

九州オリンピア工業株式会社 【会社概要】 各種バーナ・同付属品及び各種関連設備機器の製造販売

訓練受講のきっかけ（経緯）

令和6年度の研修を計画していたところ、ポリテクセンター宮崎から生産性向上支援訓練(オーダーコース)を案内していただいた。外部講師から研修してもらうことで、新たな気づきとなつてほしい思いがあり、訓練実施に至った。

【訓練ニーズ】

○従来、顧客の要望を製品化する技術部業務にとどまっていたところ、開発し顧客に売り込む形を作り出したいと考えている。生産性向上支援訓練のカリキュラムモデルのとおり基本的な知識に合わせて、顧客に対する商品の提案、販売の手法などをカスタマイズとして加えていただきたい。

訓練の実施状況

訓練の概要

- 令和6年7月に6時間×2日 の12時間コースを実施。
技術部の係長、担当者の8名が受講。
 - 主な内容
 - ①新商品開発プロセス
 - ・事業戦略と商品開発 ～事業戦略から商品戦略への進め方を解説～
 - ・市場ニーズと商品コンセプト ～顧客要望を商品コンセプトにまとめる手順を解説～
 - ・販売戦略と企画提案 ～販売面の戦略を解説～
 - ②売れる新商品に向けた企画手順
 - ・新商品企画の狙いとは ～アイデアを生み出す手法を解説～
 - ・顧客の対象層と要望分析 ～対象顧客の絞り込みと要望分析を解説～
 - ・アイデアの整理と検討 ～アイデアを整理する手法を解説～
 - ・既存商品の整理とビジネスチャンス～既存商品を手掛けるケースについて解説～
 - ③新商品企画とコストの検討
 - ・企画書作成のポイント ～企画書作成に当たっての押えるべき項目と要点を解説～
 - ・開発コストと利益見込 ～原価企画や利益管理の仕方を解説～
 - ・スケジュールと製造方法 ～製造に向けての準備スケジュールを解説～
 - ・新商品の将来性 ～マクロおよびミクロの視点での将来予測を解説～
- ※テーマごとにグループ演習を実施し意見交換とまとめを行った。



受講者の皆様

受講した感想

【受講者の声】

- ・開発プロセスや、アイデアの出し方など、勉強になりました。
- ・今まで何となく考えていたことが道筋をたてて進める工夫が出来そう。
- ・開発の考え方を理解できた。
- ・企画書の書き方として、何をアピールしたいのか、その手段を学べた。
- ・改めて自分自身の業務を見直す事が出来た。
- ・新商品開発を企画する際にどのような順序で進めていけばよいか、参考となった。

【事業主の声】

訓練前に工場見学されたことが、訓練内容に活かされておりとても良かったです。初めて知る知識も多く、受講者にとって気づきを得る良いきっかけとなりました。また、足りない問題などを講師にピンポイントに聞くことができ、それについて詳しく教えてもらえるところも良かったです。