

2020年1月20日

報道関係各位

一般社団法人 日本電気計測器工業会 (JEMIMA)

「第6回製品企画マーケティング研修会」を開催 ～JEMIMAマーケティング基礎講座（解説編、実習編）～

一般社団法人日本電気計測器工業会（JEMIMA、会長：西島 剛志）は、会員および一般向けに製品企画のための新たな手法を取り入れたマーケティング基礎講座を開催します。

本セミナーは電子測定器委員会の主催により今回で6回目の開催となります。電気測定器関連の事業における新規事業展開などに向けた、さまざまな企画・提案を行うための実務的な基礎知識、考え方と心構えを習得できる内容となっています。電気測定器のみならず計測・制御に関わる企業の事業企画、商品開発、販売企画に携わる方、もしくはこれらの業務を志望する方に、他業種での事例を用いた分かりやすい解説と実習を行います。

記

日 時：2020年2月18日（火）10:00～17:30（受付開始 9:30）

会 場：一般社団法人日本電気計測器工業会 計測会館 4階 401会議室

内 容：（1）電気測定器を取り巻く市場環境

- ・JEMIMA、一般社団法人電子情報技術産業協会（JEITA）、政府が公開している統計から電気測定器の市場環境について
- ・デジタル化がエレクトロニクス産業に及ぼす変化について
- ・今後の電気測定器産業に影響するSDGsについて

（2）製品企画を進める手順と手法の紹介

- ・基本的な新製品企画の進め方
- ・新製品企画に使うツール
- ・顧客との関係構築を行うためのマーケティングオートメーションの概要

（3）事例による実習

ワイン特区が認められるようになり参入が増えているワイン産業を事例にチーム単位で実習を行います。

- ・さまざまなビジネス形態があるワイン産業をセグメントする実習
- ・特定のワイン企業を事例にSWOT分析*
- ・ビジネスモデルキャンバス**を使って企画した新事業を発表

*SWOT分析：目標を達成するために意思決定を必要としている組織や個人のプロジェクトやベンチャービジネスなどにおいて、外部環境や内部環境を強み（Strengths）、弱み（Weaknesses）、機会（Opportunities）、脅威（Threats）の4つのカテゴリーで要因分析し、事業環境変化に対応した経営資源の最適活用を図る経営戦略策定方法の一つ。

**ビジネスモデルキャンバス：企業又は製品の価値提案、インフラストラクチャ、顧客、および財務を説明する要素を持つ視覚的なチャート。新しいビジネスモデルの開発や、既存のビジネスモデルを文書化したりする際に用いられる。

参加費：JEMIMA 会員…8,000 円／名、一般…12,000 円／名（資料代・税込）

＊電子測定器委員会委員の企業は 2 名まで無料

定員：35 名（先着順）

講師：横河レンタ・リース株式会社 魚住 智彦 氏（電子測定器委員会客員）

受講対象者：電気測定器などに関わる企業で仕事をしている若手社員で、理系、文系に関わらず
事業企画、商品開発、販売企画の立案に関わる方、もしくは関わることを志望する方

お申し込み：JEMIMA ウェブサイト (<https://www.jemima.or.jp/>) から

お問い合わせ：一般社団法人日本電気計測器工業会 電子測定器委員会 事務局

電話：03-3662-8184 E-mail：den_skt@jemima.or.jp

以上