



【参加申込書】

1. はじめに

- 応募多数の場合、申請内容を基に受講生の選考を行います。選考結果につきましては後日事務局より通知いたします。
※選考は実行委員会にて行います
- 研修カリキュラム及び講師は、受講生の業務内容や課題内容および成長ステージに応じて最終決定する予定です。
※ご記入下さった情報は、当協会プライバシーポリシーのもと、適切に管理いたします

2. 推薦者記入欄(貴社の売上拡大を中心的に担う方をご推薦ください)

(ふりがな) 社名: _____ 役職:(代表者・役員・管理職) 氏名: _____ 業種: 物流・商社・問屋・メーカー・生産者・小売・その他(_____)
連絡先(電話) _____ (E-mail) _____
①以下の中から取組みを強化したい内容に○を付けてください。 ・売上拡大 ・新規分野展開 ・人材育成 ・その他(_____)
②受講者の「中核人材の成長ステージ」について、該当するものに○をつけて下さい。 ・レベル1 ・レベル2 ・レベル3 (※1ページ目3, 4をご参照の上ご記入下さい)
③貴社の課題として該当するもの全てに○をつけて下さい。(商社等との国内取引を含む) ・売上拡大(営業力) ・人材育成 ・ビジネス環境(市場、競合)変化への対応 ・新規事業開拓(新分野進出) ・マーケティング ・生産性向上(IT化、機械化等) ・価格調整 ・輸送手段 ・言語対応 ・商習慣の違い ・規制、基準、関連法への対応 ・その他(_____)
④貴社の課題解決における現在の取組みで該当するもの全てに○をつけて下さい。 ・現場からの改善提案は積極的に取入れている ・研修制度やスキル向上に伴う待遇UPがある ・現場改善のための提案が次々と起こる社内環境にしたい ・課題は見えるが日々多忙でなかなか手が付けられない
⑤その他、研修へのご要望、解決したい課題等あればご記入ください。(開催曜日、時間帯などご希望あればお願いします)

3. 受講者記入欄(受講予定者の方がご記入ください)

(ふりがな) 部署: _____ 役職: _____ 氏名: _____ 性別: 男・女 年齢: _____ 歳
連絡先(電話) _____ (E-mail) _____
①ご自身の業務の社内における役割をご記入下さい。
②顧客(営業先含む)の課題について該当するもの全てに○をつけて下さい。 ・顧客の営業は価格提示のみ ・価格以外の課題を把握しているがさまざまな理由で対応が難しい ・価格以外の課題へ解決策を提案し、取引に繋がったことがある
③自社商品(サービス)のPRをご記入下さい。

実施期間: 2018年8月~2019年1月までの7回(隔週水曜日、13時~17時を予定) ※希望記入欄あり(上記2. ⑤)

参加対象: 経営幹部候補(貴社内での業績拡大において中心的な役割を担う候補者)

~貿易で“稼ぐ力”が身につく~
商談型人材育成研修
 (受講生募集のご案内)

平成30年8月より開講

一般社団法人 沖縄県貿易協会

本事業の全体像

1. 沖縄の貿易における現状(課題と原因)

- ・ **課題** ➡ **商機ロス** サプライチェーン上の各業界が一丸となれず**商機の取りこぼし(商機ロス)**が多数発生。
- ・ **原因** ➡ **利害関係** サプライチェーン上の各社は全体で利害一致するが**個社商談で利益相反**する。

(サプライチェーン各社の相関)

■ サプライチェーン上の企業は一蓮托生。

サプライチェーン上に“一人でも”ボトルネックが存在すると、商品もお金も流れない。(商機ロス)



【利害一致の構図】
①商品が消費者に売れる
②消費者からお金が入ってくる
※売れないと誰もお金が入らない

【利害相反の構図】
(売り手)商品が高く売りたい
(買い手)商品を安く買いたい

2. 本事業の目指すゴール(➡ 全体最適を実現し互恵関係を創出できる人材の育成)

- ・ サプライチェーン上の各業界が連携し、課題解決できるスキルを身につけ、商機を確実に獲得できるようになる。
- ・ 新たなサービス創出が実現できる中核人材を輩出する。

3. 中核人材の成長ステージ(①自社PR+提案 ➡ ②相互理解・全体理解+提案 ➡ ③新企画+提案)

- レベル1** 自社機能の強みを理解し、相手のニーズ・課題を適切に把握、既存商品・サービスを提案、販売できる -①
- レベル2** 相手の顧客やサプライチェーン各社のニーズや課題を把握し、自社機能を活用して商機を獲得できる -②
- レベル3** 必要に応じサプライチェーン外のプレイヤーと連携し、課題解決と新たな商品・サービスを創出、販売できる -③

4. 利害一致(➡ 互恵)を実現するレベル別調整力

レベル1 商談当事者同士の互恵調整力

- ・ 1t/月の物量があれば大幅に物流費を削減できます(物流→生産者・メーカー)
- ・ 商品群を紹介してくれるだけで海外販路を開拓できます(商社→卸問屋など)

レベル2 業界全体の全体最適調整力

- ・ 1t/月の物量を購入できる商社をご紹介します(物流→生産者・メーカー)
- ・ 海外メーカーへの原料供給なら価格の折合いがつけられます(商社→生産者)

レベル3 業界外を加えた全体最適調整力

- (本土実例)イチゴの市場が見えているが輸送事故が多発。新たな梱包資材開発が必要だが、いちごのサプライチェーン上に開発プレイヤーはいない。
- ・ みんなで新資材開発し、みんなで一緒に儲かりませんか(全体→外部)
- ※新資材“ゆりカーゴ”開発、福岡“あまおう”海外市場開拓実例。

レベル1

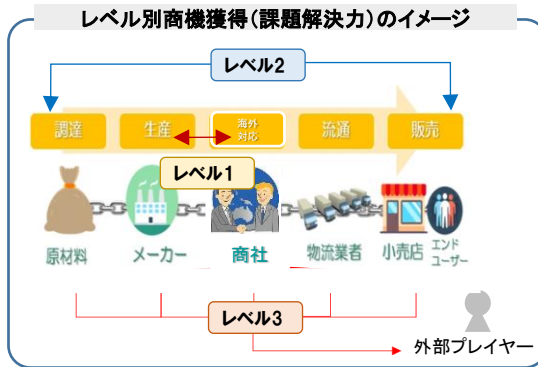
・ 個社間調整

レベル2

・ 全体調整

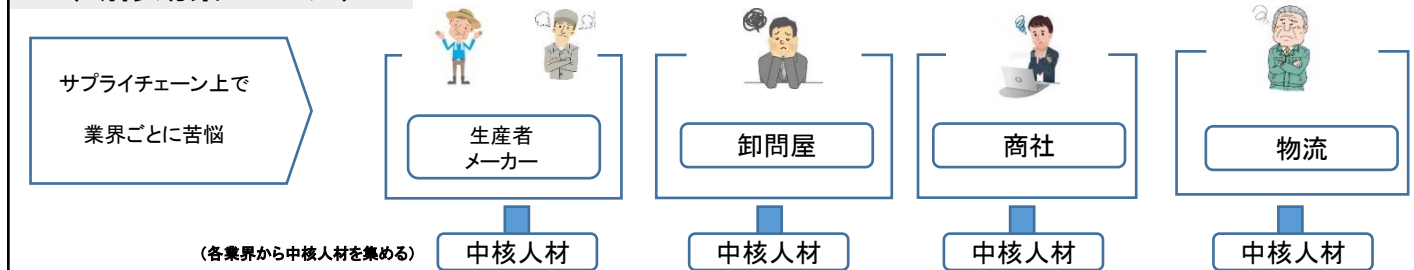
レベル3

・ 外部活用



(研修効果イメージ)

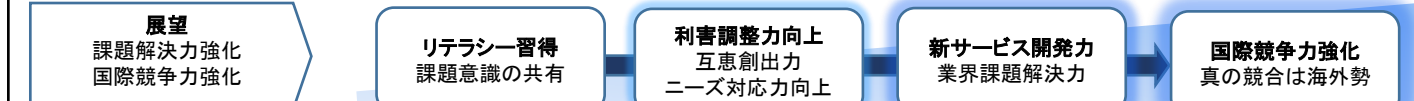
・ サプライチェーン上の各業界がそれぞれ個別に悩んでいる。



沖縄型人材育成事業 (リテラシー研修)



・ サプライチェーン上の各業界が協力し、海外市場への競争力強化が実現できる沖縄へ。



5. カリキュラム内容(※受講者の要望、スキルによって若干の変更がございます。)

	自社に対して	顧客に対して	第三者に対して
レベル1	①自社商品・サービスへの深い理解 (強み・弱み・機会・脅威の分析・把握)	②顧客の事業環境を把握するための質問・理解	—
レベル2	③顧客の課題・悩みを解決する自社商品・サービスの提案(短時間でのPR)	④自社、顧客、顧客の顧客等、サプライチェーン上の各業界の事業環境に対する理解 ・業界動向 ・Q/C/Dに関する理解(Quality品質/ Cost価格/Delivery納期) ・業界個別事例(成功要因、課題・悩み、連携ポイント)	—
レベル3	⑤新商品・新サービスのアイデア創出	⑥関係者のビジネスに発生するリスクと機会を把握し、事業化するための調整	⑦ビジネスモデルの構築、新商品・新サービスの説明・提案の実施

	開催予定日	内容
レベル1	8/29(水) 13:00~ 17:00	1回目:自社の強みを洞察し、短時間で自社をPR、売り込む ・本事業への期待:浜野京氏(信州大学 理事 特命戦略、経営力強化) ・3分PRプレゼン作成ポイント、PRプレゼン準備 ・ピッチプレゼン、優秀者PR披露 ・3分PRプレゼンブラッシュアップ
レベル2	9/12(水) 13:00~ 17:00	2回目:参加各社のPRから自社との連携メリットを読み解き互恵を見出す ・3分ピッチプレゼンの実施 ・他社の商品・サービスの活用可能性の検討(ビジネス、互恵の創出)
レベル3	10/17(水) 13:00~ 17:00	3回目:専門家による講義① ・商流 :受講生の業種、課題レベルに応じて選定 ・物流 :受講生の業種、課題レベルに応じて選定
レベル3	10/31(水) 13:00~ 17:00	4回目:専門家による講義② ・(テーマ例)食品輸出の全容 : 受講生の業種、課題レベルに応じて選定 ・(テーマ例)工業製品輸出の全容 : 受講生の業種、課題レベルに応じて選定
レベル3	11/21(水) 13:00~ 17:00	5回目:事業提案① ・事業アイデア・事業テーマの創出・共有 ・関心のあるアイデア・テーマ別にチームビルディング(4業種のパーティ)
レベル3	12/5(水) 13:00~ 17:00	6回目:事業提案② ・各チームでの検討(各パーティの生産者が所有する商材をもとに検討) ・実現に向けて生じる課題のシューティング、ビジネスモデルの作成
レベル3	1月中旬	7回目:最終プレゼン ・関係者(所属企業の経営者、支援機関:金融機関・行政)の招聘・最終プレゼン

内閣府特命担当大臣による修了証が交付されます ※全日程履修者に限る

受講者の課題にあわせる“カスタマイズ研修”です。

各業界ごとの課題や問題がそれぞれ違うからこそ、受講者お一人お一人(各社)の課題を把握し、それにあわせた研修プログラム(=カスタマイズ研修)を実施。輸送ルートがない、海外販路がない、商談相手と折合いがつかないなど課題は様々です。そこで、本土の成功事例を実現した専門家からアドバイスを受けることで課題を解決し、商談成立に繋げることを目的とした研修です。受講対象者へのヒアリング後、抱える課題に応じてカリキュラムや講師選定を行います。受講をご希望の方は、次ページ参加申込書をご記入のうえ、事務局までお送りください。