

# 【6月29日池袋】利益を生む商品を発想するために必要なたった1つの目利き力を養う～ニッチでリッチ！脱下請け企業を育てるノウハウを伝授～セミナーを開催致します。

2013年05月31日（金）

報道関係各位

【6月29日池袋】利益を生む商品を発想するために必要なたった1つの目利き力を養う～ニッチでリッチ！脱下請け企業を育てるノウハウを伝授～セミナーを開催致します。

中小企業診断士グループ YTD

---

こんな時代に診断士として成功する方法講座～第3弾～

利益を生む商品を発想するために必要なたった1つの目利き力を養う～ニッチでリッチ！脱下請け企業を育てるノウハウを伝授～

6月29日（土）18：15より「コア・いけぶくろ」第5会議室にて、YTD主催「こんな時代に診断士として成功する方法講座～第3弾～」を開催致します。

「こんな時代に診断士として成功する方法講座」とは、中小企業診断士向けの専門的なスキルアップセミナーです。

今度のテーマは、『モノづくり』。

具体的には、『利益を生み出す商品開発』をテーマにしました。

講師はとてもユニークな先生を呼びましたので、色々と面白いお話を聞けること間違いなし。ぜひ奮ってご参加下さい。

## 【セミナー概要】

日時：6月29日(土) 開場 18:00 開始 18:15 終了 20:45(予定)

場所：コア・いけぶくろ 第5会議室

参加費：2,000円（懇親会参加者は、+3,500円）

※セミナー終了後希望者にて懇親会を開催

申込サイト：<http://kokucheese.com/event/index/90375/>

## 【セミナー内容】

### “脱下請け”

多くの中小製造業にとって、最も重要かつ難しいテーマではないでしょうか。

これは、脱下請け企業を支援する中小企業診断士にとっても、同じく重要かつ難しいテーマです。

本セミナーでは、“脱下請け”を支援する診断士に、生き残りをかけたモノづくり企業を支援するノウハウを提供致します。また、このノウハウは、新しい商品の企画や診断士として差別化するための営業ツールに応用することが可能です。

講師は、マスコミに一切載らない隠れた超優良中小企業を数百社以上取材してきた中で、中小企業が生き残る道は“隙間（ニッチ）商品”を製造することであると結論づけました。

隙間商品のアイデアが生まれた原因、商品がヒットした理由、事業化の構想などを分析し、数多くの中小企業の脱下請けを支援してきました。

“ニッチでリッチ”を合言葉に、隙間商品開発を支援するための“目利き力”を養う講座、ぜひご期待ください。

【こんな方にオススメです☆☆】

- ・モノづくり企業を支援する方
- ・利益を生む商品を発想する方法を知りたい方
- ・診断士として新しい営業ツールを持ちたい方
- ・診断士として差別化を図りたい方

【こんなことが学べます】

- ・利益を生む商品を開発するために必要な目利き力
- ・脱下請け企業を支援するために必要なノウハウ
- ・隙間商品の実態と実力

【当日の流れ】

1. 隙間商品とニッチ企業について
2. 隙間商品の販売事例と応用
3. 診断士とニッチ企業の関係
4. 懇親会(希望者のみ)

※多数の事例と実物で目利き力を養います

【講師】

日比 恆明 (ひび つねあき)

弁理士・日比特許事務所。ニッチ企業研究の第一人者。

中小企業が生き残る道は隙間商品を製造することを理念に、脱下請け企業の支援を展開。

マスコミに一切載らない隠れた超優良中小企業を取材してきた経過で、中小企業が生き残る道は隙間商品を製造することであると結論づけ、単品商品で年間売上が1～5億円でありながら、粗利が6～7割のヒット商品がどのように生み出されてきたかを研究。

アイデアが生まれた原因、商品がヒットした理由、事業化の構想などを分析してきた。

●著書：

『下請けやめてニッチをめざせ!!—不況知らずの超優良企業』（ウエッジ社発行）

『大商談—これが“見本市”だ!』（ウエッジ社発行）

『日経ベンチャー』誌で平成15年 9月より一年間『ニッチのつわもの』を連載。

●ブログ：

日比 恆明のニッチでリッチ (<http://www.nichederich.com/>)

【主催：YTD】

[2012年1月](#)

設立の中小企業診断士の集団。“あなたらしさをプロデュース”を活動理念として、中小企業や個人事業主の発掘・支援およびそれに関連する情報発信を行っています。

診断士のための「診る」「書く」「話す」のスキルアップのための実践を提供している。

<http://ameblo.jp/yattarude48/>

【後援：中小企業診断士の輪】

2010年8月

に運営を開始した診断士のための診断士によるホームページ。1人の管理人が受験生時代から合格までの軌跡、そして中小企業診断士として成長していく過程を日々公開中。現在は、中小企業診断士のネットワークを支えるプラットフォームを目指して運営中。

<http://consul.pingpan.com/>

---

【お問い合わせ先】

中小企業診断士グループ YTD 代表 平阪 ( [yattarude48@ml.pingpan.com](mailto:yattarude48@ml.pingpan.com) )

<http://ameblo.jp/yattarude48/>

---

Generated by ふれりりプレスリリース

<https://www.prerele.com>