

# 販路の教科書

**開催内容** 各販路の現場に立つ講師から販路の種類・特徴を学ぶ



「販路の教科書」は、合同会社タイムレス代表であり、プランニングディレクターである永田宙郷(ナガタ オキサト)氏が2015年に越前ものづくり塾事業において実施した内容を秋田県状況に合わせて調整し、全7回として企画したセミナーである。本セミナーは、商品開発・販売の様々な過程において、売上に直結するともいえる「販路」に焦点を当てており、「商品をどこで売ればよいのか」、「どんな販路があるのか」、「ふさわしい販路とは何か」といった販路の疑問に対する解決の糸口となるべく、県内事業者の「販路を見据えての企画力」、「販路開拓力」の向上を目的としている。

セミナーの初回と最終回は永田氏が担当し、第2回～第6回は永田氏が各テーマに基づいた現場で活躍している講師を招聘し、講師と共に講座と商品分析を実施した。(下表「販路の教科書」プログラム参照)初回のオリエンテーションでは、永田氏が携わった仕事の事例紹介と質問づくりのワー

クショップを行い、第2～第6回の講座で講師に問いかける共通の質問を検討した。永田氏をはじめ各講師から「国内販路」、「海外販路」、「オンラインショップ」、「百貨店」、「ライフスタイルショップ」等のさまざまな販路について事例紹介と共に質問に回答していただくことで、魅力ある商品をどのような販路でどのようにターゲットに届けるか、商品力をどのように向上させるかなどについて考えさせられ、今後の店舗のあり方、オンラインショップの動向など、これからの販売の方向性についてもヒントを得る機会となった。また商品分析では、受講者が持参した商品について、講師から忌憚のない意見を伺うこともできた。

アンケートでは「とても参考になった・参考になった」が全7回を通して計98%という結果が出ており、受講者にとって満足いく内容だったことが窺える。第一線の現場で活躍する講師陣の貴重な話から今後の事業展開、企画、販路開拓の考え方に大きな刺激を受けることができた。



「販路の教科書」プログラム

回数及び開催月	テーマ及び概要	担当講師
第1回(5月)	オリエンテーション 販路・伝達手段の現状・経緯、販路開拓事例紹介、プログラムの説明、質問づくりワークショップ等	永田 宙郷氏 合同会社タイムレス/代表、プランニングディレクター
第2回(6月)	国内販路 商品分析、国内販路の変遷・現状、地域産品の販売・販路開拓の事例紹介、質疑応答等	塚本 太郎氏 有限会社リドルデザイン/代表取締役
第3回(7月)	海外販路 商品分析、海外販路の変遷・現状、販路開拓の事例紹介、質疑応答等	まつお たくや氏 フォーデザイン合同会社/代表社員
第4回(9月)	オンラインショップ オンラインショップの変遷・現状、メリットデメリット、事例紹介、質問づくり・質疑応答、商品分析等	宮本 順一氏 宮本企画室/代表
第5回(10月)	百貨店 百貨店及び小売業の変遷・現状、百貨店における企画事例紹介、質問づくり・質疑応答、商品分析等	相馬 英俊氏 有限会社nendo/デザインディレクター
第6回(11月)	ライフスタイルショップ ライフスタイルショップ変遷・現状、事例紹介、質問づくり・質疑応答、商品分析等	野口 忠典氏 野口品物準備室/室長
第7回(12月)	まとめ 第2回～第6回の振り返り、販路開拓のまとめ、質問づくり・質疑応答等	永田 宙郷氏 合同会社タイムレス/代表、プランニングディレクター