



INFORMATION



アパレル業界に従事している新規事業やECビジネスで 業績アップをお考えの皆様へ

アパレル業界は今まさに激動の時代を迎えており、メーカーから小売業まで皆様厳しい時代になっています。安易にWeb通販（EC）に参入しても全く売上が上がらない。原価高騰や時流の変化によりこれから先の未来が見えず、不安を抱えている経営者の方が数多くいらっしゃいます。

弊社では1970年代より小売業（特に繊維業に関わる）のコンサルティングをおこなっており過去ご縁をいただいたことのある会社も多くいらっしゃるのではないかと思います。

弊社が今回お伝えさせていただきたいキーワードは大きく4つです。

- ① 自社商品（PB）を開発しブランドを持ち原価利益75%を目指す
- ② ECビジネスに正しい知識を持ち参入し早期で年商1億円～10億円までを目指す
- ③ ツキのある商材を販売する（今回ではスキンケア商品）
- ④ 自己実現（コンプレックス）マーケットへの参入

実際に弊社のクライアントでも

アパレル商材のメーカー卸業の方がなんとなくやっていたEC（当時は月商100万円以下）の取り組みに対して、アパレル商材と合わせてスキンケア商品を開発し同時に販売することで、半年ほどで月商が3倍近くになった事例もございます。

単純にスキンケアを付加したのではなく、顧客ターゲットに対してハマる商品を開発しスキンケア用品を購入いただき、アパレル商材へ転嫁していく入口商品としてのお取り組みをいただいております。

これらのノウハウは事例を交えながらセミナーを開催させていただきます。
既に成功している同業者の成功事例から学ぶことが、成果を出す最短ルートです。
船井総合研究所では、実行支援を通じて体系化したWeb通販参入のポイントや、商品開発の成功事例をご紹介しますセミナーを開催します。
物販を強化したいオーナーはぜひご参加ください。

▷ 追伸 当セミナーは決してノウハウだけではなく経営戦略を描きたい経営者向けのセミナーです。

アパレル業界向け OEMスキンケア商品開発&EC強化セミナー 【お問い合わせNo. S095096】

対象

アパレル業に関わる経営者/経営幹部の皆様（メーカー/卸/小売）

開催日： 2023年2月14日（火） 10:00-12:00
2023年2月15日（水） 13:00-15:00
2023年2月16日（木） 16:00-18:00
2023年2月17日（金） 10:00-12:00

開催方法： オンライン開催

下記課題を感じる経営者の皆様はぜひ当セミナーをご活用ください

- ① アパレル業界の先行きが不安で新しい事業や取り組みを模索している
- ② D2CやEC、P2Cといった横文字系の取り組みに興味があるがいまいち理解していない
- ③ 自社の新しい販路を開拓し売上の基盤を作り年商1億円を早期で目指したい
- ④ 手探りでECをやっているが伸び悩んでいる（ほぼ0円ないしは3億円未満）
- ⑤ 品番やSKUが多く在庫管理等社内に課題感を感じている

事例講座内容

第1講座『アパレル業界がスキンケア&EC参入すべき時流とは？』

株式会社船井総合研究所 ECグループ シニアコンサルタント 日坂 大起

- ① アパレル業界で今必要なのは日用消耗品アイテムを販売すること
- ② 購買頻度をあげロイヤルカスタマー化すべき
- ③ ECはまだまだ伸びる！ ECに向く商材の選び方

第2講座『OEM開発で失敗しないPB商品開発の進め方』

株式会社船井総合研究所 ECグループ シニアコンサルタント 日坂 大起

- ① OEM会社の指示通りで売れる商品ができるとは限らない/小ロットで作る
売れる商品開発3つのポイント
- ② 初月から新人社員でも販売できる商品設計づくり
- ③ 利益率75%を目指す商品開発スキームとは？

第3講座『初年度で黒字化に成功！店舗とWeb通販サイトで売上を確実に成長させる定期購買スキームとは？』

株式会社船井総合研究所 ECグループ シニアコンサルタント 日坂 大起

- ① 1億円～10億円までを目指す！成長ロードマップとは？
- ② スキンケアコスメ通販新規参入でも、単年黒字化を目指す参入方法
- ③ モールサイト&自社サイトでスタッフの生産性アップ！素人でもできるWeb通販事業の全体像
- ④ LINE接客を導入して24時間販売可能なスキームを作る

お問合せ

アパレル業界向け OEMスキンケア商品開発&EC強化セミナー
主 催：株式会社船井総合研究所
船井総合研究所セミナー事務局
＜e-mail：seminar271@funaisoken.co.jp＞

お問合せNO.S095096

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問合せNO・
お客様氏名を明記の上、ご連絡ください

アパレル業界の次の時代を切り開く コスメOEM(PB)開発&通販成功レポート

船井総合研究所がアパレル業界でのOEM(PB)開拓やスキんケア開発、Web通販サポートの現場でルール化したノウハウや成功事例をご紹介します。ご紹介させていただく資料はセミナー当日にお話しさせていただく内容の一部となりますのでご確認よろしくお願いたします。

1 OEM会社選びの基準とは？

良いOEM会社の基準とはどのような基準でしょうか？「売れる良い商品が作れてアドバイスがいただけて発注ロットが少なくて原価率の低い…」そのような理想通りのOEM会社は世の中にあるのでしょうか・・・？結論でいうと、そのような理想通りの会社があればぜひご紹介させていただきたい限りです。実際はOEM会社に関して求めるべき必要条件は下記の通りです。

- i 商品コンセプトに対する製造試験の再現性
- ii 商品リリースまでのスケジュールの可視化
- iii ミニマムロット数の下限保証となります。もっとわかりやすく言えば「ほしいという商品を早く製造してくれる+ロット数が少なくて済む」OEM会社です。

売れる商品やアドバイスは本来OEM会社の専門領域とは異なりますので、まずはOEM会社で本来得意とする領域でのご依頼事項に絞り、条件にあうOEM会社を選定いただくことをお勧めします。ですが一方で、どのような商品づくりをおこなえばいいのか？そもそも自分がどういう商品を作りたいかわからない・・・

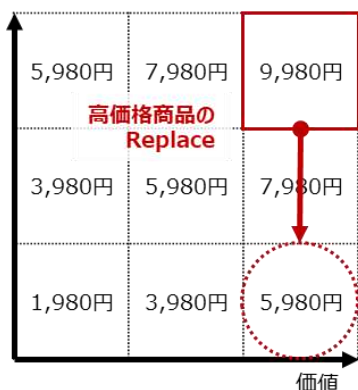
そのような会社の方には次の商品設計づくりが重要となります。

OEM会社選びの基準

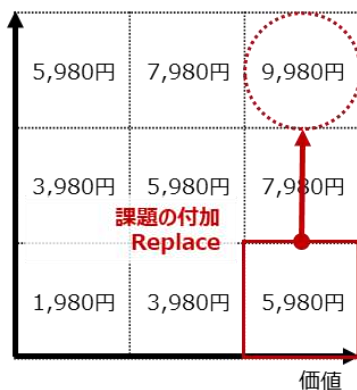
- ① 化粧品原材料の在庫保有数
- ② サンプル作成など初期対応
- ③ 費用発生の基準
- ④ 申請業務等販売事前準備の対応可否
- ⑤ 発注数のミニマムロット

2 初月から新人社員でも販売できる商品設計づくり

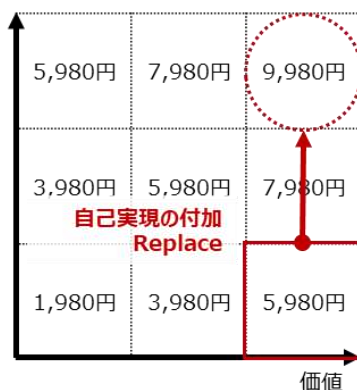
価格



価値



価値



価値

商品設計づくりに関しては一種の発明と考えられる経営者の方が多いのですが、実際世の中には発明ではないが大きなヒット商品を生み出しているケースが多々あります。特に新人社員でも販売できる仕組みづくりや、いきなり初回ですべらないためには他商品のリプレイス商品から着手するのが必勝法となります。そのためには各商品上記に記載している3つのリプレイスポイントを見つけることが重要です。

3 利益率75%を目指す商品開発スキームとは？

商品開発の際、もっとも重要な限界粗利率という考え方がございます。ここで記載している限界粗利率というのは、商品原価に対して実際に販売できる(お客様から選んでいただける)価格帯においてどれくらいの粗利率を見込めるかを指します。この場合、販売価格の値付け基準を明確化し、売り損じを防ぐことと合わせて適正な原価金額から利益率を設定をおこなうという両輪での視点が必要となります。

【販売価格シミュレーション/価格帯別市場調査】

パターン	販売想定	商品名	容量 (ML)	原価 (容器+中身)	ML原価	基準粗利	粗利額	販売定価	ML単価	送料含	初期仕入れ原価分 (100個)	損益 分岐販売数
基準粗利 75%~ 85%	単品	クレンジング	120	930	7.8	75%	¥2,790	¥3,720	¥31.00	○	93,000	33
	単品	クレンジング	120	930	7.8	80%	¥3,720	¥4,650	¥38.75	○	93,000	25
	単品	クレンジング	120	930	7.8	85%	¥5,270	¥6,200	¥51.67	○	93,000	18
	単品	クレンジング	200	1016	5.1	85%	¥5,757	¥6,773	¥33.87	○	101,600	18

予算帯	価格帯	価格レンジ	設定ブライス例	化粧水	クレンジング	クリーム						
1万円	¥12,000	¥14,000~ ¥17,999	¥16,000	0	0	1	5	15	4			
		¥12,000~ ¥13,999	¥13,000	1	4	5	0	1	0			
	¥8,000	¥9,500~ ¥11,999	¥9,500	10	4	7	2	3	4	7	27	4
		¥8,000~ ¥9,499	¥8,500	9	5	3	3	2	4	7	31	6
5千円	¥6,000	¥7,000~ ¥7,999	¥7,000	14	6	7	9	2	10	2	21	3
		¥6,000~ ¥6,999	¥6,500	9	8	9	5	3	5	3	22	3
	¥4,000	¥5,000~ ¥5,999	¥5,500	19	13	15	5	9	6	11	54	12
		¥4,000~ ¥4,999	¥4,500	39	27	24	18	22	26	15	61	15
3千円	¥2,700	¥3,000~ ¥3,999	¥3,500	39	42	36	27	40	45	12	53	15
		¥2,700~ ¥3,299	¥2,900	35	31	36	17	46	34	14	72	24
	¥1,800	¥2,000~ ¥2,699	¥2,480	31	32	35	24	36	25	12	72	20
		¥1,800~ ¥2,199	¥1,980	33	35	29	15	29	17	12	41	18
1千円	¥1,200	¥1,400~ ¥1,799	¥1,600	22	21	18	18	35	20	3	46	14
		¥1,200~ ¥1,399	¥1,300	20	19	17	2	16	3	3	24	6
	¥800	¥950~ ¥1,199	¥990	8	11	7	2	12	7	8	21	9
		¥800~ ¥949	¥890	9	7	6	2	11	3	2	25	6

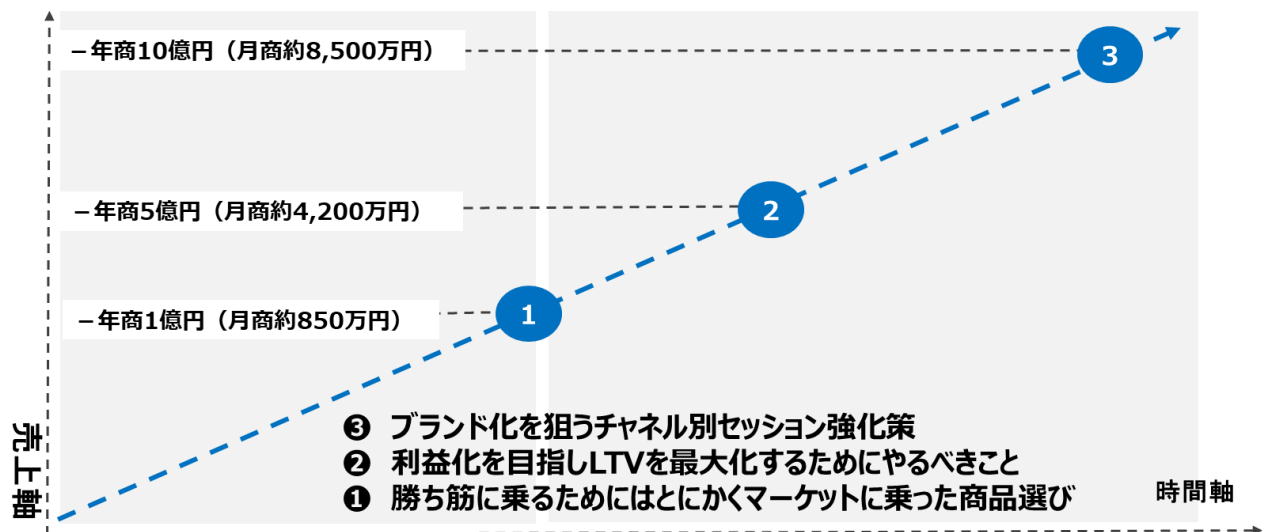
4 1億円～10億円までを目指す！成長ロードマップとは？

Web通販で年商10億円を達成されるまでに、多くの企業では同じような壁を乗り越えてきました。成長をする過程で現れる”壁”と、その乗り越え方には共通点があります。現れる壁とその乗り越え方を知った上で、コスメWeb通販に参入することで、最短ルートで年商10億円に到達することができます。

第一の壁の乗り越え方 「勝ち筋に乗るために、とにかくマーケットに乗った商品選び」

第二の壁の乗り越え方 「利益化を目指しLTVを最大化する」

第三の壁の乗り越え方 「ブランド化を狙うチャネル別セッション強化」

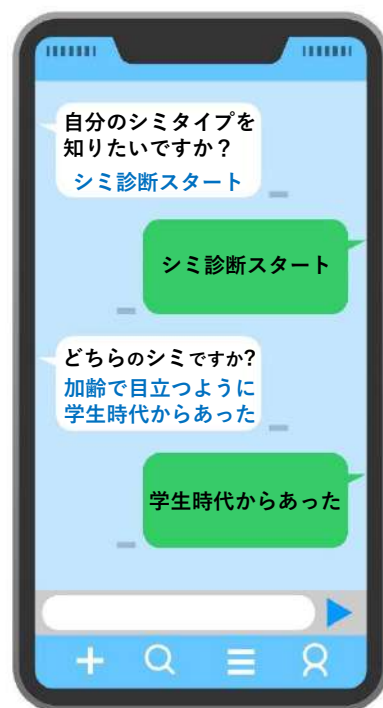
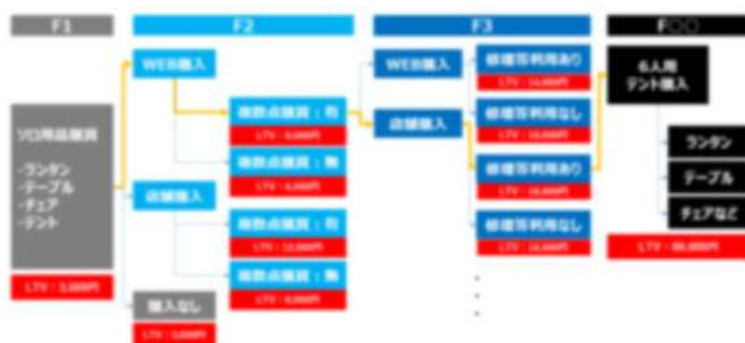


上記のルール化には商材の垣根を超えた服飾雑貨・スキンケア共通する嗜好品マーケットのノウハウが存在します。

5 Web通販で必須のLINE接客構築法

Web通販において、LINE接客の導入は必須の項目と言えます。あるクリニックでは、LINEの自動接客シナリオを構築したことで、24時間最適な接客をLINEで行うことを実現！毎月、前月対比250%のペースで月商を増やすことに成功しています。通販サイトごとに最適なLINE接客シナリオを構築する方法をご紹介します。

【LINE接客のシナリオ構築】



アパレルでもスキンケアでも “今”ならまだ間に合うECビジネスへの挑戦！

セミナーを主催する株式会社船井総合研究所について

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

船井総合研究所オフィシャルサイト <https://www.funaisoken.co.jp>

【会社概要】

会社名	株式会社船井総合研究所
代表取締役社長	真貝大介
資本金	3,000百万円（2021年12月末時点）
所在地	大阪本社：大阪府大阪市中央区北浜4丁目4-10 東京本社：東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階
従業員数	802名（2021年12月末時点）

【大阪本社】



【東京本社】



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

アパレル業界向け OEMスキンケア商品開発&EC強化セミナー

お問い合わせNo. S095096

オンラインにて開催

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

日時・会場

2023年 2月 14日(火)

開始 10:00 ▶ 終了 12:00

(ログイン開始 9:30より)

お申込期限: 2月10日(金)

2023年 2月 15日(水)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00

(ログイン開始12:30より)

お申込期限: 2月11日(土)

2023年 2月 16日(木)

開始 16:00 ▶ 終了 18:00

(ログイン開始15:30より)

お申込期限: 2月12日(日)

2023年 2月 17日(金)

開始 10:00 ▶ 終了 12:00

(ログイン開始9:30より)

お申込期限: 2月13日(月)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研Web参加」で検索

対象

アパレル業に関わる経営者/経営幹部の皆様（メーカー/卸/小売）

受講料

一般価格

税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

会員価格

税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(ID: FUNAIメンバーズPlus)へ ご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWeb上でご確認いただけます。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 095096を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研セミナー事務局

株式会社船井総合研究所

<E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp>

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ: 時田 ●内容に関するお問合せ: 日坂
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

【年末年始休業のお知らせ】

2022年12月28日(水) 正午~2023年1月5日(木)まで
※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Web
からのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込みはWebより24時間受け付けております。
ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませよう
お願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

開催日程によって期限が異なりますので、ご注意ください。

- 2023年2月14日(火) オンライン開催 【申込締切日 2月10日(金)】
- 2023年2月15日(水) オンライン開催 【申込締切日 2月11日(土)】
- 2023年2月16日(木) オンライン開催 【申込締切日 2月12日(日)】
- 2023年2月17日(金) オンライン開催 【申込締切日 2月13日(月)】

