



INFORMATION



プライベートブランド商品を低リスクで開発して ECに参入したい物流会社の事業主の皆様へ

2020年以降コスメ（特にスキンケア）の商品開発を自社でおこないオリジナルブランドとして成功を収めている企業が増えてきました。

開発・参入を検討されている事業主の皆様の動機をお聞きますとさまざまで自社のロイヤリティを上げていきたい（VIP顧客づくり）やコロナ禍により本業がダメになってしま
って新しい収益柱を持っておきたい、本業と親和性のある新規事業を展開したい、
逆に本業とは全く違う業態で新規事業を展開したいなどがあげられます。

ご相談者の中には「他社の商品を運ぶことに飽きた」「自社ブランドの商品を作って、
自社の物流網を活かしてEC参入したい」といった物流会社が多くございます。

こうした会社が自社でOEM開発をしてECに参入するとなると、何から始めればいいのか、
どういった商品を開発するのかといったことに悩んでしまい、市場で売れる商品ではなく
自分の売りたい商品を作ってしまうなんてことにもなりかねません。

上記のような状態を避けるためにはどうしたらいいのでしょうか？

キーワードは2つございます。

- ① 売れるためには売れる商品開発をする
（OEM会社や原価率、商品コンセプト、製造ロットの適正化）
- ② 売れるためには売れる販路を開拓する
（自社対面販売の仕組み化、接客時間の効率化、EC販売の参入）

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様向けのセミナーです。

物流会社のためのコスメ開発&通販参入セミナー

【お問い合わせNo. S098492】

対象

物流会社

開催日時： 2023年5月23日(火) 16:00～18:00 (ログイン開始 15:30より)
2023年5月24日(水) 10:00～12:00 (ログイン開始 09:30より)
2023年5月25日(木) 16:00～18:00 (ログイン開始 15:30より)
2023年5月26日(金) 10:00～12:00 (ログイン開始 09:30より)

開催方法： オンライン開催

下記課題を感じる事業主様はぜひ当セミナーをご活用ください

- ① 本業を活かした、今の時代に伸びる新規事業に取り組みたい
- ② 低リスクで単年で黒字化できる事業を探している
- ③ 自社のプライベートブランドを開発してEC事業を強化したい
- ④ 第二本業づくりに取り組みたい
- ⑤ 既存顧客に対して提案する新規事業を探している

講座内容

第1講座『中小企業がスキンケア&ECへ参入すべき時流とは？』

株式会社船井総合研究所 ECユニット マネージャー 日坂 大起

- ①コスメはレッドオーシャン市場から”因数分解市場”へ
- ②中小企業がいまEC事業に参入すべき理由とは！？

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ユニット 沖野 耕基

- ①商品開発を外さないポイントは’売れ筋商品のリプレイス’
- ②新規参入でも失敗しない3つのプライベートブランドコスメ開発パターン
- ③事業者の想いと消費者ニーズが合致する商品開発の進め方

第3講座『初年度で黒字化に成功！店舗とEC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ユニット 脇坂 修也

- ①コスメ通販新規参入でも、単年黒字化を目指せる参入方法
- ②売れる通販サイトを作るために必要な顧客の思想・行動分析
- ③LINEを活用した24時間オンライン接客を自動で行う仕組み

第4講座『明日から実践していただくこと』

株式会社船井総合研究所 ECユニット マネージャー 日坂 大起

- ①年商10億円まで目指せる！コスメWeb通販の年商別売上アップ公式
- ②通販経験者0人から描く！年商10億円達成までのWeb通販事業の戦略

お問合せ

OEMスキンケア商品開発&EC参入セミナー

主 催：株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

<e-mail：seminar271@funaisoken.co.jp>

お問い合わせNO.S098492

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問合せNO・お客様名」を明記のうえ、ご連絡ください

物流会社のコスメ開発&通販成功レポート

船井総合研究所が携わってきたコスメ開発や、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致します。

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・・・」そんな理想通りのOEM会社は世の中にあるのでしょうか・・・？結論でいうとそん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

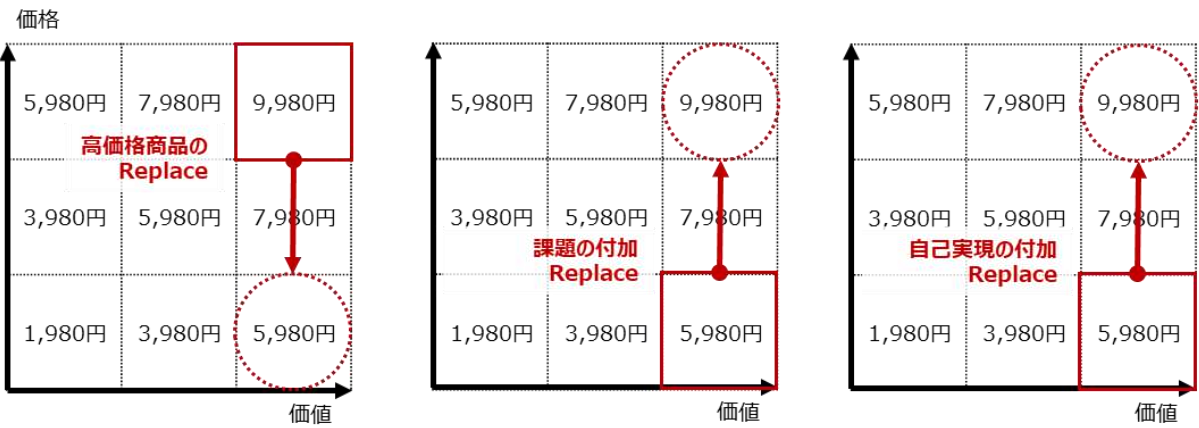
③ 費用発生の基準

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



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

容量帯	価格帯	価格レンジ	設定ブライズ例	化粧水	クレンジング				クリーム								
化粧水										クレンジング				クリーム			
1万円	¥12,000	¥14,000~ ¥12,000~	¥17,999 ¥13,999	¥16,000 ¥13,000	0	0	0	0	1	5	15	4					
					1	4	5	0	1	0	-	-					
	¥8,000	¥9,500~ ¥8,000~	¥11,999 ¥9,499	¥9,500 ¥8,500	10	4	7	2	3	4	7	27					
5千円	¥6,000	¥7,000~ ¥6,000~	¥7,999 ¥6,999	¥7,500 ¥6,500	14	6	7	9	2	10	2	21					
					9	8	9	5	3	5	3	22					
	¥4,000	¥5,000~ ¥4,000~	¥5,999 ¥4,999	¥5,500 ¥4,500	19	13	15	5	9	6	11	54					
3千円	¥2,700	¥3,000~ ¥2,700~	¥3,999 ¥3,299	¥3,500 ¥2,900	39	27	24	18	22	26	15	61					
					39	42	36	27	44	45	12	53					
					35	31	36	17	46	34	14	72					
2千円	¥1,800	¥2,700~ ¥1,800~	¥2,699 ¥2,199	¥2,480 ¥1,980	31	32	35	24	36	25	12	72					
					33	35	29	15	29	17	12	41					
					22	21	18	18	35	20	3	46					
1千円	¥1,200	¥1,200~ ¥950~	¥1,399 ¥999	¥1,300 ¥990	20	19	17	2	16	3	3	24					
					8	11	7	2	12	7	8	21					
	¥800	¥800~ ¥800~	¥949 ¥990	¥890 ¥990	9	7	6	2	11	3	2	25					

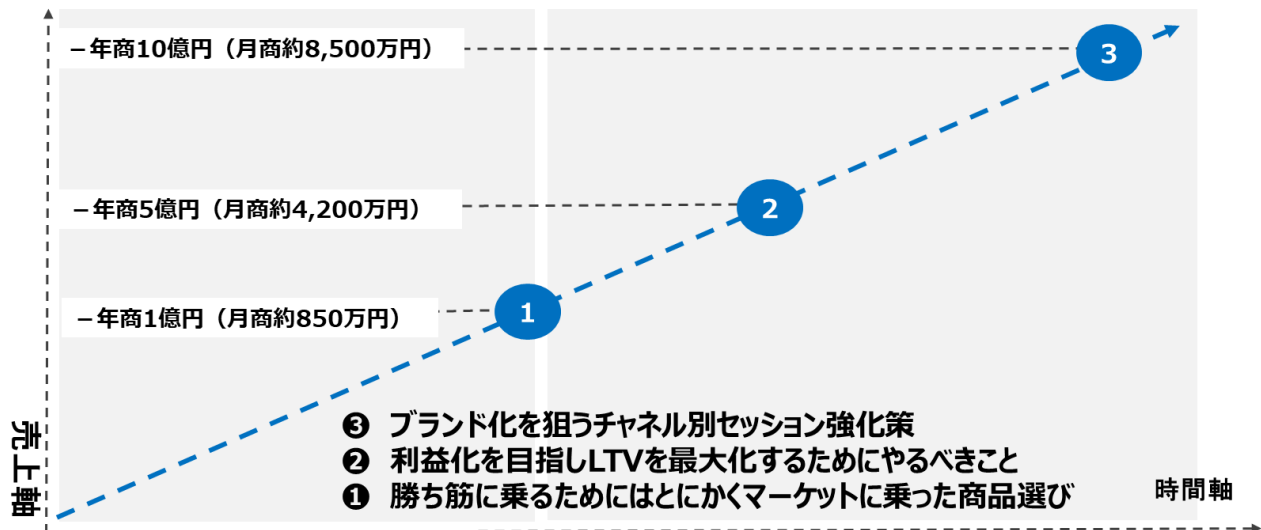
4 1億円～10億円までを目指す！成長ロードマップとは？

Web通販で年商10億円を達成されるまでに、多くの企業様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」

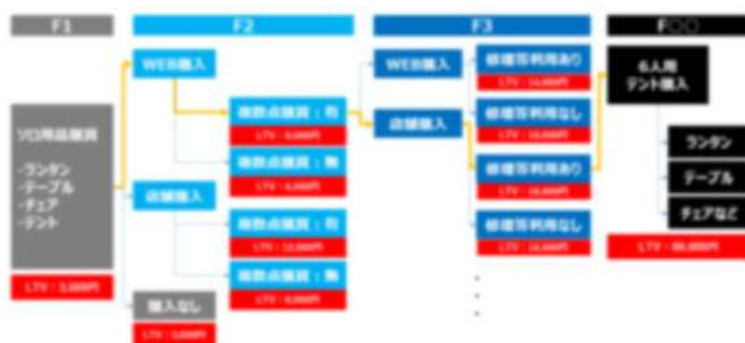
第三の壁の乗り越え方 「ブランド化を狙うチャネル別セッション強化」



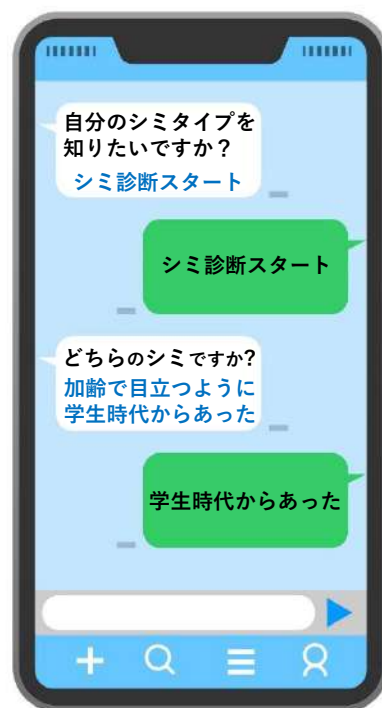
4 コスメ通販で必須のLINE接客構築法

コスメWeb通販において、LINE接客の導入は必須の項目と言えます。あるクリニック様では、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】



【LINE接客の事例】



このほか詳細が気になる方は
ぜひセミナーへご参加ください！

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。

船井総研オフィシャルサイト <https://www.funaisoken.co.jp>

【大阪本社】



【東京本社】



【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	社長執行役員 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)

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。

OEMスキンケア商品開発&EC参入セミナー 開催概要

お問い合わせNo. S098492

オンラインにて開催

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

日時・会場

2023年 5月 23日(火)

開始 16:00 ▶ 終了 18:00 (ログイン開始 15:30より)

お申込み期限: 5月19日(金)

2023年 5月 24日(水)

開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より)

お申込み期限: 5月20日(土)

2023年 5月 25日(木)

開始 16:00 ▶ 終了 18:00 (ログイン開始 15:30より)

お申込み期限: 5月21日(日)

2023年 5月 26日(金)

開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より)

お申込み期限: 5月22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

物流会社の経営者

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申込みに適用となります。

お申込み方法

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. 098492を入力、検索ください。

お問い合わせ



明日のグレートカンパニーを創る

船井総研セミナー事務局

Funai Soken

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い合わせ:星野 ●内容に関するお問い合わせ:川端
※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

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5月 23日(火) オンライン開催 【申込締切日 5月19日(金)】
- 2023年5月 24日(水) オンライン開催 【申込締切日 5月20日(土)】
- 2023年5月 25日(木) オンライン開催 【申込締切日 5月21日(日)】
- 2023年5月 26日(金) オンライン開催 【申込締切日 5月22日(月)】

