



INFORMATION



業界に不安を抱えていて新規事業やECビジネスで 業績アップをお考えの皆様へ

今まさに激動の時代を迎え、自動車、不動産、流通/小売り、医療など各業界で例外なく厳しい時代になっています。原価高騰や時流の変化により、これから先業界の未来が見えずにご不安な経営者の方がたくさんいらっしゃいます。また本業のみだけでなく新しい事業への積極的な取り組みも散見されております。

その中で2022年以降、異業種から参入を経てコスメ（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を立ち上げ、EC事業に参入し成功を収めている企業が増えました。そこで弊社として、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、商品利益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）&こだわりマーケットへの参入**

実はご相談者の数多くが過去にOEM開発等、商品開発を検討され製造会社へ見積依頼などをされているのですが、実際参入に躊躇してしまったり進行途中で挫折してしまい、期待する売上・利益にならない等と悪い結果になっている現状がございます。

そのような状況と対比して経営にプラスになっている経営者がいるのも事実で、中には**販促費をほとんどかけることなく、参入数カ月で売上が1ヵ月100万円に到達した事例も**ございます。また、その後も確実に先月対比で**120%前後で成長しているという事例もあるのです**。今回のセミナーではそれらの成功事例を生んだ船井流ノウハウをお伝えしていきます。

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。
事業に興味関心のある意欲的な皆様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方のためのセミナーです。

異業種参入可能！OEM開発&コスメEC新規参入セミナー

【お問い合わせNo. S106267】

対象

第二本業化を目指す経営者

開催日：2023年11月28日（火）16:00-18:00

2023年11月29日（水）10:00-12:00

2023年12月7日（木）10:00-12:00

2023年12月8日（金）16:00-18:00

開催方法：オンライン開催

下記課題を感じる方はぜひ当セミナーをご活用ください

- ① 業界の先行きが不安であり、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、いまいち伸び悩みがある（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

時流講座：コスメスキンケア&EC参入すべき時流とは？

- ① レッドオーシャンでの戦略は“差別化要素”の掛け算で成立する
- ② 自社でのノウハウは必ずしも必要ナシ！アウトソーシング化で事業を大きくする
- ③ EC参入はAmazon活用×自社ECサイト！成長鈍化せずに事業化していく3STEP

講座内容

第1講座『コスメEC業界の最新動向』

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

コスメ市場はレッドオーシャン市場から”因数分解市場”へ
中小企業がいまEC事業に参入すべき理由

第2講座『売れるプライベートブランドを開発するためのポイント』

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

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”
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
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『EC参入&活性化におけるポイント』

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

コスメ通販新規参入でも、単年黒字化を目指す参入方法
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
Amazon参入から始めることで専任者0名 でも業績アップ可能！

第4講座『お取り組みいただくロードマップ』

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

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
通販経験者0人から描く！年商10億達成までのWeb通販事業の戦略
助成金活用で自社ECサイトの立ち上げ&Amazonで省人経営

お問い合わせ

異業種参入可能！OEM開発&コスメEC新規参入セミナー

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. S106267

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO.

お客様名」を明記のうえ、ご連絡ください

コスメOEM(PB)開発&通販成功レポート

船井総合研究所が各種商材でのOEM(PB)開拓やスキンケア開発、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する内容の一部となりますのでご確認よろしくお願いいいたします。

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行えばよいのか？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

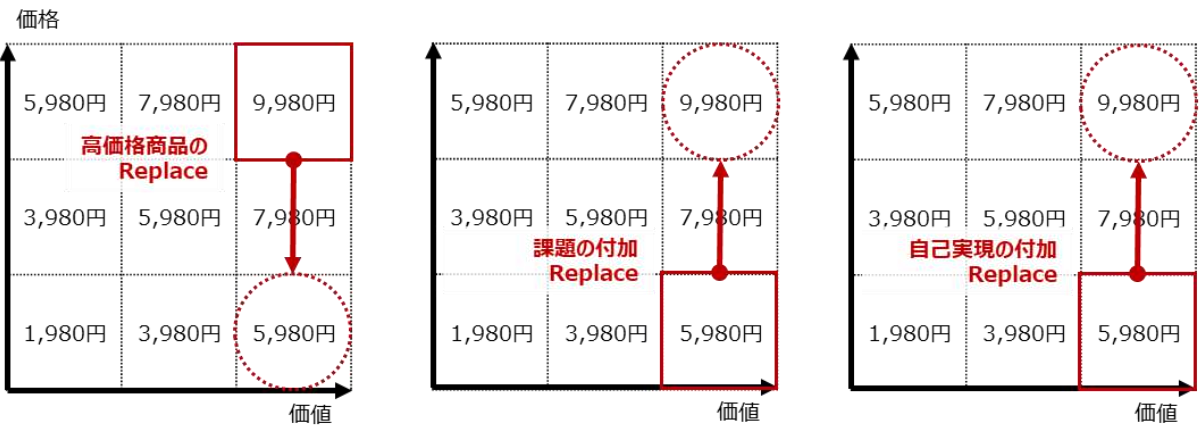
② サンプル作成など初期対応

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 商材知識がゼロでもできる！ニーズのある商品設計づくり



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。特に異業種からの参入でもニーズのある商品開発の仕組みづくりを目指すには、市場にある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行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	設定ブライズ例	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
		¥8,000 ~ ¥9,499	¥8,500	9	5	3	3	2	4
5千円	¥5,000	¥7,000 ~ ¥7,999	¥7,000	14	6	7	9	2	10
		¥6,000 ~ ¥6,999	¥6,500	9	8	9	5	3	5
	¥4,000	¥5,000 ~ ¥5,999	¥5,500	19	13	15	5	6	12
		¥4,000 ~ ¥4,999	¥4,500	39	27	24	18	22	26
3千円	¥2,700	¥3,300 ~ ¥3,999	¥3,500	39	42	36	27	44	45
		¥2,700 ~ ¥3,299	¥2,900	31	31	36	17	46	34
2千円	¥1,800	¥2,200 ~ ¥2,999	¥2,480	31	32	35	24	36	25
		¥1,800 ~ ¥2,199	¥1,980	33	35	29	15	29	17
	¥1,200	¥1,400 ~ ¥1,799	¥1,600	22	21	18	18	35	20
		¥1,200 ~ ¥1,399	¥1,300	20	19	15	17	2	16
1千円	¥950	¥950 ~ ¥1,199	¥990	8	11	7	2	12	7
		¥800 ~ ¥949	¥890	9	7	6	2	11	3
	¥800	¥800 ~ ¥999	¥890	8	11	7	2	12	7

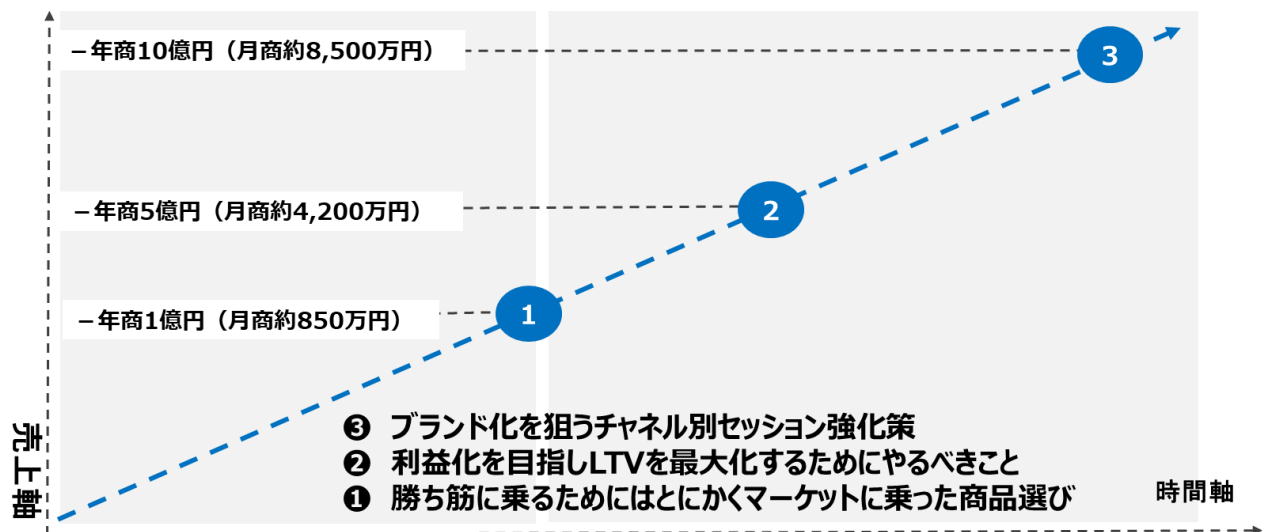
4 1億円～10億円までを目指す！成長ロードマップとは？

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 Amazon参入で省人化経営モデル→自社ECで第二本業化

皆様もすでにAmazonでお買い物された経験はあるかと存じます。

当社ではAmazonの積極的参入をおすすめしているのですが、理由は下記のとおりです。

- ① 固定費が安価であること＋サポート範囲が充実している
- ② Amazonの市場は今だ寡占化されておらず、後発商品でも販売が期待できる
- ③ 経営数値がロジックされており、販売スタート以降ロジックでの業績アップが可能である

特に①に関してはカスタマーサポートや出荷処理等をAmazon内のサービスを利用することで、自社のリソースを割くことなく事業がスタートできます。ECへの参入ハードルの引き下げと成長規模が大きくなった以降の運営も安定的にできることで、参入時はAmazon一本で販売されている会社も増えてきております。

また資金や企業に余力が少しでもあれば自社ECサイトの展開を同時に進め、まずはAmazonの参入からスタートし後発的に自社ECの売上規模を大きくすることで、第二本業化を加速化されている会社さまもございます。自社ECサイトは補助金等の活用も見込めますので、ぜひご検討いただけると幸いです。

スキンケアOEMで後発の取り組みでも “今”ならまだ間に合うECビジネスへの挑戦！

既存業種でのマンネリや伸び悩みを感じている方は
ぜひご参加をご検討ください！

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「サステナブルグロースカンパニー」を多く創造することを目指している。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>

【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(2022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	817名(2022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。

異業種参入可能！OEM開発&コスメEC新規参入セミナー 開催概要

お問い合わせNo. S106267

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 **11月28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: 11月24日(金)**

2023年 **11月29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: 11月25日(土)**

2023年 **12月7日** (木) 開始 **10:00** ▶ 終了 **12:00** (ログイン開始 9:30より) **お申込み期限: 12月3日(日)**

2023年 **12月8日** (金) 開始 **16:00** ▶ 終了 **18:00** (ログイン開始 15:30より) **お申込み期限: 12月4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
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

ご紹介
事例

異業種からECに参入し専任者0名でも3ヵ月で月商100万円を 突破した事例をベースにご紹介

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。

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. 106267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

Funai Soken

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>

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

また、お問い合わせの際は、「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください、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

開催日程によって申込締切日が異なりますので、ご注意ください。

- 2023年11月28日(火) オンライン開催【申込締切日 11月24日(金)】
- 2023年11月29日(水) オンライン開催【申込締切日 11月25日(土)】
- 2023年12月7日(木) オンライン開催【申込締切日 12月3日(日)】
- 2023年12月8日(金) オンライン開催【申込締切日 12月4日(月)】

