

# 高度人材育成事業の参加企業を募集します

公益財団法人 やまぐち産業振興財団  
事業支援部

昨今のIoT、AI等をはじめとしたデジタル技術の発達に伴い、業種・業界によって悩みは違えど、情報や技術の「見える化」に対する可能性を感じている事業者様の声がよく聞かれます。  
しかしながら「見える化」の手法や方法を、実践的かつ体系的に学ぶ場がほとんどなく、取り入れるハードルが高いのも現状です。  
そこで当財団では、販路・利益拡大を目的として、「見える化」の手法や方法を自社のものにし、新たな一歩を目指す意気込みのある企業を募集します。



**目的：**ものづくり分野において人手不足が常態化している中小企業の生産性向上を図るため、自社内のデータの分析・利活用できる人材を育成し、企業の付加価値（管理面・営業面）の向上を図り、新規取引先の開拓を目指す。

**内容：**1社につき**経営層/実務層の方それぞれ**にご参加頂き、各社テーマを決め、自社内の情報を管理・分析する視点や手法を、全体研修＆個社研修ハンズオンの形式で理解を深めていきます。

**対象：**山口県内に本社または主たる事業所等を有する中小企業事業者（個人は対象外となります）

**原則、研修の全日程に参加していただきます。**

**期間：**令和5年3月～令和5年12月頃

**定員：**① マーケティング戦略 5社（先着順）

② 技術戦略 5社（先着順）

**申込：**別紙「参加申込書」にご記入の上、下記お問合せ先までメールでお送りください。

※下記いずれかのテーマをご選択ください。

**テーマ①：マーケティング戦略 高度人材育成**

**テーマ②：技術戦略 高度人材育成**

**締切：**3月13日（月）／ マーケティング戦略 高度人材育成

3月6日（月）／ 技術戦略 高度人材育成

**※研修内容の詳細につきましては、裏面をご覧ください。**



**頑 張 る 企 業 を 応 援 し ま す ！**

公益財団法人 やまぐち産業振興財団  
Yamaguchi Industrial Promotion Foundation

＜お問合せ先＞

事業支援部 平山、村上

TEL：083-902-3722 FAX：083-902-9010

MAIL：hrym@yipf.or.jp ,mrkm-y@yipf.or.jp

テーマ①：マーケティング戦略 高度人材育成

講師：一般社団法人データクレイドル（岡山県）

研修内容：以下の通り（研修はいずれも2時間程度を想定）

※◎は参加必須、○はできるだけ参加となります

| 年度  | 時期     | 全体/個社 | 研修名（仮）           | 対象者      |
|-----|--------|-------|------------------|----------|
| 4年度 | 3月16日  | 全体①   | データ×マーケティング      | ◎経営層○実務層 |
|     | 3月     | 個社①   | 自社の課題抽出          | ◎経営層○実務層 |
| 5年度 | 5月     | 全体②   | 先進企業視察           | ◎経営層○実務層 |
|     | 5～6月   | 個社②   | ありたい姿検討          | ○経営層○実務層 |
|     | 6月     | 全体③   | マーケティングデータ分析     | ◎経営層○実務層 |
|     | 7月     | 個社③   | データ収集～自社分析       | ○経営層○実務層 |
|     | 8月～9月  | 個社④   | 自社商品・サービスブランディング | ○経営層○実務層 |
|     |        | 個社⑤   | 課題解決に向けた仮説設定     | ○経営層○実務層 |
|     | 10～11月 | 個社⑥   | 改善策実施方法検討・実施     | ○経営層○実務層 |
|     |        | 個社⑦   | 仮説検証、改善効果検証      | ○経営層○実務層 |
|     |        | 個社⑧   | 今後の方向性検討         | ◎経営層○実務層 |
|     | 12月    | 全体④   | 成果報告会 成果報告、共有    | ◎経営層○実務層 |

テーマ②：技術戦略 高度人材育成

講師：株式会社アントラム（東京都）

研修内容：以下の通り（研修はいずれも2時間程度を想定）

| 年度  | 時期    | 全体/個社 | 研修名（仮）                       |
|-----|-------|-------|------------------------------|
| 4年度 | 3月7日  | 全体①   | 新しい取り組みに向かって現状分析の方法          |
|     | 3月    | 個社①   | 実際の数字をどの様に読み解き問題点を明確化        |
| 5年度 | 5月    | 個社②   | 分析結果を課題化して時間・資金確保のためのテーマを明確化 |
|     | 5月    | 全体②   | 自社と顧客の現状を分析してこれからをどの様に考えるか   |
|     | 6月～7月 | 個社③   | SWOT分析結果の確認と方向性を考える          |
|     |       | 個社④   | 「ありたい姿」「提供する技術」を考える          |
|     |       | 個社⑤   | 「ありたい姿」「提供する技術」をまとめる         |
|     | 8月    | 全体③   | 顧客満足度の高い技術の提供方法を考える          |
|     | 9月    | 個社⑥   | 提供する技術」の価値、役立ち度をお客様視点で見直す    |
|     | 10月   | 個社⑦   | 見直した「提供する技術」をどの様に提供して行くかを考える |
|     | 11月   | 個社⑧   | 提供するまでの開発・マーケティング計画を考える      |
|     | 12月   | 全体④   | 技術戦略の徹底と更新の仕方について            |

※研修の実施方法につきましては、昨今の社会情勢等を受けて変更になる場合があります。  
また内容については、進捗状況等により変更となる場合がございます。