

第4期
参加企業
募集!

調べて、考えて、旗を立てる

ANSWER.

販路を見据える商品開発講座

「新しい商品を開発したい」「新しい販路を開拓したい」「自社ブランドを立ち上げたい」と真剣にお考えのモノづくり企業のための商品開発講座です。

徹底した現状分析を行いながら、商品イメージ、方向性、自社ブランディングなど、商品開発に必要なプロセスをじっくりとどり、皆様の強みを活かした目指す答え(=商品企画)を練り上げます。

事前説明会

5/17(金) 17:30-19:30

会場定員 50名
先着

講師 金谷勉氏による事業や商品開発ステップ、開発事例紹介に加え、本プログラム受講者の中澤未来氏による、商品開発についての体験談を伺います。

オンライン (Zoom) 参加可

場所 QUESTION (クエスチョン) 4F Community Steps / 京都市中京区河原町通御池下
下丸屋町390-2

講師 金谷勉氏 / 有限会社 セメントプロデュースデザイン 代表取締役

ゲスト 中澤未来氏 / 株式会社 金箔押山村 統括マネージャー



講師 金谷勉氏 (かなやつとむ)

1999年にデザイン会社「セメントプロデュースデザイン」を設立。大阪、京都、東京を拠点に企業のグラフィックデザインやプロモーション、商品開発のプロデュースに携わる。2011年から、全国各地での商品開発プロジェクト「みんなの地域産業協業活動」を始め、600を超える工場や職人との情報連携を進める。職人達の技術を学び、伝える場「コトモノミチ」を東京都墨田区と大阪本社ビル1階にて展開。京都精華大学、金沢美術工芸大学にて講師を務める。自著に『小さな企業が生き残る』(日経BP社)。



ANSWER 2022年度 参加企業様

ゲスト 株式会社 金箔押山村 中澤未来氏

昭和24年創業以来、京都の伝統産業である『京仏壇・京仏具』の金箔押し業を生業とし、全国の有名な寺社仏閣、文化財などの新調・修復に携わっている。京都独特の技法『重押し』にこだわり、最高の職人技を伝承し続けている。近年では、従来の仏具のみでなく、様々な素材、形状に金箔を施せる技術を発展させ、国内だけでなく海外からも注目を受けている。社長含め3名の職人が伝統工芸士の資格を持つ。

お申込
方法

STEP.1 事前説明会エントリー

右記コードからのお申込フォームより必要事項を記入の上、お申込ください。

申込締切

5/15(水)



ANSWER. 商品開発実践プログラム

全7回の講座では、はじめに自社の経営資源や強み、競合の取組など、徹底した現状分析を行った上で、商品イメージ、方向性の検討などの実践プログラムを経て商品企画開発に取り組んでいただきます。そして、事業規模や実力に応じ、販路や販売方法、つくれるもの、つくりたいもの、つくるべきものを検討し、参加事業者自身で商品企画を完成させていきます。(※商品開発のための15ステップをもとに進めます)

STEP.2 本講座エントリー

右記コードからのお申込フォームより必要事項を記入の上、お申込ください。



申込締切 **6/4 (火)**

対象	新商品の開発を検討している中小の製造事業者(既存商品のリニューアルを含む)
講師	金谷 勉氏 / 有限会社 セメントプロデュースデザイン 代表取締役 三嶋 貴若氏 / 有限会社 セメントプロデュースデザイン 取締役
定員	①分析フェーズ 25社(1社2名) ②企画フェーズ 選抜6社(1社2名)
参加費	①分析フェーズ 33,000円(税込) ②企画フェーズ 132,000円(税込)
場所	QUESTION(クエスチョン):京都市中京区河原町通御池下る下丸屋町390-2

講座での取組

- ・事業者で行った調査・分析や企画内容の発表(プレゼン)
- ・講師のレビュー、ブラッシュアップのためのアドバイス提供
- ・次回プログラムに向けた課題の説明(やり方、考え方、参考事例紹介等)



社内(日常)での取組

- ・講師から得たアドバイスへの対応
- ・次回プログラムに向けた課題への対応

1st Stage 分析フェーズ / 25社

第1回 | 24' 6/18(火)
15:00-17:30

自社分析①

「自社・競合・状況」を十分に分析する

第2回 | 24' 7/18(木)
15:00-17:30

自社分析②

「自社と他社のポジション」を確認する

第3回 | 24' 8/20(火)
15:00-17:30

自社分析③

「自社の差別化できる場所」を見出す

講義形式:当日は選抜6社のプレゼンテーションを踏まえ、自社分析や競合分析などのノウハウをお伝えします。

2nd Stage 企画フェーズ / 選抜6社のみ

第4回 | 24' 9/17(火)
時間は別途調整

参加企業訪問

「生産体制」と「製造能力」の確認

第5回 | 24' 10/16(水)
15:00-17:30

コンセプト固め

「想い」や「志」を軸にビジョン設計を行う

第6回 | 24' 11/13(水)
15:00-17:30

商品企画

「コンセプトを満たす事業」を考える

第7回 | 24' 12/11(水)
15:00-17:30

企画プレゼン演習

ブランドコンセプトの確立

講義形式:毎回全6社がプレゼンテーションを行いながら、商品企画を練り上げます。

過去参加企業の事例はこちら



<https://ichioishi.kyoto-shinkin.co.jp/case/8218/>

主催:コミュニティ・バンク京信(事務局:企業成長推進部)

お問い合わせ:コミュニティ・バンク京信 企業成長推進部 担当:山根

※当事業は、商品開発の企画段階を支援するものであり、実際に商品化するための費用は含まれておりませんが、商品が開発された際には、販路拡大やPRのためのサポートを実施いたします。

MAIL:kyoshin-incubation@kyoto-shinkin.jp

TEL:075-211-2111(平日9:00-17:00)

※「コミュニティ・バンク京信」は、京都信用金庫のブランドネームです。