

商品開発・販路開拓に伴走！  
ご縁を結んだ  
溶けないアイス

大吉

ビジネス  
マッチングに  
良縁あり



## 初めての自社商品開発プロジェクトに寄り添う

健康食品・サプリメントや化粧品等の製造メーカーである王子食品株式会社様は、1969年の創業以来、OEM製造に特化。2020年、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で京都の観光地が閑散となっていた状況に対し、同社は、「創業の地である京都のために何かしたい」という想いを抱いていました。そうした中、京都を元気づけるような新しいおみやげを創ろうと自社商品の開発に踏み切りました。



2021年  
Project Start

しかし、初めての自社商品開発にあたり、いくつもの課題が浮き彫りに。それは①何をつくるのか②販路はどうするのか③広告宣伝をどうすればいいのかなど。これらの課題を抱える同社に当金庫西京極支店の営業担当齊藤は寄り添い、試行錯誤を繰り返しおよそ2年の歳月をかけ伴走してきました。

1st year

## 七転八倒の商品開発

新商品開発に取りかかったものの、定番とされる商品が多数ある京都のおみやげ業界のハードルの高さには苦戦。そんな中、観光地等で販売されている「葛アイス」に着想を得ることができ、新商品として「溶けないアイス」を開発することになりました。

齊藤は、試作品ができるとすぐに小売業者の社長などをつなぎ、売れる商品やパッケージに関するアドバイスをもらい、二人三脚でひたすら商品の完成度を高めていきました。



1st year

## ビジネスマッチングで販路開拓



商品の販売ルートに明るくなかった同社に対し、齊藤は当金庫のビジネスマッチング掲示板システムで新商品の販売先を探しました。すると、すぐに伏見稲荷大社官有地の茶店「大藪茶亭」とつなげられ、成約に。

さらにマッチング先での売上や評判を参考に商品の完成度を高めていきました。

マッチング先



大藪茶亭  
大藪 直正様

「雪女スティック」は、秋になっても売れ続ける当店のヒット商品になりました。

マッチング先担当営業



コミュニティ・バンク京信  
佐々木 雄大

2nd year

2023年8月

自社商品完成！  
「雪女スティック」

店頭販売開始



味はもちろん、  
工夫をこらしたパッケージ

伏見稲荷の大藪茶亭で  
1日500本を売り上げる実績



溶けないアイスは、  
境内を汚す心配がない！と喜んでいただけました。

## QUESTION を通じて認知度向上！



さらなる商品の認知度向上のため、QUESTIONで毎月行われているイベント「つながるピッチ」を案内。同イベントは参加者同士が事業を広くアピールでき、同業者や他業種の方々ともつながることができるため、事業のヒントとなることを期待したのです。すると、そこで会ったニュースライターが雪女スティックの開発ストーリーに興味を持ち、webニュースに。全国に向けて商品を発信できたことを非常に喜んでいただくことができました。

interview

to be Continued

自分だと時間がかかりがちなこと、齊藤さんに相談をすると、すぐに様々な事業者様を引き合わせてくれるので、スピード感良くお取引のお話ができます。齊藤さんのスピード感は本当に信頼できます。



王子食品株式会社  
別宮 龍太郎様 井上 忠彦様 齊藤 直生

新たな課題が出てくる度に一緒に悩み、乗り越えていくことでお客様と強い絆が生まれたと感じております。第2弾の商品開発や既存事業の分野でも全力でサポートしていきたいと考えております。

# 主婦の カフェ開業ストーリー

同業者からの  
応援の声が決断に!

起業家の多くは綿密な事業計画を立てても資金調達の場面で、「経験がない」「実績がない」「趣味の延長ですね」と言われてお困りになった方もおられるのではないのでしょうか。当金庫茨木支店の上甲は主婦起業家仲井さやか様から、カフェ開業の相談を受けました。仲井様は事業の経験はなかったものの、起業に対する想いは人一倍熱く、上甲は親身になって相談に乗り、開業に導くことができました。



上甲さんに京信さんのお取引先に連れていってもらったことで  
カフェ開業の想いが固まりました。



仲井様は子育てをしながら、その生活を大切にしつつ、自分にしかできない何かで起業したいと模索されていました。その中で、夫婦で珈琲が好きなので、カフェを始めたいという想いが芽生えました。

上甲は事業計画書の策定を支援するにあたって、実際に同業者を訪問し、生の声を聞いてもらうのが良いのではと考えました。

そこで、以前在籍した支店の取引先である自家焙煎場やカフェに仲井様

ご夫妻と一緒に訪問。コンセプトや価格設定などの意見交換をしました。訪問先で出会った人は皆、ご自身が培ったノウハウを仲井様に伝え、「オープンを楽しみにしているよ」といった言葉をかけてくださり、仲井様は珈琲が取り持つコミュニティの温かさに感激されました。

ご主人様も同行いただいたことで、上甲にも大きな収穫がありました。事業計画書からは見えてこなかった「ご家族の協力体制」や「仲井様の本気度」を実感できたのです。

最初のご相談から約1年がかりで、今年9月に「N BLOOD COFFEE ROASTERS」が無事に開業。

仲井様に将来の夢をおたずねすると、「事業が軌道に乗った暁には、高齢者・障害者施設へ向き、目の前で豆を挽いて、美味しい珈琲を淹れてさしあげる活動をしたい」と語られました。

こだわりの焙煎機  
NOVO MARK II



仲井様がカフェを開業するにあたっては、この焙煎機を入れないと事業が上手くいかないという強い想いがありました。こだわりの珈琲を提供する店舗の運営を一人でやる上で、ロスのない少量を自動で焙煎できる焙煎機が欠かせなかったのです。

## interview



N BLOOD  
COFFEE ROASTERS  
仲井 さやか様

起業するにあたって多くの金融機関を訪ねました。

その中で上甲さんは初めて私の事業計画を最後まで聞いていただきました。京都のカフェに案内していただいた時は金融機関がこんなことまでしてくれるんだと正直驚きました。上甲さんには感謝しかありません。



コミュニティ・バンク京信  
上甲 暢  
(じょうこう とおる)

仲井様の事業計画の実現性を高めるために同業者を訪問して生の声を聞いてもらうことを思いつきました。私も同席できたおかげで、仲井様の起業に対する熱意を感じることができただけでなく、仲井様への共感を生むきっかけとなりました。今後もお客様の夢の実現のために全力で伴走します!

**LIVE** 日本からライブ配信 シンガポール消費者へ直接届ける

# 越境型ライブコマース

コミュニティ・バンク京信 × 菱沼貿易株式会社



株式会社 山田製油  
木谷 あゆみ様

当金庫は、越境ECサイトへの商材掲載支援やオンライン商談会の開催などにより、取引先企業の海外への販路開拓を支援しています。

今回、シンガポールでライブコマースサイト「Japan Live SHC」を運営する SINGAPORE HOME COOKSとコラボし、取引先企業が扱う商材のシンガポールへの販路拡大とブランディングを支援する初の試みとして、「越境型ライブコマース」を8月18～20日の3日間、共創施設QUESTIONで開催しました。

初期費用 ゼロ <b>10</b> 円	安心 サポート 	貿易知識 不要 
---------------------------	----------------	----------------

この取組のポイント

／ 発送までを日本人スタッフがレクチャー！



SHUKA  
カシューナッツ

## シンガポールのお茶の間とつながるライブ感

今回は、お菓子、食品、雑貨が23社から出品されました。1社の持ち時間は30分でしたが、視聴者からの思いもよらない質問に対応するなど、その名の通りライブ感にあふれ、会場はヒートアップしました。

「近い将来、海外展開を考えているけど、反応が分からない」といった不安や疑問に自らチャレンジすることで答えを見つけることができます。

次の開催は2024年1月26日・27日・28日に実施予定。ぜひ一度ライブコマースにチャレンジしませんか。

## ライブコマースとは



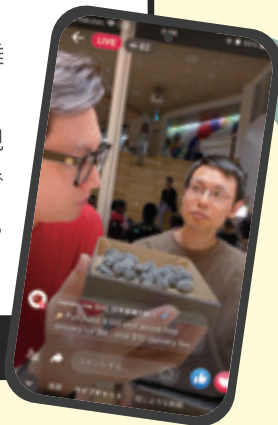
ライブ中の近藤さん

SNSなどでライブ配信をしながら商品を紹介・販売する手法のこと。商品を紹介する配信者と、それを視聴する視聴者が双方向でコミュニケーションできる。

従来からのECサイトでは難しかったリアルタイムでのやり取りが可能となったことで、視聴者の質問などにもその場で

応答でき、また、商品のディテールを伝えることができるのも特徴です。

・LIVE



有限会社斗六屋  
代表取締役 近藤 健史様

弊社の商品は植物性でアレルギーの原因食物がほとんどないため、海外需要に期待し、チャレンジしました。海外への発送が複雑では？という懸念がありましたが、通常の商流と同様で簡単でした。ライブ中に届く質問や、生の反応は面白かったです。

発行  
コミュニティ・バンク京信  
ゆたかなコミュニケーション室

京信のいちおし  
**ICHIOSHI**  
京信の取組紹介



Cスクエアバックナンバーはこちらからお読みいただけます！  
[Click!](#)