

第3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、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

8/10(木) 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  
受講者の岡田 貴博氏と山口 綾美氏による、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 京都信用金庫 QUESTION(クエスチョン) 4F Community Steps / 京都市中京区河原町通御池下る  
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 岡田 貴博氏・山口 綾美氏 / キョーワズ珈琲株式会社



講師 金谷勉(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)。



ゲスト 岡田 貴博氏・山口 綾美氏



1950年創業、京都生まれ京都育ちのコーヒーロースター。関西地区8店舗、九州地区18店舗の直営店において、コーヒー豆の計量販売を行っている。キョーワズ珈琲ではブランドとしての知名度アップと若い世代の取り込みを課題としており、それらを解決するためにANSWERの門戸を叩く。個性あふれる3人の開発メンバーによって様々な分析をおこなない、この夏、課題解決となる新たな商品を世に送り出す。

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

8/8(火)



# 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 **9/22 (金)**

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	京都信用金庫 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 | 23' 10/19(木)  
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 | 23' 11/15(水)  
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 | 23' 12/11(月)  
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' 1/12(金)  
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' 1/18(木)  
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' 2/15(木)  
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' 3/14(木)  
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:京都信用金庫(事務局:企業成長推進部)

お問い合わせ:京都信用金庫 企業成長推進部 担当:千葉・近藤

※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)