

変化の激しい 時代を生き抜く商品開発

— 小さな企業が生き残る —

新商品や自社ブランドの開発、新しい観点で事業転換が必要だと感じているけれど、何からスタートしたらよいかわからない、
新商品を作ってみただけで、売れない、売り方がわからない、そんな事業の方、必見のセミナー&講座を開催します。

日本各地の中小企業の事業者の方々と取り組んでいる商品開発のステップや
具体的な事例を交えつつお話いただきます。

2025.6.23 [mon]

時間 14:00-16:30 開場/13:30

会場

石川県地場産業振興センター
新館第12研修室

定員

50名

セミナーお申し込み期限

6.20 [fri]

申し込み
フォーム



SEMINAR CONTENTS

START

第一部 「令和時代における自社ブランド展開の必要性」

14:00

|

14:50

[休憩]

14:50

|

15:00



デザイン戦略を基盤として活動する一方、全国各地の商品開発講座や町工場の職人達との連携が、テレビ番組「カンブリア宮殿」や「ガイアの夜明け」でも取り上げられました。これからの地方企業におけるデザイン活用など、これまでプロデュースをしてきた事例を交えながらお話しさせていただきます。新商品開発や、新市場の開拓を目指すモノづくりにおいて、新しい自社の価値を創造するためのヒントになれば幸いです。

講師

金谷 勉氏

有限会社セメントプロデュースデザイン
代表取締役社長/クリエイティブディレクター

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、700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)。

15:00

|

16:00

第二部 「金属加工の町工場が自社ブランドで切り拓く新展開」



町工場の2代目経営者が、下請中心の仕事で将来の不安と若い世代への経営・技術の継承を考え、自社商品開発・BtoCへ挑戦し、新しい市場を開拓した経緯、開発・商品化・販売での取り組み等をご紹介します。

講師

丸山 良博氏

株式会社丸山ステンレス工業 代表取締役

2005年、株式会社丸山ステンレス工業の社長に就任。以来、同社の強みとするステンレスの精密板金加工に特化したモノ作りをしつつ、2018年には自社商品の開発にも着手し、2020年にオリジナルのアウトドアブランド“STEN FLAME”を立ち上げ。同ブランドを通じての売り上げの獲得に加え、メディアや雑誌媒体での取材、人材獲得、新たな業種との連携、セミナーでの登壇、地元高校との繋がり創出など、自社の次なる事業展開に多方面に活用を行なっている。

BtoB向け
精密板金加工



BtoC向け
自社ブランド
「STEN FLAME」



16:00

|

16:30

SESSION石川事業説明、関連告知

商品開発セミナーSESSION石川についての
詳細は裏面をご確認ください>>>

SESSION

第6期

商品開発と
販路開拓の講座

石川

商品開発実践プログラム

自社の資源や強み、競合の取り組みなど、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。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。

対象者 新商品の開発を検討している中小規模の事業者(石川県内)

定員 6社(参加者は事前面談により決定) **参加費** 30,000円(税込)

場所 石川県地場産業振興センター新館第13研修室ほか

▶ プログラム参加申込受付期間

5.28[wed] - 7.7[mon]

>>>

▶ 事前面談 ※WEB面談

7.11[fri]

申込方法については、
下記HPをご覧ください



[ISICO]

<https://www.isico.or.jp/site/shinseihin/sessionishikawa.html>

SEMINAR SCHEDULE

各回 14:00-17:00[3時間]

※年内を目処に実際に各社を訪問させていただくことも想定しております。

1st

「自社分析」

8.19
[tue]

「設備・技術・素材」を
十分に分析する

自社の現状について整理するため、保有する設備/機械やそれを使った技術、扱うことのできる素材の特性をまとめ、経営資産を分析します。

2nd

「自社の立ち位置の確認」

9.16
[tue]

現状と目的、競合の
ポジションを確認する

現状を踏まえ、進みたい先や作りたいモノを設定します。そこで競合となる他社の状況を調査し、自社の立ち位置と目標を明確化します。

3rd

「SO分析」

10.14
[tue]

社内外の有形・無形資産の
拡張作業

自社の事業や商品にとって他社と差別化できる強みと機会を洗い出します。分析した定量情報の定性化を行い、使える強みにします。

4th

「コンセプト立案」

11.11
[tue]

課題と「想い」をもとに
ビジョン設計を行う

自社や業界の課題を特定し、なりたい自社の姿・モノづくりへの想いを落とし込んだ自社や商品のブランドコンセプトを固めます。

5th

「事業・商品の企画」

12.9
[tue]

商品のアイデアと
発想を練り上げる

新しい商品を生み出すために、創造的なアイデアを練り上げます。顧客のニーズや市場のトレンドに対応し、革新的な発想を追求します。

6th

「企画プレゼン」

1.21
[wed]

商品化へ向けた
実施計画の確認

自社分析・コンセプト・商品企画までの全体をまとめ、なりたい姿や作りたいモノをプレゼンし、実現に向けた事業計画を立てます。

主催

(公財)石川県産業創出支援機構 [ISICO]

※本事業は、公益財団法人全国中小企業振興機関協会の中小企業地域資源活用等促進助成金を活用して実施します。

問合せ先

(公財)石川県産業創出支援機構 [ISICO]

担当: 新商品・サービス開発支援課 大村

tel: 076-267-5551 mail: shigen@isico.or.jp