

主催 大阪商工会議所、協力 大阪府よろず支援拠点

自社技術を“売れる商品”に変える

新商品開発 個別相談（限定 7 社、事前審査あり）

アイデアをカタチにする新商品開発！3Stepで貴社のお悩みに専門家が伴走支援します！

新商品開発3Stepとは

Step1 アイデア創造 **Step2** コンセプト開発 **Step3** 事業性評価/テストマーケティング/市場投入

このようなお悩みをお持ちの方に

- 技術はあるが、売れるカタチにできない
- 新商品アイデアはあるが具体化していない
- 補助金申請に向けて事業計画を整理したい

本事業では専門家が伴走し、以下を具体化します！

- 商品コンセプトの明確化（誰に何を売るのか）
- 事業計画の骨子作成（収益、市場性、実現可能性）
- 補助金申請に向けた新規性・社会性の整理

開催概要

Step1 Step2 リアル相談 45分

日時 2026年7月10日(金) ①14:00~14:45、②15:00~15:45

場所 大阪商工会議所 会議室（大阪市中央区本町橋2-8）

※大阪府内中小企業・小規模事業者等対象、定員 7社（事前審査制）、相談無料

アイデア創造

あなたのアイデアお話しください
実現のヒントを一緒に考えましょう

桃山学院大学
ビジネスデザイン学部 教授
服部 繁一氏



コンセプト開発

商品開発相談のトップランナー
顧客視点の企画・プランニングをサポート

大阪府よろず支援拠点
デザインコーディネーター
岩田 浩司氏



Step3 Textile Zoom相談 45分

事業性評価 消費者行動

商品を見て消費者はどう行動するのか
マーケティングから考えましょう

流通科学大学商学部
マーケティング学科
准教授
三浦 玉緒氏



クラウドファンディング

作り手・担い手の想いに応え
応援したくなるプロジェクトとは

株式会社マクアケ
プロジェクト推進本部
第一事業部
サービス広報局長
石渡 友美氏



Textile

繊維製品の開発

テキスタイル・繊維製品の
プランニング・コンセプト
設計をサポートします

株式会社尾原デザイン
スタジオ 代表
（大阪芸術大学
工芸学科客員教授）
尾原 久永氏



申込方法

1. 申込書を提出（メールまたはFAX）※1社1回、相談員の選択はできません。
2. 申込後、メールで「課題ワーク」を送付しますので7/3(金)迄に事務局に提出してください。
3. 事務局による事前ヒアリング
4. 審査後、採択者決定・通知 ※Zoom相談日時は採択者に連絡します。

申込締切

7月3日(金) ※限定7社（事前審査制）のため、お早めにお申し込みください。



問合せ・申込先 大阪商工会議所 経営相談室 TEL 06-6944-6451 FAX 06-6944-6565 E-mail sme-promotion@osaka.cci.or.jp

◆申込後、「課題ワーク」をメール送付します。申込締切（7/3）までにご記入のうえ事務局に提出してください。◆審査の過程において事務局から事前ヒアリングを実施します。事務局から連絡しても差支えない連絡先をご記入ください。◆相談員を選択することはできません。審査にて「新製品アイデア検討シート」「課題ワーク」をもとに決定します。◆Zoom 相談日時は審査後、採択者に連絡します。相談員の都合によりご希望に添えない場合がございます。◆相談後に伴走支援を希望される場合、大阪府よろず支援拠点の定める基準により採択された方に限り伴走支援を行います。◆本事業は小規模事業経営支援事業費補助金の一部を受けて開催し、実施報告が必要なため、必ず簡単な受講アンケートのご記入、ご提出をお願いします。◆本事業において、いただいた情報は大阪府、大阪産業局、大阪府よろず支援拠点（協力機関）、相談員に提供します。これらについては申込者ご本人に同意いただいたものとして取り扱わせていただきます。また、上記を除き、申込者の同意なしに業務委託先以外の第三者に開示・提供いたしません。

企業情報

会社名	会員番号		
所在地	(〒 -)		
資本金	円	全従業員数	人
氏名	部署・役職名		
電話番号	FAX 番号		
Email			
業種・事業内容	主な取扱商品、商材、技術 ※箇条書きで記入してください。		
自社商品・技術の特長	自社商品・技術の強み、得意分野、自社の課題 ※箇条書きで記入してください。		

新商品アイデア検討シート

1. 新商品の名称

2. 新商品アイデア・試作品の事業内容を記入してください。図や写真などがありましたら別紙で説明を補足してください。

①事業内容⇒

②想定顧客・市場ニーズ⇒

③新商品に活用する技術・ノウハウや他社との差別化ポイント⇒

3. 事業進捗・課題（Q1～12）について実施・検証しているものに✓を記入してください。審査の基礎情報としますので、わかる範囲で記入してください。該当する項目がない場合、空欄にしてください。

Step1 アイデア創造

- Q1 市場のニーズを把握し、機能・価格・強みを分析したか？ <市場規模・成長性・競合の分析>
- Q2 誰に売るか？（年齢、職業、悩み、ライフスタイル）が明確か？ <ペルソナの具体化>
- Q3 競合と明確に違う「選ばれる理由」はあるか？ <自社の強みの特定>
- Q4 顧客が本当に困っていることは何か？ <市場の未解決課題の特定>

Step2 コンセプト開発

- Q5 明確なキャッチコピーで商品の魅力が伝わるか？ <コンセプトの策定>
- Q6 顧客はその商品で「どんな幸せ・解決」を得るか？ <顧客価値の定義>
- Q7 商品の背景や商品像はデザインやパッケージを通じて顧客に伝わるか？ <ブランドイメージ検証>

Step3 事業性評価/テストマーケティング/市場投入

- Q8 コンセプト通りの品質・機能が実現できているか？ <試作品（プロトタイプ）作成>
- Q9 実際のターゲットに受け入れられるか？ <コンセプトテスト（アンケート/インタビュー）>
- Q10 試作品を見て「いくらなら買うか？」の調査を実施したか？ <販売・マーケティングチャネル>
- Q11 テスト販売を実施し、フィードバックを得たか？ <プレマーケティング（テスト販売）>

Textile 繊維製品の開発

- Q12 繊維製品の開発に関する知識や生産、ブランディング、コンセプト設計について課題がある