

売れる商品には、 コンセプトがいる。

made in
Kagoshima

「ただ、なんとなく」だけでは、
商品はできない。考えた量、言葉にした量で、
売れる商品は決まる。コンセプトの作り方を
知ること、商品開発の第一歩を鍛えよう。

令和7年

3月18日 火 13:00-17:10

一部のプログラムのみの
参加も可能です！

会場

鹿児島市役所みなと大通り別館 6階ソーホー会議室 (鹿児島市易居町1-2)

対象

鹿児島市内の中小企業者(製造業者)等

定員

先着30名

申込締切

3月14日(金)

参加無料【要予約】

〈第1部〉13:00~14:00 事例発表会「私の“メイドインかごしま”」



1

有限会社
ギフトセンターイシノ
石野 恵美氏



2

株式会社
Meat you
森友 博美氏



3

R-COMBINATION
倉岡 愛弓氏

事業内容や
補助金利用
事例について
発表します。
※1名20分程度

〈第2部〉14:00~15:00 講演会「売れる商品コンセプトとは？」

- 商品の強み・思い・地域性などをどう言語化するか
- 言語化したものをどう明文化するか
(パッケージやネーミング等でどう表現するか)
- コンセプト作りに欠かせない市場調査・分析 など

【講師】鹿児島県よろず支援拠点
コーディネーター **江副 佑輔氏**

福岡県春日市出身。デザイナー歴15年。コピーライター
も兼ね備えた二刀流。宣伝会議賞等の受賞歴多数。
見え方・伝え方の強みを見出します。【令和5年度よろ
ず支援拠点「成果事例集」特集ページ掲載】



〈第3部〉15:10~17:10 ワークショップ「せっかくなら今日ここでコンセプトを考えよう！」

- コンセプトシートを用いて、自社商品のコンセプトを考える
- 参加者どうしの交流で、新しいアイデアが生まれるかも！

講師：鹿児島県よろず支援拠点コーディネーター 江副 佑輔氏

お申込みは
こちらから



〈お問い合わせ〉鹿児島市産業支援課ものづくり係

TEL:099-216-1323

FAX:099-216-1303

MAIL:san-monoduku@city.kagoshima.lg.jp

