

伴走型小規模事業者支援推進事業

京都知恵ビジネスセレクション 募集説明会

主催 京都商工会議所

[担当：中小企業支援部 知恵産業推進課]

[企画：株式会社TCI研究所]

目次

- ・ 本事業の背景
- ・ 事業概要
- ・ 展示会出展
- ・ あたらしきものの京都事業との関連
- ・ スケジュール／ご連絡先

本事業の背景

◆現状と課題

京都には世界に誇るもの作りの文化があり、伝統工芸から最先端技術まで幅広く重層的に集積されている都市は他に類を見ません。

しかし、実際に観光に来られる観光客以外には販売のルートを持たない中小企業も多く、市場の大きい都市圏への進出や、購買人口の多い通信販売市場へは十分浸透していると言いがたいのが現状です。

その原因は、お客様の求めるニーズやトレンドを十分捉えきれていない、「**商品ギャップ**」や、商品の背景にあるストーリー・商品の価値を十分伝えきれておらずPRやブランディング戦略が不十分な「**コミュニケーションギャップ**」、そして実際の販売現場で決定権のあるバイヤーのニーズや掛率、取引条件等の市場情報を十分知らない「**流通ギャップ**」等が考えられます。

京都のものづくり企業の課題

- | | |
|------------------|-------------------|
| 1. 商品ギャップ | ・・・ターゲット市場が見えていない |
| 2. コミュニケーションギャップ | ・・・ブランディング, PR不足 |
| 3. 流通ギャップ | ・・・取扱業者不在, 市場情報不足 |

◆Solution

京都の誇るもの作りの伝統や技術を活かしながら、現代のライフスタイルで通用する商品開発を行うにはどうすれば良いか？

それには、その市場の最先端で実際に商品を販売している**プロのバイヤーから情報を得る**のが一番確実です。このバイヤー達から得た情報を元に、京都の技術や素材の特徴を活かしながら、魅力ある商品を生み出すには、見た目の綺麗さだけではなく、バイヤーに対する掛率や予定販売数量を生産できる製造方法等、コスト計算を良く理解した上で、オリジナリティーのある**デザインの力**が必要です。

さらに、こうして生まれた商品を市場で流通させるには、**ブランディング**による高付加価値化や、知名度の向上、メディアに対する効果的なアプローチも必須と言えるでしょう。

これらが揃って初めて、バイヤーが取扱やすく、お客様が買いたいと思える、「**売れる（＝市場に流通する）**」商品が生まれる事になります。

技術・素材

×

1. デザイン ・ ・ ・ 市場特性に適した商品
2. ブランディング ・ ・ ・ 消費者へのアプローチ、付加価値
3. 市場 ・ ・ ・ 流通システム、市場情報

1～3を合わせたプロのチームプレーが必要

事業概要

京都知恵ビジネスセレクション事業コンセプト

各方面の専門家のアドバイスを受け、より効果的なギフトショー出展を目指す！

10月2日(金)

アドバイザーによる講義①

10月2日(金)、5日(月)

コーディネーターによる個別面談①

12月2日(水)

アドバイザーによる講義②

12月2日(水)、3日(木)

コーディネーターによる個別面談②

1月15日 (金)

あたらしきもの京都・知恵ビジネスセレクション合同説明会

2月3日 (水) ～5日 (金)

ギフトショー 本番

参加企業

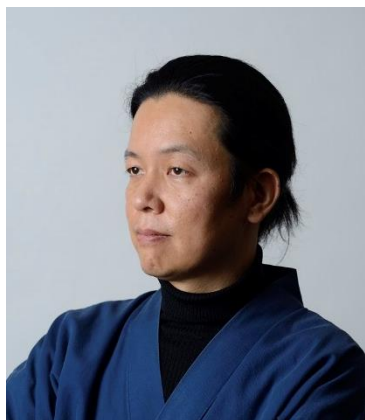
ブラッシュアップ！

ブラッシュアップ！

よりレベルアップ
した出展へ！

◆アドバイザーチーム（商品企画・PRアドバイス）

コーディネーター兼
総合アドバイザー



商品開発・販売



デパート市場アドバイザー



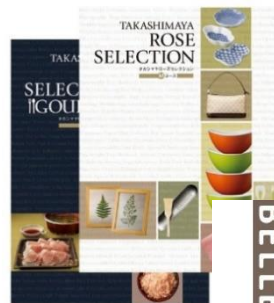
デパートバイヤー等



通販市場アドバイザー



通販会社バイヤー等



コミュニケーション・
アドバイザー



ブランディング・PR等



◆アドバイザーチーム（商品企画・PRアドバイス）

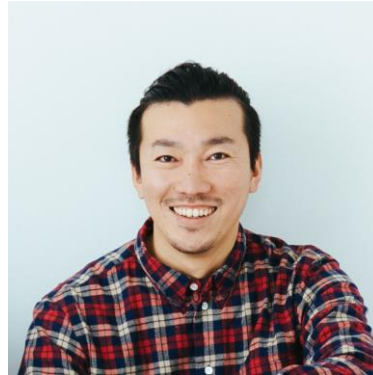
デパート市場アドバイザー



前銀座三越リビングソリューション営業部長
t.tide 代表
田中智子（たなか・ともこ）

(株)三越入社後、商品企画・リビング商品部を経て、1995年恵比寿三越オープンより日本や和に関わるマーチャンダイジングやお買い場づくりに携わる。
その後、商品企画部・日本橋営業部長を経て2018年退職。
フリーランスとしてアドバイザー業務を始める。

通販市場アドバイザー



株式会社一壱
門グループ・マネージャー
金谷弘幸（かなや・ひろゆき）

1985年 京都市生まれ。
2007年 立命館大学法学部卒業、モノ・工芸好きが高じ「和」と通販事業を主とした(株)一壱に入社。
京都で商品企画・通販ベンダーとして工芸品や便利グッズなど幅広い商品を扱い、作り手と売り手を繋げる企画営業に従事。
2011年(株)千趣会に入社。生活雑貨のオリジナル開発を中心にカタログ通販バイヤーを担う。

コミュニケーション・アドバイザー



株式会社意と匠研究所
代表取締役 下川一哉（しもかわ・かずや）

デザインプロデューサー、エディター。
1963年、佐賀県生まれ。1988年、早稲田大学政治経済学部経済学科卒業。同年、日経マグローヒル（現・日経BP社）入社。日経イベント編集、日経ストアデザイン編集などを経て、1994年に日経デザイン編集に配属。1999年より副編集長。2008年より編集長。2014年3月31日に日経BP社を退社、4月に意と匠研究所を設立。
2014年～2016年、佐賀県有田焼創業400年事業デザインディレクター、ARITA VALUE CREATION LAB（有田焼価値創造研究処）座長。2016年から、LEXUS NEW TAKUMI PROJECTサポートメンバー。デザイン関連の著書、講演多数。

◆アドバイザーによる講義

百貨店・通販のバイヤー、ブランディングの専門講師
によるセミナーを2回、開催します。

10月2日（金）

アドバイザーによる講義①

- ・バイヤー目線から見た展示商談会を成功させる方法他
（講師）

百貨店編：t.tide代表 田中智子氏

通販編：株式会社一杳 金谷弘幸氏



12月2日（水）

アドバイザーによる講義②

- ・商品の魅力をバイヤーに効果的に伝える方法他
（講師）

株式会社意と匠研究所 下川 一哉 氏



◆コーディネーターによる個別面談

コーディネーターの日吉屋／TCI研究所代表 西堀耕太郎による、個別面談を2回、実施致します。

10月2日（金）、10月5日（月）

コーディネーターによる個別面談①
（課題抽出、解決方法アドバイス）



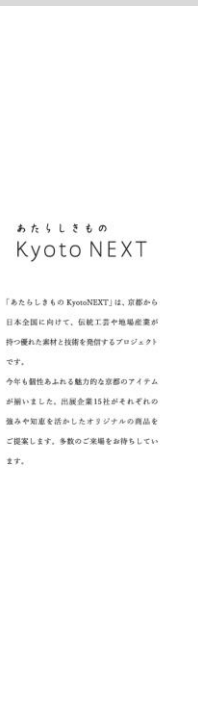
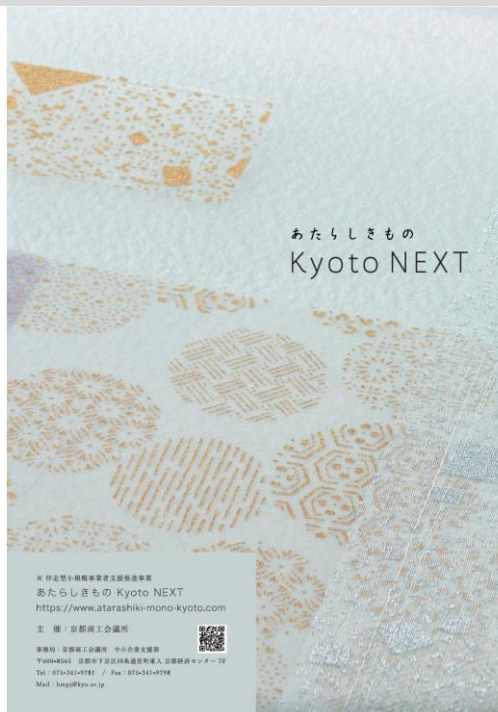
12月2日（水）、12月5日（木）

コーディネーターによる個別面談②
（展示会出展対策についてのアドバイス）



◆広報ツールの作成

各社様商品写真、事業情報を掲載した、事業カタログを作成し、展示会のタイミングでバイヤー向けに配布します。
カタログは事業HPにも掲載します。



◆SNSでの情宣

参加事業者様の出店情報は、SNSの事業アカウントより、
1社様ごとにPRいたします。

(投稿例)



展示会出展

◆展示会出展

東京インターナショナル・ギフト・ショー



展開イメージ

小売市場

- ・ 大手百貨店
- ・ セレクトショップ
- ・ 各種専門店
- ・ チェーン店
- ・ DIYストア
- ・ その他

通販市場

- ・ 国内大手通販会社
- ・ 大手雑誌タイアップ通販
- ・ Web専門通販会社
- ・ 専門誌通販
- ・ 通販向けベンダー
- ・ 海外Web通販など

※「あたらしきもの京都」プロジェクトと統一イメージの併催ブース出展を予定

◆展示会出展

第91回東京インターナショナル・ギフト・ショー 春 2021
2月3日(水)～2月4日(金) @東京ビッグサイト



第91回東京インターナショナル
ギフト・ショー®
春2021

2021年
2月3日(水) 4日(木) 5日(金)
東京ビッグサイト(西・南・青海展示棟)

東京インターナショナル **ギフト・ショー®**
The 9th **LIFE×DESIGN**



◆「あたらしきもの京都」プロジェクトとの併催について

1年かけて商品開発を伴う「あたらしきもの京都」8社と、アドバイザーによる講義等を受け自主的に出展を目指す15社による、**計23社**でギフトショー出展。

統一したブースデザインの合同ブースで出展する事で、来場者（バイヤー、メディア）に強烈なインパクトを与え集客率と回遊率を高め相乗効果を図る。

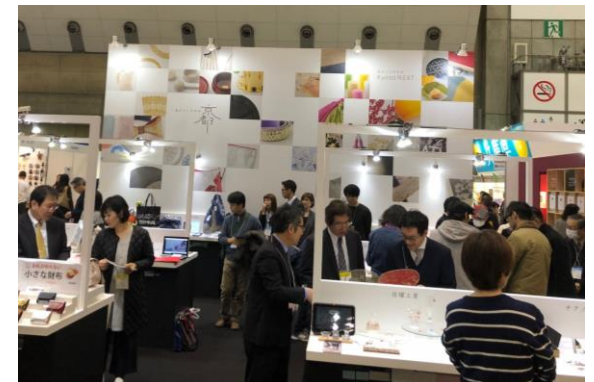
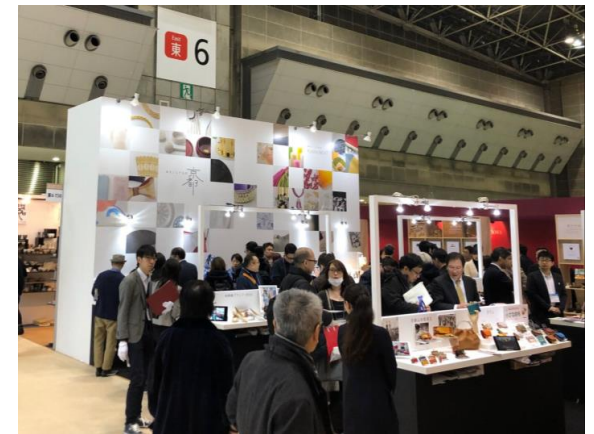
「あたらしきものKyoto NEXT」

「あたらしきもの京都」

合同ブース



「あたらしきもの京都」 + 「知恵ビジネスセクション」
4コマ（予定） 6コマ（予定）



◆ 前年度展示(東京ギフトショー)の様子



成果概要

名刺交換枚数：**789枚**

商談件数：**574件**

成約件数：**18件**

成約金額：**約105万円**

成約見込件数：**65件**

成約見込金額：**約758万円**

※2020年3月時点

◆ 前年度展示(東京ギフトショー)の様子

【ご参考】 あたらしきもの京都を含む合同ブース全体の成果



成果概要

名刺交換枚数：**2,142枚**

商談件数：**1,717件**

成約件数：**41件**

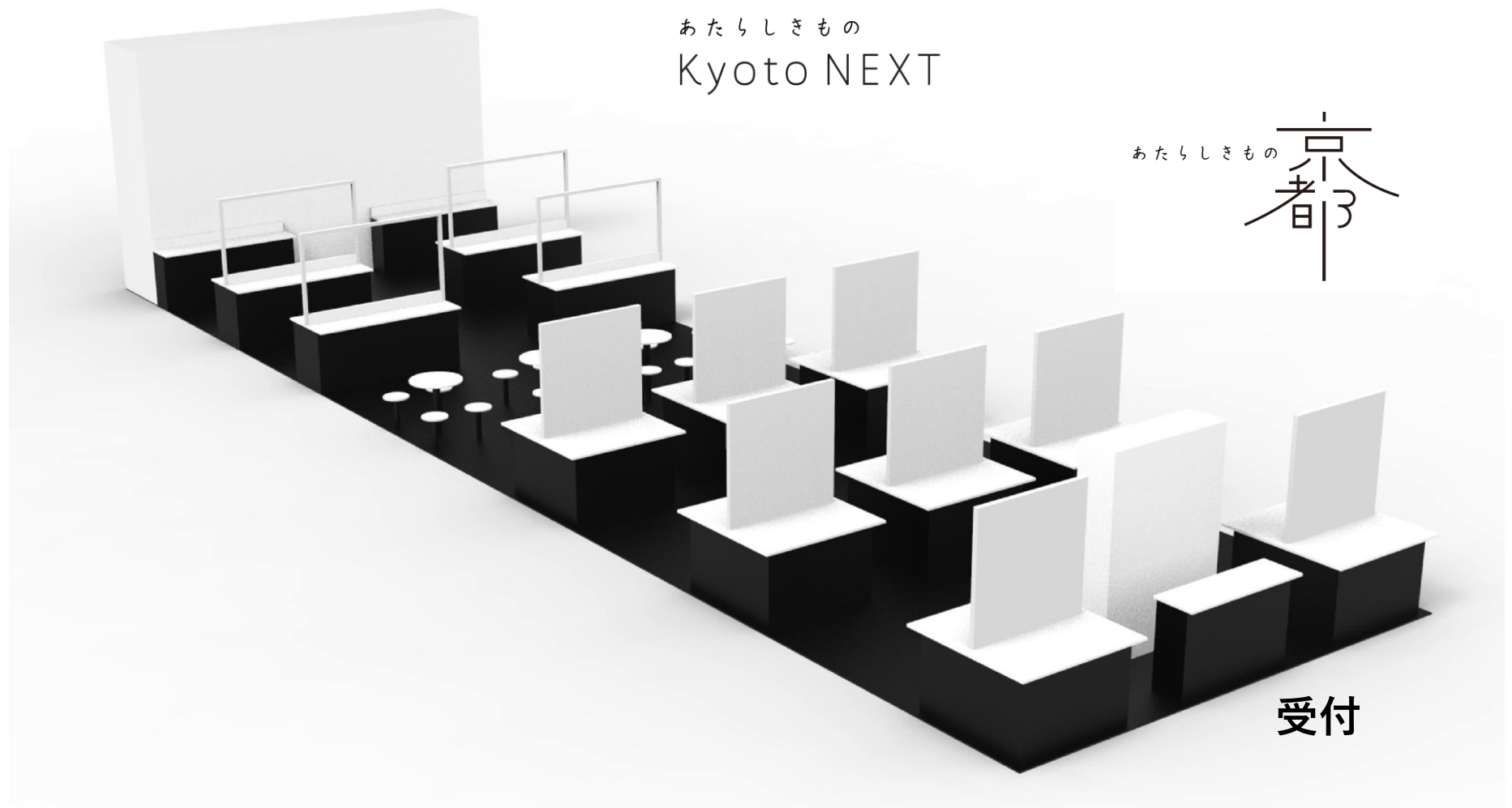
成約金額：**約294万円**

成約見込件数：**177件**

成約見込金額：**約2,539万円**

※2020年3月時点

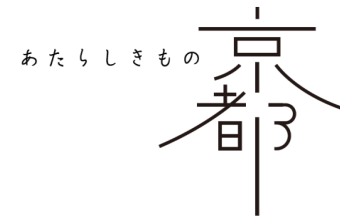
◆ブースイメージ（昨年例）



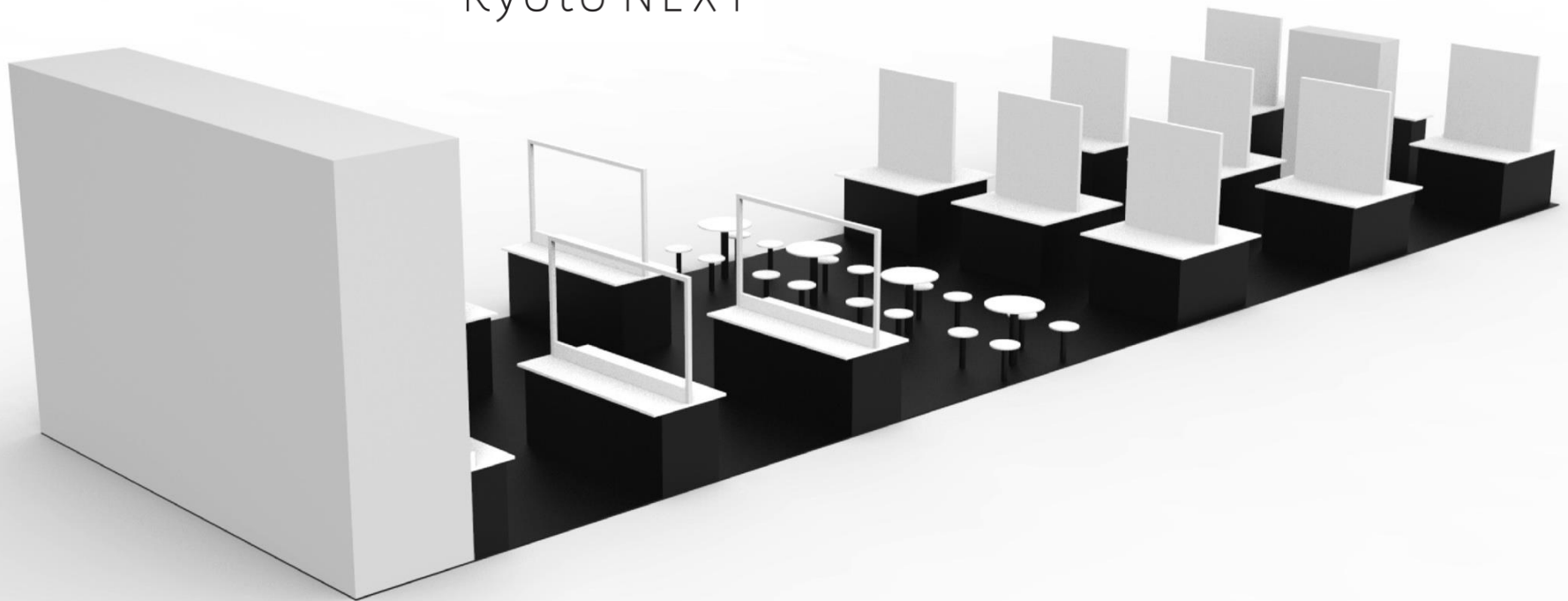
ブースデザインは、「あたらしきもの京都」展示と
一体感のあるものを予定しております

◆ブースイメージ（昨年例）

あたらしきもの
Kyoto NEXT

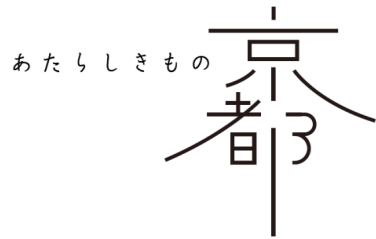


受付



「あたらしきもの京都」との関連

◆「あたらしきもの京都」プロジェクトとの違いについて



市場アドバイザーのアドバイスを元に、デザイナーが商品デザイン提案、コミュニケーションアドバイザーがブランディングに関するアドバイスを行い、1年かけて本格的にハンズオン支援で商品開発を伴う事業。



企画・コーディネート



コーディネーター

企画・コーディネート



知恵ビジネス
セレクション



商品開発アドバイス（1年度間）



各専門アドバイザー

各1時間の専門分野に関する講演会
(あたらしきもの京都参加事業者の希望者も受講可)



市場アドバイザーの講義を受講し、事業コーディネーターとの個別面談を受け、自主的に商品開発を行う



デザイン提案（1年度間）



デザイナー

◆「あたらしきもの京都+ Kyoto NEXT」webサイト



あたらしきもの京都とは？

「あたらしきもの京都」は、京都の製造事業者が日本全国に向けて新たに発信するものづくりプロジェクトで、今年で3年目を迎えました。長い歴史と進取の精神に富む京都の伝統工芸や地場産業が持つ優れた素材と技術を、現代のデザインによってさらに洗練させました。これらは、日々の生活に潤いと輝きをもたらす暮らしの道具ばかりです。テーブルウェアやインテリア小物、ベビー用品、文具、ファッションアイテムなど、商品は多彩。さらに京都らしい「おあつらえ」にも対応します。どれをとって見ても、そこには見慣れた京都のイメージを超える新しい表情と普遍的価値が宿っています。

“伝統の解放”に“破壊的創造”。

そんな挑戦に満ちた「あたらしきもの京都」は、暮らしに喜びと感動をもたらし、日本の生活文化の進化に貢献します。

<http://www.atarashiki-mono-kyoto.com/>

スケジュール／ご連絡先

◆プロジェクト運営スケジュール

9月下旬

選考結果のご案内

10月2日	(金)	[午前] 第1回全体会議 アドバイザーによる販路開拓セミナー [午後] 西堀個別面談
-------	-----	--

10月5日	(月)	西堀個別面談
-------	-----	--------

12月2日	(水)	第2回全体会議 アドバイザーによるブランディングセミナー
-------	-----	---------------------------------

12月3日	(木)	西堀個別面談
-------	-----	--------

12月上旬		商品写真撮影
-------	--	--------

1月15日	(金)	あたらしきもの京都合同説明会
-------	-----	----------------

2月2日	(火)	ギフト・ショー設営
------	-----	-----------

2月3日	(水)	
------	-----	--

2月4日	(木)	ギフト・ショー本番
------	-----	-----------

2月5日	(金)	
------	-----	--

◆コーディネーター 兼 総合アドバイザー TCI研究所代表 西堀耕太郎 略歴・連絡先



株式会社TCI研究所
京都市上京区大北小路東町493
ファーストコート今出川北7-B
TEL : 075-432-8751 FAX : 075-432-8015
URL www.tci-lab.com
E-mail info@tci-lab.com

株式会社日吉屋
京都市上京区寺之内通堀川東入ル百々町546
TEL:075-441-6644 FAX : 075-441-6645
URL www.wagasa.com
E-mail info@wagasa.com

日吉屋/TCI研究所 東京事務所
東京都台東区小島2-18-17 木本ビル4F
TEL : 070-5507-1051 FAX : 03-4333-0284

1974年、和歌山県新宮市生まれ。高校卒業後カナダに留学。帰国後地元市役所勤務を経て、結婚と共に日吉屋の5代目を継ぐために和傘職人の道を選ぶ。

2003年、株式会社日吉屋代表取締役役に就任。

「伝統は革新の連続」を企業理念に、インターネット販売やメディアと連動した新しい京和傘のブランディングや、各分野のデザイナーやアーティストとのコラボレーションに取り組む。

2006年、照明デザイナー長根寛氏達と開発に取り組んだ和風照明「古都里-KOTORI-」シリーズを発表。

グッドデザイン賞特別賞、新日本様式100選、FORM2008、iFプロダクトデザインアワード（ドイツデザイン賞）等を受賞。

「グローバル老舗ベンチャー」を標榜し、国内外で活動中。

2012年、海外展開・新商品開発等に挑戦する中小企業に対するアドバイザー事業を行う為、TCI研究所設立。

京都市・京都商工会議所海外事業「Kyoto Contemporary Project」、中小企業基盤整備機構海外事業「Contemporary Japanese Design Project」、近畿経済産業局海外事業「Neo Densan」プロジェクト、関東経済局海外事業「Creative KANTO meets Singapore」、京都商工会議所国内事業「あたらしきもの京都」などの国内外事業を運営し、全国の中小企業の商品開発、販路開拓のサポートに取り組んでいる。