

# 地場産業事業者販路開拓応援事業

参画事業者 募集概要・申込手続きについて

## 事業概要

滋賀県には日本人なら誰でも知っている「琵琶湖」があり、古くは奈良時代以前から現代に至るまで、交通の要所として、また、産業の中心として豊かな歴史と文化を育んで来ました。

近江商人の理念である「三方良し」は、誰か一方だけが得をするのではなく生産者も流通業も、そしてお客様もすべての関係者がWin-Winの関係を目指す、素晴らしい理念に貫かれています。

これらの歴史的文化的背景の元で、彦根仏壇、近江上布、信楽焼など多くの伝統産業や地場産業が生まれ発達して来ましたが、その多くは次第に時代のニーズからは離れて行き、年々減少傾向にあります。

そこで、滋賀県では、地場産業事業者販路開拓応援事業を立ち上げ、滋賀県の地場産業の技術を生かした市場調査やテストマーケティングの実施など製造業者の資質向上に向けた支援を実施します。

今年度は本格的始動の年と位置づけ、欧米を中心とした先進国をターゲットとして、商品の改良と海外販路開拓に取り組めます。商品の改良にあたっては、海外人材を招聘し工房見学等を含む打合せを実施予定ですが、新型コロナウイルス感染症の状況を鑑みて、招聘が困難と判断される場合は、遠隔会議アプリケーション等を用いてオンライン打合せを実施します。

海外販路開拓の場として、世界最大の職人工房紹介ポータルサイト「Meisterstrasse（マイスターストラッセ）」が主催運営する、「Masters in Residence」（スイスにて12～4月の期間開催される。期間中 1週間程度出展を予定。）等へ出展し、テストマーケティングを行います。

滋賀の地場産業の活性化に対し、積極的に取り組む姿勢のある県内の地場産業事業者のご応募をお待ちしております。

滋賀県商工観光労働部モノづくり振興課

**委 託 先** 株式会社TCI研究所

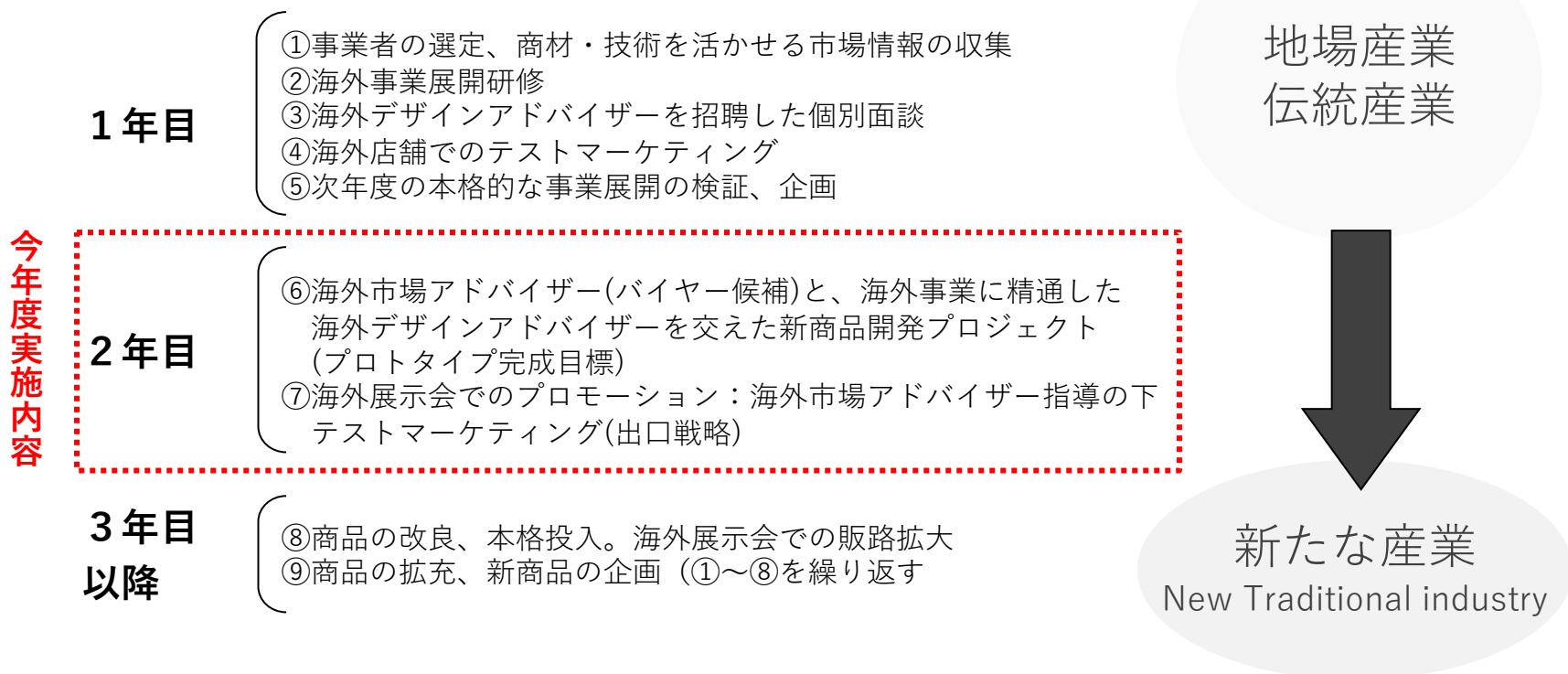
**事業期間** 令和3年 3月15日

### 3 年計画（予定）

本事業の柱は継続性にあり、一過性で成果を求めるのは大変難しいのが現実です。しかし、海外市場に合わせた真に流通できる、市場性ある商品の開発及びこれを生み出す事業者の育成を目指し、県内の地場産業の新たな成長モデルとして位置づける事は他府県の実例を鑑みれば滋賀県でも十分可能であると確信します。

本事業参加者を他の目標となる成功事例として輩出し、「地場産業」から「伝統を活かした新たな産業」への転換・創出を促し、地場産業・伝統産業全般の活性化を図ります。

※令和元年度から開始された事業ですが、本年度からの参加も可能です。



## 支援内容

### ■商品改良・海外テストマーケティング

- ・海外デザインアドバイザーによる既存商品の改良点と海外での販売戦略アドバイス
- ・事業プロデューサーによる全体会議の開催
- ・海外でのテストマーケティング(スイスを想定)

### ■商品開発の進め方

- ・プロデューサー、デザインアドバイザーとの個別面談で既存商品に対するアドバイス
- ・各社に応じた、デザインアドバイス、販路開拓に向けたアドバイスを実施
- ・全体会議において、情報提供、レクチャー、参画事業者間で情報交換等を実施
- ・参画事業者は、各社内における協議、調整を経て、商品を改良

※新型コロナウイルス感染症の状況を鑑みて、海外人材の招聘が困難な場合は、オンライン打合せを実施

### ■事業プロデューサー



株式会社TCI研究所 代表 / 株式会社 日吉屋 代表取締役  
西堀 耕太郎

京和傘の老舗日吉屋の代表でありながら、和傘の技術を活かしたデザイン商品を開発し、国内外のデザイン市場に展開している。その実績を元に新商品開発や販路開拓を支援する会社としてTCI研究所を設立。自身の経験から得たノウハウやネットワークを他の中小企業にも適用できるよう、メソッド化した事業を多数展開中である。<https://www.tci-lab.com>

### ■海外デザインアドバイザー兼バイヤー



#### Garnier & Linker (ガルニエ & リンカー)

Guillaume GarnierとFlorent Linkerにより設立されたパリの家具デザインスタジオ。自社開発製品（主に家具・照明器具・インテリアオブジェ）は、現在欧米のギャラリーを通して販売しており、「Japan Collection」として日本の職人とコラボレーションした商品コレクションを立ち上げ、自社ECサイトでの販売を予定している。自社ショールーム、自社ECの他、インテリアプロダクト商材の自社販路も有する。<http://www.garnieretlinker.com>

## 支援内容

### ■海外市場アドバイザー



#### Christoph & Nicola Rath (クリストフ&ニコラ ラース)

Christoph Rath ・ Nicole Rath夫妻（オーストリアのガラス食器製造（伝統工芸品）の老舗企業「LOBMEYER社」創業者一族）は、欧州の伝統工芸の衰退を憂慮し、どうすれば産業復興に繋がれるのかを試行錯誤する中で、20年以上前に「Meisterstrasse(マイスターストラッセ)」と名付けられた職人専門のオンラインポータルサイトを開設し、グループ会社（Meisterstrasse OG）を設立。海外テストマーケティング予定先の「Masters in Residence(マスターズ・イン・レジデンス)」も両氏の主催。



#### Meisterstrasse (マイスターストラッセ)

1999年にChristoph & Nicola Rath夫妻が設立した食と職人の工房を紹介する世界最大の職人工房紹介ポータルサイト。現在の参加工房は世界約5,000社。工芸品、宝飾品、食品、衣料インテリア、素材等の幅広い分野で職人（Meister マイスター）が「手作り」している商品を紹介している。

- ・年間480万アクセス
- ・優良顧客への季刊カタログ郵送先約10,000件
- ・現在MSサイト上にEC機能は無く、利用者がサイトで事業者の情報を閲覧後、利用者と事業者が直接やりとりして商品の購入を行っているが、今年度より越境EC機能を実装予定。



既に高いアクセス数、登録者数を誇ることから、越境EC実装後は潜在的に高い販売力を有するものと想定。同サイトのオフライン活動として、ロンドンクラフトウィークへの参画他、前述のスイス・アルプスの高級スキーリゾートホテルでの「Masters in Residence」（富裕層向けの職人による実演販売イベント）を毎年実施している。<https://www.meisterstrasse.com>

### ■海外テストマーケティング（予定）



#### Masters in Residence (マスターズインレジデンス)

欧州でのテストマーケティングとして、Christoph & Nicola Rathが運営しているスイスの「Masters in Residence」への出展を検討。例年12月から4月にかけて、長期にわたり欧州の職人による工芸品や食品の展示・販売。昨年は2019年12月から2020年4月までの5か月間で、欧州のものづくり企業15社の交代制による販売展示会を5か月間開催し、売上実績は約6,000万円。

## 事業スケジュール（予定）

- 7月13日 **本プロジェクト参加事業者公募開始** ※必要に応じて説明会を開催
- 8月17日 参加事業者応募締め切り
- 8月19日 参加事業者審査（1次審査 書類選考）結果を滋賀県様-TCIで協議のうえ面談通知
- 8月21日 参加事業者審査（2次審査 面談）・3事業者採択
- 8月31日 **第1回全体会議キックオフミーティング+個別面談 @ 滋賀県庁**
- 9月7～8日 **海外デザインアドバイザーとの個別面談 @ 各社工房**
- 9月中旬～末 海外デザインアドバイザーよりデザイン改良案資料提出
- ～11月 商品試作、第一サンプル完成（価格設定指導）
- 11月中旬 デザインアドバイザーのサンプルチェック、各社へフィードバック ※サンプル郵送
- 第2回全体会議+個別面談**
- 1月初旬(調整) 展示用製品(orプロトタイプ)完成、写真撮影、フライヤー作成、ウェブサイト作成
- 1月中旬 **第3回全体会議+個別面談**（価格設定、英語プレゼンレッスン）
- 2月初旬 スイスにて展示販売 ※コロナの影響により渡欧検討（国のルールに従い行動）
- 3月初旬 **第4回全体会議・完了報告書の提出**

## 参画事業者の費用負担について

### ■プロジェクトに含まれる費用（2020年度）

#### ●商品改良・販路開発コンサルティング

海外デザインアドバイザーを招聘し、既存商品に対する評価と海外展開に対するアドバイス面談を実施。同時に実際の販売現場や現地情報を元にした講義や研修を行い、海外向け商品開発の企画を行います。

#### ●海外テストマーケティング

海外（スイスを想定）でテストマーケティング（試験販売）を行い、その評価や結果を海外市場アドバイザーよりフィードバックし、次年度の新商品開発、販路開拓事業を企画。

#### ●広報支援

共通フライヤーA4の制作及びテストマーケティングでの配布  
プレスリリース配信（TCIコンタクトに対して）

### ■事業者にご負担いただく費用

●参画料金は必要ありませんが、以下に関しては参画事業者負担となります。

- ・商品開発に係る製作費
- ・商品開発に係る輸送費（サンプル輸送など）
- ・海外テストマーケティングに係る商品の輸送費
- ・海外テストマーケティング参加に係る交通費（テストマーケティングの参加は必須ではありません） 等

## 参画事業者募集について

募集期間：7月13日(月)～8月17日(月) 16時

### ■参画事業者の募集および選考方法

- ・本事業趣旨に賛同し、特に海外向けへの新規マーケットへの商品開発・販路開拓に高い関心があり、滋賀の地場産業の活性化に対し積極的に取り組む姿勢のある滋賀県内の地場産業事業者を募集します。
  - ・各参画候補事業者の素材や技術、経営方針などを調査・検討したうえで、事業者間のバランスも考慮しながら、本プロジェクトの目的・戦略、および商品開発方針に最も適する事業者（**3社**）を選考・決定します。
- ※本事業の開発コンセプトにあわない場合は、参画をお断りする場合がありますので、ご了承ください。

### ■参加資格・条件

- ・滋賀県指定の地場産業事業者で、本プロジェクトのコンセプトに賛同し、熱意をもって取り組んでいただける方。
- ・参画事業者等で構成する全体会議（年間3回程度）に参加いただきます。
- ・商談件数や売り上げ等、本事業参画にかかる成果ヒアリング（実施年度以降も含む）に回答していただきます。

### ■留意事項

- ・参加にあたっては、別途定める覚書を締結していただきます。
- ・共同開発にあたっては、関係者間で役割分担や権利等に関する契約を別途結んでいただきます。
- ・本事業は改良商品の海外での販売をお約束するものではありません。事業プロデューサー・海外市場アドバイザー・デザインアドバイザー兼バイヤーは、アドバイスをする立場で事業に関わり海外販路開拓の支援を行います。事業終了後の海外向け販売は各バイヤーと参画事業者とで独自に取り組んでいただくこととなります。



## 参画事業者募集について

### ■申し込み方法

別紙応募用紙をご記入のうえ、8月17日(月)16時までに、ファックス、メール、郵送または持参にて下記までご提出ください。応募者多数の場合、個別面談前に書類選考を行います。

〒520-8577 滋賀県大津市京町四丁目1番1号 滋賀県 商工観光労働部モノづくり振興課 宛

T E L : 077-528-3790 FAX:077-528-4876 e-mail :fd00@pref.shiga.lg.jp

### ■選考のための個別面談日(1社あたり20分程度)

日 時：2020年8月21日(金) 場 所：滋賀県庁

### ■第1回全体会議キックオフミーティング+個別面談

採択された方を対象にキックオフミーティングと個別面談を行います。採択された方は必ずご参加ください。

日 時：2020年8月31日(月) 場 所：滋賀県庁

### ■海外デザインアドバイザー個別面談

海外デザインアドバイザーとの個別面談をオンラインで行います。採択された方は必ずご参加ください。

日 時：2020年9月7～8日(月・火) 各日程の午後

場 所：各社工房(事業プロデューサーは各社工房訪問、海外デザインアドバイザーはオンライン参加)

## TCI研究所代表 西堀耕太郎 略歴・連絡先



株式会社日吉屋

URL [www.wagasa.com](http://www.wagasa.com)

E-mail [info@wagasa.com](mailto:info@wagasa.com)

株式会社TCI研究所

URL [www.tci-lab.com](http://www.tci-lab.com)

E-mail [info@tci-lab.com](mailto:info@tci-lab.com)

唯一の京和傘製造元「日吉屋」五代目。和歌山県新宮市出身。

カナダ留学後、地元市役所で通訳をするも、結婚後妻の実家「日吉屋」で京和傘の魅力に目覚め、脱・公務員。職人の道へ。2004年五代目就任。

「伝統は革新の連続である」を企業理念に掲げ、伝統的和傘の継承のみならず、和傘の技術、構造を活かした新商品を積極的に開拓中。グローバル・老舗ベンチャー企業を目指す。

国内外のデザイナー、アーティスト、建築家達とのコラボレーション商品の開発にも取り組んでおり、2008年より海外展示会に積極的に出展。和風照明「古都里-KOTORI-」シリーズを中心に海外輸出を始める。現在約15カ国に展開中。素材にスチール+ABSを採用した可変照明「MOTO」にて国際的評価の高いiF Product Design Awardを2011年に受賞。

ブライダルデザイナーとのコラボ「Wagasaドレス」での2011パリコレ出品や、茶道家、建築家とのコラボ「傘庵」等、ジャンルを限定する事なく活動の幅を広げる。

2012年日吉屋で培った経験とネットワークを活かして、日本の伝統工芸や中小企業の海外向け商品開発や販路開拓を支援する株式会社TCI研究所を設立し、代表に就任。延べ約100社以上の企業の海外展開を支援。

2015年志を同じくする日仏の企業と共同で、株式会社ブランマントを設立し、パリ市内マレ地区に、約180㎡のショップ兼ショールーム「アトリエ・ブランマント (Atelier Blancs Manteaux)」オープン。日本の優れた商品や商材のプロモーションや販売を行い、海外デザイナーとの共同商品開発等も手掛ける。

自身が作り手でありながら、同時に国内外の小売店舗経営や、インテリア商材等のBtoBビジネスにも深く関わっており、市場を見据えた商品開発、販路開拓を得意とする。

## 類似事業の過去事例： Kyoto Contemporary

[http://www.kyoto-contemporary.net/index\\_j.html](http://www.kyoto-contemporary.net/index_j.html)

京都ブランド海外市場開拓事業（京都商工会議所様より受託） 2012年度～2018年度

古の都、京都で育まれてきた伝統的な工芸品「京もの」。気鋭のフランス人デザイナーと、京都の職人とのコラボレーションにより、よりモダンに、現代人が普段の生活でも使えるような製品を開発するプロジェクト。



## 類似事業の過去事例： Blue2 TOKUSHIMA

<https://www.blue2tokushima.com>

「LED×藍」製品開発支援・発信業務（とくしま産業振興機構より受託） 2017年度、2019年度

『未来を照らす光・LED発祥の地であり、最先端の光産業が集積。「藍の源流」徳島から、魅力を世界へ届けるプロダクトをあなたに。』をテーマに、地域資源である「LED」、「木工」そして「金属」を活用し、海外デザイナーと共に世界の日常に溶け込むプロダクト製作を実現。2017年度は8社の事業所と1名のドイツ人デザイナーとをマッチングし商品開発、2019年度は6社の事業所とフランス人デザインアドバイザー・日本人デザイナーを起用し、商品開発を行いました。



## 類似事業の過去事例：江戸東京きらり

「江戸東京きらり」プロモーション企画・運営等業務（東京都より受託） 2018～2019年度

東京都の17の伝統産業関連の中小企業と、3組のフランス人デザイナーとをマッチングし、商品開発を行った上で、パリ及びロンドンで展示会を開催（テストマーケティングは参画企業の希望により取りやめ）した。デザインは商品そのもののデザイン、パッケージデザイン（ブランディング）の2種類に分け、事業者の希望によりそれぞれの販売戦略に沿った開発をサポート。



## 類似事業の過去事例：滋賀 海外販路開拓応援事業

### 「地場産業事業者販路開拓応援事業業務」（滋賀県より受託） 2019年度

滋賀県の3つの伝統産業関連の中小企業と、1名のフランス人デザイナーとをマッチングし、欧州市場向けの商品開発アドバイスを行い、商品を改良した上で、パリ市内のギャラリーで展示会・テストマーケティングイベントを実施しました。

