



平成 21 年度新事業創出・販路開拓ネットワーク整備・活用等事業

2010 年 2 月 22 日発行

## 展示会・見本市レポート第58号

発行：全国商工会連合会

編集：(財)日本立地センター

協力：全国イノベーション推進機関ネットワーク

### 第69回 東京インターナショナル・ギフト・ショー春2010[下]

～日本でお会いしよう、景気浮揚のスグレモノ～

会期	2010年2月2日(火)～5日(金)
会場	東京ビッグサイト
主催	ビジネスガイド社
後援	イタリア大使館、英国大使館貿易・対英投資部、オーストリー大使館、オランダ大使館、カナダ大使館、米国大使館商務部、在日ドイツ商工会議所、対日貿易投資交流促進協会、日本貿易振興機構、日本百貨店協会、日本チェーンストア協会、全国商工会連合会、日本商工会議所 等
協賛	インテリア産業協会、日本ファッション協会 等
事務局	( <a href="http://www.giftshow.co.jp">http://www.giftshow.co.jp</a> )
次回開催予定	2010年9月7日(火)～10日(金) 東京ビッグサイト



発行：全国商工会連合会 企業支援部 市場開拓支援課 03-3503-1256

編集・問い合わせ：(財)日本立地センター 新事業支援部 03-3518-8964

## ブース細見

### 新商品「天然ポン酢」の東京市場を開拓

出 展 目 的 : 新商品のお披露目

代表商品の価格: 「日本料理店大観 天然ポン酢」(瓶・300ml) = 2,100円(税込み)

奈良県五條市のナカコ将油 (<http://www.nakako.biz>) は、2009年に大阪の日本料理店「大観」と共同開発した「天然ポン酢」のお披露目のため出展。

1878年創業の同社は、醤油を中心とする調味料の製造・販売会社。

新発売の天然ポン酢は、天然醸造・無添加の丸大豆醤油をベースにした生ポン酢で、大観の料理長が監修したもの。東京市場で百貨店、自然食専門店の顧客を開拓する。代理店契約にも応じるといふ。

展示会には「平城遷都1300年祭」を記念した奈良県広域地場産業振興センターのゾーンに10社と共同出展した。



### ジーンズでも似合う下駄で需要喚起

出 展 目 的 : 販路開拓

代表商品の価格: 下駄「モダン履」= 3,600円(税込み)

大分県日田市の坂本木履工業 (電話0973-22-2739) は、ジーンズにも似合う日田下駄(げた)の販路を開拓。

創業約50年の木製履物の製造・卸会社。日田市は地元特産のスギの木材を使った下駄作りが盛んだが、15年ほど前のブームを境に需要が落ち込み、最盛期には約100社あった木製履物会社も今では半数以下に減少したという。

同社では、浴衣だけでなくジーンズでも下駄が似合う商品を開発したり、土産用グッズ商品として市場開拓している。

ギフト・ショーへの出展は今回で5回目となる。

### 伝統工芸技術のアクセサリ売り込む

出 展 目 的 : 販路開拓

代表商品の価格: プローチ「桃山」= 15,000円(税別)

福岡県八女市の今里 (<http://www.e-fusa.com>) は、房作りの伝統工芸技術を活かした携帯ストラップ、根付け、プローチなどアクセサリの販路を開拓。

「八女提灯」や仏壇などに取り付ける「房」、「結び」メーカーとして1908年に創業。お盆で提灯が使われなくなったことや仏壇を購入する人が少なくなるなど、生活様式の変化で房の需要が減少。「恋愛成就」、「合格祈願」、「縁結び」などの縁起物やアクセサリとして新規市場を開拓。

同社では、技術の継承のためにも提灯作りの伝統工芸技術を活かした新商品の開発が不可欠とみている。ギフト・ショーへの出展は5回目になるが、「新分野の商品をどう売ってよいのか学ぶためにも、取引先と直接交流のできる展示会は、貴重な場です」と、今里享社長は話している。



### 竹繊維の衣料品の知名度アップ図る

出 展 目 的 : PRと販路開拓

代表商品の価格: 「バンブーストール」= 7,350円(税込み)

東京・北区のアマダム (<http://amadam-jp.com>) は、竹の繊維を素材にしたストールなどの衣料品の販路を開拓。

同社は、1997年に設立して7年後に竹を素材にした衣料品の開発に乗り出す。子供の頃から竹に親しんできた谷口啓子社長が事業化した。

商品化したのはストール、タオル、アンダーシャツ、タンクトップ、ポロシャツ、ベビー用ソックス。竹製品は抗菌性と消臭性に優れているという。首都圏を中心に約2年前に販売を開始した。同社ではまだ販売実績が少ないため、展示会などで知名度アップに努力中という。

## 展示会で販路開拓するレザーサンダル

出 展 目 的 :販路開拓

代表商品の価格:レザーサンダル「Peaceful Piece」= 12,800円(税別)

静岡県は榛原郡の徳山シューズ（電話0547-59-2381）は、レザーサンダルの販路を開拓。

下駄の製造・販売で創業し、10年前にレザーサンダルを商品化した。レザーサンダルは品質を保持しやすいほか、素材となるレザーは国内で安定して調達できるメリットがあるという。

サンダルのデザインはファッション性を重視し、欧州の一流デザイナーに依頼している。販売は展示会で名刺交換した小売店関係者に、後日、資料を送る方法で販路を広げている。ギフト・ショーへの出展は4回目となる。

無借金経営を貫き、無理に事業規模を拡大しないのがモットー。静岡市特産協同組合のブースに地場企業10社で共同出展した。



## 市場の変化に即した帯の新たな販路開拓

出 展 目 的 :販路開拓

代表商品の価格:「天藍坊 ゆかた帯」= 8,800円(税別)

京都市の西岡商店（電話075-492-5145）は、従来の販路と異なる帯と巾着の新たな販路を開拓。

同社は売り上げの約6割が「七五三」や浴衣の帯、残り4割を巾着と下駄が占め、呉服のチェーン店、専門店などに卸してきた。しかし、最近は若い女性の間でブームを呼んだ浴衣がファッションとして受け入れられるなど、新市場が生まれつつある。

同社でも既存の販売チャンネルでは新市場に対応できなくなってきたという。展示会での異業種交流を通して、新しい販路を開拓したり、販売地域を広げていくことに力を入れていくことにしている。