



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 3 月 18 日発行

## 展示会・見本市レポート第69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

### HOTERES JAPAN 2010[ ]

ホスピタリティ産業の新たな価値創造に挑戦する

会 期	2010年2月23日(火)～26日(金)
会 場	東京ビッグサイト
主 催	日本能率協会、日本ホテル協会、国際観光旅館連盟、日本観光旅館連盟、 国際観光日本レストラン協会、国際観光施設協会
後 援	観光庁、農林水産省、東京都、国際観光振興機構、日本貿易振興機構
事 務 局	<a href="http://www.jma.or.jp/hcj">http://www.jma.or.jp/hcj</a>
出展者数	806社
同時開催	第31回フード・ケータリングショー、第10回厨房設備機器展
次回開催予定	2011年2月22日(火)～25日(金)



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

### CDに収めたメニューブックの販路を開拓

出 展 目 的 : 販路開拓

代表商品の価格:「メニューブック 栗茶」= 16,000円(税別)

東京・文京区の平沢印刷社 (<http://www.h-print.com>) は、飲食店向け「メニューブック」の販路を開拓。

同社は創業44年の印刷会社。伝票、パンフレットの印刷が主な仕事だったが、印刷業が斜陽化してきたため、広告会社に勤務していた2代目の平澤浩一社長が新規事業に取り組み、メニューブックを商品化した。印刷物の企画・デザインを請負う中で、成長を続けていた外食産業に関係する印刷関連事業として企画したもの。

メニューブックは約10種類のカバーとメニュー用紙で構成。独自デザインしたメニューの雛形とともに、マニュアル化してCDに収めた。ユーザーは自分で好みのデザインをプリントアウトして利用する仕組み。

同社のホームページ上でネット販売。



### ユーザーの要望を聞いて製造・販売

出 展 目 的 : 販路開拓

代表商品の価格:「つつみ竹皮柄」(1ケース・400枚) = 単価・35円(税別)

埼玉県草加市のペーパークラフト (<http://www.paper-craft.co.jp>) は、テイクアウト用ランチボックス紙容器の販路を開拓。

1998年に法人化した同社は、紙容器の製造・販売会社。ランチボックス紙容器、紙製調理容器、ケータリング紙容器を得意とし、ランチボックス紙容器は代理店を通して全国のファストフード店、ホテル、レストランに販売。展示会には年3回出展。

ユーザーの要望を聞いてから商品を作っていくのを基本にする。

## 回転寿司皿を和風にデザインして売り込む

出 展 目 的 : 販路開拓

代表商品の価格:「回転寿司の皿」= 250円 ~ 350円(税別)

石川県加賀市のタカノクリエイト (<http://www.takano-create.co.jp>) は、環境に対応した樹脂製の回転寿司皿の販路を開拓。

プラスチック成形会社のタカノの関連会社として設立。6年前に原料の製造に関する特許を取得したペットボトルと同じ樹脂を主原料に、回転寿司店向けの皿を商品化した。

樹脂皿は燃やしてもダイオキシンを発生しないうえ、繰り返しリサイクルできる環境配慮型の製品。和風にデザインした塗り物の皿にすることで、寿司店のイメージに合わせるように工夫。電子レンジでも使える。

寿司皿のほか、盆、お椀、箸なども製造・販売。アイテム数は100種類。



## 展示会で独自デザインの和食器をお披露目

出 展 目 的 : 新商品のお披露目

代表商品の価格:「フルーテット 白無地」= 1,500円(税別)

岐阜県瑞浪市の小田陶器 (<http://www.oda-pottery.co.jp>) は、砂糖入れなど多目的に使える和食器の新商品「フルーテット」のお披露目のため出展。

同社は高級陶磁器の製造・販売会社として1921年に創業し、1960年に法人化した。現在はシキボウグループに所属する。10年前に参入した陶器の食器の販売がOEM(相手先ブランド)供給を中心に行っているのに対し、主力事業の陶器は独自のデザインによる自社ブランドを重視する。

約2年前から市場の伸びを期待できるホテル、レストラン、外食産業向けなど業務用に力を入れている。今年開催される展示会には合計4回出展。フルーテットは砂糖入れ、アクセサリ入れなど、インテリア製品として使えるようデザインしている。

## 伝統とモダンを取り入れた小千谷縮売り出す

出 展 目 的 : 販路開拓

代表商品の価格:「麻のれん」= 21,000円(税込み)

新潟県小千谷市の水田 (<http://www.kinuito.com>) は、自社で染めた「のれん」の販路を開拓。

小千谷市は1200年の伝統を受け継ぐ小千谷織物の産地。麻を素材にした代表的な小千谷縮の草木染技術を継承する同社は、百貨店、ホテルなどで一般家庭や居酒屋向けにのれん、壁掛け、雑貨類を販売。

アイテム数は2,500点に及ぶ。最近是中国製輸入品の激しい追い上げを受け、付加価値の高い商品作りの必要性が増している。

同社では、伝統とモダンの良い面を活かしたデザインと色合いで競争力を高めている。本社に「布ギャラリー」を開設。小千谷縮は国の重要無形文化財の第一号指定を受けている。



## 樺細工のインテリアショップを募集

出 展 目 的 : インテリアショップの開拓

代表商品の価格:「長方膳・低脚」(753×1,205×150 mm) = 294,000円(税込み)

秋田県大仙市の富岡商店 (<http://tomioka-shoten.co.jp>) は、和風のテーブルなどインテリア用「樺細工」の販路を開拓。

山桜の皮を使った樺細工は、220年の歴史を持つ伝統工芸品。同社は、樺細工職人だった創業者がのれん分けて1970年に独立。茶桐、茶托などの工芸品を作ってきたが、2009年秋にインテリア分野に進出。

江戸から明治にかけて存在した問屋がないため、販路開拓が大きな課題。店舗、高級旅館、ホテルのラウンジ向けに販売を予定。「商品を見たいというお客さんのために、インテリアショップを探しています」(富岡浩樹社長)と話している。