【資料１】

2018 年度地域力活用新事業創出支援事業
「ヒット商品育成サポート事業（技）」

募集要項

日本商工会議所は、各地域で開発された工芸品・日用品等の販路開拓・拡大に向け、専門家チームを設置して、商品のブラッシュアップや共同展示商談会への出展等を伴走型で支援します。

つきましては、下記のとおりご案内いたしますので、貴商工会議所の参画をご検討いただくとともに、会員事業者様にご案内いただきたく、何卒よろしくお願い申しあげます。

なお、今年度から、「地域力活用新事業∞全国展開プロジェクト」で開発した商品に限らず、広く対象を広げるとともに、バイヤーとの商談会、消費者向けテストマーケティングの機会も拡充しております。

記

１．応募条件

（1）商品について

小規模事業者による地域素材を活かした工芸品・日用品等

（2）事業者について

①商工会議所の会員であること
②原則として、小規模事業者であること
③販路開拓・拡大に向けて商品改善や商談等に意欲的に取り組む事業者であること

２．事業概要

①中川政七商店『大日本市』における展示商談会（バイヤーとの商談会）

（申込締切日:2018 年 7 月 13 日(金)必着）

期間：2018 年 8 月 29 日（水）～8 月 31 日（金） 3 日間
場所：寺田倉庫 B&C HALL（東京都品川区）
※ 「大日本市」は生活雑貨の企画・製造・卸・小売、コンサルティング等の中川政七商店が、日本各地の工芸メーカーの流通の促進・成長と、小売店バイヤーへのより良い商談の場の提供を目的とした合同展示会です。

※概要については、別紙〔1〕ご参照
※選定基準については、別紙〔3〕ご参照

②中川政七商店・日本橋高島屋店における展示販売会（消費者向けテストマーケティング）

（申込締切日:2018 年 7 月 31 日(火)必着）

期間：2018 年 10 月 24 日（水）～11 月 6 日（火） 2 週間
場所：中川政七商店・日本橋高島屋店（東京都中央区）
※ 中川政七商店・日本橋高島屋店は、2018 年 9 月 25 日にオープンする日本橋高島屋 S.C. 新館 1F に出店する新旗艦店です。五街道の起点・日本橋から日本のおみやげ文化を発信する新たな拠点として注目されています。

※概要については、別紙〔2〕ご参照
※選定基準については、別紙〔3〕ご参照

③『IFFT/インテリア ライフスタイル リビング』における展示商談会（バイヤーとの商談会）

（申込締切日:2018 年 7 月 31 日(火)必着）

期間：2018 年 11 月 14 日（水）～11 月 16 日（金） 3 日間

場所：東京ビッグサイト（東京国際展示場）西ホール（東京都江東区）

※IFFT は、国内最大級のインテリア、デザインの総合見本市です。

※概要については、別紙〔4〕ご参照

④台湾『你好我好』における展示販売会（潜在的訪日客／消費者向けテストマーケティング）

（申込締切日:2018 年 7 月 31 日(火)必着）

期間：2018 年 11 月 30 日（金）～12 月 9 日（日） 10 日間

場所：「你好我好」STORE（台湾台北市）

※「你好我好」(ﾆｲﾊｵｳｫｰﾊｵ) は、“日本と台湾の良いもの、良い人を紹介する”セレクトショップです。

※概要については、別紙〔5〕ご参照

※選定基準については、別紙〔6〕ご参照

⑤『まるごとにっぽん』における展示販売会（消費者向けテストマーケティング）

（申込締切日:2018 年 7 月 31 日(火)必着）

期間：2018 年 12 月 1 日（土）～12 月 2 日（日） 2 日間

場所：浅草（東京都台東区）

※ まるごとにっぽんは“てまひまかけた本物の逸品”“全国の隠れた名産品”を紹介・販売する商業施設です。

※概要については、別紙〔7〕ご参照

⑥専門家チームによる商品改良・販路開拓コンサルティング

（申込締切日:2018 年 7 月 31 日(火)必着）

期間：2018 年 8 月～12 月（具体的な日程は個別に調整）

場所：各地域または東京（具体的な場所は個別に調整）

※専門家は、日経 BP 総研 マーケティング戦略ラボの研究員です。

※専門家については、別紙〔8〕ご参照

3．申込方法

【資料２】（1）～（3）の各参加申込書に必要事項をご記入いただき、商工会議所を通じて下記事務局までＥメールまたはFAX にて送付してください。

＜事務局＞「ヒット商品育成サポート事業(技)」事務局（担当:水澤・池田・岡）

株式会社テクノアソシエーツ(日経 BP 社関連会社)

〒106-0041 東京都港区麻布台 2-4-5 メソニック 39MT ビル 4F

TEL： 03-6743-7353（土日祝日を除く、平日の 10:00～18:00）FAX： 03-6743-7351

E-mail： hitkoshien@nikkeibp.co.jp

４．各商工会議所の担当者様にお願いしたいこと

連絡窓口として、商工会議所のご担当者様が必ずご対応をお願いいたします（事務局と事業者との直接連絡は、原則行いません）。

お申込みがある商工会議所には、事務局からご担当者様に別途ご連絡させていただきますので、以下のご協力をお願いします。

・本事業の対象となる事業者および商品の確認
・商品の写真および商品紹介コンテンツ（画像、テキスト等）の提供
・商工会議所または事業者に対する取材（※）の対応
　※取材につきましては、必要に応じて申し入れさせていただきます。
・展示会やコンサルティング実施に向けた調整、準備、手配、手続等

以　上

別紙〔１〕中川政七商店「大日本市」概要

「大日本市」は、生活雑貨の企画・製造・卸・小売等で、「日本の工芸を元気にする！」をビジョンに、「遊中川」「粋更 kisara」「中川政七商店」などのブランドで全国に直営店を展開している中川政七商店が、日本各地の工芸メーカーの流通の促進・成長と、小売店バイヤーへのよりよい商談の場の提供を目的に開催しているバイヤー向け合同展示会です。

前回、第24回（2018年2月）の本展示会には、多様なカテゴリーから、52社59ブランドが一堂に会し、今年度は60社程度の参加を見込んでいます。

開催概要

□名 称：大日本市
□会 期：2018年8 月29 日（水）～31 日（金）
□会 場：寺田倉庫 B&C HALL
□主 催：株式会社中川政七商店
□出展製品：生活雑貨、ギフトアイテム、インテリアグッズ、デザイングッズ、加工食品
□来場者　：小売店／セレクトショップ・専門店／百貨店などのバイヤー及びプレス関係者

本イベントへの参加は、「ヒット商品育成サポート事業（技）」における新たな販路開拓支援の施策です。中川政七商店の独自視点・世界観を通じて、新たにバイヤーとのマッチングおよび商談機会を創出するとともに、商品改良のヒントを得ることができます。

別紙〔２〕中川政七商店・日本橋高島屋店 概要

「中川政七商店」では、300 年の歴史を持つ老舗ならではの温故知新の想いを根底に、品質やこだわりを大切にし、家・生活に根ざした機能的で美しい「暮らしの道具」の数々を取り揃えています。 道具として単に実用的というだけでなく、使っていて気持ちが良いこと、使い続けることで愛着あるものに育つということも大切にしています。

2018 年 9 月 25 日には、日本橋髙島屋 S.C. 新館のオープンに合わせて、中川政七商店の新旗艦店が 1F にオープンします。「五街道の起点日本橋から日本のおみやげ文化を発信」をコンセプトに、街道みやげをテーマに全 18 街道の“土産もの”と“日本一”を編集。旅行者に向けた　オリジナルの“東京みやげ”も多数発信します。

店舗概要

・中川政七商店 日本橋 新旗艦店／日本橋高島屋 S.C. 新館 1F　(2018 年 9 月 25 日オープン予定)
・面積：　店舗全体　54.4 ㎡／PR スペース　18.0 ㎡　(※PR スペースでの展示になります)

◎日本橋高島屋店への出展は、販売手数料が発生いたします。予めご了承ください。

本イベントへの参加は、「ヒット商品育成サポート事業（技）」における新たな販路開拓支援の施策となります。中川政七商店の独自視点、世界観を通じて、展示販売による消費者ニーズの確認、商品戦略やマーケティング戦略の仮説検証を行うことができます。

別紙〔３〕中川政七商店 企画（大日本市、日本橋店）への応募について

「①中川政七商店『大日本市』における展示商談会（バイヤーとの商談会）」、「②中川政七商店・日本橋高島屋店における展示販売会（消費者向けテストマーケティング）」の２つの支援については、中川政七商店における出品基準があることから、同社スタッフを加えた専門家チーム「商品選定＆アドバイザリー委員会」を設置し、出品の選定を行います。

■ 中川政七商店 企画　「商品選定＆アドバイザリー委員会」メンバー

【中川政七商店】

◇株式会社中川政七商店　小売課　吉岡聖貴 氏
卸売課　高倉泰 氏

【外部専門家・バイヤー】

◇デザインプロデューサー　エディター　下川一哉 氏
◇株式会社日本百貨店 代表取締役社長 鈴木正晴 氏
◇株式会社 caramo（藤巻百貨店） 代表取締役社長 中村亮 氏
◇株式会社東急ハンズ 新商品開発グループ バイヤー 泉徳之 氏

【日経 BP 総研　マーケティング戦略ラボ・研究員】

◇上席研究員：渡辺　和博（Hit Product 担当）
◇上席研究員：丸尾　弘志（Design 担当）
◇主任研究員：石井　和也（Hit Product 担当）
◇プロデューサー：加藤　芳男（Hit Product 担当）

中川政七商店・「大日本市」、日本橋高島屋店への出展条件

<u>『大日本市』における展示商談会</u>
・生活雑貨で主な製造が国内であること
・自社商品（自社ブランド）であること
・商品供給力（製造・受注管理・物流）があること

<u>日本橋高島屋店における展示販売会</u>
・基本的には展示会と同様。その土地の材料を使っている、技を継承しているものを優先

◎必須提出物：　「資料２－２中川政七商店企画 専用申込書＜商品カルテ＞」、商品サンプル
◎任意提出物：　会社概要、商品カタログ
◎<u>上記委員会による協議の結果、選外になる場合もございますので、予めご了承ください。</u>

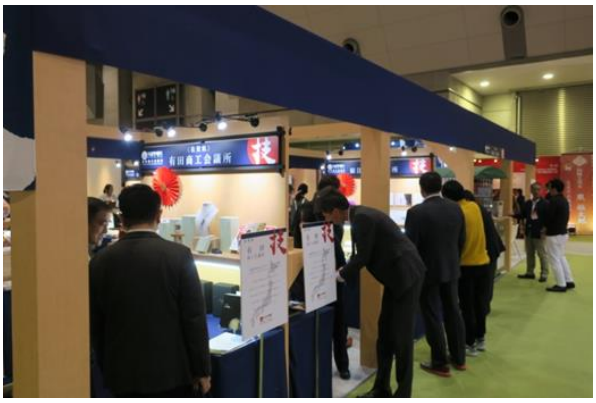
別紙〔４〕IFFT　概要

『IFFT/インテリア ライフスタイル リビング』は、家具からインテリア、小物、雑貨まで幅広い商材をライフスタイルという括りで整理し、暮らしの空間を総合的に提案する見本市です。

昨年は、472社（国内：348社 海外：124社）が出展し、延べ16,603名が来場しました。質の高いブランドや商材の多さからバイヤーの評価も高く、また、目の肥えたバイヤーの来場が多いことから、出展者の満足度も高い展示商談会となっています。

開催概要

□名 称：IFFT/インテリア ライフスタイル リビング　(Interior Lifestyle Living)
□会 期：2018年11 月14 日（水）～16 日（金）　10:00～18:00（最終日は17:00まで）
□会 場：東京ビッグサイト（東京国際展示場）「西ホール」（東京都江東区）
□主 催：一般社団法人日本家具産業振興会、メサゴ・メッセフランクフルト株式会社
□ゾーニング：HOME／KITCHEN LIFE／ACCENT／EVERYDAY／GLOBAL／MOVEMENT／JAPAN STYLE／特別企画エリア　※“EVERYEDAY”ゾーンに出展予定
□出展製品：家具、テキスタイル、インテリア部材、テーブルウェア、キッチン用品、生活用品、ギフトアイテム、インテリアグッズ、デザインなど
□来場者　：小売店／セレクトショップ・専門店／百貨店／量販店／通信販売／卸・輸出入業・商社／デザイン事務所／インテリアコーディネーター・デコレーター／設計事務所／住宅・建設・商業施設関連／ホテル・旅館・レジャー施設／レストラン・カフェ・バー／フローリスト・花屋／メーカー／国内外のプレス関係者／その他



＜昨年度出店時の様子＞

【本イベントへの参加事業者枠】　10～15 会議所程度（予定）

「ヒット商品育成サポート事業（技）」では、2 年連続で同展示会に共同出展し、昨年度は 3 日間で合計 452 件に上るバイヤー商談を獲得しました。多数のバイヤーが集まることから、販路開拓の可能性を広げることができます。

別紙〔５〕台湾『你好我好』

「你好我好」(ニイハオウォーハオ) は、日本に進出する台湾企業、台湾に進出する日本企業の支援を行う你好我好有限公司（代表：青木由香氏）が運営する雑貨のセレクトショップです。台北の問屋街として有名な迪化街の奥にあり、「日本と台湾の良いもの、良い人を紹介する」、「日台両方の人がお互いの場所に興味を持って遊びにいくきっかけを作る場所」をコンセプトに台湾、日本からの若い女性達に人気のスポットになっています。

台湾からの訪日客は、2016 年度 416 万人で第 3 位。個人客（FIT）が多く、購買に積極的な消費性向を持っています。他国からの客があまり行かないような地方にも足を延ばし東北から日本海沿岸、四国を中心に実に 22 県で外国人延宿泊者数 1 位となっています。(観光庁 2016 年確定値)

◎台湾『你好我好』への出展は、販売手数料が発生いたします。予めご了承ください。

本イベントへの参加は、「ヒット商品育成サポート事業（技)」における新たな販路開拓支援の施策となります。エントリー商品等の展示販売によるインバウンド消費者ニーズの確認、インバウンド向け商品戦略やマーケティング戦略の仮説検証を行うことができます。

別紙〔6〕台湾「你好我好」企画　への応募について

「④台湾『你好我好』における展示販売会（潜在的訪日客／消費者向けテストマーケティング）」の支援については、你好我好有限公司スタッフを加えた専門家チーム「商品選定&アドバイザリー委員会」を設置し、出品の選定を行います。

■「商品選定&アドバイザリー委員会」メンバー

【中川政七商店】
◇你好我好 代表 青木由香 氏

【日経BP総研　マーケティング戦略ラボ・研究員】
◇上席研究員：渡辺　和博（Hit Product 担当）
◇上席研究員：丸尾　弘志（Design 担当）
◇主任研究員：石井　和也（Hit Product 担当）
◇プロデューサー：加藤　芳男（Hit Product 担当）

◎你好我好への出展条件については、事務局までお問い合わせください。
◎上記委員会による協議、の結果、選外になる場合もございますので、予めご了承ください。

別紙〔7〕　まるごとにっぽん　概要

『まるごとにっぽん』は、浅草（東京都台東区）に2015年12月にオープンした、地方の魅力を体験できる商業施設です。全国各地の地産セレクトグルメを扱う店舗や、地方に伝わる伝統を活かして新しいモノづくりに取り組む店舗、全国の市町村が集まり、地域をPRする「おすすめふるさと」コーナーとコラボレーションをするサービス店舗など、約50店舗が出店しています。毎年約2,800万人の観光客で賑わい伝統文化が根付く浅草で、「真の地方創生の拠点」を目指し、日本のモノ・コト・ヒトの魅力を発信しています。

【本イベントへの参加事業者枠】10～15会議所程度（予定）

◎まるごとにっぽんへの出展は、販売手数料が発生いたします。予めご了承ください。

「ヒット商品育成サポート事業（技）」では、二年連続で『まるごとにっぽん』において消費者向けテストマーケティングを実施。1,330人（3日間合計）が来場し、商品への様々なニーズや反応を確認することができました。今年は年末のギフトシーズンに合わせて2日間で実施します。

別紙〔８〕商品改良・販路開拓コンサルティングを実施する専門家

コンサルティングを実施する専門家チームのメンバーは、日経BP総研　マーケティング戦略ラボに所属する研究員です。

なお、日程の都合やその他の事情によりコンサルティングに対応できない場合もございますので、予めご了承願います。

【専門家・日経BP総研　マーケティング戦略研究所・研究員】

◇上席研究員：渡辺　和博（Hit Product 担当）

◇上席研究員：丸尾　弘志（Design 担当）

◇主任研究員：石井　和也（Hit Product 担当）

◇プロデューサー：加藤　芳男（Hit Product 担当）

ご参考：日経BP総研　マーケティング戦略ラボ

ヒットを生み出すのが難しい時代を迎えています。これまでの「コストパフォーマンス」や「付加価値」といった差別化要因だけでは、生活者の心を捉えられなくなっているからです。日経 BP 総研 マーケティング戦略研究所は、激変するマーケットや消費トレンドを踏まえ、生活に深く根差した知見を基に、明日のヒットづくりを支援します。

ミッション：課題を探り、ヒット達成プログラムを提案、そして実行・サポート

市場・社会構造の変化や消費者ニーズの変化、トレンド予測を基に、目指すべき方向や可能性を分析し、次世代ヒットを生み出すためのロードマップをプロジェクトごとに提供する。

消費者視点からの市場トレンド分析と予測

消費者視点の立場から市場トレンドを把握し、顕在化させるとともに、将来動向を予測する。

ヒット商品、トレンドの創出を支援

市場動向の予測に基づき、トレンドの創出を支援。そのためのトレンド情報の提供や仕掛けづくりを実施。

事業のインキュベーション＆コンサルテーション

事業シーズ、事業機会の調査、探索、新規事業の構築を支援。

ヒット商品やトレンド情報の分析・発信

日経BP総研 マーケティング戦略研究所リポートのほか、研究員による講演、セミナーで専門性の高いトレンド分析を発信する。

マーケティング支援、戦略広報支援

日経BP社が保有するメディア、読者データベースを活用してマーケティング、広報活動をサポート。

ヒットを生み出す組織づくりをサポート

組織の風土を変え、イノベーションを生み出す組織づくりの提案、支援。