

# 静岡発フェアトレード商品をブライダルギフトに！円滑な創業も実現！

## 株式会社スリーパンズ(静岡県)

人と地球にやさしいギフトをテーマにフェアトレード商品販売のために平成27年3月に創業。日本初の試みとして寄付先が選べるサービスが付いたカップと、カップ&ソーサーの引き出物・内祝いギフトを全国に先がけ販売開始している。

### 1. 相談のきっかけ

相談者は学生時代に研究・実践の中でフェアトレードの経験がありそのビジネス展開に強い関心と意欲を持っていた。その後途上国出身の知人と協力者を得たことを契機に起業を決意したが、起業に関するノウハウは不足していた。

こうした不安を解決すべく当拠点の相談に至った。

### 2. 課題整理・分析

初めての創業ということもあり、事業資金調達からプロモーションの実施、協力業者の選定など、事業計画を一から詰めていく必要があった。

### 3. 解決策の提案

○資金調達の柱として創業補助金の活用を提案。静岡商工会議所と連携して当拠点がブラッシュアップを実施。

○セールスプロモーション策としては地元と首都圏での展示会、ビジネスマッチング等を案内。特に首都圏でのバイヤー向け展示会では当拠点SCOも同行し、魅せる展示手法について助言。またブライダルギフトとしての利用シーンの提案を行い、結婚式場紹介等の支援を実施。

○商品を収納する高級感ある化粧箱等を製作できる企業を当拠点から紹介。

## 4. 成果

○創業促進補助金については静岡商工会議所と当拠点が連携して計画書のブラッシュアップを行い、申請額おりの金額での採択を得られた。その結果、円滑に創業できた。

○補助金採択直後、商品の主な輸入先であるネパールに大震災が発生、事業の継続が危ぶまれた。円滑な輸入継続のために、資金調達と合わせ金融機関の紹介等のサポートも当拠点から受け、難局をしのぐことができた。

○実績のあるアイデア豊富な印刷業者とマッチングが実現し、センスのよい化粧箱を作成し様々な展示会へ臨んだ。その結果、展示会後には百貨店や大手のセレクトショップから引合いがあり継続取引できる手がかりとなった。

○特にブライダルギフトに関しては、引き出物の購入額の一部を、新郎新婦が指定した慈善団体へ寄付するマッチングギフト「お福分け」として商品が完成。

○こうした取組は、静岡発・日本初のスキーム、ということでニュース性もあるため、ニュースレターの作成・記者会見のセッティング等についてさらに当拠点からバックアップしたことで、複数のテレビ、新聞等に取り上げられるところとなった。



↑展示会での商品展示の様子