

独自の伝統技術を活かした新市場開拓への挑戦

株式会社 金壽堂 (滋賀県)

梵鐘(ぼんしょう=寺院の釣り鐘)の製造販売を行う。

1. 相談のきっかけ

- ・新会社を設立し、伝統技術を生かした風鈴やみやげ物等の新商品を開発し、ネット販売をはじめたことを考えていた。
- ・製作のための小型焼き釜の寿命が迫っており困っていた。
- ・取引金融機関に話したところ、当拠点への相談を提案され来訪。

2. 課題整理・分析

- ・既存事業の考え方や商習慣にとらわれず、しっかりしたマーケティング戦略を構築することが必要であった。
- ・焼き釜の入替え資金の調達課題。
- ・言葉では表しにくい良い音色と余韻をいかに伝えるか。視覚化、キャッチコピー、ネーミングが課題。
- ・海外への販売も視野に入れた事業展開も検討の余地がある。

3. 解決策の提案

- ・資金調達(施策紹介)
「しが新事業応援ファンド」などを活用して、焼き釜の入替え、新商品開発等の資金調達を提案。
- ・ネット販売
早期展開を図るため、「東急ハンズギャラリー」や「eBay(海外ネット販売)」などの既存の販売サイトへの登録を提案。
- ・海外向け英語版パンフレットの作成を提案



4. 成果

- ・当拠点に加え、滋賀県産業支援プラザ創業支援グループリーダーの助言も受け申請を行ったところ、「しが新事業応援ファンド」に採択された。
- ・風鈴と小梵鐘(大中小)は「思安和世の鐘」とネーミングし商品化。現在、販売サイトを構築中。
京都ではオリジナルデザインの小梵鐘の商談が具体化し、受注見込みである。
- ・サブコーディネーターの人脈から、ベトナム企業が日本の民芸品等の買い付けを検討しているとの情報が入り、現在サンプルと資料を提供し、反応を待っている状況。
- ・風鈴と小梵鐘(大中小)の日本語版、英語版パンフレットが完成。

