

コスプレ・オーナメントの造形化技術により販路開拓が実現

匠 工芸（兵庫県）

プラスチック樹脂加工技術を用いてサインほか店装等を手掛ける事業者。

1. 相談のきっかけ

- 相談者は、プラスチック加工技術を活かしてポップカルチャー分野へ販路拡大を希望。平成25年度後期の「ひょうご・神戸チャレンジマーケット」にも応募・採択されプレゼンを実施。新分野進出への足掛かりをつくった。
- プレゼンに続いて、具体的な事業展開につなげるべく、ひょうご・神戸チャレンジマーケット事業からの紹介により当拠点の存在を知り、販路拡大に向け相談に至る。

2. 課題整理・分析

- ポップカルチャーやコスプレなどの特殊分野は、極めて限られた特殊分野で、市場の拡がりや限定的であるため継続的な販路拡大は困難と分析。
- NCルーター用原稿のデータ化工程を経ず、エスキースから直接データ化する独自技術を用い、手描き微細の表現を立体的に再現化できれば他にはない強みとして販路拡大の可能性があると判断。また、製図データ化の手間と時間短縮による大幅納期短縮という顧客課題対応力も相談者のウリにできると判断。

3. 解決策の提案

- 新市場進出ということもあり、独自の強みに着目して、市場に活かせるターゲット仮説を組み立てるように助言。市場の拡がりや展望し、事業ドメインを「エンターテインメント分野」としてコスプレなど特殊分野も包含した概念とするよう提言。
- エンターテインメント分野およびイベントや店装分野のマーケティング仮説を提案。具体的には、自社が提供できるモノの発想からコト発想、さらにサービス発想へ着眼点を変えるよう提言。また、ニーズ側である顧客視点から自社の役割や提供価値を定義する必要性も説明。
- 近畿圏の舞台衣装、舞台装置、劇場、博物館、テーマパーク及び店装の造作など自社技術の独創性を訴求できる先へのアプローチも提案。

4. 成果



- コスプレ試作品によるプロポーザルが技術力と表現力の実証となり舞台装置やテレビ局造作を手掛ける企業からの受注に繋がった。エスキースどおりの完成品を素早く制作納品するという顧客課題解消への対応力が高評価となった。成約受注後も継続取引に至っている。
- これを実績事例としテーマパーク、イベント店装、映画制作、劇場ほかへのアプローチが開け、今後さらなる販路拡大が期待される。

< 同社の商品 >

