

独自技術を生かした販路開拓で エンタメ業界への参入が実現

売上
拡大

兵庫県よろず支援拠点

平成 20 年創業。プラスチック加工業を営む。「ワクワクや笑顔が生まれる”モノ”を本気でつくりたい！」をモットーに、看板やサインボード等に加え、コスプレグッズ（キャラクターのアイテム等）の制作も行う。

●会社名 匠工芸

●代表者名 折井 匠（おりいたくみ）
●住所 兵庫県高砂市荒井町日之出町 12-5
●電話番号 (079) 445 - 4500

1. 相談のきっかけ

持ち前の加工技術を生かし、コスプレ業界などのポップカルチャー分野に参入したい

相談者は、持ち前のプラスチック加工技術が生かせる新たな分野として、コスプレ業界などのポップカルチャー分野への参入を計画していた。ビジネスとしての可能性に期待を感じつつも、具体的な販路開拓、売上拡大策に関しては、進め方が分からなかった。その折、ひょうご・神戸チャレンジマーケット事業に参加した際、当拠点の紹介を受け、相談に訪れた。

2. 課題整理・分析

コアな需要に対応するための情報収集が課題
コスプレ業界にとらわれず、市場の再考も検討

コスプレ業界のマーケットは、コアな需要者層に対応するニーズが特殊で多様な業界であるため、直ちに参入することは難しいと考察。まずは、イベントへの参加等を通じて、さらなる情報収集を図る必要があると判断。

一方で、事業者の強みである「手書き原稿の微細な表現を再現できる独自技術」と「低コスト短納期」が生きる市場は、コスプレ業界以外にも存在するため、市場設定の再検討も有効と判断した。

3. 解決策の提案と実施

コスプレイベントに参加しての情報収集と
市場の再定義を提案

コスプレ業界への進出にあたり、まずは愛好家の集まるイベントに参加して情報収集を行い、事業化の感触を掴むことを提案。また、自社の強みを生かせる新規参入先の市場を、コスプレ業界を含んだエンターテインメント業界全体として捉え、舞台装置や劇場、テーマパーク等での需要可能性を探ることを提案。



折井代表

コスプレイベントで商品を展示し、情報収集を実施
舞台装置や小道具のメーカーへ技術力をアピール

コスプレイベントで自社製品の展示を行い、参加者から情報を収集した。またエンターテインメント市場の開拓に向け、SCO から紹介を受けた、舞台装置や小道具を手掛ける企業へ自身の技術力をアピールし、取引の可能性を探った。



コスプレイベントでの展示の様子
プラスチック加工で作成した剣などのグッズを展示した。
参加者からの反応はよく、事業化の手ごたえをつかんだ。

4. 支援の成果

舞台装置メーカーから、受注を獲得し、
エンターテインメント業界への参入が実現

舞台装置メーカーとの商談の結果、コスプレイベント用の試作品で見せた技術力が評価され、継続的な受注を獲得し、エンターテインメント業界への参入が実現した。現在、テーマパークやイベント店装等に営業活動をしつつ、コスプレ業界の情報収集を継続している。

相談者の声

支援をうけ、エンターテインメント業界への参入が実現した。私は、ものづくりには自信があるが、ビジネス上の判断や、販路拡大は分からないことが多く、今回の助言は、私が一番必要とする部分を補ってもらえた。

支援のポイント

相談者は、コスプレ業界のみを対象としていたが、自社の強みで提供できる「コト」を中心に考えることで、市場を大きな枠で捉え、エンターテインメント業界を対象とする方針で支援をしたことが、スムーズな新規参入を実現した要因と考える。