

5 株式会社インターフォート [繊維工業]

「感染予防マスク・防護医療ガウンの生産体制構築及びECサイトの構築」



事業概要

従前からのスポーツウェア等の製造に加え、CAD.CAM を生かした立体裁断を用いた、緊急事態に対応するための洗えるマスク及び防護医療ガウン（アイソレーションガウン）の生産体制を構築。専用マシンを購入し、品質の向上及び生産体制の増強を行った。

また、店舗販売を基本とした商流であったが、必要とするところに早急かつ安全に提供できることを目的に、新しい生活様式への対応及び感染症予防対策として、EC サイトを構築し非接触型による販売形態の一つとした。



作成したECサイト



専用マシンでの作業風景

事業実施による成果

専用マシン等の設備が整ったため、感染予防マスク・防護医療ガウンの生産体制が強化された。また、本事業によるマスクとガウンの提供は感染症予防対策としての地域貢献も見込まれる。

ECサイトは、これからの自社を支える販売コンテンツとして期待される。これまでの販売商流は卸売のみでWEB上での販売活動は行っていなかった。ECサイトを効果的な販売手法とするためには一定の認知度が必要となるため、SEO対策（検索エンジン最適化）等を行うことで利益確保、非接触型のビジネスモデルとして展開を狙う。

自社ブランドはプロスポーツ界での採用実績もあるため、ECサイトを通じた自社の知名度アップを図ることで、安定した雇用維持拡大も目指している。

Point

コロナ禍のニーズに対応するため、新たに防護医療ガウン等の生産体制を構築するとともに、非対面での販売を実現するECサイトも構築。生産から販売までを通して、コロナ禍での事業環境の変化に対応した好事例。

事業者情報

代表者名：代表取締役 北本 博昭
所在地：奈良県奈良市富雄北1-2-14
業種分類：繊維工業
事業内容：スポーツウェア等の開発・製造業
会社HP：<https://inter-fort.co.jp/>



10 錦光園 [その他の製造業]

「オンラインと実体験の組み合わせによる新しい体験型商品の開発」



事業概要

製墨業における自社の製造技術と、産業観光業での実績やノウハウを活かした、業界初の「オンラインと実作業の組み合わせ」による新しい体験型パッケージ商品を作り顧客に提供。これまで行っていた工房での対面式産業体験を、非対面式のオンラインによる体験が出来る環境を整えるとともに、オンラインでの墨作り体験を可能にする体験キット一式の作成、告知宣伝用にWEBサイトでの専用ページの作成など、顧客へのアプローチがすぐに出来る体制を整えた。

新しい商品の購入・体験を通じて、地元の伝統産業である奈良墨への理解を深めて頂きながら、顧客との活発な相互コミュニケーションを図っていくことで、新たなファン作りによる新規販路開拓を目指していく。



オンラインと実作業を組み合わせた新しい体験型パッケージ商品

事業実施による成果

新しいパッケージ商品の利用者はほとんどが県外遠方からであり、まさにオンラインならではの特性が出ていた。内容の作り込み、自宅での落ち着いた空間での体験の為、利用顧客の満足度はいずれも高く、その後のコメントやアンケートでも非常に高い評価を得ている。

非対面式とはいえ、そのほとんどがマンツーマンで顧客と接する機会につながる為、密なコミュニケーションを取る事が可能となり、結果その後の取引につながるケースも散見されたのは副次的な効果。また利用者実績以上にメディア受けがよく、複数のメディアに取り上げられたことにより確実に工房や本取組の告知につながったと思われる。



体験型パッケージ商品告知用の専用WEBページ

Point

対面型の体験コンテンツを、非対面型でも体験できるコンテンツとして進化させ、オンラインによる墨作り体験を提供。伝統工芸と産業観光の領域にデジタル技術を掛け合わせ、新たな顧客の開拓等を実現している。

事業者情報

代表者名：代表 長野 佳晃
所在地：奈良県奈良市三条町547
業種分類：その他の製造業
事業内容：奈良墨の製造販売
会社HP：<https://kinkoen.jp/>



12

株式会社呉竹 [その他の製造業]

「国内オンライン型新規販路開拓事業と中国・ロシアへの新規参入」



事業概要

液体墨や筆ペンを中心とした筆記及び描画用筆記具等について、国内での売上確保のため、新商品案内・商談から受注までをWEB上で完結できる一気通貫型システムの開発を行い、非対面型ビジネス体制を確立。また自社営業が店舗へ訪問することでしか対応できなかった売り場のメンテナンスを販売店様に簡単に行っていただけるように汎用性の高い什器を製作する。

海外市場については、国内売上減少をカバーするためにさらなる市場確保に向けて、EC化が進んでいる中国・ロシアへの参入と販売体制の強化を目指す。



汎用什器

事業実施による成果

「BtoBインサイドセールスシステム(成約可能性に応じた営業プロセス)」の導入と店頭メンテナンス可能な汎用什器の導入により、非対面での営業活動(既存の営業活動に加えた新規販路開拓)が可能な仕組みを整え、稼働を開始した。新商品の受注にもつながっている。

中国市場については中国語版のWEBサイトを構築しブランディングのための継続的なコンテンツ掲載を行っている。WEBサイトでは職人の技術力を訴求した画像の撮影を行い、他国向けの訴求にも発展できる可能性を見出した。

ロシア現地のECプラットフォームの分析とマーケティングリサーチにより、日本商品がまだほとんど流通していないということ、ECで日本商品を購入するユーザー層が明らかになった。そして日用雑貨(ステーショナリー)の需要が大きく日本商品への高い信頼感があるとわかり、自社商品の販路開拓可能性はあると判断。ニーズのある層に向けて商品を選定し、各プラットフォームで販売準備を整えることができた。

BtoBインサイドセールスシステム、
中国向けWEBページ

Point

BtoBインサイドセールスやWeb展示会システムの構築、ECを活用した中国及びロシアの海外市場開拓など、コロナ禍で求められるデジタル技術を活用した非対面、非接触な販路開拓で売上回復を図った事例。

事業者情報

代表者名：代表取締役 山際 義敬
所在地：奈良県奈良市南京通町7-576
業種分類：その他の製造業
事業内容：墨、書道用品、文具ペン等の製造販売
会社HP：<https://www.kuretake.co.jp/>



13 御所薬舗株式会社 [化学工業]

「WEB海外展示会への出展による新販路開拓及び新商品開発」



事業概要

新規案件数の減少及び既存商品の売上減少のリスクを回避すべく、WEB海外展示会に出展し、海外への販路開拓とメイドインジャパンの普及、また自社内においてコロナ禍でも競争力のある新製品開発を目指した。

コロナ対策及び多品目を確保できるための倉庫改修、ウィズコロナ時代における新規製品の作る技術力の強化、分析力の強化、リモート促進の取組に邁進することでコロナに負けない会社体質を作る。



モンゴルで販売される製品



オンライン展示会出展画面

事業実施による成果

WEB海外展示会への出展を見据え、新規医薬品を申請するため、フーリエ変換赤外分光光度計 (Fourier transform infrared spectrometer: 以下 FTIR) を導入。医薬品の新規申請において試験法の確立が大きなハードルであったが、FTIRの導入により、新規医薬品の強心薬の承認に必須の試験法かつ新様式の試験法を行えるようになり、開発研究の技術革新に成功。また、異物混入などの成分同定など、今まで外部試験委託だったものを自社で試験できるようになり試験分析技術が躍進した。さらに、印字逸脱防止機械設置により、逸脱防止などの信頼性を高めることもできた。

オンライン海外展示場への出展が実現し、世界各国からWEBオンライン展示場を通じた問合せや本発注をいただいている。

Point

新製品開発に加え、海外のオンライン展示会を積極的に活用することにより、世界各国から問い合わせを多数獲得、成約にも至るなど、ウィズコロナ時代におけるコンタクトレスでの海外販路開拓という学び多き事例。

事業者情報

代表者名：代表取締役社長 瓜阪 光章
所在地：奈良県御所市1207番地
業種分類：化学工業
事業内容：医薬品、健康補助食品、化粧品製造
会社HP：<http://www.goseyakuho.co.jp/>



23

株式会社堀内果実園 [農業、食料品製造業]

「手作りキットのレシピ開発とネット販売。作り方動画配信。」



事業概要

外部委託による「クラフトサングリアキット(サングリアと漬け込み用瓶とのセット)」の開発を行い、商品化を行った(サングリアとサングリアに合う料理のレシピ作成、パッケージデザイン等)。

この商品をPRすべく、WEB広告(InstagramやFacebook、インターネット広告等)、YouTubeによるサングリアキットを使用した動画配信、商品撮影等を行い、届いてすぐ作ることができる魅力をアピール。

「ステイホームシリーズ」として「干し柿キット」や「かりんシロップキット」を案内するWEBページを作成した。



各SNSにおける販促



ステイホームシリーズの手作りキット

事業実施による成果

今まで進めることが難しかったWEBによる販促を大いに活用したことで、今後の販売戦略方法の方向性が見えてきた。動画配信や写真撮影等を自社で行えるようになることで、こめまに更新を行い、お客様が飽きることのない販売戦略を進めていく。店舗での物販販売も継続しているので、WEBへ誘導案内することにより相乗的に売上に繋げることができている。

Point

コロナ禍をチャンスと捉えて、自宅で楽しむ、誰でも作れる果物いっぱいのサングリアや干し柿等の手作りキットを商品化。作り方の動画配信やオンラインパーティも組み合わせ、体験を重視した商品開発の好事例。

事業者情報

代表者名: 代表取締役社長 堀内 俊孝
所在地: 奈良県五條市西吉野町平沼田1393
業種分類: 農業・食料品製造業
事業内容: 果実農家。果実加工品の製造、販売、直営カフェでの直販
会社HP: <https://horiuchi-fruit.jp/>



26

やまとびと株式会社 [印刷業]

「奈良の魅力発信オンラインツアー・オンライン講座実施業務」



事業概要

奈良好きの方や歴史好きの方に向けて奈良の魅力を発信するオンラインツアー・オンライン講座を実施。オンラインツアーと講座の企画制作はリアルツアーでの旅行企画を行っているスタッフが講師（神職、僧侶含む）と相談し企画を作成した。

持続可能な地域の開発に寄与することを目的とし、参加者にはツアー・講座の企画に関わる地域のお土産を送り、地域経済の活性化と認知度の向上に努める。

集客はSNSの活用を中心とし、FacebookなどのSNS上の自社アカウントフォロワー約1万人に対してPR告知を行った。あわせてYouTubeチャンネルを開設し、過去に実施したオンライン配信の冒頭数分の動画を公開するなど、さらなる集客に努めた。



ライブ配信の募集ページ



新たに導入した機器の使用写真

事業実施による成果

オンライン配信により約350件の注文があり、その内8割が県外からであった。奈良の魅力発信に加えて新規顧客の獲得にも活用できている。直接的な売上は現時点では少ないが、顧客リストの作成に役立っており、アフターコロナの旅行事業の見込み客となると考えている。

現在のコロナ禍の状況では難しいがオンライン配信で行った企画内容を自社の旅行事業の企画開発に活用し、今後はリアルツアーに反映できると考えている。

また、新規事業を進めることで社員のモチベーションの向上にも役立っている。本事業におけるオンライン配信の活動を新聞社にも取り上げていただき自社広報にも寄与する成果となった。

Point

フリーペーパー事業や旅行業のノウハウを活かして、奈良の魅力を発信するオンラインツアー、オンライン講座を提供。コロナ禍で注目されたオンラインツーリズムに活路を見出し、新規顧客の開拓を図っている。

事業者情報

代表者名：代表取締役 堀井 清孝

所在地：奈良県桜井市戒重339-3

業種分類：印刷業

事業内容：フリーペーパー、チラシなどの印刷。旅行サービスの提供

会社HP：<https://yamatobito.co.jp/>

