

大阪市魅力発信事業 成果レポート



事業のねらい

大阪・関西万博の開催、カジノを含む統合型リゾート施設(IR)の誘致など、ツーリズム産業のさらなる活況が期待される大阪。その大阪にはまだまだ広く知られていない魅力ある商品やサービスがあります。当事業ではツーリズム関連の個性ある商品・サービスを提供する18社が、研修会・個別面談を通して商品・サービスをブラッシュアップさせ、「ツーリズムEXPOジャパン2019 大阪・関西」(以下、ツーリズムEXPO)に合同出展し、取引先の開拓およびテストマーケティングを行うことで、大阪の魅力を国内外に広く発信することをねらいとしています。

大阪市魅力発信事業のフロー

1 コンサルタントによるヒアリング面談

中小企業診断士であるコンサルタントによるヒアリング面談を実施。各企業の強みや現状の課題整理、展示会で最も訴求したい点の確認をしながら「出展の目的」を明確にし、準備にいかしました。

2 個別面談&合同研修

出展の目的を達成させるため、また参加企業がチームとして切磋琢磨するために、合同研修や個別面談を重ねました。ターゲットの設定やアプローチ方法、展示会での営業ロールプレイング・展示会後のフォロー・海外に向けたSNS発信方法などについて、コンサルタントから具体的なアドバイスがありました。



3 ツーリズムEXPO当日

企業間のマッチングを目的とした業界日は、数多くの国内外のバイヤー(旅行代理店や地方自治体、観光協会など)と商談。消費者が来場する一般日は、着付けやオリジナル鞆作りの体験サービス、ブース内及びツーリズムEXPO全体のステージで商品・サービスのプレゼンテーションを行いました。

4 コンサルタントとの振り返り面談

ツーリズムEXPO出展を通して得た気付きや、バイヤーとのネットワークを今後のビジネスへどういかすかを、コンサルタントと確認しました。

5 成果報告会兼交流会

大阪のツーリズム企業との情報・意見交換や新規パートナー探し、コラボレーションのきっかけを目的とした成果報告会兼交流会を開催。

大阪市魅力発信事業を振り返って

アットジャパン プランニング株式会社



事業内容 外国人人材の職業紹介/
登録支援機関/医療ツーリズム



合同研修・個別面談で得たもの

事業内容をわかりやすく伝える方法や信用の築き方など、具体的に指導していただくことができました。また、困ったときにはコンサルタントの方に相談できる関係を構築できたので、安心につながりました。

ツーリズムEXPOでの反響

医療ツーリズムに対しては複数の大手旅行会社が興味を示してくださり、ビジネスチャンスがあると感じました。人材紹介事業については展示会でのステージで発表させていただき、多くの方にPRできました。

今後の展望

医療ツーリズム、人材紹介事業ともに今後の発展につながりそうなネットワークができたので、このチャンスを活かしたいと思っております。当事業に参加して信用も得たため、自信を持って営業を強化していきます。

株式会社 グローバルプラスト



事業内容 訪日旅行者向け
着地型ツアーの企画、ガイド



合同研修・個別面談で得たもの

コンサルタントの方から「中小の旅行会社とのパイプづくり」という具体的な目標を設定していただき、課題が明確になりました。また、合同出展した17社と仲間意識を持って当日に臨むことができました。

ツーリズムEXPOでの反響

海外のエージェントをはじめ多くの方と名刺交換をすることができ、わかりやすくパッケージ化されたツアーへのニーズが高いことがわかりました。また、今後協業できそうなガイドの方ともパイプができました。

今後の展望

プロモーションの知見も得ることができたため、集客により注力します。また魅力あるコンテンツの発掘にも力を入れます。創業時よりも確実に成長を実感しているので、収益構造も精査し、さらなる飛躍をめざします。

株式会社 コストジャパン



事業内容 意匠登録取得済包丁



合同研修・個別面談で得たもの

このような展示会に出るのは初めてだったため、商談の流れやブースでの対応などを教わることでできたのは有益でした。手渡しのチラシを用意しておくことなど、基本的なことをひと通り理解できました。

ツーリズムEXPOでの反響

包丁の形が珍しいので、足を止めて見てくださる方が多くいらっしゃいました。特長や使い方を説明すると「なるほど」と興味を持っていただき、魅力的な商品であることを改めて感じました。

具体的な成果

60社ほどの企業様とご挨拶し、「店で取り扱う検討をしたい」「ホテルで使用したい」などの声をいただいた他、製造現場への見学の要望もありました。最終的には11社とさまざまな商談を進めています。

テンセンス 株式会社



事業内容 クッキーカップ「エコプレス」の
製造・販売



ツーリズムEXPOでの反響

「面白い」と手に取ってくださる方が多く、認知度を高めることができました。有名なテーマパークの方からは「お土産にできないか」という相談もいただき、今後の可能性を広げることができました。

具体的な成果

2025大阪・関西万博について情報収集しようとするところ、大阪観光局の方とお話することができ、「大阪MICEカタログ」のケータリング情報欄に弊社の出張パリスタを掲載することができました。

今後の展望

現在、グルテンフリータイプの商品を開発中なので、商品化すれば海外展開を強化していきたいと思っております。また、カップだけでなくスプーンなどへの展開もめざし、利用シーンを広げていきたいと考えています。

株式会社 toraru



事業内容 体が移動しない移動サービス
「GENCHI」



ツーリズムEXPOでの反響

前半の業界日ではマッチングを通じて複数の企業や観光協会とコネクションを築くことができました。普段は出会うことが難しい決裁権を持つ立場の方と直接お話をできたため、貴重な機会となりました。

具体的な成果

ある地方の観光協会と、共同で実証実験を始めることになりました。現地と大阪市内をつなぎ、きれいな自然や名所を市内から遠隔で楽しむという内容です。サービスの普及に向けて一歩前進できたと思います。

今後の展望

弊社のサービスは、移動ができない方に、行方のライブストリーミングと行動指示による疑似移動体験を提供するものです。今回、その必要性を改めて実感したため、多場面での実用化に向けて歩みを進めていきます。

株式会社日本医療 通訳サービス



事業内容 遠隔医療通訳サービス
「Medi-Call®」



合同研修・個別面談で得たもの

ツーリズムEXPOの一般日の有効な活用手法について、コンサルタントにアドバイスをいただき、海外での困った経験に関するアンケート調査に注力した結果、今後の事業展開に役立つデータを取ることができました。

ツーリズムEXPOでの反響

自治体、海外エージェント、旅行会社、ホテル、商業施設、メディカルツーリズム事業者など、100社以上の企業とコネクションを築くことができ、大きな収穫となりました。そのうち数社と具体的な商談も進んでいます。

今後の展望

一般日のアンケート調査では、海外旅行先での困りごとや対処法、事前の情報収集源などについて有益なデータを得る事ができました。それらを活用し、さらにサービスに付加価値をつけていこうと考えています。

サンワード 株式会社



事業内容 鞆・袋物の企画、製造販売



▶ 合同研修・個別面談で得たもの

コンサルタントから「一般日にブースでポーチづくりのワークショップを実施しては」との提案を受け、準備しました。当日は予想以上に人気で、新たなサービス展開の可能性を見出すことができました。

▶ ツーリズムEXPOでの反響

ある出版社がポーチへの写真プリントに興味を持ってくださり、市場調査を兼ねて出版社主催のイベントへの出品が決まりました。また、漢字をプリントしたポーチに海外の方が高い関心を示していたのが印象的でした。

▶ 今後の展望

漢字プリントのポーチが海外の方から人気だったことを受け、難波の百貨店で販売することになりました。好調であれば京都をはじめ、人気観光地の土産物店などにも販路を広げようと考えています。

株式会社 SceneryScent



事業内容 夢と感動の記憶を作る“香り”演出



▶ ツーリズムEXPOでの反響

商談マッチングで複数の旅行会社と接触し、イベント演出やツアーのテーマに沿った香りグッズの開発などについて意見交換できました。採用につながるよう引き続きフォローしていきます。

▶ 具体的な成果

海外の方も、弊社の香り演出の機器は見たことがない様子だったので、ビジネスチャンスがあると感じ、後日、IRが盛んな地域への市場調査を実施。海外展開に向けて有益なデータを得ることができました。

▶ 今後の展望

AIを活用して2次元キャラクターの香りを作り出すサービスを開発してきましたが、このツーリズムEXPOでプロトタイプを示すことができました。引き続き、実用化に向けて開発、改良を進めたいと思います。

Japan Exploration Tours JIN 仁-



事業内容 日帰り体験ガイドツアーの企画



▶ 合同研修・個別面談で得たもの

本格的な展示会に出るのは初めてだったため、現場での対応や、交換した名刺の整理術、フォロ-営業のやり方などを教わったのは非常に有益でした。また課題だったWEB戦略について学べたことも大きな収穫でした。

▶ ツーリズムEXPOでの反響

当初の目的だった海外エージェントとは、商談マッチングの場でコネクションを築くことができました。意外な成果として、体験コンテンツや地域振興の施策を求める国内の宿泊業者とのつながりもできました。

▶ 具体的な成果

中国のエージェントと、家族向けのツアー用にコンテンツ提供の話を進めています。複数の旅行会社に対して視察ツアーを実施。エジプトや中国などのエージェントと強固なネットワークを築くことができました。

株式会社ビジネス リンク ヤマト



事業内容 観光地の魅力を360度画像で伝えるVR絵はがき



▶ ツーリズムEXPOでの反響

ブースには地方自治体や観光協会などを中心に50~60件ほどの来訪があり、有意義な意見交換ができました。一般日に行ったVR体験も好評で、弊社のサービスを具体的に知っていただく良い機会となりました。

▶ 具体的な成果

当日は30社ほど具体的な商談をさせていただき、うち9件は継続的に商談を進めています。また、VRやARなどの技術導入に関する自治体の課題を具体的に知ることができたのは非常に大きな収穫でした。

▶ 今後の展望

自治体の方とお話をする中で、これから「日本遺産」と「ジオパーク」が有望なビジネスターゲットになると感じました。これらの登録件数の増加に伴い、360度映像の活用チャンスも増えると期待しています。

平井木工挽物所



事業内容 職人の手づくりによる木の万年筆



▶ 合同研修・個別面談で得たもの

SDGsについて知ることができ、私たちの商品を「木材の再利用」というエコの観点でアピールできるのでは、という視点を持つことができました。また、インバウンド向けのSNS施策も学ぶことができました。

▶ ツーリズムEXPOでの反響

一般日には多くの方に来訪いただき、後日、百貨店の催事でお買い上げいただいた方もいました。また、海外の旅行会社から体験ツアーの要望があり、実現は難しいもののニーズがあることがわかりました。

▶ 今後の展望

今回のように、手に取って見る機会があれば商品に興味を示される方は多いので、このような場を増やしていきたいです。特に海外では人気があるので、海外展開に力を入れていきたいと考えています。

有限会社プリーズ



事業内容 ミニチュアガラス細工の企画、製造販売



▶ 合同研修・個別面談で得たもの

個別面談では会社の事業や歴史を文章で説明するステップがあり、自社を客観的に振り返る良い機会になりました。また、コンサルタントの熟意と一緒に出展する17社の想いに触れたことも刺激になりました。

▶ ツーリズムEXPOでの反響

業界日には、人気の観光施設とつながることができ、具体的な商談も進みました。後半の一般日には、展示商品を見て足を止めてくださった方に注文書をお渡し、後日購入につながることができました。

▶ 具体的な成果

観光施設との商談はスムーズに進み、お土産として取り扱っていただくことに。その後、1か月ほどで納品まで済ませることができました。新規取引がこれほどスピーディに進んだのは予想以上の収穫でした。

株式会社 創美JAPAN



事業内容 ハラル認証取得の水性ネイル



▶ ツーリズムEXPOでの反響

ブースに来訪された方からは「こんなネイルがあるのは知らなかった」「どこで売っていますか?」という反応をいただき、水性ネイルがまだまだ浸透しておらずビジネスチャンスがあることを実感しました。

▶ 具体的な成果

現在、複数の企業と具体的な金額交渉やOEMの検討を進めており、新しいビジネスチャンスにつながっています。また別の方からは看護師をターゲットにした新たなブランド戦略のご提案もいただいています。

▶ 今後の展望

今回、来訪者の反応を見て「ハラル認証」の価値を改めて実感しました。ツーリズムEXPO後、中近東へ進出している商社とコネクションができたこともあり、ハラル商品の販売に力を入れていこうと思います。

ダゼロ株式会社



事業内容 水上タクシー、リバー&ペイクルーズの運営



▶ ツーリズムEXPOでの反響

主に国内外の旅行会社、オンライン旅行会社、メディアなどと多数のコネクションを築くことができました。ブースでは道頓堀のナイトクルーズをVRゴーグルで体感していただき、船の魅力を伝えることもできました。

▶ 具体的な成果

婚活事業を行う企業や海外の旅行会社と具体的な商談を進めています。また堺市、堺観光コンベンション協会とは、大阪市と堺を結ぶクルーズの実現に向けた話を進めており、非常に大きな収穫となりました。

▶ 今後の展望

今回の出展で、事業目標の実現に有益な企業や機関とのコネクションを数多く築くことができました。これをいかし、大阪、堺から淡路島、瀬戸内までカバーする航空および海上交通の実現をめざします。

株式会社 チャチャモ



事業内容 子供のための日本文化体験&託児事業



▶ 合同研修・個別面談で得たもの

展示会で配布する資料や、ブースに貼る告知物の文言などについてコンサルタントから具体的なアドバイスをいただき、当日にいかすことができました。一緒に参加した仲間との出会いも刺激になりました。

▶ 具体的な成果

体験コンテンツの開発を模索している中国のオンライン旅行会社とつながることができ、提携に向けた話が進んでいます。他にも複数の旅行関連企業が事業内容に興味を持ってくださり、託児サービスのニーズがあることを確認できました。

▶ 今後の展望

国際的な学会や会議で来日した方のお子様を対象に、日本文化を体験する出張託児サービスを考えています。医者・看護師の会議等、女性に参加するイベントでの利用を考えており、関係者へのアプローチをしています。

株式会社 ボーダレス



事業内容 海外視点をいかしたSNS発信、集客支援



▶ ツーリズムEXPOでの反響

自治体や観光協会、宿泊施設、交通系企業など100社ほど名刺を交換しました。どこも「海外向けに情報を発信したいが、方法がわからない」という悩みを持っており、ビジネスチャンスがあると実感しました。

▶ 具体的な成果

東京や名古屋の複数の鉄道会社へプロモーションの提案を行っており、次年度の予算化に向けて検討していただいています。同様に2社のホテル系企業へも提案中で、取引先の拡大が見込めそうな状況です。

▶ 今後の展望

観光資源はあるものの、予算などの問題で効果的なプロモーションができていない地方の市町村に対し、弊社が運用する海外向け観光サイトやSNSアカウントを活用した情報配信サービスを提供したいと思っています。

株式会社 ボクシーズ



事業内容 予約管理システムなどの構築・海外集客支援



▶ 合同研修・個別面談で得たもの

コンサルタントから弊社の事業を客観的に評価していただいたことで、自社の強みを改めて認識することができました。また、共同出展する17社の方々とは何度もご一緒したことで知見を広げることができました。

▶ ツーリズムEXPOでの反響

デジタル化が進んでいない企業や自治体の多くが「依頼できるパートナー企業との出会いがない」という悩みを抱えていることを再認識し、そこに弊社が入り込むことで事業拡大につながると実感しました。

▶ 今後の展望

ツーリズムEXPOでは海外ネットワークの重要性を実感しました。弊社も海外への委託でシステム構築などを行っていますが、このような展開をさらに広げて通販などの分野にも事業を広げたいと考えています。

堀内鏡工業 株式会社



事業内容 独自開発の鏡「ナビュア®ミラー」の製造・販売



▶ 合同研修・個別面談で得たもの

展示会でのアイキャッチの作り方、足を止めてもらう方法などを具体的に教わったほか、海外マーケットやインバウンドの傾向などは有益な知識となりました。自社を紹介するワークショップも新鮮でした。

▶ ツーリズムEXPOでの反響

一般日は、弊社のSNSをフォローした方にミニ鏡をプレゼントするキャンペーンを行い、400個の鏡がすべてなくなりました。ブース来訪者は、一般的な鏡と弊社の鏡が映す色の違いに驚いており、商品を知っていただく良い機会になりました。

▶ 具体的な成果

ホテルなどの宿泊業者や、宿泊業者にアメニティを卸している商社の方が弊社の鏡に興味を持ってくださいました。現在、ホテルの備品やアメニティグッズとしての商品供給をめざし、商談を進めています。

ツーリズムEXPOジャパン2019 大阪・関西当日の様子

ツーリズムEXPOは「世界の観光をリードする」イベントとして、観光に関わる幅広い分野の事業者が集結する総合観光イベントです。

2019年は10月24日(木)から10月27日(日)までの4日間、インテックス大阪で開催されました。24・25日はBtoBの商談メインの業界日、26・27日は一般消費者を対象にした一般日で構成されています。

【主催】公益社団法人 日本観光振興協会、一般社団法人 日本旅行業協会(JATA)、日本政府観光局(JNTO)



ツーリズムEXPO 実績 (公式HPより)

日付	人数
10月24日(木)	19,933人(業界日)
10月25日(金)	28,375人(業界日)
10月26日(土)	51,173人(一般日)
10月27日(日)	51,618人(一般日)
合計	151,099人

大阪市魅力発信事業 実績 (参加社18社の合計数)

商談数 (業界日)	547件 <small>※内181件は事前アポイントメント マッチングによる商談件数</small>
名刺交換数 (業界日)	1,070枚
体験サービス参加者 (一般日)	114名

大阪の中小企業をつなげて、新しいビジネスへ!

本事業では、ツーリズムEXPOにおける国内外のバイヤーとの商談や、一般消費者との出会いを通じて、大阪の魅力ある商品やサービスを多くの方に知っていただき、「大阪にはこんな面白い企業があったのか!」という声を多方面からいただきました。また「観光都市としての大阪の魅力を再発見できた」というお声も頂戴しています。

ツーリズムEXPOへの合同出展後も、参加企業の成果事例をWebサイト及びSNSや企業を対象とした報告会を通じて広く発信することで、中小企業のインバウンド・ツーリズム産業への挑戦・参入というマインドの共有を図りました。また、報告会や交流会による企業同士の繋がりが、大阪の中小企業に新しいビジネスを生み出しています。

大阪市魅力発信事務局

実施期間 2019年4月15日～2020年3月31日

この事業は、大阪市より委託を受けた
公益財団法人大阪産業局／一般財団法人大阪国際経済振興センター／サクラインターナショナル株式会社
にて構成される大阪魅力発信コンソーシアム共同体が運営しています。