

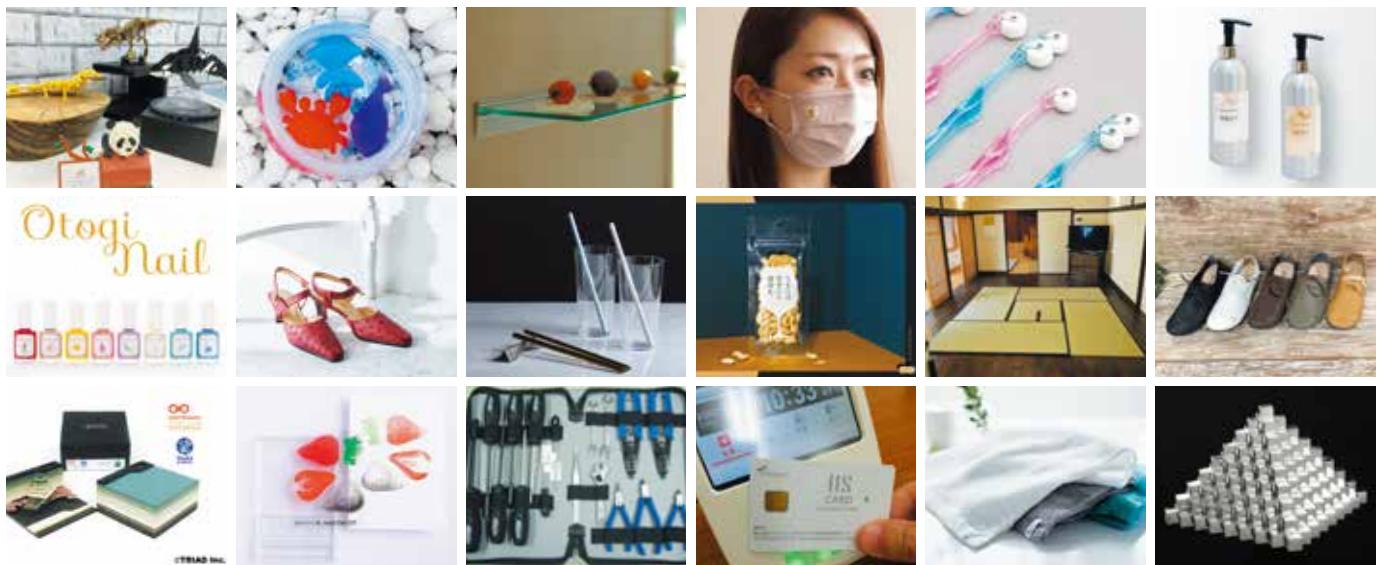
# 大阪市魅力発信事業 成果レポート

大阪市の魅力発信局

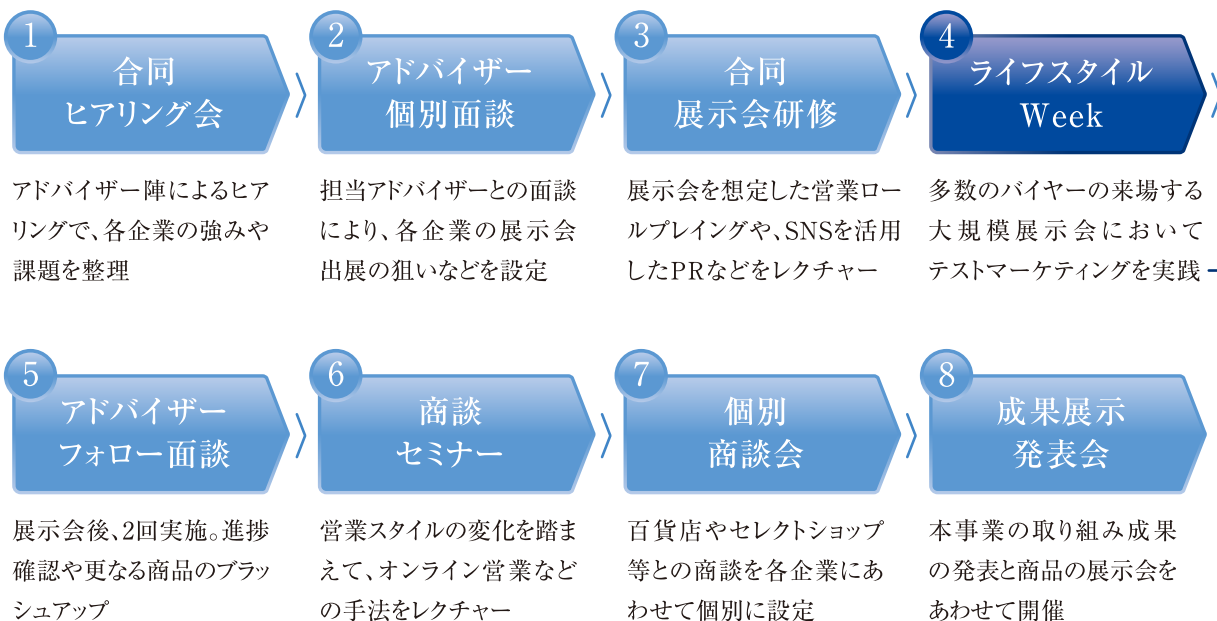
Osaka-city  
Truly great products EXpand



## 2021



## 大阪市魅力発信事業のフロー



### 第2回 ライフスタイル Week【関西】について

令和3年度は、雑貨・文具・ファッション・美容・インテリア・食器・サステナブルなどの8つの展示会で構成され、2021年9月29日(水)～10月1日(金)にインテックス大阪にて開催されました。

(主催/RX Japan株式会社)



#### ライフスタイル Week【関西】2021 実績 (公式HPより)

日付	来場者数
9月29日(水)	2,502人
9月30日(木)	2,375人
10月1日(金)	2,657人
合計	7,534人

#### 大阪市魅力発信事業 実績 (参加企業18社の合計数)

商談数	324件
名刺交換数	2,011枚

# 大阪市魅力発信事業を振り返って

## 株式会社ウラノ



### 事業内容

スーパーリアルな  
3D立体ペーパーパズルの製造・販売



#### ▶ 合同研修・個別面談で得たもの

販路拡大が第一の目的でしたが、代理店・直営店・ネット通販と複数の販路を開拓する中でバラバラに動くのではなく、相乗効果上がるような販売戦略を提案していただくなど、多くの助言をいただきました。

#### ▶ ライフスタイル Weekでの反響

代理店業者の方との商談に加えて、インターネット通販をされている方々からも取引のご要望をいただくことができました。法人企業だけでなく、個人で通販を手がけている方が多かったのは新たな発見でした。

#### ▶ 具体的な成果

イベントやオリジナルグッズをコーディネートされている企業様からご発注いただきました。また、日本全国の観光地のお土産物を取り扱われている業者の方から、オリジナル商品のご依頼もいただきました。

## 株式会社 M&Cテクノロジー



### 事業内容

知育玩具「うーたーぶにぶに」  
の企画・販売



#### ▶ 合同研修・個別面談で得たもの

動きのあるディスプレイ方法や展示物の効果的な配置、照明の位置などを細かく教えていただきました。また展示会前の告知から開催後のメールでのフォローなど、一連のスケジュール管理も学ぶことができました。

#### ▶ ライフスタイル Weekでの反響

チラシを2,000枚、エコバッグを1,000個用意しましたが、すべて配布することができました。名刺交換も毎日約100枚に上り、実際に商品に触れて興味を持ってくださる方で常に大盛況でした。

#### ▶ 具体的な成果

百貨店や大手ショッピングモールの方から高評価をいただき、催事出展を行ってほしいというご依頼をいただいています。OEMのご相談など新しい商品展開に向けたオファーもいただいています。

## 株式会社 久宝金属製作所



### 事業内容

アルミ装飾棚受、インテリア棚受  
レールシェルフの製造・販売



#### ▶ 合同研修・個別面談で得たもの

効果的な展示方法や一般ユーザーへのアプローチ方法を教わり、初めて挑戦するジャンルの展示会でも安心して臨めました。展示会後の面談でも、今後の出展に向けてより良い訴求方法について助言いただきました。

#### ▶ 具体的な成果

複数の企業様に見積りを提出し、購入をご検討いただいている他、自宅用にレールシェルフのサイズオーダー品をご検討されている方もいます。また、業務用の治具の製造や共同開発のご相談もいただいています。

#### ▶ 今後の展望

レールシェルフの棚板に使う新たな素材の開発や、今回つながりができた企業様との共同開発に力を入れていきます。また金属素材の特注などにスムーズにお応えるため、WEBサイトも充実させていきます。

## 竹新製菓販売 株式会社



### 事業内容

SDGsに貢献する菓子、おつまみ  
「ナッツのおこぼれ」の製造・販売



#### ▶ 合同研修・個別面談で得たもの

ターゲットをどのように設定し、誰の目線で訴求するのか、について大手通販会社のマーケターにご指導いただきました。それを踏まえ、SDGsや女性の健康を軸に展示商品や訴求内容を固めることができました。

#### ▶ ライフスタイル Weekでの反響

約118枚の名刺交換を行い、大手ショッピングモールの方からもお声がけいただきました。カタログギフトやノベルティとしての需要があることを知り、「ナッツのおこぼれ」が持つポテンシャルの高さに驚きました。

#### ▶ 具体的な成果

主にショッピングモールに出店されている雑貨店での取り扱いや、父の日ギフトカタログへの採用が決まりました。他、飲食店の周年記念のノベルティ、観光地の道の駅での販売など、幅広い販路開拓につながりました。

## 株式会社 TATAMISER



### 事業内容

畳商品の販売と企画



#### ▶ 合同研修・個別面談で得たもの

初めての展示会でしたが、同業種の事例などを具体的に教えていただいたことで、要領よく出展することができました。出展前の準備だけでなく、出展後のフォローについての指導もいただき、大変役に立ちました。

#### ▶ ライフスタイル Weekでの反響

用意していたチラシがほとんどなくなり、予想以上の盛況に驚かされました。製品に対して多くのご要望やご意見を聞くことができ、量を使った新商品の開発に向けて、多くのアイデアを得ることができました。

#### ▶ 具体的な成果

猫専用置き畳を通販サイトで扱いたい、というご要望が5社ほどありました。また畳のゴザのランチョンマットをノベルティにしたい、というご要望もいただきました。まだまだ畳にも可能性があることを実感しました。

## 有限会社 ディレクション



### 事業内容

ストレスフリーの袋縫い製法の  
レディースシューズ製造・販売



#### ▶ 合同研修・個別面談で得たもの

弊社独自の「袋縫い製法」の特長が伝わりやすい文言やビジュアルについてアドバイザーから助言をいただきました。そこで得たノウハウを基に、今後の販路開拓に向けた新たなPOP制作にも取り組んでいます。

#### ▶ ライフスタイル Weekでの反響

全国80店舗展開のアパレル小売り企業や、大手の靴小売企業、大手通販会社などと名刺交換を行いました。また百貨店から催事への出店依頼をいただくなど、今後の可能性につながる出会いがありました。

#### ▶ 今後の展望

弊社の強みであるストレスフリーの「袋縫い製法」にこだわり、新商品の開発に取り組んでいます。また、これまでレディースのみの展開でしたが、一部メンズサイズまでの展開も視野に入れて開発を進めます。

## 株式会社 GRAZIE



事業内容 ネイリストがつくる世界に一つの  
マスクチャームの製造・販売



### ▶ 合同研修・個別面談で得たもの

展示会後のアフターフォローの大切さなど、弊社が気づいていなかった点を指導いただき、改善点が明確になりました。また、マスクチャームの技術を他のアクセサリーに展開するアイデアもいただきました。

### ▶ ライフスタイル Weekでの反響

3日間とも大盛況で多くのオーダー依頼をいただき、新聞社の取材も受けました。近畿大学とのコラボ商品を展示し、学生さんもブースに立っていたことで、学校関係をはじめ幅広い業種の方にアピールできました。

### ▶ 具体的な成果

複数の商社からサンプル依頼をいただき、商品化に向けた商談が進んでいます。また、オーダーをいただいた企業様からのリピート発注をいただいた他、ネットショップの販売が増えるなど手応えを感じています。

## クルン株式会社



事業内容 歯周ケアロール歯ブラシの  
研究開発・製造・販売



### ▶ ライフスタイル Weekでの反響

名刺交換は約120枚、後日の商談は約40件に上りました。ペット関連の企業様からの引き合いが多かったのは新たな発見でした。展示会の中でパッケージの改善点を指摘いただいたことも大きな収穫でした。

### ▶ 具体的な成果

これまでに5社と成約、まだ商談途中の案件も含めると年間1,000万円程度の売上増が期待できます。業種は宣伝講習販売やECサイトなどで、当初目標としていた介護向けの販路開拓も商談が進んでいます。

### ▶ 今後の展望

オンライン展示でバイヤーへの認知を高め、ギフトショーなどの大きな展示会での商談につなげようと計画しています。また補助金を活用した新製品開発や、TVでの情報発信にも注力していきます。

## 株式会社 グレイス



事業内容 髪質で選べるシャンプー  
トリートメントの開発・販売



### ▶ ライフスタイル Weekでの反響

名刺交換数は約100枚に上り、予想以上に大きな反響でした。たまたまブースに立ち寄った方のご縁が新たな仕事に発展するなど、予想外の成果もあり、新たな発見や学びが数多くありました。

### ▶ 具体的な成果

大手の卸売業者や店舗など約20社と商談し、うち5社と成約に至りました。3社にはすでに納品も完了しています。また、展示したヘアケア製品以外のご依頼もいただき、予想以上の収穫を得ることができました。

### ▶ 今後の展望

次年度に向けて、新商品の開発を検討しています。また、さらなる事業拡大に向けて、クラウドファンディングを活用した資金調達、新たな展示会への出展も計画しています。

## 株式会社 トライアード



事業内容 デザインメモブック  
OMOSHROI BLOCKの製造・販売



### ▶ 合同研修・個別面談で得たもの

合同研修では模擬展示会を行い、そこで出た意見をもとに出展内容を改善していくことができました。また、商品陳列の専門家から指導を受けたことも、商品を魅力的に見せる上で大変役に立ちました。

### ▶ ライフスタイル Weekでの反響

名刺交換は約170枚に上り、実際に商品を手にした方からのご意見を多数いただきました。小売以外にも貿易商社など幅広い業種の方からご要望をいただき、ライブ配信で海外企業にもアピールできました。

### ▶ 具体的な成果

全国展開されている雑貨店や有名な施設のオンラインショップでの取り扱いが決まりました。その他、観光名所やスポーツ団体との商品開発、大型商業施設の催事出展など、新たな展開に向けた商談が進んでいます。

## 株式会社 トライグラム



事業内容 貼ってはがせる透明なスタンプ  
「TO-MEI HAN」の製造・販売



### ▶ 合同研修・個別面談で得たもの

初めてのBtoC事業、かつ初めての展示会出展でしたが、接客やアフターフォローについて実践形式で学ぶことができました。ターゲットの使用シーンをイメージした商品説明など、多くの学びがありました。

### ▶ ライフスタイル Weekでの反響

名刺交換は約100枚。同時開催の化粧品EXPOの方が立ち寄られ、後日スタンプをオーダーいただくなど、予想外の成果がありました。大手雑貨店の方や文具ソムリエなど、今後につながる出会いもありました。

### ▶ 具体的な成果

複数の大型雑貨店と商談が進んでいます。今年中には東京の大型店で店頭販売できる見込みです。また展示会で開拓した販路を別プロジェクトの新商品にも生かすなど、さまざまな相乗効果の可能性が生まれています。

## 株式会社 福永



事業内容 カスタマイズできるツールケース/  
アップサイクル製品の製造・販売



### ▶ 合同研修・個別面談で得たもの

ディスプレイ方法について、奥行きや段差を利用した効果的な見せ方を学びました。接客時の質問事項の準備、SNSの設定など多くのことを教わり、初めての展示会でも安心して臨めました。

### ▶ ライフスタイル Weekでの反響

約60枚の名刺交換を行い、ベルトコンベアやヨットのセール、家具の廃材などを使ったアップサイクルの相談をいただきました。洗えるペットキャリーも反響が良かった他、百貨店からは出店依頼もいただきました。

### ▶ 具体的な成果

ターボリン生地を使ったバッグの企画販売と、制服メーカー向けのツールケースの製造、ペットキャリーの販売と新商品開発などが決まりました。またアパレル業界の展示会への出展オファーもいただきました。

## 株式会社 サンソウゴウ



事業内容 「おとぎネイル」の企画・販売



### ▶ 合同研修・個別面談で得たもの

オンライン商談を上手に進めるノウハウを知ることができた他、消費者に刺さるホームページやリーフレットでの情報発信について学ぶことができました。各業界の専門家に相談できたことも大きな収穫でした。

### ▶ 具体的な成果

展示会では海外企業からの反響が大きく、中国、台湾、韓国、オーストラリアの企業と商談が進んでいます。国内でも大手百貨店や雑貨店との取引が成立した他、ECサイトでの販売数も増えています。

### ▶ 今後の展望

ネイル以外にも「おとぎ」シリーズの商品ラインナップを広げ、親子を笑顔にする知育玩具やコンテンツを発信していきます。またそれらを海外に輸出するため、海外企業とのネットワーク構築にも力を入れます。

## 株式会社 新宿屋



事業内容 エキゾチックレザーの  
セミアオーダー婦人靴の販売



### ▶ 合同研修・個別面談で得たもの

展示会に必要な資材やチランの作り方など、基礎的なことを一から教わることができました。また、商品のディスプレイについても、お金をかけずに、より魅力的に見せる方法を教わり、大変勉強になりました。

### ▶ ライフスタイル Weekでの反響

当初の希望通り小売店、呉服店、宝石店、百貨店と名刺交換でき、意外な業種としてデザイナーや同業の靴屋とも交流ができました。海外バイヤー向けのライブ配信にも参加し、うち2社から引き合いがありました。

### ▶ 具体的な成果

コロナ収束後の催事販売を視野に、各種小売店と商談中です。海外バイヤーへは見積りを送付するなどアプローチを進めています。また、デザイナーとも意見交換し、新たな商材開発の可能性も出てきています。

## 株式会社 センショウ



事業内容 純チタン製ストローの  
製造・販売



### ▶ ライフスタイル Weekでの反響

3日間で約100枚の名刺交換ができ、海外のバイヤーとも商談ができました。興味を示してくださった業種は百貨店、インターネット通販、ホテル、野球チームと幅広く、予想以上の反響に驚きました。

### ▶ 具体的な成果

展示会に出展したことで知名度が上がり、翌月のポップアップストアではライフスタイル Weekでお会いした方からも購入いただきました。また、展示会で名刺交換した企業様とも、複数の商談が進んでいます。

### ▶ 今後の展望

弊社は金属表面処理の受託加工を手がけてきた会社ですが、今回の展示会を機に「表面処理技術で社会に貢献する」という企業理念を自社商品でも実現し、また海外にもこの取り組みを発信していきたいです。

## 株式会社 マグネット



事業内容 指紋認証機能内蔵 非接触ICカード  
の企画・販売



### ▶ 合同研修・個別面談で得たもの

当初は「セキュリティ」という枠のみで商品を捉えていましたが、「本人しか使えない」という特性がさまざまな可能性を秘めていることを指摘いただきました。商品の訴求方法を改めて考えるきっかけになりました。

### ▶ ライフスタイル Weekでの反響

約160枚の名刺交換ができました。多くの企業と出会ったことで認知拡大という目的は達成でき、事後の顧客育成を見直すきっかけにもなりました。来場者の反応から新たな気づきもあり、充実した3日間でした。

### ▶ 今後の展望

事後の商談に至ったのは3社で、売上面の成果は出ていませんが、出展による宣伝効果は大きかったと思います。今後は東京も含め大型の展示会に年2回ほど出展し、広告宣伝や直販による事例の集積に力を入れます。

## 株式会社 ヤギセイ



事業内容 抗菌・抗ウイルスタオル  
「sarana」の製造・販売



### ▶ 合同研修・個別面談で得たもの

「誰に、何を」伝えるのか、ターゲットをどんな気持ちにさせるのか、といったマインドフローの描き方などについての確かなアドバイスをいただき、BtoC事業に新規参入する上でしっかりと準備ができました。

### ▶ ライフスタイル Weekでの反響

約80枚の名刺交換を行いました。百貨店や自動車メーカーなど幅広い業種の方に興味を持っていただいた他、美容などの新しい業界にもネットワークができ、商品に対する高い評価もいただきました。

### ▶ 具体的な成果

当日お話しした中から30社ほどにアプローチを行い、6社と商談が進んでいます。また、成約に至った商談もごさいます。商談の中で商品への具体的なご要望も頂戴しましたので、今後の開発に生かしていきます。

## ヨシモリ株式会社



事業内容 印刷用金銀ホイル紙、蒸着紙  
着色加工紙、粘着紙の製造・販売



### ▶ 合同研修・個別面談で得たもの

新たにBtoC向けの商材を開発し、そのPRの場として参加しましたが、展示会出展のノウハウや商品PRの手法などを具体的に学ぶことができました。商談の進め方やケーススタディも大変参考になりました。

### ▶ ライフスタイル Weekでの反響

112枚の名刺交換を行い、展示したキラキラブロックだけでなく従来のBtoB事業にも多くの引き合いがありました。知育玩具に関する情報も収集できた他、出版関連の反響が大きかったことも収穫となりました。

### ▶ 具体的な成果

弊社の環境リサイクル関連の商材で成約に至った他、出版関連の商談が進行中です。また従来事業のパッケージ制作に関する商談も進んでいます。これを機に、これまでとは異なる商談ができるよう努力していきます。

## 大阪市魅力発信事業について

大阪にはまだまだ広く知られていない、個性あふれる商品・サービスがたくさんあります。

大阪市魅力発信事業「O-TEX」では、新たな価値の創出に挑む中小企業が集結し、大規模展示商談会での合同出展に向けたコーチングを受けて、テストマーケティングに臨みました。出展後も個別面談・商談会などのフォローアップを通じて、商品・サービスのブラッシュアップを図ってきた大阪の中小企業の魅力を広く発信していきます。

## 大阪・関西万博に向けた中小企業の魅力発信!

本事業は2019年度から2021年度にかけて実施し、延べ54社の企業が参加してきました。

2019年度は、訪日外国人客数の高まりを受けて大阪で初めて開催された「ツーリズムEXPOジャパン2019大阪・関西」に出展し、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・サービスを広めることができました。

2020年度・2021年度は、新型コロナウイルス感染症による大きな環境の変化もありましたが、「ライフスタイルWeek 関西」に出展し、新しい日常を彩るユニークなグッズや持続可能な社会づくりに貢献する商品、また、業態転換にチャレンジした企業の自慢の商品をアピールし、新たな販路開拓につなげてきました。

参加企業の成果事例は、成果発表会の開催をはじめ、WebサイトやSNSなどで広く発信することで、本事業に参加できなかった中小企業と『自社が持つ商品・サービスの魅力を広く伝えていく』というマインドの共有を図りました。これからも、2025年日本国際博覧会に向けてのインパクトも活かすことで、オンリーワン技術やアイデアを持つ大阪の中小企業の発信力がさらに高まっていくことが期待されます。

### テンセンス株式会社

2019年度 参加企業

可食容器という未知な分野で不安しかない弊社を、「ここが魅力だから」と的確に分析サポートしていただきました。この事業に参加したからこそ、様々な取材を受けご縁も繋がり、幅広く広報できました。現在はエコプレスを生産するだけでなく、SDGsに向け学校の教材やモノづくり講演等、活動の幅が広がっています。



### 株式会社マーケット

2020年度 参加企業

O-TEXへの参加は弊社にとってよい経験しかありません。展示会では多くのお客様と出会うことができました。展示会当日に大口オーダーをいただいたことは今でも忘れません。展示会で出会ったお客様は2年経った今も継続的な取引関係を保っています。同業企業様との出会いもありコラボレーションで百貨店のポップアップへ出店しています。



## 事業者(大阪市魅力発信事務局)について

実施期間 2021年4月6日～2022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。