


## 申し込み方法

下記申込書の内容を記載の上、以下の送付先までお送りください。お申し込みいただいた事業者様には、申込書到着後、事務局よりご連絡いたします。

 FAX送付先（株式会社ジェイアール東日本企画 福島支店内 福島県産品販路拡大フォローアップ事業事務局）  
**024-973-7474**

 郵送先  
〒963-8001 福島県郡山市大町1丁目1番8号 NK BLD4階 株式会社ジェイアール東日本企画 福島支店内  
福島県産品販路拡大フォローアップ事業事務局 行

※記入済申込書をスキャンいただくか、メール本文に申込書の必要事項を入力いただければ、下記事務局アドレスにメール申込みも可能です。

## アドバイザー派遣申込書 運営事務局行き

申込月日		申込区分 ※どちらかに○をつけて下さい。	新規派遣申込 ・ 継続派遣申込
申込者氏名		社名・団体名	
事業所所在地			
電話番号		FAX番号	
メールアドレス		業種	
代表的な商品			
相談を希望する 内容 (具体的に)			
現在の販売先		現在の販売形態	
昨年度の年間売上額 (任意記入)		昨年度の年間販売数 (任意記入)	
昨年度の 年間生産数		目標年間販売数	
目標年間売上額		目標達成希望時期	
希望する商圏			
販路拡大を 進めるにあたっての 懸念事項			

申し込み期限 **令和3年6月30日(水)**

運営事務局  
お問い合わせ

株式会社ジェイアール東日本企画 福島支店 (担当:野村)  
電話 024-973-7481 E-mail: fukushima.followup@gmail.com

主催: 福島県観光交流局県産品振興戦略課 〒960-8670 福島市杉妻町2-16 tel.024-521-7326

…………… 令和3年度福島県産品販路拡大フォローアップ事業 ……………

# 販路拡大を目指す福島県の事業者様へ

## お悩み 解決!

# アドバイザーを 派遣します!

ライフスタイルの変化や新型コロナウイルス感染症の感染拡大等に起因する販路の縮小、売上の減少等、県内の工芸品、地場産品事業者が抱える悩みに対して、専門家を派遣し、事業者の悩みに直接答えるとともに、潜在的な課題を掘り起こすことで自立的な販路拡大、販売力強化を支援します。

- 売り先を増やしたい
- 商品の販売数が伸びない
- ホームページをリニューアルしたい
- 商品ラインアップを見直したい
- 自社商品の知名度を向上させたい

## 課題に合わせた アドバイザーをマッチングします!

**募集事業者：限定10者** 新規派遣先6者程度  
継続派遣先4者程度

※アドバイザー派遣にかかる費用は無料です。

申し込み期限 **令和3年6月30日(水)** ※申し込み方法は裏面をご確認ください。



相談可能な分野 当事業では、販路開拓・拡大に関するご相談に対して、アドバイスを行います。

- 〈例〉 ■販売先 ニーズ把握／ターゲット設定／営業戦略 等
- 商品 既存商品の見直し・改良／商品ラインアップの見直し／商品価格設定 等
- WEB WEBサイトの構築・改良／SNSの活用 等
- その他 ブランディング／ウィズコロナ、アフターコロナ対策 等

※相談内容につきましては、申込書に具体的に後記入ください。／※経営的相談（資金繰り、設備投資等）や雇用、経理、福利厚生、税対策等に関する相談は対象外です。  
 ※EC サイトの構築・改良に関する相談は対象外です。

対象となる事業者様 福島県内に本拠を置き、以下の要件を満たす事業者が対象です。

- ①対象となる事業内容 伝統的工芸品（「福島県伝統的工芸品指定要綱（平成8年12月25日制定）」に基づき知事の指定を受けた工芸品をいう。）及び繊維・木工・クラフト・金属・硝子・石材製品等の県産品にかかる事業者若しくは団体・組合……………新規派遣申込6者程度 継続派遣申込4者程度
- ※応募多数の場合は審査の上、派遣先を決定いたします。 ※継続申込の対象となるのは、昨年度、同事業でアドバイザーの派遣を受けた工芸品・地場産品事業者です。

- ②ヒアリング及び最低2回の訪問に対応可能な事業者
- ③【新規申込のみ】テストマーケティングにおいて（下記参照）、適切な商品説明が可能な責任者の参加に御協力いただける事業者

派遣回数・時期

派遣回数：最低2回／派遣時期：令和3年8月～12月（予定）

※アドバイザー派遣料無料（謝金、交通費等）  
 ※専門家のアドバイスを受けて実施する、具体的な販路拡大の取組に係る費用は、事業者の負担となります。例：web サイト制作費用、既存商品見直しに係る実費

さらに！ 継続派遣事業者には販路開拓費用の一部を助成します！（実費の1/2、上限20万円）

新型コロナウイルス感染拡大防止対策について

- ・アドバイザーが発熱（37.0度以上）・体調不良（咳、鼻水、喉の痛み、味覚・嗅覚障害等）の場合、訪問をキャンセルさせていただきます。
- ・訪問時にはマスク着用・手指の消毒を徹底します。

申し込みからアドバイザー派遣までの流れ

**STEP 01 申し込み**  
 申込書に内容を記載の上、FAXまたは郵送にてお申し込みください。

**STEP 02 審査・選考**  
 応募内容を確認し、必要に応じて事前にオンラインまたは電話等でヒアリングを実施し、派遣先を決定いたします。  
 応募多数の場合、審査の上、派遣先を決定します。

**STEP 03 ヒアリング**  
 アドバイザーを決定するため、必要に応じて、事前にオンラインまたは訪問によるヒアリングを実施します。（ヒアリングを行わない場合もあります。）

**STEP 04 マッチング・派遣アドバイザー決定**  
 ヒアリング結果を検討し、最も相応しいアドバイザーを事務局がマッチング、決定します。（派遣スケジュール等は個別に御相談します。）

**STEP 05 アドバイザー派遣**  
 アドバイザーが事業者を訪問します。  
 潜在的な課題を掘り起こし、悩みに対して直接アドバイスを行います。  
 派遣後は、派遣内容に基づきカルテを作成し、事業者にフィードバックします。  
 ※派遣回数：最低2回／2回の派遣アドバイザーが異なる場合もあります。  
 ※アドバイザー（1名）及び事務局（2～3名）で訪問します。（所要時間：2～3時間）

**STEP 06 テストマーケティング**  
 新規派遣事業者には、オンラインまたは店舗、商談会等でのテストマーケティングの機会を用意しております。（具体的なテストマーケティング先は、今後、決定次第お伝えします。）

テストマーケティング候補先

■ 湘南 T-SITE	https://store.tsite.jp/shonan/	■ グランデュオ立川	https://www.granduo.jp/tachikawa/
■ 代官山 T-SITE	https://store.tsite.jp/daikanyama/	■ コトモノミチ	https://store.coto-mono-michi.jp/
■ 柏の葉 T-SITE	https://store.tsite.jp/kashiwanoha/	■ 東北スタンダードマーケット	https://tohokumarket.theshop.jp/
■ 薦屋家電	https://store.tsite.jp/futakotamagawa/		

**STEP 07 提案書の提供**  
 アドバイザー派遣で吸い上げられた課題や解決案、販路拡大に向けた具体的な施策案等を記載した提案書を作成・提供し、今後の販路拡大に繋げていただきます。

※新型コロナウイルス感染拡大及び緊急事態宣言の発令、都道府県をまたぐ移動の自粛要請等の状況により、アドバイザー派遣及びテストマーケティングを中止又は変更する場合もあります。／感染の拡大状況によっては、オンラインでのアドバイスに変更する場合もあります。

# 登録アドバイザーにはこんな方々がいらっしゃいます！

派遣するアドバイザーは、申込事業者の悩みに応じ事務局がマッチングします。

## 販路拡大・マーケター

東急ハンズ DX推進本部／副本部長兼EC事業部長  
 （法人営業部・企画販売部担当兼事業開発本部副本部長） 執行役員 **池田 高博 氏**



東急ハンズのEC事業部（ネット販売）  
 東急ハンズネット【https://hands.net/】と  
 企画販売部としてハンズトラックマーケットの責任者。  
 昨年度まで、東急ハンズ渋谷店の店長。

## 商品開発・クリエイティブディレクター

エディター/グラフィックデザイナー（フリー） **芥川 貴之志 氏**



スタイリスト・ライターとしての活動を経て、ファッション/アウトドア/スポーツを軸とした様々なプロダクト開発やメディア・広告などのクリエイティブ製作に関わる。  
 自身がデザイナーを務めるアウトドアバッグブランド「CWF」が好評発売中。  
 Instagram：takatoshi\_akutagawa

## 商品開発・デザイナー

有限会社ku:ya design（クーヤデザイン）代表 **伊藤 卓哉 氏**



三宅デザイン事務所、イッセイミヤケにてファッションデザイナーとして勤務、独立後、有限会社クーヤデザインを設立、2006年レザーバッグブランド「Magnum」（マヌー）、2015年廃棄エアバッグ再生プロダクトブランド「yocattaTOKYO」（ヨカッタトーキョー）を立ち上げる。一つの素材を掘り下げたデザイン及び商品開発を得意とし、震災後は、エシカルな視点の活動もはじめ、ファッション、エシカル、自動車など業界を超えたコラボレーションを行っている。

## 繊維系・プロデューサー

HANA DESIGN ROOM 代表 **鷲尾 華子 氏**



京都市生まれ。京都造形芸術大学卒業後、劇団四季衣装部を経て、2010年HANA DESIGN ROOM設立。日本の美しい素材や技術をいかした服飾文化や装束の伝統を現代の様式に合わせて引き継いでいきたいという思いで、舞台芸術・儀式・広告、国内外の文化事業の衣装制作や繊維を使用した空間構成を手掛けている。和洋のあわいを抱き取るデザインで、産地と取り組む素材開発や商品企画も行う。

## EC販路拡大・バイヤー

株式会社coramo 藤巻百貨店 チーフバイヤー **市山 さやか 氏**



アパレル企業、家電ベンチャー企業を経て独立。2012年より「藤巻百貨店」バイヤーとして参画。故・藤巻幸大氏にバイイング・目利きを師事。ファッション・ライフスタイル・デザイン業界等のキャリアを生かし、多くのヒットアイテムを発掘する。近年はメーカーや職人とともに商品をイチから共同開発し、人気商品に育て上げることも。職人を巻き込む愛のある交渉が信条。

## EC販路拡大・WEBマーケター

株式会社SATORU 代表取締役 **橋本 浩寿 氏**



磐梯町生まれ。東洋大学卒業後、都内のウェブ広告会社に勤務し、執行役員を務める。2016年に独立し、株式会社SATORUを設立。現在、昭和村にUターンし、地域を盛り上げる事業として「SHARE BASE PROJECT」を発足。古民家民泊施設「SHARE BASE 昭和村」の運営などを行っている。また、首都圏の大手メーカーや多くの企業のWebマーケティングを担当し、広報戦略や商品開発の事前マーケティングも手掛ける。

## ブランド構築・アートディレクター

ドゥービー・カンパニー株式会社 代表取締役 **飯島 広昭 氏**



東京生まれ。美大卒業後1993年北山創造研究所に入社し、横浜ベイクォーター、東急ハンズをはじめとする様々な地域のまちづくり、商業デザインに携わる。2009年、ドゥービー・カンパニー株式会社を設立し、地域に根差したデザイン活動を展開している。福島県内での実績多数。  
 https://do-be-company.tumblr.com/

## 器・焼物・クリエイティブディレクター

セメントプロデュースデザイン代表取締役社長 **金谷 勉 氏**



1971年大阪府生まれ。京都精華大学文学部を卒業。大学卒業後、企画制作会社に入社。広告制作会社勤務を経て、1999年にデザイン会社「セメントプロデュースデザイン」を大阪にて設立。大阪、京都、東京を拠点に企業のグラフィックデザインやプロモーション、商品開発のプロデュースに携わる。2011年から全国各地の町工場や職人との協業プロジェクト「みんなの地域産業協業活動」を始め、500を超える工場や職人たちの情報連携を進めている。職人達の技術や学び、伝える場「コトモノミチat TOKYO」を東京墨田区に、大阪本社に「コトモノミチat パークサイドスタ」を自社店舗展開。経営不振にあえく町工場や工場の立て直しに取り組み活動は、テレビ番組「カンプリア宮殿」や「ガイアの夜明け」（テレビ東京系）で取り上げられた。各地の自治体や金融機関での商品開発講座を行い、年間200日は地方を巡る。京都精華大学や金沢美術工芸大学でも講師を務め、2018年京都精華大学伝統産業イノベーションセンター特別共同研究員に就任。2021年より京都精華大学客員教授に就任。2019年1月（地裁）京都市産業技術研究所アドバイザーとして就任。自著に「小さな企業が生き残る」（日経BP）。

## 商品開発・ブランドディレクター

ジュエリーブランドHASUNA 代表  
 武蔵野大学アントレプレナーシップ研究所 教員・客員研究員 **白木 夏子 氏**



英ロンドン大学卒業後、国際機関、投資ファンドを経て2009年に株式会社HASUNAを設立。ジュエリーブランドHASUNAでは、ペルー、パキスタン、ルワンダほか世界約10カ国の宝石鉱山労働者や職人とともにジュエリーを制作し、エシカル（＝道徳的、倫理的）なものづくりを実践。“未来へと受け継がれるジュエリーブランド”として、日本におけるエシカル消費文化の普及につとめる。心まで豊かにする「質い物」をコンセプトにしたセレクトショップ（PIMLICO No.72 [ピムリコ]）のディレクション、革製品、食料品、ランジェリー等各種企業の商品開発ディレクションに携わる。2019年からは東海地区の女性起業家育成プログラム（NAGOYA WOMEN STARTUP LAB.（名古屋女性スタートアップ研究会））にディレクターとして参画。2020年からは武蔵野大学アントレプレナーシップ学部（武蔵野大学EMC）に客員研究員として所属し、起業家の育成を行っている。女性の働き方や起業、ブランディング、サステナビリティ、ウェルビーイング、SDGs等をテーマに国内外で講演活動も行う。2011年、日経ウーマン・オブ・ザ・イヤー2011キャリアアワード部門受賞をはじめとして、2013年には世界経済フォーラム（ダボス会議）にGlobal Shaperとして参加。2014年にはForbes誌「未来を創る日本の女性10人」に、2017年にはCNNが選んだ日本人女性「リーディング・ウーマン・ジャパン」に選ばれるなど、世界的にも注目を集める起業家である。

## 販路拡大・デザイナー・バイヤー

東北スタンダードマーケット ディレクター **岩井 翼 氏**



1992年宮城県生まれ。東北芸術工科大学プロダクトデザイン学科在学時、東北発地域創生プロジェクト派遣員に選出され、イタリアのファッションブランド「BRUNELLO CUCINELLI」に短期留学。同社の手仕事による地域再建に影響を受け、帰国後、山形県で90歳の管営職人と商品企画を行う。卒業後に株式会社良品計画を経て、現在は株式会社金入（カネイリ）のディレクター・デザイナーを務める。  
 カネイリでは東北6県の工芸・クラフト・地域食品を扱う「東北スタンダードマーケット」を展開し、職人との商品企画・デザインを担当。「山形びんเนอร์レ2018 / 辰歌と工芸」や「Nozomi Paper Factory / 東北の手仕事と福祉」など、手仕事と他の領域を繋げる企画に携わる。2020年4月より、新型コロナウイルスによる東北のものづくり業界への打撃へ立ち向かうべく、オンラインプロジェクト「#tohokuru（トホクル）」を立ち上げ運営している。

## 漆器・木工系・プロデューサー

株式会社関美工堂 代表取締役社長 **関 昌 邦 氏**



福島県出身。明治学院大学法学部卒。1992年、衛星通信・放送事業を行うスカパーJSAT株式会社に入社後、スカイパーフェクトTVの立ち上げなどに従事。2000年、宇宙航空研究開発機構/JAXAで次期衛星衛星のアプリケーション開発に従事。2003年に転身し、故郷の家業 株式会社関美工堂に入社。2005年、新しい会津塗ブランドBITOWAを立ち上げると共に、県内外や世界各地の手仕事などを選びとったライフスタイルショップ美工堂を運営開始。2007年、代表取締役社長に就任。2010年以降、NODATE、urushiolなど新しい漆ブランドを立ち上げ内外に発信し、また漆を機能素材として建築分野に提供するなど、漆コミュニティを次世代に活かすための新境地を開拓。2011年以降、空間プロデュースに活躍の場を駆け、民間、公共施設内のバージョンに寄与。最近では衣類・備品などのプロデュースも手掛け、地域の素材・技術・ものづくりコミュニティの修復・再生に貢献している。