

## ビジネスアイデアの概要

### 【商品・サービスの内容】

- 付加価値の見える化に焦点を当てる。道内メーカー様のハイクラスな酒類をベースとし、『瓶』自体の表現に着目。日本の伝統技術である『蒔絵』を用い、唯一無二のデザインで高級感、希少性といった高い付加価値を生み出す。

### 【想定するプロモーション・販売方法】

- 贈答用を想定して中秋節や旧正月の販売を想定(アジア圏)
- 価値を高めるためにも販路は限定的に

### 【対象市場(国・地域、業種、顧客層等)】

- 香港、中国、台湾、シンガポール、欧州

### 【想定するスケジュール】

- 年内、もしくは年明けにデザインを確定 ⇒ 現地渡航の上でデザインの候補を決めていく

## 提案するアイデアに関する自社のリソース・必要とする協業・連携パートナー

### 【自社のリソース(経営資源・強み)】

- 海外販売ルートの多さ(案内できる機会の多さ)
- 道内酒類メーカー様との取引件数

### 【必要とする協業・連携パートナー】

- 国稀酒造様
- 橋本漆芸様(蒔絵の技術)

## アイデアの具現化に向けた課題

- 洗瓶した際にデザインが落ちないかどうか
- ストーリーの作成(海外側への理解度・興味を上げる工夫)
- 海外バイヤーへのヒアリング ⇒ 最終的な販路の選定

## アイデアの具現化により解決につながる地域課題のイメージ

- 新たな販促方法として、資材そのものから価値を付ける考え方の普及
- 成功事例を他の酒類メーカーにも拡大 ⇒ 消費と価値の拡大へ