



株式会社みたてのご紹介

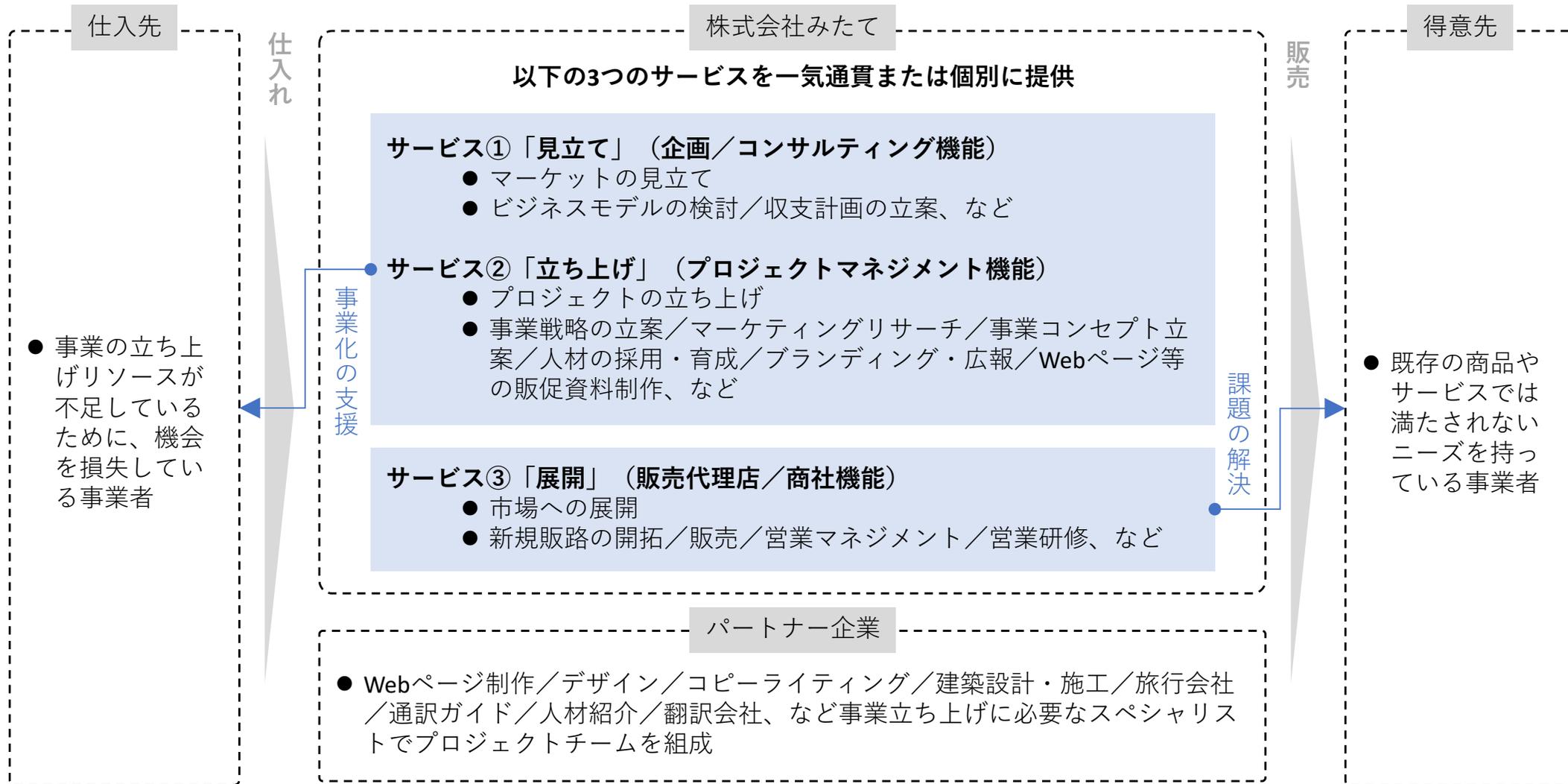
2017年6月

## ごあいさつ

- 株式会社みたては、「日本らしいモノ・コト」をソリューションに仕立てて市場に届ける、京都・四条烏丸に本拠地を置く「商社」です。
- 市場に届いて対価を得るべき素晴らしいコンテンツ（アイデア、製品、施設など）が、様々な課題を前にそうになっていないことがあります。商品開発の段階（開発エンジニアが不足している、市場のニーズを汲み取れていない、など）のものもありますし、広報・販売の段階（価値をうまくビジュアル化できていない、販路を切り拓く人材がない、など）のものもあります。そして、それらの課題を、社内のリソースで解決することが難しい事業者がおられます。
- 私たちの存在意義は、そのような事業者の課題を解決し、コンテンツを価値に変え、市場で対価を得ていただくことにあります。各界のスペシャリストと共に「スクラム」を組み、ひとつひとつ丁寧に、力強く解決していきます。



# 事業の概要



新規事業のマーケティングから販売までを、一貫して、ハンズオンで支援させていただきます。

## ご提供するサービス①「見立て」

- 豊かな業界経験や、自社商品への深い愛情が「先入観」となってしまう、市場のトレンドや可能性を見落としている・・・といったことはありませんでしょうか。
- 私たちは、マーケティングリサーチやディスカッションを通して、仕入先クライアントが持っておられるコンテンツ（アイデア、製品、施設など）が、どの市場に対しどのような価値を訴求できるか、その「可能性」を見出します。プロジェクト終了後は、事業コンセプト／ビジネスモデル／収支計画などの仮説を納品いたします。
- 事業として「立ち上げ」に着手するかどうか、意思決定をしていただくことがゴールです。
- 費用は、移動やリサーチなどの経費が発生する場合のみ、実費ベースで申し受けます。お気軽にご相談ください。
- 事例などの最新情報は、[www.mitate.kyoto](http://www.mitate.kyoto)をご参照ください。



見立てとは

「千利休は、独自のすぐれた美意識によって道具類の形を定めたり、本来茶の湯の道具でなかった品々を茶の湯の道具として『見立て』て、茶の湯の世界に取り込む工夫をしました。この『見立て』という言葉は、『物を本来のあるべき姿ではなく、別の物として見る』という物の見方で、本来は漢詩や和歌の技法からきた文芸の用語なのです。（表千家「茶の湯 ころと美」より） <http://www.omotesenke.jp/list6/list6-3/list6-3-1/>

## ご提供するサービス②「立ち上げ」

- 立ち上げたい事業があるのに、リーダーを任せられる人材が既存の事業を離れられない（または必要なスキルを持つ人材が採用できない）・・・といったことはありませんでしょうか。
- 私たちは、各界に張り巡らせたネットワークを駆使し、事業の立ち上げに必要なスペシャリストからなるプロジェクトチームを組成します。そして、期限内にゴール地点に到達できるよう、マネジメントします。
- 市場へアプローチする準備が整うことがゴールです。
- 費用は、かかる経費に加えて、プロジェクトマネジメント費用を見積もってご提示いたします。プロジェクトマネジメント費用は、①当社が総代理店をさせていただく場合、②当社が販売権を頂戴する場合、③当社が販売権を頂戴しない場合、等によって異なります。
- 事例などの最新情報は、[www.mitate.kyoto](http://www.mitate.kyoto)をご参照ください。



### ポータブル和室空間「京・和室」 立ち上げ&展開プロジェクト

- 株式会社杉本工務店が開発したポータブル和室空間「京・和室」の販路開拓プロジェクトをご支援しています。
- ラグビー日本代表記者会見スペースとして採用され、某百貨店における催事スペースとして2017年9月より設置予定。
- 催事・展示会などの法人需要にお応えしつつ、個人需要に向けたカスタマイズを行う計画。将来的には和室空間の輸出による建材や茶道具などの輸出につなげていきます。
- <http://www.sugi-kou.net/>

## ご提供するサービス③「展開」

- 立ち上げた事業で新たな市場に打って出たいが、販路を開拓する人材がない、そもそもとっかかりとなるコネクションが無い・・・といったことはありませんでしょうか。
- 私たちは、仕入先の皆さまからお預かりしたコンテンツを得意先の法人顧客の課題を解決するソリューションに仕立てて提案し、契約から納品までを責任を持って担当いたします。現在は各企業の「人事部・総務部」と「観光業界」に強みがあり、今後は取り扱い商品の拡充に伴って拡大していく見込みです。海外の販路開拓も準備中です。
- 素晴らしいコンテンツを法人顧客にとっての価値に変えて、継続的に正しい対価が得られる状態になることがゴールです。
- 販売した売上の一定割合を、成功報酬として頂戴いたします。
- 事例などの最新情報は、[www.mitate.kyoto](http://www.mitate.kyoto)をご参照ください。



### コミュニケーションロボット「TAPIA」 拠点立ち上げ&展開プロジェクト

- 株式会社MJIが開発したコミュニケーションロボット「TAPIA」の京都ラボの立ち上げ（エンジニアの採用）をご支援しております。
- 拠点立ち上げ後は、観光業界や介護業界など、人手不足が懸念される業界に対するソリューションとして展開していく予定です。
- <https://mjirobotics.co.jp/>

## コアメンバー

**庄司英生**  
(代表取締役)



**高柳政弘**  
(取締役)

- 1973年、セルビア(旧ユーゴスラビア)・ベオグラード市生まれ。
- 同志社大学法学部政治学科を1997年に卒業後、総合人材サービス企業・ITコンサルティング企業を経て株式会社リクルートに転職。総合企画部MVP、HRアワードグランプリ受賞、TOPGUNアワード受賞。
- 2014年7月「株式会社みたて」を設立し、インバウンド向け日本文化体験プログラム「WA Experience KAFU」を創業(2017年5月でサービスを譲渡)。

## 会社概要

社名	株式会社みたて
設立日	2014年7月22日
資本金	700万円
主要取引銀行	三井住友銀行 京都支店 / 京都信用金庫 河原町支店
所在地	〒600-8411 京都市下京区烏丸通四条下ル水銀屋町620番地古今烏丸4Fシティラボ内
事業内容	①仕入先クライアント向け 「新規事業立ち上げ支援事業（見立て／立ち上げ／展開）」  ②得意先クライアント向け 「日本らしいモノ・コトを通じた課題解決事業」