



株式会社 でんでん

URL: <http://dengdeng.co.jp/>

京都発学生ベンチャーが、クールジャパン推進の担い手に。
伝統工芸とITをマッチングさせた商品で世界を見据える。

経済産業省の「クールジャパンの芽の発掘・連携促進事業（プロデューサー人材派遣事業）」に採択され、日本公庫からはクールジャパン関連の融資を受ける。いっきに世界へチャレンジする環境が整った。



箔面 HAKU-OMOTE / 西陣織に使われる「引箔」という伝統技法を活用



KYOTO Leather / 天然皮革と京友禅の鮮やかな染色が出逢う

Step-1 なぜ海外展開に至ったか？

京都伝統の“和の美”を追求した
クールジャパンアイテムを発表。

昨今、IT業界では起業年齢が早まっているが、でんでんの社長田尻氏も京都大学大学院在学中に学生ベンチャーとしてスタートした。当時、あるビジネスプランコンテストで大賞を獲得したのを機に、会社を立ち上げたのだ。その時のテーマは“日本の伝統工芸を海外へ。”現在のクールジャパンブームに先駆けた、当時では斬新なビジネスプランだった。

その後“京都の伝統工芸とITのマッチング”をコンセプトに、様々な商品アイテムを考案してきた。製作を担当するのは、いずれも京都を代表する有能な職人ばかり。クールジャパンにふさわしい“和の美”を追求した妥協のない商品を完成させたかったからだ。2011年1月ノートパソコン用の京友禅ケース発売を皮切りにスマートフォンケースなど最先端デバイスを包む製品を次々と発表。イベント出展やマスコミへのプレスリリース等で引き合いも多くなり、事業はすこしづつ軌道に乗りはじめた。

Step-2 海外展開への準備

“クール!”と、買うのは外国人ばかり。
海外にこそビジネスチャンスはある。

田尻社長が、数多くの展示会等に出席して気づいたのは、「素敵！」と言いつつも日本人は素通りし、買って行くのはほとんどが外国人ということだった。まずは来日する外国人向けに商品を販売しようと考えていたが、世界各国にクールジャパンが浸透しつつある今、海外にこそビジネスチャンスがあるのでは、と考えるようになった。

ある時、取引先が香港で展示会を開くというので同行した田尻社長は、その展示会では、日本の伝統工芸品の人気が高く、価格の高い作品からどんどん売れていると感じた。“ここならクールジャパンは売れる”と確信し、香港でのビジネス



東京ビックサイトで催された JFW インターナショナル・ファッション・フェアに出展



■会社概要

●所在地: 京都府京都市
●業種: 工芸品企画・販売、IT コンサルティング事業、システム開発事業
●資本金: 500 万円 ●設立: 2006 年 8 月 ●従業員数: 6 人



CAPO / 西陣織の技術と最先端素材カーボンファイバーが実現したデジタル時代の新しいファッション

パートナーを探し始めた。ほどなく、バイヤーを紹介され、香港のショッピングモールへの出展の話も進んだ。田尻社長もその早さに仰天した。それまでもいろいろな人に助けられてきたが、ここでも出会いが

あり、引き立ててくれる人がいた。見知らぬ海外でこそ人とのつながりを大事にしなければと肝に銘じる田尻社長であった。

1号店も出店した。海外進出についても、香港のみならず欧米の一流レストラン、ホテルへの取引に向けた取組みを開始している。



接客中の田尻社長

Step-4 今後のビジョン

今は、チャレンジの時。新しいことに挑戦して、
ビジネスフィールドに磨きをかける。



京都桂川の直営店「リマソン」

現在、でんでんでは、伝統工芸品とITアイテムを基本に、数えきれないほどのプロジェクトが動いている。スタッフ一人ひとりがそれぞれの案件を抱え、猫の手を借りたくないぐらい忙しいという。田尻社長は、すべてに細かい指示を出し、気配り、目配りを怠らない。取引先との打ち合わせもはっきりなしにある。「人との出会いがあれば、そこに仕事生まれます。今は選択の時ではなく、チャレンジの時と考えて、どんどん新しいことに挑戦しています。まず、香港でのビジネスを成功させ、次はヨーロッパ、アメリカへ。特に、世界の一流が揃う街、ニューヨークへ進出したいですね」。クールジャパンを引っ提げて、ただ今チャレンジ中の田尻社長である。

Step-3 海外展開スタート

海外との取引もB to Bで、
世界がまた一步、近づいた。

海外展開を強く意識した頃から、でんでんには追い風が吹き始めた。2013年、経済産業省の「クールジャパンの芽の発掘・連携促進事業（プロデューサー人材派遣事業）」に採択され、翌年1月には、「第10回魅力ある日本のおみやげコンテスト」でスマートフォン向けフォンシールの「KOROMOBILE」が入選を果たした。



スマートフォン向けフォンシール「KOROMOBILE」。シーンごとにスマートフォンを着せ替える新しい使用法の提案

日本公庫も、京都の伝統技法の輸出という事業に「海外展開資金（クールジャパン関連）」を全国第1号で適用し、融資を実行した。また、この頃、京都市桂川のショッピングモールには念願だったでんでん直営第

Interview▶▶▶ 社長インタビュー



クールジャパンの海外進出、まずは
フリーポートの香港へ打って出ます。

田尻 敏寛 氏
株式会社 でんでん 代表取締役

社名は、専攻が電気電子工学科だったことから頭を取って「でんでん」にしました。弊社の商品は、日頃から目にしていた一つひとつ丁寧に作られる京都の伝統

工芸品を何とか海外へ紹介できないかなと考えたところからスタートしています。西陣織で使われる引箔の技術を用いたスマートフォンのカバーを作り、展示会を催した時の購入者はほとんどが外国人だったので、海外進出もいけると直感しました。それから香港へ行って、ビジネスパートナーとなる方々との出会いがあり、次第に僕の方向性が定まってきたと思います。その過程で、クールジャパン推進の担い手と評価されたことは大変うれしいことです。