

平成 30 年 11 月 13 日

Challenge Local Cool Japan in パリ 募集要領

～全国各地のクールジャパン商品をパリで常設展示し、テストマーケティングを支援します～

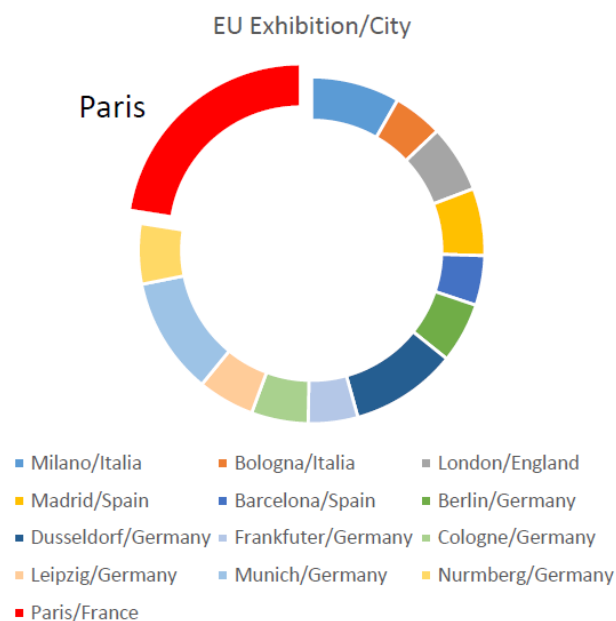
北海道経済産業局
東北経済産業局
中部経済産業局
近畿経済産業局
中国経済産業局
四国経済産業局
九州経済産業局
内閣府沖縄総合事務局

1. 目的

本事業は、クールジャパン機構、日本貿易振興機構(ジェトロ)、中小企業基盤整備機構等が連携し、世界のショーウインドウといわれるパリにおいて、全国のクールジャパン商品(以下、「商品」といいます。)の常設展示及びテストマーケティングの実施を通じて、全国各地の優れた商品の海外販路開拓を支援することを目的に、平成 27 年8月から実施しています。

本事業におけるテストマーケティングの拠点となるパリは、ヨーロッパの中で最も展示会の開催数とバリエーションが多い都市です。

【図】欧州の都市別展示会開催数



特に欧州の販路開拓では、現地での実績や価格設定に敏感なため、各種展示会出展前のマーケティングが非常に重要になります。

本事業で、出品商品に対する現地消費者や訪問バイヤーの反応、感想、ニーズを参加事業者にお伝えすることで、その後、現地バイヤーとの交渉の際、有効なデータとなるような支援を行います。

2. 事業概要

パリ市内のショールーム「maison wa」(メゾン・ワ)(運営事業者:SAS ENIS(サス・エニス))において、商品を50点程度、陳列・販売し、原則1年間(半年間の選択も可)のテストマーケティング支援を行います。

(1) 商品の募集及び選定

- ・本事業への参加を希望する商品を公募
- ・書類選考及び商品選定会を実施し、SAS ENIS 責任者が出品商品を選定
- ・選定されなかった商品については、選定されなかった理由等をフィードバック

(2) パリでの常設展示及びテストマーケティング

- ・出品商品の海外輸出関連手続のサポート(通関、物流)
- ・SAS ENIS が運営するパリのショールーム「maison wa」において、商品の常設展示及びテストマーケティングの実施(一定程度の在庫保有も可能)
- ・商品に関し、パリで商談や問合せが発生した場合、言語面や営業面でのサポート
- ・来店者の属性および反応をまとめたレポートを毎月、事業者へフィードバック
- ・参加事業者による自主的な営業活動について必要に応じて助言・サポート等を実施

※本事業は、小売店舗への売込み等の営業活動は含まないため、より効果のある事業を展開したい場合は、参加事業者による自主的な営業活動を併せて実施することが望ましいです。



【写真】(左から)「maison wa」外観、「maison wa」ショールーム内の様子、定期便を活用した混載輸送

【参考： SAS ENIS(サス・エニス)について】

SAS ENIS(以下、同社)は、クールジャパン機構(株式会社海外需要開拓支援機構)より約1億円の出資を受け、フランス・パリにおいてショールームを運営しています。同社は、日本各地の優れた地域産品をプロモーションし、フランスでの販売や卸売業につなげる事業を実施し、日本各地で育まれた多様な文化の発信や地域のブランディングを推進しています。

本事業における商品展示場である「maison wa(メゾン・ワ)」は、日本の商品を発見してもらうことを目的としたスペースとして、2015年にオープンしました。そのロケーションは、パリ1区にあり、日本人街サンタンヌ通りからほど近く、日本に関心を寄せるフランス人等が数多く来店します。

<住所： 8 bis, rue Villedo, 75001 Paris>

(SAS ENISの詳細については、下記クールジャパン機構 HP をご参照下さい)

<https://www.cj-fund.co.jp/investment/project/vol4/>

3. 出展の基本条件及び留意点

【基本条件】

| | |
|---|---|
| 対象商品 | 全国各地のクールジャパン商品 ※「クールジャパン商品」とは、地域性・デザイン性が感じられ、 伝統・文化・技術等を背景に有する商品とします。 ※フランスに輸出可能な商品に限ります。 ※本事業において、飲食料品は対象外です。 |
| 商品選定数 | 50点程度(全国計) ※SAS ENIS 責任者が選定 |
| 常設展示期間 | 原則1年間(2019年4月～2020年3月末)(予定) ※半年間の展示も選択可 |
| 商品販売形式 | 委託販売形式 ※SAS ENIS と参加事業者との間で直接契約を締結していただきます。 |
| 商品陳列方法 | SAS ENIS に一任 |
| 応募費用 | 無料 ※本事業へのエントリー及び商品選定にかかる費用は無料です。 最終的に商品選定された事業者については、下記基本参加費用が発生します。 |
| 基本参加費用 (参加事業者が最低 限負担する必要の ある費用) ※SAS ENIS へ支払 | ・ <u>事業参加費</u> (1社あたり): 【1年間】30,000円/月(税抜) 【半年間】35,000円/月(税抜) ・ <u>商品輸出入関連費</u> : 実費 「国内外運送料及び通関手続費用」、「関税」、「VAT(通関時支払)」 ・ <u>委託販売手数料</u> : 売上の10% ※1ヶ月間(月末締め)の委託販売手数料が、毎月の事業参加費(税抜価格)に満たない場合、委託販売手数料は無料とします。ただし、当月の委託販売手数料が事業参加費(税抜価格)を超える場合は、当該委託販売手数料から事業参加費(税抜価格)を控除し算出した金額を、SAS ENIS に支払う必要があります。 |
| 追加的費用 (参加事業者が必要 に応じて負担する必 要のある費用) ※SAS ENIS や支援 機関等に随時相談 | 本事業を有効活用するにあたっては、JETROや中小機構等の各種支援施策等の活用を含め、併行して自主的に次のような現地営業活動等を実施することが望ましいです。 ・自社商品のテイストに合致する現地展示会への出展 ・現地専門家を活用した現地小売店等への営業活動 ・現地でのワークショップやポップアップイベントの開催 ・現地ディストリビューターへのコンタクト ・現地市場調査 等 ※詳細は「10. 本事業でより良い成果を出すためにお願いしたい事項」、「11. オプション」をご覧ください。 |

【留意点】

- ①参加事業者は、商品の海外展開を自社戦略として取り組む意欲・計画(又は実績)を有する者であることを要します。
- ②常設展示期間は原則1年間ですが、申請時に半年間の展示を希望することも可能です。ただし、当該1年間(2019年4月から2020年3月)のうち、半年間の展示期間の設定については、SAS ENISとの協議の上決定することとなります。
- ③日本からフランスに商品を輸出する際は、SAS ENISが業務通関を代理で行い、関税処理等を行います。輸出に際して、インボイスの作成等は参加事業者自身が行うこととしますが、SAS ENISが様式の提示等必要なサポートを行います。
- ④テストマーケティングの状況については、毎月SAS ENISより参加事業者にレポートをフィードバックすることとし、毎月の売上げ金額等についても併せて通知します。
- ⑤事業を円滑に実施するため、参加事業者はEメールの利用、EXCEL(エクセル)の操作及びPDFファイルの閲覧等が可能なパソコン環境等を整備している必要があります。

4. 参加事業者にとっての主なメリット

- ・パリ市内の好立地な実店舗にて、低コストで自社商品を常設出品することができます。
- ・また、毎月、自社商品に対する現地消費者等の反応を確認することができます。
- ・日本人スタッフが店舗に常駐しているため、現地の言語が分からなくても、テストマーケティングを効率的に実施できます。
- ・本事業を核に、現地での営業活動や展示会出展等、参加事業者が自主的に実施する他の営業活動との組み合わせ次第で、成約率や現地での信用度が高まることが見込まれます。
- ・本事業における全てのプロセスは、日本語のみで対応することができます。
- ・商品輸出に関する煩雑な通関手続や関税処理にかかる業務負担を軽減できます。
- ・定期便を活用した混載輸送により、物流コストを軽減できます。
- ・委託販売手数料は事業参加費に充当するため、事業参加費額に達するまでは無料です。

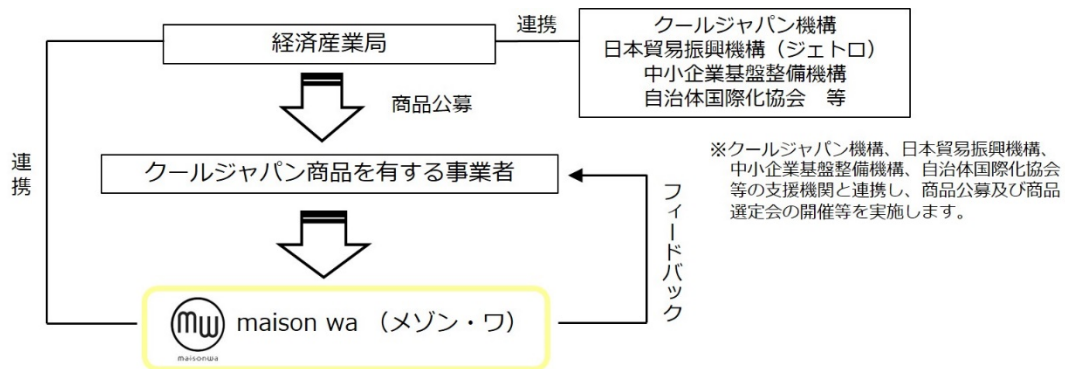


【左写真】「maison wa」の外観、【中、右写真】ショールーム内で陳列される商品の様子



【写真】maison wa での出品商品を手に持つ店舗スタッフ

5. 実施体制



※クールジャパン機構、ジェトロ、中小機構、自治体等の支援機関と連携し、商品公募及び商品選定会の開催等を実施します。

6. 事業スケジュール

- ・商品公募期間 : 2018年11月13日(火)～2019年1月15日(火)12時必着
- ・書類選考結果通知 : 2019年1月23日(水) [予定]
- ・最終商品選定会開催 : 2019年2月7日(木)～12日(火) [予定]
 ※最終商品選定会は全国複数箇所にて実施予定です。
 ※書類選考を通過した申請事業者は、最終商品選定会にご参加頂く必要があります。
 ※最終商品選定会の詳細は、書類選考結果通知の際にご連絡します。
- ・常設展示期間 : 2019年4月～2020年3月末 [予定]
 ※原則1年間。半年間の展示も選択可。

7. 事業参加申込み方法

下記に従い、「参加申込書」をご記入の上、メールまたは郵送にてご提出下さい。

| | |
|----------|--|
| (1) 提出書類 | ・参加申込書 ※下記 HP よりダウンロードの上、必要事項をご記入下さい。 http://www.kansai.meti.go.jp/3-2sashitsu/CCkansai/france/challenge3/boshu.html ※メールにてご提出の場合は、Excel ファイルのままご添付ください。 添付ファイルの容量が 8MB を超える場合は、メールが届かない場合がございますので、あらかじめお電話等でご相談下さい。 |
| (2) 提出期限 | 2019 年 1 月 15 日(火)12 時必着 |
| (3) 提出先 | 参加申込書は、 <u>10 ページの(別紙)に記載された各経済産業局にご提出下さい。</u> ①E メールでご提出の場合、件名を「(応募)Challenge Local Cool Japan in パリ」として下さい。 ②郵送でご提出の場合、封筒に「(応募)Challenge Local Cool Japan in パリ」と朱書きして下さい。 |

8. 申請事業者の皆様へのご連絡方法

- ・各経済産業局からのご連絡(書類選考結果通知、最終商品選定会の開催や結果通知等)につきましては、原則として、「参加申込書」にご記載頂く「担当者連絡先」宛てに、メールにてご連絡いたします。
- ・また必要に応じて、「担当者連絡先」宛てに、お電話差し上げる場合もございますので、日中連絡がつくご連絡先を必ずご記入下さいますようお願いいたします(連絡がつかない場合、必要な情報をお届けすることができない可能性があります)。

9. パリにおけるテストマーケティングの留意点について

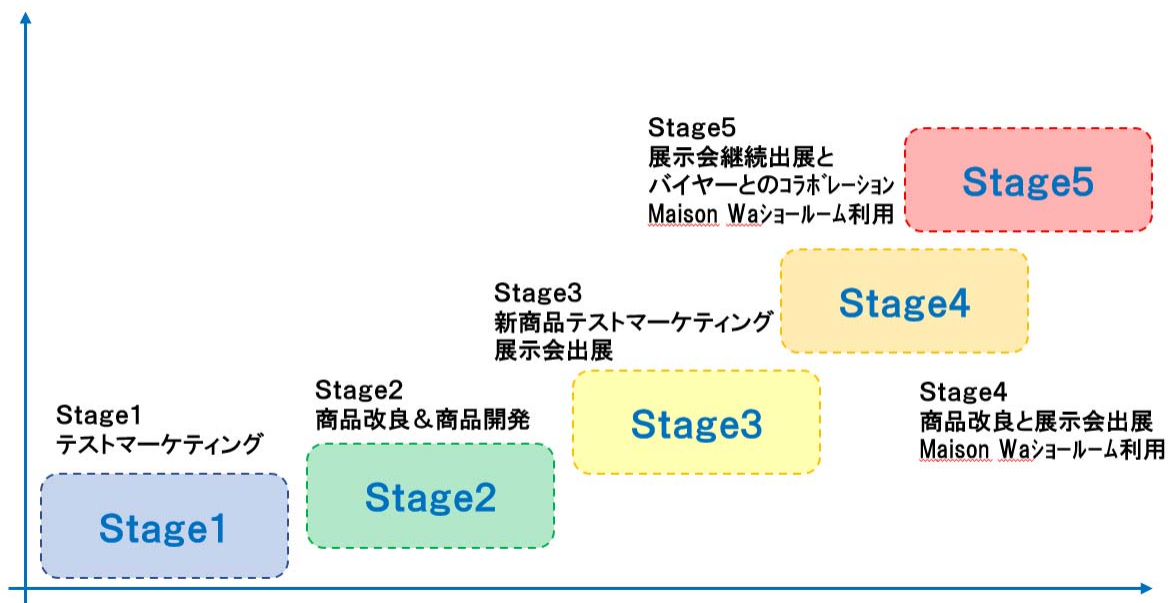
国外エリア(特に欧州)におけるマーケティングからバイヤーとの商談については、商品の価格やニーズが合致していればスムーズに取引が進みますが、そうでない場合、現地での販売活動年数や実績、認知度等により、3~5年間の時間軸で検討することが好ましいです。

欧州では、展示会出展してから一定の成果を上げるまで、往々にして5年前後かかる場合があります。しかし、事前に欧州でテストマーケティングを行い、ニーズや価格構成がマッチしていれば、この期間を短縮することが可能となります。

本事業を有効に活用するにあたり、海外販路開拓における事業ロードマップを参考としてお示しします。

- 1年目 : 既存商品のテストマーケティング
まずは1年を通じて、現地や季節のイベント(バカンスやクリスマス等)における商品の反応を確認。
現地マーケットの他社商品比較。
- 2年目 : 現地向け商品開発
1年目のレポートや現地メンバーの意見も踏まえ、現地向け商品の開発・改良。
展示会での他社商品の価格や動向を確認、検証。
- 3年目 : 新商品のテストマーケティングと展示会出展
1年目・2年目のテストマーケティングの結果と新商品を持ち展示会等に出展。
- 4年目 : 更なる商品改良と展示会出展
展示会は1回の出展だけではなく、複数年度にわたって出展すると、バイヤーとも馴染みが出始め、展示会内での商品認知度も高まります。
- 5年目 : 展示会出展とバイヤーへの案内・フォロー
バイヤーや商品の認知度が上がり、取引の可能性も高まってきます。
展示会に出展し来訪を待つという受け身の展開から、これまでのバイヤーへのコンタクトを含め、様々な角度からのコラボレーションを試みます。

【図】事業ロードマップのイメージ



実際に、テストマーケティングによる商品へのコメントから商品改良や価格改定を行い、展示会に出展された企業があります。

事前のマーケティングを行わないで展示会へ出展するより、パリの実店舗での実績や最終消費者のコメントを活用し、バイヤーがどこに興味を持つか、どのようなコメントがキーとなるかが、展示会でのPRの『武器』となります。

本事業では、テストマーケティングを通じて、これらの海外販路開拓がより円滑に進めるための支援を目的としています。

10. 本事業でより良い成果を出すためにお願いしたい事項

本事業は、商品が欧州／パリにおいてどういった評価なのか。またそもそも売れるのか？売れないのか？それはなぜなのか？といった海外販路開拓にあたっての根源的かつ初期段階のマーケティング事業です。

本事業は、「maison wa」において、テストマーケティングを行います。単に毎月のレポートを読むだけでなく、下に示す事項を合わせてご検討、実施いただくことにより、さらに良い成果を得ることが見込まれます。

- ・現地競合商品取扱店訪問及び競合調査
- ・展示会訪問
- ・maison wa 訪問による現地販売スタッフへのヒアリング

※欧州のバイヤーは、基本的に展示会で仕入れを行います。

したがって、本事業の中でバイヤー等をご紹介することはありません。

11. オプション

欧州展開をより良い形でサポートするために、以下のオプションがございます。これらは個別対応となりますので、採択後に運営事業者である SAS ENIS 窓口担当者にご相談ください。

- ・展示会出展設営・手配
- ・通訳手配
- ・ポップアップショップの設営・運営
- ・商品開発デザインサポート
- ・別マーケティング手法によるリサーチ
- ・EC フォロー
- ・パリ事務所開設サポート
- ・特定バイヤーからのコメント
- ・次年度以降のテストマーケティングの継続(要相談)
- ・その他

以上

(別紙) 申請書提出先及びお問い合わせ先

※【重要】参加申込書は、申請事業者の本社が所在する地域を管轄する各経済産業局にご提出下さい。

| 本社が所在する都道府県 | ② Eメールによる提出先 | ③ 郵送による提出先 | 電話番号 |
|---|--|---|--------------|
| 北海道 | hokkaido-johoservice@meti.go.jp | 〒060-0808 北海道札幌市北区北8条西2丁目 北海道経済産業局 地域経済部情報・サービス政策課 | 011-736-9628 |
| 青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県 | thk-content@meti.go.jp | 〒980-8403 宮城県仙台市青葉区本町3-3-1 東北経済産業局 産業部観光・コンテンツ産業支援室 | 022-221-4914 |
| 愛知県、岐阜県、三重県、富山県、石川県 | chb-ryusa@meti.go.jp | 〒460-8510 愛知県名古屋市中区三の丸2-5-2 中部経済産業局 産業部流通・サービス産業課 | 052-951-0598 |
| 茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、新潟県、山梨県、長野県、静岡県、福井県、滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県 | kin-creative@meti.go.jp | 〒540-8535 大阪市中央区大手前1-5-44 近畿経済産業局 産業部コンテンツ産業支援室(クリエイティブ産業ユニット) | 06-6966-6053 |
| 鳥取県、島根県、岡山県、広島県、山口県 | cgk-service22@meti.go.jp | 〒730-8531 広島県広島市中区上八丁堀6-30 中国経済産業局 産業部流通・サービス産業課 | 082-224-5655 |
| 徳島県、香川県、愛媛県、高知県 | qsikik@meti.go.jp | 〒760-8512 香川県高松市サンポート3-33 四国経済産業局 産業部国際課 | 087-811-8525 |
| 福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県 | creativeq@meti.go.jp | 〒812-8546 福岡市博多区博多駅東2-11-1 九州経済産業局 産業部流通・サービス産業課サービス産業室 | 092-482-5511 |
| 沖縄県 | oki-syomu@meti.go.jp | 〒900-0006 沖縄県那覇市おもろまち2-1-1 内閣府沖縄総合事務局 経済産業部商務通商課 | 098-866-1731 |