

香港・テストマーケティングの概要

テストマーケティング実施場所

- ・実施店舗1 「monmayaHK ハッピーバレー旗艦店」(No.89 Wong Nai Chung Road Happy Valley, Hong Kong)
- ・実施店舗2 「monmayaHK SOGO 店」(9F 555Hennessy Road Causeway Bay, Hong Kong)



実施店舗1(外観)



実施店舗1(内観)



実施店舗2

<特徴>

- ・高級筆筒を製造・販売する門間筆筒店(仙台市)が直営する香港の2店舗でテストマーケティングを実施します。
- ・ハッピーバレー旗艦店は高級住宅街、SOGO店は香港随一のショッピング街に位置します。旗艦店では高価格帯の製品を中心に展開し、SOGO店は手に取りやすい低価格帯の製品も含めて展開しています。価格・商品サイズとも幅広くテストマーケティングできます。
- ・取扱品は自社製品(仙台筆筒)、日本製オーダー家具、各種工芸品など

参加条件等

実施時期	11月下旬～翌年1月下旬(予定)
販売形式	委託販売
参加者自己負担	・商品の国内送料(仙台本社まで。参加者手配) ・商品返送料(香港から参加者まで。右記参照※)
募集定員	10社～20社程度
商品点数	各社最大5アイテム
商品選定方法	8月下旬に門間氏との個別面談(リアル)により商品選定・助言を実施
商品納品時期	10月13日予定
商品引渡方法	国内引渡し(仙台本社あて)

事前個別相談会の開催

8/8 セミナーに合わせ、参加を検討されている方を対象とした、門間氏とのオンライン個別相談会を開催します。

- ・日時: 8月8日(火)13:00～14:45のうち1者15分間程度
- ・申込:事前セミナー申込時にあわせてお申込みください。

※参加者自己負担について

テストマーケティングの終了後、残存商品がある場合は、現地売上から商品返送料(国際郵便を想定)を差し引いた金額が、参加者に対して請求又は入金されます。なお、返送の手配はテストマーケティング実施事業者が行います。

テストマーケティング実施事業者紹介

創業明治5年(1872年)の仙台筆筒の製造元。1990年代以降の国内での売上減少に歯止めがかからず、新たな販路を求めて、2014年よりアメリカ、フランス、イギリス、香港、上海、マレーシア、シンガポール、タイ、台湾等、複数の国で、テストマーケティングを実施。その結果を踏まえ、2017年9月より香港の百貨店内に常設店舗を設け、2021年12月には香港一の高級住宅街付近に路面店をオープン。現状においては、海外の売上が全体の8割を占めるまでに成長。上記のような、自社の経験を活かした小規模ものづくり企業の海外進出支援を2019年より開始。同じ目線で、サポートできる点が一番の強み。

【門間氏コメント】

日本の職人による物作りは、海外においては日本国内よりもはるかに高く評価されています。一方で、国ごとに生活様式や文化の違いはあるため、今回のテストマーケティングを通して自社の製品が、まずは香港の人々にどのように見られるのかを実感してもらい、それを今後の海外展開や商品開発に活かして頂ければ幸いです。多様な文化が行き交い、日本好きが多い香港は、最初のテストマーケティングの場としては最適だと思います。

【関心品目】

家具インテリアを中心にルームコーディネートされた店作りの為、店内に自然な形で展示できるアイテムであればサイズも価格も問いません。富裕層顧客が多いため、美術品のような調度品としての製品も大歓迎です。

【WEBページ】 <https://sendai-monmaya.com/>



(株)門間筆筒店 代表取締役 門間一泰

本社所在地: 仙台市若林区南鍛冶町 143

山形県 主催

募集期間 2023年8月14日(月)まで

参加費 無料 [実費負担あり・次頁参照]

県産工芸品・デザイン雑貨

パリ・台湾・香港 テストマーケティング

県は、県産工芸品の海外販路開拓を支援するため、フランス(パリ市)、台湾(台北市・台中市・EC)及び香港において、それぞれ2か月間のテストマーケティングを実施します。販売状況やアンケート調査のフィードバックに加え、テストマーケティング実施事業者からのアドバイスにより、県内事業者様の今後の海外展開を支援します。ぜひご参加ください。

募集概要

- ・対象者: 県内工芸品事業者で、海外販路開拓に意欲がある方 ・対象商品: 県産工芸品、デザイン雑貨、日用品等
- ・対象市場: フランス、台湾、香港(新規) ※それぞれ重複してお申込みいただくことも可能です。

事業スケジュール(共通)

- ・8月8日(火): 事業説明会・事前セミナー
- ・8月14日(月): 申込期限 ・8月18日(金): 商品情報シート提出期限
- ・8月下旬～9月中旬: 実施事業者による商品選定
- ・10月中: 選定商品の納品
- ・11月～翌年1月(うち2か月間): テストマーケティング(クリスマス商戦期含む)
- ・3月中旬: フォローアップ(個別面談、セミナー開催)

お申込み方法

8月14日(月)17時まで「参加申込書」を、
8月18日(金)17時まで「商品情報シート」
を下記メールあてご提出ください。
【参加申込書等の様式は、下記の県HPに掲載】
※申込多数の場合はテストマーケティング実施事業者による商品選定の上決定します。

事業説明会・事前セミナー(オンライン)の開催

テストマーケティング実施事業者3者を講師とした、テストマーケティングの説明会と市場概況セミナーを同時開催しますので、参加を検討されている方はぜひお申込みください!

1 日時 8月8日(火) 15:00～17:00

2 会場 オンライン(ZOOM)

3 プログラム(事業説明及び市場概況セミナー)

- ①香港・テストマーケティング: (株)門間筆筒店 代表取締役 門間一泰氏
- ②台湾・テストマーケティング: (株)聯合治作インターナショナル 代表取締役 劉明龍氏
- ③パリ・テストマーケティング: SAS ENIS 代表取締役社長 塩川嘉章氏

※当日は各講師との事前個別相談会も予定しております。詳細は次頁以降をご確認ください。

4 申込期限 8月4日(金)17時 ※事前個別相談会をご希望の方は8月2日(水)17時期限

5 申込方法 県HPから申込書をダウンロードの上、下記メールあてご提出ください。

お問合せ・お申込み(事務局)

山形県 産業労働部 県産品流通戦略課(貿易振興担当) 橋本、遠藤、工藤、島津

〒990-8570 山形市松波二丁目8番1号 TEL 023-630-2366 Mail yryutsu@pref.yamagata.jp

山形県HP <http://www.pref.yamagata.jp/110010/sangyo/shokogyo/kaigai/testmarketing.html>

主催 山形県 協力 日本貿易振興機構(ジェトロ)山形貿易情報センター、山形県国際経済振興機構



門間一泰氏



劉明龍氏



塩川嘉章氏



パリ・テストマーケティングの概要

テストマーケティング実施場所

- ・実施店舗 「Maison Wa」 (8 bis Rue Villedo, 75001 Paris, France)



<特徴>

- ・昨年度に引き続き、パリ中心部のセレクトショップでテストマーケティングを行います。
- ・取扱品は日本製雑貨全般。日本に興味のあるパリ市民や観光客などの来店が多いほか、現地バイヤーや建築デザイン関係者が日本の工芸品等の情報収集のために訪問することも多く、そこから商談が生まれることもあります。
- ・日常的に店舗でヒアリングを行っている専門の店舗スタッフが、商品のストーリーを交えながら来店者一人一人に対面販売及びアンケート調査を行います。
- ・今年度は、店舗やイベント会場で**ワークショップ**(参加者による実演も想定)を実施するほか、現地バイヤーへ**BtoB 営業**もあわせて実施します。



※昨年度の山形展の様子

参加条件等

実施時期	11月10日～翌年1月13日(予定)
販売形式	委託販売
参加者自己負担	・商品の国内送料(関空の倉庫まで。参加者手配) ・海外輸送費、通関費、関税、VAT、商品返送料等 (右記参照※)
募集定員	15～20社程度
商品点数	各社5商材・15SKU程度
商品選定方法	・8月下旬に塩川氏とのオンライン面談により出品内容を検討(商品改良に向けたアドバイスも可能) ・(希望者は)9月中下旬に山形市内で同氏とリアル面談により最終的な出品内容を決定
商品納品時期	10月16日予定 (間に合わない場合など、参加者がEMSで直接送付も可)
商品納品方法	国内引渡し(関西空港の指定倉庫あて)

事前個別相談会の開催

8/8 事前セミナーに合わせ、**塩川氏とオンライン事前相談会**を開催します。

- ・日時: **8月8日(火)17:00～18:30**のうち1者15分間程度
- ・申込:事前セミナー参加申込時にお申込みください。

※参加者自己負担について

海外輸送費等の経費は、一旦、テストマーケティング実施事業者が立替えます。テストマーケティングの終了後、現地売上から当該経費を差し引いた額が、参加者に対し請求又は入金されます。

なお、通関手続のほか、残存商品がある場合の商品返送(国際郵便)の手配は、テストマーケティング実施事業者が行います。

テストマーケティング実施事業者紹介

フランス・パリ中心部において、小売店・ギャラリー・レンタルスペースの機能を持つ2店舗を運営(「Maison Wa」と「Discover Japan」)。店舗内では、テストマーケティング企画や日本の職人と仏デザイナーのコラボレーションプロジェクト「アトリエ匠」の実施、欧州見本市への出展オーガナイズ(ブース施工・広報・通訳派遣・物流・営業フォロー等)等を行うほか、海外向けECサイト(英語・フランス語)の運営、海外販路開拓に関するコンサルティングおよびエージェンツ業務など幅広く活動している。

【塩川氏コメント】

当社は日本全国の良質なものを海外の視点で発掘し、それらを欧州から世界に向けて幅広く紹介することを目的に活動しています。また、世界一の発信力を持つ都市・パリでの10年以上の店舗運営経験を生かし、日本の事業者の海外販路開拓を様々な形で支援していきたいと考えています。輸出に係る手続きや現地価格の値付けなどももちろんのこと、それ以外のご要望・ご質問などもあれば遠慮なくご相談ください!

【関心品目】

日本製の商品全般。特に日本のテイストが十分感じられる製品。キッチンウェア、テーブルウェア、布製品、木製品、金属製品など。欧州では近年、天然素材やリサイクル商品などに対する関心が高まっているため、そういった商品には特に関心があります。

【Web ページ】 <https://maisonwa.com/>



SAS ENIS 代表取締役社長
塩川 嘉章
所在地: 12 Rue Sainte-Anne,
75001, Paris, France

台湾・テストマーケティングの概要

テストマーケティング実施場所

- ・実施店舗 1「台中大容治器」(No. 28, Darong E St, Nantun District, Taichung City, Taiwan)
- ・実施店舗 2「TSUTAYA BOOKSTORE(蔦屋書店) 松山店」(No. 11, Songshan Rd., Xinyi Dist., Taipei City, Taiwan)
- ・実施店舗 3「TSUTAYA BOOKSTORE(蔦屋書店) 南港店」(2F, No. 369, Sec. 7, Zhongxiao E. Rd., Nangang Dist., Taipei City, Taiwan)
- ・EC サイト <https://www.dotsuwa.com>



<特徴>

- ・昨年度実施した台中市内の実店舗・EC サイトでのテストマーケティングに加え、今回は**台北市の蔦屋書店2店**でもポップアップショップを出店します。
- ・台中市の自社店舗は日本の工芸品を多数扱う店として認知されているほか、日本の蔦屋書店は台湾内での評価と認知度が高く、客層は文化人が多いため、出店ターゲットとして期待できます。
- ・取扱品は主に陶磁器、鋳物、ガラス製品など。**買取販売**のため直接的に参加者の売上に寄与し、商品が売れば追加仕入れも可能です。



実施店舗 2



実施店舗 3



EC サイト

参加条件等

実施時期	12月1日～翌年1月31日(予定)
販売形式	買取販売(国内取引)
参加者自己負担	オンライン商談会時の商品サンプル品代、県庁までのサンプル送料
募集定員	10社程度
商品点数	各社から代表的な商品5種類前後
商品選定方法	9月上中旬にオンライン商談会を開催
商品納品時期	10月末(予定)
商品納品方法	国内引渡し(東京オフィスあて)
その他	昨年度の参加者(成約者)の方でも、別の商品を試したい方はぜひお申込みください。

事前個別相談会の開催

劉氏との個別相談会(リアル)を開催します(日本語可)。商品をご持参の上、商材や価格帯などご相談ください。

- ・日時: **8月8日(火)13:00～14:45**のうち1者10分間程度
- ・場所:山形市観光案内センター会議室(霞城セントラル1階)
- ・申込:事前セミナー参加申込時にお申込みください。

オンライン商談会の開催(商品選定)

- ・日時: 9月上中旬(複数日)
- ・場所: オンライン(日本語可) ・バイヤー: 構築設計・聯合治作(台中市)

◎商談会の開催にあたり、商品サンプルを事前送付する必要があります。
8月24日(木)まで県庁あて商品サンプルを送付してください。

テストマーケティング実施事業者紹介

構築設計・聯合治作は元々台湾の建築デザイナーであった夫婦が起業した建築デザイン&コーディネイト事務所。建築コーディネイトをする際にクライアントからインテリア用品も含めたトータルコーディネイトを依頼されることが多かったため、劉氏を代表として日本支社聯合治作インターナショナルを設立し、工芸品を取り入れたトータルコーディネイトを6年前から開始。トータルコーディネイトを行うことになったことに伴い、日本の生活用品・インテリア用品を取り扱うECサイトと小売店もオープンさせた。治器(Dotsuwa、台湾小売店及びブランドの名称)のセレクトは本物志向として台湾人のお客様からの評価は高く、年々売り上げが伸びている。

【劉氏コメント】

私が仕事で大事にしているのは、以前働いていた日本企業の上司から言われた「日本文化を理解し、礼儀とお客様目線を大事にすること」です。今回のテストマーケティングでは、テストで売れる、売れないという短期的な視点ではなく、今回の活動が皆さんが台湾市場に継続的な輸出が出来るきっかけとなれるように尽力致します。

【関心品目】

日本の技術や職人の感性、近代的なデザインなどの視点から「ユニークでいい商品」を探している。生活用品・インテリア用品など。

【Web ページ】

<https://www.dotsuwa.com/>



聯合治作インターナショナル 代表取締役 劉 明龍
オフィス所在地: 東京都中野区東中野 1-33-15-203