

ドイツ市場向け JAPAN ブランド市場開拓プロジェクト ーアンビエンテ（ドイツの国際見本市）合同出展支援事業ー

募集要項

平成28年9月13日
関東経済産業局

1. 事業目的

ドイツ・ミュンヘンにてコンセプトストア「SHUSHU Contemporary Japanese Design」（詳細別紙。以下、SHUSHU という。）を運営するサトミ スズキ氏(Sa:Su Network GmbH/(株)SATOMI SUZUKI TOKYO)と連携して、フランクフルトで開催される世界最大級の消費財関連の国際見本市であるアンビエンテの合同出展の支援をするとともに、SHUSHU 店舗を活用したテストマーケティング、現地デザインショップ等へのディストリビューションを行うことで、地域資源事業者の海外展開を支援することを目的とします。

2. 事業概要

関東経済産業局管内1都10県の地域資源を活用した商品を開発している事業者を対象に、世界最大級の消費財関連の国際見本市であるアンビエンテの合同出展の支援をするとともに、SHUSHU 店舗を活用したテストマーケティング、ドイツデザインショップ等へのディストリビューションを実施する。

具体的には、アンビエンテにて SHUSHU ブースに商品を展示し、スズキ氏も含めた現地スタッフがバイヤーに対して商品を紹介、販売対応を行う。併せて、アンビエンテの公式マガジン「TOPFAIR」による広告発信も実施する。

また、アンビエンテ終了後に SHUSHU 店舗にてテストマーケティングを実施するとともに、ショップバイヤーに向けてディストリビューションを実施する。

サトミ スズキ (Sa:Su Network GmbH / (株)SATOMI SUZUKI TOKYO 代表取締役社長)

1968年、千葉県市川市出身。94年に渡独し、国際見本市の現場にてトレードフェアビジネスの経験を積み、2001年に国際見本市総合コンサルティング会社(Sa:Su Network GmbH)を起業。Japan pavilion等の国をあげたプロジェクトにも関わる中、日本の商品が販売まで結びつかない現状を実感し、2011年にドイツ・ミュンヘンの中心地に「SHUSHU Contemporary Japanese Design」をオープン。2013年には、欧州のライフスタイルを作り手に伝え、欧州向け商品開発サポートを行う日本法人(株)SATOMI SUZUKI TOKYOを設立。2014年より、ディストリビューションを行う為、アンビエンテ Hall 11.0に自ら出展を続けている。

ドイツのライフスタイル及び売場を知るプロデューサーとして、中小機構のCJD Project、燕三条地場産業振興センター、弘前新ジャパンプランドプロジェクト等に関わり、毎月、日独を往復する日々を送っている。



3. 対象事業者（必要要件）

- ・ 地域資源を活用した中小ものづくり事業者（食品全般を除く）
- ・ 海外販路開拓（特にドイツ）に意欲的であり、海外向け商品開発に意欲的な者
- ・ 他の事業者との連携などに意欲的な者
- ・ 次年度以降、本事業を活かして採択事業者にて連携して海外（特にドイツ）向け商品・ブランド開発、販路開拓を実施する意向のある者

4. 事業内容

（１）アンビエンテの合同出展支援

ドイツにて店舗を営み、ディストリビューションを行うスズキ氏が実際に各社の既存商品を確認した上で、出展商品をセレクト及び現地ニーズのアドバイスをする。選定商品は、2017年2月10日～14日にドイツ・フランクフルトにて行われるアンビエンテ 2017 Hall 11.0 内の SHUSHU ブースに出展する。出展に必要なプレスキットやプライスリストの作成、見本市現場でのバイヤー対応（英・独）についても SHUSHU が行う。

（２）ドイツ市場におけるディストリビューション（アフターフォロー）

既に SHUSHU がつながる既存バイヤーに加え、アンビエンテでの新規コンタクトバイヤーに対して、WEB カタログ等を活用したディストリビューションアプローチ(アフターフォロー)を 2017 年 3 月末まで行う。注文があった商品は、SHUSHU より事業者に対して発注を行い、ミュンヘンより購入先ショップに発送するため、商品がバイヤーに受け入れられれば欧州でのビジネスに直結する。

（３）SHUSHU を活用したテストマーケティング（委託販売契約）

アンビエンテ出展商品は、終了後、SHUSHU 店舗にて 2017 年 3 月末までテスト販売を行う。SHUSHU では、Munich Creative Business Week（ドイツ最大のデザインウィーク:2017年3月4日～12日）に参加しており、欧州各国からデザイン関係者が訪れる。

（４）次年度以降の取組

本事業終了後、採択事業者にてグループを組み、ドイツ市場向けの新商品開発や販路開拓を目指していく。具体的には、今年度実施する上記の取組から既存商品についての具体的な問題点を抽出した上で、最適な施策（ローライズ商品開発、PR アイテムなど）を行い、SHUSHU のバイヤーネットワークを活用した継続的な販路開拓を実施する。

関東経済産業局は具体的な事業に対するサポートを行うことで、事業者の中長期的な取組として、商品開発やドイツを中心とした海外販路開拓を応援する。

5. 参加費用

365,000円（税抜）【支払先は(株) SATOMI SUZUKI TOKYO】

※加えて、以下の費用については、各社実費負担となる。

- ①テストマーケティングの際の輸送にかかる全ての費用（保険料を含む）
- ②テストマーケティングの商品にかかる関税および消費税などの税金
- ③アンビエンテ出展のための渡航費および宿泊費（希望して参加する者のみ）

6. 募集期間

平成28年9月13日（火）から10月21日（金）まで

7. 事業説明会

募集開始に伴い、以下のとおり本事業に係る事業説明会をドイツ市場向けセミナーに併せて開催します（参加申込みはホームページをご確認ください）。

開催日時：平成28年9月29日（木）14：00～16：00

場 所：関東経済産業局 8-2会議室

内 容：①サトミスズキ氏のドイツ市場に関する講演
②本事業の説明
③質疑応答

ホームページ：<http://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/creative/index.html>

8. 応募方法

別紙申込書に必要事項を記載の上、10月21日（金）17：00までに下記あてにメール又はFAXにて提出ください。

申込先：関東経済産業局産業部クリエイティブ・コンテンツ産業室 真下、竹内

電 話：048-600-0346

FAX：048-601-1295

E-mail：mashimo-hideya@meti.go.jp、takeuchi-ryosuke@meti.go.jp

9. 選考等のスケジュール

提出いただいた書類を元に書面審査（1次審査）を行います。通過した応募者に対して関東経済産業局にて面談による2次審査を行い、総合的に採否を決定いたします。なお、書面審査の段階において、申請内容の確認や採否の判断の参考とさせていただくため、追加資料の提出をお願いする場合がございますので、あらかじめご留意ください。

また、申請にあたり、二次審査を実施する11月1日（火）については、予定を空けておいてください。

（1）面談日程（二次審査）

平成28年11月1日（火）

※対象の方に個別に連絡いたします。

（2）選考ポイント

- ① 欧州・ドイツ市場で愛されるプロダクトをつくることを目的とした商品改良（開発）・プロデュースに対する熱意・意欲があること
- ② 本事業において商品改良（開発）を行うことで、欧州・ドイツ市場に受け入れられる可能性の高い商品及び技術を有すること
- ③ 本事業の運営について、コーディネーター事業者および海外専門家に協力的、かつ主

体的に商品改良（開発）や販路開拓に取り組むことができること

(3) 結果決定・通知

平成28年11月7日（火）

※応募者には審査結果（採否）をメールにて通知いたします。

(4) 採択予定件数

5件程度

(5) 事業実施スケジュール

平成28年11～12月：個別打ち合わせ及びアドバイスの実施

平成29年2月中旬：ドイツ・フランクフルト **Ambiente** 出展

平成28年2月～3月：ドイツ・ミュンヘンの **SHUSHU** でのテスト販売及びコンタクトバイヤーへのアフターフォロー

10. お問い合わせ先

関東経済産業局産業部クリエイティブ・コンテンツ産業室

担当：長澤、真下、竹内

電話：048-600-0346