



平成 28 年 10 月 4 日

## シンガポールデザイナーとのコラボレーションによる 東北地域の雑貨・工芸品の海外展開支援（募集案内） －東経連ビジネスセンター 海外展開支援プログラム in シンガポール－

### 1. 事業目的

TPP 協定の発効に伴う市場開放によるビジネスチャンス拡大が期待される中、同協定参加国であるとともに、アジアの金融・商業の中心であり、ASEAN 各国へのゲートウェイ機能を持つシンガポールをクローズアップし、東北企業の輸出促進を支援、東北地域の経済活性化に寄与することを目的としています。

### 2. プログラム内容

- ・貴社製品（雑貨、工芸品 ※1 社につき 2 商品までの応募）をシンガポール市場に向けてブラッシュアップ（デザイン、価格等）し、1 ヶ月間、シンガポール中心部の店舗にて試験販売します。参加者に対し、そのマーケティング調査結果をフィードバックするとともに、試験販売後の展開について、専門家がアドバイスします。

### 3. 参加のメリット

- (1) シンガポールの現地デザイナーとのコラボレーションにより、ASEAN 市場向けに商品開発を図ることができます（デザイン費用は不要です）。
- (2) 輸出に関わる手続きやノウハウ、シンガポールでの価格戦略等について、専門家がサポートします。試験販売後の展開についても助言を行います。（サポート費用は不要です）  
※本事業では（1）（2）を併せて、「製品ブラッシュアップ」と呼びます。
- (3) 参加者は、直接シンガポールに渡航しなくても、試験販売を通じたマーケティング情報、セールス拡大に向けた課題等を入手することができます。
- (4) シンガポールへの輸出に際して、輸送・通関に係る費用等は東経連ビジネスセンターが負担します。（日本国内指定場所への輸送費、試作品の製作費用、ご自身の旅費交通費、売れ残りの返品費用等は各社ご負担となります）

### 4. 参加資格

以下の全ての要件を満たすことが必要となります。

- ・主たる事業拠点を東北7県（新潟を含む）のいずれかに置くこと。
- ・食品以外の雑貨・工芸品の出品とし、自社の技術・製品について、市場における競合製品との潜在的な比較優位性を有すること。
- ・意思決定者による申込み、または権限者の承認を得た上での申込みであること。
- ・11月21日開催のマーケティングセミナー・審査会に出席し、プレゼンテーションを行うこと。
- ・別紙「参加要綱」の内容を承諾した上での申込みであること。

参加要綱はこちらからダウンロード願います。

URL: [http://www.tokeiren-bc.jp/sites/default/files/guideline\\_sgp.pdf](http://www.tokeiren-bc.jp/sites/default/files/guideline_sgp.pdf)



## 5. 支援の決定

- ・別紙申込書によりお申し込みください。申込書に基づき、書類審査を行います。（採否をご連絡いたします。）
- ・書類審査を通過した企業については、11月21日に審査会を行い、支援を決定します。同日中に結果をお伝えし、採択企業については、日程調整の上、翌日、翌々日に専門家が会社訪問します。

申込書はこちらからダウンロード願います。

URL : [http://www.tokeiren-bc.jp/sites/default/files/entryblank\\_sgp.xls](http://www.tokeiren-bc.jp/sites/default/files/entryblank_sgp.xls)

## 6. 費用負担

項目	支援企業	東経連 BC
旅費・交通費（審査会への参加、仙台での商品ブラッシュアップ、報告会への参加）	○	
製品ブラッシュアップに係る専門家 派遣費用		○
専門家によるデザイン費用、助言・相談料		○
製品ブラッシュアップの直接費用（試作品の製作費用など）	○	
国内指定倉庫への商品輸送費用	○	
通関・貿易保険・海外輸送・店舗までの輸送に係る費用		○
販売に係る費用（商品陳列・POP・販売員・アンケート調査など）		○
売れ残り商品の返送に係る費用	○	

※総重量が大きいものや高額商品等は、輸送費・保険料を一部ご負担いただく場合があります。  
※上記以外の費用が発生した場合は、都度、協議のうえ対応させていただきます。

## 7. 取引条件

- （1）販売方式：委託販売方式
- （2）販売数量：製品ブラッシュアップの際、専門家がアドバイスをを行い、協議の上、決定
- （3）販売価格： //
- （4）その他：
  - ①代金決済について
    - ・商品代金は、シンガポール価格に値付けして販売、事業終了後に、販売手数料等を差引いた上で貴社口座に振込み致します。
  - ②事業後の商品取扱について
    - ・事業終了後、売れ残り商品がある場合には、「返送」「現地処分」から選択していただきます。「返送」を希望される際の送料は、貴社ご負担となります。

## 8. 基本的な支援スケジュール

日程	項目	内容
10月28日 (金)	申込み締切り	・「海外展開支援プログラム in シンガポール申込書」を E-mail で事務局にご提出ください。 E-mail <a href="mailto:k-norita@tokeiren.or.jp">k-norita@tokeiren.or.jp</a>
11月上旬	書類審査	・申込書の記載内容に基づき書類審査を実施し、結果を



	結果連絡	通知いたします。
11月16日 (水)	2次審査 プレゼン資料 提出締切り	<ul style="list-style-type: none"> <li>書類審査を通過した応募企業に対し、仙台市内にて2次審査（プレゼン）を行います。</li> <li>パワーポイント5枚程度で作成し、E-mailで事務局にご提出ください。</li> <li>独自性などの商品のPRポイントについて、簡潔に分かりやすく記載してください。</li> </ul>
11月21日 (月)	マーケティング セミナー	<ul style="list-style-type: none"> <li>仙台市内（東経連会議室を予定）にて、応募企業を対象とするマーケティングセミナーを行います。</li> <li>シンガポール市場の現状と販路開拓の可能性について、専門家が講演します。</li> </ul>
	審査会	<ul style="list-style-type: none"> <li>セミナーに引き続き審査会（東経連会議室を予定）を行います。これらの時間・順番・場所等、詳細は後日ご連絡いたします。（資料は予め事務局が印刷・準備します。<u>商品サンプルをご持参ください</u>）</li> <li><u>審査結果は、当日、電話連絡致します。</u>その際、下記の会社訪問に関する<u>日程調整も併せて行います。</u></li> </ul>
11月22日 ～23日	ブラッシュアップ (第1回目)	<ul style="list-style-type: none"> <li>専門家が採択企業を訪問し、採択商品のデザインやパッケージ、価格など、商品に応じたアドバイスを行います。</li> </ul>
適正チェックの実施（輸出入に関する許可申請や法規制、梱包条件等の各項目をチェックし、参加企業へ連絡致します）		
1月～2月	ブラッシュアップ (2～3回目)	<ul style="list-style-type: none"> <li>仙台（東経連会議室）にて、専門家と参加企業による製品ブラッシュアップを行います（1社につき2時間程度）。※参加各社は、仙台への出張が必要です。</li> </ul>
4月	指定倉庫への 納入期限	<ul style="list-style-type: none"> <li>期日までに指定倉庫に商品を搬入願います。</li> <li>※ケースマークの貼付や梱包等の必要な作業については、改めてご連絡いたします。</li> </ul>
5月	試験販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>シンガポールの店舗（商品特性に合わせて市内5店舗から選択）にて、4週間試験販売を行い、消費者にアンケート調査（購入動機、非購入理由などをヒアリング）を実施します。</li> </ul>
6月	販売結果 フィードバック	<ul style="list-style-type: none"> <li>試験販売の結果及び、今後の販売戦略について、専門家がアドバイスを行います。</li> <li>フィードバックする情報は、下記を予定しています。（販売の全体概要、出品物の販売状況、購入者／非購入者／売場販売員への聞き取り内容、専門家からのアドバイス、など）</li> </ul>



		<ul style="list-style-type: none"> <li>・上記に関し仙台にて結果報告・相談会を開催します。 (継続販売への調整や販売不振商品のフォローアップ、他の販路への提案、ターゲットの再設定など)</li> </ul>
6月	代金決済	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上から販売手数料を差引いた額で代金決済します。</li> </ul>
	売れ残り商品の返送	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業終了後、「継続販売」「処分」「返送」について参加企業と相談します(返送代金は各社負担となります)</li> </ul>

## 9. 関係者情報

### (1) セールス支援、プログラム運営・管理

会社名：株式会社ゴールドボンド

所在地：大阪市中央区石町 1-2-9 天満橋シルバービル 5F

代表者：代表取締役社長 寺澤 正文

設立：2006年3月

連絡先：TEL 06-6920-5557 FAX 06-6920-5558

概要：

売れるための商品作りを、最後までサポートいたします。事業コンセプトは「地域活性化のための地域産品開発、販路開拓、及び営業の支援」「売れる商品」を探すのではなく、「良い商品なのに売れていない商品」を、「ブラッシュアップして売れる商品に生まれ変わらせよう」と考え、商品開発の支援をいたします。商品開発やブラッシュアップが終わったら、あとは知らん顔ということはありません。メーカー様にとっても、当社にとっても支援事業が終わったあとが本番です。実際に売れるようになるまで、商品開発から営業のフォローまで、一貫して支援させていただきます。

※株式会社ゴールドボンドは東経連ビジネスセンター セールス支援チームのメンバーです。

### (2) シンガポール側／デザインに関する専門家



Edwin Low (エドウィン・ロウ) 氏 デザイナー/起業家

シンガポール国立大学大学院修了。プロダクトデザイナーとして活動する一方、2011年3月にギャラリーショップSupermamaをオープン。シンガポールの文化と日本の伝統的な雑貨・工芸品との融合による、付加価値の高い製品を製作するため、多くのシンガポールのデザイナー、日本の工芸施設と密接に協力している。

2013年、有田焼のメーカーとコラボレーションした磁器「シンガポールアイコン」で、シンガポールで最も権威のあるプレジデントデザインアワードにおいてデザインオブジイヤーを受賞。

### (3) シンガポール側／マーケティング、シンガポール市場に関する専門家



浦上 秀樹（うらかみ・ひでき）氏 Dream Boat International Pte Ltd./代表

1957年長崎県福江市（現 五島市）出身。長崎北高、山口大学経済学部を卒業後1981年中堅の総合商社に入社。ブラジル10年、シンガポール6年の駐在生活を経て2012年シンガポールに移住。今年海外生活20年目に入る。長年の夢であった日本の中小企業によるシンガポール及び近隣諸国でのビジネス展開をサポートするため2014年に Dream Boat International Pte Ltd (DBI)を立ち上げ本格的に活動を開始した。既に350社に及ぶ日本企業を顧客に持つ Japan Network Consultants (JNC) 社のグループ企業 (<http://www.jnc.sg>)として様々な日本企業のニーズに応える総合コンサルタント業務を展開している。

#### (4) 売場情報

- ・店舗名：SUPER MAMA
- ・所在地：シンガポール市内に5店舗
- ・URL：<http://www.supermama.sg/>
- ・概要：

SUPER MAMA はシンガポールに拠点を置くギャラリーショップ。オーナー兼デザイナーのエドウィン・ロウ氏によるシンガポールの風景や歴史をモチーフにした雑貨・工芸品等、日本製品とコラボレーションした作品の販売も手掛ける。市内5店舗を展開。



以上