

<p>(企業名)</p> <p>株式会社 Culture Generation Japan</p>	<p>対応可能社数の目安</p> <p>10 社</p>
<p>(支援の概要)</p> <p>香港自社店舗およびグローバルパートナーと連携した海外市場流通イノベーション支援（市場調査・商品開発・販路開拓）</p>	
<p>(支援の概要等を紹介する動画)（外部リンクになります）</p> <p>https://youtu.be/t39ec1bJlPI</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>1. 海外市場展開に関するノウハウ提供と伴走型支援の実施</p> <p>市場調査→マーケット選定→現地パートナーとの連携→テストマーケティング→ローカライズ商品開発→現地プロモーション・展示会出展→流通網の構築まで一気通貫で支援が可能です。</p> <p>2. 香港で展開する自社店舗「HAUSTAGE」でのテストマーケティング</p> <p>香港で初めてのサステイナブルショップとして展開するマルチレーベルショップ。香港企業 MATCH SHOWROOMと弊社のJVとして運営しています。販売チャネルとして、4店舗+ EC販売および M 同社のネットワークによるBtoB（中国市場への卸売）や現地企業とのコラボレーション、イベントに対応できるため、テストマーケティングから持続的な販路開拓支援まで対応が可能です。</p> <p>3. グローバル市場のパートナーとの連携</p> <p>東アジア（香港・上海）、東南アジア（マレーシア、シンガポール）、ヨーロッパ（パリ、ロンドン、ミュンヘン）、北米（NY）と各地にパートナーがいるため、実際に渡航ができない現在の状況においても、プロジェクト展開が可能です。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>過去10年間で延べ300社以上の中小製造事業者の海外市場展開支援を行ってきた経験と実績から、成功要因と失敗要因をノウハウとして体系化しており、各事業者の状況によって最適なアプローチを共に考えます。「知っている」→「できる」のGAPを埋められるよう伴走型支援を行いつつ、最終的には自走できる社内体制を構築できることを目指します。</p> <p>また、香港の自社店舗 HAUSTAGE は、近隣オフィス街の会社員（若年ミドル層年収 1000 万円クラス）が主要顧客であり、このターゲット層は、「コスモポリタン」としての嗜好性をもつことが特徴です。従って、HAUSTAGE 顧客に訴求力が高い商材はグローバル市場に通用する可能性が高く、テストマーケティングに最適な場と考えています。商材はインテリア雑貨、アパレル、食料加工品まで幅広く取り扱っておりますので、お気軽にお問い合わせください。</p>	
<p>(どのような事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ユニークな技術を持ちながら、OEM ビジネスが中心であり、今後自社ブランドを強化したい方 ・国内市場で実績があり、今後グローバル市場に展開したいユニークな商材を持たれている方 ・海外展示会に出展したものの取引が継続していない方 ・日本らしい伝統的な工芸技術をベースに海外市場に挑戦したい方 	

(支援実績の例)

(1) 香港店舗におけるテストマーケティングおよび海外専門家ヒアリング

越前漆器の海外展開事業計画を構築するにあたり、世界5都市（パリ、ロンドン、ミュンヘン、ニューヨーク、台北）の専門家に商品サンプルを送付し、オンラインでヒアリング（約3時間）を実施し、各市場での可能性・改善の方向性を探った。またそれと同時に、香港の自社店舗「HAUSTAGE」で約2週間にわたりテストマーケティングを実施し、生活者目線でのフィードバックを獲得した。双方のフィードバックをベースに、最も可能性が顕著に見えたアジア市場に絞り、より確度の高い事業計画を構築することができた。当該事業はすべてオンラインで完結しており、事業者（+弊社）も海外渡航は実施できていないが、当初の目的を果たすことができた。



<香港自社店舗でのテストマーケティング実施の様子>

(2) 東南アジア市場販路開拓プロジェクト

伝統的技術を持つ関東エリアのものづくり事業者10社とシンガポールの設計事務所4組が協働することで、グローバル市場への進出を狙う事業を企画立案。関東経済産業局とシンガポールデザイン庁による協調支援を実現した。プロジェクトに参加した10社は、切子、染色、漆器など、いずれも長い年月の中で培われた技術を保有しているが、海外展開の知見・ノウハウが不足しているため、伴走型支援を3年間にわたって実施した。シンガポールデザイナー4組と事業者の可能性を押しひろげ、新たなインテリア商品シリーズを開発し、成長を続ける東南アジアのホテル市場へと販路開拓支援を行った。またプロジェクト終了後も、参画事業者（一部）とシンガポールパートナーのコラボレーションは継続しており、定期的に商品開発を行うなど国際的なコミュニティへと成長している。

(3) 英国における産学連携を通じた「江戸切子」のブランディングと新商品開発プロジェクト

「江戸切子の技術」×「様々な和食に合わせることができる豊富な型」をつなげ「和食を最も美しく飾ることのできるカットグラス=WASHOKU CUT GLASS」というコンセプトを打ち出し、欧州ハイブランドとは全く違うポジションでブランディング・差別化を図った。ロンドン市内和食店UMU（ミシュラン二つ星）をはじめとして、複数店舗での取り扱いおよび小売店舗（Native & CO. ロンドン・ノッティングヒル）での販売が開始され、イギリス国内で一歩ずつブランドとして成長している。現在はエディンバラ大学との技術交流を通じて、日本の工芸技術をコンテンツとして販売するスキームを検討している。

(問い合わせ先)

- ・事業者名：株式会社 Culture Generation Japan
- ・代表者名：堀田卓哉
- ・電話番号：03-5614-0111
- ・メールアドレス：hotta@cg-japan.net



(もしくはホームページの「CONTACT」よりご連絡ください。<https://www.culgene.jp>)

株式会社 CULTURE GENERATION JAPAN 各種業務請負料金表

2012年10月1日作成

以下に、弊社の各種請負業務における基準価格を示します。
プロジェクト組成時に、基準価格に基づき、見積を作成のうえ、提案いたします。

業務内容	職位	人・日金額
<ul style="list-style-type: none"> ・各種コンサルティング業務 ・各種研修トレーナー ・企画業務（商品開発、コンテンツ開発） ・商品デザイン業務 ・各種レポート作成業務 ・各種サポート業務 	役員	100,000 円
	上級コンサルタント	70,000 円
	コンサルタント、 デザイナー	50,000 円
<ul style="list-style-type: none"> ・市場調査フィールドワーク 	上級コンサルタント	50,000 円
	コンサルタント、 デザイナー	30,000 円
<ul style="list-style-type: none"> ・上記に付随するアシスタント業務 	アシスタント	30,000 円