



| | |
|-------------------|--------------------|
| (企業名) 株式会社ライヴス | 対応可能社数の目安 4-5 件 |
|-------------------|--------------------|

| | |
|---|--|
| <p>(支援内容)</p> <p>「ミナオス」事業</p> <p>地域や商品の強みや弱みを見極め、顧客や市場が求めるカタチに見直します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・常設店舗を活用した地域資源商品のマーケティング調査（ロンドン、東京） ・地域資源商品の改良・再生／地域資源を活用した新商品の開発 <p>「ツタエル」事業</p> <p>地域の持つ素晴らしさや特長、地域産商品の持つこだわりや特長、品質の高さなどを魅力的に表現し伝えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・物産展や商談会等のイベント企画運営 <ul style="list-style-type: none"> 実績例（海外）：台湾新光三越愛知物産展、東京手仕事メゾンオブジェ及びアンビエンテ出店運営、パリでのハイエンドシェフ向け商談イベント、ジャパブランド海外展示販売イベント（パリ、ローマ、ジェノバ）等 実績例（国内）：東武百貨店山形物産展、東京手仕事三越・大丸百貨店展示販売等 ・常設型アンテナショップの企画運営 <ul style="list-style-type: none"> 実績例（海外）：47FreshJapan（バンコク）、+8（上海）、Terrace（上海、瀋陽） 実績例（国内）：久米島印商店、鹿角屋 ・プロモーションツールのデザイン制作（WEB サイト、ブランドブック、店頭 POP 等） ・PR プロモーション業務（パブリシティ PR、SNS メディア運営、PR イベントの企画運営等） <p>「トドケル」事業</p> <p>国内、海外に拠点を構え、また国内外のパートナーと連携することで、それぞれのターゲットユーザーに対して商品・サービスを届ける仕組みを構築します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域資源商品の海外販路開拓支援 <ul style="list-style-type: none"> （中国、台湾、香港、シンガポール、マレーシア、タイ、イギリス、フランス、イタリア、ドイツ、スペイン、アメリカ） ・地域資源商品の国内販路開拓支援 <ul style="list-style-type: none"> （百貨店、高級スーパー、通信販売、飲食チェーン販路、国際会議ノベルティ・企業周年記念品の提案販売等） ・ジャパクラフツ店舗運営 <ul style="list-style-type: none"> Wagumi/ロンドン Rin/東京御茶ノ水 <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: flex-end;"> <div data-bbox="199 1691 758 2004" style="text-align: center;">  <p>和組 wagumi</p> </div> <div data-bbox="790 1691 1308 2004" style="text-align: center;">  <p>Rin</p> </div> </div> | |
|---|--|

(支援の概要等を紹介する動画) (外部リンクになります)

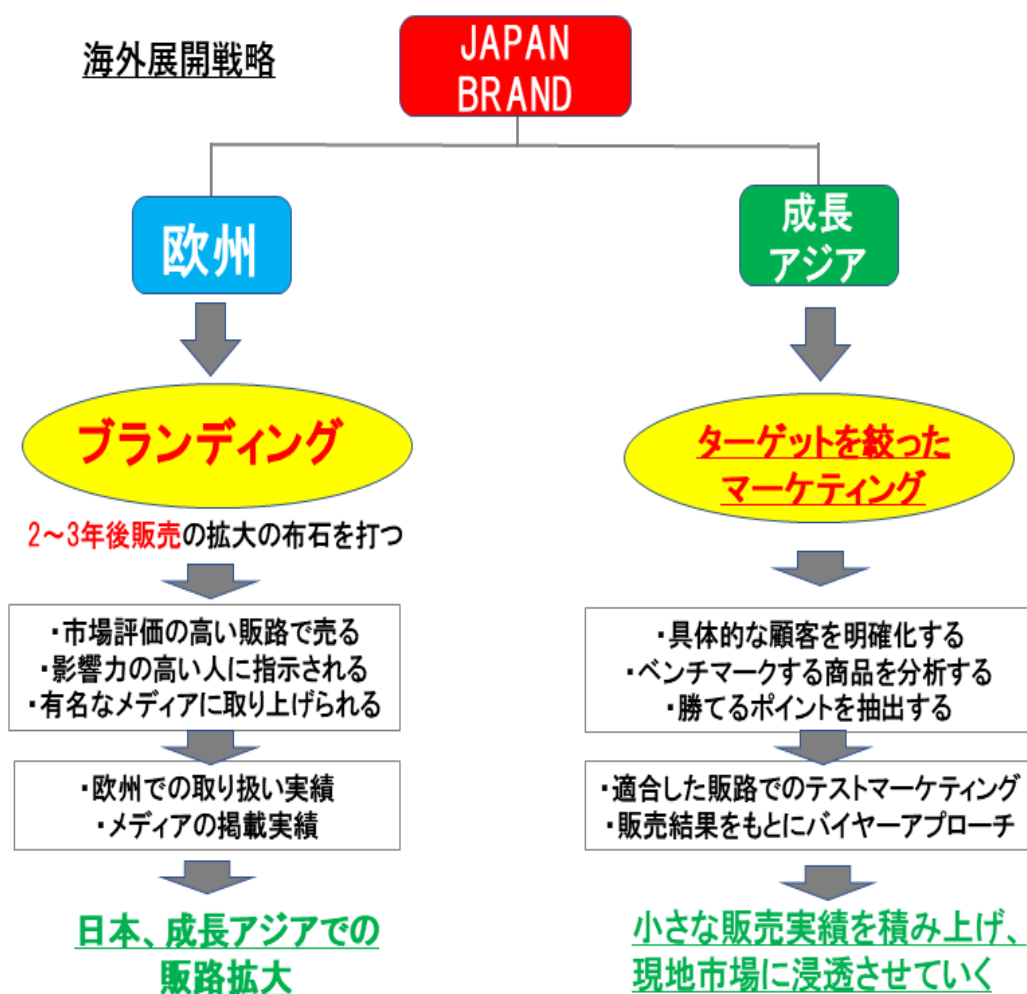
2019年にロンドンのWagumi店舗で実施した石川工芸フェアを紹介いただいたTV番組です。

<https://drive.google.com/file/d/1O6oBJsUL-fMikZhFHerm2ENYS6A3RAo/view>

(支援の特徴)

商品企画からマーケティング調査、プロモーションPR、販路開拓まで一貫して地域資源商品のサポートを行っています。特に、欧州および成長アジアにおける自社店舗を含む様々な現地ネットワークを活用し、実店舗やECを活用したテストマーケティング、見本市アテンドや商談会の企画運営、商品のブランディングを主な目的とした海外現地でのプロモーションPRなどのサポートを実施します。また、コロナ禍における販路開拓の手段として、リアルとオンラインのハイブリッド商談会やECを積極活用したテストマーケティングなどにも取り組んでいます。

■ 弊社の海外展開に関する基本的な考え方



■主な支援サービスと料金表

以下、弊社が提供する海外向けの主な支援サービスの概要と料金を記載しておりますので、参考にさせていただければと思います。

1. Wagumi 店舗を活用した工芸品の英国向け商品受容性調査メニュー

企画概要：

海外展開を目指す工芸事業者を対象に、工芸商品の英国市場における受容性調査サービスを提供いたします。Wagumi 店舗でのテスト販売を通じて、Wagumi の顧客及び取引先バイヤーに対するアンケート（一部ヒアリングを含む）を実施、調査結果をレポート致します。

対象商品とターゲット：

工芸品／英国の消費者及びバイヤー

実施内容：

- ・ 輸入可否チェック
- ・ 商品発送、輸出業務
- ・ 棚スペースの提供
- ・ 商品紹介 POP 及びアンケートの作成・翻訳業務
- ・ 英国の生活スタイル・ギフトスタイルを意識した英語による事業者・商品説明及びテスト販売
- ・ アンケート実施
- ・ 調査レポート作成→報告

期間：

1 か月～ ※1 か月のアンケート回収数目安 30

実施条件：

- ・ 現地に輸入可能な商品であること
- ・ 商品説明の情報提供にご協力いただくこと
- ・ 調査用サンプルをご提供いただきます。

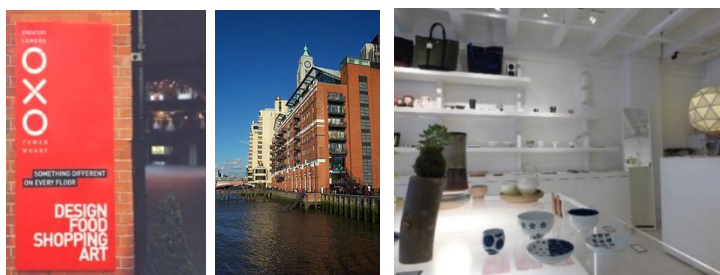
料金：

30 万円～／商品ブランド 5SKU まで

※物流費は別途となります。

※複数事業者で構成される地域ブランドについては別途御見積となります。

店舗情報：



店舗名：Wagumi（和組）

立地：ロンドン市内サウスバンク地区

住所：1 Unit 1.08 Oxo Tower Wharf, Bargehouse Street, London

2. Wagumi オンラインショップを活用した工芸品の欧米向けテストマーケティングメニュー

企画概要：

海外展開を目指す工芸事業者を対象に、工芸商品の欧米市場におけるテストマーケティング・プロモーションサービスを提供いたします。Wagumi 公式オンラインショップ及び Wagumi TROUVA 店の顧客に対する販売活動を通じて、貴社商品のテストマーケティング及びプロモーションを実施、販売結果や顧客の反応等をレポート致します。

対象商品とターゲット：

対象商品：工芸品

ターゲット：クラフツマンシップ系の生活関連商品に興味関心を持つ欧米の消費者

実施内容：

- ・ 輸入可否チェック
- ・ 商品発送、輸出業務
- ・ 商品紹介コンテンツ作成・翻訳業務
- ・ オンラインショップへの商品登録（Wagumi オンライン／Wagumi TROUVA 店）
- ・ 商品販売における顧客対応、出荷作業
- ・ SNS コンテンツ及びニュースレターの作成・配信
- ・ 商品返送業務 ※委託期間を延長し期間終了後も販売を継続することも可能です。
- ・ 販売レポート作成→報告

期間：

1 か月～

実施条件：

- ・ 現地に輸入可能な商品であること
- ・ 商品説明の情報提供にご協力いただくこと
- ・ 写真や動画等の素材提供にご協力いただくこと
- ・ 商品の委託販売契約が可能であること

料金：

30 万円～／商品ブランド 5SKU まで

※物流費は別途となります。

※複数事業者で構成される地域ブランドについては別途御見積となります。

オンラインショップ情報：



WagumiOnlineShop（自社店舗）：

<https://wagumi-j.com>



Wagumi TROUVA 店（欧米向けモール店舗）

<https://www.trouva.com/boutiques/wagumi-in-se19ph>

3. 欧州のハイエンドシェフを対象とした地産商品のグローバルブランディングイベント



企画概要：

シャンゼリゼ大通りに位置するフランス・パリ市の歴史的建造物である PAVILLON LEDOYEN（パヴィヨン・ルドワイヤン。三ツ星）を会場に、スターシェフ及び新進気鋭の若手シェフ達を中心に、現地セレブなどトップクラスのハイエンド・インフルエンサーを招き、地域食材や地産商品のブランディング・PRのためのテストマーケティングイベントの企画運営を行います。

対象商品とターゲット：

対象商品：食品

ターゲット：パリを中心とした欧州のハイエンドシェフ

実施内容：

- ・ 輸入可否チェック
- ・ 商品発送、輸出業務
- ・ 翻訳
- ・ 商品紹介ツール作成
- ・ シェフ、インフルエンサー、メディア誘客
- ・ テストマーケティングイベントの企画・運営
- ・ レポート作成→報告

期間：

1日

実施条件：

- ・ 現地に輸入可能な商品であること
- ・ 商品説明の情報提供にご協力いただくこと
- ・ 試食用サンプルをご提供いただきます。

料金：

ご要望や諸条件をお聞きした上で、御見積致します。

備考：

本企画は、弊社の業務提携先である JAPAN EXQUISITE 株式会社との共同企画サービスです。JAPAN EXQUISITE 株式会社の代表であるルイロブション安部氏が有するハイエンドシェフネットワークを活用し、日本の地域食材や地産商品のブランディング支援を行うとともに、ハイエンド市場に対する商品の改善改良のためのアドバイスを実施します。

4. 地域事業者の海外販路開拓と育成を目的とした海外チャレンジ育成プログラムの企画運営



企画概要：

海外販路開拓に対する興味関心を持ち、チャレンジをしてみたいと考える地域事業者が自力による海外展開を実現していくことを目的に、「事前事後セミナー」「商品輸出入通関支援」「販売イベント時の現地商談支援」「出品商品のマーケティングアドバイス」等をきめ細かくサポートしていく「海外チャレンジ事業者育成プログラム」の企画運営を行います。

対象商品とターゲット：

対象商品：食品

ターゲット：一定規模の日本産食品市場を有する成長アジアの消費者及び現地バイヤー

※これまでの主な実績都市：上海／香港／台北／台中／台南／シンガポール／クアラルンプール／バンコク／

実施内容：

- ・ 輸入可否チェック
- ・ 商品発送、輸出業務
- ・ 翻訳
- ・ 商品紹介ツール作成
- ・ 事前事後セミナー企画運営
- ・ 海外現地での販売イベント企画運営
- ・ 海外現地バイヤーに対する商談コーディネート
- ・ レポート作成→報告

期間：

3日間～2か月

実施条件：

- ・ 現地に輸入可能な商品であること
- ・ 商品説明の情報提供にご協力いただくこと
- ・ 試食用サンプルをご提供いただきます。

料金：

ご要望や諸条件をお聞きした上で、御見積致します。

備考：

これまで海外の様々な都市で地域の食および工芸の販売イベントを実施してきました。

ご希望にあわせて開催地コーディネート及び企画提案を行うことが可能です。

コロナ禍における対応策として、オンラインを活用した商談イベントの提案も行っています。

お気軽にお問合せください。

(どのような事業者を活用してもらいたいか)

- ・ 伝統工芸品や日本らしい商品を持っている方、
- ・ 海外での反応、現地のニーズを知りたい、マーケティング調査をしたい方
- ・ 欧州に（特にイギリス、フランス、イタリア、ドイツ）における自社製品の反応やニーズを知りたい方
- ・ 欧州を活用した自社製品のブランディングを行いたい方
- ・ 購買力のある成長アジアにおいて自社商品の反応やニーズを知りたい食品関係の方々

(支援実績例)

実績（1）工芸品×欧州（パリ）

■支援事業者：株式会社タネイ

■支援実績：2011年、三河木綿の刺し子織（柔道着の素材・織り製法）を活用したバッグを製造し国内で販売していた株式会社タネイの海外戦略商品として、フランスのバッグデザイナーを採用し、グローバルバッグブランド「CaBas」を立ち上げた。パリのボンマルシェ百貨店でのローンチ・欧州各国のセレクトショップでの販売を経て、日本に逆輸入し三越伊勢丹、高島屋等の主要百貨店で販売するとともに、世界最大のファッションECサイト「ファーフェッチ」にて中国、香港、アメリカ、欧州をはじめとする全世界の消費者に販売。欧州でブランディングを行い、日本に逆輸入、そして成長アジアを含む世界市場へのアプローチを行った。株式会社タネイの国内販売商品と異なる分野（株式会社タネイは国内雑貨市場、CaBasはグローバルファッション市場）での展開を行い、立ち上げ10年後も継続して共存を果たしている。地域資源を活用したジャパクラフト製品のグローバル商品開発からブランディングを含む販売戦略、PRプロモーション施策と一貫して実施した事例である。

【参考】CaBasにおける立ち上げから数年間の展開ステップ概要

- ・ 1年目：商品デザイン・ロゴ・ツール製作、展示会出展&仏高級百貨店との交渉
- ・ 2年目：仏高級百貨店で1年間のエクスクルーシブ販売。パリのみで販売
- ・ 3年目：パリ展示会で国内バイヤーと商談⇒国内有名店舗でのPOP-UP展開
- ・ 4年目以降、取扱店舗を国内で増やし、同時に欧州・アジアへの輸出も推進
- ・ EC直販サイトを立ち上げ、卸と直の両軸で販売。

実績（2）工芸品×欧州（ロンドン）

■支援事業者：茨城県笠間焼協同組合

■支援実績：弊社がロンドン市内で運営するJapanクラフツショップ「wagumi」を活用し、日本では比較的歴史も浅く知名度も他産地に比べて低いと言われる笠間焼のブランディングを支援。具体的な支援の流れは以下の通り

- ・ 2017年：
Wagumiのマネージャーが笠間焼の現地に直接赴き、作家に会うなどして、「欧州から見た笠間焼」の魅力を考察。どのようにして笠間焼をロンドン市場でデビューさせるかを検討した。
- ・ 2018年：
秋にwagumi店舗にて笠間焼コーナーを設置。店舗オーナーの目線で商品セレクトを行い、展示パネル、POP等のツールを整備し、笠間焼のロンドンでの販売を開始した。Wagumiが有する顧客

及び飲食店やセレクトショップ、メディア関係者等の現地ネットワークに対するPRを行い、予想以上の販売実績と認知度向上を得ることができた。

・2019年：

英国のセラミックのメッカ「ストーク・オン・トレント」でのセラミックアートで日本の焼物として、初めて笠間焼がブースを構えることに成功。同イベントに訪れたコアな英国の陶磁器ファンやインテリア業界のインフルエンサー達に、「笠間焼は英国のインテリアトレンド中心核」として紹介、ストークオントレントでの笠間焼の販売実績を作ることに成功。

・2020年：

笠間焼協同組合が採択されたJAPANブランド事業の支援パートナーとして、本事業の支援を実施
コロナ禍における状況の中、オンラインコミュニケーションツールを活用した笠間焼作家に対する商品開発アドバイス会を実施。笠間焼には様々な作家がそれぞれの世界観を持っていることから、各作家の作品を英国・陶芸・小売・飲食などの多分野の専門家から深く掘り下げたアドバイスをもらい、将来的に笠間焼が自立した海外販路を開拓できるような教育機会を提供しつつ、さらなる商品開発の足掛かりになるような活動を行った。

このような活動を通して、笠間焼の英国における認知度が徐々に上がっていき、2021年春、ライフスタイル誌として世界的に有名である「モノクル誌」の2021年デザインアワード、工芸品部門を獲得した。

※参考動画：<https://www.kasamapotters.com/>

実績（3）食品×成長アジア（台湾）

■支援事業者：有限会社三寿園

■支援実績：有限会社三寿園は愛知県豊明市にて創業150年を迎える老舗和菓子であり、現在の稲垣社長で5代目となる。同社とは愛知県商工会連合会が主催する台湾進出支援事業にて、初めて海外へ商品を持っていくところから支援を実施。同事業では複数事業者が参加するうちの1社だったのだが、台湾での販売実績の可能性を感じた稲垣社長より本格的な海外進出の相談を頂き、海外進出に関わる資金調達のため、事業計画を作成、2018年度ブランドランドジャパン事業へ申請。

これまでは催事での一過性の売上だったため、継続した売上を作るため、BtoBにシフトした海外進出戦略を組み立て、台湾国内における、①新商品開発、②展示会出展、③輸出対応準備、④PRツール作成、⑤LP作成、⑥現地営業を実施。

これまでは催事での売上がメインだったが、輸出後の商品価格や市場性を考慮し、BtoB用商材の開発と現地営業を実施。2018年度の台湾における売上は約250万円、商談件数14件であった。

本プロジェクトの重要点を現地営業に設定し、展示会終了後に名刺交換を行なったバイヤーへ訪問した他、事前に小売店や飲食店などをリストアップし、アポイントをもらい営業を行なった。台湾までの輸送経路と販売価格を事前に算出したことで、商談をスムーズに進められ成果につなげることができた。2021年現在、現地代理店と契約し、新光三越、太平洋SOGOなどの物産展へ出展。正社員1名採用。その他、ライセンス契約による店舗展開の話を進めている。

(問い合わせ先)

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。

<http://www.lives.ne.jp/contact/>

- ・ 事業者名 :
- ・ 代表者名 :
- ・ 電話番号 :
- ・ メールアドレス :
- ・ 現状の課題と相談したい内容