

DENSAN パリ常設店

参加のご案内



2016年10月～

伝統的工芸品産業振興協会は、伝統的工芸品の海外展開の取り組みの一環として、
フランス・パリに常設店を開設します。
欧州における拠点として様々なプログラムを展開してまいります。

— I N D E X —

1. 概要・ねらい	・・・ 1
2. 目標と展開イメージ	・・・ 1
3. 主な活動例	・・・ 1
4. 出展メリット	・・・ 2
5. 出展にかかる費用	・・・ 2
6. 応募～出展までの流れ	・・・ 2
7. 出展の要件	・・・ 3
8. 重要事項	・・・ 3
9. 申込方法	・・・ 3

申込み・お問合せ先

一般財団法人 伝統的工芸品産業振興協会
企画部
〒107-0052 東京都港区赤坂 8-1-22 赤坂王子ビル2階
TEL : 03-5785-1001 / FAX : 03-5785-1002
E-mail : kikaku@kougei.or.jp

1 概要・ねらい

伝産協会（一般財団法人 伝統的工芸品産業振興協会）では、伝統的工芸品の販路拡大のための取り組みの一環として、本年10月より欧州における拠点としてフランス・パリに常設のショールームを開設し、日本の伝統的工芸品を世界へ広め、B to B取引に向けた様々な企画を展開してまいります。

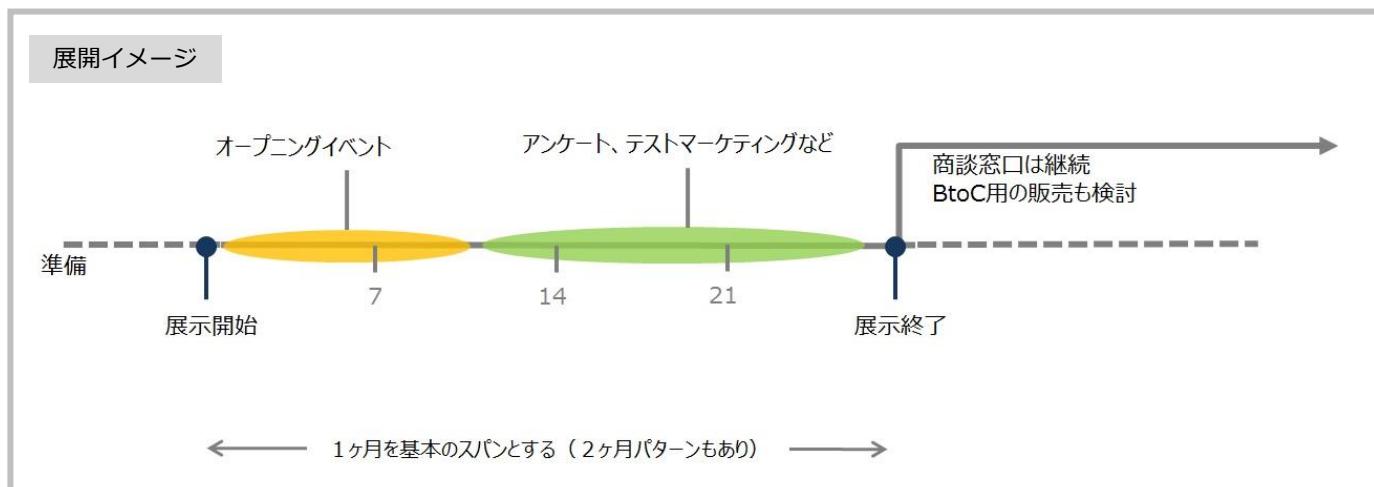
このショールームでは、継続的に現地バイヤーへの訴求力を高める取り組みを展開してまいります。欧州市場への集中的なPRと売込みを展開する場としてぜひご活用ください。

- 店舗名：未定
- 期間：2016年10月1日（土）～（予定）
- 所在地：8 Rue Villedo, 75001 Paris, France (Maison Wa 内)
- 主催：一般財団法人 伝統的工芸品産業振興協会
- 企画協力：SAS ENIS

2 目標と展開イメージ

ショールームでは、伝統的工芸品産地事業者の訴求、B to B取引のサポートを行うことで、各事業者が独自ブランドとして海外へ展開していくための礎とすることを目的とします。

- 出展期間：1ヶ月を基本スパンとし、×1セット（1ヶ月）、×2セット（2ヶ月）、と希望に応じて組む。※
- ①2016年10月 ②2016年11月 ③2016年12月
④2017年1月 ⑤2017年2月 ⑥2017年3月



※別紙申請書に記入いただくご希望をもとに、主催者側にて調整させていただきます。

3 主な活動例

- ・ B to B 営業・受注
- ・ イベント開催
- ・ 現地ブランドとのコラボレーション
- ・ テストマーケティング
- ・ 使い方の提案やメンテナンスの紹介
- ・ 新商品開発

4 出展メリット

- ・ 展示スペースの確保
- ・ 設備完備（電気、保険）
- ・ 現地パートナーによる陳列品のケア、在庫管理
- ・ 物流支援
- ・ 商品選定アドバイス
- ・ 海外ディストリビューター（販売事業者）、流通関係者、メディア関係者等の動員
- ・ B to B の商談、取引依頼のサポート体制
- ・ 現地ショップ、ブランドとのコラボレーションの可能性
- ・ 地元関係者による様々なリクエスト、アイディアを共有

5 出展にかかる費用

■協会負担経費

- 1) 会場費・展示台・基本装飾費・運営費用・保険・現地アテンドスタッフの雇用費用
- 2) 店舗パンフレット・Webサイト作成等の基本広報費用
- 3) 出品物・機材等の初回輸送費用 ※1～3
- 4) 出品物・機材等の会期終了時返送費用
- 5) 上記3、4にかかる輸出入関税および付加価値税、税務対策費用
- 6) 説明員または実演者1名×1往復分の現地への渡航費、滞在費、及び海外旅行障害保険料
(全行程8日以内・当協会規程に準ずる) ※4

※1 当協会が選定した商品のみ輸送

※2 輸送は往路・復路ともに航空便を予定

※3 ただし道具・機材輸送費は上限あり

※4 実演やレクチャー等、プロモーション活動を行う方対象（アテンドのみは対象外）

■出展者負担経費

- 1) 出品物の国内輸送費（出品物選定時も含む）※1
- 2) 出品物・機材等の追加輸送費用（会期中の在庫補充等）
- 3) 上記2にかかる輸出入関税及び付加価値税（実費相当）
- 4) 実演等材料費・機材借上費
- 5) セミナー等、国内での打ち合わせ会場までの旅費交通費
- 6) 自社のPRツール作成費（Webサイト、商品パンフ等）
- 7) 協会負担分以外の出展関係者の現地への渡航費、滞在費、及び海外旅行障害保険料
- 8) その他、「当協会が負担する経費」以外の経費 ※2

※1 出品物、カタログ等の当協会までの輸送費。また当協会が選定していない物品の輸送費。

※2 日本及び世界の全ての国の特許、実用新案、意匠、商標、著作権等の取得費用等。取得手続きをしなかったことによって生じる損害や利益の損失について当協会は一切の責任を負いません。

6 応募～出展までの流れ

6/24	応募受付開始
7/20	第1回 応募〆切
7月下旬	選考
7月下旬	出展者決定（予定）



上記日程は目安のため、必ずしも予定通りとならない場合があります。また、出展時期に応じ追加募集の可能性があります。

7 出展の要件

■出展対象者

- 伝統的工芸品産地の従事者等（団体、企業又はグループ）で、関係する指定産地組合等（伝産法に基づく振興事業の実施主体である産地組合等）の承認を得た方。
- 海外への販路開拓や B to B の商談に関して自ら対応する意欲があり、海外取引に関する基礎的な知識を有する方、あるいは既に海外への出展経験がある方。
- 出展期間中、一定期間現地に渡航し、プロモーション活動を行うことができる方。

■出展対象商品（選考基準）

- 海外市場で明確なターゲットを想定できる商品。
- 産地独自の背景によって培われた伝統的な技術を使いつつ、現地での市場性を有する商品。
- 主な製造工程が日本国内での作業による商品。

8 重要事項

■売上について

- 販売手数料：商品が販売に至った場合には、一定の手数料をいただきます。（詳細は別途ご案内）
- 価格設定：B to B 向けのユーロ価格を各自設定していただきます。価格設定に際しては主催者側で確認・アドバイスいたします。
- 売上送金時期：別途ご案内
- B to B 商談向けの商品展示が主になります。会期中に販売に至らなかつた商品は原則として返却いたします。
- B to C を主体とはいたしませんが、小売販売を行う場合には、その店頭価格、手数料等について別途ご案内します。

■その他（お願い）

- 商品については、海外（パリ）での気候・環境に耐えうる商品を出品ください。
- 事前準備のためのセミナーへご出席ください（決定次第、後日応募者へご連絡いたします）。
- 通関手続書類の準備が必要となる場合があります。特に食品に触れる商品については安全証明書や成分分析表を求められる可能性があります。

9 申込方法

■出展申請

出品者が所属する産地組合等の承認を受けたうえで、「出展申請書」に必要事項を記入し、メールまたは FAX により申請して下さい。申請書の原本については郵送ください。

第1回 返信期限：平成28年7月20日（水）

■選考・出展者への通知

出展申請書をもとに選定いたします。書類選考を経た後、面接審査をさせていただく場合があります。

協会は選考に通過された申請者に対し、出展期間及び出品方法等に関する詳細をご連絡いたします。出品物の選定や個数、展示・装飾については主催者側で調整させていただくため、ご希望に添えない可能性がございますのであらかじめご了承ください。

一般財団法人 伝統的工芸品産業振興協会 企画部 宛

平成28年 月 日

平成28年度

パリ常設店 出展申請書

申請書宛先：e-mail (kikaku@kougei.or.jp) または FAX (03-5785-1002)

原本については、押印の上、ご郵送ください。		工芸品名	
企業名		代表者名	
担当者名		部署・役職名	
TEL		e-mail	
FAX		Webサイト	
住所	〒		

出 展 概 要

出展の目的、目標 商品をどのように訴求したい か具体的にご記入ください。 (別紙可)			
出品希望商品 各商品の詳細情報を 別紙にてお知らせください。			
希望ターゲット (複数回答可)	代理店 / 小売店 / デパート / レストラン / インテリア / ホテル その他 ()		
出展期間の希望 (複数回答可)	①2016年10月 ④2017年1月	②2016年11月 ⑤2017年2月	③2016年12月 ⑥2017年3月
プロモーション 活動の希望内容 (実演等)			
他の店舗／見本市 出展予定	有	アンビエンテ / メゾン・エ・オブジェ (9月 / 1月) アトリエ・ブランマント / その他 ()	
無			
語学力	英語 (不可 / メール可 / 商談可) / フランス語 / その他 ()		
英文ホームページ	あり (URL :)		なし
輸出価格の設定	あり	なし	海外代理店の有無
海外展示会の 出展経験	あり	なし	英文カタログ
産地組合 承認印	※承認印付原本については郵送ください。 ※組合承認印取得に時間を要する場合は、上記内容までを期日までにお知らせいただき、後日押印分を郵送ください。		

(印)