

ATELIER
BLANCS MANTEAUX



伝統技術のマテリアルを商材とした
B to B ビジネス展示商談会
平成 29 年度 参加者募集

1 概要・ねらい

一般財団法人 伝統的工芸品産業振興協会（伝産協会）では、伝統的工芸品をインテリア建材やファッションテキスタイル素材として、欧州の設計事務所、ホテル、大手アパレルブランド等へ訴求するための商談会展示会をフランス・パリにて開催します。欧州での販路開拓にご興味のある方はぜひご応募ください。

- 商談会期間：2018年1月17日（水）～ 27日（土）＜仮＞
- 会場/企画協力：アトリエ・ブランマント（L'Atelier Blancs Manteaux）38 rue des Blancs Manteaux 75004 Paris
- 主催：一般財団法人 伝統的工芸品産業振興協会
- 募集参加者数：5事業者（予定）

2 参加メリット・サポート内容

本企画は、パリを拠点に日本の伝統技術及びデザインアイテムを紹介するギャラリー「アトリエ・ブランマント」との協力により、B to B 向け販路開拓のサポート、商談会を実施するものです。

ファッションやアート、デザイン市場においては、パリを中心とした欧州でのブランド価値は世界的に強い影響力を持っており、現地パートナーと共に強力なブランド価値を築く事で、市場は世界に広がることも期待できます。ぜひこの機会をご活用ください。

■アトリエ・ブランマントのサポート体制

1. フランス・パリのマレ地区に位置する歴史的建造物にショールームを完備
2. 現地の一流メディア、ジャーナリスト、大手ブランド等とのネットワークを活かしたアプローチ
3. 欧州の流通・市場に精通したチームによる現地運営・マーケティング
4. 日本側でのプロジェクト運営管理
5. 商材のPRに効果的な演出管理

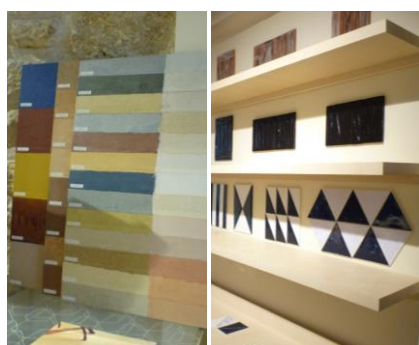
■B to B 向け販路開拓サポート、商談会の実施

1. アトリエ・ブランマントチームの指導により、参加者ごとに商談ツールを事前準備し、商談会に臨みます。
 - ・カタログ、サンプルブック：生地見本、ブロック、加工サンプル等の商談素材収集と編集、スペック表の整備
 - ・施工事例、採用事例集の画像データ収集、編集
2. 商談会では、デザイナー、建築家、インテリアデコレーター等を招待してプレゼンテーションを行い、大手ブランド等からのオーダーメイド受注を目指します。

展開イメージ	ターゲット例
・ホテル、レストラン、ショップ、住宅向けのインテリア素材 ・現地ブランドやファッションデザイナー向けのテキスタイル、ファブリック、その他繊維素材	・建築家、インテリアデザイナー、インテリア・照明コンサルタント等 ・ファッションデザイナー、大手ブランド等



アーカイブショールーム



素材アーカイブ



商談会

3 費用について

■協会負担経費

- 1) プロジェクト企画・運営費
- 2) BtoB 商談会企画・PR 費
- 3) 会場費・基本装飾費用
- 4) カタログ、サンプルブック、スペック集等の作成費用
- 5) 商材の往路輸送費用 ※1～3
- 6) 上記 5 にかかる輸出入関税

※1 当協会、アトリエ・プランメントが選定した商品のみ輸送

※2 商談会直後の返送品については復路も協会負担。輸送は往・復路ともに航空便を予定

※3 商談会終了後も一定期間ショールームに展示されることを想定しています

■出展者負担経費

- 1) 商材の国内輸送費（出品物選定時も含む） ※1
- 2) 商材の復路輸送費（当該年度を超えて継続展示した商材）
- 3) キックオフミーティング等、国内での打ち合わせ会場までの旅費交通費
- 4) 自社の独自 PR ツール作成費（Web サイト、商品パンフ等）
- 5) サンプルブック、スペック集等の作成に必要な「素材」の提供
- 6) 出展関係者が現地でアテンドする場合の渡航費、滞在費、及び海外旅行障害保険料 ※2
- 7) その他、「協会負担経費」以外の経費 ※3

※1 出品物、御社カタログ等の国内輸送費。また当協会、アトリエ・プランメントが選定していない物品の輸送費。

※2 お客様との対面でのコミュニケーションがより効果的な PR となるため、商談会期中はできるだけ会場でアテンドいただくことをお勧めします。

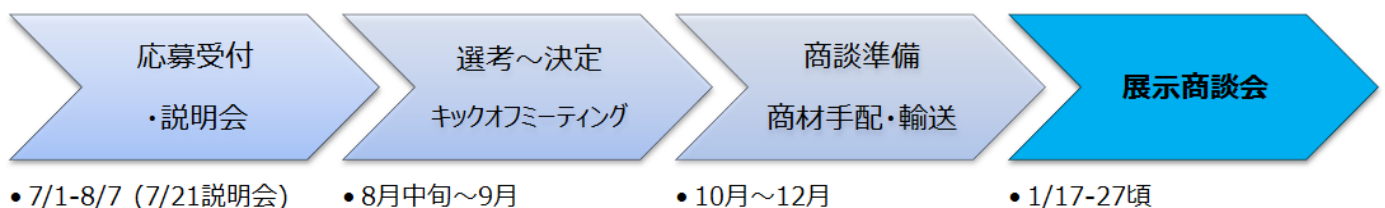
※3 日本及び世界の全ての国の特許、実用新案、意匠、商標、著作権等の取得費用等。取得手続きをしなかったことによって生じる損害や利益の損失について当協会は一切の責任を負いません。

4 応募～出展までの流れ

7/1 - 8/7	応募受付開始～締切
7/21	説明会開催
8月 中-下旬	選考（1次：書類選考 → 2次：商材選考）※1
9月 -	キックオフミーティング & 工房訪問 ※2
10月 -	商材選定、商談ツール準備
12月 下旬	商材輸送
1/17-1/27	商談会開催

※1 「2次選考」に進んでいただく場合は、1次～2次選考までの期間が短いため、選考用商材のご準備にご協力ください

※2 採択された場合はキックオフミーティングにご参加いただくこととなりますので、日程が決まり次第ご連絡します



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。

5 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る方。

■ 出展対象品（選考基準）

- ・ 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もの。
- ・ 主な製造工程が日本国内での作業によるもの。

6 その他

■ 商材の価格等について

- 1) 価格設定 : 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。
- 2) 販売手数料 : 商材が取引成立に至った場合は成約金額に応じた手数料が発生します。詳しくは参加者へ別途ご案内します。

■ その他（お願い）

- ・ 商材によっては、海外（パリ）での気候・環境によって変化が生じる可能性があります但し予めご了承ください。
- ・ 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。

7 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。

－ 提出書類 －

- ・ 出展申請書
- ・ 出品希望商品一覧
- ・ 会社パンフレット、商品カタログ

申請期限：平成 29 年 8 月 7 日（月）

■ 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、商材を拝見しての審査、面接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、出品方法等に関する詳細をご連絡いたします。商材の選定や個数、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。

申込み・お問合せ先

事務局

一般財団法人 伝統的工芸品産業振興協会

〒107-0052 東京都港区赤坂 8-1-22

電話：03-5785-1001 / FAX：03-5785-1002 e-mail：kikaku@kougei.or.jp

企画部：福田、宮本、小林

伝統技術のマテリアル商材 B to B ビジネス展示商談会
平成 29 年度 出展申請書

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

工芸品名		企業名	
代表者名		担当者名	
住 所	〒		
T E L		e-mail アドレス	
F A X		H P アドレス	
出 展 に つ い て の 概 要			
出展の目的、目標 (別紙可)			
自社紹介 自社の強み、素材・製品・技術等のアピールポイント等 (別紙可)			
海外販路開拓の現状および推進体制 (別紙可)			
本事業参加の動機、意欲等 (別紙可)			
希望ターゲット (複数回答可)	ホテル / レストラン / ショップ / インテリア / 建築家 その他 ()		
輸出価格の設定	あり	なし	
英文ホームページ	あり	なし	
英文カタログ	あり	なし	
海外展示会の出展経験	あり	なし	
素材としての展開経験	国内 / 海外 / なし		
語学力	英語 (不可 / メール可 / 商談可) / フランス語 / その他 ()		
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