

日本の伝統工芸品、東南アジアへの販路開拓のヒントは？

1 日本の伝統工芸品ブース「JAPAN Traditional Crafts ~TAKUMI~」

3月10日から13日にかけて、シンガポール国内最大級のインテリアデコレーションアイテムの展示会「The Décor Show 2016」に、日本の各地域の伝統工芸品の販路開拓を目的として、クレアシンガポール事務所がブースを初出展しました。

この展示会は、主に卸、小売店、デザイナー、ホテル、建築関係会社などのバイヤー向けに開催され、来場者数は20,343人、展示ブース数は423ブース。クレアのブースでは、公募の上、厳選した青森県、栃木県、富山県、京都府、兵庫県、大阪府、山口県と福岡県の事業者の伝統工芸品10点を展示しPRしました。

2 事業者の感想は？

出展後の事業者へのアンケートから得られた情報をお伝えします。

(1) 出展後來場者から問い合わせがあった事業者

10事業者中3事業者（かんぴょうスピーカー、鉄瓶、からくり人形）

(2) その主な問い合わせ内容

- ・お店で取り扱いたいが取引は可能か
- ・販売価格について知りたい

(3) 出展に当たり苦労したこと

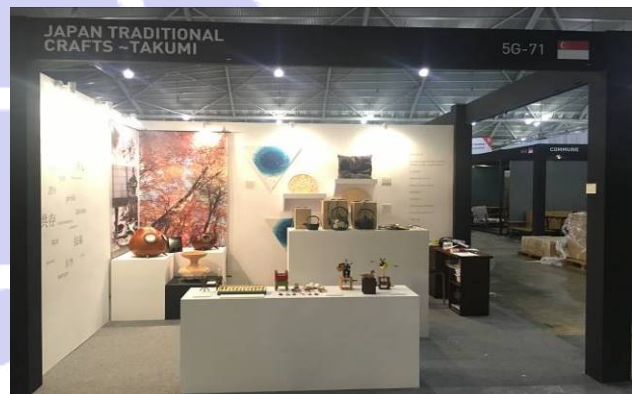
- ・輸送に係る英語の表記方法
- ・映像で伝えるPRビデオの製作
- ・海外の電圧にあった商品の製作

(4) 出展後必要と感じたこと

- ・現地に赴き、直接商品をPRすること
- ・信頼できるビジネスパートナーを見つけること
- ・英語版のホームページを作成すること

(5) その他の意見

- ・海外展開の可能性を感じる事ができた
- ・今の段階では東南アジアへの輸出は困難であることが分かった
- ・個人企業での海外販路開拓には限界があるので官民一体となったPRが必要



クレアブース「JAPAN Traditional Crafts ~TAKUMI~」

3 東南アジアへの販路開拓のヒントは？

- ・日本でも珍しい、希少価値のある商品、インパクトのあるユニークな商品が興味を引く！
- ・価格での勝負が難しい場合は、セールスポイントを明確に！
- ・現地に赴き、直接的な商品のPRと使い方の提案を！

4 次回開催は？

平成28年度も出展予定です。当事務所のメールマガジン、ホームページ、フェ

イスブックなどで詳細を告知しますので、ぜひご注目ください。

(梅澤所長補佐 長崎市派遣)

