

HARAJUKU

この度、台湾・台北にて期間限定ポップアップストア2店舗を展開することになりました。また、台湾を中心にアジア諸国のバイヤー、プレス関係者が来場するrooms LINK in TAIPEIに「原宿パビリオン」を出展します。

公募

原宿の街に展開しているアパレル、ファッション、すまい、デザイン関連ブランドに対して、プロジェクトへの参加募集をいたします。

プロジェクト概要

1： 期間限定ポップアップストア (BtoC)

同時期に2つのポップアップストアを展開し、一般消費者に対してテストマーケティングを実施。プロモーション連動により売上獲得を狙うと共に、台湾のマーケット動向を調査します。
※出店店舗については、決定ブランドを鑑みて事務局にて振り分けを行います。

期間： 2012年 10月15日～11月末

会場： A/ ラフォーレ原宿 in 台北
@ WISTORE (台北市裏頂好商圈)

B/ HARAJUKU プラス
@台北市裏頂好商圈 調整中



出展地域について

裏通りにセレクトショップが密集するエリア東区。感度が高くエッジの効いたブランドを探す消費者が多く、ファッションだけではなく台湾での文化発信の場である。



選定方法：

- ・公募にご参加いただいた企業/ブランドから、現地マーケット有識者が参加して審査会を行い、8月末日に参加企業/ブランドを決定します。
- ・参加ブランドは、在庫商品（シーズンは問いません）を9月中旬までに、[HARAJUKUプラス]プロジェクト指定の運送会社（国内）に発送して頂きます。会期後に残った商品は返却をさせていただきます。
- ・参加ブランドは日本ブランドに限らせて頂きます。税関の都合上 MADE IN CHINAの商品は展開出来ませんのでご遠慮ください。

ポップアップショップ出展概要：

- ブランド側の負担について
 - ・取り扱う商品の企画、開発、生産費用
 - ・現地への渡航費、宿泊費（渡航は義務ではありません。）
 - 販売条件について
 - ・委託取引
 - ・日本国内上代に対して、80%以内でFOB（下代）を設定してください。販売が成立した商品に関してはFOB（下代）をお戻しいたします。
- ※ 80%のFOB（下代）の場合、現地販売価格は日本上代の約1.4倍になります。
※ FOB(下代)を上記で設定にすることにより、現地適正価格での販売が可能となります。
※ 通常、台湾内での輸出入関税は約30%かかります。

プロジェクト概要

2: 「原宿パビリオン」 roomsLINK in TAIPEI 出展 (BtoB)

ファッション商談会「rooms link in TAIPEI」において、ブースを出展し、ビジネス機会を創出します。

期間: 2012年 11月 8日~11月11日

会場: roomsLINK in TAIPEI 華山1914文創園區

□roomsLINKとは
roomsLINKは、アジアから「世界へ向けて発信」するファッションイベントです。ファッションショーと合同展示会を主軸に、メディア・Web・ショップ・パーティーなど、あらゆるファッションコンテンツに LINK します。百貨店が中心を担う台湾市場にアート、プロダクト、インテリア、音楽とライフスタイル全体をひとつのファッションと捉えるストリートカルチャーが生まれ多くの若者が台湾独自のカルチャーを発信しています。roomsLINKは台湾の現状をふまえ、ファッションのみではなく、独自のカルチャーと混ざり得る中小メーカーやクリエイターを束ねる事により、従来の参入障壁を乗り越えて、アジア市場のゲートウェイとしての進出を果たします。



選定方法:

- ・ポップアップショップ同様に審査会を行い、roomsLINKの審査を経て、参加ブランドを決定いたします。
- ・商材は13 S/Sがメインになります。出展サンプルを10月23日までに指定運送会社に発送して頂きます。

roomsLINK in TAIPEI 出展概要:

- ブランド側の負担について
 - ・取り扱う商品の企画、開発、生産費用
 - ・サンプル
 - ・現地への渡航費、宿泊費(渡航は義務ではありません)
- 販売条件について
 - ・主にアジア諸国のバイヤーに向けての展示商談会になります。
 - ・FOB(下代)を設定し、販売条件(ミニマム、デリバリー、デポジットなど)を作成してください。

※カルネは指定業者で一括で作成致します。

- 販売方法について
 - ・営業代行
 - ・展示会当日のバイヤー、プレス関係者とのコミュニケーションは、営業代行のスタッフがとりまとめさせていただきます。
 - ・直接営業も可能です。

プロジェクト概要

3: 広報・プロモーション企画 (変更の可能性あり)

ショップ販促イベント:

台北のPRチームと連動して、紙媒体やTV番組を活用した広報活動。

現地のインフルエンサーを巻き込み、イベントオープニングのBUZZメーカーキング、レセプションパーティーを開催します。

メディア展開:

有力ファッション誌等と連携を行い、各ブランドの情報発信を実施します。

ファッションショー:

roomsLINK in TAIPEIで、ファッションショーを開催します。

4: 台湾というマーケットについて

台湾の小売販売額は2000年代初頭と比較すると、全体で約1.5倍弱の成長を記録しています。業態別にみると、全体に占める百貨店のプレゼンスが高く、台湾の小売販売額の中で最も大きな構成比を示す小売形態です。百貨店の成長率は、この10年間で約1.6倍弱となっています。また、百貨店以外にも多くのセレクトショップが東区エリア(裏通り)を中心にオープンしているのが、注目すべきマーケットセグメントです。その地域から新しい文化が創造されていて、ファッションを中心としたビジネスと文化を確立しつつあるのが現状です。ビジネス的背景からみた台湾は、香港に次いでアジアのゲートウェイとして注目されていて、台湾を起点としたアジア進出が増加傾向にあります。また、ファッション感度の高い層、購買力の高い層のファッション、デザイン、インテリア等への購買数が増えており、原宿の街を代表とするクリエイターの販路拡大に高い可能性があります。

公募要領

応募対象: HARAJUKU+プロジェクトは中小企業をはじめとする、企業/ブランドを対象とする。

応募締切: 2012年8月24日(金)

応募書類送付先: 宛先 - 「HARAJUKU+」事務局(アッシュ・ペー・フランス内)
住所 - 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前6-31-15マンション31 7A
担当者 - 三島/岩城 (genkichi_mishima@hpgp.com)
TEL - 03-5774-1420

審査基準:

- ・デザイン性、創造性、コンセプトが明確であること
- ・適正価格であること
- ・海外におけるビジネス計画があること
- ・生産技術力を有していること
- ・一般販売のための商品在庫、商談会のためのサンプルを有していること

審査結果:

- ・応募資料受領後、有識者による審査委員会にて審査いたします。
- ・決定ブランドへ個別に連絡いたします。
- ・審査結果に関するお問い合わせは受け付けません。
- ・応募の際にお送りいただいた資料は返却しませんので、あらかじめご了承ください。

本プロジェクトは、経済産業省が推進する企業・クリエイター等の海外市場への展開支援プロジェクト平成24年度クール・ジャパン戦略推進事業に、事業者として採択されました。(現在、委託契約作業進行中)

経済産業省では、海外からの収益をこれまで以上に獲得できる新たなビジネスモデルの構築を行う観点から、日本の製品やサービス等に、日本のライフスタイル・価値観や、日本の新たな産業構造を背景とした「クール・ジャパン」の要素を取り入れることで、日本の産業の付加価値を高め、国際競争力を強化することを目指しています。