

# 令和7年度

## 足立区海外販路拡大支援事業 事業内容説明資料

事業実施  
足立区 産業政策課 産業経済協創担当

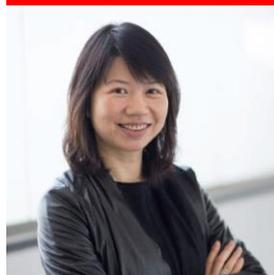
受託事業者  
株式会社Culture Generation Japan

- ◆ 足立区内の価値ある商品・技術と、それらを生み出すモノづくり事業者の海外挑戦を支援するプロジェクト
- ◆ 主に香港・中国市場とシンガポール市場において、現地の専門家のサポートを受け、販路拡大を目指す
- ◆ 商談準備支援、バイヤー等との商談実施、フォローアップ支援によって成約確度を高める

## 香港

本事業でも、これまでに香港での出展やポップアップ実施、中国出展等を継続的に行ってきたため、ネットワークがあります。また日本の貿易相手国として、緊密な経済関係を持っています。

## 香港（中国）の現地専門家



足立区の事業者や日本の企業の  
支援実績が豊富な現地の協力者

## MATCH SHOWROOM ディレクター マギー・ルイ

- 中国大手ファッションブランドのブランディングディレクターをへて、2014年にMATCH SHOWROOMを設立。
- 世界中のデザイナーズブランドをクライアントに持つショールームビジネスを展開する。ショールームビジネスは、中国、香港、台湾の各市場でも成功し、現時点で、太平洋地域で30以上のデザイナーズブランドの卸販売を実施する。
- ショールームビジネスを核に、小売り拠点「HAUSTAGE」を設立し、アジア、ノルディック、日本のデザインプラットフォームの運営を行う。アパレルやアクセサリーの他に、ライフスタイル商品の市場を継続的に開拓している。



- 香港で初めてのサステナブルショップとして位置づけられ、日本、アジア、北欧のブランドを取り扱うマルチレーベルショップ
- 販売チャネルとしては、2店舗+Online販売によるBtoCおよび運営会社MATCH SHOWROOMのネットワークによるBtoB（中国本土企業への卸）
- 主要顧客は、近隣オフィス街の会社員（若年ミドル層年収1000万円クラス）。国際都市香港の若年ミドル層は、コスモポリタンとしての嗜好性が強く出ており、この層に訴求できる商材はグローバルに通用する可能性が高まる。
- 店舗のネットワークを利用し、幅広いお客ベースを持つHaustageではテストマーケティングの場として最適といえる

# 2

# ターゲット市場の海外専門家

## シンガポール

アジア太平洋地域の「ハブ」であり、ビジネスがしやすく、消費者の購買力が高い国。これまでの出展等でネットワークがあります。

## シンガポールの現地専門家



足立区の事業者や日本の企業の  
支援実績が豊富な現地の協力者

**Supermama Founder / CEO**  
**エドウィン・ロー**



- デザイナー、教育者、起業家であるエドウィン・ローは、2013年にシンガポールを拠点とするギャラリーショップ「Supermama」をオープン
- アナログで本物のものづくりへの愛に溢れたエドウィンは、日本の多くの中小企業や多世代の伝統工芸施設のアドバイザーとしても活躍しています。常に変化し続ける市場で競争力を維持するための戦略を構築している
- Supermama設立前は、様々なデザインプログラムの開発に直接関わっていた。その中には、Experience Designのプログラムの指揮と、シンガポール理工学院のDesign Thinking認定プログラムの計画に参加

- シンガポールを拠点とする人気のギャラリーショップ。多くのシンガポールデザイナーと、日本の伝統産業をつなぎ、現代のシンガポール文化を代表するお土産としてのギフトをプロデュースしている
- 有田焼・波佐見焼の産地商社KIHARAとともに手がけた有田焼のプロジェクトは、シンガポールの権威あるデザイン賞「President's Design Award」を受賞。政府関係者も御用達の新たな贈答品として注目を集めている
- 販売チャネルとしては、2店舗+自社ECサイトでの販売で、2021年に新店舗を開設

# 3

# 事業スケジュール（予定）

約1年間を通して、個別コンサルティング、商談会準備支援(フライヤーなどの制作)、商談会、商談フォローを遂行し、海外市場販路開拓を目指します。

販路開拓  
・  
商談会準備

2025年

2026年

6月

7月

8月

9月

10月

11月

12月

1月

2月

3月

個別コンサル  
(課題整理・目標設定)

6月上旬～中旬ころ

個別コンサル  
(今後の方向性)

2～3月頃

制作物の作成

商談準備支援 (説明会・発送・販促物等)

商談会後フィードバック・継続商談フォロー

香港リアル商談会 (10月～11月)

商談準備支援 (説明会・発送・販促物等)

商談会後フィードバック  
継続商談フォロー

シンガポールオンライン商談会 (11月～1月)

# 4 個別コンサルティング

参加者のニーズや課題把握、商品やブランドのコンセプトや特徴などを引き出し、商談の効果を高めるため、また、商談結果を振り返るために丁寧なコンサルティングを実施します。

## 1回目(6月実施)

- 海外出展等の経験、実績等の確認
- 商品やブランドの概要の確認
- 商品やブランド、会社、ストーリーなどの強み、価値の棚卸
- 目標や目指す販路のヒアリング
- フライヤー等販促物製作の方向性設定

## 2回目(2月実施)

- 今年度実施内容の振り返りと課題抽出
- 今後自走する上でのアドバイス



# 5

## 参加いただく商談会（予定）

令和7年度は2つの商談会を実施します(展示会出展やテストマーケティングは実施しません)。

### 商談会準備

商談会に向け、必要な準備事項(価格設定や商品選定、ブラッシュアップ)の確認・助言

### 香港商談会(リアル開催)

- 現地専門家 Match Showroom がコーディネーター
- 2025年10月～11月ころ開催予定
- 全事業者が対象(原則渡航)

### シンガポール商談会(オンライン開催)

- 現地専門家 Supermama がコーディネーター
- 2025年10月～2026年1月の間で実施
- 全事業者が対象

### 商談会フォローアップ・フィードバック

商談内容を確認・フィードバックし、商談フォローアップを支援

# 香港商談会（リアル開催）

- 香港の現地専門家Match Showroomによるリアルの商談会
- 昨年度までのこの事業の中華圏出展・POPUP開催実績や、現地ネットワークなどを活用
- 参加事業者との商談に興味を示したバイヤー（オリジナルブランド、セレクトショップ、代理店、小売店など）を集め、ビジネスマッチングのセッションを行う
- それぞれの参加事業者とバイヤーが直接商談する（通訳あり）

参加対象事業者：全事業者（原則渡航）

商談は、1社あたり10先程度を想定

作成した制作物等で、事前にバイヤー等に営業活動を行う

事前に現地パートナーへの説明機会を設定

日程： 2025年10月～11月

場所： 香港市内



# シンガポール商談会（オンライン開催）

- シンガポールの現地専門家Supermamaによるオンライン商談会
- これまでのこの事業のシンガポールとのネットワークを活用
- 参加事業者との商談に興味を示したバイヤー（オリジナルブランド、デザイン事務所、バイヤー、小売店など）を集め、事前にサンプルを発送したうえで、ビジネスマッチングのセッションを行う（通訳あり）

参加対象事業者: 全事業者

商談は、1社あたり5先程度を想定

作成した制作物等で、事前にバイヤー等に営業活動を行う

事前に現地パートナーへの説明機会を設定

日程: 2025年11月～2026年1月、複数回開催

場所: オンライン(自費による渡航を希望する場合は、応相談)



開催する商談会のバイヤー招聘及び商談において、各事業者の特徴や技術、取引条件、OEMの流れなどを効果的に伝える紹介資料の制作を支援する。

- 全事業者が対象
- 各事業者と個別に協議の上、適切な販促物等(例:リーフレット等)を決定
- 事業の中で、デザイン、バイヤー招聘及び商談で使用する量の印刷、必要な画像撮影、多言語対応を実施
- 詳細は個別にヒアリングの上確定
- 製作期間は2025年7月～9月を予定

# 参加にあたって

- 事業への参加費用は無料です。  
次ページの一覧にある経費は受託事業者負担
- ただし、以下の経費は参加事業者の負担となります。  
＜参加者負担経費の例＞
  - ・ご自身の香港商談会への渡航経費のうち10万円を超える部分
  - ・商談会用の自社で準備する販促物作成費(任意)
  - ・商品改良費(任意)
  - ・サンプル提供(数量は任意)
  - ・国内旅費(セミナーや打合せ参加等に係るもの)
  - ・知的財産申請/登録費(任意)
  - ・原則渡航となる香港商談会(予定)以外に、自ら希望して渡航する費用
- 参加決定後に参加同意書の提出(売上報告含)が必要です。  
同意事項は申込時のオンライン申請フォームで確認できます。

# 参加にあたって

## 「令和7年度足立区海外販路拡大支援事業」受託事業者の負担経費一覧

海外現地パートナーとの打合せに関する費用	現地パートナーとの連絡、商談サポート	<ul style="list-style-type: none"> <li>商品の改良に関する相談経費（現地パートナー人件費）</li> <li>商談等のサポートに関する商談先との連絡調整（現地パートナー人件費）</li> <li>通訳費（受託事業者の人件費含む）</li> </ul>
海外商談会実施に係る費用	海外商談会会場費	■海外商談会場設営、使用にかかる費用
	通訳費	■受託事業者が雇用・手配する通訳、商品説明品等の人件費
	商品の輸送費	<ul style="list-style-type: none"> <li>■受託事業者指定場所から海外商談会会場及び商談先までの商品輸送に関連する下記経費               <ul style="list-style-type: none"> <li>輸送費【100kgまで】／貨物保険料（オールリスク担保を想定）／通関諸経費</li> </ul> </li> <li>■商談会会場及び商談先から受託事業者指定場所までの輸送に関連する下記経費               <ul style="list-style-type: none"> <li>再梱包経費（往路の梱包材を再使用）／輸送費【100kgまで】／通関諸経費／貨物保険料／通関後の保管料</li> </ul> </li> </ul>
	渡航費	<ul style="list-style-type: none"> <li>■商談会を開催する香港（または中国本土）との往復、現地滞在に係る下記経費のうち上限10万円まで【各社1名分 渡航1回まで】               <ul style="list-style-type: none"> <li>航空運賃</li> <li>商談会日等の現地宿泊費</li> </ul> </li> </ul>

# 参加にあたって

本事業への参加を希望される方は、  
下記よりお申し込みください。

## ＜参加申し込み方法＞

足立区ホームページのフォームで必要事項を入力

<https://www.city.adachi.tokyo.jp/sangyo/shigoto/chushokigyo/documents/kaigaihanro-pr.html>

## ＜事業内容・申し込み方法 問い合わせ先＞

足立区 産業政策課 産業経済協創担当

電話：03-3880-5464（直通）

Email：[san-san@city.adachi.tokyo.jp](mailto:san-san@city.adachi.tokyo.jp)