



横浜銀行 ニューヨーク駐在員事務所

週間トピックス Vol. 480 (2018. 9. 21)

<今週のトピックス>

NY NOW 2018 夏展

8月12日～15日に「NY NOW (ニューヨーク ナウ)」が開催されました。このNY NOWは、米国ニューヨークで年に2回(2月・8月)開催される北米最大規模のデザイン雑貨・日用品等の総合見本市で、毎回約2,500社のサプライヤーが出品し、北米および世界60か国以上から約20,000人のバイヤー等関係者およびメディアがアイテムを求めて来場します(事前エントリー制、一般者は入場不可)。来場したバイヤーはその場で出品者と商談し買い付けを行うことから、出品者側も価格設定(輸送費・関税等込)や商談資料などを準備のうえ参加しています。



毎年多くの日本企業が参加していますが、その中で日本貿易振興機構(JETRO)が会場一角に設置したジャパン・パビリオンには、中小企業25社が出品ブースを構えていました。各社の出品物をいくつか挙げますと、リサイクル木材使用卓上オブジェ、皿やマグカップ等の陶器、カラフルな色彩の箸、竹製ワインボトルケース、ファイバークラフト紙製クリップ、茶こし機能付き水筒など多岐に渡り、どれも拘りのデザインと色彩および品質をアピールした商品ばかりでした。



ある出品者の話では、展示会出品に先立ち現地の販路開拓コンサル業者に依頼し市場調査を実施した結果、日本での人気色(茶色)が米国では不人気であることがわかり、米国用としてモノトーンやパステルカラーの商品を新たに用意して今回に臨んできたとのことでした。また英語版パンフレットの作成や海外市場での卸値は勿論のこと、在庫状況、日本からの発送期間やカスタマ

ーサービスの対応まで事細かに準備し、各国バイヤーとの商談に臨んでいるとのことでした。

【茶こし機能付き水筒】

またある出品者からは、米国バイヤーからその場で数百個単位の買い付けが複数成立したという話や、別の出品者からは、海外の展示会で成果を挙げるためには継続して出品することで現地での企業名や商品の認知度を高めていくことも重要であり、継続的に出品した結果、来場していた米国の某有名出版社が商品に記事を掲載してくれ、問い合わせが増加し売上に結びついたということもあったとのことでした。



【ファイバークラフト紙製クリップ】

見本市へ参加すればすぐに売上に結びつく訳ではないと思いますが、現地バイヤーとのコミュニケーションの中で商品の良い点・悪い点を聞き出すことができれば、それは売れる商品に変えることのできるチャンスであり、次の展開につなげることができます。そうした意味からも海外販路開拓のために、こうした見本市を活用してみるのも選択肢の一つであると感じました。



ちなみに、JETRO はジャパン・パビリオン出品者（中小企業限定※）に対し様々な補助やサービスを提供しています。主なサービス内容としては、出展費用の半額補助（例：1 コマ一般料金 1,080,000 円の半額補助）、出品ブースでの英語話者セールスアシスタントの提供、企業 Web サイト用商品写真撮影等々があります。詳細は JETRO の該当サイトにてご確認ください。

※中小企業定義：中小企業基本法に基づき、中小企業者の要件を満たす企業（例：製造業の場合、資本金 3 億円以下、従業員 300 人以下等）。

（参考：JETRO NYNOW 出品案内書）

- ・本レポートは情報提供のみを目的として作成したものであり、何らかの行動を勧誘するものではありません。
- ・ご利用に関しては、すべてお客さまご自身でご判断くださいますよう、よろしくお願ひ申し上げます。
- ・本レポートは信頼できるとされる情報に基づいて作成していますが、当行はその正確性を保証するものではありません。
- ・本レポートのご利用によりお客さまがいかなる損失、損害を受けられても当行は一切の責任を負いません。
- ・本レポートはお客さま限りでご利用くださいますようお願いいたします。