

英国市場における  
インテリア関連製品販売の手引き

2012 年 3 月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

本報告書に関する問い合わせ先：  
日本貿易振興機構（ジェトロ）  
生活文化産業企画課

〒107-6006 東京都港区赤坂 1-12-32  
TEL:03-3582-5313  
email: [CI-CDR@jetro.go.jp](mailto:CI-CDR@jetro.go.jp)

【免責条項】

ジェトロは、本報告書の記載内容に関して生じた直接的、間接的、あるいは懲罰的損害および利益の喪失については、一切の責任を負いません。これは、たとえジェトロがかかる損害の可能性を知らされていても同様とします。

アンケート返送先      FAX : 03-5572-7044  
e-mail : [CI-CDR@jetro.go.jp](mailto:CI-CDR@jetro.go.jp)  
日本貿易振興機構   生活文化産業企画課宛

● ジェトロアンケート ●  
調査タイトル：英国市場におけるインテリア関連製品販売の手引き

ジェトロでは、将来の市場として、潜在的需要が高い可能性のある国や地域のマーケット情報を日本の中堅中小企業の方々に紹介することを目的に本調査を実施いたしました。報告書をお読みいただいた後、是非アンケートにご協力をお願い致します。今後の調査テーマ選定などの参考にさせていただきます。

■ 質問 1：今回、本報告書で提供させていただきました「英国市場におけるインテリア関連製品販売の手引き」について、どのように思われましたでしょうか？（○をひとつ）

4：役に立った   3：まあ役に立った   2：あまり役に立たなかった   1：役に立たなかった

■ 質問 2：①使用用途、②上記のように判断された理由、③その他、本報告書に関するご感想をご記入下さい。

■ 質問 3：今後のジェトロの調査テーマについてご希望等がございましたら、ご記入願います。

■ お客様の会社名等をご記入ください。（任意記入）

|     |        |        |
|-----|--------|--------|
| ご所属 | □企業・団体 | 会社・団体名 |
|     |        |        |
|     | □個人    | 部署・部署名 |
|     |        |        |
|     |        | お名前    |
|     |        |        |

～ご協力、ありがとうございました～

※本アンケートにご記入いただいた情報は、当該サービスの向上のために使用します。

# 目次

|            |                                         |           |
|------------|-----------------------------------------|-----------|
| <b>I</b>   | <b>インテリア関連製品の売り込みターゲット</b>              | <b>1</b>  |
| 1.         | はじめに                                    | 1         |
| 2.         | ロンドンを中心としたデザインシーンと小売業の状況                | 1         |
| 3.         | デザイン主導の生活雑貨、キッチンウェア、ライフスタイルアクセサリーの 카테고리 | 4         |
| 4.         | 効果的なアプローチ方法                             | 5         |
| (1)        | アプローチの選択肢                               | 5         |
| (2)        | 英文サイト開設の重要性                             | 6         |
| (3)        | 英国デザインセクターのバイヤーへのアプローチ手順                | 6         |
| (4)        | 英国エージェントとディストリビューター                     | 8         |
| <b>II</b>  | <b>販売体制選択のポイント</b>                      | <b>9</b>  |
| 1.         | 現地ディストリビューター（卸売業者）向け販売                  | 9         |
| 2.         | 現地エージェントとの契約                            | 9         |
| 3.         | 自社による直接販売                               | 10        |
| 4.         | 展示会への出展                                 | 11        |
| <b>III</b> | <b>商品流通</b>                             | <b>12</b> |
| 1.         | EORI NO                                 | 12        |
| 2.         | インコタームズ（INCOTERMS）                      | 13        |
| 3.         | 関税                                      | 14        |
| 4.         | オーダーコンファメーション（ORDER CONFIRMATION：受注確認書） | 15        |
| 5.         | インボイス（INVOICES：請求書）                     | 16        |
| 6.         | 金銭の授受にあたっての留意点                          | 16        |
| <b>IV</b>  | <b>インテリア関連製品（素材、半製品含む）の販路開拓</b>         | <b>17</b> |
| 1.         | 英国市場へのアプローチ                             | 17        |
| 2.         | 英国におけるマーケットニーズ                          | 17        |
| 3.         | 売込み対策                                   | 18        |
| (1)        | 価格設定                                    | 18        |
| (2)        | デザインの提供                                 | 18        |
| (3)        | 日本のデザインと海外メーカーとのコラボレーションの例              | 18        |
| (4)        | 欧米のメーカー、デザイナーと日本企業、職人とのコラボレーションの例       | 19        |
| (5)        | 海外で評価されている日本人デザイナーと日本メーカーのコラボレーション      | 23        |
| (6)        | その他                                     | 24        |
| 4.         | 展示会への出展                                 | 24        |
| (1)        | 欧州の展示会事情                                | 24        |
| (2)        | 英国の展示会情報                                | 25        |

|                                              |           |
|----------------------------------------------|-----------|
| (3) 展示会の選定方法.....                            | 26        |
| (4) 出展にあたっての留意点.....                         | 27        |
| 5. 価格設定.....                                 | 27        |
| (1) 取引通貨.....                                | 27        |
| (2) 取引価格.....                                | 27        |
| 6. 英国市場に適した商品企画：デザイン、色、サイズ、素材、パッケージの選考 ..... | 28        |
| (1) デザイン.....                                | 28        |
| (2) サイズ.....                                 | 28        |
| (3) メンテナンス.....                              | 29        |
| (4) パッケージ.....                               | 29        |
| (5) 商品説明及び取り扱い説明書.....                       | 29        |
| 7. 現地の法規制等.....                              | 29        |
| (1) CE マーク.....                              | 29        |
| (2) 輸入品の法規制.....                             | 29        |
| 8. セールスに必要な資料準備、体制の整備.....                   | 30        |
| (1) プライスリスト.....                             | 30        |
| (2) 会社概要・ブランドプロフィール.....                     | 30        |
| (3) ラインシート.....                              | 30        |
| (4) 取引条件.....                                | 30        |
| (5) 英語でコミュニケーションのできるスタッフの確保.....             | 30        |
| (6) クレームへの対応.....                            | 30        |
| <b>V 参考資料.....</b>                           | <b>32</b> |
| 1. 資料：日本製品に関心のある小売店リスト（ロンドン市内） .....         | 32        |
| 2. 資料：日本製品に関心のある英国の小売店リスト（ロンドン市外） .....      | 35        |
| 3. 資料：ロンドンの主要ライフスタイルセレクトショップの具体例.....        | 37        |
| (1) <i>Places and Spaces</i> .....           | 38        |
| (2) <i>Twentytwentyone</i> .....             | 40        |
| (3) <i>Labour and Wait</i> .....             | 42        |
| (4) <i>SCP</i> .....                         | 44        |
| 4. 資料：ロンドンの主要百貨店情報.....                      | 46        |
| 5. 資料：英国主要インテリア展示会リスト .....                  | 51        |
| 6. 資料：インタビュー.....                            | 53        |
| (1) 諏訪田製作所 Branch Manager 湯木和彦氏インタビュー.....   | 53        |
| (2) graf UK 元代表の前田えりこ氏インタビュー.....            | 54        |
| (3) 和組プロジェクト営業担当 村野かずみ氏インタビュー.....           | 57        |

## I

## インテリア関連製品の売り込み

## ターゲット

## 1. はじめに

英国における日本のカルチャー及びデザインの普及率が高い。これは、日本製のアニメやコンピュータゲームに慣れ親しみ、ソニーやトヨタを始めとした日本製の電化製品や車を愛用してきた世代が成長し、イギリスの経済を支え始め、彼らが伝道師となり重要な購買層となっていることが理由の一つに挙げられる。彼らにとって、日本はもはや遠くの国のエキゾチックな文化としての存在ではない。英国を始め欧州進出の成功例として語られることの多い MUJI やユニクロは、日本固有の文化を前面に出さなくてもそのデザイン性、品質、カスタマーサービスの良さで人気は定着している。一方で、従来の異文化としての日本、その伝統や歴史、国民性といったものに魅力を感じる消費者も確実に存在する。

しかし、このように英国では様々なベクトルから日本発のデザインや文化への高い関心が寄せられているにもかかわらず、優れた機能やデザインをもつ日本のインテリア製品は、まだそれほど英国市場に浸透しているとは言えない。

英国で日本のインテリア製品を売るためには、英国の小売市場、英国人のライフスタイルや消費の傾向を知り、自社製品に適した販売戦略を立てることが極めて重要である。当レポートがテーブルウェア・キッチンウェア、インテリア小物・雑貨などインテリア製品や関連素材、半製品で英国市場への進出を目指す日本の中小企業にとって実用的なレポートとなれば幸いである。

## 2. ロンドンを中心としたデザインシーンと小売業の状況

ロンドンは「世界で住みたいエキサイティングな都市」としてたびたびランキングの上位に位置し、ヨーロッパにおけるミーティングポイントの中心地とされる。学問、起業、エキシビションを目的に、メディアの注目を得ることや、新しいアイデア、インスピレーションを探すといった理由で様々な分野のプロフェッショナルや学生達が英国内の大学に集まっている。昨今では、ファッション、デザインの 2 つのセクターが GDP（国内総生産）を牽引しており、国内の経済効果に大きく貢献している。製造業の基盤があまり残っていない英国が、21 世紀においても世界での主要経済国として残るためには、いわゆる“軽工業”に焦点を置く必要があり、政治家、一般市民ともに、デザインに対して関心や知識を高めるだけでなく、経済効果としての重要性を認識し始めている。

以下にロンドンを中心としたデザインに関連する動きやインテリア関連小売業の状況を紹介する。

## ● ロンドンカルチャー

ロンドンは 600 平方マイルに及ぶ大都市であるが、それぞれの街が持つトーン、豊かさ、産業、

住民の全体的な雰囲気はエリアによってかなり異なるため、しばしばヴィレッジの集合体だと言われている。ロンドンでのビジネスチャンスや異なる人種、文化、価値に対する寛容性に魅力を感じ、老若男女問わず、マルチカルチャーをバックグラウンドに持つ人々がロンドンにやって来る。このインターナショナルな影響は音楽、ダンス、アート、ファッション、建築、そしてもちろんデザインに至るまで全ての側面におけるロンドンカルチャーに浸透している。

“ブランド ロンドン”を作り出すためには、デザイナーが影響を受けたものを自由にミックスし、固定概念に挑むといったコスモポリタンのアプローチが必要である。また、ウィットで謙虚である事も大切な。英国デザイナーはヨーロッパの他の国々から自分自身に対してあまりストイックになりすぎず、皮肉っぽいアプローチを取る事で知られている。

#### ● ロンドンのデザイナー

Central Saint Martins、Royal College of Art、Goldsmiths 等はロンドンのアート系トップ大学であるが、毎年これらの大学の卒業生達はビジネスや文化のセクターに新しいエネルギーや風をもたらしている。多くの学生が海外からの留学生であるが、世界で最も物価の高い都市の一つであるロンドンで生き残る事ができれば他のどこでもやっていけるという考えのもと、卒業後もロンドンに残ることを選択する人が多い。希望にあふれた留学生達はもちろんロンドンにおけるグローバルメディアに注目されることも期待している。

英国内の若いデザイナーが直面する経済的なプレッシャーも相まって、最近はジャンルの多様化がトレンドとなっている。デザイナー達が様々な活動を展開したり、トレードやクラフトをいっつもと違うメディアに掲載されることにより自分の魅力を発信し、マーケットを拡大しようという動きが見られる。このトレンドのもと、デザイナー間に従来の競争意識だけではなく、協力しようという意識が芽生え、多くのコラボレーションプロジェクトが実施されている。コラボレーションは異なるジャンルに属するデザイナー間にも存在している。例えば、ファッションデザイナーの Holly Fulton は家具の作り手とともに装飾チェアのコレクションをデザインした。また、デザイナーとリテイラー間のコラボレーションも見られる。セルフリッジは 2011 年の Museum of Everything プロジェクトのポップアップスペースにアーティストやデザイナーを招いた。

この互いに協力し合うという精神の究極の形は、毎年開催される London Design Festival において、コラボによるイベントやエキシビション、インスタレーションが、ロンドン中に出現したことに見て取れる。

#### ● ロンドンオリンピック

2012 年に予定されているイベントの中で、ロンドンオリンピックは最大規模で、世界中のメディアの目がロンドンに向けられると思われる。英国の一般市民と政治家は、オリンピックに向けて建設されたビルやインフラ、また警備にかかった莫大な費用が、町の再開発や文化の流入という形で奏功するよう願っている。オリンピック競技会場予定地近くには新たに町が生まれ、ビル建築や町の再開発事業のための投資が増加している。ロンドンのイーストエンドなどの地域では士気が高まりをみせている。家主や不動産ディベロッパーは、アーティストやデザイナーなどクリエイティブ産業関連の人々が移り住むことで付近の賃料が上昇し、もともと住んでいたアーテ

イスト達が他の地域への移住を余儀なくされるというトレンドに乗ろうとしている。このような現象はすでに Clerkenwell、Islington 等で見られ、現在 Hackney、Shoreditch、Dalston といったデイリーベースで新たなショップやカフェが登場するようなエリアでも起こりつつある。

#### ● 老舗小売業者の窮状

ロンドンに住む 800 万人の人々は常に変化、目新しさ、イノベーションやエキサイトメントを求める。この影響を最も受けているのが小規模の小売業者である。例としてあげられるのが、何世代も親しまれて来た Woolworths や Habitat の失墜。もちろん、大規模なチェーン店でも、目まぐるしく変化する大衆のニーズについていけず失敗するケースはある。

小売業者が四苦八苦している原因は、経済自体の不況であることは言うまでもない。現連立与党により実施される金融引き締め策により、国民の多くが経済的プレッシャーを感じ、生活必需品以外の消費を抑制する傾向にある。多くの消費者には、優れたデザイン商品は“高級で余分なもの”というカテゴリーに入る。消費の落ち込みに加え、上昇する輸送コスト、船便、原材料費等により多くの小売業者が廃業し、テナント物件は長期にわたり空き室の状態が続いている。このような状況は、ロンドンに比べ賃料が安いにもかかわらず、人口が少なく経済的に豊かではないロンドン以外の地域に見られる。

多くのショップオーナーは“オンラインショッピング”が商売の障害になっていると話す。ロンドン市民は特に多忙であり、素早く簡単にできるオンラインショッピングを選択する傾向にある。また、ネット検索をする時間がある人は、更に詳細な検索を続け割安な類似品を扱うサイトを探す。

英国のデザイン製品小売業者で、一番打撃を受けているのは Habitat、MFI、Walmsley、Lombok、Floors-2-Go 等の大規模なブランドである。また、国内の大きなショッピングセンターは売り上げの不調に苦しんでいる。ブリティッシュカウンシルがショッピングセンターを対象に調査した結果によると、国内ショッピングセンターの 5 分の 1 が財政難に陥っているとのことである（出所：<http://www.bcs.org.uk/index.asp>）。

多くの大規模チェーン店が失速した原因は、時代を経るにつれ適応能力を失ったことによるものと考えられる。例えば、Habitat は、ブランド設立者のビジョンを見失い、デザイン中心の高品質な商品も、対極の割安な商品も提供できず、ブランド価値を失った。

対照的に、小規模で独立系のショップは、昔から富裕層の多いエリアである北、西ロンドンで特に成功しているが、現在高級エリアになりつつあるイーストエンドでもうまくいっている。万人受けする商品よりも、特定のテイストを持った個性の光る商品が人気だ。ショップオーナー達は、「顧客はどこにでも売られる大量生産された一般的な商品に対しては財布の紐が固いが、少し変わった独特なテイストの商品には出費を惜しまないのではないか」と期待している。

#### ● 小規模独立系小売業者の努力

消費者は購買量が減っても、賢く買い物をする。このような小規模独立系小売業者は、大衆向けに売り出すのではなく、ソーシャルネットワークで連絡を取り合うような、小さく、ニッチなマーケット層にアピールしている。ショップ内でイベントを行ったり、コーヒーマシンを設置

したり、子供向けの遊び場スペースやおもちゃ箱まで用意するような斬新なアイデアは小売業者が生き残る上で効果がある。

経済状態にかかわらずロンドンの賃貸物件の需要は高く、賃料は高い。賃貸契約が短期である小規模ビジネスにとってのリスクは、賃料の改定である。家主から払えないような賃料を突然要求されることがあるため（一回で 20%から 30%までの引き上げがある）、退去せざるを得なくなることがあることだ。このようなケースでは、独立系のショップが退去した後にチェーン店が入居することが多く、起業家達の特色や勇気が失われ、結果的にどの町にも同じような店ばかりが立ち並ぶことになる（実際、政府もイギリス中の目抜き通りの均一性に関しては懸念を示し、元 Harvey Nichols のリテール専門家を任命しどのようにして国内の都市、町並みが個性のないものになってしまうのを食い止められるか、という調査を行っている）。

#### ● ポップアップショップの人気

テナントの空き状況が長期化していることの影響としては、起業家達がいわゆる“ポップアップショップ”用にテナントを利用することが挙げられる。これは最近とても人気があり、ブロガーの熱心なファン達が、いつ、どこで次のポップアップがあるのか躍起になって探し情報交換している。

ファッションからフード、デザインまで、今やポップアップはロンドンだけでなく英国の他の都市でも見られる。従来の小売や不動産関連の法律に縛られることなく、臨時のショップは劇場的効果を与える。通行人は突如出現した新ショップにまず驚き、このプロジェクトが作り出すドラマ性や面白さを楽しみ、しばしば熱狂的になる人もいる。すばらしいデザインで美しく作り上げられた製品を實際手に取るスリル感と言うまでもなく、インスタレーション、ライブイベント、本物のシアターを持つ新しいポップアップショップを訪れる感覚的経験は、インターネットがその全ての利便性をもってしても勝ることはできない。Shoreditch の Boxpark は、“ポップアップ”の概念を延長し（いくつかのユニットは数年継続する予定）、本質的には世界初の「ポップアップモール」として船のコンテナ内にショップをオープンした。フィンランドのライフスタイルブランド Marimekko は、そのモール内にいち早くスペースを獲得している。

（詳細は <http://www.boxpark.co.uk/> 参照）

### 3. デザイン主導の生活雑貨、キッチンウェア、ライフスタイルアクセサリーの 카테고리

自宅用であれ、ギフト用であれ、英国人がインテリア製品を購入する小売店には、次のようなカテゴリーがある。

- 百貨店 (Harrods 等)
- 量販店 (99p Store 等)
- 専門店(ホーム、キッチン、ガーデン、テキスタイル等) (Diverimienti 等)
- インテリアライフスタイルストア(Twentytwentyone)
- 大型家具店 (DFS)

- スーパーマーケットチェーン (Marks and Spencer)
- ショッピングモール (Westfield)
- オンラインショップ (www.bouf.com)
- ギャラリーショップ (Tate Modern)
- 人気チェーン店 (Paperchase)
- アンティークマーケット、ローカルマーケット (Portobello Road Market)
- ウェディングギフト (Vessel)

ロンドン内外の主要小売店については、参考資料 1,2 を参照願う。リストには規模は小さいながらもメディアやトレンドに影響力を持つショップが含まれる。中小規模の企業家、特に自分の作品の販路を持たない新鋭デザイナー等に対しては、リスト上の多くのショップがビジネス基盤を提供している。

#### 4. 効果的なアプローチ方法

##### (1) アプローチの選択肢

一般的に小売業者にアプローチするために通常利用される方法としては以下の選択肢が考えられる。

- ① 展示会への参加 \*
- ② エージェントの利用
- ③ ディストリビューターの利用
- ④ ショールームの利用
- ⑤ 直接アプローチ
- ⑥ ソーシャルメディアネットワーキング、デジタルプロモーション（ホームページ所有を含む）

うち①から⑤に関しては、「2.販売体制選択のポイント」および「3.商品流通」を参照願う。

##### ⑥ソーシャルメディアネットワーキング、デジタルプロモーション

ツイッター、フェイスブック、またブログを利用して自社製品を宣伝する、オンラインフォーラムに参加する、作品の画像をネットに掲載する、リテイラーのツイッターやフェイスブックをフォローするなど、いわゆるデジタルネットワーキングである。ソーシャルメディアはこの 10 年間に急成長を遂げており、そのおかげでデザイナーやブランドはプロフェッショナルまたは商業名で自らプロフィールを作成することができる。

プロフィールさえ出来上がれば、新製品等の情報、オファー、製品変更、トレンドサービスなどが、興味を持ちそうな顧客向けに常に提供することができる。ブランドはカスタマーサービスを強化でき、顧客もオープンに製品について語ることができる。つまり、顧客からダイレクトにフィードバックを得ることができる。以前は専門会社にフィードバック調査を依頼するなど容易ではなかった。ブログやフォーラムサイト等、他のツールも併用し、製品やデザイナーのプロフィールを手軽に宣伝できるようになった。例えば blogger.com、wordpress 等、多く

のサイトが、顧客との直接対話を可能とするツールとして、とても効果的な無料ブログサービスを提供している。自分のオフィス、ワークショップ、工場に居ながらして、海外の顧客とつながりを持つことができるようになっている。

## (2) 英文サイト開設の重要性

今日のデザイン業界ではブランド独自のウェブサイトをもつことは不可欠である。ウェブサイトに数ページの英語ページを用意すれば、英国のバイヤーはもとより欧州全体、世界中のバイヤーが、連絡先や作品、プロジェクトについて簡単にアクセスすることができる。ウェブサイト全ての英訳が不可能ならば、少なくとも下記の情報については英語版を用意するのがよい。（英訳の際はプロの翻訳者などに依頼することが望ましい）。また、ネットの検索機能を最大限に活用するために、英語の **Meta** タグは英字表記であることを確認する必要がある（そうでなければ英語の検索エンジンにひっかからず、検索結果の表示順位が下位の方になる）。

- 連絡先
- ブランドやデザイナーの略歴（歴史、主なテーマやコンセプト）
- 価格情報（日本円表示でよい）
- オンライン小売業者を含む最新の仕入れ業者情報

## (3) 英国デザインセクターのバイヤーへのアプローチ手順

### ① リテイラーを知る

リテイラーの顧客情報、サービス、スタンダード、価格、場所。メールか電話など希望の連絡方法。特定分野は何か、顧客は誰か、買い得品を探すタイプか高級志向のトレンドセッターか、彼らのこだわりは何か、フェアトレードか、倫理的なソーシングか、ハンドメイドか、伝統的なものか、製品や技術の背景となるストーリー性か“日本製”であることか、等々、リテイラーが追求するものを十分に熟知しておくことが必要。

### ② 競争相手を知る

自社製品と同じタイプのものを扱うリテイラーを知ること。他の日本ブランドであれ、すでに英国進出している欧州ブランドであれ、自社の競争相手を特定する。一番簡単な方法は、ライバル製品をネット検索し英国内のどのショップがリストアップされるかを見る事である。これにより、アプローチするのにふさわしいリテイラーが分かり、適当な価格帯も知る事ができる。

船便コストなどを加味し、自分の製品がビジネスとして実現可能な価格か計算する。また、一番の競合相手となる製品について熟知する。客はどう思っているか、人気があるかそうでないか、その理由、改善の余地等。競合他製品に欠けていて自社製品は持っている特徴があるかもしれない。他社製品と差別化する要因を見つけ出しそれを利用する。価格、歴史、テクニク、素材、耐久性、等々。自社のセールスポイントを見つけ出し、バイヤーに伝える。それにより売れるか売れないか差が出る。

### ③ 自社製品を知る

自社製品の特徴や利点など徹底的に話せるよう準備をしておくこと。マーケットに存在する似た製品と比較して何が勝り、異なるのか。なぜリテイラーが取り扱いたいと思うか。デザイナーによって、特に家族経営の場合、自社製品を客観的に判断することが難しい場合がある。

ショップにアプローチする前に第3者を交え、公正な視点で見ってもらうことや、自社製品に対しあえて反対意見を出してもらうことは、リテイラーへの売り込みで聞かれる質問や反対意見に際しての心構えができるであろう。

#### ④ 取引の際の必要条件

英国バイヤーは小売価格をまず設定してから卸値を割り出すという方法を取っていないため、通常、日本における小売価格を尋ねることはない。英国のデザイン業界では、ライバル他社との競争という観点以外では価格設定の認識を持たない慣習であるため、事前に決めた価格帯を主張しすぎることは好ましくない。バイヤーには固守すべき独自のマージンがあるからである。固定制の利幅制度が守られている他の国々に比べると、英国のマージン幅は柔軟な傾向がある。英国バイヤーは製品がニーズに合うと思えば好きなようにマージンを増減するが多い。つまり、取扱いたい製品があってもそれが特定の小売価格に見合わない場合は、自分の取り分を減らすのである。例え他の小売業者が近所にあっても、同じ製品に対し異なる値付けをすることに躊躇はない。英国の消費者はおそらく日本ほど厳密に価格が合わなくてもあまり気にしない。

下記については明確に表記する必要がある点に留意すること。

##### - 最低価格

新しいビジネス関係を始めるために、トライアルのための小額の注文を受け入れられる心構えを持つ。製品が売れば次回注文を増やしてもらえるかも知れないが、最低価格の設定が高すぎるとバイヤーが興味を持っても注文につながらない。

##### - 卸値

##### - 輸送コスト

OCS、日通、UPS、FedEx、NNR等英国に支社を持つ貨物運送会社から2、3社を選び調査し、大まかに日本から英国まで送料がいくら掛かるか把握しておく。容積重量ごとの見積もりを取る。例えば鋳鉄製の茶器の場合、中型であれば何個で1キロになるか、その場合の送料はいくらになるか等、ガイドラインを作成しておくこと。

##### - ラッピングのスペック

箱、紙袋、ラベル等、どのようなラッピングが可能であるか明記しておくこと。

##### - 支払い条件

##### - 返品、払い戻し規則

また、自社のウェブサイトのリテイラーがクレジットカードや購買注文番号などを使って注文ができるよう、卸売業者向けのショッピングカートがあると良い。少なくとも、サイトにはダウンロード可能な注文用紙を設置し、リテイラーが印刷し注文をファックスできるようにしておく効果的。

⑤ 客用にラッピングされた商品サンプルを用意しておく

商品サンプルは必ず必要というわけではないが、リクエストがあればいつでも対応できるようにしておくことが望ましい。リテイラーによっては、取り扱いを決める前に実際に手に取り確かめたいという人もいる。商品サンプルは特に高額であったり、発送が難しい場合は有料でもかまわない。リテイラーからどんなタイプのラッピングが使用されているか聞かれる可能性もある（フックがついたバッグか、棚に置く必要があるか、すぐにギフト用に転用できるか、または別の包装が必要か等）。ショップ内には置き場所のスペースが限られているからだ。

⑥ 製品が掲載されている雑誌などの切り抜き、獲得したデザイン関係の賞などを提示する  
人気のあるメディアで取り上げられた事例があれば、リテイラーは製品をショップに置く“価値”を見出す可能性がある。雑誌のレビューにはリテイラーが製品について知りたい事が記載されている場合もある。

(4) 英国エージェントとディストリビューター

以下に英国で定評のあるインテリア製品のディストリビューターと、その取り扱いブランドの例を挙げる。

- Places and Spaces ([www.placesandspaces.com](http://www.placesandspaces.com)) Kyoei Design, PUEBCO, Droog
- Viaduct ([www.viaduct.co.uk](http://www.viaduct.co.uk)) Driade, E15, Maarten Van Severen, MDF Italia, Montis
- Thorsten Van Elten ([www.thorstenvanelten.com](http://www.thorstenvanelten.com)) Rob Brands, Details, Kovap
- Twentytwentyone ([www.twentytwentyone.com](http://www.twentytwentyone.com)) ±0, Lucienne and Robin Day
- AAREVALO ([www.aarevalo.com](http://www.aarevalo.com)) I.D.E.A International, +d, Düller
- Wagumi: ([www.wagumi-j.com](http://www.wagumi-j.com)) b Prize Corporation, Hirota Glass, Atelier M4, Tsujiyo Ceramics, Gyokusendo
- SCP([www.scp.co.uk](http://www.scp.co.uk)) - 米国ブランドの“Kiosk”の英国内の代理店でもある。
- Creazione ([www.creazione.jp](http://www.creazione.jp)) ロンドンオフィスある。 Teori, Fukujiro Denshiro

(参考) フランスをベースとしている

Marks Japan([www.marks-japan.eu](http://www.marks-japan.eu)) Sell stationery brands into the UK, exhibit at London design shows. Manufacturers and distributors (bands include MT)

英国のデザイン、インテリア、ライフスタイル系の人気媒体：

- Wallpaper <http://www.wallpaper.com/>
- Icon <http://www.iconeye.com/>
- Crafts <http://www.craftscouncil.org.uk/crafts-magazine/latest-issue/>
- Dezeen <http://www.dezeen.com/>
- Monocle <http://www.monocle.com/>

## II

## 販売体制選択のポイント

## 1. 現地ディストリビューター（卸売業者）向け販売

英国での販売展開にあたっては、英国(あるいはヨーロッパ内)にディストリビューターを持つことが主流である。インテリア雑貨の分野では英国に現地法人まで設立している日本企業は少ない。

## 【メリット】

- ①現地にネットワークを持った業界のプロに販売が委ねられる。
- ②バルクデリバリーによる輸送費の削減。
- ③現地では在庫から小額のオーダーや追加オーダーを出荷できること。

## 【デメリット】

- ①出荷を自社でコントロールできないため、自社の知らないところへ商品が流れていく懸念があり、ブランドイメージを守れない可能性がある。
- ②間にディストリビューターが入ることにより、小売値段がさらに高くなる。

ディストリビューターとの契約締結時の留意点：

- ①実際に英国に出向き、現地のマーケットを知ること。
- ②心当たりのあるショールームやディストリビューターがあれば何社でも訪ねて話を聞くこと。
- ③ディストリビューターには、ある程度長期的に契約する意向があるか、どういった販路を持っているか、社内で自社製品の販売が不利になるような競合製品を扱っていないか、取引条件に合意できるか等を事前に確認すること。
- ④契約締結後も、定期的に英国を訪れ、小売市場を自身の目でみる必要がある。

## 2. 現地エージェントとの契約

日本製インテリア商品のセールスエージェントは、業界のネットワークで知り合う英国在住日本人や日本語を話す英国人といった個人規模のものが主流である。インテリア雑貨の分野は家具に比べて単価が低いため、エージェント業は企業として請け負うには利益率が低いのが理由であろう。

支払いは通常出来高制で、営業用のサンプルや資材(カタログやプライスリスト等)をエージェントに預け、エージェントが獲得した受注額に応じてコミッションを支払う方法である。中には、月々の契約額及び直接経費を支払う形態も見られる。エージェントは在庫を持たず、小売店への請求書は売り手である日本企業が発行、入金も日本企業の口座宛となるのが一般的。

## 【メリット】

- ①小売店から入金があつてからエージェントにコミッションを支払うのが一般的であるため、エージェントは支払いの回収までをしっかりとフォローしてくれる。
- ②日本企業、エージェントにとっても経済的リスクの少ない方法であり、自社で出荷をコントロールしているため自社の知らないところへ商品が流れていく心配がない。
- ③ニッチなマーケットを狙った製品や、ブランドイメージを守りながら目の届く範囲での発展を望む企業には有効な方法。

## 【デメリット】

- ①現地でバイヤーとの全てのコミュニケーションを請け負ってくれるエージェントがいても、個々の顧客へ商品を発送するといった輸出業務は日本で行う必要がある。
- ②小売店向けの直接販売と同様、バイヤー側には輸入諸経費、送金手数料などの負担がかかるため、商談がまとまらないケースもある。

## 3. 自社による直接販売

英国のマーケットリサーチを済ませており、自社製品に適したターゲット顧客(小売店)が明確であれば、小売店に直接コンタクトをし、日本からカタログや製品サンプルを送り自社製品を売り込む方法もある。その際には、必ず担当バイヤーの名前を確認した上で、サンプル送付後にE-mailや電話でフォローアップすることが必要である。

英国を訪れ、バイヤーに直接商品紹介を行うには、事前に担当バイヤーを確認した上で必ずアポイントメントを取ることがマナーである。また、アポイントメント取得にあたっては、バイヤーの買い付けシーズンをターゲットするのが効果的だ。

## 【メリット】

- ①この方法は比較的単価が安く、送付が容易、一目見て製品の売りが分かる「デザイン性がものをいう」製品に向いている。

## 【デメリット】

- ①資金投入が最もかからない方法ではあるが、バイヤーの生の声が聞けないばかりか、サンプル送付後も全く返答がないままに立ち消えになってしまう可能性がある。

(参考) 各店舗への配送

ヨーロッパに支社がある日系の運送会社は必要書類の書き方から何でも丁寧に対応してくれるので、大いに活用したいところである。

- ヤマト運輸：<http://www.kuronekoyamato.co.jp/top.html>

欧州ヤマト運輸(Yamato Transport Europe)B.V.:

<http://www.yamatoeurope.com/japanese/contact.htm>

- 日本通運 : <http://www.nittsu.co.jp/>  
英国日通( Nippon Express UK Ltd.) : <http://www.nipponexpress.co.uk/jp/>
- 日本トランスユーロ  
Nippon Trans Movers Japan: <http://www.transeuro.jp/japan/index.html>  
Nippon Trans Movers England: <http://www.transeuro.jp/england/index.html>

#### 4. 展示会への出展

展示会への出展は英国進出への大きな足掛かりとなる。不特定多数のバイヤーに自社商品を見せられるだけでなく、英国バイヤーからの意見を直接聞くことができる良い機会となる。また、他の出展者の製品から業界トレンドを把握でき、実際に現地のショップへ足を運んでみることで貴重な市場調査の機会にもなる。もちろん現地のディストリビューターやエージェントとの出会いの場でもある。

展示会出展にあたっては、出展費、人件費、出張費、サンプル輸送費等の費用が相応にかかるため、事前に自社製品に適した展示会の選定、セールスに必要な資料や手配をしっかりと準備する必要がある。また、欧州内に商品の在庫を持たない場合、取引条件が日本からの出荷と分かると最終的な仕入れ原価の予測がつかず、取引をためらうバイヤーも少なからずいる。取引条件をCIF(運賃・保険料込み)とすることも、日本からの輸入に対する英国バイヤーの精神的負担や条件反射的な拒否反応を軽減するかもしれない。この点は次項に述べるセールスエージェントとの契約のケースでも同様の配慮が必要である。

## III

## 商品流通

英国への輸出にかかる経費は、輸送費、関税、通関手数料等が主なものである。輸送費が英国の顧客側負担だとしても、標準的な発注量を想定しおおよそのコストは事前に調べておきたい。バイヤーは商品代金に加えて輸入にかかる諸経費の見当がつかないと、発注をためらう傾向があるため、自社の試算を説明できるように準備しておくことが求められる。また、輸出先での自社製品の仕入れ原価を認識しておくことで、新しい商品やパッケージの開発、卸価格の設定にあたっての検討材料ともなる。

輸送費については、自社製品の特性から、船便であればコンテナ単位または混載貨物、航空便であればエアカーゴ、国際宅急便等から適切な輸送手段を決め、各社に見積もり依頼を行うと良い。特に、大手フォワーダー(通関輸送会社)は、世界中の主要都市に支店や代理店を持っているため、英国までの輸送費だけでなく、現地でかかる関税や通関手数料等についても的確なアドバイスが期待できる。

## 1. EORI no

EORI no とは Economic Operators Registration and Identification Number の略で EU 共通の税関に登録される企業番号のことであり、まず英国側の輸入者（ショップ、リテラー、代理店など）の条件として VAT 登録がされており、EORI no を保持している必要がある。英国では、2009 年 7 月 1 日より関税の登録・識別番号として、加盟国共通の EORI 番号を導入するための基盤が作られた。この EORI 番号の導入により、税関手続に際して企業の明確な識別が可能になるとともに、各加盟国の税関当局やその他の関係官庁どうしの情報交換が容易になった。また、輸入企業にとっても、加盟国ごとに個別の税関登録をするのではなく、一つの EORI 番号を取得すれば、それにより今後は全 EU 域内での税関手続きが可能となる。域内の企業は、居住する加盟国の税関当局に登録され、EU 共通の EORI 番号を付与される。番号は 17 桁からなるもので、2 桁の加盟国コードおよび既存の関税番号により構成されている。基本データ（会社名、住所、法形態、VAT-ID 番号など）は、EORI 番号とともに EU 当局の管理する、いわゆる EORI データバンクに保管される。

これにより、今後はインターネットを通じて、各加盟国の官庁だけでなく、（これも当該企業の自発的な同意の下に）第三者が、登録企業の EORI 番号と基本データを閲覧することも可能となる。なお、EORI 番号は、VAT-ID 番号と似たような構造になっているが、両者は別のものがあり、税関上の手続を行う企業にとっては追加的に必要なものである。

(EORI 番号については HM Revenue and Customs(英国の歳入税関庁)のウェブサイトも併せて参照のこと

[http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/channelsPortalWebApp.portal?\\_nfpb=true&\\_pageLabel=pageVAT\\_ShowContent&id=HMCE\\_PROD1\\_028598&propertyType=document](http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/channelsPortalWebApp.portal?_nfpb=true&_pageLabel=pageVAT_ShowContent&id=HMCE_PROD1_028598&propertyType=document))

## 2. インコタームズ（INCOTERMS）

商売上の費用負担と責任範囲についてインコタームの取り決めが重要となってくる。

以下 JETRO ウェブサイトより抜粋([http://www.jetro.go.jp/world/qa/t\\_basic/04C-070304](http://www.jetro.go.jp/world/qa/t_basic/04C-070304))-

インコタームズ（Incoterms）とは、国際商業会議所（ICC）が制定した貿易取引条件とその解釈に関する国際規則（International Commercial Terms の略）のこと。インコタームズが制定される 1936 年以前は、貿易取引条件の解釈がそれぞれの国で異なり、しばしばトラブルの原因となり、これらの齟齬を回避する目的で制定されることとなった。

その後、商慣習の変化に伴って、数次の改訂を経て現在は 2011 年 1 月 1 日発効の「インコタームズ 2010」が出ている。前回改訂 2000 年版から 10 年ぶりの改訂となる今回は、輸送実務の変化、無関税の自由貿易国の拡大など時代の変化に合わせた構成や変更点がみられる。

インコタームズは、アルファベット三文字（例えば、FOB、EXW など）で表され、売主・買主間の物品の引渡しに関する危険の移転の分岐点、役割や費用（運送の手配と運賃の支払い、保険の手配と保険料の支払い、通関手続きと費用の負担等）について、それらに関する基本的な条件を定めている。ただし、支払われるべき代金や支払い方法、物品の「所有権」の移転時点、契約違反の結果などについては定めていない。

インコタームズ 2010 では、2000 年版の D グループにあった 4 条件が廃止、新たに 2 つの条件を加えた合計 11 の規則で構成され、以下の 2 つのクラスに分類している。

### 【インコタームズ 2010 規則の 2 つの分類と 11 規則】

- あらゆる輸送形態に適した規則（Rules for Any Mode or Modes of Transport）
  - ・ EXW Ex Works 工場渡し
  - ・ FCA Free Carrier 運送人渡し
  - ・ CPT Carriage Paid To 輸送費込み
  - ・ CIP Carriage and Insurance Paid To 輸送費保険料込み
  - ・ DAT Delivered at Terminal ターミナル持込渡し（新設）
  - ・ DAP Delivered at Place 仕向地持込渡し（新設）
  - ・ DDP Delivered Duty Paid 関税込み持込渡し
- 海上および内陸水路輸送のための規則（Rules for Sea and Inland Waterway Transport）
  - ・ FAS Free Alongside Ship 船側渡し
  - ・ FOB Free On Board 本船渡し
  - ・ CFR Cost and Freight 運賃込み
  - ・ CIF Cost, Insurance and Freight 運賃保険料込み

### 3. 関税

関税率を決定するコモディティコード(Commodity Codes)は輸出側が輸出書類に明記する義務はなく、税関に的確なコモディティコードを申告することは輸入者の義務である。しかしながら、輸入国でのスムーズな通関が行われるよう、輸出書類にコードを含めておくことは友好的な態度といえよう。また自社製品の課税率を認識する意味でも知っておきたい項目である。

また、英国の歳入関税庁(Her Majesty's Revenue & Customs- 通称 HMRC)でも関税率に関する直通番号を公開している。原産国、製品の素材と用途を説明すると、適用関税率をその場で答えてくれるので便利である。

- 関税率に関する問い合わせ(HMRC Tariff Classification Service Enquiry Line):  
+44(0)1702 366 077 (月曜日-木曜日 9時-17時まで、金曜日 9時-16時半まで)
- 関税率以外の問い合わせ(HMRC National Advice Service Enquiry Line) :  
TEL: 0845-010-9000 (英国内のみ) +44-2920-501-261 (英国外から)  
(月曜日-金曜日 8時-18時まで)  
E-Mail: [intenquiries@hmrc.gsi.gov.uk](mailto:intenquiries@hmrc.gsi.gov.uk) (関税)
- 関税率は JETRO のウェブサイト に詳しい問い合わせ先が出ているので下記参照のこと。  
[http://www.jetro.go.jp/world/europe/uk/trade\\_03/](http://www.jetro.go.jp/world/europe/uk/trade_03/)
- VAT、物品税、その他の税については、歳入関税庁ウェブサイトを通じて問合せ可能。  
<http://www.hmrc.gov.uk/vat/managing/problems/getting-answers.htm>
- 関税率表は、英国政府のビジネスポータルサイト Business Link にて閲覧可能。なお表の見方は下記 (参考) Business Link の関税率表の見方を参照のこと。  
UK Trade Tariff: <http://online.businesslink.gov.uk/bdotg/action/tariff>
- 関税率表の最新改訂情報は、英国歳入関税庁ウェブサイトにて入手可能。  
[http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/channelsPortalWebApp.portal?nfpb=true&\\_pageLabel=pageImport\\_ShowContent&propertyType=document&resetCT=true&id=HMCE\\_CL\\_001196#P40\\_3127](http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/channelsPortalWebApp.portal?nfpb=true&_pageLabel=pageImport_ShowContent&propertyType=document&resetCT=true&id=HMCE_CL_001196#P40_3127)  
[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/customs/customs\\_duties/tariff\\_aspects/customs\\_tariff/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/tariff_aspects/customs_tariff/index_en.htm)
- 特恵関税については上記以外に下記で問い合わせ可能  
英国歳入関税庁 国境・国際、納税義務チーム  
Frontiers and International, Duty Liability Team  
HM Revenue and Customs,  
住所: Portcullis House, 27 Victoria Avenue, Southend-on-Sea  
TEL: +44-(0)1702-367721  
FAX: +44(0)1702-361786

“Checking that your goods meet the rules for preferential Tariff Treatment”  
[http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/channelsPortalWebApp.portal?nfpb=true&\\_pageL](http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/channelsPortalWebApp.portal?nfpb=true&_pageL)

[abel=pageImport\\_ShowContent&id=HMCE\\_PROD1\\_026303&propertyType=document\)](#)

(参考) Business Link の関税率表の見方

例えば、木製の食器を英国に輸出したい場合

- ①<http://tariff.businesslink.gov.uk/tariff-bl/mainMenu> の画面の下の方にある「Explore by Import (日本からみると輸出だが、英国側からみると輸入のため)」のボタンをクリック。
- ②21 種のセクションから構成される Tariff 表の画面へ。
- ③該当の分野「SECTION IX」を選んでクリック。
- ④例：44 の「WOOD AND ARTICLES OF WOOD; WOOD CHARCOAL 」を選んでクリック。
- ⑤Heading 4419 の「Tableware and kitchenware, of wood」
- ⑥「Of other wood」を選んでクリック。
- ⑦「Commodity code 4419 00 90 00 」画面に表示される。
- ⑧最初の UK tariff のページに戻って「Look up」commodity code の欄に上記の数字を記入。  
次に右の「import」のボタンを選んであることを確認してから「look up」のボタンをクリック。
- ⑨Third country duty (日本を含む) の関税率は 0%、VAT (付加価値税) 20% の課税対象であること見て取れる。
- ⑩同じ表の 2 段目左から 4 列目にある「View Condition」をクリックすると、輸入時の注意点及び必要書類の記載されたページが別ウィンドウで表示される。

#### 4. オーダーコンファメーション (Order confirmation : 受注確認書)

受注に至ったら、受注後のフォローアップと出荷の手続きがある。この段階でのコミュニケーションがスピーディでスムーズであること、輸出書類が明確であること等が、継続的な取引につながる重要な過程である。双方が二度、三度と確認を重ねる必要がないよう、書類作成は明確かつぬかりのないものを準備したい。オーダーコンファメーションには必ず以下のオーダー内容と取引条件を明記すること。

- 買い手
- 売り手
- 請求書住所
- 納品先住所
- オーダー内容：商品概要（商品名、素材、カラー、原産国）、オーダー数、単価、合計発注額
- 支払い条件：支払い通貨、支払い方法、支払い期日
- 納品予定日
- 取引条件：取引条件によっては、輸送費の見積もり、カートン情報も含める。

## 5. インボイス(Invoices : 請求書)

輸出用インボイスは、コマーシャルインボイス(Commercial invoices)を使用するのが一般的。

買主、売主、取引条件、取引内容(品名、価格(単価)、数量、素材等)、を記載し、明細書と請求書を兼ねる書類。通関に必要な詳細を併せて記載しておく、輸出通関用のインボイスにもなる。

(一般的に記載する情報)

- 売主・買主 発注番号
- 請求日
- 売主名、住所、VAT 番号(該当する場合のみ)
- 荷受人名(Consignee)、住所、VAT 番号(該当する場合のみ)
- 請求宛先名、住所、VAT 番号(該当する場合のみ)
- 請求書番号(Invoice Number)
- 原産国
- 出荷地・仕向け地住所
- 取引条件 (例: 支払い条件、Incoterms 2010, 本レポート 14 ページ目参照のこと)
- シッピング詳細(フォワーダー名、フライト番号、AWB 等)
- カートン詳細(カートン数、カートン別ボリューム、重量)
- 商品明細(商品詳細、発注数量、単価、合計金額)
- コモディティーコード(Customs Commodity Code)
- 署名(発行場所と日付も記載)

英国への輸出インボイスに必要な詳細に関する問い合わせ先は、SITPRO のサービス利用を推奨する。

SITPRO Helpdesk: +44 (0)20 7215 8150, [www.sitpro.org.uk](http://www.sitpro.org.uk)

## 6. 金銭の授受にあたっての留意点

一般的にはバンクトランスファー、カード決済などの手段があるが、日本から英国に向けての商流であれば入金後の出荷などの条件を契約時に結ぶことが不可欠となる。材料を加工して出荷するような業種であれば、受注時に 50%の入金、出荷時に残りの 50%の入金など自己防衛することも手段の一つといえよう。

## IV

## インテリア関連製品（素材、半製

## 品含む）の販路開拓

## 1. 英国市場へのアプローチ

英国で木製の素材、半製品の売り込みを行う場合、主にインテリア、建築関連の展示会への出展、木製品を扱う家具、インテリア雑貨メーカーへの直接的な売り込みが主なルートになる。中でも、英国のインテリアショップでも複数取り扱いのあるブナコ([http://www.bunaco.co.jp/BUNACO\\_web/english.html](http://www.bunaco.co.jp/BUNACO_web/english.html))のように、既に商品としてインテリアショップへの売り込みが可能な製品を持ち、かつ他メーカーとの共同開発が可能な柔軟性と生産体制を持つブランドは、展示会の出展、現地メーカーとのコラボレーションなど、様々なアプローチが可能と思われる。

## 2. 英国におけるマーケットニーズ

英国で求められる、日本製（もしくは日本でデザインされた）の木製品は、大きく分けて二つに分かれる。一つは日本の伝統工芸を強く打ち出した、オリエンタル色の強いもの。もう一つはスマートなモダンデザインである。

前者は欧州で根強い人気のオリエンタルなインテリア（シノワズリーなどを含み、必ずしも日本風に限定されるわけではない）への需要が大きいため、日本及びアジアの文化に造詣の深い客層（裕福で年齢層は高め）がターゲットとなり得る。特に、日本家屋風の畳や障子、襖などを使用したインテリアに求められる木材、あるいは半製品の人気が高い。後者は近年人気のジャパニーズモダンで、すっきりとしていてスマート、かつ使い勝手の良い製品で、デザイン感度の高い客層がターゲットとなり、年齢層は前者に比べると若い。ロンドンではミッドセンチュリー家具や北欧雑貨を扱うインテリアショップで取り扱われることが多い。

（参考）取り扱いショップの例

- Della-Porta Design

<http://www.della-porta.co.uk/>

日本の家具、インテリアをデザインから制作まで手がけるインテリア会社。障子や仏壇も英国で生産している。

- Japanese Garden

<http://www.japangarden.co.uk/>

日本庭園を作るのに必要なオブジェや竹、照明などを中心に取り扱いしているが、インテリア雑貨、家具なども販売しているオンラインショップ。

- Twentytwentyone

<http://www.twentytwentyone.com/>

柳宗理、±0、TEORI 等を扱うロンドンのインテリアショップ。店名の通り、20 世紀から 21 世紀にかけてのインテリア製品、家具の名作を取り扱う。

- SCP

<http://www.scp.co.uk/>

上記の twentytwentyone と並ぶロンドンにおけるインテリアショップの老舗。有名メーカーのデザインと共に若手のデザイナーの作品も積極的に扱う。主に英国のデザイナーと組んで自社ブランドも展開。

### 3. 売込み対策

#### (1) 価格設定

まず、マーケットを注意深くリサーチして、どのような商品が英国で求められているかを知ることが前提となるが、ショップバイヤーが日本の商品を扱う時に最も懸念しているのが、円高に伴う商品の値上がりである。昨今は 10 年前に比べ、英ポンドが円の約半分の価値になっており、デザインの価値を貨幣価値と同様に調整することは出来ないため、店頭価格の設定に頭を悩ませている。

日本のメーカー側の対策としては、出来るだけ海外に出しやすい価格に調整するため、使用する素材の吟味、輸送方法の検討・見直しなどが求められる。欧州では、インテリアデザインの商品は長く使うものであること、エコロジーの観点からも「Sustainable」（持続可能）というキーワードに興味を持つ人が多い。

#### (2) デザインの提供

円高は商品販売の上で大きな影響を与えるが、実際に商品を売らなくても、デザインを欧州のインテリア会社に提供することで価格の問題を回避できる可能性はある。これは、インテリアデザインという継続性のある商品をデザインする側の強みでもある。

例えば日本でも人気のある柳宗理氏デザインのバタフライスツールは、欧州ではドイツの家具メーカー「vitra」（ヴィトラ）が製造販売権を持っており、生産も日本の天童木工ではなく欧州で行われている。vitra 社の製造、流通ルートを用いることで、手頃な価格で消費者へ提供することが可能となる。このバタフライスツールの例のように、デザインのみを提供し、他社に製造販売を委ねるという方法も、価格の問題をクリアするにあたって有効な手段となり得る。

#### (3) 日本のデザインと海外メーカーとのコラボレーションの例

##### ① Nendo x Cappellini=Ribbon Chair

[http://www.cappellini.it/portal/page/portal/UI/webpages/cappellini/catalogue/product?p=code:CP\\_RI\\_iss\\_finder\\_result:0&lang=en](http://www.cappellini.it/portal/page/portal/UI/webpages/cappellini/catalogue/product?p=code:CP_RI_iss_finder_result:0&lang=en)

Nendo(<http://nendo.jp/>)は 2002 年に佐藤オオキ氏を中心に設立されたデザインオフィス。現在は東京とミラノに拠点を持ち、建築、インテリア、プロダクト、グラフィックと幅広く活動を行

う。Newsweek 誌「世界が尊敬する日本人 100 人」「世界が注目する中小企業 100 社」に選出された。Cappellini、Driade 等の海外の有名家具メーカーを多数クライアントに持つ。マスマーケット向けの作品もミュージアムやギャラリー向けのコレクターピースも両方をこなすことが出来、インテリアデザインにも定評があるマルチなデザイン事務所。Nendo の強みは多方面のデザインをクライアントに提案可能な点である。ミラノにオフィスがあり、海外メーカーとのやり取りに強い。



Daily Icon (<http://www.dailyicon.net/category/design/furniture/page/36/>)より

#### (4) 欧米のメーカー、デザイナーと日本企業、職人とのコラボレーションの例

##### ① Tiffany & Co. × 輪島塗 = Elsa Peretti® lacquer bangle

<http://www.tiffany.com/Shopping/Item.aspx?sku=GRP01513>

Elsa Peretti はティファニーの専属ジュエリーデザイナー。公式には明記されていないが、輪島で製作されたものである。有名高級メーカーからの商品製作の依頼は、売れるための値段設定をしなくてもよい点と、オーダーの数量が比較的少ないことから漆などの高価な伝統工芸には適している点。



Fashion Binge

( <http://fashionbinge.blogspot.com/2011/01/wish-list-tiffany-lacquer-bracelets.html>)より

② Super Rad Toys × 御所人形=Ningyo Project

Super Rad Toys は 2006 年にカリフォルニアで設立された、マニアックでコレクタブルなフィギュアを製造するメーカー。日本の御所人形をプラットフォームにした独創的かつ、ほのかに不気味なシリーズ *Ningyo Project* で脚光を浴びる。一見奇抜な商品だが、御所人形というあまり注目を浴びない工芸品にカルトの人氣があり、ストリート寄りのグラフィックデザイナー達とコラボレーションした発想は興味深い。職人技をこれでもかと思わせる高級伝統工芸品や研ぎ澄まされたシンプルモダンなデザインでなくても人氣のある商品を生み出せるという好例。2012 年現在は製造をストップしている模様だが、コレクター達に高値で売買されている。



Vinyl Pulse( [http://www.vinylpulse.com/2006/12/dalek\\_ningyo\\_pr.html](http://www.vinylpulse.com/2006/12/dalek_ningyo_pr.html)) より

③ Ronan&Erwan Bouroullec × 輪島=The desk light, The lamp, The double lunch tray set, The pocket mirror

2009 年、「JAPAN ブランド育成支援事業」の一環として、日本の伝統技術と海外デザイナーとのコラボレーションの可能性を追求し、JAPAN ブランドのフラッグシップモデルが発表された。この作品は、フランス人デザイナーのロナン・ブルレック氏が輪島地域を訪問し、素材や職人の技術、地域の文化等に直接触れることを通じて、弟のエルワン・ブルレック氏とともに輪島塗の素材・技術を活かしたデザイン開発に取り組んだもの。

今回発表された作品は、漆の美しさにスポットライトを当て、繊細なムードを醸し出す「The lamp」、伝統的なフォルムに LED を組み合わせた「The desk light」、なめらかな曲線を描く 2 つのトレイが重なる「The double lunch tray set」、高級感と日常性を併せ持つユニセックスなデザインの手鏡「The pocket mirror」の 4 点。著名で勢いがあるデザイナーとのコラボレーションのメリットは、その知名度から海外からの注目度が高いこと、伝統に囚われない斬新なアイデアを提案するため作り手のモチベーションが上がることである。



The desk light

designboom(<http://www.designboom.com/weblog/cat/8/view/6854/bouroullec-brothers-and-japan-br-and-wajima-collection.html>) より

④ 上出長右衛門窯×ハイメ・アジョン=Hayon for KUTANI CHOEMON

九谷焼の窯元とスペイン出身の人気デザイナー、ハイメ・アジョン氏によるコラボレーション。このシリーズは海外のショップでも多く扱われる。プロデュースは新進気鋭のデザインプロデューサー、丸若屋。

上出長右衛門窯：<http://www.choemon.com/>

Jaime Hayon (hayonstudio)：<http://www.hayonstudio.com/>

丸若屋：<http://maru-waka.com/>



丸若屋 Online (<http://maru-waka.com/?p=1570>) より

## ⑤ Collaqueration

<http://www.uk.emb-japan.go.jp/en/event/webmagazine/collaqueration.html>

2010年に英国日本国大使館にて開催された展覧会。英国で注目される若手デザイナーと輪島の職人たちによるコラボレーション。若手のデザイナーを使うメリットは、中堅～大御所デザイナーよりも通常時間も体力もあるので、一所懸命プロジェクトに取り組むこと、今後の長期間に渡る交流が期待できることである。また、その新鮮さから有名デザイナーとは違った視点でメディアも注目する。但し、プロジェクトを円滑に進めるには、間に立つコーディネーターが必須である。



写真撮影: Daniel Katz

## ⑥ Case Study by Conran Shop Japan

[http://www.conran.co.jp/user\\_data/news/news\\_case\\_study.php](http://www.conran.co.jp/user_data/news/news_case_study.php)

CASE STUDY は、CASE（包む、覆う、収納、容れ物）というひとつのテーマに焦点を当て、『ケーススタディ=事例研究』というテーマの下、ザ・コンランショップで販売される製品ために世界中のデザイナーやアーティストたちが参加したプロジェクト。目玉企画の海外アーティストのエディションピースは、売上金を東日本大震災の被災地支援「LIFE311」に全額寄付。震災のチャリティーという内容に賛同し、ロン・アラッド、マイケル・ヤング、ローナン&エルワン・ブルレック、ジョナサン・バンブルック、安積朋子という超有名デザイナー達が参加した。

この展覧会のために各デザイナーがオリジナルの作品をデザインし、各デザインにつき5点の限定販売(日本各地のコンランショップ5店舗において1点ずつ販売)ということで話題を呼び、作品によっては即完売となった。



Photo Gallery

OPENERS([http://openers.jp/interior\\_exterior/news/conran\\_case\\_study.html](http://openers.jp/interior_exterior/news/conran_case_study.html))より

(5) 海外で評価されている日本人デザイナーと日本メーカーのコラボレーション

① 喜多俊之×美濃紙=TAKO (照明)

1967年にひとりの紙漉職人との出会いから始まったという、喜多俊之氏が展開するブランド「KITA'S collection」。日本の伝統的な匠の技と知恵を未来に繋げていくためにデザインされた“日常の道具”を世界に発信していくグローバルコレクション。1971年に発表された TAKO は、手漉き和紙職人とのコラボレーションによって生まれた照明シリーズ。手漉きの和紙は軽く、丈夫で変色しない特性を持ち、光を柔らかく通すという照明のシェードには適した材質だ。海外で評価の高いデザイナーと日本メーカーとのコラボレーションのメリットは、国内外で売れるデザインを期待できる、海外からの注目度も高い、デザイナーの素材に対する理解度が高い、同じ日本人どうしのためコミュニケーションをスムーズに行えるといった点等が挙げられる。



[http://www.excite.co.jp/ism/concierge/rid\\_471/](http://www.excite.co.jp/ism/concierge/rid_471/)より

## (6) その他

和組：<http://wagumi-j.com/>

2011年9月、ロンドンのサウスバンクにある OXOTower にショップをオープン。日本の伝統工芸をモダンにデザインし、英国マーケットへの拡大を図る。

## 4. 展示会への出展

### (1) 欧州の展示会事情

インテリアデザイナーにとって、英国内のデコレックス (Decorex)、100% Design、Tent London に出向くことは必須である。デザイナー達はパリのインテリア展示会メゾン・エ・オブジェ (Maison&Objet)、フランクフルトのインテリアテキスタイル展ハイムテキスタイル (Heimtextile)やアンビエンテ(Ambiente)を始め、欧州の主要なインテリア展示会にも足を運んでいる。英国には個人邸宅を専門としたフリーランスのインテリアデザイナーが多く、メーカーの中にはフリーランスのデザイナーからは通常の卸し取引ほどまとまった発注数が見込めないため、「インテリアデザイナープライス」という取引価格を別に設けているところも多い（卸売価格と小売価格の中間ぐらいが一般的）。

インテリア関連の展示会への出展は、英国での販路開拓のための有効な手段の一つである。見本市会場には、バイヤーやプレスだけでなく、ディストリビューター（卸売業者）やエージェンツも来場し、自社で取り扱う次なるブランドを探している。会場にはサンプルも揃い、ディスプレイやスタンドのデザインにも、自社のテーマやコンセプトを反映することができる。初めての出展では期待していた取引成果が出ないとしても、現地のパートナー候補と出会えば十分な収穫といえる。

### ● 欧州におけるデザイン展示会の年間スケジュール

英国のインテリアバイヤーの多くは欧州の主要展示会のスケジュールに従って、買い付けと販売スケジュールを立てている。以下の買い付けシーズンや訪問展示会を参考に、英国での販路開拓のための計画を立てることが望ましい。バイヤーが買い付け予算をもっている時期に、ターゲットとするインテリアショップのバイヤーと個別にアポイントメントをとって商品を紹介するのも効果的である。

#### <1-2月>

一年のうちでインテリアの展示会が最も多い時期。Heimtextil, Macef, Top Drawer・Home, Interiors, Maison & Objet, Spring Fair, Ambiente, Stockholm Furniture Fair 等、英国と欧州の主要展示会を訪問して発注。この時期に発注した商品は、各メーカーの在庫状況と納品スケジュールを確認したうえで、販売スケジュールを立てる。ロンドンでは9月の100% Design、Tent London の前後1週間を Design Week として、小売店も新商品の発表を店内で行う。そのため、1) 9月までに販売する商品と、2) 9月から展開する商品の2シーズンを念頭に買い付けを行う。

## &lt;4月&gt;

ミラノの Salone Internazionale Del Mobile 開催。家具を扱うインテリアショップのバイヤーの必須のショー。家具は納期も比較的長いので、Salone で発注した商品は London Design Week に合わせて9月に展開されるのが一般的。

## &lt;6-7月&gt;

Pulse by Top Drawer, Tendence, Home & Gift 等の展示会を訪問。1-2月に一年分の在庫を見越した発注をせず、9月以降の展開商品をこの時期に行うバイヤーも増えている。また、英国ではインテリア製品はクリスマスギフトとしての需要が大きいので、クリスマス向け商材の発注が別途行われる。

## &lt;9月&gt;

100% Design, Tent London, Maison & Objet, Top Drawer 開催。クリスマスセール終了後、翌年1月から販売する商品の買い付けを行う。この時期に期中の追加オーダーや、クリスマスオーダーをいれるバイヤーも多い。

## &lt;10-11月&gt;

英国内ではクラフトショーの Origin、クリスマスフェアとしては Country Living Magazine Christmas Fair, Spirit of Christmas 等のクリスマスショーに足を運ぶ。Origin はアート性だけでなく商業性もあるクラフトが多く出品されるため、インテリアショップにも人気のショー。Origin は2012年の開催予定なし。2013年以降の具体的な予定もまだ発表されていない。

## (2) 英国の展示会情報

## ① 100% Design

<http://www.100percentdesign.co.uk>

インテリア分野でのコンテンポラリーデザインに特化した展示会として有名。ロンドンデザインウィーク中に合わせて開催される。家具、インテリア雑貨、インテリアパーツなどがメインであるが、建築素材を扱うブースもあり、建築関係者も来場者数も多い。

## ② Tent London

<http://www.tentlondon.co.uk/>

インテリア分野での新人登竜門および2011年より Super Brand のセクションを拡大して大手のブランドも出展。主にコントラクトマーケットをターゲットとする。インテリアデザイナー、建築関係者が来場。

## ③ Top Drawer/ Home

<http://www.topdrawer.co.uk/>

ハイエンドのギフト、ホームアクセサリーの展示会。小売のバイヤーがこのショーで年間の商品購入をする B2B の展示会。年間3回（1月、6月、9月）開催。1月は高級デザイン小物を扱う展示会「Home」が併催される。

## ④ Spring Fair Birmingham

<http://www.springfair.com>

英国最大のギフトショーで、4,000 社もの企業が出展し、毎回 8 万人以上の入場者が訪れる。特に半製品というカテゴリーはないが、インテリア雑貨、テーブルウェア、文具、ジュエリー、ガーデニング用品など、ギフトショー故に幅が広いので、様々な商品形体での出展が可能である。

⑤ Decorex International

<http://www.decorex.com>

高級指向でエレガントなテイストのインテリア素材、家具などを中心にセレクトされた展示会。テイストや価格帯などによって出展者をかなり厳選している。ホテル業者なども多く訪れる。毎年 9 月にロンドンで開催される。

⑥ The National Homebuilding & Renovating Show

<http://www.homebuildingshow.co.uk>

1992 年にスコットランドのグラスゴーで始まった、家の修復やセルフビルド（自分で自分の家を建てる人）を専門とした展示会。DIY が盛んな英国らしい展示会といえる。素材はもちろん、修復用の復元パーツなども専門に扱う。セルフビルド向けのセミナーや相談会なども多数行っている。

⑦ Design Prima

<http://www.designprima.com>

インテリアと建築付属品などを扱う展示会で、家具、テキスタイル、フローリング、照明器具、サーフェスマテリアル（表面素材）など幅広い。安定したビジネスリレーションシップを提供することを目的としているため、中堅企業の出展が中心となっている。

⑧ The Surface Design Show

<http://www surfacedesignshow.com>

毎回多くの建築家や建築業者、インテリアデザイナーの来場者を誇る建築用表面素材専門の展示会。エコ素材への注目が高く、加工工程での二酸化炭素排出の低い素材や、サステイナブルな素材を扱う企業の出展が年々増えている。

⑨ Ideal Home Show

<http://www.idealhomeshow.co.uk/>

Earls Court で開催されるキッチン、バスルーム、ガーデンなどライフスタイル全般を紹介するホームショー。有名人を広告に使ったり、イベントも盛り沢山で派手なイメージのデザインイベントだが、歴史は古く今年で 103 年目を迎える。一般来場者も多い人気の展示会。

⑩ Collect

<http://www.craftscouncil.org.uk/collect/>

クラフトカウンシル主催のショー。値段設定が高めな工芸品が多く出展。高級住宅街の Sloane Square 近くの有名アートギャラリー Saatchi Gallery 内で開催されるため、富裕層がターゲットとなっている。

(3) 展示会の選定方法

英国と欧州の主要インテリア、ギフト関連の展示会の詳細は各展示会のウェブサイトを通じて、

展示会のコンセプト、出展者数、来場者数など、たいいていの情報を調べることができる。ウェブサイトには「Exhibitor（出展者）」リストがあるのでどのような企業が出展しているかを調べることができる。出展を検討する展示会の過去の出展者にコンタクトし、経験談を聞いてみるのも良い。あらゆる側面から、候補とする展示会が自社製品のレベルやコンセプトに適しているかを十分に検討することが重要である。

#### (4) 出展にあたっての留意点

##### ① ウェブサイトの作成

展示会開催前に英語のウェブサイトを製作することは必須。

##### ② 資料

展示会場で配るリーフレットやパンフレットも英語版を用意しておくこと。

##### ③ ディスプレイ

展示会場で、自社を表現し、バイヤーにアピールする重要なエレメントとなるので、自社製品のコンセプトにあったデザインを考慮したい。

##### ④ 展示サンプル

現地に足掛かりがなく貿易実務にも不慣れなまま、海外の展示会に初めて出展する場合は、展示会が推奨するフォワーダーを利用してサンプルを輸送することを勧める。多少割高ではあるが、開催側が現地での受け取りをし、会場まで運んでもらえることは安心材料。

##### ⑤ 展示会後のフォローアップ

展示会後は、会場で集めた名刺を分類し、ターゲット顧客には必ずフォローアップの E-mail を送る。大きな展示会場では名刺を切らしている人も多いので、連絡先を書き込めるノートとペンも用意しておくが良い。高い展示会費を払っても、バイヤーのコンタクトを増やすことに繋がる。出展結果を分析し、次への課題や、アプローチの方法を見直すことも必要。

## 5. 価格設定

### (1) 取引通貨

英国市場への本格参入を目指すのであれば、取引価格はポンド建てで設定することが取引への近道だが、欧州全域への展開を志するのであれば、ユーロ建てのプライスリストで統一するのも一案である（英国バイヤーは欧州大陸との取引でユーロでの支払いに慣れているため、大きな問題とはならない）。

日本円での取引を希望する場合は、事前に換算早見表を準備しておくともスムーズな取引が可能になる。とはいえ、日本円での取引というだけで二の足を踏むバイヤーは非常に多いため、可能であればポンドまたはユーロ価格で取引を行うことが望ましい。

### (2) 取引価格

卸価格の設定にあたって留意すべき点は、英国では小売価格の設定方法が日本とは根本的に異なることである。

日本では、まず小売価格を設定し、取引先との取引条件によって小売価格の 50%～70%を卸売価格とするのが一般的である。英国のインテリア製品の取引では、小売価格は卸売価格の 2.0～2.5 倍に 20%の VAT(付加価値税)を加算した金額となる。つまり、英国内の商習慣から考えると、小売価格の 35%～42%が現地での取引価格（卸売価格）となるのである。さらに送料や関税といった輸入諸経費がかかり、その費用は仕入れ原価に計上されるか、小売店のマージンで吸収されることになる。その結果、日本の製品は非常に高額となるか、英国の小売店にとっては利益率の低い商品となってしまう。中立的な数値をもとに計算しても、日本の製品を英国で販売する場合、日本の小売価格の倍となる。特に航空便による輸送効率が悪い商品の場合は(例えば単価が低く、常に嵩のある商品や重量のある商品等)、送料はさらに嵩む。

英国で競合する製品の価格帯をよく調査した上で、自社製品がはたして日本の倍の小売価格で売れるのか、事前にじっくりと考察する必要がある。発注数がある程度見込める商品に関しては、輸出向け卸売価格を国内価格より下げるといった商品別の価格調整を行うことも一案である。

輸入諸経費がかかり過ぎ、結果として小売価格が吊りあがることとなれば、現地ディストリビューターとの交渉が必要となる。その場合、ディストリビューターのマージンが減ることとなり、ディストリビューター向けのディスカウントプライスを提供する必要性も考えられる。ディストリビューターと契約する際も、多方面からの十分な検討が必要である。

英国のインテリア製品のバイヤーは、ファッションビジネスほど内外価格差に神経質ではない。日本から英国に輸入した製品は、一般的に日本の小売価格の倍以上になるが、英国のバイヤーは、日本との価格差は問題ではなく、自分達の顧客層に売れる価格と判断すれば購入するという視点は持っている。

## 6. 英国市場に適した商品企画：デザイン、色、サイズ、素材、パッケージの選考

### (1) デザイン

デザインはクリエイティブな要素を必要とされ、自社製品の特質そのものとなる。オリジナリティーを有すると同時にグローバルに受け入れられるデザインであるという自信があれば、英国市場を意識してデザインに変更を加える必要はないかもしれない。しかし、機能性には配慮しなければならない。製品をアートとして売り出すのでなければ、英国の生活様式に合わない製品を英国の小売店で売ることは簡単ではない。デザインや素材そのものに魅力があっても、用途の分かりにくい商品や英国の生活様式に適さない商品は、丁寧な説明や製品自体に一工夫が必要となる。

### (2) サイズ

サイズもデザイン同様、英国の生活様式と英国人の身長や体型を十分に考慮に入れる。

ガーデニングやフラワーアレンジメントを愛する英国人の間で最近認知されつつある日本の生け花や盆栽用の鉢は、英国人の手には小さすぎると言われている。日本のスクリーン(屏風)は間仕切りやインテリアとして英国人の好むアイテムであるが、日本より天井が高い英国の家ではバランスが悪い。手ぬぐいは英国でティータオル(食器拭き用布巾、手拭き)として紹介されてい

るが、英国のティータオルに比べ薄くて小さい印象を受ける。こうした生活様式や用途の違いは、現地のディストリビューターの意見を聞いたり、英国のインテリアショップを巡ったり、展示会で積極的にバイヤーの意見を聞くなど、調査・情報収集を徹底的に行い、英国で売るための商品改良の可能性を検討する必要がある。

### (3) メンテナンス

素材は、電子レンジと食器洗浄機にかけられるかが重要なポイントとなる。洗浄に適した洗剤等、必要な取扱注意事項を英文で用意する。メンテナンスに手間のかかる製品は、英国人が銀製器を定期的に磨きながら長く大切に使うように、メンテナンス自体が所有する喜びの一部となるような、魅力的なセールストークも準備しておきたい。

### (4) パッケージ

商品を引き立てるデザイン、梱包材としての役割も十分に考えられた日本のパッケージは、英国人にも一目置かれている。細部まで手を抜かない日本のパッケージデザインの強みはセールスポイントとなる。英国には法律に基づくパッケージ関連の規制はないが、エコの関心が高いため、パッケージとして美しくても、過剰な包装材は不評である。

### (5) 商品説明及び取り扱い説明書

日本で使用している商品説明書を英訳する。さらに日本人であれば当然知っていることも英国人には説明がなければわからないことも多いため、特に商品の付加価値、用途、使用法、取り扱い上の注意については、丁寧に説明する。

## 7. 現地の法規制等

### (1) CE マーク

CE マーク(または CE マーキング)は、EU 領域で販売される製品に対して、使用者の安全と健康を保護する目的で定められ、基準を満たした製品に貼付される安全マークである。対象と定められた製品には、CE マークの貼付が義務付けられているため、自社製品が対象製品であるかどうかを確認する必要がある。

(参照) JETRO ウェブサイト「CE マーキングの概要：欧州」

<http://www.jetro.go.jp/world/europe/eu/qa/01/04S-040011>

### (2) 輸入品の法規制

ワシントン条約により輸入が禁止されている(または規制されている)製品や素材、その他輸入にあたり関税局に提示が必要な書類については、早い段階で確認する。製品別に、法規制、輸出に必要な手続きや書類の有無を確認しておくことが必要である。

## 8. セールスに必要な資料準備、体制の整備

### (1) プライスリスト

価格表には、プライスや商品詳細はもちろん以下の情報も含める。プライスリストに掲載すべき情報はインボイスや出荷書類にも必要となるため、プライスリストをマスターデータとして位置づけておくと、価格や条件、素材などに変更が生じた際に管理が容易となる。

- 取引通貨(GBP, EUR, USD, JPY 等)
- 貿易条件(EX-WORKS, FOB, CIF 等)
- プライスリスト有効期限 (Valid until .....)
- ミニмумオーダー金額： 合計額、及びアイテム毎のミニмумが適用される場合は、アイテム別にも記載。
- 価格：詳しくは「5.価格設定」を参照
- 商品情報：商品名、カラー、素材、サイズ、原産地の情報。後日バイヤーが改めて確認をする手間が省ける。

### (2) 会社概要・ブランドプロフィール

製品を見たことがないバイヤーに対し、自社製品を印象づけるための大切な資料となる。ものづくりに対する哲学、商品の背後にあるストーリーなど魅力的な内容を盛り込む。必ず英文で用意し、できれば英語のネイティブスピーカーに最終確認をしてもらうと良い。。

### (3) ラインシート

バイヤーが商品に興味を持つと、英国では「ラインシート」の送付を依頼されることが多い。ラインシートとは、全商品の商品画像、商品説明（カラー、素材、サイズ等）、価格を網羅しているもので、その資料を見れば取り扱い全商品の詳細がわかるものである。カタログにこれらの詳細が全て掲載されていればそのまま「ラインシート」として使用できる。英語訳されたもの必ず準備する。

### (4) 取引条件

取引条件 (Terms&Conditions) を一枚にまとめた書類を用意し、取引に繋がりそうなバイヤーに渡す。取引条件が不明確であると、バイヤーの購買意欲が薄れる。手渡しできなかった場合は早急に E-mail を通じて送付する。

### (5) 英語でコミュニケーションのできるスタッフの確保

現地に英国のバイヤーと商談できる日本人スタッフや日本人のエージェントがいない限り、自社内に英語でコミュニケーションができるスタッフは必須となる。

### (6) クレームへの対応

クレームはケースバイケースでの対応が求められる。製造過程や輸送中に発生した不良、商品受

け取り後に取り扱いを誤ったことによる破損等々ヒアリングを行い、必要であればクレーム対象商品の画像の送付を依頼し判断材料とする。「取り扱い説明書」は単に商品パッケージに印刷するだけでなく、バイヤーが発注する際に口頭や書面で説明することでクレームを防止することもできる。

## V

## 参考資料

## 1. 資料：日本製品に関心のある小売店リスト（ロンドン市内）

| カテゴリー                | ストア名(英語表記)               | 本店            | 本店住所                                               | 店舗数  | ウェブサイトアドレス                                                                     | ショールーム、卸し機能 |
|----------------------|--------------------------|---------------|----------------------------------------------------|------|--------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| 1 ミュージアムショップ         | Tate Modern              | Bankside      | Bankside, London, SE1 9TG                          | 3    | <a href="http://www.tate.org.uk/modern">www.tate.org.uk/modern</a>             | 無し          |
| 2 インテリアライフスタイルショップ   | Few and Far              | Knightsbridge | 242 Brompton Road, London, SW3 2BB                 | 本店のみ | <a href="http://www.fewandfar.net">www.fewandfar.net</a>                       | 無し          |
| 3 インテリアショップ、ショールーム   | Places and Spaces        | Clapham       | 30 Old Town, London, SW4 0LB                       | 本店のみ | <a href="http://www.placesandspaces.com">www.placesandspaces.com</a>           | 有り          |
| 4 ファニチャーショップ、ショールーム  | Viaduct                  | Clerkenwell   | 1-10 Summers Street, London, EC1R 5BD              | 本店のみ | <a href="http://www.viaduct.co.uk">www.viaduct.co.uk</a>                       | 有り          |
| 5 インテリアライフスタイルショップ   | Labour and Wait          | East End      | 18 Cheshire Street, London, E2 6EH                 | 4    | <a href="http://www.labourandwait.co.uk">www.labourandwait.co.uk</a>           | 無し          |
| 6 ファニチャーショップ、ショールーム  | Geoffrey Drayton         | Hampstead     | 85 Hampstead Road, London, NW1 2PL                 | 2    | <a href="http://www.geoffrey-drayton.co.uk">www.geoffrey-drayton.co.uk</a>     | 有り          |
| 7 ミュージアムショップ         | Victoria & Albert Museum | Kensington    | Cromwell Road, London, SW7 2RL                     | 本店のみ | <a href="http://www.vam.ac.uk">www.vam.ac.uk</a>                               | 無し          |
| 8 ライフスタイルストア + ギャラリー | EGG                      | Knightsbridge | 36 Kinnerton Street, London, SW1X 8ES              | 本店のみ | <a href="http://www.eggtrading.eu">www.eggtrading.eu</a>                       | 無し          |
| 9 ナイフ専門店             | Japanese Knife Company   | Oxford Circus | 47 Blandford Street, London, W1U 7HQ               | 4    | <a href="http://www.japaneseknifecompany.com">www.japaneseknifecompany.com</a> | 有り          |
| 10 お茶・茶器専門店          | Tea Smith                | Spitalfields  | 6 Lamb Street, London, E1 6EA                      | 本店のみ | <a href="http://www.teasmith.co.uk">www.teasmith.co.uk</a>                     | 無し          |
| 11 ギャラリー+ショップ        | Flow                     | Notting Hill  | 1-5 Needham Road, London, W11 2RP                  | 本店のみ | <a href="http://www.flowgallery.co.uk">www.flowgallery.co.uk</a>               | 無し          |
| 12 ギャラリー+ショップ        | Vessel                   | Notting Hill  | 114 Kensington Park Road, London, W11 2PW          | 本店のみ | <a href="http://www.vesselgallery.com">www.vesselgallery.com</a>               | 有り          |
| 13 インテリアデザイン         | Mint                     | Kensington    | 2 North Terrace, Alexander Square, London, SW3 2BA | 本店のみ | <a href="http://www.mintshop.co.uk">www.mintshop.co.uk</a>                     | 無し          |
| 14 インテリアライフスタイル      | Do Shop                  | Oxford Circus | 47 Beak Street, London, W1F 9SE                    | 本店のみ | <a href="http://www.do-shop.com">www.do-shop.com</a>                           | 有り          |
| 15 ミュージアムショップ        | Design Museum            | Bankside      | Shad Thames, London, SE1 2YD                       | 本店のみ | <a href="http://www.designmuseum.org">www.designmuseum.org</a>                 | 無し          |

| カテゴリー                  | ストア名(英語表記)              | 本店            | 本店住所                                             | 店舗数  | ウェブサイトアドレス                                                                           | ショールーム、卸し機能 |
|------------------------|-------------------------|---------------|--------------------------------------------------|------|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| 16 キッチンショップ            | David Mellor            | Sloane Square | 4 Sloane Square, London, SW1W 8EE                | 3    | <a href="http://www.davidmellordesign.com">www.davidmellordesign.com</a>             | 無し          |
| 17 インテリア・ギフトショップ       | General Trading Company | Sloane Square | 2-6 Symons Street, London, SW3 2GT               | 2    | <a href="http://www.generaltradingcompany.co.uk">www.generaltradingcompany.co.uk</a> | 無し          |
| 18 インテリアアクセサリ          | Beyond the Valley       | Oxford Circus | 2 Newburgh Street, London, W1F 7RD               | 本店のみ | <a href="http://www.beyondthevalley.com">www.beyondthevalley.com</a>                 | 無し          |
| 19 ファニチャー、ショールーム       | One Deko                | East End      | 111-113 Commercial Street, London, E1 6BG        | 本店のみ | <a href="http://www.onedeko.co.uk">www.onedeko.co.uk</a>                             | 有り          |
| 20 デザインギフト、雑貨          | Pedlars                 | Notting Hill  | 128 Talbot Road, London, W11 1JA                 | 5    | <a href="http://www.pedlars.co.uk">www.pedlars.co.uk</a>                             | 無し          |
| 21 インテリアライフスタイル、ショールーム | SCP                     | East End      | 135-139 Curtain Road, London, EC2A 2BX           | 5    | <a href="http://www.scp.co.uk">www.scp.co.uk</a>                                     | 有り          |
| 22 ステーションナリー専門店        | Paperchase              | Oxford Circus | 213-215 Tottenham Court Road, London, W1T 7PS    | 116  | <a href="http://www.paperchase.co.uk">www.paperchase.co.uk</a>                       | 無し          |
| 23 インテリアライフスタイル、ショールーム | Twentytwentyone         | Islington     | 274 Upper Street, London, N1 2UA                 | 2    | <a href="http://www.twentytwentyone.com">www.twentytwentyone.com</a>                 | 有り          |
| 24 インテリアライフスタイル        | Aria                    | Islington     | Barnsbury Lane, Barnsbury Street, London, N1 1PN | 本店のみ | <a href="http://www.ariashop.co.uk">www.ariashop.co.uk</a>                           | 有り          |
| 25 インテリアライフスタイル        | The Conran Shop         | Knightsbridge | Michelin House, 81 Fulham Road, London, SW3 6RD  | 3    | <a href="http://www.conranshop.co.uk">www.conranshop.co.uk</a>                       | 有り          |
| 26 キッチンショップ            | Divertimenti            | Knightsbridge | 227-229 Brompton Road, London, SW3 2EP           | 2    | <a href="http://www.divertimenti.co.uk">www.divertimenti.co.uk</a>                   | 無し          |
| 28 インテリアライフスタイル        | The Lollipop Shoppe     | Spitalfields  | 10 Lamb Street, London, E1 6EA                   | 2    | <a href="http://www.thelollipopshoppe.co.uk">www.thelollipopshoppe.co.uk</a>         | 有り          |
| 29 インテリアライフスタイル        | Skandium                | Knightsbridge | 245-249 Brompton Road, London SW3 2EP            | 4    | <a href="http://www.skandium.com">www.skandium.com</a>                               | 有り          |
| 30 デザイン雑貨、ギフト          | Darkroom                | Clerkenwell   | 52 Lamb's Conduit Street, London, WC1N 3LL       | 本店のみ | <a href="http://www.darkroomlondon.com">www.darkroomlondon.com</a>                   | 無し          |
| 31 インテリアライフスタイル        | Heal's                  | Oxford Circus | 196 Tottenham Court Road, London, W1T 7LQ        | 6    | <a href="http://www.heals.co.uk">www.heals.co.uk</a>                                 | 無し          |
| 32 インテリア+ファニチャー        | ARAM                    | Covent Garden | 110 Drury Lane, London, WC2B 5SG                 | 本店のみ | <a href="http://www.aram.co.uk">www.aram.co.uk</a>                                   | 有り          |

| カテゴリー               | ストア名(英語表記)           | 本店            | 本店住所                                                | 店舗数  | ウェブサイトアドレス                                                             | ショールーム、卸し機能 |
|---------------------|----------------------|---------------|-----------------------------------------------------|------|------------------------------------------------------------------------|-------------|
| 33 ステーションリー、書籍専門店   | Magma Books          | Covent Garden | 117-119 Clerkenwell Road, London, EC1R 5BY          | 本店のみ | <a href="http://www.magmabooks.com">www.magmabooks.com</a>             | 無し          |
| 34 インテリアライフスタイル、ギフト | Smug                 | Islington     | 13 Camden Passage, London, N1 8EA                   | 本店のみ | <a href="http://www.ifeelsmug.com">www.ifeelsmug.com</a>               | 無し          |
| 35 キッチン、ギフト         | Mar Mar Co           | East End      | 16 Cheshire Street, London, E2 6EH                  | 本店のみ | <a href="http://www.marmarco.com">www.marmarco.com</a>                 | 無し          |
| 36 ファニチャー+雑貨、ショールーム | Haus                 | East End      | 39 Morpeth Road, London, E9 7LD                     | 本店のみ | <a href="http://www.hauslondon.com">www.hauslondon.com</a>             | 有り          |
| 39 ステーションリー、アート     | 3939                 | East End      | 8 Kingsland Road, London, E2 8DA                    | 本店のみ | <a href="http://www.3939shop.com">www.3939shop.com</a>                 | 有り          |
| 40 デザイン性の高い家庭用品     | Objects for Use      | East End      | 15a Kingsland Road, London, E2 8AA                  | 本店のみ | <a href="http://www.objectsforuse.com">www.objectsforuse.com</a>       | 無し          |
| 42 ライフスタイル、ギフト      | Supernice            | East End      | 106 Columbia Road, London, E2 7RG                   | 本店のみ | <a href="http://www.supernice.co.uk">www.supernice.co.uk</a>           | 有り          |
| 43 ファニチャー、インテリア雑貨   | Jasper Morrison Shop | East End      | 24b Kingsland Road, London, E2 8DA                  | 本店のみ | <a href="http://www.jaspermorrison.com">www.jaspermorrison.com</a>     | 有り          |
| 44 ディストリビューター       | Thorsten Van Elten   | East End      | Unit 14-15, 10-14 Hollybush Gardens, London, E2 9QP | 本店のみ | <a href="http://www.thorstenvanelten.com">www.thorstenvanelten.com</a> | 有り          |
| 45 ファッション、ステーションリー  | Lik & Neon           | East End      | 106 Sclater Street, London, E1 6HR                  | 本店のみ | <a href="http://www.likneon.com">www.likneon.com</a>                   | 無し          |
| 46 インテリア雑貨、ギフト      | Family Tree          | Clerkenwell   | 53 Exmouth Market, London, EC1R 4QL                 | 本店のみ | <a href="http://www.familytreeshop.co.uk">www.familytreeshop.co.uk</a> | 有り          |

## 2. 資料：日本製品に関心のある英国の小売店リスト（ロンドン市外）

| ショップ名                                | 住所 1                                | 住所 2                             | 住所 3              | 郵便番号     | ウェブサイトアドレス                                                                                 | 電話番号                                    |
|--------------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------|-------------------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| <b>Abode Living</b>                  | 32 Kensington Gardens               | Brighton                         | Sussex            | BN1 4AL  | <a href="http://www.abodeliving.co.uk">www.abodeliving.co.uk</a>                           | 44 (0)12 7362 1116                      |
| <b>Bagel &amp; Griff</b>             | 6 Church Square                     | Market Harborough                | Leicestershire    | LE16 7NB | <a href="http://www.bagelandgriff.com">www.bagelandgriff.com</a>                           | 44 (0)18 5846 8764                      |
| <b>Camel &amp; Yak</b>               | 47a Bell Street                     | Reigate                          | Surrey            | RH2 7AQ  | <a href="http://www.camelandyak.com">www.camelandyak.com</a>                               | 44 (0)17 3722 2441                      |
| <b>Cimmermann</b>                    | 10 Regent Parade                    | Harrogate                        | North Yorkshire   | HG1 5AW  | <a href="http://www.cimmermann.co.uk">www.cimmermann.co.uk</a>                             | 44 (0)14 2352 4777                      |
| <b>Clement Joscelyne</b>             | 17 Fitzroy Street                   | Cambridge                        |                   | CB1 1ER  | <a href="http://www.clementjoscelyne.co.uk">www.clementjoscelyne.co.uk</a>                 | 44 (0)12 2344 2944                      |
| <b>Colloco Homeware &amp; Gifts</b>  | 5-7 Sheepmarket                     | Leek                             | Staffordshire     | ST13 5HN | <a href="http://www.colloco.co.uk">www.colloco.co.uk</a>                                   | 44 (0)15 3838 2615                      |
| <b>Dee &amp; Puddy</b>               | Fircot Salisbury Road               | West Wellow                      | Romsey, Hampshire | SO51 6BW | <a href="http://www.deepuddy.co.uk">www.deepuddy.co.uk</a>                                 | 44 (0)17 9432 3020                      |
| <b>Design Collections Limited</b>    | Unit 8&9 Rempstone barn             | Rempstone corfe castle           | Dorset            | BH20 5JH | <a href="http://www.designcollections.co.uk">www.designcollections.co.uk</a>               | 44 (0)19 2948 0333                      |
| <b>Design Shop UK</b>                | 116 Cassewayside                    |                                  | Edinburgh         | EH9 1PU  | <a href="http://www.designshopuk.com">www.designshopuk.com</a>                             | 44 (0)87 0242 4128                      |
| <b>Design Spark</b>                  | The Studio 1, Longdown Cottages     | Hindhead Road                    | Hindhead, Surrey  | GU26 6BB | <a href="http://www.designspark.co.uk">www.designspark.co.uk</a>                           | 44 (0)14 2871 3851 /44 (0)7950 016607   |
| <b>Find me a gift.com</b>            | Unit 7, Dene Valley Business Centre |                                  | Kineton           | CV35 0JD | <a href="http://www.findmeagift.com">www.findmeagift.com</a>                               | 44 (0)1926 81 8 800                     |
| <b>Foal Yard Furniture</b>           | Bransford                           |                                  | Worcester         | WR6 5JB  | <a href="http://www.foalyard.co.uk">www.foalyard.co.uk</a>                                 | 44 (0)18 8683 3337                      |
| <b>Gifts &amp; Gallery Ashburton</b> | 4 East Street                       | Ashburton                        | Devon             | TQ13 7AA | <a href="http://www.giftsandgalleryashburton.co.uk">www.giftsandgalleryashburton.co.uk</a> | 44 (0)13 6465 3385                      |
| <b>Inhouse Space</b>                 | 28 Gloucester Road                  | Brighton                         | Sussex            | BN1 4AQ  | <a href="http://www.inhousespace.com">www.inhousespace.com</a>                             | 44 (0)12 7368 2845                      |
| <b>Junkfunk</b>                      | 27 Glouster Road                    | Brighton                         | Sussex            | BN1 4AQ  | <a href="http://www.junkfunk.com">www.junkfunk.com</a>                                     | 44 (0)12 7368 0555                      |
| <b>Museum Selection</b>              | Hamilton House                      | 6 Leconfield Estate Cleator Moor | Cumbria           | CA25 5QB | <a href="http://www.museumselection.co.uk">www.museumselection.co.uk</a>                   | 44 (0)844 477 6550                      |
| <b>Orange Tree Interiors</b>         | Darts Farm                          | Topsham                          | Devon             | EX3 0QH  | <a href="http://www.theorangetree.co.uk">www.theorangetree.co.uk</a>                       | 44 (0)13 9287 6688                      |
| <b>Paula Michelle Ltd.</b>           | The Courtyard Montague House        | 31 Broad Street Wokingham        | Berkshire         | RG40 1AU | <a href="http://www.paulamichelle.co.uk">www.paulamichelle.co.uk</a>                       | 44 (0)1344 454 879                      |
| <b>Rockett St George</b>             |                                     |                                  |                   |          | <a href="http://www.rockettstgeorge.co.uk">www.rockettstgeorge.co.uk</a>                   | 44 (0)1444 253375                       |
| <b>Simply Flowers</b>                | The Old Manor House                 | Buckworth                        | Cambridgeshire    | PE28 5AL | <a href="http://www.simply-flowers.net">www.simply-flowers.net</a>                         | 44 (0)14 8089 0656 / 44 (0)78 0361 3942 |
| <b>Sparks Yard</b>                   | 18 Tarrant Street                   | Arundel                          | West Sussex       | BN18 9DJ | <a href="http://www.sparksyard.com">www.sparksyard.com</a>                                 | 44 (0)19 0388 5588                      |
| <b>STILL Gifts and Furniture</b>     | 46 Upper Queen St                   |                                  | Belfast           | BT1 6FA  | <a href="http://www.stillforlife.com">www.stillforlife.com</a>                             | 44 (0)28 9185 3177                      |
| <b>The Hambledon Gallery</b>         | 40-44 Shalisbury Street             | Blandford                        | Dorset            | DT11 8TH | <a href="http://www.hambledongallery.co.uk">www.hambledongallery.co.uk</a>                 | 44 (0)12 5845 2880                      |
| <b>Purves &amp; Purves</b>           | 222 Twickhenham Road                | Isleworth                        | Middlesex         | TW7 7DR  | <a href="http://www.purves.co.uk">www.purves.co.uk</a>                                     | 44 (0)20 8622 4560                      |
| <b>Cheltenham Kitchener</b>          | 4 Queen's Circus                    |                                  | Gloucestershire   | GL50 1RX | <a href="http://www.kitchenercookware.com">www.kitchenercookware.com</a>                   | 44 (0)12 4223 5688                      |

| ショップ名                                 | 住所 1                            | 住所 2                            | 住所 3             | 郵便番号     | ウェブサイトアドレス                                                                       | 電話番号                |
|---------------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|------------------|----------|----------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| Utility                               | 15 Skyhawk Avenue               | Dakota Business Park            | Liverpool        | L19 2QR  | <a href="http://www.utilitydesign.co.uk">www.utilitydesign.co.uk</a>             | 44 (0)15 1708 4192  |
| My Living Space                       | 95 Lombard Street               |                                 | Birmingham       | B12 0QX  | <a href="http://www.mylivingspace.co.uk">www.mylivingspace.co.uk</a>             | 44 (0)12 1622 1772  |
| Bumble Bee Shop                       | 200 Clarkston Road              | Glasgow                         | Scotland         | G44 3DN  | <a href="http://www.bumblebeeshop.co.uk">www.bumblebeeshop.co.uk</a>             | 44(0)14 1571 0207   |
| Posh and Pans                         | 41 Castle Road, Cookstown       | Co. Tyrone                      | Northern Ireland | BT80 8TN | <a href="http://www.poshandpans.com">www.poshandpans.com</a>                     | 44 (0)28 8676 1100  |
| A White Room                          | Norway House, Albert Road       | Colne                           | Lancashire       | BB8 0AD  | <a href="http://www.awhiteroom.com">www.awhiteroom.com</a>                       | 44 (0)12 8286 2626  |
| Mooch                                 | 3 West Street                   | Buckingham                      | Bucks            | MK18 1HL | <a href="http://www.mooch.co.uk">www.mooch.co.uk</a>                             | 44 (0)12 8081 4943  |
| Red Candy                             | 516/517 The Green House         | The Custard Factory Gibb Street | Birmingham       | B9 4AA   | <a href="http://www.redcandy.co.uk">www.redcandy.co.uk</a>                       | 44 (0)12 224 7728   |
| Panik Design                          | 13 Carters Lane                 | Kiln Farm, Milton Keynes        | Bucks            | MK11 3ER | <a href="http://www.panik-design.co.uk">www.panik-design.co.uk</a>               | 44 (0)19 0830 7020  |
| Dennis & McGregor                     | The Signal Box, Guildford Close | Southbourne                     | West Sussex      | PO10 8LW | <a href="http://www.dennisandmcgregor.co.uk">www.dennisandmcgregor.co.uk</a>     | 44 (0)12 4337 3004  |
| Hitchens Family Store                 | 2 King Street                   | Farnworth                       | Lancashire       | BL4 7AZ  | <a href="http://www.hitchensfamilystore.co.uk">www.hitchensfamilystore.co.uk</a> | 44 (0)1204 577785   |
| Lily and Lime                         |                                 |                                 |                  |          | <a href="http://www.lilyandlime.co.uk">www.lilyandlime.co.uk</a>                 |                     |
| Glasgow School of Art Enterprises Ltd | 167 Renfrew Street              | Glasgow                         | Scotland         | G3 6RQ   | <a href="http://www.gsa.ac.uk">www.gsa.ac.uk</a>                                 | 44 (0)141 353 4500  |
| LimiTeds                              | The old barn Vale Farm          | Mays lane Barnet                | Hertfordshire    | EN5 2AQ  | <a href="http://www.limiteds.com">www.limiteds.com</a>                           | 44 (0) 1295277283   |
| The Shop of Interest                  | 1058 Argyle Street              | Glasgow                         |                  | G3 8LY   | <a href="http://www.theshopofinterest.com">www.theshopofinterest.com</a>         | 44 (0) 141 221 7316 |
| Snowhome                              | 42 Gillygate                    | York                            | Yorkshire        | YO31 7EQ | <a href="http://www.snow-home.co.uk">www.snow-home.co.uk</a>                     | 44 (0) 1904 671155  |
| Cable and Cotton                      | 24 Meeting House Lane           |                                 | Brighton         | BN1 1HB  | <a href="http://www.cableandcotton.co.uk">www.cableandcotton.co.uk</a>           | 44 (0)1273 321332   |
| Objects For Use                       | 6 Lincoln House                 | Market Street                   | Oxford           | OX1 3EQ  | <a href="http://www.objectsofuse.com">www.objectsofuse.com</a>                   | 44 (0) 1865 241 705 |

### 3. 資料：ロンドンの主要ライフスタイルセレクトショップの具体例

デザインを知る英国人であれば、日本のデザインの斬新さ、美的感覚、素材という面のクオリティーの高さは熟知している。電化製品や自動車製造だけでなく、日本デザインはファッションやライフスタイル／インテリアでも注目され、MUJI、ユニクロ、ヤクルト等のライフスタイルブランドはそのまま家庭用ブランドとして浸透している。英国人は長年の間、日本のデザインと言えば「プレーンな素材や糸を使ったミニマリズムでシンプルなもの」だと考えてきたが、最近では奇抜で遊び心のあるコンテンポラリーな日本のプロダクトも知名度を上げており、インスピレーションやアイデアを得るために、旧来の日本的ブランドとは少し違ったものが求められている。ステーションナリー用品やギフトアイテム、キッチン用品などの比較的サイズが小さい雑貨は価格帯が低めであるためバイヤー達が熱心に開拓している分野である。伝統工芸品やその技術は日本特有のものであり、海外メディアの注目を浴び、国際展覧会などで受賞することもしばしばである一方で、価格が高く英国の消費者をあまり考慮していないという点から、バイヤーにとって売るのは難しいとされている。

2012年2月現在、英国1ポンドに対し日本円は125円。ポンド安が回復した場合、英国国内での日本製クラフト製品の売り上げにも良い影響が出るかどうかは未知数だ。英国経済が回復するまでは、高額なアイテムは法人向け、限定ギフト、コレクター、ギャラリー向けなどにマーケットは限られるだろう。以下のショップレポートは、販売や製造ベースが好調で、成長し続けているロンドン市内の4店舗の詳細が書かれている。全てのショップオーナー達が日本のデザインに対し親しみの念を抱いており、すでに多くの日本ブランドを取り扱っている。より詳しい情報については各ショップのウェブサイトを参照のこと。

写真提供：表記のない写真は全て Japanesey 撮影

ショップ情報：2012年2月現在

## (1) Places and Spaces

日本語表記：プレイス・アンド・スペース

カテゴリー：インテリアショップ、ショールーム

ショップデータ

本店住所： 30 Old Town, London SW4 0LB

Tel： +44 (0)20 7498 0998

E-mail： [contact@placesandspaces.com](mailto:contact@placesandspaces.com)

Web： [www.placesandspaces.com](http://www.placesandspaces.com)

支店数と都市： ロンドン本店のみ

ショップ概要：

Places and Spaces のオーナー、Laura Slack 氏はクラシックなスタイルとすこし変わったコンテンポラリーなものの組み合わせを好む。特に時代を超えたモダンファニチャーと遊び心ある雑貨の組み合わせを得意とする。クオリティーと不朽のもの、おもしろさとオリジナリティーの共存が難しいこの世界で、優れたプロダクトをすばやく見出す目がこの会社の強みだという。来店客が今まで知り得なかったような、独特で、バラエティー豊かな製品を提供することを目的として掲げている。ショップは Clapham 内の高級住宅街に位置し、主に海外ブランドを扱い、ショップ外観はとてもエリアに馴染んだ雰囲気を持っている。美しくディスプレイされたウィンドウに、つい店内に引き込まれると、さらに多くのブランドのプロダクトがある。ショップは自らを”デザインワールドを追い求める人々が集まるところ”と称する。Places and Spaces は Drool (オランダ)、Moustache (フランス)、Oficina Kreativa (デンマーク)、Mater (デンマーク)や日本の共栄デザインの岡本光市氏作品などのブランドを単独で取り扱っている。さらに、2012 年 2 月バーミンガムで開催の Spring Fair International に出展していた PUEBCOInc の田中ひろ氏の単独ディストリビューターとして 2012 年初めより取り扱いをスタート。契約クライアントや卸売業者と健全なビジネスをしている。契約クライアントはレストラン、ホテル、公共スペース、不動産デベロップメントや、他国内顧客等。クライアントの具体例としては Urban Splash、Studio Egret West、Clapham One Library、Byron Restaurants、Fenwick department store が挙げられる。

商品価格帯：普通～高め

ショップタイプ：セレクト

主力商材：家具、椅子食器、グラス、文房具、照明、テキスタイル

主力ブランド：Norman, Ittala, Droog, Smarin, Mint, Merry, Mater

日本商品の取り扱い：ある(ブランド名：共栄デザイン)

詳細はこちらから [www.placesandspaces.com/search?q=Kouichi%20Okamoto](http://www.placesandspaces.com/search?q=Kouichi%20Okamoto)

具体例：

| アイテム    | メーカー   | 商品説明               | 小売価格    |
|---------|--------|--------------------|---------|
| デスク ランプ | 共栄デザイン | ハニーカム ランプ(でんぐり紙使用) | £66.50  |
| テーブルランプ | 共栄デザイン | Liquid テーブルランプ     | £229.00 |
| ブックマーク  | 共栄デザイン | 液体が流れるような形状のブックマーク | £11.50  |

ショールーム\*: ある

\*共栄デザインと PUEBCO Inc の英国ディストリビューター。

ロンドンの本店の画像は↓



## (2) Twentytwentyone

日本語表記： トウェンティートウェンティーワン

カテゴリー： インテリアライフスタイル、ショールーム

ショップデータ

本店住所： 274 Upper Street, London N1 2UA

オフィス、ショールーム： 18c River Street, London, EC1R 1XN

Tel： +44 (0)20 7837 1900

E-mail： [mail@twentytwentyone.com](mailto:mail@twentytwentyone.com)

Web： [www.twentytwentyone.com](http://www.twentytwentyone.com)

支店数と都市： ロンドン本店のみ

ショップ概要：

Twentytwentyone は 1996 年イズリントンの Upper Street274 番地でショップをオープン。それ以来、定評あるコントラクト事業、自社プロダクト、単独エージェント契約、エキジビションやイベントの革新的な企画など、ビジネスの多様化を図っている。バイヤーは積極的に新しいプロダクトを追求しており、特にモダンな英国ライフスタイルに合わせて作り直すことができるような、優れたデザインの日本の伝統工芸品に興味がある。バイヤーチームは世界中の展示会に参加し、ユニークで多様なデザイナーやメーカーを調達、サプライヤーとコラボして様々なイベントの企画もしている。（毎年 9 月に行われる London Design Week や年間通じて開催される様々なイベントで成功を収めている）2011 年終わりには隣接するテナントまで店舗を拡張し、250 平方メートルに及ぶ 2 階建てのショップを建て、ショップ面積は当初に比べ 3 倍の広さになった。バイヤーはさらに多くの新ブランドを取り扱うことができるようになり、大いに盛り上がりを見せている。

特にオーナーの SimonAlderson 氏は、どんどん日本ブランドの取り扱いを増やしていきたいと語っている。2012 年 2 月に行われる東京インターナショナルギフトショーを訪れる際には、多くの日本ブランドとビジネスを始め、可能であれば 2012 年後半には日本のデザインをテーマにしたイベントの開催を企画している。是非ビジネスをしたい日本のデザインブランドは多いものの、価格がネックになっているとのこと。今の為替レートでは採算の合うビジネスを始めるのは難しく、最大の問題は輸送コストで、英国のバイヤーにメーカーがアプローチする際には、メーカー側が自社プロダクトの重量等を把握し、輸送コストがいくらぐらいになるかバイヤーに教えてもらえると助かるという。また、“Made in Japan”という要素は英国人顧客に対して大きなセールスポイントとなるため、常に日本製ということを強調するべきだと言う。英国人は、丁寧に手作りされた日本製のプロダクトは大量生産のものより値段が高めだという事を理解しているからだ。Twentytwentyone のヴィンテージ、クラシック、そしてコンテンポラリーの融合が影響力のある組み合わせだということは証明済みで、その成功を真似しようとする多くのコピーショップやオンラインショップが出現してきた。

Twentytwentyone はリサーチや新しい作品の調達に多大な努力と資金を投じ、リテールにおける新しいデザインとコレクションのイニシエーターかつサポーターとして、英国メディアに取り上げられている。

主力商材：家具、椅子、食器、グラス、照明、キッチンウェア、雑貨

商品価格帯：普通～高め

ショップタイプ：セレクト

Main dealers for : Cappellini, Moooi, Arper, Moroso, Alias, Artek, Knoll, Vitra, Garsnas

日本商品の取り扱い:ある (Plus Minus Zero, Hakasan, Kamasada)

具体例：

| アイテム | メーカー  | 商品説明                                    | 小売価格    |
|------|-------|-----------------------------------------|---------|
| ミラー  | Teori | 日本製、ウレタン塗装、天然オイル仕上げの竹集成材。<br>直径 26 センチ。 | £93.00  |
| オブジェ | 南部鉄器  | 铸铁製の鳥のかたち (Metrocs シリーズ)                | £84.00  |
| ランプ  | 三宅有洋  | おもりがベース、メタルとアルミ管使用                      | £278.00 |

ロンドンの本店の画像は↓



## (3) Labour and Wait

日本語表記： レイバー・アンド・ウェイト

カテゴリー： インテリアライフスタイル

ショップデータ

本店住所： 85 Redchurch Street, London E2 7DJ

Tel： +44 (0)20 7729 6253

E-mail： [info@labourandwait.co.uk](mailto:info@labourandwait.co.uk)

Web： [www.labourandwait.co.uk](http://www.labourandwait.co.uk)

支店数と都市： ロンドン(本店、Dover Street Market 内コーナー)、日本(B Shop)9 店舗、メールオーダー

ショップ概要：

ここ数年英国で大流行しているノスタルジックなムードでいっぱいの Labour and Wait は、日々の生活で使えるシンプルで素朴、そしてタイムレスなプロダクトを揃える。2001 年に Cheshire Street 周辺で最初のショップをオープン。そして最近、ロンドン・イーストエンド再開発のキープレーヤーであるトレンドイな Redchurch Street 近辺に移転した。バイヤー達は、デザインに優れ、シンプルながらもオーセンティックでレトロっぽいキッチン用品や生活雑貨を増やしていきたいと考えている。職人芸光るキッチン用品や生活雑貨を主に、マテリアルとしては素朴で安価な藁、ステンレス、銅などを使用したデザインクラシックな製品に重点を置いている。デザインがオーバーであったり、使い捨てやトレンド中心の商品とは全く対照的な、耐久性のある素材を用いた、毎日使える優れたデザイン商品を大切にしている。

日本におけるプレゼンスを拡大しており、B Shop 内に現在 9 つの直販店をもつ。バイヤーは、日本の優れた職人技を高く評価しており、彼らのプレーンで飾り気のない、クラシックヴィンテージという美的感覚にふさわしい日常使えるキッチン用品に関心がある。価格帯は低から中価格、店内には 200 ポンド以上のものはほとんどない。ショップ店内は 20 世紀半ばの、きちんと整頓された居心地のいいハードウェアショップという雰囲気漂う。企業としては小規模だが、ロンドン市内の大型店舗の多くが Labour and Wait に影響を受けており、しばしばタイムアウト誌の読者投票で「最も人気のあるショップ」と評価される。トレンドイ度が高い Dover Street Market fashion emporium で営業権を持っている事からも、ショップの多様な魅力が明かだ。

商品価格帯： 安め～普通

ショップタイプ： セレクト

主力商材： 食器（陶器）      グラス   文房具   テキスタイル（クッション、スロー、ティータオル他）

主力ブランド： アンティークグラス

日本商品の取り扱い： ある(ブランド名： 亀の子束子、つきうさぎ、柳宗理)

| アイテム   | メーカー・デザイナー | 商品説明                     | 小売価格    |
|--------|------------|--------------------------|---------|
| ティーポット | 柳宗理        | ステンレス製鍋、1998 年グッドデザイン賞受賞 | £86.00  |
| キャセロール | つきうさぎ      | 赤、白のキャセロール               | £49.00  |
| フライ返し  | 柳宗理        | ステンレス製フライ返し、日常キッチン用品     | £ 27.00 |

ショールーム：なし

ロンドンの本店の画像は↓



## (4) SCP

日本語表記： エス・シー・ピー

カテゴリー： インテリアライフスタイル、ショールーム

ショップデータ

本店住所： 135-139 Curtain Road, London, EC2A 2BX

Tel： +44 (0)20 7739 1869

E-mail： [info@scp.co.uk](mailto:info@scp.co.uk)

Web： [www.scp.co.uk](http://www.scp.co.uk)

支店数と都市： ロンドン 5 店舗

ショップ概要：

ショップオープン は 80 年代半ばに遡る。当時 Shoreditch はまだ産業革命後のへき地としてなおざりにされているようなエリアだった。SCP は長年イーストロンドンに存在し続け、今や周辺は徐々に健全な街の様相になりつつある。ファニチャーショップとしては先駆的存在であった SCP は、英国で最もリスペクトされるメーカーとなり、常にヨーロッパの一流のショーで取り上げられている。家具デザイナー Jasper Morrison と交友が長く、これまでも様々なコラボを披露してきたが、常に時代を先取りしてきたオーナーの Sheridan Coakley は、新進気鋭のデザイナーの発掘にも優れている。彼は日本の生活雑貨やライフスタイル用品にとっても関心が高く、特に日本の鋳鉄などの素材とテクニックをヨーロッパのデザインと融合する形でビジネスに取り入れていきたいという意向をもつ。SCP は Saikai([www.saikaiusa.com](http://www.saikaiusa.com)) という米国のディストリビューターや Kiosk とのコラボを通じ、日本のインテリア用品を購入している。日本の実用的な生活雑貨をこよなく愛するものの、メーカーと直接コンタクトする簡単な方法が見つからなかったため、ニューヨークの展示会で購入したという。コストを考えると非効率的であり、連絡する担当者が分かれば、また英語でコミュニケーションが取れば是非日本から直接購入したい、とも語る。

イーストロンドン店の 1 階には、時計、マフラー、クッションからキッチン用品に至るまで、優れたデザインで魅力溢れるギフト製品が立ち並ぶ。3 階では SCP 自社製品をはじめ Magis、Hay、Knoll、Kartell や Ercol 等の欧州ブランド等の家具コレクションを取り扱っている。

商品価格帯： 普通～高め

ショップタイプ： 自社製品、セレクト

主力商材： 家具、椅子、食器（陶器）、グラス、文房具、照明、テキスタイル（クッション、スロー、ティータオル）、ホームフレグランス（キャンドル、お香）、キッチンウェア（鍋、調理器具、キッチン小物）インテリアアクセサリ（花瓶、時計、デスクトップアクセサリ）

主力ブランド： Jasper Morrison, Alessi, Ercol

日本商品の取り扱い： ある（ブランド名、Kiosk（アメリカ）と Saikai USA（アメリカ）経由）

具体的な例： 詳細はこちらから <http://www.scp.co.uk/search?q=japan>

| アイテム | メーカー        | 商品説明                    | 小売価格     |
|------|-------------|-------------------------|----------|
| ちりとり | Kiosk が卸業担当 | ブリキ缶に亜鉛メッキと粉体塗装が施されている  | £ 25.75* |
| 湯たんぽ | Kiosk が卸業担当 | 亜鉛メッキされた鉄、真鍮、ゴムでできた湯たんぽ | £ 52.00* |

|     |    |                  |          |
|-----|----|------------------|----------|
| テープ | MT | 日本製マスキングテープ 10 巻 | £ 22.00* |
|-----|----|------------------|----------|

\*日本ではごく普通で庶民的と見られているようなプロダクトだが、このショップでの価格設定はかなり高め。

ショールーム\*：

\*コントラクト事業を盛んに行っており、バービカンロンドンのインテリアなど、大きなクライアントが多い。

ロンドンの本店の画像は↓



#### 4. 資料：ロンドンの主要百貨店情報

ショッピング情報は2012年2月現在、掲載写真は特に記載がない場合は Japanesey 撮影・提供

##### (1) Selfridges (セルフリッジズ)



ロンドン オックスフォードストリート店

米国人のゴードン・セルフリッジが1909年にボンドストリートに店舗を開く。彼の死後1950年代にはライバルのルイスに買収されるが、その後2003年に現在のオーナーであるガレン・ウェストンが買収した。

■本店住所：400 Oxford Street London W1A 1AB

■ウェブサイト：[www.selfridges.com](http://www.selfridges.com)

■支店数：4店舗（ロンドン、マンチェスター・トラフォード、マンチェスター・エクスチェンジ・スクエア、バーミンガム）

■ロイヤルワラント：エリザベス女王

##### ■特色：

流行を敏感に取り入れながら約 3,000 ブランド、100 万点にもおよぶ商品を巧みなゾーン分けとディスプレイで展開。ファッションに敏感なロンドナーから圧倒的な支持を得ている。衣料品、化粧品はもちろん、シャンパンコーナーやフードコート、インテリア、キッチン用品も充実。セルフリッジのホームバイヤー代表であるジェラルディン・ジェームス氏のテイストは幅広いが、売り場に強い基調の色彩を用いるなど、キッチン、家庭用品売り場ではポップカルチャーを強く打ち出したいという意向が感じ取れる。家庭用雑貨や装飾品は女性だけでなく男性の目も引くように工夫されている。トレンドに合わせたモダンでメトロセクシュアルな雰囲気だが、ヨーロッパのキッチン・家庭用品ブランドから最高のものをセレクトするなど、もちろんクオリティーも高い。白山陶器は、以前は大規模に仕入れていたが、現在取り扱いは中止している。他の日本の陶磁器ブランドも主要商品として常に取り扱われているというより、季節商品にとどまっている印象。キントーの商品は、ティー・コーヒーセクションで売られており、ロンドンに拠点を置く日本人セラミックデザイナー金子れい氏の遊び心あるマグカップは、そのお茶目な魅力で英国でも人気が高い。マックスウェル&ウィリアムズの"Kimono"というテーブルウェア商品も人気で、これは日本の花からインスピレーションを受けたものである。最も大きく日本ブランドを扱っている売場は刃物分野で、ここでは世界各国の様々なナイフが取り扱われている。他には、ハローキティなどの"カワイイ"文房具、ギフト商品等を扱う、日本・韓国からインスピレーションを受けた Artbox が 2011 年終わりにオープンした。斬新なアイデアのイベントやオックスフォードス

トリートに面したウィンドウ・ディスプレイも常に注目を集めている。また、ポップアップトレンドが注目されており、ファッションとインテリアデザイナーとのコラボレーションが定期的に行われている。2012 年始めにはロンドンで大人気の Skandium が、フィンランドのテキスタイルと生活雑貨の女王マリメッコのポップアップショップのすぐ隣に 100 平方メートルの広さを誇るスペースをオープンした。

## (2) Harrods (ハロッズ)



創設者のチャールズ・ヘンリー・ハロッズが紅茶を専門に扱う食品卸売業を始めたのが 1834 年。その後 1849 年に現在本店のあるロンドンのナイツブリッジに小さな店を構えて以来 150 年以上にわたり、発展を続けてきた。英国の百貨店の王様の存在。7 階建て、延べ面積はほぼ 1,800 m<sup>2</sup>である。

■本店住所：87-135 Brompton Rd. SW1 7XL

■ウェブサイト：[www.harrods.com](http://www.harrods.com)

■ロイヤルワラント:長きにわたって故エリザベス皇太后、エリザベス女王、チャールズ皇太子、エディンバラ公と 4 つのワラントを所有していたが、2001 年以降ロイヤルワラントは所有しない。

### ■特色：

高級宝飾品、ファッションブランド、化粧品、家庭用品から家具まで品揃えは英国一、また市場(いちば)を探索しているかのようなライブリーなフードホールも有名。一日に 30,000 人の買い物客が訪れるという。ビニールトート、キーホルダー、紅茶やクッキー、衣料品にいたるまでハロッズオリジナルグッズが充実。。観光客の集客力は圧倒的で、ロンドン関連の土産ものは大変人気がある。ホームセクションの売り場は広く二つの階を占め、テーブルウェア、ベッド、バス、キッチンウェア、付属品が 2 階、家具が 3 階。グルメのレストラン、豪華ダイニングセクション、また世界最高級の陶磁器、ガラス製品、銀製食器、クリスタル製品、テキスタイルなどラグジュアリーな趣に重点を置いている。またこれらの多くは英国限定アイテムである。新しい経営陣のもと、現在大部分は段階的に改装工事を行っている。試飲できるスペースのあるティー・コーヒーームは 2011 年 12 月にオープンし、ここでは日本茶を含む世界最高の極上製品が取り揃えてある。お茶とコーヒーのバイヤーである Youseff Serroukh 氏は、日本のお茶の文化に大きな興味を示し、2012 年の後半には日本を訪れる予定だ。

ハロッズでは現在、英国のディストリビューターである Euro Trade Brands と Stella Imports を通じ、日本の鋳鉄製 {ちゅうてつせい} のやかんやお茶関連商品を取り扱っており、ビジネスとして採算が合うならば直接メーカーと取引していきたいという意向。日本の伝統茶器関連製品

のメーカーから連絡があれば快く受けたいと話している。店内には全世界の包丁が売られているが、あまり日本製ブランドは目にしなかった。

日本の靴下ブランド、Tabio（日本では”靴下屋”）の売り場が人気で、しばしばプレスに取り上げられている。

### (3) Liberty （リバティー）



1874 年、アーサー・ラセンビィ・リバティーがリージェント・ストリートに賃借したスペースで始めたのが現在のリバティーの前身。1930 年代に、繊細な花模様“リバティープリント”が誕生。その後も内外のデザイナーとのコラボレーションなどで独創的テキスタイルを提案し続ける一方、ファッション、化粧品、インテリア製品等、セクションには定評がある。

■本店住所：210-220 Regent St, London W1B 5AH

■ウェブサイト：[www.liberty.co.uk](http://www.liberty.co.uk)

■支店数：本店のみ

■ロイヤルワラント:なし

#### ■特徴：

2006 年 3 月に歴史的建造物であるチューダー・ハウスの改装工事を終え、リニューアル・オープン。リバティープリントを使ったシャツやスカーフなどのオリジナル商品だけでなく、常に華やかさと高級感を意識しながら独自の目線でファッションをとらえたマーチャンダイズ、随所にクラフト感のある内装やディスプレイで、英国人に不動の人気を誇る。ホームバイヤーの Michelle Alger 氏は、その上品なテイストで英国のデザイン業界では有名。コンテンポラリーでありながら少しひねりがあるハンドメイドのプロダクトに重点を注ぐオリジンのような展示会の常連である。リバティーのホーム部門は、ヴィンテージ、レトロヴィンテージ、照明器具、そしておのずと知られたテキスタイルが沢山ある。（リバティープリントの豊富なアーカイブも含むが、これだけではない）また新進デザイナーや、斬新的なコラボレーションを展開するセラミック売場を見逃すべきではないであろう。リバティーではアンティークやヴィンテージものの家具、陶磁器（特にアフタヌーンティー関連）、鏡等を回復、修復、装飾し直すためにデザイナーを任命し全くユニークなものを作り出している。

## (4) John Lewis (ジョン・ルイス)



1864 年創業の老舗デパートで、現在国内 26 店舗を展開。グループである王室御用達の高級スーパー Waitrose（ウェイトローズ）は国内 190 店舗。2000 年からは食品専門のオンラインショッピング&デリバリーを行う Ocado、2006 年には旅行や金融・保険商品を扱う Greenbee を立ち上げた。従業員による自社持株制度のため、利益は従業員で分配する。この制度が効果的なためか、ジョン・ルイス、ウェイトローズともにサービスの質の高さは群を抜いている。

■本店住所：Oxford Street London W1A 1EX

■ウェブサイト：[www.johnlewis.com](http://www.johnlewis.com)

■ロイヤルワラント:エリザベス女王

■特色：

クオリティーの高い品揃え、設備とサービスを提供し、全英顧客満足度調査で常に 1 位を獲得。中産階級に人気のライフスタイル商品を取り揃え、キッチン用品や気のきいた家電、育児用品、ガーデニング用品など家庭用品全般が充実。無料配送サービス、パーソナル・ショッピング・アドバイス、キッチンやインテリアのプランニングまで一歩進んだサービスを行う。ウエディングのギフトサービス、新米の両親向けに行う赤ちゃん用品に関するアドバイスも人気がある。おもしろく、独自のコンセプトで展開するキッチン売場やレストランは地下 1 階に位置し、スーパーの Waitrose はホームウェア売場に隣接している。スーパーの買い物のあとに、すぐ食品関連の商品を買うことができるので、このオックスフォードストリート店では売り上げが伸びている。ジョン・ルイスは日本製チタニウムを使用した自社製のさまざまな包丁を製造し、その点をセールスポイントとしている。日本からインスピレーションをうけた家具も売られているが、日本製ブランドはほとんど扱っていない。

## (5) Fortnum and Mason (フォートナム・アンド・メイソン)



1707 年の設立以来、食料品とギフトを中心とした英国の上流階級御用達の百貨店として名高い。バッキンガム宮殿との関係も深く、多くの英国王室御用達を含む商品がジョージ王朝のビル全 6 階に渡って展開されている。2007 年には 300 周年の改装の一部として、地下階にモダンなフードホールがオープンした。地上階には英国らしいスタイルのギフトが並び、観光客、特に日本からの訪問者が多くみられる。上階には高級ギフト商品からインテリアアクセサリ、キッチン雑貨、ガーデニング用品、婦人・紳士雑貨など幅広く扱われ、4 つのレスト

ランもある。伝統的英国アフタヌーン・ティーやクリスマスのギフト詰め合わせ（ハンパー）などが有名。

■住所：181 Piccadilly, London W1A 1ER, United Kingdom Tel: 020 7734 8040

■ウェブサイト：[www.fortnumandmason.com](http://www.fortnumandmason.com)

■ロイヤルワラント：エリザベス女王、チャールズ皇太子

■特色：

フォートナムメイソンのホーム、キッチン売場は伝統的なブリティッシュデザインに重きを置いているが、お茶にも力を入れており将来的に日本茶の関連商品を取り入れる可能性が考えられる。1 階では数種類の緑茶が売られている。主な取り扱い商品は陶器、ティーポット、ティーセット、ケーキスタンド、ティーポットカバー、茶漉し、茶溜め、銀製食器、キッチンリネンである。商品の質と素材の信頼性、そして比較的保守的なデザインに重点を置いている。

## 5. 資料：英国主要インテリア展示会リスト

2012 年 2 月 10 日 Japanesey 作成

| トレードショー・クラフトショー                        | 国       | 都市     | 出展業種                      | ウェブサイト                                                                                        | 開催頻度  | 開催時期<br>(2012 年予定)               | 出展企業数              | ビジター数               | コメント                                                                                               |
|----------------------------------------|---------|--------|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-------|----------------------------------|--------------------|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Top Drawer                             | イングランド  | ロンドン   | ステーショナリー・ギフト・ファッション雑貨・キッズ | <a href="http://www.topdrawer.co.uk">http://www.topdrawer.co.uk</a>                           | 年 2 回 | 9 月 16 日～18 日<br>/2013 年 1 月中旬予定 | 700                | 15,000              | ロンドンのインテリアバイヤーは年 2 回必ず訪れるショー。ホームウェアのほかキッズ、ファッション雑貨、ステーショナリー、グリーティングカードの出展が多い。                      |
| Home                                   | イングランド  | ロンドン   | キッチン・インテリア・ホームウェア         | <a href="http://www.home-london.net">http://www.home-london.net</a>                           | 年 1 回 | 2013 年 1 月 13 日～15 日             | 非公開                | 14,000              | 100%Design, Tent London のディレクター Ian Rudge が本年 Top Drawer と同会場でスタートしたインテリアショー。最新のスタイリッシュなホームウェアが集う。 |
| INTERIORS UK                           | イングランド  | バーミンガム | インテリア                     | <a href="http://www.interiorsbirmingham.co.uk">http://www.interiorsbirmingham.co.uk</a>       | 年 1 回 | 2013 年 1 月 20 日～23 日             | 600                | 25,620              | ハイエンドからマス、ビッグブランドから若手まで幅広くインテリアをカバーしたショー。                                                          |
| Showcase                               | アイルランド  | ダブリン   | クラフト・ファッション雑貨             | <a href="http://showcaseireland.com">http://showcaseireland.com</a>                           | 年 1 回 | 2013 年 1 月 20 日～23 日             | 350                | 5,500               | アイルランドのブランドを中心とした小規模のショーだが、世界的に知名度はある。                                                             |
| Scotland International Trade Fair      | スコットランド | グラスゴー  | ファッション・インテリア・雑貨・クラフト      | <a href="http://scotlandstradefairs.co.uk">http://scotlandstradefairs.co.uk</a>               | 年 2 回 | 9 月 23 日～25 日<br>/2013 年 1 月下旬予定 | 500 (春)<br>150 (秋) | 5000 (春)<br>非公開 (秋) | スコティッシュ商材がメインのクラフトショー。小規模だが知名度は高い。                                                                 |
| Autumn Fair International              | イングランド  | バーミンガム | ホーム・ギフト                   | <a href="http://www.autumnfair.com">http://www.autumnfair.com</a>                             | 年 1 回 | 9 月 2 日～5 日                      | 1,600              | 32,000              | マスマーケット、チェーン店、ハイストリート向けのショー。                                                                       |
| Spring Fair International              | イングランド  | バーミンガム | ホームデコレーション・ギフト            | <a href="http://www.springfair.com/">http://www.springfair.com/</a>                           | 年 1 回 | 2013 年 2 月 3 日～7 日               | 3,000              | 73,000              | マスマーケット、チェーン店、ハイストリート向けのショー。                                                                       |
| Pulse by Top Drawer                    | イングランド  | ロンドン   | デザインギフト・ライフスタイル雑貨         | <a href="http://www.pulse-london.com/">http://www.pulse-london.com/</a>                       | 年 1 回 | 6 月 10 日～12 日                    | 750                | 7,000               | 主要インテリア展示会(2 月と 9 月)の中間期に開催されるショー。期中追加やクリスマス商材のバイイングに利用される。                                        |
| Home & Gift                            | イングランド  | ハロゲート  | インテリア・ギフト・クラフト・ステーショナリー   | <a href="http://www.homeandgift.co.uk/">http://www.homeandgift.co.uk/</a>                     | 年 1 回 | 7 月 15 日～18 日                    | 900                | 12,000              | クリスマス商戦向け。ステーショナリー&カードの会場を新設。                                                                      |
| Country Living Magazine Christmas Fair | イングランド  | ロンドン   | ギフト・クラフト                  | <a href="http://www.countrylivingfair.com/xmas/">http://www.countrylivingfair.com/xmas/</a>   | 年 1 回 | 11 月 7 日～11 日                    | 400+               | 28,000              | クリスマス商戦向け                                                                                          |
| Spirit of Christmas                    | イングランド  | ロンドン   | ギフト・クラフト                  | <a href="http://www.spiritofchristmasfair.co.uk/">http://www.spiritofchristmasfair.co.uk/</a> | 年 1 回 | 10 月 30 日～11 月 4 日               | 500+               | 33,000              | クリスマス商戦向け                                                                                          |

| トレードショー・クラフトショー              | 国      | 都市   | 出展業種               | ウェブサイト                                                                                                                                        | 開催頻度 | 開催時期<br>(2012年予定) | 出展企業数 | ビジター数   | コメント                                                                                                                     |
|------------------------------|--------|------|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|-------------------|-------|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Decorex International</b> | イングランド | ロンドン | インテリア雑貨・テキスタイル     | <a href="http://www.decor-ex.com/">http://www.decor-ex.com/</a>                                                                               | 年1回  | 9月23日～26日         | 250   | 11,000  | 建築、インテリア、テキスタイルなどの高級ブランドと精鋭デザイナーを集めたショー。トレンド色が濃く、プレゼンテーションの高い展示会。                                                        |
| <b>100% Design</b>           | イングランド | ロンドン | インテリア・家具・素材        | <a href="http://www.100percentdesign.co.uk/">http://www.100percentdesign.co.uk/</a>                                                           | 年1回  | 9月19日～22日         | 431   | 19,000  | 英国を代表する建築・デザインイベント。モダン建築からインテリア、建築素材まで全て展示を行う。                                                                           |
| <b>Super Brands</b>          | イングランド | ロンドン | インテリア・雑貨（大手メーカー向け） | <a href="http://www.superbrandslondon.co.uk/">http://www.superbrandslondon.co.uk/</a>                                                         | 年1回  | 9月20日～23日         | 17    | 8,316   | Tent London の独立部門として同じ会場内で行われるエキシビション。イタリアンデザインなどをはじめ、グローバルかつラグジュアリーなインテリアブランドに特化したショー。                                  |
| <b>Tent London</b>           | イングランド | ロンドン | インテリア・雑貨・アート・クラフト  | <a href="http://www.tentlondon.co.uk/">http://www.tentlondon.co.uk/</a>                                                                       | 年1回  | 9月20日～23日         | 224   | 19,802  | ロンドンデザインフェスティバル期間中に開催されるデザインプロダクト、アート、クラフト、建築、インテリアなど多くの分野をまたぐトレードショー。                                                   |
| <b>Origin</b>                | イングランド | ロンドン | クラフト・アート・ギフト       | <a href="http://www.londondesignfestival.com/content/craft-0">http://www.londondesignfestival.com/content/craft-0</a>                         | 年1回  | 9月15日～23日の期間内     | 220   | 19,000  | 2011年にロンドンデザインフェスティバルの一環となりイーストに会場を移した。                                                                                  |
| <b>Collect</b>               | イングランド | ロンドン | コンテンポラリーアート・クラフト   | <a href="http://www.craftscouncil.org.uk/collect/">http://www.craftscouncil.org.uk/collect/</a>                                               | 年1回  | 5月11日～14日         | 45    | 10,000  | 世界の一流ギャラリーが現代工芸、テキスタイル、家具などの芸術性の高いアーティストを紹介。日本からは例年西福ギャラリーが出展し2011年は武山直樹が注目された。2012年はEXHIBITION SPACE の名で日本人若手作家5名が出展する。 |
| <b>Chelsea Flower Show</b>   | イングランド | ロンドン | ガーデン・園芸用品          | <a href="http://www.rhs.org.uk/Shows-Events/RHS-Chelsea-Flower-Show/2012">http://www.rhs.org.uk/Shows-Events/RHS-Chelsea-Flower-Show/2012</a> | 年1回  | 5月22日～26日         | 550   | 157,000 | 英国王立園芸協会が主催する世界的に有名な花・植物ショー。ガーデニングの最新トレンドが発信され、園芸用品の展示も行っている。                                                            |

## 6. 資料：インタビュー

英国での経験が長い、ベテランの3人の日本人デザイン／トレードプロフェッショナルに聞いた。

### (1) 諏訪田製作所 Branch Manager 湯木和彦氏インタビュー

新潟に拠点を構え、園芸用品と家庭用品の製造販売を行う「諏訪田製作所」(<http://www.suwada.co.jp/>) は、ロンドンに現地法人を置く。同社の Branch Manager の湯木和彦氏にインタビューを行った。

湯木和彦氏は英国滞在が 20 年以上と長く、英国およびヨーロッパの文化と市場に精通している。Jalux ロンドン支社において日本製プロダクトのエージェント業務を経験したのち、2011 年の Suwada London Ltd. の立ち上げから参加し、現在に至る。

#### Q：ロンドンオフィス立ち上げのきっかけ

諏訪田製作所が英国でビジネスを展開するきっかけとなったのは、もともと 4-5 年ほど前から欧州販売を仕掛けており、Jalux 勤務時代に英国サイドのエージェントとして手伝ったことがきっかけで、2011 年 3 月に諏訪田製作所ロンドンオフィスの立ち上げに参加することとなった。

#### Q：ロンドンに現地事務所を構えるメリットとデメリット

やはりこちらに支店があるといろいろなトラブルの際に早急解決ができる点、英国人と仕事をする場合英国人の習慣をよくわかっている人材が対処するため、ことがスムーズに行く点がメリットといえる。日本からの対応では言葉の問題もあるが、特に押しの問題がある。日本人は英国人を始めとするヨーロッパ人に対してプッシュすることや自己主張をすることが得意ではなく、泣き寝入りするケースがほとんど。海外生活が長い人は日本サイドの意思をくみ取り、英国人に対等に交渉をすることが出来る。デメリットは、商品が本格的に欧州マーケットで売れるまで時間がかかるのである程度の投資が必要である点。

#### Q：英国で取り扱っている商品の認知度をあげるために行っていること

より多くの展示会に出展して顧客をつかむこと、宣伝広告、高級顧客をもっている店に委託販売を頼むことなど。展示会出展も費用はかかるので、まず下見に行って諏訪田の商品を買ってくれそうな顧客層がいるかチェックすることも必要である。異なった顧客層が来る展示会に出展してもまったく売れない。

#### Q：日本のプロダクトを英国で販売するにあたっての問題点

現地にエージェントがなければ無理と思われるため、まず必ずエージェントを作ってから海外進出をすること。日本の商品を英国に輸出する際の注意は、しっかりした価格設定（関税、輸送料などを考慮に入れた価格設定）をすること。加えて英国で実際使われている物なのかどうかマーケットリサーチも必要。

(2) graf UK 元代表の前田えりこ氏インタビュー

現在は[Isolation Unit](#)で柳原照弘氏をアシストしている。

Q：日本人のインテリア製品メーカーにとって、英国でどんなプロジェクトが実現可能だと思うか？

- まず、日本の企業（製造者）が英国（海外）でビジネスを行うためにすべきことは、その国におけるさまざまな規制や法律のリサーチを十分に行うことである。国によって、家具などに使用される生地やフォーム、塗料など規制が異なり、日本国内の基準でビジネスを展開しようとするとは必ず問題が発生し、その時点でリサーチなどをしていると労力的にも時間的にもロスが発生する。
- 素材に関しては、まずビジネスを行う国での基準に自社の製品や使用している素材が合っているかどうか、そしてもし合わない場合は海外事業として新規に開発するのか、という点からビジネスプランを構築していくことが必要。
- 私のgraf UKでの経験をもとにすれば、その当時の会社の方針として、**Made in Japan**というコンセプトが非常に強く、そのため家具に使用する素材などはすべて日本国内での生産時に使用しているもの、日本のスタンダード基準にそったものでしたので、実際にレストランの物件などに使用する際には英国の建築法での規制が異なり、それに対応することがプロジェクト自体の進行に遅れをきたし、労力としても負担が増えた点であると言える。
- 家具以外であれば、食器家具などの場合など、文化を反映しているプロダクトに関しては、やはり日本とは異なる基準があり、それらをふまえた上で販売計画などを組み立てる必要があると実感した。例えば、カトラリーや食器の数などの組み合わせなども日本と英国（西洋）では異なる。万国で共通する概念でない場合、特にハードに関しては、海外でビジネスを行うということは、そういう違いに対応していける体制が必要になる。
- どのプロダクトであれ、販売する国における習慣や文化、規制や法律なども影響を及ぼすので、それらを十分に検討した上で、その企業の製品がその国の基準に適合しているかどうかという部分を判断することが、海外でのビジネスの成功に大きく影響する。
- それらの点を考慮した上で、私が常々graf UKでのプロジェクトを通じて感じたことは、海外の企業が英国でビジネスを行う場合に、資本力が十分にあり、企業の体制としても世界レベルで通用するほどでない限り、ハードに依存するビジネスよりも、ソフト面を提供するスタイルの方が現実的と感じる。ソフトと言っても範囲が広いが、つまりアイデアを現地（英国）で形にするという方法が、日本で形にしたものを持ち込むより、適しているという印象。graf UKの場合は、日本国内でも家具製造と店舗設計などが主要な業務のため、ソフト面だけで勝負することは難しかったが、展覧会会場のデザインなどは国を問わずクオリティーを維持しつつ、展開することができたプロジェクトの一つである。アイデアは我々から提供するが、展示会場であったり、使用する素材に関しては現地のものに限られているために、その限られた条件に合わせてプランニングをすることになる。しかし、逆にそのことがクリエイションに上手く作用した良い例であると思う。

Q : Grafでのプロジェクトではどのようにクライアントを探したのか？

- 日本国内で既に取りのあるクライアントが英国国内で新規ビジネスを展開する場合に声を掛けて頂いた場合や、現地で各メディアでの掲載記事などを通じてコンタクト頂き、プロジェクトを行った場合などが主なケース。
- 日本国内の既存のクライアントからのお問い合わせに関しては通常の依頼と変わらないが、現地で問い合わせがあった場合などは、英国国内に事務所があるということがポジティブに作用したことが多いと思われる。
- 実際の例としては、ロンドンで展開している高級子供服の[Caramel Baby and Child](#)から依頼があった時は、クライアントが英国で出版されている新聞に掲載されたgraf UKの記事を目にし、先方から直接コンタクトを頂いた。ただ、このクライアントの依頼は彼女たちの東京でのフラッグショップのデザインの依頼であったので、英国におけるビジネスの事例としてはふさわしくないかもしれないが、英国に事務所があるデザイン会社であったので依頼する際にもクライアントに安心感を与えたことは確かであると思う。
- また、ロンドンで飲食店（カフェ/バー/ショップ）LIFEの店舗設計をした場合も同じように以前からメディアでの情報を通じて我々の活動をご存知であったオーナーが我々の事務所がロンドンにあるということで、彼らが新規に始める飲食店のお話を相談して頂いた。
- graf UKの場合においては、販売できるハード及びソフトが英国国内での需要や規制に合っているものばかりではなかったこともあり、アクティブな営業活動などは行えなかったが、扱う商品（ハード・ソフト）によっては、それらのメディアでの露出と平行して、実際の商品をプロモートすることによってクライアントを得ることも可能であると思う。
- また、現在携わっているIsolation Unitのプロジェクトにおいては、デザイナー自身が過去にミラノでの家具の見本市での展示を通じて、海外メーカーとのコンタクトのチャンスを得て、その後自社のデザインを製品化することができた理想的な形になっている。
- Isolation Unitに関しては、日本国内はもとより、海外メーカーとのプロジェクトが多いからか、海外メディアの注目度と評価が高い印象を受ける。そのため、海外のメディアで特集が組まれることで、海外から興味をもった新規のクライアントがコンタクトを取ってくるケースが最も多い。
- ただし、そのように受け身な姿勢ばかりでは、ビジネスとしては飛躍できるチャンスを逃す可能性もあるので、今後の戦略としては、年間のスケジュールを組み、ふさわしいタイミングを狙い、アクティブにプロジェクトを発生させていけるような仕組みを構築していく必要があると思う。
- どちらのケースも、海外での実績ができるまでは、最初は海外での知名度をあげる作業ということが重要になる。特に海外進出の初年度などは、知名度が低いままプロジェクトを始めること自体が非常に難しいので、展示会への出展、海外のメディアに取り上げてもらうような戦略的なプロモーションを行うことが重要になってくるのではないだろうか。
- 一度実績ができると、その後はクライアント候補が求めるものに対して、的確な返答（商品）を与えることができれば、プロジェクトが発生しやすくなり、ビジネスとしても発展していくことになると思われる。

Q：新規ビジネスを発展させるのに最も効果的な方法とは展示会に参加することだと思うか？  
また他の方法がある場合は例を挙る。

- 日本のデザイナーやメーカーがよく陥るケースは、単純に海外で展示会を行うことで終わってしまうこと。海外展示会に参加する前に重要となるのは実際の販売が可能なのかという点。製品自体が魅力的であっても、実際に海外での販売が即時に対応できないのであればビジネスチャンスも失い、また販売ルートが確保できたとしても、価格が市場に見合わないケースも多々あるのではないかと思います。また、販売体制を整えなければ、いくら展示会で注目を浴びてもその後に繋げることは難しい。展示会に参加するのであれば、まず目的を明確にする必要がある。ディストリビューターを探したいのか、メーカーを探したいのか、広告としてメディアでの露出だけに焦点を合わせるのかといった点をクリアにすべき。
- 目的が明確であれば、たとえ展示する商品自体が販売不可能であったとしても、違うアイデア（デザイン）でその国にあったプロダクトを現地のメーカーと一緒に製造して販売する、など、何に対して自分たちがアピールすればいいのかがはっきりする。もし自社で製造した製品を海外で販売することが目的であれば、規制などのリサーチをはじめ、輸出を含めた販売ルートの検証、価格の検証などを行い、実際に販売が可能な状態にした上で、展示会に参加するのがベストだろう。

Q：ヨーロッパにおいては、どの展示会が最も有益だと思うか？

- 家具に関していえば、やはりミラノのサローネが重要。その他であれば、北欧スウェーデンやケルンの見本市なども見逃せない。しかし、家具やインテリアという点においては、やはりミラノが最も大きなビジネスチャンスが生まれる可能性が高い。世界中のメーカーやバイヤー、メディアが必ず足を運ぶ点でも他とは一線を画している。
- その他の、インテリア雑貨に関していえば、近年はミラノでも小物の買い付けなどが盛んになっているが、それ以外であれば、フランクフルトのメッセや、パリのメゾン・エ・オブジェなどが有益な展示会場として挙げられる。

Q：ブランドが国際見本市インテリアライフスタイルに参加予定している場合、英国バイヤーの目を引くためには何をすべきか？

- 日本の見本市にくる海外バイヤーに対しては、やはり以下の3点の明確さが重要。
  - ①プレゼンテーションにおける明確さ
 自社のプロダクトを明確に、そしてバイヤーが興味をもつような形でプレゼンテーションの場を作り出す工夫をする必要がある。数ある出展者のプロダクトの中でバイヤーが目を引くためには、その人たちのアンテナにひっかかるような演出が必要。日本国内と海外ではマーケット自体が違うので、海外バイヤーの注目を浴びるためには、海外バイヤーが求めるものを演出することで、関心を得られると思う。目的（対象）を明確にすることで、そのスタイルもはっきりする。

## ②コミュニケーションにおける明確さ

関心を示してくれた海外バイヤーといかにコミュニケーションがとれるか、ということが次のステップになる。英語が堪能なスタッフは必須であり、自社のプロダクトをきちんとバイヤーへ伝えることが必要。この段階で言語的に障害があるようであれば、せつかくのビジネスチャンス逃す可能性もある。ただ、プロダクト自体が魅力的であり、海外バイヤーに購入意欲がある場合は、言語的な障害もさほど問題にならない場合もあるが、語学が堪能であるスタッフがいることに越したことはない。

## ③情報における明確さ。

実際にビジネスが成立するかどうかと言う点で、バイヤーが必要とする情報が準備されている状態が望ましい。そのためにも、事前のシミュレーションやリサーチも重要な作業と言える。

### Q：招待すべきバイヤーの判断はどうすれば良いか？

- 繰り返しになるが、出展の目的（対象）を明確にすることで、誰に対して情報発信すべきかという点が決定される。自社の商品がどこで取り扱われたいのかといった点が明確であれば、それを取り扱う販売元にコンタクトし、展示会へ招待し商品をプロモートする、あるいはそれらのバイヤーが訪れる可能性が高い展示会选择、そこに出席することでチャンスを得るということになる。
- 海外での展開に関しては、受け身な形でチャンスをものにするか、こちらから戦略的に仕掛けてチャンスを作り出すかの2つの選択肢がある。その際には、先に挙げた海外での見本市に積極的に参加し、戦略的なプロモーションを仕掛けていくことができる。

### (3) 和組プロジェクト営業担当 村野かずみ氏インタビュー

和組プロジェクトの英国での営業担当者である([www.wagumi-j.com](http://www.wagumi-j.com))

- 過去10年以上、日本の行政を含めた団体や、企業が英国への日本のプロダクト進出において多くの試みをしてきている。なぜ、その成果が実績となって見えてこないのか。それはやはり、彼らの最終目標が日本にあるということではないかと思う。
- 英国のデザインショーへの出展、展示販売をしたという事実だけが、彼らの売りとなり、その出したという事実を持って帰国、そして日本のマーケットで実際のビジネスをするということの繰り返しに見える。
- 今後の進出に関しては、やはり現地向けの商品開発が必須であることは前提だが、すでに英国人は日本のことは勉強しており、なぜこれが”日本”なのかをストーリーとして説明する必要がある。伝統的工芸なのか、職人の技なのか、あるいは、完全に民芸的な毎日のものなのか、きちんと言葉で表現できることが必要。
- 日本人は、良い意味ですばらしいと思ったものは何でも見せたいという民族。他方、ヨーロッパでは良いものはひとつで勝負できると解釈している。したがって、日本の漫画やキ

キャラクターショップでないのであれば、きちんとひとつの商品に対して、向き合い、そのストーリーを伝えるということが大切だと感じる。

- 英国という国がなぜ、デザイン分野で世界的に評価されているのかが興味深い。日本の商品市場は若い世代が中心だが、英国は日本よりも年齢層が高くなるため、彼らを説得するには相応の内容が必要。英国のデザインには伝統的な技法にちょっとしたウイトが入ったものが特徴的。また、商品としてはシンプルなものであってもそこに遊び心が見え隠れするのが面白い。
- 私たち日本人もそのあたりを理解し、斬新なアイデアを伝統的な商品に組み合わせるといった試みはしてもいいのかなと思う。日本人が英国や海外でビジネスをしたいと思って、大きな壁があると感じ、躊躇する人も多いだろうが、日本のようなルールは逆に海外に存在しない。思いがけない出会いや厳しさを身体で実感するのも海外ビジネスのあり方といえる。それを反対に楽しみながら、その国のことを理解すればするほど、おもしろくなる。
- ここ数年の日本の市場は大きく変化した。日本人は初めて日本の国内に前向きに自分たちが作ってきたもの、その土地で生まれてきたものに向き合っている。良いものを手にとり、それを自分の生活に使う。自分なりのアイデアでデザインしたり、商品化しようとしている人が出てきている。日本という国にとって変化の時であり、日本というブランドがまた生まれ変わるときが来ていると感じる。こういう人たちを今後英国でも紹介していきたい。