

# 令和6年度 海外アンテナショップ° 販売のポイント

令和6年3月25日

石川県商工労働部産業政策課 国際展開グループ

# シンガポール①

## 【伝統的工芸品等】

### • 売れ筋商品

- ・酒器
- ・金箔製品
- ・価格が手頃な工芸品や小物類
- ・箸（漆塗、和紙）
- ・小皿（九谷焼）
- ・アクセサリー（和紙ピアス、イヤリング）

### • 販売が難しい商品

- ・高級品（高級な理由を明確に伝えられるものは除く）
  - ・使い方のイメージが湧きにくい商品
  - ・高級なテーブルウェア  
（メイドに雑に扱われ、破損のリスクが高い ※シンガポールではメイドを雇う文化有り）
- 商品の取り扱い方法や、メンテナンスの仕方について、英語の説明文があった方が売れやすいです。

## シンガポール②

### 【食品】

#### • 売れ筋商品

- 日本酒（特に大吟醸、吟醸酒）
- 梅酒
- 甘酒などの健康食品（健康にいいなど、効能が訴求できる商品は強い）
- 柚子を使った商品
- キャラクター商品
- 廉価なスナック
- 冷凍食品（水産加工品など）
- 他にはない、特徴のある調味料

※販売価格も重要なポイントになります

#### • 販売が難しい商品

- 認知されていない、味がイメージできない商品
- 賞味期限が短い商品（180日未満）

※シンガポールで卸売するときの最低ラインは10ヶ月と言われているため、シンガポールでさらなる拡販をする場合は賞味期限が重要

## シンガポール③

### 【食品】

- 中身が見えるパッケージの方が売りやすいです。
- シンガポールでの販売価格は、在庫リスク、物流リスク、為替リスク、コロナのような情勢リスク 色々なリスクがあることから、日本の卸売価格の2.5～3倍程度になることが多いため、一般消費者が日常的に購入できるかどうか一つのポイントとなります。  
（なお、2.5～3倍はあくまで目安であり、シンガポールで既に販売されている競合品の価格が安ければ、それより安い価格設定でないと売れません。（大手メーカー品が競合相手になる場合もあります。）販売価格は現地での市場調査をもとに決定させていただきます。）
- 一方で、小売価格ベースで説明しますと、日本の小売価格の1.2～1.5倍が継続購入してもらえる可能性の高いプライスレンジとなります。  
したがって、卸売価格が小売価格の50～60%くらいが日本の小売価格の1.2～1.5倍に収まる一つの目安となります。
- 賞味期限が**180日以上**必要になります。（これより短いと、アンテナショップ実施期間中に賞味期限が切れる可能性があります。また、シンガポールで卸売するときの最低ラインは10ヶ月と言われているため、賞味期限が短い場合は、販路拡大が困難になります。）  
また、通常設定している賞味期限から延長が可能な場合は、積極的に延長してください。

# 香港①

## 【伝統的工芸品等】

### ・ 売れ筋商品

- ・金箔製品
- ・お盆
- ・お重
- ・菓子器
- ・一輪挿し
- ・手頃な価格の漆器（木目を活かした商品）
- ・飾り皿
- ・茶器（茶櫃、茶筒）
- ・陶額
- ・花台
- ・色やサイズの展開が豊富な商品

※珍しい商品や、数量限定の逸品物の方がお客様には響きやすいです。（1点もの可能）

### ・ 販売が難しい商品

- ・用途や使用効果が視覚的に分からない商品
- ・電化製品
- ・除菌スプレー等の液体商品
- ・衣類やバッグ

## 香港②

### 【伝統的工芸品等】

- トータルディスプレイでの提案もお待ちしております。  
例：お盆、お箸、箸置き、湯呑、茶たく等トータルディスプレイの提案の場合、そのまま香港で販売させていただきます。）  
※使用シーンがイメージしやすく、まとめ買いに繋がる可能性があります。  
※商品陳列などの画像の提出により、より効果的な陳列が可能です。
- 商品説明に関して、別途指定するフォーマットでの提出をお願いいたします。  
製作工程・技法・素材・取扱い方・作家の思い等商品の背景を詳細にご記載ください。
- 宣伝・POP作成に使用する商品、制作過程、職人、制作風景等の画像（1MB以上/枚）をご提出いただきます。
- 何に使用するものなのか、使用するとどのような効果がでるのか等、目で見て分からない商品は特に、文字だけでなく、実際に使用されている画像や効果が分かるデータを分かりやすいPOPで伝えることが重要です。
- 高価なアクセサリ関係は、値段に合った商品説明が必要です。また、アクセサリ単体ではなく、装着画像のPOPをご準備ください。
- 可能な場合は、サンプル、素材・材料、パンフレット等をご提供ください。
- 商品は1点ずつ箱または桐箱（百貨店で販売を意識したパッケージが望ましい）を必ずご用意ください。  
※桐箱等に作家の銘が入ると、ギフトとしての付加価値があがり、購入動機につながります。
- 商品納品の際は、必ず納品書を同封し、正確な卸価格を記載してください。  
※お客様からのクレーム防止のため、アンテナショップ運営期間中、価格の変更はできません。  
卸価格の変更はご遠慮ください。
- 実店舗開設期間中、別コーナーにて催事イベントを開催します（9月、1月予定）。  
催事に合わせて商品の追加提案や追加納品をお願いする場合がありますので、ご協力をお願いいたします。

## 香港③

### 【食品】

- **売れ筋商品**

- ・常温レトルト惣菜
  - ・金箔を使用した食品（金箔コーヒー、カステラ、梅酒、日本酒など）
  - ・土産菓子
  - ・梅酒
  - ・冷凍食品（家庭で食事をする人が増えてきているため）
  - ・化学調味料不使用、有機、グルテンフリー、無添加商品
  - ・赤ちゃん・幼児向け商品
  - ・パッケージやボトル形状に特徴のある商品
- ※販売価格も重要なポイントになります。

- **販売が難しい商品**

- ・認知されていない、味がイメージできない商品
- ・賞味期限が短い商品（180日未満）

## 香港④

### 【食品】

- 食品は食品フロアでの販売です。自宅消費用商品だけでなく、ギフト用商品も売れる傾向にあります。
- 季節感を出せる商品（例：桜のフレーバーまたは原材料、デザインなど）はお客様の関心を引きやすいです。
- 納品から店頭での販売まで、1か月程度を要します。
- 賞味期限は**180日以上**必要になります。（これより短いと、アンテナショップ以外の小売店が取り扱ってくれないので、販路拡大が困難になります。）通常設定している賞味期限から延長が可能な場合は、積極的に延長してください。