

# 「JETRO EC Academy for US Market」

## 募集要項

～米国 EC 市場でのライフスタイル雑貨販売を目指す企業のための支援プログラム～

日本には魅力的な商品が多数存在しますが、海外バイヤー・消費者に向けて商品の魅力を効果的に伝えるポイントがわからず、結果が出ずお悩みの企業も多いのではないのでしょうか。

本事業は米国 EC 市場での日本のライフスタイル雑貨の販売を目指す企業がクリアすべき、自社商品販売方法の課題発見とその解決を目的とした事業です。米国ライフスタイル雑貨市場の第一線で活躍するバイヤーと EC 運営の専門家が 5 回にわたるグループメンタリングを通して皆様をサポートします。

各社の持つ商品価値の発見と目標設定からスタートし、参加企業の皆様には、グループメンタリングで得た情報やメンター・他企業からのアドバイスを参考に、自社商品価値やプロモーション方法を考え、実践する学び合いの場です。

本プログラム終了後は、各国のバイヤーに提案する機会をジェトロにてご用意しています。「米国での商品販売を目指したい」「JAPAN MALL 事業や JAPAN STREET 事業での引き合いを増やしたい」という意欲ある企業の皆様からのご応募をお待ちしています。

### 本プログラムの特徴

- 米国のライフスタイル雑貨市場、EC 市場に精通した各有識者によるグループメンタリングのもと、自社商品の価値ブラッシュアップのためのアドバイスを受けることができます。
- 米国 KonMari.com での販売を目的として、  
KonMari Media Inc.バイヤーとのオンライン商談の実施を予定しています※  
※事業参加企業の中から KonMari.com のバイヤーが選定する企業のみが対象となります。
- 本事業で実施するメンタリングはグループ形式を採用しますので、参加企業同士の横のつながりを構築し、意見交換やリアルな他社事例に学ぶ場としてもご活用ください。

## 1. 事業概要

主 催：日本貿易振興機構（ジェトロ）

事業内容：米国ライフスタイル雑貨市場、EC 市場に精通した有識者によるグループメンタリングのもと、自社商品価値の課題発見とその解決を目指す事業です。

参加対象：米国 EC でのライフスタイル雑貨の販売を希望する日本の企業および海外進出日系企業（化粧品・食品は対象外）

支援期間：2022年8月～2022年10月

参加費：4,000円(税込) ※商品改良のための費用は各社でご負担いただきます。

※お支払いについては講座参加通知にて別途ご連絡させていただきます。

募集企業数：50社程度

講座参加者の選定：ジェトロ、メンター、バイヤーが行います。講座参加通知は、7月末頃を目処にご連絡します。

<参考図書>・『まんがでわかる ECビジネス』 著/仲山進也 まんが/高田千種 出版社/小学館

・『さあ、才能（じぶん）に目覚めよう〈ストレングス・ファインダー2.0〉』

著・編集/トム・ラス, 古屋 博子 出版社/日本経済新聞出版社

## 2. 募集要項

### (1) スケジュール

以下のスケジュールは、主催者・バイヤーの都合等により変更になる場合がありますので、予めご了承ください。

#### ① 全体スケジュール（全社共通）

	内容	時期
募集	企業募集	7月13日～7月25日
決定	採択企業の審査・決定通知	7月末頃
メンタリング	グループメンタリング	8月～9月
個別面談	メンターとの個別面談	10月
商品提案	ジェトロ事業を通じた商品提案	10月
商談	KonMari Media Inc.バイヤーとの商談(一部のみ)	10月
クロージング	最終報告会	10月下旬

※ 商談は、バイヤーからのリクエストに基づきマッチングします。商品の成約・買取保証はありません。

※ KonMari Media Inc.による商品の成約・買取保証はありません。

※ 近藤麻理恵さんに関連する肖像、商標などの利用は不可となります。

※ オンラインで開催するものについては、Microsoft Teams・ZOOM等を使用します。

## (2) メンター紹介 (予定)



仲山進也氏 (Shinya NAKAYAMA)

仲山考材株式会社代表取締役、楽天グループ株式会社楽天大学学長

創業期 (社員 20 名) の楽天に入社。「楽天大学」を設立し、出店者コミュニティの醸成を手がける。楽天で唯一のフェロー風正社員 (兼業・勤怠自由) となり、仲山考材を設立、考える材料を提供する。「子どもが憧れる、夢中で仕事する大人」を増やすことがミッション。「仕事を遊ぼう」がモットー。著書『今いるメンバーで「大金星」を挙げるチームの法則』ほか多数。

撮影：守谷美峰

蟬本 睦氏 (Atsushi SEMIMOTO)

フォーカスアメリカコーポレーション 代表取締役



1993 年日本貿易振興会 (現ジェトロ) 入社。約 20 年のジェトロ勤務中、日本企業の海外ビジネスのサポートに従事。2008 年、ジェトロ・ニューヨーク事務所に赴任。ニューヨーク駐在中は、ファッション、消費財・ギフト、食、日本酒、インテリア・デザインなど、イベントや展示会参加を中心に、のべ約 500 社の日本企業の支援を行った。その後、「世界最大の市場、米国にもっと日本商品を広めたい」と、2012 年 8 月、ジェトロを退社、ニューヨークにて Focus America Corporation を設立。

同社では、自社 EC サイト、SANTOKU や Amazon プラットフォームを活用し、オンラインでの消費者向け販売や、全米の小売店舗、ホテル、バー、カフェなどに卸売り販売を行うとともに、日本企業の米国進出に関する市場調査などマーケティングサービスを行っている。

## バイヤー紹介 (予定)

Jen Splinter 氏

Director of Commerce at KonMari Media Inc.



米国 8 年以上の商品マーチャンダイジングや EC の経験バイイングを持つ。米国出身。カリフォルニア出身。8 年以上の商品マーチャンダイジングや EC の経験を持つ。カリフォルニアの Fashion Institute of Design and Merchandising を卒業後、ニューヨークで複数のライフスタイル関連商品製品のマーチャンダイジング管理を担当。現在までに 8 年以上の商品マーチャンダイジングや EC の経験を持つ。

米国をはじめとして様々な国の home & wellness 分野の商品開発や販売に携わっている。その専門知識や経験を生かし、現在、KonMari Media, Inc. にてマーチャンダイジングの責任者として従事している。

"Beautifully crafted goods spark joy!"

### (3)メンタリングプログラム紹介

#### <グループメンタリング>

楽天大学学長仲山氏からの EC 全般に関するメンタリングに並行して、Focus America 蟬本氏による米国市場に特化したメンタリングを実施することで、米国市場進出のための課題発見・解決を目指します。プログラム中は、少人数のグループでのディスカッションを実施し、メンター・他企業からのアドバイスを参考に、自社商品価値やプロモーション方法を考え、実践する学び合いの場にします。

	内容	日時(予定)	メンター (予定)
第 1 回	各社による課題、目標、強みの共有、米国 EC 市場進出のために必要なこと	8月2日(火) 9時~13時	仲山氏、蟬本氏
第 2 回	「お客様視点のページ作り」実践談のシェア、グループワーク	8月16日(火) 9時~13時	仲山氏、蟬本氏
第 3 回	「商品企画のコツ」 実践談のシェア、グループワーク 「オンラインでの魅せ方」 ① 一般消費者向け vol.1	8月30日(火) 9時~13時	仲山氏、蟬本氏
第 4 回	「プロモーションで消耗戦をしない」 実践談のシェア、グループワーク 「オンラインでの魅せ方」 一般消費者向け vol.2 ② バイヤー向け 次回までのグループお題発表	9月13日(火) 9時~13時	仲山氏、蟬本氏
第 5 回	グループお題の回答発表	9月27日(火) 9時~13時	仲山氏、蟬本氏、

#### <個別面談>

グループメンタリングの全プログラム終了後、各企業様とメンターとの1対1の個別面談を実施します。  
(1社30分)グループメンタリング中には聞くことのできなかつた質問や相談をしていただき、本事業を通して学んだことの理解を深めていただけます。

#### (4) 応募条件

##### 【対象商品】

工芸品、日用品、デザインプロダクト等、米国セレクトショップ向けライフスタイル雑貨全般（化粧品・食品対象外）

##### 【審査基準】

- ・米国 EC 市場での商品販売を目指す日本企業であり、商品 PR 素材の改良に対応するための体制、台糖社決定権があること。
- ・商品にストーリーや歴史、他にない特徴などがあること。
- ・米国での販売のための規制対応が可能であること。
- ・過去に KonMari.com との取引がないこと。
- ・Japan Street に既に参加しているもしくはプログラム開始時までに参加していること。

##### 【応募の条件】

お申込みの方は以下をご了承いただいた上で、応募ください。なお、応募フォームや企業情報・出品物情報等に虚偽の内容を記載した場合は、申込みを無効とすると同時に、本事業への参加をお断りします。また、事後に虚偽の記載が明らかになった場合は、ジェットロの経費負担分について返還を請求する場合があります。

- ・本事業はバイヤーによる買取を確約するものではありません。
- ・本事業実施において、事業協力者との問題が生じた場合に、ジェットロはその責任を負いません。
- ・提示する条件に合わない場合や、お申込みいただいた内容が本事業の趣旨にそぐわないと考えられる場合は、内容を確認したうえで、採択決定後においても参加を取り消す場合がございます。
- ・ご提出いただいた商品情報は、事業協力者と共有する旨、予めご了承ください。
- ・商社や代理店など、製造者／生産者以外による申込みの場合は、製造者／生産者の承諾を得た上での共同提案とすること。
- ・オンラインツールを活用した事業に対応可能なこと（Microsoft Teams 或いは ZOOM 等の使用を予定）。
- ・本事業では事業参加者同士の連携・交流を促進することで、事業参加者の海外展開を支援することも目指します。そのため、本主旨に同意し、他の参加事業者からの連絡等がある旨、了承していただくこと。
- ・ジェットロが成果把握のために実施するアンケートやヒアリングに協力いただけること。
- ・本事業結果概要の公表に同意いただけること。

**【免責事項】（必ずご確認ください）**

- ・ 本事業にて万一、採択者様や購入者様が損害や不利益を被る事態が生じたとしても、ジェットロはその責任を負いません。
- ・ オンラインツール使用に際し、ジェットロは、指定アプリケーション等の作動安定性を保証するものではなく、指定アプリケーション等の障害、通信状況、お客様の設定環境、その他の事由により、その提供が不能となり、中断し、若しくは、完全な映像又は音声を提供できなくなり、又はP C等の端末や関連アプリケーションに故障、不具合を生じる可能性があります。これに起因又は関連し、お客様が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェットロはお客様に対し一切の責任を負いません。
- ・ 提示する条件に合わない場合や、お申込み頂いた内容が本事業の趣旨にそぐわないと考えられる場合は、内容を確認したうえで、決定通知後においても参加決定を取り消す場合がございます。
- ・ 天災、感染症、現地の政情その他ジェットロの責任に帰する事のできない事由により本事業の一部又は全部を中止せざるを得ない場合は、ジェットロは参加申込み受領後であっても、本事業の一部又は全部を変更または中止することがあります。その際に参加者にお支払い頂いた費用やその他の経費・損害をジェットロが補填することはできません。

## (5) 応募方法

<JAPAN MALL 事業、JAPAN STREET 事業に商品を登録済みの場合>

内容	提出期限
本事業への申し込み：下記ジェトロ URL よりご入力ください。 URL: <a href="https://www.jetro.go.jp/customer/act?actId=B0061375Y">https://www.jetro.go.jp/customer/act?actId=B0061375Y</a>	2022 年 7 月 25 日(月) AM11:00 〆切

<上記事業に商品を未登録の場合>

内容	提出期限
本事業への申し込み：下記ジェトロ URL よりご入力ください。 URL: <a href="https://www.jetro.go.jp/customer/act?actId=B0061375Y">https://www.jetro.go.jp/customer/act?actId=B0061375Y</a>	2022 年 7 月 25 日(月) AM11:00 〆切
商品登録：申し込み完了メールに記載の URL よりご登録ください。	

### <お問い合わせ先>

ジェトロ デジタルマーケティング部 デジタルマーケティング課 担当：宮林、柴田、杉山

(E-mail) [dna-project@jetro.go.jp](mailto:dna-project@jetro.go.jp)