

平成 29 年 3 月 1 日

## ニューヨークで開催される COTERIE 展 JAPAN ブースへの出展事業者募集について

一般社団法人日本皮革産業連合会

日本の革製品の品質の高さやデザイン力を広く海外へ PR するために、平成 29 年 9 月 17 日(日)~19 日(火)に米国のニューヨークで開催される COTERIE 展(9 月展)において、一般社団法人日本皮革産業連合会が平成 28 年度に引き続き 2 回目となる JAPAN ブースを設置することになりました。

この JAPAN ブースへの出展を希望する事業者は、**4 月 21 日(金) 17 時(必着 - 郵送)**までに別添の「COTERIE・JAPAN ブース出展応募用紙」に記載、**添付書類**をご準備の上、一般社団法人日本皮革産業連合会まで**各 3 部**ご提出下さい。募集要項は別添の通りです。

出展できるのは、1 社 1 ブランドです。

一般社団法人日本皮革産業連合会 会員団体傘下事業者以外も応募いただけます。

尚、出展事業者は、展示会主催者の審査を経て、選定されます。審査結果は、5 月下旬頃(予定)にご連絡いたします。

### 【COTERIE の概要】

米国/ニューヨークで毎年春(2 月)と秋(9 月)の年 2 回開催される婦人物コンテンポラリーファッションのアパレルと Accessory の展示会

■ COTERIE ホームページ

<http://enkshows.com/coterie/#>

■ 会場：ニューヨーク市、Javits Center

■ 取扱品目：婦人服、婦人アクセサリ、靴、ハンドバッグ等(9 月展は春夏物)

■ 出展者数：約 1,350(平成 28 年 9 月展)

■ 来場者数(平成 28 年 2 月展)：

約 13,000 名(83%米国内：53%北東部・17%南部地域、17%米国外：日本、イギリス、メキシコ、カナダ等)

・来場小売店の内 77%は専門店とブティック

【問合せ・申込書提出先】一般社団法人日本皮革産業連合会

〒111-0043 東京都台東区駒形 1-12-13 皮革健保会館 7 階 (応募書類郵送先)

担当：松月、島岡宛 (受付時間：平日 9:00~17:00)

TEL：03-3847-1451 FAX：03-3847-1510

e-mail：[matsuzuki@jlia.or.jp](mailto:matsuzuki@jlia.or.jp) (問い合わせ先。応募書類送付先ではありません。)

## COTERIE・JAPAN ブース出展募集要項

1. **展示会名**：COTERIE（主催者：UBM Fashion）
2. **開催日時**：平成 29 年 9 月 17 日(日)～19 日（火）。9:00～18:00（最終日は 9:00～17:00）
3. **会場**：Javits Center（ニューヨーク市のマンハッタン地区にあります）
4. **出展品目**：婦人向けの革製の靴、バック、鞆、雑貨（小物、ベルト、手袋など）、衣料並びに以下①②のいずれかを満たすものとする(革製品とは表面積・靴の場合は甲の6割以上に革を使用した製品を言う。)
  - ①日本製の革製品
  - ②日本製の革を使用した革製品（製品の原産国を問わない）
5. **補助費目**：出展料、基本装飾費用、パンフレットへの企業名掲載費用、共通通訳費用及び本件に関わる様々なアレンジに要する費用  
  
※会合出席費用、専属通訳雇費用、渡航費・滞在費、展示品の輸送費・保険費用等の個別にかかる費用及び前項に定める以外の経費については、全額、出展事業者にご負担頂きます。パンフレット等主催者への提出物や広報資料は英語でご提出いただきます。翻訳が必要な場合には、翻訳料をご負担いただきます。
6. **出展企業数**：日本の 6 事業者程度
7. **コンセプト**：日本製の革製品並びにその素材である日本で鞣された革の品質の高さ、デザイン力の高さをアピールし、海外展開を促進していくための一助とする。
8. **出展ブランド選定方法**：応募書類と出展ブランドのルックブックにより、デザイン、品質、価格、Coterie に合うか、販売先店舗、デザイナー情報、販売希望先店舗等から Coterie 選定チームが選定します。新規ブランドで店頭販売実績が無くても可。春夏物が望ましいが間に合わなければ応募書類は秋冬物でも可。
9. **出展ゾーン・広さ**：Accessory ゾーンへの出展を予定しています（変更となる可能性あり。）。また、JAPAN ブースが 1 塊にならない場合もあります。20ft×40ft は JAPAN ブース全体の広さです（予定）。

### 10.その他留意事項

- 1) 海外展開促進のための出展をお願いします。
- 2) 平成 29 年 9 月 16 日（土）の会期前日の搬入から、17 日(日)～19 日（火）の会期中、19 日（火）の会期最終日の展示会終了後の搬出まで、必ず 1 事業者 1 名以上のアテンドをお願いします。会期中は展示会の効果を高めるために、出来るだけ英語が話せる方がブースについてください。
- 3) 展示会后海外バイヤー等と英語で連絡ができる体制を整えてください。
- 4) 展示会場での展示品の販売はご遠慮下さい。
- 5) 応募用紙及び添付いただくルックブック等は返還いたしません。
- 6) 出展されました際には、事務局が実施する各種調査にご協力いただきます。
- 7) 応募用紙に記載いただいた内容、情報は、展示会主催者における選定参考資料としてのみ用いることとし、その他には提供しません。
- 8) 本事業は、一般社団法人日本皮革産業連合会の事業として外部委託にて行います（委託先は今後選考）。詳細な打ち合わせ等については、出展事業者が決定した後、委託先と行っていくこととなります。

# COTERIE・JAPAN ブース出展応募用紙

一般社団法人日本皮革産業連合会宛

私は、日本ブースへの出展コンセプト、その他の留意事項を含む募集要項記載事項を了解の上、平成29年9月開催のCOTERIE・JAPANブースへの出展に応募します。

注1：添付の展示会主催者提出用応募用紙（英文）に全て英語で記入し、出展ブランドのルックブック（ブランドカタログ）又は写真6枚（6枚以上も可）と共に提出下さい。ルックブック（又は写真）はブランドストーリー・デザイン・色・商品詳細が良く分かるものが好ましい（併せてプレス書類、ラインシート、バイヤーの推薦状の提出も可（全て英文）。ラインシートとは品番、商品写真、価格（卸売価格か小売価格かを明記）、素材、サイズ、色等の一覧表のことである。）。同応募用紙で求められている出展ブランドのサンプルの提出は不要です。

COTERIE・JAPAN ブース出展応募用紙（本用紙）および展示会主催者応募用紙（英文）には、出展が決まった場合にパンフレット等に掲載する連絡先等をご記入下さい。

1) 出展者概要 ※出展が決まった場合にパンフレット等に掲載する連絡先をご記入下さい。

○企業名：（日本語）\_\_\_\_\_

○代表者名：（日本語）\_\_\_\_\_ ○担当者名（日本語）\_\_\_\_\_ 印

2) 出展品目とその割合

（性別） 婦人（婦人物をご出展ください）

（商品） ■靴 \_\_\_\_\_ % ■バッグ \_\_\_\_\_ % ■カバン \_\_\_\_\_ % ■小物 \_\_\_\_\_ % ■ベルト \_\_\_\_\_ %  
■手袋 \_\_\_\_\_ % ■衣料 \_\_\_\_\_ % ■その他（ \_\_\_\_\_ ） \_\_\_\_\_ %

3) 出展希望ブランド概要（出展できるのは1ブランドです。）

ブランド名：

製品の原産国：

使用皮革の産地（最終仕上げをした国）：

4) 部分使いを含むワシントン条約関係商品・オーストリッチ関係商品を

出展する  出展しない

（部分使いを含むワシントン条約関係商品を出展される場合は、出展が決定する前に輸出手続きを始めなければいけない可能性がありますので、予めご了承下さい。）

5) COTERIE と同時に開催される米国の展示会には出展しません。  はい

6) 展示品の輸送業者の紹介を

希望する  希望しない

★郵送提出書類等チェックリスト（各3部。確認のためチェックをしてお使い下さい。）

COTERIE・JAPAN ブース出展応募用紙（本用紙）

展示会主催者提出用応募用紙（英文）

出展ブランドのルックブック（ブランドカタログ）又は写真（6枚以上）

（併せてプレス書類、ラインシート、バイヤーの推薦状（全て英語）の提出も可。）

# COTERIE

SEPTEMBER 17 - 19, 2017  
SUNDAY . MONDAY . TUESDAY  
JACOB JAVITS CENTER.NYC

## PARTICIPATION APPLICATION SPRING / SUMMER 2018

Corporate Name: \_\_\_\_\_

Brand Name: \_\_\_\_\_

Address: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

City, State and Zip Code: \_\_\_\_\_

Company Telephone #: \_\_\_\_\_ Company Fax #: \_\_\_\_\_

Company E-Mail: \_\_\_\_\_

www: \_\_\_\_\_ Twitter: \_\_\_\_\_ Facebook: \_\_\_\_\_

In addition to our Women's Collection we also produce:  Men's  Children's

We are also interested in receiving information on:  Accessorie Circuit  Children's Club  Intermezzo  Project Women's (Vegas)

Have you participated in any UBM shows in the past? If so, please list which show(s). \_\_\_\_\_

Contact for Company: \_\_\_\_\_

Contact Telephone # & E.Mail: \_\_\_\_\_

Years in Business: \_\_\_\_\_ Approximate worldwide sales volume: \_\_\_\_\_

Do you have any retail locations? If so, please specify where \_\_\_\_\_

Designer's Name: \_\_\_\_\_

Will the designer be present at each Show? \_\_\_\_\_

Are you a part of a parent organization or a collective showroom? Yes

If so, name: Japan Leather and Leather Goods Industries Association (JLIA)

Contact: Norie Shimaoka

Address: Hikakukenkokaikan 7F, 1-12-13 Komagata, Taito-ku, Tokyo, 111-0043, Japan

Telephone #: +81-3-3847-1451 Fax #: +81-3-3847-1510

Billing/Accountant Contact Norie Shimaoka Phone: +81-3-3847-1451 Email: overseas@jlia.or.jp

Any application not fully completed or who fails to submit an application when presenting samples for review, will not be considered for participation by the COTERIE Screening Committee. I understand the rules and regulations of the screening process and that UBM and COTERIE shall not be liable for any loss or damage of any nature to the Collection submitted to us.

### For Office use only

Screening Number: \_\_\_\_\_ Screening Date: \_\_\_\_\_ Results: \_\_\_\_\_

New Application  Showroom Change  Waitlist Rescreen

Section: \_\_\_\_\_ Account Category: \_\_\_\_\_ Notes: \_\_\_\_\_

Brand Name: \_\_\_\_\_

# COTERIE

SEPTEMBER 17 - 19, 2017  
SUNDAY . MONDAY . TUESDAY  
JACOB JAVITS CENTER. NYC

Brand Name: \_\_\_\_\_

Is this a new collection/new launch? **Yes No** If Yes, UBM understands you will not provide the requested information below.

In which other Exhibitions/Trade Shows will your company be participating in for the **upcoming season**?

**(UBM prohibits participation in other concurrent US trade shows.)** \_\_\_\_\_

■ In which other Exhibitions/Trade Shows has your company participated in during **past seasons**?

■ Which labels does your collection "hang" with in a department or specialty store?

■ If Accepted, are there any collections you would prefer **not** to be located near? If so, please specify.

■ Is your product produced domestically or imported? If imported, from where?

■ Is your Collection "Eco-Friendly"? **Yes No** If Yes, please explain \_\_\_\_\_

■ What is your targeted age demographic? \_\_\_\_\_

■ Which of the following categories best defines your collection?

Denim  Contemporary  Casual Contemporary

Bridge  Eveningwear  Active wear

Accessories: type \_\_\_\_\_  Other \_\_\_\_\_

What are your average wholesale price points?

\$10 - \$50  \$51 - \$200  \$201 - UP

■ Do you plan to show or share any additional labels or licensed collections in this booth? **Yes (No)**

■ **IMPORTANT:** All additional labels or licensed collections must be submitted to your UBM Sales Representative for approval. If approved, each brand is subject to additional label fees. Any additional clothing/ accessory label will be charged **\$2,750 plus the booth fee.**

Please list each additional label or license \_\_\_\_\_

If accepted, please specify 1st, 2nd, and 3rd choices for booth size. **Larger booth size please specify.** *20'(6meters)X40'(12meters) (JLIA Japan Booth)*

**Style:**  In-line  Corner- \$750  Peninsula (2 Corners)- \$1,500  Interior Peninsula (No Corners)

**Size:**  10'x10' (3 meters) - \$8,195  10'x13' (4 meters) - \$10,495  10'x16' (5 meters) - \$12,295  10'x20' (6 meters) - \$14,995

\*Kindly be advised that UBM will try to fulfill your booth request, but it will be contingent on whether or not the booth size, type and/or location is available.

**\*Prices subject to change.**

# COTERIE

SEPTEMBER 17 - 19, 2017  
SUNDAY . MONDAY . TUESDAY  
JACOB JAVITS CENTER.NYC

Brand Name: \_\_\_\_\_

## STORE AND BUYER INFORMATION

- Below, please list the top 4 department or specialty stores you are currently selling. If you are a new collection or just launching, please provide information on the stores interested or leave blank.
- Please provide a recent Purchase Order for immediate or future shipments for each store listed.

1. Store \_\_\_\_\_ Buyers Phone \_\_\_\_\_ Website \_\_\_\_\_

Buyers Name \_\_\_\_\_ Title \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

Buyer's Address \_\_\_\_\_

# of Doors \_\_\_\_\_ # of doors you are selling \_\_\_\_\_

How broad a range of product from your collection is on the selling floor? (% of total collection) \_\_\_\_\_

Is this a new relationship? Yes No If No, how many seasons have you been selling to this retailer? \_\_\_\_\_

2. Store \_\_\_\_\_ Buyers Phone \_\_\_\_\_ Website \_\_\_\_\_

Buyers Name \_\_\_\_\_ Title \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

Buyer's Address \_\_\_\_\_

# of Doors \_\_\_\_\_ # of doors you are selling \_\_\_\_\_

How broad a range of product from your collection is on the selling floor? (% of total collection) \_\_\_\_\_

Is this a new relationship? Yes No If No, how many seasons have you been selling to this retailer? \_\_\_\_\_

3. Store \_\_\_\_\_ Buyers Phone \_\_\_\_\_ Website \_\_\_\_\_

Buyers Name \_\_\_\_\_ Title \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

Buyer's Address \_\_\_\_\_

# of Doors \_\_\_\_\_ # of doors you are selling \_\_\_\_\_

How broad a range of product from your collection is on the selling floor? (% of total collection) \_\_\_\_\_

Is this a new relationship? Yes No If No, how many seasons have you been selling to this retailer? \_\_\_\_\_

4. Store \_\_\_\_\_ Buyers Phone \_\_\_\_\_ Website \_\_\_\_\_

Buyers Name \_\_\_\_\_ Title \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

Buyer's Address \_\_\_\_\_

# of Doors \_\_\_\_\_ # of doors you are selling \_\_\_\_\_

How broad a range of product from your collection is on the selling floor? (% of total collection) \_\_\_\_\_

Is this a new relationship? Yes No If No, how many seasons have you been selling to this retailer? \_\_\_\_\_

Please provide any additional information or comments below that you feel may assist the jury in making a decision.

---

---

---

---

---