

平成31年3月18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、2019 年 9 月 15 日（日）～17 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 30 年度に引き続き 4 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 10 日（水）17 時（必着 - 郵送のみ）**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 4 部を郵送でお送りください**。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。

昨年 9 月展のジャパンブースの様子は、プレスリリース

(https://www.jlia.or.jp/index.php?pg=news_release.detail&get=1606) をご覧ください。

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】(添付「一般社団法人日本皮革産業連合会の出展する展示会(製品関係)一覧」参照)

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://ubmfashion.com/shows/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 1,300 以上（平成 29 年 2 月展）

■ 来場者数（平成 29 年 2 月展）：

17,400 名以上（地域：57%米国北東部、18%南部、13%米国外、6%中西部、6%西部。

お店：73%ブティック/専門店、7%EC、5%チェーン店、4%百貨店、1%ディスカウントストア・アウトレット、10%その他）

【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：overseas@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** : 2019年9月15日(日) ~17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。

また、原則として、直近の会計年度の売上高(複数の事業がある場合は革等製品関係)500万円以上で、COTERIE 展までに英語のホームページまたは SNS を開設すると共に、海外との商談、アフターフォローが出来る体制(英語、貿易、メール対応等)を整える企業を選定することとします。

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) 海外展開に経営方針として取り組んでいくことを前提とする出展をお願いします。海外展開には時間がかかるので、出来るだけ最低3年間は、同じ担当者で、継続出展をお勧めします。
- 2) ジャパンプースの運営に支障をきたすと一般社団法人日本皮革産業連合会が判断した場合、その他本連合会が適当でないと認めた場合には、出展を認めないことがあります。
- 3) 会期前日の搬入から、会期中、会期最終日の展示会終了後の搬出まで、必ず1事業者1名以上のアテンダントをお願いします。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。
- 4) 展示会後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。
- 5) 展示会場での展示品の販売はご遠慮下さい。
- 6) 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。
- 7) 出展されました際には、事務局が実施する各種調査(回答内容は連合会の会議等で報告させていただきます。)にご協力いただくと共に会議等で受注内容等の報告をしていただきます。
- 8) 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。

- 9) 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。
- 10) 受注を目的とした出展でお願いします。

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、2019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てください。
- ・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種類（6種類以上も可）をご提出下さい。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。ブランドカタログ又は写真を提出される場合は、原本4冊（写真は各種類について4枚ずつ）をご郵送願います（そのまま審査資料とするため）。1ブランドについて、ブランドカタログは1種類のみとします。
- ・併せてプレス書類、ラインシート（オーダーシート）、バイヤーの推薦状の提出も可（全て英文）

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

（日中担当者で連絡が付き電話番号が英語申込書と異なる場合はこちらも記入。電話：_____）

（準備連絡用メールアドレスが英語申込書と異なる場合はこちらも記入 e-mail：_____）

○企業（ブランド）英語 URL：_____

英語 Facebook：_____

英語 Instagram：_____

※COTERIE までに英語のホームページまたは英語の SNS の作成が必要となりますので、ご了承ください。

※まだ英語のホームページまたは英語の SNS をお持ちでない企業様のみ以下に公開日をご記入ください。

（英語ホームページ公開予定日： 年 月 日）

（英語 SNS 公開予定日： 年 月 日）

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) 直近の会計年度の企業の売上高(複数事業がある場合は革等製品関係)： _____ 万円

(原則、500万円以上が条件となります。)

5) 展示会までに海外との商談、アフターフォローができる体制(英語、貿易、メール対応等)を

整えます。

6) 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

(CITES 製品の輸送は、輸送会社を自社で確保の上で申し込んで下さい。また、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。)

7) 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

8) 今後の海外展開の方針(経営上の重要度、重点を置く国や市場など、可能な範囲でお書き下さい。)

9) 本出展を通じての目標(出展回数や過去の成約を考慮して設定して下さい。)

--

10) 「上記9)」のうち、受注目標金額

--

11) 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 4 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）（後日 2019 年 9 月展の応募用紙（英文）をご提出いただく可能性があります。）

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 種類以上）

（ブランドカタログ（1 ブランド 1 種類のみ）又は写真を提出される場合は、カタログ原本 4 冊又は写真は各種類について 4 枚ずつを郵送。）

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

ラインシートとは商品画像、品番、商品カテゴリ（バッグ、小物等）、素材、生産地、色、サイズ、卸売価格を記載した表。価格にはトレードターム：FOB JAPAN、DDP USA 等も記入してください。）

COTERIE

SCREENING APPLICATION

Collection Name: _____

Address: _____

City, State and Zip Code: _____

Company Telephone #: _____

Company E-Mail: _____

Years in Business: _____

Contact for Company: _____

Contact Telephone #: _____

Contact E-Mail: _____

www: _____

Instagram: _____

Facebook: _____

● Are you a part of a collective showroom? Yes No If Yes, please list Japan Leather and Leather Goods Industries Association (JLIA)

● 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.)

● Please list 4-5 brands you sell with at retail.

● Please list 4-5 retailers that you currently sell to.

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

● Please list 4-5 target retailers.

● What is your targeted age demographic? _____

● Which of the following categories best defines your collection?

Denim

Contemporary

Young Contemporary

Bridge

Eveningwear

Active wear

Accessories: type _____ Other _____

What are your average wholesale price points?

\$10-50

\$50-\$100

\$100-\$200

\$200-\$400

\$400 and greater

● Do you plan to show or share any additional labels or licensed collections in this booth? If Yes, please list below.

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 add any additional comments you'd like to share:

一般社団法人日本皮革産業連合会の出展する展示会(製品関係)一覧

	COTETRIE(ニューヨーク)	MIPEL(ミラノ)	PROJECT(ラスベガス)	APLF製品展(香港)
出展者数、来場者数	来場者数 約 17,400人 出展者数 約 1,300社	来場者数 約 13,000人(18年9月展) 出展者数 約 460社(18年9月展)	来場者数 23,237人(18年8月展,Mandalay Bay会場) 出展者数 291ブランド(18年8月展)	来場者数 約 7,500人(18年3月展) 出展者数 227社(18年3月展)
主な来場者の国	殆どアメリカ(東海岸中心)	欧州中心に国際的(半分がイタリア)	アメリカ(西海岸等)中心、アジア	中国、香港等アジア中心に国際的
主な来場者の業種	小売店(専門店、セレクトショップ、ブティック、ネットショップ等)	小売店(専門店、セレクトショップ、ブティック、ネットショップ等)、メーカー	小売店(専門店、セレクトショップ、ブティック、ネットショップ等)	小売店(専門店、セレクトショップ、ブティック、ネットショップ等)、 商社、メーカー、卸売(展示会全体はOEM目的が多い(注:OEMは低価格、大量注文が多い為、日本ブースはOEM以外の受注が多い。))
展示会の主な出展商品、シーズン	レディスアパレル(コンテンポラリー)(春夏)	バッグ、小物(9月展は春夏、2月展は秋冬)	メンズアパレル(コンテンポラリー)(秋冬)	革製品
皮産連ブースに出展できる商品と性別	革製品全般 婦人	靴を除く革製品全般 婦人・紳士(レディスのファッションウィークに近いレディスの方が反応が良い。)	革製品全般 紳士(紳士アパレルの展示会。併せてレディスの出展もある。)	革製品全般 婦人・紳士
展示会の特徴とバイヤーの傾向	・全米最大のファッション展示会。出展企業/ブランドの審査を厳しく行っている。展示品はスクリーニングに合格したグレードの高いものばかり。 ・カナダやヨーロッパのバイヤーの参加も多い。近年、アジア圏からのバイヤーの来場が増えている。 ・圧倒的にアメリカ商圏(アメリカ、カナダ)のリテラー関係者の来場が多く、ハイエンドゾーンからコンテンポラリーゾーンまで幅広いリテラー関係者の来場がある。 ・日本を含むアジア圏のリテラー関係者の来場も近年増えている。全来場者に占める割合は大きくないが、日本を含むアジアの高感度セレクトショップや百貨店のバイヤー来場もある。	・主催者は少しでも展示会の前倒し(早い買い付け時期)での開催によって、既存の出展者に加え新規の出展者を収集し、新たな価値を作り始めている。 ・バイヤーニーズは、安価でクイックデリバリーを求める傾向。ヨーロッパ(イタリア、ドイツ等のファッション国中心)、アジアのバイヤー中心。ヨーロッパバイヤーは、靴・靴に特化したバイヤーが多数。 ・百貨店服飾雑貨の靴バイヤーや靴専門店のバイヤーが多く、ファッション系のバイヤーは少数。 ・アジア圏バイヤーは、Made in Italyに憧れを持つ中間層の一般的な小売バイヤーが目立つ。 ・テレビショッピングやインターネットショップ、SHOWROOMバイヤー、大型チェーン展開ショップなど、専門店ではないバイヤーも来場。 ・Eコマース関連のバイヤーが増加。	・メンズ中心のラスベガスの展示会。カジュアルが中心の構成であり、バイヤーは安価な製品を求める傾向。 ・来場者層が幅広いため、ビジネスの可能性は高い。 ・8月、2月での展示会ウィークを続けているラスベガス。基本的に2月の展示会はメンズ中心。 ・これまで、8月は11月納期、2月は6月納期とクイックデリバリーを中心としたメンズ、レディースのカジュアルな展示会。 ・アメリカ大陸、各都市のバイヤーがまんべんなく来場。アジア、南米系のバイヤーも多数来場している。 ・専門店バイヤーが中心。モード専門店等の来場は少ない傾向。ファッション、雑貨の様々なバイヤーが来場。(デニム売り場、百貨店の安価なアイテムを買付するバイヤー等) ・メンズバイヤーの層は、かなり幅広く、絶対数も多いため、ビジネスマッチングの可能性が高い。	・mipel、COTERIE、PROJECTなどのグローバルファッションマーケットとは特性が異なる展示会。 ・アジアのファッション展示会は日本、韓国を除きシーズンが不明瞭で、立ち位置が確立されていない。特に、例年3月～5月にかけてはアジアでの展示会が乱立。また、目的が不明確な商社や業界関係者が多く来場。 ・BtoBビジネスが進んでいない国では直接の買い付けより、代理商を挟んでのビジネスが盛ん(SHOWROOMビジネスとは少し異なる)。 ・香港、中国本土を中心としたアジア圏のバイヤー中心。 ・小売店バイヤーのみならず、商社、OEM契約のデザイナーなど、来場者の業種が多岐にわたる。>>商社28%、メーカー17%、専門店14%、デザイナー12%他 ・製品展に関して、バイヤーより価格が高いとの指摘が多数あり。
皮産連ブースの出展者数	6社	6社	6社	10社
受注に繋がり易い商品	他に無い商品で、COTERIE展とアメリカ東海岸市場に合うレディース	他に無い商品で、MIPEL展とイタリア等欧州市場に合うもの	他に無い商品で、PROJECT Las Vegas展とアメリカ西海岸市場に合うメンズ	他に無い商品で、APLF製品展と香港、中国等アジア市場に合うもの
受注に繋がり易い価格帯(注)	靴 DDP US\$100以内(COTERIEの場合、主催者の方針はUS\$100以上等の高めの靴、受注に繋がり易いのはUS\$100以内。) バッグ・靴 DDP US\$100～200代 (4展示会中価格帯が一番高め)	バッグ・靴 DDP EU€100～200代 (4展示会中価格帯が2番目に高め)	靴 DDP US\$100以内 バッグ・靴 DDP US\$100～200代 (4展示会中価格帯が3番目の傾向)	靴 FOB JAPAN US\$100以内 バッグ・靴 FOB JAPAN US\$100～200代 (4展示会中価格帯が一番安め)
受注に繋がり易い色	パステルよりも原色の方が反応が強い傾向にある。モノトーン(白・黒等)も反応が良い傾向がある。	パステルよりも原色の方が反応が強い傾向にある。	パステルよりも原色の方が反応が強い傾向にある。	パステルよりも原色の方が反応が強い傾向にある。
受注に繋がり易いミニマムオーダー、納期	・1商品1点(又は数点)からで合計DDPUS\$500程度が注文に繋がりが易い。 ・納期:1回目12月、2回目1月	・1商品1点(又は数点)からで合計DDP EU€500程度が注文に繋がりが易い。 ・9月展納期:1回目12月、2回目1月。 ・2月展納期:1回目6月、2回目7月	・1商品1点(又は数点)からで合計DDPUS\$500程度が注文に繋がりが易い。 ・納期:1回目6月、2回目7月	・1商品1点(又は数点)からで合計FOB JAPAN US\$500程度が注文に繋がりが易い。 ・秋冬納期:1回目6月、2回目7月
開催時期、出展者募集時期(直近)	2019年9月15日(日)～17日(火) 募集2019年3月18日～4月10日	(9月展)2019年9月15～18日、募集2019年3月18日～4月10日 (2月展)2020年2月中旬頃の3日間、募集9月から10月頃	2020年2月上旬から中旬の3日間 募集6月から7月頃	2020年3月31日(火)～4月2日(木) 募集7月から8月頃
参加のし易さ・受注の取り易さ・難し	選定・受注共に4展示会中1番高いファッション性が求められる。			アジア向けが一番参加し易い。
主な出展ブランド			LEVIS、Polo、Ralph Lauren、Lacoste、Timberland	
主催者HPと皮産連ブースの様子	www.ubmfashion.com/shows/coterie/ www.jlia.or.jp/index.php?pg=news_release.detail&get=1606	www.mipel.com/ www.jlia.or.jp/index.php?pg=news_release.detail&get=1603	www.ubmfashion.com/shows/project www.jlia.or.jp/index.php?pg=news_release.detail&get=1549	www.fashionaccess.aplf.com/ www.jlia.or.jp/index.php?pg=news_release.detail&get=1559
その他	クレジットカード対応が必要。		靴は大きいサイズの準備が必要(少なくとも10)	

注1: DDP価格はFOB JAPAN×約1.3～1.5倍が目安(但し、日本の革靴のアメリカでの関税率は50%ですので、別途計算して下さい。関税については、<https://dataweb.usitc.gov/tariff/database/details/64051000>及び<https://dataweb.usitc.gov/tariff/database/details/99034110>参照。)
注2: 受注後、早く、できれば会期中に、バイヤーへオーダー確認と支払い条件をメールし、頭金の決済を行ってください。会期後では予算一杯になったとの理由でキャンセルになることが多いです。
注3: 自社に合う展示会を相談したい場合は、問合せ先までご連絡ください。