株式会社 レゾボックス

RESOBOX

Where Japanese culture resonates.

Company Profile

会社案内・アメリカ進出支援事業プラン紹介・ビジネス・コンサルティング事例

目 次

1. Company Profile …… 3

2. RESOBOXが持つ4つの強み…… 4

3. 契約の手順 …… 6

4. サービスの紹介 …… 7

5. 米国進出支援 事例のご紹介…… 14～35

6. 代表挨拶 …… 36

Company Profile

株式会社RESOBOX（レゾボックス）は、米国ニューヨークを拠点に、海外進出を目指す日本企業を現地からサポートする「アメリカ進出支援事業」をメインに展開しています。

業務内容は海外進出初期段階のプランニングやマーケティングリサーチから、商談会の設定、展示会のサポートや代理出店、ニューヨーク近郊での営業など多岐に渡ります。

主なクライアントは日本の食品メーカーやそれらを扱う商社、工芸品メーカー、地方自治体、コンサルティング会社などです。大企業、中小企業、個人店まで幅広くご依頼いただき、NYと日本に在籍するスタッフでサポートしております。

提供するサービスは、進出段階に合わせオリジナルプランを作成。ご希望を伺いながら柔軟に提案し、二人三脚で共に前進できたらと考えております。また、実店舗も構えるNYでは、非日本人を対象に（実際に顧客の99%は非日本人です）、日本のさまざまな文化や商材を紹介するビジネスを2011年から展開。現地の企業やコミュニティーとの強固な繋がりもございます。

移動が困難になったコロナ禍を経て、オンライン商談会が世界的に普及。画面越しのビジネス展開が一般的になり、移動の手間やコストが抑えられるようになりました。地方の企業や個人店も挑戦しやすい環境が整った今、一歩を踏み出せるかが今後を左右する鍵となります。米国で築いた人脈と提案力を武器に、皆さまの海外展開を自信を持ってバックアップいたします。

RESOBOXが持つ4つの強み

| 01 | グローバル企業が集うニューヨークが拠点

RESOBOXは2011年、日本から単独で渡米した池澤崇が、日本の素晴らしい文化や技術を世界に発信しようと設立しました。本社はグローバル企業の本社が集う、世界一の観光都市ニューヨークにあります。世界中から約150種類もの人種が集い、常に最先端のトレンドを発信し続ける街です。そのため、世界へ向けた情報発信はもちろん、マーケティングリサーチの場としても最適。ニューヨーク市は一時、新型コロナウイルスの感染拡大が深刻でしたが、ワクチンの普及後は経済活動を再開する動きが本格化し、街は活気を取り戻しています。

| 02 | 現地で築いた強固な人脈を活用

弊社は日本企業の海外進出をバックアップする「アメリカ進出支援事業」のほかに、NYの大手企業や個人を対象に「日本文化クラス」を提供したり、市内で開催される大規模イベントを主催したりする「文化事業」も展開。現地の企業や団体との強固な繋がりがあります。これらのネットワークを活かし、多種多様なマーケティングリサーチやイベントの開催が可能。パイプ役となって商談を成立させ、プロジェクトの拡大に貢献した経験も多数ございます。また、市内に飲食も可能なスペースも所有。展示会やプロモーションイベント等を低予算で実施できます。

■スペース紹介

ダウンタウンの東に位置し、ファッションの中心地ソーホーや活気溢れるチャイナタウンが隣接。クリエイティブな文化が息づく地域です。けん玉や将棋など、日本文化に関わるさまざまな地元のコミュニティーが集う場所としても開放しております。

91 East 3rd St,New York,NY 10003
120平方メートル / 収容人数70名

| 03 | 専門知識の豊富なメンバー

専門的な技術や知識を持つスタッフ約10人が在籍。MBAビジネスコンサルタント、営業、デザイナー、ディレクター、弁護士などがチームを組み、皆様をサポートします。代表をはじめとするほとんどのスタッフがニューヨーク在住です。そのため、言語に対する不安は不要。文化面でのフォローも万全なので、コミュニケーション不足によるチャンス喪失を防げます。

| 04 | 自信を持って届ける提案力と安心の実績

弊社はNYのビジネス事情に精通したメンバーによる的確なプランニングで、現地に根付く企画案を提案し、実践しております。特に食品の米国進出においては、現地の米系マーケットに浸透させる為の長期的なサポートを担当するケースが多く、現地のバイヤーからの信頼も厚く、結果を出しております。また、単発での展示会やイベントへの代理出店やオンライン商談会のご依頼の場合も、一度ご契約いただくと、毎年のようにリピート頂くケースがほとんどです。

日本の素晴らしい技術が結集した商材をNYから世界へ発信するお手伝いができることに、スタッフ一同喜びを感じながら全力で挑戦しております。

契約の手順

Step 1
メールなどで問い合わせ

米国進出に関わることでしたら食品、工芸品、雑貨、サービスなど、ジャンルに関わらず何でもお問い合わせください。メールはもちろん、Zoomやskypeでも対応致します。ご相談の時点で報酬が発生するようなことは一切ございませんのでご安心ください。

【お問い合わせの一例】

1. 自社商品（食品、工芸品など）でイベントに参加したい
2. 自社開発のサービス（音声・ゲーム・教材など）を米国で展開したい
3. NYでPRイベントを実施できるか
4. NYのレストランや米系スーパーのバイヤーにアプローチしたい
5. 小売店・スーパーで市場調査は可能か
6. 宣材写真やPR動画をNYで撮影したい
7. コミュニティや企業と繋いでほしい

Step 2
具体的なプランのご提案

御社の商品やご希望をしっかりとヒアリングさせていただき、目的を明確化した上で、企画書でご提案させていただきます。プランは、野外イベントや展示会への代理出店やマーケティングリサーチなどの短期的なものから、オンライン商談会の設定や実施、その後の営業活動などをセットにした長期的なものまで、ご要望に合わせ策定します。

オンライン会議システムが普及した今、日本に居ながら本格的に米国参入することも可能です。営業等は、弊社の日本人スタッフが御社の一員となり代行するサービスもご利用いただけます。

Step 3
ご契約

実際にプロジェクトが始まると、オンラインシステム等を利用して密に連絡を取り合うなど、連携しながら確実な米国進出に向けて取り組んで参ります。リサーチ・営業結果などはレポートや動画などで随時報告。

米国に根付くサービスの構築を全力でバックアップ致します。

サービスの紹介

※事例を紹介できる案件はリンクを付けております。これら以外のサービスも承りますのでご相談ください。

1・オンライン商談会のセッティング・開催

日本に居ながら、オンラインで自社製品をNYのバイヤーに売り込む「オンライン商談会」にコロナ禍以降、注目が集まっています。弊社でも自治体やメーカーから依頼を受け、ピーク時には2カ月間で50回以上開催するなど、頻繁に実施しております。

オンライン商談会の流れは、まずクライアント企業さまの商材についてヒアリングをさせていただき、米国バイヤーに向けた営業資料を作成。商談相手のバイヤーを選定し、参加交渉の営業を行います。商談会当日のサポートはもちろん、ご希望があれば米系のバイヤーに向けたプレゼン資料の作成方法や進め方のポイントをお伝えする勉強会も開催。通訳等も承ります。【事例】九州企業20社・オンライン商談会

2・市場調査

NYで既に販売されている既存の競合商品をリサーチし、「購買者は誰か」「どのようなニーズがあるのか」「主にどこで販売されているのか」「価格帯」などをリサーチし、分析した上で今後のプランをご提案いたします。

リサーチ結果は、実際にプロジェクトが始動し、バイヤーにPRする際に「既存の米国産商品Aと比べて、うちの商品は栄養価が●倍高い。サイズが▲㌢大きい。質感がこう違う…」など、具体的に説明する資料として活用でき、価格やパッケージの見直し、営業先を考える資料としても活用いただけます。弊社に新規でご依頼いただくお客様のほとんどにご利用いただいております。

3・NYCで開催されるイベント参加=マーケティングリサーチ

自社商品の米国でのリアルな反応を知り可能性を探るため、エンドユーザーが多数訪れるイベントに参加し、マーケティングリサーチを実施するプランです。御社のスタッフの渡米が難しい場合は、全て弊社で請け負い、動画やレポートでお伝えすることも可能。当日のみ本社から視察に来られる企業様もおられます。

イベント主催者への参加の手続きや当日のスタッフ集め、準備、ポップ作成など、しっかりとミーティングを行った上で、全てお任せいただけます。また、当日は専任のスタッフを配置し、購入者50-100名にインタビュー調査（調査内容に関しても事前打ち合わせが必要）を実施。後日レポートにまとめ、納品いたします。【事例】羽二重豆腐様（石川県）の「がんもどき」を来場者約1万人の野外イベント「Vegan Street Fair」でPR

※イベントは商材によって効果的なものをご提案いたします。大衆向けのフードフェス、ヴィーガンなど、ターゲットを絞ったフェス、アニメの祭典、アート系の雑貨が集まるイベントなど、NYでは年間を通して様々なイベントが開催されています

＊オプション…動画や写真などのプロモーション資材の作成

4・座談会や独自イベント開催=マーケティングリサーチ

数量より内容の濃い調査をご希望される場合に有効なプランです。商材のエンドユーザーになる人たちを集めて座談会や小規模イベントなどを弊社スペースで開催（1回につき10～20人程度）、ユーザーの好みや惹かれるキャッチフレーズ、生活スタイル、商品の購入場所などより具体的なリサーチが可能です。

▲福岡県産「あまおう」のプロモーション動画を制作

5・PR資料の制作

日本国内でのインバウンド対策などにも活用できるPR動画、外国人モデルを採用したイメージ写真等、営業資料作成をお手伝いします。「NYの街並みが背景の商材写真を撮りたい」「自社商品がニューヨーカーに支持されている動画を店舗やHPで流したい」など、ご要望に応えます。
【事例】オンキヨー＆パイオニアイノベーションズ様（東京）の新商品のプロモションビデオの制作協力

6・NYでの営業・商談などの代行

NYを中心とした米国での営業活動を代行いたします。基本的には上記の「1～4」のプラン等でターゲットを絞った後に実施となります。専門知識や商談の内容は、事前にZOOMなどのオンライン会議システムで責任を持って共有し、ご依頼案件を得意とするスタッフが担当致します。

7・現地での商談サポート（訪問先のピックアップ、アポイント、スケジュール調整、交渉サポート）

ニューヨークはもちろんのこと、シカゴやロサンゼルス、ポートランド、マイアミなど、米国の主要都市での営業や商談のサポートが可能です。御社の渡米日程に合わせ、進出段階に合わせたアポイント先をピックアップ。アポイントを取り、スケジュールを作成致します。

当日の同行や通訳、商談サポートなどが必要な場合は、弊社スタッフが対応いたしますので、お申し付けください。

【事例】杉本商店様のシカゴ展開をサポート

アポイント先選定の一例
（食品関連場合）

リサーチ段階	商談段階
類似商品の販売現場視察	バイヤーやシェフへの試食会
売り場でバイヤーに聞き取り調査	試作品制作の依頼＆試食
お客さんへのアンケート調査依頼	具体的な今後の流れなど商談

アポイント可能エリア

❶ニューヨーク　❷シカゴ
❸ロサンゼルス　❹ポートランド
❺マイアミ

- **1～７日間の日程で希望に沿ってスケジュールを組みます**
- **件数はご相談ください**
- **企業、個人共に依頼可能です**
- **依頼は渡米する1カ月前まで（※可能ならば2カ月前。1カ月の場合、最終調整が3日前ごろになる場合がございます）**
- **希望の訪問先等ございましたらお申し付けください**

※当日、アポ先の都合でキャンセルなる店舗が発生する場合もございます。可能な限り、別日で設定するように尽力いたしますが、予めご了承ください

オプション

- RESOBOXスタッフの同行
- 文化差などを加味した交渉のサポート
- 通訳サポート

8・プロモーションイベントの開催

弊社スペースなどで試食会、新商品披露会等のイベントを開催できます。米国人に好まれる演出や、イベント内容の企画、招待客のリストアップなどトータルでのプロデュースが可能。今後、御社との取引が想定できるショップや飲食店の関係者、メディアやSNSなどで発信力のある人物らへのアプローチもできます。
【事例】「八女伝統本玉露」で米国進出する福岡県八女市様のPRイベント。ミシュランの星付きレストランシェフやホワイトハウスのゲストシェフらに交渉し、参加していただきました

9・ブランディング・デザイン兼営業

米国に合わせた商品開発やブランディングをサポート致します。弊社営業担当が、御社の一員としてNYの企業等へ商材を持ち込み、コラボレーション商品の制作実現などをバックアップ。ニューヨーカーの日常に根付く新ブランドや商品づくりをサポート致します。【事例】秋田の曲げわっぱ職人・栗盛俊二さんと木工作家・橋野浩行さんが、クラフトビールで有名な「ブルックリン・ブルワリー」（米国）とコラボレーション作品を制作

10・展示販売会の実施

御社の商品のみに特化した展示販売会を、弊社スペースにて期間限定で開催。一度に複数の企業が出展する一般の展示会とは異なり、御社のみの空間が作れるため、来場者に商品の世界観がより明確に伝わります。商品のジャンルに合わせた招待客のリストアップや、商談の設置も可能。商品を送付していただければ、こちらで設置、接客、商談などの代行もできます。【事例】「はかた伝統工芸館」様の米国進出に向け3日間のイベントを開催

11・ポップアップショップ

自社製品のサンプルセールやパーティーなど、様々な理由でスペースが必要な場合、1時間単位から弊社スペースを貸し出せます。スタッフや食事の提供も、お気軽にご相談ください。

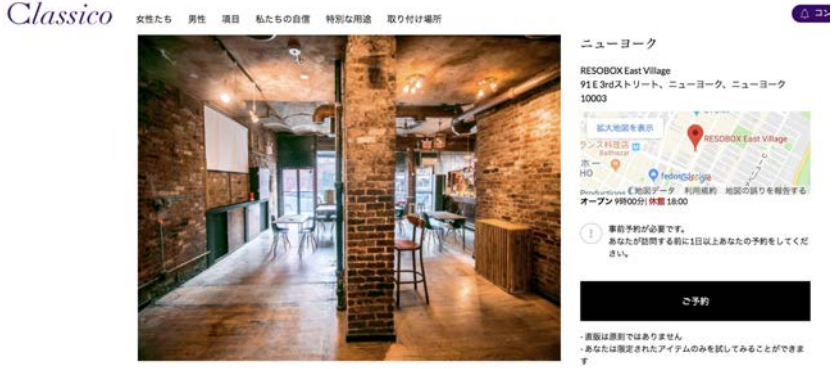
12・現地視察ツアーコーディネート

クライアント企業様にとって販路拡大に繋がる訪問先を弊社が選出。成立の可能性が高い企業との商談を設置するなど、スケジュールの調整を行います。米国市場を知る機会を創出すると共に、NYのプロフェッショナルたちが御社製品にどんな反応をするのか、また、文化の違いなども体感。帰国後、米国進出を進める上での検討材料として有効です。【事例】沖縄エクスカージョンズ様をNYでアテンド致しました

13・倉庫兼発送センター／ショールームとして活用

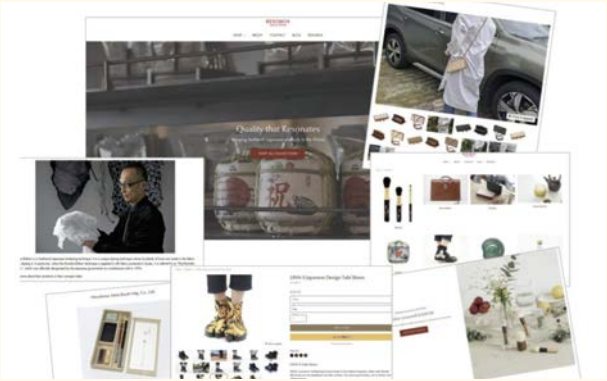
NY市内に構える弊社スペースを、御社の米国における倉庫兼配送センター（受け取り、返品場所としても機能）や、サンプルチェック可能なショールーム（要予約）として活用いただけます。日本から米国への商品発送は、EMS（国際スピード郵便）の利用で約10日間掛かり、料金もその都度必要なため、時間もコストも掛かります。本プランでは、御社の米国用商品を弊社倉庫にまとめてストック。注文から2、3日で米国のお客様に届けられます。また、商品に触れて購入を検討したい方がいらした場合、弊社スペースでサンプルのチェックが可能。弊社スタッフが御社に代わり、丁寧に対応いたします。

【事例】全米に白衣を販売するクラシコ様は発送センター、ショールームとして弊社をご利用いただいております



海外向けショッピングサイト「RESOBOX ONLINE STORE」もご活用いただけます

日本のものづくりの高い技術や繊細さが光る商品を、世界中の方に紹介、購入していただける英語版の越境EC「RESOBOX ONLINE STORE」を2020年10月から運営しております。サイトは弊社のネイティブスタッフが中心となり外国の方の視点で制作。歴史や文化的背景も紹介し、商品の価値を理解していただく工夫を盛り込みました。出店を希望される方はご連絡ください。



▲ショッピングサイトはこちらからご覧いただけます

米国進出支援　事例のご紹介

これまでにサポートしてきた事例の一部をご紹介します。こちらに掲載したケース以外にも、弊社HP「RESOBOX CREATE」で紹介しておりますので、合わせてご覧ください。

▶熊本産の白イチゴ「Miyabi’s White」の米国展開

| case1 | イチゴラス様（熊本県）

https://resocreate.com/project/miyabis-white/

概要：熊本県玉名市の農家株式会社イチゴラス様の主力商品「雅乃苺の淡雪」の米国展開を、2020年度から担当。淡雪は鹿児島県で誕生し、2013年に品種として登録。主に九州や関東で栽培され、白い見た目と甘さが特徴の高級ブランドフルーツです。米国ではブランドフルーツという概念がほぼなく、フルーツに対する意識が日本人と異なるため、認知度の向上を目的としたプロモーションや、ターゲットを絞ったリサーチを展開中。

支援内容：

初年度は、NY市内の高級スーパーで161人へ試食を実施し意見を回収。集計資料や当日の動画を納品し、今後の戦略を提示いたしました。2021年～23年度は、商品名を分かりやすく「Miyabi’s White」とし、有名スイーツ店とのコラボレーションや高級スーパーへの納品など、幅広くプロジェクトを展開。

成果：

2022年は3月に、1974年創業の人気チーズケーキ店「エイリーンズ・ スペシャル・チーズケーキ」にアプローチし、コラボレーションが実現。3日間限定で商品を販売し、用意した300個が完売しました。朝日新聞（※記事は「yahooニュース」にも掲載）、熊本日日新聞、日本食糧新聞から取材を受け、当日の様子が新聞に掲載されました。また、NY市内の米系スーパーなど、73軒に営業活動を展開。「Butterfield Market」など高級スーパー2店（支店を含め、計3店舗）と仕入れの契約を締結。23年はNY市内の三つの有名スイーツ店とコラボ商品を販売。想像を超える早さで完売するなど成功を納めました。NYでの成功報道が影響し、日本での売上も上がっていると、代表の森川様からご連絡いただいています。

2023年3月、富裕層を含むさまざまなタイプのニューヨーカーに認知してもらうため、有名スイーツ店へアプローチを重ね、同時に三店とのコラボレーションを実現　※詳細記事

2022年3月の「エイリーンズ・ スペシャル・チーズケーキ」とのコラボ販売の様子（ケーキを持つ女性はオーナー姉妹）※詳細記事

▶干し椎茸どんこ、こうしん、本格椎茸粉の米国展開

| case2 | 杉本商店様（宮崎県）

https://resocreate.com/project/donko/

概要：クヌギの原木栽培にこだわった干し椎茸を、600軒以上もの地元生産者とともに作られている杉本商店様の米国展開を、2021年から受託しております。米国における同社商品の売り上げは、世界的なヴィーガンの増加やヘルシー志向の波に乗り、年々増加しています。そのため、商品の効果的な訴求ポイントを探るなど、さらなる販路拡大に繋がるマーケティングリサーチを実施。イベント出店などでエンドユーザーの生の声を収集して戦略を練り、現地での積極的な営業活動に取り組んでおります。

支援内容：

北米の主要都市で毎年開催されるヴィーガン、ベジタリアンをターゲットにした野外フードイベント「Vegandale Food Drink Festivall」（2021年9月）や、NYC中心地で毎月開催され、毎回5000人以上のニューヨーカーが来場する「Japan fes」（同年10月）へ代理出店し、干し椎茸を使ったフードメニューを販売。マーケティングリサーチを実施するとともに、日米の販促に効果的なプロモーション動画を制作いたしました。

小売店のバイヤーやレストランオーナーなど、関係者のみが入場できる大規模展示会「Plant Based World Conference & Expo」（NY）や、「Natural Products Expo West」（アナハイム）にも、毎年のように出店し、現地のバイヤーとの関係を繋ぎました。

また、密に連絡を取り合い、現地での反応やリサーチ内容を共有。今後の展開案もブラッシュアップし続けております。現在、商品の販売量はコロナ禍にも関わらず、前年比4倍に増加するなど確実に進展。さらなる参入に向け取り組んでおります。

▲「九州・高千穂郷の 干ししいたけ」のプロモーション動画

左・展示会では 160社以上の関係者がブースを訪れ、資料やサンプルの請求が多数ありました右・杉本商店代表の杉本さんと弊社池澤。生産現場を見学させていただきました

▶日本産のサツマイモ「紅はるか」米国展開

| case3 | サツマイモ「紅はるか」

https://resocreate.com/project/beniharuka/

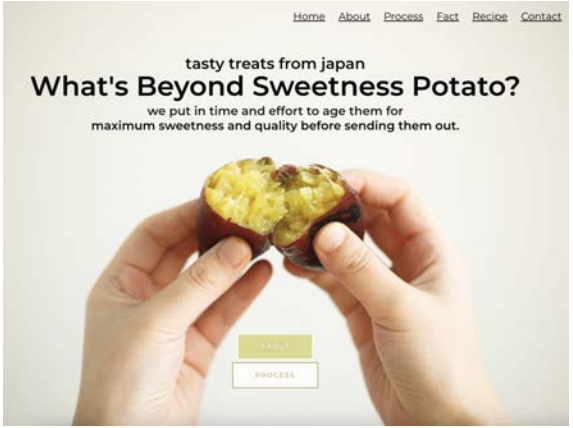
概要：「甘くて美味しいヘルシースイーツ」として、近年世界から注目を浴びている「焼き芋」。サツマイモの日本からアジアへの輸出額はこの10年で12倍ほどになりました。国外で人気を得た理由は、日本ならではの品種改良による「糖度の高さ」、そして「日本産に対する信頼感」が挙げられます。弊社では、2021年から日本の総合商社より依頼を受け、紅はるかの米国進出のプロジェクトを担当。イベントやスーパーマーケット等での試食会や、さまざまな人種へ向けた試作品作りなどを通し、シェフや一般人らの声を収集。マーケティングリサーチを重ね、可能性を吟味した上で、販路を創出しています。

支援内容：

2022年後半からは、参入手段の一つとしてNYCの高級レストランやスイーツ店にターゲットを絞り、紅はるかを営業いたしました。まずは完全英語版のオリジナルHPを制作し、営業相手に紅はるかの栄養価や生産工程、レシピ例などを分かりやすく提示。情報が必要な時、すぐにアクセスできる環境を整えました。1月に人気スイーツ店「Anntremet Cake」で「紅はるか」を使ったケーキがデビュー（詳しい内容は記事をご覧ください）。2月にはアート作品のようなケーキでニューヨーカーから絶大な人気を集めるスイーツ店「Burrow」でタルトが発売され、好評をえました。Burrowは、The New York Timesや、米国で人気のフード＆エンターテイメント誌Bon Appetitなどで取り上げられ、実力を聞きつけた著名人のファンも多い人気店でinstgramのフォロワー数は9万人です。

2023年5月現在、このほかにもNYに拠点を構える数店と契約が完了。

今後も続々とNYで発売される紅はるかの商品にご期待ください。



上・本格的な市場への参入に欠かせない英語版のHP。弊社ではネイティブのスタッフが現地の人に響くデザインやキャッチコピーを提案

下・素材を生かしたアート作品のようなケーキでニューヨーカーから絶大な人気を集めるスイーツ店「Burrow」で発売したタルトは、発売から数時間で完売する人気ぶりでした

▸プロモーションイベントの開催　＆ 米国企業との商談会セッティング

| case4 | 福岡県八女市様

https://resocreate.com/project/yame-all/

概要：福岡県八女市の特産品「八女茶」を、YAMEブランドとして世界へ発信するプロジェクトの一環。NYの開催するイベント企画にはじまり、VIP招待客のピックアップやアプローチなど全面的なサポートを2019年、20年の2年連続で担当致しました。また、会場の手配やセッティング、写真や動画の撮影、道具等の手配、商談セッティング、スタッフのアテンド、通訳なども請け負わせて頂きました。

HPアドレス：http://yame-tea.com/　**地域**：福岡県八女市

支援内容:2019年はYAMEブランドの高級茶「八女伝統本玉露 しずく茶」「八女ほうじ茶 氷締め」などのPRイベントを、NY市内の2カ所で開催。イベントには八女市からPRスタッフ7人が渡米。1日目は、米国でのパートナー創出のため、ホワイトハウスのゲストシェフやミシュラン三つ星獲得店のシェフらVIPを招待し、弊社スペースでPR＆試飲会を開催。現地企業との関係構築をサポートいたしました。2日目はお茶をテーマにしたバー「29b TEA HOUSE」で、同店のロイヤルカスタマーに向けてのイベントを実施。両日とも大盛況でした。また、二つ星取得の高級フレンチレストラン「ガブリエル クロイター」へ八女の方々をお連れし、同店のシェフや幹部に向けた試飲会も実施。
2年目は3日程を3日に増やし、ニューヨーク市内のバー4店での新メニュー開発に向けたセッションや、食の分野でイノベーションに取り組む企業が多数入居するシェアオフィス「WeWork Food Labs」で約2時間のテイスティングイベントも開催しました。

レストラン等のPRを担う大手企業の社長らが参加

チーム八女の方々と弊社スタッフ

イベントでゲストに提供した八女茶

お茶をテーマにしたバー「29b TEA HOUSE」での様子

▸福岡県産「あまおう」の米国における販路拡大

| case5 | 福岡県・農林水産部輸出促進課様

https://resocreate.com/nyamaou/

概要：2020年から福岡県農林水産部輸出促進課より依頼を受け、「あまおう」の米国展開をサポートしております。

HP：福岡県のあまおう紹介ページ

支援内容:

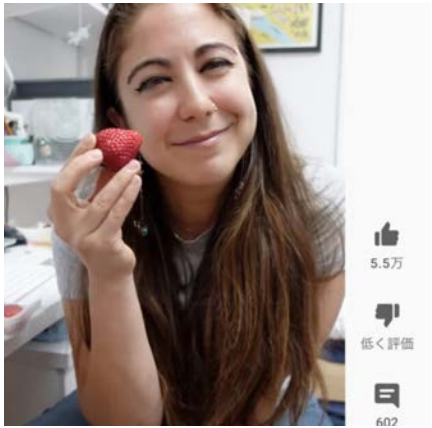
目標は米系スーパーやレストランとの長期・継続的な契約。初年度は、食通のニューヨーカーを対象に「食べ比べ試食会」を実施。現在米国で販売されている米国産のイチゴとあまおうの違いを体感してもらい、リアルな声を収めました。また、マンハッタンにある有名カフェ「Pause Cafe」のシェフに協力を得てコラボメニューを作り限定販売。これらのリサーチをまとめ、プロモーションビデオを制作いたしました。2年目は米国版”料理の鉄人”のJehangir Mehtaシェフとグルメサイト Yelp社とコラボレーションし、オンラインであまおうクッキングイベントなどを開催。

3年目の2022年度は、より踏み込んだリサーチを実施。次年度以降の進出プランに繋げるため、仕入れの可能性がある非日系の店舗へ営業を行い、オーナーやバイヤーの意見を収集。また、高価なブランドフルーツに馴染みのない米国での展開にあたり、同銘柄の認知度の向上は必至。フォロワー数は45.3万人（2022年4月現在）の人気ユーチューバーBeryl Shereshewskyさんや、日本文化について英語で発信するサイトの中でも圧倒的な知名度を誇る「JapanCulture-NYC」に協力を依頼し、プロモーション活動を積極的に展開しました。

来期は具体的な仕入れ先との交渉を進めるほか、トップレベルのレストランなどへの営業を行いコラボレーションを予定。さらなるブランド力と認知度の向上を目指す予定です。

▲完成したプロモーション 動画

料理の鉄人にインタビューするなどし、米国における今後の可能性を調査



Beryl Shereshewskyさんの投稿には5.5万人からの「いいね」が付きました

複合商業施設での展示販売も実施

▸米国市場への販路拡大をサポート

| case6 | エスビー食品様、内堀醸造様 etc…

https://resocreate.com/elis-market/

概要：NYCマンハッタンにある高級食材店「Eli's market」（日本でもNYCの老舗スーパーとして人気の「ZABAR'S」経営者一族が展開）から、「日本の調味料を探している」と依頼を受け厳選リストを作成。7商品の発注をいただきました。

支援内容：日本企業の商材の販路拡大をサポートいたしました。醤油や味噌をはじめとする日本の調味料は、「和食」のユネスコ無形文化遺産登録後、NYCでも特に注目を集めています。しかし、原料や用途の説明が難しく、まだまだ浸透していません。
弊社ではNYのスーパーマーケットや小売店などのバイヤーとの繋がりを活用し、日本企業様の商品の販路拡大をサポートすることが可能です。本件では、七味や藻塩、味噌、黒酢、本みりんをはじめ、胡麻や山葵、柚子などを使用した調味料など米国で販売可能な51商品をピックアップし、使い方や歴史、特徴を記した「Japanese Condiments list」を配布。口頭で用途の説明も交えながら交渉を進めました。以前にも、取引先としてお繋ぎした実績が多数ございます。

成果：エスビー食品様（東京）の「Taberu La-Yu Spicy Seasoning」「Hot Mustard Paste」「Wasabi Sauce」、内堀醸造様（岐阜）の「Rinkosan kurozu」、カネク様（東京）の「ハーブ山葵」など7商品を契約。現在「Eli's market」の店頭に並んでいます。今後もユーザーからの生の声をリサーチしたり、販売促進のイベントを実施したりするなど、アフターフォローを行って参ります。

◂厳選された食材が並ぶ人気のスーパーマーケットEli's market。地下1階のアジア調味料のコーナーに商品が陳列されています

▲英語で特徴や使い方を明記した「Japanese Condiments list」

▸イベント出店　&　米国進出のためのマーケティングリサーチ

| case7 | 羽二重豆腐株式会社様

https://resocreate.com/project/ganmodoki/

概要：1923年創業の大豆の加工食品の製造販売の老舗。米国では珍しい小粒のがんもどき（枝豆・レンコン入り）の販売を、ヘルシーブームの米国にターゲットを絞り海外進出をスタートされました。

HPアドレス：http://www.habutae.co.jp　**地域**：石川県金沢市

支援内容:「ヴィーガン」「グルテンフリー」といった商品の特徴を活かすため、ターゲットを米国に多いベジタリアンやヴィーガンに絞り、上記の通り、さまざまなプランを展開中です。
中でも良い反響が得られたのが、来場者約1万人の野外イベント「Vegan Street Fair 2017」への出店。準備した約1200個のがんもどきは開始から4時間ほどで完売。イベント主催者から、出店した42店舗の中で、2、3番目に長い列ができ、人気の屋台だったと報告もありました。購入客360人のデモグラフィック、注文データも蓄積。ヴィーガン専門の卸業者からの接触もありました。
現在までの成果:「fresh & Co」というマンハッタンに17店舗を展開する人気サラダデリからの受注がありました。初めての製品ということで店頭に並ぶには多少時間がかかりそうですが、最初の一歩を踏み出しました。

NYで開催されたフードイベントにクライアント企業に代わり出店

▪契約からの現在までの流れをご紹介

2017年 1月
●ご相談
電話やメールで担当者様とミーティングを行い、プロジェクトを検討しました。

3月
●ファーストプロジェクトとして「野外フードイベント」への出店が決定
商品の特徴から、ヴィーガン、ベジタリアンをメインターゲットに絞りました。ターゲットが多く来場する野外フードイベント「Vegan Street Fair 2017」に出店し、生の声やデータを収集するマーケティングリサーチの実施も決定。

5月
●出店準備
「がんもどき」に馴染みのない米国人が好みそうな調理法や味付けを、NY在住の日本人料理研究家とともに考案。米国市場に向け、パクチーやオリーブオイルなどをブレンドした「アボカドソース」など4種類の味を考案。イベントに備えました。

米国向けにオリジナルソースを開発

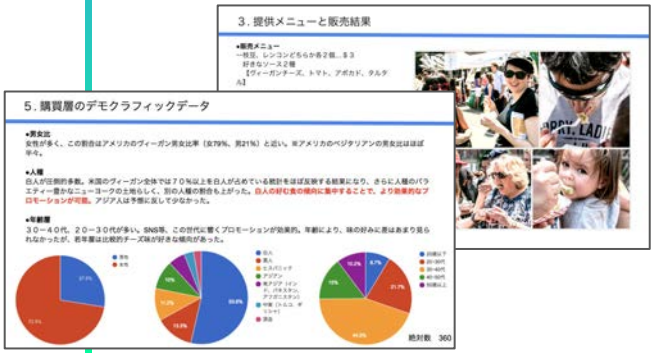
6月

●イベント当日
クライアント企業様に代わり、弊社スタッフ総勢 5人が代理出店。イベントには1万人以上が来場。当ブースには、開店と同時に長蛇の列ができ、準備した1200個のがんもどきが4時間半で完売。購入客 360人のデモグラフィックや注文データを得るとともに、50人分の対面アンケートも回収できました。

「Vegan Street Fair 2017」の様子

7月

●レポートと当日の様子を動画でまとめた PVを納品
イベントで得た情報をレポートにまとめて納品。内容は、提供メニューの販売結果、購入者のデモグラフィック、味に関する意見や感想、商品名に対する声など、米国市場で役立つデータのピックアップとその分析です。また、それから導き出した今後の進出戦略も提案致しました。そして、当日の様子をまとめた 1分30秒のプロモーションビデオも納品。 NYでの「がんもどき人気」を描写する資料としてご利用いただいています。



マーケティングリサーチの報告書の一部

イベントの内容をまとめたPV
https://youtu.be/L-zNA8NUu08

8月

●営業活動のための「集中インタビュー」
レポートの結果をうけ、ターゲットからより深い情報を聞きだした上で営業活動をスタートしようと、ヴィーガンの人々が集まるグループ「NYC Vegan Coffee」を招待し、試食会を実施。彼らの考え方や好みを知れたとともに、頻繁に利用する店など、 今後の展開やアプローチ先に繋がる有力情報も得られました。

今後のマーケティングに重要な普段の買い物傾向、情報源、悩みなどを詳しく聞けました

10月

●米系人気レストランと契約
これまでの調査で得た情報をもとに資料を作成。ヴィーガンや健康思考の米系レストランへの営業を行い、新規取引先レストランの開拓に成功しました 。
現在もさらなる発展に向け、サポートを続けております。

▸プロモーションイベントの開催

| case8 | 日本のビーガンフード

https://resocreate.com/project/japanese-vegan-festival/

概要：日本企業のビーガン食材のプロモーションイベント。2019年7月に実施した初回は豆腐や麺を製造販売する6社に協賛して頂き実施。今後も継続予定です。ビーガンとは、卵や乳製品を含む、動物性食品を一切口にしない完全菜食主義者を指し、現在米国に約2千万人が存在しています。若い世代に多く、今後さらなる市場規模拡大が予想されています。

支援内容：米国での市場開拓を目指す日本企業様を募り、1日限りの特別イベント「ジャパニーズ　ビーガンフェス」を開催しました。当日は、店内に各企業様ごとにブースを設置。弊社スタッフと事前に開発した米国人向けのオリジナルメニューを販売。中央には購入した商品を座って食べられるスペースも設け、購入者に対し、商品に関するアンケート調査も実施しました。また、各ブースでは味や栄養面の魅力を口頭で伝え、入場者全員に商品の概要とNY市内で購入できるスーパーやレストランを記した資料を配布。一過性のイベントではなく、継続的に愛用してもらうための工夫を盛り込みました。

現在までの成果：事前に弊社HPで告知販売した限定100枚の前売り券（20ドル、3フードチケット付き）は完売。当日は130人以上が来場し、終始大盛況でした。購入者の生の声をまとめたアンケートなど、クライアント企業様の今後に繋がるデータや、インバウンド対策にも使用できる当日の写真等は、後日専任のスタッフがまとめ、お渡し致しました。

男前豆腐店様の豆腐プリン

サンヌードル様のモリンガヌードル

マルヤマ食品様の梅干し関連商品

インスタ投稿用のパネルも用意し、SNSでも拡散

▸伝統工芸 ×NY コラボレーション

| case9 | 秋田の伝統工芸

https://resocreate.com/project/

概要：秋田の曲げわっぱ職人・栗盛俊二さんと木工作家・橋野浩行さんが、後継者となる若者たちに世界で認められるという目標と勇気を与えたい、そのためにより多くの米国人に作品を見てもらいたいとの思いから弊社で展覧会を開催。

HPアドレス：栗盛俊二さんhttp://www.kurikyu.jp/
橋野浩行さんhttp://www.artform.jp/f-home.htm

内容：展覧会の企画内容を固める中で、NY企業とのコラボレーションの話をご提案。味や製法にこだわりのクラフトビールで有名な「ブルックリン・ブルワリー」（米国）の方に、栗盛さんと橋野さんが共作した秋田杉のビアカップを使ってビールを試飲して頂いたところ、木の香りがビールのテイストを引き立て、より美味しく飲めると絶賛していただき、コラボレーションが実現。秋田杉で作ったロゴ入りのビアカップが完成いたしました。

現在までの成果：2018年10月12日から11月1日まで、RESOBOX East Village（レゾボックス イーストビレッジ店）で、作品展を開催。完成したコラボレーション商品も展示販売いたしました。メディアからの取材や店舗での取り扱いに関する問い合わせもありました。現在NYで取り扱いの可能性がある店などに弊社の営業チームがアプローチしております。

完成したコラボ商品。曲げわっぱの特長である保冷性と結露しにくい素材がビアカップに最適で、デザイン的にも機能的にも優れています。ビールを注ぐと秋田杉の木の香りがビールのテイストを引き立ててくれます

伝統工芸士、現代の名工の栗盛俊二さん。明治7年創業の曲げわっぱの老舗「栗久」六代目です。制作した18の作品がグッドデザイン賞を受賞

橋野浩行さんは、宮内庁に納める作品を製作されていたり、手掛けた作品がグッドデザイン賞を受賞されたりと、ご活躍されています

日本の伝統工芸　×　NYの企業・アーティスト

日本とNYを繋ぐ「コラボレーション商品」制作をバックアップします

何百年も前に生まれた伝統の技が、現代も脈々と息づく。伝統工芸品は、一つ一つが長い歴史を持っています。次世代を担う職人さんの中には、受け継いだものの中に自らが歩む道を定め、新しい一歩を踏み出そうと奮闘されている方が多くおられます。　RESOBOXはそんな方々とNYの企業やアーティストをつなぎ、進化した作品を世界に向けて発信しております。国内での需要が減少している商材であっても、世界を市場にすることで可能性は無限に広がります。先人から受け継いだ技を絶やさないためにも、新たな世界に挑戦してみませんか。

商品完成までの流れ

01 | ビジョンの確認

守るべき伝統の技の部分、進化させたい部分など、商品の背景や歴史を弊社担当者と共有していただきます。※ミーティングはメールも併用しつつ、電話やスカイプを通し、生の声で行わせてください。

02 | コラボ先の選定とアプローチ

弊社がコラボレーション先をご提案。NY市内のアーティストや企業にコラボレーション企画をアプローチいたします。
※サンプルの商品を送っていただきます

※画像はブルックリン・ブルワリーHPより

03 | 商品（作品）の制作

コラボ先が決まった場合、ミーティングや意見交換を行い、商品を制作していただきます。
※言語の壁に対する不安や、文化面の違いはNY在住の弊社スタッフがフォローいたしますのでご安心ください

04 | 完成披露展示会の開催

完成した商品は、弊社ギャラリーで完成披露展示会を開催するなどしたり、メディアで広報もできます。展示会の際には、商品のカテゴリーに合わせた効果的なアプローチ先（小売店バイヤーや飲食店経営者など）を招待し、商談会の設定も可能です。

05 | アフターフォロー

NYでの継続的な販売を希望される場合、弊社営業チームが NYの関連企業や小売店にアプローチすることができます。インターネットでの販売をご希望の場合は、NYにおける倉庫兼配送センター、ショールームとしてご利用いただくなど多方面からサポートいたします。

〈RESOBOXの想い〉

弊社は「日本の伝統工芸品を、現代社会に寄り添ったカタチに進化させながらNYに留まらず海外の多くの人の日常に根付かせる」ことを企業理念の一つに掲げています。NYで創業し、10年以上かけて積み上げた繋がりを活かし、日本とNYを繋ぐ架け橋になれたらと考えております。

こちらのプランは、日本の「ものづくりの高い技術や繊細さ」を武器に、新しい文化を一緒に創出したい企業様、職人様に活用して頂けますと幸いです。

▸ブランドの世界展開サポート＆サービスステーション（倉庫や発送業務などを受任）

｜ case10 ｜ クラシコ様

https://resocreate.com/project/hakui/

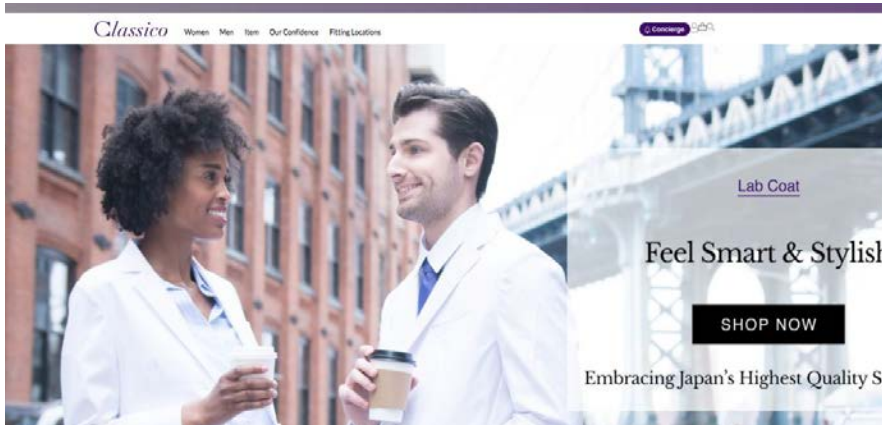
概要：医療用品の企画・製造・販売を行い、日本国内でも話題を集める医療品メーカー。「日本のブランド」としてだけではなく「世界のブランド」へのステップアップを目指し、米国進出を進められています。

HPアドレス：https://www.clasic.jp/　**地域**：東京都渋谷区

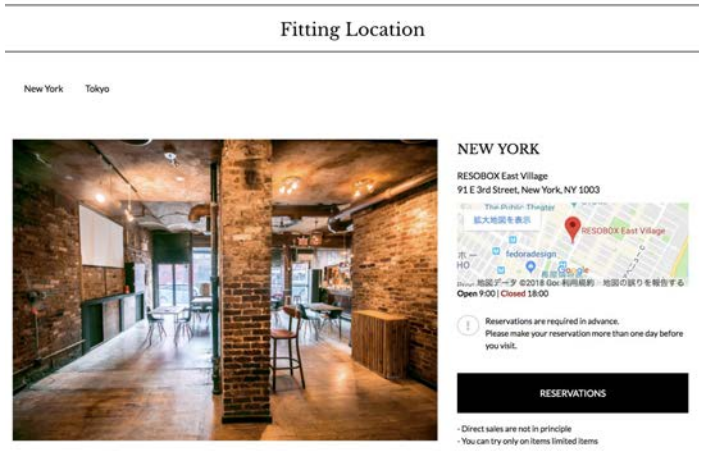
支援内容：米国でブランディング並びに、NY在住の医師に向け同社製品の宣伝活動を担当。新製品の発売キャンペーンの際には動画撮影（米国在住医師へのインタビュー動画）を行い、目標額を大きく越える功績を残しました。さらに、2018年には英語版のサイトもオープン。サイト用のビジュアル撮影は、モデル選定やロケハン、カメラマンの手配など全面的にプロデュース業務を担当させていただきました。

また、英語版サイトで商品を購入されるお客様向け（世界各地から注文がございます）に、弊社のイーストヴィレッジ店（NY市内）を、「倉庫兼配送センター」として活用いただいております。そうすることで、商品を日本から配送するより、1週間以上早く、低予算でお客様の手元にお届けできます。さらに、サイズや色の確認をご希望のお客様向けに、予約制の「臨時ショールーム」としてもご利用いただき、予約時には弊社スタッフが、クラシコ様に代わり、責任を持って接客しております。

現在までの成果：マンハッタンで最も有名な老舗医療用品店の一つBigelow Surgicalへの営業に成功、同店舗にて販売が決定。英語版サイトからの通販も始めたばかりですが、弊社から毎週2、3件は発送するなど好調です。



2018年に完成した英語版のサイトのトップページ



クラシコ様のHPには、ニューヨークのフィッティングスペースとして弊社が掲載されています https://www.classicolabcoat.com/pages/fitting-location

米国における「倉庫兼配送センター」や「ショールーム」としてご利用いただけます

NY市内のRESOBOX店舗を御社の「サービスステーション」に

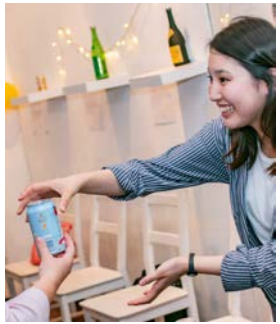
日本の素晴らしい技術や商品を、クライアント企業様と共同で　NYに発信したいと考えた特別なプランです。弊社が　NY市内に所有するスペースを御社の「サービスステーション」として活用ください。「米国に顧客が多い」「今後全米で商品を展開していきたい」という企業様にご利用いただけたら幸いです。

「サービスステーション」にできる3つのポイント

①御社の全米向け「倉庫兼配送センター」に。配送時間とコストを大幅に削減

個人向けのインターネット販売や、小売店との契約で、米国に商品発送を行なっている企業様に弊社スペースを米国の倉庫としてご利用いただけます。日本から米国への商品発送は、　EMS（国際スピード郵便）の利用で約 10日間、料金もその都度必要なため、時間もコストも負担がかかります。本プランは、一定量の商品を弊社倉庫にまとめて送っていただき、注文時は弊社から送付するというもの。注文から　2、3日でお客様の手元にお届けできます。オンラインビジネスで最も大切なスピード対応が低予算で可能になり、顧客満足度の向上に繋がります。

※販売ボリュームが小さい中小企業様やEC専業の企業様などが対象です。食品や厳密な温度管理が必要な商品などは扱うことができません



②お客様のサンプルチェック要望に「ショールーム（予約制）」として対応

お客様がインターネットで商品を購入する際に「試着したり、使用感を確かめたりしたい」と言われた場合、弊社スペースを予約制のショールームとして使用していただけます。ご利用いただく際は予約制とし、弊社の担当スタッフが責任を持って御社スタッフの代役を務めます。実際に商品を手に取って確かめられるため、「海外の商品購入は不安」というお客様の不安を払拭できます。また、御社の　HP等に弊社のロケーションを「 NYにおけるサービスステーション」として記載していただくことも可能。世界各国の利用者様からの信頼性アップに繋がります。

NY市内の弊社スペースをご利用いただけます。ロケーションで立地や雰囲気が異なります。商品イメージに合わせた店舗を御社のHP等でご使用ください

③商品の受け取り場所・返品場所に

商品を自宅配送ではなく、自身で受け取りたいという方のための、商品受け渡し店舗としてご利用していただけます。弊社スペースはニューヨーク市内に在るため、幅広い地域にお住いのお客様のニーズにお応えできます。

▸プロモーションイベントの開催 ＆ 米国企業との商談会セッティング

| case11 | はかた伝統工芸館様

https://resocreate.com/hakata01/

概要：博多織や博多人形などの伝統工芸品の普及活動に注力する「はかた伝統工芸館」（福岡市博多区）が主催。地元や近隣で活躍する作家作品の米国における販路開拓を探るなど、継続的な海外進出に向けたPRイベントを開催しました。（共催／福岡市、福岡県中小企業団体中央会）

地域：福岡県福岡市

支援内容:弊社スペースを3日間貸切にし、商談会やマーケティングリサーチのための座談会、展示会、ワークショップを実施。商談会にはマンハッタンのおしゃれなブティックホテル「Lex Hotel NYC」や、セレクトショップ「WAZA Shop」のバイヤーらが来場。弊社が通訳もしながら間に入り、交渉を進めました。また、ニューヨーカーのリアルな声を新商品の開発に生かしたいとの要望を受けて開催した座談会では、弊社の顧客リストから工芸品好きを選出。米国人に響くキャッチフレーズや値段の相場などの意見を多数フィードバックすることができました。本展のために福岡からニューヨークにお越しいただいた作家さんは、博多人形界の代表的な存在として知られる伝統工芸士の梶原正二さん、繊細な絵付けが多方面で評価されている有田焼創作絵師の華仙さんら3人。さらに会場には西村織物、原田織物、井上絹織など地元のメーカーの織物も並びました。

現在までの成果:「Lex Hotel NYC」が博多織に興味を示し、「WAZA Shop」のバイヤーが有田焼の取り扱いを検討するなど、弊社がNYで代理で営業活動を実施しております。また、来年以降も定期的にイベントを開催することも決まり、アメリカ進出の長期的なサポートが進行中です。

会場はイーストヴィレッジ店。展示作品は博多やその近郊で活躍する4人の作家作品を中心とした、約50点が並びました。オープニングパーティーには招待客を含む50人が参加。大いに賑わいました

▸プロモーションイベントの開催

| case12 | 姫路市の企業グループ様

https://resocreate.com/project/wa-gokoro/

概要：姫路市を拠点に事業展開する6社が協力し、PRイベントを企画。参加企業は和菓子店・甘音屋様、革製品店・コクホー株式会社様、インバウンド向けの滞在プラン「Travelive HIMEJI」提供・リトルビッグスター様、雑貨ブランド「波音Namioto」・平田建設様、陶芸ブランド・陶房にちにち様、地下足袋ブランド「凛LINN-S」・グラヴィスジャパン様。
地域：兵庫県姫路市

支援内容:「海外進出のためのリサーチ」「商品に対する生の声を収集したい」「新事業のPR」など、さまざまな目的を持つ姫路市の6社が集まり、共同で出資。「姫路市を盛り上げたい」という共通の目標のもと、弊社ギャラリーを2日間貸切にし、イベントを実施しました。日本好きのニューヨーカーに来場してもらうため、イベント名は「WA-gokoro（和ごころ）ーNYC」とし、店内では各社それぞれが独自のブースを展開。オリジナルの和菓子や雑貨、ファッションアイテムなどを展示販売しました。
弊社は、依頼を受けてから開催までの約5カ月間、イベントの総合プロデュースや広報として参画いたしました。
現在までの成果:2日間で約200人ものニューヨーカーが来場。途中で売り切れる商品が出るなど、予想以上に大盛況でした。また、同時進行で弊社スタッフがマーケティングリサーチも実施。事前に集めたモニターを対象に、店内ツアーや座談会を行い、ニューヨーカーの生の声やアイデアを収集。
　参加企業のうち3社様は、分析結果に基づいたNY進出戦略の構築を弊社に依頼。2018年10月よりNYでの販売営業がスタートします。

会場はイーストヴィレッジ店。店内には姫路市を拠点にする企業様の「和」をテーマにした6ブースがずらり。モニター25名を6グループに分け、約90分の店内ツアーと座談会で意見を収集

「見本市出店」を一度見直してみませんか？

低コスト＆効率的に「御社だけの展示会」の開催が可能です

ニューヨークやパリなどで定期的に開催される見本市や展示会に出店されていたり、出店を検討中の企業様にお薦めしたいのが、弊社スペースでの展示会です。　NYを拠点とする弊社の強みである人脈や情報網を生かし、御社の海外進出に繋がる地場企業や小売店を招待。また、報道関係者を招いてのプレゼンや、ニューヨーカーへのマーケティングリサーチも可能です。

RESOBOXスペースで開催するメリット

①御社の商品に特化した展示会を低コストで実現。グループでの開催も可能

弊社スペースを貸切にし、御社の商品のみに特化した展示会を開催できます。一度に複数の企業が出展する一般の展示会より、広いスペースを低予算でご利用いただけます。数社で共同出資していただき、グループ展としての使用も可能です。

②商材に合わせ、海外進出に繋がるNYの企業を招待。事前広報で集客力も抜群

弊社がNYで培ってきた人脈を活かし、御社にとって効果的なアプローチ先を招待できます。当日の商談セッティングも可能。必要であれば通訳も致します。また、ニューヨークタイムズ紙など、メディアにもコネクションがあるため、集客もお任せください。

③展示会をイベントにし、マーケティングリサーチも同時に実施

展示会を「日本を楽しむイベント」として広く告知し、米国進出した際に実際の購買層となるニューヨーカーの来場を促せます。彼らの生の反応を見ることができるほか、アンケート調査や座談会、集中インタビューといったマーケティングリサーチの同時開催も可能。今後の展開に活かして頂くことができます。

④戦略を構築。アフターフォローも万全

③で得た情報に基づき、御社にとって最適な戦略を構築します。人員や資金的に　NYでの営業がすぐにスタートできない企業様の場合、現地営業を請け負うことも可能です。

⑤御社のNYにおける「サービスステーション」に

NYにおける御社の「サービスステーション」として、倉庫や発送センター、サンプル提供店舗などとして、幅広くご利用いただけます。

ー見本市出店と弊社スペースご利用の場合の料金比較表ー

	介業者を通しNYで開催の「見本市」などに出展した場合	RESOBOXのスペースで御社だけの展示会を開催した場合
期間と価格（$1=113円）	4日間（日数は見本市により異なる） 基本料金97万2000円+ブース設置費100万円+諸費用100万円程度＝ **約300万円**	2日間から3週間までご希望に合わせます。価格は応相談ですが **左記載の料金の半額以下程度** には抑えることが可能です
広さ	・1ブース＝ **約 9.3 ㎡** （100sqft ）	・イーストヴィレッジ店 **120㎡**
来場者	・主に**プロのバイヤー** など	・**効果的なアプローチ先** を招待 ・**実際の購買客** のニューヨーカー（座談会等のマーケティングリサーチも可）
諸費用（上記に含まない価格）	**・専属販売アシスタント＆通訳＝1日あたり各3万円から** ・装飾施工費＝1小間・施工費平均100万円 ※旅費、滞在費、交通費等	設置など、什器や装飾をご提供くだされば全て上記料金内で可能。 **通訳・商談可能なセールススタッフも無料** で配置いたします　・送料が別途必要 ※旅費 、滞在費、交通費等
展示後のフォロー	基本的にはなし。営業を継続したい場合は別途料金が発生	商談の進行具合などの成果と、御社のご希望に合わせ、今後の戦略を検討。ご提案します

▸レンタルスペース

| case13 | miki HOUSE様

https://resocreate.com/post-0-23/

概要：日本製の職人の技術が光るこだわりの子供服ブランド。サンプルセール会場としてスペースを提供しております。

HPアドレス：https://www.mikihouse.co.jp/　**地域**：大阪府八尾市

支援内容:NYにおける更なる認知度向上のため、サンプルセール会場として3度提供。次回に向け子供服業界のリサーチを継続中です。

現在までの成果:１日に300人以上のお客さまが来店するなど、3回とも大盛況でした。回を増すごとに来店するお客様が増えています。

▸ギャラリー展示＆マーケティングリサーチ

|case14| 門間箪笥店様

https://resocreate.com/testmarketing-monmaya/

概要：140年続く伝統工芸品・仙台箪笥（たんす）製造の老舗。米国も視野に入れ、海外進出を検討。

HPアドレス：http://sendai-monmaya.com/　**地域**：宮城県仙台市

支援内容:2カ月に渡り弊社ギャラリーの展示棚に三種の箪笥を置き、訪問客に触れて頂いた上で、アンケートの記入を依頼しました。
現在までの成果:毎月約100枚のアンケートを収集。アンケートの日本語訳並びにお客さまと直接意見交換をした弊社スタッフの意見を含めレポートを作成。ニューヨーカーの生の意見を参考に、当社において米国向け商品を開発中です。

▸プロモーションイベントの開催 & 米国企業との商談会セッティング

| case15 | 豊島屋酒造様

https://resocreate.com/project/利他酒/

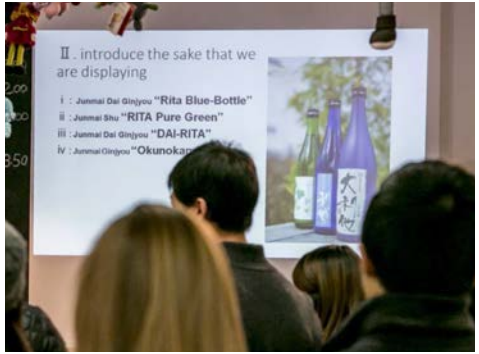
概要：1596年に創業した東京最古の酒蔵。ブランド酒「利他」を米国で展開されています。

HPアドレス：http://www.toshimayasyuzou.co.jp/
地域：東京都東村山市

支援内容:豊島屋が生産するブランド酒「利他」の認知度を向上させるため、試飲会並びにPRイベントを、共同貿易社協力のもと弊社ギャラリーにて行いました。
　当日はミシュラン記載の寿司バーMasaや、Sushi of Gariを含む関係者（レストランマネージャー、オーナー、シェフなど）に加え、一般消費者に影響力のあるフードブロガーやYou tuberを招待しました。
　また、同社の商品の魅力を最大限に引き出すため、和食のシェフによるペアリングを提供。イベントには同社取締役の木村氏が参加し、商品のプレゼンの後、招待客と商談を実施しました。
現在までの成果:Nare Sushiなど数社と商談成立。イベント後も引き続き多くのレストランより試飲の依頼がありました。

多くのお客さんで賑わったイベント会場。店内は同時開催中の展覧会「世界あみぐるみ展」の作品が彩りを添えていました

ペアリングの料理が、酒の美味しさをより引き立てました



スライドを使いそれぞれの酒の特徴をわかりやすく紹介

▸プロモーションイベントの開催

| case16 | 寺田本家様

https://resocreate.com/post-0-51/

概要：創業340年の酒蔵。自然酒や酒粕、塩麹の流通を目指されています。現在、欧州ではすでに事業展開中。米国展開を視野にイベントを実施されました。

HPアドレス：https://www.teradahonke.co.jp/
地域：千葉県香取郡

支援内容:米国進出を検討するためのファーストプランとして、「日本の発酵文化を学ぶ試飲会」と題したイベントを、弊社スペースで開催しました。
　発酵文化を学び、試飲ができ、さらに麹や酒粕を使った料理も味わえると告知したところ、受付段階から話題を呼び、50枚のチケットは即完売。イベント当日は24代目の寺田社長ご夫妻も来場し、スライドを使いながら、発酵文化の魅力を講演されたり、麹を使った料理をふるまわれたりしました。
　来場者の中にはオーガニックレストランのシェフやオーナーらの姿もあり、内容の濃いアンケートも回収できました。

現在までの成果:今回のイベントでの手応えを受け、欧州に加え米国での事業展開を検討されています。

スライドに蔵の様子を写し、詳しく発酵の文化を伝える寺田様。飲食関係の来場者は熱心にメモをとり、質問も積極的に行なっていました

現地の好みに合わせ開発したオリジナルソースが好評でした

さまざまな人種に人気急上昇中の日本酒。副産物である塩麹や酒粕も人気でした

▸ギャラリーでの展示販売

| case17 | 織田畳店様

https://resocreate.com/post-0-59/

概要：1900年創業の老舗畳店。「畳は敷くモノ」という固定概念を覆す小物ブランド「織田たたみ®」を展開。畳を財布や名刺入れ、スマホケースの素材に採用し、2016年度「グッドデザイン賞」も受賞されています。米国での商品展開を視野に市場拡大を検討中です。

HPアドレス：https://www.oda-tatami.jp/　**地域**：奈良県磯城郡

支援内容:RESOBOXは日本の工芸品を、NYから世界に広げる活動にも注力しています。織田畳店様は5週間展示販売を実施。会期中は織田社長ご夫妻も来場されました。
現在までの成果:展示会では財布や名刺入れ、スマホケースが好評。今後の展開について検討中です。

▸プロモーションイベントの開催

| case18 | 世界緑茶協会様 日本茶輸出促進協議会様

https://resocreate.com/post-0-40/

概要：日本茶の魅力の普及活動を国内外で実施。

HPアドレス：http://www.o-cha.net/　**地域**：静岡県・東京都

支援内容:日本から、スウェーデン出身で日本茶の伝道師として活躍するブレケル・オスカルさん、日本茶専門店「錦園」代表の石部健太朗さん、茶道家・茶文化研究者の吉野亜湖さんらが来場し、緑茶と抹茶の魅力を紹介されました。緑茶は製法が異なるさまざまな茶葉を並べて香りや味の違いを解説し、自宅で美味しく淹れるコツや味わい方をレクチャー。抹茶は、椀や棗、茶せんといった茶道の道具を配り、たて方をはじめ、日本特有の作法を参加者全員で実践しました。

▶日本文化普及のための政府主催海外イベントへの出店

| case19 | 経済産業省様

https://resocreate.com/category/event/

概要：日本の内閣府による「クールジャパン戦略」の政策に参加。日本の伝統文化を普及する会社として、メキシコシティで開催されたイベント「クールジャパン・ワールドトライアル インメキシコ」（経済産業省主催）に出店。

HPアドレス：http://www.meti.go.jp/　**地域**：東京都千代田区霞が関

内容：「クールジャパン・ワールドトライアル」は、今後高い成長が見込める新興国で「日本の魅力ある文化や商品、サービスを広め、現地での販路拡大を促進しよう」という内閣府の政策です。弊社はメキシコでの開催に出店する8社に選出され、参加しました。

イベントはメキシコシティの大型ショッピングモール内で開催。現地の一般消費者が多数来場し、大盛況でした。「RESOBOXブース」では、江戸時代にお酒を運ぶために作られた「菰樽（こもだる）」、枠にとらわれない発想で描かれた「墨絵作品」など、日本的な要素の強い5つのコンテンツを紹介。また「モノ」にとどまらず、「人」の普及にも注力したいとの思いから、「居合道」のパフォーマンスもステージで披露しました。

現在までの成果：菰樽（こもだる）は、現地の大手日本料理チェーン店に気に入っていただき、納品が決定。中南米進出の第一歩を踏み出しました。

親日的なメキシコ市民の温かい反応に、今後、日本の食品やモノが、メキシコで広がると確信できました

弊社のブース。墨絵やあみぐるみなどの5つのコンテンツを展示

「菰樽（こもだる）」は、特に人気で多くの人から注目されました

ステージコーナーで披露した「居合道」。居合刀を美しく操る姿が観衆を引きつけ大盛況でした

代表挨拶

代表取締役の池澤崇です。RESOBOXは2011年にニューヨークでスタート。日本から世界に飛び出したい企業様を全面的にサポートしております。弊社では、ニューヨーカーにクライアント企業様の商品を直にお見せし、そこで得られた生の声を取り込んだ戦略を提案。また、お客様の手となり足となりプロジェクトを実行し、御社の米国でのビジネス展開を正しい形に導けると考えております。弊社のサービスをご利用いただくことで、皆様の米国ビジネスに関する悩みや問題が解決し、充実した結果を残せれば、これほど嬉しいことはございません。

▸代表　池澤崇

1980年東京生まれ。慶應義塾大学商学部卒。在学中は山梨県公認・富士山登山ガイドとして活動。得た資金で約20カ国をバックパッカーとして巡り、日本文化と異文化との融合に興味を抱く。2005年米ニューヨークに移住。邦銀へ入社し融資業務に携わる。退社後、ニューヨーク市立大学で経営学修士（MBA）を取得。11年、NYから世界に日本の技術や商品を発信するべくResobox,Inc.を創業。現在同市内に店舗も経営。また、1日で1万人以上を動員する「NY桜まつり」なども主催し地域貢献も行う。19年から経済産業省所管中小企業基盤整備機構・国際化支援アドバイザー。現在、日米を往来しながらビジネスを展開中。また、日本の通信販売大手「フェリシモ」の会報誌とオンラインサイトで世界のクラフト文化について綴るコラムも連載中。

【米国進出の情報発信を行っています。是非ご活用ください】

●海外進出応援マガジン「 RESOBOX Method」

〝海外に挑戦する全ての人〟に向けた記事を無料で発信しているウェブマガジンです。「米国で起きている日本関連のニュース」「海外進出している企業のインタビュー記事」「米国進出の実例」などを更新しております。

RESOBOX Method ▸

RESOBOX

【HP】
米国進出支援事業・RESOBOXCREATE
https://resocreate.com/
文化事業・RESOBOX（英語）
https://resobox.com/
【連絡先】
電話：（日本）050-5881-9380
（米国）+1 914-575-2825
メール：info@resobox.com
Skype：resobox
【担当者】
池澤（米国）takashi@resobox.com
末永（日本）tomoko@resobox.com