

なぜ海外出展なのか



Y.S.M PRODUCTS



友田 徹

入社3年目、照明業界・モノづくりに興味があり入社

アメリカ在住歴15年

5割海外業務に注力している現状



Y.S.M - 主に法人向けの特注照明

Y.S.M PRODUCTS

2017年ブランド始動、2019年初海外出展
一般家庭向けインテリア照明ブランド

Maison&Objet 2019 2020 2023 2024 2025
Milano Salone 2024



海外展示会について：なぜMaison & Objetに出展するのか



Salone
del Mobile.
Milano

MAISON&OBJET

THE
EVEN

WELCOME



MAISON & OBJET



M
Designed

Y.S.M PRODUCTS

バイヤー、インテリアデザイナー、プレス

海外展示会について：成果



成果事例①：Minottiカタログに商品起用



成果事例②：DCW Editions会長との会食



成果事例 ③：現地にて出展費以上の売上回収・販売代理店と契約

成果まとめ - なぜ出展するのか

なぜ出展するのか？

- **ブランディング - Minottiカタログ起用**
持続的なファンの獲得、価格競争からの脱却、販売力の促進
- **繋がり - DCW Editions会長との会食**
情報交換、助け合い、市場を知る
- **売上 - 出展費以上の売上回収、販売代理店との契約**
国内以上の売上、得意の製作分野に集中、商品アドバイス、
フラットな市場、ビジネススピード

海外展示会について：成果を残すのに重要だったこと

覚悟

英語使える人材の確保

電話、メール引き合いの対応
各種手続き、告知、
現地営業など

時間

展示会申請手続き
招待を送る、告知
宣材資料作成等

金銭面

出展費、航空券、宿泊費、
現地生活費、ブース施工費、
資料作成費等

6月申請
(JETRO経由)

8月採択決定

9月-12月

1月
展示会

2月-4月

9月-12月

出展準備 - メール告知、商談、
パンフレット印刷、価格表・受注書作成
ブースデザインなど

2月-4月

展示会フォローアップ
契約書作成、発送業務、
来場者リスト作成、商談など

5月-12月

新作発表用に新商品開発

海外出展：実際の写真等



バス製作風景

Moment

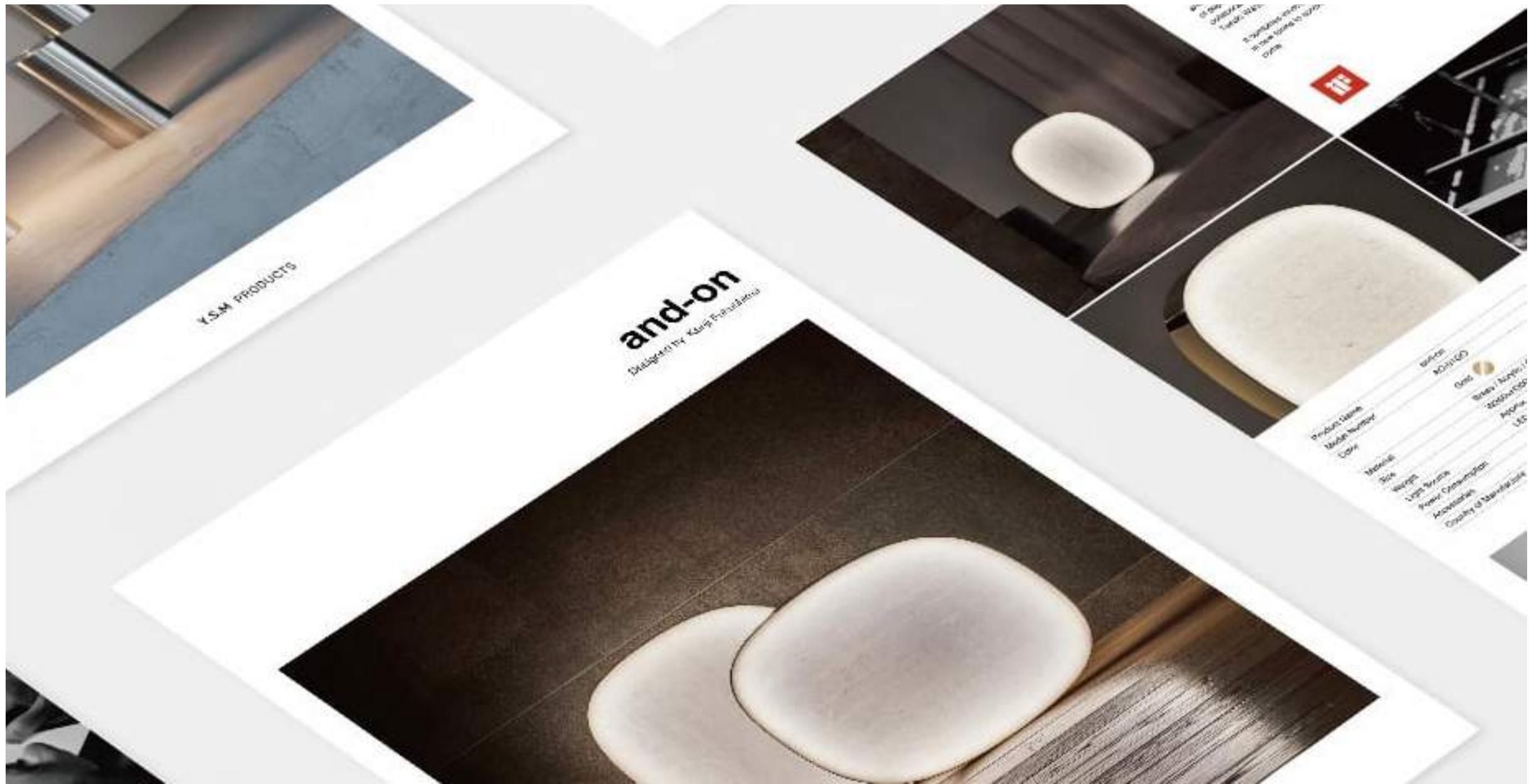
Designed by Kotaro Usugami



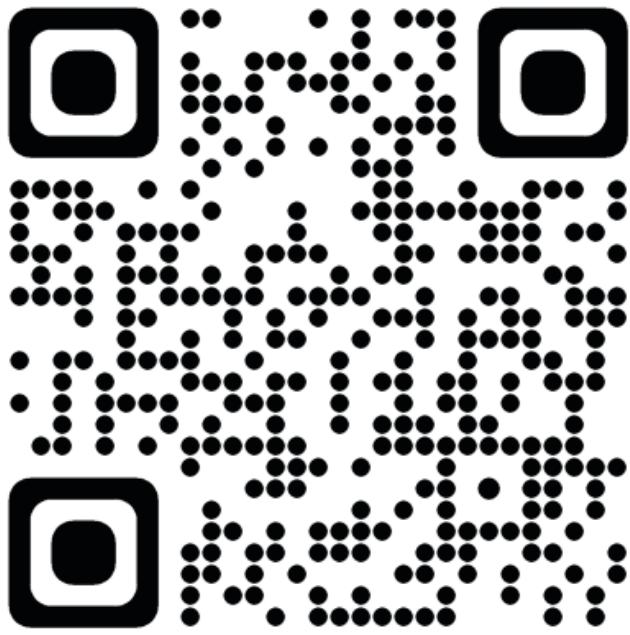
ブース



現地の日本人の方に依頼し荷物受け取り、宿泊所で受取



出展にあたって製作したパンフレット



@ysm_products



Y.S.M PRODUCTS