

— 自治体・産業支援機関向け ご提案

タイ・チャトチャック市場を活用した

# 海外展開支援のご提案

地域企業の海外展開を、相談・販売実証・物流・販路開拓  
まで一貫して支援する、新しい実践型プログラム。

Soi YIPUN / JAPAN × THAI CRAFT HUB

 **PLANK**  
株式会社プランク





## 02 ご提案の趣旨

# 「本格進出」の前に、小さく試せる場を。

関心は、高い。

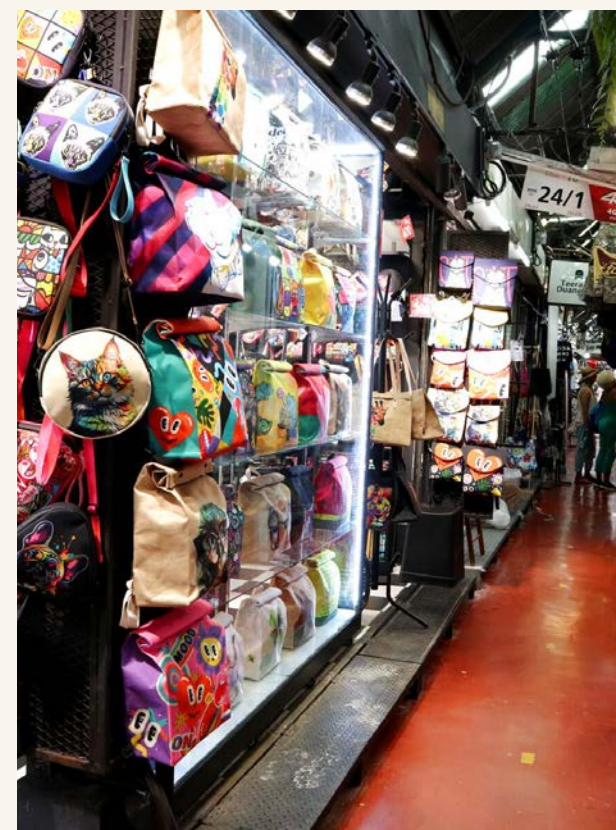
中小企業・地域ブランドにとって海外展開への関心は高く、支援ニーズも大きい。

でも、遠い。

現地調査・販売・物流・言語・販路開拓のハードルが高く、いきなりの本格進出は難しい。

だから、販売実証。

タイ・チャトチャック市場の **Soi YIPUN** を活用し、自治体施策として使える海外展開支援プログラムをご提案します。





### 03 課題

## 地域企業の海外展開における課題

---

01

海外市場の反応が分からない

02

展示会出展は高額で  
単発になりやすい

03

現地で実際に販売できる  
場所がない

04

物流・言語・価格設定・販路開拓  
が難しい

05

自治体として支援したくても、  
成果が見えにくい

これらを  
「販売実証」で解決する。

## 04 市場の理解 ①

世界中の旅行者と現地生活者が集まる、 バンコク最大級の週末マーケット。



ここは、観光地であり、生活市場であり、海外販売実証の現場です。

約**1.13**km<sup>2</sup>

広大な敷地

約**15,000**店以上

ショップ・露店

週末**20～30**万人

が訪れるとされる ※

**8ゾーン**／約**26～27**

セクションに分かれる ※

週末に開催されるバンコク最大級の大型マーケット。衣類・雑貨・インテリア・アート・クラフト・古本・骨董品・ガーデニング・飲食など多様なショップが集まり、**現地生活者だけでなく世界中の旅行者**にも人気の高いスポットです。生活者の購買・旅行者の発見・小規模事業者の挑戦が交差する、バンコクの巨大な消費現場です。



現地生活者



世界中の旅行者



多様な商品

※ 来場者数はタイ国政府観光庁で週末20～30万人、旅行系メディアでは20万～40万人規模と紹介される場合があります。推計・紹介値であり、時期や算出方法により変動します。／セクションの分類方法は案内媒体により異なります。

出典：タイ国政府観光庁、Chatuchak Market案内サイト、The Finest Thai等の公開情報をもとに作成

## 05 市場の理解 ②

“見て、触れて、買う”来場者の反応を、その場で確認できる。

海外展開で最も難しいのは、「現地の人に本当に受け入れられるか」を事前に判断しにくいこと。チャトチャック市場では、来場者が実際に商品を見て、触れて、価格を確認し、その場で購入を検討します。観光客は旅先での発見を求め、現地生活者は日常の買い物として市場を訪れる——だからこそ、見た目・価格・素材・使い方・ストーリーへの反応を、机上ではなく現地で確認できます。



世界中の旅行者に 見てもらえる

旅先で新しい商品や日本らしい商品と出会う  
機会をつくれる。



現地生活者の 反応が分かる

価格・用途・デザイン・説明文が現地で通用  
するか確認できる。



次の展開に 活かせる

売上だけでなく、質問内容・価格感・改善点を  
次の販路開拓に活用できる。

—— チャトチャック市場は、地域企業の商品を海外市場で試せる“リアルな実証フィールド”です。



# 海外展示会との比較

| 観点    | 海外展示会            | チャトチャック / Soi YIPUN         |
|-------|------------------|-----------------------------|
| 開催頻度  | 数日間の開催（単発）       | 毎週末に継続開催（販売実証）              |
| 主な対象  | 商談・バイヤー中心        | 現地生活者＋世界中の旅行者＋バイヤー          |
| 費用感   | 高額になりやすい         | 小ロット・低リスクで始められる             |
| 販売    | 商談中心で、購買反応は見えにくい | 一般消費者に実際に販売し、購買反応を確認できる     |
| 分かること | 名刺交換・商談反応が中心     | 足を止めた理由・価格への反応・質問内容・売れ筋・改善点 |
| 継続性   | 終了後の接点が課題        | 継続販売・販路開拓につなげやすい            |

— 展示会は「商談の場」。チャトチャックは「販売実証の場」。

※チャトチャックでの出店販売後、希望企業には、バンコク中心部のデパートでのテスト販売オプション（有料）もごございます。

## 07 プロジェクト

# Soi YIPUN とは

2026年10月OPEN予定

日本の雑貨・クラフト・工芸品・生活雑貨などを、タイ・バンコクのチャトチャック・ウィークエンドマーケットで 紹介・販売するプロジェクトです。

単なる販売スペースではなく、現地での 反応確認・PR・テスト販売・販路開拓の入口 として活用できる実践型拠点です。

## CONCEPT

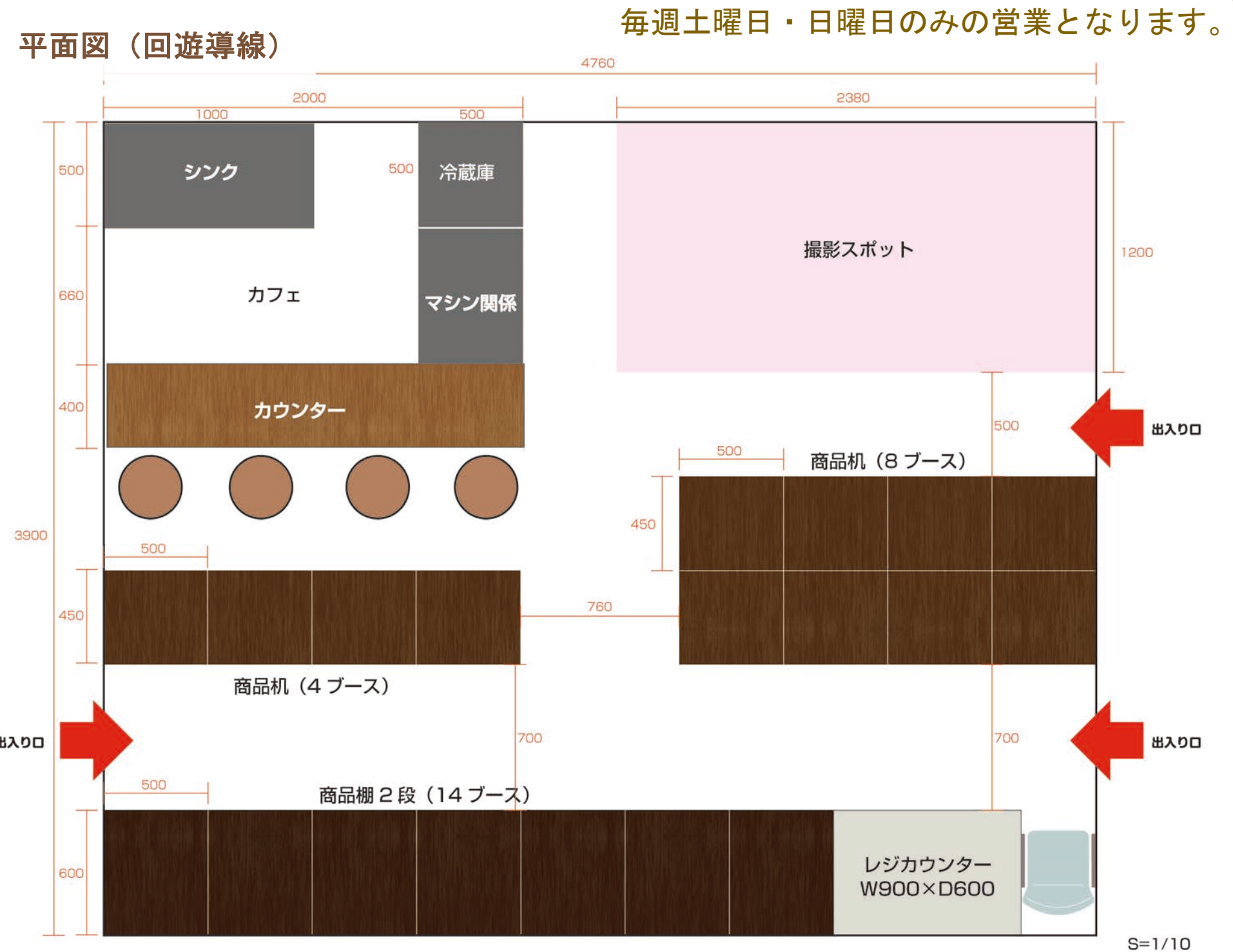
小さく試し、 現地の反応から 次の展開を考える。



詳しい出店情報・お問い合わせはこちら  
**Soi YIPUN 公式サイト**

o8 店舗 ① 売上歩合なし。だから、海外販売に挑戦しやすい。Soi YIPUNは売上ロイヤリティ0%。

## Soi YIPUN の店舗設計：地域ブランドを、見せる・売る・体験してもらう拠点。



【出店費用】 1 ブース：500mm×450mm

月額 55,000円（税込）

※現地への輸送費別途

※保証金 1ヶ月（55,000円）退出時返金

※契約は、出店期間6ヶ月～の契約となります

※売上ロイヤリティはありません。

総間口

W 4,760mm

奥行

D 3,900mm

床面積

約 18.6㎡

物販ブース

計 26ブース

4つの導線

カフェ

撮影スポット

物販ブース

商品を並べるだけでなく、来場者が立ち寄り、滞在し商品と出会う導線を設計。



# 暑い市場の中で、立ち寄る理由をつくる。

## ☕ CAFE | 日本のドリンク体験

暑い市場での休憩需要に応え、自然な来店を生む。

- 抹茶
- ほうじ茶
- 柚子
- ラムネ

暑い市場での休憩需要に応え、抹茶・ほうじ茶・柚子・ラムネなどの日本らしい冷たいドリンクで自然な来店を生みます。来場者が足を止め、商品を見て、会話が生まれる集客導線として活用します。

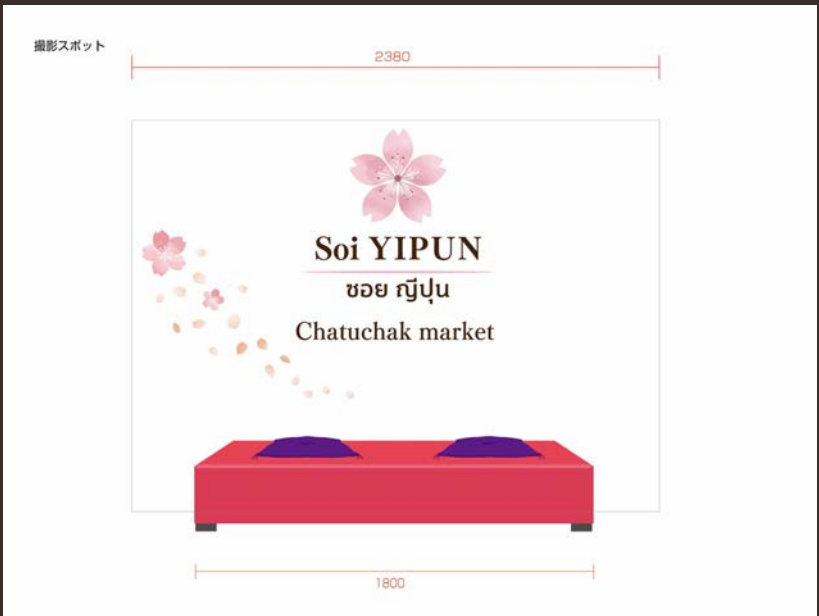


写真はイメージです

## 📷 PHOTO | 和傘の撮影体験

和傘と桜ロゴで、日本を感じる写真体験を。

和傘レンタルと桜ロゴの撮影スポットにより、日本を感じる写真体験を提供。旅行者のSNS発信を促し、Soi YIPUN の認知拡大と出店商品のPRにつなげます。単なる装飾ではなく、集客のための撮影スポットです。



イメージ画像です

日本のドリンクで立ち寄る。 〉 和傘の撮影体験で滞在する。 〉 物販ブースで地域の商品と出会う。

※ カフェ機能は Soi YIPUN 店舗の集客・休憩導線として設置するものであり、出店企業の商品カテゴリーとは区別して運営します。

## 自治体にとっての導入メリット

---

01

地域企業の海外展開支援メニューを具体化できる

02

単発補助ではなく、販売実証事業として設計できる

03

成果報告がしやすく、次年度施策につなげやすい

04

地場産業・工芸・ものづくり企業の販路開拓支援になる

05

展示会より実証性が高く、庁内で説明しやすい

06

自治体ブース・地域フェア・共同出店へ発展できる



## 参加企業にとってのメリット

01 現地法人なしで販売できる

02 少量・小ロットから開始できる

03 価格・デザイン・説明文・パッケージの反応を確認できる

04 店頭での質問や興味・関心を把握できる

05 売れ筋・改善点を確認できる

06 継続販売・販路開拓に進められる

07 海外展開前の実践的な準備・検証として活用できる

低リスクで、海外市場を「試せる」。

## 12 支援対象

# 支援対象となる商品・事業者

### 対象となる商品・事業者

地域メーカー

工芸品事業者

生活雑貨ブランド

クラフト作家

アクセサリー

ファッション小物

文具

インテリア小物

美容関連雑貨・ウェルネス関連雑貨

自治体・地域プロジェクト

※ 美容関連雑貨・ウェルネス関連雑貨は、化粧品・医薬品・サプリメント等の規制対象品を除きます。

### ！ 原則 対象外

下記は Soi YIPUN では原則として出品対象外です。

食品 ／ 飲料

化粧品 ／ サプリメント

医薬品

法規制に配慮し、リスク管理を前提に運営します。 ※  
店舗内カフェで提供するドリンクは、Soi YIPUN 運営  
側の集客・休憩導線として別途管理します。



## 13 プログラム

# 支援プログラムの流れ

1

自治体・支援機関との企画  
設計

2

参加企業の募集

3

海外展開セミナー

4

個別相談・商品確認

5

出品可否・価格・説明文の  
整理

6

商品輸送・現地準備

7

**Soi YIPUN で販売実証**

8

販売・反応・在庫の報告

9

成果報告会

10

継続販売・販路開拓相談

# プランクの伴走支援体制

「相談」から「販路開拓」まで、6つの局面を **一つの窓口で一貫支援** します。





## 自治体との連携イメージ

海外展開セミナー

個別相談会

チャトチャック／Soi YIPUN での販売実証

成果レポートの提出

参加企業へのフィードバック

次年度事業化・自治体ブース・  
地域フェアへ発展

発展イメージ / 自治体ブース案

「〇〇市フェア in Bangkok」

台東区クラフト& ライフスタイルフェア

地域ブランド 海外販売実証プロジェクト

単発の出店ではなく、継続的な地域施策として設計できます。

# 成果として報告できる項目

## 定量（数値）

- 参加企業数
- 出品商品数
- 販売数量
- 売上
- SNS発信実績

## 定性（次年度に活かせる情報）

- 来店者の反応・質問内容
- 価格への反応
- 商品別の反応傾向
- 現地消費者コメントの分類
- 参加企業ごとの改善提案
- 継続販売・販路開拓候補の抽出
- 次年度支援に向けた課題整理

数値だけでなく、次の海外展開判断に活かせる定性情報 も成果として報告します。

## 出店募集ではなく、地域企業支援を一緒につくるご提案です。

私たちは単なる出店募集ではなく、**地域企業の海外展開支援**を、自治体・産業支援機関の皆さまと一緒に作りたいと考えています。

貴自治体・支援機関の**地域産業・対象企業・予算規模・実施時期**に合わせて、実証事業として柔軟に設計できます。

まずは貴機関の**地域産業・対象企業・実施時期・予算規模**に合わせて、無理のない実証事業案をご提案します。



## 18 全体図

# プランクだからできる海外展開支援

01

海外相談（世界の扉）

02

海外市場調査

03

ホームページ制作

04

パンフレット制作

05

動画制作

06

チャットチャック 販売実証

07

国際輸送

08

海外販路開拓

相談・販売実証・国際物流・販路開拓を一貫して支援し、日本の地域企業の海外展開を継続的にサポートします。

株式会社プランク

## 19 会社概要

地域企業の想いを、海外市場で“**実行できる形**”にする伴走パートナー。

株式会社プランクは、**クリエイティブ制作と海外展開支援**の両面から地域企業の挑戦を支える実行型のパートナーです。発信設計から市場調査・輸出入・現地販売実証・販路開拓までを、一つの流れで支援します。

### 01 伝える力

ブランディング・デザイン・HP・印刷物・動画・SNSまで、地域企業の魅力を海外でも伝わる形に整えるクリエイティブ支援。

### 02 届ける力

輸出入代行・国内外物流・海外製品買付サポート・現地市場調査など、海外展開で課題になりやすい実務領域を支える。

### 03 試す力

タイ・バンコクの Soi YIPUN で小さく試し、販売実績・来店反応・価格感・改善点を次の販路開拓に活かす。

株式会社プランク PLANK Inc.



創業 2015年6月

代表者 代表取締役社長 松田 和也

拠点 東京・福岡・仙台・札幌／GLOBAL BASE：タイ・ベトナム・台湾・フランス

認定 横浜商工会議所認定 中小企業アジア展開支援アドバイザー

#### クリエイティブ ソリューション

ブランディング／デザイン／HP・印刷物制作／動画／SNS運用／地方創生・地域活性企画

#### クロスボーダー ソリューション

輸出入代行／国内外物流／海外製品買付／現地市場調査／海外進出・商材調達／販売実証支援

公式サイト



Soi YIPUN 公式サイト  
soiyipun.com



PLANK 公式サイト  
plank.jp

相談で終わらせず、現地で試し、次の販路へつなげる。

自治体・産業支援機関の皆さまとともに、地域企業の海外展開を実行段階まで支援します。