

SHINKA GLOBAL

サービス紹介

グローバル市場における新たなビジネスチャンスを、
皆様と共に。



会社情報

社名

進化グローバル合同会社

英語表記：SHINKA GLOBAL LLC

設立

2026年4月27日

所在地

〒106-0032

東京都港区六本木6-2-31 六本木

ヒルズノースタワー 16階

資本金

9,000,000円

海外拠点

台湾:

瑄恆有限公司

SYUAN HENG CO., LTD.

台湾パートナー

好時栗整合行銷有限公司

Gtlimc LTD.

※台湾現地戦略パートナー

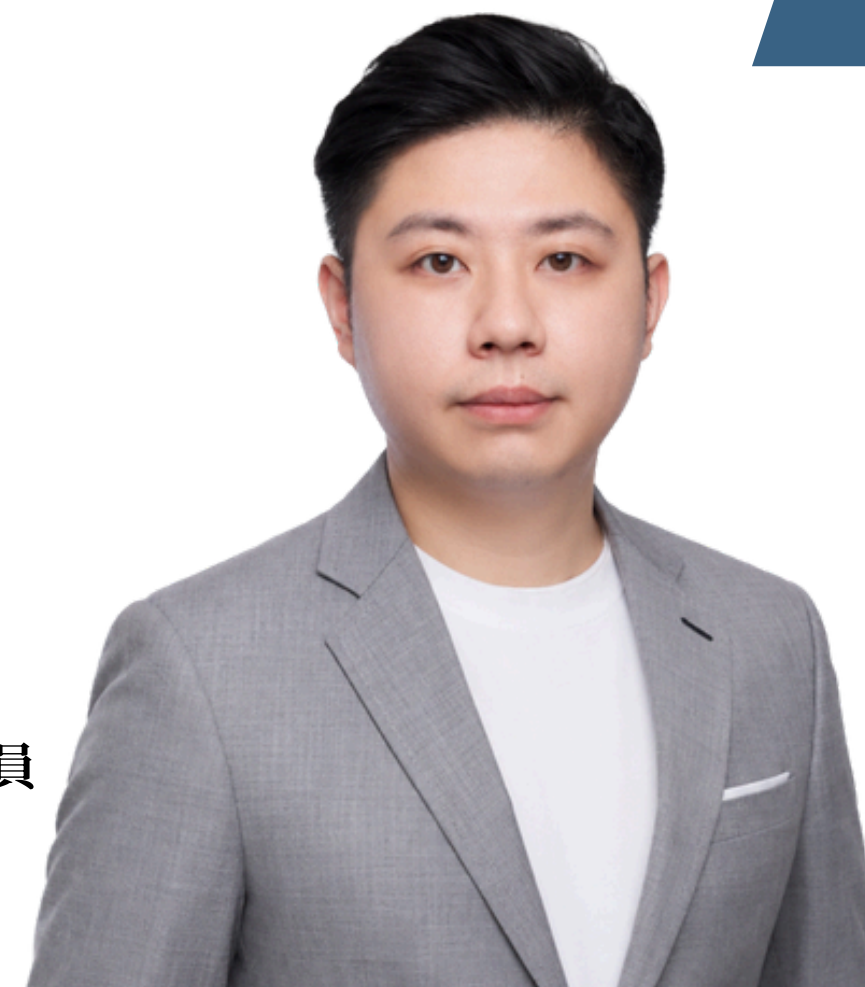
台湾市場における販路開拓およびブランド展開の実行を担当

国際貿易を基盤に、ブランドと世界市場をつなぐ。

私たちは、ブランドが国境を越えて新たな市場へ展開できるよう支援し、企業のビジネスビジョンの実現に貢献します。

Connecting Brands and Global Markets Through International Trade. We bridge the gap between brands and global opportunities, enabling businesses to expand beyond borders.

代表社員
Jero Chen



会社ポジショニング Global Market Partner

グローバル市場の開拓とチャネル戦略を担うパートナーとして、国際市場への進出、流通構築、ブランドの商業化、成長戦略を包括的に支援。



私たちの役割

グローバル化 × 貿易 × ビジネス戦略

輸出入貿易サポート Trade Structuring

貿易構造を設計し、輸出入プロセス、供給網、取引モデルを最適化することで、ブランドの国際展開と安定した事業運営を支えます。

国際市場参入戦略 Brand Commercialization

ブランドの現地化から市場参入まで、代理店や商業戦略の策定を含め、ブランドの長期的な成長と市場浸透を実現します。

大型チェーン販路への提案・開拓 Channel Development

台湾統一グループをはじめとする大手チャネルの開拓と提案を通じて、試験導入からブランド認知の拡大までを支援し、主要販売チャネルへの早期参入を促進します。

代理店・商流ネットワーク開拓 Distributorship Development

代理店や商流ネットワークを統合し、安定した販売チャネルを構築することで、ブランドの現地化とB2B商談の推進を実現します。

SHINKA GLOBALにできること



海外進出支援

日本およびグローバルブランドの目標市場進出を支援し、商品のポジショニング、マーケティング戦略、ブランド着地までを一貫してサポートします。長期的な商業パートナーシップの構築を目指します。



販路開拓

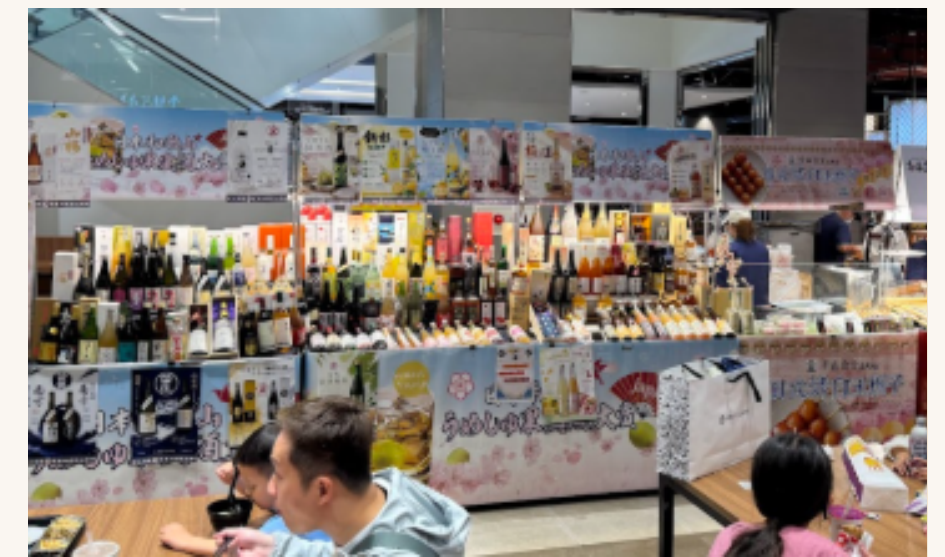
台湾：
統一グループ、百貨店、量販店などの大手販路ネットワークと連携し、ブランドに最適な市場参入ルートを構築します。

日本：
三菱食品、伊藤忠食品、三井物産流通グループ、加藤産業



日・台輸入ネットワーク

国境を越えた輸出入パートナーシップを構築し、貿易構造とサプライチェーンを最適化することで、製品が各国市場へスムーズに届く体制を整えます。



テストマーケティング支援

台湾全土の百貨店（遠東百貨等）を拠点に、年間を通じて多様なテストマーケティング機会を提供します。実地での価格受容度やSKUの市場適合性をリアルタイムに検証。確かなPOSデータと顧客フィードバックに基づき、ブランドの現地化と成功確率の最大化を支援します。

海外で自社製品の市場反応を検証したいけど、 こんな課題にお悩みではありませんか？

コスト面のハードルが高い

単独での百貨店出店に伴う
保証金、内装費、人件費などの
コスト負担が非常に大きい。



販売フィードバックの不足

売上数字だけでは、「誰が
買っているのか」「なぜ
買わなかったのか」まで
把握できない。



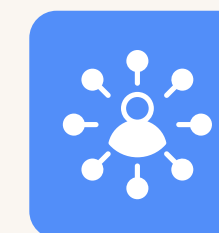
販路開拓の難しさ

短期ポップアップ後に話題性が
途切れやすく、長期展開につながる
大型販路リソースが不足。



文化の違いと運営効率

現地文化や消費者習慣の違い
により、販売運営と市場対応
の効率化が課題に。



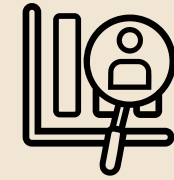
SHINKA GLOBAL

台湾テストマーケティング プランのご紹介

「試して、拡げる」を最もスマートに。市場実証から
ビジネス開拓まで、手間なしワンストップ。

百貨店テストマーケティングプランとは

ブランドが30～60日間で台湾市場のポテンシャルを迅速に検証できるようサポートします。実際の販売データと消費者のフィードバックを通じて、市場参入リスクを低減し、その後の販路展開における意思決定の根拠を提供します。



日次の販売レポートと顧客フィードバックを収集し、包括的な市場データベースを構築。ブランドは実際の検証結果に基づき、製品戦略や市場参入モデルを精密に調整し、リスクをコントロールしながら台湾市場での事業拡大を実現できます。



市場テストから

検証内容の範囲

データに基づく

ワンストップ・ブランド参入プラン



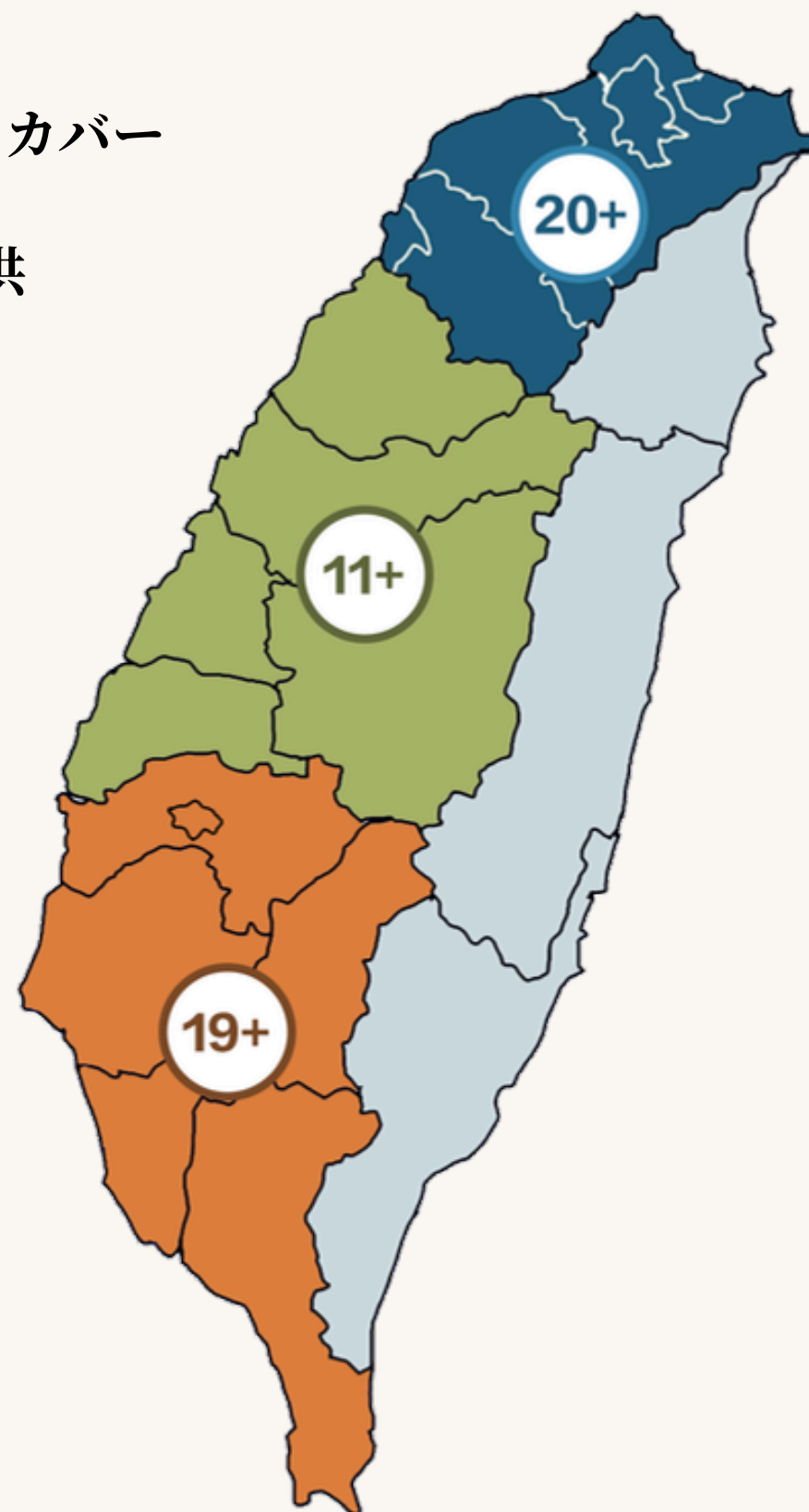
価格受容度、パッケージデザインの適合性、味や仕様の好み、ターゲット層の顧客像など、重要な市場要素を全方位からテストします。効率的な市場テストツールとしてポップアップストアを活用し、一次情報の市場インサイトを獲得します。



単なるお試し販売にとどまりません！

SHINKA 台湾の百貨店ネットワーク

- 北部・中部・南部の3大エリアをカバー
- 約50のコア（主要）百貨店
- 的確な市場調査と販路分析の提供



台湾全土の
提携百貨店
約50

北部百貨店

20+
店舗



中部百貨店

11+
店舗



南部百貨店

19+
店舗



百貨店例紹介

竹北遠百（遠東百貨）

1

高い購買力を誇る顧客層

北市の人口は22.1万人に達し、新竹科学園區（竹科）のエンジニアの平均月収は18.1万台湾ドルに上ります。台湾で最も購買力の高い地域市場の一つを形成しており、ブランドのテストマーケティングに理想的なプレミアム顧客層の基盤を提供します。

2

初年度売上が目標を大幅超過

遠東百貨 竹北店の初年度売上高は65億台湾ドルを突破し、当初目標の50億台湾ドルを大幅に上回りました。この強力な市場パフォーマンスは、同地域の高い消費潜在力を証明しており、ブランドの台湾市場参入における確かなデータ裏付けとなります。

3

B2Fのゴールデンフロア（一等地）

B2フロアは、高級スーパー「City Super」と「誠品生活（Eslite）」の間に位置し、全館で最も人流が集中するエリアです。1区画あたりの月平均売上高は150万～200万台湾ドルに達し、確かな実績ベースの基準があるため、ブランドのポップアップ出店において最高の露出ポジションを提供します。



出店の実行詳細

厳選SKUの注力戦略

2～3品目のコアSKUを主力商品として選定し、市場で最もポテンシャルの高いアイテムにリソースを集中させます。



専門販売スタッフの配置

確かな商品知識と高い販売スキルを兼ね備えた、専門の販売スタッフを常時1～2名配置。



専門的な展示・VMD設備

一貫したブランドの世界観（ビジュアル）を店頭で表現し、消費者のブランド認知と購買への印象を強く高めます。



販売データとフィードバック

日次の販売レポートシステムを構築し、売上動向やリアルタイムな市場トレンドを即座に把握・分析します。



出店の流れ

STEP
01

ヒアリング
2ヶ月前

ブランド紹介、商品の理解、目的・目標の確認を行い、ターゲットに最も訴求できるSKU、必要数量、デザイン・キャッチコピー、販売員のKPI設定などを整理します。

STEP
02

お見積り
1.5~1ヶ月前

デザインとお見積書をメールでお送りします。
ヒアリング内容をもとに、展示会での目的・目標を叶える最適なブースをご提案します。

STEP
03

プラン確定

ご提案にご納得頂けた場合、こちらから発注書を送付いたします。ご記入・ご返送および確認完了後、正式なご契約となります。

STEP
04

商品郵送手配
2週間前

百貨店への送付先住所をご案内しますので、商品を直接ご発送ください。会場側で保管が可能です。商品はオープン2週間前までに到着するようお願いいたします。
※百貨店側への発送手配および発生費用はお客様負担となり、物流手配について当社は責任を負いかねます。

STEP
05

設営

台湾現地スタッフがブースを設営いたします。
基本的には立ち合いの必要はございません。

STEP
06

イベント期間

会場へお越しいただき、実際の様子をご確認いただけます。POSデータや現地からのフィードバックを随時ご共有します。

STEP
07

最終日

最終日に撤去いたします。立ち合いの必要はございません。会期内に一日こちらでお引き取りし、後日発送いたします。

STEP
08

イベント売上の振込
当月末締め・
60日後送金

百貨店歩率や各種手数料等を精算後、イベント当月末締めにて、最終売上金額を60日後に送金いたします。

プラン説明

ワゴンタイプ

初期段階に最適
最小限のコストで市場テスト
を実行

内訳

- 1.出店期間: 1ヶ月間
- 2.展位提案: 百貨店側への商品情報の提出・出店交渉代行
- 3.展示デザイン:
 - 横型看板 × 1 (想定サイズ: W30 × H90 cm)
 - 展示台下部 ブランドビジュアル × 3面
(想定サイズ: W45 × H90 cm × 1, W45 × D60 cm × 2)
 - A4価格表 各商品につき1枚
- 4.諸経費: POSレジ端末、清掃費、水道光熱費



プラン説明

常設カウンター

ブランド定着に最適

継続的な販売接点を創出し、ブランド定着を促進

内訳

- 1.出店期間: 1ヶ月間*/1Q (3ヶ月) / 長期
- 2.展位提案: 百貨店側への商品情報の提出・出店交渉代行
- 3.展示デザイン:

- 展示用パネルスタンド × 1
- カウンター装飾 (2面グラフィック出力)
- ブランドロゴ内照式ライトボックス × 1
- 商品ディスプレイ (展示台一式) × 1セット
- 商品パンフレット用スタンド × 4セット
- 専門販売スタッフ × 1名

※ディスプレイ備品・小物はオプションで追加購入可能

- 4.諸経費: POSレジ端末、清掃費、水道光熱費

商品パンフレット用スタンド

ロゴ内照式ライトボックス



ブランドlogo灯箱

カウンター装飾

専門販売スタッフ

商品ディスプレイ

プラン説明

短期イベントブース

イベントから、
確かな存在感を作る

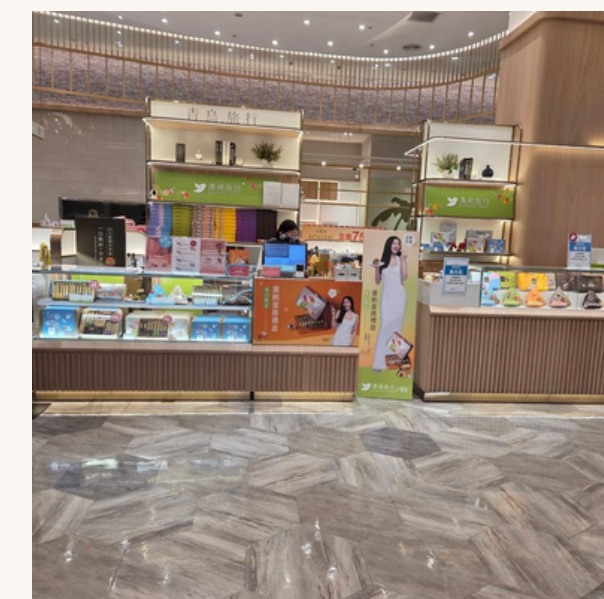
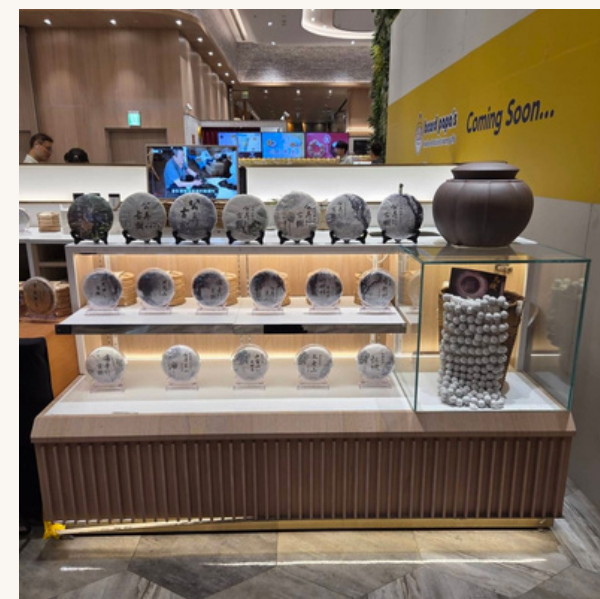
内訳

- 1.出店期間: 1ヶ月間
- 2.展位提案: 百貨店側への商品情報の提出・出店交渉代行
- 3.展示デザイン:
 - 横型看板 × 1 (想定サイズ: W30 × H90 cm)
 - 展示台下部 ブランドビジュアル × 3面
(想定サイズ: W45 × H90 cm × 1, W45 × D60 cm × 2 / W45 × H120 cm × 1, W45 × D60 cm × 2)
 - A4価格表 各商品につき1枚
- 4.諸経費: POSレジ端末、清掃費、水道光熱費



事例写真

(台中SOGO百貨店、台北101、大葉高島屋、新竹遠東百貨など含め)





SHINKA GLOBAL のネットワーク

「市場テストでの確かな実績を基に、トップティア企業への
シームレスな進出を実証」



統一グループの販売網および 主要チャネル

7-ELEVEN (セブン-イレブン)

台湾全土に約7,200店舗を展開する、台湾最大のコンビニエンスストアチェーン。圧倒的な市場シェアと24時間営業による優れた顧客接点を誇り、FMCG（日用消費財）や定番日用品の市場参入に最適です。



カルフル (家樂福)

大型量販店（ハイパーマーケット）から地域密着型のコミュニティスーパーまで、計600以上の拠点を展開。豊富な品揃えが強みであり、食品や生活用品ブランドの大規模な流通（定番棚への導入）や市場テストに適しています。



COSMED (康是美)

台湾全土に約490店舗を展開する、統一グループ傘下の主要ドラッグストアチェーン。スキンケア・コスメ・健康食品に強みを持ち、女性客が中心であるため、美容・ヘルスケアブランドの進出に最適です。

COSMED 康是美

その他主要チャネル

級スーパー「Mia C'bon」30店舗、日本発のスーパー「ロピア (LOPIA)」目標35店舗、大型ドラッグ・バラエティストア「POYA (宝雅)」展開予定500店舗など。多様なチャネルの選択肢により、異なるブランドポジショニングやターゲット層のニーズに柔軟に対応します。

POYA 寶雅

Mia
C'bon



お問い合わせ

Shinka Global LLC. 進化グローバル合同会社

住所：〒106-0032 東京都港区六本木6-2-31 六本木ヒルズノースタワー 16階

TEL：(+81)3-5786-0541

メール：info@shinka-global.com



国境を越え、価値を創る

ご清聴ありがとうございました。