

※一部の支援パートナーについては既に対応可能件数以上の相談を受けており、今後新たな相談を受けることが出来ませんのでご注意ください。
(赤字取り消し線部分の支援パートナーが該当)

令和3年度当初予算 JAPANブランド育成支援等事業
支援パートナー 支援内容ガイド



番号	支援パートナー名	ページ
1	合同会社アースボイスプロジェクト	1
2	株式会社RCG	3
3	株式会社IAC	5
4	アイディーテンジヤパン株式会社	6
5	株式会社アイディール	9
6	株式会社アウトバウンド	11
7	アグリ創研株式会社	12
8	アジアファッションコンサルティング合同会社	14
9	アジアブリッジ株式会社	16
10	株式会社アジアマーケット企画	21
11	AZONIX JAPAN株式会社	22
12	株式会社アパレルウェブ	23
13	株式会社アパレル・コンサルティング	24
14	アマゾンジャパン合同会社	25
15	アリババ株式会社	27
16	株式会社アルスターコーポレーション	28
17	アルトトレーディング合同会社	30
18	アンデス貿易株式会社	32
19	EIJ Consulting Pvt.Ltd	33
20	株式会社ITADAKIMASU FINE FOOD	36
21	ISSHO ASIA COMPANY LIMITED	38
22	IPPINKA	39
23	伊藤忠ファッションシステム株式会社	41
24	株式会社INTO	44
25	インフォーマ マーケッツ ジャパン株式会社	49
26	株式会社インフォブリッジマーケティング&プロモーションズ	50
27	umamil株式会社	51
28	株式会社エイチ・アイ・エス	52
29	ABINGPLUS SARL	53
30	株式会社 A C D	55
31	エーバックス インターナショナル株式会社	57
32	エールジャパン株式会社	59
33	SAPジャパン株式会社	60
34	株式会社エニス	63
35	株式会社 N C ネットワーク	64
36	M&A Advisory Co.,Ltd.	69
37	L&Co.合同会社	70
38	LTGソリューション株式会社	71
39	株式会社Elephant Planning	72
40	株式会社オー王ス	75
41	株式会社オーディナーレ	76
42	有限会社オーブクローズ	78
43	株式会社オリエンタルコンサルタンツグローバル	80
44	一般社団法人海外事業支援センター	82
45	株式会社海琳堂	84
46	金子和夫事務所株式会社	86
47	株式会社Culture Generation Japan	87
48	株式会社萌す	88
49	株式会社curioswitch	89
50	株式会社きらぼしコンサルティング	90

番号	支援パートナー名	ページ
51	久美子顧問	91
52	株式会社クライシスインテリジェンス	92
53	クラファン株式会社	93
54	クラファン総研株式会社	94
55	株式会社クリーマ	96
56	株式会社クリエイティブ・ワイズ	97
57	有限会社クルツ	99
58	株式会社クリアツオーネ	101
59	一般社団法人Glocal Solutions Japan	102
60	Clozette	104
61	合同会社GLOVALUTION	106
62	Global Partners Consulting Pte. Ltd.	108
63	株式会社グローバルブランド	110
64	グローバル・ブリッジズ	111
65	株式会社クロスシー	112
66	CROSSBIE UG	114
67	株式会社K's	116
68	県央ランドマーク株式会社	118
69	COUXU株式会社	120
70	株式会社ゴダック	122
71	株式会社コボ	123
72	株式会社コミュニーナ	124
73	株式会社コムブレインズ	126
74	サードフォース株式会社	129
75	SAGA CREATIVE CORP.	131
76	株式会社SATOMI SUZUKI TOKYO	133
77	株式会社三陸コーポレーション	135
78	株式会社シー・ディー・シー・インターナショナル	136
79	株式会社ジープリッジ	137
80	株式会社ジューリーメディアグループ	138
81	J & J コンサルティング合同会社	139
82	ジェイクラブ株式会社	140
83	株式会社JTB	142
84	合同会社JEXPO	143
85	株式会社ジエック経営コンサルタント	144
86	合同会社シオタトレーディング	146
87	仁美国際股份有限公司	147
88	Syno Japan株式会社	148
89	株式会社柴沼醤油インターナショナル	152
90	Japan Australia Business Creators Pty Ltd	154
91	株式会社ジャパニメタル	156
92	株式会社ジャランジャパン	157
93	株式会社俊美プロデュース	158
94	ショッピージャパン株式会社	160
95	Shopify Japan株式会社	162
96	スターマーク株式会社	163
97	株式会社スリーサークル	164
98	セイノアシアトレーディング株式会社	168
99	有限会社セメントプロデュースデザイン	168
100	双日九州株式会社	171

※一部の支援パートナーについては既に対応可能件数以上の相談を受けており、今後新たな相談を受けることが出来ませんのでご注意ください。
(赤字取り消し線部分の支援パートナーが該当)

令和3年度当初予算 JAPANブランド育成支援等事業
支援パートナー 支援内容ガイド



番号	支援パートナー名	ページ
101	蘇州人旺企業管理諮詢有限公司	172
102	グイスビュー有限公司	173
103	田村駒株式会社	174
104	株式会社地方創生推進協同機構	175
105	NPO法人ツーリズム研究機構	176
106	株式会社デアイ	177
107	合同会社TSテクノ	178
108	株式会社TCI研究所	179
109	株式会社東都経営力向上センター	181
110	株式会社とびひ	182
111	Tracified Technologies株式会社	183
112	株式会社南都銀行	184
113	株式会社日水コン	185
114	株式会社日本医工研究所	186
115	株式会社日本開発サービス	188
116	日本グローバルサポート株式会社	189
117	日本航空株式会社	190
118	日本通運株式会社	192
119	ネットファム株式会社	193
120	株式会社ノイ	194
121	株式会社ノイズ・バリュー社	195
122	能瀬精工株式会社	196
123	パーソルキャリア株式会社	197
124	株式会社ハート・クオリア	200
125	株式会社ハーパーツ	201
126	PASIA株式会社	203
127	株式会社パソナ農援隊	204
128	Paris KUMI	205
129	株式会社PALTAC	207
130	株式会社萬来トレーディングコンサルタント	208
131	株式会社ピアラ	210
132	ピートラックスジャパン合同会社	213
133	株式会社肥後銀行	214
134	菱沼貿易株式会社	216
135	株式会社ビジネスガイド社	218
136	FindJapan株式会社	220
137	株式会社ファナフランス	222
138	Vnet Capital Co., Ltd.	226

番号	支援パートナー名	ページ
139	FinTech株式会社	228
140	株式会社フォーバル	229
141	一般社団法人富士地域商社	232
142	株式会社フランクジャパン	233
143	合同会社ブランドスケープ	235
144	株式会社ブランド総合研究所	236
145	BRIDGEOVER株式会社	238
146	ブルーヴ株式会社	240
147	ブルーファーム株式会社	242
148	株式会社ブレインワークス	244
149	株式会社プレミアム北海道	245
150	ホライズンコンサルティンググループ株式会社	247
151	株式会社ポリスター	249
152	株式会社マイナビグローバル	250
153	株式会社マクアケ	251
154	MASTコンサルティング株式会社	253
155	株式会社MATCHA	255
156	マリンポートパートナーズ	256
157	丸紅株式会社	257
158	MIIHIN株式会社	258
159	ミテモ株式会社	259
160	名鉄協商株式会社	260
161	株式会社メーデルジャパン	261
162	有限会社モリタジャパン	262
163	ヤフー株式会社	263
164	一般社団法人山形県国際経済振興機構	265
165	ユーロジャパンクロッシング	266
166	YUKI Précision SAS	268
167	株式会社YouzanJapan	270
168	株式会社47CLUB	273
169	株式会社ライヴス	274
170	リュージ・トレーディング株式会社	276
171	株式会社レガール	277
172	株式会社ロクトーナ	279
173	ワールドインテリジェンスパートナーズジャパン株式会社	281
174	株式会社YCP Solidiance	284
175	ワイズアンドパートナーズ・ジャパン株式会社	287
176	One Cup Concepts Limited	290

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>合同会社アースボイスプロジェクト</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>物に物語をつけて売る～中国富裕層向け高付加価値製品の開発・販売を支援します～</p>
<p>(支援内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・映像制作、取材記事の編集・執筆及び総合情報戦略立案 ・中国人メディア人材 (映画・映画教育系、CCTVなどのテレビ系、weibo, wechatなどのSNSのインフルエンサー) とのネットワークを活用したマーケティング、コンテンツ制作配信及びブランディング ・在日中国人の起業家 (東豊グローバル他)、インフルエンサーなどと組み、中国のマーケットに合う高付加価値商品の開発 ・大手商社の中国向け EC との連携、在日中国人企業及びソーシャルバイヤーとの連携による販売チャネルの提供 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>1) 物語を引き出す</p> <p>あなたの「売り」は何ですか？既成概念に囚われず、丹念な取材により物語を引き出し価値化する、弊社独自の取材編集方法「認知開発®」にて、まずは支援対象様の分析をします。引き出した物語が中国のマーケットにどう受け入れられるか、また、あなたの持っている専門技術やオンリーワンの技をどんな形にしたら売れる商品となるか、中国人の専門家とともに分析検討し、提案します。</p> <p>2) 物語をコンテンツ化し、共有する</p> <p>物語を映像テキストなどにコンテンツ化し、インフルエンサーの SNS などでも共有します。</p> <p>3) EC プラットフォームの提供</p> <p>販売は、インフルエンサーの SNS 上での EC や、三井物産 (株) が中国の SNS、wechat 上で展開する EC サイトなどにて展開も可能です。</p>	
<p>(どのような事業者を活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中国の方が求める日本らしい商品や体験サービスを用意しているが、なかなかヒットしないとお悩みの方 ・日本の高度な技術による工芸品等を中国人向けに販売したいが、どうブランディングすべきかわからない方 ・既に自社サイトなどで中国人向けに販売しているが、売上が伸び悩んでいる方 ・中国人向けに製品を販売したいと考えているが、どうすればいいかわからない方 ・伝統工芸品など、非常に高度な技と伝統を有しているが、それだけに現代の生活に合わず、伸び悩んでいる方で、なんとか活路を見出したいと考えている方 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>弊社ホームページの以下「お問い合わせ」よりご連絡ください。</p> <p>その際、現状の課題と相談されたい内容のご記載を併せてお願いします。</p> <p>https://ev-pj.com/contact.html</p> <p>担当者連絡先：</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 合同会社アースボイスプロジェクト 	

・担当者 榎田智子

・電話番号 0467-24-1740 info@ev-pj.com

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社 RCG</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>「行かない海外展開」を可能にするデジタルプラットフォーム</p>
<p>(支援内容)</p> <p>弊社の展開している海外展開プラットフォーム「SELAS」をご利用いただけます。「SELAS」はマッチング機能 (BtoB) 及びショッピング機能 (BtoC) を備えています。</p> <p><マッチング機能 (BtoB) ></p> <p>海外企業とのビジネスマッチング、商談等をすべてオンラインで行うことができます。15 か国 (※1) に弊社提携の現地コーディネーターがおり、「SELAS」上の海外企業は現地コーディネーターの推薦企業ですから、安心して取引できる先ばかりです。また、オンラインサロンやセミナー等もごさいますので、海外の生の情報を収集することができます。</p> <p>(図1 現地コーディネーター<抜粋>)</p> <div style="display: flex; flex-wrap: wrap;"> <div style="width: 50%;">  <p>柴田洋佐 (インド) インドビジネス歴9年。インド企業延べ 3,000社の在印日本人コミュニティ向けのプロモーションを担当。インド人向け訪日旅行やインド人エンジニアの日本企業への紹介を通じて、日本に興味のあるインド企業やインド人とのネットワークを構築。</p> </div> <div style="width: 50%;">  <p>神 大輔 (シンガポール) 2019年12月にシンガポール法人SKYグループの日本法人となるSKY SOLUTIONS JAPAN 株式会社を設立。自社グループがシンガポールで運営するコンビニエンスストア「EVERY」の商品調達および輸出業務のほか、地方自治体の海外販路拡大プロジェクトの支援や各種商材の海外プロモーション業務に従事。</p> </div> <div style="width: 50%;">  <p>梅田伸之 (ベトナム) 2007年にベトナム初のオフィス用品のカatalog通販「Nhanh Nhanh (ニャンニャン)」社を立ち上げ、設立4年で年商約4億円にまで成長させた。これまでに300社以上の食品メーカー等の市場調査、ビジネスマッチング、セールスサポートを実施。</p> </div> <div style="width: 50%;">  <p>林 峰 (中国) 中国大連市に所在する2017年設立の事業会社「三方良企业管理咨询(大連)有限公司」代表。輸出入貿易のほか、企业管理咨询や、イメージブランディングを行う。北海道二十一世紀研究所から北海道産品の中国普及にかかるマーケティング事業を受託するなど、中国における北海道産品の販路拡大支援を実施。</p> </div> <div style="width: 50%;">  <p>網本友加 (台湾) 2011年より台湾在住。2012年台湾人パートナーとともに桔想国際有限公司を台北に設立。日本の食文化や伝統工芸品のPR、販路開拓、ビジネスマッチングをメインに、地方自治体や日系飲食企業を中心に台湾向けプロジェクトをサポートしている。</p> </div> <div style="width: 50%;">  <p>池田英希 (ロシア) MENDI LLC 代表。2015年北海道総合商事(株)を現RCG代表の天間幸生と設立し取締役就任。その後、ロシア子会社ベガスHCの代表取締役。現在は独立し、2021年4月より「MENDI LLC」を立ち上げ、代表取締役としてロシアで活躍中。ロシアには15年以上在住。</p> </div> </div> <p>この他にも20名以上の海外コーディネーターがご相談をお待ちしております。</p> <p><ショッピング機能 (BtoC) ></p> <p>海外への越境 EC 機能を備えています。商品登録等は弊社にて対応していますので、皆様の商品を大きなご負担なく出品し、越境 EC にチャレンジいただけます。対象国について、現在はシンガポールに対応しており、今後はその他の国にも対応を進めていく予定です。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p><すべて日本語で対応></p> <p>マッチング機能・ショッピング機能ともに「SELAS」の機能は、すべて日本語でご利用いただけます。海外企業とのオンライン商談も現地コーディネーター (日本人もしくは日本語話者の外国人) が同席しますので、「言葉の壁」無く海外展開を実現いただけるプラットフォームです。</p> <p><貿易手続代行も対応可能></p>	

弊社貿易部が、物流のお悩みについてもご相談に対応いたします。商談の際のサンプル輸送や商談成立後の貿易手続について、サポートをご希望の場合は、別途お申し付けください。

(図2 海外展開に関する貿易のお悩み<一例>)

<p>海外への物流は 難しそうだし、 コストが合わなそう</p> 	<p>信用リスク、為替リスクなどの代金回収リスクが心配… 海外送料ってすごく高いけれど、少量だからしょうがないのかな…</p>
<p>どのように 輸出すればいいか わからない ?</p> 	<p>サンプルが欲しいと言われたけど、どのように送ればいいのか？ 海外の港渡しの見積が欲しいと言われたけれど、どうすればいい？</p>

(どの様な事業者にご利用してもらいたい)

海外展開に興味のある事業者皆様のご活用をお待ちしております。展開したい国が決まっている事業者はもちろんのこと、海外展開に興味はあるが国までは決まっていない方、海外展開をしたいけれどノウハウが無く、何から始めていいかもわからない方に至るまで、オンラインサロンや現地コーディネーターへの相談会を活用し、情報収集から始めていただけます。

(申し込み先)

SELAS 上の問い合わせフォームからご連絡ください (<https://selasjapan.jp/contact/inquiry>)。その際は、「お問い合わせ内容」の欄に「JAPAN ブランド育成等支援事業からお問い合わせいただいた旨」「相談したい内容」をご記入ください。

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社 IAC</p> <p style="text-align: right; color: red;">新規の相談受け付け終了</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>中小企業の支援のベテランが伴走型で海外展開のお手伝いをします</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>代表の総合商社時代の海外駐在経験 (米国・インドネシア・タイ) とその後メーカー転職して海外営業として海外展示会や代理店発掘を行ってきた実績を基に、海外展開のご支援をしています。</p> <p>現在も東京の公的機関での中小事業者支援のコーディネーターとして年間 200 件以上のご支援 (そのうち海外関連は約 2 割) を実施しており、他の公的機関や顧問先でも海外支援を含めた営業と経営支援をしています。また、毎年数回の創業塾を千葉の公的機関で実施しており、その中には海外展開での起業も少なからずあり、そのようなスタートアップからのご支援も全く問題がありません。</p> <p>更に、海外ゼミナール等の講師や海外展開の共著の冊子 (海外ビジネスガイドブック・海外ビジネスワークブック・海外ビジネスハンドブック) や動画作成 (海外ビジネス基本の 10 策 : お役立ち動画集) に携り、島根県の公的機関での海外勉強会や海外視察旅行も企画と実施いたしました。人材育成面で、海外赴任前研修・海外現地幹部へのマネジメント研修・異文化理解、等の企業研修を大手研修会社を通じて国内外で実施、中小企業大学校や全国の公的機関で海外展開セミナーや海外展示会活用術のセミナーも行っております。これらのノウハウ・スキルと経験を基にご支援をしたいと思います。</p> <p>上記以外の最近の活動として、コロナ禍の直前まで海外展示会の出展サポート (現地で説明員も兼ねる) や海外営業に同行し代理店発掘や市場調査もおこない、その後の事業展開へのフォロー (海外からの引合いへのメール対応に至るまで) を現在も支援中です。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>経営資源が足りない中小事業者の皆様にご目線を合わせ、事業経営がまずありきでそしてそれを伸ばすための海外展開というスタンスでご支援をさせてもらっています。海外での販路開拓をしていくためにプルとプッシュの営業展開という外攻め、社内体制整備やリスクマネジメントといった内固め、この両輪からの総合的な支援が特徴です。「いつまでに・どのレベルまで」といった期限・方向性と距離感、これらのイメージを事業者様と共有しながら課題解決を目指していきます。</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>海外展開の「初歩段階から販路開拓や代理店起用で上手く行っていないといったある程度の段階まで進んだ事業者様」がご支援の対象としています。何よりも海外展開をしたい、というやる気のある事業者様に対して一緒に汗をかくことができれば、と思っています。</p> <p>残念ながら、アフリカと中近東と南米の情報は不足しているので、これらの地域へ進出ご希望の事業者様のご支援は原則控えています。</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 株式会社 IAC ・代表者名 秋島一雄 ・電話番号 090-5544-4193 03-4570-4193 ・メールアドレス akishima@iac-tokyo.com 	

(企業ロゴ) id10 japan brand x business	(企業名) アイディーテンジャパン株式会社	新規の相談受け付け終了
	支援の概要 (キャッチフレーズのような) コロナ禍におけるデジタルツールおよび小口空輸配送を活用した日本産酒類の革新的な輸出販売促進サービス	

(支援内容)

以下の基本支援ツールを活用したプロジェクト提案例です。ご要望に合わせてご提案させていただきます。

[基本ツール]

ツール/サービス	内容
多言語日本酒スマートフォンアプリ 「SakeYours」掲載	<ul style="list-style-type: none"> Japanpage:Home とよばれる CMS ツールに必要な項目を記入することで、事業者情報 / 商品情報 / 飲める店・買える店情報を多言語で掲載。 自社オリジナル記事や外部メディア情報を広報コンテンツとして掲載。 Sake Insider が発信するコンテンツと関連する場合、「関連する記事」として紐づけた導線で誘引。 詳細はこちらのページ (https://sakeyours.com/) に掲載。
買取型越境 EC 「Japanpage:Sake」 取扱	<ul style="list-style-type: none"> 当社が受注 / 決済 / 輸出手続き / 国際空輸配送まで行うオンディマンド買取型越境 EC サービス。 「国内外のコンペティションで受賞歴がある醸造メーカーが造る日本産酒類であること」を選定条件として取扱商品のクオリティを担保。 詳細はこちらのページ (http://japanpagesake.jp/) に掲載。
オプション	<ul style="list-style-type: none"> コンテンツの投稿代行 取材および原稿作成 翻訳 自社専用越境 EC ツールの提供

[プロジェクト提案例]

テーマ	内容
数量限定サブスクリプションボックスの 販売 (BtoC 向け)	<ol style="list-style-type: none"> 「購入すべき理由」のヒヤリング 商材の選定 多言語ランディングページ制作 (英語 / フランス語 / 中文繁体語 / 中文簡体語が可能) SNS マーケティング戦略策定・実行 数量限定+事前予約のオンライン販売 購入者への継続販売に向けた告知
海外料理研究家とのタイアップによるペ アリング料理教室の開催 (BtoC 向け)	<ol style="list-style-type: none"> 対象国 (可能国: 香港、台湾、中国、シンガポール) や料理研究家の選定 メニューおよびコンテンツの選定 参加者募集ページ制作

	<ol style="list-style-type: none"> 4. SNS マーケティング戦略策定・実行 5. 料理教室開催 6. 参加者への継続販売に向けた提案
日本酒ペアリング料理の開発 / コンテンツ作成 / SNS 投稿 (BtoC 向け)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 対象国 (可能国: 香港、台湾、中国、シンガポール) や料理研究家の選定 2. 日本酒ペアリング料理開発の依頼 3. ペアリング料理コンテンツ制作 4. SNS マーケティング戦略策定・実行 5. キャンペーン等による顧客リスト収集 6. 顧客リストへの販売
海外 Sake Insider によるレストラン営業サポート (BtoB 向け)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 対象国 (可能国: イギリス、フランス、イタリア、スペイン、オーストリア、香港、台湾、オーストラリア) やターゲットレストラン選定条件の検討 2. 実行可能性調査の実施 3. 試飲酒の配送 4. 営業ツールの確認 / 制作 5. レストラン営業実施 6. 活動報告書提出
海外 Sake Insider によるレストラン向け試飲会の開催 (BtoB 向け)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 対象国 (可能国: 香港、台湾) やターゲットレストランの検討 2. 試飲会内容 / 声かけレストラン可能数の提案 3. 試飲酒の配送 4. 現地担当者へのブリーフィング開催 5. 試飲会開催 6. 活動報告書提出
<p>(支援の特徴)</p> <p>A) 日本産酒類の事業者が悩む輸出販売促進の共通化できる課題を一本化して当社が解決・対応し、事業者には個性を磨く酒造りや個性を伝えるコンテンツづくりに集中していただける。</p> <p>B) 海外からの受注に対して当社が決済/仕入/輸出手続き/配送まで行うため日本産酒類の事業者は国内酒販店への販売程度の作業のみで輸出販売が行える。</p> <p>C) PRツールとしてスマートフォンアプリに無料で登録ができる。</p> <p>D) 1度の登録で世界中に販売することができる。</p> <p>E) 既存の商習慣をリスペクトし現地販売代理店等がある場合はその国には「非表示」「販売しない」「報酬を支払う」といった対応ができる。</p>	
<p>(どの様な事業者にも活用してもらいたい)</p> <p>a) 日本産酒類 (日本酒、焼酎、ウィスキー、梅酒・他リキュール) の製造事業者で、</p> <ul style="list-style-type: none"> - 海外市場に関心があるが、言葉の問題 / 輸出ノウハウ / 人材不足等に悩んでいる方。 - コロナ禍の非接触インフラにおちてIT技術を活用した新しい販促活動に取り組みたい方。 - すでに海外市場に展開しているが、小口空輸配送という新しい取り組みで市場を開拓したい方。 	

b) 酒器を製造する工芸品事業者で、

- ・ 日本製品のこだわりを大切にしたい購入者に対して日本産酒類とともに酒器を販売したい方。

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

- ・ 当社がご提供できる支援内容やご提案例を紹介するオンライン説明会を開始しますので以下のフォームからお問い合わせください。当日の内容は録画して限定公開しますのでおって閲覧をご希望の方もお申し込みください。

- 開催日：5月24日週

- フォーム：xxxxxxx *選定いただけ場合フォームを生成します。

- ・ 個別にご相談をご希望の方は当社ホームページの「お問い合わせ」またはこちらのメールアドレス (ask@id10.jp) よりご連絡ください。

<https://id10.jp/contact/>

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社アイディール</p>
	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>データ活用型 中国進出ソリューション「アイディールメソッド」</p>
<p>(支援内容)</p> <p>アイディールは、長年歩みを共にしてきた中国への深い見識や、豊富な取引実績のデータ分析を元に、ブランディング×セールス×プロダクトの3つの領域で間違いのない中国進出を提供できるプロフェッショナル集団です。</p> <p>ブランディング×セールス×プロダクトの3つの領域で、日本のメーカー企業の中国進出時における認知拡大および販売、拡販、商品作りなどの課題を解決できるソリューションを提供いたします。</p> <p>大手メーカーの中国進出時に経験・蓄積したノウハウをパッケージ化し、これらを他のメーカー企業様に提供する事で、より着実な中国進出を実現していけるよう体系化されております。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>調査／クリエイティブ制作／コンテンツ制作／プロモーション／許認可申請などの販売に必要な活動から、物流や保管などを含めたフルフィルメントによるセールス(仕入販売)まで、アイディールメソッドを活用してワンストップで行えるのが当社の最大の強みです。</p> <p><実績・導入事例></p> <p>累計取引店舗数(オンライン／オフライン合計)1,400 店舗超</p> <p>過去最大の進出初年度市場規模 3 億円</p> <p>旗艦店運営数 20 店舗超</p> <p><主なお取引先></p> <p>株式会社アデランス</p> <p>株式会社 ARTISTIC&Co.</p> <p>株式会社ミチコシノジャパン</p> <p>他 多数の美容化粧品・美容家電・健康食品・一般食品・アパレルなど中小規模を中心とした企業様。</p>	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <p>「中国は難しい／そろそろ本気で中国を」という企業様全般。</p> <p>中国進出支援の会社と話していて…</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日本語のコミュニケーションに不安を感じる… ・専門用語で話しても大丈夫なのか… ・戦略的／計画的思考があるのか… 	

- ・日本企業の慣習を理解しているのか…
 - ・日本の文化を理解して足並みを揃えてくれるのか…
- などの不安を感じたことはありませんか？

日系資本×日本人代表者で日中の両文化に理解があり、法律・物流・許認可・IT 技術・EC 運営力・デザイン力・プロモーション力・中国人材採用力にも長けていて、何より実績があり、販売数を伸ばす事が出来る会社を選びたいというご要望にお応えする事が出来ます。

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

当社ウェブサイト「コンタクト」より下記情報をお送りくださいませ。

- ・お名前、ご担当者：
- ・ご住所：
- ・TEL、FAX：
- ・メールアドレス：
- ・会社、組織名、部署名：
- ・業種：
- ・ホームページ (<https://>~~~~)：
- ・現状課題などご相談したい内容：

<https://ideal-inc.com/about-2/>

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社アウトバウンド</p> <p>10年30カ国に渡る知見とネットワークで海外展開をオンライン×オフラインでサポート</p>
<p>(支援内容)</p> <p><u>海外展示会およびイベントサポート</u></p> <p>企画、諸手続き、ブースデザイン、運営管理等、イベント展示会の制作・運営</p> <p><u>外国人を対象とした消費者調査</u></p> <p>現地パネルやオンライン、在日外国人を活用したグループインタビューの実施とソーシャルリスニングを使った市場受容度調査</p> <p><u>海外販売向けのECサイト構築</u></p> <p>海外のAMAZON、TMALL、JD、LAZADA、FAFETCHなど、商品やターゲット国にあったECプラットフォームの提案と出店サポート。また多くの実績を持つグローバルECサービスのLingbleを使用した独自ドメインでのグローバルEC展開のサポートを実施。</p> <p><u>海外現地でのパブリシティ、セールスプロモーション、デジタルマーケティング</u></p> <p>オンラインとオフラインを連携させた現地でのプロモーションが。現地メディアの記事掲載に加え、SNSやKOLの口コミと連携しながら、現地リテールやEC上での販売を最大化。</p> <p><u>事業プロデュース</u></p> <p>新規事業におけるビジネスプラン構築から、販路拡大、実施までの総合コンサルティング</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>世界中のプロジェクトで磨いてきたグローバル感覚・ローカルパートナーのネットワークを活かした現地サポートとデジタルマーケティング領域の知見を組み合わせたハイブリッドな支援</p>	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 海外の方がもつめる日本らしい商品やコンテンツ、体験サービスを持っている中小企業 ● 海外進出への情報やサポートが不足している地方の優良企業 ● 海外向け商品開発から、現地展示会、販路開拓、オンライン販売、そのサポートまでワンストップでのサポートを求めている企業 ● 既に越境EC等で海外へ販売しているが売上が伸び悩んでいる企業 ● 新たな取り組みに向けて、専門的なアドバイスを必要とされている事業者様 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>ホームページ out-bounder.com の「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 ・代表者名 ・電話番号 ・現状の課題とご相談したい内容 	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>アグリ創研株式会社</p>
	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>知財戦略・ブランド戦略・事業モデルで100年価値を創ろう！</p>
<p>(支援内容)</p> <p>対象地域： アジア、北米、EU</p> <p>対象商材： 工業製品、農産物</p> <p>支援内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 知的財産戦略の立案。 ② ブランド戦略の立案。 ③ 事業モデルの立案。 ④ 現地パートナーを通じた、知的財産に関する外国出願。 ⑤ 現地パートナーを通じた、ライセンス・クリアランス。 ※自社の商品・サービスが、第三者の知的財産権に抵触していないかの調査、および抵触している場合は、当該知的財産権の侵害とならないように対処すること。 ⑥ 現地パートナーを通じた、市場調査・分析 (アジアのみ)。 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>【知的財産戦略、ブランド戦略、事業モデルについて】</p> <p>■知的財産 (知財) には、特許 (発明) ・ノウハウ、意匠 (製品デザイン) 、商標、著作物、植物新品種、地理的表示・家畜遺伝資源など、多種多様なものがあります。</p> <p>弊社は、<u>知財法や競争法 (独占禁止法) を網羅し、契約実務や知財情報解析、マーケティングをも踏まえた知財戦略を提供します。</u></p> <p>■弊社代表は実務と並行して、知財戦略・ブランド戦略・事業モデルについて、体系的・理論的な研究・教育をしてきました (東京都立大学大学院 システムデザイン研究科非常勤講師) 。それにより、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・知財戦略については、何を・どのような制度・手段を用い・いつ・どのように保護するか、収益機会をどのように設計するかが、<u>時系列的に体系的に整理</u>されています。 ・ブランド戦略については、しっかりと理論に裏打ちされており、<u>独自のフレームワーク</u> (ブランドバリューFW、ブランドビルディングFW、マーケティングFWなど) を開発しています。 ・これらのノウハウにより、いくつもの顧客が、ブランド構築や、知財活用、事業の取組みを評価され、内閣総理大臣賞や各省大臣賞をはじめ、多くの全国表彰で最高位に輝いています。 ・また、これらのノウハウにより、農林水産省、経済産業省、特許庁、文部科学省など、いくつもの国の事業にも招聘・参画してきました。 <p>【外国出願、ライセンス・クリアランス、市場調査について】</p> <p>■知的財産の外国出願や、ライセンス・クリアランス、市場調査は、弊社が属する「浅野国際特許事務所」グループおよび、その現地パートナーと連携して行います。</p>	

■浅野国際特許事務所は、1974年に創立された、黄綬褒章受章弁理士である浅野勝美を所長とする特許事務所です。下記の業務を行っています。

傘下に、2004年に創立された、元経団連の知財部会長である石田正泰を顧問とする「国際知的財産戦略研究所」を有します。

- ・特許・実用新案・意匠・商標についての、調査・出願・異議・審判・訴訟・鑑定・契約
- ・外国出願・国際出願
- ・植物特許・植物新品種の出願
- ・地理的表示の申請
- ・営業秘密・ノウハウの保護
- ・ビジネスモデル特許
- ・著作権の処理

(どのような事業者に活用してもらいたいか)

下記のような悩みをお持ちの事業者に活用していただきたいです。

■海外展開・新市場開拓にあたって、他社の権利の抵触や、自社の事業モデルや商品・サービスについて他社からの模倣に悩まされることなく、本業に注力したい方。

■海外展開・新市場開拓にあたって、知財戦略やブランド戦略の必要性は感じているが、色々な人が色々なことを言っていて、よくわからないという方。

■ブランディングに取り組んでいるが、結果が出ないという方。

■将来予測できないので、どのような事業モデルを作れば良いかわからないという方。

弊社の原動力は「世紀を超えて人々のライフスタイルに溶け込むイノベーションに携わる」です。

今、農業は難しい転換期をむかえています。日本の成長を支えてきた中小企業もまた然りです。

しかし、100年先の未来に、その農産物を、その産地を、その食文化を繋いで行きたい。100年先の日本に、その技術が、そのブランドが、その思い・理念が受け継がれていって欲しい。

そして、ただ単に残すのではなく、良いものはより評価される形で、持続的に発展する仕組みを作っていきたい、そういう思いでいます。

価値があるから商品・サービスが売れるという時代から、使用されることによって価値が生まれるという時代になりました。私たちは、価値を共創していくプロセスをどのようにデザインすべきかを蓄積しています。

100年先も息づく新たな価値～100年価値～を創り出す事業を、私達と共に生み出していきたいと思います！

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

弊社ホームページ (<https://agri.asano-pat.com/>) の「お問い合わせ」より、下記情報をご連絡ください。

- ・御社名
- ・ご担当者様
- ・メールアドレス
- ・現状の課題とご相談内容

<p>(企業ロゴ)</p>  <p>ASIA FASHION CONSULTING</p>	<p>(企業名) アジアファッションコンサルティング合同会社</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>AMBITION IS THE FIRST STEP TOWARDS SUCCESS IN ASIA 大志こそアジア進出の第一歩</p>
<p>(支援内容)</p> <p>日本のアパレル、服飾雑貨、生活雑貨などの中小企業のアジア進出、特に東南アジア圏内を支援しています。 具体的には、インドネシア、シンガポール、タイ、フィリピン。</p> <p>合同展示会の参加支援、現地での商談会の開催、ファッションショーやワークショップの開催。</p> <p>アパレル企業、服飾雑貨、生活雑貨の東南アジア販路開拓。 合同展示会、商談会、ファッションショー、ワークショップの開催支援。 現地セレクトショップ、百貨店、ECのバイヤー集客。 Zoom などを利用したリモートでの海外展開。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>他社と違い、現地の現役バイヤーである代表が、深く現地マーケットに入り込んだ商談を開催する。日本の企業側と事前のスクリーニングに時間をかけて、どのようにコミットしていくかを決め、若干のアレンジ(現地でうけるようにパッケージを変更したり、洋服のサイズを増やしたり)を加えて、さらに現地バイヤーへのヒアリングを実施、ほぼ100%成約が見えた段階で、商談会を開催する、現地アジアの業界の中に入り込んだ営業スタイル。</p> <p>代表の横堀は、2014年より海外在住となり、香港、シンガポール、ジャカルタで、現地企業の契約バイヤー、プロジェクトマネジメントなどを行っていた。 横堀は2013年より独立行政法人中小企業基盤整備機構(中小機構)国際化支援アドバイザー。 2016年より、文化学園大学にて非常勤講師。 2017年より学校法人文化服装学院にて、非常勤講師(グローバルビジネスデザイン科)。 2018年までは、海外現地で日本企業の進出支援をすることが多かったが、 2019年に当該法人を設立、日本企業の東南アジア進出に絞り込んだ支援事業を開始。</p> <p>2019年は一般社団法人日本ファッションウィーク推進機構が行ったアジア各都市の商談会運営を支援。</p> <p>対応可能言語： 日本語、英語、インドネシア語、タイ語、中国語</p>	

(どのような事業者を活用してもらいたいか)

東南アジア市場に興味のある方。
特に、インドネシア、シンガポール、タイ、フィリピン。

デザイナー、メーカー以外のクリエイティブな産業であれば、海外進出は可能です。
例えば、グラフィックアーティスト、フォトグラファー、陶芸家、シェフなど。商品がなくても海外進出は可能です。具体的には、現地でエキシビションを行い、海外現地企業とライセンス契約を結ぶなどが可能です。

日本は製品だけでなく、コンテンツも評価されています。

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

横堀

yoshio.yokobori@gmail.com

まずはメールで気軽にお問い合わせください。

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) アジアブリッジ株式会社</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>「Made in Japan の商品でアジアの人々に感動と喜びを」 最小のリスクで台湾の EC からアジア販売をスタート。海外での売上拡大をワンストップで支援します。</p>
---	---

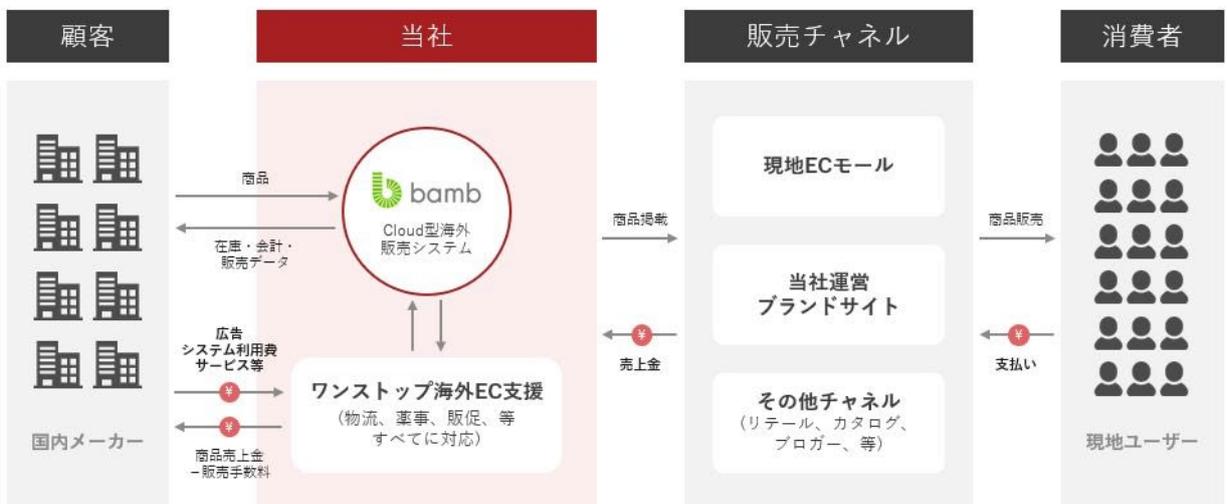
(支援内容)

弊社は台湾現地にて子会社 (社員約 80 名) を有しており、台湾の市場を熟知した経験豊富なスタッフが海外販売を希望する日本企業 (以下、「進出企業」という) の海外支店のような立ち位置で通販の実務全般を行います。

また、低リスクで本格的な海外展開を可能にする、Cloud 型海外販売システム「bamb」を開発。これにより現地法人を作らずに、現地に在庫を置いた本格的な EC 展開が実現可能です。

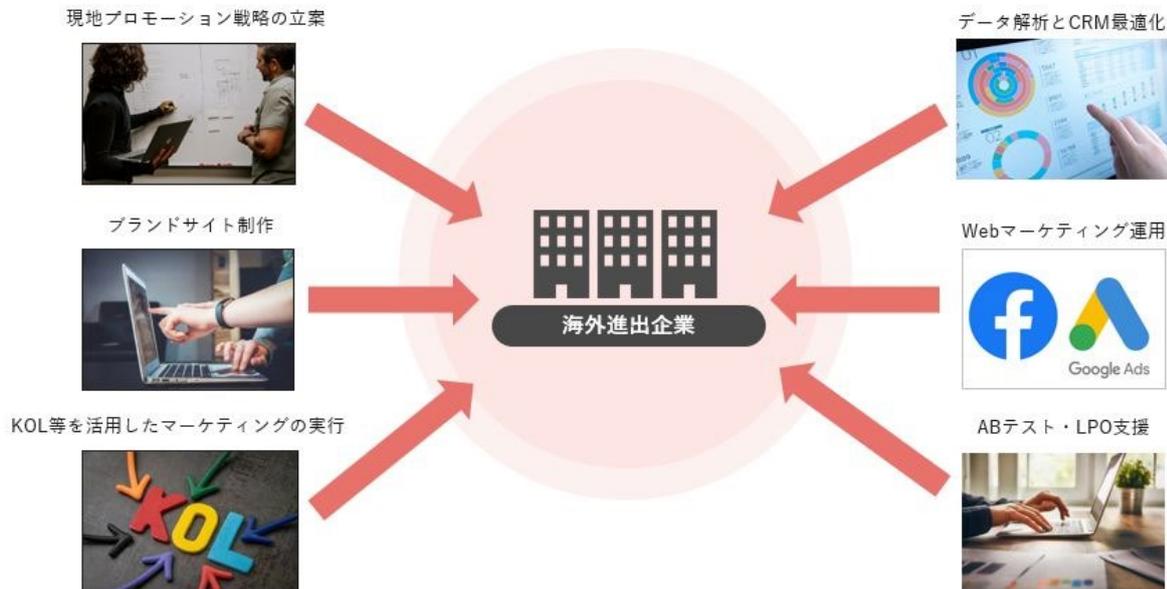
D2C向けリピート型
海外販売システム

ワンストップ海外EC支援



現地での独自販路や内製化されたフルフィルメント部門 (受注から配送までの業務 (Ex. 受注、梱

包、在庫管理、発送、受け渡し、代金回収まで)の一連のプロセス)やコールセンター部門(現地消費者からの問い合わせ対応)を有しております。また、現地消費者の志向にあわせたマーケティング活動(PR企画、サンプリング、クチコミ施策)及びオンライン・オフラインプロモーションを得意とし、台湾進出における支援事業者として最大級の支援実績を有しております。



現在の主要販路は台湾ですが、2019年にタイに法人を設立しASEANへのテストマーケティングを開始。2020年はコロナ禍の影響等もあり、ASEANへの取り組みは一時中断したものの、直近では香港・シンガポール・マレーシアへの販売を再開しており、台湾のみならずアジア各国への販路拡大が可能です。



(支援の特徴)

・弊社が支援した進出企業の通販累計顧客数は15万人以上。受注データとプロモーション活動を正確に紐づけた分析データが蓄積されており、効率良く販売するノウハウがあります。

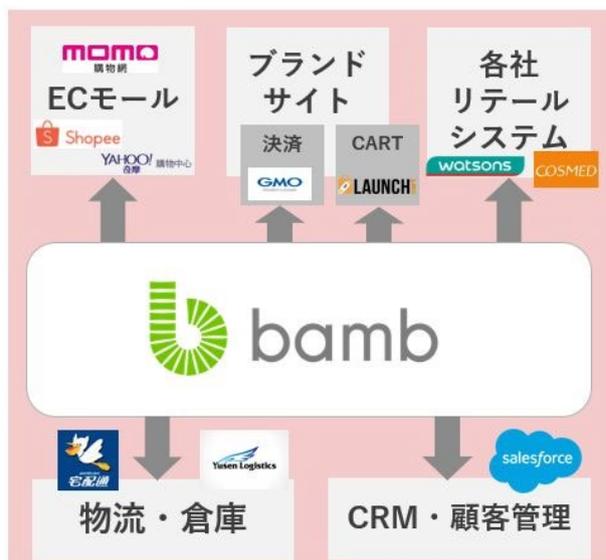


※ SKU (Stock keeping Unit) の略で、受発注や在庫管理の『最小の管理単位』をいう。

・台湾大手ドラッグストアや EC モール大手（台湾企業・日系企業を問わず）と 15 社以上と直接アカウントを有しており、取引可能店舗数は台湾国内で 1,000 以上です。これらの販路を利用し、進出企業の売上拡大が可能です。



・弊社開発の Cloud 型海外販売システム「bamb」が海外 EC における基幹システムとして売上・販促・在庫・会計等のデータを一括管理。他社システムとフレキシブルに連携できる仕組みにより、販路の拡大を容易にし、オペレーションの最適化を実現しております。



※システム連携先は一部を抜粋

bambの特徴

- ・現地法人の設立なしに海外倉庫に在庫を保管が可能
- ・海外販売される全販路先の売上、問い合わせ、在庫データをリアルタイムで可視化
- ・輸入価格と実売価格の金額調整を自動化（委託販売モデルを可能に）

・東南アジア大手 EC モール「Shopee」にて弊社独自ショップ「日本好愛買」を運営。店舗評価は最高ランクの 5 つ星を獲得しており、この集客力のある EC 店舗で進出企業に販売機会を提供しております。

商品: 274

關注中: 1

最新動態: 59% (雙小時內) 0

粉絲: 5,046

評價: 5.0 (2,430個評價)

加入時間: 22個月前

回首頁

所有商品

人氣推薦髮品-多...

新品上架 - 傑傑斯

富士軟片研發-艾瑪...

日本好物代購專區

查看更多 >

關於賣場

日本好愛買

こんにちは！11月17日(木)の夜は...

IG: @jselections_ad

LINE: 活動快訊

關注獲得30元折價券

全館滿699免運費 (7-11 / 宅配)

社服有聲 - 蝦蝦水官

所有商品來自日本原廠正式進口

官方直接授權代理 - 品質保證!

熱門促銷

查看全部 >

・販売開始前に3年間の収益シミュレーションを提出。販売開始後は収支計画表を作成し、売上及び販管費を毎月報告することで、事業進捗を見える化しております。また、各種プロモーションの結果も定例会議でご報告しております。これにより進出企業も企業内部に海外販売ノウハウを蓄積可能です。

内訳	タイプ	実施金額(日本円)	合計	17か月目	新規獲得数	18か月目	新規獲得数	
自社EC費用	認知系施策	制作、KOL、モニター、口コミマーク、facebook運営等	二年度合計	¥2,800,000	¥100,000		¥100,000	
		認知系広告費(動画配信等)		¥2,400,000			¥400,000	
	獲得系広告	運用型広告(Facebook、LINE、GDN等)		¥8,595	¥24,000,000	¥2,000,000	233	¥2,000,000
		リスティング		¥4,298	¥3,600,000	¥300,000	84	¥300,000
	獲得系広告合計	三年度合計	¥27,600,000	¥2,300,000	316	¥2,300,000	316	
自社EC売上	新規獲得件数	トータル			316		316	
		都度件数			174		174	
		定期件数			142		142	
		リピート件数			381		411	
		月間販売件数 (新規獲得件数+リピート件数)			697		727	
		返品数			35		36	
原価	売上額	二年度合計	¥61,502,101	¥4,856,469		¥5,035,606		
	商品原価 ※販売価格の15%で想定	15%	¥9,225,315	¥728,470		¥755,341		
販売管理費	販売手数料(売上額に対する10%) 受注発送業務など		¥6,150,210	¥485,647		¥503,561		
	国際送料		¥7,390,600	¥578,533		¥603,433		
	決済手数料 (3.5%)			¥169,976		¥176,246		
	ランニングコスト	¥229,800	¥2,757,600	¥229,800		¥229,800		
	コールセンター(電話対応&メール・FB対応)			¥365,078	¥28,578		¥29,808	
	販売管理費合計	二年度合計	¥18,816,061	¥1,492,535		¥1,542,848		
	売上	二年度合計	¥61,502,101	¥4,856,469		¥5,035,606		
	コスト	三年度合計	¥60,841,376	¥4,621,005		¥5,098,189		
	収支(日本円)	三年度合計	¥660,724	¥235,464		¥-62,583		

(どのような事業者を活用してもらいたいか)

- ・ 海外販売を検討しているが、ノウハウや社内リソースが足りず踏み出せずにいる企業
- ・ 越境 EC のみで販売中であるが、正規輸出して現地の販路及び売上拡大を行いたい企業
- ・ 既に卸で海外販売をしているが、値崩れ・売上拡大出来ていないなどの課題のある企業

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。

<https://www.asian-bridge.com/contact.html>

- ・ 会社名
- ・ 部署名
- ・ 担当者名
- ・ メールアドレス
- ・ 海外販売希望商品
- ・ 現状の課題とご相談したい内容

<p>(企業ロゴ)</p>  <p>Asian Market Planning 株式会社 アジアンマーケット企画</p>	<p>(企業名)</p> <p>株式会社アジアンマーケット企画</p>
	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>経営陣と一体となって東南アジア事業展開の課題に取り組む 「コミット型」の支援サービス</p>
<p>(支援内容)</p> <p>中小企業が成熟した国内市場の限界を乗り越えて持続的な成長を追求することができる企業基盤を構築するためには、事業のグローバル化、特にアジア市場へのアクセスの確保は重要な経営課題となつてきています。弊社は、中小企業が成功裡に海外事業を推進し、グローバル化を実現するために、経営陣の皆様と一体となって課題に取り組む「コミット型」の支援サービスを提供しております。</p> <p>成長著しい東南アジアで、現地の質の高い情報提供等を通じて、輸出・販売先開拓だけでなく、現地進出の際の初期 FS 段階から実行まで支援いたします。販路拡大後に現地ニーズを踏まえて、現地での事業化のための計画の策定と評価、サイトセレクション支援、販売や生産の現地パートナーや各種専門家の紹介、人材情報の提供、資金繰りを含めた事業計画の作成、出資を含めた資金調達のアレンジ、事業稼働後のモニタリング、現地事業経営全般におけるサポートなど、海外進出前から海外進出完了に至るまでのあらゆる局面において支援を行うことが可能です。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社の支援は単に東南アジアへの輸出促進に留まらず、現地での販売や製造のための現地パートナーや専門家の紹介、人材情報の提供、資金繰りを含めた事業計画の作成、出資を含めた資金調達のアレンジなどグローバル化を推進する中小企業の海外事業経営全般における支援を行います。つまり、単に輸出販路の拡大の支援に留まらず、中小企業のグローバル化の経営課題となる「人」・「物」・「金」・「情報」の支援サービスを提供します。東南アジアに効果的に配置した提携先の現地日本人のプロフェッショナルと協力して、持続性のある海外事業展開推進のための支援をいたします。</p>	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <p>東南アジア・台湾・香港への輸出・販路拡大をお考えの企業 東南アジア・台湾・香港で現地企業との提携・出資などで、販売や製造での進出・事業展開をお考えの企業</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>ホームページ(http://www.asian-m-planning.co.jp)「お問い合わせ」より下記情報をご連絡下さい。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 ・代表者名 ・電話番号及びEメール・アドレス ・現状の課題と相談したい内容 	

<p>(企業ロゴ)</p>	<p>(企業名) AZONIX JAPAN株式会社 アゾニックス ジャパン</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような) 海外と日本での 16 年のコンサル実績、販路開拓のサポートも出きるコンサル</p>
<p>対象となる商材：伝統的工芸品、食品・健康食品・、飲料全般（アルコール含む）、建設建材、アパレル、雑貨、コスメ、生花、システムなど(上記、以外は個別にお問合せ下さい)</p> <p>支援内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 海外進出アドバイス ・ マーケットリサーチ ・ 現地アテンド・通訳（英語） ・ 商談の交渉 ・ 展示会出展などのコーディネート ・ 販路開拓 ・ 企業マッチング・バイヤーとのオンライン商談会 ・ 海外のクラウドファンディング構築のお手伝い ・ アマゾン USA の出店サポート、FBA サポート ・ 中国越境ECの出店サポート ・ 海外の有名インフルエンサーを活用したPR活動やプロモーション動画撮影 ・ 日本国内の販路開拓とバイヤーとのマッチングサポート 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>16年の海外進出サポートや販路開拓の実績があります。</p> <p>アドバイスだけではなく販路開拓やバイヤーとの通訳兼交渉など実務的な支援が出きるという事が特徴です。</p>	
<p>(どのような事業者に活用してもらいたいか)</p> <p>海外進出にご興味のある企業様、お気軽にお問合せください。</p> <p>sales@azonixjp.com</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>お問い合わせは、下記の内容を添えて、メールにてお願い致します。</p> <p>sales@azonixjp.com (2~3営業日までに連絡こない場合は、再度、メールにてお問合せください)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者名 ・ 代表者名 ・ 電話番号 ・ 現状の課題とご相談したい内容 <p>https://~~~~</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) 株式会社アパレルウェブ</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような) 世界にファンを作る “グローバルステッププロジェクト”</p>
<p>(支援内容)</p> <p>シンガポールを中心とした ASEAN 地域をメインに、世界に向けてコミュニケーションを行い、ファンを作るプロジェクト。</p> <p>越境 EC に強い EC プラットフォーム “Shopify” を土台に、東南アジア地域で最大の EC モール “Shopee” への出店をサポート。テストマーケティングを行いながら、シンガポールにて POP-UP イベント出店までを支援いたします。</p> <p>越境 EC サイトの構築のみではなく、越境 EC サイトに重要な物流は海外発送も得意とする “Open Logi” と連携を想定。企業様に適切なツールを選択し、最適なデジタル環境を提案いたします。さらには、プロモーションプランの立案やマーケティング戦略により、ブランドのファンになって頂くまでを包括的に支援いたします。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>デジタル上での接点に留まらず、プロモーションやテストマーケティングの手段としてモール出店やリアル店舗にて海外のお客様と接点を築き、業務負荷の高い物流業務まで包括的にご支援させて頂くことで、販売に注力して頂く環境も同時に整えます。</p> <p>デジタルのノウハウはもちろん、現地での自社リテール運営やクライアント出店サポートの知見を活かし、実際にエンドユーザー様へリーチさせる支援が強みです。</p> <p>販売のプラットフォーム構築・マーケティング・顧客獲得まで事業者様の目的達成をワンストップにてサポートいたします。</p>	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <p>マーケットとして将来性のある ASEAN 進出にご興味がある企業様。</p> <p>ASEAN 地域のユーザー様とのデジタルやリアルを通じたエンゲージメントを行い、ブランドビジョンを一層ブラッシュアップされたい企業様。</p>	
<p>(申し込み先)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 株式会社アパレルウェブ ・代表者名 村上友美 / 渡邊春美 ※連名でご連絡頂ければ幸いです。 ・メールアドレス gsp@apparel-web.com ・電話番号 03-3662-4977 	

(企業ロゴ)	(企業名) 株式会社アパレル・コンサルティング
	支援の概要 (キャッチフレーズのような) 「楽しい時間を創造し、ファッションビジネス業界の活性化に貢献していきます」
(支援内容)	
<p>1. 事業計画の策定支援・実行支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・週1回訪問 2時間/回 ・費用：固定費＋利益増加に対する成功報酬（詳細は弊社HPの「価格体系」をご確認ください） <p>2. 補助金活用支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補助金申請書の作成支援、実行支援 ・費用：成功報酬型で補助金額の15%（着手金含む金額） 	
(支援の特徴)	
<p>1. ハンズオンでの支援</p> <p>弊社は、クライアント企業の強みを最大限に活かした戦略を構築し、実行段階における支援もハンズオンで実施いたします。クライアント企業に寄り添い、目標達成に向けサポートいたします。</p> <p>2. ファッションビジネスに絞っているからこそその実務に強い支援</p> <p>中小企業は経営資源が脆弱であり、自社内の取り組みだけでは成長が困難な場合もあります。弊社が保有する豊富な人脈を活用し、最適となるパートナーとも連携を構築し、新たなステージに挑戦していくための基盤を構築していきます。</p> <p>3. 補助金の活用</p> <p>弊社は経営革新等支援機関であり、代表取締役は中小企業診断士の資格も保有しています。過去、補助金を活用した企業支援実績は豊富であり、補助金申請書の作成支援含め補助金を活用した支援も得意としています。</p>	
(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)	
<ul style="list-style-type: none"> ・ファッションビジネス関連企業 ・本気で海外の販路を開拓していきたいと考えている企業 ・事業計画の策定に不安を抱える企業 ・ハンズオンで支援を望む企業 	
(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先	
<p>弊社ホームページの「お問い合わせ」より、以下必要事項をご記入頂き、お問い合わせ内容にご相談したい内容を記し、連絡してください。</p> <p><必要事項></p> <p>貴社名、企業規模（売上高）、ご担当者名、電話番号、メールアドレス、お問い合わせ内容</p> <p>https://apparel-consulting.co.jp/</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>アマゾンジャパン合同会社</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>出品プログラム「Amazon マーケットプレイス」を通じた販路拡大</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>出品プログラム「Amazon マーケットプレイス」を通して、中小規模の事業者様に、電子商取引 (EC) を活用した全国および海外への販路拡大の機会を提供し、事業者様のビジネスの支援を行います。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. EC 開始支援：1) EC に不慣れな事業者様に対して、事業者様ごとにアカウントサポート担当者を割り当て、販売開始のサポートを行います。2) オンラインのセミナーを実施し、出品支援及び販売促進支援を行います。 2. 全国展開支援：Amazon.co.jp のマーケットプレイスを通じて、日本全国への販路拡大を支援します。 3. 海外展開支援：Amazon が展開する世界 17 のマーケットプレイス (日本を含む) を活用した海外への販路拡大のサポートを専属のチームが行います。 4. その他の支援：成功事例等をご紹介する無料のオンラインのセミナーや充実したセルフ学習ツールを通じて、出品支援及び販売促進支援を行います。 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>Amazon.co.jp の月間ユニークビジター数は、デスクトップで約 1,300 万人¹⁾、モバイルで約 4,100 万人²⁾ と推計されており、事業者様は自社商品を多くのお客様に訴求いただけます。</p> <p>出典：1) Nielsen Digital Content Measurement 2019 年 2 月度 ブランドレベル 家庭と職場からのアクセス、2) Nielsen Mobile NetView Brand 別 ランキング 2019 年 2 月度</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 手間がかからない簡単な販売手続き Amazon では「アカウント登録」「商品登録」「注文処理・発送」という簡単な 3 ステップで販売が可能です。 2) 明瞭な費用体系 Amazon では、大口出品サービスと小口出品サービスの二つのプランをご用意しております。大口出品サービスは、毎月 50 点以上の商品を販売する場合により安価にご利用いただけ、小口出品サービスにはない様々なオプションサービスがご利用可能となります。 3) 商品の在庫保管・配送代行サービス「フルフィルメント by Amazon (FBA)」のご提供 有料のサービス「フルフィルメント by Amazon (FBA)」をご利用いただいた場合は、商品を Amazon のフルフィルメントセンターに納品いただければ、商品の保管から注文処理、配送、返品対応、カスタマーサービスまですべての業務を Amazon が代行します。 また、FBA には海外配送プログラムが有り、追加料金なしで、67 以上の国や地域への商品販売が可能です (海外のお客様が、Amazon.co.jp で販売されている FBA 海外配送の対象商品をご購入できます)。 4) 世界 17 のマーケットプレイスで出品可能 現在、Amazon は日本を含めて世界に 17 のマーケットプレイスを展開しており、180 か国以上のお客様よりご購入いただいております。世界の Amazon の月間ユニークビジター数は 9.7 億人³⁾となっており、各マーケットプレイスで見ると、北米は日本の 5.7 倍、ヨーロッパは日本の 3.4 倍の月間ユニーク 	

クビジターが訪れています。「Amazon グローバルセリング」では海外の Amazon にご出品いただくために、以下の海外販売支援サービスを日本語でご提供しております。

- ・ 出品アカウントの作成と商品登録に関するサポート
- ・ 海外での販売に適した商品のご提案
- ・ 販売事業者様の販売実績の分析と販売強化のためのご提案
- ・ 海外送金や海外輸送などに関する外部サービスのご紹介

出典：3) SimilarWeb January-March 2020

(どの様な事業者にご利用してもらいたい)

- ・ 自社製品の新たな販路を開拓したいと考える事業者様
(①オフライン→オンライン、②日本国内→海外展開)
- ・ 自社の配送作業に関連するリソースを外部に委託したい事業者様 (Amazon 配送代行サービス FBA の活用によるリソース削減)

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

- ・ 下記アンケートフォームよりお申し込みください。

https://amazonjp.asia.qualtrics.com/jfe/form/SV_bEIn5K3F7pPj9Wu

またはこちらの QR コードからも申込フォームリンクが開きます。



なお、お申込み前にご不明点ございましたら下記を添えてこちらのメールアドレスまでご連絡ください。(なお、お申し込みには上記リンクからのフォーム回答が必須となります)

jp-smb-amazon-support@amazon.co.jp

件名：2021 JAPAN ブランド事業について

- ・ 会社名
- ・ 電話番号
- ・ メールアドレス
- ・ ご担当者名
- ・ 役職
- ・ 質問内容および現状の課題とご相談したい内容

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>アリババ株式会社</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>24 時間 365 日眠らないオンライン海外展示会「Alibaba.com」</p>
<p>(支援内容)</p> <p>Alibaba.com は、世界から商材を仕入れたい買い手企業と、世界へ商材を販売したい売り手企業の出会いの場として全世界で活用されています。190 以上の国と地域のバイヤーが登録をしており、1 日 30 万件以上の問い合わせが送られている世界最大級の BtoB マッチングサイトです。</p> <p>24 時間 365 日眠らないオンライン展示会「Alibaba.com」に出展し、日本にいながら海外の取引先・代理店を探されたい日本企業様をサポートいたします。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p><主な機能></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 製品掲載：24時間365日、世界中のバイヤーへ自社の強みや製品を発信（掲載可能数：無制限） 2. RFQ 検索（見積リクエスト）：世界中のバイヤーが毎日 1.5 万件以上の見積リクエストを投稿 3. データ分析：自社の商材に対する海外ニーズのトレンドがわかる 4. リアルタイム翻訳（アプリのみ） <p><日本会員向けサポート></p> <p>英語での交渉やECサイト出展が初めての企業様にも安心のサポートをご用意しております。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・オンボーディング/コンサルティングサポート（リモート/日本語） ・日本会員専用のお客様窓口（日本語） ・貿易/商談セミナー、英語商談テンプレート ・オンラインマニュアル（日本語） <p>日本会員の半数以上が海外未経験の企業様です。初めて海外展開をおこなう企業様の多くが不安に感じられる、言語・貿易実務・決済に関して充実のサポートをご用意しております。</p> <p>また、既に海外展開をおこなわれている企業様にも既存の海外販路をさらに拡大するための新たなデジタルマーケティングツールとしてご活用いただいております。</p>	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたい)</p> <p>海外展開のご経験に関わらず、海外販路の新規開拓をご検討される製造業・卸売業（商社）の企業様、有形商材（医薬品・コロナ関連商材・ブランド品は除く）をお持ちの企業が対象となります。</p>	
<p>(申し込み先)</p> <p>メールまたは弊社 WEB サイトのお問い合わせフォームよりお問合せください。</p> <p>1) メール：wp-contact@alibaba-inc.jp</p> <p>メール本文には以下をご記載ください。</p> <p>貴社名、ご担当者名、貴社住所（都道府県）、電話番号、相談内容</p> <p>2) WEB サイトお問い合わせフォーム：https://www.b2b.alibaba.co.jp/contact/</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社アルスターコーポレーション</p>
	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>輸出に向けたブランディングから商談交渉までのサポート実績が豊富です。</p>
<p>(支援内容)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 支援企業の商品やサービスの特長などをヒヤリングして独自性や差別化ポイントを整理します。製造プロセス、サービスプロセスでの特徴や商品やサービスがユーザーに提供するベネフィットを整理します。 2. 支援企業が強みを発揮できる輸出対象国の候補リストを提案します。 候補国の消費者の特長や生活スタイルを説明し、商品とベストマッチする輸出対象国を提案します。 3. 外部環境の機会・脅威、内部環境の強み・弱みのクロスSWOT分析などによる最適な戦略を一緒に考えます。 4. 狙うべきターゲットの整理を行います。 輸出対象国で狙うターゲット像を明確にするため、商品やサービスの特長やベネフィットに最適なターゲットを一緒に検討します。 5. 輸出や進出のスケジューリングを行いロードマップの作成をします。 いつまでに何をするか項目別にスケジューリングを行い、KPIを明確にした支援を行います。 6. 対象国の市場調査による実態把握と輸出・進出戦略書策定の支援 調査設計の実施と市場調査を実施し、戦略策定に落とし込みます 7. 現地の輸入規制など法令等のチェック 規制の詳細情報の収集を行い、対応策の検討と提案を行います。 8. 現地販売代理店、販売先などの候補企業のリストアップ ネットワークを活用して有力な候補企業のリストアップ支援を行います。 9. リストアップした候補企業との商談アポイント取得と商談同席による支援 候補企業への商談アポイント取得のためのコンタクトを行い商談実現させます。商談では同席によるアドバイスをを行います。 10. 契約書作成、契約締結のアドバイスの実施 経験上から契約書作成、締結へのアドバイス支援を行います。 11. 輸出拡大のための企画提案 さらなる輸出拡大のための販売促進企画などを提案し実現支援を行います。 	
<p>(支援の特徴)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 海外の駐在経験 (ベトナムに4年間) や出張経験 (東南アジア、中国・台湾などに延べ12年間) を活かした実務経験者による支援を行います。 2. 長年のマーケティング業務 (化粧品、日用雑貨メーカー) の経験によるノウハウを活用して調査からブランディング、戦略策定までの支援ができます。 3. 公的企業 (ジェットロ、中小機構、茨城県中小企業振興公社) による中小企業への輸出・進出支援実績があります。(5年間で延べ60社の支援) 	

4. ベトナムで強いネットワークがあります。輸入事業者、卸事業者、小売事業者、銀行、不動産事業者など約120人のベトナム人と情報交換を続けており、有力な候補企業の紹介や各分野の情報収集が可能です。

(どのような事業者に活用してもらいたいか)

1. 海外展開に興味があるが経験がないため不安に思っている事業者
2. 商品やサービスに独自性や差別性を所有しているが、国内売上が中心で近年国内市場のシュリンクを感じている事業者
3. 海外展開に向け積極的な投資ができる事業者
4. 海外展開に強い意欲があり、リスクにもチャレンジする意気込みのある事業者

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

- ・事業者名 株式会社アルスターコーポレーション
- ・代表者名 小島正好
- ・電話番号 04-7138-3691 携帯 : 090-9002-9432
- ・東南アジア (特にベトナム) への進出や輸出を検討されている事業者の方。気軽にご相談ください。

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>アルトトレーディング合同会社</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>経験豊かな当社及びヨーロッパ事務所スタッフが、皆様のヨーロッパ輸出へのチャレンジをお手伝いします！</p>
<p>(支援内容)</p> <p>① 海外輸出支援</p> <p>輸出戦略策定、市場流通調査、海外の販売先、現地パートナー探し、ブランディング・マーケティングのサポート、輸出代行、現地販売促進活動、展示会・イベント手配サポート、出張・通訳手配</p> <p>② 海外進出支援</p> <p>海外への企業進出、会社設立、店舗経営などに関して、設立手続き、法律面・会計面などについてサポートいたします。</p> <p>③ 現地市場調査</p> <p>海外輸出や企業の海外進出などに向けた現地における市場調査や社会分析など、皆様が必要とする調査活動を行います。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>本社及び現地ドイツ事務所の経験あるスタッフが、ヨーロッパへの輸出や企業進出にご興味がある皆様のご要望にきめ細やかなサービスをご提供いたします。以下の課題・ご要望などどんな内容でも当社までご相談ください。お客様のひとつひとつのご要望に最適なソリューションをご提言することが当社の使命です。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 欧州など海外との輸出入を始めたいが、どのように進めたらいいのか ・ 欧州に企業進出したいが、どのように進めたらいいのか ・ 海外の取引先とのコミュニケーションに不安がある ・ 輸出代行を行って欲しい ・ 売り先を見つけて欲しい ・ 現地の市場情報が欲しい。 ・ 展示会に出展したいが、サポートが欲しい ・ 現地で販促・宣伝広報イベントを行いたい。 	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ヨーロッパ方面に商品の輸出を検討しておられる事業者 ・ 現地市場情報(トレンド、価格、商品情報、バイヤー情報等)を必要とされている事業者 ・ 現地において自社製品をイベントやその他の方法で宣伝・広報して欲しい事業者 ・ ヨーロッパ向けの商品開発の企画・ブランディングを希望している事業者 ・ とにかく海外に進出したい！というお気持ちを持つ事業者 	

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

下記メールアドレスもしくはお電話で、以下の必要事項をご記入の上、お気軽にお問合せ下さい。
折り返しご連絡させていただきます。

メールアドレス：business@altotrading.jp

必要事項：

- ・事業者名
- ・担当者氏名
- ・メールアドレス
- ・電話番号
- ・ご相談したい内容

(企業ロゴ)	(企業名) アンデス貿易株式会社
	支援の概要 (キャッチフレーズのような) 海外展開をトータルサポートします！
(支援内容) <p>弊社は過去 65 年間で築き上げた海外取引先とのネットワーク、輸出ノウハウ、語学力の 3 つを強みとして、海外展開に必要な「分析」、「綿密なコミュニケーションと輸出時の必要事項の確認」、「受注後の展開」の 3 ステップをトータルで支援します。</p> <p>海外展開の第 1 ステップとして、まずは市場のトレンドと製品の徹底した分析を行い、製品の付加価値を確立することが重要です。売込み先の市場の最新のトレンドを弊社の海外のネットワークを通じて入手することで、分析に活用していただくことができます。</p> <p>次のステップでは、製品の付加価値に応じた売り先候補の選定と輸出に関わる法令等の確認が必要です。輸出先を含む法令等の確認から必要に応じて書類作成まで支援するだけでなく、事業者様と売り先の企業の双方が十分なコミュニケーションを取れるよう、語学力を生かしてサポートします。</p> <p>テストオーダーの受注後は、客先からのフィードバックに応じてローカライズや他製品の展開が求められます。ニーズに即した対応ができるようコミュニケーションをサポートしますので、売り先とより一層信頼関係が深まり、海外展開ビジネスを骨太なものにすることが可能になります。</p>	
(支援の特徴) <p>①海外取引先との繋がり：弊社の支援ノウハウの一番の武器は、海外の取引先とのコネクションが確立されており、必要に応じていつでも最新の情報を得ることが可能です。</p> <p>②輸出ノウハウ：特に農業資材、飼料、食品等を輸出する場合は、国内と輸出先の法令等の確認と、必要に応じて書類の準備が不可欠です。弊社はこれらの情報の取得や書類作成も支援します。</p> <p>③語学力：語学が堪能なスタッフが担当するため外国語に不安があったとしても、現地側とスムーズなコミュニケーションをとることが可能です。</p>	
(どのような事業者に活用してもらいたいか) <ul style="list-style-type: none"> ・海外のニーズやトレンドを把握して海外輸出ビジネスを確立したい方 ・海外展開が初めてであるが着実な展開を目指している方 ・語学面に不安があるが、海外と綿密なコミュニケーションを取りながらビジネスを進めたい方 ・海外向けに長期的、継続的な輸出を検討している方 	
(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先 <p>弊社担当：松本 (matsumoto@andes-trading.co.jp) 宛に下記情報をご連絡ください。</p> <p>①事業者名 ②ご担当者のご連絡先 ③輸出検討中の商材 ④検討中の輸出先の国・地域</p> <p>⑤現状の課題とご相談したい内容</p>	

(別紙2) 支援概要を示す資料

	(企業名) EIJ Consulting Pvt.Ltd
	支援の概要 (キャッチフレーズのような) インドと日本の架け橋となる。

(支援内容)

1. 各社に合うパートナー企業のリストアップ・紹介・マッチング
※弊社がインドでの輸出入ライセンスを持っているため、
インドのパートナー企業との間での輸入手続の代行も可。
2. 日本語で可能なオンライン商談会の実施
3. インドでの試飲会、アンケート調査から輸出の支援
4. ターゲット向けの SNS などを活用したデジタルマーケティング

【現地パートナー企業紹介前】

- ・市場調査
(エントリーしたい商材のインド市場での可能性について調査)
- ・現地パートナー候補リストアップ
(ディストリビューターなどの現地パートナーになりうる候補先企業のリストアップ。5~10社程度)
- ・オンライン商談会アレンジ
(通訳を交えた現地パートナー候補とのオンライン商談会アレンジ)
- ・現地マーケティング支援
(オンライン、オフライン共に、予算に応じたマーケティングプランの立案と実行を支援する)
- ・ホームページ制作
(英語でのプロモーションサイトの制作)

【現地パートナー企業紹介後】

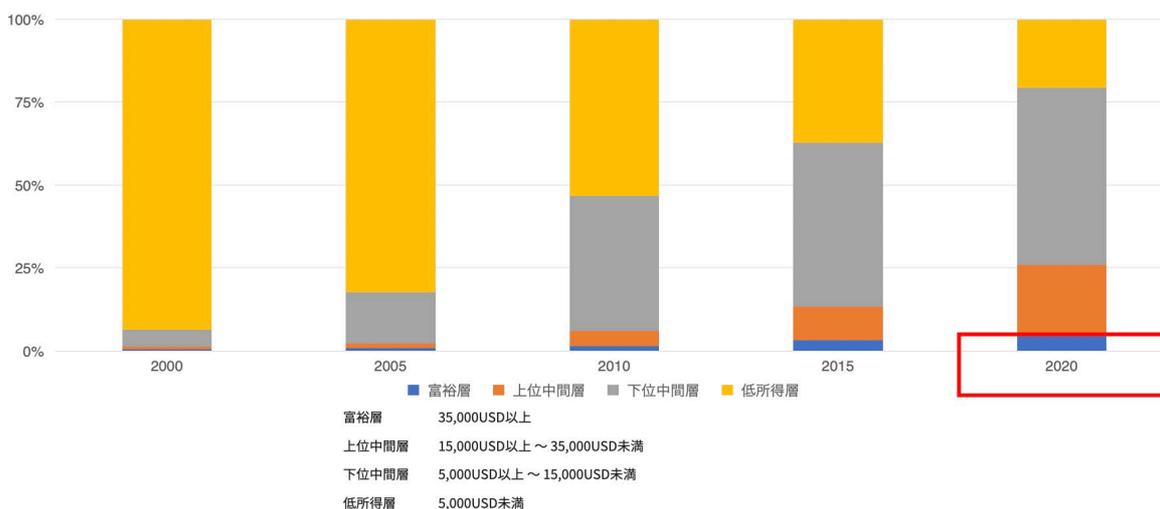
- ・現地パートナーとの契約サポート
(現地パートナー決定後、その会社との契約締結までをサポート。契約締結後のサポートはない)
- ・現地パートナーとのコミュニケーションサポート
(現地パートナー決定後、その会社とのやりとりに常に弊社がコミュニケーションサポートを実施する。契約携帯は現地企業と直接実施いただきますが、受発注や質問などは間に入り、サポートいたしません。)

(支援の特徴)

日本から進出のハードルが高いインドにおいて、デリー・ムンバイ・バンガロール・チェンナイにおける幅広い業種のインド企業（約3,000社）とのネットワークを有しており、紹介可能の幅が広い。

日本でのインドにおける実状・ポテンシャルは見えにくい為、日本酒を例にインドマーケットの詳細を下記に記載する。日本酒の課税数量は1973年の177万klをピークに下降を続け、現在は1/3にまで減少。その消費量低下の背景には、消費者の嗜好や娯楽の多様化が背景にあり、映画やゲーム、漫画やSNSなど、さまざまな余暇の楽しみ方が増えてきたことで、酒類全体の数量も1999年の1,016万klをピークに減少。今後も劇的な消費量増加は見込めないと考えられる。一方で、海外への日本酒輸出量は9年連続で増加。特徴的なのは金額の伸び率で、輸出量は2倍の増加であるのに対し、金額は3倍に増えており、特定名称酒などの高価格帯の酒が人気となっていることが分かる。農林水産省が発表した最新の輸出実績で見ると、2019年1月～6月の対前年同期増減率は、数量ベースで+5.7%、金額ベース+15.4%。このペースでいけば10年連続での伸びとなる見込みである。このようなトレンドの中、日本からの輸出先として世界2位の人口を誇り、経済発展が目覚ましいインドを輸出先の対象としてご提案したい。国土面積、人口ともに日本の約10倍の規模のインド市場において、購買ターゲットとなる「上位中間層～富裕層」のボリュームが近年著しく増加。（日本でいう500-600万円の間所得層がインドにおいて2億人に増加している）そんなインドにおいてもSNSでトレンドが拡散されており、その発信者の多くが若者である。そこで注目したいのが、お金持ちのインドの若者層の増加、そして西洋文化の流入による彼らの「アルコールを飲みたい」という志向は年々高まっていることだ。

購買ターゲットとなる「上位中間層～富裕層」のボリュームが近年著しく増加



コロナウイルス感染拡大の状況下で健康志向や外出制限が予想されるなか、人口が13億人以上いるインドへのアプローチはほとんど行われておらずライバルも少ない状況である。また、古酒やスパークリングなどの日本酒は、ワインの人気が高まっているインド市場において事前調査をしたところ受け入れられる可能性が高い。富裕層の人口が多いインドにおいてプレミアムマーケットとなる高価格の日本酒を販売することができれば、まだまだ日本酒全体の輸出量と輸出金額に貢献できることとなる。インドでは購買可能層の増加に伴いアルコール販売量が今後増加する見込みがあり、今このインド市場に参入するにはチャンスであると考えられる。

また、日本の工芸品においても加工木材のプロダクトや盆栽などインテリア関係はインド市場においても伸びている。所得が増えることで、家にお金かけ、お酒を飲み、ペットを飼い、旅行に行くと言うトレンドも、SNSなどのお陰で流れが早い。またアメリカ帰りのインド人がそのトレンドの発信者、起業をして伸ばしており、欧米への憧れから、欧米のトレンドである寿司の次にラーメンが現在伸びている傾向がある。インドにとって日本はテクノロジーの国であり嫌悪感はないため、ストーリー性があればアプローチ次第で日本の物売れる可能性が高い。

(どのような事業者に活用してもらいたいか)

・農水省の海外輸出重点 27 品目のうち、インドに輸出可能な品目である「果樹（もも）、切り花（バラを除くユリ・菊・カーネーション）日本茶、コメ・パックご飯・米粉及び米粉製品、製材、合板、ぶり、たい、ホタテ貝、真珠、清涼飲料水、菓子、ソース混合調味料、味噌・醤油、清酒（日本酒）、ウイスキー、本格焼酎・泡盛」などを取り扱う企業で海外進出に興味のある方

※日本酒と日本茶に関してはインド進出を支援した実績あり

- ・欧州市場ですでに実績のある工芸品などを扱う企業
- ・海外展開にインドをお考えの方
- ・海外展開に興味があるが、海外企業とのコネクションがない方

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

- ・事業者名 EIJ Consulting Pvt.Ltd
- ・代表者名 柴田洋佐
- ・連絡先 yosuke@ejiconsulting.co.in
- ・電話番号 080-7145-5634
- ・現状の課題とご相談したい内容

現状の課題：

インド企業とのコネクションを幅広く保有するも日本企業とのコネクションや認知が低いことが課題

<p>(企業ロゴ)</p>  <p>ITADAKIMASU FINE FOOD CO.,LTD.</p>	<p>(企業名)</p> <p>株式会社 ITADAKIMASU FINE FOOD</p>
	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>もっと身近に海外へ。輸出商社と共に食品海外輸出に取り組もう！！</p> <p>当社は、食品の海外輸出にかかるアドバイス業務を行うだけでなく、実際食品輸出事業に取り組んでおりますので、バイヤーの生の声や輸出商社としての生の声を中小企業の皆様に提供することが可能です。また、当社や当社が事務局を務める食品輸出推進地域商社連絡協議会会員の既存の販路に対しても提案することが可能です。</p> <p>① 海外展開における勉強会 (1社～30社程度まで)</p> <p>海外輸出における基礎知識、商談会参加・展示会出展にかかる事前準備、模擬商談会の開催等→海外輸出事業の展開にあたっては、最低限持つべき知識の獲得、販路拡大においては、最低限必要の事前準備、また展示会においては、どのように見せるべきなのか?等のノウハウを提供することが可能です。また、食品輸出推進地域商社連絡協議会と連携し、輸出商社とのより本番に近い模擬商談会も開催し、フィードバックを行っています。</p> <p>② 展示会の共同出展及び出展支援</p> <p>今年度については、海外での展示会出展については厳しくなることが想定されます。一方で、国内で行われる海外輸出向け展示会(食品輸出エキスポ等)については、オンラインでの商談が主になると考えますが、事前マッチング制度を活用することが重要であると考えます。当社としては、各事業者の商品特性を勘案し、商社としてのノウハウ、経験を活かし、どの地域に対して、事前マッチングを行っていけば取引の可能性が高まるのか等アドバイスすることが可能です。また、商談においては、メーカー様と共に商談に参加することも可能です。</p> <p>③ 賞味期限延長、パッケージの改善等の支援 (商品開発の一部支援)</p> <p>食品輸出、特に加工品の輸出にあたっては、賞味期限が非常に大きな要素となります。商品によっては、少なくとも180日以上賞味期限がないと輸出可能性の土俵に乗らない場合もあります。賞味期限が短い商品を取り扱う事業者に対しては、(もちろん事業者の輸出に対する熱意や合意が前提)賞味期限延長パッケージの提案を行うことも可能で、実際、カステラの国内賞味期限90日だったものを賞味期限延長パッケージに変更(添加物等の変更はなし)することにより、240日まで延長することが可能となり、現在も中国・上海向けに継続して輸出を行っている事例もあります。</p> <p>④ 地域商社とのマッチング支援</p> <p>食品輸出推進地域商社連絡協議会と連携し、各メーカーを地域商社とマッチングを行うことが可能です。上述の通り、同協議会員においては、輸出商材も生鮮商材、加工品、小売用商材、業務用商材とほぼ全ての商材を取り扱えること、輸出地域もアジア、北アフリカ、中東、ヨーロッパ、北米、南米、オーストラリアと全世界ほぼ全てを網羅できることから、中小企業にとっても自社の商品をより輸出の可能性のある商社とマッチングすることができると考えております。</p> <p>⑤ 海外でのマーケティング支援</p> <p>これから輸出をしたい、自社の商品は海外で売れるのか(海外の趣向に合うのか)? 実際販売して試してみたい等の疑問や不安を抱えているサプライヤーは少なくないと考えます。当社は、関西・食・輸出推進事業協同組合を通じて、シンガポール、マレーシア、台湾、タイ、マカオの百貨</p>

店や高級スーパーと連携していますので、百貨店でのマーケティング販売を行うことが可能です。
※海外百貨店での販売については、あくまでも趣向調査のマーケティングとして捉えていただく必要があります。

(支援の特徴)

1) 実際輸出を行っている企業が輸出にかかるアドバイス、取引支援までを行います。

当社は、実際輸出事業を行っており、輸出の実績としては、中国（本土）、韓国、香港、サウジアラビア、エジプト、イタリア、カナダ、ロシア等に向けて、小売商材、業務用商材の輸出を行っています。実際取引している海外バイヤーからその国、地域でのトレンドや価格帯等、生の声を伝えることが可能です。また、既存の取引先への提案等も行うことが可能ですし、既存の海外バイヤーとサプライヤー様、地域商社3社でのオンライン商談を行うことも可能です。新しいバイヤーとの交渉も行うことができますので、各サプライヤーの商品が輸出に直結することも可能です。

2) 当社が事務局を務める食品輸出地域商社連絡協議会と連携し、マッチング事業を行えること

上述の通り、当社は輸出に取り組む中小の地域商社10社からなる食品輸出地域商社連絡協議会の事務局を務めています。会員企業の10社においては、輸出商材も生鮮商材、加工品、小売用商材、業務用商材とほぼ全ての商材を取り扱えること、輸出地域も全世界ほぼ全てを網羅しています。

事業者の食品輸出にかかる事前準備が整えば、サプライヤー様が輸出したい商材と最も合う輸出商社とマッチングすることにより、単にアドバイスを行うだけでなく、輸出に直結することも可能です。

3) 公的機関と連携し食品輸出勉強会、商談会の開催、展示会の出展等が行えること

当社は、大阪市港湾局等公的機関と連携しております。今年度においても、2021年11月開催の食品輸出エキスポへの出展、2022年1月には大阪港食品輸出セミナー（予定）の開催も決定しております。また、今年度の輸出事業のテーマとしては「サプライヤーを主役にした地域商社と連携による販路開拓」としております。展示会の出展においては地域商社と連携して出展することも可能ですし、また一部出展料金の負担をいただきますので、リスクをより軽減して出展することが可能です。また、商談会においても、優先してご参加いただくことが可能です。

(どの様な事業者に活用してもらいたいか)

- ・ 海外輸出に興味があり、熱意がある食品を取り扱う事業者
- ・ これまで、自治体等が主催する海外での物産展等に参加したが輸出が継続しなかった事業者
- ・ 海外での B to B ビジネスにこだわって輸出したい事業者 等

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

メールアドレスに直接メールをいただくか、ホームページのお問い合わせからお申し込みください。

E-MAIL: info@itadakimasu-ff.com / H・P <https://itadakimasu-ff.com>

【記載いただく内容】

貴社名・担当者名

ご連絡先 (E-MAIL/電話番号)

お問い合わせ内容

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>ISSHO ASIA COMPANY LIMITED</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>一緒に一生懸命、一緒に笑顔</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>○売れる化</p> <p>売れる商品にするためのポイント整理</p> <p>商品化</p> <p>カイゼン</p> <p>○ブランディング</p> <p>STP (セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング) 設定</p> <p>○駐在員事務所代行</p> <p>市場調査 (基礎調査・ミステリーショッパーなど)</p> <p>商談代行、ビジネスマッチング、ディストリビューター探し、スーパーバイザー業務</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>ベトナムに会社があります！</p> <p>ベトナムマーケットに精通した「伴走型のコンサルタント」です。</p> <p>ベトナム国内の流通・卸に精通しており、ベトナムでヒットする商品を「一緒に」作ります。</p> <p>ベトナムのファミリーマートを立ち上げた商品部長・オペレーション部長が牽引する会社です。</p>	
<p>(どのような事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>商品の「売れる化」を図りたい方</p> <p>ベトナムでの商品展開を考えている方</p> <p>ベトナムでの販売拠点を持ってないが、同等の業務を安価で行いたい方</p> <p>国内・海外で売れる商品を作りたい方</p> <p>教科書にない売れるマーケティングを知りたい方</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>会社名 ; ISSHO ASIA COMPANY LIMITED</p> <p>代表者名 ; 菊川 昌彦</p> <p>電話番号 ; +84(0)28-3827-7235 (会社電話) 、 +84(0)76-535-4979 (菊川携帯直通)</p> <p>メール ; kikukawa@issho.asia</p> <p>ホームページ ; http://issho.asia/</p> <p>上記に下記情報をご連絡ください。</p> <p>事業者名、ご担当者名、電話番号、メールアドレス、ご相談内容</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>IPPINKA</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>We Grow with You</p>
<p>(支援内容)</p> <p>①北米への輸出入および流通に関するサポート</p> <p>貿易協定、輸入規制、関税や消費税率のリサーチ、日本企業様へ向けた北米倉庫への登録、商品ラベルの作成等、北米での販売に必要な物流・流通構築のお手伝いをさせていただきます。</p> <p>②日本国外の対面での展示会、オンライン展示会への出展時サポート</p> <p>英語版カタログ・ラインシートの作成、出展登録や費用精算、ブースプラン作成、ブース施工業者との打ち合わせ等の事前準備、会期中はブース来場者への英語での対応と通訳、会期後は頂いたオーダーへのサポートをさせていただきます。コロナウイルスの影響で展示会が開催できない今、新しい取り組みとして始まったオンライン展示会のサポート実績もあり、商品登録やバーチャルショールームの準備等、オンラインの展示会についても対応させていただきます。</p> <p>③北米 e コマースでの販売促進サポート</p> <p>北米向けの e コマースサイトに関するご相談や英語への翻訳サポート、北米 Amazon でのストアページやブランドレジストリー のセットアップ、商品コンテンツページ (EBC) の作成等をサポート致します。</p> <p>④北米でのマーケティングとソーシャルメディア広告に関するサポート</p> <p>インフルエンサーやメール、オンライン記事、SEO を利用したオンラインマーケティング、雑誌などのオフラインマーケティング、及び、Amazon、Facebook、Instagram での広告運用のサポートをさせていただきます。</p> <p>⑤北米のニーズを取り入れた商品開発のサポート</p> <p>日本ならではの品質や素材の良さを活かしながら、北米のお客様のニーズを元に、北米のライフスタイルにも受け入れられるような新商品の開発や、既存の商品の改善サポートを行います。北米出身のスタッフだけでなく、日本出身のスタッフも在籍しているため、北米のニーズの理解はもちろん、日本で生産されたブランドの特性や背景なども理解した上で、サポートが可能です。また、取り扱い説明書やパッケージの英語、フランス語、スペイン語への翻訳、北米での商品流通に必要なサーティフィケートの取得に関してもサポートさせていただきます。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社では、プランニング→ローンチ→検証→発展という哲学を大切にしています。元々、商品を企画開発、販売する企業としてスタートしましたが、この哲学に基づき商品販売に携わる中で、日本企業様の北米での成功をお手伝いするパートナー企業へと成長してきました。弊社は小規模チームのため、一つ一つの支援企業様との関係を大切にしています。また、一般的なコンサル企業とは異なり、弊社はこれまでブランドが新しい市場や e コマースプラットフォームに挑戦する際に直面する課題を</p>	

自身で解決してきた経験から、そのノウハウを熟知しています。各ブランドの強みや特性に合わせた戦略を考案し、上記に挙げた支援ツールのすべてまたはいくつかを使用して、北米での事業展開のお手伝いをさせていただきます。

(どのような事業者に活用してもらいたい)

- ・日本の伝統や技術を生かして生産された生活雑貨・日用品で、機能性、品質、長く愛されるようなミニマルなデザイン、サステナビリティ、の4点が優れている商品を展開されている企業様。
- ・北米での海外展開を検討されている、また北米でのeコマース事業やオンラインマーケティングツールにご興味をお持ちの企業様。

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

下記アドレス担当者まで以下の情報と合わせてご連絡ください。

ジャパブランド育成事業パートナー

IPPINKA 担当： 門前綾香 (ayaka.m@ippinka.com)

- ・事業者名
- ・代表者名
- ・電話番号
- ・会社 HP
- ・現状の課題とご相談したい内容

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>伊藤忠ファッションシステム株式会社</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>実効性ある海外含めた販路構築の企画・実行支援</p>
<p>(支援内容)</p> <p>具体的な弊社の支援メニュー一覧</p> <p>A) ブランディング：ブランド開発の企画・支援・実行のサポート</p> <p>B) アライアンス構築：商品開発・販売・情報発信・投資等パートナーの選定と取組み調整</p> <p>C) ディレクション：事業～個別商品のデザインまでの開発コンセプト企画から販売戦略構築まで</p> <p>D) デザイン支援・開発管理：デザイナー選定・取組交渉・デザインの進行管理など</p> <p>E) 国内外マーケットリサーチ：オンライン、書籍、実地調査によるマーケット情報収集</p> <p>F) マーケティング分析：情報を元に市場展開戦略を構築するための各種データ分析</p> <p>G) 戦略企画：商品・販路・ターゲット・PRの各マーケティング施策の戦略構築</p> <p>H) PR企画・実行手配：PR戦略にもとづき、メディア手配から発信用情報の編集・発信まで</p> <p>I) 各種実施施策の効果測定：KPI設定とKPIにもとづく効果情報の収集と分析による測定、報告</p> <p>J) 国内外POP UP STORE企画・運営：実施場所・運営の手配、施工・装飾の手配</p> <p>K) 販促ツール企画開発：印刷物・動画・その他制作物のデザイン企画、制作手配、納品</p> <p>L) 国内外セールス手配：エージェント・ショールームの選定、取組み交渉、</p> <p>M) 海外販路開拓ツール作成：コンディションシート・ラインシートフォーマット提供・作成支援</p> <p>N) 国内外展示会展支援：展示会の選定、ブース確保、施工・装飾の手配</p> <p>O) ビジネスマッチング（卸営業）：バイヤーの選定、商談・交渉、商談フォロー、納品フォロー等</p> <p>P) オンラインマッチング実行支援：オンラインを活用したマッチングの実施企画・実行支援</p> <p>Q) セミナー・講師：国内外のマーケット知見にもとづく情報の提供</p> <p>R) メディア対応（PRワーク）：リリース作成、発信、露出結果のクリッピング、結果報告</p> <p>S) 海外物流支援：貿易実務アドバイス、適法な輸送の手伝い 等</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>A) ブランド開発から運営までの事業全体のワンストップサービス</p> <p>弊社サービスは、ブランドの開発からその収益化のための販路開拓、情報発信までを全て包括しており、各クライアントが自社内のノウハウだけでは実行しきれないものの、ブランド事業の企画・運営にとってコアとなる業務の全てをカバーしております。コアなビジネスプロセスをワンストップでアウトソーシングを受けることが出来る点が最大の特徴です。全体にかかわることで、クライアントや事業を最大限理解し、内部スタッフと同等に事業に寄り添うことで、各アクションの精度を高め、事業の中長期的安定運営を実現します。</p> <p>B) 多様な海外ネットワーク</p> <p>弊社に海外販路開拓を依頼いただくクライアントは、弊社の豊富な海外ネットワークの活用を期待されています。伊藤忠グループのネットワークに加えて、これまでの海外ビジネスマッチング</p>	

事業経験により獲得した、海外の各種ビジネスプレイヤーとのつながりが弊社の業務遂行における強みです。バイヤー、バイヤー営業のためのセールスエージェントやショールーム、展示会主催者、PRエージェント、施工業者、小売事業者、メディア、ジャーナリスト等海外の販路構築や展開拡大に必要な各ステップを支援するパートナーのネットワークを駆使することで、クライアントの海外進出のための最適戦略を構築・実行します。特に、ヨーロッパ（フランス、イギリス、ドイツ、イタリア等）やアジア（タイ、中国、インドネシア、韓国）等を得意領域としておりますが、これまでにはサウジアラビアでのPOP UP STOREやインドでのアパレル展示会等世界中で独自ネットワークを活用したビジネスマッチングを展開しております。

C) 多様なビジネスマッチングへの対応

ビジネスマッチングを通して、クライアントの国内外でのビジネス展開促進が弊社の役割です。卸／ディストリビューター・エージェント／小売／メーカー／研究機関などとのネットワークを駆使して、販路開拓や事業アライアンス構築等をお手伝いしており、その経験により単なるマッチングにとどまらず商談後のフォローアップや事業のメンテナンスまで、長期に亘ってビジネスマッチングにより生まれたビジネスを継続するためのノウハウがあります。

（どの様な事業者にご利用してもらいたいか）

A) ブランドとしての国内外での事業展開を希望される中小企業

弊社はOEM営業や品質・技術力のみでの製品展開には限界があると考えています。製品を他と差別化し、価値を恒常的に発信するためには、ブランドを創り上げることが原材料、中間材料、最終製品の全ての場合で重要な成長戦略になると考えます。ブランド開発＝事業開発であるという考えの下に、クライアントにしっかり寄り添い全ての過程をお手伝いすることに他者と異なる強みを有していると自負しております。そのため、ブランド開発からの着手をご希望されるクライアントとの相性が最も良いと考えます。

B) 海外展開への挑戦を考えておられる中小企業

国内マーケットは、今後確実に縮小していきます。我々が得意とするファッション産業は縮小の影響がすでに出ており、苦戦を強いられる企業が増加しております。他方、世界のファッションマーケットは年間10%以上も成長しており、高級品と廉価品の2極で企業が強みを発揮し市場拡大の恩恵を受け拡大に成功しています。そうした視点から、海外への進出は日本企業の成長戦略として必須の取組みであると考えます。弊社のノウハウやネットワークも海外でのビジネス展開に活用可能なものも多くありますので、海外展開を望むクライアントの方が我々のスペシャリティを活かしたソリューションのご提供が可能になると考えます。

（申し込み先）アドレス or 担当者の連絡先

ご連絡先窓口：

伊藤忠ファッションシステム株式会社

ブランディング第2グループ 樋口三希子

電話番号：03-3497-4368（会社）／080-3916-9536（携帯）

メールアドレス：mikiko.higuchi@ifs.co.jp

弊社のより詳細な業務内容は、以下のホームページをご覧ください。

<https://www.ifs.co.jp/>

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) 株式会社 iNTO (イントゥ)</p>
	<p>(支援の概要) イントゥは日本の「食」と「旅」のマーケティングの専門家として多くの事業を実現してきました。 海外市場進出の成功に向け、調査リサーチ・テストマーケティング・販路開拓・プロモーションまで、トータルなサポートを提供しています。</p> <p>(支援内容)</p> <p>海外市場を開拓される際の調査リサーチ・ブランディング・販路開拓・プロモーションまでトータルにサポートできることが強みです。</p> <p>I 新商品・サービスの開発・改良における分野</p> <p>a: 香港・台湾ユーザーの嗜好やトレンド、ニーズ、市場動向の調査・リサーチ b: 調査・リサーチで得られたデータをもとに商品開発および改良に関するコンサルティング</p> <p>II ブランディングにおける分野</p> <p>a: PR ツール（商品パンフレットや WEB サイト）の制作 b: マーケティングやブランディングのノウハウをレクチャーするセミナーの開催</p> <p>III 新規販路開拓における分野</p> <p>a: 商品の輸出可否診断（※既存商品の輸出の場合） b: 現地 EC サイトでのテスト販売 c: テスト販売の結果をもとに、商品の仕様検討および改良に関するコンサルティング d: 香港・台湾、両現地法人の広範なネットワークを使い、バイヤーとの商談会を設定 e: 商談会で必要となる多言語スタッフ（通訳）の手配</p>
	<p>(支援の特徴)</p> <p>I 新商品・サービスの開発・改良における分野</p> <p>I- a: 香港・台湾ユーザーの嗜好やトレンド、ニーズ、市場動向の調査・リサーチ</p> <p>弊社が運営する、香港・台湾の日本ファンが集まるコミュニティ「JAPANCOLLECT」（ジャパコレクト）にて、現地消費者の嗜好やニーズ、消費動向等を得るための信頼性の高いアンケート調査やインタビュー調査を実施することが可能です。 (参考画像：JAPANCOLLECT の概要)</p>

台湾・香港の日本ファンが集まる
Facebookコミュニティ

情報媒体かつ
調査パネル形成ツール

Facebookファン数：
4万1000人以上
※2021年4月現在

日本の観光情報

日本の新サービス・
新商品情報

モニター募集

マイク
ロイン
フル
エン
サー

マイク
ロイン
フル
エン
サー

身近なコミュニティに対する
影響力が高い日本ファンを中心に形成しているので、
信頼性が高く、精度の高い調査と強力な発信力が期待できます。

© 2021 iNTO INC. ALL RIGHTS RESERVED.

2

20代後半から30代が
約65%

日本文化・製品、訪日旅行のヘビーユーザー
流行に敏感で、日本に対する興味や好感度が
最も高い層。訪日旅行リピート率が一番高い
層でもあります。

女性比率が
約6割

情報感度が高く、
口コミによる拡散力も強い
共感力が強く、口コミを参考
にし、シェアによる情報拡散
も積極的に行う層です。

独身者が
約6割

ファミリー層よりも
消費力が高い
海外旅行などを頻繁に
行い、高額商品も購入
しやすい層です。

訪日観光数
10回以上が
25%

リピート訪日率が高く、地方への関心が高い
80%のメンバーが日本に旅行した経験が3回以上
あり、25%のメンバーは10回以上訪日しています。
訪日回数が増えれば増えるほど、地方への訪問率
も高くなる傾向にあります。

具体的にはどんな人たち？

- ・社会人向け日本語学校の生徒
- ・日本留学経験者
- ・日系企業社員
- ・大学の日本語学科学生
- ・大学の日本研究サークルメンバー
- ・日本文化系サークルメンバー
- ・日本語通訳
- ・日本語を話す香港人台湾人
- ・日本に住んでいる香港人や台湾人
- といった皆さん

I- b : 調査・リサーチで得られたデータをもとに商品開発および改良に関するコンサルティング

調査・リサーチの結果を踏まえた商品開発・改良において、弊社現地法人の
香港・台湾出身スタッフが、現地消費者の視点に立って検討・施策に加わることが可能です。

II ブランディングにおける分野

II- a : PR ツール（商品パンフレットやWEBサイト）の制作

商品特性や閲覧者（ターゲットとなる香港・台湾の消費者）の感覚を理解した上で、
商品紹介のためのWEBサイトや商品リーフレットなど、商品ブランドを構築する上で
欠かせないプロモーションツールを作成することが可能です。
それらはバイヤーとの商談においても、現地での情報拡散を狙ったPRにおいても
欠かせないツールとなります。

II- b : マーケティングやブランディングのノウハウをレクチャーするセミナーを開催

コンサルティングの一環として、事業者さまに対し、海外展開・全国展開に際して必要となるマーケティングやブランディングのノウハウをレクチャーさせていただくことで、事業者さまご自身の理解度・知識の向上を図るとともに、今後の事業推進・運営を担う人材の育成も支援します。

III 新規販路開拓における分野

III- b : 現地 EC サイトでのテスト販売

香港と台湾、それぞれにおいて最大の EC サイト
「HKTVmall (香港)」「PChome (台湾)」内の弊社運営ショップ
「日本旅手禮 JMHANDS MALL (訳: 日本の旅先のおみやげ)」にて商品のテスト販売が可能です。

III- c : テスト販売の結果をもとに、商品の仕様検討および改良に関するコンサルティング

テスト販売では、実際にかかる輸送コストや関税、現地での好感度、適正な価格等の情報を得ることができ、それらのデータをもとに商品仕様の再検討や販路、売り出し方の検討を行っていきます。

海外展開・市場開拓において、テスト販売の次のステップである
現地バイヤーとの商談に向けて、弊社は、テスト販売を通じていかに情報を集めるか、得られるデータをいかに活かすか、バイヤーと対等に商談ができるよう
ノウハウを事業者さまにレクチャーし、支援を行うことを大事にしています。

(参考画像 : PChome への出店時画像)

ECモールでのオンラインショップ

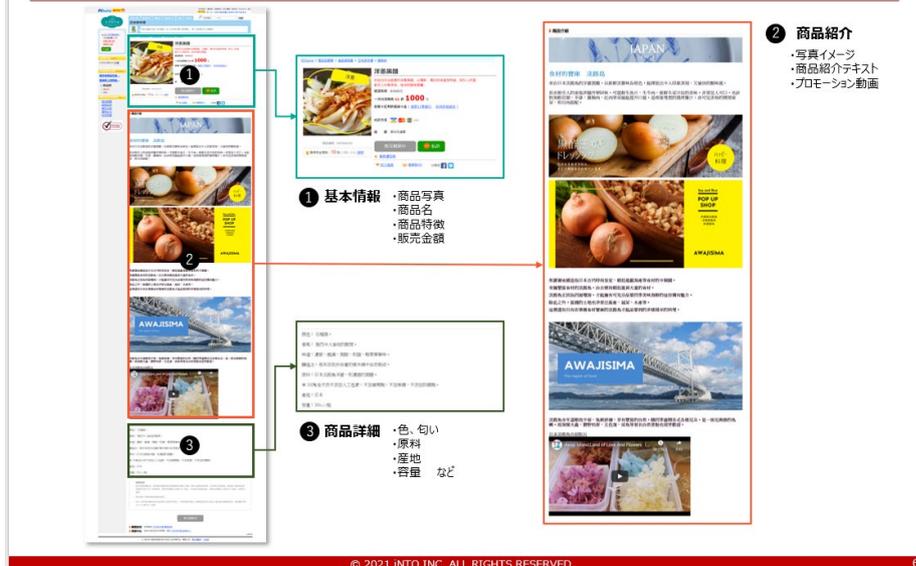
リーベン リュショウリー
日本旅手禮
JMHANDS MALL

日本の旅先でしか入手できない逸品をお届け

日本全国47都道府県には、それぞれ独自の魅力が満載。
日本の旅先でしか入手できない定番の銘菓から、
限定食品、話題のスイーツ、伝統工芸品まで
【日本旅手禮】が台湾・香港の皆様にお届け。
気軽に日本の旅が味わえます。

iNTO

© 2021 INTO INC. ALL RIGHTS RESERVED. 5



III- d : 香港・台湾、両現地法人の広範なネットワークを使い、バイヤーとの商談会を設定

弊社は香港・台湾に現地法人を持っており、広範なネットワークがあるため、そのネットワークとこれまでの実績をもとに、バイヤーとの商談会や商談機会の設定を現地またはオンラインで行うことが可能です。また、商談代行も行っております。

これまで、市場調査や競合調査等を実施せず、適正価格を把握出来ていなかったり、商品のブランド価値が上がらなかったことで、安価な設定で商品を販売せざるを得なかった事業者さまが多くいらっしゃいました。

弊社は、豊富なノウハウをもとに調査リサーチを行い、事業者さまに伴走し、ともに検討を重ねることで商品・サービスの価値を高め、現地市場の趣味嗜好や消費習慣に合わせた、適正価格で販売できる商品開発を目指します。

また、事業者さま自身が商品やブランドの価値を大切にしながら販売できるよう、随時、支援やアドバイスをさせていただくことを大事にしています。

III- e : 商談会で必要となる多言語スタッフ（通訳）の手配

商談会で必要となる多言語スタッフ（通訳）の手配も可能です。商品情報を予め通訳スタッフにレクチャーすることで、スムーズな商談を実現し、好評を得ています。

(どのような事業者にご利用してもらいたいか)

主に、食品／特産品／お土産品などの製造・メーカーのみなさま

(具体的なご要望・課題例)

I 新商品・サービスの開発・改良における分野

- ・実際に消費者に商品を体験してもらい、そこで得られたデータを商品改良に活かしたい方
- ・海外市場で商品が売れるかどうか分からないと悩んでいる方
- ・すでにアジア市場で商品を販売しているが、売り上げが伸び悩んでおり、理由を知りたい方
- ・マーケティング調査をしたいが高額を理由に実施ができていない方
- ・過去、海外展開にチャレンジしたが失敗してしまった方

Ⅱ ブランディングにおける分野

- ・ 商品を紹介する多言語パンフレットや WEB サイトを作成したい方
- ・ 現地の消費者の感覚にあったパンフレットや WEB サイトをつくりたい方
- ・ ブランディングやマーケティングをしていきたいが、何をどうすればよいのかわからない方
- ・ 認知度を向上させ、売り上げにつなげたい方
- ・ 社員が自社の商品に誇りを持てるような商品開発・ブランディングをしていきたい方

Ⅲ 新規販路開拓における分野

- ・ 海外市場に販路拡大したいが、初めてなので不安な方
- ・ 対象商品が少数だがテストマーケティングを試みたい方
- ・ 海外での展示会へ出展したはいいが、未だ海外進出が実現できていない方
- ・ 過去、海外展開にチャレンジしたが失敗してしまった方
- ・ 海外へ進出、販路の開拓をしたいが何から行えば良いのかわからない方
- ・ 海外へ進出、販路の開拓をしたいが自社だけでは手が回らない方
- ・ 海外のバイヤーとの商談が不慣れなのでサポートしてほしい方、または代行してほしい方

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

- ・ 事業者名：株式会社 iNTO (イントゥ)
- ・ 代表者名：小松崎友子
- ・ 電話番号：03-5544-8674
- ・ 担当者／問合せ先：伊藤／ito@in2jp.com、ソウ／rainie@in2jp.com
現状の課題とご相談内容をご記載ください
- ・ 公式 HP：https://www.in2jp.com/

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) インフォーマ マーケッツ ジャパン (株)</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような) 「ジャパンメイドビューティ研究会」がオン (オフ) ライン展示会活用から国内・海外販路拡大をサポート</p>
<p>① 美容・健康商材を対象として9月「ダイエット&ビューティーフェア (アンチエイジングジャパン・スパ&ウエルネスジャパン)」をはじめ国内および海外の展示会出展へサポート送り出し</p> <p>② 「ジャパンメイドビューティ研究会」(オンライン・オフライン) 特別分科会としてサポート地域資源活用の美容・健康企業の市場参入のための商品開発、販路拡大面の課題解決のため流通・卸関係のバイヤーまたは専門家のネットワークを活用した研究会がサポート。</p> <p>※今回のプロジェクト希望の企業で研究会の特別ジャパンブランド分科会を組織しサポートします。</p> <p>a 「ジャパンメイド・ビューティアワード」を活用した販路拡大PR (国内外)</p> <p>※) 日本国内で地域資源を活用した美容・健康商品およびサービスを「コスメティックス」「インナービューティ」「その他」の各分野で審査、選考、授与します。</p> <p>b 「オン (オフ) ライン展示会」への効果的な参加の方法 (準備～フォロー) のアドバイス等</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>(1) 健康・美容ビジネスに必要な知識情報の提供 (展示会とメディアでのサービス)</p> <p>(2) 海外ネットワーク力の活用</p> <p>(3) オンライン展示会の出展ノウハウの活用 オンライン展示会活用の際の効果的な出展活動についてのノウハウを提供。</p> <p>(4) 地域発の健康・美容ビジネスに精通 専門家ネットワークの活用 「ジャパンメイド・ビューティアワード」(第7回)を開催しており、第一線で活躍するバイヤーや専門家を審査員(伊藤忠食品、三越伊勢丹、amazon、東急ハンズ、ローソン東京ドーム、アイスタイル他)として迎えている。</p> <p>(5) 「ジャパンメイド・ビューティ研究会」特別分科会を新たに組織 過去第13回開催の実績で、地域の美容・健康資源を生かした売れる商品・サービスの作り方や売り方、店舗展開展示についてのノウハウ(課題共有、価格バランス、パッケージ、選択販路、POP等)を提供。参加者同士の交流の場</p>	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <p>地域の資源を活用した美容・健康商材をお持ちの日本国内の企業で、今後、積極的な国内外展開を考えている企業が対象です。</p> <p>「オンライン (オフライン) 展示会への、より効果的な出展方法が分からず困っている」「バイヤーがどんな商品を求めているのか知りたい」「売れる商品企画とそのための準備とは」「輸出に係る検査や手続き、手順が分からず困っている」等の方</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>atsushi.ebuchi@informa.com 03-5296-1013</p> <p>例) ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。・事業者名 ・代表者名 ・電話番号・現状の課題とご相談したい内容 https://～～～</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社インフォブリッジマーケティング&プロモーションズ</p>
<p>(支援内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ インド進出検討のための市場調査・事業可能性調査の実施 ・ インドビジネス展開のためのシナリオ・事業計画策定 ・ 現地販売代理店、製造委託先、協業事業者等のパートナー探索・選定・折衝 ・ インド現地でのビジネス推進にあたっての運用・管理支援 	<p>支援の概要（キャッチフレーズのような）</p> <p>インド事業開発支援・市場調査・コンサルテーションサービス</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>インフォブリッジグループは、インドに特化したビジネス支援・コンサルティングサービスを提供する企業であり、インド事業開始は2008年と日本の中ではいち早くインド市場へ進出致しております。10年以上にわたるインドのビジネス環境への知見と、様々な業種における調査やコンサルテーション、事業推進支援などから得た経験をベースに、製造業、サービス業、金融など、様々な業界からの日本企業様に各種インド事業支援サービスを提供しております。</p> <p>弊社では、東京における窓口機能に加え、インド現地法人およびインド10都市以上に拠点を持つ調査会社をグループ会社に持ち、渡航が実現できない日本企業様の代わりに、現地日本人・インド人スタッフによる調査・折衝・ビジネス推進の支援を実施しております。具体的には、現地パートナー・取引業者候補の探索や絞り込みのための折衝、進出にあたっての課題確認や助言を得るための専門家インタビュー等を、インド現地にて実施が可能です。さらに、インド現地にB2Bマッチング、スタートアップ育成コミュニティ、業界団体、会計・法律事務所など、独自の専門家ネットワークを構築しており、これらネットワークを活用することで、日本の中小企業様のインド進出・展開の可能性の幅を広げ、さらに多面からの効果的・効率的な進出支援を行っております。</p>	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 自社製品・サービスのインド展開可能性や、展開にあたっての改善・変更点を知りたい方 ・ 自社ビジネス拡大・推進のための地場協業パートナーをお探しの方 ・ 農業や食品製造技術、機械・部品製造といった、日本技術をインドに展開することで、新たな市場開拓・拡大を考えている方 ・ インド人材やパートナー企業を活用し、中長期的なインド進出・新興国展開を計画したい方 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。折り返しご連絡差し上げます。お急ぎの場合、以下お電話にでも承ります。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者／会社名 (必須) : ・ 部署名 : ・ 担当者名 (必須) : ・ 電話番号 (必須) : ・ お問い合わせ内容 : 現状の課題とご相談したい内容を具体的に記載下さい。 <p>URL : http://www.infobridgeasia.com/contact/</p> <p>電話番号 03-4572-0641 / 080-5180-8675 (担当 : 石田)</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>umamill 株式会社</p>
	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>世界のバイヤーにサンプルを届けて商談チャンスを生むオンライン見本市</p>
<p>(支援内容)</p> <p>■サービス名「umamill～日本食 越境 EC プラットフォーム～」 BtoB 事業</p> <p>日本の食品事業者が商品情報を日本語で umamill に登録し、海外バイヤーは umamill に登録されている商品で気になるものがあれば、サンプル品を無償で取り寄せることが出来る。海外バイヤーがサンプル品を試した結果、購入意向に繋がった場合は、食品事業者は umamill を通じて受注し、umamill のサポートを受けて輸出を実施する。海外バイヤーへの商品情報提供、試食サンプル品の注文受付・発送、商談、商談成立後の輸出実務まで、一貫した輸出サポートを umamill が実施。</p> <p>■umamill 有償オプション「初回輸出成約 保証型プロモーション施策」</p> <p>本施策を活用した際は umamill が海外の EC 事業者もしくは小売店に対象商品の輸出を成約させ、その後に本施策の注文を受領。海外の EC もしくは小売店にて対象商品を展開した上で SNS 広告やインフルエンサー広告を実施し、追加発注を促進する。</p> <p>▼サービス説明、ご利用料金、よくあるご質問はこちら https://umamill.jp/MeritPage</p> <p>※umamill 有償オプション「初回輸出成約 保証型プロモーション施策」は資料請求要望をください</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>■サービス名「umamill～日本食 越境 EC プラットフォーム～」 出展掲載料金：無料</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サンプル輸送料 1 万円から輸出に挑戦可能 ・輸出時は umamill が国内納品にて円決済で買取り ・umamill が商談、貿易実務を行うので、食品事業者は日本語のみで対応可能 <p>■umamill 有償オプション「初回輸出成約 保証型プロモーション施策」 料金：50 万円～</p> <ul style="list-style-type: none"> ・初回輸出を成約させ、海外の EC もしくは小売店に展開し、IT プロモーションを実施 	
<p>(どの様な事業者にも活用してもらいたい)</p> <p>海外展開を考えている、中堅・中小企業の日本食品事業者</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外への商品輸出を望みながらも、言葉の壁が課題となっている企業 ・商品輸出するにあたる渡航宿泊費コスト、展示会コストが課題となっている企業 ・食品輸出規制の法律の知識不足など、輸出ノウハウが課題となっている企業 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>サービス WEB サイトの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・問合せフォームの必須入力事項 (企業情報、ご連絡先等) ・ご要望 (資料請求、問合せ、umamill との商談依頼等) <p>https://form.k3r.jp/umamill/inquiry</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社エイチ・アイ・エス</p>
	<p>支援の概要</p> <p>63 カ国 183 拠点のグローバルネットワークを貴社海外展開の戦略拠点に</p>
<p>(支援内容)</p> <p>① 台湾(台北)現地商業施設でのハイブリッド型ポップアップ出店プラン</p> <p>② 欧州複数国でのハイブリッド型ショールームプラン (日本酒/アルコール飲料)</p> <p>③ 花火など輸出量の少ないメイドインジャパン製品のブランド育成プラン</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>創業以来約 40 年海外旅行事業を中心に事業展開をしてきた会社です</p> <p>B2B 部門である法人事業部内で 6 年前から海外ネットワークをリソースとしてビジネスサポートを開始しました</p> <p>現在は商社事業グループとして支援/調査だけではなく自社を通じて日本製品の海外展開を進めております</p> <p>我々の支援の大きな特徴は 2 点です</p> <p>「場」 = 海外店舗の活用 「ヒト」 = 海外拠点スタッフの活用</p> <p>「場」の活用 ⇒海外消費者との直接接点の創出。リアルなマーケティング調査 (B2C 機能)</p> <p>「ヒト」の活用 ⇒(特に渡航困難な現状況下での)バイヤー発掘や営業活動等オフライン活動 (B2B 機能)</p> <p>この 2 点を展開の軸とし 「B2B と B2C」「オンラインとオフライン」の両軸展開 を意識した手法で進めていきます</p>	
<p>(どの様な事業者を活用してもらいたいか)</p> <p>✓ 消費者向け商材を取り扱うメーカー様</p> <p>✓ 個々での商品認知力に課題を持っているが地域ブランディング・エリア連携と言った取り纏めが出来ていて集合体での海外進出を考えている (可能な) 団体様</p>	
<p>(申し込み先)</p> <p>株式会社エイチ・アイ・エス 商社事業グループ/ビジネス展開支援チーム</p> <p>〒100-0004 東京都千代田区大手町 2-6-2 日本ビル 4F</p> <p>Tel : 03-5205-1515 Mail : gps@his-world.com</p> <p>担当 : 江添健介</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>ABINGPLUS SARL (エービングプラス有限会社)</p>
	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>フランスを拠点にヨーロッパ販路開拓計画！</p>
<p>(支援内容)</p> <p>A) デジタル情報配信サービス</p> <p>適したBtoBプラットフォームに登録しており、プラットフォーム管理、および日本企業様のヨーロッパ窓口としてバイヤーからの質問や問い合わせ対応を行っています。弊社の既存のコネクション (ヨーロッパ全域にわたる) を最大限に活用したNEWSLETTERの配信、適したBtoBプラットフォームへの露出にて商品情報を掲載し、ブランド、商品の認知機会を高めるサービスです。</p> <p>B) 展示会ビジネスサポート</p> <p>ヨーロッパでは展示会がメインのビジネスチャンスであり、弊社は、毎年1月と9月の年2回、Maison & Objet 展に出展しています。Smart Gift (インテリア雑貨、Cooking、トレンドィ、ハイテク、カラフル、クリエイティブ、オリジナルギフト等がキーワード) というカテゴリーで、良いバイヤーが必ず来るホール内のエリアにブースを構えており、多数のバイヤーが毎回新しい日本の商材を当ブースに探しにきます。当ブース内の最小スペースでの出品にて費用を抑え、最大限の効果をあげるサポートサービスです。ヨーロッパ販路拡大・バイヤーへの商品提案に効果大です。日本からの移動は不要。全てこちらで対応するパッケージ (4か月) です。</p> <p>C) 日本企業のフランス・ヨーロッパ支店 (現地拠点・代理店業務)</p> <p>フランスを起点としたヨーロッパ販路開拓に向けて、日本企業様の「フランス支店」「ヨーロッパ拠点」として、輸入・輸出・代金回収・納品の業務を代行し、企画、販売、各種管理の代理店業務全般を行っています。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社は、これまでフランス、ドイツ、イタリア等で開催の大規模展示会の出展実績を重ねてきており、その中でよい商品情報を求めている企業やショップのバイヤーたちとのコネクションを培ってきました。デザイン・雑貨・ファッション分野における日本製品の欧州販路開拓につき、ヨーロッパの900以上の店舗との取引実績を持っています。また、3 000人以上のバイヤーへ定期的に情報提供のメール配信を行ってきております。マーケティング、市場開拓戦略をはじめ、ヨーロッパにおける「販売・流通・回収」の体制を備え、一気通貫で日本企業の輸出を支援できることが強みです。</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>海外の方が求める日本らしい商品を持っている事業者様。</p> <p>弊社の得意とする分野 (デザイン性の高いギフト製品、ライフスタイル、ファッション小物、雑貨、日用品、ホーム製品等) の商品が望ましいです。</p> <p>ヨーロッパとの取引が続かず、日本からの直接のやりとりによって行き詰まりを感じている事業者様もお待ちしております。</p> <p>ヨーロッパのバイヤーが求める体制は、何と言っても現地物流拠点、コンタクトポイントです。</p>	

この点の重要性を実感していらっしゃる企業様にご活用いただきたいです。

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。

- ・ 事業者名
- ・ 代表者名
- ・ 電話番号
- ・ 現状の課題とご相談したい内容

<https://www.abingplus.com/company/contact/>

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社 A C D</p>
<p>(支援内容)</p> <p>日本にいながら、中国マーケットに対して、保有されている「商品・情報・サービス」を、手間をかけることなく、ワンストップで提供することを支援するサービスです。</p> <p>大きくは、</p> <p>(1) 越境 EC プラットフォーム（「全日空海淘」「全日空海外旗艦店」）による中国に対する商品販売支援サービス</p> <p>(2) Wechat ミニプログラムを利用したマーケティングサービス「WeSeach」による「情報」や「映像」「ライブ」「体験」の発信支援サービス</p> <p>となります。</p> <p>自社開発のスマホ App と中国最大手の EC プラットフォーム Tmall 国際での売り場に、大きな負担なく、すぐにお手持ちの商品販売を開始することが可能となります。加えて</p> <p>中国最大の IT 企業 Tencent 社が提供する We c h a t ミニプログラムをベースとした自社独自開発のマーケティングシステム「We S e a c h」を利用することで、いわゆる中国のインターネットの最大の障壁である“グレートファイアウォール”に影響されず、日本にいながらクライアント様は、国内や欧米諸国への Web 上でのオウンドメディアと同じような感覚で、情報発信や動画配信を行うことが可能となります。</p>	<p>支援の概要（キャッチフレーズのような）</p> <p>日本の良い商品・情報・体験をワンストップで中国に届ける</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>情報発信×商品販売の相乗効果により、国内と同じような感覚でオンラインによる「モノ」と「コト」のグローバルなマネタイズを開始することが可能となる支援を行っております。</p> <p>また、当社はANAホールディングス社から出資を受けた合弁企業のため、サービスに“全日空”を冠しています。そのため、他社のサービスと違い、海外顧客に対しても圧倒的な信用力と航空物流などとの連携を図ることが可能です。</p>	
<p>① ターゲットとなる中小企業者</p> <ul style="list-style-type: none"> ■国内商品メーカー様 ■NB以外の国内メーカーなどを多く抱える組織体（地方自治体など） ■インバウンド需要が見込める観光業界に属する企業・自治体 ■海外の方がもとめる日本らしい商品や体験サービスを持っている方 ■既に自社サイトなどで海外向けに商品を販売しているが売上が伸び悩んでいる方 ■インバウンド需要が見込める（または見込んでいた）観光業界に属する企業や自治体 	

■海外の方が求めているデジタルサービス等を保有している企業

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。

- ・事業者名
- ・ご担当者名
- ・電話番号
- ・お問い合わせ種別（下記 HP 上から選択いただけます。

<https://www.a-cd.co.jp/contact/>

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>エーペックス インターナショナル株式会社</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>東南アジアに新たな販路を求めたい企業様を、強力サポートいたします！</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>ベトナム・カンボジア・ミャンマー・ラオス等、東南アジアに向けて、新たな販路を開拓したい、自社製品の需要があるか調査したい、などのクライアント様を強力にサポートいたします。現地調査から、戦略立案、現地パートナーとのマッチング、自社商品・サービスの PR プロモーション、営業代行、海外視察時の旅行手配までトータルサポートいたします。</p> <p>実際に海外に行き、対面による商談や販売をすることは難しい現状ですが、日本および東南アジア各地に駐在する日本人がクライアント様としっかりと意思疎通をした上で、戦略立案を行い、当社のユニークな支援ツールによって、海外展開を進めます。現地調査、現地パートナー探しはもちろんのこと、クライアント様に代わって現地パートナー企業との打ち合わせ、サンプルの買い付け、商品・サービスの PR 販売までも行うことが可能です。</p> <p>また現地への渡航の際には、手配から企業アポイントの調整まで、海外ではよく起こりがちの不測の事態への対応なども含めて、ワンストップでのトータルコーディネートを行えることも大きな強みです。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>ベトナム・カンボジア・ミャンマー・ラオス等、東南アジア一円に海外現地法人を設立して 45 年余の当社は、数十名の日本人駐在員ネットワークをもち、現地で長年培ってきたコネクションとノウハウがあります。これまでも、数々の企業マッチングや、日本政府、地方自治体、企業等が東南アジア訪問の際、現地の行政組織・企業等とのコーディネートを行った実績を持ちます。この独自の自社ネットワークと下記のようなユニークな PR ツールにより、クライアント様の海外進出を強力にサポートいたします。</p> <p><当社ならではのユニークな支援ツール></p> <p>i. プロモーションVR動画制作</p> <p>文章や写真だけではなかなか伝わりにくいクライアント様の商品・サービスの魅力を、当社のVR動画制作チームが撮影をし、現地の人が興味を持ちやすい切り口で編集したVR動画をご提案します。VR映像が、まるでそこで手に取って体験しているかのような感覚の共有を可能にします。</p> <p><参考資料> Vrabo. 会社案内 http://www.vrabo.org/</p> <p>” VR旅行” 東京社会科見学の先駆け http://www.vrabo.org/news/vr/</p> <p>ii. ローカルおよび現地駐在日本人向け媒体誌の利用</p> <p>ベトナムおよびカンボジアには現地メディア系の関連会社を持つため、紙媒体やSNSを利用したPRが可能です。ベトナムにおいて現地駐在日本人に愛され続けて20年を誇る「ベトナムスケッチ」(日本語、発行数25000部)、ベトナム航空機内誌「Heritage」、日本の観光地紹介の「AJ」(日本語・ベトナム語)、またカンボジアにおいては「クロマー」(日本語) という現地在住日本人向けおよびローカル向け雑誌を発行しています。広告営業を通じて、現地の多くの日系企業およびベトナム企業とつながり、また現地マスコミや広告代理店との関わりが深く、紙媒体、Webサイト、SNS、インフルエンサーマーケティング等、商品・サービスに応じた効果的なPR戦略をご提案します。</p>	

- ◆ 「ベトナムスケッチ」(紙媒体発行元Sketch Co., Ltd./Web運営APEX INTERNATIONAL. INC)

<http://www.vietnam-sketch.com/>

http://www.vietnam-sketch.com/wp-content/uploads/2019/10/VNS_mediaguide_2019_jp.pdf

- ◆ 「ベトナム航空機内誌 Heritage」(発行元MORE Production Vietnam Co., Ltd.)

[http://morevietnam.com/images/pdf/HERITAGEjapanmediakit_JP\(VND\)VNA.pdf](http://morevietnam.com/images/pdf/HERITAGEjapanmediakit_JP(VND)VNA.pdf)

- ◆ 「AJ Adventure Japan」(発行元MORE Production Vietnam Co., Ltd.)

<http://www.adventurejapan.jp/>

- ◆ 「クロマー」(発行元APEX CAMBODIA Co.,Ltd.)

<https://krorma.com/about/publishing/krorma/>

iii. イオンモール設置のJAPAN in JAPAN (ラック広告) によるPRプロモーション

JAPAN in Japan(JiJ)とは、既存の観光パンフレットや特産品紹介のちらしを、QRコード入りのカードにしてWEBに連動させた新しいスタイルのPR広告です。カードタイプなので手軽で持ち帰り頻度が高く、また多言語対応なので、既存パンフレット等に比べても圧倒的なピックアップ率・保存率を記録しており、これまで多くの自治体や企業様に採用されてきました。当社独自のPRツールとして、企業様の商品・サービスを紹介したこのJiJカードを、アジア各地に進出しているイオンモールに設置するというご提案をします。アジアでは現地の人のイオンモールへの親近感是非常に強く、各地のイオンモールにJiJカードのラックを設置することで、より多くの現地の人の手元に企業様の商品・サービスをお届けすることが可能になります。

- ◆ 「JAPAN in JAPAN」カード (弊社はアジアのGSA)

<https://japanin.jp/>

https://drive.google.com/file/d/1W1YF3o9vN_Ujo0kd2a-FdM3zlcWwqks6/view

(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)

- ・ 東南アジア各国の方が求める日本らしい商品や体験サービスを持っている方
 - ・ 東南アジア各国に自社商品やサービスの販路拡大を狙いたい方
 - ・ 東南アジア各国の市場調査・現地調査を先ず行いたい方
 - ・ 東南アジア各国にすでに進出しているが、販促を狙ってさらにPR・広報活動を行いたい方
- (*東南アジア各国とは主にベトナム・カンボジア・ミャンマー・ラオス・インドネシア等。アジアの他のエリアもお問い合わせください。)

(申し込み先)

- ・ 事業者名 エーペックス インターナショナル株式会社
- ・ 担当者名 高井 一史 ・ 電話番号 03-3350-8866 ・ E-mail takai@apex-asia.co.jp
- ・ ホームページ <https://www.apex-asia.co.jp/>

弊社ホームページの「お問い合わせ」またはE-mailより下記情報をご連絡ください。

- ・ 事業者名 ・ ご担当者名 ・ 電話番号 ・ E-mail ・ 現状の課題とご相談内容

(企業ロゴ)  エールジャパン株式会社	(企業名) エールジャパン株式会社
	支援の概要 <p style="text-align: center;">中国越境 EC で、日本を元気に</p>

(支援内容)
 弊社では、いきなり高額な費用を投じ【認知拡大】を図るのではなく、まずは、商品を見に来た消費者が買いたくなる商品ページを作成する土台作り【配荷の構築】から力を入れています。せっかく高額な広告費を掛けても、商品の魅力を訴求出来なければ、購買率が下がり、費用対効果が悪化してしまいます。その為、【配荷の構築】後、【認知の拡大】を行います。そして、中国の認知拡大戦略で頻繁に発生する一過性の売上を防ぐ為に、【再購入の構築】に力を入れ、顧客のリピート化を図ることで、顧客の囲い込みにも力を入れます。

以上の3ステップを踏む事で、中国で認知の無い商品でも、十分に中国越境 EC 市場で戦う事が出来ます。



(支援の特徴) ①弊社の進出支援プランを活用することで、初期費用を抑え更に、固定費負担ゼロで中国進出が可能となる。 ②販売時に貴社で行って頂くことは、弊社の国内倉庫に商品を送るだけ。受注処理・出荷処理・顧客対応はこちらで実施 ③レポート報告を行い、中国越境 EC 市場の見える化を図る。	<table border="0"> <tr> <td> 天猫国際 (アリババグループ) ・日本で例えると楽天市場 ・独身の日の売上 1.0 兆円超え ・市場シェア率50% </td> <td> 京東国際 (テンセント) ・日本で例えるとAmazon ・独身の日の売上6兆円超え ・市場シェア率30% </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">  エールジャパンの出品プランを活用することで中国越境ECの市場シェア8割をカバー出来る </td> </tr> </table>	天猫国際 (アリババグループ) ・日本で例えると楽天市場 ・独身の日の売上 1.0 兆円超え ・市場シェア率50%	京東国際 (テンセント) ・日本で例えるとAmazon ・独身の日の売上6兆円超え ・市場シェア率30%	 エールジャパンの出品プランを活用することで中国越境ECの市場シェア8割をカバー出来る	
天猫国際 (アリババグループ) ・日本で例えると楽天市場 ・独身の日の売上 1.0 兆円超え ・市場シェア率50%	京東国際 (テンセント) ・日本で例えるとAmazon ・独身の日の売上6兆円超え ・市場シェア率30%				
 エールジャパンの出品プランを活用することで中国越境ECの市場シェア8割をカバー出来る					

(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)

- ・中国EC市場でいきなり認知拡大施策を行ってしまい、失敗した企業
- ・資本力は無いが、海外の需要獲得に意欲的な中小企業
- ・日本の良質な製品を低コスト・低リスクで中国市場に広めたい企業
- ・コロナ禍でインバウンド需要を失い、売上が低下した企業
- ・中国市場に全く進出したことが無い企業

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先
 ホームページの「お問い合わせフォーム」または、下記の所にご連絡下さい。
 エールジャパン株式会社 / ビジネスソリューション事業部
 担当：武田(タケダ) / TEL：03-3359-2552
 ホームページ：<https://yelljapan.jp/crossborder/> (ホームページの QR コード)→



<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>SAP ジャパン株式会社</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>グローバル最大調達プラットフォームを活用した新規販路拡大ご支援</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>中小企業様の海外拡販を支援するソリューションとして、SAP Ariba Discovery機能を活用したご提案をさせていただきます。SAP Aribaとは、SAPジャパンが提供する調達・購買のプラットフォームであり、全世界のバイヤー（調達企業）・セラー（販売企業）間の、仕様情報・見積・受発注・請求を担う電子ネットワークプラットフォームです。その中でこれまで商取引実績のない、バイヤー企業とセラー企業の企業マッチングを図るための以下2機能(SAP Ariba Discovery機能)をご提供します。</p> <p>①グローバル調達企業が開示する公募案件情報を検索する機能</p> <p>セラー企業（中小企業）が、調達企業がオープンに出している公募（公開入札）を、SAP Ariba Discovery機能中で検索し、入札することが可能</p> <p>②グローバル企業の調達担当から検索してもらう機能</p> <p>事前に、貴社（セラー企業）の基本情報や、取り扱い商材などの企業情報を登録。</p> <p>調達企業が新規取引先開拓を実施する際に、登録済みのセラー企業から対象商材取り扱い企業を検索可能。セラー企業の立場からすると、バイヤー（調達側）企業の検索にヒットする機会・環境をご提供</p>	
<p>ご提供するSAP Aribaのプラットフォームには、全世界でバイヤー・サプライヤ合わせて550万社が登録しており、年間約400兆円を超える取引を取り行っております。当該プラットフォーム上ですでに取引をしているバイヤー企業とマッチングし、新たな商取引の機会を得ていただけるよう、機能をご提供しています。</p> <p>① グローバル調達企業が開示する公募案件情報を検索する機能</p> <ul style="list-style-type: none"> -1. 随時、バイヤー企業が購入を検討している物品やサービスを供給できるセラー企業（バイヤー企業にとってはサプライヤ）を発掘するため、案件公募をポスト -2. セラー企業（中小企業）が、上記の公募（公開入札）をSAP Ariba Discovery機能中で検索し、入札することが可能 -3. バイヤー企業が選定、入札したサプライヤへ連絡、取引のための交渉開始 <p>ポイント1. 公募案件は、実際にバイヤー企業が購入を検討している物品・サービスの募集案件になるため、バイヤー企業の確実なニーズに対するご提案が可能になります。</p> <p>ポイント2. 原則、インターネットを介してのサービス提供になるので、ほとんどコストをかけず新規開拓の機会を見つけていただくことが可能になります。</p>	

② グローバル企業の調達担当から検索してもらう機能

- 1. セラー企業の基本情報や、取り扱い商材、納品可能地域などを記載し、企業情報を登録。
- 2. バイヤー企業が新規取引先（サプライヤ）開拓を実施する際に、登録済みのセラー企業を検索。取り扱い商材や、地域などいくつかの検索項目により絞り込み実施。
- 3. 対象のサプライヤ（セラー企業）が見つかった場合は、個別に連絡、商取引のためのコミュニケーション開始

ポイント. セラー企業は企業登録をしておくことにより、調達側企業の検索にヒットする機会・環境を得ることが可能

(どの様な事業者を活用してもらいたいか)

- ・海外での新たなお取引先様を見つけたい企業
- ・コストを抑えながら、効率的に販路拡大したい企業

海外企業との交渉ややり取りは原則英語になるため、以下のようなサービスをご紹介可能です。

< 1 > 提供会社ポッセ・ジャパン社

事業者様の本来伝えたい情報や意図を丁寧に聞き取った上で、潜在顧客の琴線に触れる適切な英語表現を適時にお示しするなど、恒常的に伴走いたします。

- ① 英語版PR文・コピーライティング案制作支援
- ② 英語版LP /ホームページの制作・運用支援
- ③ 動画配信やオンライン展示会向け・英語プレゼンの研修またはプレゼンター派遣
- ④ 英語での顧客対応およびSNSを通じた情報発信

< 2 > 提供会社：株式会社日本能率協会コンサルティング

海外企業とのやり取りのみならず、当該プラットフォーム・機能を活用しての販路拡大のためのご支援が必要であれば、以下のようなコンサルティングサービスの提供も可能です。

- ① 当該事業及び製商品の特徴整理と、推進基本計画の策定支援
- ② 海外向け HP 作成支援
- ③ 初期間合せ対応支援
- ④ 各種展示会への出展支援
- ⑤ 市場調査(市場全体の状況および競合となるローカル企業などの個別研究、想定顧客インタビュー)
- ⑥ 事業の採算性評価と実践可能な事業戦略の策定支援
- ⑦ ターゲット市場に適したビジネスモデルの構想立案支援
- ⑧ ビジネスパートナー(販売、生産、調達)の探索~選定とマッチング支援
- ⑨ ターゲット顧客リストの作成と初期段階の訪問機会づくり支援
- ⑩ 拡販のための営業の仕事の進め方設計とローカルスタッフのトレーニング (デジタルマーケティングの活用を含む)
- ⑪ 生産・調達領域における業務手順の標準化とローカルスタッフのトレーニング

⑫ 法人の事業運営に関するアドバイス（中国では、顧問サービス）

⑬ 法人の設立、移転、拡張ないし撤退手続き支援

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

- ・事業者名：SAP ジャパン株式会社
- ・代表者名：インテリジェントスPEND事業本部 牧野 仁
- ・電話番号：080-1001-5148
- ・現状の課題とご相談したい内容

<https://www.sapjp.com/blog/archives/28543>

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>SAS ENIS (株式会社エニス)</p>
	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <ul style="list-style-type: none"> - CLC J (マーケティング) - アトリエ匠 (ローカライズ) - ENIS コンサルティング (ブランディングを含めたトータルコーディネート)
<p>(支援内容)</p> <p>① 【マーケティング】 (名称: CLC J (チャレンジローカル・クールジャパン))</p> <p>自社が運営するパリ中心部のコンセプトショップおよびECサイトにおいて、一般消費者を対象にマーケティングリサーチを目的としたテスト販売を実施します。</p> <p>② 【ローカライズ】 (名称: アトリエ匠)</p> <p>現地のデザイナーなどとのコラボレーションを斡旋し、現地人目線による商品のローカライズを目的とした商品開発の企画・支援をします。</p> <p>③ 【上記2つにブランディングを加えたトータルコーディネート】 (名称: ENIS コンサルティング)</p> <p>自社店舗でのPOP-UPやワークショップなどのイベント、自社が運営するセミオーダーサイト、各種合同展示会への出展フォローなど、事業者の経験値と目指す方向性に応じた販路開拓戦略を事業者と共にカスタマイズし、ゴールである自走化に繋がります。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社の支援の特徴は、実績・豊富な知見・費用対効果の高さの3点です。</p> <p>弊社は多くの日本の事業者が求めるハイブランドへの豊富な納入実績があり、また一方で、2015年に経済産業省所轄の「クールジャパン機構」からの出資を獲得したことを始め、日本の各省庁および地方自治体などを通じて数多くの日本の事業者の支援をしてきた実績もあります。</p> <p>2011年の開業以来10年間に渡って着実に積み重ねた知見やノウハウを、経験豊富な現地スタッフが日本語でのレポートやWeb会議を通じて事業者にダイレクトに伝えることができます。また日本国内にも事務局があり、多くの事業者が不安を抱える言葉の壁や時差などの心配もありません。</p> <p>そして最も大きな特徴は、弊社が現地(フランス)の企業であり、自社で運営する店舗(2店舗)やウェブサイト(2サイト)を持つことです。10年間の営業を通じすでに多くの顧客やバイヤーとの繋がりを持っている弊社が直接支援をすることにより、無用な中間コストを大幅に削減できます。</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>【初級者】・製品のクオリティには自信があるものの、海外は未経験で全く分からないという事業者 ・海外向け戦略や市場調査の意味とその必要性を理解しようと努められる事業者</p> <p>【中級者】・現地の方が求めるもの(現地市場の需要)に対し、できる限り柔軟に対応できる事業者</p> <p>【上級者】・過去に海外進出に失敗した経験や現在何らかの理由で行き詰っている事情を持つ事業者 ・海外経験はあるものの、まだ明確な海外戦略、または具体的方法が見つからない事業者</p> <p>(申し込み先) shiokawa@sasenis.com / (TEL) +33 6 8021 5645 (シオカワ)</p> <p>上記メールアドレス宛てに下記情報をご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 / 代表者名 / 電話番号 ・現状の課題とご相談したい内容 ・これまでの海外進出経験の詳細とその実績など 	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社NCネットワーク</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>中国・タイ・ベトナムにおける販路開拓・購買先開拓・進出支援はご相談ください。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>NCネットワークグループは、中国・タイ・ベトナムにおいて、製造業向けの販路開拓・購買先開拓・進出に関する各種支援を行っています。各メニューは以下の通りです。</p> <p><海外での販路を開拓したい方へ！ NCネットワークの販路開拓支援サービス></p> <p>1. <u>製造業向け受発注支援サイト“EMIDAS”を活用した自社PR</u></p> <p>弊社運営の受発注支援サイト“EMIDAS”に自社情報を掲載し新規発注者からの問い合わせ獲得を狙うサービスです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ EMIDAS工場検索エンジン https://www.nc-net.or.jp/ ・ 会費 : 無料 / 月額1万円 / 月額5万円 ・ 対応言語 : 日本語 / 英語 / 中国語 / タイ語 / ベトナム語 など <p>2. <u>FBCものづくり商談会に出展し、自社製品や技術のPRをしませんか？</u></p> <p>中国、タイ、ベトナムにおける商談会に出展。現地進出メーカーや日系企業、ローカルメーカーなどとの商談を行うことが出来ます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ FBC上海2021ものづくり商談会 : https://fbc.fna.cn/fbcsh/2021/index : 出展費 19万円～33万円 ・ FBC ASEAN2021ものづくり商談会 (タイ・ベトナム同時開催) : https://www.nc-net.or.jp/fbc_asean_2021/ : 出展費 10.8万円～21万円 <p>3. <u>現地製造業向けのフリーマガジンに広告を載せ、自社のPRをしませんか？</u></p> <p>中国、タイ、ベトナムにおいて製造業向けの広告を活用し、自社PRを行うことが出来ます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 中国 : FNCチャイナマガジン 掲載費 14万円 ～ 108万円 ・ タイ : EMIDASタイマガジン 掲載費 3.5万円 ～ 85.6万円 ・ ベトナム : EMIDASベトナムマガジン 掲載費 10万円 ～ 70万円 <p>4. <u>製品・加工技術ニーズ調査</u></p> <p>自社製品や加工技術の現地にニーズ調査を行います。販売戦略立案前にお勧めです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 中国/タイ/ベトナム共通 調査費用 50万円 ～ 600万円 <p>※ ご要望に応じて、見積もり提案いたします。内容や調査項目の調整により、価格の調整も可能です。</p> <p><海外での購買先を開拓したい方へ！ NCネットワークの購買先開拓支援サービス></p> <p>5. <u>FBCものづくり商談会に出展し、協力会社候補と出会いませんか？</u></p>	

前述のFBCものづくり商談会を、購買先開拓のためにもご利用いただくことが出来ます。

- ・ FBC上海2021ものづくり商談会 : <https://fbc.fna.cn/fbcsh/2021/index>
: 出展費 19万円～33万円
- ・ FBCASEAN2021ものづくり商談会(タイ・ベトナム同時開催)
: https://www.nc-net.or.jp/fbc_asean_2021/
: 出展費 10.8万円～21万円

6. 購買先開拓調査で、安心できるサプライチェーンを構築しませんか？

貴社の購買先開拓活動を圧倒的に前進させる現地購買先開拓調査です。

- ・ 中国 調査費用 100万円～600万円
- ・ タイ/ベトナム共通 調査費用 50万円～600万円

※ ご要望に応じて、見積もり提案いたします。内容や調査項目の調整により、価格の調整も可能です。

<海外進出を検討したい！NCネットワークの進出支援サービス>

7. 出張時に便利！海外現地オフィス一時利用サービス

現地出張の際に使える、弊社オフィスの一時利用サービスです。

- ・ タイ : 5万円/月～10万円/月
- ・ ベトナム : 3万円/月

8. 具体的に進出を検討したい！進出相談はお任せください。

進出検討時の総合支援をサービスを提供いたします。

- ・ タイ : 120万円/年
- ・ ベトナム : 60万円/年

(支援の特徴)

NCネットワークの中国・タイ・ベトナムにおける各種支援サービスの特徴を以下に記載します。

<海外での販路を開拓したい方へ！NCネットワークの販路開拓支援サービス>

1. 製造業向け受発注支援サイト“EMIDAS”を活用した自社PR

自社情報をインターネットに掲載し、発注者からの問い合わせ獲得を目指すことが出来ます。

- ・ 自社の基本情報
- ・ 加工技術やサンプルの情報
- ・ 保有設備情報
- ・ アクセス情報

など、発注者に必要な情報を漏らさず掲載可能。効率的なPRを行うための弊社スタッフによるサポートも受けて頂けます。日本語、英語、中国語、タイ語、ベトナム語、各国言語でのPRも可能です！新規販路開拓にWebマーケティングを導入してみませんか？

2. FBCものづくり商談会に出展し、自社製品や技術のPRをしませんか？

- ◎ FBC上海2021ものづくり商談会：<https://fbc.fna.cn/fbcsh/2021/index>
 - ・ 会期：2021年10月26日（水）～28日（金）開催。
 - ・ 特徴：300社（日本企業、日系企業、現地企業など）が集まる商談会。
 - ※ 現地に行けない方はWeb出展も可能です。

- ◎ FBC ASEAN2021ものづくり商談会：https://www.nc-net.or.jp/fbc_asean_2021/
 - ・ 会期：2021年9月9日（木）～9月10日（金）。
 - ※ タイ、ベトナム同時開催
 - ・ 特徴：300社（タイ、ベトナム双方の日系企業、現地企業など）が集まる商談会。
 - ※ 現地に行けない方はWeb出展も可能です。

3. 現地製造業向けのフリーマガジンに広告を載せ、自社のPRをしませんか？

中国、タイ、ベトナムで製造業界にPRをするなら、NCネットワークの製造業専門フリーマガジン、“FNAチャイナマガジン”、“EMIDASタイマガジン”、“EMIDASベトナムマガジン”にお任せください。

国	ステータス
中国	雑誌名称：FNAチャイナマガジン ・年間6回（奇数月20日発行）。 ・発行部数：50,000部/回 ・約20,000部をダイレクト配送。 ・日系企業8,000社、中国ローカル企業15,000社のオフィス、工場へ。 （日本人約5,000人、中国人約20,000人が定期購読。）
タイ	雑誌名称：EMIDAS タイマガジン ・年間6回（偶数月1日発行） ・発行部数：15,000部/回 ・日系企業に9,000部をダイレクト配送。他、工業団地、ホテル、飲食店等300か所以上に設置
ベトナム	雑誌名称：EMIDAS ベトナムマガジン ・年間12回（毎月1日発行） ・発行部数：5,000部/回 ・日系工場に2,300部をダイレクト配送。他、日系書店、飲食店、ホテル等に設置

4. 製品・加工技術ニーズ調査

自社製品や加工技術は現地で売れるのか？現地にニーズがあるのか？現地への販売戦略を立てる前に、ニーズ調査はいかがですか？

- ・調査についての打合わせは弊社日本本社が担当し、貴社のご要望を深く整理いたします。
- ・現地調査は弊社現地法人が担当し、地場の生の声を収集します。

貴社の製品と加工技術の現地ニーズ調査を効率的かつ効果的に実施し、的確な販売戦略を立てるためのお手伝いをいたします。

<海外での購買先を開拓したい方へ！ NCネットワークの購買先開拓支援サービス>

5. FBCものづくり商談会に出展し、協力会社候補と出会いませんか？

前述のFBCものづくり商談会は、販路開拓だけでなく、購買先開拓にも大変有効です。沢山の企業が集まる場で、自社のニーズを公開。短期間で沢山の協力会社に出会えるチャンス！購買先開拓を効率的に行いましょう！Web出展も可能です！

6. 購買先開拓調査で、安心できるサプライチェーンを構築しませんか？

“進出をするため現地の購買先を開拓したい”、“日本からコストダウンやBCP対策を狙った購買先開拓をしたい”など、購買先開拓には様々な狙いがあると思います。皆様の購買先開拓をスムーズに進めるため、まずは現地調査をしてみませんか？

- ・調査についての打合わせは弊社日本本社が担当し、貴社のご要望を深く整理いたします。
- ・現地調査は弊社現地法人が担当し、どこにどのような会社があり、どんな加工をどのような設備で行っているかなど、現地だからこそ得られる情報を収集します。

日ごろから沢山の現地製造業と接しているNCネットワークグループに、購買先開拓調査をお任せください。効率的かつ効果抜群の調査結果をお届けいたします。

<海外進出を検討したい！NCネットワークの進出支援サービス>

7. 出張時に便利！海外現地オフィス一時利用サービス

進出検討のためのFS調査等で現地に出張する際、ネット環境で困ることがありますよね。また、印刷やコピーをしたい時に、プリンターを使いたいこともあります。弊社のタイとベトナムのオフィスはそれぞれバンコク、ハノイの都市部にあり、空港やホテルからのアクセスも便利。出張時の拠点に、一時利用サービスはいかがですか？

- ・ デスク 1 卓
- ・ Wifi 完備
- ・ 印刷やコピー可能
- ・ 製造業各社のパンフレットや情報誌などの閲覧
- ・ 冷暖房

など、日本と変わらない環境で仕事が出来ます！

8. 具体的に進出を検討したい！進出相談はお任せください。

進出検討の時に大切なのは、利害関係のない第三者からの冷静なアドバイスです。貴社の検討しているビジネスモデルをヒアリングし、進出検討を進めて大丈夫か、いったん考え直した方が良いかをアドバイスできる立場の人に相談するのが良いでしょう。

NCネットワークは、製造業のPR関係が主たる事業としていて、貴社が進出してもしなくてもどちらも応援出来る立場です。ぜひ、弊社のような第三者に進出相談をしてみてください。いつでも喜んで対応いたします。

実際に進出を決定した後には、進出および進出後の工場運営に必要な各種専門家（企業）のご紹介も致します。また、弊社が提携している企業によるライセンス取得や会計サービスなども受けることが出来ます（別途見積もり対応）。

- ・タイ：アルベリーアジア <https://www.alberryyasia.co.th/jp/>
- ・ベトナム：ITM <https://jp.itmjsc.com/>

検討段階でしっかりとビジネスモデルを揉みこんで、失敗の少ない進出を実現しましょう！

(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)

<販路開拓支援>

- ・ 自社製品や技術の海外販売を始めて検討したい方
- ・ これまで自社製品や技術の海外販売をやってみたがうまく進まなかった方
- ・ 現地競合製品や競合企業の調査をしたい方

<購買先開拓支援>

- ・ 購買先の開拓を始めて検討したい方
- ・ これまで購買先の開拓をやってみたがうまく進まなかった方
- ・ 将来的に協力企業になってくれそうな有望な会社を調べておきたい方

<進出支援>

- ・ 進出を検討している方
- ・ 進出を検討しようとしているが、何から考えたらよいか分からないという方

(申し込み先) 海外展開支援担当 大塚 メールアドレス ootsuka@nc-net.or.jp

※テレワーク実施中につき、メールにてお問い合わせさせていただきます。

以下、ご記入のうえお問い合わせ下さい。

- ・会社名 :
- ・代表者名 :
- ・電話番号 :
- ・現状の課題とご相談したい内容 :

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>M&A Advisory Co.,Ltd.</p>
	<p>支援の概要</p> <p>地球に優しい日本の素晴らしいバイオやオーガニック製品及び技術をタイから世界へ！</p>
<p>(支援内容)</p> <p>ASEAN地域の事業展開に精通したタイ人コンサルタント及びタイに常駐する日本人コンサルタントが、ASEAN及びタイでビジネスを行うにあたって必要な各種登記手続きやライセンス申請の代行、社内の問題解決のためのアドバイス、ビジネスマッチング、新たな事業展開、販路開拓等、幅広いビジネスサポートを行っております。</p> <p>“エージェント”ではなく、あなたの“ ベストパートナー”を目指すのがM&A Advisory Co.,Ltd.です。</p> <p>みなさまのASEAN地域及びタイ進出と円滑なビジネスをお手伝いします。タイ人と日本人専門家が連携して、きめ細かく迅速に、そして幅広いネットワークを活かしたサポートを提供させていただきます。</p> <p>ASEAN地域及びタイは異国の地ですので、日々、“ASEAN地域及びタイならではの”の事象が起こりますが、腰を据えてみなさまと共に歩んで参ります。</p> <p>また、グループ会社内に会計事務所及び監査法人もごいますので、財務体制の構築のサポートも可能です。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>ASEAN地域の事業展開に精通したタイ人コンサルタント及びタイに常駐する日本人コンサルタントが連携しながら、日本語ベースで相談を承り、また情報提供・支援をさせていただきます。</p> <p>また、M&A Advisory Co.,Ltd.社のタイ当地パートナーは「サラシン財閥」でございますので、政財界をはじめ、張り巡らされた人脈・ネットワークを駆使した全面的な支援をさせていただきます。</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>日本においてバイオやオーガニック関連製品を研究・開発・販売しており、それらを、付随する技術と共に、タイをはじめとするアセアン地域(東南アジア)に事業及び販路拡大させたい中小企業様にご利用いただきたいと思いますと考えております。</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 ・代表者名 ・電話番号 ・メールアドレス ・現状の課題とご相談したい内容 <p>http://www2.m-agroup.com/ma-advisory-co-ltd</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>L&Co. LLC</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>中小規模事業者の目線に立った海外展開支援</p>	
<p>(支援内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 海外向けへの眼鏡/サングラス、ファッション関連商材のブランド立上げ ・ 中国語、英語による取引先との通訳・現地同行、調査 ・ 現地情報の事前収集 ・ 自社商材の国内・海外向けのブランディングプラン策定 ・ 海外取引に向けた社内の人材育成 ・ ECサイトの海外販売支援 ・ 海外展示会への出展支援 ・ 台湾/中国/タイ への企業進出・現地投資の支援 <p>など</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>事業者の規模・生産量・予算などを踏まえて、無理のない海外展開プランを策定。 弊社の支援ありきで成功する提案ではなく長期的に継続できるように必要であれば海外展開に際して御社の担当スタッフの育成から行い、自立可能なプランの提案をいたします。 気軽にご相談ください。</p>	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 商材はあるが海外展開に向けてどうやってブランド化するか分からない、立ち上げたい ・ 低予算で海外展開をスタートしたい ・ 海外取引が不安である ・ ウェブサイトや越境 EC をスタートしたい <p>など、小さな課題からご相談を承ります。</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>ホームページの上部「contact」より下記情報をご連絡ください。または info@landco.co.jpまでメールください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者名 ・ 代表者名 ・ 電話番号 ・ 現状の課題とご相談したい内容 <p>https://landco.co.jp</p>	

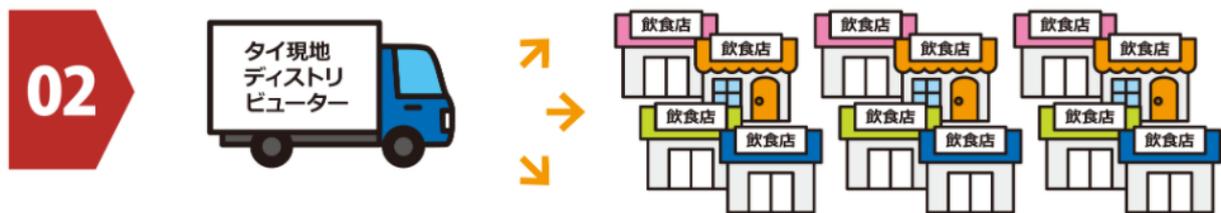
<p>(企業ロゴ)</p>  <p>Local To Global</p>	<p>(企業名)</p> <p>LTG ソリューション株式会社</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>魅力ある日本の産品や文化を「ローカルからグローバル」(Local to Global)へ発信します。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>当社は食に関する海外展示会の事務局を務めており、展示会で成果を出すための準備から、展示会で成果につなげるためのビジネスフォローアップまでを行っております。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. マーケティングツールの制作 イベントに必要な販促アイテムを制作します 2. セミナー 海外進出を検討している方に役に立つセミナーを実施します 3. 展示会の事務局運営 海外が初めての出展者でも安心して出展ができるようサポートします 4. 海外進出コンサルティング イベント前後のフォローアップに特化した支援をします 5. 物流と現地保管サービス 海外の倉庫で商品を保管して出荷を行います 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>香港の展示会の事務局を務めており、展示会出展のための事務的サポートだけでなく、海外初心者が出展者でもチャンスをつかめるよう商談代行などのビジネスのフォローアップを行っております。</p> <p>当社は食品を専門としていますが、食品以外の商材についてもご相談ください。</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>海外、特にアジアへの海外展開に興味のある方 海外でイベント実施後のフォローアップを強化したい自治体や団体</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>お気軽にお問い合わせください</p> <p>連絡先 八ツ橋</p> <p>TEL 080-3248-1884</p> <p>メール yatsuhashi@L2G.jp</p> <p>https://l2g.jp</p>	

<p>(企業ロゴ)</p>  <p>Elephant Planning</p>	<p>(企業名)</p> <p>株式会社 Elephant Planning</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>タイを中心とした東南アジアへの進出を支援いたします。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>タイ国内への進出支援施策としては弊社のタイ現地法人と連携を取り下記のような施策の実施を進めることが可能です。</p> <ul style="list-style-type: none"> A 各事業者様がタイで販路を拡大したい食材、飲食店機材等のマーケティング調査 B タイ現地での試食調査、メニュー開発 C 現地ディストリビューターと連携した食材、飲食店機材等の販路拡大施策 D マーケティング調査・動画作成 E 展示会等への出展 F FACEBOOK等SNSを活用してのPR施策 G 通訳者・翻訳者等の手配 <p>※タイ人を対象とした日本へのインバウンド観光客誘致の施策を千葉県から6年続けて受託しており、進出支援に加えてインバウンド施策も支援実績・ノウハウを有しています。</p> <p>※シンガポール・マレーシア・フィリピン等への進出支援施策は弊社にパートナー企業と連携して施策の実施を行います。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>タイでの現地法人と連携して様々なアプローチの支援が可能です。</p> <p>自社顧客・パートナー企業である現地日本食材卸の取引先飲食店・自社で運営する寿司ショップの活用が可能でタイ国内の飲食店・飲食店顧客への販路開拓に優位性を持っております。</p> <p>官公庁案件、食品メーカー、飲食店設備機器メーカーなど様々なクライアントの支援実績があります。</p>	

Elephant Plannigのタイ現地ネットワーク



タイ人経営を中心とした日本食レストランに日本製の飲食機材を提案・販売。
タイ国内の500店舗を超える日本食レストランと、ダイレクトにコンタクトをとっています。



タイ国内で日本食材卸を展開しているTHAIOOI YAMAMOTO社との連携。
現地の日本食レストランや、様々な業態のレストランに食材のアプローチを進めることができます。
※THAIOOI YAMAMOTO社以外の、現地ディストリビューターと連携しての販路拡大施策もご提案可能です。

低価格の寿司を提供する寿司店1店舗を自社で経営。
場所はバンコク市内のウドムスックというBTS駅の駅下にあります。自社商品のテストマーケティングやリサーチの場として活用ができます。

JAPANブランド事業、各自治体の食材の販路開拓事業、インバウンド促進事業、日本産水産物輸出オンライン商品説明会事業など様々な官公庁・自治体事業を受託・運営。官公庁案件への豊富な実績も強みです。

(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)

※東南アジアのレストラン事業者やレストランユーザーに販路の拡大を進めたい商材を持っている事業者

※アフターコロナを見据えて東南アジアへの販路開拓と海外からのインバウンド誘客施策を両方進めたい事業者

※東南アジアへ水産品の販路開拓を進めたい事業者

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

- ・株式会社 Elephant Planning
- ・担当者名 大高大機
- ・電話番号 03-6240-6716
- ・メールアドレス otaka@elephant-p.com
- ・HP <http://www.elephant-p.com/>

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) 新規の相談受け付け終了</p> <p>株式会社オーエス (ショップ名: ビューティーパークガンビカエン)</p>
<p>(支援内容)</p> <p>BeautyPark 玩美花园モールへの出品者様は掲載商品を小ロットで日本倉庫に発送するだけで OK です。商品のプロモーションや購入時の顧客対応、通関手続きなど面倒な作業は全て弊社で行います。</p> <p>BeautyPark 玩美花园モールへの出品希望者は、スクリーニングシートに出品希望商品を記載し、ご提出ください。中国税関にて越境販売可否の審査を行い結果をフィードバックいたします。</p> <p>販売可能商品ということをご確認いただき、問題なければ WEB 申込みフォームから商品掲載のお申込みを行ってください。また掲載商品の画像データ、動画データ、商品プロフィールを日本語版でそのままご提出いただければ弊社中国スタッフがネイティブ翻訳を行い、御社商品ページを作成いたします。同時並行にて、中国での御社商品の販売戦略ご提案書を作成し、ご提出させていただきます。</p> <p>商品ページ完成後、販売戦略スケジュールに沿って商品販売をスタートいたします。</p> <p>■掲載初期制作費用: 11 万円 (税込) ■商品審査登録費用: 1.1 万円 (税込) / 商品</p> <p>■システム利用費用: 10 商品まで 1.1 万円 (税込) / 月、11~20 商品まで 2.2 万円 (税込) / 月 21 商品~30 商品まで 3.3 万円 (税込) / 月 ■預託在庫管理費用: 1SKU⇒1.1 千円 (税込) / 月</p>	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>日本の美容商品特化型中国越境 EC 支援サービス</p>
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・越境 EC 販売にかかるコストも非常に安く、コストリスクを最低限に抑え中国への越境 EC 販売にチャレンジできるサービスとなっています。BeautyPark 玩美花园モールの特徴は「美容」カテゴリに特化しており、プラットフォームの利用ユーザーも「日本の美容サロン」や「最新の美容商品」に興味がある富裕層の中国人ユーザーが多いことが特徴です。商品を掲載するだけでなく中国の SNS やライブコマースを活用した販売戦略のご支援まで行っております。 	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・越境 EC に興味はあるが、何から初めたら良いのかわからない美容関連事業者様 ・なるべくリスクを抑えて中国越境 EC にチャレンジしてみたい美容関連事業者様 ・美容サロン向けに高品質で高価格帯の美容商品を提供しているメーカー及び美容サロン様 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>ホームページの下記 URL 「お問い合わせページ」より下記情報を入力の上ご連絡ください。</p> <p>お問い合わせ URL : https://inbound-beauty.com/contact/</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お名前 ・会社名 ・役職 ・電話番号 ・お問い合わせ内容 ・ふりがな ・部署 ・メールアドレス ・住所 	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) 株式会社 オーディナーレ</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような) 企画・デザイン・コーディネートを柱に、 「注文の取れる人、注文のとれる会社を創る」がコンセプト モノづくり・人づくり・販路づくりを同時に支援します。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>他社との大きな違いは、モノを作るのではなく、コトを動かすことを念頭に置いて、企画からデザインまで一貫してできる事。事業者の個性、狙う市場、ターゲットによって最適な支援ツールを用意できる。プロカメラマンのお客様による心を動かす写真の提供。一度軸を作る事によって、ビジネスで利益を上げ続ける仕組みの構築ができる。ビジネスを成功させるために、商品企画からデザインだけでなく売れる商品づくりのためのモニタリングやBtoBマッチングにも行い、何よりお客様自身が、ワクワク！！してビジネスできるようにいろんなものを巻き込んでプロジェクトを進めることを強みとしている。</p> <p>(支援例)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 販促戦略 2 ログマーク+キャッチコピー 3 販促ツール (チラシ、リーフレット) 制作 4 商談会ブースディスプレイ 5 多言語 (英語) チラシ制作 6 ホームページ&ネットショップ <p>具体的な支援例は、ホームページをご覧ください。 https://ordinare.jp</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>ただデザインをすればいいという問題ではなく、いかにコストを抑えて売り上げを作るのかという点を常に重視し、デザイン企画の中で販路拡大のためのマッチングなども積極的に行っている。</p> <p>また、お客様が自らやりたい！と思う企画を考え、社内全体を巻き込んだブランディングを得意とする。社内に企画デザイン、プロカメラマン、財務コンサルタントのチームがある為、トータル力で計画的に数字を作れるのが最大の強み。</p>	

(どの様な事業者に活用してもらいたいか)

海外の方が求める日本らしさ、こだわりを持つ企業

- ・日本の伝統食（V E G A N、グルテンフリー）をアメリカに広めたいと思っている企業
- ・お茶、海苔、寿司、いぐさ、米、酒 などこだわりを持って商品開発している企業

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

ホームページ (<https://ordinare.jp>) の「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。

- ・事業者名
- ・担当者名
- ・電話番号
- ・メールアドレス
- ・ホームページアドレス
- ・現状の課題とご相談したい内容

(サービスロゴ)

Xin
Tokyo

(企業名) 有限会社オープンクローズ

(サービス名) **Xin Tokyo**

(支援の概要)

広い中国をカバーする 多様な日本ブランドの新流通網

(支援内容)



Xin Tokyo では、日本のファッション企業を支援しています。現地での営業やフォローアップを含む煩雑なやり取りを代行することで、日本企業の負担を軽減する形で巨大な中国市場へのアプローチをすお手伝いをしています。

中国では英語は一部でしか通じず、コミュニケーションは主に中国語で行われます。また海外への資金移動が制限されており、中小企業が代金回収を行うのはややハードルが高いのが現状です。

中国人スタッフを雇っても難しい下記のような卸業務を、ワンストップでサポートしています。

- バイヤーへの営業、メディアへの PR
- 代金回収 (商品代金を日本円でお支払いします)
- 輸出代行 (日本の当社オフィスに、商品をお送りいただくだけです)
- アフターフォロー (納期の調整、クレームの対応、不良品の修理・交換など)

(支援の特徴)

当社は、上海ファッション・ウィーク中の展示会・見本市やオンライン展示会で、日本の 30 の高価格ブランドをとりまとめたの営業支援を 6 年以上続けてきました。現在、中国の 100 社以上に販売し、年間の流通総額は 5 億円となっています(現地小売価格換算)。

下記のような企業クライアント・最終消費者に、すぐにアプローチが可能です。

- バイヤーや経営者 100 社 (約 150 人)
- WeChat 公式アカウントフォロワー 約 1800 人

(どのような事業者にも活用してもらいたい)

中華圏のファッション市場で、ブランドおよび商品を広めたい企業

(申し込み先)

電話: 050-5319-1816

Mail: nihao@xin.tokyo

有限会社オープンクローズ

<http://open-clothes.org/>

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) 株式会社 オリエンタルコンサルタンツグローバル</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような) 計画段階から事業実施に至るまで 企業様の海外展開をフルサポートします。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>(株) オリエンタルコンサルタンツグローバルは、世界 150 カ国以上の国・地域(※1)で、我が国の ODA 事業を通じ様々な領域のコンサルティング業務(※2)を行ってきました。そこでは各国・地域の文化、地域性、価値観等理解の上、ハード・ソフト両面にわたる人々の生活改善、経済・社会基盤、組織・制度、技術移転・人材育成等、技術的・専門的見地から幅広く検討してきました。こうした総合コンサルタントとしての経験と実績、現地で構築したネットワークを活かし、現在では中小企業の海外展開支援、民間企業の SDGs ビジネス展開等の領域(※3)でも、様々な事業に取り組んでおり、本件(「JAPAN ブランド育成支援等事業」)における「支援パートナー」についても、その役割・責務を十分に果たすことができるものと確信しております。</p> <p>※1 東南アジア、南アジア、中央アジア、旧ソ連・東欧、中近東・アフリカ、中南米・カリブ海地域、大洋州等</p> <p>※2 運輸交通(道路・橋梁、空港、港湾、鉄道)、建築(医療、教育等)、都市・地域開発、平和構築、スマートシティ、防災(洪水、土砂災害、地震・津波等、復旧・復興含む)、物流、農業・サプライチェーン、食・栄養、環境・エネルギー(気候変動、砂漠化対策、森林・緑化、再生可能エネルギー等含む)、水環境等、</p> <p>※3 JICA 「中小企業・SDGs ビジネス支援事業」(基礎調査、案件化調査、普及・実証・ビジネス化事業等)のほか(詳細は)、最近では ICT、デジタル化、スマートフードチェーン等、技術進歩の著しい先進的分野の案件に取り組んでいます。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>総合コンサルタントとしての世界各国。地域・専門領域(ハード・ソフト)の経験・専門性、組織力に加え、世界各地の海外拠点機能を活かしたサポートが可能な点は大きな強みと言えます。</p> <p>【海外事務所】 (11カ所) ベトナム(ハノイ、ホーチミン)、フィリピン、インドネシア、タイ、バングラデシュ、スリランカ、エジプト、モザンビーク、マダガスカル、コートジボアール</p> <p>【海外現地法人】 (8カ所) インドネシア、フィリピン、ミャンマー、タイ、インド、カタール、ウガンダ、パナマ</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>海外事業展開、民間技術と ODA との連携、自社製品・技術の普及、人材育成等を通じた社会貢献に関心のある企業の方、まずは「グローバルソリューション事業部内海外展開デスク」宛でのメールをお送りください(ご遠慮なくご連絡ください)。</p>	

(申し込み先)

(株) オリエンタルコンサルタンツグローバル

グローバルソリューション事業部内「海外展開デスク」(担当 馬場/西村ほか)

E-mail : kaigaitenkai@ocglobal.jp

Tel : 03-6311-7883 (営業部取次ぎ)

メール表題を「JAPAN ブランド育成支援等事業 (事業者名)」とし、文面には以下の情報を盛り込んで戴けると助かります (可能な範囲、差しさわりのない範囲で結構です)。

- 事業者名
- 代表者名 (必要であれば担当者)
- 所在地、電話番号
- 海外展開の概要ほか; 対象国・地域、事業分野、事業の内容、現状・進捗状況、問題点・課題、「支援パートナー」への期待・要望事項等)、

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>一般社団法人海外事業支援センター</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>豊富な海外経験及びノウハウをもつ企業OBと中小企業診断士を始めとする専門家から構成するアドバイザーによる企業に寄り添った、懇切・丁寧な支援をモットーとしています。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>1. 海外事業支援</p> <p>OBACは海外事業展開に取り組む各企業の課題の解決のため、個別支援を行っています、具体的には海外販路開拓(輸出)のマーケティング手法の実践、海外での会社・工場設立から運営といった大きなテーマから、海外向けパンフレットの作成・輸出業務の効率化・現地工場の原価低減や工程安定化などの個別テーマ、さらには海外人材の育成から現地人材の教育訓練まで、企業の多様な課題に相談援助・助言ができるアドバイザーを派遣して、ご要望の支援を実施します。英文契約書作成・翻訳・通訳など、海外ビジネスに必要な業務への支援も行っています。</p> <p>2. 海外赴任支援</p> <p>OBACの原点は海外赴任者研修になります。各企業の現地赴任者はもとより赴任者を送り出す本社幹部、担当部署の関係者を対象に、企業からの要望、ご指定のテーマによるセミナーを定期的実施しています。セミナーは多数参加の無料集合セミナーから少人数の有料セミナーまで幅広いニーズに対応したセミナーで、海外事業展開への知識向上および情報収集に大いに役立ちます。</p> <p>3. 専門分野支援</p> <p>海外事業展開をするためには、各企業内の製造・技術・開発・品管・営業・経理・労務などの専門分野の改善・強化が不可欠であり、各分野に専門性を有するアドバイザーが支援します。社内人材不足でお困りの中小企業にとっても、即戦力として、タイムリーに活用いただけます。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>OBACの支援は、支援先の国・地域に赴任経験があり、支援企業の業界・業種に豊富な知識・ノウハウがある最適なアドバイザーを企業に派遣します。支援はハンズオンを主体として、企業に寄り添った懇切・丁寧な支援を行います。これによって、OBACの理念である社会的貢献を目指します。</p>	
<p>(どのような事業者に活用してもらいたい)</p> <p>*強い情熱があり、自らリーダーシップを持って海外事業展開を推進できる経営者のいる企業</p> <p>*明確な目標があり、中長期的視野で、事業計画を立案し、成果を上げたいと希望する企業</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p>	

O B A C ホームページ (<http://obac-nagoya.com>) の「お問い合わせコーナー」より下記情報をご連絡ください。

- ・事業者名
- ・担当者名
- ・メールアドレス
- ・電話番号
- ・現状の課題とご相談したい内容

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社海琳堂</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>バーチャル酒蔵見学・オンライン即売会</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>以前は、中国・香港・台湾など現地での展示会アテンド・試飲会実施・ペアリングイベント実施・翻訳等フォローをし、各酒蔵の商品を現地ディストリビューターへ販売するという支援をしておりましたが、現在のコロナ禍においては「バーチャル酒蔵見学」「オンライン即売会」というバーチャルイベントを実施、B to B、B to C向けの販売支援をしております。</p> <p>流れ</p> <p>【①準備】商品を事前に現地へ輸出・資料作成・イベント準備</p> <p>【②当日】バーチャルで酒蔵見学・オンライン即売会</p> <p>【③翌日以降】現地SNS等でのPR広告・商品販売</p> <p>実績例【2021年2月茨城県香港現地バイヤー向け商談会】</p> <p>茨城県の酒蔵を香港のバイヤーへ紹介。バーチャルで酒蔵見学をした後、現地では実際に商品の試飲、酒蔵は商品説明、現地からの質問に即対応するオンラインによる商談会。翌週、受注あり400万円の売上につながる。</p> <p>実績例【2021年3月奈良の日本酒フェア】</p> <p>西安の一般消費者に向け奈良県梅乃宿酒造と酒蔵見学をバーチャルで紹介。現地KOL（インフルエンサー）を起用しライブ配信同時視聴者数は8,000人以上を記録。</p> <p>※同時視聴者数が8,000人となり、ライブ配信中の合計視聴者数はこれを上回ります。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>先進性：バーチャルで酒蔵見学・オンライン即売会という新たな手法でアプローチします。他の蔵が未開拓のシェアを獲得できます。</p> <p>オリジナリティ：当社オリジナルのイベントによる即売は、大きな話題性と今までにない効果を生み出します。</p> <p>貿易：当社は約8年、酒類の輸出・販売実績があり、イベントで肝心の納品、販売の手配もスムーズに行うことができます。</p> <p>販売：一般的なイベント会社とは違い、当社では商品の売上までが成功の目的であり、実販売の施策までを手掛けます。酒類販売取引を行う会社だからこそ、実利益を意識した開催ができます。</p> <p>特徴1：バーチャル酒蔵見学の後、即売会を行う為、ネットのスピード感で購買力を伸ばします。</p> <p>特徴2：酒類の越境ECが難しい中国市場において、このような販売手法は確実に成果を上げます。</p> <p>特徴3：当社は中華圏との商談取引、またKOL（現地インフルエンサー）とのパイプに絶対の自信を持っています。ライブ配信イベントに於いては、当社のパイプでKOL、司会、翻訳、撮影クルーなどの手配もしております。</p>	

最大の特徴:バーチャル蔵見学・即売会は業界に於いて斬新な手法であり、この分野では他に類を見ない販売方法です。新たなB to Cマーケティングの形として、大きな可能性と先進性で貴社の利益となります。

(どのような事業者に活用してもらいたいか)

・日本酒・リキュール・ウイスキー製造業者など日本産酒類会社・酒蔵のうち、中国・香港・台湾・ベトナム・シンガポールへの海外輸出に興味のある方

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

info@kairindo.comまで下記情報をご入力の上ご連絡ください。

- ・御社名
- ・ご担当者様
- ・ご連絡先
- ・現状の課題とご相談したい内容

(企業ロゴ)	(企業名) 金子和夫事務所株式会社
	支援の概要 日本の伝統技術や文化を物語にして JAPAN ブランドで発信します
(支援内容) 当社は地域ブランド・プロデューサーとして、以下の①から④まで一貫して、それぞれの専門的な企業と連携して支援プラットフォームを形成して、トータルに支援します。	
①地域資源の再評価と新商品開発の支援 既存の素材や商品等をクリエイター、バイヤー等を巻き込んで再評価して、新たな商品のコンセプト、ターゲット、マーケットを再構築します。そのため、クリエイター、バイヤーと連携して推進体制を構築します。	
②ブランディングの支援 ブランド・コンセプトから、ブランド名称、ロゴマーク、ブランド・メッセージを開発して、ブランド・ガイドラインとして取りまとめたうえで、販促ツール、パッケージをデザイン、制作します。そのため、ブランド・デザイナーと連携して推進体制を構築します。	
③国内外の市場調査の支援 海外のギャラリー、展示会などに出展して、ターゲット市場の関係者を招致して、市場調査を実施する。米国ではニューヨーク在住のアートディレクターと連携して、展示会を実施します。スペインではマドリッド在住のショップディレクターと連携して展示会を開催します。	
④国内外の販路開拓の支援 国内においては、JAPAN ブランド関連商品の取り扱いのある百貨店、高級スーパー、ネット通販と連携して販路開拓を支援します。海外においては、ニューヨーク市のギャラリー等で販路開拓します。	
(支援の特徴) 戦略策定からスタートして、事業者だけでなく、デザイナーや流通チャネルなどの多様な人材や団体をまとめて、生産から販売までのトータル・システムをプロデュースします。	
(どの様な事業者に活用してもらいたいか) ①伝統工芸や手工芸品の小規模な製造者で、日本固有の技術と素材を海外市場へ展開したい方 ②国内の特定地域で地域ブランド食品を販売している食品製造業者で、海外市場に展開したい方	
(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先 当社ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。 https://kanekok.com/ ・事業者名 ・代表者名 ・電話番号 ・メールアドレス ・ご相談したい内容	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) 株式会社 Culture Generation Japan</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような) 香港自社店舗およびグローバルパートナーと連携した海外市場流通イノベーション支援 (市場調査・商品開発・販路開拓)</p>
<p>(支援内容)</p> <p>1. 海外市場展開に関するノウハウ提供と伴走型支援の実施 市場調査→マーケット選定→現地パートナーとの連携→テストマーケティング→ローカライズ商品開発→現地プロモーション・展示会出展→流通網の構築まで一気通貫で支援が可能です。</p> <p>2. 香港で展開する自社店舗「HAUSTAGE」でのテストマーケティング 香港で初めてのサスティナブルショップとして展開するマルチレーベルショップ。香港企業 MATCH SHOWROOMと弊社のJVとして運営しています。販売チャネルとして、4店舗+ EC販売および M 同社のネットワークによるBtoB (中国市場への卸売) や現地企業とのコラボレーション、イベントに対応できるため、テストマーケティングから持続的な販路開拓支援まで対応が可能です。</p> <p>3. グローバル市場のパートナーとの連携 東アジア (香港・上海)、東南アジア (マレーシア、シンガポール)、ヨーロッパ (パリ、ロンドン、ミュンヘン)、北米 (NY) と各地にパートナーがいるため、実際に渡航ができない現在の状況においても、プロジェクト展開が可能です。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>過去10年間で延べ300社以上の中小製造事業者の海外市場展開支援を行ってきた経験と実績から、成功要因と失敗要因をノウハウとして体系化しており、各事業者の状況によって最適なアプローチを共に考えます。「知っている」→「できる」のGAPを埋められるよう伴走型支援を行いつつ、最終的には自走できる社内体制を構築できることを目指します。</p> <p>また、香港の自社店舗HAUSTAGEは、近隣オフィス街の会社員 (若年ミドル層年収1000万円クラス) が主要顧客であり、このターゲット層は、「コスモポリタン」としての嗜好性をもつことが特徴です。従って、HAUSTAGE顧客に訴求力が高い商材はグローバル市場に通用する可能性が高く、テストマーケティングに最適な場と考えています。商材はインテリア雑貨、アパレル、食料加工品まで幅広く取り扱っておりますので、お気軽にお問い合わせください。</p>	
<p>(どのような事業者にも活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ユニークな技術を持ちながら、OEM ビジネスが中心であり、今後自社ブランドを強化したい方 ・国内市場で実績があり、今後グローバル市場に展開したいユニークな商材を持たれている方 ・海外展示会に出展したものの取引が継続していない方 ・日本らしい伝統的な工芸技術をベースに海外市場に挑戦したい方 	
<p>(申し込み先)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名：株式会社 Culture Generation Japan ・代表者名：堀田卓哉 ・電話番号：03-5614-0111 ・メールアドレス：hotta@cg-japan.net <p>(もしくはホームページの「CONTACT」よりご連絡ください。 https://www.culgene.jp)</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社萌す (読み方：きざす)</p>
	<p>支援の概要</p> <p>輸出向け商品開発から海外バイヤー提案まで一気通貫でのアドバイス</p>
<p>(支援内容)</p> <p>輸出意欲のある生産者・加工品メーカーの東南アジア向け輸出開拓の支援</p> <p>弊社はシンガポールEC「RedMart」の日本産生鮮野菜を担当しており、コロナ影響下でも月5～10t以上を継続的に輸出しています。また台湾向けに岩手県産前沢牛の輸出を行う等、新たな輸出にも積極的に取り組んでおります。さらに事業者の販路開拓支援の実績を多数保有しているため、商品開発から海外バイヤー提案まで、海外で売れるための仕組みづくりをアドバイス可能です。</p> <p>輸出マニュアルや見積計算Excel等の輸出支援ツールの配布</p> <p>生産者・加工品メーカー向けに品目・輸出先国別の輸出マニュアルを用意しています。輸出に必要な経費や輸出規格を記載するExcel等の配布をすることで、輸出初心者に対する輸出支援ツールも用意しております。</p> <p>(対象国：シンガポール・台湾・香港・タイ等)</p> <p>(対象商材：農産物・水産物・畜産物・加工食品・酒類等の食品全般)</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社は年間 270 日以上 (週 5 日程度)、シンガポール・台湾・香港等を中心に輸出しており、各国インポーターとは常に情報交換を行っております。そのため、迅速な海外ニーズ把握や海外への商品提案が可能となっております。パートナー支援については、自社販路を活用した商品提案・テストマーケティングのほか、輸出実務経験に基づく海外ニーズ共有・商談サポート・輸出産地育成等のご相談も対応可能です。</p>	
<p>(どのような事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 東南アジア (シンガポール・台湾等) 向け輸出意欲のある方 ・ コロナ影響を受けて販路先に悩んでいる方 ・ EC販売やSNSを活用したライブコマース販売にチャレンジしたい方 など 	
<p>(申し込み先)</p> <p>現状の課題とご相談したい内容を記載の上で、メールにてご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者名：株式会社萌す ・ 代表者名：後藤 大輔 ・ 電話番号：090-1566-2389 (直通) ・ メールアドレス：dai@kizasu.jp 	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) 株式会社 curioswitch (キュリオスイッチ)</p> <p>支援の概要</p> <p>海外経験、外資系企業との協業の経験を活かし アイデアとネットワーク、企画力とデザイン力 で JAPAN ブランドのブランディングを行います。</p>
<p>(支援内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 戦略：現地市場へ参入するにあたってのシナリオづくり。 ● 現地調査：現地調査、専門家、顧客層へのヒアリング作業など。 ● ブランディング：現地向け商品ブランディング、パッケージのローカライズなど。 ● (展示会出展：出展見本市選定、申し込み、ブースデザイン、施工、運営など一式。) ● 広報宣伝：商品写真撮影、広告ビジュアルデザイン、印刷物制作、メディア出稿など ● SNS活用：アカウント取得、投稿、広告運用など。 ● ビジネスマッチング：ネットワークを生かした現地パートナーとのマッチング。 現地の販売会社、協力会社、商工会議所などへのコーディネート。 ● 販路開拓：展示会などで得たリードへのフォローアップ。セールス活動。 ● コミュニケーション：現地スタッフや企業とのコミュニケーション一式。 <p>*コロナ対策をした上で、主にオンラインを大前提に上記対応が可能です。</p> <p>*コーチングも可能です。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● アイデアと企画力が売りです。 ● 社内に複数のバイリンガル (英・仏)、及び多言語・多国籍なネットワークを持っています。 ● 最も強みと経験があるデザイン・映像・イベント制作以外にも幅広い表現が可能です。 	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 海外市場開拓 ● クリエイティブなアイデア ● クールなデザイン ● 海外の話を知りたい <p>*上記のいずれかを必要とされている事業者様</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先 メールアドレス info@curioswitch.com / 電話番号 03-5843-1077 「JAPAN ブランド育成支援等事業」に係る内容であることお伝えいただいた上で、 下記情報をご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 ・代表者名 ・電話番号 ・現状の課題とご相談したい内容 <p>※初回オンライン相談は無料で承っております。お気軽にご連絡ください。</p>	

<p>(企業ロゴ)</p>  <p>きらぼしコンサルティング</p>	<p>(企業名) 東京きらぼしフィナンシャルグループ/ 株式会社きらぼしコンサルティング</p> <p>(支援の概要) 海外進出前から進出後まで海外展開をワンストップでサポート</p>
<p>(支援内容)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 日本に海外駐在経験者、外国人社員が在籍し、日本国内で海外展開に関するあらゆる事項に対してワンストップでサポート 2. 東京きらぼしフィナンシャルグループの上海拠点、ベトナム拠点（コンサルティング会社）と連携した海外進出サポート 3. 提携する海外現地銀行と LP 出資する ASEAN ファンドなど海外ネットワークを活用した現地企業の紹介・M&A 等アライアンスサポート 	
<p>(支援の特徴)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 銀行グループとして信頼ある海外コンサルティングサービスの提供に加え、銀行をグループ会社に持つコンサルティング会社として日本本社の事業運営についても助言可能。 2. 海外業務提携銀行など独自の海外ネットワークを保有する他、国内にも海外展開に必要な専門家とのネットワークを構築し、企業の海外事業体制構築のサポートが可能。 3. 日本でベトナム人社員とフィリピン人社員が在籍し海外展開で支障となる英語・現地語の対応が可能。コロナウィルス禍で海外渡航に支障がある中、日本で海外現地事情の情報提供が可能。 4. フィリピン、ベトナム、タイ、中国、シンガポール、台湾と海外駐在経験者が日本に在籍。海外進出から現地の内部統制等運営管理、海外からのスムーズな撤退まで海外事業全てをサポート可能。 	
<p>(どのような事業者にご利用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 海外展開の経験がない企業、海外展開の始め方が分からない企業 ・ 海外展開にあたり、現地企業とのアライアンスを検討している企業 ・ 海外展開の意欲はあるが、リソース（人材、情報など）に不安がある企業 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>ホームページの「お問い合わせ」より下記情報を入力してご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者名 ・ 代表者名 ・ メールアドレス ・ 電話番号 ・ 現状の課題とご相談したい内容 <p><ホームページお問合せ先> https://www.kiraboshi-consul.co.jp/contact/</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> <p>久美子顧問</p> <p>KUMIKO CONSULTANT</p>	<p>(企業名)</p> <p>久美子顧問</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>食品輸出のためのより精度の高いビジネスマッチングをサポートします。</p>
<p>(支援内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 市場調査及び目標設定 食品輸出に係る今年度及び中期的目標を明確にし、目標を達成するためのアドバイスを行う。 ・ 事前準備 コロナ禍における成功するオンライン商談のためのアドバイスを行う。特に、既存の試食提案のみならず、自社商品ならではのレシピ提案や現地で受け入れられやすい食べ方提案のアドバイスを行う。 ・ 販路開拓 コロナ禍のため、バイヤーへのヒヤリングを行なった上でサンプルの受け渡しのサポートを行う。 目標に見合ったバイヤーの紹介をし、アポイントを入れる。 ・ 商談サポート オンライン商談時のサポートを行う。 商談後のフォローアップのアドバイスを行う。 ・ 物流構築 コロナ禍でより難しくなった現地への物流、代金回収方法などのアドバイスを行う。 	
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 定期的に勉強会を行い、コロナ禍で不足しがちな現地情報をフォローする。 ・ より精度の高いビジネスマッチングを行う為、事前準備及びフォローアップを徹底する。 	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <p>海外食品輸出を戦略として真剣に取り組む意欲のある方 自社商品のみならず、地域の食産業を支えようという意欲のある方</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>Eメールにてお問い合わせください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者名：久美子顧問 ・ 代表者名：彦坂久美子 ・ 電話番号：852-9841-6366 ・ 現状の課題とご相談したい内容 <p>E-mail: kumiko6ring@gmail.com</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社クライシスインテリジェンス</p>
<p>(支援内容)</p> <p>① 海外展示会への日本パビリオン創設、出展サポート</p> <p>② 海外企業とのビジネスマッチング機会の創出（商談会の設定等）</p> <p>③ 海外輸出のサポート（コンサルティング）</p>	<p>支援の概要（キャッチフレーズのような）</p> <p>防衛・セキュリティ・災害対策等危機管理分野における海外進出支援</p>
<p>(支援の特徴)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 海外で開催される複数の防衛・セキュリティ・災害対策展示会の日本総代理店（2014年より） 2. 展示会を通じた防衛装備品、セキュリティ・災害対策資機材に特化した各国展示会主催者、関係機関及びエンドユーザーとのコネクションを保持 3. 防衛装備品、セキュリティ・災害対策資機材の海外輸出に関する関係機関及びエージェントとのコネクションを活かしたセールス、マーケティングのコンサルティング 	
<p>(どのような事業者にも活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・防衛装備品、セキュリティ・災害対策資機材またはサービスを提供し、海外進出を計画している会社 ・防衛装備品、セキュリティ・災害対策資機材またはサービスの提供を計画し、当初から海外進出を狙っている会社 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>弊社ウェブサイト「お問い合わせ」よりご連絡ください。</p> <p>http://crisis-int.co.jp/</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>クラファン株式会社</p> <p>支援の概要(キャッチフレーズのような)</p> <p>海外展開 26 年以上の実績と信頼で総合的に支援します！</p>
<p>(支援内容)</p> <p>・海外展開(特に欧米)をこれまでの実績と信頼でトータルにサポートします。</p> <p>これまで海外進出のための販路開拓、ブランディング、著作権管理から視察アテンドや展覧会開催のノウハウの実績があります。特にアメリカに関しては、会社設立からビザ、不動産など総合的にコンサルティングすることができます。</p> <p>また、1995 年から「NY 異業種交流会」を開催しており、コミュニティーを形成しております。そのため、現地での強力な人的ネットワークがあります。</p> <p>・クラウドファンディングの国内外の総合的なコンサルティングをいたします。</p> <p>弊社は、クラウドファンディングに関しての総合的なコンサルティングができる唯一の会社です。クラウドファンディングで必要なノウハウを総合的にサポートいたします。</p> <p>「クラファン®」「クラウドファンディングコンサルタント®」は当社の登録商標です。</p> 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社代表は、米国在住 33 年。NY で 1995 年に創業しました。クラウドファンディングを日本に広めた第一人者であり、「クラファン®」の名付け親として、クラウドファンディングの講演、講座、著作など促進を行っています。これまで海外進出、経営戦略、マーケティング、知財戦略、クラウドファンディングを主に、1200 社以上を支援。米国進出の会社設立は、これまで 500 社以上を行っています。海外生活でのノウハウと現地での人的ネットワークをフル活用することにより、現地に根付く戦略から戦術、オペレーションまでご提案させていただきます。</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>自社の商品やサービスを海外で展開したい事業者</p> <p>自社の商品やサービスを海外で EC 販売したい事業者</p> <p>自社の商品やサービスを海外でブランドディングしたい事業者</p> <p>越境 EC や AMAZON でのデジタル販売を考えている事業者。</p>	
<p>(申し込み先)アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 クラファン株式会社 ・代表者名 代表取締役 板越英真 ・電話番号 0952-48-0503 ・現状の課題とご相談したい場合、まずお問い合わせ下さい。 <p>ジャパンブランド問い合わせ https://www.crafun.co.jp/jb</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>クラファン総研株式会社</p>
<p>(支援内容)</p> <p>欧米展開を NY で 1995 年に創業し 26 年の実績でスタートアップから戦略的にサポートします。リスクを最小限に抑え【クラウドファンディング】→【ネットショップ】→【現地でのリアルショップ】と段階的にテストマーケティングで分析し、ミッションに向け必要なノウハウを総合的に提供します。</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) 欧米展開のコンサルティング (2) 海外クラウドファンディング (3) クリエイティブ代行業務 (ランディング・HP・文章・動画、日本語・英語) (4) PR・ブランディング・マーケティングサポート (5) NY 最大の 8000 名の日本人コミュニティ「NY 異業種交流会」 (6) アメリカでの会社設立代行・国際商標などの知財・弁護士・銀行口座開設代行 (7) 欧米展示会の出店・EC 出店サポート (8) 英語・ドイツ語の通訳、翻訳 <p>WEB マーケティング、ブランディング、PR を行いながら、現地では視察のアテンド、通訳翻訳、また、展覧会開催のノウハウを実績と信頼で、人的ネットワークをフル活用しながらご提案します。</p>	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>NY 最大の日本人コミュニティと在米 33 年の信頼と実績、欧米展開の戦略コンサルティング</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>日本唯一のクラウドファンディング専門研究機関の海外展開のための戦略として【コンサルティング】【クリエイティブ】【海外進出支援】で、新商品や新事業の欧米展開をトータル支援致します。</p> <p>代表自らが起業家として 1995 年の NY 創業以来、ニューヨーク、カルフォルニア、デラウエア、ジョージア州等で異業種の会社を立ち上げ、数億円単位の投資活動や NASDAQ や JASDAQ への上場計画なども経験しました。一方で 2001 年 911 同時多発テロにより、倒産という苦渋も経験。体験に基づくリアルなアドバイスが他社にはない特長です。また弁護士、会計士、建築士、不動産、銀行などの専門家とも提携していますので、欧米ビジネスについて経験豊富な専門家と一緒に考えることで、「御社だからできる海外展開の姿」が見えてきます！</p>	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶商品やサービスを初めて欧米で展開したい事業者 ▶商品やサービスを欧米で展開がうまくいかなかった事業者 ▶コロナ禍で商品やサービスを欧米でクラウドファンディングや EC 販売したい事業者 ▶商品やサービスを欧米でブランディング・PR し、日本へ逆輸入したい事業者 ▶現地滞在人員なしで海外事業展開をするための WEB マーケティングのノウハウを取得したい事業者 ▶海外に現地バーチャルオフィスを持ちたい事業者 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>JAPAN ブランド問い合わせ担当 クラファン総研株式会社 野口みき</p>	

◆お問い合わせ

<https://www.crafun.info/contact>

◆初回 30 分無料相談の申し込み

<https://is.gd/JK7xqe>

<h1>Creema</h1>	株式会社クリーマ
	<p>初期費用・月額固定費が一切掛からない(販売成約手数料 10%のみ) 専門知識がなくても商品登録・インターネット通信販売が可能な 台湾・日本国内の 20 代後半～40 代女性向けインターネット販路構築支援</p>
<p>(支援内容)</p> <p>地域産品(京都府・熊本県・福島県・浜松市)や国指定伝統的工芸品の実践的なインターネット販路構築支援実績がある <u>日本最大のハンドメイド・クラフトのマーケットプレイス(プラットフォーム)</u> 「Creema」のプラットフォーム機能及びアドバイス・支援の知見・ノウハウを最大限活用して集客のためのコンテンツ制作・集客施策も含め、ワンストップでの総合的支援を実施いたします。</p> <p>【具体的な支援実施内容】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 事業者自身が継続的に運営可能な「インターネット通信販売用のページ」作成環境のご提供 2) 販売についての実践的なアドバイス(お客様に効果的に伝える商品画像・説明文の内容等) 3) 集客する効果的な施策の実施(インターネット上での企画特集開催・SNS含めた情報発信) 4) 台湾(中国繁体字圏)向けの海外展開の準備・支援及び同国向け販路へのPR・集客支援の実施 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>①単なるインターネットショップを開設するのではなく、見せ方・伝え方のポイントを押さえた <u>販売につながるECチャネルを構築、事業終了後も事業者独自で継続できる</u>支援になっています。</p> <p>②「Creema」は以下特徴があり、事業終了後も「<u>事業者が独自で運営可能なスキーム</u>」です。</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆「説明文(テキスト)」と「写真(最大10枚)」があれば専門知識なく「商品登録&販売」が可能 ◆初期費用・月額固定費が一切掛からない「ローリスクで事業者様が参入できる」ECサイトで受注生産・オーダーメイドにも対応可能&在庫リスクも低減可能な販売システム ◆販売において発生する費用はお買い上げがあった場合の成約手数料のみ [食品以外]成約時に商品金額の一律10%(税別) [食品]成約時に決済総額の一律14%(税別) [台湾・香港]成約時に一律 20%(現地営業税等別)+決済手数料 40 円(税別) 	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <p><u>台湾及び日本国内のマーケット</u>において、<u>20代後半～40代女性を想定顧客・ターゲット</u>としている商材(伝統的工芸品・食品・アルコール含めた地域産品)をお持ちで、以下課題をお持ちの事業者様</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆既に自社サイト等でインターネット通信販売を実施しているが集客や売上が伸び悩んでいる方 ◆インターネット通信販売に取組みたいと思っているが、具体的な取組みにいたっていない方 ◆最終完成品でないハンドメイド・クラフト等に好適な素材を製造しているが、インターネット含め D2C 販路をお持ちでない方、またはサイトを持っているが集客や売上が伸び悩んでいる方 	
<p>(申し込み先) 株式会社クリーマ ビジネスアライアンスグループ</p> <p><u>ホームページのお問合せ または メール(alliance@creema.co.jp)にて以下内容をお送りください</u></p> <p>会社名・団体名/氏名/メールアドレス/電話番号 お問い合わせ種別(その他をお選びください) お問い合わせ内容(JAPAN ブランドと記入・具体的ご相談内容をご記入ください)</p> <div style="text-align: right;">  </div>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社クリエイティブ・ワイズ</p> <p>女性の感性を生かし、衣・食・住のトータルな商品開発からマーケティング、販路開拓、フォローをきめ細やかに支援。今年で36年間、年間1/3を海外に対する日本の商品、サービス等を提案・支援するため、各国に行っており、ビジネス展開を成功させている。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>JAPANブランド育成支援事業においては、本事業スタート初年度から毎年各地の商工会、商工会議所、企業、企業間連携等のプロデュースを30件以上実施。ほぼ成約まで結びついている。また、学生時代から海外の渡航を年4回程度行っており、各国にフォローできるコーディネーターがおり、事業終了後もフォロー体制が整っている。</p> <p>ECサイト構築においては、経済産業省や農水省なども認める、具体的でわかりやすく、正確な制作を行う企業、人材と連携している。</p> <p>また自身においても、美術大学卒で営業ツール制作、商品開発においてはプロダクトデザイン、グラフィックデザイン、及び二級建築士、調理師、フードコーディネーター資格保有、コピーライター等を長年行っているため、海外向けの商品開発から営業ツール制作、販路開拓まで総合的に行うことができる。</p> <p>公的アドバイザーとしては、2007年経済産業省の中小企業地域資源活用事業プログラムの政策審議会委員、また、衆議院経済産業委員会、中小企業地域資源活用促進法案参考人として国会に立ち、現在の地方活性化の切り口を築く。</p> <p>公的支援として、1999年の初年度より、中小企業庁の関連支援機関である中小企業基盤整備機構のマーケティングアドバイザーを行っているほか、経済産業省クールジャパンプロデューサー、同伝統工芸産地プロデューサー、内閣官房 地域活性化伝道師、中小企業基盤整備機構よろず支援拠点全国本部サポーター等も歴任しており、具体的な商品開発支援から海外向け商品へのリニューアル、また販売促進ツール制作全般、各国への販路開拓支援、及びフォローまで行っている。</p> <p>また、中国経済産業局METI中国のホームページのマーケティングに関する情報コラムを隔月記載で20年以上行っている。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>女性独特のきめ細やかな支援で、具体的に海外に不慣れな企業に対しては、日本との違いから指導を行うことからはじめ、海外向け商品の開発指導から、ラベルやパッケージに対するその国のニーズに合わせた展開の支援、また具体的な展示会ではブースのレイアウトから日本らしいディスプレイや紹介活動のやり方、またECにおいてはデモンストレーション動画でわかりやすく作りこみを行うなどで、これまで多くの評価をいただいている。</p>	

(どの様な事業者に活用してもらいたいか)

海外展開を始めて行う企業や、海外でのニーズなどがわからない企業。また具体的に食品開発から工芸品、インテリア用品、美容関連商品まで、長年総合的にサポートを行ってきたため、海外とのメールや Web 会議の進行など。終了後のフォローまで支援することから、海外展開に不慣れな企業や連携体に活用してもらいたい。特にアラブ首長国連邦、サウジアラビア、東南アジア、ヨーロッパに提案したい企業のサポートを積極的に行っている。

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

- ・ 事業者名 株式会社クリエイティブ・ワイズ
- ・ 代表者名 代表取締役 三宅 曜子
- ・ 電話番号 082-545-6222
- ・ メール miyake@peace.ocn.ne.jp
- ・ 現状の課題とご相談したい内容

まず、メールで課題と相談したい内容を記載してお送りください。

(企業ロゴ)	(企業名) 有限会社クルツ
	支援の概要 企画開発・需要および販路開拓のトータルデザイン
<p>(支援内容)</p> <p>企画から予算作成、商品開発およびデザイン、WEBサイトデザイン、グラフィックデザイン、店舗企画設計、フランスや欧州を中心とした展示会出展企画デザインから施工、販路開拓や営業サポートを一貫した考え方コンセプト、ブランディングにて行う。</p> <p>対象になる企業の製品や技術に沿った、国内外の商品分析、デザイン傾向の分析、市場調査、感性マップを使った企業の方向性の提案、事業者ワークショップを開きプロジェクトやデザインのレクチャーも行いながら会社全体でレベルアップを図りながら、販売成功まで事業者と一体となって携わる。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>市場分析と方向 対象になる企業の製品や技術に沿った、国内外の商品分析、デザイン傾向の分析、市場調査、感性マップを使った企業の方向性の提案</p> <p>ブランド開発 市場分析から対象企業に新たなブランディングとコンセプトを提案、世界で通じる日本感覚のネーミングからロゴマークを提案</p> <p>製品開発 市場分析と将来のある市場にむけた新製品のデザインを3Dプリンターの試作や3Dデータソフトによる詳細でリアルな提案を行う、図面から色デザイン、素材デザイン、グラフィック、パッケージデザイン、マニュアルまでの企画から量産にいたるまでのデザイン支援</p> <p>広報開発 多言語によるブランド専用WEBサイトの作成や本社のサイト作成、SNS等の作成管理によって国内外に広報活動をする。国内外のPR専門会社と組んで、マスコミや対象雑誌、デパート等に向けてプッシュ型プレスリリースの実施。</p> <p>販路開拓支援 ブランディングおよびデザインした商材を各国の展示会に出展し、知古の欧米のバイヤー卸会社へ商品を紹介、販売していく。現地販売に関するノウハウや輸出知識、現地在庫倉庫のノウハウ、現地営業のノウハウ支援。展示会場のデザインや展示方法等の提案支援をおこなう。外国語が苦手な事業者にはフランス語英語のサポートを行っていく。</p> <p>支援の特徴 弊社は車のデザイン14年の経験や日用品の海外展示および販売15年の実績でノウハウから幅広い市場調査と調査に基づく製品開発、とくに将来的にもものづくりの根幹となるトレンドに企業がもつノウハウを融合させ、10年以上販売できるロングライフの商材作りを考えている。</p> <p>企画から市場調査、製品デザインから試作、サイト構築、PR広報、現地展示会の企画やデザインを含んだ実行、何より大切な予算の企画や取得ノウハウ、クラウドファンディングを利用など、販売販路開拓まで一貫したトータルデザインが特徴である。</p>	

企画からデザイン、販路開拓まですすめることで、価格や卸までコントロールされた日本製品を国内外に紹介できる。ギフト商材に関する15年の開発販売の実績から、各国のクリエイターや卸販売、ショップ、営業エージェントなどのサポートを通して商材を確実に開発、販売するノウハウを持つ。

また、ものづくりに必要な金属加工や成形型の知識、陶器製品の開発知識、小物から家具にいたる木工加工品、漆から塗装、印刷からパッケージ技術の知識ノウハウがある。伝統的工芸品のプロジェクトや刀のデザインなど多数経験しており、日本のものづくり文化全般を海外に紹介、販路開拓に長けている。

(どのような事業者に活用してもらいたいか)

- 1) これからの海外、国内市場で、自社技術をつかって何を作っているか、どうやって販売したらいいか等回答を模索している事業者
- 2) 海外において何が売れるか、どんな日本ブランドや商材が求められているか探している会社。
- 3) 独自技術やノウハウを持ち、世界市場への販路拡大を検討している製造業者
- 4) デザインやものづくり、ブランディング、販路開拓や需要開拓を検討している伝統的工芸品産業の事業者の方。
- 5) 日用品を開発販売している中小の事業者で世界市場向けのデザイン開発検討している方。
これまでデザイナーと組んだ開発経験や商材があり、新たな世界市場を検討している中小の企業の方。
- 6) オーガニックな素材をお持ちで、企画、開発、国内外での販売に悩んでいる方
- 7) 製品のCMFデザイン(カラー、素材、仕上げ)に悩みがあり、国内外の市場にマッチする仕上げ/カラーリングを考えている方

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。

- ・事業者名 有限会社クルツ
- ・代表者名 島村卓実
- ・電話番号 03-6809-0755
- ・メールアドレス takumi@qurz.jp
- ・現状の課題とご相談したい内容

<http://qurz.jp/>

<p>(企業ロゴ)</p> <h1>CREAZIONE</h1>	<p>(企業名)</p> <p>株式会社クレアツォーネ</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>ブランディングでグローバルに</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>ブランディングをベースとしたグローバル展開を支援します。</p> <p>ブランド価値を高めていくために、以下のことを行ないます</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ブランドアイデンティティの軸となるブランド哲学としてのミッション、ビジョン、バリューの明文化 2. ブランドイメージについて、ブランドアイデンティティを基に、セグメンテーション、ターゲティング、ペルソナの設定 3. ブランドコミュニケーションについて、ブランドアイデンティティとブランドイメージを基にブランドサイト構築、マーチャндаイジング、ビジュアルマーチャндаイジング、写真撮影、映像制作、見本市・展示会出展企画、プレゼンテーションツール制作、プレゼンテーションプラン立案、プレゼンテーション指導など <p>以上の1~3との、整合性を図りながら海外販路開拓のための営業戦略、商品戦略の立案、商談支援などを行いますので、海外においてもブランドの浸透度合いが高まります。ブランディングにおけるPDCAサイクルを継続し、「ブランドイメージ=ブランドアイデンティティ」という公式を成立させ、国内外のブランドファン層及び売上・利益の拡大を目指します。</p>	
<p>(支援の特徴) 2006年~のブランディングと海外販路開拓支援実績によって培った知見により、新規事業、新規ブランド立上げ、リブランディング、新規市場開拓、海外展開などの課題解決策の策定から実行までをハンズオンで支援します。詳しくは当社サイト、https://creazione.jp/をご覧ください。</p>	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたい)</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 自社ブランドの価値を本気で海外に伝えたいと考えられている経営者の事業者 ② ブランド構築の必要性を理解している経営者の事業者 ③ 海外売上金額構成比の向上を考えている経営者の事業者 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>ホームページの「お問い合わせ」または下記メールアドレスより下記情報をご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 ・代表者名 ・電話番号 ・現状の課題とご相談したい内容 <p>https://creazione.jp/contact/</p>	

<p>(企業ロゴ)</p>  <p>GLOCAL SOLUTIONS JAPAN</p>	<p>(企業名)</p> <p>一般社団法人 Glocal Solutions Japan</p>
	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>市場調査から事業化まで、ワンストップかつリモートで 80 カ国に展開。 新しいカタチの海外進出支援サービス「GSJ グローバルサポート」</p> <p>(支援内容)</p> <p>海外事業の構想・計画から、市場調査、商談、現地展開まで、海外事業の実現に必要な各種取り組みを、GSJ がワンストップかつリモートでお手伝いします。</p> <p>① 市場調査</p> <p>GSJ が持つ 80 カ国以上のネットワークを利用して、海外市場の調査データを収集しご提供します。現地に詳しい経験豊富な専門家からコンサルティングのご提供も可能です。</p> <p>② 販路開拓</p> <p>東南アジア、中東、ヨーロッパなど世界 47 カ国の実績があります。</p> <p>GSJ の 80 カ国以上のネットワークとこれまでの多くの国・分野での経験を生かし、お客様のターゲットとされる市場へピンポイントにアプローチします。</p> <p>③ ビジネスマッチング</p> <p>東南アジアの企業を中心に、オンラインでのビジネスマッチングが可能です。</p> <p>現地へ渡航しなくても商談が実現し、具体的な取引へ向けたサポートを致します。</p> <p>④ 国際法務・知財</p> <p>GSJ には、弁護士、弁理士、司法書士が所属、国際法務のエキスパートが揃っており、国際法務・知財、企業法務に関連するご相談も GSJ 内で完結します。</p> <p>⑤ チームビルディング</p> <p>コーチングのエキスパートによるコーポレートコーチング、持続的な海外ビジネスに欠かせない組織づくり (海外事業部門など) の専門家サポートも行っています。</p> <p>⑥ 商談・貿易サポート</p> <p>海外ビジネスで大きな壁となる商談をプロフェッショナルがサポートし、ビジネスを成功に導きます。取引が具体化した際の貿易においてもその計画から実務までプロフェッショナルがサポート致します。</p> <p>⑦ 通訳・翻訳</p> <p>実務や交渉をしていく上で重要な「言葉の壁」は通訳・通訳のプロフェッショナルが解決します。専門家チームサポートの下、幅広い分野の専門的通訳・翻訳をご提供致します。</p>
	<p>(支援の特徴)</p> <p>(1) GSJ 専門家チームによる、ワンストップの海外進出支援</p> <p>海外進出先や支援を必要とする課題に対して最適な GSJ 専門家チームを編成して支援をします。</p> <p>例) 市場調査+現地のパートナー探し+商談支援 (まずは市場調査や現地の法規制調査からでも可)</p> <p>(2) 世界 80 カ国のネットワークで海外販路開拓をサポート</p>

進出したい国や地域の取引先候補をリストアップし交渉・商談を支援します。

ご紹介する企業は全て信頼できる現地のパートナーを経由し、人のつながりがあるからこそスムーズな商談・交渉ができます。私たちはビジネス構築をサポートします。

(3) 海外に渡航せずに海外ビジネスを実現できる、完全リモートでの支援体制

海外各国で信頼できる現地の専門家やパートナー企業との連携体制をフルに活用し、日本から現地に渡航せずに、市場調査や商談、販路開拓等を完全リモートで実施・支援します。

(どのような事業者にご利用してもらいたい)

以下のようなご希望やお悩みを持つ事業者

- ・ 自社の製品やサービスで新しい海外市場創出の可能性を探りたい
- ・ 海外販路拡大の具体的な進め方が分からない
- ・ 商談までは進むものの、その後の取引につながらない
- ・ 海外進出したいが、社内に人材がない／ノウハウがない
- ・ 現地に渡航できず海外事業が進まなくて困っている など

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

「GSJ グローバルサポート」WEB サイトから、下記情報を入力の上、お申込みください。

- ・ ご相談内容
- ・ 貴社名
- ・ お名前
- ・ メールアドレス

「GSJ グローバルサポート」 <http://global-solutions.org/gsj-global-support/>

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) Clozette Pte Ltd (クローゼット プライベート リミテッド)</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような) 東南アジアの新興消費者層に確実にリーチ、販路拡大をサポートします。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>Clozette グループは、東南アジア地域のトレンドやカルチャーの「現在」を的確に掴み、各種デジタルコンテンツやローカルネットワークを活かしたマーケティング施策をご提供します。単発のキャンペーンから、長期的なマーケティング戦略の策定及び実施まで、幅広くフレキシブルに対応いたします。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ローカル市場の現状把握とコンサルティング (市場調査、テストマーケティングなど) ・ 各種デジタルコンテンツ制作 (タイアップ記事、商品撮影、ルックブックなど) ・ 各種ビデオ制作 (商品紹介、イベント録画、インタビューなど) ・ インフルエンサー施策 (商品情報拡散、スポンサー投稿、ライブ配信など) ・ O2O (オンライン&オフライン) 施策 (ポップアップ、ロードショーなど) ・ 経験価値マーケティング (商品サンプリング、懸賞キャンペーン、性格診断クイズなど) ・ デジタル技術サポート (マイクロサイトやインタラクティブゲームの制作) 	
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ シンガポールに本社を置き、マレーシア、フィリピン、インドネシア、日本に拠点を持つ。 ・ メディア、ウェブ関連のベテラン、起業家を経営陣に持ち、ローカル市場のトレンドや嗜好に通じた経験豊富なスタッフが揃う。 ・ 東南アジアで 10 年以上の実績があり、各種デジタルメディアやプラットフォームを活かした統合的ソリューションを 500 社以上に提供。豊富な経験と知見に基づいた提案が可能。 ・ 東南アジア域内で、クリエイター、インフルエンサー、タレントのネットワークを擁し、総リーチ数は合算 25 億以上となる。 ・ 東南アジアでの e コマース参入に際し、ショッピングモール型の「Lazada」や「Shopee」、弊社業務提携先 EC プラットフォームなどで店舗構築をサポート。開店後のユーザー誘導をはじめ、Clozette のポップアップ e コマースウェブサイトを利用した価格調査などの支援サービスあり。 ・ 2つの自社メディアをプラットフォームとして所有 (月間 PV 数合算 1,920 万)。 Clozette (https://www.clozette.co/) : 東南アジアのトレンドに敏感な女性向けのプラットフォームで、美容とファッションを中心に情報発信を行う。英語、インドネシア語のサイトあり。 CoolJP (https://cooljp.co/) : 旅、グルメ、美容とファッションなど日本の情報全般を発信。商品やブランド情報に特化し、ユーザーの購買行動を促す Shoppin' guu ページもある。英語、インドネシア語のサイトあり。 ・ シンガポール本社、東京オフィスに日本語スタッフが常駐し、各種サポートを行う。 <p><u>Clozette は、クールジャパン機構 (経済産業省所管) が 2019 年に資本参加し、継続して成長が期待される東南アジアの企業で、日系企業のサポートに特化した CoolJP ビジネスユニットが担当いたします。</u></p>	

(どの様な事業者に活用してもらいたいか)

美容、食産品、ファッション、ライフスタイル、美術工芸品を取り扱う中小企業で、東南アジアの市場展開を検討したい方。または、すでに市場進出はしているが、市場での更なる認知向上や売り上げを上げるための施策を検討されている方。

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

「info.cooljp@clozette.co」に下記の情報をお送りください。

- ・会社名
- ・担当者様の連絡先（部署・電話番号・Eメール）
- ・東南アジアへの進出状況
- ・現状の課題と相談したい内容

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>合同会社 GLOVALUTION (グローバリューション)</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>Food Safety Expands Local Business Globally</p> <p>市場拡大の第一歩は国際基準の食品安全から</p>
<p>(支援内容)</p> <p>国際基準に法った HACCP 導入支援・FDA 査察対応・生産改善から、貿易実務・販路拡大・フェアなどの企画運営・ブランディングにいたるまで。HACCP に沿った食品衛生・製造と輸出のプロ集団として、上流から下流工程までサービスを一貫して提供する、数少ない食品製造業特化の戦略コンサルティングファームです。支援企業数は全国 400 社以上にのびります。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 食品衛生・HACCP 導入支援、資格取得、人材育成支援 ● 加工食品の欧米向け輸出支援・ブランディング 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>日本改正食品衛生法や米国食品医薬品局 (FDA) の食品の米国向け輸出において遵守が義務付けられている「Codex HACCP」や「米国食品安全強化法 (FSMA)」に対応できる資格取得・人材育成、及び食品衛生管理・安全計画の作成支援から食品の輸出までをお手伝いします。当社は国際基準の HACCP 及び米国 FDA が FSMA で要求する FDA 認定標準カリキュラムを開催できる HACCP・PCQI リードインストラクターとして人材育成も行っております。日本の食品衛生法に遵守する延長で現地の食品安全規則も遵守され、食品安全が厳しい欧米に輸出ができるようになる＝世界に輸出ができる支援を行っております。</p> <p>世界への販路拡大を目指し、法令遵守あるいはバイヤーが求める認証を取得し輸出ができるよう一貫した支援を行います。書類作成、販売会社との商流構築、商社とのマッチングや商談、展示会や商談会などの提案、企画、同行、マーケティングツール作成支援も行います。輸出が初めての場合も、貿易の全体像や進行過程・求められる書類など、商談に向けて必要な知識を深められる貿易実務導入支援を行います。</p> <p>ターゲット国の市場動向と貴社の商品特性を合致させながら、ブランドストーリーと強みを理解してターゲットを設定し、ブランド戦略作成を支援。特に欧米の消費者市場を想定したブランディングを提案致します。</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 主に欧米向けに加工食品の輸出を目指している方。 ● 輸出をしたく、やりたいことのイメージもあるが、情報がない。実務が分からない方 ● 欧米向けに輸出をしたいが、相手国の輸出に向けて必要なことが分からない、あるいはFDAなどの規則が厳しいことを知っており、輸出を躊躇されている方。 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 ・代表者名 ・メールアドレス 	

・電話番号

・お問い合わせ内容

www.glovalution.com

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>Global Partners Consulting Pte. Ltd.</p>
<p>(支援内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・シンガポール現地消費者に向けてのテスト販売（実店舗、オンラインのハイブリッド） ・オフライン／オンライン展示会への出展代行・オンライン商談サポート ・東南アジアの販路開拓方向性の戦略立案 ・東南アジア諸国への販路開拓先の発掘、交渉サポート ・海外向けマーケティング資料の作成（会社案内、ブランド案内、コーポレートビデオ、商談メールのテンプレ作成） ・ビジネス翻訳サービス ・国際税務アドバイス ・M&A アドバイザリーサポート等、 ・シンガポールクイック企業信用調査サービス ・シンガポール商標登録サービス ・ローカルネットワークを駆使した現地企業/有識者へのヒアリング調査を含む市場調査 <p>東南アジア方面についてであれば、是非幅広くご相談ください。</p>	<p>支援の概要（キャッチフレーズのような）</p> <p>東南アジアの現地企業ネットワークを駆使し御社の進出/販路開拓をサポートします</p>
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現地マーケット熟知した 10 カ国のコンサルタントでチーム結成 ・現地の中小、中堅企業へのリーチを得意とする（パートナー、代理店候補、仕入先候補等） ・戦略の提案に留まらず、実行フェーズでのハンズオンサポートを得意とする 	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・東南アジアへの進出、販路開拓に興味のある事業者様 ・自社の商品に熱い思いを持っているが海外販路開拓に十分なリソースを有していない事業者様 ・コロナウィルスでインバウンドが減少したことにより打撃を受け、活路が探している事業者様 ・現役コンサルタントによるハンズオンな海外進出サポートを探している事業者様 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>ホームページの問い合わせ画面から (https://www.gpc-gr.com/jp/inquiry/) もしくは下記連絡先まで、下記情報を添えた上でご連絡ください。</p> <p>連絡先：</p> <p>ディレクター 板倉祐希 / yuki.itakura@gpc-gr.com</p> <p>下記情報を添えた上で、ご連絡頂けますと幸いです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ JAPAN ブランド育成支援等事業費補助金を利用希望の旨 ・ 御社名 ・ ご担当者様名 ・ メールアドレス ・ 電話番号 	

- ・ 御社ホームページ
- ・ ご相談内容の概要

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社グローバルブランド</p>
	<p>支援の概要</p> <p>テストマーケティングとビッグデータ分析を活用した米国向け販路開拓支援</p>
<p>(支援内容)</p> <p>弊社では、米国への海外販路拡大を希望する企業様に対し、テストマーケティング (Amazon.com) をベースとした「ビッグデータ分析を活用したアメリカ向け越境 EC 販路開拓支援」にて支援を行います。</p> <p>事業者様にはサンプルのご提供を頂き「テストマーケティング」を行うことで、販売における広告費用対効果向上における情報収集ならびに今後の販売に活用できるマーケティング分析を行う事が可能となります。主に以下2点のマーケット情報を活用し、販売を最適化する分析を行います。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、競合品分析・購入人種・購入エリア等の情報を活用した最適な販売方法の分析 2、ビッグデータを活用したウェブマーケティングを行う最適な販売方法の分析 <p>また事業者様のご希望があれば、今後の米国販売に関する商流提案まで行います。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>テストマーケティングとビッグデータ分析を活用し、マーケットイン重視の最適な販売方法の提案を行います。該当商品において、今まで気づきのない海外ニーズや商品価値の創出が見える化し、米国マーケットに適合した最適な販売方法の提案を行います。並行して、より広告費用対効果を高めるため、ニッチターゲットを選定し、小さな市場からブランド化を進めることで競争力向上に努めます。</p> <p>手法例として、国内外におけるニーズギャップの確認やビッグデータを活用したウェブマーケティングを中心としたによる分析実行を行うことで、国際競争力を持つ、より成功確度の高い米国向けの販路拡大支援を実現します。なおテストマーケティング速度を高めるために、弊社 Amazon 店舗にてテスト販売を行う商流で行う。</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>米国への販路拡大に興味をお持ちの、加工食品・一般消費財メーカー様やこれから米国向けに商品開発を考えていらっしゃる特徴的な技術・ノウハウをお持ちの事業者様に活用いただきたく思います。</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 株式会社グローバルブランド ・代表者名 山田 貴弘 ・電話番号 052-686-2095 ・現状の課題とご相談したい内容 <p>http://globalbrand.co.jp/service/contact/</p>	

	<p>(企業名) グローバル・ブリッジズ <Global Bridges B.V.></p>
	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような) 中小企業による、中小企業の為の国際事業展開、 御社の想い、希望を現実化・発想革命 ~Everything is possible!~</p>
<p>(支援内容)</p> <p>グローバルブリッジズは、オランダメディアで”日本ウォッチャー”として有名な、ラドバウド・モライン氏が、日本企業と欧州企業（とりわけオランダ）との文化・ビジネス・友好関係を築く”架け橋・縁の下の力持ち・困った時の水先案内人”として立ち上げた、少数精鋭の海外展開支援ビジネスコンサルタントです。長年の様々な経験、広範囲に及ぶあらゆる分野・業界のネットワークを駆使して、様々な企業様のリクエストに対応致しております。小さなチームではありますが、各分野のスペシャリストと連携し、以下のようなご支援を柔軟にカスタマイズしてご提供致しております。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 海外現地市場（マーケット）調査事業（市場における誘因性やビジネス機会の調査込み） ● 海外進出サポート・コンサルティング事業（パートナー企業のサーチ・ビジネス形態の識別） ● 海外向け PR 事業（イベント企画・開催及び資料作成・適材適所に配布・PR 活動サポート） ● 海外拠点新設事業（軌道にのるまでの広報・営業支援、スタートアップ支援） ● M&A 資金調達・投資ワンストップ支援事業（案件構築・取引マネージメント） 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>初回のご相談(オンライン)はいつでも無料で提供させて頂いております。弊社は先ず、皆様の目線に立ち、海外進出の動機・目的とゴールをご一緒に明確にさせていただきます。何故欧州？どんな事を？どんなエリアで？どんなゴールに設定するのか？について、戦略と計画の策定を行います。企業様から頂いた投資や期待を最大限に還元することを目指し、次のステップに繋げて頂くことを常に心掛けています。“信頼”が弊社支援体制の特徴でございます。今すぐお気軽にご相談ください。</p>	
<p>(どのような事業者にご利用してもらいたい)</p> <p>“<u>自社の製品やサービスを海外で販売してみたい</u>”</p> <p>“<u>現地に現地法人設立（店舗出店）して海外販路を拡大させていきたい</u>”</p> <p>“<u>海外の優良企業を M&A（合併・買収）して、海外の技術も取込みつつ、会社の規模を拡大したい</u>”</p> <p>このような要望はあるものの、具体的に誰に相談すればいいのかわからない、相談してみたいが、どれくらい費用がかかるか不安という皆様に、弊社のサービスを有効にご活用頂きたいと思っております。</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>下記情報を*担当窓口まで日本語でご連絡ください。弊社より直ぐにご連絡を差し上げます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・御社名（ホームページ等） ・御担当者様名とご連絡先（電子メール・電話番号・ご希望の時間帯） ・現状の課題とご相談したい内容 <p>*<新規事業開拓・ヘルプデスク></p> <p>担当（にえけひとみ）<hitomi.nieke@global-bridges.eu></p> <p>TEL: +0031(6)21358349 Line:globalbridgesbv Skype:Global Bridges BV</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) 株式会社クロスシー</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>中国最大のコミュニケーションアプリ「WeChat」を中心とした SNS と EC 機能を組み合わせた低コストな越境 EC パッケージをご提供。SNS メディアを活用した豊富な宣伝手法で効率的に顧客獲得とファン育成が可能。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>EC 大国であり海外商品の越境購入も一般化している中国市場において、従来主流だった大手 EC モール内での購入に限らず、SNS 上に設置したカートでの購入体験が急増しています。こうした「ソーシャル EC」をけん引する「WeChat」のミニプログラムを活用し、①日本専門ショップへの出品と②日本企業専用の EC ショップ開設・運用という 2 つの手法によって低コストかつ簡易的な中国向け越境 EC 展開をサポートいたします。</p> <p>SNS での認知獲得や購買動機付けに寄与する中国人インフルエンサーを独自に多数有しており、SNS の広告メニューと組み合わせながら集客施策からファンデータベース構築まで販売環境の提供のみならず統合的なマーケティング支援が可能です。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>2021 年現在、中国国内での EC および越境 EC の市場規模は急速に拡大しており、日本商品への注目度は極めて高い状態にあります。また、コロナ沈静化以降、訪日観光消費の再燃も見込め、中国人消費者へ日本の特徴ある商品を伝え、越境 EC を通してユーザー体験を提供する取り組み時期としては最適な機会といえます。</p> <p>SNS でのクチコミが消費を動かす昨今では、クチコミによって強固なファンを作り成功した日本の中小企業も存在しており、また消費のスタイルも多様化する中、ユニークな特徴を持つニッチな商品にも大きな市場規模となっています。</p> <p>越境 EC 流通総額最大シェアの「Tmall」等大手 EC モールへ店舗を出店する方法が従来のスタンダードでしたが、初期コストや販売あたりコストが大きい上に中国現地の EC 事業者との折衝・契約が必須であり、初期的な取り組みのハードルは高い状況でした。新たに台頭した SNS を活用した EC ではコストと労力の面で負担が少なく、自社で販売計画・宣伝計画をコントロールしやすく、トライアルにはお勧めです。</p> <p>日本専門ショップへの出品では「WeChat」での越境 EC 販売を可能とする APP を弊社で開発し物流や決済の環境を整備済みのため、商品の審査が終わればすぐにも販売開始が可能です。また、在庫管理においても委託販売の形式をとることにより簡素化し、事業者は注文が入った商品を国内倉庫へ発送するのみで取り組みが可能で売上も日本の決済代行会社にて円貨換算し国内送金で回収が可能です。</p>	

宣伝や集客においても当社が保有する中国人インフルエンサーによる SNS での商品紹介やクチコミ醸成施策、個人 EC 店主による販売斡旋やアプリ内広告を使った集客等を組み合わせて効果を検証しながら進められる他、「WeChat」の企業用アカウントを保有することでリピート客を中長期で育成し販売の費用対効果を向上させていくことが可能です。

(どのような事業者にご利用してもらいたいか)

中国消費者に向けて EC での販売・輸送が可能な商品を有するすべての法人が対象です。

ニッチであっても日本国内でファンを有する高品質な商品やサービスが望ましいです。

また、EC での販売のみならず、日本への観光時に利用できる体験についても SNS 上での宣伝パッケージを活用して認知形成が可能です。

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。

- ・ ご用件をご選択
- ・ 事業者名
- ・ ご担当者様の部署名・氏名・連絡先電話番号・メールアドレス
- ・ お問い合わせ対応

<https://x-c.co.jp/inquiry/>

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) CROSSBIE UG</p> <p>支援の概要(キャッチフレーズのような)</p> <h2>Made in Japan. Grow in Germany!</h2> <p>CROSSBIE(クロスビー)のミッションは、欧州と日本をつなぎ、企業、スタートアップ、自治体などの機関による平等な共創パートナーシップを構築し、グローバルなイノベーションと経済的成長を促進させることである。</p> <p>特にスタートアップや技術力のある中小企業にむけ、ドイツへの市場参入支援として、製品の市場力調査、戦略ロードマップの策定、顧客候補のリスティング、関心度調査、ビジネスマッチングなどの販路開拓、共創に向けたパートナーシップ開拓を行う。</p>
<p>(支援内容)</p> <ul style="list-style-type: none">● 日系企業の欧州展開支援(市場調査、戦略・参入ロードマップ策定、顧客候補のリスティング、販路開拓、ビジネスデベロップメント、マッチング支援、資金調達に関する相談等)● オープンイノベーション等欧州企業・スタートアップとのマッチング● その他 社内新規事業支援、海外事業対応人材育成支援等 <p>海外進出は、市場理解、規制把握、適切な販路開拓において手探りとなってしまう、時間やコストがかかる。コロナ規制が続く中、現地での視察や情報収集や商談参加も不可能となり、足踏みを強いられている企業も多い。</p> <p>CROSSBIEは、欧州ビジネスの深い理解と経験、ドイツ・ベルリンを中心に欧州広がる強力な現地ネットワークで、短期間、最低限のコストで効率的に参入できるよう支援する。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none">● 日本企業のドイツ新規参入のノウハウがあり、市場参入戦略を描き、広いネットワークを駆使して販路開拓や業務連携支援を行う。● 特にDXが行われる分野における知識も深く様々な企業に対応できる。● 特化分野での強み: デジタル医療、ウェルビーイング、モビリティ、スマートシティ、IoT全般。 <p>CROSSBIEの特徴は、欧州で長いビジネスの経験を持つエキスパートチームと、そこからくる強いネットワーク、そして日本企業を成功に導こうとするパッション。</p> <p>CROSSBIEチームは、日本、フィンランド、イギリス、アメリカ、ドイツなど、グローバルビジネスの経験が豊富。そこで培った経験から、グローバル企業として新しい市場に参入するための市場理解、調査、戦略策定、販路開拓などを支援。</p> <p>2020年のパンデミックを機に始まったオンライン販路開拓の成功においてもっとも重要なものの1つは、ネットワーク力である。面識がない人や企業と、実際に会わないまま、商談を行う。それには個人の信頼が担保となる。ビジネスの対象が海外企業となれば、なおさらといえる。</p> <p>CROSSBIEの人脈、さらにドイツ国内に有する極力なネットワークを駆使することで確実にビジネス面談を行い、クライアント様の海外市場での成長を支援する。</p>	

(どの様な事業者に活用してもらいたいか)

例) ~~~に興味のある方

海外展開に××をお考えの方

- 商品・サービス・ソリューションの欧州展開をお考えの方
- B2B、B2B2C分野で技術競争力やニッチ分野で優位性をお持ちの方
- すでに日本において販売を開始されているなど、トラクションがある方

(申し込み先) アドレスor 担当者の連絡先

下記情報を projects@crossbie.com宛てにご連絡ください。

① 事業者名

② 役職・氏名

③ 連絡先 (email)

④ ウェブサイト(URL)

⑤ 現状の課題と相談したい内容

⑥ ピッチデッキや製品・ビジネスモデル等が理解できる資料(パワーポイントなど)

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社 K 's</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>”ものづくり”を世界に届ける為 ブランディング・デザイン・販売サポートをします ～イメージをカタチに～</p>
<p>(支援内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外販路開拓のブランド戦略策定・実施 ・PR戦略策定・実施 ・販売戦略策定・実施 ・流通戦略策定・実施 ・海外販路開拓に必要な各種資料作成支援 ・海外用ロゴ、ブランドアイコン制作 ・ウェブデザイン、コーディング、サイト制作 ・市場調査 (現地連携先との協業) ・欧州拠点、中国拠点に対しての提案、商談 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>海外販路開拓の多様な支援実績から、海外販路獲得の為に必要な「ビジネスの観点」「クリエイティブな観点」「技術理解の観点」「社会背景の観点」を統合したサービスが不可欠であり、伝統的工芸品の業界に関して、各種観点を有した一括サポートを行える点が特徴です。</p> <p>また、実際に自社内でも活用している海外販路開拓時における実務面での各種必要資料をフォーマット化しており、無理なく安心した販路開拓に取り組める支援をします。</p> <p>具体的な出口を上海・香港・ロンドン・パリ・ストックホルムに有している為、現地からの具体的なフィードバックや連携をしつつ海外販路開拓支援を行えます。</p> <p>連携先：SwayGallery 欧州各国現地情報の吸い上げ、共有、店舗でのテスト販売・取扱など Fosun 上海現地情報の吸い上げ、共有、店舗でのテスト販売・取扱など Sheen Choice 香港現地情報の吸い上げ、共有、店舗でのテスト販売・取扱など MantraMedia デジタルマーケティングを活用した市場調査サポートなど AtelierJapan 伝統工芸品に特化した越境ECサイト。サイト掲載や情報共有など。</p>	
<p>(どのような事業者に活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・伝統的な日本の技術を有し、技術がインハウスで保持している事業者様。 (=※商品の制作をアウトソーシングしていない事業者様。) ・地域や土地に根付き、発信拠点となる場所に製造現場がある事業者様。 (=※会社はあるが、製造は他府県に離れている、などの事業者様) ・海外販路開拓に於いて“伴走させて頂ける”事業者様。 (=※単純にモノを売ってくる、だけの関係などでなく、共に考え・トライが出来る事業者様。) 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>担当者名：久野 真嗣</p>	

メールアドレス : info@k-s-hq.com

上記メールアドレスから下記情報をお知らせください。

- ・ 事業者名
- ・ 代表者名
- ・ 電話番号
- ・ 現状の課題とご相談したい内容

ウェブサイト : <http://k-s-hq.com/>

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>県央ランドマーク株式会社</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>伝統技術の継承、そして絶え間なく革新し続けてきたものづくりに対するプライドをコンセプトに全世界へ PR 発信をします。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>香港を中心にアジア、EU、アメリカに向けて販路開拓・ブランディング活動など、海外進出に欠かせないマーケティング・PR 活動だけでなく、海外向けの新商品の開発や EC の活用等を検討されている事業者に対して、トータルサポートを行います。特に香港では常設展示販売を行う店舗と提携しており気軽に商品の展示販売やマーケティングを行うことができます。また、年間で企画展という形で香港 SOGO と PMQ にて個展を開催しており幅広いターゲットの市場動向データを取ることが可能です。海外進出において認知度獲得から売上拡大までを日本視点と海外視点を掛け合わせてクライアントにとって最適なプランをご提案、ご支援をさせていただきます。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 香港・EU・アメリカへ進出したいが、マーケティング、PR 活動でお困りの事業者様 ・ 海外進出に備え、現地でマーケティングリサーチを行いたい事業者様 ・ 自社商品、サービスを海外で PR する際の“切り口”を見つけたい事業者様 ・ 自社の研修制度等で、アメリカ or フランスの現地企業を視察、訪問したい事業者様 ・ 海外進出における基本的な PR 活動支援 (リリース配信等) を希望する事業者様 ・ 香港で PR イベント (オンライン含む) を実施したい事業者様 ・ 香港を中心とする中国大陸で自社含むサービス、商品のブランディングをしたい事業者様 ・ 現地バイヤーへの商談会 (オンライン含む) を実施したい事業者様 ・ 海外進出に向けて、現地 EC サイトなどオンラインで販路を獲得したい事業者様 ・ 既に海外で展開している商品、サービスのリブランディングを行いたい事業者様 ・ ニッチ商材、to B 商材、サービスの海外 PR、更なる販路を獲得したい事業者様 ・ コロナ禍の現地事情を考慮したうえで、今後の展開を考えていきたい事業者様 <p>「営業支援」から「商品開発支援」まで、各事業者様の課題やニーズに応じてさまざまなコンサルティングが可能です。</p> <p><支援例></p> <p>商品開発：プロダクト商品の開発支援、市場調査データ</p> <p>ブランディング：新規ブランド立ち上げに向けたマーケティング分析・テーマ設定支援</p> <p>営業支援：高質系販売店への販路拡大に向けた戦略策定・マッチング支援、海外メディアを活用した販促 PR</p>	

EC：販売チャネル（自社 EC、EC プラットフォーム）選定支援（Lingble Ltd Singapore/株式会社アイディール）

他：海外進出に向けた各種補助金申請手続き、海外展示・見本市向けサービス

（コーディネート/ポスターデザイン/ブース設営/ディレクション全般/視察プラン策定/アテンド）

（どのような事業者に活用してもらいたいか）

- ・販路拡大・売上に向けて新たな取組（商品開発、EC 活用等）をご検討されている事業者様
- ・新たな取り組みに向けて、専門的なアドバイスを必要とされている事業者様

（申し込み先）アドレス or 担当者の連絡先

下記のアドレスにお気軽にご連絡ください。

pridetsubamesanjo@gmail.com

- ・事業者名
- ・ご担当者名
- ・ご住所
- ・電話番号
- ・現状の課題とご相談したい内容
- ・会社 URL

※お申し込み後、1 週間以内に弊社担当者よりご連絡をさせていただきます。

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>COUXU 株式会社</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>誰にも頼らずに自社の営業で、継続した海外輸出ができるようになる！</p>
<p>(支援内容)</p> <p>29カ国2000社の海外企業へ日本商品の提案をワンクリックで行えるクラウドサービス『セカイコネクト』の運営、および海外営業ができる人材を育成する『セカイコネクトアカデミー』の提供をメインとし、日本企業の海外輸出を実現するための営業活動のサポートを行っています。</p> <p>『セカイコネクト』は、29カ国2000社の海外企業から届く「日本のこんな商品が欲しい」という調達要望を1つのオンラインデータベースに集約しています。海外の企業情報を並べたリストとは異なり、日本の商品を求めている企業のうち“今すぐ提案・商談ができる企業”のみを掲載しています。ニーズが明らかになっている企業に対し直接商談を持ちかけることができるため、新規顧客開拓の際に発生する工数およびコストを大幅に削減します。</p> <p>『セカイコネクトアカデミー』では、日本企業が海外へ営業活動をする為に必要なマーケティング・貿易実務を全12回のコースで学ぶことができるプログラムを展開しています。社内に海外営業ができる人材を育てることによって、日本企業が継続的に海外営業できる環境をつくります。</p> <p>その他、日本企業様の課題に合わせて、海外営業に必要なマーケティング、プロモーション活動を提供しています。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 海外企業との商談を、短期間・低コストで実現できます ② 商談機会の提供のみならず、人材育成を通じて社内で海外営業ができる環境をつくることができます ③ 言語、物流、決済を COUXU 社からサポートすることができます 	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・食料・飲料品、美容・パーソナルケア用品、健康サプリメント、日用雑貨などの一般消費財を取り扱う企業様 (機械系やBtoB商品に関わる日本企業の支援は現状実施しておりません) ・これから海外事業部を立ち上げたいが、ノウハウがなくてお困りの企業様 ・自社で海外営業ができる体制を構築したい企業様 ・これまでに海外営業を実施してきたが、成約率が低いことに課題を感じている企業様 ・自社商品の海外マーケティング活動に課題を感じている企業様 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>下記 URL からご相談、または担当者へ直接ご連絡お願いいたします。</p> <p>【ご相談 URL】</p> <p>https://form.k3r.jp/couxu/couxuformjapanbrand</p>	

【担当者連絡先】

奥村沙織（おくむら さおり）

TEL:080-6911-6013

E-Mail: s-okumura@couxu.jp

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社ゴダック</p>
<p>(支援内容)</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 対象商材のブランディングについてのコンサルティング、ターゲット選定 ② 国内・海外でのテストマーケティング ③ ターゲット見直し、パッケージ・プロモーション・価格への助言、販売チャネルの作成支援 ④ 国内向け販売支援・海外向け販売支援 ⑤ 来年以降も継続的なマーケティング支援 	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>天使の海老、翡翠の瞳のゴダックと世界を目指しましょう</p>
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 製品づくりから関わり、商品そのものからブランディングを行います ・ 海外や国内出張が難しい中、現行ルートやグループネットワークをフル活用します ・ 継続的な販売支援でブランドの定着を行います 	
<p>(どのような事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 海外の寿司及び日本食レストランに好まれる農水産物を漁獲・生産されている方 ・ ニッチな農水産物の為、ブランディングやプロモーションコストを掛けられない方 ・ 国内のマーケットの行き詰まりを感じていて、海外で販売可能なアイデアを求めている農業・漁業者及び加工業者の方 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>ホームページが改訂予定の為、下のメールにご連絡お願い致します。</p> <p>メールアドレス：tokyo@godak.co.jp</p> <p>○ご連絡時に以下の情報について明記お願い致します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者名、代表者名 ・ 電話番号 ・ 現状の課題とご相談したい内容 ・ ホームページアドレス 	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社コボ</p>
<p>(支援内容)</p> <p>株式会社コボは工業デザインを主体とした会社です。全体から部分を見つめ、そこからまた全体を見直す「ホロニック」な考え方を基本としています。</p> <p>グッドデザイン賞、ドイツ IF デザイン賞をはじめ 100 を超えるデザイン賞を受賞。過去 50 年近くに渡り、中小企業から大企業まで、業種・規模を問わずデザイン支援を行ってきました。</p> <p>特に JAPAN ブランドに関しては経験が豊富で、数々の中小企業の海外展開のご支援を行ってきました。欧州と北米に関しては弊社の元社員（フランス人デザイナー/アメリカ人マーケター）が市場調査と現地支援を行います。</p> <p>海外展開には実際のところ時間と労力が掛かります。まずは国内の市場を固め、チャンスを伺いながらリスク管理をした上での挑戦が必要です。まずは自社の魅力的な商品作りから始めます。ステップを踏みながら海外への挑戦を、伴走型にて支援してまいります。よろしく申し上げます。</p>	<p>支援の概要（キャッチフレーズのような）</p> <p>「グッドデザインで世界へ！」</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社の特徴としましては、まずは国内でも海外でも通用する「魅力的な商品」を開発する点にあります。約 20 名のデザイナーの豊富な経験を元に、現状の御社商品の魅力をさらに引き出すアイデアとデザインを展開していきます。魅力的な商品こそが現状を打開する強力な武器です。「グッドデザインで世界へ！」を合言葉に、ぜひ一緒に世界に挑戦しましょう。</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>ものづくり中小企業であり、下記の希望をお持ちの企業様</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現状の商品のブラッシュアップをしたい。 ・新商品を開発したい ・欧州や北米での販売を考えている 	
<p>(申し込み先)</p> <p>* メールにて下記情報をご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ご相談したい内容（簡単で結構です） ・ 会社名 ・ 担当者名 ・ メールアドレス <hr/> <p>送付先 : okuchi@cobodesign.co.jp 株式会社コボ JAPAN ブランド担当 : マネージャー/大口まで</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社コミュニーナ</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>ヨーロッパを中心に、工芸品やデザインプロダクトの海外展開をウェブサイト制作から見本市出展まで、実践的に支援します。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>1) 海外視察コーディネート</p> <p>御社の現状とニーズに合った視察をコーディネートします。</p> <p>2) 海外向け商品開発サポート</p> <p>伝統とこだわりを活かしつつ、海外市場に適した新商品の開発をサポートします。</p> <p>3) 欧州向け物流サポート</p> <p>ヨーロッパの物流拠点、オランダの物流会社と連携して物流を支援します。</p> <p>4) 海外見本市出展・Pop-up ショップ運営サポート</p> <p>小規模な Pop-up ショップから、国際見本市の出展まで、海外での販路開拓をサポートします。</p> <p>5) 海外向けウェブサイト、セールスツール作成サポート</p> <p>外国人スタッフも参加して、ただの翻訳ではなく海外に向けて価値を伝えるツールを作成します。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>1) EU内の子会社と連携してサポート</p> <p>エストニアにEU企業として子会社「Oshinsha OÜ」があり、連携したサポートを行います。</p> <p>2) EU内物流会社との連携関係</p> <p>オランダの物流会社「T-logistics」と契約関係があり、現地での物流に関してスムーズな支援が可能です。</p> <p>3) 欧州を中心とした多様なネットワーク</p> <p>欧州各国に現地在住者、デザイナー、翻訳家、小売店などのネットワークがあり、効率的かつ効果的な視察をコーディネートします。</p> <p>4) 見本市やPop-upショップの一貫した支援</p> <p>見本市やPop-upショップに関して、会場の手配、ブースの設計、セールスツールの制作、物流、現地での通訳、見本市後のフォローなどを一貫して支援します。</p> <p>5) 柔軟かつ効果的な海外向けツール制作体制</p> <p>社内にウェブデザイナー、グラフィックデザイナーと英語ライターが在籍しており、翻訳はもちろん、海外向けに設計したツールの制作が可能です。</p>	

(どのような事業者に活用してもらいたいか)

工芸品やデザイン商品などを自社で制作・製造していて、今後ヨーロッパ向けの販路拡大を検討している方

手づくりなどこだわりのあるかたちで商品を製造・販売しているが、現在は中間事業者を介したモール型のECサイトでの販売等のみを行っていて、今後より高い価格帯、もしくは付加価値をつけたかたちで自社サイトや小売店直接の卸などでの販売を検討している方

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

公式ウェブサイト

<https://www.communa-td.net/>

代表者名：齋藤高晴

電話番号：022-398-5395

メールアドレス：info@communa-td.net

まで、お気軽にご連絡ください。

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社 コムブレインズ</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>地方から海外へ！地域独自の魅力ある商品の海外進出を支援！</p>
<p>(支援内容)</p> <div style="text-align: right;">combrains</div> <p style="text-align: center;">私たちの信頼する各国パートナーと共に販路開拓をサポートします。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid orange; border-radius: 15px; padding: 10px; width: 45%;"> <p>● 本事業で販路開拓の支援を行う主要対象国</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆東アジア : 台湾、香港 ◆東南アジア : シンガポール、マレーシア ◆欧米豪 : フランス、オーストラリア、アメリカ <p>販路開拓に必要な様々な支援メニューをご用意いたします。</p> </div> <div style="border: 1px solid green; border-radius: 15px; padding: 10px; width: 45%;"> <p>● 本事業で販路開拓の支援を行うサブ対象国</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆東アジア : 中国 ◆東南アジア : タイ、ベトナム、フィリピン ◆中東 : イスラエル <p>市場調査やテストマーケティング等の限定メニューを提供します。</p> </div> </div>  <p style="text-align: center;">各国の専門的知見を有する多様なパートナーと連携して販路開拓の実現をサポートします。</p> <div style="display: flex; justify-content: center; gap: 10px;"> マーケティング インポーター ディストリビューター 小売店 クリエイター EC/クラファン </div> <ol style="list-style-type: none"> 1) 輸出戦略構築支援 <ul style="list-style-type: none"> ・市場リサーチ、ターゲット市場の可視化、SWOT 分析 ・セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング ・マーケティングミックス (Product/Price/Place/Promotion) 2) 実行スキーム構築支援 <ul style="list-style-type: none"> ・マーケットニーズや市場トレンドを踏まえた商品選定や改良支援 ・開拓を目指す対象ターゲット国のネットワーク活用 (インポーター、ディストリビューター、飲食店オーナー、セレクトショップオーナー、クリエイター、デザイナー、EC運営企業等) ・国内 / 海外の専門家 (サポート内容や課題解決のために必要専門的知見を有する) との連携 ・商流構築支援 (単価検討支援、輸出代行、輸送、輸入代行、当該国の申請手続き支援等) ・商談会の実施支援 (バイヤー等、決済の出来る関係者との商談実行支援、商談代行等) 3) マーケティング構築支援 <ul style="list-style-type: none"> ・市場別テストマーケティング、成果検証、評価、課題抽出と解決策の立案 ・ブランディング戦略立案、プロモーション戦略立案と実施、SNS を活用した情報発信等 4) 現地流通後のアフターサポート <ul style="list-style-type: none"> ・成果把握、課題抽出と解決支援、市場拡大に向けた支援等 	

海外販路のスタート地点や目指すゴールは、事業者様によって異なります。
何度でも、ひとつずつのステップアップを繰り返し、商品を海外へ届けるお手伝いをします！



◆支援メニュー例

- 戦略構築支援（市場調査・分析、市場選定支援、開拓スキーム構築、プロモーション戦略等）
- 販路を開拓する上で必要となる多様な業種に精通した市場国別パートナーとの連携
- 現地消費者の目線やトレンドを把握した商品選定や改良支援
- 現地の実店舗、あるいはECサイトにてテストマーケティングの実施
- バイヤー、流通関係者等との商談サポート
- バイヤーの産地訪問等のセッティング、アテンド業務
- 輸出実施のための商流スキーム構築支援（輸出代行・輸送・輸入代行）
- 関係者への営業代行や商品セールス支援
- 消費者モニタリング、ヒアリング（アンケート、グループインタビュー等）
- 展示会出展、商業施設・百貨店・専門店などでのPRイベントの実施支援
- 現地で業界キーパーソンを対象としたB2Bイベントの実施支援
- SNSやインフルエンサー等を活用した情報拡散、宣伝、ブランディング支援
- 上記に関わる言語サポート

（支援の特徴）

弊社の現地パートナーは、商品が持つ本来の魅力、品質、デザイン性、素材、機能等や、価格だけでなく、事業者様（作り手）の理念と背景にあるストーリーを重視し、取り扱うブランドを大切に育てたいと考える企業です。日本の生活文化にも造詣が深く、日本関連商品の販売実績を有し、商品への理解が得られ、スムーズな連携が可能です。

そのため、対象市場国共通で支援できるメニューと、各国の消費事情やニーズ、状況を踏まえた市場国別の支援も行います。

また、支援事業者様の目指すゴールや海外販路への取組状況、経験値にも対応しながら、伴走型のサポートを行うことで、一過性に終わらない、継続的な開拓を目指しています。

(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)

事業者様のお悩みは、似ているようでも、1社1社それぞれ違います。
私たちコムブレインズは、事業者様の目指す目標に向けて、
共に考え、共に汗をかき、共に走り続け、伴走型で海外販路の開拓をサポートします。



まずはスモールスタートから新しい市場である世界へ展開したい、海外のネットワークを拡大したい、海外のECサイト等を活用してみたい、どの国から始めればよいか悩んでいる等、積極的に海外販路を開拓したいとお考えの中小企業・小規模事業者をサポートします。

海外進出において、信頼できる現地パートナーを得ることは非常に重要です。

新しい市場で手応えを得ながら、伸ばすべき強味と課題の抽出、改善を行い、海外市場での成功に向けて、チャレンジを希望される事業者に、現地バイヤーとの商談、輸出代行、輸送、現地とのコミュニケーション、アドバイス、現地でのイベントやPRツール等様々な支援メニューを提供します。

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

弊社ホームページの「お問い合わせ」 (<https://www.combrains.co.jp/inquiries/>) のメッセージ欄に下記情報をご連絡ください。担当者より折り返しのご連絡をさせていただきます。

- ・事業者名
- ・担当者名
- ・電話番号
- ・ウェブサイト URL
- ・ご相談内容

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>サードフォース株式会社</p>
	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>海外展開の実務支援、海外企業との提携、海外企業への出資・買収 (M&A) は当社にお任せ下さい。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>弊社は日本企業の海外展開に向けて、以下のご支援を行います。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外展開・進出等に関する実務支援 市場調査、営業支援、展示会出展支援といった海外展開・進出に向けた各種業務を日本企業のお客様に代わり実施します。 ・海外企業との提携、海外企業への出資・買収等 (M&A) の実務支援 現地で日本企業の製品やサービスを販売したり支援できる会社との提携や、出資・買収 (M&A) の実現に向けて、相手方の調査、面談、現地訪問、精査、企業価値評価、契約交渉といった一連の業務をワンストップでご支援させて頂いております。 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>実務支援： 海外展開や進出には、必要な業務は多岐に渡り、英語対応も必要です。弊社は日本企業のお客様に代わり、調査、営業、その他各種業務を担います。お客様企業のスタッフとして名刺を作成頂いて活動することもあります。顧問や助言と異なり、企業様に代わり目的実現に向けて一連の実務に対応できることが当社のご支援の特徴となっております。</p> <p>海外企業との提携には、相手方候補の発掘、関係構築に向けて、相手方の調査、各種Q&A、面談、提案、交渉、契約といった業務が発生します。また、M&Aには左記に加えて企業価値評価、会計・税務、法務等の精査等のプロセスが加わります。弊社はこれらの一連の業務を企業様に代わりワンストップで対応致します。調査や紹介にとどまらず、必要に応じて、関係構築後の継続支援も可能です。上記と同様に一連の実務に対応できることが弊社の特徴であり、また、弊社は中小型のクロスボーダー (海外) M&A案件の実務支援に対応できる数少ない日本の支援企業の1社です。</p> <p>弊社の現地パートナー： 弊社には米国やアジア諸国等に、現地で調査・営業支援等を行うパートナーがおります。これらパートナーは、現地に在住する個人や小規模の法人で、日本人、日本語を話すことができる外国人もおります。弊社は東京ベースで企業様をご支援し、必要に応じて現地パートナーと連携して業務を行います。別紙資料 (弊社会社概要) にてパートナーをご紹介します。また、案件に応じて必要な人材等を随時開拓してチームアップしてご支援することもございます。</p>	

(どの様な事業者に活用してもらいたいか)

海外展開の実務支援を必要とする企業様、海外企業との提携や出資・買収を通じて海外進出を図りたい企業様に、是非お問い合わせ頂きたく存じます。

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

貴社の現状の課題とご相談したい内容について、以下にお伝え頂ければ幸いです。

- ・サードフォース株式会社
- ・担当者 秋田哲宏
- ・電子メールアドレス : support@third-force.com
- ・弊社ウェブサイト : <http://third-force.net>

(企業ロゴ)	(企業名) SAGA CREATIVE CORP.
	支援の概要 (キャッチフレーズのような) Experience Japan in Brooklyn: 日・米を繋ぎ、様々なコラボレーションにより 半歩先を行く価値や商品を開発し世界に発信!
(支援内容) 日本とブルックリンの優れたプロダクトを展示販売する新しい形のショールーム「J+B DESIGN」は「ニューヨーク(米国市場)で売れるか長期的にテストしたい」「海外での販売経験が少なく、米国市場への参入の仕方がわからない」「足がかりはあるが、コントロール出来る拠点がなく販路拡大に苦戦している」「伝統産業を海外に発信していきたい」など非営利団体「Jコロボ」の活動を通して知り合った中小企業さまや地方自治体の声に応える形で 2014 年9月にオープンしました。 現在は、日本文化に興味のあるアメリカ人のみならず、多くのブルックリンのデザイナーやアーティストらが集う場として認知され、2021 年 4 月に日米国際相互理解の拠点としてスペースの拡張をし、日米の良品を展示、販売、プロモーションしています。施設内にはコワーキングスペース、ギャラリー、カフェスペース、日本食材を扱うミニグロッサリー、ヘア&ネイルサロンなどもあり、アットホームでリラックスできるブルックリンスタイルの空間には地元の人のみならず、様々な方々が訪れます。 多様な宗教と移民が混在するアメリカ市場の需要を把握するためには、常設展示販売によるテストマーケティングが不可欠となりますが、「J+B DESIGN」はテストマーケティングの場をご提供し、アメリカ市場に寝室されたい企業様を支援していきたいと考えております。	
(支援の特徴) 我々のショールームがあるブルックリン、パークスロープは、白人を中心とした富裕層が多く住むエリアで、観光客、学生、駐在員の多いマンハッタンに比べ、より地元客の一般的な好みをつかみやすい立地といえます。アメリカ市場に受け入れられるように様々なアプローチで時間をかけながら、商品を展示販売していきたいと思っております。毎月現場の状況や生の声をレポートしますので、商品改良やマーケティングに活かしていただければ！と思っております。また、お預かりしている商品は、ご指示いただくメディアやバイヤーなどにサンプルとして発送することも可能ですので、日本から遠隔で営業される際にもご活用いただければと思います。 また、ギャラリースペースなどでは定期的にイベントを行っておりますので、渡米の際は是非イベントに参加いただき、御社の商品を直にプロモーションしていただくことも可能ですし、コワーキングスペースを活用して商談などを行っていただくことも可能です。	
(どの様な事業者にご利用してもらいたいか) アメリカ市場へのご進出を検討されてるユニークな商品 (Made in Japan に限る)をお持ちの企業様。 「ニューヨーク(米国市場)で売れるか長期的にテストしたい」「海外での販売経験が少なく、米国市場への参入の仕方がわからない」「足がかりはあるが、コントロール出来る拠点がなく販路拡大に苦戦している」「伝統産業を海外に発信していきたい」など。	
(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先 下記サイトの“日本から出展をお考えのみなさまへ”でお申し込みが出来ます。	

<https://www.jplusbdesign.com/>

* 会社名・担当者名・連絡先・テストマーケティングされたい商材などをご連絡ください。

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>株式会社 SATOMI SUZUKI TOKYO (カ) サトミ スズキ トウキョウ</p> <p>支援の概要</p> <p>私は、AKINDO in GERMANY です。高い志を持った日本のモノづくり企業様と欧州で売れるプロダクトを一緒につくり、ドイツを中心に欧州で商売人（あきんど）として、Made in Japan のプロダクトを販売しています。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>ドイツと日本の両拠点があるからこそそのグローバル・アイサービス</p> <p>(株) SATOMI SUZUKI TOKYO では日本のモノづくり企業の欧州展開やブランディングを成功させるべくお客様の目的を達成するための現地に根差した多角的なサービスを提供しています。</p> <p>そして GOAL は欧州で継続的に商品を販売することです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 欧州販売向け商品開発コンサルティング ・ 欧州販売向けブランディング ・ 既存商品のローカライジング ・ 販売適正価格・海外取引等のアドバイス ・ ドイツでの商品ストック・発送機能 (EC コマース) ・ EC コマースコンサルティング ・ EC 販売 (管理者: SATOMI SUZUKI, 下記 8 つの販売チャンネル) <p>www.shushu-online.de</p> <p>www.japan-trend.de</p> <p>www.amazon.de www.amazon.fr www.amazon.it</p> <p>www.amazon.es www.amazon.co.uk www.amazon.pl</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 国際見本市総合出展コンサルティング ・ メディア PR ・ 欧州市場ローンチ・プロモーション企画・PR ・ マーケットリサーチ ・ SNS 発信 (Instagram, Facebook など) ・ 海外向けプロモーションムービー制作 ・ ヨーロッパコンタクトオフィスとしての拠点 (アドレスのみでも OK) 提供 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>日本と欧州の架け橋として、26 年の実績と経験</p> <p>(株) SATOMI SUZUKI TOKYO の代表スズキサトミはドイツと日本の両方に拠点があり、日本と欧州をつなぐ架け橋として、あらゆる方面で強力なネットワークを持っています。</p> <p>(株) SATOMI SUZUKI TOKYO の設立は 2013 年ですが、それ以前に 1995 年から 2021 年の現在もドイツ・ミュンヘンに Sa:Su Network GmbH (サス ネットワーク) www.sasu-network.de という</p>	



多岐分野における国際見本市総合サービスを展開する会社を営んでいます。一般消費財のみではなく、エレクトロニクス、スポーツ、医療機器、車、工作機械などなど多岐にわたる産業の国際見本市で、日本の企業をサポートしています。

またオーガナイズやコーディネートのみにとどまらず、スズキサトミ自身が英語、ドイツ語を駆使し、直接交渉・販売・フォローアップをしています。ドイツの会社には、日本人・ドイツ人スタッフもおり、お客様のご希望に添えるよう、フレキシブル、また多角的なサービスを展開しています。

(どのような事業者に活用してもらいたいか)

総じて“モノづくり企業“ — 業種は問いません。

- ・ドイツを中心に欧州全体での販売に興味のある企業
- または販売方法のアドバイスと実施をご希望の企業
- ・欧州の国際見本市にご出展をご希望の企業
 - ・ドイツを中心にマーケットリサーチまたは自社紹介や製品紹介などのための企業面談をご希望の企業
 - ・今までのモノづくりから、得意技術を使用し、今まで生産していたモノとは全く別の分野のプロダクトや業界製品を作ってみたいとお考えの企業

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

下記弊社ホームページリンクの Contact より下記情報をご連絡ください。

- ・ <https://www.satomi-suzuki-tokyo.com/contact/>
- ・ 事業者名
- ・ 代表者名
- ・ ご担当者名
- ・ メールアドレス
- ・ 現状の課題とご相談したい内容

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社三陸コーポレーション</p>
<p>(支援の概要 (キャッチフレーズのような))</p> <p>東北地域に所在する中小食品製造業者様の北米・東南アジア諸国向けの海外展開を総合的に支援致します。</p>	<p>(支援内容)</p> <p>当社は、主要取引先国4か国(アメリカ、シンガポール、タイ、フィリピン)において、海外渡航を必要不可欠としない、下記3つの支援サービスを提供致します。</p> <p>(1)海外市場調査</p> <p>海外展開を目指す対象商品の商品特性や中小食品製造業者様の希望に応じ、現地オンライン販売サイトを通じた一般消費者に対する商品評価アンケート調査や、現地小売業者及び飲食業者等に対する商品評価ヒアリング調査を実施し、コロナ禍により拡大するオンライン需要も含め、効率的に現状の既存商品や試作品等の現地消費者及び事業者のニーズや課題を取りまとめます。</p> <p>(2)商品改良支援</p> <p>当社の地域商社としての知見を活かし、現地市場調査結果より明らかとなった海外ニーズ及び課題を踏まえ、中小食品製造業者様のご要望に応じて、当社にて事業終了後も継続して買取販売を行うことを前提とした海外市場向けの商品改良コンサルティング支援と、現地市場の販路開拓に向けた販売方針や販売スケジュール等の立案・検討支援を致します。</p> <p>(3)海外販路開拓</p> <p>海外現地法人及び提携輸入業者とのリレーションと現地営業スタッフを活用し、日本からの海外渡航無しに、英語商談資料の作成やサンプル品の輸送等とともに、①小売業者・飲食業者等への個別訪問商談、②海外食品展示商談会への代理出展、③小売店及び飲食店やオンライン等におけるテスト販売等、商品特性やターゲットに応じた販路開拓支援を実施致します。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>当社は、東北地域に所在する地域商社です。これまで東北地域の30社以上の中小食品製造業者に対する海外展開に向けた総合的なコンサルティング支援と、東北産農畜水産物の北米・東南アジア諸国等12か国への直接輸出の実績がございます。また、東南アジア地域の新興市場であるフィリピン共和国におきましては日本食品専門の輸入卸売販売を行う自社現地法人を有し日本人スタッフを配置しておりますとともに、その他アメリカ・シンガポール・タイには現地提携輸入会社がございます。これら海外市場とのリレーション及びこれまでの知見・実績を活かし、東北地域の中小食品製造業者様の海外展開の取組をしっかりとビジネスの柱として落とし込むまで一貫したご支援を提供致します。</p>	
<p>(どのような事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・これから海外輸出を目指したいとお考えの東北地域に所在する中小食品製造業者様 ・自ら積極的に海外市場開拓を目指したいとお考えの東北地域に所在する食品製造業者様 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>お電話(03-6903-3205)又はメール(t_morioka@abecho.co.jp)にて下記情報をご連絡ください。</p> <p>①事業者名、②担当者名、③ご連絡先、④商品概要、⑤対象国・市場、⑥ご相談内容</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>(株)シー・ディー・シー・インターナショナル</p>
<p>(支援内容)</p> <p>私たちは、皆さんが海外での事業を展開する際に、下記の支援事業をお手伝いいたします。</p> <p>① 対象国でのニーズの確認をお手伝いします。</p> <p>② 対象国における基本情報の収集をお手伝いします。</p> <p>③ 対象国における調達情報の収集をお手伝いします。</p> <p>④ この情報を基に御社の事業計画に沿った事業実施をお手伝いします。</p>	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>皆さんの海外における次の一歩に寄り添います</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>1. 豊富な ODA の業務経験</p> <p>民間連携事業を含め、2021 年 5 月現在において、11 か国の開発途上国で業務を行っています。</p> <p>2. 国内、海外の多岐にわたるネットワーク</p> <p>現在 16 か国を対象にした情報収集・確認調査においても各国のパートナーを活用しています。</p> <p>3. 親身な対応</p> <p>民間連携では、開発途上国における事業成功に向けた丁寧な事業サポートを行っています。</p>	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <p>① 健康の向上に役立つ商品や事業を行っている方。</p> <p>② デジタル活用する商品やサービスをお持ちの方。</p> <p>③ 農業機械化、施設園芸などの商品やサービスをお持ちの方。</p>	
<p>(申し込み先)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 : (株)シー・ディー・シー・インターナショナル ・代表者名 : 代表取締役 高田孝充 ・電話番号 : 078-252-1054 ・現状の課題とご相談したい内容 ・担当者 : 妹尾 / 高田 (美) ・e-mail : gyoumu@cdc-kobe.com 	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) 株式会社ジーブリッジ</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような) ジーブリッジは、地域産品を世界へつなぐ販路開拓・営業支援を行う地域商社です。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>自社商品を海外へ輸出したい、という事業者のご要望にお応えして、海外ビジネスに不可欠なノウハウや知識、ネットワークをもつ弊社スタッフが海外営業をトータルでサポート。</p> <p>確実なビジネスモデルとして事業・営業支援からバックオフィス支援などの実務を担当し、地域産品事業者の海外進出、販路拡大を全面的にサポートします</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>1. 販路コーディネート事業</p> <p>事業者及び各地域の行政・公的支援機関の方々のご依頼を受けて、マーケティングの専門家として『地域活性化』の為に地域資源を使った産品開発、販路選択、セールスプロモーション企画、ブランディング構築などを一貫的に捉え『売れるモノづくり』、『売れる仕組みづくり』が実践的に行えるよう、各商材に合わせた専門家を提供する事により支援します。</p> <p>2. 輸出商社機能 (販路開拓・営業支援事業)</p> <p>販路コーディネート事業でブラッシュアップを終えた商材を『事業者と販売先様を結ぶ橋渡し役』として事業者の販路開拓及び営業の支援を行い、事業者の営業部隊として商社機能を提供致します。</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 海外販売のネットワークがない事業者 ・ 海外営業の人員が確保できない事業者 ・ 海外販売ノウハウがない事業者 ・ 言語に対応に不安がある事業者 ・ 何度か自力で海外販売を試みたが失敗してきた事業者 ・ 海外との直接取引に (信用、資金繰りなど) 耐えられない事業者 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>下記担当者宛てに E メールにて下記の情報をご連絡ください。</p> <p>会社名：株式会社ジーブリッジ 連絡先：海外担当・松谷 充彦 E メールアドレス：m_matsutani@g-bridge.co.jp</p> <p><ご連絡頂く際の貴社情報></p> <p>①事業者名 ②代表者名 ③電話番号 ④E メールアドレス ⑤ホームページアドレス ⑥主力商品と海外展開したい商品、ブランド詳細 ⑦現状の課題とご相談したい内容</p>	

<p>(企業ロゴ)</p>  <p>吉日媒体集團 geelee media group</p> <p>(サービスロゴ)</p>  <p>樂吃購!日本 TRAVEL GUIDE</p>	<p>(企業名)</p> <p>株式会社ジーリーメディアグループ</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>見込み客がすでに大勢いる台湾最大の日本情報プラットフォーム「ラーチーゴー！日本」で集客、販売、納品まで一気通貫で支援いたします。</p>
<p>(支援内容)</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 貴社の商品紹介ページ作成、SNS マーケティング ② ①への見込み客の集客 ③ 販売環境 (決済ページ・代金回収) 整備 ④ 物流・納品、輸出入代行  <p>The diagram illustrates the business flow. On the left, a 'Business' (事業者) icon is connected to a yellow box labeled 'Our PF: Rachigo! Japan' (弊社PF: ラーチーゴー!日本). This leads to a central area with a laptop, smartphone, and database icons, representing the platform. A yellow arrow labeled 'Need Trigger' (需要喚起) points from the platform to a 'Target (Japan-loving)' (ターゲット (日本好き)) group of people. A blue arrow labeled 'Purchase' (購入) points from the target back to the platform. Below the platform, a red arrow labeled 'Direct individual delivery and shipping' (直接 個配・納品) points to a warehouse icon labeled 'Our Japan Warehouse' (弊社日本倉庫). Another red arrow labeled 'Shipping' (納品) points from the Japan warehouse to a 'Taiwan Warehouse (Import)' (台湾倉庫 (輸入元)) icon. A red arrow labeled 'Domestic shipping only' (国内納品だけ) points from the Japan warehouse to the business. An airplane icon is shown between the two warehouses.</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>「ラーチーゴー！日本」はすでに年間 1,200 万人の日本好き台湾人が利用しています。すぐに見込み客と出会えるプロモーション、販売環境整備、納品、代金回収までを一気通貫で行えます。さらに EC でテストマーケティング後は輸出拡大とコロナ後のインバウンド消費獲得までを目指します。</p>	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・台湾市場に商品が流通していない国産メーカー様 ・地域の物産品などをとりまとめ販売する地域の組織、団体、商社様 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>申込・お問い合わせ先: 菅江崇 takashi@geelee.co.jp 03-5925-8611 / 090-3674-8875</p> <p>直接メールか 弊社問い合わせフォーム より以下ご記載いただきご連絡ください。</p> <p>*メールの場合は件名に【ジャパンプランド 台湾進出の件】と記載ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者様名 ・ご担当者様名 ・電話番号 ・現状の課題とご相談内容、商品 	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>J & J コンサルティング合同会社</p>
	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>台湾に特化した海外展開支援会社</p>
<p>(支援内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> 台湾での一般消費財 (食品・化粧品・日用品など) の販路開拓を専門に行う会社です。 百貨店、スーパーマーケット、コンビニ、量販店、TVショッピング、免税店、オンラインストアなど販売チャネルを網羅し、商材にあったPR活動やブランディングを行います。 台湾に社員が常駐しておりますので、台湾出張の準備や現地での商談同行なども対応可能です。 (社員は日本語、中国語、英語、台湾語を話しますので、通訳を雇う必要はありません。) 現地法人設立支援も行っていますので、事業計画書策定から現地パートナー企業候補の選定、商談同行、現地プロモーションなど企画・戦略策定の段階から海外販路開拓、立ち上げ、操業まで一貫してご支援いたします。 	
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> 台湾と日本の両国から支援を行います。コロナ禍での打ち合わせはWEB会議になることが多いと思いますが、3地点 (顧客企業ご担当者様、当社国内担当者、当社台湾常駐担当者) を結んでリアルタイムな情報を基に戦略策定などの海外展開支援を進めていきます。 台湾人、台湾人父と日本人母の環境で育った日本人、台湾人を配偶者に持つ日本人の3名の支援メンバーは、台湾の販売チャネルに強いネットワークを保有しています。 	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> 台湾で食品・化粧品・日用品など自社商品の販売を検討している事業者様に活用して欲しい。 台湾への海外展開は、輸出と進出ともに支援が可能ですので、現地代理店をパートナーとした輸出販売を希望する事業者様、また、現地で会社を立ち上げてブランド認知を高めながら操業したい事業者様の支援を希望いたします。 海外展開には興味はあるが未だ海外事業を行っていない海外事業の経験の浅い事業者様にも、親日国台湾での事業展開を検討して欲しいです。 	
<p>(申し込み先)</p> <p>弊社担当者 (原田) 宛てにメール、或いは電話で以下の内容をご連絡下さい。</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業者名 担当者名 電話番号 現状の課題とご相談したい内容 <p><弊社担当者連絡先></p> <ul style="list-style-type: none"> メール : harada@jandj.tokyo 電話 : 080-3433-6958 	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>ジェイグラブ株式会社</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>越境 EC 実績 No. 1。越境 EC のことならなんでもご相談ください。</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>グローバル市場 (ASEAN・欧米市場等)、中国市場への海外販路開拓を支援。越境 EC をお考えの事業者に対して、越境 EC サイト構築、海外 EC モールへの開店・出店支援、海外・プロモーション支援、倉庫を活用した国際物流、国際決済代行などワンストップで実施している。ジェイグラブはこの事業で、グローバル EC モール『eBay.com』に東京都の越境 EC 特設ショップ TOKYO MALL を開設。50 社の eBay への出品代行と越境 EC コンサルティング、越境 EC 伴走支援、越境 EC セミナー、個別相談会を実施。中国市場向けには「淘宝(Taobao)」にも出品。1 企業あたり 2 商品の出品を行い単に商品を出品するだけでなく、SNS を活用した販売プロモーション、出品中も常に売れるためのチューニングを施しこまやかなサポート (伴走支援) も実施した。事業終了後も希望者には越境 EC 伴走支援を安価で計測できるプランも提示。弊社は事業者の売上アップがゴールで EC サイトの納品がゴールではありません。必ず伴走サポートを導入いただく契約としており、運営後のリスクも負って事業を行っている。また EC サイトに集客を単独で行うことは至難の業であることから海外の EC モール『eBay』『Amazon』『Shopee』『タオバオ』などにも支店を開設を促進、弊社契約の外国人インフルエンサーによるマーケティング『SNS Facebook & Instagram』集客支援を行うワンストップ支援を実施することが他社との差別化になっている。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・越境ECサイト『Shopify』『Magento』構築、伴走サポート ・ECモール『eBay』『Amazon』『Shopee』『タオバオ』開店・運営支援・代行サポート ・インフルエンサーマーケティング『SNS Facebook & Instagram』広告・集客支援 ・越境ECセミナー・ワークショップ ・越境ECコンサルティング ・英語・中国語 外国語翻訳 ・RPA WinActor Cast on Call インボイス伝票自動発行シナリオ販売・サポート <p>新型コロナウイルス感染症拡大、インバウンドで爆買していた中国人観光客が激減するなど、積極的にアウトバウンド施策として越境ECを活用して日本からの輸出を拡大していく必要があります。ウイルスが行き渡り新型コロナウイルス蔓延が抑えられても、世界中の人々が以前のように出張をしたり、旅行需要が蔓延前に戻ることは期待できません。</p> <p>出張を控えテレビ電話のみで可能となった会議や事業継続手法、オフィスも縮小し全従業員が戻れるスペースもなく、プライベートでの生活様式も大きく変化し定着してきました。</p> <p>現在オンラインで事業を行っていない事業者は、事業の再構築を余儀無くされる時代となり、小売業や製造業だけでなく、旅行業、工業品を製造する事業者までシフトチェンジ (再構築) が急務です。海外でのビジネスマッチングイベント開催も激減し、海外バイヤーの70%以上が今後もオンラインでの交渉やマッチングを望むとされています。</p> <p>ジェイグラブではそのような国内の事業者と一緒に事業再構築をB2BまたはB2C型の海外通販事業と運営について越境EC専門家が事業計画、SWOT分析、スケジュール、予算、PR、生産性向上も含めた総合的</p>	

支援を行います。

弊社の越境 EC 専門家もは越境 EC 領域だけでなく、中小企業の事業再構築支援ができるよう切磋琢磨し海外から最新の情報を取得、クライアントに共有を行い、新しい事業者に寄り添うことで経営者や EC 担当者を孤独にさせず一緒に課題解決を進めながら新たな事業を構築・伴走いたします。

(どのような事業者に活用してもらいたいか)

- ・海外通販事業（越境 EC）をお考えの方
- ・通販を活用した輸出をお考えの方
- ・補助金を活用して越境 EC サイト構築、海外 EC モールに出店をご検討の方
- ・海外の方がもとめる日本らしい商品や体験サービスを持っている事業者
- ・国内で EC サイトや EC モールで販売しており国内売上が伸び悩んでいる事業者

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

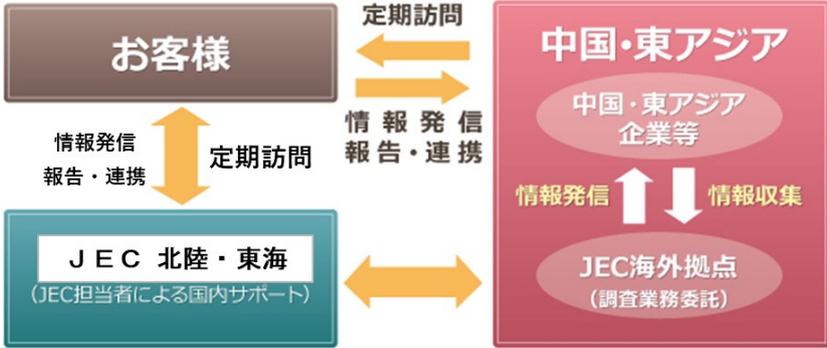
ホームページの「お問い合わせ」「Contact」、または E メールで下記情報をご連絡ください。

- ・事業者名：ジェイGrab株式会社
- ・代表者またはご担当者名：横川広幸
- ・電話番号：070-4806-5613
- ・メールアドレス：info@j-grab.co.jp
- ・URL：<https://www.j-grab.co.jp/>

(別紙2) 支援概要を示す資料

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) 株式会社 JTB 新宿第二事業部 グローバルビジネス推進課<LAPITA></p>
<p>支援の概要 『ロシア連邦での販路拡大・進出支援』</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>『ロシア連邦での販路拡大・進出支援』 (モスクワ、サンクトペテルブルク、ウラジオストク)</p> <p>① <u>【事前支援内容】ロシア進出アドバイザーによる個別コンサルティング</u></p> <ul style="list-style-type: none">i、事前のロシアへの進出及びビジネス展開するにあたっての個別オンライン面談支援ii、面談に基づいた戦略策定支援 / 事務所開設支援・遠隔調査業務iii、ロシアマーケティング会社を利用したの事前調査 <p>② <u>【実地支援内容】ロシアでの効果的なテストマーケティング、販促活動、PR 活動の実施支援</u></p> <ul style="list-style-type: none">i、バイヤーとの商談 (事前オンライン商談/リアル商談)ii、食関連展示会出展支援iii、日本食レストラン・小売店でのフェア実施支援 <p>③ <u>【事後支援内容】継続取引支援、報告書作成</u></p> <ul style="list-style-type: none">i、バイヤーとの継続取引支援ii、アンケート集計及び報告書作成サポート	
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社新宿第二事業部グローバルビジネス推進課では、海外進出支援組織【LAPITA】の中で2014年より日本ブランドの海外市場へ向けた販路拡大・販促支援を行って参りました。</p> <p>パンデミックで世界経済が低迷する中、ロシアは国内旅行を奨励し、飲食関係の制限を撤廃するなど経済優先策を取っており、ロシア経済も徐々に回復をみせている現在、今後も経済成長の伸びしろの大きいロシア市場での販路拡大・進出支援を一貫通貫で提供させていただきます。</p>	
<p>(どのような事業者に活用してもらいたい)</p> <p>農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略に基づき、今後ロシア市場への輸出拡大が見込まれる、茶・菓子・日本酒を中心とした輸出重点27品門の食品及び加工食品の取扱いメーカー、加工会社、生産者を取りまとめる団体様の支援を考えております。</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>下記ホームページの「お問い合わせ」よりご連絡をお願い申し上げます。</p> <p>JTB LAPITA ホームページ : https://www.lapita.jp/</p> <ul style="list-style-type: none">・事業者名/担当者名/メールアドレス/電話番号・件名 : JAPAN ブランド育成補助金 『ロシア連邦での販路拡大・進出支援』・現状の課題とご相談したい内容	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>合同会社 JEXPO</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>フランスからの見積依頼を増やし「成約できる」メール交渉術を伴走伝授</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>① フランス・欧州から見積依頼メールが常時届く状況をつくる</p> <p>事業者さま業界のフランス市場をリサーチ、関係者をリストアップ、ダイレクトメールを配信します (5,000件～)。同時に商材を業界ポータルに登録、<u>見積依頼メールが常時届く</u>ようにします。</p> <p>② 外国語資料「7つ道具」を完備する</p> <p>商談に必須の外国語資料6種 (商品カタログ・見積受付シート (WEBフォーム)・取引条件書・見積書・インボイス・売買契約書) を予め準備、事業者さまには<u>商品サンプル</u>をご用意頂きます。どういう条件なら成約するかを網羅的に検討、決断した<u>取引提案書</u>が成約のカギです。</p> <p>③ 「成約を勝ち取るメール交渉ノウハウ」を伝授</p> <p>交渉の主体はあくまで事業者さま。相手と <u>メールで直接交渉</u> するのを弊社が <u>完全伴走</u> します。<u>翻訳</u> はもちろん、<u>伝達力</u> (あいまい 的外れ 説明不足を回避)、<u>洞察力</u> (相手を分析、ニーズを察知)、<u>決断力</u> (不確実な状況での判断) など、<u>成約を勝ち取る</u> ための <u>交渉術</u> を実践で伝授します。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>展示会に出展しようが、支援ツールを使おうが、受注するには、相手が目の前にいない以上、最後は <u>事業者さまご自身がメールで成約をやり遂げるスキル</u> が必須です。もっとも基礎になるのは <u>伝達力</u>。事業者さまは、外国語がわからず、自身が書いた日本語が翻訳され、相手にどう伝わっているのかわかる由がありません。弊社は、事業者さまに <u>見積依頼メールが常時届く状況をつくった</u>うえで、事業者さまが返信するメールの日本語がいかにか的外れ・あいまい・説明不足かを指摘、修正したうえで翻訳、そしてメール・Zoom商談実務に完全伴走、交渉で通用する洞察・決断スキルも伝授します。</p>	
<p>(どのような事業者に活用してもらいたいか)</p> <p>業種 インテリア・テキスタイル・素材・機械・伝統的工芸品・食品</p> <p>現在売上 5000万～10億円/年程度</p> <p>社員数 5名～50名程度 (海外専任・外国語堪能な社員がいない事業者さま)</p> <p>海外売上目標 5000万円増～ (3年後)</p> <p>受注平均単価 10万円～5000万円/件</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 合同会社 JEXPO ・代表者名 代表社員 堺武志 ・電話番号 080-3223-2684 ・URL https://jexpo.org ・メールアドレス info@jexpo.org <div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div> <p style="text-align: center;">2020年メゾン&オブジェ出展支援 建築家アポイント/商談同伴</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社ジエック経営コンサルタント</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>海外展開支援の身近なパートナー</p>
<p>(支援内容)</p> <p>海外展開計画立案、実行支援まで強かにサポートします。</p> <p>想定顧客:愛知県、三重県、岐阜県、富山県、石川県、福井県の中堅・中小企業及び地方自治体・商工会議所等の商工団体</p> <p>想定地域:中国・上海地域・北京・大連地域、台湾、タイ・バンコク、カンボジア・プノンペン(当社が現地法人を有する地域)</p> <p>具体的支援内容:事業計画(海外情報提供・調査)、展示会等の選定・出展支援、営業支援(当社の現地スタッフが営業活動)、当社の実店舗・ECサイトを活用した販売、翻訳・アテンド等業務、輸出入代理業務・保管業務(タイにおいて)</p> <p>は厳格な輸入規制があります。中国では当社が保有する許可の範囲で対応します。)更に国内の当社スタッフが身近な存在としてサポートして、海外との距離感を感じさせない支援を行います。</p> 	
<p>(支援の特徴)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 現地中国・上海、台湾、タイ・バンコク、カンボジア・プノンペンに現地法人を有する。更に上海、台湾には実店舗等を有する。 2. コンサルティングだけでなく、実際の商社の役割を担う。 3. B to B、B to C両方できる、内容によっては代理店もできる。 4. 国内では北陸、東海地域に高速道路サービスエリア、道の駅など多数展開しており、実販売にも精通している。 	
<p>(どのような事業者に活用してもらいたいか)</p> <p>中国、台湾及び東南アジアの市場を目指したいと考える中部地域の中堅・中小企業及び地方自治体</p> <p>支援実績</p> <p>化粧品・健康食品・医薬品・伝統工芸品・観光業(鉄道・観光バス・宿泊施設等)</p> <p>女性用矯正下着・健康器具・農林水産加工品・菓子類・飲料品・酒類など</p> <p>一般製造業(代理店)</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 ・代表者名 	

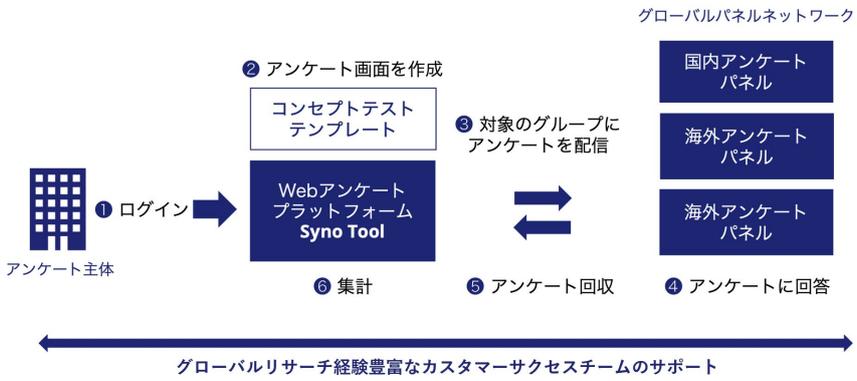
- ・ 電話番号
- ・ 現状の課題とご相談したい内容

<http://jeckc.com/>

(企業ロゴ)	(企業名) 合同会社シオタトレーディング
	支援の概要 国内外のバイヤーにピンポイントで商品提案を行い、成約を目指します。 必要に応じて、過去の成功事例を基に商品改良に対する助言も行います。
(支援内容) ① 商品の原材料・添加物、賞味期限、特性などから輸出に最適な国・地域を選定します。 ② その国・地域の中で最適な海外バイヤー（小売店・輸入卸など）を選定します。 ③ 支援企業に商流と販路を共有した上で、海外バイヤーに直接メールなどで商品提案を行います。 ④ 必要に応じて、日本の輸出商社を紹介し、見積と商品規格書の送付を支援します。 ⑤ 支援企業からの要請があれば、海外ニーズに応じた商品改良や商品開発に向けた助言を行います。	
(支援の特徴) これまでに29カ国・地域で食品輸出の商談を行い、日本国内で40社以上の輸出商社を訪問した経験があります。商品の原材料・添加物、賞味期限、特性などから最適な国・地域を選択して、具体的な売場と商流のイメージを持った上で、海外バイヤーにピンポイントで商品提案を行います。	
(どの様な事業者に活用してもらいたいか) ① 常温の賞味期限が1年前後の加工食品メーカーで、畜系原料（エキスを含む）、魚介原料（エキスを含む）、乳、卵、紅麹、紅花、クチナシ、赤色の100番台、ステビア、甘草などの「主要輸出先国の輸入規制に抵触する原材料・添加物」を使用していない方。 ② 主要国の輸入規制に対応した原材料・添加物への切替、賞味期限の延長、パッケージの改良などを検討している方。 ③ 米国向け輸出を念頭にレシピ動画などの制作を検討している方。	
(申し込み先) 合同会社シオタトレーディング 代表社員 塩田靖浩 E-MAIL: yazshiota@diary.ocn.ne.jp	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>仁美國際股份有限公司 (SGM)</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>トライアルからスタートする台湾事業</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>① 商標申請登録</p> <p>商品やサービス内容に応じご相談の上商標申請登録手続きを代行します。</p> <p>② 中国語 (繁体字) SNS運営</p> <p>日本企業の商品やサービスの特徴をターゲットとなる客層に向け中国語 (繁体字) で紹介、宣伝を行いイベント等への出展認知度向上を図ります。必要に応じ台湾メディア、KOLなどとも連携し効果的な情報発信を行います。</p> <p>③ 貿易 (輸出入業務)</p> <p>食品 (冷凍、冷蔵、常温)、アパレルなど各地から輸入を継続的に行っており、台湾での通関、物流 (配送、倉庫) を組みます。中文表示を含めた書類準備、スケジュールに応じた工程管理を行います。</p> <p>④ ポップアップ店舗企画・運営 (トライアル進出)</p> <p>主要な日系・台湾系の百貨店、商業施設との取引があり、台湾大手ECサイト (PCHome) に自社ショップを開設。物件選定から関連契約締結、運営全般 (人員採用・教育、労務管理、什器調達、デザイン、施工調整、決済他) の支援を行います。</p> <p>⑤ 店舗運営 (本格進出)</p> <p>ニーズや業態に合わせた商業施設、路面店の候補物件情報をまとめてご案内し、賃貸契約締結までの交渉、通訳、翻訳などのサポートを行います。法人設立、銀行口座開設案内、居留ビザ取得手続き、内外装デザイン・施工業者、什器備品業者、食材・物流などの業者紹介・調整、人員採用・教育、労務管理・健康保険入退手続き・給与支払い、入出金管理・手続きなどの支援を行います。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>台湾進出前から台湾進出後の運営、パートナー企業までの支援を自社で一貫して行うことができます</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたい)</p> <p>具体的に台湾事業を検討中或いは台湾事業を行っているが販路やパートナー開拓を検討している方</p>	
<p>(申し込み先)</p> <p>弊社 HP よりお問い合わせをお待ちしております。</p> <p>以下をお知らせ下さい。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者名、担当者名、電話番号、Email アドレス ・ HP、FB、IG ・ 現状の課題とご相談したい内容 <p>http://www.ran-mei.com/</p>	

(別紙2) 支援概要を示す資料

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>Syno Japan 株式会社</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>ビジネスの原点、現地の声に耳を傾ける海外展開に DX を</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>日本企業の技術力やサービスクオリティ、創造性は世界でも非常に評価が高く、各国の消費者や企業から日本発のモノやサービスは注目されています。一方で、海外市場で成功するためには、いかに現地の消費者や企業の声を活用した、現地目線の商品開発やローカライズ、マーケティング施策が鍵となり、これが長らく日本企業の海外展開の課題でもありました。</p> <p>しかし、現地の声の収集は、コストや時間がかかり中小企業が気軽に活用することはできませんでした。近年のコロナウィルスの影響で、従来の現地の調査や展示会などの海外渡航が制限される中で、さらに海外の一次情報の収集は困難になっています。</p> <p>Syno Japan株式会社は、海外の消費者や企業に対する声の収集の仕組みを見直し、データの収集から管理、活用までのフローを再デザインしたSyno独自のグローバルリサーチの仕組みを提供しています。これにより企業の規模や業界を問わず、あらゆる企業が現地の声を活用した商品開発やローカライズ、マーケティング施策を行うためのDX (デジタルトランスフォーメーション) が実現します。</p> <p>Synoのグローバルリサーチの仕組みは以下の通りです。</p> <p>自社開発のWebアンケートプラットフォームSyno Toolとグローバルのパネルネットワークを連携し、グローバルリサーチ経験豊富なカスタマーサクセスチームのサポートを受けながら、アンケートの主体となる企業が、150か国1億人以上の海外の消費者や企業に対して、自社でアンケートを作成、あるいは既存のテンプレート (例：自社商品のコンセプトや画像などをテストするためのアンケート) を活用し、アンケートの配信、回収、集計まで行うことができます。</p>  <p>この仕組みを活用し、お客様のニーズに合わせて以下の3つのグローバルリサーチサービスを提供しております。</p>	

	セルフ型グローバルリサーチ	受託型グローバルリサーチ	受託型グローバルリサーチ+コンサルティング
特徴	セルフ型 Web アンケートプラットフォーム Syno Tool を活用し、150 か国 1 億人以上のグローバルアンケートパネルネットワークに対して、簡単な Web アンケートを自社で実施することができます。	調査票の精査から、多言語翻訳、アンケート画面の作成、アンケートの配信、クリーニング、集計までのプロセスをグローバルリサーチ豊富なカスタマーサクセスチームに完全あるいは部分委託することができます。	ヒアリングをベースに、調査のプランニングから、データの収集から分析レポートの作成、施策への提言まで、グローバルリサーチ豊富なコンサルタントがお客様のデータを活用した海外展開をフルサポートします。
想定ニーズ	<ul style="list-style-type: none"> ・現地の利用実態やニーズを低コストでクイックに調べたい。 ・自社商品のコンセプトや広告クリエイティブを現地の想定ユーザーや企業に評価してもらいたい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・海外調査は初めてで不安なので、経験豊富なチームに委託したい。 ・リサーチを実施する社内体制がまだないので、最初の調査は委託して、今後は社内で体制を作っていきたい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・今まで海外調査をやっているが、あまり効果を実感できていない。 ・一回の調査で終わるのではなく、海外事業の PDCA にグローバルリサーチを取り入れたい。

（支援の特徴）

従来、中小企業あるいは海外進出支援企業が、海外の消費者や企業を対象とする市場調査をオンラインで行う場合、国内の市場調査会社に依頼する方法と自社サイトや SNS でアンケートシステムを利用して、自社でデータを収集する方法が主流でした。前者は主に国内の市場調査会社が提供し、コストや時間、海外の調査に対するノウハウや経験があまりないなどの外部委託に関する課題があり、後者はアンケートがなかなか集まらない、個人情報などのデータ管理がわからないなどのセルフ運用に関する課題がありました。

Syno が提供できるグローバルリサーチサービスは、この課題を解決するため、以下の特徴を持つグローバルリサーチに特化した仕組みを提供しています。

- ① グローバルリサーチに特化した Web アンケートプラットフォーム
- ② 150 億人 1 億人以上のアンケートパネルネットワークにダイレクトにアクセス
- ③ グローバルリサーチに特化した社内ノウハウと実績
- ④ セルフ型運用から受託、コンサルティングまで幅広くカバー
- ⑤ グローバルのデータ収集を念頭とする個人情報やセキュリティ体制

これにより、従来よりもコストや時間はもちろんクオリティの高いグローバルリサーチ、アクションに繋げる調査を段階的に行うデータ基盤を構築することができます。

(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)

・ これから海外に進出する中小企業様

→越境 EC や現地の代理店を活用して、これから初めて海外市場に進出する中小企業様は、海外の一次情報を収集する仕組みを一から構築する必要があります。現状海外への渡航が制限される中、国内の調査会社にデータ収集に関する見積もりを依頼し、コストが高すぎて結局調査を断念して、国内の勘や経験のみで進出してしまうケースが多いです。「現地の利用実態やニーズを低コストでクイックに調べたい」「自社商品のコンセプトや広告クリエイティブを現地の想定ユーザーや企業に評価してもらいたい」などのニーズがあるが、予算があまりないという中小企業様にはセルフ型グローバルリサーチサービスをご提案しています。

・ 既に海外に進出している、今後拡大を目指す中小企業様

→既に海外に進出している中小企業様は、その経験を元に、今後の新しい国や地域へ市場の拡大を目指す場合や、既存の海外市場の戦略を構築していく際に、今回のコロナという状況も踏まえて、既存のデータ収集から活用までのフローや社内体制を見直す必要があると考えます。「海外調査は初めてで不安なので、経験豊富なチームに委託したい。」「リサーチを実施する社内体制がまだないので、最初の調査は委託して、今後は社内で体制を作っていきたい。」といったニーズがある中小企業様には受託型グローバルリサーチをご提案しています。

・ 既に海外に進出していて、ある程度シェアを獲得している中小企業様

→既に海外に進出していて、対象国や地域である程度シェアを獲得している中小企業は、既に技術力やサービスクオリティが認められていると考えます。しかし、今後さらなる拡大や競合との差別化となるブランディング戦略を構築していくためには、既存の海外一次情報のデータ収集から活用までのフローを見直す必要があると考えます。「今まで海外調査をやっているが、あまり効果を実感できていない。」や「一回の調査で終わるのではなく、海外事業のPDCAにグローバルリサーチを取り入れたい。」といったニーズがある中小企業様には、受託型グローバルリサーチ+コンサルティングサービスをご提案しています。

同様に、上記の中小企業様を支援されている下記のパートナー企業様との連携もご提案できます。

- ・ 海外向けの動画広告や制作物を構築するマーケティング会社
- ・ 海外向けの PR を提供する会社
- ・ 越境 EC や海外進出コンサルティング会社
- ・ 海外支援の多言語サービス

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

Syno が提供するグローバルリサーチサービスに関するお問い合わせは、ホームページの「お問い合わせ」あるいは下記の担当者までご遠慮なくお申し付けください。

ホームページの「お問い合わせ」あるいは下記の担当者までご遠慮なくお申し付けください。

- ・ 事業者名 : Syno Japan 株式会社
- ・ 担当者名 : サドリア あづみ
- ・ 電話番号 : 0467-38-6530

- Email: rfq_apac@email.com
- 現状の課題とご相談したい内容
[https:// synoint. jp/](https://synoint.jp/)

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社柴沼醤油インターナショナル</p>
	<p>支援の概要（キャッチフレーズのような）</p> <p>食品輸出における「共業」・「共動」における輸出販路拡大及び輸出展開支援コンサルタント</p>
<p>(支援内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業代行：弊社海外営業及び現地代理店が代理で販売営業を実施・商談、ミーティング、展示会など同行商談、通訳、国内外の貿易商社、ユーザー紹介（国内20社、海外60社以上） ・販売（商流）代行：弊社商社機能として委託会社から商品を買上げて国内外商社と代金決済 ・輸出先情報提供：弊社62か国に及ぶ輸出入会社の情報提供 ・マーケット（市場調査）：世界60か国店頭マネキン販売・レストランメニュー開発・市場調査レポート報告など ・商品開発：メニュー開発、レシピ開発、各国レギュレーション対応レシピ作成 ・海外表示義務関係：通関必要書類関係、原材料表示、栄養成分チェック他 ・チラシ、パンフレットデザイン校正（商品写真撮り） 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社の支援の特徴はお客様（依頼主様、ユーザー様）と並走しながらコンサルタントを対応いたします。決して弊社だけで一方的に進めたり決めたりするのではなく、マーケットと依頼主様の商品や素材を見ながら一緒に市場を開拓し依頼主様にきちんと知見や経験が残るような取り組みを実施することを『並走型コンサルタント』と弊社では呼びます。</p> <p>また、取り組みだけでなく実績を出すためにどうするか？という販路開拓や既に輸出しているマーケットに対してより深く、より広く市場の掘り起こしをする為のご提案をいたします。</p> <p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日本人にとっては当たり前になってしまっている商品でも海外の方には「新しい」・「珍しい」・「美味しい」・「面白い」と思わせる自信がある商品を持っている方（企業） ・輸出に対して取り組んでいるが成果が出ない、輸出をしたいけど最初のスタートが切れない、貿易商社に任せているが売れないと悩んでいる方（企業） ・ターゲットの国やお客様のイメージが湧かない、どこの国が自社の販売したい商品に合うか分からないと悩んでいる方（企業） 	

- ・ 展示会やオンライン商談会に出展したが成果が上がらないで悩んでいる方（企業）
- ・ 輸出の担当者は置きたいが初期投資として難しい、社内に輸出を担当できる適任がない方（企業）
- ・ 既に輸出はしているが販路をもっと拡大したい、広い範囲でバイヤーや企業の情報を知りたいという方（企業）

（申し込み先）アドレス or 担当者の連絡先

- ・ 事業者名：株式会社柴沼醤油インターナショナル
- ・ 代表者名：代表取締役社長 柴沼秀篤
- ・ 電話番号：029-839-9736
- ・ 本件担当者：柴沼・塩谷
- ・ メールアドレス：h-shibanuma@shibanuma-inter.com(柴沼)
j-shiotani@shibanuma-inter.com(塩谷)
- ・ ホームページ：<https://www.shibanuma.com/en/>

J-ABC	(企業名) Japan Australia Business Creators Pty Ltd
	支援の概要 (キャッチフレーズのような) オーストラリア、ニュージーランドへの進出サポート
<p>(支援内容)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) オーストラリア、ニュージーランド現地調査/レポートサービス J-ABC社の持つ、幅広いネットワークを利用して、現地調査を実施 2) オーストラリア、ニュージーランド進出プランの作成 ビジネスモデル、スケジュールなど、具体的な進出の実行プランを作成 3) オーストラリア、ニュージーランド現地のビジネス生情報の提供 現地の産業や企業に関する情報、現地法人設立に関する情報、税制に関する情報、雇用に関する情報などの提供 4) 現地企業との折衝サポート、アポ取り、旅程のアレンジ、打合せ同行 5) オーストラリア・ニュージーランド現地の専門家、豪州連邦政府、州政府、地方自治体のご紹介 6) 通訳および翻訳業務 7) 豪州進出時のサポート 現地法人設立、オフィスリース、銀行口座開設などのサポート、現地企業との打合せ同行、など 8) 豪州進出後のサポート 進出後の戦略やスケジュール等の助言、コンプライアンス、ビジネスをする際のキーポイント、ビジネス文化、戦略等に関するサービスを提供 	
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 弊社は、様々な業種を取り扱っているコンサルティング会社で、オーストラリアとニュージーランドでビジネス機会を拡大する日本企業様に対して、様々なサポートを提供しています。 ● 我々の経験豊かなチームは、クライアントからのご要望に応じて、ローカルなビジネス情報はもちろん、豊富な知識と経験を基にした戦略的なアドバイスを提供することで、お客様から非常に高い評価を受けています。 ● 弊社は、オーストラリアでキー（鍵）となる人物、企業、組織と協業し、「ビジネスクリエーター」として、ビジネス活動における広い範囲での専門知識と経験をもとに、クライアントの課題や問題点に対処するためのサポートを提供しております。 ● 新型コロナウイルスの影響で、日本企業様が豪州への渡航が出来ない状況が続いています。しかし、弊社は新型コロナウイルスの影響をほとんど受けていないオーストラリアを拠点としていることから、現地での情報収集についてはあまり影響を受けることなく、これまで多くの実績があります。 ● 弊社は、連邦政府、各州政府、地方自治体だけでなく、様々な大学、業界関係者、専門家など、現地での非常に強力なネットワークを持っています。 ● オーストラリアの進出プランについては、現地の専門家や業界関係者と協力をして作成しますので、オーストラリアからの目線で実践的なビジネスプランを提供できます。 	

(どの様な事業者を活用してもらいたいか)

- オーストラリアもしくはニュージーランドに進出させたい商品やサービスを持っている方
- ユニークな商品やサービスを提供している方
- 研究開発の分野の場合、全社（海外も含めて）での売り上げが年間16億円以下の企業の方（研究開発費補助として、連邦政府から43.5%の補助金がもらえる可能性が高い）

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

弊社ホームページ (<https://www.j-abc.com/jp-contact.html>) の「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。

- 会社名
- ご担当者様のお名前
- メールアドレス
- ご相談したい内容

(別紙2) 支援概要を示す資料

<p>(企業ロゴ)</p> <p>JAPAN METAL CO LTD 16-6, SHIRAKANE 3- CHOME, SHOWA-KU- NAGOYA, 466-0058 JAPAN</p>	<p>(企業名)</p> <p>株式会社ジャパンメタル</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>インドへの建設インフラ輸出サポート！巨大市場を攻略しよう！</p>
<p>(支援内容)</p> <p>★インド現地子会社を活用したきめ細かなサポート</p> <p>補助事業者様に提供する支援ノウハウとしての弊社の最大の強みは、自らがプレーヤーとして、インド建設業界において25年という抱負な実体験を保有していること、そして自らの工場設備(南インド)があり、自らの建設現場があることです。</p> <p>法規制、安全基準、商習慣、品質と価格基準、就業環境に始まり、気候、言語、宗教、文化など、インド国内でも千差万別です。“コンサルタント”としてではなく、自ら“プレーヤー”として現場に入り続け、泥臭く体当たりで経験し、時には出血を流しながら培ってきた弊社のノウハウを是非ご活用下さい。</p> <p>幣グループ内で、補助事業者様専属プロジェクトチームを作り、インド展開を検討されている商品・サービスを、企画立案～事業実施まで幅広く対応させていただきます。特に、試作品開発や各種試験(強度等)など、必要な許可を取得し、弊社工場(約5,000坪)や弊社管轄の建設現場にて実施し、効果検証をしたり、テストマーケティングを実施することも可能です。現地言語対応や、現地での既存商品・サービスとの比較も可能です。</p> <p>将来的に、補助事業者様が現地法人を設立し、本格的にインド進出する際にご希望があれば、御社専属として組んだ弊社チームをスピンアウトすることも可能です。さらに、昨年は完全コロナ禍で、海外渡航が制限される中で、インドでの製品開発を検討する製造業(北陸)の企業様に対して、完全リモートで、サプライヤー探し、試作品開発、検査、成約まで、実行致しました。海外渡航制限下における支援体制は高いものを持っていると自負しております。</p> <p>★本補助金の採択経験を活かした支援サポート</p> <p>弊社自身が、平成30年度に本補助事業の採択を経験し、申請書作成から事業実施、最終的な報告書作成や経理書類の収集・管理までの一連の流れを経験しております。こうした点においても、補助事業者様をサポートし、海外展開の準備に集中できる環境を提供させて頂けるものと自負しております。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>約25年間、インド各地で、日系・非日系ゼネコン向け、また官民それぞれに向け、鉄骨・金属製屋根・壁工事を実施してきた子会社インド現地法人の経験・ノウハウ・ネットワーク、そして現地の建設現場、弊社の人材及び工場設備を最大限に活用して、コロナ禍においても完全リモートで、市場調査、法規制調査、顧客開発、試作品開発、各種試験、テスト販売、展示会実施、現地パートナー開発、人材教育など、インドの建設業界への進出に必要なあらゆるサポートを提供させていただきます。</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none">・建設業に関連する商品・サービスを提供する企業様・インド建設業界の最大のウィークポイント＝ビジネスチャンスは、工程遅延と漏水被害です。日系エンドユーザー様、日系ゼネコン様の多くがこれに頭を悩ませております。これら問題を解決する商品・サービスを保有される日系企業様には、是非ともインド建設市場に進出して頂きたいと強く望んでおります。	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <ul style="list-style-type: none">・事業者名：株式会社ジャパンメタル ・代表者名：クマール ラトネッシュ (日本語対応可)・電話番号：090-2517-2822 https://www.japanmetals.net	

<p>(企業ロゴ)</p>  <p>JALAN JAPAN INC.</p>	<p>(企業名)</p> <p>株式会社ジャランジャパン</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>気軽に頼れる「みんなの海外事業部」です！</p>
<p>(支援内容)</p> <p>①香港のパートナーと共同運営のライフスタイルショップ「HOW」における期間限定催事を通じたテストマーケティングの実施</p> <p>②香港市場におけるニーズの把握と好まれる商品などの情報を事業者へフィードバックおよび商品の開発 (既存商品の香港向けパッケージ開発) や販売形態等の提案を通じた香港市場でのブランディング</p> <p>③バイヤー選定からサンプル品の荷受け、配送などを含めたオンライン商談会の実施</p> <p>④海外企業からの問い合わせ対応代行、発送代行、決済代行</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>①「HOW」が物販だけでなく、カフェも運営しているため、食材を使ったテストマーケティングも実施可能。店舗内のみのポップアップの他、「HOW」が入っているモール (K11 アートモール) 全体を使用した期間限定催事の実施が可能。現地にショップスタッフがいるため、海外渡航不要。</p> <p>②店舗設計、パッケージデザインの実績がある現地スタッフが対応可能。</p> <p>③バイヤー向け情報整理から支援することによって商談成立確度の向上を図る。</p> <p>④店舗運営と過去の期間限定催事経験により豊富な輸出ノウハウと取引代行実績があり。</p>	
<p>(どのような事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日本で高品質かつデザイン性が高い商品および日本産食材を生産および販売している方 ・海外への販売を始めたい、拡大したいが方法に困っている方 ・海外との取引に関わるやり取り (問い合わせ対応、発送、決済) の手間を削減したい方 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>以下メールアドレスまで必要項目をご記載の上、お送りください。</p> <p>お問い合わせ先メールアドレス : sales@jalanjapan.com</p> <p>【ご記載いただきたい内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 ・担当者名 ・電話番号 ・メールアドレス ・現状の課題と相談したい内容 	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社俊美プロデュース</p>
<p>(支援内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 企業・工場・施設・市場調査・展示会等のアテンド ● コンサルティング <p>中華圏から仕入れをしたい、中華圏で事業展開を行いたい、海外進出をしたいという法人様に対し、それぞれの業種・業界・ビジネスのやり方等に合わせ、さまざまなプランをご提案させていただきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 進出前の市場調査・信用調査代行 <ul style="list-style-type: none"> ・進出地の環境、法律、税務などの調査 ・市場状況、業界調査 ・合弁パートナーの信用調査 ・市場現場のアンケート調査 ・市場投入前の試験販売調査 ・マーケティング調査受託・資料作成・報告 ● サポート・アドバイザー業務 <ul style="list-style-type: none"> ・現地アドバイザー業務 ・生産拠点の進出サポート ・生産委託先の選定サポート・各種交渉 ・現地パートナーの発掘・紹介 ・投資方式の選択に関するアドバイス ・各種イベント参加出展のサポート ● フォローアップ業務 <ul style="list-style-type: none"> ・販売提携業者とのマッチング・フォローアップ業務 ・展示会・商談会参加後のフォローアップ業務 ・契約後のフォローアップ業務 ・現地生産後のフォローアップ業務（工場管理や検品等） ● 通訳・翻訳業務 <ul style="list-style-type: none"> ・専門商談会などの企画・運営・通訳業務 ・委託先との業務連携に関する通訳・翻訳業務 ・商標登録に関する補助業務（書類翻訳/現地特許事務所との連携業務） ・商品カタログ・パンフレット・資料などの翻訳 ・各種イベント・セミナー出席及び市場視察などの同行通訳 	<p>支援の概要（キャッチフレーズのような）</p> <p>お客様とのコミュニケーションを重視し、海外展開に関しワンストップできめ細やかなサービスを提供いたします。</p>

(支援の特徴)

中国ビジネスを軸に、中華圏や日本国内のお客様に幅広いサポートを提供。

沖縄、台湾・中国大陸にも現地スタッフが駐在しており、通訳派遣や市場調査などあらゆるニーズに合わせた対応が可能。コミュニケーションを重視して、海外展開に関してワンストップできめ細やかなフルサービスを展開している。

- 海外展開の計画段階、進出段階、進出後の各ステージにおいて、フルサポートのサービスの提供
- 新商品の開発から、既存商品の新規工場開拓、中国工場視察対応・アテンド
- 現地に常駐するネイティブスタッフによる、スムーズ且つタイムリーな連携対応
- 現地の税制・法律など規則に関する深い知見
- 現地実務に精通した専門家との密接な連携
- ネイティブスタッフのオンライン会議への同席・通訳業務
- 日本人、ネイティブスピーカーWチェックによる翻訳
- ご担当者への適時適切なフィードバックの実施

(どのような事業者に活用してもらいたい)

- ・海外進出を検討しているが、何から手を付けて良いかわからない方
- ・これまで自社で海外展開を行ってきたが、現地とのやり取りや法令規則等の改正・順守対応が煩雑で事業展開が難航している方
- ・現地とのコミュニケーションが円滑に進まず困っている方
- ・新たな製造工場を模索している方、新規製品開発のため製造パートナーを探している方

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。

- ・事業者名
- ・代表者名
- ・電話番号
- ・現状の課題とご相談したい内容

<https://junmei.jp/>

(企業ロゴ) 	(企業名) ショッピージャパン株式会社 (Shopee Japan)
	支援の概要 (キャッチフレーズのような) 越境 EC サービス「Shopee」を活用した東南アジア・台湾向け販路開拓

(支援内容)

越境ECサービスのビジネスモデル



日本

法人
個人
小売
メーカー
商家
その他

セラー

ショップ 商品
運営・発送

代理
業者

運営・発送

契約

デジタル広告も!

Shopee 進出マーケット

東南アジア/台湾

台湾

タイ

ベトナム

フィリピン

ブラジル

各国消費者

マレーシア

シンガポール

インドネシア

- 東南アジアおよび台湾において圧倒的な知名度や集客力、売上規模を誇る EC プラットフォーム「Shopee」が、日本企業による越境 EC 販売を支援いたします。
- 日本からの越境 EC 販売可能な地域は台湾、シンガポール、タイ、マレーシア、インドネシアに限られます (2021 年 5 月時点)
- 代理業者 (Shopee でのショップ開設や運営を支援する企業) のご紹介は可能です。
- 出品者になるために以下の条件がございます。
 - 日本から発送すること (商品在庫は日本に置くこと)
 - 10 商品以上を出品すること (商材が限られ、10 品以上が難しい方はご相談ください)
 - 48 時間以内に発送すること (プレーオーダーの設定で最大 10 日以内まで延長可)
 - お客様からのお問い合わせに英語で対応すること (台湾のみ中国語。中国語は一部翻訳支援あり。英語⇄現地語の自動翻訳ツールの活用可)

(支援の特徴)

- 日本からの越境 EC 出店は現在 (2021 年 5 月時点)、出店料および販売手数料が無料。商品在庫があれば、実質ノーリスクで越境 EC 販売を始めることが可能。
- 送料補助を含めた物流支援。物流業者や出品・運営代行業者のご紹介も可能。
- 出品者 (セラー) の皆様がスムーズに商品出品・掲載・販売をしていただけるよう、基礎的な出品や販売、マーケティング方法等の紹介を目的としたオンラインセミナーを定期的を実施。
- 日本語での相談窓口あり。LINE の Q&A チャットグループで随時ご質問いただくことが可能
- 新品および中古品、どちらも出品可能。
- 多様なマーケティング (販促) ツールを活用可能。

(どのような事業者に活用してもらいたいか)

- 海外 (東南アジアや台湾) 向けに商品のオンライン (越境 EC) 販売をしたい方
- 既に自社サイトや他社プラットフォームで海外向けに販売しているが、売上が伸び悩んでいる方
- 海外市場向けに商品のテストマーケティングやブランディングをしたい方 (弊社は特にモバイルアプリを活用するスマートフォンユーザー、若年層の集客を強みとしております)
- 商品販売のトライアルアンドエラーに積極的であり、「とにかく一度試してみる」というマインドセットをもったスピード感のある方
- 商材リサーチやマーケティング投資に対して意欲的な方

(申し込み先)

弊社ホームページ (<https://www.shopee.jp/>) の「お問い合わせ」フォームより下記情報をご連絡ください。

- ・お名前 :
- ・件名 : **JAPAN ブランド育成支援事業の件 (記入必須)**
- ・法人名 (事業者名) :
- ・メールアドレス :
- ・電話番号 :
- ・お問い合わせの内容 :

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) Shopify Japan 株式会社</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような) EC サイト構築とビジネスの成長に必要な全ての機能を一つのプラットフォームで提供。</p>
<p>(支援内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Shopify の 14 日間無料体験 ● Shopify パートナーとのビジネスマッチング <ul style="list-style-type: none"> ○ Shopify 担当者との 1on1 セッションを通じて最適なパートナーをご紹介 ○ 自社サイト構築関わる特典のご用意 ○ 決済・配送の個別案件相談 ○ デジタル広告などのマーケティング支援 ● Shopify 無料コミュニティ/ウェビナーへの参加 ● Shopify 公式 PR のサポート ● Shopify 公式ブログでの紹介 ● Shopify 公式 Youtube チャンネルのチュートリアル動画 ● Shopify の構築・運用に関わる 24 時間サポート 	
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Shopify Japan から受けられる直接サポート <ul style="list-style-type: none"> ○ 抱えている EC 課題をヒアリングし最適なパートナーのご紹介 ● Shopify パートナーによる特別な支援 <ul style="list-style-type: none"> ○ EC サイトの初期設定サポートするパートナーのご紹介 ○ EC サイト立ち上げから運用をサポートするパートナーのご紹介 	
<p>(どのような事業者に活用してもらいたいのか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 海外に販売路を拡大したい方 ● 既存ブランドの越境販売を自社 EC サイトですぐにはじめたい方 ● 新規事業で越境販売にチャレンジしたい方 ● 自社 EC サイトの立ち上げからマーケティング支援が必要な方 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先 Shopify Japan 株式会社 事業開発マネージャー 林 浩一郎 こちらのフォームより相談事項を記入ください。 https://docs.google.com/forms/d/1KxQclf2aQ6xwnPqxb-AJXic3h_cDcf2lZOuUFCPINe0/prefill</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) スターマーク株式会社</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような) ベトナム現地進出から展開までをワンストップでご支援します</p>
<p>(支援内容)</p> <p>現地法人を有しており、以下の業務をワンストップで行います。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.ベトナムへの輸出入 (食品は政府への商品登録業務を含む) 2.現地で弊社が運営する以下のツールにて紹介・販売 <ul style="list-style-type: none"> ・ホーチミン高島屋内小売店「agataJapan cafe YUKIMURA」 ・現地通販サイト「agataJapan .com」 ・飲食店「agataJapan cafe GENNAI」 3.日系スーパーや飲食店等への卸売 4.「agataJapan cafe YUKIMURA」でのフェア開催 <p>また、ご要望に応じ、海外向け通販サイトの制作や、商品開発のサポートも行います。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホーチミン高島屋内の店舗や現地通販サイトなど、現地で確実に販売できる場を保有している点 ・ホーチミン高島屋は主に富裕層が訪れるため、日本での販売価格の2～3倍となる商品を販売する上で、まず顧客になりうる富裕者に対してのマーケティングを行える点 ・現地法人があることにより、酒類の販売のライセンスを有している点 ・現地法人には統括管理を行う日本人スタッフの他 ベトナム人スタッフがおり、ベトナム人目線でプロモーション・営業・販売を行える点 ・ホーチミン高島屋内小売店、飲食店、現地通販サイトはそれぞれ Facebook ページがあり、ローカルの人たちに向けて直接随時商品やフェアなどの情報を発信している点 <p>※ベトナムにおいては、Facebook を Google のように活用する人が多いという特性があります。</p> <p>「agataJapan cafe YUKIMURA」 https://www.facebook.com/agataJapan.Yukimura 「agataJapan .com」 https://www.facebook.com/agatajapan 「agataJapan cafe 」 (GENNAI) https://www.facebook.com/agatajapan.cafe</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいのか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日本らしい商品をお持ちの方 ・ベトナムへの本格展開に向けてまずマーケティングを行いたい方 ・ベトナムへの継続販売を行いたい方 ・国内での売上に伸び悩み、ベトナム等海外向けの通販サイトの制作したい方 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先 ホームページの「お問合せ」より下記情報をご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 ・担当者名 ・メールアドレス ・電話番号 ・お問い合わせ内容 (現状の課題とご相談したい内容) <p>https://starmark.co.jp/ja/お問合せ/</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社スリーサークル</p>
<p>(支援内容)</p> <p>台湾への貿易及び貿易実験 企業マッチング、商談会、展示会の出店 テスト販売、物産展の出店 翻訳、通訳、代理営業 台湾進出のお手伝い 現地法人設立、不動産契約、会計士業務、ビザの取得、納税、雇用などのコンサルティング 商品開発のアドバイス M&A の相談 台湾代理店契約</p>	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>グローバルネットワークを活用した 台湾における EC 及び対面販売</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社グループ企業の株式会社札幌貿易を中心に輸出業務 (シッパー業) から現地輸入業務 (FDA 資格所有の輸入者) まで一括で行うことできる為、輸送中のトラブルの処理の判断、修正が簡潔にできることなど生産者様への負担を最小限に抑える事ができ、同時に中間業者を減らすことで経費も抑えることができます。</p> <p>また弊社台湾現地法人の蕎麦櫻有限公司は長年の経験により販売チャンネルやイベントも多数こなしてきており、現地での趣味嗜好、販売時期などにも適切なアドバイスが可能です。また現地の情勢を熟知した北海道出身の日本人スタッフも常駐しているため、様々なご要望を柔軟に対応する事ができます。</p> <p>最近ではコロナ禍で渡航できない為、弊社スタッフが通訳を兼ね ZOOM を使った代理営業など受け付けており、出張ベースに比べると経費削減、時間調整にも繋がる為大変喜ばれているシステムも確立してきております。各種会場を使った貿易実験、テストマーケティングとしてのご要望にも対応できる為、その後の台湾進出などの足掛かりにして欲しいと思っております。また飲食店進出などに伴い、現地法人の設立、ビザの発行、会計業務代行、求人代行、契約代行などもお受けすることができますし、最近ではマネーロンダリングで厳しくなっている日本台湾間での送金にも慣れている為、送金トラブルも回避する事ができます。</p> <p>翻訳、通訳などの基本業務も日本語のままお受けでき、言葉の問題によるストレスの軽減、仕事を多方面に振ることによるリスクも抑えられ経費の削減にも繋がると考えております。</p>	

(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)

台湾マーケットへのチャレンジを始めようとする中小製造業の企業様
台湾バイヤーよりオファーが来るが、どのように対応すれば良いのかを困っている企業様
テストマーケティングを含む、これから海外へ製品を本格的に輸出しようと考えている企業様
台湾に飲食店として進出を考えている企業様
台湾企業を M&A で購入しようと考えている企業様
台湾企業と代理店契約をしたい企業様
貿易実験を試みたい企業様

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。

- ・事業者名
 - ・代表者名
 - ・電話番号
 - ・メールアドレス
 - ・現状の課題とご相談したい内容
- <http://three-circle.com/#services>

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) セイノーアジアトレーディング株式会社</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>中華圏 (中国、香港、台湾) に特化した海外展開支援 輸出業務、販路開拓支援、テストマーケティング、イベント運営</p>
<p>(支援内容)</p> <p>【中華圏向け輸出業務】 弊社が国内にて商品を買取り、現地商社や小売店などに販売を行います。現地企業との取引リスク、回収リスクなどはメーカー様が負うことはありません。主な商品は食品、酒類、美容品、日用雑貨品など。輸出酒販免許も有しております。輸出に必要な原産地証明書など各種資料の作成・申請も弊社が支援をいたします。</p> <p>【現地営業代行およびプロモーションの実施】 商材の特性にあわせて、ECやオフライン (小売店や飲食店) 向けに営業活動、プロモーション活動をいたします。ECにおいては、中国越境ECプラットフォーム (Tmall、JD、Kaola、REDなど) や現地ECモール等への商品提案、SNSを使ったインフルエンサーへの商品紹介、PR記事や動画の企画立案、各種コスト調整などまで一括で対応致します。またオフラインにおいては、海外バイヤーへの商品紹介、商談、価格交渉、契約締結まで弊社にて対応いたします。商品によってはサンプル提供、試飲試食の提案なども行うため商品の少量輸送なども弊社にて行います。</p> <p>【海外テストマーケティングの実施】 中華圏 (中国大陸、香港、台湾) の主要ECサイトのほか、現地小売店や飲食店への継続的な販売を行っているため、現地反応を試すテスト販売の実施が可能です。弊社が少量輸出を行い、現地在庫をもちながら海外用の価格設定をした上で現地販売をおこなうことができます。また販売結果や消費者の声をまとめたレポートなどのフィードバックも実施いたします。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>【中華圏向け輸出業務】 輸出に慣れていない/やったことがない企業に対し、書類作成からスケジューリングの調整、また現地販売における注意点など初歩的なところから説明して進めていく経験を豊富に有しております。中国語ラベルの作成、バイヤー側がもつめる販促用資料の作成なども行います。</p> <p>【現地営業活動およびプロモーション】 メーカー側の希望を汲んだ上で、希望する販路や売り方を一緒になって現地バイヤーなどと連携し販路拡大を進めていくことを得意としております (ネットルート、スーパーや百貨店などの小売ルート、飲食店などの外食ルートなど)。瞬発的な売上拡大よりも、地道に商品のファンを現地で増やし、中期的な安定発注を積み上げるビジネスを作っていくことを念頭においております。</p>	

【テスト販売アレンジ】

主にオフライン（現地小売店舗）でのテスト販売は消費者の声がダイレクトに届くので今後の商品展開にとって貴重な情報が得られやすく、参加メーカー様にも大変喜ばれます（結果によっては一時撤退されることもあります、それが次の商品開発にも生かされるので次のチャレンジにつながります）。また特に現地店舗とのコミュニケーションは商習慣の違いもあり難しいですが、弊社は継続取引をしている企業のためこちらの希望も踏まえた販売が可能です。

また同様の形でECモールなどでのテスト販売も実施可能です。

（どの様な事業者にご利用してもらいたいか）

・海外展開の希望を強くもっているが、自社に海外営業リソースがなくどこから進めていけばいいか悩んでいる方

・日本での販売実績を（規模の大小を問わず）しっかりもっており、今後中長期的な計画で海外事業を着実ににつくっていきたいと考えている方

・ただ商品を輸出して終わり、ではなく販促活動や（時期によっては）現地視察および販売支援など積極的に海外とか変わっていく気持ちをもっている方

（申し込み先）アドレス or 担当者の連絡先

弊社 WEB サイトの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。

<https://www.seino-asia.com/inquiry/>

・会社情報（会社名、ご担当者様、連絡先）

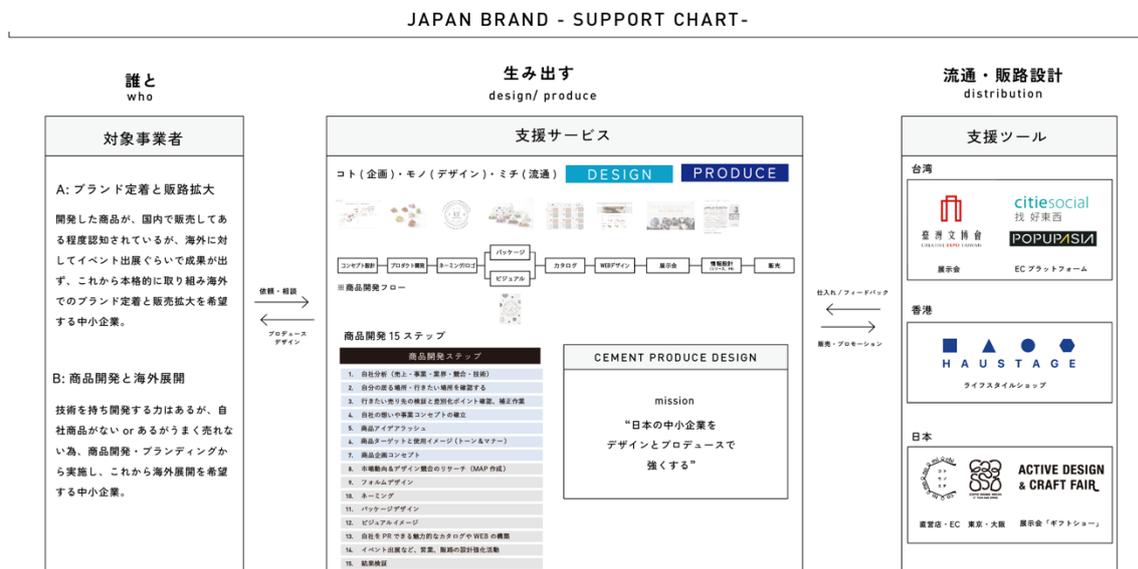
・お問い合わせ内容（現状の課題とご相談したい内容の詳細をご記入ください）



(企業名)
 有限会社セメントプロデュースデザイン

支援の概要 (キャッチフレーズのような)
新商品開発から国内外の流通まで一貫したプロデュース

(支援内容)



国内外の流通を見据えた企画・デザインによる新商品開発・ブランディングを行い、主に台湾・香港・国内へ販路設計に取り組みます。国内・海外の販路開拓において流通支援を行うだけではなく、その土地のユーザーやマーケットに適した商品開発からはじめて流通までトータルで支援します。

(支援の特徴)

支援内容にも記載の通りまずは国内・海外の新商品開発・ブランディングを行いその上で台湾・香港国内へ販売・プロモーションを行います。

【新商品開発・ブランディング】

弊社が提供する商品開発の15ステップを用いて新商品開発を行います。ステップごとに用意したフォーマットをつかって一つ一つ伴奏しながら商品開発から流通までプロデュースします。

商品開発 15 ステップ

商品開発ステップ

1. 自社分析（売上・事業・業界・競合・技術）
2. 自分の居る場所・行きたい場所を確認する
3. 行きたい売り先の検証と差別化ポイント確認、補正作業
4. 自社の想いや事業コンセプトの確立
5. 商品アイデアラッシュ
6. 商品ターゲットと使用イメージ（トーン&マナー）
7. 商品企画コンセプト
8. 市場動向&デザイン競合のリサーチ（MAP作成）
9. フォルムデザイン
10. ネーミング
11. パッケージデザイン
12. ビジュアルイメージ
13. 自社をPRできる魅力的なカタログやWEBの構築
14. イベント出展など、営業、販路の設計強化活動
15. 結果検証

具体的な流通支援策

新商品開発やブランディングを行った商品を以下の流通で海外へ販売・プロモーションを行います。

【台湾】

展示会：台湾文博会 CREATIVE EXPO TAIWAN <https://creativexpo.tw/en>



台湾やアジア圏から出展者が集い、クリエイティブやデザインをテーマに雑貨や日用品、インテリア小物などの商品が揃う展示会「台湾文博会」。会期中は、30万以上動員する台湾でも非常に大きな展示会。その展示会に出展し販路までトータルでサポートします

ECプラットフォーム：citiesocial <https://www.citiesocial.com/>



台湾と香港のユーザー向けのECとクラウドファンディングを提供している。60,000点以上の商品を提供し、会員数は60万人。2019年の売上約11億円。日本の商品を担当するスタッフの方と連携して販売サポートします。

【香港】

ライフスタイルショップ：Haustage <https://haustage.com/>



香港でサステイナブルなファッション&ライフスタイルの商品をセレクトするショップ。弊社が提携しているパートナーで常時弊社商品も展開しています。<https://haustage.com/collections/cement-produce>

そのショップでは日本のプロダクトを定期的に販売・プロモーション

ンしているため、連携して販売を行うことが可能になります。

【日本】

直営店/ECサイト コトモノミチ : <https://coto-mono-michi.jp/>



日本各地の職人やつくり手と協業で開発した商品を中心につなげた産地のプロダクトを販売する弊社直営の店舗。東京と大阪の2店舗とオンラインで販売しており、ここから全国500店舗の取引先(雑貨、インテリアショップ)へ販売も行えます。

展示会：東京ギフトショー ACTIVE CREATORS <https://www.active-design.jp/>



東京インターナショナル・ギフト・ショー「ACTIVE DESIGN & CRAFT FAIR」内にあるコンセプトゾーン『ACTIVE CREATORS』。新商品しか展示できないブースでクリエイターや産地の最新のプロダクトが集うブースを弊社代表の金谷がビジネスガイド社とプロデュース。そこへの出展もサポートします。

(どの様な事業者に活用してもらいたいか)

・海外でのブランド定着と販路拡大したい方

開発した商品が、国内で販売してある程度認知されているが、海外に対してイベント出展や自社サイトでの販売ぐらいで成果が出ず、これから本格的に取り組み海外でのブランド定着と販売拡大を希望する方。

・海外展開向けに商品開発し流通したい方

技術を持ち開発する力はあるが、自社商品がない。もしくは、自社商品はあるがうまく売れない為、商品開発から見直し、ブランディングしてから国内及び海外展開を希望する方。

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

有限会社セメントプロデュースデザイン

担当者：三嶋 貴若

電話番号：06-6459-0368

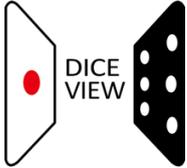
e-mail：info@cementdesign.com

Web サイト「お問い合わせ」よりご連絡くださいませ。

<https://www.cementdesign.com/contact/>

<p>(企業ロゴ)</p>  <p>sojitz</p> <p>New way, New value</p>	<p>(企業名)</p> <p>双日九州株式会社</p>						
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>コロナ禍においても、現地パートナーや双日グループの海外拠点を活用した商談や展示会出展を行い、継続的な商売構築が目指せます。</p>							
<p>(支援内容)</p> <p>商品開発支援 : 現地パートナーとの商談を通じて、現地ニーズに即した開発支援 (規格、パッケージデザイン含む) を行います。</p> <p>物流支援 : 長年の実務経験および現地パートナーとの協業により、物流支援を行います。また当社が輸出者となりますので、事業者様とは国内決済させていただきます。</p> <p>展示会出展支援 : 現地パートナーおよび双日グループの海外拠点との協業により、展示会への出展支援を行い、来場者への商品説明や商談も代行して行います。</p> <p>販売支援 : 既存の販売ルートや現地パートナーの有する販路を活用し、テスト販売から本格販売までの支援を行います。</p> <p>また、店頭や SNS を通じた集客イベントも可能です。</p> <p>リスク回避支援 : 各国の輸入規制や商標リスクを把握しているため、リスクを回避するためのアドバイスを致します。</p>							
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 最大の特徴は、海外渡航が難しいコロナ禍においても、現地パートナーや双日グループの海外拠点の活用により、商談や展示会出展、テスト販売等が行えることです。 - 事業者様のご要望に応じて現地のマーケットリサーチも可能です。 							
<p>(どのような事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>日本製品を海外で拡販するためには、現地ニーズを汲み取った商品づくりと認知度アップへの取組みが必要不可欠であり、取組みに際しては事業者様からも手厚いサポートが必須です。従って自社 (団体) 製品の海外展開へ強い意志と覚悟があり、当社とともに成長頂く準備が整っている事業者様に活用頂きたいです。</p>							
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>当社お問合せ先下記①～④の情報と合わせてご連絡をお願い致します。</p> <p>① 事業者様名</p> <p>② 代表者様名</p> <p>③ お電話番号</p> <p>④ 現状の課題とご相談したい内容</p> <p>◆当社お問い合わせ先</p> <table border="1" data-bbox="181 1765 927 1908"> <tr> <td>担当者氏名</td> <td>青山 詩織</td> </tr> <tr> <td>電話番号</td> <td>092-751-3158</td> </tr> <tr> <td>e-mail</td> <td>aoyama.shiori@sojitz-kyushu.com</td> </tr> </table>		担当者氏名	青山 詩織	電話番号	092-751-3158	e-mail	aoyama.shiori@sojitz-kyushu.com
担当者氏名	青山 詩織						
電話番号	092-751-3158						
e-mail	aoyama.shiori@sojitz-kyushu.com						

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>蘇州人旺企業管理諮詢有限公司</p>
<p>(支援内容)</p> <p>■中国進出事前調査</p> <p>Web 調査・現地調査・統計調査・展示会開催代行</p> <p>■中国会社設立代行</p> <p>ワンストップで対応します。</p> <p>■中国事業をアウトソーシングで対応（リモートマネジメント体制）</p> <p>中国に御社専用の PJT チーム体制を構築できます。</p> <p>■人材のご紹介</p> <p>業界・職種問わずに日系企業勤務経験・日本語人材・日本留学経験者などを紹介します。</p>	<p>支援の概要（キャッチフレーズのような）</p> <p>中国進出を「人事・人材」で支援します！</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>日本人経営。中国在住 15 年以上の日本人が 3 名常駐（2021 年現在）し、日本支社でも対応が可能。在籍する中国スタッフは全員、日系企業経験、日本在住経験、日本語ビジネスレベル保有者。在中日系企業 3000 社強への経営・人事コンサルティング、アウトソーシングを提供しており、中国現地で信頼できるパートナーに素早くたどり着く、プラットフォームとしての機能もごございます。</p> <p>弊社では「人」を中心としたソリューションを提供しております。</p>	
<p>(どのような事業者にご利用してもらいたい)</p> <p>中国進出を検討、中国国事業の改革などを検討されている事業者様</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>メールにて下記情報をご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 蘇州人旺企業管理諮詢有限公司 ・代表者名 深山 友紀子 ・電話番号 080-6108-8222 ・メールアドレス sakai@ren-one.com ・現状の課題とご相談したい内容 <p>http://www.ren-one.com/</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>ダイスビュー有限会社</p>
	<p>支援の概要 (キャッチフレーズ)</p> <p>いざ世界の檜舞台へ、次はあなたを主役にします！</p>
<p>(支援内容)</p> <p>平成 16 (2004) 年の開業以来、当社代表による中小企業診断士としての一貫した中小企業を対象とした企業経営に関わる理念づくり、業務改善、事業承継、国内外販売促進を中心としたコンサルティング業務を行っております。直近 10 年間は、中小企業の海外展開支援に注力し、中小機構やジェトロでの専門家活動を通じた支援スキルを習得するとともに、早大院 MBA (経営管理修士) や PCQI (米国 FSMA 予防コントロール有資格者) といった個人スキルを修得し、年間 20 回以上の海外出張を重ね、海外展開 100 社超、累計支援 1,500 社超の支援実績を積んでおります。とくに、海外展開支援においては、食品全般 (茶、酒、調味料、加工品、農水産品等)、伝統産業品 (陶磁器、タオル等)、一般機械 (厨房機器等) を得意業種とし、台湾、香港、シンガポール、マレーシア、ベトナム、タイ、米国、豪州を得意国・地域として広域カバーすることができます。支援実績の多くが業歴の長い企業であり、次の世代への事業承継を絡めた海外展開支援を多く経験しております。</p> <p>《企業理念》 一期一会のご縁を末永く保ち、お客様の挑戦を多面的視点により支援し、進化、成長し続ける知恵とともに創造します。</p> <p>《経営理念》 安全・安心・安定の追求を常に念頭に置き、商売から正売へ、さらに笑売繁盛の実現を通じ、いざ人生の檜舞台へ、次はあなたを主役にします。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>今後、日本国内のマーケットは人口減少等により、縮小することが予想されております。今からでも徐々に海外展開を始めておかれることが、事業継続のための次なる一手と確信しております。海外展開支援における経験と実績のあるスペシャリストが、「Footwork・Network・Teamwork」の 3works を重視し、企業のみなさまのお話をじっくり拝聴し、常に寄り添う姿勢で、一步一步進めていく支援が特徴です。</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>個性的な製品・サービスを持たれているとお考えの熱意と根気のある中小企業の方々。</p> <p>業歴の長い中小企業様の支援実績が多いため、事業承継を絡めた海外展開をご検討の長寿企業のみなさまにご利用していただきたいと存じます。</p> <p>とくに、初めての海外展開を目指される方々、お待ちしております。</p>	
<p>(申し込み先)</p> <p>下記メールアドレス宛にメール送付にてご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 ダイスビュー有限会社 ・代表者名 代表取締役 大槻 恭久 (オオツキ ヤスヒサ) ・メールアドレス biglucky@diceview.co.jp <p>(現状の課題とご相談したい内容につきまして上記メールにてご連絡ください)</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>田村駒株式会社</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>輸出事業をワンストップでサポート</p>
<p>(支援内容)</p> <p>既存の海外販売先への商品提案や下記拠点を通じた販路開拓およびマーケティングや宣伝活動。 現地法人：ベトナム(ホーチミン)、タイ(バンコク)、中国(上海) 海外事務所：ドイツ(ミュンヘン)、フランス(パリ)、 Bangladesh(ダッカ)、 ミャンマー(ヤンゴン)、中国(大連、青島)、韓国(ソウル) 代理店所在地：イタリア、スイス、オーストリア、UAE、サウジアラビア、クウェート、など</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外向け商品の企画、販路開拓、広告宣伝、物流、決裁までをワンストップでサポート。 (支援先企業様は当社とのお取引で完結が可能。) ・海外でのクラウドファンディング事業のサポートや協業 	
<p>(どのような事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・繊維全般、日用雑貨、およびその周辺分野の事業に携わっている方。 ・ヨーロッパ、中東、アジア地域への輸出事業を開拓および拡大したい方。 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>田村駒株式会社 第2事業部 第1部 第5課 担当：堀江 昌博 〒541-8580 大阪府中央区安土町 3-3-9 TEL：06-6268-7288 e-mail：masahiro_horie@tamurakoma.co.jp</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社地方創生推進協同機構</p>
<p>(支援内容)</p> <p><シンガポール></p> <p>シンガポール移住歴7年目になる弊社取締役の人脈やシンガポールと日本に設立している貿易会社、シンガポールで雇用している多国籍スタッフを活用することができる。</p> <p><マレーシア></p> <p>現地 20 社を超える飲食店とのコネクション、現地の物流網があり、輸出商品の通関業務から現地配送、倉庫機能などの体制も整っており、現地法人もあるため、現地の営業マンがきめ細かい輸出対応、商談対応を行うことができる。</p>	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>Think global, act local.</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p><シンガポール></p> <p>これまで国内外約 400 社の販路開拓支援実績で培った海外で商品を守るためのマーケティングやブランディングノウハウを有していることに加え、自社資本で、食品卸業、ヘルスケア販売用品事業を営んでいるため、現地で求められている日本製商品の把握が可能であり、予算をかけ在庫を仕入れマーケティングやブランディングを行い、実際に売り上げを上げているノウハウを有している。</p> <p><マレーシア></p> <p>弊社子会社が経済産業省北海道産業局や公益財団法人みやぎ産業振興機構から受諾し、マレーシア大手スーパー内に売り場を確保して北海道産品のフェアを実施、また、水産物・水産加工品の現地レストランに対する輸出促進を図った経験より、現地ネットワークを活かした商談、イベント、輸出が可能である。特に、ゼロから企画開発に携わったクアラルンプール大型商業施設内で運営している日本食モールのリソースを活用し、フードビジネスの業態開発および海外進出 FS 支援プログラムを提供できる。</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>生鮮食品、加工品、機械、サプリメントを製造している方で、東南アジア (特にシンガポール・マレーシア) への輸出・販売に興味のある方</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 ・代表者名 ・電話番号 ・現状の課題とご相談したい内容 <p>http://jrc.asia/</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>NPO 法人ツーリズム研究機構</p> <p>地域に根ざした現場目線での顔が見えるご提案、海外マーケットでの売り場の棚が見える展開をご提案します。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>地域に根ざした方々（自治体、観光協会、地域産業、事業者）のあらゆる分野の地域課題を発掘し、真の具体的なニーズを抽出し、広範囲のネットワークを活用して、課題開発をご提案いたします。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域産業資源の開発をお手伝いします <ul style="list-style-type: none"> ツーリズムの概念に基づき、観光、ビジネス、移住などあらゆる生活の場面に於いて地域の関係人口を増大させ、単なる観光資源開発だけではない、地域の方々も巻き込んだ形でモノ、サービス両面の活動に発展させ、自立していただきます。 2. 得意分野は、食、食材、アクティビティなどを複数組み合わせ、地域の魅力発信であり、国内外の販路をきちんと提示します。 <ul style="list-style-type: none"> 特に、台湾、香港などの富裕層を対象にした海外展開を、現地高級スーパーとのコラボによるフェア・催事を入り口に、その後、売り場の棚の確保、定番品化を進めます。 3. 海外からの教育旅行、インバウンドの誘致を現場目線でお手伝いします。 	
<p>(支援の特徴)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域経済の発展の観点からの事業支援を実施いたします。 2. 自治体や観光協会、地場産業の方々と協力し、地域資源を磨き上げ、総動員することで海外への情報発信力を高めていきます。 3. ミクロを束ねてマクロに見せる感覚です。 4. 目の前の小さな事業を磨き上げ、競争力を高めて、はじめの一步を踏み出しましょう。 	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 地域との「関係」を重視する法人 <ul style="list-style-type: none"> 地域特産品の製造、開発に携わり、特に海外への販路拡大を目指す事業者、地域の関係人口や訪日客を増やしたいと考える公的機関とも連携する法人などとコラボさせてください。 	
<p>(申し込み先)</p> <ul style="list-style-type: none"> ●伊勢田 博志 sptm2@kcc.zaq.ne.jp 090-8528-5023 ●電子メールにて下記情報をご連絡ください。 <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名、代表者名 ・連絡先（ご担当者、メールアドレス、電話番号） ・現状の課題とご相談の内容 	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社 デアイ</p> <p>支援の概要</p> <p>世界各国から著名バイヤーが集まる国際展示会、また、プロフェッショナル向けのウェブ展示会の出展を通じて、何をどのように、誰にアピールしたら、新しいマーケットを獲得できるのか、御社の悩みを弊社の様々なノウハウで多様なパートナーと共に支援します。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>海外展開、新規市場開拓の具体的な実現においては、海外バイヤー、ディストリビューター、また商品の種類によっては、扱う可能性のある空間デザイナーなどとより良いコンタクトを得られることが必須です。</p> <p>その為には、各国から著名なバイヤー、デザイナーが訪れる国際市場で定評のある国際展示会への参加が効率的です。このような展示会では、SNS を通して商品が広く露出、拡散される可能性も高く、リアル展に出展できなくても、ウェブ上で各ターゲットと結びつくことが可能となります。</p> <p>弊社は国際展示会の代理店として培った10年以上の経験に基づき、世界のバイヤーたちを魅了する効果的な出展のノウハウ、事前、事後のコミュニケーション方法などを支援致します。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>海外のマーケットの現状に精通した、多様な海外パートナーとの協力関係のもと、海外展開に当たって御社が感じられている様々なお悩みの解決をお手伝いします。</p>	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <p>海外展開、海外マーケットの新規開拓に今後積極的に取り組んでいきたいとお考えの方。</p> <p>良い製品や高い技術を持っているにも関わらず、海外市場への的確なアプローチ方法が今一つつかめずお悩みの方。</p> <p>国際展示会に出展の経験はあるものの、思うような結果を得られていない方。</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>株式会社デアイ</p> <p>担当者：榎本 しのぶ</p> <p>電話番号：03-3409-9495</p> <p>http://www.deai-co.net</p> <p>メールアドレス：office@deai-co.com</p> <p>shinobu@deai-co.com</p>	

(企業ロゴ)	(企業名) 合同会社TSテクノ
	支援の概要 (キャッチフレーズのような) タイで事業展開し、タイ!方。いっしょにがんばりましょう!!!
(支援内容)	
<p>現地在住でないと、できない作業全般をやります。</p> <p><u>卸業者、メーカー様…</u></p> <p>このような製品を作ってくれる工場を探してほしい。工場をたちあげたい。 日本の企画で生産管理してほしい。工場や事務所の不動産情報などを知りたい。 提携工場の与信管理、ファイナンス業務を代行してほしい。 通訳業務、市場調査、現場視察のアテンドをしてほしい。</p> <p><u>小売業者様…</u></p> <p>タイで販売したいが、どのような形で販売できるか相談したい。 販売代理店先を探してほしい。営業代行してほしい。 タイで法人を作り、出店したい。タイ EC モールにて出店したい。 日本では人気があるが、タイで販売し人気があるのか、市場調査、マーケティングリサーチをしてほしい。PRイベント、物産展、観光イベントを開催してほしい。 小売店舗や事業所の不動産のアドバイスをしてほしい。探してほしい。 市場調査、通訳翻訳、現場視察のアテンドを行ないます。</p>	
(支援の特徴)	
<p><u>現地在住でないと、できない作業全般をやります。</u></p> <p>現地語を話すスタッフが対応。現地価格、また相場観で、お伝えいたします。 代表が滞在していますので納品物のクオリティ保証ができ、御社と情報を共有し、即座に動くことができ、御社の決定をサポートすることができます。販売先や提携先を常時監督することができ、与信面でも安心できます。</p>	
(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)	
<p>タイでの販売、生産に興味のある方 (脱、中国に興味のある方)</p> <p>海外展開をお考えの方で、なかなか踏み出すことができなかつた方に低コストでご案内できます。</p>	
(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先	
<p>ホームページの「お問い合わせ」または、代表電話 (タイ在住ですが、日本国内の価格で通話できます) 050-6860-6186 直接メール (uegaking@gmail.com) により下記情報をご連絡ください。・事業者名・代表者名・電話番号・現状の課題とご相談したい内容</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社 TCI 研究所</p> <p style="text-align: right; color: red;">新規の相談受け付け終了</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>自らの 10 年以上の海外事業の経験を元に、世界 15 か国に展開するバイヤーやデザイナー等のネットワークと、世界最大の職人オンラインプラットフォームを活用し、日本のものづくり事業者の幅広いニーズにお応えできる、海外事業支援を行います。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>TCI 研究所では、祖業である京都の老舗「日吉屋」 (www.wagasa.com) の和傘を活かしたデザイン照明の海外展開等で培った現実的で実践的な海外支援メソッドと海外ネットワークが特徴です。</p> <p>これまで約 10 年間にわたり、日本全国で独自性の高い技術を保有する、伝統産業や地場産業に関わる中小企業の皆様、のべ数百社以上の商品開発・海外販路拡大事業の支援を行ってきました。</p> <p>国・地方公共団体様からの委託による地域支援事業と各個別事業者に対する個別支援事業の 2 つのアドバイザー事業を展開しております。</p> <p>ターゲットする国や地域に対するリサーチから、事業企画立案支援、海外向け商品開発、海外ローカライズ等の商品開発、PR ツール等の販促支援ツール開発、海外展示会出展やオンラインショールーム出展支援、オンライン/オフライン商談支援まで、事業者様のニーズに合った、一貫したサポートをご提供いたします。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>国際色豊かなバイヤー、デザイナー、コーディネーターなど優秀な外部専門家ネットワークを有し、プロジェクトや事業者様にあわせて最適なプロジェクトチームを編成し、商品開発等、海外展開支援全般を行なっています。また世界 15 ヶ国の代理店ネットワークがあり、現地バイヤーやデザイナーを巻き込んだ商品開発を行う事で、市場特性に合致した商品のグローバル・ローカライズを図っています。</p> <p>多くの海外展示会や商談会の実施実績もあり、特に伝統産業や地場産業のデザイン市場、インテリア市場への展開に多くの実績があります。</p> <p>近年はオンラインを活用した販路開拓にも力を入れており、欧州の職人専門のオンラインプラットフォーム「Meisterstrasse (マイスターストラッセ：日本語訳 職人街道) : https://meisterstrasse.com/」を支援ツールとして、同サイトへの商品掲載を通じて、営業促進を支援することも可能です。「Meisterstrasse」は年間 480 万件のアクセスと、10,000 人の会員 (カタログを定期配送している優良顧客) を有し、世界のあらゆる分野の職人 5,000 社が出展者として参加する大型プラットフォームであり、越境 EC やクラフトツーリズム事業も展開予定です。</p>	

(どのような事業者にご利用してもらいたいか)

- ・優れた技術や歴史的背景を持ちながら、市場ニーズに合った商品開発に苦戦している方
- ・自社ブランドの構築に取り組もうとしている製造事業者
- ・魅力的な商品・商材を持ちながら、PR・ブランディング戦略に課題をお持ちの方
- ・海外展開に取り組みたいが、きっかけがつかめず売上が伸び悩んでいる方
- ・海外展示会に出展されたい方
- ・リアル/オンラインを活用して海外販路開拓に取り組みたい方

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

お問合せアドレス : <https://www.tci-lab.com/contact/>

上記アドレス (TCI 研究所 HP/CONTACT ページ) に下記情報をご連絡下さい。

- ・お名前
- ・会社名
- ・メールアドレス
- ・お問合せ内容

■企業ロゴ 	■企業名 株式会社東都経営力向上センター
	■支援の概要 豊富なネットワークを活かしたビジネスマッチングで海外進出をご支援

■支援内容 ～方針検討から市場調査、ビジネスマッチング、店舗運営支援まで一気通貫で支援～

フェーズ	支援内容例
方針決定	◆日本での各種情報提供やリサーチ ◆事業計画立案の支援 ◆貿易（輸出入）実務、越境 EC 等に関する支援
F/S 事業計画	◆海外での視察訪問先アレンジや通訳手配（オンライン可） ◆市場調査や企業の信用調査、テストマーケティング（オンライン可） ◆取引先候補企業とのビジネスマッチング、展示会出展支援（オンライン可）
会社設立	◆滞在物件紹介、通訳・ガイドの現地駆付け支援 ◆赴任前研修支援、渡航手配 ◆現地法人設立・各種法令手続きに関連する支援
現地経営	◆各種マニュアル作成など店舗運営に関連する支援 ◆顧客管理やプロモーションに関連する支援 ◆従業員採用、教育に関連する支援

■支援の特徴 ～豊富なネットワークと多様な専門家を活かした支援を実現～

国内外の豊富なネットワーク	多様な会社を紹介できるネットワーク （自治体、官公庁、金融機関、国内企業、海外企業）を有しており、現地でのビジネスマッチングの実績も多数あり。また、共同進出など、海外進出に関心のある国内企業の連携仲介も実施。
多様な専門家	当社は海外進出支援の専門家以外に、 経営に関する多様な専門家 を揃えている。この為、海外事業の相談をきっかけに、基盤となる国内事業の強化やシナジー創出に関する相談にも対応可能。
豊富な店舗運営の支援実績	特に 東アジア・東南アジア地域での店舗運営に関する支援 に多くの実績があり、運営マニュアル類も体系化して整備済。また、これまでの経験から国別の事情（政治、商習慣、規制等）を踏まえた支援が可能。

■どの様な事業者にご利用してもらいたいのか ～海外進出を積極的に検討中の中小企業の皆様～

業種	食料品メーカー・販売会社、飲食店運営会社、伝統工芸品メーカー等の支援実績あり。その他業種も対応可能。現地店舗の運営支援に多数の支援実績あり。
取扱商品・サービス	高品質商品や伝統工芸品、丁寧な接客など、日本品質を特長とした商品・サービスの海外進出を主に支援。商品の特長を踏まえたエリア選定からサポート。
進出国	欧州、北米、アジアなど多数の国で支援実績あり。各国領事館とのネットワークを有し、マッチングに活用。最近では、東南アジア案件の相談が多い。

■申し込み先 ～ホームページの「お問い合わせ」より以下の情報を入力の上、ご相談下さい～

<https://www.tkkc4.jp/>

- ・会社名 担当者
- ・メールアドレス
- ・現状の課題とご相談したい内容



<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社とぶひ</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>「売る場/相手」を持つ各国の提携支援先が御社の商品展開を支援</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>株式会社とぶひでは、代表の大谷啓介が KCmitF、lo-op LLP を通じて培ってきた、日本のものづくりを世界へ広める最良の現地パートナーと共に海外展開を目指す事業者の支援を行います。シンガポールをはじめ、フランス、オーストラリアに長年ビジネスを共にしている現地パートナーが存在し、東京にも販売拠点があります。これらの支援ツールを駆使し、テストマーケティング、ターゲット国におけるローカライズ戦略の策定、必要に応じた現地デザイナーの起用、商品開発、プロモーション迄を全て自社と現地の支援パートナーのユニットで完結できる一気通貫のシステムが特徴です。</p> <p>B to C 的な展開は勿論、B to B のアプローチに対しても支援パートナー側のクライアントネットワークを活用する事で展開が可能です。まずはターゲット市場で事業展開をスムーズにする為に、小さな実績を作る、その実績を大きく事業として育てていくことからスタートし、さらなる成長を目指す際にも最適な戦略設計とスタッフィングをマルチナショナルなチームで実現し、ロングタームで支援を致します。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>国内外に最初から販売の場がある事が一番の特徴です。市場における現在地をエンドユーザーのリアルなリアクションから把握し、そこから課題やポテンシャルを見極めてターゲット国における事業戦略を設計、その仮説に基づき商品展開を進めます。さらに、課題解決に際して現地のデザイナー/アーティストを既にネットワークしている為、デザイン的な悩みの部分でプロジェクトがストップすることはありません。「売る為に何をすべきか？」をプロジェクトに関わるメンバー全てで向き合います。</p>	
<p>(どの様な事業者を活用してもらいたいか)</p> <p>以下のような事業者様</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 主に見本市出展等で海外展開を行っていたが、あまり成果が出ていない ・ まだ海外事業戦略を自社で立案するほど経験がない、社内に適切な人材が今はいない ・ 既存商品だけでなく、海外展開向けの商品も開発したいがどうしていいかわからない ・ やるからには腰を据えて、長期的にでも着実に積み上げていきたい 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>株式会社とぶひ</p> <p>海外展開支援担当 大谷啓介</p> <p>info@tobuhi.co.jp</p>	



Tracified Technologies 株式会社

主張するブランドを証明されるブランドに。 公共ブロックチェーンを基盤とする信頼創造と電子商取引のプラットフォーム

(支援内容)

これまで一方的に主張されるだけだったブランドのストーリーや品質について、企業の行動と事実の公正な記録により証明し、消費者が商品の購入時に「ブランド価値の源泉」を体験できるようにします。公共ブロックチェーンを基盤とするトレーサビリティとEコマースを統合したプラットフォームにより、偽物には真似の出来ない「本物」のためのブランディングと商品販売を支援します。

- ① 商品の原材料、生産から品質管理・流通までブランドの価値の源泉をブロックチェーンで記録し証明するトレーサビリティ・プラットフォーム
- ② 上記プラットフォームと統合されたEコマース・プラットフォーム
- ③ これらのプラットフォームをSaaSにより提供

(支援の特徴)

トレーサビリティやブロックチェーン等の専門知識がなく、またEコマースの経験がない中小企業でも実装・運用が可能なシステムを提供します。企業のバリューチェーンを理解しシステムを最適化します。Tracifiedのシステムを実装することで、企業は社内ブランディングと顧客・社会に向けたブランディングの双方を強化できます。SaaSにより提供されるため、売上に関係なく最新のシステムを高いセキュリティで安価に継続してお使いいただけます。B2C、B2B、D2C、実店舗販売等多様な取引を支援可能です。

(どのような事業者に活用してもらいたい)

- 差別化されたウェブショップにより世界市場で直接マーケティングと販売を行いたい方
- 本物志向の商品とブランドを世界に広めたい方
- 環境や健康、人権、フェアトレード等社会性に配慮したブランドを世界に広めたい方
- 模倣品や類似品、偽情報に悩まされている方
- ブロックチェーン等最新のデジタルテクノロジーを活用することに関心のある方

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

以下の URL より必要事項を記入の上お問い合わせください。

<https://tracified.com/jp/>

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社南都銀行</p> <p>支援の概要（キャッチフレーズのような）</p> <p><ナント>はアジアビジネス成功への懸け橋！</p> <p>～海外進出、貿易取引も強力にサポートいたします～</p>
---	--

<p>(支援内容)</p> <div style="background-color: #ff0000; color: white; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">海外進出に関する情報提供</div> <ul style="list-style-type: none"> ・現地の投資環境・制度・金融・経済状況 ・その他海外関連情報の定期的な提供等 <div style="background-color: #ff0000; color: white; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">海外ビジネスの支援、アドバイス</div> <ul style="list-style-type: none"> ・海外進出、現地法人設立に関する支援・アドバイス ・海外企業の信用調査、外部専門家・コンサルタントの紹介 ・貿易取引、外国為替に関する支援等 <div style="background-color: #ff0000; color: white; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">現地での資金調達支援</div> <ul style="list-style-type: none"> ・海外提携銀行を通じた現地通貨建融資 ・リースを利用した設備投資 <div style="background-color: #ff0000; color: white; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">海外戦略セミナーの開催</div> <ul style="list-style-type: none"> ・中国・東南アジアを中心に最新情報の提供等 <div style="background-color: #ff0000; color: white; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">海外ビジネスマッチング</div> <ul style="list-style-type: none"> ・現地での仕入先・販売先開拓支援等 	 <div style="background-color: #ffcc00; border-radius: 50%; width: 150px; height: 150px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 0 auto;"> <p style="text-align: center; color: black; font-size: 12px;"> <ナント>は、 グローバルネットワークと 豊富な情報力で、 海外ビジネスの さまざまなニーズに お応えします。 </p> </div>
---	---

<p>(支援の特徴) <ナント>グローバルネットワーク</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="background-color: #0070c0; color: white; padding: 5px; border-radius: 10px; width: 30%;"> 情報提供、海外ビジネス支援 </div> <div style="background-color: #008000; color: white; padding: 5px; border-radius: 10px; width: 30%;"> 現地での資金調達、設備投資支援 </div> </div>  <p>南都銀行では、法人営業部・上海駐在員事務所のネットワークを活用し、外部の専門機関や海外銀行などと提携して、お客様の海外ビジネスを強力にサポートします。</p>	
---	--

<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたい)</p> <p>以下のようなニーズをお持ちの中小企業者様に当行の支援メニューをご活用頂きたいです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●自社のブランドや技術力を活かした製品の海外販売先を発掘したい。 ●海外に向け販路拡大を検討しているが、現地のマーケットを調査したい。 ●現地法人を設立したいが、投資環境の調査や設立申請にかかるサポートを依頼したい。 ●自社製品を海外の展示会や商談会等に出席したい。 	
---	--

<p>(申し込み先)</p> <p>●連絡先・担当者：asia-value@nantobank.co.jp 株式会社南都銀行 法人営業部 大中・田中</p> <p>上記メールアドレスより以下の情報をご連絡ください。</p> <p>①事業者名 ②代表者名 ③ご連絡先、ご担当者様の名前 ④現状の課題と相談したい内容</p>	
---	--

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社 日水コン</p>
	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>水の総合コンサルティング - “潤いある未来へ”</p>
<p>(支援内容)</p> <p>現地にてビジネス開始及び展開にあたり、下記のような支援を実施。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 現地情報の収集調査及び事業計画策定支援 <ul style="list-style-type: none"> 現地での事業計画を策定するにあたって検討材料となる情報一般 (購買層ターゲット規模、競合他社製品情報、現地協力パートナー、関連商習慣・法令慣例、水事情・動向等調査) ・ 現地政府等関係機関・民間企業者との折衝・交渉 ・ 現地での製品を用いた施設・設備等の設置・運転・維持管理支援 ・ 技術支援及びその他コンサルティング 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社は 1964 年設立後、一貫して上下水道・廃水処理・環境保全など“水”に関連する諸問題・課題解決に専門コンサルタントとして活動しております。当該分野のみならず機械や電機分野の専門技術者も自社にて多数在籍しており、現地適応性・適合性を高めるための技術支援なども自社にて対応可能です。また海外事業においても 50 年以上・60 以上の国と地域での活動実績を有しており、その経験を基に海外進出に向けた情報一般調査の実施に加えて、現地関係者との折衝やビジネス化に向けた事業計画策定支援なども数多くの実績を有しており、様々な問題・課題解決に向けたソリューションを提供することが可能です。</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ “水”に関連する現地の諸問題・課題の解決に寄与する製品・技術を持っている方 ・ 革新的・イノベーティブな技術を持っている方 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>以下にご一報をお願いします、こちらよりご連絡を差し上げます。</p> <p>株式会社 日水コン インフラマネジメント本部海外イノベーション事業部 事業化推進室 森重 英之 Tel;03-5323-6378 E-mail;morisige_h@nissuicon.co.jp 弊社ホームページ URL http://www.nissuicon.co.jp</p>	

<p>(企業ロゴ)</p>  <p>株式会社 日本医工研究所 Japan Medical Engineering Institute</p>	<p>(企業名)</p> <p>株式会社日本医工研究所</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>医工連携に関わるすべての人へ DX とみらいを</p>
<p>(支援内容)</p> <p>本郷地域 (東京都文京区本郷・湯島周辺地域) には、医療機器の製販企業やディーラーが集積しており、商工組合日本医療機器協会、一般社団法人日本医療機器工業会をはじめ医療機器の業界団体の本部や一般社団法人日本医療機器学会がある、医療機器産業の事業化 (出口戦略) に関わるポテンシャルがきわめて高密度に集積した地域といえます。また、海外展開を見据えた調査や情報交換も機動的に行える地域でもあります。</p> <p>このポテンシャルは異業種から医療機器産業への参入をめざすものづくり企業、海外展開を図る中小企業にとってきわめて重要です。</p> <p>日本の「ものづくりの底力 (創造力)」が医療機器に活かされ、ものづくり企業が自社の魅力をもっとアピール、製販企業が開発テーマをもっと企画できるよう、また、本郷地域を中心とする製販企業やディーラーと全国各地のものづくり企業とが円滑に連携でき、新たな医療機器がどんどん生み出されて円滑に臨床現場に届けられるよう、皆様の医工連携活動を加速・拡大させる存在になることを目指しています。また、さらなる販路拡大に海外展開は必須であり、調査の段階から支援をいたします。</p> <p>そこで、私たちは、次のような調査・コンサルティングにとくに注力しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 地域の医工連携活動に関する調査・コンサルティング (2) ものづくり企業・ICT 企業に対する調査・コンサルティング (3) 製販企業・ディーラーに対する調査・コンサルティング (4) 医療機器開発における事業戦略・販路開拓調査・コンサルティング (5) 国内外への事業展開を見据えた企業に対する広報・メディア戦略コンサルティングと業務代行 <p>ひとつでも多くの優れたプロジェクトが育つよう、また、その成果が医療に還元されるよう、私たちのプログラムがその一助になれることを願っています。ぜひ、このプログラムをご活用ください。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>医工連携のプロジェクトを成功に導くためには、そのプロジェクトに必要な専門知識を適切に導入することが不可欠ですが、これから参入する企業にとっては容易ではありません。</p> <p>たとえ適切な専門家とめぐりあえたとしても、専門家を導入すべき課題を特定し、課題解決に適した専門家を探索・選定すること、専門家からの助言を効果的に引き出すための対話、専門家の助言を適切に理解することも課題となります。</p>	

そこで、こうした状況を解決するために、「Professionals: 専門家・専門知識」、「Linkage: 結合・結集」、「Accelerate: 加速」、「Navigate: 案内・助言」、「Enhancement: 強化」、「Team: チーム」という医工連携に欠かせない概念を凝縮した『PLAN-ET（プラネット）プログラム』を提供しています。

本プログラムは、医療機器開発を熟知した人材『アクセラレーター』が伴走し、プロジェクトの全体像を俯瞰するとともに、課題の特定および課題解決に必要な専門家の選定、さらには、専門家との面談に同席することで適切に専門知識を導入できるようサポートします。

さらに、専門家については、プロジェクトが対象とする領域の専門家、特に、開発コンセプトの策定において、開発対象デバイスの既存製品や類似製品を扱うメーカーのOB人材からの助言を受けられることは、意思決定上極めて有用であり、そのような専門家の活用をサポートします。

「原則オンライン形式のサービス」の特徴を活かし、時間的・空間的制約を超え、最適な専門家をプロジェクトが活用できる環境を実現します。

(どのような事業者にご利用してもらいたいのか)

- ・ 専門家を導入すべき課題の特定、課題解決に適した専門家の探索・選定が難しいとお悩みの企業の方
- ・ 専門家からの助言を引き出すための対話、助言を適切に理解することに不安を感じている企業の方
- ・ 対象とする領域の専門家、既存製品や類似製品を扱うメーカーのOB人材等からの助言を受けたいとお考えの企業の方
- ・ 今後海外に事業を展開したいとお考えの企業の方

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

日本医工研究所へのご相談、ご質問、ご要望などをお受けしております。

ぜひお気軽にホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。

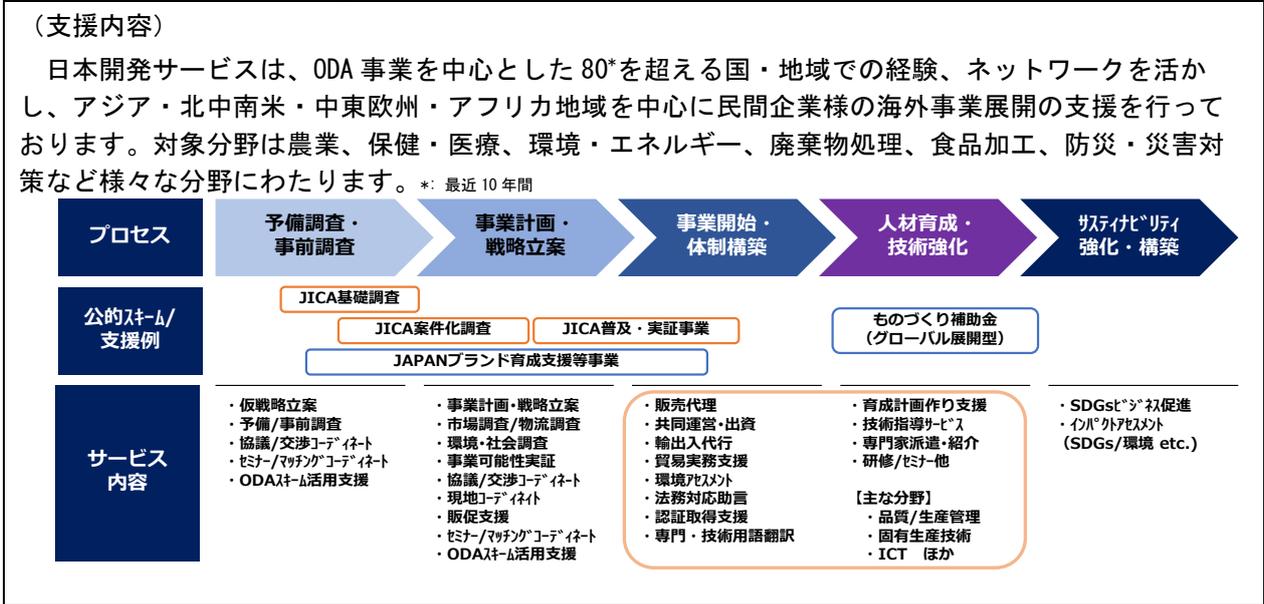
- ・ 企業名・団体名
- ・ お名前
- ・ メールアドレス
- ・ 電話番号
- ・ タイトル
- ・ 現状の課題とご相談したい内容 等

お問い合わせフォーム：https://j-ikou.com/consulting_form

電話：03-6754-0823

メール：info@j-ikou.com

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) 株式会社日本開発サービス</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>“世界をつむぐ一本に” をコーポレートスローガンとして、海外展開を目指す皆さまに寄り添い、共に世界のより良い未来を創るパートナーでありたいと思っています。</p>
---	--



(どの様な事業者に活用してもらいたい)

- SDGs ビジネスにご関心をお持ちの企業様
- 特に新興国・途上国への事業展開を希望される企業様

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

まずはメールで以下担当者までお気軽にご連絡ください。その際、「事業者名」「担当者名」「ご連絡先」「ご相談内容」「参考情報」について、併せて頂ければ幸いです。

担当者：(株)日本開発サービス 安田 (yasuda@jds21.com)

<p>(企業ロゴ)</p>  <p>Japan Global Support 日本グローバルサポート株式会社</p>	<p>(企業名)</p> <p>日本グローバルサポート株式会社</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>貿易アドバイザーの伴走で、オンライン商談を活用して海外の販売店や代理店を開拓し、日本に居ながら安心、安全に売上を伸ばすことができます。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>当社では、海外市場調査やコンサルティング、貿易実務等に関するご支援に加え、海外での販売店・代理店開拓のための候補企業リストアップや商談アレンジ (オンライン) 等々によるご支援で、貿易アドバイザーが皆様の海外進出、海外取引、海外展開に伴走させていただきます。</p> <p>※別紙⑥の補足資料「海外展開支援計画書 (汎用版)」もご参考ください。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ジェトロ認定貿易アドバイザー制度を前身とする一般社団法人貿易アドバイザー協会 (AIBA) の認定貿易アドバイザーが、海外展開実務等を直接ハンズオンでご支援します。 2. 日本での丁寧なご相談対応・各種情報提供やご助言に加え、オンライン商談の活用で、日本に居ながら安心、安全に海外販路の開拓を進めていただけます。 3. 内容によっては、独自に構築する約 90 カ国の海外ネットワークとのプロジェクト体制で最適な現地サポートをご提供します。 	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・初めての海外展開で何をどう進めたら良いのかわからない方 ・海外展開を始めてはいるが失敗しない手順を再度確認されたい方 ・一過性な取り組みではなく、持続可能な企業の成長を海外市場に求める方 ・既に自社サイトなどで海外向けに販売を試みてはいるが売上が伸び悩んでいる方 ・B2B の海外販売店や現地パートナーの開拓を望まれる方 ・海外所在ではなく日本所在の支援パートナーからの支援を望まれる方 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>当社の公式ホームページはこちらです→ https://www.japanglobalsupport.com/</p> <p>「お問い合わせ」フォームより送信いただくか、下記担当者まで直接メールにてご連絡ください。</p> <p>※いずれも「JAPAN ブランド育成支援等事業」と明記いただけると幸いです。</p> <p>■日本グローバルサポート株式会社 tel : 03-6202-7005 / 080-5523-9680 (global)</p> <p>担当者 : 木村 孝之 e-mail : kimura@japanglobalsupport.com</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) 日本航空株式会社</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような) 地域の優れた産品・資源の新しい価値づくりで「ブランド化」を目指します</p>										
<p>(支援内容)</p> <p>JALふるさと応援隊(※)を中心に、JALファーストクラスのおもてなし目線でコンサルティングを実施。付加価値をつけた商品開発、プロモーション、グループ商社での販売、販路開拓を通じた持続的な需要の創出に取り組みます。</p> <p>※JALふるさと応援隊：各都道府県の歴史や食などの魅力の発信や、交流人口の拡大などを、客室乗務員としての経験を活かしながら、地域の皆さまと一緒に取り組む組織。</p>											
<p>(支援の特徴)</p> <p>■JALがご支援するプログラム</p> <p>(以下は一例です。STEP3・4・5はお客様の課題・ニーズに合わせて組合せ可能です。)</p> <table border="1" data-bbox="183 1120 1396 1512"> <tr> <td data-bbox="183 1120 375 1220">STEP 1 調査</td> <td data-bbox="375 1120 1396 1220">ふるさと応援隊を中心に、自治体、地域の事業者、生産者の皆さまの想いに寄り添い、地域の課題やニーズを掘り起こす</td> </tr> <tr> <td data-bbox="183 1220 375 1265">STEP 2 企画</td> <td data-bbox="375 1220 1396 1265">自治体、地域の事業者、生産者の皆さまと一緒に、地域の資源の特色を生かした企画、販売戦略を立案</td> </tr> <tr> <td data-bbox="183 1265 375 1355">STEP 3 商品開発</td> <td data-bbox="375 1265 1396 1355">ふるさと応援隊の審美眼によるキュレーションを活用するとともに、JALグループ企業や取引関係にある企業とも連携しながら、新たな付加価値のある商品・サービスを開発</td> </tr> <tr> <td data-bbox="183 1355 375 1456">STEP 4 販売</td> <td data-bbox="375 1355 1396 1456">JALグループ企業と取引関係のある全国の小売店やインターネットを通じての販売 企画実施 ふるさと応援隊を活用したイベント企画の実施</td> </tr> <tr> <td data-bbox="183 1456 375 1512">STEP 5 PR</td> <td data-bbox="375 1456 1396 1512">JALオリジナル媒体 (Webサイト、機内誌、SNS) でのPR</td> </tr> </table>		STEP 1 調査	ふるさと応援隊を中心に、自治体、地域の事業者、生産者の皆さまの想いに寄り添い、地域の課題やニーズを掘り起こす	STEP 2 企画	自治体、地域の事業者、生産者の皆さまと一緒に、地域の資源の特色を生かした企画、販売戦略を立案	STEP 3 商品開発	ふるさと応援隊の審美眼によるキュレーションを活用するとともに、JALグループ企業や取引関係にある企業とも連携しながら、新たな付加価値のある商品・サービスを開発	STEP 4 販売	JALグループ企業と取引関係のある全国の小売店やインターネットを通じての販売 企画実施 ふるさと応援隊を活用したイベント企画の実施	STEP 5 PR	JALオリジナル媒体 (Webサイト、機内誌、SNS) でのPR
STEP 1 調査	ふるさと応援隊を中心に、自治体、地域の事業者、生産者の皆さまの想いに寄り添い、地域の課題やニーズを掘り起こす										
STEP 2 企画	自治体、地域の事業者、生産者の皆さまと一緒に、地域の資源の特色を生かした企画、販売戦略を立案										
STEP 3 商品開発	ふるさと応援隊の審美眼によるキュレーションを活用するとともに、JALグループ企業や取引関係にある企業とも連携しながら、新たな付加価値のある商品・サービスを開発										
STEP 4 販売	JALグループ企業と取引関係のある全国の小売店やインターネットを通じての販売 企画実施 ふるさと応援隊を活用したイベント企画の実施										
STEP 5 PR	JALオリジナル媒体 (Webサイト、機内誌、SNS) でのPR										
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■地域資源の開発・磨き上げにより、地域が自走できるビジネスモデルを当社と協業して構築していただける方 ■上記取組により、地域の関係人口の増加に取組む意欲のある方 											

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

yamamoto.qjxg@jal.com へ下記情報をご連絡ください。

(担当：日本航空 地域事業本部 山本)

- ・事業者名
- ・代表者名
- ・電話番号、メールアドレス
- ・現状の課題とご相談したい内容

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>日本通運株式会社</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>米国現地 EC サイトによるオンライン販売&Web プロモーションと、実店舗での展示販売で、認知度拡大と販売実績を同時に獲得!</p>
<p>(支援内容)</p> <p>当社のサービスでは、米国へ商品を輸出した後、オンラインでの EC 販売 (現地の EC サイト” e’ s Japan”) と、商品の認知度を拡大させるための様々な Web プロモーション、さらには販売数量増加のためのリアル店舗 (来店者が多い日系大型スーパーやポップアップショップ) での商品の展示販売、を組み合わせた施策を実施することが可能です。</p> <p>海外で認知度のない商品の売上拡大を目指すためには、中期的な商品のブランディングの施策は外せない要素ですが、それと同じく、販売実績を積み上げるための短期的な店舗販売の施策も欠かすことはできません。この 2 つの施策を平行して実施し、互いに送客し合うことによって認知度の向上と商品販売の最大化を同時に実現させていきます。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 米国へ商品を輸出した後、当社が構築した米国の EC サイト” e’ s Japan” で販売を行うため、数日以内の宅配や返品対応など、消費者ニーズに寄り添ったサービスの提供が可能です。 ② Web プロモーションについては、商品の信頼獲得から認知拡大、興味深耕までカスタマージャーニーに沿った様々なステージでの各種プロモーションの選択が可能です。 ③ 米国の実店舗で商品の展示販売を行い、実際に現物を米国の消費者に見てもらい手に取ってもらうことで、その場での購入に繋げることが可能です。 	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・米国の EC サイトや実店舗での販売を希望されている方 ・既に自社サイトによる越境 EC など海外向けに販売している方 ・既に海外販路があるが、EC サイトや実店舗での販売、現地での Web プロモーションを行いたい方 ・海外での展示会に出展された経験がある方 ・特に加工食品については、HACCP や FSSC2000 などの認証の取得、海外販売に積極的な方 <p><募集している業種></p> <p>文房具・キッチン雑貨、日用雑貨、インテリア・家具、ファッション雑貨、コンテンツ商品 (アニメ商材)、加工食品 (温度管理が不要で賞味期限が長いもの)</p> <p><当社販売サイトの対象エリア></p> <p>米国</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>メールにて「JAPAN ブランド育成事業の支援パートナー」の件と明記のうえ、ご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名：日本通運株式会社 ・部署名：事業開発部 ・担当者名：小笠原、野田、石田 ・電話番号：03-6251-1200 ・メール：nittsu-dcx_commerce@nipponexpress.com 	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>ネットファム株式会社</p>
	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>フランスにおける販路拡大支援 (酒類・日本茶)</p>
<p>(支援内容)</p> <p>フランスの輸入及び卸会社を通じ、長中期的に酒類・日本茶の販路拡大のサポート支援を行います。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直接取引の支援又は輸出業務 ・仏輸入会社の紹介及び商談成立までのサポート ・インポーターと連携した販促支援 ・現地ブランドアンバサダーの紹介及び活動支援 ・無償商品サンプルの倉庫保管と管理 ・ECサイトによるWEB情報発信 ・イベント出展サポート (申込み支払い手続き、通訳者手配) ・ご依頼事業者様の渡航時の通訳営業同行 ・試飲会の企画及び実施 ・プロ向けセミナー企画実施等の教育活動 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>海外プロモーション事業を受託するコーディネイト会社は多くありますが、弊社は、商品が実際に市場に流通することを重視しています。流通していない商品は、輸入会社を紹介し、その後のプロモーションは、インポーターと連携した販促となるよう提案しています。</p> <p>特に日本酒に関しては、ECサイトを通じて地域の特設ページを通じて情報発信が可能で、積極的に参加しているBtoCイベントでは、酒ツーリズムの観光パンフレットを配布し、インバウンドにも繋げています。</p>	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたい)</p> <p>スポット的な支援では効果が出ない為、長中期的に販売拡大を目指している中小企業。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・フランスを中心にヨーロッパで販路拡大したい日本酒製造者グループ ・フランスを中心にヨーロッパで販路拡大したい焼酎製造者グループ ・低価格で競争力の高い日本産ウイスキー、ラム、ジン等を製造し、海外展開したい会社 ・ヨーロッパ向けオーガニックの日本茶を製造し販路拡大を目指している会社 	
<p>(申し込み先) 先ずは、HPよりお問合せ下さい。 https://net-f.jp/contact/</p> <p>件名：日仏ビジネス</p> <p>種別：支援パートナー</p> <p>内容：「フランス販路拡大支援 (酒類・日本茶)」の件</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お名前： ・E-mail： ・問い合わせ内容： <p>(担当者) ネットファム株式会社 代表 神戸陽子宛</p>	

<p>(企業ロゴ)</p>  <p>株式会社 ノイ</p>	<p>(企業名)</p> <p>株式会社ノイ</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>海外進出企業向けマーケティングおよび展示会サポート</p>
<p>(支援内容)</p> <p>1983年の創業以来40年弱、株式会社ノイは、海外見本市・展示会における「ブース設計から施工監理」を通じて、日本企業の海外進出をサポートしてきました。</p> <p>海外渡航が制限される中、新たに海外で新規ビジネスを展開されたい企業様に対して、市場調査、個別イベント企画を含めた包括的な支援を行います。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 海外展示会における出展サポート全般 (ブース設計・施工・その他サービス) プライベートショー実施 (企業、ブランド、小規模グループでのB2B個展) 2) 市場調査・テストマーケティング (個別また小規模で同ジャンルの製品 3) を集め、現地有識者に対してヒアリング調査、マーケティングに役立つ資料提供) 4) 営業代行 (特定の製品、サービスへの代理営業活動) 5) 出展代行 (一般的な展示会への代理出展業務) 6) オンラインセミナーの開催 (海外進出を目指す企業に役立つ内容を用意) 7) シンクタンク業務 (リサーチ業務、有償レポート作成など) 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>海外見本市に精通している弊社スタッフが企業様のご要望を伺い、通常の展示会出展サポートは基より、ご希望地域に合わせた個別イベントの企画から運営まで一式で請け負います。</p> <p>まずは市場調査から始めたい企業様に対しては、現地提携会社を通じて製品市場調査やテストマーケティング業務を承ります。</p> <p>一般的な代理店やコンサル会社に比べ、より技術寄りでありながらも、海外ネットワークとノウハウを活かしながら、個々の企業様に対して柔軟に対応できることが弊社の強みです。</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規海外進出を狙う中小企業の方々 ・新規顧客獲得・新製品PRの場を求めている方 ・展示会に出展したいが、なるべく費用を抑えたい方 ・まずは市場調査・現地リサーチなどから始めたい方 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>ホームページの「CONTACT」より下記情報をご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名：株式会社ノイ ・代表者名：高橋真一 ・電話番号：03-6804-6077 ・現状の課題とご相談したい内容 <p>https://www.noi-net.co.jp/</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> <p>◎地域未来牽引企業</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社ノイズ・バリュー社</p> <hr/> <p>支援の概要:Branding と Marketing 支援</p> <p>Co-Creating our “BRAND” 「共にブランドを創る」</p>
<p>(支援内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 企業・地域・組織および商品やサービスのブランディングに関する戦略構築およびブランドデザイン開発 ● ビジネスモデル開発コンサルティング ● 商品・サービス開発コンサルティング ● セールスプロモーション（広報・広告／販促ツール開発など） ● ICT ソリューション 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>飲食から製造、そして医療関係まで。ここ数年様々なブランド構築の相談を頻繁にいただくようになりました。企業や地域の思いを「見える化」すること。それが私たちに期待されていることかも知れませんが。理念を活かした経営は、ブランドオーナーの方はもちろん、従業員の皆さんやステークホルダーとなるお客様、取引先の方々や地域社会にも届けるからこそ成り立つもの。皆さんの「なりたい姿」をカタチに。思いのある方々とのプロジェクトを意欲的に取り組んでいます。</p>	
<p>(どのような事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ●ブランディングに興味のある事業者 ●商品やサービス開発を一から見直したい事業者 ●既存の商品やサービスをブラッシュアップしたい事業者 ●中長期に渡ってじっくりと腰を落ち着けてプロジェクト展開を希望する事業者 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 株市会社ノイズ・バリュー社 ・代表者名 我喜屋 俊二 ・担当者名 青木 元 ・担当者連絡先 aoki@noisevalue.co.jp/098-860-6077/http://noisevalue.co.jp/ 	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) 能瀬精工株式会社</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>68カ国に展開、35年間の経験のノウハウ： 商社を経由しない世界販売ネットワークの構築</p>
<p>(支援内容) 海外展開において「中小企業にしかできない、大手に勝てる」能瀬メソッドの提供 →商社を経由せず独自開拓・直接取引、1カ国1代理店制、世界ワンプライス、為替リスクのない円建て取引など独自の支援ノウハウで、日本の中小機械要素部品メーカーを支援します。</p> <p>1. 現地情報収集支援：</p> <ul style="list-style-type: none"> ・独自開発ネットワークを用いた現地情報の収集、海外展示会出展の支援 ・多言語・外国籍社員による高効率かつ効果的な情報収集支援 (英、中、韓、トルコなど) <p>2. 効率の良い情報管理方法と取引先選定時の見極め方の指導：</p> <ul style="list-style-type: none"> ・独自の直接訪問調査で構築した世界ベアリング販売店 15,000 件の自社データベースの蓄積ノウハウ、及び与信等リスクのある代理店の実践的な見極め方を指導 ・長年の経験を基に、数ではなく、相互的にベストで最適な1社とビジネスを続ける方法を紹介 <p>3. 海外ビジネスで一番難しい与信管理、失敗しない代金回収方法のノウハウ伝授：</p> <ul style="list-style-type: none"> ・カントリーリスクをいかに回避するかを、経験に基づいてアドバイス <p>4. 高効率・時短でできる貿易業務の提案：</p> <ul style="list-style-type: none"> ・トータルコストの最適化提案 (長年の実績経験ノウハウにより販売価格設定から輸送ルートなど、間接費用も含めた全体での最適なコストパフォーマンスについてのコンサルティング) ・国別 L/C (信用状) 取引に関するノウハウ：国別ディスクレ (不一致) の回避方法 ・RPA (ロボティック・プロセス・オートメーション) による 365 日 24 時間納期回答できる仕組みを構築する方法。世界中で時差のない対応を実現した事例紹介 	
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・同業界での即効性があるため、海外展開のスピードアップに繋がるようにサポートします。 ・当社が 35 年間蓄積してきた海外ベアリング販売店 15,000 件のデータベースの蓄積ノウハウを吸収することにより、短期間で効率アップを目指します。 ・独自開発のツール・ノウハウであり、一般的な手法ではありません。海外展開するだけが目的ではなく、中長期的に世界でのブランディングを行えるように支援します。 ・経済産業省「新・ダイバーシティ経営企業 100 選」受賞の当社の、現地に詳しい外国籍スタッフ、多言語対応スタッフ、長年海外販路開拓に取り組んだスタッフが、海外展開の不安を軽減します。 	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高品質、ニッチマーケットをターゲットにした海外展開を考えている方 ・商社を経由せず直接海外取引をしたい方 ・中小機械要素メーカー・商社で同社のノウハウ、ツールをそのまま活かせる方 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>能瀬精工株式会社 経営戦略室 南宮 勲</p> <p>電話番号：072-977-3855 E-mail：jnsbearing@nose-seiko.co.jp</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>パーソルキャリア株式会社</p>				
	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>実務経験が豊富な専門家を“パートナー”として活用する海外進出支援</p>				
<p>(支援内容)</p> <p>アジアを始めとする海外進出をご検討されている企業様に対して、企業様の業界や課題・ニーズに合わせ、i-common (※) サービスに登録されている約 1.6 万人の専門家の中から最適な専門家を選定し、海外輸出や拠点設立等、海外進出を検討・推進する企業様を幅広くサポート致します。</p> <p>(※) i-common (アイコモン) とは、企業様が抱えるあらゆる経営課題を、登録者である専門家の幅広い知見やノウハウ・人脈によって解決の支援をするサービスです。</p> <p>ご支援例</p> <table border="1" data-bbox="178 810 1289 945"> <thead> <tr> <th data-bbox="178 810 715 862">課題</th> <th data-bbox="756 810 1289 862">専門家</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="178 862 715 945">  <p>A社 / 製造業 従業員数：30名程度</p> </td> <td data-bbox="756 862 1289 945">  <p>T様 (60代)</p> </td> </tr> </tbody> </table> <p>海外展開の経験がなく、ターゲットとなっている東南アジアの市況の把握が自社内では難しい。また、現地ネットワークが不足している。</p> <p>大手メーカーで15年海外に在住し、アジアパシフィックの全体マーケティング責任者として従事。国を跨いだ販売戦略立案、顧客開拓を実施。</p> <p>■ 支援のプロセス</p> <div data-bbox="252 1146 1061 1339"> <p>1か月 1か月 2か月</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 25%;"> <p>現状分析の実施 上記結果をもとに ロードマップを作成</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 25%;"> <p>市場調査 FS調査 結果を報告</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 25%;"> <p>販売ツール整備 商談同席</p> </div> </div> </div>		課題	専門家	 <p>A社 / 製造業 従業員数：30名程度</p>	 <p>T様 (60代)</p>
課題	専門家				
 <p>A社 / 製造業 従業員数：30名程度</p>	 <p>T様 (60代)</p>				
<p>(支援の特徴)</p> <p>■ 海外進出に関する豊富な支援実績</p> <p>海外進出・販路開拓支援を行っている公的機関の事業に参画する等、中小企業様の海外進出に関して多くのご支援を実施しております。</p> <p>■ 約 1.6 万人の豊富な登録者数</p> <p>i-common には、事業会社や研究機関等で経験を積んだ上級役職者、またテクノロジーに精通した専門家等、約 1.6 万人の専門家が登録をしています。登録者の属性 (出身業界/経験職種) は幅広く、海外進出を計画する企業様の他、ピンポイントなニーズに対してもご支援が可能です。</p> <p><海外進出支援の実績がある専門家例></p> <ul style="list-style-type: none"> ・A 氏 (飲食業出身) <p>大手外食チェーンの海外展開に長年従事。アジア圏、米国にて業績回復、店舗拡大に貢献。</p>					

帰国後、外食や食品関連事業者の支援を行っており、国内外の販路開拓支援で成果を上げている。

・B 氏（大手商社出身）

総合商社にて豊富な海外経験を積む。東南アジアを中心とした自動車ビジネス展開にて培った事業経営に強みを持つ。退職後は、機械部品メーカー等を中心として、海外進出への戦略策定から事業再構築まで幅広く支援を実施している。

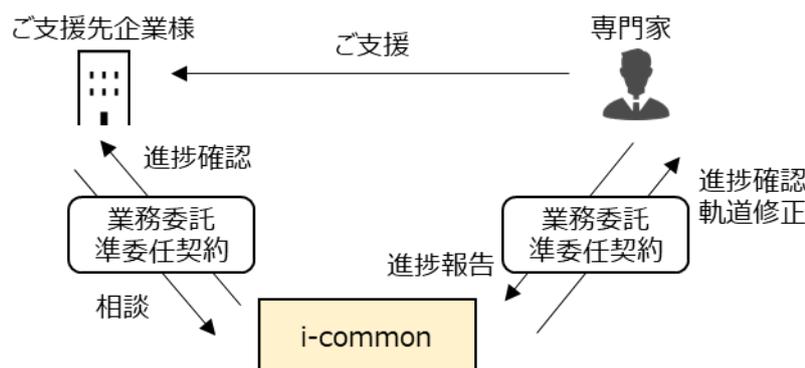
・C 氏（製造業出身）

大手メーカーにて 20 年以上海外に勤務し、海外営業、及び新規事業の企画業務に従事。販売実績がゼロの状態から、売上を大きく拡大させた実績を持つ。日用雑貨等の海外事業の立ち上げや、販売チャネルの拡大について支援が可能。

※上記情報の記載については、あらかじめ本人の同意を得ております。

■プロジェクトを成功に導く支援体制

支援状況を把握する組織を設置し、ご契約後も安心いただける体制を整えています。



※i-common サービスについて

- ・2011年4月より弊社が運営する経営支援サービス。
- ・各種ご支援テーマにて、これまでに約2,970社の企業様とのご契約実績あり（2021年3月末時点）。
- ・i-commonに登録がある約1.6万人の専門家を活用し、各企業様の経営課題の解決に向けた支援を行うサービス。
- ・契約形態は、弊社とご支援先企業様が業務委託準委任契約を締結。

さらに弊社と専門家にて業務委託準委任契約を締結。契約主体が弊社となるため、ご支援の進捗管理や品質管理は弊社にて実施。ご支援先企業様は安心して支援を受けることが可能。

（どの様な事業者にご利用してもらいたいのか）

海外進出にあたり、以下のような課題を抱えている企業様

- ✓ 進出先の選定を行うノウハウがない
- ✓ 進出先の国の法規制や商習慣がわからない
- ✓ 輸出に適した自社商品の選定方法や商品開発方法がわからない

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

以下の「お申し込み情報」をメールにてご記入の上、下記アドレス宛にお送りください。

●お申し込み情報

- ① 貴社名
- ② ご担当者名 (ふりがな)
- ③ ご住所
- ④ 電話番号
- ⑤ メールアドレス
- ⑥ ご相談内容

●メール件名

JAPAN ブランドに関するお問い合わせ (貴社名)

●送付先メールアドレス

i-common-project@persol.co.jp

(企業ロゴ) 	(企業名) 株式会社 ハート・クオリア			
	支援の概要 伴走型支援で着実な海外展開の成果を出していきます。			
(支援内容)				
1) 支援分野				
営業	マーケティング	営業・販売	販路開拓	業務提携
	IT・情報システム	新規事業開発	インターネット活用	
海外 ビジネス	事業経営	販路開拓	生産移転	ローカルパートナー
	生産・物流管理	新規事業開発	海外税制	人材採用
2) 支援の形態 伴走型支援で支援先のお客様と共に考え、海外展開の課題を着実に解決して成果を出していくことを目指します。				
(支援の特徴)				
1) 大手総合商社出身で長年海外ビジネスの経験と実績のあるベテランコンサルタントが豊富な知識と経験を活用して実践的な支援を行います。				
2) ITに強いことからB2C分野への進出を検討している企業への支援を積極的に行います。				
3) 各種補助金の申請等の経験も豊富で補助金を活用した事業の構築、海外展開のマーケティングにも対応します。				
(どのような事業者に活用してもらいたいか)				
<ul style="list-style-type: none"> ・ 貿易（輸出入）について未経験の事業者で販路開拓から始めたい方 ・ 既に進出済である事業者で事業拡大を計画している方 ・ 経営課題を抱えており、その問題解決の為に支援が欲しい方 				
(申し込み先) zama@heartqualia.com に直接ご連絡いただくか、当社のホームページ http://www.heartqualia.com/ の「お問い合わせ」よりご連絡ください。				
お申込に際しては、以下の事項を記載ください。				
<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者名 ・ 代表者名 ・ 電話番号 ・ e-mail ・ 現状の課題とご相談したい内容 				

<p>(企業ロゴ)</p>  <p>Haa Baht Take Your Business To The Next Level</p>	<p>(企業名)</p> <p>株式会社ハーバーツ</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>Take Your Business To The Next Level</p>
<p>(支援内容) 海外進出支援・ブランド育成支援</p> <p>弊社では、単に拠点先の手続きや情報提供ではなく、成功するために結果を出す支援を行います。</p> <p>御社の製品・サービスは現地でローカライズする必要があるのか、海外市場ではどうすれば受け入れられるのか、様々な方法の市場調査を行いご提案します。調査結果に基づく戦略策定・事業計画、価格戦略など必要に応じてご提案します。</p> <p>海外に強い人脈がありますので、必要に応じてパートナーの選定や進出先の場所探しなどもお任せください。</p> <p>さらに、弊社は売れるためのプロモーションやブランド育成を強力に支援します。特にデジタルプロモーションでは様々なノウハウとアイデアを持っています。弊社インド人社員による英語での SNS マーケティングは強みです。</p> <div style="text-align: center; margin-top: 20px;">  </div>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>御社内に海外進出を推進するグローバル人材が不足している場合は、伴走型の進出支援を行います。社員は多国籍で多言語を理解しますので、海外との交渉では強力な御社の味方になります。特にインドを得意としています。</p> <p>ブランディングとブランド認知向上を中心にしたアメリカ仕込みのマーケティングのノウハウがありますので、海外でのブランド育成のニーズがある場合は特にお役に立てると思います。</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>特にインドへの進出をご検討、あるいはすでに進出を開始している方にご活用いただきたいです。</p> <p>御社内に海外進出を推進するグローバル人材が不足している場合は、伴奏型のご支援をいたします。</p> <p>なじみの薄い進出先市場で、どう成功させたらよいかお困りごと・お悩みごとが多い方は、是非強力なサポーターとして弊社をお選びください。仕事には責任をもってコミットし結果を出すのが弊社のやり方です。</p>	

特に進出先でのブランド認知育成にお困りの方は、弊社の強みであるデジタルプロモーションを中心にしたご支援をいたします。クリエイティブなアイデアが豊富ですので、提案型の支援をご希望の方に活用していただきたいです。

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

弊社ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。

[Contact - Haabaht](https://haabaht.com/contact) <https://haabaht.com/contact>

- ・事業者名 株式会社ハーバーツ
- ・代表者名 高橋美都子
- ・電話番号 03-6758-6947
- ・現状の課題とご相談したい内容をメッセージ欄にご記入ください。

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) PASIA 株式会社</p> <hr/> <p>支援の概要 New Normal 時代の新たなる挑戦 - <i>Passion For Asia</i> -</p>
<p>(支援内容)</p> <p>翻訳や通訳サービスをはじめ、海外進出のコンサルティングなどを行っている会社です。</p> <p><通訳／翻訳サービス></p> <p>アジア諸国の通訳手配／翻訳を得意としております。</p> <p>対応言語：</p> <p>インドネシア語 カンボジア語 タイ語 マレーシア語 ベトナム語 ミャンマー語 ラオス語 中国語 英語 各欧州言語</p> <p>対応分野：</p> <p>国際会議やセミナー、ビジネス商談など幅広く対応できます。</p> <p>各種契約書 自動車産業 医療・福祉 政府規則 官報 法律 診断書 電波法 競売法 裁判 調停 和解 経済 技術 教育プログラム 映像翻訳 テープ起こし 漫画翻訳 書籍 観光</p> <p><コンサルティング></p> <p>インドネシアを中心としたアジア諸国への海外進出のサポートを行っています。</p> <p>定量・定性調査に特化した市場調査をはじめ、現地のパートナー企業の紹介、ネットワークを活用した手厚いサポートを実行致します。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>① 東京オフィスに加え シンガポールレップ／ジャカルタオフィス／ローカルスタッフを活用したローカライズした現地目線／支援企業目線でのハンズオン支援が特徴です。</p> <p>② 「オンラインの新時代」、オンラインでの商談会・セミナー・マッチング等にもフロントランナーとして取り組んできました。</p> <p>通訳／翻訳サービスから海外進出コンサルティングまで、様々なツールを駆使したワンストップでの支援が特徴です。</p>	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <p>東南アジア市場に興味を持ち、海外展開(販路開拓・企業連携)を考えられている中小企業の方 リアル オンライン ハイブリッド 何れも対応可能</p> <p><インドネシア>全産業分野におけるマーケティング調査／連携企業調査 海外拠点設置 経営相談 通訳・翻訳 商談会の設定 等</p> <p><シンガポール>酒類／食品／化粧品／雑貨等の輸出入 通訳・翻訳 商談会の設定 等</p> <p><その他アジア>通訳・翻訳／商談会の設定 等</p>	
<p><申し込み先></p> <p>・事業者名 PASIA 株式会社 担当者：市川、大島、伊藤 ・電話番号:03-6407-8013 ・メールアドレス：info@pasia.co.jp</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社パソナ農援隊</p>
<p>(支援内容)</p> <p>2016年2月よりフランス・パリに拠点をもち、日本各地方で生産者・事業者が手間暇をかけ、丁寧に作られている食材やお酒、食関係の工芸品等を、200を越えるミシュラン星付きのシェフや卸・小売のバイヤーをターゲットに現地在住のスタッフがプロモーション活動及び営業を行っております。</p> <p>継続的な営業と商品の見せ方やブランディングを意識したプロモーションを実施し、多くの食材やお酒が現地のレストランや小売店より引合いを頂いており、また現地の卸会社と協業しテスト販売や輸入を行う等横の連携も築いております。</p> <p>弊社はこれまで培った経験から、商品選定の段階より入らせて頂きより販路に繋がる可能性の高い商品の選定アドバイス・コンサルティングを行っております。</p> <p>【主な支援内容】</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) 営業代行 (商品選定・アドバイス含む) (2) テスト販売 (店頭・EC、マーケティング) (3) イベント企画・出展 (オフライン、オンライン、ハイブリッド) (4) 輸出サポート (英文書類作成など) (5) シェフやバイヤーの招聘 (現地視察、生産者との交流) (6) 事業者渡航時サポート (営業同行・通訳手配など) 	<p>支援の概要</p> <p>フランス・パリの拠点における販路開拓及びブランディング</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>これまでの築いてきたネットワークやノウハウを活かし、フランスでの販路開拓に際しての商品選定及び改良のアドバイからサポートをさせて頂き、商品にあったターゲットを絞って販路開拓のお手伝いをさせて頂きたく思います。</p> <p>また、日本の海外ユニットの担当者が窓口として対応にあたるため、時差・言語などのストレスなく相談・連絡などが可能です。</p> <p>2020年度は、現地バイヤー等と web 上で繋ぐオンライン商談会等を多数企画・運営して参りました。世界情勢を鑑み、臨機応変に販路開拓の手法をご提案いたします。</p>	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 新規海外出展をお考えの熱意と意欲あふれる地域の中小企業様 ・ 商品のブランディングを目指している事業者様 ・ 日本国内での販路開拓および地域創生に強いご関心をお持ちの中小企業様 ・ 他の中小事業者さんとの交流の輪を広げ、シナジーを狙う中小企業様 <p>※ジャンル (食品、日本酒・焼酎など酒類、伝統的工芸品など)</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>まずはお気軽にメールにてお問合せください。その際に下記の内容をお知らせください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者名 ・ 代表者名 ・ 電話番号 (会社・携帯) ・ 会社 URL ・ 現状の課題とご相談したい内容 (商品名など具体的に) <p>http://www.pasona-nouentai.co.jp/</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>パリ組 (Paris KUMI)</p>
	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>フランス販路開拓エージェント フランス海外進出サポート</p>
<p>(支援内容)</p> <p>ジャパンマテリアルからファインクラフトに至るまで。日本の美意識と各地の特色を色濃く残す技が生きる魅力あふれる高品質プロダクトを中心に、フランス営業開拓、弊社パリショールームでのB2B商談会を行なっています。目的に応じた海外戦略ベストプランをご提案し、日系企業の皆様の欧州レップオフィスとして継続的なリターンを生む有意義なビジネス展開を目指しております。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・パリ弊社マテリアルショールームの利用活用 ・フランス販路開拓営業、レップ窓口契約 ・フランス向け商品企画開発 ・フランス国際展示会出展トータルサポート ・市場調査 	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <p>(マテリアル内装資材部門)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・フランスのハイエンドマーケット向きに見込みのある差別化された内装資材をお持ちの事業者。 ・先方の要望(欧州仕様 CE 規定等)にあわせてデザイン、素材、色、不燃処理等柔軟にカスタムができる体制意欲と長期視点で海外展開の熱意をおもちである事業者。 <p>希望内装素材→和紙、木工資材、テキスタイル、ガラス、サステナビリティ観点のある最新テクノロジー資材等。</p> <p>ファインクラフト部門</p> <ul style="list-style-type: none"> ・伝統的にかたよりすぎない、一点職人生産品ではないもの。用途が幅広く欧州のデザインセンスに適用しているもの又はともにフレンチブランドとのコラボレーション、商品開発に意欲的な企業。 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>メールアドレスより下記情報をご連絡ください。</p> <p>contact@pariskumi.com パリ組代表 エルンスト順子宛て。</p>	

事業者名

ご住所

代表者名

メールアドレス

ウェブサイト

ご相談内容

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社 PALTAC</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>新規海外市場の開拓チャレンジ！！</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>当社は 50 年に渡り日本の化粧品を東南アジアはじめ 19 カ国へ輸出しております。各国の規制や販売方法について現地代理店と協議しながら現地での上市を成功させます。現地での上市がゴールではなく、その先にある商品の拡売と収益を目的として進めます。そのために最も効果的な販促や広告を現地にて展開する必要もあり、多少の費用負担が発生します。</p> <p>化粧品販売に長けたスタッフと今までに蓄積したノウハウを活用して、御社の商品を現地に根付かせます。</p> <p>御社の海外展開について、ぜひ当社をご活用ください。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 現地の小売業と強いコネクションを持つ現地企業と取り組んでいます。 ・ 各国への輸出、規制の知見があり、様々な要件に対応できます。 ・ 現地での多彩な販促活動やマーケティングの手法を確立しており、商品にあった販促が出来ます。 ・ 国内事業で培った商品の販売方法を現地でも活用することで、日本と変わらない提案が可能です。 	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>海外商品に無い特徴のある日本の化粧品を海外展開希望の方 訪日外国人によるインバウンド需要のあった化粧品をアウトバウンド需要で取り込みたい方</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>申し込みアドレスへ下記情報をご記入のうえ送信してください。 折り返し担当から連絡をさせていただきます。</p> <p>申し込みアドレス : kaigai@paltac.co.jp</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者名 ・ 代表者名 ・ 電話番号 ・ ご担当者名 ・ 取扱商品 (海外展開希望商品) ・ 現状の課題とご相談したい内容 	

(企業ロゴ)	(企業名) 株式会社萬来トレーディングコンサルタント
	支援の概要 参加型コンサルティングを標榜する地域商社×貿易×コンサルティング企業
<p>(支援内容)</p> <p>地域商社として海外 29 か国に販路開拓実績があり食品、飲料等については幅広いグローバルネットワークを保有しています。貿易実務や海外企業との商取引の経験を活かし農水産品、食料品、日本酒や陶磁器類など伝統産業などの海外展開について実践的なサポートができるノウハウを保有しています。一過性のイベント支援ではなく継続的なビジネスに繋がるサービスの提供が可能です。</p> <p>提供できるサービス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 海外販路開拓支援 ・ 国内、海外展示会、催事出展支援 ・ 商談会の企画運営 ・ オンライン商談の企画、運営 ・ オンラインイベント、ウェビナー等の企画、運営 ・ 海外PRイベントの企画、調整、運営 ・ ポップアップ店舗の企画、調整、運営 ・ SNS マーケティング ・ 簡易多言語 PV の制作 ・ PR 動画の作成 ・ 海外市場調査プラン（ライトスペック、スタンダードスペック） 中国、台湾、ベトナム、米国、EU 等 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>中小企業の海外展開について、国内海外でのイベント、物産展等の企画や運営などの支援を行う企業はいくつかありますが、実践的なビジネス業務とコンサルティング業務を両立できるサービスを行っている企業はほとんどありません。</p> <p>当社では地域商社として貿易、輸出業務や現地での営業活動など実務のビジネス活動経験を活かし、より実践的な中小企業海外支援が可能です。ご希望に合わせて商流に入ることも可能です。単発の支援ではなく、継続的なビジネスに繋がるサービスの提供ができます。</p> <p>当社支援の特徴は</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 海外に関連会社などの拠点や連携するパートナー企業など海外ネットワークを保有している。 ・ 地域商社として貿易実務や現地レギュレーションへの対応、輸出障壁への対応など実践的なビジネスサポートが可能。 ・ 商流に入り継続的な支援も可能（支援のみも可） ・ 海外ネットワークを活かしてリアルな現地での商談会やイベントから、オンラインを活用したイベント、マッチングなどの企画、運営など対応可能です。 ・ オンライン商談に必須の海外バイヤーに刺さる多言語 PV などの制作も可能です。 	

(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)

食品関係や農水産品、日本酒、その他陶磁器や食器、什器など海外展開に興味がある事業者の方や、協議会などの団体の方でこれまで国内や海外の商談会、展示会などに参加したけどなかなか成果に繋がらないとか海外の物産展に参加したけど、継続的な輸出に繋がらないなどのお悩みの方、ご相談ください。

また新型コロナの影響で海外渡航ができず既存顧客のフォローアップや新規顧客開拓などお困りの方ご相談ください。

(申し込み先)

「お問い合わせ」は下記にご連絡ください。

- ・事業者名：(株)萬来トレーディングコンサルタント
- ・代表者名：南川 勤
- ・担当者：平尾 智哉
- ・電話番号：059-331-2158 FAX 059-331-7324

ウェブサイト

<https://www.banrai-tc.co.jp/>

ウェブでのお問合せは

<https://www.banrai-tc.co.jp/contact>

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社ピアラ</p>
<p>(支援内容)</p> <p>■現地の弊社子会社と連携し各国の市場データ（デジタル・EC・SNS等）や、アンケート・グループインタビュー等のデータを活用した【市場調査サービス】</p> <p>■現地のECプラットフォーム（天猫、京東、越境、Facebook コマース、Shopee、Lazada等）での、EC店舗開設から、定期更新、顧客対応、販促企画、広告運用、物流サポートまで一式【EC支援サービス】</p> <p>■現地のSNSアカウント（微信、微博、小紅書、Facebook、Instagram、Twitter等）での、SNSアカウント開設から、定期更新、顧客対応、販促企画、広告運用、インフルエンサー企画など一式【SNS支援サービス】</p> <p>■現地の商業施設とタイアップしたPOPUPイベントの企画・運営、商業施設でのPOPUP店舗×越境ECカートを駆使したO2Oテストマーケティング、各国で定期的に開催される展示会への出店・運営サポートなどの【O2Oイベント支援サービス】</p> <p>■弊社アフィリエイトツール『Resultplus』×越境ECカート『Launchcart』を駆使した現地ローカル【アフィリエイト（成果型新規顧客獲得）サービス】</p> <p>弊社は、以上の支援ツールを軸に、豊富な経験をもとに、顧客企業様の状況や課題、目標等を伺い、意見交換しながら、戦略立案をお手伝いし、ゼロから海外市場開拓をご支援できます。</p>	<p>支援の概要（キャッチフレーズのような）</p> <p>マーケティングトータルサポート</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>■市場調査サービス</p> <p>各国のリアルタイムなデジタルデータ（WEB、EC、SNS等）や、実際の企業様のターゲットとなるユーザーデータ（アンケート、グループインタビュー等）、オフラインマーケティング（展示会や商業施設でのPOPUP店舗等）を活用した市場調査サービスを実施。</p> <p>各企業様の目的（進出後の拡大、進出準備等）とご予算に応じた市場調査サービスが可能です。</p> <p>■EC支援サービス</p> <p>過去8年間で30社以上、現在も継続して20社以上のEC支援サービスを提供。日本（本社）で培ったEC運用ノウハウ・データと、各国のECならではの運用実績をベースに、BtoC・BtoB問わず様々な業種のEC支援が可能です。</p> <p>■SNS支援サービス</p> <p>過去8年間で50社以上、現在も継続して30社以上のSNS支援サービスを提供。Facebook、Instagram、Twitterの他、特に中国独自のSNS（微信、微博、小紅書、抖音、bilibili、さらに店</p>	

舗系 SNS の美团、大衆点評等) まで対応可能。各企業様のご要望やサービス内容 (プロモーション、EC 誘導、訪日外国人対策等) に応じアカウントの開設から定期運用、さらには SNS と EC との連携やアプリケーション (微信ミニプログラム、Facebook コマース等) の開発、運用まで対応が可能です。

■イベント支援サービス

中国日系商業施設 (高島屋、伊勢丹、阪急等) とタイアップし日本アニメ IP イベント (ワンピース、犬夜叉等) の企画・運営を実施。また同中国日系商業施設や、中国ローカル施設 (緑地、東方国際等)、台湾商業施設 (新光三越、遠東 SOGO、遠東百貨、dayeh 高島屋等) や各国の展示会等で、日本商品を展示販売するブースや POPUP 店舗を設け、日系企業オフラインマーケティング支援を実施しています。

■WEB マーケティング支援

グローバルプラットフォーム (Google、Facebook、YouTube、等) やローカルプラットフォーム (百度、360)、ローカル SNS (微信、微博、小紅書等) を駆使した、広告・プロモーション企画、制作、運用まで対応が可能です。

(ターゲットとなる中小企業者様)

【中国系】

■これから中国等へ進出しようとしている企業様

(中国等海外市場調査支援、天猫国際/京東国際等の越境 EC 支援、現地法人設立等の進出支援)

■すでに中国等へ進出しているが、思ったように現地での事業展開がうまくいっていない企業様

(天猫/京東等の EC 支援、微信/微博/小紅書/美团等の SNS 支援、展示会/商業施設等のイベント支援)

■コロナ後の訪日中国人等外国人へのプロモーションを強化したい企業様

(微信/微博/小紅書/美团等の SNS 支援)

上記をご要望の企業様の中でも、特に中国等現地の多くのライバル企業(特に中国ローカル企業)と商品やサービスを比較し、品質や価格などで競争力があるとより成功できます！

【ASEAN 系】

■日本国内で EC 展開されている企業様で、ASEAN 進出したいが、手段が分からず誰に頼んだらいいのか迷っている企業様

■既に ASEAN 進出している企業様で現地でのプロモーション活動の全面サポートを求めている企業様

(申し込み先)

電話番号:03-6362-6831

e-mail :kaigai@piala.co.jp(小野・柴橋)

担当者宛てに、下記情報をご連絡ください。

- ・事業者名
- ・代表者名
- ・電話番号
- ・ご担当者様のご連絡先（電話番号・e-mail）
- ・現状の課題とご相談したい内容

<https://~~~~>

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>ビートラックス合同会社</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>Global Brand Experience</p> <p>デジタルとリアルで新しいブランド体験をグローバルへ</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>btrax (ビートラックス) は 2004 年に設立された、サンフランシスコと東京に拠点をおくデザイン会社です。日米に拠点をもち、両国の言語や文化的嗜好を理解していることを強みにし、現地ユーザーに愛されるブランド創りのご支援をしています。</p> <p>ブランド体験がオフラインとオンライン間の境界がなくなっている中で、弊社の「Global Brand Experience」サービスでは、デジタルとリアルの両方を考慮した体験デザインを重要視しています。ユーザー自身が無駄な消費に違和感を感じ、購買体験への関心が高まってきている中で、選ばれるブランドとなるためのコンセプトやメッセージを創り出します。</p> <p>サービス詳細は こちら</p> <p>支援内容例：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● マーケット・ユーザーリサーチ <ul style="list-style-type: none"> ○ マーケット構造・商流や現地の競合プレイヤーを把握する ○ 現地ユーザーのニーズや趣味・嗜好を理解する ● ブランドビジョンの策定 <ul style="list-style-type: none"> ○ 事業者へのインタビューを通して作り手の思いや願いを明確にし、現地ユーザーのニーズと自社の強みが重なる部分をブランドバリューとして言語化する ● ブランド体験設計 (ブランドのコアを創る) <ul style="list-style-type: none"> ○ ブランドバリューを基に、ブランドの軸となるコンセプトやストーリー、ユーザーとの接点を表したカスタマージャーニーマップを策定する ● ブランド体験の具現化と成長 <ul style="list-style-type: none"> ○ ブランドの認知獲得及び商品販売のために、web サイトやソーシャルメディア、それに伴うクリエイティブの制作をする 	
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ブランドの立ち上げから販売まで、一気通貫した支援が可能 ● 17年サンフランシスコでビジネスを継続して得たネットワークで、該当領域・業界のエキスパートやユーザーへのインタビューを通じた市場・ユーザー理解が出来る ● 現地オフィスがありローカル社員がいることで、現地の情報 (市場状況やユーザーニーズ、トレンドなど) がリアルタイムで手に入る 	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 自社ブランドのアメリカ展開を考えているが、課題 (海外展開の方法がわからない、米国市場・ユーザーへの理解がない、等) を抱えているブランド・メーカー ● 現時点でブランドを持っていないが、自社素材を使って新たにプロダクトを作り米国市場で販売していくことを検討しているアパレル商社や素材メーカー 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>件名「JAPAN ブランド育成支援等事業」として tokyo@btrax.com より下記情報をご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 ・代表者名 ・電話番号 ・現状の課題とご相談したい内容 	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社 肥後銀行</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>香港向け輸出のご要望・現地マーケティング・納品まで 一気通貫のお手伝い！</p>
<p>(支援内容)</p> <p>1. 香港及び中国を中心とした情報提供</p> <ul style="list-style-type: none"> 香港に熊本県との共同事務所、上海には当行の駐在員事務所がありますので、香港及び中国の経済・金融情勢及び企業動向等に関する情報をご提供致します。 <p>2. 香港向け輸出・輸入会社のご紹介</p> <ul style="list-style-type: none"> 海外輸出を専門に行う食材輸出会社(A社)・A社の関連会社である香港の輸入会社(B社)との連携により、商談時の見積り提出から商談成約後の輸出手続き、香港への輸送、現地飲食店への納品に至るまでの一気通貫のサービスをご提供します。 <ul style="list-style-type: none"> ✓ A社とは円貨での決済になりますので、代金決済に係る為替変動リスクを軽減できます。 ✓ A社はみかん1個からでの発送も可能であることから、お客様の「少量で輸出を始めてみたい」とのご要望にも対応可能です。 ✓ 尚、食材輸出会社(A社)については当行ファンドを通じて資本参加しており、A社とは緊密な関係性が築かれています。輸出をご検討の際には当行よりお客様をA社にご紹介致します。 ✓ 香港の輸入会社(B社)を通じ、現地購入者の感想等の情報収集も可能です。 <p>3. 海外向け情報発信ツールの提供</p> <ul style="list-style-type: none"> 香港のインフルエンサー40先との繋がりを活用し、SNSを使った香港市民向けの情報発信を支援します。 熊本県産品を主に提供する香港の飲食店「割烹 櫓杏」に5台設置してあるデジタルサイネージを活用し、商品や産地のプロモーション動画を放映することで、香港富裕者層へのPRを行って頂くことが可能です。 <p>4. 「割烹 櫓杏」を使ったテストマーケティング</p> <ul style="list-style-type: none"> 熊本県産品を主に提供する香港の飲食店「割烹 櫓杏」の入るビルは、九龍島最大の商業地区にあり駅直結の好立地にあります。店舗はビルの28階にあるので香港の夜景を一望できる絶好のロケーションです。 「割烹 櫓杏」で提供するメニュー及び店内の物販コーナーを使って、輸出予定食材を現地消費者の口に直接届けることが可能です。現地消費者の意見・感想を収集することができ、本格的に輸出を開始する前に現地の意見を活かした商品開発が可能となります。 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 「割烹 櫓杏」の運営会社にも当行ファンドを通じて資本参加しており、A社と同様に緊密な関係が構築されています。 	

(支援の特徴)

1. 流通構築支援

- 当行と緊密な関係性にある海外専門輸出会社・香港の輸入会社をご紹介します。
- 専門会社との連携により、輸出のご相談から香港への輸送、現地飲食店への納品までのサービスをご提供致します。

2. 情報発信・収集支援

• 香港市民向けの情報発信支援

- ✓ 香港市民向けの SNS を活用した情報発信支援を行います。
- ✓ 当行より香港のインフルエンサーのご紹介が可能ですので、より効果的な発信を行えます。
- ✓ また、香港富裕者層に対しては、熊本県産品を主に提供する香港の飲食店「割烹 櫓杏」内にあるデジタルサイネージを使った PR 活動が可能です。

• 「割烹 櫓杏」を使ったテストマーケティング

- ✓ 熊本県産品を主に提供する香港の飲食店「割烹 櫓杏」を使い、輸出予定食材を事前に現地消費者の口に届け意見を収集することができます。
- ✓ テストマーケティングにより輸出開始前に、現地消費者の意見を活かした商品開発を行うことができます。

- コロナ禍で海外渡航が難しい状況下でも、当行のパートナー先との連携によりお客様が直接香港に向くことなく、輸出のご相談や商品のマーケティング、現地飲食店への納品までの「一気通貫」を完結させるお手伝いをさせていただきます。

(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)

- 香港を中心とした中国市場向け輸出の開始・拡大を目指す九州圏内(主に熊本県内)の事業者の方(対象商材：農水産物・伝統工芸品等)
- 香港富裕者層向けのプロモーションを行いたい観光事業者の方

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

肥後銀行 地域振興部まで下記情報をご連絡下さい。

- 担 当：山本 晃輔
- お問合せ番号：096-326-8609
- e-mail: eito-food@higobank.co.jp

(ご連絡内容)

- 事業者名
- 代表者名
- ご住所
- e-mail:
- 電話番号
- 事業内容
- 現状の課題とご相談したい内容

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) 菱沼貿易株式会社</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような) 日本の中小企業の海外進出をもっと身近に！</p>
<p>(支援内容)</p> <p>日本企業が海外に輸出するには大きく3つのハードルがあるといわれています。 「マーケティング」「物流」「コミュニケーション」 特に人的リソースが豊富ではない中小企業は、そういった課題のハードルが高く海外輸出を諦めるといえるケースがほとんどです。一方で、海外企業も、日本の素晴らしい製品を求めているが、情報が少なく、見つけることができているのが現状です。 それを解決するために、菱沼貿易はオンライン海外企業マッチングサービス「JAPAND (https://japand.biz/lp/)」を通して、新しいビジネス機会を創出しています。 そのサポートの内容は、以下の通りです。</p> <p>(サービス名)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ JAPAND PR サービス 魅力ある日本の中小企業を世界の企業やバイヤーに紹介 ・ JAPAND ロジスティクスサービス 現地ライセンスの取得、日本からの輸出、小ロットからでも輸送コストを抑えて輸出できる仕組みで提供。 ・ JAPAND EC サポートサービス 消費者に向けたマーケティングを戦略。ECサイトの構築・販売、SEO対策、SNS運用、ECモールへの掲載、WEB・SNS広告、 インフルエンサーの起用、イベント実施。また現地企業向けの営業から販売に至る交渉を代行。 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>初めてでも安心 海外進出が初めての方でも安心してすべて任せていただけるよう、日本法人には、貴社専任のディレクターを配置し、顧客要望をヒアリングし、現地法人に指示し確実に実現します。</p> <p>実績豊富 法律規制の特に厳しい食品・酒・フレグランス関連も多数実績があり、中小企業に特化した弊商社にお任せください。</p> <p>【この掲載をご覧になられた方の特典】 お問い合わせ後、ヒアリング～市場参入の可能性を含めた簡易な市場調査を実施し、ご提案を無償でさせていただきます。</p>	

(どのような事業者に活用してもらいたいか)

<このようなことでお悩み・ご要望の方>

- ・海外進出したいが何をどのようにしたらいいかわからない
- ・0から海外での販路開拓をしたいが社内に英語で交渉できる人材がない
- ・過去、海外の展示会や商談会に参加したが物流コストの問題で契約に至っていない
- ・海外での販売に必要なライセンスや法律がわからず断念した
- ・自社製品を海外でも売れるようにブランディングしたい

<菱沼貿易が特に支援したい企業像>

海外輸出を成功させるためには、商品力（支援企業）× 現地販売力（弊社）の仕組みづくりが重要です。そのためには時間とお金の投資が必須です。海外ビジネスへ投資ができる方、また販売に至るまでには多くのハードルにもあきらめず取り組むことができる方を本気で支援したいと考えております。

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

弊社ホームページ (<http://www.hishinumatradinginc.com/contact>) の「お問い合わせ」より下記4点をご連絡ください。

- ・名前
- ・企業名
- ・メールアドレス
- ・電話番号
- ・現状の課題とご相談したい内容

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) 株式会社ビジネスガイド社</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>商談機会の創出を起点に、BtoBの海外販路開拓をワンストップでサポート</p>
<p>(支援内容)</p> <p>【1】 オンライン展示会出展プラン (弊社運営の Gift Net 内での海外販路開拓企画)</p> <p>～興味関心のあるバイヤーから問合せ・商談希望のリクエストを受けることができます～</p> <ul style="list-style-type: none"> ■期間：2021年9月～2022年3月 ■対象バイヤー：20万人の海外バイヤー＋国内輸出商社 ■仕様：専用ページ【英語＋日本語】企業情報＋商品情報10アイテム ■追加プラン：各種PR (検索結果上位表示・バイヤーへメルマガ配信・SNS配信等) <p>【2】 有力バイヤーとのビジネスマッチング</p> <p>～有力バイヤー5社と商談 ⇒ 継続的な商談や各種アドバイスをうけることができます～</p> <ul style="list-style-type: none"> ■期間：2021年9月～2022年3月 ■対象バイヤー：200人の海外バイヤー＋国内輸出商社 ■ビジネスマッチングの内容 <ul style="list-style-type: none"> ・200人のバイヤーリストより5社を貴社が選考 ・企業情報・商品情報を弊社よりバイヤーへ事前提出 ・5社のバイヤーとオンライン商談会 (1社につき30分) <p>【3】 海外販路開拓に向けた営業戦略コンサルティング～短期・中期の営業戦略を立案します～</p> <ul style="list-style-type: none"> ■期間：2021年9月～2022年3月 ■コンサルティングの内容 (ご相談の上、メニューを決定します) <ul style="list-style-type: none"> ・最低月1回のミーティング ・自社分析共有から営業戦略の立案 ・営業ツール・素材作成サポート・商談ノウハウの提供 ・200人のバイヤーへ個別アプローチ (メール・電話他) ・海外デザイナーとの商品開発サポート・弊社海外現地法人により営業代行など <p>【4】 リアル展示会出展プラン (弊社主催：東京・大阪・京都のインターナショナル・ギフト・ショー)</p> <p>～リアル展示会で国内輸出商社とのリアル商談・海外バイヤーとのオンライン商談ができます～</p> <ul style="list-style-type: none"> ■展示会会期：大阪 (9月) 東京 (10月・2月) 京都 (3月) <p>【5】 貴社へのバイヤー招聘プラン</p> <p>～貴社へ国内の輸出商社バイヤーを招聘、リアルな対面商談ができます～</p> <ul style="list-style-type: none"> ■期間：2021年9月～2022年3月 ■対象バイヤー：国内輸出商社 <p>*リアルな対面商談は、コロナウイルスの感染状況次第でオンラインになる場合がございます</p>	

(支援の特徴)

海外に販路を持つ20万人のバイヤーネットワークと顔の見える200人のバイヤーとのパイプの太さ
45年にわたる展示会主催実績によるバイヤーとの商談ノウハウ

日本最大級の国際見本市『東京インターナショナル・ギフト・ショー』を45年に亘り年2回主催
【2020年2月実績：出展社数3,100社・来場者数270,062人（内海外からの来場者7,227人）】。
長年の展示会主催の実績から国内外の流通バイヤーのネットワーク（特に海外バイヤーと海外に販路をもつ国内の輸出商社）の量とパイプの太さ、バイヤーとの商談ノウハウを保有していることが弊社の強みです。

2009年には、海外現地法人を設立し、中国・台湾で海外展示会のジャパンパビリオンを主催し、日本国内の事業者の販路開拓を営業代行等でもサポート。2020年からはコロナ禍での商談機会を創出するためにオンラインの展示会開催やリアルとオンラインを併用した産地（地域）の商談会や工房ツアー（現地へのバイヤー招聘）を開催しています。

(どのような事業者に活用してもらいたい)

- ・ BtoBの海外販路開拓を目指している方
- ・ コロナ禍で海外バイヤーとの商談機会が減っている方
- ・ 海外展示会に出展しているが満足いく商談成果が上がっていない方
- ・ 自社の強みやものづくりへの想いに共感するバイヤーとの商談を希望される方
- ・ 海外販路を開拓する上で社内のマンパワーが不足している方
- ・ バイヤーとのオンラインの商談がスムーズにいかない方

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

株式会社ビジネスガイド社 東京都台東区雷門2-6-2 電話：03-3843-9851

担当者：藤波 信義 メール：fujinami@businessguide-sha.co.jp

【事業者名・担当者名・電話を記載の上、現状の課題と相談内容などをお知らせください】

以下 URL からもお問合せいただけます（5月下旬公開予定）

<https://www.giftshow.co.jp/japanbrand/>

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>Find Japan 株式会社</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズ)</p> <p>中国マーケット参入をもっとずっと簡単に</p>
<p>(支援内容)</p> <p>FindJapan では中国人マーケティングチームがプロモーション～販売チャネル構築まで中国マーケットにおける商品ライフサイクルに合わせたサービスを提供しています。</p> <p>F1 (20代～30代女性) 向けの化粧品や日用品などの消費財に特化してサービス提供しています。</p> <p>日本の化粧品や日用品などの消費財の中国市場での価値は「多様化」にあります。例えば化粧水は「肌質」「悩み」「価格」など品揃えが非常に豊富で細かな消費者のニーズに対応が可能です。一方で中国の化粧品販売店では日本ほど品揃えは多くありません。この様な日本(日本人)特有のモノづくりは一つの JAPAN ブランドとして競争に打ち勝つことができます。</p> <p>また中国の消費者の中には新しい商品を積極的に消費し新しいものに敏感なユーザーが存在します。【=海淘(ハイタオ)ユーザー】本サービスは海淘ユーザーにターゲットを絞り効率的にマーケティングを実施します。</p> <p>プロモーション面では10年以上中国 SNS プロモーションに特化してきましたのでロコミ戦略の立案と実施に強みがあります。販路拡大面では「EBuy システム」という商品と中国の販売店舗(淘宝)のマッチングサービスを展開しています。現在登録店舗数は600店舗以上です。メーカー様は商品登録するだけでテスト販売が可能です。登録には審査がありますので事前にご確認ください。</p> <p>メーカー担当者様は日本で FindJapan の担当者として日本語で打ち合わせ(オンライン可)をするだけで中国市場開拓を進める事ができますのでご相談ください。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 中国における商品ライフサイクルに合わせてサービスを提供する為、メーカーは必要なサービスのみを利用できる。 ② 専門知識を有した実績ある中国人スタッフが分業して各業務に対応する為サービス品質が高い。 ③ 対応するスタッフは日本語が話せるため通訳などのスタッフを自社で採用する必要がない。 ④ 日本商品を販売するのに最適な600店舗以上のオンライン店舗と大手商社及びプラットフォームの販売先を有しているため効率的に比較的低コストでテスト販売を実施できる。 ⑤ 中国への貿易は円決済、日本国内渡りで対応する為現状の出荷オペレーションの変更が不要。 ⑥ 事前審査を実施する為成功確率が比較的高い。またターゲットユーザーを限定し複数ブランド同時にサービスを提供する事でプロモーションコストを低減することが可能。 ⑦ コロナ禍でもオンラインで日本にいるスタッフと打ち合わせをするだけで中国進出が可能。 	
<p>(どのような事業者に活用してもらいたいか)</p> <p>日本のF1層(20～34歳の女性)向けに開発をした化粧品や日用品などの消費財メーカー様で新たに中国マーケットに参入を検討しているもしくはマーケティングを実施しているが実績があがらずに困っている方。</p> <p>商品に含有している成分やパッケージラベルデザインによって中国進出可否が分からない場合でもご相談いただければ事前に調査しますのでご安心ください。</p>	
<p>(申し込み先) ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。</p> <p>https://www.find-japan.co.jp/contact/</p>	

- ・担当者名
- ・メールアドレス
- ・組織・団体名（会社名）
- ・お問い合わせ内容

中国に販売したい商品の情報と現状の課題を記入お願いします。

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社ファナフランス</p>
<p>(支援内容)</p> <p>日本の「ものづくり企業」向けフランス市場販路開拓をサポートする主なサービス一覧</p> <p>① フィジビリティスタディー F/S フランス市場における販路開拓の「可能性」を事前調査</p> <p>フランス市場進出前に、現在の市場動向、競合把握、販売計画の実行性や採算性の確認、取引可能性会社の情報等を具体的に調査することができます。</p> <p>▶ フィジビリティスタディー 基本料金：50,000円から ※調査規模・内容により料金変動します。 ※フランス国内サポート業務につき日本国内消費税の適用外となります。</p> <hr/> <p>② フランス国内ご意見番を利用したマーケティングリサーチ 「いま」「なに」をフランス市場で売れば勝てるのかを知るためのマーケティングリサーチ</p> <p>商品評価やローカライズの必要性等について、市場の最新動向を知るマーケッター、バイヤー、デザイナーなど、フランスビジネス界の第一線で活躍する専門家があらゆる視点から具体的なアドバイスをさせていただきます。</p> <p>▶ マーケティングリサーチ 基本料金：180,000円から（シンプル設計プランの場合） ※サンプル実費および配送料金別途 ※フランス国内サポート業務につき日本国内消費税の適用外となります。</p> <hr/> <p>③ フランスのバイヤーをターゲットとしたプレゼン資料作成 フランス市場で「売る」ための「伝わる」プレゼン資料作成</p> <p>日本市場で使用しているHP、カタログ、プレゼン資料の英訳では、高い営業効果は望めません。</p>	<p>支援の概要（キャッチフレーズのような）</p> <p>日本の「ものづくり企業」のフランス市場販路開拓を強力に支援します。</p>

フランス企業の担当者に直接的にささるセールスポイントを的確にまとめ、正しいビジネスフランス語で翻訳した資料を作成します。

▶ **プレゼン資料作成**

基本料金：220,000円＋消費税 から（基本構成8ページ）

※資料ページ数により料金変動します。

※お客様会社訪問時のインタビュアー交通費、宿泊費等別途

④ **BtoB マッチング（企業データリストアップ）**

お客様との商談可能性が高いフランス企業のみをリストアップ

オンライン上で数だけ集めてきた企業データではなく、お客様（商品）とのバランスや親和性を重視した取引可能性の高い企業データだけを丁寧にリストアップします。当社保有データ：フランス企業3,120社（購買担当者/決済権者直結）

▶ **企業データリストアップ**

基本料金：120,000円

例：70社データ：70,000円（割引適用：@3,000円→1,000円/社）

合計：190,000円＋消費税 ※弊社データベース抽出時

⑤ **BtoB マッチング（商談コーディネート）**

当社専門チームがフランス企業に電話で直接コンタクトし商談アポイントを調整

英語メール差出の非効率戦略から脱却し、先方企業の担当者に直接、正しいアプローチ（先様理解/電話/フランス語対応）をすることにより商談機会を飛躍的に増やすことが可能です。

▶ **商談コーディネート（アポイント取得調整）**

基本料金：アポイント取得確定1件につき28,000円（着手金1件につき6,250円）

※上記は④コンタクト企業リストアップサービスと同時ご利用の場合の基本料金です。

※フランス国内サポート業務につき日本国内消費税の適用外となります。

⑥ **ビジネスエキスパートによる日仏逐次通訳（WEBミーティングにも対応）**

フランスの企業とビジネスパーソンを知り尽くしたプロ通訳者によるビジネス通訳

お客様業種・業態の基礎知識はもちろん、フランス企業やそこに働く人々のメンタリティを熟知したエキスパート通訳がビジネスの可能性を大きく拓けます。

▶ **ビジネス対応日仏逐次通訳手配**（パリ市内またはオンライン）

基本料金：45,000 円/日（4 時間 お打合せ 1 時間＋通訳 2 時間＋会議後確認等 1 時間）

※通訳スタッフの取引先訪問時交通費別途

※オンライン商談の場合は商談日程調整費用をサービス

※フランス国内サポート業務につき日本国内消費税の適用外となります。

⑦ **フランス企業とのコミュニケーションを円滑にするコレポン業務**

フランス企業とのビジネスコミュニケーションをストレスなく管理できる専門スタッフを配置

取引先がいつでも連絡をとれる実務担当者がフランス国内に配置されていることは取引の信頼性を担保する上でも大変重要です。業務をしっかりと把握し、受発注やロジスティック管理、クレーム処理や新たな問い合わせや商談引合などの対応できる実務担当者を低コストで配置できます。

▶ **月極コレポン業務**

基本料金：150,000 円＋消費税 /月額

※お客様のご希望されるコレポン担当業務範囲により料金変動します。

※フランス国内サポート業務につき日本国内消費税の適用外となります。

（支援の特徴）

日本の「ものづくり企業」のフランス市場進出に特化した支援サービスをご提案

日本とフランスの企業間オペレーションを 17 年間にわたりお手伝いしてきた当社だからこそ実現できる強くしなやかな支援サービスを日本の「ものづくり企業」のためだけにご提案いたします。

（当社お取引日本企業 2,700 社の実績 2021 年 1 月現在）

● **当社のフランス市場販路開拓支援はココが違います。**

① **BtoB マッチングの精度と確率が違います。**

日本の「ものづくり企業」が創り出すプロダクツに興味があるフランス企業（購買担当者/決済権者直結）3,120 社の常にアップデートされたデータを保有

▶ ご要望に応じた的確な フランス企業＝ビジネスパートナー をクイックに探すことができます。

② **マーケティングリサーチの情報深度が違います。**

フランスで活躍中の現役ビジネスパーソン（バイヤー/マーケッター/デザイナーなど 280 名）をご意見番として利用可能

▶ プロダクツを **フランス市場で「売る」** ための具体的なアドバイスや情報をオンタイムで取得できます。

③ フランス国内でのオペレーション処理能力が違います。

当社フランス国内スタッフ 71 名（パリ 51 名＋地方拠点 20 名：リヨン/マルセイユ/ボルドー/ナント/ストラスブール）がクイックでしなやかな業務支援を実現

▶ 例えば、フランス企業への電話営業オペレーションも **専門チームを速やかに構築** できるので迅速かつ的確に遂行することができます。

（どの様な事業者にご利用してもらいたいか）

▽こんな「ものづくり企業」のご担当者様 是非ご相談ください。

- 日本のものづくり企業に興味があるフランス企業とすぐに商談したい。
- 越境 EC サイトにチャレンジしてみたが、目立った効果が出ていない。
- 自社 HP を英語翻訳してみたが、思ったより海外からの引き合いがこない。
- 海外からの問い合わせはくるが、なかなか BtoB レベルの商談まで行かない。
- ユーロ市場で販路開拓したいが、どう始めれば良いのか分からない。
- コストを抑えたマーケティングでユーロ圏市場での可能性を知りたい。
- 北米や中国/東南アジアでの価格競争的な取り組みから脱却して新しい市場を目指したい。
- しっかりした計画を立てたうえで海外の販路を開拓したい。
- 海外進出前に商品をローカライズするためのヒントが欲しい。

（申し込み先）アドレス or 担当者の連絡先

当社ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。

折り返し担当者よりご連絡させていただきます。海外展開に関するどんなお悩みにもお答えします。お気軽にお問い合わせください。

- ・事業者名
- ・ホームページをお持ちの方は URL
- ・代表者名（ご担当者名）
- ・電話番号
- ・メールアドレス
- ・現状の課題とご相談したい内容

<http://www.fanafrance.co.jp/>

<p>(企業ロゴ)</p>  <p>VNET CAPITAL</p>	<p>(企業名)</p> <p>VNET Capital Co Ltd</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>タイ進出支援サービス</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>当社はタイで幅広い事業活動を行っているタイ地場企業です。当地の商習慣に精通した専門家として、市場調査、マーケティング、販売パートナー選定、進出後の販売代行業務まで、商品・サービスにこだわらず、タイ進出支援を行っております。</p> <p>自社の強みがどこにあるのか、誰がそのサービス・商品を求めているか、どの様にブランド認知度を高めるかなど、市場調査とマーケティングは必要です。但し、それは、営業活動のツールであり、実際にマーケットの顧客、見込み先とつながっていくこと、そのツールが必用となります。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>リモート環境プラットフォームとプロジェクト実績</p> <ul style="list-style-type: none"> リモート環境プラットフォームの導入。遠隔地においてもコミュニケーションを円滑にし、チーム情報共有、業務タスクや進捗状況の見える化を実現。 日本からも、オンラインで関係者インタビュー、営業・提案活動に参加可能。 <p>事業会社が保有する知見とノウハウの活用</p> <ul style="list-style-type: none"> VNET グループは、IT、小売り、物流、食品、再エネ等の事業会社を保有します。担当チームがプラットフォームとなり、実務担当者と情報交換、アドバイスなどの取得ができます。 オフライン (小売店、サービスセンター)、オンライン (自社サイト、EC プラットフォーム) 問わず取引実績あり。 <p>デジタルマーケティングの活用</p> <ul style="list-style-type: none"> グループ会社 (Hiip) よりインフルエンサーマーケティングを支援。 10,000 名以上のインフルエンサーが登録。ファンベースは、5 千~二百万フォロワーと幅広く、あらゆる商品に最適なインフルエンサーを活用可。 	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"> 海外進出が未経験の方 タイ進出に再挑戦される方で、タイ地場企業のノウハウ、ネットワークを活用されたい方 インフルエンサーマーケティングに興味がある方 タイローカル、特殊な地域、販売チャンネルに入り込んでいきたい方 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p>	

会社名：VNET Capital Co Ltd

宛先：タイ進出支援チーム

連絡先：+66-94-039-6107

メール：contact@vnetventure.com

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>FinTech 株式会社</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>中国最大ソーシャルツール「WeChat」を活用する中国進出支援サービス</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>弊社が提供している WeChat 越境 EC モール「日本国家館」は、各企業様の海外進出及び海外販路拡大の一つツールとして、WeChat 12 億人の中国人ユーザーに対して、越境 EC 販売サービスを提供しております。また、WeChat エコシステムを通じて、ターゲティング広告、公式アカウント配信、ライブ販売などの WeChat ユーザーのトラフィック送客及びマーケティング支援施策も行っております。さらに、中国国内における現地でのイベント企画や海南島免税店対面販売などのオフライン顧客獲得、ブランディング及び宣伝ノウハウもご提供させて頂き、企業様が負担少なく、スピーディーに海外（中国）への進出及び海外事業拡大を全面的にサポートさせて頂きます。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>中国国民的なソーシャルツールである WeChat 上に、越境 EC モール「日本国家館」を構築したことで、12 億人の中国人顧客基盤に対して物販・マーケティング広告・ライブ販売を行った上、実績ビッグデータを分析した上、更に企業様の商品開発企画にアドバイスし、中長期的なブランディング戦略にも貢献させて頂きます。</p>	
<p>(どのような事業者にご利用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外（中国）の方がもとめる日本らしい商品や体験サービスを持っている方 ・既に自社サイトなどで海外向けに販売しているが売上が伸び悩んでいる方 ・海外（中国）市場でのブランドイメージ構築や商品宣伝強化を企画している方 ・海外（中国）消費者行動・傾向調査、販売データ分析によって商品開発にアドバイスを求める方 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名: FinTech 株式会社 ・代表者名: 咸 虹 (カンホン) ・電話番号: 03-6205-7178 ・ホームページ: https://www.fintech-jp.com/ ・問合せメールアドレス: hong.xian@fintech.jp.net 	

(別紙2) 支援概要を示す資料

 (企業ロゴ)	(企業名) 株式会社フォーバル													
	支援の概要(キャッチフレーズのような) オンライン&オフライン2軸による、ハンズオン型海外販路開拓支援													
(支援内容)														
<h3>1. 「食料品・飲料」の販路開拓支援(シンガポール・香港・カンボジア向け)</h3> <p>◆越境 EC 及び現地販路開拓活動を通じた支援</p> <p>【STEP1】 戦略/計画の策定</p> <table border="1"> <tr> <td>① 中小企業者、(株)フォーバル、現地によるキックオフ MTG</td> <td>④ 現地市場調査&輸出入規制</td> </tr> <tr> <td>② 事業展開仮説の立案</td> <td>⑤ 戦略立案</td> </tr> <tr> <td>③ 会社案内、商品シート翻訳</td> <td></td> </tr> </table> <p>※サンプル送付: 1回5kg 以内まで ※現地アンケート調査等はオプションにて実施可能</p> <p>【STEP2】 策定した戦略/計画に基づく施策実行支援</p> <table border="1"> <tr> <td>① 対象企業リストアップ</td> <td>④ オンライン商談支援</td> </tr> <tr> <td>② ターゲット選定</td> <td>⑤ 物流支援</td> </tr> <tr> <td>③ 企業アポイント取得</td> <td>⑥ 販売契約締結支援</td> </tr> </table> <p>※テスト販売 (店頭販売、現地 EC サイトでの販売、ライブコマース、インフルエンサー施策)等、オプションにて提供可能。内容は協議の上、実施。</p>			① 中小企業者、(株)フォーバル、現地によるキックオフ MTG	④ 現地市場調査&輸出入規制	② 事業展開仮説の立案	⑤ 戦略立案	③ 会社案内、商品シート翻訳		① 対象企業リストアップ	④ オンライン商談支援	② ターゲット選定	⑤ 物流支援	③ 企業アポイント取得	⑥ 販売契約締結支援
① 中小企業者、(株)フォーバル、現地によるキックオフ MTG	④ 現地市場調査&輸出入規制													
② 事業展開仮説の立案	⑤ 戦略立案													
③ 会社案内、商品シート翻訳														
① 対象企業リストアップ	④ オンライン商談支援													
② ターゲット選定	⑤ 物流支援													
③ 企業アポイント取得	⑥ 販売契約締結支援													

2. 「食料品・飲料」の販路開拓支援

(ベトナム・インドネシア・台湾・タイ・マレーシア向け)

◆各種規制や商品登録等必要な国に対する現地販路開拓支援

【STEP1】 戦略/計画の策定

①	中小企業者、(株)フォーバル、現地によるキックオフ MTG	④	現地市場調査 & 輸出入規制
②	事業展開仮説の立案	⑤	戦略立案
③	会社案内、商品シート翻訳		

※サンプル送付: 展開国や商品、量に応じて応相談

※現地アンケート調査等はオプションにて実施可能

【STEP2】 策定した戦略/計画に基づく施策実行支援

①	対象企業リストアップ	④	オンライン商談支援
②	ターゲット選定	⑤	物流、輸出前商品登録等支援
③	企業アポイント取得	⑥	販売契約締結支援

※テスト販売 (店頭販売、現地 EC サイト)等、オプションにて提供可能。内容協議の上、実施。

3. 工業製品の販路開拓(生産委託先開拓含む)支援

(アパレル製品、紙加工品、プラスチック製品、ゴム製品、金属製品、一般機械・精密機械・電気機械・輸送用機械器具や同部品の完成品や半完成品)

【STEP1】 戦略/計画の策定

①	中小企業者、(株)フォーバル、現地によるキックオフ MTG	⑤	リストアップ
②	事業展開仮説の立案	⑥	ヒアリング調査
③	会社案内、商品シート翻訳	⑦	市場調査レポート
④	現地市場調査	⑧	戦略立案

※サンプルについては物流会社のご紹介及び助言が可能です。

※通訳 & 翻訳業務を含みます。

【STEP2】策定した戦略/計画に基づく施策実行支援

①	ターゲティング	④	販売 or 製造現場のオンライン視察
②	企業アポイント取得	⑤	契約締結支援
③	オンライン商談支援		

※通訳&翻訳業務を含みます。

※現地渡航時における1日当たりの通訳費用の目安:300\$~

(支援の特徴)

- ・越境ECやオンライン商談、現地人的リソースによる販路開拓活動
- ・企業の課題や海外販路開拓体制に合わせたハンズオン型支援
- ・支援を通じて企業の継続的な輸出スキームの構築

(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)

- ・初めて販路開拓に取り組む事業者
- ・これまで販路開拓にチャレンジしたが、期待通りに進まなかった事業者
- ・新型コロナウイルスの影響で渡航ができず、海外販路開拓が進捗していない事業者

(申し込み先)アドレス or 担当者の連絡先

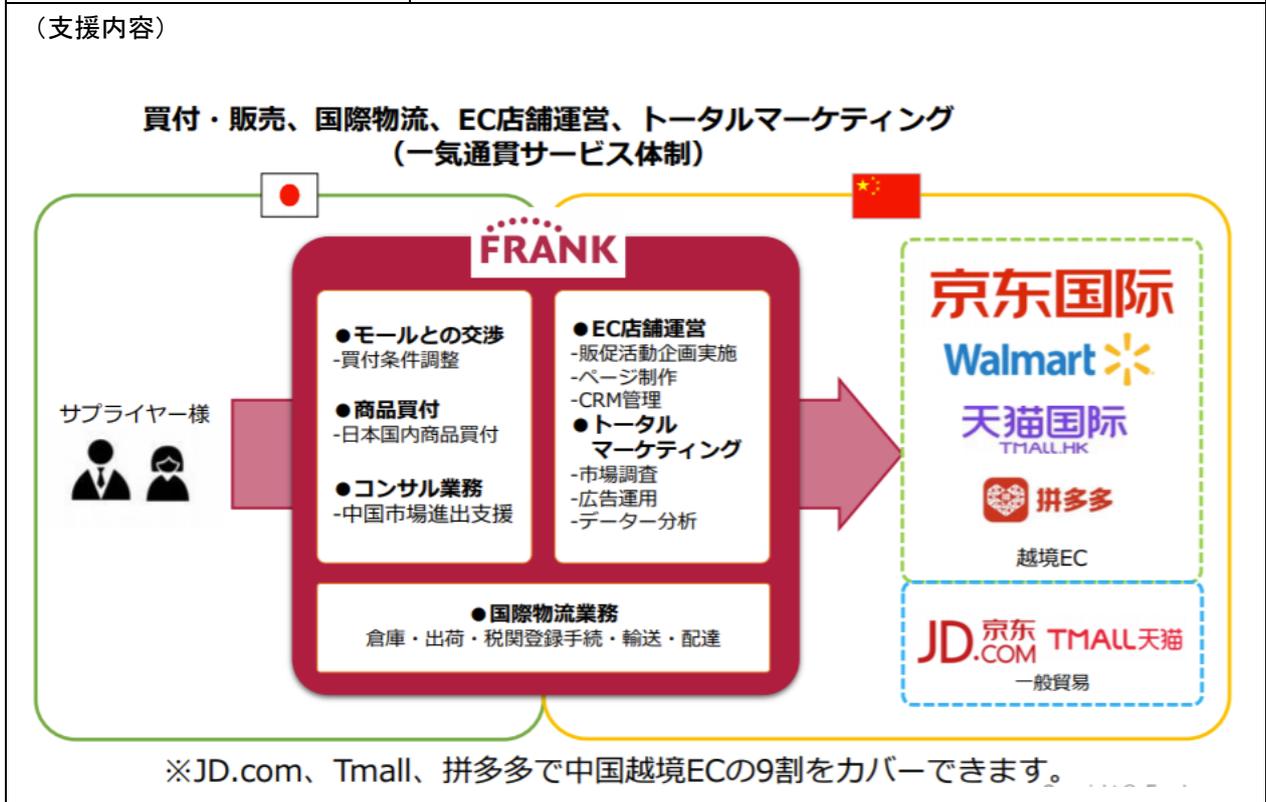
お申込み先メールアドレス : fgb1@forval. co. jp / 担当者の連絡先 (電話) : 0120-81-4086

上記のお申込み先メールアドレス宛に下記情報をご記載の上、ご送付ください。

- ・事業者名 :
- ・代表者名 :
- ・担当者名 :
- ・電話番号 :
- ・メールアドレス :
- ・ホームページ :
- ・対象製品 :
- ・現状の課題とご相談したい内容 :

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>一般社団法人富士地域商社</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>日米メディアによるリアルとネットを最大限に生かした米国展開へ</p>
<p>(支援内容)</p> <p>一般社団法人富士地域商社は、日本と米国のラジオ局、WEB マーケッター、弁護士、中小企業診断士などが組織化した地域商社機能をもつ法人です。米国のなかでも、西海岸であるカリフォルニア、ロサンゼルスを中心として販路開拓を支援いたします。支援の具体的内容は以下のとおりです。</p> <p><u>1) 米国における市場調査、視察</u></p> <p>→支援企業の商品・サービスにおける競合・類似商品の動向や、商品・サービスの需要やターゲットを調査します。当社、弁護士により、知財関連のリスクマネージメントも実施します。</p> <p><u>2) 米国市場にあわせた商品・サービスの開発、改良</u></p> <p>→商品・サービスの特徴を活かす事業モデルの構築と共に、開発、改良についても支援いたします。</p> <p><u>3) ブランディング・プロダクション</u></p> <p>→進出戦略に応じて、企業ロゴ、広告デザイン、多言語化ウェブサイトなどを立案・作成いたします。とくに、現地のアカウントを使用して、eBay や Etsy などへの出品支援も実施いたします。</p> <p><u>4) 米国におけるテストマーケティング</u></p> <p>→米国の日系人コミュニティを最大限に活用して、まず、日系市場へのテストマーケティングを実施したのち、メインマーケットへのテストマーケティングを実施いたします。また、テストマーケティングの結果をフィードバックさせ、商品・サービスの開発や改良、戦略立案に活用します。また、現地展示会や当社現地連携事業者のオーガナイズドするイベント (数万人規模) への出展を支援いたします。</p> <p><u>5) 米国における新規参入、販路拡大</u></p> <p>→当社の幹事会社である米国のラジオ局を活用して、米国への新規参入、販路拡大の支援を実施いたします。また、当社と連携のある米国のディストリビュータと直接、新規参入、販路拡大のマッチングを実施いたします。</p> <p><u>6) 米国における規制への対応</u></p> <p>→当社の弁護士および現地のディストリビュータと連携し、日々更新される米国における規制に対して適宜対応することができます。また、食品安全強化法対応、栄養成分表示ラベル作成などへの対応も実施いたします。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>当法人の米国ラジオ局そして日本のラジオ局のメディアと、現地の展示会・イベントなどへのリアル展開と越境EC、現地SNS 広告やWEB 配信広告などのネット展開を組み合わせ、確度の高い海外展開のロードマップを作成し、販路開拓の支援を実施いたします。</p>	
<p>(どの様な事業者を活用してもらいたい)</p> <p>米国への商品・サービスの展開をお考えの事業者、米国展開から全世界展開や逆輸入展開をお考えの方。</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>当社のホームページの「お問い合わせ」または電子メールよりお気軽にご連絡ください。</p> <p>ホームページアドレス : http://www.fujishow.org/、電子メール : info@fujishow.org</p>	

(企業ロゴ)	(企業名) 株式会社フランクジャパン
	支援の概要 (キャッチフレーズのような) 安心・安全・健康をお届けします。



(支援の特徴)

フランクジャパンは中国への初・再参入を目指す日本のチャレンジャー企業にとって最適なパートナー

① 中国への初・再参入を目指す チャレンジャー企業にフォーカス	● ハードルの高い中国市場参入に越境ECという切り口から、大手モールでの販売を通して中国市場開拓をサポート
② 商品選定から広告・販促まで 商品が“売れる”ところまで支援	● 日本では知られていても中国では知名度もノウハウもない商品の中国市場への浸透を実現するパートナー
③ 新商品の育成	● 大手企業様のサブブランドの商品テスト・育成・販売支援
④ 日々の運用・フルフィルメントまで ワンストップで任せられる存在	● 越境ECの対応するだけの体力がなくても、ワンストップで一貫して販売～運営まで一度任せたらなくてはならない存在

(どのような事業者を活用してもらいたいか)

- ①中国向け輸出は古くから代理店がある
- ②マーケティング予算が限られている
- ③どの商品を販売すべきかわからない。
- ④一般貿易との商品の区別をどうすべきか
- ⑤鮮度は必ず保ってほしく、温度管理が不安

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

本件に関するお問い合わせ：

〒107-0062 東京都港区南青山 1-15-15 乃木坂パークフロント 9階

TEL (代表) 03-6426-5956 TEL (直通) 03-6384-5089 FAX 03-6426-5957

株式会社フランクジャパン 営業推進部 ディレクター 岩井 隆人

E-mail: iwai.takato@frankinter.com

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) 合同会社ブランドスケープ</p> <hr/> <p>支援の概要 ～地域に住んでいるから解る事～ 地域目線での海外展開</p>
<p>(支援内容)</p> <p>対象となる国・地域：香港・台湾・東南アジア 等</p> <p>対象となる商材：農産物（米・野菜・お茶等）・水産物・日本酒・加工食品</p> <p>支援内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> ①. 商流開発 ②. 現地プロモーション（店頭イベント・ライブコマース・EC等） ③. 商品開発（食味・パッケージ・コラボレーション商品） ④. 映像制作・SNS構築（オンライン商談会・現地店頭イベント・現地インフルエンサー等） ⑤. 輸出戦略作成（対象国・攻め方・ポートフォリオ） ⑥. 輸出に伴う経営全般（資金繰り・決済・増産体制・衛生管理） 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>～地域の活性化は、地域に住む人間の手で～</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 「小さく」・「早く」・「長く」の実現をモットーにしています。（地域の規模感を重視） ◆ 大手とは異なる市場の開拓・ポジショニングを得意としています。 ◆ コンサルティング業務・商社業務・代理店業務。。。幅白い守備範囲です。 ◆ 異業種とのコラボレーションによるビジネス展開が得意です。 ◆ 行き詰まったビジネスの再構築が得意です。 	
<p>(どの様な事業者にも活用してもらいたい)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域を舞台に、地域の誇りを持って活動されている方。 2. 初めて輸出を目指す方。 3. 早期に輸出実現を目指す方。 4. これまで輸出やブランディングに取り組んできたものの、実績が上がっていない方。 5. 大手企業とは異なる独自路線を嗜好される方。 6. ITは駆使するが、人間関係を重視される方。 <p>主な活動地域：北海道・東北・北陸・沖縄（他も可能）</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者名：合同会社 ブランドスケープ ・ 代表者名：代表社員 井上俊彦 ・ 電話番号：080-3531-4391 ・ E-Mail：toshi@blandscape.co.jp ・ Hp：https://blandscape.co.jp/ 	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社ブランド総合研究所</p>
<p>支援の概要</p> <p>ハラル・ベジタリアン対策で海外展開と、海外向けブランド戦略</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>海外や国内市場、インバウンドに向けたブランディングを実施している。具体的な支援内容は以下の通り。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 市場調査、消費者調査、ブランディング調査 特定商品・分野の市場調査、インターネットによる消費者調査、ヒアリング調査、事例調査、テストマーケティングなどの実施にあたり、調査企画、設計、実施、集計・分析、報告書作成まで一貫または一部を実施 2. 研修、セミナー 地域ブランド、商品開発、海外戦略、インバウンド、マーケティングなどに関する研修やセミナーの実施、講師の派遣など 3. 戦略策定、商品開発 調査結果をもとに、企業や商品、地域の課題抽出と、ブランド戦略の策定。輸出およびインバウンド対策の戦略策定や、外国人向けの商品化や飲食メニュー作成など 4. ハラル、ベジタリアン、ヴィーガン対策 海外輸出およびインバウンド対策としてのハラル認証、ムスリムやベジタリアン、ヴィーガン向けの商品化、販売戦略。関係者の研修や勉強会など 5. テストマーケティング、輸出サポート 中国、シンガポールなど東南アジア、欧米でのテストマーケティング実施。輸出拡大に向けたサポートも実施可能 6. ギネス世界記録サポート ギネス世界記録の公式サポート。国内および海外での実施可能 7. 体験観光プログラム作成 外国人に向けた体験プログラムの設計、実施サポートなど 8. ネット販売(ECサイト)の作成支援 ECサイトで売れるような商品化、情報コンテンツの整備などの支援など 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>海外や国内市場、インバウンドに向けたブランディングに関して、以下のような特徴を有している。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 市場調査、消費者調査、ブランディング調査 全国に約450万人の調査モニターを活用し、様々なインターネット調査が可能。「都道府県の魅力度ランキング」で知られている「地域ブランド調査」など、豊富な調査実施の経験があり、分析力を有している。また、農水省などの省庁や自治体から市場調査やヒアリング調査などの委託調査も豊富に実施。海外市場や国内でのインバウンドや在留外国人向けの調査も実績豊富。 2. 研修、セミナー 年間100回前後の地域ブランド、商品開発、海外戦略、インバウンド、マーケティングなどに関する研修やセミナーを実施。ワークショップの運営、進行なども実施可能。 	

3. 戦略策定、商品開発

輸出およびインバウンド対策の戦略策定から、外国人向けの商品化や飲食メニュー作成などの具体的なアクションプランの作成などの実績豊富。特に、地域や業界全体の将来に向けた計画作成や、シナリオ作成などには定評がある。

4. ハラル、ベジタリアン、ヴィーガン対策

「おいしい食をすべての人に」をモットーに、日本の食文化を世界中の多くの人に伝えるための組織「一般社団法人日本フードバリアフリー協会の事務局として、海外輸出およびインバウンド対策としてのハラル認証、ムスリムやベジタリアン、ヴィーガン向けの商品化、販売戦略。関係者の研修や勉強会など実績が豊富にある。

5. テストマーケティング、輸出サポート

中国、シンガポールなど東南アジア、欧米でのテストマーケティングを実施した実績あり。上海高島屋、シンガポール高島屋など協力会社・店舗での実施が可能

6. ギネス世界記録サポート

ギネス世界記録の公式パートナーとして、英国ギネス・ワールド・レコーズ社と提携して、国内および海外での実施を行っている。挑戦する内容のコンサルティングや、既存の世界記録の検索も実施

7. 体験観光プログラム作成

外国人に向けた体験プログラムの設計、実施サポートなどの実績が豊富。「食農体験ソムリエ」の資格を発行している

8. ネット販売(ECサイト)の作成・運用

ECサイトの利用が高まっている。国内外に向けた商品の販売経路として、ECサイトの重要性はますます高まっていくが、店舗型の商品をECサイトで販売しても、成功する確率は決して高くはない。商品コンセプト、情報発信(コンテンツ)、ターゲットの絞り込みなどをしっかりと行うことが重要である。弊社は「地域ブランドお取り寄せ」、「大人の週末お取り寄せ倶楽部」などの知見を活かしたアドバイスを行う。

(どの様な事業者にも活用してもらいたい)

- ・ ハラル認証、ベジタリアン対策を実施したいと考えている方
- ・ 海外や、国内外外国人に向けたブランド戦略を希望している方
- ・ 海外や国内での市場調査、消費者ニーズ調査、事例調査などを希望する方
- ・ 中国や東南アジアなどへの海外展開を希望している方
- ・ インバウンドへの対策を検討している方

など

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

- ・ 事業者名 株式会社ブランド総合研究所
- ・ 代表者名 代表取締役社長 田中 章雄
- ・ 電話番号 03-3539-3011
- ・ ホームページ

<http://tiiki.jp> および <https://news.tiiki.jp/>

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>BRIDGEOVER 株式会社</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>価値創造の懸け橋となり, 人, 企業を新たな成長ステージへ</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>1.基本的な支援サービス</p> <p>初回面談(無料)で, 企業様のご意向, 海外展開の条件, 商材の特性, 事業の進捗などを確認させていただきます。初回面談結果にもとづいた, 企業様へ支援方針, 支援内容, 概算費用を提示し, アドバイザリー契約の締結後, 支援を開始いたします。</p> <p><基本的なサービス内容></p> <ol style="list-style-type: none"> ①海外展開事業計画策定支援/海外展開事業計画の実行支援 ②東南アジアの市場調査/東南アジアのトレンド, 売れ筋商品の情報提供 ③商材のプレゼン資料作成, 翻訳 ④専門家による助言(化学, 建設, 財務, 外国人材等の専門家在籍) ⑤ビジネス交渉レベルの通訳, 翻訳手配 <p><主な支援メニュー></p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談交渉先の組織, 企業のリストアップ。 ・商材のチラシ, プレゼン資料, 動画等の販促ツール作成, 海外進出国の現地のニーズを踏まえた既存販促資料等の修正に関する助言。 ・進出国の現地の地域課題解決に向けた製品・技術・サービスの改良に関する助言。 ・進出国の行政機関, 企業等とのオンライン会議の設定・交渉支援, 営業代行。 ・JICA 案件化調査, 日本の官庁の実証試験を行える補助等を活用した事業計画の作成, 実行支援。 <p>上記以外についても, 気軽にご相談ください。できるだけご希望に沿うよう支援します。</p> <p>2.支援ツール</p> <p>支援ツールの活用をご希望の企業様をお申し出ください。支援開始の流れは, 1)基本的な支援サービスと同様となります。</p> <ol style="list-style-type: none"> ①インドネシア・ベトナム・タイなどの官・民の人脈を活用したマッチングなどの様々な支援 ②海外物流や金融等の現地規則に関する深い知見を持つ専門家による支援 ③インドネシア, ベトナムにおける現地の著名人等インフルエンサーによる広報宣伝 ④人脈を活用した日本国内の販路開拓 	

(支援の特徴)

中小企業の経営者に寄り添った支援を行うことをモットーとし、実績、資格等を有し、経験に裏打ちされた下記の支援ノウハウを持つ少数精鋭のメンバーと海外会計士や弁護士とともに中小企業の海外展開の支援を行っています。

- ①着実に成約にもっていくコンサルティングスキル
- ②日本の中小企業の高い技術力、財務基盤にあった海外展開方法の提案
- ③海外展開リスクの洗い出し、リスク管理の助言
- ④中小企業の経営者に寄り添った支援
- ⑤成約後のアフターフォロー

○支援を行うメンバーの紹介

支援メンバーの資格、スキル	<ul style="list-style-type: none">●海外事業展開を支援するスキル、資格を持っている<ul style="list-style-type: none">・海外ビジネススクール修了(MBAホルダー)3名・南カリフォルニア大学 炭素研究所研修生経験者 1名・インドネシア語・タイ語・ベトナム語での交渉可能者 1名・技術士(建設部門) 1名・その他、海外の協力企業・専門家:弁護士、会計士
支援メンバーの経歴、職歴など	<ul style="list-style-type: none">●メンバー全員が海外事業展開支援の豊富な経験あり●各メンバーは専門家としての助言、海外人脈と連携した支援が可能<ul style="list-style-type: none">・大手製造会社、大手商社、化学商社での従事経験・一財)海外産業人材育成協会(AOTS)(経産省所管)、独)国際交流基金(JF)(外務省所管)インドネシア駐在計8年・大手建設コンサル会社での海外インフラ整備プロジェクトの従事経験・大手家電メーカーでアジア・オセアニア地域のグループ会社60社以上の財務管理経験
支援メンバーの実績など	<ul style="list-style-type: none">●JICA 案件化調査、文部科学省および経産省近畿経済産業局の調査委託事業や、広島県の海外事業展開の補助制度等の活用した中小企業の海外展開の支援など、海外事業展開の実績が多数ある。また、補助事業や委託事業でない、通常ビジネスでの海外展開の支援を行っている。

(どのような事業者にも活用してもらいたい)

○自社の技術、製品で、東南アジアの環境問題解決、SDGs 達成へ貢献したい企業さま

(我々が得意とする商材:環境・エネルギーに関する商材や技術や除菌剤、脱臭剤、雑貨、食品(生鮮物以外))

(申し込み先)

ホームページの「お問い合わせ(トピック「ビジネスコンサルティング」を選択)」より下記情報をご連絡ください。

- ・事業者名/部署/氏名
- ・電話番号/e-mail アドレス
- ・現状の課題とご相談したい内容

お問合せアドレスはこちら

<http://bridgeover.jp/contact/>

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) プルーヴ株式会社</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような) 私たちプルーヴは「グローバルを身近に。」をミッションに、「海外事業のプロフェッショナル集団」として、お客様の海外事業をあるべき姿に導く、良きパートナーとなることをお約束します。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>プルーヴは、各国の現地現場で集めたリアルな情報と、豊富な海外事業を成功させてきた経験・知見を活用し、お客様の海外事業成功の道筋における全てのフェーズをサポートします。 主なサービスは下記の通りです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 現状診断 事業性分析、ポテンシャル分析 ■ 現地実態把握 市場調査、企業調査、消費者調査 ■ 戦略立案/意思決定サポート 事業戦略、リソース戦略、マーケティング戦略 ■ 実行支援 提携先開拓支援、資本提携・M&A 実行支援、販売拡大支援、組織・体制構築支援 	
<p>(支援の特徴)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 伴走力 プルーヴの最大の特徴は、情報を提供するだけの調査会社ではなく、戦略を構築するだけのコンサルタントでもない、「海外事業」の全工程を業務範囲とする「リサーチ&コンサルティング会社」であることです。お客様の課題を把握したコンサルタントが、自ら取得した現地情報をもとに市場参入に向けた仮設構築、リサーチ後のアクションプランの実行までをワンストップソリューションとして提供することができます。常に、業界・業種、製品問わず、海外事業における課題やちょっとした悩みを相談でき、お客様と共に伴走し続ける身近なパートナーとして、変化の激しい世界の中で未来永劫、成長し続ける存在で在り続けます。 2. 事業構想力 10年以上独自のノウハウをもとに、様々なプロジェクトに関わってきたコンサルタントが世界各国の現場を捉えた、市販レポートや公開情報では得られない情報を収集します。また、これらの情報を、長年培ってきた経験をもとに分析し、現場で活用できる資料にします。そして、豊富な海外事業サポートによって築き上げた情報資産、先見性から10年・20年先を見据えた、お客様にとって最適な事業戦略を構想し、不確定要素の多い海外市場に対する不安を払拭しながら、海外事業推進をサポートします。 3. プロジェクト推進力 社内において「海外事業」に対する方向性・具体的アクションが、共通の価値観として浸透していくよう、社内調整から事業推進をお手伝いします。 	

(どの様な事業者に活用してもらいたいか)

スピード感を持って本格的に海外事業を拡大していこうと考えられている事業者様にぜひご活用いただきたいと思っております。

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

ホームページ : <https://www.provej.jp> (お問い合わせは <https://www.provej.jp/contact/>)

本社電話番号 : 03-6435-6963

ホームページの「お問い合わせ」又は電話より下記情報をご連絡ください。

- ・会社名
- ・部署
- ・お名前
- ・電話番号
- ・メールアドレス
- ・進出検討エリア
- ・相談事項

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>ブルーファーム株式会社</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>日本と欧州の架け橋となり食品と工芸品の輸出をサポートします。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>弊社ブルーファームは日本で600アイテム以上の商品開発実績があり、開発した企画・商品は5度のグッドデザイン賞を受賞し2020年に企画した雄勝ガラスはグッドデザイン賞ベスト100にも選ばれました。日本でもトップクラスの商品開発・ブランディングのノウハウと、イタリアミラノに本社を置く欧州でのブランディングパートナーFT社と連携しEU基準の原材料・容器を考慮した欧州向けの商品開発や販路開拓などの輸出事業をサポートします。</p> <p>《FT社がイタリア運営する飲食店を活用したPR・マーケット調査》</p> <p>イタリアで営業するカクテルバー「CARIKO」、日本酒を味わうビストロ「SAKEYA」、たこ焼き専門店「TAKOCHU」の3店舗をFT社が運営しております。飲食店を活用したテストマーケティングや、欧州での新規出店のための店舗選びや現地でのガイドラインなどの調査・調整をサポートいたします。</p> <p>《日本酒と和牛を専門に扱う欧州企業と連携した商品開発と販路開拓》</p> <p>FT社では欧州をターゲットに日本酒輸入する会社SAKECOMPANY (sakecompany.com) と・和牛を輸入する会社WAGYUCOMPANY (wagyucompany.com) を経営しております。日本食の中でも売上が伸びている日本酒・和牛については、より専門的なアドバイスと販路開拓のサポートが可能です。</p> <p>《欧州向けWEBショッピングサイトを活用した食品のテスト販売》</p> <p>日本食を販売するECサイトGourmetGAPPONEを活用して、欧州をターゲットとした食品の販売が可能です。現在は日本酒・お米・調味料・漬物・和牛を販売しております。ご要望に応じて、食品メーカーの商品を販売代行をFT社でさせて頂くことも可能です。</p> <p>WEB SITE : gourmetgiappone.com</p> <p>ヨーロッパ向けの食品の輸出は原料などの中身の問題だけでなく容器の規制もあり、特にプラスチックの容器に入った食品の輸出は事前にEUの基準を満たしているか確認が必要です。</p> <p>マーケット調査・商品開発・テストマーケティング・販路開拓とトータルでサポートさせて頂きます。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>イタリアのミラノに本社を構えるFT社と連携して、イタリア・フランス・ドイツ・スペイン中心とした、欧州向けの商品開発と販路開拓をサポートいたします。実際に日本酒・日本食・工芸品を輸入・販売しているFT社の販路・知識・ノウハウを活用することで、マーケット調査や商品開発だけでなく、輸出の実務的なノウハウも提供可能です。</p> <p>また、商品開発から販促・販路開拓までトータルでサポートできますのでコストを抑えることができ、FT社からの最新のマーケット情報を常に提供できますので、不確実性の時代の中での意思決定を御社に伴走しながらサポートいたします。</p>	

(どのような事業者に活用してもらいたいか)

欧州への輸出が初めてでトータルでサポートして欲しい事業者

欧州向けの商品開発と販路開拓を感じている事業者

日本食・工芸品をヨーロッパで販売してみたいと考えている事業者

どのようなものがヨーロッパで売れているのかマーケット調査をしたい事業者

欧州への新規出店を考えている事業者

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

支援ご希望の方は下記内容記入のうえ、メールにてお問い合わせください。

メール送信先：info@bluefarm.co.jp

- ・事業者名
- ・代表者名
- ・電話番号
- ・現状の課題とご相談したい内容

https://~~~~

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社ブレインワークス</p>
	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>E G A (エマージング・グローバル・エリア) ビジネスサポート</p>
<p>(支援内容)</p> <p>日本国内マーケットだけではなく、新マーケットをめざし、連携しようという動きが近年ますます活発になっています。ベトナムでは20年以上の進出支援を行ってきた弊社では、進出前や拠点開設だけでなく、進出後に課題となる現地活動での人材採用や教育、販路開拓、マーケティングのご支援等を行ってまいりました。アジアの中でもベトナムビジネスにおいては、ハノイ・ベトナム以外のダナン、カントー、ゲアンといった地方都市に強いのも弊社の特徴です。また、2016年にはアフリカのルワンダに進出いたしました。アフリカビジネスの情報提供やICTビジネスなどを足掛かりに今後展開して参ります。</p> <p>■主なサービスメニュー</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 海外市場調査 ・ アドバイザリーサービス ・ 海外進出支援 ・ ビジネスマッチング ・ M&A支援 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社の支援サービスの土台を形成するのは、長年培った現地企業・経営者との深いリレーションシップにあります。特に活動期間が20年以上に渡るベトナムにおいては、現地企業と経営者とのネットワークにより、通常ではなかなか聞くことができない現地事情や逆に「〇〇分野の日本企業と組みたい」というオファーを頂くことが多いです。このような関係性を土台にしながら、事業者様の要望に合わせた支援メニューを提案することが可能です。</p>	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 初めて海外展開を考える事業者様 ・ 海外の販路開拓に悩んでいる事業者様 ・ 現地のパートナー企業と共同事業を進めたいと考える事業者様 ・ 海外での商品やサービスのプロモーションに悩んでいる事業者様 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>○弊社ホームページの「お問い合わせ」よりご連絡ください。</p> <p>URL : https://www.bwg.co.jp/contact/service/</p> <p>※お問い合わせの際に希望する国などがございましたら、そちらも記載願います。</p>	

	<p>(企業名) 株式会社プレミアム北海道</p>
	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような) 拡大し続ける巨大な中国マーケットへのビジネス展開を支援します。</p>
<p>(支援内容) 中国展開戦略策定、中国の市場調査、展示会や商談会への出店、商品のデザインや仕様変更、販売ルートの開拓、中国の企業と業務提携、SNS 戦略展開、中国語 WEB 制作、中国語 PR 動画制作、中国語企業パンフレット制作、各種資料の翻訳、通訳業務全般で海外展開を支援します。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> 海外展開は商品が素晴らしいから成功するとは限りません、中国人の志向や習慣などを理解した上、スピード感を持って、臨機応変に進めなければいけません。 当社の最大の強みは、会社の代表であり、中国出身で 20 年前から中国ビジネスコンサルタントとして活躍して来た張相律が支援の先頭に立ち、中国展開を支援することです。 <p>張相律のプロフィール 1971 年中国黒龍江省生まれ。1994 年ハルビン工程大学卒業後来日、1999 年北海道大学工学研究科修士課程卒業後、同年(株)北海道チャイナワークを設立。中国専門旅行、中国語教室、通訳翻訳、外国人人材紹介、中国ビジネスコンサルティングなど幅広い国際ビジネスを展開中。2015 年 1 月に海外富裕層と北海道を結ぶ(株)プレミアム北海道を立ち上げ、プレミアム旅行やビジネスサポート、食品製造事業を行う。2017 年北海道銀行と北洋銀行がファンドを通して出資。</p> <ul style="list-style-type: none"> 当社の関連会社である株式会社北海道チャイナワークと提携して支援を行います。北海道チャイナワークは創立依頼 20 数年ずっと中国及び中国語圏のビジネスの架け橋役を続けて来た会社です。社内の多くの翻訳と通訳のスタッフを抱えており、自動翻訳のように間違いだらけの翻訳で入口で失敗することを防ぐことができます。また中国に幅広い人脈とネットワークを活かし、効果的な支援を行います。 主な提携業務は翻訳通訳、市場調査、販売ルートの開拓 北海道銀行や北洋銀行の中国事務所、日本で越境 EC を展開する企業とも連携して支援を行います。 海外の貿易会社、物流会社、小売会社のネットワークを活用して、海外展開を後押しします。 打ち合わせやコンサルティングはオンラインでも対応可能です。 	

(どの様な事業者を活用してもらいたいか)

- ・ 自社商品の中国展開に備え、外国語の WEB サイトを立ち上げたい企業。
- ・ 自社商品を中国の展示会に出品させ、PR したい企業。
- ・ すでに日本国内で販売されている商品を、輸出するにあたり中国語の会社のパンフレットや商品仕様書を作りたい企業。
- ・ すでに日本国内で販売されている商品を、越境 EC で中国向けにでテスト販売したい企業。
- ・ 自社商品の中国展開のために調査と改良を行いたい企業。
- ・ 海外から日本を訪れる観光客向けに新たに商品を開発したい企業。
- ・ 海外から日本を訪れる観光客向けに商品を改良したり、デザインを改良したい企業。

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

- ・ 事業者名 株式会社プレミアム北海道
- ・ 代表者名 代表取締役 張相律
- ・ 電話番号 011-241-1022
- ・ メール zxl@premium-hokkaido.co.jp
- ・ WEB サイト <http://www.premium-hokkaido.com>

<p>(企業ロゴ)</p>	<p>(企業名) ホライズンコンサルティンググループ株式会社</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような) 海外展開が初めての事業者様の初期段階から継続的な取引までワンストップで支援いたします。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>■バイヤーの発掘とバイヤーとの円滑なコミュニケーション</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. アジア圏を中心としたビジネスパートナーの設置し、円滑なコミュニケーションの実施 2. 商談会・個別イベントでの効果的なプロモーション 3. イベントなどで活用する販促物の制作 <p>■現地のマーケティング調査に基づいたマーケットインでの既存商品の改善と新商品開発</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 現地でのマーケティング調査 2. 既存商品の改善と新商品開発 <p>■貿易実務や取引条件の設定、運送会社の選定方法などの知識の醸成</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. セミナー・勉強会の開催 2. 貿易実務代行 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>■当社の海外展開支援の考え方</p> <p>海外展開を行う上で最も大切なことは海外への展開を行った結果「売上・利益」を獲得することです。しかしながら、海外展開の取組みの現状は、</p> <div data-bbox="178 1220 1396 1518" style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <ul style="list-style-type: none"> ・海外商談会へ出店はしたもののバイヤーとのコミュニケーションが取れないまま終了した ・興味は示されたが、情報交換における言葉の問題によりフェードアウトした ・出荷は 1 回のみ行われたがその後の取引はない ・商品仕様や価格などが現地の物価基準やニーズと合わない (売れない) ・貿易実務や取引条件、運送会社の選定方法がわからない </div> <p>など問題が山積しております。</p> <p>上記を整理した海外展開の課題は、</p> <div data-bbox="178 1664 1396 1832" style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <ul style="list-style-type: none"> ・バイヤーの発掘とバイヤーとの円滑なコミュニケーション ・現地のマーケティング調査に基づいたマーケットインでの既存商品の改善と新商品開発 ・貿易実務や取引条件の設定、運送会社の選定方法などの知識の醸成 </div> <p>であると考えます。</p> <p>弊社では上記の課題を解決するための諸支援事業を実施させていただいております。</p>	

(どの様な事業者に活用してもらいたいか)

海外展開するという強いビジョンを持っている事業者

海外展開したいが、リスクが気になり、踏み出せない悩んでいる事業者

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。

- ・事業者名
- ・代表者名
- ・電話番号
- ・現状の課題とご相談したい内容

<http://www.ks-consulting.jp/>

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社ポリスター</p>
<p>(支援内容)</p> <p>日中双方のスタッフによる、日本企業様の中国進出のサポートを行っております。進出戦略の立案からリスク管理、中国消費者向けのブランディングや、ご意向・ご予算にあった最適なプロモーションを提案致します。また、販路拡大のサポートや貿易業務、展示会出展サポートなども合わせてご対応可能です。</p>	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>日本企業様を長期的な成功へと導く、中国進出のパートナー</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>中国の消費者向けに販売を行いたい企業様のトータルサポートを行っております。安全環境の構築 (商標取得や市場調査を始めとした参入前のリスク管理) から始まり、認知度を上げる為の施策 (主に WEB を使った最先端のブランディングやプロモーション) や販路開拓 (大手 EC サイトへの旗艦店出店や代理店開拓、オフラインへの販路拡大) などを行い、それに付随する貿易業務やコンサルティング、展示会出展も行います。</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>中国市場への長期的な進出を考えており、主に消費者向けに商材を販売していく為のパートナーをお探しの事業者様に活用して頂きたく存じます。</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 ・代表者名 ・電話番号 ・現状の課題とご相談したい内容 <p>を記載の上、弊社 HP のお問い合わせからご連絡下さいませ。</p> <p>担当者：海外事業部 志水優太</p> <p>弊社 HP： https://www.polystar.yokohama/</p>	

<p>(企業ロゴ)</p>  <p>株式会社 マイナビグローバル</p>	<p>(企業名)</p> <p>株式会社マイナビグローバル</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>中華圏海外展開の事前調査・戦略設計・テストマーケティング</p>	
<p>(株) マイナビグローバルは、(株) マイナビが長年業界に先駆けて展開してきた海外マーケティング支援/インバウンド事業とグローバル人材事業を軸とし、2019年にマイナビ100%子会社として設立されました。2008年より弊社台湾法人や中国パートナー企業との協業で長年企業様の支援を行っています。</p> <p>弊社の強みは、中華圏進出において必須である、現地販売店及びECの現地の市場調査と母国と日本双方のバイリンガル視点を持つ在日中華圏一般消費者の定性調査を実施し、お客様が進める海外進出に重要な、マーケティング調査及び戦略設計です。</p> <p>新規参入企業や既存参入企業のグロス支援を行い、お客様には確かなエビデンスを基にした戦略設計の上、本格参入前のテストマーケティング、その後の本格参入サポートを包括的に支援致します。</p> <p>「海外展開前の戦略設計でお困りの方」「市場規模や競合動向を調査したい方」「本格導入前のテスト販売をされたい方」「商品設計や商品選定でお困りの方」等、御座いましたら是非、お気軽にお問合わせ下さいませ。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 在日中華圏データベースの活用 (モニター調査、海外SNS上の口コミPR、マーケティングリサーチ、代理購入、商品開発、翻訳、ライター、モデル、スタッフ派遣、在日外国人への販売促進) ・ 海外現地市場調査の実施 (リアル店舗やECサイト上の売上、シェア、ブランド、SKU等) ・ 台湾最大級ガールズメディア「妞新聞 Niusnews」WEB/SNSメディアへのPR支援 ・ 台湾現地リアル店舗及び現地イベントを活用したテストマーケティング ・ 台湾・中国有力インフルエンサー+越境ECモールへの出店・出品支援 	
<p>(どのような事業者にご利用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 海外展開 (店舗・EC) に興味のある方 ・ 中華圏 (中国台湾) に刺さる商品・サービスを検討している方 ・ 現地又は在日中華圏の方の意見を直接伺いたい方 ・ 現地市場規模や競合動向調査を行いたい方 ・ 現地テスト販売をされたい方 ・ 商品・サービスの評判形成をされたい方 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者名：株式会社マイナビグローバル ・ 代表者名：島津哲也 ・ 電話番号：03-6267-4388 ・ 現状の課題とご相談したい内容 ・ (お問合わせ) は以下までご連絡下さい <mgl-ib-plan@mynavi.jp> 	

<p>(企業ロゴ)</p>  <p>Makuake</p>	<p>(企業名)</p> <p>株式会社マクアケ</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>アタラシイものや体験の応援購入サービス</p>
<p>(支援内容)</p> <p>「Makuake」掲載にて可能なこと</p> <p>①テストマーケティング ②PR ③実績作り ④在庫リスク軽減 ⑤必要なお金を集める</p> <p>■流れ</p> <p>①中小企業者から弊社にプロジェクトの相談を頂く ・プロジェクトに対するアドバイスを実施 (※弊社審査有)</p> <p>②「Makuake」にてプロジェクトの実施</p> <p>③サポーターよりプロジェクトのリターンに対する応援購入</p> <p>④弊社より、プロジェクト実行者へ弊社手数料等を控除した応援金額総額が提供</p> <p>⑤プロジェクト実行者よりサポーターへリターンを提供</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>■メディア連携力 (但し、メディア連携が確約されるものではありません。)</p> <p>■ユーザーが集まるプラットフォーム</p> <p>・リピートユーザーの定着</p> <p>■サポート体制</p> <p>・プロジェクト設計 (但し、弊社内の審査等はございます。)</p> <p>・広告配信代行 (別途料金必要)</p>	
<p>(どの様な事業者を活用してもらいたいか)</p> <p>商品又は新サービス等のPR及び新たな顧客等の獲得を必要とするすべての中小企業者。</p> <p>新商品・新サービスのプロモーションにお悩みの方</p> <p>新商品・新サービスを正しくリリースするためのテストマーケティングにお悩みの方</p> <p>新商品・新サービスをつくり新規顧客開拓を行いたい方</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>今後のご案内等にあたり、お手数ですが以下より企業情報のご登録をお願いします。</p> <p>内容を元に、適切な部署へのお繋ぎをさせていただきます。</p> <p>(所用時間：1分程度)</p> <p>https://www.makuake.com/apply/form/</p> <p>※ご登録後、原則3営業日以内にはご連絡させて頂いておりますが、現在、お問い合わせが急増している為、場合によってはお時間を頂く場合もございますのでご了承ください。</p> <p><ご登録時の注意事項></p> <p>・「紹介の場合や過去にマクアケの担当者とやりとりされている場合は、紹介企業名や、紹介者名、マクアケの担当者名をご記入ください。」欄に、</p>	

「JAPAN ブランド育成支援等事業」と記載頂ください。（記載がない場合、担当部署への割り振りが正確に行われない場合もございますのでご了承ください。）

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>MAST コンサルティング株式会社</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>国内 100 名超・海外 200 事務所超の士業集団が、市場調査から販路開拓、法人設立まで戦略的に海外進出を支援します！</p>
<p>【当社の概要】</p> <p>代表取締役：高島 宏明 取締役：2名 執行役員：6名 本社：愛知県名古屋市中区栄 4-6-15 海外拠点：MAST Consulting(Thailand) Co., Ltd 関連企業：MAST ファイナンシャルアドバイザー株式会社 提携先：アジア士業共同体 (ASPO)</p> <p>【当社の特長】</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 中小企業の支援を得意とする中小企業診断士を中心に税理士、弁護士、社会保険労務士など国家資格保持者が 100 名以上所属するコンサルティングのプロフェッショナル集団 ② 製造業、卸売業、建設業、サービス業、IT 業界など、様々な分野に精通するメンバーが所属 ③ 経営戦略、事業戦略策定から財務・法務・IT など専門分野の支援、また販路開拓のための海外進出や商品ブランディングまで、中小企業の成長ステージに沿ったサービスの提供 ④ 経営革新等認定支援機関として、各種補助金のサポートも可能 ⑤ タイの現地子会社 (MAST Consulting(Thailand) Co., Ltd) を通じてタイ進出支援が可能 ⑥ 東南アジアを中心に経営支援を行うアジア士業共同体 (ASPO) と提携し海外展開を支援 	
<p>【支援の特長】</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 製造業及び商社の元海外駐在者や現地商工会議所会頭経験者など、豊富な人脈を持つメンバーが多く現地ネットワークの紹介が可能。 ② 海外進出に伴う経営戦略全体の支援から、法務・税務など実務領域まで専門家が支援。 ③ 当社現地法人(タイ)及び士業で構成する中小企業の海外進出支援団体アジア士業共同体(ASPO) (シンガポール)による、現地と連携した進出支援が可能。 ④ 経営革新等支援機関として補助金支援・採択実績が豊富であり、JAPAN ブランド申請から採択後のフォローまでサポートが可能。 <p>【フェーズ毎の具体的な支援例】</p> <p>第1フェーズ：海外展開のための準備段階</p> <p>現地市場のマーケティングレポート入手 (対象国の物価・市場規模・競合・商流など) と進出可否判断・外資規制といった法規制調査・ブランディング・財務基盤の強化・ヒトやシステム面での体制整備など。</p> <p>第2フェーズ：進出先の海外市場での販路拡大段階</p> <p>東南アジアの現地企業と豊富なコネクションを持つタイ子会社および提携先の ASPO と連携し、テストマーケティングの実施や、オンライン展示会・商談の斡旋、及び EC サイトの構築。</p> <p>第3フェーズ：商流確立段階</p>	



当社タイ子会社と ASP0 の継続的サポートにより、商流・物流の確立や契約書のレビュー、現地法人設立等の支援を行い、海外事業の収益化を支援。

(どのような事業者に活用してもらいたいか)

- ① 従業員数名～100名程度の中小企業で、主に東南アジアへの進出を検討されている企業様
- ② 海外でも通用する企業力（商品、技術、サービス）を保有しているが、自社単独で現地市場リサーチ等のマーケティング活動を行うことが難しい企業様
- ③ 東南アジアでの販路開拓（テストマーケティング、展示会、商談会など）を行いたい企業様
- ④ 海外進出に向けて、EC サイト構築や自社商品のブランディングを行いたい企業様

(申し込み先)

- ① お電話でのお問い合わせ 052- 252-0022
- ② ホームページからお問い合わせ <https://www.mast-c.com/>
当社ホームページの「お問い合わせ」よりご連絡ください。
- ③ メールでのお問い合わせ global@mast-c.com

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) 株式会社 MATCHA</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような) 想いなら、海を越えられる。 世界からエールを集められる越境クラウドファンディング。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>株式会社 MATCHA の運営する越境クラウドファンディングプラットフォーム「Japan Tomorrow (https://japantomorrow-jp.matcha-jp.com/)」にて、事業者様の資金調達・商品の海外販売・マーケティング・PR を支援します。</p> <p>クラウドファンディングとは？ 「クラウド」(Crowd=群集)と「ファンディング」(Funding=資金調達)を組み合わせた造語で、不特定多数の方から、インターネットを通じて資金を集めることができます。</p> <p>こんなことに役立ちます。</p> <ol style="list-style-type: none"> 商品・サービス作り、事業継続のための資金調達。 在庫リスクの少ない、越境 EC サービスとして。 ※在庫数を限定できる。クラウドファンディングのプロジェクトが成功に終わり数が確定した段階で商品製造を行うことも可能。 海外に商品・サービスを販売する前段階のマーケティングリサーチとして。 ※クラウドファンディングを通じて「どの国にどのような商品ニーズがあり、どのようなメッセージが刺さるのか」を理解することができます。 商品・サービスの PR の手段として ※ユニークなプロジェクトであれば、プロジェクト情報自体が世界中で閲覧されます。もちろん、PR 内容については MATCHA がアドバイスをを行います。また、インバウンドメディア MATCHA による PR 支援も可能です(後述)。 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>クラウドファンディングサービス全般に共通する特徴は以下のとおりです。</p> <ol style="list-style-type: none"> 起案・掲載自体は無料で行なえます。 ※達成額のおよそ 20%を手数料として頂戴します。 プロジェクト達成のためのアドバイザリー、支援を行います。 <p>一般的なクラウドファンディングサービスとの違いは以下のとおりです。</p> <ol style="list-style-type: none"> 日本だけでなく海外からも支援を募ることができます。 ※対応言語は日本語、英語、中文繁体字、タイ語の 4 言語です。 インバウンドメディア MATCHA による PR 支援をご活用いただけます。 ※海外向けクラウドファンディングの問題は、海外にいるユーザーへの認知拡大。JapanTomorrow では、月間 300 万人の読者を誇る外国人向けメディア MATCHA(https://matcha-jp.com/jp)や MATCHA の SNS を通じた PR 支援も可能です。 	
<p>(どのような事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コロナ禍で、外国人のお客様にお店へお越しただけなくなり困っている事業者。 ・外国人向けの商品・サービスをすでにお持ちで、越境 EC の販路をお探しの事業者。 ・外国人向けの商品・サービスづくりを実施・検討中であるものの、ユーザーニーズ等の把握にお困りの事業者。 ・外国人向けの商品・サービスをお持ちで、販路も確保していながら、PR の面で課題をお持ちの事業者。 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <ul style="list-style-type: none"> ・株式会社 MATCHA ・齋藤慎之介 ・japantomorrow@matcha-jp.com 	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>マリポートパートナーズ株式会社</p>
<p>(支援内容)</p> <p>弊社の支援は、御社の課題に合わせて「市場調査から事業戦略の策定、進出国のパートナー探しや商談代行まで」幅広く行っています。一人一人のお客様に伴走し、一緒に手足を動かすスタイルのため、多くの事業者様へ支援は行っておりません。御社の「想い」を伺ったうえで、代表自身が進出国の商談代行やパートナー候補との面談も行うなど、顔の見える仕事が評価をいただいております。2020年はコロナの影響で海外に渡航はできませんでしたが、弊社が持つ独自の人脈を活用し下記の支援を行いました。</p> <p><台湾での支援実績></p> <ul style="list-style-type: none"> ・台湾の消費者やバイヤーへのオンラインアンケートやヒアリング調査（対象の細かな設定可能） ・オンライン商談会+海外現地フォロー（台湾統一企業グループとの商談会など） ・クラウドファンディングによるテスト販売と、その実績を活用した商談会の開催 ・POP UP ストアなどを通したリアル店舗でのテスト販売 ・KOL、インフルエンサーを集めたリアルイベントの企画、運営（商品発表やメディア PR） ・現地 YouTuber や現地メディア（ETTODAY、KKDAY など）と連携したデジタルマーケティング施策 ・日本の特産品を活用した、台湾最大の流通小売りグループとの共同商品開発 など <p>これらの例以外にも、御社のニーズに合わせた支援を行えることが弊社の強みです。</p>	<p>支援の概要（キャッチフレーズのような）</p> <p>台湾・沖縄からアジアへ。クライアントと共に動く、販路開拓&マーケティング支援。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社代表は、花王㈱にて約10年間日用品・化粧品・飲料の市場に携わり、Sales&Marketing Executive として台湾駐在経験の中で中華圏市場に強いパイプを持つ。自身も中国語スピーカーで、代表が現地と直接ネットワークを構築しているため、「日本の代理店」は間に入らず現地と直接やりとりを行うことができ、費用対効果が高くスピーディーに御社の要望を支援できるのが特徴。また、30代の代表が支援することもあり「マッチングを行うだけではなく、その後のデジタルマーケティング施策も組み合わせた支援が可能」なことも特徴。</p>	
<p>(どのような事業者にも活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・台湾を含めた中華圏市場に興味関心のある方 ・2019年度に中華圏観光客から人気のあった商品やサービスをお持ちの方 ・海外の物産展や商談会に参加したことはあるが、もう一步踏み込んだ開拓を検討したい方 ・日本にいながらだが、信頼できるパートナーと海外で認知度向上や販路開拓を行いたい方 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>弊社代表とまずは直接お話ししてみませんか？下記メールアドレスへご連絡お待ちしております。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マリポートパートナーズ株式会社 海外進出相談窓口 info@marineport-p.com ・メール本文には、「御社の概要」と「ご相談内容」を記載ください。 	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>丸紅株式会社 新規の相談受け付け終了</p>
<p>(支援内容)</p> <p>弊社は世界 68 か国に事業を展開しており、そのネットワークを活用した市場調査・営業支援を行います。支援先企業が展開を希望する国・地域において、市場調査を行い、ビジネスプランの策定支援し、現地のディストリビューター等と支援先企業をつなぎ、製品売上の拡大に寄与します</p>	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>コロナ禍でもできる海外進出支援</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>海外に拠点があるため、現地に行くことなく、海外の市場調査サービスや営業支援を受けられること</p>	
<p>(どのような事業者に活用してもらいたいか)</p> <p>世界に誇る高度でニーズの高い技術力を持つ日本の企業</p>	
<p>(申し込み先)</p> <p>本事業に関しましては、以下の内容を記載の上、小林 (Kobayashi-R@marubeni.com) までご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名： ・代表者名： ・電話番号： ・現状の課題とご相談したい内容 	

	<p>(企業名) MIIHIN 株式会社</p>
	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような) ものづくり中小企業のブランディング支援</p>
<p>(支援内容)</p> <p>ブランド立ち上げから国内外販路開拓まで、ときには企業の戦略策定や企業理念策定も。ものづくり企業の新たな一歩をさまざまな角度から支援させていただきます。</p> <p>具体的には、ブランド立ち上げ・育成、商品企画開発、各種デザイン、ライティング、EC構築、HP構築、動画制作、クラウドファンディング支援、SNSマーケティング、国内外販路開拓、海外の弊社パートナーとのマッチング、営業支援、展示会出展支援など。</p> <p>弊社が関わるクライアント様は全て中小のものづくり企業です。新たな一歩を踏み出すときにすべてが揃っていることはありません、私たちは一緒に方向を考えながら足りないパーツを埋める役割を担います。</p> <p>ですが理想は弊社が離れてもブランドが成長し続けること、全面的な支援は行いますが私たちが離れることを目標にしてご支援をさせていただきます。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>国内においてはものづくり企業、職人との豊富なネットワークを持ち意味あるマッチングを行えます。海外においても中国には大手百貨店をはじめ多数の販売ネットワークを持つ企業をパートナーに持っています。弊社で運営するWebShop「日本いいもの屋」という販売出口も持っています。</p> <p>BtoB主体の経営をされてきた企業様の、BtoBやDtoCなどコントロール可能な自社ブランド構築を得意としています。</p>	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <p>BtoBからBtoCやDtoCと展開したい事業者様</p> <p>歴史や産地などの背景、独自のストーリーを持っているものづくりをされている事業者様</p> <p>ものづくりに熱い想いがある事業者様</p> <p>作ること以外はよくわからないけれど、何らかの危機感があり新たな一歩を踏み出したい事業者様</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>メールでお問い合わせくださいませ。その際貴社の簡単な情報とおおまかなご相談内容をご記入ください。メールかお電話にてご連絡を返させていただきます。</p> <p>担当者：裏家健次</p> <p>メール：kenji_uraya@miihin.jp</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>ミテモ株式会社</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>事業者自身が専門家にアウトソースをすることなく、連続的にブランド創出・海外進出に取り組める状態になる自走化支援 (事業開発および人材開発支援)、および、Local Craft Market ネットワークを活かした、国内外の新規チャネルに対するオンライン/リアル連動型販路開拓支援</p>
<p>(支援内容)</p> <p>新市場に進出するための事業計画立案、商品開発、販路開拓に至る一連のプロジェクトを成功に導く、ノウハウとネットワークと PR の場を提供することをご支援します。</p> <p>①新市場進出に必要な考え方・手順を 24 のステップに分けて伝授</p> <p>国内外で活躍するブランドプロデューサー、デザイナー、販路開拓アドバイザーなど 30 名以上のプロフェッショナルにインタビューを行い体系化された市場選択、商品開発、販路開拓など中小企業が国内外の新市場に進出するための 24 のステップを伝授します。</p> <p>②新市場進出に不可欠な専門家とのマッチング</p> <p>マーケット選択時や販売計画策定時にはバイヤーや販路開拓アドバイザー、デザイン開発時には進出マーケットや商品カテゴリーに合致したデザイナー、広報戦略時には PR アドバイザーなど、事業者がアイデアを具体化していくにあたって必要なネットワークを提供します。</p> <p>③オンライン・イベント Local Craft Market による PR 支援</p> <p>開発した商品は、国内外の一般消費者だけでなくセレクトショップのバイヤーなども訪れるオンライン・イベント Local Craft Market において広く PR を行います。また、国内外のセレクトショップや商業施設において開催するオンライン連動型ポップアップにおいても PR を行うことが可能です。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 専門家任せとすることなく、自ら新市場進出のための計画を川上 (マーケット選択や商品戦略) から川下 (小売・流通戦略や広報戦略) までを一貫して考え、実践し、PDCA サイクルをまわし、自走化できるようになります ・ オンライン技術・デジタル技術を活用した PR 活動に参画することで、より幅広いターゲットに対して効率的に販路開拓活動に取り組むことができます 	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたい)</p> <p>地域の資源 (風土、自然、文化や工芸など) を活用し、固有性の高い商品開発に取り組んでいる中小企業で、今後海外向けに事業展開を検討している企業様</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>ミテモ株式会社 地域共創ユニット</p> <p>お問い合わせ先 https://www.mitemo.co.jp/contact/</p> <p>電話でのご相談も受け付けております TEL : 03-4572-0407 (担当窓口 : 田口・平井)</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> <p>かなえたいを、協える。</p> <p>名鉄協商</p>	<p>(企業名)</p> <p>名鉄協商株式会社</p>
<p>(支援内容)</p> <p>日本食を求める世界のバイヤーに対して、週1回のタイミングで、食品サンプル品を届けて、商談のチャンスを生むオンライン見本市を通じて、貴社商品の海外展開を支援致します。</p> <p>日本食、特に地域優良産品は、海外オファーも増えてきている状況下、シンガポール・香港・カンボジア・オーストラリア（現状 umamiII 海外展開国）を中心に、今後更に増え続ける予定の日本食輸出支援プラットフォーム展開国において、ビジネスチャンスを拡大させ、メーカー・生産者様の海外挑戦を我々名鉄協商がサポート致します。</p> <p>プラットフォーム上でのITを使った食品輸出システム活用と共に、名鉄協商営業担当者による献身的輸出サポートとマーケティング担当者の独自システムから導き出した海外市場マーケット分析により、本輸出成約向上に向け、フェイス to フェイスでのサポートも同時に行っていきます。</p> <p>日本食を通じた地域貢献活動の一環として、支援希望者の皆様に寄り添った支援活動を展開します。</p>	<p>支援の概要（キャッチフレーズのような）</p> <p>～ITによる新しい食品輸出～</p> <p>日本食輸出支援プラットフォーム（umamiII）</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>本プラットフォームは、メーカー・生産者様から海外商社、小売店、消費者まで、ひとつのプラットフォーム上でITを通じて全て繋がっており、海外渡航が厳しく、自社商品を直接紹介出来ない状況下にとって、大きな武器となっています。サンプル依頼があるまでは一切費用は発生しません。初期費用、月額基本料、輸出成約手数料が全て無料、サンプル輸出料1ヶ国あたり8千円/回（上限16千円/回）の金額で、海外へ挑戦できる環境を整備しています。（日本語のみでOK）</p> <p>本輸出の際は、名鉄協商が日本円で国内決済と買取となり、為替リスクの心配も回避できます。又、輸出拡大を目的としたSNSを使った海外プロモーション活動についても、支援致します。</p>	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 海外輸出未経験企業様で、海外挑戦に意欲のある事業者様 ・ 輸出経験はあるものの、自社での海外展開国以外で海外販路拡大を目指している事業者様 ・ 海外商流構築に苦戦され、安定・継続した売上確保に苦慮なされている事業者様 ・ ITを使った最先端の輸出形態に興味をお持ちの事業者様 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 社名： 名鉄協商株式会社 名古屋市市中村区名駅南二丁目14番19号 住友生命名古屋ビル10階 ・ 部署名： 第1営業本部 海外事業戦略部（担当）松浦又は藤本 ・ 電話番号：052-582-2496 ・ お問い合わせメールアドレス：foodexpo@mkyosho.co.jp ・ 会社ホームページ：www.mkyosho.co.jp <p>※電話でもメールでも結構です。お気軽にお問い合わせください。</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社メーデルジャパン</p>
	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>お客様の「始めたい広げたい」ビジネスを実現</p>
<p>(支援内容)</p> <p>都内定温倉庫拠点とした国際物流事業。 輸出入通関業務サポート・検品・商品保管・物流加工・梱包 (輸出入梱包含む)・発送等、全ての工程をワンストップでご提供。ビジネスのリードタイムを短縮し、無駄な費用を抑える提案を目指します。</p> <p>また、アジア圏 (香港・マカオ・シンガポール) を中心に販路拡大のサポートも可能です。弊社の取引先を介し、現地の業務店に商品提案を行い海外での販売を実現します。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>大手物流会社が「やらないこと・できないこと」を積極的にサポート。 輸出ノウハウが少ない中小企業・個人事業主様が安心して輸出ビジネスが実現できるよう、物流のプロがお客様ごとに最適なプランをカスタマイズ。通関業務サポートから商品保管・輸出梱包等全ての工程をワンストップで実現するため、常にお客様のビジネスステータスを把握することができるため、ビジネスのリードタイムを短縮、無駄な費用の削減を実現しお客様の利益率確保に努めます。</p>	
<p>(どの様な事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新ビジネスとして輸出事業をお考えの企業様 ・既に輸出事業をされている中で、輸出に関わるトータル費用や工程の見直しをお考えの企業様 ・海外で需要の高い商品を製造、販売されている企業様で海外展開を考えている企業様 	
<p>(申し込み先)</p> <p>ホームページのお問い合わせフォームより、必要事項を入力の上送信してください。 担当者が内容を確認後、折り返しご連絡いたします。</p> <p>https://medel-japan.co.jp/contact</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>有限会社モリタジャパン</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>デザイン・伝統産品分野 スペシャリストとの海外販路開拓</p>
<p>(支援内容)</p> <p>1965年創業 日本製ライフスタイル製品の輸出貿易商社 海外に豊富なネットワークを有する。</p> <p>2003年 メーカーが商社を介さず直接輸出する「国際ビジネスサポート事業」起ち上げ。</p> <p>2013～2020年度 「JETRO デザイン・伝統産品分野 専門家」として全国の中小企業ブランドを MAISON&OBJET (パリ)、SHOPPE OBJECT (ニューヨーク) 出展等を軸に出展準備・商談同席・フォローアップ等、伴走型支援にて、欧米・アジア市場参入成功実績を多数有する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外展開基本戦略立案支援 (対象製品市場性調査・SWOT分析・ロードマップ作成含む) ・ブランディング&マーケティング戦略立案支援 (製品・価格・プロモーション戦略含む) ・新規バイヤー (店舗・EC運営事業者・販売代理店) 発掘&個別アプローチ案策定支援 ・海外展示会 (リアル・バーチャル) 出展準備・商談同席・フォローアップ支援 ・オンラインプラットフォーム出品・引き合い対応支援 ・オンライン商談準備・同席・フォローアップ支援 ・日常英文メール作成支援など、企業のフェーズ・求めに応じた支援を実施。 	
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社の豊富な海外ビジネス・全国の中小企業海外展開支援経験に基づく実践型支援 ・海外渡航が困難な状況下での海外市場動向調査、新規バイヤー発掘、バーチャル展示会出展、クラウドファンディング活用 (台湾)、オンライン商談等、企業のニーズ対応にて市場獲得を目指す。 ・独自の海外バイヤーネットワーク (店舗・EC運営事業者・販売代理店) を活かしたマッチング支援 ・支援期間終了後 (3年後)、自社にて継続的な海外取引が出来る社内体制構築を目指す。 	
<p>(どのような事業者にも活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社の (なに) を (いくら) で (だれ) に (どう) の基本戦略立案に課題を抱えている事業者 ・ブランディング・マーケティング戦略立案に課題を有する事業者 ・海外展示会へは継続出展しているが単発的な受註のみで安定的なビジネスに繋がっていない事業者 ・国内外バーチャル展示会、オンラインプラットフォームの有効活用に課題を有する事業者 ・海外渡航の困難な状況での新規バイヤー発掘～オンライン商談での受註獲得に課題を有する事業者 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>ホームページの「CONTACT」より下記情報をご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名 ・担当者名 ・メールアドレス ・現状の課題とご相談したい内容 <p>www.moritaco-jp.com</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>ヤフー株式会社</p>
<p>(支援内容)</p> <p>Yahoo!ショッピングは、Yahoo! JAPAN が運営するオンラインショッピングモールです。日本最大級のポータルサイト Yahoo! JAPAN トップページや検索結果、各サービスからも売場へ送客をします。つまり Yahoo! ショッピングに出店するという事は、「日本のインターネットの最もにぎやかな場所にお店を持つ」こと。e コマース革命をきっかけに、初期費用はもちろん、毎月の固定費や売上ロイヤルティも無料(※1) (※2) にしたので、コストをかけずに、リスクなくネットショップの運営をしていただけます。</p> <p>※1 ヤフーが実施するキャンペーンなどの原資、アフィリエイトパートナー報酬原資・手数料、決済サービス個別手数料、一部オプションサービスはご負担いただくことがございます</p> <p>※2 Yahoo! JAPAN コマースパートナーの制作代行、運営代行など有償無償のさまざまなソリューションをご利用いただけます。</p>	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>安心・安全な Yahoo! ショッピングで EC にチャレンジしましょう</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>出店自体は無料です。</p> <p>(https://business-ec.yahoo.co.jp/shopping/)</p> <p>Yahoo! JAPAN コマースパートナーが出店から運営までの課題を解決します。</p> <p>無償から有償のサービスを多数取りそろえております。</p> <p>(https://business-ec.yahoo.co.jp/commerce_partner/)</p> <p>その他、有償の広告もご用意させていただいております。販促強化の際には、ぜひ、ご活用ください。</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>日本国内をターゲットとした、新規で EC にチャレンジしたい事業者様、自社サイトや他モールで EC を活用しており、多店舗展開を考えられている事業者様、すべての事業者様にご利用いただくことができます。</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>ヤフー株式会社 ショッピング統括本部セールsstrategy本部 ソリューション営業部 担当：松村 隆仁 tamatsum@yahoo-corp.jp 榎本 壮太 senomoto@yahoo-corp.jp</p> <p>まで、以下内容を記載の上、メールでご連絡ください。</p> <p>件名：【JAPAN ブランド育成等支援事業】事業者名</p>	

- ・事業者名
- ・代表者名
- ・電話番号
- ・現状の課題とご相談したい内容など
<https://~~~>

<p>(企業ロゴ)</p>  <p>Yamagata Export Support</p>	<p>(企業名)</p> <p>一般社団法人 山形県国際経済振興機構</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>Made in Yamagata を世界へ</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>一般社団法人 山形県国際経済振興機構 (以下「国際機構」といいます。) は、山形県内の事業者の県産品輸出や海外でのビジネス展開を支援する専門機関です。</p> <p>国際機構では、次の支援を提供することにより県産品輸出や海外取引をサポートしています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 海外ビジネスに関する相談 ○ 国際機構ホームページ、メールマガジン等による海外ビジネス関連情報の提供 ○ 海外取引専門スタッフによるサポート ○ ビジネス文書等の翻訳サービス (英語、中国語) ○ 海外における商談会・プロモーション等による販路開拓サポート ○ 商談会への出展費用・旅費等、越境 EC モールへの新規出店費用等の助成 (会員のみ) 	
<p>(支援の特徴)</p> <p>農畜産物、食品、酒、工芸品を中心とした山形県産品の輸出や海外ビジネスを支援します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 県産品輸出コーディネーターの豊富な経験と独自のコネクションを組織全体として最大限に活用したマーケットリサーチ、プロモーション等によるブランディング、販路開拓、海外取引支援 ○ 山形県及び県内自治体と連携した支援 ○ 中国については、海外拠点 (ハルビン) 事務所スタッフ及び日中経済支援アドバイザーによるマーケットリサーチ及び現地における販路開拓支援 ○ ASEAN 貿易コーディネーター、ロシア貿易アドバイザー、山形県戦略的情報発信員 (韓国) によるマーケットリサーチ等 	
<p>(どのような事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 山形県産品を海外に輸出したいとお考えの方 ○ 海外における山形県産品の販路開拓、拡大をお考えの方 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>ホームページの「お問い合わせ」入力フォーム又は電話、FAX によりご連絡ください。</p> <p>https://www.yamagata-export.jp/</p> <p>電 話：023-687-1127</p> <p>FAX：023-687-1129</p>	

<p>(企業ロゴ)</p>  <p>Agence événementielle, coordination, import-export</p>	<p>(企業名)</p> <p>EURO JAPAN CROSSING (ユーロジャパニックロッシング)</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>日本からフランス、ヨーロッパ進出のコーディネートを一ストップで。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>ユーロジャパニックロッシングは、地域のPRフェアをヨーロッパで検討中の自治体様、フランス進出を検討中の中小企業様のためのトータルコーディネートサービスを提供しています。</p> <p>ヨーロッパ進出への解決策の提案だけでなく、市場調査、イベント出展・運営コーディネート、輸出から現地販売支援まで全てまとめて対応いたします。複数の業者とコンタクトを取ることも無く、弊社だけで貴組織の海外進出作業が完結します。</p> <ol style="list-style-type: none"> 日本の商品(工芸品、デザイン商品、食品等)の欧州進出サポート <ul style="list-style-type: none"> 商品の市場調査、アンケート、テスト販売 (自社の店舗+全欧州向けECサイトも有り) 展示会やイベントへの出展サポート (メゾン・エ・オブジェ、シアル、ジャパンエキスポなど) 商品の営業代行、商談会の設定、代理店代行業務 日本関連イベント・レセプションの企画・運営・現地コーディネート <ul style="list-style-type: none"> 自治体と連携した地域の物産展や観光PR、レセプション 企業や商品PRのためのイベントやレセプション 日本からフランスへの食品・雑貨輸出代行およびサポート <ul style="list-style-type: none"> 日本国内で商品を預かり、日本からフランス、欧州への輸出サポート EU側(フランスを主とする)の通関可能・否の法規検査代行 フランスでの輸入者としての名義貸し、荷受け代行、倉庫保管、EU内配送手配 主催事業 <ul style="list-style-type: none"> 日本各地のテーブルウェアと食品、雑貨を販売するアンテナショップ 「TAKUMI FLAVORS (タクミ・フレーバーズ)」の運営 (2019年～) 月平均2500人の来店者 場所：パリ日本文化会館 (Maison de la culture du Japon) 地上階 87平米スペース 101 bis Quai Branly, 75015 Paris 実店舗タクミ・フレーバーズと連動ECサイト: https://takumif.com/ja/shop/ 配送可能地域：全欧州 (対応言語 日本語・フランス語・英語) パリの日本食レストランガイド (フランス語フリー情報誌) 発行 (2012年～) 年2回発行 (4万部) 配布先約230ヶ所 パリ日本茶冊子も2020年より発行開始 日本の食文化と観光のイベント「セボン・ル・ジャポン」主催 (2014年～) 前回来場者延べ15000人 (3日間)、出展企業69社 YOUTUBE: https://youtu.be/p7crHB8FiXM 日本茶コンクール「ジャパニーズティー・セレクション」主催 (2017年～) 	

2020年参加銘柄数：239 銘柄/116社 YOUTUBE: <https://youtu.be/jGwgAiup3JQ>

(支援の特徴)

パリ市内アンテナショップ「タクミ・フレーバーズ」を貴社商品の欧州販売拠点に！

パリのシンボル・エッフェル塔から徒歩7分の立地にあるパリ日本文化会館内地上階に、日本各地のテーブルウェアと食品、雑貨を販売するアンテナショップ「タクミ・フレーバーズ」と、実店舗と連動ECサイト（英語・フランス語・日本語対応）を運営しております。実店舗+ECサイトでの販売・市場調査などの支援が可能です。

商品の輸出入手配・保管～営業/テスト販売～受注（輸入・精算・配送）まで一括で対応可能

- ・有機食品フランス輸入ライセンス取得
- ・米の大型輸入（1トン以上）取り扱いのライセンス取得
- ・お茶などのEU残留農薬検査代行業務（フランスの公式検査機関との提携）

(どのような事業者にも活用してもらいたい)

- 欧州・フランスで貴社商品が受け入れられるか、市場調査・アンケート調査をされたい方
- 本格的に進出する前に、テスト販売し、反応を見たい方
- 欧州での卸販売会社がまだ決まっていない方、もしくは営業代行のみをご希望の方
- 渡仏せずに商談会に参加・オンライン商談をご希望の方

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

ホームページの「お問い合わせ」よりご連絡ください。

<https://ejcrossing.com/contact>

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>YUKI Précision SAS</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>製造業の視点から、日本の「ものづくり」を欧州で発信します。</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>弊社は、町工場として活動を開始した70年の精密切削加工の歴史を持つ株式会社由紀精密のフランス現地法人です。フランス、リヨンに拠点を構えてから現在まで、フランスの製造業者そして欧州各国との製造活動・製品販売を行う会社とのコンタクトやプロジェクト遂行を中心に活動を行って参りました。そして2018年からは日本の製造業会社を対象としたビジネスサポートサービスもご提案しています。弊社自らがそうであったように、50人にも満たない規模の会社が海外に活動や拠点などを求める際、どのような準備や心構えが必要か、自社の経験から細やかなサービスをご提供できると考えます。</p> <p>例えば、提携企業様が製造業の場合、加工技術の面でもこれまでの自社出展の展示会情報量や、技術図面を通しての交渉やイノベーションを求める開発案件に関しても交渉仲介が可能であると自負しております。そしてこれらはフランスの製造業だけでなく英語による活動が可能な国々では同様のサポートも可能です。</p> <p>また、自社製品をお持ちの製造業の皆様へは弊社のビジネスサポートを営業ツールの一つとして、いつでもご利用いただけるよう、別添のサービス・料金表と同時にスポットでの対応も始めております (ご要望内容により、別途お見積りの方式)。ご利用事業者様の負担にならない臨機応変なサービスご提供を心掛けておりますので、ぜひ一度ご覧ください。</p> <p>私たちにできること</p> <ul style="list-style-type: none"> - お客様に適した業界最先端の情報提供 →ターゲット市場の製品・プレイヤー情報、イノベーションに特化した情報などを収集 - 欧州の商習慣へのアドバイス →文化に基づいた商習慣、国民性の理解、交渉の秘訣、言語・交流のサポート - お客様のものづくり技術・製品を発信 →欧州展示会の出展プロデュース - 事業構想をサポート →営業活動やビジネス出張の準備サポート - 等 <p>私たちと欧州で日本の「ものづくり」を発信し、一緒に世界製造業を盛り上げていきませんか。</p>	

(支援の特徴)

フランスそして日本（弊社本社とそのグループ会社）から 時差を感じさせないサポート が可能です。また提携企業様が製造業の場合には、技術案件やイノベーションを求める開発案件に関しても様々なサポートが可能と自負しております。何より、ご利用事業者様の負担にならない 臨機応変なサービス 提供を心掛けます。

(どのような事業者にご利用してもらいたい)

- 「海外展開を検討し始めたがどこから手を付けてよいかわからない」
- 「現状、危機管理や予算の面でも海外出張が厳しいため、現地で代理に訪問面談してほしい」
- 「特殊加工技術の理解に、コミュニケーションのサポートがほしい」
- 「海外のオンライン商談会に、スタッフと一緒に参加してほしい」
- フランスやフランス語圏、ヨーロッパ、英語圏でのビジネス展開にご興味がある
- 特定顧客への技術・製品のご紹介など自社ニーズが明確であり、スポット対応が必要等々の事業者様を対象としています。まずはお気軽にご連絡ください。

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

メールにて、事業者名・担当者名・電話番号とご希望のサポートやご要望をお知らせください。担当者より追ってご連絡させていただきます。

メールアドレスはこちらです [ayumi.kitano\(at\)yuki-precision.fr](mailto:ayumi.kitano@yuki-precision.fr)

(企業ロゴ)	(企業名)
--------	-------



株式会社 Youzan Japan

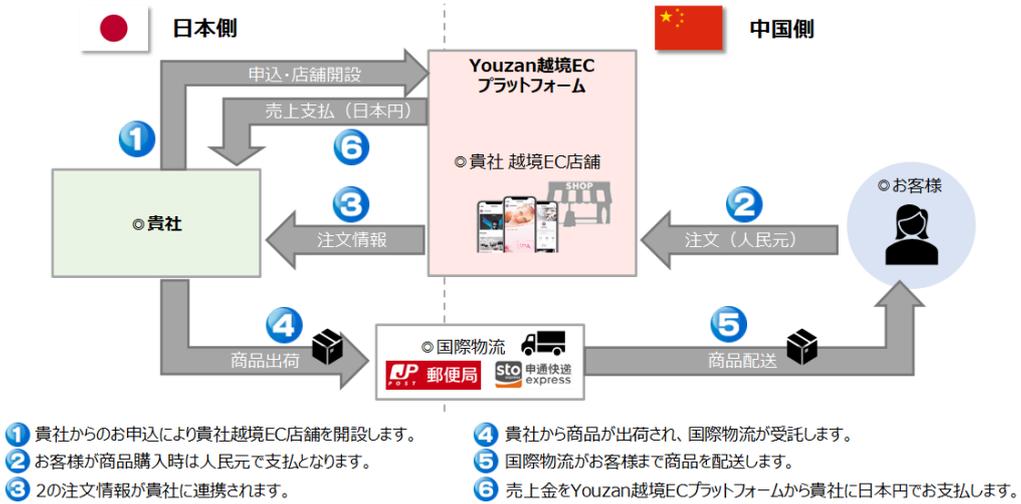
あなたの商品、中国のマーケットへ進出させます。
中国への販売、物流、代金回収だけではなく、中国のユーザに SNS を発信し、ライブ販売することにより、ブランディングや商品を中国ユーザへ直接紹介できます。SNS などを活用して、フォロワー、ファンを作り、持続的な中国進出をサポートします。

(支援内容)

Youzan Japan 越境 EC サービスは、中国で 543 万店舗以上に導入されている Youzan の店舗システム活用した越境 EC のプラットフォームです。
インターネット上のオンライン店舗の開設だけではなく、SNS フル活用して、クーポン発行、友達紹介キャンペーン、ロコミ、インフルエンサー活用した集客など多彩で幅広い機能を提供しています。

■越境 EC サービスのイメージ

お申込から店舗開設、商品注文から配送までのおおまかな流れは以下の通りです。



■出店の主な流れと役割

項目	タイムライン	貴社	Youzan Japan
事前準備	1 商品発送可否確認	「越境EC_商品発送可否確認」商品調査の依頼	依頼受領 「越境EC_商品発送可否確認」ファイルを 確認、返送
	2 商品関連市場調査	市場調査依頼	依頼受領、最終の調査資料提供
	3 出店、出品関連資料、出品商品サンプル、大運まで発送	資料確認 出店または出品依頼のご連絡 サンプル発送&通知	依頼受領、資料提出 ●越境EC[出店]準備リスト ●越境EC[出品]準備リスト ●越境EC_販売価格試算 ●越境EC_出品店様用_露込口座情報 サンプル品受け取り待ち
出店	4 店舗開設商品登録ページ作成	①Youzan店舗 ②WeChat公式アカウント ③ミニプログラム ④商品ページ 検収	店舗開設 Youzan店舗開設 (7営業日) WeChat公式アカウント開設 (7営業日) WeChatミニプログラム開設 (上記と同歩進行) 実商品の撮影等 商品説明文字再調整 画像、文字組み合わせ
		追加出品運営チームより具体的完成時点を確認後、貴社へフィードバック ※全資料揃った場合	Youzan Japan内部テスト「会社名_出店出品の納品」作成、提出

正式なリリース時期決定

■中国現地での店舗運営

サービスカテゴリ	サービス名称	サービス概要
1. プラットフォーム構築	ショップ構築	オンラインショップ構築、ショップページデザイン
	物流構築、代金回収契約	物流企業の紹介、物流企業との契約サポート。また、既存物流企業とのシステム連携のための各種対応。商品の通関可否判定の手順サポート、物流価格の試算、商品販売価格試算。売上代金回収のための各種契約手続きサポート、実施
2. ショップの運用、保守	注文受付、物流連携	システム上の注文データを物流データとしての出力、店舗や物流企業との連携、サポート
	問合せ対応	顧客からの問合せや質問に答え、顧客の問題解決をサポートすると共に、必要に応じて問題点のエスケーションを行います。
3. ソーシャルECサポート 各種ツール提供、 運用サポート	各種SNSアカウント開設	中国の各種SNSアカウントの開設（Wechat、Weibo、Redbook）、基本情報設定などライブ販売アカウントの開設、基本設定、ツールの案内
	販売シナリオサポート	中国ターゲットユーザ、利用シーン分析のサポート、販売シナリオ作成のアドバイスなど
	SNS運用サポート	各種SNS投稿のサポート、（Wechat、Weibo、Redbookなど）の投稿文章の翻訳、投稿ライブ販売のツール提供、使い方の案内、販売促進の各種ツールの案内、事例紹介など
4. 売上管理	売上確認、代金回収	毎月末、各取引の支払い内容を確認し、入金状況をレポート。また、代金回収実施など

（支援の特徴）

1. 中国大手 EC モール Youzan で蓄積したノウハウの提供

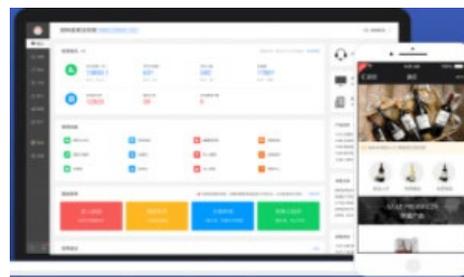
中国大手の EC モール Youzan (有賛) は、2012 年 11 月に杭州で設立された、主に小売業者向けの SaaS サービスを提供している企業です。

2020 年には、Youzan がサービスを提供する事業者の GMV は 1000 億元（約 1 兆 6000 億円）を超えるなど、超大型の、EC、

ソーシャルマーケティングをサポートし、リピート率の向上、あらゆるチャネルにおけるニューリテール業務開拓を支援しています。

これら中国 Youzan で培ったノウハウやリソースを、YouzanJapan では、日本にしながらフル活用できるよう支援します。

独自の EC 店舗を開設から、ソーシャルマーケティングやインフルエンサーマーケティングの活用しての広告戦略まで、費用対効果の高い店舗の運営をサポート。そして、独自の EC ショップとしての店舗ブランディングの確立と、店舗ファンを増やすことを強力に支援します。



2. 多彩なプロモーション・販売チャネルの提供

近年、中国で急激な成長を遂げている「ソーシャル EC」。

ソーシャル EC は、その名の通り「集客として SNS を活用した EC サイト」、「SNS を内包する EC サイト」の意味で、

YouzanJapan では、このソーシャル EC に特に強みを持っており、豊富なプロモーション手法や販売チャネルでお客様を支援します。

長期的な集客に繋げるためにファンを醸成する「シェア型クーポン」、「グループ共同購入」、「サブスクリプション（定期便）」等、100 種類以上の販売ツールの提供だけでなく、ライブ配信と EC（ネット通販）を掛け合わせたサービス「ライブコマース」においても KOL（インフルエンサー）を活用した豊富な販売実績ノウハウでお客様を支援いたします。



さらに、Youzanでは、2021年4月現在、WeChat、アリペイ、QQ、バイドゥ、Weibo、小紅書、快手など中国で有名なプラットフォームと連携しそのトラフィックを扱うことが可能であり、お客様のSNS戦略を強力に支援いたします。

3. すべてのサービスをワンストップでご提供します

YouzanJapanでは越境ECに関わる全てのサービスを、中国におけるYouzanの膨大なネットワークやリソースを利用し、ワンストップで提供いたします。

日本国内でECショップを運用する感覚で商品発送が行えるように支援します。Youzan Japanが提案する国際物流によつ

て、商品を直接中国のユーザーに届ける事を実現しています。（※別途国際物流と契約が必要）

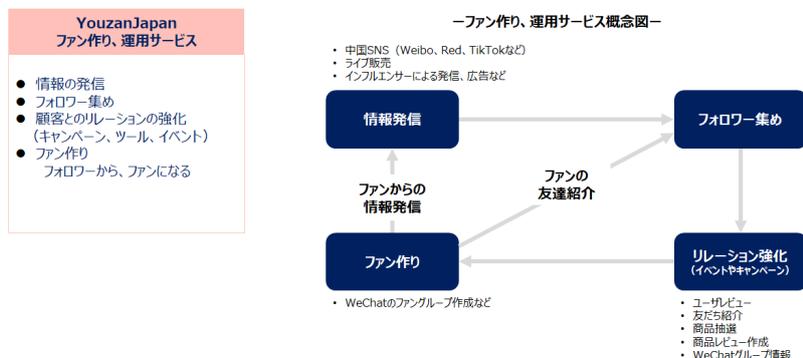
YouzanJapanでは、越境ECに必要な販売サイトの開設や出店申請、国際物流、売上金の日本円決済などのサービスを提供しております。本国Youzanでのノウハウと、専門のスタッフが対応することにより中国語が一切できなくても、専門知識が無くても、法律を知らなくても運用ができるようワンストップでの支援を実施します。

さらに、既存の大手のECプラットフォームでは難しかった、会員データ、購買データを管理～分析、先進的なSNSプロモーションを利用した、店舗独自のブランドの構築をサポート致します。



4. 他社には無いお客様との繋がりを支援します。

ユーザーとのリレーションを構築、フォロワー、ファンを増やしていくための各種ツールや、サービスの提供により、SNSなどを活用した他社にない効率的な情報発信を支援します。



(どのような事業者に活用してもらいたいか)

- ・ 中国で自社の商品を販売することに興味のある方
- ・ 中国で自社ブランド店 (EC 店舗) を開設したい方
- ・ 独自のファン獲得をしたい方
- ・ SNS 運営をしたい方
- ・ 北海道の商品をアピールしたい方 (北海道商店限定)
- ・ 特産品販売を気軽に始めたい方 (JapanGift 限定)

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。

<https://www.youzanjapan.com/contact/>

- ・ 勤務先 (貴社名) ・ お名前 ・ 電話番号 ・ メールアドレス ・ お問い合わせ内容

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社47CLUB</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>地方新聞社がみつけた日本人も知らない逸品を海外に拡げます!</p>
<p>(支援内容)</p> <p>47CLUBは全国の地方新聞社45社46紙がアライアンスを組み「地方を元気に、日本を豊かに」「地元をよく知る地元の新聞社が地元の本当に良いものを全国に紹介する」というコンセプトで、加盟する新聞社の地元で光る中小事業社様の販路拡大の支援を行うことを目的とし、事業を開始いたしました。</p> <p>インターネットショッピングモール事業を基点として、通販カタログ事業、卸売り事業、催事事業、海外販路事業など各種販路にワンストップで参入できるような仕組みを整えており、更にそれらを支援するためのコンサルティング事業、商品開発事業、セミナー事業などを展開しております。</p> <p>このように多様な販路とそれを支援するサービスやノウハウがコンパクトに集中する事業体は希少であり、私ども47CLUBは加盟する地方新聞社と一緒にこれらの各種販路の提供と、日本国内はもとより海外に向けたブランディングに関する支援を効率的に行うことができます。</p> <p>47CLUBの既存の販路を活用していただきながら、万全の状態での海外進出の準備を行っていただけるような支援をさせていただきます。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>ノウハウや経験がなくてもすぐに国内ネット通販展開をしながら日本国内のマーケティングやブランディングの活動ができます。WEBサイトや新聞紙面広告などを使って商品の大規模な認知度向上をはかったり、街頭やWEBでのモニター調査や大手・中堅の流通事業者でのテスト販売などによるデータの収集と、商品開発の専門家・バイヤーなどによる新商品企画や既存商品のリニューアルに関するコンサルティングなどで事業者様の海外進出に向けたステップを支援致します。特に新聞社の支援が受けられるところに特徴があります。海外は主に東南アジア(香港・台湾・シンガポール)でのショッピングサイトの運営や百貨店と共同で日本国内商品の販売ルートを展開した実績があります。</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたい)</p> <p>主に親日国・台湾や香港での販路開拓を希望される方</p> <p>食品ジャンルでの海外販売を希望される方</p> <p>商品開発とセットで海外進出を希望したい方</p>	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>※ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者名：株式会社47CLUB ・代表者名：栗田健一郎 ・電話番号：03-5148-4747 ・現状の課題とご相談したい内容 <p>https://www.47club.jp/</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社ライヴス</p>
<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>「ミナオス、ツタエル、トドケル」日本の魅力を世界へ</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>「ミナオス」事業</p> <p>地域や商品の強みや弱みを見極め、顧客や市場が求めるカタチに見直します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・常設店舗を活用した地域資源商品のマーケティング調査 (ロンドン、東京) ・地域資源商品の改良・再生/地域資源を活用した新商品の開発 <p>「ツタエル」事業</p> <p>地域の持つ素晴らしさや特長、地域産商品の持つこだわりや特長、品質の高さなどを魅力的に表現し伝えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・物産展や商談会等のイベント企画運営 実績例 (海外) : 台湾新光三越愛知物産展、東京手仕事メゾンオブジェ及びアンビエンテ出店運営、パリでのハイエンドシェフ向け商談イベント、ジャパンプランド海外展示販売イベント (パリ、ローマ、ジェノバ) 等 実績例 (国内) : 東武百貨店山形物産展、東京手仕事三越・大丸百貨店展示販売等 ・常設型アンテナショップの企画運営 実績例 (海外) : 47FreshJapan (バンコク)、+8 (上海)、Terrace (上海、瀋陽) 実績例 (国内) : 久米島印商店、鹿角屋 ・プロモーションツールのデザイン制作 (WEB サイト、ブランドブック、店頭 POP 等) ・PR プロモーション業務 (パブリシティ PR、SNS メディア運営、PR イベントの企画運営等) <p>「トドケル」事業</p> <p>国内、海外に拠点を構え、また国内外のパートナーと連携することで、それぞれのターゲットユーザーに対して商品・サービスを届ける仕組みを構築します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域資源商品の海外販路開拓支援 (中国、台湾、香港、シンガポール、マレーシア、タイ、イギリス、フランス、イタリア、ドイツ、スペイン、アメリカ) ・地域資源商品の国内販路開拓支援 (百貨店、高級スーパー、通信販売、飲食チェーン販路、国際会議ノベルティ・企業周年記念品の提案販売等) ・ジャパクラフツ店舗運営 (Wagumi/ロンドン、Rin/東京御茶ノ水) 	

(支援の特徴)

商品企画からマーケティング調査、プロモーションPR、販路開拓まで一貫して地域資源商品のサポートを行っています。特に、欧州および成長アジアにおける自社店舗を含む様々な現地ネットワークを活用し、実店舗やECを活用したテストマーケティング、見本市アテンドや商談会の企画運営、商品のブランディングを主な目的とした海外現地でのプロモーションPRなどのサポートを実施します。また、コロナ禍における販路開拓の手段として、リアルとオンラインのハイブリッド商談会やECを積極活用したテストマーケティングなどにも取り組んでいます。

(どのような事業者にも活用してもらいたい)

- ・ 伝統工芸品や日本らしい商品を持っている方、
- ・ 海外での反応、現地のニーズを知りたい、マーケティング調査をしたい方
- ・ 欧州に（イギリス、フランス、イタリア、ドイツ）における自社製品の反応やニーズを知りたい方
- ・ 欧州を活用した自社製品のブランディングを行いたい方
- ・ 笠間焼の作家の方々
- ・ 購買力のある成長アジアにおいて自社商品の反応やニーズを知りたい食品関係の方々

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

ホームページの「お問い合わせ」より下記情報をご連絡ください。

<http://www.lives.ne.jp/contact/>

- ・ 事業者名 :
- ・ 代表者名 :
- ・ 電話番号 :
- ・ メールアドレス :
- ・ 現状の課題と相談したい内容

(企業ロゴ)	(企業名) リューシ・トレーディング株式会社
	支援の概要 (キャッチフレーズのような) 中国ビジネス立ち上げから回収・送金まで 1 Stop Operation で支援
<p>(支援内容)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 中国、台湾、香港、ベトナム、マレーシアでの製品の現地販売及び現地製造の立ち上げを支援 2. 同市場における市場調査、テスト・マーケティング、モニタリング調査並びに各種分析から市場参入企画立案、販売網構築、プレス・リリース、SNS 含めたメディア戦略の支援 3. ビジネスの隘路となる「物流、通関業務」並びに「代金回収から日本側への送金まで」を 1 Stop Operation で支援。 4. 通販サイトから実店舗まで、ニーズに合わせたビジネス立ち上げ支援 5. 現地法人設立やスタッフの現地採用支援。 6. 中国ビジネス実践会 (最初は勉強会、次第に実践会に衣替え) を通じた、企業間交流と協業の支援 	
<p>(支援の特徴)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 都会の百貨店や有名専門店のようなブランド力は無いが、田舎の萬屋さんのような中小企業のコンシェルジュであり 1 Stop Operation で 草の根の課題を解決するサポートを実践しています。 2. 中国ビジネスの隘路であり親身な解決が難しいとされていた「物流、通関業務」並びに「代金回収から日本側への送金まで」を 1 Stop Operation で支援しています。 3. 市場調査、テスト・マーケティングを簡便に行うために、通販サイトを開設しています。 4. ビジネスのフィジビリティ・スタディを中国各地、ベトナム、マレーシアの事業パートナーの支援を受けて実施し、現地の生の情報を的確に伝えビジネス・チャンスを見逃しません。 	
<p>(どのような事業者に活用してもらいたい)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 事業承継を断念とか、事業縮小を余儀なくされた中小企業事業主等で、中国を対象にしたB to B , B to C ビジネスモデルを、低リスクでチャレンジしたいと考えている方 2. 既存商品をベースに、中国市場にマッチした商品開発に挑戦したいと考えている方 3. 中国ビジネスで苦勞された方、ストレスだった方、途中で挫折・断念された方 	
<p>(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先</p> <p>リューシ・トレーディング株式会社</p> <p>担当者名 萩原 正啓</p> <p>電話番号 070-2802-3742</p> <p>e-mail info@ryushi.co.jp</p> <p>URL https://www.longshi-trading.com</p>	

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名) 株式会社レガール</p> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>プロジェクトマネジメントのプロとして海外進出をトータルで支援。海外進出の夢を実現に導きます！</p>
<p>(支援内容)</p> <p>①海外進出総合コンサルティング</p> <p>1) 総合サポート</p> <p>お客様の真の目的達成に向けた、進出の構想・準備段階から進出後の運用・拡大まで視野に入れ、各フェーズにおいて必要となる様々なサポートを効率的に企画・マネジメントし、進出プロジェクトをトータルで支援します。意思決定のための条件提示や、実行に必要な具体的なアクションプラン作成など、実現までのプロジェクトをリードしていきます。</p> <p>豊富なプロジェクト経験に根差した適切な現状・リスク分析に基づき、お客様が対応すべき事項を絞り込み、適切なタイミングで意思決定を促すことで、多忙な本業の傍ら、海外進出プロジェクトを着実に前に進めることが可能となります。</p> <p>また、お客様の状況に応じ下記 (のみの) 対応も可能です。</p> <p>※ベトナムへの工場移転・進出 (サプライチェーン再編成)</p> <p>ベトナムのレンタル工場開発会社BW INDUSTRIALの日本側代理店として、現地レンタル工場の視察から、移転・進出計画、運用開始までスムーズかつきめ細かなサポート。</p> <p>※海外オンライン視察サービス (コロナ禍でもビジネスを一步先へ進めることが可能)</p> <p>海外市場調査の一環として、視察すべきポイント等各社にあったプラン作成・コーディネーターにより効果的な視察が可能。(対象国：ベトナム・シンガポール・マレーシア・タイ・インドネシア・カンボジア・イギリス・フランス・スペイン・カナダ)</p> <p>2) 事業計画策定支援</p> <p>経営者の頭の中にある想いやアイデアをヒアリングし、弊社が可視化すること計画に不足している点を抽出しながら検討を重ね、簡易市場調査や事業計画の策定を行います。</p> <p>3) アドバイザリー</p> <p>海外進出における課題への解決方法や対策の情報提供を行う等相談事項に対応します。また、プロジェクトが滞ることのないようリードします。</p> <p>②海外進出のためのブランディング戦略</p> <p>経営戦略に連動しながらクリエイティブ表現にも企業の世界観が落とし込めるようサポートします。海外進出を機にブランド構築で基盤整備をしっかりと行い、海外市場への適応をスムーズにします。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>私たちは、お客様の「海外進出」への想いを理解し、単なるアドバイザーではなく、信頼できるパートナーとしてお客様に寄り添いながらプロジェクトをリードし、トータル支援を行います。準備段階から進出、進出後のビジネス立ち上げ・拡大の各フェーズにおいて必要となる様々なサポートを効率的に企画・マネジメントし、お客様を目標達成に導きます。特に、今後さらなる成長が期待されているベトナムにおいては、豊富なネットワークを有しております。</p>	

(どのような事業者に活用してもらいたいか)

- ・ 海外進出への想いはあるが、事業計画が具体的になっていない方
- ・ 海外進出における自社内人材・ノウハウ不足により、プロジェクトのリードを希望される方
- ・ ベトナムに工場移転・進出を検討される製造業の方
- ・ 海外進出を機に自社のブランド力を強化したい方

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

弊社ホームページの「お問合せフォーム」より下記情報をご連絡ください。

<https://legare-realize.com/contact-us>

①事業者名 ②氏名 ③メールアドレス ④電話番号 ⑤相談内容

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>株式会社ロクトーナ</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>SNSやライブコマースによる中国市場への販路拡大支援</p>
<p>(支援内容)</p> <p>弊社は以下3つの内容で中国市場への販路拡大を支援させていただきます。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 支援企業と中国人バイヤーとのマッチングの場を創出し、弊社開発のWechat内ミニプログラムのECアプリを使用しての中国への販路拡大支援。 2. 弊社契約のKOLを通して支援企業の商品の販売やPRを行う、在日KOLを活用したライブコマースサービスによる販路拡大支援。 3. 支援企業の商品・サービスの宣伝・販促を行う、中国 SNS プロモーションサービスによる販路拡大支援。 <p>詳細は (支援の特徴) にてご説明させていただきます。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 中国の巨大 IT 企業テンセント社が運営する中国最大規模 SNS である Wechat。日本でいう LINE に相当する SNS アプリで、その利用者は月間 12 億人とも言われております。その中のミニプログラムは、別途アプリをスマートフォンにインストールすることなく様々な機能の利用が可能な WeChat 内のアプリ機能のことで、EC などを中心に様々なサービスが提供されています。Wechat Pay と呼ばれる決済機能を活用することで、消費者はサービスの対価を従来の面倒な支払い手続きを行うことなく、全て Wechat ミニプログラム内で完結することが可能です。また、ミニプログラムは Wechat 内で拡散が可能であるため PR 性が高いというメリットもあり、2020 年の利用者は月間 8.5 億人を超え、今後もさらに利用者は増加することが見込まれます。 弊社はこの Wechat ミニプログラムを用いて EC サイトを構築し、そこに中国人バイヤーを誘致して商品販売する、という形式です。すでにのべ100社以上の企業の商品販売を行っております。支援企業様は商品情報 (写真や説明文、商品仕様など) を専用の管理画面からアップロードすることで最短1営業日から簡単に出品可能です。販売成約の際の物流面も、支援企業は国内配送のみで完結し、中国への配送は弊社提携事業者や各バイヤーが行いますので、気軽に出品可能です。今後も様々な商材でパートナー企業様と中国人消費者を結びつける支援をさせていただきたいと考えております。 2. 弊社は創業当初の2016年から約5年間ライブコマースによって日本の商品を販売しており、ジュエリー、化粧品、アパレル商品、飲食品といった様々な商材の販売を手掛けてきました。ライブコマースの市場は既に中国国内で数兆円規模にまで成長しており、中国では一般的な消費活動の1つとして成果に根付いております。 弊社のサービスでは、弊社の契約先であるKOL (ライブ配信者) に商品を委託、もしくはKOLを支援企業の売り場などに派遣し、1回数時間のライブ配信で支援企業の商品の説明や消費者とのコミュニケー 	

ションを行います。消費者はそのライブ中にその場で決済することができ、売れた商品は弊社もしくはKOLが買い取ります。物流面も当社提携物流事業者もしくはKOLが責任を持って行いますので、支援企業は国内配送のみで完結いたします。

3. 弊社は前述のミニプログラムなどの自社サービスのプロモーション活動も含め、様々な事業者の商品を販売するためのプロモーションも長年行ってきております。WeChat、Weiboといった一般的なSNSでのインフルエンサーマーケティングに加え、小売商品のプロモーションに強い小红书（日本での呼称：RED）や、最近では抖音（日本での呼称：TikTok）という動画SNSプラットフォームでのプロモーション活動の代理店業を行っており、販売以前のブランディングや、商品販売と合わせた販促活動の支援を行っております。一般的なクリック/インプレッション課金での運用型広告や、インフルエンサーを活用したタイアップなど、様々なメニューを取り揃えており、今後販売が伸び悩む商品の支援に活用できればと考えております。

（どの様な事業者を活用してもらいたいのか）

- ・まだ EC を十分に活用した経験が少なく、海外販売もしたことがない事業者
- ・これから自社商品を中国向け越境ECサイトで大きく販路拡大を考えている事業者
- ・コロナ禍の影響でもともと大きかった中国人への販売が減ってしまっている事業者
- ・既に中国向け越境 EC サービスを活用しているが思うような結果が出ていない事業者

（申し込み先）アドレス or 担当者の連絡先

下記、メールアドレスに現状の課題とご相談したい内容を記載の上ご送信ください。

nemoto@roctona.com（担当者名：根本）

- ・事業者名 株式会社ロクトーナ
- ・代表者名 代表取締役 三重野 将大
- ・電話番号 03-6407-8905

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>ワールドインテリジェンスパートナーズジャパン株式会社</p> <p>略称：WIP（ウィップ）ジャパン株式会社</p> <hr/> <p>支援の概要（キャッチフレーズのような）</p> <p>多言語・インテリジェンスで課題解決提案をする会社</p>
<p>(支援内容)</p> <p>日本の人口が少しずつ減り始めています。特に地方での人口の減少スピードが急上昇しています。そんな中、このまま地域市場に対して日本語のみで販売を行っていくことは、下りのエスカレータを登っていくことと同義です。一方で、世界の人口は増え続けています。世界のネット人口も 50 億人を超えています。地域市場にこだわらず、日本市場にこだわらず、日本語のみで商売することにこだわらなければ、海外＝世界には無限の市場が眠っています。努力と工夫はもちろん必要ですが、これからは誰もが日本語だけにとらわれずに仕事ができるようになります。なぜなら、外国語が全くできない人でも日本語以外で仕事を進められる環境が急速に整ってきたからです。その機会とチャンスが急増してきたからです。全部自分と自社でやる必要はありません。便利なツールを使い、筋道に沿ったやりかたを、外部の協力者と一緒に進めれば、誰もが、海外と取引し海外で生産し海外で販売できる時代がきています。弊社は、チャレンジしたい企業を応援します。チャレンジしたい経営者には以下の流れで整理していくことをお勧めしています。</p> <p>まずは、「何の商品を」「どの国（都市）で」「誰／どの層に対して」「誰と組み」「いくらでどう売るか」、考えるべきタスクを因数分解してみましょう。合計 10 個あります。</p> <p>タスク 1. 「何を売るのか？」</p> <p>まずは売るものを決める必要がありますが、国によってニーズや規制等が変わります。そもそも規制上輸出できるものですか？海外に送れるものですか？海外でニーズはありそうですか？情報収集が必要ですね。</p> <p>タスク 2. 「どこの国の誰に売るのか？」</p> <p>アメリカ？ヨーロッパ？中国？ASEAN 諸国？資金は無尽蔵に有るわけではないのでどの地域に売るか絞り込みが必要です。同じ国でも商品の特性や地域によってニーズが異なってきます。また、誰に対して売るのか（売れるのか）も考える必要があります。買い手は個人ですか？法人ですか？買い手が個人であれば、ネットショップ経由で売れる可能性があります。購買年齢層も調べる必要がありますよね</p> <p>タスク 3. 「どうやって売るのか？（販売チャネル）」</p> <p>誰と組んでどう売るのか、BtoB で売るのか、BtoC で売るのか、について考える必要があります。自社サイトがいいのか？それとも現地のモールに出店したほうが良いのか？自社 EC でも総合 EC か、その国専用の EC サイトを立ち上げるか？</p> <p>モール（EC）であれば BtoB でどんなものが有るのか？出店は可能か？BtoC でどんなモールが人気なのか？出店は可能か？そのモールで競合する製品は売れているのか？価格帯はどうか？</p> <p>企業 WEB サイトで BtoB 販売する場合、言語はどうするか？問い合わせ方法はどうか？調べる必要もあります。</p> <p>タスク 4. 「どうやって売上を上げるか？」</p>	

ただサイトを作っただけではお客様は来ないし、リピーターになりませんよね。お客様にどのように訴求するか？リピート購入していただくにはどうするか？

BtoBの場合、会社のツール（パンフレット等）を対象国向けに作成するか？内容やデザインは現在のままで良いのか？

買い手は普段どこに集まっているのか？何を読んでいるのか？WEB？雑誌？

BtoBの場合、業界団体や協会等、売り込みアプローチ先や情報収集先のリストアップが必要です。

タスク 5. 「法規制はあるのか？」

現地で販売するためにどのような許可が必要か？規制があるのか？

タスク 6. 「現地競合商品にどのようなものがあるか？」

現地で競合となる製品・商品にはどのようなものがあるか？

タスク 7. 「現地の消費者はどんな人たちか？」

現地の人たちは買いそうか？買うとするとどのような人たちなのか？

タスク 8. 「BtoB サイト」「BtoC サイト」リストアップ

現地で出店登録可能なサイトやECにどのようなものがあるか？リスト化できないか？

タスク 9. 「出店難易度はどのようなものか？」

それぞれのサイトやモールやECに出店するにはどうすればいいか？それぞれの難しさや予算はどうか？

タスク 10. 「現地メディア」「現地 SNS」「現地オンライン広告」

どのような広告メディア・媒体・SNS があるのか？広報は可能か？

以上のタスクを順番にクリアする必要があります。

（支援の特徴）

上記のタスクに対し、様々な選択肢を定期的なミーティング等によりお客様と伴走しながらワンストップで実行支援を行うことができます。

W I P ジャパンの 4 つの強み

1. 官公庁や民間企業の受注実績を背景とした調査力
2. 現地在住者ネットワークを活用した情報収集（89 か国 414 都市）
3. 翻訳部門も持っているので、翻訳もワンストップ
4. 自社での越境 EC 運営経験もあり

W I P ジャパンの支援の進め方（6 つのステップ）

1. 海外販売戦略策定プロジェクトセットアップおよび構築ミーティング
月 1 回～

2. 何の商品を売るのか？

「販売商品カテゴリ情報収集」「法規制情報収集」

3. どの誰に売るのか？

「現地商品情報収集」「多国間法規制情報収集」「販売先・提携先に関する情報収集」「現地消費者調査」

4. どの様に売るのか？

「B2B、B2C 比較」「現地 B2B、B2C ニーズ情報収集」「出店難易度評価」「商品提案書作成」

5. どのように訴求するのか？

「現地専門メディアでの訴求」「コーポレートサイトの多言語化」「販売ツールの多言語化」「商品説明等の多言語化」「現地専門メディア訴求」「現地 SNS 等訴求」「運用代行」「現地オンライン広告」

6. どの様にリピート購入してもらうのか？

「越境自社 EC サイト構築」「越境 EC モール出店構築」「越境自社 EC サイト運用」「越境 EC モール店運用」「問合せ対応」

(どの様な事業者を活用してもらいたいのか)

日本市場・日本語のみで商売することにこだわらず、海外と取引し海外で生産し海外販路開拓にチャレンジしたい企業様

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

ホームページの「海外調査/出張代行 見積依頼フォーム」より下記情報をご連絡ください。

URL : <https://japan.wipgroup.com/translation/research/quote/>

- ・事業者名
- ・氏名
- ・ふりがな
- ・Email
- ・電話番号
- ・対象国/地域/都市名
- ・ご相談したい内容など

担当者連絡先

TEL : 03-3230-8000

部署名 : 海外リサーチチーム

担当者名 : 坂井

<p>(企業ロゴ)</p>  <p>YCP Solidiance</p>	<p>(企業名)</p> <p>株式会社 YCP Solidiance</p> <hr/> <p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>海外展示会や現地代理店に依存しない海外営業リード獲得支援</p>
<p>(支援内容)</p> <p>【概要】</p> <p>コロナ禍による海外出張制限や展示会キャンセルに直面する中、社内人的リソース投下を最小限に抑えつつ、デジタルマーケティングを活用することで、効率的かつ効果的に海外潜在顧客との商談機会を創出する。</p> <p>【詳細】</p> <p>継続的なビジネス拡大のために海外顧客開拓が急務となる中、人的リソース不足／初期投資の捻出／専門ノウハウ不足などが要因となり、期待通りに成果が上げられていないケースが散見される。また、コロナ禍による諸制限により、特に海外ビジネス展開においては、海外展示会展出や海外出張など従来のやり方が通用しなくなっており、直近での代替アプローチ確立が求められている。そこでYCP Solidianceは、新しい海外営業リード獲得手法構築に際して、迅速な進行の障壁となる、①採用や配置転換による社内チームの組成や、②複数外注先の選定や管理に要する社内工数などを回避するべく、一切の業務をワンストップで提供することを志向する。</p> <p>【業務リスト】</p> <p>A. 戦略策定フェーズ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス理解 (社内メンバーインタビュー) ・市場調査 (デスクトップ調査) ・競合調査 (デスクトップ調査／競合インタビュー) ・顧客調査 (デスクトップ調査／潜在顧客インタビュー) ・営業&マーケティング戦略 (対象製品選定／対象地域選定／ターゲット顧客設定など) <p>B. 設計フェーズ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マーケティングメッセージ設計 ・専用ウェブサイト構造設計 ・広告プラン設計 ・オペレーション設計 (問い合わせ〜クロージング) <p>C. 制作フェーズ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・専用ウェブサイト (フロントエンド／バックエンド) ・各種広告物 (テキスト広告／バナー広告／メール広告など) <p>D. 運用フェーズ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・広告運用 (企画／実装／分析／効果検証／改善策抽出&実装) ・問い合わせ初期対応 	

(支援の特徴)

A. アジアにおける豊富なコンサルティング事業経験に基づく地域&産業への深い理解

クライアントからのオリエンテーションに基づく進行に注力しがちな広告代理店や制作会社に対して、戦略レベルで何をやるべきかを提案することが可能（ターゲット顧客像の選定や貴社の強み・差別化ポイントの整理等）。また、購買プロセスや産業構造等の地域や産業固有の商習慣に対する深い理解に基づくコンテンツを作成。

B. 自社事業における年間10億円以上の広告投資を背景とする広告運用ノウハウ

コンサルティングファームによるウェブ広告運用サポートは概念的な議論に終始しがちである一方、アジア各国で自社ウェブメディアや自社ブランドを展開し、当事業群で年間10億円以上のウェブ広告費を運用。自社成功体験や失敗体験に基づいたノウハウを活かし、成果創出に直結するアドバイス提供が可能。

C. スモールスタート、早期効果創出を優先

一般的なデジタルトランスフォーメーションに係るプロジェクトは、企画偏重・大規模スコープとなりがちで、成果創出までに時間と大きな投資を要するのに対して、早期の効果創出を優先し展示会出展1回分程度の費用からスタートし、効果を出しつつ規模拡大することが可能。

D. 戦略策定～運用までワンストップサービス

営業のデジタル化に際して、一般的には「企画はコンサル会社、制作はWEB制作会社、運用は広告代理店」と複数外注先を選定&管理する必要があるが、本サービスでは、「戦略策定／設計／制作／運用」を一気通貫で代行するので、追加人材のアサインが不要。

(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)

- 海外顧客を開拓したいが、社内に海外営業ノウハウがない企業
- 海外顧客を開拓するためにこれまで海外B2B展示会を活用してきたが、コロナ禍により展示会自体がキャンセルとなり、代替アプローチを模索している企業
- 海外顧客を開拓するためにこれまで海外B2B展示会を活用してきたが、それに係る費用（出展費／ブース制作費／出張費など）に見合うような成果を出せておらず、新しいアプローチを模索している企業
- これまでは日本（および既存海外営業拠点）からの出張ベースで、海外顧客開拓を進めてきたが、コロナ禍によりこれまで通りに海外出張を行うことが難しくなり、進捗が滞ってしまっている企業
- 海外顧客開拓にチャレンジしたいが、予算上の制約から、現地営業拠点設立や駐在員派遣には踏み込めていない企業
- 既存商材もしくは新商材の海外顧客開拓にチャレンジしたいが、初期段階においては、できる限り費用を抑えて、テストマーケティングを展開したい企業

海外顧客を開拓するために現地販売代理店を活用してきたが（もしくは、新しく現地販売代理店をアサインすることも検討したが）、詳細かつ高度なサービス／製品知識が営業対応に必要なため、期待通りには進捗していない企業

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

以下に示す記載情報を、担当者メールアドレスまで直接ご送付ください。

【記載情報】

- ・事業者名：
- ・会社ホームページ：
- ・担当者名：
- ・担当者役職：
- ・担当者連絡先（メールアドレス）：
- ・担当者連絡先（電話番号）：
- ・事業内容：
- ・解決したい課題：
- ・解決したい時期：
- ・予算：

【送付先】

YCP Solidiance

マネージングパートナー

粕本 晋吾（カスモト シンゴ）

shingo.kasumoto@ycp.com

<p>(企業ロゴ)</p> 	<p>(企業名)</p> <p>ワイズアンドパートナーズ・ジャパン(株)</p>
<p>(支援内容)</p> <p>ワイズアンドパートナーズ・ジャパン(2005年創立)は、「日本のブランドを世界で有名にする」をミッションに掲げ、日本企業の海外進出を支援するマーケティング会社である。北米には Ys and Partners, Inc. (2002年創立) というパートナー会社があり、「戦略開発」から「販路開拓」「メディアリレーション」まで、ワンストップのサービスを提供している。</p> <p>「JBeauty Collection」(ジェイビューティ・コレクション)のサービス概要</p> <p>「J-Beauty」とは、アメリカでは日本の美容を意味する言葉である。「JBeauty Collection」は日本の美容ブランドの米国進出を支援するプログラムであり、スキンケアブランドをはじめウエルネスの領域まで広くカバーする。世界で注目が高まる「J-Beauty」を、これまで数年にわたって米国や世界に向けて発信・浸透させるマーケティング活動を行ってきた。最大の競合は、韓国の美容「K-Beauty」である。当社の強みであるソーシャルメディアやデジタルマーケティングの施策を通じて築き上げてきた美容の専門家や J-Beauty ファンとの関係性を活かし、製品の受容性調査やオンラインストアにおけるテストマーケティング、販路開拓にいたるまで、専門家を配した一貫したチーム体制で米国進出を支援する。</p> <p>当プロジェクトは、米国進出の際のFDA審査やラベル制作、輸出業務をはじめ、米国現地でのテスト販売にいたるまでのワンストップサービスを8つのステップに分けた、理解しやすく、手の届きやすい米国進出支援プランである。</p> <p>JBeauty Collectionのワンストップサービス：</p> <p>ステップ1：商品 FDA 規制に関する検査</p> <p>ステップ2：米国への輸送</p> <p>ステップ3：ブランドディレクションと商談用英語資料作成</p> <p>ステップ4：美容のプロに対するアンケート受容性調査</p> <p>ステップ5：JBeauty Collection オンラインストア内の製品ページ制作とブログ制作</p> <p>ステップ6：JBeauty Collection オンラインストアでのテスト販売と SNS コミュニティでの情報拡散</p> <p>ステップ7：バイヤー向けバーチャルショーケースへの出品</p> <p>ステップ8：レポート・示唆のまとめ</p> <p>まずは、ステップ1に入る前に、アメリカのマーケティング専門家によるコンサルティングから始めるが、このマーケティング視点でのコンサルテーションと各専門領域をもつメンバーによるワンストップサービスとチームワークが当社の支援の強みとなる。</p>	<p>支援の概要 (キャッチフレーズのような)</p> <p>日本の美容をアメリカへ。販路開拓のためのワンストップサービス</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>●ステップ1：商品 FDA 規制に関する検査 (1~2ヶ月間)</p>	

アメリカに食品・飲料・化粧品などを輸出販売する際に、必要となる米国食品医薬品局 (Food and Drug Administration: FDA) による規制に適合しているかの成分検査を実施する。アメリカでテスト販売を実施するための、ラベルの作成を行う。

※FDA 禁止原料に該当するものや検査以外に申請を要する商品の場合もあり、要相談。

納品物：成分検査レポート（日本語）、ラベルデータ

●ステップ2：米国への輸送（1ヶ月間）

国内の弊社指定納品先より、アメリカへ商品の輸送手配を行う。輸出入の手続き、現地の納入先への物流手配をサポート。※商品の種類、サイズ、重量により、料金が変動。

●ステップ3：ブランドディレクションと商談用英語資料作成（1ヶ月）

製品コンセプトや特徴などをヒアリングさせていただいた上で、アメリカ市場向けのブランドメッセージをまとめ、米國小売店向け商談資料を英語ネイティブの美容ライターが作成。

納品物：商談用パワーポイント資料

●ステップ4：美容のプロに対するアンケート受容性調査（1ヶ月間）

JBeauty Collection のコミュニティを利用し、アメリカの美容プロフェッショナルやインフルエンサーによる製品の受容性調査を実施。アメリカ人消費者に製品が受け入れられるか否かを判断するための調査であり、今後の製品コンセプト、ブランドメッセージ、パッケージデザインやコピー作成の示唆を得ることを目的とする。具体的には、製品を2週間使用してもらうことによる、肌実感、製品仕様、デザイン、使用に対する評価、競合ブランドとの比較などのアンケート調査となる。

納品物：受容性調査レポート

●ステップ5：JBeauty Collection オンラインストア内の製品ページ制作と商品記事制作（1ヶ月）

JBeauty Collection オンラインサイトは、アメリカで「J Beauty」と Google 検索すれば、米国屈指の有名ストアと肩を並べトップページに掲載されるほど一般的に認められているウェブサイトである。JBeauty Collection オンラインストア内に御社の製品ページを新たに制作し、アメリカの美容専門家やバイヤーの目に留まるようにテスト販売用のオンライン基地を設ける。教育コンテンツとして JBeauty ブログ機能をもち毎週新しい英語記事をアップしているため、御社製品の紹介記事を制作し、多くの潜在顧客・業界メディアへ情報提供を行なう。

●ステップ6：JBeauty Collection オンラインストアでのテスト販売と SNS コミュニティでの情報拡散

JBeauty Collection オンラインストアでテスト販売を行なう。多くのアメリカ人インフルエンサーやファンもつ JBeauty Collection の SNS コミュニティで、プレゼントキャンペーンを実施し、テスト販売ページに誘導する。テスト販売後の商品レビューはオンラインストアに蓄積されていき、購入者によるフィードバックを期待できる。

納品物：レポート

●ステップ7：バイヤー向けバーチャルショーケースへの出品と商談代行

米国美容バイヤーへ向けたバーチャルショーケースに、JBeauty Collection として商品を出品し、商談を代行。このショーケースは、米国にて「JBeauty Collection」としてビジネスライセンスを持つからこそ参加が可能となるもので、バイヤー交渉や、販路拡大の足がかりを得ることができる。

納品物：レポート

●**ステップ8：レポート・示唆のまとめ（1ヶ月間）**

上記の活動内容から得た知見をもとに、米国にて約20年の経験を持つブランドストラテジストによる、今後の米国市場進出への示唆を提示する。

納品物：最終レポート

レポートには下記が含まれる

- ・テスト販売・バーチャルショーケース出品による結果
- ・購入者による商品レビュー（ECサイト掲載）
- ・インフルエンサーPR・SNS商品投稿報告
- ・キャンペーン実施によるユーザー層分析
- ・JBeauty Collection ブランドサイトブログ記事発信：2本
- ・SNSコンテンツ：商品画像＋英語投稿コピー4本

※各ステップにつきましては、貴社のニーズに合わせてご選択いただけます。

詳細は担当者へお問い合わせください。

（どの様な事業者に活用してもらいたいか）

・J-Beautyとして誇れる機能や製品をもっているにも関わらず、企業規模や投資コスト、知識や専門の人材不足のために米国進出を断念した日本の中小の美容製品・化粧品会社。

※美容サプリメントやウェルネス商材をお持ちの方は要相談。

（申し込み先）アドレス or 担当者の連絡先

担当者まで、下記情報をご連絡ください。

ワイズアンドパートナーズ・ジャパン株式会社

アカウントマネージャー 宮崎 麻衣子 (maikom@ysandpartners.com) 050-5364-7366

- ・会社名
- ・代表者名
- ・担当者名
- ・メールアドレス
- ・電話番号
- ・ウェブサイトアドレス
- ・現状の課題とご相談したい内容
- ・商品/商材

	<p>(企業名)</p> <p>ONE CUP CONCEPTS Limited</p>
	<p>支援の概要</p> <p>日本の酒を世界で売るために働きます。 香港最大の日本酒複合企業です。</p> <p>あなたの JAPAN ブランドを香港から世界へ羽ばたかせましょう。</p>
<p>(支援内容)</p> <p>海外で販路開拓、ブランディングを行いたい生産者様のブランド商材を、我々の店舗での販売、EC サイトでの展開、各種販売イベントの企画、運営、PR イベント、B2B 商談からの OEM 生産の受託など、日本の酒類の価値を最大限に高め、最適な方法で価値の向上と販路拡大を実現します。</p> <p>コロナ禍により、海外への渡航が制限される中でも、香港に事業基盤を持つ当社ならば、物と情報の移動だけで、海外プロジェクトの実施を支援、実行することができます。</p> <p>我々自身が、B2C、B2B、EC を持つ実業事業者であるため、「印刷広告」、「営業商談サポート」などの「支援」ではなく、実際に売れる商品開発から、そのマーケティング、ブランディングはもちろん、我々自身が、実際にその商品を仕入れ購入し、それを販売することができます。</p> <p>我々は、販路を紹介するのではなく、我々自体が販路であり、まさ新しい販路を開拓する事業者です。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>当社はすでに、香港を基盤する事業者であるため、香港にてブランド育成をするにあたり、渡航の必要がありません。事業責任者はカナダ人のエリオットフェーダー氏（2016 年酒 SAMURAI 受賞、WSET 講師資格）であり、組織チームは、彼が世界各国（8 か国程度）からリクルートした日本酒スペシャリストで構成されています。</p> <p>280 平米程度の自社のお店には、800 種類、1 万本程度の在庫を持ち、香港でも最大級の事業を展開しています。</p> <p>また、販路としては、EC サイト（自社サイト、HKTV モールなど）や無印良品、APITA、SOGO などにも売り場を持ち、イベント販売もできます。</p>	

さらに、香港外にも海外に事業パートナーを持ち、香港から他の国への提案、販売をしています。
しかし、当社の特筆すべき点は、各製品が持つ、特徴を正確に理解することができる酒に対する知識とそれを英語、中国語で表現できる能力にあります。

我々は、日本の酒類を世界に広げるためのマーケティング、販促プラットフォームであり、仕入れから販売まで実施することができる事業者です。

(どの様な事業者にも活用してもらいたい)

酒類の製造販売をしている酒蔵、メーカー様、および、酒販店卸会社様
また、日本の酒文化に付随する地域産品（酒のつまみや、酒器など）

日本酒の生産者は1400蔵ほどあり、この中で独自に自社で海外展開を行える企業は多くありません。
このような状況に対して、香港にそのエントリーゲートとなるプラットフォームが確立した場合、その経済波及効果は大きいものになります。

多くの会社が単独では独自のマーケティングPR戦略を構築できない現状です。

こうしたJAPANブランドを持つ、日本の酒類産業の海外進出、ブランディングのニーズに対して、我々はそれを支援し、市場を育成、拡大し、ともに成長したいと考えています。

地域都道府県単位でも、ブランディング、マーケティングが実行することもできます。

(申し込み先) アドレス or 担当者の連絡先

- ・事業者名 : SAKE CENTRAL
- ・代表者名 ; 遠藤隆史
- ・電話番号 ; 国内 : 03-6206 -6233 香港 : +852-2323-3359
- ・ホームページ ; <https://sake-central.com/>