

令和3年度補正予算 デジタルツール等を活用した海外需要拡大事業費補助金(デジタルツール活用型)  
 支援パートナー 目次

2022/5/18 更新

番号	インデックス	支援パートナー名	URL	ページ
1	ア行	アイディーテンジャパン株式会社	<a href="https://id10.jp/">https://id10.jp/</a>	1
2		株式会社アウトバウンド	<a href="http://www.out-bounder.com/">http://www.out-bounder.com/</a>	3
3		アジアファッションコンサルティング合同会社株式会社	<a href="https://www.asiafashionconsulting.site/">https://www.asiafashionconsulting.site/</a>	4
4		アジアブリッジ株式会社	<a href="https://www.asian-bridge.com/">https://www.asian-bridge.com/</a>	5
5		アリババ株式会社	<a href="https://www.alibaba.co.jp/">https://www.alibaba.co.jp/</a>	6
6		合同会社イーポート	<a href="https://e-port.co.jp/">https://e-port.co.jp/</a>	8
7		伊藤忠ファッションシステム株式会社	<a href="https://www.ifs.co.jp/">https://www.ifs.co.jp/</a>	9
8		インタセクト・コミュニケーションズ株式会社	<a href="https://www.intasect.com/">https://www.intasect.com/</a>	11
9		ウィーンゴー株式会社	<a href="http://www.wyingo.co.jp/">http://www.wyingo.co.jp/</a>	13
10		株式会社エイチ・アイ・エス	<a href="https://www.his.co.jp/">https://www.his.co.jp/</a>	14
11		エールジャパン株式会社	<a href="https://yelljapan.jp/">https://yelljapan.jp/</a>	15
12		株式会社エニス SAS ENIS (サス・エニス)	<a href="http://www.sasenis.com/">http://www.sasenis.com/</a>	17
13		株式会社オーエス	<a href="https://oscorporation.com/">https://oscorporation.com/</a>	18
14		有限会社オープンクローズ	<a href="https://open-clothes.org/">https://open-clothes.org/</a>	20
15		合同会社オープンゲート	<a href="https://www.opengate-crossborder.co.jp/">https://www.opengate-crossborder.co.jp/</a>	22
16	カ行	一般社団法人海外事業支援センター	<a href="http://obac-nagoya.com/">http://obac-nagoya.com/</a>	23
17		株式会社きらぼしコンサルティング	<a href="https://www.kiraboshi-consul.co.jp/">https://www.kiraboshi-consul.co.jp/</a>	25
18		クラファン総研株式会社	<a href="https://www.crafun.info/">https://www.crafun.info/</a>	26
19		株式会社クリーム	<a href="https://www.crema.co.jp/">https://www.crema.co.jp/</a>	28
20		株式会社クリエイティブ・ワイズ	-	29
21		有限会社クルツ	<a href="http://qurz.jp/">http://qurz.jp/</a>	30
22		株式会社クレアツォーネ	<a href="https://creazione.jp/company/">https://creazione.jp/company/</a>	32
23		クレソン株式会社	<a href="https://creson.jp/">https://creson.jp/</a>	34
24		株式会社クロスシー	<a href="https://x-c.co.jp/">https://x-c.co.jp/</a>	36
25		株式会社グラムスリー	<a href="https://www.gram3.com/">https://www.gram3.com/</a>	37
26		株式会社グローバルブランド	<a href="http://globalbrand.co.jp/service/">http://globalbrand.co.jp/service/</a>	38
27		県央ランドマーク株式会社	<a href="https://pride-tsubamesanjo.com/">https://pride-tsubamesanjo.com/</a>	40
28		東風情報技研株式会社	<a href="http://www.kochi-it.co.jp/">http://www.kochi-it.co.jp/</a>	42
29		株式会社コミュニナ	<a href="https://www.communna-td.net/">https://www.communna-td.net/</a>	43
30		株式会社コンサルティング・プロデュース・ジャパン	<a href="https://www.cpjweb.com/">https://www.cpjweb.com/</a>	45
31	サ行	株式会社サノス(旧：クラファン株式会社)	<a href="https://www.sanoth.net/">https://www.sanoth.net/</a>	46
32		ショップージャパン株式会社 (Shopee Japan)	<a href="https://shopee.jp/company">https://shopee.jp/company</a>	47
33		株式会社ジーリーメディアグループ	<a href="https://www.geelee.co.jp/">https://www.geelee.co.jp/</a>	49
34		ジェイGrab株式会社	<a href="https://www.j-grab.co.jp/">https://www.j-grab.co.jp/</a>	51
35		株式会社ジェイノベーション	<a href="https://jinnovation.jp/">https://jinnovation.jp/</a>	54
36		株式会社俊美プロデュース	<a href="https://junmei.jp/">https://junmei.jp/</a>	55
37		スターフィールド株式会社	<a href="https://sterfield.co.jp/">https://sterfield.co.jp/</a>	56
38	タ行	ダイスビュー有限公司	<a href="http://diceview.co.jp/">http://diceview.co.jp/</a>	58
39		株式会社地方創生推進協同機構	<a href="http://jrc.asia/company/">http://jrc.asia/company/</a>	60
40		株式会社とぶひ	<a href="https://www.tobuhi.co.jp/">https://www.tobuhi.co.jp/</a>	62
41	ナ行	株式会社ナセバナル	<a href="https://taobao-support.net/company/">https://taobao-support.net/company/</a>	64
42		株式会社日水コン	<a href="http://www.nissuicon.co.jp/">http://www.nissuicon.co.jp/</a>	66
43		日本グローバルサポート株式会社	<a href="https://www.japanglobalsupport.com/">https://www.japanglobalsupport.com/</a>	68
44		株式会社ぬるぬる	<a href="https://nulunulu.asia/">https://nulunulu.asia/</a>	69
45		ネットファム株式会社	<a href="https://www.net-f.jp/">https://www.net-f.jp/</a>	70
46		株式会社ノイ	<a href="https://www.noi-net.co.jp/#home">https://www.noi-net.co.jp/#home</a>	71
47		株式会社 ノーススターラボ	<a href="https://northstarlab.co.jp/">https://northstarlab.co.jp/</a>	72
48	ハ行	株式会社ハート・クオリア	<a href="http://www.heartqualia.com/">http://www.heartqualia.com/</a>	73
49		株式会社萬来トレーディングコンサルタント	<a href="https://www.banrai-tc.co.jp/">https://www.banrai-tc.co.jp/</a>	74
50		パーソルキャリア株式会社	<a href="https://www.persol-career.co.jp/">https://www.persol-career.co.jp/</a>	76

※五十音順、アルファベット順

令和3年度補正予算 デジタルツール等を活用した海外需要拡大事業費補助金(デジタルツール活用型)  
支援パートナー 目次

番号	インデックス	支援パートナー名	URL	ページ
51		株式会社パコロア	<a href="https://paccloa.co.jp/">https://paccloa.co.jp/</a>	78
52		パリ組 Paris KUMI	<a href="https://pariskumi.com/">https://pariskumi.com/</a>	79
53		菱沼貿易株式会社	<a href="https://hishinumatrading.com/">https://hishinumatrading.com/</a>	80
54		株式会社ピアラ	<a href="https://www.piala.co.jp/">https://www.piala.co.jp/</a>	82
55		株式会社ファナフランス	<a href="https://www.fanafrance.co.jp/">https://www.fanafrance.co.jp/</a>	84
56		株式会社フォーバル	<a href="https://www.forval.co.jp/">https://www.forval.co.jp/</a>	87
57		株式会社福岡銀行	<a href="https://www.fukuokabank.co.jp/">https://www.fukuokabank.co.jp/</a>	90
58		一般社団法人富士地域商社	<a href="https://www.fujishow.org/">https://www.fujishow.org/</a>	91
59		株式会社フランクジャパン	<a href="http://www.frankinter.jp/">http://www.frankinter.jp/</a>	93
60		株式会社フルスピード	<a href="https://www.fullspeed.co.jp/">https://www.fullspeed.co.jp/</a>	95
61		合同会社ブランドスケープ	<a href="https://blandscape.co.jp/">https://blandscape.co.jp/</a>	96
62		ブルーファーム株式会社	<a href="https://bluefarm.co.jp/">https://bluefarm.co.jp/</a>	97
63		株式会社ブレインワークス	<a href="http://www.bwg.co.jp/">http://www.bwg.co.jp/</a>	99
64		ブルーヴ株式会社	<a href="https://www.provej.jp/">https://www.provej.jp/</a>	100
65		株式会社ポリスター	<a href="https://www.polystar.yokohama/">https://www.polystar.yokohama/</a>	101
66	マ行	株式会社マクアケ	<a href="https://www.makuake.co.jp/">https://www.makuake.co.jp/</a>	102
67		マリンポートパートナーズ株式会社	<a href="https://marineport-p.com/company">https://marineport-p.com/company</a>	104
68		名鉄協商株式会社	<a href="https://www.mkyosho.co.jp/">https://www.mkyosho.co.jp/</a>	106
69		有限会社モリタジャパン	<a href="https://www.moritaco-jp.com/">https://www.moritaco-jp.com/</a>	107
70	ワ行	ワイズアンドパートナーズ・ジャパン株式会社	<a href="https://ysandpartners.com/jp/">https://ysandpartners.com/jp/</a>	108
71	A	Azonix Japan 株式会社	<a href="http://hellostore.tokyo/">http://hellostore.tokyo/</a>	110
72	B	BBFL Sustainable LLC	<a href="https://www.brooklynbbfl.com/">https://www.brooklynbbfl.com/</a>	112
73		BRIDGEOVER株式会社	<a href="http://bridgeover.jp/">http://bridgeover.jp/</a>	113
74	C	COUXU株式会社	<a href="http://couxu.jp/service/">http://couxu.jp/service/</a>	115
75		CREAW Inc	<a href="http://creaw-usa.com/">http://creaw-usa.com/</a>	117
76		株式会社Culture Generation Japan	<a href="https://www.culgene.jp/">https://www.culgene.jp/</a>	118
77		株式会社curioswitch	<a href="https://www.curioswitch.com/">https://www.curioswitch.com/</a>	119
78	E	EIJ Consulting Pvt.Ltd.	<a href="http://eijconsulting.co.in/">http://eijconsulting.co.in/</a>	120
79		株式会社Elephant Planning	<a href="http://www.elephant-p.com/">http://www.elephant-p.com/</a>	122
80		Euro Japan Crossing	<a href="https://ejcrossing.com/">https://ejcrossing.com/</a>	123
81	F	FindJapan株式会社	<a href="https://www.find-japan.co.jp/">https://www.find-japan.co.jp/</a>	125
82		FinTech株式会社	<a href="https://www.fintech-jp.com/">https://www.fintech-jp.com/</a>	127
83		株式会社Fun Japan Communications	<a href="https://fj-com.co.jp/">https://fj-com.co.jp/</a>	128
84	G	Global Partners Consulting Pte. Ltd.	<a href="https://www.gpc-gr.com/jp/">https://www.gpc-gr.com/jp/</a>	129
85		合同会社GLOVALUTION	<a href="https://glovalution.com/">https://glovalution.com/</a>	130
86	I	ISSHO ASIA COMPANY LIMITED	<a href="http://issho.asia/">http://issho.asia/</a>	132
87		特定非営利活動法人 ITコーディネータ京都	<a href="https://www.itc-kyoto.jp/">https://www.itc-kyoto.jp/</a>	134
88	J	Japan Australia Business Creators Pty Ltd	<a href="https://www.j-abc.com/index.html">https://www.j-abc.com/index.html</a>	135
89		Japan Solution Inc.	<a href="https://www.japansolutionusa.com/">https://www.japansolutionusa.com/</a>	137
90		合同会社JEXPO	<a href="https://jexpo.org/">https://jexpo.org/</a>	140
91		株式会社JMYS	<a href="https://jmys.tokyo/">https://jmys.tokyo/</a>	141
92		株式会社JTB	<a href="https://www.jtbcorp.jp/jp/">https://www.jtbcorp.jp/jp/</a>	142
93		J & J コンサルティング合同会社	<a href="https://iandj.tokyo">https://iandj.tokyo</a>	144
94	L	LTGソリューション株式会社	<a href="http://l2g.jp/index.html">http://l2g.jp/index.html</a>	145
95		株式会社Lxgic	<a href="https://lxgic.org/">https://lxgic.org/</a>	147
96	M	MASTコンサルティング株式会社	<a href="https://www.mast-c.com/">https://www.mast-c.com/</a>	149
97	N	株式会社NTTドコモ	<a href="https://www.docomo.ne.jp/">https://www.docomo.ne.jp/</a>	150
98	O	ONE CUP CONCEPTS Limited (SAKE CENTRAL HONG KONG)	<a href="https://sake-central.com/">https://sake-central.com/</a>	151
99	S	SAPジャパン株式会社	<a href="https://www.sap.com/japan/index.html">https://www.sap.com/japan/index.html</a>	153
100		株式会社SATOMI SUZUKI TOKYO	<a href="https://www.satomi-suzuki-tokyo.com/">https://www.satomi-suzuki-tokyo.com/</a>	155

※五十音順、アルファベット順

令和3年度補正予算 デジタルツール等を活用した海外需要拡大事業費補助金(デジタルツール活用型)  
 支援パートナー 目次

番号	インデックス	支援パートナー名	URL	ページ
101		Saga Creative Corp.	<a href="https://www.sagacreative.co/">https://www.sagacreative.co/</a>	157
102		仁美国際股份有限公司(Synergy Global Management Inc.)	<a href="http://www.ran-mei.com/">http://www.ran-mei.com/</a>	158
103		株式会社SIパートナーズ	<a href="https://sipartners.co.jp/">https://sipartners.co.jp/</a>	160
104		株式会社SNOPEs	<a href="https://snopes.jp/">https://snopes.jp/</a>	161
105		株式会社StoreHero	<a href="https://storehero.io/ja/">https://storehero.io/ja/</a>	162
106		Syno Japan株式会社	<a href="https://synoint.jp/">https://synoint.jp/</a>	164
107	T	Tokyo Creative株式会社	<a href="https://www.tokyocreative.jp/ja/">https://www.tokyocreative.jp/ja/</a>	166
108		Tracified Technologies株式会社	<a href="https://tracified.com/jp/">https://tracified.com/jp/</a>	167
109		株式会社TSメディア	<a href="http://toiawasale.com/">http://toiawasale.com/</a>	168
110	U	umamil株式会社	<a href="https://information.umamil.jp/">https://information.umamil.jp/</a>	170
111	V	VponJAPAN株式会社	<a href="https://www.vpon.com/jp/">https://www.vpon.com/jp/</a>	172
112	Y	株式会社YCP Solidiance	<a href="https://ycpsolidiance.com/ja/">https://ycpsolidiance.com/ja/</a>	174
113		株式会社Youzan Japan	<a href="https://www.youzanjapan.com/">https://www.youzanjapan.com/</a>	176
114		株式会社47CLUB	<a href="https://www.47club.co.jp/corporate-47club.html">https://www.47club.co.jp/corporate-47club.html</a>	178

※五十音順、アルファベット順

# 令和 3 年度補正予算

## デジタルツール等を活用した海外需要拡大事業費補助金(デジタルツール活用型)

### 支援パートナー選定における注意事項

デジタルツール等を活用した海外需要拡大事業費補助金(以下、本事業)では、事務局が公表する支援パートナーの中から、自身の海外展開・販路開拓(拡大)に資する支援パートナーを選択し、本事業で取り組む事業計画の策定・具体化を図ります。

支援パートナー選定にあたり、下記注意事項となりますのでご確認ください。

#### 1. 支援パートナーの選択

支援パートナーの詳細情報は近日公開予定の事業 WEB サイトより閲覧可能です。支援パートナーごとに相談対応の状況や上限数は異なる点、こちらに掲載している各支援パートナーの情報は申請時点の内容であるため、変更となっている可能性があります。

最新情報については事業 WEB サイトよりご確認の上、直接支援パートナーごとの相談窓口までお問い合わせください。

#### 2. 支援パートナーの支援事業内容

支援パートナーの支援事業内容の中には、本事業の補助対象経費外となるサービスも含まれます。

本事業の補助対象経費外のサービスの提供を受けることは可能ですが、申請時に補助対象外経費が補助事業の経費として計上されることのないよう十分にご注意ください。

※例えば越境 EC のサイト構築・出店等の「越境 EC の活用に直接的に関わる経費」や「収益に直結する経費」は補助対象経費となりません。

詳しくは公募要領の「補助対象事業」および「補助対象経費」をご確認の上、お申込み下さい。

以上

<p>(企業名)</p> <p>アイディーテンジャパン株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>「小口×デジタルツール」から日本酒・焼酎の海外市場を切り拓く。「ブランディング」「現地イベント」「オンライン商談会」「AI搭載スマートフォンアプリ」「越境EC」「小口空輸配送」による新しいマーケティング施策をご提案。</p>
<p>(支援概要)</p> <p>海外市場を狙う目的や現状をヒヤリングし、「小口」という切り口から、商品の海外展開段階（導入前、導入初期、加速期、拡大期）に合わせて、現地イベントやデジタルツール（オンライン商談会 / AI搭載スマートフォンアプリ / 越境EC）を活用したマーケティング施策をご提案します。そして、独自の小口空輸配送ノウハウによって、商品を届けるまでの道のりをサポートします、</p> <p>具体的な施策の内容は、応募事業者の現況 / 与件 / 予算によって異なります。そのため、応募締切前にオンライン打ち合わせを設定し、JAPAN ブランド育成支援事業を通じて実施したい内容のヒヤリングを行って、事業計画内容を議論し項目化していきます。</p> <p>対象単位は、個別事業者のほか、組合単位 / 県単位 / 諸団体単位など承ります。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>当社は、「ブランドは届いてこそブランドになる」との信念から、目に見えない価値を生かすブランドマーケティングの設計だけでなく、記憶に残る商談会やロジスティックのボトルネック解消について研究し、ツール開発、施策を提案してきました。日本産酒類の事業者は、家族経営や小さな事業者が多く、海外展開の様々な課題を1社で対応することは難しい現状です。また越境ECや商談会といった部分的な施策を実施しても、受注対応・サンプル配送ができなかったりします。売ってくれる役割の組織や人への報酬が十分な料金体系でないため積極的に扱ってくれないこともあります。</p> <p>上記の課題を踏まえて以下の特徴がある支援内容で選択し複合的にサポートしていきます。</p> <p>[事業設計]</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▶「無形資産を見つけ、生かす」アプローチ<ul style="list-style-type: none"><li>・競合ひしめく市場において、市場からの視点で際立つ特徴を見つけ出し、選ばれる理由を発掘します。</li></ul></li><li>▶必要に応じたツール選定<ul style="list-style-type: none"><li>・「現地イベント」「オンライン商談会」「AI搭載スマートフォンアプリ」「越境EC」「小口空輸配送」などの施策やツールをご用意しています。目的や与件にそってご提案します。</li></ul></li></ul>

[越境 EC]

▶事業者のタスクは商品を卸すのみ

・越境 EC における当社の役割は、受注 / 仕入れ / 書類作成 / 配送 / お問い合わせ対応といった、全対応です。事業者は商品を国内の配送拠点に配送するのみです。

▶日本円で翌月末にお支払い

・越境 EC の仕入れに対してのお支払いは日本円で翌月末に指定の銀行口座にお振り込みします。

(商材)

▶既存消費を小瓶対応やオンライン教材

・既存商品を市場に参入し拡散させるため、小瓶対応やオンライン教材といった商材についてもご希望に合わせた議論が可能です。

▶世界一律商品価格からの料金設計

・世界市場に対応する料金体系の設計からご提案します。

(小口空輸配送)

▶世界 50 カ国への小口配送実証

・世界 50 カ国への小口空輸配送実績から商品の数量や目的によって配送方法をご提案します。

▶常温では一本の破損がない自社企画の梱包手法

・小口空輸配送に耐える強度と緩衝性を持った自主企画の梱包方法や配送ノウハウから適切な配送を行います。

(どんな事業者に活用してもらいたい)

・対象事業者：日本酒や焼酎の酒蔵、酒造組合、都道府県担当部署、地方自治体、諸団体等。

・目的：

- 組織として海外展開のツール導入やマーケティング施策を考えたい。
- 「選ばれる理由」を再発見して際立たせ、日本酒・焼酎を販売したい。
- 日本酒や焼酎だけでなく地域の魅力も発信しながら、インバウンド事業にもつなげていきたい。
- すでに海外展開は実施しているが新しい手法で再検討してみたい。

(連絡先)

担当者名：芦野、小林、澤田

電話番号：03-5773-8330

メールアドレス：support@id10.jp

<p>(企業名) 株式会社アウトバウンド</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) 伴走型グローバル EC サービス導入およびマーケティングプロモーション支援</p>
<p>(支援概要)</p> <ol style="list-style-type: none"><li>① 海外の消費者調査からブランディング立案</li><li>② グローバル EC サービスの導入支援</li><li>③ マーケティング企画からプロモーションを一気通貫で伴走型の支援を行います。</li></ol>
<p>(支援の特徴) <b>グローバル EC での商品販売支援</b> Lingble というグローバル EC サービスと協業しており、世界へ直接商品を販売することが可能。Lingble は、イニシャルコストなしで、自社オンラインストアのサイト構築、マーケティング支援、カスタマーサポート、100 以上の決済手段の提供、ロジスティクスサポート、返品交換対応などもコミッションの中でサポートするので、中小企業にふさわしい事業で、2020 年は JAPANBRAND 事業で燕三条の包丁を販売する Knifan というオンラインサイトを短期間で立ち上げた。このサイトは本年度の事業でも活用可能である。また、特殊な EC 環境である中国向けには株式会社アイディールと提携し、CoolChange Platform というサービスを活用。独自に構築した中国に向けた越境販売のための販売網で、共通のデータベースによりオンライン店舗/オフライン店舗を総合的に販売管理され、効率的に中国への商品販売を実現していくことが可能である。</p> <p><b>海外ローカル視線での消費者調査、ブランディング、マーケティングプロモーション、販促支援等</b> 各国のクリエイター、マーケターを起用したブランディングとマーケティング立案。輸出促進やインバウンドプロモーションなどで培った豊富な経験と各国現地でのローカルネットワークを活かした徹底した現地目線で各国の媒体にアプローチする戦略的プロモーション。WEBメディアやプラットフォームを活用し、ROASやCPAを最適化するデジタルマーケティングでの広告運用。現地リテールやKOLを活用した販促支援などを、ECや現地での販売と連動して実施可能。</p>
<p>(どんな事業者にも活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・海外の方がもと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</li><li>・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</li><li>・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</li><li>・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</li><li>・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</li></ul>
<p>(連絡先) 担当者名：伍香 秀真 電話番号：03-6869-2897 メールアドレス：shuma@out-bounder.com</p>

支援概要を示す資料

<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>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) ファッション・雑貨の東南アジア進出を専門にしています</p>
<p>(支援概要) 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) 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。 越境EC事案では、OMO(オフラインとオンラインを繋げる)型のプロモーションが必要。 SNSや海外現地でのプロモーションを繋いで、越境ECへの流入を促す。</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他)。 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った支援事業を開始。</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>
<p>(どんな事業者にも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。</p> <p>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。</p> <p>日本は製品だけでなく、コンテンツも評価されています。</p>
<p>(連絡先) 担当者名:横堀洋一 電話番号:070-8328-8961 メールアドレス:yoshio.yokobori@gmail.com</p>

<p>(企業名) アジアンブリッジ株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>海外向け EC 販売のワンストップ支援。最小のリスクで売上拡大！</p>
<p>(支援概要)</p> <p>東京に本社、台湾とタイに現地法人を有しており、現地の市場を熟知した経験豊富なスタッフ（グループ従業員者数：約 100 名）が海外販売を希望する日本企業の海外支店のような立ち位置で事業計画の立案から越境 EC や現地店舗販売の実務全般を行います。10 年以上日本企業の海外進出支援に取り組んでおり、海外 EC 販売支援事業社として最大級の実績を有しております。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 現地消費者の志向にあわせたマーケティング活動（クリエイティブ作成、SNS 運用、PR 企画、サンプリング、クチコミ施策、SNS 広告、オフライン広告）のトータルプランニングと実行を得意とする。</li><li>・ 越境 EC の構築のみならず、内製でフルフィルメント部門（貿易、受注、梱包、発送、代金回収、在庫管理まで実行）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や CRM 実行）を有しており、通販のバックヤードも完全アウトソーシング可能。</li><li>・ 現地大手 EC モールや百貨店やドラッグストア（現地企業・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 1,000 以上。これらの販路を利用し売上最大化が可能。</li><li>・ 販売開始前に 3 年間の収支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、売上及び販管費や販促施策の効果を毎月報告。事業を見える可することで、進出企業の企業内部にも海外販売ノウハウが蓄積される。</li></ul>
<p>(どんな事業者にも活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 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</li><li>・ 日本在庫型の越境 EC のみで販売中であるが、正規輸出して現地 EC も含め売上拡大を行いたい企業</li><li>・ 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</li></ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：濱崎龍志</p> <p>電話番号：03-5829-6958</p> <p>メールアドレス：hamasaki@asian-bridge.com</p>

<p>(企業名)</p> <h2 style="text-align: center;">アリババ株式会社</h2>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <h3 style="text-align: center;">24 時間 365 日眠らないオンライン海外展示会「Alibaba.com」</h3>
<p>(支援概要)</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。200 以上の国と地域のバイヤーが登録をしており、1 日 40 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。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>◆WEB サイト <a href="https://www.b2b.alibaba.co.jp/">https://www.b2b.alibaba.co.jp/</a> ◆サービス詳細 <a href="https://www.b2b.alibaba.co.jp/service/">https://www.b2b.alibaba.co.jp/service/</a></p>
<p>(支援の特徴)</p> <p><b>&lt;主な機能&gt;</b> 製品掲載：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） 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 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 リアルタイム翻訳（アプリのみ）</p> <p><b>&lt;日本会員向けサポート&gt;</b> 英語での商談や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</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・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）</li><li>・日本会員専用のお客様窓口（日本語）</li><li>・貿易/商談セミナー、英語商談テンプレート</li><li>・オンラインマニュアル（日本語）</li></ul> <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。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>

(どんな事業者に活用してもらいたいか)

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。

◆活用事例 <https://www.b2b.alibaba.co.jp/case/>

(連絡先)

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。

**1)メール : [wp-contact@alibaba-inc.jp](mailto:wp-contact@alibaba-inc.jp)**

メール本文には以下をご記載ください。

貴社名、ご担当者名、貴社住所（都道府県）、電話番号、相談内容

**2)WEB サイトお問い合わせフォーム : <https://www.b2b.alibaba.co.jp/contact/>**

(別紙2) 支援概要を示す資料

<p>(企業名)</p> <p>合同会社イーポート</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>中小製造業のはじめての海外進出を一からご支援します</p>
<p>(支援概要)</p> <p>FactorySearch では、専門家が町工場さん丁寧にインタビューを行い、多言語で記事を掲載しています。製造業の企業間取引の場合には図面のやりとりが不可欠です。英語が堪能でものづくりに詳しい専門家が、海外メーカーから依頼のあった図面を確認した上で、マッチングすることが可能です。また、インタビュー記事を掲載するだけでなく、市場調査、商談支援、輸出支援、カスタマーサポートに関する支援を一気通貫して行うことで、日本の町工場が海外に進出することをサポートします。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>英語が堪能でものづくりに詳しい専門家が海外メーカーとのマッチングを行います。また、海外に製品を輸出したことのない中小製造業さんでも安心して海外進出していただくべく、多言語での商談支援、取扱い説明書作成、輸出業務支援など万全のサポート体制を整えています。さらに、提携している工業デザイナーとともに、新商品開発を行い、海外から受注できる仕組み構築をお手伝いします。</p>
<p>(どんな事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 海外からの受注を増やしたい中小製造業</li><li>・ 海外進出したい中小製造業</li><li>・ 新商品を開発したい中小製造業</li></ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：尾島悠樹</p> <p>電話番号：050-3718-9354</p> <p>メールアドレス：info@e-port.co.jp</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>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</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>(支援概要)</p> <p>■ブランド開発支援</p> <p>A) オリジナルブランド開発</p> <p>B) 新規ブランド導入</p> <p>C) ブランド拡張</p> <p>■マーケティング開発支援</p> <p>A) 独自ナレッジを活用したターゲット/市場調査</p> <p>B) マーケティング戦略設計</p> <p>C) 統合型コミュニケーションデザイン</p> <p>■クリエイティブ開発支援</p> <p>A) 広告制作</p> <p>B) CI/BI 開発</p> <p>C) WEB 開発</p> <p>■ナレッジ提供サービス</p> <p>A) 独自ナレッジの共有を起点とした異業種コミュニティ並びにナレッジ提供プラットフォーム運営</p> <p>B) オリジナル世代論を開発不確実な時代に、生活者の今と未来を捉える基本的視点として発信</p> <p>C) ifs 独自ノウハウと知見に基づく事業者様の課題解決支援</p> <p>■WGSN トренд提供サービス</p> <p>■HC ラボ (機能性試験サービス)</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p><b>A) <u>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</u></b></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、各事業者様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、事業者様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>B) <u>多様な海外ネットワーク</u></b></p> <p>弊社に海外販路開拓を依頼いただく事業者様は、弊社の豊富な海外ネットワークの活用を期待をされています。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、事業者様の海外進出のため</p>

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) 多様なニーズへの対応

事業者様の国内外でのビジネス展開促進が弊社の役割です。

今回の越境EC活用では海外でのPR&プロモーションを含むオンラインマーケティングも重要になり、現地PRエージェントなどと協力して実施していくなど、事業者様の多様なご要望への対応を行います。

（どん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重要です。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り得ると考えます。ブランド開発=事業開発であるという考えの下に、事業者様にしっかり寄り添い全ての過程をお手伝いすることに、他社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事業者様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。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、海外展開を望む事業者様の方へ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を実施していきます。

（連絡先）

担当者名：高 久美

電話番号：03-3497-4384

メールアドレス：koomi.koh@ifs.co.jp

<p>(企業名)</p> <p>インタセクト・コミュニケーションズ株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>中国越境 EC   プロモーション・販路拡大支援サービス</p>
<p>(支援概要)</p> <p>越境 EC にて中国で商品販売を行う企業様に対して、プロモーションによる販売拡大の支援を行います。</p> <p>中国国内において KOL (中国版インフルエンサー) の影響力は特に大きく、その KOL が得意とする SNS・動画プラットフォームにおいて、KOL のアカウントを活用した記事や動画配信を行います。</p> <p>また、継続性を持たせる施策とするために、合わせて行う広告施策や販売施策についても同時にご相談をさせていただき、販売につながるプロモーション支援を行ってまいります。</p> <p>販売施策については、弊社現地グループ法人を活用した、オンラインでの販売状況 (価格や量) などのリサーチを行い、プロモーションの効果を最大化させるご支援を行います。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社では、WeChat ミニプログラムを活用した EC モールの構築から運用、プロモーション、物流、税関対応などワンストップで行う越境 EC の支援を行っています。</p> <p>そのため、EC モールで商品販売につなげるために、様々な施策をモール運用の一環として実施してきており、その中で販売につなげてきました。</p> <p>東京以外にも、中国現地グループ会社との連携があることも特徴です。</p> <p>また、プロモーション運用チームの大半は中国出身のメンバーで構成しており、中国における現地トレンドを取り入れた発信についてリサーチを行い、施策として日々行っております。</p> <p>そのため KOL からの発信を実施した場合、効果を最大化させる運用型広告での追いかけ施策を実施し、発信された情報を活用します。WeChat グループの活用としてファンを集合体にしたファンコミュニティ (社群) の運用など、中国で有効な合わせ技での施策支援を実施できることが特徴としてあります。</p>
<p>(どんな事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>越境 EC を活用し、中国へ商品を販売している企業様にて</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ プロモーションを行い、販売に直結させたい (現状に不満)</li><li>・ KOL を起用したいが、どのような形で進めればよいかわからない</li><li>・ 自社商品の LIVE 配信を行いたい</li></ul> <p>など、中国に対して販売する発信にお悩みや課題をお持ちの企業様は、ぜひお声がけください。</p> <p>また、商品の販売がこれまで満足する結果に至っていない企業様含め、中国現地での類似商品がどのような価格帯でどれくらいの数が販売されているのかなど、リサーチがなかなかできていない企業様についても、ぜひ弊社へお気軽にご相談ください。</p>

(連絡先)

担当者名： 片倉 一志

電話番号： 03 - 3233 - 3527

メールアドレス： [katakura.kazushi@intasect.co.jp](mailto:katakura.kazushi@intasect.co.jp)

<p>(企業名)</p> <p>ウィーンゴ株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>Tmall が全てじゃない！中国越境 EC の攻め方</p>
<p>(支援概要)</p> <p>中国越境 EC 市場に進出するにあたっては、①商品の中国市場調査とコンセプト設定、②KOL 選定、③プラットフォームでの販売準備、④商品の配送体制構築の順に進める必要があります。</p> <p>まず最初に中国市場のニーズを調べ、それにフィットするコンセプトを決めます。次に商品特性とステージに合わせて、最適な KOL を選定し、プロモーションを実施します。そして、商品に合ったプラットフォームを選定し、販売と物流の業務を代行します。</p> <p>当社は中国越境 EC 市場黎明期から携わっている代表により、中国進出のパートナーとして、①～④の全てを支援できる体制を構築しています。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>当社は、中国越境ECにおいて、プロモーション、販売、物流の一貫体制を構築している、国内で数少ない事業者です。</p> <p>中国市場や規制の変化に長年対応してきたため、対応策の「引き出し」が多く、実践的に問題を解決しています。</p> <p>KOL のプロモーションやプラットフォームでの販売も実際に自ら実施してきました。</p> <p>さらに、中国国内への「直送」ができる業者は非常に少なく、中国越境 EC 業界で、物流の安定性はトップレベルであると自負しています。</p> <p>当社に任せただけければ、中国市場全体の戦略を立て、中国進出をサポートいたします。</p>
<p>(どんな事業者に活用してもらいたいか)</p> <p>■本気で中国市場を攻めたい事業者の方。</p> <p>■化粧品や健康食品のメーカーの方。</p> <p>中国市場は、非常に規模が大きくチャンスも大きい一方で、中途半端な参入の仕方では全く売れません。やるからには本気で取り組む必要があります。まず最初に中国市場での認知度を上げるため、プロモーションに投資をする必要があります。また中国越境 EC 市場では化粧品や健康食品が売れやすいため、商品カテゴリー面では化粧品や健康食品のメーカーの方が向いています。</p>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：畔上 淳</p> <p>電話番号：03-6206-8522</p> <p>メールアドレス：<a href="mailto:info@wyingo.com">info@wyingo.com</a></p>

支援概要を示す資料

<p>(企業名)</p> <p>株式会社エイチ・アイ・エス</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>① アジアでの日用品／化粧品／中古品の越境 EC 総合的販促活動 + HIS 現地拠点での BtoB ショールーム展開</p> <p>② 日本酒の欧州 3 か国 (イギリス／ドイツ／スペイン) での EC サイトと店舗での 2 軸販売</p>
<p>(支援概要)</p> <p>① について</p> <p>⇒テストサンプリング／プラットフォーム内集客施策／各国のトレンド SNS 上でのデジタルマーケティング／ライブ販売／SNS 公式アカウントの運用代行／ライセンス・商標の取得等の総合的な販売支援施策による越境 EC の販売拡大と、弊社拠点にサンプルを保有し、バイヤー招聘活動～オンライン商談といった営業活動を弊社現地法人が行います。</p> <p>② について</p> <p>⇒コロナ以降展開を進めている、欧州での日本食品アンテナショップと欧州内 EC サイトでテストマーケティング、販路開拓、BtoB 開拓を進めて行きます。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社のビジネスサポートの基本は、海外 65 か国のネットワークを活かした、</p> <p style="text-align: center;">「現地拠点の人的 (直接的) 手法による展開」</p> <p style="text-align: center;">「現地拠点の事務所／店舗を軸とした展開」</p> <p>となります。</p> <p>今回スキームもこの 2 点を軸にして、そこに越境 EC=デジタルコンテンツの展開を掛け合わせたものとしております。</p>
<p>(どんな事業者に活用してもらいたい)</p> <p>① では日用品／化粧品／中古品をアジア市場に進出・拡販を考えている事業者様</p> <p>② では欧州未進出の日本酒メーカー様</p>
<p>(連絡先) 東京都千代田区大手町 2-6-2 日本ビル 4F</p> <p>担当者名：江添 健介</p> <p>電話番号：03-5205-1515</p> <p>メールアドレス：ezoe.kensuke@his-world.com</p>

<p>(企業名) エールジャパン株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) 中国市場での「販路開拓から認知拡大、再購入の誘発」までのマーケティング戦略を一貫支援</p>
<p>(支援概要)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 弊社では、自社で運営している天猫国際・京東国際の2店舗の運営ノウハウを生かし、支援業務を行う事が出来ます。特に、プロモーション施策では、RED や weibo などの SNS プロモーションに加え、天猫国際・京東国際のモール内広告に長けており、広告予算に応じて多様なプロモーション方法を提案することが出来ます。</li> <li>● また、天猫国際・京東国際の管理画面から顧客の購買動向の分析も可能な為、無駄な広告を抑制し、費用対効果の高い広告を実現できるのも特徴です。</li> <li>● ただし、広告を運営する際は、費用対効果を重視している為、【認知の構築(フェーズⅡ)】のプロモーション戦略を提案するだけでなく、まず【消費者が欲しいと思った時に、すぐに商品を購入出来る状態(フェーズⅠ)】の構築から支援させていただくことも可能性です。</li> </ul>
<p>(支援の特徴)</p> <p><b>当社の販路拡大から再購入までのスキーム</b>：弊社では、いきなり高額な広告費を投じ【認知拡大】を図るのではなく、まずは、<u>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】</u>にも力を入れています。せっかく高額な広告費を掛けても、商品の魅力を正確に訴求出来なければ、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、転換率を高め【配荷の構築】後、<u>SNS 広告や天猫国際・京東国際のモール内広告を積極的に行い【認知の拡大】</u>を行います。そして、<u>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</u>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。</p> <p><b>マーケティング戦略(KOL 広告)</b>：KOL(インフルエンサー)広告は4段階のSTEPに分け実施します。</p> <p>STEP1: フォロワー5,000人以下のマイクロKOL 10人に商品レビューを書いてもらう。  STEP2: フォロワー70万人のトップKOL 2人に商品のレビューを書いてもらう。  STEP3: フォロワー10万人のミドルKOL 3人にトップKOLが書いた記事を元に記事を書く。  STEP4: フォロワー5,000人以下のマイクロKOL 10人にミドルKOLの記事を元に記事を書く。  このように、フォロワー数に応じてKOLの影響力が異なる点を利用し段階的な認知拡大を狙います。</p> <p><b>マーケティング戦略(モール内広告)</b>：天猫国際・京東国際の両モール内の広告を実施します。KOL 広告と異なる点は、①リスティング広告で運用でき、クリック数に応じた費用となる為、売り上げの予測が立てやすく、費用対効果が明確である。②顧客がどこから流入し、どこに離脱したのか分析ができる為、顧客の動向を踏まえた対策が立てやすい。</p>

(どんな事業者に活用してもらいたいか)

- ・ 中国市場に挑戦しているが、中々売り上げが上がらない事業者様
- ・ 広告の費用対効果が100%切っている商品がある事業者様
- ・ 広告の露出方法が weibo 等の SNS 方法しかない事業者様
- ・ 多額の広告費を掛けるのではなく、少額から広告運用を行いたい事業者様
- ・ 一過性の認知拡大ではなく、リピート購入などの顧客の囲い込みまでを想定し、広告運用を考えている事業者様

(連絡先)

担当者名：長谷 (ながや)

電話番号：03-3359-2552

メールアドレス：ynagaya@yelljapan.co.jp

<p>(企業名)</p> <p>SAS ENIS (株式会社エニス)</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>御社の海外ブランディングはパリから始まります！</p>
<p>(支援概要)</p> <p>①【マーケティング】(名称：CLCJ (チャレンジローカル・クールジャパン))          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【ブラッシュアップ】(名称：アトリエ匠)          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ブラッシュアップを目的とした商品開発の企画・支援をします。</p> <p>③【ブランディング】(名称：ENIS コンサルティング)          自社店舗でのPOP-UPや自社サイトと連動したリモートでのワークショップなどのPRイベント主催、ブランドイメージを高めるための海外での映像制作など、事業者の経験値と目指す方向性に合った販路開拓戦略を事業者と共にカスタマイズし、ブランド価値の創出と商品力アップに繋がります。</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>(どんな事業者にも活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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 etc.</li> </ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：塩川 嘉章</p> <p>電話番号：+33 6 8021 5645</p> <p>メールアドレス：shiohawa@sasenis.com</p>

<p>(企業名)</p> <p>株式会社オーエス</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</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>(支援概要)</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、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。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。</p> <p>BeautyPark 玩美花园モールは 3 種類の越境 EC 店舗を持ち SNS 型の「WeChat ミニプログラム」の自社店舗、越境 EC 最大のシェアを誇るモール型の「天猫国際旗艦店」店舗、ロコミプラットフォームのコンテンツ型「小紅書旗艦店」店舗の最大 3 店舗から中国ユーザーに対するアプローチが可能となっています。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。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>また越境 EC とは別に弊社取引バイヤー（在日、中国、香港など）に対する出品商品営業も行います。</p> <p><b>【越境 EC プラットフォーム掲載費用】</b></p> <p>■掲載初期制作費用：11 万円（税込） ■商品審査登録費用（WeChat、小紅書、天猫国際）：各 1.1 万円（税込）／商品、■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><b>【プロモーション支援費用例】</b></p> <p>■在日、在中 KOC サンプルング施策（10 人以上）費用：1.1 万円（税込）／人～</p> <p>■在日、在中 KOL 記事・動画投稿費用：22 万円（税込）／回～</p> <p>■在日、在中 KOL ライブコマース実施費用（2 時間）：55 万円（税込）／回～</p> <p>■在日ソーシャルバイヤー商品説明会（10 人以上）費用：16.5 千円（税込）／人</p> <p>■在日ソーシャルバイヤーモーメント広告（10 人以上）費用：15.4 千円（税込）／人</p> <p>■在日ソーシャルバイヤー用営業資料作成費用（翻訳込）：A4 1 ページ 1.1 万円（税込）</p> <p>■小紅書（RED）アカウント開設費用：19.8 万円（税込）、運用費用：22 万円（税込）～</p> <p>■微博（Weibo）アカウント開設費用：49.5 万円（税込）、運用費用：16.5 万円（税込）～</p> <p>■微信（WeChat）アカウント開設費用：22 万円（税込）、運用費用：22 万円（税込）～</p>

(支援の特徴)

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複数のプラットフォームから中国への越境 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」カテゴリに特化した専門店になっており、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。また商品を掲載するだけでなく、在日中国人、在中中国人の KOC、KOL を使った口コミ施策や、ブランド公式の中国 SNS のアカウント開設及び運用代行、ライブコマースを活用した販売戦略など、中国デジタルプロモーションの支援や、在日中国人バイヤーを集めてのリアル商品説明会の実施などオンラインを使ったご支援まで幅広くプロモーション支援も行っております。中国から訪日旅行に來れない今、まだ中国で認知されていない無名のブランド商品を販売していくためには、特に口コミ施策や在日バイヤー施策が重要です。継続的に商品を販売していくためのブランディングや販売戦略のご支援をさせていただきます。

(どんな事業者にご利用してもらいたいか)

サービスを活用していただきたい主な事業者様は「自社商品を持っている美容サロン（ヘアサロン、ネイルサロン、エステサロン、マツエクサロン、リラクゼーションサロンなど）」また「美容サロン向けに商品を販売しているメーカー」や「①人にやさしい ②地球環境への配慮 ③透明性がある ④動物実験をしないという軸を持っている CLEAN BEAUTY 商品を開発しているメーカー」などになります。

また中国主要越境プラットフォームの天猫国際や京東、小紅書などの EC モールに出店したくてもモール審査が通らない、コスト的に出店出来ないなど、中々中国への越境販売チャレンジが出来ない中小美容サロンや美容メーカー様にご利用していただきたいと思ひます。

(連絡先)

担当者名：高橋 由彦

電話番号：03-3982-5611

メールアドレス：takahashi@oscorporation.com

<p>(企業名)</p> <p>有限会社オープンクローズ</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>広い中国をカバーする 多様な日本ブランドの新流通網</p>
<p>(支援概要)</p> <p>Xin Tokyo というサービス名で、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るお手伝いをしています。</p> <p>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、デジタルツール（越境 EC を含む）でサポートしています。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ バイヤーへの営業、メディアへの PR</li><li>✓ 代金回収（商品代金を日本円でお支払いします）</li><li>✓ 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）</li><li>✓ 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）</li></ul>
<p>(支援の特徴)</p> <p>アパレルやファッション工芸品を製造する中小企業から、当社が商品やコンテンツを預かり、注文の管理・代金の回収・輸出まで一貫して代行しています。このような営業支援を 8 年以上継続しているため、高級ファッション製品を中国に向けて販売支援することに強みがあります。</p> <p>● 支援ツール</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) 年 2 回の展示商談会（ファッションウィーク期間中の上海にて）</li><li>2) オンライン展示会ツール</li><li>3) 東京・上海にある弊社ショールームでの商談会ライブ中継</li><li>4) 上記を複合した越境 EC</li></ol>

● ネットワーク

中国の企業クライアント・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)
  - 1 級都市 (北京・上海・広州・深セン)、2 級都市 (成都など約 40 都市)
  - 30 代 (80 年代生まれ)、20 代 (90 年代生まれ)
  
- WeChat 公式アカウントフォロワー 約 1500 人

(どん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

(連絡先)

電話: 050-5319-1816

Mail: nihao@xin.tokyo

有限会社オープンクローズ

<http://xin.tokyo>

<p>(企業名)</p> <p>合同会社オープンゲート</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>企業様のパートナーとして、海外進出を一貫して支援致します。</p>
<p>(支援概要)</p> <p>① 中国市場の進出サポート、拡販戦略の構築、オンラインショップの立ち上げ、プロモーション及びブランディングの提案、SNS 運用など全般コンサルティング業務</p> <p>② 中国 TMALL 旗艦店運営サービス (TP サービス)</p> <p>③ 中国 SNS プロモーションサービス</p> <p>④ 国内向けの EC コンサルティング</p> <p>⑤ インド、台湾ビジネスパートナーの紹介</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>① 弊社は中国現地にビジネスパートナーを設けているため、日中間の情報のやり取りや連携がスムーズに実行できる。日本では入手することが困難な中国現地の最新情報をリアルタイムで共有できる体制を整えているため、中国の最新情報を提供することができる。</p> <p>② 日本の業界経験 (大手 EC 企業、中国越境 EC 企業) が豊富な人材が揃っており、その経験やノウハウを活かすことが出来る。また、弊社には中国語と日本語のバイリンガルをスタッフが在籍しており、日本国内だけでなく、中国でのビジネス経験を活かすことが出来る。</p> <p>③ 弊社は、酒類 (日本酒・ウイスキー) ・食品カテゴリーに特化している。中国では、日本産食品や、酒類 (日本酒・ウイスキー) のニーズが高まっている。プロモーションの最大効果を得るためには、その商品について十分な知識を有していなければならない。弊社は、酒類と食品のカテゴリーに特化しているため、当カテゴリーの企業様を全面的にサポートすることが出来る。</p> <p>④ 実績を有するサービスメニューが多く、お客様のニーズに対し幅広く対応できる。弊社は、お客様のニーズに合わせてメニューを柔軟に変更することができるため、あらゆるニーズに対して対応することが出来る。</p> <p>⑤ 中国だけでなく、インドや台湾におけるビジネスパートナーも紹介することができる。インドに展開中の Amazon への出品実務サポート、台湾オンライン販売の支援を行います。</p>
<p>(どんな事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>① 「中国市場に進出したい。でも中国市場について全く情報がなく未知である。」という理由で躊躇されている企業様</p> <p>② 中国には既に進出しているが、その成果に満足されていない企業様</p> <p>③ その他、中国をはじめとする海外進出でお悩みをお持ちの企業様</p>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名 : 中山 雄介</p> <p>電話番号 : 080-4201-6766</p> <p>メールアドレス : asyurei67@gmail.com</p>

<p>(企業名) 一般社団法人海外事業支援センター</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) 豊富な海外経験をもつ専門家とデジタル活用した効果的海外展開支援</p>
<p>(支援概要)</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/ホームページの作成・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>昨今では、相手先マッチングによる WEB 面談・商談、EC サイト活用による支援も増えています。</p> <p>最近の実績</p> <p>①ジェトロ新輸出大国昆ソーシア事業ハンズオン業務にパートナーを数名派遣し、過去5年間で300社以上の中小企業を支援。</p> <p>②名古屋市中小企業海外販路拡大・支援サポート事業を受諾し、延べ200社以上の名古屋市内中小企業の海外販路開拓を支援、直近2年間のコロナ禍ではWEB商談会を開催、25社の企業を支援。</p> <p>③その他ジャパンプランド育成支援等事業の支援パートナー、中部経済産業局要請による独バイエルン州スタートアップ企業6社と東海三県企業とのWEB商談会へのマッチング支援、あいち産業振興機構、名古屋商工会議所個別商談支援、中小企業との直接業務委託契約による海外展開支援等を実施中です。</p> <p>2. 海外研修支援</p> <p>OBAC の原点は海外赴任支援になります。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に実施しています。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。ここ2年間はWEBセミナーが主流です。</p> <p>最近の実績</p> <p>令和3年度は集合セミナー7回、個別セミナー36回を実施しました。（個別は大半WEB）</p> <p>3. 専門分野支援</p> <p>海外事業展開をするためには、各国事業、マーケティング、貿易実務の他、生産性向上および原価低減のための各企業内の製造・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>

(支援の特徴)

\* 支援先国・地域毎に赴任・実務経験があり、支援企業の業界・業種に精通した登録アドバイザー 110名の中から支援企業のニーズに適したアドバイザーを選択し、支援企業の担当とします。加えて支援企業が専門ノウハウ・知識が必要な場合は、専門分野アドバイザーが支援し OBAC として、複合的に懇切・丁寧は支援を行い、支援企業の事業目的の実現を目指します。

アドバイザーは企業 OB と中小企業診断士等の資格保持者より構成されています。

\* サービス料金はホームページ上に掲載し、明朗かつリーズナブルな価格体系とし、OBAC の理念である社会貢献を達成します。

\* OBAC の取引先である公的機関（ジェトロ、中小機構、中小企業庁、愛知県、名古屋市等）、海外および国内関係機関の情報を幅広く提供し、支援企業の事業促進をバックアップします。

(どんな事業者に活用してもらいたい)

\* 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

\* 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

(連絡先)

担当者名：丸井 文乃

電話番号：052-700-0479

メールアドレス：[info@obac-nagoya.com](mailto:info@obac-nagoya.com)

<p>(企業名)</p> <p>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>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>海外展開戦略立案から海外進出、海外事業運営まで海外展開をワンストップでサポート</p>
<p>(支援概要)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>2. 越境ECサイト、物流、プロモーション、マーケティング、知財など各種専門家と連携し、各企業の最適な海外戦略立案をサポート</li> <li>3. グループ会社／きらぼし銀行の中国拠点（北京、上海）、ベトナム拠点（コンサルティング会社）、海外提携機関と連携した海外現地でのサポート</li> </ol>
<p>(支援の特徴)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. きらぼし銀行をグループ会社に抱える信頼あるコンサルティングサービスの提供。</li> <li>2. 越境EC、海外展開に関するあらゆる分野の専門家と連携関係を構築し、各企業の立場に立った最適なサービスが提供可能。</li> <li>3. 日本でベトナム人社員とフィリピン人社員と中国人が在籍し、海外展開で支障となる英語・現地語の対応が可能。</li> <li>4. ベトナム、フィリピンタイ、中国、シンガポール、台湾と海外駐在経験者が日本に在籍。コロナウィルス禍で海外渡航に支障がある中、日本で海外現地のリアルな情報提供が可能。</li> <li>5. 総合コンサルティング会社として、海外展開のみならず、会社全体の事業運営を見据えたサポートが可能。</li> </ol>
<p>(どんな事業者にも活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 越境ECについて、どの国へ、どのサイトを利用して展開するべきか悩んでいる企業</li> <li>・ 越境ECの専門家（知財、物流）の選定で不安を抱えている企業</li> <li>・ 海外ECを伸ばす意欲はあるが、リソース（人材、情報など）に不安がある企業</li> <li>・ 販売先となる海外現地情報をより詳しく知りたい企業</li> </ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：蓑田 光</p> <p>電話番号：03-6447-5886</p> <p>メールアドレス：global@kiraboshi-consul.co.jp</p>

<p>(企業名) クラファン総研株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) NY 最大の日本人会と在米 34 年の実績、欧米ビジネス戦略コンサル</p>
<p>(支援概要)</p> <p>欧米展開を NY で 1995 年に創業し 27 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、日本からの W E B マーケティングで段階的に分析し方向性を定めながら導線を構築し、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> <p>(1) 欧米展開で DX を推進する戦略コンサルティング  (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・文章・動画、日本語・英語)  (4) PR・ブランディング・SNS・AR (拡張現実) によるマーケティング、  (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) 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> <p>現地では視察のアテンド、通訳翻訳、展覧会、インフルエンサー紹介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提案します。</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 DX 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、デラウェア、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。</p> <p>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、ビジネスをアメリカの顧客に共感されるようローカライズし、最先端を行くアメリカの W E B マーケティングの中で勝負できるよう構築していきます。</p>
<p>(どんな事業者を活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶商品やサービスを初めて欧米で展開したい事業者</li> <li>▶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</li> <li>▶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</li> <li>▶DX で既存の価値観や枠組みを変革し、革新的なイノベーションをもたらしたい事業者</li> <li>▶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</li> </ul>

▶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

(連絡先)

担当者名：取締役 野口みき

海外展開専用ページ：<https://www.globallabo.net/>

お問い合わせ：<https://www.crafun.info/>

オンライン 30分無料相談：

[https://resast.jp/pc\\_reserves\\_v2/select\\_course/28658?course\\_id=68051](https://resast.jp/pc_reserves_v2/select_course/28658?course_id=68051)

<p>(企業名)</p> <p>株式会社クリーマ</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>初期費用・固定費等が一切不要、専門知識なく構築可能な EC サイト</p>
<p>(支援概要)</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)「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"> <li>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</li> <li>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)</li> <li>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)</li> <li>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</li> </ol>
<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「事業者が独自で運営可能なスキーム」です。</p> <p>◆「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&amp;販売」が可能</p> <p>◆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&amp;在庫リスクも低減可能な販売システム</p> <p>◆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</p> <p>[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)</p> <p>[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>
<p>(どんな事業者にも活用してもらいたい)</p> <p>台湾及び日本国内のマーケットにおいて、20 代後半～40 代女性を想定顧客・ターゲットとしている商材(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> <p>◆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</p> <p>◆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</p> <p>◆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>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：ビジネスアライアンスグループ 木村 晋平(きむら しんぺい)</p> <p>電話番号：03-6447-0105/070-4574-8524</p> <p>メールアドレス：alliance@creema.co.jp</p>

<p>(企業名)</p> <p>株式会社クリエイティブ・ワイズ</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>国内外のマーケティング支援を 30 年以上実施。海外事業では 40 事業以上のサポート実績あり。</p>
<p>(支援概要)</p> <p>長年 EU、アメリカ、UAE 市場、台湾、タイ等で日本国内の企業や組織に、市場開拓、販路開拓、商品開発、現地バイヤー等に対する具体的なビジネスサポートを行っている。特に女性向け商品（化粧品、ファッション全般、）や工芸品、食品全般等を主に、企業や組織に対し、対象国に適應した商品にしていくところから支援を行っている。JAPAN ブランド事業では、広島熊野町の化粧筆を世界ブランドにし、なでしこ JAPAN 国民栄誉賞の記念品に選定、京都和束の日本茶をフランスに提案、大手ダマン社やマリアージュフレール等に煎茶として使われているなど、多くの実勢がある。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>女性の感性を生かしたマーケティングコンサルタントを 30 年以上行っており、海外には新型コロナ蔓延で渡航ができなくなるまで、年間 1/3 程度行っており、現地での実情に詳しく、当地でのサポート人材も確保しているとともに、日本国内では、現地語での EC サイト制作から現地ニーズに適應した商品開発を行っており、企業等のフォロー体制も整っている。</p> <p>特に日本からの進出や販路開拓が難しい UAE（アラブ首長国連邦）等イスラム圏には、現地コーディネーターとの密接な連携により、確実な実績を上げている。</p> <p>また伝統的工芸品の産地プロデューサーを初年度から行っているため、国内の伝統的工芸品等を海外に提案する場合に必要な、現地での販路開拓や市場ニーズ、及びバイヤー等が望んでいる商品として具体的にリニューアルし、確実な提案・販売しやすい環境づくりも可能。グラフィックデザイナー、プロダクトデザイナー、調理師、フードコーディネーター、メイクアップアーティスト、二級建築士、カラーコーディネーター等の資格等を活かし、具体的な提案ができる。各国の言語に堪能し、EC ビジネスのための現地語ツールづくりなどを行う人材と協力しながら実施できる。</p>
<p>(どんな事業者にも活用してもらいたい)</p> <p>特に海外での女性に対する商品や、工芸品等のニーズ把握から具体的な商品開発までを総合的に制作から提案、食品に関しては、海外ニーズに適した商品にリニューアルすることから、パッケージ等にまでを提案しやすい状況にまで作ることから出来、海外でのテストマーケティング等を希望される企業や、「販売しやすい商品やサービス」をつくり上げたい事業者や組織に活用していただきたい。</p>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：三宅 曜子</p> <p>電話番号：090-3742-8988</p> <p>メールアドレス：miyake@peace.ocn.ne.jp</p>

<p>(企業名)</p> <p>有限会社クルツ</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>企画開発・需要および販路開拓のトータルデザイン</p>
<p>(支援概要)</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</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</p> <p>ブランド開発</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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パッシュ型プレスリリースの実施。</p> <p>販路開拓支援</p> <p>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、知古の欧米のバイア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</p> <p>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つくりの根幹となるトレンドに企業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、</p>

販売販路開発まで一貫したトータルデザインが特徴である。

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。

**(どんな事業者に活用してもらいたい)**

- 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

**(連絡先)**

担当者名：島村卓実

電話番号：03-6809-0755

メールアドレス：takumi@qurz.jp

<p>(企業名)</p> <p>株式会社クレアツオーネ</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>自社製品を良さの再確認から、伝えたい人に伝えるブランド構築</p>
<p>(支援概要)</p> <p>越境 EC を活用した販路拡大のために絶対に必要な以下の内容</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. ブランディング</li><li>2. ブランディングムービー</li><li>3. Web ブランディング</li><li>4. フォトブランディング</li></ol>
<p>(支援の特徴)</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. ブランディング ブランドの歴史、背景、プロダクト、サービスを真っ直ぐに見つめ、ブランドの進むべき方向を一緒に考えます。 社内で方向が定まっていないものは、一般のユーザーに伝わりません。</li><li>2. ブランディングムービー ブランドアイデンティティ、つまり、ブランドの独自性を「変化」を通して伝えるムービーの制作を行います。 文字の 5000 倍を誇る圧倒的な情報量を効果的に使い、重厚なシネマムービー、軽快なドローンムービーなど、言葉の壁を越えてブランドを伝えます。</li><li>3. Web ブランディング 既存のサイトの内容は本当に伝えたい相手に伝えたい内容が伝わっているでしょうか。 コンテンツ、レイアウトを見直し、伝えたい国にふさわしいテキストを加え、必要に応じて画像、動画を追加することでブランドの独自性を伝えます。</li><li>4. フォトブランディング ブランドアイデンティティ、つまり、ブランドの独自性を 1 枚に切り取りストーリーと共に、言葉がなくても伝わるフォト制作を行います。</li></ol>
<p>(どんな事業者を活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 自社の商品やサービスの良さを明確に伝えられていないと感じる事業者の方</li><li>・ 自社の商品やサービスの良さは理解しているが、制作会社に任せっぱなしで、ブランドの意図する方向が見えづらくなっていると感じる事業者の方</li></ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：草野真美子</p>

電話番号 : 03-6427-3887

メールアドレス : [info@creazione.jp](mailto:info@creazione.jp)

<p>(企業名)</p> <p>クレソン株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>ワンストップによる中国越境 EC 支援(ライブコマースを含む)</p>
<p>(支援概要)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・戦略立案</li><li>・顧客商材の強みの分析</li><li>・顧客商材の中国市場におけるブランディング化</li><li>・中国市場における商品の口コミの構築及び情報拡散</li><li>・中国版 tiktok (douyin) を活用したライブコマースにおける販売</li><li>・中国版 tiktok (douyin) などに向けた中国語の動画制作</li><li>・中国版 SNS の運用代行</li><li>・広告運用</li><li>・EC プラットフォームへ出展代行及び運用</li><li>・日本から中国の顧客までの物流支援</li><li>・クレーム対応</li><li>・在庫/商流管理(・受注管理、売上管理、請求管理、入金管理)</li><li>・中国 SNS 対応動画制作</li><li>・youtube 等の既存動画を活用した中国 SNS 対応動画編集</li></ul>
<p>(支援の特徴)</p> <p>お客様と弊社の伴走型で実施。</p> <p>クレソンの中国越境 EC 支援は、商材の特徴を調査し、中国におけるブランディングや売り方を分析した上で、ライブコマースや中国の EC プラットフォームを活用した販売、マーケティング+口コミ・情報拡散による販売等提案し、お客様と伴走しながら施策を実施。</p> <p>ライブコマースの場合は中国人に如何に伝わるかというシナリオ制作とブランディングがとっても重要。日本製品によくある「安全」「安心」「高品質」だけでは、中国の類似商材には今や勝てない。<math>+ \alpha</math>として日本らしく且つ尖った良い点を丁寧に説明することが今の越境 EC においては重要。</p> <p>また、中国版 tiktok (douyin) の EC プラットフォームは、動画による販売のため商品の内容が伝わり易いだけでなく、「選りすぐり」に登録することにより、KOL や KOC と言った方々が自由に販売することができるので、更に拡販能力が非常に高い。</p> <p>物流管理、在庫管理、運用代行、商流管理までワンストップで実施。</p>

(どんな事業者を活用してもらいたいか)

当社では「中国人に向けて本気でお勧めできるもの」をベース・コンセプトとして取り扱いさせていただいております。

- ・ 自社商材に自信を持っている企業
- ・ ニッチな製品で、自社製品に自信や誇りを持っている企業
- ・ 特徴あるアクセサリなど小物製品
- ・ 特徴あるインテリア商品
- ・ カバンなどオーダーメイドで作っている企業
- ・ OEM でオリジナル製品を持っている企業
- ・ 日本の伝統工芸品
- ・ 越境 EC によって商品を認知していただき、将来インバウンドでお客様に足を運んでもらいたい企業

(連絡先)

担当者名 : 安田俊

電話番号 : 03-4500-2069

メールアドレス : support@creson.jp

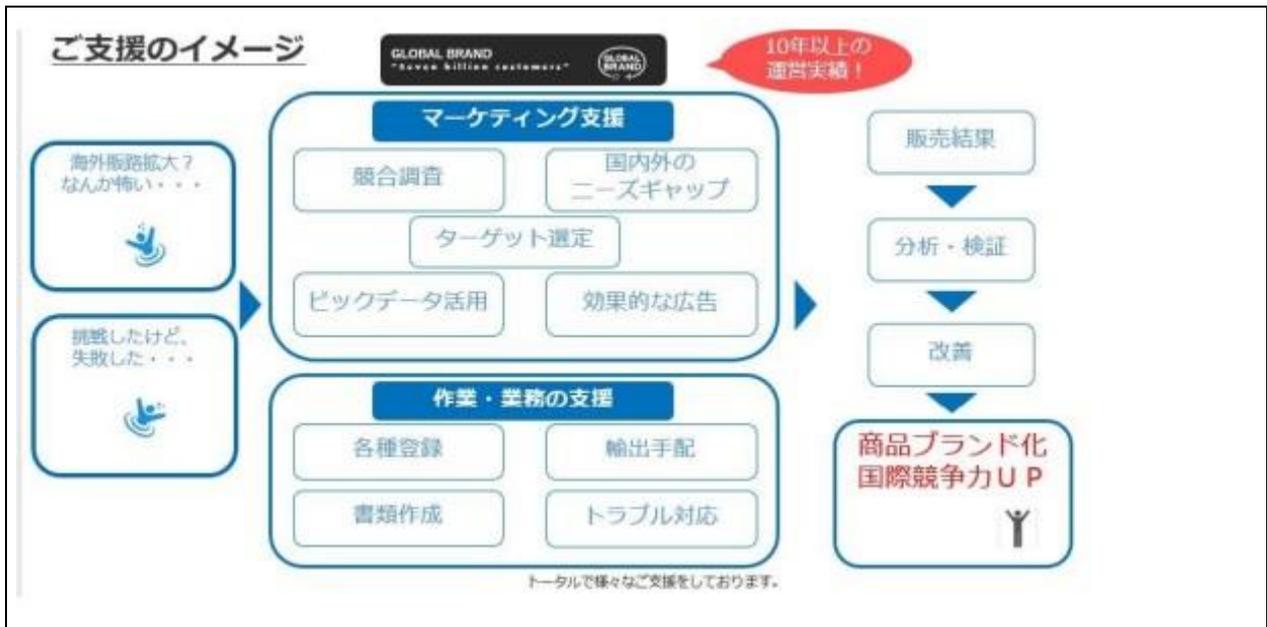
<p>(企業名)</p> <p>株式会社クロスシー</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>中国において急成長しているソーシャル EC 販売総合支援</p>
<p>(支援概要)</p> <p>中国において急成長中のソーシャル EC (SNS 連携 EC) において抖音 (Douyin) ・小紅書 (RED) ・微信 (WeChat) などにブランド様が旗艦店を出店することなく、両チャネル同時に商品出品を可能にいたしました。SNS と EC 機能を組み合わせた低コストかつフルフィルメントの中国向け越境 EC パッケージの提供と、中国消費者向けの宣伝および販売を統合的に支援致します。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>他社の支援ツールは、システム提供による店舗構築支援を行っているケースがあり、この場合店舗運営や顧客対応、物流対応などを自社で行う必要があり、中小の事業者ではノウハウもリソースもないという状況で参入を躊躇してしまうが、当社の支援ツールは中小事業者でも取り組めるように、各種ページ作成に係る翻訳や中国人消費者への対応、物流、決済に至るまでフルフィルでのサービスを提供しております。また当社と同様のフィルフィルサービスを提供している支援業者はあるものの、中国市場における未認知商品のプロモーションも含めた販売手法などには疎く、単純にインフラ提供に留まっているが、当社は既存事業であるマーケティング事業において、中国人消費者の動向や購買特性を熟知しており、未認知商品を購買にまで至らしめることを一気通貫で行うことが可能です。さらに 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統合的な支援が可能となっております。</p>
<p>(どんな事業者を活用してもらいたいか)</p> <p>中国消費者に向けて EC での販売を行いたいが</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・物流・決済などどのようにすればいいかわからない事業者</li> <li>・リソースがなくあまり手間をかけられない事業者</li> </ul> <p>他社と差別化された成分、製法などにより製造された商品を持っている事業者。</p>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：高橋耕平</p> <p>電話番号：03-5846-8931</p> <p>メールアドレス：takahashi_kohei@x-c. co. jp</p>

(別紙2) 支援概要を示す資料

<p>(企業名) 株式会社グラムスリー</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) めざせ、フランスで人気の商品！日本語だけでフランス進出！</p>
<p>(支援概要)</p> <p>弊社 100%現地子会社が運営するフランスのパリにある日本の食やお酒、生活用品を販売するお店 kinasé (キナセ) と、そのオンラインショップを活用して、フランス・パリでのテストマーケティングを支援します。キナセ店舗とオンラインショップに商品を展示・販売するだけでなく、現地メディアや YouTuber とのコラボやイベントなどを行い、商品の認知・理解を得て、販売につなげると同時に、消費者からの細かい評価を得て、日本のお客様（生産者）にフィードバック・レポートしていきます。また、フランスで売するためのツールの整備（パンフレット、仏語版 Web サイト構築、動画制作、仏語での SNS 管理など）も現地消費者の適性にあったものを制作するなどの支援が可能です。</p> <p>日本語の話せる現地スタッフや通訳も配置しており、日本語でのやりとりだけで、フランス進出を実現することができます。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・パリの実店舗と、そのオンラインショップに商品を展示し、テスト販売ができる</li><li>・実店舗の顧客に対して、商品を展示・紹介し、評価してもらうことができる</li><li>・現地飲食業、流通バイヤーなどに対しても商品を紹介し、商品評価の依頼が可能</li><li>・販促ツールの整備に関して、単なる日仏翻訳にとどまらないローカライズされたものの制作が可能</li><li>・現地人気 YouTuber とのコラボレーションや、マスメディアへの働きかけなど、フランスでの PR やマーケティングコミュニケーション、広告などもハンドリング可能</li><li>・フランスへの輸出手続き、ロジスティクスなども代行可能</li></ul>
<p>(どんな事業者にも活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・地方で評価されている商品を作っている製造業、工芸品製造者、酒蔵、加工食品製造業者</li><li>・フランスでの評判を日本市場に反映させたいと考えている方</li><li>・海外での商品販売を真剣に考えている方</li><li>・商品誕生の背景や生産・製造技術等で独自のストーリーをお持ちの方</li></ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：新家美穂 電話番号：03-6826-8350 メールアドレス：infokaigai@gram3.com</p>

(別紙2) 支援概要を示す資料

<p>(企業名) 株式会社グローバルブランド</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) 【越境 EC を活用した米国販路拡大実績の多数有！】 10 年以上の越境 EC 経験と実績で、事業者様に合った米国販路拡大を丁寧にご支援いたします。</p>
<p>(支援概要) 弊社は、10 年以上の米国販路拡大の経験と実績を持ち、自社でも商品を作り、越境 EC にて米国で販売を手掛けております。そこで知り得る市場のトレンドやノウハウ、現場での効率的な販売促進や運用課題などの対応を知り尽くしております。 特にビッグデータを活用したデジタルマーケティングに強みを持ち、拡販を行っております。</p> <p>それらのノウハウをベースとし、テストマーケティングを軸に、事業者様に合ったカタチで販路拡大のご支援をしております。</p> <p>■対象事業者様 米国販路拡大に意欲のある事業者様</p> <p>■弊社の強み</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 10 年以上の海外販路拡大（自社でも運営中）の経験と実績</li><li>・ 加工食品・化粧品の現地法規制のご対応</li><li>・ 業務領域（商品登録、輸出業務、万が一の返品対応等）のご支援</li><li>・ 海外物流（通関書類、航空便手配等）のご支援</li><li>・ デジタル活用でのマーケティング設計（データ活用、競合分析、市場調査、広告等）のご支援</li><li>・ 予期せぬトラブルや問題のサポート</li></ul>
<p>(支援の特徴) 「小さく始めて、大きく育てる。」まずは、米国販売拡大のためのテストマーケティング（Amazon.com）のご支援を行います。 具体的には、該当商品のサンプルをご提供いただき、Amazon.com でテスト的に販売します。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 海外での販売をするにあたって日本とのニーズのギャップの確認</li><li>・ ターゲットの選定（競合調査、ビッグデータ分析）</li><li>・ 広告費用効果を高めるための戦略策定</li><li>・ 市場の反応や販売データを分析して国際競争力を持つ商品へと磨きをかける といった項目を商品により取捨選択し米国越境 EC での販路拡大をご支援します。</li></ul> <p>また、海外販売をするにあたって作業や書類関連等でつまづかれる場合もありますので、そうしたアナログ的な領域でのご支援も充実させております</p>



(どんな事業者に活用してもらいたいか)

米国への販路拡大に「熱意・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・大きな熱意をお持ちの事業者様との連携を進めていきたいと考えております。

(連絡先)

担当者名：佐藤 嘉倫

電話番号：052-686-2095

メールアドレス：y.sato@globalbrand.co.jp

(企業名)  
**県央ランドマーク株式会社**

(支援内容のキャッチフレーズ)  
 ～グローバル EC サイトで日本ブランドを全世界に発信～プロフェッショナル集団がマーケティングから販路開拓までワンストップで海外進出支援

(支援概要)  
 県央ランドマーク㈱は Lingble pte.Ltd と提携をしており独自コンテンツでご支援をします。  
 ターゲット国を決めかねている、世界を目指す中小企業様のトータルサポートをワンストップ提供します。  
**世界5か国でのテスト販売の同時開催 (香港・シンガポール・ロンドン・フランス・モナコ)**  
 商品や地域の強みを見定め、顧客や市場が求める理想をフィードバックします。  
 ただ売るのではなく製品ストーリー、地域の持つ素晴らしさや

- ・商品の市場調査、アンケート、テスト販売
- ・商品の営業代行、商談の設定
- ・現地ブランディング向上に向けたプロモーションイベントコーディネート
- ・各実店舗 EC サイトとのプロモーション連携

**グローバル市場で戦える EC サイト構築**  
 9つの強みを生かした EC サイト構築を行うことで、自社ドメイン資産を構築できるサイトで全世界規模でブランド資産の積み上げを可能にする。以下図の通り。

**リングブルを使う9つの理由**  
 グローバルECを支えるため、リングブルは多彩な機能とサービスを持つ。同社はこれらをオクステレーションと呼び、それぞれを有機的に結合させ、機能させている。

**1. グローバルECサイト**  
 24時間365日稼働&メンテナンスのグローバルECサイト。国・地域や市場に応じてUI/UXを自動で変換。各市場ユーザーの95%が満足

**2. グローバルマーケティング支援**  
 世界中で現地の有力なパートナーを構築。地域ごとにフィットしたマーケティングサポートを提供

**3. マルチリンガル&チャット対応**  
 サイトの言語はすでに14か国語に対応。オプションでさらなる多言語も。顧客に「感動を伝える対応」を目指した柔軟なチャット接客など、顧客中心主義の設計

**4. 100以上の決済サービスに対応**  
 決済は地域によって代引きや現金決済を好むなど、グローバルECの最大の課題の一つ。100以上の決済サービスに対応。為替手数料も負担

**5. グローバル物流&通関**  
 配送だけでなくインボイスや通関などにも対応しており、ブランド側は国内発送とほぼ変わらない手間です。海外配送が可能。しかも配送地域などに応じて配送手段をベストなものに自動切り替え

**6. データ収集と分析**  
 全世界規模での多様なデータを蓄積・分析。オプションで四半期ごとに専門家による戦略提案のあった詳細なレポートも

**7. オンラインで自社ドメイン資産を構築**  
 在庫やマーケティング、プライシングの一元化で、抜下したプロモーションや貴重なマーケティングデータを全世界単位で蓄積。複数の地域でのカニバリゼーションや現地法人との対立を避けられるだけでなく、現地法人の後押しにも

**8. 現地スタッフによる返品交換対応**  
 顧客満足度の向上のため、現地スタッフによる返品交換マネジメントに対応。現地スタッフの判断で無料返品サポートなども実施。その結果70%がリピーターに

**9. グローバルな経営陣**  
 デヴィッド・リン・セイ/リングブル非常勤取締役兼技術フェロー  
 PROFILE: 最高級ECサイト「ネットゲルタ」の創業者メンバーでありCTOとして事業後、異国で高級ECサイト向けアーキテクチャの構築を専らとして立ち上げを指揮。LVMHグループのEC部門の技術トップを経て、リングブルに合流  
 ウィルソン・ラム/リングブルHead of Tech  
 PROFILE: フロンティアで16年にわたり、アジア系スタートアップの成長を促し、海外市場でのスケールアップを支援。その後、数社サポートのレーン・ラボのEC部門のCTOを経て、リングブルに合流

**全世界規模でブランド資産の積み上げ**

(支援の特徴)

消費者とのかかわりがデジタル上の接点にとどまらず、プロモーションやテストマーケティングの手法として実店舗にて消費者と接点を築くことで、消費者目線に立った支援をさせて頂くことで自社製品の販売のターゲットがどこにあるのかを探し出します。

EC サイト構築・マーケティング・顧客獲得まで事業者様の目的をワンストップでサポートをします。

(どんな事業者を活用してもらいたい)

「自社製品の販売ターゲット国が定まらない」

「自社に向いている越境 EC サイトがわからない」

「現地に代理店がいるが販売に満足していない」

「リアルな顧客の声を聞きたい」

「法規制では OK なのに輸出がなかなかうまくいかない商品がある」

「現地法人設立を目指している」

等々の事業者様を対象としています。まずは、お気軽にお問合せ下さい。

(連絡先)

担当者名：相場 基子

電話番号：0256-66-3450 /070-7531-0281 (担当者直通)

メールアドレス：pridetsubamesanjo@gmail.com/motoko.aiba1019@gmail.com

<p>(企業名)</p> <p>東風情報技研株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>海外を意識せずに商品販売が可能になる中国向け越境EC商品販売を支援します</p>
<p>(支援概要)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・越境EC対象商品の税関事前審査申請代行</li><li>・中国での商標登録代行</li><li>・商品輸出諸手続きおよび商品代金回収</li><li>・WeChat 公式ID取得およびその運営</li><li>・商品販売サイト構築およびその運営</li><li>・展示会出展諸手続き代行／イベント企画およびその運営</li><li>・ライブコマースによる商品販売企画およびその運営</li><li>・中国向け越境EC商品販売に係る「現地調査／計画立案／諸手続き／中国語コンテンツ作成全般」</li></ul>
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・天津保税區での展示販売によるアンテナ・ショップ利用 中国向け越境ECビジネスのポイントはネット販売と保税倉庫の活用です。当社の協力保税倉庫は中国天津市保税區にある越境EC商品展示販売指定保税倉庫でもあることから、本来ネット販売しできない越境EC商品は当社の保税倉庫に保管しているものであれば、指定場所での展示販売が可能になります。現状、保税區でアンテナ・ショップをオープンしており、定期的なイベント開催による商品の展示および販売をしています。</li><li>・保税倉庫連携越境EC商品販売ネットショップ利用 保税倉庫と連携している越境EC商品販売ネットショップが販売した商品のピッキング・梱包・出荷・出荷後フォロー全ての業務は保税倉庫側が責任もってやってくれることから、煩雑な物流業務から解放されます。</li><li>・日本からのライブコマースによる越境EC商品販売ネットショップ利用 定期的なライブコマースイベント開催時に日本からも直接参加できることから、現地に行かなくても自社商品の説明が可能になります。</li></ul>
<p>(どんな事業者にも活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・飲料／食品／化粧品等日常生活用品の製造・販売しているもので、中国に拡販を検討している方</li><li>・予算も人材も潤沢ではないが、海外販路拡大のため中国へ自社商品拡販を挑戦してみたい方</li><li>・すでに中国向け自社商品を販売しているが、成果が上がらず取組み方を変えてみたい方</li></ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：許 衛忠 (きよ えいちゅう)</p> <p>電話番号：06-6252-5611 (代表)</p> <p>メールアドレス：kyoec@kochi-it.co.jp</p>

<p>(企業名)</p> <p>株式会社コミュニナ</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</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>(支援概要)</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、オランダの物流協会・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>◎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、子会社と連携した支援活動が可能です。</p> <p>◎EU内物流会社との連携関係</p> <p>現地での物流に関してスムーズな支援が可能です。</p> <p>◎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>◎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>◎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>

(どん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

(連絡先)

担当者名：齋藤高晴

電話番号：022-398-5395

メールアドレス：[info@communa-td.net](mailto:info@communa-td.net)

(別紙2) 支援概要を示す資料

<p>(企業名)</p> <p>コンサルティング・プロデュース・ジャパン</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>超効果的ハイブリッド型越境 EC の展開</p>
<p>(支援概要)</p> <p>日本サイトを英語化しただけの越境 EC や、Amazon 等オンラインモール上梓後、コンバージョン率の高まりを見ないサイト・商品は多く、埋もれている企業を多く見えています。</p> <p>そのような下、わが社は、米国進出支援を 15 年の経験をもつ米国拠点スタッフとの関係の下、カナダ・米国での BtoC 消費者や BtoB バイヤーの指向に合った「リアル営業と EC 購入」を段階的に高めるビジネスモデルを展開しております。</p> <p>上梓しているオンラインモールの高評価レビュー創り・コンバージョン (CV : 成約) 率 UP を狙う事はもとより、米国で EC サイトを立ち上げ、親和性の高いページの創りこみを行い、公式サイトの見直し、SNS 連携等もトータルに運用管理を進めてきております。</p> <p>また、実売に繋がるリアルな商機づくりでは支援企業様と打合せの下、BtoC では、“適合する店舗・ショッピングセンター等への売込みとイベント販売”等を推し進め、実売と口コミ拡散づくりを行って負います。そして BtoB では”営業スタッフ準備、コールセンター設置、展示会出展”までもおこなない、実の成約を高めてまいります。</p> <p>これ等を支援企業の実情に合った、段階的にリアル・ネットの相乗効果を狙い「実売 (契約) ・ファン化・高レビュー拡散」等を同時化して、支援企業様の北米地区進出成功に導いてまいります。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・我々は現地スタッフとの連携で、リアルタイムで米国消費者の動向・情報を掴むことが出来ています。多くのバイヤーとの繋がりを持ち、其々のコミュニティ・ネットワークを有しております。</li><li>・EC サイトの構築を現地ですべておこなうと共に、現地の各メディアとの横連携でいち早く情報を掴むことが出来、消費者 (バイヤーを含む) 親和性の高いサイトページを実現させます。</li><li>・EC サイトでのコンバージョン率 UP に繋がる米国で刺さるキーワードによる SEO 対策や、SNS ・youtube などから流入する仕掛けづくりも当初より設計し、多くのファン作りにも繋げていきます。</li><li>・越境 EC に繋がるリアルな商機づくりも BtoB、BtoC 共に提案して、早期の実売上づくり＝営業に共も務めてまいります・このように積極的な海外展開が進めにくい中、マーケティング・販売戦略の組立と実務を中長期的にご支援申し上げます。</li></ul>
<p>(どんな事業者にご利用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 欧米向けに食品・伝統工芸品の輸出を成功させたい方</li><li>● オンラインモールなどで出品するが CV が悪い方。自社 EC 販売を増やしたい方。EC を活用しながら B2B を狙いたい方。SNS と連携し、ネット全般をうまくコントロールしたい方々。</li><li>● 地道に、現地調査から今後の商品開発等、一から輸出・進出戦略を組み立てたい方。</li></ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名 : 中村友厚</p> <p>電話番号 : 090-3485-4083</p> <p>メールアドレス : nakamura@cpjweb.com</p>

<p><b>(企業名)</b> クラファン株式会社</p>
<p><b>(支援内容のキャッチフレーズ)</b> 海外展開 27 年以上の実績と信頼で総合的に支援します！</p>
<p><b>(支援概要)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul> <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、マーケティングや M&amp;A 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 NY で開催しており、コミュニティ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> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul> <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><b>(支援の特徴)</b></p> <p>弊社代表は、米国在住 34 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><b>(どんな事業者を活用してもらいたいか)</b></p> <p>自社の商品やサービスを海外で展開したい事業者          自社の商品やサービスを海外で EC 販売したい事業者          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          越境 EC や AMAZON、クラウドファンディングでのデジタル販売を考えている事業者。</p>
<p><b>(連絡先)</b> ジャパンブランド問い合わせ <a href="https://www.crafun.co.jp/jb">https://www.crafun.co.jp/jb</a>  <b>担当者名</b> : クラファン株式会社 板越ジョージ  <b>電話番号</b> : 0952-48-0503  <b>メールアドレス</b> : support@crafun.jp</p>



<p>(企業名) ショッピージャパン株式会社 (Shopee Japan)</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>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</p>
<p>(支援概要)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 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。</li><li>• 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、フィリピンに限られます (2022 年 3 月時点)</li><li>• 代行業者 (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。</li><li>• 出品者になるために以下の条件はこちら (<a href="https://shopee.jp/start">https://shopee.jp/start</a>) からご確認ください。</li><li>• マーケティング・プロモーション販促に向けた相談に対応いたします。</li><li>• 弊社のプラットフォーム内外でマーケティング・プロモーションの実施を希望される場合、無料・有料の販促機能や広告プログラムがございますので、まずはご相談ください。(利用にあたっては諸条件がございます。 <a href="https://shopee.jp/edu/article/11896">https://shopee.jp/edu/article/11896</a>)</li></ul>
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 日本からの越境 EC 初期出店料・月間利用料が無料。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。</li><li>• 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。</li><li>• 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。</li><li>• 日本語での相談窓口あり。LINE の Q&amp;A チャットグループで随時ご質問いただくことが可能</li><li>• 多様なマーケティング・プロモーション (販促) ツールやプログラムを活用可能。それぞれの特徴についてはこちらのリンクをご参照ください。事業者・ブランドの継続的な成長をサポートするための総合的なサービスを提供いたします。 (<a href="https://shopee.jp/edu/article/11896">https://shopee.jp/edu/article/11896</a>)</li></ul>
<p>(どんな事業者にも活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 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</li><li>• 既に他国の越境 EC 経験がある方</li><li>• 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</li><li>• 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)</li></ul>

- 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

(連絡先)

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。担当者から直接ご連絡いたします。

- お名前 :
- 件名 : **海外需要拡大事業 (補正予算事業) 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>(企業名) 株式会社ジーリーメディアグループ</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) 台湾最大のメディア ラーチーゴー！日本 でプロモーションと販売を</p>
<p>(支援概要)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>① 台湾最大の日本情報メディア（記事・SNS・YouTube等）とその顧客データを使ったプロモーション</li> <li>② メディア内にカート整備（代金回収）</li> <li>③ 物流・輸出入代行、納品</li> </ol> <p>* 部分的な支援も可 例：カートと物流機能は既に整備済みなのでプロモーションだけ。 プロモーションは自社おかげの KOL を活用するので販路と物流だけ。など</p>

(支援の特徴)

■台湾で最も影響力のあるメディアチャネルを利用できる

■「プロモーション」→「販売」→「納品」を  
離脱なく一気通貫で完結できる

\* ご利用いただけるメディア (全て当社で所有・運営しています)

- 1、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」(年間利用者数 1,200 万人)
- 2、台湾で最もファン数の多い日本関連 Facebook ページ (フォロワー 80 万人)
- 3、上顧客だけを囲い込んだ SNS グループ (会員数 7.5 万人)
- 4、YouTube チャンネル (登録者数 9 万人)

(どんな事業者に活用してもらいたいか)

- ・台湾市場に商品が流通していない国産メーカー
- ・地域性が強く、観光客にも人気がありそうな商品を扱っているメーカーおよび商社

(連絡先)

担当者名 : 菅江崇

電話番号 : 03-5925-8611 (直通 : 090-3674-8875)

メールアドレス : takashi@geelee.co.jp

<p>(企業名) ジェイGrab株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) 越境 EC 販売代行 (海外 EC モール出店 &amp; ショールームストア)</p>
<p>(支援概要) 中小事業者が手軽に海外向け販売を始められる、越境 EC モール出店と海外店舗内ショールームストアを活用したオムニチャネルによる日本製品の越境 EC 販売代行サービス「j-Grab Mall (ジェイGrabモール)」。シンガポールや台湾などで商品のサンプル展示と、オンラインによる越境 EC 販売を行うショールームストアで海外販路拡大を支援します。 ※東京都令和3年度海外向け EC モールモデル構築事業にも採択されています。</p>
<p>(支援の特徴) 出店事業者は、当サービスの利用により、商品説明を外国語に翻訳したり、海外に発送したりすることなく国内取引で完結し、海外への販路を創出できます。在庫の少ない事業者や、海外販売が難しいと言われる冷蔵・冷凍食品の販売、特にコロナ禍による外食需要減に伴う食品ロス解消といった社会課題を解決するため、小規模事業者や製造業者などを優先的にサポートします。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="236 965 826 1406"> </div> <div data-bbox="850 965 1353 1406"> </div> </div> <p>シンガポールにある JTB トラベルサロン高島屋 S.C 店内の JTB るるぶギフトショップ (イメージ)</p> <p style="text-align: right;">j-Grab Mall : <a href="https://www.j-grab.com">https://www.j-grab.com</a></p>
<p>1. <u>日本語だけで OK 越境 EC モールへの販売代行サービス</u> 事業者は日本語の商品情報を提供するだけで「j-Grab Mall」へ出品できます。また、日本好き外国人 170 万人が集う Facebook ページ『JAPAN CRAZE』や Instagram を活用したインフルエンサー販促などのプロモーションサービスもワンストップで利用可能です。ノウハウを覚えたり、専任者を置いたりする必要はありません。</p> <p>2. <u>在庫管理から配送まで自動化できる「フルフィルメント・サービス」</u> 事業者は商品在庫を国内の指定倉庫に置くことで、梱包から海外配送までの物流業務を委託できます。貿易事務をはじめとした国際物流業務、インボイス発行、国際伝票や税関告知書の作成など一切不要です。</p> <p>3. <u>海外のショールームストアでも展示販売</u> 「j-Grab Mall」のショールームストア (JTB 海外店舗を活用) では、海外消費者に商品とのリア</p>

ルな接点を提供します。例えば、化粧品であれば実際につけて試せるテスターを利用のうえ、QRコードのリンク先の「j-Grab Mall」からオンラインで購入可能です。事業者は海外のお客様にオムニチャネルでの購買体験を提供できます。

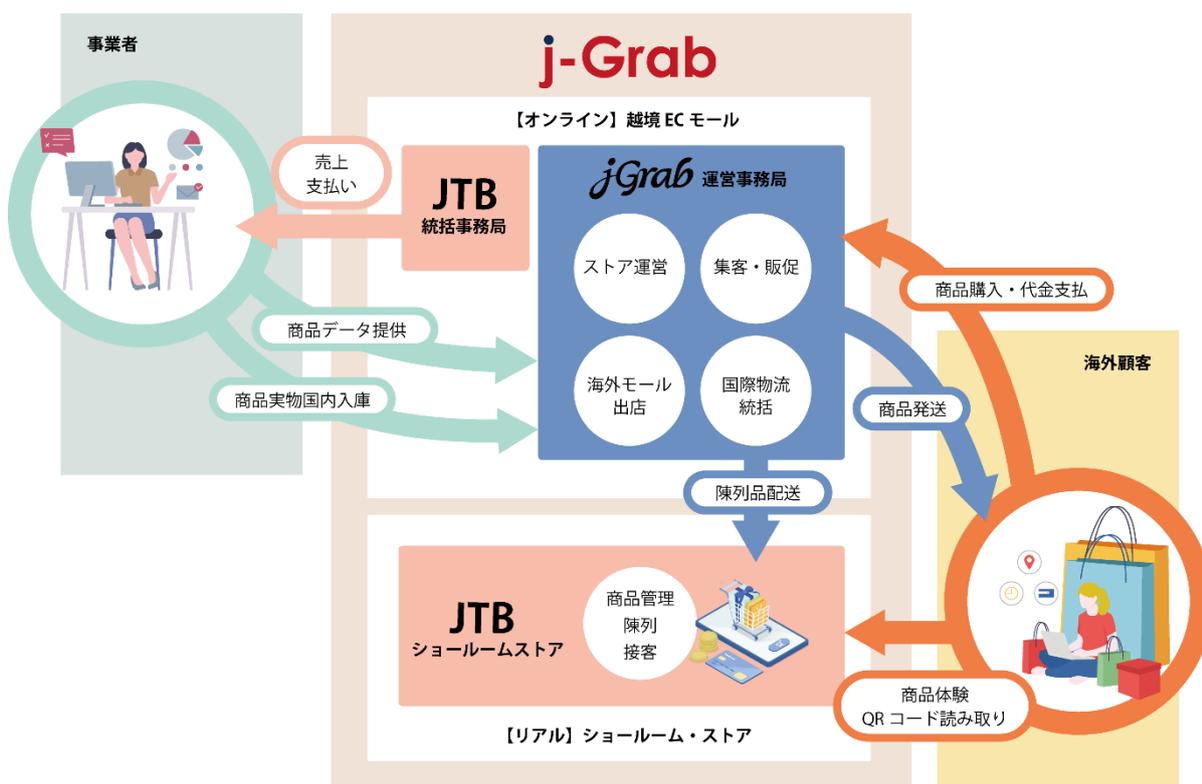
※2022 年度中にショールームストアはシンガポール、台湾で複数回期間限定で実施予定。2023 年度以降は、国や地域を拡大して展開するとともに、常設のショールームストアの開設も視野に入れています。

#### 4. 冷蔵・冷凍食品も販売可能

ショールームストアに設置する冷蔵冷凍庫で商品を一時保管します。お客様は店舗でも商品を受け取れます。（※新型コロナウイルスの影響で冷蔵冷凍物流は台湾のみに出荷を限定しています）

#### 5. 技術的な展開

海外で過去に売れていた商品のビッグデータを活用し、ジェイGrab越境 EC コンサルタントが海外販売価格を予測します。2022 年 6 月頃にはショールームストア専用アプリを導入します。ショールームストアに展示されている商品の QR コードをアプリで読み込むだけで商品説明と販売画面に遷移し、その場で購入できます。読み込んだ商品は閲覧履歴に残り、いつでもアプリから商品情報にアクセスして再購入できるようになります。お知らせをプッシュ通知したり、アンケートに答えると商品購入時に利用できる割引クーポンを提供したりする機能も備えます。



（どんな事業者にも活用してもらいたい）

日本の商材を海外販売したい食品製造業、繊維工業、家具・装備品製造業、なめし革・同製品・毛皮製造業、窯業・土石製品製造業、情報通信機械器具製造業、その他製造業、卸売業、各種商品小売業、織物・衣服・身の回り品小売業、飲食料点小売業、機械器具小売業、その他の小売業、百貨店業、協同組織金融業、宿泊業、飲食店、持ち帰り・配達飲食サービス業、洗濯・理容・美容・浴場業、中古・リユース業、地方自治体、支援機関など

(連絡先)

担当者名：横川広幸

電話番号：03-5728-2095

メールアドレス：info@j-grab.co.jp

<p>(企業名)</p> <p>株式会社ジェイノベーション</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>東南アジア、アジアへのコアプロモーション越境 EC 販売サービス</p>
<p>(支援概要)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 台湾+東南アジアへの販売・プロモーション・物流ワンストップで丸ごとパッケージされた売れる Shopee 立ち上げサービスを提案</li><li>● 越境 EC 販売から海外イベント事業、物流貿易代行、海外マーケティング・プロモーションに繋げ現地マレーシア法人を拠点に東南アジア進出など幅広い展開を支援</li><li>● 弊社の実績や経験から販売調査を行い企業の特徴にあった越境 EC を通しての海外戦略、海外展開のご提案</li></ul>
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 初めての海外進出で心配する中小企業もあると思い、多くのプランを最小の投資（経費）で設定している</li><li>● 支援先企業の商品や要望やフェーズに合わせて海外進出事業モデルを構築（保税区分活用型出店、一般貿易型 EC 販売、相手国 EC モール等出店など）</li><li>● 海外展開前に事前調査、国事情を知ることが大切（リサーチして運用、例：イスラムのハラール、中国台湾の繁体字・簡体字事情、物流事情等々）</li><li>● 越境 EC のオンライン販売からオフライン販売（販路拡大）までのロードマップの戦略立案</li><li>● ライブコマース販売や TikTok ショップ販売（まだアジア 5 か国で実装のみ）時流にあった販売方法なども現地法人があり情報が最新の提案ができる</li><li>● 定期的に相手企業とミーティングし、プロモーション内容をブラッシュアップ（商品の魅力を最大限に表現する）</li></ul>
<p>(どんな事業者を活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 海外進出すでに行っているが、東南アジア市場まだ開拓していない企業</li><li>● 海外事業部が社内になくアウトソーシングしたい企業、海外進出の初心者の企業</li><li>● 海外に現地パートナーやエージェントなど信頼できるパートナーが欲しい</li><li>● これから海外販売（オンライン、オフライン）を強化、グローバル事業の柱にしていきたい企業</li><li>● 実績のあるパートナー支援、柔軟な対応などを求める企業様向け</li></ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：宮城建司</p> <p>電話番号：070-1839-2345</p> <p>メールアドレス：miyagi@jinnovation.jp</p>

<p>(企業名)</p> <p>株式会社俊美 (ジュンメイ) プロデュース</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>市場調査からサポート体制の構築までニーズに合わせたご提案を行います</p>
<p>(支援概要)</p> <p>対象地域：アジア</p> <p>支援内容：</p> <p>① 展開国のマーケティング調査及び分析</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・実地調査やオンライン、書籍によるマーケット調査と分析</li> </ul> <p>② 海外向けパッケージデザインのご提案</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・展開国の嗜好に合わせたパッケージデザインをご提案します</li> </ul> <p>③ 多言語カスタマーサポート</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・世界中のお客様からのメールなどのお問い合わせに対し、機械翻訳ではなく、プロの翻訳家による翻訳サービスを提供</li> </ul> <p>④ チャット接客</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・対面式接客のようにお客様とのコミュニケーションを重視し、お客様の満足度を上げていきます</li> </ul> <p>対応可能言語：</p> <p>日本語、英語、中国語（簡体字・繁体字）、インドネシア語、タイ語、フィリピン語、韓国語</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>これまで中華圏や日本国内のお客様に幅広いサポートを提供してきました。</p> <p>越境ECと言っても何から始めて良いのか分からないと言うお客様に対して、新規事業におけるビジネスプラン構築から販路拡大、実施までのトータルサポートをいたします。</p> <p>又サイト開設後のカスタマーサービスのメールやチャットを機械翻訳ではなくプロの翻訳家による翻訳サービスを提供。</p> <p>調査事業だけでなく、御社の海外窓口となり通訳兼カスタマーサービスなど実務的な支援ができることが特徴です。</p>
<p>(どんな事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>アジア市場での展開を目指している事業者様</p> <p>越境ECでの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</p> <p>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</p> <p>ECサイトを運営しているが、お問合せに対応できる人材がおらず困っている方</p>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：株式会社俊美 (ジュンメイ) プロデュース      長嶺貴美子 (ナガミネキミコ)</p> <p>電話番号：098-955-0053</p> <p>メールアドレス：<a href="mailto:info@junmei-p.com">info@junmei-p.com</a></p> <p>所在地：沖縄県那覇市曙二丁目26番6号 タカダ曙マンション209号室</p>

<p>(企業名)</p> <p>スターフィールド株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>アジア越境 EC 専用 LaunchCart</p>
<p>(支援概要)</p> <p>▼自社サイトで挑戦するアジア越境 EC</p> <p>アジア越境 EC 導入実績 No1 の LaunchCart を活用して、自社 EC サイトでのアジア越境 EC 展開をご支援いたします。</p> <p>▼SNS プロモーション運用</p> <p>アジア各国では、言語も文化も異なり、各国に最適化した SNS プロモーションを行う必要があります。海外の SNS 事情に精通したスタッフが、SNS のアカウント開設から運用までまるっとサポートします。</p> <p>▼台湾現地支社によるサポート</p> <p>日本から台湾向けの越境 EC は、成功事例も多く、初めての越境 EC にとっても選びやすい市場です。台湾現地支社において、LaunchCart をより効果的にご利用いただくための、お問い合わせ対応代行や決済代行サービスを行っております。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>当社の最も特徴的な点は、「自社サイト」での越境 EC に力を入れている点です。</p> <p>一概に越境 EC のプラットフォームと言えど、様々な形態がありますが、当社では 2016 年から継続して自社越境 EC サイトでの事業展開をご支援させていただいております。</p> <p>自社越境 EC サイトが強みにするのは、主に下記の 3 つの点です。</p> <p>①自社ブランドの訴求がしやすい</p> <p>②価格競争が少なく、高価格帯のものが売れやすい</p> <p>③顧客の定着化を促しやすい</p> <p>どの点も、中長期的に越境 EC の売上を増やしていきたいと考えられている企業様にとっては重要な内容であり、自社サイトを活用いただくメリットをご提供できると考えております。</p> <p>企業規模問わず、長く使っていただいているサービスです。当社と一緒に越境 EC に取り組みましょう。</p>

(どんな事業者に活用してもらいたいか)

「世界をもっと身近に」

越境 EC 事業を軸に、アジア市場進出に果敢に取り組んで行かれない中小企業様と共にお取り組みができたかと考えています。

私たちのビジョンは、「世界をもっと身近に」。これまで、海外進出は考えてはいたけれど、なかなか難しい...と悩まれていた状況を打開するために、当社は「越境 EC」で「アジア進出」をしたいと考えていらっしゃる企業様と共にタッグを組んで、越境 EC に取り組んでいく所存です。

アジア市場は、今後世界で最も成長をしていく市場であり、日本の商品を受け入れてもらいやすい環境があります。そんなアジア市場に今挑戦をして、2年後、3年後には、アジア各国における商品やブランドの存在を確立していきましょう。

(連絡先)

担当者名：橋本宏基

電話番号：070-6467-3658

メールアドレス：sales@sterfield.co.jp

<p>(企業名)                  ダイスビュー有限公司</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)                  いざ日本から世界の檜舞台へ、次はあなたを主役にします！</p>
<p>(支援概要)</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・中堅企業を対象とした企業経営に関わる業務改善、事業承継、国内外販売支援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、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)、伝統産品・雑貨 (陶磁器、タオル等) を得意業種とし、台湾、シンガポール、米国、豪州を得意国・地域とした輸出支援を多く取り扱っております。また、業歴の長い企業における次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>しかしながら、令和 2 (2020) 年以降の新型コロナの世界的流行や令和 4 (2022) 年に勃発したウクライナ危機といった突発的な事象にも柔軟に対応していく必要があります。渡航困難な状況が続き、デジタル化が加速し、越境 EC の活用やオンライン方式による商談支援が増加しております。結果として、外国語ホームページの作成やショート動画の制作、SNS やクラウドファンディングの活用等、デジタル型支援スタイルが一気に広まり、定着化してきています。支援具体例として、英語版フライヤー (パンフレット) や英語版ショート動画をターゲット国にある現地プロモーション会社へ制作依頼、活用することで、より現地購買者の言語・慣習・色彩に近づけたアプローチが可能となり、訴求力の向上を実感しております。</p> <p>ホームページの刷新やショート動画の制作、SNS による情報発信等について、知見やノウハウをアップデートした結果、ターゲット国・地域の垣根が外れ、ほとんどの案件が世界全域を相手に販路開拓することが可能となりました。その反面、ターゲット国・地域が拡散化することで、現地売場のリアル感の喪失といったリスクも高まってきております。</p> <p>そこで当社では、支援先企業様には、海外リアル店舗での催事イベントや海外展示会等を活用した従来のアナログ型支援とともに、オンライン商談や越境 EC、ライブコマースの活用といったデジタル型支援を組み合わせた海外販路開拓メニューを用意しております。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>当社では、令和 3 年度 JAPAN ブランド育成支援等事業に係る支援パートナーとして、3 社を担当させていただきました。海外渡航が実質的に困難なため、国内外のマーケティング分野やプロモーション分野における協力企業とのネットワークを活用し、英語版ホームページや同フライヤー (パンフレット)、同ショート動画の制作支援を実施しました。支援にあたり、海外展開支援における経験と実績のある当社代表が、「Footwork・Network・Teamwork」の 3works を重視し、企業のみなさまのお話をじっくり直接拝聴し、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>さらに、令和 4 (2022) 年度からは、民放テレビ局で活躍した女性アナウンサーをスタッフに加え、ニーズの高まるライブコマースの活用やショート動画の制作、SNS による情報発信等デジタル型支援を強化して参りますので、ご期待ください。</p>

(どんな事業者を活用してもらいたいか)

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。これまで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活用していただきたいと存じます。とくに、初めての海外展開を目指されるの方々、お待ちしております。

(連絡先)

担当者名：代表取締役 大槻 恭久 (オオツキ ヤスヒサ)

電話番号：090-1419-3490

メールアドレス：biglucky@diceview.co.jp

<p>(企業名)</p> <p>株式会社地方創生推進協同機構</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>Think global, act local.</p>
<p>(支援概要)</p> <p>&lt;シンガポール&gt;</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>&lt;マレーシア&gt;</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>(支援の特徴)</p> <p>&lt;シンガポール&gt;</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。特に2021年度は、北海道の食品群を北海道ガストロノミーという軸でコーディネートし、北海道食品チームの販路拡大に貢献している。</p> <p>&lt;マレーシア&gt;</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>&lt;フランス&gt;</p> <p>これまで国内外約200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、フランス政府、フランス観光局、ユネスコ、フレンチ界にルートを持っているため、現地で求められている日本製商品やサービスの販路拡大策、ブランディング支援が可能であり、2021年度は北海道の食品群を北海道ガストロノミーという軸でブランディング策を考案し、北海道食品チームの販路拡大に貢献している。</p>
<p>(どんな事業者にも活用してもらいたい)</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や卸小売りをされている方で、東南アジア（特にシンガポール・マレーシア）とヨーロッパ圏（特にフランス）への輸出・販売に興味のある方。</p>

(連絡先)

担当者名 : 庄司岳 (しょうじたかし)

電話番号 : 03-5726-9078

メールアドレス : info@jrc.asia

<p>(企業名)</p> <p>株式会社とぶひ</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>コンソーシアムブランド kyoji の運営実績を活かした、トータル型支援を実施</p>
<p>(支援概要)</p> <p>海外展開コンソーシアム kyoji (<a href="https://kyoji.co">https://kyoji.co</a>) の企画運営ノウハウを活用し、基本的には下記の STEP1 &amp; 2 の 2 段階を踏まえた支援を行います。STEP 1 のみの対応は可能です。STEP2 のみの対応を希望される場合は、弊社が同意可能な事業戦略に基づいているものに関してのみ対応させていただきます。また将来的に STEP3 となるリアルでの展開支援も可能です。</p> <p>STEP1 : 戦略設計</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 海外事業/ブランディング/マーケティング戦略の設計</li> <li>・ 現時点で海外展開に必要な Web 戦略の立案</li> </ul> <p>STEP2 : 制作/運用</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ Shopify を活用した自社越境 EC サイトの新規構築</li> <li>・ ブランディング/マーケティング戦略を踏まえた上での自社 EC/コーポレートサイトの再構築</li> <li>・ 海外展開用ブランドサイト、ランディングページの構築</li> <li>・ 集客/ブランディングの為に SNS 活用指針策定と運用</li> <li>・ 上記にまつわる写真/動画の撮影、並びに編集と英語コンテンツの制作</li> <li>・ 受注商品に同梱するブランディング/リテンションツールの企画制作</li> </ul> <p>STEP3 : リアル展開</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>これまで代表の大谷は主に KCmitF を通じて日本のものづくり企業の海外販路開拓をリアル/オンラインの場で多数実現し、またシンガポールの Supermama のオーナーと共同設立した有限責任事業組合グループを通じて様々な行政機関の海外展開事業を支援してきた実績がある。</p> <p>これらのノウハウを統合し、さらに国内外での包括的な流通/マーケティング支援を実現したのが株式会社とぶひだ。これまでの海外展開ノウハウを汎用的に展開可能にし、共にプロジェクトを推進してきた信頼と実績ある外部スペシャリストを案件に応じてスタッフィングする総合的なプロジェクトプロデュース力が最大の強み。</p> <p>広域連携 10 社のコンソーシアムブランド kyoji の運営企画、海外展開支援に代表される越境 EC の構築や SNS を活用したプロモーション、さらには海外各国に存在するリアルなビジネスパートナー（シンガポール、オーストラリア、フランス、台湾）と連携した EC だけではなく海外展開支援も得意とする。</p> <p>【kyoji 事例】</p> <p><a href="https://kyoji.co">https://kyoji.co</a></p> <p><a href="https://www.instagram.com/kyojicollection/">https://www.instagram.com/kyojicollection/</a></p>

(どんな事業者に活用してもらいたいか)

[海外展開に挑戦することで売上以外にも得たい成果がある]

- ・ 海外展開に事業投資するのであれば、国内事業にも還元できることを期待したい
- ・ 次世代に事業継承を図る中で、海外展開が人材育成/教育にもなることを期待している
- ・ 経営者としても異なる市場に打って出ることでもまだまだ成長していきたい

[例えばこれまでの海外展開経験の中でこんな悩みがある]

- ・ 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、新たな海外展開向けの新商品も開発したいがどうしていいかわからない

(連絡先)

担当者名 : 大谷 啓介

電話番号 : 050-3396-8219

メールアドレス : k\_otani@tobuhi.co.jp

<p>(企業名)</p> <p>株式会社ナセバナル</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>中国語が出来ない日本企業が簡単に中国越境 EC できるフルサポート</p>
<p>(支援概要)</p> <ol style="list-style-type: none"><li>① 分析調査 (中国EC市場調査、競合分析調査、中国法規・モール規約・中国輸入規制調査)</li><li>② 販売促進 (中国インフルエンサー (KOL、KOC) 活用でのプロモーション・ブランディング、広告設定・運用、中国メディアプレスリリース、営業活動 (BtoB) 等)</li><li>③ 中国SNS構築 (微博 (weibo)、微信 (WeChat) ミニプログラム等の開設・コンテンツ翻訳・投稿・運用等)</li><li>④ コンサルティング (最適出店モール選定、商品選定、販売・営業戦略、ブランディング・プロモーション・広告戦略、物流構築等)</li><li>⑤ 出店申請 (各モール出店申請、ID取得、電子決済開設&amp;認証、保税登録等)</li><li>⑥ 越境ECサイト構築 (中国語翻訳、デザイン制作、商品画像撮影、出品登録設定等)</li><li>⑦ 越境EC店舗運営 (顧客チャット対応、受注運営処理、商品ページ最適化、各種イベント提案・設定、弊社中国倉庫での代理梱包発送、中国輸出入・通関等)</li><li>⑧ 知的財産権 (中国商標権申請、中国意匠権申請等)</li></ol>
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社は13年の実績で180社の日本企業の支援をしてきた中国越境EC運営サポートを専門とする会社です。中国広州市に設立11年となる中国支社 (約20人) の運営サポートチームがあり戦略コンサル、広告・プロモーション運用、中国語翻訳、デザイン制作、カスタマーサービス、梱包発送等の担当スタッフで中小企業をサポートしています。</p> <p>日中の拠点に日本語ビジネスレベル資格保有の中国人スタッフがおり、中国人消費者の購買心理理解に長けた担当者がチャット (Skype) やオンライン会議 (zoom) を活用してタイムリーできめ細やかな支援が特徴です。</p> <p>検討段階の事業者には、商品カテゴリにより違う法規制や輸入規制の確認により事前の許認可や商品選定をアドバイスする事で、進出後の思わぬトラブルを回避する事が可能になりますし、越境 EC サイト構築済みで伸び悩んでいる事業者には各種プロモーションに優先順位を付け効果的な組合せを提案可能です。</p>
<p>(どんな事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・補助金を活用して越境 EC サイト構築、中国 EC モール出店をご検討の事業者様</li><li>・中国越境 EC サイトを構築済みだがブランド認知などが課題の事業者様</li><li>・海外 (中国) 販路拡大を検討されているが、ノウハウ・知見がなくてお困りの事業者様</li><li>・BtoB (一般貿易方式) での中国企業への販路拡大に興味がある事業者様</li></ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名: 橋谷亮治、趙玥、羅海明</p>

電話番号 : 072-947-7514

メールアドレス : [cgs@nasebanaru.co.jp](mailto:cds@nasebanaru.co.jp)

弊社サイトの「無料診断」より、ご相談内容の詳細と必要事項を、ご記入の上でお問合せください。

<https://taobao-support.net/consulting/>

支援概要を示す資料

<p>(企業名)</p> <p style="text-align: center;">株式会社日水コン</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p style="text-align: center;">“水”の総合コンサルティング - “潤いある未来へ”</p>
<p>(支援概要)</p> <p>「水」に関連する製品・技術をお持ちの企業様の海外展開を支援・サポートさせていただきます。</p> <p>はじめて海外進出をご検討、新たな製品での展開をご検討、新たなマーケット・エリアへの参入をご検討の企業様の、現地にてビジネス開始・展開にあたり下記のような支援・サポートを実施致します。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>① 現地ニーズ・関連諸法令制度・競合他社製品情報などの収集調査・情報分析</li> <li>② 国内及び現地での製造・販売協力パートナー企業マッチングサポート</li> <li>③ 現地展開における事業計画策定支援</li> <li>④ 現地政府等関係機関・民間企業者との折衝・交渉</li> <li>⑤ 製品を用いた施設・設備等の設置・運転・維持管理支援</li> <li>⑥ 技術支援及びその他コンサルテーション</li> <li>⑦ 各種申請書作成支援</li> <li>⑧ その他展示会出展等現地活動サポートなど</li> </ol> <p>ご相談いただきました内容に最適なお提案をさせていただきます。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社は1959年の創業以来一貫して「水」をベースに生きてきた「水コンサルタント」のパイオニアで、現在ではグリーンインフラや環境保全なども含めた、総合的水ビジネス企業“水のインパクトカンパニー”です。</p> <p>日本国内では計60カ所の支所・事務所を有し、機械や電気分野の専門技術者も多数在籍しており、現地適応性・適合性を高めるための幅広い支援を致します。</p> <p>海外ではシンガポール・フィリピン・中国・韓国・ベトナム・インドネシア・インドに拠点を置き、また国内本社・支所にも多くの外国人スタッフが常駐しており、海外展開に向けた幅広いサポートが可能です。</p> <p>これまで50年以上に亘ってアジア・アフリカ・中南米など60以上の国や地域での活動しており、一般的な海外進出の基礎情報調査から、培ったコネクションを基に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、様々な課題解決に向けたソリューションの提供が可能です。</p>
<p>(どんな事業者にご利用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ “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</li> <li>・ 先進的・革新的・イノベティブな技術を持っている方</li> <li>・ DX・VE・リモート事業に積極的に取り組んでおられる方</li> <li>・ 海外CSR事業にご興味のある方</li> </ul>
<p>(連絡先)</p>

担当者名：インフラマネジメント本部海外インキュベーション事業部

事業化推進室 森重 英之

電話番号：070-3875-2755

メールアドレス：[morisige\\_h@nissuicon.co.jp](mailto:morisige_h@nissuicon.co.jp)

<p>(企業名)</p> <p>日本グローバルサポート株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>海外ネットワーク豊富な貿易アドバイザーが御社の海外展開に伴走</p>
<p>(支援概要)</p> <p>当社では、お客様の商材特性や社内事情・ご要望に応じた市場調査、海外展開戦略立案、自社サイト構築、貿易実務等に関するご支援に加え、豊富な現地在住者海外ネットワークとの協働で、まとまった取引につながる現地の卸販売先候補企業のリストアップやオンライン商談アレンジ、現地での各種プロモーションやブランディング施策等々、デジタルツール等を活用した海外需要拡大に必要とされる様々な活動をサポートさせていただきます。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>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、海外展開実務等をハンズオンでご支援します。</li> <li>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、オンライン商談やデジタルツールの活用で、日本に居ながら安心、安全に海外需要の拡大を進めていただけます。</li> <li>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。</li> </ol>
<p>(どんな事業者にご利用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・初めての海外展開の方、海外展開を始めてはいるが取り組みが不十分と思われる方</li> <li>・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</li> <li>・日本からの直接の B2C 販売より、海外の卸販売店・代理店を開拓してまとまった取引を望まれる方、B2B 貿易における現地販売チャネルの一つとして EC を活用される方</li> <li>・海外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</li> </ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：木村 孝之</p> <p>電話番号：代表 03-6202-7005／業務用携帯 080-5523-9680 (global)</p> <p>メールアドレス：<a href="mailto:kimura@japanglobalsupport.com">kimura@japanglobalsupport.com</a></p> <p>当社公式サイトはこちらです→ <a href="https://www.japanglobalsupport.com/">https://www.japanglobalsupport.com/</a></p> <p>「お問い合わせ」フォームより送信いただくか、上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「デジタルツール活用型海外需要拡大事業」と明記いただけると幸いです。</p>

<p>(企業名)</p> <p>株式会社ぬるぬる</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>弊社は、特に中国国内に拠点のない中小企業に対して、中国 EC ビジネスにおける商品販売時に必要な中国マーケット調査、販路開拓、広告・プロモーション、リーガル対応などの業務を広くサポートいたします。</p>
<p>(支援概要)</p> <p>企業の中国進出や販路開拓においては、ECにおける物流インフラの整備はもとより、売れるための施策が何より重要であると考えております。弊社は、商品が売れるためのサポートを提供いたします。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 中国ECビジネスモデル全体戦略のコンサルティング</li><li>・ 中国国内需要動向やマーケット状況の調査</li><li>・ 販路の開拓支援（取引先候補の探索や交渉等）</li><li>・ 中国語ネーミングや販売につなげるキャッチコピー等の提案</li><li>・ 販売時におけるパブリシティ、広告宣伝施策の展開（KOLを活用したSNSや動画サイトでの広告宣伝等）。</li><li>・ 中国国内におけるカントリーリスク対策</li><li>・ 販売後のマーケットにおける商品評価動向、その後の販売施策につなげる情報の収集</li><li>・ 中国における商標登録、リーガル対応</li></ul>
<p>(支援の特徴)</p> <p>中国国内でECによる商品を販売するためには、安定した物流体制を確保することはもとより、そもそもその商品に需要があるのか？また、宣伝はどのようにするのか？といった、日本国内で商品を販売する際求められるもとの同様の戦略戦術をたてて展開することが、中国で商品が売れるポイントとなります。しかし、中国に足掛かりのない中小企業にとって、これらを単独で行うことは非常に難しく、弊社は、これら「商品が売れる」ための各種サポート業務を、中小企業の現地サポーターとして支援いたします。</p>
<p>(どんな事業者を活用してもらいたいか)</p> <p>中国に事業パートナーのいない事業者全般に弊社のサービスを活用していただきたいと思えます。</p> <p>化粧品、日用雑貨、地域特産品など、今まで中国で紹介されなかった「日本の良いもの」を日々販売されている企業の中国への進出を積極的に支援いたします。そのために、弊社の中国で培ったノウハウと経験を活用していただきたいと考えております。</p>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：奥江邦宏 電話番号：080-3093-6203 メールアドレス：okue@nulunulu.asia、info@nulunulu.asia</p>

<p>(企業名)</p> <p>ネットファム株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>フランスにおける販路拡大支援（酒類・日本茶）</p>
<p>(支援概要)</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"> <li>・直接取引の支援又は輸出業務</li> <li>・仏輸入会社の紹介及び商談成立までのサポート</li> <li>・インポーターと連携した販促支援</li> <li>・現地アンバサダーの紹介及び活動支援</li> <li>・サンプル配布リストの作成及び配布</li> <li>・無償商品サンプルの倉庫保管と管理</li> <li>・ECサイトによるWEB情報発信</li> <li>・イベント出展サポート（申込み支払い手続き、通訳者手配）</li> <li>・ご依頼事業者様の渡航時の通訳営業同行</li> <li>・試飲会の企画及び実施</li> <li>・プロ向けセミナー企画実施等の教育活動</li> </ul>
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社は、海外プロモーションイベントを単発で実施する事ではなく、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がっています。</p>
<p>(どんな事業者にも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"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：神戸 陽子</p> <p>電話番号：082-249-1825（フランスの連絡先：+33 (0)6 16 43 51 73）</p> <p>メールアドレス：kambe@net-f.jp</p>

<p>(企業名)</p> <p>株式会社ノイ</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>ドイツ・フランスを中心としたヨーロッパでの海外展開支援</p>
<p>(支援概要)</p> <p>これまでの展示会出展のノウハウと現地ネットワークを生かし、現状のコロナ禍において、製品のみを輸送し、日本から渡航することなく現地でのマーケティング活動を実現しています。たとえば日本からのリモートによる展示会のブース運営やプライベートショーの開催をすでに手がけています。また越境ECサイトの構築支援にも実績をもち、国際輸送手配までなども手配できる総合力があります。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>創業以来39年間、ドイツ・フランスを中心としたヨーロッパで展示会ご出展やマーケティングの企業支援をしています。弊社は顧客満足を第一に心がけ、さまざまな業界の日本企業を継続的にサポートさせていただいております。</p> <p>また弊社がおもに活動しているドイツは、地理的にヨーロッパの中央に位置しているため、ドイツ各都市での展示会は、ヨーロッパ全体はもとより中東やアフリカの来場者も集まり、業界の中心となる専門展示会が多く開催されてきました。コロナ禍で中止や延期されていた展示会も徐々に開催されていますが、日本企業は出足が遅れている印象です。</p> <p>それでも日本製品に対する信頼は厚いため、的確な展示会の選定や出展計画により、効果的な海外市場へのアプローチを見込めます。また大都市の人気小売店やデパート催事でのテスト販売そしてECサイトなど、国内からのコントロールによって海外市場へアピールする機会をお手伝いが可能です。</p>
<p>(どんな事業者を活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新規海外進出を狙う中小企業の方々</li> <li>・新規顧客獲得・新製品PRの場を求めている方</li> <li>・展示会に出展したいが、なるべく費用を抑えたい方</li> <li>・まずは市場調査・現地リサーチなどから始めたい方</li> <li>・越境ECの活用により、上記目的を達成させたい方</li> </ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：高橋 真一</p> <p>電話番号：03-6804-6077</p> <p>メールアドレス：jbsp@noi-net.co.jp</p>

(別紙2) 支援概要を示す資料

<p>(企業名)</p> <p>株式会社ノーススターラボ</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>世界のリベンジ消費をECライブコマースで獲得するお手伝い。</p>
<p>(支援概要)</p> <p>弊社は世界におけるアフターコロナのリベンジ消費を取り込んでいけるよう、越境ECを積極的に取り入れた海外への販路開拓、ブランド確立の取組を、弊社の支援ツールで支援いたします！自社越境ECサイトのほか、ebayなどのプラットフォームへの進出もワンストップでお手伝い。また、世界では市場を拡大しているライブコマースの自動翻訳プラットフォームの提供も可能。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社は経済産業省認定の経営革新等支援機関・情報処理支援機関でもあります。資金調達から支援ツールを用いた販路開拓までをワンストップで提供できます。補助金などの制度を活用する支援に高い確度を保有（通算獲得実績約2億円程度）。</p>
<p>(どんな事業者に活用してもらいたいか)</p> <p>優れたコンセプトや魅力的な地域資源を保有しているものの輸出販路が弱く、十分に海外需要を取り込めていない小規模事業者・中小企業者（特に製造業・小売）の方。</p>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：進藤夏帆 電話番号：090-2878-5149 メールアドレス：info@northstarlab.co.jp</p>

<p>(企業名)</p> <p>株式会社 ハート・クオリア</p>																						
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p><b>伴走型支援で着実な海外展開の成果を出していきます。</b></p>																						
<p>(支援概要)</p> <table border="1"> <tr> <td rowspan="2">営業</td> <td>マーケティング</td> <td>営業・販売</td> <td>販路開拓</td> <td>業務提携</td> </tr> <tr> <td>IT・情報システム</td> <td>新規事業開発</td> <td>インターネット活用</td> <td></td> </tr> <tr> <td rowspan="2">海外 ビジネス</td> <td>事業経営</td> <td>販路開拓</td> <td>生産移転</td> <td>ローカルパートナー</td> </tr> <tr> <td>生産・物流管理</td> <td>新規事業開発</td> <td>海外税制</td> <td>人材採用</td> </tr> </table>					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
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																		
<p>(支援の特徴)</p> <p>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。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 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。</li> <li>2) 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。</li> <li>3) 認定経営革新等支援機関として認定を受けており (ID 107214002712)、補助金の申請書の作成に具体的かつ実質的な支援を行うことができます。</li> <li>4) DXセミナー等デジタルトランスフォーメーション関連の指導、支援もできます。</li> <li>5) ご参考： 支援の概要等を紹介する動画（外部リンクになります） <a href="https://youtu.be/l3I3C-shhuc">https://youtu.be/l3I3C-shhuc</a></li> </ol>																						
<p>(どんな事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 既に進出済である事業者で事業拡大を計画している方</li> <li>・ 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</li> </ul>																						
<p>(連絡先) 株式会社ハート・クオリア</p> <p>担当者名：座間安紀夫</p> <p>電話番号：090-8802-2849</p> <p>メールアドレス：zama@heartqualia.com</p>																						

<p>(企業名)</p> <p>萬来トレーディングコンサルタント</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>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>
<p>(支援概要)</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"> <li>・ 海外販路開拓支援</li> <li>・ 国内、海外展示会、催事出展支援</li> <li>・ 商談会の企画運営</li> <li>・ オンライン商談の企画、運営</li> <li>・ オンラインイベント、ウェビナー等の企画、運営</li> <li>・ 海外PRイベントの企画、調整、運営</li> <li>・ ポップアップ店舗の企画、調整、運営</li> <li>・ SNS マーケティング</li> <li>・ 簡易多言語 PV の制作</li> <li>・ PR 動画の作成</li> <li>・ 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）</li> </ul> <p>中国、台湾、ベトナム、米国、EU 等</p>
<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"> <li>・ 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。</li> <li>・ 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。</li> <li>・ 商流に入り継続的な支援も可能（支援のみも可）</li> <li>・ 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。</li> <li>・ 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。</li> </ul>

(どんな事業者に活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。

(連絡先)

「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>(企業名) パーソルキャリア株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) 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>(支援概要) 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 1.8 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><b>ご支援例</b></p> <p>&lt;支援企業概要&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・製造業</li> <li>・従業員数 30 名程度</li> <li>・課題</li> </ul> <p>海外展開の経験が無く、ターゲットとなっている東南アジアの市場の把握が自社内では難しい。 また、現地のネットワークが不足している。</p> <p>&lt;専門家 (60 代) &gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul> <p>&lt;支援のプロセス&gt;</p> <p>1 カ月目：現状分析の実施、分析結果をもとにロードマップを作成 2 カ月目：市場調査、FS 調査の実施、調査結果の報告 3～4 カ月目：販売ツール整備、商談同席</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 1.8 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 1.8 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>

<海外進出支援の実績がある専門家例>

・A氏（飲食業出身）

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。  
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3,365社の企業様とご契約実績あり（2021年12月末時点）。
- ・i-commonに登録がある約1.8万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。

（どんな事業者にご利用してもらいたいか）

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

（連絡先）

担当者名：山本桃子

電話番号：03-6386-9167

メールアドレス：i-common-project@persol.co.jp

(別紙2) 支援概要を示す資料

<p>(企業名)</p> <p>株式会社パコロア</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>みなさまの商品が 5 年後 10 年後海外で普通に売れている未来を創る</p>
<p>(支援概要)</p> <p>支援パートナーリストを検索しながら、こんなに多くの業者一覧からどうやって自社に最適な先を見つければ良いのだろう、と途方にくれたりしませんか。</p> <p>みなさまの越境 EC サイトを訪れる海外顧客が同じ気持ちで迷わなくて済むよう、みなさま目線の強みではなく、海外顧客目線の強み、選ぶ理由、メリットを海外市場向けに一緒に伝えて参りませんか。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>【2022 年末には下記のツールが会社に残ります】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・写真クリエイティブ制作 (企画/撮影/加工含む)</li><li>・動画クリエイティブ制作 (企画/撮影/編集含む)</li><li>・SNS 広告出稿 (キャンペーン含む)</li><li>・(必要な場合) 越境 EC 自社サイト構築 (既存サイト修正やリニューアル含む)</li></ul> <p>【2022 年末には下記に関するノウハウが社内に残ります】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・SNS 戦略 SNS 運用 (改善、レポート、フォロワー回り、コメント対応)</li><li>・海外ブランディング (ペルソナ/カスタマージャーニー/ストーリー作り)</li><li>・海外マーケティング<ul style="list-style-type: none"><li>①競合/市場/ターゲット分析</li><li>②海外リサーチャーによる現競合/未来市場詳細調査 (深掘り)</li><li>③現地調査/翻訳通訳/パッケージ改良/知財権利化</li></ul></li><li>・海外展開ロードマップ/事業計画書策定 (リアル/Web 全体最適化)</li><li>・海外向けコンテンツライティング実務支援 (自社サイト内コンテンツ見直し/強化)</li><li>・越境 EC サイト/SNS の自走 OJT 実務支援 (終了後、自社だけで出来るように)</li></ul> <p><b>太文字は支援の核になるもの、それ以外はご要望に応じたオプションです。</b></p>
<p>(どんな事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・経営者もしくは後継者の方が打ち合わせに同席くださる事業者様</li><li>・下記のように海外向けに自社ブランドを丁寧に発信した EC サイト (Shopify) を作りたい事業者様</li></ul> <p>Before <a href="https://houjicha-maruyoshi.com/shop/">https://houjicha-maruyoshi.com/shop/</a> After <a href="https://en.houjicha-maruyoshi.com/">https://en.houjicha-maruyoshi.com/</a></p> <p>Before <a href="https://www.guts-man.com/">https://www.guts-man.com/</a> After <a href="https://guts-man-global.com/">https://guts-man-global.com/</a></p>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名 : 小川陽子 HP <a href="https://paccloa.co.jp/">https://paccloa.co.jp/</a> <a href="https://q.paccloa.co.jp/">https://q.paccloa.co.jp/</a></p> <p>電話番号 : 06-7636-9788</p> <p>メールアドレス : <a href="mailto:otoiawase3@paccloa.co.jp">otoiawase3@paccloa.co.jp</a></p>

<p><b>(企業名)</b> パリ組 (Paris KUMI)</p>
<p><b>(支援内容のキャッチフレーズ)</b> 欧州進出エージェント フランス販路開拓サポート</p>
<p><b>(支援概要)</b> 対象国：フランス、欧州 対象商材：建築資材、インテリア</p>
<p><b>(支援の特徴)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・マテリアルショールーム(パリ)の営業活用</li> <li>・フランス販路開拓営業</li> <li>・欧州向けマテリアルウェブサイトの運営</li> <li>・商品企画開発、資材カスタムコンサルティング</li> <li>・CSTB(フランス建築科学技術センター)不燃認定取得代行業務</li> <li>・パリ商談会、催事企画開催</li> <li>・国際展示会出展トータルサポート</li> </ul> <p>《顔が見える》 御社のフランス営業窓口代理。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販路開拓営業を行っています。マテリアルショールーム(パリ)にて建築家、内装デザイナー、プレスクリプター等へ日本の秀逸資材を提案、日仏コミュニケーションスキルを持つパリ組セールsteamが、御社の欧州オフィスとして継続的なりターンを生む営業対応を行っています。欧州建築規格のフランス国家承認機関、建築科学技術センターCSTB と綿密なコンタクトを継続し、日本の建築資材のための欧州規格不燃材取得代行も行なっております。</p>
<p><b>(どんな事業者にも活用してもらいたい)</b></p> <p><b>【マテリアル】</b> 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インテリア資材をお持ちの事業者様。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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持ちである事業者様。</li> <li>・和紙、木工、テキスタイル、染色、ガラス等、日本の美しさに加え、イノベーション、SDGs に向けた取組みのある商品。</li> </ul>
<p><b>(連絡先)</b> 担当者名:エルンスト順子(パリ組 代表取締役) 電話番号:+33(0)6 68 44 83 78(FRANCE) メールアドレス: contact@pariskumi.com</p>

<p>(企業名)</p> <p>菱沼貿易株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>EC×現地実店舗で消費者向け販売環境の構築をトータルサポート (29 字)</p>
<p>(支援概要)</p> <p>現地自社ブランド EC サイトを基軸に、複数の販売チャネル (EC モール、ライブコマース、実店舗) と連動し、売れる仕組みづくり、物流からマーケティングに至るまで支援します。</p> <p>弊社の仕組みは、現地ファンを掴めば、一過性に終わることなく継続的に売れ続ける O2O (オンライン to オフライン) システムです。</p> <p>補助金の補助対象期間が終わっても、自立して売れ続けるシステムと販売戦略をご提案します。</p> <p>対象国：シンガポール・英国</p> <p>商材：化粧品類・酒類・食品等</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>★英国とシンガポールの現地法人に専任の日本人スタッフがいるため、コロナ禍で渡航が安定しない中でもオンラインツール (ビデオ・チャット) を活用して、日本から各国へディレクション可能。問題が発生した場合にも、即時に現地に対応可能。</p> <p>★展開国を限定することで、ローカライズした商品の魅せ方や、複数の販売チャネルを駆使し販売戦略を行い、市場を獲得。</p> <p>以下 3 つの中から支援企業の商材特性とご意向に合わせて、サービスをカスタマイズし、弊社から事業戦略計画をご提案します。</p> <p>① 販売環境構築</p> <p>輸入・販売ライセンスの取得 (酒類/化粧品/食品など)、現地 EC サイト構築</p> <p>② 物流</p> <p>海外各国への海外輸送サポート、現地配送、現地在庫管理、現地倉庫と EC 及び店舗連携、カスタマーサポート</p> <p>③ マーケティング</p> <p>EC モール掲載、SNS 運用、デジタル広告、メディア掲載、インフルエンサー広告、ライブコマース運営、POP UP 運営、実店舗出店サポート、プレスリリース</p> <p>(実績紹介)</p> <p>・梅酒屋 / 酒類 英国・シンガポールにて展開中</p> <p>シンガポール EC サイト▶<a href="https://www.umeshuya-singapore.com/">https://www.umeshuya-singapore.com/</a></p> <p>英国 EC サイト▶<a href="https://umeshuya.co.uk/">https://umeshuya.co.uk/</a></p> <p>日本全国の酒蔵から集めた梅酒や柚子酒を専門に扱う「梅酒屋」を海外展開。</p> <p>英国では経済誌『FINANTIAL TIMES』<a href="https://www.ft.com/content/eafefba0-ab9d-41f5-8c04-df40419dc63a#comments-anchor">https://www.ft.com/content/eafefba0-ab9d-41f5-8c04-df40419dc63a#comments-anchor</a> に掲載され反響が大きく、独自 EC サイトの売上 20 倍を達成。大手酒類ディストリビューターから大口発注を受ける等に繋がった。</p>

シンガポールでは、国内最大の販売力のある「高島屋」に出店。現地 10 店舗を展開する『IPPUDO』とも定期的にコラボイベントを開催し、常時メニューにも梅酒を追加。各店舗への配送指示も shopify プラットフォームを活用しオンラインで実施。日本の梅酒文化の理解を広げるために、JAPAN CREATIVE CENTER（日本大使館の組織）と協同でオンラインイベントを開催。

・ SHOLAYRED / フレグランス化粧品類 シンガポールにて展開中

SHOLAYRED シンガポール EC サイト▶<https://sholayered.sg/>

現地ライブコマースの実施、メディア関係者向けのプレスリリースを実施しその結果、『L-Officiel2021』にて 2 部門にてアワードを受賞。また日々、リピートオーダーのお客様から問い合わせ対応も英語にて細やかに対応することで、口コミ数や評価点数アップに繋がった。

（どん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

（連絡先）

担当者名：松林 未誉子

電話番号：080-7204-8190

メールアドレス：miyoko@hishinumatrading.com

<p>(企業名) 株式会社ピアラ</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) マーケティングトータルサポート</p>
<p>(支援概要)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■現地の弊社子会社と連携し各国の市場データや、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】</li>   <li>■現地の EC プラットフォームでの、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】</li>   <li>■現地の SNS アカウントでの、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】</li>   <li>■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】</li>   <li>■弊社アフィリエイトツール『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】</li> </ul>
<p>(支援の特徴)</p> <p>各国のリアルタイムなデジタルデータや、実際の企業様のターゲットとなるユーザーデータ、オフラインマーケティングを活用した市場調査サービスを実施し、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>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・SNS 支援サービスを提供してきたからこそ、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 支援や SNS 運用が可能です。</p> <p>また、中国日系商業施設とタイアップし日本アニメ IP イベントの企画・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、台湾商業施設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。</p>

(どんな事業者に活用してもらいたいか)

■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、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！

■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わかっている企業様

■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

(連絡先)

担当者名：小野・柴橋（海外事業推進室）

電話番号：03-6362-6831

メールアドレス：kaigai@piala.co.jp

<p>(企業名)</p> <p>株式会社ファナフランス</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>日本の「ものづくり企業」のフランス市場販路開拓を支援します。</p>
<p>(支援内容)</p> <p><b>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</b></p> <p><b>① フィジビリティスタディー F/S</b> 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> <hr/> <p><b>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</b> 「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> <hr/> <p><b>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</b> 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。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。</p> <hr/> <p><b>④ BtoB マッチング（企業データリストアップ）</b> 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</p> <p>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）</p> <hr/> <p><b>⑤ BtoB マッチング（商談コーディネート）</b> 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</p> <p>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。</p> <hr/>

## 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拡げます。

## 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。

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18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2,740社の実績 2022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。

(どんな事業者に活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。

(連絡先)

担当者名 : 大橋みどり

電話番号 : 045-341-0602

メールアドレス : m.ohashi@fanafrance.co.jp

(企業名) 株式会社フォーバル	
(支援内容のキャッチフレーズ) 【食品・飲料】「越境 EC+非接触マーケティング+オンライン商談」による海外展開支援 【食品・飲料】「ハンズオンによる海外販路開拓」支援 【工業製品】「ハンズオンによる工業製品の販路開拓・生産委託先開拓」支援	
(支援内容) 1. 越境ECを活用した「日本産食料品・飲料」の販路開拓支援 (シンガポール・香港・カンボジア向け) 【STEP 1】 戦略/計画の策定	
① 支援事業者、(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(展開ロードマップ作成)
③ 会社案内、商品シート翻訳	⑥ 越境 EC 登録、活用方法支援
【STEP 2】 サンプルを活用したマーケティング(戦略/計画に基づく施策実行の実行)	
① 対象国向けサンプル輸出支援	④ サンプル評価回収
② ターゲット選定	⑤ 輸出(取引)に向けた課題整理
② サンプル活用現地マーケティング	⑥ 課題共有、分析による展開方法策定
※海外越境ECサイトは支援企業の指定のない場合は当社推奨umamill(umamill 株式会社)を活用します。(https://www.umamill.jp/)	
※サンプル送付:1回5kg 以内まで。	
※現地市場環境、動向等や消費者アンケート調査等はオプションにて実施可能。	
【STEP 3】 策定した戦略/計画に基づく施策実行支援	
① STEP2 によるターゲット選定	③ 商談結果の整理、分析
② オンライン商談調整(アポイント)	④ 再商談手配(STEP2、⑥に戻る PDCA)
③ オンライン商談支援(同席・通訳)	⑤ 商流、物流、販売契約締結等の支援
※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)、ブランド化支援等はオプションにて提供可能。内容は協議の上、実施する。	
2. ハンズオン型「日本産食料品・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	支援事業者、(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

※現地の消費者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(同席・通訳)
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 サイトでの販売、ライブコマース、インフルエンサー施策)、ブランド化支援等はオプションにて提供可能。内容は協議の上、実施する。

**3. 工業製品の販路開拓・生産委託先開拓支援**

(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等)

**【STEP1】 戦略/計画の策定**

①	支援事業者、(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)

### **1. 越境ECを活用した「日本産食料品・飲料」のハンズオン型販路開拓支援**

本支援は当社が2019年から実施してきた越境ECを活用した海外販路開拓支援にて日本産食品・飲料製造事業者(約300社/アイテム約1600品)の販路開拓のノウハウや、現地商社BUYER、飲食店・小売店等流通事業者ネットワークを活用、利用できることが最大の特徴である。

また、日本産食品・飲料の定着市場において競合優位性をサンプル活用にて試食・試飲をすることにより類似製品との差別化ポイントを事前に確認できる非接触型のテストマーケティングを代行できることは支援事業の経済的なメリットが享受できる。また、海外取引を苦手とする事業者に対しては商流構築、物流環境整備を支援する。支援事業者にとって当該支援を受けることにより、時間、距離、コストの点において削減効果も得られるのが特徴である。

さらに、当該支援サービスはサブスクリプション型の月額制サービス体系と利用しやすい体系としている。

### **2. 「日本産食料品・飲料」のハンズオン型販路開拓支援**

当該支援は対象国における支援事業者製品を主とした食文化、トレンド、市場環境、動向、商流体系、物流環境などの調査、研究から、展開戦略の立案、販路開拓計画の実施、課題対策まで一貫して提供する専任担当者が割り当てられるハンズオン型(伴走型)支援サービスである。

### **3. 工業製品の販路開拓・生産委託先開拓支援**

(どんな事業者を活用してもらいたいか)

- ・ECによる販路開拓を実施してきたが期待通りの売り上げが上がらない事業者
- ・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
- ・デジタル技術を活用した生産性の高い商取引を望む事業者

(連絡先)

担当者名：宮本尚幸

電話番号：0120-81-4086 担当者直通 080-3081-7838

メールアドレス：fgb1@forval.co.jp

<p>(企業名)</p> <p>株式会社 福岡銀行</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>アジア7拠点の海外駐在員事務所を活用し海外事業展開をきめ細かくサポート</p>
<p>(支援概要)</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. アジア地域には、中国(大連・上海・香港)、台湾(台北)、タイ(バンコク)、ベトナム(ホーチミン)、シンガポールに当行の駐在員事務所を設置しています。また、国内の海外サポート部門には海外駐在経験者や外国人社員が在籍し、国内・海外の双方から海外事業展開をきめ細かくサポート。</li><li>2. 販路拡大や仕入先開拓、現地拠点設立など、様々なご要望に応じて、海外情報のご提供やアドバイス、幅広いネットワークをご紹介します。</li></ol>
<p>(支援の特徴)</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. デジタルツールを活用した海外販路開拓に関しては、以下のサポートを行います。<ol style="list-style-type: none"><li>① 海外駐在員事務所からの現地情報提供など(※1)</li><li>② 事業者様のニーズに適した現地プラットフォーム(越境ECの運営会社)のご紹介</li><li>③ 事業者様のニーズに応じた国内外の専門機関(※2)などのご紹介を行います。</li></ol></li></ol> <p>※1: 現地の輸入規制・類似品の販売状況などの提供、現地視察の手配・随行など</p> <p>※2: プロモーション会社、翻訳会社、デザイン会社など</p>
<p>(どんな事業者にも活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・越境ECの利用を検討する事前準備として、現地情報や現地規制などを把握したい事業者</li><li>・興味はあるものの、どう始めたらよいか、どのECサイトを利用したらよいか分からない事業者</li><li>・越境ECサイトを構築したが、販売が想定通りに進まず悩んでいる事業者</li><li>・越境ECを含めた海外事業展開に関して、総合的な情報提供・アドバイスを求めている事業者</li></ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名: 田中 慶介</p> <p>電話番号: 092-723-2515</p> <p>メールアドレス: k.tanaka@fukuokabank.co.jp</p>

<p>(企業名) 一般社団法人富士地域商社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) 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>(支援概要) 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しております。現地のディストリビュータやマーケッターとの業務連携を行っておりますので、下記のようなビジネスフローで支援を実施できます。</p> <div data-bbox="193 669 1388 1523" style="border: 1px solid black; padding: 10px;"> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px; display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <span>ICTオンライン商談会（試食会・サンプリング会）による海外販路支援</span> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 20%;"> <p style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px; text-align: center;">海外販路相談</p> <p style="font-size: 8px;">事業者  富士地域商社 輸出等専門家のサポート ・JETRO ・弁護士 ・地域支援機関</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 20%;"> <p style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px; text-align: center;">各種事前調査</p> <p style="font-size: 8px;">輸出に関する制約や関税などの調査 地域商社としての市場性調査 →十分なBtoBが可能かどうかの調査</p> </div> </div> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;"> <p style="background-color: #fff9c4; padding: 5px; display: inline-block;"><b>オンライン商談会（試食会・サンプリング会）</b></p> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center; margin-top: 10px;"> <div style="width: 30%;"> <p style="font-size: 8px;">③ 商談会（試食会・サンプリング会）セッティング</p> </div> <div style="width: 30%; text-align: center;"> <p style="font-size: 8px;">① 商材サンプル及び資料の事前送付</p> </div> <div style="width: 30%;"> <p style="font-size: 8px;">② 商談会（試食会・サンプリング会）参加募集 →現地FMラジオ局 →ビジネスバイヤー、事業者 or 一般の消費者（リスナー）</p> <p style="font-size: 8px;">③ 商談会（試食会・サンプリング会）セッティング</p> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: center; align-items: center; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center; margin: 0 10px;"> <p style="font-size: 8px;">④ オンライン商談会実施 →発言者追従テレビ会議システム</p> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center; margin-top: 10px;"> <div style="width: 30%;"> <p style="font-size: 8px;">⑤ 現地のフィードバック</p> </div> <div style="width: 30%; text-align: center;"> <p style="font-size: 8px;">⑤ 現地のフィードバック</p> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 10px;"> <div style="width: 45%;"> <p style="font-size: 8px; color: red;"><b>事業者のメリット</b></p> <p style="font-size: 8px; color: red;">1) コストを抑えて米国市場に対する自社商材の市場分析が行える</p> <p style="font-size: 8px; color: red;">2) 海外販路として小さい規模のBtoBを確立できる</p> </div> <div style="width: 45%; border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <p style="font-size: 8px; background-color: #fff9c4; padding: 2px; text-align: center;">現地における商談・契約等支援</p> <p style="font-size: 8px;">現地における商談セッティング 詳細な市場調査の実施 輸出に対するフォロー</p> </div> </div> </div>
<p>支援の具体的内容は以下のとおりです。</p> <p>1) <u>米国における市場調査、視察</u> →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ジメントも実施します。また、SNS（ネット）を活用した市場調査なども行います。</p> <p>2) <u>米国市場にあわせた商品・サービスの開発、改良</u> →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（ローカライズ）についても支援いたします。</p> <p>3) <u>ブランディング・プロダクション</u> →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>

#### 4) 米国におけるテストマーケティング

→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、現地展示会や現地業務連携事業者の主催イベント（数万人規模）への出展を支援いたします。

#### 5) 米国における新規参入、販路拡大

→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。また、越境 EC サイトの構築や、そのサイトへの導線計画として SNS 広告の活用などを包括的に支援いたします。

#### 6) 米国における規制への対応

→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。

#### （支援の特徴）

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。

#### （どんな事業者を活用してもらいたい）

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。

#### （連絡先）

担当者名：三井雅一、佐藤圭一

電話番号：050-5327-3608

メールアドレス：info@fujishow.org

<p>(企業名) 株式会社フランクジャパン</p>								
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) 中国の消費者へ日本の安心・安全・健康をお届けします。</p>								
<p>(支援概要)</p> <p style="text-align: center;"><b>買付・販売、国際物流、EC店舗運営、トータルマーケティング (一気通貫サービス体制)</b></p> <p>※JD.com、Tmall、拼多多で中国越境ECの9割をカバーできます。</p>								
<p>(支援の特徴)</p> <p>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</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="319 1321 638 1456"> <p>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</p> </td> <td data-bbox="638 1321 1276 1456"> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="319 1456 638 1590"> <p>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</p> </td> <td data-bbox="638 1456 1276 1590"> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="319 1590 638 1724"> <p>③ 新商品の育成</p> </td> <td data-bbox="638 1590 1276 1724"> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 大手企業様のサブブランドの商品テスト・育成・販売支援</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="319 1724 638 1859"> <p>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</p> </td> <td data-bbox="638 1724 1276 1859"> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> </ul> </td> </tr> </table>	<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> </ul>	<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> </ul>	<p>③ 新商品の育成</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 大手企業様のサブブランドの商品テスト・育成・販売支援</li> </ul>	<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> </ul>
<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> </ul>							
<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> </ul>							
<p>③ 新商品の育成</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 大手企業様のサブブランドの商品テスト・育成・販売支援</li> </ul>							
<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> </ul>							

(どんな事業者に活用してもらいたいか)

弊社は中国大手 EC 企業の京東から出資を受ける日本で唯一の越境 EC 代理店であり、東京、北京、深圳に拠点を構えて、日本の商品を中国で販売しております。弊社は京東のバイヤーとも強いつながりを持っております。これから中国進出を検討されており、どの商品を販売すればよいかわからない事業者様やマーケティング予算が限られている事業者様に弊社のリソースを最大限提供いたします。また、食品やヘルスケア関連商品を取り扱っている事業者様にご活用いただきたいです。

(連絡先)

担当者名 : 岩井 隆人

電話番号 : 07040928658

メールアドレス : iwai.takato@frankinter.com



<p>(企業名)</p> <p>合同会社ブランドスケープ</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>～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>(支援概要)</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> <p>①. 海外展開戦略策定</p> <p>②. ブランディング（現地インフルエンサーSNS活用・ライブコマース活用）</p> <p>③. ブランディングに向けての映像制作・ブランドブック製作</p>
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 映像を活用した現地プロモーションにおいて日本屈指の歴史と実績を有します。</li> <li>◆ 海外インフルエンサー・海外映像デザイナー等との連携による現地目線でのプロモーションツール製作に実績があります。</li> <li>◆ 単なるプロモーションに留まらず、付加価値（利益率）向上を目指したブランディングを意識しています。</li> <li>◆ 他ジャンルの商品・現地ブランドの商品と積極的なコラボレーションにより、想定していなかった付加価値の醸成と販路へのアプローチを可能にします。</li> <li>◆ 一過性の情報発信でなく、顧客との継続的なコミュニケーションを可能にする展開をご提案致します。</li> <li>◆ ファンベースマーケティングを基本としています。</li> </ul>
<p>(どんな事業者を活用してもらいたいか)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 地域を舞台に、地域の誇りを持って活動されている方。</li> <li>2. 初めて輸出を目指す方。</li> <li>3. 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。</li> <li>4. 大手企業とは異なる独自路線を嗜好される方。</li> <li>5. ITは駆使するが、人間関係を重視される方。</li> </ol>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：井上俊彦</p> <p>電話番号：080-3531-4391</p> <p>メールアドレス：toshi@blandscape.co.jp</p>

<p>(企業名) ブルーファーム株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) 日本と欧州の架け橋となり食・酒・工芸品の輸出をサポートします</p>
<p>(支援概要)</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》 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》 FT社では欧州をターゲットに日本酒輸入する会社SAKECOMPANY (<a href="http://sakecompany.com">sakecompany.com</a>) と・和牛を輸入する会社WAGYUCOMPANY (<a href="http://wagyucountry.com">wagyucountry.com</a>) 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》 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 : <a href="http://gourmetgiappone.com">gourmetgiappone.com</a></p> <p>《欧州向けのSNSを活用したWEBプロモーション》 欧州のインフルエンサーなどを活用して、ターゲットに対して効果的なWEBプロモーションを展開することが可能です。宮城県からの委託を受けドイツ向けのWEBプロモーションを展開。WEB・動画・リーフレットを制作し、ドイツの日本酒販売店と連携し日本酒プロモーションの企画・制作を担当しました。食・酒を中心に、現地企業と連携したプロモーションを企画することが可能です。</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>

**(支援の特徴)**

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。イタリア ミラノにて日本酒・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。

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。

**(どん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

**(連絡先)**

担当者名：早坂正年

電話番号：0229-25-5442

メールアドレス：info@bluefarm.co.jp

<p>(企業名)</p> <p>株式会社ブレインワークス</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</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>(支援概要)</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"> <li>・ 海外市場調査</li> <li>・ アドバイザリーサービス</li> <li>・ 海外進出支援</li> <li>・ ビジネスマッチング</li> <li>・ M&amp;A支援</li> </ul>
<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>(どんな事業者を活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 初めて海外展開を考える事業者様</li> <li>・ 海外の販路開拓に悩んでいる事業者様</li> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> </ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：田中 亜季実</p> <p>電話番号：03-5759-5066</p> <p>メールアドレス：bworks@bwg.co.jp</p>

(別紙2) 支援概要を示す資料

<p>(企業名)</p> <p>ブルーヴ株式会社 GDX (ジーディーエックス)</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>グローバル DX。「デジタルを通じてグローバルを身近にする」をミッションとし、「海外事業をデジタルとリアル融合により新しい海外事業の在り方」を実現させる</p>
<p>(支援概要)</p> <p>「未だ見ぬ世界中のリードをいかに獲得するか」「獲得したリードをいかに受注・成約させるか」「受注した顧客をいかに優良顧客に育て上げるか」の3点からお客様に価値を提供します。</p> <p>越境 EC は海外展開の第一歩を踏み出す際に最適な手法であり、自社商品が海外顧客に受け入れられるのかのテスト販売や販売代理店との商談成功確率を上げるための手法としても適していると考えます。</p> <p>当社では越境 EC そのものの初期構築は勿論のこと、構築後のグロースや、その後の販売代理店の開拓、海外拠点・カスタマーセンターの構築まで一貫してご支援が可能です。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>特定の製品に依存せず、顧客の経営課題に適した製品およびカスタマイズをいたします。</p> <p>支援ツール例：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 自社で開発した、海外 DX アドバイザリーポータル</li><li>・ Shopify を軸にした、越境 EC サイト構築・運用</li><li>・ HubSpot を軸にした、マーケティング・オートメーション/会員ポータルサイト構築・運用</li><li>・ Amazon Connect を軸にした、コールセンターシステム構築・運用</li><li>・ Netbase を軸にしたソーシャルリスニング</li><li>・ Tableau を軸にした解析ビックデータ解析</li><li>・ Google 各種製品を軸にした Web SEO・広告支援</li></ul> <p>また、創業以来一貫して支援してきた海外事業戦略・市場調査により、デジタルだけでなくリアルの世界も併せたご支援が可能です。</p>
<p>(どんな事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ これから海外展開を考えている中堅・中小企業様</li><li>・ 世界で戦える技術をお持ちの製造業様</li></ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：野口 慎平 電話番号：080-4888-2316 メールアドレス：noguchi@provej.jp</p>

<p>(企業名)</p> <p>株式会社ポリスター</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>中国進出に関するお悩みは、ポリスターにお任せください。</p>
<p>(支援概要)</p> <p>中国市場進出前のリスク管理から、現地スタッフによるマーケティング戦略の立案と実行、お客様の商材に合った販路開拓をサポート致します。</p> <p>主に消費者向けの日用品、化粧品、食品や政府関係の案件を手がけて参りました。お客様のご要望に沿った中国進出のプランをご案内致します。中国に関するご依頼であれば、まずはお気軽にお問い合わせ下さい。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>リスク管理：商標や NMPA の取得を始めとした進出前の安全環境構築、及び進出時のトラブル回避を行います。日中間ビジネスに長けたスタッフが中国現地に多数在籍しておりますので、頻繁に変化する規制やルールに対し迅速に対応できます。</p> <p>マーケティング活動：現地スタッフによる、メーカー主導のマーケティング戦略の立案と実行を行います。</p> <p>販路開拓：オフ・オンライン問わず、中国での人脈や経験を駆使し、最適な販路を開拓致します。また、大型 EC プラットフォームから、Tiktok など今中国で話題のプラットフォームへの出店及び運営代行も行います。</p>
<p>(どんな事業者を活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。また、中国の Tiktok 「抖音」を活用したサービスに興味のある方にも活用して頂きたいです。</p>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：幸田 安代</p> <p>電話番号：045-323-9334</p> <p>メールアドレス：koda@polystar.jp.com</p>

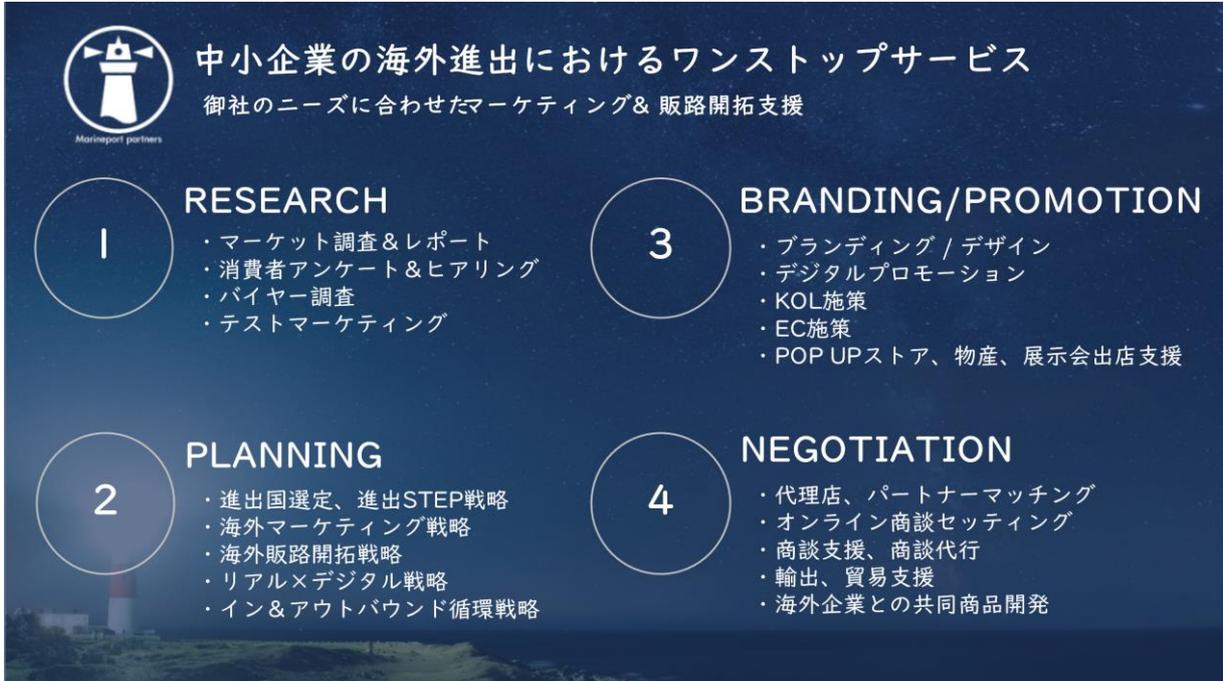
<p>(企業名)</p> <p>株式会社マクアケ</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>アタラシイものや体験の応援購入サービス</p>
<p>(支援概要)</p> <p>事業者が企画中の新商品や新サービスを「Makuake」上で先行販売し、生活者が気に入った商品を応援の気持ちを含めて先行購入する仕組みを提供しております。2021年8月30日より「Makuake」を実施した実行者が、国内だけでなく、海外から応援購入を受け付けることができる「Makuake Global」サービスを提供開始しております。</p> <p>■弊社サービス（支援概要含む）の流れ</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>① 中小企業者から弊社にプロジェクトの相談を頂く             <ul style="list-style-type: none"> <li>・プロジェクトに対するアドバイスを実施（※弊社審査有）</li> </ul> </li> <li>② 「Makuake」にてプロジェクトの実施</li> <li>③ 「Makuake Global」を実施希望の場合は担当に相談頂く             <ul style="list-style-type: none"> <li>・海外対応サポートを実施（※弊社審査有）</li> </ul> </li> <li>④ 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</li> <li>⑤ 弊社より、プロジェクト実行者へ応援購入総額から弊社手数料等を控除した金額を提供</li> <li>⑥ プロジェクト実行者よりサポーターへリターンを提供</li> </ol>
<p>(支援の特徴)</p> <p>■「Makuake」掲載にて可能なこと</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>① テストマーケティング</li> <li>② PR</li> <li>③ 実績作り</li> <li>④ 在庫リスク軽減</li> <li>⑤ 必要なお金を集める</li> </ol> <p>「Makuake」掲載にあたり、ページ作成のアドバイスなどを含むプロジェクト設計について担当のキュレーターがサポートしております。そのほか、効果的な集客を促進する広告配信代行（別途料金必要）もサポート可能です。</p> <p>「Makuake Global」では、海外展開を目指す事業者に向けて、海外生活者向けのページの英語翻訳から海外決済対応、配送手続きや英語でのカスタマーサービスなど一貫したサポートを行います。</p>
<p>(どんな事業者に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>(連絡先)</p>

担当者名 : Makuake Global 事務局

電話番号 : 03-6758-2205

メールアドレス : makuake-global@makuake.co.jp

(別紙2) 支援概要を示す資料

<p>(企業名) マリポートパートナーズ株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) 地方からアジアへ。共に動く、販路開拓&amp;マーケティング支援。</p>
<p>(支援概要)</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。2020～2021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>&lt;台湾での支援実績&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・台湾国内 EC を活用した台湾人への商品販売</li><li>・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)</li><li>・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)</li><li>・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</li><li>・POP UP ストアなどを通じたリアル店舗でのテスト販売</li><li>・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)</li><li>・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</li><li>・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</li></ul> <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>

**(支援の特徴)**

「それぞれの企業に合わせたオーダーメイド支援」

数多くの地方の中小企業の支援を行い、そのままのノウハウは通用しないことを理解している。お金やヒトの資源が少ない中で、中小企業が海外展開を行う際のノウハウ提供やリスク管理を支援する能力を有している。

また、台湾を中心とした

- ・「流通小売企業の役員クラスとの独自のネットワーク」
- ・「KOL や WEB メディアとの直接のつながり」がある。

弊社が持つ現地とのネットワークは、余計な日本の中間代理業者が介在しないことを意味しており、費用対効果や施策のスピードを上げることが可能となる。

**(どんな事業者に活用してもらいたいか)**

- ・台湾を含めた中華圏市場に興味関心のある方
- ・2019年以前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、もう一歩踏み込んだ開拓を検討したい方
- ・海外に渡航できない中、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

**(連絡先)**

担当者名：今川

電話番号：080-6853-0820

メールアドレス：info@marineport-p.com

<p>(企業名)</p> <p>名鉄協商株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>日本食輸出支援プラットフォーム (umamill) 及び海外バイヤー向け電子カタログでの海外展開 (地域優良産品)</p>
<p>(支援概要)</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を届け、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強力にサポート致します。</p> <p>IT (umamill) を使ったプラットフォーム上での食品輸出システム活用と合わせ、名鉄協商営業担当者による海外営業・輸出サポート、海外市場マーケット分析により、リアルとITの融合を推進し、本輸出成約向上にむけた様々なプランをご提供していきます。</p> <p>又、東海エリアのメーカー様・生産者様を中心に、別途、名鉄協商独自の電子カタログを活用し、常に世界中のバイヤーに対し、地域優良産品の魅力・情報を発信し続けることにより、日本食を通じた地域貢献活動にも力を入れ、支援希望の皆様へ寄り添った活動を行ってまいります。</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おいて、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(買取)となり、為替リスクの心配も回避できます。</p> <p>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>別途、ピックアップニュースとして、海外バイヤー向けに展開する名鉄協商オリジナル電子カタログご利用についても、基本無料にて対応させて頂く予定です。(2022.4月本格稼働)</p>
<p>(どんな事業者にご利用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・海外向けオリジナル商品にも積極的にチャレンジしてみたいとお考えの事業者様</li> <li>・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</li> <li>・自社だけの海外事業展開では不安を感じ、強く伴走を求めておられる事業者様</li> </ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：名鉄協商株式会社 第1営業本部 海外事業戦略部 松浦又は高橋</p> <p>電話番号：052-582-2496 又は 070-2234-8639 (松浦携帯)</p> <p>メールアドレス：<a href="mailto:foodexpo@mkyosho.co.jp">foodexpo@mkyosho.co.jp</a></p>

支援概要を示す資料

<p>(企業名)</p> <p>有限会社モリタジャパン</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</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>(支援概要)</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。                  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。                  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&amp;OBJET (パリ)、SHOPPE OBJECT (ニューヨーク)等リアル展及び、オンラインプラットフォーム                  出品を軸に出展準備・商談同席(オン・オフライン)・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"> <li>・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)</li> <li>・ブランディング&amp;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)</li> <li>・新規バイヤー(店舗・EC運営事業者・販売代理店)発掘&amp;個別アプローチ案策定支援</li> <li>・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</li> <li>・オンラインプラットフォーム(越境EC B2B/B2C含む)出品支援</li> <li>・オンライン発信向けブランディング戦略に沿ったデジタルコンテンツ(動画・サイト)作成支援</li> <li>・オンライン商談準備・同席・フォローアップなど、企業のフェーズ・求めに応じた支援を実施。</li> </ul>
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・海外渡航が困難な状況下での海外市場動向調査、バイヤー発掘、バーチャル展示会出展、オンライン                  プラットフォーム(越境EC含む)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。</li> <li>・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</li> <li>・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。</li> </ul>
<p>(どんな事業者にも活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・ブランディング・マーケティング・プロモーション戦略立案に課題を有する事業者</li> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・ブランディング視点での効果的なデジタルコンテンツ(動画・サイト)作成に課題を有する事業者</li> </ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：森田 将人(モリタ マサヒト)</p> <p>電話番号：080-3613-0751</p> <p>メールアドレス：mji@moritaco-jp.com</p>

<p><b>(企業名)</b> ワイズアンドパートナーズ・ジャパン株式会社</p>
<p><b>(支援内容のキャッチフレーズ)</b> 日本のブランドを世界で有名にする、を使命に心からご支援します</p>
<p><b>(支援概要)</b> 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マーケティング面から支援いたします。 米国には、Ys and Partners, Inc.（2002年創立）というパートナー会社があり、「ブランド戦略構築」「クリエイティブ制作」「ウェブ制作」「デジタルマーケティング運用」の統合型のデジタルマーケティングを、ワンストップで提供します。 これまで、20年に渡って100を超えるジャパンブランドの支援実績をもつ当社は、時差を超えて米国現地チームと協働しており、その数多くの経験とノウハウにより、お客様の状況に適した提案を行なうことができます。</p> <p><b>ワイズアンドパートナーズのサービス概要</b> ブランド戦略を核とした、統合型のデジタルマーケティングサービスを提供しています。米国の店頭またはAmazonや自社EC販売を始めたものの、十分な集客ができていないお客様に対して、米国現地のバイリンガル専門家チームが支援を行ないます。EC販売を成功させるためには、闇雲に広告を打っても効果は上がらないため、まずは当社マーケティングコンサルタントによる現状分析を行ない、適切な施策をご提案するというプロセスが成功の近道だと考えています。米国市場での市場調査、SNSマーケティング、Amazonマーケティング、ECマーケティングを中心とする統合的なデジタルマーケティングサービスを提供いたします。</p>
<p><b>(支援の特徴とサービス内容)</b> 米国市場におけるデジタルマーケティングサービスを、米国現地から提供できる数少ないデジタルエージェンシーです。20年に渡り米国現地で活躍する、マーケティングに特化した専門家集団を擁していることが何よりの強みです。また、米国でマーケティング賞や広告賞を受賞した、受賞歴のあるマーケターやクリエイターが、今回の支援を行ないます。それらの実績が当社の品質の高さを物語っていると自負しています。</p> <p><b>①マーケティング</b></p> <p><b>A) 市場調査（環境分析）</b> 米国市場における御社製品についての環境分析を行ないます。インターネットより入手または購入した二次データを元に、市場規模、競合、消費者動向、業界トレンドなど、今後のビジネスの基礎となる情報を収集・分析、レポートします。</p> <p><b>B) 受容性調査（オンラインプロ調査）</b> 美容プロとインフルエンサー6～8名によるオンライン調査を行います。商品の受容性について（商品コンセプトの受容度、使用評価、想定競合ブランド、使用感、デザインや価格評価など）オンライン調査をし、結果をレポートします。</p> <p><b>C) 消費者インタビュー調査</b> 想定されるターゲット（BtoC/BtoBを含む）に対して、プロのモデレーターによるデプスインタビュー</p>

調査を行います。商品の受容性のみならず、ターゲットとなる米国消費者に対して、課題となるテーマを決め、定性調査・分析を行います。

## ②プロモーション（SNS）

### A) SNSマーケティング

米国で無名のブランドは、まずソーシャルメディアにおけるブランディングが重要となります。まずは、事業実施期間（3ヶ月）で、SNS戦略を立案し、最適なSNSチャネルを立ち上げ、米国市場向けのSNSコンテンツを制作するのが良いでしょう。

### B) インフルエンサーPR

アメリカのインフルエンサーは、ブランドとの協業に大変意欲的かつ協力的です。当社では、これまでつくりあげてきた質の高いインフルエンサー（マイクロからビッグまで）との協力関係により、より信頼できる質の高いサービスを提供できます。

### C) SNS広告

自社越境EC販売の短期的な施策には、ECサイトへの誘導を目的としたSNS広告が効果的です。必ずしも広告に大きな比重をかける必要はありませんが、より多くのターゲットに自社製品を知ってもらうためには、最低限、必要な施策となります。

## ③プロモーション（その他）

### A) Amazonマーケティング（Amazon内広告）

Amazon越境EC販売の短期的施策には、広告施策とAmazon内ブランディングが最も効果的です。

### B) デジタル広告（Google）

自社越境EC販売の短期的な施策には、ECサイト誘導を目的としたGoogle広告が効果的です。

## ④サイトデザイン

### A) ブランドLPデザイン制作

ECサイトをお持ちで、未だブランドサイトをお持ちでない場合、シングルページのブランドサイトが信頼を高める上で重要になります。

### B) Amazonブランドストア（ブランドページ）制作

Amazon販売をしている場合、ブランドページの有無が、そのまま購入の決定を左右する製品カテゴリーも多く存在します。ぜひ、ブランドページを持たれてはいかがでしょうか。

### C) 英語でのコピーライティング

せっかく集客があるのに売れない場合、そもそも英語コピーがうまくない（伝わらない）という場合が多いのも事実です。その場合は、アメリカ人コピーライターによるネイティブチェックとリライトが必要になります。

（どんな事業者にも活用してもらいたい）

・Made in Japanとして誇れる製品やサービスをもっているにも関わらず、知識や専門の人材不足、また投資不足のためにアメリカでの販売強化ができない日本の食品業界（健康食品を含む）、化粧品業界、ライフスタイル業界の事業者様に向けてサービスを行ないたいと考えています。

（連絡先）

担当者名：吉村 奈保 電話番号：050-5364-7364 メールアドレス：nahoy@ysandpartners.com

<p>(企業名)</p> <p>AZONIX JAPAN 株式会社    アゾニックス ジャパン 株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>海外の SNS 広告運営、海外の有名インスタグラマー、ユーチューバーの活用、プロスポーツチームや選手とのタイアップ商品などデジタルとリアルを融合させた戦略をご提案させていただきます。</p>
<p>(支援概要)</p> <p>海外と日本で 16 年の実績、商社機能のあるコンサル会社。海外と国内の販路があり、ジャンル問わずサポート可能です。商談の通訳・交渉など実務的な支援は、勿論の事、アメリカ、ヨーロッパ、ベトナム、フィリピンなど 2000 を超えるインフルエンサーやユーチューバーを活用可能です。</p> <p>ベトナムの現地の幼稚園現にもアプローチ可能です。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 海外向け商品パッケージ・デザインやデザイン作成、商品開発をサポート。海外の有名デザイナーによるデザイン提供。</li><li>・ 越境 EC 用のブランド、又は、商品説明動画の作成。 (動画は、海外でも撮影可)</li><li>・ 海外向け SNS 広告の運用</li><li>・ 海外のクラウドファンディングを活用し新商品の PR のサポート</li><li>・ スペイン、イタリア、ブラジルのプロサッカーチーム、若しくはそのユースチームにプロモーションのアプローチ可能。</li><li>・ アメリカの 2000 人ほどのインフルエンサー、ユーチューバー、スポーツ選手、他、業種に合った影響力のある著名人を EC サイトの販促として活用できます。広告、コラボ商品など可能</li><li>・ ベトナム人の 100 万人のフォロワーを持つインフルエンサー数名活用。日本の自治体ともタイアップしております。</li><li>・ ベトナム向けの商品紹介動画サイトを運営しております</li><li>・ ベトナム 2000 の保育園や幼稚園にアプローチ</li><li>・ ベトナムのキッズニア (ベトピア) で商品若しくは、越境 EC のプロモーション</li><li>・ フィリピン    インドネシアで有名な日本人ユーチューバーを活用</li></ul>
<p>(どんな事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>お気軽にお問合せ下さい。</p>

(連絡先)

担当者名：下野

問い合わせ先)

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。

[sales@azonix.jp](mailto:sales@azonix.jp) (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)

- ・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
- ・御社のホームページ <https://www.azonix.jp> (カタログ・資料)

<p>(企業名)</p> <p>BBFL Sustainable LLC.</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>JAPAN+BROOKLYN :地球と未来にやさしい半歩先をいくライフスタイルを世界に紹介！</p>
<p>(支援概要)</p> <p>日本とブルックリンのビューティー、ファッション、サステナブル商品を展示販売する新しい形のショールーム「Brooklyn Beauty/Fashion Labo」は2015年より活動を行なっています。現在は、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、日米のビューティー、ファッション、サステナブル商品を展示、販売、プロモーションしています。コリテール、コーワーキングスペース、ギャラリー、オンラインプラットフォームを持つメンバーオンリーのプラットフォームは半歩先に行くサステナブルライフを発信する場としてニューヨークでも認知されています。「Brooklyn Beauty/Fashion Labo」は常設展示販売の場とオンラインギャラリーやメディアECをご提供し、アメリカ市場に進出されたい企業様を支援していきたいと考えております。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>私たちが拠点を置くブルックリンは、地産地消の精神が強く、自然環境に配慮し、地球と共存する形での生き方を提唱する人たちや、自由な発想で生きられる土壌で、独自性のあふれるビジネスを展開する起業家が多いことで世界から注目されていて、地元客の一般的な好みをつかみやすい立地といえます。越境ECサイトを活用したブランディングサポートももちろん行いますが、我々の特徴はアメリカ・ニューヨークで常設ショールームを提供することができることです。テストマーケティングを通してアメリカ市場が求めるものが見えて来ますので、商品改良、新商品開発などにもお役立ていただけますし、越境ECサイトでのプロモーション戦略も見出しやすいです。また、我々が開発した日米バイリンガルのオンラインギャラリーやメディアECを活用してさまざまなプロモーションが可能になります。</p>
<p>(どんな事業者に活用してもらいたいか)</p> <p>アメリカ及びグローバル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。特にビューティー&amp;ウェルネス、ファッション、サステナブル商品などをお持ちのブランドさま。</p>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名 : 佐賀関 等</p> <p>電話番号 : 1-917-921-1079</p> <p>メールアドレス : hsagaseki@gmail.com</p>

<p>(企業名) BRIDGEOVER 株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) コロナ災禍の中で、リスクを抑えた方法で世界市場への架け橋となる</p>
<p>(支援概要) 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、経験に裏打ちされた支援ノウハウを持つ少数精鋭のメンバーが、海外パートナー企業、会計士や弁護士とともに越境 EC を活用した海外展開の支援を行います。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>①越境 EC 活用した海外展開事業計画策定・実行支援</li> <li>②対象国における商材の市場調査／対象国 EC 市場でのトレンド、売れ筋商品の調査</li> <li>④対象国の消費者の意見を反映した商品パッケージの開発／EC サイトの制作支援</li> <li>⑤実店舗と連携した越境 EC サービス【O2O(Offline to Online)】</li> <li>⑤インフルエンサーによる SNS を活用した販促支援</li> <li>⑥商材の PR ポイントが現地消費者に伝わる翻訳</li> <li>⑦提携バイヤーへの商品の紹介</li> <li>⑧日本側の通関や輸出手続き</li> <li>⑨提携パートナーと連携による対象国側の通関手続き、物流、商品保管、税金支払、商品発送、商品販売</li> </ul> <p>対象国: インドネシア, 中国 (対象国の主要ECモールだけでなく、パートナー運営のECモール等を通じた独自ルートも活用可能)</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>(1) 中国における店舗販売と連携した越境 EC サービスの提供 2017 年から日本製品中国市場販売支援会との提携により、除菌剤、消臭剤など雑貨を中心に店舗販売と連携した越境 EC サービスを提供しています。観光地である大連市にある実店舗（O2O体験店）は中国の提携バイヤーに商品紹介を行う常設展示場となります。加えて、中国国内の観光客への商品 PR の場としても機能します。 O2O体験店の提携バイヤーには、拼多多、有讚、唯品会、雲集、燕文物流、海豚、宜起購、環球捕手、淘宝、天猫などがあります。</p> <p>(2) インドネシアにおけるフォロワー多数の海外提携アーティストによる SNS を活用した販促 2018 年から現地の EC モール BARANGLOTENG と連携しており、越境 EC 支援サービスを提供しています。また、Tokopedia, Shopee, Bukalapak などの主要な EC モールや、パートナーの EC サイトで日本製品を販売し、フォロワー多数のインドネシアの提携アーティストによる SNS を活用した販促を行うことも可能です。</p>

(どんな事業者に活用してもらいたいか)

■我々のサービスを活用いただきたい企業様

- ・東南アジアの EC 市場に参入したが、売上がうまくあがっていない企業
- ・資本力に限りがあるが、東南アジアの需要獲得に意欲的な企業
- ・リスクの低い EC 市場参入を起点に段階的に海外事業展開を進めたい企業

■弊社からのメッセージ

我々は、日本の中小企業と東南アジアの継続的な発展の実現を目指しており、次の方針を持って支援活動を行います。進出国の継続的な発展への貢献に意欲的な企業様からのご依頼をお待ちしております。

- ①着実に商材のブランドを確立するコンサルティング
- ②日本の中小企業の高い技術力・品質管理力、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着実に越境 EC の売上を伸ばす継続的なアフターフォロー
- ⑥東南アジアの環境問題解決、SDGs 達成へ貢献

(お問合せ先)

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

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

- ・事業者名/氏名/e-mail アドレス
  - ・問合せ内容に、①商材(製品、サービス)情報、②進出希望国・日本国内の展開希望先、③現在の進捗状況、現状の課題、④相談内容、ご希望の支援内容について、可能な範囲でご記入ください。
- ※初回面談で、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、アドバイザー契約の締結後、支援を開始いたします。

(連絡先)

担当者名：宮地岳志，錦好則

メールアドレス：takeshi.miyaji@bridgeover.jp

<p>(企業名)</p> <p>COUXU 株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>東アジア・東南アジアの海外パートナーを通じた EC 販売の実現！イチから始める海外販路開拓をトータルサポートします。</p>
<p>(支援概要)</p> <p><b>① EC 販売に強い海外パートナーの開拓</b></p> <p>世界 29 カ国 2000 社と繋がるオンラインツール『セカイコネクト』を通じて、EC 販売に強い海外パートナーの開拓ができます。海外企業の「日本のこんな商品が欲しい」という要望をオンラインデータベースに集約。相手は、現地 EC サイトでの販売経験豊富な企業や、自社サイトを持つ海外企業がメイン。これら海外企業へ<u>ワンクリックで提案</u>ができます。</p> <p><b>② 海外プロモーション</b></p> <p>オンラインを活用したプロモーション支援を多数展開しています。動画プロモーション、現地テスト販売など複数のプロモーション手段を持ち合わせており、<u>ご要望に合わせたプランニング</u>を行います。</p> <p><b>③ 海外営業ノウハウを学ぶ『セカイコネクトアカデミー』</b></p> <p>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 回のコースで学べるプログラムを展開。社内に<u>海外営業ができる人材を育てる</u>ことで、継続的に海外営業ができる環境を作ります。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p><b>■選ばれる理由</b></p> <p><b>① EC 販売に強い海外企業との商談を、短期間・低コストで実現</b></p> <p>「セカイコネクト」は“今すぐ提案・商談ができる企業”のみを掲載。日本商品のニーズが明らかになっている海外企業に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><b>② プロモーションまで一気通貫でご支援</b></p> <p>昨年実績：東南アジア向けにホタテのプロモーション動画を配信  <a href="https://fb.watch/bPC-1bgbA6/">https://fb.watch/bPC-1bgbA6/</a></p> <p>動画企画から撮影編集、SNN 広告運用までプロモーション活動のトータルサポートをしました。</p> <p><b>③ 充実した営業サポート体制</b></p> <p>新規販路開拓に必須となるマーケティング調査、商談通訳、営業・貿易実務サポートを基本プランに内包しています。また「セカイコネクトアカデミー」より海外営業ノウハウを提供することで、初めて海外輸出に取り組む企業様の海外営業立ち上げに貢献しています。</p>

(どんな事業者に活用してもらいたいか)

■対象商材：食料・飲料品、美容・パーソナルケア用品、日用雑貨などの一般消費財

■対象業種：一般消費財を取り扱うメーカー・卸

(機械系プロダクトや BtoB 商品の輸出支援は現状実施していません)

■対象エリア：東アジア・東南アジアを中心とする 29 カ国

■こんな企業様をお待ちしています

- ・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
- ・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
- ・自社で海外営業ができる体制を構築したい企業様

(連絡先)

「デジタルツール活用型補助金の件」とご連絡ください

担当者名：奥村 沙織

電話番号：03-6672-7645

メールアドレス：s-okumura@couxu.jp

(別紙2) 支援概要を示す資料

<p>(企業名) CREAW Inc</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) 低予算から出来るオンライン広告を活用した米国市場向け集客支援</p>
<p>(支援概要) 自社のブランドや商品に関するメッセージを米国市場の潜在顧客に的確に広める為に ただ広告を出稿して終わるのではなく、オンライン上で顧客の反応をデータとして可視化しつつ、 各種最適化の実験を繰り返しながら費用対効果を高めていく中長期的なマーケティング施策の実施なら びに広告運用が可能です。 オンライン広告を起点として得た各種ユーザーデータの分析から米国市場進出の解決策を導くパートナ ーとして支援させていただきます。</p>
<p>(支援の特徴) ①アメリカ西海岸に特化 拠点を構えるロサンゼルスとポートランドをはじめ、 アメリカ西海岸の現地情報に精通した支援  ②オンラインマーケティング専門 オンライン広告の活用をはじめとしたマーケティング施策に社内のリソースを集中することで、 総合代理店には出来ない専門性の高いサポートを実現  ③業界最安かつシンプルなプラン体系 広告予算の限られた企業様でもテストしやすいよう シンプルでわかりやすい業界最安のプラン体系をご用意</p>
<p>(どんな事業者に活用してもらいたいか) 今後米国市場への進出を検討中もしくは既に米国市場へ進出済みで以下のような点でお困りの事業者様 ・集客を強化したいが予算が限られている方 ・目先の集客だけでなくデータ分析をもとに中長期的な市場開拓に取り組みたい方 ・集客施策に留まらず、ビジネスモデル構築や商品開発まで踏み込んだパートナーシップをお求めの方</p>
<p>(連絡先) 担当者名：野口元気 電話番号：080-4990-2017 メールアドレス：<a href="mailto:creaw.usa@gmail.com">creaw.usa@gmail.com</a></p>

<p>(企業名)</p> <p>株式会社 Culture Generation Japan</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>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展開支援</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</p> <p>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（実店舗・EC）→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</p> <p>香港で初めてサステナブルを中心コンセプトとした店舗を香港企業と弊社のJVとして運営しています。実店舗3か所に加え、店頭商品はすべてオンラインでも販売しています。実店舗+ECでのテストマーケティングは物流・決済も全て国内手配が可能のため、海外展開のハードルを低くすることができ、持続的な販路開拓支援が可能です。</p> <p>3. グローバル市場のパートナーとの連携</p> <p>アジア(香港・上海、シンガポール)、ヨーロッパ(パリ、ロンドン等)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>(どんな事業者にも活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・海外展示会に出展したものの取引が継続していない方</li> <li>・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</li> </ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：堀田卓哉</p> <p>電話番号：03-5614-0111</p> <p>メールアドレス：<a href="mailto:hotta@cg-japan.net">hotta@cg-japan.net</a></p>

<p>(企業名)</p> <p>株式会社 curioswitch</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>多様なクリエイティブを通じてお客様の課題を解決します</p>
<p>(支援概要)</p> <p>豊富な海外経験と外資系企業の協業経験を活かした、現地で通用するアイデアとデザイン、さらに的を射たビジネスマッチング力で、世界に挑戦する日本の皆様のブランディングを支援いたします。</p> <p>①戦略策定：現地市場へ参入するにあたってのシナリオづくり。</p> <p>②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。</p> <p>③商品開発&amp;磨き上げ：現地向け商品のネーミングやデザイン、パッケージのローカライズなど。</p> <p>④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。</p> <p>⑤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&amp;PR など。 SNS アカウント取得、投稿、広告運用など。</p> <p>⑥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)</p> <p>⑦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。</p> <p>⑧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> <p>⑨研修：従業員の方々などへの研修やコーチング、講演も可能です。</p> <p>&gt;支援の概要説明動画：<a href="https://vimeo.com/500376460">https://vimeo.com/500376460</a></p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>◆弊社は、企業や自治体、官公庁のブランディングや広報事業、イベント、映像、各種デザインなど多様なクリエイティブを通じて、お客様の課題を解決する会社です。</p> <p>◆世界と日本の伝統や文化に関する深い造詣・経験・人脈から、多様な価値観を結びつけるユニバーサルな支援施策を得意とし、科学的調査と理論で体系化された独自の表現手法を武器に、2019年以降だけで、タイガー魔法瓶・秋田県・東京都・三重県・大阪府・志摩市・赤穂市・大田市・文化庁・農林水産省・JETRO等から、外国人マーケティングに関する戦略策定や商品磨き上げ、イベント、映像制作、広報宣伝、販路開拓等の支援業務を受託しています。</p>
<p>(どんな事業者にご利用してもらいたいか)</p> <p>①海外市場開拓・拡大に対して強い思いがある事業者様</p> <p>②海外で通用する商品開発・デザイン・広報宣伝などブランディングにお困りの事業者様</p> <p>③海外の商習慣、文化、価値観がよく分からない事業者様</p>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：大山可乃</p> <p>電話番号：03-5843-1077</p> <p>メールアドレス：info@curioswitch.com</p>

<p>(企業名)</p> <p>EIJ Consulting Pvt.Ltd</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>2021 年度インド市場参入支援実績 5 社のエキスパート集団</p>
<p>(支援概要)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. パートナー企業のリストアップ・紹介・マッチング</li> <li>2. 日本語で支援可能</li> <li>3. インドでのサンプリング、アンケート調査から輸出の支援まで一気通貫</li> <li>4. オフライン・オンラインマーケティング支援</li> </ol> <p>【STEP1】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 現地パートナーになりうる候補先企業を 3~5 社程度リストアップ</li> <li>・ 現地パートナー候補との商談会アレンジ（通訳サポートあり）</li> </ul> <p>【STEP2】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ パートナー会社との契約締結までをサポート</li> <li>・ パートナー会社とのコミュニケーションサポート</li> </ul> <p>【STEP3】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 英語での web サイト制作</li> <li>・ オンライン、オフラインマーケティングの立案と実行</li> </ul>
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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、対応業種の幅が広い</li> <li>・ 豊富なインドビジネス経験者によるサポート体制</li> <li>・ インド市場において有効なマーケティング手段を用いての戦略立案</li> <li>・ 調査から実行まで一気通貫での支援</li> <li>・ 多数の補助事業採択実績あり。補助事業申請資料作成サポート</li> <li>・ 日本語での対応可能</li> </ul> <p>※支援実績</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 国税庁事業（令和 2 年度予算）「日本産酒類のブランド化推進事業」</li> <li>・ 中小企業庁（令和 2 年度予算）佐々木製茶株式会社「健康志向のインド富裕層に向けた日本茶拡販プロジェクト」</li> <li>・ 国税庁事業（令和 3 年度予算）「日本産酒類のブランド化推進のためのインド輸出事業」</li> <li>・ 京都府補助事業「インド向け京友禅サリーの輸出プロジェクト」</li> <li>・ 国税庁事業（令和 3 年度予算）「日本産梅酒のインド市場におけるブランディング&amp;販売事業」</li> </ul>

(どんな事業者に活用してもらいたいか)

- ・インド市場に興味のある事業者
- ・ハンズオンでの支援を希望する事業者
- ・長期的な視野でインド市場に取り組める事業者

(連絡先)

担当者名：柴田 洋佐

電話番号：080-7145-5634

メールアドレス：yosuke@ejjconsulting.co.in

<p>(企業名)</p> <p>株式会社 Elephant Planning</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>アフターコロナで活性化する東南アジア市場の越境 EC の活用をサポート</p>
<p>(支援概要)</p> <p>タイを中心とした東南アジア市場で SHOPEE や LAZADA などの越境 EC サイトを活用しての中小企業の販路拡大に向けてブランド構築。プロモーションの支援を実施します。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>SHOPEE や LAZADA 等の東南アジアで広く利用されている越境 EC サイトを積極的に活用して自社製品の販路開拓を進める中小企業のブランド構築、マーケティングリサーチ等のサービスを提供します。</p> <p>越境 EC での商品販売を促進するために、東南アジア市場で支援企業の商品のニーズがどの程度あるかマーケティングリサーチを実施し、そちらの結果をもとにブランド構築を進めます。</p> <p>越境 EC の活用ノウハウを支援企業に確実に伝達して販売数の拡大を進めます。</p>
<p>(どんな事業者を活用してもらいたいか)</p> <p>※越境 EC を活用して東南アジア市場の販売促進を進めたい事業者</p> <p>※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</p>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名 : 大高大機</p> <p>電話番号 : 09047956573</p> <p>メールアドレス : otaka@elephant-p.com</p>

<p><b>(企業名)</b> EURO JAPAN CROSSING (ユーロジャパクロッシング)</p>
<p><b>(支援内容のキャッチフレーズ)</b> 日本からフランス、欧州進出のコーディネートをワンストップで。</p>
<p><b>(支援概要)</b> 弊社は、欧州における自治体様 PR フェア、仏進出を目指す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ます。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、弊社のみで貴組織の海外進出作業が完結します。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 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 アンケートやテスト販売(自社店舗+全欧州向け EC サイト)を通じた市場調査、商談会設定、営業・代理店代行、展示会・イベント出展サポート</li> <li>2. 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 自治体と連携した物産展や観光 PR、企業や商品 PR のためのイベントやレセプション</li> <li>3. 日本からフランスへの輸出代行およびサポート 日本国内で預かった商品の欧州輸出サポート、EU 側(仏を主とする)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</li> </ol>
<p><b>(支援の特徴)</b> <u>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</u> エッフェル塔徒歩7分の立地に、2020 年から日本各地の食品・雑貨を販売する店舗を運営。毎月約 4000 人のお客様を迎えています。 実店舗連動 EC サイトは、日仏英 3 言語に対応し、全欧州へ配達が可能です。同店インスタグラム上では、直接商品を販売可能な機能との連携をしています。</p> <p>実店舗 Takumi Flavours : Maison de la culture du Japon (パリ日本文化会館) 内の地上階 87 平米 EC サイト: <a href="https://takumif.com/ja/shop/">https://takumif.com/ja/shop/</a> (直近半年のビジター3万人、8万ビュー)</p> <p><u>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)まで一括対応</u> 有機食品フランス輸入と、米の大型輸入(1 トン以上)取り扱いライセンス取得。お茶等の EU 残留農薬検査代行(仏公式検査機関と提携)</p>

(どんな事業者に活用してもらいたいか)

- ・ 欧州・仏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
- ・ 本格進出の前に、テスト販売し、反応を見たい方
- ・ 欧州での卸販売会社が決まっていない方、または営業代行のみご希望の方
- ・ 渡仏せずに商談会に参加、商品ブランディングをご希望の方→下記弊社事業もご利用頂けます。

日本食文化と観光のイベント「セボン・ル・ジャポン」主催 (2014年～)

一般向け (前回 2019 年) 来場者延べ 15000 人、出展企業 69 社

プロ向け (2022 年 2 月) コロナ感染状況を鑑み事前登録制にて開催、プロ登録 300 人。

→来場バイヤーとのオンライン商談、渡仏なしお任せ出展で、遠隔参加が可能です。

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～)

2021 年度参加数 : 238 銘柄/108 社

→パリ飲食業界プロによる評価でブランディング効果を狙う日本茶生産者の方にもお勧めです。

(連絡先)

担当者名 : 西山 (創業者・顧問)、佐藤、丹野

電話番号 : + 33 (0)142. 63. 59. 90.

メールアドレス : info@ejcrossing.com

<p>(企業名) Find Japan 株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) 中国マーケット参入をもっとずっと簡単に</p>
<p>(支援概要) 日本の化粧品、日用品ブランドが中国マーケットに参入する際に必要な効果的なプロモーションサービスを提供します。中国マーケットで認知拡大し越境 EC の各プラットフォームで売り上げを上げるためには SNS 上での「口コミ」の醸成が最も重要です。特に外国製の化粧品、日用品で女性をターゲットとしている場合は RED (小紅書) という SNS プラットフォームの攻略が不可欠です。そのためには RED (小紅書) の特性やルールを理解し実践する事が重要になります。RED (小紅書) は 2021 年に大きなアップデートを実施しプロモーション実施ルールの変更や内部的なアルゴリズムが変更されました。弊社では RED (小紅書) と代理店契約を締結していますのでオフィシャルルールに則したサービスの提供が可能です。また、日本ブランドが中国向けにプロモーションをするにあたって重要な在日中国人の KOC (Key Opinion Consumer) や KOB (Key Opinion Buyer) との連携も独自に開発したシステムを利用して提供できます。</p>
<p>(支援の特徴) 中国越境 EC は商慣習に合わせて独自に進化したためプロモーション手法や越境 EC プラットフォームも他エリアとはことなります。弊社では中国本土に特化し 10 年以上で 100 ブランド以上の支援実績を持っています。30 名以上の日本語が話せる中国人コンサルタントが在籍し口コミ戦略の立案と実施に強みがあります。ブランド担当者様は日本で弊社の担当者と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。 また、日本ブランドが中国に認知拡大をする際に必要な口コミを醸成する為に重要になる「コンテンツ」がどのようなものか? KOL (Key Opinion Leader) や KOC、KOB など配信する人はどんな人が適切なのかなど数多くのブランド支援の経験から熟知しています。適切な配信者のトレンドや費用も凄いですピードで変化しますが専門チームが常に管理していますのでご安心ください。</p>
<p>(どんな事業者を活用してもらいたいか) 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事業者を活用していただきたいと思えます。また、中国市場で日本の自然派スキンケアやボディケア商品の需要が高いです。日本のオーガニック素材を使った商品を展開されているメーカーには是非ご活用ください。 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申請前に事前に調査しますのでご安心いただければと思えます。 JAPAN ブランド補助金事業を活用したサービスとしては「RED での口コミ戦略構築」に限定して活用いただければと思えます。その他中国マーケット参入に必要なチャネル開拓サービスなどは別途ご相談ください。</p>

(連絡先)

担当者名 : 林田重美

電話番号 : 080-4357-7493

メールアドレス : s\_hayashida@find-japan.co.jp

<p><b>(企業名)</b> FinTech 株式会社</p>
<p><b>(支援内容のキャッチフレーズ)</b> 「日本国家館」は WeChat と JETRO と戦略提携した中国向け越境 EC、総合情報プラットフォームです。</p>
<p><b>(支援概要)</b> 各企業様の海外販路拡大の一つツールとして、弊社が提供している越境 EC モール「日本国家館」は、WeChat の 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、WeChat ユーザーのトラフィック送客などの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開設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しております。</p>
<p><b>(支援の特徴)</b> 海外物販用越境ECモール「日本国家館」は、Tencent (WeCaht) 社と戦略パートナーを組んだ上、WeCaht ミニプログラムの形で提供してありまして、弊社が運営代行・決済サービス・国際物流・プロモーションのトータルサービスを一括で提供することによって、大手企業様も中小企業様もイニシャルコストが軽く、スピーディーに越境ECサービスを始められることとなります。そして、越境物販サービスだけではなく、WeChat12億人のユーザー基盤に向けて、WeCahtエコシステムの中のプロモーションツールを有効活用し、ブランディングやマーケティング施策も実施した上、「日本国家館」モールへのトラフィック送客を行っています。 プロモーションについては、下記各ツールを通じて実施しております： WeChatモーメンツターゲティング広告、WeChat公式アカウント配信、「日本国家館」ライブ販売、ビデオアカウント配信 また、中国国内の展示会やリアル店舗（免税店など）を通じて、オフラインでの対面販売や現地でのプロモーション施策も実施しています。</p>
<p><b>(どんな事業者にも活用してもらいたい)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・海外（中国）の消費者行動・傾向調査、販売データ分析によって商品開発アドバイスを求める方</li> </ul>
<p><b>(連絡先)</b> 担当者名：威 虹 電話番号：03-6205-7178 メールアドレス：info@fintechjp.net</p>

<p>(企業名)</p> <p>株式会社 Fun Japan Communications</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>アジアの日本好きコミュニティを活かした越境 EC 支援</p>
<p>(支援概要)</p> <p>FUN! JAPANが運営するFacebookフォロワー465万人、WEB登録会員数125万人のコミュニティを活用し、アジア向けマーケティングをフルサポートいたします。</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 越境EC販売における基盤づくりとして、オンラインでの定量調査や定性調査などのリサーチにて現地のニーズを詳らかにし、販売戦略に活用</li><li>2. FUN! JAPANオリジナル記事配信による、貴社のブランドや商品におけるブランディングへの活用</li><li>3. 蓄積されたFUN! JAPAN会員のデータを活用した広告運用による、効率的な認知拡大ならびに販売促進</li></ol>
<p>(支援の特徴)</p> <p>FUN! JAPAN はアジアの 8 エリアでコミュニティを運営しており、そのコミュニティならびに蓄積されたデータや知見を活用した施策が行えるのが最大の特徴となります。越境 EC を行う上で以下 5 つのマーケティングメニューがワンストップで実施可能です。</p> <ol style="list-style-type: none"><li>① FUN! JAPAN独自越境ECプラットフォームでの販売 ↳一度出店頂ければ、月初における発注・請求処理のみでそれ以外は弊社が行うので手間が少ないです。</li><li>② アジアの「日本好き」ユーザーへの広告配信による購入促進 ↳蓄積されたFUN! JAPANの会員データを活用し、購入に繋がりやすいターゲットへの広告配信が可能です。</li><li>③ アジアの「日本好き」ユーザーへのコンテンツ配信によるブランディング ↳売る、だけではなく、現地の人に知って貰うための認知拡大が可能です。</li><li>④ アジアの「日本好き」ユーザーへのリサーチ(認知度/需要他) ↳現地のニーズ、インサイトを知るための市場調査を行う事が可能です。</li><li>⑤ 詳細レポートによる次フェーズへのご提言 ↳各施策の結果に基づきレポートを提出。今後の施策にお役立ていただけます。</li></ol>
<p>(どんな事業者にご利用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● インバウンド需要の落ち込みや日本市場の長期的な縮小を見据え、海外向けに新たな販路開拓を行いたいが無から始めれば良いか分からない</li><li>● 越境ECをテストマーケティングとして行ってみたい</li><li>● 売るだけではなく、その他のマーケティング施策も試してみたい</li><li>● 自分達のブランドを海外で販売していくための戦略を描いている、描きたい</li></ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：堀江和磨・伊東晃男</p> <p>電話番号：03-4567-6329</p> <p>メールアドレス：div.sm@fj-com.co.jp</p>

<p>(企業名)</p> <p>Global Partners Consulting Pte. Ltd.</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p><b>実店舗とECのハイブリッド型でASEANの消費者への販売強化をサポートします</b></p>
<p>(支援概要)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 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）</li><li>● 海外向けマーケティング資料の作成（ECサイト作成、コーポレートビデオ作成、会社営業資料作成、商談メールのテンプレ作成）</li><li>● 現地インフルエンサーを使ってのライブ販売のサポート</li><li>● 越境EC開設サポート、オンラインマーケティングアドバイス</li><li>● ビジネス翻訳サービス</li><li>● シンガポール商標登録サービス</li><li>● 東南アジア諸国への販路開拓先の発掘、交渉サポート</li></ul>
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 直近3年間で395社の日本企業の東南アジア進出/海外販路開拓のサポート実績を持つ</li><li>● 現地マーケット熟知した10カ国のコンサルタント、ウェブデザイナー、ソフトウェアエンジニア、店舗スタッフでチーム結成</li><li>● 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）</li><li>● 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</li></ul>
<p>(どんな事業者にも活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 東南アジアへの進出、販路開拓に興味のある事業者様</li><li>● 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</li><li>● 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</li><li>● コロナ渦でのウェブベースでの営業に苦戦している事業者様</li><li>● 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</li></ul>
<p>(連絡先)</p> <p>お気軽にご連絡頂けると幸いです。</p> <p>担当者名：板倉祐希</p> <p>電話番号：03-5275-1060</p> <p>メールアドレス：<a href="mailto:yuki.itakura@gpc-gr.com">yuki.itakura@gpc-gr.com</a></p>

<p>(企業名) 合同会社 GLOVALUTIOMN</p>	
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) デジタルとリアル融合による B2B 戦略とファンづくり</p>	
<p>(支援概要) コロナにより世界的にオンライン販売業態が顕著に伸びております。この傾向は継続すると思われ ます。より多くの会社が英語のホームページを作成し、越境 EC への対応も進めていますが、英語ホーム ページを作り、Amazon USA などのオンラインモールに出展するだけでは目につく事ありません。そ こで、支援企業の在り方（ブランド）を念頭に米国の Amazon USA などでの SEO、CV を向上するための クリエイティブをしっかりと行い、キーワードを継続的に追いかけることでより多くのアメリカ人の 目に付くようにアメリカ目線の英語のページを作成します。それを Amazon USA などにも組み込み、検 索時のランキングを向上させます。しかしオンラインのみの活動では限界があり、リアル（例えば展 示会への出展や現地営業活動）においてもマーケティングや営業戦略を一緒に組み立てることで B2B 商談への相乗効果を狙い、数年後には大きな売り上げに繋がるようなデジタルとリアル融合戦略を 組み立てます。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 現地パートナーと連携することで、今の米国市場や動きを掴み、旬のキーワードとブランディング をクリエイティブに活かし、EC 販売（B2C）における売上を伸ばすと同時に B2B への販売、より大きな 商売や会社・商品の信用獲得へと繋げます。</li> <li>・ EC 販売、そこから B2B に繋げるにしても、食品関係では米国食品医薬品局の法令遵守が厳しくなっ ていることから、社内体制の構築、輸出できる製品の選定・商品開発、そして自信を持って米国への 輸出、Amazon USA などでの販売強化、現地企業との商談に臨めるように体制を構築し、EC での CV を 向上させ、B2C2B に繋げるためのお手伝いを致します。日本と現地の協力マーケティング会社と共に、 積極的な海外展開がしにくい中で、効果のある販売・マーケティング戦略の組立と実務を中長期目線 でお手伝い致します。</li> <li>・ 日本と現地において、海外展開戦略策定、ブランディング、マーケティング、食品関連法令遵守、 貿易の専門家集団でお手伝いします。</li> </ul>	
<p>(どんな事業者を活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 主に欧米向けに加工食品の輸出を目指している方。</li> <li>● Amazon USA などで販売しているが CV が悪い、オンライン販売を増やしたい、ポイントを上げたい、EC を 活用しながら B2B を狙いたい方。SNS と連携し、デジタル戦略を包括的にやりたい方。</li> <li>● 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。</li> <li>● 現地調査も含めて今後の商品開発や輸出・進出戦略を組み立てたい。</li> </ul>	
<p>(連絡先) 担当者名：村井 京太</p>	

電話番号 : 090-6689-3163 (電話に出られないこともあるのでメッセージをお残し下さい)

メールアドレス : kyota.m@glovalution.com

<p>(企業名)</p> <p><b>ISSHO ASIA COMPANY LIMITED</b></p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p><b>お客様目線を大切にし、一緒に課題を解決していくコンサルタント</b></p>
<p>(支援概要)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・Storiesとして、3大ECなどに登録が可能であり、商品の特徴によって適切なサイトを選び販売を行います。</li> <li>・ベトナム特有のFacebook、Zalo（ベトナムのLINEのような存在）にての販売も検討が可能です。お客様とのコミュニケーションをとり、説明し、販売をしていきます。</li> <li>・ECだけでなく、弊社直営のマーケティングを行う店舗である「Stories」での販売も行います。</li> <li>・店舗においては商品説明をA5サイズで行い、商品にある背景や作り手の思い、こだわりなどを書き込み、お客様に伝えます。ベトナムのほとんどの小売業が商品説明はしておらず、日本語のパッケージだけで高販売ができるアイテムは認知度が高まった一部の商品のみです。POPや店員による説明、QRコードを使用して貴社サイトあるいはランディングページでの商品説明を合わせることにより、貴社商品の良さをアピールし、認知度向上をし、口コミによる拡販を目指します。</li> <li>・サンプル配布、顧客アンケートなどの取得、ABテストも可能です。</li> <li>・若者がよく見るFacebookにて自社のサイトを設け、商品の差別化ポイントを提示し、売上につなげる。</li> <li>・動画があれば、店頭に設置している大型のデジタルサイネージでの告知が可能。また、動画をGoogle動画などでの放映が可能。</li> </ul>
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ベトナムの小売に12年間精通した担当者が主宰するコンサルタント会社</li> <li>・ECの販売だけにとどまらず、実店舗の展開を行うことで、顧客ニーズの把握ができアンケートも取得可能。ベトナムで売れる要素の一つである「口コミ」や親戚知人からのおすすめを増やし、成功率を高めます。</li> <li>・ベトナムでのパッケージまで助言させていただきますので、今後の商品化、商品展開に活用可能です。</li> <li>・実店舗においてマーケティング調査が可能のため、然るべき客層にターゲットを絞り、適切な謳い文句を設定し、拡販していきます。</li> <li>・弊社実店舗のStoriesは、ホーチミン市の中心部に位置し、中間層から富裕層が集まる高層マンションが立ち並ぶベッドタウンの一角に立地しています。徒歩10分圏内に約15,000の住宅を要するため、主要ターゲットの意見聴取が可能となる。また、周りにあるオフィスの若者も雨に濡れずこれまでするので、ネクストジェネレーションに向けた商品の計画もご支援できます。</li> <li>・本社をベトナムに置き、現地の小売業やメーカーのアドバイザーを行っており、社会情勢の影響や顧客のニーズの変化がいち早く掴めております。</li> </ul>

(どんな事業者に活用してもらいたいか)

我々はただ単に日本から貴社商品を出荷するだけを目的には致しません。どのように現地に根付かせることができるかを検討し、商品にあった最適な方法を提案致します。

「海外での販売の経験がない」「商品のベトナム市場への進出したい」「商品が売れる化・アジャスト(仕様、パッケージ、味など)をしたい」「市場・歴史を変えたい」というお気持ちの方と一緒に協業・伴走できたらと思います。

(連絡先)

担当者名：菊川 昌彦

電話番号：+84765354979 (個人携帯)、+84(0)28-3827-7235 (会社固定電話)

メールアドレス：kikukawa@issho.asia

<p>(企業名)</p> <p>特定非営利活動法人 IT コーディネータ京都</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>「越境 EC で MADEINJAPAN を世界へ」 チャレンジ支援</p>
<p>(支援概要)</p> <p>特に京都府内の伝統産業事業者を対象に、インバウンド需要の見通しが立たない中での新たな販売ルート開拓の一つとして、越境 EC へのチャレンジサポートを行います。</p> <p>具体的には</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1 Shopify を活用した自社越境 EC サイトの展開サポート (戦略、企画、準備、公開)</li><li>2 Shopee を中心に EC モールでの開店サポート (戦略、企画、準備、公開)</li><li>3 開店後の繁盛店サポート (情報発信、SNS 活用での販売促進)</li></ol>
<p>(支援の特徴)</p> <p>事業者に専属チームを置き、複数人での支援体制をとります。アドバイスだけにとどまらず、一緒に戦略から公開まで伴奏型で支援していきます。</p> <p>IT コーディネータ京都には、WEB マーケティングの専門家、WEB サイト制作者、SNS 情報発信スペシャリスト人材が多数在籍しており、総合的な支援体制が整っています。</p> <p>また、客観的に支援状況を把握するためにプロジェクトマネージャーを置き、支援状況を、客観的に振り返る体制も用意しています。</p>
<p>(どんな事業者に活用してもらいたいか)</p> <p>インバウンドでビジネスが成り立ってきた事業者に新たな販路開拓として越境 EC 活用を促していきます。今回は、地元京都のインバウンドで成り立ってきた事業者や京都伝統産業事業者に積極的に活用してもらいたいと考えています。</p>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名 : 鈴木 克彦</p> <p>電話番号 : 050-3592-5264</p> <p>メールアドレス : k.suzuki@designeggs.biz</p>

<p>(企業名) Japan Australia Business Creators Pty Ltd</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) オーストラリアへの進出サポート</p>
<p>(支援概要)</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) オーストラリア現地調査/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</li><li>2) オーストラリア進出プランの作成 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</li><li>3) オーストラリア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</li><li>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</li><li>5) オーストラリア現地の専門家、豪州連邦政府、州政府、地方自治体のご紹介</li><li>6) 通訳および翻訳業務</li><li>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</li><li>8) 豪州進出後のサポート</li><li>9) 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</li></ol>
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 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。</li><li>● 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。</li><li>● 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、「ビジネスクリエイター」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。</li><li>● 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。</li><li>● 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。</li><li>● 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。</li></ul>

(どんな事業者に活用してもらいたいか)

- オーストラリア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）

(連絡先)

担当者名 : 木名瀬 晴彦

電話番号 : +61 431 141 526

メールアドレス : haruhiko.kinase@j-abc.com

<p>(企業名)</p> <p><b>Japan Solution Inc.</b></p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p><b>米国進出がワンストップで！EC構築からブランディングまで!!</b></p>
<p>(支援概要)</p> <p><b>・米国販路開拓コンサルティング</b> 米国内での売上目標、利益目標、目標達成までの行動タイムスケジュール、予算など目標達成までのロードマップを計画、米国販路開拓のコンサルティングを実施いたします。</p> <p><b>・市場リサーチ、報告書作成</b> 必要な市場リサーチ、報告書の作成を行います。</p> <p><b>・越境 EC サイトコンサルティング</b> 越境 EC プラットフォームで EC サイトを構築し、効果的な商品ラインナップ、価格設定などをコンサルティングしながら、米国内販売を拡大します。また、弊社コネクションを活用して、一般貿易型 EC 販売も同時に進めます。</p> <p><b>★越境 EC プラットフォーム</b></p> <p><b>・ Amazon での販売</b> プラットフォームとしての高い知名度、顧客からの高い信頼、さらに高い集客力があるため、越境 EC サイト構築に向いており、低コストでスタートすることができるのが特徴。また、配送や決済システムも充実しているため、あらゆる業務での負担が小さく、効果の高い運営が可能。</p> <p><b>・ Shopify での販売</b> 近年成長著しいプラットフォーム。ソーシャルメディアマーケティングとの連動や SEO 対策にも強連動でき、デザインフォーマットも充実しているため、自社サイトとしても商品のオリジナリティーを直接消費者にアピールできるのが特徴。</p> <p><b>★一般貿易型 EC プラットフォーム</b></p> <p><b>・ Umami Insider での販売</b> 日本全国から高品質で厳選された本物の希少な日本食材を専門に取り扱う日本食輸入・卸売業者が運営する販売サイト。編集記事サイト (<a href="https://www.umami-insider.com/">https://www.umami-insider.com/</a>) で共有される多種多様な和食レシピ、食材、食文化、料理のヒントと共に販売しているのが特徴。</p> <p><b>・ True World Foods の一般消費者向けサイトでの販売</b> 弊社顧客の食品輸入商社「True World Foods」の一般消費者向けの EC で販売。貿易手続きを経て販売するので、大ロットになった時でも対応可能。</p>

### ・ソーシャルマーケティングコンサルティング (Facebook、Instagram、WeChat、Weibo)

販売促進のために、ソーシャルメディアを使ったマーケティングを日本の商材購買力が高い、中華系米国人(米国内に約 540 万人在住)もターゲットに含めて行います。

#### ・ Facebook

利用者のプロフィール登録がされているため、地域や年齢だけでなく興味や関心などにもターゲットを絞って広告を展開できるため広告の効果が出やすいソーシャルメディアです。広告表示の時間帯などの設定もできるため、より効果的な表示が可能。

#### ・ Instagram

インフルエンサーにシェアされる可能性もあり、デザイン性の高い効果的な広告を出すことも可能です。また、Facebook ページ投稿を利用して Instagram 広告も同時に出稿できる便利さもあります。

#### ・ WeChat

中国人だけではなく、中華系アメリカ人のほぼ 100%が利用しているソーシャルメディア。フォロワーのみに情報が届く LINE と同様にクローズドなソーシャルメディアのため、インフルエンサーとフォロワーとの関係性が強い。顧客の囲い込みに必須。

#### ・ Weibo

中国版 twitter と呼ばれており、情報拡散に適したソーシャルメディア。公式アカウントを取得して、露出を増やし、ブランディングや知名度 UP を狙います。

### ・プロモーション動画制作コンサルティング

ソーシャルメディア用動画から企業 CM まで、米国で実績のある映像クリエイターがニーズに合わせた動画制作を行います。

### ・Google の SEO 対策コンサルティング

低予算から始めることができるため費用対効果が高い。米国で実績のある SEO コンサルタントが競合サイトやキーワードを徹底リサーチしてより効果的な SEO 対策を行います。

### ・イベント運営コンサルティング

綿密なリサーチから、米国人に響く各種イベント企画、日系ならではのきめ細かい運営サポートを行います。また、日系はもとより米系、中国系メディアにもイベント情報を広く拡散いたします。

### ・展示会販売、デモ販売コンサルティング

市場視察、テスト販売も含めたデモンストラーション販売、展示会のサポートを行います。日英バイリンガル、日中韓バイリンガルの手配も可能です。

#### ・多言語サイト制作コンサルティング：Wixでの制作

米国在住のWEBデザイナーが企画・制作することで、米国人に好まれるデザイン・操作性を重視してスマホ・タブレットに対応したサイトを制作します。制作後も更新・管理が簡単にできます。ネイティブによる翻訳・ライティングサービスにも対応しています。

#### ・多言語翻訳（英、中、韓、スペイン）

米国内で使用頻度の高い言語（英語、中国語、韓国語、スペイン語）に日本語からプロフェッショナルな専任ネイティブスタッフがリーズナブルかつ迅速に翻訳対応いたします。

#### ・パッケージデザイン、チラシ・カタログ作成

米国内での販売を促進するパッケージデザイン営業用や展示会でのマーケティングツールとして、メディア経営で培った編集スキルとデザイン制作力で、顧客の要望を実現したチラシ・カタログを制作いたします。米国在住デザイナーが企画・制作することで、集客効果を高めることができます。

#### ・プレスリリース編集・配信

米国内のメディアにプレスリリースを配信可能。メディア経営で培った編集スキルから、メディアに取り上げられやすい最適なリリース内容に編集して配信します。

#### ・訪日インバウンド支援コンサルティング

東京観光レップの経験から、インバウンド観光PR業務はもちろんのこと、海外・国内の同業他社・類似サービスの徹底リサーチを行い、自社の強みを活かしたインバウンド支援企画を提案します。

#### （支援の特徴）

越境ECを含めた米国内への販売活動に必要な様々な支援ツールと支援ノウハウをワンストップで提供することができます。また、弊社が長年築いてきた現地販売コネクションの活用や世界のブランド発信地ニューヨークから、商材ブランディングも展開できます。

#### （どんな事業者にご利用してもらいたいか）

##### ・日本食材・飲料の製造、販売をしている会社

ニューヨークにて英語で日本の食文化を発信する英語月刊無料誌「Chopsticks NY」を創刊させ、長年メディア運営してきた経験から、日本食関連の営業販売支援、販路開拓、マーケティングを得意としており、支援実績のあるクライアントやコネクションも食品関連企業が中心であるため。

##### ・インバウンド観光関連商品を扱っている会社

公益財団法人東京観光財団の東京観光レップ業務を受託していたことから、インバウンド観光PR業務に経験と実績があり、地方特産品の販売など、インバウンド観光関連商品の販売支援とインバウンド観光PRの相乗効果が見込まれるため。

#### （連絡先）

担当者名：大西 仁

電話番号：080-7511-1186(日本)・646-221-5910(米国)

メールアドレス：jin@japansolutionusa.com

<p>(企業名) 合同会社JEXPO</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) DX法人技術営業 + ヨーロッパ在住の営業人材紹介</p>
<p>(支援概要) 対象国はフランス・EU。展示会出展に頼らない販路開拓手法をコロナ前に確立。 コア技術は DX を駆使した法人技術営業。現地の見込客・購買責任者の個人メルアドを大量収集。 EU データ保護指令 GDPR に配慮したダイレクトメール(DM)を配信します。 DM に返信が来れば、メール・Zoom での商談を率先。商談に必須の資料 (カタログ→サンプル→取引提案書→見積書→インボイス→契約書)の作成を実践で伴走支援。 メールコンタクトが困難なら、現地営業人材が電話アポ。商談件数をアップ。成約に貢献します。 案件ごとの特設 HP 開設含め、一連の日英仏資料翻訳・通訳をサポート。 事例インテリア <a href="https://jexpo.org/works/cross-interior">https://jexpo.org/works/cross-interior</a> テキスタイル <a href="https://jexpo.org/raw-silk.pdf">https://jexpo.org/raw-silk.pdf</a> ヨーロッパ営業人材紹介 <a href="https://jp.travailler-au-japon.com">https://jp.travailler-au-japon.com</a></p>
<p>(支援の特徴) ①業界リストの収集能力 多方面の業界団体リストを収集します。建築家 20000 人、服飾デザイナー 1900 人、シェフ 70000 人、業務用ギフト業者 1200 人等 ②技術的な取引提案書 外国人とのタフな商談。成功のポイントは、販促資料のストーリー性ではなく、商談相手に魅力あるビジネスだ、商談しやすい相手だと直感させる取引提案書。その要諦は、最小ロット・供給可能量・サンプル提供条件・価格・商流(直接・間接)を決めてから商談すること。その支援には、ものづくりの技術的知識と経験が必須。代表は総合技術監理、建設など国家資格技術士を3部門保有。政令市中小企業支援センターのマネージャーを兼職中。 ③フランス専門職業紹介業 フランス現地の営業人材を日本で唯一直接人材紹介できます。優秀な現地営業人材の雇用または外注を円滑サポート。外国人が現地でリモート営業というまったく新しい販路開拓ビジネスモデルを提供します。</p>
<p>(どんな事業者にも活用してもらいたい) 業種 インテリア テキスタイル 機械 医療 伝統工芸 食品 商材 素材 資材 材料 部品 未加工品 年商 2000 万～20 億 海外目標:3年後 3000 万～ 社員 5～50名。外国語ができる社員ゼロ 方針 3年後自走を目指す事業者さま。「全部おまかせ」の事業者さまには馴染まないサービスです</p>
<p>(連絡先) 担当者名:堺武志 電話番号:080-3223-2684 メールアドレス:info@jexpo.org</p>

<p>(企業名)</p> <p>株式会社 JMYS</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p><b>タイ市場で展開を検討の企業様、日本の情報発信 web サイトや sns を活用した、マーケティングからプロモーションをご提供します！</b></p>
<p>(支援概要)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・タイの現地パートナーと戦略策定と調査からマーケティングまでの設計</li><li>・web サイト、sns ツールを活用したアンケート等の調査</li><li>・web サイト、sns ツールを活用したデジタルプロモーション</li><li>・在日タイ人を活用した、取材から記事化</li><li>・広告運用、PR 活用</li><li>・デジタルツールを利用した営業代行</li></ul>
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社では、タイのパートナー企業と連携し、調査からプロモーションまでをワンストップでのサービスを提供致します。</p> <p><b>弊社強み</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・タイのバンコクにパートナー企業がある (Tetelic社)</li><li>・パートナー企業のデジタルツールが利用できる (訪日web媒体、sns)</li><li>・調査、マーケティング、戦略策定、設計、プロモーション、テスト販売等ワンストップサービス</li><li>・タイでの日系会社、現地会社とのネットワークを構築済み</li><li>・タイ語、通訳、翻訳、web制作、各種制作物</li><li>・イベント代理出店可能</li><li>・現地レップ事業</li></ul>
<p>(どんな事業者にも活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・タイ市場の展開を検討の企業様</li><li>・タイ市場で新たな展開及び、既に進出企業様</li><li>・web サイト、sns を軸に調査からプロモーション希望の企業様</li><li>・自社商品がタイの市場でどのような反応があるかなど、データを取りたい企業様</li><li>・タイでのイベント出展や現地スタッフ活用を検討の企業様</li></ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：鈴木 淳</p> <p>電話番号：080-7849-8842</p> <p>メールアドレス：suzuki.jun@jmys.tokyo</p>

<p>(企業名)</p> <p>株式会社 JTB 大阪第三事業部 事業創造室</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>地域や組合で取組む！初めての越境 EC パッケージ「地域版越境 EC」</p>
<p>(支援概要)</p> <p>初めての越境 EC パッケージプログラム「地域版越境 EC」 地場工芸品の組合や地域の産業を支援する組織が主体となり、地域ブランドの市場調査によるターゲット選定から、出店支援・集客支援、効果測定まで、初めての越境 EC でよくある悩み「何から始めたらいい」を1つずつ解消しながら進めて行くプログラムになります。</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 海外市場調査<ul style="list-style-type: none"><li>・商品の検証（成分や価格、重量、競合との差異性など海外販路に向けた分析）</li><li>・海外消費者向けキャンペーン（オープン懸賞）の企画・運営</li><li>・海外消費者へのニーズ調査・興味度調査（アンケート集計）</li><li>・市場調査結果の分析とターゲット国や商品訴求ポイントなど戦略策定</li></ul></li><li>2. 越境 EC セミナー<ul style="list-style-type: none"><li>・越境 EC セミナーの開催（市場動向、国や地域別のトレンド、出店モール別の特徴など）</li></ul></li><li>3. 越境 EC (BtoC・BtoB) 出店・出品サポート<ul style="list-style-type: none"><li>・出店手法の比較と選定（海外マーケットプレイス、代理購入型 EC、自社 EC 構築）</li><li>・出店モールの比較と選定</li><li>・出店や出品のテクニカルサポート</li></ul></li><li>4. 集客プロモーションサポート<ul style="list-style-type: none"><li>・SNS やウェブ広告、インフルエンサーマーケティングなどオンライン施策の企画・実施</li><li>・JTB 在外支店や海外施設などでのポップアップストア開設などオフライン施策の企画・実施</li></ul></li><li>5. 効果検証・分析<ul style="list-style-type: none"><li>・販売実績やアクセス解析、施策結果による実績報告書の作成</li><li>・分析データから次の戦略を策定</li></ul></li></ol>
<p>(支援の特徴)</p> <p>中小企業や個人事業主の方々から越境ECのご相談を年間100件以上受けますが、言語や決済、海外配送に加え、多くの事業者の課題は「コスト」「発信力」「人材」です。 我々の越境EC事業の特徴は「個人戦の回避」です。組合様や地域、同業種協会様などが主体となることで、地域ブランドの訴求力や情報発信力を高め、コストや運用面などの事業者の負担を軽減することが可能です。 もう1点は「中長期的伴走」です。市場調査からターゲティング、出店支援・集客支援、効果測定までの一連の越境ECの流れを体験いただくことで、事業者のECリテラシーを高め、将来的な自立自走の越境ECをご支援します。</p>

(どんな事業者に活用してもらいたいか)

地場産業や伝統工芸の組合様、同業種の組合様など、日本ならではの地場産品の海外向けブランディングや認知拡大・販売促進を検討されている事業者様。

商工会様や商工会議所様など、地域を1つのブランドとし地域らしい特産品や技術の海外向けプロモーションを通じ、事業者の海外販路支援を支援する組織団体様。

複数の事業者コンソーシアムにより共通の産業や事業の発展を目的に海外販路開拓に取り組む事業者様。

(連絡先)

担当者名 : 株式会社 JTB 大阪第三事業部 事業創造室 末永、松野

事業創造室 HP : <https://www.jtbbwt.com/files/user/stores/j6673-1/creative/>

電話番号 : 06-6260-0259 (直通)

メールアドレス : [jisou\\_osaka3@jtb.com](mailto:jisou_osaka3@jtb.com) (直通)

<p>(企業名)</p> <p>J &amp; Jコンサルティング合同会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>台湾に特化した海外展開支援会社</p>
<p>(支援概要)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>台湾での一般消費財（食品・化粧品・日用品雑貨など）の販路開拓の支援を専門に行う会社です。</li> <li>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、EC 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。</li> <li>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。</li> <li>コロナ禍においては、越境ECによる販売強化のためのWEBマーケティング支援を行っています。</li> </ul>
<p>(支援の特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>台湾に社員が常駐しておりますので、コロナ禍においても現地での販路開拓・拡大が可能です。また、台湾出張時には、現地での商談同行なども行っています。（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。）</li> <li>台湾と日本の両国から支援を行います。コロナ禍での打合わせはWEB会議システムを活用して行っていますが、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現地情報を基に戦略策定などの海外展開支援を進めています。</li> <li>コロナ禍においては、越境ECを利用した台湾での売上拡大のためのWEBマーケティング支援を行っています。台湾ECモールへの出品支援や現地での自社ECサイトの構築・運営もサポートしています。</li> <li>自社サイトを活用した越境ECに関しては、WEBマーケティングの支援を行っています。WEBマーケティングの戦略設計、WEBサイトの制作・運営、EFO、インターネット広告、SNS、コンテンツマーケティング等、効果検証を行いながら越境ECによる売上増加につながる支援を行っています。</li> </ul>
<p>(どんな事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>台湾で食品・化粧品・日用品雑貨など自社商品の販売を検討している事業者様向けのサービスを提供しています。</li> <li>台湾への海外展開は、輸出と進出ともに支援が可能です。越境ECや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。</li> <li>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企業様、或いは、海外事業の経験の浅い企業様には特に親日国台湾での海外事業を検討して欲しいです。</li> </ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：原田ジョイ</p> <p>電話番号：080-3433-6958</p> <p>メールアドレス：harada@jandj.tokyo</p>

<p>(企業名)</p> <p>LTG ソリューション株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</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」へ発信します</p>
<p>(支援概要)</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> <p>1. 越境 EC を活用したプロモーション</p> <p>香港の大手 EC サイト HKTVmall を活用したプロモーションを実施。香港の現地倉庫に商品を保管して出荷を行います</p> <p>2. セミナー</p> <p>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</p> <p>3. 展示会の事務局運営</p> <p>オフラインで開催される展示会のサポート。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</p> <p>4. 海外進出コンサルティング</p> <p>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</p> <p>5. プロモーションアイテムの制作</p> <p>プロモーションに必要な販促アイテムを制作します</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>コロナ禍における新しいサービスとして現地に商品を保管し、在庫管理をして、配送を行うサービスを 2021 年より開始しました。このサービスにより越境 EC サイトで注文が入ってから 2 日以内の配送が可能となりました。</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、海外初心者の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>(どんな事業者にも活用してもらいたい)</p> <p>海外、特にアジアへの海外展開に興味のある方</p> <p>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>

(連絡先)

担当者名 : 八ツ橋

電話番号 : 080-3248-1884

メールアドレス : yatsuhashi@l2g.jp

(別紙2) 支援概要を示す資料

<p>(企業名)</p> <p>株式会社 Lxgic</p>	
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>インフルエンサーマーケティングツールによる越境 EC サポート</p>	
<p>(支援概要)</p> <p>当社独自のツールを活用しつつ、ご要望に合わせたご提案をさせていただきます。</p> <p>◇インフルエンサーマーケティングツール expaus の主な機能</p>	
インフルエンサー検索	国、年齢、興味などのフィルターを用いて、2,500名以上のインフルエンサーからプロモーションに最適な人材を探し、直接交渉をすることが可能です(仲介手数料なし)。
フォロワー分析	最適なインフルエンサーとコラボするために、それぞれのフォロワーの分布情報・男女比率・興味分野などを把握して、ターゲティングを行う事が可能です。
キャンペーン募集	プロモーションやキャンペーンに必要なインフルエンサーを募集して、簡単に応募者を管理することが可能です。一度に多くのインフルエンサーを募集する際に役立ちます。
直接チャット	興味があるインスタグラマーなどのインフルエンサーと相談をして、スケジュール、決済方法など、自由に交渉して決めることが可能です。
アカウント分析	貴社のインスタグラムのアカウントの分析を行うことが可能です。フォロワーの分布情報、男女比率、最適な投稿時間など様々な指標から、ご自身のアカウントをリアルタイムで分析することが可能です。
キャンペーン効果測定	インスタグラム上で行った、プロモーションやキャンペーンの効果測定を行うことが可能です。 キャンペーンのリーチ数、エンゲージメント数、写真のランキングをリアルタイムで確認することができます。
<p>◇ expaus の活用事例</p>	
ペットケア商品：犬用のハーブパック(オーガニック100%)の海外プロモーション	海外での認知向上を目的に、カリフォルニア在住のトリマーのインスタグラマーを起用し、製品を使用した口コミマーケティングを実施。平均のコメント数が100件を超えるなど、商品への興味関心の熱量を高めることに成功しました。
グローバルファッションブランド：衣服・服飾雑貨の海外プロモーション	香港/アメリカなど、海外のインフルエンサーを起用し、インスタグラム上で口コミマーケティングを実施。インスタグラム上でコレクションを発表する手法を実施し、SNS上で流行を演出することに成功しました。
アクセサリブランド：アクセサリブランドの	世界各国で同時開催したキャンペーンで、日本人インスタグラマーのキャスティングを実施。

グローバルプロモーション	<p>21 日間に渡り、【愛】をテーマにしたインスタグラム投稿を行いました。</p> <p>「挙式後&amp;産後間もない」というテーマにマッチしたインスタグラマーをキャスティングしたことで PR 感が薄まり、通常の投稿よりも 2.5 倍のいいね数を獲得することに成功しました（通常時:1,022→キャンペーン期間中平均:2,632）。</p>
<p><b>（支援の特徴）</b></p> <p><b>1. 越境 EC マーケティングに不可欠なインフルエンサーを、圧倒的な低コストで募集可能</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・expaus では、インフルエンサーを公募して、直接契約をして起用することが可能なため、圧倒的な低コストでインフルエンサーを一括募集する事が可能です。 （仲介コストがかからないため、募集コストが下がります。）</li> <li>・また、様々な SNS のインフルエンサーマーケティングに対応できるインフルエンサーを公募できます（Instagram、YouTube、Twitter、Weibo、ブログ）。</li> </ul> <p><b>2. インフルエンサーの起用条件を自由に設定可能</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・条件を自由に設定して、インフルエンサーを公募することが可能です。</li> <li>・そのため、意欲のあるインフルエンサーだけを集めたり、無料で実施可能な商品提供のみのモニタリング型で募集をすることも可能です。</li> </ul> <p><b>3. インフルエンサーマーケティングを簡単に実施可能</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・即日、インフルエンサーの起用が可能で、管理から分析までを一括でプラットフォーム内で運用することが可能です。</li> <li>・別途、分析費用などがかからないため、低コストかつ最速で PR を行いたい企業様に最適です。</li> </ul>	
<p><b>（どんな事業者にも活用してもらいたい）</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・様々な業種のプロモーションを受託してきましたが、食品/ファッション/雑貨等のプロモーションの実績が多いです。地域については、中国/米国/欧州/その他のアジア地域まで、幅広くご提案ができます。</li> <li>・越境 EC のインフルエンサーマーケティングを成功させるための Web サイト構築/プロモーションの実施の代行まで、様々なニーズにお応えできます。</li> <li>・越境 EC はもちろんのこと、国内のプロモーションと統一的な運用をしたい企業様にも対応が可能です。</li> </ul>	
<p><b>（連絡先）</b></p> <p>弊社ホームページの下記 URL 「お問い合わせ」 から、ご連絡下さい。</p> <p><a href="https://lxgic.org/contact-us">https://lxgic.org/contact-us</a></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・担当者名：比留間 研太</li> <li>・電話番号：03-6885-1454</li> <li>・メールアドレス：info@expaus.in</li> </ul>	

<p>(企業名)</p> <p>MAST コンサルティング株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>マーケティング戦略から進出計画まで、海外進出をトータルでサポート！</p>
<p>(支援概要)</p> <p><b>【当社概要】</b></p> <p>当社は中小企業支援を得意とするコンサルティング集団です。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 100 名以上が在籍。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で、経営戦略、事業戦略策定から販路開拓のための海外進出、越境 EC や商品ブランディングまで支援します。</p> <p><b>【海外進出支援】</b></p> <p>海外進出支援においては、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いため、現地ネットワークの紹介が可能。また経営革新等認定支援機関として Japan ブランドなど各種補助金のサポートも可能です。タイに現地子会社を持ち、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。北米および東南アジアの進出を得意とします。また越境 EC では、Amazon を始めとした EC サイト出展支援企業と提携し出展まで支援します。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>当社は海外進出戦略策定に強みがあります。海外進出においては進出前の調査・分析に基づくマーケティング戦略が重要です。当社はこれまで多数の中小企業支援を行ってきた経験から、企業や商品の特性を見極め最適な進出計画をご提案することができます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 市場調査においては、タイの現地子会社や日本企業の東南アジア進出に多数実績を持つアジア士業共同体 (ASPO) の協力によりリアルタイムに情報を得ることができ、日々変化する市場動向に合わせた戦略を策定することが可能です。</li> <li>■ 駐在経験者から現地の実情に合わせたアドバイスやネットワークのご紹介ができます。</li> <li>■ ブランディングが必要な商品には、デザイン会社など外部制作会社と連携し支援します。</li> <li>■ 越境 EC 活用においては、サイト運用のためのパートナーのご紹介及びパートナー選定に対するアドバイスが可能です。</li> </ul>
<p>(どんな事業者にご利用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 従業員数名~100 名程度の中小企業で、主に北米および東南アジアへの進出を検討されている企業様</li> <li>■ 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</li> <li>■ 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、越境 EC 活用など) を行いたい企業様</li> <li>■ 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</li> </ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：高島宏明</p> <p>電話番号：052-252-0022</p> <p>メールアドレス：global@mast-c.com</p>

(別紙2) 支援概要を示す資料

<p>(企業名) 株式会社 NTT ドコモ</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) 海外のお客様と“つながる”日本産酒類の越境 EC</p>
<p>(支援概要) 香港・台湾・シンガポールの3か国向けに展開している越境 EC サイトでの日本産酒類（日本酒メイン）の海外向け PR、並びに販売。商材企画、多言語ウェブページ制作（英語・中国語繁体字）、公式 SNS での PR（合計フォロワー数 1 万弱）、海外デジタル広告、海外インフルエンサー活用、海外購入者に対するアンケート・インタビュー、AI 自動翻訳を活用した海外ユーザーとのオンライン交流、ニーズ等調査。</p>
<p>(支援の特徴) <b>NTT ドコモの海外向けビジネス構想</b> ・コロナ禍により失われたインバウンド需要を、越境 EC を展開することで少しでも挽回し、地域に貢献すること、単なる越境 EC サイトではなく、リアルでの訪日が回復した後に地域観光・酒蔵ツーリズムなどを見据えた事業展開を行い、将来的にはデジタルとリアルの両輪で消費を創出し地方創生へ貢献することを目標として運営しております。</p> <p><b>料金形態</b> ・出店初期費用なし、英語・中国語（繁体字）対応の出品者専用ページ、各商品ページなどの基本的なウェブページ制作は無料に対応。固定費等もなしでリスクを抑えて越境 EC にチャレンジできます（売上に応じた販売手数料は発生します）。 ・海外展開を加速させるための海外インフルエンサー起用、海外デジタル広告、イベント開催などのオプションメニューで追加の費用がかかります。</p> <p><b>マーケティング</b> ・自社 SNS、海外インフルエンサー、海外デジタル広告などで海外のお客様にリーチが可能。 ・購入顧客に対するアンケート、インタビューの実施も可能。海外向け商品開発に活かすことができます。 ・地方の生産者（現状酒蔵様がメイン）の魅力を伝えるページ作りを意識しておりインバウンド回復後の地方への訪日、酒蔵ツーリズムなどにつなげます。</p> <p><b>海外配送、海外顧客対応など</b> ・配送、通関手続き、海外顧客対応等は全て弊社で対応。 ・小口での空輸配送で迅速にお客様にお届け（EMS 対応）</p>
<p>(どんな事業者にも活用してもらいたい) - 海外展開をしたいが、言語 / 輸出 / ウェブページ制作 / デジタルマーケティングなどのノウハウが乏しく、悩んでいる方。 - 海外での自社製品のお客様の反応を直に知りたい方（アンケート、インタビュー可能）、もしくは、海外のお客様とダイレクトに交流をしたい方（酒蔵と海外消費者との直接交流会実績あり。言語面は NTT ドコモでサポートします）。 - 日本酒をメインとした取り扱いですが、日本酒以外の酒類（梅酒・リキュール）や、お酒に合う地域の食品などもお気軽にご相談ください。</p>
<p>(連絡先) 担当者名：興儀 宗徳 電話番号：070-4144-6565 メールアドレス：sakestory-macys-ml@nttdocomo.com</p>

<p>(企業名)</p> <p>ONE CUP CONCEPTS Limited</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>日本の酒を香港中国で売るために働きます。 あなたの JAPAN ブランドを香港、中国に届けましょう。</p>
<p>(支援概要)</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。 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、新しい販路を開拓する事業者です。</p> <p>特に、越境 EC サイトでの売上をあげるためには、現地での認知を上げる必要があります。 また、昨今は、すでにかなり競合がいます。その競合に勝ち、市場をつかむためには、現地での認知ブランディングアップとサプライチェーン戦略です。</p> <p>これらを我々グループは、香港、中国に現地法事を持ち、日本にも仕入れ物流サポートのための法事を持ち、SKC ブループで、支援します。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>当社はすでに香港で最も有名な日本酒事業『SAKE CENTRAL』を運営しています。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。 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。</p>

そして、2022年5月には、中国にも『SAKE CENTRAL 青島』を設立し、事業を開始します。  
SAKE CENTRAL 青島は、現在の香港の約3倍の大きさで、青島政府の元、自由貿易区内に設立されています。

このように我々のビジネスネットワークはすでに海外で展開を始めており  
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。

日本からの越境ECサイトの事業拡大、戦略にも OnSite（現地）でのマーケティング、ブランディングと利用者獲得が重要です。

我々はそれを、実現することができます。

（どんな事業者を活用してもらいたいのか）

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蔵ほどありますが自社単独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
- ・担当者 : 内海勇作
- ・電話番号 : 国内 : 03-6206 -6233 香港 : +852-2323-3359
- ・ホームページ ; <https://sake-central.com/>

<p>(企業名)</p> <p>SAP ジャパン株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</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支援</p>
<p>(支援概要)</p> <p>全世界のバイヤー（購入企業）・サプライヤー（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を提供しております。その中で、サプライヤー企業には、以下2機能のご利用をいただくことが可能です。</p> <p>①グローバル企業調達担当から検索してもらう</p> <p>貴社企業情報を登録し、新規サプライヤを検索する調達企業に検索される環境を提供</p> <p>②グローバル調達企業が開示する公募案件情報の検索</p> <p>調達企業がオープンにかけける公募（公開入札）を検索し、入札することが可能</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>ご提供するプラットフォームには、全世界でバイヤー（購入企業）・サプライヤー（販売企業）合わせて800万社が登録され、年間約400兆円を超える取引を取り扱っております。当該プラットフォーム上で取引するバイヤー企業との新たな商取引を開始する機会を得ていただくための機能をご提供しています。</p> <p>機能②の公募案件は、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>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>
<p>(どんな事業者にご利用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 海外での新たなお取引先様を見つけたい企業</li> <li>・ コストを抑えながら、効率的に販路拡大したい企業</li> </ul> <p>海外企業とのやり取りや交渉は原則英語になるため、以下のようなサービスもご紹介可能です。</p> <p>&lt;1&gt; 提供会社ポッセ・ジャパン社</p> <p>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。</p> <p>&lt;2&gt; 提供会社：株式会社日本能率協会コンサルティング</p> <p>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コンサルティングサービスの提供も可能です。</p>

(連絡先)

担当者名 : 渡辺 貴大

電話番号 : 070-4076-3771

メールアドレス : takahiro.watanabe@sap.com

<p>(企業名) 株式会社 SATOMI SUZUKI TOKYO</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) ドイツが拠点。Made in Japan のプロダクトを EC 販売、SNS プロモーションしています。</p>
<p>(支援概要)</p> <p><b>欧州市場ローンチ・プロモーション</b> <b>B to B アプローチのみならず、ドイツにコンタクトオフィスを設置し Direct to Consumer (D to C) を欧州で実現</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ドイツにて欧州販売向けの EC サイトの運営 (販売コンサルティング、ドメイン取得、ブランディング、ローカライジング、商品ストック、発送機能、SEO、広告出稿、消費者とのコミュニケーション、アナライズなどを含む)</li><li>・SNS 発信 (インスタグラム、フェイスブックの立ち上げ、発信、コミュニケーション、広告出稿など)</li><li>・ヨーロッパコンタクトオフィスとしての拠点提供</li><li>・欧州市場ローンチのための総合コンサルティング</li></ul>
<p>(支援の特徴)</p> <p><b>日本と欧州の架け橋として、27 年の実績と経験</b></p> <p>(株) SATOMI SUZUKI TOKYO <a href="http://www.satomi-suzuki-tokyo.com">www.satomi-suzuki-tokyo.com</a></p> <p>代表のスズキサトミはドイツと日本の両方に拠点があり、日本と欧州を繋ぐ架け橋として、あらゆる方面で強力なネットワークを持っています。(株) SATOMI SUZUKI TOKYO の設立は 2013 年ですが、それ以前に 1995 年から 2022 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) <a href="http://www.sasu-network.com">www.sasu-network.com</a> という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。一般消費財のみならず、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、欧州全体で開催される国際見本市で、多岐にわたる産業の日本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直接交渉・販売・フォローアップをしています。また消費財の部門では、Sa:Su Network GmbH が 2 つの EC サイトを直接運営しています。ここでは優れた日本のデザインプロダクトを販売しています。</p> <p><a href="http://www.shushu-online.de">www.shushu-online.de</a></p> <p><a href="http://www.japan-trend.de">www.japan-trend.de</a></p> <p>また 3 つ目の運営サイトとして、2022 年 2 月に、新潟県加茂市の日本製機能靴下 CARESOKU (ケアソク) をローンチいたしました。<a href="http://www.caresoku.de">www.caresoku.de</a></p> <p>ここでは、ドイツを中心に欧州での一般顧客へ販売・製品をプロモーションしています。SNS の活動を通して、CARESOKU の一般消費者間でのファンの獲得に努めています。</p> <p>日本の靴下メーカーが欧州でダイレクトに販売できる D to C のカタチを実現させました。</p>

(どんな事業者に活用してもらいたいか)

欧州で商売をされたい ”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日本製品の販売・プロモーションをしたい企業

または販売方法のアドバイスをご希望の企業

・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

・ドイツを拠点に欧州でプロダクトを販売するためのプラットフォームや、販売を管理するスタッフが必要な企業

・ドイツにヨーロッパ・コンタクトオフィスとしての拠点が欲しい企業

(連絡先)

担当者名 : スズキサトミ

電話番号 : 080-3542-9017(日本滞在時のみ) +49-170-1445461 (ドイツ携帯番号)

メールアドレス : [info@satomi-suzuki-tokyo.com](mailto:info@satomi-suzuki-tokyo.com) (メールでご連絡いただければ、直ぐにご返信いたします)

<p>(企業名)</p> <p>Saga Creative Corp.</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>J+B DESIGN - Experience Japan in Brooklyn- : 日本のいいものをニューヨークから世界に紹介!</p>
<p>(支援概要)</p> <p>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、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&amp;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」は常設展示販売の場をご提供し、アメリカ市場に進出されたい企業様を支援していきたいと考えております。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>我々のショールームがあるパークスロープエリアは、白人を中心とした富裕層が多く住むエリアで、地元客の一般的な好みをつかみやすい立地といえます。越境ECサイトを活用したブランディングサポートももちろん行いますが、我々の特徴はアメリカ・ニューヨークで常設ショールームを提供することができることです。クライアントさまの商材をお預かりし、常設スペースとECサイトで商品を展示販売し、お客様の生の声を毎月レポートします。英語のキャッチコピーや値付け、商品の大きさやデザインなどテストマーケティングを通してアメリカ市場が求めるものが見えて来ますので、商品改良、新商品開発などにもお役立ていただけますし、越境ECサイトでのプロモーション戦略も見出しやすいです。お預かりしている商品は指定いただければメディアやバイヤーに発送も可能ですので遠隔で営業活動も可能です。</p>
<p>(どんな事業者に活用してもらいたいか)</p> <p>アメリカ及びグローバル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。</p>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名 : 佐賀関 等</p> <p>電話番号 : 1-917-821-1079</p> <p>メールアドレス : hsagaseki@gmail.com</p>

<p>(企業名) 仁美國際股份有限公司 (SGM)</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) 台湾 EC 市場での販売、マーケティング、ブランディングの一貫支援</p>
<p>(支援概要)</p> <p>1. 台湾 EC サイト等での販売、管理</p> <ul style="list-style-type: none"><li>(1) 大手百貨店 EC (新光三越、誠品書店)、SNS (FB、IG、LINE)、WACA (自社 EC サイト) 等での販売</li><li>(2) 商品説明 (中文翻訳)、ランディングページ作成</li><li>(3) 管理 (入出荷、在庫管理、売上代金回収、出店事業者への報告)</li><li>(4) 消費者問合せ窓口対応、出店事業者への報告</li></ul> <p>2. 物流、貿易</p> <ul style="list-style-type: none"><li>(1) 日本国内指定倉庫へ小ロットから対応可能</li><li>(2) 通関必要書類・ラベル内容確認、通関、台湾指定倉庫までの物流対応、工程管理</li><li>(3) 検品、中文 (繁体字) ラベル作成、翻訳、貼付け</li></ul> <p>3. マーケティング、ブランディング</p> <ul style="list-style-type: none"><li>(1) 繁体字中国語による SNS 発信</li><li>(2) 各メディアへの繁体字中国語ニュースリリースアレンジ、翻訳</li><li>(3) KOL とのマーケティング、ブランディング活動</li><li>(4) 百貨店イベント等との連携、大手企業内個人等への販売</li><li>(5) 新規取引先開拓支援</li></ul> <p>4. その他</p> <p>各支援全て日本語対応</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社はグループ会社が運営するベーカリー事業と日本特産品の輸入販売機会として台湾 EC 事業に注力、食飲料、雑貨、アパレルなど日本オリジン商品を EC 販売中。特にベーカリーブランド (ねこねこ食パン) は、KOL による SNS マーケティングにより人気ブランドとして確立、台湾全土で販売拡大。これにより日本商品との親和性の高い大手百貨店 EC サイト (新光三越、誠品書店)、LINE、WACA (自社 EC サイト) 等用途、価格帯、季節性に応じた特産品選択により販路拡大につなげています。</p> <p>貿易、物流、EC サイトでの販売・管理・運営、SNS を通じたマーケティング、KOL との連携アレンジまで自社、日本語で一貫対応し、百貨店イベント、大手企業内個人向け販売などを EC と同時に行い販売力向上につなげる取組みも行います。</p> <p>JETRO、日本政策金融公庫の台湾進出窓口として販路開拓、市場情報を提供中。ビジネス留意点等関連情報も共有し多くの事業者の市場参入・開拓を支援したい。</p>

(どんな事業者に活用してもらいたいか)

以下のような事業者さまにご活用をいただきたい考えでおります。

- (1) 国内以外販路のトライアルとして第一歩を踏み出したい先
- (2) 台湾では代理店などを通じて販売したが再チャレンジをしたい先
- (3) 台湾で EC をはじめ販売しているが伸び悩み。SNS をはじめとしたマーケティング、実店舗販売と連動させ販売増強をはかりたい先
- (4) 中文繁体字による SNS マーケティングに注力したい先

(連絡先)

担当者名：浜島貴仁

電話番号：886-2-2757-7280

メールアドレス：hama@ran-me i. com

(別紙2) 支援概要を示す資料

<p>(企業名)</p> <p>株式会社 SI パートナーズ</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>中国及び東南アジアの大手 EC 展開のワンストップ展開支援</p>
<p>(支援概要)</p> <p>下記、展開先へのワンストップ代行支援(運営・物流・決済・マーケティング)</p> <p>&lt;中国展開支援先&gt; 「Taobao」 「T Mall国際」 「Kaola」</p> <p>&lt;東南アジア展開支援方面&gt; 「LAZADA」 「Shopee」</p> <p>&lt;プロモーション関連&gt;インフルエンサーを活用した、ライブ販売/オンライン相談会/ショート動画作成/記事投稿の各種支援。</p> <p>バイヤーからの商品評価及びアドバイスのアンケート収集、バイヤーへの商品提案。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>中国 越境EC 「T Mall国際」 「Kaola」、東南アジア 越境EC 「Shopee」 「LAZADA」 からそれぞれ運営支援での具体的な評価を受けており、専門知識に豊富な海外スタッフにより、日本企業の展開支援を日本語でのコミュニケーションにて、包括的に実施できる体制を整えております。</p> <p>各ECサイトからの評価は以下の通りです。</p> <p>&lt;中国展開支援先&gt;アリババよりホワイトリスト取得し、T Mall国際及びKaolaにて、API連携。</p> <p>&lt;東南アジア展開支援方面&gt;LAZADAにてホワイトリスト取得し、公認店舗「LazMall」運営。</p> <p>Shopeeにて包括連携をしており、Shopee運営チームと連携した支援を実施。</p> <p>日本企業とのコミュニケーションだけではなく、上記の通り各ECサイト運営チームとの連携についても強みを発揮しております。</p> <p>またマーケティングにおいても、ECサイト内外での販促活動に熟知しており、プロモーション会社を経由せず、直接インフルエンサー(KOL/KOC)やバイヤーとやり取りをする事で、コスト削減やスムーズなライブ販売やその他プロモーションの実行も実現しております。</p>
<p>(どんな事業者にも活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・越境ECのサイトで店舗開設及び商品登録をしたが、そこで止まっている企業様。 設定理由としては、ECサイト内での販促活動やバックグラウンドの管理、データの収集や分析、改善などを、弊社各ECサイトの運営に熟知した海外スタッフが、伴走支援することにより、より効果的な海外展開の貢献ができる為。</li><li>・プロモーションを実施しているがなかなか効果が出ない中小企業様。 設定理由として、訴求点の見直しや低コストで効果的なECサイト内外の集客施策を通じて、認知度の向上や売上の向上に結びつけるマーケティング施策に貢献できる為。</li></ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：重延 勇矢</p> <p>電話番号：06-6136-6963</p> <p>メールアドレス：info@sipartners.co.jp</p>

(別紙2) 支援概要を示す資料

<p>(企業名)</p> <p>株式会社 SNOPEs</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>中小企業の海外販路開拓サポート</p>
<p>(支援概要)</p> <p>通関・海上輸送・中国保税庫管理・プロモーション・販売・中国国内配送・資金回収の全てを弊社がサポートいたします。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>事業者様は国内指定倉庫に商品を納品していただくだけです。</p> <p>プロモーションを行い中国市場での商品・企業知名度を上げながら越境 EC サイトで販売していきます。</p> <p>特に中国では強力な商流網を構築しており BtoB・BtoC 共に対応が可能で全 EC サイトヘリーチが出来ます。</p> <p>中国国内の展示会にも積極的に参加し商品の使い方や食べ方の普及、現地バイヤー企業と直接会話することで中国独自の新たなアイデアがでてくることもあります。</p> <p>中国保税倉庫の情報を日中で共有が出来、効果的な PDCA サイクルを回すことで次の一手を即座に打つことが可能です。</p> <p>日中貿易 10 年以上の実績がありいろんな局面に対応出来ます。</p>
<p>(どんな事業者を活用してもらいたい)</p> <p>中小企業で商品力はあるが海外販路開拓のノウハウがない事業者様に活用していただきたい。</p> <p>商品に特色がある事業者様に活用いただきたい。</p> <p>協力関係が築ける事業者様に活用いただきたい。</p>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：真保佳央</p> <p>電話番号：090-3702-1132</p> <p>メールアドレス：info.shinpo@snopes.co.jp</p>

(別紙2) 支援概要を示す資料

<p>(企業名)</p> <p>株式会社 StoreHero</p>	
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>Shopify に特化したグロースハックコンサルティング</p>	
<p>(支援概要)</p> <p>当社独自のツールを活用しつつ、ご要望に合わせたご提案をさせていただきます。</p> <p>中小規模のブランドが継続的に成長するための施策提案と実装支援、グロースのオペレーション構築の支援を継続的に行います。</p> <p>◇Shopify に特化したグロースハックコンサルティングサービス「CommerceHack」の主な内容</p> <p>※Shopify：世界 170 万以上の個人、企業、ブランドが利用するマルチチャネルコマースプラットフォーム。</p>	
Shopify 特化	Shopify を知り尽くしたメンバーが、Shopify ストアの収益化を支援。 経験と体系化されたノウハウにもとづき着実にグロースを実現します。
グロースプラットフォーム	当社独自開発のグロースプラットフォームにより、開発が必要な施策やアプリ連携を迅速に行えます。 実績ある施策をスピーディに実装し、施策実行を高速化します。
GrowthHacking	Shopify に特化したグロースハッカーとして AARRR モデルをベースに着実にグロースを支援します。 集客から収益化まで一気通貫でグロースを支援することが可能です。
<p>※AARRR モデル：Web サービスの成長戦略の一つ。</p> <p>Acquisition ユーザー獲得、Activation ユーザー活性化、Retention 継続、Revenue 収益化、Referral 紹介 の5つの段階を経て、サービスを成長させていくモデル。</p> <p>◇支援の事例</p>	
大手素材メーカー	公式 EC サイトの構築、グロース支援。
ビジネスバッグメーカー	公式 EC サイトの構築、グロース支援。
ファッション、化粧品メーカー	公式 EC サイトのリニューアル、グロース支援。

**(支援の特徴)**

**1. Shopify に精通しているゆえの開発スピード**

Shopify を知り尽くしたスタッフが、3,000 個を超える Shopify App と豊富な API をフル活用し、商品を効果的に販売できるストアを短期間で構築します。

**2. EC サイトを構築するだけでなく、ビジネスの収益化まで伴走**

広告の運用、UGC の獲得、ライブコマース、予約販売・クラウドファンディング、診断パーソナライズ販売、CRM 導入・運用、アンバサダーマーケティングなど、様々な施策を用いて集客から収益化まで、企業様に伴走します。

**3. 越境 EC の支援に強み**

外資コンサルティング会社で長年に渡って、アジア全体の消費財・小売のトップ企業のデジタルとアナリティクスを活用した成長戦略に携わった経験を持つ役員がいるため、越境 EC の支援を得意としています。

**(どんな事業者にご利用してもらいたいか)**

- ・初めて越境 EC を始めたい方。
- ・スピード感を持って越境 EC を始めたい方。
- ・EC サイト構築だけでなく、集客から収益化まで相談をしたい方。
- ・Amazon/楽天等のマーケットプレイスに出店しているものの、「カスタマイズの限界」や「獲得できる顧客データの質/量の限界」のために、自社のブランディング/顧客とのより深いコミュニケーションに課題を感じている方。

**(連絡先)**

弊社ホームページの下記 URL 「お問い合わせ」 から、ご連絡下さい。

<https://storehero.io/ja/contact>

- ・担当者名：黒瀬淳一
- ・電話番号：090-9627-6108
- ・メールアドレス：kurose@storehero.io

<p>(企業名)</p> <p>Syno Japan 株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</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>(支援概要)</p> <p>Syno Japan株式会社は、海外の消費者や企業の声の収集から管理、活用までのフローを再デザインし、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）が実現できるようになりました。</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、Web アンケート作成、アンケートの配信、回収、集計までワンストップ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> <p><b>①セルフ型グローバルリサーチ</b></p> <p>Web アンケートをお客様が作成し、弊社がアンケートの配信、回収を行います。集計もお客様にてご対応可能です。（想定ニーズ：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。）</p> <p><b>②受託型グローバルリサーチ</b></p> <p>調査票の精査から、多言語翻訳、Web 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経験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。（想定ニーズ：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。）</p> <p><b>③受託型グローバルリサーチ+コンサルティング</b></p> <p>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：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。）</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>Syno Japan は、グローバルリサーチに特化した仕組みを提供しており、以下の特徴があります。</p> <p><b>①グローバルリサーチに特化した Web アンケートシステム</b></p> <p>6 5 言語に対応する多言語対応アンケートシステムですので、1つのプロジェクトに複数ヶ国のアンケートを同時に効率的に実施することができます。</p>

## ②150 か国 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

各国の既存の調査会社パネル及び弊社が各国の出版社や新聞社と共同で構築しているメディアのアンケートパネルを組わせて、150ヶ国1億人以上のパネルネットワークに対して Web アンケートを配信することができます。

## ③グローバルリサーチに特化した社内ノウハウと実績

業種問わずこれまでも多くの中小企業様に弊社サービスをご利用頂いております。日本オフィス在籍のカスタマーサクセスチームが、ビジネスの成功へ導くためのグローバルリサーチノウハウに基づき、お客様をサポートいたします。

## 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

お客様のニーズやご予算に合わせ、最も効果的なサービス内容を提案させていただきます。

## ⑤ グローバルなデータ収集を念頭とする個人情報やセキュリティ体制

アンケート実施時、個人情報データ保護及び取り扱い管理が課題となりますが、弊社は、世界で最も厳しいとされる GDPR に則った管理体制を整えております。

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が実施できます。

(どん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

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」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、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。「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。」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

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、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。

(連絡先)

担当者名：佐藤 美沙樹

電話番号：0467-38-6530

メールアドレス：rfq\_apac@synoint.com

(別紙2) 支援概要を示す資料

<p>(企業名) Tokyo Creative 株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) 影響力が高い在日外国人インフルエンサーがサービス・製品の魅力を PR!</p>
<p>(支援概要)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・日本好きな外国人フォロワーを持つ外国人インフルエンサーを活用して海外に向けた認知・理解・購買促進を支援します。</li><li>・発信プラットフォームは YouTube や Instagram です。</li><li>・年間 150 件以上のプロジェクトの実績に裏打ちされたご提案、ディレクション、納品、公開、PDCA から成果を出すまで支援します</li></ul>
<p>(支援の特徴)</p> <p><b>Tokyo Creative は日本人も知らないような「日本の魅力」を世界に発信する会社です。</b></p> <p>① 日本最大級の在日外国人インフルエンサーのネットワーク Tokyo Creative は日本に住んでいる在日外国人インフルエンサーをネットワークしており、総フォロワー数は 1,700 万を超えます。この影響力を活かし、海外のファンに日本のエリア・サービス・製品の良さを伝えます。直接インフルエンサーと契約しており費用対効果の高い施策の実施が可能です。</p> <p>② プランニングからコンテンツ制作までを外国人目線で実施 社員構成は半数が外国人スタッフで構成されており、ユーザーである外国人視点で成果につながるコミュニケーションの設計、情報配信を行うことが可能です。</p> <p>③ 年間 150 件以上の実績 100 社を超える自治体、企業のプロモーション実績があります</p> <p>弊社が抱える在日外国人インフルエンサーは日本に関連するコンテンツを中心に発信しているため、そのファンは”日本に関心の深い外国人”です。 世界で 42 億人と言われる SNS ユーザーの中でも日本のサービス・製品と親和性の高いセグメントに対して情報を届けることができるのが特徴です。 常にユーザー視点(外国人視点)で集客から逆算した全体設計をし、サービス・製品を PR することで、ブランドの認知拡大だけでなく、消費者への購買意欲を促進することができます。</p>
<p>(どんな事業者に活用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・知名度・ブランド力は低いが、市場評価が高い商品・サービスを持っている事業者さま</li><li>・越境 EC サイトを制作したが、アクセス数が少なく、売り上げもイマイチ。</li><li>・海外に向けて PR をしたいがノウハウがない</li></ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名：八久保 和子 電話番号：070-1540-0579 メールアドレス：<a href="mailto:kazuko@tokyocreative.jp">kazuko@tokyocreative.jp</a> ウェブサイト：<a href="https://www.tokyocreative.jp/ja/">https://www.tokyocreative.jp/ja/</a></p>

<p>(企業名)</p> <p>Tracified Technologies 株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>EC 上で商品のトレーサビリティを提供しブランド力を強化します</p>
<p>(支援概要)</p> <p>製品のトレーサビリティを公共ブロックチェーンで確保し、誰でも監査可能な信頼性の高い情報として、各販売商品の記録を消費者にウェブショップ等で提供できます。模倣品や偽造品も紛れ込み大量の類似商品が出品される海外の EC モールと一線を画し、世界に信用を発信する独自のブランドショップを構築し、違いを生み出すことが可能です。本物を求める海外の消費者のほか、商品の倫理的属性、環境や人権への配慮等ブランドの社会的責任に関連する情報も記録することで、社会志向性の強い次世代の消費者への訴求力も強化できます。</p> <p>現在、国連や米国・欧州・アジアの国際機関が支持している複数のアジア産品輸出促進プロジェクトにおいて弊社システムの導入が進められています。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>1. 早い、安全、簡単、安い</p> <p>新しいシステムは必要ありません。個別商品の原材料調達から製造、販売までの過程を、スマホや PC を用いて現場からリアルタイムで直接ブロックチェーンに記録できます。消費者のためのトレーサビリティを手軽に実装できます。</p> <p>2. 自由度</p> <p>トレーサビリティは任意の単位で記録・管理することができ、画像や時間・地理情報も記録できます。製品に応じて独自のワークフローを柔軟に設定できます。安全性、新鮮さ等商品属性の証明や時系列のストーリー等の形式で記録情報の表示を設定し、顧客体験を設計します。</p> <p>3. EC とブロックチェーンの統合</p> <p>消費者が記録情報を閲覧できるウィジェットは web ショップに埋め込み可能で、EC とブロックチェーンを接続するゲートウェイの役割を果たします。公共ブロックチェーン上の記録情報は誰でも監査することができ、自動化された Proofbot が情報履歴の証明・監査を支援します。</p>
<p>(どんな事業者にも活用してもらいたい)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 差別化された web ショップにより世界の消費者に直接マーケティングと販売を行いたい方</li> <li>● 本物志向の商品とブランドを世界に広めたい方</li> <li>● 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</li> <li>● 模倣品や類似品、偽情報への対策を検討されている方</li> <li>● 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</li> </ul>
<p>(連絡先)</p> <p>担当者名:加藤優一</p> <p>電話番号:03 6215 8715</p> <p>メールアドレス:<a href="mailto:tokyo@tracified.com">tokyo@tracified.com</a></p>

<p>(企業名)</p> <p>株式会社 TS メディア</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>上海で創業し13年、日中両拠点300社以上のお取り組み実績</p>
<p>(支援概要)</p> <p>越境ECで求められる「中国市場向けの戦略立案・施策実施・制作運用・ブランディング・プロモーション」をトータルで支援することが可能です。日中拠点の連携により支援先を理解する日本事務所と、現地を理解する上海事務所が一体となり業務を進捗しています。</p> <p>戦略は複数の現地分析ツールを用いて、客観データから立案します。</p> <p>越境ECにこれから出品する場合や、新たな出品先を探している場合、中国向け三越伊勢丹越境EC(弊社で受託)で支援します。また、Wechat ミニプログラムでの独自EC(SaaS利用)の開設も可能です。</p> <p>すでに出品済み、展開済みであればインフルエンサー施策やSNSアカウントの開設運用、テンセント広告等で支援します。</p> <p>また部分業務としてのサイト/ページ作成、翻訳、素材作成、動画撮影、動画字幕付け等も支援可能です。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>戦略立案は、下記アリババ系ECの売上分析ツール、SNSクチコミ分析ツール、マーケティングレポート、日本商品ファン向けの定量/定性調査(弊社で受託する大手ドラッグストアの海外向けSNSフォロワー80万で調査)による客観データを用いています。</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 売上分析ツール アリババ系ECの売上分析ツール(スキンケア/コスメのみ)で、これを用いて対象カテゴリの動向、トレンド、売れ筋を把握し、対象商品の訴求点やベンチマークを設定します。売上分析ツールは中国に複数ありますが、本ツールは弊社で運用する店舗の売上と合致するため、精度が高いことが特徴です。代理購買の売上まで可視化できることから、特に日本商材で有効です。</li><li>2. SNSクチコミ分析ツール 自社開発したWEIBO/REDBOOKを対象としたツールです。デイリーでクチコミ推移とエンゲージメントを計測できます。自社商品のポジションや、ベンチマークが獲得している評価を分析し、クチコミ施策のゴール地点を定めます。また、自社商品のクチコミをしているユーザからペルソナを設計することも可能です。(ペルソナ設計は1,000件程度のクチコミ数量が必要です。認知の低いブランドでは機能しない点に注意が必要です)</li><li>3. 日本商品ファンに絞った定量/定性調査のツールと情報発信 一般的な特定セグメントに対する定量/定性調査が可能です。これに加えて弊社独自として、大手ドラッグストアのSNSアカウント(弊社にて戦略立案、運用、施策実施を受託)で、日本商品ファンに絞った調査も可能です。本アカウントのフォロワーは日本店頭で獲得しているため、過去に日本の店舗に行ったユーザとなります。日本企業が最初に狙うべき日本商品ファンセグメントから、知見を得ることが可能です。もちろん、当アカウントを用いた情報発信も可能です。</li></ol>

越境 EC にこれから出品する場合や、新たな出品先を探している場合、下記中国向け三越伊勢丹越境 EC(弊社で受託)で支援します。

#### 4. 三越伊勢丹越境ECとこれに付随するプロモーション

中国向け三越伊勢丹越境ECの立案、運用、プロモーションを弊社で受託しています。このEC店は出品(商品登録)が安価で尚且、維持費が不要である点から費用面での負担が小さくなっています。また商品は発注毎に日本国内の指定倉庫へ送付となるため、在庫リスクもありません。商品代金は株式会社三越伊勢丹から支払われるため、回収リスクもありません。翻訳や法務確認、ページ制作も弊社で担当するため、業務負荷も大きくありません。弊社で扱うツールで最も中小企業に適しています。

これに付随するプロモーションとして、中国伊勢丹3拠点のSNSアカウントを用います。

中国において高い認知を有する伊勢丹のEC店であるため、ブランディングにも有効です。三越伊勢丹越境ECアカウント(REDBOOK)では、伊勢丹社員のオススめとしてテキスト及びショートムービーでクチコミ投稿を実施しています。

これに加えて、支援実績にあるようなファンクラブ(KOC)によるクチコミ施策も可能で、本事業実施期間の4ヶ月間で、越境ECで基本となるプロモーションを一通り実施できます。

尚、弊社の上海事務所の機動性を用いたサンプリングキャンペーン(日本→上海事務所→該当者)も受託可能です。効果実感の高い日本商品において、大きな数量は築けないものの、初手で確実なファンを獲得できる点で有効です。

また、次のような部分業務の受託も可能です。前述の戦略立案と合わせて利用いただくことで、より効果的な支援が可能になります。

5. KOL/KOCによるクチコミ施策
6. SNSアカウントの開設と運用
7. Wechatミニプログラムによる越境ECの開設と運用
8. 簡体字WEBサイト/ページの制作と運用
9. 広告出稿(テンセント広告)及びメディアへの記事出稿
10. 翻訳、素材制作、動画撮影、動画字幕付け

(どんな事業者を活用してもらいたいか)

中国向けにブランディングやプロモーションに取り組んでいる会社さんで、その規模は問いません。弊社の支援実績が豊富なスキンケア/サンケア、EC店で売上を伸ばしている工芸品/雑貨/インテリアを扱う場合は是非活用ください。また、中国の消費トレンドから、低アルコールの果実酒、機能性(美容効果やトーンアップ効果)のサンケア、自然素材(特に大豆)のプロテイン、健食も将来性のあるカテゴリです。三越伊勢丹越境 EC は裕福な顧客も多いため盆栽(要輸出許可確認)、ゴルフ、釣具、ラケット、コーヒー関連、プラモデルも有望カテゴリです。

(連絡先)

担当者名：池田裕樹

電話番号：090-2337-6811

メールアドレス：iked@toiawasale.com

<p>(企業名)</p> <p>umamill 株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>【オンライン見本市】日本食の海外展開をサポートする BtoB 事業</p>
<p>(支援概要)</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>【サービスサイト】 <a href="https://www.umamill.jp/">https://www.umamill.jp/</a></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>▼サービス説明、ご利用料金、よくあるご質問はこちら</p> <p><a href="https://umamill.jp/MeritPage">https://umamill.jp/MeritPage</a></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>▼サービス概要はこちら</p> <p><a href="https://information.umamill.jp/promo_firstexport">https://information.umamill.jp/promo_firstexport</a></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"> <li>・サンプル輸出料 1 万円から輸出に挑戦可能</li> <li>・輸出時は umamill が国内納品にて円決済で買取り</li> <li>・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</li> </ul> <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"> <li>・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</li> </ul>

(どんな事業者に活用してもらいたいか)

海外展開を考えている、中堅・中小企業の日本食品事業者様

- ・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

(連絡先)

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。

- ・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)

お問い合わせフォーム : <https://form.k3r.jp/umamill/inquiry>

<p>(企業名)</p> <p>Vpon JAPAN 株式会社</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>『台湾』『香港』のターゲット層へ商品認知及び、売上拡大のご支援</p>
<p>(支援概要)</p> <p><b>ステップ1 (ターゲット分析及びペルソナ設定)</b></p> <p>モバイル端末由来の位置情報や購買データ、過去の広告データからメインターゲット層を推定することで、日頃の購入商品や購入傾向などを明らかにして、自社商品のペルソナ像を設定致します。</p> <p><b>ステップ2 (ブランドストーリーの構築)</b></p> <p>関係者にペルソナ像を共有、一定の理解をしたうえでのワークショップ/仮説設定/合意形成を実施。</p> <p><b>ステップ3 (商品の磨き上げ支援)</b></p> <p>台湾・香港企業の地の利を生かした現地テストマーケティング機会をご提供。ペルソナにあった人物を招いた双方向のリアルコミュニケーションで定性分析を可能にします。(例) レストランを貸し切ったの試食イベントの開催 ※コロナ禍においてもオンラインでコミュニケーションをとることが可能です。</p> <p><b>ステップ4 (プロモーション及び越境 EC を活用したテスト販売)</b></p> <p>連携先として東南アジア・台湾で最大の E-commerce プラットフォーム Shopee を活用 日本越境 EC は固定費無料であり、出品の翻訳とカスタマーサービスの支援、早く・安く・安定した運送サービスが実現していることから人気があるサービスである。 また EC サイトへの誘導として、Vpon 独自のアドネットワーク等を活用した広告配信を実施。</p> <p><b>ステップ5 (効果検証)</b></p> <p>ステップ4の結果がどうだったのか、分析レポートをおまとめし、次回策を顧客と共に検討。 ※必ずしもステップ1～5 全ての実施が必須ではございません。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>市場ニーズの理解や競合分析を特徴とし、正しいターゲット層へ、網羅的(香港人口の8割程度、台湾人口の7割程度)に商品の訴求を実現致します。</p> <p>弊社では、商品力や製品の背景を評価する潜在顧客層を開拓することを目的にデータ分析を実施し、ターゲット層の興味関心や属性を把握し、それにあった訴求を行うことを念頭に、継続的に顧客とのコミュニケーションを行うことで、顧客の売上向上を実現致します。</p>

(どのような事業者に活用してもらいたいか)

※食・農産品・化粧品分野を得意としています。

- ・アジア圏（特に香港、台湾）に向けた商品のコンセプト設計～販売促進をご検討されている方
- ・自社サイトでの海外向け販売の売り上げを伸ばしたい方
- ・自社ブランド、又は競合ブランドのターゲットを分析したい方

(連絡先)

担当者名：鳥川 育弥

電話番号：03-6361-0252

メールアドレス：ikuya.torikawa@webrage.jp

<p><b>(企業名)</b> 株式会社 YCP Solidiance</p>
<p><b>(支援内容のキャッチフレーズ) (30字以内)</b> デジタルマーケティングを活用した海外 B2B 営業リード獲得</p>
<p><b>(支援概要) (400字以内)</b>                  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。                   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、海外展示会出展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。</p>
<p><b>(支援の特徴) (400字以内)</b>                  ① 最低限の初期投資で、スモールスタート、早期効果創出を優先                  一般的な営業デジタル化では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可能                   ② 戦略策定～運用までワンストップサービスで、プロジェクト管理工数を最小化                  本サービスでは一気通貫で代行するので、コンサル会社／WEB制作会社／広告代理店など複数外注先を選定&amp;管理が不要で、管理工数を大幅に削減可能                   ③ アジアでの3,000件以上のプロジェクト実績に基づく地域&amp;産業への深い理解                  顧客によるオリエンテーション内容に限定せず、対象地域／産業固有の商習慣に対する深い理解に基づくインサイトを提供                   ④ 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                  アジア各国で自社メディア／ブランドを展開し、年間10億円以上のウェブ広告を自社運用。その成功体験や失敗体験に基づき、成果創出に直結するアドバイスを提供</p>
<p><b>(どんな事業者にも活用してもらいたいか) (400字以内)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 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、コロナ禍による展示会自体がキャンセルや、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いないことから、代替アプローチを模索している企業</li> <li>● これまでは出張ベースで、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</li> </ul>

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挑戦したいが、初期段階においては、できる限り費用を抑えた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、サービス／製品知識が営業対応に必要なため、期待成果が得られていない企業

(連絡先)

担当者名：粕本 晋吾

電話番号：090-3169-2923

メールアドレス：shingo.kasumoto@ycp.com

<p>(企業名)</p> <p>株式会社 Youzan Japan</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ)</p> <p>中国向け越境 EC (WeChat ミニプログラム) を前面サポート</p>
<p>(支援概要)</p> <p>●中国ソーシャル EC 大手 Youzan で蓄積したノウハウの提供</p> <p>中国ソーシャル EC 大手 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。</p> <p>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。</p> <p>これら中国 Youzan で培ったノウハウやリソースを、Youzan Japan では、日本にいながらフル活用できるように支援します。</p> <p>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を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。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>① 多彩なプロモーション・販売チャネルの提供</p> <p>近年、中国で急激な成長を遂げている「ソーシャル EC」。</p> <p>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、Youzan Japan 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。</p> <p>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」、「お友達紹介」、「アフィリエイト機能」等、多くの種類の販促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 や KOC 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。</p> <p>また、KOC を中心とするマーケティングチェーンで、「優秀な商品+KOC+ユーザー」による口コミ拡散サイクルを構築することで、消費者の行動促進を図ります。</p> <p>さらに、Youzan では、WeChat 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。</p> <p>② すべてのサービスをワンストップで提供</p> <p>Youzan Japan 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。</p> <p>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って、商品を中国のユーザーに届ける事を実現しています。</p> <p>Youzan Japan 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も提供しております。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、専門知識がなくても、法律を知らなくても運用ができるようワンスト</p>

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。

③ 他社には無いお客様との繋がりを支援

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。

④ 越境 EC 店舗「日本航空優選」の提供

日本航空株式会社と業務提携を結び、日本全国、各都道府県の名産品と観光資源や文化などの情報を中国に届けるプロジェクトを開始することになりました。

コロナ禍、国際線の運航が制限されインバウンドが激減する中、日本航空は地域経済の活性化を目的として越境 EC に参入しました。「日本航空優選」店舗では、低コストで商品出品のみご要望の企業様もサポート致します。

(どんな事業者にご利用してもらいたいか)

- ・ デジタルツールを用いた地域産品、工芸品の販路開拓にご関心のある工房関係者の方
- ・ 自社ブランドや地域ブランドを確立し差別化戦略、ファンビジネスをご検討中の企業様
- ・ 越境 DtoC に最適なプラットフォームをお探しの企業様
- ・ 日本航空 (JAL) 店舗を活用して販路開拓したい企業様

(連絡先)

担当者名 : 杉本 武寛

電話番号 : 03-6822-3011

メールアドレス : tsugimoto@youzanjapan.com

<p>(企業名) 株式会社 47CLUB</p>
<p>(支援内容のキャッチフレーズ) 国内販路拡大ノウハウを活かし、伴走型で海外進出・販路開拓を支援いたします</p>
<p>(支援概要)</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」というコンセプトを以て、加盟する新聞社の地元で光る中小事業者様の販路拡大支援を行うことを目的とした会社です。</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、47CLUB を介して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各種販路の提供と、日本国内は元より海外に向けた販路開発・販路拡大支援にも注力しております。</p> <p>47CLUB の既存の販路を活用していただきながら、かつ新しい販路作りも視野に、準備部分のサポートから、事業者様伴走型の体制で海外進出の準備を行って頂ける様な支援の設計、実行を努めさせていただきます。</p>
<p>(支援の特徴)</p> <p>日本国内においてインターネット通販にはじめて取り組まれる事業者様も含め、ノウハウや経験がなくてもコンサルタントのサポートを受けて、商品を国内ネット通販展開、さらにリアル販路への展開、日本国内のマーケティングやブランディング活動ができます。</p> <p>海外展開を志すにあっても、弊社 47CLUB が国内で培った販路拡大ノウハウ (WEB・紙面販促・法人販売・テストマーケティング・データ収集・商品開発・商品リニューアル等のコンサルティング) を以て、商品販売の基礎作りを行い、さらに弊社が過去参加事業者様と共に様々に取り組んだ海外実績を元に、事業者様の海外進出に向けたステップを準備段階から支援致します。</p> <p>特に、はじめて海外進出に取り組みたい事業者様、過去何度か海外販売にも取り組んでおられるが、改めて海外展開に挑戦したい事業者様への支援を歓迎いたします。</p> <p>海外事業に取り組むまいと考えられながら、準備計画段階での時間が不足しておられたり、相談相手が不足していたりすることがある点も考慮した、シームレスなサポートを心がけた支援内容を考えております。</p> <p>対象国は主に東アジア (台湾・香港・シンガポール) としております。香港ではショッピングサイトの運営、出品実績があり、また台湾では上場企業の職域 EC サイトへの出品、百貨店と共同で日本国</p>

内商品の販売ルートを展開、現地台湾連携先と共に販路開発確保を請け負う取り組みなど、オンライン販売に寄らず、オフライン販売も組み合わせながら、実効性・着地力のある海外支援を念頭においております。お気兼ねなく、お問い合わせいただけましたら幸いです。

(どんな事業者に活用してもらいたいか)

- ・ はじめての海外進出を考えておられるが、どこから始めるべきか現在検討されておられる事業者様
- ・ 国内販路拡大も行いつつ、海外販路も取り組んでいきたいと検討されている事業者様
- ・ 台湾でのリアル販路開拓を希望される事業者様
- ・ 台湾・香港でのEC展開を希望される事業者様
- ・ 海外市場にあった商品開発と合わせて海外進出を検討されている事業者様

(連絡先)

担当者名：高野 研造

電話番号：050-3184-1517

メールアドレス：[k.takano@47club.jp](mailto:k.takano@47club.jp)