

オンライン
セミナー

テレワーク時代到来！
現代の製造業・メーカーの海外進出のあり方と未来戦略



COUXU
Corporation

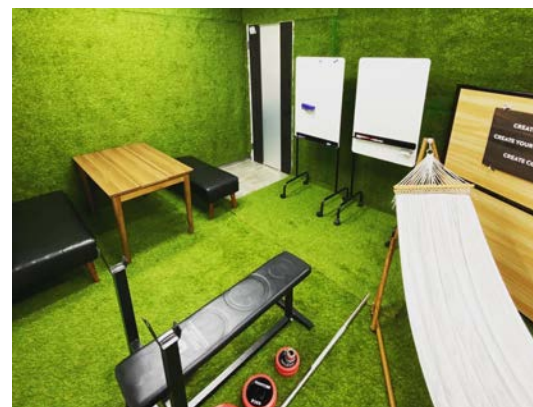


- [会 社 名] COUXU株式会社 (コーク株式会社)
- [設 立] 2013年11月14日
- [本社所在地] 東京都文京区本郷5-24-2 グレースイマビル 4F
- [連 絡 先] TEL : 03-6672-7645 / FAX : 03-6672-7646
- [資 本 金] 3,000,000円
- [代 表 者] 代表取締役 大村 晶彦
- [事業内容] 世界バイヤーの調達代行・調達支援業務海外展開支援サービス

《商業》 **Commerce**
 《結合》 **Connect**
 《全人類》 **Universe** × 《貴社》 **You**



COUXU



大江戸線 本郷三丁目駅から徒歩3分
 丸の内線 本郷三丁目駅から徒歩5分

日本企業の主要課題

①事業・マーケティングに必要な海外情報が獲得しづらい。

日本人以外とのコミュニケーション回数が少ない。

②営業コストが高い。

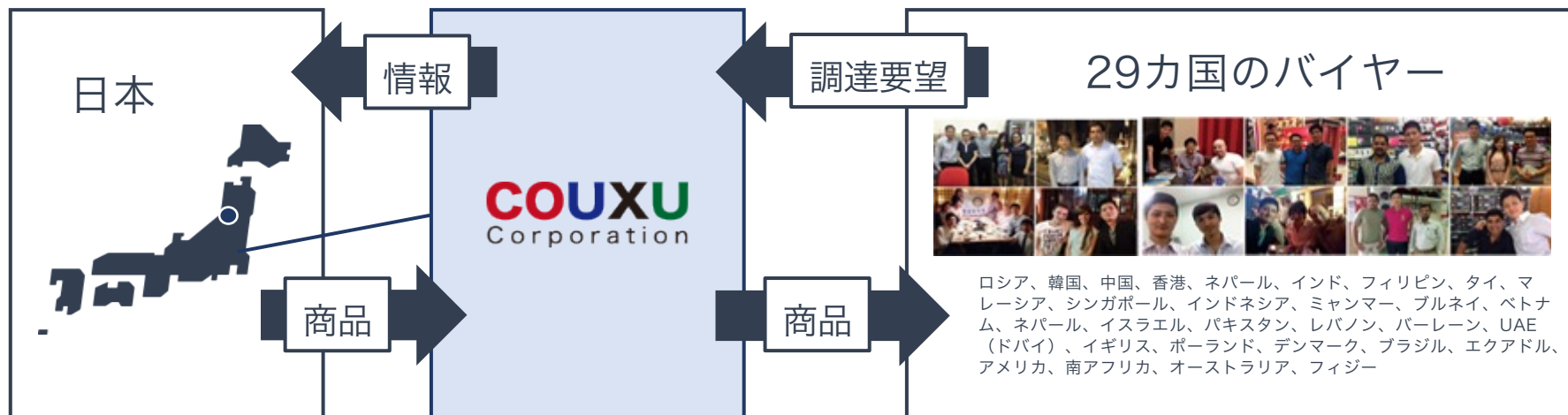
1社の海外企業と商談を設定するのに約10万円~20万円が平均コスト

事業案内

事業内容

Commerce Sourcing (コマース・ソーシング)

サプライヤーにバイヤー商流を、
バイヤーにサプライヤー商流を提供する会社です。



我々は**2,000社**の海外企業の開拓を行い、
200社の日本企業と様々な商品を提供して参りました。



大企業から中小企業まで
あらゆる業種・業界より依頼社数 **2,000社** 突破

city'super

watsons

Saisai

Tomod's
HEALTH SOLUTIONS

COSMED
康是美



PARKSON
PAVILION

DKSH

SEPHORA



TANGS

SETAN



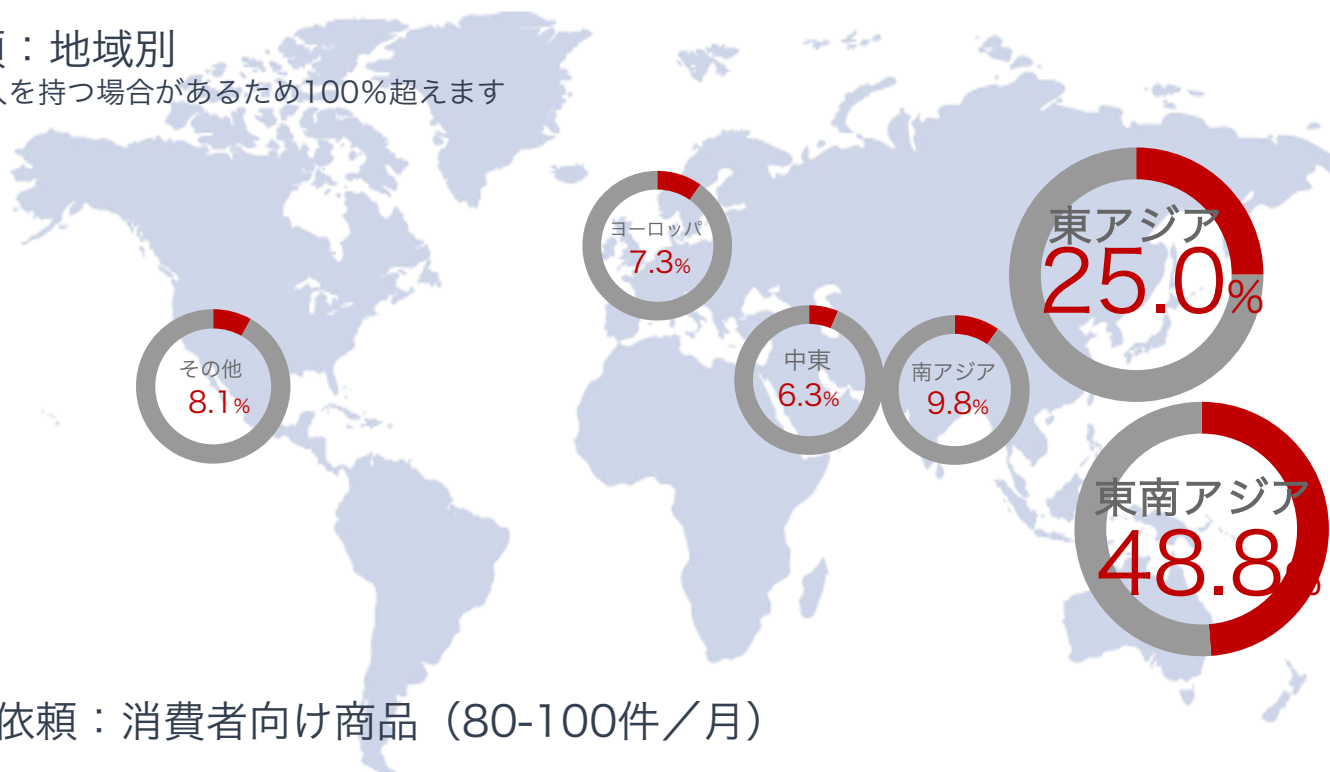
bluebell



バイヤーからの調達依頼の詳細

調達依頼：地域別

*複数国の法人を持つ場合があるため100%超えます



調達依頼：消費者向け商品（80-100件／月）

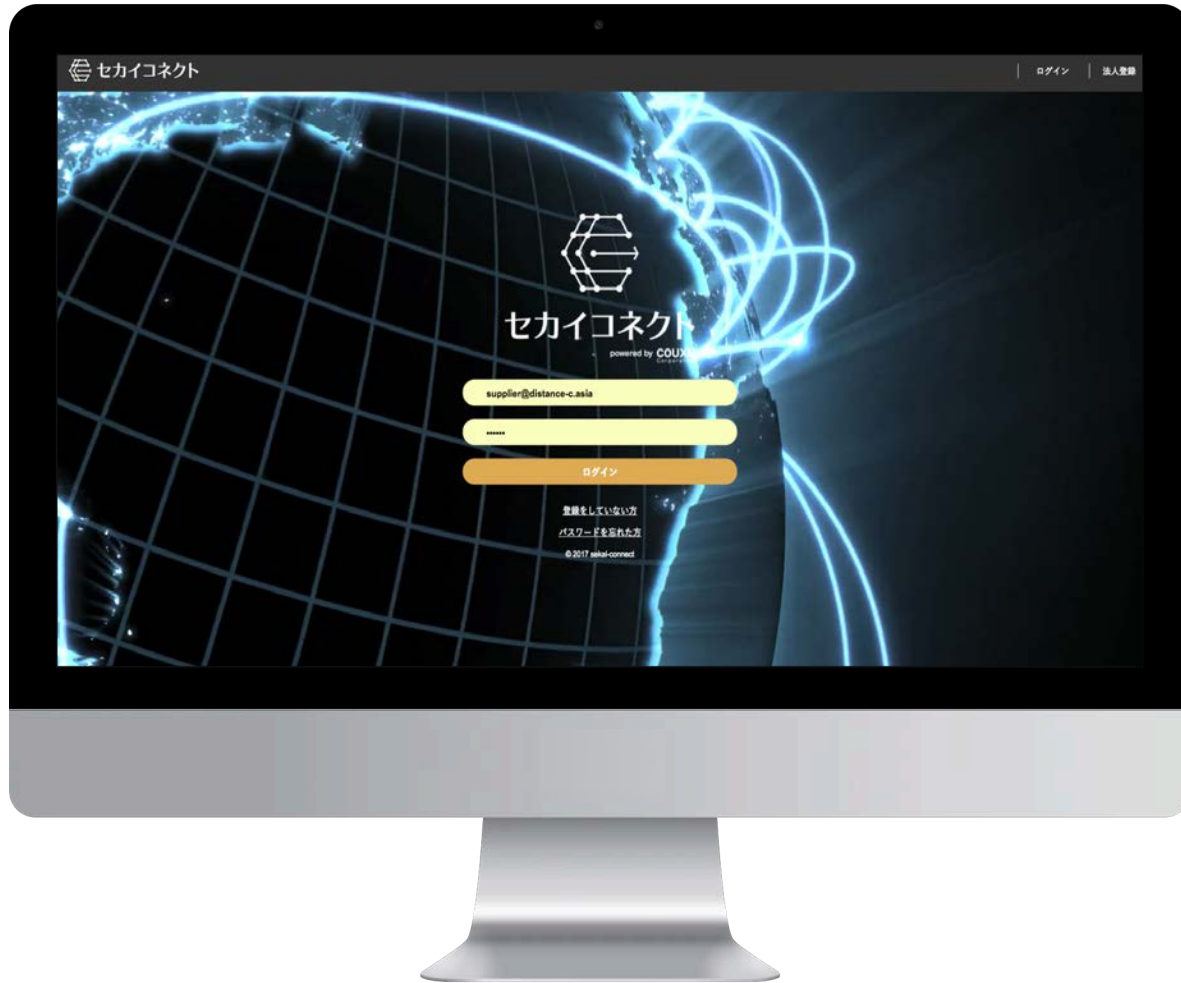


私たちが日々行っていること

セカイコネクト

海外企業の調達の要望を日本企業にクラウド上で、
掲載・提案できる環境を提供しています。





20,000件以上の商談を海外企業と行いました。

弊社を通じ世界に流通した商品



ベトナム / サプリメント



台湾 / ボディケア



香港 / 雑貨



シンガポール
ヘアケア



ベトナム / 美容雑貨



台湾 / スキンケ
ア



タイ / シューズ



ベトナム / お菓子



ミャンマー / ボディケア



UAE / 雑貨

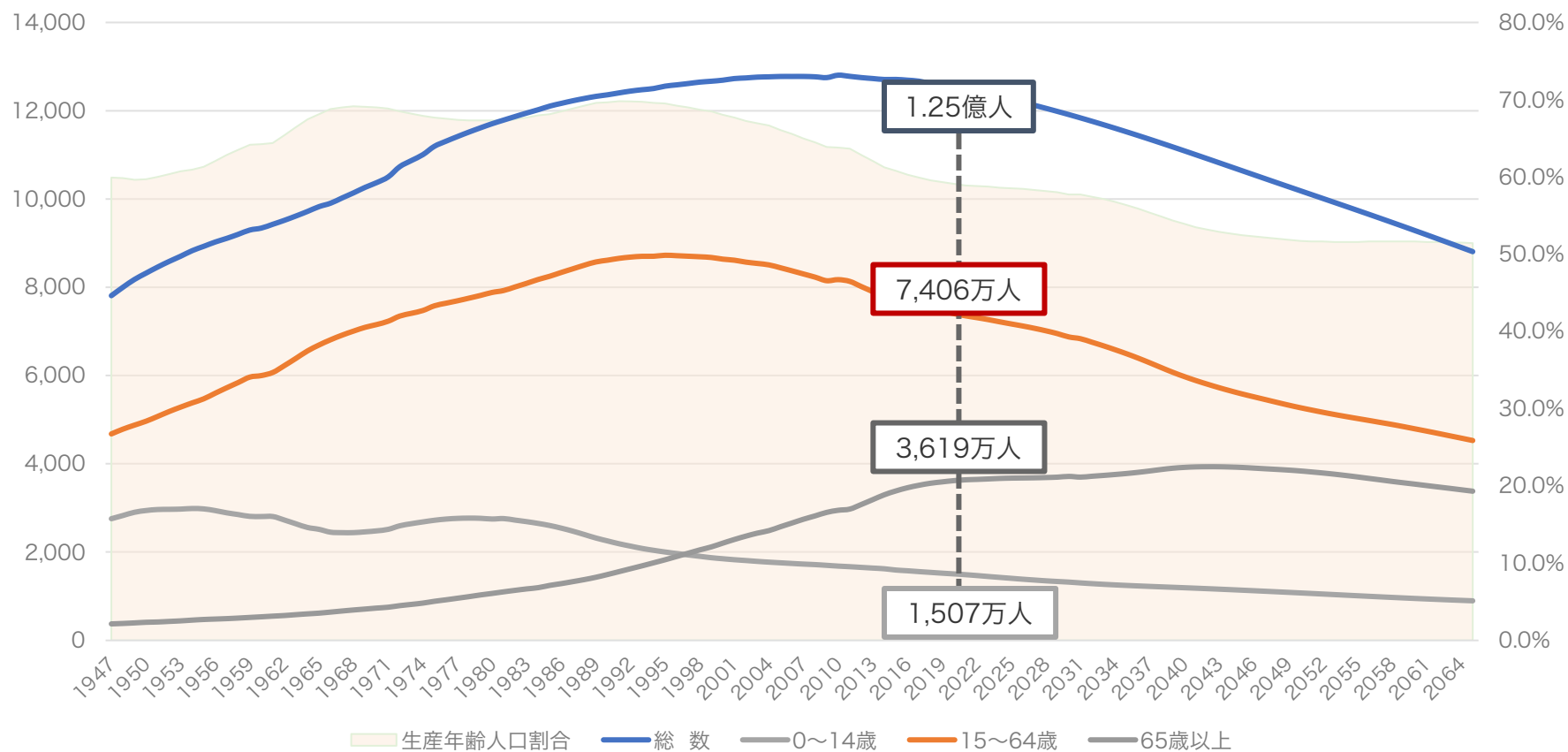


タイ / ヘアケ
ア

今後の経済環境について

人口推移

2020年度の日本人口=12,532万人

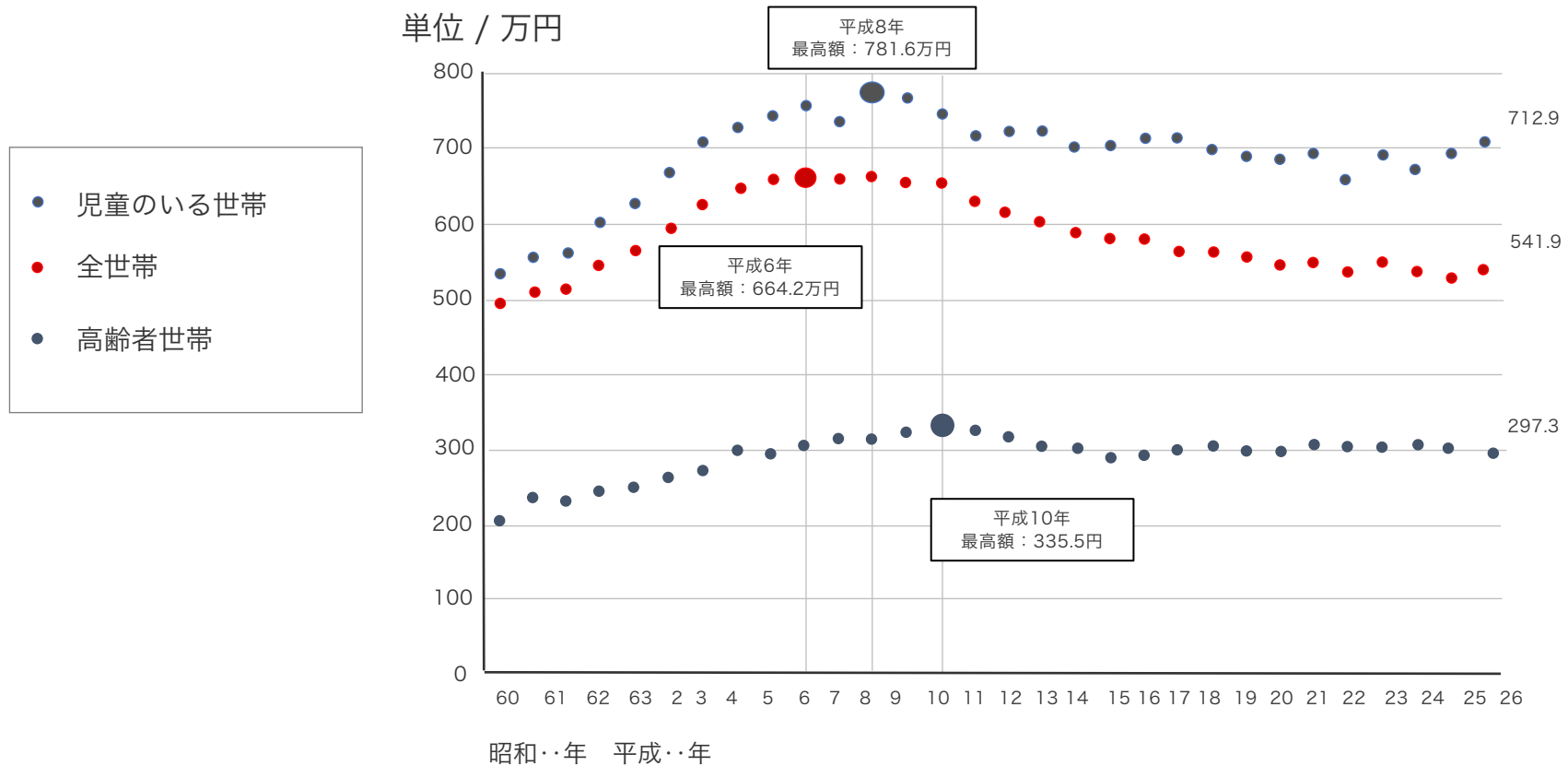


※2018年以降：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年4月）」（出生中位・死亡中位推計）

（出典）2017年まで：総務省「国勢調査」、「人口推計（各年10月1日現在）」

（総数には年齢「不詳人口」を含み、割合は年齢「不詳人口」を按分補正した人口による。1971年以前は沖縄県を含まない。）

各所世帯の1世帯当たり 平均所得金額の年次推移



注：1) 平成6年の数値は兵庫県を除いたものである。
 2) 平成22年の数値は岩手県、宮城県及び福島県を除いたものである。
 3) 平成23年の数値は福島県を除いたものである。

厚生労働省 平成27年 国民生活基礎調査より

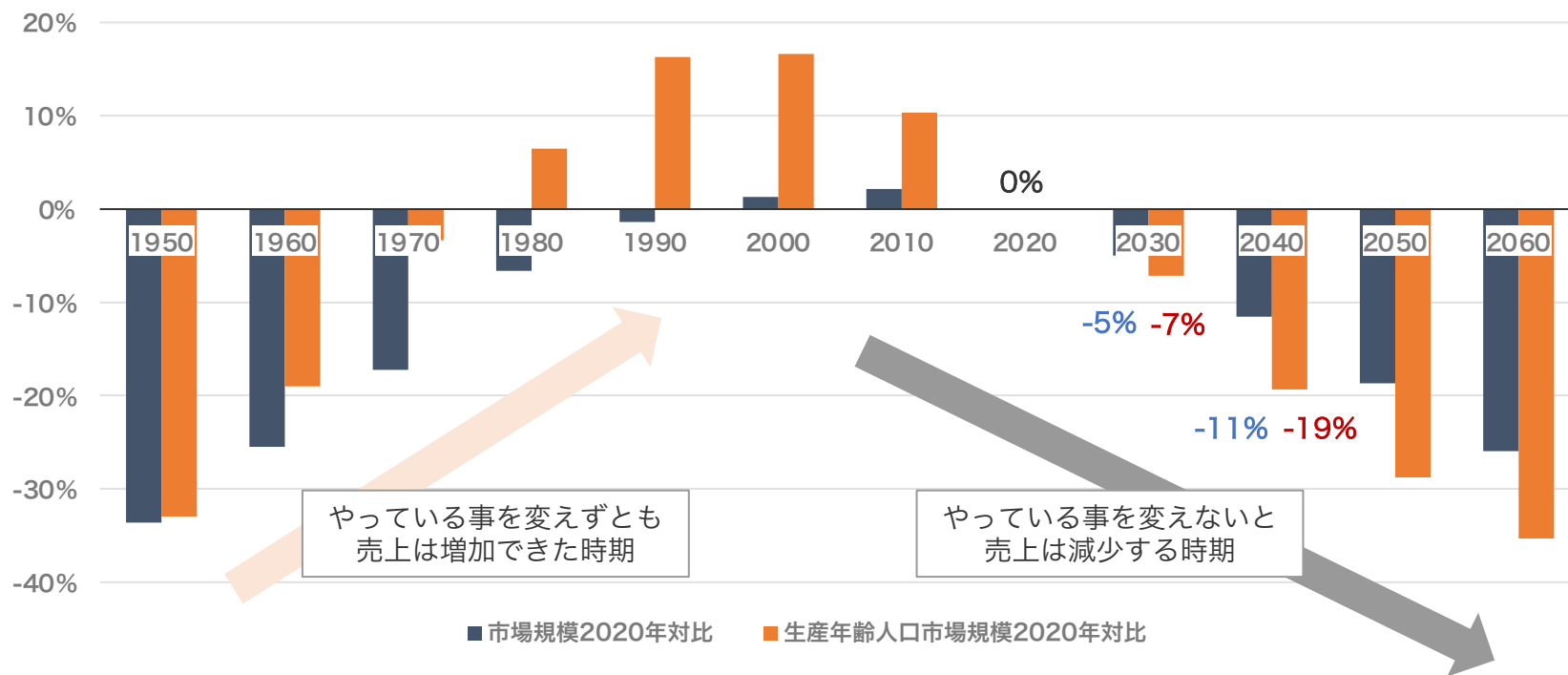
URL : <http://www.mhlw.go.jp/toukei/list/20-21.html>

10年ごとにどのような変化があるか？

2020年を『0%』と定義した際の市場規模対比

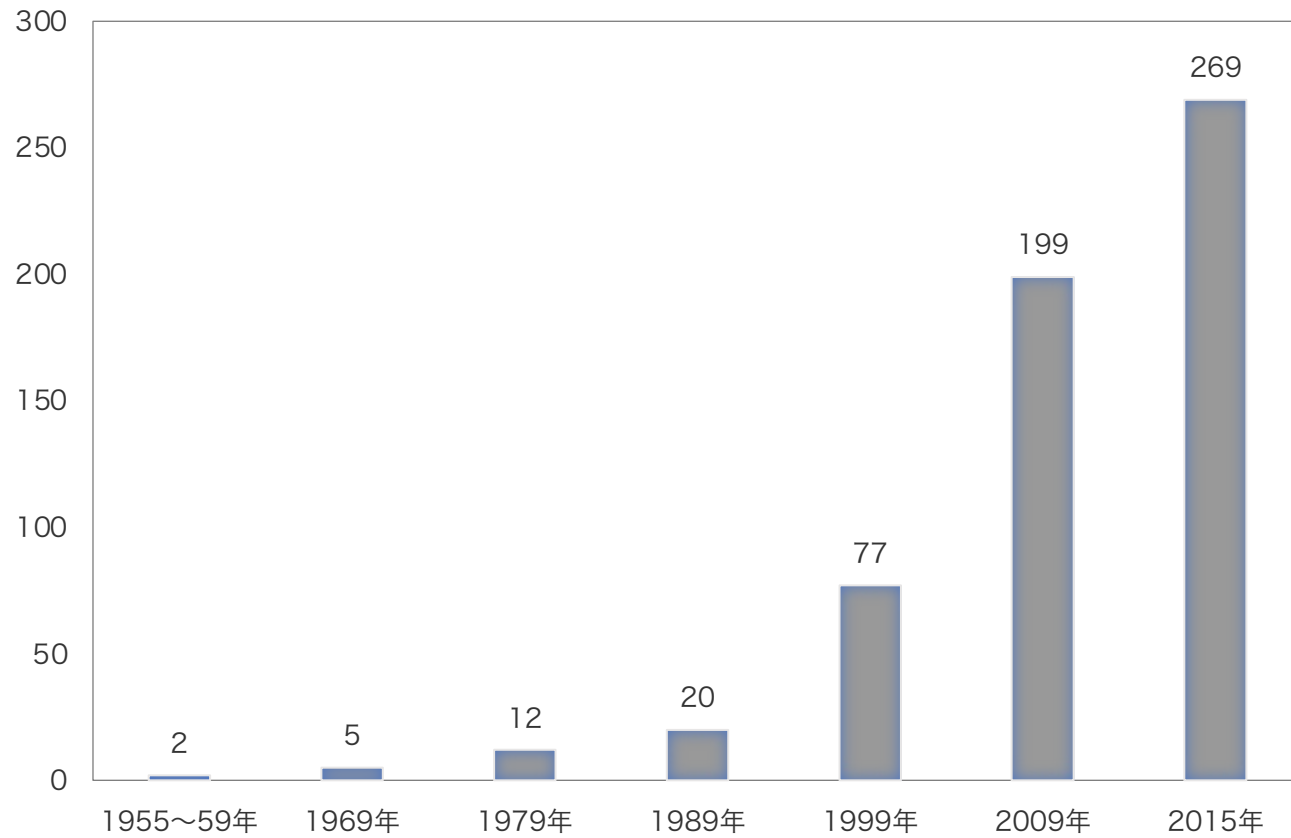
20年後には、
15-64歳を対象とした市場は**-19%**
全人口を対象とした市場は**-11%**

売上シェアが変わらなければ、売上は10%以上減少する。



今後の貿易環境について

世界のEPA/FTA締結件数の推移（累積）



世界の統一化

世界は国境も関係無く、
あらゆるやり取りが自由化されていきます。

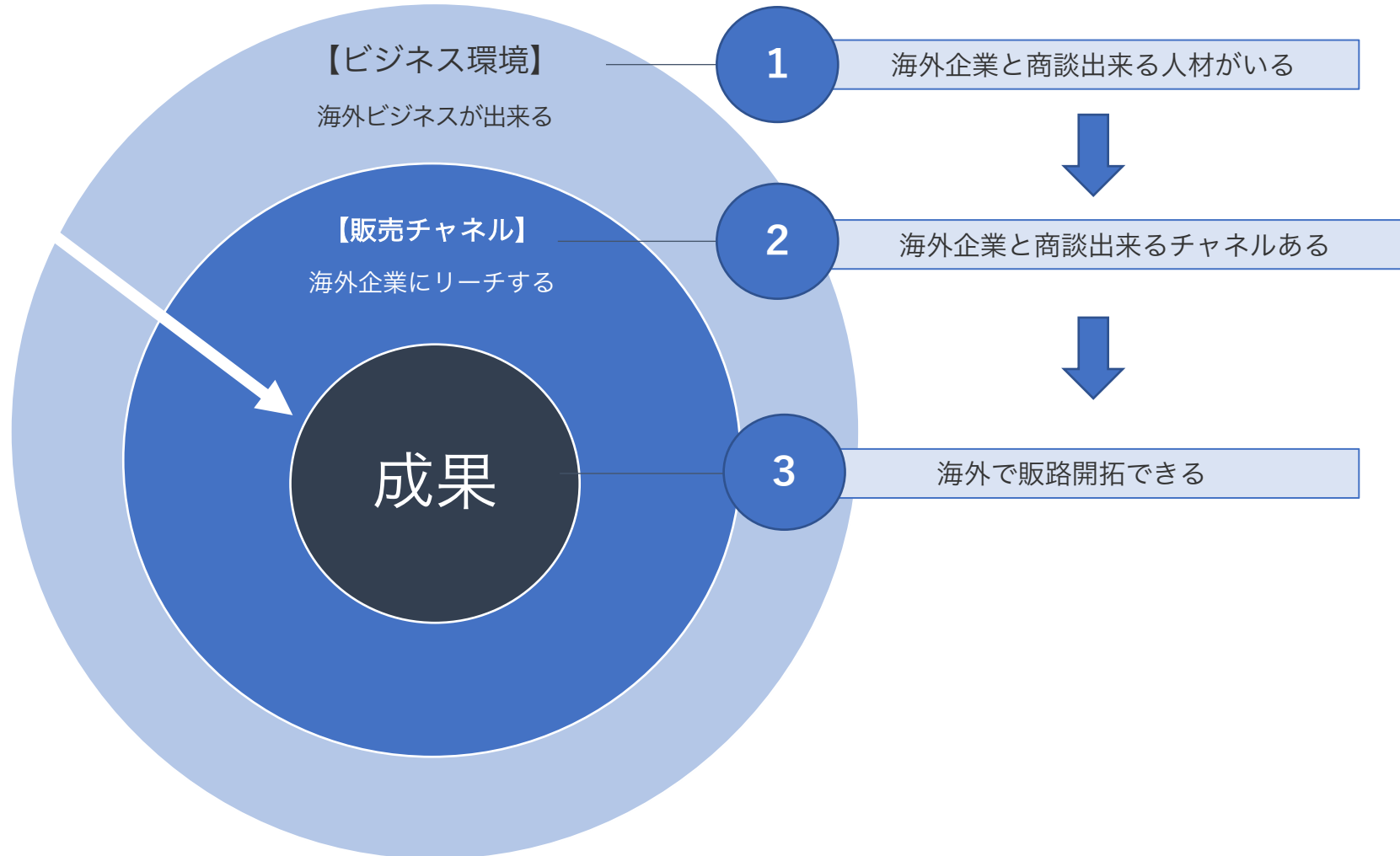


では、、、

どのようにビジネスチャンス
を
“売上・利益”にするのか？

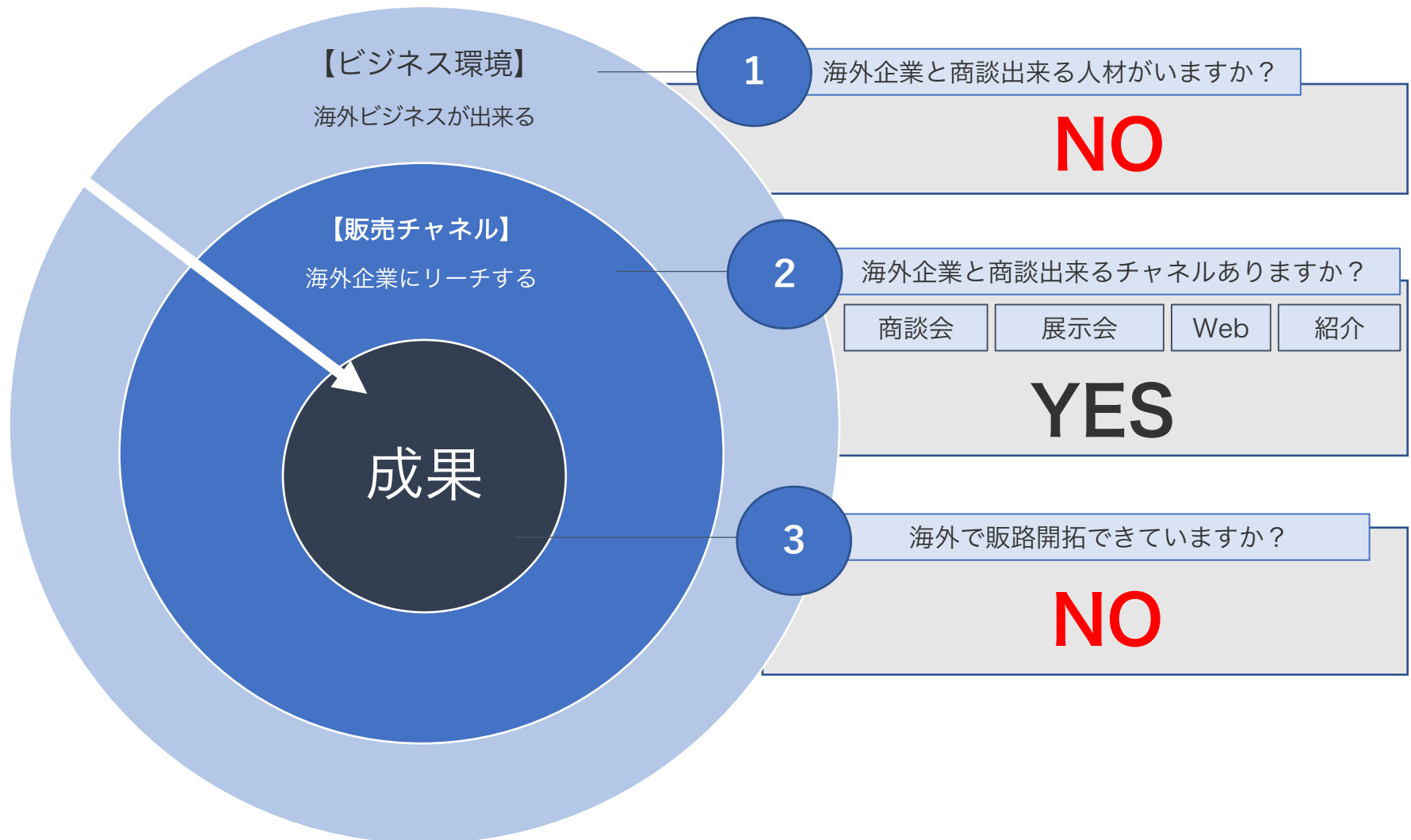
日本企業の理想的な海外販路開拓

海外企業とビジネスを行える環境がある上で、海外企業にリーチをすることが『**実現性・再現性・継続性**』がある海外進出の条件である。



日本企業の主要課題

販売チャネルはあるが海外企業とのビジネスが出来る環境がない企業が多いため、販路開拓が困難。



海外企業と商談出来るチャンネルありますか？



YES

海外営業を“毎日”やりたいあなたへ！

セカイコネクト

海外企業との商談機会を開拓する新たなツール

事業内容

Commerce Sourcing（コマース・ソーシング）

サプライヤーにバイヤー商流を、
バイヤーにサプライヤー商流を提供する会社です。





セカイコネクト

powered by COUS

supplier@distance-c.asia

—

ログイン

登録をしていない？

パスワードを忘れた方

http://www.connet

セカイコネクトを活用すると…

最短記録

活用後、**2週間**で海外企業との売買契約が締結

最多成約件数

活用1年半で**成約60件**

最多開拓記録

活用1年目で**5カ国**に代理店開拓

日本企業の主要課題

①事業・マーケティングに必要な海外情報が獲得しづらい。

日本人以外とのコミュニケーション回数が少ない。

海外企業とのコミュニケーションから情報取得が可能です。

②営業コストが高い。

1社の海外企業と商談を設定するのに約10万円~20万円が平均コスト

月額3万円で海外企業に商談し放題

明日以降、海外企業と商談をスタート出来ます！

ただ…商談するのはあなたです。



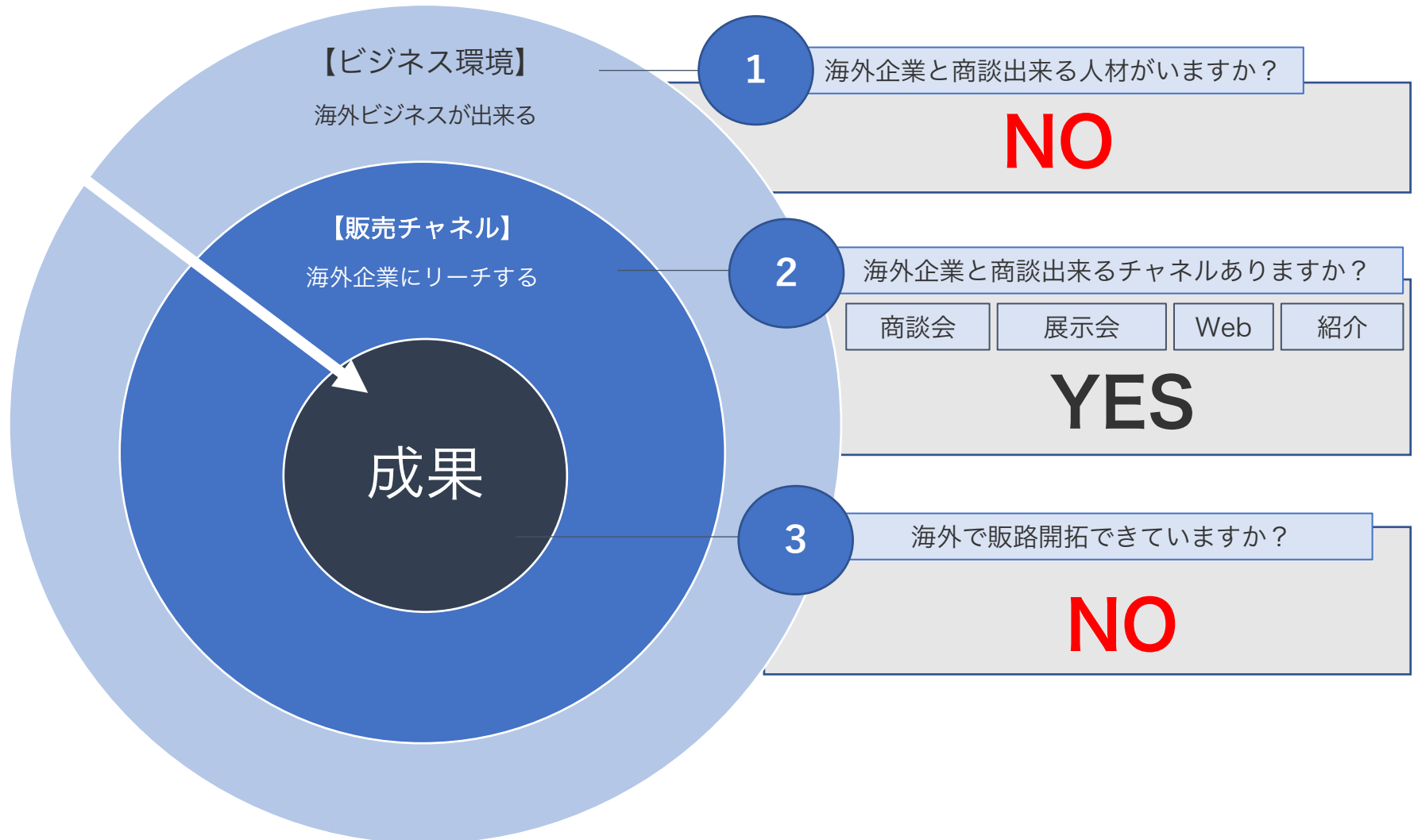
海外企業と商談出来る人材がいる



YES

日本企業の主要課題

販売チャネルはあるが海外企業とのビジネスが出来る環境がない企業が多いため、販路開拓が困難。



海外営業が初めての企業様へ。

セカイコネクトアカデミー

海外に順応するビジネスマンの育成講座

異国とのビジネス経験がなかったとしたら・・・



ただ、習得するには学習分野が広すぎる…



弊社からのご提案

セカイコネクトアカデミー

Concept of COUXU



あなたが

「1年間で誰にも頼らずに海外営業できる」
ビジネスパーソンになる事をお約束します。

なぜ、弊社がそんなことができるか？

我々は2,000社の海外企業の開拓を行い、様々な商品を提供して参りました。



実行するためのPOINT



いかに「日々会えない顧客」を
低リソース・短期間で開拓するか？
私たちが「どのように実行したか」を
全てお伝えします。

COUXU社は海外での活動を行い続けた会社です。

私たちは多くの活動経験から海外進出をしたい日本企業の”わからない事”
その多くを経験しました。

海外営業

低リソースで実現する海外企業への商談手法習得

分野	学習事項	GOAL	Topics	習得内容
マーケティング	プレゼンテーションスキル (USP・ツボ)	自社と商品の強みを理解し、海外企業が理解出来るような説明が出来る	M1-1	理想的な海外企業と取引しない海外企業の整理
			M1-2	自社・自社商品のUSPとセールスのツボを理解する
マーケティング	マーケティングファネルの設定知識とスキル	マーケティングファネルの完成と複数人でも運用できる	M2-1	マーケティングファネルとは何かを理解する
			M2-2	マーケティングファネルの設計する
			M2-3	各ステージの発展施策を設計する
			M2-4	各発展施策に向けた準備物を設計する
			M2-5	各準備物を再現出来るツールを理解する
マーケティング	(商談設定目的) 必要資料作成知識	商談設定を目的とした資料の完了と必要なツールを使いこなせる	M3-1	商談設定の資料を設計する
			M3-2	準備物を再現出来るツールを活用し作成する
マーケティング	市場情報集約知識	海外市場情報を集約するツールと使い方を理解する	M4-1	海外市場マクロ経済情報を獲得できる術を知る
			M4-2	自社の欲するミクロ海外情報を獲得できる術を知る
マーケティング	(海外出張・営業目的) 必要資料作成知識	海外企業との商談にて効果的な営業ツールの作成が出来る	M5-1	海外での営業出張で困らない営業資料の準備をする
			M5-2	海外での営業出張に行く際のコストを削減する術を知る
マーケティング	マーケティングファネルの改善スキル	初期に設計したマーケティングファネルの課題箇所に対し解決策を実行出来る	M6-1	自社のマーケティングファネルを集計し適切な課題を抽出する
			M6-2	課題解決選択肢を習得し実行出来るようになる
マーケティング	(海外出張・視察目的) 必要資料作成知識	継続した取引を目的とした視察ツールを作成し運用が出来る	M7-1	取引先先方に支援になるツールを理解し作成出来るようになる
マーケティング	(海外出張・展示会目的) 必要資料作成知識	展示会に出展する際に困らない営業ツールとの作成が出来る	M8-1	展示会における優先顧客の選別方法の習得

貿易実務

海外企業へ納品するための貿易知識習得

分野	学習事項	GOAL	Topics	習得内容
貿易	海外企業向け販売条件設定知識	価格表完成	T1-1	建値についての理解をする
			T1-2	マーケティングファネルに基づいた価格設定をする
貿易	サンプル・小口輸送手配知識	展開希望国で小口輸送の手段を知り、配送手配が完了出来る	T2-1	小口配送方法の習得と業者の選定を出来るようになる
法務	海外企業との売買契約終結に対する知識	商談成約時に困らない契約書一式を準備する	T3-1	秘密保持契約書、売買契約書の準備を完了する
貿易	衛生局に対する申請書類の作成知識	展開希望国で申請書類の作成が出来る知識があり実行出来る	T4-1	商談先方が輸入できる書類の準備が出来るようになる
貿易	コンテナ船・飛行機での輸送知識	希望条件にあった輸送手段を選択出来る知識があり実行出来る	T5-1	継続的に輸出入が出来る環境を整備する
			T5-2	コンテナ船・飛行機での輸送に対する必要な情報を習得し、準備出来るようになる

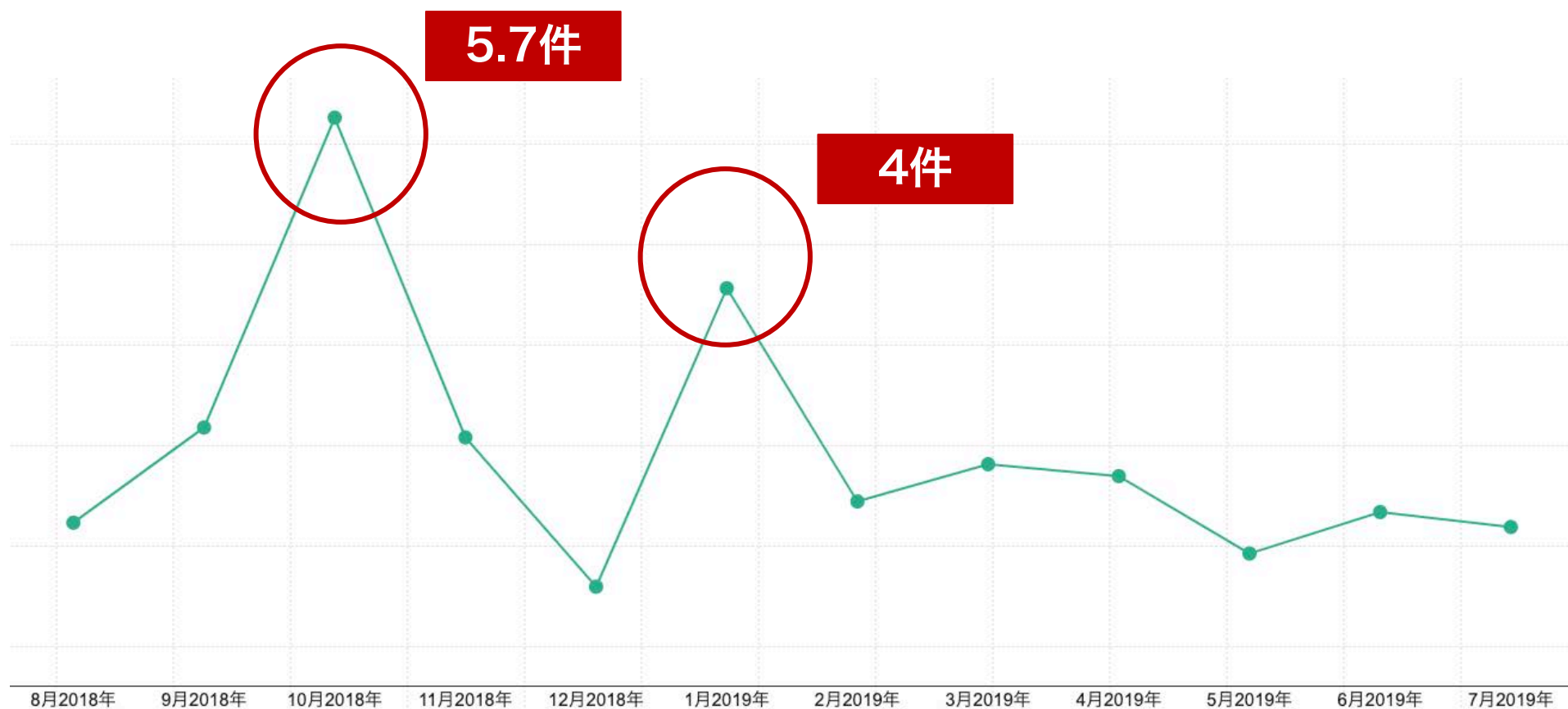
English

海外企業と会食が出来るレベルの英会話取得

分野	学習事項	GOAL	Topics	習得内容
英会話	自己紹介程度の英会話スキル	自己（自社）紹介程度のコミュニケーションをメールで行える	E1-1	伝えたい事をメールで伝えられるようになる
			E1-2	知りたい事を理解出来る術を知る
英会話	中学生レベル英会話スキル	自己（自社）紹介程度のコミュニケーションを会話で行える	E2-1	伝えたい事を口頭で伝えられるようになる
			E2-2	海外の人と会食が出来るコミュニケーションが出来る
英会話	高校生レベルの英会話スキル	自社商品を商品毎に説明出来、海外企業と商談が出来る	E3-1	商談時に必要な会話を行えるようになる
			E3-2	現地市場についての必要情報を聞き取れるようになる

海外営業に向けた理想的な提案時期

海外企業からの提案に対するレスポンス平均件数



費用形態

自社で営業できる方へ

人員はいるけど、
海外営業初めてな方へ

人員もないし、
海外営業初めてな方へ

プラン名 利用機能	ミニмумプラン 3万円 / 月額 (+導入費用30万円)	ライトプラン 3万円 / 月額 (+導入費用60万円)	スタンダードプラン 10万円 / 月額 (+導入費用150万円)
営業解析機能	●	●	●
調達依頼 回覧機能	●	●	●
アタックリスト機能	●	●	●
営業シナリオ作成サポート	●	●	●
営業資料作成	●	●	●
商談会 参加 / 月に1度	●	●	●
翻訳機能		●	●
商談通訳機能		●	●
貿易実務代行		●	●
セカイコネクトアカデミー ※9ヶ月間のカリキュラム		●	●
営業代行			●
最低契約期間	1年間	1年間	1年間

※英会話は別途費用

+ 成果報酬 (取引金額の5-10%)

商談獲得単価の比較

海外企業1社の商談を設定する費用

他の手法と比較した時には、50%コスト削減

	概算コスト	内容	商談獲得単価
展示会	100万円	10社ほどの商談設定	10万円
リストデータC	37万円	500件のリスト抽出のみ	-
プラットフォーム系 A社	10万円以上 / 月	1社ほどの商談設定	10万円
セカイコネクト	3万円 / 月 (初期費用30万円)	1社ほどの商談設定	5.5万円

最後に...

海外に“顧客を開拓する”ではなく、
海外に“顧客であり友人”を創る。

今後の流れ

あなたの**商品を教えてください。**

**“海外での需要”・“具体的な展開案”を
ご提示させていただきます。**



今後の流れ

ZOOMウェビナー終了後、アンケートURLが表示されます
ご協力お願いいたします。

続行をクリック！



本日はご清聴頂き、誠にありがとうございました！

COUXU
ON AIR