しくじり日本企業

英語も話せない日本企業が海外展開した時の

5つの大失敗！

COUXU
Corporation

COUXU
Corporation

我々が行なっている事

200社の日本企業と共に、
29か国 2,000社の海外企業へ、
輸出を行なっている会社です

Copyright © 2020 COUXU Corporation. All Rights Reserved.

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 グレースイマスビル 4F
[連 絡 先]	TEL：03-6672-7645
[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

Copyright © 2020 COUXU Corporation. All Rights Reserved.

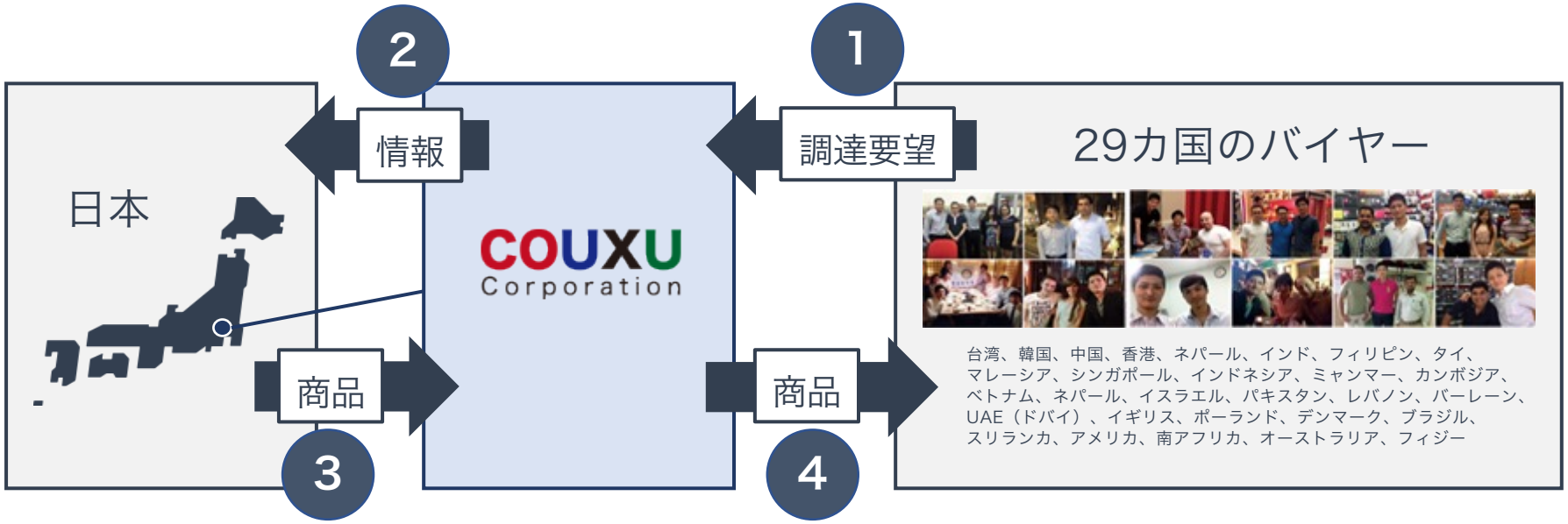
事業案内

Copyright © 2020 COUXU Corporation. All Rights Reserved.

事業内容

Commerce Sourcing＝商流の調達

サプライヤーにバイヤー商流をご提供し、
代理店契約を成立する事で安定的・継続的な輸出を実現しています。



Copyright © 2020 COUXU Corporation. All Rights Reserved.

COUXU
Corporation

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。

Copyright © 2020 COUXU Corporation. All Rights Reserved.

COUXU Corporation

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

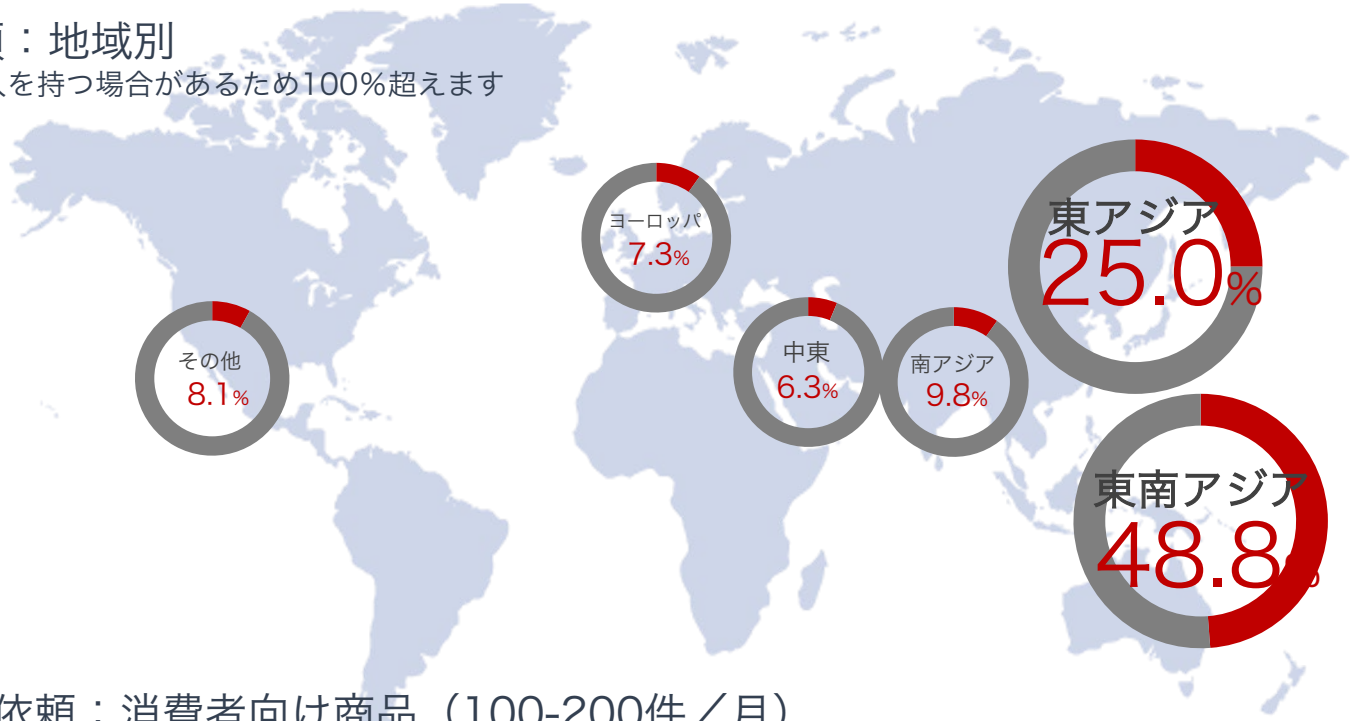
city'super
watsons
7 ELEVEN
Sasa
Tomod's HEALTH SOLUTIONS
COSMED 康是美
PARKSON PAVILION
DKSH
SEPHORA
LANDMARK GROUP
TANGS
ISETAN
bluebell
MANIFESTO

Copyright © 2020 COUXU Corporation. All Rights Reserved.

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（100-200件／月）

Copyright © 2020 COUXU Corporation. All Rights Reserved.

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

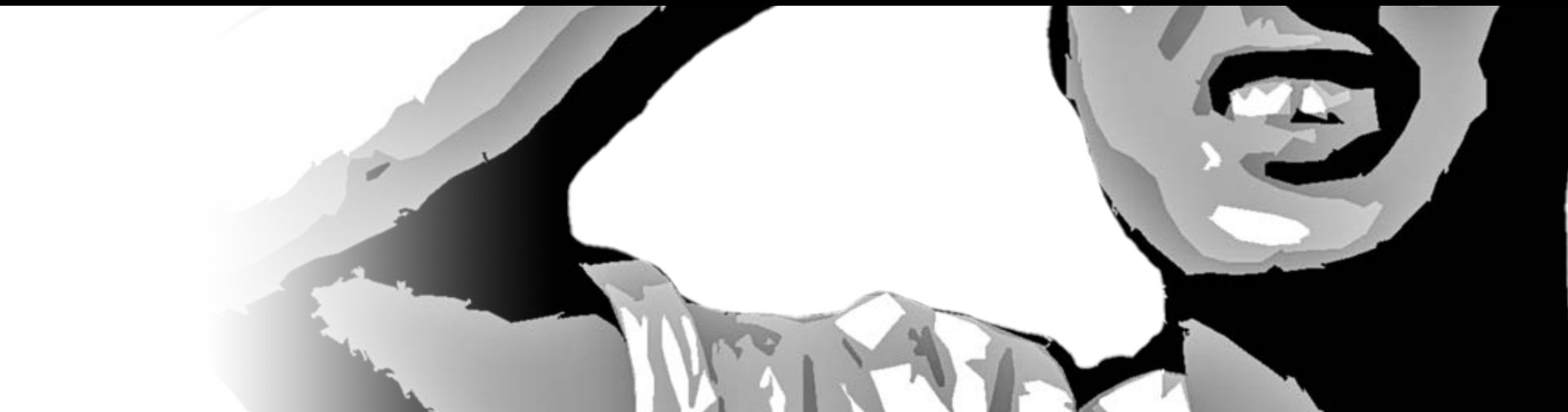
Copyright © 2020 COLXU Corporation. All Rights Reserved.

200社の日本企業の海外進出を支援し、
海外企業と20,000回の商談を通じて、
やってしまったしくじりを発表します。

Copyright © 2020 COUXU Corporation. All Rights Reserved.

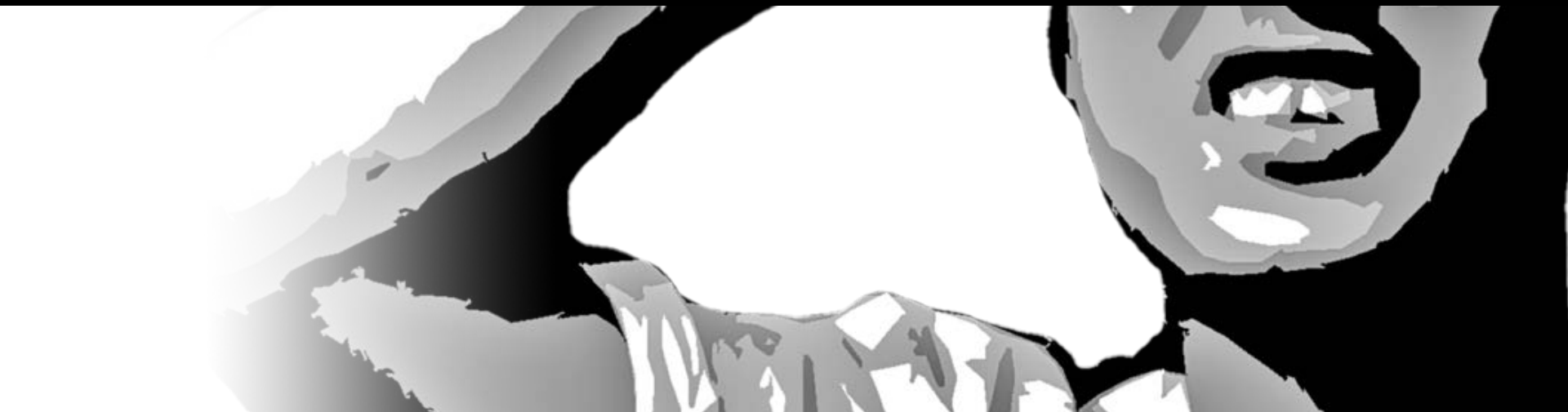
しくじり日本企業

[redacted]



しくじり日本企業

1.通訳入れ過ぎて失敗



1.通訳入れ過ぎて失敗

失敗

仲良くなるのは、通訳と海外企業。
商談後のコミュニケーションも全てその通訳任せになり、
こちらが主体的に営業活動する事ができなかった。

1.通訳入れ過ぎて失敗

失敗

仲良くなるのは、通訳と海外企業。
商談後のコミュニケーションも全てその通訳任せになり、
こちらが主体的に営業活動する事ができなかった。

学び

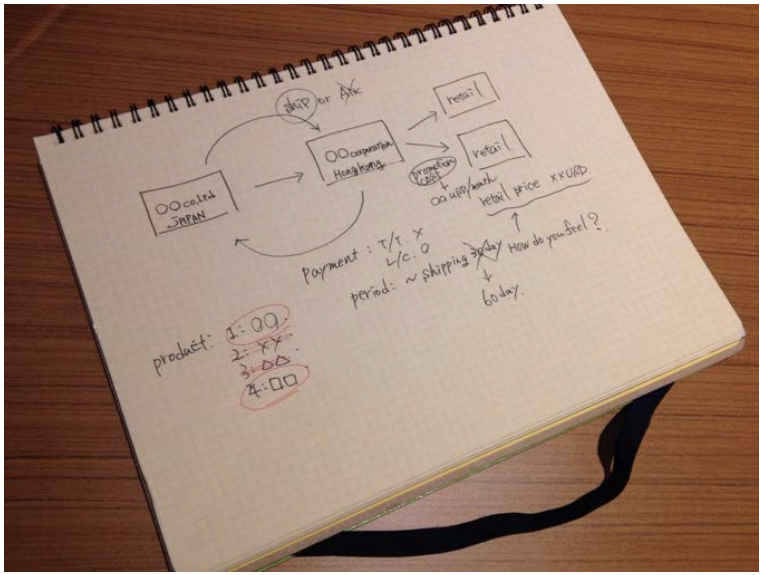
できる限りの資料は準備し、通訳を入れたとしても簡単な英語文章は、
自分で伝えよう！

1.通訳入れ過ぎて失敗

学び

できる限りの資料は準備し、通訳を入れたとしても簡単な英語文章は、自分で伝えよう！

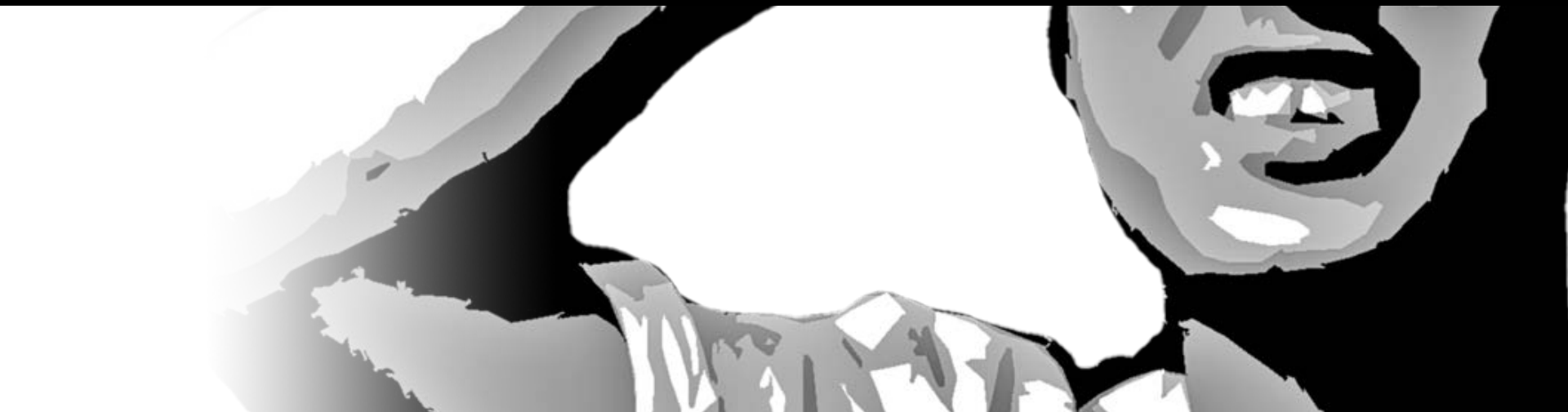
筆談用の紙とペン



英語資料・動画

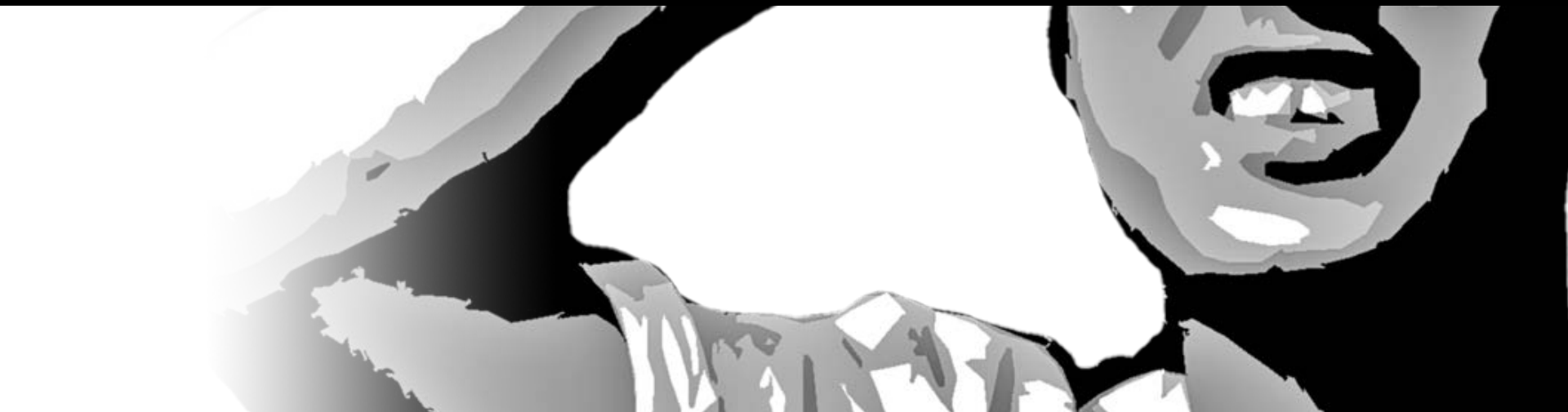
しくじり日本企業

[redacted]



しくじり日本企業

2.展開国決め過ぎて失敗



2.展開国決め過ぎて失敗

失敗

シンガポールは所得が高いから高単価商品でも購買してもらえる！
中国は市場が大きいから巨大な売上が期待できるハズ！
だったらまずは、特許を取る！商標を取る！FDA申請をする！

準備万全なはずなのに、全然売れなかった。

2.展開国決め過ぎて失敗

失敗

シンガポールは所得が高いから高単価商品でも購買してもらえる！
中国は市場が大きいから巨大な売上が期待できるハズ！
だったらまずは、特許を取る！商標を取る！FDA申請をする！

準備万全なはずなのに、全然売れなかった。

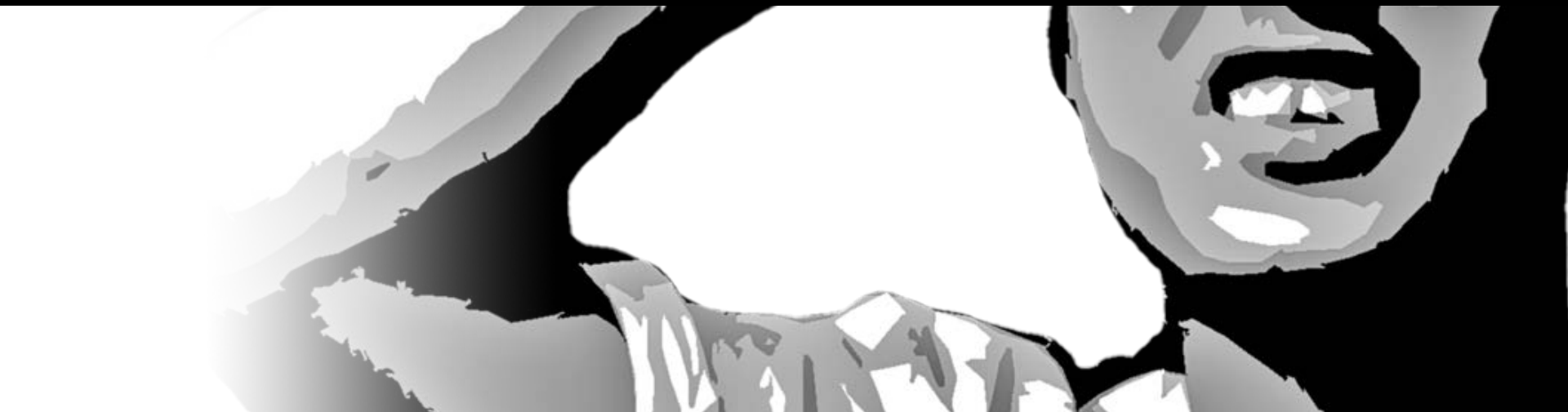
学び

日本の中小企業に必要なのは、“失敗した時のダメージを少なくする”事。ある程度売れる！という想定が立ってから活動しても遅くない。

そのために必要な事は、まずは１か国３社程度へ営業してみるべき。

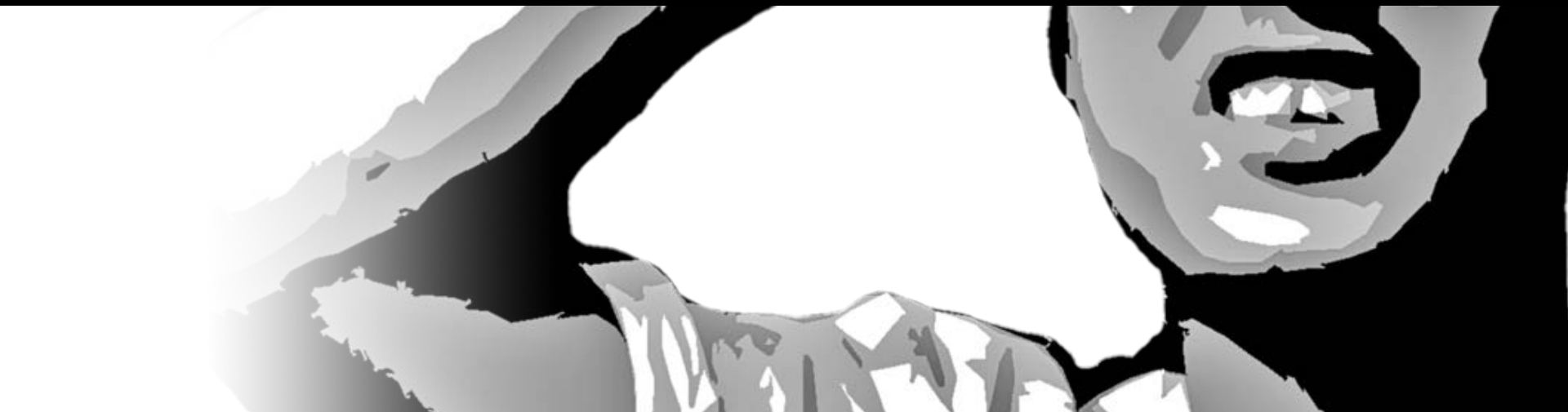
しくじり日本企業

[redacted]



しくじり日本企業

3.打ち合わせ時に失敗



3.打ち合わせ時に失敗

失敗

海外企業との商談時（オンライン・オフライン）に、宿題を持ち帰る。
その後、メールでの連絡、返信に時間がかかる。返信が来なくなる。
結果、商談が決まらない事がほとんど。

3.打ち合わせ時に失敗

失敗

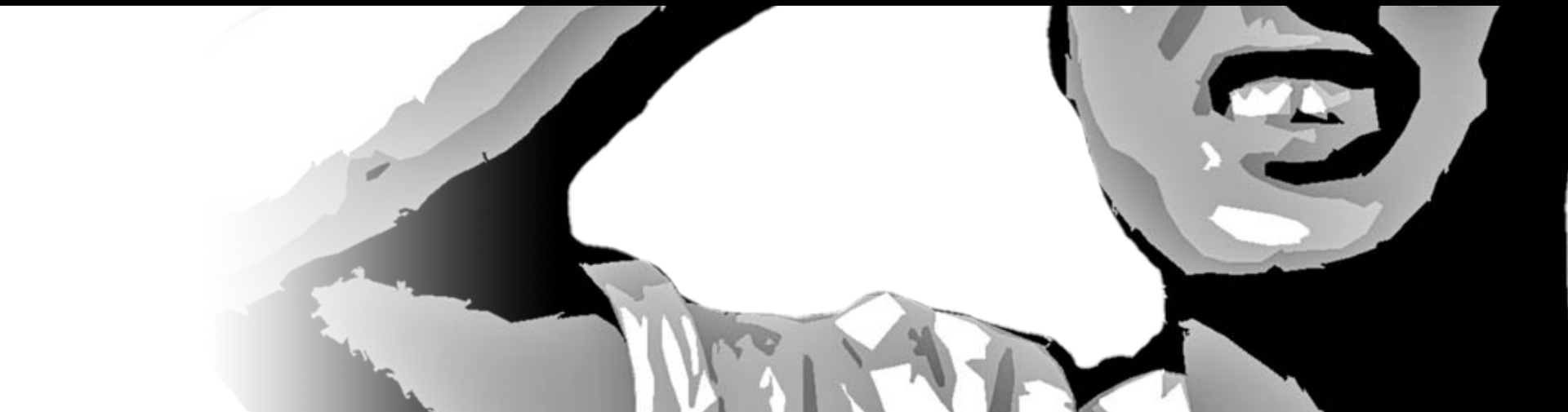
海外企業との商談時（オンライン・オフライン）に、宿題を持ち帰る。
その後、メールでの連絡、返信に時間がかかる。返信が来なくなる。
結果、商談が決まらない事がほとんど。

学び

商談から１ヶ月で発注をいただけるか？が勝負！
宿題は持ち帰らない！その場で判断する！判断できる人が出席をし、判断するための準備をする！
商談終了時には、メールアドレスだけではなく、SNSで連絡先を交換し、できるだけSNSで連絡を取る。

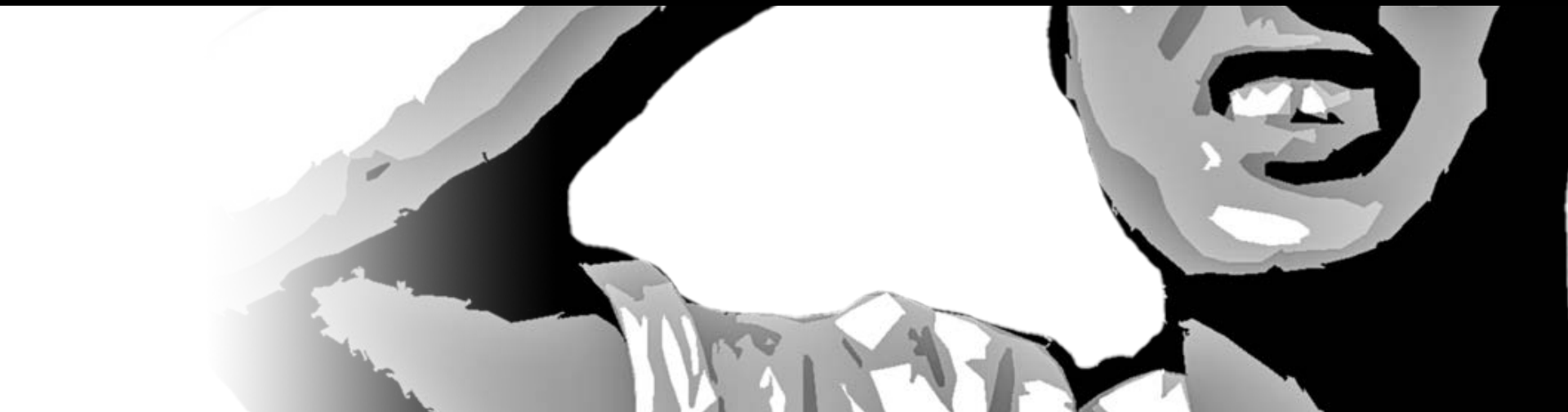
しくじり日本企業

[redacted]



しくじり日本企業

4.売る企業を決めなくて失敗



4.売る企業を決めなくて失敗

失敗

発注時に独占販売権を求められるも、独占権を貸与しなかった。
結果、特定地域にて複数企業が同時に取り扱い、小売価格が下落。
販売先がマーケティングも頑張らない。

4.売る企業を決めなくて失敗

失敗

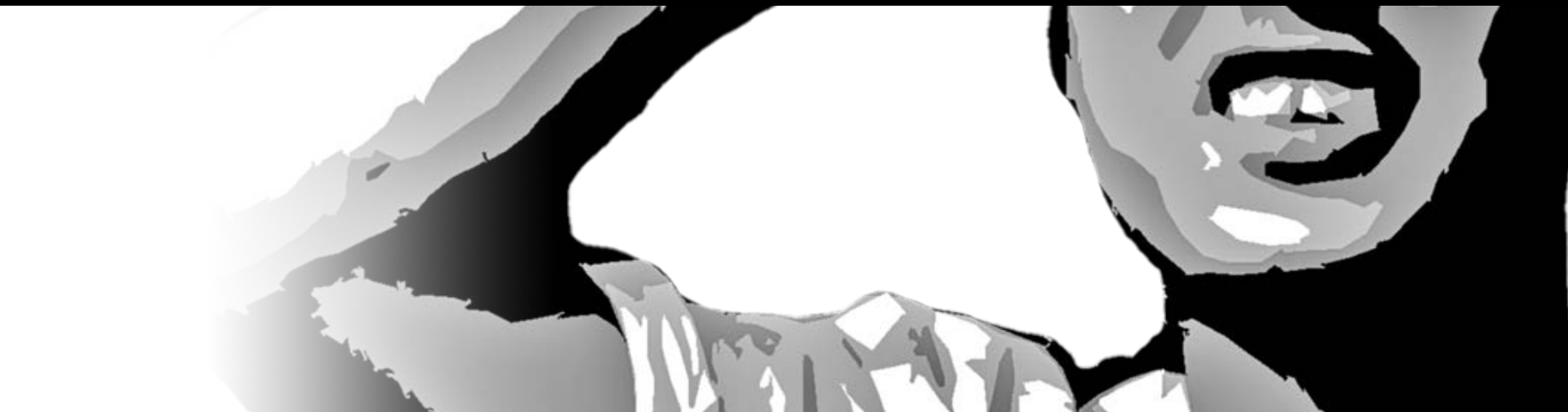
発注時に独占販売権を求められるも、独占権を貸与しなかった。
結果、特定地域にて複数企業が同時に取り扱い、小売価格が下落。
販売先がマーケティングも頑張らない。

学び

末長く続く関係は、独占販売権を貸与する事。
３－６ヶ月の契約で成立させるなどリスクを最低限にしながらでも、
貸与する方が、バイヤーは現地でのマーケティングも頑張るし、
小売価格が変に下落しない。

しくじり日本企業

[redacted]



しくじり日本企業
5.1人に任せ過ぎて失敗

5.1人に任せ過ぎて失敗

失敗

海外事業に携わる担当者が１名のみで運営していた。
退職、休職になり、引き継げる人がいなくなってしまった。
せっかく積み上げた海外売上が０に。

5.1人に任せ過ぎて失敗

失敗

海外事業に携わる担当者が１名のみで運営していた。
退職、休職になり、引き継げる人がいなくなってしまった。
せっかく積み上げた海外売上が０に。

学び

２名以上が海外営業に携わる事がベスト。
役員や社長が関わる事で“わからない”がない状態にする。

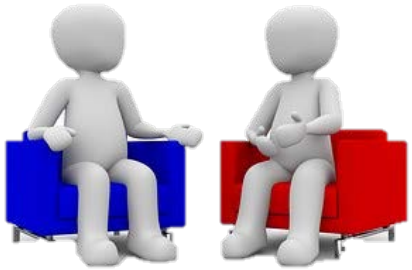
また、営業活動を体系化する事で、誰でもできる海外営業にしていく事が望ましい！

5.1人に任せ過ぎて失敗

学び

営業活動を体系化する事で誰でもできるようにしておく！

誰に営業している？



VCO洗顔ソープ ＋スキンケアシーリズ

消費者

①どんな人？

経済力ある３０代～５０代女性、日本製、天然商品興味ある方

②どんな価値？

スキンケアにお金をかける方

企業

③どんな価値？

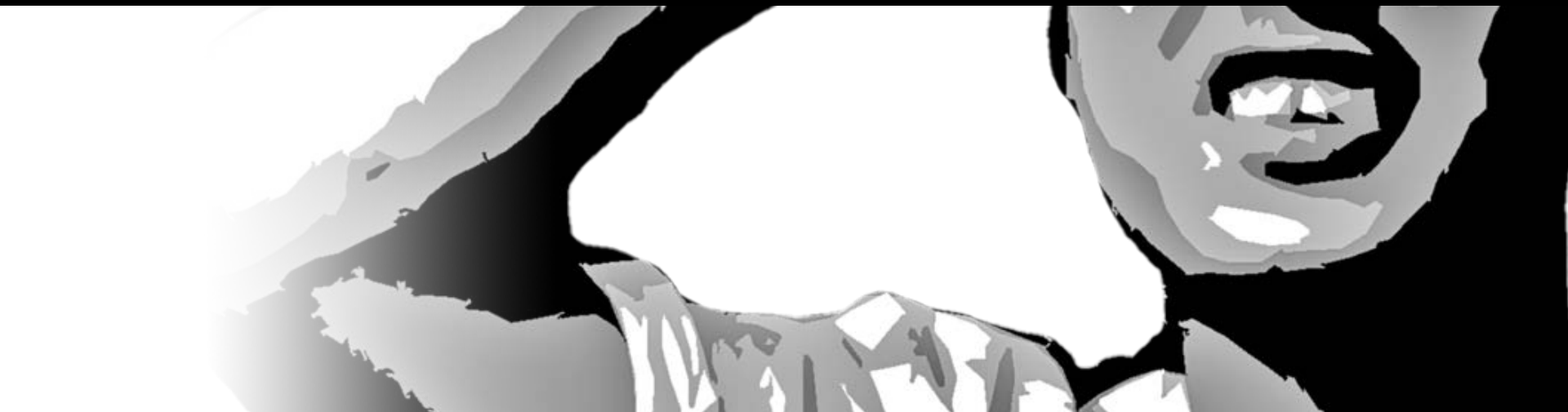
WEBでも宣伝できる
今までの販売実績、購入してから、リピート率２０回以上！

どんな営業している？

	定義	発展施策	発展施策に向けた準備
非購入者	提案メールを送付した企業		
	メールの返信が来た企業	メールテンプレートにて、 興味企業に一斉送信 （店舗＋WEBある、知名度がある企業）	メールテンプレートと商品紹介 PDF作成
	サンプルを送付した企業	電話訪問 サンプル送付 （ソープ ＋スキンケア）	価格表作成 送付サンプルの手配
購入者	初回購買をした企業	訪問またテレビMTG 取引の可能性 （お客様からの声、続きの理由）	取引条件の設定
	リピートオーダーをした企業	定期MTG （商品販売のアドバイス、 素材提供）	素材集め
	代理店契約をした企業	新商品のサンプル送付 価格の調整（量によって運賃、単価など～）	新価格表作成

しくじり日本企業

海外というよくわからない地域でビジネスを行おうとしているあなたが、
しくじらないために…

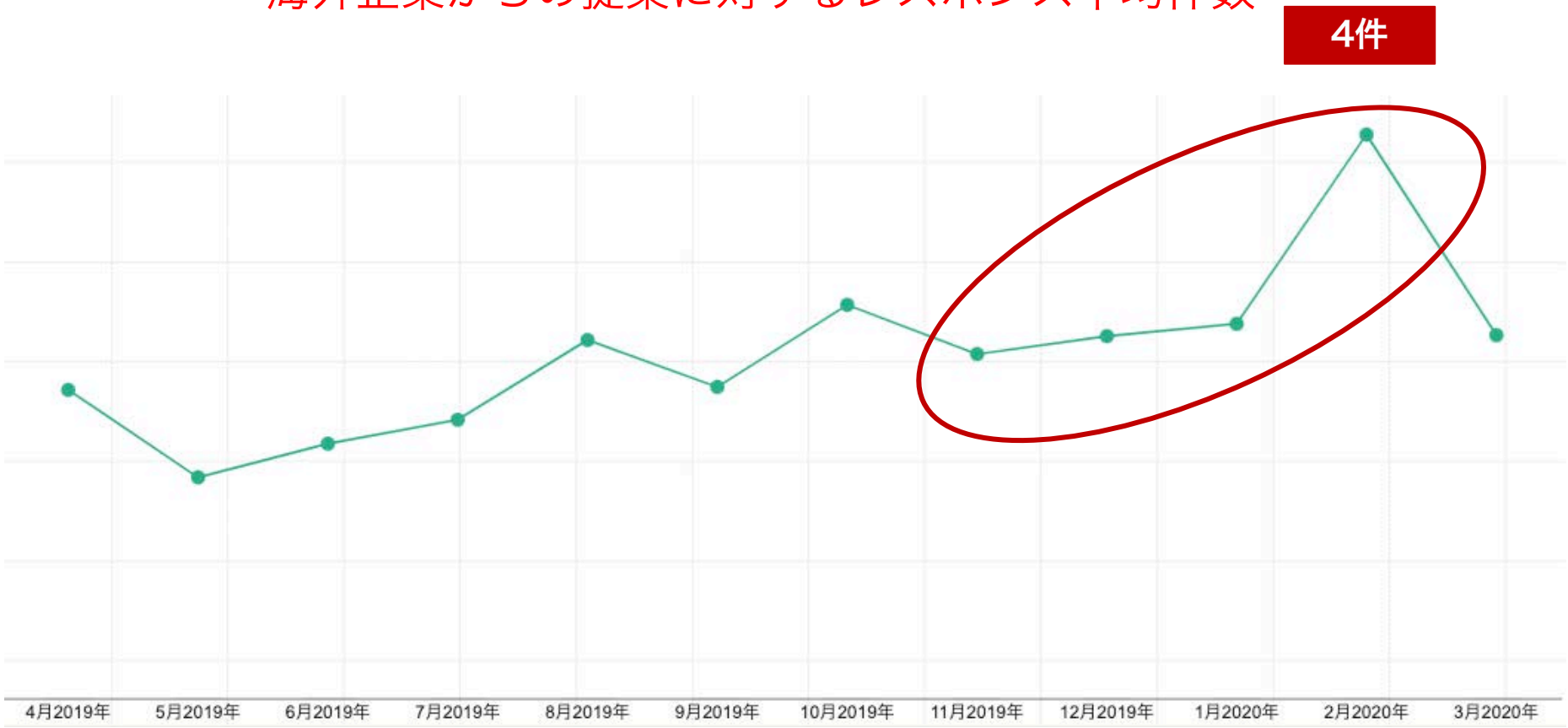


海外に“顧客を開拓する”ではなく、
海外に“顧客であり友人”を創る。

海外販路開拓をしたい！あなたへ！

海外営業を行う上で最適な時期が“今”のタイミングです。

海外企業からの提案に対するレスポンス平均件数



※2019-2020年度の商談進展あり返信実績

Copyright © 2020 COUXU Corporation. All Rights Reserved.

海外営業に向けた理想的な提案時期
それがまさに“今”です！！

貿易の繁忙期

クリスマス、年末、旧正月の商戦期に向けて、
海外バイヤーが商品仕入れに対して活発に動く時期です。
そのため、10月～1月にかけて取引の量が増えています。

新型コロナウイルスの影響

昨今のコロナの影響で海外企業が展示会の中止等により、
新たな商品を見つける機会を失っております。
そのため、海外企業からの商品仕入れの要望が増えております。

Copyright © 2020 COUXU Corporation. All Rights Reserved.

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。

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

人員もいないし、
海外営業初めてな方へ

	プラン名 利用機能	ミニマムプラン 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）
コマースソーシングプラットフォームサービス セカイコネクト	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	●	●	●
	翻訳機能		●	●
	商談通訳機能		●	●
	貿易実務 代行		●	●
	営業実務 代行			●
貿易実務英会話スクール セカイコネクト academy	海外営業 貿易実務		●	●
	English	別途月額3万円（月4回）		
最低契約期間		1年間		
		＋成果報酬（取引金額の5～10%）		

Copyright © 2020 COUXU Corporation. All Rights Reserved.

本日はご清聴頂き、誠にありがとうございました！