

海外進出のハードルが“ゼロ”だとしたら、あなたはどちらを選ぶ？

究極の選択！ 中国進出とアジア諸国への進出

2020/12/03 (木) 17:00~18:30

ノーツ株式会社

代表取締役

近藤 岳裕



COUXU株式会社

代表取締役

大村 晶彦



中華圏か？

アジア諸国か？

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

- [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
[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



“今”の日本企業の事業背景

1

日本市場は縮小する。

2

世界貿易金額が上がっている。

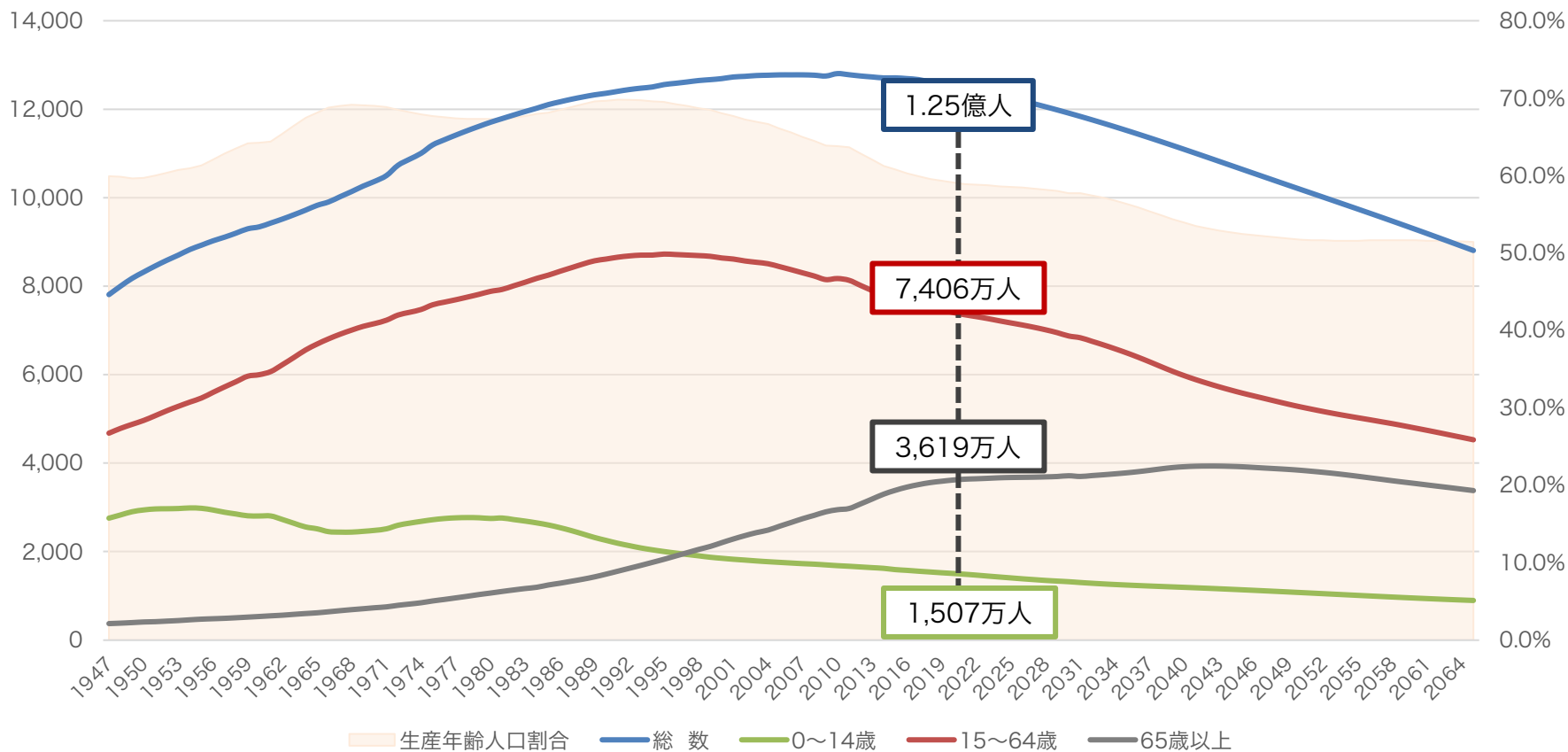
3

日本人・企業は他国と比較すると、
クロスボーダービジネスには不利。

1

日本市場は縮小する。

2020年度の日本人口=12,532万人



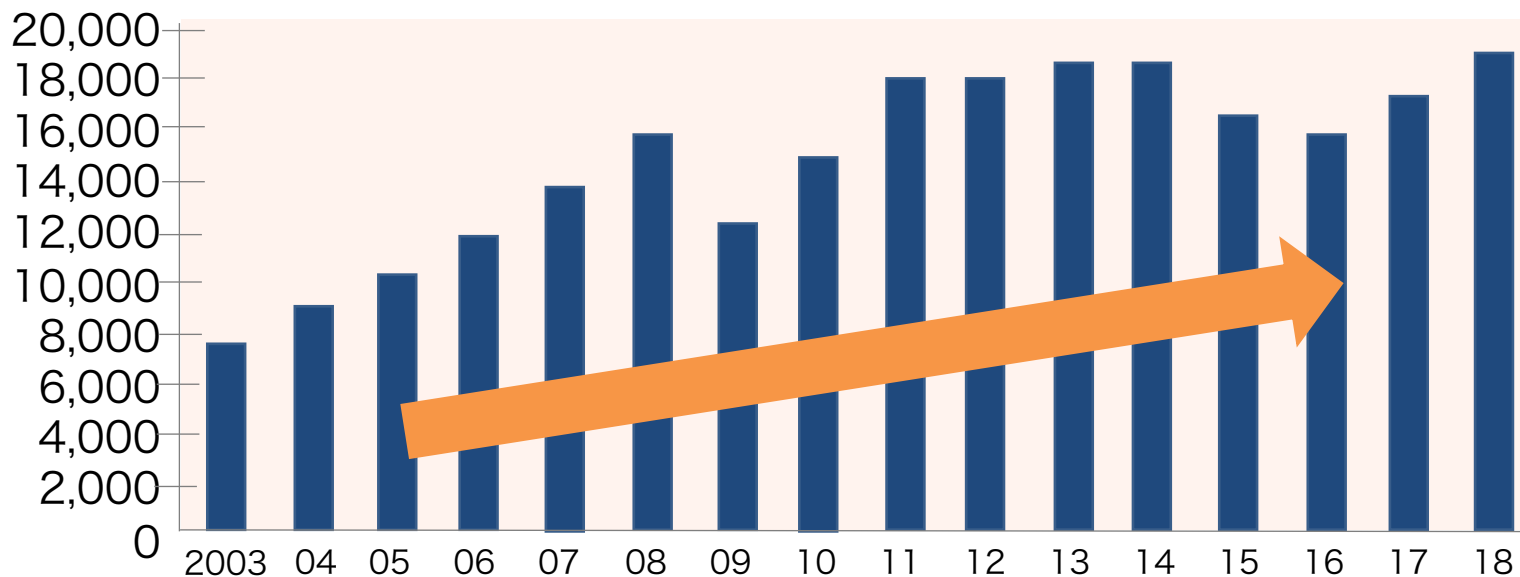
※2018年以降：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年4月）」（出生中位・死亡中位推計）
 （出典）2017年まで：総務省「国勢調査」、「人口推計（各年10月1日現在）」
 （総数には年齢「不詳人口」を含み、割合は年齢「不詳人口」を按分補正した人口による。1971年以前は沖縄県を含まない。）

2

世界貿易金額が上がっている。

「世界貿易金額の推移」

単位 = 10億USD



ジェトロ推計値（各国・地域貿易統計から作成）および WTOデータから作成

10年ごとにどのような変化があるか？

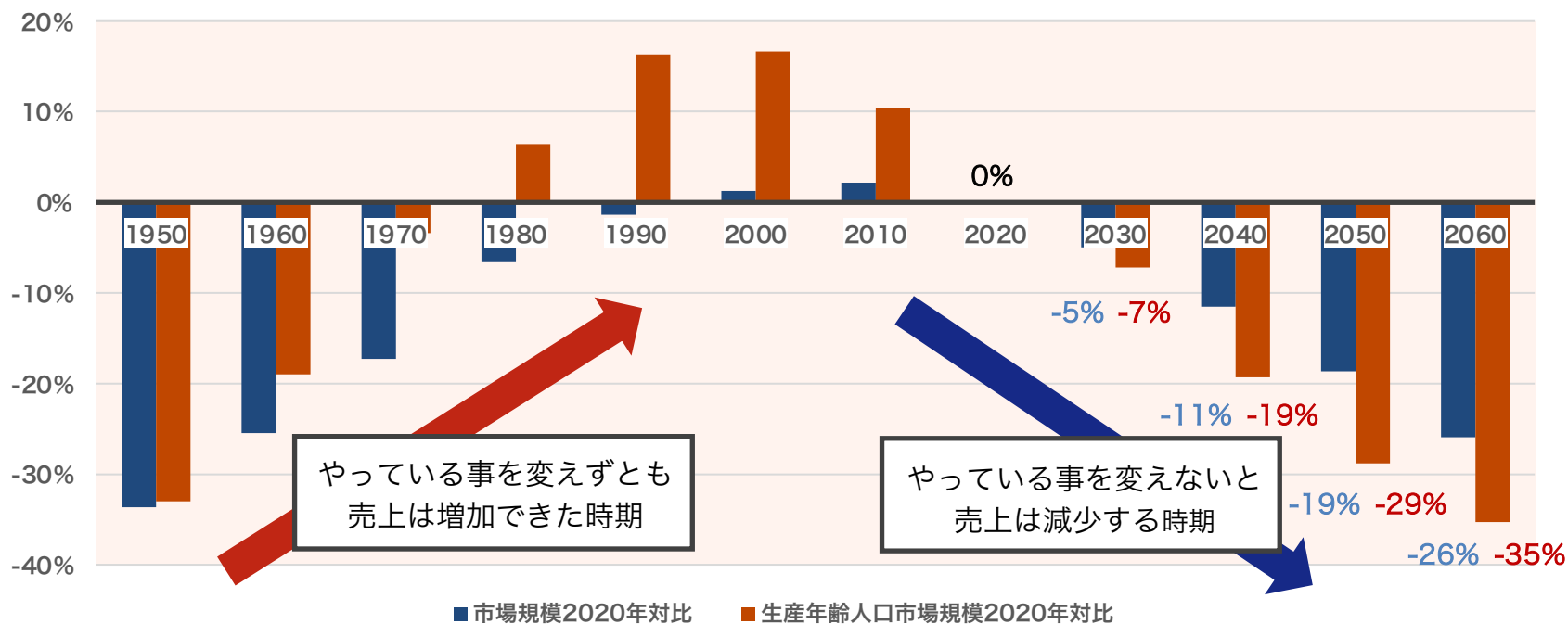
2020年を『0%』と定義した際の市場規模対比

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。



3

日本人・企業は他国と比較すると、
クロスボーダービジネスには不利。

「日本企業の海外進出における主要課題」

その**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。

その**2** 営業コストが高い。

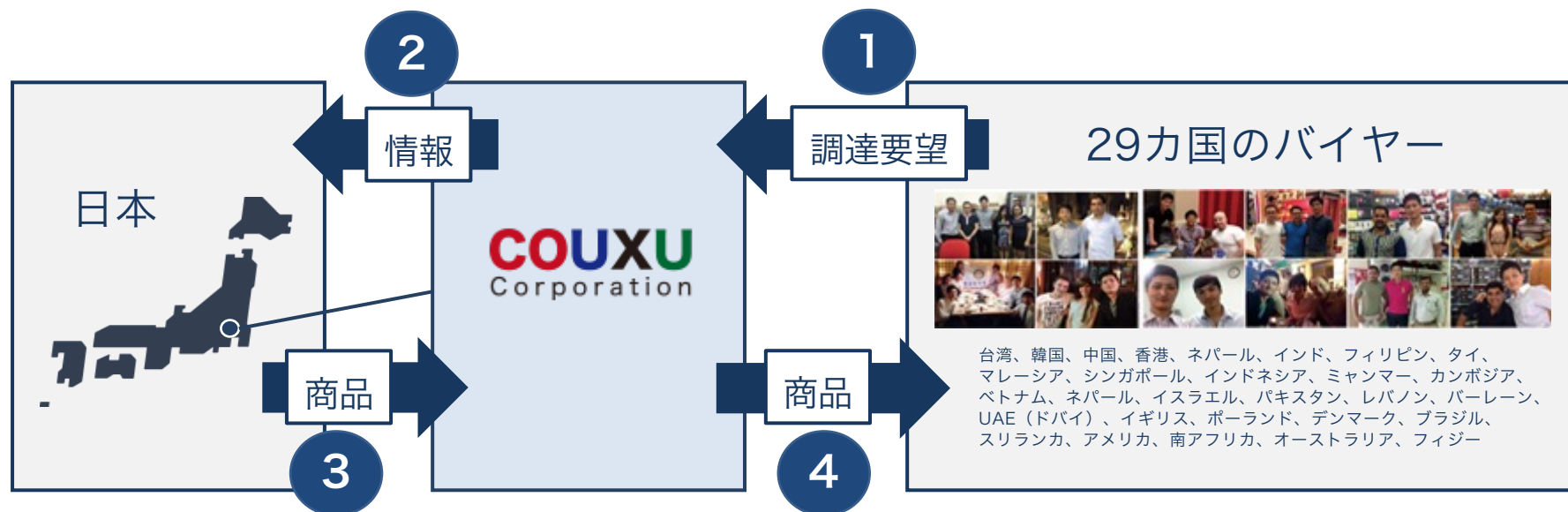
1社の海外企業と商談を設定するのに約10万円~20万円が平均コスト

事業案内

事業内容

Commerce Sourcing = 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。



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

7
ELEVEN

PARKSON
PAVILION

DKSH

SEPHORA

LANDMARK
GROUP

TANGS

SETAN

bluebell

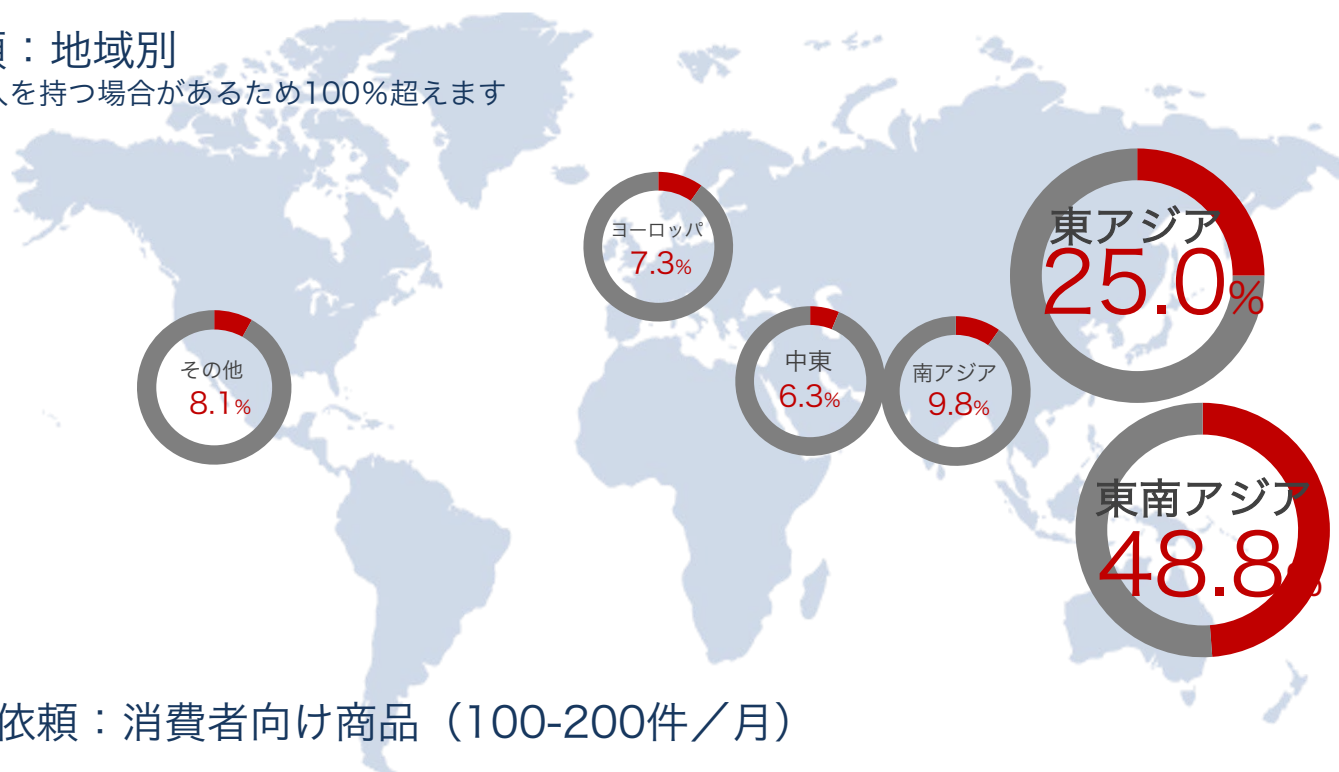
bluebell

MANIFESTO

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）



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



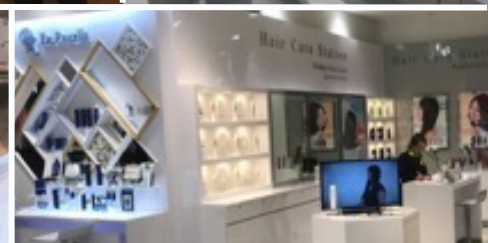
ベトナム / お菓子



ミャンマー / ボディケア



UAE / 雑貨



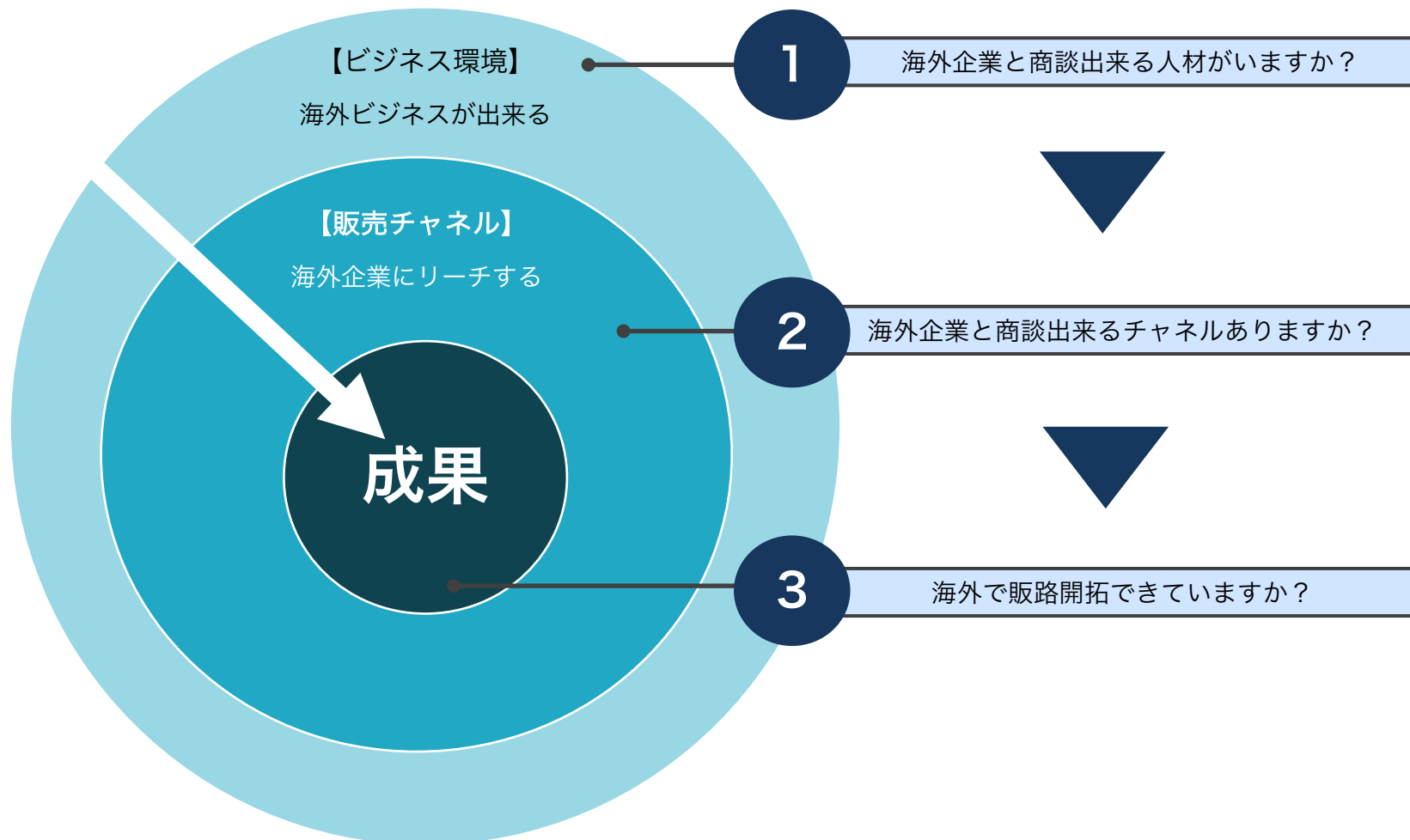
タイ / ヘアケア

**200社の日本企業の海外進出を支援し、
海外企業と20,000回の商談をしてわかった事**

日本企業の理想的な海外販路開拓の流れ

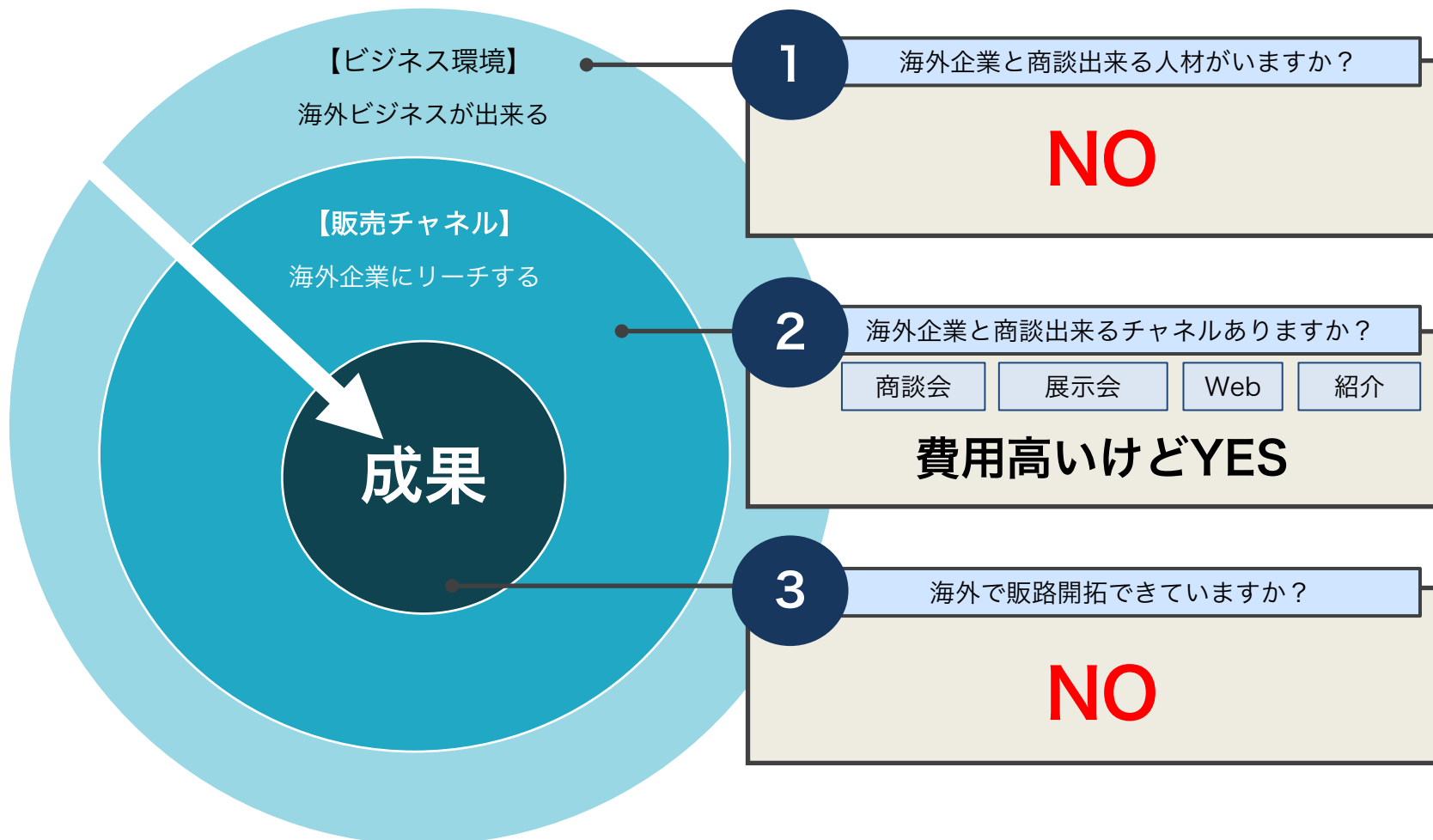
日本企業の理想的な海外販路開拓

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。



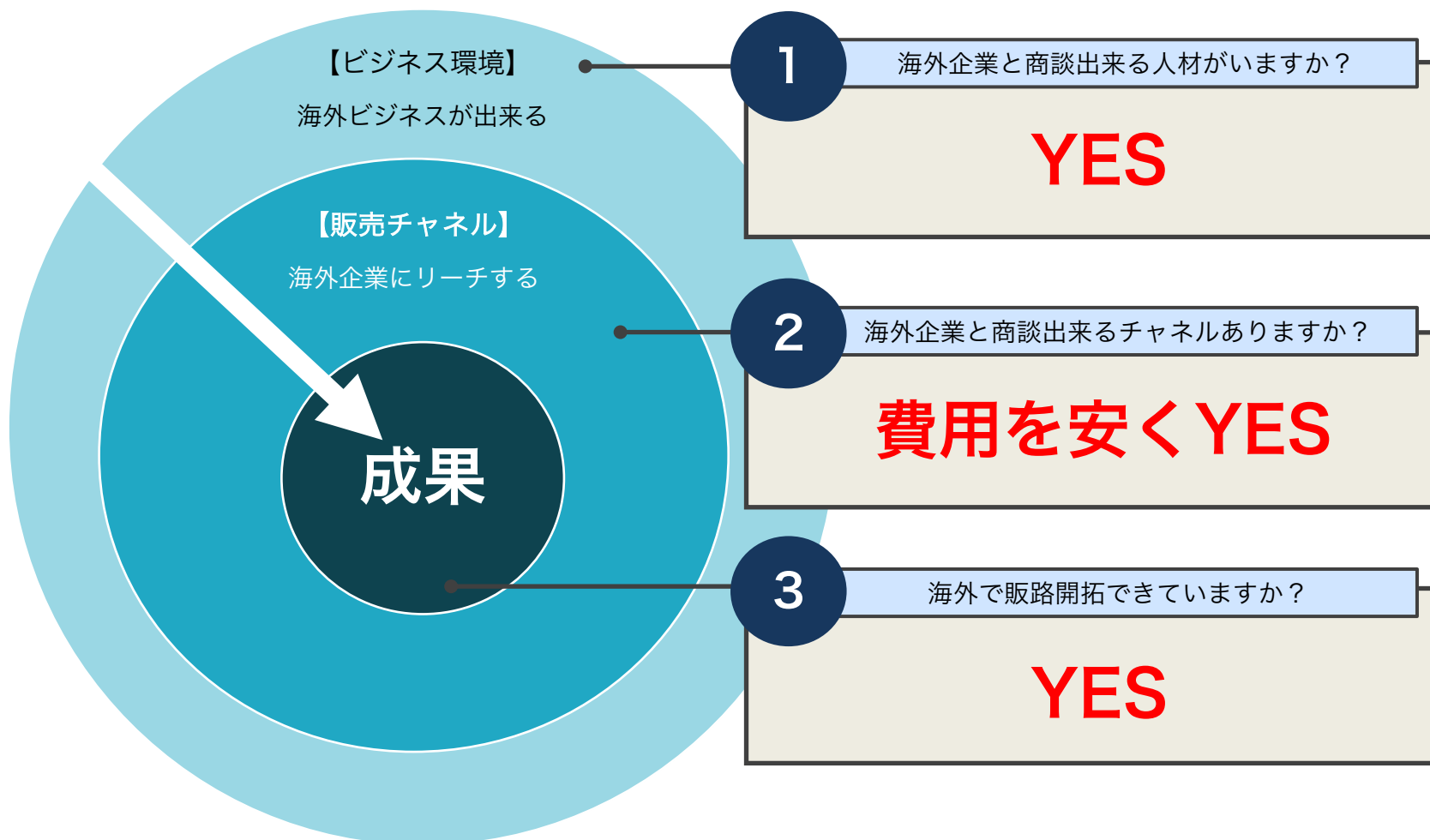
日本企業の主要課題

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。

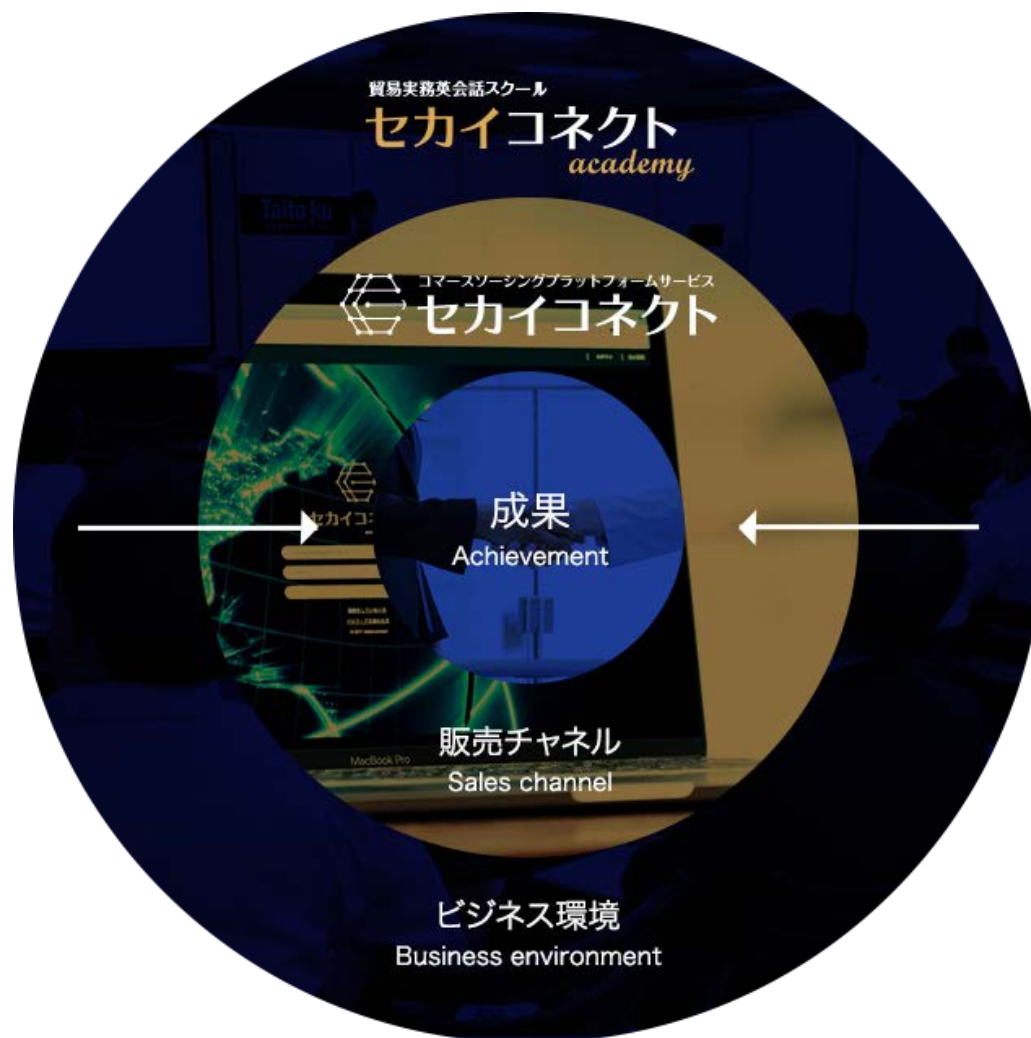


日本企業の主要課題

理想な状態

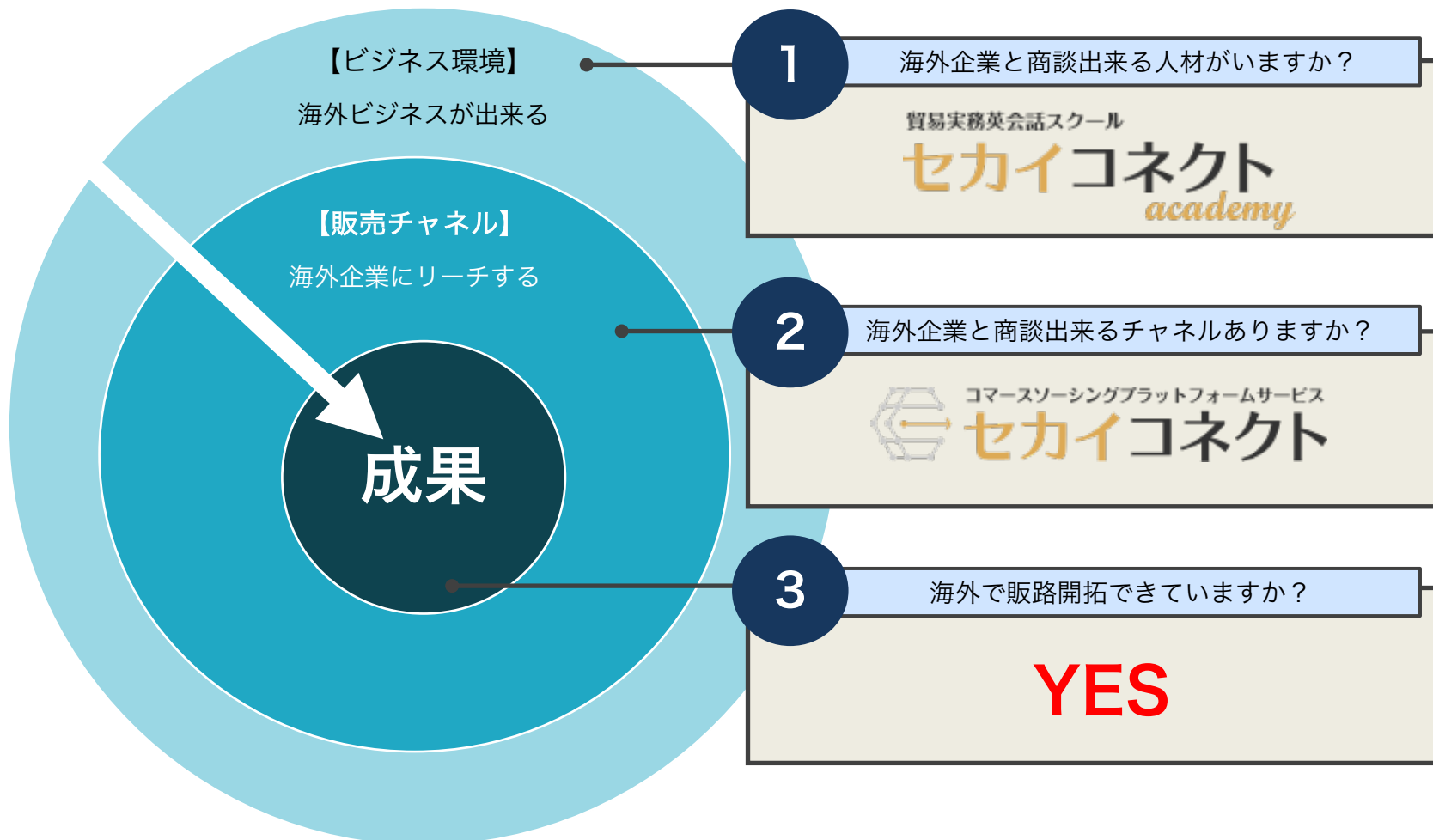


COUXU社のサービス紹介



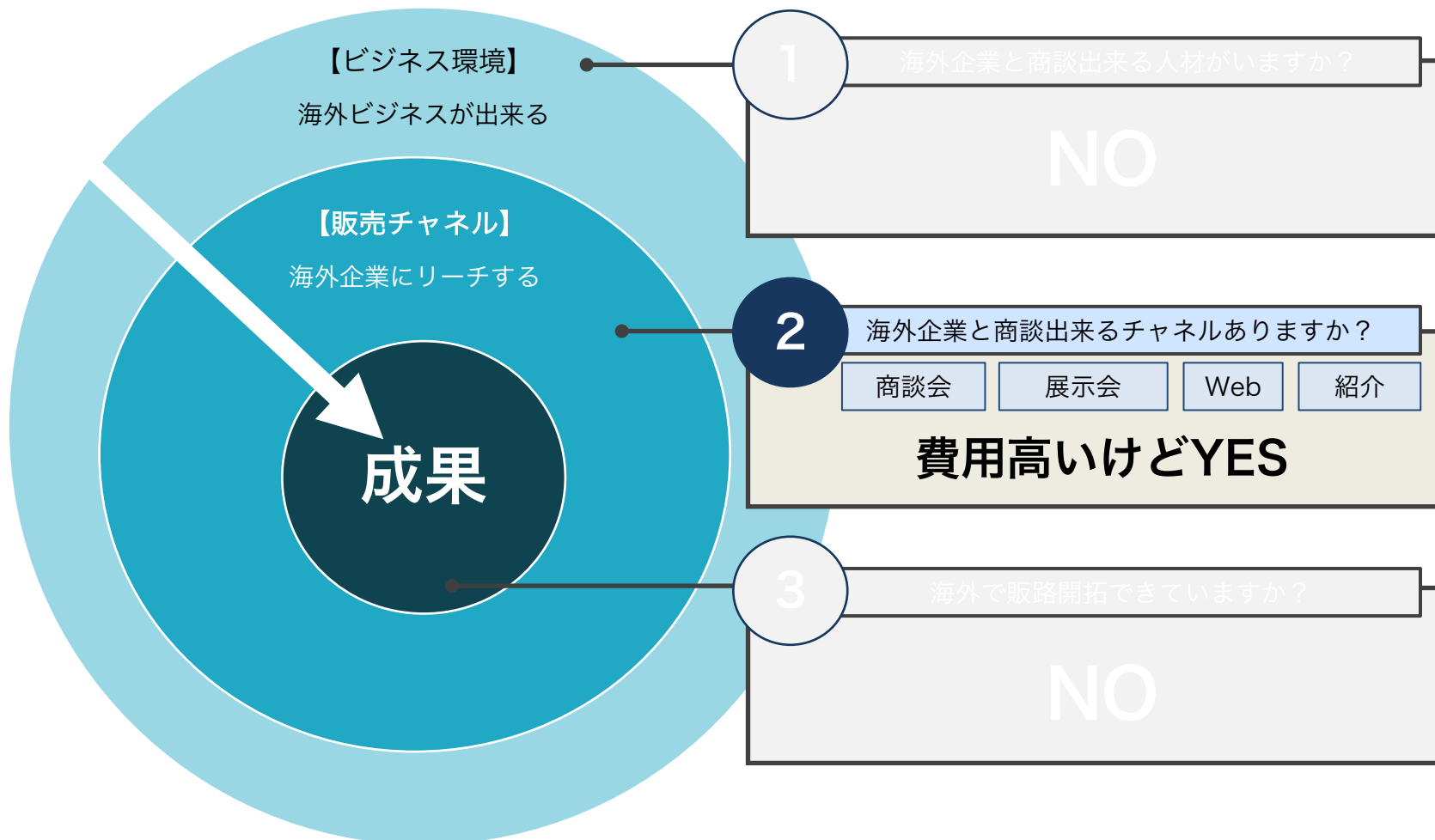
日本企業の主要課題

弊社のサービス提供分野



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。



日本企業の海外進出において攻略すべき共通課題

海外企業と商談出来るチャネルありますか？



安く！YES

海外営業を“毎日”やりたいあなたへ！



海外企業との商談機会を開拓する新たなツール

“海外営業を毎日実現する”



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。



他手法と比較した場合…

	他手法	 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
商談設定までの期間	最短1-3ヶ月	約5分
商談設定の頻度	年に数回	毎日
商談を獲得する費用	少なくとも10万円-20万円	3万円



セカイコネクト 活用実績例

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。

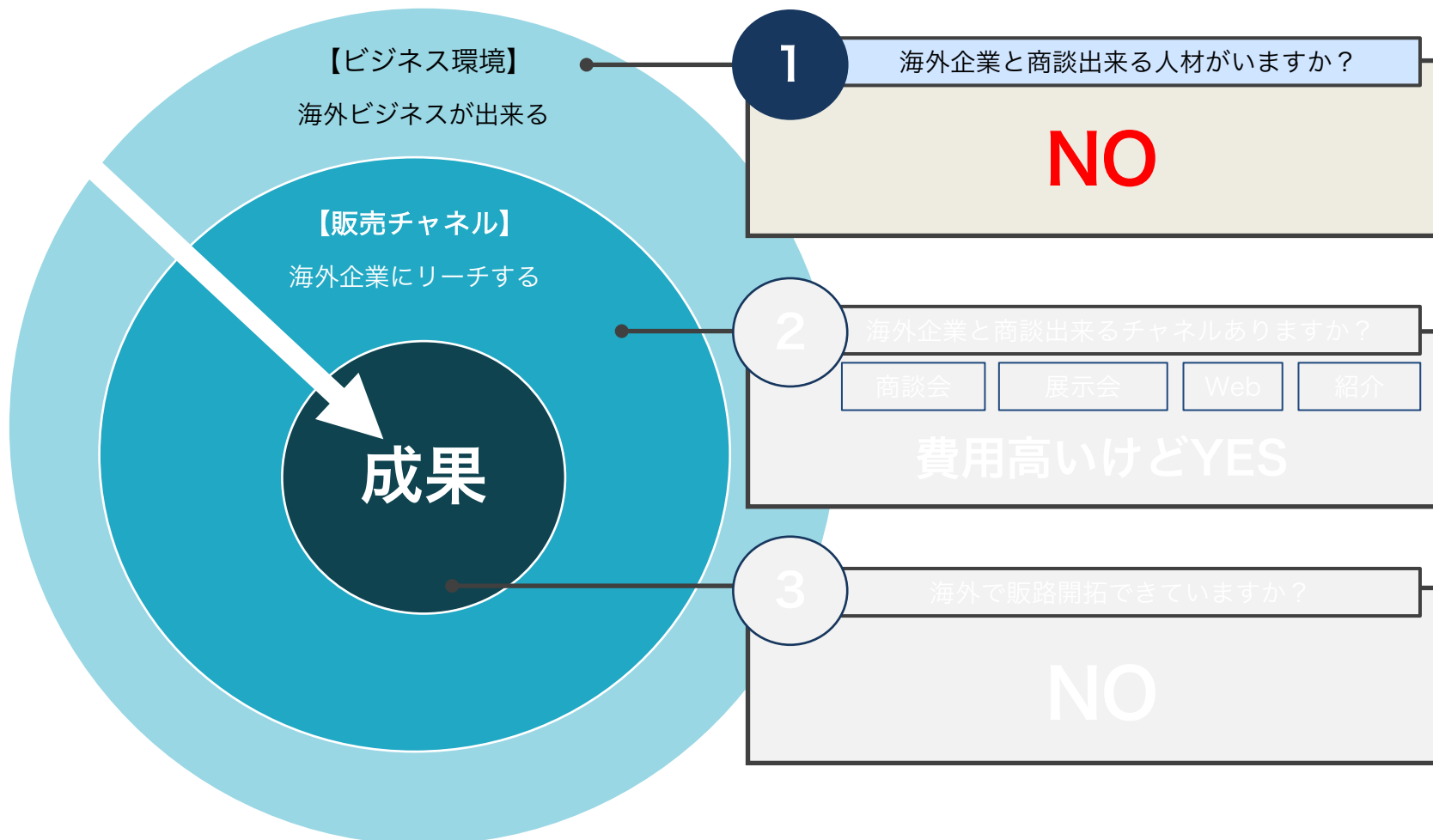
②営業コストが高い。

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

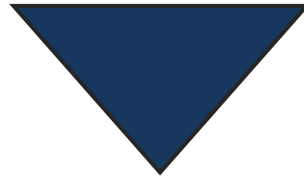
日本企業の主要課題

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。



日本企業の海外進出において一番最初にするべきの活動

海外企業と商談出来る人材がいる



YES

海外営業が初めてな企業様へ
“誰にも頼らずに海外営業できる”ようになる

貿易実務英会話スクール

セカイコネクト
academy

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

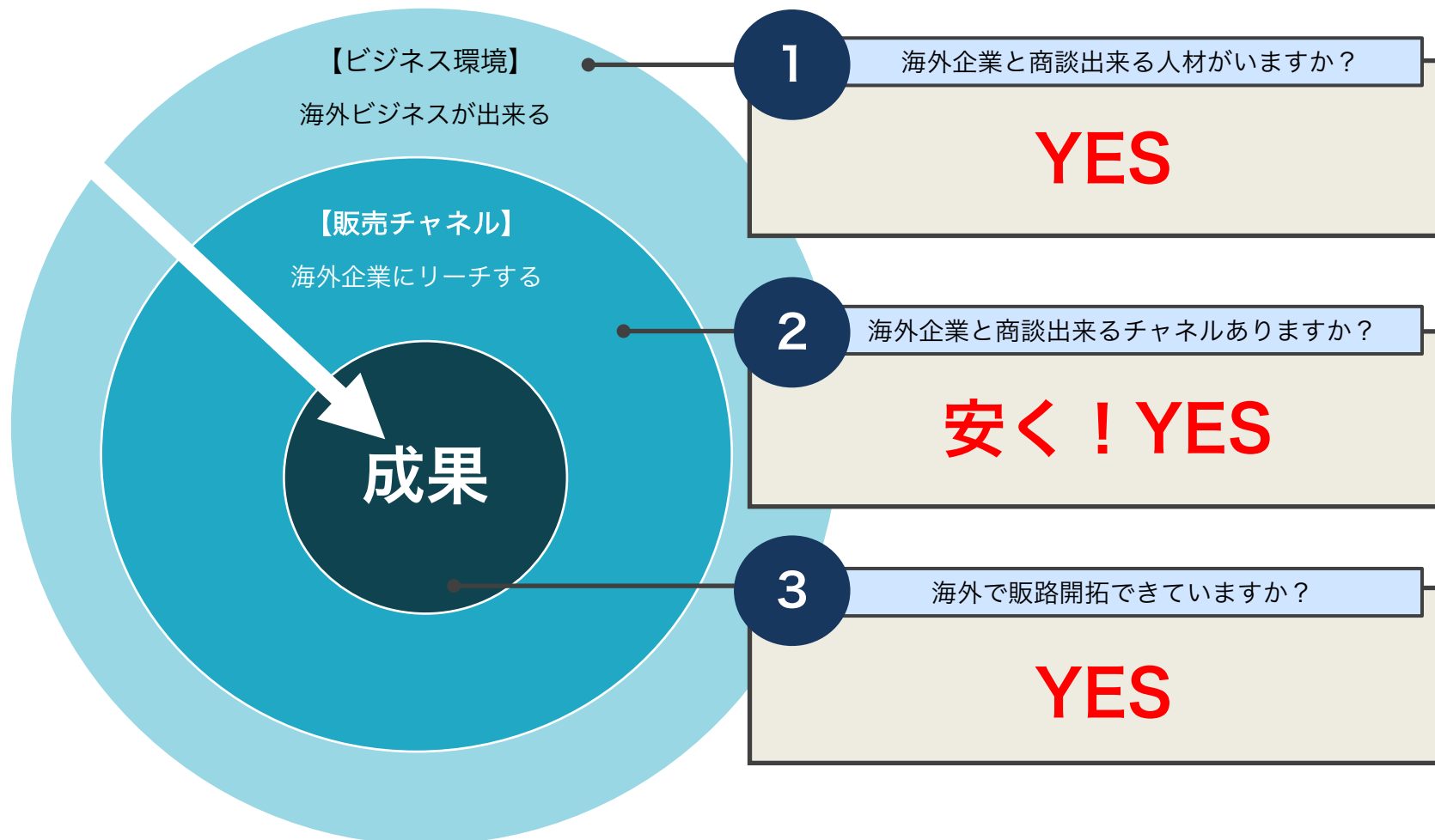
English

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

日本企業の主要課題

弊社サービスを活用した際の状態





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)	
 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 <i>academy</i>	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%)				

地方自治体・金融機関とのアライアンス



りそな銀行様とともに、海外進出にむけた
人材育成研修を半年間にかけて実施予定
唯一の共催民間企業として全プログラムを作成

支援予定：2020年 11月開始予定



福岡県主催の福岡県企業への海外企業との
マッチング支援事業として2019年、20年
にわたり2年連続採択

プレス：<https://www.pref.fukuoka.lg.jp/contents/ec2020.html>

支援実績：2019年、2020年

過去の協業セミナー・イベント 実施金融機関・地方自治体



三重県桑名市主催の桑名市企業
への海外企業とのマッチング支
援事業として採択

桑名市

プレス：<https://www.zaikei.co.jp/releases/753927/>

支援実績：2018年



群馬県高崎市内企業の海外展示
会出店において指定支援企業と
して、市内企業への支援