

サービス案内

海外進出支援アドバイザーサービス
海外市場開拓代行サービス



海外市場開拓代行ワンストップサービス

海外の優良輸出先候補の調査、サーチ、営業、交渉、契約。

契約後の売上拡大の為のコンサルサービスまで



質問：

どうしたら海外進出、海外へのビジネス展開を成功させられるのでしょうか？



答え：

優秀で信頼でき将来性があり、カルチャーが合う現地優良企業と組み、先方の既存のリソースやビジネスネットワークを活用すること。

日本企業は輸出に専念し、マーケティング、営業は現地企業に任せる。

でも、自社だけで実行するのは到底無理です。

では海外に強いコンサルタントに依頼しますか？

日本の海外関連コンサルタントが抱える課題

1. 現地の有力者、業界に精通している権力者との連携が弱い
2. 市場の知識が属人的、限定的で、優秀でベストマッチな現地のパートナー候補企業を探せない
3. 現地の考え方、経営手法や企業文化の理解が浅く、現地企業とのギャップを埋める第三者になれない
4. 交渉が不得意
5. 提携後に発生する問題にはタッチせず、結果の責任を取らない



アジアインタートレードでは、日本の中小企業の真のパートナーとしてこれらの問題解決し、クライアント企業の海外ビジネスの成功を必ず実現します。



アジアインタートレードは日本の中小企業の海外市場進出 リスクやコストを最小化し、最短期間で成功を最大化します

アジア最強のグローバルM&A、クロスボーダーの企業提携専門のアドバイザリー会社であるシンガポールのレシプロカス社と連携。3年間で手掛けた案件数75件の全てを成功させている。驚愕のヒット率100%。

現地の市場調査、現地企業との提携ビジネスモデル構築、提携先候補サーチ、スカウティング、交渉に強みを持ち、日本のクライアント企業の海外での初期ビジネスステージでの戦略立案から、現地での売上拡大の為の業務コンサルまでをワンストップでご支援します。

一流のコンサルタント陣。世界最大の調査会社D&Bの元役員やD&Bの現地法人の社長経験者で、現在は企業の経営者として成功している経験と実績ある専門家集団。

一流の営業力と交渉力を持つレシプロカスのコンサルタントが日本企業の営業マンとして現地市場や販路を開拓します。

アジア、北米、ヨーロッパ、中近東に経験豊富なパートナーを擁しています。



David Emery
Founder &
Chairman of
Reciprocus Int'l
Singapore



Doron Cohen
Co-Founder,
Chairman of
Americas



Misbah Ahmad
Director
Dubai



Sim Teng Teng
Director and
General Manager
Singapore



Renato Schena
Managing Director,
Europe



Gary Fuchs
Managing Director,
Americas



Erica Kondo
Representative,
Japan



Robert MacPherson
Vice President
Singapore

レシプロカス・主要コンサルタントのご紹介



デイヴィッド・エメリー
シンガポール
レシプロカス・インターナショナル CEO

レシプロカス代表。シンガポール銀行協会顧問。アジア、欧州、アメリカの企業や政府機関のアドバイザーやボードメンバーも務めている。実業家でもあり、主にITテクノロジー、飲食、娯楽産業界での投資家としても知られている。

世界最大の企業調査会社であるダン&ブラッドストリート(D&B)に16年勤務し、アジア太平洋地域の社長として業績を拡大させた。D&Bの在職期間中、D&Bインド会長、D&B中国会長、グローバルM&Aの責任者などの要職を務めた。スイス人。シンガポール在住。



ギャリー・フックス
ニューヨーク
レシプロカス・アメリカマネージング・ディレクター

企業の設立、資金調達、オペレーション支援サービス等に25年以上の経験を持つ。現在自身が設立した、プライベートエクイティ会社のCBアライアンス社のチーフ・オペレーティング・オフィサー(COO)。

ニューヨークの投資アドバイザー会社であるティシュマン・インベストメント・パートナーズ(TIP)社で経営陣として18年の実績を持つ。8年間、TIPの関連会社であるマイルストーン・インターナショナルのマネージング・ディレクターを兼任し、何社もの初期成長段階にあるイスラエルのハイテク企業の米国での資金調達と米国への移転を支援し、成長させた。アメリカ人



フリッツ・フィクター
スイス
レシプロカス・ヨーロッパマネージング・ディレクター

IT市場の商学修士号をスイスフェデラルで取得。1998年にネロイド・スイスランド(テキスタイルロジスティクスのトップ企業)にCEOとして入社、Danzas-Deutsche Post社との合併を取り仕切った。

合併後、Danzas Deutsche Postのボードメンバーとなり、Danzas-Logisticsの経営と1200人の従業員の管理を任される。2005年、Business Logistics GmbHをスイスに設立、スイス市場へ参入する個人と企業のビジネス支援センターとして運営している。スイス人。



ミズバ・アフマド
ドバイ
レシプロカス・インターナショナル ディレクター

ペンシルバニア大学ウォートンスクールでMBA取得。中東/北アメリカ/南アジアでの、戦略コンサルティング、企業財務、プライベートエクイティアドバイザーなどを提供するスターコンサトをドバイに設立。

17年以上戦略コンサルティング、企業財務、プライベートエクイティアドバイザーの分野のスペシャリストとして、AT&T、フィリップス、マッキンゼーなどでCEOやボードメンバーとして経営に携わった。



近藤恵理子
東京
株式会社グローブリンク 代表取締役
レシプロカス・インターナショナル 日本総代理店

日本女子大学英文科卒業後、D&Bの日本法人であるD&B ジャパンにビジネスアナリストとして入社。2000年から10年間社長に任命され、リスク管理やセールス&マーケティング、サプライヤー管理等の分野で画期的な情報ソリューションを提供し、10年間にわたり売上を二桁成長させた。2010年に退職、(株)グローブリンクを設立。レシプロカスのパートナーとして、日本企業の窓口となり、海外進出支援サービスを提供し、日本企業の海外ビジネス拡大支援を行っている。

日本の中小企業は 今どの国の市場に進出すべきか？

日本からの
アジア進出推奨国



シンガポール



- 景気が絶好調
- 市場がASEAN、インド、中東まで広がる可能性
- 教育水準、民度が高い
- 日本製品やサービスの価値がわかる
- 価値観が似ている。同じ目線でビジネスができる
- トラブルの発生率が低い

日本で進行中の案件例

□江戸切子のトップ企業の新たなブランド展開によるシンガポール進出とASEAN展開。

□青山の高級エステサロンのシンガポール企業との協業によるASEANフランチャイズ展開。基礎化粧品品の輸出。

□コインパーキングシステムメーカー、運営会社のマレーシア進出

□高級基礎化粧品、サプリメーカーのシンガポール、アセアン展開

□酵素・発酵食品メーカーの、シンガポールアセアン展開

□まつげエクステFCTop企業のグローバルFC展開

□都内展開中の九州らーめん店ライセンスのマレーシアFC展開
他

海外案件例

菓子パンメーカー



ドバイからインドネシア

マーケティング会社



ドイツから
シンガポール

スイスの大手金融
会社



スイスから
アジア全域

証券



シンガポールから
アジア全域

家具メーカー



シンガポール
からドイツ

市場調査



アメリカから
中国

ネット
画像販売



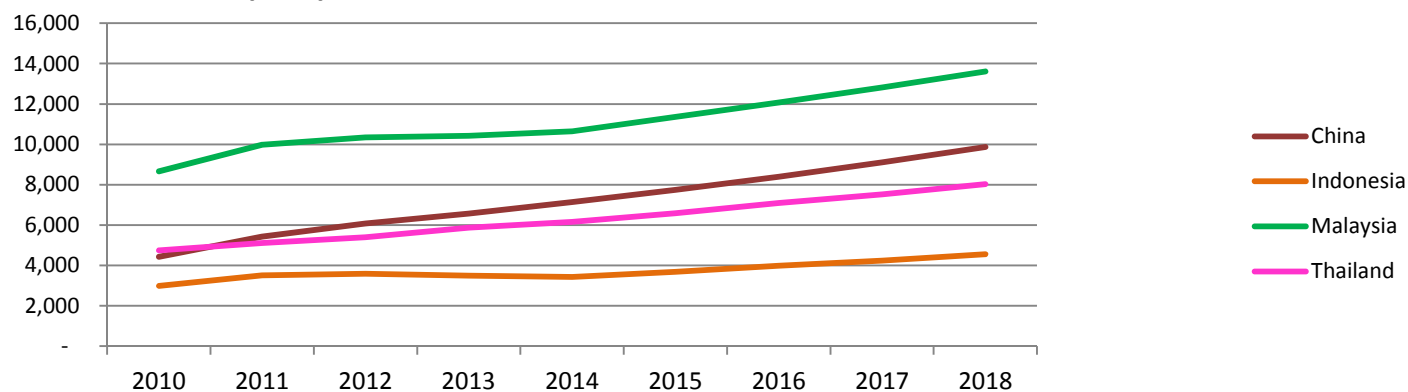
アメリカから
インド

老舗ジュエリー製造

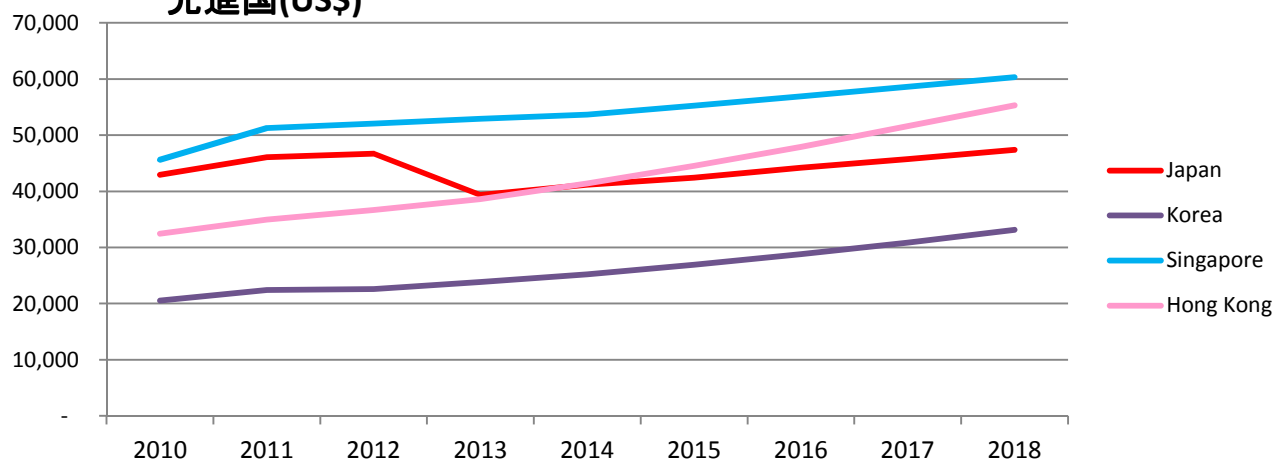


イタリアから
香港

新興国 (US\$)



先進国 (US\$)



フェーズ1:プロジェクト準備(1か月)

- 事業に関する詳細ヒヤリング
- 市場調査、分析
- マスターフランチャイズ本部候補企業の条件設定
- 本案件のビジネス機会や魅力などの概要を説明したティーザードキュメントを作成(2~3ページ)
- パートナー候補企業向けインベスタープレゼンテーションの作成(パワーポイント 20ページ程度)
- 最初のパイロットテストとしての市場の選定のための戦略ワークショップ
- パートナー候補企業の選抜条件の再考、調整

納品物:

1. ティーザー、2. インベスタープレゼンテーション資料、3. 市場調査、分析結果レポート

フェーズ2:サーチ、スカウティング及び案件実行から契約まで(2-3ヶ月)

- 候補企業のサーチ、スカウティング
- 優良企業の紹介を得るために業界のコネクションを最大限に活用
- 存在する全ての企業データベースや業界団体の情報ソースを活用
- 最も可能性のある候補企業を選定するために、条件にあわせてフィルタリングを行う
- フィルタリングされた候補企業に対しティーザーを送付
- 責任者に対し電話によるインタビューを行い、ターゲットを精査しリストアップ(10社程度)
- 5社程度に絞り込み、企業訪問しプレゼンを行う
- 案件に興味がありなおかつ真剣な企業を最終候補先として2~3社まで絞る
- 面談を設定し、各企業を貴社へご紹介
- NDA、基本合意書、タームシートの締結支援

社名	アジアインタートレード株式会社
資本金	1,000万円
代表者	高木 潔
設立	2012年4月27日
所在地	〒104-0061 東京都中央区銀座6-13-11 NSG銀座ビル 3F
TEL	代表 03-5565-3766
URL	http://www.apconsulting.jp



David Emery, Chairman

david@reciprocus.com

Robert MacPherson, Vice President

robert@reciprocus.com

Erica Kondo, Japan Representative & GlobeLink CEO

kondo@reciprocus.com

Reciprocus International

International Plaza
10 Anson Road #10-22
Singapore 079903

Tel: +65-6225-9986

Fax: +65-6225-8223

Reciprocus Americas

Empire State Building
350 5th Avenue, Suite 7610
New York, NY 10118

Tel: +1-212-565-0600

Fax: +1-646-349-3532

Reciprocus Europe

Taefernstrasse 22a
5405 Baden-Daettwil
Switzerland

Tel: +41 56 470 42 70

Fax: +41 56 470 42 72

GlobeLink Ltd.

Capital Akasaka Bldg. 2F
1-7-19, Akasaka,
Minato-ku, Tokyo
Japan

Tel: +81 3 6441 0438

Fax: +81 3 6674 2598