

<p>(企業名) CROSSBIE UG</p>	<p>対応可能社数の目安 2</p>
<p>(支援の概要)</p> <p>Made in Japan. Grow in Germany!</p> <p>CROSSBIE(クロスビー)のミッションは、欧州と日本をつなぎ、企業、スタートアップ、自治体などの機関による平等な共創パートナーシップを構築し、グローバルなイノベーションと経済的成長を促進させることである。</p> <p>特にスタートアップや技術力のある中小企業にむけ、ドイツへの市場参入支援として、製品の市場力調査、戦略ロードマップの策定、顧客候補のリスティング、関心度調査、ビジネスマッチングなどの販路開拓、共創に向けたパートナーシップ開拓を行う。</p>	
<p>(支援の概要等を紹介する動画)(外部リンクになります)</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>日系企業の欧州展開支援(市場調査、戦略・参入ロードマップ策定、顧客候補のリスティング、販路開拓、ビジネスデベロップメント、マッチング支援、資金調達に関する相談等) オープンイノベーション等欧州企業・スタートアップとのマッチング その他 社内新規事業支援、海外事業対応人材育成支援等</p> <p>海外進出は、市場理解、規制把握、適切な販路開拓において手探りとなってしまう、時間やコストがかかる。コロナ規制が続く中、現地での視察や情報収集や商談参加も不可能となり、足踏みを強いられている企業も多い。</p> <p>CROSSBIEは、欧州ビジネスの深い理解と経験、ドイツ・ベルリンを中心に欧州広がる強力な現地ネットワークで、短期間、最低限のコストで効率的に参入できるよう支援する。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>日本企業のドイツ新規参入のノウハウがあり、市場参入戦略を描き、広いネットワークを駆使して販路開拓や業務連携支援を行う。 特にDXが行われる分野における知識も深く様々な企業に対応できる。 特化分野での強み: デジタル医療、ウェルビーイング、モビリティ、スマートシティ、IoT全般。</p> <p>CROSSBIEの特徴は、欧州で長いビジネスの経験を持つエキスパートチームと、そこからくる強いネットワーク、そして日本企業を成功に導こうとするパッション。</p> <p>CROSSBIEチームは、日本、フィンランド、イギリス、アメリカ、ドイツなど、グローバルビジネスの経験が豊富。そこで培った経験から、グローバル企業として新しい市場に参入するための市場理解、調査、戦略策定、販路開拓などを支援。</p> <p>2020年のパンデミックを機に始まったオンライン販路開拓の成功においてもっとも重要なものの1つは、ネットワーク力である。面識がない人や企業と、実際に会わないまま、商談を行う。それには個人の信頼が担保となる。ビジネスの対象が海外企業となれば、なおさらといえる。</p> <p>CROSSBIEの人脈、さらにドイツ国内に有する強力なネットワークを駆使することで確実にビジネス面談を行い、クライアント様の海外市場での成長を支援する。</p>	

(どのような事業者に活用してもらいたいか)

商品・サービス・ソリューションの欧州展開をお考えの方
B2B、B2B2C分野で技術競争力やニッチ分野で優位性をお持ちの方
すでに日本において販売を開始されているなど、トラクションがある方

(支援実績の例)

■実績例(1)

JETROのGlobal Innovation Hub2020年度ベルリンパートナーとして、KONEL社のベルリン登記・参入支援。KONEL社は、日本特有のデザイン系イノベーションを行う企業。3Dプリンターを使った和菓子の制作や、AIをつかった感情に反応して動くガチャガチャなど、最新のテクノロジーと日本特有の視点を融合した提案に定評がある。

ドイツの中でもベルリンはアートやこのような技術への親和性が高く、ドイツへの進出を検討されていた。CROSSBIEからは以下の支援を提供：

- ベルリンエコシステム理解のブリーフィング
- 随時面談とEmailでのサポート
- 新規顧客獲得につながるパートナー等への紹介
- 現地オフィス開設に最適なロケーションの分析と紹介
- オフィス設立への法的支援等日系企業に特化した関連パートナー紹介

■実績例(2)

オンライン医療展示会「MEDICA」出展のデジタル医療企業・スタートアップ向けオンライン支援。
2020年11月。

誰もが使えるAIをというビジョンのもと、視覚障害者むけに画像分析ツールとクラウドを併用した技術で、ウェアラブルデバイスを制作する企業の事例。欧州最大の医療機器イベントに参加する予定であったが、コロナのために全てがオンラインのみとなっていた。

CROSSBIEからは以下の支援を提供：

- 欧州にある視覚系の団体のリスティング
- 製品ポジショニングを確立し、プレゼンに落とし込むためのストーリー作り
- 英語でのピッチ資料・セールスデックの作成支援
- 医療関係者40人ほどに向けたオンラインピッチ機会の提供
- PRの一環でデジタル医療系で6000人以上のフォロワーがいるポッドキャストに登壇の機会を提供し、その後のマーケティング効果も期待

欧州の企業とNDAを締結。商談が始まる。

■実績例(3)

東京X-Hubドイツコース支援で、欧州新規顧客開拓を支援。

CROSSBIEからは以下の支援を提供：

- 欧州での顧客になりそうな企業の理解と洗い出し
- 随時面談とEmailでのサポート
- 新規顧客獲得につながるパートナー等へのビジネスデベロップメント支援
- 商談面談同席

メーカーのアクセサリ部門と商談成立。現在製品改良のタイミングであることから、次のバージョンが出来次第パイロット用サンプルを送付。

(問い合わせ先)

projects@crossbie.com JAPANブランド育成支援担当 まで

ご支援メニュー一覧

ご支援メニュー	費用	内容
ドイツ参入の本格サポート	月€5000～€10000	参入のためのプロジェクトマネジメント、御社定例会議参加、戦略立案から販路開拓、マッチング先企業との面談ファシリテーション等のご支援。必要にともなう出張（旅費等別途）にも対応。ワンストップショップで、安心してお任せいただけます。
ドイツ参入の緩やかなサポート	月€2000～€5000	月2回の定例ミーティング、随時メールにてご相談。戦略等へのアドバイス+状況に応じてマッチング先のご紹介。初回マッチング面談同席。
市場調査	€1000～	デスクリサーチレポートから展示会等のレポート、ユーザーリサーチ、産業クラスターの報告や、技術動向など、貴社のニーズに合わせてカスタマイズ。
緩やかな顧問契約	€500/月	緩やかな顧問契約の形。ご相談事項がある際の対応や、状況に応じてご紹介など。
初回面談（1回：30分）	無料	