

<p>(企業名) J & Jコンサルティング合同会社</p>	 <p>J&J CONSULTING LLC.</p>	<p>対応可能社数の目安 8社</p>
<p>(支援の概要) 台湾に特化した海外展開支援会社 対象国を台湾に絞り、中小企業様の「輸出（販路開拓）」と「進出（現地拠点設立）」支援を目的に専門家3名が集まって創業した会社です。</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) https://jandj.tokyo/video/</p>		
<p>(支援内容) 当社は、台湾をターゲット地域・市場とする中小企業様を対象に、企業様に寄り添った（ハンズオン）支援で海外展開のサポートを行います。海外展開戦略策定段階から、事業計画策定、実行段階まで、企業様の海外事業の進行フェーズ状況に応じて台湾市場に強い専門家がチームを組んで支援します。海外展開支援内容は、大別すると「輸出（販路開拓）」と「進出（現地拠点設立）」支援です。</p> <p>■輸出（販路開拓）支援： 台湾における日本商材輸入販売会社の役員として13年間に渡り100社以上の日用品を台湾市場で販売した実績を持つ専門家が企業様の商材にあった販路開拓を支援します。</p> <p>■進出（現地拠点設立）支援： 定期的なオンライン会議や企業訪問を通して、海外展開戦略策定から現地製造・販売等拠点（現地法人、支店、店舗、駐在員事務所など）の設立、操業まで一貫してハンズオン支援を行います。</p>		
<p>(支援の特徴) 特徴①：台湾に特化した支援 当社の専門家は、台湾人、台湾人父と日本人母の環境で育った日本人、台湾人を配偶者に持つ日本人など台湾の商習慣や文化に精通しています。また、コンサルタントは全員、ボストン大学など北米の大学を卒業後、英国や豪州のビジネススクールでMBA等を取得してから、台湾でビジネス経験を積んでいます。商談等に同行して、語学力や交渉スキルなど現地企業に負けない支援を行います。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: flex-start;"> <div data-bbox="167 1534 582 2056" style="text-align: center;">  <p>ボストン大学卒 クランフィールド大学院ビジネススクール 英国(MBA) コンサルティング会社、 投資会社、日本商材専門輸入販売会社</p> </div> <div data-bbox="582 1534 997 2056" style="text-align: center;">  <p>ボストン大学卒 シドニー大学ビジネススクール(MIB) シティバンク(台湾)、 ドイツ銀行(香港)、 化粧品メーカー、アパレルメーカー</p> </div> <div data-bbox="997 1534 1422 2056" style="text-align: center;">  <p>レスブリッジ大学卒 日本大学大学院ビジネススクール(MBA) コンサルティング会社、 食品メーカー、化粧品メーカー、 政府系海外展開支援機関専門家</p> </div> </div>		

(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)

当社は台湾市場専門の事業支援会社です。台湾をターゲット地域・市場としている中小企業様の海外展開（輸出・進出）の支援を行っています。以下の様な事業者様にご利用頂きたいです。

- ① 台湾への輸出（販路開拓）を検討している事業者様
- ② 台湾への進出（現地拠点設立）を計画している事業者様
- ③ 台湾で既にビジネスを行っているが、売上高減少などの悩みや課題を抱えている事業者様

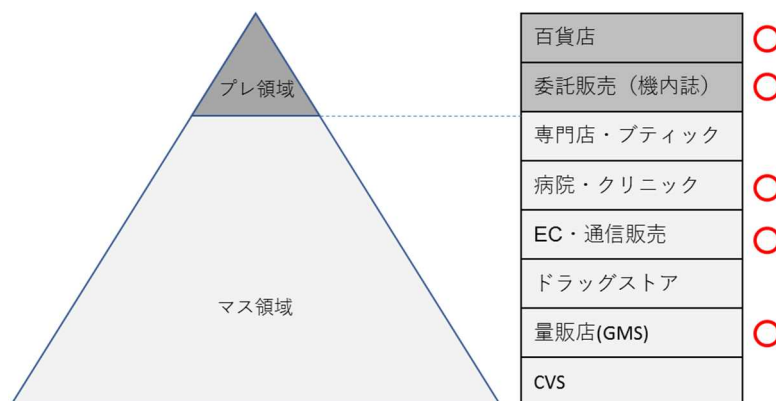
また、海外展開には興味があるが、海外事業経験が浅く、何から着手したよいか分からない事業者様からの相談にも対応しておりますので、気軽にお問い合わせ下さい。

(支援実績の例)

■輸出支援：販路開拓の実績

日本から100社以上の日用品を台湾に輸入販売した実績を保有しておりますが、大企業の商材ではなく、資源や予算が限られた中小企業の商材を中心に販路開拓を行っています。中小企業の商材を多く売るかが課題であり、それぞれの輸入規制を確認し、販売戦略を練り、販売チャネル選定等を行います。先ずプレステージ（領域）とマスステージ（領域）に大別して販売チャネル戦略を策定して、各販路において市場開拓を段階的に実施した。

図3、プレステージ（領域）とマスステージ（領域）に大別



当該商材である台湾未上陸のクッションにおいては、商標取得をサポートし法的に守られた環境を整えた上で百貨店、ドン・キホーテ、台湾航空会社の機内誌で販売。先ずは「日本から来た高品質クッション」というブランドイメージを築き上げた。次のステップとして百貨店で消費しない層をターゲットに SNS を活用した EC ショップを開設し「日本のカワイイクッション」として販売。最後に、クッションの形状によっては介護にも使えると判断し介護ショップや医療商材小売店へ「高齢化社会の日本から来たケアクッション」の卸しも開始した。本件は、同じ商材でも販路開拓の進め方によってはバッチングせずにロングヒットを可能にした事例です。

■進出支援：現地法人設立と店舗開店の実績

従業員数170名規模の化粧品メーカーの台湾進出に対して、海外子会社設立登記から店舗や什器設計、販売員の採用、商品カタログやPRチラシの製作、WEBサイトやフェイスブックの構築など店舗開店までの全ての工程のハンズオン支援を行った。

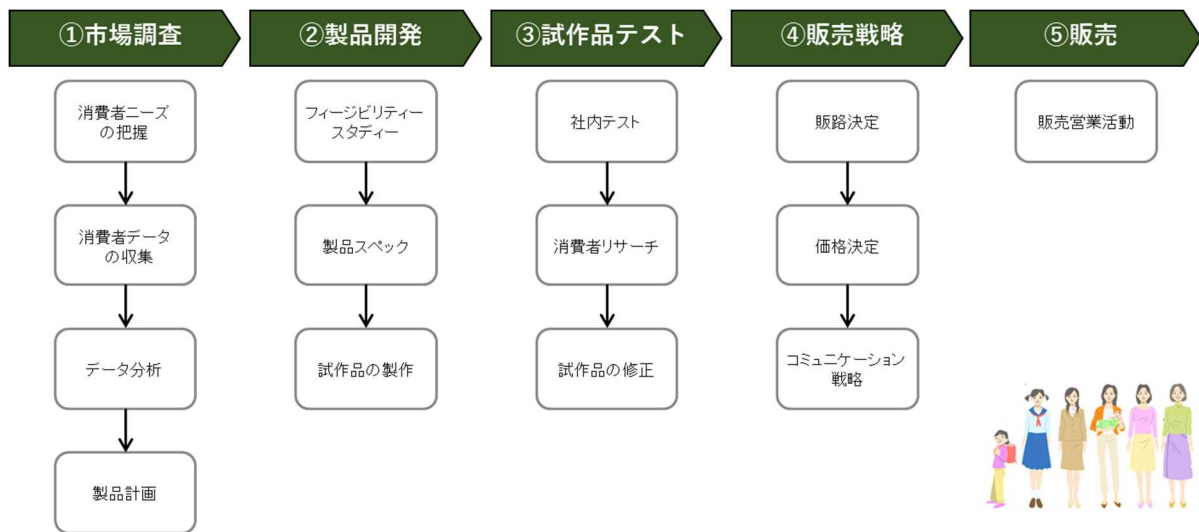
第1号店舗を台北市の高級百貨店である微風廣場内に開店。高級化粧品としてのブランディングに成功して6ヶ月後には第2号店を高雄市の大立百貨店での開店支援を実施した。

写真1、第1号店舗と什器の写真（微風廣場百貨店内）



同社からの台湾赴任者は1名（台湾支店長）に人材リソースが限定されていた為、前述のとおり現地法人の設立支援から店舗開店までの全ての支援を実施した。

図4、販売等拠点の設立までのハンズオン支援の流れ



事業戦略策定やプロポーショナル支援も行い、開店4ヶ月後には同じ百貨店内の売場フロアに出店している競合日本化粧品メーカーK社の月間売上高を上回ることに成功した。

（問い合わせ先）

当社WEBサイトの「問い合わせ」からご連絡ください。（<https://jandj.tokyo/inquiry/>）
題名は、「JAPAN ブランド育成等支援事業」とご記入して頂き、お問い合わせ内容の欄に、ご相談内容をご記載下さい。

料金表

定額支援：月額 180,000 円（198,000 円税込）

■定額料金：1社あたり月額 180,000 円（198,000 円税込）

台湾と日本の2地点から、隔週で定例会議を開催して、事業戦略の策定支援、現地調査、パートナー（代理店）選定、リスク管理、プロジェクト管理等を2名体制で実施する。

・定額試算目安： 180,000 円 = 2名 × 9時間 × 2日 × 5,000 円

■別途料金：1時間あたり 5,000 円（5,500 円税込）

上記、月間2日間（2名×9時間×2日）の支援時間を超える海外出張や商談の同行には別途料金が発生します。