

| | |
|---|------------------------------|
| <p>(企業名)</p> <p>パーソルキャリア株式会社</p> | <p>対応可能社数の目安</p> <p>上限無し</p> |
| <p>(支援の概要)</p> <p>実務経験が豊富な専門家を”パートナー”として活用する海外進出支援</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>—</p> | |
| <p>(支援内容)</p> <p>アジアを始めとする海外進出をご検討されている企業様に対して、企業様の業界や課題・ニーズに合わせ、i-common (※) サービスに登録されている約 1.6 万人の専門家の中から最適な専門家を選定し、海外輸出や拠点設立等、海外進出を検討・推進する企業様を幅広くサポート致します。</p> <p>(※) i-common (アイコモン) とは、企業様が抱えるあらゆる経営課題を、登録者である専門家の幅広い知見やノウハウ・人脈によって解決の支援をするサービスです。</p> | |
| <p>(支援の特徴)</p> <p>■ 海外進出に関する豊富な支援実績</p> <p>海外進出・販路開拓支援を行っている公的機関の事業に参画する等、中小企業様の海外進出に関して多くのご支援を実施しております。</p> <p>■ 約 1.6 万人の豊富な登録者数</p> <p>i-common には、事業会社や研究機関等で経験を積んだ上級役職者、またテクノロジーに精通した専門家等、約 1.6 万人の専門家が登録をしています。登録者の属性 (出身業界/経験職種) は幅広く、海外進出を計画する企業様の他、ピンポイントなニーズに対してもご支援が可能です。</p> <p><海外進出支援の実績がある専門家例></p> <p>・A 氏 (飲食業出身)</p> <p>大手外食チェーンの海外展開に長年従事。アジア圏、米国にて業績回復、店舗拡大に貢献。 帰国後、外食や食品関連事業者の支援を行っており、国内外の販路開拓支援で成果を上げている。</p> <p>・B 氏 (大手商社出身)</p> <p>総合商社にて豊富な海外経験を積む。東南アジアを中心とした自動車ビジネス展開にて培った事業経営に強みを持つ。退職後は、機械部品メーカー等を中心として、海外進出への戦略策定から事業再構築まで幅広く支援を実施している。</p> | |

・C 氏（製造業出身）

大手メーカーにて 20 年以上海外に勤務し、海外営業、及び新規事業の企画業務に従事。

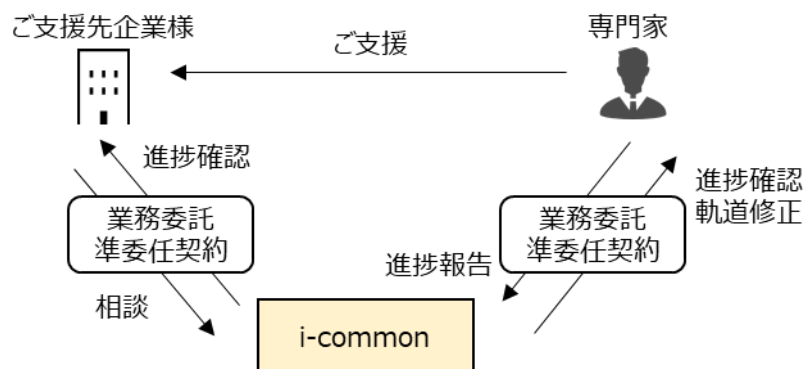
販売実績がゼロの状態から、売上を大きく拡大させた実績を持つ。

日用雑貨等の海外事業の立ち上げや、販売チャネルの拡大について支援が可能。

※上記情報の記載については、あらかじめ本人の同意を得ております。

■プロジェクトを成功に導く支援体制

支援状況を把握する組織を設置し、ご契約後も安心いただける体制を整えています。



※i-common サービスについて

- ・2011 年 4 月より弊社が運営する経営支援サービス。
- ・各種ご支援テーマにて、これまでに約 2,970 社の企業様とのご契約実績あり（2021 年 3 月末時点）。
- ・i-common に登録がある約 1.6 万人の専門家を活用し、各企業様の経営課題の解決に向けた支援を行うサービス。
- ・契約形態は、弊社とご支援先企業様が業務委託準委任契約を締結。



さらに弊社と専門家にて業務委託準委任契約を締結。契約主体が弊社となるため、ご支援の進捗管理や品質管理は弊社にて実施。ご支援先企業様は安心して支援を受けることが可能。

（どの様な事業者にご利用してもらいたいか）

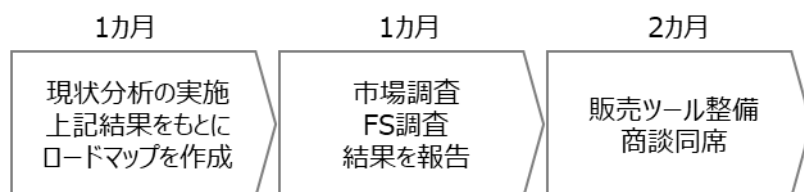
海外進出にあたり、以下のような課題を抱えている企業様

- ✓ 進出先の選定を行うノウハウがない
- ✓ 進出先の国の法規制や商習慣がわからない
- ✓ 輸出に適した自社商品の選定方法や商品開発方法がわからない

(支援実績の例)

| 課題 | 専門家 |
|--|--|
|  <p>A社／製造業 従業員数：30名程度</p> |  <p>T様（60代）</p> |
| 海外展開の経験がなく、ターゲットとなっている東南アジアの市況の把握が自社内では難しい。また、現地ネットワークが不足している。 | 大手メーカーで15年海外に在住し、アジアパシフィックの全体マーケティング責任者として従事。国を跨いだ販売戦略立案、顧客開拓を実施。 |

■ 支援のプロセス



(問い合わせ先)

以下の「お申し込み情報」をメールにてご記入の上、下記アドレス宛にお送りください。

●お申し込み情報

- ① 貴社名
- ② ご担当者名（ふりがな）
- ③ ご住所
- ④ 電話番号
- ⑤ メールアドレス
- ⑥ ご相談内容

●メール件名

JAPAN ブランドに関するお問い合わせ（貴社名）

●送付先メールアドレス

i-common-project@persol.co.jp

■ 料金表

i-common サービス料：月額 25 万円～

※ご契約前の打ち合わせにて、企業様のご状況や課題・目標等をヒアリングさせていただき、

ご契約期間や必要支援頻度、および課題の難易度・緊急度等に応じて、料金を提案いたします。

<料金例>

| ご支援事例 | 業界 | ご相談内容 | 支援概要 | 期間 (目安) | 料金 (目安) |
|------------------------|--------------|---|---|------------|------------|
| 海外市場調査支援 | 住宅設備 メーカー | <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の輸出先を探っているが、海外のどこの市場にマッチするのか判断する材料が集められていない。 ・情報収集に予算とリソースが割けない中で、効率的に情報収集を行う手法を教えて欲しい。 | <ul style="list-style-type: none"> ・新商品輸出に向けた市場調査、及び調査方法のレクチャー ・海外トレンドを把握する為の情報収集方法のレクチャー ※月2人日程度のご支援 | 3カ月 | 月額35万円～ |
| 海外進出に向けた新商品開発、及び輸出検討支援 | 製造業 | <ul style="list-style-type: none"> ・自社で検討している販売先（販売会社、代理店）が自社製品に適しているのかがわからない。 ・現地の法律・規制の知見が無い為、どのような対応が必要かわからない。 ・自社製品の特長を活かした販売方法を技術的な観点から支援して欲しい。 | <ul style="list-style-type: none"> ・現状把握（従業員へのヒアリング） ・海外販路先選定に関するアドバイス ・各国で販売するにあたり、必要となる登録対応等のレクチャー ・上記を踏まえたロードマップの作成 ※月2人日程度のご支援 | 6カ月 | 月額30万円～ |
| 海外輸出検討支援 | 食品 | 国内消費が飽和している為、海外へ輸出を検討しているが、ターゲット市場の妥当性や、輸出の実施有無を判断する為のコストシミュレーション方法がわからない。 | <ul style="list-style-type: none"> ・市場、及び競合他社の調査 ・貿易手続きを第三者に依頼した場合のコストシミュレーションサポート ・上記結果に基づく輸出の可能性判断、販売チャネルの設定サポート ・各種レポートの作成支援 ※月3人日程度のご支援 | 12カ月 | 月額40万円～ |

上記はあくまでご支援事例とそれに係る目安としての実施期間と料金です。

実際のご支援内容および期間と料金は、ご契約前のお打合せを踏まえ提案いたします。