

<p>(企業名)</p> <p>ブルーヴ株式会社</p>	<p>対応可能社数の目安</p> <p>5社程度</p>
<p>(支援の概要)</p> <p>私たちブルーヴは「グローバルを身近に。」をミッションに、「海外事業のプロフェッショナル集団」として、お客様の海外事業をあるべき姿に導く、良きパートナーとなることをお約束します。</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)</p> <p>なし</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>ブルーヴは、各国の現地現場で集めたリアルな情報と、豊富な海外事業を成功させてきた経験・知見を活用し、お客様の海外事業成功の道筋における全てのフェーズをサポートします。</p> <p>主なサービスは下記の通りです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 現状診断 <ul style="list-style-type: none"> 事業性分析、ポテンシャル分析 ■ 現地実態把握 <ul style="list-style-type: none"> 市場調査、企業調査、消費者調査 ■ 戦略立案/意思決定サポート <ul style="list-style-type: none"> 事業戦略、リソース戦略、マーケティング戦略 <p>実行支援</p> <p>提携先開拓支援、資本提携・M&A 実行支援、販売拡大支援、組織・体制構築支援</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 伴走力 <p>ブルーヴの最大の特徴は、情報を提供するだけの調査会社ではなく、戦略を構築するだけのコンサルタントでもない、「海外事業」の全工程を業務範囲とする「リサーチ&コンサルティング会社」であることです。お客様の課題を把握したコンサルタントが、自ら取得した現地情報をもとに市場参入に向けた仮設構築、リサーチ後のアクションプランの実行までをワンストップソリューションとして提供することができます。常に、業界・業種、製品問わず、海外事業における課題やちょっとした悩みを相談でき、お客様と共に伴走し続ける身近なパートナーとして、変化の激しい世界の中で未来永劫、成長し続ける存在で在り続けます。</p> 2. 事業構想力 <p>10年以上独自のノウハウをもとに、様々なプロジェクトに関わってきたコンサルタントが世界各国の現場を捉えた、市販レポートや公開情報では得られない情報を収集します。また、これらの情報を、長年培ってきた経験をもとに分析し、現場で活用できる資料にします。そして、豊富な海外事業サポートによって築き上げた情報資産、先見性から10年・20年先を見据えた、お客様にとって最適な事業戦略を構想し、不確定要素の多い海外市場に対する不安を払拭しながら、海外事業推進をサポートします。</p> 3. プロジェクト推進力 <p>社内において「海外事業」に対する方向性・具体的アクションが、共通の価値観として浸透していくよう、社内調整から事業推進をお手伝いします。</p> 	

(どのような事業者を活用してもらいたいか)

スピード感を持って本格的に海外事業を拡大していこうと考えられている事業者様にぜひご活用いただきたいと思っております。

(支援実績の例)

実績① 服飾品のグローバル展開支援

<支援対象>

服飾品の製造・販売

<支援内容>

2016年～現在にかけて海外事業展開を調査～実行フェーズまで一貫して支援している。

具体的な支援内容は下記の通り。

- ✓ 市場視察アテンド（ロシア）—小売店視察、パートナー企業訪問
- ✓ 海外市場・新ターゲット向け新商品開発コンサルティング（世界）—プロジェクトメンバー検討・選定、マイルストーン設定、顧客社内方針のすり合わせ・意識統一、市場環境分析、アイデア創出、技術的課題の抽出と解決策の検討、商品コンセプトメイキング、事業計画立案、事業計画の社内合意支援
- ✓ 市場視察アテンド（マレーシア）—小売店視察、パートナー候補企業訪問
- ✓ 市場視察アテンド（イギリス）—小売店視察、パートナー候補企業訪問
- ✓ 新商品ニーズ探索（イギリス・ドイツ）—有識者インタビュー、消費者調査（インタビュー）、販売代理店候補スクリーニング、商談設定、商談実施、交渉・契約締結支援
- ✓ 新商品展開に向けた実行支援（イギリス・ドイツ）—進出までのタスク管理、事業戦略策定支援、販売代理店との業務提携契約交渉支援
- ✓ 消費者定量調査による市場把握（中国）—調査設計、実査、分析
- ✓ 商品ローカライズ支援（中国）—消費者調査（アンケート+インタビュー）、マーケティング戦略策定支援、商品企画立案支援

<成果>

- ✓ 既存商品の展開先として、ロシア、マレーシアでの販売を開始
- ✓ 欧州では既存商品のニーズがないことが分かったことから、新商品企画を支援。欧州の第一ステップとしてまずはドイツで商品の販売を開始
- ✓ 中国市場については現在商品のローカライズのための支援を実施している最中である

実績② ステンレス家具のタイ進出支援

<支援対象者>

ステンレス家具の製造・販売

<支援内容>

タイで販売する為にまずは自社製品を販売してくれる代理店を紹介。

販売が軌道に乗った後、さらに現地との連携・販売強化の為に生産委託先の評価選定を実施。

具体的な支援内容は以下の通り。

営業・販売サポート

- ✓ 利用状況、流通構造、市場プレーヤー調査（タイ）
- ✓ 販売代理店候補リストアップ、スクリーニング、商談可能性探索（タイ）
- ✓ 販売代理店契約締結交渉支援（タイ）

現地生産委託サポート

- ✓ 現地生産品の設計及び必要となる生産設備等条件の把握
- ✓ 生産委託メーカー候補リストアップ、スクリーニング、商談可能性探索
- ✓ 候補となる企業の工場視察(13社、プルーヴ社単独)
- ✓ クライアント企業を含めた工場視察
- ✓ 生産委託先契約支援

<成果>

- ✓ 特に日本品が好まれるハイエンドを取り扱う流通と言う条件での代理店開拓に成功
- ✓ これまで販売がゼロであったタイ市場にて売上創出のきっかけとなる販売パートナーを探索、契約締結し実際の販売を行う事が出来た
- ✓ また日本で製造したものと同等品の生産委託を実現。ステンレスの現地調達含めてコストダウンを実現する事ができ収益性の高いビジネスとすることができた

実績③ 調理器具の南米進出支援

<支援対象者>

調理器具の製造・販売

<支援内容>

南米の販路拡大支援にあたり、調査～実行フェーズまでをご支援。

具体的な支援内容は以下の通り。

- ✓ 利用状況、流通構造、市場プレーヤー調査（アルゼンチン・ウルグアイ）
- ✓ 販売代理店候補リストアップ、スクリーニング、商談可能性探索（アルゼンチン・ウルグアイ）
- ✓ 販売代理店契約締結交渉支援（アルゼンチン）

<成果>

- ✓ 日本企業の実績が僅少である南米アルゼンチンで販売代理店契約を締結し、販売を開始
- ✓ スキームは類似であるものの、その他フィリピン、ベトナム、インドでも販売する事ができ、それぞれの国での売上は小さいものの、国内市場のみに頼る状況からグローバルでの販売ポートフォリオの安定化につなげることができた

（問い合わせ先）

ホームページ：<https://www.provej.jp>（お問い合わせは<https://www.provej.jp/contact/>）

本社電話番号：03-6435-6963

ホームページの「お問い合わせ」又は電話より下記情報をご連絡ください。

- ・会社名
- ・部署
- ・お名前
- ・電話番号
- ・メールアドレス
- ・進出検討エリア
- ・相談事項

料金表

内容	価格
市場調査～進出に向けた事業計画策定	500万円～
現地販売パートナー企業選定～販売開始までの支援	400万円～
現地生産委託によるコスト構造改革	800万円～
デジタルマーケティング支援・代行	30万円/月～