

海外ハンズオンコンサルティングサービス 及び 海外市場調査

【ご提案書】

2018年7月

株式会社 矢野経済研究所

グローバルビジネス グループ

海外ハンズオンコンサルティング戦略室

〒164-8620 東京都中野区本町2-46-2 中野坂上セントラルビル

電話:03-6866-7186 FAX:03-5371-6965

目次



1.海外ハンズオンコンサルティング業務について	
1-1.海外ハンズオンコンサルティング概要	P4
1-2.海外ハンズオンコンサルティング業務例	P5
2.海外ハンズオンコンサルティング概算費用	
2-1.海外ハンズオンコンサルティング費用（欧州コンサルの一例）	P8
3.参考情報：海外市場調査	
3-1.海外市場における事業参入機会把握のための「事前基礎調査」	P10
3-2.事前基礎調査からの「深堀調査」	P11
4.事業実施体制	
4-1.海外調査/コンサルティングネットワーク	P13
4-2.海外調査の手法	P14
4-3.お問い合わせ	P15

1.海外ハンズオンコンサルティング業務について

- 1-1. 海外ハンズオンコンサルティング概要
- 1-2. 海外ハンズオンコンサルティング業務例

1-1.海外ハンズオンコンサルティング概要



■矢野経済研究所の海外ハンズオンコンサルティングサービス提供の背景及び強み

- ・近年、海外市場調査を依頼するクライアント企業の特徴として、海外基礎市場調査の一步先のフェーズである“ハンズオンコンサルティング(クライアント企業の一員として経営に参画し、海外事業の立ち上げ、軌道に乗るまでの支援活動)”のニーズが高まっている。
- ・矢野経済研究所では、他社にはないプライマリーデータに基づいた海外市場調査のノウハウ・実績、海外業界コネクションを有し、その信憑性の高い自社調査結果に基づいたコンサルティングサービスが提供できる部分は、最大の強みと考えられる。
- ・且つ、他社よりもアフォーダブルな費用体系であるため、同成果を前提とした場合の費用対効果は高く、事実過去数年において、食品、輸送機器・周辺機器、化学素材・製品、IT、建築・不動産等の分野で、米国、欧州、東南アジア、台湾、香港において複数のハンズオンコンサルティングを実施している。

■海外ハンズオンコンサルティングサービスの主な実施内容

	実施内容
①	実現可能な海外事業の提案 (事業内容、参入形態、ビジネスモデル)
②	プロジェクトマネジメント (海外市場参入のプロセス定義、スケジュール作成・管理・必要なソースの準備)
③	商談資料の作成 (企業・製品・サービス案内書、価格表、商品・サービス開発スケジュール等)
④	営業・マーケティング代行 (ビジネスパートナー選定、商談<ビジネスプレゼン、取引条件交渉、価格交渉等>、クロージング)
⑤	クライアント企業営業・プロジェクトマネージャー育成サポート

1-2.海外ハンズオンコンサルティング業務例

■最近の海外ハンズオンコンサルティング業務を含む依頼案件(一部抜粋)

	受託業界	【プロジェクトタイトル】	プロジェクト内容
①	食品メーカー	【東南アジア3カ国OEM先選定に関する支援事業】	クライアント企業展開の●●食品のOEM生産先の選定及び商談
②	輸送機器メーカー	【台湾における●●●の主要部品調達先開拓調査】	クライアント企業展開の●●用の●●●の調達先の選定及び商談
③	輸送機器メーカー	【欧米におけるEV充電技術調査】	EV充電関連のレギュレーション、技術最新動向、競合企業調査、充電インフラ設置及び技術共同開発先の開拓
④	IT企業	【欧米及び東南アジアにおけるテレマティクス市場に関する調査】	競合企業調査、インフラ調査、テレマティクス事業展開に係るビジネスパートナーの開拓業務
⑤	化学素材メーカー	【米国の化学繊維の産業資材用途に係る実態調査】	サプライチェーン構造調査、競合企業調査、現地販売先の開拓業務
⑥	食品卸	【台湾・シンガポール・香港における鮮魚卸市場実態把握調査】	クライアント企業の海外事業構築のハンズオンコンサルティング業務。現地販売先選定及び商談、販売先へのクロージング業務
⑦	製造機器メーカー	【東南アジア2カ国（ベトナム及びインドネシア）での●●●機展開に係るビジネスマッチング支援業務】	クライアント企業の東南アジアでの●●●機の販売先開拓、プラント設計のサポート、商談及び販売先へのクロージング業務
⑧	化学製品メーカー	【米国自動車●●●アフターマーケットにおける新規取引先開拓のための市場調査及びコンサルティング業務】	クライアント企業展開の自動車用●●●の販売先の開拓、商談、物流システムの構築、現地法人の設立、販売先へのクロージング業務
⑨	輸送機器メーカー	【ドイツ●●●社の事業戦略及び協業の可能性調査】	ドイツ●●●社の●●●事業における事業戦略調査、サプライチェーン構造調査、クライアント企業からの事業提案のサポート及び現地商談の実施
⑩	建設・建材メーカー	【ドイツ建材市場調査及びビジネスパートナーの開拓業務】	競合企業調査、サプライチェーン構造調査、建材製造委託及びライセンス供与先の開拓業務
⑪	IT企業	【米国高等教育市場進出のための市場調査業務委託及びコンサルティング業務】	クライアント企業展開の●●機器及びソフトウェア・ソリューションビジネスの協業先開拓、商談
⑫	建設・建材メーカー	【米国における住建・インフラ材料市場調査及びコンサルティング業務】	クライアント企業展開の●●●事業のM & A候補企業の選定及び商談

1-2.海外ハンズオンコンサルティング業務例



■業務のワークフロー例（日本国内製造業向け海外現地販売店開拓・物流/商流構築のハンズオンコンサルティング）

※同「業務の概要・ワークフロー」は、前頁の【**米国自動車●●●アフターマーケットにおける新規取引先開拓のための市場調査及びコンサルティング業務**】の**内容となります。**

また、実際の業務では、個別クライアント企業の事業構想、または、弊社からの事業提案に基づき、「ライセンス技術供与」、「OEM製造委託」、「共同商品・サービス開発」、「共同営業」等のビジネスパートナー開拓及びビジネスモデル構築を実施します。

(注釈1) 製造業以外の業種への海外ハンズオンコンサルティングサービスの実施も可能です。

(注釈2) クライアント企業の事業戦略のフェーズにあわせて、本資料P9の「3.参考情報:海外市場調査」もあわせて提供することも可能です。

	業務Phase	業務項目	詳細	実施期間
①		ロングリスト作成	<ul style="list-style-type: none"> ■企業基本情報 -企業名、住所、電話番号、e-mail、代表者名、設立年、資本金、従業員数、事業概要、製品・サービス概要、関連企業 等 	約2Weeks
②	Initial Phase	ショートリスト作成	<ul style="list-style-type: none"> ■企業詳細情報 <*上記ロングリスト情報に追加するイメージ> -売上データ (※) -主要取引先 -展開製品・サービスの特性 -担当部門 (または担当者) 等 	約4~6Weeks
③		現地商談企業の選定	<ul style="list-style-type: none"> ■ある一定の企業選定定義に基づいた現地商談企業の選定 (※) (※) 企業選定の定義は、貴社との事前協議の上、最終決定させていただきます。 	約2~3Weeks
④		現地商談設定 (★1)	<ul style="list-style-type: none"> ■現地商談設定 -現地商談の提案書骨子作成 -現地商談先企業へのアポイントメントの取得 	
⑤	Mid Phase	現地商談実施・フォローアップ (★1)	<ul style="list-style-type: none"> ■現地商談実施・フォローアップ -貴社事業・製品/サービスのプレゼン -商談先企業へのヒアリング・確認 (現在の事業の状況/体制及び課題、求める製品・サービスの仕様、求める取引条件、今後の事業の方向性 等) -帰国後の現地商談先へのメール・電話によるフォローアップ (先方への確認事項、質問及び回答、次回訪問・商談のアポイントメントの取得 等) 	8~12Weeks
⑥		商品開発サポート・ビジネスモデル提案 (★1)	<ul style="list-style-type: none"> ■現地商談結果を踏まえた「商品開発」のサポート -求められる製品・サービスのサンプル作成・提供 -サンプルのフィードバック取得・評価 -現実的な商品開発への落とし込み ■現地商談結果を踏まえた「実行可能なビジネスモデル提案」 -販売提携 -技術提携 (技術ライセンス供与) -共同開発 等 	(商談は通常3回~5回程度を想定しております)
⑦	Final Phase	クロージングサポート (★1)	<ul style="list-style-type: none"> ■マッチング企業先との契約に向けての最終擦り合わせ -契約内容、条件等の最終擦り合わせ 	1~2Weeks

★1:「現地商談」においては、貴社従業員として(貴社名刺現地持参)の営業代行の実施も可能でございます。ご要望の際は、お気軽にご相談いただけますと幸いです。

2.海外ハンズオンコンサルティング概算費用

-2-1. 海外ハンズオンコンサルティング費用（欧州コンサルの一例）

2-1.海外ハンズオンコンサルティング費用（欧州コンサルの一例）



■コンサルティング業務費用内訳【合計実施期間3ヶ月、欧州商談訪問を4回実施した場合】

	コンサルティング実施項目	費用合計
1	リスト作成（ショートリスト30件程度+ロングリスト10件程度）	約150万円～
2	コンサルティング費用（3ヶ月間）	約300万円～
	実費（※3）	費用合計
3	渡航費・滞在費・現地交通費等（欧州4回渡航、4週間滞在）	約200万円～
	一般管理費（1～3）×25%	約160万円～
	合計（税抜）	約800万円～

（※1）コンサルティングの対象業界、企業によってリスト抽出企業件数は多少前後する場合がございます。

（※2）実費は、コンサルティング実施時期・期間、実施国・エリアによって多少前後する場合がございます。同費用は、プロジェクト終了後、費用増減分を実費請求させていただきます。

■その他コンサルティング業務費用【クロージング完遂時の成功報酬について】

成功報酬金額については、クロージング完遂の場合において、現地企業との契約金額に応じて（契約金額の1%～10%程度を想定）、貴社との事前協議の上、最終決定させていただきます。

3.参考情報:海外市場調査

- 3-1. 海外市場における事業参入機会把握のための「事前基礎調査」
- 3-2. 事前基礎調査からの「深堀調査」

3-1.海外市場における事業参入機会把握のための「事前基礎調査」

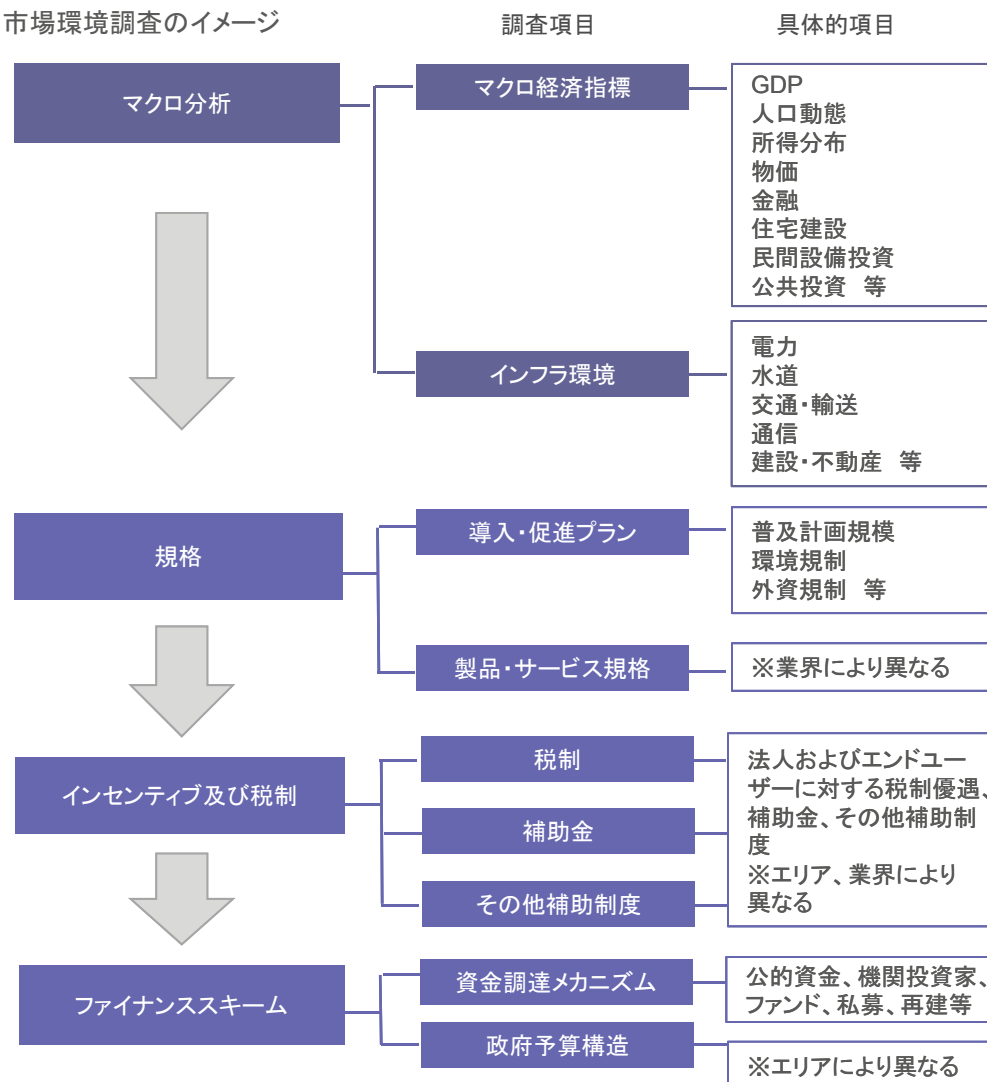
■本企画の目的

海外市場における市場環境を調査、比較、分析することで、貴社対象事業(製品・サービス)の各調査対象国への参入機会の可能性を把握し、今後の海外事業の方向性を導き出すための基礎資料の作成を本企画の目的といたします。

■市場環境調査内容

- ①各国のマクロ分析
-マクロ経済指標、インフラ環境(電力、水道、交通・輸送、通信、建設・不動産等)等
- ②対象事業に対する各国政府の「導入・促進プラン」
-具体的な普及政策または開発計画 等
- ③対象事業に対する各国政府の「規格」
-法律で制定されている対象製品・サービスの規格等
- ④対象事業に対する各国政府の「規制」
-環境規制
-外資規制等
- ⑤対象事業に対する各国政府の「インセンティブ及び税制」
-税制、補助金 その他その国特有の補助制度等
- ⑥ファイナンススキーム
-資金調達メカニズム、政府予算構造等

■市場環境調査のイメージ

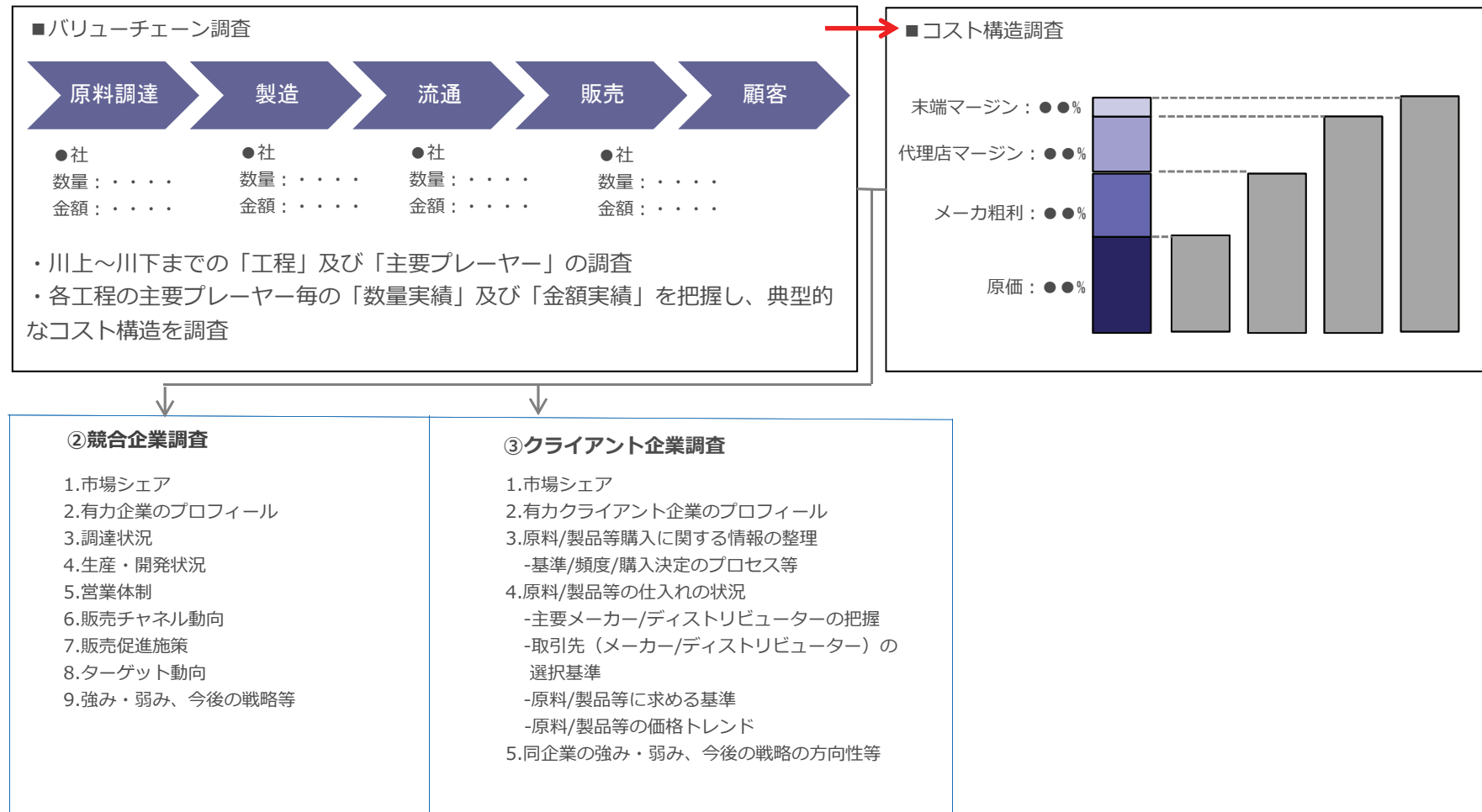


3-2.事前基礎調査からの「深堀調査」

■ 深堀調査の考え方

海外市場における事業参入機会把握のための市場環境調査を実施、または、それと同等のフェーズにある企業に対して、“KFS(Key Success Factor: 重要成功要因)の明確化及び事業戦略策定”のための深堀調査として、「①バリューチェーン及びコスト構造調査」、及び、その中から抽出した「②競合企業調査」、 「③クライアント企業調査」をご提案させていただいております。

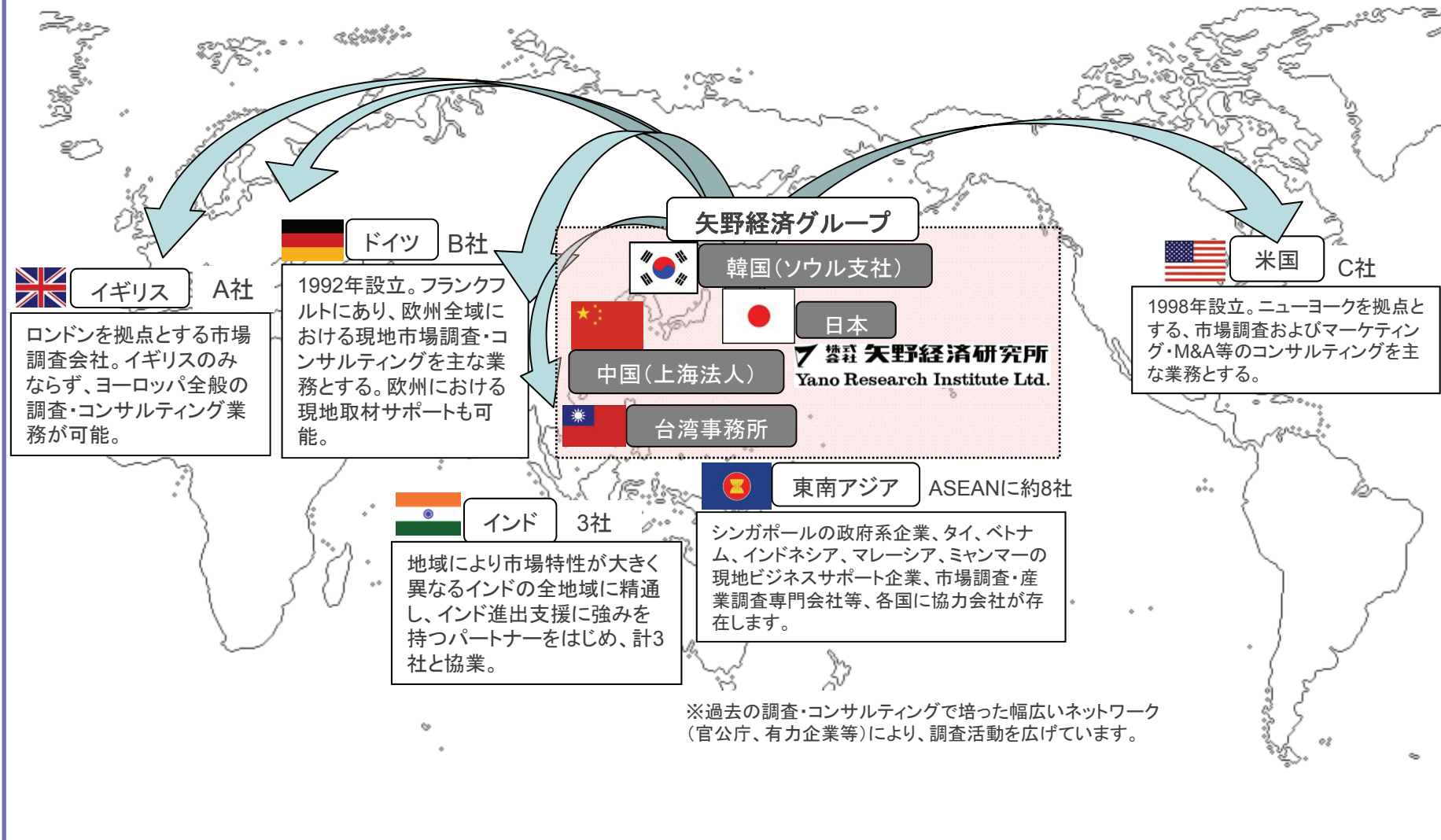
①バリューチェーン及びコスト構造調査* *イメージとして一般的なバリューチェーン及びコスト構造を事例として採用させていただいております。



4.事業実施体制

- 4-1. 海外調査/コンサルティングネットワーク
- 4-2. 海外調査の手法
- 4-3. お問い合わせ

■海外協力会社ネットワークの例



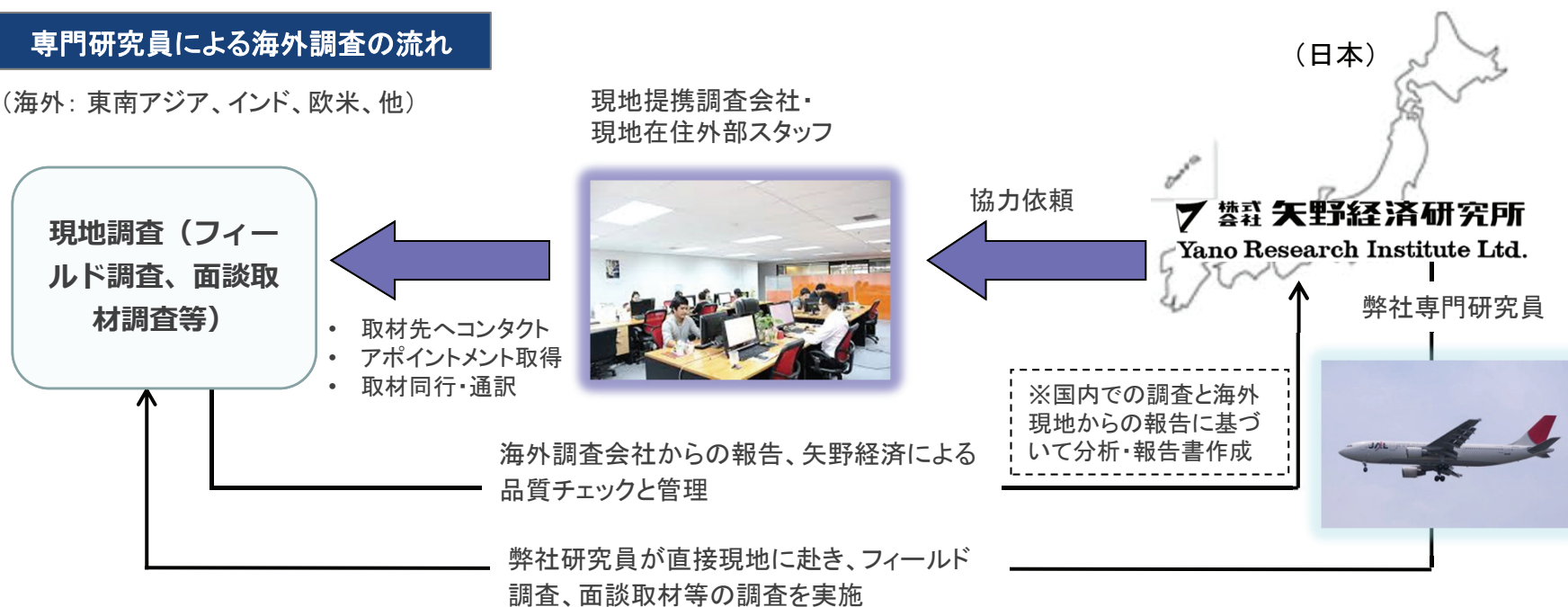
■ 弊社の海外ネットワークを活かして、弊社の研究員調査フィールドを拡大しています。

矢野経済の海外市場調査の特徴

- 各業界担当の専門研究員または当該地域に詳しい研究員がプロジェクトを管理
- 矢野経済研究所の管理のもと、①海外現地協力調査会社、外部スタッフによる現地語による情報収集と、②専門研究員による現地調査の最適なミックス(コストと必要性の観点から最も効果的かつ経済的な手法を選択します。)
- 各国の現地外部スタッフ(弊社独自のネットワーク)による取材アレンジ・同行・通訳・商談設定、商談アテンド
- 英語(または現地語)による報告をもとに、矢野経済研究所にてクライアント企業様のニーズに合った報告書を日本語で作成

専門研究員による海外調査の流れ

(海外：東南アジア、インド、欧米、他)



4-3.お問い合わせ



株式会社矢野経済研究所
〒164-8620 東京都中野区本町2-46-2 中野坂上セントラルビル

■プロジェクトリーダー

グローバルビジネスグループ
海外ハンズオンコンサルティング室
マネージャー
室長
小野寺 晋(オノデラ シン)
連絡先 TEL:03-6866-7186 FAX:03-5371-6965
Eメール sonodera@yano.co.jp

以上、宜しくご検討賜りたくお願い申し上げます。