

スパイダー・エージェントが成功事例1000件を分析 「アジアで売る」ための実践型講座開発

スパイダー・エージェント株式会社(本社:東京都新宿区、代表取締役:三原邦彦、以下スパイダー・エージェント)は、独自に開発したテキストとカリキュラムを用いて海外進出企業を支援するプログラム、「アジアで売るための事業計画策定講座」をリリースします。テキストは、過去10年で日本企業約1,000社の海外進出を支援してきた、同社取締役会長の森辺一樹が作成。講師としても登壇し、実践的な講座で、経営者、海外事業担当者を育成することで、大手企業から中小企業までの「アジアで売る」を支援いたします。

1. 背景

帝国データバンクの調査()によると、2011年度に海外進出した企業の割合は9.8%。今後2~3年のうちに海外進出する意向を持つ企業は更に増え、13.8%に上昇すると分析しています。日本企業の海外進出意欲の高まりは、急速なビジネスシーンのグローバル化を予感させます。

そのような市場環境の変化を受けて過去に海外進出した企業の多くは、現地に生産拠点を構え、安価な労働力を活用することで低コスト生産を実現することに成功してきました。しかしながら新聞紙上では、日本企業がアジアを中心とした海外企業との販売競争の中では、劣勢に立たされている記事をよく目にします。その状況は、海外生産に成功した企業が海外販売においても必ずしも成功するとは言えないという事実を如実に物語っています。

コモディティ化した海外市場においては、日本企業に残る従来型の成功体験が足かせとなっていることが指摘されています。海外市場での販売にチャレンジした企業の多くは残念ながら撤退を余儀なくされており、その投資額の平均はおよそ2,500万とも言われます。(帝国データバンク 景気動向調査2012年5月特別企画「海外進出に対する企業の意識調査」より)

2. 事業内容

スパイダー・エージェントの事業を一言で表現すると「アジアで売るための事業計画策定ノウハウを提供すること」です。多くの日本企業はアジア市場に向けた「法人設立計画や進出計画」は持っていますが、その地で「売るための事業計画」を有していません。それが理由で、日本の成功体験やビジネスモデルをそのまま輸出する、「ジャパン・ブランド」や「日本の技術力」を唯一の武器として進出する、もしくは、現地パートナー頼りの進出をし、結果苦戦を強いられています。

アジアで売るには、「アジアで売るための事業計画」が必要です。スパイダー・エージェントでは、一方通行のセミナー形式ではなく、海外マーケットでの具体的な成功に向けて事業計画を策定する実践型の講座です。講座を通じて多くの企業の海外事業担当者を育成することで、世界で勝てる日本企業を一社でも多く輩出したいと考えています。

< 講座内容・料金 >

| | 法人向け講座 | | 経営者向け講座 | |
|-------|---|--|-------------------------------------|-------------------------------------|
| サービス名 | アジアで売るための事業計画策定講座 (通常講座) | アジアで売るための事業計画策定講座 (集中講座) | アジアで売るための事業計画策定講座 (通常講座) | アジアで売るための事業計画策定講座 (集中講座) |
| 内容 | 「アジアで売る」ためのノウハウを伝授。具体的事例を交えて講義。自ら海外事業計画書が作成できるようになることが目標です。 | 6ヶ月かけて行なう通常講座の凝縮版。必要最低限の内容を効率よくまとめた集中講座。短期間で最大の効果を出すために設計された講座となります。 | 法人向け「アジアで売るための事業計画策定講座(通常講座)」の経営者版。 | 法人向け「アジアで売るための事業計画策定講座(集中講座)」の経営者版。 |
| 形式 | 全12回(隔週6ヶ月) 1回3時間/最大10名迄。 | 全6回(隔週3ヶ月) 1回3時間/最大10名迄。 | 全12回(隔週6ヶ月) 1回3時間/1名~ | 全6回(隔週3ヶ月) 1回3時間/1名~ |

料金は経営者向け講座が45万円から。
受講後、ご要望に応じ、個別フォローアップ・サービスも用意しております。

3. 講師プロフィール: 森辺 一樹(もりべ かずき)

**【略歴】**

1974年生まれ。2002年、中国・香港にて、新興国市場における調査を主事業とした、ストラテジック・デシジョン・イニシアティブ(SDI)を創業し、代表取締役社長に就任。現会長。

2013年、グローバル・マーケティング関連事業の開発及び投資を目的として、スパイダー・イニシアティブ株式会社を創業。代表取締役社長に就任。同時に、法人向け「アジアで売するための事業計画策定講座」の運営会社としてスパイダー・エージェント株式会社を株式会社ビー・スタイルとの合併にて設立。取締役会長に就任。

現在まで1,000社を超える企業に対して新興国展開支援の実績を持つ。海外市場開拓コンサルタントの第一人者として新聞・テレビ等各種メディアでも活躍中。

【主な著書】

『「アジアで儲かる会社」に変わる30の方法』(中経出版)、『激変2012年 地図でわかる世界情勢』(洋泉社)その他、寄稿多数。「フジサンケイビジネスアイ」にて“新興国に翔ける”
(<http://www.sankeibiz.jp/story/topics/sty13500-t.htm>)執筆中。

4. 今後の展開

初年度は、コンテンツ構築とブランディングを中心に事業展開しながら30社からの受注獲得を目標とし、2年目以降で拡大フェーズへと入ります。今後10年で10,000社の海外進出支援の実現を目指します。

また2013年4月26日(金)に、設立を記念し「ベトナム・ミャンマー最新事情 BtoB企業のアジア事業戦略」セミナーを開催いたします。申込受付は、スパイダー・エージェントホームページにて受け付けます。

<スパイダー・エージェント株式会社設立記念セミナー> ベトナム・ミャンマー最新事情 BtoB企業のアジア事業戦略

- ・日時: 2013年4月26日(金) 13:30 ~ 16:30(受付: 13:00 ~)
- ・会場: フクラシア東京ステーション 6F Bホール (住所: 東京都千代田区大手町2-6-1 朝日生命大手町ビル)
- ・費用: 無料
- ・問い合わせ先TEL: 03-6435-2607 スパイダー・エージェント株式会社 セミナー運営局宛て
- ・HP: http://www.spyderagent.com/seminar/for_corporate_130415_seminar.html

5. スパイダー・エージェント会社概要

- (1) 会社名称: スパイダー・エージェント株式会社 (Spyder Agent Inc.)
- (2) 本社: 東京都新宿区新宿4-3-17 ダヴィンチ新宿ビル5階
サテライトオフィス: 東京都港区芝3-8-2 ラ・トゥール芝公園2604
- (3) 役員: 取締役会長: 森辺一樹、代表取締役社長: 三原邦彦
- (4) 設立年月日: 2013年2月1日
- (5) 資本金: 1,000万円
- (6) 事業内容: グローバル・マーケティング講座の企画・運営
- (7) ホームページ: <http://www.spyderagent.com/>

【スパイダー・イニシアティブ株式会社について】

2013年1月15日設立。代表取締役: 森辺一樹。日本企業の海外展開を様々な手段で支援するべく、グローバル・マーケティング関連事業の開発・投資・運営を行います。スパイダー・エージェントにて運営する「アジアで売するための事業計画策定講座」はスパイダー・イニシアティブが提供する支援策の第一弾。テキスト開発は同社が担います。講座事業にとどまらず、今後も革新的な事業を生み出し、お客様のグローバル化促進に貢献してまいります。

【株式会社ビー・スタイルについて】

2002年7月5日設立。代表取締役: 三原邦彦。ビー・スタイルの企業理念は「best basic style 時代に合わせた価値を創造する」。時代の変化に合わせて常に新しい価値を生み出し続ける会社です。この理念に基づき、創業から一貫してのべ3万人の主婦層の雇用を創出。日本企業の成長に寄与してまいりました。2013年2月には、スパイダー・エージェント株式会社を設立。これは生産拠点としてではなく、「アジアで売る」ことを目指した実践型講座を展開する新会社です。ビー・スタイルの企業理念に基づき、時代の変化に合わせて、常に新しい価値を生み出し続けていく事業活動の一環として注力してまいります。

プレスリリースに関するお問い合わせ先

(株)ビー・スタイル 広報室: 金子・川上 東京都新宿区新宿4-3-17 ダヴィンチ新宿ビル5F
TEL: 03-5363-4402 FAX: 03-5363-4544 Mail: pr@b-style.net HP: <http://www.b-style.net/>