

アジア地域における市場開発/事業開発支援サービスを強化 ～現地アライアンス候補企業の与信管理機能を強化し、進出リスクを最小化～

プライマル株式会社（本社：東京都港区、代表取締役：後藤 敦史、以下プライマル）は、新規事業のコンサルティングを提供しております。このたび香港に本社を置く市場調査・企業調査を提供する戦略アドバイザー会社のブラックピーク・ジャパン株式会社（日本法人：東京都港区、代表取締役：浅野 俊成氏、以下ブラックピーク）と共同でアジア地域における市場開発/事業開発支援サービスを開始することを、お知らせします。

1 業務提携の背景と目的

現在、企業の成長戦略における新規事業の必要性が高まっており、特にアジア地域への進出を計画する際、進出方法の検討、事業開発、提携パートナーあるいはM&Aターゲットの選別等のニーズが拡大しております。一方で、アジア地域の拠点を運営する際、パートナーとの関係悪化や人材雇用で生じたトラブルへの対応等のコンサルティングが求められています。

こうした背景の中、新規事業専門コンサルティング最大手プライマルは、アジア地域での企業デューデリジェンス、アライアンス、ネットワークの強みを有するブラックピーク社と協業し、アジア地域での市場開発/事業開発支援サービスを提供します。



2 支援サービス概要

大手企業のアジア地域での事業開発、中小企業のアジア市場開発において、従来の市場調査では掴みきれない現地のニーズ、課題、与信情報等を収集します。特にアジア各国の提携候補先としての適切性/与信に関わる企業調査については、ブラックピーク社がM&A取引でのデューデリジェンスで培った知識、ノウハウ、現地ネットワークを活用することが可能です。

同特性を活用し、アジア地域での事業開発・市場開発における、進出前の調査・計画、ならびに進出後の実行を総合的にサポートします。



Phase	支援サービス概要
進出前	市場動向の把握 具体提携候補先の洗い出し 個別提携候補先の事業/与信調査 個別提携候補先への交渉/ヒアリング調査
	個別提携候補先の検討 進出スキーム/シナリオの検討 アジア各国への進出戦略・計画策定
進出後	個別提携候補先への具体交渉 具体進出手続き 提携先との協働事業展開

特徴

【本件に関するお問い合わせ】

プライマル株式会社 担当：加藤（秀）

TEL：03-3457-5274/FAX：03-3457-5275/mail：info@primal-biz.co.jp

3 会社概要

■ ブラックピークについて



会社名 : ブラックピーク・ジャパン株式会社
本店所在地 : 東京都港区虎ノ門5-13-1 虎ノ門40MTビル7階
代表者 : 代表取締役 浅野 俊成
ホームページ : <http://www.blackpeakgroup.com>

■ プライマルについて



会社名 : プライマル株式会社
本店所在地 : 東京都港区芝一丁目6番10号 芝SIAビル3F
代表者 : 代表取締役 後藤 敦史
ホームページ : <http://www.primal-biz.co.jp>

【本件に関するお問い合わせ】

プライマル株式会社 担当: 加藤 秀一郎
TEL : 03-3457-5274 / FAX : 03-3457-5275 / mail : info@primal-biz.co.jp