

海外における日系企業向けビジネス支援サービス

～対象国基本調査からアプローチ計画策定・現地訪問サポートまで～

サービス提供の背景

現在、多くの日本企業が、低廉な労働力や海外市場を目的として海外への進出を加速させています。これまで日本国内のみで日本企業向けにBtoB事業を展開していた企業も、顧客企業に合わせて海外進出を図っていますが、特に準大手や中堅企業の場合、日本本社で詳細な海外戦略を策定したり、現地で効果的な営業活動を実施したりすることは困難です。この原因としては、日本本社からの現地情報収集の困難さ、現地の日系企業に対応する人材の不足等が挙げられます。

サービス内容

本サービスでは、上記の問題に対応して3種類のメニューを用意しています。(1)対象国基本調査では、調査対象国の進出日系企業のリスト化や今後の投資動向の調査を実施します。(2)アプローチ計画策定では、お客様にとっての見込み顧客を抽出するとともに、顧客の進出地域・業務内容などをもとにニーズを想定、顧客企業へのアプローチ計画を策定します。(3)現地訪問サポートでは、コンサルタントが現地拠点人員の方と重点顧客企業への訪問を実施します。現地人材だけでは対応できない、細やかなヒアリングや商談展開をご支援します。

サービスメニュー表

サービス内容	概要	サービスメニュー		
		Light	Standard	Enhanced
(1)対象国基本調査	デスクリサーチや調査機関を活用して、対象国の進出日系企業のリスト化や今後の投資動向の調査を実施	✓	✓	✓
(2)アプローチ計画策定	対象国における日系企業リストから、顧客のターゲティングを行い、商談獲得までのアプローチ計画を策定		✓	✓
(3)現地訪問サポート	日本本社や現地法人担当者と共同で、現地の重点顧客企業を訪問、商談獲得支援やニーズの詳細把握まで支援			✓

* お客様のビジネス状況に応じて、各サービスを単体、または組み合わせてご提供いたします。また各サービスを複数国にまたがって提供することも可能です。

本サービスは、お客様にとっての潜在顧客の状況把握（サービス(1)）、見込み顧客の抽出とアプローチ計画策定（サービス(2)）、有望見込み顧客へ訪問サポート・具体的な商談化支援（サービス(3)）という流れで、お客様の事業をご支援します。

各サービスと顧客の状態遷移との関係性



サービスアウトプットイメージ

(1)対象国
基本調査

【進出日系企業リスト】

- 対象国の進出日系企業をリスト化

【今後の投資動向】

- 対象国の進出日系企業の今後の投資動向を調査

(2)アプローチ
計画 策定

【見込み顧客リスト】

- 対象国における見込み顧客を産業・地域別に抽出

【ヒアリングシート】

- 実際に顧客訪問する際のヒアリング項目等を設定

(3)現地訪問
サポート

【顧客訪問記録】

- お客様や現地人員と共同で顧客を訪問

サービス利用のメリット

対象部門	メリット
日本本社	<ul style="list-style-type: none"> 日本にいながら海外の基本情報や顧客企業の概況を体系的かつ迅速に把握 本社主導の効率的な顧客アプローチ計画の策定が可能
現地拠点	<ul style="list-style-type: none"> 現地企業とは異なる、日系企業独特のニーズや対応のレファレンス獲得 現地売上向上への寄与

実績と強み

富士通総研では、これまでアジアを中心とした世界各国の基本調査の実績や、特定の国での具体的なアプローチ計画や現地訪問サポートの実績を有しています。また世界各国にまたがる調査機関とのチャンネルや日系企業リストを有しており、迅速かつ低コストでのご支援が可能です。

このカタログに掲載されている内容については、予告なしに変更することがありますのでご了承ください。

2013年5月

お問い合わせ先

株式会社 富士通総研

コンサルティング本部 クロスインダストリーグループ

〒105-0022 東京都港区海岸1-16-1 ニューピア竹芝サウスタワー TEL:03-5401-8386