

共にアジア進出を果たす日本企業を1万社とするプロジェクト 「アジア輸出ラボ」を発足

女性視点マーケティングで、売れる仕組みづくりをワンストップでサポート

国内・海外で女性マーケティングを展開する株式会社グローバルステージ（愛知県名古屋市、代表取締役社長：大洲 早生^{おおす さおり}李。以下、グローバルステージ）と、海外における販路開拓や集客サポートを行う株式会社グローバルセールス（千葉県千葉市。代表取締役：ジェームス・ヤマサキ。以下、グローバルセールス）は、2016年8月22日、共同事業として、**共にアジア進出を果たす日本企業を1万社とするプロジェクト「アジア輸出ラボ（代表：大洲 早生李）」**を開始します。

【アジア輸出ラボ公式サイト】 <http://asia-exlab.com>



国内での事業展開に限界を感じる日本企業の多くが、海外進出に向けて舵をきり、その進出企業数はアジアを中心に年々増加傾向にあります。しかし、**現地の販路や文化、価値観、流行など、あらゆる点で日本とは異なる海外の国々への進出は、リスクを伴います。**特に、中小企業の場合、どこから着手したらよいのかわからないのが現状です。実際、「現地の嗜好やニーズが把握できない」、「販路開拓が困難」という企業の声は多く、さらに女性向け商品の海外展開においては、**消費者が外国人であることに加え女性視点という二重のハードル**により、消費者インサイト（生活者の行動原理・背景）把握が困難です。

両社が海外ビジネス経験の中で感じたのは、「現地消費者の中でも、特に購買決定権を持つ女性を意識して商品のみせ方を工夫すれば、売れる」ということ。日本の魅力を、アジアのマーケットニーズをくみ取りながら伝えたい。そんな想いを原点に、日本企業が海外展開を果たすための基本情報を提供し、海外進出に挑む第一歩として、人口と所得が急増するアジア市場への輸出をサポートすることを目的に、アジア輸出ラボは発足しました。本プロジェクトでは、グローバルステージが強みとする女性視点のマーケティングサービスと、グローバルセールスが長年の海外販路開拓の経験をもとに培った海外ビジネス成功のノウハウを掛け合わせ、特に**アジア女性をターゲットとするマーケットの声を重視した商品・サービスづくりに特化。現地代理店の開拓から輸出営業まで、アジアで売れる仕組みづくりをワンストップで提供し、日本企業および商品・サービスのアジアでのさらなる拡大に貢献**します。

■「アジア輸出ラボ」について

アジア進出を果たす日本企業を1万社生み出し、サポートしていくことを目的とした、グローバルステージとグローバルセールスの共同プロジェクトです。すぐに役立つアジア輸出関連情報満載の複数のメルマガ配信から、お試して活用できる輸出スターターパッケージ、アジア輸出をワンストップで実現するコンサルティングサービス、アジアで勝つビジネスヒントをご紹介する各種セミナー等、多彩なアジア輸出サポートメニューを用意。特にママや女性をターゲットに、日本の商品やサービスがアジアで売れる仕組みづくりを提案します。

代表：大洲 早生李

創設：2016年8月22日

URL：<http://asia-exlab.com>



アジア輸出ラボロゴ

■「グローバルステージ」について

「世界中の親子が夢・希望・余裕を感じられる社会を創る」というビジョンのもと、ママと子どもを基軸としたマーケティングおよびPR事業を展開するコンサルティング会社です。生活者の声に耳を傾けつつ、新たな価値を生み出すコンセプト作りから、モノ・コトづくり、作ったモノ・コトを社会へ発信し、生活者に情報を届けるPRまでを一気通貫で提供することが強みです。また、海外現地生活に根差した調査・分析活動を行うグローバルママ研究所 <http://gm-ri.com/> を展開。世界28か国にママリサーチャーを有し、強みである「ママ視点」を活かせる事業分野を中心に、海外生活の実態や生活観、価値観を反映した情報を収集、日本企業の海外におけるマーケティング・PR活動支援を推進しています。

代表取締役：大洲 早生李

所在地：愛知県名古屋千種区唐山町2-47

URL：<http://gl-stage.com/>



GLOBAL STAGE

■「グローバルセールス」について

日本と異なる海外の流通事情に対応し、海外販路開拓をフルサポートすることに特化して、日本の優れた商品やサービスやビジネスモデルを世界に売る支援を行うコンサルティング会社です。商品輸出を考える場合、世界で類をみない独自の問屋制度に支えられた日本の流通事情との違いを踏まえる必要があります。海外の流通事情を把握しないまま輸出営業を開始し、海外販路開拓に苦勞する会社は数多く存在します。日本の優れた商品を世界に売っていくためには、継続的に購入してくれる大口顧客の発見が最大のカギです。当社は、海外販路開拓の4つの方法や3年で60か国に食品を輸出した事例などを、PDF140ページの無料WEB教材『海外営業と海外販路開拓の教科書』としてまとめ、自社サイト <http://globalsales.co.jp/> で公開し、無料ダウンロードいただいた方限定で、具体的な海外販路の開拓方法を無料メール講座にして解説しています。

代表取締役：ジェームス・ヤマサキ

所在地：千葉県緑区おゆみ野2-11-1-J105

URL：<http://globalsales.co.jp/>



GLOBAL SALES

■報道機関からのリリースに関するお問い合わせ先

株式会社グローバルステージ 担当：大洲（おおす）

携帯電話：090-5115-7662 TEL：03-5843-9545

Mail：info@gl-stage.com

株式会社グローバルセールス 担当：ヤマサキ

TEL：043-312-4964

Mail：info@globalsales.co.jp

以 上