

2012年9月12日

ASEAN パートナーサーチを提供開始

～ 1ヶ国あたり 48 万円で東南アジアの販売代理店・提携先・仕入先等の新規開拓を支援 ～

フェネトル・パートナーズ合同会社（代表社員：高山恵史、本社：東京都港区六本木、以下「フェネトル・パートナーズ」）とオリッサ・インターナショナル（Orissa International Pte Ltd、代表：サラス・メノン Sarath Menon、本社：シンガポール、以下「オリッサ社」）は、日本企業の東南アジアにおけるパートナー企業開拓のパッケージサービスを本日より提供開始します。低コスト且つ低リスクで海外販路や調達先を開拓したいという日本の中小企業のニーズを受け、両社のこれまでの国際ビジネス支援の経験を活かすことで、東南アジアにおけるパートナー開拓サービスをパッケージ化しました。

当サービスは東南アジア経済圏の主要国であるシンガポール、ベトナム、タイ、インドネシア、マレーシア、フィリピンの6ヶ国を対象としたパートナー企業の開拓を目的としています。対象となるパートナーの種類は販売代理店、仕入先、アウトソーシング委託先、フランチャイジー、ライセンシー等、日本企業の多様なニーズに対応します。サービスのプロセスは、①候補企業のリストアップ、②現地企業向け簡易提案書の作成、③候補企業へのコンタクトと情報収集、④興味を示した候補企業との現地でのミーティング設定（2日間で6～8社程度）、⑤打合せ後のフォローアップ（1ヶ月間）という構成となっています。また、オプションになりますが、要望に応じて現地での打合せ同行や輸出入に関するサポート等も対応します。

オリッサ社は15年に及ぶ貿易と海外からの直接投資のサポート経験があり、これまでの主要顧客である米国商務省、カリフォルニア州、ペンシルベニア州、インディアナ州、シンガポール国際企業庁、ドイツ連邦経済技術省等の政府関係機関からの要請で、先端技術、産業機械、IT、エネルギー、環境、ライフサイエンス、消費財、外食等の様々な産業の東南アジア進出支援やパートナー開拓業務を行ってきた経験があります。また、フェネトル・パートナーズは米国ペンシルベニア州日本投資事務所の運営を通じて、日本企業の北米進出をサポートしてきた経験と、日本の中小企業の海外販路開拓や貿易業務サポートを行ってきた経験があります。

フェネトル・パートナーズとオリッサ社は、本日の正式リリースより2年間で、日本の中小企業50社の東南アジアにおけるビジネス開発の支援を目指します。

■サービスの仕様と価格

目的：シンガポール、ベトナム、タイ、インドネシア、マレーシア、フィリピンにおけるパートナー企業の開拓（販売代理店、仕入先、アウトソーシング委託先、フランチャイジー、ライセンシー等）

対象：日本の中小企業

期間：3～4ヶ月

サービス内容と価格：

分類	内容	価格（税込）
基本サービス	① 候補企業のリストアップ ② 現地企業向け簡易提案書の作成（2ページ程度のもの） ③ 候補企業へのコンタクトと情報収集 ④ 興味を示した候補企業との現地でのミーティング設定（2日間で6～8社程度 *1、現地での移動方法や通訳も手配可能） ⑤ 打合せ後のフォローアップ（1ヶ月間） ※ 上記遂行における資料の日本語訳も含む	480,000 円 ・1ヶ国あたりの金額になります *2 ・宿泊交通費や通訳等の実費は別途必要です
オプション	打合せへの現地スタッフ同行サポート ※現地スタッフは英語と現地語に対応しています	42,000 円～ ・拘束1日あたりの金額になります ・価格は対象国によって異なります ・宿泊交通費が別途かかります
	打合せへの日本人スタッフの同行サポート	52,500 円 ・拘束1日あたりの金額になります ・宿泊交通費が別途かかります
	候補企業との打合せ後営業窓口代行（メールと電話でのコンタクト、販売契約書の締結、受発注窓口等）	52,500 円～ ・1ヶ月あたりの金額になります ・価格は業務内容によって異なります
	貿易に関する規制と申請方法の調査	10,500 円～ ・価格は製品によって異なります
	貿易事務代行（物流・保険等の手配、輸出入の申請、必要資料の作成等）	21,000 円～ ・1取引あたりの金額になります ・価格は製品によって異なります

*1 打合せの日数並びに件数は目安であり、確約するものではありません

*2 ベトナムのケースはホーチミン周辺かハノイ周辺どちらか1エリアの金額になり、両エリアを対象とした場合の価格は650,000円（税込）となります

■オリッサ社代表 サラス・メノン氏からのご挨拶

弊社は日本企業の東南アジアにおけるビジネス展開を歓迎致します。中でも主要市場であるシンガポール、ベトナム、タイ、インドネシア、マレーシア、フィリピンは、新たな市場開拓を志向する日本企業にとってとても魅力的なビジネス環境です。その理由を以下に解説します。

- ASEAN の GDP は約 180 兆円、人口は約 6 億人です
- 日本の輸出の約 20%が ASEAN 諸国向けのものです
- 米国・ASEAN ビジネス評議会のレポートによると、ASEAN の消費者によるアメリカ製品の平均購入金額は、中国消費者の 2 倍、そしてインド消費者の 9 倍にも及びます
- 中国やインド等の市場と比較すると、相対的に関税や参入障壁は低いと思われます
- 2015 年には域内の関税が廃止され、人材や資本の流動性が増し、より良い投資環境となります

- f. 平均的な経済成長率は4～6%を維持しており、中間層の購買力が高まりつつあり、日本製品やサービスの輸出は高まる見込みです

ASEAN で法人を設立し、現地スタッフを雇用する以外にも、この魅力的な市場を開拓する方法があります。それは最適な現地パートナーを見つけることです。弊社は15年に及ぶASEAN市場への外国企業参入支援の経験があり、日本企業にとっても最適なパートナーをマッチングすることが可能です。

オリッサ・インターナショナル
代表 サラス・メノン

(以下、原文)

We would like to welcome more Japanese companies to consider actively about doing business in South East Asia. The key economies in the region, especially Singapore, Malaysia, Thailand, Indonesia, Vietnam and the Philippines, offer a very attractive business opportunity for Japanese companies who are looking for new export markets for their products.

Consider the following facts:

- a. ASEAN (Association of South East Asian Nations) has a collective GDP of nearly US\$2.3 trillion and a population of about 600 million people.
- b. Over 20% of Japan's total exports go to ASEAN.
- c. While the statistics for Japanese products are unavailable, the US-ASEAN Council reports that the average ASEAN consumer purchases twice as many American goods as the average Chinese Consumer, and NINE times more as the average Indian consumer!
- d. There are significantly less tariffs and barriers to entry for Japanese exports to ASEAN compared to China and India.
- e. In 2015, the formation of the ASEAN Economic Community will mean greater economic integration within the region. This will mean the elimination of tariffs, free movement of professionals, freer movement of capital, and a streamlined customs clearance procedure.
<http://www.aseansec.org/Fact%20Sheet/AEC/2007-AEC-001-2.pdf>
- f. With average economic growth rates of between 4-6%, and the growing emergence of a middle class population with greater spending power, the prospects for increasing exports of Japanese products and services to ASEAN is very high.

For those companies that are interested in exporting to ASEAN but do not have plans to establish a direct presence there or hire their own sales staff, the key to success is to find good channel partners (agents and distributors) in the region. Fortunately, Orissa's experience over the last 15 years in helping companies to find such partners means Japanese companies now have a proven partner to help them with this process.

Sarath Menon
Managing Director
Orissa International Pte Ltd

■お問合せ

担 当：長谷川

電 話：03-6863-3809

メール：info@fenetre.co.jp

■フェネトル・パートナーズの会社概要

社名：フェネトル・パートナーズ合同会社

設立：2008年6月

住所：〒106-0032 東京都港区六本木4-8-7 六本木三河台ビル7階

電話：03-5414-7866

FAX：03-4496-6035

Eメール：info@fenetre.co.jp

URL：http://www.fenetre.co.jp/jpn/

代表パートナー：高山 恵史、長谷川 靖志

事業内容：・日本企業向け海外展開のためのマーケティング・営業代行
・海外企業向け日本参入のためのマーケティング・営業代行 等

実績：弊社で運営している海外企業・組織の日本事務所

・ペンシルベニア州 地域振興・経済開発省 日本投資事務所（米国 州政府）

・フラバ・ジャパン（ドイツ 産業オートメーション）

・パルサールブ・ジャパン（韓国 グリース自動給油装置）

・アメテック VIS ジャパン（米国 自動車向けパネル）

・Wilo ジャパン（ドイツ ポンプ）

・Mult-Wing ジャパン（シンガポール エンジンファン）

その他、日本企業の海外ビジネス支援実績としては、化粧品の東南アジアでの販路開拓、産業機械の米国への輸出支援、デザイン事務所の北米・欧州でのライセンス一開拓、耐久消費財の台湾からの輸入等多数あり

■オリッサ社の会社概要

社名：Orissa International Pte Ltd

設立：1997年

住所：1003 Bukit Merah Central #05-06, Technopreneur Centre, Singapore 159836

電話：+65-6225-8667

FAX：+65-6225-8330

Eメール：admin@orissa-international.com

URL：www.orissa-international.com

代表：Sarath Menon

事業内容：貿易並びに海外直接投資のコンサルティングと実行サポート

実績：米国商務省、カリフォルニア州、ペンシルベニア州、インディアナ州、ユタ州、シンガポール国際企業庁、ドイツ連邦経済技術省、ルクセンブルグ商工会議所等の政府関係機関、その他各国企業の東南アジア市場参入支援の実績多数あり。ペンシルベニア州内企業だけで200社を超えるサポート実績あり