



愉景灣社中 Cipang● db Co., Ltd.

事業概要説明資料
JUL 2018

日本の中小企業、ベンチャー企業、個人プロフェッショナルと一緒に海外進出プロジェクトを進めます。

- ・ 日本の企業・個人の香港を活用した海外進出を伴走しながら支援します。対象は以下の3分野にフォーカスします。

1. 中小企業の海外進出

- ・ 日本国内の事業で培った優れた商品・サービス・ノウハウを海外へ
- ・ 事業継承・第二創業を契機にした海外事業のチャレンジ・拡大・シフト
- ・ 日本国内で既に増加している海外需要への対応のため海外へ

2. ベンチャー企業の海外進出・海外資金調達

- ・ 起業時から世界をターゲットにした事業の展開
- ・ 日本国内での資金調達に限界を感じた中での海外調達
- ・ より整った開発・事業のエコシステムを求めて海外へ

3. 個人プロフェッショナルの海外進出・サービス展開

- ・ 日本の感性を海外に様々な形にして展開を図りたいデザイナー
- ・ 日本の芸術・文化を海外に伝えたいアーティスト
- ・ 日本の匠の技を世界に知らしめたい職人

我々は“香港を活用した海外進出”の視点が重要と考えます。

- ・ 日本をベースにした海外展開に比べて、香港を活用する場合での事業の自由度は格段に高まります。

日本をベースにした海外展開

ビジネスの しやすさ

- ・ 良くも悪くも事業を営む上でのルールが細かく存在する
- ・ 様々な社会的なフィルタがあり、日本から見た世界が現実とは限らない

人材やパートナーの 豊かさ

- ・ 日本国内にいる海外展開のパートナーやネットワークは限られる
- ・ 人材不足が急速に顕在化している

資金調達の しやすさ

- ・ 間接金融を主体とした金融システムである一方、中小・ベンチャーへの融資査定は厳しい
- ・ 中小・零細企業が直接金融で資金調達するハードルはまだ高い

香港を活用した海外展開

- ・ 経済自由度が24年連続で世界1位※
- ・ 税金の種類が少なく税制も簡素
- ・ 社会的に異文化に寛容で対等

- ・ パートナーになりうる世界で活躍する企業が集積
- ・ 中国・アジア全域のゲートウェイであることから、人材が豊富

- ・ ロンドン、ニューヨークに並ぶ世界3大金融センターの一角で、様々な資金調達オプションが存在する
- ・ エンジェル投資家はじめVCが多数存在し、事業計画段階での調達も可能

※ヘリテージ財団国別経済自由度数(<https://www.heritage.org/index/ranking>)

海外進出の初期に必要な3つのフェーズにおいて、ハンズオンサポートを行います。

事業計画フェーズ

事業ビジョン

- 目的、目標、自社にとっての海外事業の意義の明確化

事業プラン

- ステップの具体化
- リソース配置の具体化
- パートナーシップの想定
- 資金調達の想定

- 愉景灣社中のプロフェッショナルと一緒にディスカッションに入り、香港・海外視点でアイデアをインプットします。
- 事業を進めるに相応しい組み方を一緒に検討します。

パートナー探索・資金調達フェーズ

パートナー探索

- 事業を共同で進める意向を持つ海外パートナーの探索
- パートナーとのマッチング

資金調達

- 事業に資金を提供する意向がある投資家の探索
- 投資家とのマッチング

- 愉景灣社中がパートナー目線・投資家目線で一緒に事業計画書／IR資料をブラッシュアップします。
- ブラッシュアップしたIR資料を材料に、愉景灣社中がパートナー・投資家探索を実施します。

着地フェーズ

契約事務

- パートナーや投資家との契約

拠点立ち上げ事務

- 香港に拠点を設ける場合の各種手続き

- 愉景灣社中のプロフェッショナルネットワークが法務、税務、銀行、行政手続等を支援します。

我々は海外進出において、パートナー選びが極めて重要と考えます。

- ・ 海外事業を自社で・独自に進めるというオプションはもちろんありますが、より成功の確率を上げたり、より時間を短縮したりするためには、パートナーリングが不可欠です。その際、事業展開の目的によってパートナーを選ぶことが極めて重要です。

事業の目的

1. 中小企業の海外進出

- ・ 日本国内の事業で培った優れた商品・サービス・ノウハウを海外へ
- ・ 事業継承・第二創業を契機にした海外事業のチャレンジ・拡大・シフト
- ・ 日本国内で既に増加している海外需要への対応のため海外へ

2. ベンチャー企業の海外進出・海外資金調達

- ・ 起業時から世界をターゲットにした事業の展開
- ・ 日本国内での資金調達に限界を感じた中での海外調達
- ・ より整った開発・事業のエコシステムを求めて海外へ

3. 個人プロフェッショナルの海外進出・サービス展開

- ・ 日本の感性を海外に様々な形にして展開を図りたいデザイナー
- ・ 日本の芸術・文化を海外に伝えたいアーティスト
- ・ 日本の匠の技を世界に知らしめたい職人

パートナー選定の視点（例）

- ・ 対象市場にどれだけ自社商品・サービス展開に相応しいチャネルを持っているか
- ・ 自社の文化・商品・サービスをどれだけ理解して現地カスタマイズができるか

- ・ 共通する問題意識や情熱を持っているか
- ・ 資金を十分に迅速に供給できるか
- ・ 技術・エコシステムに対する深い理解とネットワークを持っているか

- ・ 展開のきっかけとなりうるチャネルを多数持っているか
- ・ 商品・作品に対する理解とそれを正確に伝達できる能力を持っているか

海外進出のパターンに合わせて提供サービスをカスタマイズします。

	事業計画フェーズ	パートナー探索・資金調達フェーズ	着地フェーズ
<u>展開パターン例</u> 商品販売	- 商品マーケティングを重視したインプット - 販売戦略・計画づくり	<u>愉景灣社中の支援例</u> - 代理店・貿易会社探索 - 営業/PR会社探索 - 商談マッチング	契約事務（必要に応じて）
香港進出	- 香港市場の動向、競合の動き・類似事例に関するインプット - 香港事業計画づくり	- 最適パートナーの探索とマッチング - 金融機関探索・マッチング（必要に応じて）	- 契約事務 - 拠点立ち上げ事務
グローバル展開	- 香港からグローバルへ展開する視点からのインプット - グローバル事業計画づくり	パートナー・投資家の探索とマッチング	- 契約事務 - 拠点立ち上げ事務（必要に応じて）

※ 進出支援の報酬は提供サービスによって変わりますが、事業計画フェーズは30-200万円程度
探索フェーズは月額1万HK\$程度+成功報酬、着地フェーズはケースバイケースで別途お見積り

海外進出の熱意、計画の熟度、事業の可能性を理解するため、事前にエントリーシートの提出をお願いします。

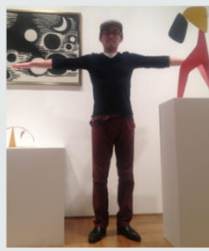
- ・ 海外で行いたいビジネスについて、より正確に・ダイレクトにパートナー候補や投資家に伝わるよう、英文のエントリーシートを事業計画フェーズに入る前から作成していただきます（フォームに沿ってプロの会計士等と一緒に作っていただきます）。
- ・ エントリーシートの内容によって、愉景灣社中が支援を進めるかお断りするかを判断いたします。

エントリーシートの項目

企業概要	海外事業構想
社名 / Name	海外事業計画アイディア / Overseas Business Plan
代表者 / President	事業主体 / Business Company
役員情報 / Directors	予定投資額 / Reserve Fund
所在地 / Address	ビジネスの概略 / Business Overview
設立日 / Establishment	ビジョン・理念・目的 / Vision, Management Philosophy and Purpose
資本金 / Capital	商品・サービス / Products, Services
株主情報 / Share	強み・差別化 / Selling Point
代表者略歴 / Simple CV	ターゲット / Target
代表者職歴（事業経験） / Experience	販売・マーケティング戦略 / Strategy of Sales-Marketing
企業概要 / Company Overview	市場状況 / Market
企業事業実績 / Track Records	スタッフ構成 / Management Team
企業組織図 / Organization Chart	生産方法や仕入れ先（メーカー） / Production Methods, Supplier
財務情報 Financial Information	資金状況（設備・運転関連） / Financial Condition
損益計算書（3年度程度） / Sales	
貸借対照表（3年度程度） / Profit	

※ エントリーシートの共同作成費用については別途お見積りさせていただきます。

(ご参考) 愉景灣社中の代表者・役員略歴

Daisuke Watanabe	- 大学卒業後、福岡県庁に入庁。2012年3月より福岡県香港事務所所長。 2015年に香港で起業、「渡辺大輔有限公司」を立ち上げる。 - 一年目で香港サクセス・ストーリー・アワードを受賞。 - これまで培ってきた人脈やノウハウを生かしてながら、「ビジネスプロデューサー」として、企業等の悩みの解決や、新たなビジネスの創出をサポートする。	
Masa Kurosawa	- 大学を卒業後、外務省外郭財団法人の副理事長私設秘書を経て1年後に起業。コンピュータ販売、自動車ディーラー業、家庭用テレビゲームソフトウェア開発、スポーツライセンスビジネスなどの事業を立ち上げ、2001年香港へ移住後は海外企業ビジネスコンサルタント業を中心に活動。 2018年、日本企業と海外投資家との新しいマーケットを構築するため、仲間と共にCipangoDBを設立。	
Ryusuke Kishino	- 米国の大学卒業後に帰国、美術品オークション会社に入社し、美術業界に入る。 - その後、印象派等高額作品のみを扱う画廊にて、“番頭”として多数の高額作品の売買を扱う。 2013年、結婚を機に香港へ移住。香港の最大手画廊にてマネージャーを務めた後に、独立した。 - そして、日本の誇るべき美・文化を世界に発信するCipangoに参画した。	
Yasumasa Shimizu	- 学部在学中に外務省のプログラムにて2年間のブルネイ勤務。大学卒業後、日本政府観光局(JNTO)入局、シンガポールに5年、香港に4年駐在。マーケティング、プロモーション企画、広報を担当。自治体、企業向けにインバウンドの誘致戦略に関する講演、コンサルティングに従事。 - 海外での日本の更なるプレゼンス向上と、訪日インバウンド促進による日本経済への寄与を目的として、2018年6月に独立。香港で調査・コンサルタント業を営む。	
Hiroyasu Amano	2000年九州大学大学院総合理工学研究科修了後、株式会社野村総合研究所入社。東京にて5年間勤務後、上海に3年、台北に2年駐在。日本企業の海外進出、中国・台湾政府・企業の新規事業や地域開発コンサルティングに従事。 2009年に公益財団法人福岡アジア研究所に転職し、福岡市の政策・国際戦略・誘致戦略等を支援。2014年に独立。2016年より福岡と上海の2拠点居住でコンサルタント業を営む。	