

JBIZ (Japan Business Support) 事業企画書

作成日：2025-09-01

作成：株式会社ドリーマン (JBIZ)

1. エグゼクティブサマリー

JBIZ (Japan Business Support) は、海外企業・個人の日本市場参入と日本での事業遂行をワンストップで支援するプロフェッショナルサービスです。市場調査・販路開拓・展示会運営・越境EC・住所貸与・秘書/BPO・人材紹介・購買/物流・不動産調査・予約代行まで、**計15+のメニュー**を統合。多言語対応と**5万人規模の専門家ネットワーク**、**1,000回超のセミナー開催実績**、柔軟な国際決済手段 (Bitcoin/PayPal/Payoneer/WISE/銀行振込) を強みに、短期の検証 (PoC) から本格展開まで伴走します。

本企画の到達目標 (KGI) - 海外企業の日本市場参入成功率の最大化 (初年度で受注/提携の創出) - 期間6ヶ月で「初回商談獲得→評価販売→継続契約」までの再現性ある勝ち筋を確立 - **中長期LTV最大化** (BPO/運用・販促支援の継続化)

2. 市場背景と機会

- 2024年の訪日外客数は過去最高を更新。弱い円水準を背景に観光・消費が拡大し、2025年も勢いが継続。海外から日本への市場参入/販売に有利な環境が整っています。
- 日本は世界の旅行先人気ランキングで2年連続1位 (読者投票) を獲得。日本発の“品質=信頼”というブランド力はB2C/B2Bの両面で高い波及効果を持ちます。
- 市場参入に際しては、商慣習・法規制・言語などのギャップが障壁。現地実働の代行/伴走と多言語マルチチャネル施策の有無が成功を左右します。

(注：詳細根拠は末尾「参考情報」を参照)

3. 事業コンセプト

「海外プレイヤーの“日本での成果”を、最短距離でつくる。」

- **One-Stop & Hands-On**：調査→準備→獲得→運用まで単一窓口で実行。 - **Multilingual & Omni-Channel**：20+言語での対話・資料化・販促を統合。 - **Doer Network**：5万人規模の専門家/ランサーが実働で支援。 - **Digital×Field**：デジタル販促+展示会/セミナー/営業代行/物流をハイブリッドに。 - **柔軟な決済と遠隔運営**：各種通貨・暗号資産決済、リモート併用でスピード展開。

4. 提供価値 (Value Proposition)

- 時間短縮**：現地調査・アポイント・展示会・購買/出荷を即実行。
- コスト最適化**：住所貸与・秘書/BPO・共同購買で固定費→変動費化。
- 売上創出**：販売代行・オンラインストア運用・セミナー集客で商談/受注を創出。
- リスク低減**：法令/商慣習・表記/梱包・決済/物流・労務/税務の落とし穴を事前回避。
- 多言語×多地域拡張**：日本での勝ち筋をアジア/欧州へ横展開。

5. サービスメニュー（概要）

5.1 個人/旅行者・旅行会社向け

- ・予約代行（レストラン/ホテル/鉄道・航空・船/歌舞伎等）
参考：1,200円/件または20 USD/件（為替・条件により調整）
- ・購入・配送代行（店頭/オンライン購入→海外発送）
手数料：2,000円/点 + 実費
- ・翻訳/通訳（多言語対応）

5.2 企業向け（日本参入/販路開拓）

- ・市場/競合調査・サンプリング調査・アンケート
- ・営業/販売代行（見込み顧客リスト化→商談設定→販売）
- ・展示会出展・運営代行（前販→当日商談→事後フォローまで）
- ・セミナー企画運営（投資/販路/パートナー獲得型）
- ・住所貸与/秘書・窓口代行（東京住所・電話・メール受発信・郵送物転送）
- ・パートナー/代理店・実行人材の紹介（幹部候補含む）
- ・EC構築・運用（モール/自社EC・物流/CS）
- ・購買/共同購買・物流代行（値入れ最適化・倉庫/出荷運用）
- ・不動産調査（候補地撮影・ライブ配信・周辺情報収集・有資格者連携）

5.3 BPO/管理部門支援

- ・会計/税務/給与/社保/監査/社外取締役/コーポレート秘書など

6. 料金モデル（例）

- ・初期：調査・計画フェーズ
- ・ライト：20～50万円（デスクリサーチ/一次ヒアリング/簡易レポート）
- ・スタンダード：50～120万円（サンプル/アンケート/競合店頭調査/示唆）
- ・アドバンス：120～250万円（仮説検証施策含む：前販/LP/DM/展示会先行案内等）
- ・実行：獲得フェーズ
- ・固定+成功報酬（例：月額30～120万円+売上/導入成果の5～20%）
- ・予約代行：1,200円/件 or 20 USD/件相当（条件により調整）
- ・購入/配送代行：商品代 + 送料 + 手数料2,000円/点
- ・運用：BPO/販促継続
- ・月額30～100万円（秘書/窓口/EC運用/CS/販促/レポート）
- ・決済手段：Bitcoin/PayPal/Payoneer/WISE/銀行振込

※価格は案件規模・業種・言語・スピードなどで個別見積。上記は目安。

7. 実行体制・プロセス

7.1 体制（例）

- ・統括PM/アカウント：日本×海外の両商慣習に精通

- ・市場調査/データアナリスト：デスクリ/一次調査/示唆出し
- ・SDR/インサイドセールス：アポ獲得/前販/ナーチャリング
- ・フィールド/展示会運営：ブース/商談/レポーティング
- ・ローカライズ/クリエイティブ：LP/多言語資料/動画
- ・コーポレート/BPO：会計・税務・労務・許認可
- ・物流/EC/CS：在庫/出荷/返品/FAQ構築

7.2 プロセス（参入フロー）

1. 事前診断（2～4週）：課題特定/類似事例の成功・失敗要因分析/勝ち筋仮説
2. 準備（2～6週）：計画・人材/パートナー割当・販売導線準備（LP/DM/EC/展示会）
3. 検証（6～12週）：アポ取得→評価販売→展示会商談→PoC→反復改善
4. 立上げ（3～6ヶ月）：継続受注/代理店網整備/共同購買・物流最適化/BPO移管

8. 成功指標（KGI/KPI例）

- ・KGI：6ヶ月で有償商談10件以上/新規契約3件以上/LTV初年度3,000万円超（案件規模により調整）
- ・KPI：
 - ・週次：ターゲット企業接触数、初回商談数、有望見込み率
 - ・月次：アポ化率（>15%）、商談化率（>30%）、提案受注率（>25%）
 - ・コスト：獲得単価（CPA）/商談単価、展示会リード→受注転換率
 - ・品質：NPS/CS、案件リードタイム、コンプライアンス逸脱0件

9. リスク&コンプライアンス管理

- ・法令/規制：景表法/医薬品医療機器法/食品表示/電取法/下請法/労働法/個人情報保護 等
- ・契約：NDA/MSA/SLA/成果定義/準委任・請負区分/著作権・ライセンス
- ・在庫/物流：HSコード/関税/VAT/禁制品/返品規程
- ・表示/翻訳：誤訳/ステマ/クレーム対応プロトコル
- ・決済/通貨：為替・送金規制/暗号資産の扱い明確化
- ・レピュテーション：SNS炎上/クチコミ監視/多言語危機管理

10. 競合/代替比較と差別化ポイント

- ・分断された個別代行（翻訳のみ/ECのみ/展示会のみ）に対し、JBIZは単一窓口で調査→販路→運用を接続。
- ・5万人規模の実働ネットワーク×1,000+セミナーの運営知見で集客→商談→受注を高速化。
- ・決済/物流/住所・秘書のインフラを内製化し、スピード/費用面の優位を確保。

11. 成功事例・メディア掲載・ケーススタディ

11.1 JBIZ/ドリーマンの掲載実績（抜粋）

- ・主要出版社の媒体にてビジネスコンビニ事業/プロモーション事業が紹介。
- ・日刊紙・専門紙での企画掲載（海外人材/ローカル外国人を活用したプロモーション等）。

11.2 ケーススタディ（社外事例からの学び）

- ・ユニバーサルロボット社の日本市場展開インタビューにみる示唆：
- ・日本拠点の機能強化（体験/研修/アプリケーション提案）
- ・展示会・セミナーの役割（“使い方の提案”と課題解決の提示）
- ・エコシステム（UR+）の拡充による販売/導入障壁の低減
- ・示唆の転用：JBIZの展示会×前販×アフターフォローの三位一体運用により、導入意思決定のスピードを上げる。

※個別の社名・数値を含む**自社案件の詳細実績**は、**NDA締結後**に共有可能です。

12. スケジュール（例）

- ・Week 0-2：要件定義/仮説設計/ターゲット100社ロングリスト
 - ・Week 3-6：資料/LP/DM/展示会準備、前販開始（アポ20件目標）
 - ・Week 7-12：展示会・セミナー/PoC販売/導入トライアル（受注3件目標）
 - ・Month 4-6：販売/代理店網の拡大、BPO移管、LTV最大化設計
-

13. 体験プラン/トライアル

- ・無料オンライン相談（条件あり）
 - ・小規模PoCパッケージ：
 - ・調査+前販+オンライン販売テスト（8～12週）
 - ・目安費用：50～120万円
-

14. 成果可視化/レポーティング

- ・週次レポート：接触/アポ/商談/課題/次アクション
 - ・月次レポート：案件化/受注/CPA/顧客声/改善提案
 - ・四半期レビュー：勝ち筋アップデート/スケール施策（代理店/共同購買/EC/展示会）
-

15. 参考情報（抜粋）

- ・多言語対応・決済/紹介エージェント制度、サービスメニュー/料金例、会社情報、日本参入の利点等の詳細はJBIZ公式サイト各ページをご参照ください。
（社名・住所・決済方法・メニュー・Q&A・参入フロー・メディア掲載等）
 - ・訪日市場・日本の魅力度に関する外部統計/記事は、観光庁/日本政府観光局（JNTO）/主要報道機関/旅行専門誌をご参照ください。
-

16. 連絡先

- ・〒174-0044 東京都板橋区相生町3-4
173-0023 東京都板橋区大山町12-2 DT大山町 3F/4F/5F
- ・株式会社ドリーマン（JBIZ）代表取締役社長 矢嶋 亘

- Mail：info@jbiz.dreaman.co.jp
 - お問い合わせフォーム/お見積り/申込：公式サイトより
-

付録A：サービス詳細（抄）

- **市場調査**：既存参入企業の**成功/失敗**要因分析、消費/購買行動、価格/販路構造、規制
- **アンケート/サンプル調査**：ターゲット層にサンプル配布→使用後アンケート→示唆
- **DM配布**：ターゲット宛名リスト作成→DM印刷/発送→誘導（コスト最適化）
- **展示会**：事前招待リスト作成→当日商談→事後クロージング
- **パートナー紹介**：面談同席/条件調整/契約支援
- **住所貸与/秘書**：東京住所の表示・電話/メール応答・郵送物受取/転送
- **アポ獲得代行**：指名企業含む要望反映→面談設定→オンライン同席
- **EC運用**：モール（楽天/Amazon/Yahoo/他）/自社ECの構築・運用・CS
- **購買/物流**：共同購買・価格交渉・倉庫/出荷/返品
- **法人設立/労務/税務/BPO**：設立計画・資本/株主/役員構成・許認可・運用移管

付録B：KPIダッシュボード項目例

- **リード**：接触/返信/アポ/商談/PoC/受注/継続
 - **販促**：LP流入/DM反応/展示会来訪/セミナー登録/多言語SNS
 - **コスト**：CPA/CPL/CPS/在庫回転/物流コスト/共同購買効果
 - **品質**：NPS/CS/返品率/納期遵守/クレーム応答SLA
-

本企画書は、JBIZの公式掲載情報を基に**最新の市場動向**を踏まえて作成しています。個別の費用感・体制・スケジュールは、案件要件確定後に**改めて確定見積**をご提示します。