

JBIZ (Japan Business Support) 事業案内資料



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+のメニューを統合しております。

- ① 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)

市場背景と機会

日本市場の魅力的な環境

- 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
- 2025年も勢いが継続見込み
- 海外から日本への市場参入/販売に有利な環境

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）を獲得しており、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。



商慣習の壁

日本独特のビジネス文化と商慣習への理解が必要

法規制の複雑さ

業界固有の規制や表示義務への対応が必要

言語の障壁

多言語対応と文化的コンテキストの理解が重要

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
で実行いたします。



Multilingual & Omni-Channel

20+言語での対話・資料化・販促を統
合しております。



Doer Network

5万人規模の専門家/ランサーが実働で
支援いたします。



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



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。

提供価値 (*Value Proposition*)



時間短縮

現地調査・アポイント・展示会・
購買/出荷を即実行いたします。



コスト最適化

住所貸与・秘書/BPO・共同購買
で固定費→変動費化を実現します
。



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
出します。



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
前回避します。



多言語×多地域拡張

日本での勝ち筋をアジア/欧州へ
横展開いたします。

サービスメニュー (概要)

JBIZでは、個人から企業まで幅広いニーズに対応したサービスメニューを提供しております。次のカードより詳細をご説明いたします
。

個人/旅行者・旅行会社向けサービス



予約代行サービス

- レストラン予約
- ホテル予約
- 鉄道・航空・船予約
- 歌舞伎等エンターテインメント

料金：1,200円/件または20 USD/件（為替・条件により調整）

翻訳サービス

多言語での翻訳サービスを提供しております。



購入・配送代行

- 店頭購入代行
- オンライン購入代行
- 海外発送サービス
- 梱包・配送手配

手数料：2,000円/点 + 実費

通訳サービス

現地での通訳サポートも承っております。



企業向けサービス（日本参入/販路開拓）

01

市場/競合調査

サンプリング調査・アンケート調査を実施いたします。

02

営業/販売代行

見込み顧客リスト化→商談設定→販売まで一貫して支援します。

03

展示会出展・運営代行

前販→当日商談→事後フォローまで完全代行いたします。

04

セミナー企画運営

投資/販路/パートナー獲得型セミナーを企画・運営します。

インフラ支援

- 住所貸与/秘書
- 窓口代行
- 電話・メール対応
- 郵送物転送

人材・パートナー

- パートナー紹介
- 代理店紹介
- 実行人材紹介
- 幹部候補紹介

EC・物流

- EC構築・運用
- モール対応
- 購買/共同購買
- 物流代行

BPO/管理部門支援

① 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、管理部門業務も包括的に支援いたします。

料金モデル

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/銀行振込に対応しております。

※価格は案件規模・業種・言語・スピードなどで個別見積。上記は目安となります。



実行体制・プロセス

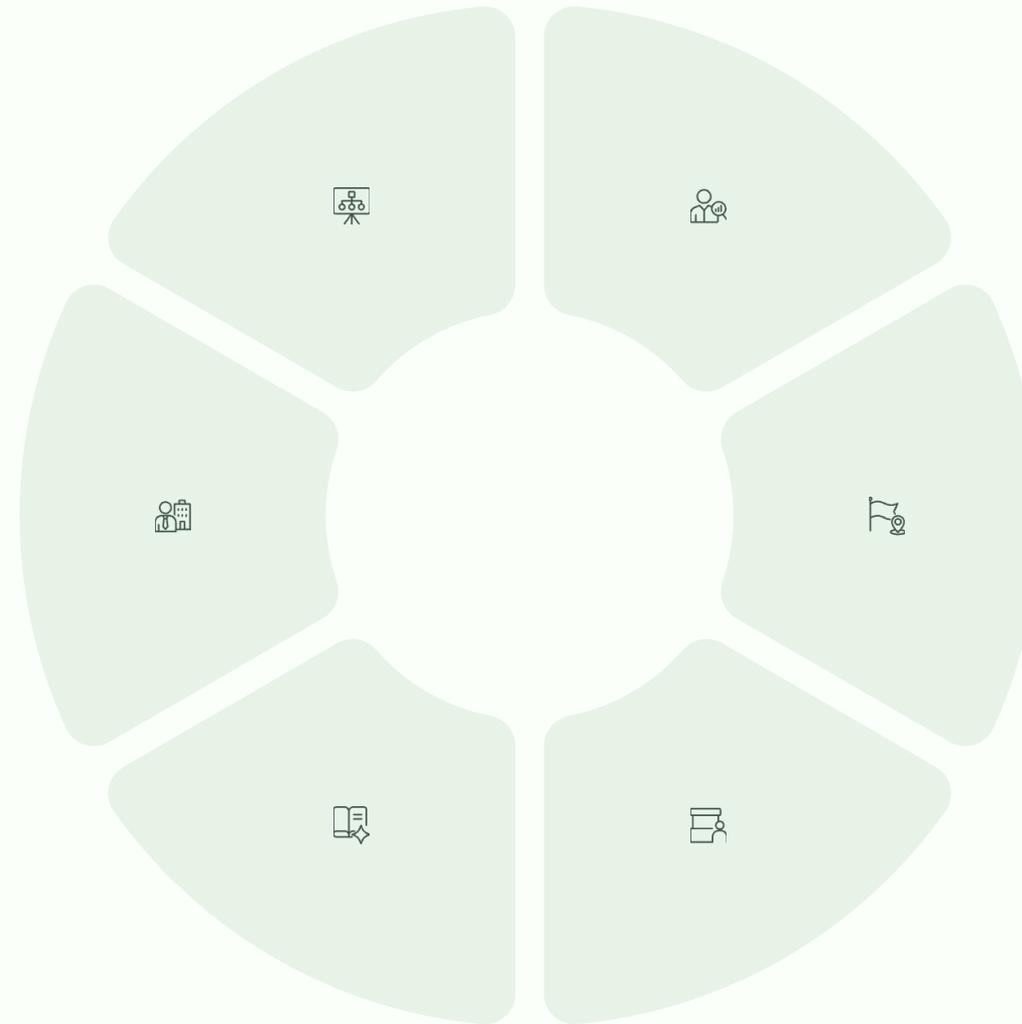
実行体制

統括PM/アカウント
日本×海外の両商慣習に精通

コーポレート/BPO
会計・税務・労務・許認可

ローカライズ/クリエイティブ
LP/多言語資料/動画

プロセス (参入フロー)



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



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



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)



検証

6~12週

アポ取得→評価販売→展示会商談→PoC→反復改善



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

成功指標とリスク管理（当社実績AVL.）

成功指標（KGI/KPI例）

30

有償商談数

6ヶ月で10件以上を目標

3000万円

LTV初年度

案件規模により調整

12

新規契約数

6ヶ月で3件以上を目標



アポ化率



商談化率



提案受注率

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
個人情報保護等への対応



契約

NDA/MSA/SLA/成果定義/準委任・請負区分/著作権・ライセンス管理



在庫/物流

HSコード/関税/VAT/禁制品/返品規程への対応



表示/翻訳

誤訳/ステマ/クレーム対応プロトコルの整備

競合優位性とスケジュール

差別化ポイント

統合ワンストップサービス

分断された個別代行に対し、単一窓口で調査→販路→運用を接続

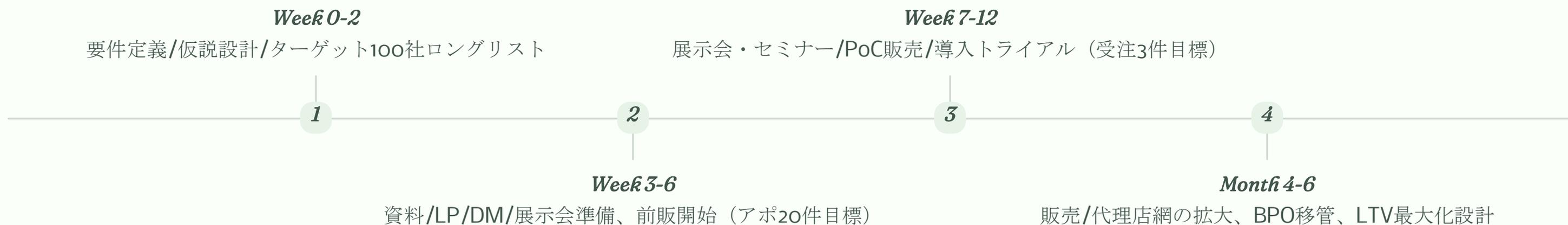
実働ネットワーク

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

インフラ内製化

決済/物流/住所・秘書のインフラを内製化し、スピード/費用面の優位性を確保

スケジュール例



体験プラン/トライアル

無料オンライン相談（条件あり）及び小規模PoCパッケージ（50～120万円、8～12週）をご用意しております。

連絡先

株式会社ドリーマン（JBIZ）

〒174-0044 東京都板橋区相生町3-4

<https://dreaman.co.jp>

<https://jbiz.dreaman.co.jp>

Mail : info@jbiz.dreaman.co.jp

お問合せフォーム/お見積り/申込：公式サイトより承ります

