



ASEANビジネス実践会 -news- Vol1

We would like to inform you about our business results in ASEAN.



[ASEANビジネス実践会・創刊の辞]

矢田祐二副会長と二人で当会の構想をスタートさせたのは、2020年4月「コロナ非常事態宣言」発出当時、JR神田駅近くの数少なく営業していた居酒屋だった事を思い出しました。

60歳になった20年前からバンコク（タイ）を拠点にASEAN地域、深圳・大連を中心とした中国への顧問先企業（典型的な地方の中小企業群）商品及びサービスの国外販路開拓を目的としたツアーを実施してきました。

その背景の戦略としては縮小する国内市場（1億人）を中国・ASEAN市場（20億人）にスイッチする発想です。

当会のスタートは2019年11月、早い5年強が経過し、第1回現場ツアーとしてバンコクの地を踏み、ヤンゴン・ホーチミンと3都市を周り（11月21~26日）視察や商談をこなしました。

コロナ禍や今回のトランプ関税等を体験し日本の元気の良い中小企業の生き残り策の優先順位の上位にあるのは、市場を日本から中国・ASEANへとの発想のダイナミックな転換が必須です。

自論は、
「日本に居ることが最大のリスク」
で、この言葉は国外に出るたびに痛感し今後ともこの大方針で当会を発展させていく覚悟です。

通販コンサルタントとして30年間に420社以上の通販事業を立ち上げる。「実戦・実益のコンサルティング」を展開中。現在は、潜在需要の高い中国・アセアンを中心に、メイド・イン・ジャパンの通販商品売り込むため、販路開拓に注力している。



株式会社四方事務所
代表取締役

ASEANビジネス実践会 会長 白川博司



ASEANビジネス実践会

「こんな方が参加されています」

■ ASEANビジネス実践会には、3つの想いの方がいらっしゃいます。

- ① 本気で海外ビジネスに取り組もうとしている方
- ② 今は国内中心だがいつか海外に挑戦したいと考えている方
- ③ 海外に行く“きっかけ”が欲しい方（笑）

このバランスこそが、当会の魅力のひとつだと感じています。

そして最近、もう一つの新しいタイプの存在に気づきました。

それは....

- ④ 「日本にいながら海外との取引を考える方」

インバウンド需要はもちろん日本から海外の特定の国と取引を行う、あるいはその市場を対象にしたビジネス展開を構想している方々です。

今や海外に行くことも、外国人とのコミュニケーションや貿易も、かつてないほど容易になりました。ビジネスを“日本の中だけ”で考えることは、もったいない時代なのです。

アイデアが浮かんだら現地に足を運んでみる、現地の現地の人々の声を聞く、他の経営者に意見を求める、それが当会ならできるのです。

これからも、共に学び、ワイワイ話しながら、巡っていきましょう。

儲かる10億ビジネス構築のノウハウを提供し、数億事業を年商10億、20億事業に成長させた実績を多く持つ。経営実務コンサルタントとして24年。常時、海外で活躍する日系企業への支援もしている。

ASEANビジネス実践会 副会長
株式会社ワイズサービス・コンサルティング
代表取締役 矢田祐二



「KENKOPLUS Co.,Ltd.」

(健康プラス) 代表 栗原宏美氏



会員企業紹介としてご登場頂いたのは、当会に相応しいタイ^{🇹🇭}バンコク在住
21年目となる栗原社長です。

同社はバンコクで健康関連、特に“枕”に特化した商品を中心にタイの富裕層・アクティブシニアを対象に、リアル店舗とEC通販を起点とし販売を行っています。出会いは2013年3月バンコクにて小田原靖氏（パーソナルコンサルタント代表）のご紹介でお会いしそれ以降年に複数回バンコクや東京でお会いし近年は月2回はzoom会議を重ねる関係となっています。



「当地バンコクでの寝具（特に枕関連商品）でのオンリーワン企業を目指しています」

栗原社長 談

同社のコンセプトは「健康は眠りから」で、“日本の本物をタイへ”のテーマにそった商品をO2O（オンライン&オフライン）で堅実にタイ市場販路へ確固たる地位を確保してこのカテゴリーでのナンバーワン企業を目指しています。

特に当会との関わりは、社員数社による一昨年末バンコク「ドン・キホーテ」店頭でのポップアップショップ及びバンコク「高島屋」での催事出店のコーディネート委託業務などが有り会員企業の商品・サービスのタイ進出支援事業も収益の大きな柱となっています。

栗原氏以外は全員タイ人社員で、対タイ人ビジネス展開（バンコク）には、また会員の皆様には心強いビジネスパートナーです。海外進出を今後の海外事業展開を模索する会員の皆様には好事例です。

今後の課題としては、取り売り販売に留まらずメーカーとしての立ち位置での自社商品開発に経営資源を注力する事で、これからの更なる発展が期待されます。

中国発雑貨店『メイソウ』

ASEAN地域に急拡大中!



ディズニーのミッキーマウス、プーさん、スヌーピー、ハリーポッター等に加え日本からも、ハローキティなどのぬいぐるみが並ぶバラエティストアの名創優品、店舗名は「Miniso（メイソウ）」を初めて目にしたのは2013年広州市のショッピングセンター内でした。

同年に中国発の雑貨店として創業、2024年時点で中国内に4386店（前年比460店増）、中国国外に3118店（同631店増）とグローバルに7504店舗を有する一大小売業に急拡大しています。

そのスピードの速い出店（昨年度1091店舗）理由には、直営店モデルだけではなく、加盟店網と代理店網の構築が挙げられます。

私が見た一号店（広州市）は、日本から出たようなイメージ戦略を取り入れて、ユニクロ、ダイソー、無印良品などのコンセプトを流用しているのでは無いかと日本では炎上していました。



メイソウのヤンゴン店の様子

実際に池袋、高田馬場、原宿、渋谷等に出店しましたが、成功せず完全撤退の憂き目にあっています。

私のようにASEAN&中国を年数回周っているとこんなところにも出店している事に驚かされます。今では日本っぽいイメージも定着し、それが批判されるどころか、日本企業にとっては外せない流通網となっています。

同社は、IR（インベスター・リレーションズ）でも特徴的な戦略ロードマップを描き、そのミッションには「ライフ・イズ・フォー・ファン」を掲げ、ビジョンには世界ナンバーワンのIPデザインを行う小売グループを目指しています。

この様なグローバル戦略の下、3月にはバンコク（タイ）にて総代理店向けセミナーを開催して5年間で100店舗体制にする事を発表しました。

2024年売上高は3400億円を突破して、香港市場とNASDAQに上場して、時価総額は9000億円にも及んでいます。日本政府肝入りのアニメや漫画コンテンツ産業の海外展開を主眼とした「クールジャパン戦略」として2033年迄に現在の4倍以上となる20兆円に引き上げる目標を掲げていますが中国勢力のスピード感を体感している私としては心許ない感否めません。



2024年7月ダナン(ベトナム)・ビエンチャン(ラオス) ツアー「無農薬クラフトラム酒 LAODI」を視察の様子 ※奥中央：井上社長

◆ 特別企画

ウランバートルで、自分の“次の一手”が見えてくる。 ——経営者たちの「知と風の旅」モンゴル視察ツアー——



今年の夏、私たちはモンゴル・ウランバートルへ向かいます。

今回は在日モンゴル大使館と在モンゴル日本大使館のご協力を頂き実施されるツアーです。

目的はひとつ——次の一手を見つけに行くこと。

いま、日本という枠を越えて、海外の市場や経営スタイルに触れようとする経営者が増えています。

現地の経営者との対話、企業訪問、大使館、日系ビジネスの最前線、普段とは違う視点で、事業の未来を考えるヒントが詰まっています。

そして後半は、モンゴル自然再生プロジェクトである植樹祭を行ない草原へ。乗馬や植樹、星降る夜のゲル宿泊——自然の中で心を解放し、仲間と語り合うことで、普段は見えなかった気づきが必ず生まれます。

このツアーは、ただの視察でも、観光でもありません。「新たな挑戦の入り口に立ちたい」「事業をもう一段スケールさせたい」そんな前向きな意志を持った方と共に行く旅です。経営の原点を見つめなおし、自分の未来を再設計する5日間。

きっと、あなたの“次の一手”が見えてきます。

モンゴル視察・交流・草原体験・ゲル宿泊を含む5日間

【日程】 2025年7月30日（水）～8月3日（日）

【場所】 ウランバートル集合～8月3日（日）解散予定

※詳細は随時メルマガにて。→問い合わせ・詳細希望は事務局まで。

【Mail】 ASEANビジネス実践会 矢田まで y.yada@ys-s.net

【TEL】 03-6869-0430 FAX: 03-6869-8278

ASEANビジネス実践会 当会事業内容

「ASEANビジネス実践会のご案内」

是非ご知合いの方で少しでも海外ビジネスに興味がある方が
居らしたら、お誘いください。

【当会の事業内容】

現地生の情報、そして本当に海外ビジネスの
実践やノウハウを得ることができます。

1. 定期的な情報提供および勉強会の開催
2. 視察会の開催

(ビジネスパートナー企業、現地法人、展示会、WAOJE、JETRO)

3. 海外進出のための初期の相談（気軽にご相談いただけます）

【当会に入会する3つのメリット】

- (1) 圧倒的に成長するASEAN事業参入が可能、実践的で本当の進出の進め方が解る。
- (2) ASEANビジネスを実感・体感できる：進出事例の成功も失敗も学べる。
- (3) 早期のネットワーク・人脈・取引先の獲得：地元経営者、専門家紹介可能。

※会費はお一人様年額12,000円（税別）です。

ご紹介はこちらまで：ASEANビジネス実践会 矢田宛

- E-mail: y.yada@ys-s.net
- TEL: 03-6869-0430
- ASEANビジネス実践会のWEB情報はこちら <https://ab-p.biz/>



2024年9月上海ツアー
上海微盟企業發展有限公司を視察