

Stevie Awards 国際ビジネス大賞・革新的企業部門

“ライバル”から“パートナー”へ。

株式会社アイエフネットとパートナー企業による海外進出コンソーシアム





株式会社アイエフネットは、日本中の中小企業が今よりもっと容易に海外進出を果たす為の仕組みづくりとして、海外進出コンソーシアムを結成します。

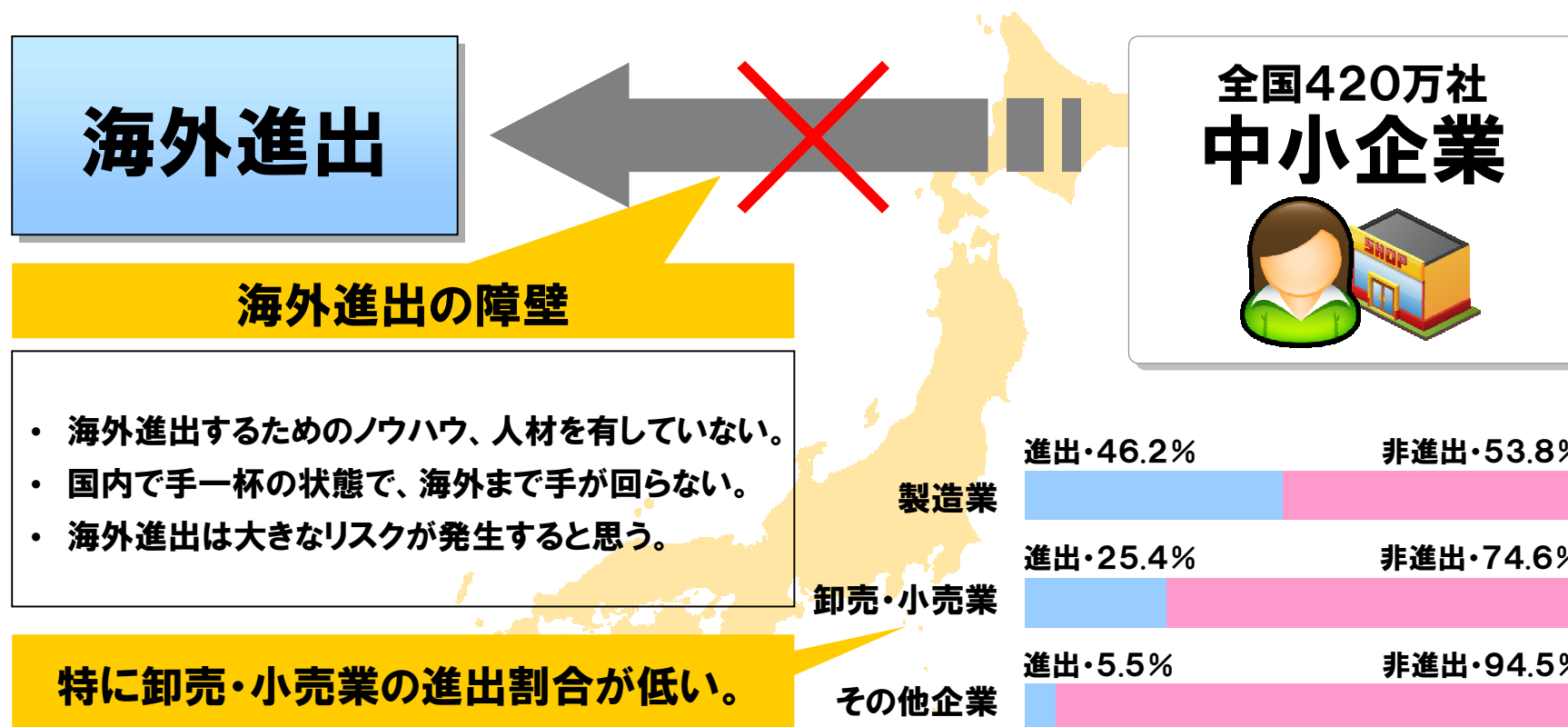
このコンソーシアムは、当社と大手貿易支援企業のパートナー関係を中核とし、貿易に関して得意分野を持つ企業とのコラボレーションにより構成されます。

日本の中小企業における海外進出動向



日本の中小企業の海外進出に関し、以下のデータが存在します。

現状：海外事業活動を展開していない中小企業は全体の76.1%



※中小企業基盤整備機構「2009年度・中小企業海外事業活動実態調査」より抜粋。無作為抽出の中小企業55,569社が対象。

海外進出コンソーシアムの形成



株式会社アイエフネットは、従来ライバル関係にあった各方面のスペシャリストを集める事でコンソーシアムを形成し、日本の中小企業の海外進出を実現する支援サービスを提供します。

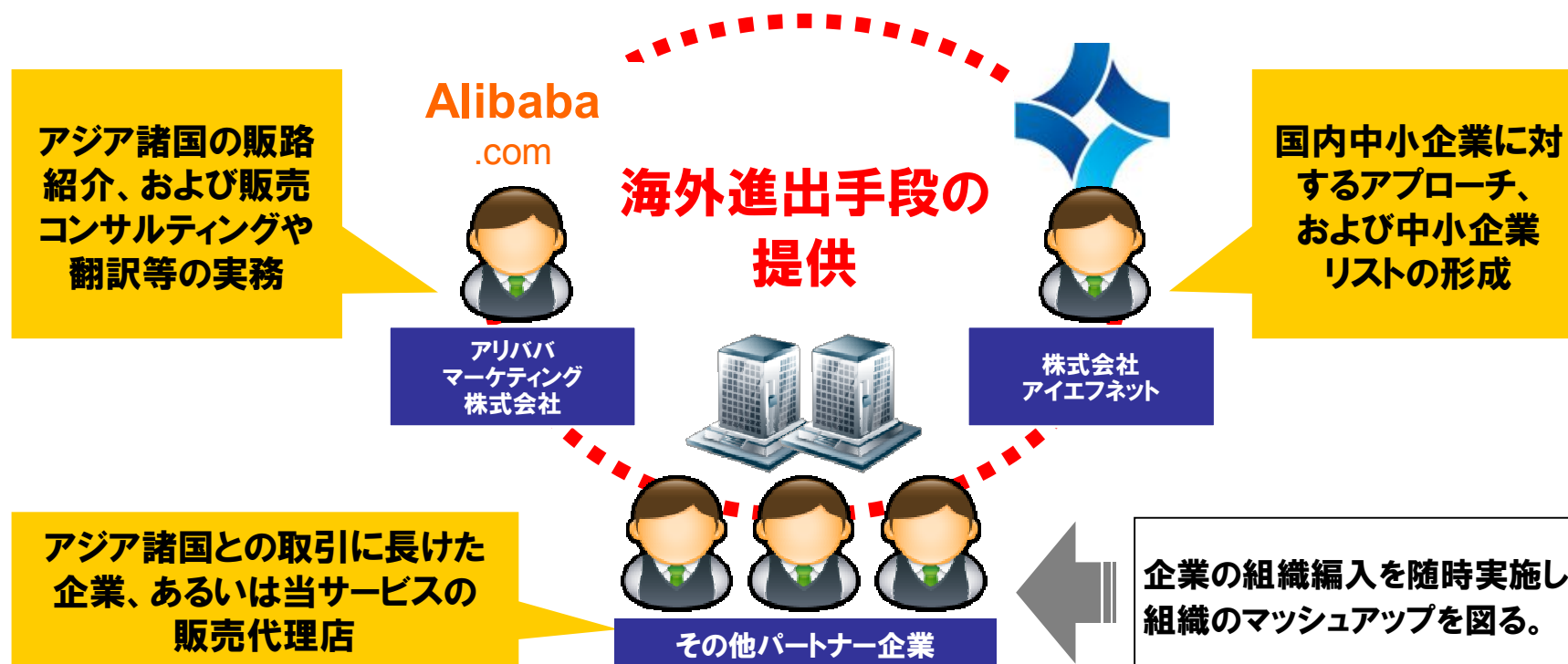


このコンソーシアムが、日本の中小企業の海外進出を支援します。

コンソーシアムと役割



コンソーシアムは各々の得意分野を活かし、参加企業を流動的に組み入れた“マッシュアップ”型の組織形態とし、サービス全体を運営します。

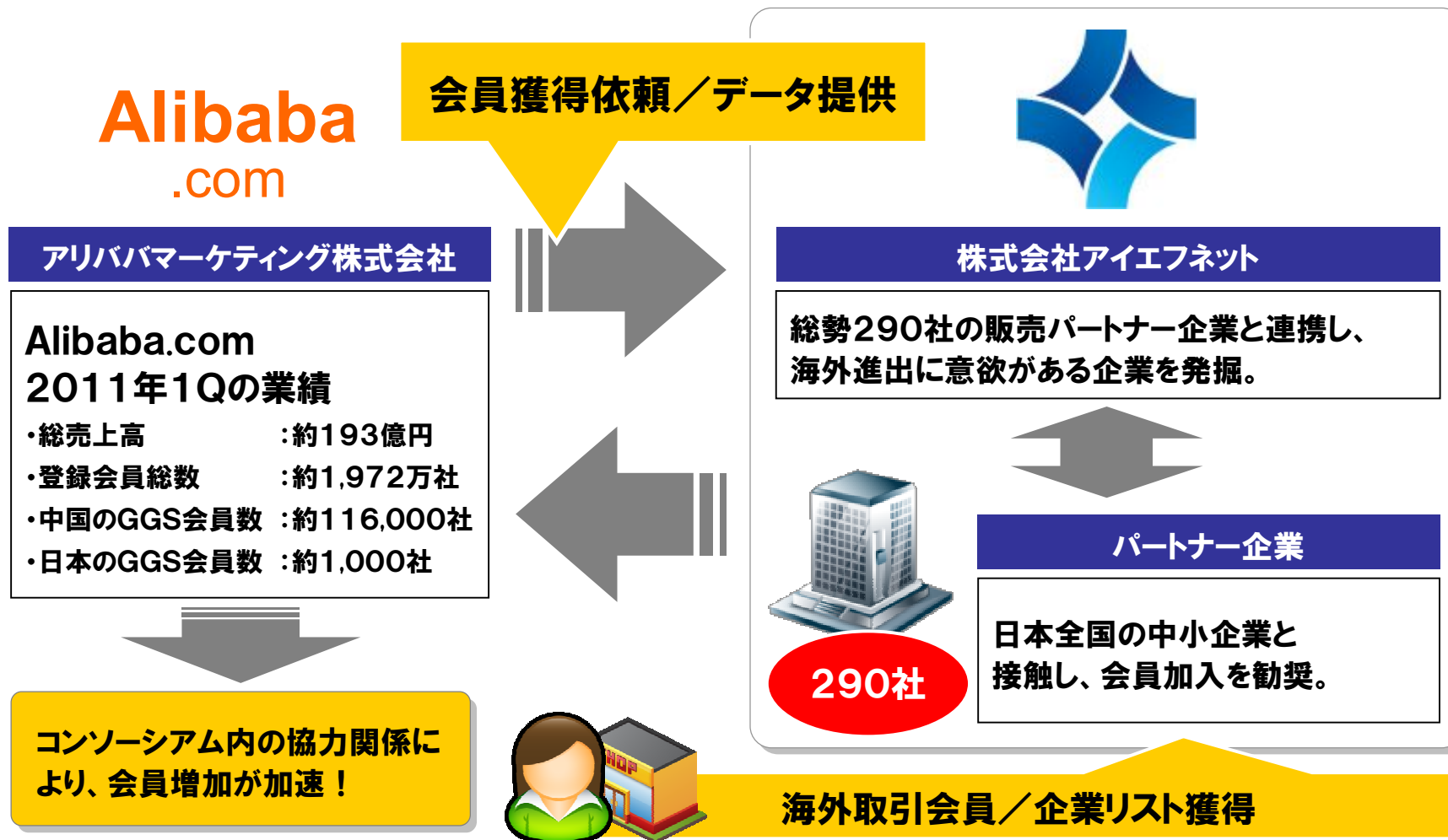


アジア諸国に対する販路提供で最大手のサービス“Alibaba. com”。
この“グローバルゴールドサプライヤー”サービスを提供するアリババマーケティング株式会社と当社のパートナー関係を主軸とし、海外進出に長けた企業も随時迎え入れる事で、強力なコンソーシアムを形成します。

海外取引会員獲得の流れ



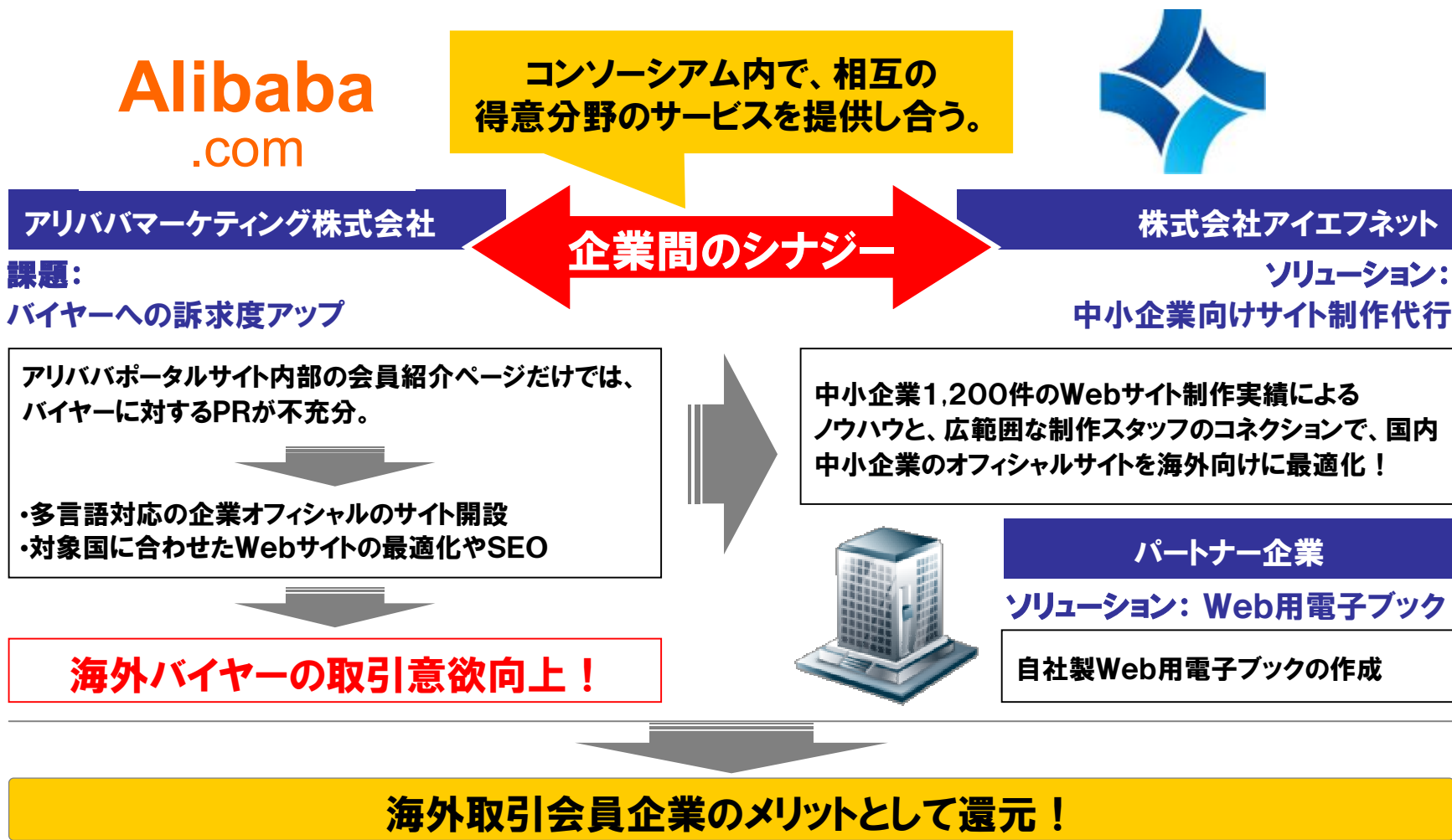
海外取引を望む中小企業会員の発掘と獲得は、中小企業との接触機会に富むアイエフネットと、当社販売パートナー290社が主に担当します。



“ライバル”から“パートナー”へ。～シナジーの最大化と顧客還元～



コンソーシアム内の各社の働きにより企業間シナジーが生まれ、その効果は海外進出を目指すエンドユーザに、サービス向上の形で還元されます。



コンソーシアムと各者の利点



このモデルにおける4者のメリットは以下のようになります。



国内中小企業

アジア諸国最大級の“アリババ”のネームバリューとサポート体制を利用し、信頼のおける企業と共に、海外進出を実現することができる。



株式会社アイエフネット

国内中小企業の活性化を図ると共に、当社サービスの潜在顧客の発掘、および利用企業リストの形成により、今後の営業活動のプラスになる。

Alibaba
.com

**アリババマーケティング
株式会社**

“グローバルゴールドサプライヤー”の国内会員増加、およびそれに伴う海外バイヤーに対するサービス訴求力の向上が図られる。



パートナー企業

コンソーシアムが所有する国内中小企業リストへのアクセス、および当サービス販売代行の場合は販売コミッションの獲得が得られる。



コンソーシアム



**中小企業を支援する各企業が協力し合い
合同で国内企業の海外進出を支援！**

国内中小企業



- ・海外進出するためのノウハウ、人材を有していない。
⇒ノウハウを蓄積したコンソーシアムがサポート！
- ・国内で手一杯の状態、海外まで手が回らない。
⇒海外取引における、翻訳等の事務作業の労力を低減！
- ・海外進出は大きなリスクが発生すると思う。
⇒取引実績があり身元の堅い海外バイヤーに限定して紹介！

海外進出

**中小企業の海外進出支援は日本の商工業の活性化に繋がり、
停滞する日本経済の復興に大きな貢献を果たします。**

企業概要



企業名	株式会社アイエフネット
設立	2003年10月1日
資本金	1億円
代表者	代表取締役社長 梅田 嗣雄
本社所在地	東京都中央区日本橋蛸殻町2-13-6
業種	届出電気通信事業者（届出番号：A-15-6120）
従業員数	105名（2011年4月1日現在）

主な事業内容

- 電気通信事業法に基づく音声伝送役務及びデータ伝送役務
- インターネット接続仲介業
- 広告宣伝業務
- ホームページの企画・立案・制作・販売
- 情報処理サービス業並びに情報提供サービス業
- コンピュータのソフトウェアの開発及び、販売
- ネットワーク通信サービスの提供



当社は2010年9月、プライバシーマーク制度の要求水準を満たし、個人情報保護におけるセキュリティの水準について優良な企業として認定されました。