



会社概要資料

Table Of Contents

—— 目次



01 Table of Contents / 目次

02 Who We Are / 当社について

03 Our Missions / ミッション

04 Our Services / 当社サービス

05 Countries We Cover / 対象国

06 Our Team / 当社メンバー

07 Our Works / プロジェクト事例

08 Service Fees / サービス費用

09 Sales Outsourcing / 営業代行

10 Inquiry / お問い合わせ先



©2026 Social Zero Inc.

Who we are

—— 当社について

“当社は、日本企業の海外進出を、
上流工程から下流工程まで、
一気通貫で伴走支援する海外進出の専門機関です。

17年にわたり、企業の海外展開や政府関連
プロジェクトを支援してきた実績をもとに、
各社の状況や目標に応じた最適な支援を提供。

「**成果を出すこと**」を使命に、
海外事業の成功に伴走します。”

Our Missions

—— 当社のミッション



Social **Zero** Point

世界のビジネスと文化をつなぐ
「**Zero**地点」となる



Delivering measurable **results**

海外進出で「**確かな成果**」を生み出す

Our Services

—— 当社のサービス



事業構想・初期フェーズ

01

- 海外事業コンサルティング
- 市場調査(規制・競合・立地・製品・サービス etc.)
- 事業計画作成
- 海外企業商談設定 etc.

事業立ち上げ・本格進出フェーズ

02

- 海外オフィス選定
- 現地法人登記
- 人材採用・各制度設計
- ディストリビューター開拓
- 海外営業代行
- M&A支援
- 海外サイト・SNS制作
- テストマーケティング

進出後フェーズ

03

- 販路開拓支援
- 海外事業トラブル対応
- 製造委託(OEM)先の選定
- 人材育成・教育
- 海外営業代行(拡大)
- 会計・法務
- プロモーション
- 事業ヘルスチェック

体制強化・事業拡大フェーズ

04

- 現地法人管理体制強化
- 追加投資計画
- 組織体制強化
- ガバナンス構築 etc.

Countries We Cover

—— 当社支援対象国

各国でのグローバルネットワークがSocial Zeroの強み

ASEANを中心に、28カ国以上での進出支援

*注力市場

- | | | | | |
|----------|-----------|-----------|--------|----------|
| • フィリピン | • バングラデシュ | • オーストラリア | • イタリア | • ポーランド |
| • ベトナム | • インド | • ロシア | • フランス | • アイルランド |
| • マレーシア | • 台湾 | • スウェーデン | • 米国 | • ポルトガル |
| • シンガポール | • 香港 | • ウクライナ | • カナダ | • ドイツ |
| • インドネシア | • 韓国 | • スペイン | • ベルギー | • オランダ |
| • タイ | • 中国 | | | • エストニア |

Our team

—— 当社コアメンバー



西川 徳仁

代表取締役社長
Founder & CEO

学生時代からフィリピンでの現地法人立ち上げや、経済産業省事業にてベトナムの政府系コンサルティング企業への参画等を経て以降、ASEANの中長期的な経済成長を実感し、以後10年以上に渡り日本政府関連の海外事業や日本企業の海外進出においてのゼロベースでの海外事業立ち上げや事業拡大、事業再生に至るまでを複数の国でプロセス全体をリード。



アネット チュア

Co-Founder & CTO

10年以上のエンジニア経験及び海外法人ゼネラルマネージャーを歴任。2か国間プロジェクト管理や外国籍チームマネジメントを主導。



比留間 康平

CPA

公認会計士。4大監査法人やベトナム現地日系会計事務所において、大企業からスタートアップ、VCの会計支援や顧問を歴任。



その他、多数の
各国プロジェクトメンバー
現地ネットワークを保持

Strategy Planning

— 戦略立案 —



貴社の現状や対象国市場トレンド、
関連規制や現状課題の各種分析を行い、
最適なアプローチ戦略をご提案

On-site Execution

— 現地での実装 —



戦略に基づいた施策を、海外の現場で
スピードと正確性を重視して実行

Performance Evaluation

— 振り返り —



施策を振り返り、効果検証に基づいて
改善案の策定や、**より高い成果**につなぐ
る施策の立案を行う

Our Services Process

——— 当社のサービスの流れ



Our works

—— プロジェクト事例



民間企業の海外進出プロジェクト



海外進出関連スポット支援



政府関連機関の海外事業プロジェクト

民間企業の海外進出プロジェクト事例

- クライアント：スパイスファクトリー株式会社
- プロジェクト概要：海外事業立ち上げ及びオフショア開発拠点設立
- 対象国：フィリピン 

当社支援フロー：

1. 事業構想ヒアリング
2. 国内の海外事業部立ち上げ
3. 対象国の市場調査 (フィリピン・ベトナム・インド・バングラデシュ)
4. オフショア開発に向けた国内開発体制の整備
5. 現地オフショア開発企業のM&A調査及び交渉
6. 現地オフショア開発企業の部分買収
7. フィリピン現地法人登記
8. フィリピン現地開発体制構築及び国内海外事業部の体制構築

プロジェクト成果：

- 現地法人2期目にして、同社最高成長率事業へ拡大 (*初年度比：売上成長率700%)
- 同時に、最大利益率を達成 (*国内開発体制比で約2倍の収益率)
- フィリピン同業界水準の3分の1 (*12.5%) の離職率を達成



プロジェクト主要メンバー：



民間企業の海外進出プロジェクト事例

- クライアント：博報堂DYホールディングス傘下 読売広告社グループ
- プロジェクト概要：ベトナム現地法人の事業再生
- 対象国：ベトナム 

当社支援フロー：

1. ベトナム現地法人の財務・法務トラブルの分析
2. 売掛金回収及び法務トラブルの解消
3. 事業再生計画作成(3カ年)
4. 事業内容の変更(インバウンド関連ヘシフト)
5. 日本パートナー開拓営業(JTB・HIS等の大手旅行代理店)
6. ベトナム市場詳細調査を1年間継続
7. 地方自治体事業への参画
8. ベトナム現地パートナー開拓(大手航空会社・大手旅行代理店等)

プロジェクト成果：

- 事業再生着手から1年後の現地法人2期目にして、
 - 前年比50%の固定費削減
 - 売上前年比200%を達成
- 3期目からの黒字化へ高角度で事業推移し、ベトナム現地法人の事業再生を達成



プロジェクト主要メンバー：



海外進出関連スポット支援

- クライアント：株式会社Casteel
- プロジェクト概要：インドネシアのOEM・容器製造・物流企業探し
- 対象国：インドネシア 

当社支援フロー：

1. Casteel社の要望ヒアリング
2. インドネシアOEM生産・容器製造・物流企業のリストアップ
3. 各インドネシア企業への初期アプローチ
4. 各社との商談設定及び商談サポート
5. 選定企業との契約サポート
6. OEM及び容器製造、物流企業とのコミュニケーションサポート

プロジェクト成果：

- インドネシアの計3社との契約締結成功
 - OEM生産企業
 - 容器製造企業
 - 国内物流企業
- 無事にPB製品の製造が完了し、インドネシア事業を開始



プロジェクト主要メンバー：



海外進出関連スポット支援

- クライアント：プライム上場IT企業様
- プロジェクト概要：3か国M&Aの為の現地企業ロングリスト作成
- 対象国：オーストラリア・シンガポール・ベトナム   

当社支援フロー：

- 1.M&Aの為のロングリスト要望ヒアリング
- 2.オーストラリア・シンガポール・ベトナム対象企業のリストアップ
- 3.各企業のフィルタリング
- 4.各企業の調査項目（21項目）の一次調査実施
- 5.各企業の情報を精査し、ショートリスト寄りのロングリストへ
- 6.各国ロングリストの作成

プロジェクト成果：

[各国のロングリストご提供]

- オーストラリア
 - バンキングサービス・ウェルネス：16社 / ロジスティックス：27社
- シンガポール
 - バンキングサービス：8社 / ロジスティックス：21社
- ベトナム
 - バンキングサービス：9社 / ロジスティックス：10社



プロジェクト主要メンバー：



海外進出関連スポット支援

- クライアント：プライム上場大手住宅設備メーカー様
- プロジェクト概要：アメリカ市場での競合環境調査
- 対象国：アメリカ 

当社支援フロー：

1. 市場調査の要望ヒアリング
2. アメリカ市場での調査設計
3. アメリカ市場概要と各競合企業の調査の実施
 - a. (市場規模 / 成長見通し (CAGR) / 主な導入先・市場特性 / 競合10社の特徴)
4. 各情報の集約及び分析の実施
5. 市場調査レポートの作成

プロジェクト成果：

[60ページ超の市場調査レポートご提供]

- 市場規模・成長性（定量データとグラフ）
- 公共用途における導入先・ニーズの整理（非接触・衛生志向の背景）
- 競合10社の製品仕様・提供価値・IoT対応・ビジネスモデルの比較表
- 貴社製品がアメリカ市場で取りうるポジショニングの示唆



プロジェクト主要メンバー：



海外進出関連スポット支援

- クライアント：大手飲料メーカー様
- プロジェクト概要：3か国における飲料・食品参入時の法規制調査
- 対象国：アメリカ・オーストラリア・タイ   

当社支援フロー：

1. 市場調査の要望ヒアリング
2. 3か国での機能性食品に関する法規制調査設計
3. 各国の弁護士及びFDA関連専門家のリクルーティング
4. 法規制調査 / 関連訴訟事例 / 参入障壁 / 表示義務 / 成分表記 / 監督機関 / 各許可等
5. 各国の調査レポートを基に更なるレビューの実施
6. 市場調査レポートの作成

プロジェクト成果：

[各国規制に関する詳細な市場調査レポートご提供]
アメリカ・オーストラリア・タイの各市場について、
現地の専門家によるレビューを踏まえた法規制調査レポートをご納品



プロジェクト主要メンバー：



海外進出関連スポット支援

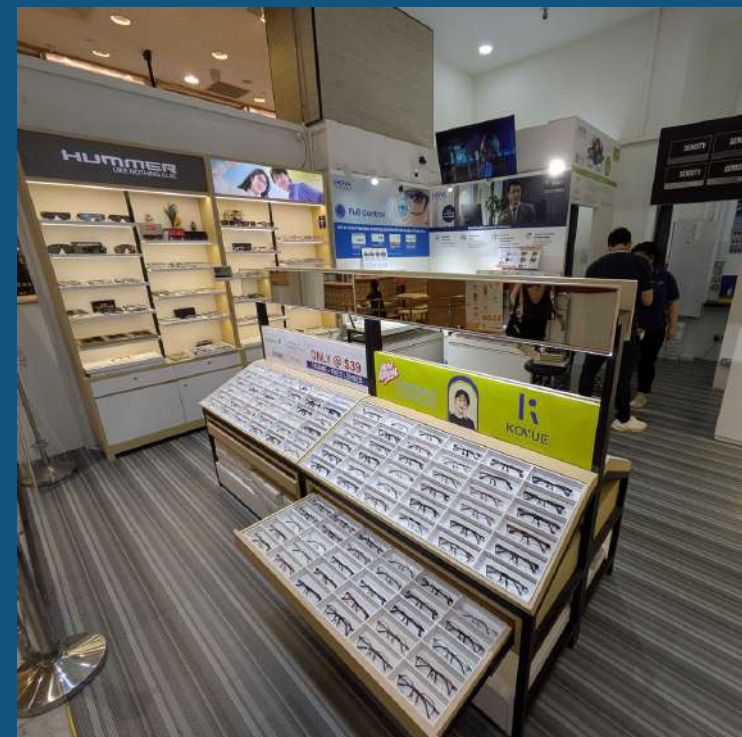
- クライアント：メガネトップ株式会社
- プロジェクト概要：ASEAN諸国を中心としたPB製品営業代行
- 対象国：シンガポール・ベトナム・タイ・フィリピン・マレーシア・インドネシア 

当社支援フロー：

1. 海外販路拡大の構想ヒアリング
2. 海外販路拡大の戦略立案
3. ASEAN諸国を皮切り海外営業代行体制構築
4. 各国の小売店のリストアップ及び商談設定
5. 各国の小売店へ訪問営業
6. PB製品紹介及びクロージング
7. 各国の小売店とのコミュニケーション窓口代行
8. 海外契約書作成

プロジェクト成果：

- 海外営業代行開始後6ヶ月目時点：
 - 4カ国へのPB製品の導入が決定（シンガポール・ベトナム・タイ・マレーシア）
 - 早期の結果が出たことで、対象市場の拡大に着手



プロジェクト主要メンバー：



海外進出関連スポット支援

- クライアント：ダイヤ工業株式会社
- プロジェクト概要：ASEAN諸国で販売する製品のマーケティング支援
- 対象国：ベトナム 

当社支援フロー：

1. 海外代理店販売の課題の抽出ヒアリング
2. ベトナム代理店の過去2年間のデジタルマーケティング施策の詳細分析
3. 分析に基づいた課題の抽出及び改善策の立案
4. ベトナム代理店チームへの改善策の落とし込み
5. 週次での定例報告会、及び進捗チェック
6. 年間目標値(KPI/KGI)の設定、およびSNS戦略立案サポート
7. カスタマーサポート改善策の実施及び進捗分析

プロジェクト成果：

- Facebook施策の黒字化
 - (広告出稿額に対し、売上が下回っていた状況から黒字化を達成)
- カスタマーサポート体制の改善によりCVRの向上に寄与
- ベトナム代理店のマーケティングチームの強化



プロジェクト主要メンバー：



海外進出関連スポット支援

- クライアント：大手小売りプライム上場企業
- プロジェクト概要：韓国及びベトナムでの大規模市場調査
- 対象国：韓国  ベトナム 

当社支援フロー：

1. 事業内容や調査内容のヒアリング → 調査設計(フィールド調査・デプス調査 等)
2. 韓国及びベトナムでの大規模現地調査を実施
 - a. 市場概要の分析
 - b. 現地法人設立関連情報
 - c. 税制や労務関連情報
 - d. 特定製品輸入条件・関税に関する情報
 - e. 営業許可・各種許認可・各種規制とその他の考慮事項
 - f. 現地小売競合分析
 - g. 不動産市場調査
 - h. 産業構造の分析

プロジェクト成果：

- 1か国あたり、150ページほどの調査報告書をご納品
- 進出に向けたFSの最終報告書としてご活用



プロジェクト主要メンバー：



政府関連機関の海外事業プロジェクト

- クライアント：福島県庁
- プロジェクト概要：ベトナム誘客プロモーションイベント
- 対象国：ベトナム 

当社支援フロー：

1. 自治体レギュレーションやターゲット層、目標数値についてヒアリング
2. 対象ターゲット誘客が見込める会場選定
3. ベトナム現地有力メディアの招聘
4. ベトナム現地著名インフルエンサーの招聘
5. イベント会社のアサイン及び、施工、コンテンツの提案
6. SNSでの事前プロモーション活用での集客施策
7. ベトナム最大手LCC航空会社(VietJet)とのタイアップ交渉
8. ベトナム最大手旅行会社(Vietravel)とのタイアップ交渉

プロジェクト成果：

- チャーター便の予定販売数、250%達成
- 1日のイベント会場での最大の旅行商品売り上げ達成(約150席)
- 大手メディアの掲載目標回数2社に対し、6社の掲載を達成



プロジェクト主要メンバー：



政府関連機関の海外事業プロジェクト

- クライアント：三重県庁
- プロジェクト概要：ベトナム訪問商談会「水産関連輸出促進支援」
- 対象国：ベトナム 

当社支援フロー：

1. ベトナムの現地バイヤー企業リストアップ
2. 商談先企業の選定・商談設定
3. 現地移動車両手配
4. 商談用の通訳者手配
5. 商談対面サポート
6. フォローアップ代行

プロジェクト成果：

- 商談の場で複数の現地バイヤー企業から具体的な取引の依頼
- 本格的なベトナムへの販路拡大に向けた重要な商談機会



プロジェクト主要メンバー：



政府関連機関の海外事業プロジェクト

- クライアント：農林水産省
- プロジェクト概要：世界各国の日本食関連調査
- 対象国：イタリア・スペイン・カナダ・ベトナム・イギリス・アメリカ

当社支援フロー：

1. 6か国の対象リストから調査対象日本食レストランの選定
2. 該当日本食レストランへのアンケート調査依頼交渉
3. 日本食品関連調査を実施
 - a. 日本食材の仕入れ状況
 - b. 仕入れ価格
 - c. 販売価格
 - d. 顧客需要 etc.
4. 各国のパートナー連携
5. アンケート集計

プロジェクト成果：

- アンケート調査レポート納品
- 調査結果のデータを省庁の分析に活用



プロジェクト主要メンバー：



その他海外事業プロジェクト



- クライアント：大手デオドラント製品メーカー
- プロジェクト概要：競合製品・売り場調査
- 対象国：ベトナム



- クライアント：大手飲料メーカー
- プロジェクト概要：タイ人ユーザー調査
- 対象国：タイ



- クライアント：アニメ制作会社
- プロジェクト概要：バングラデシュ登記相談
- 対象国：バングラデシュ



- クライアント：大手自動車メーカー現地法人
- プロジェクト概要：新規事業コンサルティング
- 対象国：ラオス



- クライアント：クリニック運営管理様
- プロジェクト概要：フィリピン参入規制調査
- 対象国：フィリピン



- クライアント：北海道庁
- プロジェクト概要：現地企業商談代行
- 対象国：ロシア・スウェーデン

————— その他、多くの海外プロジェクト実績

Service Fees

—— サービス費用



01

事業構想・初期フェーズ

- 海外事業コンサルティング / 事業計画作成
1時間当たり：10,000円～15,000円
- 市場調査(規制・競合・立地・製品・サービス etc.)
1市場当たり：100,000円～(調査内容により変動)

02

事業立ち上げ・本格進出フェーズ

- 現地法人登記
1か国あたり：55万円～(国や事業形態により変動)
- 海外営業代行 / 販路開拓
月額 トライアル：15万円 / トップセールス：30万円～

03

進出後フェーズ

- 製造委託(OEM)・現地代理店開拓
1社あたり：10万円～(商談成果報酬型)
- 現地プロモーション・マーケティング
実施内容により金額変動

04

体制強化・事業拡大フェーズ

- 現地法人管理体制強化 / 投資計画 / ガバナンス構築
1時間当たり：15,000円

ASEAN市場 海外営業代行 サービス資料

 <https://social-zero.com/>



ASEAN概要

ASSOCIATION OF SOUTHEAST ASIAN NATIONS

東南アジア諸国連合（ASEAN）は、1967年8月8日に先行5カ国で設立した地域機構で、現在は11カ国が加盟（*加盟国は以下）。経済規模は、名目GDPで約4兆ドル～4兆4,000億ドル規模に達し、世界第4位の経済圏に相当。ASEAN諸国の総人口は約7億人とEU全体よりも多く、高いGDP成長率(2026年：全体平均4～4.5%予想)で推移している高成長国が多い事でも知られています。

- 
- A map of Southeast Asia with the flags of the 11 ASEAN member states placed over their respective countries. The flags are: Myanmar (top left), Laos (top center), Vietnam (top right), Thailand (center left), Cambodia (center), Philippines (center right), Malaysia (bottom left), Singapore (bottom left-center), Brunei (bottom center), Indonesia (bottom center), and Timor-Leste (bottom right). A vertical column of 11 colored dots is on the right side of the map, corresponding to the list of countries.
1. Philippines / フィリピン
 2. Singapore / シンガポール
 3. Thailand / タイ
 4. Vietnam / ベトナム
 5. Malaysia / マレーシア
 6. Indonesia / インドネシア
 7. Brunei / ブルネイ
 8. Cambodia / カンボジア
 9. Laos / ラオス
 10. Myanmar (Burma) / ミャンマー
 11. Timor-Leste / 東ティモール

ASEAN(東南アジア) 海外営業代行概要

総人口約7億人、成長著しいASEANで、貴社の海外営業責任者として製品・サービスの展開を主導します。

- ✓ 海外営業人材の採用コスト・リスクを削減
- ✓ ASEAN市場での16年の経験と実績によるアプローチ
- ✓ 海外進出専門機関の海外展開ノウハウと企業調査能力
- ✓ トップセールスによる高い交渉スキルでの高い成約率
- ✓ リスト作成から商談契約まで包括支援による工数削減

海外営業で、 成約率を最大化

形だけの展開から脱却。
成果に直結する戦略と実行へ



海外営業における課題

海外展開を試みる企業が抱える課題や失敗パターンは、

- ✓ ターゲットが曖昧
- ✓ 短期的な成果しか見ない
- ✓ 責任と役割の範疇が曖昧
- ✓ 安さで外部パートナーを選ぶ
- ✓ 意思決定が遅い
- ✓ 準備不足による機会損失

等が要因となり、成果に繋がらないケースがほとんどです。



Case 1

これまで展示会や問い合わせで海外企業との接点はあったが、その後に繋がらない。



Case 2

海外営業専任者が居らず、海外商談ノウハウも無いが、片手間で対応している。



Case 3

以前に営業代行を活用したが、何の成果にもならず終わった。

✓ 準備不足による機会損失

(フォローアップ設計が出来ていない)

✓ 責任と役割の範疇が曖昧

(コミットできるリソース・体制が無い)

✓ 安さで外部パートナーを選ぶ

(KPIが曖昧・とりあえず実施しただけ)

海外営業の最適な設計

海外営業は「日本製高品質だから売れる」ほど単純ではありません。**市場理解、周到な準備、戦略設計、そして現地事情に通じたパートナー選定**が、成果への最短ルートです。

1 事前準備



- 営業資料（英語）
- カタログ
- 価格表
- 国際取引契約書
- 取引通貨・口座

2 ターゲット設計



- 対象国選定
- 対象企業群選定
- 対象対象者選定
- エンドユーザーペルソナ

3 戦略立案



- アプローチ戦略
- 交渉条件設計
- 実績/提供価値
- 分析(強み・弱み等)
- シナリオ設計

4 KPI設計



- ターゲット企業リスト数
- アプローチ数(月/〇〇)
- 商談数(月/〇)
- 成約数/成約率(〇〇%)

5 コミュニケーション



- 定例ミーティング
- 都度の連絡方法/ツール
- 情報共有範囲
- 都度の改善提案

6 役割分担



- 社内体制整備
- 意思決定フロー
- 外部パートナー役割分担
 - 顧客フォローアップ
 - 請求・契約対応

海外営業代行サービス活用企業例

多くの日本企業はプロダクトアウトのまま拙速に海外へ→それは高リスク。
まずは大規模投資前に、**テストマーケティング**として海外営業代行で**勝ち筋検証**を。

Case 1



- 企業: **ソフトウェア開発企業 / Sler**
- プロジェクト例:
 - ベトナム開発拠点のプロフィット化
 - 第3国へのオフショアサービス展開
 - 日本本社のサービス海外展開
 - 欧米圏への逆オフショア開発展開

Case 4



- 企業: **WEBサービス・広告関連企業**
- プロジェクト例:
 - ASEAN諸国サービス展開
 - PoC/テストマーケティング
 - ASEAN諸国でのパートナー展開
 - 現地パートナー企業開拓

Case 2



- 企業: **製造業企業**
- プロジェクト例:
 - フィリピン製造拠点の売上向上
 - 第3国へのOEM製造サービス展開
 - 海外製造拠点パートナー開拓
 - 現地OEM製造企業の開拓

Case 5



- 企業: **小売企業**
- プロジェクト例:
 - ASEAN諸国へのPB製品展開
 - 各国小売店への新規営業
 - 各国ディストリビューター開拓
 - 各国ロジスティックス企業開拓

Case 3



- 企業: **メーカー企業**
- プロジェクト例:
 - ASEAN諸国への製品展開
 - 小売店・代理店の新規開拓
 - 海外からの問い合わせ見込み客対応
 - フォローアップ/商談/クロージング

Case 6



- 企業: **食品卸売・製造企業**
- プロジェクト例:
 - ASEAN諸国への加工食品展開
 - 各国小売店への新規営業
 - 各国飲食店への新規営業
 - 各国ディストリビューター開拓

成果に直結する“トップセールス型”

海外営業の現場では、**場当たりの人員投入では成果は出ない**。現地に赴き、キーパーソンに直接会い、信頼・課題・条件をその場で握る。だから**決裁が動く**。

当社では代表自ら毎月ASEANの2カ国以上を巡り、現地小売・ディストリビューター・パートナー候補の**経営層と直接商談、トップセールスを実施**。

これにより、

- 単に「商談の数」を追うのではなく、質の高い先方キーマンと短期間で接点を持てる
- 現地の意思決定テーブルに、早い段階から乗せられる
- 各国の市場感・チャネル構造・交渉感覚を、代表自らが直接把握し続けられる
- 海外ビジネス経験が長い為、外国籍の商談相手との関係性構築に慣れている
- 商習慣の違いを理解し、商談＝クロージングの前提で話を進める

という状態を作って、**案件数を絞る代わりに成果へのコミットメントを高める設計**にしています。

成約率 **38%**

*小売業界日本最大手企業PB製品
ASEAN諸国でのB2B営業実績値
「※同社国内営業比2.5倍」

成約率 **55%**

*食品卸加工企業(和牛・水産品)
ベトナムでのB2B営業実績値



料金プラン

対象国：ASEAN主要6か国

 シンガポール  マレーシア  ベトナム  フィリピン  タイ  インドネシア

トライアル

月額 15 万円

- ✓ 基本市場調査 & 対象国選定
- ✓ 資料作成アドバイス
- ✓ 強み・弱み・訴求アドバイス
- ✓ リストアップ & 企業アプローチ
- ✓ アポイントメント取得
- ✓ 月次レポートニング
- 📅 契約期間：3ヶ月

こんな企業におすすめ

- まずは市場の反応を見たい
- 自社で商談・クロージング可能
- スモールスタートで開始し、本格的なプランに移行したい

スタンダード トップセールス

月額 30万円～

- ✓ トライアルプラン
+
- ✓ 営業戦略の立案
- ✓ トップセールス商談(月/1か国)
- ✓ クロージング対応
- ✓ 契約締結サポート
- ✓ クライアントフォローアップ
- 📅 契約期間：6ヶ月～

こんな企業におすすめ

- 成果を重視したい
- 中長期計画で海外展開をしたい
- 戦略から営業実施まで専任者にお願いしたい

アドバンス トップセールス

月額 45万円～

- ✓ スタンダードトップセールス
+
- ✓ 毎月2か国での営業活動実施
- 📅 契約期間：6ヶ月～

こんな企業におすすめ

- 本格的な海外展開がしたい
- 効率的に複数か国を開拓したい
- 海外展開計画が明確化している

「*営業プランや成約インセンティブは柔軟にアレンジ致します。 / トップセールスプランは旅費交通費は別途実費精算となります。」

サービス比較

		A社	B社	自社採用
特徴	成果重視で幅広い市場への対応	大手企業の安心感	価格の安さから導入がしやすい	自社で専任対応が可能
現地営業担当者	当社代表トップセールス	- グループ会社外注 - 外部業務委託	- 現地スタッフ対応 - 外部業務委託	自社専任者
各社の強み	- 営業成果 - サービス品質	大企業ならではの信頼性	価格の安さ	自社完結(人材が居る場合)
海外市場専門性	海外進出専門家のASEAN諸国16年のビジネス知見・実績	グループ会社の知見活用	特定国のみ	特定国のみor無し
トップセールス				
料金	月額15万円～55万円	月額50万円～120万円	月額15万円～30万円	採用費・海外出張経費を考慮すると、非常に高額
戦略立案・設計	初月料金内で対応	オプション別料金	オプション別料金or不可	ノウハウがあれば自社対応
クロージング	クロージングから契約締結まで一気通貫対応	クライアント側にボタンタッチ	クライアント側にボタンタッチ	自社営業人材が対応
ノウハウ蓄積	全リスト・営業手法を開示し、引継ぎまで対応	極めて限定的	極めて限定的	自社ノウハウ蓄積可能

導入の流れ

① お問い合わせ メールか  **フォーム** よりお気軽にお問い合わせください。
メールアドレス: contact@social-zero.com

② ヒアリング・ご提案 約1時間のヒアリングを実施後、プランと料金のご提案。

③ ご契約 契約締結後、海外営業開始スケジュールの詳細を確定。

④ 戦略立案・営業実施 営業戦略の確定後、各国での営業活動を開始いたします。

⑤ レポートニング・改善提案 月次のご報告ミーティング及び都度の改善提案。



貴社のご準備物



サービス・製品・会社紹介資料(英語)
海外企業向けにどのような資料が有効か、必要に応じ当社でアドバイス致します。



サンプル製品・海外持ち込み物
サンプル等でも製品や国により、持ち込みに制限がある場合があります。



納期・契約条件・MOQ等の諸条件
営業開始前に契約に関わる、諸条件の取り決めを行う必要があります。



国際取引契約書
当社で英文契約書の作成や現地弁護士のリーガルチェックも別料金対応が可能です。



営業用名刺(*可能な場合)
貴社名の営業用名刺をご準備頂くと、現地での営業活動がスムーズになります。

Inquiry

問い合わせ



こちらをクリック

会社名: Social Zero 株式会社

所在地: 福岡県福岡市中央区天神 2丁目2番12号T&Jビルディング7F

HP: <https://social-zero.com/>

お問い合わせ: contact@social-zero.com



©2026 Social Zero Inc.