



企業の「やりたい」をデキル化
グローバル展開の歩き方を
ともに描き、伴走する

デキル化診断 概要



CONCEPT 大切にしていること



～フワッとしたアイデアを、パキッとミエル化し、カチッとデキル化～

私たちは"企業の「やりたい」を『デキル化』する"をモットーに、新しい市場への挑戦を伴走支援します。

理念は「第三者であることの意義を貢献に活かすこと」「会話にこだわり抜くこと」です。

グローバル展開に必要なさまざまな施策により、セカイ（アジア・アメリカ・ヨーロッパ各国・日本国内）で働く企業を支援します。



FACING A PROBLEM

企業がぶつかる大きな壁



海外展開を「デキル化」する道は、多くの「壁」に阻まれています。アイデア段階から活動の可視化に進む際、「思考停止」という名の落とし穴が待ち構えています。仮説を立てられたとしても、「予算計算」や「活動におけるポイント」を理解するには、時間と費用という名の高い代償を支払わなければいけないのです。

概算予算分からない「壁」

具体的な活動イメージできない「壁」

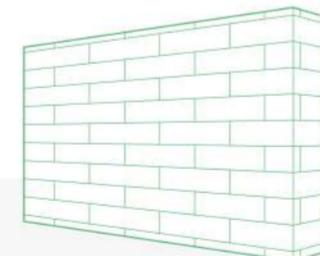
業種・国ごとの特徴分からない「壁」

詳細な予算が分からぬ「壁」

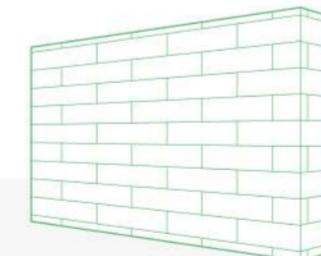
活動の要件定義ができない「壁」

会社稟議を通せない「壁」

STEP 1



STEP 2



STEP 3

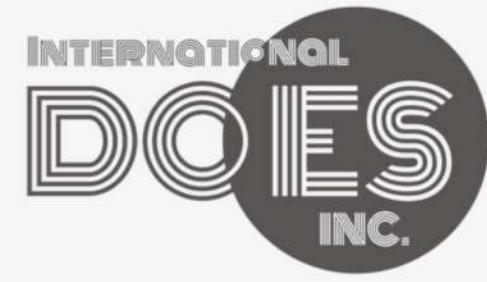


『アイデア段階』

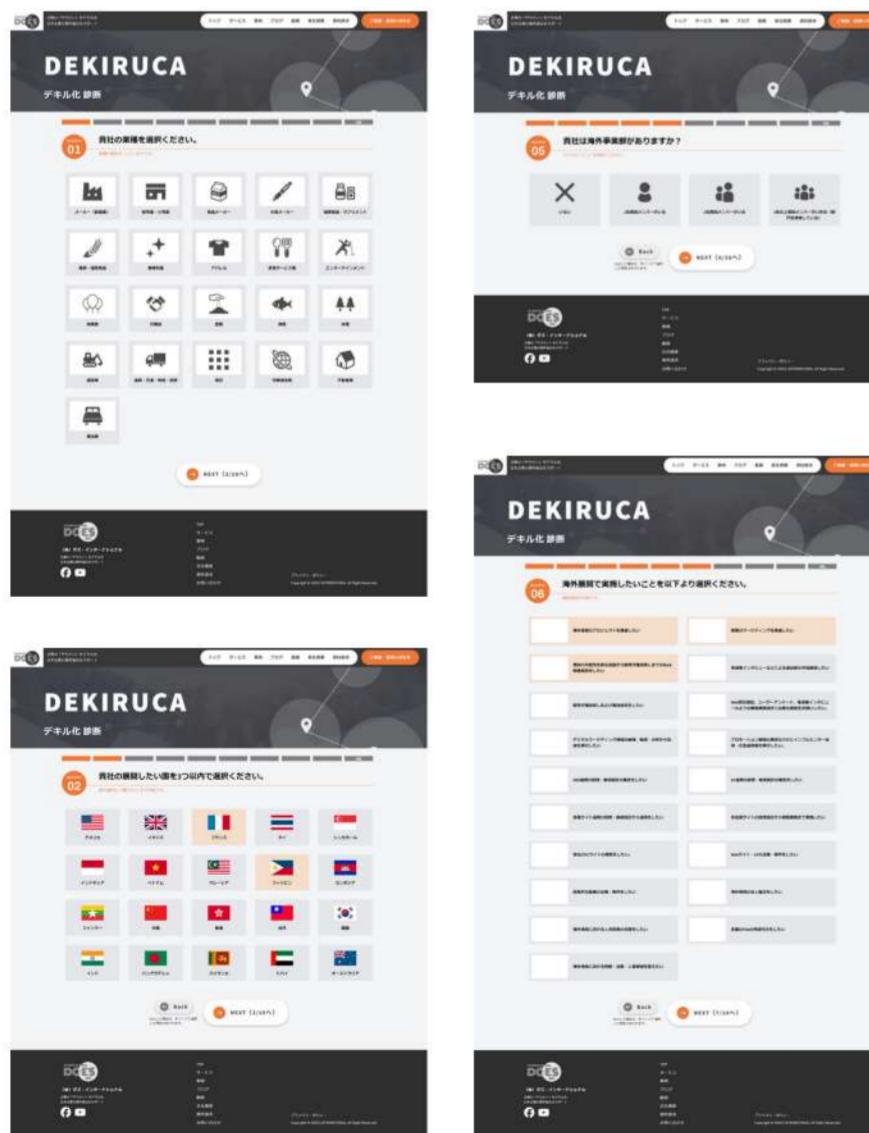
『ミエル化』

『デキル化』

Global Dekiruca Assessment デキル化診断



私たちは、「海外ビジネスの壁」を少しでも取り払うために「デキル化診断」というツールを開発いたしました。私たちのミッションは、"企業の「やりたい」を『デキル化』する"ことです。この「デキル化診断」を活用して、新しい市場へ挑戦する企業が増える事を願っております。



たった **10** 間の間に答えるだけで
海外ビジネスの「デキル化」に一歩近づく

1

国ごとの注意点が分かる

2

業種ごとの注意点が分かる

3

事業推進時のポイントが分かる

4

事業推進時の予算が分かる

5

ロードマップ作成依頼できる

6

稟議書作成依頼ができる

貴社だけのオリジナル海外ビジネスの指南書が完成

Global Dekiruca Assessment デキル化診断



デキル化 診断結果 | ●●●●年●●月●日 発行

貴社の海外ビジネスを成功に導く「デキル化アドバイス」！	
業種	本業種において注意すべきポイント
メーカー（製造業）	- 現地での生産施設の選定と供給チェーンの確立が重要。 - 製品品質管理と現地規制への遵守が必要。
展開したい国	展開国に関する注意点
アメリカ	- 現地での生産施設の選定と供給チェーンの確立が重要。 - 製品品質管理と現地規制への遵守が必要。
アメリカ	- 現地での生産施設の選定と供給チェーンの確立が重要。 - 製品品質管理と現地規制への遵守が必要。
アメリカ	- 現地での生産施設の選定と供給チェーンの確立が重要。 - 製品品質管理と現地規制への遵守が必要。
海外販売するプロダクトについて	ネクストアクションや注意点
YES（決まっている）	海外に販売するプロダクトが決定している場合、次ができるかチェックしましょう。 ・海外現地における商流 ・プロダクトのターゲット・ペルソナ ・対象ペルソナに対してどのような価値があるプロダクトか ・その国では、どんなメッセージで販売することが競合との差別化につながるか 海外販売に関する専門家に話を聞くことをお勧めいたします。
市場調査は実施	市場調査に関する注意点
市場調査はは実施していないが、現地の状況を把握している。	現地の商流の理解、販売先候補のリストアップなど、展開時に必要になる情報の理解はお済でしょうか？まだ実施ができない場合は、設計・実行をするための調査を実施すべきです。
海外事業部の有無	海外事業チーム組成に関する注意点
3名以上専属メンバーがいる（部門を保有している）	海外展開には多様な業務や課題が生じます。現地専門家とのリレーション構築やトレンドの把握が重要です。海外現地の専門家を活用し、業務の一部をアウトソーシングすることも検討すべきです。
海外展開プロジェクトの開始時期	プロジェクト進捗に関する注意点
3ヶ月以内	おそらく、市場調査は既に海外現地で完了しているかと思います。 海外展開の専門家やパートナーの選定はお済みでしょうか？初めての海外展開では、専門家の支援なしで進めることは非効率で困難なプロセスになり、プロジェクト全体が失敗する可能性があります。そのような失敗は多大な損失をもたらす恐れがありますので、海外展開のプロフェッショナルに相談することを強くおすすめします。
デキル化追加依頼	ベンダ選定に関する注意点
YES	海外展開を成功させるために必要な3つの要素があると言われています。「1. 商品力」「2. 交渉力」そして「3. ベンダー選定力」です。「海外」という、全く商習慣やルールが違う場所で、海外展開のパートナー（プロフェッショナル）選定は非常に重要です。（追って、弊社コーディネーターより連絡差し上げます。）
ロードマップの必要の可否	ロードマップ作成に関するコメント
YES	海外ビジネスのロードマップ作成希望：あり（弊社コーディネーターより連絡差し上げます）
稟議書作成支援の必要の可否	稟議書作成に関するコメント
YES	海外展開プロジェクトの稟議書：希望する（弊社コーディネーターより連絡差し上げます）

貴社の「したい」を「デキル化」！	
海外展開で実施したいこと	実施すべきこと【デキルカが支援した場合】
海外事業のプロジェクトを推進したい	サービス名称 デキル化伴走グローバルサポート（半年間）
以下の一覧で実施した場合の総額概算料金	伴走/海外事業のプロジェクトマネジメントサポートです。 進出企業の「海外事業部 部長」として、海外事業推進担当を担います。 【施策】 ✓事業戦略設計（企画設計・目標指標設計・ロードマップ作成・フィジビリティスタディ設計） ✓プロジェクトマネジメント（事業推進管理・定期改善提案） 補足：協議のうえ、業務領域・業務深度を設定し、予算見積もり
¥300,000 円 3 か国 6 か月	実施する際の注意点とポイント 海外事業を正しく推進していくために、必ず実施すべき事は以下の3点です。 ・ロードマップを作る ・収支計画とプロジェクトのKGI・KPIを作る ・実行体制を築く（ベンダを正しく選定すること）
¥5,400,000	※条件により月額で分割払いも可能です。 ※詳細料金はヒアリング後に再提示いたします。
海外展開で実施したいこと	実施すべきこと【デキルカが支援した場合】
海外事業のプロジェクトを推進したい	サービス名称 デキル化伴走グローバルサポート（半年間）
以下の一覧で実施した場合の総額概算料金	伴走/海外事業のプロジェクトマネジメントサポートです。 進出企業の「海外事業部 部長」として、海外事業推進担当を担います。 【施策】 ✓事業戦略設計（企画設計・目標指標設計・ロードマップ作成・フィジビリティスタディ設計） ✓プロジェクトマネジメント（事業推進管理・定期改善提案） 補足：協議のうえ、業務領域・業務深度を設定し、予算見積もり
¥300,000 円 3 か国 6 か月	実施する際の注意点とポイント 海外事業を正しく推進していくために、必ず実施すべき事は以下の3点です。 ・ロードマップを作る ・収支計画とプロジェクトのKGI・KPIを作る ・実行体制を築く（ベンダを正しく選定すること）
¥5,400,000	※条件により月額で分割払いも可能です。 ※詳細料金はヒアリング後に再提示いたします。
海外展開で実施したいこと	実施すべきこと【デキルカが支援した場合】
海外事業のプロジェクトを推進したい	サービス名称 デキル化伴走グローバルサポート（半年間）
以下の一覧で実施した場合の総額概算料金	伴走/海外事業のプロジェクトマネジメントサポートです。 進出企業の「海外事業部 部長」として、海外事業推進担当を担います。 【施策】 ✓事業戦略設計（企画設計・目標指標設計・ロードマップ作成・フィジビリティスタディ設計） ✓プロジェクトマネジメント（事業推進管理・定期改善提案） 補足：協議のうえ、業務領域・業務深度を設定し、予算見積もり
¥300,000 円 3 か国 6 か月	実施する際の注意点とポイント 海外事業を正しく推進していくために、必ず実施すべき事は以下の3点です。 ・ロードマップを作る ・収支計画とプロジェクトのKGI・KPIを作る ・実行体制を築く（ベンダを正しく選定すること）
¥5,400,000	※条件により月額で分割払いも可能です。 ※詳細料金はヒアリング後に再提示いたします。

Global Dekiruca Assessment デキル化診断



私たちは、「海外ビジネスの壁」を少しでも取り払うために「デキル化診断」というツールを開発いたしました。私たちのミッションは、"企業の「やりたい」を『デキル化』する"ことです。この「デキル化診断」を活用して、新しい市場へ挑戦する企業が増える事を願っております。

業種ごと・国ごとの
注意点がミエル化！

海外展開の状況に
合わせてアドバイス！

デキル化 診断結果 | ●●●●年●●月●日 発行

貴社の海外ビジネスを成功に導く「デキル化アドバイス」!

本業種において注意すべきポイント

実施すべきこと【デキルカが支援した場合】

実施する際の注意点とポイント

業種

展開したい国

海外販売するプロダクトについて

ネクストアクションや注意点

市場調査は実施

海外事業部の有無

海外展開プロジェクトの開始時期

ペンダ選定の必要の可否

ロードマップの必要の可否

要請書作成後の必要の可否

サービス名

実施すべきこと【デキルカが支援した場合】

実施する際の注意点とポイント

海外事業のプロジェクトを推進したい

以下の「国」で実施した場合の総額概算料金

¥300,000 円 3か国 6ヶ月

¥5,400,000

件名: 海外事業のプロジェクトマネジメントサポートです。
進出企業の「海外事業部 部長」として、海外事業推進担当を担います。

【施設】

✓事業戦略設計（企画設計・目標指標設計・ロードマップ作成・フィジビリティスタディ設計）
✓プロジェクトマネジメント（事業推進管理・定期改善提案）
補足：協議のうえ、業務領域・業務深度を設定し、予算見積もり

海外事業を正しく推進していくために、必ず実施すべき事は以下の3点です。

・ロードマップを作る
・収支計画とプロジェクトのKGI・KPIを作る
・実行体制を築く（ペンドを正しく選定すること）

実施すべきこと【デキルカが支援した場合】

実施する際の注意点とポイント

海外事業のプロジェクトを推進したい

以下の「国」で実施した場合の総額概算料金

¥300,000 円 3か国 6ヶ月

¥5,400,000

件名: 海外事業のプロジェクトマネジメントサポートです。
進出企業の「海外事業部 部長」として、海外事業推進担当を担います。

【施設】

✓事業戦略設計（企画設計・目標指標設計・ロードマップ作成・フィジビリティスタディ設計）
✓プロジェクトマネジメント（事業推進管理・定期改善提案）
補足：協議のうえ、業務領域・業務深度を設定し、予算見積もり

海外事業を正しく推進していくために、必ず実施すべき事は以下の3点です。

・ロードマップを作る
・収支計画とプロジェクトのKGI・KPIを作る
・実行体制を築く（ペンドを正しく選定すること）

実施すべきこと【デキルカが支援した場合】

実施する際の注意点とポイント

海外事業のプロジェクトを推進したい

以下の「国」で実施した場合の総額概算料金

¥300,000 円 3か国 6ヶ月

¥5,400,000

件名: 海外事業のプロジェクトマネジメントサポートです。
進出企業の「海外事業部 部長」として、海外事業推進担当を担います。

【施設】

✓事業戦略設計（企画設計・目標指標設計・ロードマップ作成・フィジビリティスタディ設計）
✓プロジェクトマネジメント（事業推進管理・定期改善提案）
補足：協議のうえ、業務領域・業務深度を設定し、予算見積もり

海外事業を正しく推進していくために、必ず実施すべき事は以下の3点です。

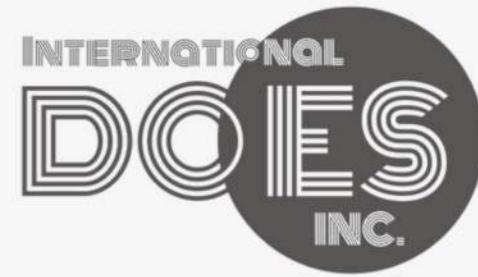
・ロードマップを作る
・収支計画とプロジェクトのKGI・KPIを作る
・実行体制を築く（ペンドを正しく選定すること）

「やりたい→やる」場合の
予算を可視化！

業務推進をするための
ポイントを可視化！

診断根拠は当社1500社以上の海外展開支援のロジックを解析し、
さらにトレンド読み込ませました。

Global Dekiruca Assessment デキル化診断



「デキル化診断」を受けていただきました企業様には、ご希望に合わせて
3つの特典をご用意しております。

01

無料で提供！

デキル化ロードマップ作成



海外展開を始める際に必ず描くべき「海外展開ロードマップ」。デキル化診断受講者には無料で簡易版を作成いたします。

02

海外ビジネスを本気で考えている企業様向け
無料で提供

デキル化稟議書作成



初めての海外展開で「困っていることBEST3」に入る「社内稟議」。「海外ビジネス」という初めてのプロジェクトをスムーズに始めるための支援。

03

海外ビジネスを本気で考えている企業様向け

デキル化無料相談



海外展開を「デキル化」するために必要なことは、専門家によるプロジェクト立上げです。6割の企業様は海外展開を自社だけで実施して失敗しているデータがあります。

海外展開プロジェクトのプロセスを可視化

海外展開プロジェクトのTODOを把握

自社・外部でやるべき事が明確化

海外プロジェクトのスタートを切れる

アウトソーシング要件を把握できる

予算の「使い道」が明文化される

海外ビジネスのイメージをリッチ化できる

デキル化診断結果のフィードバックをもらえる

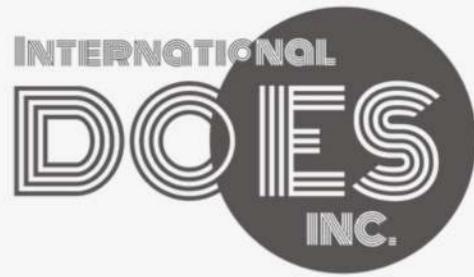
ネクストアクションが明確化される



A 文

デキル化診断後 サービス After Dekiruca Assessment

After Dekiruca Assessment デキル化診断後サービス



企業の課題・目的に合わせて、グローバル展開に最適なサポートを提案いたします。

私たちはグローバル（アジア・アメリカ・ヨーロッパ各国・日本国内）で働く企業を支援します。

01

貴社のグローバルマーケティングチームに。

デキル化伴走サポート



海外進出のアイデア段階から伴走し、すべき/すべきでないことを
ミエル化し、デキるサイズ（実現可能な行動）に落とし込み、デキル化。
貴社のグローバルマーケティングチームとして積極的な事業推進を伴走。



グローバル
デキル化
伴走サポート



マーケティング
デキル化
伴走サポート

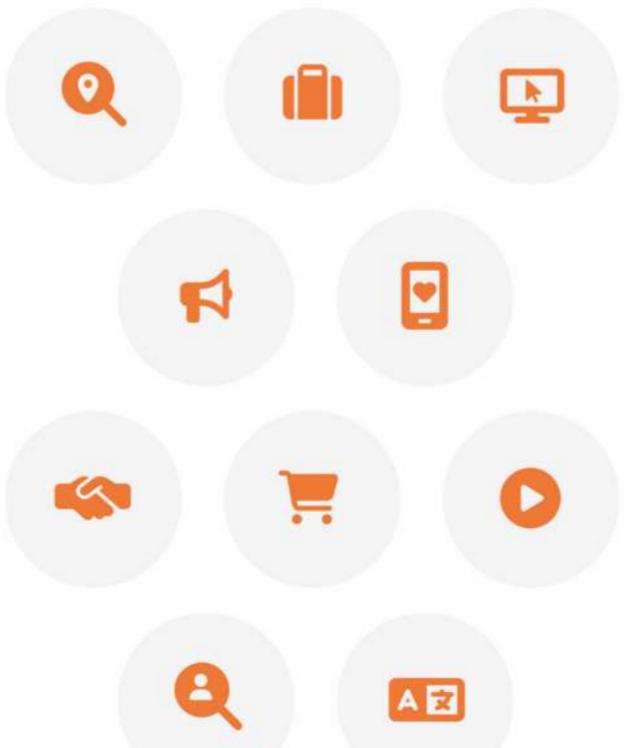
02

各フェーズ（調査・設計・実施）で幅広い施策サポートを。

グローバルマーケティング施策



海外進出の各フェーズ・各施策を必要な分だけサポート。
ご要望と協議により、最適な関わり方・契約形態にて支援。



03

貴社の海外ビジネスのハブ役（エージェント）を担います。

グローバルデキル化エージェント



グローバル展開に必要な現地企業・専門企業/専門家を、
探索～選定～交渉まで実施。
"どのような企業が事業推進に必要になるかの設計"から携わります。
貴社にとってどんな企業がパートナーとして最適か、
第三者視点で精査・提案いたします。



"グローバル展開の歩き方をともに描き、伴走する" 私たちが最も得意とするサポートです。

01

貴社のグローバルマーケティングチームに。

デキル化伴走サポート



海外進出のアイデア段階から伴走し、すべき/すべきでないことを
ミエル化し、デキるサイズ（実現可能な行動）に落としこみ、デキル化。
貴社のグローバルマーケティングチームとして積極的な事業推進を伴走。



『どんな会社に最適なサポートか?』

- ・ 海外事業部 または 海外事業担当者がいない企業
- ・ 海外ビジネスのプロジェクトマネジメントが必要な企業
- ・ 最適な協力企業の選定・やり取りを任せたい企業

『報酬体系』

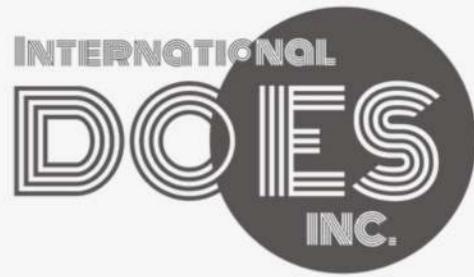
- ・ 伴走活動費 / 月額
- ・ 施策実費
- ・ 成果報酬

『一言コメント』

貴社海外事業部メンバーとして、積極的に提案する伴走者となります。
※コンサルタントよりももっと身近に、ジブンゴト姿勢



SERVICE グローバルマーケティング施策



グローバル展開のさまざまなシーン・ビジネスモデルの"カユいところ"に対応します。

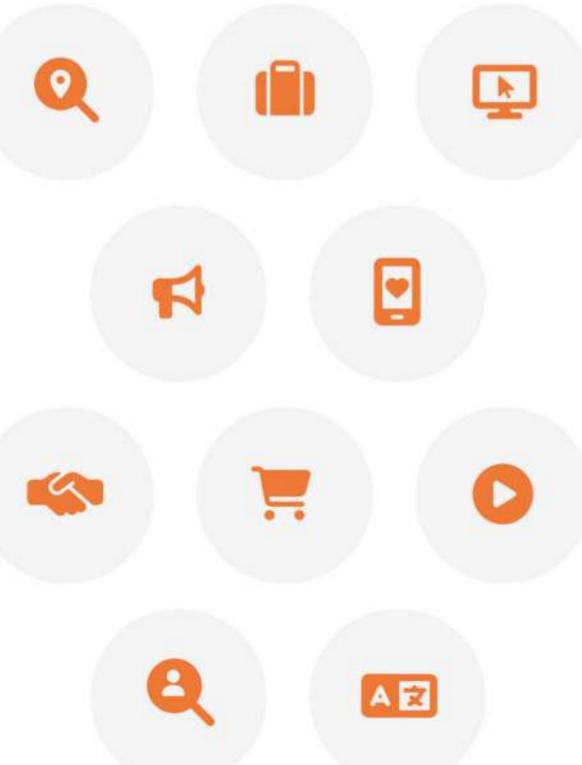
02

各フェーズ（調査・設計・実施）で幅広い施策サポートを。

グローバルマーケティング施策



海外進出の各フェーズ・各施策を必要な分だけサポート。
ご要望と協議により、最適な関わり方・契約形態にて支援。



SERVICE グローバルデキル化エージェント



"グローバル展開で進出企業の補助輪となり、エージェント機能を担います。

03

貴社の海外ビジネスのハブ役（エージェント）を担います。

グローバルデキル化エージェント



グローバル展開に必要な現地企業・専門企業/専門家を、探索～選定～交渉まで実施。
"どのような企業が事業推進に必要になるかの設計"から携わります。
貴社にとってどんな企業がパートナーとして最適か、第三者視点で精査・提案いたします。



『どんな会社に最適なサポートか？』

- 海外事業部 または 海外事業担当者がいない企業
- 海外ビジネスのプロジェクトマネジメントが必要な企業
- 最適なパートナーの選定・やり取りを任せたい企業

『報酬体系』

- 伴走活動費 / 月額
- パートナー探索～交渉料金

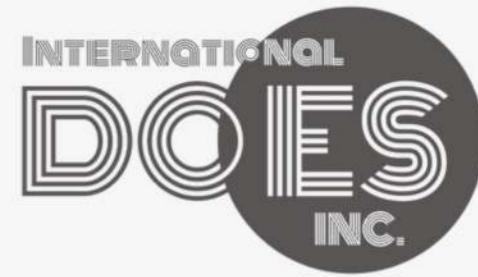
『一言コメント』

貴社海外事業部のエージェントとして、仲介業務を担当します。

※現地ネットワークをフル活用し、最適なパートナー選定を実施



FLOW & FOLLOW 海外進出フローとサポート領域



多くの海外進出事業はこのように解像度を上げながらステップを進めていきます。

STEP1

アイデア段階



海外進出したい

STEP2

判断材料収集



市場調査
現地視察

STEP3

事業計画設計



エリア選定
ターゲット選定

STEP4

ビジネスモデル確定



to C
消費者向け



to B
現地販売社連携

STEP5

進出・販売形態選定

EC

現地法人設立
店舗開業

現地販売社

STEP6

マーケティング活動の最適化



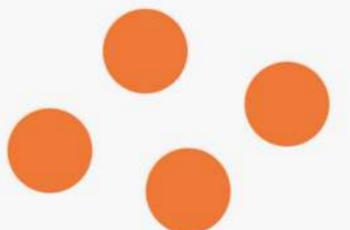
プロモーション

私たちの支援により、アイデア → ミエル化 → デキル化 を進めていきます。

STEP 1



STEP 2



STEP 3



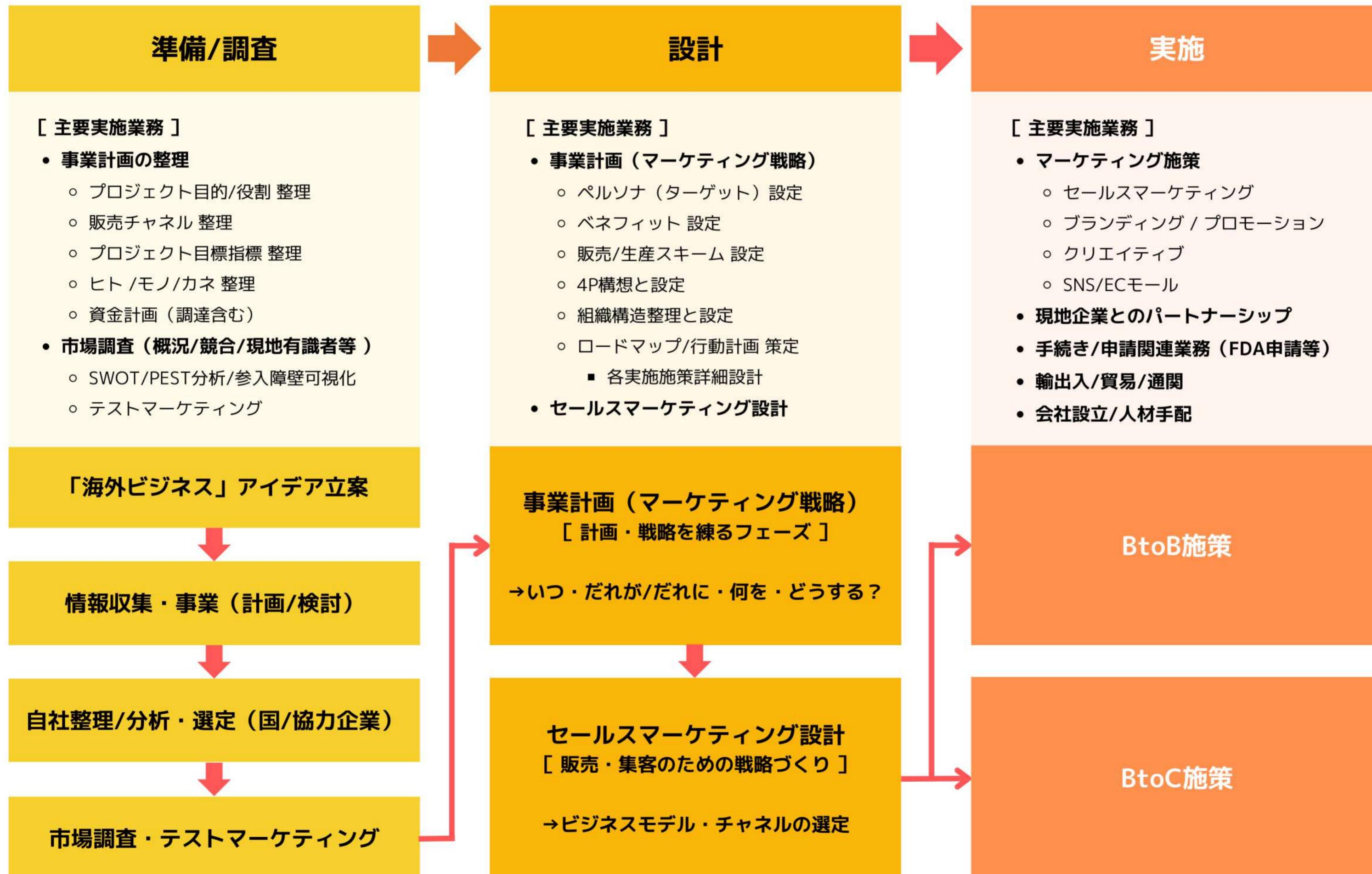
FLOW & FOLLOW

海外進出フローとサポート領域 詳細



多くの海外進出プロジェクトはこのように進行します。私たちはこの一連を伴走サポートいたします。

※事業により順番の前後や、社内・社外リソースバランスによる変動があります。



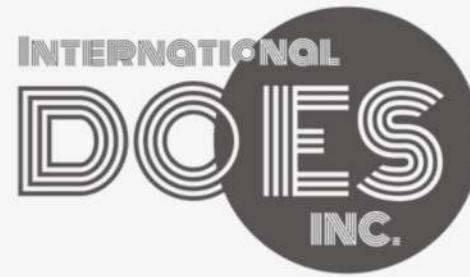


デキル化診断

Data Source

Data Source

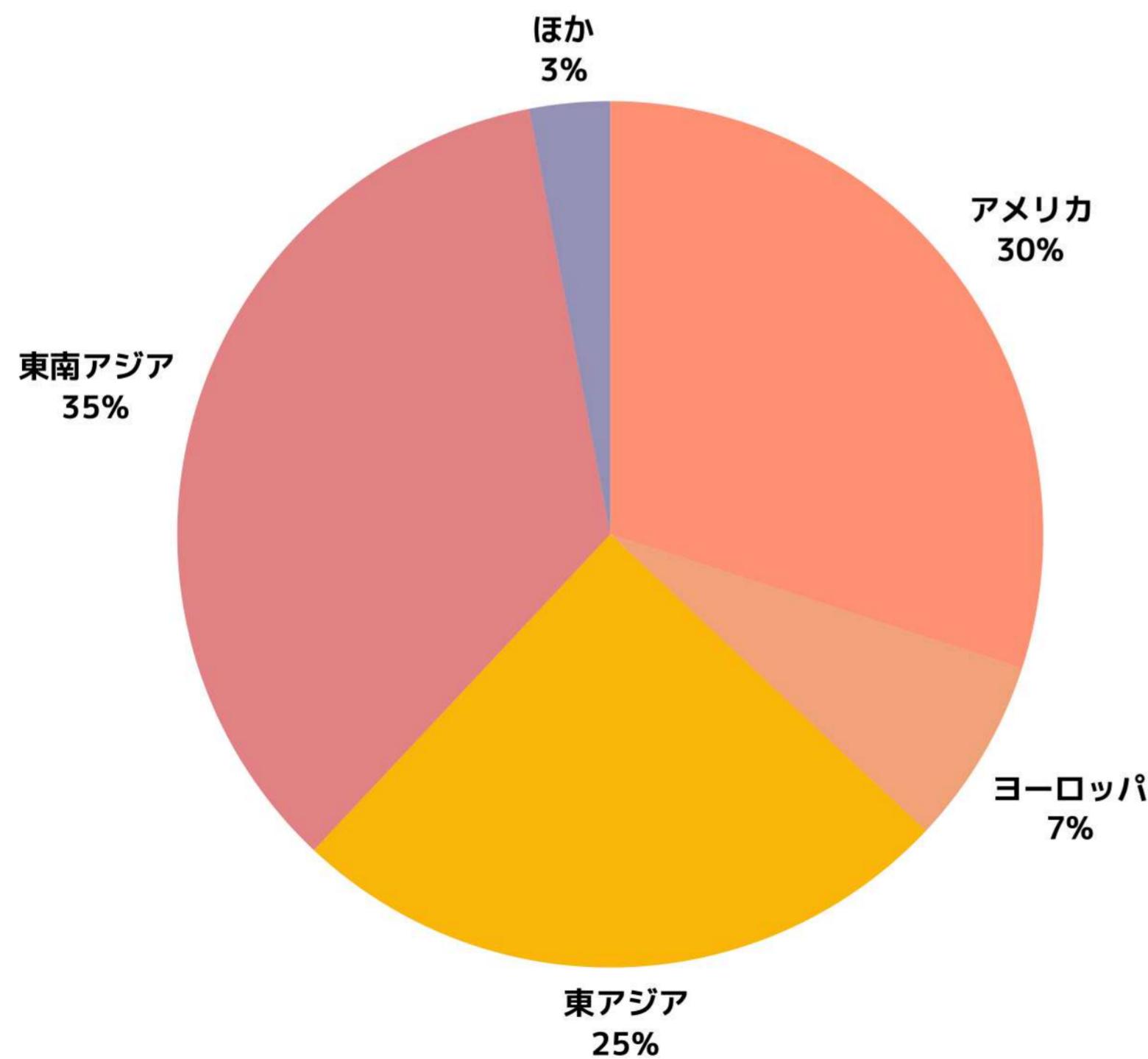
これまでの支援実績 直近5年のデータとしてはこれらのようない傾向があります。
※これまでの事例は1550社を（2024/2月現在）超えました。



支援国/エリア

『当社実績から見た傾向』

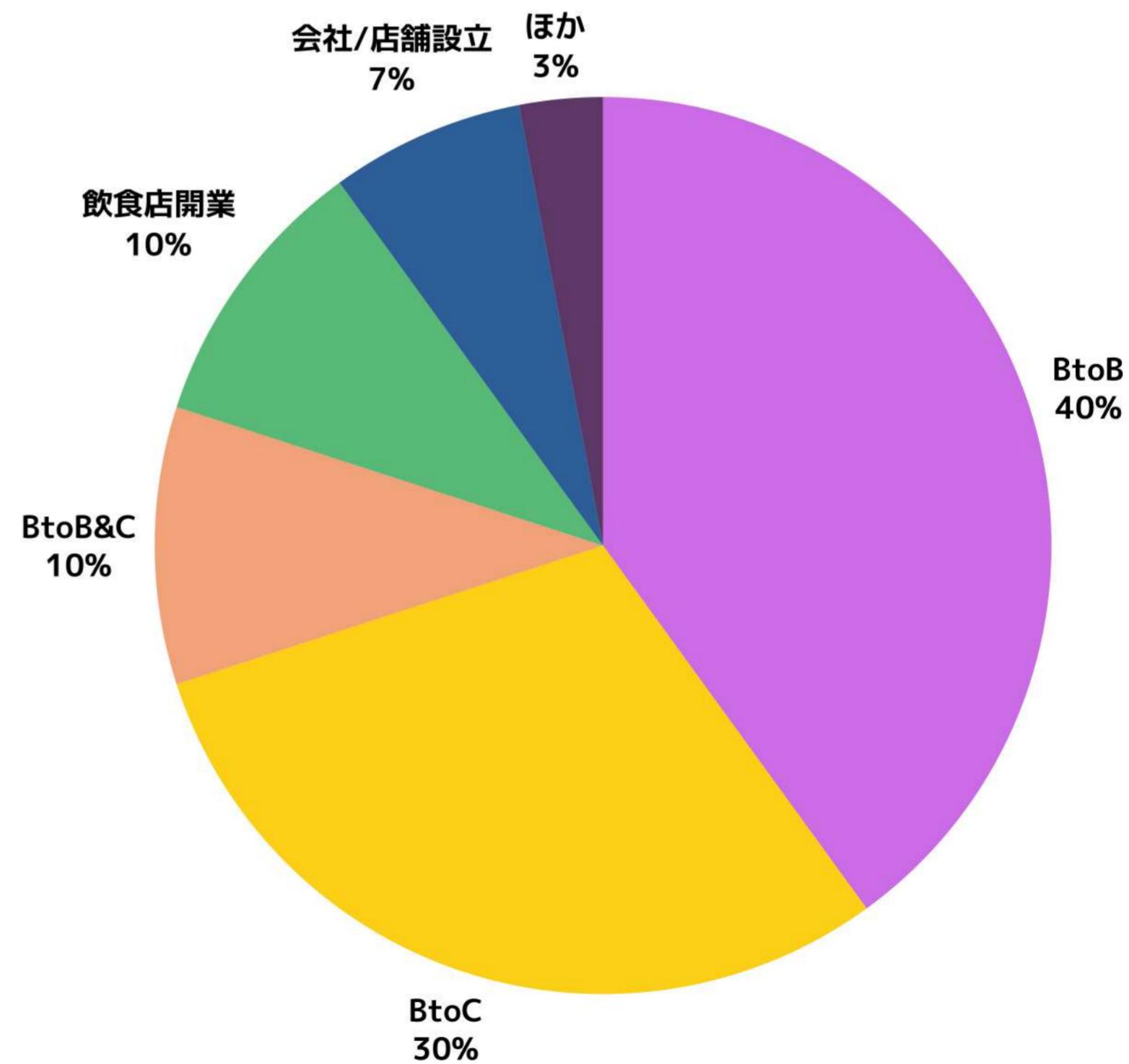
- コロナ禍はアジア圏への進出が多かった
- 2023～欧米進出が右肩上がり



支援施策カテゴリ

『当社実績から見た傾向』

- BtoBは安定の人気施策
- BtoCは越境ECの2020以降右肩上がり



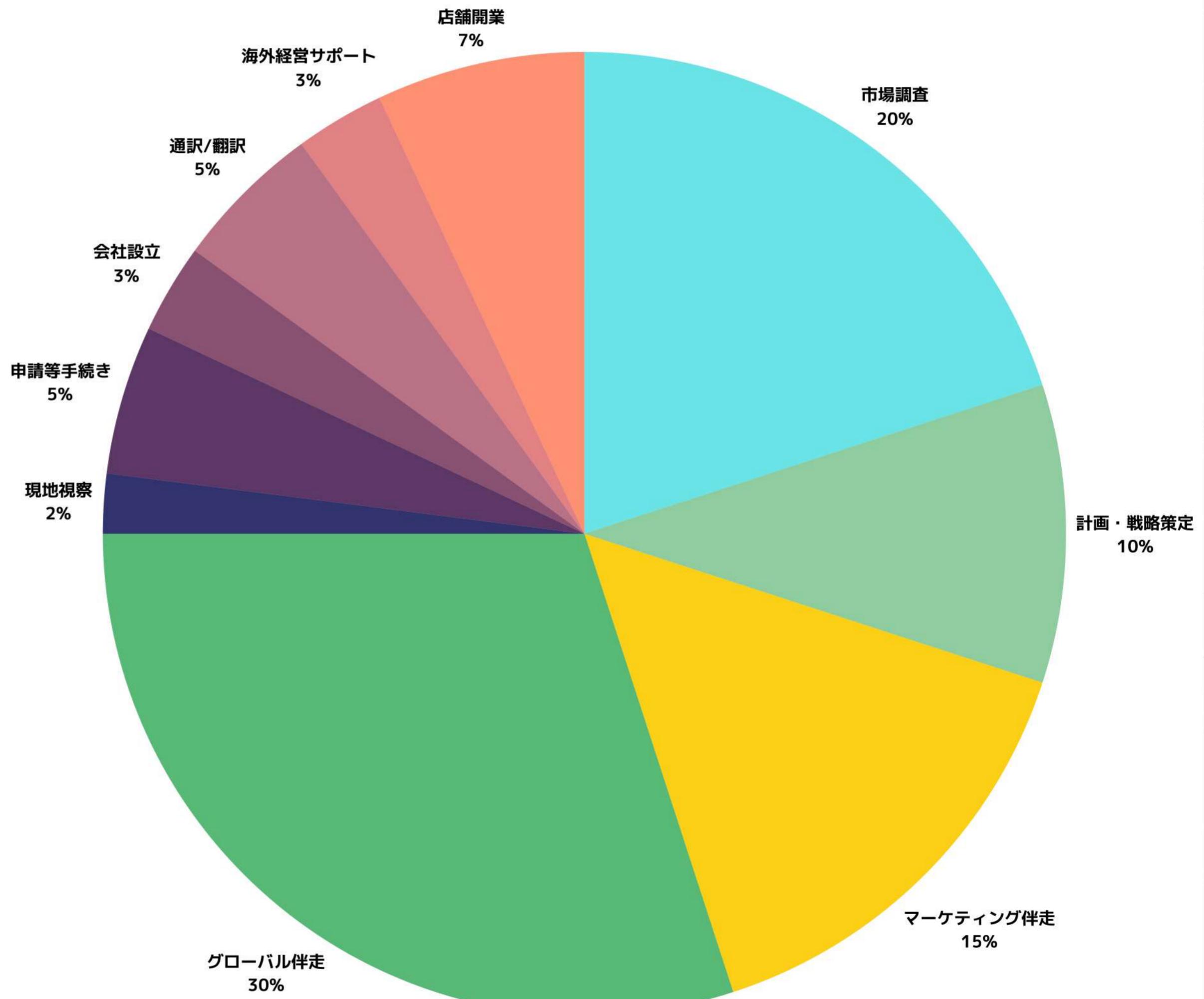
Data Source ▶ 海外進出の準備/調査段階から伴走型で関わることがほとんどです。



支援施策-A群
/コンサルティング領域

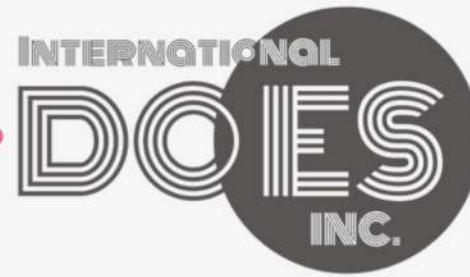
『当社実績から見た傾向』

- ・グローバル伴走サポートが人気
※海外進出のゼロをイチにするサポートが人気
 - 何を調査すればいい?
 - 調査をどう活かせばいい?
 - ロードマップ（行動計画）作成
 - 事業推進補助
- ・マーケティング伴走（BtoBもBtoCも）が人気
- ・2023～現地店舗開業・会社設立が増加傾向



Data Source

►BtoBでは現地企業探索～商談サポート、BtoCではマーケティングサポートが多い。



支援施策-B群

/個別施策

『当社実績から見た傾向』

- ・現地企業マッチングは安定の人気
- ・2020～越境ブームにより以下施策が人気傾向
 - ECサイト制作/運用（各種サイト）
 - ECモール出品/運用
 - コンテンツ制作
 - プロモーション（ブランディング）
 - クラウドファンディング
 - SNS運用

