

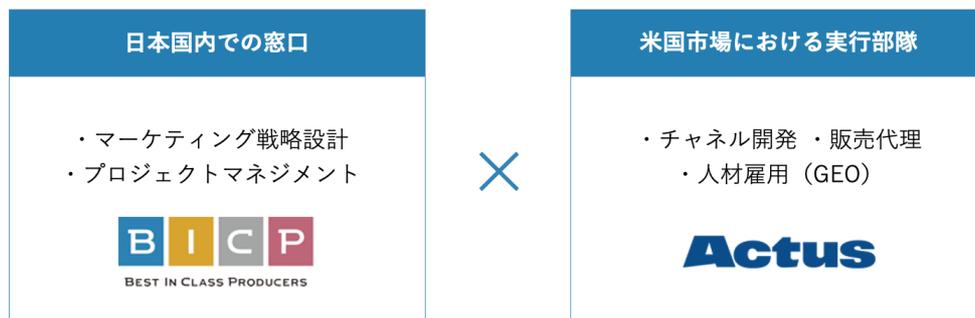
報道関係者各位  
プレスリリース

2021年2月22日  
株式会社ベストインクラスプロデューサーズ

日本企業の米国進出支援における  
米 Actus Consulting Group との協業プログラムの提供開始について  
～マーケティング戦略、現地販売代理、人材雇用をワンストップで提供～

このたび、2021年2月22日より、株式会社ベストインクラスプロデューサーズ（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：菅 恭一、以下 BICP）は、米国にて日本企業のマーケティング活動やバックオフィス機能のサポートを行う Actus Consulting Group Inc.（本社：アメリカ合衆国ニューヨーク州ニューヨーク市、President & CEO：鈴木剛央、以下 Actus）と米国市場進出を目指す日本企業に対する支援サービスの提供について協業を開始しましたので、お知らせいたします。

米Actus Consulting Groupとの協業による、[米国市場進出支援プログラム](#)。



米国市場進出時の課題となる、  
①マーケティング戦略 ②現地販売代理 ③人材雇用 (GEO)  
を、両社の資源を組み合わせることでワンストップでご提供可能に。

■協業の背景

BICP は 2021 年 1 月より、米国市場における生活者理解、社会・経済の動向、最先端の技術・ビジネスの観察・分析と、グローバルな地政学の視点に立った未来予測をもとに、日本企業の支援をおこなう目的でニューヨークオフィスを開設、同時に米国市場進出を目

指す日本企業に対するマーケティング支援サービスの提供を開始しています。

日本国内の人口減少に伴う市場縮小は、国内市場を主戦場としてきた企業にとって脅威となる一方で、国境を越えた価値観の多様性や包括性への動き、またデジタルシフトによるアクセスのしやすさは、新たな市場づくりの機会ともいえます。

しかし、海外進出にあたっては、対象国の顧客理解と求められる製品やサービスの開発、流通開拓やコミュニケーション活動、輸出入・在庫・出荷などの物流管理、会計管理、当該国の法令遵守対応、人材確保など、数多くの取り組みが必要となり、それらを自社のリソースで行うことは、企業にとっては大きな負担となります。

このようなリスクや負担を軽減し、米国進出への第一歩を支援する目的で、Actus との協業プログラムの提供を開始しました。マーケティング戦略策定とプロジェクトマネジメントを強みとする BICP と、全米約 1500 社の小売店との取引実績があり、現地における日本企業のマーケティング活動、販売代理、人材確保、バックオフィス機能のサポートで長年の経験のある Actus が協業することにより、日本企業に対して円滑な米国市場への進出支援が可能になります。また、このサービスは、大手企業に限らず、中小企業、スタートアップ、地域を基盤とした企業にも提供していきます。

#### ■協業によって提供可能なサービス

両社の協業により、米国進出時に必要な以下のサービスを、ワンストップでご提供することが可能です。

##### 1. マーケティング戦略設計とプロジェクトマネジメント

BICP が米国における生活者・顧客の理解、価値設計、4P 方針の策定、商品・サービス企画、コミュニケーション戦略、チャネル戦略策定、更に、日本国内の窓口としてプロジェクト全体のマネジメント、ディレクションまでおこないます。

##### 2. 販売代理・コミュニケーション活動のサポート

Actus が米国内での実行部隊として、クライアント企業の販売代理、コミュニケーション活動の実行をおこないます。コミュニケーション設計、クリエイティブ開発、チャネル開発、小売との商談、輸入、出荷、代金回収、会計管理までサポートします。また、ご要望に応じて以下の3つのプランで対応が可能です。

###### ① エントリープラン

米国のクラウドファンディングプラットフォーム INDIEGOGO を活用し、資金調達や PR などをおこなう支援サービスです。本格進出前のテストマーケティングとしてご利用いただけます。

### ②リテールプラン

Actus が開発・運営する小売店向け卸売 EC サイト「Japan Collections」に商品を掲載し、Walmart、NORDSTROM、Macy's など大手を含む、全米 1500 以上の小売店のバイヤーにアプローチが可能なプランです。展示会に変わる新たなアプローチとして活用いただけます。

Japan Collections URL : <https://japancollections.com>

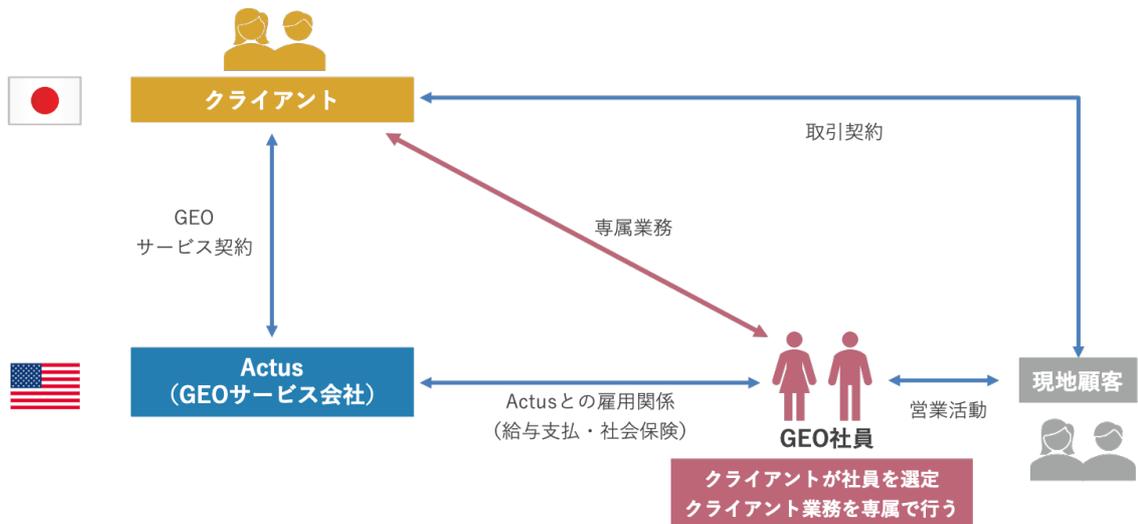
### ③自社 EC プラン

Shopify をベースに自社の EC を構築、運営するプランです。米国内にスタッフィングをおこない、開発・運用までおこないます。ブランドをローカライズして展開する際に有効なプランです。

|                      | ①エントリープラン<br>(クラウドファンディング) | ②リテールプラン<br>(Japan Collections) | ③自社ECプラン<br>(Shopify) |
|----------------------|----------------------------|---------------------------------|-----------------------|
| コミュニケーション設計          | ●                          | ●                               | ●                     |
| クリエイティブ開発            | ●                          | ●                               | ●                     |
| プラットフォーム対応           | ●                          |                                 |                       |
| Japan Collections出店  |                            | ●                               |                       |
| ECサイト構築・運用           |                            |                                 | ●                     |
| PR活動・SNS・広告運用        | ●                          | ●                               | ●                     |
| カスタマーサポート            | ●                          | ●                               | ●                     |
| 輸入・在庫管理<br>出荷管理・会計管理 | ●                          | ●                               | ●                     |
| プロジェクトマネジメント         | ●                          | ●                               | ●                     |

### 3. 現地専属人材の雇用 (GEO サービス)

米国で現地法人を持たずに、現地法人があると同様の活動を実現させることができる GEO(Global Employment Outsourcing)の仕組みを活用した、サービスの提供をおこないます。クライアント企業と人材派遣業の免許を保有する Actus がサービス契約を結ぶことで、ご要望に応じたキャリアを持つ人材を Actus が雇用。給与、社会保険の支払いは Actus がおこないますが、その社員はクライアント企業の業務に専属従事する形で、米国に法人を持たずに事業活動がおこなえる人材アウトソーシングサービスです。



■ご支援のプロセス

BICP が日本国内の窓口となり、米国現地の Actus と連携しながら、円滑な米国市場進出をサポートします。



■株式会社ベストインクラスプロデューサーズ（BICP）について

BICPは“デジタル時代のマーケティング・プロデューサー集団”として2015年4月に創業しました。マーケティングプロセスのインハウス化をモットーに、広告代理店やコンサルティング会社とは異なる立ち位置でクライアント社内における、①戦略プランニング、②チームビルディング、③データマネジメントのプロセス獲得をサポートしています。2018年10月には、データマネジメント機能を強化する目的でBICPデータを分社化しました。プライバシー規制時代のデータ活用戦略策定を、企業理念や顧客ベネフィットの視点で再構築するアプローチをとりながら支援をおこなっています。2021年1月にニューヨークオフィスを開設。グローバルな地勢の目線をインプットすることによる、日本企業の海外進出、イノベーションの創発支援を開始しました。グループ各社の資源を組み合わせ、オーセンティックなマーケティングプロセスと最新のデジタル潮流を踏まえたプロセス自体の変革、双方の視点を持ってクライアント支援をおこなっています。

■Actus Consulting Group Inc.について

アクタス・コンサルティング・グループは、2002年8月にニューヨーク州ニューヨーク市にてスタートいたしました。現在はニューヨーク、シカゴ、デトロイト、ダラス、サンフランシスコの4拠点にて事業を展開しております。会社設立当時は、9.11からまだ1年足らずの時期でした。復興に向けて街全体が大きく動き出した頃です。社名であるACTUSの由来は、『take ACTion with US』からきており、その当時のニューヨークの街の雰囲気からインスパイヤーされた言葉です。「アメリカで私たち（アクタス）とともに行動を起こしましょう！」という願いが込められております。アメリカは先進国の中で唯一人口が増加し、変化と成長が今でも止まらない市場です。このアメリカ市場を開拓する事が、グローバルマーケットへの第一歩と考えており、その中で当社は日本企業の良きパートナーとしてアメリカ市場を開拓するために必要なすべてのビジネスインフラを提供できる企業を目指しております。

【公式サイト】 <https://www.actususa.com>

<本件に関するお問い合わせ>

株式会社ベストインクラスプロデューサーズ 広報担当

【TEL】 03-6416-1690 【E-mail】 [info@bicp.jp](mailto:info@bicp.jp)

【住所】 〒150-0021 東京都渋谷区恵比寿西 1-32-16 COMBOX 5F

【公式サイト】 <http://www.bicp.jp/>

以上