

海外企業の日本での成功を、信頼でつなぐ。

 **YOUNEEDS**

2026

From Japan, to the world.

日本で商談が前に進まない、3つのギャップ

高い購買力と長期取引文化を持つ日本市場。一方で日本市場では「商品力」だけでなく、信頼形成・商談設計・法務対応まで含めた現地適応が求められます。

01



市場理解のギャップ

「需要がありそう」に見えても、実際の購入理由・予算・決裁構造が異なる。

02



営業設計のギャップ

海外で成功した販売方法が、日本の商談プロセスにそのまま当てはまらない。

03



信頼形成のギャップ

実績・紹介・日本語対応・契約面の安心感が不足し、初回商談で止まる。

→ 日本進出は「販売開始」ではなく、「信頼をつくる設計」から始まります。

日本企業に届かない、よくある営業のズレ

「日本でも売れるはず」と思っている、伝え方・提案の粒度・初回接点の設計が合わない、と商談は前に進みません。

④ 営業の仕方

「何でもできます」「相手に合わせます」は柔軟に見えて、日本企業には“結局何ができる会社か分からない”と受け取られる。

📄 提案の見せ方

世界観やビジョンだけでは提案になりません。対象範囲・進め方・費用・スケジュール・成果像が具体的にないと決裁できない。

🎯 リード獲得

「まずはカジュアルに話しましょう」だけでは目的が伝わらず、なぜ会うのかが曖昧。返信も面談もつながらない。



「柔軟に対応できます」よりも、「この順番で、ここまで支援できます」という具体性が信頼になります。



営業戦略そのものを、日本市場向けにローカライズします

翻訳ではなく、日本企業が理解し、検討し、社内で説明しやすい形へ整える。それが日本市場での第一歩です。

BEFORE

海外での営業戦略をそのまま日本語化

- 抽象的な世界観が中心
- 何ができるかが広すぎる
- 初回接点の目的が曖昧
- 日本企業側が社内説明しづらい



AFTER

日本企業が判断できる営業戦略へ再設計

- 対象企業・課題・提案範囲を明確化
- 営業資料・Web・メール文面を整備
- 初回商談の目的と次アクションを設計
- 日々の営業行動を微修正し前進



日本企業に「話を聞く理由」と
「社内で検討できる材料」をつくります。



YOUNEEDSは、15年以上にわたり日本企業のB2B営業や新規事業の立ち上げに携わってきた経験をもとに、海外企業の日本市場への挑戦を支援しています。私たちは、日本企業がどのように企業を評価し、どのような情報をもとに信頼を築き、取引へと進めていくのかを熟知しています。だからこそ、単なる翻訳や営業代行ではなく、日本企業に伝わるコミュニケーション、日本市場に適した見せ方、そして実際のビジネスにつながる戦略をご提供します。私たちの役割は、日本市場での最初の一步から、継続的なビジネスの成長まで、お客様の信頼できるパートナーとして伴走することです。

日本進出を、4つのステップ で前に進める

Go / No-Go判断から、ターゲット選
定、商談化、継続支援まで。入口か
ら実行まで一気通貫で伴走します。

01

Decide 市場判断

日本市場に進むべきかを判断
ヒアリング／需要・リスク整理



02

Prepare 実行設計

ターゲット・資料・訴求を整える
導線とメッセージを設計



03

Connect 商談化

日本企業との接点をつくる
商談・交渉・現地対応



04

Grow 継続支援

商談後の定着・拡大を支援
改善とオペレーション定着



市場判断→ 準備→ 商談→ 成長支援。
最初の相談で、現実的な次の一手を
明確にします。

日本進出の、最初の一步からその先の成長まで

各分野の専門家が、貴社チームの一員として実務まで支援します。



市場判断

Go / No-Go判断
日本市場調査
紹介顧問によるエグゼクティブ紹介
競合分析



ターゲット開拓

B2Bターゲットリスト作成
コールドメール
コールドコール
SNSアプローチ
紹介顧問によるエグゼクティブ紹介
パートナー候補開拓



マーケティング

Website Localization
SEO
LP制作
営業資料Localization
ブランドメッセージ設計



営業・商談

商談設計
日本企業との商談同行
提案資料レビュー
商談フィードバック



リーガル

日本法に準じた契約支援
商標・特許・許認可支援
コンプライアンスチェック



伴走支援

販売チャネル拡大
月次アドバイザリー
定例ミーティング
課題整理
戦略アップデート
各専門家との連携
日本市場での意思決定支援

支援成功事例

日本企業向けの見せ方・営業設計・日々の改善により、海外企業の日本での商談を前に進めた事例です。

CASE 01



営業資料ローカライズ・Webサイト改善

海外SaaS企業（業界：IT・クラウド）

Before	What We Did	Result
- 資料が海外向けのままで日本企業に伝わりにくい - Webサイトが海外仕様で信頼性に欠ける - 日本企業から返信がない	- 営業資料を日本企業向けに再設計 - Webサイトを日本市場向けに刷新 - 日本のビジネス文化・意思決定プロセスを反映した構成へ	- 社内共有されやすい資料へ - 日本企業からの返信が増加 - 商談の土台を構築

CASE 02



業務改善・商談フォロー強化

海外製造業（業界：産業機器）

Before	What We Did	Result
- 商談後に停滞してしまう - 次のアクションが不明瞭 - 日本企業の検討プロセスを理解できていない	- 営業メール・提案資料の改善 - 商談の進め方・提案順序を見直し - 日本企業の検討プロセスに合わせたフォロー設計	- 商談の継続率が向上 - 次回アクションが明瞭に - 案件がスムーズに前進

CASE 03



ターゲットリスト作成・優先順位付け

海外ソフトウェア企業（業界：セキュリティ）

Before	What We Did	Result
- どの企業に営業すればよいかわからない - リードが少なく、営業活動が進まない	- 日本市場調査・業界分析 - ターゲットリストの作成（優先度付け） - アプローチ戦略の設計	- 有望なターゲットを特定 - 営業活動を効率化 - 初回商談の獲得に成功

CASE 04



伴走支援（月次アドバイザリー）

海外ヘルステック企業（業界：医療・健康）

Before	What We Did	Result
- 日本市場の判断材料が不足 - 社内での意思決定が進まない - 信頼できる相談相手がいない	- 月次ミーティングで課題を整理 - 市場戦略の見直し・改善提案 - 営業・マーケティング・リーガルを横断した継続サポート	- 意思決定が迅速に - 日本市場に最適な戦略へ - 継続的な成長を支援中

日本企業を動かすための、実務経験とネットワーク

経験年数

15年+

日本人スタッフの
日本B2Bビジネス経験

ネットワーク

8,000社+

日本企業との接点

面談数

10,000名+

日本人との
商談・面談経験

支援実績

50+

海外企業支援実績

体制



設立

2020年4月

本社

東京・丸の内

資本金

800万円

→ 日本市場で必要なのは、リストではなく「誰に・何を・どの順番で伝えるか」の設計です。

必要なサービスを、目的別に組み合わせて提供します。

まずはGo/No-Go診断やターゲットリストなど小さく着手し、成果を見ながら営業戦略・リーガル支援へと段階的に拡張いただけます。

営業リスト作成	日本市場でアプローチすべき企業を整理し、初期営業の土台を作成。	USD 500
日本語営業資料作成	日本企業に受け入れられやすい構成・表現の営業資料を制作。	USD 1,500
日本語Webサイト作成	日本企業に受け入れられやすい構成・表現のWebサイトを制作。	From USD 3,000
コネクション作りのコールドコール	日本企業との接点づくりを目的としたアウトバウンド営業支援。最低2ヶ月～。	USD 5,000/month
営業戦略立案・進出コンサルティング	営業戦略、ターゲット設計、進出方針のアドバイス。最低3ヶ月～。	From USD 2,000/month
Go/No-Go Assessment	日本市場に進むべきか、初期判断に必要な論点を整理。	From USD 500

※ 価格は目安です。対象業界・対応範囲・期間により個別見積もりとなります。

sakura cityプロジェクトスタート

信頼を可視化する Japan Entry Standard

日本市場では、企業が「本当に取引してよい相手か」を見極める時間がかかります。

Sakura Cityは海外企業の適合性を客観的な基準で示す、YOUNEEDSの将来構想です。まずは現行のコンサルティングを通じて、この基準づくりを検証しています。

Sakura Cityは、海外企業の日本市場への適合性を客観的かつ公開された基準で可視化する
“Japan Entry Standard”
海外企業が日本企業と取引するための 信頼接続基準となるサービスです。

→ 現在ご提供中のコンサルティングサービスが、この構想の土台になります。



日本市場への挑戦を、 一緒に前へ進めましょう。

まずは60分のヒアリングから。現状と目的を伺い、日本市場での次の一手を整理します。



YOUNEEDS株式会社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館20階
info@younneeds.co.jp / www.younneeds.co.jp