

- ① 海外からの調達依頼へワンクリック提案 + 海外企業向けウェブカタログへの掲載



- ② 海外営業のための特別プログラム



COUXU株式会社

連携サービス概要

プラットフォーム名	:	①セカイコネクト / サプライヤースタジオ	②セカイコネクトアカデミー
URL	:	https://couxu.jp/service/world-conect/ https://supplier-studio.com/	(セカイコネクト) (サプライヤースタジオ)
事業内容	:	海外企業の調達支援 / 日本企業の輸出支援	
出展期間	:	2024年11月開始～	
出展要件／対象者	:	海外に商品（有形物）を販売したい日本企業	
対象分野／品目	:	食品・飲料 / 日用雑貨 / 美容パーソナルケア / 健康 / ベビー・ペット	
参加費	:	月額3,800円-3万円	
定員	:	①セカイコネクト、サプライヤースタジオ：定員なし ②セカイコネクトアカデミー：10社（顧客満足度調査後、拡大想定）	
対象国・地域	:	主要地域：アジア / 東南アジア 他一部可能地域：中東 / 北米 / EU	

目次

- 1 : 日本企業の海外進出における問題点・課題点
- 2 : 日本企業の海外進出の実現に向けた理想的な流れ
- 3 : 提供するプラン
- 4 : プラン内容
- 5 : 利用規約

目次

- 1 : 日本企業の海外進出における問題点・課題点
- 2 : 日本企業の海外進出の実現に向けた理想的な流れ
- 3 : 提供するプラン
- 4 : プラン内容
- 5 : 利用規約

日本企業はビジネス環境的に海外進出に対応しづらい。

日本人・企業は他国と比較すると、クロスボーダービジネスには不利。

①事業・マーケティングに必要な海外情報が獲得しづらい。

日本人以外とのコミュニケーション回数が少ない。

②営業コストが高い。

1社の海外企業と商談を設定するのに約10万円~20万円が平均コスト

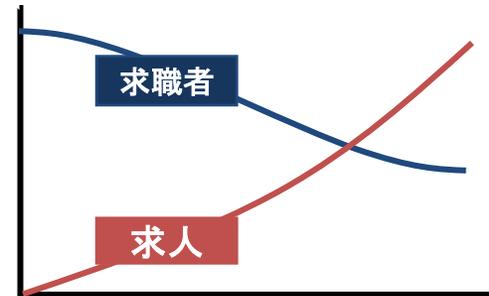
日本企業の海外進出における問題点・課題

日本企業の経営リソースが不足している

ヒト



新規求人倍率は2.39倍

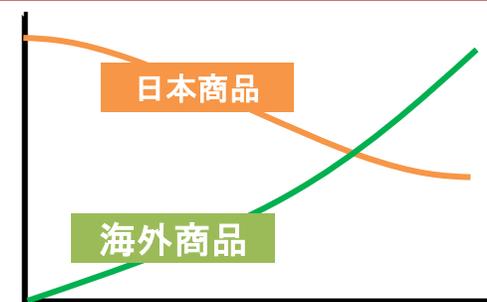


※厚生労働省 / 令和4年12月新規求人倍率 (季節調整値)

モノ



日本企業が
世界でシェアをとれる商品が減少



金



海外進出を断念した理由や要因

海外進出を断念した中小企業
のうち53%が資金不足

※JICA / 中小企業・SDGsビジネス支援事業に係る事後モニタリング調査

情報



購買・販売の形のあらゆる変化
に対する 情報が膨大



日本企業の海外進出における問題点

日本中小企業の海外進出に向けた本質的な問題・課題は...

環境的な問題

海外の情報がなく、営業費用が高い！

企業的な課題

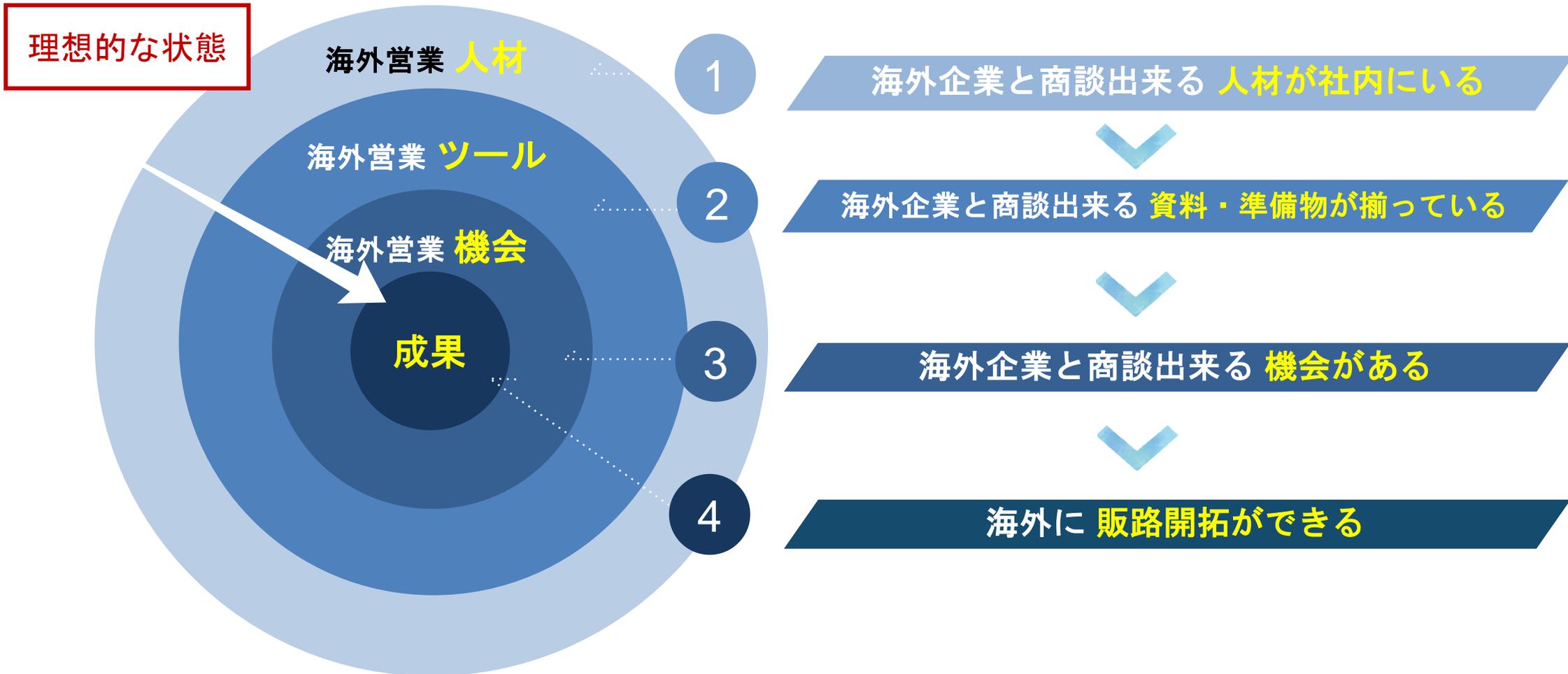
リソースが限られている中で、海外進出をしなければいけない。

目次

- 1 : 日本企業の海外進出における問題点・課題点
- 2 : 日本企業の海外進出の実現に向けた理想的な流れ
- 3 : 提供するプラン
- 4 : プラン内容
- 5 : 利用規約

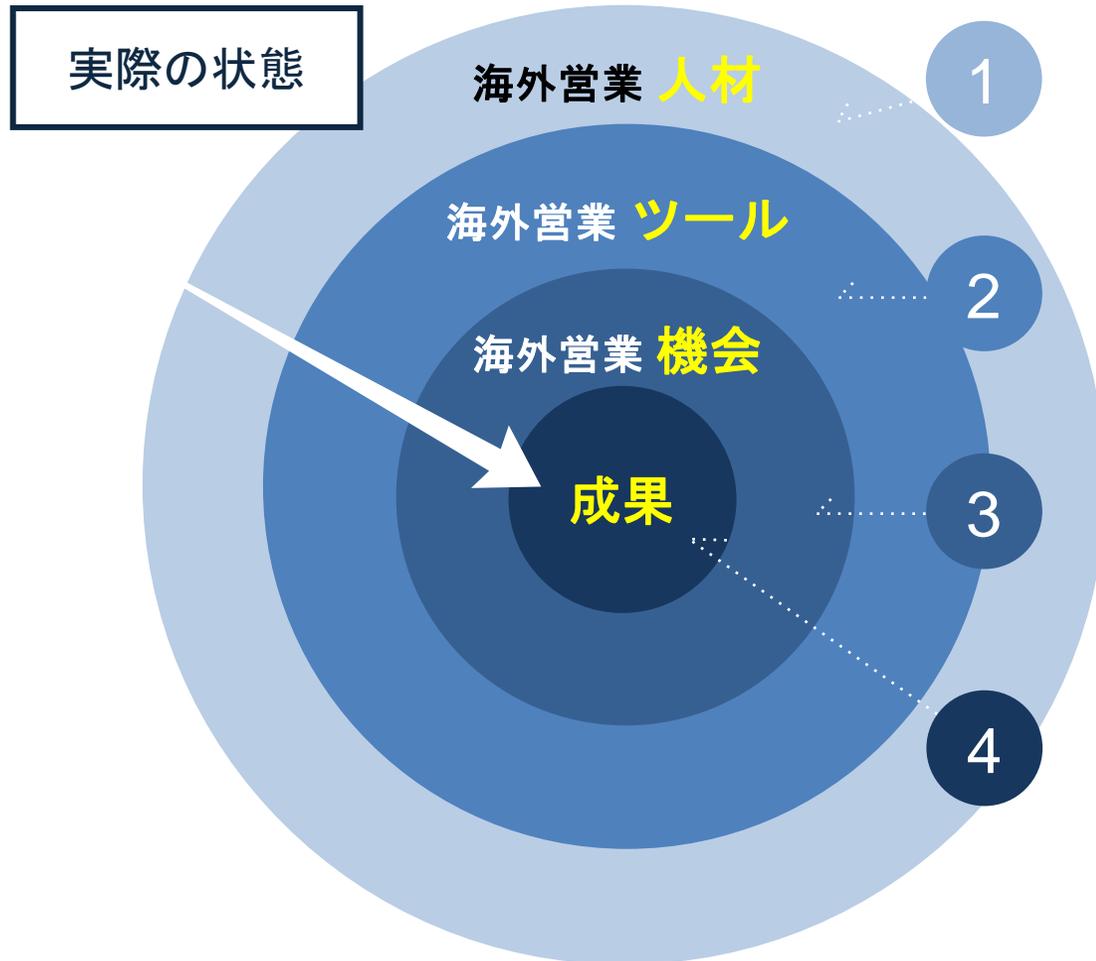
日本企業の海外進出の実現に向けた理想的な流れ

1 から進み 4 を達成するということ順番で実施していくことが、実現性が高く海外進出を達成させていく流れである。



日本企業の海外進出の実現に向けた理想的な流れ

多くの企業で見られる状態は、販売チャネルはあるが海外企業とのビジネスが出来る環境がない企業が多いため、販路開拓が困難。



海外企業と商談出来る **人材が社内にいる**

NO

海外企業と商談出来る **資料・準備物が揃っている**

商品カタログのみYES

海外企業と商談出来る **機会がある**

不定期に単発でYES

海外に **販路開拓ができる**

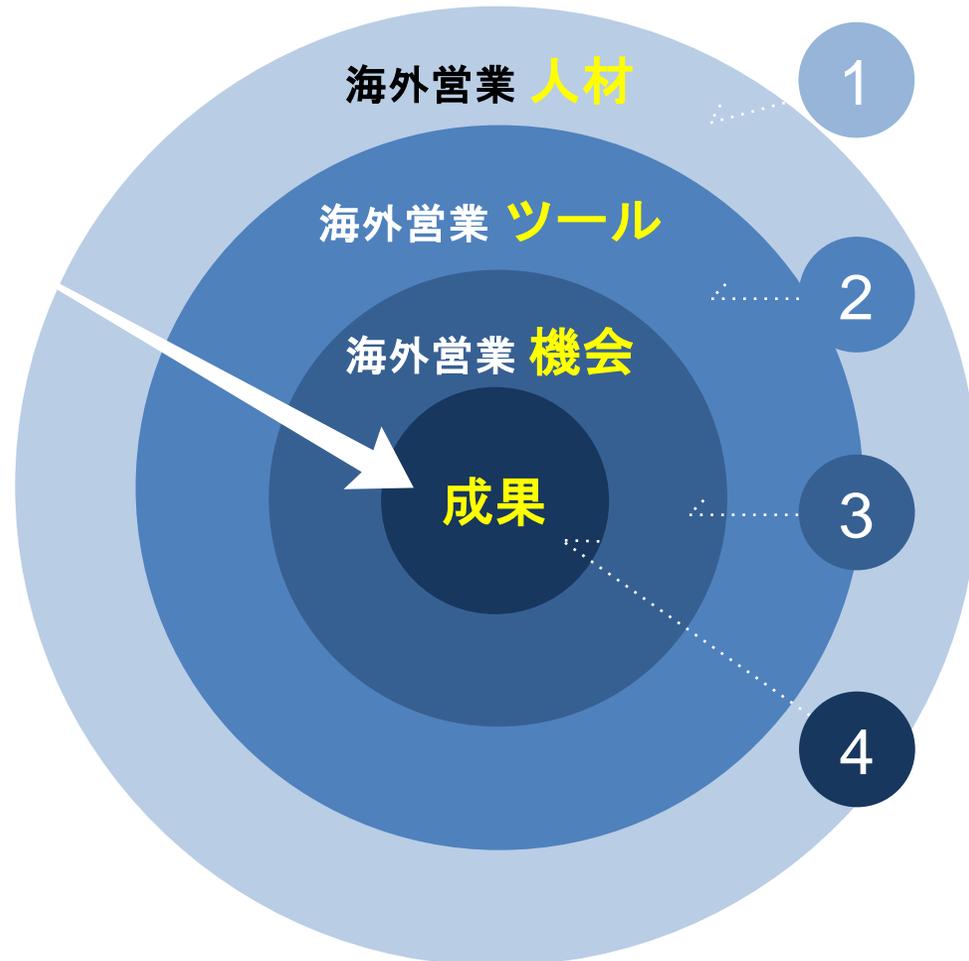
NO

目次

- 1 : 日本企業の海外進出における問題点・課題点
- 2 : 日本企業の海外進出の実現に向けた理想的な流れ
- 3 : 提供するプラン**
- 4 : プラン内容
- 5 : 利用規約

提供するプラン

日本企業のそれぞれの課題に向けて、解決されるプランをご提供



海外企業と商談出来る **人材が社内にいる**

 **セカイコネクト アカデミー**

**Japan Street
特別プラン**

海外企業と商談出来る **資料・準備物が揃っている**

 **セカイコネクト アカデミー**

**Japan Street
特別プラン**

海外企業と商談出来る **機会がある**

 **セカイコネクト**



Supplier Studio

海外に **販路開拓ができる**

YES!!!!

目次

- 1 : 日本企業の海外進出における問題点・課題点
- 2 : 日本企業の海外進出の実現に向けた理想的な流れ
- 3 : 提供するプラン
- 4 : プラン内容
 - ・ セカイコネクト+サプライヤースタジオ
 - ・ セカイコネクトアカデミー
- 5 : 利用規約

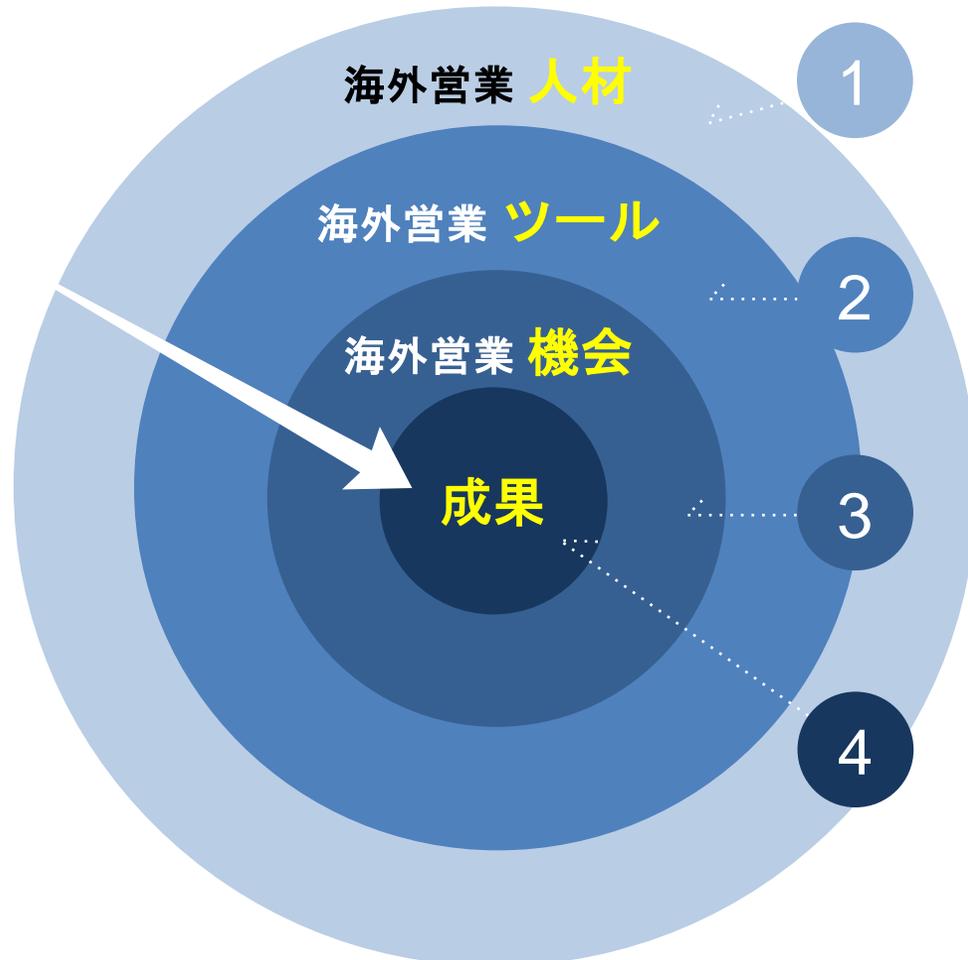
目次

- 1 : 日本企業の海外進出における問題点・課題点
- 2 : 日本企業の海外進出の実現に向けた理想的な流れ
- 3 : 提供するプラン
- 4 : プラン内容
 - ・ セカイコネクト+サプライヤースタジオ
 - ・ セカイコネクトアカデミー
- 5 : 利用規約

提供するプラン

商談機会の獲得に向けて（①・②セットでのご案内）

- ① 海外企業への能動的な営業活動を可能にする：**セカイコネクト**
- ② COUXU社が海外企業へ提供している商品のWebカタログへの掲載：**サプライヤースタジオ**



海外企業と商談出来る **機会がある**

 **セカイコネクト**



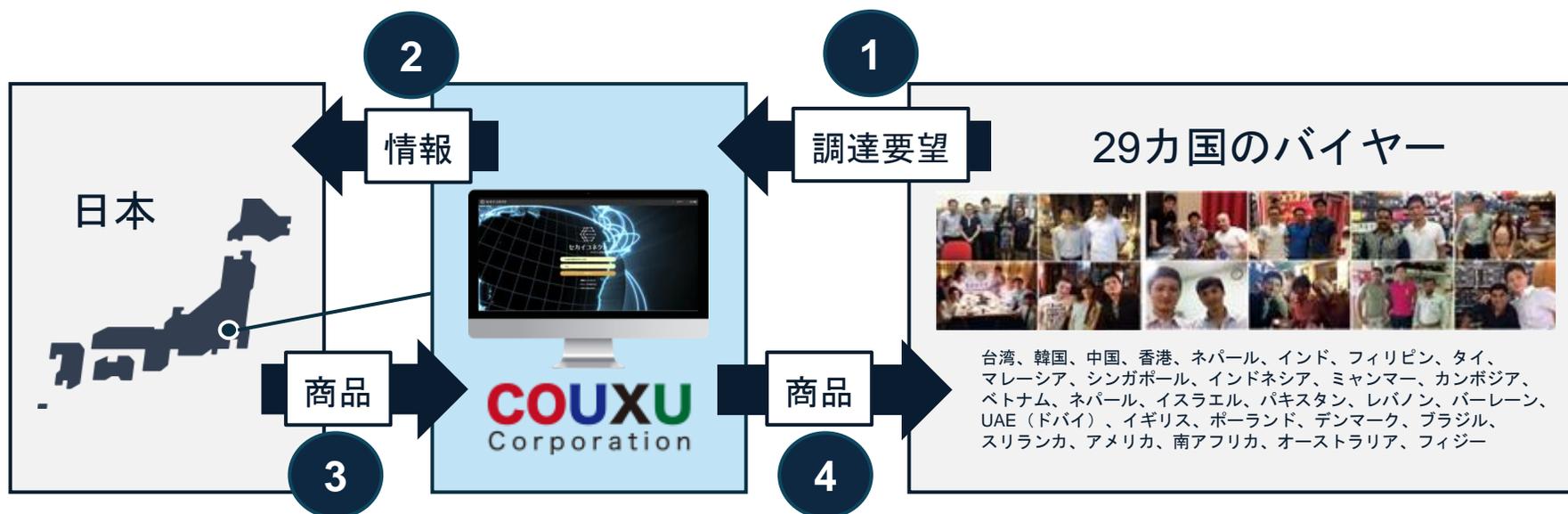
Supplier Studio

プラン内容 海外企業と商談出来る機会がある

“海外営業を毎日実現する”



海外企業の調達の要望をクラウド上で掲載し、
日本企業が提案できる環境を提供しています。



調達の要望例 (総案件数2,400件)

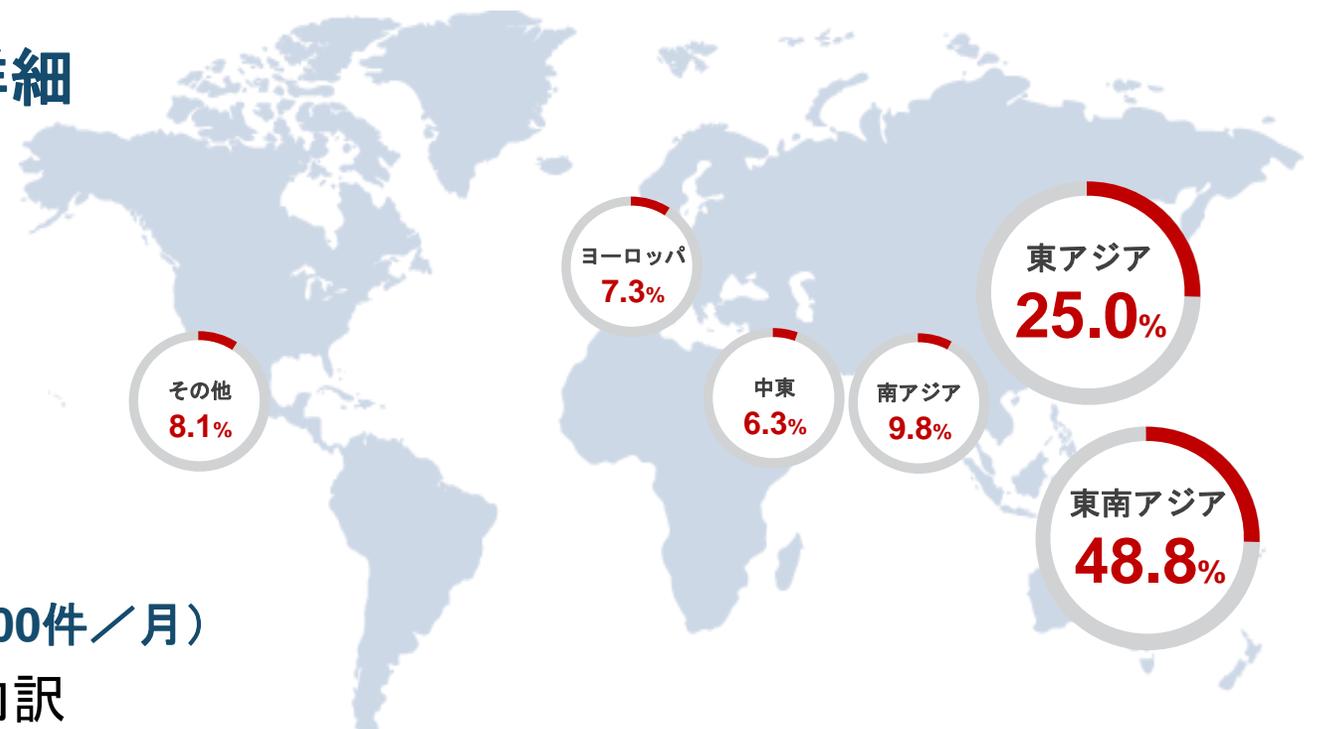
9658	2024年10月11日	Taiwan	美容	<p>下記の美容製品を探しています。</p> <p>a. シャンプー b. ボディーウォッシュ c. ボディーローション</p>	<p>1988年に創業し、主にイタリアやアメリカのヘアケア用品やボディーソープをメインに取り扱っている代理店です。一部美容パーソナルケア製品や日用品の取り扱いもあります。また、海外の間屋からキャラクター物の製品を仕入れています。主な販売経路はネットショップ、RT-Mart やPOYAです。大手量販店のcarrefourとも取引しています。</p>	9705	2024年10月25日	United States	食品・飲料	<p>ワインを探しています。</p>	<p>2008年に創業した国際的な食品および飲料のコンサルタントおよび仲介業者、輸出入業者は、FDA USDA のコンプライアンスとラベル表示を提供しています。米国・ヨーロッパ・カリブ海地域で事業を展開しています。カリブ海地域や英国では現在入手できない商品を調達したいと考えています。</p>
9657	2024年10月11日	Singapore	美容	<p>下記の美容製品を探しています。</p> <p>a. 美白パウダー b. コラーゲンパウダー c. リップポンプ d. 洗顔</p>	<p>2001年の設立以降、現在はネイルおよびスパ業界の主要な販売代理店として活動しています。会社のビジョンは、すべての男性と女性に良質で手頃な価格のブランドを提供することです。</p>	9700	2024年10月24日	Philippines	美容	<p>下記の美容製品を探しています。</p> <p>a. スキンケア b. ヘアケア c. ボディケア ※オーガニック・ナチュラルな製品を希望します。</p>	<p>Beautique.orgは2024年9月設立しました。現在日本のサプライヤーを探しています。日本の美容・日用雑貨製品をメインに扱いたいと考えています。販路は自社オンラインとEC(LAZADA, Tik Tok, Shopee)小売店への代理販売を予定しています。取り扱いたい製品としてはフィリピンの中所得層向けに高品質な製品を紹介していきたいと考えています。Imeldaさんは現在デジタルコマースについても学んでおり、積極的に日本製品をオンラインで販売したいと考えています。WEBサイトは現在準備中です。</p>
9656	2024年10月10日	Malaysia	美容	<p>下記の美容製品を探しています。</p> <p>a. スキンケア b. 美容サプリメント</p>	<p>2012年に創業しました。自社のオンラインストアを通して薬局などに健康製品（マスク、医療機器、ワクチン、サプリメントなど）を卸売しています。</p>	9697	2024年10月24日	Taiwan	食品・飲料	<p>下記の食品・飲料を探しています。</p> <p>a. 冷凍海鮮 b. ツミレ c. さつま揚げ</p> <p>※提案メールは日本語でお送りください。</p> <p>下記インタビュー動画も合わせてご参照ください。 https://world-connect.com/movie/abroadtalk20241024</p>	<p>親会社であるKingmoriは1963年に創業し、80年続く老舗の日本食材の間屋です。現在約80人の従業員(正社員)で仕入れから販売までを行なっています。主な販売経路は自社のスーパー、レストラン、卸ではSOGOやcostcoとミアセボン、台湾ほぼ全域のスーパーマーケットです。</p> <p>1年に1度、台湾貿易センターで日本展を主催し、日本企業の進出支援もしています。日本との取引経験が長く、日本語対応可能です。</p> <p>ご提案メール・資料は日本語でお願いいたします。</p> <p>下記インタビュー動画もご参照ください。 https://world-connect.com/movie/abroadtalk20241024</p>
9655	2024年10月10日	Taiwan	食品・飲料	<p>常温で賞味期限が10ヶ月以上のお菓子を探しています。</p> <p>※上記以外のご提案はご遠慮ください。</p>	<p>1980年に創業しました。台湾国内で全国的なネットワークを持っており、200以上の製品を販売しています。主要製品は主に、東南アジア、イタリアをはじめとするヨーロッパの現地企業から直接仕入れています。日本からの仕入れはエージェンツ経由で行っています。販売経路は台湾国内の大型スーパー、コンビニ、百貨店です。日本語対応可能です。</p>	9695	2024年10月23日	Taiwan	食品・飲料	<p>下記の食品・飲料を探しています。</p> <p>a. 離乳食 b. 幼児食 c. ママ向けの食品・飲料</p>	<p>1974年に台湾の台北市で創業した商社で、現在従業員は約200名います。主な事業内容は、化粧品/健康食品の原料・製品の輸出入です。スキンケア製品・健康食品原料・シャンプー・ヘアケア製品・カラー剤・洗剤・化粧品など、様々な種類の原料を取り扱っています。日本・韓国・アメリカのメーカーや代理店から原料や製品を仕入れています。OEMも行っており、防腐剤不使用の製品の開発をしています。</p>

海外企業からいただく、日本企業から「買いたい・仕入れたい」という調達の要望に対し、**たった”5分”**で直接、自社商品を提案できるサービス

海外バイヤーからの調達依頼の詳細

海外バイヤーからの調達依頼の詳細

*複数国の法人を持つ場合があるため100%超えます



調達依頼：消費者向け商品（100-200件／月）

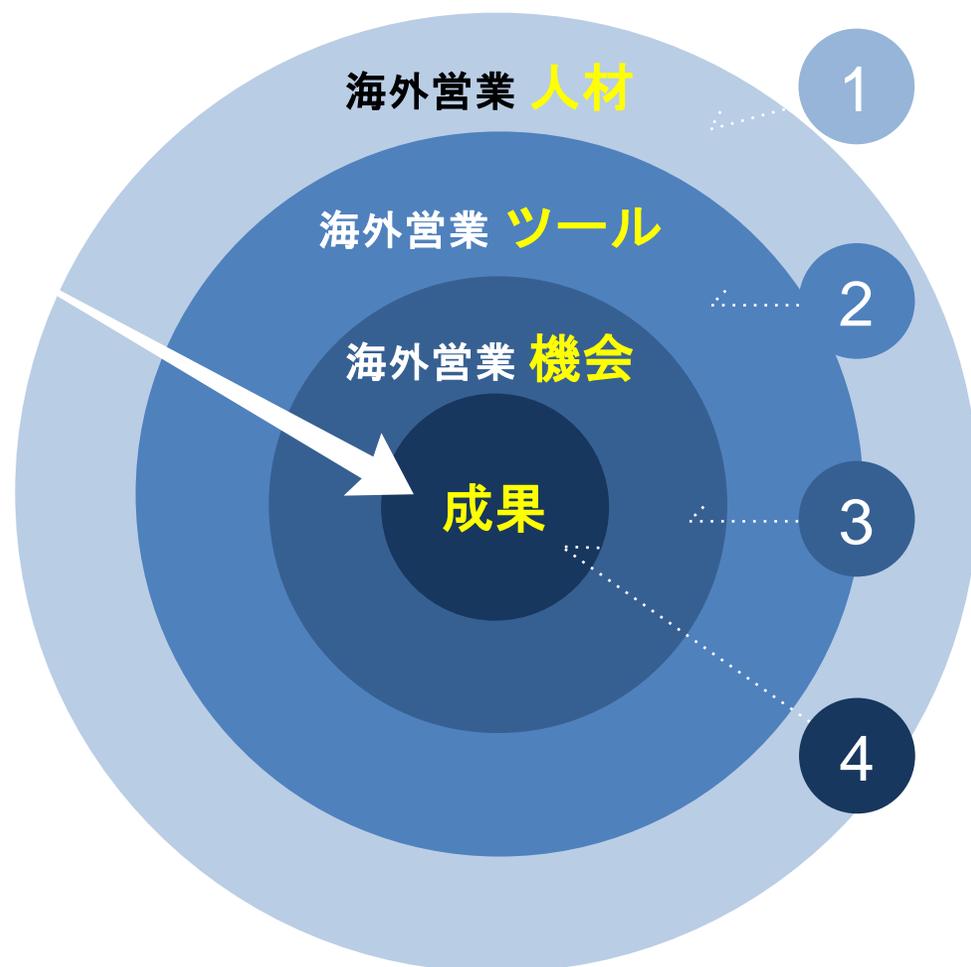
* 総案件数 2,400件同様の内訳



目次

- 1 : 日本企業の海外進出における問題点・課題点
- 2 : 日本企業の海外進出の実現に向けた理想的な流れ
- 3 : 提供するプラン
- 4 : プラン内容
 - ・ セカイコネクト+サプライヤースタジオ
 - ・ セカイコネクトアカデミー
- 5 : 利用規約

営業機会があっても、社内に海外営業環境や準備がなく成約まで結びつかない
初回オーダーはいただくが、継続した流通に結びつかない



海外企業と商談出来る 人材が社内にいる

 セカイコネク ト アカデミー

Japan Street
特別プラン

海外企業と商談出来る 資料・準備物が揃っている

 セカイコネク ト アカデミー

Japan Street
特別プラン

海外営業が初めてな企業様へ
“**誰にも頼らずに海外営業できる**”ようになる

セカイコネクト アカデミー

海外に順応するビジネスマンのオンライン育成プログラム

海外企業と商談出来る **資料・準備物が揃っている**

OFF-JT型
オンライン研修プログラム
海外営業に向けた準備物の作成

海外企業と商談出来る **人材が社内にいる**

OJT型
海外営業のロードマップをAIが作成
海外営業に向けたToDoを作成

海外営業が初めての企業様へ
“誰にも頼らずに海外営業できる”ようになる

セカイコネクト アカデミー

海外に順応するビジネスマンのオンライン育成プログラム

海外企業と商談出来る **資料・準備物が揃っている**

海外企業と商談出来る **人材が社内にいる**

OFF-JT型
オンライン研修プログラム
海外営業に向けた準備物の作成

OJT型
海外営業のロードマップをAIが作成
海外営業に向けたToDoを作成

異国とのビジネス経験がなかったとしたら・・・



ただ、習得するには学習分野が広すぎる...



セカイコネクト アカデミー

Concept of COUXU



あなたが
「1年間で誰にも頼らずに海外営業できる」
ビジネスパーソンになる事をお約束します。

なぜ、弊社がそんなことができるか？

我々は2,500社の海外企業の開拓を行い、様々な商品を提供して参りました。



実行するためのPOINT



いかに「日々会えない顧客」を
低リソース・短期間で開拓するか？
私たちが「どのように実行したか」を
全てお伝えします。

COUXU社は海外での営業活動を行い続けている会社です。
私たちは多くの活動経験から海外進出をしたい日本企業の
”わからない事”その多くを経験しました。

海外営業に必要な項目を体系的に学ぶことができるカリキュラム
実現性・再現性・継続性の高い海外営業環境を目指します。

分野	学習事項	GOAL	Topics	習得内容	分野	学習事項	GOAL	Topics	習得内容					
セカイコネク ト	登録と利用方法	セカイコネク トの利用・管理が出来るようになる	M0	セカイコネク トの操作・管理	マーケ ティング	市場情報集約知識	海外市場情報を集約するツールと 使い方を理解する	M4	海外市場マクロ経済情報を獲得できる術を知る 自社の欲するミクロ海外情報を獲得できる術を知る					
マーケ ティング	プレゼンテーションスキル (USP・ツボ)	自社と商品の強みを理解し、海外企業が理解出来るような説明が出来る	M1-1	理想的な海外企業の整理をすることが出来る	マーケ ティング	(海外出張・営業目的) 必要資料作成知識	海外企業との商談にて効果的な営業ツールの作成が出来る	M5	海外での営業出張で困らない営業資料の準備をする 海外での営業出張に行く際のコストを削減する術を知る					
マーケ ティング	マーケティングファネルの設定知識とスキル	マーケティングファネルの完成と複数人でも運用できる	M2-1	マーケティングファネルとは何かを理解する	マーケ ティング	海外出張・視察目的 必要資料作成知識	継続した取引を目的とした視察ツールを作成し運用が出来る	M6	取引先先方に支援になるツールを理解し作成出来るようになる					
			M2-2	マーケティングファネルの設計する	マーケ ティング	海外出張・展示会目的 必要資料作成知識	展示会に出展する際に困らない営業ツールの作成が出来る	M7	展示会における優先顧客の選別方法の習得					
			M2-3	各ステージの発展施策を設計する	マーケ ティング	マーケティングファネルの改善スキル	初期に設計したマーケティングファネルの課題箇所に対し解決策を実行出来る	M8-1	自社のマーケティングファネルを集計し適切な課題を抽出する					
			M2-4	各発展施策に向けた準備物を設計する	マーケ ティング	海外企業との契約形態に関する知識の習得	海外企業への委託販売について理解し、準備を進める	M8-2	課題解決選択肢を習得し実行出来るようになる					
			M2-5	各準備物を再現出来るツールを理解する	マーケ ティング	海外企業との契約形態に関する知識の習得	海外企業への委託販売について理解し、準備を進める	M9-1	初回購買前に起きている問題点について					
マーケ ティング	(商談設定目的) 必要資料作成知識	商談設定を目的とした資料の完了と必要なツールを使いこなす	M3-1	商談設定の資料を設計する	マーケ ティング	海外企業との契約形態に関する知識の習得	海外企業への委託販売について理解し、準備を進める	M9-2	海外企業との取り組みにおける委託販売という選択肢のメリット・デメリット					
			M3-2	準備物を再現できるツールを活用し作成する	マーケ ティング	SNSを活用した現地消費者開拓スキル	海外の消費者の「欲しい」を創る	M10-1	消費者の「欲しい」創る					
			M3-3	作成した資料をもとにプレゼンを行う	マーケ ティング			M10-2	SNSを活用して消費者の「欲しい」を創る					
貿易	海外企業向け販売条件設定知識	価格表完成	T1-1	建値についての理解をする	マーケ ティング	SNSを活用した現地消費者開拓スキル	海外消費者向けコンテンツ配信について理解する	M10-3	SNSページを作成し、運用を行う					
貿易	サンプル・小口輸送手配知識	展開希望国で小口輸送の手段を知り、配送手配が完了出来る	T1-2	マーケティングファネルに基づいた価格設定をする	マーケ ティング			M11-1	SNSにおけるコンテンツの種類					
貿易	海外企業との売買契約 締結に対する知識	商談成約時に困らない契約書一式を準備する	T2	小口配送方法の習得と業者の選定を出来るようになる	貿易	海外企業との売買契約 締結に対する知識	商談成約時に困らない契約書一式を準備する	T3	秘密保持契約書、売買契約書の準備を完了する	M11-2	SNSでファンを定着させるためのコンテンツ配信と管理			
貿易	衛生局に対する申請書類の作成知識	展開希望国で申請書類の作成が出来る知識があり実行出来る	T4	商談先方が輸入できる書類の準備が出来るようになる	貿易	衛生局に対する申請書類の作成知識	展開希望国で申請書類の作成が出来る知識があり実行出来る	T4	商談先方が輸入できる書類の準備が出来るようになる	総括	海外営業プラン設定スキル	1年間の振り返りをもとに次年度のスケジュール設定、及び予算設定を行うことが出来る	M12	1年の活動を集計し、適切な課題を抽出する 課題解決選択肢を習得し、次年度の予算設定が出来るようになる
貿易	コンテナ船・飛行機での輸送知識	希望条件にあった輸送手段を選択出来る知識があり実行出来る	T5	コンテナ船・飛行機での輸送に対する必要な情報を習得し、準備出来るようになる	貿易	コンテナ船・飛行機での輸送知識	希望条件にあった輸送手段を選択出来る知識があり実行出来る	T5	コンテナ船・飛行機での輸送に対する必要な情報を習得し、準備出来るようになる	総括	海外営業プラン設定スキル	1年間の振り返りをもとに次年度のスケジュール設定、及び予算設定を行うことが出来る	M12	1年の活動を集計し、適切な課題を抽出する 課題解決選択肢を習得し、次年度の予算設定が出来るようになる

実際の画面

- ① 資料・準備物を作成する流れを動画で解説。
- ② 準備物全てのテンプレートをご提供



実際の画面

- ① 資料・準備物を作成する流れを動画で解説。
- ② 準備物全てのテンプレートをご提供

The screenshot shows the SCAO course interface. The main content area displays the lesson 'M1-2: 自社・自社商品の強みを理解する' (Understanding the strengths of your company and products). Below the title is a 'フレームワーク' (Framework) diagram. The diagram is a 2x2 grid with '消費者' (Consumer) on the top row and '企業' (Company) on the bottom row. The columns are labeled '①ターゲット' (Target) and '②どんな価値?' (What kind of value?). The cells contain the following questions: '①どんな企業?' (What kind of company?) and '④どんな価値?' (What kind of value?). Below the diagram is the text 'あなたの事業・商品について考えてみましょう' (Let's think about your business and products). A video player shows a presenter. At the bottom, there is a button '完了に設定する' (Set to complete).

海外営業が初めてな企業様へ
“**誰にも頼らずに海外営業できる**”ようになる

セカイコネクト アカデミー

海外に順応するビジネスマンのオンライン育成プログラム

海外企業と商談出来る **資料・準備物が揃っている**

OFF-JT型
オンライン研修プログラム
海外営業に向けた準備物の作成

海外企業と商談出来る **人材が社内にいる**

OJT型
海外営業のロードマップをAIが作成
海外営業に向けたToDoを作成

実際に海外企業との商談時に多くの日本企業が困っている事。

① どのような商談をすれば良いかわからない。

日本商品は世界では高単価。企業・商品の強みを理解されないと評価されない。

商談を実施する前に、どのような内容を商談時に話すかが整理されていないため、商談をしても商品の紹介・価格の提示をするが、成約に至らないケースが多い。

② 商談をした後に成約にならない。

1回の商談で即時成約するケースは稀。

1回の商談で成約することはほぼなく、その後のコミュニケーションや数回の商談を実施する事で成約に至るケースが多い。

そのため、商談の後に何をすることが理解できていないと

「商談はするが成約しない」という流れになりやすい。

COUXU社は、海外企業と2万回を超える商談を実施しております。その商談実績から**成約しやすい商談の流れ**をAIによって作成致します。また商談録音を入力していただく事で商談議事録が作成し、商談実施後に「**どのような活動をするべきか？**」の**Todoリスト**をご提供させていただきます。

セカイコネクト アカデミー

Concept of COUXU

**①商談前に商談アジェンダの作成**

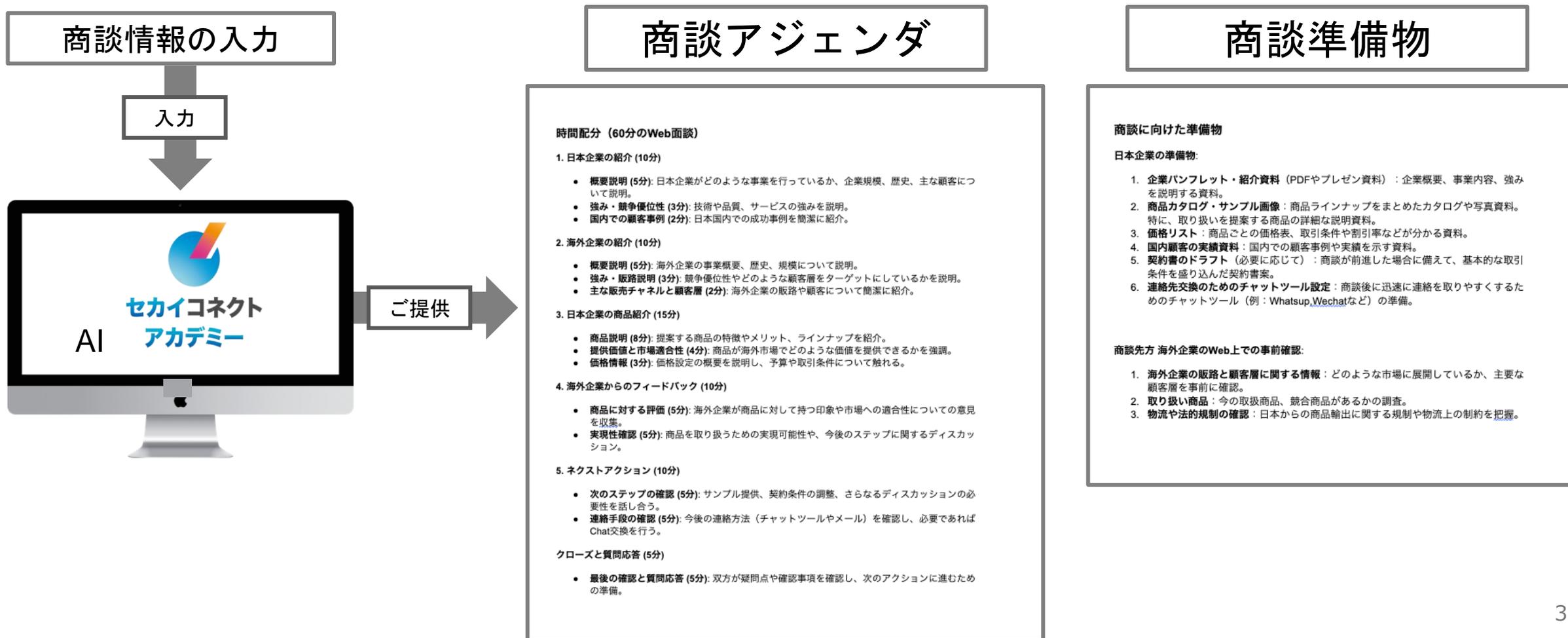
商談で何を話すべきか？聞くべきか？
通訳の方にもお渡しできる商談準備物の作成

**②商談後に成約獲得までの道筋の作成**

商談後の議事録を作成。今後どのような活動をいつまでにすれば良いか？というアクションを明らかにしTodoリストを作成

①商談前に商談アジェンダの作成

貴社の情報、商談企業の情報、貴社の狙いや商談目的を入力いただくと、
商談で何を話すべきか？聞くべきか？通訳の方にもお渡しできる商談準備物を作成いたします。



②商談後に成約獲得までの道筋の作成

商談録音のご提出を頂ければ、今後のアクションプランとToDoリストをご提供させていただきます。

商談録音データの入力

入力



ご提供

アクション項目	説明	期限	担当者	ステータス	解説動画	1week	2week	3week	4week
1. フォローアップメールの送付	商談のお礼と、次のステップを整理した内容を送信。次のアクションについて確認する。	商談翌日	日本企業担当者	未実施	URL : . . .	■			
2. 商品サンプルの提供	海外企業が商品を確認できるように、商品サンプルを発送。またはデジタルカタログを共有。	1週間以内	日本企業担当者	未実施	URL : . . .	■			
3. 契約条件の提示	価格表、取引条件、割引条件を含めた詳細な契約条件を整理し、海外企業に共有。	1週間以内	日本企業担当者	未実施	URL : . . .	■			
4. 追加資料の送付	海外企業からの要望に応じて、必要な追加資料を用意し、送付。	1週間以内	日本企業担当者	未実施	URL : . . .	■			
5. 海外企業のフィードバック確認	海外企業からの商品の評価や、取引に関するフィードバックを受け取り、今後の改善点を整理。	2週間以内	日本企業担当者	未実施	URL : . . .		■		
6. 契約書のドラフト作成	商談内容を基に、取引条件を反映した契約書のドラフトを作成し、確認のために海外企業に送付。	2週間以内	日本企業担当者 & 法務部	未実施	URL : . . .		■		
7. 次回のWeb面談日程調整	契約内容や次のステップを話し合うため、次回のWeb面談の日程を調整し、スケジュールを確定。	2週間以内	日本企業担当者	未実施	URL : . . .		■		
8. ロジスティクス確認	商品の輸出に関する法的規制や物流の制約を確認し、輸出スケジュールを確定。	2週間以内	日本企業担当者 & 物流担当者	未実施	URL : . . .		■		
9. チャットツールの連絡手段確認・設定	商談後の円滑なコミュニケーションを図るため、チャットツール（WhatsAppやWeChatなど）を設定し、交換。	1週間以内	日本企業担当者	未実施	URL : . . .	■			
10. 海外企業の販路・顧客層のさらなる調査	海外企業の販路と顧客層の詳細な情報を調査し、今後の取引の展開方法を検討。	3週間以内	日本企業担当者	未実施	URL : . . .			■	

目次

- 1 : 日本企業の海外進出における問題点・課題点
- 2 : 日本企業の海外進出の実現に向けた理想的な流れ
- 3 : 提供するプラン
- 4 : プラン内容**
- 5 : 利用規約

プラン内容

プラン内容	費用	ご契約期間
①  セカイコネクト  Supplier Studio	月額3万円 成果報酬3-5%	6ヶ月～
②  セカイコネクト アカデミー	月額3,800円	※初月無料 限定10社

目次

- 1 : 日本企業の海外進出における問題点・課題点
- 2 : 日本企業の海外進出の実現に向けた理想的な流れ
- 3 : 提供するプラン
- 4 : プラン内容
- 5 : 利用規約**

第1条（利用規約の範囲および変更）

- 1.本セカイコネクト会員利用規約（以下「本規約」）は、COUXU株式会社（以下「甲」）が会員に提供する「セカイコネクト」と称するサービス（以下「本サービス」）の利用について定めたものです。本サービスの会員企業を「乙」とします。
- 2.甲は、第2条に基づく契約成立と同時に乙を会員として認定します。
- 3.乙が本サービスを利用する場合、本規約に同意したものとみなされます。
- 4.甲が別途規定する個別規定および追加規定も本規約の一部を構成し、利用規約と個別規定・追加規定が異なる場合、個別規定・追加規定が優先されます。

第2条（契約の成立）

- 1.入会希望者が甲のエントリーフォームにて申込を行い、甲がIDとパスワードを発行することで契約が成立します。
- 2.甲は、入会希望者が以下に該当する場合、契約締結を拒否する権利を有します。
 1. 既に入会している場合
 2. 過去に規約違反等で資格を取り消された場合
 3. 申込内容に虚偽がある場合
 4. 同業他社である場合
- 3.乙は本規約を誠実に遵守する責務を負います。

第3条（通知および同意の方法）

- 1.甲から乙への通知は、電子メール、ホームページ上の掲示など、甲が適当と認める方法で行います。
- 2.ホームページ上の通知は、乙がアクセス可能になった時点で完了とみなします。

第4条（費用・支払い方法）

- 1.乙は導入費用および会費を甲の指定する期日までに一括で支払うものとし、振込手数料は乙が負担します。
- 2.乙は、本サービスを利用して得た経済的利益（海外企業への売上額）に対する成果報酬を、甲に対して支払う義務があります。成果報酬の割合は、甲と乙が協議のうえで決定し、入会申込書に記載します。
- 3.乙は、甲から毎月末に請求書が発行され、翌月末までに指定口座に振込入金を行います。振込手数料は乙が負担します。

第5条（登録内容の変更）

- 1.乙は、入会時に提出した内容に変更があった場合、速やかに所定の手続きを行う義務を負います。
- 2.乙が変更手続きを怠り、甲からの通知が届かなかった場合でも、通常到達すべき時に到達したものとみなします。

第6条（退会）

- 1.乙が契約期間途中で退会する場合、甲の指定する方法（書面または電子メール）で届け出を行い、解約手続きが完了した時点で契約が解約されます。
- 2.乙が契約期間途中で解約した場合、残契約期間分の費用を、解約した月の末日までに支払うものとします。
- 3.解約・退会后、甲は乙から受領した料金を返金しません。また、乙は退会に伴い甲に対して一切の請求権を持ちません。

第7条（資格の中断・取消）

乙が以下に該当する場合、甲は事前通知なしに乙の会員資格を中断または取消することができます。

- 1.入会申込に虚偽があった場合
- 2.規約で禁止されている行為を行った場合
- 3.甲のサービス運営を妨害した場合
- 4.料金の支払いが遅滞した場合
- 5.その他、甲が不適切と判断した場合

第8条（会員番号およびIDの管理）

- 1.甲と乙は、甲が発行した会員番号およびIDを管理する責任を負います。
- 2.乙は、会員番号およびIDを第三者に使用させたり、譲渡・売買などの行為を行ってはなりません。
- 3.会員番号およびIDの管理不備により生じた損害について、乙がその責任を負います。
- 4.盗難や不正使用を発見した場合、乙は速やかに甲に連絡し、指示に従います。

第9条（会員情報の利用）

- 1.甲と乙は、本契約に関連して開示された情報を、相手方の承諾なしに第三者に開示・漏洩しません。ただし、法令による正当な理由がある場合を除きます。
- 2.次の場合、情報の開示はこの制限を受けません。
 1. 公知情報
 2. 公知となった情報
 3. 適法に保有していた情報
 4. 守秘義務のない第三者から取得した情報
 5. 独自に開発した情報

第10条（禁止事項）

- 1.乙は、本サービス利用において、以下の行為を行ってはなりません。
 2. 著作権や財産、プライバシーの侵害行為
 3. 甲が紹介した海外企業への無断営業や契約締結
 4. 不利益や損害を与える行為
 5. 公序良俗に反する行為、犯罪行為
 6. IDや会員番号の不正使用
 7. 法令違反行為
- 2.乙の行為によって甲または第三者に損害が生じた場合、乙は法的責任を負います。
- 3.乙は、本サービスの退会後に甲の書面による事前承諾なく、紹介された海外企業と直接取引を行ってはなりません。違反が発覚した場合、取引による販売価格の100%を甲に違約金として支払います。

第11条（所有権）

甲が提供するすべてのプログラム、ソフトウェア、サービス、商標、商号は、甲に帰属します。

第12条（著作権）

- 1.乙は、甲の許諾を得ずに、甲が提供するコンテンツを私的利用の範囲を超えて使用することはできません。
- 2.乙は、コンテンツを第三者に利用させたり、公開したりしてはなりません。
- 3.本条に違反し紛争が発生した場合、乙は自己の責任で解決し、甲に損害を与えないものとします。

第13条（サービスの中止・中断）

- 1.甲は、以下の場合にサービスの提供を中止または中断することができます。
 1. 戦争、災害、その他非常事態によりサービス提供が困難な場合
 2. その他、運営上の必要があると判断した場合
- 2.サービス中断によって乙または第三者が被った損害について、甲は一切責任を負いません。

第14条（免責事項）

- 1.甲は、サービスの内容や情報の完全性、正確性、有用性について保証しません。
- 2.サービスの提供、中断、変更に伴い発生した損害について、甲は一切責任を負いません。
- 3.甲は、インターネットサイトに提供された情報が第三者に知られた場合でも、故意または重過失がない限り責任を負いません。

第15条（反社会的勢力排除）

甲および乙は、暴力団やその他の反社会的勢力ではなく、またそれらと関係を持たないことを表明し、確約します。

第16条（管轄裁判所）

- 1.甲乙間で紛争が生じた場合、誠意を持って協議します。
- 2.協議で解決できない場合、東京地方裁判所または東京簡易裁判所を専属的合意管轄裁判所とします。
- 3.本規約は日本法を準拠法とします。

以上、本規約は2024年10月1日より実施されます。

COUXU株式会社

代表取締役 大村 晶彦

東京都文京区本郷5-24-2 グレースイマスビル4F

お問い合わせ

▼COUXU株式会社

【お問合せフォーム】

https://form.k3r.jp/couxu/JETRO_COUXU_JAPANLINKAGE2024

<担当>

セカイコネクト事業部（担当：齋藤）

電話：03-6672-7645

※ジェトロのウェブサイトを見た、とお伝えいただくとスムーズです。