

【新分野海外展開支援事業】

株式会社HUVRID



■ <http://huvrid.co.jp/>

企業
情報

- 株式会社HUVRID
- 代表取締役社長 赤嶺 謙一郎
- 〒902-0068 沖縄県那覇市真嘉比1-8-16 S&Mビル2F

事業
概要

- 海外展開のきっかけ
 - ✓ ベトナム国において、日本で販売しているインターネットツールサービスの販売を致しました。
 - ✓ 弊社はベトナムでオフショアラボを既の実施しており、海外の拠点をコストセンターにしない事を目的として営業を致しました。
 - ✓ 販売したサービスは大きく3つになります。
 - ✓ Tagtoru、Pritoru、EmBot EF0です。
- 事業概要（今回の事業内容）
 - ✓ 最初はTagtoruという日本で販売を行っていたハッシュタグスクレイピングツールを販売しましたが、その後ベトナムでの国民性を見てTagtoruを昇華したサービスPritoruの販売を実施し3件の販売を致しました。



事業
成果など

- 海外展開の成果（調査、プロモーションの内容等）
 - ✓ 国民性の違いとして、話を聞いて理解したからものを買う国民ではあまりないと感じた。
 - ✓ ゆえにわかりやすいサービスでないとは販売ができず、苦労しました。
 - ✓ また、販売方法についてもアフィリエイトに近い形でないとは実施が難しいと痛感しました。
- 今後の計画
 - ✓ 海外代理店の開発・開拓そして選定を行い、販売数、設置数の増加を目標としていきます。
 - ✓ 基本は、まず、ベトナム国からの展開の想定し、日系⇒外資⇒ベトナム国内企業の順にセールスを開始予定です。



海外
展開について

- 海外展開の魅力
 - ✓ 0スタートを体験できる事、また事業的な判断が成長できる。
 - ✓ 海外展開を自ら携わった人がまだまだ少ない日本国において、それを実行できる事、また海外という立地上拘った事業展開より早期のマネタイズ（事業ベースの判断）をより鋭角に踏めるようになる。
 - ✓ また途上国の人々の知識欲求や勢い、またマインドのスタンスは今の日本国の人材に足りない要素が多い。それを肌で感じ日本にフィードバックできる要素は大きいと感じる。
- 感想（良かった点、苦労した点など）
 - ✓ 「外国での経験が積める事。判断を自ら行う機会が多い故判断力の強化にも大きくつながる。
 - ✓ そして固定概念を払拭した形でのビジネスマインドを再形成できる。
 - ✓ 逆に苦労した事は、営業でいう「刺さった」感を得られない事。
 - ✓ 何を元にそのサービスを導入していくのか？というロジカルな観点は今まで見受けられず、仲良くなる事で発注をもらうケースが多かった。

メ
ッセージ

- 海外展開を検討している県内企業へのメッセージ
 - ✓ 今後はベトナムでのEmBot EF0ないしchatbot AIの展開を行っていく。
 - ✓ ベトナムでの展開に良い兆しが見えればその他の国にも展開が可能と想定している。
 - ✓ また県内の企業様へのメッセージとしては、本助成金を一度見こさない事業計画を立てる事をお勧めします。理由は、この範囲と決まってしまった時点で事業のスケールはかなり閉ざされると感じるためです。