

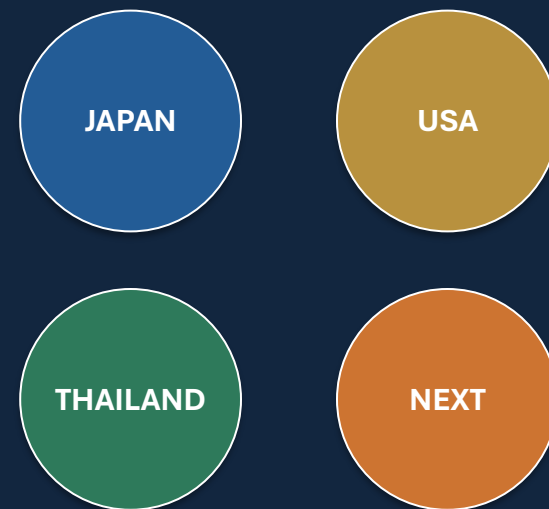
GOA

日本の企業を、 世界で稼ぐ企業へ。

情報収集からテスト販売、販路開拓、現地展開まで。
海外進出を「検討」で終わらせず、「事業化」へつなぐ。

共存・共栄・和合

一般社団法人GOA × GOA Holdings × 各国GOA



海外展開支援プラットフォーム

なぜ、今 海外市場なのか

国内だけに依存する経営から、複数市場を持つ経営へ。

国内市場だけでは、成長余地が限られる

人口減少・人手不足・コスト上昇など、日本企業を取り巻く環境は厳しさを増しています。
国内市場を守りながら、海外売上という第二・第三の柱をつくることが重要です。

日本の商品・技術には海外需要がある

食品、農産品、地域産品、ものづくり、美容、サービスなど、日本ならではの品質や背景は海外市場で価値になり得ます。
問題は「良い商品」だけでは海外で売れないことです。

必要なのは『売れる仕組み』

現地情報、法規制、価格、物流、販売チャネル、人脈、営業。
これらを一社ですべて整える負担を減らし、段階的に海外進出するための仕組みがGOAです。

GOAは、海外進出を「大きな賭け」ではなく「検証しながら進める経営判断」に変えることを目指します。

海外進出で立ちふさがる「5つの壁」

多くの企業は商品力ではなく、「**進め方が分からないこと**」で足踏みしてしまいます。

01

どの国に出るか

市場・適正価格
競合状況が見えない

02

誰を信じるか

信頼できる現地パートナーが見つからない

03

どう売るか

販路・営業・マーケティングのノウハウがない

04

どう守るか

法規制・許認可・輸
出入手続きが複雑

05

どう続けるか

進出後の現地運営や
改善が継続できない

GOAは、この5つを「**情報→実働→現地支援**」の3層でつなぎます。

海外進出を段階ごとに支える、役割分担型のプラットフォーム

一般社団法人GOA

知る・学ぶ・つながる・検討する

- ・ 海外進出の一般情報
- ・ セミナー、交流
- ・ 海外視察企画の案内
- ・ GOA Holdings、各国GOA、専門家等の紹介

GOA Holdings

見に行く・調べる・売る・事業化する

- ・ 海外視察の実施
- ・ 市場調査、進出戦略
- ・ テスト販売、LIVEコマース
- ・ 販路開拓、商談、現地展開支援

各国GOA

現地で動く・続ける・広げる

- ・ 現地ネットワーク
- ・ 専門家、企業、行政等との連携
- ・ 現地事業支援
- ・ 進出後の継続サポート

一般社団法人GOAとGOA Holdingsの違い

05

契約上の役割を明確に分けています。

一般社団法人GOA

入口・情報支援

海外進出の一般情報

勉強会・交流会

一般的な相談窓口

海外視察企画の案内・参加募集

実働支援先・専門家等の紹介

GOA Holdings

実働・事業化

海外視察の企画・実施

個別市場調査・戦略設計

LIVEコマース・テスト販売

販路・代理店・顧客開拓

法人設立等の専門家連携・現地実働

GOAグループ相関図

顧客の海外進出ステージに応じて、必要な機能を追加します。



最初からすべての契約が必要なわけではありません。進出段階に応じて必要なサービスを選択します。

GOA型海外進出

07

『会社を作ってから売る』ではなく、『売れる可能性を確かめてから進む』

× 従来型

市場調査

法人設立

人材・拠点

営業開始

売れるか判明

先行投資が大きくなりやすい

✓ GOA型

候補市場を選ぶ

テスト販売

反応・採算を検証

販路開拓

必要に応じ現地法人

小さく試し、判断し、投資を深める

月会費の基本支援と、案件ごとの個別実働支援を分けています。

✈ 海外視察

訪問先選定・現地調整・同行等

🔍 市場調査

競合・価格・現地ニーズ等

🏪 テスト販売

LIVEコマース・海外EC等

🏪 販路開拓

代理店・販売先・商談支援

🏪 進出実務

法人・銀行・ビザ等の専門家連携

🏪 現地運営

採用・物流・広告・拠点支援

基本支援 : 相談・方向性整理・初期調整・関係先紹介 / 実働 : 原則として個別見積・個別契約

LIVEコマースは『販売＋市場検証』

売上だけでなく、海外顧客の反応を次の意思決定に使います。



検証するポイント

価格受容性

商品への反応

顧客属性

購入率・再購入可能性

物流・関税込み採算

現地販売先の反応

テスト販売後に『GO / 改善 / NO GO』を判断

海外進出は、勢いではなく検証結果で次の投資を決めます。

GO

反応・採算性・販路可能性が高い

- 継続販売
- 販路拡大
- 現地拠点・法人を検討

IMPROVE

可能性はあるが改善が必要

- 🔄 価格変更
- 🔄 パッケージ変更
- 🔄 販売方法変更
- 🔄 再テスト

NO GO

現時点では投資効率が低い

- 🚫 別市場へ変更
- 🚫 商品再設計
- 🚫 大きな先行投資を回避

『撤退判断ができること』も、テスト販売の価値です。

各国GOAネットワーク

日本側の戦略と、現地側の実行力をつなぎます。



現地で必要となる 主な機能

弁護士・会計士等

企業・販売先

行政・許認可関係

物流・倉庫

採用・現地運営

※各国の設立・提供状況、サービス範囲は国ごとに異なります。

料金体系

海外進出のステージに応じて、必要なサービスを追加します。

STEP 1 | 一般社団法人GOA

入会金 11,000円（税込）
月会費 11,000円（税込）

情報・交流・視察企画案内
関係先紹介

STEP 2 | GOA Holdings JAPAN

入会金 110,000円（税込）
月会費 55,000円（税込）

海外展開の基本支援
実働案件は原則別見積

STEP 3 | 各国GOA

GOA USA US\$500 / 月＋適用税
GOA Thailand 10,000 THB / 月＋VAT

Vietnam・その他各国は個別条件

最初から全サービスへの加入が必要なわけではありません。必要な国・必要な段階で追加します。

GOAが向いている企業

『海外に興味がある』から、『海外売上をつくる』へ進みたい企業へ。

海外で売りたい商品・サービスがある

海外販路・現地人脈がない

海外担当者を十分に置けない

いきなり大きな投資は避けたい

まず市場反応を確認したい

将来、海外売上を事業の柱にしたい

想定分野 農業・食品・地域産品・ものづくり・美容・日本独自の商品／サービス など

GOA活用モデル

※以下は実績ではなく、サービス利用の流れを示すモデルケースです。



目的は『海外へ出ること』ではなく、『海外で継続的に売上をつくること』。

加盟から海外展開までのロードマップ

案件ごとに期間は異なります。以下は進め方の基本形です。



各段階で『続ける・改善する・止める』を判断し、不要な先行投資を抑えます。

海外進出の第一歩は、 会社を作ることではありません。

まず、自社の商品・サービスが 海外で売れる可能性を確かめる。

01

一般社団法人GOAへ入会

02

海外進出相談・候補市場の整理

03

GOA Holdingsで具体的な海外展開へ

GOA

共存・共栄・和合

海外進出相談・加盟申込

一般社団法人GOA

GOA Holdings

各国GOA

日本の企業を、世界で稼ぐ企業へ。