

## (事例7) 株式会社ALBERT

【住所】東京都渋谷区代々木 2-22-17

【設立】2005年7月 【資本金】3億3,900万円 【従業員数】21人

【海外進出先】中国、韓国

【事業内容】

独自開発のレコメンドエンジンをECサイトやメーカーダイレクトサイトに提供。

広告の最適化、webサイトの最適化など、分析力を強みとしたマーケティング支援。

### 1. 海外展開の経緯

当社は、これまでレコメンドエンジン（ユーザーの行動履歴や購買履歴を用いたり、簡単なアンケートに回答してもらうことにより、ユーザーにあったオススメの商品、サービスを提示する仕組みを提供するサービス）を開発してECサイト等に提供してきた。しかし、国内のレコメンドエンジン市場が成熟し、国内市場の上限が近いと感じ始めたので、海外に目を向けることにした。日本と距離的に近い中国や韓国においては、レコメンドエンジンを専門に扱っている会社は少なく、実際、かなり大きなサイトでもレコメンドエンジンを導入していないところが多くあった。

海外に提供する当社の商品はログレコメンダー（「この商品を見た人は、こんな商品も見ている」という機能を持つレコメンドエンジン。海外向け名称：「Logreco」）と呼ばれるものである。ある商品が表示されたら、その関連商品を返すという比較的シンプルな作りであり、商材を問わず、どのような言語でも使用することができるので、海外への販売が容易であると考えた。

### 2. 海外展開の実施

現在、中国と韓国で事業を行っており、中国は2009年、韓国は2012年に進出した。

中国は、中国で活動している日本企業から仕事を受ける形で進出した。北京にある中国の会社と代理店契約を結んでおり、代理店では現地の営業活動と製品の導入・サポートを行っている。進出にあたり、中国の代理店のスタッフを日本で2ヶ月間の研修を行った。現在、中国の化粧品会社と契約し、そのほか、アパレル関係の会社にもトライアルで提供している。また韓国は、当社の役員の知り合いを通じて、いくつかの韓国企業とアポイントをとることから始まった。なお、Logrecoは、基本的に売切りのパターンではなくASP（Application Service Provider）なので、海外から国内の当社のサーバーを通して使用してもらう形となる。

### 3. 海外展開で苦労した点

海外展開にあたり、本質的な点での苦労は特になかった。事務的な手続きについてはやや苦労しており、例えば韓国銀行のネットバンキングは全てハングルなので読めないこと、記帳が韓国まで行かないとできないこと、日本語ができる人がいるコールセンターもあるが、人数が少ないので急な対応ができない場合があるなどである。契約書については翻訳してもらっているが、これまで特に問題は発生していない。

### 4. 海外展開の評価

今のところ海外事業単体では黒字化ぎりぎりのラインである。ただ、よい感触で大手サイトと話が進んでいる状況があるので、仕事に結びつけば、今後については採算も改善して行くと考えている。

### 5. 成功要因と課題

当社の海外に提供しているサービスは、特に海外向けに仕様を変える必要のないレコメンドエンジンであり、どこの国の言語にも対応できるので、海外展開が非常にスムーズに出来るというメリットがある。また韓国の場合、大手サイトにレコメンドエンジンを提供することができたという実績が大きく評価され、営業先での反応がよくなり、営業がやり易くなった。今後は、Logreco の導入に加えてコンサルティングも必要になってくることが考えられるが、そうなると言葉や文字が大きな問題となってくる。グローバル人材の育成が課題であるが、単純に言葉ができるだけでなく、幅広く業務をこなしてくれる当事者意識を持った人材が増えて行くと、業務のスピードが上がるだろうと感じている。

### 6. 今後の展開について

中国や韓国では、まだレコメンドエンジンが浸透していないので、これから伸びるだろうと考えている。韓国や中国は近いので、営業活動に行っても時間もお金も比較的かからないですむし、時差もないので、当面は支社を持つのではなく、これまでの形態を続けて行きたいと考えている。また、今後はアジアの他地域への進出は十分にあると思う。

必要な支援については、例えば海外に支社を作ろうとした場合、最初は現地のことは何もわからないので、海外エリア別の海外投資の勉強会の開催、あるいは海外投資のための基礎知識に関するウェブサイトの開設、あるいは海外展開のための相談場所の設置などを、公的に行ってもらおうと有難い。