

## 日本と世界の企業をマッチングする「日本をドット売る」

### 東稔企画

http://japapro.com/



めいとま  
命 苦裕一郎社長のプロフィール

生年月日/1968年9月23日

出身地/鹿児島県鹿屋市

趣味/海外旅行

尊敬する人物/坂本龍馬

座右の銘/日本をドット売る

多民族・多宗教が融合するマレーシア。命苦社長はマレーシアにかかわり25年のエキスパート。マレーシア進出支援を行う中に誕生した輸出支援ポータルサイト「日本をドット売る」がメイドインジャパンを世界へつなぐ。

—— マレーシアを中心に海外進出を支援していますね。

命苦 19歳からマレーシアにかかわり、年に7〜8回はマレーシアに渡航する中、2008年にチエアフルライフスタイルという現地法人を設立しました。マレーシアは多民族・多宗教が共存し、とても親日です。マレーシアに興味を持たれる日本人の方は大勢いらっしゃり、現地で行われるイベントの総合コンサルや日本企業の進出支援を行っています。

—— 「ジャパプロトムス」について。

命苦 ある日本のお菓子メーカーと現地の日系1000円ショップをマッチングさせていたのですが、商品の受発注を簡潔にシステム化できないかと

いうご要望をいただきました。大手企業なら自社ですべてのシステムを構築できても、中小企業にはそういったシステムを構築されていない企業が多くいらつしゃいます。そういった経緯からASPの受発注システム「ジャパプロトムス」を開発しました。月額1万円と中小企業向けの価格設定で、買い取りにも対応しております。

—— 輸出支援ポータルサイト「日本をドット売る」とは。

命苦 システムを構築後他の日系企業から海外進出スタートアップの支援のご要望を多数いただきました。ビジネスが生じてから海外進出がをしたいの中小企業の本音です。そこで日本製の商品情報や日本のビジネスモデルを海外に発信し、海外販路の開拓やビジネスモデルの海外展開をマッチングから実務支援までワンストップでサポートできるポータルサイト「日本をドット売る」を開発しました。

—— その特徴は。

命苦 アマゾンでも海外マッチングサイトはありますが、問い合わせ対応のみで、体力と語学力、人材に自信がある企業でないと使いこなせない仕組みです。「日本をドット売る」ではその後のフォローから細かい書類作成やポイント、貿易開始までの業務、またジャパプロトムスと連動した受発注まですべて簡潔できます。ポータル利用と受発注セットでも月額1万6千円に設定しています。先日のマレーシア商談会ではその場で70社の方に登録いただきました。

—— 今後の展開は。

命苦 チャイナプラスワンの影響から今後はマレーシアだけでなく、アジア諸国とイスラム圏に注目します。そして各国に現地スタッフを抱え、日本をドット売るの知名度を上げていきたいと思っています。

#### 【会社データ】

創業/1997年2月  
資本金/1200万円  
従業員/10人  
所在地/埼玉県入間市