

2020年5月25日

報道関係各位

経営者クラブの運営ノウハウを活かし withコロナの難しい新規営業活動をサポート

2代表の人的ネットワークをフル活用した新顧問サービスが始動

クロスボーダー株式会社
<https://x-border.co.jp/>

国内外でマーケティングやリサーチ、イベントプロモーション、経営者クラブの運営などを手掛けるクロスボーダー株式会社（本社：東京都台東区、代表取締役グループCEO：古川エドワード英太郎、代表取締役：佐藤泰也）は、新型コロナウイルス感染拡大に伴い経済的ダメージを受けた中堅企業の営業活動をサポートするため、新しい顧問サービスを6月1日から開始します。withコロナ時代に突入し、Face to Faceや新規顧客開拓の活動が難しくなってくることが予想されます。このサービスは、「営業戦略立案支援」と「新規顧客とのマッチング」を提供し、とりわけ、当社二名の代表者が既に有する国内外の人的ネットワークを最大限に活用し、新規顧客開拓をサポートする点が特徴です。



まず、「営業戦略立案支援」では、よい商品やサービスにもかかわらず、外に売り出すマンパワー やノウハウがないといった中堅企業向けに、見込み顧客となる営業リスト作成から、そこへのテレマーケティング活動やDM配信など、これまで別々の会社が提供してきたサービスを一元化し、企業の販促活動を一から支援するサービスを提供します。営業戦略の立案までは無料で実施し、戦略内容の実施から費用をいただく仕様になります。

ヒアリング結果と営業戦略をもとにターゲットリストを作成、潜在顧客を開拓し確度の高い商談をセットします。

該当する潜在顧客の洗い出しと営業リストの作成

弊社ネットワークをつかった紹介企業の洗い出し

テレマーケティング/DM発信/WEBを活用し、リストから関心度の高い顧客を発掘

お客様の商品を営業し、関心をもってもらいます

商談のセッティング

次に、「新規顧客とのマッチング」では、これまで複数の経営者クラブの運営に携わってきた当社二名の代表が人的ネットワークを活かしてビジネスマッチングを行います。



代表取締役グループCEO 古川エドワード英太郎（写真左）

代表取締役 佐藤泰也（写真右）

代表者紹介

《古川 エドワード 英太郎》

クロスボーダー株式会社 代表取締役グループCEO

1974年香港生れ、中高をシンガポールのアメリカンスクールにて過ごし日本の大学へ進学。アメリカ留学も経験し大学卒業後、香港の日系商社。その後、2002年に Strategic Decision Initiative (HK) Ltd. を創業、新興国を中心とした海外リサーチ、コンサルティング、マーケティング事業をスタート。その後、活動拠点を東京へ移し、ストラテジック・デジジョン・イニシアティブ株式会社として事業拡大。1000以上の海外プロジェクト支援を手掛ける。2019年8月に国内のイベント、施工事業など総合マーケティング事業を手がける株式会社グリーンリビングと経営統合し、社名を「クロスボーダー株式会社」として現職に就く。現在、上場企業を含む数社の顧問、一般社団法人アジア経営者連合会事務局長を兼務。

《佐藤 泰也》

クロスボーダー株式会社 代表取締役

1977年生まれ。埼玉県出身。中学生の頃から会社経営を志す。社会人になってからはいくつか会社勤務の後、創業当初したてのトレーナーズ株式会社(現上場会社)に入社。ここでの経験を活かして起業。2004年にイベント主催から運営までワンストップで行う株式会社グリーンリビングを設立。「出会いにフィルターをかけるべからず」という精神のもと、今までにお会いした経営者は1万人を超え、さまざまな経営者とのネットワークを構築。2016年10月に経営者クラブX-TOP(クロストップ)を事業化。昨年、共同代表の古川と経営統合をし、「クロスボーダー株式会社」を設立。さらに経営者クラブX-TOPを古川が事務局長を務める一般社団法人アジア経営者連合会と統合し、海外を含めたさらなる経営者ネットワークを構築中。趣味は企業や経営者の研究で上場企業の売り上げと利益はほぼ把握している。座右の名はサントリー創業者鳥井信治郎氏の「やってみなはれ」。

業種・業態に関わらず、どんな企業にとっても、営業活動はプライオリティが高い活動のひとつです。その中でも、新規の営業先を見つけ口座を開いていく業務は、「自社サービスの強み弱みの理解・分析」「自社サービスが求められる業界とその業界への提案方法の調査」「代替サービスの調査」「対象業界のリスト収集」「ファーストアプローチ方法の検討」「関心の高い企業との商談」などの要素が要求され、さらに、そこからトライアンドエラーを繰り返し、收れんさせていくことで導かれるものなので、初動の段階から高いレベルでの業務が求められます。

当社では、16年にわたり、「リサーチ」「マーケティング」「PR」「イベントプロモーション」の業務を国内外で展開してきています。最近の3年間では、当社単独主催での展示会も実施。テーマとなる業界に関する徹底したリサーチ＆マーケティングと、効率的な営業手法、営業企画能力をもって、出展営業や協会・団体交渉を実践し、多くのスポンサーの獲得に成功してきています。その経験、ノウハウを総合的に活用して、高度な営業活動を実現します。

《サービスへのお問い合わせ先》

クロスボーダー株式会社

担当： 僕（携帯： 080-3676-5733）

e-mail : expo@x-border.co.jp

< 会社概要 >

商 号： クロスボーダー株式会社

代表者： 代表取締役グループCEO 古川エドワード英太郎

代表取締役 佐藤泰也

所在地： 〒110-0015 東京都台東区東上野 4-20-1 TOC ビル 4F

U R L： <https://x-border.co.jp/>

事業内容： リサーチ事業（海外進出・輸出支援全般）

マーケティング事業（企業、自治体の戦略 PR コンサルティングなど）

イベントプロデュース事業（イベント業務、ディスプレイ業務など）

コーポレートコンサルティング事業（アジア経営者連合会事務局など）

展示会主催事業（展示会の企画・主催業務など）

衛生商品販売事業（不織布マスク、KN95 マスク、フェイスシールドなど）

以上

〈本件に関するお問い合わせ先〉

クロスボーダー株式会社

担当： 菅原（すがはら）

090-7631-3227

E-Mail : press@x-border.co.jp