

アジア開拓支援へ仲介

エナジャイズ 企業マッチング

ホームページの作成などを手がけるエナジャイズ（東京・港、岡崎史社長）は日本企業のアジアでの販路づくりを支援するウェブサービスを始めた。現地にパイプを持つ日本企業や、日本語に対応できる現地企業などに登録してもらい、マッチングさせる。登録費用は3万円。初年度600社の利用を見込んでいる。

ウェブ上では企業名を伏せる。まず、アジアに売り込みたい商品を抱えている日本企業が、製品

の種類や写真、価格帯、販売実績などを登録。販路を提供・紹介できる企業にも得意分野などを開

示してもらい、マッチングさせる段取り。合意した時点で初めて企業名や連絡先などが分かる。

エナジャイズは企業が情報を登録する際に3万円を徴収する代わりに300ポットを発行。商談が成

立した場合で、申し込んだ側から50ポットを徴収する一方、承諾した企業は10ポット増加する。トップ画面の目立つ場所に情報を掲載するサービスを利用すると80ポットを徴収する。