

日本人留学生を通じた 中小企業の海外進出を促進するサービス「BlueTry」

チームRing07



事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 海外ニーズを低価格で安全に調査したい中小企業と高単価の手軽なアルバイトをしたい海外留学生を繋ぐサービス
背景・課題	<p><u>国内の中小企業の課題</u></p> <ul style="list-style-type: none"> 国内の売上低下に伴い、海外展開を検討したいが費用や時間がかかりすぎるため安易に検討ができない <p><u>留学生の課題</u></p> <ul style="list-style-type: none"> 留学中の金銭問題として、ビザの種類によっては現地でアルバイトができなかったり、単価の高いものはコネが必要と稼ぐのが難しい
事業構想	<p><u>不の解消</u></p> <ul style="list-style-type: none"> 国内の中小企業と留学生をマッチングさせることにより、両者が抱えている不を解消できる（以下） 中小企業：現地の留学生の活用により単価を低くマーケティング調査ができ、加えて日本人のため安心してコミュニケーション可能 留学生：現地の就労ではないためビザの問題に引っかからないかつ、割の良い就活にも活きる実践的なアルバイトが可能 <p><u>AIによる効率的なニーズ調査の提供</u></p> <ul style="list-style-type: none"> 競合と異なり、人をあまり介在させず、全てのプロセスがサービス起点となるため、シームレスなプロセスが提供可能 その結果、データの蓄積による調査国の提案や自社の商品情報を加味した最適な進め方、調査結果のフィードバックが可能
登り方	<p><u>ターゲット</u></p> <ul style="list-style-type: none"> 留学生と親和性の良い“加工食品・飲料”、“化粧品・日用品”、“文具・生活雑貨”の領域の中小企業を中心にサービスを開始 <p><u>検証の進め方</u></p> <ul style="list-style-type: none"> サポーター中心に中小企業役員と留学経験者でF/Sを行った後、海外留学生と国内の中小企業担当を募集後実践
経済性	<ul style="list-style-type: none"> SOM：800億円/年、SAM：3,510億円/年、TAM：6,400億円/年 10年間の予測P/Lを算出し、10年後に1,000億円の売上が立つ見込み

1. はじめに
 1. マatchingサービス「BlueTry」概要
2. 市場性
 1. 中小企業の海外進出を取り巻く状況
 2. 中小企業の海外進出における課題
 3. 留学生を取り巻く状況
 4. 留学中の課題
3. 受容性
 1. 中小企業における本ビジネスの価値
 2. 留学生における本ビジネスの価値
4. 優位性
 1. 中小企業のターゲット
 2. バリューチェーンによる競合比較
 3. HRとのシナジー：リクナビ / リクルートエージェント（RA）連携
5. 実現性
 1. サービス全体像
 2. 詳細の画面イメージ
 3. 実機によるデモ
6. 収益性
 1. マネタイズメニュー
 2. マーケットサイズ
 3. P/Lプラン
7. 持続性
 1. 本ビジネスモデルの継続性と可能性について
8. 今後の活動について
 1. 審査通過後の進め方
9. APPENDIX
 1. サービスプロトへのアクセス

1. はじめに

海外ニーズを低価格で安全に調査したい中小企業と高単価の手軽なアルバイトをしたい海外留学生を繋ぐサービスを提供する。

課題

国内の売上が減少傾向にある中、海外の販路を広げたいが、自社製品がどの地域で需要があるか見当がつかない。

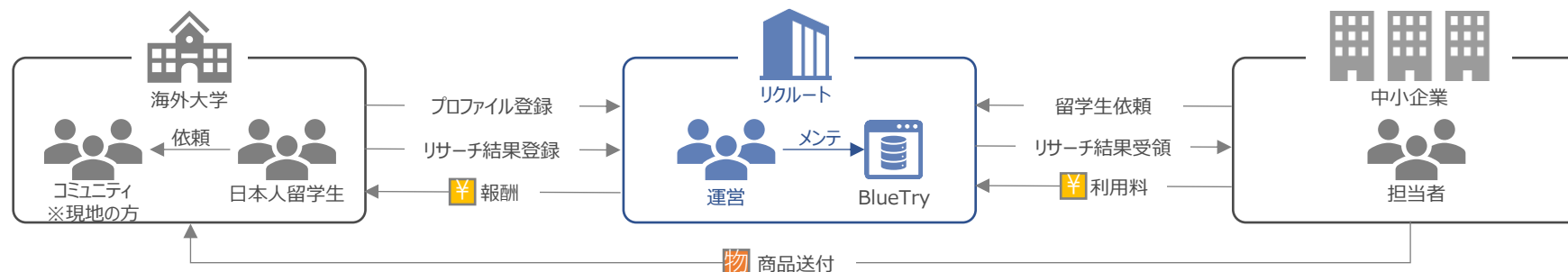
真因

需要を把握するために、JETROによる海外展示会の参加などあるが、**非効率かつ手軽にはできない**。
一方で、海外コンサルといった外部業者にマーケティング調査を依頼すると**数百万のコスト**がかかるため、簡単に依頼できない。

解決策

低価格かつ短期間で現地の日本人留学生に調査を依頼できるマッチングサービス「BlueTry」を提供する。

サービス概要



中小企業が 選ぶ理由

ネットで調べても分からない**自社のニーズ**を**低価格で安全**に現地の日本人に調査できることは嬉しい。
海外の日本人留学生と伝手ができることで、代理店との面談機会創出や採用活動にも繋がるメリットもある。

留学生が 選ぶ理由

経済的に困っている学生は多く、高単価のアルバイトを簡単にできることは非常に魅力的と考える。
ビザの問題により**留学生が現地でアルバイトを行うハードルは高い**が、**日本企業との契約により左記の制限を解消**できる。

2. 市場性

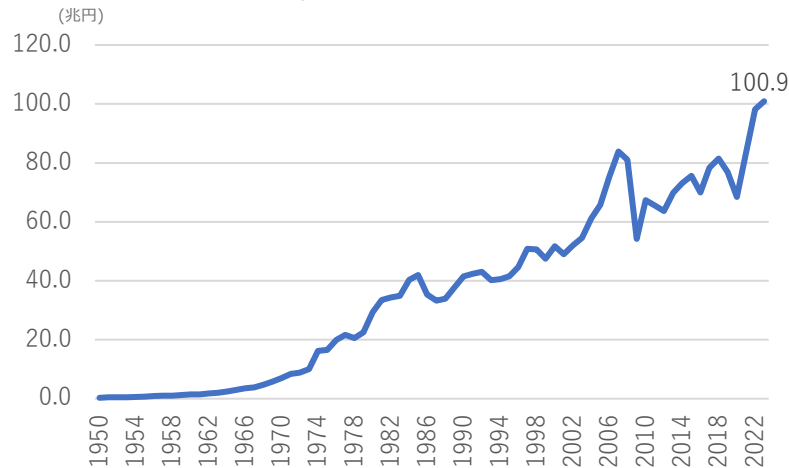
中小企業の海外進出を取り巻く状況

海外進出は一部の企業のものではなく、すでに大きなトレンドになっており、国や自治体も積極的に進出支援を行っている。

海外輸出の増加

- ・ 中小企業数は2021年時点で約 **336万** 社ある。^{*1}
- ・ 国内の中小企業の輸出規模は年々増加傾向であり、2022年度に **100.9兆円** 規模に達している。^{*2}

中小企業の年間輸出総額の推移



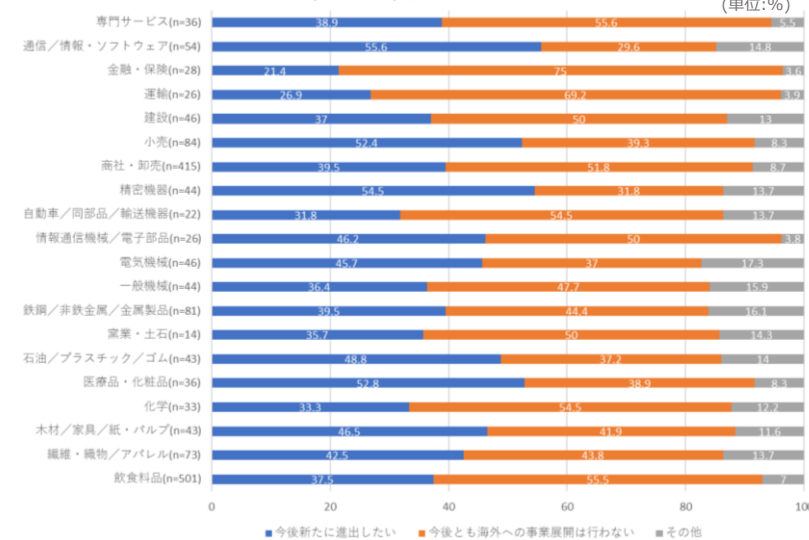
出典

- *1: [中小企業庁による国内の中小企業集計結果](#)
- *2: [中小企業庁による中小企業の輸出総額の推移](#)
- *3: [JETROによる中小企業の海外進出方針](#)
- *4: [経済産業省による中小企業の海外進出支援](#)
- *5: [東京都中小企業振興公社による海外進出支援](#)

海外展開への高い関心

- ・ JETROの2025年の調査で海外拠点を持たない企業でも今後新たに進出したいと回答している企業の割合は、製造・非製造問わず、全体で約 **40%** に達している。^{*3}

中小企業の各業界の海外進出方針



国や自治体（外部）の進出支援

- ・ 人口減少による国内市場の縮小化に伴い、経済産業省による海外展開の進出支援が積極的に行われている。^{*4}
- ・ 東京都によるTOKYO SME SUPPORT CENTERより、海外展示会出展支援や専門家相談が行われている。^{*5}

経済産業省による海外進出支援



東京都が設立した財団法人による海外進出支援



本ビジネスで対象としたい課題は、海外進出でまず論点となる**海外需要の把握**とする。
特に実際の担当者から得られた**市場の情報収集**のプロセスやその**人的リソース**の問題に着目して、課題解決を行うものとする。

海外進出における3つの課題

3 自社の人材の能力不足

- 信頼性のある現地パートナーとの接点ができたとしても、自社の人材で上手く事業を進められそうにない。
- 現地の知見/交渉力/語学といったスキルギャップがある。

2 現地パートナーとの接点不足

- 海外需要が分かったとしても、現地パートナーとの接点がない。
- 国内の得意先や経営者仲間からの紹介がないと信頼関係を築けるか不安になる。

本ビジネスで解きたい課題

1 自社の海外需要が不明確

- 自社のニーズがそもそも海外のどの地域で**需要があるのか**見当がつかない。
- 需要を把握するために**多額の調査コスト**がかかると**気軽にはできない**。

某ヘルスケア製品メーカー担当者（役員）の課題

① 市場の情報収集

- インドなどはインターネットから現地の情報が収集できないため、適切な価格帯や流行りの商品といった現地の生の情報を得るには、付き合いのある地場の企業に聞くしかない。
- 自身の伝手の範囲でしか情報を獲得することができない。
- 自社製品がターゲット国で販売可能か、規制の情報を調べるのに時間が非常にかかる。

② 人的リソース

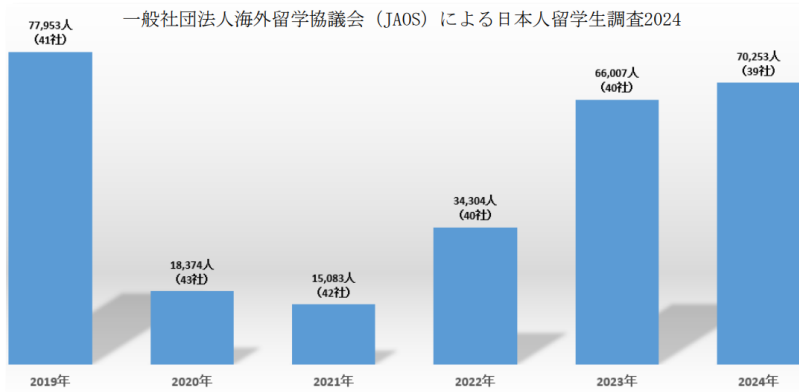
- 海外の市場調査を任せられる人材が自社にいない。
- JETROを活用したとしても、結局自ら動くしか選択肢がない。
- 外部コンサルや専門家に依頼すると多額のお金が必要になる。

留学生を取り巻く状況

年間7～8万人近くオーストラリアやアメリカをはじめ、日本人留学生は増えている。
また、日本の肩書における**社会人も3割**近く占めており、即戦力が期待できる。

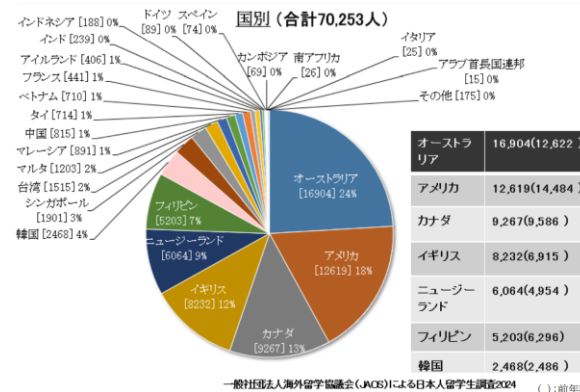
日本人留学生の数

- 日本人留学生は2024年は約 **7万人**になる。^{*1}
- コロナ禍で下がっていたが、今後も増えていく見通しになる。



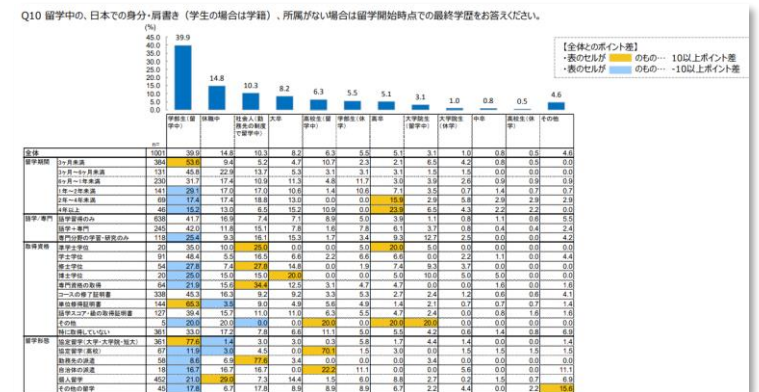
国別の割合

- 日本人の主な留学先は以下の国で**8割**占める。
オーストラリア・アメリカ・カナダ・イギリス・ニュージーランド
フィリピン・韓国^{*1}



留学中の肩書き

- 日本での身分・肩書きによると学生が **7割**近く占める一方、
即戦力となる**社会人も3割**近くいることが分かる。^{*2}



出典

- *1：一般社団法人海外協議会(JAOS)による留学生調査2024
- *2：一般社団法人海外協議会(JAOS)による海外留学経験者追跡調査

留学中の一般的な課題としては、**金銭的な問題**、**就職活動における悩み**、さらに**精神的な孤立や不安**といったことがある。留学生の生の声からも実際に金銭面と就活面の課題が確認でき、その解決に大きな価値があると判断した。

留学中の課題

金銭的な問題

- 円高などによりアルバイト収入が必要になるが、**ビザ**により現地の**就労に制限**がある。^{*1}
- 金銭的な理由で**留学期間を短縮**する必要がある。^{*1}



就職活動における悩み

- 留学経験は就職活動で有利になるとは限らず、**目的無く留学した場合や経験を語れない場合、企業から評価されない**可能性はある。^{*2}



精神的な孤立や不安

- 留学生の多く（約**70%**）が、**人間関係やカルチャーショック、進路変更の悩みから不安**を抱えることがあるという調査結果がある。^{*3}

韓国（ソウル）の大学に通っていた留学生の課題

① 金銭的な問題について

- a. 留学中の生活費は親に工面してもらっていたが、自身で自由に使えるお金は稼ぐ必要があったため、アルバイトはしていた。
- b. コネを使って単価の高いアルバイトはできていたが、**一般的には出回っていない**ため、割の良いものは魅力的だと考える。
- c. ビザの問題によりアルバイトができないといった友人はいたが、ビザを更新することで現地でアルバイトはできる。
しかし、**手続きが面倒であるため、更新なし**でできると助かる。

② 就職活動の問題について

- a. 韓国の良い大学に通っていても、現地で働くイメージは湧かず、**帰国して就活は行った**。理由としては、現地の人たちでさえ働くのに苦勞されているため、日本人はより過酷と考えた。
- b. 就活時に**留学したというだけでは評価されない**ため、**実践的なアルバイト経験**やそれに類する実践的な授業で評価された。

③ 精神的な孤立や不安の問題について

- a. 精神的な孤立は無かったが、**留学生が繋がれるコミュニティ**があれば参加したかった。他の留学生がどのような活動をしているか非常に興味があり、楽しそうと感じた。

出典

*1： [一般社団法人海外協議会\(JAOS\)による海外留学経験者追跡調査](#)

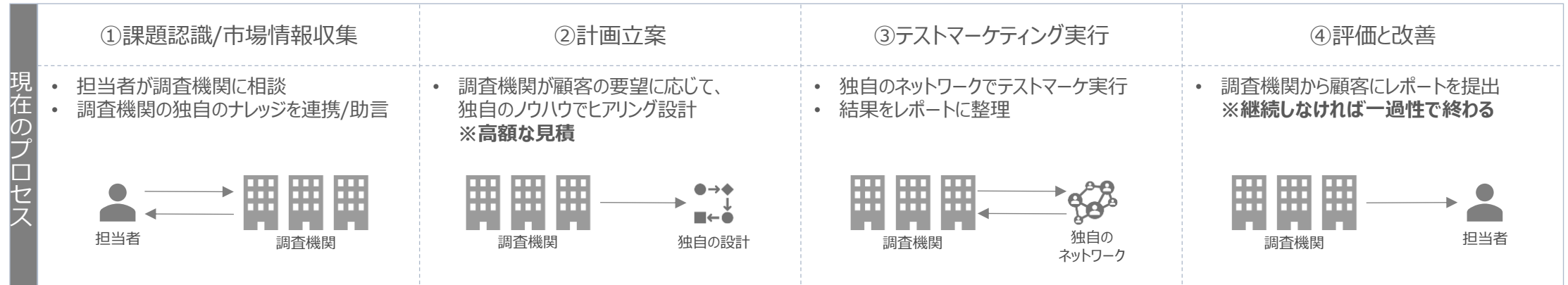
*2： [ポート株式会社による就職エージェント記事](#)

*3： [一般社団法人国立大学協会による留学生問題の現状分析](#)

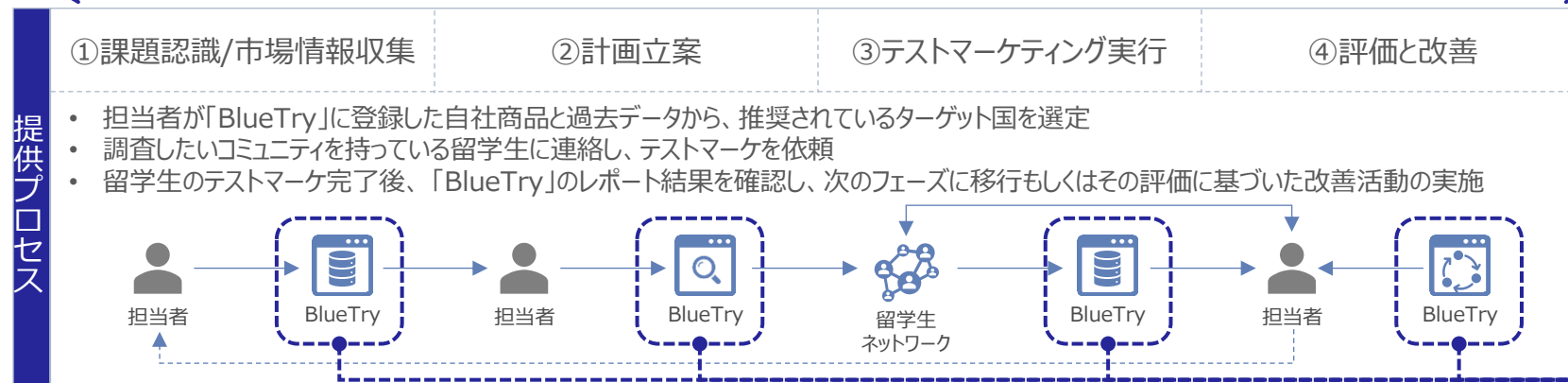
3. 受容性

テストマーケティングにおいて、以下の価値を提供できる。

1. 留学生のマッチングを活用した低コスト価格の実現
2. AIを活用した各プロセスのリードタイムの短縮化
3. データの蓄積による一過性のものにならない改善効果の向上



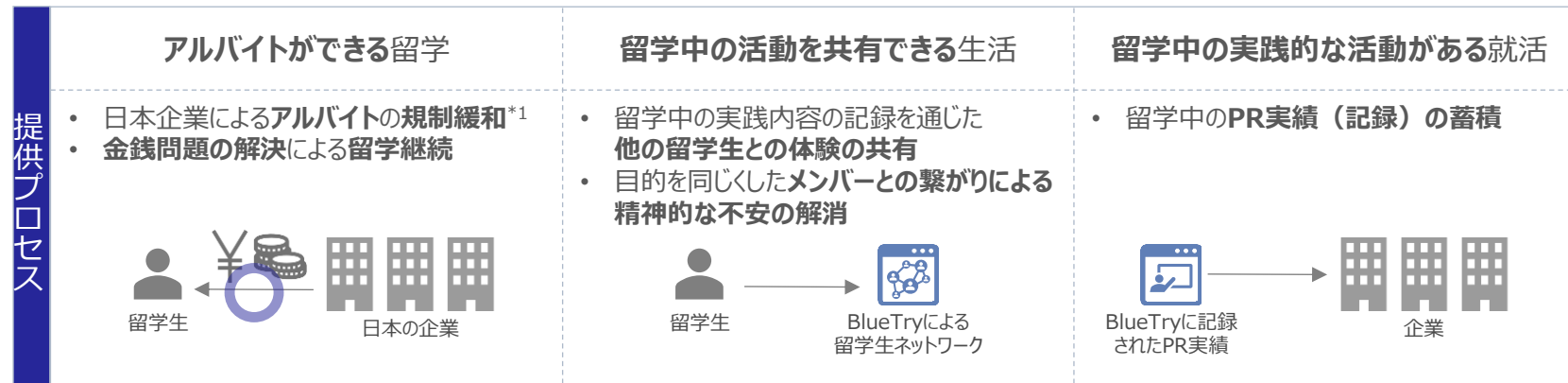
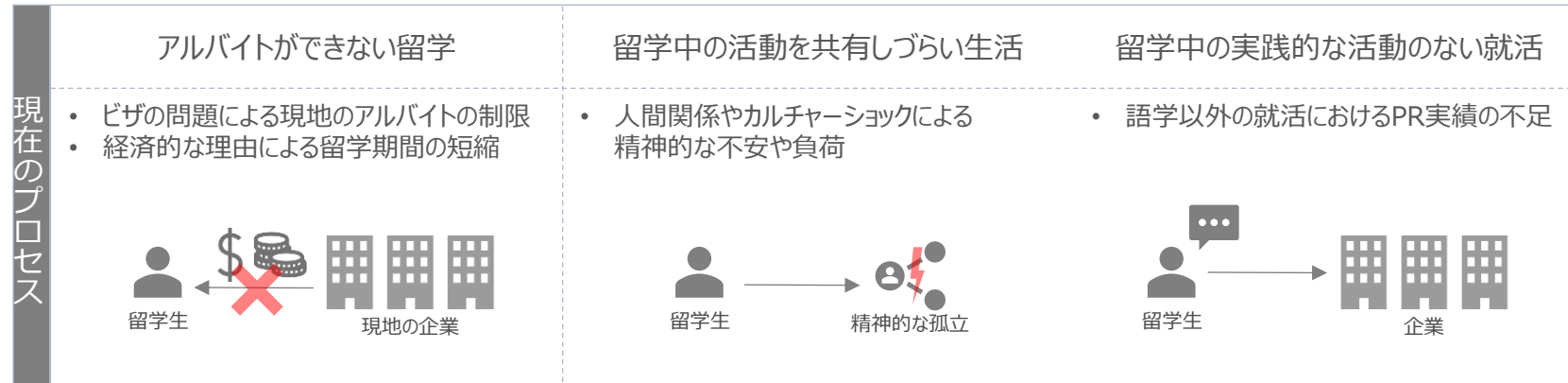
情報収集と実行のシームレスな統合によるリードタイムの短縮化



AIによる業務効率化 &
データ蓄積によるUX向上

留学生活において、以下の価値を提供できる。

1. 日本企業との契約に基づいたアルバイトによる金銭問題の解消
2. 目的を同じくした留学生ネットワークによる体験共有と精神的不安の解消
3. 留学中の日本企業との実践的アルバイトを通じた（就活時の）PR実績の提供



出典
*1: [株式会社国際交流センターによる留学情報](#)

4. 優位性

留学生にテストマーケティング（もしくは別のタスク）を依頼する際に、主戦場となる中小企業のカテゴリを優先度が高い順に整理した。結果として、初期は“加工食品・飲料”、“化粧品・日用品”、“文具・生活雑貨”の領域を中心にサービスを展開する。

優先度 ↑	ターゲットカテゴリ	推定企業数	留学生との親和性	海外市場トレンド	海外展開の容易性	総合優先度
	加工食品・飲料 例：調味料、カレー、菓子類など	約39万社	高	高	高	第一優先
	化粧品・日用品 例：日焼け止めや掃除用洗剤など	約5千社	高	高	高	第一優先
	文具・生活雑貨 例：筆記用具やノートなど	約5千社	高	高	中	第一優先
	観光・宿泊 例：プロモーションや顧客調査など	約43万社	高	中	低	第二優先
	製造業・IT 例：技術調査、部品、S/Wなど	約34万社	中	中	中	第二優先
	建設業 例：市場調査など	約43万社	低	低	低	第三優先

競合は「情報収集」と「実行」のプロセスが分断されており、「高コスト」かつ「情報の陳腐化」という課題を抱えている。
一方、BlueTryはバリューチェーン全体で一貫した価値を提供することで、プロセスの分断を解消し、上記の課題を解決できる。



BlueTryのポートフォリオ機能（以下）により、留学中の体験駆動型の価値提供を行い、リクナビとRAのUXを改善する。

- 「BlueTryジャーニー」機能：学生が留学中の活動（アルバイトなど）をタイムライン形式で記録できる機能
- 「スキル・タグ付け」機能：記録された活動ログに対し、「問題解決能力」や「異文化適応力」といったスキルタグの自動提案
- 「企業向けハイライト生成」機能：企業の求める人材像に合わせて、面接官の興味を引くような自己PRの自動生成

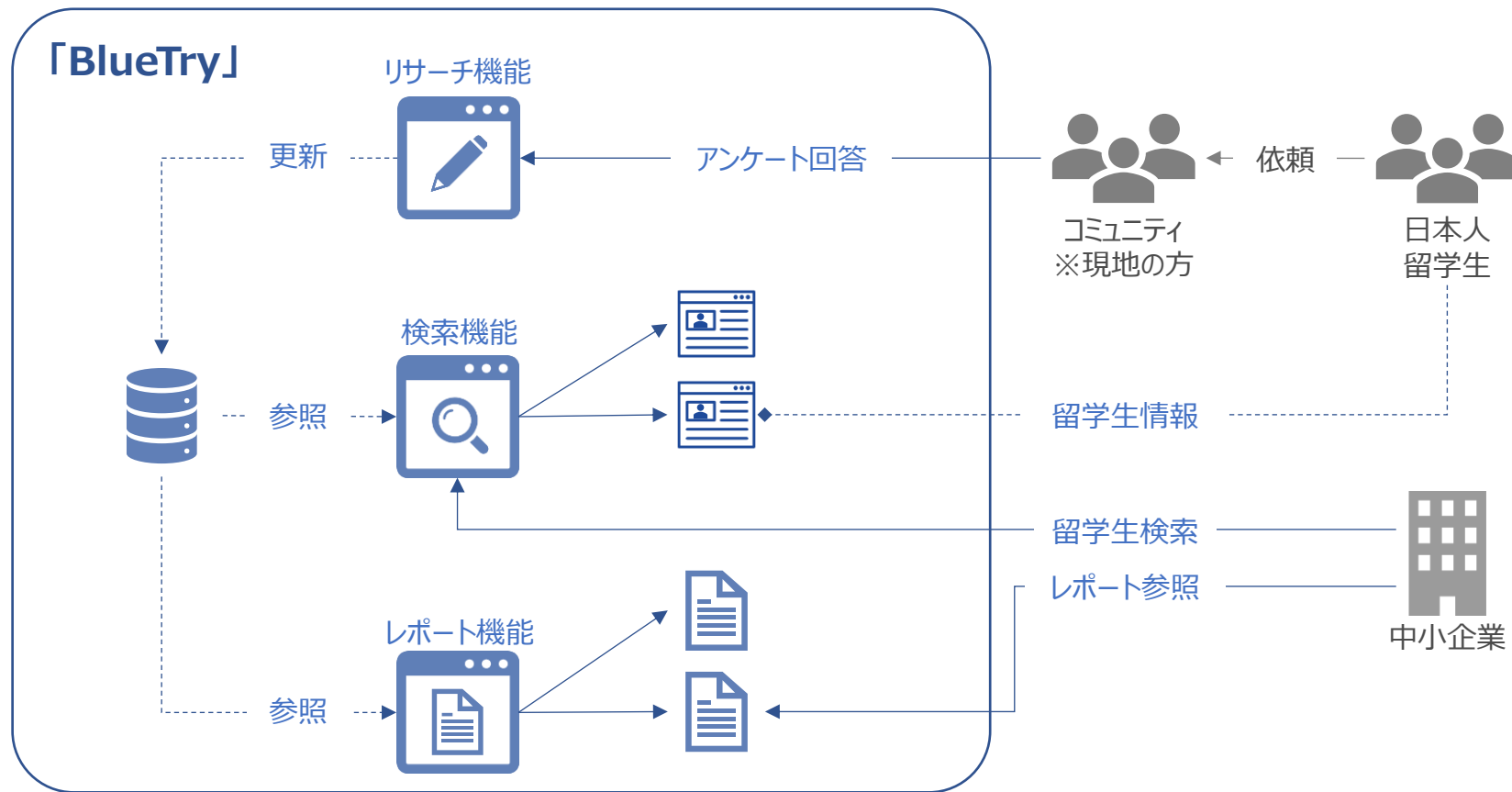
行動フェーズ	学生(社会人)の行動	「BlueTry」機能	リクナビとのシナジー	RAとのシナジー
留学前	留学先の情報収集	提携大学・プログラム情報提供	リクナビの大学ネットワーク活用	—
留学中	現地での活動・交流	「BlueTryジャーニー」による活動記録	企業向けに「リアルタイムな経験」を可視化	
帰国後	就職活動開始	「BlueTryポートフォリオ」作成	リクナビのプロフィールに統合	IndeedPLUSに統合
就活（転職）	企業への応募/面接	留学経験を生かした自己PR生成	ポートフォリオとAIがマッチングを最適化	

海外（留学） × 国内のデータをかけ合わせるにより、新たな就活のUXの確立

5. 実現性

「BlueTry」は以下の3つの基本機能を提供する。

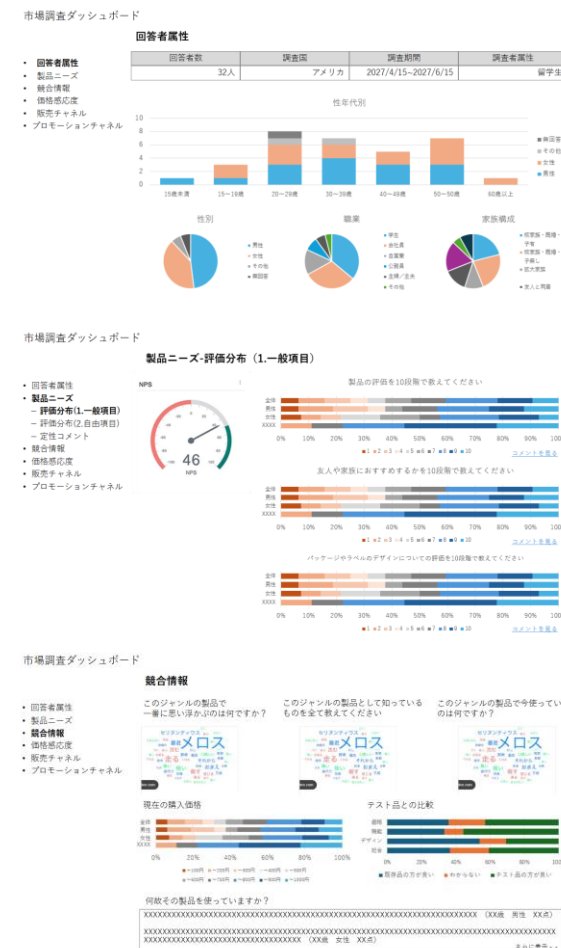
- 検索機能** : 事前に登録された留学生情報（所属コミュニティなど）を検索し、コンタクトできる機能
- リサーチ機能** : アンケートの配布及び回答（写真のアップロード含む）ができる機能
- レポート機能** : リサーチ結果をレポートングする機能



留学生検索画面



レポート機能



実際にデモを行う。

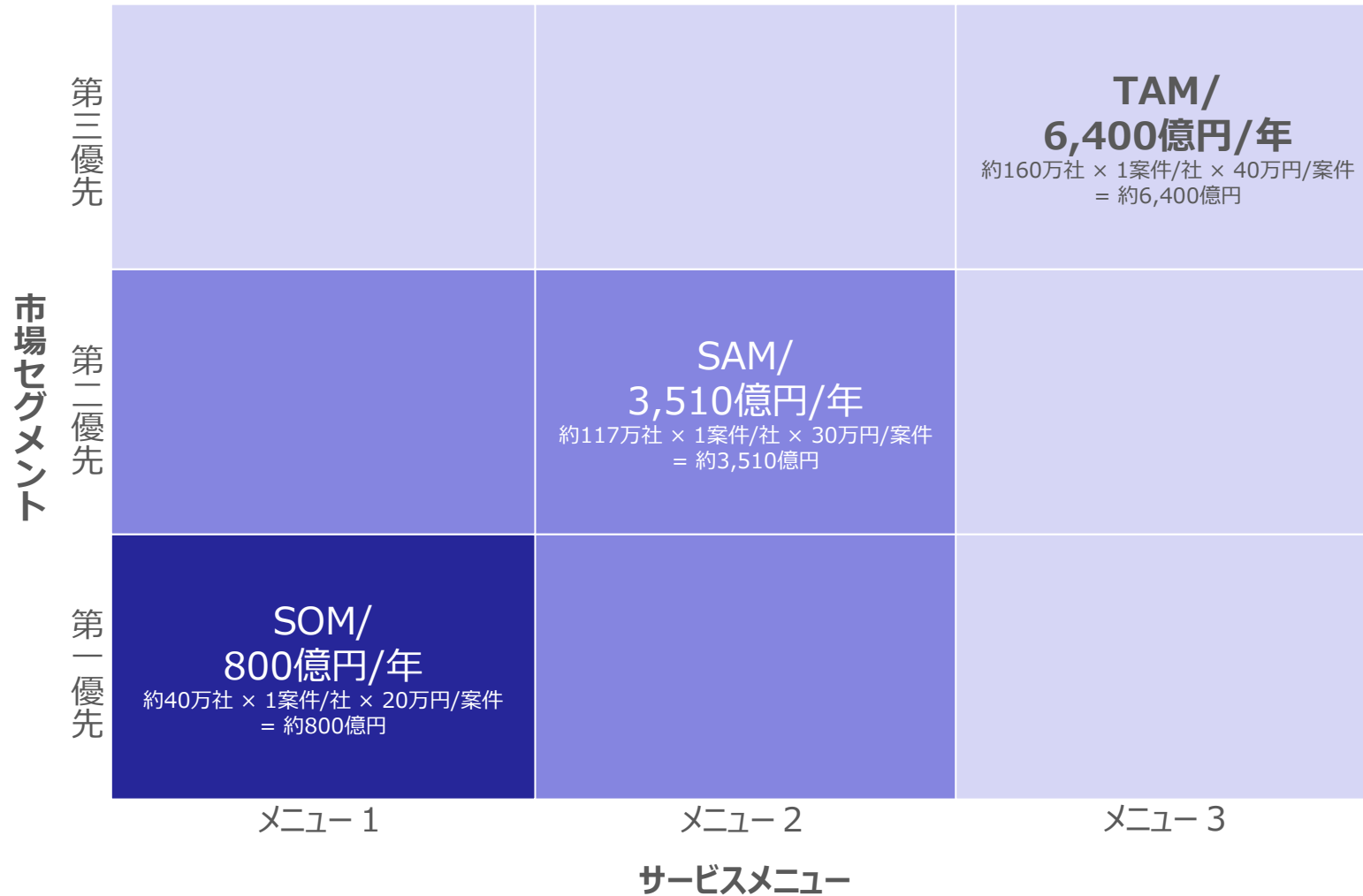
－実機によるデモ－

6. 收益性

BlueTryの留学生に依頼できるメニューは3つになり、詳細は以下の通り。

サービスメニュー	金額（売上 / 原価）	内容	備考
メニュー 1（基本）	20万 / 10万	<ul style="list-style-type: none"> テストマーケティング ※指定フォーマット 	<ul style="list-style-type: none"> 基本的に調査人数は最低20人 留学生の所属コミュニティから調査 回答者にAmazonギフト1,000円配布
メニュー 2（オプション）	30万 / 15万	<ul style="list-style-type: none"> 企業のカスタマイズメニュー 例）市場や法規制の調査 	<ul style="list-style-type: none"> 留学生のスキルで可能な範囲での作業 企業の依頼次第になるため、調整が必要 金額はあくまで目安だが、基本よりは高い
メニュー 3（インセンティブ）	40万～ / 20万～	<ul style="list-style-type: none"> 現地の代理店の紹介や繋ぎ 	<ul style="list-style-type: none"> 海外進出における現地の代理店の紹介 金額は企業ごとに異なるがインセンティブ

前項で記述したサービスメニューと市場セグメントのかけ合わせにて、SOM、SAM、TAMを算出した。
本ビジネスで1,000億円を目指せるポテンシャルはありと判断できる。



試算の前提

市場セグメント

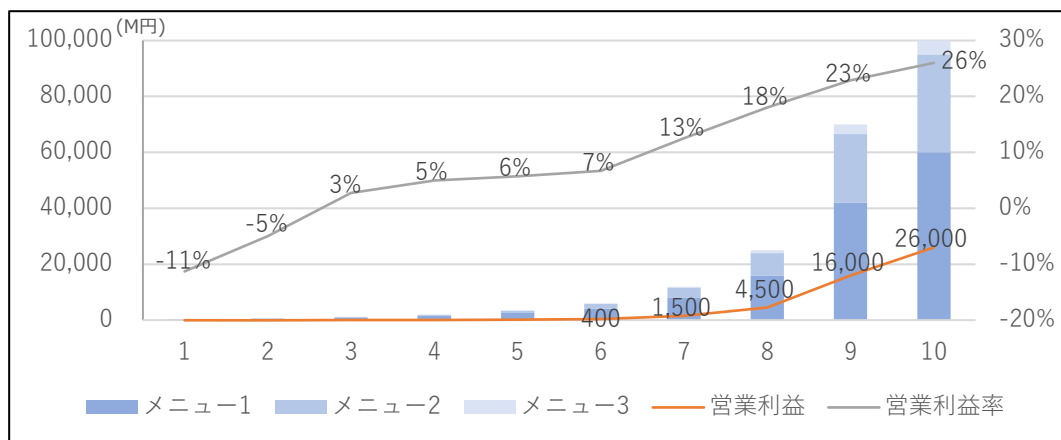
- 第一優先：約40万社
 - 加工食品・飲料：約39万社
 - 化粧品・日用品：約5千社
 - 文具・生活雑貨：約5千社
- 第二優先：約77万社
 - 観光・宿泊：約43万社
 - 製造業・IT：約34万社
- 第三優先：43万社
 - 建設業：約43万社

サービスメニュー

- メニュー 1：20万円/1案件
- メニュー 2：30万円/1案件
- メニュー 3：40万円/1案件

3年目で黒字化し、10年目で1,000億円となるシナリオを予測した。

	単位	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目
売上	M円	310	600	1,100	2,000	3,500	6,000	12,000	25,000	70,000	100,000
	メニュー1	M円	310	540	920	1,600	2,600	4,200	8,000	16,000	60,000
	メニュー2	M円	0	50	140	320	770	1,550	3,500	8,000	24,500
	メニュー3	M円	0	10	40	80	130	250	500	1,000	3,500
原価(各メニュー50%固定)	M円	▲155	▲300	▲550	▲1,000	▲1,750	▲3,000	▲6,000	▲12,500	▲35,000	▲50,000
粗利	M円	155	300	550	1,000	1,750	3,000	6,000	12,500	35,000	50,000
SGA*1	M円	▲190	▲330	▲520	▲900	▲1,550	▲2,600	▲4,500	▲8,000	▲19,000	▲24,000
営業利益*2	M円	▲35	▲30	30	100	200	400	1,500	4,500	16,000	26,000
営業利益率	%	▲11	▲5	3	5	6	7	13	18	23	26
総運営人数(目安)	人	50	90	150	220	350	550	900	1,300	1,800	2,200



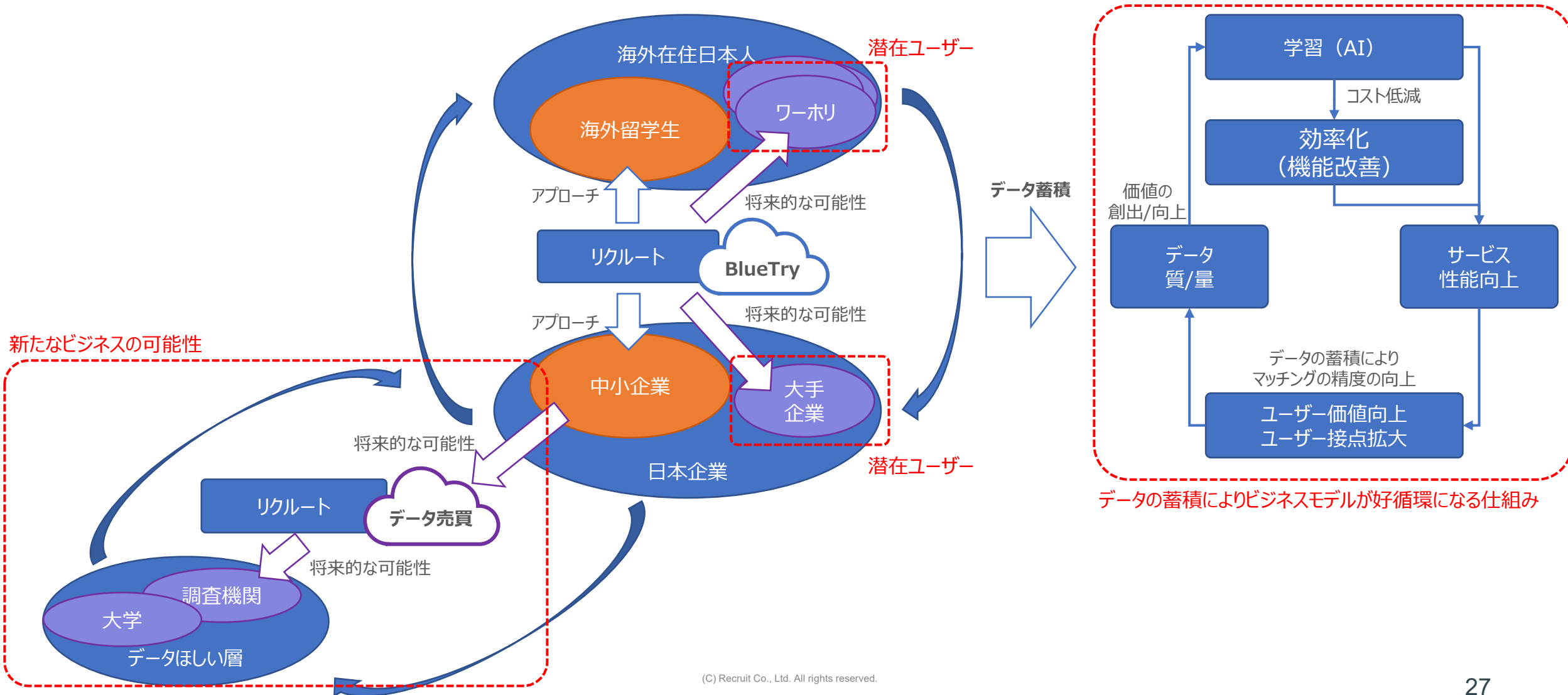
*1：販管費は一般的なSaaS企業（売上高の70%を投下するケースあり）を参考に算出した

*2：営業利益は規模の拡大とともに数値が良くなるSaaS企業の傾向を参考に算出した

7. 持続性

本ビジネスモデルの継続性と可能性について

本ビジネスはデータ×AIの活用により、ユーザー価値が向上し競争優位性を構築できる仕組みになっている。
また、潜在的なユーザー層へのアプローチや新たなデータ売買のビジネスを生み出せるといった可能性もある。



8. 今後の活動について

審査通過後は、国内と海外でF/Sを行い、本ビジネスの価値を訴求する。

検証 テーマ	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業が求めるレポートの品質か 留学生にとって価値があるアルバイトか プロダクトのUI/UXは価値を訴求できているか 検討外の要因でのビジネスリスクはあるか
KPI	<ul style="list-style-type: none"> 国内F/Sの回数：1件以上 ※サポーターの留学経験者と中小企業役員でロープレ 海外F/Sの回数：1件以上 ※実際の留学生と中小企業担当を外部で募集
コスト	<ul style="list-style-type: none"> 40万円 ※予算枠で対応
進め方	<ul style="list-style-type: none"> 右記のスケジュール通り
撤退 基準	<ul style="list-style-type: none"> スケールしないなど含め明確なKOFがあること

タスク	10月				11月				12月				
	6	13	20	27	3	10	17	24	1	8	15	22	29
準備	F/S計画および段取り				海外留学生メンバー募集 および段取り				報告資料作成				
	プロトタイプブラッシュアップ												
F/S (国内)					国内実証実験								
					プロト改修								
F/S (海外)									海外実証実験				

APPENDIX

実際に操作可能なサービスプロト（実機）へのリンクを共有。

- [留学生検索画面](#)
- [アンケート回答画面](#)

※レポート機能の実機については現段階では未作成。