

COMPANY OVERVIEW





社名	サイエスト株式会社 / Cyest Corp.
創業	2013年5月17日
代表取締役	塚崎 義直
資本金	1,000万円
スタッフ数	27名
所在地	東京都港区赤坂2-17-69 赤坂フェニックスビル3F
グループ会社	Cyest Capital Ltd. (HongKong) Cyest Asia Sdn. Bhd. (Malaysia) サイエストエナジー株式会社
事業内容	グローバルビジネスの総合コンサルティングサービス グローバル顧問 / グローバル顧問アカデミー / Japan Executive Advisor / G-advisors運営・企画 グローバル人材紹介事業
事業許可	有料職業紹介事業許可 13-ユ-307008



塚崎 義直／代表取締役
（共同創業者・共同経営者）

京都大学経済学部卒業後、コンサルティングファームを経て携帯電話向けアプリ開発のベンチャー企業に入社。
インド・バンガロール市に2年間駐在し、インド法人設立から事業開発・運営、経営管理まで幅広く担当した後、2008年中国系企業アリババ(株) (alibaba.com/阿里巴巴集团) にて日本企業の海外事業戦略立案およびマーケティング業務に従事。
2011年、香港にて日本企業の海外展開を支援するCyest Capital Limitedを創業。
2013年、サイエスト株式会社を創業し、現職。



李 嘉章／取締役副社長
（共同創業者・共同経営者）

(株)リクルートの人材コンサルティング営業を経て、2009年中国系企業アリババ(株) (alibaba.com/阿里巴巴集团) に入社。
日本企業の海外事業戦略立案や販路開拓支援に従事した後、韓国エネルギー会社の日本展開支援プロジェクトに参画し、同社日本法人の代表取締役に就任。
2011年、香港にて日本企業の海外展開を支援するCyest Capital Limitedを創業し、代表取締役就任。
2013年、サイエスト株式会社を創業し、現職。

池田 仰／取締役

米国ハワイ州立大学卒業。
 台湾企業の日本の代表を経て、(株)バークレーヴァウチャーズ
 代表取締役社長、(株)JACリクルートメント執行役員、
 豪州アイベンチャーカード日本代表を歴任。
 2014年にサイエスト株式会社に参画。



土井 英嗣／最高顧問

1968年 慶応義塾大学経済学部卒業
 1991年 タイ国ラッキーテックス社 取締役営業本部長
 2001年 東レマレーシア代表、ペンファブリック社 代表取締役社長
 2002年 マレーシア日本人商工会議所 副会頭
 2005年 東レマレーシア統括会社 代表取締役
 2006年 東レダウコーニング(株) 監査役
 2013年 サイエスト(株) 最高顧問



数佐 明男／最高顧問

1979年 本田技研工業(株)入社。本社海外生産部管理課配属
 1986年 Honda of the America Mfg. Ltd. (ホンダ米国法人) 配属
 1996年 ホンダ・オートモベイスド・ブラジルブラジル 四輪ビジネス責任者。
 2002年 インド・ヒーローホンダモーター 共同執行社長
 2006年 (株)ホンダソルテック 代表取締役社長
 2013年 サイエスト(株) 最高顧問





全ての企業と個人に
グローバルビジネスの機会を創出する



グローバル顧問

グローバルビジネスに特化した顧問派遣サービス



JAPAN EXECUTIVE
ADVISOR

海外企業の日本進出支援サービス



G-advisors
— global advice to you —

海外事業のスポットコンサルティングサービス



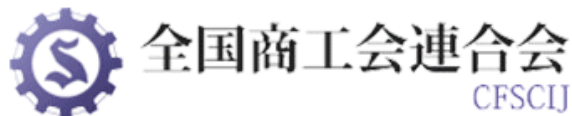
グローバル顧問アカデミー

グローバル人材育成サービス



PARTNER & CLIENTS

CYEST



日本貿易振興機構（JETRO）
「中堅・中小・小規模事業者新興国進出支援専門家派遣事業」委託先
独立行政法人国際協力機構（JICA）
「中小企業海外支援事業」コンサルタント
東京商工会議所「中小企業国際展開アドバイザー」
アメリカ大使館「Business Service Provider」

CASE STUDY





クールジャパンプロジェクト始動。1万点の海外輸出

Client
PJT

大手総合百貨店（12,000名）のマレーシア
旗艦店クールジャパンファンドPJT
（支援期間6ヶ月）



Issue

日本製品を専門的に取り扱うクールジャパン百貨店OPENに向けて、
1万点以上のアイテム輸出が発生するが、輸出・関税のノウハウが乏
しく、最適な国際物流戦略のアドバイスが欲しい。



Advisor

顧問1 大手運送会社 元国際物流部長 59歳
国際ロジスティクスの専門家。海外物流構築責任者として32年国際物流に
携わる。

顧問2 電子部品メーカー 元マレーシア現地法人社長 64歳
輸出入実務のエキスパート。JETROの東南アジア専門家としても活動中。



Action
Result

顧問導入3ヶ月で1万点の関税&輸出可否リストをハンズオンで作成。
また物流に関しては顧問の人脈でマレーシア物流会社をアレンジし、
プロジェクトマネージャーとして物流インフラを早期に構築完了。



製菓ベンチャー企業の
アメリカ進出PJT（支援期間1年間・継続中）



創業3年目の製菓ベンチャー企業。チーズケーキタルトのテイクアウト専門店。国内4店舗展開しており、今後海外展開に注力したい。海外出店の経験・ノウハウが全くないため、海外における総合アドバイスと支援が欲しい。



顧問 通販・流通会社 元CFO
国際財務、税務のエキスパートで、海外事業、特にアメリカ進出事業には第一人者的知見と実績を持つ。



グローバル事業戦略立案とグローバルフランチャイズの事業立案、パートナー開拓を担当。顧問直下で海外事業部を設置し、海外事業の戦略立案を実施し、フランチャイズ方式での進出を選択。フランチャイズモデルを取り入れ、アメリカに5店舗出店計画中。



Client
PJT

西日本の大手青果卸売企業の、海外初進出PJT
(支援期間3年間・継続中)



Issue

国内の主要取引先は100社を超え、業界の雄として好調な業績を誇る。知人から海外進出を勧められるも、ノウハウが一切なく、規制対応、手続き、販路開拓、輸出、契約、回収など一切のノウハウが欲しい。



Advisor

顧問 電子部品メーカー元海外営業部参事
欧州・アジア向け新規顧客開拓に従事し、特に欧州エリアのエキスパート。青果という商材の経験はなかったものの、海外営業の根底にあるビジネスプロセスは共通であるという提案力により支援が決定。



Action
Result

新任の若手担当者とともに、市場の仮説に基づく営業戦略を策定、即座に実行した結果、プロジェクト開始から3ヶ月で台湾の大手スーパーとの契約が決定。食品の輸出法規制対応を主導し、その2ヶ月後には実際に輸出を開始できた。現在はシンガポール、台湾、香港へ青果を展開している。



Client
PJT

化成品製造・販売企業（150名）の台湾、ASEAN、インド
事業担当者育成PJT（支援期間1年間・継続中）



Issue

ニッチ商材で国内シェア1位を誇るBtoB化製品製造・販売企業。中国に工場を持ち、台湾、ASEAN、インドまで商圏を伸ばすが、海外事業人材の確保・育成・定着に課題を持つ。「海外事業部長の主な仕事を採用面接になっている」状態が続いており、社内中堅メンバーをOJTで育成したい。



Advisor

顧問 大手化成品メーカーの元海外営業、元タイ合弁会社役員 61歳
クライアントが扱う同商材をASEANに代理店経由で販売し、合弁で現地販売・メンテナンス会社設立の経験を持つ。早期退職後はフリーの海外事業コンサルタントとして活動。



Action
Result

海外事業チームの定例会議に参加し、国内商談から海外出張までメンバーに同行。同商材の取扱い経験があるため、人材育成のみならず事業推進も担当し、勤務頻度を月4回（週1）から10回（週2.5）と増加させ支援継続中。



Client
PJT

アメリカの小型風力発電メーカーの
日本市場進出PJT（支援期間1年間）



Issue

日本の電力固定価格買取制度の開始に合わせ、
日本市場へ参入したい。日本人スタッフがいないが、
コストを抑えたエントリーのため顧問導入を決定



本PJTに対する当社の活動内容は、
「ワールドビジネスサテライト」の
トップニュースで放送されました。

Advisor

顧問 電化製品開発会社 元代表取締役社長 63歳
再生可能エネルギー事業に知見があり、
長年製造業のクロスボーダー事業に携わる。
北米に計10年の駐在経験もあり、日英バイリンガル。

Action
Result

一時的に日本法人の代表取締役に就任し、法人設立、銀行口座開設、
事業許認可の取得、販売代理店の開拓、交渉、契約などの一連を担当。
日本事業の立ち上げに成功。



Client
PJT

地方銀行が地場の食品関連企業40社とタイのバイヤー招聘したい



Issue

地場の食品関連企業40社の参加が決定したが、現地でバイヤーを200社招聘したい。候補バイヤーリストの企画設計段階から、実際の招聘までを当社に業務委託



Consultant

コンサルタント タイ工業団地管理会社（タイ在住）
タイに20年超駐在し、工業団地の管理会社運営含め、幅広い業種の日系企業とローカル企業のビジネスマッチングを支援している。



Action
Result

日本の食品関連企業に興味を持つバイヤー候補企業をリストアップし、商談会への招聘を顧問と当社スタッフにて担当。
プロジェクト開始から期間2ヶ月で、当日は目標社数のバイヤー候補招聘に成功した。

2,000名を超える海外ビジネスの
エキスパートタレントが所属しています。

ADVISOR'S PROFILE





上場企業役員や海外法人代表などの管理職層出身者を中心に、常勤・非常勤を問わず、自身の知見やネットワークを活かした就労意欲の高いシニア人材が、2,000名超在籍。

在籍顧問は、在籍者全員に、書類審査、面談審査によるフィルタリングをかけています。
※遠方の顧問はスカイプなどで面談



専門性の評価

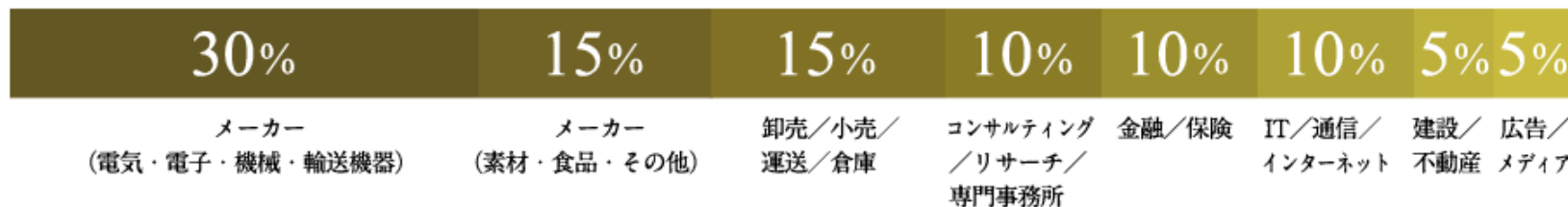
ソフト面（お人柄や人格・意欲）の評価

経歴が「自身の活動によるものか」の評価

知見や人脈が「現在も活用できるか」の評価



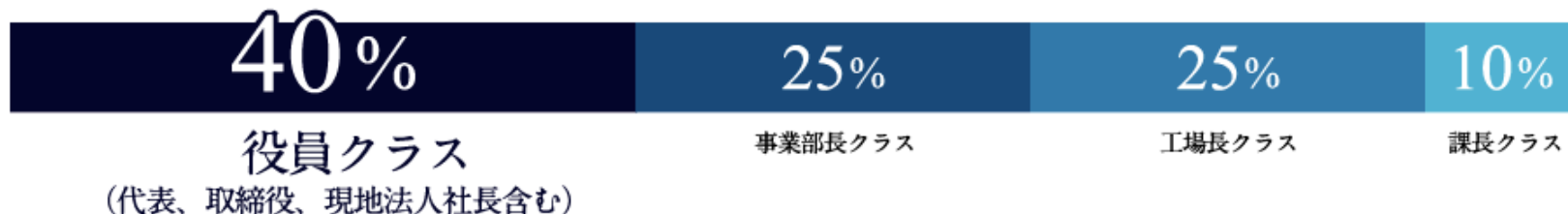
▶ 顧問の国際経験（出身業界）



▶ 支援可能地域



▶ 経験職種（最終職位）



出身業界・年代
商社・50代

得意エリア
インド、全世界



サマリー

大手総合商社入社後、前半の15年間は海外営業に関わり、大手タイヤメーカーの輸出とその体制構築に従事。後半の15年間は情報産業本部でメディア関連事業の中でテレショップ事業に従事、対応会社設立に参画。インド現地法人社長時代はインド、バングラディッシュを担当。その他東ヨーロッパや中近東にて関連会社設立および運営に携わった。“営業現場と経営をつなげる”が信条。



出身業界・年代
電機・60代

得意エリア
アメリカ、中南米

サマリー

大手電機メーカーのディスプレイ（TV）の米国OEM拡販に活躍、米国滞在5年。エレクトロニクス関連の事業構築、海外展開などに力を発揮する。取締役としてアメリカ、欧州、中国のEMS子会社も統括。アメリカ、ドイツ、チリ、ブラジル、韓国、台湾の財閥系企業には深いコネクションを持っている。





出身業界・年代
広告・60代

得意エリア
台湾、インド、ASEAN



サマリー

大手広告会社にて海外事業に従事。輸送機器、食品飲料、金融、流通、政府官公庁関連など多くの業種、業界の広告広報、マーケティング業務に実績がある。

広告コミュニケーション領域の経験、知識はもとより、得意先として大手自動車メーカーとの付き合いは30年以上に渡り、自動車関連の知見は豊富。

1997～2011年は上大手広告会社のアジア拠点のトップを勤め、海外拠点経営の知見も深い。



出身業界・年代
食品加工・60代

得意エリア
全世界

サマリー

日清食品ホールディングス(株)の知的財産部の部長として商品企画・開発を支援。

『インスタントラーメン』の知財戦略を担当し、知財戦略や訴訟戦略、侵害品や模倣品対策などに非常に豊富な知見と経験を持つ。

職務経歴

日清食品ホールディングス(株) 知的財産部 部長



出身業界・年代
コンサルティング・50代

得意エリア
中国・台湾

サマリー
中国進出企業の事業再生に関わっている。会計、法務、税務のエキスパート。プライスウォーターハウス（PwC）上海事務所の「初代の日本人専門家」として出向し、日系企業クライアントがゼロ社の段階から数百社まで拡大させ、同社の日系企業部の礎を構築した。

職務経歴
あらた監査法人 国際税務部 シニア・マネージャー
新日本アーンストアンドヤング税理士法人 国際税務コンサルティング部
取締役



出身業界・年代
プラント建設・70代

得意エリア
東南アジア・南米

サマリー

研究開発、品質管理、溶接技術など技術畑で経験を積み、財閥系プラント、機械設備企業にて技術部長を勤める。海外プロジェクトに従事してからは、台湾新幹線の軌道工事で現地ワーカーの管理・指導をしながらプロジェクトを推進。その他南米・東南アジア各国での製造指導を行う。現在もなお海外への出張を繰り返す傍ら、JIS品質管理の講師として人材育成に努める。





出身業界・年代
消費財メーカー・60代

得意エリア
中国



サマリー

文房具、オフィス家具、事務機器の大手製造・販売会社でステーションナリー分野を37年間の経験。海外事業立ち上げ、（中国）合併事業立ち上げ、経営上の問題解析等をOJT的に現場で支援。上海駐在8年（2005～2013年）時は社長を勤め、中国進出の総合的な支援（投資計画策定、海外現地拠点立ち上げ、人事社内体制の整備、製造業の原価計算、調達、品質管理、販売データ分析、等）などに強み。フランス、タイ、台湾企業との合併事業立ち上げ経験。



出身業界・年代
医療機器製造・60代

得意エリア
アジアエリア

サマリー

外資系製薬会社にて東南アジアで医療機器、器具の販売サポートに従事。マネジメント、マーケティング、ソフトウェア開発、電機機械の開発などカバーできる。アジア地区での製品サービスネットワークの構築、現地エンジニアの確保、教育、運用など。韓国では診断薬機器の販売ビジネスを統括し、主に現地ディーラー開拓に従事。またアジア地区のサービス統括役員として、日本を含む全アジアのサービスネットワークを構築。韓国、中国、台湾、香港、フィリピン、マレーシア、タイ、シンガポール、インドネシア、インド、オーストラリア、ニュージーランドでの業務経験。

