

CASE
5すべての中小企業に、
輸出できる機会を！株式会社STANDAGE
スタンデージ

(一社)岐阜みらいポータル協会

おお ほん ひと ひで
センター長 大原 基秀

1978年、岐阜市生まれ。慶応義塾大学卒業後、飲食店、町工場、コンサルティング会社、ITベンチャーを経て、2021年10月ぎふしスタートアップ支援事業・センター長に就任(岐阜市からの委託事業)。個人の起業創業、市内企業の新規事業・第二創業等の相談支援業務を行っている。

もし年間30万円※1で、海外への販路開拓も、海外企業との交渉・契約も、輸出にまつわる業務も、決済も、すべて代行してくれるとしたら、あなたは自社の商品を輸出するだろうか。

本日は、それを本当に実現してしまった話。株式会社STANDAGEは、2017年3月に創業したばかりの東京のスタートアップである。これまで本コーナーでは岐阜の企業をピックアップしてきたが、今回は岐阜の中小企業様には是非つながっていただきたい、同社の共同創業者であり、副社長COOの大森健太氏に話を聞いた。

―はじめに、貴社サービス「デジトラッド」について教えてください。

「デジトラッド」は、輸出の販路開拓から交渉・契約、決済、物流や通関に関わる事務手続きまでワンストップで行うことができるプラットフォームです。これまで「決済だけ」や「物流だけ」がシステム

化されたり、コンサルティングサービスを提供している企業はありますが、貿易におけるすべてを「丸投げ」できるサービスは、「デジトラッド」が国内で唯一です。



画像提供：株式会社STANDAGE

―輸出したい中小企業は、本当に「丸投げ」できるのですか。

はい、本当に「丸投げ」です。弊社にはコンシェルジュが30名ほど在籍しており、長年商社等に勤めている貿易のエキスパートです。このコンシェルジュたちが売り先候補を探し、その売り先候補と交渉・契約、契約がまとまれば決済、物流とすべて行います。そのため、「デジトラッド」のプラットフォームを使うのは、厳密に言うところコンシェルジュたちです。ですので、輸出したい企業様は何もする必要はありません。

―売り先候補の国は、現時点で何ヶ国ぐらいありますか。

取扱実績は15か国を超えました。弊社はアメリカ、香港をはじめ、アフリカのナイジェリア、ケニア、エジプト、南アフリカに現地法人があり、今後経済が大きく発展するであろうアフリカ諸国が最も力を

入れている地域ではありますが、あくまで輸出したい企業様の商品に合う地域を探します。今年度はさらにヨーロッパに2拠点、東南アジアに1拠点の設立を計画しています。

―「デジトラッド」は、決済機能が最大の特徴と聞きました。

「デジトラッド」の決済機能は、独自開発のシステムです。アフリカをはじめとする新興国は、国際的なネットワークがまだまだ整備されておらず、送金から着金まで数週間かかることがあります。また、送金には複数の銀行を経由するため手数料が高くなり、売掛金の未回収リスクも自ら負わなければいけません。「デジトラッド」の決済システムは、ブロックチェーンと暗号資産を活用することで送金手続きが5分程度で完了、送金手数料は銀行の半分以上に抑えることができ、代金の未回収リスクも低減できます。金融庁の許可を得

て運用を開始していますので、より安全・安価・迅速な支払いが実現できています。

―気になるのが、「丸投げ」の代行費用ですが…

基本的には、貿易開拓にかかる活動経費の一部と商社利益をいただいています。例えば、【日本文化輸出プラン】は「ミニマム」「ライト」「スタンダード」とあり、最上位の「スタンダード」の契約金は年間300万円です。ただ、どのプランもIT導入補助金が適用できますので、その補助金を活用すると初年度は年間30万円程度になります。また、IT導入補助金の申請を弊社が代行して行うため、申請にかかる手間はほぼありません。

―まさに、至れり尽くせりの貿易「丸投げ」サービスですね。

私も代表の足立も、元々大手商社で勤務していました。顧客は大手企業で、それなりのやりがいを感じていましたが、一方で中小企業からのお問合せはほとんどお断りしていました。大手企業に比べると取扱量がどうしても少なく、商社にとっては金額が見合わないためです。結果、日本に中小企業

がおおよそ360万社あるにもかかわらず、実際に海外との取引ができていた企業は3・5万社と、わずか1%にとどまっているのが現実です。今後、日本は人口減少により内需の落ち込みが避けられないため、外需に目を向けて新たな販路を開拓しないとこの国の経済に未来はありません。これから海外に飛躍しなければいけないのは中小企業であり、中小企業の貿易に関するペイン(痛み)を取り除きたいと思ったのが「デジトラッド」を始めたきっかけです。

―最後に、岐阜の中小企業の方々に一言お願いします。

先日岐阜を訪問しましたが、岐阜にはアパレルを始め、岐阜提灯・岐阜和傘・岐阜渋うちわ等の伝統工芸品、日本酒、製造業に至るまで、海外に輸出できる可能性は大きいにあると思いますし、特にアパレルは新たに作った商品だけではなく、廃棄前の物でも輸出の対象になります。また、昨年12月から経済産業省、中小企業庁、ジェトロ及び中小機構が一体となり、「新規輸出1万者支援プログラム」が始まるなど、環境面でも徐々に整ってきていると思います。輸出

したい・検討している中小企業様は、まずはご相談いただければ嬉しいですよ。



大森健太副社長・COO

センター長のこぼれ話

大森氏は、大手商社に勤務する前は東京大学大学院でがん細胞を研究していた。その後、大手商社の化学品部門医薬事業部でキャリアを積み、中小企業の貿易における課題意識から株式会社STANDAGEを創業。創業当初は、医療用テープを輸出代行して日銭を稼いでいたという。アップルを創業したスティーブ・ジョブズ氏が「Connecting the dots (点と点をつなげる)」という名言を残しているが、大森氏はまさにそれを体現しており、STANDAGEが今後さらに飛躍することを信じてやまない。

※1 株式会社STANDAGEが提供する貿易代行サービス「デジトラッド」のスタンダードプランを契約した場合。契約金額から商品買取金額やIT導入補助金補助額等を差し引いた金額。