

FBManagement

Company explanation and business information

成長意欲のある 地方有力企業に特化した 多柱化経営支援



FBマネジメント
Family Business Management

株式会社FBマネジメント

グループスタッフ数 133名

FBマネジメント41名、FBマネジメントグループ92名

(正社員・パートアルバイト・業務委託・提携パートナー含む)



私たちの使命 -MISSION-

成長意欲のある地方有力企業の 多柱化経営とグローバル展開を実現させる

自ら挑戦を続けて得たノウハウと国内外のネットワークをお客様に提供する“実業ソリューション会社”の日本一を目指しています。

グループCEO 山田 一步 1982年生まれ、徳島県出身

大学卒業後、大手証券会社にて中小・中堅企業のオーナーに対する資産運用、資産管理ビジネスに従事。その後、大手コンサルティング会社にて、主に日本を代表する上場企業経営陣に対して資本政策立案、株主対策、M&Aを支援。

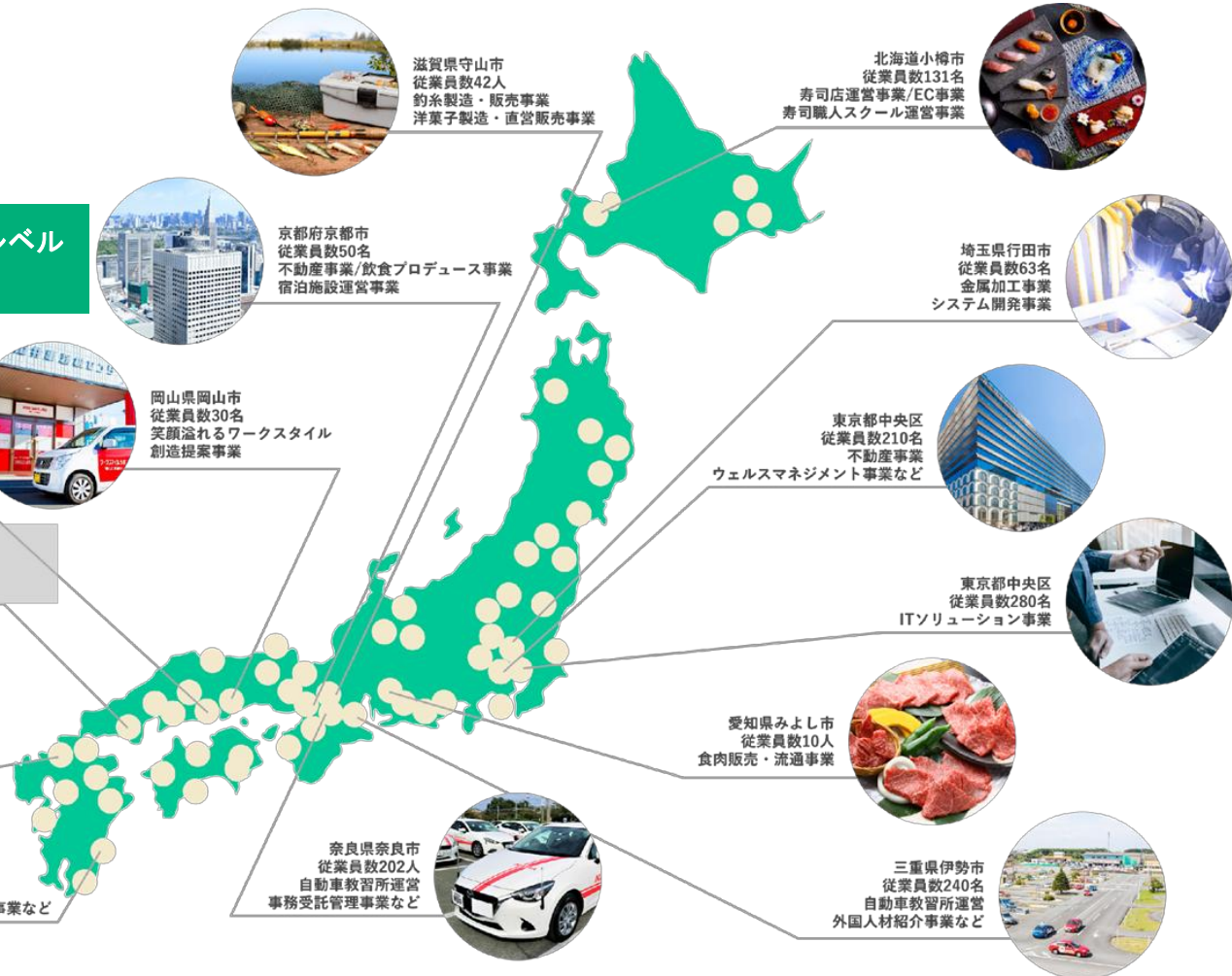
2014年に当社を設立し代表取締役社長に就任。

現在はグループCEOとして、「多柱化経営を実現する20の原理原則」のノウハウを活用した支援と実業経営の両軸をグループで推進している。



支援企業（一部）

地方の有力企業の支援を、日本トップレベルで実施させていただいています。



経営を進化させるための“2つの要素”

FBマネジメントの強みを活かした 唯一無二の実業型ソリューションサービス

多柱化経営アドバイザー

貴社のグループ経営における
ビジネスモデルの立案

グループ社長室代行支援

日本未上陸
商品リスト

ビジネスモデル
の横展開

有力な
FCパートナー

M&A情報

提供可能な

実弾

貴社に適した【長続きするビジネスモデル】の実現に伴走サポート

多柱化経営とは？

たばしらかけいはい

多柱化経営とは

外部環境が変化しても
安定して収益を生み続けることが
できるよう
既存の事業以外で
複数の事業展開をしていくこと

多柱化経営

グループ全体の
資金運用・管理

既存事業

既存事業のエリア分散

既存事業における
ノウハウの横展開

息の長い地域密着型
FC本部への加盟

海外で流行っている商品の
自社の取引先への輸入販売

海外ライセンス取得への
輸入販売

垂直・水平M&A加盟

たばしらかけいはい

「多柱化経営」の仕組み ▶▶▶

“時流を捉えた”
ビジネスモデル

×

“国内外の強力”な
ネットワーク

×

“圧倒的”な
コラボ力

たばしらかけい 多柱化経営の本質的な考え方

いつの時代もグループ利益1億円以上を創出し、社員の配置転換をしながら、社長が「本当にやりたいこと」をできるようにすることが多柱化経営の本質的な考え方です。

1

本業とは別で

利益3,000～5,000万円以上でる事業を、少なくとも2つ持つ

2

本業とシナジーがある事業と、そうでない事業を組み合わせ、
グループ経営を組み立てる

3

社長がやりたい事業をやるときは

最低グループ利益1億円以上を安定的に出していること

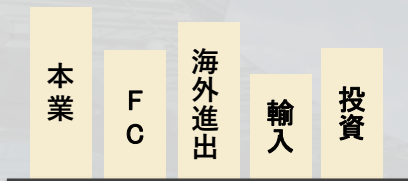
たばしらかけいえい

多柱化経営をする“3つのメリット”

“事業規模の拡大”

“リスク分散”

ができるようになる



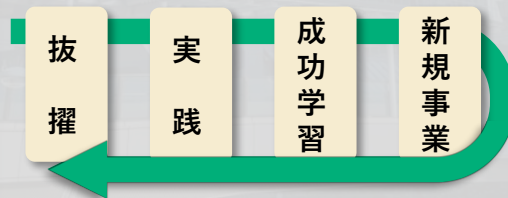
多柱化経営は事業拡大の可能性を広げ、更にはリスク分散にも期待できます。

“幹部の成長促進”

“社員の採用”

がしやすくなる

事業部ごとに責任者が生まれることで、通常より多くの成長機会が与えられます。このように幹部が育つサイクルを上手く魅せることで、採用活動も優位に。



社長自身が

仕事にワクワクする

ようになる



後継者であっても、新規事業立ち上げやFC加盟、出資を通じて、自分の強みを発見することが可能です。社長が仕事を楽しんでいる姿を、後継者が日頃から目にすることで「会社を継ぎたい」と思うようになります。

FBが提供できる**実弾機能**<FC展開>

下記の要件を満たしたFC事業の情報を提供いたします。

POINT 1

直営で実績があり
本格的に地方展開を行
いたいFC本部のみを提供



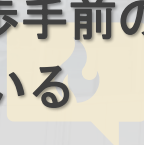
POINT 2

初期投資3,500万円前後の
3年以内回収見込みのFCが中心



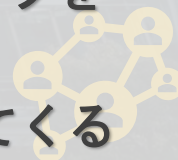
POINT 3

本格的に人気が出る一手手前の
0.5~1次情報を保有している



POINT 4

地方有力企業ネットワークを
保有するからこそ
FC本部から情報が入ってくる



FBが提供できる実弾機能＜海外輸入＞

日本未上陸の海外商品、およびライセンスの輸入をサポートします。

海外輸入のパターン

日本未上陸の商品を輸入し、既存販路に乗せる

自社開発が難しい場合でも、仕入れて開発が可能

新規事業

として立ち上げ

新商品開発

として立ち上げ



大使館・商工会議所との連携
大使館の商務部や、在日の商工会議所と連携し、日本で販路を広げたい海外商品情報を収集



SNSリサーチ

主要国の流行をリサーチし、直接コンタクト



世界の展示会参加

参加企業をリストアップし、直接コンタクト

FBが提供できる実弾機能<グローバルSNS>

製造業の強みである“技術”を、SNSという新たな場で可視化。
国内外との接点を広げ、異業種・海外市場への展開を見据えた事業創出を支援します。

年商10～100億円規模の製造企業を対象にしたSNS型マッチング基盤

保有する技術・設備・案件を“見える化”して
グローバル×異業種の連携を加速

社内の1機能に過ぎなかった製造・生産技術を、
他業界の課題解決に横展開

- ⇒海外企業からの問い合わせ
- ⇒海外主要メディアからの取材
- ⇒SNSでの波及による大口相談

「技術を拡張する」
ことで、事業は“柱”になる。

FBが提供できる実弾機能<グローバルPR>

海外のジャーナリストやメディアに対して、FBマネジメントが直接コンタクトを実施。
海外からの問い合わせ窓口となり、世界中からオーダーを受けて国内の地方優良企業へ案内いたします。

A社

B社

C社

D社

E社



FBマネジメント
Family Business Management

お客様のサービスや商品を
海外の主要メディアへ
直接アプローチ



・BBC (テレビ)
・フィナンシャル・タイムズ (新聞)



・バンコク・ポスト (新聞)
・チャンネル7 (テレビ)



・ナショナルポスト (新聞)
・CTV (テレビ)



・ニューヨーク・タイムズ (新聞)
・フォーブス (雑誌)
・CNN (テレビ)



・シンガポール・タトラー (雑誌)
・CAN (テレビ)



・ジ・オーストラリアン (新聞)
・SBS (テレビ)

FBが提供できる実弾機能＜M & A＞

全国規模の情報ネットワークと、即応できる体制を活かし、
「買いたい」タイミングで「売り案件」にアクセスできる3方向からのアプローチ体制を確立。

大手M&Aブティック との連携



業界大手とのコネクションにより、出回っていない案件の0.5～1次情報が弊社に集まっている。

M&Aプラットフォーム の常時リサーチ



デジタル媒体に常時アクセス。情報の速さ、鮮度を保ったまま、案件を比較・提案。

第二地銀M&A部門 とのネットワーク



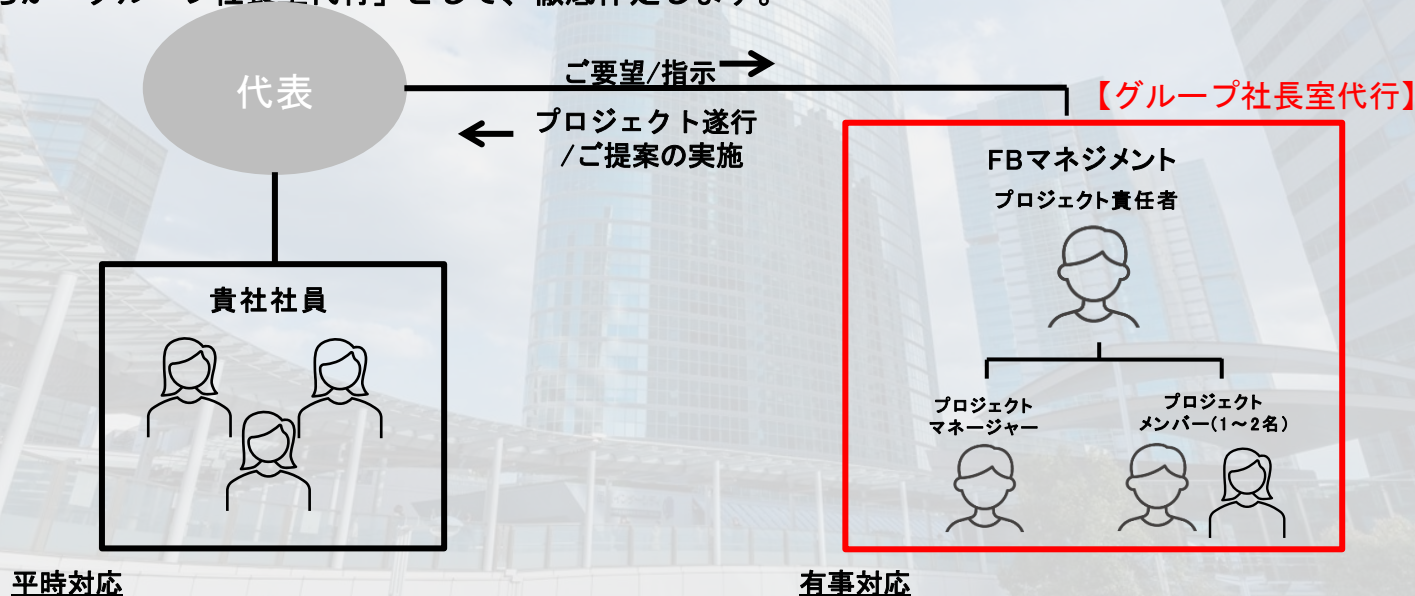
地銀との横断的な繋がりにより、地域に根差した案件にも強い。

※「地域密着」「経営者同士のマッチング型」など、非公開案件の入手も可能。

「0.5～1次情報が集まる」こと自体が、経営力の差になる時代。
“攻め”の経営のために、M&Aも常に選択肢として持ち続けましょう。

FBマネジメントのグループ社長室代行支援

下記サイクルを繰り返し、貴社「多柱化経営」の実現に向けて伴走支援いたします。
既存社員はどうしても通常業務に追われてしまい、「多柱化経営」へ向けた取り組みに注力することができません。私たちが「グループ社長室代行」として、徹底伴走します。



- ◆既存業務があるなかで追加業務は難しい。
- ◆領域が異なるため、実行まで時間がかかる。

有事対応

- ◆領域ごとに専門スタッフをアサインするため、即座に対応可能。
- ◆代表の想い、事業構想を可視化する専門スタッフが対応

An aerial view of the Hong Kong skyline, featuring numerous skyscrapers and the Victoria Harbour. The image is slightly faded and serves as a background for the slide.

グローバル進出支援

FBマネジメントのグローバル支援の現況

FBマネジメントグループは
5年前からグローバル支援事業を開始しました。

現在、ベトナム、タイ、マレーシア、カンボジア、インド、中東のマーケット
においては、現地での有力カントリーパートナーを見つけており
お客様に価値が出せる可能性が高い状況です。

弊社は、日々グローバルパートナーを開拓しており、
今後も1カ国ずつ強い国を増やしていき、
お客様に最大の価値を提供できるように精進します。

FBマネジメントが提供する **唯一無二のサービス**

進出したいターゲット国に応じて、戦略的に“初回接点”を設計
商談から市場適応まで、次の展開を見据えた最初の一步を支援します

①有力バイヤー、
成長企業への販路開拓



現地有力バイヤー / 成長企業
への販路開拓を
商談ツアーにて実現します

②OEM委託先、
現地製造委託先開拓



貴社製品に相応しい
OEM委託や現地製造委託先
を開拓いたします

③自社
マーケティング拠点



5つのエリアで現地販売活動可
対象は、タイ、ベトナム、
マレーシア、カンボジア、中東

**FBマネジメントは、現地販路先との初回接点構築に特化、
スピード感のある海外展開をご支援します**

日本市場の成熟化 vs ASEAN市場の成長

国内需要の限界が近づく中、ASEANでは中間層の拡大と消費意欲の高まりにより、日本品質の商品へのニーズが急拡大、日本製品への信頼と関心が高まっています

国内市場の成熟



- ▶実質GDP成長率: 1%未満、市場成熟化
- ▶少子高齢化、消費の縮小
- ▶物価高も影響、節約、保守的な消費傾向

→国内市場は飽和状態

新たな販路開拓の必要性

ASEAN市場の成長



- ▶実質GDP成長率: ASEAN平均6.2%
- ▶日本食浸透: タイ5,900店／ベトナム2,570店
- ▶中間層人口: 4割超、今後も拡大見込み
- ▶外食・小売市場: 年5～8%で成長中

→今こそ、成長市場での販路獲得がカギ

日系企業のアジア進出が加速①

インドやタイの中間層を狙え 製造業からサービス・小売りへシフト
谷道健太／和田肇・編集部

2024年6月28日



バンコクにある居酒屋風の日本食レストラン（NNA＝共同）

タイの日本食店は10年で3倍超に増え、インドには日本のカレーチェーンや文房具メーカーが進出。日本の未来を支える重要市場となっている。

ビジネス短信

ビジネス短信のコンテンツ一覧

サイゼリヤ、ホーチミン市にベトナム1号店をオープン (ベトナム)

ホーチミン発

2025年05月

日本のイタリア料理レストランチェーン、サイゼリヤは5月8日、ホーチミン市内のショッピングモール「ギガ・モドル」（注）4階にベトナム1号店となる「サイゼリヤ」をオープンした。同社は、日本国内に1,043店舗、海外に593店舗（2025年2月末時点）を展開し、海外は中国（上海・広州・北京）、香港、台湾、シンガポールに続いての出店となる。

日本で人気メニューの「ミラノ風ドリア」6万ドン（約336円、1ドン＝約0.0056円）、「マルゲリータピザ」（6万ドン）、「辛味チキン（2個）」（3万ドン）などをリーズナブルな価格で提供する。一方、日本のGrand Menuにはない商品も取りそろえる。例えば「フルーツサラダ」（4万ドン）は、ベトナムのレストランで人気があるドラゴンフルーツやマンゴーなどの果物が入ったメニューだ。また、ベトナムのレストランチェーンでは導入が少ないドリンクバーも3万ドンで提供している。

日系飲食チェーンの進出が増加

ベトナム国内のレストラン情報を掲載するウェブサイト「Foody.vn」によると、ベトナム国内の日本食レストラン数は、2025年5月現在で2,688店（うちホーチミン市には1,219店）となっており、2015年の約680店から10年間で約4倍に増加した。

双日、ベトナムで外食事業に参入 ロイヤルHDと洋食店

外食 食社・販売

2025/4/8 18:09

保存 共有 印刷 n X f その他



18日にホーチミンに開く洋食店「ザ・ロイヤル」

双日は8日、ベトナムで外食事業に参入すると発表した。ロイヤルホールディングス（HD）と組んで、18日に1号店となる中・高価格帯の洋食店をホーチミン市内に開く。双日がベトナムで持つ食品の卸売りや物流などの供給網を活用する。今後は同市内を中心に和食なども含めて幅広い業態での展開を予定する。

所得向上や共働き世帯の増加で成長が続く同国の外食需要を取り込む。双日は2024年12月にベトナム最大級となる牛肉の加工工場の稼働を始めており、外食事業への参入で牛肉の販路拡大にもつなげる。

日系企業のアジア進出が加速②

企業 インタビュー 経済 IT 投資

ビジネスジャーナル > 企業ニュース > CCC、書店ツタヤの海外進出を加速

CCC、なぜ書店ツタヤの海外進出を加速？マレーシアで人気、カンボジアも出店

2025.04.24 企業

東南アジア カンボジア CCC ツタヤ マレーシア Share



「TSUTAYA BOOKSTORE イオンモール プノンペン」(CCC提供)

●この記事のポイント

- ・CCCが東南アジアで「蔦屋書店」「TSUTAYA BOOKSTORE」などの大型ライフスタイル提案型書店の出店を加速
- ・東南アジアの多くの国々では識字率が高く、読書文化が根付いているため、本を通じたライフスタイル提案型書店の需要が高い

ビジネス短信

ビジネス短信のコンテンツ一覧 +

スシロー、マレーシアに初進出
(マレーシア)



クアラルンプール発

2025年02月18日

回転ずしチェーン「スシロー」を運営するFOOD & LIFE COMPANIESは2月7日、クアラルンプール市中心部のペトロナス・ツインタワーに隣接する商業施設「スリアKLCC」内に、スシローのマレーシア1号店を開業した。東南アジアでは、シンガポール、タイ、インドネシアに続く4カ国目の進出。同社は中間所得層の増加や外食市場規模の拡大が見込まれるマレーシアで、ハラル圏におけるマーケットの拡大を目指す。



開業直後の入店待ちの様子（ジェットロ撮影）

商品はすしメニューだけで約110種類、サイドメニューも合わせると150種類を超える。すしの価格帯は一皿5.80リンギ（約203円、1リンギ＝約35円）から15.80リンギで提供される。イスラム教徒が人口の半数以上を占めるマレーシアでは、豚肉・豚脂を使用しない「ノーボーク・ノーロード」で運営される。

イオンがベトナム進出、2030年には180店舗へ

ホーム > 総合・ビジネス

イオングループのベトナム事業 最重点市場として30年度180店へ

2025/06/13 06:30 更新 有料会員限定

この記事を保存

ポスト

B!ブックマーク 0

シェアする 0



中間層へ新しいライフスタイルを提案する

急速に成長する中間層を抱えるベトナムで、イオングループが現状の3倍という事業規模拡大を狙う。ベトナムは過去10年間で年平均6%前後の実質GDP（国内総生産）成長を維持し、23年には人口1億人を超え、東南アジアでインドネシア、フィリピンに次ぐ。小売り市場は24年で約37兆円（ベトナム統計総局）規模であり、30年までに倍増が見込まれる。中間層の拡大は国内消費の構造を大きく変えており、イオングループは海外事業で最重点市場と位置付ける。

（北川民夫）

事業規模3倍に

イオン、ベトナム小売り王へ 海外最重要、1億人の30兆円市場攻略

イオン、ベトナム制覇の野望【1】

By 奥平力 Read time:5min

2025.1.27



印刷



後で読む



この記事の3つのポイント

1. イオンがベトナムを海外の最重要市場と位置付けている
2. 現地の小売り市場は30兆円を超え、人口は日本に迫る勢い
3. 巨大モールで屋台並みのコスバを実現し、頂点を目指す

ASEANにおける、有力企業ネットワーク（例）

NO	国	企業名	分類	業態	特徴
1	タイ	サイアム高島屋	日系	小売、百貨店	タイ最大級の複合商業施設アイコンサイアム内に位置し、日系企業とのコラボ多数
2	タイ	神戸屋食品	日系	食品卸	日本食品の輸入・卸等業務を行う日系企業のパイオニア
3	タイ	アサンサービス	日系	食品卸	高級飲食・ホテル業界への和食材供給、実績多数
4	タイ	大井山本商店	日系	食品卸	老舗卸、世界各地に支店を持つグローバル輸出入会社
5	ベトナム	Vingroup	現地系	コングロマリット	VinMart再編、事業多角化、小売店経営、不動産販売、電気自動車 等
6	ベトナム	イオン Vietnam	日系	小売	ベトナムを最重要市場として2030年に180店舗目標
7	ベトナム	松屋 Vietnam	日系	外食	2025年中に、ホーチミンに4店舗。将来的にはベトナム全土に100～1000店舗目標
8	ベトナム	LOTUS GROUP	現地	卸商社、外食	食品加工工場、日系B2Cビジネス進出コンサルティング（マツキヨ等日系企業現地パートナー）、日本食材の輸入販売などを手掛けている。日本人スタッフも常駐
9	カンボジア	Japanese Ramen Shangri-Laグループ	現地	外食	カンボジアのラーメン界のパイオニア、カンボジアで最も古いラーメン店
10	カンボジア	ダイシントレーディング	日系	食品卸、商社	日本食・酒類を中心とした輸出と現地卸、ブランド開発や販路支援も可

市場での展開ポテンシャル(例)

成長するアジア市場の外食業態が求めるのは、手軽に本物の味を再現できる業務用調味料

タイ市場



■導入可能性

- ・とんかつ、唐揚げ等マヨネーズとの相性が良い業態が多数
- ・Kewpieの存在が強いが、日本の本格タイプへの関心も高い
- ・フードデリバリーサービスの増加

■展開チャネル案

- ・居酒屋、とんかつチェーン
- ・サラダバー、ホテル(朝食)、高価格帯スーパー

ベトナム市場



■導入可能性

- ・日系飲食店がハノイ、ホーチミンで進出加速
- ・フードデリバリーサービスの増加

■展開チャネル案

- ・日系牛丼、カレー専門店、うどんチェーン
- ・惣菜パン、惣菜デリ

実業型スポンサー経由 一流の海外ネットワーク

FBマネジメントグループは、アジア・中東を中心に現地高級寿司店、日本酒 Barなどの直接的な販路に加え、ASEANの有力スポーツチームのスポンサーになることで世界中に新たな実業家との連携を次々に構築しています

カンボジア 1部サッカーリーグへの出資を通じて、現地有力企業との関係構築を強化



バンコク富裕層向け高級寿司店「MASA」への出資を通じて、現地富裕層ネットワークを拡大



グローバルパートナー と迅速な現地開拓を実現

現地で実際にビジネスを行う実業家、起業家、インフルエンサー等と連携し
現地マーケットに即した戦略立案やリサーチを通して短期間での市場接点構築を支援します



高級寿司レストラン 社長

 タイ・バンコク

北海道有数の寿司グループ。
サイアム高島屋やバンコク
主力食品バイヤーの
社長幹部と懇意
エンドユーザーの点ではなく、
面を獲得戦略を実行



起業家

 ベトナム・
ホーチミン

ベトナム最大級インフルエンサー
マネジメント会社経営
大手飲食チェーンの現地展開やレ
ストランやカフェなどの飲食業や食
品商社とのバイヤーに強力な販路
を保有



起業家

 タイ/
UAE他中東

タイを中心にアジア・中東でサッカー
ビジネス、国際コーディネートを展
開。現地サッカーチームオーナー(富
裕層・財閥)や各国政府との強力な
ネットワークを活かした多面的な海
外展開支援が可能



起業家

 カンボジア/
インド

カンボジア1部リーグのプロサッカー
リーグ運営他、金融、ホテル、飲食
事業を展開。カンボジア
他、インドNO2メディアや新聞社を
通じてインド販路開拓も可能

ASEANでの自社テストマーケティング拠点の開設

2025年夏ホーチミンを起点に、ASEAN市場での実証 → 導入への第一歩を踏み出します
ベトナム、タイ、インドネシア、カンボジア、マレーシア、中東で拠点を開設し、
現地顧客の反応を通じて、商品・ブランド展開戦略の設計が可能

ベトナム、タイを起点にエリア拡大



✓ ホーチミン



販売テスト、試食会、
商談可能
■設置拠点
日本食レストランや小
売店が並ぶ、訴求力
のある場所を予定



✓ バンコク



日本式市場 × 日本食
レストランでの販売
■設置拠点
トンロー: 日本人駐在員や
現地富裕層が住むバンコ
ク有数の高級エリア



✓ ジャカルタ



ハラル
マーケティング
■設置拠点
モールや現地人気の
商業施設にて検討中



✓ プノンペン

Coming
soon



✓ クアラルン
プール

Coming
soon

- ✍️ 主な活動内容: 🌱 連携:
- ・販売テスト
 - ・試食会の実施
 - ・バイヤー等の商談
 - ・顧客ヒアリング
 - ・現地バイヤー
販売パートナー
飲食店等と協働

グローバル進出 ご支援中の事例①

現地グローバルパートナーとの迅速な連携を通じて、複数のプロジェクトが進行中

①食品輸出 × タイ/ベトナム/カンボジア



食品メーカー様

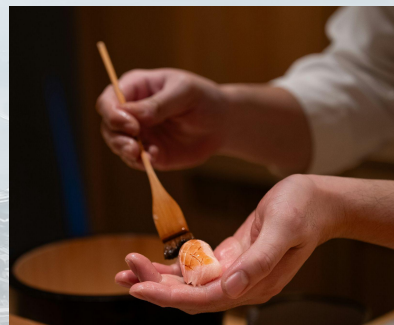
■実施内容:

- ・バンコク サイアム高島屋と商談
- ・タイ・ベトナムの起業家を通じて、 BtoB向け飲食店およびバイヤーを紹介

■次ステップ:

- ・現在、現地ニーズに基づいた商品選定中
- ・インフルエンサーを活用した販促展開も検討中

②高級食品 × タイ



食品メーカー様

■実施内容:

- ・バンコクの高級寿司レストランオーナーと面談
- ・日本酒や特選食材の現地提供・採用を提案

■次ステップ:

- ・現在商品選定中。店舗での活用検証を経て、展開準備へ

グローバル進出 ご支援中の事例②

現地グローバルパートナーとの迅速な連携を通じて、複数のプロジェクトが進行中

③自動車学校 × ベトナム、インドネシア



自動車学校様

■概要

物流 ✕ 外国人材を強化、アジアでのトラック運転手を育成するためにベトナムで講習開始。今後日本で「特定技能」を持つ人材として物流業界への供給を目指す。

■実施内容:

- ・特設サイトの制作
- ・現地提携先のリサーチ、開拓

④老人ホーム × ベトナム



老人ホーム様

■概要

急速な高齢化が進むベトナムにおいて、日本国内で実績のある有力老人ホームが現地法人と合併会社を設立。

■実施内容:

- ・ベトナムで福祉事業を企画
- ・都市部を中心に段階的に福祉サービスを展開予定

FBマネジメントの一次接点構築代行支援

下記サイクルチーム体制にて、貴社「海外進出」の実現に向けて伴走支援いたします。

既存社員はどうしても通常業務に追われてしまうため、
私たちが「一次接点構築代行」として、徹底伴走します。



平時対応

- ◆ 既存業務があるなかで追加業務は難しい
- ◆ 領域が異なるため、実行まで時間がかかる

有事対応

- ◆ 領域ごとに専門スタッフをアサインするため、即座に対応可
- ◆ 代表の想い、事業構想を可視化する専門スタッフが対応

各プロセスでの協業パートナー / 施策と役割分担

--- 貴社役割
--- 弊社役割

販路

製造

物流

販路パートナー開拓

- 現地成長小売店
- バイヤー
- インフルエンサー
- POP UP 開催



製造パートナー開拓

- OEM
- 製造委託先



現地での配送業社
等の手配



FBマネジメント
Family Business Management

貴社

今回の業務範囲は ”販路と製造パートナー開拓 ”となります

Copyright © 2020 FB Management. All rights reserved.

一次接点構築代行 サービス費用

FBマネジメントの強みである実業型マーケティングを活かし
進出希望国・ターゲットに合わせた最適な一次接点の構築をご支援します。

“社員1名採用”
のコストで
即戦力の支援体制構築可

■ 契約金額(月額・税別)

- 45～50万円/月 ※正社員 35～40万円の社員とほぼ同額

■ 契約期間

- 半年単位 更新

■ 実行指標

「進出国が増えても」、価格は同一

①有力バイヤー、ディストリビューター
パートナー候補開拓

20 件

オンライン、オフライン両方での組み合わせ可

例:①1週間商談ツアー×2回

②オンライン商談10件+1週間商談ツアー×1回

②現地での試食、商品販売
イベント開催

2 回

バンコク、ホーチミン、プノンペン、クアラルンプール、
中東等、自社テストマーケティング拠点を想定

※出張交通費、イベント費用、インフルエンサー起用、その他現地で発生する実費につきましては、貴社ご負担となります

※MTG頻度:月2回+αを想定

Copyright©2025 FBmanagement Inc.All Rights Reserved.

グローバル戦略と“SNS支援”

SNSにおいて、「**総合格闘技**」と呼ばれているほど様々な機能を併せ持つ Instagramを活用。
自社の商品をダイレクトに PRできる **デジタル展示会** の開催で、マネタイズの仕組みを作ります。



グローバル戦略と“SNS支援”

広告をかければ、フォロワーや動画再生回数が伸びるのは当たり前。
FBマネジメントではユーザーのエンゲージメント向上による、上質な問い合わせ増加を重視しています。

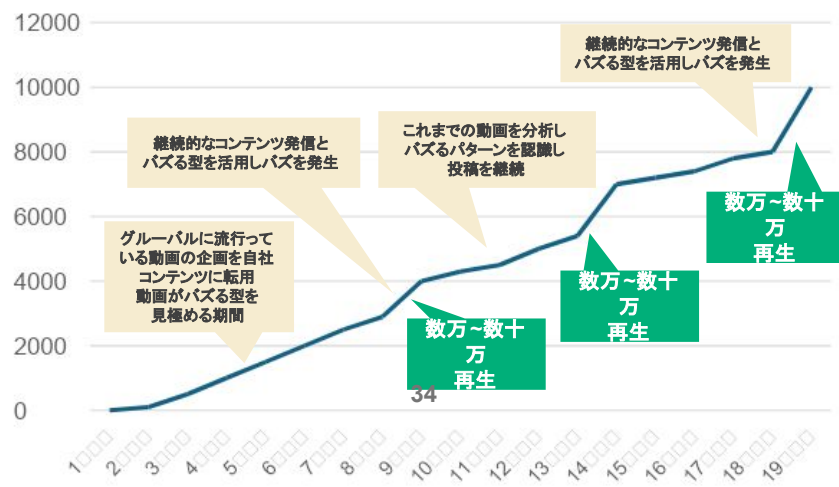
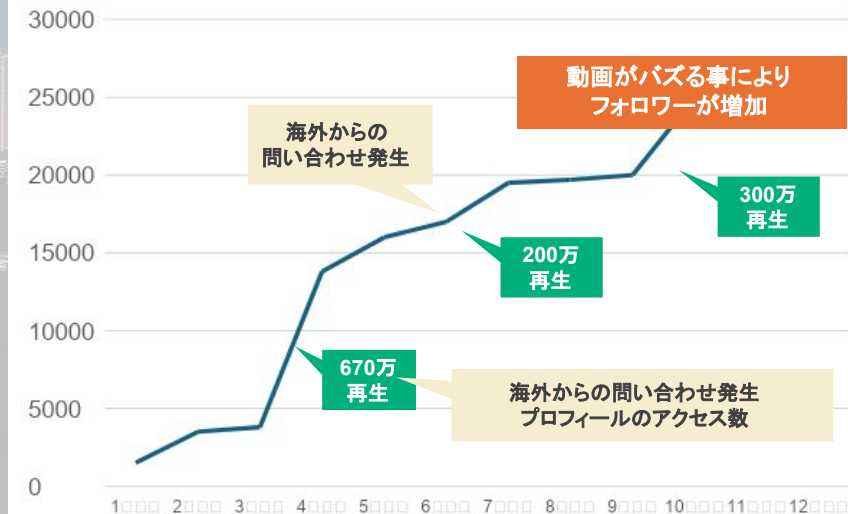


※上記ロードマップは目安で確約するものではありません。
実際の数値はアカウントの状況によって変動します。

グローバル戦略と“SNS支援”

グローバル SNSを活用した、グローバル展開のロードマップ。

当社クリエイターチームのフォロワー推移



※上記の数値はあくまで目安で確約するものではありません。
業種や商品内容によって変わります。

グローバル戦略と“SNS支援”

FBマネジメントのグローバル SNSクリエイターチーム。



■ディレクター

杉山 大樹

「地方の未来のポテンシャルを最大化する」
をビジョンに、戦略立案から実行まで伴走する
マーケティングパートナー

インド駐在で培った異文化理解とマーケティング
視点を武器に、新規事業立ち上げ、SNS支援、ウ
リエイティブ制作など広く手がける

自身もアパレルやアロマ事業、地域密着型フット
ボールクラブを手がけ、現場に根ざした支援を
行っている

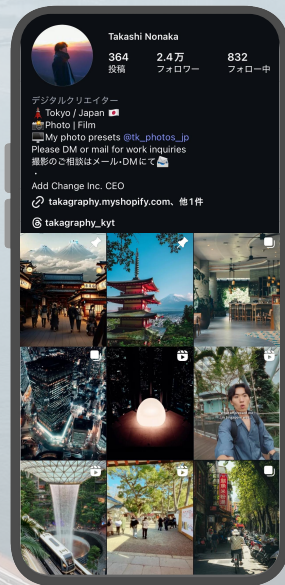


■チーフディレクター

野中 崇史

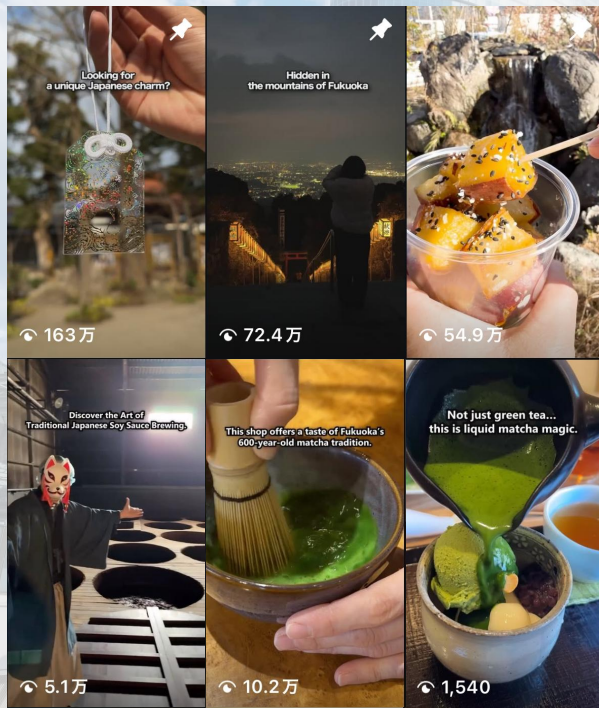
上場企業から官公庁と幅広く
写真撮影、動画製作、
Webコンテンツ制作を行う

Canonカメラのアンバサダー活動や
個人YouTubeでメーカーとのタイアップ動 画
制作等を実施
自身のInstagramおよび客様アカウントで
は、100万回再生を連発している



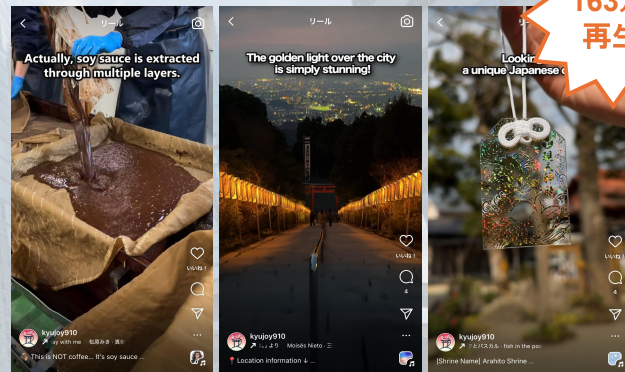
お客様事例

グローバルSNS - CASE 01



食、観光、日本文化などの情報発信

163万回
再生



立ち上げてまだ 3か月だが毎日 100人ずつ外国の方のフォロワーが増えている。
フォロワー数 3000名/月をKPIに置く。

既に海外のバイヤーからの問い合わせも複数頂いており、商談実施中！
10万再生回以上のリール動画も複数でおり、PV数が上がり今まで投稿していたリールも再生数が伸長した。