



2026年2月4日

各 位

東京都新宿区西新宿3丁目20番2号
株式会社クロス・マーケティンググループ
代表取締役社長兼CEO 五十嵐 幹
(コード番号: 3675 東証プライム市場)
問合せ先 取締役CFO 小野塙 浩二
(TEL. 03-6859-2259)

関連会社 gr. a.m による営業代行サービス「Global Access」提供開始のお知らせ

当社の関連会社である株式会社 gr. a.m が、報道機関向けに下記プレスリリースを行いましたので、お知らせいたします。

記

海外販路を“最短距離”で構築。営業代行サービス「Global Access」提供開始
～ターゲット選定から商談創出・契約締結まで一気通貫で支援し、企業のグローバル成長を加速～

詳細につきましては、次ページ以降のプレスリリースをご参照ください。
なお、本件が当社の2026年6月期連結業績に与える影響は軽微です。

以上

報道関係各位

2026年2月4日
株式会社 gr. a. m**[gr.a.m 新サービス] 海外販路を“最短距離”で構築。営業代行サービス「Global Access」提供開始**

ターゲット選定から商談創出・契約締結まで一気通貫で支援し、企業のグローバル成長を加速

株式会社クロス・マーケティンググループの関連会社である株式会社 gr. a. m（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：谷村 真）は、海外市場への進出を目指す企業向けに、販路開拓を包括的に支援する営業代行サービス「Global Access」の提供を開始しました。

本サービスは「販路を、見つける。つなぐ。広げる。」をコンセプトに、現地企業への営業活動から商談創出、契約締結までを一気通貫で支援します。海外営業におけるリソース不足やノウハウ不足といった課題を解決し、企業のグローバル展開を強力に後押しします。

■サービス提供の背景

多くの企業が海外市場の成長性に注目する一方で、実務面では次のような課題に直面しています。

- ・ASEAN 各国で有力な販売代理店の見つけ方が分からぬ
- ・現地企業との商談アポイントが獲得できない
- ・代理店任せになり、本社側で営業状況を把握できない
- ・複数国で同時に販路開拓を進める人材が不足している
- ・現地法人を設立せずに市場参入を試したい

「Global Access」は、これらの構造的な課題を営業プロセスの設計と実行によって解決します。

■「Global Access」とは

「Global Access」は、海外進出における最大のハードルである“販路構築”を解決する営業支援サービスです。東南アジア・東アジア・北米・欧州などを含む主要 25 か国をカバーし、製造業、BtoB 商材、IT・サービス業など幅広い業種に対応しています。各国の商習慣や文化を理解した現地ネットワークを活用し、現地語での営業・交渉を可能にします。

単なる営業代行ではなく、「戦略設計 × 実行 × 改善」をワンストップで提供する点が最大の特徴です。

■「Global Access」の3つの強み**① 世界主要 25 か国をカバー**

グローバルネットワークを活用し、現地市場へダイレクトにアクセス。スピーディーな市場参入を実現します。

② 業種・商材を問わない柔軟な対応力

製造業、BtoB 商材、IT・サービス業など多様な業種・商材に対応。企業ごとの成長戦略に合わせた営業設計を行います。

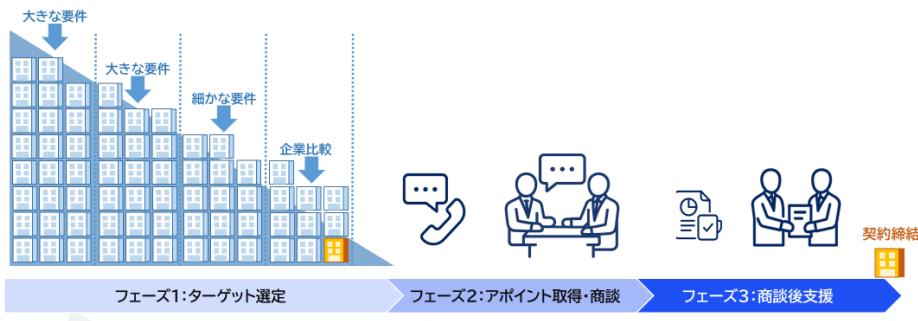
③ 各国の商習慣に対応する実践的な営業力

地域特有の文化や意思決定プロセスを踏まえたアプローチにより、商談化率の向上を支援します。

■具体的な支援内容

「Global Access」はアポイント獲得だけに留まりません。海外営業の立ち上げに必要なすべてのプロセスを支援します。

ターゲットの選定から商談獲得・契約締結まで支援します。



フェーズ1：ターゲット選定

- ・テーマ・ターゲットの定義
- ・ロングリスト／ショートリストの作成

フェーズ2：アポイント取得・商談

- ・電話・メール・訪問による現地企業への直接アプローチ
- ・商談設定および日程調整
- ・商談同席・通訳対応

フェーズ3：商談後支援

- ・追加情報の提供・フォローアップ
- ・契約交渉および代理店契約締結の支援

これにより企業は、海外営業の立ち上げを最短距離で実現できます。

支援実績（一例）

- ・タイ市場進出支援：ロングリスト約230社を作成し、10社とアポイント取得、1社と年間供給契約を締結
- ・ベトナム代理店開拓：候補4社と交渉し、専属代理店契約を締結
- ・インドネシア販路開拓：現地小売向け輸出ルートを確立

企業によっては初年度で2,000万円規模の新規売上を実現するなど、確かな成果を創出しています。

導入フロー

ご契約後、以下のステップで現地の有力企業との商談を創出します。

1. お打ち合わせ・製品理解

お客様の事業背景や展開希望国、商材の特性などを詳しくヒアリングし、最適なアプローチ方針・御見積をご提示いたします。対象製品・サービスの特長や競合優位性、価格帯、導入事例などを把握し、現地企業に正確かつ魅力的に伝えられるよう内容を整理・翻訳いたします。

2. 営業リストの作成

対象業種・地域・企業規模などの条件をもとにロングリストを作成し、さらに優先度・ニーズに基づいてショートリストを構築します。

3. アプローチ・商談獲得

現地語または英語にて、対象企業へ直接アプローチを行い、商談機会の創出を図ります。アポイント獲得後は、スムーズな日程調整を行います。

4. 商談実施・フォローアップ

必要に応じて通訳や資料翻訳を行い、内容の正確な伝達と商談後のフォローアップ、条件交渉支援まで一貫してサポートします。

■こんな企業におすすめ

- ・海外市場への参入を検討している
- ・現地代理店や販売チャネルを開拓したい
- ・商談創出を加速させたい
- ・自社リソースだけでは海外営業が難しい
- ・複数国で同時に展開したい

「Global Access」は、企業のグローバル戦略における営業パートナーとして、持続的な売上成長を支援してまいります。

【会社概要】

会社名：株式会社 gr.a.m(グラム)

代表者：代表取締役社長 谷村 真

所在地：〒160-0023 東京都新宿区西新宿 3-20-2 東京オペラシティタワー 24F

主な事業：地方創生メディア運営、地域PR支援、ライター育成事業、グローバルリサーチ、グローバルコンサルティング、グローバルテストマーケティング、ソーシャルリスニングサービス等

URL : <https://gra-m.com/>

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社 gr.a.m

URL : https://gra-m.com/test_ga.html