

日本市場への参入を希望する海外 WEB サービス・スマホアプリを、

案件情報として会員向けに提供開始

海外企業との交渉・契約、日本語ローカライズからカスタマーサポート代行にも対応

海外 WEB サービス商社の株式会社ロウズ(本社:東京都新宿区、代表取締役:鄭 宗煥[テイ ソウカン])は、日本にまだ導入されていない海外発の WEB サービスと、それらを自社商品として販売したい日本企業とのマッチング事業を開始しました。独自の海外ネットワークで収集した案件情報を、会員向けに提供します(一部有料)。また WEB サービスに加えて、新たに iPhone/アンドロイドアプリも、取り扱い商品に加えしました。

サービス開始を記念して、先着 30 社限定「いいね！でシルバー会員 1 年間無料キャンペーン」も実施します。キャンペーンのエントリーは 6 月 25 日からウェブサイト(<http://lowws.jp/japan/fb>)で受け付けます。

株式会社ロウズは、日本市場への新規参入を目的として日本のパートナー企業を探している、海外 WEB サービス・スマホアプリを案件情報として有料会員向けに提供開始しました。独自の海外ネットワークを利用して世界中の IT 企業から情報収集を行い、日本市場参入の意思がある企業のみリスト化しているため、交渉期間の短縮および費用の削減を可能にしています。リストに含まれる企業の国籍は、アメリカ、イギリス、スペイン、スウェーデン、ギリシャ、ブルガリア、セルビア、オーストラリア、インド、マレーシア、フィリピンなど、多岐に渡ります。

また、これまで海外 WEB サービスを日本市場向けに導入するには、英語ができるスタッフやエンジニアが社内に必要なため、資本力のある大手企業しか参入できませんでしたが、言語の問題、エンジニア・デザイナー・カスタマーサポートなどのリソースの問題をロウズがサポートすることによって、限られた予算内での立ち上げを可能にしました。低予算で新規性のあるサービスを立ち上げたい、中小の WEB 制作会社やシステム開発会社をはじめとして、大企業であっても新規事業の予算が限られているプロジェクトにおいて、従来の調査費用程度で新規サービスを立ち上げられます。小規模 WEB サービスの場合、30~100 万円程度の低予算でサービスインさせることが可能です。

本事業は 2011 年より株式会社デモ(<http://demo.co.jp>)における社内プロジェクトとして、海外 WEB サービスの日本導入支援を手がけてきましたが、この度法人化するにあたり、カスタマーサービス代行やスマホアプリを取り扱い商品に加えてサービスの拡充を図りました。システム開発の経験があるスタッフが、日本市場導入のアドバイスも行います。

サービス開始を記念して、先着 30 社限定「いいね！でシルバー会員 1 年間無料キャンペーン」も実施します。キャンペーンのエントリーは 6 月 25 日からウェブサイト(<http://lowws.jp/japan/fb>)で受け付けます。無料になる条件は(1) facebook のいいね！社内 10 人分または(2)無料メルマガ登録社内 5 人分のいずれかで、無料になる有料会員メニューはシルバー会員(年会費 1 万円×人数分)となります。facebook の URL は(<https://www.facebook.com/lowwsjp>)。

※有料会員向け案件票サンプルは別紙をご参照ください

■本件に関するお問い合わせ先

担当者直通: 080-3914-0101 (テイ)

TEL: 03-6271-9225 (会社代表: 平日 9:00-18:00)

メール: info@lowws.jp

URL1: <http://lowws.jp/japan/> (国内向け)

URL2: <http://lowws.jp/> (海外向け)