

たった1年で驚きの成果！
いま始めれば
ひとりで勝ちできる

お金の稼ぎ方全調査

ふつうのサラリーマンやフリーターが...

不動産ビジネス、ネット通販、美容、アパレルなど日本人が海外で
験がないまま現地でビジネスを立ち上げて成功している人も多数い

不動産販売・アメリカ

海外で成功した人 File 2

After!

Real estate landlord

米国での不動産投資に目をつけ 現在はハーレムキングと呼ばれるまでに!

Before

英語のテストでは
赤点常習犯の
ふつうの学生

学生時代にNYへ留学していた竹房さん。「とい
っても英語もぜんぜんできないふつうの学生で
したよ。不況と言われ続ける日本に留まるより
も海外にはもっとチャンスがあるんじゃないか
という単純な理由だけで渡米したんです」。そ
の後、竹房さんは現地である不動産投資家と知
り合い、不動産ビジネスを学びます。そして、
アメリカで生活することで、日本にいてはわか
らなかった不動産チャンスを見つけます。竹房
さんは不動産投資を始めて2年で年商1億円に
までなりました。「土地の狭いマンハッタンで
は住む場所へのニーズが切実。私は特に地域を絞
ってビジネスを行うことで成功しました」。竹房
さんの成功のヒミツはP57にて詳しくご紹介!



竹房裕貴さん
Takefusa Hiroki
不動産投資家。19歳で単身
渡米し、NYで不動産投資
ビジネスに携わる

“ハーレム”に金脈を見つけて
年間取引額は1億円

海外で成功した人 File 4

Bag sales

中国にいち早く進出して、 工場を設立。世界各国で ビジネスを展開

国井さんが小さな輸入商社へ就職し
たのは25年前。知識も何もないまま
中国と日本を行き来する生活が始ま
ります。「でもそのおかげで、現地
の内情が良くわかり、物価差を利用
するビジネスチャンスに気がしまし
た」現在はバッグブランドを立ち上
げ、中国の工場で製造、世界中で商
品を販売するビジネスを展開してい
ます。海外ビジネスの達人が語る海
外起業の極意とは?



国井 淳さん
Kokui Jun

株式会社ラウゴア代表取締役
後。中国の工場で製造した
カバンを世界中で販売する

After!

中国に金脈を見つけ
世界で勝負する
カバンブランドを!

Before

中国での起業に
失敗した
サラリーマン

海外で成功した人 File 3

Beautician

日本の技術を使った アジア人向けのヘアメイク だからNYで成功できた

NY在住のサカイ愛さんは、もともと日本の大手美
容室に勤務していたヘアメイクアーティスト。日
本の美容技術は世界で通用するはずと渡米。現
地でヘアメイクアーティストとして活躍し、現在
はウエディング専門のヘアメイクを手がけるビ
ジネスを立ち上げました。「成功できたのは日本人が
優位に立てる市場を見つけたからなんです」



サカイ 愛さん
Sakai Ai

日本で修業後、NYでブラ
イダル専門のヘアメイクア
ーティストとして活躍

After!

NYに金脈を見つけて
独自のビジネスを展開!

Before

日本の美容室で
働くヘアメイク
アーティスト



ヘアメイクアーティスト・アメリカ

**挫折して掴んだ
成功ストーリー**
国井さんの
20年以上前から中国とビジネスをして
いた国井さんの波乱万丈ストーリー

- 1985年** 商社の仕事で
中国の魅力に気づく
20代の頃、輸入商社にいた国井さん。「中国
で安く作った製品を日本で販売していた。当時
から、なんで日本でだけ売れるんだろうと世界
に向けたビジネスを考えていましたね」
- 1995年** 香港の会社に就職するも、
騙されて帰国
その後、香港のアパレル会社に引きぬかれて
就職。「ところがその会社に騙されまくって
手持ちの金がほとんどなくなった。ひどい目
にあいましたよ」。ポロポロの状態で帰国
- 1998年** 日本で働きながら
起業を決意する
しばらく日本の企業で働き、独立を決意する。
「中国とのビジネスは自分のライフワークの
ようなもの。やっぱり自分で会社をやるしか
ないと思ったんです」
- 2002年** 4年で1000万円を貯金し
自分の会社を立ち上げる
独立資金を貯めるために極貧生活に切り替
え。「小さなアパートに住み、洋服も買わず
に生活。4年で1000万円を貯めました。絶
対に成功しようと背水の陣で臨みましたね」
- 2010年** 世界数か国に
支社を出すまでに

日本では高コストのかばんが 中国でなら低コストで大量生産できる



工場で安く作って…
国井さんの手がける「ラウゴア」のバ
ッグはおもに中国・広州の工場で作
りて生産されている。それを日本をは
じめ、中国、ヨーロッパで販売する

**このカバンは
5000個売れた!!**

国井さんに聞く、中国式カバンビジネスの成功 Q&A

Q なぜ国井さんのカバンは
売れるのか？
Answer
現地でのリサーチを綿密にしているから
海外で商品を販売するとき一番大事なのが
「ローカライズ」だ。「デザインや機能、価格を
現地の消費者好みにしないと売れない。
そのための情報収集を徹底的にしています」

Q 急成長している中国に
まだチャンスはある？
Answer
東南アジアにも目を向けたほうが良い

「現場の感覚では、安い
ものを中国で大量生産と
いうビジネスモデルは持
つてあと2〜3年。ベト
ナム、タイなど東南ア
ジア各国での生産にも目
を向けるべきです」

ベトナムに
急成長の見込みあり!

**中国ビジネスの成功を
にぎるカギはローカライズ**
東京、広州、NYにオフィスを
構え、かわいらしいデザインの手
作りバッグを世界展開するブラン
ド「ラウゴア」。代表の国井淳さ
んは25年も前から中国と日本を行
き来してビジネスを手がけてきた
海外ビジネスの大ベテランです。

海外で起業したい!と思ったら… 起業を支援する集まりへ!!

海外へ飛び立つ人を支援するコミュニティがあります。カ
ネ、コネ、スキルは無いけれど、海外起業への熱い想いが
あるという人は、ここでアドバイスをもらいましょう!

●アメリカで起業したい人は…

板越ジョージさんは
起業や交流会など米
国で活動する日本人
をサポート
[http://www.uskigy
o.com](http://www.uskigy
o.com) (起業サポート)
[http://www.igyoshu.
com/jp](http://www.igyoshu.
com/jp) (NY東京交
流会)

●中国で起業したい人は…

香港・中国本土を拠
点に活躍する日本人
起業家の組織。日本
人が世界でネット
ワークを持ち、情報
交換の場を提供
和僑会 [http://www.
tyo-wakyo.com](http://www.
tyo-wakyo.com)

特集をナビゲートしてくれた
板越ジョージさん

日米ベンチャービジネス支援センター
代表 US-Japan Venture Business
Support Center

日本人ならではのきめこまかい メイクのニーズがNYにあった

海外で
成功した人

カネなし「コネなし」から身ひとつで自分のブランドを立ち上げた社長が海外ビジネスの極意を語る!

国井 淳さん
KOKUI JUN
株式会社ラウゴア代表取締役
後、中国工場で製造したカ
バンを世界中で販売する

File
④



**アジア系のお客さんの
心をつかんだ!**

サカイさんに聞く、アメリカ式アジア人向けビジネスの成功 Q&A

Q NYでアジア人相手なのはなぜ?
Answer
NYのアジア人コミュニティは100万人の巨大マーケット
阪井さんがターゲットにしているのはNYで生活するア
ジア人。「それが日本人であることを最大限に活かす方
法なんです。というもNYにいるアジア人は台湾、中国、
韓国を中心に100万人もいます。しかし、ヘアメイクア
ーティストはほとんどがアジア人以外の人種。骨格や好
みが違うため、アジア人の好みを理解しているアジア
アーティストは非常にニーズがあるんですよ」

人種によって似合うメイクはこんなに違う



人種で似合うメイ
クも好みも異なる。
アジア人のことを
よくわかっている
日本人が活躍でき
るニッチなマーケ
ットなのだ

サカイ 愛さん
SAKAI AI
日本で修業後、NYでフラ
イタル専門のヘアメイクア
ーティストとして活躍

「アジア人であることが最強の武
器になる。そんな隠れたビッグマ
ーケットがNYにはあるんです」
とサカイ愛さんは言います。
「在米アジア人向けのヘアメイク
がそのひとつでした」
現在、NYには中国・台湾・韓
国を中心におよそ100万人のアジア
人が住んでいるといわれています。
「ところが、アジア人のヘアメイ
クアーティストはほとんどいない
ことに気づきました。欧米人とア
ジア人では顔の骨格も好みも全然
違います。自分の好みを理解して
くれる、同じアジア人のヘアメイ
クアーティストを探している人は
多いと踏んだんです」
しかもサカイさんが手がけるの
はフライタル専門のヘアメイクで
す。結婚式という特別な日のヘア
メイクだからこそ、お客さんはな
おさらこだわるものです。ニッチ
な市場ですが、競争が少ないので
需要はかなり高いのです。

**日本人の技術力は
海外で絶対優位に立てる**
サカイさんは学生時代にNYに
留学。帰国後は美容業界で技術と
接客ノウハウを習得し、再度NY
に渡ります。
「留学していたときからビジネス
における日本人の優位性を感じて
いました。というのも、日本の美
容技術や接客術は世界的に見ても
質が高いからです。だから、NY
でもほかと差別化できると確信し
たんです」
その後、NYでヘアメイクア
ーティストのアシスタントとして活
動し、独立。現在に至ります。
「ヘアメイクに限らず、アメリカ
に在住するアジア人向けの市場は
非常に大きいと思います。そこで
日本人の高い技術力やサービスを
武器にすれば、きっと成功できる
はずですよ」

海外で
成功した人

日本人しかできないメイク技術を活かして、
在米アジア人相手に独占ビジネスができた

NYウエディング業界で活躍する日本人ヘア&メイクアップアーティストの成功の秘訣とは?