

株式会社 *GlobeNexus* ご紹介資料

2025年5月
代表取締役
寺尾忠久

会社概要

「Globe(世界)をNexus(繋ぐ)その架け橋に」

をミッションに掲げ、海外進出と新規事業開発に特化したプロフェッショナルファーム

会社名	株式会社 GlobeNexus (GlobeNexus Co.,Ltd.)
代表取締役	寺尾忠久
本社所在地	〒600-8223 京都府京都市下京区七条通油小路東入大黒町227番地第 2 キョートビル402
設立年月	2025年4月
資本金	7,000,000円
事業内容	・海外進出・新規事業開発コンサルティング ・海外事業開発専門家スポットコンサル「セカイズカン」の運営
お問い合わせ先	info@globenexus.co.jp

代表紹介

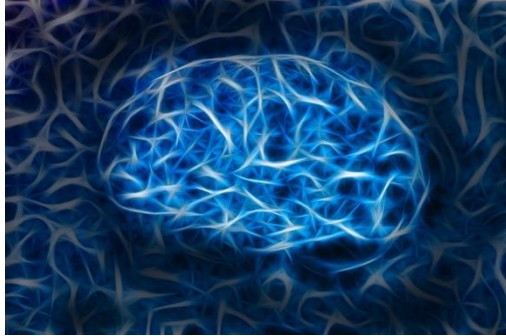
約20年の新規事業開発経験、
8年の海外駐在経験(台湾、シンガポール、香港)を有する

寺尾忠久
(てらおただひさ)



- SONYでソフトウェアエンジニアとしてキャリアをスタート
- INSEAD MBA取得後、A.T.カーニーにて経営戦略支援に従事
- 楽天株式会社にて台湾でのEC事業立ち上げ、シンガポールでのRHQ設立、香港での越境EC事業立ち上げ等に従事
- オムロンヘルスケア株式会社にて、遠隔モニタリングサービス事業の米国/英国/シンガポールでの立ち上げと世界120カ国以上で展開する「オムロンコネクト」アプリのグロースの責任者を務める
- アクセンチュアではライフサイエンス領域のシニアマネージャーとして製薬企業のデジタルヘルス戦略策定やDXに従事
- 広島県福山市戦略推進マネージャー('20-'22)

事業内容紹介



Consulting

プロジェクト事例

- 日系大手IT企業様のMaaS事業の東南アジア市場展開ご支援
- AI x スポーツのSaaSスタートアップの国内外営業ご支援
- 大学発スタートアップの医療廃棄物マッチングプラットフォームの事業計画策定、資金調達ご支援



Incubation

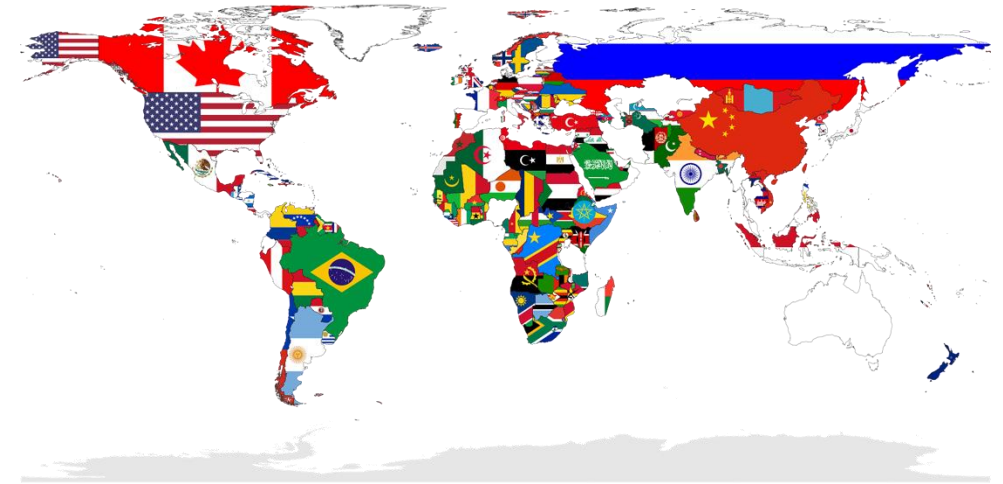
海外事業開発専門家

スポットコンサル「セカイズカン」

本日のメインピック

セカイズカンとは？

海外事業開発専門家によるスポットコンサルマッチングサービス



サービス事例

- **スポットインタビュー**：東南アジア市場での某人事SaaSの受容性に関するインタビュー：4万円/時～
- **プチレポート**：VR (Virtual Reality) x 医療分野活用事例の欧州市場でのショートリスト作成：4万円～
- **現地人脈の紹介**：米国市場での医療機器販売に向けたパートナー候補のご紹介：5万円～
- **顧問**：ベトナム進出に向けたアドバイザリー(月1回～)：5万円～

* 専門家により対応可能なサービス、価格は異なります。

セカイズカンで実現したいこと

日本の埋もれつつあるシニア世代に活躍の場を提供しつつ、
世界で戦える日本の中小企業・スタートアップを増やしたい

日本の中小企業・スタートアップの課題

- 少子高齢化に伴う国内消費市場の縮小
- 海外展開のリソース、知見不足

家計消費は2025年頃をピークに減少、
2050年には現在の1割減
(ニッセイ基礎研究所)

セカイズカン

海外事業開発専門家

- 団塊ジュニアやリタイヤ世代
- 副業可能な海外駐在現役世代

海外在留邦人数は新型コロナウイルス感染症の影響で、留学や駐在の中断・延期が相次ぎ、2020年以降は減少傾向(外務省)

アジアに強いセカイズカン

戦略的にアジアに強い専門家ネットワークを形成、米中進出リスクを分散

- IMF「World Economic Outlook」（2024年4月版）によると、アジア新興国（インド、ASEAN等）のGDP成長率は2025～2030年に年平均4～6%と予測

現在セカイズカンで活躍中の海外事業開発専門家(例)

アジアパシフィック ベンチャー代表

マッキンゼー東京/東南アジア
オフィスにてイノベーションPJ
参画後、世界的な小売ブランド
にてストラテジーリードを務め、
その後シンガポールでFinTech
ベンチャーを立ち上げ、APAC
で事業拡大中

ASEAN全域の DXプロデューサー

タイバンコクを拠点にASEAN全
域のDXプロジェクトの指揮を
執り、のべ7年、ECに必要な
マーケティングから運用まで全
領域に精通。シンガポール、
フィリピンも駐在歴あり

デジタルヘルス・ サービスプロデューサー

インド現地財閥企業と合併で遠
隔医療サービスの立ち上げ経験
を皮切りに5年以上の海外勤務
経験を有する。現在はシリコン
バレーを拠点に日系ヘルスケア
スタートアップの米国進出支援
も実施

...

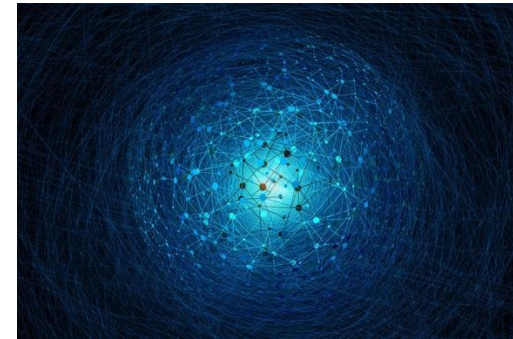
今後の事業戦略

フォーカス領域を定め、リーンな投資から案件獲得と専門家ネットワークを拡大



スポットコンサル案件の獲得

- 大手コンサルティングファーム調達部への個別営業強化
- 定期的なスタートアップ・中小企業向けキャンペーンの実施



専門家ネットワークの拡大

- 海外現地在住の専門家による最新の一次情報と人脈をご提供
- アンバサダー専門家チームの組成によるネットワークの拡大

世界を繋ぐ、その架け橋に ～セカイズカンで日本を元気に

