



会社概要



株式会社アジアクリック
ASIAClick ASIA PACIFIC REGIONAL OFFICE PTE.LTD.

アジアクリックの事業

事業目的

日本とアジアの消費者が「知る・繋がる・うまく行く」お手伝いをさせていただきます。

アジアクリックはASEANに拠点を置くことで、様々な国と国を繋げる導き手となります。
皆様のASEANローカルパートナーとして、日本企業とアジアの現地消費者がわかりあう・繋がり合い、
アジアの人々のためになる正しい発展に貢献します。

主な事業内容

バンコク、シンガポール、東京の拠点を中心に、
タイ・マレーシア・シンガポール・インドネシア・
ベトナム・フィリピン・ミャンマー・インド等

- ① ASEAN観光客の訪日推進PR、企画
- ② ASEAN10ヶ国マーケットへの同時PR
- ③ ASEAN10ヶ国マーケットの比較調査
- ④ ASEAN10ヶ国マーケットでの営業代行
- ⑤ シンガポール/タイ会社設立支援・総務代行
- ⑥ タイ移住サポート事業
- ⑦ インド訪日・進出サポート



ASEAN各国からの訪日インバウンドなら、ASIAClick

豊富な経験と各国に置いた現地スタッフとの連携で「地に足のついた」インバウンドを実現します。

企業概要



<日本法人>

会社名	株式会社アジアクリック
代表取締役	高橋 学
東京事務所	東京都中央区銀座1-22-11 銀座大竹ビジデンス 2F
登記住所	宮城県仙台市泉区向陽台5-1-17
資本金	1,000万日本円

<統括法人（シンガポール）>

会社名	ASIAClick ASIA PACIFIC REGIONAL OFFICE PTE.LTD. (シンガポール登記番号：ACRA No.201402841H)
Managing Director	TAKAHASHI MANABU
住所	20 Collyer Quay : #23-01, Singapore 049319
資本金	40,000シンガポールドル+2,100万日本円
従業員数	20名（パート・アルバイト含む。シンガポール・マレーシアKL・タイバンコク・ベトナムホーチミン・東京・台湾・香港・中国・インドなど）
HP	http://asiaclick.jp

オフィス所在地

□バンコクオフィス

Inbound solution PIKANE 67 N.Y. Court(Unit no. G2), Soi Chyam Chan, Ekkamai Rd., Klongton Nua, Wattana Bangkok 10110 Thailand



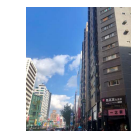
□シンガポールオフィス

20 Collyer Quay : #23-01, Singapore 049319
(ラッフルズプレイス駅3分)
Tel: +65 6653 8305 (英語/日本語)



□台湾デスク

台北市松山區南京東路五段154號7樓



□東京デスク

東京都中央区銀座1-22-11
銀座大竹ビジデンス 2F
Tel: 03-6811-7240 (日本語)



代表者プロフィール

<代表紹介>

高橋 学 TAKAHASHI MANABU



国際派の経営者である父に追いつくべく、子供の頃から多言語を用いたビジネスに憧れを抱く。
リクルートで雑誌の創刊に携わった後、語学学校ベルリッツグループのマーケティングマネージャーとして勤務。
中国でウェブマーケティング会社を起業し一度失敗したのち、2012年ASIAClick設立。
現在は、訪日インバウンドPR事業をASEANの複数国で同時に展開できることを強みに、東日本を中心に数多くの自治体や観光事業者から事業を受託している。
また、ASEANへ進出する際のマーケティング支援についてもASEAN全体を見渡す視点から適切な助言、サポートを実施できる体制を持つ。昨今はインド滞在も。中国での失敗を糧に「ASEAN各国の国の習慣や文化」を尊重した経営に重きを置き、各国に現地スタッフを多く持つ多国籍多文化の会社となっている。
1975年生まれ。趣味は語学と晩酌。

- ・東北観光推進機構
アセアン観光サポートデスク初代所長
- ・東京商工会議所 国際展開アドバイザー
- ・事業構想大学院大学 アジア進出担当講師
- ・タイ宮城県人会幹事長
- ・タイチュラロンコン大学 非常勤講師（訪日ゼミ）

著書

「さあ、東南アジアビジネスをはじめよう！
成功のカギはソーシャルメディアの使い方にある」
（インプレス社刊、共著）
「JNTO 訪日外客誘致ハンドブック 2015」
（JNTO 刊、共著）

<General Manager紹介>

小桑 謙一 KOKUWA KENICHI



小学校よりカメラを持ち、大学まで一貫して写真部に所属。平面上の広告表現を志し、大学卒業後に広告代理店に勤務。鉄道・リゾート複合企業や外資系製薬会社の営業を担当した後、社員数5名のコンサルティング会社にて中小企業の営業強化特化型コンサルに従事。
1年間のバリスタ経験を経て、再び株式会社YRK and（旧：㈱ヤラカス館）にてマーケティングの道へ。
マーケティング企画・営業を歴任した後、海外事業部を設立。
同社のシンガポール駐在中にアジアクリック事業に関わるようになる。
現在は訪日観光インバウンド事業と日本からの食品等輸出版売事業（アウトバウンド）の両輪で活動している。
1971年生まれ、大阪出身。

(参考) タイ現地旅行会社セールス対象リスト

下記はアポ可能な旅行会社のうち一部です。

現地旅行会社リスト

タイの旅行会社（ホールセラー）および団体

タイ現地ホールセラー（一般コレクティブツアー）

- Unithai Travel
- SBA Travel
- BRIO Travel
- Compax(Asahi tour)
- Reign International
- Siam Orchard(Tranza group)
- Quality Express(Go holiday)
- Thai Travel center



タイ現地ホールセラー（富裕層向け、インセンティブツアー）

- Chai tour
- World Surprise
- AA Travel
- A Double Plus
- M.D. Tours & Travel
- NS Tours
- Big World(Victory travel)
- NTT tour



日系ホールセラー

- HIS
- JTB
- KNT-CT Holdings(近ツー)
- Sakura Kotsu



チケット販売系

- Wendy tour(SMI travel)
- Hi Japan
- J Plan Holiday
- Japan 555



タイ現地旅行団体

- TTAA タイ旅行代理店協会
- ATTA タイ旅行業協会
- JNTOバンコク事務所



TGやAirAsiaなど航空会社

お客様の声

新たなターゲット国へプロモーションを開始した際も、すでに現地のエージェントと強いコネクションやその国に対するマーケティングのノウハウをお持ちなので、スムーズに商談が進みます。

一般社団法人
豊岡観光
イノベーション
藤井様



地域創生、アセアンパートナーとしてアジアクリックをお薦めします。



北都銀行理事
渡邊様

アジア各地のスタッフと情報交換しつつ、
SNS 発信やコンテンツ作りに奮闘しています。

福島とアジア貿易の架け橋として、
アセアン現地と協業して復興していきます。

福島商工会議所
相馬様



地方創生に、東南アジアははずせない市場。同じ東北出身者として、
アセアンパートナーのアジアクリックを推薦します。



クラブツーリズム
浅川様

デジタルマーケティング及び、シンガポールで開催される東北観光の復興と促進のためのイベントでの影響力に関してとても頼りにしています。東北の人々が失ったものを再建するために海外に来る姿をみて、とても感動しています。これこそまさに、本当のコミュニティです！

大手人材企業
小野寺様

JNTO シンガポール
Susan Ong 様



海外初出店から PR 面でサポート頂き、現在はシンガポール、マレーシア、中国、台湾、香港に 11 店舗まで広がっています。複数国への PR には、アジアクリックをお薦めします。



シャトレーゼ
渡邊様

他にも多くの方々にご利用頂いております！

当社事例①：主な業務受託実績

＜観光プロモーター（レップ）事業その他受託実績＞

- ・新潟県レップ（ASEAN） 2018年度～現在
- ・和歌山県観光プロモーター（シンガポール） 2023年～現在
- ・岩手県レップ（タイ） 2018年度～現在
- ・豊岡観光イノベーション（シンガポール） 2024年度～現在
- ・東北観光推進機構レップ（ASEANデスク） 2016年度～2018年度
- ・秋田県レップ（タイ） 2018年度～2020年度
- ・山形県レップ（タイ） 2020年度～2023年度
- ・茨城県レップ（タイ） 2020年度～2023年度
- ・会津若松市レップ（タイ・台湾） 2018年度
- ・東武鉄道株式会社レップ（ASEAN） 2017年度～2019年度

＜メディア・インフルエンサー招請等＞ ※旅行会社は多数実績あり

- ・和歌山県観光連盟インフルエンサー招請（シンガポール、2022年）
- ・新潟県インフルエンサー招請（シンガポール、2019～2022年）
- ・新潟県メディア招請（シンガポール、2024年）
- ・新潟県旅行会社招請（シンガポール）
- ・北海層インフルエンサー招請（シンガポール）
- ・和歌山県観光連盟インフルエンサー招請（シンガポール、2022年）
- ・復興庁 聖火リレー取材メディア招請（ASEAN）
- ・総務省 東北の食とインバウンド旅行の商談会（タイ）
- ・JNTO 訪日外客誘致ガイドブック（ベトナム・フィリピン編執筆）
- ・JNTO 東北日本海側タイFAMトリップ（40社）

＜商談会運営＞

- ・和歌山県シンガポール・タイ合同オンライン商談会（2023年）
- ・JNTOシンガポール事務所オンライン商談会（シンガポール、2022年）
- ・三重県オンライン商談会（シンガポール、2022年）

＜旅行博運営＞

- ・和歌山県シンガポール旅行博2023年度～
- ・東北観光推進機構タイ旅行博2016年度～2018年度
- ・山形県タイ旅行博2022年度
- ・新潟県シンガポール・タイ旅行博2018年度～
- ・茨城県タイ旅行博2022年度～2023年度

＜SNS等オンライン事業事業受託実績＞

- ・東北観光推進機構Facebook（旅東北）
- ・岩手県：タイ人向けFacebook
- ・仙台市：タイ人向けFacebook
- ・会津若松市：タイ向けFacebook
- ・佐世保市タイ人向けメディア発信
- ・東武鉄道：アセアン向けメルマガ
- ・学研：CAPA Facebook（タイ・英語圏向け）
- ・シャトレーズ：各国語Facebook（ASEAN）
- ・東芝：Double circle Facebook（インドネシア）
- ・太田胃散：太田胃にゃんFacebook（台湾）

＜各種調査＞

- ・秋田犬ツーリズム市場調査（タイ・シンガポール・台湾）
- ・愛知県岐阜県三重県広域周遊ルート造成販売支援（タイ王国）
- ・三重県オンライン商談会・FAMトリップ（タイ・シンガポール）
- ・長崎県 直行便就航に伴う現地調査及び提言（香港・台湾）
- ・長崎県・大分県・熊本県 3県連携ドライブルート造成・PR（香港）

他多数

当社事例②：仙台市／東北

2012年より仙台市のデジタルPR担当、2013年より東北観光推進機構はじめ東北各府県の観光PRレップとして東北への東南アジア・東アジアからの集客に取り組み、成果を上げてきました。

仙台で宿泊し、青森・福島などへの日帰りという仙台をハブとした広域ツアーのPRにより、仙台・東北双方とも外国人旅行者が増えています。

仙台は特に台湾・タイなどからのFIT（個人旅行者）が伸びており、2016年度比31.3%の伸び、東北も東南アジアを中心に全国平均の2~3倍伸びています。

手法は、現地での旅行会社営業及び旅行博イベント、FIT向けのSNSやインフルエンサーPRなど。

英字有力旅行誌ロンリープラネットの「2020年おすすめの観光地」の世界第3位に「東北」が選ばれるなど、6年に渡る活動の成果が実を結んでいる。



東北観光推進機構アセアンデスク所長として、東北全域の自治体・訪日担当者に戦略と結果を共有



タイ旅行業界会長兼タイ最大の旅行会社クオリティエクスプレス会長、タナポーン氏への直接プレゼン、提案。

当社事例③：会津若松市

2018年度、初めて会津若松市、下郷町、南会津町の3市町連携PR事業をタイ 訪日市場に向けに開始。タイ現地旅行会社50社への営業、PRセールスツールの作成、タイ語Facebook等でのデジタルPRにより、1年後、35ツアー造成、666人泊、日帰り1,718人を初年度で達成しました(2019年3月31日時点)。2019年6月27日の東北観光推進機構年度報告会にて成功事例として報告されました。



タイ旅行会社とのリレーションで、初めての新ディステーションツアーを造成達成



タイ現地のメディアやインフルエンサーにも、会津が続々掲載される。プロモーションはタイ人のトレンドにあった感性で行うのが効果的。



当社事例④：シャトレゼ・シンガポール

日本での事業環境の変化から成長の鈍化を不安視したシャトレゼ・ホールディングスは、2015年、満を持してシンガポールに初出店しました。アジアクリックでは、認知度ゼロからのスタートをサポート。お店に置くチラシ以外の唯一のPR手段としてFacebookページを開設・運用し、同時にカスタマーサポート機能を持たせることで、ファンづくりを行いました。毎月新商品を試食してその美味しさを表現するなど、消費者への情報発信を密接に行い売上に貢献。その結果日本では1日5個ほどしか売れないホールケーキが、シンガポールでは10個売れるようになるほどシンガポールに根付くことができました。

当初、店頭オペレーションや入荷の問題から、お店を訪れるお客様の中には厳しい声をいただきました。その一つ一つに対して、当社ではシャトレゼアジア本社と協議しながら現地スタッフを中心に対応。このきめ細やかな顧客サポート体制もファンづくりに寄与したと考えています。

今ではシンガポールだけでなくタイ・マレーシア・インドネシア・ドバイなどにも出店、国内に代わる成長市場として積極的に取り組まれています。



土日や夕方には行列が。人数が限られている中での対応で店舗は大忙し。当社運営のシャトレゼSNSは消費者とのコミュニケーションに貢献しました。

日本でのPR表現とは変え、シンガポール人などに合った広告表現、日本のバレンタインデーなど商機の開発など売上を上げるためのSNS戦略を行いました。