



HIGHLAND CREEK

Project Green

November 2023

Project Green – Background

Project Green is a project that Highland Creek helps a Global Back Office Solution Provider company (“HC Client”) find an entrepreneurial, growth-minded Master Franchisee in Japan. “HC Client” founded in 1980 and headquartered in Europe operates in 52 countries and runs 3,100+ stores globally, serving 1,000,000 business customers, globally. Project Green shall exhibit an excellent growth opportunity in Japan when “HC Client’s” sharply differentiated global assets are fully implemented on the ground and combined with other local business ideas.

We would be thrilled to present this opportunity to you.
Looking forward to hearing back from you.

Sincerely,

Ken Iida
Founder and CEO
Highland Creek

弊社は、現在、グローバルに展開する世界的なバックオフィス・ソリューション・プロバイダー（ここでは“HCクライアント”と呼びます）の日本におけるマスターフランチャイジーサーチを支援しております。“HCクライアント”は1980年に設立され、ヨーロッパに本社を置き、世界の52カ国、3,100以上の店舗で展開し、ビジネスカスタマーだけで100万を超える巨大企業です。“HCクライアント”がグローバルで所有するノウハウ、ビジネスモデルや差別化された資産を日本市場に投入し、日本市場に存在する他のビジネスアイデアと合わせていくことで、大きな事業成長が見込めると確信しています。

今回このようなエキサイティングな事業機会をご提案出来ることに大きな喜びを覚えています。
皆さまからの反響を楽しみにしております。

飯田健作
Founder and CEO
Highland Creek

Project Green – 6 Steps



1. 会社情報

- 本社所在地: ミラノ、イタリア
- 案件内容: 日本事業のマスターフランチャイジー契約

2. 案件概要

- ライセンス価格: NDA締結後開示
- ライセンス支払方法: 現金

3. グローバル事業概要

- グローバル売上: 1.3B EURO
- サービス: シッピング、マーケティングソリューションズ、フルフィルメント
- グローバル店舗数: 3,100
- 展開国: 52カ国
- ブランド: 10
- ビジネス顧客数: 1,000,000+

4. 日本事業概要

- 事業開始: 1998
- サービス: 各種印刷 (製本、名刺作成、挨拶状作成など)
- 店舗数: 14 (東京 9, 横浜 2, 千葉 1, 広島 1, 金沢 1)

5. 現状

- グローバルでは (特に欧州で) ロジスティクスを中心とする総合バックオフィスソリューションプロバイダーとして堅実に成長しつづけている。特に、ECとのシナジーが強い。また、オンラインサービスも提供
- 日本では創業から25年経つが印刷を中心とした業態に留まる。また営業活動をほとんどしておらず、店舗近隣の既存顧客だけが事業基盤。オンラインサービスは展開していない。利益は出ている

6. オポチュニティー

- グローバルベストプラクティス導入による事業成長可能性が非常に大きい (未導入のサービス多数。特にロジスティクス関連)
- グローバルネットワークとの接続によるクロスボーダーシッピングは大きな成長機会 (インバウンド向け等)
- DXによる大きな成長余地
- 日本国内でのロジスティクス需要のバンドリングによるコスト競争力向上余地あり
- 現在のところSMEを得意とするが、C2C需要 (メルカリなど) をほとんど取り込めておらず、マーケティング、営業による成長余地が大きい。宅配ロッカー事業、ドロップシッピングなども手がけておらず、その他機会も大

1. Company

- Headquartered in: Milan, Italy
- Opportunity: Master Franchisee Agreement

2. Deal Outline

- Franchisee Price: To be shared after NDA
- Transaction: Cash

3. Global Landscape

- Sales: 1.3B Euros
- Services: Shipping, Marketing Solutions, Fulfillment
- Stores: 3,100
- Countries: 52
- Brands: 10
- Business Account: 1,000,000+

4. Japanese Operations

- Founded in: 1998
- Services: Printing,
- Stores: 14 (Tokyo 9, Yokohama 2, Chiba 1, Hiroshima 1, Kanazawa 1)

5. Status

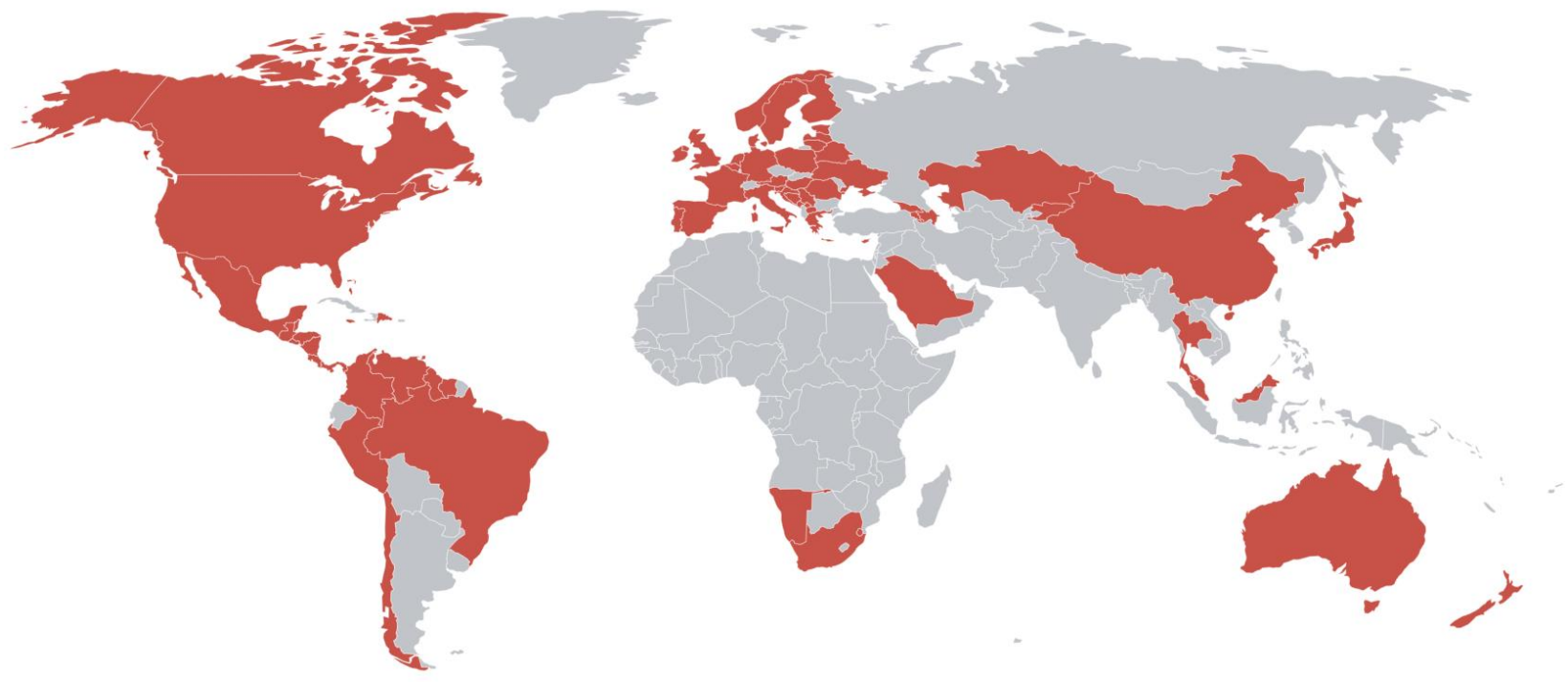
- Global business growing strong as a total Back Office Solution Provider centering around Logistics and strong synergies with eCommerce. It also provides Online Services
- Operation in Japan founded 25 years ago, still mainly focusing on Printing. Sales activities being dormant. Current customer base is SMEs around stores. No Online Services provided. Profitable

6. Opportunities

- Huge upside leveraging global best practices (many services not introduced yet, especially logistics related)
- Large growth opportunities for cross-border shipping (for tourists visiting Japan, etc.)
- Digital transformation to boost productivity and sales growth
- Cost competitiveness to be improved by bundling volume and negotiate with logistics carriers
- In addition to the current SME customer base, it can grow through penetrating C2C market, e.g. Mercari by investing in sales and marketing activities. Lockers, Dropshipping, etc. Lots more to grow

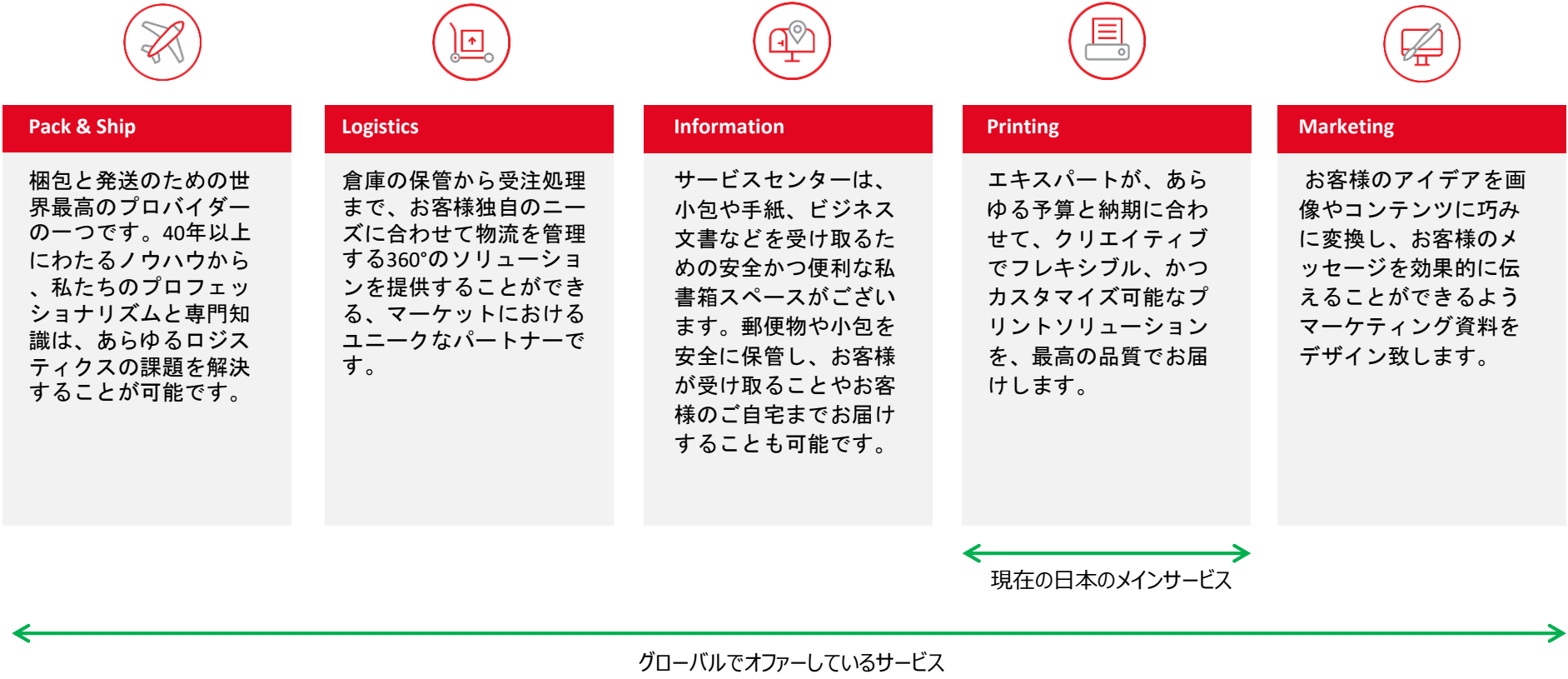
展開地域 / Global Footprint

- グローバルに強固なブランド / Strong global brand
- 海外物流網との接続 / Connectivity with overseas logistics network



提供サービス / Services

- ロジスティクスを中心に据えたワンストップなバックオフィスソリューションプロバイダーとして、ありとあらゆるサービスを提供している / Providing a wide range of back office solutions centering around its Logistics capabilities



Example : Pack & Ship Services

- Pack & Ship サービスを例にとるとセンターでの受け取りから、インボイスまで全ての機能が包括的に提供されるノウハウ一式を持っている / Taking an example of Pack & Ship services, the company provides a comprehensive set of services starting with receiving a packet to invoicing the result



日本における事業成長機会 / Growth Opportunities in Japan

- 世界的に知られたブランドを活かし、観光地や都心に位置するインバウンド客の自国への発送拠点に
- デパートやショッピングモールで買ったものを国内、海外のどこにでも送ることが出来るロジスティクステナントのひとつとして
- 自宅で梱包することなく荷物だけを持ち込み、その場で発送まで任せられる新たな発送拠点として
- 競争力のある配送運賃設定を通じたC2C需要の刈り取り拠点として
- BPO企業の新たなソリューションラインナップとして
- 自社デジタルソリューションの投入を通じた生産性の向上、市場シェア獲得ビジネスとして
- 既存国内ラストワンマイル事業とのシナジー創出事業として
- 既存事業の実店舗の業態転換として
- バックオフィスソリューションのスタートアップの新たな投資対象事業として

事例紹介 / Best Practices

- イタリアのワイン会社へウェアハウジングからフルフィルメントまでの一式のEコマースソリューションを提供

事業拡大に伴う販売量の増加をきっかけにGreenへお問い合わせいただきました。Greenは商品の保管、受注管理、在庫管理、フルフィルメント、ピッキング、梱包や返品を含む物流関連サポートのアウトソーサーとして業務を受託、物流関連プロセスはGreenがスムーズに遂行し、お客様は本業であるワインの生産に注力し、更なる事業拡大を実現中

- ファッション雑貨販売会社のECサイト作成からロジスティクスサポートまで

カスタマイズTシャツやスマホケースを取り扱っているファッション雑貨販売会社のEC事業立ち上げを支援。ECサイトの開設だけでなく、お客様のECサイトとGreenのITソフトウェアを連携させ、受発注管理、保管、ピッキング、物流加工、印刷、発送手続きサポートを実施。ファッション雑貨販売会社のお客様からは良品質かつ迅速な対応を絶賛されました。

- 良質な製品に見合う高級感のあるブランドイメージへリニューアル

新規参入企業には、製品の品質に合わせて、プロフェッショナルかつ魅力的なブランドイメージが求められます。イタリアのプツィヤ州にあるマッサラの養蜂協会に属するメンバーで構成された会社が自社製品を顧客に直接提供できるよう新たな販売チャネル開拓とブランドイメージの向上を目指すために弊社へご連絡いただきました。また、ブランドリニューアルに向けて、販促物（パンフレット、チラシ、名刺など）のデザインの再構築に加え、全面的な刷り直しとストックの補充を代行いたしました。リニューアル戦略の一部として食品見本市及び展示会のような販売イベントに参加し、製品を紹介しました。その際、営業上の存在感を放つのに不可欠であるノウハウや知識を提供しました。展示会の時期と採蜜時期が重なっていたため、お客様は蜂蜜の生産に時間を割かなければいけません。弊社がECサイト開設から印刷及びマーケティングサポートまで出荷関連のあらゆるプロセスの管理を全面的に引き受けたことで、良質な製品に見合う高級感のあるブランドイメージへのリニューアルへ成功しました。