

Actus Artis

米国での成功・成長のグランドデザイン Foundation × Growth

法人設立、組織づくりから事業・成長戦略、
マーケティングまでを複合的にサポート

March 2026

Actus Consulting Group, Inc./ Artis New York, Inc.
200 W. 41st Street, Suite 2001, New York, NY 10018



About us

Actus Consulting Group, Inc.

actus-usa.com

設立年: 2002年8月

資本金: \$ 150,000

事業内容: アメリカ国内での人材紹介・派遣事業、人事アウトソーシング事業、BPOに至る法人設立から組織づくり・運営をサポート。事業成長に向けてM&Aアドバイザー、PMIにも取り組む。

Artis New York Inc.

artisny.com

設立年: 2022年5月 (Actusのセールス&マーケティング戦略部門として2011年設立、2022年に事業会社として独立)

資本金: \$ 140,000

事業内容: アメリカ市場での事業成長のパートナーとして、主にセールスならびにマーケティング戦略を構築。実装段階ではデジタルメディア、クリエイティブ、ブランディング、デジタル・トランスフォーメーション、商品開発、PRなどを提供。

About us

ActusとArtisは、米国で38年間ビジネスを展開しているASTRONET GROUPで、人事とマーケティング&セールス領域で日本と米国のお客様をサポートさせていただいている企業です。

在米日系企業として長年にわたり蓄積してきたノウハウと最新情報をもとに、ダイナミックに変化し続けるアメリカのビジネス、テクノロジー、消費者を深く理解し、豊富な実務経験を有するメンバーが、お客様の事業パートナーとなります。

そして、企業活動に必要な様々な課題に対しては、全米各地に広がるグループ内外のネットワークを駆使して戦略から実行までを責任を持って取り組ませていただいております。

ASTRONET GROUP

astronetgroup.com

Actus

Recruiting & HR

Artis

Marketing&Sales

Adentope

Event & Promotion

AVA

Travel&Hospitality

TRIP TO THE WORLD
Amnet
アムネット

Travel&Hospitality

Your partners



Takeo Suzuki
鈴木 剛央

President and CEO

米国で複数の企業と拠点を立ち上げてきたリアルアントレプレナーとして、会社設立から組織づくり、経営管理などに取り組む。現在は自ら設立したActusとArtisの2社で社長を務め、常に新たな価値創造と事業成長を追求。



Kay Matsuura
松浦. 恵子

Chief Marketing Strategist/EVP

アメリカ市場で企業のマーケティング、事業戦略、DXなどのプロジェクトを成功に導いた実績をもとに、クライアントが直面する本質的な課題を見極め、長期的な成功を見据える戦略策定から実践的な解決策をハンズオンで実施する戦略プランナー。



Mats Matsuda
松田光悦

Executive Director

電通の国内事業でプランナー・営業、経営企画に従事、海外ではロンドンとNYで計16年間事業会社の経営等に取り組み、dentsu AmericasのPresidentを10年務めたのち退社。現在は経営、M&A、PMI、マーケティング、コンサルティング、DXなど幅広い経験を活かし、クライアントの米国事業をサポート。



Madoka Oya
大矢 まどか

Senior HR Adviser

人事マネジメントアドバイザーとして、人事サポート業務、セミナー、ハンドブックやポリシー作成のサポートの実務を担当。現職の前はExecutive Recruiterとして、全米の日系企業を中心としたクライアントの幹部候補者サーチを行い、その後HRマネージャーとして実務を経験している。

Foundation × Growthとは

市場規模が大きく、そのスピードも早く、世界中の企業とスタートアップがひしめく米国でのビジネスは他のマーケットとは大きく異なります。ここで成果を出すためには日本でのビジネス慣習のマインドセットを改めて、以下の五点に注力する必要があります。

- ガバナンス構造含めた組織の作り方
- 日米に跨る意思決定の進め方
- 成功の裏側にあるリスクの捉え方
- 米国市場に適した戦略構築と実行体制
- 成長のための相対的な投資の考え方*特にマーケティング

これらに取り組むということは、会社組織の基盤づくり"Foundation"と成長に向けての戦略と実行"Growth"を両輪で動かしていくことが求められます。

Foundation

- 事業計画の議論・策定
- 新規参入／既存事業の戦略構築
- 法人設立・州選定
- 組織・HR（採用含む）・ガバナンス設計



Growth

- 成長戦略の策定
- アメリカでのブランディング
- 最新のマーケティング施策の実行
- オン・オフ両面での営業戦略の実行

米国事業でつまづく本質的な問題

組織を後追いで整えようとする

市場開拓を優先し、足場となる組織づくり、ガバナンス・意思決定構造などを後回しにすることで、日米両国に跨ってアメリカの組織を機動的に動かす体制になっていない。

また、HRとコンプライアンスを単にコストと捉えがちで、日本の常識とは大きく異なる、米国特有の人事のしくみ、労務・法務リスクを事後対応で処理しようとするすることで、事業推進の足枷になる。

Foundation

市場を“売り先”としてしか見ていない

日本市場の延長線で日本で考えて参入することにより、アメリカ市場の特性・競争環境・顧客層、テクノロジーの進化などを正しく理解した上での事業・マーケティング戦略になっていない。

さらには、数字ありきの事業計画により、執行予算も含めて戦略に実行が伴わず、結果として期待される成果に結びつかずに規模縮小、もしくは撤退することも少なくない。

Growth



4-Phase Integrated Model for Success

各フェーズを段階的に設計し、
複合的なアプローチで米国事業の成功と成長をサポートします。



米国進出戦略設計

- 市場調査・分析
- 競合分析
- 設立州選択提案
- 駐在員ビザ戦略
- 駐在員手当に関する情報提供
- 投資シミュレーション
- 初期組織設計

01



法人設立・組織設計

- 人材採用
- 法人設立・州登録支援
- 銀行口座開設支援
- オフィス選定支援
- 雇用契約設計
- Employee Handbook
- 健康保険、各種ビジネス保険設計
- 人材採用

02



市場参入・展開

- 事業成長戦略策定
- マーケティング戦略策定、実行
- ブランド戦略策定、実行
- ウェブサイト戦略策定、構築
- デジタル施策策定、実行
- 営業戦略策定、実行

03



事業拡大

- 中計策定
- 組織拡大設計
- M&Aアドバイザー
- PMI
- 新規事業、新商品開発

04