

インドネシア進出の成功事例研究から「日系企業が取るべき市場戦略」を解説！「よくある」現地パートナーとの悩みも解決します！

インドネシア市場攻略！成功事例・戦略解説と現地パートナーシップ

2億3000万人(世界4位)の人口を抱えるインドネシアは、旺盛な民間消費と豊富な資源に支えられ、また、政局の安定も見込まれる中、**世界の注目を集める高成長国**となっています。二輪・四輪やデジタルカメラなどの家電市場から窺える通り、**インドネシアにおける日本ブランドは強力で、強い信頼感が市場に浸透**しています。**購買力のある中間所得層の拡大と共に、日本企業にとって非常に大きな魅力とチャンスのある消費者市場**が形成されています。また、近年は印刷、医療などの **BtoB 市場も急成長**しており、**新たなビジネスチャンス**が生まれています。

本講座では、(株)野村総合研究所より手塚洋平氏を講師に招き、インドネシアの BtoC 及び BtoB 市場の売れ筋商品動向、日本企業にチャンスのある商品、販売チャネルなどの最新事情、そして日系企業の成功事例を紹介しながら、その**市場戦略を分析**。さらにインドネシア市場において BtoC・BtoB いずれの場合でも最大の鍵となる、**現地パートナー企業との関係について、「日系企業のよくある悩み」を解決しながら、今後とるべき戦略を解説**します。

インドネシア市場進出、また、新たな新興国市場攻略をお考えの企業様は是非ご受講下さい。

■日時 平成23年9月5日(月) 14:00~16:00

■参加料 会員8,000円、一般10,000円

■会場 大阪商工会議所 4階 402号会議室

■対象 インドネシア市場進出を検討する企業、新興国など新たな市場開拓を考える企業

■申込方法 申込書に必要事項を記入し、FAXでご送付下さい。受講料は下記口座に8月29日(月)までにお振込下さい。
(振込手数料は貴社ご負担。請求書は原則発行しませんが、必要な場合はお申し出下さい)

◇振込先: りそな銀行 大阪営業部 (当座) 0808726

三井住友銀行 船場支店 (当座) 0210764

三菱東京UFJ銀行 瓦町支店 (当座) 0105251

※ATM・窓口からお振込の際、10桁の依頼人番号「9104100123」と貴社名をご入力下さい。

◇口座名: 大阪商工会議所 (オオサカショウコウカイギシヨ)

株式会社野村総合研究所 コンサルティング事業本部

電機・精密・素材産業コンサルティング部 精密・機械グループ 手塚 洋平氏

【略歴】2007年に(株)野村総合研究所入所。現在は電機・精密・素材コンサルティング部に所属。

専門は、営業戦略・海外事業戦略・新興国チャネル戦略など。

プログラム内容

1. なぜインドネシア市場が注目されるのか？

統計、社会情勢、政治情勢からインドネシア市場の高い潜在力を解説/日本ブランドの強さと日本企業のチャンス

2. インドネシア市場進出【成功事例とその戦略分析】

BtoC、BtoB市場の日系企業の成功事例(BtoC、BtoB)/有力な市場の特性、日系企業がとるべき戦略

3. インドネシアにおけるパートナーシップ戦略

インドネシアにおける販売体制確立に不可欠な「パートナーシップ」について「よくある日系企業の悩み」を解説/
/その解決方法/とるべき戦術と戦略

※プログラム内容は一部変更となる可能性がございます。予めご了承ください。

主催: 大阪商工会議所 お問合せ先: 大阪商工会議所 国際部 長尾、丸山 (TEL06-6944-6400)

大阪商工会議所国際部 長尾行 (FAX: 06-6944-6293) <番号のお間違いにご注意下さい>

※お申込み期日: 8月29日(月)

インドネシア市場攻略！成功事例・戦略解説と現地パートナーシップ (9/5) 参加申込書

会社名				会員番号	
所在地	〒			TEL	
業種		従業員数	名	FAX	
参加者名			所属・役職		
連絡担当者名		所属部署		e-mail	

*上記の個人情報は大阪商工会議所からの各種連絡・案内(Eメールによる案内含む)等に利用致しますとともに各団体には参加者名簿を提供します。