**大阪商工会議所・北米ビジネス研究会**

**ご案内**

世界No. 1の市場をもつ米国は、顧客へのアクセスが容易で、熟練労働力が得やすく、ビジネス展開に適した地域として、改めて注目を浴びております。また、カナダは高い研究開発能力を有するほか北米自由貿易協定（NAFTA）活用による米国も含めた北米展開の拠点として注目されています。さらに、北米に拠点をおいて中南米市場を狙うなど、北米を拠点とするビジネスの動きが活発化しつつあります。

一方、競争が激しい北米市場においては、単なる量産でなく、新しい技術・サービス、特定の分野での高い技術力に対するニーズも潜在しています。関西ではこうした高い技術力をもったユニークな企業が多いことから、環境ビジネスやニッチ分野等、企業規模にかかわらず自社の強みを発揮できるチャンスは大いにあると考えられます。

　こうしたなか、大阪商工会議所では北米ビジネス研究会を設置し、北米における最新ビジネス動向や狙いどころ、また立地選定はじめ実際に進出するにあたっての具体的な留意点等について勉強するほか、北米を拠点にグローバル展開している企業から事例発表も頂きながら、多角的に販路拡大のチャンスについて学びます。是非ご参加下さい。

**世界最大規模の市場を**

**もつ米国**

**NAFTA, EPA, TPPを**

**活用した北米展開**

**日本企業の強みを**

**生かして目指す北米進出**

**【開催概要】**

◆**開催時期： 2014年10月31日（金）（基調講演会）**

**2014年11月18日（火）～2015年3月5日（木）（研究会：計4回）**

◆場　　所： 大阪商工会議所　会議室（大阪市中央区本町橋2-8）

◆地　　図： <http://www.osaka.cci.or.jp/Shoukai/Map_Tel/shozaichi.html>

◆主　　催： 大阪商工会議所

◆協 力： 在大阪・神戸アメリカ合衆国総領事館 商務部、㈱国際協力銀行、在大阪カナダ通商事務

所、在日カナダ、ブリティッシュ・コロンビア州政府事務所、オンタリオ州政府在日事

務所、関西日加協会

◆対　　象： 北米ビジネスに関心のある企業、進出関心企業、既に進出しているが拡大を目指す企業等

◆参加費： 基調講演会　会員／一般・特商ともに　無料

【全4回 一括受講】　大商会員：32,000円　 一般・特商：40,000円

　　　　　 【各 回 単独受講】　大商会員： 9,000円 一般・特商：11,000円

※最少催行人員：各回18名

◆申込方法： １）申込用紙に必要事項をご記入の上、FAXにてお送り下さい。

　　　　　　　２）[ホームページ](https://www.kinki.cci.or.jp/kentei/apply.php?seq=5277)からもお申込み頂けます。

◆参加費のお振込について：

受講申込書をＦＡＸで送付した後、受講料を下記いずれかの口座にお振込み下さい（振込手数料は貴社にてご負担下さい。）入金確認後、原則開催日の1週間前頃に受講票をＦＡＸでお送りします。開催日の1週間前以降のキャンセルは受講料の返金を致しかねますので、申込ご本人様の都合が悪い場合は代理出席をお願いします。

★振込み口座名　大阪商工会議所（ｵｵｻｶｼｮｳｺｳｶｲｷﾞｼｮ）

★振込み先りそな銀行 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

※上記３行と埼玉りそな銀行各本支店ATMからのお振込み、振込手数料不要です。

ご依頼人番号「９１０４１００２６９」の10ケタをご入力下さい。

｛お問合せ先｝大阪商工会議所国際部国際担当　名越、藤田

　　　　　　　　TEL: 06-6944-6400 FAX: 06-6944-6293 E-mail: nagoshi@osaka.cci.or.jp

**PROGRAM**

1. **「なぜアメリカに進出しないのか」**

元米国松下電器会長＆CEO

シメオンコンサルティンググループ

　マーケティングエンジニア／CEO

ドン岩谷 氏

1. **「北米のビジネス環境」**

**～NAFTA, EPA, TPPを活用した今後の北米ビジネス展開～**

　　㈱国際協力銀行　財務部次長　那須規子氏

　　　　　　　　　（前ニューヨーク駐在員事務所首席駐在員）

1. **「投資先として米国の魅力」**

～米国製造業の復活とシェール革命の影響～

アメリカ総領事館　商務部　上席商務専門官

高畑和久 氏

1. **「“米国抜きに世界No.1は成り立たない”我が社の北米ビジネス戦略」**

～2度の撤退を経験して学んだ米国市場のアプローチ方法～

ダイキン工業㈱

グローバル空調事業戦略担当　低温事業担当

常務執行役員　植松弘成 氏

質疑応答

**基調講演会（無料）**

**10月31日（金）**

**13:30-16:40**

**於：大商4階**

**401号会議室**

**総　論**

**「アメリカに進出する際のポイント①」**

**～米国市場でのマーケティング方法、リスク管理／ビザ対策／海外赴任手続き～**

**１．米国市場での製品販売ネットワークの構築、マーケティング**

＊消費者動向や米国内での優秀なパートナーの探し方

**２．米国でよく起きる訴訟問題とリスク管理**

　　　　＊日本企業がよく直面する訴訟問題（知財、独禁法等）の事例

　　　　＊米国政府による証拠開示制度の見直し状況

　　　　＊事前に整えておくべきリスク管理体制

講師：㈱グロービッツ（Globizz corp.）創業者　春山貴広 氏、MBA

**３．ビザ対策・海外赴任手続き**

　　　～進出してから苦労しないために～

　　　　＊アメリカ政府が法律上求める理想図とビジネスの現実の乖離

　　　　＊アメリカ進出企業のためのビザ対策や進出前後の心がけ

　　　　＊アメリカ進出企業のビザ申請成功例と失敗例

講師：フラゴメン、デルレイ、バーンセン＆ローイーLLP

日本企業担当責任者　荒木信太郎 氏（ニューヨーク）

質疑応答

**第１回研究会**

**11月18日（火）**

**14：00～17：00**

**於：大商**

**地下2号会議室**

**マーケティング・**

**ビザ対策**

**「アメリカに進出する際のポイント②：立地選定と税務管理」**

**１．立地選定**

　 \*立地選定のプロセスと要点（参考事例に基づき）

　 \*米国における生産施設立ち上げの特徴と留意点（参考事例に基づき）

講師：インスペック　グループ東京事務所　所長　上出　正治氏

**２．アメリカに駐在員・出張者を派遣する場合に直面する人事・税務問題**

～よくある相談事例とその解説～

１）駐在員給与の設定方法

\*駐在員特有の報酬体系

\*アメリカにおける地域・職種別の報酬水準

\*日米の社会保険の取り扱い

２）出張者の個人所得課税

\*出張者が引き起こす課税リスク

\*恒久的施設（PE）認定がコストに与える影響

\*アメリカにおける個人所得税申告手続の概要

３）日米間の人件費負担と法人課税

\*米国における事業拠点認定リスク（PE及びNexusなど）

\*PE課税を受けたときの税コスト

\*日本における寄附金課税

　　　　講師：有限責任監査法人トーマツ関西ブロック水谷氏、高橋氏、今井氏

質疑応答

**第２回研究会**

**1月21日（水）**

**14：00～16：00**

**於：大商地下2号**

**立地選定**

**人事・税務管理**

**「カナダを活用した北米ビジネス展開」**

**１．「カナダを活用した北米ビジネス展開～会社設立・ビザ取得面での利点、その他**

**法的問題点」**

　　　　講師：高橋＆デイビス法律事務所・外国法共同事業　弁護士　河村浩司氏

**２．「北米におけるビジネスチャンス：水ビジネスの最新事情」**

講師：Blue Tech Research 副社長Jeff Guild 氏　(英日　逐次通訳付き)

**３．** **事例発表**

**「航空機事業の北米拠点をカナダに設置して」**

#### 住友精密工業㈱　前社長　神永　晉　氏

＊民間航空機向け脚事業の一層の拡大を期して、2012年4月 カナダの

トロントに新たに拠点を設置した。トロントを拠点に、

・北米の豊富な人材リソースの獲得

・顧客近郊立地によるサービス向上

・現地調達拡大によるコスト競争力拡大

を図り新規脚開発プログラムの受注につなげる。

質疑応答

**第３回研究会**

**2月16日（月）**

**13：30～16：30**

**於：マイドームおおさか**

**8階第１会議室**

**カナダを活用した**

**北米ビジネス展開**

**「中南米と北米をつなぐメキシコ、北米展開を狙う中堅中小企業のニッチ分野での挑戦」**

**１．「南北アメリカをつなぐ生産拠点としてのメキシコの重要性」**

講師：㈱国際協力銀行

メキシコシティー駐在員事務所　首席駐在員　佐々木聡 氏

**２．「海外市場で成功する強いものづくり企業の競争戦略**

**～**巨大市場のなかに潜む"理想的に小さい市場"を選んで勝て！

講師：日本政策金融公庫　総合研究所

主席研究員　海上泰生（うなかみやすお）　氏

**３．事例発表**

**\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*【個別相談会（希望者のみ）】**

～北米進出相談等　～

**第４回研究会＆**

**個別相談会**

**3月5日（木）**

**13：30～17：00**

**於：大商**

**5階502号会議室**

**メキシコを活用した南北アメリカ展開、**

**ニッチ分野での挑戦、**

**個別相談会**

ＦＡＸ：０６－６９４４－６２９３　※番号のお間違いにご注意下さい　　　　　　　　　大阪商工会議所国際部　名越行

**「北米ビジネス研究会」　参加申込書**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 会　社　名 |  | | | | | 会員番号 |  |
| 住　　　所 | （〒　　－　　　　） | | | | | ＴＥＬ |  |
| 業　　　種 |  | | 従業員数 | 名 | | ＦＡＸ |  |
| **参加者名①** |  | | 所属・役職① |  | | | |
| **参加者名②** |  | | 所属・役職② |  | | | |
| 連絡担当者  所属部署・氏名 | |  | | E-mail |  | | |
| 貴社の北米への進出動向  （○をご記入下さい） | | （　　）取り組み中  □アメリカ　□カナダ　□メキシコ　□その他（具体的に：　　　　　　　）  （　　）前向きに検討中  □アメリカ　□カナダ　□メキシコ　□その他（具体的に：　　　　　　　）  （　　）情報収集段階  （　　）考えていない | | | | | |
| 参加回 | * 基調講演会に参加 * 研究会：4回通しで参加 * 研究会：回毎で参加   □第１回研究会（マーケティング・ビザ対策）  □第２回研究会（立地選定・税務管理）  □第３回研究会（カナダを活用した北米ビジネス展開）  □第４回研究会（中南米を活用した南北アメリカビジネス展開、ニッチ分野での挑戦）  □個別相談会 （第4回研究会終了後） | | | | | | |
| 参加費 | **※該当する部分にチェックとお振込日をご記入下さい。**  **【会　員】**  □基調講演会：　無料  □4回通し：　 32,000円  □個別申込み： ＠9,000円ｘ（ 　　）回　＝（　　　）円を　　　月　　　日に振込予定  **【非会員】**  　□基調講演会：　無料  □4回通し：　　 40,000円  　□個別申込み： ＠11,000円×（　　　）回＝（　　　）円を　　　月　　　日に振込予定 | | | | | | |

※ご記入頂いた情報は大阪商工会議所からの各種連絡・情報提供(E ﾒｰﾙによる事業案内を含む)のために利用するほか講師には参加者名簿としてお渡しします。

個別相談をご希望の場合、具体的な相談内容をご記入下さい：