

アセアンへの販路開拓手法を学ぶ！

『初めての海外販路開拓』勉強会

～今後のアセアン市場に売り込むには～

昨年末にアセアン経済共同体が発足、国（地域）別日系企業拠点推移をみると、ここ数年上位10カ国のうち半数はアセアン諸国が占めています。アセアン域内の人口は6億人超、GDPは2兆4千億ドルを超える経済圏となっています。これまで多くの日本企業が「進出」してきましたが、発展著しく今後は有望な消費市場としても注目を集めており、グローバルなビジネス展開を検討する企業にとって、今後は「販路開拓」が重要な戦略となってきます。

一方、販路開拓にあたっては、ターゲット層の分析や市場戦略、パートナー企業発掘など、アセアンの市場動向とあわせて、検討すべき事項も少なくありません。

そこで、アセアン諸国に精通した専門家、講師の方々をお招きし、マーケットの現状から、さまざまな業界の事例等も踏まえながら、今後のアセアン市場への販路開拓手法を総合的に学ぶ機会として本勉強会を開催いたします。

- ◆日時：平成28年10月17日（月）午後1時～同5時（受付開始12時30分）
- ◆会場：大阪商工会議所 **4階 401号会議室**（大阪市中央区本町橋2番8号）
- ◆対象：アセアン諸国との貿易、販路開拓を検討されている企業の皆様
- ◆受講料：大商会員・ジェトロ会員：5,000円 非会員・一般：10,000円
※ジェトロ会員は、ジェトロ・メンバーズ、中国経済情報研究・農水産情報研究会会員を含みます。
※参加費は1名あたり料金（税込）、資料代を含みます。
- ◆定員：100名（定員になり次第、締め切ります。事前のお申込みが必要です）

プログラム

※内容・時間は一部変更される場合がございます。ご了承ください。

■13:00～13:50 「ASEAN 概要と進出日系企業動向」

～進出日系企業のビジネス動向（生産拠点、消費市場として）、ASEAN経済共同体（AEC）とその進展など～

日本貿易振興機構（ジェトロ）海外調査部アジア大洋州課 課長代理 藤江 秀樹 氏

■13:50～14:50（第一部）「アセアン市場に事業の柱を打ち立てるマーケティング手法」

1) 流通・商業構造の見極め方

- i 各国固有のマーケット構造の捉え方
- ii 上記を構成するプレイヤー軸の把握
- iii 事業化する為の戦略策定と分析

プルーヴ株式会社 代表取締役 森 英朗 氏

■14:50～15:00 休憩

■15:00～16:00（第二部）「アセアン市場に事業の柱を打ち立てるマーケティング手法」

2) ローカル企業の見極め方

- i 『定性的 × マーケティング軸』で捉える（パートナーの見極め）
- ii 『バリューチェーン × 事業軸』で捉える（ベンチマークでの見極め）
- iii 個別アプローチの成功・失敗モデル

プルーヴ株式会社 シニアコンサルタント 大家 崇里 氏

■16:00～16:50 「製品・サービスを輸出する際の実務と留意点について」

○アセアンとは？～中国及び華僑・華人との取引経験を踏まえて

○輸出実務（通関、決済、与信）とリスク管理、その留意点

蝶理株式会社 顧問 井上 邦久 氏

■16:50～17:00 質疑応答

講師・企業紹介

日本貿易振興機構(ジェトロ)海外調査部 アジア大洋州課 課長代理 藤江 秀樹 氏

2010年9月から2015年3月までジャカルタ事務所勤務。2015年4月からジェトロ東京本部海外調査部アジア大洋州課でASEAN地域のマクロ経済・市場・制度調査を担当。編著に「インドネシア経済基礎知識」(ジェトロ、2014年)がある。

ブルーヴ株式会社 代表取締役 森 英朗 氏、 シニアコンサルタント 大家 崇里 氏

上場大手企業を中心として海外進出/販路開拓に向けた調査及び代理店・販路開拓、競合企業分析、現地企業設立等の支援を行っている。現場主義に基づくマーケティングで日系大手の海外進出をコンサルティングと調査の2軸から支援。市場調査、競合調査、消費者調査、流通調査など多岐に亘るサービスを提供し、海外調査では全体の約50%をアジア地域で実施している。

蝶理株式会社 顧問 井上 邦久 氏

1974年蝶理入社、中国貿易室配属。化学品関連貿易に従事。1989年から北京事務所、青島事務所に駐在。化学品、機械営業部長、副本部長(執行役員)を経て、2009年から上海・北京を基軸とした中国総代表(取締役)として活動。近年は中国からタイ、ミャンマー、カンボジアなどアセアン諸国との事業展開を推し進める。2016年より現職。

<お申込み・お支払い方法>

- ◆ 下記の申込書に必要事項をご記入の上、**10月10日(月)までに FAXにてお申込みください。**
- ◆ 受講申込後、**10月11日(火)までに、受講料**を下記いずれかの口座にお振り込みください。(振込手数料は貴社にてご負担ください)
- ◆ 申込確認後、セミナー開催1週間前頃に**受講票**をお送りさせていただきます。当日、お名刺とともにお持ちください。
なお、受講料の返金は致しかねます。お申込み本人様のご都合が悪い場合は、代理の方のご出席をお願いします。

★振込み先 ※下記3行と埼玉りそな銀行各本支店 ATMからのお振込みの場合、振込手数料が不要です。

三井住友銀行 船場支店 (当座)210764

★振込み先口座名:大阪商工会議所

りそな銀行 大阪営業部 (当座)808726

(オオサカシウゴウカイギョ)

三菱東京UFJ銀行 瓦町支店 (当座)105251

※ご依頼人番号「9104100339」の10ケタをご入力ください。

<お問合せ> 大阪商工会議所 国際部 (小浜・名越) 〒540-0029 大阪市中央区本町橋2-8 TEL. 06-6944-6400

FAX.06-6944-6293

大阪商工会議所 国際部 小浜行

「初めての販路開拓勉強会～今後のアセアン市場に売り込むには～(10/17)」受講申込書

フリガナ) 貴社名				
(フリガナ) 参加者名				
住 所	〒				
T E L		F A X			
業 種				従業員数	名
所属・役職			既にお取引 されている国	※ご自由にご記入ください。	
会員区分	<input type="checkbox"/> ジェトロ会員 (ジェトロ・メンバーズ、中国経済情報研究・農水産情報研究会員) <input type="checkbox"/> 大阪商工会議所会員 <input type="checkbox"/> 非会員		会 員 番 号		
メールアドレス	@				
受 講 料	円を		月	日に	銀行 支店 から振り込みます。
関心事項	※ご自由にご記入ください。				

※ご記入頂いた情報は、大阪商工会議所・ジェトロからの各種連絡・情報提供のために利用させていただくのをはじめ、講師には参加者名簿として配布いたします。