

2025年を見据えた海外販路拡大勉強会

～今後の東南アジアを中心とした海外市場に売り込むには～

内閣府が今年5月発表した1月～3月期のGDP速報値は、実質で前年比0.5%増（年率2.1%増）で、予想外の高成長となりましたが、実際は輸入の大幅な落ち込みが成長率を押し上げたもので、内需陰りの懸念は払拭されていません。国内景気の先行き不透明感が今後、企業が業績拡大を続けていくには海外も視野に入れたマーケティング戦略が必要となってきます。海外販路の開拓にあたっては、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、海外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、この度、海外市場・マーケティングに精通した講師の方々をお招きし、東南アジア(アセアン)に代表される海外市場の現状、日本企業を取り巻く海外ビジネス環境、さまざまな業界の事例等を踏まえながら、今後の海外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。東南アジア諸国に限らず、海外市場への販路開拓をお考えの方、この機会に是非ご参加くださいますようお願い申し上げます。

**プログラム**

**【第1部】**

『2025年を見据えたグローバル市場の環境変化』

・2020年から2025年で変化していく東南アジア

(アセアン)を中心としたアジアの市場環境

・2025年までに日本で起きる市場環境変化

・なぜ、海外市場に向けた動きが必要なのか

『日本企業を取り巻く環境変化』

・インバウンド市場成長の陰りと要因、今後の動き

・東南アジア(アセアン)市場成長の背景に潜む現地パートナー企業との関わり方

・日本ブランド神話から脱却すべきローカルビジネス環境

**【第2部】**

『海外進出をしている企業が陥っているジレンマ』

・今、新規進出している企業が苦戦しているジレンマ

・10年以上も現地ビジネスを行っているからこそ陥るジレンマ

・プレミアム市場だけではうまみがでない海外ビジネス

『市場変化に対応できている事業の姿勢や行動』

・ビジネス構成4大要素「ヒト、モノ、カネ、ジョウホウ」

・海外事業ビジネス(パートナー)との取り組み姿勢

・各地現地での活動や行動(訪問時)

『すぐに実践したくなるテクニックとアクション』

・実践版 Google Research

・人脈形成とNetworking

質疑応答・ネットワーキング

**ビジネス ストラテジー マネージャー 大家　崇里　氏**

**シニア リード アナリスト 朴　浄我　氏**

**ビジネス コンサルティング コンサルタント 竹内　亜喜　氏**

**プルーヴ株式会社**https://www.provej.jp/

上場大手企業を中心とした海外進出/販路拡大に向けた調査及び販路開拓、競合企業分析、現地企業設立等の支援を10年以上にわたり行っている。徹底した現場主義に基づくマーケティングを武器に日系大手企業の海外進出をコンサルティングと調査の2軸から支援している。

**ビジネスストラテジーマネージャー大家 崇里 氏**

最大手の流通企業にてコンサルティング業務に従事し、日系エレクトロニクス企業向けのコンサルティング会社にてグローバル調査を経て現職。専門は消費者心理、消費行動などのマーケティング分野。アセアンでのプロジェクト経験が豊富。戦略的コンサルティング業務を得意とする。

**シニアリードアナリスト　朴　浄我 氏**

大手外資広告代理店や他リサーチ&コンサルティング会社などを経て2016年より現職。多用なテーマにおける海外市場の調査経験を8年以上持ち、必要な情報の取得を短時間に効率よく行う。国際的なネットワークとコミュニケーション能力を持ち、海外の有識者への取材交渉が得意。

**ビジネスコンサルティングコンサルタント**

**竹内　亜喜 氏**

日系コンサルティングファームに入社後、医療機関・介護施設・医療関連企業向けの経営コンサルティングに従事。医薬品、住宅設備、電気機器、医療機器などの分野にて実績が豊富。医薬品・美容業界の日系企業を中心に海外進出プロジェクトをサポート。中国、ベトナム、インドネシア地域での実績が特に豊富。

**■日　時：２０１９年7月9日（火）１３：3０～１７：0０**

**■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２-８）**

**■主　催：大阪商工会議所**

**■後　援：日本貿易振興機構(ジェトロ)大阪本部**

**■受講料：会員 5，０００円・一般/特定商工業者 ８，０００円（税込・お一人様あたり）**

**■定　員：５０名**

**■講　師：プルーヴ株式会社**

**主　催**：大阪商工会議所　　**お問合せ先**：大阪商工会議所　国際部　甘野（あまの）、藤田（TEL06-6944-6400）

**主　催**：大阪商工会議所　　**お問合せ先**：大阪商工会議所　国際部　甘野（あまの）、藤田（TEL06-6944-6400）

※プログラムは予告なく変更になる場合があります。

**お問合せ先：**大阪商工会議所 国際部 永塚、大西

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

お申込み方法は裏面をご覧下さい。

**■お申込方法：**

下記申込書に記入のうえＦＡＸにてお申込みいただくか、下記HP よりお申込み下さい。

<http://www.osaka.cci.or.jp/event/seminar/201905/D11190709031.html>

**申込締切：2019年7月5日（金）**※申込先着順

受講料は下記口座に**2019年7月8日（月）まで**にお振込み下さい。

2019年7月8日(月)までに受講票をE-mail（E-mailがない場合はFAX）にてお送りしますので、

当日お名刺1枚とともにお持ち下さい。

◆振込先：りそな銀行 　大阪営業部 （当座）０８０８７２６

三菱ＵＦＪ銀行 瓦町支店　（当座）０１０５２５１

三井住友銀行 船場支店　（当座）０２１０７６４

◆口座名：大阪商工会議所　(オオサカショウコウカイギショ)

※ご依頼人番号「90341000７３」の10桁と貴社名をご入力下さい。

※振込手数料は貴社にてご負担下さい。

但し、上記銀行と埼玉りそな銀行各本支店のATMからのお振込は振込手数料不要です。

**大阪商工会議所国際部　永塚行　FAX： 06-6944-6293**

**7/9 『2025年を見据えた海外販路拡大勉強』 参加申込書　※申込締切：2019年7月5日(金)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 会社名 |  | どちらかに☑　会員[ ] 　一般[ ]  |
| 所在地 | 〒 |
| TEL |  | FAX |  |
| 業種 |  |
| フリガナ |  | 所属・役職 |  |
| 参加者名① |  |
| E-mail |  |
| フリガナ |  | 所属・役職 |  |
| 参加者名② |  |
| E-mail |  |
| 振込予定日 |  月　　　　日 | 受講料 | 　　　　　　　　　　　　　　　　円 |

参加者と申込者が異なる場合は以下にご記入をお願いします。

申込担当者　氏名　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　所属

電話番号　　　 　　　 　 　　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-mailによる案内含む）等に利用致しますとともに講師には参加者名簿を提供します。