

中間層の成長が著しく、消費地としての魅力が拡大しているアジア市場。そのアジアで成功する会社はなぜ「香港」からスタートするのでしょうか？アジアのハブ「香港」を活用してどのように海外販路拡大を進めているのでしょうか？海外販路開拓に成功する会社・失敗する会社の大きな違いは何でしょうか？

この度、『香港貿易発展局』は中国本土・東アジア・東南アジアでの販路開拓、ブランディング等ビジネス展開を目指す日本企業向けにセミナーを開催します。アジア市場を攻略する要となる「香港」にスポットライトを当て、豪華な4人のゲスト講師陣をお招きし、どのような手順で進めるべきか？主要な国別の対策はどのようにすれば良いか？模倣品対策等、海外流通戦略に不可欠なリスク対策など、実際に現地にて現在進行形で試行錯誤を繰り返している内容を特別に共有いただきます。

日本企業の海外進出はまだまだ進んでいるとは言えませんが、いまの日本の閉塞感を打破するためには、海外販路開拓は必須の戦略のひとつです。今回は過去にない4人の豪華講師陣をお招きし、一般的なセミナーや勉強会では聞けないお話を大公開いたします。皆様のお越しをお待ちしています。

東京ギフトショー初日に開催



講師① 高宮 広宣氏

株式会社ノルコーポレーション 海外流通事業部 部長
海外事業部を0から立ち上げ、大ヒット商品であるフレグランス「John's Blend」を中心に数年で香港・台湾・韓国・中国と東アジア全域に一気に販路拡大中。

講師② 小沼 雅彦氏

株式会社りぶはあと 代表取締役
日本企業としては成功例が少ない中国本土にて、ブランドの販路拡大中。またアメリカ・欧州でも、販路を急拡大中。「良いパートナー作り」をキーワードにお話いただきます。

講師③ 田中 博氏

天上天有限公司 董事
香港、マカオな19の店舗を展開。自社直営店「Ans」「iroiro」、CASIOのG-Shockを取り扱う「G-Factory」、吉田カバンのPorterを扱うKuraChikaの計4ブランドを運営する。香港在住31年。香港・中国市場向けの日本製品の対策を講話予定。

講師④ 佐橋 賢治氏

株式会社ライフスタンダード 代表取締役 経営コンサルタント
生活雑貨業界における海外販路開拓の専門家。香港貿易発展局 貿易アドバイザー。本セミナーの基調講演および、パネルディスカッションのモデレーターを担当。著書「はじめよう！小さな雑貨屋さん」(同文館出版)

超豪華講師陣

参加費
無料

- 日 時：2019年9月3日(火) 18:00～19:30
- 会 場：東京ベイ有明ワシントンホテル 21階グランプラン
- 定 員：50名 ※先着順(定員に達し次第締め切らせていただきます)
- 主 催：香港貿易発展局 ■ 申 込：香港貿易発展局宛てFaxかメールにて(下記記載)

セミナー参加 御申込書

締切：8/29 (木)

送付先→ FAX: 03-5210-5860 メール: tokyo.office@hktcd.org (担当:ジェーミー)

会社:	住所:
役職:	TEL: FAX:
氏名:	Eメール

※申込書に記載いただいた個人情報は、本セミナーに係る事務連絡と参加者の確認のために使用いたしますが、今後、主催者の関連イベント等のご案内等を送付させていただくことがあります。案内等の希望の有無をお知らせください。 希望する 希望しない