中小企業経営者がより良い決断をするための町コン･セカンドオピニオンセミナーVOL.2

まず社長、アジアに行きましょう！「はじめの一歩」を踏み出すことです。

事前準備が大事　成功するための「アジア進出のツボ」を教えます！

■時代の変化に取り残されないために、有益な情報を提供するセミナー

ご存知のとおり日本は少子化と高齢化により労働人口が減少しています。これは将来において日本は消費が落ち込んでいくことを意味します。更に1ドル75円という急激な円高基調です。

力のある上場企業及び大企業は、日本だけでは限界を感じ、どんどんアジア新興国に進出しています。日本の中小企業も手をこまねいていては企業の存続はありません。そんなこと言っても、「人脈がない」「だまされる」「怖い」と思っている経営者。大丈夫です。信頼できる人脈を作ればいいのです。そして「アジア進出のツボ」を押さえることです。このセミナーはアジア進出するための「はじめの一歩」を後押しするセミナーです。

こんな経営者にお薦め

◎得意先がどんどんアジアに進出しており、このままで受注が減ると悩んでいる経営者

◎人脈がない。だまされるのではないかという理由でアジア進出をためらっている経営者。

◎国内市場が縮小しており、このままではいけないと新たな市場を探している経営者。

＜セミナー主催：㈱五十嵐コンサルティングオフィス「町コン」五十嵐勉＞

10月4日（火）13：20～16：50　カメリアプラザ JR総武線「亀戸」徒歩2分

受講料10,000円（税込）　限定20名（先着順）

時間	主な内容
13:20～13：30	【町コン五十嵐　挨拶】
第1講座 13:30～14：30 武藤恵仁氏 五十嵐勉 ディスカッション形式	【アジアに進出したから今がある】 1．日本だけでは生きていけない。 2．まずは韓国に進出。合弁企業設立。 3．次に中国に進出 ①大連　②上海　③次は 4．中小企業の進出の仕方（弱者の戦略）
14：30～14：40	質疑応答
14：40～14：50	休憩
第2講座 14：50～16：20 登坂忍氏	【まず社長、行きましょう！】 1．アジア進出を成功に導くために ①打ち合わせ②簡単な提案 ③要望事項　④現地パートナーと協議 ＜ベトナム･中国＞ 2．自社の事業を見直す ①事業の棚卸　②強みと弱み 3．中国の販売網構築 ①現地パートナー②市場調査他
16：20～16：45	質疑応答

講師：武藤　恵仁　氏

㈱ムトウ代表取締役。金型設計、製品設計から量産、金型のメン..テナンスまで一貫したプラスチック製品の製造供給まで行っている。東京本社工場以外に山形県新庄工場、海外は韓国（合弁）、中国には大連と上海に事務所を開設。現地金型企業に技術支援をしている。

講師：登坂　忍　氏

ファイブテクノロジー㈱代表取締役。ITサービス業。4人の会社ながらも得意先は大企業。1961年5月生まれ。海外事業コンサル。ベトナム：上場IT企業を中心にベトナム進出支援を展開。中国：日本の中小企業に対する現地販売網構築を支援。

お申込はFAXで。「セミナー参加申込書」 お申込された方は、会場の地図をお送りします。

ご住所	〒 従業員数　　　人	業種･業界	
会社名		社長･参加者	
TEL		FAX	

問合せ先

〒133-0051東京都江戸川区北小岩６－２１－５　URL:http://www.igarashireport.com
㈱五十嵐コンサルティングオフィス　「町コン」（中小企業戦略コンサルタント）　五十嵐　勉

FAX03-3659-7077　TEL03-3659-7703