

第1回中国内販セミナーのご案内

ごあいさつ

2011年1-6月期の中国社会消費品販売額は、前年対比16.8%増の8兆5883億元となり、日本の70年代と同様に快調な推移を示しております。今春の全国人民代表大会では、今後5年間最低賃金を毎年平均13%増加させ格差是正に向かうと宣言しております。北京・上海・広州の3大都市も堅調ながら武漢・成都・西安・瀋陽・杭州といった各地を代表する都市はそれ以上の伸長率となり外資系企業の展開エリアも確実に広がりを見せております。また昨年の訪日外国人消費額の20%を中国人が占めるなど、内需低迷下の日本企業において中国との関係は誰も無視できない状況かと存じます。

そのような中で、進出を検討されている企業や今後拡大をお考えの方々を対象に、何か皆さまのお仕事に役立てればとの思いから、様々な分野で活躍中の方々にスピーカーをお願いし、第1回中国内販セミナーを開催することと致しました。是非、皆さまのご参加をお待ち申し上げます。

良知株式会社 代表取締役 川出 圭司 拝

記

日時：2011年9月29日（木） 午後1時20分～6時 受付：午後1時～

場所：大阪府社会福祉会館（セミナー後、別会場にて懇親会を実施致します）

大阪市中央区谷町7丁目4-15 06-6762-5681

セミナー概要（詳細は裏面をご参照下さいませ）

1. 中国小売市場概要と日系企業失敗と成功の理由
2. 中国ビジネス書に見る現代中国
3. 中国人の価値観、風俗習慣、ビジネス意識と地域特性
4. 中国会社設立、会計、税務、労務の基礎知識と販売代理店や中国人バイヤーとのマッチング
5. 中国サイドから見て進出して欲しい日系企業とは？最近の動向と変化の傾向

受講料： 5000円/人 懇親会 3500円/人

主催：良知株式会社 大阪市中央区北久宝寺町1-2-1-501 後援：株式会社商業界

06-6121-6192 06-6121-6193(fax) info@ryouchi.com http://ryouchi.com/

貴社名 _____ 所属 _____

役職 _____ お名前 _____

連絡先電話番号 _____ 懇親会 参加 ・ 不参加

メールアドレス _____

貴社名 _____ 所属 _____

役職 _____ お名前 _____

連絡先電話番号 _____ 懇親会 参加 ・ 不参加

メールアドレス _____

お申し込みはFAXにてお願いします。良知株式会社 06-6121-6193

セミナースケジュール

■午後 1 : 20 ~ 2 : 10

1. 中国小売市場概要と日系企業失敗と成功の理由 良知株式会社 代表取締役 川出圭司

統計資料や進出事例を交えて日系企業が何故失敗するのか？成功している企業は何が違うのか？を解説

川出圭司プロフィール：大西衣料（株）入社後、通販事業部長・服飾雑貨事業部長・店研創意／専務取締役、グループ CIO（上海ソフト会社董事長兼務）、WEB 事業開発室、中国内販事業開発室を歴任。2009 年 2 月（株）大西、上席執行役員を退任。同年、良知（株）設立。著書：「商売復興計画 仕事を考え直すヒント 36 計」 商業界。中国流通関連を中心に専門誌への寄稿多数。現在は様々な業界の企業コンサルを始め、中国視察ツアーのコーディネーターや中国大手企業のコンサル活動なども実施している。

■午後 2 : 20 ~ 3 : 00

2. 中国ビジネス書に見る現代中国 おあしすランゲージラボラトリー代表 永井麻生子

現在中国で話題のビジネス書から中国の世相や最近の傾向などを解説。

永井麻生子プロフィール：おあしすランゲージラボラトリー代表。追手門学院大学国際教養学部講師。訳書に「大地の慟哭」 P H P 研究所 「アリババ帝国」 東洋経済新報社など。現在、日経 B P 社 Tech-On サイトにて中国ビジネス書の紹介コラムを好評連載中。

■午後 3 : 10 ~ 3 : 50

3. 中国人の価値観、風俗習慣、ビジネス意識と地域特性とは？ 元大阪府中国統括本部長 原田蘭英

日中両国を知る立場から、中国人の身近なニーズとは何か？進出するためのポイントを解説。

原田蘭英プロフィール：チャイナビジネスサービス代表。中国共産党中央翻訳局勤務後三菱商事、大阪府庁、イオンモール中国顧問、大阪府立大学統括コーディネーターを歴任。昨秋、日経 B P 社アジア会議にもパネラーとして出席。

■午後 4 : 00 ~ 5 : 00

4. 中国会社設立、会計、税務、労務の基礎知識と販売代理店や中国人バイヤーとのマッチング

ガルベラパートナーズ代表 吉住幸延

豊富な実務体験から、実際に進出する際に必要なことや現地ニーズなどを解説。

吉住幸延プロフィール：93 年北京師範大学留学、95 年ヤオハンジャパンに入社し、中国ビジネスに関わる。05 年にガルベラ・パートナーズグループを立ち上げ、税理士、公認会計士、弁護士、社会保険労務士などの専門家のワンストップサービスを東京、大阪で展開。同じく中国でも現地法人を置いて、上海、北京を中心に専門家のワンストップサービスを行い、日本企業の現地法人を支援するとともに、製造工場、合弁相手、M&A などのビジネスマッチングサービスを行っている。

■午後 5 : 10 ~ 6 : 00

5. 中国サイドから見て進出して欲しい日系企業とは？最近の動向と変化の傾向

上海市投資促進中心日本代表事務所 上海市対外貿易代表事務所 首席代表 唐 勝春

現地の立場から日系企業に何を望んでいるのか？最近の傾向や変化、上海政府の経済発展の方向などを解説