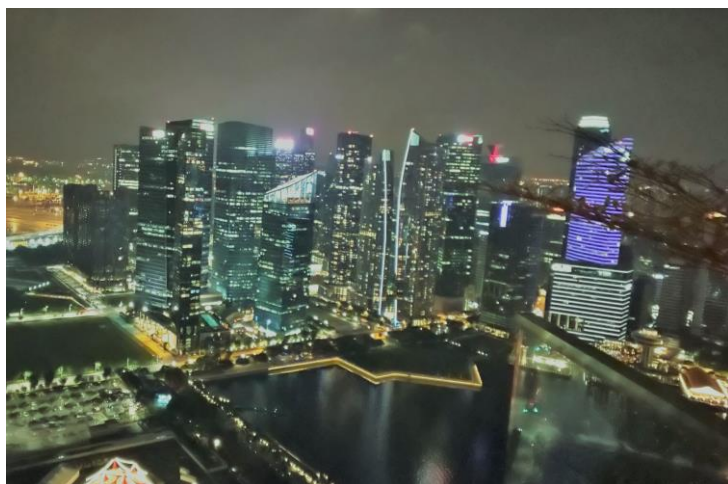


中小企業が世界で戦うために（B to B 戦略）

～日本の商材、サービスをチームとなって海外へ～



JAPAND

創ろう未来、世界に向けて

（成長を続けるアセアンの拠点、シンガポール）

2015年にASEAN経済共同体が発効し、約6億人の人口を持つASEANは今後安定した成長が見込める地域で、日本企業の進出・販路開拓先としても有望です。また、日本と欧州連合の経済連携協定（EPA）が妥結するなど、日本の企業の海外展開に向けた環境が整ってきています。

しかし、海外への販路開拓で成功するためには、一過性のイベント参加や商談会だけでは難しく、続きません。また、中小企業単独での海外展開は困難であり、一体となったプラットフォームが必要です。

ASEAN、海外への進出・販路開拓を本気でお考えの皆様、中小企業がいかに出口戦略を築いていけるのか、経験豊富な商社の方から実践的な取り組みについてご説明いたします。

●日程 2018年11月21日（水）

●時間 第1部 14:00-16:00（13:30～受付）

第2部 18:30-20:30（18:00～受付）（第1部、第2部は同じ内容です。）

※第2部終了後、近隣にて希望者による懇親会を開催（別途実費）

●場所 アオッサ（福井市地域交流プラザ） 6階 602研修室（福井市手寄1丁目4-1）

※アクセスマップ <http://aossa.jp/access/>

●参加費 無料

●内容（第1部、第2部は同じ内容です。）

（1）ASEAN販路開拓サポートについて（約15分間）

説明者：㈱クラフトパートナーズ 代表取締役 吉川健彦

福井県香港事務所（所長）や県庁産業関係部局を経て2016年4月に独立。

福井県内地場産業（クラフト、食、日本酒等）の海外販路開拓をサポートするため

㈱クラフトパートナーズを2017年5月に設立。

内 容：県内企業の海外販路開拓サポートに向けた仕組みなど

(2) 中小企業が世界で戦うために (約1時間30分)

講師：菱沼貿易(株) 代表取締役 菱沼一郎

野村貿易株式会社では入社1年目よりインドネシアを中心に商材開発、供給者開拓のため、長期で東南アジア各国を出張し、現地メーカーとの関係を強化する一方、日本の企業向けに情報を発信し取引の基本である信頼関係を構築し事業を展開。

一方で、大手商社規模ではサポートできない事業も多くあり日本の中小企業の貿易事業支援を目的に2009年12月に菱沼貿易株式会社を設立。2012年にはシンガポール法人設立、2013年よりシンガポールに移住し、シンガポールを中心にアセアンでの貿易取引を展開。

日本企業と海外企業のビジネスをけん引する仕組み「JAPAND」をスタート

内容：

- ① B to B海外取引の実務・実例
- ② 中小企業が海外で売って出る方法
- ③ 中小企業の海外展開プラットフォーム「JAPAND」について

(3) 質疑応答

●お申し込み方法

弊社ホームページ <http://www.craft-partners.jp/>

の記入フォームまたは メール: yoshikawa@craft-partners.jp

またはFAX: 0776-24-3855

に下記事項を記載の上、ご送信ください。

【お名前 (フルネーム)】

【会社名】

【住所】

【電話番号】

【E-Mail】

【メッセージ本文】

- ・第1部か第2部のどちらにご参加希望か
- ・ご参加人数
- ・懇親会(実費)参加希望について

●問い合わせ先

(株)クラフトパートナーズ 代表取締役 吉川健彦

電話番号 090-1639-8591

E-mail yoshikawa@craft-partners.jp

ホームページ <http://www.craft-partners.jp/>