



HAPEE ハッピーメール MAIL

発行：ひろしま産業振興機構 国際ビジネス支援センター
〒730-0052 広島市中区千田町 3-7-47 TEL:082-248-1400

Facebook



ハッピーメール
バックナンバー



【Mail Magazine 知っ得情報】

メルマガでは国、県、市町、産業支援機関等及び産振構の公募イベント助成金情報などのご案内をいち早く皆様にお届け致します(右記のQRコードで閲覧できます。)。※毎週木曜日配信



(公財)ひろしま産業振興機構発行

「日米の労働生産性、雑感」

【国際委員】三島食品株式会社
代表取締役会長 三島 豊 氏



今年はじめ、ハワイを訪れました。アメリカの物価高や円安の影響ですべてが高く感じられ、日本が経済的に見劣りするように思えました。円安の主な原因としては金利の違いもありますが、労働生産性の差が大きいとされています。1990年にマッキンゼーが発表したレポートでは、日本の電気や自動車産業の生産性はアメリカの120%と高いものの、全体として見ると70%くらいにとどまり、特に食品産業では35%と極めて低い数字を示しています。これは、日本における小売業者の多さと、それに伴う中間流通業や製造業の数の多さが影響していると分析されています。

この生産性の差は、アメリカでのビジネス経験を通じて、より実感することとなりました。アメリカの小売業では一つの企業が最大

7,000店舗強を展開しており、商談が成立した場合でも2,000~3,000店舗に製品が並ぶことがあります。これに対して、日本では500店舗程度が限界です。つまり、アメリカの方が5~6倍も効率的に事業を展開できるのです。

日本が国際競争力を高めるためには、社会構造そのものの変革が必要ですが、これは一企業の努力だけでは難しい課題です。個々の企業ができることは、まずは自己変革から始めることです。具体的には、商談の進め方、提案内容、顧客価値を見直し、今までにないやり方にチャレンジすることが求められます。このような挑戦を楽しみ、最終的な営業効率向上を目指してゆく事が必要かと考えています。

■ CONTENTS ■

巻頭言	「日米の労働生産性、雑感」	三島食品株式会社 代表取締役会長 三島 豊 氏	1
海外 レポート	台 北	旧正月を迎え活気づく台湾、今年のキーワードは地域密着	2
	ハ ノ イ	ベトナムの政治と経済における注目ポイント	3
	ジ ャ カ ル タ	日本人のインドネシア進出について	4
お知らせ	ハッピーからのお知らせ		5-10

「旧正月を迎え活気づく台湾、 今年のキーワードは地域密着」

広島大学大学院修士課程修了。人事コンサルティング、日本企業の台湾新進出事前調査、台湾現地法人の設立、運営サポート業務等を中心としたサービスを提供。日本の良き隣人「台湾」に関することなら、築いてきた人脈と自身の経験値を基に懇切丁寧にサポート。



今月のハッピーメールを読者の皆様をご覧になっている2月の台湾はちょうど旧正月休みが明けたばかりで、各地商店街やビジネス街では多くの人達が商売やビジネスでの無事、安泰を神様に祈願する、通称「拝拝(パイ・パイ)」と呼ばれる儀式が執り行われている頃です。(2024年3月号のハッピーメールで紹介済み)

しかし、今年の台湾では旧正月を待たず、新年早々そのご利益に是非ともあやかりたいと、ある人物をひと目見ようと群がったニュースが連日報道され、世間を賑わせました。台湾の人達から伝統のお金の神様、財神さんに例えられたその人物とは、生成 AI 向け半導体で知られた AI 業界のゴッドファーザー、エヌビディア (NVIDIA) 社の黄仁勳 CEO です。

現在の台湾支社が手狭になったため、新たに海外本部を台湾に設立することを発表した後、台湾の各市長達から「本部は是非とも私の管轄する市、地域に設立をと」誘致に関する熱烈なラブコールを送られております。1月下旬の旧正月準備で賑わう台湾にプライベートジェットに乗って颯爽と台中飛行場に降り立った黄仁勳 CEO に、気の早いマスコミは「エヌビディア社台湾本部は台中に設置？」などと煽りたてております。黄仁勳 CEO が人々から人気があるのは、そのライフスタイルにあります。中でも特に台湾の夜市が大好きで世界的にもトップクラスの富裕層に属しながら、自身のスケジュールを調整し必ず台湾の夜市を訪ね B 級グルメを楽しみます。こうした庶民との距離感のないところが黄仁勳 CEO の特徴です。

いずれにせよここ数年の間にエヌビディア社と世界的半導体ファウンドリ、台湾積体回路製造 (TSMC) 社をはじめとした台湾半導体業界との関係は益々強固なものとなっております。何年後かに過去を振り返ってみた時、恐らく今年蛇年での動きが業界にとっては一つのターニングポイントになり、改めて重要な一年であったと予感させるような気がしています。

＜台湾の小売業界で話題の地域密着型百貨店＞

2024年の台湾小売業界でダークホース的存在として業績を伸ばし頭角を現したのが、いわゆる地域密着型百貨店と呼ばれる大型小売店の数々です。台湾で言うところの百貨店には、デパート以外のショッピングモール、ショッピングセンター等も同業種として考えられており、百貨店イコール大規模小売店舗として捉えていただけたら分かりやすいと思います。昨年、台湾百貨店業界で A 級デパートとして認知されてい

る二大トップブランドの遠東 SOGO 百貨店や新光三越百貨店がグループ全体の業績が前年比頭打ち状態もしくは微増成長にとどまり、業績的には苦戦しているとの見方が専門家達の間で示されました。一方、従来ですと B 級デパート、ショッピングセンターとして見られていた地域密着大型小売店が一躍注目を集める存在に躍り出てきました。地域周辺住民のライフスタイルにいち早く着目し、地域住民の生活様式に必要不可欠な存在として普段の生活はもちろんのこと、消費者ごとにニーズが異なる余暇の過ごし方にも活用される場を提供していることが成功の要因だと思います。

私は昔、広島県の安芸郡府中町に住んでいたことがあります。台湾に帰国してから数年振りに府中町を訪れてみると、新たにイオンモール広島府中店ができており、極端な話イオンモールだけで普段の暮らしが成り立つことを実感しました。

この様に台湾でも特に注目されている台湾系地域密着大型小売店の中には、店舗内に食品ディスカウントスーパー「ロピア」やソニー・ミュージックエンタテインメント系列企業ライブハウス「Zapp」、バンダイナムコエンターテインメントの VR 体験施設が併設されている「宏匯廣場ショッピングモール」、6000坪の緑地を活用しての親子向け大型イベント実施で知られた「台茂ショッピングセンター」、台北市天母地域住民に特化したマーケティング戦略を採用して成功している「大葉高島屋」等が有名です。もちろん、それ以外にも有名な地域密着大型小売店は台湾にはおおよそ 60 店舗もあり、今後4年間の内、さらに31店舗のデパート、大型ショッピングモール、アウトレットモール等の大規模小売店舗がオープンすることです。その内6割の店舗が地域密着大型小売店としての運営を考えているとのことで、今後台湾の人達のライフスタイルの益々の多様化が垣間見える気がしています。



(台湾ロピア内の長蛇の列)

「ベトナムの政治と経済における 注目ポイント」

IT、医療、建設関連等幅広い分野において企業の現地法人設立合弁契約の支援を数多く手掛ける。また、自身でも日系現地法人の運営に携わり、ベトナムにおけるビジネスノウハウを熟知。



＜新書記体制による国家機関の構造改革＞

ベトナム共産党が創設された 1930 年以来、ベトナムは 2 つの時代を経験してきました。それは、「独立・自由・社会主義建設の時代」(1930~1975 年)と「統一・刷新・発展の時代」(1975~2025 年)です。そして本年就任したトー・ラム書記長は、「新たな時代一民族の飛躍の時代」という理念を提唱し、同時に「政治体制における機構再編」と銘打った政府組織改革も開始しています。

その中で、政治・行政の効率化を目的に国家組織の統廃合が検討されており、現在の 30 機関から 21 機関へ縮小される予定です。具体的な統合案としては、財政省と計画投資省、建設省と交通運輸省、農業農村開発省と資源環境省、科学技術省と情報通信省、内務省と労働傷病兵社会問題省の統合が検討されています。一方で、国防省や公安省などの 8 省と政府事務局、政府監査局、ベトナム国家銀行の 3 機関は維持される予定です。同時に地方政府組織も改革が行われ、組織体制の整理縮小が進められる予定です。

＜2024 年成長率、目標を上回る＞

2024 年 GDP 成長率は 7%以上に達し、国会が掲げた目標を上回りました。さらに、インフレ率は 4%以下に抑えられ、輸出入総額は約 7,800 億米ドルを超えるという記録的な成果を上げるとともに、外国直接投資 (FDI) も引き続き「熱気」を帯びています。

2025 年 1 月 6 日に統計総局より発表されたデータによると、2024 年第 4 四半期の GDP は前年同期比で 7.55%増加し、2024 年 GDP は 2023 年比で 7.09%増加、目標とされていた 6~6.5%を大きく上回り、世界でも数少ない高成長国の一つとなりました。この成長率は、過去 15 年間で四番目に高い成長率となり、経済回復が順調に進んでいることを示しています。

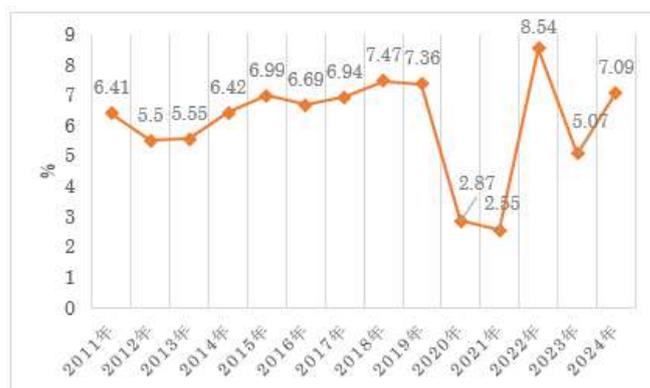
2024 年末には 1 人当たり GDP が 4,700 米ドルになると予測され、2023 年比で 377 米ドルの増加となります。また労働生産性は 1 人当たり 9,182 米ドルで、前年比 726 米ドルの増加となりました。

英国の独立経済予測分析センターCEBRによると、ベトナムの今後 5 年間の平均年間成長率は 5.8%で、2030 年から 2039 年においても平均 5.6%の成長率を維持すると予測しています。これによりベトナム GDP 規模は 2029 年にはシンガポールの 6,560 億米ドルを上回る 6,760 億米ドルに増加し、2039 年には 1 兆 4,100 億米ドル、世界で第 25 位の GDP 規模になると予測しています。

＜注目されるベトナムへの外国投資＞

計画投資省によると、2024 年末時点で外国投資総額(新規登録、増資、M&Aを含む)は約 382 億 3,000 万米ドルに達し、投資実行額は約 253 億 5,000 万米ドルで 2023 年比 9.4%増加しています。特に 2024 年はハイテク分野への投資が活発となり、2024 年 12 月に米国半導体大手のエヌビディアが、世界で 3 番目となる人工知能 (AI) 研究センターをベトナムに建設すると発表、台湾のフォックスコンは半導体チップ製造へ 8,000 万米ドルの投資計画、イーロン・マスク氏のスペースエックス (SpaceX) は 15 億米ドルの投資計画、米国半導体後工程のアムコア・テクノロジーは 20ha の新工場建設計画を発表しました。

2025 年は政府組織や地方組織の改革により、小さな組織が効率的に大きな結果を生み出す体制をつくり、国民の生活そして経済に良い効果を生みだし、外国投資においてもハイテク企業の進出ラッシュとなることが期待されています。



【年別ベトナムの GDP 成長率 出所：統計局】

「日本人のインドネシア進出について」

日本の公認会計士として日本及びインドネシアの大手監査法人勤務を経て、日本の会計税務及び親会社の考え方にも精通しながら、時には日本本社へも出向いてサービス提供。会計税務を中心とした日常的業務のお手伝いから、新規進出や組織再編、M&A など幅広い側面で日系企業を支援。



今回は、日本企業の駐在員としてではなく、個人でのインドネシア進出について、これまでの変化について考えたことをお伝えします。

<変化する日本人の海外進出>

私が大学生時代に初めて東南アジア旅行に行ってから30年弱、仕事で特にインドネシアに関与してから20年、日本人のインドネシア進出方法は変化していると思いますし、今後も変化すると感じます。

私がインドネシアに来た15年前くらい前までは、主として日本企業の日本人駐在員としてのインドネシア進出が主流であり、それ以外の進出方法は稀だったと思います。10年前くらいから、多少、個人でインドネシアに来て現地採用で就職したり、起業したり、レストラン等を開業する日本人を目にするようになってきました。起業といっても、インドネシアでは外国人や外国企業が株主の会社の設立は、原則資本金が日本円で1億円程度必要です。このため日本人の起業やレストラン開業等は、現地人株主で起業・開業するケースと日本人投資家からの投資で起業・開業するケースと、設立前に多少の準備が必要となってきます。

今のインドネシアの賃金上昇傾向と日本の賃金傾向が続けば、日本人がインドネシアで就職するようなことも増えると思われます。実際、インドネシアの大手企業の部長クラスの給与は、日本企業のそれより上とされています。

<日本企業の駐在員以外の進出に必要なこと>

駐在員としての進出以外のケースは、よりインドネシアの現地の世界に溶け込んでいく必要があります。日本企業の駐在員としての進出では、住環境の確保やそのコスト負担等を会社に依存しているのが一般的だと思います。個人やレストラン等の小規模企業の進出においては自分で住環境を確保しないとはいけませんし、それ以外の生活に関する事の全てを、自分でコントロールする必要があります。

仕事上でも、日本企業の駐在員であれば日本語以外

の言語が弱くても親会社とのパイプ役として尊重されます。しかし、個人やレストラン等の小規模企業の進出においては、本人が被雇用者として現場上司の指揮下で働いたり、現場指揮官としてレストラン等の小規模企業を運営することが求められますので、ローカル職員とのコミュニケーションは必須であり、英語やインドネシア語の習得は必要不可欠となります。

日本企業の駐在員はかなり守られた立場にありますが、今後このようなポジションは日本経済や日本企業、特にエンジン自動車業界の縮小にあわせてなくなっていき、日本人もローカル職員と同じ立場でローカル職員と競合する関係になると思われます。簡単に言ってしまうと、駐在はなくなって現地採用になり、さらに現地企業に採用されて働くことが一般的になると思われます。

<優位性のなくなった世界で外国人として働く>

今後のインドネシア進出においては、英語又はインドネシアで能力を発揮できなければ評価されないでしょうし、常に評価され続けることになると思われます。ヨーロッパへ移籍したサッカー選手が実力のみで戦っているように、インドネシアでも日本人が実力を発揮して活躍することは可能だと思っています。



【珍しいジャカルタの青空】

ハッピーからのお知らせ

～令和6年度 新国際賛助会員紹介～



《一言 PR》

1928年創業。地元広島では「きな粉と言えばウエマン」と皆様に愛されております。2018年ハラール認証、2022年FSSC22000認証を取得して、2019年発売したグルテンフリーパン粉「WA-PANKO」シリーズを海外向け商品として欧米を中心に輸出を取り組んでおります。

株式会社上万糧食製粉所 代表取締役社長 栗栖 亮輔

【連絡先】

〒731-3168 広島市安佐南区伴南2丁目5-19-13
☎082-849-5783 会社HP <https://wapanko.com/>
Instagram https://www.instagram.com/wapanco_ueman/

【業務内容】

穀粉製造・販売や和洋製菓原料及びパン粉の販売

【海外展開イチオシ商品のご紹介】

WA-PANKO シリーズ



WA-PANKO



WA-PANKO soymix



WA-PANKO cornmix

有限会社三谷製菓 代表取締役 三谷 憲生

【連絡先】

〒734-0013 広島県広島市南区出島1丁目34-20
☎082-251-7003

会社HP <https://www.mitani-seika.co.jp/>
Instagram <https://www.instagram.com/mitaniseika/>

【業務内容】

もなかの皮販売、牡蠣もなか味噌汁販売、アイスもみじ販売

【海外展開イチオシ商品のご紹介】



もなかの皮に、キャビアやチーズなどをのせ、オードブルとして。海外の日本料理店や、ミシュランのお店などでもよく使っていただいております。

《一言 PR》

もなかの皮の原料は、もち米のみ、グルテンフリーです。前菜、お口直し、デザートにと、いろいろな食べ方ができ、海外のお客様にも喜んでいただいております。



セミナー 広島-香港国際定期路線、運航再開！

訪日インバウンドで深化する広島と香港

～ インバウンド増大と輸出促進の好循環について～

待望していた広島と香港を結ぶ直行便が、令和6年11月から復活したことを契機に、香港から多くの観光客の来広が期待されています。このセミナーでは、広島県内の食品・農林水産物関連企業や観光事業者等を対象に、香港からの観光客のニーズを的確に捉え、インバウンドと輸出促進の好循環を実現するための方策等についてお話いただきます。みなさまのご参加をお待ちしています。

【講師紹介】インバウンド戦略研究所

代表 清水 泰正 氏

日本政府観光局(JNTO)にて、日本のインバウンド誘致に14年間従事、うち9年を香港、シンガポールに駐在、海外の現場でのマーケティング、誘致施策を実践、現地視点での誘客、データに基づく分析力を磨く。

香港にて Japan Tourism Research & Consultancy Limited 社設立、代表取締役社長就任(2018年6月)。香港、シンガポール等、個人旅行、英語圏アジア市場をフィールドとして、訪日インバウンドに関する調査、戦略立案から、広報、イベント実施まで、ワンストップでのソリューションを提供。

(社)京都市観光協会(DMO KYOTO)アドバイザー(2019年～)、(社)広島県観光連盟アドバイザー(2022年～)、(社)日本フォトウェディング協会顧問(2018年～)。慶應義塾大学法学部卒業(2003年)、京都大学経営管理大学院修了(経営学修士、MBA、2021年)



定員

令和7年2月10日(月) 13:40～14:40

会場

シェラトングランドホテル広島3階「水輝」
(広島市東区若草町12-1)

定員

60名〈参加無料〉

申込

<https://ws.formzu.net/fgen/S5014195/>



主催：広島日本香港協会、(公財)ひろしま産業振興機構、香港貿易発展局 後援：(一社)広島県観光連盟

問合せ先 (公財)ひろしま産業振興機構国際ビジネス支援センター 電話：082-248-1400 Email：s-kokusai@hiwave.or.jp



海外ビジネスパートナーによる

中国ビジネスセミナー & 個別相談会

貴社のブランドが狙われている！

「中国での商標“抜け駆け出願”とその対策」

— 急増する中華圏の知財トラブルにどう備えるか —

中国をはじめとする中華圏では、日本企業の商標を先回りして登録する「抜け駆け（冒認）出願」が急増しています。これによりブランド価値を脅かされ、アジアでの事業展開に重大な障害が発生するケースが後を絶ちません。本セミナーでは、中国ビジネスの情勢を踏まえながら、抜け駆け出願の実態や典型的な事例、そしてそれらを防ぐための具体的な対策を徹底解説します。さらに、中国だけでなく香港、台湾、東南アジアなどの広範な中華圏を視野に入れた知財戦略のポイントもお届けします。

日時

2025年2月21日(金)

14:00～15:30 (受付開始13:30)

会場開催

場所

会場：公益財団法人ひろしま産業振興機構 2階
(広島市中区千田町3丁目7-47 2階研修ルーム)

個別相談会

15:45～17:00

(会場にて対面で実施。オンラインご希望の方は別日に対応させていただきます。
枠に限りがございますのでご相談に対応できかねる場合がございます。)

申込方法

お申込みはこちらから



締切

2025年2月17日(月)



講師 **遠藤 誠**

海外ビジネスパートナー 桜葉コンサルティング(株) 代表取締役社長

1989年上海外国語大学に留学後、上海に駐在。1992年中国経済情報センター設立。1998年(株)チャイナワークに社名変更、2017年桜葉コンサルティング株式会社社名変更し代表取締役社長に就任。「ひろしま産業振興機構 広島上海事務所」「埼玉県上海ビジネスサポートセンター」の責任者等に従事。35年にわたり中国ビジネスのコンサルティングに従事してきた。

問い合わせ先



公益財団法人ひろしま産業振興機構 国際ビジネス支援センター

TEL : 082-248-1400

E-mail : s-kokusai@hiwave.or.jp

【個人情報の取り扱いについて】

ご記入いただいた個人情報は、下記に記載する目的で収集・利用いたします。

◇セミナー開催に関するご案内 ◇サービスに関する情報のご提供 また、ご本人の事前の同意なく第三者に提供することはありません。

中国への進出・展開をお考えのみなさま

中国への海外展開支援実績が豊富な 「海外ビジネスパートナー」が 皆様の様々なお悩み・課題解決をサポート

無料



進出診断

現地事情・
市場調査

現地企業の
紹介

トラブル対応

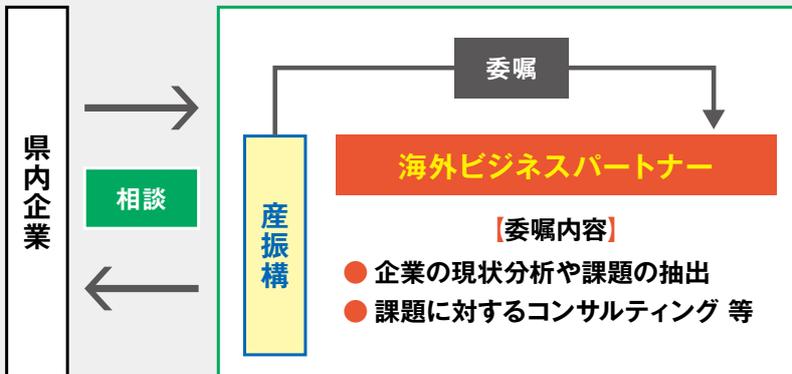
商標登録



「海外ビジネスパートナー制度」とは

中国へのビジネス展開の際に生じる様々な課題解決をするために創設した新たな支援制度です。

概観

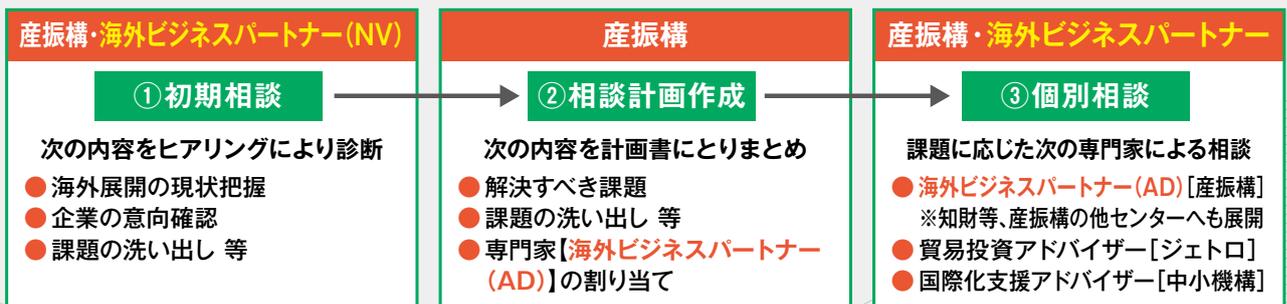


【海外ビジネスパートナーの専門分野】

- 海外販路開拓、マーケティング
- 貿易、物流
- 拠点設立
- 会計、法律
- M&A
- グローバル人材関連
- 現地情報収集、分析 等

相談フロー

初期相談を通じて県内企業の皆さんが抱える課題を洗い出し、
課題に応じた専門家による個別相談へとつなげることで最適・最速なサポートを行います。



※海外ビジネスパートナー ナビゲーター(NV): 相談企業にヒアリングし、現状分析や課題を抽出し、各専門家へ引継ぎや橋渡しを実施する者
アドバイザー(AD): 各分野の専門家(海外販路開拓、マーケティング・貿易、物流・拠点設立・M&A 等)



海外ビジネスパートナー制度に登録された
パートナーを紹介します。

海外ビジネスサポーター・パートナー紹介▶



海外ビジネスサポーター・パートナーへの
相談は、「申込フォーム」より手続きください。

ホームページからの相談申込フォーム▶



お問い合わせ先



公益財団法人 ひろしま産業振興機構
国際ビジネス支援センター

〒730-0052 広島市中区千田町三丁目7番47号
TEL.082-248-1400 E-mail: s-kokusai@hiwave.or.jp

海外ビジネスパートナーの紹介



洲澤 輝

蘇州虹之翼商務信息諮詢有限公司

Profile

1989年（平成1年）2月3日生まれ。広島県安芸郡府中町出身。2017年に上海市の華東師範大学へ語学留学。留学後は桜葉コンサルティング株式会社の中国法人「上海桜葉商務信息諮詢有限公司」に入社。同時に、「ひろしま産業振興機構広島上海事務所」にて広島県内企業の中国進出支援業務を担う。その後、2023年6月に中国で起業。日本産食品の中国市場販路開拓を専門に、今では多くの自治体をはじめ銀行や大学とも連携して日本産食品の普及に努める。

県内企業へのメッセージ

前職での「ひろしま産業振興機構上海事務所」時代には大変お世話になった方々もいらっしゃいます。今では中国で自身の会社を立ち上げ、中国での日本産食品の普及に向けて日々全力を尽くしています。今後、県内企業の皆様とは今まで以上に“一步踏み込んだ”連携が可能であると思っています。私は広島県安芸郡府中町の出身で広島県には特別な思いがあります。広島県の経済活性化や食品輸出額増加に貢献できるように尽力いたします。

専門領域

日本産食品の中国販路開拓、中国展示会出展、現地消費者向け販促活動、中国食品市場関連業務、中国語の翻訳・通訳、中国商標の代行申請、食品輸出入関連業務、その他各種相談への対応



池田 博明

上海邁伊茲諮詢有限公司
董事・副総経理

Profile

中国滞在通算21年。中国留学を経て2010年にマイツグループ入社。入社以降、事業再編、設立、撤退、人事労務、会計税務など経営業務を中心に日系企業からの相談やトラブル対応に従事。JETRO及び地方自治体のアドバイザー業務を担当し、企業間のビジネスマッチング、販路拡大など、中国に関する支援や実務に関する相談に従事。

県内企業へのメッセージ

海外ビジネスパートナーを務める池田博明です。人生の半分を中国で過ごし、中国国内の日系企業様からの相談やトラブル対応に従事してきました。現在も、進出、会計税務、人事労務、販路拡大、M&A、撤退等に関する幅広い相談対応をしています。実務相談は、マイツグループ内の各専門家、中国駐在を通じて提携している現地弁護士ともに対応しています。これまでに支援してきた経験及び、中国で培った人脈を活かし、県内企業の中国展開のお力になりたいと思います。どうぞ宜しくお願いいたします。

専門領域

会計・税務コンサルティング、国際会計税務コンサルティング、中国・アジア進出企業総合、コンサルティング、地方自治体コンサルティング、経営コンサルティング、人事・労務コンサルティング、日中間ビジネスマッチング、M&A、日中間医療コーディネーター、中国・アジア（16か国）進出コンサルティング



遠藤 誠

桜葉コンサルティング株式会社
代表取締役社長

Profile

1989年上海外国語大学に留学、その後上海に駐在。1992年中国経済情報センター設立。1998年（株）チャイナワークに社名変更、2017年桜葉コンサルティング株式会社に社名変更し代表取締役社長に就任。2003年から「ひろしま産業振興機構広島上海事務所」運営責任者、後に総括コーディネーター。2010年から埼玉県上海ビジネスサポートセンター総責任者兼アドバイザー。35年にわたり中国ビジネスのコンサルティングに従事してきた。

県内企業へのメッセージ

私たちの中国ビジネスに関するサポートは主に3つの分野を想定している。

- ①中国市場の販路開拓のサポート
- ②中国メーカーからの調達及び製造委託する「中国OEM」のサポート
- ③上記活動に伴って発生するビジネス上のトラブル対応

中国経済は不況で消費不振と伝えられているが、一方で節約志向から日本の回転寿司や家具・インテリア販売店等、活況分野も多く存在する。現在も市場や製造拠点としての存在感は健在で、どうアプローチしていけばよいかを支援したい。

専門領域

海外進出支援業務、海外販路開拓、マーケティング・市場調査、会計・税務コンサルティング、労務・人事コンサルティング、経営コンサルティング、法律相談、商標調査・登録業務、撤退相談、現地情報収集・分析

国際賛助会員の集い

会員相互のビジネスネットワークを広げていただく場として、
また、ゲストとの交流の場として、ぜひご参加ください。

令和7年3月13日(木)

<第1部> セミナーⅠ 16:45~17:15
 セミナーⅡ 17:20~18:10

<第2部> 交流会 18:20~19:30



シェラトングランドホテル広島 3階美波
(広島市東区若草町12-1)



セミナーⅠ

「わが国製造業企業の
海外事業展開に
関する調査報告」

株式会社国際協力銀行(JBIC)
産業ファイナンス部門

執行役員・大阪支店長 鈴木 俊行 氏



セミナーⅡ

アメリカの今とこれから
～ニューヨーク・現場の視点と
データで紐解くアメリカ市場と
トランプ時代～

ニューヨークビジネスサポーター
Focus America Corporation

代表取締役社長 蟬本 睦 氏

交流会会費：4,000円

申込方法：<https://ws.formzu.net/fgen/S7139856/>

申込期限：**2月26日(水)**



※会費の領収書を発行いたします。

※3月6日(木)以降のキャンセルは、会費をご負担いただくことがございますのでご了承ください。

お問い合わせ先：ひろしま産業振興機構 082-248-1400