12月14日（水）14～16時
東京国際フォーラム（有楽町）

インド市場 参入戦略セミナー

新規市場への参入戦略のオプションとアウトソーシングの活用

国際協力銀行の調査によると、インドは日本製造業の進出先としての有望国ランキングで2014年より2年連続で1位となっています。人口は2050年には約17億人に達すると予測されていて、2015年の経済成長率も7.8%と中国の6.9%を上回りました。アジア開発銀行の予想では2016年の成長率は8.2%と予測されており、今後10年間は世界で最も有望な市場になると考えられています。

しかし、市場として有望であるという認識とともに、不透明な市場環境、インフラの未整備や、複雑な税制、非効率な行政対応、州ごとに異なる規制、文化的な違い等、参入障壁が高いという認識が日本企業のインド市場参入を躊躇させる要因となっています。

また、新たな市場への参入戦略のオプションは多数存在します。貿易相手を見つければ大きな投資をかけずに市場参入が可能ですが、インドの代理店が自社の期待通りに動いてくれるとは思えません。M&Aは市場シェアを短期で獲得する一手ですが、対象企業の本当の価値を評価することは容易ではなく、日本に居ながら意思決定をすることは困難であり、そもそも良い売り案件が出てくるという保証もありません。直接投資の場合は事業全てを自社でコントロールできますが、現地の経験がない状態でゼロからスタートすることになります。どのオプションも一長一短で、どれを選択するにしても判断する上で必要となる十分な情報を入手することすらままならないケースも多いと思われます。

当セミナーでは、日本企業が海外の新興市場へ参入する上での基本的なフレームワーク、インド市場へスムースに参入するためのアプローチ、そしてアウトソーシングを活用した低リスクでの参入オプションについて解説します。皆さまのご参加をお待ちしております。

こんな方にお勧めです！

- ☑ インド市場への参入を検討中
- ☑ インド市場へローコストで参入したい
- ☑ インドでの登記、決算、納税が不安
- ☑ インド市場への最適な参入戦略を知りたい
  貿易、支社設立、製造拠点設立、M&A、JV等

こんなことが分かります！

- ☑ 日本企業が意思決定をできない理由
- ☑ 海外新市場への参入戦略の立案方法
- ☑ 中堅中小企業にとっての現実論
- ☑ 小さいリスクでインドへ参入する方法
- ☑ アウトソーシングを活用した市場参入の方法

M+Vはコンサルティングとアウトソーシングを提供する企業で、今まで1200社以上の欧米企業のインド市場参入・事業拡大を支援して参りました。インド国内にはニューデリ、ムンバイ、プネ、バンガロール、チェンナイに拠点があり、150名以上が勤務しています。2016年8月より日本オフィスでの活動をスタートしました。

フェネトル・パートナーズは国際ビジネスのコンサルティングとアウトソーシングを提供する企業で、2008年の設立以来、150以上のプロジェクトに携わってきました。日本企業の海外進出サポートだけでなく、海外企業の日本市場参入支援や海外政府機関の貿易・投資促進業務を行っている会社です。

フェネトル・パートナーズ株式会社
〒106-0032 東京都港区六本木5 丁目18 番23 号 INAC ビル4 階
Tel:03-6697-4871、Fax:03-4496-6035
info@fenetre.co.jp | http://www.fenetre.co.jp/jpn/

詳細は裏面をご覧ください。

MAIER VIDORNO

フェネトル・パートナーズ
Fenetre Partners

12月14日（水）14～16時
東京国際フォーラム（有楽町）

開催概要

日　程：2016年12月14日(水) 14:00～16:00（開場：13:40）
主　催：フェネトル・パートナーズ株式会社
協　力：M+V Japan
会　場：東京国際フォーラム ガラス棟6階 G605
　　〒100-0005 東京都千代田区丸の内3丁目5番1号
対　象：インド市場への参入を検討されている企業様
定　員：20名
参加費：無料

プログラム

13:40 開場

14:00 主催者ご挨拶

14:05 海外新規市場への参入戦略

長谷川 靖志（フェネトル・パートナーズ）
・企業のグローバル化戦略の本質
・海外進出の目的と選択肢
・市場参入戦略立案の視点

14:55 休憩

15:05 インド市場参入 アウトソーシングの活用

金子 智彦（M+V Japan）
・インド市場参入の障壁
・インド子会社のアドミニストレーション業務
・アウトソーシングを活用した参入方法

15:20 アウトソーシングを活用したインド参入事例

クラウス・マイヤー（M+V）
＊通訳有、スカイプセッション
・インドで成功するための法則
・欧米企業の参入事例
・Q&A

15:50 クロージングセッション

16:00 終了

【講師プロフィール】

長谷川 靖志
フェネトル・パートナーズ 代表取締役
早稲田大学商学部卒、ハルト・インターナショナル・ビジネススクールEMBA。グローバル戦略・マーケティングのプロフェッショナル。現在は日本と欧米・アジア諸国間の国際ビジネスに従事。マーケティング・バーミンガム日本投資事務所代表。

金子 智彦
M+V Japan 代表
早稲田大学商学部卒、メリーランド大学カレッジパーク校MBA。日系大手通信企業でのM&Aや、欧米企業の日本支社の管理部長や代表を歴任。2016年よりM+Vの日本オフィスを設立し代表に就任。アメリカン・エレクトリック・パワー経済開発グループ日本代表。

クラウス・マイヤー（KLAUS MAIER）
M+V Group 代表取締役
ドイツ出身。ドイツとスペインで国際経営を専攻し、物流会社へ入社。米国勤務後、90年代よりインドで勤務し、2000年にM+Vを設立、以来約20年間ニューデリ在住。欧米、主にドイツ企業のインド市場参入支援を手掛ける第一人者。

お申込み方法

以下のサイトより必要事項をご入力ください。
＊セミナー1週間ほど前に受講票をEメールにてお送り致します。
＊定員の場合や、同業者の方は参加をお断りする可能性がございます。

http://www.fenetre.co.jp/jpn/2016/11/india-seminar161214.html

＊弊社WEBサイトの左上のバナーからも簡単にアクセスできます。

お問合せ

フェネトル・パートナーズ株式会社　担当：増田、金
〒106-0032 東京都港区六本木5 丁目18 番23 号 INAC ビル4 階
Tel:03-6697-4871、Fax:03-4496-6035
info@fenetre.co.jp | http://www.fenetre.co.jp/jpn/