

最後の巨大マーケットとして注目される： アフリカビジネス展開の考え方・進め方 ～製造業の視点から考察する課題と解決策、展開方法～

■ 日 時 ■ 2014年 11月 19日 水曜日 13:00 ~ 17:00

■ 会 場 ■ 東京・麹町・企業研究会 セミナールーム (代)TEL:03-5215-3511

■ 講 師 ■ 株式会社 野村総合研究所 公共経営コンサルティング部

新興国・BoP 市場コンサルティンググループ グループマネージャー 小池 純司 氏

新興国・BoP 市場コンサルティンググループ 主任コンサルタント 平本 督太郎 氏

■本セミナー開催の背景■

昨年度に開催されたTICAD V (第5回アフリカ会議)を契機に日本企業によるアフリカ市場進出が加速しています。最後の巨大市場として世界中の企業から注目されているアフリカ市場は、将来中国やインドを超える巨大マーケットを形成すると予想されているとともに、中間層が急増したことによって、南アフリカやケニア等の一部の市場は既に中長期的ではなく短期的に収益をあげられる市場へと成長しているのです。

野村総合研究所においては、これまで民間企業のアフリカビジネス立ち上げ支援、事業拡大支援はもちろん日本政府による政策支援のサポートをしてまいりました。

その経験・知見に基づくアフリカ市場開拓の理論と実践方法論を考察いたします。

最後の巨大市場であるアフリカに御関心をお持ちの皆様には是非ご出席いただければと思います。

■上記の背景を踏まえて・・・本セミナーのポイント■

本セミナーにおいては、特に製造業の皆様視点からアフリカをどのように攻めて行くのか、具体的な検討方法についてご説明いたします。先行する欧米・中国・インド企業の事例も豊富に揃え、具体的なイメージが付きやすい説明を行いますので、是非御出席ください。

■ご参加いただきたい方々■

経営企画部門・海外事業部門 等でアフリカ市場戦略の企画・展開に携わる皆さま

●参加要領●

●受講料● 1名 (税込み、資料代含む)

正会員	32,400円	本体価格 30,000円
一般	35,640円	本体価格 33,000円

●申込書に所定事項ご記入の上、下記担当者あてにFAXいただくか、当会ホームページからお申し込みください。後日(開催日1週間～10日前までに)受講票・請求書をお送り致します。

●申込書をFAXにてご送信いただく際は、FAX番号をお間違えないようご注意ください。

●会員企業のご確認、その他セミナーに関するご不明な点につきましては、当会ホームページより〔TOP〕→〔公開セミナー〕→〔よくあるご質問〕をご参照下さい。https://www.bri.or.jp

●最少催行人数に満たない場合は、中止とさせていただきます。ご了承ください。

一般社団法人 企業研究会
担当：早瀬 E-mail: hayakan@bri.or.jp
〒102-0083 千代田区麹町5-7-2 麹町31MTビル2F
TEL 03-5215-3512 FAX: 03-5215-0951

141555-0109※	2014-11-19	アフリカビジネス展開の考え方・進め方	
会社名			
住所	〒 —		
TEL	FAX		
部課 役職		フリガナ お名前	
e-mail			
部課 役職		フリガナ お名前	
e-mail			

※お客様の個人情報は、本研究会に関する確認・連絡および当会主催のご案内をお送りする際に利用させていただきます。

小池 純司 氏 プロフィール:

慶応義塾大学総合政策学部卒業、コロンビア大学国際公共政策大学院修了(公共経営修士)。

中東・アフリカを中心に新興国を対象とする企業進出支援に従事。自動車、自動車部品、建機、家電、金融、食品等幅広い業種の企業を対象に、中東・アフリカ諸国の投資環境調査から経営統合の実行支援まで行っている。また中東協力センターによる産油国投資促進プロジェクトの一員として UAE への日本企業の進出支援を長年実施している。

平本 督太郎 氏 プロフィール:

慶応義塾大学政策メディア研究科修了、World Bank Institute Exective Development Program 修了。

明治大学経営学部特別招聘教授、経済産業省 BOP ビジネス支援センター運営協議会委員。

アフリカビジネス、BOPビジネスを中心に新興国を対象とする企業進出支援に従事。経済産業省によるアフリカビジネス・BOP ビジネス支援の立ち上げ・運営支援や、数十社に及ぶ民間企業のアフリカビジネス・BoPビジネス創造に関するPJに貢献。

●プログラム●

13:00

第1部 最後の巨大市場アフリカの捉え方

1、アフリカ市場の特徴

- ・アフリカビジネスの誤解と実態
- ・勃興する中間層市場
- ・経済共同体単位での巨大市場の形成
- ・差別化要因となる品質/デザイン/ブランド
- ・求められる革新的製品/サービス

2、アフリカ市場への進出・事業拡大の考え方

- ・重点国/地域の選定方法
- ・アフリカで需要が高まっている製品/アフリカで成長している企業
- ・アフリカ市場を攻めるために必要な4つの戦略

14:40

休憩

14:50

第2部 製造業にとっての課題と解決策

1、製造上の課題と解決策

- ・アフリカ市場に流通させる製品の製造拠点の考え方

2、販売・プロモーション上の課題と解決策

- ・代理店頼みの販売戦略からの脱却

3、アフターサービス上の課題と解決策

- ・アフターサービスによる競争優位性の確立

15:50

休憩

16:00

第3部 アフリカビジネスの体制構築とアクションプラン策定に向けて

1、パートナーの選び方

- ・パートナーに何を求めるべきか?
- ・有望なパートナーはどこにいるのか?

2、アフリカ市場の統括方法

- ・アフリカ地域をどのような地域で分けるか?
- ・欧州/中東/インドの拠点をどのように活用すべきか?

3、はじめの一步/次の一手の踏み出し方

- ・新興国戦略の横展開から始める
- ・販売代理店網の強化に着手する
- ・現地で急成長する事業に参入する

■紹介事例■

LG、サムスン、フィリップス、ユニリーバ、タタホールディングス、バジャジ、CFAO、GE、シーメンス、キャリア、オーティス、ハイセンス、JCB、ジョンディア、マヒンドラ&マヒンドラ、GM、ヤマハ発動機、日立建機、住友化学 等

【質疑応答・ディスカッション】

※講師と同業企業・同職種の方はご参加頂けない場合がございます。予めご了承ください。

17:00

終了