

# 中国市場の販路開拓

## ～インバウンドと越境ECを中心に～

海外展開に取り組む中小企業の皆様を対象に、第4回虎ノ門海外展開セミナー＆相談会を実施いたします。今回は『中国市場の販路開拓～インバウンドと越境ECを中心に～』をテーマに、中国の市場現状及び需要の大きさ、今後の見通しを説明するとともに、現在最もホットな話題のインバウンドと越境ECを活用した輸出手法を分かりやすくご説明いたします。

参加無料！  
定員50名！



開催日時

平成28年 10月 13日 (木) 14:00～

会場

独立行政法人中小企業基盤整備機構 9階『9I会議室』（東京都港区）  
地図：<http://www.smrj.go.jp/utility/map/011498.html>

参加費

**無料**（定員50名：先着順）※当日名刺を1枚ご持参ください。

14:00～15:30

### 『中国市場の販路開拓

### ～インバウンドと越境ECを中心に～』

- 1 中国市場の現状と販路開拓方法について解説いたします。
- 2 貿易相手としての中国人を知るための説明をいたします。
- 3 中国市場に入るための越境EC手法を紹介いたします。

セミナー終了後

**個別相談会**（希望者のみ、事前申し込み、1社1時間程度）  
※お申込み頂いた企業様には、別途お電話にてお時間の調整をさせていただきます。

セミナー講師、個別相談会専門家：



山田 渉（やまだ わたる）国際化支援アドバイザー

約37年間総合商社で勤務。中国（北京・上海）を中心に、シンガポール、香港、台湾の中国文化圏に合計12年間駐在と語学研修を経験。中国では、上海の最大流通グループとの合併による外資第一号の卸会社設立の市場調査から経営計画の作成、設立手続き、2001年設立後は経営等の実務を行ってきました。



松浦 純（まつうら じゅん）国際化支援アドバイザー

総合商社に36年勤務。入社6年目に会社派遣で台湾に語学留学（中国語）したのを機に、以後30年間をほぼ一貫して中華圏（中国、台湾、香港）の主に機械、プラントビジネスに従事。内駐在経験は留学を含め計20年（中国10年（北京5年半、天津2年半、湖南省長沙2年）、台湾10年（台北、新竹））で、現地法人、事務所、合併会社の管理・運営も経験。中国での会社設立及び生産・撤退等に数多く関わってきました。

お申込み方法

中小機構HP（虎ノ門海外展開セミナー＆相談会お申込みフォーム：  
<http://www.smrj.go.jp/keiei/kokusai/seminar2/098804.html>）より必要事項をご記入のうえ、**平成28年10月6日（木）まで**に、お申込みください。定員になり次第締め切らせて頂きます。