

【タイの現地法人経営】 現地経営者として失敗しない方法

～ 経営の勘所・販売の急所をおさえて築く勝ちパターン ～

タイには進出日系企業の拠点数が約 5,900 社あり、日本人コミュニティが形成され、衣・食・住・娯楽など、これほど生活しやすい国は、他にはないかもしれません。

しかしながら近年では、タイから事業撤退する日系企業も増えています。その要因は様々ですが、日本における中小企業の倒産理由と同じく、やはり「販売不振」が主な理由となっているのは間違いありません。

現地法人の経営者として、あるいはそれに準じた立場で赴任し、いきなり会社経営を任されても、適切に予算管理や現金収支管理を行い、課題を発見し対応して業績を向上させて行くために、必要な知識や手法はお分かりですね？ 販売不振に陥らず、売上を拡大していけるよう、販売(マーケティング・営業)の仕組みづくりのイメージはできていますか？

もしもそうではないなら、このセミナーにぜひご参加ください。このセミナーは、タイの現地法人に経営者の立場で初めて赴任される方、赴任者を送り出す本社の方はもちろん、タイ現地法人の業績が期待通りに向上していない企業の皆様にも役立つセミナーです。「経営」と「営業」の両輪での取組み方法を、タイでの営業販売や現地法人経営に豊かな経験のある講師が、その経験事例を交えてお伝えします。

開催日時	2023年12月8日(金) 14:00 ~ 16:00 (受付開始 13:30 ~)
会場	日本陶磁器センタービル 会議室 名古屋市東区代官町 39-18 (http://www.toujiki.org/adress.html)
講師	金子 浩二 氏 (OBAC アドバイザー) 日系企業 2 社でタイ駐在し、「営業」と「経営」を実践した経験を持つ。 自動車部品メーカー KYB では、タイを拠点にアジア・豪州地域への販売に従事する。 ゲームメーカー KONAMI では、40 歳でタイ現地法人の取締役社長を務める。
内容	1. 経験者は語る(タイ駐在員、家族、タイ人従業員からの生の声アンケート結果) 2. どんぶり経営からの脱却(予算管理) 3. 販売の仕組みづくり(マーケティング戦略) 4. 販売にまつわるリスクヘッジ(代金回収、与信管理)
参加費	6,600 円 (消費税込み)
定員	15 名
主催	(一社)海外事業支援センター(OBAC)
申込方法	下の参加申込書にて、開講日の 2 日前までに FAX でお申し込みいただき、当日直接会場へお越しください。(参加証等は発行しません。定員に達した場合その旨ご連絡します。)
問合せ先	(一社)海外事業支援センター(OBAC) Tel: 052-700-0479 Fax: 052-308-3213 Eメール: info@obac-nagoya.com ウェブサイト: http://obac-nagoya.com/ からもお申し込みいただけます。

……参加申込書 (切り取らずにお送りください。ファックス送信先 052-308-3213)……

会社名			
業種	<input type="checkbox"/> 製造業 <input type="checkbox"/> 卸売業 <input type="checkbox"/> 建設業 <input type="checkbox"/> 小売業 <input type="checkbox"/> サービス業 <input type="checkbox"/> その他()		
住所	〒		
フリガナ 参加者氏名	所属		
	役職		
Tel	Fax		
Eメールアドレス			