

中国人に日本、中国で自社製品を爆買いさせる方法とは？

主催：マイツグループ

協賛：一般社団法人アジア国際協力連携支援機構（略称：AICA） マイツグループ 中国・アジア進出支援機構

後援：アジア経営者連合会アジア研究本委員会/SATO GROUP/ビジネス会計人クラブ/とよけ経営/
Global Management Action Club of SCP(略称:G-MACS)/和僑ネットワーク

◇ 日時 ◇

2016年2月19日（金） 13：30～16：30
（受付開始 13：00～）

◇ 会場 ◇

紀尾井フォーラム

（東京都千代田区紀尾井町4-1 ニューオータニガーデンコート1F）

参加費
無料

定員
70名

◇ 司会進行 ◇ 【マイツグループ】 マイツグループCEO 池田 博義
公認会計士・税理士

～経歴～



1971年、同志社大学経済学部卒業。1975年、公認会計士資格取得と同時に池田公認会計士事務所、税理士池田博義事務所を開設。1987年に株式会社マイツを設立し、代表取締役役に就任。1993年に中国・上海に進出、翌年に上海代表処を開設し、首席代表に就任。その後、中国沿岸部等に事業所を開設し、現在は中国・アジアに17カ国、35拠点で事業を展開。3,200社超の日系企業の会計・税務、人事・労務、経営、M&Aなどのサポートを行っている。

◇ パネリスト ◇ 【株式会社中国市場戦略研究所】 代表取締役 徐 向東

～経歴～



北京外国語大学講師を経て文部省奨学で日本留学、博士号取得。日経グループ会社の首席研究員、コンサルティング会社の代表などを経て2007年より現職。東京と上海に拠点を持ち、中国市場開拓のコンサルティング、リサーチ、プロモーションなどのサービスを提供している。ジェトロ・アドバイザーや中央大学・専修大学講師なども歴任。現在は多摩大学院社会人MBA教授も兼務。（<http://cm-rc.com>）

◇ パネリスト ◇ 【株式会社マイツ】 営業企画部 唐 栄俊

～経歴～



中国上海市出身。2001年に来日し、東洋大学卒業と同時に2009年上海マイツに入社。日本語堪能なコンサルタントとして、日系企業の中国進出サポートを主に行う。その後日系商社にて勤務の後、2015年よりマイツに帰任。中国市場における新事業開発コンサルティングの一環として、現在越境EC関連事業を主に行っている。

◇ セミナー内容 ◇

<第一部：パネルディスカッション>

- ①今、何故爆買いが起こるのか
- ②中国人爆買いの実話と裏話

<第二部：講演>

- ③日本で自社製品を爆買いさせる秘訣とは？
（株式会社中国市場戦略研究所 代表取締役 徐 向東）
- ④越境Eコマースを使って自社製品を中国で爆買いさせる秘訣とは？
（株式会社マイツ 営業企画部 唐 栄俊）