

# 「成熟期の壁」を打破する

## ～日中企業の成熟期における経営戦略とマーケティング戦略～

中国市場では競争の激化と「理性的な消費」の浸透に伴い、徐々に成熟期に入りつつあり、企業は前例のない課題に直面しております。このような中で、企業はさらなる「良い商品」を開発し投入することに注力すべきか、それとも思い切ってポジションニングを転換すべきか？或いは新たな領域を開拓すべきか？

これらの疑問に答えるため、この度析道（上海）管理諮詢有限公司は「『成熟期の壁』を打破する～日中企業の成熟期における経営戦略とマーケティング戦略」セミナーを開催することになりました。日中の経営戦略やブランド戦略のエキスパートが一堂に会し、日本市場の経験も交えて、中国市場で勝ち抜く道を戦略から戦術に至るまで語り尽くします。皆様にとって、現状を打破するヒントを少しでも提供できればと考えております。ご多用中誠に恐縮でございますがご臨席くださいますようお願い申し上げます。

### 本セミナーの魅力

#### 「他山の石」から学ぶ：

- 日本企業が日本国内において成熟期を乗り越えた経験や中国企業による取り組みを参考に、中国事業の進むべき道を見出す。

#### 「異業種の視点」を取り入れる：

- 他業界、日中企業間で考えをぶつけ合い、新たな視点を獲得する。

#### 「リアリティ」にこだわる：

- 他ならぬ企業が抱える課題に対し、専門家が真正面から取り組む。

### アジェンダ

13:30-14:00	受付開始
14:00-14:10	開会の挨拶
14:10-14:40	「他山の石」：日本企業の成熟期における成功と失敗からの示唆 是枝邦洋 析道諮詢 董事長總經理 講演言語：日本語（中国語翻訳有り）
14:40-14:50	休憩
14:50-15:20	中国市場成熟期での定価研究 孫徳軍 硬石研究協同創業者 講演言語：中国語（日本語翻訳有り）
15:20-16:00	対話：「成熟期の壁」を打破する為に求められるものとは 参加企業間での意見交換（20分） 専門家によるディスカッション（20分）
16:00-16:10	閉会の挨拶

# 「成熟期の壁」を打破する

～日中企業の成熟期における経営戦略とマーケティング戦略～

## 登壇者



**是枝 邦洋**

**CDI上海オフィス 董事長総経理、Corporate Directions, Inc. MD  
Asia Business Unit MD**

京都大学大学院 人間・環境学研究科修了。現在はCDI上海の析道咨询の董事長総経理を務め、東京オフィスマネージングディレクターを兼任。  
2008年、CDIに参画以降、2010年、上海オフィス出向。2013年帰任。以降、日本・中国を往来しつつ10年以上にわたり日本企業の中国展開支援、買収・提携支援に従事。近年では、中国企業による日本市場展開、日本企業との提携・買収支援にも携わる。

## 特別ゲスト



**孫 德軍 Jeffrey**

**硬石研究連合創業者、上海子会社総経理**

南京師範大学教育学修士学位、University of Wisconsin - Madison商学修士学位、上海交通大学高級金融学院金融MBA学位を取得。現在は硬石研究の共同創業者および上海支社の総経理を務めている。

元華南国際（Research International China）の研究副総監として、華南国際上海自動車研究部を指導し、Avon China(化粧品をはじめとする日用品メーカー)の中国区マーケットリサーチマネージャーを経て、現在に至る。自動車、消費財、金融商品などの分野で20年の研究研究経験を持ち、Volkswagen、Ford、Audi、GM、本田、PepsiCo、BPグループなどのクライアントにサービスを提供してきた。

## セミナー概要

### 場所

**HYATT CENTRIC 上海凱悅尚萃酒店3階 会議室2**

上海長寧区定西路1555号

>>地下鉄2号線 中山公園駅8番出口直結。3号線、4号線中山公園駅。



### 日時

**2024年7月4日（木）14:00~16:00（13:30受付開始）**

### 対象

**BtoC業界企業の経営層（董事長・総経理・董事等）、或いはマーケティング責任者** \*定員40名（各社様最大2名まで）。

お申込多数の場合は、抽選とさせていただきますのでご了承ください

### 申込み

QRコードか下記メールかよりご連絡ください（参加無料）。

**seminar@cdi-china.com**

記入事項：参加者の会社名、職位、お名前、電話番号

