

2013 年第 60 号
(2013 年 6 月 27 日)

日本企業海外進出・会員制サポート「ラピタ-LAPITA」

～ウェブサイトグランドオープン～

企業のグローバルビジネスをワンストップサービスで提供

JTBグループで法人に様々なソリューションを提供する株式会社JTBコーポレートセールス(東京都新宿区、代表取締役社長:川村 益之)は、2013 年 7 月 1 日(月)から海外におけるビジネス機会を創出する日本企業の成長戦略(グローバル戦略)とともに歩む会員制サービスとして、日本企業海外進出・会員制サポート「ラピタ」会員専用の有料ウェブサイト(<http://www.lapita.jp/>)をグランドオープン致します。

これまでの海外への進出実績は大企業中心であり、中小企業は様々な課題に対するサポート体制の脆弱さゆえ敬遠がちとなり、進出の機会が妨げられてきました。日本企業海外進出・会員制サポート「ラピタ」は、株式会社 JTB コーポレートセールスが事務局となり、国内外の独自のパートナーシップの構築により、中小企業の海外進出をお手伝いします。

日本人が培った技術力の高さ、そこから生み出される品質、そしてホスピタリティは、海外において一定の評価を得ています。海外進出ビジネスでは様々なナントリーリスクが存在しますが、それでも親日国は数多く存在しています。相互交流を図り、障害を一つひとつ取り除くことで、ラピタはグローバルビジネスにおける Win-Win の関係をめざします。

ラピタは独自のパートナーシップの構築により、中小企業の海外進出をお手伝いします。最大の成長戦略となりうる新興国とのビジネスを、バリューチェーンによる「ワンストップサービス」で提供します。



会員制サポート「ラピタ-LAPITA」サービス概要

【サービスコンテンツ】

- Phase 1: 現地市場調査
- Phase 2: フィージビリティスタディ/テクニカルビジット
- Phase 3: バイヤー/ビジネスパートナーとのビジネスマッチング(商談会)
- Phase 4: 契約会社の基礎調査/輸出関連調査、知的財産権・認証関連許可等、投資
- Phase 5: 現地法人設立準備/拠点オフィスの調査/登記関連等
- Phase 6: 現地法人設立後の経営・雇用・税務等、リスクマネジメント

その他会員サービスとして、最新市場動向がわかる情報配信、ラピタでしか得ることができない専門家のノウハウ、サービスなどを活用できます。国内外に広がるバリューチェーンを活かし、例えば、現地市場に精通した専門家によるセミナーや、日本国内各地域の自治体とともに開催する研究会、販売に直結する現地テストマーケティング、進出の際の関税・輸入規制の対応・各種サポートなど、様々なサービスを提供し海外進出を支援します。

【拡大傾向市場へのサポート】

- ASEAN(東南アジア諸国連合)
- 巨大なムスリム市場への道が拓けるハラルビジネスのゲートウェイであるマレーシア
- 豊富な天然資源を背景に経済成長を続けるロシア
- 在留邦人や親日家が多い、日本のセカンドマーケットであり南米一の経済大国ブラジル

【現地視察や商談など会員向けに実施予定】

- 貿易商談会&視察: JAPAN EXPO IN RUSSIA 2013: 11月20-22日、モスクワ
- 食の見本市: Alimentaria Brazil 2013 (EQUIPOTEL 2013の併設会場): 9月16-19日、サンパウロ
- 投資商談会&視察: Business Matching 2013: 2013年下期に予定、クアラルンプール

年間費用は 52,500 円(各種サービスには無料情報も含む)。

会員登録はこちら: <https://reg.lapita.jp/public/seminar/view/3>

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

JTB広報室 TEL:03-5796-5833

<一般のお客様、企業からのお問い合わせ先>

ラピタ事務局(株式会社 JTB コーポレートセールス 第五事業部内)

E-mail: lapita@bwt.jtb.jp

TEL:03-5909-8758 FAX:03-5909-8110

(受付時間 9:30~17:30※)

※休業日 土・日曜日、祝日、年末年始