



平成23年2月10日

株式会社プラップジャパン

(証券コード:2449 JASDAQ)

## 「シリーズ中国ビジネスの広報戦略」講座を開講

### 日本企業が中国でビジネスを進めていくうえで必要な基礎知識と広報戦略を学ぶ3回シリーズ

広報・PRの支援・コンサルティングを手がける総合PR会社、株式会社プラップジャパン〔本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：杉田 敏〕では、森ビル株式会社が運営する社会人のための学びの施設・アカデミーヒルズ（六本木ヒルズ森タワー49F）が主催するビジネススクールにて、「シリーズ中国ビジネスの広報戦略」と題した講座を2月28日（月）より3回シリーズで開講いたします。企業の広報担当者をはじめ中国ビジネスに携わるすべての方々を対象とした講座となっています。

今や中国を抜きに世界経済を語ることはできませんが、それは個々の企業にとっても同じです。少子高齢化という構造問題をかかえ国内だけでは長期的に成長の限界が見える中、日本企業は、生産拠点のみならず、消費市場、あるいは豊富な資金の提供者として中国を位置づけています。このような環境の中、日中間の企業同士、あるいは顧客、業務パートナーなど様々なステークホルダーとのコミュニケーションにおいて企業広報が果たす役割は増すばかりです。広報活動に携わる担当者は、これらステークホルダーからの支持を獲得し、ビジネスを発展させていくために、これまで以上の専門性が要求されています。

本講座では、1997年の北京子会社設立以降、中国現地で主に日本企業のコミュニケーション活動をサポートしてきたPR会社プラップジャパンの様々な事例を通して、具体的に、中国関連ビジネスを行う上で必要な基礎知識、留意点などを踏まえてどのような広報戦略が必要となってくるのかを、学んでいただきます。

#### 【「シリーズ中国ビジネスの広報戦略」講座 概要】

主催：アカデミーヒルズ

会場：アカデミーヒルズ 49（東京都港区六本木 6-10-1 六本木ヒルズ森タワー49階）

定員：各回 50名 ※定員になり次第締切

受講料（税込）：各回 10,000円

※なお、申し込みはアカデミーヒルズのWebサイト

〔<http://www.academyhills.com/school/index.html>〕よりお願いいたします。

#### 第一回講座

日時： 2月28日（月）19:00～21:00

講師： 茅島秀夫（かやしま・ひでお）

株式会社プラップジャパン

執行役員 プラップ大学担当部長兼チーフ・ラーニング・オフィサー

テーマ： 中国ビジネスにおけるコミュニケーション基礎知識

～日本の常識は中国の非常識？～

第1回は、日本企業が中国でビジネスを進めていくうえで、押さえておくべき基礎知識について学びます。①歴史・外交問題②文化・タブーへの抵触③消費者クレーム④メディア対応の失敗⑤社内の問題について、それぞれ事例を挙げながら、どのように対応して行けばよいかについて学びます。また、中国メディアの特性や中国人社員との付き合い方など、現場レベルでのコミュニケーションのポイントについても考えていきます。

講師を務めるのは執行役員の茅島秀夫。2001年より北京・上海を中心に日本企業の現地広報活動の支援や総代表、総経理のメディアトレーニングを行ってきました。2003年のSARS、2005年の抗日デモ、企業の労働争議、環境問題対応などの危機対応(クライシス・コミュニケーション)についても手掛けており、中国における危機管理体制のポイントについてもご紹介します。

## **第二回講座**

日 時: 3月16日(水)19:00~21:00

講 師: 笹尾智子(ささお・ともこ)

株式会社ブラップジャパン 金融グループ アカウント・マネージャー

テーマ: 日中M&Aにおける日本企業のコミュニケーション戦略

~中国マネーと付き合い方~

急成長する中国経済を背景に、中国資本の動向は注目を浴びています。日本企業においても、巨大な市場に参入する足掛かりとして日中間のM&Aは重要な選択肢となっています。存在感を増す中国マネーと日本企業はどううまく付き合っていくか、その中でどう企業価値を向上させていくのか。

第二回は、今後増えていくであろう、日中間のM&Aを背景に、M&Aコミュニケーションの視点からの日本企業の課題、またM&Aの発表前、発表時、発表後において、どのような点に気をつけて取り組んでいけばよいのか、コミュニケーション上の課題と対策を検証します。

講師を務めるのは、株式会社ブラップジャパン金融グループの笹尾智子。ブラップジャパンの金融グループでは、2003年の創設以降、これまでに30件あまりのM&A案件のコミュニケーション・アドバイザーを務めており、様々な業界のM&Aにおいて戦略的コミュニケーションをサポートしています。過去の実験の経験もふまえ、M&Aの効果を最大化し、企業価値を向上するという視点から深く考察します。

## **第三回講座**

日 時: 5月中旬予定

講 師: 舟橋宏人(ふなはし・ひろと)

普楽普公共関係顧問有限公司(ブラップチャイナ)副総経理

テーマ: 中国人観光客を呼び込む マーケティング・コミュニケーション戦略

~日本市場の潜在顧客~

第三回は、2010年7月観光ビザの大幅緩和を背景に、今後も増加が見込まれる中国人観光客に向けた、日本企業のマーケティング活動にフォーカスを当てます。

講師を務めるのはブラップジャパンの中国子会社ブラップチャイナの舟橋宏人。ブラップチャイナでは、北京と上海にオフィスを持ち、日系企業を中心に、中国企業、欧米企業の中国現地広報活動支援を行っています。また、2009年にブラップジャパンとバイドゥ株式会社の提携プロジェクトにより、日本からのアウトバウンド支援、中国人観光客インバウンド支援において、実際のマーケティング活動の現地執行を担当しています。

その旺盛な購買意欲により、日本市場において新たな顧客として注目を浴びる中国人観光客。その中国人観光客を取り込むための、日本企業の最新の取り組みを事例とともに紹介。2011年2月の春節時の最新情報を交えながら、中国人観光客へのアプローチを考察します。

報道関係のお問合せは下記までお願いいたします

株式会社ブラップジャパン 広報・IR室 清宮・別井

TEL:03-3486-6036 FAX:03-3486-7508 E-mail: ir\_info@ml.prap.co.jp