

【新興国二大市場をどう読み解くか】 インドネシア・インド製造業の最新動向と 日系企業の差別化戦略

～成長市場で「価格競争に陥らない」ための事業戦略と実行ポイント～

— 講師 —

AXIA Marketing 株式会社 代表取締役 金田 大樹 氏
ディレクター 長田 敦 氏

日 時 2026 年 2 月 17 日（火） 午後 1 時～ 2 時
受講方法 ライブ配信／アーカイブ配信（2 週間、何度でもご視聴可）

〔重点講義内容〕

新興国メーカーの台頭により、スペックと価格のみの勝負では限界を迎えつつある現代。自動車部品、産業機械、半導体、化学、鉄鋼など日系製造業がグローバル市場で再成長するための鍵は、「現地の技術トレンドと規制への深い理解」および「価格競争に陥りすぎず、付加価値に変える戦略」にあります。

本講演では、最新の現地ニーズや技術移転の圧力をどう回避・活用し、信頼を勝ち取るべきかについて具体事例を交えて解説します。

1. グローバル市場の冷徹な現実と「選ばれる理由」の再定義
 - ・価格競争の限界値と、日本企業が陥る「スペック過剰」の罠
 - ・顧客が真に求める「現地仕様・ニーズ」を捉えるための市場解像度
2. 技術移転の圧力と制度の壁を突破する開発戦略
 - ・加速する現地開発・技術移転要求への戦略的対応
3. 素材選択のゲームチェンジ: 脱炭素・ESG 対応の最前線
 - ・供給網全体で問われる透明性と、サステナビリティによる差別化
4. 成功事例に学ぶ、販路開拓のロードマップと実行への「一手」
 - ・勝利を収めた企業の共通点: 成功事例の深掘り
 - ・販路開拓・市場調査など効果的な一手の考え方
5. 質疑応答

PROFILE 金田 大樹(かねだ たいき)氏

- ・鉄鋼商社、フィリピン駐在にて日系大手人材紹介企業を経て現職。
- ・プロジェクト責任者として日系企業の海外への新規市場参入支援や海外市場調査のプロジェクトに従事。

PROFILE 長田 敦(ながた あつし)氏

- ・東南アジアのスタートアップ企業を経て、コンサルティングファームに転職。
- ・その後 AXIA Marketing に参画し、管理職として、産業機器、化学、エネルギー、食品、家電など幅広い業界での海外事業戦略・アライアンス推進を主導。

