

ตัวอย่างภาพงานกิจกรรมต่างๆ ของศูนย์ฯ



รายละเอียดสำนักงาน

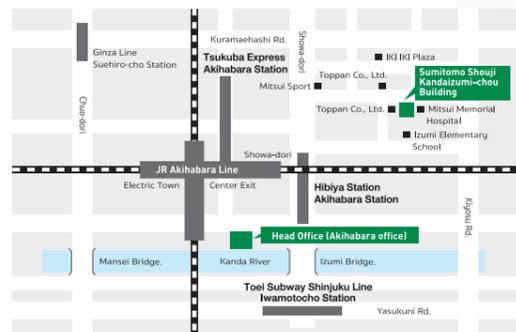
สำนักงานสาขาประเทศไทย

ชื่อองค์กร Tokyo SME Support Center Thailand Branch Office
 ที่อยู่ 20th Floor Interchange 21 Bldg, 399 Sukhumvit Road, Klongtoey Nua, Wattana, Bangkok 10110 Thailand
 TEL +66-2-611-2641
 E-mail thai-branch@tokyo-kosha.or.jp
 HP <https://thai.tokyo-sme.com/th/>
 www.facebook.com/TokyoSME.TH/



สำนักงานสาขาประเทศญี่ปุ่น / แผนกธุรกิจระหว่างประเทศ

ที่อยู่ 9th Floor Sumitomo Corporation, Kanda Izumi Building, 1-13 Izumi, Kanda, Chiyoda, Tokyo 101-0024
 TEL +81-3-5822-7241
 FAX +81-3-5822-7240
 E-mail ttc@tokyo-kosha.or.jp
 HP <https://www.tokyo-kosha.or.jp/TTC/en/>



Tokyo SME Support Center

Thailand Branch Office

แนะนำบริการ

สิทธิประโยชน์

ไม่เสีย
ค่าบริการ

- 1 บริการให้คำปรึกษาทางด้านธุรกิจในห้องที่ทันสมัยและด้านกฎหมาย โดยนายและผู้เชี่ยวชาญแบบไม่เสียค่าใช้จ่าย
- 2 สามารถปรึกษาการจับคู่ทางธุรกิจ โดยมีผู้เชี่ยวชาญดูแลและให้คำแนะนำแก่ท่าน
- 3 มี Free Space และห้องประชุม ให้บริการโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย



บริการให้คำปรึกษาด้านการบริหารธุรกิจ (Business Consultation)

บริการให้ข้อมูลในการปรึกษาเชิงธุรกิจ และบริหารธุรกิจกับฝั่งญี่ปุ่น โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย เช่น มารยาทและธรรมเนียมการทำธุรกิจกับญี่ปุ่น กฎหมายและข้อบังคับ วิธีซื้อขาย ภาษี หรือการขยายธุรกิจไปยังประเทศญี่ปุ่น

เวลาให้บริการ Mon - Fri 13:00 - 17:00 (ยกเว้นวันหยุดนักขัตฤกษ์ และวันหยุดสิ้นปี)

วิธีรับบริการ กรุณาติดต่อตามรายละเอียดด้านล่าง

กรอกแบบฟอร์มสอบถามเพิ่มเติมได้ที่
<https://thai.tokyo-sme.com/th/contact/>

TEL +66(0)2-611-2641 | **E-MAIL** thai-branch@tokyo-kosha.or.jp

ตารางให้บริการ

วันจันทร์ : งานบริหารทั่วไป ช่วยเหลือในหลากหลายสาขา / วันอังคาร : ปัญหาบุคลากรและแรงงานในไทย หรือจัดการข้อพิพาทกฎหมาย
วันพุธ : งานบริหารทั่วไป ด้านอุตสาหกรรมบริการและด้านธุรกิจเชิงปฏิบัติ / วันพฤหัสบดี : ภาษี บัญชีและงานบริหารทั่วไป
วันศุกร์ : งานบริหารทั่วไป กลยุทธ์การบริหารและการเงิน

ที่ปรึกษา



ยาสุโร่ โยชิโคชิ Yasuro Yoshikoshi | **ฮิโรยาสึ ชิบะ** Hiroyasu Chiba | **จุนโนะสุเกะ คุราชิ** Junnosuke Kurachi | **ไดสุเกะ มาซูยูคิ** Daisuke Masuyuki | **ทาคายูกิ ฮอนมะ** Takayuki Homma

ตัวอย่างกรณีที่เคยให้คำปรึกษา

- คดีแรงงานถูกฟ้องร้องโดยพนักงานที่ถูกไล่ออก ต้องการคำแนะนำเกี่ยวกับมาตรการรับมือในอนาคต
- ผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่มีความเป็นไปได้ในตลาดประเทศญี่ปุ่นหรือไม่ ต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างไรให้เหมาะกับผู้บริโภคญี่ปุ่น
- ต้องการข้อมูลด้านธุรกิจของอุตสาหกรรมนี้ในประเทศญี่ปุ่นเพื่อขยายตลาด ควรเริ่มหาข้อมูลจากตรงไหน

※ที่ปรึกษามีหน้าที่ให้คำปรึกษาหรือคำแนะนำเท่านั้น ทางศูนย์ฯ ไม่สามารถรับผิดชอบต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการได้



บริการส่งที่ปรึกษาเข้าช่วยเหลือด้านการบริหารจัดการ on-site หรือ online (Dispatch Experts)

ผู้เชี่ยวชาญลงพื้นที่สำรวจบริษัทหรือโรงงานเพื่อช่วยหาหนทางแก้ไขปัญหาการจัดการที่แต่ละบริษัทต้องเผชิญ โดยช่วยพิจารณาปัญหา นำเสนอแนวทางและมาตรการในการแก้ไขปัญหา ดังกล่าว ให้การฝึกอบรม ฯลฯ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถจัดการและดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่นและยั่งยืนในประเทศไทย

หัวข้อที่ให้บริการ แผนดำเนินการบริหารธุรกิจอย่างต่อเนื่อง (BCP) การบริหาร และวิเคราะห์การบัญชี การบริหารจัดการแรงงาน และบุคลากร การพัฒนาให้มีความรู้ทรัพยากรมนุษย์

จำนวนครั้งที่ให้บริการ จำกัดที่บริษัทละ 5 ครั้ง

ค่าบริการ ไม่มีค่าใช้จ่าย



※เนื้อหาในบางหัวข้ออาจไม่สามารถให้บริการได้ ขึ้นอยู่กับประเด็นปัญหาของแต่ละบริษัท
※บริการนี้สำหรับบริษัทญี่ปุ่นที่มีบริษัทแม่หรือสาขาคงอยู่ในกรุงโตเกียว ประเทศญี่ปุ่นเท่านั้น
※จำนวนให้บริการจำกัดตามงบประมาณรายปี และจะปิดรับสมัครเมื่อครบจำนวนแล้ว



บริการให้คำปรึกษาด้านการเจรจาธุรกิจ (Business Matching)

ทางศูนย์ฯ มีที่ปรึกษาด้านการเจรจาจับคู่ธุรกิจที่มีประสบการณ์ทั้งในธุรกิจของไทยและญี่ปุ่น ซึ่งสามารถช่วยดำเนินการ ให้คำแนะนำในการเจรจาธุรกิจให้กับท่านได้ สำหรับท่านที่มีความสนใจ สามารถขอรับคำปรึกษาได้ที่สำนักงานประเทศไทย

สนับสนุนการจับคู่ธุรกิจโดยที่ปรึกษาประจำการ

※เราไม่รับประกันว่าจะสามารถจับคู่หรือลิสต์รายชื่อคู่ค้าให้ได้แน่นอน
※ที่ปรึกษาการจับคู่ของเรา มีหน้าที่ให้ความคิดเห็นเกี่ยวกับการบริหารธุรกิจ แต่ไม่ได้มีหน้าที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการดำเนินการตัดสินใจในธุรกิจนั้นๆ

บริการให้คำปรึกษาด้านการเจรจาธุรกิจในอุตสาหกรรมอาหาร

สนับสนุนให้เกิดการเจรจาธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการไทยที่เป็นผู้ผลิตอาหารและกำลังประสบปัญหาหรือกำลังมองหาเทคโนโลยี-นวัตกรรมเพื่อนำมาพัฒนาการผลิตกับผู้ประกอบการญี่ปุ่นที่มีเทคโนโลยีสามารถตอบโจทย์ข้อปัญหาของผู้ประกอบการไทย ดังกล่าวได้ ภายใต้ 3 หัวข้อหลักซึ่งประกอบไปด้วย

- 1. เทคโนโลยีเครื่องจักร-ระบบอัตโนมัติ** : เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ความแม่นยำ และรับมือกับค่าแรงงานที่สูงขึ้น
- 2. พัฒนาผลิตภัณฑ์** : เพื่อเพิ่มมูลค่า นำเสนอด้านสุขภาพ และพัฒนาคุณภาพ ให้มีฟังก์ชันที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค
- 3. OEM และซัพพลายเชนวัตถุดิบ** : เพื่อการผลิตด้วยคุณภาพญี่ปุ่นในราคาไทย สำหรับจัดจำหน่ายในประเทศไทยหรือส่งออกไปยังต่างประเทศ



ระบบอัตโนมัติ Before → After



บริการให้ความรู้ผ่านการจัดงานสัมมนา งานเจรจาธุรกิจ และงานแลกเปลี่ยนเครือข่าย (Seminar / Event)



ทางศูนย์ฯ จัดงานสัมมนาและให้ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจในท้องถิ่น ที่เกี่ยวข้องกับประเทศไทยในกลุ่มอาเซียนรวมถึงประเทศไทยด้วย

นอกจากนี้ เพื่อส่งเสริมการแลกเปลี่ยนและสร้างเครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการกับองค์กรอื่นๆ ทางศูนย์ฯ ร่วมมือกับภาคีในการจัดงานเจรจาธุรกิจและงานแลกเปลี่ยนเครือข่ายตามสถานที่ต่างๆ เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการได้เข้าร่วมแลกเปลี่ยนข้อมูลซึ่งกันและกัน

ท่านสามารถติดตามข้อมูลองค์กรและข้อมูลงานกิจกรรมต่างๆ ได้ผ่านช่องทางเพจบนหน้าเว็บไซต์และหน้าเพจ Facebook ของศูนย์ฯ

