



Asamblea Shacho Kai

22 de Octubre de 2020



Instrucciones Evento

Para evitar saturación del ancho de banda por favor cierre su cámara y silencie su micrófono



Durante todo el evento podrá realizar sus preguntas a través del chat. Serán respondidas al final de la presentación en la sección de ruegos y preguntas.

En la votación de los presupuestos, **si está disconforme**, deberá pulsar “levantar la mano”. Si está conforme, no tendrá que hacer nada.



José Antonio Cabello

Presidente

1.

Bienvenida y Agenda

Agenda

- 18,00 h Bienvenida y agenda
- 18,15 h Discurso del Embajador de Japón
- 18,25 h Introducción Acuerdo con Spain Nissho
- 18,35 h Presentación Spain Nissho
- 18,45 h Shacho Kai digital
- 18,50 h Nuevo Foro de RR.HH de Shacho Kai y Plan de Formación
- 19,05 h Programa de Eventos Online
- 19,10 h Plan de Captación nuevos socios
- 19,15 h Estado de cuentas y presupuesto
- 19,25 h Ruegos y Preguntas

2.

Discurso del Embajador



Kenji Hiramatsu

Embajador de Japón

3.

Introducción de Spain Nissho

Shacho **Colaboración con Spain Nissho**

- La Asociación de empresas Japonesas Suiyokai Madrid se transformó, a finales de 2019, en la representación oficial en España, de la Cámara de Comercio e Industria de Japón, con el nombre de Spain Nippon Shokokaigisho “Spain Nissho”.
- Es objetivo de Spain Nissho, el establecer un acuerdo estratégico de colaboración preferente, con Shacho Kai y Suiyo Kai Barcelona. De esta forma, se agrupan bajo la misma cobertura, las actividades de las asociaciones de empresas exclusivamente Japonesas, de cara al exterior.
- Como consecuencia, Shacho Kai renueva, con Spain Nissho, el MOU que ya reflejaba su estrecha colaboración con Suiyo Kai Madrid y aprovecha esta excelente oportunidad de consolidar con Spain Nissho, sus actividades de promoción de la Marca Japón, de cara al Mercado Español.

- Las iniciativas de apoyo a la “Marca Japón” de Shacho Kai, se desarrollarán en colaboración, y aprovechando el “perfil japonés” de Spain Nissho, y aparecerán “avaladas” por su imagen.
- Los socios de Shacho Kai, son automáticamente socios de la Camara de Comercio e Industria de Japón
- Spain Nissho contará con la estructura, recursos, experiencia y proyectos en curso, de Shacho Kai, que se ajusten al plan y objetivos de Spain Nissho. También aprovechará el “perfil local” de Shacho Kai, de cara a una mayor adecuación de sus actividades ante el Mercado español

Plan de actividades conjuntas con el objetivo de llegar a ser el referente en todo lo relacionado con el mundo empresarial y económico de Japón en España:

- Firma oficial, en fecha próxima, del Memoradum of Understanding (MOU), cuyos detalles ya han sido acordados.
- Presentación de Shacho Kai a asociados de Spain Nissho.
- Presentación de Shacho Kai a asociados de Suiyokai Barcelona.
- Invitación regular a actividades y eventos organizados por Shacho Kai para los miembros de Spain Nissho.
- Intercambio permanente de planes, de cara al desarrollo de un programa integrado de promoción de economía, gestion y "Marca Japón".

- Para que los respectivos asociados comprendan mejor la consolidación del acuerdo de colaboración, se organizará una presentación formal de la historia, las actividades y los planes de cada asociación a los demás miembros de las mismas
- Independientemente de los puntos anteriores, los miembros de las asociaciones serán invitados a sesiones formativas, seminarios y otros eventos similares, organizados por cualquiera de las asociaciones.
- Cuando los puntos anteriores se hayan llevado a cabo, se informará a la Embajada sobre el desarrollo del acuerdo.
- Compromiso de realización de un evento conjunto de cara a autoridades, asociados y otros stakeholders en cuanto las condiciones lo permitan.

4.

Presentación de Spain Nissho



Makoto Hattori

Presidente de Spain Nissho

SPAIN NISSHO

ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS JAPONESES EN ESPAÑA

Asociado extraordinario de NISSHO (JCCI)

22 de Oct. de 2020

NISSHO

- ▶ NISSHO : ABREVIATURA JAPONESA de “The Japan Chamber of Commerce and Industry (JCCI)” es una organización compuesta por miembros de la Cámara de Comercio e Industria en varias partes de Japón.
- ▶ Es una de las "tres organizaciones económicas" principales en Japón junto con
 - Keidanren (Japan Business Federation)
 - Doyukai (Japan Association of Corporate Executives).

Explicación General

- ▶ Tipo de grupo : Corporación privada especial
- ▶ Establecida: el 29 de junio de 1922 (hace 98 años)
- ▶ Ubicación: 3-2-2 Marunouchi, Chiyoda-ku, Tokio Marunouchi Double Bridge Building 6F
- ▶ Su objetivo es contribuir a la promoción del comercio y la industria. Es una organización que coordina de manera integral las opiniones entre las Cámaras de Comercio y coopera con las organizaciones económicas nacionales y extranjeras.
- ▶ Participan en ella alrededor de 1,25 millones de empresas, incluyendo las pequeñas y medianas empresas.
- ▶ Es la más antigua de las Principales "tres organizaciones económicas" en Japón y se basa en la Ley de la Cámara de Comercio e Industria.

SPAIN NISSHO como un asociado extraordinario de NISSHO

SPAIN NISSHO

- ▶ SPAIN NISSHO con el nombre oficial español de “ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS JAPONESES EN ESPAÑA fue constituida el 27 de agosto de 1986 en Madrid, originalmente, como nombre de Madrid Suiyokai.
- ▶ A partir de este año, es un asociado extraordinario de NISSHO.
- ▶ <https://www.jcci.or.jp/english/>

Asociado extraordinario de NISSHO

- ▶ NISSHO puede admitir uno solo asociado extraordinario en cada país fuera de Japón.
- ▶ Ser un asociado extraordinario de NISSHO conlleva un destacado prestigio, por estar reconocido oficialmente por dicha organización, como SPAIN NISSHO.
- ▶ El 16 de enero de 2020, la asamblea general del NISSHO aprobó oficialmente el nombramiento de SPAIN NISSHO, como asociado extraordinario, por ser una cámara/asociación de comercio e industria de los japoneses en España.

SPAIN NISSHO / Actividades y colaboración con Shacho-kai

Actividades

Los principales recursos económicos de la Asociación son las cuotas de entrada y las periódicas. Sus principales actividades son :

Asamblea

Celebración de 7 asambleas y una fiesta de Navidad al año.

Seminarios y visitas

Organizar seminarios y visitas según los intereses de los asociados.

Networking

Celebración de reuniones con otras organizaciones de carácter análogo a esta asociación.

Organizaciones Colaboradoras

La Asociación de la Comunidad Japonesa de Madrid
La Asociación de Empresas Japonesas SHACHO-KAI

Colaboración con Shacho-Kai

- ▶ Por firmar un acuerdo de colaboración con SPAIN NISSHO, Shacho-Kai será un miembro indirecto de NISSHO a través de SPAIN NISSHO.
- ▶ Las informaciones significantes enviadas por NISSHO serán compartidas.
- ▶ Shacho-Kai podrá dirigir sus preguntas a NISSHO a través de SPAIN NISSHO.
- ▶ Los asociados de Shacho-Kai serán invitados a algunos eventos de SPAIN NISSHO.
- ▶ Organizarán eventos comunes entre Shacho-Kai y SPAN NISSHO.

SPAIN NISSHO / Asociados

▶ Asociados de Honor

- ▶ 1 EMBAJADA DEL JAPÓN
- ▶ 2 COLEGIO JAPONES DE MADRID
- ▶ 3 Fundación Japón, Madrid (The Japan Foundation, Madrid)
- ▶ 4 OFICINA NACIONAL DE TURISMO DE JAPÓN (JNTO)

▶ Asociados Ordinarios

- ▶ 5 ALL NIPPON AIRWAYS CO., LTD SUCURSAL EN ESPAÑA
- ▶ 6 DAIKIN AC SPAIN, S.A.
- ▶ 7 DELOITTE ADVISORY S.L.
- ▶ 8 HIMOINSA S.L.
- ▶ 9 Mikami Travel S.A. (Ibero Japan)
- ▶ 10 JAPAN AIRLINES CO., LTD.
- ▶ 11 JETRO MADRID
- ▶ 12 JTB Viajes SPAIN S.A. (Outbound)
- ▶ 13 KPMG, S.A.
- ▶ 14 KROSAKI AMR REFRACTARIOS, S.A.U. KROSAKI AMR REFRACTARIOS, S.A.U.
- ▶ 15 KUBOTA ESPAÑA, S.A.
- ▶ 16 Meiji Seika Pharma Co., Ltd.
- ▶ 17 Mitsubishi Electric Europe B.V.
- ▶ 18 MITSUBISHI ESPAÑA, S.A.U.

▶ Asociados Ordinarios

- ▶ 19 Mitsubishi Logisnext Europe B.V.
- ▶ 20 MITSUBISHI MATERIALS ESPAÑA, S.A.
- ▶ 21 "MITSUI & CO. EUROPE PLC.Spain branch"
- ▶ 22 Mizuho Bank Europe, N.V. Sucursal en España
- ▶ 23 MSIG Insurance Europe AG
- ▶ 24 MUFG BANK(EUROPE) N.V.SPAIN BRANCH
- ▶ 25 NEC IBERICA, S.L.
- ▶ 26 NIPPON EXPRESS DE ESPAÑA, S.A.
- ▶ 27 NIPPON THOMPSON EUROPE, B.V. SUCURSAL EN ESPAÑA
- ▶ 28 Nomura Financial Products Europe GmbH, Spanish Branch
- ▶ 29 SI Insurance(Europe)SA
- ▶ 30 SUMITOMO CORPORATION ESPAÑA, S.A.
- ▶ 31 Suzuki Motor Iberica S.A.U.
- ▶ 32 Tokio Marine Europe S.A.
- ▶ 33 Worldfood To Go S.L.
- ▶ 34 DOWA Metals & Mining Co., Ltd.



Alejandro Belinchón

Vicepresidente segundo

5.

Shacho Kai Digital

Nueva Plataforma de Trabajo

Implementamos MS Teams como plataforma de trabajo



- Favorecer y agilizar las **comunicaciones internas** de SK
- **Compartir** documentos
- Organizar **reuniones**
- Realizar **webinars**, seminarios y conferencias
- **Plataforma de trabajo** para grupos como el de RR.HH y futuros

Nuevo Portal de LinkedIn



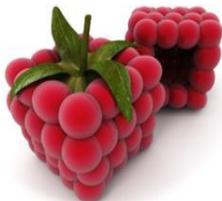
Objetivos

- Posicionarnos como **referente Empresarial Japonés**
- Generar **networking** entre nuestros seguidores
- **Marca Japón:** difundir noticias de nuestros asociados y del colectivo empresarial japonés
- **Crecimiento:** Captación de nuevos socios

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS JAPONESAS
EN ESPAÑA

SHACHO KAI

WWW.SHACHOKAI.ES



¿Qué podemos encontrar?

- Noticias de nuestros **asociados**
- Noticias de la **comunidad** empresarial japonesa
- **Temas de interés** político, social, cultural
- **Actividades** e iniciativas

Síguenos en



Os invitamos a seguirnos y a enviarnos vuestras noticias:

redaccion@vivirjapon.es

¿Quién nos sigue?

- Socios de Shacho Kai y directivos empresas miembros
- Directivos de empresas Japonesas en España
- Administraciones ICEX, JETRO, Embajadas
- Instituciones: CEOE, Cámaras de Comercio, Circulo Empresarios
- Universidades
- Periodistas Secciones Internacional, Empresa, Tecnología, etc
- Seguidores espontáneos

Nuevo Portal de LinkedIn

Estás viendo esta página como miembro. [Ver como administrador](#)

Portakabin® - Portakabin® caters to all sectors. Download our brochures to learn more. Anuncio ...

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS JAPONESAS EN ESPAÑA

SHACHO KAI

Shacho Kai - Asociación de Empresas Japonesas...
Asuntos internacionales · Pinto, Madrid · 221 seguidores

[Visitar sitio web](#)

[Siguiendo](#)

[Cristina trabaja aquí](#)

[Ver los 3 empleados en LinkedIn](#)

Inicio

Acerca de

Empleos

Personas

Acerca de

La Asociación de Empresas Japonesas Shacho Kai es una asociación nacional sin ánimo de lucro que engloba a presidentes y directivos de empresas japonesas con sede en España. El objetivo principal de Shacho Kai es ayudar a sus asoci... ver más

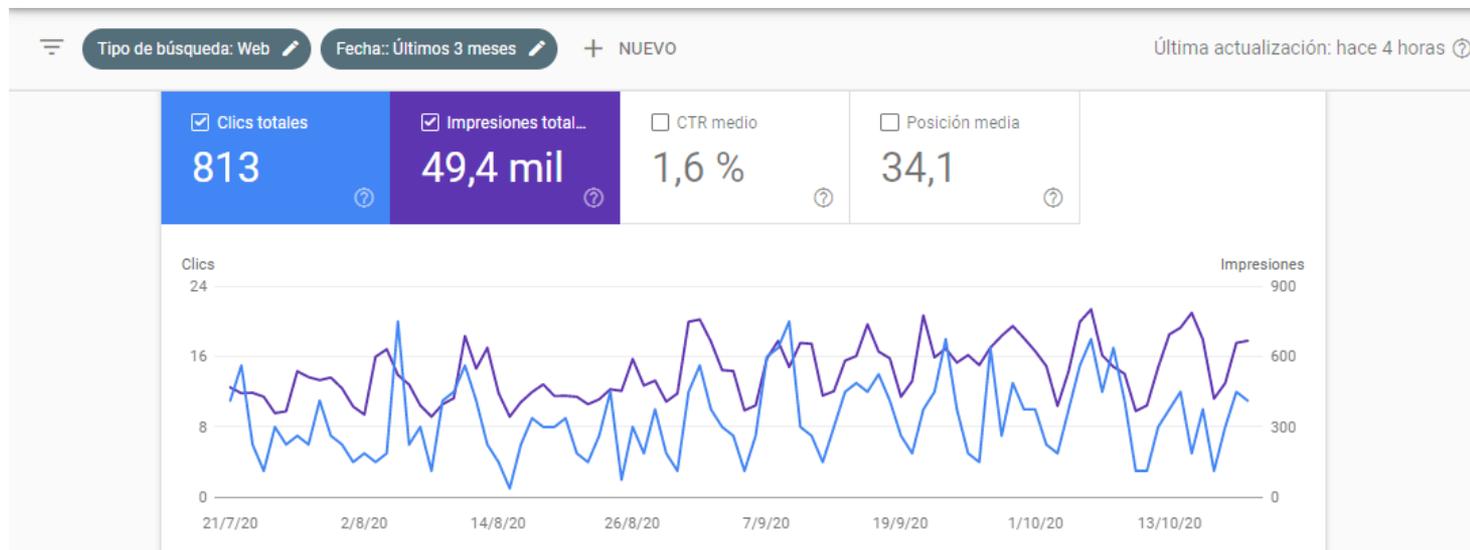
[Ver todo](#)

Alejandro, hiring?

Mensajes

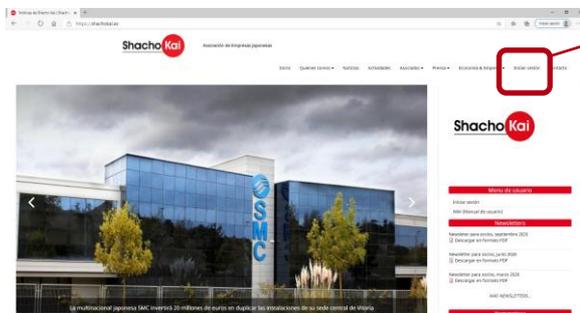
Inaugurado en Septiembre 2020: ya hemos alcanzado **228** seguidores

Pagina web Shacho Kai



- Número de clicks Q3 19 - 734
- Número de impresiones Q3 19- 37.000

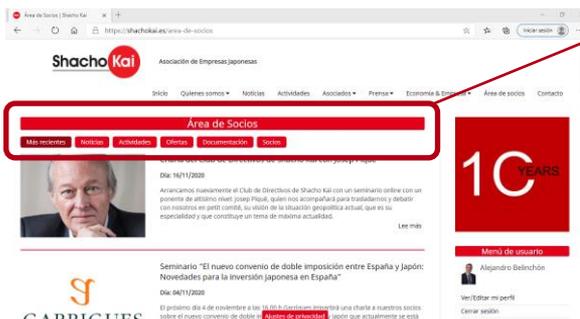
Shacho Kai Area de socios www.shachokai.es



Iniciar sesión

Acceso: ID = email del socio, o de la persona que nos haya indicado, y password modificable.

Si no se recuerda, se puede solicitar un recordatorio automático



Área de Socios

Más recientes Noticias Actividades Ofertas Documentación Socios

- **Noticias** específicas para socios
- **Actividades** previstas exclusivas para socios
- **Presentación de los socios:** actividad de su empresa y datos de contacto (*actualizado por el socio*)
- **Ofertas de productos y servicios** para el colectivo de socios (*actualizada por el socio*)



Susana de Prado

Secretaría Shacho Kai

6.

Nuevo Grupo de RR.HH y Plan de Formación

Nuevo Grupo de RR.HH

Iniciativas de **SOPORTE** en el área de RRHH:

- Programa de formación, en temas relacionados con nuevo entorno VUCA
- Formación y comunicación sobre Cultura y Gestión Japonesa
- Experiencias prácticas COVID

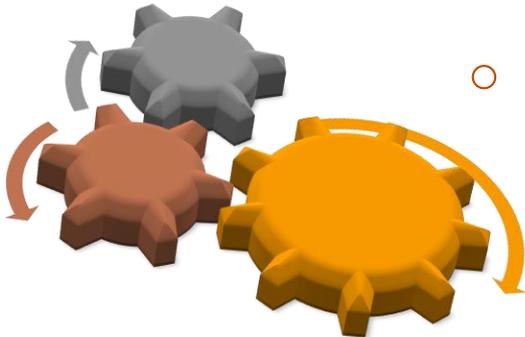
Plataforma de **NETWORKING**:

- Foro especial en la WEB
- Compartir experiencias relevantes y buenas prácticas en el área de Recursos Humanos

Nuevo Grupo de RR.HH

Para ponerlo en marcha necesitamos:

- **Completar la base** de responsables RRHH para lo cual necesitamos los nombres y direcciones de correo electrónico de las personas relevantes en cada compañía socia
- **Ampliar el equipo** involucrado en la ejecución del plan de formación de manera voluntaria



Plan de Formación

¿Qué hemos hecho hasta ahora?

Se han puesto en marcha acciones formativas para los socios durante los últimos 4 años

Hemos contado en estos programas formativos con más de 100 alumnos durante este período

El año pasado se formaron alumnos en Marketing Digital, Sales Online y en Gestión y Captación de Leaders.

Queremos continuar con esta actividad que creemos que es de mucho interés y valor para los asociados

Plan de Formación

¿Qué proponemos para este próximo año?



**2 cursos
transversales**



**2 cursos
específicos**



**Deducción a
través de la
Fundación
Tripartita**



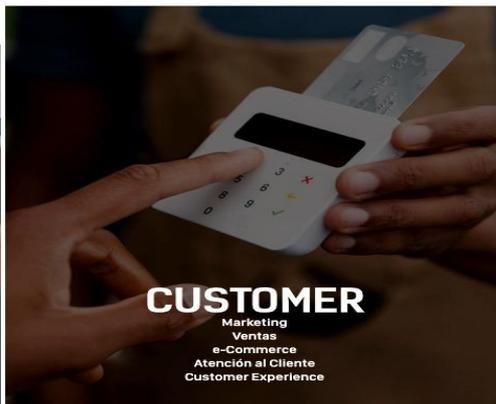
**Alto valor para
los asociados
y precios
asequibles**



¿Qué áreas consideramos más importantes?



- Senior Management Program Digital Innovation
- Curso Especializado en Soft Skills Management



- Programa Superior en Customer Experience
- Programa Superior en CRM & MK Automation



- Programa Superior en Big Data Analytics

Senior Management Program in Digital Innovation

- Impulsa la cultura de innovación constante en tu organización y aprende las técnicas y metodologías para convertir una idea en un nuevo producto y/o servicio.
- Duración estimada 48h/ 12 semanas/3 meses
- Precio Total curso: 16.025 €

Shacho Kai

Precio por alumno: 1,068 €
Precio actual: 3,500 €
Descuento: 69,05%

* Precio calculado en base a 15 alumnos/curso

Soft Skills Management

- Las Soft Skills son competencias transversales que incluyen el pensamiento crítico, la ética, la capacidad de adaptación al cambio, la resiliencia, la capacidad resolutive y la habilidad de orientarse hacia un objetivo y mantener el esfuerzo, además de habilidades relacionadas con la inteligencia emocional.
- Duración estimada 48h/ 12 semanas/3 meses
- Precio Total curso: 16.025 €

Shacho Kai

Precio por alumno: 1,068 €
Precio Actual: 3,500 €
Descuento: 69,05%

* Precio calculado en base a 15 alumnos/curso

Programa Superior en Customer Experience Management

- Las compañías líderes en todos los mercados son conscientes de que la única ventaja competitiva verdaderamente sostenible es generar un vínculo emocional con los clientes. Para ello, las empresas requieren de profesionales cualificados que conozcan las claves para implementar con éxito las estrategias y los customer journeys que generan experiencias de cliente únicas y diferenciales
- Duración estimada 120h/15 semanas/4 meses
- Precio Total curso: 19.372 €

Shacho Kai

Precio por alumno: 1,295 €
Precio actual: 6.100 €
Descuento: 78,83%

* Precio calculado en base a 15 alumnos/curso

Marketing y comunicación en la era digital

- Con este programa, partirás con el nuevo paradigma de viaje del consumidor y con la gestión de proyectos digitales. A partir de ahí abordaremos la preparación de los diferentes activos digitales: la configuración y la preparación para la puesta a punto, la medición, su análisis y la optimización de los mismos.
- Duración estimada 120h/ 15 semanas/4 meses
- Precio Total curso: 23.272 €

Shacho Kai

Precio por alumno: 1,560 €
Precio actual: 6.100 €
Descuento: 74,46%

* Precio calculado en base a 15 alumnos/curso

Desayunos digitales: “El negocio en la era Post Covid”

- Sesiones semanales para CEOs y Directores Generales, con la finalidad de mejorar la gestión en sus empresas dentro de la nueva realidad post Covid.
- Con estas sesiones entenderemos los nuevos conceptos de los que todos hablan.



Gratuito

4 Sesiones de 1 hora

On-line semanal

Jueves o viernes de 9 a 10h o de 10 a 11h.

Enero 2021

Desayunos digitales “ el negocio en la era Post Covid”

El ecosistema COVID y el impacto en la sociedad

- Cliente digital: prosumer, crossuser, cocooner: Movimiento crowd
- Ecosistema digital: Cisne Negro
- Modelo de Negocio: Plataformización
- Claves de la Transformación Digital
- Propuesta de Valor Digital: Product Market Fit
- Modelo 3R de comunicación en base a la reputación: reach, relevance and resonance

Hacia una organización ágil: ¿por dónde empezamos?

- Conocer que es una organización ágil, y porqué es importante llegar a serlo es algo con lo que cada vez estamos más familiarizados. Sin embargo, averiguar cómo llevar a cabo una transformación ágil es otra cuestión. En esta ponencia se aborda, por un lado, un análisis de las diversas metodologías más habituales que las organizaciones han empleado en la gestión de proyectos, por otro, qué metodología es la más adecuada en función de la naturaleza del proyecto y, por último, si nos planteamos llevar a cabo un proceso de transformación ágil, cuáles son las estrategias por las que se puede optar.

Nuevas tecnologías y su impacto en el mercado

- El poder disruptivo de la tecnología
- La tecnología, elemento clave de la Estrategia empresarial
- La revolución de los datos (Cloud, Big Data, Movilidad) definiendo las tecnologías de la próxima década:(Inteligencia Artificial, Internet de las Cosas y Blockchain)

Nuevos métodos de comunicación digital

- En esta charla repasaremos la importancia que tienen los canales digitales en las estrategias de marketing y comunicación, y porqué no decirlo también, de ventas. Los puntos a abordar serán (todos ellos con un prisma digital):
 - Conocer al cliente. La importancia de tener información.
 - Las nuevas relaciones con los consumidores y clientes por canales digitales.
 - Construcción de marca
 - Captación de negocio
 - Engagement con clientes y empleados



- Evaluando actualmente tres posibles alternativas de desarrollo siempre online:
 - **Curso práctico**
 - **Entrevistas y paneles con expertos**
 - Iniciativas de **Mktg Interno** para toda la organización



Tomás Zumárraga

Director General

7.

Programa de eventos online

SESIONES SHACHO KAI POR EL CAMBIO

- Realizados cuatro seminarios en 2020



CITRIX

Del Teletrabajo
al Smart
Working



FUJITSU

Como la
tecnología
construye una
nueva
normalidad



GARRIGUES

Teletrabajo
medida de
conciliación o
fórmula de
organización?



HESIC
BUSINESS & MARKETING SCHOOL

Key
competencies &
skills para
competir en un
mercado VUCA



40/60 asistentes de promedio

SESIONES SHACHO KAI POR EL CAMBIO

Próximo seminario

4 de noviembre a las 16,00h

Dirigido a Dir. Grales / Dir. Financieros / Dir. Legal

“El nuevo convenio de doble imposición entre España y Japón”

Novedades para la inversión japonesa en España.

GARRIGUES

En breve enviaremos la convocatoria

Shacho

Kai

CLUB DIRECTIVOS



- Retomamos el Club de Directivos de Shacho Kai,
- Temporalmente en **versión online**.
- Personas relevantes de la economía, empresa, la política o las instituciones.
- Abierta a socios y directivos de nuestros asociados, de Spain Nissho y de entidades colaboradoras.

Próximo evento



Con D. Josep Piqué

- 16 de Noviembre
- 18,00h.

En breve enviaremos la
convocatoria

Reuniones trimestrales

Objetivo:

- **“Una reunión trimestral de networking”**
- Presenciales después del Covid
- Telemáticas en Covid.

Contenidos:

- Charlas con debate sobre temas de interés general. Una oportunidad para los socios de contribuir a los objetivos de Shachokai/Spain Nissho Cambio”.



Alejandro Belinchón

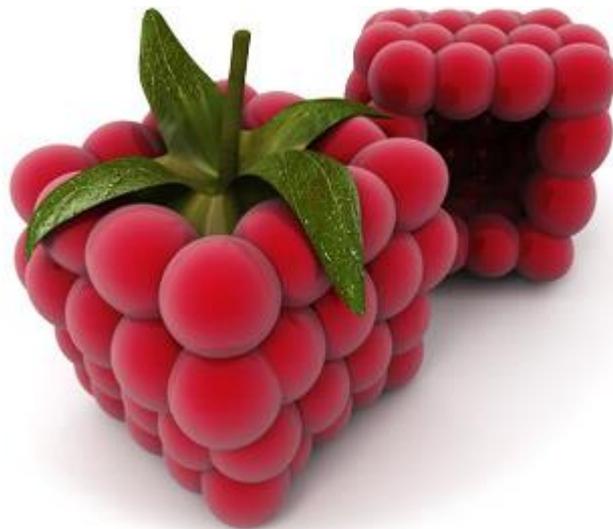
Vicepresidente segundo

8.

Plan de captación de nuevos socios

Captación de nuevos socios

- **Número actual de socios:**
 - 4 socios de honor
 - 50 socios de número
 - 3 socios protectores
- **Incrementar número de socios:**
 - Mayor diversidad y networking
 - Crece la representatividad
 - Más conocimiento
 - Aumento de presupuesto
- **Socios protectores:** líderes en sectores que sean de utilidad a los socios de número



Captación de nuevos socios

- Acción continuada de captación de socios de número:
 - Creación de una **BD de empresas** no socias. Seguimiento
 - Ampliar **área geográfica**
 - **Colaboración** con Spain Nissho
 - **Web**: banner de captación de socios que lleve a nuestra presentación y la hoja de inscripción.
 - **LinkedIn** – aproximación a empresas no socias
 - **Prescripción** por parte de los actuales socios a sus contactos
 - Invitar a los eventos a nuestros **targets**

Captación de nuevos socios



- Acción específica para socios protectores:
 - Definir áreas de interés para nuestros socios
 - Seleccionar empresas líderes en cada sector
 - Que no entren en conflicto con los intereses de nuestros socios



Jose Antonio Cabello

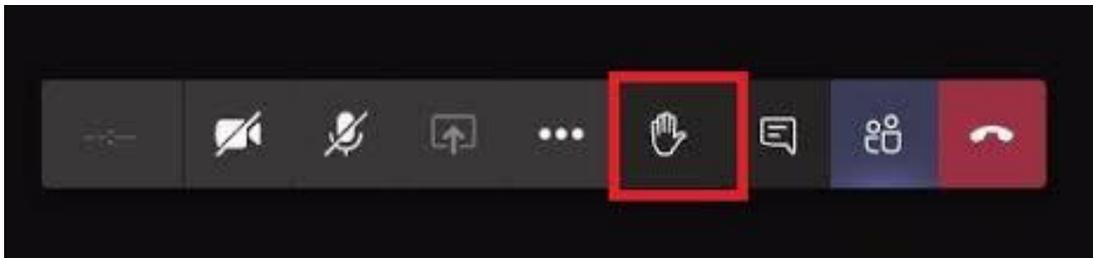
Presidente

10.

Votación cuentas y presupuesto

Votación cuentas y Presupuesto

- Para la votación los socios que **NO estén conformes** deberán pulsar el botón de levantar la mano que está situado en la parte superior de la pantalla.



11.

Ruegos y preguntas

“

Gracias por su atención

Shacho  **Kai**
