

## グローバルニッチ企業ニュース

株式会社ピンポイント・マーケティング・ジャパン  
代表取締役  
大澤裕様

お世話になっております。

ピンポイント・マーケティング・ジャパン社の大澤です。  
大澤様はいかがお過ごしでしょうか？

2月は東京ビッグサイトの展示会で何社かの有望な会社と面談させていただきました。「もう国内だけでは食べていけません。」と皆さん、強い危機意識をもっていらっしゃいました。

国内外とも不安定な情勢・事件が続きますが、短期的に一喜一憂することなく地道に進んで行こうと思っております。

大澤 裕

「ピンポイント・ニュース」編集・発行  
株)ピンポイント・マーケティング・ジャパン  
[WWW.PPMJ.COM](http://WWW.PPMJ.COM)  
代表取締役 大澤 裕  
東京オフィス  
〒100-0011  
東京都千代田区内幸町1-1-1  
帝国ホテルタワー15F  
TEL: 03-3507-5862  
FAX: 03-3507-5601  
EMAIL: [YOSAWA@PPMJ.COM](mailto:YOSAWA@PPMJ.COM) /  
[YUTAKAOSAWA@GMAIL.COM](mailto:YUTAKAOSAWA@GMAIL.COM)

### ◆メニュー◆

1. グローバルニッチ企業へのヒント 英文カタログ作成の注意
2. 個別無料相談会のお知らせ 東京・大阪

### 1. グローバルニッチ企業へのヒント

～英文カタログ・ホームページ作成の注意  
常識なのですが、なかなか実行されていないのが英文カタログにおける ヤード／ポンド法とメートル法表示との併記です。

長さ重さや容積が重要となる製品分野(たとえばポンプの性能比較など)では、ヤード・ポンド表示がしていないと世界の一極をなす米国市場に 全く通用しないということになります。

また航空分野や宇宙分野のようにアメリカの強い影響下にある業界に 売り込みたい場合もヤード法表示が重要になります。

せっかくの英文カタログ、世界中の人に理解できるように作りたい ものです。(現状のカタログがメートル表示のみならば別表をいれてもOKです。)

### 2. 無料個別相談会のお知らせ

以下の日程・場所で無料個別相談会を開催予定です。

特に電気・電子・機械分野等の産業財で米欧に継続的な 販路を構築したい会社のご相談に応じます。

<3月11日(金) 東京>  
21世紀クラブ(東京駅前新丸ビル10F)  
<3月14日(月) 大阪>  
ホテルグランビア大阪(大阪駅直結)

産業財は技術セールス・個別対応・アフターケアなどが 重要になります。ご興味があれば本メール宛お問い合わせ ください。

### ◆会社ミッション◆

ピンポイント・マーケティング・ジャパン社は独自製品や技術をもつ日本企業がグローバルニッチ企業へ進化発展するお手伝いをします。ご質問等随時受け付けております。

### ◆ブログ◆

ピンポイント日記  
<http://ppmj.blogs.com/newsletter/>  
もご笑覧ください。

◆配信停止◆ 直接に名刺交換いただいた方に本メール差し上げておりますが、本メールの配信停止を希望される方はその旨お知らせください。

シアトルオフィス

PINPOINT MARKETING JAPAN INC.

610 MARKET ST. SUITE 104, KIRKLAND, WASHINGTON 98033, USA

PHONE +1 425-822-6323 | FAX +1 425-822-6353

[WWW.PPMJ.COM](http://WWW.PPMJ.COM) | [INFO@PPMJ.COM](mailto:INFO@PPMJ.COM)