



先進国市場と新興国市場で躍進を続けるサムスン電子をはじめとする韓国企業のグローバル・マーケティング戦略と強いブランドづくりから何を学び、どう活かすべきかを解説！

# 韓国企業から学ぶ先進国・新興国市場におけるグローバル・マーケティング戦略と強いブランドづくり

サムスン電子の「国別・地域別市場対応戦略(カメレオン型現地化戦略)」を中心に + 日本企業のものづくり競争力と市場づくり競争力のバランス戦略の構築に向けて -「本多プラス株式会社」のブランド戦略を中心に-

日時	2012年11月22日(木) 10:30~16:30	会場	東京・大田区蒲田 大田区産業プラザ(PIO) 6F C会議室
受講料	47,250円(税込) ⇒ 講師紹介割引 23,600円(通常受講料の半額)	資料・昼食付	

講師

中央大学商学部兼任講師/徐誠敏の企業ブランド・マネジメント戦略論の研究室 代表・日韓企業のブランド・アドバイザー&相談役 徐 誠敏 氏

プログラム

- 【第1部】**  
 I. 韓国の「グローバル化」推進の背景および「グローバル化」に対するコミットメント  
 1. 韓国ならではの特徴: 韓国男性が軍隊から学ぶもの  
 2. 国際感覚を養うための韓国教育  
 3. 真のグローバル化とは  
 4. 日本企業は新興国市場になぜ弱いのか  
 II. 「ものづくり重視の日本企業」vs「マーケティング重視の韓国企業」  
 1. 日韓企業のマーケティングに対する認識の違い  
 2. 韓国企業の全社的かつ戦略的マーケティングの取り組みとその考え方  
 3. 「ものづくり競争力」と「市場づくり競争力」の相互補完関係  
 III. サムスン電子の競争力の発展プロセス  
 1. サムスン電子のグループ構造  
 2. サムスン電子の成功要因  
 3. 品質力・生産力の革新期→危機意識の革新期→デザイン力の革新期 →グローバル・マーケティングの革新期→グローバル・ブランド獲得期  
**【第2部】**  
 I. 1990年代後半以降サムスン電子のグローバル・マーケティング活動  
 1. サムスン電子のグローバル・マーケティングを支える「地域専門家制度」 (=情報収集のスペシャリストを育成するサムスン電子独自の人材育成システム)の役割と利点  
 2. 李健熙会長の迅速な意思決定と重要な経営判断を補佐するサムスンの参謀組織の変遷と役割  
 3. サムスン電子の「グローバル・マーケティング室」の役割とサムスン電子の緻密なブランド・マネジメント  
 4. サムスン電子の文化マーケティングとスポーツ・マーケティングの戦略的活用事例  
 II. 先進国市場 & 新興国市場における韓国企業の国別・地域別の市場対応戦略(カメレオン型現地化戦略)  
 1. サムスン電子の国別・地域別の市場対応戦略(カメレオン型現地化戦略)の事例  
 2. LG電子の国別・地域別の市場対応戦略(カメレオン型現地化戦略)の事例  
 3. 現代自動車の国別・地域別の市場対応戦略(カメレオン型現地化戦略)の事例

- III. 韓国企業の「韓流ドラマ」と「K-POP」文化的ムーブメントの戦略的活用  
 1. 0.7%の反乱(「韓流ドラマ」と「K-POP」文化的ムーブメント)が生み出す競争優位  
 2. 「韓流ドラマ」と「K-POP」がもたらした波及効果と文化技術理論に基づいた韓流の3段階発展論  
 3. 韓国企業の「韓流ドラマ」と「K-POP」マーケティングの事例  
**【第3部】**  
 I. 本講座の総括  
 II. 韓国企業の残された課題  
 III. 『志本主義』を目指す日本の小さな巨人たち(QBハウス創業者小西國義氏と本多プラス株式会社代表取締役社長本多孝充氏)から学んだもの  
 IV. 日本企業今後取り組むべきものづくり競争力と市場づくり競争力のバランス戦略  
 -「本多プラス株式会社」のブランド戦略事例を中心に-  
 1. はじめに  
 1.1 背景および問題意識  
 1.2 仮設定  
 1.3 目的および調査・検証方法  
 2. 本多プラスの概要  
 3. 本多プラスの企業競争力の発展プロセス  
 3.1 危機意識の革新期  
 3.2 「ものづくり競争力」の革新期: ブロー成形技術力の強化  
 3.3 「市場づくり競争力」の革新期: デザイン力×価値提案力の強化  
 3.4 「市場づくり競争力」の革新期: プロモーションの強化  
 3.5 「市場づくり競争力」の革新期: 企業ブランドとCEOブランドの構築・強化  
 4. おわりに  
 4.1 総括  
 4.2 今後の課題  
 質疑応答

※講師、プログラムの内容が変更になる場合もございます。最新の情報はHPにてご確認ください。※申込用紙が複数枚必要な場合等は、本用紙をコピーしてお使いください。

セミナー申込用紙 A121122 (グローバル・マーケティング戦略) 講師紹介割引 DM

会社名 団体名			
部署			
役職	〒		
ふりがな	住所		
氏名			
TEL	FAX		
E-mail	※申込みに関する連絡に使用するため、可能な限りご記入ください。		

※太枠の中をご記入下さい。※□にチェックをご記入ください。  
 ※E-mailアドレスまたはFAX番号を必ずご記入下さい。

**今後のご案内**

E-mail希望・登録済み  
 郵送希望・登録済み  
 希望しない

**お支払方法**

銀行振込 (振込予定日 月 日)  
 当日現金払い

**通信欄**

- 受講料について  
特別割引用紙のため、他の割引との併用はできません。
- お申込みについて  
申込用紙に必要事項をご記入のうえ、FAXでお申込みください。  
また、当社ホームページからでもお申込みいただけます。  
お申込みを確認次第、請求書・受講券・会場案内図をお送りします。
- お支払いについて  
受講料は、銀行振込(原則として開催日まで)、もしくは当日現金にてお支払いください。  
銀行振込の場合、原則として領収書の発行はいたしません。  
振込手数料はお客様がご負担ください。
- 個人情報の取り扱いについて  
ご記入いただいた個人情報は、事務連絡・発送の他、情報案内等に使用いたします。  
詳しくはホームページをご覧ください。
- ※ ご注意 ※  
● お申込み後はキャンセルできません。  
● ご都合が悪くなった場合は代理の方がご出席ください。  
● 参加者が最少催行人数に達しない場合など、事情により中止になる場合がございます。

**サイエンス & テクノロジー**  
 研究・技術・事業開発のためのセミナー/書籍  
 サイエンス&テクノロジー株式会社  
 TEL 03-5733-4188 FAX 03-5733-4187  
 〒105-0013  
 東京都港区浜松町1-2-12 浜松町F-1ビル7F  
<http://www.science-t.com>