

なぜ、ソフトバンク(株)は米携帯卸大手を買収したのか？ スパイダー・イニシアティブ(株)海外販路構築支援会社が 『日本企業のグローバル・マーケティング戦略』無料セミナーを開催

スパイダー・イニシアティブ株式会社(本社:東京都港区、代表取締役:森辺一樹、以下スパイダー・イニシアティブ)は、グローバルにおける日本企業のプレゼンスを高める為、グローバル・マーケティングを武器とした海外販路構築に関する無料セミナーを開催する。<http://www.spyderagent.com/seminar/detail.html?id=28>

ソフトバンク(株)はなぜ、米携帯卸大手ブライトスターを買収したのか？それはグローバル展開においてチャネル・イノベーションを起こそうとしているからです。コカ・コーラ、P&G、GEなどグローバル展開に成功している会社と正にグローバルで苦戦している日本企業の違いはチャネル構築の過程にあります。

『今こそチャネル・イノベーションをアジア新興国でおこせ!』というメッセージと共に日本企業がアジア新興国にて正しい海外販路構築を実践できる事を強く望みます。

1. なぜ、ソフトバンクはブライトスターを買収したのか？

ブライトスターは携帯電話を世界中に流通している会社です。

実は世界中のスマートフォンを含めた携帯電話全て17台に1台はブライトスターが携帯メーカーから調達した製品である。なぜ、そんな会社をソフトバンクが買うのか？

いろんなバリューチェーン上の中で誰が一番牛耳っているのか、価値を持っているかを見極める必要がある。

グローバル・マーケット全体見渡した時に『流通(チャネル)が大事だ、流通(チャネル)をとるといふ戦略』をとった事になる。

日本でのソフトバンクの本業はネットワーク設備を売って端末を売ってサービスをすることであるが、グローバルにてサービスを展開するにはまず端末が流通しないとサービスができないという本質をついた戦略をとっている。

2. セミナー趣旨; 『今こそチャネル・イノベーションをアジア新興国でおこせ!』

ソフトバンクのように明確に戦略をもちグローバル展開をする日本企業はまだまだ少数派である。我々スパイダー・イニシアティブは戦略のないままの特攻進出ではなく、グローバル・マーケティングを武器とした販路構築をする事によってもっと多くの日本企業がアジア新興国で活躍できると信じています。

お申し込みは⇒<http://www.spyderagent.com/seminar/detail.html?id=28>

- | 題名 : 『日本企業のグローバル・マーケティング戦略』セミナー
- | 日時 : 2013年11月19日(火) 13:30 ~ 16:30 (13:00~受付)
- | 会場 : 富士ソフトアキバセミナープラザ セミナールーム1
千代田区神田練堀町3富士ソフト秋葉原ビル

3. 講師プロフィール: 森辺 一樹 (もりべ かずき)

【略歴】

スパイダー・イニシアティブ株式会社 <http://www.spydergrp.com/>
代表取締役社長 ファウンダー 森辺一樹

2002年、中国・香港にて、新興国に特化した市場調査会社を創業し、代表取締役社長に就任。2013年、調査会社を売却し、新たに海外販路構築を主事業とした、スパイダー・イニシアティブ株式会社を創業し、代表取締役社長に就任。

10年以上に渡り大手を中心に1,000社を超える企業に対して新興国展開支援の実績を持つ。海外販路構築のスペシャリスト。海外市場開拓コンサルタントの第一人者として、新聞・テレビ等各種メディアでも活躍中。



《プレスリリースに関するお問い合わせ先》

スパイダー・イニシアティブ(株) 広報室: 田中

東京都港区芝3-8-2 ラトゥール芝公園2604 TEL: 03-6435-2607 FAX: 03-6435-2608

Mail: contactus@spydergrp.com HP: <http://www.spyderagent.com>

今こそチャネル・イノベーションをアジア新興国でおこせ！

『日本企業のグローバル・マーケティング戦略』セミナー

アクセントチュア株式会社
マネジング・ディレクター 清水新氏

×

スパイダー・イニシアティブ株式会社
代表取締役社長 森辺一樹

2013/11/19 (Tue)

富士ソフトアキバセミナープラザ セミナールーム1



第1部 【基調講演】 グローバル競争の実態と日本企業の生き残り戦略

国内市場が縮小傾向にある以上、今後日本企業は必然的に海外展開を重視していくでしょう。近年、ハイテク産業においてグローバル競争環境が一層激化する中、多くの日本企業は苦戦している状況です。会社の生き残りをかけた変革へのカギは、ハイパフォーマンス企業の取り組みを研究することで得られると考えられます。

本講演では、グローバルにおけるハイパフォーマンス企業とは一体どんな企業で、なぜ今強いのかを検証します。

- ・大手企業は今何をしようとしていて、皆様は何に備えておくべきか？
- ・自社の今後の取り組み（企業変革）において何を行うべきか？

第2部 【徹底討論】日本企業はグローバル・マーケティングをどう展開すべきか？

日本企業はグローバル・マーケティングをどう展開すべきか？

我々スパイダーはグローバル・マーケティングを武器とした販路構築、即ちチャネル・イノベーションを起こすべきだと考えております。

アクセントチュアにて様々な超大手企業の戦略を見てきている清水新氏と10年間に1,000社を超える日本企業の海外展開を支援してきた森辺一樹が徹底議論致します。

この2人が同じ場で議論する事は滅多にありません！是非この機会をお見逃しなく！！

基調講演&徹底討論 特別ゲスト

清水 新（しみず あらた）

経営コンサルティング本部 戦略グループ
マネジング・ディレクター
兼 モビリティ サービス グループ統括


ハイパフォーマンスの実現へ

- | 日時 : 2013年11月19日(火) 13:30 ~ 16:30 (13:00~受付)
- | 会場 : 富士ソフトアキバセミナープラザ セミナールーム1
千代田区神田練堀町3富士ソフト秋葉原ビル
- | アクセス : JR線 秋葉原駅中央改札口より徒歩2分
東京メトロ日比谷線 秋葉原駅2番出口より徒歩4分
- | 内容 : <第1部> グローバル競争の実態と日本企業の生き残り戦略
アクセントチュア株式会社 経営コンサルティング本部 戦略グループ
マネジング・ディレクター 清水 新 氏

<第2部> 日本企業はグローバル・マーケティングをどう展開すべきか？
森辺 一樹 × 清水 新 氏 徹底議論！！

《プレスリリースに関するお問い合わせ先》

スパイダー・イニシアティブ(株) 広報室: 田中

東京都港区芝3-8-2 ラトゥール芝公園2604 TEL: 03-6435-2607 FAX: 03-6435-2608

Mail: contactus@spydergrp.com HP: <http://www.spyderagent.com>