2019 일본 도쿄
마켓 & 소비트렌드
연구조사단

Market & Consumption Trend Research Group in Tokyo, Japan

5월 23일(목) ~ 25일(토)

잊고 지낸 20년… 일본은 살아있다!
저성장 시대, 기업이 살아남는 법

연수기간 : 2019.5.23(목)~25(토), 2박3일
참 가 비 : 260만원(부가세 별)

·포함사항: 항공료(이코노미석), 숙박비(2인실 기준), 전용차량,여행자보험, 가이드비, 간사보조비, 중/석식비

참가대상: CEO, 기획/전략/영업/마케팅 임원 및 실무책임자

신청방법: 참가신청서 작성 후 팩스/이메일 송부

*사업자등록증과 담당자 이메일도 함께 송부

연수정원 : 20명

신청문의 : (사)한국마케팅협회 교육컨설팅본부 황선희 본부장

TEL : 02-2057-5678 FAX: 02-6280-7239 / kma19450815@gmail.com

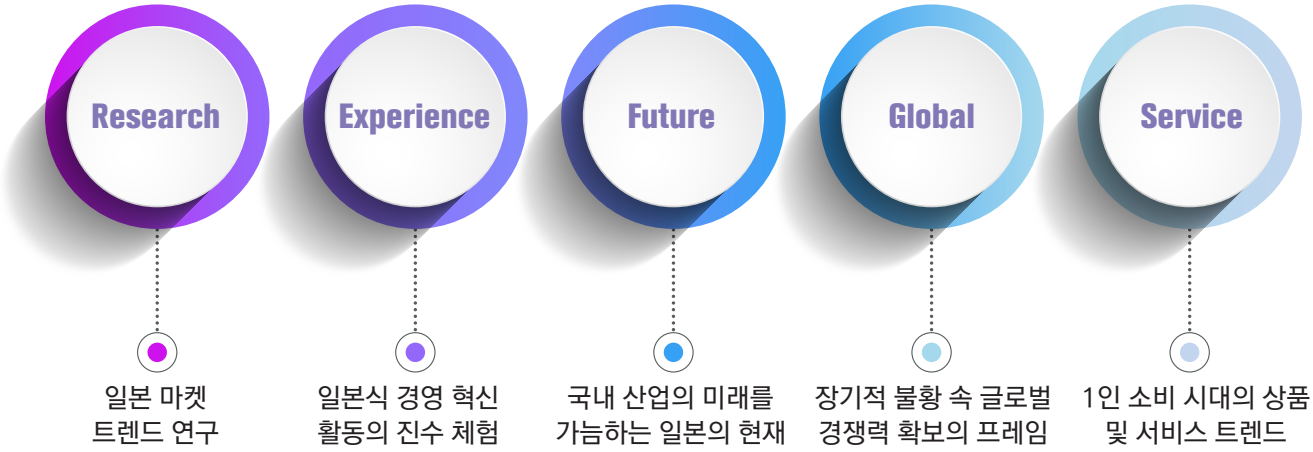
사단법인 한국마케팅협회
Korea Marketing Association

인사말씀

(사) 한국마케팅협회
회장 **이 해 선**

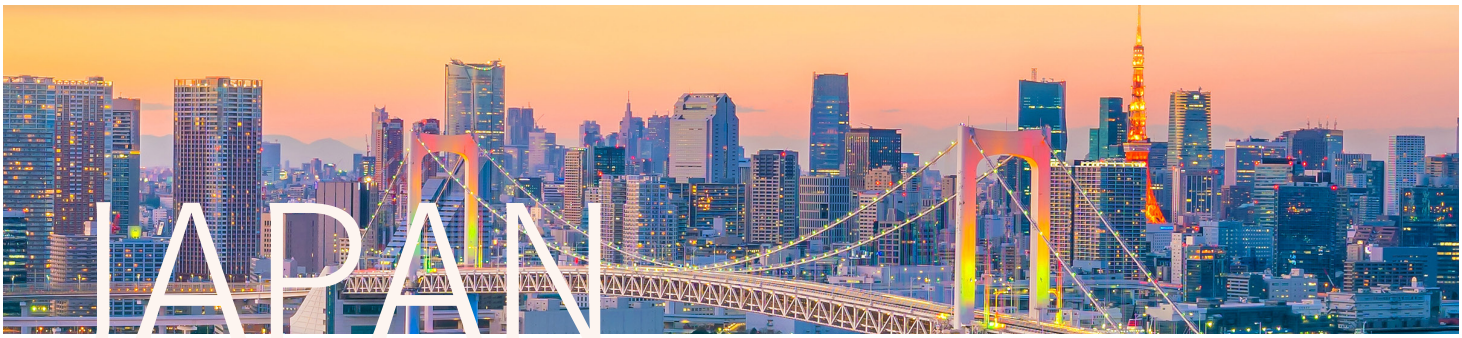
90년대 중반 엔고로 시작된 일본경제의 어려움을 가리켜
모두들 잃어버린 20년 이라고 합니다.
하지만, **우리에게 일본은 잊고 지낸 20년입니다.**
일본은 부활하고 있습니다.
일본의 시장과 소비자를 잘 들여다 보면 우리의 미래 모습을 볼 수 있습니다.
과거 일본을 철저히 공부하여 오늘의 한국을 만들었듯이
이제 새로운 마음으로 그들을 보아야 할 때입니다.
아무쪼록 많은 분들의 관심과 참가 있으시기 바랍니다.

연구과제



연수특징

전 일정 전문 컨설턴트 동행 1	모든 방문 기업 브랜드 관계자 설명 후 질의응답 2	현업에 바로 응용 가능한 연수 3	일본의 현재 모습에서 현업의 고민을 해결 4
연수 출발 전에 사전 학습을 통하여 연수포인트를 공유하고 현지 밀착 연수로 효과를 극대화 함	기업 관계자의 브랜드 소개 및 질의 응답을 통해 업계의 현황을 파악하고 직접적인 이해를 도움	연수 출발 전에 사전 학습을 통하여 연수포인트를 공유하고 현지 밀착 연수로 효과를 극대화 함	잊고 지낸 20년 동안 일본은 어떻게 부활하고 있는지를 산업별 심층 연구를 통해 현업의 인사이트를 얻음



프로그램

일 자	내 용	비 고
출발 1주일 전	· 사전연구 ❶ 참가 기업별 사전 연구 주제 학습	마포연수원
5.23(목)	· **인천 09:00 → 나리타 11:20** · 연구주제 ① 강의 / 이와키메이세이 대학 지역교양학부 김세환 부교수 · 연구주제 ② 기업방문 유니클로 물류센터 일본혁신 경영의 새로운 상징 · 연구주제 ③ 기업방문 신주쿠 이세탄백화점단일 점포 세계 최대 매출,백화점 계의 롤모델	OZ 102 인천–나리타 전세버스
5.24(금)	· 연구주제 ④ 기업방문 하네다 CHRONO GATE 물류 센터 · 연구주제 ⑤ 기업방문/시장분석 돈키호테 일본 최대의 종합할인매장 · 연구주제 ⑥ 기업방문/시장분석 긴자의 랜드마크 긴자 SIX TSUTAYA	
5.25(토)	· 문화체험 · 연구주제 종합정리 팀별연구 주제 리포트 · **나리타 13:20 → 인천 15:50**	OZ 101 나리타–인천
연수 1주일 후	· 사후연구 ❷ 개인별 주제 발표 수료식	마포연수원

방문기업

01
경영혁신을 통한 글로벌 성장 UNIQLO

유니클로는 일본 의류무역 전문 업체 패스트 리테일링(Fast Retailing)의 자회사로, 주로 남녀공용 캐주얼 의류, 악세사리, 잡화 등을 판매하고 있다.

최신 패션과 라이프스타일을 분석하고 신소재를 개발하며 상품 출시 1년 전부터 컨셉 회의를 갖는다. 제조업체와 협상하여 공급망을 안정화했고, 유명 디자이너와 협업하여 각종 컬렉션을 냈고, 특히 젊은 층에게 편하고 깔끔한 디자인으로 인기가 많다.

전 세계 16개 국가에 1,500여 개 이상의 상점을 운영하고 있다. 2015년 한해 기준 매출액은 약 1조 3,800억 엔이다

02
저성장시대, 성장하는 브랜드의 비밀 ISETAN

일본 최대 규모를 자랑하는 백화점 그룹인 이세탄 미츠코시 홀딩스의 이세탄백화점은 1886년 창업 이래 고객 제일주의를 신념으로, 최상의 꿈과 감동을 주는 백화점을 지향하고 있다.

일본이 '잃어버린 10년'에 빠져 있을 때도 '나홀로 성장' 을 거듭해 '일본 유통업계의 자존심' 으로 불렸다. 단일 점포로는 전 세계 백화점 중 매출 규모가 제일 큰 곳이며 벤치마킹 1순위 백화점계의 롤모델이다. 2003년 '이세탄맨즈'라는 남성 전용관을 설립하며 건물의 한 동 전체를 남성 패션, 뷰티 상품들로 채웠으며 인근 지역의 부유층 고객까지 끌어올 정도로 대성공을 거두었다.

03
시간소비형 점포의 시작 DON QUIJOTE

돈키호테는 쇼핑의 즐거움을 제공하는 시간소비형 점포라는 새로운 영역을 개척 일본 내 350여 개 매장을 운영하고 있으며 1989년 1호점을 낸 이후, 27년 연속 매출과 이익이 성장하고 있다. 작년 기준 매출은 8조 3천억 원, 영업이익은 4700억 원으로 7년 연속 최고 수익을 기록하고 있다.

돈키호테의 컨셉은 '한밤의 보물찾기' 로, 한 평당 100가지 이상의 품목을 압축 진열하여 고객이 미로 찾기를 하듯 매장을 탐방하며 '보다 즐겁게' 쇼핑할 수 있도록 한다.

04
고객 가치, 라이프스타일 제안 TSUTAYA

'고객 가치'와 '라이프스타일 제안' 이라는 두 가지 키워드로 온라인이 아닌 오프라인 플랫폼을 선택한 츠타야(Tsutaya). 고객이 좋아할 기술과 서비스를 기획하고 실현하며 공간이 가진 위력을 증명하고 있다. 라이프스타일을 제안하는 서점 츠타야(Tsutaya) 이곳은 현재 일본 내 1,500여 개 매장을 갖춘 국민 브랜드로 자리매김했다.

오프라인 서점이 문을 닫고 있는 불황 속에서도 츠타야는 일본 전역에서 매년 2조원 이상의 매출을 기록하고 있다.

日本마켓&소비트렌드 연구조사단 참가신청서

2019.5.23.(목)~5.25.(토)

참가자	회사명		부서/직위	
	성명(국문)		성명(영문)	(여권상)
	이메일		연락처	
참가자	회사명		부서/직위	
	성명(국문)		성명(영문)	(여권상)
	이메일		연락처	

※본 참가신청서의 개인정보와 기입정보의 수집 및 이용에 동의하며, 위와 같이 참가를 신청합니다.
※ 사업자등록증,여권사본과 함께 (사)한국마케팅협회로 보내주시기 바랍니다.
전화: 02-2057-5678 / 이메일: kma19450815@gmail.com / 팩스: 02-6280-7239