

樹人醫護管理專科學校
教師出席國際會議成果報告書

案號：

姓 名	盧駿葳	單 位	應日科	職 級	助理教授
會 議 名 稱	中文:第 38 屆東亞的社會、產業與企業發展國際學術大會				
	英文:The 38 th International Conference of Society, Industry and Enterprise Development in Eastern Asia				
會 議 日 期	102 年 12 月 13 日~15 日		會 議 地 點	日本九州鹿兒島縣鹿兒島市	
發 表 論 文 名 稱	中文: 日資服務業的對台灣、中國之市場行銷策略				
	英文: Marketing Strategy of the Japanese Service Industry in Taiwan and China				
參加國際會議概況					
<p>12/13 下午抵達鹿兒島，於翌日 12/14 早上 9:00~10:40 為 keynote speech 時間。演講有關對於兩國比較時之研究方法以及主問和副問之關係，參與的聽眾多為碩士以上學生以及在校老師，約有 45 人。</p> <p>本次國際研討會約有 70 名日本、台灣、中國、韓國的專家、學者、企業主參與此活動，總計發表者約 50 名。研討會上，session 主持人以及批評老師針對每位報告者的內容進行意見之提供，所提供之意見多具有建設性的意義。會後進行溝通交流。</p>					
成果摘要					
<p>本次發表題目為 Marketing Strategy of the Japanese Service Industry in Taiwan and China. 於報告後，session 主持人和批評老師給予許多建議，敘述如下：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 因為是以樣本方式進行全國性統計，對於服務業並無特定對象，故回收後肢中國服務業以”流通業”者為多，而台灣的部分則是以銀行和通信業為主，兩者很難進行比較，此為研究之限制。 2. 日本流通業在中國的發展面臨到許多政府規範(如發展中國國內流通業打擊外資產業等新的規範)、大陸員工對於貨物準時完整抵達顧客手上之服務意識仍有待加強以及員工社會保險和最低薪資的上漲，對於日資流通業者是很大的考驗。 3. 台灣方面，日資銀行進駐台灣的首要步驟為與已經在台灣在日本相關企業合作或者與台灣在日本的銀行產業合作，所以即使同樣屬於服務產業，但是進駐台灣的方式則與通訊業截然不同。日本通訊業進駐台灣並不以自我品牌為主要考量，而是以和台灣現有通信業合作，以擴展台、日雙邊通話使用率為主要市場經營策略。 					
撰寫人簽章	科主任		教師發展中心主任		校 長