

研究結果

本研究は、下記の三つの部分に分けて展開されてきた。

一つ目は、中国における日系小売企業のグローバル戦略である。具体的には、代表企業としてローソンとイトーヨーカ堂の事例を取り上げ、出店戦略、店舗管理、仕入れ、物流、サプライヤー管理といった要素を考察したうえで、両社のビジネスシステムの比較分析を行った。その結果、ローソンは集権一標準型ビジネスシステムを採用し、長期的志向を特徴とするグローバル戦略を駆使するのに対し、イトーヨーカ堂は分権一適応型ビジネスシステムを採用し、短期的志向を特徴とするグローバル戦略を駆使する結論が得られた。さらに、同じく日系企業とは言え、実際にそれぞれ異なる戦略を中国市場で駆使していることが新たに発見した。

二つ目は、不況時における外資系小売企業の戦略転換である。世界不況が長引いているなか、個人消費の冷え込みによる小売業の不振が特に深刻である。厳しい経営環境のなか、いかにこれまでの成長を維持していくのかは、外資系小売企業が直面する大きな問題となった。そこで、本研究は、日本と米国それぞれの事例を用いて、出店戦略、サプライ・チェーン・マネジメント戦略、および店舗管理戦略の側面から日米小売企業の不況時の戦略転換を分析した。

三つ目は、外資と現地企業の相互作用である。具体的に、外資企業が現地企業に先進的な技術や経営ノウハウをもたらしたと同時に、現地企業の生存を脅かす存在にもなった。それらのジヤイアントに現地企業がどう対応すべきか。そこで、本研究は、現地企業を国有企業と民間企業に分けて、両者の外資への対応策を分析した。その結果、国有企業は、政府主導の合弁合併を通して規模の拡大を図り、その上で経営能力を徐々に強化していくという戦略をとっており、民間企業は、ニッチ戦略を駆使して、特定なビジネスにフォーカスし、そこで徹底的な経営改革を行うことにより利益率を上げる戦略を駆使していることを明らかにした。

研究成果の公表について(予定も含む)

口頭発表 (題名・発表者名・会議名・日時・場所等)

(1) Jin Shi(2009), The global retailer's recession-resistant strategy. *The 7th Asian Retail and Distribution Workshop*. Chung-Ang University, Seoul, Korea, November 20-21, 2009.

(2) Jin Shi, S.Z. Xiang and Y.J.Li(2010), The local retailers' new strategies: Fighting against foreign giants. *The 8th Asian Retail and Distribution Workshop*. University of Marketing and Distribution Sciences, Kobe, Japan, November 26-28, 2010.

(3) Jin Shi (2011), The interaction between foreign and local retailers. *The 16th Conference of the European Association for Education and Research in the Commercial Distribution*. University of Parma, Italy, June 29- July 1, 2011. (予定、原稿採用済み)

論文 (題名・発表者名・論文掲載誌・掲載時期等)

書籍 (題名・著者名・出版社・発行時期等)

石瑾 (2012) 『新興市場における流通外資のビジネスシステム』 物資出版社 (2012年出版予定)