

Title	ニュービジネスの成長戦略 - フランチャイズビジネスをめぐって -
Sub Title	
Author	西澤寿樹(Nishizawa, Toshiki) 奥村昭博
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	1988
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 1988年度経営学 第629号 複写許諾が必要
Genre	Thesis or Dissertation
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00001988-0629

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the Keio Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

学生氏名 西澤 寿 樹

主査 奥 村 昭 博

副査 和 田 充 夫

所属ゼミナール 奥 村 昭 博 研

青 井 倫 一

ニュービジネスの成長戦略 — フランチャイズビジネスをめぐって —

経済のサービス化の進展とともに、さまざまなニュービジネスが誕生しているが、それらは成長にともなう問題点を抱えている場合が多い。それに対する解決策の一つとして、フランチャイズ・チェーン化を行なう企業が少なくない。それにより、大々的な成功を納めた企業がある一方で、少なからぬフランチャイズ・チェーンが行き詰まり展開を中止したり、加盟店などとトラブルを起こしている。

本論文は、そのような現状をかんがみ、今後ニュービジネスをフランチャイズ展開しようとする企業者に対してなんらかの指針になる仮説を導くとともに、実務的にはきわめて一般的であるにも関わらず、理論的な研究が立ち後れているフランチャイズ制度に関する研究の礎石となることを目的としたものである。

結論としては以下のような仮説を導いた。

フランチャイザーの収益力の源泉となるパワーには一時的なものと、「規模」・「情報処理能力」・「差別的商品力」という継続的なものがあり、フランチャイザーは一時的パワーから継続的パワーへ、「規模」・「差別的商品力」から「情報処理能力」へと依存するパワーの源泉をシフトする必要がある。

そのシフトにあたり、ルーズな組織形態をとるチェーンではチェーン自体が変化する傾向があるのに対して、タイトな組織形態をとった場合には、別個のチェーンとして展開される傾向がある。

また、サブ・フランチャイジングは「差別的商品力」が強いチェーンでのみ採用することが妥当である。