

Title	日本における提携戦略
Sub Title	
Author	蔵元しのぶ(Kuramoto, Shinobu) 奥村昭博
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	1991
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 1991年度経営学 第836号 複写許諾が必要
Genre	Thesis or Dissertation
URL	<a href="https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00001991-0836">https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00001991-0836</a>

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	蔵元しのぶ	主査	奥村 昭博
		副査	小林 規威 青井 倫一
所属	奥村 昭博 研究室		

## 日本における提携戦略

近年提携戦略が注目を集めているが、世界的に巨大企業同士の提携が内外の企業に多大の影響を及ぼしているからである。提携戦略は今後は増加の傾向を示している。ところが現象は進展しているにもかかわらず、その分野における理論的解明は遅れているのが現状である。本研究では経営学の視点から、提携戦略の諸問題に対する理論的解明を試みるものである。また、提携戦略は産業構造の大きな変動、技術革新、経済摩擦の進展などによって、グローバルな合従連衡を促している。従って、提携戦略はグローバルな視点からの考察が必要となってくる。本研究では日本における外国企業と日本企業の提携戦略にその研究領域を絞っている。グローバル企業にとって日本市場は量的および質的な意味においてもその重要性が高まっており、従って日本における提携戦略の成功はグローバル戦略上大きな意義があると思われるからである。ところが日本での合弁事業は失敗する例が多々存在する。そこで合弁事業の成功要因は何であるのか、その鍵をコンフリクトの調整に着目し実証研究を行った。

まず、合弁事業の業績を設立から時系列的に考察した結果、非均衡の合弁事業の方が業績の良いことが判明した。非均衡の合弁事業ではコンフリクト発生の頻度や度合が低いからだと考えられる。次に、非均衡の合弁および対等合弁の中でも高業績と低業績の企業に分かれるのはコンフリクト調整に何らかの差異があるのではないかと、それに関してインタビュー調査を行った。その結果、高業績の企業では直面型のコンフリクト調整を行っていることが判明した。またそのような企業は自律性の高いことも認められた。つまり合弁事業の成功要因の一つはコンフリクトの調整に求められた。コンフリクトは組織内に緊張をもたらすが創造性にとってはむしろ必要であり、集団の性格、リーダーシップのありかたなどで解決方法はウィン＝ルーズ方式とウィン＝ウィン方式に分けられる。そのいずれを採用するかによって、コンフリクトはその組織にとって深刻な負担となるか、大きな資産となるかが決まるのである。