

Title	メタナショナル企業に見るパートナリングの功-日本のITサービス業界の明日に向けて-
Sub Title	
Author	吉川, 勇人(Kitsukawa, Yuujin) 浅川, 和宏
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	2007
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 2007年度経営学 第2214号 連絡が必要
Genre	Thesis or Dissertation
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00002007-2214

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.

論文要旨

所属ゼミ	浅川 研究会	学籍番号	80630280	氏名	吉川 勇人
(論文題名)					
メタナショナル企業に見るパートナリングの功 —日本のITサービス業界の明日に向けて—					
(内容の要旨)					
<p>国境を超えた企業活動により本国の競走劣位を克服するメタナショナル経営では、外部の強い企業とのパートナリングが鍵となる。このようなパートナリングは、メタナショナル企業からすれば合理的である一方、パートナー企業側は果たして何故に魅力に乏しい弱小企業と組んだのかという不条理な性格を孕んでいる。</p> <p>本研究では、先行研究が示すメタナショナル経営事例において、パートナー側視点に焦点をあて、メタナショナル企業とのパートナリングのメカニズムを探った。その結果として、パートナリング当初は弱小であるメタナショナル企業の献身性やコントローラビリティが重視され、アライアンスポートフォリオの一環として、パートナリングに踏み切られるケースが多いことがわかった。</p> <p>このメカニズムは一見するとベンチャー企業と大企業のパートナリングとかわらない。しかし、メタナショナル企業のパートナリングは、ベンチャー企業のビジネスシーズを大企業に売り込んで終りという單一方向かつ遠心的なものではない。パートナー企業側の強いナレッジを自社のプロダクトなどに落とし込む双方向求心的なナレッジフローが存在する。</p> <p>本研究では、さらに、非IT先進国にありながら世界的に成功を収めた独SAPのパートナリングと、同じく非IT先進国にある日本のITサービス各社（所謂SIベンダー）のそれとの違いを探った。日本の大手ITサービス各社のパートナリングは、「したたか」で表現される良い意味での緊張感が欠如し、SAPのように大きな成果を生み出さない。いずれも顧客やチャネルの囲い込みに終止している。日本の個別市場だけが相手であったこれまでとは異なり、世界市場での競争に打ち勝つためには、かつてSAPがやったようなレベルまでパートナリングの質を昇華させる必要がある。</p>					