

Title	輸入代行・オークション代行ビジネスにおけるグローバル・マネジメントの仕組みと成功要因分析
Sub Title	
Author	嶋見, なつ子(Shimami, Natsuko) 浅川, 和宏
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	2009
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 2009年度経営学 第2433号 連絡が必要
Genre	Thesis or Dissertation
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00002009-2433

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	80830527	氏名	嶋見 なつ子
(論文題名)					
輸入代行・オークション代行ビジネスにおける グローバル・マネジメントの仕組みと成功要因分析					
(内容の要旨)					
<p>輸入代行・オークション代行ビジネスの起業を考えるようになり、同代行ビジネスの実態について調査・研究したいと考えた。現状としては、個人経営の業者も含めると、大小様々な規模の業者が多数存在し、国内外で拠点を置いてビジネスを運営している。主に海外では、アメリカを初め、韓国、中国、フランス、ドイツ等々に拠点を置いて、輸入代行・オークション代行ビジネスを行う業者が存在し、日本人の顧客向けに日本人の経営者がビジネスを運営しているケースが多い。取扱商品は、ブランドものから日用品、化粧品やサプリメント等の健康食品や医薬品、ガーデニング等の趣味関連のものからインテリア家具など、さまざまである。日本では売られていないブランドのジーンズ、日本で売られていても海外で買った方が安いサプリメント・医薬品等々である。</p> <p>インターネット上で「輸入代行・オークション代行」と検索しただけで、無数の業者がヒットしてくる。しかし、多くの業者が業界内で乱立する中、成功していると思われる業者とそうでない業者を切り分けるものは何か、その要因を探りたいと考えた。そこで、本研究においては、成功している業者の例を基に、グローバルマネジメントの仕組みと成功要因について調査・研究して行き、自身の起業に向けた新たなビジネスモデルの提案へつなげて行く。</p> <p>研究方法としては、輸入代行・オークション代行業者の事例研究、および先行研究をベースに仮説の構築を行い、加えてアンケート・インタビュー等を通してデータを幅広く収集し、仮説検証を試みた。結論としては、代行ビジネスを営むに当たり、日本では入手しにくい「ニッチ商品」を幅広く取り揃えることが重要であること、又海外に拠点を置く業者は、現地で商品調達しやすいものの、国内市場の情報が伝わりにくいというデメリットも存在するため、代理店契約等を通して販売チャネルを拡大しながら、市場動向に関する情報も伝達させる等の工夫等が必要であること、一方、日本に拠点を置く業者は、国内市場の情報は入手しやすいものの、商品調達はしにくいいため、海外のバイヤー又は販売業者との連携を上手く Manage する必要があること、そして品揃えとニッチ商品の 2 つを満たすために、複数国より商品を仕入れることで、品揃えの幅を広くすること、等以上のことが導かれた。</p>					