

Title	中国への進出にあたり成功につなげるマネジメントの在り方：現地化に関するギャップ分析
Sub Title	
Author	呉, 昊(Wu, Hao) 中村, 洋(Nakamura, Hiroshi)
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	2014
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 2014年度経営学 第2912号
Genre	Thesis or Dissertation
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00002014-2912

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.

慶應義塾大学大学院経営管理研究科修士課程

学位論文（ 2014 年度）

論文題名

中国への進出にあたり成功につなげるマネジメントの在り方
— 現地化に関するギャップ分析 —

主 査	中村 洋 先生
副 査	浅川 和宏 先生
副 査	大藪 毅 先生
副 査	

学籍番号	8 1 3 3 0 1 7 1	氏 名	呉 昊
------	-----------------	-----	-----

論文要旨

所属ゼミ	中村 ゼミ	学籍番号	81330171	氏名	呉 昊
中国への進出にあたり成功につなげるマネジメントの在り方 —— 現地化に関するギャップ分析					
<p>【研究目的】</p> <p>近年、中国経済成長に伴い中国は世界の製造工場から、世界の市場に代わりつつある。中国に進出した多数の日系企業、或いはこれから中国に進出しようとする日系企業にとって、中国で大きな成功を収めるために中国の市場や顧客にマッチングする、より高度なマーケティング戦略とマネジメント能力を要求している。</p> <p>【研究方法】</p> <p>中国に進出した多く日本企業にとって、ビジネスを成功するキーワードの一つは「現地化」である。この論文は、中国に進出している日本企業（S社）に特定し、「現地化」を研究テーマとして、現地化の定義、現地化を推進する中で起こりうるさまざまな問題点を抽出しアンケート調査を行った。回答者は、日本本社に勤める日本人社員と中国人社員、及び中国現地の中国人社員を含めて総数36人の全ての回答は有効なものである。アンケート調査は、「現地化の人的配置」合計13問、「現地の組織運営」合計11問、二つのカテゴリで展開しました。ギャップが何か？</p> <p>回収した調査回答をSPSSソフトで統計的な分析を行い、日本本社の日本人社員、日本本社の中国人社員、中国現地の中国人社員三者の間で、大きなギャップがあること分かった。その後、ギャップが生まれた原因を分析し、ギャップを解消する5つのソリューション（①現地中国人社員のドリーム、ミッション、キャリアパスを明確にし、本社の育成プログラムや幹部候補の研修に積極的に参加させます。②日本本社の中国人社員を活用し、日々の業務や言葉の優位性にとどまらず、企業の架け橋になるために社員を激励する。③日本人社員と中国人社員同士の信頼を増すために、社内で文化講座を定期的実施する。④中国に駐在する日本人の力を100%引き出すため、駐在員同士の経験談や失敗事例をデータベース化する。⑤企業内の気づかれないギャップを顕在化することによって、ギャップの解消方法を考え出す）を提案した。この5つのソリューションについて、業種業界や事業規模の異なる取締役或いはマネージャークラス以上の方々にインタビューを実施し、ギャップを解消するベストのソリューションを見出した。</p> <p>【研究結果】</p> <p>現地化を成功させるために、現地のトップが最も重要視される。本来なら、現地のトップを現地人にするべきですが、いい人材を中々採用できない、また事業の規模や、ネットワーク、方針等によって、すぐには莫大な金額を投ずることが出来ないのが現状である。</p>					