

Business Live  一覧表示

16日 政策 2月の月例経済報告

14日 これ以前の出来事

決算 15:30 電通は増収増益 2011年4－12月期連結決算

企業 16:00 日本証券業協会の前哲夫会長が定例会見

15日 暮らし 自動車総連加盟の大手労組が春闘一斉要求

大きく表示

現在位置: [トップ](#) > [政策・市況](#) > [海外情勢](#) > ニュース詳細



政策・市況

総合トップ

[国内](#) | [海外情勢](#) | [市況](#) | [フォト](#)

【專欄コラム】甲南大学教授・杉田俊明 一歩ずつ詰め寄る戦略的買収 (1/2ページ)

2012.2.16 05:00

政策・市況の注目ニュース

・米、原油削減量明示せず

・日銀、量的緩和策拡大

・安住財務相「気を付ける」

・産経デジタルスタッフ募集

・FBIのtwitterスタート

 0

 ツイート 5

 いいね! 承認 1

 0

 チェック

戦略とは何か。今回は実例をもって説明したい。提携を通じて日本の企業を買収し、それをきっかけに世界展開も果たした中国企業の事例だ。

問題はあるにせよ、日本企業はまだまだ世界で影響力を持っている。研究開発の能力と、高い質の商品生産能力があり、国内には細やかなアフターサービスを施す支店網を有している。

品質とサービスに厳しい消費者が国内にいるために、日本市場でもまれることは、レベルの向上につながる。

こうした日本企業を取り込み、日本市場を攻め落とすのは、世界市場での展開においても意義をもつ。そのため、外国企業は、のどから手が出るほど日本企業を手中に収めたい。

いままでに多くの欧米企業がこれに挑戦してきたが、なかなか成功せず、そのほとんどが退散せざるをえなかった。しかし、成功した中国企業が現れたのである。

まず、本来はライバル企業である日本の企業と提携し、その一環として日本側が6割出資し主導権を握る合併企業を設立した。日本向けの生産を担当するのが中国側である。販売面では、有名な日本側のブランドではなく、無名に近い中国側のブランドをあえて前面に出した。

Business Live

一覧表示

Business Live

一覧表示

16日 企業 13:00 日本自動車工業会の志賀俊之会長が会見

14日 ▶ これ以前の出来事

決算 15:30 電通は増収増益 2011年4－12月期連結決算

企業 16:00 日本証券業協会の前哲夫会長が定例会見

15日 暮らし 自動車総連加盟の大手労組が春闘一斉要求

大きく表示

現在位置: [トップ](#) > [政策・市況](#) > [海外情勢](#) > ニュース詳細



政策・市況

総合トップ

[国内](#) | [海外情勢](#) | [市況](#) | [フォト](#)

【專欄コラム】甲南大学教授・杉田俊明 一歩ずつ詰め寄る戦略的買収 (2/2ページ)

2012.2.16 05:00

政策・市況の注目ニュース

・米、原油削減量明示せず

・日銀、量的緩和策拡大

・安住財務相「気を付ける」

・産経デジタルスタッフ募集

・FBIのtwitterスタート

+1

0

Tweet

5

いいね!

1

B!

0

チェック

このブランドは徐々に日本に浸透していったが、合弁企業自体は苦戦していた。ところが中国側はこれを横目に、その後の独自展開に向け会社を別途設立し、布石をしていたのである。

ほどなくこの合弁会社が解散され、中国側が6割出資する合弁会社が代わりに設立された。日本側の研究開発部門と製造部門の一部、そしてタイにある製造子会社も実質的に中国側の傘下に収められたのである。

日本企業の優れた部分をもっと利用するにはもう一歩踏み込む必要がある。だが、無理すると日本の国民感情に影響し、経費もかさむ。

次の段階は予想よりも早くやってきた。提携先の日本の親会社が、中国側が狙っていた部分をすんなり売却してくれたのである。日本企業の技術も、生産力も、そして、アジア全域での基地も、このようにして中国企業の社名に変わり、中国企業にとって提携はここに戦略的に終結したのである。

格上の企業を相手に知恵を絞り、一歩ずつ詰め寄って狙いを果たす。この中国企業の戦略は見事だと言える。一方、日本企業の戦略はどういうものだったのか。