

## 自由論題セッション報告申込用 要約フォーマット

氏名(Name)

平井拓己

所属・職(Affiliation)

武庫川女子大学 社会情報学科 准教授

報告タイトル(Title)

日系金型企業による海外販路開拓:株式会社ウチダの事例

キーワード(5 keywords)

金型産業／販路開拓／海外事業展開／国際マーケティング・ケイパビリティ

要約(Abstract)

### 1. 研究目的(Objective)

本研究では、日本の金型企業が海外企業への販路開拓を行ううえで必要な条件を明らかにする。生産財を製造する中小企業が海外企業と新規に取引を開始するうえで、国際マーケティング・ケイパビリティの観点から分析した研究は少ない。なかでも顧客との長期継続的取引を基盤とした独自の構造をもつ日本の金型産業を対象とした、海外の新たな顧客獲得に関する研究は少ない。事例研究を通じて、海外企業との取引に必要な資源およびケイパビリティと、それらをどのように獲得したかを検証する。

### 2. リサーチ・クエスチョン(Research question)

- ・非日系企業との新規取引を行う金型企業は、どのような経営資源を有しているのか。
- ・金型企業が国際マーケティング・ケイパビリティをどのように獲得したのか。

### 3. 研究デザインと方法論(Research design/methodology)

国際マーケティング・ケイパビリティの分析枠組みを踏まえ、金型企業が非日系企業との新規取引に成功するうえで必要なケイパビリティと、その獲得について事例研究を実施する。本研究では、海外企業との取引志向を有する複数の金型企業を比較し、その差を検討するための一事例を取り上げている。

#### 4. 発見事項(Findings)

事例企業については、海外現地法人を有し多国籍企業として事業展開を行っているものの、生産拠点は海外に有していない。海外企業との取引に寄与したのは、海外子会社の活動ではなく日本国内の本社が主導する海外企業との人的交流や、技術面での交流経験であった。その蓄積が、新たな海外企業との取引を実現させる結果となっている。

#### 5. 理論的・経営管理上のインプリケーション(Theoretical/practical implications)

海外生産拠点を有しない金型企業において、日本国内本社が主導するアウトサイド・インプロセスが、海外企業との取引に資するアダプティブ・ケイパビリティの効果を発揮するために重要な役割を持つことが明らかになった。

#### 6. 限界(limitations)

国際的な事業経験がアダプティブ・ケイパビリティの効果を発揮して海外企業との取引に繋がる要因について、他の企業事例を探索し、比較考察することにより精緻化が必要である。また、他国の金型企業と比較して海外企業との取引の状況が日本の金型企業固有の状況かを確認する必要がある。

#### 7. 独自性と価値(Originality/value)

これまで国際マーケティング・ケイパビリティの観点から分析されてこなかった金型企業について、一企業の事例を深耕することにより、海外生産拠点の有無に関わらず海外企業への取引開拓に必要なケイパビリティを獲得できることが明らかになった。