

June 2007; Number 4, Volume 10

Japanese translation of AsiaLink courtesy of Mineo Manabu at the Mitsubishi Research Institute, Inc.

チャイナ・デー

3月13日、駐カナダ中国大使ルウ・シュウミン閣下がウエスタンオンタリオ大学のチャイナ・デー2007を訪問されました。

午餐会の後、ルウ大使は「加中関係の将来」と題する講演を行いました。大使は、加中貿易が年間230億ドルであることについて触れ、「この規模は両国の対外貿易のわずか2%に過ぎず、両国経済の補完的な性質を反映していない。もっと活発な貿易があつて然るべきだ。」と述べられました。

講演終了後、アイビーの博士課程学生5名が、懇親会に参加しました。

APFC シニアフェロー

4月10日、カナダアジア太平洋基金会 (APFC) は、新しいシニアフェロー3名のうちの1名として、アイビーのポール・ビーミッシュ教授を任命すると発表しました。

APFCの発表によると、シニアフェロー制度は、経済、安全保障、政治及び社会問題に係る議論を促進するためにカナダ・アジア政策研究における最高の知見を取り入れるものであり、これにより公共政策に影響力を発揮し、カナダの公共、民間、非政府組織それぞれにおける見識深い意思決定を促進することを目的としています。

シニアフェローの方々の経歴は以下のサイトでご確認頂けます：
www.asiapacific.ca/about/seniorfellows.cfm

教授ら、ケースメソッドを学ぶ

台湾からの教授陣が、ジム・アースキン教授、マイク・リーンダース教授が指導するアイビー・ケースライティング・ワークショップに参加されました。

国立政治大学の呉安妮 (Anne Wu) 博士を団長とする9名の台湾の教授陣は、台湾におけるケース開発、流通、ケース集の出版に関し、アイビーのアジア経営研究所との将来の協働の可能性についても話し合いました。

また、5月には、椿広計 (つばきひろえ) 博士・永井裕久博士が率いる筑波大学大学院ビジネス科学研究科の教員・スタッフ15名が1週間の特別トレーニングプログラムに参加されました。このプログラムは、筑波大学におけるケースメソッドへのニーズに対応するために企画されたものです。



① Shih-Fen Chen with Lu Shumin at the lunch reception.
② Jenny Chen, Wang Huanglin, Lu Shumin, Yang Guorong, Lily Li, George Peng at Meet and Greet.
③ Professors from Taiwan at Ivey.
④ Professors from the University of Tsukuba at Ivey training program.

ケース紹介

北京大学光華管理学院がアイビーのケース教材を利用するアジアのビジネススクールの一員に加わりました。

中国ケースサイトライセンスに関する詳細は、ジジ・ワンにご連絡ください。

gwong@ivey.uwo.ca

ワンは、アイビー出版のアジア地域販売責任者で、アジア地域におけるアイビーのケース教材のマーケティング及び関連サービスを担当しています。

9B07C027

ハチソン・ポート・ホールディングスのジョン・メレディッシュ

Kathleen Slaughter, Jeffrey Gandz, Nigel Goodwin
ティーチングノート: 8B07C27

本ケースは、ハチソン・ポート・ホールディングス

(HPH) のグループ・マネージングディレクター、ジョン・メレディッシュ氏の経歴とリーダーシップスタイルを取り上げる。メレディッシュ氏は、より効率的なグローバル貿易への構想を抱き、1972年に同社を設立した。彼のリーダーシップのもと、同社はコンテナ港1箇所だけを所有・運営する会社から、2007年には45箇所ものコンテナ港を運営する業界世界一の会社にまで成長した。本ケースはまた、組織内のあらゆる階層におけるリーダーシップの重要性についても触れる。企業が急速に成長し、世界中で事業を展開していく際には、新しいリーダーを育成し続けなければならない。しかし、HPHは遠く離れた場所に

ある同社の新港運営を率いていこうとする新しいリーダーを確保・育成することに苦心していた。本ケースでは、これまでのHPHの取り組みを取り上げ、今後そのほかにいかなる適切な手段がありうるかを問いかける。

キーワード: リーダーシップ、経営開発、グローバル環境における経営

業種: 水運

設定: 香港、グローバル、大企業、2007年

ページ数: 18 ページ

9B07M035

MAHINDRA & MAHINDRA LTD. - 農機

部門: 江陵のトラクター会社の買収

Jean-Louis Schaan,

Ramasastri

Chandrasekhar

ティーチングノート: 8B07M35

マヒンドラ&マヒンドラ社

(M&M) のトラクター製造部門、ファーム・エクイップメント・サービス

(FES)は、政府所有の自動車会社、江陵トラクターカンパニー (JTC) との合弁によって中国のトラクター市場への参入を検討していた。M&M社は、輸出を通じて中国のトラクター市場に関わり、現地パートナーとの合弁によって市場参入することが最も効率的で賢明な方法であると結論づけた。JTCはブランド認知度が高く、小型トラクター市場で強力なポジションを確保していた。しかし、親会社である江陵モーターカンパニーグループ(江陵摩托集団公司)からさほど重視されていなかったこともあり、深刻な運営上の課題を

抱えていた: 過剰な労働力、過剰な間接コスト、サプライヤーに対する莫大な債務、販売店の離脱などである。M&M側は、信頼できる経営陣と組み、JTC社の潜在力を中国市場における成長に活用し、部品とともにトラクターを輸出する機会があると見込んだ。課題は、経営陣がいかに改革を進めるか、そして、いかに合弁会社の資産を統合するかを決断することにあつた。

キーワード: 仕事設計及び統合、合弁会社の再構築、海外市場への参入

業種: 機械 (電子機器除く)

設定: 中国、大企業、2004年

ページ数: 18 ページ

アイビー・ビジネスジャーナル

以下の記事の詳細は、アイビー・ビジネスジャーナル2007年5/6月号を参照ください。

www.iveybusinessjournal.com/

中国のマーケティング教育における改善ニーズ

by Kunalm Basu and Guoqing Guo

著者が中国におけるマーケティング教育の状況を調査したところ、インタビューした学生の75%が、授業で学んだことが実際の市場と関連性がないと回答した。この結果は、世界第二位の経済大国におけるマーケティング教育が、極めて貧しい状態にあることを示している。

本稿では、マーケティングの教育法を改善し、欧米の経営者が現地のマーケティング担当者を採用しやすくするための適切な処方箋を提示する。

インドでの事業活動:

Cavet Venitor

by Rajesh Kumar

インドでのビジネスチャンスは、つかみさえすれば目前にあるが、その価値や文化規範を知らずにいると、欧米の経営者や起業家の努力は水泡に帰しかねない。

本稿は、インドでビジネスを行い、そして成功するための貴重な入門書となる。

お知らせ

▶ 2007年アイビー・コカコーラ・ケース・コンペの企画が目下進行中です。詳細は、Alex Huにご連絡ください。

ahu.mba2004@ivey.ca

▶ 中国農業大学のMBAプログラムディレクター、付文閣博士がロンドン(カナダ)を訪問され、アイビー代表とケース教材の翻訳、大学でのケース利用、及び博士課程のグローバルティーチングプロジェクトに関し、協議しました。

▶ 4月、インドネシア・バンドン工科大学のビジネス・経営学部 Suran T. Djajadiningrat 学部長が、ケース関連の協働に係る協議のため、Sampoerna財団のプログラムディレクター、エディ・ヘンリー氏と共にアイビーを訪問されました。