

March 2006; Number 3, Volume 9
Japanese translation of *AsiaLink* courtesy of Mineo Manabu at the Mitsubishi Research Institute, Inc.

アジア太平洋の連絡先

世界でご活躍のアイビーの学友、後援者、卒業生のみなさん、アジアにお越しの際は、ぜひアイビーのオフィスにお立ち寄り頂くか、地域の卒業生支部長・大使にお声掛けください。

アイビー（アジア）－香港キャンパス
Cheng Yu Tung Management Institute
Hong Kong Convention and Exhibition
Centre, Room 602, Phase 1,
1 Harbour Road,
Wanchai, Hong Kong
Tel: (852) 2808 4488
Fax: (852) 2808 4433
連絡先: Professor Kathleen Slaughter
Associate Dean, Asia

キャリアマネジメント(上海)
912B, Central Plaza,
227 Huang Pi Bei Road, Shanghai
Tel: (86)21-6359 2278
Fax: (86)21-6375 9361
連絡先: Cynthia (Xinyi) Gu
Director, China Business Development

キャリアマネジメント(北京)
1309C, China Life Tower,
16 Chaoyangmenwai Avenue, Beijing
Tel: (86)10-8525 2825
Fax: (86)10-8525 2035
連絡先: Clara (Yanfei) Hu
Manager, China Business Development

アイビー同窓会香港支部
Ross Chan, MBA '03
Senior Marketing Manager
Philips Electronics Hong Kong Ltd.
rchan.mba2003@ivey.uwo.ca

アイビー同窓会上海支部
Mark Brown, MBA '95
Managing Partner
BBA Consulting
MBrown.MBA1995@ivey.ca

アイビー同窓会シンガポール支部
Chet Choon Woon, MBA '94
Business Development
Akroo
Cwoon.MBA1994@ivey.ca

オーストラリア
Donna Bozowsky, MBA '91
612-9818-7678
dbozowsky.mba1991@ivey.ca

北京（中国）
Linda Zhou, MBA '04
8610-135011-15551
lzhou.mba2004@ivey.ca

日本
Gage Tanabe, MBA '02
gtanabe.mba2002@ivey.ca

韓国
Daniel (Hyung Seok) Lee, MBA '03
011-822-599-9258
dlee.mba2003@ivey.ca

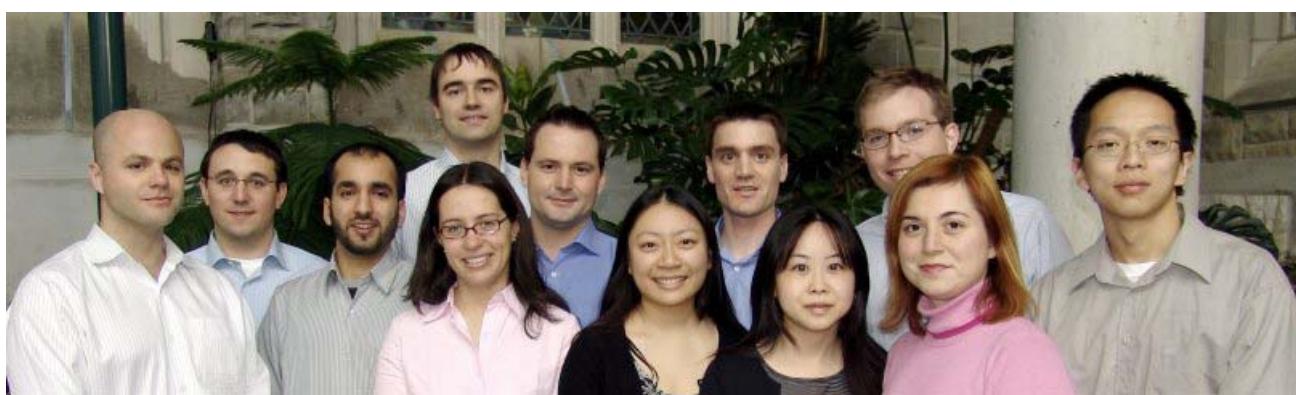
マレーシア
Sameer Raina, MBA '03
00-63-917-203-0028
sraina.mba2003@ivey.ca
'G.K.' Krishnamurthy, MBA '86
60-3-255-4599
gkrishnamurthy.mba1986@ivey.ca

フィリピン
Sameer Raina, MBA '03
00-63-917-203-0028
sraina.mba2003@ivey.ca

台湾
Nick Teo, MBA '96
886-2-2734-7523
nneo.mba1996@ivey.ca

成長市場ティーチングプロジェクト(EMTP)

EMTP では、アイビーの博士後期課程生を成長市場の大学に派遣してきました。世界の成長市場におけるトップビジネス教育をより受けやすくし、その過程で博士課程生も指導経験を積むことを目的としています。講義では、ケースメソッドが用いられます。中国が EMTP の最初の実施国になります。



アイビー中国ティーチングプロジェクト 2006 – 欧米のビジネスコンセプトをアイビーのMBA学生が中国の提携校の学生にケースメソッドで教えるボランティアプログラム 左から: Matthew Lister, Craig Golinowski, Habeel Gazi, Derek Stinnes, Lina Valenzuela, Dylan Powell, Elaine Chan, John Vinnai, Jennifer Liu, David Callum, Nadia Montecalvo, Ivan Yiu.

Ivey On : Ivey Business Journal に新連載

毎回、アイビー教授陣がインタビューでビジネス分野の最先端の経営論や注目のトピックに迫ります。初回は中国ビジネスに進出する前に経営者が考慮すべきリスクに焦点をあてます。

Ivey On...中国：進出すべきか、せざるべきか

中国への事業進出の勢いは、とどまるところを知りませんが、中国ビジネスはいつもうまいくとは限りません。成立しても施行されない法律、詰まるサプライライン、プロフェッショナルマネージャーの不足。

アイビーのポール・ビーミッシュ教授は、何故中国に進出しない、あるいはすべきでない企業もあるのか、中国内外の多くの経営者にインタビューしました。彼らの回答とビーミッシュ教授の分析が本稿のベースになっています。本文はこちらで

www.iveybusinessjournal.com
(ARCHIVES:
January / February 2006)

こちらもご一読ください...

ビジネス環境を知る: 中国現地企業における非市場型戦略の活用

by Mingfang Li; Haiwei Zhou

“汝の顧客を知れ”はビジネスの鉄則ですが、“国を知るべし”も同じく重要です。例えば中国では、現地企業が急速に学習し、欧米の経営慣行と政府の支援を巧みに利用して可能性を開き、契約を獲得しています。著者が記しているように、欧米の企業は、中国企業がいかに市場及び非市場型戦略を融合しているかだけでも理解しようとしてきました。

ケース紹介

www.ivey.ca/cases で以下のケースを御覧ください。なお、詳細はケースサービスにご連絡ください。

最新中国語訳ケース:

- サンライフ・フィナンシャル: 中国参入
- 韓国におけるアメリカのファーストフード
- 森林産業の協議会
- パリザーファニチャー: 中国の疑問
- トロージャンテクノロジー: 中国の機会
- ドラゴンを手なづける: 中国のクミン
- CNPCのリストラとペトロチャイナのリストティング案

アイビーの教材の翻訳に際しては、復旦大学 (Fudan University) の李 元旭 教授及び山東大学 (Shandong University) の于 光教授に多大なご支援を頂戴しました。

中国欧州国際ビジネススクール (CEIBS) の新規登録ケース:

- Beijing Weihao Aluminum
- Gome Home Appliance Co. Ltd
- 青島ビール (A) and (B)

中国企業についての良質なケース教材の世界向け流通について、中国の中国欧州国際ビジネススクール (中国語名: 中欧国際工商学院) と提携しました。

シンガポールのアイビー・ナンヤンケースライターによる新刊ケースをご紹介します:

9B05C035

バックスグローバル: 中国本土における従業員離職

Schaan J; Goodwin N

ティーチングノート:

8B05C35

バックス・チャイナの流通・サプライチェーンマネジメント部門の人事責任者は、会社の高い離職率に頭を悩ませていた。離職率は、2005年の最初の8ヶ月で 12%に達していた。人事責任者は、社の現在の離職率対策を評価し、どんな追加の方策をとるべきか検討する必要があった。流通業は中国本土にいて複雑かつ急速な成長産業であった。多くの多国籍企業や国内事業者が市場に参入し、事業を拡大しつつあったが、複雑な運営課題や高度化する顧客ニーズに対応を迫っていた。結果として熟練従業員へのニーズが高まり、産業内及び全組織レベルでの離職率の増加を招き、利ざやの圧迫やその他の経営課題を生み出していた。

このケースでは、労働力雇用、管理、保持に係る中国の独自の視点を提示する。

業種: 運輸サービス

キーワード: 従業員保持, 採用, 報酬, 人材管理

設定: 中国, 大企業, 2005 年

ページ数: 16 ページ

9B05A029

サンタフェ・リロケーションサービス: 地域ブランドマネジメント

Dawar N; Goodwin N

ティーチングノート:

8B05A29

サンタフェ・リロケーションサービス社は、香港にある優良リロケーションサービス事業者で、1980 年の創立以来、同社は信頼できる高品質な家庭用品の梱包・引越会社として評判を得てきた。2000 年までには、同社はビザ及び移民申請、住居探索、文化・言語教育なども含むリロケーションに係る総合サービスも提供していた。サンタフェ社は、国外在住者とその家族のアジア内及びアジアと他の地域間の移動を行った。

同社はアジアでは独自スタッフと資産を保有し、国際業務はパートナーのネットワークを通じて管理していた。2005 年、CEO は 3 つの重要な課題に直面した: 競合が激しく、価格主導型のマーケットにおけるブランドの差別化とポジショニング; 拡大したサービスラインのオリジナルブランドのもとでの統合と市場の認知獲得; 標準化と現地適用を効果的にバランスさせながらのアジア地域全体でのブランド管理である。

業種: 運輸サービス

キーワード: ブランドポジショニング, ブランド展開, 国際マーケティング, 競合分析

設定: 香港/アジア太平洋, 中企業, 2005 年

ページ数: 18 ページ