

アントレプレナーシップ入門

—チャレンジ課題への取り組み方—

第8章 強みをつくって守って伸ばせ

① 最近のコンビニエンス・ストアは単に商品を販売するだけでなく、宅配便の受け付けなどさまざまなサービスも提供している。このような事業展開は、コンビニエンス・ストアのどのような強みを生かしたもののなのかを議論してみよう。

1 コンビニエンス・ストアに関する基本的な情報は、次のウェブサイトを参照。

http://www.smtb.jp/others/report/economy/cmtb/pdf/repo1006_3.pdf

http://www.meti.go.jp/committee/kenkyukai/shoryu/convenience/pdf/001_05_00.pdf

http://fkeizai.in.arena.ne.jp/pdf/cyousa/cyousa_2014_03_2.pdf

どのようなサービスが付加されてきたかについては、次の論文の28ページが参考になる。コンビニエンス・ストアの歴史等を概観するのにも適している。

<http://s-innovation.org/doc/pdf/%20filename=7-1-4SUDO.pdf>

コンビニエンス・ストアの基本的な情報を得るには、次のウェブサイトも役に立つ。

<http://www.jfa-fc.or.jp/>

コンビニエンス・ストアの数と銀行の支店、郵便局、喫茶店、そして本屋の数などを比べてみるのもおもしろいだろう。

② 楽天は、最初はインターネット・コマースだけを行っていた企業であったが、今は旅行代理店やクレジットカードなど実にさまざまな事実を展開している。これは強みをどのように生かしたもののなのか調べてみよう。

楽天がどのようにビジネスを発展させてきたのかについては、次のウェブサイトが簡潔に紹介している。

<http://corp.rakuten.co.jp/about/history.html>

http://corp.rakuten.co.jp/about/strength/business_model.html

分析的に記述されているものとしては、次のウェブサイトを参照。

http://www.waseda.jp/prj-riim/RIIM-CaseNo7_RakutenIchiba.pdf

インターネット企業のビジネスモデル全般について知りたい場合は、次のウェブサイトを参照。

<http://www.jftc.go.jp/cprc/katsudo/bbl.files/163th-bbl.pdf>

※著作権は著者に帰属します。

※私的使用および、大学等の講義・ゼミ等の教育目的に限って使用できます。