

インナー大会プレゼン部門 2017 専用企画シート

※電話番号や住所などの個人情報は記載しないでください。

大学名 (フリガナ)	学部名 (フリガナ)	所属ゼミナール名 (フリガナ)
フリガナ) ニホンダイガク	フリガナ) ショウガクブ	フリガナ) ウダゼミナール
日本大学	商学部	宇田ゼミナール

※大会申込書時に記入したチーム名から変更することはできません。

※パワーポイント内に動画を使用している場合は「有・無」を記入してください。

チーム名 (フリガナ)	代表者名 (フリガナ)	チーム人数 (代表者含む)	PPT 動画 (有・無)
フリガナ) センリヤクケンキュウチーム	フリガナ) サイトウ リク	5	無
戦略研究チーム	斎藤 陸		

※プレゼンツールを使用する場合は記入してください。記入がないプレゼンツールは大会当日使用できません。

使用するプレゼンツール (具体的に使用するツールを明記してください)
特になし

研究テーマ (発表タイトル)
ブルーオーシャン戦略の有効性

※必ず<企画シート作成上の注意>を確認してから、ご記入をお願いいたします。

1. 研究概要 (目的・狙いなど)

ブルーオーシャン戦略を用いて成功した企業はその市場で利益を出し続けることが出来るのか、失敗して経営破綻してしまうのかを研究する。

また、実際に企業はどのようなビジネスモデルを用いているのか、実例を見ながら理解を深めることを目的とする。

2. 研究テーマの現状分析 (歴史的背景、マーケット環境など)

ブルーオーシャン戦略とは、ターゲットを絞り、新しい市場を作り出して、利益を上げる戦略のことである。

私たちは、この戦略を用いて成功した企業は成功した後もその市場で優位性を保ち続けることが出来ると仮説を立てた。

この仮説を検証するために、QB ハウスの事例を用いていく。

具体的に、従来の理髪店とQB ハウスを比較したバリューカーブを使い、ブルーオーシャン戦略について調べた。

私たちは、“維持し続ける”の定義を「日本のブルーオーシャン戦略 (共著 池上重輔 2008 年)」より、10 年間利益の獲得

性を維持することが出来たら維持し続けられたということに定めた。

事例の QB ハウスは、創業が 1995 年。22 年経った 2017 年の現在まで破綻することなく、利益を出し続けている。

結果、QB ハウスは維持出来たのである。

3. 研究テーマの課題

ブルーオーシャン戦略を用いて成功した企業は、一度成功したままにするのではなく、何か策を立てないと利益の獲得性を維持できないと私たちは考えた。では、どのようにしたら、企業は利益の獲得性を維持させることが出来るようになるのか。

4. 課題解決策（新たなビジネスモデル・理論など）

ブルーオーシャン戦略を用いて成功した企業が利益の獲得性を維持させるには、その企業自身が競合にならないために参入障壁を立てる必要がある。

例えば、ブランドロイヤリティや人材の育成などが挙げられる。

5. 研究・活動内容（アンケート調査、商品開発など）

早稲田大学ビジネススクールにて実際に企業で働いている人へのインタビュー

ブルーオーシャン戦略について書かれている原著を読む

6. 結果や今後の取り組み

結果として、ブルーオーシャン戦略を使って一度成功を収めた企業は参入障壁（今回で言えば、人材育成）を構築すると他企業が自社の事業を模倣せずに、競合することなく、利益の獲得性を維持することができる。

今後は、今回ブルーオーシャンの視点から見た QB ハウスを今後どのようなビジネスモデルが内部にあるのかを調べていきたいと思う。

7. 参考文献

- ・安部徹也『マンガでやさしくわかるブルー・オーシャン戦略』日本能率協会マネジメントセンター、2016年。
- ・安部義彦、池上重輔『日本のブルー・オーシャン戦略 10年続く優位性を築く』ファーストプレス、2008年。
- ・池上重輔『シチュエーション・ストラテジー』中央経済社、2016年。
- ・井上理『任天堂 “驚き”を生む方程式』日本経済新聞出版社、2009年。
- ・新日本プロレスリング株式会社『新日本プロレス V字回復の秘密』KADOKAWA、2015年。
- ・W・チャン・キム、レネ・モボルニユ著、入山章栄、有賀裕子訳『新版 ブルー・オーシャン戦略—競争のない世界を創造する』ダイヤモンド社、2015年。

・「朝日新聞デジタル」米サーカス団、146年の歴史に幕 動物保護団体が批判

<<http://www.asahi.com/articles/ASK5R1V5TK5RUHBI004.html>> 2017/05/28 最終閲覧。

・足立純一郎「Sony と Apple の戦略行動をめぐる心理会計分析：なぜ iPod が勝ち、Walkman は負けたのか」

<http://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/download.php/AN00234698-20070600-0181.pdf?file_id=16237> 2017/7/19 最終閲覧。

・加藤純一「KIP の実践的展開に向けた試論：ブルーオーシャン戦略から」

<http://repository.kurume-u.ac.jp/dspace/bitstream/11316/635/1/bijinesu2_15-50.pdf> 2017/7/19

最終閲覧。

- ・木下サーカス<<http://kinoshita-circus.co.jp/htmls/prof/prof-08.htm>> 2017/7/21 最終閲覧。
- ・キュービーネット株式会社 公式 HP<<http://www.qbnet.jp/>>2017/7/21 最終閲覧。
- ・シルクドゥソレイユ本国オフィシャルサイト<<https://www.cirquedusoleil.com/shows>> 2017/7/21 最終閲覧。
- ・ステージの裏側を知ってください動物のいないサーカスを！ <<http://circuscruelty.animals-peace.net/worldtide>> 2017/7/21 最終閲覧。
- ・ダイハットーテム日本公演オフィシャルサイト<<http://www.fujitv.co.jp/events/totem/>> 2017/7/21 最終閲覧。
- ・土肥義則「模倣店が増えても、QBハウスも増えるワケ」<<http://www.itmedia.co.jp/business/articles/1612/07/news017.html> 2017/7/20>最終閲覧。
- ・根本忠明「ソニーとアップルの明暗を分けた物作り戦略」<https://www.jstage.jst.go.jp/article/jasmin/2011f/0/2011f_0_22/_article/-char/ja/>2017/7/19 最終閲覧。

<企画シート作成上の注意>

- ※本企画シートは審査の対象となり、予選会・本選の前に、実行委員会から審査員(ビジネスパーソン・大学教員)の方々に事前にお渡しいたします。
- ※本企画シートは、「日本語」で書かれたものとし、1 チーム・1 点提出してください。また、インナー大会・東京経済大学大会終了後、プレゼン部門にご協力いただいている日経 BP マーケティング社様に作製していただく大会結果 HP に本企画シートは掲載されます。
- ※本企画シートの項目に沿って、ご記入をお願いいたします。各項目に文字数制限はありませんが、1~7 以外の項目を追加することは「不可」とさせていただきます。
- ※本企画シートは、インナー大会プレゼン部門実行委員会への連絡事項と企画シート作成上の注意を含め、4 ページ以内に収めてください。実行委員会から審査員に渡す際は、A4 サイズでプリントし、4 ページ目までをお渡します。
- ※大会参加申込み時点から、チーム編成の変更(チームの人数・交代など)は、「不可」とさせていただきます。ただし、チームメンバーの留学等やむを得ない事情でチーム編成に変更が生じる場合は、実行委員会(プレゼン局)にご連絡ください。実行委員会側で協議のうえ、ご返答いたします。なお、参加申込書提出時からのチーム名変更は「不可」とさせていただきます。
- ※企画内容は、未発表の(過去に他誌・HP などに発表されていない)ものに限り、学校内での発表作品は未発表扱いとなります。
- ※商品写真、人物写真、音楽などを掲載・利用する場合、必ず著作権、版権の使用許諾を得てください。日本学生経済ゼミナール関東部会・日経 BP 社・日経 BP マーケティング社は一切の責任を負いません。
- ※書籍や新聞等の文献から引用した場合は、出典先(使用した文献のタイトル・著者名・発行所名・発行年月など)を明記してください。統計・図表・文書等を引用した場合も同様に明記してください。また、Web サイト上の資料を利用した場合は、URL とアクセスした日付を明記してください。
- ※電話番号や住所などの個人情報は記載しないでください。
- ※パワーポイント内で動画を使用する場合は、必ず「有」とご記入ください。動画を使用する際の注意事項は参加要項に記載しております。
- ※プレゼンツールを使用する場合は、必ず企画シートにご記入ください。企画シートにてご記入が無い場合、発表当日のご使用を「不可」とさせていただきます。あらかじめご了承ください。

↑ ここまでを 4 ページ以内におさめて、提出してください