

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) リンショウダイガク	フリガナ) ケイエイガクブ	フリガナ) タカハシ
立正大学	経営学部	高橋ゼミ

※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) イッパン	ナガオカ シュンスケ	5	無
1 班	長岡 俊介		

※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)
マイク

研究テーマ (発表タイトル)
Apple 中国売上減益の原因と対策～海外開発拠点の重要性～

※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)

本研究では、Apple の中国での大幅な減益の原因を調査し、どう売上を取り戻していくかの解決策を導き出すことが狙いである。そしてこの Apple の事例から考えられる海外開発拠点の役割と重要性を主張することが目的である。

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)

Apple の売上全体としては 2016 年末まで上昇傾向にある。国別の売上を見ると、多少落ちている国はあるがほとんどの国で上昇している。しかし中国では大幅に減益している。その要因として中国スマートフォン会社の急速な成長が考えられる。低価格化を推し進める企業が特に売上を伸ばしている。価格による競争が激化している。

3. 研究テーマの課題

どこに大幅な減益の原因があるか。
中国での売上をどのように取り戻すか。

4. 課題解決策（新たなビジネスモデル・理論など）

中国での大幅な減益の一因として、Apple の戦略は売上が伸びている中国の競合他社と大きく異なっており、現地のニーズに答えられていないということから、中国に新たな海外開発拠点を設置することで解消できると考えた。

5. 研究・活動内容（アンケート調査、商品開発など）

まず初めに、日本で Apple の売上が好調なことから、世界の国でも好調なのだろうかという疑問が生まれ各国の Apple の売上を調査した。そこで中国だけが大幅な減益をしていることが分かり、中国で売上を伸ばしているスマートフォン会社の戦略と Apple の戦略を比較し、どのような点で差がついているのかを調査した上で、Apple の大幅な減益の原因を導いた。そこから解決策は海外開発拠点の設立と考え、海外開発拠点の役割と意義、設立したことによる成功例から、結論を導き出した。

6. 結果や今後の取り組み

中国での大幅な減益の原因は、Apple と中国スマートフォン会社の戦略の比較の結果から、Apple の戦略が中国の消費者のニーズに答えられていないことにあると言える。そしてそのニーズに応えることが中国で売上を取り戻すことに繋がると考え、中国に新たな海外開発拠点を置くことで解決すると考えた。よって Apple は海外開発拠点に注力するべきである。

7. 参考文献

- ・ <https://xera.jp/entry/jploveiphone> 9月20日アクセス
XERA(2017) iPhone が日本で爆発的に人気になった経緯と理由5つ
 - ・ <https://www.businessinsider.jp/post-1355> 9月20日アクセス
BUSINESS INSIDER 中国市場に賭けるアップル
 - ・ <http://jp.wsj.com> 9月24日アクセス
ウォールストリートジャーナル Apple Falling
 - ・ <https://newspicks.com/news/2301494/> 9月24日アクセス
News Picks 【シャオミ】急失速の3つの理由と、再成長の3つのカギ
 - ・ <https://04510.jp/factory-times/1002> 9月25日アクセス
工場タイムズ 世界中で人気のiPhone! その工場とは?どこでつくられているの?
・<https://iphone-mania.jp> 9月25日アクセス
iPhone Mania
・<https://m.japan.cnet.com> 9月25日アクセス
CNET japan アップル、顔認識技術を手掛けるイスラエルの新興企業を買収か
・ http://www.jspmi.or.jp/material/file/eri/pdf/kikaikeizaikennkyuu/kikaikeizaikennkyuu_46_2.pdf 9月25日
- 中国スマートフォン端末市場における日系電子部品メーカーの市場戦略
- ・ <http://www.pacrimresearch.co.jp/huawei2016.pdf#search=%27Vivo+%E4%BE%A1%E6%A0%BC+%E6%88%A6%E7%95%A5%27> 9月25日アクセス
- 中国 Huawei OPPO Vivo Xiaomi の競争力比較全調査

<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)ものに限ります。ただし、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