

# 戦略的提携におけるポジショニング/ ローマ史から学ぶガバナンス（４）

## Index

---

---

- 1 ビジネスにおける戦略的提携の背景
  - 2 「三頭政治」という戦略的提携
  - 3 戦略的提携の“外側”と“内側”
- 
-

## 1 ビジネスにおける戦略的提携の背景

経済やビジネスのニュースを眺めていると、企業間の提携の話がたびたび報道されています。企業がビジネスを推進し、成長させていくための戦略として、提携という方法が一つの大きな選択肢となっています。もはや提携という選択肢は、当たり前のように、私たちの頭にありますが、実際に、企業間の提携が活発に行われるようになったのは、1980年代後半あたりからとされています。その頃から、経営戦略としての「戦略的提携論」も活発に議論されるようになり、経営者をはじめ、多くの企業人に意識されるようになりました。

ではなぜ、1980年代後半あたりから、こうした戦略的提携が増加しているのでしょうか。その要因としては、経済のグローバル化、企業間の競争激化、技術的な革新の3つを挙げることができます。そして、重要なことは、この3つの動きが加速化しており、戦略事項を速やかに実施することが求められるようになってきている点です。企業が自社の経営資源のみで戦っていくことに固執している場合ではなくなったともいえるでしょう。スピード感を持って経営環境に対応していく方法として、戦略的提携が行われているのです。

一方で、提携が解消されたというニュースもたびたび耳にします。本来、戦略的提携は、長期的に発展できるパートナーシップを目的とした10年以上の提携関係が前提とされています。しかし、戦略的提携のうち30～60%が5～7年の間に解消されているとの指摘もあります（調査によって異なります）。これもやはり先述の3つの動きが加速化しているためではないでしょうか。

すなわち、経営環境の変化が加速度的に速くなっているために、戦略的提携が形成された時点での目論見や見込みとは異なる展開が必要となり、変化に対応する形で戦略的提携を解消するということです。奇妙に思われるかもしれませんが、これも戦略的提携のメリットかもしれません。長期的に発展できるパートナーシップを前提に始めつつ、状況が変われば解消できるというのは、柔軟性に富んでいるともいえます。M&A（Mergers & Acquisition：企業の合併・買収）では、そうはいかないわけですから、こうした点も、戦略的提携が活発に行われている理由になっています。

## 2 「三頭政治」という戦略的提携

企業でなくとも、そこに利害が絡めば、個人でも、グループでも、国家でも、手を組んだり、それを解消するということがあるでしょう。人間社会の中では、当たり前のことです。特に、政治や経済の世界では、周りを取り囲む状況が複雑であり、変化も速いため、こうしたことが繰り返されていますし、常にその判断が求められているといっても過言ではありません。どういった状況で、どういう狙いがあるのか、戦略的提携を図ったのか、あるいは解消したのか。歴史を振り返り、こうした考察を進めることで、見えてくるものがあります。それでは、ローマ史をのぞいてみましょう。

# サンプルレポート

本レポートは、サクセスネットで公開している  
ビジネスレポートの一部を公開したサンプルです。  
サクセスネットサイトにログインした後、全文を  
閲覧することができます。