

GBCC 参加報告

第15期生 福田 笙一

◆Global Business Case Challenge とは...？

Global Business Case Challenge (以下、GBCC) とは、立命館アジア太平洋大学 (以下、APU) が主催するビジネスケースコンペティションのことです。大分で1週間に渡って開催された本大会には、世界各国から集まった参加者たちとの別府観光やガラパーティーなどのイベントが目白押しでした。メインイベントは、実際の企業の経営問題を扱ったケース・スタディを24時間で解く「24時間ケース」です。今回のGBCCにはアメリカ、カナダ、シンガポールなど全6カ国から、12の大学が参加しました。日本からは慶應義塾大学とAPUが参加し、その中でも日本人のチームは私たち“MaIFuRi”のみでした。全て英語で行われる本大会でのコミュニケーションには苦勞しましたが、海外におけるケース・スタディの手法を学べただけでなく、国際交流も同時に体験でき、とても良い経験になりました。



大学名を指さす、気合十分な著者

◆発表の概要

GBCC 期間中、私たちは2つのケース・スタディに取り組みました。1つは制限時間が5時間の「ショートケース」、もう1つは先述の「24時間ケース」です。ショートケースのテーマは、公文が日本で行なっている「English Immersion Camp」を世界展開する際の戦略を考えるというものでした。私たちは、海外の中でも公文人気が高いアジアにターゲットを絞り、参加者を国ごとではなく、地域ごとに募集するという案を考えました。

本大会のメインイベントである24時間ケースのテーマは、栃木県に本社を置く医療機器メーカー「MANI」が営業利益を上げるにはどうしたら良いかというものでした。MANIは中小企業ではありますが、その技術力の高さを売りにしており、2016年には生産拠点をベトナムに移すことに成功しました。



24時間ケース中の市川

私たちは、ベトナムの件費が上がってきている現状に鑑み、人件費の削減だけでは営業利益は上がらないと考えました。そこで、MANI が提供できる医療器具と市場で求められている医療器具をもとに、ターゲットを「先進国」、「発展途上国」、「新興国」の3つのセグメントに分け、先進国には最新の医療器を、発展途上国と新興国には旧版の医療器具を安価で提供するという戦略を考えました。24時間という時間はとても短く、資料を完成させることで手一杯だった私たちは、十分な練習ができないまま予選に臨むことになってしまいました。当然のことながら予選を通過することはできず、参加者全員の前で発表をするという機会を得ることはできませんでした。しかし、決勝進出チームの発表から多くの学びを得ることができました。

◆発表後記

GBCC の参加に向け、私たちは前期からドラモンド先生から当日のケースの解き方や、時間の使い方・パワーポイントの構成をご指導していただき、準備をしてきました。しかし、過去の協賛企業およびテーマが Audi であったことから、その心算で準備をしていた私たちにとって、テーマが Audi でなかったことは予想外の出来事でした。

今回私は、GBCC に参加させていただき、普段の大学生活では絶対にできない体験をさせていただきました。海外におけるケース・スタディの手法を学べたことはもちろんですが、海外の同世代の大学生と競えたことは、私にとって何にも変えがたい経験となりました。決勝に進んだチームは自分たちの考えたプランに自信を持ち、それを前面に押し出した発表をしていました。予選で敗退してしまった私たちは、その発表を目の当たりにして圧



ケースの題材となった会社の CEO と話す著者

倒されてしまったと同時に、何よりも自信を持って発表できなかったことが悔しくてたまりませんでした。

GBCC 期間中は、福岡や別府を観光したり、参加者たちとお酒を飲んだり、アンバサダーと食事に行ったりと、とても充実した1週間でした。その中で一番驚いたことは、お酒の世界共通性です。「I like Sake.」という自己紹介で一躍人気者となってくれた市川君のおかげで、私を含めた他のメンバーも多くの参加者たちと交流することができ、とても素晴らしい経験を得ることができました。このような機会を私たちに与えてくださった小野先生、本当にありがとうございます。GBCC で得た経験を今後の人生に活かしていきます。

