なぜある本国資源は海外進出先国市場において活用でき、他の資源は活用できないのか。筆者らは本国資源の企業特殊優位化の論理として「リソース・リポジショニング・フレーム(以下、RRPフレーム)」を開発している。RRPは、本国資源が現地市場における顧客の選好が高く、希少性が高い場合に、企業特殊優位となり競争優位の源泉として機能すると推論する。本稿ではイトーヨーカ堂の中国・成都地区への市場参入初期段階をサンプルケースとしてRRP仮説を検証する。1997年の進出時から2000年ごろまでにおける市場との対話プロセスに焦点をあてる。本稿のデータは、本国資源が現地市場においてリポジショニングして活用されていることを示している。またリソース・リポジショニングは参入初期段階における企業業績に影響を与えている。一方、企業特殊優位として現地市場において活用できる本国資源であってもその移転と再構築に時間を要する資源の存在も明らかになった。中長期的に競争優位を獲得し維持するためには、現地市場で時間をかけて構築する資源も存在する。