

## 科学研究費助成事業 研究成果報告書

平成 26 年 4 月 28 日現在

機関番号：13901

研究種目：基盤研究(A)

研究期間：2011～2013

課題番号：23243048

研究課題名(和文) 地域経済の競争力回復のための地域経済政策の総合的研究

研究課題名(英文) Comprehensive Research on Regional Economic Policies Necessary for Recovery of the Competitiveness of the Regional Economy

研究代表者

家森 信善 (YAMORI, Nobuyoshi)

名古屋大学・経済学研究科(研究院)・教授

研究者番号：80220515

交付決定額(研究期間全体)：(直接経費) 24,000,000円、(間接経費) 7,200,000円

研究成果の概要(和文)：地方経済の疲弊が深刻である。本研究プロジェクトでは、地域経済の競争力回復のために必要な地域経済政策の学術的基盤を構築することを目指した。具体的には、地方公共団体の中小企業支援施策について、愛知県の中小企業に対するアンケート調査をベースにして研究を行った。この成果は、家森信善編『地域連携と中小企業の競争力』(中央経済社 2014年)としてまとめることができた。さらに、地域金融機関の中小企業への支援の在り方に関して、地域金融機関の支店長に対するアンケートを実施した。この調査の結果からは、地域金融機関の人事評価の仕組みが新しい環境に対応して変化していないことが明らかとなった。

研究成果の概要(英文)：Regional economies in Japan are seriously stagnated. In this research project, we aim to build the academic base of regional economic policies necessary for recovery of the competitiveness of the regional economy. In particular, in order to investigate the effectiveness of small and medium-sized business support measures of local governments, we conducted a survey of small and medium enterprises in Aichi Prefecture. Using this survey, we were able to publish a book titled, Regional Collaboration and Competitiveness of Small and Medium-sized Enterprises, Chuokeizaisha 2014. In addition, with respect to the nature of assistance to small and medium-sized enterprises provided by regional financial institutions, we sent a questionnaire to the branch managers of regional financial institutions across the country. According to the results of this survey, regional financial institutions do not change the mechanism of the evaluation of their employees in response to the new environment.

研究分野：社会科学

科研費の分科・細目：経済学、経済政策

キーワード：地域経済 地域金融 地方自治体 地域活性化 産学連携 リレーションシップバンキング 人事 アンケート調査

### 1. 研究開始当初の背景

本研究プロジェクトの学術的な背景は、次の3つの点にまとめられる。

第一に、「地域」の視点から経済学の発展の必要性である。一般に経済学研究においては、日本全体を一つの経済ととらえて分析することが多い。たしかに、日本経済が完全に一体化している場合、地域という分析視点は不要である。しかし、実際には、1国内においても(たとえば)労働は完全に自由には移動せず、東京と北海道では失業率も賃金も異なるのが普通である。国内における経済構造の多様性に注目した研究は、海外でも盛んに行われるようになってきている。

第二に、近年、わが国でもリレーションシップバンキングの議論が盛んに行われるようになっており、金融行政においても指針的な地位を占めるに至っている。しかしながら、こうした議論には十分な理論的・実証的な基礎が欠けているのが現実である。

第三に、地域金融システム政策論を発展させる必要性である。これまで、金融システム政策や財政政策は国の仕事であるとの印象が強かったが、地域の多様性を考慮に入れば、各地域にふさわしい政策を実施することが政策コスト・効果の観点から望ましいと考えられる。しかし、こうした政策についての基礎的な研究は十分に行われていないのが現実である。

### 2. 研究の目的

多様な地域経済という実態を前提にして、地域経済の競争力の強さを規定する地域の中小企業の活動の実態を明らかにするとともに、中小企業の活動を支援する地域金融機関、地方公共団体、および大学などの産学連携組織の在り方を分析し、必要な政策提言を行うことが最終的な研究目的である。

### 3. 研究の方法

研究の方法としては、アンケート調査を中心に据えた。まず、理論的な研究および既存の制度に関する先行研究を整理し発展させることを行い、それを元にして、現状を正確に把握し、効果的な政策提言を行うためのアンケート調査票の作成を行うことである。

第二段階として、適切なサンプルを対象にした調査を実施することである。今回のプロジェクトでは、資金を借りる側の中小企業の意識を聞くための中小企業向けの調査と、資金を貸す側の地域金融機関の職員の意識調査という両方面からの調査を実施した。とくに、後者については、ほとんど先行研究がなく、回収率を高めるために、業界団体や報道機関との連携を図るなどの特別な工夫を行った。

第三段階は、そうした調査結果を分析し、それに基づく政策提言を行うことである。これについては、後述するように、雑誌論文だけでなく、図書としてまとめた形で成果を

刊行することができた。

### 4. 研究成果

本プロジェクトの研究は大きく分けると、借り手の中小企業に対するアンケート調査に基づくものと、貸し手の地域金融機関の職員(具体的な対象を支店長とした)へのアンケート調査に基づくものとに分けることができる。そこで、その二つに大別して、研究成果を整理することにしたい。

#### (1) 中小企業に対するアンケート調査

本調査は、2012年5月に「東海地域における中小企業の経営力強化のための金融機関と自治体等の取り組みに関する企業意識調査」という表題の下で、愛知県内の製造業の中小企業3000社に対して実施し、803社からの回答を得たものである。

本調査では、地域金融機関との関係だけでなく、地方自治体の各種中小企業支援策、産学連携機関との関係などについても質問している。その成果は、家森信善編『地域連携と中小企業の競争力 - 地域金融機関と自治体の役割を探る - 』(中央経済社 2014年2月)としてまとめた。以下では、主な結果を紹介する。

過去5年間に雇用を増やしたかどうかという観点で、企業の成長力を評価すると、「やや増加」もしくは「増加」との回答は約2割にとどまり、「ほぼ横ばい」が4割、「減少」もしくは「やや減少」が約4割となっている。一方で、直近決算期の当期利益の状況を見ると、「黒字」企業が約6割となっている。この二つの結果から、黒字企業であっても約3割の企業しか雇用を増やしていない。逆に、黒字企業でも3割の企業は雇用を減らしており、リストラをしながら収益を確保している状況である。つまり、愛知県では、現状は何とかなっているが、すでにじり貧に陥っている企業が多数あり、今、何らかの手を打たなければ地域の雇用が失われる心配が強い。

特許申請、新規事業、海外展開に積極的に取り組んでいる企業では、雇用を増やしている企業の比率が高い。

特許を申請したことがない企業が全体の85%であり、新規事業について計画もしなかった企業が全体の65%であった。つまり、多くの企業が業績向上のための具体的な取り組み(成長戦略と呼ぶことにしよう)を行っていないのである。とくに、経営状態の悪い企業での成長戦略への取り組みが低調であり、業績が悪い企業は、業績低迷の負の循環からの離脱が難しくなっている。支援をするなら、負の循環に陥る前の早い段階で行う必要がある。また、中途半端な支援では、落ち込みのスピードを緩和するだけにとどまるので、トレンドを反転させるような強力な支援が必要だと考えられる。

一方、県内の黒字企業でも、成長戦略に取り組んでいない企業が6割にも達している。2期連続黒字企業でも雇用を減らしている企業が4社に1社あるが、雇用を減らしている黒字企業の経営者に、余裕のあるうちに成長戦略に積極的に取り組んでもらわなければ、県内の雇用を守ることは難しくなる。

新規事業や海外展開を実現する上での最大の障害は、「資金」ではなく「人材」である。したがって、資金を提供する支援スキームだけでは効果は薄く、各企業の社内人材の養成にも関与することが、支援者側に必要となっている。

将来の目指す姿として「収益性の高い企業」を選んだ企業は全体の54%であるが、そのための具体的な施策（新規事業への進出など）に取り組んでいる企業はごくわずかである。実現に向けてなぜ行動がとれないのかを知ることが必要である。それによって、支援の在り方も大きく変わってくるはずである。

メインバンクに対する総合的な評価を尋ねたところ、「非常に優れている」および「やや優れている」といった肯定的な評価が約50%、「やや劣っている」および「非常に劣っている」という否定的な評価が14%であり、おおむねメインバンクを好意的に評価していることがわかる。全般的に、協同組織金融機関に対する評価の方が銀行に対する評価よりも高い。

メインバンクが1ヶ月に1回以上は訪問してくれるという企業が全体の9割に達しており、本調査のサンプル企業の多くは金融機関と密接な関係を築いている。しかし、過去5年間での訪問頻度の変化を尋ねたところ、約30%の企業が「減少」と回答しており、「増加」は6.3%にとどまっている。リレーションシップバンキングを展開するには、企業との日常的な接触は不可欠であるが、現実には接触は減っているのである。また、どのような企業を頻りに訪問しているかを調べると、業績の良い、規模の大きな、雇用を増加させている企業であることがわかる。本当に支援の必要な経営状態の悪い企業や規模の小さな企業に対する接触が乏しくなっているために、こうした企業に対する民間金融機関の支援機能が低下しているのではないかと心配される。

メインバンクとの間で相互に信頼関係が築けていると考えている企業が55%あり、経営困難に陥ったときに最初に相談する先としてメインバンクを選ぶ企業が37%であった。このように多くの県内企業とメインバンクの関係は良好である。とくに、これまでの調査とは異なり、経営困難時にメインバンクにまず相談するとの回答比率が高く、金融機関の支援態勢への信頼感が高まってきたものと評価できる。

多くの金融機関が地域の振興・再生に取り

組んでいるが、「熱心」あるいは「非常に熱心」と肯定的に評価している企業は46%にとどまる。「わからない」との回答が多く、せっかくの活動が地域に伝わっていないことが課題として挙げられる。

金融機関は、企業に対して資金を提供するだけではなく、様々な知恵も提供しなければならないとなっている。しかし、「信用保証制度や制度融資」といった自治体や政府の施策に関する情報の提供はかなりできているが、「新しい技術やその技術の入手方法」や「新しい仕入先」に関してはほとんど助言できていない。助言内容に関して、半数以上の企業が「変化がない」(54.1%)と答え、かつ「有用なものになった」との回答はわずか1割にとどまっている。また、経営状態の厳しい企業や小規模企業に対する助言が十分に行われていない点も問題として指摘できる。

有益な助言を金融機関から受けた場合、企業から見た金融機関の評価は顕著に向上している。同様のことは、ビジネスマッチングについての紹介活動でも確認できた。したがって、金融機関にとって企業との結びつきを強めるためにも、助言内容の改善は重要である。

半数程度の企業が（自治体の金融支援策の中心である）制度融資を利用した経験を持っており、現在利用している中小企業者も約30%となっている。制度融資は県内の中小企業に広く利用されている。雇用を増やしている企業では制度融資の利用は少なく、雇用を減らしている企業の利用が多い点は、制度融資がセーフティネットとしての役割を果たしていることを示している。

地方自治体の制度融資を受けた結果、「業容拡大につながった」という回答は1割強にとどまっている一方、「倒産回避につながった」という回答は約2割あった。ここでも、セーフティネットとしての役割が果たされていることは確認できるが、単に問題の先送りにつながるだけで、抜本的な企業の競争力の強化にはつながっていないように見える。資金を漫然と提供するだけの制度融資から、業容拡大のための総合的な支援も行うような形に高度化を図っていく必要がある。

今後の東海地域および自社にとっての有望な産業を尋ねたところ、地域レベルでは「次世代自動車」がダントツで多く、次いで「航空宇宙」となっている。「次世代自動車」は企業レベルでも最も多い回答であったが、企業レベルで「航空宇宙」をあげたのは3.6%にとどまっている。地域として「航空宇宙」を振興していくにあたっては、中小企業の参加をどのように促していくのかが大きな課題となっている。

産学連携への態度を尋ねたところ、約30%の企業は無料でも必要ないと回答している。雇用を減少させている企業ではこの比率は

4割になり、逆に雇用を増加させている企業では2割である。産学連携は業績回復の重要な方策であるにもかかわらず、雇用を減らしている企業は積極的に取り組んでいないのである。地域の雇用を守り、伸ばしていくためには、こうした企業の経営者に、意識を変えてもらうための取り組みも必要であろう。

産学連携が「具体的な製品・サービスの開発などにつながった」という企業はわずか3.7%しかなく、産学連携によって成果を生み出すことは大変困難であることが確認された。さらに、多くの中小企業にとっては、そもそも産学連携に着手することさえ困難であるのが現状のようである。

ビジネスマッチングへは、37%の企業が参加したことがある。ビジネスマッチングへの参加を誘った先として、メインバンクをあげる企業が多い。規模の大きな企業、経営状態の良い企業、雇用を拡大している企業ほど、ビジネスマッチングに積極的に参加している。また、特許申請、新規事業展開、海外展開などに積極的な企業ほど、ビジネスマッチングにも積極的である。経営革新への取り組みに企業間で差異が広がっているといえよう。

信用保証制度の利用状況について尋ねたところ、現在信用保証制度を利用している企業のうち約70%は10年以上、信用保証を利用し続けており、信用保証制度依存症とも言える状況がうかがえる。2期連続黒字のように業績好調の企業でも慢性的に信用保証制度を利用している企業が多い。これは、金融機関が、顧客の信用保証制度利用を当然視しており、「卒業」(プロパー融資への転換)へ本気で取り組もうとしないためではないかと考えられる。

## (2) 地域金融機関支店長アンケート調査

これまで金融機関に対して調査を行う場合、ほとんどが本店に対して実施されていた。しかし、中小企業金融の本質が現場にあることは、リレーションシップバンキングの諸研究で明らかにされている。そこで、本プロジェクトでは、現場の声を聞くための調査を行うこととした。ただ、これまで、金融機関の職員向け調査が行われていないのは、回答率が低くなることが予想されるためであった。そこで、金融ジャーナル社との連携し、業界団体の協力も得て調査を行った。

我々の調査は、地域銀行および信用金庫、信用組合の支店長を対象にして、「地域金融の現場からみた地域密着型金融と中小企業金融の現状と課題に関する実態調査」という表題の下で、2013年1月に実施した。全国的な地理的な分布と業態的な分布とを考慮して合計71金融機関の4050拠点の長に対して調査票を送付したところ、1350人から回答を得ることができた。

本調査の調査票は、金融機関および回答

者の概要、所属する支店の概要、貸出先とのリレーションシップの構築、提供しているコンサルティングの中身、経営支援への取り組み、金融行政への評価、ビジネスマッチング等、と多岐にわたって尋ねる構成となっている。ここでは、その主な結果をまとめることにした。

各支店の事業先貸出先のうち新規(2009年以降に新たに取引を始めた先)のウエイト(取引先数ベース)を尋ねたところ、第二地銀を除く3業態では、半数以上の支店において新規顧客が5%未満にとどまっている。各金融機関は新規先の開拓に努力しているが、経済のパイが広がりにくい成熟期の日本においては、新規先を獲得して成長していくという戦略はもはや成り立ちにくいとみて良いであろう。

事業性貸出先数およびメインバンクとなっている事業性貸出先数の過去3年間での変化を回答してもらったところ、「貸出金残高50億円未満」の支店で、事業性貸出先とメインバンク先のいずれについても、他の規模の支店に比べて減少傾向が強かった。しかし、単純に規模が大きいほど伸びているわけではなく、最大規模の「500億円以上」グループよりも、「300億円～500億円未満」の規模グループの方が成績が良い。

支店長に自らの支店の強みを尋ねてみたところ、「地域密着の姿勢」が最も多く、約8割の支店長があげている。そして、「親身な姿勢」が続いている。地域金融機関にとって、地域や顧客に密着する姿勢は業態間を問わず共通のものだといえる。一方で、「金利」や「融資額」を強みとして上げる支店長はごくわずかである。現実には、金利競争による貸出金利の低下が進んでいるが、金利自体を武器だと考えている支店長は業態を問わずほとんどいないのである。業態間で違いを見ると、地方銀行が「金融機関のブランド」をあげる一方、協同組織金融機関は「最後まで支援する姿勢」を上げる比率が高い。

一人の営業職員が月1回以上訪問している事業性の取引先数を尋ねてみたところ、第二地銀を除くと、月一回以上の頻度で訪問している先は、一人の職員あたり30社未満という回答が多い。しかし、信用金庫や信用組合では「60～120社未満」という回答も12.5%ある。フットワークの良さを示している側面もあるが、同時に、一人の職員が多数の「取引先」を抱えざるを得ない状況がうかがえる。一方、一人の担当者の1ヶ月間の訪問先数の3年前との比較してみると、地銀と信用組合で「やや増加」が多く、第二地銀や信用金庫では「やや減少」が比較的多い。

法人営業担当者が取引先と接触することに利用できる時間(取引先のところに向かう時間等も含む)は全勤務時間のどの程度

の割合になるかを尋ねてみたところ、最も多いのが「40～60%未満」であった(39%)。しかし、全体の45%の支店では、営業職員が顧客と接触できるのに使えている時間は全勤務時間の4割以下となっている。しかも、顧客との接触時間の割合の変化(3年前との比較)は「横ばい」が一番多いものの、「やや減少」が37%に達している。顧客との密着度を高めるために各金融機関は地域密着型金融を推進しているはずであるが、最前線の職員が顧客と一緒にいる時間はむしろ減ってしまっているのである。

リレーションシップバンキングの機能強化への自社の取り組みの状況について、多様な側面での評価を尋ねてみたところ、総じて一定の成果があったとの認識が示された。最も平均的に評価が高いのは、「職員の経営改善支援への取り組み姿勢」であり、職員の意識改革につながったことを多くの支店長が実感していることになる。一方で、最も効果がなかったという項目が「融資条件の有利化」であった。つまり、現場の感覚としては、リレーションシップバンキングによる職員の意識改革は進み、取引先との関係も強化ができたものの、それによって融資を含めた収益力のアップにはまだつながっていないということのようである。

支店長に、支店の営業担当職員の能力やその変化の状況について尋ねてみた。各担当者の能力のばらつきについての認識を尋ねたところ、「やや大きい」との回答が約6割あり、「かなり大きい」も2割を超えている。しかも、能力格差のトレンドについて、「拡大傾向」との回答が4割弱あり、「縮小傾向」はわずか1割である。環境の変化に合わせて能力をアップさせている職員が多いものの、十分に能力を向上させることができている職員も目立ってきているということになる。

金融機関のコンサルティング能力の向上の障害になっている点を尋ねたところ、「取引先の事業内容や業界の知識が不十分」、「取引先の技術力、開発力、知的財産に関する知識が不十分」、「経営支援実行のための担当者育成・教育が不十分」の3つの項目がとくに重要な障害だと認識されている。一方で、金融機関の組織上の問題である「業績評価」や「収益」については、相対的には問題視されておらず、組織面では、こうした活動を評価する方向で改善が既に進められてきていることがうかがえる。

コンサルティング能力を高めるには、金融機関が適切な研修の機会を設けるだけでは不十分であり、職員がそうした能力を高めるインセンティブを持つ仕組みを作ることが重要である。そうした観点では、職員の業績評価における各種の業務にどのようなウエイトを与えているかが鍵となる。そこで、表に示した7つの観点に関して、4段階評価(1.非常に重要、2.ある程度重

要、3.考慮するが、参考程度、4.ほとんどゼロ)をしてもらい、その平均値を比較してみることにした。表にまとめたように、全体としてみると、「新規貸出先の獲得」が最も重要になっており、「コンプライアンス」、「貸出額およびその伸び」が続いている。業態間での差異がもっとも大きいのは、「預金およびその伸び」であり、地方銀行や第二地方銀行に比べて、協同組織金融機関では重要度が高い。さらに、図表には掲げていないが、こうしたウエイトが3年前と比べてどう変化したかを尋ねた質問への回答では、銀行がこの数年で預金のウエイトを下げ、ビジネスマッチングのウエイトを上げているのに対して、協同組織金融機関はウエイトをほとんど変化させていないことが読み取れる。協同組織金融機関の預貸率は銀行業態より低いにもかかわらず、従来のままの預金重視の人事評価が行われているのでは預貸率の改善がなかなか進まないのも当然であろう。リレーションシップバンキングにおいて重視されるべき「経営支援への取り組み」への評価が低いままであることも含めて、時代の変化に合わせた人事評価システムに転換していく必要がある。

表 一般職員の業績評価におけるウエイト

	地銀	第二地銀	信用金庫	信用組合	総計
貸出額およびその伸び	1.63	1.66	1.50	1.40	1.57
預金額およびその伸び	2.40	2.30	1.93	1.48	2.17
経営支援への取り組み	2.17	2.10	2.24	2.20	2.18
新規貸出先の獲得	1.57	1.46	1.47	1.34	1.50
ビジネスマッチングの成約	2.12	2.12	2.52	2.87	2.30
収益額	1.58	1.83	2.13	2.15	1.84
コンプライアンス	1.53	1.35	1.59	1.32	1.51

(注) 評点が低いほど、重要な評価項目だと考えていることを意味する。

金融庁の地域密着型金融の推進について現場の指揮官はどのように感じているのだろうか。「従来から実践していたことであり、大きな影響はなかった」という回答が25%あるものの、もっとも多い回答は、「金融機関として組織全体が問題意識を持つようになった」であった。このように、金融機関内の意識や組織態勢に顕著な影響が出ていることがうかがえる。一方で、「中小企業の再生と地域活性化が図れた」や「不良債権問題の解決に役立った」といった回答は相対的に少なく、業績面で成果が現れるまでには至っていないようである。

#### 5. 主な発表論文等

(研究代表者、研究分担者及び連携研究者には下線)

〔雑誌論文〕(計 18 件)

打田委千弘 「地域金融機関に関する経済の外部性効果の計測:愛知県の工業統計メッシュデータを用いた例 -」 家森信善編『地域連携と中小企業の競争力』第 14 章, 査読無, 2014 年 2 月, pp.223-239.

家森信善・浅井義裕・高久賢也 「中小企業の国際化を支援する損害保険会社の取り組みについて - 地域金融機関との連携の現状と課題 -」 『損害保険研究』第 75 巻第 3 号(損害保険事業総合研究所創立 80 周年記念号) 査読無 2013 年 11 月 pp.193-215.

家森信善・冨村圭・高久賢也 「地域金融の現場からみた地域密着型金融 - 意識改革進む一方、収益力向上に課題 -」 『金融ジャーナル』 査読無 2013 年 7 月 pp.46-59.

Hiroshi Aiura and Hikaru Ogawa (2013), "Unit tax versus ad valorem tax: A tax competition model with cross-border shopping," *Journal of Public Economics*, vol.105, 査読有 pp.30-38.

Nobuyoshi Yamori, Kazumine Kondo, Kei Tomimura, Yuko Shindo, Kenya Takaku, "Japanese Banking Regulations and SME Finance under the Global Financial Crisis," *Japanese Journal of Monetary and Financial Economics* 1(1) 査読有 2013 pp.59-90.

Chen Lu and Mitsuyoshi Yanagihara, "Life Insurance, Human Capital Accumulation and Economic Growth," *Australian Economic Papers* 52-1 査読有 2013 pp.52-60.

Jianjun Sun, Kozo Harimaya and Nobuyoshi Yamori, "Regional economic development, strategic investors, and efficiency of Chinese city commercial banks," *Journal of Banking and Finance* 37, 査読有 pp.1602-1611, 2013.

〔学会発表〕(計 5 件)

家森信善 「グローバル金融危機と中小・地域金融 - 危機によって隠された危機 -」 日本学術会議・経済学委員会・資産市場とマクロ経済学分科会 2012 年 9 月 7 日。

家森信善・冨村圭・高久賢也 「東海地域における中小企業の経営力強化のための金融機関と自治体等の取り組みの現状と課題 中小企業アンケート調査の概要 -」 日本金融学会中部部会 2013 年 3 月 9 日。

Hikaru Ogawa, "Fiscal adjustment in Japanese Municipalities," *Asia Pacific Economic Association* (Osaka, Japan, 2013 年 7 月) .

〔図書〕(計 1 件)

家森信善編 『地域連携と中小企業の競争力 - 地域金融機関と自治体の役割を探る -』 中央経済社 2014 年 2 月。

〔その他〕

アウトリーチ活動

本プロジェクトのアンケート結果が記事で紹介される 「100%保証縮小の意味」 『金融財政事情』 2014 年 3 月 17 日。

家森信善 「<経済教室> 既存顧客を「育てる金融」に」 『日本経済新聞』 2013 年 8 月 28 日。

家森信善 スタジオ出演 「金融緩和と中小企業金融」 NHK(BS-1) Biz プラス 2013 年 6 月 30 日。

家森信善 「(経済教室) 金融円滑化法、再延長へ 不良債権の予備軍注視を」 『日本経済新聞』 2012 年 3 月 5 日。

6. 研究組織

(1) 研究代表者

家森 信善 (YAMORI, Nobuyoshi)  
名古屋大学・大学院経済学研究科・教授  
研究者番号: 8 0 2 2 0 5 1 5

(2) 研究分担者

栗原 裕 (KURIHARA, Yutaka)  
愛知大学・経済学部・教授  
研究者番号: 5 0 2 4 9 3 3 0

小川 光 (OGAWA, Hikaru)  
名古屋大学・大学院経済学研究科・教授  
研究者番号: 1 0 3 1 3 9 6 7

柳原 光芳 (YANAGIHARA, Mitsuyoshi)  
名古屋大学・大学院経済学研究科・教授  
研究者番号: 8 0 2 9 8 5 0 4

打田 委千弘 (UCHIDA, Ichihiro)  
愛知大学・経済学部・教授  
研究者番号: 5 0 3 0 5 5 5 4

園田 正 (SONODA, Tadashi)  
名古屋大学・大学院経済学研究科・准教授  
研究者番号: 6 0 3 2 9 8 4 4

(3) 連携研究者

播磨谷 浩三 (HARIMAYA, Kozo)  
立命館大学・経営学部・教授  
研究者番号: 9 0 3 4 7 7 3 2

近藤 万峰 (KONDO, Kazumine)  
愛知学院大学・経済学部・教授  
研究者番号: 2 0 3 6 2 2 6 2

浅井 義裕 (ASAI, Yoshihiro)  
明治大学・商学部・専任講師  
研究者番号: 6 0 4 3 3 6 4 5

冨村 圭 (TOMIMURA, Kei)  
愛知大学・経営学部・助教  
研究者番号: 4 0 5 4 7 4 4 4