

平成22年 6月22日現在

研究種目：若手研究（B）
 研究期間：2007～2009
 課題番号：19730293
 研究課題名（和文）卸売商業の業態論に関する研究

研究課題名（英文）Study of the types of operation in wholesalers

研究代表者
 金 雲鎬（KIM WOONHO）
 山梨学院大学・現代ビジネス学部・准教授
 研究者番号：10410383

研究成果の概要（和文）：卸売商業に関するアンケート調査によって、大規模卸売業者が小売業者との間で、共同革新によって情報システムを導入することが明らかになった。そして戦略グループ概念が、卸売業態論研究の理論的端緒になりうることが提唱された。

研究成果の概要（英文）：By the empirical research on wholesalers, it is closely examined that information systems are introduced to large scale wholesalers by collaborative innovations between large scale wholesalers and retailers. Moreover, to discover the fact that the notion of strategic group is very useful when discussing the types of operation of wholesalers is one of the important results of this research.

交付決定額

（金額単位：円）

	直接経費	間接経費	合計
2007年度	500,000	0	500,000
2008年度	1,300,000	390,000	1,690,000
2009年度	100,000	30,000	130,000
年度			
年度			
総計	1,900,000	420,000	2,320,000

研究分野：社会科学

科研費の分科・細目：経営学・商学

キーワード：卸売，卸売戦略，卸売革新，情報システム，卸売業態

1. 研究開始当初の背景

卸売商業をめぐってよく聞かれる言葉に「卸売商業研究の少なさ」と「卸売商業理解の難しさ」がある。前者は流通研究者による指摘であり、その声の背景にあるのは小売商業研究に比べて、卸売商業研究の蓄積が少な

いことに対する問題意識であろう。

そして後者の指摘は研究者のみではなく、ビジネスマン、または卸売業者からもしばしば指摘されるものである。卸売研究の蓄積が少ない理由に関しては、様々な解釈があり得る。1つは、大規模小売組織の成長による

製販同盟の加速化によって卸売商業者の存立基盤が淘汰されるという懸念から、研究上の意味も半減するという視点である。この視点は、流通革命論から強く印象付けられたものであろう。そして、もう1つは、卸売商業そのものの複雑性に起因した研究上の難しさによるものと考えられる。卸売商業の複雑性については、卸売商業の形態の多様性、業種ごとの異質な性格、市場の競争特質の存在などを挙げるができる。しかし、研究上の難しさの存在を認めるにしても、以下の理由から卸売商業研究は依然として重要と思われる。

平成16年の商業統計では、日本の卸売業の販売額は405兆6464億円であり、小売業の販売額の3倍以上となっている。集計データに対する慎重な解釈は必要であるが、この販売額を用いてW/R比率を求めると、日本の流通構造が欧米諸国のそれと比べて多段階であることがわかる。日本のW/R比率が高くなっている理由として卸売商業の存在が挙げられるが、卸売商業の存在は日本の市場特性の一つであることも主張されている。さらに、同調査によれば、就業者の中での卸売業の正社員・正職員数が266万5243人であり、小売業の243万1392人を上回っていることが示されているが、このデータは卸売業の雇用安定の寄与度の高さを意味するものといえる。このように日本の経済領域への貢献度と市場特性の理解という側面から卸売商業の重要性は依然として高いといえる。

さらに、1980年代から最近まで卸売業界では、従来の卸売商業者のあり方とは異なる行動が顕著に見られるようになっている。その現象は、調達関係や長期的取引関係を重視してきた従来の卸売商業者が、販売関係および取引における効率性の重視へと転換していることを意味するものであり、EDIなど情

報化投資の拡大、主要販売先専用の物流センターの建設、取引先の選別、品揃えの総合化、販売地域の広域化のような最近の動きはその具体的な現象とも言える。このように、マクロ視点からは日本の経済への貢献度や市場特性の理解のために、そしてミクロ視点からは最近の卸売業界の現象の理解のためにも卸売商業を研究対象とすることは重要であると考えられる。

このように複雑でダイナミックに変化する卸売業態の動きをとらえるためには、少なくとも「卸売商業者の戦略的行動の異質性と同質性に注目する視点」が必要になってくる。それは、最近の卸売商業者の戦略的行動には、異質的行動でありながら、同時に同質的パターンを有するという特徴がある。このような特徴は業態論への理論展開の端緒になると思われる。従来の卸売商業研究での業態論研究は、1次卸・2次卸、または集計・中継・分散卸のように、その形態の単純分類のレベルにとどまっており、小売商業の業態革新研究のようなダイナミックな分析視点が欠けている。

2. 研究の目的

本研究の目的は、①卸売商業者の戦略行動が、なぜ・どのように起こっているかを明らかにしたうえで、②卸売商業者の戦略行動の同質的パターンに注目することで、卸売業態論研究の理論的端緒を提唱するものである。

3. 研究の方法

研究目的1を解決するために、まず、卸売商業に関する文献調査を行い、卸売商業者の戦略行動—特に情報システム導入—が起こるメカニズムに関する仮説を導出した。そして、医薬品卸売商業者を対象とするアンケート

ト調査を実施し、仮説検証を行った。

そして研究目的2を解決するためには、資源ベース理論やイノベーション理論を始めとする経営学に関する文献調査を行い、卸売商業の業態論を分析するための有用な理論を調べた。

4. 研究成果

①卸売商業者の戦略行動について

研究目的1を解決する目的から調査を行った結果、卸売業者が情報システムを導入するメカニズムに関して新しい発見が得られた。

従来の卸売流通研究では、卸売企業が情報システムを導入するのは厳しい取引環境の中で生き残るための戦略として説明する視点が多く、情報システムを導入するメカニズムに関する議論は少ない。特に市場シェアを拡大している大規模卸売企業がなぜ・どのように情報システムを導入するのかに関してはあまり議論されてこなかった。

これに対して、本研究では小売企業との企業間関係に注目して、卸売企業が情報システムを導入するメカニズムを分析した。延期-投機理論を分析枠組みとして、リスク転嫁とプロセス革新の局面から捉えたが、分析の結果、卸売企業の情報システム導入は、小売企業との間にありうるパワー関係によるものよりは、小売企業との間での共同革新によって起こることが明らかになった。

この結果は、卸売業界で見られる新しい現象が取引先の要求による受動的なものではなく、卸売企業の自立的行動である可能性が高いことを意味する。

②卸売業態論について

卸売業態論研究の理論的端緒を提唱する目的から、卸売商業者の戦略行動の同質的パ

ターンに注目して、戦略グループ概念を導入して、その戦略グループ分析が卸売業態論の端緒になりうることを主張した。本研究では、「卸売商業者規模」と「大規模小売企業への依存度」を分類軸に定め、グループ間の戦略行動に対する比較分析を行った。

戦略グループは4つのタイプ-「伝統的行動型」、「小売密着型」、「ボランタリーチェーン本部型」、「小売依存型」-で分類して、タイプ別の行動を分析した。小売依存型は理論上の分類であるが、小売密着型卸売企業は、小売企業との関係を重視して共同革新の形でシステムを導入することで取引関係を強化することで成長を遂げているといえる。そして小売密着型卸売企業のように、小売企業との間で共同革新を行う組織能力が乏しい卸売企業（ボランタリーチェーン本部型）はボランタリーチェーン本部の機能を果たすことによって成長を遂げると考えられる。また伝統的行動型卸売企業の場合には、流通経路における小売へのパワーシフトへの対応が遅れており、市場地位を失っていることと解釈された。

この分析によって卸売商業の業態論を論じる際に、卸売商業者の戦略グループによる分析が有用であることが理論的に主張された。

卸売商業者が情報システムを導入するメカニズムに関する新しい発見と、卸売商業の業態論研究に戦略グループによる分析が有用であることの理論的端緒の発見は、卸売商業研究に対する本研究の成果と言える。

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2件)

①Woonho KIM.(2010) “Strategic Actions of Wholesaling Firms : A study based

on the strategic group concept” *Journal of Business Administration*(YAMANASHIGAKUI N UNIVERSITY),No.3, February, pp.21-32.

②金雲鎬 (2010) 「卸売企業の情報システム導入に関する実証研究：延期－投機理論視点による分析」日本商業学会『流通研究』第12巻4号, pp. 43-54。

〔学会発表〕(計2件)

①金雲鎬 (2009) 「卸売企業のシステム革新と取引戦略－組織間関係論視点による分析－」日本商業学会全国大会, 2009年5月29日, 関西大学。

②金雲鎬 (2010) 「卸売流通の延期型チャンネルへの転換に関する考察－情報システム導入メカニズムを中心に－」日本商業学会関東部会, 2010年3月20日, 専修大学。

6. 研究組織

(1) 研究代表者

金 雲鎬 (KIM WOONHO)

山梨学院大学・現代ビジネス学部・准教授

研究者番号：10410383