

機関番号：32641

研究種目：若手研究 (B)

研究期間：2008 ～ 2010

課題番号：20730279

研究課題名 (和文) 我が国の卸売流通システムの変革に関するミクロ的研究

研究課題名 (英文) A micro study on the change of Japanese wholesale systems

研究代表者

久保 知一 (KUBO TOMOKAZU)

中央大学・商学部・准教授

研究者番号：40376843

研究成果の概要 (和文)：本研究は、卸売業者が取引相手と結ぶ取引関係に焦点を合わせて、卸売流通システムの垂直的構造の変化を取り扱った。主な成果は以下の通りである。(1) 卸売業者と製造業者が取引関係を結ぶ場合、もし資産特殊性が高く企業が高い未来係数を持つならば、取引関係は協調的なままに維持されることを理論的・実証的に見出した。(2) 卸売業者の買い手への依存度は、卸売業者が買い手に対して行う資産特殊性と彼らの組織能力によって左右されることを示した。

研究成果の概要 (英文)：This study investigates the change of vertical structures in wholesaling distribution systems. In particular, this study focuses on the variation of trade relationships which is formed by wholesalers. This study showed that (1) when wholesalers and manufacturers transact, if they have high asset specificity and high discount factor, their trade relationships are successfully maintained without defection, (2) wholesalers' dependence on their buyers are affected by wholesalers' asset specificity and organizational capabilities.

交付決定額

(金額単位：円)

|        | 直接経費      | 間接経費    | 合計        |
|--------|-----------|---------|-----------|
| 2008年度 | 1,500,000 | 450,000 | 1,950,000 |
| 2009年度 | 900,000   | 270,000 | 1,170,000 |
| 2010年度 | 900,000   | 270,000 | 1,170,000 |
| 年度     |           |         |           |
| 年度     |           |         |           |
| 総計     | 3,300,000 | 990,000 | 4,290,000 |

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：卸売流通、新制度派、取引費用、組織能力、チャンネル構造、協調的關係

## 1. 研究開始当初の背景

現代的な卸売流通システムの特徴は、水平的集中化と垂直的短縮化にある。この傾向は、(1) 小売業者の営業領域の広域化に伴う立地面での対応、(2) 小売業者の品揃えの拡張に伴う取扱品目面での対応、(3) 販売先が求める卸売機能の高度化に伴う物流・情報

処理設備への大型投資への対応などが原因であると考えられる。こうしたミクロとマクロの関係の中で本研究が注目するのは、卸売流通システムの集中化・短縮化が、伝統的な卸売業者を構成する流通機能の組み合わせの変化、すなわち個々の卸売業者の企業境界(企業の中に含まれる機能のタイプと規模)の変質と同時に生じていることである。現代

の流通研究者には、卸売業者の企業境界の変質を理論的・実証的に明らかにすることが求められているのである。

本研究は、平成17年から19年にかけて実施された若手研究(B)(課題番号17730259)研究課題「流通チャネル構造変化に組織能力と動的取引費用が及ぼす効果の理論的・実証的研究」の研究をさらに発展させる試みである。この研究は、流通チャネルの垂直的関係の形成には、取引費用的要因(関係特定の投資および機会主義的行動)以外に、企業の組織能力とそれを企業間で移転するに際して生じる動的取引費用が重要であることを明らかにした。

しかし、理論的検討を通じて、流通論における組織能力アプローチの限界も見いだされた。経済学・経営学で行われている既存研究は、製品アーキテクチャと組織能力の関連付けを検討し、それぞれに相性のよい組み合わせがあることを指摘してきた(藤本隆宏・青島矢一・武石彰(2001)、『ビジネス・アーキテクチャ』、有斐閣。)。これに対して卸売流通では、個々の組織能力をモジュール化して組み合わせるのではなく、個々の大規模小売業者に合わせて最適化された統合型卸売流通システムがまだまだ数多く、モジュール型卸売流通システムは、より小規模な小売業者を利用者とする電子商取引などで観察されるという違いが見出されている。

本研究では、その原因は、製品開発を主題として開発された製品アーキテクチャのアナロジーを流通論には素朴な形で適用できないためであると考えた。この問題の解明のためには、流通論独自の組織能力モデルの開発と実証分析が必要であろう。こうした卸売流通システムの変革の分析は、商業統計表に基づくマクロ・データからは解明できず、ミクロ的な企業行動の分析が必要である。かくして本研究では、「我が国の卸売流通システムの変革に関するミクロ的研究」という問題意識を持つにいたったのである。

## 2. 研究の目的

本研究の目的は、卸売業者が製造業者や小売業者と取り結ぶミクロな取引関係に注目して、チャネル構造の変化を理論的・実証的に吟味することである。

卸売業者の企業境界について、近年の中核的研究アプローチであったのは取引費用モデルであった。しかし、申請者による一連の研究は、取引費用モデルには問題点(企業間の同質性の仮定)が残されていることを指摘し、企業の異質性を考慮する組織能力に注目してきた。

ここ数年の研究では、組織能力の研究は製品アーキテクチャ論と融合している。この研

究の知見として、モジュール化によって、組織能力のやりとりに際して生じる動的取引費用が低下すること、移転困難な組織能力を保有する企業とは緊密な関係を形成することで組織能力の移転が可能となることを見出されてきた。それゆえこの研究は、産業・企業の進化に関する研究の1つとも位置付けられよう。製品開発領域に比べて、流通論では組織能力への注目は小売イノベーション研究を除いて希少であり、とりわけ卸売流通システムに関する組織能力アプローチの研究は世界的にも実証研究がまだ見られない状況である。その意味で、重要であり未開拓の研究領域と位置付けられる。

## 3. 研究の方法

本研究の方法は理論面と実証面で2つに分けられる。理論的には、卸売業者が取引相手と取り結ぶ取引関係の性質を吟味する理論的アプローチとして、新制度派経済学を採用した。このアプローチはマーケティング・チャネル研究において非常に盛んに用いられているものであるが、既存研究の取り扱いには取引費用モデルに傾注する傾向があった。そこで本研究では新制度派経済学に属する諸モデルを横断的に用いて、取引費用モデルを中心として、組織能力移転に関する費用を扱う動的取引費用モデル、協調的關係を扱う繰り返しゲーム理論、構造と機能の関連を取り扱うアーキテクチャ論を採用した。さらに、これまで取引費用モデルや動的取引費用モデルとは別のモデルとして論じられてきたチャネル・パワー論との接合を図り、依存度モデルも検討の対象とした。

実証面では、当初の計画であった大量サンプルを用いたアンケート調査以外に、企業ヒアリングも多用した。卸売業者へのヒアリングだけでなく、卸売業者にかかわるステイクホルダーとして、小売業者、製造業者だけでなく、現在では情報産業とみなされる卸売業者に情報システムを提供するシステム・ベンダーをも対象としたヒアリング調査を行った。

## 4. 研究成果

本研究の主な成果として、卸売業者が取引相手と取り結ぶ取引関係の効果を複数見出したことが挙げられる。卸売業者と製造業者は、資産特殊性を高めて機会主義のリスクがあったとしても、将来の利益を重視する場合には裏切って相手を抑え込むような行為はとらず、協調的に行動することが理論上のみならず実証的にも見出された。この研究は海外の査読誌に掲載されただけでなく、日本商業学会のテーマ部会(全国大会と地方部会の

中間の規模の部会)においても招待講演として報告し、内外で評価を受けることができた。

さらに、流通チャンネル研究における新制度派アプローチの貢献についての学説研究を行い、これまで分断して行われてきたこの研究領域に対して統合的な視座を提供した。

#### 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 12 件)

北島啓嗣・久保知一、「成都における日系大型店舗小売業の展開」、『中国経済』(JETRO: 日本貿易振興協会)、査読無、2010年11月号、35-55頁。

丹沢安治・久保知一、「不確実な新興国市場への製造業者の進出: 中東市場への参入モード決定の論理に関するパイロット・スタディ」、『進化経済学会報告論集』(進化経済学会)、第14回進化経済学会大阪大会、査読無、2010年3月、CD-ROM版。

久保知一、「流通チャンネルにおける卸売業者の買い手依存度」、斯波照雄編『商業と市場・都市の歴史の変遷と現状』(中央大学企業研究所叢書)、第8章、査読無、2010年1月、177-192頁。

小野晃典・久保知一翻訳、「製造業者による流通業者との関係性拡張意図」(翻訳: Akinori Ono and Tomokazu Kubo, "Manufacturers' Intention to Extend the Relationships with Distributors," Journal of Business and Industrial Marketing, Vol. 24, No. 5/6 (2009), pp. 439-448)、『流通情報』、第480号(2009年9月)、査読無、64-72頁。

小野晃典・久保知一、「マーケティング・チャンネルにおける流通サービスのカスタマイジングと協調的關係」、『三田商学研究』(慶應義塾大学商学会)、第52巻第2号(2009年6月)、査読無、19-36頁。

Kubo, Tomokazu, "The Effect of Organizational Capability on Marketing Strategy Performance" Proceedings of 2009 Academy of Marketing Science World Marketing Congress (Preliminary Release), Academy of Marketing Science (July 2009), pp. 145-150. 査読有。

久保知一、「情報通信技術がもたらす流通取

引固定化への2つの効果」、『全国研究大会報告論集』(日本商業学会)、第59回日本商業学会全国大会(2009年5月)、査読無、23-32頁。

Ono, Akinori & Kubo, Tomokazu, "Manufacturers' Intention to Extend the Relationship with Distributors", Journal of Business and Industrial Marketing, Vol. 24, No. 5/6 (2009), pp. 439-448. 査読有。

中央大学ソフトウェア・オフショアリング共同調査チーム(直江重彦、陳建安、丹沢安治、近藤信一、伊東俊彦、北島啓嗣、久保知一、早川貴、柳澤和子、西崎賢治、安藤憲吾、李建平、葛永盛、室勝弘)、「上海近郊におけるソフトウェア・オフショアリング企業調査報告—第3回 受注サイドの実態報告(その2)—」、『中国経済』(JETRO: 日本貿易振興協会)、査読無、2009年2月号、46-71頁。

中央大学ソフトウェア・オフショアリング共同調査チーム(直江重彦、陳建安、丹沢安治、近藤信一、伊東俊彦、北島啓嗣、久保知一、早川貴、柳澤和子、西崎賢治、安藤憲吾、李建平、葛永盛、室勝弘)、「上海近郊におけるソフトウェア・オフショアリング企業調査報告—第2回 受注サイドの実態報告(その1)—」、『中国経済』(JETRO: 日本貿易振興協会)、査読無、2009年1月号、36-55頁。

中央大学ソフトウェア・オフショアリング共同調査チーム(直江重彦、陳建安、丹沢安治、近藤信一、伊東俊彦、北島啓嗣、久保知一、早川貴、柳澤和子、西崎賢治、安藤憲吾、李建平、葛永盛、室勝弘)、「上海近郊におけるソフトウェア・オフショアリング企業調査報告—第1回 調査概要と発注サイド企業の実態報告—」、『中国経済』(JETRO: 日本貿易振興協会)、査読無、2008年12月号、68-87頁。

久保知一・小野晃典、「流通チャンネルにおける協調的關係の生成」、『三田商学研究』(慶應義塾大学商学会)、第51巻第4号(2008年10月)、査読無、107-120頁。

[学会発表] (計 6 件)

Ono, Akinori & Kubo, Tomokazu, 「Manufacturers' Intention to Extend the Relationships with Distributors」、日本商業学会第1回テーマ部会『流通・チャンネル』、2010年12月11日、於: 京都大学。

丹沢安治・久保知一、「不確実な新興国市場への製造業者の進出: 中東市場への参入モード決定の論理に関するパイロット・スタデ

イ」、第14回進化経済学会大阪大会、「産業・企業組織の進化」セッション、2010年3月27日、於：四天王寺大学。

Kubo, Tomokazu, "The Effect of Organizational Capability on Marketing Strategy Performance" 2009 AMS World Marketing Congress, Academy of Marketing Science, (July 23 2009) at the Oslo School of Management, Campus Kristiania, Oslo, Norway.

久保知一、「情報通信技術がもたらす流通取引固定化への2つの効果」、第59回日本商業学会全国大会、『流通・マーケティングとネットワーク・イノベーション』、2009年5月30日、於：関西大学。

久保知一、「マス・カスタマイゼーションとコミュニケーション・チャネル構造」、第59回日本商業学会全国大会、『流通・マーケティングとネットワーク・イノベーション』、「テーマ：マーケティング・チャネル研究における取引コスト・アプローチの再検討」ワークショップ（オーガナイザー：崔容熏・久保知一）、2009年5月29日、於：関西大学。

久保知一、「流通チャネルにおける卸売業者の買い手依存度」、第58回日本商業学会全国大会、『流通・マーケティング研究の発展方向を探る』、2008年6月1日、於：法政大学。

〔図書〕（計3件）

『流通チャネル論：新制度派アプローチによる新展開』（編者：渡辺達朗・久保知一・原頼利）、有斐閣（2011年9月刊行予定）。

小野晃典・久保知一・森岡耕作・史雅琴・千葉貴宏翻訳、『マーケティング・メトリクス—マーケティング成果の測定方法—』、ピアソンエデュケーション・ジャパン、2011年7月刊行予定（翻訳 Farris, W. Paul, Neil T. Bendle, Phillip E. Pfeifer, David J. Reibstein (2010), Marketing Metrics, 2nd Edition --The Definitive Guide to Measuring Marketing Performance, Wharton School Publishing）。

『ベーシック・マーケティング』

（編者：尾上伊知郎・恩蔵直人・三浦俊彦・芳賀康浩。第10章「チャネル戦略」を執筆）同文館出版（2010年9月）。

〔その他〕

ホームページ等

<http://www003.upp.so-net.ne.jp/tomokazu/>

## 6. 研究組織

### (1) 研究代表者

久保 知一（ KUBO TOMOKAZU ）

中央大学・商学部・准教授

研究者番号：40376843