

氏 名	おかもとてつや 岡 本 哲 弥
学位(専攻分野)	博 士 (経 済 学)
学 位 記 番 号	経 博 第 263 号
学位授与の日付	平成 18 年 3 月 23 日
学位授与の要件	学 位 規 則 第 4 条 第 1 項 該 当
研究科・専攻	経 済 学 研 究 科 組 織 経 営 分 析 専 攻
学 位 論 文 題 目	流通情報化と小売—卸売企業の関係性 ——大衆医薬品流通における実証研究——

論文調査委員	(主 査) 教 授 若 林 靖 永	教 授 末 松 千 尋	助教授 松 井 啓 之
--------	----------------------	-------------	-------------

論 文 内 容 の 要 旨

本論文の主題は、「流通における情報技術による情報化と垂直的な企業間関係」において、「情報化」と「企業間関係」の両者はどのようなメカニズムによって相互に関わり合っているのか、を明らかにすることである。

本論文の前半の第1章から第3章では、流通機能論を中心に理論研究を通じて、本研究の分析枠組みを構築する。後半の第4章から第7章は、質問票調査に基づく実証研究である。

第1章では、1912年の A. W. Shaw 以来の内外の流通機能表の史的展開をレビューし、その現代的意義を普遍的機能として流通の概念的把握、流通の動態の中においても流通機能は貫徹されるという「流通機能の普遍性」、さらにその延長線上にある、流通機能は他の組織によって代替可能であるという「流通機能の機関代替性」を明らかにしている。

第2章では、経営情報システムの発展の歴史をふまえ、情報技術と組織の関係において、技術決定論、組織決定論、相互作用（創発的視角）の3つの見方があることを示した。そして、情報化の評価をめぐって「生産性パラドックス」が指摘され、情報化投資の生産性の評価尺度の開発課題を指摘した。

第3章では、上記2章の先行研究の整理をふまえて、本論文での分析枠組みを構築している。まずすでに流通企業において普及がすすんでいると思われる POS と EDI を研究対象として設定した。つぎに流通機能論をふまえ、その拡張として「機能的関与水準」「機能遂行水準」という概念を導入した。情報化を評価する概念としては、情報化投資水準と情報共有化水準、そして関係特定の投資という枠組みを設定した。さらに流通パワー論の先行研究をふまえて、企業間のパワー関係を導入して、情報化と企業間の関係性に関する分析枠組みを提示し、以後の実証研究のモデルとした。

本研究の後半の第4章から第7章では、小売業者と卸売業者の企業間関係に焦点を当て、2003年11月に実施した「大衆医薬品流通の情報化に関する質問票調査」から得られたデータに基づいた実証研究を展開した。

第4章「流通情報化における投資と情報共有化」では、流通情報化そのものに焦点を当て分析を行った。その結果、POS システム投資と情報共有化の間には相関が見られないが、EDI 投資は情報共有化との相関が高く、情報共有を促進していることが理解できる。また、多数の取引先と取引をする小売企業ほど、EDI 投資に積極的であり、EDI 投資に積極的な企業であるほど、その資産特定性は低いという実証結果が示されたことから、今日の EDI 投資は、関係特定の投資とは言えない。EDI は、取引先とのロックイン効果を発生する資産から取引先選択の柔軟性を高める資産へと変容していることが示された。

第5章「流通企業間の関係性と情報化」では、独立変数としての小売企業と卸売企業の相対的關係がどのような場合に、情報化投資水準と情報共有水準にいかなる影響を与えているのかを検証した。その結果、EDI 投資は、小売企業に対する取引先の販売依存度が低い場合、積極的に実施されるという関係が明らかになる。つまり、取引のある小売企業数が多いほど、取引先にとって標準仕様の EDI への積極的な投資が合理性を増すと解釈できる。また、EDI 投資の積極性は、小売企業と取引先の規模格差が大きい場合よりも企業規模が拮抗する場合の方が高いという認知均衡理論から導かれた関係が妥当

性を持つことが検証された。

第6章「流通企業間における情報の流動性と卸売企業の関与」では、小売企業と卸売企業との間での情報の流動性が小売企業と卸売企業の流通機能分担にどのように影響しているのかを、卸売企業が小売企業へ関与する提案型営業に焦点を当て分析を行った。その結果、アナログとデジタル両者の情報水準が卸売企業の関与を高める流通機能の分野、そのうちの片方が関与を高める分野、両者とも関与に影響しない分野の4つに類型化された。

第7章「小売における情報化と卸売企業関与の効果」では、POSシステムおよびEDIへの情報化投資水準と卸売企業の機能的関与水準が、小売企業の担う流通機能へ影響するのか、ひいては流通機能が経営成果にどのように結びつくのかを検証した。その結果、第1に、情報化の効果について、POSシステム投資は、商品管理に関わる業務や受発注に貢献しているものの、欠品の頻度を高めてしまう側面も明らかになった。他方、EDI投資は、部分的に販売機能を高め、受発注の効率化に寄与するが、多頻度少量の受発注をもたらすとの仮説は棄却された。第2に、機能的関与の効果について、販売機能への卸売企業の関与の効果はある程度検証されるが、受発注の効率性と物流規模の経済性に対するロジスティックスの関与の効果は確認できない。第3に、流通機能の遂行水準と経営成果の関係について、販売遂行水準の10指標中6指標で、粗利益率、商品回転率を高めていること、会員カードの普及だけが営業経費率を上げていることが確認された。また、ロジスティックス遂行水準は、物流規模の経済性が粗利益率を高め、受発注の効率性が商品回転率を上げていることが観察された。最後に、「機能遂行水準」を、情報化と経営成果の間に位置付けることによって、流通情報化は、粗利益と商品回転率を高めていることが推論された。

終章では、本研究全体を総括し、情報化の進展によって、これまでのパワーに基づく企業間関係から対等な企業同士の関係へと変化していること、組織における情報化と人の仕事は必ずしも代替関係にあるわけではないことなどが結論づけられた。

論文審査の結果の要旨

本論文は、流通における情報化が小売—卸売企業の関係にどのような影響を与えるかということについて、特に流通機能論の応用的な展開によって明らかにしようとしたものである。流通の研究においては、近年、取引コスト論によるものが多い中で、本研究はあらためて古典的な流通機能論に光を当てて、その意義を明らかにし、改良された流通機能論によって流通情報化の意味を考察した点が高く評価されると思われる。具体的には、以下のような点が学術的に評価されるに値する。

第1に、内外の流通機能論のレビューを通じて、流通機能の普遍性、流通機能の機関代替性の意義を明らかにするとともに、現代の流通を分析するために、「流通機能の複数機関関与性」という新たな概念装置を導入したことである。古典的な流通機能論では、流通機関のいずれかが流通機能を必ず担当する、流通機関は排除されても流通機能は排除されないということを明らかにした。しかし、現代の流通では、流通成果、効率性の改善のために、複数機関が協調する「流通パートナーシップ」という新たな展開が追求されており、それを機能論の視点で分析するために、「機能関与性」という概念を導入し、複数機関がともに特定の流通機能を担当する現状をとらえようとした。

第2に、EDIとPOSの2種類の流通情報システムの役割が大きく異なる点を実証した点である。POSシステム投資と情報共有化水準の間には相関がないのに対して、EDI投資は情報共有化水準との相関が高く、資産特定性も低いことが示された。今日のEDIは、ロックイン効果を生むような関係特定の投資ではないことが確認された点は特に注目し値する。EDIは流通機関間の情報共有化を促進する流通情報システムであるけれども、必ずしも特定の流通機関との関係を強化し、排他的な流通関係を構築するものではない。よりオープンな多くの取引先を持つ企業が志向する情報システムに変化している点を明らかにしている。

第3に、小売—卸売企業間の関係性で、企業規模が拮抗する場合においてEDI投資により積極的であるという点を実証された点である。この仮説は複数の仮説を立てた探索的なものであったが、伝統的な企業間のパワー関係による説明、すなわち、情報システム投資はパワーの資源であり行使でもあるという見方、が否定された。この結果はこれまでの議論に再検討を求めるものであり、学術的に興味深い結果である。同規模においてEDI投資が積極的になるということが、単に大衆医薬品流通の特殊事情によるのか、それともより一般的なものか、吟味することが求められる。

しかし、本論文にはいくつかの問題点、今後深めるべき課題が残されている。ここでは、3点について指摘しておきたい。

第1に、流通情報化の様相を取り上げる際に、本論はEDIとPOSに注目しているけれども、ほかにもサプライチェーン・マネジメントやCRMなどの流通情報システムの導入がすすめられており、それらが分析の対象に含まれていない点である。そのため、流通情報化の全体像を含めたものとはなっていない。

第2に、現代の流通を理解するために「機能関与」という概念を導入したことは本研究の重要な意義であるが、関与性概念についての精緻化が不足している。機能に関与するとは何を意味するのか、その測定尺度のあり方はどうか、といった点で、機能関与性概念をさらに発展させることが求められる。そのためには、流通機能を細分化し、業務レベルで把握することを通じて、より精細な関与の態様をとらえることが重要である。

第3に、流通情報システムを論じる上でデジタル情報とアナログ情報を分類しているが、デジタル情報の意義と限界、アナログ情報の価値、戦略・組織能力の決定性という点が実証モデルを発展させる上での課題として指摘できる。

とはいえ、以上のことは、本論文の到達点をふまえ、今後の研究のなかで解決すべきことに過ぎず、本論文の学術的価値を何ら損なうものではない。よって本論文は博士（経済学）の学位論文として価値あるものと認める。

なお、平成18年2月20日、論文内容とそれに関連した試問を行った結果、合格と認めた。