

| | |
|------------------|---|
| Title | BCS賞を用いた, 高いステータスの維持が日本企業に与える影響の研究 |
| Sub Title | |
| Author | 杉村, 駿 新滝, 憲伸 中谷, 遼星 |
| Publisher | 慶應義塾大学商学会 |
| Publication year | 2023 |
| Jtitle | 三田商学研究学生論文集 No.2022 ,p.47- 61 |
| JaLC DOI | |
| Abstract | <p>ステータスに関する研究は近年, 社会学から経営学のフィールドにまで及んでいる。既存研究より, 高いステータスを持つことによって企業は好影響や悪影響を受けることが明らかとなった。しかし, 既存研究は欧米の企業や組織を対象にした研究が多く, 日本での研究事例が極端に少ないことから, 国内研究は未だ発展途上である。現状の研究ステータスの高さをもたらず効果について指摘されている一方で, ステータスを保持している期間をもたらず影響について注目している論文は見つかっていない。そのため, 本研究では日本企業を対象として高ステータスの保持期間に着目し, ステータスがアクターの経営パフォーマンスにもたらず影響についての分析を行う。</p> <p>本研究では建築業界において歴史が長く, 権威のあるBCS賞を用いて分析を行うことにし, 受注による売上が大きな割合を占めていて過去の成果が重要視されているBCS賞の受賞数が多い上位15社のゼネコンを研究対象とした。そして, ①売上高②社長の在任期間③M&Aの実施④支店や研究所の新たな設置⑤キャッシュフローの5つの指標を用い, 分析を行った結果, 高いステータスをもたらず経営のパフォーマンスの影響に優位性は見られなかった。一方でコントロール変数として重回帰分析を行った「企業の創業年数」, 「従業員数」は企業の売上に強い影響を与えることが分かった。結果は, 日本企業は高ステータスによる悪影響を受けにくく, ステータスの期間をもたらず経営パフォーマンスの影響の優位性が低いことが示され, 仮説は棄却された。本研究では日本企業におけるステータスの影響の確認やステータスの期間という新しい視点に着手した取り組みであり, 制度環境下を一定としたステータスの効力について再考する機会を提供できたと考える。また, ステータス研究が様々な条件下で行われることで, 今後のステータス研究がより発展することを期待する。</p> |
| Notes | 論文 |
| Genre | Journal Article |
| URL | https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00113718-00002022-0047 |

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the Keio Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

BCS 賞を用いた、 高いステータスの維持が日本企業に与える影響の研究

杉 村 駿
新 滝 憲 伸
中 谷 遼 星

<要 約>

ステータスに関する研究は近年、社会学から経営学のフィールドにまで及んでいる。既存研究より、高いステータスを持つことによって企業は好影響や悪影響を受けることが明らかとなった。しかし、既存研究は欧米の企業や組織を対象にした研究が多く、日本での研究事例が極端に少ないことから、国内研究は未だ発展途上である。現状の研究ステータスの高さをもたらす効果について指摘されている一方で、ステータスを保持している期間がもたらす影響について注目している論文は見つかっていない。そのため、本研究では日本企業を対象として高ステータスの保持期間に着目し、ステータスがアクターの経営パフォーマンスにもたらす影響についての分析を行う。

本研究では建築業界において歴史が長く、権威のある BCS 賞を用いて分析を行うことにし、受注による売上が大きな割合を占めていて過去の成果が重要視されている BCS 賞の受賞数が多い上位 15 社のゼネコンを研究対象とした。そして、①売上高②社長の在任期間③ M&A の実施④支店や研究所の新たな設置⑤キャッシュフローの 5 つの指標を用い、分析を行った結果、高いステータスがもたらす経営のパフォーマンスの影響に優位性は見られなかった。一方でコントロール変数として重回帰分析を行った「企業の創業年数」、「従業員数」は企業の売上に強い影響を与えることが分かった。結果は、日本企業は高ステータスによる悪影響を受けにくく、ステータスの期間がもたらす経営パフォーマンスの影響の優位性が低いことが示され、仮説は棄却された。本研究では日本企業におけるステータスの影響の確認やステータスの期間という新しい視点に着手した取り組みであり、制度環境下を一定としたステータスの効力について再考する機会を提供できたと考える。また、ステータス研究が様々な条件下で行われることで、今後のステータス研究がより発展することを期待する。

<キーワード>

ステータス、レピュテーション、レジティマシー、BCS 賞、パフォーマンス、制度環境、相対的位置

1. はじめに

本研究では、長期的なアワードの受賞によるステータスの保持が日本企業の活動にどのような影響をもたらすのかを検証することを目的としている。金（2022, p.151）は、複数の既存研究（Rindova et al. 2006; Podolny, 1993; Piazza & Castellucci, 2013; Saunder et al. 2012）を踏まえて、ステータスを「ある製品やサービスのクオリティを代替する、アクター間の社会階層における相対的なポジション」と定義している。また、ステータスに関するそれまでの研究では、主に社会学者たちによって進められてきたが、近年では経営学、特に組織論や戦略論の分野に研究が広がっていると述べている。ステータスに関する研究はまだ歴史が浅い一方で、現在は多分野で研究が進んでおり、ステータスの保持がもたらす影響について述べた論文は度々散見される。また、情報化やグローバル化が急激に進んでいる現代社会では、人々はあらゆる企業の情報を容易に収集でき、企業のイメージは彼らによって容易に変化するようになった。そのため、ステータスがより重視される社会に変化していると考えられる。

ステータスが持つ効力として、自己肯定感の上昇（Faunce, 1984）や、企業間における財やサービスのイメージ強化による競争優位や企業自体のブランディングの確立（Podolny, 1993）などのメリットが挙げられることが多く、ステータスの持つ効力は正の影響をもたらすことが多い。一方で、企業が高いステータスを保持することで心理的負担の要因によって成果が減少してしまう（Bothner et al., 2012）などのデメリットも指摘されている。このようなステータスの効果が見受けられる中で、現在行われているステータス研究の事例は欧米を中心とした海外企業や組織などを対象としてもものが多く、日本でのステータスの研究は未だ発展途上であると言える。また、ステータス研究の課題点として、組織や企業、国などの分析レベルの大きさや社会背景の違いを考慮した場合、ステータスの機能や効果にどのような違いが生まれるかが検証できていない。つまり、既存研究による一定の条件下での検証によるステータスで示されてきた効果が、異なる文化や価値観、制度を持つ日本の企業を対象にした場合でも同様の効果が現れるかどうかについて検証する価値があるだろう。また、これまでは、ステータスがもたらす効力について研究されているものが多く見受けられる一方で、ステータスを保持する期間に焦点を当てた研究は未だされていない。本研究では、ステータスを保持している期間がアクターのパフォーマンスに影響を与えるのかという仮説を設定し、その優位性を検証することを目的としている。

2. 先行研究

(1) ステータスの概要

現在、ステータス (status) という概念自体は、金（2022, p.151）によると「ある製品やサービスの

クオリティを代替する、アクター間の社会階層における相対的なポジション」と定義されている。一方で、分野横断的な概念ゆえに、研究者間でステータスという概念の定義に差異があり、他分野で類似した概念との混同もみられる。具体例として、マーケティング領域に「ブランド・エクイティ」という類似した概念が存在する。提唱した Aaker (1991) の論文では「あるブランド名やロゴから連想されるプラスの要素とマイナスの要素との総和（差し引いて残る正味の価値）」¹⁾であると定義し、ステータスと同様の意味合いを持つ「ブランド」の価値が消費者の行動に与える影響に着目している。しかし、本研究は経営学視点での研究であるため、他分野での類似した概念には言及しないこととする。以下では、経営学領域内のみで類似している概念として存在する「レジティマシー」と「レピュテーション」との概念的な違いを明らかにし、本研究内でのステータスを再定義する。

レジティマシーは、代表的な論文の中で「受け入れやすさ、適切さ、望ましさの社会的な判断基準」(Zimmerman & Zeitz, 2002) と定義されている。金 (2022) によると、組織がレジティマシーを保持することによって、レジティマシー自体が外部からの資源獲得や生存の可能性を高める無形資産として機能するという点ではステータスと共通した特徴を持っている。一方で、レジティマシーは既成の社会規範との整合性によって定まるのに対し、ステータスは階層の中の相対的なアクターの位置によって定まるという概念的な違いを説明している。

レピュテーションの代表的な論文の中では、「過去の成果（クオリティ）によって判断される現在の価値」(Beriamin & Podolny, 1999; Washington & Zajac, 2005)²⁾ と定義されている。金 (2022) によると、過去の成果によって形成されるという点は両概念の共通点であるが、過去の成果以外にも他者との相対的な位置関係が影響をもたらすという点は、ステータスが持つ特有の特徴である。

以上から、本研究では、これまでのステータスの定義と二つの類似概念との違いにもとづいて、ステータスは「ある製品やサービスのクオリティを代替する、過去の成果とアクター間の社会階層における相対的なポジションによって決まる価値」と定義した。

(2) ステータスの機能

既存研究では、ステータスは大きく分けて3つの機能が挙げられている(金, 2022)。一つ目は「シグナルとしての機能」である。Podolny(1993) は、その製品やサービスを供給しているアクターのステータスが、顧客にとって製品ないしサービスの質が不明確な場合に、彼らの意思決定に作用すると指摘している。また、業績が高い債権引受会社は、高いステータスによって生まれた社会的信頼から、低いコストで債権を入札している傾向があることを明らかにした。つまり、ステータスがシグナルとして顧客の意思決定に作用し、高いステータスがコストの低下をもたらす効果を示している。また、Hope et al. (2011) の論文では、途上国の企業が、実態が不透明な先進国の企業を買収や合併を行う場合に、先

¹⁾ 和訳は、青木 (1995, p.2) を引用。

²⁾ 和訳は、金 (2022, p.157) を引用。

進国という高いステータスへの期待や憧れから適正な金額を超えた支出が行われることを示し、アクターの意思決定にステータスが関わることが明らかになった。これは、相手の実態が不透明な場合、高いステータスが一つの無形資産として製品やサービス、アクター自体の付加価値として役割を果たすためである。このことからシグナル機能は、企業に価値を与える一種の無形資産としての機能や、関係を持つアクターに保証効果をもたらすことを示している。

二つ目は「社会心理的な機能」である。この機能に関して Faunce (1984) は、アクターは高いステータスを保持することで自己肯定感が生まれ、成果に正の影響を与えることを明らかにしている。一方で、企業が高いステータスを保持することが心理的負担を生み、企業の成果を低下させるということも指摘した。Bothener et al. (2012) は、ステータスの機能を「資産としてのステータス」と「負債としてのステータス」の二つに分類し、全米ゴルフ協会ツアーと全米自動車競走協会レーシングの選手成績のパネルデータを用いて、社会的心理機能について分析した。その結果、ステータスが上昇するにつれて、ゴルファーのスコアやドライバーのレーシング速度の上昇が見られるが、ステータスがある一定の基準を超えた高さまで到達すると、そのステータスを維持するための心理的負担感が働き、彼らの成果に負の影響を与えることを明らかにした。このように、社会心理的な効果には、ステータスの向上による自己肯定感の増大をもたらす業績を向上させる「資産」としての機能がある一方で、心理的負担を増大をもたらす業績の低下を招く「負債」としての機能もあることが指摘されている。

三つ目は、「アクターへの行動制限機能」である。Philips & Zuckerman (2001) は、企業を評価する第三者の期待値がステータスに比例して変化し、それが企業の活動に制限を与えてしまうという事を明らかにした。この研究では、ステータスの高さの違いによってアクターを三つに分類した。高いステータスと低いステータスを保持するアクターは、それぞれ高い信頼と低い期待値が生まれ社会的な制限が少なく比較的自由に行動できると述べられている。一方で、相対的に中間程度のステータスを保持するアクターは社会規範から外れてしまう行動をとることを恐れることで、行動に制約が生じるとも指摘している。このことからステータスの高さの違いが、アクターの行動に影響を与えることが明らかになった。

以上の三点がステータスの持つ性質である。シグナルとしての性質は市場における状況把握において役割を果たし、社会心理的な機能においてはステータスの保持が、良い面だけに作用するだけではなく、心理的な圧迫感から完全な実力を発揮できず、能力や成果を押し下げるなどの特徴も有している。一方、ステータスに対する社会からの期待は、アクターの行動に制約をもたらす原因となり得る。

(3) ステータスの変化をもたらす要因

本研究では高いステータスを保持した期間に着目し、ステータスの維持によってアクターの成果の変化を検証する。そのため、保持した期間を測る上ではステータスの変化をもたらす要因について考察する必要がある。金 (2022) の論文では、「過去の成果」と「社会的関係性」がステータスの変化に影響を

与える要因であると述べている。以下では、過去の既存研究を具体例として挙げながら、二つの要因について言及する。

まず、「過去の成果」について言及する。Podolny & Phillips (1996) の研究では、米国の債権市場における投資銀行を対象にした分析によって、アクターのステータスは「過去のパフォーマンス」と「関係性を持つ他のアクターのステータス」という二つの要因によって決定されると述べられている。そして、過去のパフォーマンスと同時に、関係性を持つ他のアクターのステータスの高さが、アクター自体のステータスの変化に影響を与えると示した。一方、Gould (2002) によると、アクターが供給する製品ないしサービスの質が不明確で客観的に判断が難しい場合に、アクター自身のパフォーマンスやクオリティの変化があったとしてもステータスが変わらず維持されていると指摘している。Lynn et al. (2009) も、同様に、ステータスとクオリティの変化の因果関係は Gould (2002) が指摘するよりも弱いと述べているものの、クオリティの測定が不明確な状況ではクオリティの変化から独立して、ステータスが再構築されると指摘している。つまり、クオリティの低下や測定が不明確な場合でもステータスが独立して維持していることから、過去の成果以外にも他のステータスの変化に影響を与える要因にもあると示唆される。

次に、「社会的関係性」について言及する。近年のステータス研究の進展に伴い、過去の成果だけではなく社会的関係性の変化がステータスを変化させる要因であることを裏付ける研究も散見される。Podolny & Phillips (1996) の研究では、関係性を持つ他のアクターのステータスの変化が自身のステータスの高低に直接的に影響を与えると示されている。しかし、Podolny (2005) は、ステータスを上昇させるためには他のアクターとの関係を積極的に構築することが有効であるが、低いステータスを保持するアクターと関係を築くことで自身のステータスも低くなる危険性も指摘している。

(4) 既存研究の問題点

近年の研究により、ステータスについての研究は大きく進歩しているが、課題点は現在も多く指摘されている(金, 2022)。本研究ではそのうちの以下の三つの課題について考慮し分析を進める。

一つ目は、高いステータスが心理的な負担を増やし、結果的に成果の低下に繋がるというメカニズムが解明されていないという問題である。前述の通り、Bothner et al. (2012) は社会心理的な機能において「負債としてのステータス」を指摘しているが、その主張の妥当性やアクターの成果の低下を招く要因について未だ議論の余地が残っている。つまり、高いステータスがアクターの行動に与える影響のプロセスを解明し、良い影響と悪い影響を与え得る条件の違いを明確にする必要がある。

二つ目は、ステータスの変化がもたらす影響を検証した分析が少ない点である。具体例として Benjamin & Podolny (1999) の研究が挙げられる。この研究ではカリフォルニア州の 600 近くのワイナリーが 10 年間で行った提携を分析しているが、期間内にアクターが保持するステータスの変化は考慮されていない。しかし、前述の通り、過去の成果と社会関係性がステータスの変化に影響する要因と

指摘されていることから、ステータスの変化に着目した分析が求められているだろう。

三つ目は分析対象の社会背景の違いによって、ステータスの機能や効力にどのような変化が生じるのかを分析する必要があることである。これまでは欧米の企業や組織を対象とした研究が多いため、外部環境の違いによるステータスがもたらす変化を検証した研究は散見されず、事例が少ないと言える。しかし、分析対象を変えれば、アクターの背景になる社会文化や制度などにも違いがあるため、ステータスが持つ機能や効力に違いが出てくると考えられる。また、こういった研究範囲の狭さから、アクターが置かれている状況や外部環境の要因によってステータスの効力などが変動的であるという可能性があると認識しなければならない。

本研究では、これまでのステータス研究で生まれた以上の三点の課題をもとに分析を進めた。

3. 仮説

本研究では、高いステータスを保持する日本企業の長期間のステータスがもたらす企業のパフォーマンスの影響を検証する。前述の通り、ステータス研究は欧米の企業や組織を対象とした実証研究が先進的に取り組まれている一方で、日本での実証研究は未だ発展途上の段階である。しかし、他人志向の意識が強い文化を持つ日本においては、社会的信用や規範の遵守が重視されているため、ステータスの効力は比較的強い可能性が示唆される。Faunce (1984) や Gregg et al (2018) は、高いステータスは自己肯定感の上昇により正の影響を与えると指摘しているのに対し、Bothener et al. (2012) の論文では、心理的負担から負の影響を与えると示している。内閣府 (2006) によると、日本企業は経営戦略として長期的な成長を志向する傾向があり、成長において段階的に踏んでいく傾向にある。そして、研究開発に積極的な傾向があること、研究・生産・販売の現場の連携が高く新技術への現場の適応能力が高いことが挙げられ、日本独自の「日本的」経営を手法としている。企業内での連携依存度が高く、成長が段階的である点を考えると、期待された成果が出せないことへの心理的負担は海外企業に比べて大きいと捉えられる。以上の背景から、高いステータスを維持することで生まれる心理的負担の大きさは、保持する期間の長さが影響を与えると考えられる。本研究では、高いステータスを保持している期間に着目し、以下の仮説を導出した。

仮説：日本企業は高いステータスを長期間保持している場合、経営パフォーマンスに悪い影響を与える。

つまり、高ステータスを保つ日本企業の中でも、ステータスを維持している期間が長い企業はステータスを保つための心理的負担は比較的大きくなり、企業のパフォーマンスが低下している傾向にあると仮説を設定した。そこで、企業のパフォーマンスを測るために①売上高や②社長の在任期間、③ M&A の

実施、④支店や研究所の新たな設置、⑤キャッシュフローの型の5つの指標を用いて、ステータスの変化が与える企業のパフォーマンスの影響を分析した。

4. 研究方法

(1) 研究の手続き

本研究では、ステータスの期間による影響を検証するために建築業界に限定し、BCS 賞を利用する。BCS 賞とは「優秀な建築物を作り出すためには、デザインだけでなく施工技術も重要であり、建築主、設計者、施工者の三者による理解と協力が必要である」³⁾ という建築業協会初代理事長竹中藤右衛門の発意により昭和 35 年に創設され、日本の良好な建築資産の創出を図り、文化の進展と地球環境保全を寄与することを目的に毎年、日本建設業連合が国内の優秀な建築作品を表彰しているアワードのことである。

本研究で BCS 賞を用いた理由は、長い歴史があり、これまで時代を代表する建築物を表彰してきた権威のある賞であることから、ステータスを測るための条件を満たすものであると考えた。また、本研究で扱う上位 15 社のゼネコンは、BCS 賞の受賞数が比較的安定していた点と受注による売上が大きな割合を占めていることから、過去の成果が重要視されているため、他業界よりもステータスが持つ効力が大きい点で本研究の条件に適していると考え、研究対象とした。

経営のパフォーマンスを測るために、本研究では①売上高、②社長在任期間、③ M&A の実施、④支店や研究所の新たな設置、⑤キャッシュフローのパターンの5つの指標を用いる。

社長の在任期間による測定は、青木英考 (2004) の研究結果を参考にした。青木によると、経営トップの在任期間が一定数を超えると経営パフォーマンスは低下することを示している。また、パフォーマンスが低迷しているにもかかわらず、長期政権を維持している企業で経営トップの交代が発生すると、その後のパフォーマンスは急速に改善すると示した。この研究結果から、本研究では社長の在任期間が長いほどパフォーマンスは低下すると捉えている。

M&A の実施による測定は、木村正博 (2010) の研究結果を参考にした。木村によると、同一事業買収によって企業のパフォーマンスが向上している傾向があることを示した。このことから、本研究では企業が M&A に関与することがパフォーマンスを向上させるための積極的な経営行動と捉える。また、被買収の場合でも経営改善に努める姿勢が窺えることから、同様に積極的な経営行動として捉えることにする。

キャッシュフロー (以下: C/F) から企業のパフォーマンスの変化を考察するにあたり、永田 (2008, pp.97-99) が用いた「8 分類法」を参考にして、各社の年毎のキャッシュフローを分類している。そこで、

³⁾ 日本建設業連合会ホームページ内の「日建連表彰 BCS 賞とは」から引用。

まずキャッシュフロー計算書から得られる営業活動 C/F、投資活動 C/F 及び財務活動 C/F の値の符号をもとに 8 つの組み合わせに分類した。永田 (2002, p.97) を参考に、一覧にしたものが表 1 である。

表 1 キャッシュフローの類型

| 類型 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|----------|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 営業活動 C/F | + | + | + | - | + | - | - | - |
| 投資活動 C/F | + | - | - | - | + | + | + | - |
| 財務活動 C/F | + | - | + | + | - | + | - | - |

資料出所：永田 (2008, p.98) を参考に作成。

永田 (2008) は、分類されたそれぞれの類型の特徴を以下のように説明している。

第 1 類型は、営業活動 C/F が生じているが固定資産を売却し、市場から追加資産を調達していると考えられるため、キャッシュを調達するために戦略的意思にもとづいた経営を行う企業を示している。

第 2 類型は、企業内部で生み出されたキャッシュ・イン・フローを固定資産の投資や債権の返済、株主への配当に充てられるため、成功している企業を示している。

第 3 類型は、財務活動から調達し投資活動を補って拡張するため、典型的な成長企業を示している。

第 4 類型は、売上高の著しい増加を維持するために棚卸商品の増加に伴う運転資本を増加させている時に生じる C/F の組み合わせであり、設立後間も無く急成長している代表的な企業を示している。

第 5 類型の企業は、過大なキャッシュ・アウト・フローを営業活動 C/F から賄う必要があり、新たな固定資産への投資が行われないため、下方修正している企業を示している。

第 6 類型では、企業は株主への配当や元本の返済のための営業活動 C/F の不足分を補うために、固定資産の売却や債権者等からの資金調達が行われる状態であり、望ましい経営状態ではない企業を示している。

第 7 類型は、キャッシュ・アウト・フローを固定資産の売却で補いながら、負債及び出資者持分の減少及び不健全な経営活動のために縮小している企業を示している。

第 8 類型は、以前に蓄積したキャッシュが現在のキャッシュ・アウト・フローを相殺している状態であるため、このまま継続が続けば倒産は避けられない状態にある企業を示している。

これらの説明を参考に、キャッシュフローを以上の 8 つの類型に当てはめて判断した。その際に、企業の経営に積極的な姿勢や健全な状態であると判断している第 1-4 類型は「好印象の経営」と判断した。反対に、消極的な姿勢や不健全な状態であると判断している第 5-8 類型は「悪印象の経営」と捉えて分析を行った。

研究にあたって使用したデータは、以下のデータベースより収集した。BCS 賞は日本建設業連合会ホームページの受賞作品検索から表彰された建築物において設計または施工として関与している企業を

調査した。第1回BCS賞の表彰があった1960年から2021年までの62年分のBCS賞のデータを用いている。独立変数のもとになるデータとしては、15社62年分の計930サンプルを用意した。そのうち、設立年数・歴代社長の在任期間・支店や研究所の設置年数のデータがそろっている年度分の300サンプルを用いた。売上高・歴代社長の在任期間・支店や研究所の設置年数・M&A・設立年数・従業員数に関しては、企業情報・経済統計データベース eol にまとめられている各企業の有価証券報告書を参照した。売上高は294サンプル、社長在任期間・支店や研究所の設置年数・M&A・C/F・設立年数に関しては302サンプル、従業員数に関しては300サンプルを用いた。

(2) 測定尺度

本研究でステータスを測定するにあたり、Podolny & Phillips (1996) の論文で用いられた測定方法を参考にした。Podolny & Phillips (1996) は投資銀行の過去の取引情報からステータスを測定したように、本研究では過去の成果であるBCS賞の受賞歴からステータスを測定した。

本研究では、高いステータスを保っている期間に着目していることから、企業のBCS賞の受賞数が(その企業の過去10年間の受賞数の平均-1)より多ければ「1」、それ以内であれば「0」と集計した。ここでの10年という年数は、企業の中長期経営計画の設定年数を基準にしている。上位15社のゼネコンが安定して高いステータスを長く維持するためには長期的な戦略が必要となる。棚橋(2020)は、中長期経営計画は事業の多角化や資本政策、業務提携、企業の合併や買収など多岐にわたり、全社的な戦略を策定・実行していると述べている。そのため、中長期経営計画は長期的な企業行動を反映し、成果を形成するものであると考えた。企業の長期的な成果を形成するという点で、中長期経営計画は業界内での企業の相対的なポジションを決める要因となり、このことから企業のステータスの保持期間と中長期経営計画には関連性があると判断できる。中長期経営計画は、企業によってばらつきが出るものの一般的には5-10年の長期的視点を目安にしている。中でも建築業界内の企業は受注から竣工までの期間が長いので、他業界よりも経営意思が結果に反映されるための時間差が大きいと考え、本研究では長期的視点を10年と設定して分析を行った。集計方法としては、1999年であれば1989年から1998年までの10年間の、2021年であれば2011年から2020年までの受賞数の平均を出すといったように、移動平均を用いた。具体的には、例えばある企業の2011年から2020年までの10年間の受賞数の平均が4.5であるとする、誤差を考慮して1を引いた3.5より大きければ高いステータスを維持していると捉え「1」、3.5以下であれば「0」と2021年に算出する。このデータを独立変数として用いた。従属変数は上記の①売上高と②社長在任期間、③M&Aの実施、④支店や研究所の新たな設置、⑤キャッシュフローのパターン、という5つのデータである。各従属変数に関して、売上高は、各年度の売上高をデータとした。社長在任期間は就任年度を0としてカウントアップしたものを年度ごとのデータとした。M&Aの実施は、実施された年度を「1」、実施されなかった年度を「0」として算出した。支店や研究所の新たな設置は、設置された年度は「1」、設置されなかった年度は「0」として算出した。キャッシュ

フローは、好印象の経営と判断された年度は「1」、悪印象の経営と判断された年度は「0」として算出した。統計ソフト SPSS を用いて、①売上高と②社長在任期間に関しては重回帰分析を、③ M&A の実施、④支店や研究所の新たな設置、⑤キャッシュフローのパターン、の4つに関してはダミー変数としてロジスティック回帰分析を行った。またコントロール変数として、それぞれの企業が創立してから何年経ったかを示す設立年数と各年度の従業員数という2つを用いた。変数の選択方法は強制投入法を用いた。

(3) 研究結果

表2 変数間の相関

| | ステータスの維持 | 設立変数 | 従業員数 | 売上高 | 社長在任期間 | 支店設置 | M&A | キャッシュフロー |
|----------|------------|-----------|-----------|-----------|------------|--------|--------|----------|
| ステータスの維持 | 1 | | | | | | | |
| 設立変数 | -0.0711 | 1 | | | | | | |
| 従業員数 | -0.2182*** | 0.2249*** | 1 | | | | | |
| 売上高 | -0.2087*** | 0.1992*** | 0.9405** | 1 | | | | |
| 社長在任期間 | 0.0105 | 0.5857*** | -0.1242 | 0.1497 | 1 | | | |
| 支店設置 | -0.0524 | 0.0964 | 0.1405** | 0.1284** | 0.0949 | 1 | | |
| M&A | -0.015 | -0.0302 | 0.3432*** | 0.3404*** | -0.1599*** | 0.0099 | 1 | |
| キャッシュフロー | 0.0664 | -0.0508 | -0.026 | 0.0156 | -0.0788 | 0.0269 | 0.0472 | 1 |

***, **, * はそれぞれ 1%, 5%, 10% 水準で有意であることを示す。

表3 重回帰分析の結果（売上高）n = 300

| | 係数 | 標準誤差 | 標準化係数ベータ |
|----------|---------------|------------|----------|
| ステータスの維持 | 14849.3502 | 31858.6716 | 0.0103 |
| 設立年数 | 534.8362*** | 147.7587 | 0.079 |
| 従業員数 | 154.7414*** | 3.904 | 0.8828 |
| 定数 | 134223.4797** | 43854.2804 | |

***, **, * はそれぞれ 1%, 5%, 10% 水準で有意であることを示す。

表 4 重回帰分析の結果（社長在任期間）n = 294

| | 係数 | 標準誤差 | 標準化係数ベータ |
|----------|------------|---------|----------|
| ステータスの維持 | -0.0468 | 0.862 | -0.0025 |
| 設立年数 | 0.0567*** | 0.004 | 0.6446 |
| 従業員数 | -0.0007*** | -0.0001 | -0.2694 |
| 定数 | 1.3912 | 1.1692 | |

***, **, * はそれぞれ 1%, 5%, 10%水準で有意であることを示す。

表 5 重回帰分析の決定係数と F 値

| | 売上高モデル | 社長在任期間モデル |
|------|---------|-----------|
| 決定係数 | 0.803 | 0.404 |
| F 値 | 577.221 | 68.345 |

決定係数 R2 乗は調整済みのものを表示。

表 6 ロジスティック回帰分析の結果（支店設置）n = 302

| | 係数 | 標準誤差 |
|----------|------------|--------|
| ステータスの維持 | -0.1436 | 0.3861 |
| 設立年数 | 0.0019 | 0.0018 |
| 従業員数 | 0.0001*** | 0.0001 |
| 定数 | -2.6457*** | 0.5513 |

***, **, * はそれぞれ 1%, 5%, 10%水準で有意であることを示す。

表 7 ロジスティック回帰分析の結果（M&A）n = 302

| | 係数 | 標準誤差 |
|----------|------------|--------|
| ステータスの維持 | 0.3569 | 0.3761 |
| 設立年数 | 0.0046 | 0.0022 |
| 従業員数 | 0.0003*** | 0.0001 |
| 定数 | -2.9277*** | 0.5605 |

***, **, * はそれぞれ 1%, 5%, 10%水準で有意であることを示す。

表 8 ロジスティック回帰分析の結果（キャッシュフロー）n = 302

| | 係数 | 標準誤差 |
|----------|-----------|---------|
| ステータスの維持 | 0.2958 | 0.2804 |
| 設立年数 | 0.0013 | 0.0013 |
| 従業員数 | 3.0697E-7 | 0.00003 |
| 定数 | 0.3050 | 0.3807 |

***, **, * はそれぞれ 1%, 5%, 10%水準で有意であることを示す。

相関係数は上記の結果の通りである。売上高の重回帰分析は上記の結果の通りである。このモデルの p 値は 0.01 未満であり 1%未満であるため、この回帰モデルは有意であると分かった。また、モデルのフィット具合を表す決定係数は 0.803 であり、80.3%の適合度であることが分かった。次に独立変数について説明する。本研究の仮説の証明のために、「該当企業の過去 10 年間の BCS 賞受賞数の平均-1」を表す「ステータスの維持」という独立変数を用いた。この独立変数は、従属変数である「企業の売上」に対して有意確率が 0.641 であり有意ではないと分かった。一方このモデルの適合度を示す R と R 二乗はそれぞれ 0.897 と 0.803 であった。このことから「ステータスの維持」という独立変数は「企業の売上」という従属変数に強い影響を与えていないことが分かった。一方、「社長の在任期間」という従属変数に対して、「ステータスの維持」という独立変数は有意が見られなかった。

ロジスティック回帰分析の結果は上記の通りである。「支店設置の有無」「M&Aの実施」「キャッシュフロー」という従属変数に対して、「ステータスの維持」という独立変数は有意が見られなかった。一方で、設立年数は M&Aの有無に対して、従業員数は支店の設置と M&A に対して 1%水準で有意が見られた。

5. 考察と研究の課題

本研究の目的は、長期的なステータスの保持が日本企業の活動にどのような影響をもたらすのかを明らかにすることだった。ステータスの維持が前述の五つの項目に影響を与えることがなかったことから、日本企業は高いステータスを長期間保持している場合経営パフォーマンスに悪い影響を与えるという仮説は棄却された。また、設立年数や従業員数が有意であることが分かり、BCS 賞以上に企業に影響を与えることが明らかになった。仮説が棄却された理由として、BCS 賞自体が経営に影響を与えるようなステータスではなかったのではないかと、企業の安定性が過度であったためステータスの影響を受けなかったのではないかの二つの要因が考えられる。

本研究の課題は三つ考えられる。一つ目は、ステータスの測定方法をより詳細に定義する必要がある

点である。本研究では、Podolny & Phillips (1996) を参考に「過去の成果」をもとに測定した。しかし、絶対的な測定方法が確立していないものの、他の既存研究での測定方法には、Podolny (1993) が用いた他のアクターを考慮して測定する「パワー中心性」や、「ランキング」(Espeland & Sauder, 2007; Kaniel & Parhan, 2017) が挙げられる。本研究では、BCS 賞の受賞数を用いて上位 15 社に対象を絞り、各社の過去 10 年間ごとの受賞数の平均をもとにステータスを測定している。過去の成果を用いて測定したものの、「パワー中心性」や「ランキング」の観点から測定ができていなかったことが課題点として挙げられる。それに加え、本研究にステータスを定義するために用いたデータが BCS 賞のみであり、データを用いて適切なステータスを測定するには不十分だった可能性が考えられる。

二つ目は、経営のパフォーマンスについて十分な吟味がしきれなかった点である。経営のパフォーマンスを表す明確なデータがなく、本研究では前述の五つの指標から企業毎のパフォーマンスを測定した。しかし、集計した二次データがパフォーマンスを示すと証明するための確実な証拠がないことから、関連性が高いとは言い切れない。経営のパフォーマンスについての明確な定義と、それを表すために相応しいデータと裏付けとなる証拠を用いる必要があった。

三つ目は、収集可能なデータが限られ、十分な分析結果が得られなかったことが考えられる。具体的には、各企業の支店や研究所の設置や M&A、キャッシュフローのデータが収集不可能だった年や企業が存在し、企業や年数ごとにデータの偏りが生まれたことで、正確な分析結果が得られなかった可能性があると考えられる。ステータスや経営行動の変化を分析するための長期的かつ連続的なデータを用いて分析を行う必要があった。

これらの課題をまとめると、BCS 賞の他にも、ランキングなどの客観的なデータや売上などの絶対的なデータを用いて、さまざまな観点からステータスを測定する必要があった。そして、経営パフォーマンスの定義を明確にし、それを示すために十分な長期的かつ連続的なデータを用いる必要があった。

以上の課題を解消することができれば、十分なデータを用いてステータスと保守的な経営行動を明確に定義することが可能になり、本研究で設定した仮説の優位性が見られる可能性は充分あると考えられる。

本研究では仮説は棄却されステータスの効果が現れなかったが、日本企業を対象にした点とステータスを保持した期間に着目した点は、他の論文には見られなかった特長であると捉えている。本研究によって、国内企業を対象にした研究や新たな視点による研究が生まれ、ステータス研究の発展に寄与することを期待している。

最後に、本研究を進めるするにあたり、手厚い指導をいただいた、慶應義塾大学商学部小沢和彦准教授と小沢和彦研究会の同期に厚く感謝申し上げる。また、担当して下さった匿名の商学部の教授には終始適切なお指導を賜った。ここに深謝の意を表す。なお、本稿における見解および誤りは全て筆者に帰属する。

参 考 文 献

<論文>

- 青木英孝 (2004). 「経営トップ交代の効果とガバナンスの影響—在任期間とエンブレチメント—」『ニッセイ基礎研究所報』(33), 99-132.
- 金柄式 (2022). 「ステータス研究の経営学的意義とその課題」『組織論レビューIV』151-172.
- 木村正博・井上光太郎 (2010). 「M&Aは企業パフォーマンスを向上させるか? : OPCF ROAを用いたハイテク・通信業界における検証」慶應義塾大学大学院経営管理研究科修士論文
- 棚橋慶太 (2020). 「中長期経営計画が企業の財務業績に与える影響—質問紙調査に基づく分析—」昭和女子大学現代ビジネス研究所紀要
- 永田靖 (2008). 「キャッシュ・フロー情報の活用—ライフサイクルとフリー・キャッシュ・フロー概念からの考察—」『広島経済大学経済研究論集』31 (1), 83-108.
- Benjamin, B. A., & Podolny, J. M. (1999). Status, quality, and social order in the California wine industry. *Administrative Science Quarterly*, 44 (3), 563-589.
- Bothner, M. S., Kim, Y. K., & Smith, E. B. (2012). How does status affect performance? Status as an asset vs. status as a liability in the PGA and NASCAR. *Organization Science*, 23 (2), 416-433.
- Espeland, W. N. & Sauder, M. (2007). Rankings and reactivity: How public measures recreate social worlds. *American Journal of Sociology*, 113 (1), 1-40.
- Faunce, W. A. (1984). School achievement, social status, and self-esteem. *Social Psychology Quarterly*, 3- 14.
- Gould, R. V. (2002). The origins of status hierarchies: A formal theory and empirical test. *American Journal of Sociology*, 107 (5), 1143-1178.
- Gregg, A. Sedikides, C., & Pegler, A. (2018). Self-esteem and social status: Dominance theory and hierometer theory. In T. K. Shackelford & V. Weekes-Shackelford (Eds.), *Encyclopedia of evolutionary psychological science*. Springer International Publishing AG. doi, 10, 978-3.
- Hope, O. K., Thomas, W., & Vyas, D. (2011). The cost of pride: Why do firms from developing countries bid higher? *Journal of International Business Studies*, 42 (1), 128-151.11
- Lynn, F. B. Podolny, J. M. & Tao, L. (2009). A sociological (de) construction of the relationship between status and quality. *American Journal of Sociology*, 115 (3).755-804.
- Piazza, A., & Castellucci, F. (2013). Status in organization and management theory. *Journal of Management*, 40(1), 287-315.
- Podolny, J. M. (1993). A status-based model of market competition. *American Journal of Sociology*, 98 (4), 829-872.
- Podolny, J. M. (2005). *Status signals: A sociological study of market competition*. Princeton University Press.
- Podolny, J. M. & Phillips, D. J. (1996). The dynamics of organizational status. *Industrial and Corporate Change*, 5 (2), 453-471.
- Stuart, T. E. Hoang, H. & Hybels, R. C. (1999). Interorganizational endorsements and the performance of entrepreneurial ventures. *Administrative Science Quarterly*, 44(2), 315-349.
- Suchman, M. C. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Academy of Management Review*, 20 (3), 571-610.
- Washington, M., & Zajac, E. J. (2005). Status evolution and competition: Theory and evidence. *Academy of Management Journal*, 48 (2), 282-296.
- Weber, M. (1978). *Economy and society: An outline of interpretive sociology* (Vol. 1). Univ of California Press.

Zimmerman, M. A., & Zeitz, G. J. (2002). Beyond survival: Achieving new venture growth by building legitima*Academy of Management Review*, 27 (3), 414-431.

<ウェブサイト>

一般社団法人日本建設連合協会ホームページ. 「日建連表彰 BCS 賞」(最終閲覧日: 2022 年 12 月 8 日) <https://www.nikkenren.com/kenchiku/bcs/>

内閣府. 「一成長条件が復元し，新たな成長を目指す日本経済」『平成 18 年度 年次経済財政報告』<https://www5.cao.go.jp/j/wp/wp-je06/06-00000pdf.html> (最終閲覧日: 2022 年 12 月 8 日)