

Title	垂直的衝突に関する代表的学説の批判 - 私論の展開とケースによる実証 -
Sub Title	
Author	赤池孝文(Akaike, Takafumi) 片岡一郎
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	1982
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	複写許諾が必要
Genre	Thesis or Dissertation
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00001982-0181

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.

学生氏名 赤池孝文

主査 片岡一郎

副査 古川公成

所属ゼミナール 滝沢茂研

滝沢茂

垂直的衝突に関する代表的学説の批判 —私論の展開とケースによる実証—

今日、メーカーと販売業者間では、価格条件や取引先制限をめぐる垂直的衝突が常態化している。衝突の根原因は両者のコントロール範囲重複にあるのだから、衝突の発生は今日においては必然的である。

垂直的衝突について、代表的学説は、両者は消費者への商品販売という共通目的を持つ組織と考えられるから、共通目的達成のために両者が協調関係を確立することで、衝突を極小化すべきであると説く。

しかし、代表的学説には論理的矛盾が指摘でき、またチャネル関係の本質は、組織関係ではなく、売買関係と組織関係の二重関係なのである。さらに、国民経済の観点からも個別企業の観点からも、衝突を極小化する必要はないのである。

したがって、目標は衝突を一定水準以下にすることであり、そのためには、両者のチャネル関係に応じて、協調による方法と力による方法を適度なバランスで併用することが必要であるという私論に達する。

本論文では、この私論の正当性を実証するために、垂直的衝突の典型的ケースのうちの一つを選定して、私論の適用可能性を検討した。その結果、当ケースに限っては、チャネル関係以外の重要な要素である競争要因も、チャネル関係に従属させることができ、その意味において、チャネル関係のみに焦点を当てた私論でも、全面的に適用可能であった。よって、私論の正当性は、ある程度実証された。

しかし、当論文の完成度を高め、さらに意義あるものにするには、多様なケースへの適用によって実証を重ねる必要があり、さらには、私論における非計数的指標の計量化を試みる必要がある。