

Title	低マーケット・シェア事業の競争戦略の実証研究
Sub Title	
Author	相川勝夫(Aikawa, Katsuo) 高橋吉之助
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	1983
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 1983年度経営学 第247号 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=KO40003001-00001983-0247

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 相川勝夫 主査 高橋吉之助
(キャタピラー三菱株式会社) 副査 奥村助博
所属ゼミナール 矢作恒雄 研 矢作恒雄

低マーケット・シェア事業の競争戦略の実証研究

マーケット・シェアが収益性を説明する最大の変数であるとする議論に対し疑問と反論が理論・実証の両面から出されている。本論文もそうした批判的な立場に立ち、次のような仮説を立て、これの実証を試みた。

仮説1：収益性に及ぼすマーケット・シェアの重要性は事業の特性によって異なる。

仮説2：低シェア企業にとって ①集中戦略 ②低い川上垂直統合度 ③研究開発の重点を工程改善等のコストダウンに置く、ことは有効である。

こうした仮説を検証するため、アンケート調査等で収集したデータを使い回帰分析を行った。その結果、仮説1は棄却されたものの、むしろマーケット・シェアは収益性にとって重要でないという結果が出た。両者の間に正の関係は見られるが、推定回帰係数のt値は信頼できるレベルのものではなかった。仮説2について、①は棄却されたが、②・③については収益性との間に有意な関係があることが見いだされ、しかもこれらは、マーケット・シェアの大きさに関係なく有効な戦略であるという結果が出た。さらに、仮説検証以外に補足的な分析をしたところ、直接ユーザーの集中度を高めること、又川下垂直統合度を高めることは、マーケット・シェアの大きさに関係なく収益性にプラスの効果があることがわかり、よく議論されている相対価格・相対品質等と収益性の間には、有意な関係は見られなかった。