

Title	専門商社の戦略分析
Sub Title	
Author	鈴木道弘(Suzuki, Michihiro) 青井倫一
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	1989
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 1989年度経営学 第693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=KO40003001-00001989-0693

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 鈴木道弘
(エッソ石油株式会社)
所属ゼミナール 青井倫一 研

主査 青井倫一
副査 嶋口充輝
矢作恒雄

専門商社の戦略分析

市場適応戦略論、つまり戦略市場計画や、シェアと収益性に関する研究は数多くなされてきた。これらの多くは、製造業や多数のSBUを持つ多角化された大企業を対象にしたものと考えられる。しかし市場成長率、市場シェア、成熟市場での戦略等の議論は製造業だけに限定されるものではなく、サービス産業にとっても共通の問題である。そこでサービス産業のひとつである専門商社に関して収益性に有効な市場構造対応戦略を解明するため、事業特性に由来する戦略策定上の特性を考慮しつつ、製造業との共通性を利用して既存のフレームワークを用いた分析を試みた。

具体的には、企業規模の発展方向と卸売機能の強化を市場構造対応戦略として仮説を設定し、企業規模→卸売機能→卸売成果→企業規模という循環的な因果序列を想定して、専門商社89社の公表資料と質問紙調査によって得た22社のデータを基にその検証を行った。

その結果、共通の戦略としては垂直的展開が、市場構造対応戦略としては差別化機能と生産性向上による効率化が収益性に有意であることが判明した。しかし、卸売業の伝統的卸売機能である保管機能や金融機能、また多角化による総合商社化は全ての市場構造の元で有意とはならなかった。一方、シェアと収益性の関係についても有意とはならなかった。さらに循環的な因果序列の中では、専門商社の企業規模を表す指標としては、シェアよりも従業員数の方がふさわしいことも明らかになった。