

Title	丹後絹織物業者の付加価値増大戦略
Sub Title	
Author	浜岡正行(Hamaoka, Masayuki) 小野桂之介
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	1995
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 1995年度経営学 第1190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=KO40003001-00001995-1190

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

浜岡 正行

主査 小野桂之介

副査 古川 公成

河野 宏和

所属

小野桂之介 研究室

丹後絹織物業者の付加価値増大戦略

京都府北部の丹後地方は、着物用生地の縮緬（ちりめん）を主製品とする絹織物の一大産地である。この産地は、18世紀以来の長い発展の歴史をもち、戦後の高度成長期に飛躍的な拡大を遂げた。しかしながら、1973年の第1時オイルショックの頃を境として、この産地は構造不況的な低迷状態に陥り、年を追って縮小均衡の道を辿っている。苦境の主な要因は、和装需要の減少、安価な海外品との競争激化、農林水産省の規制による生糸価格の高値安定などである。この結果、同業界の人々は、低い収入、低賃金に甘んじざるを得ず、それがまた、人材確保という面から縮小への悪循環につながっている。本論文では、このような業界に属するA社の事例を取り上げ、まず、仕事量としての付加価値をどうすれば増やすことができるか、という問題に焦点をあて、これを実行するための有効な方策を探求した。結論として、A社は、工場部門では、不良率低減、在庫圧縮に取り組み、営業部門では、顧客に対する情報提供力を強化し、顧客密着度を高めることを実現できれば、まだ、付加価値を増やすことができ、その上で製造経費を含む諸費用の削減に努めれば、利益を確保しながら業容を拡大する余地があることを明らかにすることができた。ただし、A社が、これらの戦略の実行するためには解決すべき様々な制約的問題がある。そこで、それらの問題を明らかにした上で、これを乗り越える追加的努力の提案も行った。