

| | |
|------------------|---|
| Title | 戦略的提携ネットワークの動態的变化-ドラッグストア業界を事例として- |
| Sub Title | |
| Author | 今川, 匡 磯辺, 剛彦 |
| Publisher | 慶應義塾大学大学院経営管理研究科 |
| Publication year | 2008 |
| Jtitle | |
| JaLC DOI | |
| Abstract | |
| Notes | 修士学位論文. 2008年度経営学 第2293号 その他:非公開 |
| Genre | Thesis or Dissertation |
| URL | https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00002008-2293 |

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.

論文要旨

| | | | | | |
|--|------|------|----------|----|------|
| 所属ゼミ | 磯辺ゼミ | 学籍番号 | 80730141 | 氏名 | 今川 匡 |
| <p>(論文題名)</p> <p style="text-align: center;">戦略的提携ネットワークの動態的変化 —ドラッグストア業界を事例として—</p> | | | | | |
| <p>(内容の要旨)</p> <p>企業間の戦略的提携は、企業が持続的競争優位を形成する重要な要因の1つである。理論上不確実性の低い環境の下では、強い紐帯（企業間関係）と凝集的ネットワークが有利とされている。</p> <p>しかし戦略的提携は必ずしも成功するわけではない。複数の企業で戦略的提携を結ぶ戦略的提携グループにおいては一様に強固な紐帯を築けず、企業間格差が発生することも多々ある。戦略的提携から競争優位を生む強い紐帯はどのようなプロセスを経て形成されるのであろうか。</p> <p>この問いを解明するには戦略的提携ネットワークの動態的変化についての理解が必要であるが、現在の経営学においては戦略的提携ネットワークの研究は未だ発展途上の段階である。一方ネットワークの研究は個人間の人間関係を扱う社会心理学の分野でも発達している。この分野の研究を適応すれば企業間における戦略的提携ネットワークの動態的変化について説明が可能となるのではないだろうか。</p> <p>本研究は国内のドラッグストア業界において、戦略的提携ネットワークの中で強い紐帯と持続的競争優位を形成することに成功した企業の事例研究である。この成功事例を社会心理学分野の研究を応用して検証することで、強い紐帯が形成されるプロセスの一端を解明し、戦略的提携を行う企業へのインプリケーションを与えることを目的としている。</p> <p>研究の結果、戦略的提携ネットワークについて3者関係（トライアド）視点による社会心理学的分析によって、紐帯強化のプロセスを詳細に説明することが出来た。これは経営学における社会心理学の適用可能性を示すものである。</p> <p>さらに本研究はトライアドの視点で紐帯強度やネットワークの動態的変化を定期的に評価し、コントロールする有用性を示している。これは戦略的提携における既存理論の2者間（ダイアド）とネットワークの視点に対して実務的な補完を行うものである。</p> | | | | | |