

成果の説明書

| | |
|--|-----------|
| (氏名) 関根 雅則 | (学部) 経済学部 |
| <p>1 重要事項</p> <p>【研究面】</p> <p>昨年度行った「差別化戦略のタイプ」に関する研究を深化させた。差別化のタイプとは垂直的差別化と水平的差別化である。垂直的差別化とは、当該製品のスペックを上げるような差別化である。つまり、それは数値化が可能である。水平的差別化とは、当該製品のコンセプトを変化させるような差別化である。つまり、それは、顧客の感性に訴えかけるものであり、数値化は困難である。今年度は、それを C.M.Christensen の提唱する「イノベーションのジレンマ」に結び付けて体系化することを試みた。「イノベーションのジレンマ」とは、業界をリードしてきた企業が、顧客の声に傾聴し、持続的に製品技術の向上を図る結果、顧客の別の需要を察知することができず、その製品より技術的には劣るが新たな特徴を持つ製品を開発した企業によって市場を奪われることを意味する。そこで、「イノベーションのジレンマ」における漸進的イノベーションを垂直的差別化、破壊的イノベーションを水平的差別化と捉え体系化を試みた。</p> <p>結果として、かつて垂直的差別化によって世界を席巻してきたわが国の企業が、今日、水平的差別化を図る先進国や新興国の企業によって競争優位性を奪われているという事実の解釈が可能になった。</p> <p>【教育面】</p> <p>◆大学院</p> <p>博士前期課程 2 年生 3 人（社会人 1 人、留学生 2 人）の演習を担当した。3 人の修士論文のタイトルは以下のとおりである。</p> <ul style="list-style-type: none">・社会人学生 A「中小企業の競争優位性の獲得に関する研究」・留学生 B「中国における日系企業の人材現地化について」・留学生 C「中国企業の海外進出に関する考察—ファウウェイを事例に一—」 <p>以上である。</p> <p>バックボーンの異なる学生が異なる内容の修士論文を執筆したため指導に苦勞したが、副査の先生のご協力もあり、3 人とも無事に修士号を取得することができた。</p> <p>◆学部ゼミ</p> <p>学部のゼミについては毎年同様の工夫をしている。基礎演習では、専門分野に特化することなく、学生が経営学に関わる幅広い知識を習得できるよう、経営学の基礎的なテキストを用いて指導を行った。演習 I では、経営戦略やイノベーションについて、学術的なテキストに加えビジネス誌（「日経ビジネス」）を利用することにより、実存企業の具体的な経営戦略を学生が理解できるよう指導した。演習 II では、仮説の設定と事例による検証に重点を置いた卒業論文指導を行った。</p> <p>◆学部講義</p> <p>受講生が「イノベーション」についてより具体的に理解できるように、また、より身近なものとして関心が持てるように、代表的なイノベーションの事例を多用しながら講義を行った。</p> <p>【学内業務】</p> <ul style="list-style-type: none">・経済学部長を務めた。 | |
| <p>2 その他の事項</p> <p>①JA 栃木中央会からの依頼により、「職員資格認証研修会（特級）」において、「経営戦</p> | |

略論」の講義を行った。

②JA 栃木中央会からの依頼により、「中核人材育成研修会」において、「経営戦略論（基礎理論）」および「イノベーション（基礎理論）」というテーマで講義した。

③JA 群馬中央会からの依頼により、「戦略型中核人材育成研修会」において、「イノベーションの基礎理論」および「経営戦略の基礎理論」というテーマで講義した。

④群馬県産業経済部産業政策課からの依頼により、「群馬県優良企業表彰」の審査委員を務めた。

3 次年度以降の計画・抱負

次年度も学内業務に費やす時間が増えそうだが、今年度の研究をより発展させると共に、できれば、ベンチャービジネスに関する研究にも取り組みたい。教育面では、学生のニーズをくみ取り、充実したゼミ、講義を行いたい。また、研究成果の地域社会への還元も継続して行っていきたい。