

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>企業が競争優位を確立する上で、「価格」と「品質」をどう設定するかは、戦略上重要な課題となる。単純に考えれば、価格を引き下げるとコストを削減すれば、品質も低下する。一方、品質を高めようとするれば、コストが上がり価格も高くなる。つまり、価格と品質はトレードオフの関係にあるといえる。しかし、実際に競争優位を確立している企業は、価格と品質のトレードオフを解消すべく、持続的なコストの低減、および、品質の向上に努めているところが多い。事実、これまで世界的に成功した日本の製造業は、「より良いものをより安く」というスタンスの下、製品の改良・改善に傾注してきた。</p> <p>ところが、今日、そうした日本企業の一部は、かつての競争優位を喪失しつつある。理由は多様だが、その1つとして、「実際の品質」以上の価値を顧客に認めてもらうことに失敗したことがあると考えられる。品質には、実際の品質に加え「知覚品質」というのがある。知覚品質とは、顧客が当該製品から感じ取った品質のことで、実際の品質より高い場合もあれば低い場合もある。つまり、実際の品質に関わらず、知覚品質が高ければ、顧客は高い価格も許容する。一方、知覚品質が低ければ、顧客は購入を拒否する。</p> <p>以上の観点から、今年度は、どうすれば企業が当該製品の知覚品質を高めることができるのかについて研究した。特に、競争優位確立の上で特に重要となる「ポジション」や「経営資源」といった概念に加え、マーケティング分野の知見も取り入れながら検討した。</p> <p>【教育面】</p> <p>◆学部</p> <p>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。卒業論文については、各々の学生がオリジナリティに富んだ論文を完成させることができたと考えている。</p> <p>◆大学院</p> <p>大学院生といえども、経営戦略の基本概念を十分理解しているとは言い難い。そこで、経営戦略の2大テーマである「事業領域の決定」と「競争優位の確立」について、それらの具体内容が理解できるよう時間をかけて指導した。その上で、特に後者に関し、競争優位の源泉となる「ポジション」や「経営資源」について、両者の基本的な考え方や違いに関する知識の習得を図った。その際、理解を容易にするために、実存企業の事例を多用した。</p> <p style="text-align: right;">以上</p>	
<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、「経営戦略論」の講義を行った。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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</p>	

務めた。	以上
<p data-bbox="264 210 627 244">3 次年度以降の計画・抱負</p> <p data-bbox="264 250 1362 329">研究面では、当該製品の「知覚品質」を向上させるための具体的要素および手法等について十分解明されていないので、それらに関する検討・考察を継続して行いたい。</p> <p data-bbox="264 336 1362 461">教育面では、次年度から、大学院において、バックボーンが異なる演習生 3 人（留学生 2 人、社会人 1 人）を受け入れ指導することになるので、それぞれの知識を活かしながら経営戦略の全体像と具体的手法を理解してもらえよう指導したい。</p> <p data-bbox="264 468 1362 546">その他については、今年度も JA 栃木中央会および JA 群馬中央会から講師の依頼を受けているので、地域社会に研究成果が還元できるよう努めたい。</p>	以上