

南山大学経営研究センター報

第 24 号 2023 年度活動報告

2023 年度活動報告	1
<研究プロジェクト>	
企業財務リスク管理プロジェクト	2
企業とコミュニティ研究会	5
<ワークショップ>	
観光経済学	8
マーケティング論・産業組織論・ビジネス経済学	12
消費者行動	15
<講演会>	
経営学の諸理論がもつ倫理的含意について	18
<研究会>	
百貨店の経営に関する歴史的研究	30
WORKING PAPER SERIES	32
収 蔵 資 料	
アニュアルレポート、CSR レポート	42
南山大学経営研究センター規程	
研究助成募集要項	
2024 年度経営研究センター運営委員会委員構成	

2024 年 7 月

南山大学経営研究センター

CENTER FOR MANAGEMENT STUDIES NANZAN UNIVERSITY

VOL.24

Activity Report of Fiscal Year 2023	1
<Research Project >	
Corporate Financial Risk Management Project	2
Corporate and Community Studies	5
<Workshop>	
Tourism Economics Workshop	8
Nanzan Workshop on Marketing, Industrial Organization, and Business Economics	12
Consumer Behavior Workshop	15
<Forum>	
Some Ethical Implications of Management Theories	18
<Research Seminar>	
Historical Study on the Management of Department Stores	30
Working Paper Series	32
Archives: Annual Reports, CSR Reports	42
Regulations of the Center for Management Studies Nanzan University	
Application Forms for Grants in Aid	
Steering Committee Members of the Center for Management Studies Nanzan University for Fiscal Year 2024	

JULY 2024

**CENTER FOR MANAGEMENT STUDIES
NANZAN UNIVERSITY**

経営研究センター報第24号発行にあたって

南山大学経営研究センターは、「経営学および関連諸分野に関する学内外の研究者ならびに企業・団体等との共同研究を推進すること」を目的として活動しています。研究プロジェクト・ワークショップの研究助成を主要事業と位置づけ、実践科学である経営研究の促進とその研究成果の社会還元に努めております。2023年度には、学内から研究助成の応募があった研究プロジェクト2件、ワークショップ3件と、本研究センターが主催する講演会1件、研究会1件が開催されました。これらの研究支援活動を通じて、それぞれの分野における最新の研究知見を継続的に積み重ね、その成果を学内外に広く発信しています。また、本研究センターでは企業アニュアルレポート等の資料収集と閲覧サービスも行っております。

23年度に採択された「企業財務リスク管理プロジェクト」「企業とコミュニティ研究会」の研究プロジェクト2件は、新規に実施されたものです。「マーケティング論・産業組織論・ビジネス経済学」「消費者行動」「観光経済学」のワークショップ3件は、長年に渡り継続的に開催されています。「NANZANファイナンス」も長い実施実績を持つワークショップですが、隔年開催のため23年度は一橋大学によって開催されました。Covid19の5類移行に伴って、21, 22年度にはオンラインないしハイブリッド開催とせざるを得なかった研究プロジェクト・ワークショップも、23年度には学外者を交えた例年通りの対面開催に徐々に戻りつつあります。実施されたワークショップ・研究プロジェクト等の活動状況の詳細については本誌に掲載しておりますので、ご一読ください。今度も、研究プロジェクト・ワークショップの研究助成によって、学内外の研究者（企業・団体等）との共同研究と研究者交流の機会を支援してまいります。

本研究センターでは、学内研究者（またはセンターの活動に係わる学外研究者）による経営学および関連諸分野の未発表論文を、「南山大学経営研究センターWorking Paper」として随時発行しています。23年度は応募がなかったですが、24年度はすでに1件の応募があります。22年度からは著者の要望に応じてワーキングペーパーの南山大学図書館機関リポジトリ登録を開始しており、22年度発行の2件を含め現在まで3件のリポジトリ登録が完了しました。これからも、本研究センターのWEB上での成果公開とともにワーキングペーパーのリポジトリ登録を継続し、研究プロジェクト・ワークショップとは異なる形式での研究支援を推進してまいります。

学術的な経営研究の支援はこれまでどおり堅持しつつ、産業界等の要請に応えることも本研究センターの存在意義だと考えます。このため、2023年度本研究センター事業では、地元企業や経済団体等と情報交換を行い、講演会の開催、共同研究の助成・支援を行いました。2024年度も引き続きこれら事業を行っていく予定です。

本研究センターの願いは、センターのこれら活動が、経営学および関連諸分野の研究がより一層発展するための一助となることにあります。本研究センターの活動について、皆様のご支援ご協力を賜りますよう、今後ともよろしく願いいたします。

2024年7月

経営研究センター長

赤壁 弘康

2023 年度 活動報告

経営研究センターが助成した「研究プロジェクト」、「ワークショップ」、「講演会」、「研究会」の活動内容をご報告します。

また、ワーキングペーパーのタイトル一覧、収蔵資料としてのアニュアルレポート、CSR レポートをご紹介します。



○研究プロジェクト
「企業財務リスク管理プロジェクト」

開催責任者 経営学部 竹澤直哉

第1回 2023年6月24日

南山大学J棟J55教室

第2回 2024年2月23日

オンライン開催 (Zoom)

第3回 2024年3月2日

ハイブリッド開催 (南山大学J棟J55教室)



研究プロジェクトは以下のとおり、開催された。

◇研究目標

企業の財務戦略とリアルオプションの関係について研究を行う。具体的には、企業の財務戦略をリアルオプションとして認識し、その価値評価の可能性について明らかにすることを旨とする。

◇報告者及び題目

第1回

2023年6月24日 (土)

開会の挨拶：竹澤直哉 (南山大学経営学部)

講演前交流会

講演会・討論

タイトル：「中小企業財務リスク管理 ～本社移転ファイナンスとアニメーション制作会社
の視点から～」

講演者：仲村直人 (P.A.WORKS 財務部部長)

司会：武内幸生 (南山大学経営学部プロジェクト研究員)

閉会の挨拶：竹澤直哉 (南山大学経営学部)

第2回

2024年2月23日(金)

開会の挨拶：竹澤直哉 (南山大学経営学部)

パネルディスカッション

タイトル：「中小企業財務リスク管理～アニメーション制作委員会について～」

パネリスト：仲村直人 (P.A.WORKS 財務部部長)

赤壁弘康 (南山大学 経営学部)

司 会：武内幸生 (南山大学経営学部プロジェクト研究員)

閉会の挨拶：竹澤直哉 (南山大学経営学部)

第3回

2024年3月2日(土)

開会の挨拶：竹澤直哉 (南山大学経営学部)

「Risk Sensitive Value Measure について」

宮原孝夫 (名古屋市立大学 名誉教授)

「Risk Sensitive Value Measure の応用について」～高リスク財務プロジェクト評価への可能性～

参加者による討論・パネルディスカッション

司 会：武内幸生 (南山大学経営学部プロジェクト研究員)

閉会の挨拶：竹澤直哉 (南山大学経営学部)

◇研究プロジェクトの討論内容

第1回

2023年6月24日(土)

本プロジェクトは、企業・財務戦略に潜む戦略的機会を講演と討論を通して明らかにした。具体的には、キャッシュフローに関する企業・財務戦略をリアルオプションとして概念的にモデル化するため、さまざまな議論を通して、企業の財務リスクと企業・財務戦略リスクをポートフォリオとして捉えるメリットやデメリットについて明らかにすることができた。

この研究は、企業・財務戦略と具体的な財務リスクを組み合わせる点で独自性を持ち、企業経営と財務リスクを明示的に組み合わせる視点は比較的高い企業活動に対して適応することで大きなメリットが得られる可能性について、議論された。また、企業の事業拠点とキャッシュフローに関することなど、多くの質問が寄せられ、議論が行われた。

講演は、企業が行われている環境や可能性、業界の特徴などについて述べられ、企業経営や企業財務リスクが複雑に絡み合っていることが述べられた。リアルオプション評価が有

効であると予想されることを踏まえて、企業が置かれている状況に関する説明に続いて、事業リスク特性などについて様々な討論が行われた。大学院生・学部生からも質問や意見など、議論が活発に行われ、好評を得た。

第2回

2024年2月23日(金)

前回のプロジェクトの議論を踏まえ、アニメーション制作会社が抱えるキャッシュフローリスクに着目した企業財務戦略の有効性について議論を深める必要性が高いことが明らかになった。この議論を踏まえ、キャッシュフローリスクが比較的高い業界における財務リスクに着目した議論を深めるために追加でプロジェクトを開催した。そのリスクの多くがアニメーションの制作過程で重要な役割を果たす製作委員会に関連することを明らかにし、その製作委員会について質疑応答や議論が活発に行われた。

こうした議論を体系的にまとめ、製作委員会が果たす役割を明らかにすることで、アニメーション制作におけるリスク管理・評価を実現できるのではないかという結論を得た。

第3回

2024年3月2日(土)

初回のプロジェクトの議論を踏まえ、リアルオプション評価を既存の確率測度で行うことは不適切であることが明らかになった。議論されたリスク評価に適切と思われる Risk Sensitive Value Measure (RSVM)や Both Sensitive Value Measure (BSVM)を用いることで、より適切な企業財務リスク評価が可能になるという知見が得られた。

こうした知見を踏まえ、理論的に難解な確率測度に関する知識をまとめた講演を宮原孝夫(名古屋市立大学名誉教授)にお願いした。その後、プロジェクトの柔軟性と評価に使用する確率測度に RSVM などを用いることで、どのようなメリットが得られるかについて議論が深められた。また、さまざまな実務への応用についても、意見交換が活発に行われた。

◇研究成果発表

竹澤直哉・武内幸生・赤壁弘康・仲村直人、「日本アニメ制作における資金調達課題」、南山大学経営研究センターワーキングペーパー、2024年4月。

○研究プロジェクト 「企業とコミュニティ研究会」

開催責任者 経営学部 川北真紀子

2023年8月～2024年2月



研究プロジェクトは以下のとおり、開催された。

◇研究目標

企業経営において地域コミュニティとの関わりの実践と、それらの活動が従業員の働きがいや心身の健康の増進・維持にどのように関わるかを明らかにすることを研究の目的とする。そのため本年度は、地域貢献活動や健康経営に積極的に取り組んでいる企業の経営者にヒアリング調査を実施し、具体的な活動やその背景にある経営の理念、および地域や社会への向き合い方などを把握する。

◇研究プロジェクト日程

2023年8月18日（金）企業訪問・ヒアリング（以下の2社を訪問）

- ① 大橋運輸株式会社：代表取締役社長 鍋嶋氏 へのヒアリング
- ② 三幸土木株式会社：代表取締役社長 木下氏、企画部長 宮路氏 へのヒアリング

2023年8月19日（土）研究会 南山大学

第1報告 報告者：澤端智良（茨城キリスト教大学経営学部准教授）

報告タイトル：「コミュニティ」とは何か？

第2報告 報告者：川北真紀子（南山大学経営学部教授）

報告タイトル：コミュニティ・リレーションズ

2024年2月15日(木) 企業訪問・ヒアリング

(株) あつみ編集舎 取締役編集長 青山氏 へのヒアリング

2024年2月16日(金) 鶏舎見学・ヒアリング、および研究会

① 鶏舎見学および(株) 渥美フーズ 代表取締役社長 渡会氏 へのヒアリング

② 研究会 コミュニケーションモール レイ

・橋本康治 「地方創生への思い: 農山漁村応援隊合同会社・(一社) Well-being in Nature の事業概要説明」

・澤端智良 「なぜ企業が地域貢献に関わるのか: 企業と自治体の連携協定に着目して」

・熊倉利和 「ホワイト企業の地域貢献活動」

・川北真紀子 「組織アイデンティティとコミュニティ・リレーションズ」

2024年2月17日(土) 視察

コミュニケーションモール・レイの映画イベントに参加

◇研究プロジェクト内容

本研究プロジェクトでは、愛知県に本社を置く4つの地域貢献企業・健康経営企業の現地視察と代表者へのヒアリング調査、および2回の研究会を実施した。これらの調査や研究会を通じて、主に以下の点を明らかにすることができた。

まず企業へのヒアリング調査からは、それぞれの経営者が企業活動を通じて地域社会にどのように貢献できるかや、従業員の健康(心と身体の健康)をどのように保つことができるかについて真摯に取り組んでいる状況が把握できた。各社に共通して見られた特徴は、経営理念に基づき活動していること、および本業との関連性を重視していることである。各社とも非常に多くの施策に取り組んでいるが、地域貢献活動においてその特徴がよく表れている。

大橋運輸株式会社では「仕事を通じてお客様や地域に貢献する」という理念に基づき、交通安全教室への協力や、地域の防犯活動に関わる取り組み(特殊詐欺撲滅に関わるチラシの配布)など、運輸事業と関連性の高いテーマを中心に様々な地域課題・社会課題の解決に取り組んでいる。

三幸土木株式会社では、災害時には地域の避難・復興の拠点として機能する「レジリエンスセンター」を新社屋として開設し、「社会生活の基盤を支える地域建設業として、災害時の復興拠点でありたい」との想いを体現している。

渥美半島を中心にスーパーや飲食店を展開する株式会社渥美フーズは、「働き手よし、売り手よし、買い手よし、世間よし、自然よし」の「五方良し」を理念とした経営を行っている。「2035年 渥美半島エコガーデンシティ構想」を掲げ、スーパーの惣菜コーナーや食堂から出た食物残渣や廃棄食材を餌に鶏を育て、その鶏が産んだ卵を「めぐるたまご」として

販売するなど、「エコサークルな社会」を目指す様々な活動に取り組んでいる。加えて、田原市の旧渥美町地域で地元住民に長年親しまれてきた複合商業施設の閉店を受け、株式会社あつみ編集舎（渥美フーズの渡会社長が代表を務める）がそれを買い取り、エコツーリズムや移住促進などに関わる新たな拠点としてのリニューアルオープンへ向けて準備を進めているということであった。

健康経営に関しても、今回取材をした各社が運輸・土木・小売といった、一般的には労働環境が厳しいと見なされる業種であるからこそ、従業員の健康や働きやすさの実現により積極的に取り組んでいることも考えられる。いずれにせよ、各社の様々な取り組みや経営スタイルは、今後の企業の在り方や地域・社会とのより良い関係づくりに関して様々な示唆を与えてくれるものであった。

また研究会においても上記のヒアリング結果を踏まえ、企業が地域貢献活動に取り組む意義や健康経営企業に見られる共通点、それらの取り組みを通じた企業内外へのコミュニケーション活動の在り方等について、理論と実践両面から活発な議論がなされた。これらの研究会での報告および議論は、澤端（2023）、川北（2024）の成果へと結びついており、今後の研究にもつながる多くの示唆を得ることが出来た。次年度以降も「健康経営を通じた、企業とコミュニティの良好な関係づくり」に関する調査・研究を続けていく予定である。

◇研究成果発表

澤端智良、「企業による地域コミュニティ機能の補完的役割－自治体との包括連携協定に着目して－」、茨城キリスト教大学紀要 II.社会・自然科学（57）105-123、2023年12月。

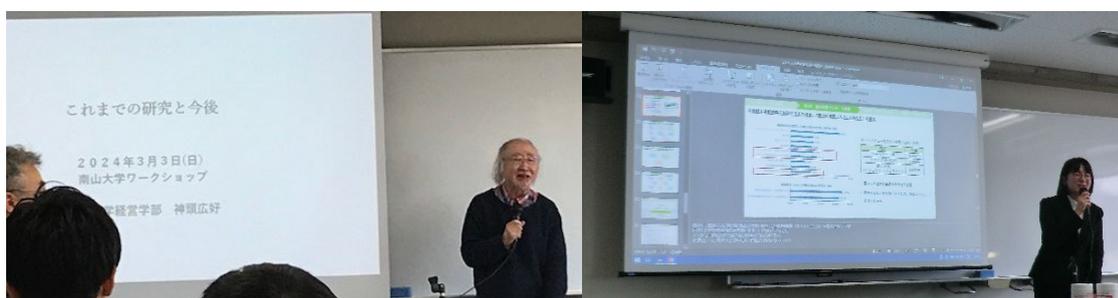
川北眞紀子、「”企業らしさ”とは何か－広報研究から見た経営理念、組織アイデンティティ－」、南山経営研究 38（3）335-353、2024年3月。

○ワークショップ 「観光経済学」

開催責任者 経営学部 南川 和 充
長谷川高則

2024年3月3日・4日

南山大学 J棟 J54 教室



ワークショップは以下のとおり、開催された。

◇研究目標

観光産業、ホスピタリティ産業、ツーリズム産業、地域、都市、交通に関する経済学および経営学的観点からの研究をテーマとする。前年度からの継続として①観光事業者意思決定（施設立地など）、②観光消費者行動（交通・宿泊など）、③観光振興（道の駅、リニア新幹線、世界遺産など）に加え、今年度は、④コロナ禍後の新たな観光戦略など、に関する課題に取り組むことを研究目標とする。

◇報告者および題目

3月3日(日)

第1部 座長 水野英雄（椋山女学園大学現代マネジメント学部准教授）

記念講演司会 齋藤毅（愛知大学経営学部教授）

神頭広好先生 御退職記念講演 神頭広好（愛知大学経営学部教授）

学会の思い出と最近の研究

張銘（南山大学大学院博士課程）・奥田隆明（南山大学経営学部教授）

「リニア中央新幹線の開業と愛知県のインバウンド観光」

加藤好雄（福知山公立大学地域経営学部准教授）

「AI 駆動型のマーケティング分析－教育・研究・実務への応用－」

佐藤政行 (経済経営都市研究所)

「観光産業の再生論」

第2部 座長 田口順等 (神戸学院大学経済学部准教授)

Jorge T. Borges (山口大学 東アジアコラボ研究推進体 特別研究員)

ペルラキ ディーネシュ (山口大学経済学部観光政策学科講師)

“Revisiting the international tourism demand modeling of Cabo Verde”

ペルラキ ディーネシュ (山口大学経済学部観光政策学科講師)

“Discover Japan campaign's influence on accommodation ownership in Tsuwano (仮題)”

橋本仰未 (東京農業大学学部 4 年生)・大江靖雄 (東京農業大学国際食料情報学部教授)

「コロナ禍の「道の駅」入込客数への影響と回復要因：岐阜県を対象として」

3月4日(月)

第3部 座長 功刀祐之 (京都産業大学経済学部助教)

平山貴也・大江靖雄 (東京農業大学)

「ボラバイト・プラットフォームにおける賃金決定要因」

麻生憲一 (帝京大学経済学部教授)

「道の駅のプラットフォーム効果 (仮題)」

新納克広 (奈良県立大学名誉教授)

「日本の通学定期運賃の歴史から現状を考える」

第4部 座長 高橋大輔 (東三河地域研究センター調査研究室長)

有賀敏典 (千葉大学大学院工学研究院准教授)

「地域メッシュにおける時間帯別の交通需要の把握」

森田海咲樹 (豊橋技術科学大学大学院博士課程)

崔明姫 (豊橋技術科学大学助教)

渋澤博幸 (豊橋技術科学大学建築・都市システム学系教授)

「豊橋新城スマート IC (仮称) の周辺地域における観光の展開について」

◇ワークショップの討論内容

- ・今年度の研究課題に即した様々な研究分野からの参加者を数多く集めることができた。
- ・学部生・大学院生を含め多彩な報告者を集めることができた。その意味で、経済学的・経営学的アプローチの観光研究分野の研究者交流およびこの分野の若手研究者育成という観点からも有意義な場を提供できたと思われる。
- ・参加者から活発な質問があり、充実した質疑応答が行われた。研究目標をある程度達成できたと考える。
- ・参加者からの質問を誘発する呼び水とするため、セッションごとに座長を置いた。座長は

その役割を期待以上に果たされた。

・報告者にとってはタイトなタイムスケジュールにもかかわらず、座長の進行のおかげもあり要領よく報告が行われ、大幅な時間超過はなかった。

研究目標に沿って得られた成果について、以下 2 件の研究報告概要を示す。

・張・奥田報告は、リニア中央新幹線の名古屋駅開業および東海道新幹線運行パターン変更が愛知県の市区町村レベルのインバウンド観光消費にどのような影響を与えるかを分析する。分析にあたっては、全国モデルと愛知県モデルからなる 2 階層の周遊型観光消費モデルをベースとする新たな地域計量モデルを開発した。全国の観光消費モデルのパラメータ推定には、国土交通省が公表している訪日外国人流動表に基づく観光マネーフロー表を用い、愛知県モデルの推定には訪日外国人が持つ携帯位置情報を活用して作成した市区町村間の観光マネーフロー表が用いられた。この分析モデルを用いて数値シミュレーションを行った結果、リニア中央新幹線が名古屋開業した場合、名古屋市内では中村区や中区で、それ以外では豊橋市、蒲郡市、豊田市、岡崎市、刈谷市、碧南市などで観光消費が増加するという予測が得られた。さらに、リニア開業に加えて東海道新幹線の運行頻度が現状から 2 倍になると想定した場合には、豊橋駅および三河安城駅へのアクセスが便利な豊橋市や安城市や、それへのアクセスがある蒲郡市や刈谷市などで観光消費が増加するという結果となった。

・橋本・大江報告は、全国的にも数多くの「道の駅」が設置されている岐阜県を対象に、その集客性について評価するために、ダイナミックパネルデータモデルおよび年別回帰分析モデルを用いて「道の駅」の入込客数（コロナ禍の期間を含む）の規定要因を分析することを目的とした研究である。「道の駅」の内的要因としては、レストラン・喫茶店舗数が多いほど、博物館・文化施設があるほど、指定管理でない「道の駅」ほど入込客数は増加すること、そして、外的要因としては、県の南部であるほど、近くに都市型観光地があるほど、長良川サイクリングルート上にあるほど、「道の駅」ほど入込客数は増加することが明らかとなった。また、2019 年から 2022 年まで年別に各々の回帰係数パラメータの有意性についてもコロナ禍の前後の変化を比較検討することにより、各要因による「道の駅」入込客数の回復時期に差があることを考察している。

◇研究成果発表

以下は、23 年度以前ワークショップでの発表がそれ以降に成果物として公刊となったものである。

功刀祐之、「二段階二項選択 CVM による無電柱化の景観整備に関する研究：愛媛県内子町を事例として」、土木学会論文集（公益社団法人 土木学会）80 巻 2 号

(<https://doi.org/10.2208/jscej.23-00146>)、2024年2月20日。

井出明、“Legal Considerations on the Relationship Between Tourism Marketing and AR”、Information and Communication Technologies in Tourism 2023: Proceedings of the ENTER 2023 eTourism Conference, pp. 329–333.

(https://doi.org/10.1007/978-3-031-25752-0_36)、2023年1月15日。

高橋大輔、「移動体験型観光による地域資源の越境連携 - 東三河レストランバスの事例 -」、愛知大学三遠南信地域連携研究センター紀要(愛知大学三遠南信地域連携研究センター)第9号、p. 46-48.、2023年9月。

新納克広、「日本交通学会活動報告 [関西西部会 5月例会 報告概要①] 回数券・回数カード・利用額ポイント、バスの高頻度利用者割引の過去・未来」、運輸と経済(一般財団法人交通経済研究所)2023年7月号、2023年7月。

※出席者の所属先・職名は、ワークショップ開催当時のものです。

○ワークショップ
「マーケティング論・産業組織論・ビジネス経済学」

開催責任者 経営学部 湯本祐司
後藤剛史
南川和充

2024年3月4日・5日

ハイブリッド開催（南山大学J棟J55教室）



ワークショップは以下のとおり、開催された。

◇研究目標

経済学的手法を用いて様々な流通現象を説明する理論モデルを構築してそのメカニズムを解明することをテーマとする。今年度も前年度から継続して、寡占市場のマーケティング競争などに関する課題に取り組むことを研究目標とする。

◇報告者および題目

3月4日（月）

座長：成生達彦（同志社大学大学院ビジネス研究科客員教授）

報告者：平尾盛史（追手門学院大学経営学部専任講師）

論題：A P2P Product Rental Market with Individual Uncertainty

報告者：生田祐介（大阪産業大学経営学部准教授）

論題：Investment and Privacy Disclosure in Personalization

報告者：松村敏弘（東京大学社会科学研究所教授）

論題：The Optimal Fuel and Emission Tax Combination for Life-cycle Emissions under Imperfect Competition

3月5日（火）

座長：鳥居昭夫（横浜国立大学名誉教授）

報告者：相浦洋志（南山大学経済学部准教授）

論題：Regulated Price Regionally and Firms' Location Choice: Evidence from Japanese Public Long-term Care Insurance Scheme

報告者：丹野忠晋（拓殖大学政経学部教授）

論題：ジェネリック医薬品の安定供給と調達戦略—アンケートデータを用いた分析—

◇ワークショップの討論内容

研究目標に沿って得られた成果について、以下では2件の概要を示す。

・平尾報告は、消費者の製品使用効用に不確実性があり購入にミスマッチリスクが存在するとき、P2P 製品レンタル市場（※製品の所有者が自分の使用していないときにプラットフォームを通じて他者に貸し出す Peer-to-Peer 製品レンタル市場）が消費者行動や企業戦略にどのような影響をあたえるかをモデル分析した研究である。モデルでは独占企業が2財の代替財を2期間生産・販売する。各消費者はどちらか一方の財の使用効用が高く、第1期首にそのシグナルを受け取るが、正確には使ってみるまでわからない。また、財の使用評価の低い者から高い者まで一様に分布している。P2P 製品レンタル市場は完全競争の仮定がおかれる。主な分析結果は以下の通りである。(1) 2期間均一価格のもとでは、使用評価の低い消費者が製品の所有者となり（※もし使用効用に不確実性が無い場合には使用評価の高い消費者が所有者となる）、使用評価の高い消費者が借り手となる。これは使用評価の高い消費者のほうが購入ミスをしたときの不効用が大きくなるからである。また自分で使用せずレンタルのみの所有者（prosumer）が現れる。企業の観点では、使用効用に不確実性があるときのみ、P2P 製品レンタル市場が企業の利益を高めることが示される。(2) 期間による価格差別が可能な場合には、第1期に不確実性を解消するためにレンタルで試用したうえで第2期に購入する（try before you buy）消費者がさらに現れる（かれらは使用評価の非常に高いタイプの消費者である）。企業の観点では、均一価格よりも価格差別できる方が利潤を高められる。このように、消費者の使用効用の不確実性の存在が、P2P 製品レンタル市場を通じて多様な消費者行動を発生させることが示される。参加者からは、P2P 製品レンタル市場に関する完全競争の仮定、寡占、中古品市場の導入などについてのコメントがされた。

・生田報告は、製品・サービスのパーソナライゼーションの性能を改善する AI 関連技術への企業の投資インセンティブおよび社会厚生に関して、複占ホテリングモデルを用いて考察した研究である。モデルでは、線分区間 $[0,1]$ 上に消費者が一様に分布し、テック企業は地

点0、伝統企業は地点1に位置する。伝統企業は単一価格で同一財を提供する。一方、テック企業は各消費者の好みに合わせた財を個別価格で提供する。テック企業はAI投資と消費者から提供される個人データの関数であるAI技術によって製品仕様を消費者好みに高めることができるがそれはホテリングモデルの移動単位コストの削減でモデル化される。またAI技術においてAI投資と個人データが補完的であると仮定される。消費者はデータ提供によってより自分好みの財を手に入れることができるが、提供に伴い、プライバシーコストがかかるとモデル化される。主な分析結果は以下の通りである。(1)投資の私的インセンティブはない。これは投資が激しい価格競争を引き起こし、テック企業自身の利潤が低下するからである。(2)AI技術の補完性の強度が、関連するコストパラメーターよりもある程度大きければ、AI投資は社会的余剰を増加させる。これらの分析結果から、日本を含む各国での「AI・デジタル関連補助金」には意義がありうるという政策的含意が導かれる。参加者からは、テック企業の位置を最初から固定せずに内生化するものの可能性の検討、ホテリング以外のモデル化の可能性の検討、投資のインセンティブがないという結果についての消費者のデータ提供もしくはデータと投資の補完性の必要性などについてコメントがされた。

◇研究成果発表

Yi Liu, Toshihiro, Toshihiro Matsumura, Chenheng Zeng, “The relationship between privatization and corporate taxation policies”, *Journal of Economics*, Vol. 133(1), pp. 85-101, June 2021.

Tomoki Matsumoto, Tomohito Kamai, Yuichiro Kanazawa, “Examining bargaining power in the distribution channel under possible price path-through behaviors of retailers”, *Journal of Retailing and Consumer Services*, Vol. 76, Article 102239, January 2024.

※出席者の所属先・職名は、ワークショップ開催当時のものです。

○ワークショップ 「消費者行動」

開催責任者 経営学部 石垣智徳
湯本祐司
南川和充
2024年3月7日・8日
南山大学J棟J52教室



ワークショップは以下のとおり、開催された。

◇研究目標

消費者行動研究の新しい研究テーマやその他関連研究に関する内容を議論する。

◇報告者および題目

3月7日(木)

座長：中田善啓（甲南大学経営学部名誉教授）

報告者：佐藤栄作（千葉大学大学院社会科学研究院教授）、野際大介（成蹊大学経営学部准教授）

論題：来店間隔・カテゴリ購買生起・購入量選択の統合モデルに関する研究 —3カテゴリへの拡張とその実証研究

討論者：中山厚穂（東京都立大学経済経営学部教授）

報告者：中山厚穂（東京都立大学経済経営学部教授）

論題：Deep learningアプローチによる広告の類似性と混同の把握

討論者：湯本祐司（南山大学経営学部教授）

報告者：中山雄司（大阪公立大学商学部教授）

論 題：制約条件を伴う離散-連続意思決定モデルの最近の展開

討論者：佐藤栄作（千葉大学大学院社会科学研究院教授）

3月8日（金）

座 長：南川和充（南山大学経営学部教授）

報告者：森田裕之（大阪公立大学大学院情報学研究科教授）

論 題：顧客の店舗内回遊購買行動に関する研究

討論者：石垣智徳（南山大学経営学部教授）

報告者：星野将孝（東京大学大学院経済学研究科博士課程）

論 題：顧客価値における広告効果の検証

討論者：野際大介（成蹊大学経営学部教授）

◇ワークショップの討論内容

本ワークショップでは消費者行動に関する分野の研究報告ならびにディスカッションを行った。まず、佐藤・野際氏の研究報告では、来店行動と複数カテゴリーの関係を捉え、小売店舗の利用頻度を高めるように貢献するカテゴリーおよびカテゴリー群を発見するような分析手法の構築であった。実証分析では、水物（納豆、豆腐など）カテゴリー、冷食（ピザ、グラタンなど）カテゴリー、ビール類（ビール、発泡酒など）カテゴリーと店舗への来店間隔との関係性が議論された。水物カテゴリーは自身のカテゴリーに対しても、他のカテゴリーに対しても割引が有意に効いていた。一方、冷食カテゴリーは他のカテゴリーのみに割引が働く結果となった。

中山厚穂氏の研究報告では、ビールのプロモーション画像や動画に関する類似性と混同に関する研究であった。Deep Learning（以下、DP）を使用しており、結果は出てくるが、なぜそのような結果となるのかについては、通常、議論をしない（できない）手法であるが、そのなぜそのような結果となるかの説明にチャレンジした研究であった。同じビール銘柄の複数のポスター画像や映像を使用してどこに注目するかによって、認識がされやすいのか、逆に認識されにくいのかを明らかにしていた。

中山雄司氏の研究報告では、制約条件を伴う意思決定モデルの最近の動向が説明された。複数の財がある場合の予算制約付き効用最大化問題が基本である。複雑なモデルから結論を導くための仮定や条件を設定し最適化を行っていた。この研究成果の可能性については、動画配信サービス契約と動画視聴時間の選択問題や複数ある娯楽施設やテーマパークへの来場回数などを予測するなどに応用できそうである。

森田氏の研究報告では、顧客の店舗内回遊購買行動についてのものであった。1年間のスーパーにおける買い物客の移動情報をもとに、コンピュータ上で疑似店内回遊購買シミュレーションができるような買物行動規範スペックを作り上げ、チューンアップが主な研究で

ある。当初は入手データから作り上げたスペックでは、思ったような購買回遊行動とはならず、データを精査し、矛盾点の発見や非論理的な買い回り行動の原因を突き止め、改善することによってある程度納得できるスペックとなってきたということであった。記録センサーの誤動作や買い物客の立ち話（長時間特定の場所にいる）や買い物カゴの放置と思われる現象がこの研究の妨げになっていることなど現場で確認しないとわからないことが多いということであった。

最後に、星野氏の研究報告は、顧客価値における広告効果であり、顧客価値が高ければ広告出稿戦略に有効となるかを研究の目的としている。そもそも顧客価値とは、一定期間の購買量を購買間隔で除したものとして定義している。すなわち、購買量が多く、購買間隔が短いほど顧客価値は大きくなる。結論として、広告出稿は購買量を増加させ、購買間隔を減少させる。購買間隔と購買量の相関を考慮しながら顧客価値を計算すべきであるということであった。今回の研究では商品の価格が入ってなかったことや複数チャネルに関する考慮がされていなかったため、今後このような要素も加えて研究が行われると考える。

○講演会
「経営学の諸理論がもつ倫理的含意について」

経営研究センター・経営倫理学会中部地区研究部会共催講演会
北海道大学大学院
橋本 努
2023年12月6日
南山大学J棟J415会議室



1.はじめに

きょうは「経営学の諸理論がもつ倫理的含意について」というテーマでお話ししたいと思います。経営学の諸理論は、私たちにどんな倫理をもって生きるべきだと言っているのか、という問題です。このテーマの背後にある私の関心は、私たちはどうしてこういう人生を送ることになったのだろう、私たちはこれからどう生きるべきなのだろう、というものです。こうした人生の問題について考えるときに、なかなかよい哲学の書にめぐり合うことがありません。ところが経営学の理論においては、どう生きるべきかについて、さまざまな蓄積があると思うんです。そこで経営学の理論を取り上げて、人生の問題を考えたい。

経営学の理論というのは、ビジネスに携わる人々にとって、一つの教養になっています。例えば、中小企業の経営者向けのセミナーであるとか、大学のMBAコースといったサイトを見ると、経営学の諸理論についてのイロハが、用語集という形でまとめられています。あるいは最近、*The Decision Book* という本が世界的なベストセラーになっていますが、その第1版が日本語でも訳されていて（ミカエル・クログラス／ローマン・チャベラー／フィリップ・アーンハート著『ビジュアル3分間シンキング』月沢李歌子訳、講談社、2012年）、その中身は経営学の諸理論の簡単な紹介であります。例えば、アイゼンハワーのマトリクス、GROWモデル、マタイ効果、ダニング＝クルーガー効果、フロー・モデル、ハーシー&ブランチャード、SWOT分析、ジョハリの窓、ウフェ・エルベック、キャリア・アンカーなどが、ごく簡単に紹介されています。経営学の理論というのは、なにか発想のヒントを与え

のような役割があるのだと思いますが、それはたんにビジネスをどう営むのかという問題だけでなく、人生をどう生きるかについても示唆的なところがある。

きょうは三つの話をしたいと思います。ダニング＝クルーガー効果、マズローの欲求段階説、そして生きがいについてです。この生きがいというのは、最近 **ikigai** というローマ字表記で表現されて、海外で沸騰した議論であります。この三つに焦点を当てますが、その前座として、アイゼンハワーのマトリクスを取り上げ、あと時間があれば、ハーシー&ブランチャードの SL 理論を扱いたいと思います。

先に結論からまとめますと、まずアイゼンハワーのマトリクスは、仕事の順序を決める簡単なマトリクスですが、私の結論はまったく違って、人生において最も緊急で最重要な問題は存在しない、ということを考えたいと思います。

ダニング＝クルーガー効果の議論は、無知な人は自分が無知であることすら分からないという話ですが、議論をよく検討すると、そのインプリケーションはまったく反対で、有能な人ほど自分が有能なことを自覚できないということが、真のインプリケーションではないかという話をしたいと思います。

マズローの欲求段階説ですが、マズローがいう「自己実現」は、セルフ・アクチュアライゼーションであり、これは自己実現とはまったく違う、ということをお話ししたいと思います。

そして生きがいの理論ですが、結論からいうと、いま日本語の生きがいはまったく違いかたちで、世界的に生きがいの理論が発達してしまっています。これを私たち日本人がどういうふうに受け止めるべきか、という話です。

最後に、ハーシー&ブランチャードの SL 理論。この SL というのは **situational leadership** ですが、この理論は、実は実証されていない。そこで私は、「逆 SL 理論」を提唱したいと思います。こちらのほうがむしろ説得力があるのではないか、という話をしたいと思います。

2.アイゼンハワーのマトリクス

では最初の前座のお話しです。アイゼンハワーのマトリクスについてです。かつてアメリカの大統領のアイゼンハワーは、1950年代に、ある講演で「最も緊急な意思決定は最も重要な意思決定ではない」と述べました。そこからアイゼンハワーのマトリクスが作られていきます。マトリクスの横軸は、緊急なことと緊急でないことの区別です。縦軸は、重要なことと重要でないことの区別です。これらを組み合わせると、四つのボックスができます。このマトリクスの含意は、まず重要で緊急なことをやるべきだ、ということになります。次に、重要だが緊急でないことを優先して、重要でないが緊急だというのは任せたほうがいい。そして、緊急でも重要でもないことは、やる必要はない。このような仕方で、仕事の優先順位を付けていくことが必要だ、というのがこのマトリクスの含意です。

仕事ができる人は、こういった優先順位を付けるのが上手で、仕事ができない人はこの順序を間違っているから駄目だ、ということになります。でも、本当にそうでしょうか。考え

てみると、アイゼンハワーは、緊急な問題は重要な問題ではない、と述べました。緊急で重要な問題があるとは述べていません。実際に、アイゼンハワーが大統領になったときには、国内問題はとにかく緊急だが、自分がたずさわっていると国際問題に手が回らないので、国内問題については部下の大統領幹部にやらせて、自分は緊急ではないが重要な国際問題について集中したいというのがアイゼンハワーの意図でした。緊急ではないがやらなくてはならない問題に、アイゼンハワーは取り組んだということです。

そうすると、アイゼンハワーのマトリクスは、アイゼンハワーが言っていることとは違うのではないか。そこで私は、別のマトリクスを考えました。横軸は、最も緊急、緊急、緊急ではない、の三つに分けています。縦軸は、最も重要、重要、重要ではないの三つに分けています。すると、よくよく考えてみると、私たちの人生にとって、最も緊急で最も重要な問題は、ないのではないのでしょうか。

最も重要で緊急なものも、ないかもしれません。あるいは、重要で最も緊急なものも、ないかもしれません。でも、人生で最も重要な問題というのは、確かに何かあるのでしょうか。しかしそれは、緊急なものではない。最も緊急なものは、大体重要ではない可能性が高いのではないか。もちろん、例えば火事で家を出なければいけないといったときは緊急だと思いますが、そういった非常事態を除けば、日常生活の中で考えると、このような新しいマトリクスになるのではないかとということです。

そうすると、これはどうやって優先順位を付ければいいのか。これが私の問題提起です。正解はありませんので、難しいと思います。おそらく人によって優先順位のつけ方は、異なるのではないのでしょうか。アイゼンハワーのマトリクスの倫理的含意、すなわち「重要で緊急な課題を優先して取り組め」というのは正しくない、というのが私の結論です。(ここで倫理というのは、処世術的な価値 (prudential value) をふくむ広い意味での行動規範 (英語で **should** と表現される規範) としてご理解ください。)

3. ダニング=クルーガー効果

以上が前座のアイゼンハワーの話ですが、ここからきょうの本題に入っていきたいと思います。まずダニング=クルーガー効果です。このダニングとクルーガーの効果については、いろいろな実験があって、そこから引き出されたインプリケーションは、無知な人は、自分の能力を過大に評価してしまうということです。

例えば中学校や高校で英語のテストをしたとき、あるいは、ある集団でクイズを出したときに、点数の低い人たちは、自分の順位が平均よりも上だと思っている人が結構多いということです。全然できていないのに、自分は平均以上だと思っている。無知なのに、自分が無知であるということを自覚できていない。これはソクラテスのいう「無知の知」、つまり自分が無知であることを理解しているという知性とは違って、自分が無知であることすらも理解していない、ということです。自信過剰だということです。では、その自信過剰は悪いかという問題になります。

実はダニングは、のちに『自己洞察力』という本を 2005 年に書いています。ここでダニングは、自信過剰は悪くないという話をしています。時にはメリットがあると。どうしてメリットがあるのか。自分の能力を楽観視できる人は、意外と強く、タフなのだ。自分の能力に自信がある人は、挑戦的な仕事に長く取り組むことができる。だからよりよい成果を上げることができる。そういうわけで、無知でも楽観的な人のほうがいいのではないか、という話になってきます。

ダニング＝クルーガー効果について、旧ツイッター(Twitter)に、面白いグラフが載っていました。これは視覚的に分かりやすいです。一般に、ある講習を受けたとき、その内容を「分かった」と思う人は、その後、やはり「自分は分かってなかった」というかたちで低迷してしまいます。これに対して、反省能力が高い人（無知を自覚している人）は、自分はあまり分かっていないという具合に、ある意味で謙遜しているのでしょうけれども、自分を冷静に見て、自分の理解度を評価しています。そしてこの自分はあまり分かっていないという人のほうが、後で伸びていくだろう、というのがこのダニング＝クルーガー効果のインプリケーションです。

ところが実はそうではなくて、いったん自信過剰になって「分かった」という人は、その後で打ちのめされて、どん底を味わうのですが、そういう人のほうが後で伸びるのではないか。ダニング＝クルーガー効果というのは、実は間違っていて、その反対が正しいのではないか、ということです。無知の知を自覚しないで、自信過剰になる人の方が、幸いであると。自分が無知だと自覚する人は、結局、後で追い抜かれてしまう。なぜかといえば、それは、自分がいかに無知であるかを知らない人は、自分の能力を信じているからだと、ということになります。

ダニング＝クルーガー効果については、実証研究が日本でもなされていて、アメリカでも日本でも、ほぼ同じような結果が出ています。2018 年の西村洋一さんの論文を参照しますが、これはテストの点数をめぐって、学生たちに、自分が何点ぐらい取れたかを推定してもらい、それを実際の点数と比較してみます。そうすると、トップの人たちは、実際 85 点ぐらい取っているにも関わらず、自分は 65 点か 70 点ぐらいだと予測しています。

テストの点がいい人は、もしかすると、自分は 80 点や 90 点取っていると確信しているのにもかかわらず、謙遜して 70 点とか 60 点だと言っているのではないか。そのような謙遜の可能性もあります。ところが、貨幣的なインセンティブを付けて同じような実験をしても、やはり同じような結果になるということが分かっているのです。ですから、これはつまり、成績のよい人たちは、謙遜して虚偽の報告をしているのではなくて、自分がどれぐらい点数を取っているのか、本当に分かっていない。つまり、有能な人ほど自分の能力について無知だという結果になるのです。

逆に、点数の低い人は、自分の相対的な順位については自信過剰で、自分は平均以上取れていると思っていますが、しかし、例えば 40 点の人は、自分は 40 点ぐらいだということを的確に評価しています。無知な人のほうが、むしろ自分が無知であることを的確に理解し

ている。ですから、これは点数の問題と順位の問題は全然違うインプリケーションになります。この場合、点数については、有能な人ほどよく分かっていないということになります。

ここから得られる教訓は、無知な人は自分が無知で無能だということを自覚できないという教訓とはまったく反対で、有能な人は自分が有能であることを自覚できないということになると思います。これが、私が引き出す別の含意です。有能な人は、自分が有能であることをしっかり理解して行動しなければならないと。

4. マズローの欲求段階説

次に、二つ目のマズローの欲求段階説について取り上げましょう。これは皆さん、どこかで見たことがあるピラミッドです。マズローのいう 5 段階の欲求をピラミッドにしたものです。この絵は、マズロー本人が描いたものではなく、後に別の人が描いて普及しました。私たちはまず、生理的欲求を満たさなければなりません。まず食べないと駄目、寝ないと駄目、というところから始まるピラミッドになっています。まずということは、つまり低次の欲求が満たされると、次に行くということで、その低次の欲求がどれくらい満たされれば上に行くのかということの実証は、マズローはしていません。マズロー以降も、実はこの点は数値として実証されてはいません。

このマズローのピラミッドに対しては、さまざまな批判があります。面白い批判は、旧 Twitter 上にいろいろ出てきたもので、学術論文ではありませんが、最近の若者は、生理的な欲求、眠るとか食べるといった欲求以前に、ネットの画面を欲している、というものです。若者たちの基底にある欲求は、まずネット画面を見るための端末の電源への欲求であり、次に Wi-Fi 環境の欲求があつて、これらが満たされた後に、初めて食べる・寝るといった生理的な欲求に向かう。そういう面白いピラミッドの図も提案されました。

あるいは、ケンリックらによる別のモデルの提案があります。人間というのは、生物学的、あるいは進化論的に考えると、最も重要なのは、子孫を残すことではないか。そのような欲求が最上位に来るべきだという観点から、別のピラミッドを作って実証しています。マズローは最高次の欲求を「自己実現」としましたが、これは基本的には、地位や配偶者を得たいという、生物学的なニーズの一部にすぎないという形で解釈されています。

マズローのいう最高次の欲求は、日本語で「自己実現」と訳されていますが、原語はセルフ・アクチュアライゼーションという言葉です。自己実現とは、セルフ・リアライゼーションの訳語ですね。ではセルフ・リアライゼーションとセルフ・アクチュアライゼーションの違いは何か。英語のセルフ・リアライゼーションや日本語の自己実現という言葉は、何か社会的な地位や承認を得るとか、何かを達成する、成果を得る、という意味だと思います。ところがマズローのいうセルフ・アクチュアライゼーション（自己活動化）というのは、そうではなくて、例えば、創造性を発揮する、ユーモアのセンスを発揮する、精神性の高い人たちと交流する、自分の能力を最大限に発揮する、ピーク経験をする、といった内容になります。何も自己実現しなくても、例えば、孤独な環境で何かのにめり込むということでもいい

のです。こういったものをマズローは一番上に置いています。地位を得るとか、社会的に認められるということとは、全然違って構いません。

マズローはのちに、さらに高次の欲求があると考えました。自己超越です。それは宗教かもしれないし、あるいは、奉仕活動、芸術活動、研究活動、セクシャリティ、性的経験かもしれないかもしれません。こういったもの全てを、マズローは自己超越という言葉で呼びました。マズローは晩年、ニューエイジ運動にのめり込んでいきます。例えば覚せい剤。ここでは幻覚剤と書きましたが、そういったもので自己超越してもいいのではないか、ということです。これは意外かもしれませんが、当時の新しい宗教運動がそういった自己超越を推奨していて、マズローは否定しなかったということです。そうするとイメージが変わってくると思います。怪しいものも含めて、自己超越だとマズローは考えていたようです。

ここで雑談になりますが、最近のハウツー本で、『やりたいことの見つけ方』（KADOKAWA）という面白い本を見つけました。20万部売れているということですが、そこに、やりたいことを見つけるための、マズローと似たようなピラミッドの図が載っていました。著者の八木仁平さん自身のピラミッドだということですが、まず生活をシンプルにすることが自分にとって重要だとして、ピラミッドの底辺に位置づけています。それが満たされたら、次に好奇心を満たすことが自分にとって重要で、その次は、結果や成果を出すことが重要になる。そして何かに夢中になって、最終的に一番重要な欲求は、美意識をもつことである。以上の欲求をすべて満たすことができれば、自分のやりたいことが実現できるというピラミッドになっています。

なるほど、私も自分なりに、新しい欲求のピラミッドを作ってもいいのかもしれないと思いました。例えば、芸術家の価値ランキングというピラミッドを作ってみました。芸術家にとって、最初に最も重要なのは、自由な時間を確保することです。そして美意識を満たして生きるというのが、人生にとって次なる欲求段階となる。さらにそこから、何か逍遥する、遊学する、旅をする、創作する、という欲求が生まれる。そして一番高次の欲求は、他者との魂のコミュニオンではないか。このようなピラミッドを考えてみました。

あるいはヴェブレンの顕示的消費論で、ヴェブレンが考える消費者たちの欲求のピラミッドを作ることができるでしょう。それはどういうものかという、まず顕示的消費の欲求をもった人は、お金がなくても、お金持ちを取り巻くという方法で、最低限の欲求を満たすことができます。例えば、馬に乗ることは上流階級のたしなみですが、自分は馬も持っていないし、馬に乗る機会もない。となると、馬具を整備するような仕事にたずさわることができれば、最低限の顕示的欲求が満たされます。このように、上流階級の人を取り巻くというのが基底にある顕示的な消費になっていて、2番目は、自分は消費できないけれども、妻にドレスを買ってあげるなどして、つまり妻に代行的な消費をしてもらうことで、顕示的欲求が満たされます。3番目は、エミュレーションです。ワンランク上の生活水準を求めることです。この欲求を限りなく追求すると、第4段階として、成り金になって、あらゆるモノを顕示するという欲求が満たされるでしょう。しかしこれよりも高次の顕示的消費がありま

す。これはほとんど到達不可能なレベルにある顕示的消費ですが、それは上流保守階級のたしなみです。お金だけでなく、時間をかけなければ到達できません。おそらくヴェブレンだったら、こういう顕示的消費のピラミッドを作るのではないのでしょうか。

ピラミッドはいろいろな解釈が成り立つので、皆さん、ぜひご自身のピラミッドを作ってみてください。

マズローの話に戻りたいと思います。マズローの理論は、その後、アダルファーがこれを実証的に要因分析して、実はピラミッドは5段階ではなく、3段階に分けられるのではないかということを言います。承認欲求は、因子分析で二つに分けられる。さらに安全への欲求も、二つに分けられる。この結果を考慮に入れて、アダルファーは、三つに分けたピラミッドを、さらに精緻化していきます。さらにこのアダルファーは、人間は低次の欲求が満たされなくても高次の欲求を満たしたいと思うし、実際にそうするのだと述べています。

最後に、最近の議論をご紹介します。2017年の論文で、ウィルサル他の研究です。マズローは五つの欲求が、ピラミッドのように、下から満たされていくと考えましたが、ウィルサル等は、さまざまな人にアンケート調査をして、どの欲求がどれだけ満たされているかを確かめました。

これはトルコでの調査ですが、トルコ人の欲求構造を総合的に見ると、生理的欲求は5段階のうち4段階目まで満たされているのが平均です。しかし五つの欲求が順番に満たされているのかというと、そうはなっていません。安全の欲求、所属と愛の欲求、そして承認の欲求と高次化していきますが、承認の欲求は、安全の欲求と同じぐらいの充足度になっているし、自己実現の欲求もそんなに低くなくて、所属と愛の欲求と同じようなレベルになっています。要するに、マズローの5段階の欲求は、実際にはピラミッドのかたちにならないという話です。こういったことが実証結果として出されている。人間の欲求は、低次の欲求から高次の欲求へと順番に満たされるのではなくて、むしろ低次の欲求を自制することによって高次の欲求へと向かっていくようです。

面白いのは、この欲求の充足度は、職業ごとに異なるパターンを示すということです。建設労働者は、生理的欲求はほぼ満たされています。何が満たされていないかというと、承認の欲求が満たされていない。ただ、自己実現の欲求は平均以上に満たされている。対してスポーツ選手ですが、承認の欲求はものすごく満たされていますが、自己実現の欲求はそれほど満たされていません。生理的欲求については、平均以下しか満たされていません。このように、職業ごとに異なることが分かってきました。

まとめです。私たち人間は、低次の欲求を満たせば高次の欲求に向かうわけではないということです。そしてマズローにとって最上位の欲求はいわゆる自己実現ではなくて、自己活性化であり、これは創造性の発揮やユーモアのセンス、精神性の高い人との交流や自分の中のピーク体験といったものです。こうした体験をもった人が、最高次の欲求を実現した人なのだ。マズローはさらに高次の欲求として、自己超越を位置づけました。宗教、芸術、性、奉仕といったものへの欲求です。いずれにせよ、マズローの欲求段階説は職業によって充足

度が異なりますので、五つの欲求は、パラメーターとして受け止めて議論すべきではないかということです。

5.生きがい(ikigai)の理論

最後に、生きがいの理論についてお話ししたいと思います。生きがい論には神谷美恵子さんの1966年の名著『生きがいについて』（みすず書房）があり、当時、ベストセラーになりました。神谷さんは、岡山県のハンセン病療養施設でハンセン病の調査をしたのですが、その病院にいる患者さんでも、人によっては生きがいを持っている人もいれば、そうでない人もいます。その違いは何だろうということで、いろいろな考察を残しています。

生きがいとは何か。生きがいの定義ですが、神谷さんの定義は1から6まであります。生きがいというのは生存充実感をもたらす。生きる張り合いをもたらす。ただ、生きがいというのは実際の利益、実益とは独立している。それから、生きがいはやりたいからやるといった自発的な側面がある。あるいは、本当の自分にぴったりしたものである。他にも、価値体系や伸び伸びといった言葉で、神谷さんは言葉の意味を表しています。これはおそらく、当時の生きがいの定義として、受け入れやすいものだったと思います。

ところが2017年の世界経済フォーラムで、これからは経済成長よりも「生きがい(ikigai)」だという議論が出てきました。その理論を図で著したポンチ絵が、ネット上にあふれるようになりました。画像検索すると、少しずつ違うバージョンが出てくるのですが、いずれにせよ、アルファベットで書かれた ikigai ということばが、現在、世界的な流行現象になっています。生きがいに関するいろいろな本が世界的に売れるという現象が続いています。

この新しい ikigai 理論ですが、四つの領域がある。好きなこと、世界が必要としていること、お金を稼げること、そして得意なこと。以上の四つが全部一致した部分があるとき、それが ikigai になる。だからそれを見つけよう、というわけです。

世界経済フォーラムが、どうしてこういう議論をするのかということ、いままで私たちはGDPを指標にしてきましたが、これからは、もっと実質的な意味でのウェルビーイング（善き生: wellbeing）を目標にしなければならない。GDPではない幸福度指標が重要だというときに、では、幸福度とは何かという問題になります。それは「生きがい」だ、というわけです。幸福度には本当にいろいろな指標があって、しかも指標が多くありすぎて分からなくなっているのが現状ですが、それを一言でまとめれば、それは日本語の「生きがい」だということです。

ところが日本語の「生きがい」というのは、世界経済フォーラムの定義とは、全然意味が違います。熊野道子さんが『生きがい形成の心理学』（風間書房）という本を2012年に出して、日本語の生きがい概念を理論化しています。非常に精緻な議論で、例えば毎朝太陽の光を浴びることによって、生きがいの感覚がもたらされることも視野に入れていますが、これは、お金を稼ぐことや、自己実現することとは、まったく関係のない生きがいです。太陽の光を浴びる。それが生きがいになることもあるわけです。

ネット上で流通しているローマ字の ikigai モデルと、日本語の生きがいは、全然違うのですが、同じ言葉です。私は、熊野道子さんの理論を簡略化した図を作ってみたのですが、それでもまだ複雑に見えるかもしれません。ポイントは、生きがいの対象です。生きがいを持つにいたるまで、何のプロセスがなくても、生きがいの対象が生まれる。例えば、道端に何か落ちていて、それを見つけたことが生きがいになる。あるいは太陽の光を浴びることが、そのまま人生の肯定感に結びつくこともあります。そこには何の努力も要らないですし、自分の状態とは関係なく、対象を肯定できれば、それ自体を生きがいと呼んでいいのです。そういう回路があるということが、日本語の生きがい論の面白さだとも思います。

いろいろ考えて、私なりに理論化したポンチ絵をご覧ください。生きがいは、つまり人生の肯定感であり、それはポジティブな感情や、意味に対する感覚、存在価値への感覚、そして生存充実感といったものによって説明できる。しかもこれが重なっていなくても、生きがいを説明できる、と私は解釈しました。日本人にとっての生きがいは、それが好きであるかどうかとは関係ないし、あるいは世界が必要としていることとも関係ないですし、お金を稼げなくてもかまわない。それから自分が得意であるかどうかというのも関係ないのです。

ところが一方で、日本人にとって、生きがいの意味は変化してきました。こちらは年金シニアプラン総合研究機構の調査で、1991年から2021年にかけての約30年にわたって、生きがいを持っている人の割合、あるいは生きがいとは何かについての調査をしています。残念なことに、日本人にいま生きがいを持っているかと聞くと、30年前は66.1パーセントの人が持っているに對し、いまは39.9パーセントになってしまいました。急激に減少しています。現在、日本人の半分以上は、生きがいを持っていないというショッキングな結果です。

この調査では、生きがいの意味は何か、ということも調べています。91年の段階で、生きがいを持った人たちのトップの生きがいは、趣味、家庭・家族、そして仕事でした。ところが2021年になると、趣味、配偶者・結婚、そして子ども・孫、家庭となっています。つまり、仕事に生きがいを感じる人が、激減しています。代わって、一人で気ままに過ごすことが自分にとって生きがいだと考える人が増えています。これはおそらく、リタイアした人が増えたために、こういった結果になっているのではないかと思います。それにしても意味がずいぶん変わってきたことが分かります。

さらに生きがいの意味をいろいろ聞いていますが、1960年代、1970年代に生きがい論がブームになりました。高度経済成長の頃ですが、当時、経済成長ばかりでいいのかという反省があつて、経済以外の社会的な目標を見つけないかということで、生きがいがキーワードになったのだと思います。そこでは、高次の文化を求めることと生きがいという言葉が結びついていました。ところが現代の日本社会では、生きがいの意味の低次化が起きています。例えば「自分自身の向上」という項目を見ると、自分自身の向上を生きがいと思う人がどんどん減っています。こういった形で、生きがい概念が低次化していることが、この調査から分かります。生きがいの意味が日本語の中でどんどん変わってきたということです。

では生きがいという言葉、私たちはどのように捉えるべきでしょう。これは私が考える生きがいの理論ですが、生きがいというのは、生きる甲斐です。甲斐の語源をたどると、何かの代わりという意味です。つまり、自分の代わりに何か価値が実現したことについて、生きがいを感じるということです。例えば、私が人生の目標として、百名山に登るといった目標を立てたとします。ところが私は足を悪くしてしまって途中で挫折してしまいました。そういうときに、誰か他の人が自分の代わりに達成してくれた。それはプロの登山家でもいいですが、そういう人を見ると、自分は生きている甲斐があった、ということになります。

自分は実現できなかったけれども、自分のやりたかったことを誰かがやり遂げてくれた。例えば自分はプロ野球の選手になりたかったけれども、かなわなかった、でも、自分の代わりに大谷選手が活躍しているのを見て、大谷選手の活躍が生きがいになる。そういったことにもなります。甲斐というのは、代わりです。誰かの代わりに実現することが、人生の大きな意味にもなる。そうすると、私たちは自分ができなかったことを他者に託すという生き方ができるようになります。そういった概念で捉えると、世界経済フォーラムが言うような生きがいの概念とは随分違うイメージになるのではないかと思います。

6. 結論

きょうは三つの話をしました。最初にダニング＝クルーガー効果ですが、無知な人は自分が無知であることすら理解していないので劣っているというのが一般的な結論です。私の結論はまったく逆です。有能な人は自分の有能さを理解できていないので反省すべきである、ということになるのではないかと。

マズローの欲求段階説の一般的な解釈は、ビジネスにおいては、たんに金銭欲で働くのは低次元で、もっと高次の自己実現欲をもつべきだとか、そういうふうに解釈されてきたと思います。しかしそうではなくて、自己活動化、セルフ・アクチュアライゼーションこそが理想で、これは自己実現とは全然違うという話をしました。また、もう一つのインプリケーションとして、ピラミッドの下から欲求を満たす必要はないので、まず寝る、食べる、ということではない。

最後に生きがいの理論ですが、これはもう日本語を離れて世界的な言葉になってしまっていました。世界経済フォーラムによれば、得意なこと、好きなこと、社会のニーズ、収入の四つが重なるところに生きがいがある、という話ですが、日本語の意味はそうではない。私の解釈は、生きがいというのは生きる甲斐なのだ。これは自分が果たせなかったことを他人が代行してくれる、そういう考え方で生きることが重要ではないかということです。

7. ハーシー&ブランチャードのSL理論

最後に余談として、SL理論（Situational Leadership: 状況に応じたリーダーシップ理論）を用意しました。

最初に「余談の余談」から入りますが、こちらのグラフは、「あなたの精神年齢は何歳で

すか」と尋ねたものです。20代の方は21.3歳と答えますが、50代の方は40歳ぐらいだと思われているようです。私たちはどうも、自分は若いということを誇りたいようですね。逆にいうと、年齢に相応した人間的な成熟が描けていない、というふうにも解釈できます。

ハーシー&ブランチャードのSL理論というのは、人間的な成熟というのは何なのかという話です。たしかに、自分は若いと思うことで活動的になるというメリットはあると思います。では、人間的成熟というのはどういうことか。

人間は成熟すると、より高い目標を設定する、より重い責任を引き受ける。あるいは経験を蓄積する。それが人間的成熟である、とハーシー&ブランチャードは言います。人間は、しだいに成熟していく。企業に入社してから退職するまでの、理想的なラインというものがある。キャリア形成の最後に、最大限に成熟して、リタイアするのが理想的である、というわけです。そこには四つの局面があるとされます。

最初に、初心者は、リーダーから細かく指示を受けますが、その一方で、初心者は、手取り足取りのサポートを受ける必要はない、とされます。ハーシー&ブランチャードは、教育の場面で、まさに当時、ラディカルな教育、進歩的な教育というものが模索されていたのですが、それを理想的だと考えました。例えば、教師は生徒に対して、講義の最初に、半年間で学ぶ授業の内容を、すべて提示します。しかしその一方で、何もサポートしない。このように始めるのが、教育として一番いいやり方だ、というわけです。実際には、これは一般的なやり方ではありません。でも、そういうプログレッシブなやり方をしたほうが、人間は成熟する可能性が高い。そういう意味で、ハーシー&ブランチャードは、理想を描いているのですね。規範的にそうあるべきだと。

第2段階として、そこからしだいにリーダーは、あまり指示しないで、今度はコーチの役割をすべきである。例えば、マラソンランナーとコーチの関係です。リーダーは、部下の業務をサポートする。部下は、リーダーのサポートを受けながら、だんだん中堅になっていく。中堅になったら、サポートはあまり要らなくなってくるので、リーダーは第3段階で、指示もサポートもどんどん減らしていく。そして最後の第4段階では、指示もサポートもなくなったところで、リーダーは退職していく。このようなプロセスが、人間として成熟することではないか、という理論になっています。

ただ、この理論は実証されていません。だから、これが本当にいいのか。規範としてよいと言っているだけであって、こういうふうに行っている企業が成功しているという話でもありません。そこで逆に、「逆SL理論」というものを考えたほうが、規範的にみて、もっと望ましいのではないかと私は考えてみました。例えば日本企業にしても、日本の教育にしても、むしろSL理論とは逆のプロセスのほうが理想に近いのではないかと。

例えば教育の場面でいえば、最初に指示も支援も十分にします。授業で学ぶ内容について、情報を多く提供するだけでなく、手足を取りながら一人一人サポートしていく。そこから指示も支援もだんだん減らしていく。でも最後は、生徒を自立させるために、もう一度生徒のためになるようにサポートしていく。そして自分の経験（ノウハウ）を、最後はサポーティ

ブな形で伝えていく。これが理想的な成熟のパタンなのではないか、ということです。

これはしかし、私の仮説ですので、別の考え方もたくさんあると思いますが、議論のための材料になればいいのではないかと、思っで理論化してみました。

以上です。ありがとうございました。

（ここで参照した文献や図表の多くにつきましては、橋本努『「人生の地図」のつくり方—悔いなく生きるための 38 の方法』筑摩書房、2024 年 3 月刊行を、ご参照いただけますと幸いです。）

○研究会
「百貨店の経営に関する歴史的研究」

開催責任者 経営学部 中島 裕喜

2023年11月18日

南山大学J棟J54教室



研究会は以下のとおり、開催された。

◇研究目標

百貨店経営に関する歴史的視点からの研究を深める。

◇報告者および題目

【報告1】岡野純司氏（愛知学院大学商学部准教授・南山大学経営学部客員研究員）

報告タイトル：「百貨店における取引慣行の実態分析：戦前期の返品制と委託型出店契約」

【報告2】菊池満雄氏（J.フロントリテイリング史料館 フェロー）

報告タイトル：「デパートを創る」

コメント：藤岡里圭氏（関西大学商学部教授）

・ 司会：中島裕喜氏（南山大学経営学部教授）

◇研究会の討論内容

第1報告者の岡野氏は南山大学社会科学部研究科博士後期課程に提出した博士論文の内容をベースに、さらに調査を進めた内容を報告した。百貨店における仕入れの形態は、基本的に買取仕入、委託仕入、売上仕入に区分され、百貨店経緯の歴史的推移の中でその比重は変

化してきた。戦前期に百貨店の出店形態が変化したことが買取仕入から委託仕入への変化の端緒となったことが紹介され、百貨店経営におけるヒトや情報などの経営資源の不足が納入業者によって補われる互恵的な関係が存在したことが明らかにされた。一方で、委託仕入は百貨店経営のマーチャンダイジングの力を衰退させる影響があったと指摘する先行研究を踏まえながら、完全買取仕入の利用が百貨店の独自性を今後創出していくうえで不可欠であるという結論を述べて締めくくった。

第 2 報告の菊池氏は松坂屋の歴史を創業家の伊藤家との関連から長く考察し、史資料の発掘に努めてきた。その活動について報告した。百貨店経営の成否には立地が重要な役割を果たすことから、いとう呉服店から松坂屋へと大きく業態を転換した伊藤祐民の意思決定について、社史には記載のない様々なエピソードを披露された。

コメンテーターの藤岡氏は両氏に対して個別に質問を投げかけ、とくに第 2 報告の菊池氏に対して、近年の百貨店は合併の際に歴史的資料を廃棄する傾向にあるが、現在の松坂屋では大丸との合併の際にどのように対応したのかといった史資料の保存に対する企業の態度を問う質問があった。その後、フロアから韓国における百貨店の動向についてのコメントなどがあり、盛会のなかで研究会は終了した。

WORKING PAPER SERIES

ワーキングペーパーは、1982年から研究成果発表の場として発行されてきました。2002年度より新たな規程のもと、ワーキングペーパーを随時募集しています。対象は学内研究者およびセンターの活動に係わる学外研究者で、内容は経営学とその関連分野の未発表論文です。なお、経営研究センターのホームページから No.1701~1703、No.1706~1710 及び No.2201 以降のワーキングペーパーがダウンロード可能です。

- NO.2202 企業向け融資に関する実態調査の結果概要、2022年10月、大鐘雄太、内木栄莉子
- NO.2201 新型コロナウイルス感染症拡大禍における企業金融に関する実態調査の結果概要、2022年9月、大鐘雄太、内木栄莉子
- NO.2003 消費ベースモデルによる利子率の期間構造に関する理論的考察と実証分析、2021年3月、池田亮一、五十嵐洋介
- NO.2002 Knowledge Appropriation vs. Knowledge Sharing: A study on the Problem of Knowledge Appropriation by Local Human Resources in Asian Subsidiaries of Japanese MNEs, September 2020, by Takashi HAYASHI, Yuji YUMOTO
- NO.2001 Knowledge Appropriation vs. Knowledge Sharing: A Comparative Case Study of Positive and Negative Effects of Localization in Asian Subsidiaries of Japanese MNEs, April 2020, by Takashi HAYASHI, Yuji YUMOTO
- NO.1901 バイアウト・ファンドのターゲット選択に関する実証分析、2020年3月、河西卓弥、川本真哉
- NO.1803 日本企業の非公開化型 MBO における買収プレミアムの分析：業績予想の修正と少数株主利益、2019年3月、河西卓弥、川本真哉
- NO.1802 純粋持株会社による経営統合の事後評価に関する実証分析、2019年3月、川本真哉、河西卓弥
- NO.1801 現在の制度設計は、育児期の女性従業員の活躍を促しうるか？、2018年7月、安藤史江、喜田昌樹
- NO.1710 オーラルヒストリー手法による日本興業銀行の歴史的研究 一成川哲夫氏(3)一、2018年2月、中島裕喜、大石直樹、加藤健太、齊藤直、堀峰生
- NO.1709 オーラルヒストリー手法による日本興業銀行の歴史的研究 一成川哲夫氏(2)一、2018年2月、中島裕喜、大石直樹、加藤健太、齊藤直、堀峰生
- NO.1708 オーラルヒストリー手法による日本興業銀行の歴史的研究 一成川哲夫氏(1)一、2018年2月、中島裕喜、大石直樹、加藤健太、齊藤直、堀峰生
- NO.1707 オーラルヒストリー手法による日本興業銀行の歴史的研究 一蓑田秀策氏(2)一、

- 2018年1月、中島裕喜、大石直樹、加藤健太、齊藤直、堀峰生
- NO.1706 オーラルヒストリー手法による日本興業銀行の歴史的研究－蓑田秀策氏(1)－、
2018年1月、中島裕喜、大石直樹、加藤健太、齊藤直、堀峰生
- NO.1705 倫理的な関心と思考を培う経営倫理教育の探究、2017年12月、高田一樹(編)
- NO.1704 The Implications of the Toshiba Accounting Scandal for Auditor Liabilities in
Japan, October 2017, by KHONDAKER Mizanur Rahman, Marc BREMER
- NO.1703 オーラルヒストリー手法による日本興業銀行の歴史的研究－川崎悦道氏(3)－、
2017年6月、中島裕喜、大石直樹、加藤健太、齊藤直、堀峰生
- NO.1702 オーラルヒストリー手法による日本興業銀行の歴史的研究－川崎悦道氏(2)－、
2017年6月、中島裕喜、大石直樹、加藤健太、齊藤直、堀峰生
- NO.1701 オーラルヒストリー手法による日本興業銀行の歴史的研究－川崎悦道氏(1)－、
2017年6月、中島裕喜、大石直樹、加藤健太、齊藤直、堀峰生
- NO.1604 中部圏の入国空港に関する旅客 IO 分析 ～中部圏と中部空港の連携強化につ
いて～、2017年3月、奥田隆明
- NO.1603 訪日外国人流動表を用いた旅客 IO モデルの開発 ～国際航空路線誘致の影響
エリアの特定～、2017年3月、奥田隆明
- NO.1602 The influence of Oversea Investors on Japanese Socially Conscious Funds,
November 2016, by Naoya Takezawa
- NO.1601 インドネシアにおける文化風土と労務問題への対応、2016年9月、願興寺ひろ
し、高田一樹(編)
- NO.1506 Corporate Governance and Financial Reporting in Japan: The Impact of
Fraudulent Reporting, November 2015, by Khondaker Mizanur Rahman and
Marc Bremer
- NO.1505 行政の祭りから市民の祭りへ 豊明まつりにみる即興、2015年7月、浦倫彰、
安藤史江
- NO.1504 マリエカリヨン名古屋の感動経営のための原点回帰、2015年7月、浅井秀明、
安藤史江
- NO.1503 社会福祉法人 X 会による自律型組織への道、2015年7月、杉原浩志、安藤史江
- NO.1502 ニチハ株式会社による新たな商品価値創造への挑戦、2015年7月、伊藤秀仁、
安藤史江
- NO.1501 持続可能な開発と責任ある経営教育に向かう大学の潜在力、2015年5月、高田
一樹、薫祥哲(編)
- NO.1402 補完性を考慮した新経済地理モデルの開発、2015年1月、奥田隆明
- NO.1401 An Examination of the Proper Internal Control Environment to Improve the
Loan Quality of Vietnamese Financial Institutions, February 2015, by Ha Ly
T. DAO

- NO.1303 How Did Malaysian Economy Go Global-Emphasis on the Role of Growth Enclaves, March 2014, by Khondaker Mizanur Rahman and Rafiuddin Ahmed
- NO.1302 車社会の交通利便性と不動産賃貸価格に関する考察、2013年12月、竹澤直哉、長谷川高則
- NO.1301 The Determinants of Household Consumption and Their Relation with the Equity Risk Premium, November 2013, by Naoya Takezawa
- NO.1202 Lucas (1972) モデルにおける複数均衡—先行研究と松井(2011a,b)との関連を中心に—、2012年11月、松井宗也
- NO.1201 The Lamperti Transform of Fractional Brownian Motion and Related Self-similar Gaussian Processes, September 2012, by Muneya Matsui and Narn-Rueih Shieh
- NO.1104 MBA and Japanese Style Management, December 2011, by Hideki Yoshihara, Yoko Okabe and Ahmi Kim
- NO.1103 ビジネススクールの虚像と実像、2011年12月、吉原英樹、金雅美
- NO.1102 Prediction in a Poisson Cluster Model with Multiple Cluster Processes, October 2011, by Muneya Matsui
- NO.1101 Lucas (1972) のモデルにおける貨幣の非中立性：労働供給量に上限が存在するケース、2011年4月、松井宗也
- NO.1002 Sympathy-Oriented Ethics —Business Ethics from Japanese Tradition—、2010年12月、岩佐宣明
- NO.1001 耐久消費財を導入した消費 CAPM による利子率の期間構造の分析、2010年10月、池田亮一
- NO.0902 価格がネットワーク外部性の影響を受ける資産 / 商品に対するデリバティブの評価、ヘッジと複製戦略について、2010年1月、赤壁弘康、田畑吉雄
- NO.0901 観光消費の波及効果に関する確率的動学モデルと具体的政策提言のための実践的アルゴリズム、2009年11月、赤壁弘康
- NO.0703 Amakudari of Civil Servants in Japan: An Examination of the Vices and Virtues and Postulation of Reforms, March 2008, by Khondaker M. Rahman
- NO.0702 家庭用テレビゲームソフトのプラットフォーム選択行動の分析、2007年6月、南川和充、大北健一
- NO.0701 鳥取・島根地方の遺跡観光資源の視察調査報告、2007年6月、石川修一、赤壁弘康、南川和充
- NO.0605 Freeters' and Part-timers' Challenge to Human Resources Management in Japan, February 2007, by Khondaker M. Rahman
- NO.0604 Belated Changes in International Management of Japanese Multinationals,

January 2007, by Hideki Yoshihara

- NO.0603 Stochastic Linear Quadratic Problem with Lévy Processes and its Application to Finance, July 2006, by Ken-ichi Mitsui and Yoshio Tabata
- NO.0602 遊園地・テーマパークの生き残り策としてみた会計的手法—サンリオ「ピューロランド・ハーモニーランド」の事例を中心として—、2006年6月、長谷川高則、赤壁弘康、斉藤孝一
- NO.0601 特定類型の生産設備に対するウェイティング・オプション効果と限界資本コスト、2006年4月、赤壁弘康
- NO.0506 The Depositor Discipline Hypothesis: A Review of the Empirical Evidence in the U.S. and Japan, October 2005, by Ayami Kobayashi and Marc Bremer
- NO.0505 泊食分離の経済分析—ホスピタリティ・マーケティングの観点から—、2005年6月、南川和充、赤壁弘康
- NO.0504 道路ネットワーク上における競争立地問題の新たな枠組みとその解法、2005年6月、古田壮宏、内田麻衣子、稲川敬介、鈴木敦夫
- NO.0503 保証債務と貸倒れ損失について、2005年5月、柴田和範
- NO.0502 コーポレート・ガバナンスに関する考察、2005年5月、柴田和範
- NO.0501 The k th Nearest Network Voronoi Diagram and Its Application to Districting Problem of Ambulance Systems, April 2005, by Takehiro Furuta, Atsuo Suzuki and Keisuke Inakawa
- NO.0303 連続時間型マルコフ連鎖を用いた緊急車両配備問題について、2003年9月、稲川敬介、鈴木敦夫
- NO.0302 RCPSP/ τ モデルを用いた汎用スケジューラの定量的性能評価、2003年9月、堀尾正典、鈴木敦夫
- NO.0301 ループ不変図式に基づく文芸的プログラミング—繰返しコードの系統的作成方法について—、2003年6月、古田壮宏、真野芳久
- NO.0201 時間制約のある RCPSP/ τ を用いた汎用スケジューラの開発、2002年7月、堀尾正典、鈴木敦夫
- NO.0005 A Cut-Free Sequent System the Smallest Interpretability Logic, March 2001, by Katsumi Sasaki
- NO.0004 Disjunction Free Formulas in Propositional Lax Logic, March 2001, by Katsumi Sasaki
- NO.0003 Cut-Elimination Theorem for Visser's Propositional Logic and Formal Propositional Logic, March 2001, by Katsumi Sasaki
- NO.0002 On a Property of Löb's Axiom in Propositional Logics, March 2001, by Katsumi Sasaki
- NO.0001 Lower Bounds for the Maximum Bias of Estimates Over (ε, \dots)

- δ)-Contamination Neighborhoods, October 2000, by Masakazu Ando and Miyoshi Kimura
- NO.9905 A Characterization of Neighborhoods Defined by Certain Special Capacities and Its Applications to Robust Estimation, February 2000, by Masakazu Ando and Miyoshi Kimura
- NO.9904 Modified Offensive Earned-Run Average with Steal Effect for Baseball (English version), June 1999, by Katsunori Ano
- NO.9903 Robust Rank Tests for κ -sample Approximate Equality in the Presence of Gross Errors, June 1999, by Miyoshi Kimura and Itsuro Kakiuchi
- NO.9902 Nonsymmetric Indices of Power and their Application to the House of Councilors in Japan, May 1999, by Katsunori Ano, Susumu Seko and Takashi Suzuki
- NO.9901 A Poisson Arrival Selection Problem For Gamma Prior Density With Parameter $R=2$, April 1999, by Katsunori Ano
- NO.9810 併殺を考慮したマルコフ連鎖に基づく投手評価指標とその1997年度日本プロ野球シーズンでの考察、1999年1月、穴太克則
- NO.9809 ガンマ事前分布を持つ平均 λ の Poisson 過程を伴う Bruss の問題における OLA 停止規則の最適性について、1999年1月、穴太克則
- NO.9808 ソフトウェアの最適リリース問題、1998年11月、穴太克則
- NO.9807 返品制、再販制と経済厚生、1998年10月、湯本祐司、成生達彦
- NO.9806 Endogenous Verifiability and Optimality in Agency, 1998, by Shingo Ishiguro
- NO.9805 A Note on Bruss's Stopping Problem with a Random Acceptance, July 1998, by Katsunori Ano and Masakazu Ando
- NO.9804 マルコフ連鎖に基づく打者評価モデル (リバイス)、1998年7月、穴太克則
- NO.9803 Commitment and Political Constraints in Government Policy Making, May 1998, by Shingo Ishiguro
- NO.9802 マルコフ連鎖に基づく打者評価モデル、1998年4月、穴太克則
- NO.9801 Error Free L_1 -Voronoi Diagram Algorithm and Its Application to L_1 P-Median Problem, 1998, by Atsuo Suzuki and Kenji Sakakibara
- NO.9705 チャネル文化と市場占有率 トヨタと日産、1998年3月、成生達彦、上田薫
- NO.9704 A Sufficient Condition That Ola Stopping Rule Is Optimal for the Partial Information Optimal Selection Problem with Multiple Choices, February 1998, by Katsunori Ano
- NO.9703 優マルチンゲール、マルコフ連鎖における優調和関数と最適停止について、1998年2月、穴太克則
- NO.9702 再販制、返品制と経済厚生、1997年11月、成生達彦、湯本祐司

- NO.9701 On the Maximum Bias of S-estimators for Regression Over Contamination Neighborhoods by Special Capacities, July 1997, by Miyoshi Kimura and Masakazu Ando
- NO.9604 チャンネル間競争と製販統合、1997年3月、成生達彦
- NO.9603 Incomplete Contracts and Observability, November 1996, by Shingo Ishiguro
- NO.9602 Side Trade and Moral Hazard in Agency Contracts, 1996, by Shingo Ishiguro and Hideshi Itoh
- NO.9601 Entry Deterrence in Unionized Oligopoly, 1996, by Shingo Ishiguro and Yoshimasa Shirai
- NO.9506 書籍・アパレルの流通：卸の多段階制と返品制、1996年3月、成生達彦、鳥居昭夫、倉澤資成
- NO.9505 書籍の再販、1996年3月、成生達彦
- NO.9504 On the Selection of Hub Airport on the Airline Hub-and-Spoke System, October 1995, by Mihiro Sasaki, Atsuo Suzuki and Zvi Drezner
- NO.9503 流通における継続的取引関係、1995年7月、成生達彦、鳥居昭夫
- NO.9502 Recent Development in Japanese Industrial Relations: Consequences of Labor's Overadjustment to National "Crises", May 1995, by Makoto Ohtsu
- NO.9501 Japanese Pay Practices and American Equal-Pay Legislation, January 1995, by Makoto Ohtsu
- NO.9413 Rubustness of Rank Tests for κ -sample Approximate Equality in the Presence of Gross Errors, February 1995, by Miyoshi Kimura and Itsuro Kakiuchi
- NO.9412 最適停止における単調問題と OLA 停止規則の最適性について、1994年12月、穴太克則
- NO.9411 Optimizing Multiple Selections with Sequential Observations (Revised), November 1994, by Katsunori Ano
- NO.9410 Why Are Consumers Shopping Around for Shopping Goods?, November 1994, by Tatsuhiko Nariu
- NO.9409 Communication and Performance of the Distribution Channel: Consignment Contracts and Non-linear Pricing, November 1994, by Tatsuhiko Nariu and Tomonori Ishigaki
- NO.9408 An Economic Analysis of Consignment Contracts: The Equivalence Between Consignment and Resale Price Maintenance, November 1994, by Tatsuhiko Nariu
- NO.9407 航空路のハブの選択について、1994年10月、鈴木敦夫
- NO.9406 Continuous Location Problems Solved with the Voronoi Diagram, October

- 1994, by Atsuo Suzuki and Atsuyuki Okabe
- NO.9405 返品制（委託制）の経済分析、1994年9月、成生達彦、湯本祐司
- NO.9404 流通における継続的取引関係：関係特定のな資源への投資とリスク分担、1994年9月、成生達彦、鳥居昭夫
- NO.9403 Majorization Methods on Hyperplanes and Their Applications, August 1994, by Itsuro Kakiuchi and Miyoshi Kimura
- NO.9402 On the Airline Hub Problem: The Continuous Model, August 1994, by Atsuo Suzuki and Zvi Drezner
- NO.9401 On the Selection of Relay Points in a Logistics System, July 1994, by Mihiro Sasaki, Atsuo Suzuki and Zvi Drezner
- NO.9303 返品制の経済分析、1993年6月、成生達彦
- NO.9302 Majorization in Distributions on Hyperplanes, June 1993, by Miyoshi Kimura and Itsuro Kakiuchi
- NO.9301 On the p-Center Problem in a Square, April 1993, by Atsuo Suzuki and Zvi Drezner
- NO.9203 自動車の流通：日米比較、1992年5月、成生達彦
- NO.9202 何故日本には多数の小売り店舗が存在するのか？ 国際比較、1992年5月、成生達彦
- NO.9201 Determinants of Entry Modes into the Japanese Economy, 1992, by Anthony L. Iaquinto and Sara Keck
- NO.9106 A Secretary Problem with Restricted Offering Chances and Random Number of Applicants (Revised Version), 1991, by Katsunori Ano
- NO.9105 A Secretary Problem with Uncertain Employment and Restricted Offering Chances, 1991, by Katsunori Ano and Mitsushi Tamaki
- NO.9104 Majorization Inequalities for a Probability of κ -sample Rank Procedures Against Gross Errors, (Revised Version), October 1991, by Miyoshi Kimura and Itsuro Kakiuchi
- NO.9103 The Complexity of Wholesale Distribution Channels in Japan, September 1991, by Tatsuhiko Nariu and David Flath
- NO.9102 A Best-Choice Problem with Restricted Offering Chances and Random Number of Applicants, June 1991, by Katsunori Ano
- NO.9101 Majorization Inequalities for a Probability of κ -sample Rank Procedures Against Gross Errors, May 1991, by Miyoshi Kimura and Itsuro Kakiuchi
- NO.9004 Manufacturer Acceptance of Returns, December 1990, by Tatsuhiko Nariu
- NO.9003 Public and Private Placements of Seasoned Equity Issues in Japan, September 1990, by Kiyoshi Kato and James S.Schallheim

- NO.9002 繰越しを認めない2種類の需要の在庫管理、1990年9月、澤木勝茂、石垣智徳
- NO.9001 Globalization of SME's Through Strategic Alliances: An Empirical Analysis of Investment Strategies of Canadian SME's in the Asian-Pacific Countries, June 1990, by Harbans L.Dhingra
- NO.8904 Economic Theories of Resale Price Maintenance: A Survey, June 1989, by Tatsuhiko Nariu
- NO.8903 The Post-Confucian Hypothesis Reconsidered, May 1989, by Makoto Ohtsu
- NO.8902 Weekly Patterns in Japanese Stock Returns, May 1989, by Kiyoshi Kato
- NO.8901 Returns Policy, Information and Communication, April 1989, by Tatsuhiko Nariu
- NO.8807 A Dynamic Approach to Airline Seat Allocation Problems, October 1988, by Katsushige Sawaki
- NO.8806 Cross-Cultural Job Training in Japanese Automobile Companies in the United States: A Pilot Study, September 1988, by Naotaka Watanabe
- NO.8805 Robust Asymptotic Slippage Test, August 1988, by Miyoshi Kimura
- NO.8804 An Analysis of Airline Seat Allocation, 1988, by Katsushige Sawaki
- NO.8803 Location-Allocation Problem Considering Relationships among Users, March 1988, by Atsuo Suzuki and Yoshiaki Ohsawa
- NO.8802 Robust Asymptotic Slippage Tests for Special Capacities, January 1988, by Miyoshi Kimura
- NO.8801 Union Response of the Breakup and Privatization of JNR, January 1988, by Makoto Ohtsu and Kurt Wetzel
- NO.8703 Behavior of Japanese Monthly Stock Returns: The Case of Performance Measurement, December 1987, by Kiyoshi Kato, John Lindvall and Kenneth Riener
- NO.8702 A Test of Stock Price Parity Using American Depository Receipts, October 1987, by Kiyoshi Kato, Scott Linn and James Schallheim
- NO.8701 A Probability Inequality for Singular Distributions and Its Applications to Tests for Outliers, January 1987, by Miyoshi Kimura and Itsuro Kakiuchi
- NO.8601 Robust Slippage Tests II, July 1986, by Miyoshi Kimura
- NO.8504 Robust Asymptotic Slippage Tests, Revised Version, May 1985, by Miyoshi Kimura
- NO.8503 Vertical Restrictions in Distribution Channels, March 1985, by Tatsuhiko Nariu
- NO.8502 Advertising Externalities and Vertical Restrictions, March 1985, by Tatsuhiko Nariu

- NO.8501 Consumers' Information Gathering Behavior and the Structure of Distribution Channels, March 1985, by Tatsuhiko Nariu
- NO.8405 Debt and Taxes: Japan Compared with the U. S. Revised, April 1984, by David Flath
- NO.8404 On Manager Shareholding, May 1984, by David Flath and Charles R. Knoeber
- NO.8403 Does Diffuse Shareholding Imply A "Separation of Ownership and Control"? Revised, May 1984, by David Flath and Charles R. Knoeber
- NO.8402 A Joint Search Secretary Problem in a Dynamic Economy, Revised Version, May 1984, by Katsushige Sawaki
- NO.8401 Robust Asymptotic Tests for k-sample Slippage Problems in the Presence of Nuisance Parameters, February 1984, by Miyoshi Kimura
- NO.8304 Robust Asymptotic Slippage Tests, Enlarged Version, December 1983, by Miyoshi Kimura
- NO.8303 Robust Slippage Test, Revised Version, August 1983, by Miyoshi Kimura
- NO.8302 A Dynamic Joint Search Secretary Problem, May 1983, by Katsushige Sawaki
- NO.8301 Robust Asymptotic Slippage Tests, February 1983, by Miyoshi Kimura
- NO.8205 Dynamic Job Search and the Impact of Uncertainty, August 1982, by Katsushige Sawaki
- NO.8204 The Japanese Subcontracting System and Quasi-Vertical Integration, July 1982, by Tsutomu Nakamura
- NO.8203 The Asymptotic Efficiency of Conditional Slippage Tests for Exponential Families, July 1982, by Miyoshi Kimura
- NO.8202 On the Class of Closed Dynamic Programs, July 1982, by Katsushige Sawaki
- NO.8201 Robust Slippage Tests, July 1982 by Miyoshi Kimura

ワーキング・ペーパー募集規程	
対象論文	学内研究者またはセンターの活動に係わる学外研究者による経営学および関連諸分野の未発表論文。
申請時期	随時
申請方法	所定申請用紙に必要事項を記入の上、完成原稿のPDFを経営研究センターに提出。

発行の要件	経営研究センター運営委員会の承認を必要とする。
印刷部数	希望により申請論文1件あたり20部まで。 これを超える部数を希望する場合は超過分の費用を申請者から徴収する。

- ・ 経営研究センターの Web ページからワーキング・ペーパーを PDF フォーマットのファイルで2年間ダウンロードできるようにしています。
- ・ 申請から印刷完成まで2週間程かかります。

なお、詳細についてはセンターまでお問合せください。

収 蔵 資 料

経営研究センターでは、1990年度よりアニュアルレポートを、2004年度からはCSRレポートを収集・収蔵しています。主な企業名については以下の通りです。その他これまでの収集・収蔵状況については、ホームページを参照してください(<https://rci.nanzan-u.ac.jp/m-center/shiryou/shiryoushushu.html>)。

ご利用を希望されるときは、経営研究センター(内線3837)にご連絡のうえセンターまでお越しください。

(担当:鈴木・齊藤)

1802	建設	(株)大林組	3591	繊維製品	(株)ワコールホールディングス
1812	建設	鹿島建設(株)	3861	パルプ・紙	王子ホールディングス(株)
1860	建設	戸田建設(株)	3863	パルプ・紙	日本製紙(株)
1861	建設	(株)熊谷組	3864	パルプ・紙	三菱製紙(株)
1925	建設	大和ハウス工業(株)	4004	化学	昭和電工(株)
1928	建設	積水ハウス(株)	4005	化学	住友化学(株)
1946	建設	(株)トーエネック	4062	電気機器	イビデン(株)
2267	食料品	(株)ヤクルト本社	4063	化学	信越化学工業(株)
2269	食料品	明治ホールディングス(株)	4091	化学	大陽日酸(株)
2270	食料品	雪印メグミルク(株)	4182	化学	三菱ガス化学(株)
2282	食料品	日本ハム(株)	4183	化学	三井化学(株)
2501	食料品	サッポロホールディングス(株)	4188	化学	(株)三菱ケミカルホールディングス
2502	食料品	アサヒグループホールディングス(株)	4202	化学	(株)ダイセル
2503	食料品	キリンホールディングス(株)	4204	化学	積水化学工業(株)
2602	食料品	日清オイリオグループ(株)	4208	化学	UBE(株)
2730	小売業	(株)エディオン	4452	化学	花王(株)
2809	食料品	キューピー(株)	4502	医薬品	武田薬品工業(株)
2811	食料品	カゴメ(株)	4503	医薬品	アステラス製薬(株)
2871	食料品	(株)ニチレイ	4523	医薬品	エーザイ(株)
3086	小売業	J.フロントリテイリング(株)	4568	医薬品	第一三共(株)
3099	小売業	(株)三越伊勢丹ホールディングス	4581	医薬品	大正製薬ホールディングス(株)
3101	繊維製品	東洋紡(株)	4612	化学	日本ペイントホールディングス(株)
3105	繊維製品	日清紡ホールディングス(株)	4631	化学	DIC(株)
3401	繊維製品	帝人(株)	4901	化学	富士フィルムホールディングス(株)
3402	繊維製品	東レ(株)	5020	石油・石炭	ENEOSホールディングス(株)
3405	繊維製品	(株)クラレ	5108	ゴム製品	(株)ブリヂストン
3407	化学	旭化成(株)	5201	ガラス・土石	AGC(株)

5202	ガラス・土石	日本板硝子(株)	6586	電気機器	(株)マキタ
5233	ガラス・土石	太平洋セメント(株)	6632	電気機器	(株)JVC ケンウッド
5331	ガラス・土石	(株)リタケカンパニーリミテド	6645	電気機器	オムロン(株)
5333	ガラス・土石	日本ガイシ(株)	6701	電気機器	日本電気(株)
5334	ガラス・土石	日本特殊陶業(株)	6702	電気機器	富士通(株)
5401	鉄鋼	日本製鉄(株)	6703	電気機器	沖電気工業(株)
5406	鉄鋼	(株)神戸製鋼所	6707	電気機器	サンケン電気(株)
5411	鉄鋼	JFEホールディングス(株)	6752	電気機器	パナソニック(株)
5471	鉄鋼	大同特殊鋼(株)	6753	電気機器	シャープ(株)
5480	鉄鋼	日本冶金工業(株)	6758	電気機器	ソニー(株)
5481	鉄鋼	山陽特殊製鋼(株)	6762	電気機器	TDK(株)
5486	鉄鋼	日立金属(株)	6770	電気機器	アルプスアルパイン(株)
5602	鉄鋼	(株)栗本鐵工所	6773	電気機器	パイオニア(株)
5711	非鉄金属	三菱マテリアル(株)	6841	電気機器	横河電機(株)
5713	非鉄金属	住友金属鉱山(株)	6902	輸送用機器	(株)デンソー
5714	非鉄金属	DOWA ホールディングス(株)	6925	電気機器	ウシオ電機(株)
5715	非鉄金属	古河機械金属(株)	6952	電気機器	カシオ計算機(株)
5801	非鉄金属	古河電気工業(株)	6971	電気機器	京セラ(株)
5802	非鉄金属	住友電気工業(株)	6981	電気機器	(株)村田製作所
5851	非鉄金属	リョービ(株)	7003	輸送用機器	(株)三井E&S ホールディングス
5943	金属製品	(株)ノーリツ	7004	輸送用機器	日立造船(株)
6103	機械	オークマ(株)	7011	機械	三菱重工業(株)
6136	機械	オーエスジー(株)	7012	輸送用機器	川崎重工業(株)
6301	機械	(株)小松製作所	7013	機械	(株)IHI
6302	機械	住友重機械工業(株)	7102	輸送用機器	日本車輛製造(株)
6326	機械	(株)クボタ	7201	輸送用機器	日産自動車(株)
6330	建設	東洋エンジニアリング(株)	7203	輸送用機器	トヨタ自動車(株)
6349	機械	(株)小森コーポレーション	7205	輸送用機器	日野自動車(株)
6361	機械	(株)荏原製作所	7231	輸送用機器	トピー工業(株)
6367	機械	ダイキン工業(株)	7245	輸送用機器	大同メタル工業(株)
6448	電気機器	ブラザー工業(株)	7259	輸送用機器	(株)アイシン
6457	機械	グローリー(株)	7267	輸送用機器	本田技研工業(株)
6471	機械	日本精工(株)	7270	輸送用機器	(株)SUBARU
6479	電気機器	ミネベアミツミ(株)	7272	輸送用機器	ヤマハ発動機(株)
6501	電気機器	(株)日立製作所	7276	電気機器	(株)小糸製作所
6502	電気機器	(株)東芝	7701	精密機器	(株)島津製作所
6503	電気機器	三菱電機(株)	7733	精密機器	オリンパス(株)

7751	電気機器	キャノン(株)
7752	電気機器	リコージャパン(株)
7911	その他製品	凸版印刷(株)
7912	その他製品	大日本印刷(株)
8001	卸売業	伊藤忠商事(株)
8002	卸売業	丸紅(株)
8015	卸売業	豊田通商(株)
8028	小売業	(株)ファミリーマート
8031	卸売業	三井物産(株)
8058	卸売業	三菱商事(株)
8088	卸売業	岩谷産業(株)
8242	小売業	エイチ・ツー・オーリテイリング(株)
8267	小売業	イオン(株)
8802	不動産	三菱地所(株)
9062	陸運	日本通運(株)
9531	電気・ガス	東京ガス(株)
9532	電気・ガス	大阪ガス(株)
9533	電気・ガス	東邦ガス(株)
9810	卸売業	日鉄物産(株)

南山大学経営研究センター規程

(設置)

第1条 本学に南山大学経営研究センター [Center for Management Studies] (以下「センター」という。)を置く。

(目的)

第2条 センターは、経営学および関連諸分野に関する学内外の研究者ならびに企業・団体等との共同研究を促進することを目的とする。

(事業)

第3条 センターは、前条の目的を達成するために、次の事業を行う。

- 1 講演会、ワークショップ等の開催
- 2 研究プロジェクトの推進
- 3 研究・調査資料の収集、整理
- 4 研究成果の刊行
- 5 企業・団体等との研究および調査等の受託
- 6 その他センターの目的達成に必要な事業

(組織)

第4条 センターにセンター長を置く。また、必要に応じて、客員研究員を置くことができる。

- ② センター長は、経営学部専任の教授のうちから、学長が推薦する候補者について、大学評議会の議を経て、学長が委嘱する。
- ③ センター長の任期は、2年とする。ただし、再任を妨げない。
- ④ 客員研究員の採用については、別に定める。

(センター長)

第5条 センター長は、センターの事業を掌理し、センターを代表する。

- ② センター長は、毎年度の終りに当該年度の事業経過および次年度の事業計画を運営委員会の議を経て学長に報告する。

(運営委員会)

第6条 センターに運営委員会(以下「委員会」という。)を置く。

- ② 委員会は、センター長と次の委員をもって組織する。
 - 1 本学経営学部専任教員のうちから経営学部教授会が指名し、学長の委嘱する者若干名
 - 2 本学専任教員のうちから学長が指名・委嘱する者若干名
- ③ 委員の任期は、2年とする。ただし、再任を妨げない。

第7条 委員会は、次の事項を審議決定する。

- 1 センターの事業計画に関する事項
- 2 センターの管理・運営に関する事項
- 3 センターの予算および決算に関する事項
- 4 その他、センターに関する重要事項

第8条 委員会は、センター長が招集して、その議長となる。

- ② 委員会は、委員の3分の2以上が出席しなければ開会することができない。
- ③ 委員会の議決は、出席委員の過半数による。

(事務)

第9条 センターに事務職員を置く。事務職員は、センター長の指示を受けてセンターの事務を担当する。

(規程の改廃)

第10条 この規程の改廃は、委員会および大学評議会の議を経て、学長の承認を得なければならない。

附 則

この規程は、昭和60年4月1日から施行する。

附 則

この規程の改正は、平成4年4月1日から施行する。

附 則

この規程の改正は、2006年4月1日から施行する。

附 則

この規程の改正は、2015年4月1日から施行する。

附 則

この規程の改正は、2018年4月1日から施行する。

附 則

この規程の改正は、2021年4月1日から施行する。

研究助成募集要項

研究プロジェクト、ワークショップは以下の要領で募集した。

◇研究プロジェクト

定 義	<ul style="list-style-type: none"> ・南山大学専任教育職員を責任者(申請代表者)とし、学内または学外研究者グループによる経営学および関連諸分野に関する共同研究(社会に研究成果を還元する取り組みや産業界の経営に関わる諸問題の研究を含む)。 ・原則として単年度単位とする。(複数回可) ・当研究センター主催に限り、学内外の他機関からの助成と合わせて当センターからも助成を受けることができる。
助成金額	1件 25万円まで
助成対象	交通費、宿泊費、会議費、会場賃借料、郵送費、印刷費、消耗品費 等
申請資格	南山大学専任教育職員
申請方法	<ul style="list-style-type: none"> ・所定申請用紙にて、経営研究センターに提出。 ・継続の場合：既実施中のプロジェクトに関する「経営研究センター研究プロジェクト報告書」を添付する。但し申請に際しては成果が公開されていることを条件とする。(本経営研究センターのワーキングペーパーを除き、国内学会におけるワーキングペーパー、ポスターセッションは上記成果とはみなさない。) ・新規の場合：申請に際して申請テーマに関わる責任者の過去3年間の研究業績一覧を申請用紙に添付する。
助成決定法	経営研究センター運営委員会での審議
助成決定後の提出資料	プログラム(日時・場所・責任者・題目名等を記載したもの)と併せて交通費・宿泊費助成対象者リスト(氏名、肩書、住所、振込口座を明記したもの)を開催1ヶ月前までに、必ずセンターへ提出すること。
報告書	年度末までに、所定様式の報告書をセンターに提出。なお、報告書は南山大学機関リポジトリ登録される「経営研究センター報」に掲載され、Web上に公開されます。
支出基準	<ul style="list-style-type: none"> ・交通費および宿泊費については構成員・報告者・討論者に対してのみ、南山大学出張規程に準じて支出することができる。(宿泊費は2日間以上連続で行う場合、または1日開催でも東京・岡山より遠距離(東京・岡山は含まず)から来学する場合にのみ支給し、1名1泊につき9,000円までとする) ・会議費として、研究会当日の報告者昼食代と茶菓代をあわせて、1回あたり6,000円を上限に支出することができる。 ・交通費および宿泊費は振込扱いとし、現金支給は行わない。 ・助成対象のすべての支出について、「南山大学経営研究センター」宛の領収書を必要とする。 ・但し、支出科目の配分と用途について、経営研究センター長の承認があった場合には、変更することができる。
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・申請受理の可否については、応募件数、年度予算等総合的な見地から委員会において審議決定する。

◇ワークショップ

定 義	<ul style="list-style-type: none"> ・南山大学で開催される統一テーマのもとでの経営学および関連諸分野に関する研究集会・ミニ学会。 ・当研究センター主催に限り、学内外の他機関からの助成と合わせて当センターからも助成を受けることができる。
助成金額	1 件 20 万円まで
助成対象	交通費、宿泊費、会議費、郵送費、印刷費、消耗品費 等
申請資格	南山大学専任教育職員
申請方法	<ul style="list-style-type: none"> ・所定申請用紙にて、経営研究センターに提出 ・継続の場合：既実施中のワークショップに関する「経営研究センターワークショップ報告書」を添付する。但し申請に際しては成果が公開されていることを条件とする。（本経営研究センターのワーキングペーパーを除き、国内学会におけるワーキングペーパー、ポスターセッションは上記成果とはみなさない。） ・新規の場合：申請に際して申請テーマに関わる責任者の過去 3 年間の研究業績一覧を申請用紙に添付する。
助成決定法	経営研究センター運営委員会での審議
助成決定後の提出資料	プログラム（日時・場所・責任者・題目名等を記載したもの）と併せて交通費・宿泊費助成対象者リスト（氏名、肩書、住所、振込口座を明記したもの）を開催 1 ケ月前までに、必ずセンターへ提出すること。
報告書	年度末までに、所定様式の報告書をセンターに提出。なお、報告書は南山大学機関リポジトリ登録される「経営研究センター報」に掲載され、Web 上に公開されます。
支出基準	<ul style="list-style-type: none"> ・交通費および宿泊費は報告者・討論者および座長に対してのみ南山大学出張規程に準じて支出することができる。（宿泊費は 2 日間以上連続で行う場合または 1 日開催でも東京・岡山より遠距離（東京・岡山含まず）から来学する場合にのみ支給し、1 名 1 泊につき 9,000 円までとする） ・交通費および宿泊費は振込扱いとし、現金支給は行わない。 ・懇親会費は認めない。ただし会議費として会議中のお茶・菓子代と報告者などの当日昼食代をあわせて、上限 15,000 円を認める。 ・助成対象のすべての支出について、「南山大学経営研究センター」宛の領収書を必要とする。 ・ただし、支出科目の配分と用途について、経営研究センター長の承認があった場合には、変更することができる。 ・次の支出は認められない。 共催先への謝礼、共催先との重複支出、事務委託料
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・申請受理の可否については、応募件数、年度予算等総合的な見地から委員会において審議決定する。

参考：研究プロジェクト・ワークショップとも、毎年度、4 月末を応募締切期限として 3 月に募集を行っている

2024年度 経営研究センター運営委員会 委員構成

委員長	赤 壁 弘 康	教 授 (センター長 経営学部)
委 員	石 田 秀 博	教 授 (法学部)
委 員	伊 藤 彰 敏	教 授 (経営学部)
委 員	奥 田 隆 明	教 授 (経営学部)
委 員	丸 山 雅 章	教 授 (経済学部)
委 員	R.Khondaker	教 授 (経営学部)

南山大学経営研究センター報 (第 24 号)

2024年7月24日

編集 兼 発行人

南山大学経営研究センター

〒466-8673 名古屋市昭和区山里町18

TEL 052(832)3111 (代) 内線 (3837)

E-mail m-center@ic.nanzan-u.ac.jp

<https://rci.nanzan-u.ac.jp/m-center/>

代表者 赤壁 弘康 (センター長)