

博士學位論文

内容の要旨
および
審査結果の要旨

甲第59号

2008

創価大学

本号は学位規則（昭和28年4月1日文部省令第9号）第8条の規程による公表を目的として、平成21年3月21日に本学において博士の学位を授与した者の論文内容の要旨および論文審査の結果の要旨を収録したものである。

学位番号に付した甲は、学位規則第4条2項（いわゆる課程博士）によるものである。

創価大学

氏名（本籍）	川島 秀明（東京都）
学位の種類	博士（経済学）
学位記番号	甲第59号
学位授与の日付	平成21年3月21日
学位授与の要件	学位規則第4条第1項該当 創価大学大学院学則第17条第2項 創価大学学位規則第3条の3第1項該当
論文題目	戦略的アライアンスの安定性に関する動学的研究 —協調と競争の学習過程を中心とした分析と実証—
論文審査機関	経済学研究科委員会
論文審査委員	主査 天谷 永 経済学研究科教授 委員 野口 祐 慶應義塾大学名誉教授 委員 北 政巳 経済学研究科教授

【内容の要旨】

本論文は序章と2部6章および結びからなっており、企業間のアライアンス（提携）における学習過程で得られる便益やアライアンスの範囲という概念を通してアライアンスの安定性の要因をモデルおよび実証研究によって導くことを主要な目的としている。

第1部「アライアンス研究の基礎」では、アライアンスの目的、アライアンスの形態、そしてこれまでのアライアンス研究の流れについてまとめている。

第1章では、アライアンスの目的は時間の短縮、経営資源の節約や獲得、費用の削減、新技術の獲得など、企業の競争優位を高めることにあるとした上で、企業間の協力関係が直面する不確実性下においてリスクの分散を可能にするのかどうかについて検討している。アライアンスに参加する企業双方が直面している製品市場、生産要素供給者、そして経営資源の質的能力が互いに独立している場合には、便益に対するリスク分散が達成されることになる。しかし、製品市場が独立していない場合でも、経営資源能力の独立性あるいは異質性があれば、企業間の信頼関係を前提としてリスクは分散されるとしている。

第2章では、アライアンスの種類をアライアンスの程度や戦略に応じて、「販売協力」、「OEM供給」、「技術ライセンス」、「共同開発」、「生産委託」、「生産合弁」、「資本参加」、「合弁企業（ジョイント・ベンチャー）」に分類し、さらにこれらの種類はアライアンスの構築目的に応じて「非公式型のアライアンス」、「契約書型のアライアンス」、「マイノリティー投資型のアライアンス」、「合弁企業型のアライアンス」の4つの形態に分類し、詳細に説明を行なっている。

第3章では、これまでのアライアンス研究を年代順に詳細に整理している。その結果、アライアンスが戦略的に重要視され、戦略的アライアンスとして研究対象になってきたのは1990年代に入ってからだとしている。これまでのアライアンス研究の限界を提示した上で、今後のアライアンス研究の重要な論点は、開始されたアライアンスが安定に向かうための必要な条件を導く研究であることを指摘している。

第2部「アライアンス研究の新たな展開」では、アライアンスを新たな視点から分析している。アライアンスの安定性を研究するには、アライアンスが時間の経過と共に発展、進化する動学的な分析が必要であると主張している。

第4章では、まず始めに、アライアンスの成功や失敗について多くの事例を分析した先行研究を検討し、アライアンスを成功に向かわせるために考慮すべきことは何かを提示している。その中で、アライアンスにとって重要なことは相互に学習を行なうこととし、これまでのアライアンスのように極度に拘束的な協定を作るとはアライアンスの調整や戦略の柔軟性を失ってしまうので、信頼関係を構築するためにも協定を結ぶ際には幅広い考慮が必要であると主張している。次に、アライアンスにおける便益構造を分析した研究を詳細に検討している。アライアンスの学習から得る便益を私的便益と共通便益に分類し、それらに影響を与えるアライアンスの相対的範囲という概念を詳細にまとめている。私的便益とはアライアンスによって学習したことを各企業がアライアンスとは

別の市場に利用することによって生じる便益であり、共通便益とはアライアンスによって企業双方が直接得ることのできる便益である。アライアンスの相対的範囲とは、各企業はそれぞれ複数の市場で活動しているが、それらすべての市場の範囲に対するアライアンスを行っている市場の範囲の割合を意味している。アライアンスの継続過程では協調行動や競争行動が起こるとし、その大きな要因として私的便益や共通便益の期待度の大きさが考えられる。そしてアライアンスの相対的範囲は共通便益に対する私的便益の比率を特定するのに役に立つとしている。また、安定したアライアンスの継続には、アライアンスへの資源配分（投資額）と期待便益との関係が重要であると結論している。

第5章では、分析モデルの基礎となるアライアンスにおける学習サイクルについて論じた研究を検討することによって、安定したアライアンスの学習サイクルとはどのようなものかを提示している。アライアンスが成功し安定するには学習－再評価－再調整というサイクルが健全に機能している必要がある。しかし、実際のアライアンスの事例を分析すると、企業の計画や予算、あるいは資源配分が硬直的な場合があるため、学習－再評価－再調整というサイクルを可能にするためには、それらが柔軟で可動性が高くなければならないと分析している。

第6章では、第4章と第5章で提示した理論的概念を基礎にした動学モデルを構築し、それを利用することによって、本論文の主眼である戦略的アライアンスの安定性の要因を提示し、その結果を実際のトヨタ自動車のアライアンスに関する1990年代のデータを用いて実証分析を行なっている。モデルは第4章で説明している私的便益、共通便益、アライアンスの相対的範囲という概念に付け加えて、共通便益の配分方法として企業間の相対的交渉力という変数も含め、2つの企業AとBによるアライアンスにおいて学習から得られる便益を2期間の継続過程としてモデル化している。この分析では、第1期において企業Aは私的便益を獲得するが企業Bは私的便益を獲得できず、第2期でもアライアンスを継続するかどうかは第1期で私的便益を獲得した企業Aの意思決定に委ねられるというフレームワークを設定している。企業Aが第2期においてアライアンスを継続しない場合でも私的便益は獲得できるものとする。企業Aが第2期でもアライアンスを継続する場合、企業Bは共通便益を獲得するために新たに投資するものと仮定し、企業Aと企業Bの2期間にわたる便益を比較検討していく。モデル分析によって提示された結果は以下の通りである。共通便益に対する私的便益の比率が高いことはアライアンスの相対的範囲が狭いことを意味し、この場合企業のどちらか一方が先に私的便益を獲得することになり、便益に大きな格差が生じてしまい、企業双方にとってアライアンスを継続する誘因が低くなってしまう。その結果、アライアンスは不安定になるとしている。反対に共通便益に対する私的便益の比率が低い場合には、アライアンスの相対的範囲は広く、先に私的便益を獲得した企業が引き続き私的便益を獲得する期待が低くなり、企業間の相対的交渉力の大小によって便益格差に影響を与えることになることから、アライアンスが不安定になる可能性がある。以上の結果から、アライアンスを安定に導くためには、企業双方におけるアライアンスの範囲に、一定の領域が存在していることになる。実証分析では、アライアンスの範囲として、アライアンスの主要な生産品目の数を利用し、5段階に分類している。また、ア

ライアンスの安定性については、1つの国に進出しているアライアンスの数が多いほどアライアンスは安定に向かっていると判断している。これらの関係を統計的に分析した結果、モデル分析の結果と同様にアライアンスが安定するにはアライアンスの範囲にある一定の領域が存在するという結果を示した。

結びにおいては、今後のさらなる研究として、新たなモデル構築の可能性を探り、より現実的な状況を説明し得るモデルの構築と分析を進め、さまざまな産業におけるアライアンスの実証分析を行なう必要性を述べた。

【論文審査の要旨】

論文の内容の要旨で明らかにしたように、本論文の最大の特徴は、アライアンス開始後の安定性がアライアンスの相対的範囲と深く関わっていることを動学的モデル分析によって提示し、その結果を実証分析によって確かめている点である。これまでの戦略的アライアンスの研究がアライアンスの目的や形態に関する静学的な研究に集中していたことを考えると、本論文のようにアライアンスの継続過程を分析したことは先駆的な研究と評価することができる。

また、1990年代後半から戦略的アライアンスの学習過程についての研究がアメリカを中心として始まり、まだ体系化されていない中で「アライアンスにおける戦略的な学習行動」や「アライアンスの便益構造」について丁寧に整理している。さらに、アライアンスの学習において、私的便益を企業相互の競争の結果と捉え、共通便益を企業相互の協調の結果と捉えることによって、アライアンスは企業相互に協調するだけでなく、同時に競争も行なっている点を分析モデルの中に反映させていることは独創的と言える。

これまでアライアンスが安定するためには、アライアンスの相対的範囲が広ければ広いほど純粋な協力関係に近づいていくと暗黙のうちに考えられてきたが、本論文では、モデル分析によって、投資に対する共通便益の比率が企業間で大きく異なる場合には、たとえアライアンスの相対的範囲が広くてもアライアンスが安定しなくなることを示している点は新たな視点と言える。また、実証研究としてトヨタ自動車のアライアンスに関するデータを分析することにより、アライアンスの相対的範囲が広すぎても協力関係にマイナスの影響を与えることを提示している点も興味深い。

アライアンスの研究は理論中心の研究が先行してきたが、本論文のように理論研究と共にデータ入手が困難な条件下で実証研究を行った意義は大きく、今後のこの分野の研究への一助となると思われる。

以上のように、先行研究のまとめから始まり、モデルを構築するための基礎概念を検討し、そして理論的結果の提示とその実証分析への展開は十分博士論文として評価することができる。

【最終試験の結果】

平成 20 年 9 月 22 日、最終試験を行い、本論文について著者に説明を求めた後、各審査委員と著者との間で以下のような質疑応答が行なわれた。

まず、研究に対するアプローチとして演繹法が強調されているとの質問があった。著者は本論文ではアライアンスによる便益、アライアンスへの投資、相対的交渉力などの諸条件を含めたモデルを構築してアライアンスの安定条件に関する結論を導くという演繹法とともに実際のアライアンスのデータを収集し分析することから結論を導くという統計的帰納法も行なっているが、トヨタ自動車だけのデータに集中しているため、他の自動車メーカーや他の産業のデータに関しても今後分析し、帰納法的アプローチも充実していきたいと返答した。

次に、分析データとして 1990 年代のものを利用している理由についての質問があった。著者は 2 つの理由があるとし、1 つは、先行研究で導かれた結論が 1990 年代のデータであったことから、同じ年代のデータを利用することによって結論を比較するためとしている。また、アライアンスで取り扱っている品目や地域、期間など詳細かつ信頼性のある最近のデータを収集することが困難であることも理由の 1 つとしている。審査委員の 1 人も同様のデータを過去に調査した経験があることから、正当な理由と判断した。

最後に、企業がある市場で活動していく場合には、一方で企業間の市場取引、もう一方で企業統合という形態が考えられるが、アライアンスというそれらの中間的な形態を戦略として選択する理由は何かという質問があった。従来、アライアンスという形態を選択するのは、投資規模の拡大、シナジー、リスク・シェアリングなどに関係することが理由とされてきたが、アライアンスを学習過程と捉える場合、それらの理由は一時的な収益や誘因効果をもつだけとしている。特にアライアンスを戦略として位置づけてきた 1990 年代以降は、アライアンスの優位性は投資プロセスの効率性や持続可能性、また投資計画変更の柔軟性、情報の非対称性に伴う不確実性の軽減などを理由として挙げている。これらの理由は、アライアンスの安定的な継続性を考える上でも妥当なことと判断した。

以上の質疑応答に加え、専門用語として、「戦略」と「戦術」の違いを明確にする必要性が指摘されたが、本論文の内容に大きく影響を与えるものではないことを確認した。また、今後の課題として、さらなる理論化に向けてさまざまな業界での実態調査を数多く行うことを望んだ。

語学試験については、論文執筆のために数多くの英文による参考文献にあたり、その多くを読破している点、そして語学能力確認のために面接においていくつかの英文の参考文献について質問をした結果、適確に回答をしている点をもって合格とした。

以上をもって、川島秀明氏の提出論文は、博士（経済学）を授与するにふさわしい内容のものとして判断し、合格とする事で 3 人の委員は合意した。