

論文審査の結果の要旨および担当者

報告番号	※	第	号
------	---	---	---

氏 名 足立 直樹

論 文 題 目 系列販売組織の組織間マネジメント・コントロール

論文審査担当者

主 査 名古屋大学大学院経済学研究科教授 坂口 順也

名古屋大学大学院経済学研究科教授 木村 彰吾

名古屋大学大学院経済学研究科教授 山田 基成

論文審査の結果の要旨

1. 本論文の概要

(1) 本論文の目的

本論文の目的は、組織間マネジメント・コントロールに関する豊富な先行研究を基礎として、系列販売組織を対象に、組織間での協調関係を生み出す仕組みやそこにおける会計指標の役割について明らかにすることである。

企業組織間における取引関係のデザインやコントロールについて取り扱う「組織間マネジメント・コントロール」は、今日、管理会計の主要な研究テーマの一つとして幅広く認識されている。また、組織間マネジメント・コントロールに関する研究は、欧米だけでなくわが国においても数多く蓄積されている。具体的には、組織間での取引関係を制御するための契約の作成やこれに基づいたモニタリング、および、取引開始後に実施される相互支援、情報共有、問題解決といった取引相手との協働などが盛んに議論されている。

しかしながら、各側面の関連性、すなわち、契約やこれに基づくモニタリングと、相互支援や問題解決といった協働との関連性などについては、現時点でも十分に議論されていない。また、組織間マネジメント・コントロールを構成するこれらの各側面が、取引関係の主体である組織の内部で利用される会計指標とどのように関連するのかについても、未検討な部分が多い。

以上をふまえて、本論文は、わが国の系列販売組織を対象としたインタビュー調査の結果などを利用し、系列販売組織での組織間マネジメント・コントロールの各側面の関連性、および、組織内で整備される会計情報が果たす役割について検討することを通じて、先行研究の限界を克服することを企図している。

(2) 本論文の構成と内容

本論文は第1章から第7章までの7つの章によって構成されている。

まず、第1章では、系列販売組織における組織間マネジメント・コントロールの仕組みとこれに対する会計指標の役割の解明という本論文の目的とともに、本論文の全体の構成を記している。

第2章では、系列販売組織のマネジメント・コントロールに関する会計指標の導入事例について紹介している。ここでは、取引相手である販売会社の効果的な評価のためにメーカー側で新たな会計指標（Cash Convergence Cycle: CCC）の導入が図られたことや、こうした会計指標の導入によって一定の効果が見られたことを述べている。その一方で、メーカーによる会計指標の整備だけでは限界があることを指摘し、取引相手である販売会社との取引関係のマネジメントを多面的に理解するため、企業組織間における取引関係を取り扱う組織間マネジメント・

論文審査の結果の要旨

コントロールの先行研究に注目し、その内容や課題について広く考察する必要があることを指摘している。

次に、第3章では、組織間マネジメント・コントロールに関連した国内外での先行研究をレビューしている。具体的には、組織間での契約の作成やこれに基づいたモニタリングに関する研究、取引開始後に実施される取引相手との協働に関する研究、および、契約と協働の関連性について部分的に示唆した研究を取り上げ、どのような研究がこれまで蓄積されてきたのかを体系的に整理している。

第4章では、第2章での事例の紹介や、第3章における先行研究のレビューを受けて、組織間における協調関係を生み出す仕組みや、そこにおける会計指標の役割を明らかにすることが急務であることを主張している。また、組織間マネジメント・コントロールに関わる欧米の主要な研究者の一人であり、わが国の管理会計研究者にも大きな影響を与えている Dekker 教授の一連の研究に注目し、彼の一連の研究に対する本論文の位置づけについて説明している。

続いて、第5章では、本論文における調査のデザイン、調査対象である系列販売組織の特徴、パイロット・ケーススタディの結果について記している。ここでは、パイロット・ケーススタディをもとに、調査対象である系列販売組織の組織間マネジメント・コントロールが、三つの側面（公式のコントロール・メカニズム、販売会社支援のメカニズム、系列販売組織の一体化のメカニズム）から構成されることを指摘している。

第6章では、本調査の結果を紹介し、その内容について検討を加えている。具体的には、組織間マネジメント・コントロールを構成する三つの側面である公式のコントロール・メカニズム、販売会社支援のメカニズム、系列販売組織の一体化のメカニズムの相互の関連性や、これらの側面と会計指標との関連性について、本調査で得られたインタビューなどを基礎に説明している。また、本調査の結果をふまえて、組織間マネジメント・コントロールのそれぞれの側面がとくに強調される状況についても議論を展開している。

最後の第7章では、これまでの検討を基礎に、本論文の総括、学術的貢献、今後の課題について記している。

2. 本論文の評価

本論文には、次のような貢献を見出すことができる。

第一に、組織間マネジメント・コントロールの各側面の関連性について詳細に記述している点である。従来の組織間マネジメント・コントロール研究では、組織間での契約やこれに基づくモニタリング、取引開始後に実施される組織間での

論文審査の結果の要旨

協働など、組織間マネジメント・コントロールの特定の側面に注目したものが多く、一部の研究を除いて、各側面の関連性についての議論が十分に行われてこなかった。

これに対して、本論文は、文献レビューやインタビュー調査から組織間マネジメント・コントロールの各側面（公式のコントロール・メカニズム、販売会社支援のメカニズム、系列販売組織の一体化のメカニズム）を抽出し、これらの相互の関連性や、各側面が強調される状況などについて記述している。この点は、組織間におけるコントロール・システムの「併用」に関する有益な知見を提供するものであると判断される。

第二に、組織内での会計指標の利用と組織間マネジメント・コントロールの各側面との関連性について検討している点である。組織内と組織間のコントロール・システムのつながりについては、先駆的な研究が見受けられるものの、組織内部での会計情報と組織間での契約というように、検討の範囲が限定された状況にあった。

これに対して、本論文は、支援のメカニズムや一体化のメカニズムなどに関連することを指摘する点で興味深い。この点は、「組織内のコントロール・システムと組織間のコントロール・システムとのリンケージ」を新たな検討課題の一つに掲げる昨今の組織間マネジメント・コントロール研究の進展に、大きく貢献するものであるといえる。

その他、組織間マネジメント・コントロールに関わる体系だったケースを提供している点で、ケース研究が不足するわが国の管理会計領域にとって有益であるといえる。

一方で、本論文から、次のような課題を導出することができる。

一つは、ケースの記述についてである。とりわけ、本論文の第6章の後半部分では、取引相手である販売会社との関係を調整する役割を果たす「担当マネージャー」の重要性を指摘している部分が見られる。しかしながら、こうした役割を持つ担当マネージャーが有効に機能する理由などについての説明は、十分であるといえない。そのため、担当マネージャーの役割についてのより深い洞察を加えることが、今後必要になると思われる。

もう一つは、発見事項の一般性についてである。本論文は、特定の企業を対象とした調査を基礎としている。そのため、ここでの発見事項は、同様の研究方法を採用する他の研究と同様に、大量サンプル調査と分析などを通じて、一般性を検証していくことが必要になるといえる。

ただし、これら二つの課題は、本論文をふまえた今後の方向性を示唆するものであり、本論文の価値を減ずるものではない。

論文審査の結果の要旨

3. 結論

以上の評価に基づき、われわれは本論文が博士（経済学）の学位に値するものであることを認める。

2018年7月11日

論文審査担当者

主査	名古屋大学大学院経済学研究科教授	坂口 順也
委員	名古屋大学大学院経済学研究科教授	木村 彰吾
委員	名古屋大学大学院経済学研究科教授	山田 基成

試験の結果の要旨および担当者

報告番号	※ 甲 第	号	氏 名	足立 直樹
試験担当者	主査	名古屋大学	教授	坂口 順也
	委員	名古屋大学	教授	木村 彰吾
	委員	名古屋大学	教授	山田 基成
(試験の結果の要旨)				
実施日時 2018年6月15日(木) 15時～16時				
実施場所 第2会議室				
試験内容 学位審査論文の提出資格要件について確認を行い、その後、提出された論文の目的、構成、内容について審査を行い、論文としての学術上の貢献や残された課題について意見交換を行った。				
試験結果 全員一致で合格と判定した。				