

IV-2. Discussion Paper Series

平成 22 年度に発行したディスカッション・ペーパーは以下の 14 編です。

No.125 加賀田 和弘:環境経営と企業業績に関する実証研究(再検討:2003-2008) (4月)

概要:本研究の目的は、企業の環境対策と企業業績の関係について、2003 年から 2008 年までの景気回復期の期間を対象に定量的な分析を行うことである。一般に、環境対策は企業にとって、省エネルギー・資源の再利用等による資源生産性の向上、コストの削減、企業イメージの向上、人材への訴求効果、法令の先取り・環境関連技術革新による同業他社との差別化・競争優位の確立などの「チャンス」の側面と、環境事故や訴訟など環境問題に関する様々な問題発生の回避や、環境法等規制強化への事前的対策などのような潜在的なビジネス「リスクへの対応」という二つの側面があるとされている。

特に、近年では、各種環境関連法の成立や世論の高まりにより、環境対策は、通常の企業経営活動上不可欠かつ重要な戦略要因とみなされるようになってきている。すなわち、環境対策に積極的に取り組んでいる企業は「チャンス」の側面をうまく活用する形で中長期的に成長し、業績を向上させる可能性が高く、環境リスク適応度が高いとみなされる一方、環境対策に積極的でないことは、業績が低迷する潜在的なリスク要因であると見なされるようになってきているのである。

しかし、以上のような考察は仮説に過ぎず、企業の環境対策と財務業績の関係については、先行研究の結果からも明確であるとは言えない。また、好況期・不況期などの違いによっても異なる結果がもたらされる可能性がある。そこで、本研究では、日経環境経営度調査報告書に記載された製造業種 459 社を基本サンプルに、2002-2003 年の企業の環境対策と景気回復後であるその 5 年後(2007-2008 年)の企業業績について、比率の差の検定を行い、両者の関係に関する統計的な分析を行った。その結果、高業績の企業群にとって、環境対策に積極的に取り組むことと 5 年後の高業績維持との関連は見られなかった一方で、環境対策に積極的でないことは、業績悪化につながる傾向がみられることが明らかになった。また、低業績の企業群にとって、環境経営に積極的に取り組むことと 5 年後の高業績回復との関連は見られない一方で、少なくとも積極的であることは、業績低迷の状態から脱する可能性は高いということが明らかになった。

No.126 沈 潔如:「北海道ブランド」の仕入れに関する研究—台湾小売バイヤーの視点から— (4月)

概要:本研究は、台湾小売バイヤーが北海道ブランド商品を仕入れる際に、その仕入れ決定に影響を及ぼす要因を検討するものである。先行研究では、小売バイヤーの仕入れ決定に影響する要因を、「商品」と「供給者」の 2 つの側面から検討することができる。そこで本研究では、「商品側面」の要因を「地域ブランド・エクイティ」に関する項目と「収益性」に関する項目、「供給者側面」の要因を「コミュニケーション」に関する項目、「信頼」に関する項

目と「その他」の項目に具体的に落とし込んで、アンケート調査を実施し、実証分析を行う。

分析の結果、商品側面の「売上見込み」、「ブランド認知」、「公的認証・推薦の効果」と供給者側面の「商談時の態度」などの要因が、台湾小売バイヤーの北海道ブランドの仕入れ決定に影響を与えることは明らかになる。

No.127 Qingfeng Liu: Generalized Cp Model Averaging for Heteroskedastic models (10月)

summary : This paper proposed a model averaging method, which is called Generalized Mallows' Cp model averaging (GC). It works well for heteroskedastic models. Under some regularity conditions, we show that our GC has asymptotic optimality as a model averaging method, and also has asymptotic optimality as a model selection method as well for heteroskedastic model. Some Monte-Carlo studies are performed to investigate the small sample properties of GC. The simulation results show that our method works well, gives better performance than other alternative methods.

No.128 Hiroshi Iida: How to solve the collapsing subset-sum problem revisited (1月)

summary : This is a revised version of Iida [5]: We introduce a new type of problem that we shall call collapsing subset-sum problem, and present an algorithm to solve the problem. The problem is a special case of the collapsing knapsack problem, and the algorithm based on a depth-first branch-and-bound strategy, involving some tip, makes it easy to solve the problem.

No.129 近藤公彦: 顧客関係のマネジメントの系譜 (2月)

概要：この論文では、顧客関係のマネジメントという視点から、マーケティングおよびマーケティング研究が顧客と競争をどのようにとらえ、どのように顧客と競争の問題を定式化してきたかをその歴史的変遷をたどりながら検討する。

マーケティングは20世紀初めに登場し、その後、1950年代のマネジリアル・マーケティング、1960年代のマーケティング・マネジメント、1970年代から80年代の戦略経営計画や戦略的マーケティングへと発展を遂げてきた。こうしたマーケティング発展の歴史において、顧客はマーケティングの管理・操作の対象ととらえられてきた。こうしたマーケティングに対して、1990年代半ば、顧客との長期的な関係の構築・維持に焦点を当て、売り手と買い手間の「価値の共創」に注目するリレーションシップ・マーケティングが登場した。一方で、顧客関係のアプローチにおいて近年のマーケティングは、顧客をマーケティング活動の起点とすべきことを強調する顧客中心マーケティングや実践性を強く意識した市場志向・顧客志向といった行動指針を導入し、その前提となる組織学習の重要性を認識してきた。

こうした顧客関係のマネジメントの展開は、いかにしてそうした関係を構築・維持するか

を実践的な研究テーマとする CRM (customer relationship management) への潮流につながっていく。

No.130 Qingfeng Liu: An Application of Forecast Combination Methods to Default Risk Prediction (2月)

summary : This paper applies forecast combination methods to default risk prediction. Logistic models with different explanation variables are used as the set of candidate models for forecast combination. An empirical study based on data for some companies listed in Japanese markets is conducted. The results show that forecast combination methods perform better than AIC-based (Akaike information criterion-based) traditional model selection methods.

No.131 Ryosuke Ishii; Kuninori Nakagawa: An effect of consumer's earlier decision to purchase a discount ticket (2月)

summary : In this article, we consider how effect consumer's earlier decision to purchase a discount ticket will have on the competition, price and timetable, between airlines. We focus on a relationship between consumer's purchasing behavior and a competition between airlines. We consider that a consumer can purchase a ticket two times, i.e. ex-ante and ex-post, corresponding to this timing, airlines also can set their prices of tickets. The main conclusion highlighted by this article is that, in a subgame perfect equilibrium, each airline's expected profit is unique and timetable is socially optimal regardless to a consumer's purchasing behavior.

No.132 Toshiaki Kanzaki: On the Behavior of money flows on the real side and the financial side in Hokkaido prefecture (3月)

summary : This paper has two purposes. The first is to review the state of the Hokkaido Economy through an examination of long-run time-series data held in Hokkaido's prefectural accounts, to obtain a picture of the real side problems, something that has never been attempted before. The second purpose of this study has been to consider the overall behavior of the financial institutions in Hokkaido as the money flow on the financial side through the study of various pieces of randomly organized data. This study suggests that as a result of the lack of demand savings are not making their way toward investment, and, furthermore, that in Hokkaido the money supply of the financial institutions as growth money is also limited. The imbalance in Hokkaido needs a variety of correspondences in order to emerge from its present state of slow economic growth and low employment. The correspondences may stimulate latent private demand to use all necessary means (innovative investment, export-oriented stimulation), and

need to be built into a regional financial system that is more involved with the demand side of businesses.

No.133 乙政佐吉;近藤隆史:星野リゾート— 顧客志向の組織マネジメント — (3月)

概要：星野リゾートは、長野県軽井沢を拠点とする総合リゾート企業である。現在、星野佳路が代表取締役社長を務めている。同社の特徴は、「リゾート運営の達人」になるべく、(1)顧客満足度、収益性、環境負荷に対してそれぞれ難易度の高い数値目標を設定した上で、(2)従業員が自律的に行動できる組織的な仕組みや制度を整備しながら、(3)相反しうる3つの数値目標を同時達成するためのマネジメントを実践している、点にある。近年では、軽井沢において培ったリゾート運営のノウハウを、経営破綻したリゾート施設や温泉旅館の再生に活かすことにより、全国に事業を拡大させている。本稿では、星野リゾートのマネジメントの全容を取りまとめている。

No.134 加藤敬太:(ケース)札幌ビズカフェ—地域企業家ネットワークにおける中間主導型組織の役割—(3月)

概要：近年、地域の問題解決を「場」の創造を通じて解決する試みが活発化している。ビジネス・インキュベーションセンターやインターメディアリーNPO(中間支援組織)など、各地においていわゆる支援の場の提供を行い、地域における企業家らへの活動支援、ネットワーク支援や地域全体の活性化、または地域独自の問題の解決などの試みが図られている。このような組織による場の提供は、支援に重きが置かれているのが特徴といえる。

本稿で取り上げる「札幌ビズカフェ」は、札幌を中心とした北海道の地域活性化において場を創造し地域の企業家のネットワークを実現している組織である。札幌ビズカフェは、2000年6月に設立され、2010年に10周年を迎えた。札幌ビズカフェの最大の特徴は、支援に重きが置かれているのではなく、創設以来、新たな場の創造を通じて企業家らの連携の促進を主導し続けていることである。つまり、札幌ビズカフェは、札幌・北海道地域における企業家(起業家)のネットワーク化のエンジンとしての役割を担ってきたのである。本ケースでは、札幌ビズカフェを単なる地域の支援型組織として位置付けるのではなく、企業家の連携の場のダイナミックな創造という主導型組織としての役割を分析する。また、地域社会の状況変化は速く、札幌ビズカフェに対する地域からの役割期待もそれに応じて変化してきた。地域に根付く札幌ビズカフェの存在意義の変化についても確認していく。

No.135 角野 浩:二重配当効果の最適課税ルールにしたがった再評価 (3月)

概要：本稿は、Bovenberg and Mooij (1994)、Fullerton(1997)等が提起した、外部不経済を生じる財への課税が二重配当効果をもたらすかという問題について、二重配当についての角野・山田(2008)による理解に基づきながら、角野・山田と異なる方法で外部不経済を生じる財への課税が一般に二重配当効果を持つ事を示す。すなわち、角野・山田は、外部不経済を考慮した second-best 課税ルールと外部不経済を考慮しない課税ルールを直接比較し、一

般に前者が後者のそれより大きい場合に二重配当効果が存在するとした。本稿は両課税ルールを直接比較するのではなく、外部不経済を考慮しない課税ルール下で、外部不経済を生じる財への増税が、他財への減税となるような二重配当効果が一般に存在する事、さらに、Sandmo (1975, 2000) 等の最適課税理論で想定する財が需要独立的な場合での二重配当効果の存在を示す。

No.136 平井 進:18・19 世紀前半北海沿岸農村社会の地域役職者:Landschaft Eiderstedt (3 月)

概要 : (Web での公開なし)

No.137 Mitsunari Ishida:Tax Collecting Efforts and Local Allocation Tax Grants in Japan: The Effect of Administrative Reform Incentive Assessment on Local Tax Collection Rates An Application of Forecast Combination Methods to Default (3 月)

summary : As part of the Trinity Reform, the Japanese Ministry of Internal Affairs and Communication (MIC) established the Administrative Reform Incentive Assessment (ARIA) program under the local allocation tax (LAT) system during the fiscal year of 2005. This program was aimed at motivating local governments with LAT grants to raise their tax collection rates (TCRs), since a number of economists asserted LAT grants eroded local fiscal discipline. Our paper uses empirical methods to estimate the average treatment effect (ATE) of the program and finds that it does not provide such an incentive and that the TCRs of local governments are unchanged by the Trinity Reform, irrespective of whether these governments receive LAT grants. At least in terms of TCRs, our empirical results do not support the arguments that LAT grants diminish incentives for local governments to collect tax revenue.

No.138 Atsue Mizushima;Koichi Futagami:The bargaining family with strategic interaction(3月)

summary : (Web での公開なし)