

2019年度 個人研究実績・成果報告書

2020年 4月 22日

所属・職名	商経学部・専任講師	氏名	大平 進
研究課題	売り手と買い手の関係性：ネットワーク型取引の視点から見た購買行動		
研究キーワード	マーケティング、ネットワーク理論、 リレーションシップ・マーケティング	当年度計画に対する達成度	3.概ね順調に研究が進展し、一定の成果を達成したが、一部に遅れ等が発生した
<p>1. 研究成果の概要</p> <p>本研究は、産業財市場における売り手と買い手の関係性について、ネットワーク型取引の視点から見た購買行動に焦点を当てている。「売り手のネットワーク能力が関係性拡大意向に及ぼす影響」について様々な要因を検証することを目的とする。例えば、既存顧客を活用した推奨行動や、製品開発における副業の影響、サプライチェーン・レジリエンス獲得などが含まれる。定性的アプローチによる仮説構築と定量的アプローチによる質問票調査を通じて現象理解を深め、学術的および実務的インプリケーションを得ることを目的とする。</p> <p>2019年度は、文献レビューをおこない、論文として発行するに至った。また、アンケート調査を実施し、回収したデータの分析をおこなった。分析結果については、産業材マーケティング分野では著名な学会である IMP Group のアジア大会へ投稿した。受理されれば、来年度に学会報告する予定である。</p> <p>2. 著書・論文・学会発表等（海外研究機関等の研究者との国際共著論文がある場合は必ず記載）</p> <p>【論文】大平進（2019）,「ネットワーク視点による売り手と買い手の関係性研究の潮流と課題」,『千葉商大論叢』,57巻2号,千葉商科大学国府台学会.</p> <p>3. 主な経費</p> <p>アンケート調査にかかる費用がほとんどを占めた。株式会社プログレスアンドパートナーズ社の保有する企業データベースを用いて国内の調達購買部門の責任者を687名リストアップし、8月に調査票を発送した。データベースの購入、アンケート用紙や封筒の印刷、郵送、謝礼支払など、一連の調査にかかる費用が発生した。これら費用は個人研究費の予算を超えたため、共同研究者との折半、個人負担などで賄った。その他、学会年会費や参加費など、研究に必要な費用が発生している。</p> <p>4. その他の特筆すべき事項（表彰、研究資金の受入状況等）</p> <p>【科学研究費】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・基盤研究（B）：令和元年度～令和4年度、分担、課題名「クラウド・ソーシングが製品デザイン要素を通じて、新製品パフォーマンスに及ぼす影響」（19H01545） <p>【その他の活動】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日本商業学会 情報化推進委員長 			