

## 2021 年度 個人研究実績・成果報告書

2022 年 4 月 25 日

所属	商経学部	職名	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		
関連するSDGs項目	9. 産業と技術革新の基盤をつくろう	該当なし	該当なし	該当なし	
<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。</p> <p>例えば、サプライチェーン・レジリエンスを扱った研究においては、購買責任者に対してアンケート調査を実施し、回収したデータの分析をもとに、売り手と買い手のネットワークが競争優位性などに及ぼす影響を分析している。結果は”The Role of Network-Shared Cognition in Supply Chain Resilience: An Empirical Investigation”としてまとめられ、産業材マーケティング分野では著名な学会である IMP Group のグローバル大会へ応募し、受理された。新型コロナウイルスの影響によりオンラインでの開催となったが、世界中の研究者らと意見交換をすることができた。</p> <p>2. 著書・論文・学会発表等（査読の有無及び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>【学会発表等】 Ohira, Susumu and Yoshiyuki Shibuya (2021), “The Role of Network-Shared Cognition in Supply Chain Resilience: An Empirical Investigation,” The 37<sup>th</sup> Annual IMP Conference (Online), at University College Cork, Ireland, August 26th-27th, 2021.</p> <p>3. 主な経費</p> <p>海外学会報告（オンライン報告）にかかる費用、書籍購入にかかる費用などが主な経費として占めた。</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"> <li>・基盤研究（C）：令和3年度～令和6年度、代表、課題名「コーペティションがサプライチェーン・レジリエンス能力と競争優位性に及ぼす影響」（21K01761）</li> <li>・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）</li> </ul> <p>【その他の活動】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・日本商業学会 情報化推進委員長</li> </ul>					