

学術研究実績報告書

申請書との変更点およびその理由(内容、日程、実施場所、参加者等で変更があれば記入)

なし。

研究実績概要

研究代表者(申請者氏名・所属機関・職名):君島美葵子・横浜国立大学・准教授

共同研究者(氏名・所属機関・職名):なし

研究課題名:産業財マーケティングに対する管理会計実践研究

研究期間:2018年12月1日～2020年3月31日

概要:(1,000字以内で記述)

本研究の目的は、産業財に焦点を当てたマーケティング理論とそのマネジメントに関して、会計情報の記録、作成、分析・予測の各種方法を明らかにすることとした。本研究では、数ある企業の顧客接点から、営業担当者を選択した。産業財を製造・販売する企業の顧客は、「消費者としての営利企業、政府組織、各種機関(病院など)」が該当する。

本研究は、産業財の製造・販売を行う企業の営業担当者に聞き取り調査を行った。本調査では、引き合いから始まり契約締結後の顧客サポートで終わる営業サイクルのうち、取引交渉や契約締結も担当する社員を対象とした。その結果、企業間で緊密な関係性を構築するために、営業担当者が裁量に応じた営業活動を行い、プロジェクト別に会計情報(収益、費用)を記録し、最終損益を計算するという流れが明らかになった。ただし、この損益情報を用いて、営業担当者や営業部門を業績評価することは難しい。その理由としてまず、営業担当者(営業部門)の業務が、購買部門、製造部門等の部門横断的な協働によって展開されることが挙げられる。また、営業担当者の裁量に応じた営業活動が、営業担当者本人の性格、能力、業務経験等に依存することも挙げられる。これらの調査結果はさらに検討を深めるため、現在も継続的研究を実施している。

上記調査結果を別の側面から捉えると、営業担当者は、プロジェクト別損益を把握し、分析する能力が求められる。この点から着想を得て、会計初学者でも損益計算を容易に理解でき、業務プロセス改善や損益見積りに関するディスカッションが可能になるレクチャーを計画・実践し、研究報告を行った(1)(2)。また、本研究の研究期間内に、中小企業の経営者へ聞き取り調査を実施した。中小企業では、経営者自身が営業活動を担うことが想定され、考察を要する。その考察の結果を研究成果の一部として研究論文で公表した(3)。

(1)君島美葵子. 2019. 「中大連携を目的とした原価計算・管理会計教育の実践」日本会計研究学会(第78回全国大会).

(2)君島美葵子. 2019. 「中学校社会科における原価計算・管理会計領域の授業実践—附属中学校と大学の教育連携事例—」『横浜経営研究』42(2): 71-91.

(3)宗田健一・君島美葵子. 2020. 「ファミリービジネスにおける管理会計の導入と実践—老舗中小企業の事業承継を事例として—」『産業経理』80(2): 63-77.

*研究実績概要は「野村マネジメント・スクール研究助成実績報告書」および財団ホームページに掲載します