

論 壇

エビデンス・ベーストな管理会計研究と理論による予測

濱村純平

<論文要旨>

エビデンス・ベーストな管理会計研究は変数間の関係を議論する。変数間の関係を議論するとき、特に実証研究では変数間の関係を事前に予測した上で仮説が構築される。本稿では、この変数間の関係を予測するのに理論研究が有効であることを議論する。本稿では特に理論研究の中でも、産業組織論で利用される製品市場での競争を仮定したモデルを中心に、理論研究とエビデンス・ベーストな管理会計研究との関係を議論する。理論研究とエビデンス・ベーストな研究との関係で重要なのは、理論・実証・ケース研究のそれぞれに役割があり、お互いに利用しあって管理会計研究を蓄積する必要があることだと考えられる。

<キーワード>

エビデンス・ベーストな管理会計研究, 理論, 非協力ゲーム理論

Evidence-Based Management Accounting Research and Theory-Based Forecasting

Jumpei Hamamura

Abstract

Evidence-based management accounting research discusses relationships between variables. When discussing relationships between variables, especially in empirical studies, hypotheses are constructed based on predictions of relationships between variables. In this paper, we argue that theoretical studies are useful in predicting these relationships. In particular, this paper discusses the relationship between theoretical research and evidence-based management accounting research, focusing on a model that is used in industrial organization research. We suggest that theory, empirical research, and case studies each have a role to play, and it is important to utilize each other to accumulate management accounting research.

Keywords

Evidence-based management accounting research, Theory, Non-cooperative game theory

1. はじめに

本稿では、エビデンス・ベーストな管理会計研究に対する理論研究，とりわけ経済学ベースの数理モデル研究の役割を議論する。2020年現在，管理会計研究は非常に多様化している。テーマでいうと，たとえば非対称なコスト・ビヘイビア，組織間管理会計，中小企業管理会計などがこれまで考えられてきた管理会計研究の範疇を超えた比較的新しいテーマになっている。また，これらのテーマを分析する方法も，これまで日本で多くみられたケース研究やサーベイ研究だけでなく，実験研究やアーカイバル研究など多様化している。それぞれの研究ごとに研究課題があり，データを利用した経験的な分析は，設定した研究課題を分析するために行なわれている。

本稿で扱うエビデンス・ベーストな管理会計研究では，変数間にどのような関係があるかをデータに基づいて分析する。このとき，多くの研究では先行研究に基づいて変数を絞り込み，絞り込まれた変数間の因果関係を議論することで「仮説」を設定する。たとえば，非対称なコスト・ビヘイビアを分析した北田ほか(2016)は，先行研究に基づく議論により，「前期増収かつ将来（の収益について経営者が）楽観的な場合，当期の販管費の変動は下方硬直的となる」（北田ほか2016, 72）という仮説を構築している¹。この例では，「前期増収かつ将来楽観的」という変数が「販管費の変動の下方硬直性」に影響を与えるという因果関係を分析している。ほかには，活動基準原価計算(ABC)を分析した松尾ほか(2008)では，過去の経験的な研究の成果から「ABCの導入による財務的な成果は時間的なラグをもって現れる」（松尾ほか2008, 87）という仮説を構築している。これは，「ABCの導入」が「財務的な成果をもたらす」ことを示しており，松尾ほか(2008)はこの2つの変数の間には時間的なラグがあることを分析している。

このような仮説は，過去の経験的な研究の結果に基づいて設定されることが多い。たとえば，利益目標のラチェットリングを分析した早川ほか(2020)は，「目標の難しさの程度が強い企業ほど，プリンシパルが実行するコミットメントの程度は弱くなる。結果として，ラチェットリングの程度が強くなる」（早川ほか2020, 23）という仮説を立てている。この仮説を早川ほか(2020)は，企業の規範や価値観という概念を契約理論の議論と組み合わせて構築している。また，経営者業績予想のデータを利用し，経営者のコスト予想を分析した安酸(2013)と加藤ほか(2019)がある。このうち，加藤ほか(2019)は「経営者が予想する活動単位当たりの変化に対するコストの変化率は，経営者が売上高の増加を予想する場合に比べて，減少を予想する場合の方が大きくなる」という仮説を立てている。加藤ほか(2019)はこの仮説を経営者業績予想の経験的な研究結果をもとに導いている。つまり，売上高減少時の経営者業績予想の楽観性がコストに由来する可能性があると予想し，コスト予想は下方硬直的になるという仮説を構築した。このように，多くの研究は過去の研究結果に基づいた議論から仮説を構築している。

しかし，このような過去の経験的な研究の結果を利用した仮説の設定には，危険が伴うこともある。過去の経験的な研究の結果から仮説を構築するのなら，必然的に過去の経験的な研究で捉えられた変数をもとにして仮説を構築せざるを得ない。もちろん，これらの方法で仮説を設定することも有効である。しかし，これでは成果変数に影響しているほかの変数を見落とす可能性があり，その結果，欠落変数バイアスが生じてしまう可能性がある。これでは，変数間の因果関係を特定しようとするエビデンス・ベーストな管理会計研究として，成果を蓄積することが難しい。また，研究者の経験的な観察に基づいて変数間の因果関係を考察する場合，

「その因果関係は単なる思いつき」だという指摘に対して、研究者は十分な反論ができない。これは、変数の重要性や変数間の関係を正しく議論できない可能性があるためである。

これらの問題を解決してくれるのが理論研究である。理論研究は、データを利用しない研究なので、一見すると管理会計実務に対して重要な貢献がないようにみえる。しかし、理論研究を利用することで、これまで見落とされていた変数を経験的な研究に提供できる可能性がある。また、これを通して理論研究が管理会計実務に貢献できる可能性がある。したがって、本稿では理論研究による「予測」の有用性を議論する。そしてこれとおして、理論がエビデンス・ベーストな管理会計研究に対し、仮説を提供するのに役立つと議論する。

本稿では理論として経済学ベースの理論を紹介する。もちろん、理論としては心理学でも社会学でもよいだろう。本稿で経済学ベースの理論を紹介するのは、変数間の関係をよりクリアに議論できるためである。また、本稿では主に産業組織論で利用される理論を紹介する。多くの管理会計研究者が契約理論の重要性を認識しているものの、産業組織論のモデルを利用した管理会計研究はそれほど多くなく、相対的に注目度が低い。しかし、渡邊(2013)が指摘するように、近年の管理会計研究は企業外部と内部の関連性を無視できない。そしてこれを分析するのに、産業組織論でよく利用される製品市場での競争を仮定したモデルは有効である。実際、ここ数年このような研究は、国内でも増加傾向にある(濱村2017, 2019, 2020a, b; 松井2018など)。そのため、ここでは主に製品市場での競争を仮定したモデルに基づく予測を議論する。

2. 理論研究とエビデンス・ベーストな研究

なぜ、理論研究が仮説を提供するのに有用なのだろうか。重要なのはエビデンス・ベーストな研究の考え方との関係である。エビデンス・ベーストな研究では、変数間の因果関係を分析する(Rousseau 2006)。つまり、ある変数何らかの成果変数に対して影響を与えているか、またはどのように影響を与えているかを「科学的な方法で」分析する。最初にみたように、多くの研究が変数間の関係を予測する仮説を構築し、何らかのデータを利用して分析を行なっている。つまり、エビデンス・ベーストな研究では、変数間の関係を予測して、これをもとに仮説を構築することが多い。

これに対して、理論も何らかの変数間の関係を議論する。たとえば、Hamamura(2019)はバランスト・スコアカードを採用している企業の経営者が、競争相手から観察不可能な振替価格を限界費用よりも高い水準に設定すると示している。これは、「バランスト・スコアカードを採用している」という変数が、「振替価格の水準」にどのような影響を与えるかという2つの変数間の関係を分析している。また、三輪・椎葉(2016)は、企業による生産量のプレアナウンスメント効果を研究している。三輪・椎葉(2016)は、市場に潜在的参入者がいる場合、「潜在的参入者が市場に参入する際のコスト」と「既存企業によるプレアナウンスメントの実施と水準」の関係を分析した。このように、経済学をベースとした理論研究は、変数間の関係を議論する。

エビデンス・ベーストな研究では、変数間の関係を分析するこの節の最初にふれた。また、理論研究でも変数間の関係を分析する。したがって、理論研究もエビデンス・ベーストな研究も、変数間の関係を議論するという点は変わらない。そのため、変数間の関係を議論する

という点で、理論研究とエビデンス・ベーストな研究は、深い関係にあるといえる。

では、理論研究とエビデンス・ベーストな研究ではどのような違いがあるのだろうか。ここでは、話を単純化するために、エビデンス・ベーストな研究の中でも、アーカイバルデータによる実証研究を例に取りあげて議論する²。アーカイバルデータによる実証研究では、企業が公表している大量のデータを集めることで、変数間の関係を分析する。つまり、すでに世の中にあるデータによって変数間の関係を議論する。そのため、データがあって初めて変数間の関係を議論できる。つまり、実証研究で議論するのは、データから帰納的に導出された変数間の関係だといえる。このような科学的方法は枚挙的帰納法とよばれる。しかし、藤井(2010)によると、この方法には「直接目に見えないもの(枚挙できないたとえば重力や電子のようなもの)について理論を構築したり、見ただけでは分からないパターンを組み立てたりすることができない」(藤井2010, 3)という問題点がある。これはまさに、第1節で指摘した欠落変数バイアスの問題を指している。

また、帰納的な方法では個別的な命題を議論し、これを積み重ねることで普遍的な現象の説明を試みる。これは、先ほど紹介した実証研究が、過去の研究を利用して仮説を構築していることからわかる。これに対して、理論研究は演繹的な思考により研究が進むといわれる。なぜなら、理論研究で変数間の関係を議論する場合、データを利用しないため、アприオリな方法で変数間の関係について議論を進めるしかない。もっというなら、より普遍的な命題から個別的な命題に議論を進めることで、変数間の関係を特定していくのが理論研究である。対して、エビデンス・ベーストな研究は帰納的なので、個別命題の議論が中心である。このことから、演繹的に変数間の関係を議論する理論研究は、より一般的に変数を扱っているといえる。そのため、個別命題を考えるだけでは見落とすことのある、「データに語らせてもみえてこない変数」を特定できる可能性がある。

ここで主張したいのは、どちらが優れているということではない。そうではなく、どちらの研究も必要で、演繹的なアプローチに基づく理論研究と帰納的なアプローチに基づくエビデンス・ベーストな研究が協力することで、管理会計に対する理解を深めていく必要があるという主張をしたい。特に管理会計研究では理論研究が少ない。理論研究を導入することで、エビデンス・ベーストな管理会計研究では見落とししてしまう変数間の関係を議論できると考えられる。これが、エビデンス・ベーストな管理会計研究と理論研究との関係である。

3. 理論による予測を研究に応用した例

言葉による説明だけよりも、実際の研究を説明した方がわかりやすいだろう。ここでは、数理モデル研究(理論研究)により仮説を構築し、これを実証した論文として、Aggarwal and Samwick(1999)とHamamura et al.(2020)を紹介する。Aggarwal and Samwick(1999)は相対的業績評価に関する研究で、Hamamura et al.(2020)は経営者による過剰投資に関する研究である。両研究は製品市場で競争に直面する企業を仮定し、モデル分析を行なっている。そしてこれを利用して仮説を構築し、実証研究を行なっている。

3.1 Aggarwal and Samwick (1999) での理論による予測と実証

Aggarwal and Samwick (1999) は Vickers (1985) や Fershtman and Judd (1987) に続く委任ゲーム研究を応用し、相対的業績評価を議論した³。Aggarwal and Samwick (1999) は、製品市場で戦略的補完競争である価格競争が起こっているケースと、戦略的代替競争である数量競争が起こっているケースにわけて分析を行なっている。このとき、Aggarwal and Samwick (1999) が着目したのは、相対的業績評価での相手企業の利潤へのウェイトである。

Aggarwal and Samwick (1999) は、市場で戦略的補完競争が起こっているとき、両企業は市場で価格を吊り上げるために、相手企業の利潤に正のウェイトを乗せると示した。相手企業の利潤に正のウェイトが乗っていれば、お互いに相手企業の利潤を高めるために、市場を譲り合う。そうすると、両企業が高い価格を設定することになり、お互いの利潤が改善する。これに対して、Aggarwal and Samwick (1999) は、戦略的代替競争が起こっていると相手企業の利潤に負のウェイトを乗せると示している。つまり、相手企業の利潤を下げた方が、自身の業績は改善するケースが起こる。このケースは、相手企業の利潤をどれだけ上回るかという評価方法だとも解釈できる。相手企業の利潤に負のウェイトを乗せると、自身が市場で多くの数量を供給し、市場シェアを大きく奪うことが業績の改善につながる。つまり、経営者が攻撃的 (aggressive) な戦略をとることで、相手企業を圧倒し、自身の業績を改善しようとする。しかし、戦略的代替競争の場合は、戦略的補完競争のときと異なり、お互いに製品を過剰供給してしまうため、利潤が低下してしまう。

重要なのは、Aggarwal and Samwick (1999) がこのモデル分析により、市場の戦略的關係が相対的業績評価でのウェイトの正負を変化させると示したことである。この結果は、Aggarwal and Samwick (1999) が注目した、委任ゲームのモデルを利用しなければ得られなかった変数だといえる。製品市場で競争する企業同士の戦略的關係に着目して議論する研究の多くは、産業組織論の競争のモデルを応用した研究だからである。Aggarwal and Samwick (1999) はこの変数を利用して実証分析を行ない、理論の予測を支持する実証結果を得ている。このようにして、モデル分析が新たな変数を提示することにつながる。なお、Vrettos (2013) は、Aggarwal and Samwick (1999) では戦略的關係の特定が不十分だとして、アメリカの航空産業のデータを利用して戦略的關係を特定し、理論での予測どおりの結果を得ている。

さらに、Aggarwal and Samwick (1999) に続く理論研究として、Miller and Pazgal (2001) は戦略的代替競争でも、競争企業同士が補完財を販売しているケースであれば、ウェイトが正になることを示している。補完財は、相手企業が製品を供給するほど自分の製品の価格が上がる。そのため、相手に多くの製品を販売してもらうことが、自身の利潤につながる。また、Hamamura (2020) は、製造コストが高い企業や、ウェイトの決定を後に行なう不利な企業が、代替財における戦略的代替競争でも正のウェイトを設定すると示している。不利な企業は、競争で攻撃的な戦略をとっても、市場シェアを奪うことができない。そのため、状況によっては市場での競争を緩やかにするために、相手企業の利潤に正のウェイトを乗せる。このように、理論研究はさらに変数をアップデートし、新たな変数間の関係を提示することが可能である。

Aggarwal and Samwick (1999) の研究はその後多くの研究で引用され、拡張や実証が行なわれている。このことから、産業組織論のモデルにより新たな変数間の関係を発見することで、エビデンス・ベーストな管理会計に貢献できると考えられる。

3.2 Hamamura et al. (2020) での理論による予測と実証

また、2020年現在の最近の研究として Hamamura et al. (2020) を紹介する。Hamamura et al. (2020) は、企業の過剰投資がなぜ起こるのかを検証している。企業による過剰投資は、太田 (2019) によると経営者の自信過剰や帝国建設が原因で起こるとされている。これらの研究のベースになっている理論が契約理論であるのに対し、Hamamura et al. (2019) は製品市場での競争のモデルを利用することで、過剰投資が起こる原因を議論している。

Hamamura et al. (2020) が注目したのは、競争に直面する企業の財の関係である。複数の企業が製品市場で製品を販売するとき、その財の性質は大きく代替財と補完財の2つに分かれる。代替財は最も一般的に想像される財だろう。たとえば、飲み物を考えてみる。飲み物は、喉が渴いたときに買うことがほとんどだろう。このとき、喉の渴きを潤すという目的であれば、お茶でも水でもかまわない。もし、消費者がお茶を買った場合、おそらく同時に水を買うことはないだろう。また、消費者がジュースを買った場合、同時にお茶を買うことは稀である。つまり、ある財の需要が増えたとき、ほかの財の需要が下がる関係にある。このような財を代替財とよぶ。これに対し、補完財というある財の需要が増えたとき、ほかの財の需要も増えるケースがある。たとえば、食パンとジャムを考えてみよう。食パンは食パンだけで食べる人はそれほど多くなく、ジャムやバターなどを塗って食べることが多い。また、ジャムだけで食べる人も少なく、ほとんど食パンなどにつけて食べる。つまり、食パンを食べる人が増えればジャムやバターの需要が増え、ジャムやバターの需要が増えれば食パンの需要が増える。このような関係にある財を補完財という。

Hamamura et al. (2020) は4社が市場に製品を供給するケースを考え、企業による投資と財の性質の関係を分析している。その結果、財の補完性が高くなると、投資効率の良い企業と悪い企業を比べたときに、効率の良い企業の方が利潤が小さくなることを示している。これを導く誘因は2つあり、1つは自分と完全に代替的な製品を製造する効率の良い企業に競争で勝とうとする誘因、もう1つは投資効率の良い企業が、効率の悪い企業の需要を改善しようとする誘因である。効率の悪い企業の需要が改善すれば、財の補完性から自身の需要に対しても正の影響を与える。これを見越した効率の良い企業がより多くの投資を行ない、過剰投資となって利潤が悪化する。つまり、財の補完性が企業の過剰投資に影響を与えていることを理論的に示している。

Hamamura et al. (2020) では、この理論的な結果を基にして実証研究を行なっている。この分析の結果、財の補完性が高まると投資がより過剰になるとわかった。この研究で重要な点は、製品市場での競争のモデルを利用しなければ見落としていた変数間の関係を発見し、その変数間の関係をデータ分析により実証していることだろう。この例からも、理論研究がエビデンス・ベーストな研究に対して新たな変数間の関係を提示するのに役立つと分かる。

4. 理論研究とケース研究

ここまで理論研究が実証研究に役立つことを述べてきた。しかし、理論による予測もそもそも「思いつき」では意味がない。現実にある会計的な意味づけをすることで、理論による予

測も有用性を増す。

エビデンス・ベーストな研究を考えると、ケース研究はエビデンス・レベルが低いといわれる。しかし、だからといって役に立たないということではない。ケース研究には、エビデンス・レベルの高い大量データに基づく科学的方法では見落としてしまうような、管理会計実務に関する証拠を提供できるという利点がある。また、それだけでなく、理論研究とケース研究の関係を考えると、理論研究はケース研究の発見を利用することで新たな変数間の関係を議論できる。つまり、理論研究はケース研究の成果を利用することで、実務と関係のある変数間の関係をより深く議論できると考えられる。

この節では、実際にケースからモデルを構築している論文を紹介する。これにより、ケース研究と理論研究に関する議論を確認する。ここで紹介する研究は Hamamura and Zenny (2020) である。Hamamura and Zenny (2020) は、サプライチェーン・マネジメントに関する研究である。この研究が着目しているのは、バイヤーによるコスト・マネジメントであるため、組織間コスト・マネジメントの議論とも親和性が高い。

サプライチェーンでのコスト・マネジメントでは、バイヤーとサプライヤーが協力してコスト低減を行なうケースが多い。このようなコスト・マネジメントは、管理会計分野で組織間コスト・マネジメントと認識されている。特にここでは、サプライヤーの製造コストを下げるケースを考える。

組織間コスト・マネジメントの実務に目を向けてみると、サプライヤーの製造コストを低減するために行なわれる努力の組み合わせには、いくつかのパターンが考えられる。まず、サプライヤーが自身のコスト低減努力により、製造コストを下げるパターンである。これは、自社製品を製造するにあたって、製造コストを下げることであれば自社の利潤が増加するため、最も自然なコスト低減努力だと考えられる。また、原価企画では、バイヤーとサプライヤーが協力してサプライヤーのコスト低減を行なうケースも考えられる。たとえば、バイヤーがサプライヤーの製品設計段階に協力するデザインインがこれに該当する。つまり、バイヤーとサプライヤーの両方がサプライヤーのコストを下げる努力を行なう⁴。

実際にこのようなケースを想定した理論研究が行なわれている。たとえば、Yoon (2016) は、サプライヤーが自身のコストを低減するケースを考えている。Yoon (2016) はサプライヤーが市場に製造した製品を直販するとき、自身のコストを下げる努力を行なうと、直販によりバイヤーの利潤が増加すると示している。また、Kim and Netessine (2013) はバイヤーとサプライヤーが共同でコストを下げるケースを分析している。このように、先行研究では、サプライヤーが自身のコストを下げるケースと、バイヤーとサプライヤーが共同でコストを下げるケースが分析されている。

しかし、バイヤーとサプライヤーによる努力の組み合わせを考えると、もう1つ残っている。それは、バイヤーがサプライヤーのコストを下げる努力である。このようなケースは一見すると、バイヤーにとって得にならないように見える。しかし、実務ではバイヤーがサプライヤーの製造コストを下げる活動を行なっているケースがある。たとえば、ファースト・リテイリングの annual report によると、工場が利用する材料の調達をファースト・リテイリングが手伝うことで調達コストを下げ、工場での製造コストの低減を手助けしている⁵。確かに、ファースト・リテイリングからすれば、自身に製品を供給してくれる工場のコストが下がれば、市場での競争優位を獲得できる可能性が高くなる。しかし、ファースト・リテイリングはカイハラな

どの有名な製造企業とも密接に関わっており、このような製造を担当する企業がもし製品を直販してしまった場合、ファースト・リテイリングが競争で不利になってしまう可能性がある。他にも、CITIZENとMIYOTAの関係を見ると、もしMIYOTAが目標原価を達成できなかった場合、CITIZENからスタッフを派遣してコスト低減をサポートする。このように、バイヤーや小売がサプライヤーのコスト低減を助けるケースが実務では観察される。しかしこれは、もしサプライヤーが製品を市場に直販したとき、バイヤーは競争優位を失ってしまう可能性がある。なお、これらのケースはCooper and Slugmulder (1999)が調査したケースである。

Hamamura and Zenny (2020)はこの問題をモデル化して分析を行なっている。つまり、バイヤーがサプライヤーの製造コストを低減する努力を選択できるケースを分析した。Hamamura and Zenny (2020)の主要な結果は、バイヤーがサプライヤーの製造コストを削減する投資を行なうとき、状況によってはサプライヤーが直販を控えるという結果である。また、サプライヤーが直販を控えて販売チャンネルが減少するケースでも、販売チャンネルが多いケースよりも消費者余剰が高くなる状況を示している。

以上の議論からわかるのは、これまでの変数間の関係を議論する上で見落とされた可能性のある新たな変数そのものを、ケース研究が提示しているということである。つまり、ケース研究はこれまでの変数間の関係に対し、よりミクロな視点から新たな変数を提示する。これによって、これまでの変数間の関係とは異なる関係を見出すことができる。

Cooper and Slugmulder (1999)など、ケース研究により提示された結果を理論に還元することで、新たなモデルを構築することにつながる。そして、理論研究は、ケース研究によって提示された変数を分析に加えることで、新たな変数間の関係をケース研究よりもリゴラスに議論できる。つまり、ケース研究を単なるエビデンス・レベルの低い研究と捉えるのではなく、新たな変数についての議論だとみなすことで、エビデンス・ベーストな管理会計研究はさらに発展していくと考えられる。

理論研究に視点を移すと、理論研究は実務と乖離していると昔からいわれてきた。このような批判に耐えるためにも、近年の理論研究はケース研究や実証研究を利用して新たなモデルを構築している。ただ理論研究を批判するのではなく、その批判から新たな研究を生み出すことで、管理会計研究は蓄積されていく。

ただし、もちろん理論研究にも弱点がある。一般化や抽象化により、各企業の状況とは乖離した結果が得られることもあるため、実務的な直感と合致しにくい。この点を「レバンス・ロスト」、つまり理論と実務の乖離だと指摘する研究者も多いが、当然、特定のケースに着目すれば理論の予測と異なる結果が得られることもある⁶。また、理論研究では、さまざまな変数をコントロールするため、注目する変数が絞られる。この弱点は実証研究も同じだろう。実証研究は多くのデータからサンプルの平均的な状況を分析する。そのため、特定のケースでは説明ができない反直観的な結果が得られることもある。これらの弱点を、ケース研究は補うことができると考える。

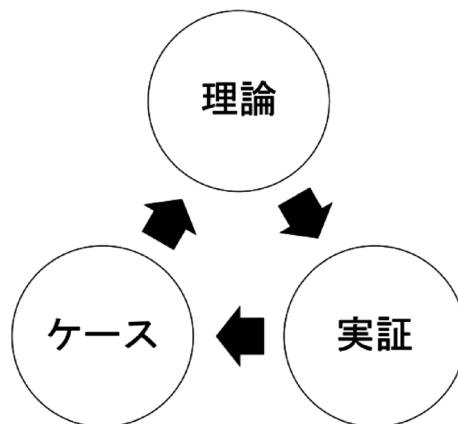
また、ケース研究にももちろん弱点がある。特定の文脈での議論ができることはケース研究の強みだが、逆にいうと特定の文脈でしか議論できない。また、ほとんどすべてのケース研究が言葉による説明で管理会計現象を分析する。この方法はまだまだ改良の余地があるといわれており、大量データによる統計的な方法よりもリゴラスな方法だとはいえない。この節で紹介した内容も、ケースだけでは発見された新たな変数（バイヤーがサプライヤーのコスト削減を

行なう)が、何にどのような影響を与えているかがはっきりしない。理論研究や実証研究はこの弱点を克服できる。たとえば、変数間の関係を議論するとき、言葉による論理の組み立てと比べると、数式による論理の組み立ては観察者の主観が入る余地はない。つまり、よりリゴラスで客観的な方法により、ケース研究で発見した変数間の関係を議論するには理論研究が適している。そのため、エビデンス・ベーストな管理会計研究を蓄積するには、すべての方法論が補完しあって研究を進める必要がある。

5. まとめ

これまでみてきたように、理論・実証・ケース研究はそれぞれが相互補完的な関係にあるといえる。理論研究は実証研究に新たな変数間の関係を提示することができる。また、ケース研究はよりミクロな視点から、理論研究に対して新たな変数を提示できる。さらに、実証研究は理論研究を利用して、変数間の関係を議論することで企業の管理会計実務を説明できる。理論研究が実証研究に新たな変数間の関係を提示し、ケース研究がその関係に影響する新たな変数を提示し、理論研究がこれを分析することで変数間の関係に対する議論を深める(図1)。このサイクルによって、エビデンス・ベーストな管理会計研究が蓄積されていく。したがって、すべての管理会計研究者が協力することで、また、ほかの分野の研究者の力を借りることで、管理会計研究を発展させていく必要があると考えられる。

図1 理論研究・実証研究・ケース研究の関係



このような相互の補完関係は、それぞれの研究に弱点があると認識することで生まれる。お互いが他の手法の弱点を理解し、助け合うことによりエビデンス・ベーストな管理会計研究は発展していく。

なお、ここでは理論研究として、産業組織論で利用される製品市場での競争を仮定したモデルによる研究を想定した。このようなモデルを利用することは、渡邊(2013)が述べるように、戦略管理会計を議論するのに役立つ。実際に、近年の管理会計研究では、製品市場での競争を

仮定したモデルによる研究も多い (Arya et al. 2019; Matsui 2013 など)。しかし、ここであまり紹介しなかった契約理論による研究も、経済学をベースとした理論としては、仮説を構築するために有効であると申し添えておく⁷。

また、理論研究にはほかの役割があることにも注意してほしい。たとえば、競争のモデルを利用した振替価格研究が盛んに行なわれている。これは、振替価格というテーマの性質上、企業が研究者に簡単に公開する情報ではなく、データを利用した分析が難しい。このようなテーマに対しては、理論的な分析により知見を構築することが有効だろう。これも理論研究の重要な役割の1つである。

謝辞

本稿は日本管理会計学会 2020 年度全国大会の統一論題の内容をまとめた上で加筆したものである。大会準備委員長である辻正雄先生 (名古屋商科大学)、座長の安酸建二先生 (近畿大学) に加え、登壇者の新井康平先生 (大阪府立大学) と福嶋誠宣先生 (京阪アセットマネジメント) には、事前の準備から当日の登壇だけでなく、本稿の執筆においても非常にお世話になった。この場を借りて深謝申し上げる。また、当日ご質問を多くの頂いた先生方や、編集委員長の挽文字先生 (一橋大学)、理論研究の役割について一緒に議論していただいた椎葉淳先生 (大阪大学) にも、この場を借りて感謝申し上げます。本稿は科研費 JP18K12909 の助成を受けた成果の一部である。なお、有り得べき誤謬はすべて筆者の責に帰する。

注

- ¹ なお、北田ほか (2016) は Banker et al. (2014) の問題点を日本のデータを利用し、解消することを目的にしている。つまり、北田 (2016) の重要な貢献は日本のデータを利用し、Banker et al. (2014) の分析結果を精緻化したことである。そのため、仮説自体は Banker et al. (2014) の仮説を利用している。
- ² ケース研究もエビデンス・ベーストな研究に含まれる点には注意してほしい。ただし、ケース研究のエビデンス・レベルは低いとされている。
- ³ なお、Aggarwal and Samwick (1999) よりも前に、Fumas (1992) が委任ゲームを利用して相対的業績評価を分析している。Aggarwal and Samwick (1999) は、2社以上の企業による寡占市場を分析した Fumas (1992) を、2社による複占の状況に落とし込んで理論的な分析を行なった。そしてこれを利用して、実証分析を行なっている。
- ⁴ もちろん、バイヤーが自身の販売費用や加工費用を削減するケースも考えられ、これを分析した研究も存在する (Matsushima and Mizuno 2018 など)。
- ⁵ ファースト・リテイリング annual report 2006 より。

URL: https://www.fastretailing.com/eng/ir/library/pdf/annual2006_05.pdf 最終アクセス：2020年10月7日

- ⁶ 理論研究そのものがレレバンス・ロストな研究だという指摘も多い。しかし、近年は行動契約理論に代表されるように、実験やケースから理論へ還元された研究が行なわれているため、理論と実務の乖離は小さくなっていると考えられる。
- ⁷ 経済学は管理会計を考えるのに適さないという指摘がある（伊藤 1986 など）。こういった批判は、経済学の考える合理性への批判からくることが多い。この批判を乗り越えるために、近年はプレーヤーの心理的な側面を組み込んで分析した経済学ベースの管理会計研究も多い（濱村 2020c など）。特に、契約理論では行動契約理論というテーマが盛んに研究されており、これを利用した管理会計研究もある（Wakabayashi 2019 など）。

参考文献

- Aggarwal, R., and A. A. Samwick. 1999. Executive compensation, strategic competition, and relative performance evaluation: Theory and evidence. *Journal of Finance* 54(6): 1999–2043.
- Arya, A., B. Mittendorf, and R. N. Ramanan. 2019. Beyond profits: The rise of dual-purpose organizations and its consequences for disclosure. *The Accounting Review* 94(1): 25–43.
- Banker R. D., D. Byzalov, M. Ciftchi, and R. Mashruwala. 2014. The moderating effect of prior sales changes on asymmetric cost behavior. *Journal of Management Accounting Research* 26(2): 221–242.
- Cooper, R., and R. Slugmulder. 1999. *Supply Chain Development for the Lean Enterprise: Interorganizational Cost Management (Strategies in Confrontational Cost Management Series)*. Productivity Press.
- Fershtman, C., and K. L. Judd. 1987. Equilibrium incentives in oligopoly. *American Economic Review* 77: 927–940.
- 藤井秀樹. 2010. 「実証会計学の方法論：科学的学的背景の検討を中心に」 京都大学大学院経済学研究科 working paper, J-81.
- Fumas, V. S. 1992. Relative performance evaluation of management: The effects on industrial competition and risk sharing. *International Journal of Industrial Organization* 10(3): 473–489.
- 濱村純平. 2016. 「価格競争下で限界費用を下回る振替価格に関する理論的考察」『原価計算研究』 40(2): 167–177.
- Hamamura, J. 2019. Unobservable transfer price exceeds marginal cost when the manager is evaluated using a balanced scorecard. *Advances in Accounting* 44: 22–28.
- 濱村純平. 2019. 「並行輸入市場があるときの国際移転価格の設定基準選択」『会計プロGRESS』 20: 1–15.
- 濱村純平. 2020a. 「並行輸入市場があるときの多国籍企業における相対的業績評価」『産業経理』 80(2): 126–136.
- 濱村純平. 2020b. 「原価基準振替価格における全部原価計算と直接原価計算の選択－価格競争に直面する企業が広告により需要を拡大できるケース－」『原価計算研究』 44(1): 169–181.
- 濱村純平. 2020c. 「費用削減投資と指令振替価格：営業部門の顧客志向による影響」『企業会計』 72(11): 17–27.
- Hamamura, J. 2020. What level do disadvantaged firms weight rivals' profits in relative performance

- evaluations under quantity competition? *Managerial and Decision Economics*, Online early, DOI: <https://doi.org/10.1002/mde.3249>.
- Hamamura, J., K. Inoue, T. Yoshikawa, and K. Arai. 2020. *Over-investment and product market competition*. Available at SSRN: id 3738899.
- Hamamura, J., and Y. Zennyu. 2020. *Retailer voluntary investment against a threat of manufacturer encroachment*. Available at SSRN: id 3682961.
- 早川翔・妹尾剛好・安酸建二・新井康平・横田絵理. 2020. 「予算文化が利益目標のラチェットティングに与える影響—経営者利益予想による実証研究—」『管理会計学』 28(1): 19–36.
- 伊藤嘉博. 1986. 「管理会計研究における“ダイレクト・リサーチ”：理論と実務との乖離の超克を求めて」『城西経済学会誌』 22(2): 85–97.
- 加藤大智・早川翔・濱村純平. 2019. 「経営者業績予想におけるコスト予想のビヘイビア」『経済経営論集』 61(1): 17–35.
- Kim, S. H., and S. Netessine, 2013. Collaborative cost reduction and component procurement under information asymmetry. *Management Science* 59(1): 189–206.
- 北田智久・福嶋誠宣・新井康平・安酸建二. 2016. 「過去の売上高変動および将来の売上高予想が非対称なコスト変動に与える影響」『メルコ管理会計研究』 9(1): 69–78.
- Matsui, K. 2013. Entry deterrence through credible commitment to transfer pricing at direct cost. *Management Accounting Research* 24(3): 261–275.
- 松井建二. 2018. 「振替価格設定のタイミングと水準の関係について」『経済論叢』 192(3): 77–91.
- 松尾貴巳・大浦啓輔・新井康平. 2008. 「ABC 導入が財務成果に与える影響についての経験的研究」『原価計算研究』 32(2): 84–93.
- Matsushima, N., and T. Mizuno. 2018. Supplier encroachment and retailer effort. *ISER Discussion Paper*.
- Miller, N. H., and A. I. Pazgal. 2001. The equivalence of price and quantity competition with delegation. *The RAND Journal of Economics* 32(2): 284–301.
- 三輪一統・椎葉淳. 2016. 「新規参入企業に対するプレアナウンスメントの戦略的効果」『現代ディスクロージャー研究』 16: 1–23.
- 太田裕貴. 2019. 「経営者の自信過剰が企業投資に与える影響—経営者の利益予想に注目して—」『静岡産業大学情報学部研究紀要』 21: 77–97.
- Rousseau, D. M. 2006. Is there such a thing as “evidence-based management”? *Academy of Management Review* 31(2): 256–269.
- Vickers, J. 1985. Delegation and the theory of the firm. *The Economic Journal* 95: 138–147.
- Wakabayashi, T. 2019. Fixed salary or incentive contract? The effect of stickiness of compensation contracts. *Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics*, Online early, DOI: <https://doi.org/10.1080/16081625.2019.167319>.
- 渡邊章好. 2013. 「管理会計における分析的手法の意図と貢献」『管理会計学』 21(1): 11–20.
- 安酸建二. 2013. 「経営者業績予想におけるコストの過小予想に関する実証研究：管理会計からのアプローチ」『商経学叢』 60(1): 107–131.
- Yoon D. H. 2016. Supplier encroachment and investment spillovers. *Production and Operations Management* 25(11): 1839–1854.