

## Comments and Discussions

Hitoshi HIRAKAWA (平川 均)\*

本論はチャネルの行為理論と公平性理論を踏まえて、中国の携帯電話業界における製造業と販売業を対象に、両者の力関係を実証分析したものである。本研究の貢献は、1)製造業者のチャネル権力の行使が販売店の販売業績と政策の監督を通じてそれを促進させること、2)分配公平性が販売店の機会主義的傾向と製造業者の強制的権力運用の関係においてプラスの調整的な役割を果たすことなどである。さらに、本研究は、理論的ばかりでなく実践的価値をも有している。理論的価値とは、1) 製造業者の強制的権力・非強制的権力の運用と販売店の機会主義行為との関係を実証的解明した点である。つまり、製造業者の強制的な権力の運用は販売店の機会主義的な行為の可能性を増し、製造業者の非強制的な権力の運用は販売店の機会主義行為の可能性を抑制することができるという点である。2) 最大の理論的貢献は、公平性理論とチャネル行為理論を融合し、公平性の感知が機会主義的行為への製造業者の権力行使の関係で調整的役割を果たすということ、検証したことであるように思われる。

ただし、著者も触れたように、権力運用と機会主義的行為の関係において、販売店（あるいは小売商）が主導的地位にいる場合の、チャネルにおける両者の関係、そしてその役割の研究も必要であろう。今後は、その他の業界とのチャネル関係を比較研究することによって、同理論をさらに発展させる必要があるだろう。

\* Professor, Graduate School of Economics, Nagoya University.  
名古屋大学大学院経済学研究科教授