ジビエバリューチェーンの統合メカニズム
－和歌山県紀の川市の事例研究－

梶 川　陽 平

キーワード：ジビエ、バリューチェーン、CSV、VRIO 分析、和歌山県紀の川市

1. はじめに

1-1. 研究の背景：深刻化する鳥獣被害と地域資源の喪失

近年、日本全国の農山村地域において、野生鳥獣による農林水産業への被害が深刻な社会課題として顕在化している。地方の過疎化や耕作放棄地の増加により野生動物の生息域が人間の生活圏へと拡大し、地域社会は多大な経済的損失を被っている。これに対し、各自治体は有害鳥獣の捕獲を推進しているが、捕獲後の個体の有効な「利活用」については、依然として多くの課題が残されているのが実態である。

本研究の対象地域である和歌山県紀の川市においても、この課題は顕著に現れている。山間部では年間多数の鹿や猪が駆除・捕獲されているが、その多くは食肉として適切に処理・流通されず、大部分が廃棄処分されている。本来であれば地域固有の豊かな食資源となり得るはずのジビエ（野生鳥獣肉）が、単なる廃棄物として扱われている状況は、中山間地域における深刻な「資源の喪失」と言わざるを得ない。

さらに、この資源喪失を加速させているのが、調達の最前線を支える「地元猟師の高齢化」である。有害鳥獣の捕獲活動に携わる猟師の大半は高齢であり、労力的な限界と後継者不足に直面している。多数の鳥獣を捕獲するだけでも重労働であるにもかかわらず、捕獲後の個体を迅速に解体し、流通に適した精肉へと加工・営業する役割は、個人の自助努力の限界を超えている。このように、紀の川市においては、「害獣被害の拡大」「捕獲個体の大半の廃棄」、そして「猟師コミュニティの高齢化」という 3 つの要素が絡み合い、地域の持続可能性を脅かす「負のトライアングル」を形成している。



図１：捕獲され遺棄される前の鹿

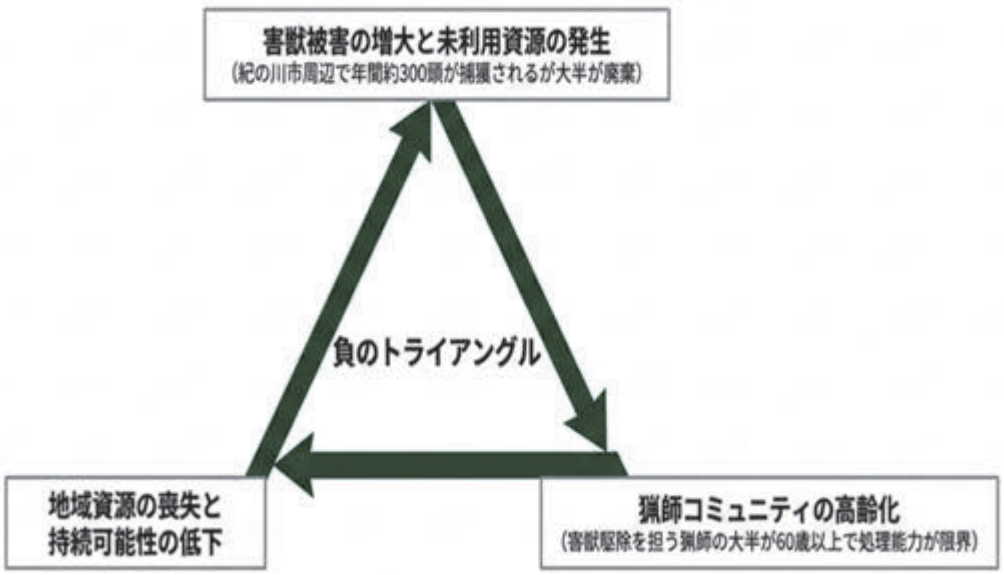

図２：地域における「負のトライアングル」構造

1-2. マクロ環境の変化：消費者の環境・エシカル志向への構造的シフト

一方で、消費地である大都市圏では、消費者の価値観やライフスタイルにおいて長期的なパラダイムシフトが進行している。その中核にあるのが、SDGs（持続可能な開発目標）の浸透と、それに伴う「環境配慮型消費（エシカル消費）」意識の社会的な高まりである。現代の消費者は、単に価格や品質（機能的価値）だけを求めるのではなく、その食材が地域社会の課題解決や生態系の保全にどのように貢献しているかという「社会的背景（ストーリー）」を重視するようになっている。

野生動物の命を無駄にせず地域資源としていただくジビエ食文化は、まさにこのSDGsの理念（特に目標12「つくる責任 つかう責任」および目標15「陸の豊かさも守ろう」）に完全に合致するエシカルなコンテンツである。大阪都市圏から車で1時間半圏内という地理的近接性を有する紀の川市にとって、大消費地におけるエシカル需要の拡大は、地域資源を都市へ還流させ自律的経済循環を構築するための、極めて有利なマクロ機会を提示している。



図３：既存バリューチェーンにおける物理的な分断

1-3. 問題意識とリサーチギャップ：既存バリューチェーンにおける構造的な断絶（分断）

しかし、地域における未利用資源（廃棄される命）の発生と、都市部における巨大なエシカル消費需要が存在するにもかかわらず、両者は現在、有効に結びついていない。

この不一致（ギャップ）を生み出している根本原因こそが、既存のジビエ流通（バリューチェーン）における構造的な断絶（分断）である。

従来のジビエ流通では、品質保持と需給の不一致が表裏一体となった構造的な限界を抱えていた。既存のジビエ加工拠点は遠隔地（北海道や九州など）に偏在していることが多く、大消費地までの長距離輸送を前提とするため、流通プロセスは「冷凍保存」が基本となる。野生鳥獣の肉質は、捕獲後の迅速な一次処理に依存するが、冷凍・解凍の過程で細胞が破壊されドリップが流出するため、特有の獣臭さや品質劣化を招く恐れがあった。また、自然相手の狩猟は不確実性が高く、飲食店が求めるタイミングや特定部位の安定的仕入れが困難である。さらに、多層的な中間流通が介在することでマージンが累積し、最終的な取引価格が高騰していた。これらが障壁となり、都市部の飲食店がジビエをレギュラーメニューとして導入することを阻んでいた。この供給側（山）と需要側（街）の物理的・情報的・商流的な分断こそが、本研究が解決を目指すリサーチギャップである。

1-4. 研究の目的とリサーチクエスチョンの設定

本研究の目的は、この需要と供給の構造的分断を乗り越え、持続可能な地域産業エコシステムを構築するための戦略的プロセスを、実証的かつ理論的に明らかにすることである。この目的を達成するため、本論文では以下のリサーチクエスチョンを設定する。

【リサーチクエスチョン】

「分断されたジビエバリューチェーンを統合するメカニズムは何か？」

本研究では、和歌山県紀の川市において株式会社モモアンドカイトが展開するジビエ事業「キノシカ・キノシシ」をケーススタディの対象とし、同事業が実行した具体的なバリューチェーン統合プロセスを経営学的な視座から分析する。学術的フレームワークとして、マイケル・ポーターらが提唱した「CSV（Creating Shared Value：共通価値の創造）」および「VRIO 分析」を採用する。具体的には、社会課題の解決を目的とした事業活動が、どのような経営資源や組織能力の形成につながり、それらが競争優位の源泉となるのかを明らかにする。また本研究では、社会価値と経済価値が相互に強化し合う関係を「トレードオン」と定義し、その成立プロセスを考察する。

2. 既存流通の課題とバリューチェーン分析

2-1. バリューチェーンの視点から見た既存流通の課題

既存のジビエバリューチェーンにおける課題は、価値創造活動の各プロセスが物理的・情報的に断絶している点にある。ポーターの価値連鎖（バリューチェーン）モデルを適用すると、購買物流（調達）、製造（解体・加工）、出荷物流（配送）、および販売・マーケティングの各主活動において、以下のような構造的ボトルネックが存在する。

第一に、購買物流と製造の断絶である。野生鳥獣は家畜と異なり規格化された管理ができないため、捕獲直後の初期対応（血抜き、内臓摘出）のスピードが品質（肉質、臭み）を直接左右する。しかし、既存のバリューチェーンでは捕獲現場から加工施設までの地理的距離が遠く、適切な温度管理下での迅速な精肉化が困難であった。第二に、出荷物流の限界である。遠隔地からの輸送を余儀なくされるため冷凍配送が標準化され、解凍時の細胞破壊とドリップ流出による品質劣化（獣臭さ）が飲食店のシェフが求めるチルド品質との決定的な乖離を生んでいた。第三に、販売・情報伝達の機能不全である。自然依存による捕獲量の不確実性と、飲食店のリアルタイムな部位需要を直結させる通信手段がなく、中間流通が多層化することでマージンが累積し、取引価格が高騰していた。これらバリューチェーン上の断絶が、ジビエの価値創造を根本的に阻害していたと結論づけられる。

2-2. PEST 分析によるマクロ外部環境の検証

これらの構造的課題に対し、マクロ外部環境の変化は課題解決に向けた強力な市場機会（追い風）を提供している。以下、PEST 分析を通じて検証する。

（1）S（Society：社会・文化的環境）：環境配慮およびエシカル消費意識の構造的浸透が急速に進んでいる。消費者は食材の背景（ストーリー）に共感して対価を支払うようになっており、捕獲した野生動物を資源として利活用するジビエは、SDGs 目標 12（つくる責任 つかう責任）および目標 15（陸の豊かさも守ろう）に合致する「エシカル食材」として飲食店および一般消費者の支持を集めている。

（2）P（Politics：政治的・制度的環境）および E（Economy：経済的環境）：過疎集落の再生や有害鳥獣被害防止に向けた、国や自治体による強力な公的支援制度が拡充されている。初期投資リスクの高い食肉処理施設や加工設備の構築において、これ

ら公的支援制度を戦略的に獲得することが可能であり、事業の財務的な立ち上げ障壁を大幅に引き下げる経済・政治的環境が整備されている。

（3）T（Technology：技術的環境）：情報通信技術（スマートフォンやSNS等）の普及により、山間部の生産現場と都市部の実需（飲食店）に対して中間マージンを介さずに、低コストでリアルタイムに直結させる技術的基盤が十分に成熟している。これらマクロ外部環境の機会は、既存バリューチェーンの断絶を解消する新規参入の妥当性を裏付けている。

3. 研究の対象と方法

3-1. 研究の対象：事例事業「キノシカ・キノシシ」のバリューチェーンモデル

本研究は、特定の組織が直面する課題とそれに対する戦略的行動を詳細に分析する記述的研究（シングル・ケーススタディ）を採用する。具体的な研究対象として、和歌山県紀の川市において廃棄される鳥獣資源の有効活用とバリューチェーンの再構築に取り組むジビエ事業「キノシカ・キノシシ」（運営：株式会社モモアンドカイト）を選定した。

同事業は、紀の川市周辺の農山村で農林業被害をもたらし捕獲されながら、インフラ不足や猟師高齢化により大半が廃棄処分されていた野生の鹿・猪を対象としている。同社は、これらを地域資源として見直し、都市部の飲食店へと最高品質の冷蔵食肉として直接流通させる自律的なビジネスモデルを構築した。具体的には、野生鳥獣の生息地近郊に解体・加工を行う一次処理インフラを整備し、捕獲から精肉処理までのリードタイムを最小化する独自の活動システムを設計している。本事例は、バリューチェーン全体の能動的な統合・変革プロセスを追究する上で、研究価値を有する対象である。

3-2. 研究の方法：質的インタビュー調査によるPMF（適合性）の検証

本研究の実証的なデータを補完するため、需要側である都市部の飲食店が求める食材ニーズと、対象事業が構築したバリューチェーンが生み出す提供価値との適合性（プロダクト・マーケット・フィット＝PMF）を検証する「質的インタビュー調査」を実施した。

具体的な調査対象として、大阪市内（フレンチ、イタリアン、焼肉等）および和歌山県内の計14社のシェフ・事業責任者を選定した。同事業の加工拠点で処理された

「チルド（冷蔵）ジビエ肉」を実際にサンプル提供し、品質（臭み、テクスチャー）、供給体制（即納性、冷蔵安定性）、および価格の妥当性について、半構造化インタビューを実施した。その結果、「臭みがなく、高品質」「チルドでの即日配送体制があれば通年で使用したい」といった高い定性評価とともに、14 社全社から継続取引に前向きな評価が得られ、対象事業が提供する価値提案に対する市場受容性の高さが示された。なお、本調査は初期段階の顧客評価に基づくものであり、厳密な意味での PMF 達成を検証するものではなく、その可能性を示唆する探索的結果として位置付ける。この実証調査によって得られた顧客のリアルな声と定性データは、次節における競争優位性の分析を裏付けるエビデンスとして活用する。

表１：14 社の飲食店インタビュー調査対象の属性・構成一覧

エリア	業態構成	サンプル数	定性的評価の要約
大阪市内	フレンチ、イタリアン、スペイン料理、焼肉店等	10社	臭みのない高品質な冷蔵状態への極めて高い評価。適正な取引価格での継続的購入意向。
和歌山県内	飲食事業者、道の駅、生息地近郊の活動拠点等	4社	冷蔵での安定供給体制に対する高い受容性。骨やスジなど副産物の活用に対する新規ニーズの顕在化。

3-3. 分析のフレームワーク：CSV（共通価値の創造）と VRIO 分析

本研究では、「キノシカ・キノシシ」がバリューチェーンの統合を通じていかに持続可能な競争優位性を確立しているかを解明するため、以下の経営学的な理論的フレームワークを統合して用いる。

第一に、共通価値の創造（Creating Shared Value = CSV）である。企業が本業の事業活動を通じて社会課題（鳥獣被害抑制、資源廃棄削減、地域コミュニティ支援）を解決することで、社会的価値の創出と自社の経済的価値（収益力、競争優位）を同時に達成するアプローチである。本論文では、社会課題解決そのものが自社のバリューチェーンをいかに強固にするかを検証する。

第二に、VRIO 分析である。企業が保有する内部の経営資源や能力について、経済的価値（Value）、希少性（Rarity）、模倣困難性（Imitability）、組織的基盤（Organization）の４つの視座から評価・検証する。特に、時間的蓄積に基づく「経路依存性」や「社会的複雑性」を帯びた、模倣困難な優位性の形成メカニズムを明らかにする。

4. 事例分析：バリューチェーンの統合と持続的競争優位の論証

4-1. 分断を解消する「３つの具体的解決手法」の実践と成果

「キノシカ・キノシシ」は、既存流通が抱えていた品質低下・需給不一致・高価格化という構造的分断を解消するため、バリューチェーン全体にわたる以下の「３つの具体的解決手法」を同時に実行した。これにより、社会的価値（CSV）と顧客価値（バリュープロポジション）の両立を達成している。

4-1-1. 手法①：デジタル通信ツールを活用した需給情報のダイレクト連携

既存流通の「情報の分断」を解消するため、同事業はSNS（LINE等の一般的なコミュニケーションツール）を取引プラットフォームとして導入した。山間部の一次加工拠点と都市部飲食店を直接デジタル連携させることで、その日に捕獲された個体の特徴、在庫状況、処理情報をリアルタイムに共有する仕組み（直取引基盤）を構築した。これにより、不確実な供給（山）と、飲食店の即時的な部位需要（街）がタイムラグなくマッチングされ、調達・在庫リスクを極小化するとともに、飲食店事業者が求める「供給の不確実性の解消」を実現した。

4-1-2. 手法②：野生鳥獣の生息地近郊における一次加工インフラ整備と冷蔵配送

既存流通の「物理的な分断（冷凍による品質低下）」を克服するため、同事業は巨大な需要地（大阪都市圏・和歌山市内）まで車で１時間から１時間半圏内という絶対的な地理的近接性を有する和歌山県紀の川市を拠点に選定した。さらに、野生鳥獣の生息地近郊そのものに高度な解体・精肉加工を完結させる食肉処理施設（一次加工インフラ）を整備した。捕獲直後に最速で血抜きと内臓摘出（高度一次処理）を実施し、温度管理を徹底した冷蔵チルド状態で都市部へ即日配送するオペレーションを確立した。細胞組織を破壊しない高品質な冷蔵ジビエ（臭みが一切ない肉質）は、冷凍肉のみを扱っていた遠隔地の既存競合に対する圧倒的な製品差別化を生み出した。

4-1-3. 手法③：未利用資源の価値化と中間マージンを排除した直接取引

既存の多層的な商流がもたらす「高価格化」を打破するため、本来は山中に埋設・廃棄処分されていた地域の未利用資源（調達原価を持たない負の資源）を精肉の原材料として活用した。さらに、中間卸売業者をバリューチェーンから排除し、自社によるデジタル直取引と自社配送を徹底した。この結果、中間搾取と保管コストを削ぎ落とし、都市部のプロの飲食店が日常のメニューに日常的に導入しやすい「適正な取引価格（高い価格優位性）」での食肉供給を可能とした。14社の質的調査においても、

この「冷蔵品質・適正価格」の組み合わせが PMF（顧客の購買トラクション）を達成する直接的な要因として確認された。

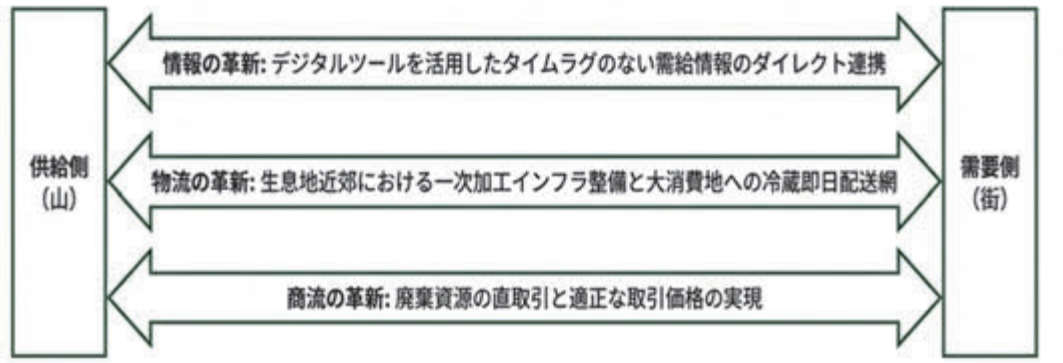

図４：キノシカ・キノシシ統合バリューチェーンと「３つの解決手法」の連動メカニズム

4-2. VRIO 分析による持続的競争優位性の理論的検証

これら３つの具体的解決手法が、いかにして他社に真似できない競争優位性を構築しているかを、VRIO 分析を通じて理論的に検証する。

（1）経済的価値（Value）と希少性（Rarity）：飲食店が抱える「臭み」「不安定さ」「高価格」というペインを、冷蔵即納・デジタル直取引・適正価格によって完全に補完する価値を創出している（V）。また、「消費地への近接性」と「生息地近郊加工インフラ」を同時に保有する事業者は極めて少数であり、市場において高い希少性を満たしている（R）。

（2）模倣困難性（Imitability）：本事業の競争優位を決定づける核心は、以下の強固な障壁による模倣困難性の高さにある（I）。

参入障壁は、サプライチェーンの最上流を支える地元猟師コミュニティとの「強固な関係資本（信頼）」である。本事業は、散在していた地元猟師コミュニティを有機的に組織化（システム化）し、若手などの新規参入者を促して、持続可能な調達ケイパビリティ（能動的な生産労働力）へと転換・能力構築（キャパシティ・ビルディング）している。この猟師を能動的な労働力に変える信頼ネットワークは、株式会社モモアンドカイトの代表者及び従業員が地域社会に深く根を下ろして蓄積してきた「経路依存性」や「社会的複雑性」を帯びており、他社が豊富な資金を投じたとしても一朝一夕に獲得・代替することは不可能である。また、大阪都市圏に地理的に近いという立地優位性は「物理的制約」に基づく不可逆なものであり、遠方の競合が模倣すること

は技術的・物理的に困難である。さらに、調達・解体・配送・デジタル取引という複数のプロセスが複雑に連動して初めてバリューを発揮するシステム設計は、外部から成功要因が特定しにくい「因果関係の不明確さ」を有しており、全体を再現することは困難である。

（3）組織的基盤（Organization）：価値を自律的に維持するため、同社は堅牢な組織基盤（O）を構築している。有害鳥獣被害防止や過疎集落再生等の社会的貢献度の高さを背景に、各種補助金（公的支援制度）を適切かつ戦略的に獲得・活用し、初期投資リスクを大幅に抑制して、固定費の極めて低い財務構造を確立した。また、不特定多数ではなく、少数の優良なパートナー飲食店と通年契約（年間一定の消費量）を締結することで、供給の不安定さを吸収し、持続的な収益を確実に生み出す「ユニットエコノミクス」が組織の仕組みとして機能している。以上の分析から、本事業が保有する資源および能力は、VRIO の各要件を相当程度満たしていると考えられる。特に、猟師コミュニティとの信頼関係、生息地近郊加工インフラ、都市部飲食店との直接的な取引ネットワークは、希少性と模倣困難性を有する経営資源として評価できる。そのため、本事例には持続的競争優位を形成している可能性が示唆される。

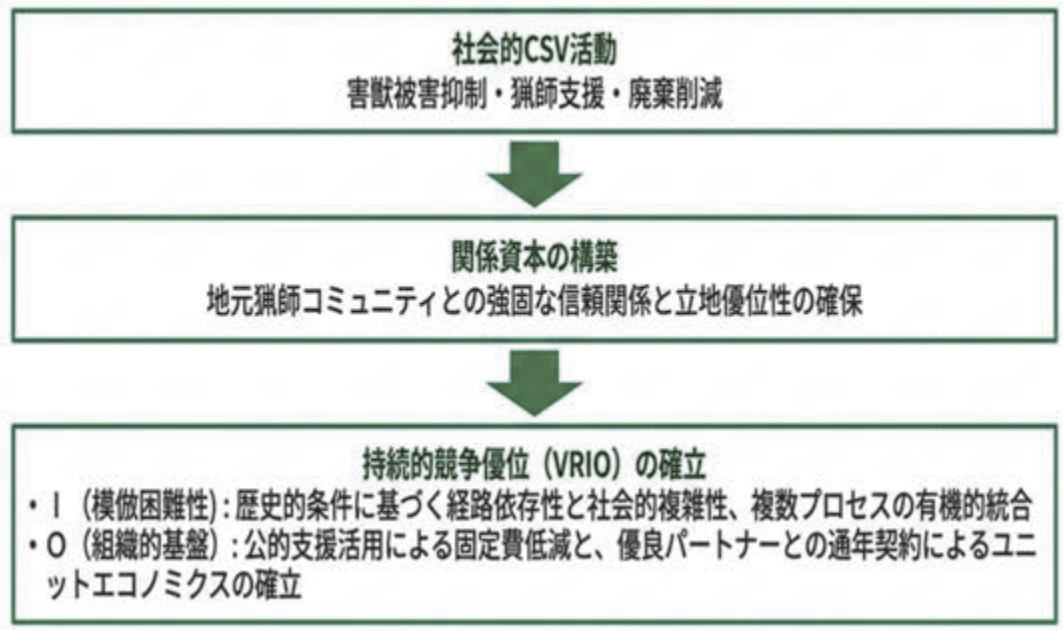

図５：社会的 CSV 活動から持続的競争優位（VRIO）を構成する段階プロセス図

5. 考察と今後の展望

5-1. 実務的インプリケーション：バリューチェーン統合による自律的エコシステムの構築

本研究の第一の実務的インプリケーションは、既存のジビエ流通が長年克服できなかった「品質保持と需給の不一致」という構造的なトレードオフを、バリューチェーンの物理的な「再統合」によって解決する現実的なプロセスを提示した点にある。

特に、生産地と消費地の物理的な距離が冷凍物流を強要し、品質低下を招くという課題に対し、生息地近郊加工と地理的近接性を戦略的に組み合わせることの有効性を示した。これは、プロが絶賛する「冷蔵での鮮度価値」を保ったまま、デジタル受発注による中間マージン排除と直接取引を通じて、適正な価格設定での安定的仕入れを可能にする。また、飲食店インタビューで得られた「精肉以外の骨やスジ（副産物）の調達ニーズ」は、歩留まりのさらなる向上による事業の収益性強化という、極めて具体的な実務的視座を提示している。本モデルは、社会課題解決と事業自律性を同時に達成する実践的なエコシステム設計の有用性を示している。

5-2. 理論的・学術的貢献：CSV（共通価値の創造）と VRIO 理論のトレードオン関係の実証

本研究の第二の学術的貢献は、CSV と VRIO という異なる理論的枠組みを統合的に用いることで、社会課題解決型事業が競争優位の形成に結びつくプロセスを具体的に描き出した点にある。分析の結果、猟師ネットワークとの信頼関係、地域資源へのアクセス、地域社会との協働体制など、CSV 活動の推進過程で形成された資源・能力が、VRIO の観点から見ても競争優位の源泉として機能していることが示唆された。すなわち、本事例では社会価値創出活動そのものが直接競争優位を生むというよりも、CSV 活動を通じて形成された経営資源が競争優位の基盤となっていることが確認された。

従来の地域活性化やソーシャルビジネスの多くは、社会課題解決を追求するあまり採算性の低いボランティアや公的補助金に依存し、自律的な事業継続性を欠く傾向にあった。しかし、本事例の分析は、猟師コミュニティを能動的に組織化し、廃棄処分されていた命（負の資源）を原材料として有効活用するという「社会的アプローチ（CSV）」そのものが、他社には決して真似できない強固な「模倣困難性（I）」および「組織財務基盤（O）」を形成する主要因となるプロセスを示した。消費側のマクロトレンドである SDGs やエシカル消費への構造的なシフトという「外部環境の機会」

が、この CSV 活動を通じて、内部の強力な経営資源へと能動的に変換され、持続的な競争優位が確立されるという一連の因果経路を精緻化した点に学術的意義がある。

5-3. 社会的インプリケーション：都市近郊モデルの全国横展開の可能性

本事例で確認された知見は、都市近郊の中山間地域におけるジビエ事業を検討する他地域に対して一定の示唆を与えるものと考えられる。ただし、本研究は単一事例研究であり、他地域への適用可能性については今後の比較事例研究による検証が必要である。そのうえで、生息地近郊加工拠点の整備、デジタル直接受発注網の活用、地域猟師との協働体制といった基本要素は、類似条件を有する地域において参考モデルとなる可能性がある。

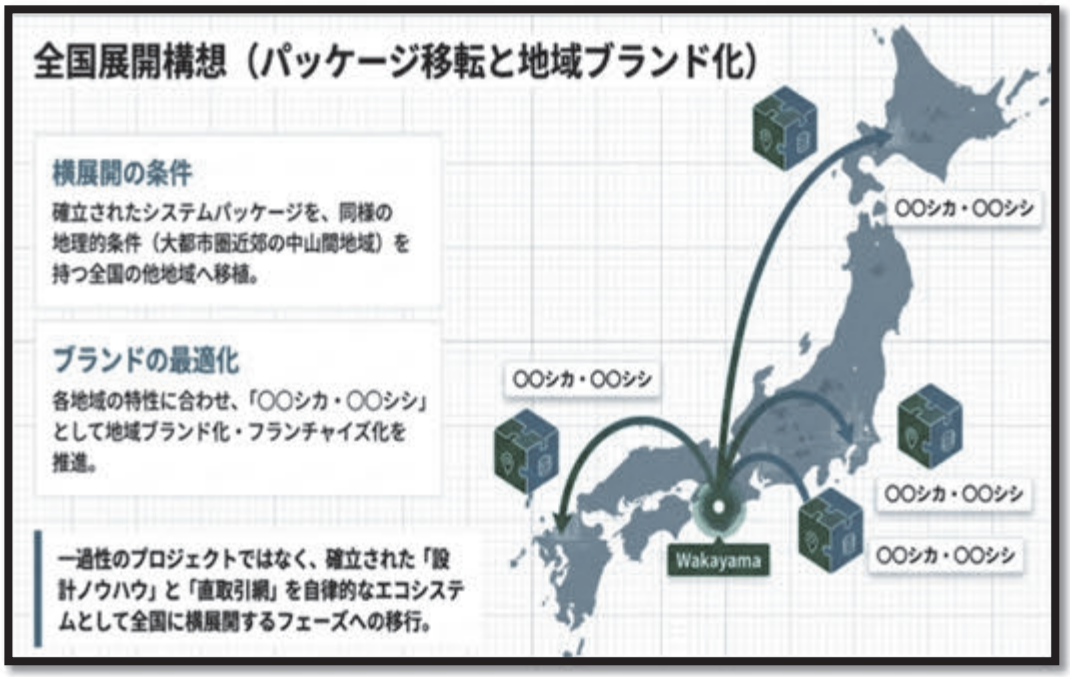

図６：全国横展開構想

6. 結論と今後の課題

6-1. 本研究の結論

本研究は、「分断されたジビエバリューチェーンを統合するメカニズムは何か？」という問いに対し、和歌山県紀の川市の「キノシカ・キノシシ」の事例研究を通じて

解明を試みた。結論として、既存バリューチェーンにおける品質・需給・価格の構造的断絶は、①デジタル通信を通じた需給直結、②生息地近郊加工と地理的近接性を活かした冷蔵チルド配送、③廃棄資源の活用と中間マージンを排除した直接取引、という 3 つの具体的解決手法の統合によって解決できることを示した。さらに、地元猟師コミュニティの能動的な組織化と調達の能力構築（キャパシティ・ビルディング）が、他社には模倣できない強固な関係資本（VRIO における I）を構築し、社会的価値の創出（CSV）と事業の持続的競争優位が表裏一体で結びつくことを論証した。本研究の分析から、社会課題への対応を通じて形成された地域との信頼関係や調達ネットワークが、事業の競争優位を支える重要な経営資源となっていることが明らかになった。すなわち、本事例におけるバリューチェーン統合の本質は、社会課題解決と経済価値創出を両立させる CSV 活動を通じて、他社が容易に模倣できない資源・能力を蓄積した点にあると考えられる。

6-2. 本研究の限界と今後の課題

本研究の限界として、第一に、都市圏から車で 1 時間半という近接性を前提とするため、消費地から極めて遠隔な山間部や離島など、異なる地理的条件における一般化の限界（外部妥当性）が挙げられる。第二に、実証データが立ち上げ期の 14 社の質的調査に基づいており、中長期的な運用の過程における安定供給能力や、有害鳥獣被害軽減（生態系への影響）の定量的な効果測定が未だ途上である点である。今後は、時系列定量データを用いた多角的な効果測定を進めるとともに、猟師コミュニティの絶対的な人口減少問題に対し、地域学や政策論を交えた複合的なアプローチによる研究が求められる。

謝辞

本論文の執筆にあたり、終始温かく熱心なご指導と有益なご助言を賜りました兵庫県立大学大学院の橋本治幸教授に、心より深く感謝の意を表します。先生のバリューチェーンやビジネスモデルに関する緻密な視座と厳格なご指導があったからこそ、本研究を学術的な整合性を備えた事例研究論文へと昇華させることができました。また、事例研究の対象として全面的にご協力いただき、現場の貴重なデータをご提供くださいました株式会社モモアンドカイトのスタッフ、ならびに地元住民や猟師の皆様に厚く御礼申し上げます。さらに、多忙な中、冷蔵サンプルの実証テストおよびヒアリング調査に真摯に協力してくださった 14 社飲食店のシェフ及び責任者の皆様、そして

日々の学業を支え、励まし続けてくれたゼミの仲間や家族、すべての関係者の方々に心より感謝申し上げます。

参考文献

[1] Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press. (土岐坤・中辻万治・小野寺武訳(1987)『競争優位の戦略：いかに高業績を持続させるか』ダイヤモンド社)。

[2] Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2011). Creating Shared Value: How to reinvent capitalism-and unleash a wave of innovation and growth. *Harvard Business Review*, *89*(1/2), 62-77. 『DIAMOND ハーバード・ビジネス・レビュー』2011 年 6 月号、ダイヤモンド社、32-53 頁。

[3] 小林孝至・加藤基(2018)「ジビエ（野生鳥獣肉）サプライチェーンにおける品質管理と流通ボトルネックの解消に関する一考察」『フードシステム研究』第 25 巻第 3 号、112-127 頁。

[4] 田村正紀(2006)『リサーチ・デザイン：経営分析の基本枠組み』白桃書房。