

「ビジネスエコノミクス応用研究」シラバス（講義計画書）

授業科目 ビジネスエコノミクス応用研究 2単位

担当教員 松井建二 電子メールアドレス kmatsui@b.kobe-u.ac.jp

開講日 4月8日, 4月15日, 4月22日, 5月6日, 5月13日, 5月20日, 5月27日, 6月3日
18:20~21:30, 途中10分間の休憩をはさむ。ただし, 5月27日のみ18:20~19:50。

授業形態 zoom を利用したオンライン講義
(※ 講義に関する連絡は学修支援システム"BEEF"を用いて行います)

1. 授業の概要

本講義は、最近の動向を踏まえながら「経営の経済学」をテーマに、経営の全般的なトピックスについて、ミクロ経済学の応用という立場から体系的に解説することを目的としています。「経営の経済学：Business Economics」（ビジネスエコノミクス）とは、企業経営をめぐるさまざまな諸問題に経済学の方法論を用いて研究がなされる領域です。

講義は、市場、競争と戦略、組織という3部から構成されています。第1部（市場）では、市場における競争相手とパートナー、サプライヤー、最終消費者の関係について、競争要因分析、バリエーション、価値連鎖の面から把握するフレームワークを解説します。続いて、需要と費用をめぐる基礎概念と分析用具、利潤最大化を達成するための価格・製品・広告・流通の組み合わせの決定方法について説明します。第2部（競争と戦略）では、ゲーム理論の基礎的な概念と考え方を説明します。寡占市場における企業間の競争と、それへの対応を説明した後、企業による価格、製品、流通・販売促進、サプライチェーン、プラットフォームをめぐる意思決定について解説します。第3部（組織）では、まず、企業組織の内部における情報とインセンティブをめぐる問題と意思決定のコーディネーションをとりあげます。続いて、企業の事業活動の領域と業務構造の選択、合併や提携をめぐる企業の境界に関するトピックスをとりあげ、さらに企業の境界をめぐる意思決定に対応した組織構造の編成について解説します。

1.1. MBAコースにおけるビジネスエコノミクスの位置づけ

経営の経済学は、「ビジネスエコノミクス(Business Economics)」あるいは「マネジリアルエコノミクス(Managerial Economics)」とも呼ばれ、それらは神戸大学も含めた内外の経営大学院におけるMBAコースで開講される授業名になります。経済学はいくつかの個別の領域に分けることができますが、まずは「ミクロ経済学」と「マクロ経済学」に大別されることが一般的です。現在ではマクロ経済学はミクロ経済学の応用として位置づけられるため、経済学の理論と言うならば、通常はミクロ経済学をさします。(なお、このシラバスではビジネスエコノミクスの背景の概略のみ記していますが、より詳しくは以下の2. 2節にあげている参考書[1]『プレ MBA の知的武装』の「第16章 ビジネスエコノミクスを俯瞰する」をご覧ください。)したがって、ビジネスエコノミクスは、理論的にはミクロ経済学に依拠します。そしてそのミクロ経済学は、さらに「価格理論」と「ゲーム理論」という2つの理論から構成されると考えられることが一般的です。前者の「価格理論」に関連して、「新古典派経済学」や「一般均衡理論」といった呼称が用いられることもあります。さらに後者の「ゲーム理論」は「ゲームと情報の経済学」と呼ばれることもあります。本講義では、上に記した中で第1部が価格理論に相当し、第2部・第3部がゲーム理論に相当します。

本講義の位置づけを明確にするために、まずビジネスエコノミクスが依拠するミクロ経済学はどのように発展してきたかを時系列で簡単に追ってみます。ミクロ経済学のミクロとは「小さな」という意味ではなく、「顕微鏡」(microscope)のことです。あたかも顕微鏡で経済社会をながめるかのように、個々の企業や消費者の行動をベースに経済現象を解き明かそうとする方法をとります。それは、ちょうど物理学における熱力学のミクロ理論が、個々の分子の行動分析からはじめて、その相互作用を通じて力学系を解明しようとする立場に相当しています。方法論的に個別主義の立場に立っているわけです。このミクロ経済学を支配してきたのは「新古典派経済学」です。経済主体(消費者と企業)の最適化行動の分析と市場均衡の分析とから構成される新古典派ミクロ経済学の基礎は、1950年代から60年代にかけて確立され、その内容は1970年代の初頭にテキストとして集大成され、ミクロ経済学の教育とテキストの標準的な内容を大きく規定してきました。しかしそれと同時に、1970年代はミクロ経済学の新しい理論が群生する時期でした。つまり、先に記した価格理論とその集大成である新古典派経済学が、現実に生じている様々な経済現象をうまく説明できていないという批判から、ゲーム理論は発展してきた側面があります。このゲーム理論が1970年代からミクロ経済学の内容を大きく変えることになり、現在に至ります。

MBAコースの受講生の皆様は、年齢層や過去に学ばれてきたことなどのバックグラウンドはばらばらですが、我が国の教育体系を受けた方であれば、経済や経済学に初めて触れるのは「公民」、「現代社会」、「政治経済」といった中学校や高等学校で教えられる社会科の科目であることが一般的です。そしてそこではまず古典的な価格理論が教えられ、2次元の平面に描かれる需要曲線と供給曲線の関係、あるいはその交点で取引量と価格が決定されるというイメージが頭の中に染み付いてしまっているかも知れません。しかし、これらの概念は現時点での経済学、特にビジネスエコ

ノミクスの内容をもはやほとんど反映していないとすら言うことができます。このような中学校、高等学校や、場合によっては大学での一般教養科目レベルで教えられる経済学ですら、実質的にすべてがマイクロ経済学の前半の「価格理論」であり、後半の「ゲーム理論」はそもそも教えられないことがよくあります。しかし現在の、特にビジネスエコノミクスの内容は、ほとんどが後半のゲーム理論に依拠しています。その理由は、企業が特定の環境に直面した時にどのような意思決定を行えば良いかに関する答えを、ゲーム理論は与えてくれる場合があるからです。このことと関連しますが、「価格理論」と「ゲーム理論」では社会に対する見方が真逆になっている点があります。それは「囚人のジレンマ」と呼ばれる現象が、「価格理論」の世界では発生しないのに対し、「ゲーム理論」の世界では発生するということです。詳しくは講義で説明しますが、この囚人のジレンマという状態がどんな状態であるかを論理的に把握し、明確に説明できるということは、現実のビジネスや組織で生じている問題を考えるうえで非常に重要ですので、この講義の中での個別的な目標の1つになります。

こうしたマイクロ経済学の発展を受け、マーケティングや戦略論などの経営学の各領域でも、おおよそ 2000 年前後までは経済学の理論、とりわけゲーム理論に大きく依拠した学術研究が発表されてきました。企業をとりまく「5 つの要因(five forces)」という術語を耳にした方もおられると思いますが、これは経済学を基礎とした経営研究から生まれた概念です。このように、経営学においては実質的に経済学を基礎としてなされている研究の蓄積がかなりあるということが、現在では共通認識になっています。(このことより詳細は、2. 2 節にあげている参考書[2]をご覧ください。)しかしながら最近になるにつれ、経済学理論に大きく依拠した経営学の学術研究は、特に新しいトピックに関連するものほど、過去と比較するとあまり発表されなくなってきています。つまりその観点からは、率直に言うと、経営学の経済学との理論的なつながりは最近では次第に弱まっていると言わざるをえません。しかし、このことは実務的に経済学が不要になってきているということを決して意味しません。むしろ別の側面から経済学と実務との関わり合いがいつそう進展しています。それは、経済学が数理的な表現を用いた「モデル」を構築し、そのモデルを用いて現実の経済を論じるという方法論を一貫してとってきたことと関係があります。数理的な表現を用いたモデルを使うというアプローチは客観性を持ちますから、実務的には特定の問題解決のための強力な手段となる局面が多くあります。それゆえに現代の経済学、特にビジネスエコノミクスは、理工学へと近づいている面があり、その中でも情報科学、コンピューターサイエンスやオペレーションズリサーチと呼ばれる領域とのつながりが強まってきており、実務に対しては、技術的な面から応用と利用が進んでいくと予想されています。より具体的には、計算機と通信網の急激な発展により、オークションや e マーケットプレイスの制度設計など、マーケット・デザイン議論に用いられ、経済制度の設計工学(economic design, economic engineering)と呼ばれる分野が生み出されています。したがってビジネスエコノミクスは現状の描写にとどまらず、現実の問題を解決するための、意思決定支援の数値モデルを作るという、非常にエキサイティングな領域になっています。これらのことを象徴する最近の世界的な現象として、Amazon, Google, Alibaba といった IT に関連する企

業をはじめ、さらには GM, IBM, Walmart といったさまざまな産業に属する企業に、経済学の博士号を持つ研究者が技術的な専門職として雇用され、上記の具体的な業務で活躍し始めています。しかも最近では、米国や中国だけでなく、我が国でもこのような動きが見られるようになっていきます。例えば、広告会社が Web 上に広告を出稿する際などにも経済学の知見が利用されています。まさにこれらの意味で、現代の経済学は決して机上の空論ではなく、実務の視点からも学んでおく意義は十分にあると言えます。

以上の学問の発展を考慮し、この講義は、ビジネスエコノミクスで学術的に明らかになっている知見の中から、社会人の皆様が知っておかれると今後の業務と生活のために役立つ可能性が高い事項を、時間の限りでお伝えするという内容で進行します。

1.2. 授業の方法と構成

授業の方法としては、パワーポイントを使った講義形式の授業と、履修者による各章ごとの課題レポートの発表とディスカッションという形式で進めていきます。

授業は3つのパートと14のセッションから構成されています。

Part 1: 市場 (Market)

1. 市場構造の分析枠組,
2. 需要の特性,
3. 費用の規定要因,
4. 市場支配力

Part 2: 競争と戦略 (Competition & Strategy)

5. ゲームと戦略,
6. 寡占と競争,
7. 競争戦略の分類,
8. 価格戦略,
9. 製品戦略,
10. 流通と販売促進
11. サプライチェーン,
12. プラットフォーム

Part 3: 組織 (Organization)

13. 情報とインセンティブ,
14. 企業の境界と組織

下記の教科書の内容を予習した上で、各章ごとの課題レポートを指示した期日までに提出していただき、それを前提に授業を進めていきます。課題レポートの内容、提出方法などについては4節、成績評価の方法の部分で説明しています。

1.3. 授業に必要な予備知識

ビジネスエコノミクスの講義においては、数学を利用するかどうか、利用する場合にはその水準はどれくらいか、に関する質問をしばしば受けます。これは他大学においても、一般的に経済学系の講義が MBA コースで開講される時に同様の質問が出るようです。このため、この点も予め説明しておきます。

この講義は社会人向けに提供されますが、多様なバックグラウンドをお持ちでかつ年齢層も異なる方々が受講生となりますので、高度な数学の表現は用いないことにしています。ただし、次の水準の知識だけは事前に要求します。

「**2次関数の最大値(または最小値)を求められること**」

より具体的には、次の問題の答えを理解できるようにしておいてください。

(問題)

y の x に関する 2 次関数 $y = ax^2 + bx + c$ の、 $a < 0$ のときの最大値 (または $a > 0$ のときの最小値) を求めよ。

(解答例)

この 2 次関数は、次のように変形できる。

$$y = a(x + b/(2a))^2 - b^2/(4a) + c$$

したがって、

(i) $a < 0$ のとき、 $x = -b/(2a)$ において y は最大値をとり、その値は $y = -b^2/(4a) + c$ である。

(ii) $a > 0$ のとき、 $x = -b/(2a)$ において y は最小値をとり、その値は $y = -b^2/(4a) + c$ である。

2 次関数の形状と、それが最大値あるいは最小値を持つことは、中学校で (つまり我が国では義務教育にて) 学習しますので、それを思い出してください。(ただし上記の一般的な形状を持つ 2 次関数の最大値・最小値を求める方法は、厳密には高等学校 1 年次の数学にて学習します。) この問題の解答を理解していることのみ本講義の履修の要件とします。さらに、この知識を利用する問題を成績評価のための課題で問う可能性があることに注意してください。

2. 教科書と参考書

2.1. 教科書 :

[1] 丸山雅祥『経営の経済学』(2017 年刊行, 第 3 版) 有斐閣

または

丸山雅祥『経営の経済学』(2011 年刊行, 新版) 有斐閣

ビジネスエコノミクスを体系的に解説した入門書。競争や流通・取引などから、企業の組織構造や組織間関係のトピックスを市場、競争と戦略、組織の 3 部構成で扱います。教科書として利用しますので、講義時は手元に置いてください。携帯するのは、2011 年出版の「新版」と、2017 年出版の「第 3 版」のどちらでも構いません。ただし 2005 年出版の「初版」は携帯しないようにしてください。

2.2. 参考書：

講義内容に関連してご一読いただくと参考になる書籍を、関連の深いものから順番にご紹介します。

[1] 神戸大学専門職大学院[MBA]『プレMBAの知的武装』中央経済社，2021年。

この講義は4月の一番初めに配置されていますが、この本をざっと眺めることにより、今後の一連の講義のねらいを大まかに知ることができます。担当教員は第16章に、社会人としてビジネスエコノミクスを学んでおくのとどのように良いことがあるかを短くまとめています。この本は参考書ではありますが、この講義と、その後に順次、開講される講義のためにも入手して、手元に置いておかれることをおすすめします。

[2] 入山章栄『世界標準の経営理論』ダイヤモンド社，2019年。

ビジネスエコノミクスの教科書ではありませんが、経営学において、世界の最新の個別研究から得られている知見を多数紹介しているユニークな本です。そして、現代の経営学研究のおおよそ3分の1は経済学を基礎としていることが解説されています。特にその流れの実証研究や、現実のケースはどのようなものがあるかを知るために、第1部「経済学ディシプリンの経営理論」は一読されることをお勧めします。そしてこの授業終了後は、第2部「マクロ心理学ディシプリンの経営理論」、第3部「ミクロ心理学ディシプリンの経営理論」、ならびに第4部「社会学ディシプリンの経営理論」も引き続いて読まれることで、経営学は経済学のロジックを超え、そして特に新しいトピックはどのように経済学から離れる形で発展しているかを知ることができ、この授業以降で開講される経営学のそれぞれの領域の位置づけを把握する上で参考になると思います。

[3] 丸山雅祥・成生達彦『現代のミクロ経済学:情報とゲームの応用ミクロ』創文社，1997年。

第1部（ミクロ経済学の基礎）、第2部（情報とゲームの経済理論）、第3部（応用ミクロ経済学）から構成されています。経営問題への応用という視点を一貫して持ちながらも、関連する理論や数理モデルの展開を省略せずにクリアに書ききっているという特徴を持ちます。したがって、MBAコース大学院生でビジネスエコノミクスをより深く学びたい方、あるいはビジネスエコノミクスの領域で今後の研究を本格的に進めたい方には、現時点では他の経済学のどの書籍よりもまずは修得すべき内容が盛り込まれている教科書であると推薦できます。

3. 講義のスケジュール

おおむね以下のスケジュールで講義します。各章の内容の重要度と進度により変更がある可能性がありますが、それぞれのトピックスを一通り学習できるよう配慮します。

回	月 日	トピックス	概 要
1回	4月8日	<p>1 市場の分析枠組 市場構造の規定要因, 市場の水平構造・垂直構造, 5つの競争要因, バリューネット, 産業の境界: 産業融合と垂直分化</p> <p>2 需要の特性 需要を規定する4つの要因, 価格効果, 交差価格効果: 代替財と補完財, 製品差別化 所得効果: 需要の所得弾力性 需要のミクロ的基礎, 消費の外部性</p> <p>3 費用の規定要因 コスト優位の要因, 費用の基礎概念, 費用のミクロ的基礎 規模の経済, 経験の経済, 補完の経済, 範囲の経済</p>	<p>初回の講義は, 授業のイントロダクション に加えて, 第1部: (市場)</p> <p>1 市場の分析枠組 2 需要の特性 3 費用の規定要因 の3つのセッションから構成されています。 市場を分析するための基礎的な概念, 考え方, 分析用具を説明します。</p>
2回	4月15日	<p>4 市場支配力 独占とその要因, 価格と販売量の決定 利潤の極大化 価格設定の公式, 価格支配力 マーケティング・ミックスの決定 戦略的代替と補完</p> <p>5 ゲームと戦略 ゲームの基本要素, 戦略と均衡 ビジネスをゲームで表現する 繰り返しゲーム 交互动行ゲームと先読み 不完備情報のゲーム 戦略的行動とコミットメント</p> <p>6 寡占と競争 数量競争と価格競争, 差別型市場の競争</p>	<p>第2回目の講義は, 第1部: (市場)</p> <p>4 市場支配力 独占の理論を解説したうえで, 競争的な状況を描写する第2部に入ります。 第2部: (競争と戦略)</p> <p>5 ゲームと戦略 6 寡占と競争 意思決定分析の基本ツールであるゲーム理論について, 基礎的な概念, 考え方, 分析用具を説明します。次に, 寡占市場における競争について検討します。</p>
3回	4月22日	<p>7 競争戦略の分類 競争戦略の分類, コスト優位の戦略, 広告投資, ネットワークと互換性, 柔道エコノミクス, 価格競争の回避</p> <p>8 価格戦略 価格差別の基礎, グループ別価格差別, 自己選択による価格差別, 二部料金制 数量割引とブロック料金,</p>	<p>第3回目の講義では, 第2部: (競争と戦略)</p> <p>7 競争戦略の分類 8 価格戦略 9 製品戦略 戦略的行動の理論とそれにもとづく競争戦略の類型化を柱に企業の意思決定へ</p>

		補完製品のプライシング, ダイナミック・プライシング, オークション 9 製品戦略 製品の多様化, 製品のバンドリング, 製品の垂直的差別化, 製品の水平的差別化	のミクロ経済学的なアプローチを解説します。それに続いて、企業の価格戦略の多様な形態について解説します。さらに市場細分化のための製品政策、製品特性の選択と製品をめぐる競争について説明します。
4回	5月6日	課題レポート報告とディスカッション	第4回目の講義では、課題レポートを報告していただき、ディスカッションを行い、理解を深めます。
5回	5月13日	課題レポート報告とディスカッション	第5回目の講義では、課題レポートを報告していただき、ディスカッションを行い、理解を深めます。
6回	5月20日	10 流通と販売促進 流通のコントロール、チャネルの競争構造、 価格の調整：二重マージン 流通サービスの調整、 販売促進活動の調整：外部性、 小売店舗数の小売競争とコモン・エージェント 11 サプライチェーン 物流システム 延期と投機 垂直的連携 リーンとアジル	第6回目の講義では、 第2部：(競争と戦略) 10 流通と販売促進 (後半) 11 サプライチェーン このセッションでは、流通チャネルのコントロールと調整の問題を扱います。さらに生産と消費の連結という流通活動の基礎から始めて、サプライチェーンをめぐる概念や分析手法を説明します。
7回	5月27日	12 プラットフォーム プラットフォームの基礎概念 間接ネットワーク効果 ツーサイド・プライシング プラットフォームの選択 シングルホーミング・マルチホーミング オープンとクローズド プラットフォームの開放性	第7回目の講義では、 第2部：(競争と戦略) 12 プラットフォーム デジタル技術革新が、産業の劇的な変化をもたらし、インターネットの普及とブロードバンド・アクセスが、新たなビジネスモデルを生み出しています。ここでは、「プラットフォームの経済学」をもとに最新の話題について説明します。
8回	6月3日	13 情報とインセンティブ 非対称情報、逆選択、モラルハザード	第8回目の講義では、 第3部：(組織)

		<p>モニタリング, シグナリング, スクリーニング, インセンティブ契約, チームの理論, エージェンシーの理論, インセンティブとリスク分担</p> <p>14 企業の境界と構造 企業の水平境界 企業の垂直境界 取引費用の経済学 水平合併, 垂直統合と分離, 補完合併, 企業の組織構造</p> <p>まとめ</p>	<p>13 情報とインセンティブ 14 企業の境界と構造</p> <p>このセッションでは, 企業組織における情報とインセンティブをめぐる問題と意思決定のコーディネーションの問題をとりあげます。さらに組織は戦略に従うといわれますが, 企業の境界をめぐる意思決定に対応した組織構造の編成について議論します。</p> <p>最後に授業をまとめ, 期末の課題について説明をします。</p>
--	--	--	---

4. 成績評価の方法

(1) 課題レポート (50%)

- 特定の章で以下の課題について実例を取り上げてレポートを作成し、提出してください。
- どなたにどの章の課題を割り当てるかは授業時に説明します。
- 形式：ページフォーマット（ワード文書ファイル、ファイル形式は.docxではなく、.docで提出のこと）

文字、MS 明朝、10.5 ポイント

上 25mm, 下 30mm, 左 25mm, 右 25mm の余白

文字数 42 字, 行数 38 行

- 内容：章の課題を 1 ページにて、以下の内容を要約した Word 文書ファイルを提出
 - (1) 表題（第 1 行目）
 - 名前, 学生番号（第 2 行目）
 - 提出 2022 年 月 日（第 3 行目）
 - (2) 具体的な概要（20 行程度）
 - (3) 注目すべき点（10 行程度）
- 提出された課題レポートを授業中に報告して頂きます。それをもとに議論しながら授業内容の理解を深めます。
- 各章ごとの課題：
 - 1 章 5つの競争要因
 - 2 章 消費の外部性
 - 3 章 「規模の経済」または「範囲の経済」
 - 4 章 価格支配力
 - 5 章, 6 章, 7 章 ビジネスのゲームによる表現
 - 8 章 価格差別
 - 9 章 製品差別化
 - 10 章 垂直的取引制限
 - 11 章 「在庫管理」または「延期と投機」
 - 12 章 プラットフォーム・ビジネス
 - 13 章 「モラルハザード」または「逆選択」
 - 14 章 「水平合併」または「垂直統合」なお、それぞれの課題の提出期限は授業時に指示する。
- 提出方法：授業時に指示する。

※課題レポートの「ファイル名」は、必ず、次の形式で提出のこと。

学生番号（英数半角）名前（漢字）第○章（課題レポート）

例：226B301B 神戸一郎第 1 章（課題レポート）

(2) 期末課題 (50%)

- 経済学の重要な概念をビジネスで利用・活用できるようになっているかを問います。