



Title	Essays on Economic Analysis of Business Strategy
Author(s)	山田, 麻以
Citation	大阪大学, 2018, 博士論文
Version Type	
URL	https://hdl.handle.net/11094/69320
rights	
Note	やむを得ない事由があると学位審査研究科が承認したため、全文に代えてその内容の要約を公開しています。全文のご利用をご希望の場合は、大阪大学の博士論文についてをご参照ください。

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

<https://ir.library.osaka-u.ac.jp/>

The University of Osaka

論文内容の要旨

氏 名 (山 田 麻 以)

論文題名

Essays on Economic Analysis of Business Strategy
(経 営 戦 略 の 経 済 分 析 に 関 す る エ ッ セ イ)

論文内容の要旨

この博士論文では、小売業による営業時間と投資の戦略・ブランド企業によるライセンス戦略・企業組織の人事戦略について、経済学的に分析する。

第1章では、経営戦略の経済分析の利点を論じる。Porter(1980)が産業経済学の考えを経営戦略に導入したことを嚆矢に、多くの学術雑誌や書籍で経営戦略の経済分析の有効性が議論され、その有効性が認知されている。この博士論文では、経済分析手法の中でもゲーム理論による経営戦略の分析を行う。

第2章では、多次元の製品差別化モデルを用いて、小売業の営業時間と投資の戦略を調べる。この章では、営業時間を長くするほど投資費用が高くなると想定する。この想定は、小売業が営業時間中の顧客の利便性を図るためにコンシェルジュサービスやセキュリティに投資する場合に当てはまる。結果、営業時間を短くする小売店の方が営業時間の長い小売店よりも顧客の利便性に向けた投資量が多くなった。また、営業時間の規制より規制撤廃の方が総余剰を高めることが分かった。これは現在の日本の大店立地法での営業時間の規制撤廃が社会的に望ましいことを示唆する。

第3章では、ナッシュ交渉モデルを用いて、ブランド企業によるライセンスの契約相手の選定に影響する要素を調べる。この章では、取引相手の候補として現存企業と新規企業がいて、現存企業のみはライセンス契約をしなくても自社で最終財を生産することも可能であると想定する。結果、ブランド企業の新規企業に対する交渉力や限界費用、現存企業がライセンス契約を結ばずに自社生産する場合の限界費用が、ライセンスの契約相手の選定に影響し、ブランド企業の現存企業に対する交渉力はその選定に全く影響しないことが分かった。

第4章では、チーム生産モデルを用いて、企業組織内の様々な生産性を持つ労働者をどのようにペアリングすればチーム生産が大きくなるかを調べる。結果、短期では生産性に差がある者達をペアにする方が大きなチーム生産が得られ、長期では生産性が同じ者達をペアにする方が大きなチーム生産が得られうることが示された。また、チームのうち1人をリーダーに任命する場合、短期では生産性に差があるペアのうち生産性の低い者をリーダーにすればチーム生産が大きくなり、長期では生産性の等しいペアのうち1人をリーダーにすればチーム全員の生産性が上昇し、リーダーを任命しない場合よりもチームによる生産が大きくなる可能性が示された。

論文審査の結果の要旨及び担当者

氏 名 (山 田 麻 以)			
	(職)	氏 名	
論文審査担当者	主 査	教授	松島 法明
	副 査	教授	石黒 真吾
	副 査	教授	西村 幸浩

論文審査の結果の要旨

〔論文内容の要旨〕

本論文は、論文全体を概観する第1章を含む全4章で構成され、営業時間を考慮した小売の価格戦略、ライセンス戦略、企業組織内の人事戦略を取り上げて、ゲーム理論に基づいた分析をしている。

第2章では、小売の価格戦略について、Hotellingによる複占の製品差別化モデルに時間軸を追加で導入した複数次元のモデルを援用して、各店舗による営業時間の設定と業務への投資について分析している。その結果、長時間営業の店舗と短時間営業の店舗が共存し、長時間営業の店舗は、時間制約で夜に来る顧客を意識して高価格を設定し、これを読み込む短時間営業の店舗も価格をやや高く設定し、営業時間の規制がある場合より価格は高くなる。各店舗が営業時間の長さに影響されない製品開発投資を行う場合、長時間営業による大きな需要を見越すために長時間営業の店舗が相対的に大きな投資を行う。これは、近年のコンビニエンスストアによる熱心な製品開発の流れと整合性のある結果といえる。加えて、営業時間の規制についても分析を行い、規制撤廃は、小売価格上昇を引き起こすものの、総余剰の観点からは望ましいことを明らかにした。

第3章では、交渉モデルを用いて、ブランド企業による専売ライセンス契約の相手先選定基準を分析している。取引相手の候補として、自社生産も可能な現存企業とライセンスがないと参入できない効率性の高い新規企業の2社が存在している。分析を意味ある形にするため、新規企業と契約した方が産業全体の利潤は大きくなる状況を設定し（さもなければ、現存企業と必ず締結）、ブランド企業が新規企業と専売ライセンス契約を締結する条件を分析した。その結果、ブランド企業の現存企業に対する交渉力は締結の条件に影響を与えないという意外性のある結果を得た。対して、ブランド企業の新規企業に対する交渉力が高い場合に新規企業と取引する傾向が強くなり、新規企業の効率性ならびに現存企業の効率性も締結の条件に影響することを明らかにしている。

第4章では、生産の成果が組織内の全員に行き渡る意味で公共財の性質がある状況における、組織内の人事戦略について分析している。ここでは2種類の組織構造を検討している。1つ目は、組織に先導者を置いて、最初に先導者が努力水準を決定し、それを観察した下で追随者も努力水準を決定する組織構造であり、もう1つは、組織に先導者を置かず、各自が独立に努力水準を決定する組織構造である。各構成員の生産性は外生変数で与えられ、各組織形態が、構成員の生産性改善へ向けた努力に与える効果について分析している。また、各構成員の生産性に違いがある状況において、生産性の組み合わせ方と生産量の関係も検討している。生産性が固定されている状況では、異質な者たちで組を構成する方が生産量は大きくなり、生産性改善を考慮すると、同質な者たちによる組の方が生産性は高くなる可能性があることを示している。また、先導者を置く場合、生産性が固定されている状況では、生産性が相対的に低い者を先導者にとすると生産量は大きくなり、生産性改善を考慮すると、同質の者たちの組で誰かを先導者にすれば生産性は高くなり、先導者を置かない場合より生産性改善が大きくなる可能性があることを示している。

〔審査結果の要旨〕

いずれの章も、現実の企業活動を想定して構築された理論に対して着実な分析がなされており、査読付きの学術誌に掲載可能な水準にある。第2章と第3章は現実例を描写する理論枠組みの構築に努めており、第4章は公共経済学の知見を企業組織の問題に応用しており、各章において、応用経済学の分野で必要とされる技能を発揮できている。よって、この学位申請論文は、博士（応用経済学）の価値があると判断した。