

<概要/Course Content Summary >

- 1) 効率的な資源配分をもたらす競争市場に、なぜ企業組織という異質な資源配分のメカニズムが存在するのか？ 取引費用アプローチにもとづいて「企業の本質」である長期的視野を持つ不完備契約を理解した後に、流通系列を取り上げて、継続的取引関係で働くメカニズムを説明する。後半は「株式の持ち合い」や「融資」などの財務が企業の市場行動に及ぼす効果や「イノベーション」について検討する。
- 2) キーワードは授業計画の括弧内に記す。
- 3) 講義形式であるが、受講生の発言（質問）を歓迎する。

<到達目標/Goals,Aims >

企業のさまざまな側面で働くメカニズムを理解することによって、企業経営上の課題を深く考え、適切に対応できるようになる。

<授業計画/Schedule >

(実施回 / (内容/Contents) Week)	(授業時間外の学習/Assignments)
1 オリエンテーション： 効率的な資源配分をもたらす競争市場に、なぜ企業組織という異質な資源配分のメカニズムが存在するのか？ この問題について議論する。（競争市場の効率性、取引費用）	
2 企業の本質： 取引費用アプローチに依拠しながら、企業が存在理由を説明し、「権限関係」について検討する。（関係特定のな資源、制限された合理性、機会主義的行動、長期的視野を持つ不完備契約）	予習：第 11 章、第 1 節を精読する(1 時間)
3 エージェンシー関係： 企業組織内の上司と部下の「権限関係」をエージェンシー理論にもとづいて説明する。（プリンシパルとエージェント、不確実性、効率的リスク分担、誘因システム、最適契約）	予習：第 11 章、第 2 節を精読する(2 時間)
4 ナッシュ交渉解： すべての事柄を事前の契約で決められない状況では、事後に交渉が行われる。この種の交渉の解の 1 つである「ナッシュ交渉解」について説明する。（分配集合、威嚇点、パレート最適性、ナッシュ積）	予習：第 11 章、第 3 節を精読する(2 時間)
5 所有権アプローチ： 企業の競争力の源である関係特定のな資源への投資を促すために、どのような物的資産の所有分布が望ましいか？ この問題を検討することによって「企業の境界」を明らかにする。（ナッシュ交渉解、威嚇点、物的資産の補完性、分社化、M&A）	予習：第 11 章、第 4～5 節を精読する(2 時間)
6 日本的経営システム： 「日本的経営」の特徴は、長期にわたる継続的な取引関係にある。この点を「暗黙的契約理論」にもとづいて説明する。（支持と忠誠、効率的リスク分担、類似性の条件、線形分配ルール）	予習：論文 1) を精読する(2 時間) 中間レポートの作成
7 流通系列化 1： 長期継続的な取引関係の 1 つである「流通系列化」を取り上げ、リスク分担機能のみならず、関係特定のな資源の育成が行われていることを実証する。（生産と販売の調整と補完性、ブランドの確立）	予習：論文 2) を精読する(2 時間)
8 流通系列化 2： 家電流通の歴史の変遷を検討し、なぜ量販店と系列店が併存するの	予習：論文 7) を精読する(2 時間)

かを説明する。(きめ細かいサービス, 差別的対応, 再販制, 専売店制, 公正取引委員会, 投資効率)

- | | | |
|----|---|------------------------------------|
| 9 | 独占的販売権と優先的注文権：
流通業者にとって独占的販売権と優先的注文権のいずれが望ましいか？ この問題を検討することによって「総代理店制」のメカニズムを明らかにする。(独占, クールノー均衡, シュタッケルベルグ均衡, 並行輸入) | 予習：配付資料を精読する(2 時間) |
| 10 | 非効率な先導者：
流通業者の販売効率に差があるとき, 生産者は非効率な業者に優先的な注文権を与えることがある。この理由を説明する。(費用格差, クールノー均衡とシュタッケルベルグ均衡, 参入阻止行動) | 予習：配付資料を精読する(2 時間)
中間レポートの作成 |
| 11 | 組織文化：
組織(チャンネル)文化の相違が組織(チャンネル)のパフォーマンスにいかなる影響を及ぼすかを検討する。(功利主義と平等主義, 共同利益の分配ルール, チャンネル間競争, 市場占有率) | 予習：論文3)を精読する(2 時間) |
| 12 | 株の持ち合い：
水平的な株式の持ち合いの「合併効果」と垂直的な株式の持ち合いの「統合効果」について説明する。(二重マージン, 二部料金制, シュタッケルベルグの先導者, 販社, 統合効果) | 予習：配付資料を精読する(2 時間) |
| 13 | 債券の発行と融資：
生産者(フランチャイズ本部)は小売業者(フランチャイズ加盟店)に融資を行うことがある。このような融資によって, 小売業者の行動, チャンネルのパフォーマンスがどのように変わるかを検討する。(資本構成, 融資, 戦略効果, 統合効果) | 予習：論文5)を精読する(2 時間) |
| 14 | イノベーション(費用削減投資)：
下流の小売業者が費用削減投資を行う状況において, 生産者にとっての「最適流通契約」について説明する。(規模効果, 二重マージン, 契約のタイミング, フランチャイズ料, 戦略効果) | 予習：論文6)を精読する(2 時間) |
| 15 | 競争的流通市場は効率的か？
小売業者が費用削減投資を行うとき, 生産者にとって望ましい小売業者数はどのように決まるか？ 二重マージンの軽減と投資の規模効果のトレードを検討し, 競争的小売市場が必ずしも効率的ではないことを説明する。(二部料金制, 戦略効果, パレート効率性, ナッシュ交渉解) | 予習：論文4)と8)を精読する(2 時間)
最終レポートの作成 |

<成績評価基準/Evaluation Criteria >

平常点(出席, クラス参加, グループ作業の成果等) 15%

中間レポート試験 40%

講義の理解度と参考文献の理解度, 応用力

期末レポート試験・論文 45%

講義の理解度とオリジナリティ

中間レポートは1回あたり20%, 2回で40%

<テキスト/Textbook >

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ー』(創文社, 1997), 11章のみ

1) 成生達彦(1981), 企業組織における雇用, 経済論叢, 第127巻, 第2・3号, pp.50-67.

2) 成生達彦, 鳥井昭夫(1996), 流通における継続的取引関係, 伊藤秀史(編)「日本の企業システム」, 東京大学出版会, 第6章, pp.183-214.

3) 成生達彦, 上田薫, 清水俊輔(2009), フランチャイズ制におけるロイヤルティ契約: 二重のモラルハザードの観点から, 流通研究, 第12巻, 第3号, pp.1-12.

4) 成生達彦, D. フラス(2011), 競争的流通市場は効率的か? 流通研究, 第13巻, 第3号, pp.39-47.

5) 成生達彦, 倉澤資成(2015), 垂直的取引のもとでの小売企業の資本構成: 生産企業による小売企業への融資, 流通研究, 第17巻, 第3号, pp.1-12.

- 6) 成生達彦, 李東俊 (2015), 不完備情報の下での流通費用削減投資：二重マージンの回避と誘因提供の間のトレードオフとその解消, 応用経済学研究, 第 8 巻, pp.29-41.
- 7) 成生達彦, D. フラス, 王海燕, 賈蕾 (2016), 流通業者による費用削減投資, 経済論叢, 第 188 巻, 第 2 号, pp.31-46.
- 8) 李東俊, 成生達彦 (2017), 我が国家電メーカーのチャネル政策と系列店の役割, 流通研究, 第 20 巻, 第 2 号, pp.37-48.
- 9) 成生達彦, 賈蕾 (2018), 生産者との交渉のもとでの流通費用削減投資, 流通研究レビュー, 第 1 巻, 第 2 号, pp.57-64.

<参考文献/Reference Book >

- Williamson, O. E., (1975), Market and Hierarchies, The Free Press. 浅沼萬里・岩崎晃(訳)「市場と企業組織」日本評論社, 1980 年.
- 伊藤秀史 (編) (1996), 「日本の企業システム」東京大学出版会.
- 伊藤秀史 (編) (2002), 「日本企業：変革期の選択」東洋経済新報社.
- Williamson, O. E., (1996), The mechanisms of Governance, Oxford University Press. 石田光男・山田健介 (訳) 「ガバナンスの機構」ミネルヴァ書房, 2017 年