

○ ワークショップ「マーケティング論・産業組織論・ビジネス経済学」

開催責任者 ビジネス研究科 湯本祐司
経営学部 後藤剛史
南川和充

2014年1月25日

1月26日

南山大学名古屋キャンパスJ棟1階特別合同研究室



ワークショップは以下のとおり、開催された。

◇報告者および題目

1月25日(土)

1. 北村亮真 (関西学院大学大学院経済学研究科)

「Cannibalization may Allow a Cost-inefficient Firm to Earn more than a Cost-efficient Firm in a Duopoly with Two Vertically Differentiated Goods」

2. 中山雄司 (大阪府立大学経済学部)

「戦略的消費者に直面した小売店の在庫・価格政策：「見切り販売」制限のゲーム理論的分析」

3. 善如悠介 (神戸大学大学院経営学研究科)

「Do Firms Really Maximize Only Profit?」

4. 丹野忠晋 (跡見学園女子大学マネジメント学部)

「特約店制の経済分析」

1月26日(日)

1. 倉澤資成(横浜国立大学名誉教授)

「複占小売市場と小売企業の資本構成」

2. 丸山雅祥・武 麗慧(神戸大学大学院経営学研究科)

「Overcoming the Liability of Foreignness in International Retailing: Evidence from China」

3. 鳥居昭夫(中央大学経済学部)

「チャンネル選択と公共放送」

◇ワークショップの討論内容

すべての報告者についての討論内容を紹介することはしないが、ここでは特に大学院生の参加者の報告についてその概要を記す。

北村報告： 垂直的差別化された2製品(高品質と低品質)を同じ市場で販売する複数製品企業2社(費用効率企業と非効率企業)の複占数量競争モデルを想定する。均衡では効率的企業のほうが非効率企業よりも高品質製品をより多く生産し、低品質製品はより少なく生産する。さらに、企業間での費用効率の格差が十分に小さいならば、効率的企業は低品質製品を生産しないことが均衡となる。また、高品質と低品質の品質差が大きく(小さく)なるほど、高(低)品質製品が低(高)品質製品を市場から駆逐してしまうという意味での「カニバリゼーション」が生じることを明らかにした。

善如報告： なぜ企業は利潤以外の経営指標(社会厚生や消費者余剰)を掲げるのかを、消費者の評判を向上させるためといった消費者に由来する理由からではなく、企業間競争における戦略的な誘因の観点から説明しようとする論文である。企業は利潤と消費者余剰を凸結合した目的関数をもつものとし、以下のような多段階ゲームを検討する。第1段階で各企業が自己の利潤を最大化するようにその結合の比率を決定する。第2段階では企業は第1段階で選択された結合比率の目的関数を最大化するように生産量を決定する。モデルの均衡では、企業は利潤だけでなく消費者余剰にも正の比率を付した目的関数を選択することが導かれ、企業は利潤を最大化するために必ずしも利潤のみを目的追求するわけではないことが示された。

武報告： 国際展開する小売企業が進出先市場で経験する「外国籍であることのハンディキャップ」、すなわち海外でビジネスをするうえで地元企業ならば経験しないであろう追加的なコスト負担に焦点をあてた実証研究である。大連市での質問票データにより、消費者の国内企業を支援しようとする意向は消費者の小売企業選択(外国籍か国内企業か)に負の効果をもつという仮説を検証し、二値選択プロビットモデルにおいて統計的に有意な結果を得た。また、この効果を小売マーケティングや企業の社会的責任といった要因がモデレートする効果をもつことを明らかにしている。

◇研究成果発表

湯本祐司、「混合複占と小売段階の垂直分離」、『南山経営研究』第28巻第3号、2014年3月