

2020年度 SYLLABUS 【博士後期課程】

授業科目名	産業組織論特別研究
担当教員名	菊谷 達弥
科目 の テ ー マ	<p>企業と企業が競争したり（代替関係）、補い合ったりする（補完関係）状況において、それぞれの企業は、相手企業の反応を予測しながら、どのように行動したらよいかを考えるだろう。この問題を分析するのが、ゲーム理論と呼ばれる新しい学問分野である。その名の通り、この理論は、囲碁・将棋、トランプなどのゲームにおいて、互いに相手の戦略を読み合い、どのような手を選ぶべきか、その結果がどうなるか、という問題を考える理論と本質的には同じであり、それをより一般化したものである。</p> <p>ゲーム理論は、企業と企業の関係だけでなく、経営者と従業員、医者と患者、売り手と買い手、漁師と漁師、今の自分と将来の自分、国と国、果ては、動物と動物のあいだなど、行動の選択が相互作用をもつ状況に広く適用できる理論であり、選択の仕方、生じる結果について、とても興味深い説明を得ることが出来る。</p> <p>さらにまた、自分の行動の選択をする場合に、相手についての情報があるかないかは重要な違いである（たとえば患者は医者や技術や経験についてよく知らない、人事担当者は新規採用候補者の能力をよく知らないなど）。こうした、情報が不完全な場合にはどのような問題が生じるかについても考察する。</p> <p>この授業では、ゲーム理論や情報の理論についてよく知らなくても、ゲーム理論の面白さ、その内容の豊かさがわかるように、企業と企業の間競争と協調の豊富な実例を分析したテキストを用いる。このテキストの投げかける問題の理解を通じて、理論を理解できるようにする（つまり理論を学んでから実例を分析するのではなく、逆に、実例を通して理論を学ぶ）。最終的には、そのようにして身に着けた理論的思考を日本企業の実例に適用し、各自が分析し、結論を導けるようになる。以上のことがテーマである。</p>

<p>科目 内容 方法 等</p>	<p>近年、理論面でも応用面でも急速に発展しているゲーム理論を用いて、米国の豊富な実例を分析した下記テキストを用いる。第4章「プレイヤー」、第5章「付加価値」、第6章「ルール」、第7章「戦術」、第8章「範囲」が中心的な章であり、各テーマに即した実例を通して、ゲーム理論の各概念を学習していくというスタイルが用いられている。企業間の競争と協調が同時に成立しうるということが各章を通して述べられ、ゲーム理論の豊かな説明力と有効性に瞠目させられるであろう。また受講生は、これらの例を通して、自分が見出した経済・経営上の問題に、ゲーム理論を応用して分析したくなるだろう。</p> <p>事前にテキストを読み、ゼミ中は内容について皆で議論することが中心となる。</p> <p><テキスト> ネイルバフ、ブランデンバーガー『コーペティション経営ーゲーム理論がビジネスを変える』日本経済新聞社、1997年（現在品切れだが、アマゾンの中古本が入手可能）。 （『ゲーム理論で勝つ経営 競争と協調のコーペティション経営』と改題され、日経ビジネス文庫から再発されたが、こちらも品切れ中。）</p>
-------------------------------	---