

学 位 審 査 報 告 書

新制
経
238

( ふ り が な ) 氏 名	イ ー ド ン ジ ュ ン 李 東 俊
学 位 ( 専 攻 分 野 )	博 士 ( 経 済 学 )
学 位 記 番 号	経 博 第 367 号
学 位 授 与 の 日 付	平 成 21 年 3 月 23 日
学 位 授 与 の 要 件	学 位 規 則 第 4 条 第 1 項 該 当
研 究 科 ・ 専 攻	経 済 学 研 究 科 現 代 経 済 ・ 経 営 分 析 専 攻
( 学 位 論 文 題 目 )	
<p>The Effect of the Boundaries of the Firm on Competition ( 企 業 の 境 界 が 競 争 に 及 ぼ す 影 響 )</p>	
論 文 調 査 委 員	主 査 教 授 菊 谷 達 弥 教 授 成 生 達 彦 准 教 授 宇 高 淳 郎

氏名	李 東俊
----	------

(論文内容の要旨)

本論文は、戦略的な観点から企業の境界の問題を分析することが主題である。すなわち、企業の境界のあり方が企業間の競争にどのような影響を与えるかについて、企業のパフォーマンスや投資行動の観点から分析している。ここで対象とする「企業の境界」のあり方とは、最終製品の生産に必要な中間財を内製する場合と、外注する場合を指すが、後者では、競争的市場からの調達ではなく、系列サプライヤーからの調達を分析の対象としている点に特徴がある。そのうえで、中間財を内製的に調達するメーカーと、系列サプライヤーから調達するメーカーとの複占競争、そして、系列調達するメーカー同士の複占競争を分析している。また、以上のような中間財の調達の問題だけでなく、垂直統合企業における中間財の外販の問題についても分析している。

従来の研究では、企業の境界に関する分析として、例えば取引費用理論では、どのような場合に部品を内製し、どのような場合に外注するかが問題とされ、不完備契約理論における(物的資産の)所有権アプローチでは、部品会社と最終財メーカーとのどちらが企業を統合するかが問題とされてきた。これらはいずれも、単一の部品供給・需要のチャンネルの中での問題であるのに対して、本論文では、複数のチャンネル間の競争(系列調達企業 vs. 内製企業、系列調達企業 vs 系列調達企業)が問題とされる。そして、どちらのチャンネルが競争優位に立つかを分析している。

より具体的に各章の内容、結論を述べると、以下ようになる。

第1章では、第2章以降に展開される本論の準備として、既存文献のサーベイを行っている。費用削減投資が最終財の生産に先立って、戦略的に行われる場合の過剰投資の問題、生産における固定費と(一定の)限界費用とに逆比例的な関係があり、この技術の凸性が不十分な場合に複占企業間に非対称な均衡が成立しうること、垂直統合企業が中間財の外販を行うことが不利になる場合の条件、などの問題を中心にサーベイを行っている。これらの問題はいずれも、第2章以降の問題と関連している。

第2章では、系列サプライヤーから部品を調達する企業と、部品を内製する企業との競争を扱う。典型的には、前者は、トヨタ等の日本の自動車メーカーに対応し、後者は米国のGMに対応している。最終製品の生産・競争に先立って、部品生産の費用削減投資が行われ、さらに、系列調達の場合には、それに先立って部品の調達価格と(部分的)固定額支払いに最終財メーカーがコミットできる場合、系列サプライヤーから調達する方が、最終製品市場における競争で優位に立てると結論している。また、内部調達企業の投資量は戦略的に使われるので、費用最小化の観点からみれば、その均衡投資額は非効率な水

氏名	李 東俊
----	------

準になる。

第3章では、部品を系列サプライヤーから調達する企業同士の競争を分析の対象としている。これは、日本の自動車メーカー間の競争に対応している。このとき、市場・技術条件がまったく同じ企業同士の競争であっても、一方のメーカーの部品調達価格はゼロであるのに対し、他方のメーカーのそれは正になるという、非対称な均衡が生じうることを論じている。これは、同一産業内で現れている企業間の非対称な投資活動や生産活動などを説明する。このときの比較静学は、次のような結果を導く。すなわち、需要が増加したとき、ゼロ部品価格をもつ最終財生産者は生産量を減少させるのに対して、正の部品価格をもつ生産者は生産量を増加させる。また、費用条件が悪化したとき、ゼロ部品価格をもつ最終財生産者は生産量を増加させるのに対して、正の部品価格をもつ生産者は生産量を減少させる。

第4章では、継起的な寡占モデルを用いて、川下企業による川上企業の統合の効果と、垂直統合企業が中間財を中間財市場に供給する場合の効果について、最終財市場の価格と生産量、中間財市場の価格と生産量の点から分析している。ここでの結論は、以下の通りである。最終財を生産している垂直分離企業の利潤は、垂直統合企業の数に依存しない。垂直統合は最終財や中間財の市場生産量を増加させる。その結果、最終財の価格と中間財の価格は低下するが、垂直分離企業にとっては最終財価格と中間財価格が同一に下がるので、垂直分離企業のマージンは垂直統合企業の数に依存しない。一方、中間財市場に供給しているサプライヤーの数は統合後も変わらないので、垂直分離企業の生産量も変わらない。したがって、垂直分離企業にとって、統合の前後において最終財の生産量とマージンが変わらないので利潤も変わらない。

第5章は結語であり、全体の要約と、残された課題について述べている。

氏名	李 東俊
----	------

(論文審査の結果の要旨)

本論文は、企業の境界のあり方の違いが、企業間競争に及ぼす影響について多面的に分析している。こうした本論の特徴とオリジナリティは、以下の点にある。

第1に、従来の、取引費用理論あるいは所有権理論では、垂直統合／分離という企業の境界の問題を、主として、単一のチャンネルにおける問題として扱ってきた。これに対し、本論文では、垂直統合／分離のあり方が異なるタイプの最終財メーカー同士、あるいは同じタイプの最終財メーカー同士の競争が分析の対象とされる。これによって、従来軽視されがちであった、企業の境界をどのように設定するかという選択が有する、戦略的な側面の分析が可能となった。

第2に、企業の境界を問題とする場合、従来のように、部品の内製か外注かを問うのにとどまらず、系列サプライヤーからの調達を比較の対象としている点である。系列サプライヤーからの調達は、日本企業の調達の仕方として広く見られる現象であり、これを分析の対象として加えたことの意味は大きい。

第3に、この、系列サプライヤーからの調達をモデル化するうえで、簡単な方法によってその特徴を捉えることに成功している点である。例えば、系列調達を、繰り返しゲーム理論を用いてモデル化することも可能であろうが、そのような複雑な方法を用いず、調達企業の側が、部品調達価格と固定的な支払い額の組合せについて、事前にコミットできるとしてモデル化している。事前の固定的な支払いは、自動車メーカーの側が、取引に先立って、系列企業を育成するために各種の援助を行うことに相当すると考えられる。また、これは O.ウィリアムソンがいう、ホールドアップ問題回避のための「人質」に対応すると考えることもできよう。

第4に、系列サプライヤーから調達するメーカー同士の競争において、非対称均衡が存在しうることを導いている点である。市場・技術条件が同一であっても、企業の間で非対称な均衡が存在することは、理論的な観点から興味深いだけでなく、現実的な観点からも、重要な示唆を与える。

第5に、中間財の調達の問題だけでなく、垂直統合企業における中間財の外販の問題についても分析している点である。自身が最終財の生産も行っている企業が、部品を外販する可能性を考慮することは重要であるが、従来の研究では、垂直統合企業と垂直分離企業の違いを強調することはあっても、この点も考慮に入れて分析することはなかった。

以上のように学術上の貢献・オリジナリティは大きいものの、本論文には、さらに検討すべき課題や問題も残されている。

第1に、筆者も指摘するとおり、企業の境界のあり方を問題としな

氏名	李 東俊
----	------

がら、競争的市場からの調達というケースの分析が行われていない点である。この調達方法は、米国企業においては一般的であり、これをモデル化して分析を拡充することの必要性は大きい。

第2に、モデルにおける関数形の特定についての問題である。論文では一貫して線形の需要関数が仮定されているが、できればこれを一般化することが望ましい。また、第2章では、費用削減投資の費用関数として、一般的な関数が用いられているのに対し、第3章では、これが2次関数の場合に特定されている。これもできるだけ一般的な関数で分析することが望ましい。たとえこれらが完全にできなくても、このように関数形を特定することの影響は小さいことの説明は必要である。

第3に、第4章で分析されているモデルでは、川下企業による川上企業の垂直統合の前後において、川上企業（部門）の数は、結局は変わらないために、ここで得られている結論は、やや自明の感がある点である。

第4に、本論文で部品の系列調達として定式化されているモデルは、事前に調達価格と固定的なフィーの支払いの組合せにコミットできる場合に、広く応用できるものである。このような観点から、より広範な事例について言及することが望ましい。

以上のような問題があるものの、本論文は非常に興味深い問題を分析し、それぞれ明確な結論を得ている。このような点は高く評価されるべきである。

よって、本論文は博士（経済学）の学位論文として価値があるものと認める。なお、平成21年2月20日、論文内容とそれに関する試問を行った結果、合格と認めた。