

(続紙 1)

京都大学	博士 (経済学)	氏名	賈 蓄
論文題目	小売市場における流通業者の費用削減投資および効率性研究		
(論文内容の要旨)			
<p>1980年代以降、ゲーム理論を活用したミクロ経済学の理論的發展に伴い、流通機構を対象とした理論研究も数多く発表されてきた。しかし、これらの先行研究では、投資の効果について、主に生産段階での投資に焦点が当てられており、流通段階での投資は必ずしも検討されていない。生産者が流通業者を介して財を販売する場合、生産者の利益は、流通業者の投資行動にも依存するから、この点の分析は重要である。本研究では、独占的な一人の生産者が複数の流通業者を介して財を消費者に販売する状況を想定し、流通業者による費用削減投資の効果、特に、投資水準の相違によって流通業者の効率性が異なる場合における生産者の対応について検討した。また、流通業者の効率性が異なる場合を前提に、生産者への「優先的注文権」を、生産者がどのように配分するかについても分析した。</p> <p>第1章の序論では、本研究の背景となるこれまでの研究を紹介したうえで、本論文の研究内容と主要な結論を述べた。</p> <p>第2章では、流通業者による費用削減投資を分析対象とし、販売契約の種類（2部料金制によるフランチャイズ料を徴収できるか否か）と、契約を提示するタイミングの相違（流通業者による投資の前か後か）の組み合わせの4つのケースについて、流通業者の数が、流通業者の投資水準、生産者と流通業者の利潤、さらには消費者厚生にどのような影響を及ぼすかを検討した。その結果、契約のタイミングに関わらず、フランチャイズ料が徴収できる場合には、流通業者数の増加は、生産者と流通業者の利潤および消費者厚生を悪化させることが分かった。</p> <p>第3章では、流通業者による注引量や費用削減投資に先立って、垂直的取引関係にある生産者とn人の流通業者の間で交渉が行われ、それによって販売契約が決まる状況を想定した。このとき販売契約がどのような特徴をもち、そのもとで各流通業者がどのような投資を行い、注引量を設定するかを検討した。その結果、以下のことが分かった。流通業者数の増加は、各流通業者の投資水準を低下させて限界流通費用を上昇させる。またチャンネルの共同利潤は減少する。市場供給量が減り、小売価格が上昇するため、消費者余剰や総余剰は減少する。すなわち、競争的流通市場は必ずしも効率的ではない。</p> <p>第4章では、小売市場において、流通業者の効率性の違いがもたらす効果について分析した。生産者が（過去の投資水準の違いなどによって）販売効率の異なる2つの流通業者を介して財を販売する状況を想定し、生産者がいずれの流通業者に「優先的注文権」を与えるかについて、注引量に関するシュタツケルベルク・モデルを用いて分析した。</p>			

その結果、一方の流通業者の非効率性がある程度大きい場合、その業者に優先的注文権を与え、逆に、その業者の非効率性の程度が小さい場合は、他方の効率的な業者に優先的注文権を与えることが分かった。

終章では、本論文の各章の研究内容および結論をまとめ、その研究結果に基づき、今後どのような拡張研究を行うかを述べた。

(論文審査の結果の要旨)

イノベーション活動は独占的大企業が有利であるとするシュンペーターの主張に対して、アローは競争的市場の企業の方が（プロセス）イノベーションに対して強いインセンティブをもつと主張した。どちらが正しいかは古くて新しい問題であり、これをめぐって、理論、実証を問わず、これまで数多くの研究がなされてきた。本研究は、上流に独占的生産業者、下流にその製品の流通を担う流通業者という垂直的取引関係に注目し、流通業者が行う流通費用削減投資が、流通業者の数の多さという競争状態によってどのように変化するかを分析の第一の主題とした理論的研究である。垂直的取引関係における投資と競争状態の関係を対象とした分析は多くはなく、あっても、下流企業は上流企業の生産する中間財を投入要素とする製造業者であり、製造業者が行う投資を対象としている点で本研究と異なる。

本研究の第一の成果は、このような状況で、川上の独占的製造業者が、流通業者に対して、二部料金制によるフランチャイズ料を課すことができるとき、それによって流通業者の余剰をすべて取り上げる最適契約においては、流通業者が多くなると、それらの投資が減り、製造業者の利潤が減少するだけでなく、消費者厚生も悪化するという、驚くべき結果を示した点である。

そして第二の成果は、この結論が、川上企業による take-it-or-leave-it-offer ではなく、流通業者にも余剰が残る、ナッシュ交渉によって契約が決まる場合でも変わらないことを示した点である。

本研究の第三の成果は、2人の流通業者のあいだに、過去の投資量の差などによって効率性に違いがある状況において、川上製造業者は、効率性に劣る業者にこそ優先的注文権を与えることが有利になる場合があるという、これもまた注目すべき結論を導いたことである。加えて、これに該当する事例も示している。

このように、新しくかつ重要な理論的成果を上げている本研究であるが、問題点がない訳ではない。

第一に、本研究の出発点となったBenerjee and Lin (2003) は、独占的な中間財サプライヤーと、その中間財を用いて最終製品を組み立てる製造業者のモデルであるが、これと、本研究の、製造業者とその製品の流通を担う流通業者のモデルとは、モデルの特性として何が同じで何が違うのかの説明が必ずしも明確になされていない点である。

第二に、第3章における交渉問題において、製造事業者と流通業者を含めて、すべて対称として扱っている点である。この場合、流通業者の数が増えるほど、製造業者の取り分が減少することになるが、通常は、このケースでは逆

に、製造業者の交渉力は増大するはずである。

第三に、本研究では、川上の製造業者が独占的なケースのみを扱っているため、複数の流通チャンネル間の競争の効果は分析されていない。

第四に、理論的結論の実経済における妥当性について、各章とも、象徴的な2、3の実例が挙げられているだけであり、データを用いて検証する作業が行われていない点である。

以上のような問題点はあるものの、第一の点は書き方の問題であり、第二の点は、本論文で主張したい命題には影響しないと予想される。したがって、これらの点は本研究の理論的貢献の学術的価値を損なうものではない。そして第三、第四の点は、今後の発展的研究への取り組みに期待すべきものである。なお、本論文は、学術雑誌に掲載された、3本の共著論文（うち2本は査読付き）を元としているが、それらのいずれにおいても、賈氏が、モデルの計算、論文の下書き原稿の執筆などにおいて主導的な役割を果たしたこと、第2、3章の元論文については賈氏がモデルのアイデアも最初に提供したこと、第2章の元論文については英語論文の作成とそれによる国際学会での報告も行ったこと、などを確認した。その結果、これらの共著論文における賈氏の貢献は十分に大きいと判断した。以上により、本論文は博士（経済学）の学位論文として価値あるものと認める。なお、令和3年2月11日、論文内容とそれに関連した事項について試問を行った結果、合格と認めた。