

科学研究費助成事業（科学研究費補助金）研究成果報告書

平成 24 年 5 月 1 日現在

機関番号：32636

研究種目：若手研究（B）

研究期間：2009～2011

課題番号：21730211

研究課題名（和文） 現代企業における流通戦略の理論的分析、及び政策提言の模索

研究課題名（英文） Theoretical analysis of modern firms' channel strategy

研究代表者

池田 剛士（IKEDA TAKESHI）

大東文化大学・経済学部現代経済学科・講師

研究者番号：60434940

研究成果の概要（和文）：本研究ではチャネル間競争の下での企業の流通戦略について検討を行ってきた。川上企業が川下企業の株式を取得し、経営に参画する時、垂直的に統合された経営を行う企業よりも高い利潤が得られることが明らかとなった。そのような株式の取得による経営参加は、垂直的関係の無い数量競争におけるシュタッケルベルク・リーダーの地位と同等の利潤をもたらすことになる。また、2社の川上企業が存在する状況では、両企業とも川下企業の株式の取得を行うインセンティブを持つことも明らかにした。

研究成果の概要（英文）：The present study develops a vertical structure in which a manufacturer holds stock with its retailer but it allows the retailer to choose the quantity. We show that in the case when a single wholesale firm operates, it completely owns its retailing firm in equilibrium and acts as a Stackelberg leader. We also examine a case where two wholesale firms operate. We observe that each firm owns its retail firm completely when the direct effect of share holding dominates the strategic effect among the wholesale and the retail firms.

交付決定額

（金額単位：円）

	直接経費	間接経費	合計
2009年度	500,000	150,000	650,000
2010年度	500,000	150,000	650,000
2011年度	300,000	90,000	390,000
年度			
年度			
総計	1,300,000	390,000	1,690,000

研究分野：社会科学

科研費の分科・細目：経済学・応用経済学

キーワード：チャネル間競争、垂直的分離、垂直的統合、価格差別

1. 研究開始当初の背景

従来の経済学においては小売企業や卸売企業の存在が経済厚生に及ぼす効果に関する研究は十分であるとは言いがたいものであった。流通チャネル間競争の経済分析はこれから益々発展していくと考えられている。

また企業の価格戦略は近年、IT技術を駆使し、ますます複雑化してきている。しかしな

がら、まだその理論的説明は十分に行われておらず、そのような経済現象を説明する必要性に迫られていると言えよう。

2. 研究の目的

企業の流通戦略や価格戦略について、特に流通チャネル間競争が存在するケースについて分析を行う。そこから経済厚生を改善す

る流通戦略、並びに価格戦略について検討を行う。

3. 研究の方法

過去の研究論文、図書のサーベイ及び、共同研究者との討論による。

4. 研究成果

本研究では垂直的な取引関係にある企業同士の株式取得がもたらす効果が明らかとなった。特に川上企業が系列の川下企業の株式を取得することで効率的な流通経路を確保することが可能となり、独占禁止法の運用において、大きな指針となり得ると考えられる。また、企業の価格戦略に関しても興味深い結果が得られている。

まず、岡村誠、成生達彦、池田剛士(2009)「チャンネル間競争の下でのテリトリー制と経済厚生」『経済研究』(一橋大学経済研究所)第60巻第2号では複数の流通チャンネルの間で競争が行なわれている状況において、生産者と小売業者の行動を3段階ゲームとして定式化し、生産者が均衡においてテリトリー制を選択することが示された。さらに、テリトリー制が経済厚生に及ぼす効果について検討している。ある市場に立地する小売業者は、輸送費用を負担すれば、他の市場でも財を販売することができる。この輸送費用が十分に低い場合、市場間輸送によって小売業者数が増えれば、その市場の競争は激しくなり、小売価格は低くなる。逆に、輸送費がある程度高い場合には小売価格が上昇し、消費者厚生が悪化する。この状況でのテリトリー制の導入は、無駄な輸送を排除することによってチャンネル(またはフランチャイズ料を徴収する生産者)の利潤を増加させると同時に、消費者厚生をも向上させるという意味で、パレート改善となる。

チャンネルにおけるさまざまな垂直的取引制限が流通の効率化を促進し、流通費用を削減する効果を持つことは広く知られている。我が国では、必ずしもこのような観点から独占禁止法が運用されているわけではないが、テリトリー制については「合理の原則」が適用されている。実際、例えば新聞やビールなど、製品価格に対して輸送費用が比較的大きな業種でテリトリー制が採用されており、このことは、本稿の分析からも、一定の合理性があると言える。一般に、健全な市場は競争を促進するが、本稿で得られた結果は、それよりもむしろ、流通の効率化が経済厚生にとって重要な役割を果たす可能性を示唆している。

続いて、Takeshi Ikeda and Tatushiko Nariu, (2009) “Third-degree price discrimination in the presence of asymmetric consumption externalities,”

Journal of Industry, Competition and Trade, Vol. 9, No. 3. では、非対称な消費の外部性が存在する場合の第3種価格差別の経済効果について分析している。すると、より現実的な条件の下で、需要の価格弾力性の低い市場の価格を引き下げることが示された。正の消費の外部性が存在する場合、一方の消費者の需要を増加させることで、他方の消費者の需要も増加させることが出来る。この効果により、第3種価格差別が企業利潤だけでなく、消費者余剰も改善させる可能性のあることが本稿の分析により明らかとなった。

本稿において分析された経済現象の典型的な実例は、ショットバーなどで見られる女性割引である。すなわち、女性客を引き付けることが、男性客へのアピールにもなり、例え女性客の需要の価格弾力性が男性客よりも低かったとしても、女性割引を実施することが利益的となるのである。

さらに、企業が市場に新製品を投入する際に、無料で試供品を提供することの合理性も本稿の分析から説明される。すなわち、新製品を投入した初期の市場の拡大が、後の市場の拡大に繋がるのである。このような価格がゼロとなる均衡を導いたことも本稿の大きな貢献といえよう。

そして、Takeshi Ikeda and Tsuyoshi Toshimitsu (2010) “Third-degree price discrimination, quality choice, and welfare,” *Economics Letters*, Vol. 106, No. 1. では独占企業による第三級の価格差別と財の品質選択(垂直的製品差別化)について考察する。2つの独立した市場間での価格差別が経済厚生及び、財の品質に与える影響が求められ、主に以下のことを明らかにしている。①価格差別は常に財の品質を向上させる。②価格差別により、財から得られる効用の低い消費者グループの価格が引き下げられる。③価格差別は総供給量を増加させない場合でも、品質向上効果により必ず総余剰を増加させる。④二つの市場の間の嗜好の差が大きいとき、価格差別はパレート改善をもたらす。

独占企業を想定した場合、価格差別が企業利潤を増加させる(少なくとも減少させない)ことは明らかであるが、本稿では価格差別により、総余剰も必ず増加することを示す。従来の第三級の価格差別においては、必ず損失を被る消費者が存在することになり、価格差別によって社会的余剰が改善されるのはかなり限定されたケースとなる。より具体的には、従来の第三級の価格差別において社会的余剰が改善されるのは、総供給量がある程度大きく増加する場合に限られている。これに対し、財の品質選択を内生化した本稿では、総供給量が増加しない場合でも、価格差別によって社会的余剰が改善されることが示さ

れ、さらに価格差別がパレート改善をもたらす可能性のあることも明らかとなった。

最後に、Makoto Okamura, Tatsuhiko Nariu, and Takeshi Ikeda (2011) “Direct sale or indirect sale: Effects of share holdings,” *Manchester School*, vol. 79, No. 3 ではチャネル間競争の下での企業の流通戦略について検討を行ってきた。川上企業が川下企業の株式を取得し、経営に参画する時、垂直的に統合された経営を行う企業よりも高い利潤が得られることが明らかとなった。そのような株式の取得による経営参加は、垂直的関係の無い数量競争におけるシュタツケルベルク・リーダーの地位と同等の利潤をもたらすことになる。また、2社の川上企業が存在する状況では、両企業とも川下企業の株式の取得を行うインセンティブを持つことも明らかにした。

5. 主な発表論文等

(研究代表者、研究分担者及び連携研究者には下線)

[雑誌論文] (計4件)

- ① Makoto Okamura, Tatsuhiko Nariu, and Takeshi Ikeda (2011) “Direct sale or indirect sale: Effects of share holdings,” *Manchester School*, vol. 79, No. 3, pp. 542-549. 査読有
- ② Takeshi Ikeda and Tsuyoshi Toshimitsu (2010) “Third-degree price discrimination, quality choice, and welfare,” *Economics Letters*, Vol. 106, No.1, pp. 54-56. 査読有
- ③ 岡村誠、成生達彦、池田剛士(2009)「チャネル間競争の下でのテリトリ制と経済厚生」『経済研究』(一橋大学経済研究所) 第60巻 第2号 pp. 156-162 査読有
- ④ Takeshi Ikeda and Tatsuhiko Nariu, (2009) “Third-degree price discrimination in the presence of asymmetric consumption externalities,” *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 9, No. 3, pp. 251-261. 査読有

[学会発表] (計7件)

- ① 池田 剛士 “Comment on “Third-degree price discrimination, network externalities, and market opening”, ”2011 年度日本応用経済学会秋季大会 2011年11月26日 (於 慶應義塾大学)

- ② 池田 剛士 「「垂直的関連市場における排出削減政策と環境ロビイングについて」に対するコメント」 2011 年度日本応用経済学会秋季大会 2011年11月26日 (於 慶應義塾大学)

- ③ 池田 剛士 「「資源制約下での自由貿易の考察」に対するコメント」 日本経済政策学会第68回全国大会 2011年5月28日 (於 駒沢大学)

- ④ 池田 剛士 “Third-degree price discrimination and vertical differentiation in a duopoly situation,” 2010 年度第4回関西学院大学産業組織論研究会 2010年11月5日 (於 関西学院大学)

- ⑤ 池田剛士「複占企業による第3級の価格差別と垂直的製品差別化」 2009 年度日本応用経済学会秋季大会 2009年11月22日 (於 神戸大学)

- ⑥ 池田剛士「複占企業による第3級の価格差別と垂直的製品差別化」 理論・計量経済学セミナー 2009年8月13日 (於 大阪府立大学)

- ⑦ 池田剛士 「「チャネル間競争のもとでのネットチャネルの導入」に対するコメント」 2009 年度日本応用経済学会春季大会 2009年6月14日 (於 名古屋大学)

[図書] (計0件)

[産業財産権]

○出願状況 (計0件)

名称：
発明者：
権利者：
種類：
番号：
出願年月日：
国内外の別：

○取得状況 (計0件)

名称：
発明者：
権利者：
種類：
番号：
取得年月日：
国内外の別：

[その他]
ホームページ等

6. 研究組織

(1) 研究代表者

池田 剛士 (Ikeda Takeshi)
大東文化大学・経済学部・講師
研究者番号：60434940

(2) 研究分担者

()

研究者番号：

(3) 連携研究者

()

研究者番号：