

概要

欧米においては、研究領域としても大学院の講義科目としても Business Economics という分野がすでに市民権を得ている。

我が国においては、Managerial Economics（経営の経済学）等と呼ばれているものの普及は未だ進んでいない。応用ミクロ経済学の一分野程度の位置づけであり、経営学と経済学の両方の良さ包摂した学問領域としての意識は薄い。

一方で、米国においては、Google、Microsoft、Amazon 等の所謂ネットワーク企業が行う M&A 等に競争戦略、経営組織論等が経済学やポートフォリオ理論を基盤に語られており、Business Economics は不可欠な研究領域として認識されている。

今次研究目的は、かかる我が国における Business Economics という領域が何故にこの程度の受容のされ方であったか？一方で、M&A（特に、クロスボーダー M&A）等が急速に盛んになり、ROE、資本コストが意識される最近にあって、当該分野の現状の到達点と、我が国経営に如何なる好影響を与えることになるかを分析したいと考えている。

一年目で Business Economics の経営学における理論的位置づけをはっきりさせることと、現段階での到達線をはっきりさせることとする。この結果を第一部でまとめている。

二年目は研究内容の実践に力点を移し、実際の教育現場において、具体的に Business Economics がどのように受けとられるかに力点を置いた研究成果の実践を実施する。

特にレモンの定理等情報の非対称性に関する「情報の経済学」や「鉄のトライアングル」等の公共選択理論によって現実的な問題を分析することで、学生の経済学分析ツールに対する関心を高めることに成功し実りある結論を得ることが出来た。この結果を第2部でまとめている。

平井 友行

Abstract

In Western countries, business economics is firmly established as a field of research and as a postgraduate-level subject; in Japan, however, it has so far failed to gain traction. Japan treats business economics (or managerial economics) merely as a subdivision of applied microeconomics, and understands very little as to how the discipline combines the strengths of business management with those of economics.

In its American conception, business economics uses economic theory and modern portfolio theory to analyse competitive strategy and business organization (for example, American business economics might analyse M&A activities among networking companies like Google, Microsoft, and Amazon). In other words, unlike Japan, the US recognizes business economics as an indispensable field of research.

In this research project, we first examined why business economics in Japan has been afforded such little status. We then analysed how far the discipline has progressed in Japan and how it has informed Japanese business management practices. In this analysis, we considered recent trends such as a sharp rise in M&A activities (particularly cross-border M&A) and increasing awareness of ROE and capital cost.

For the first year, we clarified how business economics is theoretically contextualised within economics, and confirmed the present direction of the discipline. The outcomes of the first year are summarised in the first part.

For the second year, we shifted the focus to applying the research. We applied in actual education settings the outcomes of research that focused on how business economics is specifically understood.

We had students analyse real-world problems through the lens of public choice theory, focusing particularly on information economics and the 'iron triangle' insofar as they relate to information asymmetry (as in the 'lemon' theory, for example). This effort yielded a fruitful conclusion: we succeeded in raising the students' interest in using economic tools to analyse such problems. The outcomes of the second year are summarised in the second part.

Yuko Hirai