

「意思決定(Decision Making)」について (企業と経済：基礎)

05年7月14日(木) 鈴木 豊

★ これまでの授業の流れを「意思決定」の視点で整理

- ・ 消費者の意思決定：効用最大化 (授業プリント参照) → 需要曲線
- ・ 企業の意思決定：利潤最大化、費用最小化 (授業プリント参照) → 供給曲線

補足：コスト (費用) 分析 (ビジネス・エコノミックスの視点。会計との関連。6月16日。)

* 損益分岐点：売上高＝総原価で利潤＝0の点。利潤＝0 ⇔ 貢献利益＝固定費 ⇔ $p \cdot y = TC$ (売上高＝総原価) ⇔ $p = AC$ (平均費用) となる点。貢献利益によって固定費を回収し利潤 (利益) を獲得するという考え方からすると、貢献利益が0以上である限りは、営業を続けるべき。

* 短期的業績と長期的業績 (意思決定の視野の問題)

短期的な意思決定：貢献利益が0以上である限りは、すべての固定費用をまかなえないとしても、営業を続けるべき。長期的な意思決定：事業を継続させるためには、総費用 (= 固定費用 + 可変費用 (経済)。総原価 = 固定費 + 変動費 (会計。)) がカバーされなくてはならない。

* 操業中止点 (営業中止点)

価格＝平均可変費用となる点。収入 (売上高) = 可変費用 (変動費)。損失がちょうど固定費用。ここでは、営業を継続しても停止しても、損失は固定費用のマイナス分と同じ。これを下回れば、短期でも、「傷口を大きくしないように」即刻営業を停止すべき。

◎ 「合理的」な消費者、企業の意思決定問題。最適化。Cf. 限定合理性の下での満足化

◎ 不確実性(Uncertainty)下の意思決定問題。ビジネスでは特に重要。

不確実性：ある行動をとる時、その結果を確実に予測することを不可能にする要因。この不確実性要因には、①運や景気 (マクロ的要因) などの「自然の不確実性」の他、②ライバルの出方 (戦略) という「戦略的不確実性 (Strategic Uncertainty)」がある。②はゲーム理論の世界で (= 戦略的な相互依存関係において)、相手の戦略が確実にはわからない中で、それを読みながら (予想しながら)、自分の意思決定を行わねばならないこと。

①の「自然の不確実性」の分析には、入門の「確率」の理解が必要。

<問題例>

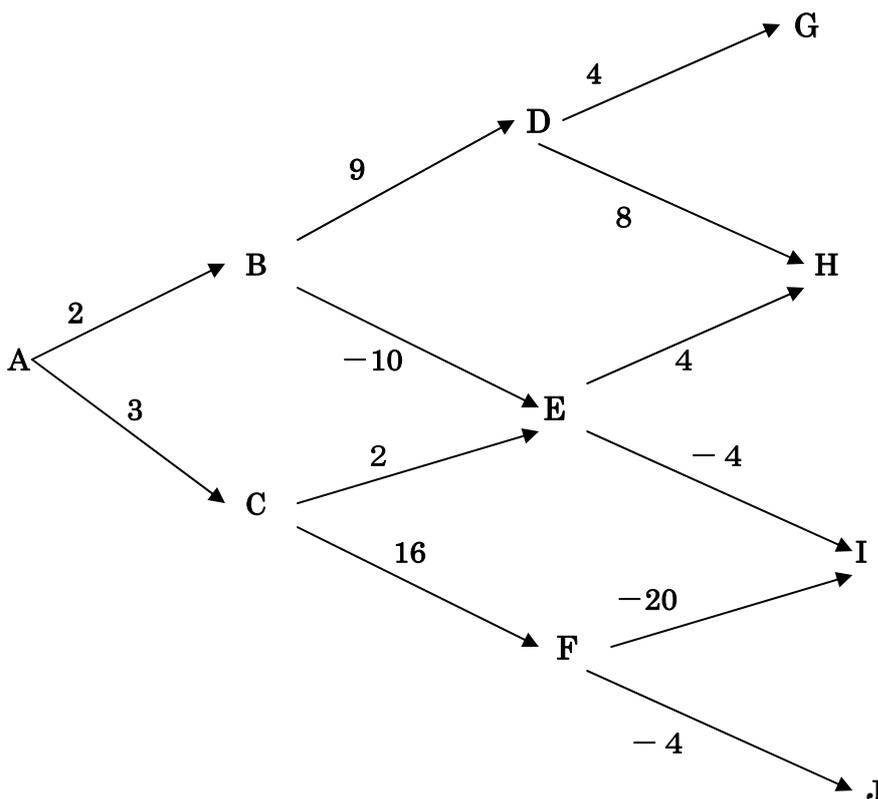
1. ある人が1年後に売却する予定で骨董品を250万円で買った。1年後に、この骨董品は確率 $1/2$ で200万円、確率 $1/2$ で400万円で売ることが出来る。期待収益はいくらか?
2. ある投資は、確率0.2で-1%、確率0.6で5%、確率0.1で10%、確率0.1で12%の収益をもたらすとす。この投資の期待収益はいくらか?

② 鹿狩りゲーム (Stag Hunt Game) ← 「戦略的不確実性=ゲーム」の例 (プリント参照)

	A \ B	R	T
R		9, 9	0, 8
T		8, 0	7, 7

国際関係の文献の『安全保障のジレンマ (security dilemma)』と呼ばれる状況。緊張関係にある2国が、それぞれ破壊力の増大した新兵器の開発を考えている。両国がそのシステムを保有しない状態が両国ともにベストであるが、一方だけがそれを保有してしまうと、自国にとって大きな不利となる。両国ともそのシステムを開発しないことに合意することができるか？

◎ 最適経路問題 (計算方法と含意)



図において、左端の A 地点から右端の G, H, I, J のうちのどれか一つの地点に移動したい。移動は、左から右へ行われ、各地点においては、上に行くか下に行くかの選択しかない。一つの地点から次の地点に移動するたびに、対応する矢印の上に記されている数の「効用」を得ると仮定する。「効用の総和」を最大にするような移動経路を見つけたい。最適な経路はどれか。