

勿凝学問 353

先進国なんだから、価格競争で勝とうなんて思ってちやいかんだろう
独占的競争市場で付加価値を稼ぐ努力をせねばな

2011年1月26日
慶應義塾大学 商学部
教授 権丈善一

昨年(2010年)の12月16日のオープンゼミの時、日吉からわざわざ来てくれた2年生を前にして、3年生が、

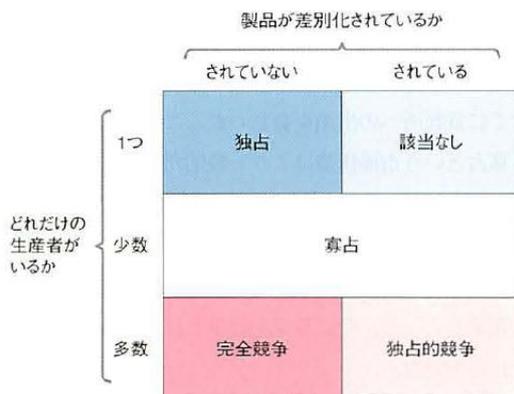
「先生、来年は、スティグリッツの『公共経済学』の代わりに、クルーグマンの『ミクロ経済学』ですよね」

僕「んっ？ 違うなあ。両方だ」

まあ、あの時は、あんまり理由を言わなかったけど、クルーグマンの『ミクロ経済学』は、市場構造についてかなり良いまとめ方をしているんだよな。スティグリッツやマンキューのテキストにも、一応、独占的競争の話はのっているんだけど、クルーグマンは、章立てそのもので強く意識して4つの市場構造を説明してくれている。

クルーグマン『ミクロ経済学』403頁

図14-1 市場構造のタイプ



企業行動とその企業が採る市場は、完全競争、独占、寡占、独占的競争という4つの市場構造モデルのどれか1つを用いて分析できる。市場構造は①製品が差別化されているかそれとも同一か、②産業に存在する企業数が1つか、少数か、それとも多数か、という2つの特徴に基づいて分類される。

経済学を学ぶ際には、その手ほどきに完全競争モデルを勉強する必要はあるけど、こんなもんを中途半端に知って、それを経済政策に適用されたんじゃあたまったものではない。

誰にでも作ることができる財やサービスを生産しながら、底なしの価格競争を行ってどうするんだ？と言いたいところだけど、日本のこれまでの経済政策って、どうも、為政者の（いや、為政者の周りにいた経済学者の）頭の中の理想型が、完全競争市場ではないのかと疑いたくなる側面があるわけだ。

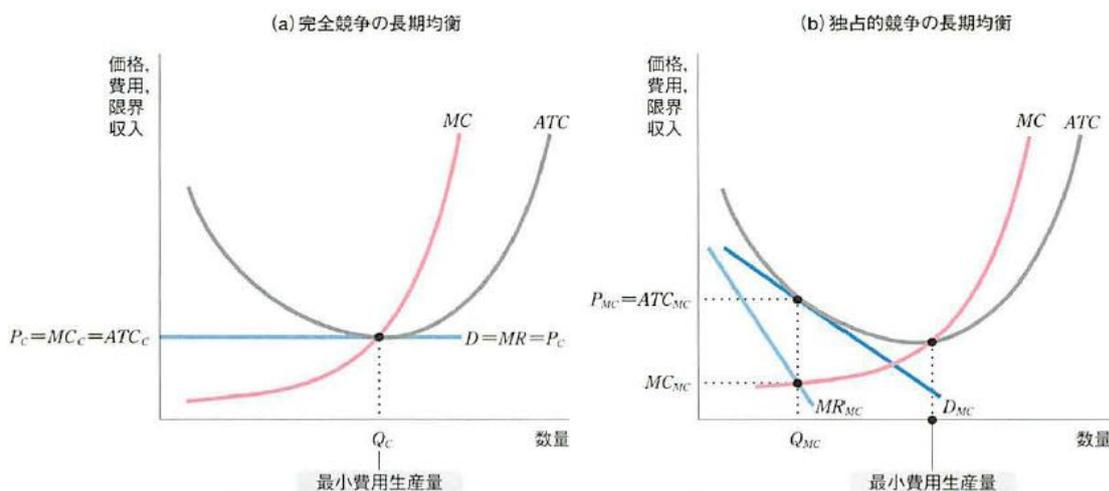
でっ、独占市場での勝者をねらうなんてのは今の世の中どだい無理で、共謀の可能性のある世界、つまり寡占の世界も、日本が生きていく道としては非現実的でもある。

そこで、残るのが、独占的競争市場での勝者を目指す道——僕は昔から、日本にはこれがピッタリだと思っているわけだね。

完全競争市場でも独占的競争市場でも、長期均衡点では利潤はゼロになる。でも、このふたつの市場構造では、重要な違いがある——クルーグマンの言葉を借りれば、

クルーグマン 『ミクロ経済学』 460-462 頁

図16-4 完全競争と独占的競争の長期均衡の比較



パネル(a)は完全競争産業の長期均衡にある典型的企業の状況を示している。企業は最小費用生産量 Q_c で操業して競争市場価格 P_c で販売するので、利潤はゼロとなる。価格 P_c と限界費用 MC_c が等しくなっているので、企業はもう1単位販売することに関心はない。パネル(b)は独占的競争産業の長期均衡にある典型的企業の状況を示している。生産量 Q_{MC} では価格 P_{MC} と平均総費用がちょうど等しいので、利潤はゼロだ。価格 P_{MC} が限界費用 MC_{MC} を上回っているので、企業は同じ価格 P_{MC} で Q_{MC} よりも多くもう1単位販売したいと思う。でも販売量を増やすことで価格を引き下げたくもないので、最小費用生産量より少ない生産量で操業し、過剰生産能力を抱えることになる。 [Web▶](#)

図16-4は、典型的な完全競争産業と独占的競争産業の長期均衡を比較したものだ。2つのパネルは、それぞれの産業の典型的企業が直面する状態を表している。パネル(a)の完全競争企業が直面する市場価格は、平均総費用の最小値に等しい。パネル(b)は図16-3を再現したものだ。このパネルを比較すると、2つの重要な違いがわかる。

まずパネル(a)では、完全競争企業は利潤最大化生産量 Q_c で価格 P_c を受容するが、その価格は企業の限界費用 MC_c に等しくなっている。これと対照的にパネル(b)では、独占的競争企業が利潤最大化生産量 Q_{Mc} を選択したとき、価格 P_{Mc} は限界費用 MC_{Mc} を上回っている。

この違いは、消費者に対する企業の態度の違いとして解釈できる。現行の市場価格で小麦をいくらでも売ることができる小麦農家は、市場価格で小麦を買いたいという申し出を受けたとしても、特段喜びはしないだろう。農家はその価格ではこれ以上小麦を作りたいと思っていないし、その価格で誰か他の人に売ることもできるので、この申し出は農家にとってなんら有利な条件提示ではないからだ。

ところが、あなたがケイティのガソリンスタンドではなく、ジャミールのところでガソリンを満タンにするとしたら、それはジャミールに有利な計らいをしたことになる。彼はもっと顧客を増やすために値下げをするつもりはない。損得のトレードオフを考慮して、すでにベストな選択をしているからだ。だが提示した価格で予期した以上の顧客がやってくるなら、それは彼にとって良い知らせだ。提示した価格で追加販売できるなら、費用の上昇を上回る収入の増加を得られるからだ。というのも、提示した価格は限界費用より高いのだ。

完全競争企業の場合とは違って、独占的競争における企業は現行価格でより多く売りたいと考えている。この事実は、企業がなぜ販売の増加に役立つ広告活動をするのか、という問題を理解する鍵となる。

ということで、独占的競争市場では、製品差別化をはかるためにブランド価値を高めることが、勝利のカギをにぎる活動ということになるわけだ。中国やインドと勝負するために、せっせせっせと労賃を安くするなんてことはほどほどにして、日本は、製品差別化で頑張ろうよな(￣。￣)ボソ...

そう言えば、10数年前、僕がイギリスにいたとき、Matsui というメーカーの電化製品があったもんだ(今もあるかもしれないけど)。あれって、日本のメーカーではないんだよね(笑)。Dixon という電気屋さんのオリジナルブランドらしくって、イギリス人は、これって日本製だよなあと勘違いしながら、日本人は、んっ?と思いつつ、Dixon ブランドの電化製品と同じ製品がMatsui ブランドだと結構高値で売っていたみたいだ。僕らの先人が築いてくれた日本ブランドからの余剰を、Dixon がちょいとずるいことをして盗んでいたことになる(笑)。

まあ、笑い事ではなく、他国と比べて僕らが比較的高い生活水準を享受できているのは、先人がここまで築き上げてくれた日本ブランドというインフラのおかげでもあるんだから、このソフ

トなインフラ、僕らは大事に育てて、次世代にバトンタッチしていかないとな。

んっ？ もう少し、まじめに独占的競争について説明してくれって思うだろうけど、いま、アジアカップ 日本韓国戦をみながらやってるんで、自分で勉強しておいてくれ。。うっ、残り1分で同点になってしまった。

ゴッドハンド、川島選手！！

これは、心臓に悪いのお。。

ホッ。

少し関係するかもしれない文章

勿凝学問 96 [医療の生産性向上は国を挙げての課題！？—診療報酬を引き上げれば医療生産性は上がるよ](#)

勿凝学問 352 [2004年改正年金法施行日朝刊の記事—保険料を上げることは、それに耐える企業に労働者を雇ってもらいたいということ](#)

これはあんまり関係ないかな

勿凝学問 184 [ノーベル記念経済学スウェーデン銀行賞と経済学者の思想—クルーグマンの受賞に思う経済状況と選考過程](#)

追記

先ほど、編集者に送ったメール

教科書の宣伝になるかもしれませんので、
ちょいと引用したことをお見逃し下さいませ。<(_)>ぺコッ
この教科書、ほんっと良いと思うよ。

翌日

権丈先生

ご連絡、ありがとうございます。
宣伝していただいて、ありがたいです。

ご指摘のとおり、クルーグマンの市場構造に関する記述は、かなり示唆に富むものだと思

います。

昨夜の日韓戦はすごかったですね。興奮しました。

途中で止めるつもりが、結局、最後まで観てしまいました・・・