

情報投資評価論


「ネットワーク財」の基本問題

- 2008
- 近 勝彦
-

はじめに

- ネットワークは経済社会の基盤形成である
- それは、「経済性」と一体となっている

- | | | |
|-----------|-------|-----------------|
| ■ 第一次産業革命 | 鉄道網 | 規模の経済(大量生産革命) |
| | | ↓ |
| ■ 第二次産業革命 | 電気網 | 範囲の経済(多種類生産革命) |
| | | ↓ |
| ■ 第三次産業革命 | 情報通信網 | ネットワークの経済(情報革命) |
| ■ | | (1) ネットワーク規模の経済 |
| ■ | | (2) ネットワーク範囲の経済 |
| ■ | | (3) ネットワークの不経済 |



ネットワークの経済とは

ネットワークの経済

①定義

個別主体の自律性を残しながら、何らかのネットワーク(連携・協力関係)を構築することによって生み出される経済メリット

②特性(条件)

I 専門の経済性(専門分業のメリット)

II シナジー効果(協働のメリット)

III ネットワーク規模の外部経済(規模と範囲の両立)

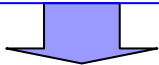
IV 他者依存的経済




単純な法則が複雑な現象を招く理由

- ①伝染病の拡大はティッピングポイントという
- 概念で考えられる(感染力と接触度)
- ②しかし、人の相互の影響は単純ではない
- I 相互に影響を受ける
- II 影響は、非合理的な理由も大きい
- (1)単純接触(2)親近性(3)互酬性
- III 影響が複雑である

ネットワークの収穫に関する逡増・逡減に関して

- ①「規模に関して収穫の逡増・逡減」
 - すべての生産要素の投入量を同じ割合で増加させたとき、生産量はその割合以上で生じるときを、「規模に関しての収穫逡増」といい、逆を「規模に関して収穫逡減」という。
 - ②「生産要素の収穫逡増・逡減」
 - いくつかの生産要素のうち、他を一定としておいて、一つの要素のみを増加させるときに、その増加割合以上の生産が生じるときには「収穫逡増」といい、逆を「収穫逡減」という。
- 
- 成長曲線の形状と時期は、言い当てられない。



一部のハイテク(知識集約型)産業では、収穫逦増が一定程度の期間生じる事がある。

その理由

- ①初期開発費が膨大である
- ②開発後の限界費用(追加費用)は、きわめて小さい
- ③外部性がある

他には第四回で議論する「ロックイン」現象の解説
さらには、自己組織化、カオス、スモールワールド
、弱い紐帯論、コネクター、複雑系、不確実性、ネットワーク形態



ネットワークの外部性について

- 外部性とは、「市場取引を目的として行われる経済活動が、取引そのものの範囲を超えて第三者に及ぼす副次的効果」をいう。
 - ①外部経済・・・効用を高めたり、生産量を高めるような場合
 - 例 土地の上昇、交通の便益など
 - ②外部不経済・・・好ましくないような場合
 - 例 公害全般、関係者の不利益など
- ここでは、ネットワークによる、この正負の両面



ネットワークの外部不経済性

- 外部経済――>①参加者の増大によるーコストの低下
- ②参加者のメリットの上昇
- I 接続可能性
- II 様々なサービスの向上・利用
- 外部不経済――>①コストの上昇
- I トランザクションコストの上昇
- II ネットワーク移転コスト
- ②混雑化現象
- ③無秩序化
- I スパメール、ウイルス
- II セキュリティ



追隨者が生じにくい理由

- 投資理論によると、
- ①投資は、「限界効率」と「利子率」との比較によって生じる(ケインズの投資理論)
- ②初期投資が極めて大きいことと、ハイテク開発であることから、投資回収の収益性は、期待収益が、大幅に小さくしか見込めない。
- ③すなわち、ハイリスク(ハイリターン)ではリスクを犯すよりは他のチャンス(収益機会)を探すほうが賢明との判断



ネットワーク型ビジネスの例

- 現代的な成功例としては、フランチャイズ方式
- 本部→①専門知識・ノウハウ・パッケージの開発
- ②個別店舗の開発費のリスクを避け、スピードを高める
- ③管理コストを大幅に削減
- フランチャイジー→①専門知識・ノウハウの獲得
- ②ブランド力の利用
- ③経営指導
- ④経営者としてのやりがい(自己実現)



シナジー効果とそのわな

- シナジー効果とは、「複数主体がなんらかのネットワークを構築することによる新しい効果」の出現をいう。
- シナジーのわなとは、「逆にマイナスの効果が発生すること」である。
- 例としては、合併に伴う混乱、売り上げの低下、利潤の低下、モラルの低下
- 異業種交流会の効果なし

- これからすると、
 - ①ネットワークは必ず成功するとはいけない
 - ②ネットワークには規模と範囲に関して限界がある
 - ③接続の関係性と統制が難しい
 - ④しかし、複雑化しネットワーク化が進展する中ではいかにシナジー効果を生みださせ、かつ、わなを回避できるかが成功の鍵を握る