

経済学の理論の中に、ゲーム理論(Game Theory)があります。ゲーム理論とは、複数の主体の存在する状況下での意思決定についての研究で、20世紀の半ばに確立された数学の一分野ですが、経済学の分野で応用され経済学理論として扱われています。

私たちは生活の様々な場面において、常に意思決定を行いながら生きています。自分の意思決定は他者の意思決定に影響を及ぼし、他者の意思決定は自分の意思決定に影響を及ぼします。かくして、社会は無数の人々が互いに影響しながら意思決定をしている集団と考えられます。このような状況を、ゲーム状況(game situations)と呼びます。ゲーム状況では、一般に最適な意思決定は存在しません。最も燃費の良いエンジンを設計する場合は、理論的に最適な決定は存在しますが、どれほど複雑な決定であってもゲーム状況にあてはまりません。ジャンケンや将棋や株式相場における意思決定では、最適な意思決定が存在しないゲーム状況と言えます。この2つの場合の重要な違いは、対象者が意思を持った存在かどうかです。

このゲーム理論の対象は、次のような状況です。

- ・複数の行為主体が存在する
- ・各行為は各自の目的を持つ
- ・各人の行動は状況や相手に影響を与える

このような状況の例としては、将棋や囲碁、チェス、オセロ等のように複数のプレーヤーが一定の形式化された(従って数学的に記述可能な)ルールに従って、目的達成を目指す型があります。ゲーム理論の名は、ここに由来しています。

また、ゲーム理論の研究の目的には、例えば次のようなものがあります。

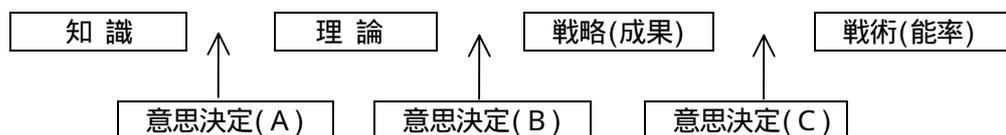
- ・特定の行為主体の最適戦略を探る
- ・そのゲームが進行するとどのようなものかを探る
- ・ゲームの望ましい帰結はどのようなものか探る
- ・各行為主体が最適戦略をとった場合にどのような結果になるか予測する

ゲーム理論は、数学、経済学、集団遺伝学、オペレーションリサーチ、社会生物学、環境社会学に 응용されています。(以上は、フリー百科事典「ウィキペディア」及び東京大学大学院理学研究科のホームページより引用させていただきました)

このゲーム理論は、暗黒大陸と言われている流通業界及びS C業界における売り手と買い手の意思決定理論に適用することができます。現在の流通及びS Cの多種多様かつ複雑な経営行動は、「知識レベル」(経験により知ること)であり、「理論レベル」(メカニズムの解析と体系化)まで達していません。各自が「漠然」とした状況での分析(あてもないこうでもないという知識レベルでの分析)であり、メカニズム分析(なぜこうなっているのか、という因果関係に基づく解析)による解明がされていません。

同時に、売り手及び買い手の選択レベルで、意思決定理論も明確に解析されていません。

そこで成果の4段階(知識 理論 戦略 戦術)と意思決定理論を融合させると次の通りとなります(六車流:流通理論)。



意思決定(A) 多くの知識の中で、どれとどの知識をどのようなウェイトで選択すると価値の高い理論が構築できるのかの意思決定

意思決定(B) 多くの理論の中で、どれとどの理論をどのようなウェイトで選択すると成果の高い戦略が構築できるのかの意思決定

意思決定(C) 特定された戦略の中で、どれとどの手法をどのようなウェイトで選択すると能率の良い戦術が構築できるのかの意思決定

以上の3つの意思決定のうち、「相手に意思がない場合」と「相手に意思がある場合」とがあり、相手に意思がある場合がゲーム理論の対象になります。