

ASK ニュース

Vol.0232

2016年12月19日(月)

担当：MS事業部 太田

〒460-0002

名古屋市中区丸の内 3-22-21

損保ジャパン日本興亜名古屋ビル 1F

ASK 税理士法人

TEL 052-971-1122 FAX 052-971-4488

ゲーム理論

はじめに

最近になって経済学を検討する手法としてゲーム理論が台頭してきました。今回はこのゲーム理論についてお話ししたいと思います。

ゲーム理論とは

ゲーム理論とは合理的な意思決定を行う者同士がお互いに影響されながら意思決定をするなら、どの様な戦術をとるべきかモデル化したものです。要するに「こっちがこうしたら、あっちがこう動く。だからこう動こう」というやり取りを研究した理論です。

囚人のジレンマ

ゲーム理論の例で最も有名な「囚人のジレンマ」について説明します。

ある重大な犯罪の容疑者2人を軽微な罪で別件逮捕しました。

- ・二人の囚人が別々に取り調べを受けている
 - ・二人とも黙秘すれば別件逮捕の容疑でしか拘束できないので刑期は1年になる
 - ・二人とも自白すれば刑期は8年になる
 - ・一方が自白し、もう一方が黙秘すれば自白した囚人の刑期を3ヶ月とする司法取引を行う。
- ただし、黙秘した囚人の刑期は10年になる
この場合、囚人は黙秘するべきでしょうか？自白するべきでしょうか？

実はもう一方の囚人が自白しても黙秘しても自分の刑期が短くなる選択は「自白」する事です。二人とも黙秘すれば刑期は1年で済むにもかかわらず、合理的な判断によりお互い自白し刑期は8年になってしまうのです。

携帯の料金が各社ほぼ同じ理由

ゲーム理論を使えば大手携帯電話会社各社の料金が同じになる理由を知ることが出来ます。

例えば現在携帯電話会社A, B, Cにおいて月額料金が全て5,000円だったとします。ここでA社が月額料金を4,000円に引き下げました。

このままならA社にはB社、C社から顧客が流入するため大きな利益を得る事が出来ます。しかし、B社もC社は顧客の流出を避けるために自社の料金を4,000円に引き下げるはずで

結果、料金は下がるものの顧客の移動は起きません。どこか1社が料金を下げたとしても、他の2社がすぐに同じプランを出し、ただ利益を下げただけだとゲーム理論的に理解しているため、携帯電話会社は横並びの料金プランなのです。

おわりに

ゲーム理論はビジネスを有利に運ぶために重要な理論です。経営戦略を立てる時、ライバル企業を考慮せずに良い結果が出る事はありません。ビジネスをしていくうえでの1つのツールとしてゲーム理論を使用してみたいかでしょうか。