

# 経営イノベーションメジャーへの招待

澤 井 康 毅

## 1. はじめに

本稿の目的は、経営イノベーションメジャーに関連する学問分野について説明を行い、その意義を理解してもらうことです。各学問分野は独立しているものではなく、「企業」という存在を中心として、相互に関連し合っています。そのことに気が付くと、大学における学習が意義深く、面白く感じられるでしょう。本稿が、皆さんのメジャー選択にあたり、少しでも参考になることを願っています。なお、筆者は財務会計という学問分野を専門としているため、その部分の記述が厚くなっていますが、ご容赦ください。

## 2. 企業と経営戦略

経営イノベーションメジャーでは主に、経済活動を構成する企業のあり方、行動を学ぶことになります。「企業」という言葉はよく耳にしますが、その定義は明確ではありません。企業とは何か、企業はなぜ存在しているのか、ということについては、これまで多くの検討がなされてきました。これは大変興味深い問題ですが、本稿ではさしあたり、企業を「利益の獲得を目的とした主体」と置いてみます。もちろん、経営イノベーションメジャーでは、利益の獲得を目的としない、いわゆる非営利組織の行動についても学ぶことができますが、一般に企業といった場合には、営利を目的とした主体を想像するでしょう。

さて、ここで「利益」とはなんなのでしょうか。簡

単に言えば、売上から、売上を得るために費やした諸々のコストを差し引いた残りです。企業は、利益を稼ぐために、日々頭を悩ませています。利益を増やすにはどうしたら良いでしょうか。考えられるのは、売上を増やす、またはコストを削減することですね。しかし、頭では分かっている、これを実行することは容易ではありません。企業が身を置く業界（家電業界、コンビニ業界、出版業界等）には、数多くのライバル（競合他社）が存在しています。彼らを出し抜くためには、競争上のアドバンテージ（競争優位）を確立する必要があります。この競争優位を確立するために、企業がどのような戦略を立て、どのようなビジネスモデルを選択するか、といったことを考えるのが、『経営管理総論』や『経営戦略論』になります。戦略の中には、例えば、「コストリーダーシップ戦略」というものがあり、これは低価格の製品に競争優位を見いだす戦略です。他社より低価格で製品を販売するためには、生産方法や部品の購入ルートを効率化し、生産コストを下げる必要があります。製品単位あたりの利益は減りますが、低価格によって集客が見込めれば、ある程度の利益を確保することができます。対照的に、コストをかけてでも、他社との間で製品の差別化を図り、比較的高価格で販売することにより利益をあげる「差別化戦略」という戦略もあります。

企業に適合する戦略を決めた後は、利益をあげるための具体的な計画を立案し実行に移します。特に、製品やサービスを販売するための広告宣伝（マーケティング）は重要です。売上の最適化を

目指し、どんな製品を誰に対して、どこで、いくらで売るかといったことは、『マーケティング論』を通して学ぶことができます。

### 3. 企業と会計

#### (1) 財務会計の意義

利益は、売上から売上を得るために費やしたコストを差し引いて求めますが、厳密には会計基準というルールに基づいて算定されます。なぜ、ルールに基づいた利益の算定が必要となるのでしょうか。

そもそも、株式会社は、株主や債権者（銀行等）から、経営に必要な資金の提供を受けています。大半の株主、債権者は善意からでなく、提供した金額以上のリターンを得られると考えているからこそ、資金を提供しています。企業の利益に安定性や成長性が認められれば、株主や債権者は資金提供を継続するでしょう。利益の成長は、株主が資金の提供と引き換えに受け取る株式の価値を高める要因です。債権者にとっても、企業が安定した利益をあげれば、貸したカネをきちんと返済してもらえる可能性が高くなるため、安心して資金提供を続けられます。加えて、企業が獲得した利益は、「配当」や「利息」という形で株主や債権者に分配されます。逆に、利益が安定性を欠き、成長性に乏しい場合、提供した資金を引き揚げを考えるでしょう。より成長が見込まれる企業へ資金を振り向けた方が得策だからです。

つまり、企業が報告する会計情報（資産保有額や借入金額等の財政状態や、売上、コスト、利益等の経営成績）は、株主や債権者が資金提供をするか否か、継続するか否かという意思決定に影響を及ぼし、結果的に、「良い」経営をする企業に資金が集まり、「悪い」経営をする企業を淘汰することに繋がるという意味で大変重要です。株主や債権者が、資金の振り分けを決めるためには、様々な企業を横並びで比較し、それらの質の相違を把握できなければなりません。また、ある企業の成長性を判断するためには、その企業の財政状態や経営成績を時系列で比較できなければな

りません。このような会計情報の重要性に鑑みれば、利益の算定を企業の自由に任せるわけにはいかず、一定のルールを課す必要が出てくるわけです。

あらためて、企業の取引（製品販売や材料購入、広告宣伝等）を一定のルールによって記録・集計し、「財務諸表」という計算書を作成し、株主や債権者に報告する一連の手続を、財務会計と呼びます。『企業会計総論』や『財務会計論』は、財務諸表作成の基礎となる一定のルール（会計基準）の内容及びその論理を学ぶための講義です。

#### (2) 企業の財務政策

##### ① 資金調達

『経営財務論』は、主として企業の資金調達や配当に係る財務政策を扱う講義です。資金の調達にはコストがかかり、企業は当該コストを小さくするように努めます。

まず、資金調達には2つのルートがあり、それは大きく、債権者から融資を受けるもの（負債調達）と、株主から投資を受けるもの（資本調達）に分類できます。融資を受けた企業は、債権者との間で結んだ契約にしたがって利息を支払い、元本を返済します。他方、投資を受けた企業は、株主に対して利益の一部を配当として払いますが、これは義務ではありません。また、株主から投資されたカネには返還義務がないという特徴があります。株主は、所有する株式を市場において他人に売却することでしか、投資額を回収できないのです。

しかし、配当支払いや元本返済の義務がない点をもって、資本調達に係るコストが負債調達に係るコストよりも小さいと考えるのは早計です。先述のように、債権者は、契約によって決められた時期に、決められた利息を受け取り、元本の返済を受けます。他方、株主は、配当をもらえるとは限らず、保有する株式の価値も保証されていません。債権者が受け取るリターンは契約によって決まっていますが、株主の受け取るリターンは不確定で幅があります。将来リターンの幅が大きいということは、株主による企業への投資はリスクが

高いということです。保有する株式は紙くずになるかもしれませんが、そのようなリスクを負う株主は、企業に対してより高いリターンを求めるでしょう。企業の立場からすると、毎期配当を支払う義務はありませんが、将来の配当や株価の上昇といった形で、株主へ報いる必要があるのです。そしてそれは、比較的风险の小さい融資を行う債権者への利息より高くつきます。この文脈からは、企業は負債調達を優先的に行うべきだといえることがいえます。しかし、借入れを増やしていくと、企業が元本を返済できないリスクが増加します。いわゆる倒産リスクが高まると、融資を行う債権者も、利息の引き上げを要求するため、企業にとっての借入コストは上昇します。負債調達と資本調達の最適な割合とは、果たしてどのようなものでしょうか。

なお、企業が開示する会計情報には、資本調達のコストを下げる機能があります。株主からすれば、会計情報が不透明な企業より、積極的な開示を行う企業の方が将来の動向を読みやすく、比較的安心して投資を行うことができます。予測される将来リターンの幅が縮小すれば株主にとって投資のリスクが低下し、その分要求するリターンも低下します。資本調達のコストをうまく下げようという会計情報の作成・開示は、企業が常に抱える問題です。

## ②配当政策

ところで、企業に配当を払う義務はないと述べましたが、実際の企業の財務政策は多様です。毎期配当を支払う企業もあれば、長期間無配当の企業もあります。この配当政策に関しても、色々な議論ができます。直感的に考えると、配当を支払った方が株主は喜ぶと思うかもしれませんが、配当を払うということは、企業からカネが流出することを意味します。これをネガティブに捉えれば、魅力的なカネの使い道がなく、今後の成長が望めないのでは？ということになり、株価の低下要因となり得ます。しかし、何かしらの成功（新薬の開発成功等）が近く、詳細は明かせないが、それをほのめかす手段として配当を増やすことも考えられます。高い配当水準を維持するというこ

とは、将来の成長に対する自信の表れかもしれません。高配当が好意的に捉えられると、株式に対する需要が高まり、株価は上がります。最適な配当政策も、『経営財務論』が対象とする興味深い問題です。

## （3）企業内部で用いる管理会計

会計には他にも種類があり、財務会計以外には管理会計という分野が存在します（税務会計、公会計という分野もあります）。財務会計が、利益等の会計情報を企業外部の株主等に報告するものであるのに対し、管理会計は、経営に役立つ情報を企業内部の管理者等に報告するものです。例えば、ある自動車メーカーが、部品の購入、それらの加工、組み立て、塗装といった工程を経て、車1台をいくらで製造しているかといった情報です。利益を確保するためには、コスト水準を維持するための適切な管理、また、コストを低減させる工夫が必要となります。「原価計算基準」等、定められたルールに基づく管理会計情報が、将来の経営改善に役立つのです。なお、管理会計情報は、他社と競争する上で重要なアドバンテージ、すなわち2節で述べた競争優位の源泉に他ならないため、詳細を外部に報告することは難しいかもしれません。自動車製造に係る詳細な内情を外部に漏らしてしまえば、競合他社に模倣されてしまい、自社が持続的に高い利益をあげることは困難となります。

『管理会計論』では、製造コストの計算以外にも、投資に係る企業の判断（投資意思決定）や業績評価、さらには企業の目標を達成するために従業員を管理する手法（マネジメント・コントロール）等、会計を経営に生かす方法を学ぶことができます。その内容を少し、具体的に紹介しましょう。

## ①投資意思決定

今、複数の事業を営み、それぞれの事業部に長がいるような企業を想像してみてください。社長は、各事業部を運営する権利を各事業部長に委譲するわけですが、各事業部長は権利に応じた責任を負うこととなります。事業部ごとに設定された

目標利益を達成するために、どのような投資を行うべきかは、悩みどころです。あなたは事業部αの長であり、目の前にはAとBという2つの設備投資案があるとします。ともに400万円で購入することができ、使用可能年数は3年です。図表1に示したように、Aの設備は、1年目に100万円、2年目に200万円、3年目に300万円のカネを生むとします。他方、Bの設備は、1年目に300万円、2年目に200万円、3年目に80万円のカネを生みます。さて、このとき、どちらの設備を購入するでしょうか。(図表1)

投資の可否を判断する基準はいくつかありますが、1つには、投資額を回収する期間を基準にしたものがあります。企業を取り巻く経済状況は、時の経過とともに変化するため、将来予測には不確実性がつきものです。保守的に考えれば、投資した金額をいち早く回収し、損失を出さないことを優先させるでしょう。Aは、400万円の投資額を回収するのに2年超の期間が必要ですが、Bでは2年以内に回収することができます。したがって、より早く投資額を回収できるBを採択することになります。

他の判断基準として、投資が生み出すカネの価値(投資価値)に着目するものがあります。設備Aが3年間で生み出すカネは600万円ですが、設備Bが生み出すカネは580万円です。今度は、より大きな投資価値を持つAを採用することになります。ただし、この議論は厳密には正しくありません。発生時期の異なるカネを単純に加算することは間違っていて、本来は金利を用いてカネを現在時点の価値に修正した上で加算する必要があります。例えば、今1,000万円を預金するとします。預金利率が年10%であるとすれば、今の1,000万円は1年後には1,100万円になります。2年後にはさらに10%増えて1,210万円、3年後も同様に10%増えて1,331万円となります。つま

り、3年後の1,331万円、2年後の1,210万円、1年後の1,100万円は今の1,000万円と価値が等しいということです。発生時期の異なるカネを、全て現在時点の価値に修正した上で加算したものが、設備に係る本当の投資価値です。金利の大きさによっては、設備Bの投資価値が大きくなることも十分あり得ます。

このように、事業部長は、目標利益を達成するために、様々な判断基準を用いて投資意思決定を行います。なお、将来の予測には不確実性が伴うため、実際に生じるカネは事前の予測と異なることが普通です(したがって、将来予測には確率的判断が必要となります)。

## ②業績評価

結果的に、ある一定期間の事業部利益が報告されるわけですが、これをどう評価するかも問題です。事業部αと事業部βの優劣を決める際、利益額を単純に比較するのは間違っています。というのは、事業部の規模が大きければ、その規模に応じて利益額が増加するのが自然です。利益を事業部が有する資産規模で割った、「利益率」をもって事業部を比較することが合理的でしょう。業績評価の仕方次第で、事業部長や従業員のモチベーション、翌期以降の行動は変わってきます。人間心理も関連するという意味で、業績評価は複雑な問題です。事業部長、従業員等をどのように管理し、全社的な目標利益を達成するかは、経営学にも通じる問題です。

## (4) 不正会計とガバナンス

さて、企業は一定のルール(会計基準)に基づいて、利益等の会計情報を作成し、株主や債権者に報告するわけですが、これらのルールにはある程度の裁量性が存在しています。つまり、ある取引を行ったときに、適用する会計処理に「幅」を設けるといことです。世の中には沢山の企業が

図表1 設備に関するカネの流れ

	取得時の支出	1年目の成果	2年目の成果	3年目の成果
設備A	- 400万円	+ 100万円	+ 200万円	+ 300万円
設備B	- 400万円	+ 300万円	+ 200万円	+ 80万円



ありますが、当然にこれらの企業の経営実態は異なっています。その実態を株主や債権者に伝えるためには、画一的な会計ルールでなく、いくつかの選択肢を設ける方が望ましい場合があります。もっとも、企業に大きな裁量を付与すると、算定される利益の信頼性が揺らぎかねません。企業の実態を適切に反映する会計処理は株主や債権者にとって有用ですが、信頼性が低下しては困ります。信頼性を保ちつつ、企業の実態を反映可能な会計ルールが求められるのです。

しかし、企業の中には、利益を大きく見せるために、会計ルールが許容する「幅」を逸脱し、虚偽の報告をするものがあります。これが、「粉飾会計」であり、嘘の利益を見せられた株主の投資判断は歪められてしまいます。質の低い企業が虚偽報告により資金を集めても、それを効率的に運用することは難しいでしょう（効率的に運用できるなら、そもそも虚偽報告をしないわけですから）。結果的に、企業から資金が流出し、気づいたときには株主は大損失を被るということになります。このような事態がまかりとおれば、効率的な資金分配という株式市場の役割は崩壊し、一国の経済にもダメージを与えかねません。そこで、企業が作成した財務諸表が適正なものであるかを、第三者的立場からチェックする主体として、監査法人（公認会計士）が登場するのです。彼らは、「監査基準」というルールに依拠して、財務諸表の適正さを監査するわけですが、その手続は多岐に渡ります。例えば、現金の残高が合っているかを実査してみたり、在庫の数量が合っているかを倉庫で視認したりといった手続です。監査法人の社会的役割は非常に大きなものですが、企業が粉飾を隠蔽しようと本気になれば、その摘発は容易ではありません。誰もが知る大企業が、長年にわたり粉飾をしていたことが判明し、新聞の一面を飾ることも珍しくないのです。

このような不正がなぜ生じるかといえ、1つの理由として、企業の経営者を常時監視するシステムが機能していないということが挙げられます。例えば、株主は、自分の大切な資金を企業に提供するわけですから、経営者が誠実な経営を

行っているかを監視する動機があります。しかし、企業の規模が大きくなるにつれ、株主による恒常的な監視は困難となり、経営者に企業のかじ取りを一任することになってしまいます。実際、多くの株主は株価の上昇や配当の多寡に興味はあっても、経営そのものに関与する意識は希薄でしょう。監視がないのを良いことに、経営者の中には、株主の利益に反する行動（企業のカネを使い経営者の個人的趣味である絵画を購入する等）をとる者が出てくるわけです。そこで、「会社法」という法律は、経営者を監視するために、企業内に取締役会や監査役会といった機関を設けることを要求しているのです。もっとも、取締役や監査役が経営者に遠慮なく物言いをつけることは容易でなく、なあなあの経営がなされるおそれもあります。昨今は、企業の外部から有識者を招聘し、第三者的立場から経営に関与させる仕組みが整備されています。しかし、いわゆる社外取締役、社外監査役であっても、常時企業を監視しているわけではありませんから、経営の規律づけにどれだけ寄与するかは不明です。経営者を監視する仕組みを整備した上で、それらが形式に留まらないような工夫が必要です。

このように、経営者を規律づけ、企業の効率的な経営を促し、企業の価値を向上させる仕組みをコーポレートガバナンスと呼び、その詳細は『コーポレートガバナンスと会計』において学ぶことができます。

## 4. 企業と倫理

### （1）利益至上主義の弊害

企業が営利目的の主体である以上、一定以上の利益を獲得しなければ存続は難しくなります。利益をはじめとした、会計上の数値に対し経営者が感じているプレッシャーは相当なものでしょう。しかし、だからといって、目の利益を増やせばそれで良いというわけではありません。企業は、社会の一員として、その責任を果たすべしという考え方が近年は定着しています。それは、株主や債権者といった直接の資金提供者を優先した利益

至上主義の経営から、従業員や顧客、地域コミュニティといった多様な利害関係者（図表2）を考慮した倫理的な経営へ重心を移すことを意味します。2節で経営戦略の話をしました。仮にコストリーダーシップ戦略を取った場合、どのコストをどのようにして削減するかは問題です。生産効率化、無駄を省くといえは聞こえは良いですが、少なからぬ企業が人件費を削減することによりコストカットを果たそうとしてきました。従業員にかかるコスト（給料だけでなく、教育訓練費等を含む）は、その場限りの支出というより、将来利益を生むための投資という見方ができます。現在の利益を増やすために投資を削減しては、従業員は育たず、将来の利益も期待できません。インターネットやSNSが発達した昨今は、就労状況に関する評判はあっという間に拡散し、いわゆる「ブラック企業」と認定されれば、人材は集まりません。結局、従業員を軽視した経営は、企業の利益を減らしてしまうのです。利益は、倫理的な経営からこそもたらされます。

なお、最近、非正規、長時間労働による低賃金といったことが問題視されていますが、そのような事態がなぜ生じ、それがどのような結果を引き起こすかということを考えることも重要です。日本には、終身雇用や年功序列といった暗黙の了解が存在しましたが、それらは徐々に薄れています。日本企業を取り巻く環境の変化とともに、雇用スタイルや労使関係も変化しているかもしれま

せん。『雇用関係論』、『日本経営史』等の講義を通して、こうした問題を考えてみるのも良いでしょう。

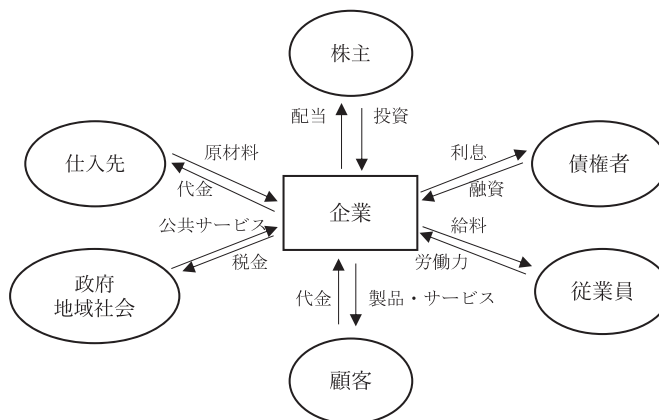
## （2）企業は誰のもの？

話を戻しますが、多様な利害関係者に対し、どのように価値を提供していくかという問題は、企業は誰のものか？という問題に繋がります。企業は株主のものであるというのは、1つの解答です。それは、企業が経営を行う上で必要な資金を提供するのが株主であり、彼らなくしては株式会社というシステム自体が成立しないためです。この思考の下では、株主に帰属する利益をいかに大きくするかということが一大事です。しかし、従業員の存在しない企業は想像できませんし、地域コミュニティから提供される公共サービスも企業の存続にとって不可欠です。企業が従業員ののであれば、株主に帰属する利益よりも従業員に帰属する給料を最大化すべきかもしれません。また、企業が地域コミュニティのものであれば、納税や寄附を最大限行うべきということになるかもしれません。資金の提供者である株主に報いる経営が自明だとしても、その他の利害関係者にどの程度報いるべきかは明確ではありません。しかし、間違いないのは、社会的責任を果たさない企業が今の世の中で存続することは難しいということです。

### －事例－

参考までに、社会的責任に関する事例を挙げて

図表2 企業を取り巻く利害関係者



おきます。リーバイスというジーンズを製造している企業をご存じでしょうか。国際的に活動する企業は、製造工程を人件費の比較的安い発展途上国に置くことがあります。そのような製造拠点の一つにバングラデシュがあり、幼い子供たちが学校に行かず、昼夜製造の仕事をしていました。この事態を把握したリーバイスは、学校を作り、現地の子供たちに教育を受けさせることにしました。仕事をする代わりに勉強をしてもらい、給料も支払ったということです。この行為に対して株主は当然反発します。製造活動を行っていないにも関わらず、学校を作り給料を支払えば、コストだけがかさみ、利益が減ってしまうからです。しかし、リーバイスがとった行動は驚くべきもので、株主から株式を買取った上で、株式を非上場にしてしまったのです。株式の非上場という選択には、株主の意見に影響されず、長期的視野で経営を行えるというメリットがありますが、資金が必要になった場合に、その調達が困難になるといったデメリットもあります。いずれにせよ、株主の利益を犠牲にしても社会貢献を優先しようとする企業は存在します。その是非については、『経営倫理』を受講し、考えてみてください。

## 5. 多国籍企業と国際経営

### (1) 本国と異なる経営・会計

#### ①経営上の課題

さて、リーバイスに限らず、製品の製造拠点を自国外に移す企業は珍しくありません。このような企業を「多国籍企業」といい、多国籍企業にまつわる経営上の問題は多く存在します。企業が国を跨いで経営を行うと、まず、言語や文化の問題を感じるようになります。この問題を解消するためには、例えば、本国から社員を送りこみ、現地の社員を本国と同様に教育することがあります。しかし、宗教上の慣習や、一般的慣習（喫煙休憩等）をどこまで制約できるでしょう。日本企業は、従来、本社に権限を集中し、現地を管理する方針を採ってきたと言われますが、これが必ずしも成功するわけではありません。現地ならではの

の経営方針があり、現地スタッフに権限を委譲する方がよいという考え方もあります。もっとも、これは、現地スタッフのモチベーションを向上させるという意味では有効でしょうが、あまりにも自由度を高めると、企業グループとしての理念を共有できず、相乗効果を発揮できないかもしれません。本社と現地の間で、どのように権利と責任を配分するかは、非常に難しい問題です。

#### ②会計上の課題

また、多国籍企業は、国内外に関係企業を有しているため、最終的にそれら企業が獲得した利益や資産をすべて合算した上で、外部へ報告しなければなりません。しかし、企業グループを構成する現地企業の財務諸表は、現地の会計基準の下、現地の通貨によって作成されています。企業グループ全体の財務諸表を作成するためには、現地通貨建の財務諸表をすべて本国通貨（日本に本社があれば円）に換算しなければなりません。さらに、各国の会計基準は、その国の状況を反映して異なっています。同じ取引であっても、国ごとに会計処理の方法が異なっていれば、その差異を調整した上で合算しなければ、企業グループ全体の財務諸表は有意義なものになりません。また、3節(4)で述べたように、会計基準には、企業の実態を反映するための裁量が許容されています。仮に会計基準が同じであっても、経営者の裁量行使の程度は国ごとに異なることが考えられます。例えば、ある国の経営者は、非常に楽観的な会計を行うという結果が出ています。具体的に言うと、利益を引き上げる要因である収益（売上等）に関しては出来るだけ早い時点で認識する一方で、利益を引き下げる要因であるコストに関しては認識を出来るだけ先送りするという具合です。これとは逆に、日本の会計慣行は保守的であると言われています。売上は確実になった時に初めて認識し、将来のコスト発生が予見されるならば、今のうちに認識しておこうという具合です。国ごとに異なる会計基準や会計慣行が存在する場合、作成される会計情報の質は均一ではなく、それらをどのように調整し合算すれば良いかは難問です。

## (2) 多国籍企業の倫理

また、近年問題となっているのが、多国籍企業による節税行為です。企業が利益を稼ぐと、それに応じて法人税という税金を支払う必要があります。利益に対する支払税金の割合を法人税率と呼びます。例えば、日本の法人税率は25%弱ですが、これは、100円利益を稼げば25円の税金を支払うということです。そして、法人税率は国ごとに異なっており、低税率国では殆ど税金がかからないようになっています。大企業であれば、利益も大きくなるため、税金も多額になるはずですが、獲得した利益を意図的に低税率国に移し、税金の支払いを免れる行為が明らかになっています（これは企業に限ったことではなく、高所得者が個人的な財産を低税率国に移し、所得税を免れるケースもあります）。政府は、度を越した節税に対処するため、国外に移転した利益に税金をかけるといった措置をとっています。もっとも、税収をあげるために高い税率を維持すれば、国内企業が利益をあげる意欲を削がれるとか、外国企業を誘致することができないといったことが指摘されます。このような状況を勘案した最適な税制とはどのようなものでしょうか。

なお、大企業が税金の支払いを抑えれば、最終的に株主に帰属する利益が増えるため、株価は上昇します。その意味で、企業の節税行為は、企業が株主のものであるという考え方に整合します。しかし、先にも述べたように、企業に利害を持つ主体は株主だけでなく、公共サービスを提供する政府も利害関係者に含まれます。企業が法人税を支払わなければ、国家の歳入が減り、公共サービスの質は低下するでしょう。稼いでいる企業は、社会の一員として、むしろ積極的に納税を行うべきだという考え方もできます。会計や経営倫理に加え、『国際経営論』を受講すれば、本節(1)(2)で挙げた問題を解決するためのヒントが得られるかもしれません。

## 6. おわりに

これまで、経営イノベーションメジャーに設置された講義科目を紹介してきました。冒頭で述べた通り、各学問分野は企業という存在を中心とし、関連し合っていることを理解できたでしょうか。ある学問分野が、それ自体で閉じているということはありません。皆さんが、ある講義を受けるとき、その講義科目が経営イノベーションメジャーに設置された科目全体の中でどのような位置づけにあるかを意識してみてください。

また、当然ながら、経営イノベーションメジャーも、それ自体で閉じているわけではありません。企業は営利を目的としていると述べましたが、利益を最大にするためには、具体的にどの製品をどれだけ生産するかを決定しなければなりません。ミクロ経済学は、企業の生産過程を数学モデルによって表し、利益が最大になる生産量や価格を導きます。また、企業は、借入れによる資金調達を行うと述べましたが、借入コストは、銀行間の貸出金利等に連動しています。そして、銀行間の貸出金利等は、中央銀行が行う金融政策という、企業努力以外の要因で変動します。企業の行動を理解する上では、一国全体の経済活動＝マクロ経済を理解することも必要です。企業の仕組みを規定する会社法も、民法という一般的な法律を、企業を対象に適用したものです。企業は株主の利益を最大にすれば良いのか、他の利害関係者との間の公平性を保つような経営を行うべきなのか、という問題は、究極的には哲学に関係します。

このように、学問間の関連性を挙げれば、きりがありません。何か1つ、興味ある分野を見つけ打ち込むと、逆説的ですが、学問的な視野は広がります。それは、大学卒業後の進路に関する選択肢を広げることにもなります。皆さんの大学生活が意義深く、楽しいものになることを願っています。

以上