

2017年
11月13日
月曜日

加藤 雅俊 准教授（企業経済学）

個人の意思決定における「機会費用」

ミクロ経済学の教科書によれば、「機会費用 (Opportunity cost)」とは、あるものを獲得するために放棄したものと定義される。たとえば、あるアーティストのコンサートを観に行くことでアルバイトを休んでしまったとしよう。もし、コンサートに行かずにアルバイトに行っていたらアルバイト代（5000円とする）が稼げたのにコンサートに行ってしまったことでチケット代（5000円とする）が出費となり、その差額は10000円となる。これが、機会費用（コンサートに行くことで放棄したもの）である。この「機会費用」は、個人の「選択」という意思決定において重要な概念である。

この機会費用の概念について、いくつかの事例をもとに考えてみよう。まず、筆者が近年主な研究対象

としている起業家（あるいはスタートアップ企業）の意思決定を例にとろう。言うまでもなくさまざまな経歴をもつ個人が起業家という職業を選択する訳だが、この「起業家になる」という意思決定において、実は機会費用の概念が密接に関係している。より具体的に考えると、業界での経験が豊富な個人と新卒の個人では、起業することの機会費用はどちらが高だろうか（ただし、経験以外の要素が同程度であるとすると）。結論から言うと、前者の方が相対的に高いはずである。能力の高い個人は、そうでない個人と比較して、より良い被雇用機会を多く持ち、起業するよりも、被雇用者であることの方が大きな収益を得られる可能性が高い。また、Cassar (2006) は、起業家の成長志向 (growth intention) がその機会費用とどのように関連し

ているかについて分析した。ここで仮説は、過去に経営経験をもつ起業家は、そうでない者と比較して起業家になることを選択することによる機会費用が高く、このような起業家は自身の機会費用を上回るだけのリターンを獲得するためにある程度大きな規模まで成長を目指すはずである、というものである。実際に、この分析ではデータをを用いた実証研究が行われ、この仮説は支持されている。起業家になるという意思決定、そして、起業後に成長を志向するかどうかの意思決定において「機会費用」は重要な役割を果たしている。

また、学生生活を例にとってみよう。「4年間」という学生の時期にしかできないことは多く、「アルバイト」もそのうちの一つであるだろ

う。筆者自身も学生時代はアルバイトに明け暮れたといっても過言ではない。お金だけでなく、アルバイトによって学ぶことも大きい。他方で、学生の間にアルバイトをすることで発生する「機会費用」も非常に大きいことを忘れてはならない。どちらを「選択」すべきかという意思決定の際に、この機会費用という概念が大変有益である。経済学部生の皆さんは、せっかく経済学部に入学したのでから、この「機会費用」をもとに学生生活においてすべき「選択」について一度考えてみてはどうでしょうか。

参考文献

Cassar, G. (2006). Entrepreneur opportunity costs and intended venture growth. *Journal of Business Venturing*, 21, 610-632.