

## 第1節 自由貿易と貿易政策

### 1 国際価格と小国の仮定

図1

ある財の**国際価格**とは、世界経済のその財に対する需給関係で決定する価格のことであり、国内の財価格が国際価格に影響を与えないという仮定を**小国の仮定**と呼ぶ。

政府が貿易に全く介入せず、消費者も生産者も国際価格のもとで自由に貿易を行うことを**自由貿易**と呼ぶ。一方、国内産業保護のため政府が貿易に干渉することを**保護貿易**と呼び、保護貿易のための貿易政策として**輸入関税**、**生産補助金**などがある。

### 2 自由貿易と貿易の利益

図2

貿易開始前の市場均衡は図のE点であり、国内価格は $P_*$ である。また、このときの総余剰は次のとおりである。

消費者余剰：三角形 $AEP_*$

生産者余剰：三角形 $BEP_*$

総余剰：三角形 $ABE$

ここで、国際価格 $P_w$ をとると、小国の仮定により $P_w$ は一定である。図では、 $P_w$ が国内価格 $P_*$ より低い価格として与えられているため、この国が自由貿易を開始すると輸入国になる。なぜなら、国内価格より低い価格で、自由に外国から同じ財を購入できるようになるからである。

したがって、自由貿易が開始されると、国内価格も国際価格に合わせて低くなり、国際価格 $P_w$ が国内価格になる。

国内価格は $P_w$ であるから、このときの国内需要量は $D_0$ 、国内供給量は $S_0$ である。よって、「 $D_0 - S_0$ 」が輸入量となる。

自由貿易の余剰分析を行うと次のとおりである。

消費者余剰：三角形 $AGP_w$

生産者余剰：三角形 $BFP_w$

総余剰： $AGFB$ で囲まれた領域

ここで、自由貿易を開始することによって貿易開始前よりどれだけ余剰が変化したかを確認すると、「三角形 $EFG$ 」だけ総余剰が増加したことがわかる。これを**貿易の利益**と呼ぶ。

しかし、自由貿易では貿易開始前に比べて消費者余剰は増加するが、生産者余剰は減

図1

## 自由貿易と貿易政策

## 国際価格と小国の仮定

国際価格…世界経済の財に対する需給関係で決定する価格のこと  
小国の仮定…国内の財価格が国際価格に影響を与えないという仮定

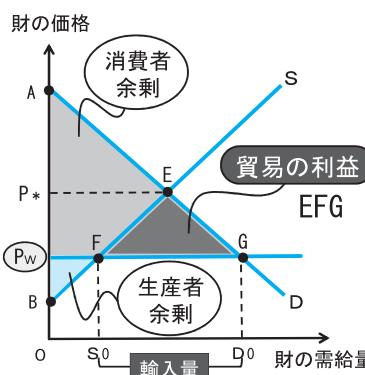
国際価格一定

## 自由貿易と保護貿易

自由貿易…政府が貿易に全く介入せず消費者も生産者も国際価格のもとで自由に貿易を行うこと  
保護貿易…国内産業保護のため政府が貿易に干渉すること  
例：[輸入関税](#)、[生産補助金](#)など

図2

## 自由貿易と貿易の利益

小国の仮定…国際価格 ( $P_w$ ) 一定

国内価格 ( $P_*$ ) > 国際価格 ( $P_w$ ) のとき、  
「輸入国」となる  
自由貿易を行うと [国内価格も \( \$P\_w\$ \)](#) になる

消費者余剰  $AGP_w$ 生産者余剰  $BFP_w$ 総余剰  $AGFB$ 

**自由貿易を行ふと自給自足のときの総余剰(ABE)より総余剰が増加**

しかし、生産者余剰は減少するので  
生産者保護の必要性が出てくる

# 財務・会計

なお、例えば一方は40%、もう一方は60%の割合で投資する場合には、それぞれの収益率にこの組入比率を乗じたものを合計することとなる。

7

## ポートフォリオの標準偏差（リスク）

図21

～図23

ポートフォリオの標準偏差は、組み入れた証券の標準偏差だけではなく、証券間の相関係数にも影響される。

証券Aと証券Bの投資割合を、様々に変化させた場合の標準偏差と期待収益率と相関係数との関係は、次のようになる。

### (1) 相関係数が1の場合

2証券はまったく同じ動きをするので、ポートフォリオの標準偏差は2証券の標準偏差を組入比率で加重平均したものとなり、ポートフォリオは2証券を結んだ直線上に位置することになる。

例えば、証券Aの標準偏差（リスク）を10%、証券Bの標準偏差を6%とし、Aには0.2、Bには0.8の比率で投資しているとした場合、それぞれの標準偏差と組入比率を乗じて合計した6.8%がポートフォリオのリスクとなる。

### (2) 相関係数が1から-1の間の場合

リスクの分散効果によりリスクが低減され、ポートフォリオのリスクを示す線は屈折する。このとき、相関係数が小さくなればなるほど、リスクの低減度合が大きくなり、屈折の角度が急になっていく。

### (3) 相関係数が-1の場合

2証券はまったく逆の動きをするので、2証券をうまく組み合わせることにより、ポートフォリオの標準偏差をゼロにすることが可能となる。

したがって、2証券が完全に連動しない限り（相関係数が1でない限り）、ポートフォリオの標準偏差は2証券の標準偏差の加重平均よりも小さくなる。

これをポートフォリオのリスク分散効果（低減効果）という。

図 21

リスク分散効果：相関係数 = 1

- 証券 A と証券 B の相関係数が「1」

2 証券の標準偏差を組入比率で加重平均したもの

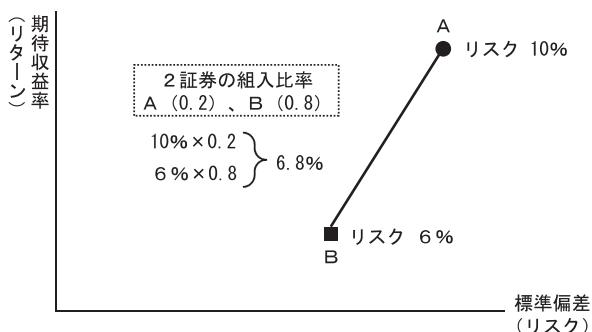


図 22

リスク分散効果： $-1 < \text{相関係数} < 1$ 

- 証券 A と証券 B の相関係数が「 $-1 < \text{相関係数} < 1$ 」

相関係数が小さいほど、リスク低減度が大きくなる

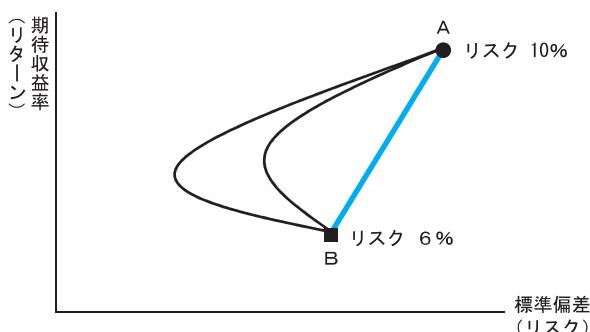
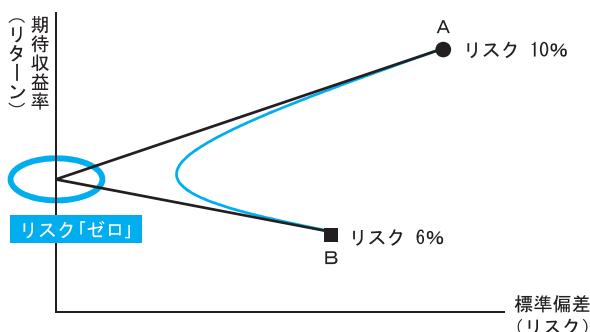


図 23

リスク分散効果：相関係数 = -1

- 証券 A と証券 B の相関係数が「-1」

2 証券の組合せによっては標準偏差がゼロになる



# 企業経営理論

## 3 経営戦略立案プロセス

図3

経営戦略の立案は、図3のようなプロセスで行われる。

### (1) 経営理念

企業の経営活動推進にあたって、経営者によって一般的に表された基本的な考え方を示すものである。企業は何のために存在するのか、企業がどのように行動すればよいのかを示す、あるいは方向づけを与える考え方である。

### (2) 経営目標の設定

経営理念を具体的に形に表したものであり、組織構成員の活動の範囲や方向、経営活動によって到達したい地点、もしくは成果を示すものである。

### (3) 環境分析 (SWOT分析)

図4

企業にとっての環境は、大きく外部環境と内部環境に分けられる。**外部環境**は、企業を取り巻く環境であり、**マクロ環境**（人口統計、経済動向、政治経済、技術、環境等）と**ミクロ環境**（市場、競争業者、供給業者、中間業者等）に分けられる。**内部環境**とは、企業の内部、すなわち企業の保有する**経営資源**（ヒト、モノ、カネ、情報等）の状況である。

外部環境や内部環境の分析を行う手段にSWOT分析がある。SWOTとは、Strengths（強み）、Weaknesses（弱み）、Opportunities（機会）、Threats（脅威）の頭文字をとったものである。

機会（O）と脅威（T）は外部環境分析に関連している。機会（O）とは、経営戦略上、企業にとって競争優位に立てる魅力のことである。脅威（T）とは自社の競争優位を喪失させるような要因である。

自社の強み（S）と弱み（W）は内部環境分析に関連している。前述の経営資源（ヒト、モノ、カネ、情報等）ごとに、強みと弱みを分析しなければならない。

### (4) ドメインの決定

図5

ドメインとは、企業が生産や販売している商品分野やサービス分野のことをいい、企業が長期的に自社の存立を委ね、経営資源を効率的に投入していく**市場内生存領域**である。企業は自社の経営資源に合わせ、また自社の競争地位に応じて対象競争市場を限定化していくのである。

ドメインは一般に次の3つの規定軸によって決められている。

図3

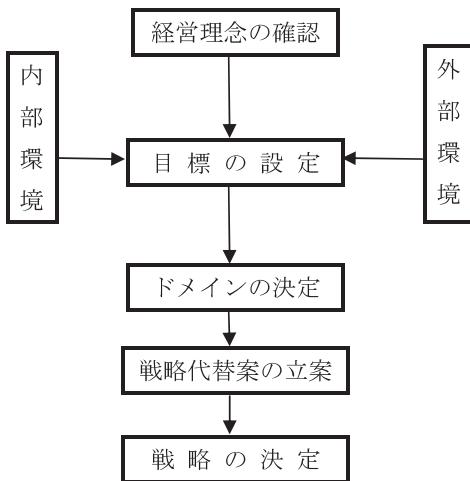


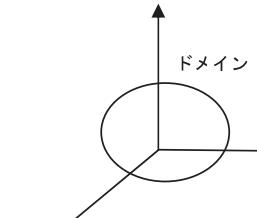
図4

	内部環境	外部環境
プラス要因	S : 強み	O : 機会
マイナス要因	W : 弱み	T : 脅威

図5

顧客機能ないしニーズ (What : 何を)

～顧客のどのようなニーズに対応するか



対象市場層 (Who : 誰に)

～ターゲットとなる顧客層は誰か

独自能力 (How : どのように)

～どのような独自技術やノウハウを用いて、どのように提供するのか

コア・コンピタンス ～自社の中核的な技術やノウハウ、最大の強み

(戦略的マーケティングの論理、鳴口充輝、誠文堂新光社)

# 運営管理

## ④ セットバック

セットバックとは、店舗前面を後退させることをいう。場合によっては、斜線制限によって高層建築物の上部を後退させるときに使う場合もある。

セットバックを行い、店頭閑地（店頭に計画的につくられる空き地、すなわち余裕地のこと）で、フロント・スペースともいう）があれば、店舗の前面がそれだけ道路から離れるので、顧客にゆとりのある気分や落ち着いた雰囲気を感じさせることによって、店格を高める効果や店舗を目立たせる効果がある。

## ⑤ 出入口

店頭出入口は、通行客がサインやショーウィンドーに目をとめて、店内に向かう客に対して、入りやすい配置にしなければならない。

出入口の数については、業種、規模、営業方針により異なるが、管理面から複数の出入口は設けない傾向が強い。出入口の位置を決定する要素は次の通りである。

- 1) 間口が広い店舗は、通行量が多い方向側に配置する。間口が狭い店舗はその逆とする。
- 2) 角店の場合、通行量の割合を検討して出入口の位置、大きさ、数などを決定する。

## 2 売場部分の計画

 **図5** **図6**

売場部門の計画にあたって、まず客動線計画を立て、次に販売方式、通路幅、主要商品の展示部分、販売業務スペースの取り方などを考え計画を進めていく。

### (1) 動線計画

動線とは、人または物が通る経路のことである。**動線計画には、「客動線」、「従業員動線」、「商品配置動線」の3つがあり、それぞれ人または物が通る経路のことである。**

動線計画は、店内レイアウトで最も重要なポイントである。

#### ① 客動線の留意点

- 1) 一般に、日用生活用品販売業施設は、単純な一方通行の回遊動線が適している。つまり、入口から入り、表示を一巡するとレジカウンターの前を通ってから出るようにする（**ワンウェイコントロール**）。
- 2) 行き止まりのデッドスペースを作らない。
- 3) 一般に、服飾用品販売業施設において、販売チャンスを作り、長期間滞留させるため、長い客動線にする。

図4

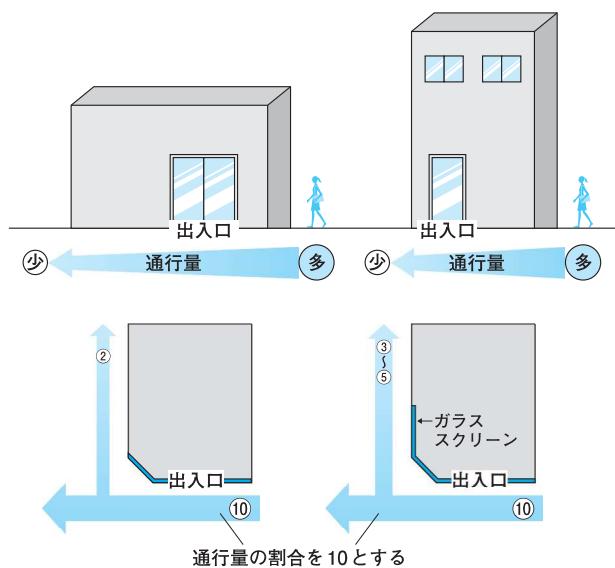


図5

動線計画

客動線	<b>顧客</b> が通る経路 <留意点> <ul style="list-style-type: none"> <li>単純な一方通行の回遊動線</li> <li><b>できるだけ長く</b> ⇒ 販売チャンスを作り、長期間滞留させる</li> </ul>
従業員動線	<b>従業員</b> が通る経路 <留意点> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>できるだけ短く</b> ⇒ 客動線と交差せず、作業効率を高める</li> </ul>

4) 店内をよく見渡すことができ、商品が見やすいうように適正な通路幅をとる。

## ② 従業員動線と商品配置動線の留意点

- 1) 中心になる客動線とできるだけ交差しないようにする。
- 2) 商品の搬入から陳列補充まで、スムーズな流れの中で順序よく行えるようにする。
- 3) 販売業務スペース（レジ台、包装台）の配置は、主力商品の展示の近くで、利用客に接することができるよう設置する。日用食品販売業施設では店頭部に、服飾用品販売業施設では売場部分の中央部より奥の位置に計画するのが望ましい。また、飲食サービス施設ではレジは出入口付近に設けられる。

## (2) 販売方法

図7

販売方法には、次の3つがある。

### ① 対面販売

広義には人的販売と同様である。狭義の場合は**カウンターケースをへだてて、顧客と向かい合って販売する方法**をいう。後者は時計、化粧品などの販売に利用される。

### ② 側面販売

**販売員と顧客がケースの同じ側にいて販売する方法**をいう。したがって、販売員も通路上にいることになる。ケースは壁面に密着している場合が多い。衣料品、身の回り品などの販売に適する。

### ③ セルフサービス

**顧客が陳列してある商品を自由に選び、自分で勘定場へ運び精算する方式**のこと。このためには商品のプリパッケージ、セルフサービスをしやすい商品の配置、構成が必要となる。通路はワンウェイ・コントロールによって店内を一巡する。

## (3) 通路幅

通路幅には主通路と副通路がある。主通路とは、主力商品に通じる通路で、副通路とは、それ以外の通路のことである。試験対策上は、90cmもしくは100cmを通路幅として押さえておきたい。

図6

例) コンビニエンスストア

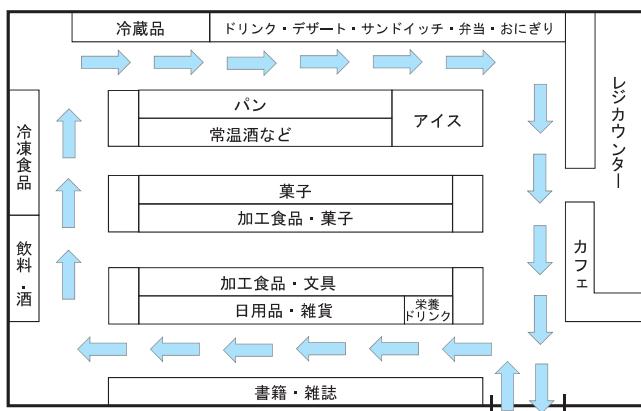


図7

## 販売方法

対面販売	カウンターケースをへだてて、顧客と向かい合って販売する方法
側面販売	販売員と顧客がケースの同じ側にいて販売する方法
セルフサービス	顧客が陳列してある商品を自由に選び、自分で勘定場へ運び精算する方法

## 通路幅

最低90cm

## 4 特許権の移転と活用

### (1) 特許権の移転

図18

特許権は、**財産権**であり譲渡等（特定承継）により自由に移転することができる。この移転は、当事者間の売買契約が成立しただけでは効力が発生せず、**特許登録原簿への登録によりはじめて効力が生じる（効力発生要件）。**

他方、相続、合併（一般承継）によっても特許権は移転する。この場合、設定の登録は効力発生要件ではないが、特許庁長官への届出が必要とされている。特許権が移転すると、元の特許権者は権利を喪失し、移転を受けた者が権利者となる。

### (2) 特許権のライセンス契約（実施許諾契約）

図19

ライセンス契約とは、**当事者の一方（ライセンサー）**が、**ライセンスの対象となる権利につき相手方（ライセンシー）**に対して、**一定の対価（実施料、使用料、ロイヤリティ）**により**ライセンス（実施権、使用権、License）**を許諾することをいう。

ライセンス契約は、基本となる特許権自体は特許権者等に留め、それらの権利の一部の使用権の設定あるいは使用を許諾する。その許諾する権利の内容により、専用実施権と通常実施権とがある。

#### ① 専用実施権 図20

**設定契約で定めた範囲内で専用実施権者が独占的にその特許発明を実施することができる権利である。**専用実施権の効力は、その範囲内において特許権の効力と同様であり、**第三者の侵害行為については、専用実施権者自ら、差止請求、損害賠償、信用回復請求権等が認められる。**また、専用実施権を設定した範囲内においては、特許権者自身も実施ができなくなってしまう。

なお、専用実施権は権利者と実施者との設定契約だけでは有効ではなく、**特許登録原簿への登録が効力発生要件である。**

専用実施権の設定の範囲は当事者間の契約によって定まるが、内容、地域、期間に分けて、おのおの制限されているのが通例である。

例えば、

- 内容（製造）
- 地域（東京都及び北海道）
- 期間（特許権存続期間中）

である。

図 18

## 特許権の移転

特許権の譲渡等（特定承継）による移転は、当事者間の売買契約が成立しただけでは効力が発生せず、[特許登録原簿への登録によりはじめて効力が生じる（効力発生要件）](#)。

他方、相続、合併（一般承継）によって特許権が移転した場合、設定の登録は効力発生要件ではないが、[特許庁長官への届出](#)が必要とされている。特許権が移転すると、元の特許権者は権利を喪失し、移転を受けた者が権利者となる。

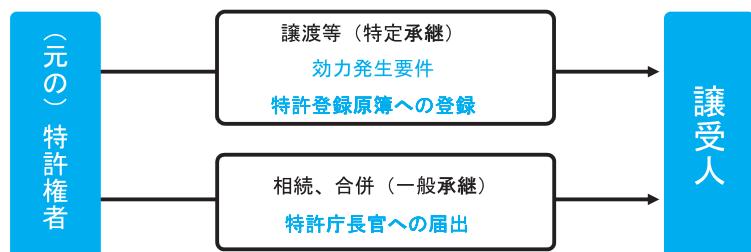


図 19

## ライセンス契約（実施許諾契約）

ライセンス契約とは、当事者の一方（ライセンサー）が、ライセンスの対象となる権利につき相手方（ライセンシー）に対して、一定の対価（実施料、使用料、ロイヤリティ）によりライセンス（実施権、使用権、License）を許諾することをいう。許諾する権利の内容により、専用実施権と通常実施権とがある。

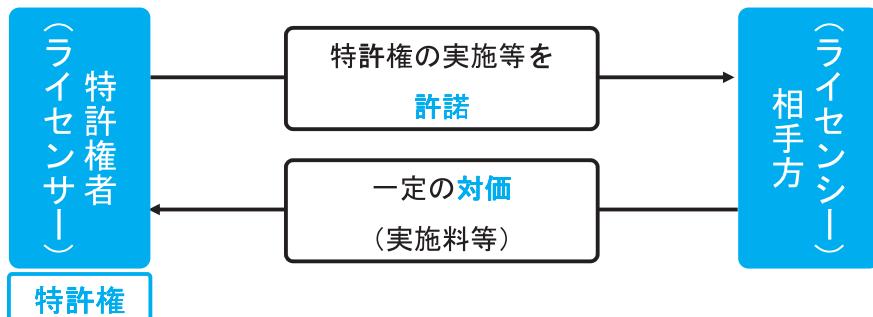
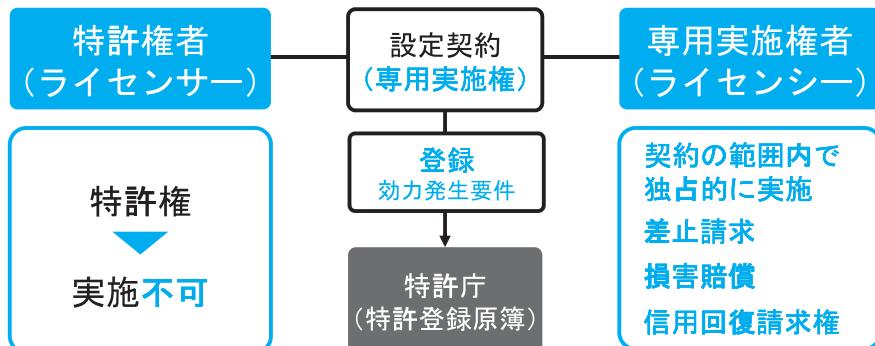


図 20

## 専用実施権

専用実施権とは、設定契約で定めた範囲内で専用実施権者が独占的にその特許発明を実施することができる権利である。



# 経営情報システム

## 2) 復旧方式

データベースは、障害に備えて定期的にバックアップを取っておく必要がある。仮に、データベースに障害が発生した場合は、バックアップファイルと更新データを書き出しているログファイル（ジャーナルファイル）を用いてデータベースを復旧する。

- ・ロールバック  **図23**

プログラム障害などの論理的な誤作動が発生した時に行う。障害発生時のデータベースの内容とログファイルの更新前のイメージを用いて、更新前の状態に戻す。

- ・ロールフォワード  **図24**

磁気ディスクの故障などの物理的な障害が発生した時に行う。バックアップファイルの内容を用いて処理前の状態に戻し、ログファイルの更新後のイメージにより順次更新し、障害発生直前の状態に戻す。

## ③ ACID特性 **図25**

データベースの処理は、トランザクション単位で管理される。トランザクションのACID特性は、データの状態を矛盾なく、一貫した状態に保つためにデータベースが備えていなければならないことである。

図23

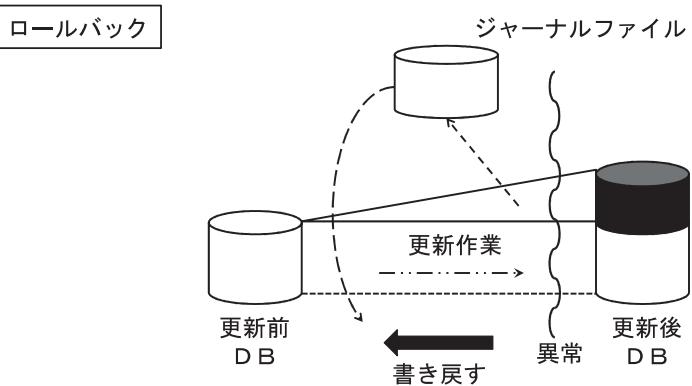


図24

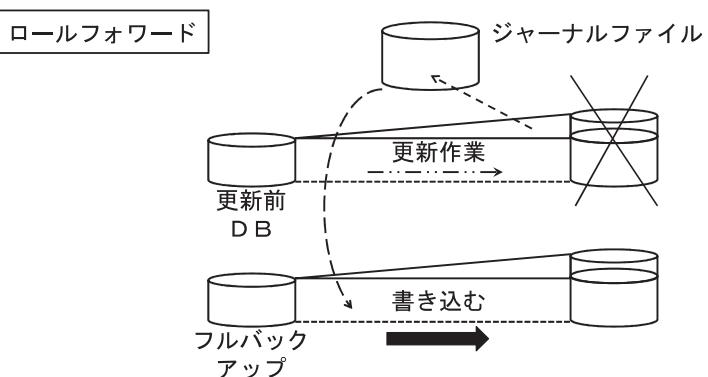


図25

名 称		説 明
A	Atomicity (不可分性、原子性)	一連のデータ処理が全て実行されるか、実行されないかのいずれかを保証すること。
C	Consistency (整合性)	処理の開始前開始後で、関連するデータ間で整合性が満たされていること。
I	Isolation (独立性)	複数のトランザクションが実行されても、完了していないトランザクションが他のトランザクションに影響しないこと。
D	Durability (永続性)	一連の処理が終了した後は、その処理結果が失われないこと。

## 第1節 取引の適正化

### 1 下請代金支払遅延等防止法

図1

下請事業者は、親事業者から委託を受けて事業活動を行っており、かつ、親事業者に対する取引依存度が高いことから、不利な取引条件を強いられることがあるため本法が制定された。内容は、親事業者の義務として、下請代金の支払期日の定め、書面の交付、遅延利息の支払、書類作成・保存義務、また、親事業者の禁止事項として、発注製品等の受領拒否、下請代金の支払遅延、減額、受領した製品の返品、買いたたき等を規定した。

中小企業庁と公正取引委員会では、親事業者がこの下請取引のルールを守らなかったときは、是正するよう指導を行っている。

### 2 適用範囲

図2

図3

#### (1) 適用範囲と内容

- ① 事業者が下請事業者に物品の製造や修理を委託したとき、情報成果物作成（プログラム、放送番組等）の作成委託や、役務（運送、ビルメンテナンス等）の提供委託をしたときに適用される。なお、建設工事の請負は、別途「建設業法」が適用される。
- ② 対象者の詳細
  - 1) 物品の製造・修理委託、政令で定める情報成果物（プログラム）の作成委託、役務（運送、物品の倉庫における保管、情報処理）の提供委託を行い、
    - (a) **資本金3億円超の法人が3億円以下の法人または個人に委託する場合**
    - (b) **資本金1千万円超3億円以下の法人が、資本金1千万円以下の法人または個人に委託する場合**
  - 2) 政令で定めたものを除く、情報成果物作成・役務提供委託を行い、
    - (a) 資本金5千万円超の法人が5千万円以下の法人または個人に委託する場合
    - (b) 資本金1千万円超5千万円以下の法人が資本金1千万円以下の法人または個人に委託する場合

図1

## 下請代金支払遅延等防止法

## 目的

親事業者（発注者）の不公正な取引の規制・下請事業者の利益保護



親事業者の義務と禁止行為を定めている

中小企業庁と公正取引委員会が調査等を行う

図2

## 適用範囲①

物品の製造・修理委託、政令で定める情報成果物作成委託・役務提供委託（プログラム作成、運送、物品の倉庫における保管および情報処理に係るもの）

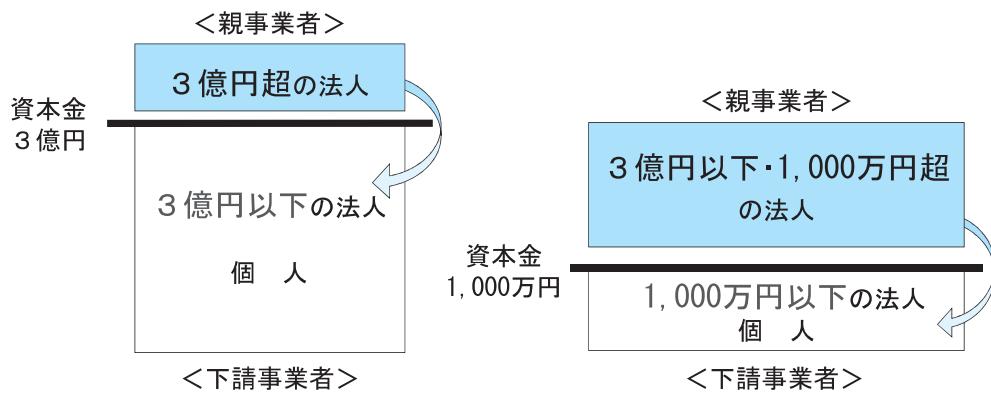


図3

## 適用範囲②

情報成果物作成委託・役務提供委託（プログラム作成、運送、物品の倉庫における保管および情報処理に係るもの）を除く

