

平成 26 年 11 月 18 日

公益財団法人
船井情報科学振興財団御中

シカゴ大学経済学研究科
潮田佑

2012 年度派遣奨学生第 5 回報告書

シカゴは朝晩の冷え込みが厳しくなり、街には耳当てをして歩く人々も目立つようになりました。新学年が始まって二ヶ月が過ぎようとするにあたり、前回の報告書以降のシカゴでの研究と生活の状況を報告させていただきます。

1. リサーチ・ペーパー

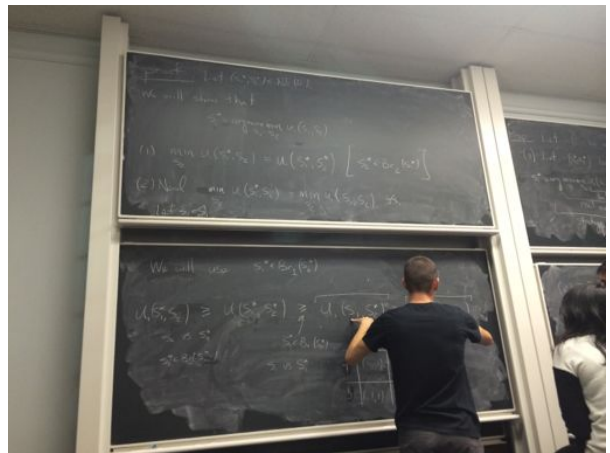
シカゴ大学の経済学部では、3年目の12月までに研究成果を提出しなければならないので、現在はそのために追われています。私のテーマは、金融機関が送付するダイレクトメールのデータを使った実証です。クレジットカードやローンといった金融商品は、個々人の返済能力や意志に基づいて提供されるので、一般的な商品とは異なった性質を持っています。こういった商品の市場において、どのような人にどのようなオファーがなされているのかを探るのが目的です。

日本の修士課程では理論研究をしていたため、実証研究の教授にアドバイスをもらいつつ研究を進めるのは初めてなのですが、間近で著名な教授に接していると強く感じる場合があります。それは、経済学の実証研究というのは、研究者自身が有名になればなるほど容易になるということです。まず学界で名の知られた研究者は、データを購入したり、分析を外注したりするための研究資金を潤沢に持っています。共著者を見つけるのもたやすいことです。また、実業界で顔が広い研究者は、どこに貴重なデータが存在するのかについて豊富な知識がありますし、信頼もあるので、プライバシー上取り扱いに注意の必要なデータにもアクセスが可能となります。もしもこのような存在になることができれば、インパクトの大きい実証論文の量産も夢ではない、ということが言えそうです。

2. ティーチング・アシスタント

シカゴ大学の社会科学部では、博士号取得の要件として、授業のティーチング・アシスタント (TA) を5クォーター以上務めることを課しています。就職活動で忙しくなる5年目や6年目に研究活動以外のことに時間を割くのはわずらわしいので、私は3年目と4年目に集中してTAを終わらせることを計画しています。しかしながら、シカゴ大学は研究重視の大学として設立された性質上、大学院生の数に比べて学部生の数が少なく、TAの職を見つけるのも一苦労です。私は夏休みの間、7、8人の講師にメールでコンタクトを取り、ようやく今学期の職を見つけることができました。

苦労して見つけた、初めてTAを務める授業は、学部生向けのゲーム理論です。以前学長を務めたこともある大御所の教授が担当しており、学部生の授業としてはかなり高度な内容を扱っています。しかし驚くべきことに、履修している学生のかなりの割合の者が、完璧に授業の内容を理解しているようです。先日この授業の中間試験があり、初めて問題に目を通したときに、得点の中央値を60%と



予想しました。しかしTA業務の一環で答案を採点し、分布を計算してみたところ、実際には75%近くを記録しました。これだけ履修者が優秀な理由としては、シカゴ大学の学部生のレベルが高いこと、また数理的な内容なので、大学院進学を目指す優秀な学生などに履修者が偏ることが挙げられると思います。アメリカの入試センターのデータによれば、2013年度に入学した学部生SATスコアを学校間で比較した結果、シカゴ大学に入学した学生の平均点はカリフォルニア工科大学について2位だったようです。また、担当教授いわく、この授業の履修者約40人の内、毎年7、8人はアメリカ国内の経済学大学院に進学するようです。これは東大の経済学研究科現代経済専攻の博士進学率とほぼ同じです。

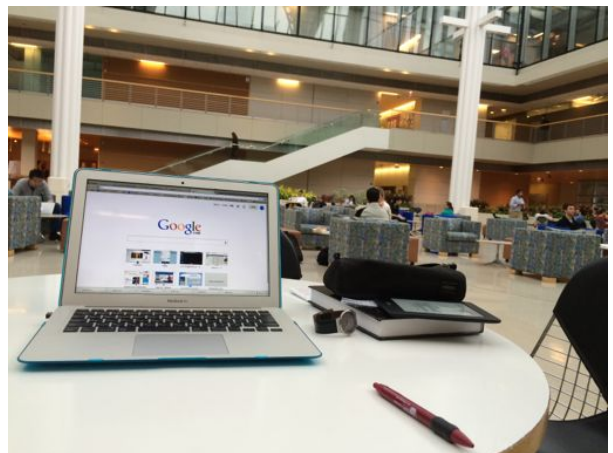
TAを始める前は、このように履修者が優秀だと難しい質問が殺到して仕事量が大きくなるのではないかと心配したのですが、結果的には完全に逆であることが分かってきました。優秀な学生は、授業に出席してアップロードされた答案に目を通しただけで全てを理解するので、わざわざ大学院生に質問するまでもないのです。(本当に難しい研究につながる質問は教授にします) また、答案採点でも利点があります。支離滅裂な論理を追うよりも正答に丸をつける方がよほど簡単ですし、自らの答案の何が間違っていたかたちどころに理解するので、採点に対する苦情も少ないのです。今後も、なるべくこのように負担の少ない授業を担当したいものだと一人画策しています。

3. 「失われた一年」

アメリカの博士課程3年目というのは、単位の取得も終わり、本格的に研究に着手すべき年なのですが、上級生にこの時期の経験を聞くと、実に恐ろしい話を色々してくれます。

「ネタがボツになり続けた一年だね」「就職活動を控えたこの時期になると、ダラダラしていたあの頃の自分を殴ってやりたくなる」「ああ、3年生か、失われた一年だね」等々のエピソードがゴロゴロと出てきます。こういった話をたくさん聞いて、3年目が多くの場合あまり生産的にならない理由を自分なりに考えてみると、どうやら二つほど原因がありそうなことが分かってきました。一つは研究に慣れていないため、モノにならないネタを深追いしすぎてしまうこと、そしてもう一つは、次のステップである就職があまりに先のことであるため、切迫感がなくだらけてしまうことです。

これらの問題に対処するために最も有効な対処法は、今のところ研究アイデアを話しに教授陣を頻繁に訪ねることです。経済学の研究というのは自然科学と異なり、完全な個人プレーで、共著の論文も多くの場合、著者は2、3人しかいません。ラボに毎日通うということがなく、一人で惚けていようと思えばいくらでもできます。こうした状況でも、RAをしている教授とのアポイントメントが毎週あると、自分の研究に関しても何かしらの進捗を毎回見せなければならない、というプレッシャーがあります。また、研究アイデアがおもしろくない場合や、極端に困難なトピックの場合にはそう伝えてくれるので、深追いしすぎるリスクも少なくなります。



このように様々な教授のオフィスを気軽に訪ねる、という行為はどうやら3年目であるからこそできることのようにです。4年目や5年目ともなると、ある程度の論文の見通しや、場合に寄っては予備的な結果が出ていることを期待されます。こうなると、その水準に達していない場合、研究を相談しに行く精神的なコストが大きくなってしまうようです。以上のことをふまえ、今のうちに多くの教授と面識を作っておきたいものです。

以上ご報告とさせていただきます。末筆ではございますが、このような機会をいただいたことを改めて感謝し、今後とも勉学・研究に励む所存です。日本でも朝夕一際冷え込む頃かと思いますが、財団関係者の皆様もお体に気をつけてお過ごしください。