

市場における主体の非合理的な選択が 市場の性質に及ぼす影響

Effects of irrational choices by actors on the quality of the market

梅田 徹

Toru Umeda

Abstract *Mainstream economists' theories are based on the assumption that each economic actor takes rational actions or make rational choices especially when he or she engages in market activities. The ideal conception of the market is a competitive market as it is believed to be the most efficient. Mainstream economists devalue a less competitive market as they regard it as a deviation from the ideal of the competitive market, and they tend to attribute the non-competitive market to institutional causes such as monopoly, transaction cost, and information asymmetry and so on with little attention paid to how consumers behave. This paper aims to shed light on the possibility that irrational actions taken by or irrational choices made by economic actors, especially businesses and consumers, have some effects on market mechanisms, and to provide a view on what mechanism would make this occur. These ideas could relate to a question about the varying degree of difference between the market, which is a deductive construction by mainstream economists, and what is thought to be an embedded market in society.*

キーワード：経済非合理性、市場の非効率、コミットメント、ホモ・エコノミクス

学際領域：経済哲学、行動経済学

はじめに

本稿の狙いは、現実の市場において企業や消費者が行っている経済合理性に反するような様々な選択——経済学的に非合理（不合理）であるような選択¹——が、需要と供給の法則に代表される市場原理の作用に影響を与えている可能性があるとする立場から、どのようなメカニズムでそうなるのかについて一つの見方を提起す

¹ 本稿では、「合理性に反する」ことを「非合理」と呼ぶことにする。「不合理」または「反合理」と特に区別を設けているわけではない。「合理性」および「非合理性」の意味については、本文中で説明する。

ることである。いま少し具体的に言うならば、それは、一方における、経済学が演繹的に導き出しているところの市場メカニズム（市場原理ないし市場の法則性）と、他方における、現実の経済社会において作用している市場メカニズムとの間に、異なる程度の開きがあるのではないかという問題提起に関わる。この「開き」は、典型的には、完全競争市場と不完全競争市場の違いという形で表すことができる。その違いは程度の差であると捉えることができる。したがって、それはスペクトラムで表現できる。しかし、一般にはそのように表現されることはほとんどない。

経済学者は、現実の経済における不完全競争市場の存在は認めるが、その発生原因は、外部性の発生、独占企業の存在を別とすれば、取引費用や情報の制約や不均衡等の制度的な要因に求められる傾向にある²。少なくとも主流派経済学者は、彼らの理論的前提になっている人間像と矛盾するがゆえに不完全競争市場の発生の原因を主体の非合理的な選択に求めることは決してない。これに対して、本稿では、経済主体の合理的でない選択・行動（非合理的な選択・行動）は不完全競争市場の発生ならびにその不完全性の程度（完全競争市場と比較して乖離する幅の違い）に影響を与える要因になりうるのではないかという問題を提起したい。

1. 問題の所在

行動経済学の専門家からは、「そんなことはあたりまえだ」とか「いまさら何を言うのか」という声が聞こえてきそうである。しかしながら、行動経済学の分野においては、人間の非合理的な行為が、経済学が依拠している市場メカニズムの作用等に及ぼす影響ならびにそのメカニズムについて明確に説明した研究はそれほど多くはない。また、そうした研究は少なくとも行動経済学の主流にはなっていない。

一方、主流派経済学者からは、経済主体の非合理的な選択・行動があるとしても、その事実によって経済学が理論的に打ち立てた市場メカニズムや市場の機能が影響されるものではない（それだけ市場理論はゆるぎないものである）という主張が展開されることは十分予想される。非合理的な選択と市場を結び付けるのを難しくしている要因の一つは、市場における非合理的な選択の性質ならびにその意義が十分に吟味されていないことにある。いま一つの要因は、主流派経済学の側において非合理的な選択の範囲を狭めるような理論的工夫が凝らされていることに関係する。その一つに顕示選好理論があるが、この点に関してはこの先で議論する。

これら二つの要因があることを示すために、以下の議論を見ておきたい。

経済倫理学者のウィルフレッド・ベッカーマンは、自身の厚生（welfare）を最大化しないような選択を意識的にとる人がいることに注目し、ヒュームやスミスに見られる「共感」やアマルティア・センが唱えた「コミットメント」の概念を整理

² 経済学者は、一般に、経済主体が完全競争的にふるまっていない場合に非効率が発生することについて了解しているようである（神取2016）。私が注目したいのは、「完全競争的にふるまわない」ことをそのまま経済的非合理性とみなしてよいかどうかということに関わる。論理的には、みなしてよいと言えるはずである。

する中で、「共感」が初心者にとっての一つの利他主義の形態であるという意味における「初歩的な利他主義」であるとするれば、「コミットメント」はそれよりも「前に進んだ利他主義」であるともなすことができるとした (Beckerman 2011: 45)。このような利他主義的な行動は、一見したところホモエコノミクスの前提を破る (violate) ように思えるが、どうであろうか、とベッカーマンは問題提起する。

自ら提起したこの疑問に回答するためにベッカーマンは、次のような議論を展開する。まず、彼は、ライオネル・ロビンズの『経済学の本質と意義』に依拠し、生産者と消費者の行動に関する経済学の理論は、ホモエコノミクスが自己利益のみに関心があるきわめて利己的な生き物であるとする前提を取り下げたとしても無効にならないと主張する。さらに、それをサポートするために、同書から、「我々に関しては、経済主体は純粋に利己主義者、純粋に利他主義者、純粋に禁欲主義者、純粋に官能主義者にもなりえて、もっとありそうなことだが、こうした衝動の混同体にもなりえる」というくだりを引用する。さらに、ベッカーマンは、ロビンズが依拠したストーリー——あるコミュニティが享乐的な生活から宗教的な生活へと転換する架空のケース——を引き合いに出しながら、次のように結論づけている。すなわち、「それでもなお需要と供給の法則が支配する」と (Beckerman 2011: 46)。それは、ロビンズの結論であるが、ベッカーマンの読者にとっては、それは彼自身の結論でもあるようにも読める。

ベッカーマンは、日常的な事例を取り上げて考えるための素材として、読者に対して、ある婦人が地元の小規模な商店の生き残りを助けたいとの思いから、安い商品が並ぶ近くのスーパーではなく、それよりも遠くにある商店でリンゴを買っている架空のケースを提示する。ベッカーマンはこれを一つのコミットメントとみなしている。このようなコミットメントがある場合、市場にはどのような影響があるのだろうか。彼は、コミットメントがある場合は、それが無い場合と比べると、彼女の需要曲線は右に移動すると指摘する。その商店が値上げをした場合、彼女は、買うリンゴの数を減らすか、他の果物に切り替えるかの選択を迫られることになるかもしれない。コミットメントを続けることができないほどに値上げされれば、彼女はもうその商店から買わないようになるかもしれない。いずれにしても、彼女のコミットメントは彼女の需要曲線の傾きを変えるわけではない。ベッカーマンはこのような議論を展開した後、次のように結ぶ。「消費者行動の基本的理論の前提は利己性を含意していない」と (Beckerman 2011: 47)。彼は明言していないものの、先に自身が提起した問題に対する回答は、利他主義的な行動はホモエコノミクスの前提を破らないという結論になるように読める。

私はこの議論の仕方に首肯できない。私自身は、コミットメントはホモエコノミクスの前提と矛盾すると考えている——理由についてはその先で述べる——からであるが、それだけでない。コミットメントが市場に何等の質的影響も与えていないかのように処理されているからでもある。どうしてこのような結論になってしまったのか疑問に思うと同時に、引き合いに出された大経済学者の述べていることが気になったため、実際にロビンズがどう考えていたのか調べてみた。以下にそれを示

しておく。

2. それでも市場原理は作用する？

ロビンズは『経済学の本質と意義』の中の、しばしば引用される経済学の目的を説明した「目的と手段」と題する第2章に、先にベッカーマンが言及したストーリーが出てくる（第2節）。おおよそ次のようなストーリーである。「粗野で肉感的な愉悅がある放蕩な社会」があったとして、あるときそこにサボナローラのような墮落を非難する修道士がやって来た。するとこの社会に変化が訪れる。「官能の喜びは追放される。放蕩者が苦業者になる」。この街は、放縦な社会から清廉で節約的な有徳社会へと変化した。しかしながら、この変化は経済原理そのものに影響しない、とロビンズは言う。「それでも経済分析はまだ適用可能である。説明の範疇を変える必要はない。重要表が変わったと言うだけのことである。」「相対的に豊穰になったモノもあれば、稀少になったモノもある。…ブドウ園の地価は下がる。聖職者の石造建築に使う石切場の地代はあがる。それだけである」（ロビンズ2016：27）。

この逸話をもってロビンズが言わんとしたことは、放縦な社会から有徳な社会への変化があるとしても、それは需要の構造を変えるだけであって、需要と供給の法則が作用することに変わりはない、ということであろう。

この逸話は、同書の第4章第5節「経済人の神話」においてロビンズが語る次の部分に直結する（ロビンズ2016：88）。すなわち、「我々に関しては、経済主体は純粹に利己主義者、純粹に利他主義者、純粹に禁欲主義者、純粹に官能主義者にもなりえて、もっとありそうなことだが、こうした衝動の混同体にもなりえる」。要するに、経済分析の基本であるところの、相対的評価の尺度は、利己主義者や利他主義者の違いを越えて適用できる、とロビンズは主張しているのである。また、次のようにも述べる（ロビンズ2016：89）。

特定の取引を決める評価は、様々な程度に複雑であろう。パンを買うにあたって、交換という循環の中で、貨幣を費やして買ったかもしれない他の物と、そのパンとを比較するだけに私は関心があるかもしれない。いや、パン屋の幸福にも興味があるかもしれない。両者にはある種の先取特権があり、そのため私は競争相手——少々安く喜んで売ってくれる人——から手に入れるよりも、そのパン屋から手に入れることを好むかもしれない。まったく同様に、自分の労働を売ったり、自分の財産を賃貸したりする時に、私は取引の結果として接受する物事のみに関心があるのかもしれない。あるいは、別のやり方というよりはあるやり方で労働を経験したいと思っているかもしれない。あの方面というよりはこの方面に財産を貸す際に、光栄に思ったり不名誉に思ったり、美德あるいは恥辱の感情に興味を持っているのかもしれない。

ロビンズは、以上の事例を挙げた上で、「こうしたことすべては、相対的評価の尺度という概念で考慮されている」とまとめている。「相対的評価の尺度」は、市場メカニズムに置き換えることができる。現代風の言い方をすれば、すべての要因は、市場メカニズムの中に「織り込み済み」であるということであろう³。ロビンズが言いたかったのは、経済学は金儲けと自己利益のみに関心がある「経済人」を仮定しているという考えは間違いであること、そして、その根拠は、経済学の基本概念は相対的評価の尺度であって、これは結局のところ、モノの価値は市場における交換（取引）に反映されており、したがって、人が交換（取引）に参加する以上、その交換の動機そのものはまったく問題にしないでよい、ということである。人々がどんな動機で市場に参加し、モノを交換するとしても、それらの動機に関係なく市場メカニズムは（経済学が想定した通り）作用する。ロビンズの議論は、このようにまとめることができるであろう。

アルフレッド・マーシャルも、「経済人」に対する批判に答えるコンテキストにおいて似たような考え方をしていた。それは次のくんだりから窺える（マーシャル1965：viii）。

なるほど「経済人」の行動に関して抽象的な科学を構成しようとする企図もなされなかったわけではない。ここで「経済人」というのは、なんらの倫理的な影響も受けずに、金銭上の利益を細心かつ精力的に、だが非情かつ利己的に追求しようとするものであるが、その行動を追求しようとした企図は成功もしなかったし、また徹底的に遂行されたことさえなかった。そこでも真に経済人を完全に利己的なものと取り扱ってはいなかったのだ。人間は家族のために生活の糧を用意するという非利己的な欲求による場合、最もよくその労苦と犠牲に耐えるものであるが、これらの企図はいずれも人間の正常の動機のうちには家族愛が含まれていることを明示的ではないにしても認めてきたからである。しかし、もし家族愛が含まれるとすれば、通則とみなしてよいほど、どんな時と所におけるどんな階層にも一様にはたらいっているようなものであれば、愛他的な動機であっても、なぜそれをとりいれてはいけないのか。そんな理由があるはずはない。

また、「これらすべての研究において経済学者は人間をあるがままのすがたで、抽象的な人間ないし『経済人』としてではなく、血と肉をもった人間として取り扱う」とも述べている（マーシャル1965：34）。

マーシャルが、「経済学者は人間をあるがままのすがたで、抽象的な人間ないし『経

³ マクロ経済学は、市場に織り込み済みのデータを扱う。その意味において、マクロ経済学の立場からすれば、利己的・利他的であるかを問わず、市場には多様なタイプの人々が実際に存し、したがって、「それでもなお市場原理が作用する」という主張は正鵠を得ている。しかしながら、ロビンズが提起した「経済人」の想定議論は、明らかにミクロ経済学のテーマである。マクロ経済学で正当化できることをもって、そのままミクロ経済学の前提をも正当化しようとしているところに問題がある。

済人』としてではなく、血と肉をもった人間として取り扱う」と述べているのは、ロビンズが「経済主体は純粋に利己主義者、純粋に利他主義者、純粋に禁欲主義者、純粋に官能主義者にもなり」と書いている部分に通じるものがある。おそらくマーシャルも、ロビンズ同様、利己的な動機以外の多様な動機で市場に参画する人はいるとしても市場メカニズムは作用すると主張したかたに違いない⁴。

以上の二人の経済学の大家の経済の捉え方や考え方に対して真正面からこれを批判するような人はこれまでほとんどいなかったのではないだろうか。経済学者から見れば当然のことが言われていると考える立場からは、疑問を差し挟む余地などなかったのかもしれない。また、主流派経済学を批判する立場からも、少なくとも目立った異議申し立てはなかったように見受けられる。ほんの一例を挙げたにすぎないが、先のベッカーマンでさえ、「コミットメント」はホモエコノミクスの前提を破るかどうか、という、ある意味、非常に興味深い質問を投げかけておきながら、結果的にはロビンズ（あるいはマーシャル）の主張に誘導させられてしまっているのである。

私は、ロビンズ（あるいはマーシャル）が持ち出した「経済人」批判に対する反論には説得力がないと考える。どこが、どう問題なのか。ロビンズの議論に関して私が異議申し立てを行いたいと思うのは、次の二点に関してである。

第一は、放縦な社会から有徳社会への変化があったときに、依然として市場原理が作用することは否定できないとしても、その作用の仕方に違いがあるのではないかと、いう点である。放縦な社会から有徳社会に変わることで経済（社会）的にどのような変化が起きるのか、という問いの立て方であれば、経済社会学の専門家の多くは少なからず関心を持つはずである。ニュアンスの若干の違いはあるかもしれないが、基本的に問われているのは同じことである。すなわち、社会の変化に応じて市場原理の作用の仕方に変化——この変化は、「質的变化」と呼んだほうがわかりやすいかもしれない——が出るかどうかである。経済学者はこれを否定する。経済社会学者は、これについてどのような結論を出すであろうか。

第二は、ロビンズが指摘した「パン屋の幸福への興味」は、市場における他人の効用に関心を考慮に入れることを指し、そうした関心を払いながらパンを買ったとすれば、それは他者考慮的な（other-regarding）選択（消費）であるとみなすことができるが、そのような他者考慮的な選択は、ホモエコノミクスのモデルでは説明できないのではないかと問題提起である（ベッカーマンが提起したコミットメントの事例に代表されるような、自身の効用を減らすような選択は、自分の効用しか考えないような利己的なホモエコノミクスのモデルで説明できないのではないかと）。このことは、ロビンズやマーシャルが依拠した「経済人」の捉え方に対する一つの異議申し立てでもある。

以上の二点は相互に関連する。その点については、次の節で説明する。

⁴ マーシャルやロビンズが想定した「経済人」は、いずれも本稿で定義する利己的な主体モデルと一致しないように思われる。「血と肉をもった人間」という規定は、むしろ、それがセイラーの言う「ヒューマン」あるいは、本稿で提示する「ホモ・ソシオエコノミクス」に近いものであるように思われる。

3. 市場における合理的な選択

何が合理的な選択であり、何が合理的な選択でない（＝非合理的な選択である）かは、経済学が前提にしているところの主体モデル、いわゆるホモエコノミクスに求めることができる。ホモエコノミクスは、自己利益を追求ないし効用を最大化するように動機づけられた（設計された）主体である。それは社会的システムから切り離された孤立的な存在として立ち現れる。ただそれが直面しているのは、需要側にいるホモエコノミクスにとっては、自身の効用関数を構成し、かつ自身の選好の対象になる商品ならびにその価格のみであり、それ以外の要素に考慮する機会が与えられていない。供給側に立つホモエコノミクスは、自身が生産する商品の、完全競争市場の下で決まる所与の価格に対して最適な生産量を決定する生産者として説明されることが多い。ホモエコノミクスとしての生産者も、同様に孤立的な存在であることに変わりない。言い換えれば、ホモエコノミクスは、定義上、市場メカニズム（市場原理）との関連において常に最適点を選択するように設計された主体であるということである。したがって、ホモエコノミクスの選択は合理性を表現していると言うことができる。

ホモエコノミクスの選択の合理性を最もわかりやすく表現したツールの一つに無差別曲線がある。無差別曲線は、ある消費者にとって同じ満足（効用）を得られる二財の組合せを示している。経済学の教科書では、無差別曲線が引かれた図表中に予算制約線を引き、その無差別曲線とその予算制約線が接するところがその消費者にとっての消費の最適点であると説明される⁵。消費の最適点はホモエコノミクスであれば、必ず選択することになっている。注意すべきは、この最適点は、効用を最大化し、しかも予算をすべて使い切るという予算能率の意味における最適点でもあるということである。

無差別曲線に替えて需要曲線を用いて説明しても、原理は同じである。その基礎には自身の効用を最大化するように設定された主体モデルとしてのホモエコノミクスが置かれており、ある商品やサービスに向き合ったときに、その商品やサービスの価格と自分の支払い意欲との関係が需要曲線として描かれる。需要曲線上のどの点も、その需要者の合理的な選択を示している。供給曲線は、生産者による生産量の変化に伴う限界費用曲線で示される。生産者にとって合理的な選択点は、二要素の場合は生産可能曲線の線上のいずれかの点に、あるいは一要素の場合は生産関数に表現される。

需要側においても供給側においても、ホモエコノミクスが向かい合っているのは、

⁵ 以前、ある研究会で、主流派経済学を批判する文脈で経済学の教科書に言及したとき、ある経済学の研究者から、「教科書は学部で習うような基本的なことしかカバーしていない。最近の経済学はもっと発展している」旨の指摘を受けた。基本的な要素を持ち出したのは確かであるが、教科書に書かれていることは経済学界から受け入れられ、標準になった理論や考え方である（佐和1982）。私は、この基本的な部分が共有されていること、そしていまでもって他の理論に置き換えられていないことを問題視しようとしている旨、回答したことがある。ここで教科書の内容に言及するのも、同様の趣旨からである。

市場と言うよりも市場が提示する価格である。誰を相手に取引をするかの情報は社会的な情報であって、ホモエコノミクスの環境からは除外されている。富永健一の言葉を借りれば、通常の市場の取引は「ダイアディック・モデル」であるのに対して、孤立的なホモエコノミクスが当てはまるのは「モナディック・モデル」なのである（富永1997：38）。

4. 市場における非合理的な選択

以上が、合理性の説明である。合理性に関する以上の説明を基礎しつつ、次に、非合理的な選択を説明していく。ただし、ホモエコノミクスは合理的な選択しかできない。非合理的な選択のためには、ほかのモデルを持ち出すよりほかない。私は、以前、ホモ・ソシオエコノミクスの導入を提案したことがある（Umeda 2016）⁶。ホモ・ソシオエコノミクスは孤立的な存在ではない。いずれかの社会経済的環境条件の下で選択する主体である。

社会経済的環境条件を持ち込む場合、主体であるホモ・ソシオエコノミクスを取り巻く関係が複雑になるため、若干の整理や便宜的な単純化が必要になる。社会経済的環境条件を持ち込むことによって、主体の選択行為の動機・目的が多様化し、関係が複雑化する。動機・目的は、自己都合（self-regarding）なものと同他者配慮的（other-regarding）なものに分けることができる⁷。また、他者配慮的動機・目的には、向社会的なそれが含まれると考えておく。

ここにおいて、ホモエコノミクスとホモ・ソシオエコノミクスの違いが際立つ。ホモエコノミクスにおいては自己利益の追求または効用の最大化が唯一の目的であり、動機である。これに対して、ホモ・ソシオエコノミクスにおいては、行為の動機・目的は多様である。市場における行為に限定するとしても、商品購入の目的は、もっぱら自分の効用を満たすためだけであるとは言い切れない。このことは、ホモ・ソシオエコノミクスにおいては購買行動が他の目的のために利用されうることの意味する。言い換えれば、購買行動が手段化する可能性があるということにほかならない。

議論を単純化するために、本稿における以下の検討においては、便宜上一定の制限をかけている。その制限とは、分析の対象は、無意識または無理解の下で行われるような非効率的または経済的に非合理的な行為ではなく、一定の目的をもって意識

⁶ リチャード・セイラーが用いている「ヒューマン」（セイラー 2016）を使ってもよいかもしれない。ただし、「ヒューマン」と「ホモ・ソシオエコノミクス」の違いは、市場の性質に結び付けられているかどうかにある。「ホモ・ソシオエコノミクス」は、市場の性質に結び付けられている（Umeda 2016）。

⁷ 目的についてのこの区別は、クリティカルであるのかもしれない。「自己都合」とは自己利益の追求が目的となっている場合のことを指す。自身の欲求を満たすことである。ただし、それは孤立条件下におけるホモエコノミクスによる自己利益追求と完全に同一視することはできない。たとえ微小であるにしても、他の社会経済的条件が加わることで、主体（ホモ・ソシオエコノミクス）の需要関数に影響が及ぶと考えられるためである。また、他者配慮自体が目的になることもあれば、他者配慮が自己都合目的の一部を構成するにすぎないこともある。

的、自覚的に行う——その意味において「合理的な」であることまでは否定しない⁸——選択（行動）にかぎるということである。この制限をかける結果、ホモ・ソシオエコノミクスはいかなる意味においても合理的に行動しない主体という意味ではなく、むしろ、一定の目的を実現するために経済合理性に背くような選択を行いうる主体であることがいっそう明確になる。経済リテラシーの不足や自身の不覚により非効率を生み出すようなケースは、本稿では考察の対象にしないということである。

需要側の主体としてホモ・ソシオエコノミクスを仮定した場合における最も典型的な非合理的な選択は、無差別曲線と予算制約線を用いた図式における予算制約範囲内で効用を最大化しない任意の点の選択である。供給側の主体としてホモ・ソシオエコノミクスを仮定した場合には、生産可能性集合として示される部分におけるいずれかの点の選択が非合理的な選択になる⁹。

非合理的な選択はこのように「見える化」することができるとしても、まだ乗り越えるべき問題が二つある。一つは非合理的な選択をもたらす原因・動機に関わる。ホモエコノミクスにおいては、動機は自己利益の追求という形で単一化されていた。効用の最大化が所与の目的として設定されていたのである。これに対して、ホモ・ソシオエコノミクスの場合には、「一定の目的をもって意識的、自覚的に行う選択」に限定するとしても、なおその目的は多様でありうる。自己都合の目的・動機の場合もあれば、利他的または公共精神的な目的・動機の場合もあるであろう。いずれかの目的の下で自身の効用を最大化しないような選択を行うことは、先に定義した意味における非合理的な選択になるのである¹⁰。

克服すべきいま一つは、無差別曲線の問題点を克服するために開発された顕示選好理論である。無差別曲線は、ある個人（消費者）が同じ満足を得られる二財の組合せを示すものであるが、その人の満足・効用の程度は主観的に把握されるものであって、ほかの人が見ても測定しあるいは他の人のそれと比較できないという問題がある。顕示選好理論は、人の選択の中にその人の最も順序の高い選好が反映されると考える。そうでなければ観察できない主観的な選好（の順位）が、選択という観察可能な行為で表現されるため、第三者的にも選択者の選好（最も効用の高いと判断される物）を客観的に観察し認識することができるようになるという利点がある。この点で、顕示選好理論は、無差別曲線に内在する主観性の問題（ある人の満足・効用の程度客観的に測定することはできない）を克服することができたと主張

⁸ 一定の目的に沿って行動すること、いわゆる、「合目的な」行動を合理的行動と捉えるのは、一般的な規定の仕方である。経済学における主体の目的は自己利益追求・効用最大化である結果、すべての主体の行動は合理的なもののみなされる。これに対して、同時に社会経済的な環境条件の導入を伴ったホモ・ソシオエコノミクスにおいては、必ずしもそうではない。ホモ・ソシオエコノミクスは合目的な行動をとりうるが、その結果が経済的合理性に違背することもある。結果的に、その選択・行動は「非合理」と評価されることになる。

⁹ 実際のコンテキストにおいてこのような判断ができるかどうかは、多様なコンテキストがありえることを考えると、必ずしも明確ではない。

¹⁰ 「非合理的な選択」の中には、自己利益を追求しつつも他者配慮的であるような行動が含まれることを補足しておきたい。

されてきた。

もっとも、その一方で、顕示選好理論は、上記の事例に見るホモ・ソシオエコノミクスによる非合理的な選択（具体的には、予算制約範囲内で効用を最大化しない任意の点の選択）は、それが外部的に観察可能な選択・行為として表われた以上、それが選好順位の最も高いところに位置づけられている、したがって、合理的な選択であると判断されることになる。このように、顕示選好理論は合理的な選択の範囲を拡張する効果を伴った。アマルティア・センの言葉を借りれば、「矛盾した選択行為でも行わない限り、あなたはほとんど何をやってもつねにあなた自身の効用を最大化することになるのである」（セン1989：129）。このことは、顕示選好理論は、ホモ・ソシオエコノミクスによる非合理的な選択が、ホモエコノミクスによる合理的な選択によって上書きされてしまうような力（効果・危険性）があるということを含意する。これは、顕示選好理論の強みである一方で、市場における非合理的な選択・行動を位置づけようとする場合に避けて通ることができないハードルでもある。

顕示選好理論のみに依拠すれば、非合理的な選択・行動が合理的な選択・行動によって上書きされてしまい、すべての選択が合理的であるかのように表出するのかもしれない。しかし実際には、先のホモ・ソシオエコノミクスによる非合理的な選択における非合理性は、効用を最大化していないという点だけではなく、過去のことを思い出してほしい。予算を余らせるという点においても非合理的な選択であったのである。予算が余るかどうかは、第三者にとって観察可能な要素である。つまり、理論的には「上書き」効果に対抗する方法は残されているということである。

顕示選好理論は、消費行動を説明するための枠組みであるため、供給側にある生産者の行動を説明するためには使われない。生産者においては原則として自身の生産物に結び付けられるため、選好が問われる余地がほとんどないからである。加えて、消費者の効用に関しては測定可能性が問題になったのに対して、生産要素の非効率な利用は客観的に判定しやすいため、消費行動の説明に示される顕示選好への依存に見られるような関係は、生産者行動の説明においては出来上がっていない。

むしろ、消費者の側における不注意や誤認に基づく賢明でない選択——非合理的な選択であることに変わりはない——がある場合に、企業の側にはこれに付け込むケースがあることがわかっている。セイラーは次のように述べている。「一般に、消費者が十分合理的だとはとても思えない考え方をしている場合には、企業にはその考えを打ち消すよりもそれにつけ込むインセンティブが強く働く」（セイラー＝サンスティーン2009：133-134）。こちらのほうがより問題であるとも言える。アカロフとシラーが提起した「カモ釣り」 phishingは、まさにこれに当たる（アカロフ＝シラー 2017）。企業側の非合理的な選択に付け込むことは誠実ではないとする立場から、彼らは、「誠実とは言いがたい行動を促す圧力が競争市場では奨励されてしまっている」と述べている（同：11）。ただし、ここで問題になる消費者の側における非合理的な選択は、自身の不注意や無知に原因するものであり、他者配慮的な行動ではないという理由で、本稿の対象とするホモ・ソシオエコノミクスの非合理的な選択・行動の範囲からはあらかじめ除外してある。この問題に関する検討は、別

の機会に譲ることにする。

5. 他者配慮的な選択

(1) 需要側

ホモ・ソシオエコノミクスが現実に行っている消費行動の中からさらに以下の三つの消費パターンを取り出すことにする。いずれも他者考慮的な選択である。第一の消費パターンは、人目を気にするために通常よりも高価な物を買ってしまう行動である。一世紀以上前も前にすでにソースタイン・ウェブレンが指摘した「顕示的消費」conspicuous consumptionがこれに当たる(ヴェブレン1998)。第二のパターンは、他者の厚生増加を考慮または期待して行う選択である。フェアトレード商品やカーボンオフセット商品の購入がこれに当たる。第三の消費パターンは、社会の利益を優先させるために自身の効用を減らすような選択である。大規模停電を避けるために自身(または自身の家計)の電力使用量を減らす選択がこれに当たる。

第一、第二の消費パターンは、他者考慮があるために消費額が追加的に増加するような選択であるのに対して、最後の一つは、他者考慮があるために消費額の減少を伴う選択であるという特徴がある。間々田孝夫は消費文化を四つのタイプにまとめている(間々田2016)が、私が挙げた第一の消費パターンは、間々田の言う「第二の消費文化」に含まれ、第二の消費パターンとして提示するものは、間々田の言う「第三の消費文化」に含まれる。前者は相対的に利己的な消費であるが、後者は、必ずしも全面的に利己的な消費であるとは言い切ることができず、むしろ、利他的な要素を含んだ消費であると位置づけることができる。その利他的な部分が追加的出費をもたらすと考えることができる。そして、追加的出費はその人の厚生を減じると考えれば、それをコミットメントの一種であると捉えることができる。

ところで、これらの選択ないし消費行動は、主流派経済学の立場からすれば、非合理的な選択・行動になるはずである。それらは、他者配慮や公益配慮が関わるという点で、社会経済条件から切り離された孤立したホモエコノミクスでは選択できない選択・行動である。しかしながら、主流派経済学では、他者への援助行為は被援助者の効用を援助提供者の効用関数に組み込むことによってその行為が自己の効用を増やすという意味において合理的な行為であると説明するような理論的工夫を重ねてきた¹¹。また、高級品の購入は、それを見せびらかすことによって満足感を得

¹¹ 利他主義の経済学を発表したゲーリー・ベッカーが扱っているモデルはその典型である。しかしながら、その分析の元になっている人間モデルは、もはやホモエコノミクスではない。他人に対する行動から効用を得るような人間モデルは、ホモエコノミクスの原型から明確に外れているからである。利他的行動をとること自体、非ホモエコノミクスのものである。しかしながら、主流派経済学は、ベッカーが依拠した自己利益最大化理論をもって、経済学が利他的人間をも説明できると考えるようになってしまった。ベッカーの利他主義理論の最大の功績は、経済学と自己利益追求とのつながりをいっそう強固にした点にある。それは、利他的行動を扱いながら、皮肉にも、利己的な傾向を奨励する結果につながったとさえ言える。ベッカーの利他主義の分析については、Becker (1976); Becker (1981) を参照。「ウォーム・グロウ」理論についても、まったく同じ議論が妥当する。別の人間像が措定されているにもかかわらず、これをあたかもホモ・エコノミクスであるかのように説明してしまうのである。

ているのであり、それは自分の効用増加に資することになるがゆえに合理的な行為であるとする説明は、主流派経済学者の間でほとんど何の違和感もなく受け入れられているようである。

これらのケースに共通している点は、いずれも基本に据えられている人間モデルは、ホモエコノミクスではないということである。ホモエコノミクスは、先に見たように、社会システムから切り離された存在として定義されているため、他人や世間はその視野に入っていない。他人の目を気にして高級品を購入したり、あるいは他人に援助を提供したりするケースにおいて、基礎に想定されるのはホモ・ソシオエコノミクスであり、また、そうでなければならない。

この問題は、他者考慮の消費がなぜ「非合理的な」選択に分類されるのかに結び付く。この点を以下で説明しておこう。需要曲線であれ、供給曲線であれ、社会システムから孤立したホモエコノミクスが自身の効用と価格シグナルにのみ依拠して得られる限界効用ないし限界費用を関数化したものである。すでに何度か確認したように、ホモエコノミクスは現実の人間を極度に単純化したモデルである。現実の人間は、市場における選択をする場合、自身の効用と価格シグナルにのみ依拠するわけではない。自分の好み（選好）のみに基づいて商品を選ぶこともあるが、ある場合には、売り手との信頼関係があるために少し価格は高めの店で購入したり、あるいは世間の目を気にして高級ブランド品を購入したり、消費者の選択に影響を与えるようなさまざまな要因が関わる可能性がある。

他人の目を気にして高級ブランド品を購入する行為に関して言えば、一般に人は他人の目を気にしていなければ、同じ機能を持つより安い物を選択していた可能性が高い。それが経済的な行動であるはずである。にもかかわらず、高い商品を購入するのをどう説明すればよいのか。ここにコミットメントを用いることができる。カウシク・バスの考え方に依拠すれば、安い物を購入した場合と高級ブランド品を購入した場合を比較すると、その消費者の厚生はその差額分だけ減少したことになる（Basu 2011: 102）。これが、追加的出費をコミットメントとみなすことができる理由づけである¹²。

センは、苦しんでいる他人を助けるために援助の手を差し伸べるときに見られる援助行為がコミットメントの典型的なものであることを示唆したが、より厳密な分析において彼は、コミットメントを次のように定義した。すなわち、「コミットメント（という概念は）、一つのやり方として、その人の手の届く他の選択肢よりも低いレベルの個人的厚生をもたらすということを、本人自身がわかっているような行為を〔他人への顧慮ゆえに〕選択する、ということによって定義しうる」（セン 1989: 134）と¹³。

センが示したコミットメント概念は、どちらかと言えば、非市場のコンテクスト

¹² カウシク・バスは、センと同様、個人の選択と厚生（福祉）を区別する必要を説いている。「主流派経済学者はしばしば利他性と他者配慮的な行動をより大きな利己性概念の中に吸収してしまう」が、この二つは区別すべきであると述べる（Basu 2011: 102-106）。センも、「個人的選択と個人的厚生との間にくさびを打ち込む」ことの必要を説いている（セン 1989: 138）。

を想定しているようにも思われるが、それは市場コンテキストにおいても適用することが十分可能である。そのときのやり方が先に示した解釈、すなわち、追加的支出が厚生を減少をもたらすという考え方である。言い換えれば、追加的支出は、センの言う「より低いレベルの個人的厚生をもたらす」ことに該当する。

大規模停電の危険性を回避するために消費電力を削減する選択は、コミットメントで説明できる。電気の使用量を削減するために季節によって暖房器具の設定温度を標準より低く（冬期）、あるいは高く（夏期）することにより、標準的快適性のいくらかを犠牲にすることに等しい（依田・田中・伊藤2017：50-52）。

これに関連する事例をもう一点、紹介したい。東京都の区部では、集中豪雨時に雨水が地下から地上に溢れ出ることを防止するために、大規模な建造物の地下に貯水施設を設ける対策を講じている。集中豪雨時には、そうした施設には満水の圧力がかかるため、それを回避するために各家庭がシャワー等の使用を抑制するといったささやかな貢献が重要な役割を果たしうる。この貢献は、公益配慮的行動であり、コミットメントとみなすことができる。

（2）供給側

需要側においては消費者の非合理的な選択を上のように説明できるが、供給側ではどうであろうか。消費者のコミットメントに相当するようなものがあるかどうか。小売店の原価割れの商品提供は、売上を伸ばすための手段であって、コミットメントとみなすことは難しいかもしれない。必ずしも十分な分析を積み上げているわけではないが、現時点で筆者が考えている供給側におけるコミットメントとしては、次のようなパターンが考えられる。

一つは、収益最大化のロジックよりも消費者の便宜を優先して価格引き上げを行わないという選択である。カーネマン、クネッチ、セイラーが行った雪かき用シャベルに関する質問調査を紹介しよう（セイラー2016）¹⁴。金物屋が雪かき用のシャベルを15ドルで売っていたが、大雪が降った翌朝、この店はシャベルを20ドルに引き上げた。この行為について容認できるかどうかを調査したのである。容認できるという回答が18パーセント、不公正であるという回答が82パーセントという結果になったという話である。

¹³ センから引用した文章は、他者配慮的行動がコミットメントを構成するとも読めるが、私自身の規定では、すべての他者配慮的な選択・行為がコミットメントであるわけではない。自身の厚生を有意に減少させるような選択・行動のみをコミットメントと構成すると考えている。買い物をするときに売り手のことを少し考えただけでコミットメントになるわけではない、ということである。

¹⁴ この調査は、アカロフとシラーが『アニマル・スピリッツ』の中でも言及している（Akerlof and Shiller 2009：21）。完全競争市場の条件下では、消費者も生産者もプライステイカーとして市場価格を上げられるほかないが、セイラーが提起した降雪後の雪かき用シャベルのケースでは、小売業者側が値上げしようと思えば値上げできる状況にあることから、完全競争市場（もしくはその一部）でないことが読み取れる。そもそも、多数者の市場参加は完全競争市場を構成する必要条件であるが、現実には、多数者参加条件が満たされない市場は無数にある。つまり、不完全競争市場のほうが現実には圧倒的に多い（あるいは、完全競争市場は存在しないという見方もある）。このことは、経済学者はむしろ不完全競争市場を対象に議論すべきという声につながる。

このエピソードは、実際の経済社会における小売業者の判断を示唆している可能性がある。一部に値上げをする業者もいるが、多くの業者は値上げしないことが推測される。これは、一般市民や消費者の感覚にも合致しているように思われる。このケースでは、金物屋が値上げをすることは収益最大化という経済原理に沿うものであるが、そうしない理由があるとすれば、それは小売業者の無知の問題ではなく、消費者の便宜を図ったとか、あるいは、値上げを抑制するような慣習や規範ができ上がっており、それに従ったという理由づけができるであろう。いずれにしても、自己利益だけを考慮した経済原理ではなく、他人や社会(的制度)を考慮に入れた結果としての、値上げしないという選択であるということが出来る。利益を得る機会があったが、それを追求しなかった(つまり、「得られたはずの利益」を意図的に放棄した)という意味においてこの選択はコミットメントとみなすことができるものである。

また、民間の事業者が温室効果ガスの削減を通じて獲得したクレジットを国別登録口座において償却する行為は、コミットメントに当たると考えられる。たとえば、排出権市場で購入した排出権はそのまま保有して、別の機会に市場で売却することもできるが、国別登録口座で償却することもできる。クレジットの償却は、何の見返りもない純粋に利他的な行為であり、その意味においてコミットメントに相当するとみなすことができよう。

このほか、介護、医療、教育の分野における提供者は、ホジソンが指摘するように、純粋にサービスの提供と引き換えに報酬を得ているとは限らない(Hodgson: 2013)。たとえば、教育などは、人づくりを通じて国造りに間接的に貢献している側面があるからである(これを市場における取引・交換という単純な形式に還元してしまうところに経済学的な把握の仕方——エコノミズム——の問題があると言わなければならない)。市場価値に見合ったサービスの提供が標準である場合、それを上回るような質の高いサービスの提供に相当する部分があるならば、それをコミットメントとして捉えることができるであろう。

そのほか、民間業者による市場の通じての公共財の提供の中にも、コミットメントに相当するケースが理論的にありうるように思われる。また、その延長線上で考えれば、企業のCSR活動も、コミットメントとして捉えることができそうである。なぜなら、それには広義の公共財の提供にあたる部分が含まれるからである。企業行動である以上、利益追求動機から完全に切り離せないとしても、広義の公共財の供給という意味を読み取ることは重要である。それは社会経済の現実に対する複眼的な見方を支持するものだからである。

6. 非効率に関する分析

経済学者は、市場の非効率の存在を確実に認識している。たとえば、独占や寡占の状態は完全競争市場の標準から外れて非効率が発生する典型的な例である。非効率を生み出すそのほかの原因には、公共財の存在(フリーライダーまたは市場にお

ける過小供給等)、情報の非対称、取引費用に象徴される市場における摩擦の存在などが含まれる。外部性も非効率の原因になる。経済学者は外部性を市場システムの外に押し出して、その処理を政府等に任せる傾向が見られるが、一方で、企業行動に内部化する方式が提案されることもある。これらはいずれも、市場に非効率をもたらす制度的な要因である。

市場における経済主体の非合理的な選択は、制度的な要因とは区別することができる。経済主体の側における非合理的な選択が経験的に（観察を通じて）非効率を発生させていることは、おそらく多くの経済学者によって認識されているはずである¹⁵。しかしながら、経済学の多くの理論の前提に置かれた、合理的な選択しか行わないホモエコノミクスの影響なのか等、経済主体の非合理的な選択と非効率発生との間の関係について語るときの経済学者は歯切れが悪い。たとえば、ある経済学者は、「すべての消費者と生産者が同一の価格に直面していても完全競争的にふるまっていない」場合には非効率が起こると述べている（神取2016：251）。「完全競争的にふるまわない」というのが、非合理的な選択のことを指すのか、あるいは、合理的な選択をしてもいともなお、完全競争的でないようなふるまいがありうるのか、必ずしも明らかではない¹⁶。消費者の非合理的な選択が非効率の原因になることは経済学者も考えているが、それを直接的に表現することを避けているようにも思われる¹⁷。

もっとも、消費者の非合理的な選択を非効率に結びつけるのは容易であるとしても、そのメカニズムを解明することは必ずしも容易であるとはかぎらない。非合理的な選択の広がりやその広がりや市場の機能に及ぼす可能性を検証しなければならないからである。本稿では、そのような検証をする余裕がないため、代わりに以下のような思考プロセスを踏む必要があることだけを示しておこう。すなわち、一人、二人の消費者が非合理的な選択を行ったところで圧倒的多数の他の消費者が合理的な選択をしているかぎり、それら少数者の非合理的な選択が市場全体の機能に影響を及ぼしそうでないことは明らかであろう。しかし、その非合理的な選択を行う人の数が増え、あるいは範囲が拡大していくと仮定したとき、ある段階に達すると市場の性質に影響を及ぼしはじめる閾値が存在することも感覚的に理解できるはずである。この閾値を越えると非効率の程度と範囲は、主体の非合理的な選択の程度に依存すると仮定することができる。以上の仮定の下では、非合理的な選択をする人

¹⁵ 主流派経済学者を代表するものではないが、ヴェーノン・スミスは次のように述べている。「主体が、われわれが合理主義者としてそれをモデル化したところの意味において完全に合理的でないならば、市場は合理的ではあり得ない」(Smith 2008：157)。

¹⁶ 「すべての消費者と生産者が同一の価格に直面していても完全競争的にふるまっていない」場合には非効率が起こる」という論理に違和感を抱くのは、「同一の価格に直面する」という完全競争市場の一つの重要な条件が成立しているにもかかわらず、他の条件が満たされない（ことを想定せざるを得ない）ために非効率が発生するというリーズニングである。完全競争市場とは、すべての条件が整ってはじめて成立するはずである。そうであれば、同一の価格の部分だけ満たされることは論理的にありえない。

¹⁷ 市場における他者配慮的な選択が非効率をもたらすという考え方は、次の引用に典型的に表現されている。「パンを買う人は、原料の小麦を作ったのが白人が黒人のどちらか、あるいはキリスト教徒とユダヤ教徒のどちらかわからない。その結果、小麦の生産者は、皮膚の色や宗教その他、自分が採用する人々の特徴に対する社会的偏見のいかに問わず、できるかぎり効率的に資源を利用することができる。」(Friedman 1962：21)。

が多くなればなるほど、市場に非効率が発生することになる。

従来の経済学では、効率の良い、完全競争市場の標準から乖離した、是正の必要な事態であると捉えられていた。非効率には常に一定の価値判断が加えられていたのである。そのため、彼らの研究は非効率に対する価値中立的な分析の視点を欠いていた。その結果、たとえば、非効率をスペクトラムとして測定（評価）し、その性質の違い等を分析するよ うな姿勢が見られなかったのである。本稿では、それに対して、非効率の含まれる社会——経済学的な観点から規定された概念であるため、「非効率」は常に否定的ニュアンスを伴いがちであるが、ここにおいて言及している「非効率」は必ずしも否定的な価値を有するものではない——を非効率の程度によって仕分けることを試みたい。具体的には、以下ようになる。

標準となる完全競争市場は経済社会的諸条件から切り離された、いわば真空状態において機能することが想定されており、その結果、効率的に機能するだけでなく、その機能を通じて社会の中にパレート最適状況を作り出す。多くの経済学者はこのことを信じて疑わない。完全競争市場が機能した結果、パレート最適が実現された社会をゼロと表現しておこう（図1の最も左側の軸・スケール）。これに対して、現実の経済社会においては、完全競争市場は存在しないとしても、少なくとも完全競争市場に近い性質を持った状況が生起することを、われわれは経験的に知っている¹⁸。

社会の非効率を測るスケールがあるとすると、スケールには1から5までの5つの目盛りが刻んである（図1）。いまこれを、完全競争市場に近い市場から順に、発生するであろう非効率の程度に応じて5つのスケールで区分するとしよう。左から順番に、スケール1の社会、スケール2の社会、スケール3の社会、スケール4の社会、スケール5の社会という具合に区別するのである。スケール1の社会がもっとも効率よく市場が機能している社会であるとすれば、スケール5の社会はもっとも非効率な社会になる¹⁹。

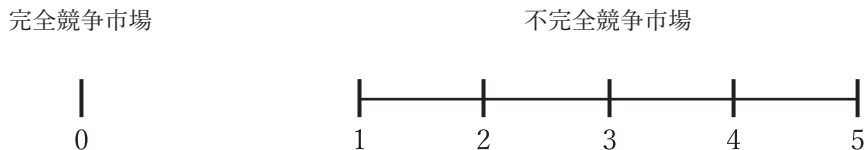


図1 不完全競争市場の非効率度のスケール

¹⁸ J・M・クラークはかつて「完全競争は現実には存在せず、存在することもできず、おそらくまだかつて存在したこともなかった」と述べている（Clark 1940：241）。

¹⁹ 経済学的には「非効率」は負（マイナス）の価値とみなされるが、上の分析における非効率は必ずしもマイナスのニュアンスを伴うものではない。スケールは、完全競争市場から乖離の程度を示す指標であると考えたほうがよいのかもしれない。

スケール1の社会では、市場では主体が利己的に自己利益を追求し自己の欲求をできるだけ満たそうとする人が大勢いる社会である。市場は完全競争市場に近い状態が実現するが、一方では、他人の利益や公益に配慮するなど、公共精神が乏しくなるという弊害が顕在化するかもしれない。スケール5の社会では、市場は経済学が予想するようには効率的に機能しない（市場原理が作用しないという意味を含まない）が、反面、他者配慮的な選択が行われることで、経済学者が想定しなかったようなことが起こるかもしれない。たとえば、公共精神の下で行動する主体が増えることにより、市場を通じた公共財の供給が増えるといった具合である。

このスケールをロビンズが提起した放縦社会と有徳社会に適用すると何が言えるだろうか。たとえば、放縦社会がスケール2に評価されるとする（それよりも完全競争的な社会があるということの意味するにすぎない）。サボナローラのような人が増えた有徳社会は、スケール4に当たるのではないか²⁰。あるいは、先の大雪後の雪かき用シャベルの例に当てはめるとすれば、小売店が躊躇なくシャベルの価格を引き上げるような社会は、値上げをしない社会と比べて、スケール上の評価が違ってくると考える人がいてもおかしくない。

いずれにしても、これは一つの問題提起である。確かに、二つの社会を比べた場合、いずれの社会でも、ロビンズが言ったように、「市場原理は作用している」のかもしれない。しかし、その作用の仕方は二つの社会の間で違っていると考えることができる。本稿では、なぜ、その違いができるかを説明しようと試み、そして、違いを「見える化」しようとしたのである。

おわりに

本稿では、経済学が理想として描いた完全競争市場ではなく、現実の経済社会に埋め込まれている市場（経済学的には不完全競争市場のカテゴリーに入る）に注目し、その原因のうち、制度的なものを所与とすれば、経済主体の非合理的な選択が市場の性質に影響を与える可能性があること、しかも、その場合、その影響度を経済主体の非合理的な選択の範囲および深度に関係があることなどの認識の下、不完全競争市場をスペクトラムとして表現することを試みた。その過程においていくつかの仮定を採用したほか、新たなモデルや分析概念を使用した。要点を押さえながら、以下に整理しておきたい。

まず、非合理的な選択とは何かを定義した。経済主体の自己利益追求ないし効用最大化の目的に合致しない選択がそれである。ただし、主体の認識・知識不足や誤解

²⁰ ロビンズが言及した放縦社会から清廉な有徳社会への変化に対するスケールの適用の仕方はかなりの程度、単純化したものであり、問題があることは承知している。放縦社会では、自分のことしか考えないで行動する、その意味で利己的な行動をとる人が（相対的に）多く、有徳社会では他者配慮的な行動をとる人が（相対的に）多いという前提を採用している。「放縦社会」という言葉の印象だけで判断すれば、怠け者が多く、勤労者が少ない社会とみなされる一方、有徳社会では、反対に怠け者がおらず、勤労者ばかりであるというイメージが持たれるかもしれないが、ここでスケールを適用する趣旨は、構成員が変化した二つの社会について市場原理の作用の仕方に差が出るかどうかを説明することである。

による非合理的な選択は分析の便宜上、除外した。非合理的な選択はホモエコノミクスの主体モデルと矛盾する。非合理的な選択ができる主体モデルとして、代わりにホモ・ソシオエコノミクスを採用した。ホモエコノミクスは社会経済的なコンテキストから孤立したモデルであり、その前提の上に構成される想定完全競争市場とセットになっているのに対し、ホモ・ソシオエコノミクスは、社会経済的な条件をセットにして導入したとことろに特徴がある。

次に、ホモ・ソシオエコノミクスによる非合理的な選択を「コミットメント」として位置付けた。センヤバスーに依拠し選好と厚生を区別する手法を適用して、顕示選好理論による選択の解釈を乗り越えた。「厚生」概念に関しては、バスーの考え方を拡張して適用した。さらに、他人に対する善行について善行実行者の効用に関連づけ、効用最大化の立場から正当化しようとする立場について、その基礎に据えられているモデルはホモエコノミクスではなくて、別の人間像が持ち込まれている点を指摘した。他人に対する善行を説明するためには、ホモ・ソシオエコノミクスが必要であり、また、コミットメント概念が適用できることを示唆した。最後に、コミットメントあるいは他者配慮的な選択・行動は、非効率を生み出す可能性があること、そして、非効率の程度ないし範囲は、主体の非合理的な選択の程度と範囲に依存する可能性があることを指摘した。スペクトラムとして表現する場合の一つのサンプルとして1から5のスケールを提示した。

本稿における分析や問題提起は実証的な研究を想定したものではないことを指摘しておきたい。ケインズが「経済学者や政治学者の思想は、それが正しい場合にも間違っている場合にも、一般に考えられているよりもはるかに強力である」(ケインズ1995: 386)と述べたように、経済学的な物の見方が市民の社会経済の現実に対する見方に大きな影響を与えている。「支配している」と言ってもよいのかもしれない(梅田2016)。本稿における問題提起の先に横たわる狙いは、経済学者が提供するものとは異なった、経済社会の現実に対する一つの見方・捉え方を提示することである。異なった新たな見方(複眼的な見方)の提示が(ほかの人に)インスピレーションを呼び起こし、またその次の展開へとつながるようなことがあれば、それに越したことはない。

【参考文献】

- Akerlof, George A. and Robert J. Shiller (2009). *Animal Spirits*, Princeton University Press.
- Basu, Kaushik (2011). *Beyond the Invisible Hand*, Princeton University Press.
- Becker, Gary S. (1976). "Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociology," *Journal of Economic Literature*, XIV (3), 817-26.
- Becker, Gary S. (1981). "Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place," *Economica*, 48, 1-15.
- Beckerman, Wilfred (2011). *Economics as Applied Ethics*, Palgrave Macmillan.
- Bowles, Samuel (2016). *The Moral Economy*, Yale University Press.
- Clark, J. M. (1940). "Toward a Concept of Workable Competition," *American Journal of Economic Review*, June 1940.
- Friedman, Milton (1962). *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press.
- Hodgson, Geoffrey M. (2013). *From Pleasure Machines to Moral Communities: An Evolutionary Economics without Homo Economicus*, The University of Chicago Press.
- Marshall, Alfred (1920). *Principles of Economics*, Prometheus Books, published in 1997.
- Sen, Amartya (1977). "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundation of Economic

- Theory”, in Mansbridge, *Beyond Self-Interest*, The University of Chicago Press.
- Sen, Amartya (1987). *On Ethics and Economics*, Blackwell Publishing.
- Smith, Vernon (2008). *Rationality in Economics: Constructivist and Ecological Forms*, Cambridge University Press.
- Umeda, Toru (2016). “A New Socio-Economic Framework to Bring Together Economy, Market, Human Being, and Society,” *Reitaku University Journal*, 99, 11-23.
- ジョン・メイナード・ケインズ (1995) 『雇用・利子および貨幣の一般理論』(塩野谷祐一・訳) 東洋経済新報社
- アルフレッド・マーシャル (1965) 『経済学原理』I (馬場啓之助・訳) 東洋経済新報社
- アマルティア・セン (1989) 『合理的な愚か者: 経済学 = 倫理的探求』(大庭健、川本隆史・訳) 勁草書房
- リチャード・セイラー (2016) 『行動経済学の逆襲』(遠藤真美・訳) 早川書房
- リチャード・セイラー、キャス・サンスティーン (2009) 『実践行動経済学』(遠藤真美・訳) 日経BP社
- ライオネル・ロビンズ (2016) 『経済学の本質と意義』(小峯敦他・訳)、京都大学学術出版会
- ソースティン・ヴェブレン (1998) 『有閑階級の理論』(高哲男・訳) ちくま学芸文庫
- 梅田徹 (2016) 「エコノミズムとは何か、それをいかに乗り越えるか」『麗澤学際ジャーナル』第24巻、15-32
- 神取道宏 (2016) 『ミクロ経済学の力』日本評論社
- 佐和隆光 (1982) 『経済学とは何だろうか』岩波新書
- 富永健一 (1997) 『経済と組織の社会学理論』東京大学出版会
- 中村達也 (1978) 『市場経済の理論』日本評論社
- 間々田孝夫 (2016) 『21世紀の消費』ミネルヴァ書房
- 依田高典・田中誠・伊藤公一朗 (2017) 『スマート・グリッド・エコノミクス』有斐閣

執筆者紹介

梅田徹 (うめだとおる) 麗澤大学外国語学部教授。明治大学大学院博士後期課程単位取得満期退学。主要著書：『企業倫理をどう問うか』NHKブックス (2006年)、『外国公務員贈賄防止体制の研究』麗澤大学出版会 (2011年)。主要論文：「外国公務員贈賄防止条約のフォローアップにおけるOECDの役割」『国際経済法学会年報』第24号 (2015年)、「『保護・尊重・救済フレームワーク』に関する一考察—企業の自発性の尊重か、法的その他の規制の強化か」『国際法外交雑誌』第110巻第1号 (2011年)、「エコノミズムとは何か、それをいかに乗り越えるか」『麗澤学際ジャーナル』24巻 (2016年) 等。