

タイトル	法的インセンティブと経済学
著者	増田, 辰良; MASUDA, Tatsuyoshi
引用	北海学園大学法学研究, 48(3): 544-508
発行日	2012-12-30

## 研究ノート

## 法的インセンティブと経済学

増田辰良

1. はじめに
2. 法の中にある資源配分メカニズム
3. 法のインセンティブ（誘因）装置としての役割
4. 法の効率的資源配分
5. 損害賠償制度による効率的契約の促進
6. 具体例—窃盗、税制、その他の研究成果
7. おわりに

注

参考文献

## 1. はじめに

「法と経済学」という学際領域を学習する者であれば、新たな立法や法（や制度）の改正には人間や組織の行動に変更を迫るインセンティブ（誘因）効果のあることを知っている。このインセンティブ効果は市場経済での価格メカニズムと同じ機能をもっている。市場経済では価格水準の動きを通じて人間や組織の意思決定がおこなわれ、それとともに資源（人、物、金、時間など）が配分される。市場経済の根幹にある法の改正は、この資源配分を変更するのと同じような効果を発揮する。したがって市場の資源配分機能の効果が検証されるのと同様に法（や制度）の改正が人間や組織に与える効果も検証されるべきである。この検証を通じて、より望ましい立法や法の改正の仕方を知ることができる。本稿の目的は法や制度が人間の意思決定に与える効果を検証している先行研究を紹介し、法的インセンティブと経済学との間にある関係を考察することである。

次節では、法の目的を矯正的正義の実現、経済学の目的を分配的正義の実現と捉え、この2つの正義は効率的な資源配分が達成されるときに実現されることを説明する。とりわけ法の中にも経済学という資源配分

メカニズムがあることを説明する。しばしば法学と経済学とは関心の置き所が異なるといわれることがある。この違いが2つの学問を分離させる理由にもなっている。しかし、どちらの学問も事前や事後の人間行動を分析対象とする点において共通性を有している。3節では、法のインセンティブ装置としての役割という視点から、法学の関心と経済学の関心には共通性があることを説明する。4節では簡単なゲーム理論を用いて、法には効率的な資源配分を達成する機能が備わっていることを説明する。5節では、損害賠償制度を取り上げる。そして契約内容に損害賠償制度の条項を導入することによって、契約の不履行時に発生する損失を削減できるようなインセンティブ効果が発揮されることを説明する。ここでの議論より、損害賠償制度は当事者たちに合理的な行動をとらせるインセンティブ装置の一つであることがわかる。6節では、法のインセンティブ装置としての機能を分析している研究例を紹介する。この研究例はすでに多数あるが、本稿では具体例として、窃盗と税制を分析している研究例を紹介する。最後に、法の役割をインセンティブ装置として捉えることによって、経済学による法現象の分析が可能であるし、「法と経済学 (*Law and economics*)」というよりも *Economic analysis of law* (法の経済分析) という姿勢で経済学を法現象の分析に応用することから生産的な議論ができることを指摘する。

なお、本稿は教科書レベルの内容を表題に沿って再構成したものである。もとより試論の域を出るものではない。

## 2. 法の中にある資源配分メカニズム

法は社会的正義や個人的正義を維持し、または実現する手段として社会的合意を得て創造されたものであり、創造した後はその適用が社会的機構（国家）によって強行される規範の束である、と考えられている。正義は公平や平等という言葉に置き換えることもできる。それでは法はどのような状態をもって正義や公平（平等）が実現したというのであろうか。正義や公平は価値判断のともなう問題なので個人においてその評価は異なる。一般的な評価基準はない。

「法と経済学」や法哲学という学問領域では正義や公平に関する議論が中心的なテーマとなっているともいえる。そこでは幾つかの正義に関する定義が出されている。そのうち本稿と関連があるのは矯正的正義 (*corrective justice*) である。法は矯正的正義の実現を目指している。矯

正的正義とは、一般的に権利侵害を予防し、また侵害された権利を現状へ回復して権利を保護することである。侵害された権利を現状へ回復する方法として、侵害を算術的計算によって金額計算し、侵害者から被侵害者へ返還させることがおこなわれている。

一方、経済学にも価値判断を重視する学問領域がある。厚生経済学は、ある経済目的に対する手段の組合せを研究する学問であるが、手段を選択するときに価値判断をする。価値判断をするときにはもちろん実証科学（反証可能な科学）から得た経済法則を用いる。この厚生経済学の目的は分配的正義（*distributive justice*）とあって、各人がその能力に応じて報酬を受け取るという分配の公平性や諸資源の効率的な分配を実現することを考察することである。そして市場がうまく機能している限り、この正義が実現し望ましい分配が達成されると考える（厚生経済学の第一定理）。個別的な法介入によらなくても、分配の公平性は包括的な課税体系と社会保障システムの存在によって担保されると考える。

権利の侵害や紛争を解決し矯正的正義を実現することが法の存在目的であるとする、この解決を通じて正義が回復・実現すると考えてもあながち間違いではなかろう。人格訴訟でない限り、紛争の解決手段には金銭的交換をとまなう。

次の事例をみてみよう。ある個人Aの喫煙によって別の個人Bが受動喫煙し肺炎に罹り、個人Bがその治療費として出費した10万円を取り戻すために提訴したとしよう。個人Bが個人Aの不法行為から受けた損害を損賠賠償訴訟によって取り戻すということである。なお、不法行為については、個人Aの喫煙が自分以外の外部の他者に悪い影響を与えたということで、経済学では不（負）の外部性という。

裁判では被告（個人A）の喫煙という行動の正当性が否定され、個人Bの原告適格性と病気の因果関係が立証された後に、裁判官は賠償金10万円を被告に支払わせる判決を下したとしよう。原告は勝訴し、裁判官はこれによって原告の正義が（全てではなくても）実現したととらえる。この10万円の意味を経済学の視点から考えてみよう。これは被告から原告への所得移転（資源配分の改善）である。あるいは対価のない（市場取引の成立しない）受動喫煙を市場取引できる財のごとく市場へ内部化（*internalize*）し、その対価を10万円と決定したことである。この場合、原告の受動喫煙を回避するという権利と被告の受動喫煙を回避させるという義務とが10万円という金銭で交換されたと考えることが

できる。これは権利と義務の経済的交換である。つまり裁判という法手続きは経済的交換の一端を担っており、裁判手続き自体が経済学の資源配分過程を備えていることを示している。言い換えると裁判の法手続きは資源配分の決定メカニズムと同じものとしてとらえることができるのである。したがって、そこで達成される最適な資源配分(パレート最適)は法がいう矯正的正義を実現していることを意味している。経済学がいう効率的な資源配分の達成された状態は法がいう矯正的正義の実現した状態と同じものとして理解することができるのである。

一般的に、損害賠償制度の一つの目的は、不法行為に基づく損害賠償請求権を被害者に認め、この不(負)の外部性を市場メカニズムの内部へ内部化する法手続きであり、これを通じて社会的に効率的な資源配分を達成することであると言える。この制度は、2者間での問題のみならず、公害問題にみられるように、工場(生産者)による生産活動と消費者による消費(購入)という市場内での経済活動が、その「外部」にいる人たち(第三者=被害者)に与える不経済を解消する一手段となっている。

前の事例において、賠償金額を10万円と判決した裁判官の立場は市場にいるオークション(セリ人、競売人)と同じであると考えることができる。2つを対比してみよう。煙という財が裁判所という場所(市場)において被告(売り手)と原告(買い手)との交渉(法廷闘争)を通じてある判決金額(価格)で取引されると考えてみよう。

〈裁判所〉	—	〈市場〉
煙	—	財
裁判官	—	セリ人
原告	—	買い手
被告	—	売り手
判決額	—	価格

判決を下す裁判官には無限の時間と資金(裁判運営予算)が与えられているわけではない。裁判官は限られた時間と資金のもとで正義を実現させるという社会的な使命(目的)を負っている。時間と資金に制約があるため裁判官は効率的に正義を実現するよう努力しなければならない。これは経済学の教科書で教えられる「制約条件付の最大化問題を解

くこと」と同じである。市場では競争がうまく機能している限り、限界効用 ( $MU$ ) = 市場価格 ( $P$ ) = 限界費用 ( $MC$ ) となるようセリ人が価格調整を行う。裁判過程において、このセリ人の役割を裁判官が果たしている。ただしセリ人は公正中立的な立場から市場情報を売り手と買い手に伝える役割のみをするが、生身の裁判官は心証形成によって、必ずしも公正中立的な立場をまっとうすることができない場合がある。しかし裁判官が公正中立的な立場から原告と被告に直面していること自体は確かなことである。したがって裁判手続きは市場による資源配分メカニズムと同じ機能を備えていると考えることができる。

周知のように市場は資源配分に失敗し分配的正義を実現できないこともある。そのとき個別の法システムの介入によって、失敗を補正し正義を回復する。法の介入によって、望ましい資源配分が達成できるよう経済主体にインセンティブを与えるのである。また厚生経済学の第二定理が示すように、経済活動を開始する前に各人が持つ資源（富）量の配分を適切に変更しても最適な資源配分は達成できる。この再配分を実行するときにも法システムによる介入が行われる。

こうして法と経済学がその実現を目指す矯正的正義と分配的正義には資源配分を改善するという共通項のあることがわかる。そして法はこれらの正義を実現するようなインセンティブ（誘因）装置の役割をしていることもわかる。

### 3. 法のインセンティブ（誘因）装置としての役割

同じ社会現象をみても経済学者と法学者とは関心・興味の置き所が違ふといわれることがある。法学者の関心は過去に起こった紛争の法的処理、つまり事後的な処理問題に集中しがちであるといわれる。一方、経済学者は、過去に起こったことの事後的な処理問題よりも、現状において繰り返されていることの中に法則性を見つけ、さらに将来起こるであろうことの問題に関心を集中しがちであるといわれる。これは計量経済学に代表されるように現在や過去の統計データから経済法則を発見しようとしている姿勢によく表れている。また、経済学はある法制度の変更・改正が潜在的な当事者の行動にどんな影響を及ぼすのかということにも関心がある。この意味で事後的というよりも事前的あるいは将来的な問題の処理に関心があるといってもよい。

法学者が事後的な法的処理問題に興味があるというときの法は不法行

為法である。不法行為とは経済学の外部不経済という概念と同じ意味である。つまり、不法行為とは個人Aが故意または過失によって個人Bに外部不経済（損害）を与えることにより、個人Bが当初持っていた資源量を侵害することである。資源量を侵害するとは、窃盗であれば財産を減じられること、ストーカーにあっているのであれば平穏な精神状態が侵害されるなどである。資源の内容には物的資源のみならず、個人が保有している資産、労働サービス、時間、リスク、責任、権利と義務など広く捉えることができる。

具体的な法として民事訴訟法をイメージすると分かりやすい。一般的に、民事訴訟法は紛争の事後的な処理問題に関心があるといわれる。処理過程を通じて、紛争に関わる権利と義務の帰属先の確定とそれを通じて矯正的正義の実現を目指すのである。このように一般的にみると、不法行為法の目的は紛争の事後的な処理であって、紛争の抑止ではないと考えられがちである。

しかし、判決が過去の判例を参考にして下されている限り、民事訴訟法にも事前に紛争を抑止する効果がある。つまり事後的に処理された紛争に関わる訴訟情報が判例を通じて公表される限り、将来発生するであろう紛争の処理（勝訴か敗訴）に関する予見可能性が高くなり、潜在的な紛争発生者の選択行動に影響を与える。敗訴の予見可能性が高くなれば、当然潜在的な紛争発生を抑止する効果も高くなる。

例えば、ラムザイヤー（1990、2章）は日本において、交通事故に関する裁判の利用率が低い理由を考察している。交通事故の当事者たちは、事故に関する法的解決の難易度（勝訴と敗訴の確率）や法的に決定される賠償金額についての訴訟情報を比較的容易に入手できるので、提訴と和解との選択に際し、その難易度に関する予見可能性が高い。その結果、ラムザイヤーは被害者も加害者も和解を選択する確率が高く、裁判の利用率が低くなることを明らかにしている。つまり、被害者は裁判を通じて獲得できる金額に相当する賠償金額を和解によって入手しているし、加害者も法制度が認める金額に相当する賠償金額を支払っている。このように事後的に処理された紛争に関わる過去の訴訟情報が事前に比較的容易に入手できるのであれば、紛争は裁判所外で取引費用（訴訟費用）をかけることなく解決されている可能性が高いこともわかる。

また、ラムザイヤー（1990、3章）は日本において、租税法に関連する事件の当事者である国税庁の勝訴率が高いことの理由を考察してい

る。この理由として、ラムザイヤーは累積的な訴訟経験の効果を指摘している。つまり単発ではなく、継続して訴訟の当事者となる者は判決の先例を自己に有利に利用しようとする。つまり勝訴の確率が高い紛争を低い紛争よりも容易に裁判所へ持ち込むのである。そのため自ずと勝訴率が高くなる。同じような現象は他の政府機関、製造業者や責任保険会社などにも見られる。判決が過去の判例を参考にして下されている限り、十分な法的処理能力を持つ組織は勝訴の予見可能性を高めることができるのである。

アメリカの法学者である Priest and Klein (1984) は、「和解の交渉が決裂し、訴訟に至る紛争は過去の訴訟情報から判断する予想勝訴確率が50%となる傾向がある」という仮説を提示している。これは和解と訴訟との間で選択をするときの経験的な確率と捉えられている。

また、刑事訴訟法にも紛争の事前的な抑止効果がある。例えば、刑事訴訟法において刑罰を厳罰化するような改正は潜在的な犯罪者の意思決定に影響を与える。潜在的な犯罪者が合理的に行動するのであれば、事前に犯罪から得る報酬（効用や利益）と逮捕された後の刑罰から被る機会費用とを比較衡（考）量し、機会費用が報酬を上回れば、犯罪を実行しない。機会費用とは2つの選択肢があったとして、一方を選べば他方を選べないので、この選べず犠牲にした機会を費用計算するという考え方である。犯罪者であれば、逮捕されて刑務所に服役している間に本来まじめに働いていれば得たであろう収入のことである。この収入を犠牲にして服役しているわけである。よって刑罰を厳罰化する法改正は犯行前に犯罪を抑止するインセンティブを発揮しうるのである。なお機会費用は逸失利益と同じ考え方である。

こうした法が経済主体にインセンティブ効果を発揮することは個別の法をみてもわかる。新たな立法による家庭ゴミの有料化制度や廃家電品のリサイクル料金制度が導入されると、ゴミの減量効果とともに不法投棄が増えるという現象は、法が経済主体に良かれ悪しかれ行動を変更させるインセンティブを与えていることの表れである。

## 4. 法の効率的資源配分

### 4.1. 同時行動ゲームと法の役割

価格水準の変化が資源配分に影響を与えるのと同じように法や制度の



変更も資源配分に影響を与える機能をしている。経済主体の行動を変更させるインセンティブの機能をするという点では価格も法も同じ特徴を有している。ここでは簡単なゲーム理論を用いて法が資源配分を効率的にすることをみる<sup>(1)</sup>。

法は、この世のすべての人が善人で自己の利益よりも他人のそれを優先するという前提では作られていない。言い換えれば、法は利己主義ではなく利他主義を前提として作られているわけではない。法は利己主義的な行動が社会的にみて効率的でない状況をもたらすことを回避するインセンティブを発揮するように作られている。

いま、次のような単純なゲームを考えてみよう。互いに信頼関係のない農民Aと農民Bからなる社会を考える。ゲーム理論では農民Aと農民Bをプレーヤーと呼ぶ。農民Aと農民Bはリングを生産している。両人の生産性はそれぞれ12個と12個で同じとする。これがゲームを開始する前の利得となる。これは表1と表2の中の(盗まない、盗まない)=(12、12)に該当している。数値は(農民Aの利得、農民Bの利得)である。社会全体では合計24個のリングが生産されていることになる。農民たちの行動には、相手のリングを「盗む」と「盗まない」という選択肢があるとしよう。

最初に、窃盗を処罰し、善行には褒美を与えるような法のない社会を考える。各農民は相手が「盗まない」ときにリングを3個「盗む」とリング1個分の取引費用がかかるものとする。この取引費用は盗んだリングを隠すために袋を購入する費用のようなものと考えればよい。各農民が同時に(盗む、盗む)とき、相手を出し抜くためになお一層の取引費用がかかり、それをリング5個分としよう。なお、このゲームは1回限りで終了するものとする。

表1をみる。ともに相手は自分のリングを「盗まない」とみなして相手のリングを「盗む」という選択をすれば [(農民A、農民B) = (盗む=

表1. 法(ルール)のない社会

		農民B	
		盗まない	盗む
農民A	盗まない	(12, 12)	(9, 14)
	盗む	(14, 9)	(10, 10)

注. 数値は(農民Aの利得、農民Bの利得)である。

15、盗まない=9)、(農民A、農民B) = (盗まない=9、盗む=15)] 各農民は最大の利得を得ることができる。取引費用を差し引いた後の利得(14、9)と(9、14)をみても(盗まない=12、盗まない=12)の利得を上回るため、いずれの農民も利己心に突き動かされて盗むという選択をする。

ともに(盗む、盗む)という選択をするときは、(農民A、農民B) = (15、9)のうち農民Aの利得は15から取引費用5を引いた10[3個盗んで、取引費用が5個なので利得は-2となり(盗まない=12、盗まない=12)より2個分減る]となる。同じく、(農民A、農民B) = (9、15)のうち農民Bの利得は15から5を引いた10となる。よって(盗む、盗む)欄の利得は(10、10)となる。

窃盗を取り締まる法がないため、お互いに利己心に突き動かされて(盗む、盗む)という選択をする結果、個人Aは10、個人Bは10、社会全体では20という利得を得ることになる。互いに「盗まない」を選択すれば、個人Aは12、個人Bは12、社会全体では24という利得となり、利得は互いに「盗む」場合よりも大きかった。このように互いにより大きな利得が得られる望ましい状態があるにもかかわらず利己的に行動した結果として最低の利得(10、10)を選んでしまうことを「囚人のジレンマ」と呼んでいる。この場合、農民たちの中には信頼関係もなければ窃盗を取り締まる法もないため、こうしたジレンマに陥ることになっている。

次に、この利己的行動を処罰し、盗みを犯さなければ褒美を与える法が導入された後の社会をみてみよう。明示しないが、もちろん法を運用する第三者(政府や裁判官)がいるものとする。

表2の利得表を考える。農民たちは盗みに対する罰としてリングを6個だけ没収され、盗まなければ褒美としてリングを1個与えられるとしよう。そうすると農民たちは(盗まない、盗まない) = (12、12)という選択をすることになる。

表1における利得(14、9)が表2において(8、10)に変わっている

表2. 法(ルール)のある社会

		農民B	
		盗まない	盗む
農民A	盗まない	(12, 12)	(10, 8)
	盗む	(8, 10)	(4, 4)

のは、農民Aは相手が盗まないときに自分が盗んだので利得は14から6だけ没収されて8へ減り、農民Bは善良であったので褒美を1だけもらい9から10へと利得を増やしていることを示している。同じく、表1における利得(9, 14)が(10, 8)に変わっていることは、農民Bは相手が盗まないのに自分が盗んだので利得は14から8へ減り、農民Aは善良であった褒美として9から10へと利得を増やしていることを示している。処罰の法が導入されたので両者が盗む行動をとれば利得は(10, 10)からさらに(4, 4)へと減ってしまう。この場合、両者とも(盗まない=12, 盗まない=12)という行動を選択することになり、社会全体では24の利得を得ることになる。

こうして、処罰や褒美の法が導入されると人間の利己的行動が抑制され、最終的には社会的効率性が高まることがわかる。つまり処罰や褒美という法を導入することによって農民たちが善良な行動をとるよう誘因を与えることができる。このように法は経済主体の行動を変更させるインセンティブの機能をし、社会的効率性を高める役割をすることがわかる。

ここで説明した2人の農民はいずれも相手が盗む、盗まないの行動のうち、どちらを選択するのか知らずに行動していた。2人は同時に行動するので、相手がどんな選択をするのかを知らなくてもよいと想定することができるし、行動に時間的な前後があったとしても、お互いに相手がつとる選択を知らないとして想定してもよかつた。こうしたことから囚人のジレンマゲームは同時行動ゲーム(同時進行ゲーム)と呼ばれる。また、ここでの議論は1回限りのゲームである。もちろんゲームが複数回おこなわれれば、法がなくても個人はともに信頼し協調すれば互いの利得が増えることに気づくであろう。これは慣習法が生まれる過程として説明できる。

#### 4.2. 交互行動ゲームと法の役割

同時進行ゲームに対して、多くの経済取引は、一方のプレーヤーが行動をおこし、もう一方のプレーヤーは相手の行動を知ってから自分の行動をおこすようなゲームとなっている。これは交互行動ゲームと呼ばれる。ゲームの結果、双方のプレーヤーには幾らかの利得が残る。

ここでは銀行と企業との間における投資資金の貸借を考える。企業は投資資金を持たない新規開業企業とみなしてもよい。投資リスクのない

状況を想定する。銀行は企業に対して、1年後に10%の利子をつけて返済させるという約束で投資資金100万円を「融資する」という選択肢と当初より「融資しない」という選択肢をもっている。融資を受けた企業の事業が成功するか否かは不確実である。貸出し審査の結果、銀行は融資をしないこともある。このとき銀行の利得は0である(ただし、100万円の資金を別の銀行へ預ければ、何がしかの利子が入手できるので、融資をしないときにも機会費用はかかっている。ここでは企業が確実に返済してくれるであろう10万円が機会費用となる)。融資してもらえないので、企業の利得も0である。

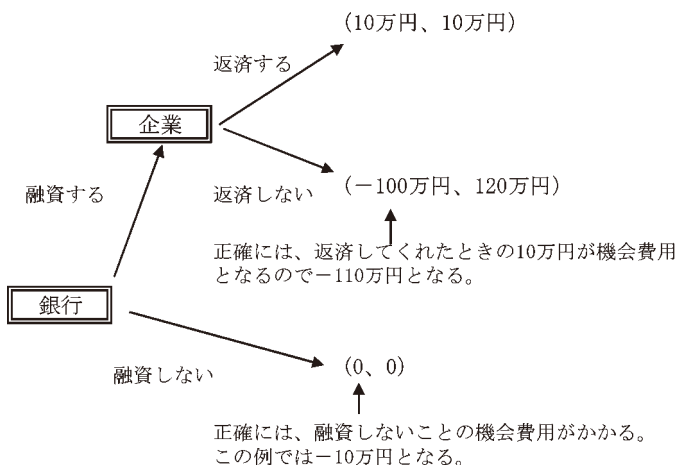
ここでは銀行と企業の双方に利得をもたらす経済取引を考えるので、銀行は企業に「融資する」という選択をするとしよう。このとき、企業は返済するとならないのいずれかを選択できる。銀行が企業へ融資すると、企業はそれを事業等に投資して120万円の収益を得る。収益率は20%である。企業が約束どおり10%の利子をつけて返済すれば、企業の手元には10万円 $\{120\text{万円} - [100\text{万円} + (100\text{万円} \times 0.1)]\}$ だけの利得が残る。銀行の手元にも10万円 $(=110\text{万円} - 100\text{万円})$ の利得が残る。双方が利得を得ている。これが実社会においておこなわれている経済取引である。

しかし、企業は確信犯的に返済しないこともできるし、嘘をついて返済しないこともある。これはモラルハザード (*moral hazard*) と呼ばれる。この場合、銀行は融資資金を回収できないので、利得は-100万円となる(正確には、回収できていれば入手できたであろう利得10万円が機会費用=逸失所得となるので、利得は-110万円である、と考えてもよい)。企業の利得は120万円のままである。

融資する際に、銀行は企業のこの裏切り行為(モラルハザード)を予想できれば、必ず「融資しない」という選択をしたことであろう。なぜなら回収できなかった-100万円の利得よりも融資しないときの利得0が大きいためである。返済することが確実に保証されるのであれば、銀行は「融資する」ことを選び、企業は返済するので、ともに10万円の利得を入手できる。このとき金銭貸借という経済取引によって、社会全体では合計20万円の利得が生まれたことになる。銀行が融資しなければ、合計利得は0なので融資→返済が実行されるとき、社会は明らかに利益を入手できる。以上のことを樹形図にしたものが図1である。

この例は銀行も企業も自己の利得を最大化するように行動する結果、

図 1. 銀行と企業との関係



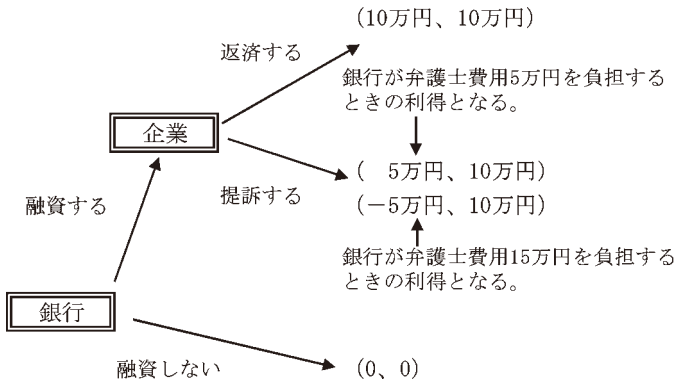
双方に利得が生まれるという経済的取引のメリットを説明したものである。また、そのためには確実に企業が返済するという債務履行が保証されることが前提となっている。これを保証するために、実際には担保や保証人を設定することや、債務不履行の場合に損害賠償を強制履行する制度がある。こうした法制度は経済的取引がスムーズに実行され、社会的利益を生み出す機能を果たしているのである。

### 4.3. 訴訟費用と経済的取引

ここでは企業からの返済が実行されないときに生じる訴訟をめぐる費用負担と経済的取引との関係を説明する。一般的に、法の役割は債務が不履行な状態、つまり紛争が発生した後にそれを裁判によって矯正することである、と説明されがちである。経済学的には、法は事後的な資源配分を改善する機能を有している、と言える。しかし、訴訟にともなう費用負担を事前に設定することにより、経済的取引がスムーズになることもある。すなわち法は事前的に資源配分を改善する機能を有しているのである。

次に、法の中にある事前的な資源配分機能について、前節の事例を使って、弁護士費用の負担を考える。この弁護士費用は経済的利得を入手するための取引費用である、と言える。最初に、資金の貸手である銀行が

図 2. 銀行が弁護士費用を負担するときのゲーム

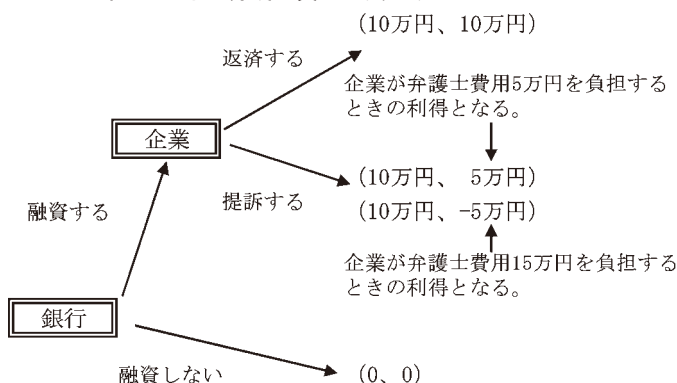


企業を提訴するとき、弁護士費用を負担するとしよう(図2参照)。銀行は、債権者であり裁判過程では原告となる。弁護士費用を5万円とし、これは事前に分かっているものとしよう。銀行は5万円の取引費用をかけて、企業に110万円を返済させるのである。このとき銀行が融資から得る純益は10万円なので、これから5万円を差し引くと手元に5万円の利得が残る。これは融資をしない場合の利得0よりも大きいので、銀行はたとえこの取引費用がかかったとしても融資を実行する。一方、企業は110万円を返済させられるが、利得10万円(=120万円-110万円)を入手する。この場合、裁判過程に関わる面倒(取引費用や機会費用の負担)を考えれば、企業が返済することは、経済学的には合理的な選択行動であるといえる。

さらに弁護士費用が15万円の場合を考える。銀行は15万円の取引費用をかけて110万円を取り戻しても-5万円(=110万円-100万円-15万円)の利得となってしまふ。つまり、融資しないときの利得0よりも小さくなるので、たとえ元金(100万円)を取り返せると予想しても、当初より「融資しない」を選択するであろう。この場合、経済的取引は実行されない。

次に、弁護士費用を企業が負担する場合を考える(図3参照)。企業は債務者であり、裁判過程では被告であり、敗訴者となる。弁護士費用が5万円であれば、企業はこの費用を負担し、敗訴しても手元に利得は5万円(=10万円-5万円)だけ残ることになる。銀行の利得は10万円なので、銀行と企業の双方にとって経済的取引が実行される。さらに弁護

図 3. 企業が弁護士費用を負担するときのゲーム



士費用が 15 万円になれば、企業は収入 120 万円から 110 万円を返済し、さらに弁護士費用を負担するので、企業の純利得は -5 万円 (=120 万円 - 110 万円 - 15 万円) となる。企業は返済しなければ、銀行によって提訴され、さらに弁護士費用を負担しなければならないことが分かっているならば、必ず返済するであろう。以上のことは図 3 のような樹形図として示すことができる。

ここでの議論は原告が必ず勝訴し、弁護士費用も事前に分かっているという完全情報下において成り立つことである。金銭の貸借において、借手はその債務を返済する義務があり、同時に裁判に関わる費用を負担しなければならないという法を事前に設定しさえすれば、経済的取引がスムーズに実行されることが分かる。単純に弁護士費用の負担額（言い換えると罰）を操作することによって、経済主体の行動を変えるインセンティブを与えることができる。つまり、法には事前的な資源配分機能のあることがわかる。しかし、現実には、不確実性があるため経済的取引にともなう利得、弁護士費用の負担額などを確率計算して、ゲームを実行することになる。

こうした議論から法は経済主体の行動に変更を迫るようなインセンティブ効果を発揮するとともに、事前に紛争処理後の状況についての予見可能性を高める機能を有していることがわかる。法はいずれも経済学でいうパレート効率を達成することを目指している。そして、法にはこうした機能が備わっているのである。

## 5. 損害賠償制度による効率的契約の促進

### 5.1. 完備契約と不完備契約

損害賠償は契約不履行者への“罰”ではない。また損害賠償制度は債務者の不利益を救済する一手段として強調されがちであるが、それ以上に資源配分を効率化する機能をもっている。しばしば効率的な契約違反との関連で議論されるように、この制度があるがゆえに経済取引が促進される側面も有している。損害賠償制度は契約をその内容の通りに履行させるためのインセンティブ装置の一つである。あるいはモラルハザードを抑止する制度であるともいえる。こうした特徴をもつ法的インセンティブ装置は他にも担保や保証人の設定などがある。損害賠償制度は契約時において不履行時における賠償の取り決めを当事者間で合意することによって、契約内容をスムーズに履行させる機能を果たすのである。

ここでは、ある（下請け）部品メーカーとその部品の買手である親企業との間でおこなわれる委託生産を考える。通常、契約時から部品生産、その納品までには時間がかかる。契約内容は一連の時間の流れの中で実行されることになる。そこで生産する段階になって予期しないような不確実性に直面することがある。当初の予定よりも生産費用がかさむことがあろう。逆に、削減できることもあろう。いま、部品メーカーはこうした不確実性の中で生産活動に着手するものとする。単純に、部品メーカーは2つの経済状態に直面している、としよう。それに応じて、生産費用にも違いがあるとすると。ただし契約時点において、いずれの経済状態が発生するかは確率的にしかわからない。表3では、安価な生産費用の状態1が発生する確率が高く、効率的でない生産費用（状態2）の発生する確率が低い、という想定になっている。これは状態1が平常での生産活動、状態2がそうでない場合の生産活動であることを意味する。ここでの生産費用とは、ある部品の1個当りの費用ではなく、例えば10

表3. 経済状態、発生確率と期待生産費

経済状態	生産費	発生確率	期待生産費
1	150万円	0.8	120万円
2	250万円	0.2	50万円
合計	400万円	1	170万円



箱当りの総費用を考える。

生産費用の絶対額にそれが発生する確率を掛けると期待（予想）生産費用額になる。部品メーカーがいずれの経済状態においても生産するときの期待生産費用の合計額は、

$$(150 \text{ 万円} \times 0.8) + (250 \text{ 万円} \times 0.2) = 170 \text{ 万円}$$

となる。

次に、買手である親企業は、例えば部品を 10 箱単位で購入するものとする。親企業はこの部品に対して総額で最高 200 万円までの価格を支払う意思があるとしよう。この価格水準は留保価格 (*Reservation Price*) と呼ばれる。親企業の留保価格が部品メーカーの期待生産費用を上回るのので、この契約は履行され、部品メーカーは利益を入手できる可能性がある。親企業が利益を入手できるか否かは実際に取引されるときの価格水準に依存する。本来、この取引価格をめぐって交渉ゲームが展開されるが、ここでは契約時に決定されるものとする。この取引価格を  $P$  とする。

契約当事者たちは経済状態ごとに契約を結ぶことができる場合と状態いかに関わらず結ぶことができる場合とがある、としよう。ゲーム理論では、前者を完備契約、後者を不完備契約と呼んでいる。前者の場合、当事者たちは利益を生む状態か否かを判断し、生む場合にのみ契約を結ぶ。後者の場合であれば、当事者の一方に不利益が発生したとしても契約は履行されることになる。

ここでは部品メーカーと親企業の混合戦略（プレーヤーが確率  $p$  である戦略を、確率  $1-p$  で他の戦略を選択するように、選択する確率が付いている戦略）を考える。

### (1) 完備契約の場合

この場合、部品メーカーは状態 1 であれば生産するが、状態 2 であれば生産しないという契約を結ぶであろう。なぜなら状態 2 では生産費用 250 万円が親企業の留保価格 200 万円を上回るからである。部品メーカーと親企業との期待利益（得）額は以下ようになる。

$$\begin{aligned} R_M(\text{Manufacturer's Revenue}) &= 0.8(P - 150 \text{ 万円}) + 0.2(0) \\ &= 0.8P - 120 \text{ 万円} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} R_{PC}(\text{Parent Company's Revenue}) &= 0.8(200 \text{ 万円} - P) + 0.2(0) \\ &= 160 \text{ 万円} - 0.8P \end{aligned}$$

部品メーカーと親企業との合計期待利益額は、

$$\begin{aligned} R_M + R_{PC} &= (0.8P - 120 \text{ 万円}) + (160 \text{ 万円} - 0.8P) \\ &= 40 \text{ 万円} \end{aligned}$$

となる。この場合、取引価格 ( $P$ ) は  $150 \text{ 万円} < P < 200 \text{ 万円}$  となっている。

## (2) 不完備契約の場合

これは、たとえ赤字が発生しても部品メーカーは生産し、部品を取引価格で親企業へ納品するという契約である。必ずしも望ましくない契約形態なので不完備契約と呼ぶ。完備契約と違って、部品メーカーは状態 2 でも生産する。このとき両者の期待利益額は、

$$\begin{aligned} R_M &= 0.8(P - 150 \text{ 万円}) + 0.2(P - 250 \text{ 万円}) \\ &= P - 170 \text{ 万円} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} R_{PC} &= 0.8(200 \text{ 万円} - P) + 0.2(200 \text{ 万円} - P) \\ &= 200 \text{ 万円} - P \end{aligned}$$

となり、合計期待利益額は、

$$\begin{aligned} R_M + R_{PC} &= (P - 170 \text{ 万円}) + (200 \text{ 万円} - P) \\ &= 30 \text{ 万円} \end{aligned}$$

となる。この場合、取引価格 ( $P$ ) は  $170 \text{ 万円} < P < 200 \text{ 万円}$  となっている。

この期待利益額は完備契約時よりも 10 万円だけ小さくなっている。これは生産費用が親企業の留保価格を上回るにもかかわらず契約を履行したために発生したのである。これが不完備契約による非効率性の一面を表している。もちろん発生しうる経済状態ごとに吟味してから生産する完備契約が結ばれるべきである。しかし、この吟味をするにもモニタリングをする費用がかかる。これはモニタリングコストあるいは取引費用と呼ぶことができる。契約後のこうした費用の負担を回避し、たとえ不完備契約が履行されたとしても、契約をより効率的なものにするインセンティブ装置として契約時に損害賠償の取り決めをすることができる。事前に事後の損失を緩和するインセンティブ装置を設定するのである。

## 5.2. 損害賠償制度の役割

部品メーカーは状態 2 が発生し生産費用が留保価格を上回った場合、

生産を中断し親企業に損害賠償金を支払うとしよう。つまり赤字を被るような状態になれば、賠償金を支払って、契約を不履行<sup>(2)</sup>にすることができる選択肢を契約条項に入れるのである。その損害賠償金額を  $C$  (= *Compensation*) とする。部品メーカーは損害賠償金を支払い、親企業は受け取るので、両者の期待利益額は、

$$R_M = 0.8(P - 150 \text{ 万円}) - 0.2(C)$$

$$R_{PC} = 0.8(200 \text{ 万円} - P) + 0.2(C)$$

となる。

実際に、部品メーカーが支払う賠償金額は、いわゆる契約が履行されていれば親企業が入手したであろう（履行）利益（逸失利益、あるいは機会費用）額に等しく決めることが合理的であろう。これを期待損害賠償額と呼ぶ。もちろん、契約不履行の仕方が悪質であれば、何がしかの追加的金額を支払わせることになる。期待損害賠償額は不完備契約が履行されるとき親企業の利益額となるので、

$$C = 200 \text{ 万円} - P$$

となる。

この期待損害賠償額が支払われるときの親企業の利益額は、

$$\begin{aligned} R_{PC} &= 0.8(200 \text{ 万円} - P) + 0.2(C) \\ &= 0.8(200 \text{ 万円} - P) + 0.2(200 \text{ 万円} - P) \\ &= 200 \text{ 万円} - P \end{aligned}$$

となる。これは不完備契約が履行されたときの金額と等しくなっている。

次に、部品メーカーが賠償金を支払わずに契約を履行するときの期待利益額は、

$$\begin{aligned} R_M &= 0.8(P - 150 \text{ 万円}) + 0.2(P - 250 \text{ 万円}) \\ &= P - 170 \text{ 万円} \end{aligned}$$

となる。これは不完備契約が履行されたときの金額に等しくなっている。

さらに部品メーカーが賠償金を支払うときの期待利益額は、

$$\begin{aligned} R_M &= 0.8(P - 150 \text{ 万円}) - 0.2(C) \\ &= 0.8(P - 150 \text{ 万円}) - 0.2(200 \text{ 万円} - P) \\ &= P - 160 \text{ 万円} \end{aligned}$$

となる。

状態 2 が発生し部品メーカーが納品しないとき、親企業は期待損害賠償金を入手できるので、その立場は改善も改悪もされないままである。一方、部品メーカーは取引価格の規模に関わらず、賠償金を支払うとき

の利益 ( $P-160$  万円) が不完備契約のまま生産をおこなうときの利益 ( $P-170$  万円) よりも大きいので、合理的に行動する部品メーカーであれば、必ず賠償金を支払い、生産を中断するであろう。このとき部品メーカーと親企業の合計期待利益額は、

$$R_M + R_{PC} = (P - 160 \text{ 万円}) + (200 \text{ 万円} - P) \\ = 40 \text{ 万円}$$

となる。これは完備契約が履行された場合と同じ金額となっている。こうして、たとえ不完備契約を履行するにしても、契約時に損害賠償という取り決めを契約内容に含めることによって契約当事者たちは合理的な選択行動をとることができるようになる。つまり、契約時に契約履行後(事後的)に発生しうる損失を軽減するようなインセンティブ装置を設けることによって、資源配分を効率的にすることができるのである。事前に設定される損害賠償制度には、こうしたインセンティブ効果のあることが分かる。

ここで考察した下請け部品メーカーと親企業との関係からすると、契約時に履行できない状況を想定し、損害賠償という制度を導入することによって、部品メーカーは無理矢理に効率的でない生産(高い生産費)での契約履行をするときよりも、その立場を改善できる可能性があった。現実の部品メーカーにとって、こうした費用の負担は重荷になるが、大きな損失を被ることを回避する一案にはなるであろう。

### 5.3. 取引価格の決定

経済取引は部品メーカーと親企業の双方にとって利益をもたらす取引価格のときに実行される。表4からわかるように取引価格は、部品メーカーが賠償金を支払わない場合には  $180 \text{ 万円} < \text{取引価格} < 190 \text{ 万円}$  に決

表4. 取引価格の交渉

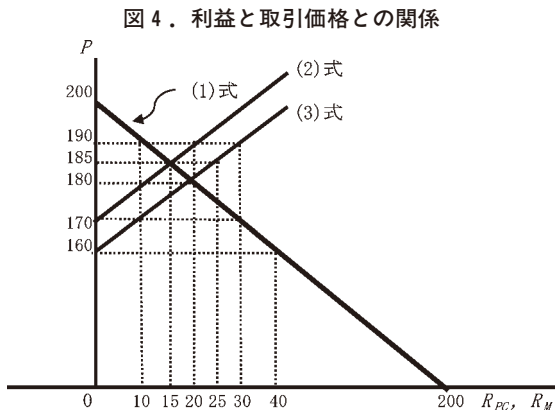
利益 (万円)	取引価格 (万円)						備考
	200	190	185	180	170	160	
(1) $R_{PC}$	0	10	15	20	30	40	
(2) $R_M$	30	20	15	10	0	-10	賠償金を払わない
(3) $R_M$	40	30	25	20	10	0	賠償金を払う

注. 利益関数は以下のとおりである。

- (1)  $R_{PC} = 200 \text{ 万円} - P$
- (2)  $R_M = P - 170 \text{ 万円}$ ; 賠償金を払わない
- (3)  $R_M = P - 160 \text{ 万円}$ ; 賠償金を払う

まり、支払う場合には  $170 \text{ 万円} < \text{取引価格} < 190 \text{ 万円}$  に決まるであろう。前者の場合、185 万円で取引すれば部品メーカーも親企業も 15 万円という同額の利益を入手できる。合計利益額は 30 万円である。後者の場合、当事者たちは 180 万円で取引すれば、同額の利益 20 万円を入手することができる。合計利益額は 40 万円である。いずれの取引価格においても賠償金を支払って、契約不履行を選択するとき、明らかに社会的な利益は増加している。ここでも損害賠償は資源配分を効率的にする機能を果たしていることがわかる。いずれにしろ取引価格は交渉ゲームを通じて決定するので、最終的に決まる取引価格水準は当事者間での交渉力に依存する。

なお、部品メーカーと親企業の利益関数（一次関数）をグラフにすると図 4 のように描ける。親企業の利益額は価格の減少関数、部品メーカーの利益額は価格の増加関数である。部品メーカーが賠償金を支払うか [(3) 式] 否か [(2) 式] の決定に応じて、均衡価格と利益額は (1) 式との交点で決まることになる。なお、(1) 式上の 2 つの交点間は競争市場における交渉解（契約曲線）を示すある種のコア（core）と呼ばれるかもしれない。



## 6. 具体例一窃盗、税制、その他の研究成果

### 6.1. 窃盗

刑罰を厳罰化することは潜在的な犯罪者の機会費用を高め、犯罪を抑

止するインセンティブとなることが考えられる。ここでは犯罪のうち、窃盗を取り上げ、個人が窃盗を犯すときの決定要因のうち、この厳罰化が窃盗を抑止するインセンティブとして機能するのかどうかを考える。ある個人が窃盗事件を犯す決定要因を窃盗の供給関数として表現する。そして、わが国について検証している秋葉（1993）の研究成果<sup>(3)</sup>を紹介する。潜在的な窃盗者が犯罪によって得る期待効用を最大化した結果として導出される窃盗の供給関数を、

$$Theft = f(\Sigma L_i, \Sigma V_i)$$

とする。

被説明変数：*Theft* = 人口 10 万人当たりの窃盗件数

説明変数：

①  $\Sigma L_i$ ：刑事司法制度による窃盗の抑止変数

*Arrest* = 逮捕率

*Guilty* = 逮捕後の有罪率（有罪率）

*Prison* = 有罪後の実刑判決（実刑率）

②  $\Sigma V_i$ ：人口学的、社会経済的な窃盗を抑止する変数と促進する変数

*UP* = 失業率；失業者は経済的理由により窃盗を犯す確率が大きい。

*GDP* = 1 人当たり国民所得。合法（あるいは違法）な経済活動から得る利益の代理変数とする。

*Age 15~24*；15 歳から 24 歳層の男性で人口に占める割合。窃盗件数で見ると、この年齢層の窃盗率が高い。

*STUDENT* = 大学・短大生の就学比率。学業にともなう生活時間の制約により窃盗を犯す確率は小さい。

*DM* = 沖縄（1972 年）本土復帰ダミー。1971 年までは 0、72 年以降は 1 とする。アメリカ施政下の沖縄と本土との法執行体系の違いにより、復帰前の犯罪率は本土の平均を下回っていた。この事実を再確認する。

*TREND* = タイム・トレンド。犯罪率が時間とともに一方向へ趨勢的に増えるのか、減るのかを確認する。

分析方法・分析期間

分析方法として線形 *OLS* と対数 *OLS* を試みる。対数 *OLS* はアメリ

カでの実証研究においてよく採用されている。分析期間は 1955 年から 1986 年までの 32 年間であり、時系列分析をおこなう。

分析結果

表 5 は分析結果<sup>(4)</sup>の一覧である。自由度修正済決定係数 ( $R^2$ ) の規模からもわかるように、こうした説明変数は十分に窃盗の供給を説明している。

(1) 刑事司法制度による抑止効果

*Arrest* から *Prison* までの符号をみると、すべてマイナスであり、抑止効果が発揮されていた(ただし、逮捕率 *Arrest* については統計上の有意性がない)。特に、厳罰 (*Prison*) が科されるほど(逮捕や有罪よりも実刑判決が下されるほど)、窃盗を抑止する効果は大きい。刑事司法制度を

表 5. 窃盗の供給とその抑止効果

	線形 OLS	対数 OLS
<i>Arrest</i>	-0.07 (-0.05)	-0.01 (-0.25)
<i>Guilty</i>	-13.16 (-3.65)	-0.28 (-4.64)
<i>Prison</i>	-13.75 (-2.87)	-0.70 (-2.80)
<i>UP</i>	104.33 (3.76)	0.15 (3.35)
<i>GDP</i>	0.63 (2.41)	-0.22 (-2.51)
<i>Age</i>	- (-)	0.02 (1.89)
<i>STUDENT</i>	-421.77 (-7.87)	-0.33 (-3.97)
<i>DM</i>	-73.95 (-4.19)	-0.08 (-3.60)
<i>TREND</i>	- (-)	0.02 (3.11)
定数	2294.09 (7.06)	11.07 (9.21)
$R^2$	0.94	0.94
<i>D.W.</i>	1.71	1.99

出所：秋葉 (1993, p.308) より。  
ただし、記号は一部変更した。

厳格に運用することは窃盗の抑止効果として機能することが分かる。

## (2) 人口学的、社会経済的要因による抑止と供給

*UP* (失業率) は窃盗の供給と正の相関関係があり、失業者は窃盗を犯す可能性が高いことを示唆している。*GDP* (1人当たり国民所得) は、線形回帰式ではプラス、対数回帰式ではマイナスの有意性をもっていた。いずれの回帰式の結果を重視するのか、という問題は残る。恣意的な考え方ではあるが、この符号関係は次のように解釈できる。違法な経済活動から得る利益の代理変数である1人当たり国民所得が増えているような経済状況において窃盗を働けば入手できる金(品)額も高くなる。よって、窃盗を犯す確率(インセンティブ)も高くなる。こうしたことよりプラスの回帰係数になったのであろう。あるいは合法的な経済活動から得る利益の代理変数である1人当たり国民所得が増えていることは好景気を意味しており、窃盗を犯さなくても所得を入手できる就業機会やその確率が高いことを示唆している。よって、窃盗を犯す確率(インセンティブ)も低くなる。こうしたことよりマイナスの回帰係数になったのであろう。ただし、事前にこの2つの効果を予測することは不可能である。*Age 15~24* (15歳から24歳男性の人口比率) は窃盗の供給とプラスの相関関係があり、この年齢層での窃盗件数が比較的多いという現実をうまく説明していた。*STUDENT* (大学・短大の就学者) は窃盗の供給とマイナスの相関関係があり、就学中の者は勉強時間に制約されるためか窃盗を犯す確率は低かった。これは時間の制約のみならず、生活に必要な収入は少なくとも済むということと、生活費を親から賦与されている場合があるため、窃盗を犯す必然性もないからであろう。*DM* (沖縄県本土復帰年ダミー) も窃盗の供給に対してマイナスに作用していた。これは沖縄県の窃盗率は本土よりも低いことを意味している。*TREND* (タイム・トレンド) は窃盗の供給とプラスの相関関係をもっていた。これは日本において窃盗という犯罪が増加傾向にあることを示唆している。

## 6.2. 税制

労働者が公正かつ自由な競争市場にいれば、各労働者はその労働サービスから得る所得に等しく課税されている限りでは、課税は労働力の配分に何んら影響を与えない。しかし、ある種の労働から得る所得が他地域よりも比較的安く課税されるならば、労働者は課税後所得が均等化す



るまでこの労働市場へ移動(参入)するだろう。ここでは、Long (1982) と Goode (1949) のアメリカに関する研究成果を用いて、所得税率の違いが労働者を税率の高い地域から低い地域へと移動させることや、給与所得者から自営業者へと転職するインセンティブを与えることを説明する。つまり、課税制度の違いが労働者の就業地と就業形態の選択に与える効果を説明する。

### 6.2.1. 競争的労働市場における最適な労働力配分

市場経済における財・サービスの最適な配分(パレート最適)はあらゆる資源が全ての企業間において限界生産物価値(VMP)が均等化するように配分されるときに達成される。労働市場における最適な労働サービスの配分も同じメカニズムで説明できる。ここでは、労働者が所属する地域、職業、産業などを総称してセクターとよぶ。

図5において、

$D_A$  はセクターAにおける労働需要量、

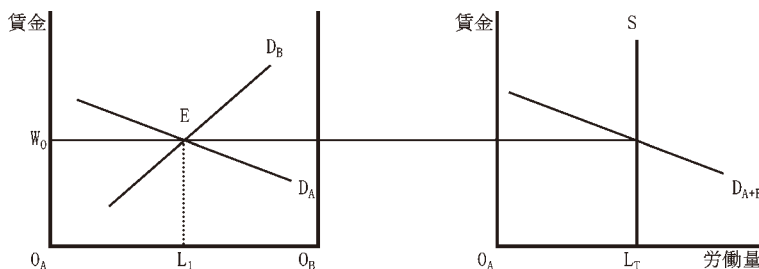
$D_B$  はセクターBにおける労働需要量、

$D_{A+B}$  は総労働需要量、

である。

需要曲線の下側は財・サービス市場での消費者余剰に対応する労働の実質生産物を示す。 $S$  曲線は労働供給量であり、 $L_T$  で一定であると仮定する。あるいは市場賃金に対して、完全に非弾力的であると仮定する。 $L_I$  はセクター間における最適な労働配分量である。セクターAは  $O_A L_I$  だけ雇用(労働需要)する。セクターBは  $O_B L_I$  だけ雇用する。このときセクター間における労働の限界生産物価値(VMP)は等しくなってい

図5. セクター間における均衡



る。

$$VMP_A = W_0 = VMP_B$$

$E$  点 ( $W_0, L_1$ ) は最適な賃金率と労働サービスの需給均衡点である。これは、労働市場が競争的である限り、同質的な労働者はその賃金率(と  $VMP$ )が地域間、職業間、産業間において均等化するように移動するからである。なお以下に掲載する図は、Long (1982) の Figure 1, 2, 3 (pp. 261~263) を参照し修正を加えたものである。

### 6.2.2. 所得税の導入

セクターAとBで得る所得に一律20%の所得税を課すとしよう。これは純賃金を税率だけ下げることになる。セクターAを例にとると、課税により、賃金率が  $W \rightarrow W'$  へ下がると、労働意欲が削られるため労働供給も  $L_0$  へ減る(図6参照)。それとともに労働需要も  $L_1 \rightarrow L_0$  へ減らざる

図6. 課税後の均衡(例. セクターA)

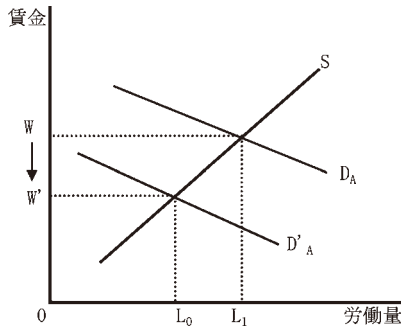
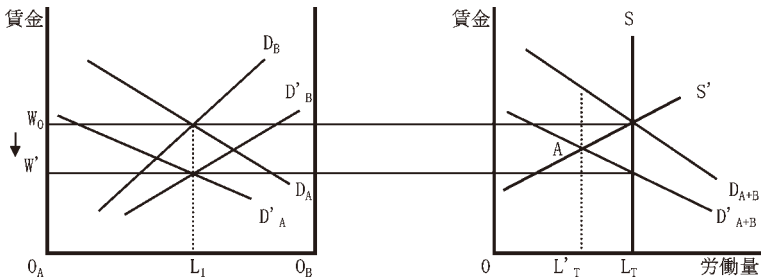


図7. 課税後の均衡(セクター間)



をえない。需要曲線は  $D'_A$  となる。ただし同じことがセクターBでも発生し、セクター間で競争が機能している限り、 $(W', L_i)$  で均衡する(図7参照)。最適な労働需要は  $L_i$  のままである。賃金は課税前と比べて、80%にとどまるが、労働サービスの  $VMP$  は均等化している。

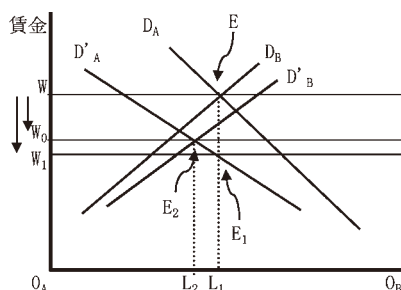
いま、労働供給が賃金に対して弾力的に反応する場合 ( $S'$  曲線) を考える。労働の需給均衡点はA点であり、 $L'_T$  の労働量が雇用される。これは課税によって労働供給意欲が減退したことを示している。労働者は働くよりもレジャーや家庭内での活動に多くの時間を費やすことを選択したことになる。

### 6.2.3. 所得課税額 (率) が異なる場合

セクターAでの賃金に20%、セクターBでの賃金に10%の課税をする場合を考える。図8において、 $E$  点は課税前の均衡点である。 $L_i$  は課税前のセクターAとBでの労働需要量である。 $D'_A$  はセクターAの賃金に20%の課税をした後の労働需要量である。同じく、 $D'_B$  はセクターBの賃金に10%の課税をした後の労働需要量である。

$E_1$  点はセクターAで20%の課税後も課税前の需要量 ( $L_i$ ) がある場合であり、 $E_2$  点は10%の課税後にセクターBが需要する労働量である。課税負担の大きいセクターAからBへと  $L_1L_2$  だけ労働量が移動し、結局、 $E_2$  点(横軸上では  $L_2$ ) でセクターAとBとの労働需要量が決まる。労働者は税率の高いセクターAから低いBへと移動する。明らかに、課税率の高いセクターAでの需要量が減って ( $O_A L_2$ )、セクターBでの需要量が増えている ( $O_B L_2$ )。

図8. 異なる課税率での均衡 (セクター間)



#### 6.2.4. 税負担の地域間格差

労働市場が（完全）競争の市場であれば、資本や労働の地域間移動を通じて、実質賃金は均等化する傾向がある。そのため名目所得は生活費の高い地域において比較的高くなる。Long (1982) によればアメリカでは地域ごとに、また州ごとに税額（率）も異なる。例えば、税負担は南部より北部、また地方よりも都市部において高くなっている。こうした税負担の相違は労働者を移動させる誘因となる。

Long (1982) の 38 地域を対象とする調査によれば、1978 年現在、所得税<sup>6)</sup>の限界税率が最も高いのはニューヨークの 47.1%であり、次いでミネアポリスーセント・ポールの 43.8%、ミルオーキーの 42.4%となっていた。一方、低いのはオースティン、ダラス、ヒューストンなどの 29%であった。実質税負担額が最も高いのは、ミネアポリスーセント・ポールの 2,342 ドルであり、最も低いのはオースティンの 1,617 ドルであった。

#### 6.2.5. 労働の地域間移動：検証

個人が地域間移動をするときの決定要因は移動先での期待所得、その増加度合いや地域のアメニティーなどである。ここではこれらの要因に限界税率と税負担額の違いを加味して分析した Long (1982) の研究成果を紹介する。分析期間を第 1 期間(1960 年から 1970 年)と第 2 期間(1970 年から 1977 年)とする。次の式を OLS 分析によって推定する。

$$Movement = f(Y, \Delta Y, UN, DW, MTR, RTAX)$$

被説明変数：

*Movement* ;  $j$  年と  $k$  年との間に  $i$  地域へ移動した労働者の実数

説明変数：

$Y$  ;  $j$  年における  $i$  地域での家族単位でみた実質中位所得水準

$\Delta Y$  ;  $j$  年と  $k$  年との間に  $i$  地域で生じた実質所得の変化率

$UN$  ;  $j$  年における  $i$  地域での平均失業率

$DW$  ;  $i$  地域が西部の州に位置するか否かのダミー変数

$MTR$  ; 限界所得税率

$RTAX$  ; 実質所得税負担額

表 6 は分析結果の一覧である。最初に  $MTR$  と  $RTAX$  とを含まない推定式(1)と(4)をみる。所得の変化率 ( $\Delta Y$ ) と地域ダミー ( $DW$ ) とは移

表 6. 労働の地域間移動

変数/分析期間/ 推定式	1970~1977			1960~1970		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
<i>Y</i>	-240 (-1.49)	-0.236 (-1.56)	-0.232 (-1.52)	0.276 (1.31)	2.890 (1.42)	0.276 (1.29)
$\Delta Y$	0.314 (2.03)	0.189 (1.22)	0.201 (1.29)	0.632 (6.02)	0.514 (4.29)	0.629 (5.11)
<i>UN</i>	-3.203 (-2.49)	-2.830 (-2.32)	-3.143 (-2.57)	-1.865 (-2.32)	-2.259 (-2.81)	-1.881 (-2.14)
<i>DW</i>	10.179 (2.22)	11.328 (2.62)	11.841 (2.67)	13.149 (4.71)	13.939 (5.11)	13.174 (4.58)
<i>MTR</i>	-	-0.870 (-2.34)	-	-	-0.779 (-1.83)	-
<i>RTAX</i>	-	-	-1.906 (-2.11)	-	-	-0.056 (-0.05)
定数項	18.051 (0.85)	51.295 (2.10)	55.304 (2.06)	-51.299 (-2.71)	-21.267 (-0.86)	-50.284 (-1.78)
$R^2$	0.247	0.357	0.340	0.652	0.685	0.652

注. ( ) 内は  $t$  値である。  
ただし、記号は一部変更した。  
出所：Long (1982, p.266) より。

動(Movement)を促進するよう統計上も有意な効果を与えていた。また、移動先での失業率(*UN*)の改善(減少)は移動を促進していた。しかし、家族単位でみた所得(*Y*)には統計上必ずしも有意性はなく、最近年(1970-77年)になると負の影響を与えていた。

自由度修正済決定係数( $R^2$ )の規模から分かるように、(1)式の説明力は(4)式よりも下がっていた。これは移動に与える決定要因の内容が最近年になるにつれて変化してきたことを示唆している。例えば、移動の新たな決定要因として福祉給付金水準、学校における教育サービスの質、その他の公共サービスの供給量などが考えられる。

次に、*MTR*と*RTAX*とを含む分析結果をみる。推定式(2)と(5)は*MTR*の効果をみたものである。移動との間には統計上有意なマイナスの相関関係のあることが確認できた。特に、最近年になるほど、このマイナスの有意性は高くなっていった。例えば、限界所得税率が1%上昇すれば、純移動率は1970~77年に約0.87%だけ減り、これは1960~70年の減少率(約0.78%)よりも大きかった。

推定式(3)と(6)は*RTAX*の効果をみたものである。実質所得税の負担

額も移動に対してマイナスの影響を与えていた。特に、最近年になるほどそのマイナスの効果も大きくなっていった。例えば、この負担額が100ドル上昇すれば、1970～77年には純移動率は1.91%だけ減っていた。

この分析結果より、労働者は税額や税率の高い地域から低い地域へと移動する確率が高いことがわかる。税金の賦課額や賦課率は労働の移動先を選択するよう促すインセンティブを発揮していることがわかる。

### 6.3. 所得税率の違いが就業形態の選択に与える効果

理論的にみれば、所得税の賦課はあらゆる所得に対して同じ影響を与える。例えば、25%の比例所得税が課せられれば、自営者であれ、給与所得者であれ、1ドルの収入の増加に対して75セントの可処分所得を得る。この場合、所得税は自営者になるか給与所得者になるかという選択には何ら影響を与えていない。しかし、現実をみると、税制度は自営者になることが有利であるような側面をもっている。Goode(1949)は自営者と給与所得者とを比べてみると、自営者の税負担感が給与所得者のそれよりも小さいことを指摘している。その理由は次のようである。

(1) 自営者は課税所得額を自己申告できる。そのため過少に申告することもできる。一方、給与所得者は雇用者によって源泉徴収されるため、過少申告はできない。こうしたことから、自営者の実効税率は低くなる可能性がある。

(2) 自営者は接待費、旅費、その他の必要経費を収入から減額することによって、課税所得額を減らすことができる。

(3) 自営者は所得を低くみせるために別会社などを設立することができる。

ここでは所得税率の違いが給与所得者と自営者になる選択行動<sup>(6)</sup>に与える効果を検証している Long (1982) の分析結果を紹介する。分析対象年は1970年である。次の式をOLS分析によって推定する。

$$SER = f(MTR, RTAX, NEGRO, WAGE, POP, MFG, GOVT)$$

被説明変数：

$SER$  = 総雇用者数に占める男性の自営業者数比率

説明変数：

$MTR$  ; 1967年の限界所得税率

$RTAX$  ; 1967年の実質所得税負担額

*NEGRO*；白人以外の男性

*WAGE*；1969年の男性の実質中位収入

*POP*；1970年の人口（10万人）でみた地域規模

*MFG*；製造業における雇用量

*GOVT*；政府部門における雇用量

表7は分析結果の一覧である。自由度修正済決定係数の規模からわかるように、自営者になる決定要因の約80%がこれらの変数で説明されている。限界税率(*MTR*)は自営者になる誘因としてプラスで統計上有意な作用をしていた。同じく、税負担額(*RTAX*)も自営者になる誘因としてプラスに作用していた。負担額が300ドル増えれば、自営者になる確率は約1%だけ高くなっていた。

税金以外の説明変数を見ると、人口(*POP*)規模の大きい地域ほど、自営者も増えていた。また、人種上の差別(*NEGRO*)がなくなるほど自営者も増えていた。一方、給与所得者のときに得る収入は自営者になる

表7. 自営業者になる決定要因

変数/推定式	(1)	(2)
<i>MTR</i>	0.0025 (2.82)	—
<i>RTAX</i>	—	0.0036 (2.38)
<i>NEGRO</i>	0.0035 (2.21)	0.0027 (1.72)
<i>WAGE</i>	-0.0115 (-2.96)	-0.0111 (-2.74)
<i>POP</i>	0.0005 (4.11)	0.0006 (4.72)
<i>MFG</i>	-0.0012 (-2.72)	-0.0012 (-2.50)
<i>GOVT</i>	-0.0027 (-4.34)	-0.0024 (-3.94)
定数項	0.2274 (4.36)	0.2190 (3.72)
$R^2$	0.791	0.774

注。( )内は  $t$  値である。  
ただし、記号は一部変更した。  
出所：Long (1982, p.271) より。

ときの機会費用となるので、実質中位収入 (*WAGE*) は自営者になる誘因にマイナスでかつ統計上有意な作用をしていた。また、製造業 (*MFG*) や政府部門 (*GOVT*) での雇用が増えるほど、自営者になる誘因を削ぐ (マイナス) ように作用していた。これは雇用・就業環境の良い経済状態のときには自営者よりも給与所得者になることを選択する傾向のあつたことを示唆している。

こうした Long (1982) や Goode (1949) の研究成果より、税額や税率などの法制度の違いが労働者に地域間移動を誘発させることや、その就業形態の選択行動に影響を与えていることが分かる。

わが国でも事業を興す個人の属性を検証する研究成果は比較的多くある (忽那・安田編、2005; 樋口・村上・鈴木他、2007; 橘木・安田編、2006; 日本政策金融公庫総合研究所編、2011)。しかし、Long (1982) や Goode (1949) のように税制が就業地や就業形態の選択に与える効果を検証する研究成果は少ない。

さらにアメリカについて、税制の変更は次のようなインセンティブ効果を発揮することが確認されている。本来、個人が事業を興す場合、事業形態を個人経営とするか法人形態とするかは個人が事業の内容や実態に即して決めるものである。がしかし、実際には税制などがこの判断に大きな影響を与えていることが指摘されている。例えば、アメリカでは二重課税 (法人利益には法人税と、それを個人に分配する際には個人所得税が課税される) が個人による法人形態での会社設立意欲を削いだといわれている。とりわけ 1986 年の減税政策で所得税の最高税率が法人税よりも低く引き下げられたとき、法律の上では法人扱いされ、税制上は個人として扱われる法人の設立が活発におこなわれた。また、所得税と法人税の限界税率差の変化によって節税を目的として所得が個人と法人間を移動したことも検証されている (田近・八塩、2005、pp. 177~179)。

わが国については田近・八塩 (2005) が同様の問題を分析している。ただし、アメリカのような限界税率差による個人経営と法人形態との間での選択ではなく、給与所得控除による個人事業主の法人成り (法人化) という問題である。わが国については限界税率差によるこの効果は確認できなかった。わが国の場合、事業者が個人経営によって得た所得は税務上事業所得となり、給与所得控除は適用されない。一方、法人形態を選択し、事業主としてその所得を法人から給与として分配するのであれ



ば、それには控除が適用されて課税所得を大きく減らすことができる。この場合、配偶者を社員として一定の給与を支払えば、法人留保所得はさらに少なくなり、税負担を軽減できる。法人所得をマイナスにすることさえできる。田近・八塩（2005）の推定によると、給与所得控除は全法人の約4%にあたる約12万人の個人事業主を法人成りさせていた。個人事業主と法人形態における平均税率差は個人事業主を法人成りさせるようなインセンティブ効果を発揮していることが分かる。

こうした節税対策としての法人成りや家族内での所得分配の変更可能性（八塩、2006）があることを確認している研究成果から、本稿が問題意識とする法や制度の変更・改正がその被規制者の行動に影響を与えるインセンティブとなっていることが分かる。

#### 6.4. その他の研究成果

Masuda (1995) は、わが国の独占禁止法においてカルテル規制の一環としてある課徴金制度の効果を検証している。課徴金額とカルテル件数との間にはマイナスで統計上有意な相関関係のあることを確認している。同じく Masuda (1997) は、独占禁止法による事業者団体への規制と団体の生成数との間にある関係を計量分析している。分析結果をみると、事業者団体に関係する条文（法8条：審決数）の適用が増える経済状況下において団体の生成数は減少していた。こうした検証結果は、法定されている課徴金額（率）を引き上げることや公正取引委員会による団体規制を強める法運用姿勢が企業や団体の行動を変化させるインセンティブになっていることを示唆している。

また、わが国の解雇規制が企業の雇用姿勢に与える影響を検証した研究成果もある。わが国の「終身（長期）雇用制度」は雇用関係における慣習（行）であって、解雇を禁止する法律はない。解雇規制については、制定法上（労働基準法第20条 解雇の予告）は「解雇の自由」の原則がとられているが、判例法によって厳しく解雇制限がとられている。わが国の解雇法制は判例法理に根ざしていることから、大竹（2004）は解雇に関連する判例データを用いて、とりわけ整理解雇に関する解雇権濫用法理の特徴を計量的に分析している。ここでは裁判という法制度が企業行動に与えるインセンティブを知ることから解雇を認める判決と解雇の間にある関係のみを紹介する。

大竹（2004）は1974年以降において、解雇が有効であるとする判決の

確率に与える企業側の要因を検証している。検証結果によると、赤字連続年数が長くなるほど、経営合理化の必要性が高いほど解雇の有効性を認める判決の確率が高くなることを明らかにしている(表 5.10、p.142)。つまり企業は赤字の継続を理由に解雇をおこなった場合には裁判所がその解雇を有効として判決を下してくれる可能性が高いことを予見し、赤字期に整理解雇をおこなっている可能性のあることを明らかにしている。

解雇規制の強さと雇用率に関する国際比較をみても(大竹・奥平、2006、pp.167～168)、両者の間には負の相関関係があり、規制の強化は雇用が悪影響を与えていることが分かる。社会保障制度や職業訓練制度などが国ごとに異なるため単純に結論づけることはできないが、自由に解雇できないという規制のインセンティブは企業行動を保守的にしている可能性があるようだ。

さらに大竹・奥平(2006)も解雇規制と就業確率との間にある関係をわが国について計量分析している。その結果、労働者寄りの(逆に言えば、経営者側に不利な)判決と就業率との間には負の相関関係があった。つまり解雇規制を強めると就業確率を下げることになる。既存の就業者を守る解雇規制は新たな雇用の機会を奪う可能性があるということである。このように解雇に関わる裁判所の判断は企業の雇用姿勢に何か変更を迫るようなインセンティブ効果を発揮していることが分かる。

## 7. おわりに

本稿は、法の中にも経済学という資源配分機能が備わっていること、さらに法の役割をインセンティブ装置として捉えることによって、すでに法学と経済学は融合されていることを説明してきた。次に、インセンティブ装置としての法の変更が人間の意思決定に与える効果を検証している先行研究を紹介した。こうした視点から法現象を分析する研究例はすでに多数あった。Tullock(1980)が指摘したように効率的な法的设计とその運用を目指すのであれば、インセンティブ装置としての法をさらに計量分析し、その成果を立法、法の改正と運用に反映させるべきである。そうすることによって法の目的の一つである矯正的正義も効率的に実現することができるであろう。

最後に、本稿の考察から得られる示唆を提示しておこう。法の役割をインセンティブ装置として捉えることによって、経済学による法現象の

分析が可能になるし、「法と経済学」というよりも Economic analysis of law (法の経済分析) という姿勢で経済学の分析手法を法現象の分析に應用することから、立法や法の改正などをめぐる議論において法学はより生産的な成果をえることができるであろう。

[注]

- (1) 「法と経済学」を対象としているわけではないが、工藤(2006)は簡単なゲーム理論を用いて、法現象(ルールの設定、契約、損害賠償など)を分析している。本稿の一部(4.と5.)は工藤(2006)を参照し議論を拡張した。
- (2) 部品メーカーの契約不履行に対して親企業は救済されなければならない。この救済方法には、次のような幾つかの方法がある。第一に、特定履行といって、赤字が発生しようとも部品メーカーに生産させて契約を強制する方法である。契約の破棄を認めないということである。これはわが国の民法414条1項に規定されている。第二に、部品メーカーに親企業へ損害賠償金を支払わせる方法がある。これは民法414条4項に規定されている。部品メーカーはいずれかの選択を迫られるが、事前に赤字が発生することがわかっているのに生産を強制することは社会的資源の浪費(非効率)になる。そこで損害賠償金を支払って、生産を中断することが望ましい選択となる。

次に、損害賠償金の算定が問題となる。これにも次のような2つの方法が考えられる。第一は、履行利益(*expectation interest*)といって、契約が履行されていれば、親企業が入手していたであろう金額を支払うというものである。逸失所得あるいは機会費用というものであり、本文でもこの考え方を説明した。第二は、信頼利益(*reliance interest*)といって、契約が結ばれていなかった状態に戻ることである。例えば、契約時に部品メーカーが親企業から、何がしかの生産着手金あるいは契約金のようなものを受け取っているならば、それらを返還するということである。本文の例では、いずれにしろ親企業は完成品を造るにあたって不便を被るので、履行利益である損害賠償金を受け取ることが合理的な選択となる。
- (3) 秋葉(1993)はBecker(1968)に始まる「犯罪の経済学」に関する理論・実証分析を紹介し、次にそうしたモデルを基礎として日本の犯罪供給関数を推定している。秋葉は実証分析として犯罪を凶悪犯(殺人、強盗、強姦)と財産犯(窃盗、詐欺、横領)とに分けている。このうち、ここでは窃盗の供給決定要因について、秋葉の第6章と第7章の一部を紹介する。
- (4) 秋葉(1993)は当初の説明変数間の相関行列を考慮したステップ・ワイズ回帰によって選択された9個の説明変数と窃盗の供給との関係を検証している。
- (5) 所得税の限界税率とは名目所得を用いて、所得の増加に対する課税額である。実質税負担額とは名目所得を4人家族の年間消費支出額で調整した金額である。
- (6) Long(1982)以降の研究成果については、Blanchflower(2000)、Bruce(2000)、Parker(2004)が詳しく紹介している。Blanchflower(2000, p.476)の紹介によれば、1994年時点において、カナダとアメリカでは給与所得税を30%引き上げた

とき、カナダでは0.9%から2.0%、アメリカでは0.8%から1.4%まで男性の自営業者数を増やすように作用していた。

### 参考文献

1. 秋葉弘哉 (1993) 『犯罪の経済学』 多賀出版。
2. 大竹文雄 (2004) 「第5章 解雇法制の現状分析」 大竹文雄・大内伸哉・山川隆一編 『解雇法制を考える』 勁草書房, pp.125~148.
3. 工藤和久 (2006) 『法学部生のための経済学入門』 東洋経済新報社。
4. 忽那憲治・安田武彦編 (2005) 『日本の新規開業企業』 白桃書房。
5. 橋木俊詔・安田武彦編 (2006) 『企業の一生の経済学』 ナカニシヤ出版。
6. 田近栄治・八塩裕之 (2005) 「税制と事業形態選択—日本のケース—」 日本財政学会編 『グローバル化と現代財政の課題』 有斐閣, pp.177~194.
7. 日本政策金融公庫総合研究所編, (2011) 『新規開業白書』 中小企業リサーチセンター。
8. 八塩裕之 (2006) 「個人自営業者の所得分散行動に関する実証分析」 日本財政学会編 『少子化時代の政策形成』 有斐閣, pp.179~199.
9. 樋口美雄・村上義明・鈴木正明・国民生活金融公庫総合研究所編 (2007) 『新規開業企業の成長と撤退』 勁草書房。
10. 大竹文雄・奥平寛子 (2006) 「第7章 解雇規制は雇用機会を減らし格差を拡大させる」 福井秀夫・大竹文雄編著 『脱格差社会と雇用法制』 日本評論社, pp. 165~185.
11. マーク・ラムザイヤー (1990) 『法と経済学—日本法の経済分析』 弘文堂。
12. Becker, Gary. (1968) Crime and Punishment: An Economic Approach, *Journal of Political Economy*, March-April, pp.169~217. [拙訳 (2005) 「犯罪と刑罰: 経済学的アプローチ」 『法学研究 (北海学園大学)』 41巻3号, pp. 558~606.]
13. David G. Blanchflower. (2000) Self-employment in OECD Countries, *Labour Economics*, 7, pp.471~505.
14. Donald Bruce. (2000) Effects of the United States Tax System on Transitions into Self-employment, *Labour Economics*, 7, pp.545~574.
15. Goode Richard. (1949) The Income Tax and the Supply of Labor, *Journal of Political Economy*, 57, October, pp.428~432.
16. James E. Long. (1982) Income Taxation and the Allocation of Market Labor, *Journal of Labor Research*, 3(3), Summer, pp.259~276.
17. Masuda T. (1995) Economic analysis of the surcharge payment system, *Economic Journal of Hokkaido University*, 24, pp.91~112.
18. Masuda T. (1997) Trade associations and the Japanese antimonopoly policy, *Economic Journal of Hokkaido University*, 26, pp.71~87.
19. Parker, S. C. (2004) *The Economics of Self-employment and Entrepreneur-*

*ship*, Cambridge University Press, New York.

20. Priest, G. L. and Klein, B. (1984) The selection of disputes for litigation, *Journal of Legal Studies*, 13(1), pp.1~55.
21. Tullock, G. (1980) Two kinds of legal efficiency, *Hofstra Law Review*, Spring, pp.659~669. [拙訳 (2002) 「法の効率性」『法学研究 (北海学園大学)』38 巻 3 号, pp.609~621.]

## Rechtfertigender Notstand (2)

Toshio YOSHIDA

### I Grundgedanken des Notstandes

1. Rechtsphilosophischer Rückblick
2. Rechtsvorschriften
  - (a) Japan
  - (b) Deutschland
  - (c) Österreich
  - (d) Schweiz
3. Theorienstreit
  - (a) Einheitstheorie (Rechtswidrigkeitsausschließung)
  - (b) Einheitstheorie (Schuldausschließung)
  - (c) Differenzierungstheorie
  - (d) Strafausschließungstheorie
4. Gründe des Notstandes
  - (a) Rechtfertigender Notstand
  - (b) Entschuldigender Notstand

(Bd. 48, Nr. 2)

### II Notstandssituation

1. Definition
2. Individualrechtsgut
3. Notstandsfahr
  - (a) Zeitpunkt
  - (b) Wahrscheinlichkeitsgrad
  - (c) Beurteilungssubjekt
  - (d) Gegenwärtigkeit

### III Notstandshandlung

1. Allgemeines
2. Eignung, Erforderlichkeit
3. Einziges Mittel (ultima ratio)
4. Höherwertigkeit des geretteten Gutes
  - (a) Allgemeines
  - (b) Rechtsgütervergleich
  - (c) Rettungschancen

(Bd. 48, Nr. 3)

(Der Beitrag wird fortgesetzt.)