

2010年6月11日(金)  
競争政策研究センター 公開セミナー

# 行動経済学が示唆する競争政策に関する試論

京都大学大学院経済学研究科 教授  
依田高典

# 行動経済学の過去・現在・未来

# 1. はじめに

近年の**限定合理性**への注目の高まり

- 意思決定者の知識と計算能力の限界(**限定合理性**)を考慮に入れた選択理論。
- 意思決定には時間と費用がかかるので、簡便な問題解決法(**ヒューリスティクス**)を用いて、最適ではなくても満足のできる選択肢の発見に努める。
- 近年、主流派経済学から限定合理性へのアプローチ(2002年ノーベル経済学賞がD.Kahnemanに)。

2つの**合理性概念**を手がかりに

- **規範的合理性**:  
理論に有用であったり、精緻であったりするために、理論側から要請される前提。現実の経済主体の行動の観察から導出された合理性ではない。主観的確率論の加法性公理など。
- **記述的合理性**:  
実際の経済行動の観察から広く妥当することが認められた合理性。主観的確率論で観察される確率の劣加法性など。

## 2. 異時点間上の意思決定理論

- フィッシャーの**無差別曲線**:  
割引率とは、現在消費と未来消費のトレードオフを表す。フィッシャーの無差別曲線と予算制約線が接する現在消費と未来消費の最適な交換比率を**割引率 = 利子率**として表すことができる。
- サミュエルソンの**割引効用理論**の定式化:  
割引効用 $DU(C_0, C_1)$ は、現在消費の効用 $U(C_0)$ と未来消費の割引効用 $U(C_1)/(1+\rho)$ の和として定義され、未来消費の効用の割引率を特に**時間選好率**と呼ぶ。以上を数式でまとめれば、 $DU(C_0, C_1) = U(C_0) + U(C_1)/(1+\rho)$ となる。
- 割引効用理論の**時間定常性**:  
割引率が一定。今日の100円と明日の110円の満足に適用される時間選好率と1年後の100円と1年1日後の110円の満足に適用される時間選好率は不変という**規範的合理性**。

## 遅滞時間アノマリー

現在の10万円と3年後の20万円が無差別であれば、現在の10万円の方が4年後の20万円よりも望ましい。ところが、1年後の10万円と6年後の20万円が無差別であれば、5年後の20万円の方が1年後の10万円よりも望ましい。

以上の選好を整理すれば、

$$DU(\text{現在}, 10\text{万円}) = DU(3\text{年}, 20\text{万円}) > DU(4\text{年}, 20\text{万円})$$

$$DU(1\text{年}, 10\text{万円}) = DU(6\text{年}, 20\text{万円}) < DU(5\text{年}, 20\text{万円})$$

となる。

$DU(\text{現在}, 10\text{万円}) > DU(4\text{年}, 20\text{万円})$ にもかかわらず、両辺の遅滞時間をそれぞれ1年のばしたところ、 $DU(1\text{年}, 10\text{万円}) < DU(5\text{年}, 20\text{万円})$ となる。

## 割引効用の記述的合理性—時間非定常性—

- **双曲型割引効用理論**

時間選好率が遅滞時間に伴い逡減するという性質を表現するモデルの一つとして、エイズリーによって提唱された。

双曲型割引効用理論

割引効用  $DU(C_0, C_1)$  は、現在消費の効用  $U(C_0)$  と未来消費の割引効用  $U(C_1)/(1 + \alpha t)$  の和として定義され、 $DU(C_0, C_1) = U(C_0) + U(C_1)/(1 + \alpha t)$  となる。

- **現在性効果**

選好の逆転は、選択肢が今すぐの選択を含む場合に起きやすい。時間選好率の逡減が激しいのは、現在の利得と未来の利得のトレードオフの場合で、近未来の利得と遠未来の利得のトレードオフの場合には、時間選好率の逡減はほとんどなくなる。

### 3. 不確実性下の意思決定理論

不確実性とリスク: 古くて新しい問題

- 偉大なる先駆者—**真の不確実性とリスク**の峻別(F.Night)、不確実性と有効需要の不足(J.M.Keynes)、不確実性とカレイディクス(G.L.S.Schackle)—
- ゲーム理論の歴史的勝利—不確実性問題を**期待効用理論**に還元(J.V.Neumann&O.Morgenstern)—

コインの表が出れば賞金100万円、裏が出れば何ももらえないようなくじを考える。効用関数をUで表すと、このくじの期待効用は、

$$1/2 \times U(100\text{万円}) + 1/2 \times U(0\text{円})$$

となる。期待効用基準とは、期待効用が大きなくじを選択せよというもの。

## エルスバーグの逆説(Elseberg 1961)

二つの壺1と壺2があり、それぞれの中に赤玉と黒玉が合計百個入っている。壺1は赤玉と黒玉が等確率(50%)であることが判っているが、壺2は赤玉と黒玉の確率分布が判っていない。

回答者は先ず壺1と壺2のどちらかの壺を指定し、次に赤と黒の色を指定した上で、玉を一つ引くように求められる。もしも指定した色と玉の色が一致すれば賞金が貰えるが、一致しなければ賞金は貰えない。

壺2では、赤玉と黒玉の確率分布に関して全く情報がないのだから、両者の蓋然性を等しく、壺の番号は無差別になるはずである。しかし、実際には、多くの人が壺1を壺2よりも好む。



## 主観的確率論の規範的合理性—**加法性公理**—

$$P(A)+P(B)= P(A \cup B) \quad (1)$$

壺1の赤玉をR1、黒玉をB1、壺2の赤玉をR2、黒玉をB2とする。

$$P(R1)=P(B1), \quad P(R2)=P(B2)$$

$$P(R1) > P(R2), \quad P(B1) > P(B2)$$

$$P(R1 \cup B1)=P(R2 \cup B2)$$

この時、**壺1**に関しては、

$$P(R1)+P(B1) = P(R1 \cup B1) \quad (2)$$

という**加法性**が成り立っているので、**壺2**に関しては、

$$P(R2)+P(B2) < P(R2 \cup B2) \quad (3)$$

という確率の**劣加法性**(subadditivity)が観察される。

## アレの反例(Allais 1953)

### 【基本問題】

選択肢1は確率1で100万円もらえる。選択肢2はくじになっていて、確率0.9で500万円もらえるが、確率0.1で何ももらえない。

賞金よりも確実性を好む人は選択肢1を選ぶだろうし、確実性よりも金額を好む人は選択肢2を選ぶ。

### 【問題A】

選択肢1は確率0.1で100万円もらえるが、確率0.9で賞金をもらえない。選択肢2は確率0.09で500万円、確率0.91で賞金0である。

多くの人が選択肢2を選ぶ。ほとんどの確率で賞金がもらえないなら、確率は低くても、500万円に賭けようとするからである。

### 【問題B】

選択肢1は確実に100万円もらえる。選択肢2は確率0.9で100万円、確率0.09で500万円、確率0.01で賞金0である。

多くの人が選択肢1を選ぶ。確実に100万円もらえるならば、わずかでも賞金をもらえないリスクを負ってまで、500万円に挑戦しようとは思わないからである。

## 期待効用理論の規範的合理性—**独立性公理**—

くじXとくじYを比べて、くじXの方がくじYよりも望ましいならば、**無関係な第三のくじW**やZの確率 $1-P$ による混合によって、選好の逆転が起こらないこと

$$(X, P; Z, 1-P) \succ (Y, P; Z, 1-P) \Leftrightarrow (X, P; W, 1-P) \succ (Y, P; W, 1-P) \quad (4)$$

### 【問題A】

$$(100\text{万円}, 0.1; 0\text{円}, 0.9) \prec (500\text{万円}, 0.09; 0\text{円}, 0.01; 0\text{円}, 0.9) \quad (5)$$

### 【問題B】

$$(100\text{万円}, 0.1; 100\text{万円}, 0.9) \succ (500\text{万円}, 0.09; 0\text{円}, 0.01; 100\text{万円}, 0.9) \quad (6)$$

**独立性公理の破綻**が観察される。

## プロスペクト理論

- 選択肢の探索と評価には時間と費用がかかるので、**ヒューリスティクス**を用いて、満足可能な選択肢の発見に努める(Simon 1987)。
- ヒューリスティクスに基づいた不確実性下の意思決定理論 = **プロスペクト理論**(Tversky and Kahneman 1979)。

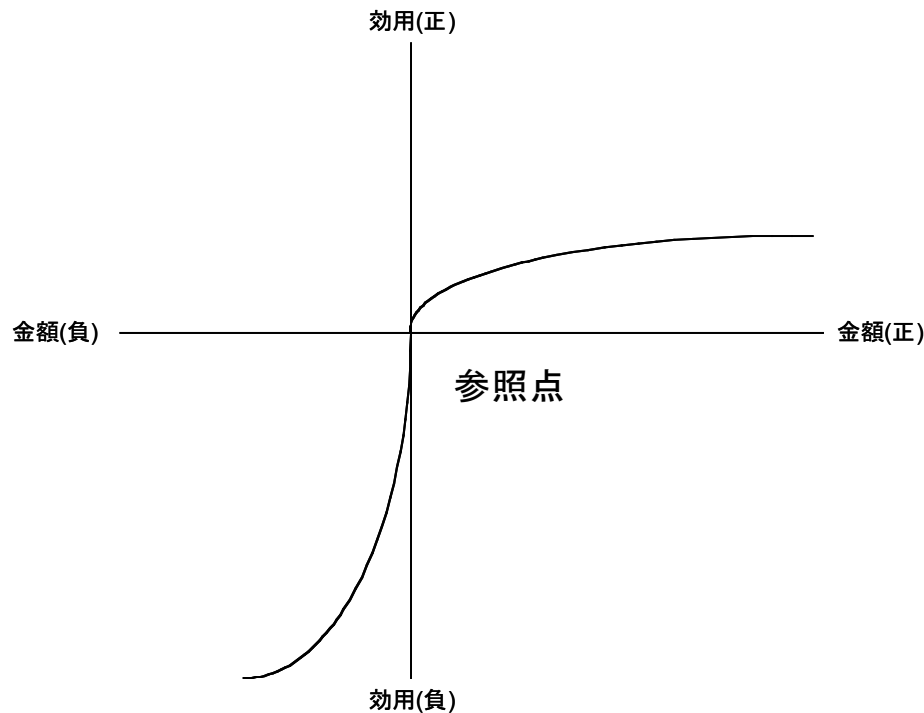
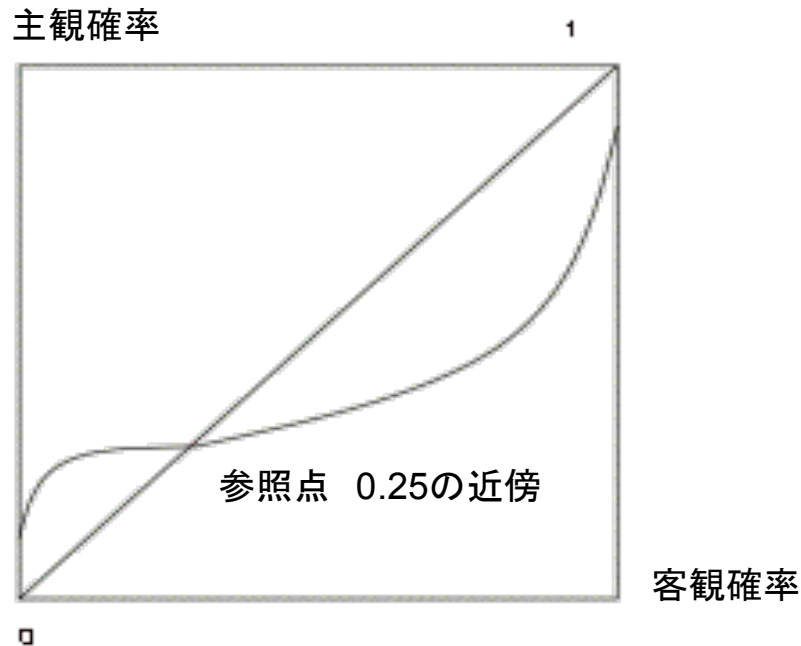


図2 参照点と効用関数

利得には**参照点**(reference point)と呼ばれる判断基準があり、利得の価値は参照点からの乖離によって測られる。

正の乖離(利得面)でも、負の乖離(損失面)でも、参照点から離れるほど、一単位あたりの価値は逓減する。そのため、利得面では効用関数は凹、損失面では効用関数は凸となっている。

人間は利得よりも損失の方を嫌う傾向がある。そのため、効用関数は、損失面では、利得面よりも、傾きが急になっている。



低確率の領域では蓋然性が過大評価され、高確率の領域では蓋然性が過小評価される。主観的確率と客観的確率の交点は0.25程度とされている。

確率0と1の近傍では評価に不連続性が見られ、**確実性**が特別に重視される。

図3 参照点と主観的確率

- **損失回避**と**確実性重視**という記述的合理性から、**アレの反例**を説明できる。
- その後も多数の記述的合理性を重視した多数の**一般化された期待効用理論**が登場した。

### 3. 進化論的合理性とリバタリアン・パターンリズム

- 現在の我々の身体と心には、我々の祖先が生存することに有利であるように形作られた痕跡を留めている。しかし、進化の過程は多段階で、不連続性を持つから、総合的に判断して効率的ではない方の機能が作動してしまうことがある(**進化論的合理性**)。
- **進化心理学**の立場によれば、感情は生得的であり、感情反応も自然淘汰によって遺伝的に埋め込まれてきたものである(Cartwright 2001)。
- 恐怖と不安は人間の基本的感情であるが、それらは危険を減らしたり、生存に有利に働いたりするように、人間の行動を方向付ける**ソマティック・マーカ**と考えられる(Damasio 1994)。
- 規範的合理性から逸脱させる心理性向は、理性的な判断よりも先だって、瞬時に我々の行動を導くようなソマティック・マーカによって支配されている。
- 規範的合理性と記述的合理性の乖離こそ、理性的判断だけでは説明の出来ない人間の経済行動における感情の役割の証左とも考えられる。

- **ニューロエコノミクス**では、アノマリーを誤謬ではなく、生理学的に根拠のある帰結であると考える。
- fMRIなど**ニューロイメージング**装置により、脳の働きのマッピング(地図化)が可能である(Camerer et al. 2005)。
- 一人の人間でも、慎重な行動と衝動的な行動が共存することが観察され、**個人内葛藤**(inner-manual conflict)と呼ばれる。
- あいまいさの大きな場合、主に感情、特に不安に関わる大脳辺縁系が活性化するが、あいまいさの小さな場合、報酬系の一部である腹側線条体の中の尾状核が活性化する(Hsu et al. 2005)。
- 個人の選択の自由を重視する立場を**リバタリアン**(自由主義)、為政者が個人の選択の自由を制限してもよいとする立場を**パターナリズム**(温情主義)と呼ぶ。
- 選択の自由を尊重しながらも、政府が選択の初期値に介入すること(**ナッジ**)が許容されるという**リバタリアン・パターナリズム**が、サンステインとセーラーによって提唱されている。なぜ政府には合理性を仮定できるのかという疑問。

# 喫煙・禁煙の行動経済学



## 1. アディクションの2アプローチ

合理的アディクションモデル(rational addiction model)

中毒にはまるヒトは衝動的。弱い合理性(weak rationality)アプローチ。

限定合理的アディクションモデル(bounded addiction model)

限定合理性(bounded rationality)がゆえにヒトはアディクションにはまる。非合理性(irrationality)アプローチ。

近視眼的な人間は時間非整合的な傾向があるとするならば、アディクションに関する2つのアプローチは補完関係にあると言えよう。

同じことは、リスクにおいて、過度に確実性を重視する人間は期待効用理論に反するような傾向があるかどうかにもあてはまる。

非合理性である**アノマリー**(anomaly)と弱い合理性である**衝動性**(impulsivity)の相関について調べる。

## 2. 時間選好率と危険回避度の同時測定

被験者の時間選好と危険選好を同時に測定するために、692名に対して、**表明選好法**の一種である**コンジョイント分析**を実施。

本調査で使用する**選択肢**、**属性**および**水準**は、次の通り。

**選択肢1**は、**賞金10万円**、**当たりの確率100%**、**待ち時間なし**。

**選択肢2**は、**賞金額**、**当たりの確率**、**待ち時間**を問題ごとに変化。

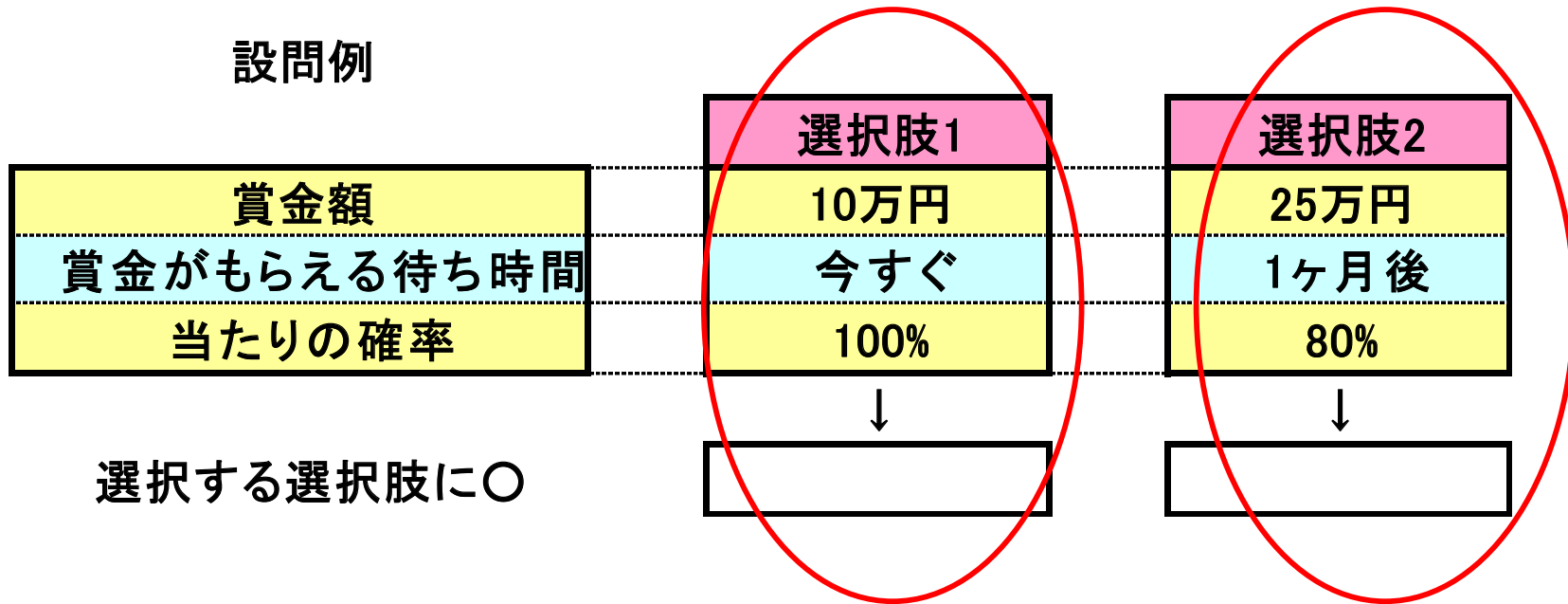
**賞金額**は、**15万円**、**20万円**、**25万円**、**30万円**。

**当たりの確率**は、**40%**、**60%**、**80%**、**90%**。

**賞金が貰えるまでの待ち時間**は、**1ヶ月後**、**半年後**、**1年後**、**5年後**。

**直交計画法**により**プロフィール**を作成し、**質問**は一人あたり**8問**ずつ設けた。

### 設問例



### 3. 喫煙習慣の別に見る時間選好率、相対的危険回避度

	全喫煙者	高度喫煙者	中度喫煙者	低度喫煙者	全非喫煙者	生涯非喫煙者	過去喫煙者
時間選好率(/月)	0.0664	0.0693	0.0611	0.0669	0.0447	0.0516	0.0390
相対的危険回避度	0.0896	0.0443	0.0770	0.1504	0.3001	0.2381	0.3539

#### 時間選好率

- ・ 喫煙者全体の方が、非喫煙者全体よりも、時間選好率が高い。
- ・ 喫煙者の中では、高度喫煙者が一番時間選好率が高い。
- ・ 非喫煙者の中では、過去喫煙者の方が、生涯非喫煙者よりも、時間選好率が低い。

#### 相対的危険回避度

- ・ 喫煙者全体の方が、非喫煙者全体よりも、危険愛好的である(ただし、双方とも、相対危険回避度は危険回避的範疇に分類)。
- ・ 喫煙者の中では、高度喫煙者が一番危険愛好的である。
- ・ 非喫煙者の中では、過去喫煙者の方が、生涯非喫煙者よりも、危険回避的である。

## 4. 割引効用アノマリー

時間定常性公理:

$$(X,t) \geq (Y,s) \Leftrightarrow (X,t+\varepsilon) \geq (Y,s+\varepsilon) \quad \text{注: } \varepsilon \text{ は正の定数}$$

この時、割引効用理論  $U(X)/(1+r)^t \geq U(Y)/(1+r)^s$  が成立。

時間非整合性:

$$(X,t) \geq (Y,s) \Leftrightarrow (X,t+\varepsilon) \leq (Y,s+\varepsilon)$$

時間問題1

選択肢1: 今すぐに、10万円もらえる

選択肢2: X年後に、15万円もらえる

2つの選択肢が同じ満足となるには、選択肢2の待ち時間X年後はどれくらいの大きさですか。

時間問題2

選択肢1: 1年後に、10万円もらえる

選択肢2: Y年後に、15万円もらえる

2つの選択肢が同じ満足となるには、選択肢2の待ち時間Y年後はどれくらいの大きさですか。

## 割引効用アノマリー

10万円の効用 = 15万円の効用/ $(1+r)^X$

10万円の効用/ $(1+s)^Y$  = 15万円の効用/ $(1+s)^Y$

時間選好率が一定( $r=s$ )ならば、 $X=Y-1$ 。

時間選好率が遅滞時間に対して低下( $r>s$ )する場合、 $X/(Y-1)<1$

時間問題1では、選択肢1は即時的であるから、選択肢2が無差別になるためには、 $X$ は相当小さな数値(例えば1年後)が必要。

時間問題2では、選択肢は待ち時間1年と既に遅滞があるので、それくらいなら、多少待ち時間を延ばしても、15万円をもらおうと思うから、 $Y$ の数値は大きめ(例えば3年後)を答える。

この時、 $X/(Y-1)=0.5$ である。割引効用アノマリーが発生する大きな要因の一つに、現在性を過度に重視する**現在効果**が指摘されている。

## 5. 期待効用アノマリー

独立性公理:

$$(X, P; Z, 1-P) \geq (Y, P; Z, 1-P) \Leftrightarrow (X, P; W, 1-P) \geq (Y, P; W, 1-P)$$

### 確率問題1

選択肢1: 確実(100%)に、10万円もらえる

選択肢2: 確率X%で、20万円もらえる

2つの選択肢が同じ満足となるには、選択肢2の確率X%はどれくらいの大きさですか。

### 確率問題2

選択肢1: 確率半分(50%)で、10万円もらえる

選択肢2: 確率Y%で、20万円もらえる

2つの選択肢が同じ満足となるには、選択肢2の確率Y%はどれくらいの大きさですか。

## 期待効用アノマリー

10万円の効用 =  $X/100 \times 20$ 万円の効用

$0.5 \times 10$ 万円の効用 =  $Y/100 \times 20$ 万円の効用

期待効用理論では、 $X=2Y$ 。

独立性公理が破綻する場合、 $2Y/X < 1$ 。

確率問題1では、選択肢1は確実であるから、選択肢2が無差別になるためには、 $X/100$ は相当大きな数値(例えば0.8)が必要。

確率問題2では、選択肢は確率0.5と既にリスクが高いので、それくらいなら、もっとリスクを冒しても、20万円にかけようと思うから、 $Y/100$ の数値は小さめ(例えば0.3)に答える。

この時、 $2Y/X=0.75$ である。期待効用アノマリーが発生する大きな要因の一つに、確率1を過度に重視する**確実性効果**が指摘されている。



## 8. アノマリーと衝動性

リスク割引における**期待効用型**( $2Y/X=1$ )、**非期待効用型**( $2Y/X<1$ )、時間割引における**割引効用型**( $X/(Y-1)=1$ )、**非割引効用型**( $X/(Y-1)<1$ )の別に、2行2列に分類。

仮説1: **非割引効用型**は、**時間選好率**が高い。

結果1: **YES**。割引効用型の時間選好率は5%、非割引効用型の時間選好率は7%であり、その差は統計的に有意であった。

仮説2: **非期待効用型**は、**危険回避度**が高い。

結果2: **YES**。期待効用型の危険回避度は-1%(つまり、危険愛好的)、非期待効用型の危険回避度は14%であり、その差は統計的に有意であった。

仮説3: **非割引効用型の喫煙者**は同じ型の**非喫煙者**より**時間選好率**が高い。

結果3: **YES**。非割引効用型の喫煙者の時間選好率は9%、同じ型の非喫煙者の時間選好率は6%であり、その差は統計的に有意であった。

仮説4: **非期待効用型の喫煙者**は同じ型の**非喫煙者**より**危険回避度**が低い。

結果4: **YES**。非期待効用型の喫煙者の危険回避度は9%、同じ型の非喫煙者の危険回避度は15%であり、その差は統計的に有意であった。

喫煙者のアノマリーと衝動性

(a) 時間割引	割引効用型	非割引効用型
時間選好率	0.0581	0.0903
危険回避度	0.0393	0.0244

---

(b) リスク割引	期待効用型	非期待効用型
時間選好率	0.0568	0.0770
危険回避度	0.0121	0.0891

非喫煙者のアノマリーと衝動性

(a) 時間割引	割引効用型	非割引効用型
時間選好率	0.0515	0.0567
危険回避度	-0.0654	0.3933

---

(b) リスク割引	期待効用型	非期待効用型
時間選好率	0.0504	0.0603
危険回避度	-0.0121	0.1531

## 9. 喫煙の経済心理学モデル

### 2種類の経済心理学パラメーター

合理的経済心理パラメーター(時間選好率、危険回避度)

限定合理的経済心理パラメーター(時間効用アノマリ一度、期待効用アノマリ一度)

### 2種類の喫煙行動指標

喫煙の有無(2値変数)

ニコチン依存度(FTND: 正值定数)

経済心理学パラメーターが喫煙行動にどのような影響を及ぼしているのか？

- 2値プロビット・モデル(喫煙の有無) … 自己選抜方程式
- 順序プロビット・モデル(ニコチン依存度) … 構造方程式

## 10. 分析の結果(被説明変数=喫煙の有無)

仮説1:時間選好率が高いほど、危険回避度が低いほど、喫煙確率が高くなる。

結果1: YES。

喫煙確率弾力性は、対時間選好率0.71%、対危険回避度-0.20%。

仮説2:時間アノマリーが高いほど、危険アノマリーが高いほど、喫煙確率が高くなる。

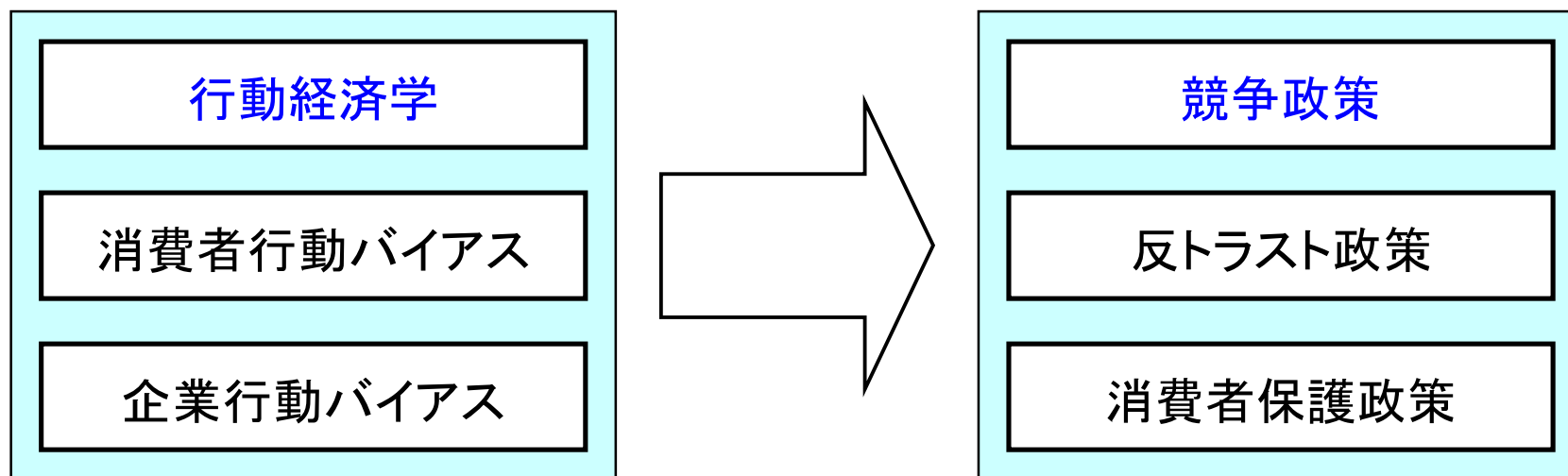
結果2: YES。

喫煙確率弾力性は、対時間アノマリ一度0.75%、対危険アノマリ一度1.26%。

	Elasticity	S.E.	
TIME	0.7089	0.1420	***
1-RISK	-0.2031	0.0605	***
TIME CONSISTENCY	-0.7497	0.3364	**
RISK CONSISTENCY	-1.2606	0.3553	***

**行動経済学**は**競争政策**を変えるか

## 1. 行動経済学と競争政策



行動経済学と競争政策の関係について論じた研究はまだ少ない。

### Competition Policy International Vol.6.1

行動経済学と競争政策に関する特集号を編み、論文を掲載。

ここでは、特集号掲載論文をもとに、行動経済学と競争政策の関係を考察。

## 2. 消費者行動バイアスが反トラスト政策に与える効果

Matthew Bennett, John Fingleton, Amelia Fletcher, Liz Hurley, and David Ruck (2010) "What Does Behavioral Economics Mean for Competition Policy?" Competition Policy International 6.1: 111-137.

行動経済学が反トラスト政策に与える含意。

行動バイアスは、自然独占、公共財、外部性、情報非対称性と並んで、新たな市場の失敗となる。行動経済学は、消費者バイアスがどのように競争の歪みを生むのか洞察を与える。タイニングやバンドリングは、限定合理的な消費者のスイッチング・コストを増大させる。わずかなスイッチング・コストでも、消費者のロックインを引き起こし、現状維持バイアスにつながる。その結果、市場のフォアクローザーが起りやすくなる。

安易な行動経済学による反トラスト政策介入への戒め。

- (1) 行動バイアスの市場の失敗は市場自身によって是正される場合がある。
- (2) 限定合理的な消費者でも学習能力を持てば、評判の悪い企業は顧客を失うので、合理的な企業は消費者の行動バイアスを悪用しようとはしない。

### 3. 消費者行動バイアスが消費者保護政策に与える効果

Roman Inderst and Marco Ottaviani (2000) "Consumer Protection in Markets with Advice," Competition Policy International 6.1: 47-64.

#### 3つの消費者保護政策。

- (1) 消費者リテラシーを高め、アドバイスの必要性を低減する政策。
- (2) 消費者アドバイザーの資格を厳しくし、アドバイスの質を高める政策。
- (3) 消費者のアドバイスの利用効率性を高める政策。

#### 消費者アドバイスがかえって市場の機能を歪めるかもしれない理由。

- (1) ナイーブな消費者は、アドバイザーの利害相反性を自覚していない。
- (2) 情報開示に慣れない消費者は、開示情報を十分に利用できない。
- (3) 行き過ぎた政策介入は、消費者の自己責任能力を低下させる。



Michael Salinger (2010) "Behavioral Economics, Consumer Protection, and Antitrust," Competition Policy International 6.1: 65–86.

政府は消費者の意思決定支援にどこまで介入が許されるのか。  
費用を上回る便益を生む介入のボーダーラインはどこか。

隠された価格(shrouded charge)の問題。

レンタカー会社がガソリンを満タンにしないで返却した消費者に請求するガソリン料金は割高である。合理的な消費者は、返車直前にガソリンを満タンにする。限定合理的な消費者はガソリンを満タンにしないまま返車し、割高なガソリン料金を支払う。消費者が割高なガソリン料金を支払う一定の見込みがあれば、レンタカー会社は車両料金を割安にする。合理的な消費者は、割安な車両料金だけを楽しんで、割高なガソリン料金を払いはしない。限定合理的な消費者は、割安なレンタカー料金に引かれて、結局、割高なガソリン料金を支払う。限定合理性と市場競争は、限定合理的消費者の厚生を悪化させる。

消費者保護政策として、消費者の自由な選択を規制すれば、本当に市場の失敗を回避できるのか。消費者の学習の機会を奪うことにならないのか。

## 4. 企業行動バイアスが反トラスト政策に与える効果

Mark Armstrong and Steffen Huck (2010) "Behavioral Economics as Applied to Firms: A Primer,"  
Competition Policy International 6.1: 3-45.

ビジネスマンを対象にした実験結果が、学生を対象にした実験結果と比べて、合理性が上回るわけではない。

実験室の行動経済学的知見が、反トラスト政策にも有益な知見を与える。

- (1) 有限回の繰返しでも、共謀は依然と維持される。
- (2) 企業数が共謀の維持可能性に影響する。

競争政策は企業の利潤極大化行動を前提としているが、複雑・不確実な状況下では、企業が利潤最大化できない可能性がある。アドホックな合理性信奉のために、反トラスト当局は、実は意図的な反競争的行為を、合理的な企業なら決してとらない行為として、見逃してしまうかもしれない。

Matthew Bennett, John Fingleton, Amelia Fletcher, Liz Hurley, and David Ruck (2010) "What Does Behavioral Economics Mean for Competition Policy?" Competition Policy International 6.1: 111-137.

企業は消費者よりもより合理的とされる理由。

- (1) 企業は同じ場面に繰り返し直面するので、意思決定の規模経済性がある。
- (2) 利潤最大化行動から逸脱した企業は、早かれ遅かれ市場から淘汰される。

企業が利潤最大化から逸脱するにしても、企業の行動バイアスが競争に与える効果は不確定で、競争を強化する場合も阻害する場合もある。

- (1) 企業が相対的利潤の最大化を行う場合、共謀は維持しにくくなる。
- (2) 信頼や信義が企業にも重要な場合、共謀は維持しやすくなる。

## 5. 行動経済学が競争政策に与える効果

Matthew Bennett, John Fingleton, Amelia Fletcher, Liz Hurley, and David Ruck (2010) "What Does Behavioral Economics Mean for Competition Policy?" Competition Policy International 6.1: 111–137.

行動経済学の4つの効果。

- (1) 新古典派価格理論の反トラスト政策への貢献を否定しない。
- (2) 競争政策上、市場の重要性への見解を変えない。
- (3) 市場が行動バイアスを解決する可能性を否定しない。
- (4) 反トラスト当局が行動バイアスの是正に失敗する可能性もある。

Douglas Ginsburg and Derek Moore (2010) "The Future of Behavioral Economics in Antitrust Jurisprudence," Competition Policy International 6.1: 89–102.

反トラストであれ消費者保護であれ、行動経済学が競争政策で影響力を持つには、**法廷で引用されなければならない**。連邦裁判所で「行動経済学」は13回しか言及されていない。

法務家は**解釈の拡大を嫌う傾向**がある。経済学者自身の間で十分な合意がないままでは、裁判の判断上のガイドラインとならない。

## 終わりに

想像以上に、行動経済学が競争政策に与える効果に対して否定的意見が多い。その多くが、「すべてを説明する理論(=行動経済学)は何も説明しない」タイプの批判である。20~30年前、「ゲーム理論的な産業組織論」が登場したときの状況に近い。

「シカゴ革命」ほど派手ではないが、「ゲーム理論の静かな革命」は確実に反トラストの世界にも浸透し、最近では「新しい実証的産業組織論」の発展も著しい。

今さらハーバードやシカゴにすぐる法務家はいないだろう。20~30年後、行動主義的反トラスト経済学の「静かな革命」が広がる可能性はあるが、行動経済学が競争政策を変えるか、まだ分からないというのがフェアな答である。

消費者保護政策では、消費者行動バイアスは今すぐに重要な意味を持つ。明白な虚構(完全合理性)よりも、あいまいな現実(限定合理性)の方を尊重すべきだ。ただし、自立した消費者と自立できない消費者というステレオタイプを助長する(アディクション、自己破産)。他方で、企業行動バイアスについて、行動経済学上の知見はないも同然であり、まだ反トラスト政策上のレメディに具体的な提言ができないのが現状だ。