

# アイデンティティとアニマルスピリット による行動理論の可能性

仲 澤 幸 壽

**要旨：**この論文は、Akerlof=Kranton (2010) によるアイデンティティが行動規範形成に占める重要性の指摘と、Akerlof=Shiller (2009) による貨幣錯覚による名目価格重視の必要性の指摘とを統合した行動モデル構築の可能性を検討するものである。彼らの指摘の主要なものは、社会的属性（アイデンティティ）が消費行動等を規定する規範形成という側面を持つこと、職業選択等によってアイデンティティもある程度は選択可能であること、規範からの逸脱等の不効用を補うための代償行為があること、職業選択や消費行動において名目価格や名目賃金率が相対価格や実質賃金率以上に重視されているということ、の4点である。これらは、行動経済学における代表性ヒューリスティック等との現象と密接に関係するものである。しかし、プロスペクト理論をはじめとして非期待効用理論でも、効用最大化を前提にする限り貨幣錯覚は生じ得ない。そのため、効用最大化とは異なる行動規範が要求されることになる。

## 1. 序

新古典派経済学が前提とする効用理論では、個人の社会的属性が明示的に重要視されることはない。しかし最近、Sen (2006) や Akerlof=Kranton (2010) 等によって、個人のアイデンティティに関する意識の重要性が指摘されてきている。彼らは、経済問題だけでなく、広く多様な社会現象を解明する上でアイデンティティ意識が鍵になることを強調している<sup>1)</sup>。特に Akerlof=Kranton (2010) は、従来の新古典派的経済分析手法が個人のアイデンティティ意識を

排除してきたために、重要でありながら検討対象にできなかった経済問題が多々あることを強調している。

同時に Akerlof-Shiller (2009) では、貨幣錯覚に基づく名目価格重視の行動様式を明示的に扱うべきという主張がなされている。本のタイトルはアニマルスピリットとなっているが、要点はバブルや雇用問題等において、名目価格や名目賃金率を重視する経済行動が基本要因にあるという点にある<sup>2)</sup>。その論点は、しばしばアイデンティティ重視の行動様式との関連性を見せている。なぜなら、制約条件下での効用最大化からは、効用関数がいかなるものであっても、相対価格のみに依存する行動様式しか出てこないからである。つまり、名目価格に依存する行動様式には、効用最大化とは別の行動規範が必要であり、彼らは、その枠組みの1つがアイデンティティを意識する行動様式によって提供されるとし、狭義の合理的行動からの逸脱をアニマルスピリットと総称しているのである。

名目価格が扱えるミクロ的基礎付けの必要性は繰り返し主張されてきたことであり、例えば仲澤 (2010) もそれにチャレンジしたものであった。その際、需要と供給のいずれが名目価格を基準に決められるとするかがポイントになる。いわゆる新古典派の第一公準と称される財の供給側（要素需要側）を前提とするなら、需要側が名目価格に支配されているという設定が必要になる。Akerlof 達による一連の研究は、まさにそのような立場を主張するものとみなすことができる。

しかし、彼らが著作の中で、いわゆる理論モデルを提供できているわけではない。そこで、この論考では、アイデンティティ意識とアニマルスピリットからなる行動原理のモデル化の方法を考察することが目的とされる。それは、従来からある最適化に近い計画立案段階と、計画実施段階とに行動を分けて考える方法である。消費者行動の場合、予算を支出項目ごとに配分する段階と、実

---

1) ただし、Sen (2006) が単眼的なアイデンティティ意識を社会的摩擦の原因としているのに対して、Akerlof-Kranton (2010) は経済行動規範の枠組みを提供するものとして捉える点で、表面上は差がある。だが後述のように、その差は行動理論の観点からすると本質的ではない。

2) もちろん、この主張は Shiller (2000) の延長線上に位置している。

際に支出を実行する段階とに分けて考えるのである。

これは、一般の人々には当たり前すぎるほどの行動様式であろうが、効用最大化が条件反射のように出てくる経済学の議論においては、明示的には扱われない行動様式である。だが、消費者の行動をこのように分けることによって、支出実施段階では名目価格が重視されるようになる状況をモデル化できるのである。なぜなら、計画段階で予定される価格と実際に消費する段階での価格の名目値での差が、消費行動を左右する要因と考えることができるようになるからである。不確実性の存在する実社会では、予定されていた価格からの乖離が消費者心理に影響し、名目値での差が大きいほど支出実行の際の信頼感が低下する。その心理的作用を導入することによって、名目価格で変化する個別需要曲線を導くことができるようになるのである。

以下では、モデル化を試みる前に、まずアイデンティティ意識とアニマルスピリットに関する Akerlof 達の議論の要点を整理しておく。その作業がなければ、モデル化の意味と方向性が曖昧になってしまうからである。その後、上記のモデル化を紹介し、消費財に対する需要と労働供給（アイデンティティとしての職業選択）が、従来のテキスト的なミクロ経済学のものからどのように変化するかをみる。

## 2. アイデンティティとアニマルスピリット

Akerlof=Kranton (2010) の議論における最大のポイントは、個人の効用にアイデンティティ効用というものが含まれるという点である。彼らの主張では、自己の所属する社会的属性によって、それぞれの属性にふさわしい理想的な行動形態を人々が認識しているとされる。そして、それをどの程度達成しようとするかという意識が、その個人をそのアイデンティティのインサイダーかアウトサイダーかに分けるとされる。インサイダーとは、その社会的属性にふさわしい人としての行動をとることに喜びを見出し、積極的にそのように振舞おうという個人のことである。アウトサイダーは、逆にそのアイデンティティに属することを不満に思い、その印象にふさわしいものとは逆の行動をとろうとす

る個人のことである。当然ではあるが、アウトサイダーの場合、そのアイデンティティに属していることを肯定してはならず、不承不承ということになる。

もちろん、インサイダーなのかアウトサイダーなのかは、微妙な差の場合もある。ある個人が研究者を志望していて、A大学に職を得たらインサイダーなのだが、B大学ではアウトサイダーになるということもある。また、A大学に職を得てインサイダーとして熱心に取り組んでいたとしても、自分のアイデンティティに疑問を抱くきっかけとなる出来事があつたりすると、アウトサイダーに変化してしまうこともあるであろう。帰属意識が逆転するのは、アウトサイダーになっていた場合でも同様に生じうることである。だが、彼らの議論では、問題となる現象を扱う時にインサイダーなのかアウトサイダーなのかが、その行動から特定できればよいとされている。

個人のアイデンティティ意識を上記のように区分すると、インサイダーなのかアウトサイダーなのかで、その個人のふるまうべき行動が規範意識として決まることになる。その行動規範に従順となる程度には、個人差があるともされる。それでも、インサイダーの場合には、その規範にそって自己が設定した行動目標をどの程度達成できているかで、アイデンティティ効用が決まるとされる。アウトサイダーの場合、それだけでアイデンティティ効用は低いのであるが、さらに低くなることを防止するために、文字通りアウトサイダーとしてその属性に理想的な行動とは反対の行動をとることになる。

このロジックでは、アイデンティティが決まれば消費活動や生活スタイルもある程度拘束されることになり、それが従来の消費者行動理論で用いられる効用関数の形状を決める作用を持つことになる<sup>3)</sup>。他方で、アイデンティティには性別や国籍のように、変更には相当程度の困難を要するものから、職業のように比較的変更が容易なものまで様々なものがある。そのようなアイデンティティ間の選択はいかになされるのかという点について、彼らは明確な解答は与えているわけではない。さらには、個人のアイデンティティは1つだけではない。

---

3) 翻訳書の訳者後書では、結局彼らのモデルには従来の効用関数にアイデンティティ効用がプラスされたにすぎないという解釈が述べられている。しかし、その解釈は表面的過ぎるように思われる。

く複合的なものであるという Sen (2006) の指摘もある。その指摘によれば、特定の属性のみを取り上げてその個人の行動を予測するのは間違いを生じる危険性が極めて高い。そのような未解決の部分があるにしても、アイデンティティが消費者あるいは労働者としての個人の経済行動をある程度決めるという指摘は、無視すべきではない。なぜなら、後述のように、社会のなかにアイデンティティを重視する現象が蔓延しているからである。

アイデンティティ効用で興味深いのは、それが低い場合、その不満を補填する作用のある代償行為がとられるという点である。例えばある個人が、現時点での職業をアイデンティティとして評価していないとしよう。つまり、その個人はアウトサイダーである。アウトサイダーの場合、その職業の人々に求められる業務態度を追求しようという意識はないので、いわゆるサボることになる。それだけでなく、職場の上司に反抗したり、同僚をわざと不快にさせたり、飲酒によって問題を起こしたりという行動も見せたりする。このようなある意味で反社会的な行動は、従来の理論では説明が困難であるが、アイデンティティ効用の低さを補うための代償行為として捉えるという見方には、かなりの説得力を感じさせるものがある。

代償行為は、アウトサイダーだけに限ったことではない。真面目で熱心なインサイダーであっても、理想的な行為と現実とが一致しないことがある。例えば、ある個人が業務遂行の途中で自分のとる手段の選択を迷ったとしよう。結局はある手段を選択したのだが、その結果としてあまり良い成果を得られなかったというようなことは、誰しも経験することであろう。これは、熱心なインサイダーとしての個人のプライドを傷つけ、アイデンティティ効用を大きく低下させることになる。その場合も、限度を超えた飲酒をしたり、同僚に当たり散らしたり責任を転嫁したりというような、周囲に迷惑が及ぶ行動をとる危険性がある。

そのような行為のなかには、アイデンティティ意識からすると理想的とされている消費行動からの逸脱も含まれる。例えば、ふさわしくない服装をしたり、ふさわしくないと思われるような形態の店に出入りしたりとかである。逆にいえば、アイデンティティ効用が高く維持できているときには、自分の理想

とする行動を遵守し、そのように振舞おうとするのである。

このように、アイデンティティはある程度選択可能であり、ある時点でのアイデンティティが経済行動をも規定し、理想的に振舞うか逆かという行動パターンをもたらすとされるのである。これは、従来の経済学が用いている効用理論とは異なる、新たな行動理論の可能性として高く評価すべき論点である。

このようにアイデンティティ意識を重視する見方に対しては、先にも触れたように、個人を単眼的なアイデンティティで区分する危険性を問題視する Sen (2006) の指摘もある。例えば、日本人の男性で長年同じ職場で働いてきた、一応は仏教徒とされている初老の人といっても、その個人の行動が決まるわけではない。しかし、熱心なムスリムの若い男性であって、イスラム過激派の活動家が多く出ている地域出身の中東の人という、かなりの人がある決め付けた印象を持ってしまうかもしれない。だが、それで彼の買うテレビがどのようなものが決まるわけではないし、ましてやテロリストになる危険性について議論できるはずもないことである。同じようなことは、最近アメリカで急激に勢力を拡大しているティーパーティーの一員である白人の中年男性についてもいえることである。そのような人は、確かに政治的には極めて保守的であろう。だからといってその個人の自動車や肉の需要曲線が決まるわけではないし、女性の好みが決まるわけでもない。にもかかわらず、社会には特定のアイデンティティだけで人々の行動が決まるかのような議論が溢れている。

そのような単眼的アイデンティティ観は、さまざまな紛争の原因にもなるし、紛争の真の原因を曲解する要因にもなる危険なものなのである<sup>4)</sup>。逆にいえば、それぞれの個人が持つアイデンティティの多様性を理解することによって、暴力的な紛争を相当程度減らすことが可能になるはずだというのが Sen (2006) の主張である。

この指摘は、現在の社会情勢を考察する上で極めて重要なものであるが、逆にいえば、そのように強調しなければならないほど、アイデンティティ意識は民族の違いや国境を超えて普遍的に見られるものの1つだということになる。

---

4) このような見解の代表的なものとして、Sen (2006) が繰り返し批判の対象とするのは Huntington (1996) である。

しかも国際紛争まで引き起こすほどの、強力なものだということである。アイデンティティ意識が個人の行動を支配する面があるという点は、価値判断で評価すれば問題点を含むものではあるが、事実判断としては存在を否定できないものということになる。つまり、記述的な行動理論を提供する要素として、極めて可能性が高いのである。

いま紹介したアイデンティティ効用を導入して経済行動理論を構築する際、重視すべきもう1つのポイントがある。それは、Akerlof=Shiller (2009) がアニマルスピリットによるものとして強調する貨幣錯覚、すなわち名目価格に基づく行動である。彼らは、金融資産だけでなく、土地や金といった実物資産の価格変動も名目価格の変化に対する投資家のアニマルスピリットの対応がもたらすことを繰り返し主張する。投資家にとって、資産の実質価値より名目値の変化の方が重要だということである。労働市場で生じるさまざまな現象も、実質賃金率ではなく名目賃金率に基づく行動に起因することを多くの事例を挙げつつ指摘している。すなわち、貨幣錯覚を明示的に扱える経済行動理論がなければ、説明が困難な経済現象が数多く出現しているというのである。特に、労働市場の諸現象がアニマルスピリットとアイデンティティの双方の事例として取り上げられ、2つの側面を同時に有する行動理論の必要性を示唆している。

しかし、従来の経済モデルが採用してきた効用最大化のパラダイムでは、最適条件は名目価格ではなく相対価格に依存する。その点は、効用関数が期待効用理論の前提にするものだけに限ったことではない。プロスペクト理論をはじめとする非期待効用理論の関数でも、その性質に変わりはない。リスクや不確実性の存在に関係なく、予算制約下で極値をとる条件を求めれば、最適解は相対価格に依存する形になるからである。だからこそ、従来の経済学のいう合理性から逸脱したアニマルスピリットの行動に基づく行動理論の構築が重要だと彼らは主張するのである。

ただし、ここでもアイデンティティ効用のときと同様で、貨幣錯覚による需要関数を導出できるような確立したモデルが提示されているわけではない<sup>5)</sup>。

---

5) Akerlof=Kranton (2010) は、この節の冒頭で述べたアイデンティティ効用とインサイダー、アウトサイダーという区分を用いる議論を彼らのモデルと呼んでいる。

それは、ある意味、無理からぬところでもある。なぜなら、期待効用理論批判として精力的に研究されてきた経済心理学や行動経済学であっても、効用最大化に替わりうるだけの理論モデルを提示できていないという現実があるからである。アイデンティティの議論においてもアニマルスピリットの議論においても、実に多くの行動経済学や心理学の文献が参照されている。しかし、それらはいずれも従来の経済学のいう合理的行動からみてアノマリーとされる現象の発見や実験に関するものであり、理論モデルの提示までにはいたってないのである。

そこで、アイデンティティ効用とアニマルスピリットを組み込んだ行動理論モデルを構築することが有益な課題になる。だが、そのためには、アイデンティティや貨幣錯覚について、さらに幾つかの要点を押さえておかねばならない。それは、どのような思考形態がアイデンティティ意識や貨幣錯覚を生み出しているのか、とうことである。これは、人々の社会性についての側面を削ぎ落としてきた新古典派経済学のでは、あまり馴染みのないテーマである。だが、社会心理学や行動経済学では、重要なテーマの1つとされてきたものである。

個人のアイデンティティが問題になるのは、その個人のプライドや自己実現性という面が強い。なぜかという、個人が互いにアイデンティティを評価項目の1つにしたり、相手がいかなる人かを判断するシグナルにしたりしているからである。そのように、本来は多面性がある複雑で微妙な性質のあるものを単純な指標で評価しようとする行為は、行動経済学ではヒューリスティクスと称され、現実的な行動原理の根幹をなすものの1つとされている<sup>6)</sup>。ヒューリスティクスは、問題が複雑で完全な最適解を得るのに多大の時間や労力があるとき、短時間で少ない情報処理量でおおよそ望ましい解をもたらそうという行為のことである。その意味では、Simon (1955) の限定合理性の考え方とほぼ同じものである。その方法は簡便であり有用でもあるが、しばしばバイアスのかかった決定結果になることが知られている。

アイデンティティに関する典型的なヒューリスティクスとして、代表性と呼

---

6) ヒューリスティクスに関する研究は極めて広範で、膨大な数の文献が発表されている。概要および基本的文献については、広田他 (2006) や奥田 (2008)、Gilboa (2011) 等を参照されたい。



ばれるものがある。例えば、アメリカのある都市で、深夜に強盗犯を追跡していた警官隊が、偶然に通りがかっただけのまったく無関係の若い黒人男性を射殺してしまったという事件がある。この場合、黒人の男性で深夜に歩いているという状況が、複数の警官に同時に誤った判断をさせたことになる。その根拠となったのは人種と性別と年齢であり、自分で変更することが困難なアイデンティティである。

別の例では、マリアの職業問題というものがよく知られている。オリジナルのものとは少し変えて、例題を挙げると次のようなものである。

Sさんは独身の女性で、学生時代は社会学を専攻し、成績も優秀で特にジェンダー問題を熱心に研究した。また、学生自治会の活動にも積極的に参加し、大学当局との交渉で、セクシャル・ハラスメントに関して大きな成果を勝ち取ったと称賛されたこともある。完全な肉食主義者ではないが有機栽培野菜に関心があり、野菜ソムリエの資格をとろうかと考えている。Sさんは最もあてはまるのはAからDのどれだと思いますか。

- A 民間企業で事務職をしている。
- B 中学校の社会科の先生をしている。
- C 民間企業で事務職をしながら、バンド活動にも取り組んでいる。
- D 中学校の社会科の先生をしながら、ボランティアの啓発活動をしている。

この問題に対して、多くの回答者が教師という職業を選択し、しかもBよりDの方を選択する傾向がある。しかし、その判断は、比較的単純な論理に照らしてもおかしい。まず、就業者数の数からいうと、民間企業の事務職の人の方が中学校の社会科教師より多いであろう。さらに、教師という集団のなかで、ボランティアの啓発活動もしている人は全体より小さな部分集合を構成するにすぎない。したがって、Bの教師という記述だけの方が当たっている確率は高い。このような偏った判断は、「ジェンダー問題に関心」、「学生自治会に積極的に参加」、「有機栽培野菜に関心」等の記述からもたらされたと考えられる。

それらの項目が、ある個人を記述する上で代表的な項目と判断され、それにふさわしいアイデンティティのイメージを膨らませてしまうのである。

このようにいくつかの単純な指標とその記述のしかたに判断が左右される現象は、フレーミング効果、注意の焦点化効果等の名称で知られる現象と共通部分が多いものである。繰り返しになるが、それらに共通のものは、人間のアナログ的思考法で適切な解を見出すために編み出されてきた簡便な意思決定手法である。その手法のなかに、個人のアイデンティティが重要な判断材料の1つとして入っているのである。

アイデンティティについては、別の側面からみた研究もある。行動経済学ではよく知られているものであるが、個人は自分の意思に関係なくグループ分けされた場合でも、自分の所属するグループに有利になり他のグループには不利になるような行動をとる傾向が強くなる、という実験結果が多数ある<sup>7)</sup>。学校時代、クラスを班分けして作業をさせられたり、その班で球技の試合をさせられたりすると、たちまち班内での結束力が高まると同時に班どうしでの対抗心が強まることは多くの人が経験しているであろう。新入社員が最初の職場に配属になると、すぐにそのグループへの帰属意識が高まるという傾向もみられる。高校野球のように、県別の対抗戦があると、よく知らないチームでも自分の出身県や居住している県の代表チームを応援しがちである。ワールドカップやオリンピックの場合は、自国のチームや選手を応援するし、知らなかった選手でも自国の選手が活躍するととても喜んだりする。ましてや、自分の出身地や出身校に関係が深いと知ったりすると、その程度は飛躍的に強まる。これは、人間にはなかば本能としての帰属意識があることを示すものである。

しかし、どのグループに属しているかの帰属意識は、常により効果を発揮するわけではない。前にも触れたように、社会的な摩擦の要因にもなる。それだけではなく、個人の能力発揮を阻害するケースがあることも知られている。例としては、女性は男性より数学は苦手だという見解を誤解であり偏見であるといわれた女性グループは、そうでないグループよりも試験をしたときの平均点

---

7) 代表的な研究は、Akerlof=Kranton (2010) でも取り上げられている。

が上がるという実験結果が知られている。逆に、ある知的作業は有色人種には向いてないというイメージを与えられると、そのような人種の人々の作業効率が実際に下がるという観測もある。なかには、学校の学力に対するイメージにそって、入学後に平均点が増えるという観測もある。これらの現象は、良くも悪くも、アイデンティティが持つイメージに自己を適応させてしまう傾向が人々のなかにあることを示している。そうであるからこそ、物質的豊かさや満足度や幸福度との不一致が観測されたり、宝くじの当選のようなことがあっても幸福度の上層は一時的であったりするという現象が観測されたりするのであろう<sup>8)</sup>。つまり、アイデンティティ効用が十分に水準に維持されているかどうか第一義的に重要なのであって、財やサービスの消費から得られる効用は、それに支配される副次的なものに過ぎないということになるのである<sup>9)</sup>。

これらの要素が幾重にも効果を及ぼすことによって、自己のアイデンティティに関する強い意識が形成されるのである。すなわちアイデンティティ効用は社会の中でも自己実現に対応しており、Maslow (1954) の欲求段階説でも最も高次の欲求に属するものといってもよいであろう<sup>10)</sup>。そして、それぞれのアイデンティティにふさわしい人物像が、それぞれの個人の式のなかで形成されてしまっているのである。

そのため、現実的な人々の行動を記述する際、アイデンティティ効用を抜きにしては重要な判断の基本指標が欠落することになる。だが、それがどの程度、従来の消費者行動の理論に変更を迫るものなのかは、また別問題である。その点は、節を改めて議論することにしよう。

### 3. アニマルスピリットによる消費財需要関数

形式的に Akerlof=Kranton (2010) の議論をモデル化すると次のようになる。

- 
- 8) 例えば Motterlini (2008) 等を参照。  
9) ここでのアイデンティティには、個人の社会的立場としての家族の状態や親しい友人の状態等も含まれると考えるのが妥当であろう。  
10) 階層型効用関数の定式化を試みた仲澤 (2007) の観点からすれば、最初に充足されるべき事項にアイデンティティが入るとも解釈できるであろう。

ある個人の効用水準は、アイデンティティ効用と消費活動等の効用とからなるとされるので、ある時点でのアイデンティティ効用を  $U^i$  とし、消費活動等の効用を  $V^i$  とし、総合した効用水準を  $W^i$  と記すことにすれば、

$$W^i = U^i + V^i \quad (1)$$

である。ここでの上添え字  $i$  の意味は、アイデンティティの状態にすべての効用が依存しているという意味である。その個人がアイデンティティを決める要素として認識する要素、例えば年齢、性別、国籍、民族、職業、組織内の地位、名目賃金等々、が  $m$  個あるとして、

$$\theta = (a_1, a_2, \dots, a_m) \quad (2)$$

というベクトルで示されるとすると、アイデンティティ効用は

$$U^i = U(a_1, a_2, \dots, a_m) \quad (3)$$

と表記できる。さらに、代償行為を含めた消費活動等の要素が  $n$  個あるとすれば、その効用水準は、

$$V^i = V(x_1, x_2, \dots, x_n; \theta) \quad (4)$$

と表わされる。消費活動等の効用関数が  $\theta$  に依存するというのは、アイデンティティの認識状態が規範意識を形成し、通常の消費活動等の効用を支配するという考え方を形式的に表現したものである。

この定式化では、アイデンティティ効用の状態がそのときの満足度全体を定めるという意味で、プロスペクト理論の現状参照点 (reference point) と同じ作用を持っているとの解釈も可能な点に注意すべきである。プロスペクト理論では、そのときの資産水準あるいは所得水準が参照点となるために、評価の時点が変われば基準となる参照点も変わるとされる。それに対して、アイデンティティ効用の導入では、アイデンティティの状態から得られる満足度が、生活全般の満足度を評価する基礎になるのである。

上記のような形式的表現は、特に何らかの新しい貢献を意味するわけではな

い。議論の要点は、次の段階にある。効用関数がいかなる形で表記されようと、予算制約の下での最大化行動からは相対価格を基準とした最適条件のみが導出される。それに対して、ここでの目的は名目価格に基づく行動様式である。より具体的には、その財の名目価格に依存する需要曲線や名目賃金を基準とする労働供給（職業選択）行動である。そのためには、効用最大化とは別の意思決定方式が必要になる。それが、アニマルスピリットと呼ばれようと、限定合理性と称されようと、ヒューリスティクス的一部分とみなされようと、分類上の議論はさほど問題ではない。広い意味での予算制約下での効用最大化と異なる消費支出決定方式のモデルが要求されているのである。

代表的な問題のうち職業選択と労働供給については後述することとして、まず消費需要から検討することとする。初めに、名目価格の需要関数を導出するための論理構成上の手段として、この論文では以下のような2段階の消費行動モデルを提案する。アイデンティティとしての職業とそれからの収入は与えられているものとして、その収入を用途別に予算配分する過程が第1段階である。その際に予定された消費を実際に実行する段階が、第2段階である。この消費活動のインターバルは、通例は所得が獲得されるインターバルと等しいとみなしてよいであろう。月単位での給与制の場合であれば、精粗の差はあっても、人々は月単位での予算と支出計画をたてるであろう。

第1段階の予算配分では、消費する予定の個別の財の価格が確実にわかっているわけではない。現実には、ほぼ安定的な価格のものもあれば、様々な要因で価格がかなり変動するものもある。つまり、消費計画には価格面での不確実性があるため、消費者はそれを織り込んで予算配分を行う。そのなかには、万一のために備える予備費のようなものもありえるであろう。その予算配分において、消費者は予定価格を設定して最適な予算配分を決定するものとする。

最適化という意味では、予算配分は従来の効用最大化と極めて近いものである<sup>11)</sup>。情報が完全な極端なケースであれば、従来の最適化行動を前提にしても

---

11) 行動経済学においては、この予算配分が心理的財布というヒューリスティックな思考形態の一部を構成し、支出行動等においていくつかのバイアスを生み出すことが知られている。

問題は生じない。だが、不確実性の存在によって、その最適化はヒューリスティクスあるいは限定合理性によるものかもしれないことになる。

さらに、実際に支出する段階になって個別の財の名目価格が予定価格から乖離していれば、それが予定された支出計画とは異なる消費行動をもたらす可能性が高い。消費者心理の観点からすれば、予定価格と実際の価格との差が大きいくらいほど、自身の計画への信頼度が揺らぎ、支出行動に対する確信の程度を低めるであろうと考えられる。それによって、その財への名目的支出額が影響されるという関係性が存在するとみなせるであろう<sup>12)</sup>。その関係性が、個別の需要曲線を形成するというモデルである。

すなわち、予定価格より価格が高くても低くても支出額が抑制される、という仮説である。これは、実際の価格が予定価格に等しいときに支出が最大になるという仮説を意味するので、その点で個別需要曲線の価格弾力性が1に等しいということの意味している。よく知られているように、需要の価格弾力性が1のとき買い手の支出額は最大になるからである。予定価格より価格が増加すれば需要量も支出額も減少し、逆に価格が下落しているときには、需要量は増加するであろうが支出額は減少するということである。つまり、予定価格の水準を中点とする右下がりの個別需要曲線が導出されるのである。

もちろん、予定価格は常に固定されているわけではない。実際の消費活動を行うことによって予定価格を修正する情報が獲得され、次の予算配分に反映されていく。なんらかの突発的な経済事変によって大幅な価格変動があれば、消費期間内においても予算配分が修正され、予備費的なものの使用も実施されることもありえるかもしれない。しかし、消費者心理として受容可能な変動の範囲であれば、支出の微調整で対応する。それが、個別の需要曲線を生み出すと考えるのである。

同様のことは、予算配分枠そのものについてもいえる。新しい商品やサービスに出会って、それが気に入れば予算に組み込むことを考えるであろう。その

---

12) 不確実性に直面したときの対処方法や反応にはさまざまなものがあり、特定の方法及び反応が特に有効であるとか合理的であるとかいう判定は困難である。例えば、Aven (2010) を参照。

商品が既存の予算配分枠のなかのものであれば、そのなかでの調整か、その枠への配分額の変更で済ますことができる。しかし、例えば携帯電話が普及したときのような過程では、多くの消費者が新たな予算枠の設置を迫られたであろう。それには心理的に調整期間が必要である。心理的調期間が短い人々は流行に敏感といわれ、それが長めの人々は追随型の消費者と呼ばれたりする。しかし、予算の配分項目自体もフレキシブルであることは事実である。

いま述べたモデルを数式的表記も含めて敷衍すれば、以下のようになる。まず、(4)式を修正して予算配分を行うために、予算配分をする項目を  $(X_1, X_2, \dots, X_k)$  とする。各項目は同じカテゴリーの財を複数含むとみなされるが、1つの財のみから構成されていても特に問題はない。また、先のも述べたように、これらの項目のなかには予備費や貯蓄も含まれている。この定式化では、実際に個別の財の消費から得られる効用の総量を最大化するわけではない、という点が重要である。過去の消費の経験から、それぞれの項目に配分される予算額をある程度の満足度が確保できるように配分するのである。そのための評価関数が、

$$V^i = V(X_1, X_2, \dots, X_k; \theta) \quad (5)$$

と表記されるのである。

この予算配分を決める際には、各予算項目に含まれる財の価格水準がどの程度かという点についての認識が必要である。それは、必ずしも消費するすべての財の価格に関する詳細な予測である必要はない。なぜなら、厳密な意味での予算評価関数の最大化を行うわけではないからである。それぞれのカテゴリーに含まれる財のおおよその価格水準の傾向を把握していれば、満足化原理に基づく予算配分は可能である。各項目の価格が、安定しているか、ある程度の上昇傾向にあるかとかの大雑把な主観的価格指数を持っていれば十分ということである。その主観的価格指数を

$$(P_1, P_2, \dots, P_k) \quad (6)$$

とする。この主観的価格指数が保有されるためには、消費者の個別財の需要量にもおおよその基準となる水準があることを意味している。すなわち、主観的

価格指数を変更する必要がない場合の需要量は、アイデンティティの状態から定められた消費パターンに従うということである。

実際の消費を実行する段階になって各財の価格を観測した際に、それらの個別価格が事前の主観的価格指数の修正を迫るような水準であった場合、消費者は「予定価格からの大幅な乖離が生じた」と認識する。そのような観測に遭遇した場合、驚きとともに不安感が生じるであろう。それは、その時点の消費行動に影響を及ぼすはずであるし、次の期間における予算配分をも変化させる可能性がある。

ただし、1つの財の価格が大きく動いたからといって、常にそれが不安感を醸し出すわけではない。例えば、天候不良のために特定の生鮮野菜の価格が2倍程度に上昇することがあったとしても、それが一過性のものと推測できたり他の食品全般の価格が安定的であったりすれば、消費生活全体の修正までには至らないであろう。それでも、その生鮮野菜に対する需要は減少するであろう。おそらく、需要だけでなく支出額そのものも、一時的には減少すると考えられる。そのような価格変化が少し長めに続けば、消費者の順応が生じて、予定価格がキャッチアップして需要量が基準量に向けて回復することから、支出額が回復したり増加したりすることもあるであろう。それは、1シーズンを通じて季節野菜が不作のときに、生産農家の収入が増大することがあることから推察されることである。

同様の説明は、豊作で価格が下落して生産農家の収入が減少する、いわゆる豊作貧乏についても可能である。価格下落の当初は需要は増えるであろうが、予定価格が調整されるとともに需要量も基準量に戻ろうとするために、消費者の支出額が減少する結果になるからである。

そして、価格変化が驚きや分間をとまなうほどのものである場合は、消費態度そのものを抑圧するように作用するであろう。それは、少なくとも当該財への支出額を減少させるものと考えられる。以上のことを総合すれば、第  $i$  番目の財への需要関数は次のように表わされることになる。その財の属する予算項目の主観的価格指数と整合的な当該財の価格を予定価格として、それを  $p_i^e$  とする。実際に観測された価格を  $p_i$  とし、需要量を  $x_i$  としたとき、支出額が



$$p_i x_i = E_i(|p_i - p_i^e|), \quad E_i' < 0 \quad (7)$$

となるということである。これは、 $p_i = p_i^e$  のときに支出額が最大になるということであるから、その点で需要の価格弾力性が1になるということである。逆にいえば、個別需要曲線が観測可能であったとして、その需要曲線の価格弾力性が1の点の価格水準が予定価格ということになる。例えば当該財への個別需要曲線が直線るとき、それは、

$$x_i = 2p_i^e - ap_i, \quad a > 0 \quad (8)$$

と表わされるということである。

需要曲線が(8)式のような1次関数のとき、従来の予算制約下での効用最大化から導かれるのであれば、定数項は相対価格に依存して決定されるものである。そうであるがゆえに、他の財の価格が変化すれば当該財の需要曲線がシフトすると考えられるのである。それに対して、(8)式の定数項は、消費者心理のなかにある予定価格という名目価格の水準である。すなわち、ここで描いた消費者行動から導出される需要関数は、名目価格にのみ依存しているのである。まさに、アニマルスピリットから導出された需要関数である。

個人の需要関数が(8)式のような形の場合、市場の需要関数も名目価格の関数になる。ただし、市場の需要曲線の価格弾力性が1の点がすべての消費者の予定価格になっているかということ、その保証はない。すべての消費者が同質的で主観的価格指数も等しく形成しているのでなければ、市場の需要曲線を観測しても各消費者の予定価格が判別できるわけではない。

上で導出された消費財への需要関数をみて、結局は従来のものと大差がないのではないかという批判もあるであろう。特に部分均衡分析に限定してみれば、需要関数が相対価格に依存しているのか名目価格の関数なのかは、大きな問題ではないように見えるからである。もちろん、どちらも場合でも、当該財の価格に対して需要は減少関数である点も同じである。そのため、従来の所得効果や代替効果が議論できる効用最大化の理論の方が優れている、という判断もありえるであろう。

だが、市場の均衡分析に関しては、大きな違いがあることも事実である。市場における均衡価格形成がワルラス的調整過程でなされると見る場合、競争市場での価格設定主体は売り手と買い手のいずれでもない。模索過程という市場メカニズムが、自然と均衡価格に導いていくというシステムが前提にされている。それに対して、上の議論において需要関数を導出する過程では、予定価格と実際の価格との差がポイントの1つであった。それはすなわち、均衡価格が成立する前に価格が消費者に提示され、必ずしも一物一価が成り立っていない状態で消費が実行されることを意味している。ということは、その市場が同質的財を多数の売り手と買い手が取引するような市場であっても、売り手あるいは流通経路のシステムが、実際の消費者の需要ではなく予測を基に価格を提示しているということである。つまり、情報の完全性が満たされないために、売り手側にプライスメイカーの役割を担う必要性があるのである。あるいは、そのような機能を担える流通経路（例えば野菜等の中央卸売市場のようなもの）が必要だということである。どちらかといえば、マーシャル的調整過程に近い状況で価格調整がなされるということである。

そのような価格形成メカニズムは、モデルとしては複雑なものになる可能性が高い。さらにいえば、効用最大化とは異なるプロセスで導かれた需要関数においては、消費者余剰の議論が成り立つとは限らなくなるという問題も発生する。それらの点については、後に再度議論することになるであろう。

#### 4. アイデンティティ効用による労働供給

次に、職業選択というアイデンティティ効用の議論では中心的なテーマに関して考察してみよう。どのような職業に就いていかなる地位や環境で仕事をしとどれだけの名目賃金を獲得するのかは、アイデンティティ効用を決める上で重要なファクターになる。アイデンティティ効用が低い水準あるときには、生活全般の満足度も低下してしまうので、職業選択において、その個人がアイデンティティとして重視する要素を満たすことは極めて重要である。

アイデンティティ効用の議論では、名目賃金は消費から得られる効用を獲得

するためだけでなく、その個人のアイデンティティそのものの評価の一部である。その観点からすれば、スタンダードなミクロ経済学のテキストに見られる最適時間配分の議論のような、労働時間の選択という問題において名目賃金が余暇時間の機会費用という要素は、副次的なものに過ぎなくなると考えられる<sup>13)</sup>。というより、スタンダードなテキストモデルでは、労働のために犠牲にする時間を決めるだけであって職業の選択はしていないのである。職業選択とか仕事を探すというときには、自分の適性や自分がやりがいを感じる仕事の内容とか、自分のプライドを満たしてくれるような評価システムやプロモーションの可能性があるかといった、さまざまな要素が考慮対象になる。

つまり、職業選択はアイデンティティ効用を現状より向上させようとする行動であって、多くの要素を勘案してなされるものである。もちろん、労働市場の特殊性により、職業選択と実際の仕事とが一致すると限らないし、自分の望み通りの職業につける保証はどこにもない。労働市場においては職種も労働者の質や個性も多様でありながら情報が不完全であるのが常態であり、需給両面の主体にとって不確実性がつきものである。そのような不確実性の下で、多くの選択基準を基に優先順位を決定する際には、ヒューリスティックな決定方法が採られるであろうと考えられる。

ここでいうヒューリスティックな決定方法とは、形式的には次のようなものである。職業選択において重要なファクターとなる要素は、既に(2)式においてアイデンティティ効用を決定する要素となるベクトルとして提示されている。再掲すれば、

$$\theta = (a_1, a_2, \dots, a_m) \quad (2)$$

というものであった。この中には、本人の性別や国籍といった職業選択には直接関係ないかのような要素も含まれている。しかし、それらの項目がアイデンティティ効用の決定に重要である限り、アイデンティティそのものの決定要因

---

13) 日本の学生の就職活動を見ても、有給休暇の取り易さを企業選択の1つに考える学生はいても、労働時間を自由に選択することは放棄して取り組んでいるのが実情であろう。

の1つである職業の評価がそれらから独立であることはありえない。

従来の効用最大化の考え方からすれば、(2)式の各要素を評価する(3)式のアイデンティティ効用関数を最大化するような構成要素の組み合わせを決定し、それに最も近い職業を選択するということになるであろう。しかし、そのためにはあらゆる職種がどれだけのアイデンティティ効用をもたらしてくれるかという情報を知らなければならない。現実的には、それは不可能である。存在する職種のうち知っているものの数も限定されているし、ましてやそれらの職業のどれか1つに就いたときのアイデンティティ効用を正確に予測できるだけの情報を有していることは、まず無いからである。

そのような場合の選択の方法として、選択対象の探索コストと探索期間の上限および構成要素の評価方法を決めて探索を開始し、探索コストが上限に達した段階で入手した選択対象のなかから、事前の優先順位で判断して最良のものを選択するという手段がある<sup>14)</sup>。探索そのものはサーチ理論とはほぼ同じだが、評価方法はヒューリスティックなものである。

例えば、職業選択のための要素が5つあるとして、それらに優先順位をつけ、優先度の高い項目の評価が最も高いものを選択するという方法がある。優先度の高い項目の評価が無差別のものが複数ある場合は、次の優先度の項目が高い方を選ぶという具合にして決められる。辞書的な順序付けと同じようにするというのである。また、各項目の評価に最低基準を設けておき、それらを下回るものが1つでもある選択肢は捨象することによって選択肢を限定し、残ったものの中から総合的評価が最大のものを選ぶという方法もある。残った選択肢がまだ多いという場合は、最低基準点を引き上げて選択肢を限定することもありえる。

これらの選択方法は、いずれも不確実性下で多くの選択肢があるとき、決定までの時間を限定し、情報処理量も限定できるとともに選択結果の後悔を少な

---

14) 現実の就職活動では、事前に設定した探索コストや探索期間を修正せねばならないことがしばしばあるのも事実である。また、学生の就職活動の場合、自身の適性判断の修正も必要となつて、アイデンティティ効用の評価方法も修正せねばならないことも珍しくはない。

くできるというメリットがある。ただし、必ずしも最良の選択肢が選ばれるとは限らないという欠点がある。つまり、限定合理性にいう満足化原理は満たすが、効用最大化と一致するわけではないということである。逆にいえば、(3)式アイデンティティ効用そのものが、満足化原理にしたがってアイデンティティを評価しているとみなす方が、より説得力のある解釈なのかもしれないということでもある。

職業探索と選択の過程において、繰り返し述べたように、名目賃金率は重要な要旨である。そして、名目賃金率に下限を設けて職業選択がなされるであろうということも、これまでの議論からすれば自然なことである。一旦設定した名目賃金率の下限を引き下げるという修正には、相当の時間を要することも十分に予測できることである。まず、その条件を満たす職業を探索し、複数のものが見つければそのなかで選択した職業に就くための努力をする。就職に成功すればそれでよいが、うまくいかなかった場合でも、名目賃金率の下限を下げる前に、セカンドベストの選択肢にトライするであろう。そのような過程を繰り返しても就職がうまくいかないとき、はじめて選択条件の修正を考慮するであろう<sup>15)</sup>。すなわち、個別の労働供給曲線は、少なくとも短期的には賃金の下方硬直性を示すものと考えられるのである。

だが、市場の労働供給曲線においても賃金の下方硬直性が示されるかどうかは、別の問題である。なぜなら、職業探索において設定される名目賃金額の下限が各人で共通になる保証はないからである。ただし、労働市場を職業別に区分して考察する場合は、それぞれの市場において名目賃金の水準は異なるかもしれないが、賃金の下方硬直性が示される可能性がある。Akerlof=Kranton (2010)によれば、アイデンティティ効用の基となる賃金の評価は、他の労働者に対する評価との対比における公平性が最も重要だとされる。これは、古典的な賃金の下方硬直性の理由付けでも、他の同等の労働者より低く評価されることへの抵抗が挙げられていたのと類似している。そのような原理が成り立つのであれば、職業別の労働市場ごとに弾力的な労働供給曲線があるとするのも可能であろう。

---

15) ただし、あまりにも妥協してしまうと、その場合はアイデンティティ効用を著しく低下させるアウトサイダーになる危険性が発生する。

## 5. 残された課題と議論

以上の議論において、アイデンティティ効用の議論とアニマルスピリットを融合することによって、名目価格や名目賃金率を基準とする消費財需要関数や労働供給関数を形成できることを示すことができたのではなかないと思う。しかし、それが多くの解決されるべき課題を含んでいることも事実である。

そのなかでも重要な問題の1つは、効用最大化を回避していることによって消費者余剰の概念が成立するかどうかの問題が生じていることである。3節で導出した個別需要曲線は効用関数最大化の結果ではないので、需要曲線の高さが最大限支払ってもよい価格を表わすという消費者余剰の判断とは厳密には一致しない。もちろん、同じ財を入手する上で出費が少なく済む分は買い手の利益ではある。だが、既に論じたように、この論文で提示された消費者行動では、予定価格から実際の価格が乖離している分は、それがいずれの方向であっても消費者心理としてはマイナスの効果を持つとされている。その意味では、予定価格から価格が乖離していた時の消費者余剰は割引かれて評価されるべきと考えられる。しかし、消費者余剰に関しては、貨幣の限界効用が常に一定であるという前提が必要というヒックスの指摘もあるように、留保条件があるにもかかわらず分析上の多大の利便性から利用され続けてきた経緯がある。その観点からすれば、3節で導出された需要曲線の場合でも、同じように利用し続けるという判断をすることも可能であろう。

さらに問題となるのは、既に言及している点であるが、価格調整メカニズムのモデル化である。ここで提示されたモデルでは、競争市場のように多数の売り手と買い手がいる場合でも、売り手側が価格を提示し調整する役割を担うものとされていた。そのような設定は、既に半世紀以上も前にArrow (1959)が論理的に必然の結果として指摘したこともである。だが、そのモデル化には、仲澤 (2010)でもスケッチしたように複雑な要素が数多く含まれている。

市場の価格調整過程は、ワルラス的な模索過程であってもマーシャル的な数量調整と呼ばれる過程であっても、短時間で調整が済むような仮想的なものみなされており、基本的に市場の取引は同じ価格で同時になされるという前提

が置かれてきた。それに対して、個別の売り手が価格を提示するような価格調整過程では、個別の売り手と買い手の間で取引のタイミングも取引価格も分散している状態が常であることになる。そのような分散を前提にして取引が実施されるということは、価格差を瞬時に解消できるメカニズムがないということであり、情報の不完全性と取引費用の双方が存在するということである。

情報の不完全性と取引費用の双方を取り入れた理論モデルを構築するためには、おそらくいくつかの新規のアイデアが必要であろう。ここではその具体的内容に立ち入ることはしないが、アイデンティティ効用とアニマルスピリットの議論を経済学で活用するためには、残された課題は大きいのである。

この点に関して、もう1つだけ触れておくべきことがある。それは、買い手の予算配分の基礎になる予定価格の修正についてである。支出実施の段階で予測と実際の価格との差が一定以上になれば、買い手は次の段階での予定価格の調整を迫られる。それは予算配分の変化と個別需要曲線の位置の移動を意味する。すなわち、ここで提示した個別需要曲線は、価格以外の要素が変化しなくても頻繁にシフトする可能性のあるものなのである。つまり、価格調整過程において市場の需要曲線が動かずにいるという静学的モデルとは明確に異なる性質を有しているのである。

だが、個別需要曲線が頻繁にシフトするにしても、市場全体では価格が不安定に振動したりするようなものではないはずである。なぜなら、現実の市場で価格が頻繁に上下動するような価格変動がみられるのは、一部の金商品の市場を除けば稀な存在だからである。それは、予定価格の改定がそれほど頻繁ではないという理由によるのかもしれないし、市場全体ではなんらかの平準化の原理が作用するためかもしれない。あるいは、売り手の価格形成が、効果を相殺するような機能を持っているのかもしれない。価格調整過程をモデル化する上では、そのような点をすべて明示的に定式化しなければならないのである。

## 参 考 文 献

- Arrow, Johan K., (1959) *Toward a Theory of Price Adjustment*, in M. Abramovitz et al., *The Allocation of Economic Resources*, Stanford, Stanford University Press.
- Akerlof, George. A. and Rachel E. Kranton, (2010) *Identity and Economics*, (山形浩生訳『アイデンティティの経済学』(2011) 東洋経済新報社.)
- Akerlof, George. A. and Robert. J. Shiller, (2009) *Animal Spirit : How Psychology Drives the Economy, and Why It matters for Global Capitalism*, Princeton, Princeton University Press. (山形浩生訳『アニマルスピリット：人間の心理がマクロ経済を動かす』(2009) 東洋経済新報社.)
- Aven, Terje, (2010) *Misconception of Risk*, Chichester, John Wiley & Sons.
- Gilboa, Ithak, (2011) *Making Better Decisions : Decision Theory in Practice*, Chichester, John Wiley & Sons.
- Huntington, Samuel P., (1996) *The Clash of Civilizations and the Remarking of World Order*, New York, Simon & Schuster. (鈴木主税訳(1998)『文明の衝突』集英社.)
- Kahneman, Daniel, and Amos Tversky, (1979) Prospect Theory : An Analysis of Decision under Risk, *Econometrica*, 47-2, 263-92.
- Maslow, Abraham H., (1954) *Motivation and Personality*, New York, Addison Wesley Longman.
- Motterlini, Matteo, (2008) *Trappole Mentali : Come Difendersi Dalle Proprie Illusioni E Dagli Inganni Altrui*, Mirano, RCS Libri S. p. A. (泉典子訳(2009)『世界は感情で動く』紀伊国屋書店.)
- Palan, Stefan, (2009) *Bubbles and Crashes in Experimental Asset Markets*, Dordrecht, Springer-Verlag.
- Sen, Amartya, (2006) *Identity and Violence : The Illusion of Destiny*, New York, W. W. Norton. (大門毅監訳, 東郷えりか訳, (2011)『アイデンティティと暴力 — 運命は幻想である』勁草書房.)
- Shiller, Robert J., (2000) *Irrational Exuberance*, Princeton, Princeton University Press.
- Simon, Herbert A., (1955) A Behavioral Model of Rational Choice, *Quarterly Journal of Economics*, 69, 99-148.
- 仲澤幸壽 (2007) 「欲求発達階層型効用関数の試み」西南学院大学経済学論集, 42-3, 71-100.
- 仲澤幸壽 (2009) 「非弾力的需要関数とマークアップ価格形成：複数階層財モデル」西南学院大学経済学論集, 44-1, 31-56.
- 仲澤幸壽 (2010) 「支出期間設定をとまなう消費需要」西南学院大学経済学論集, 45-3, 19-43.
- 奥田秀宇 (2008) 『意思決定心理学への招待』サイエンス社.
- 広田すみれ, 増田真也, 坂上貴之 (2006) 『心理学が描くリスクの世界 — 行動意思決定入門：改訂版』慶応義塾大学出版会.