

91-J-6

日本型企業と政府の規制

三輪芳朗
(東京大学経済学部)

1991年7月

このディスカッション・ペーパーは、内部での討論に資するための未定稿の段階にある論文草稿である。著者の承諾なしに引用・複写することは差し控えられたい。

日本型企業と政府の規制

三輪芳朗（東京大学）

[目次]

- [I] はじめに
 - [II] 規制に伴なう歪み：原型
 - [III] 日本の企業と利潤最大化の仮定の plausibility
 - [IV] 「労働者管理型」企業と ROR regulation
 - [V] 検討
 - [VI] 3つの対応方法
 - [VII] effort level と誘因
 - [VIII] ROR regulation はうまく機能しているか？
 - [IX] 対策としての market の利用
 - [X] 規制と誘因
 - [XI] price-cap system: part 1
 - [XII] price-cap system: part 2
 - [XIII] 関連する論点：(1)兼業
 - [XIV] 関連する論点：(2)資金の食いつぶし
- [参考文献]

[I] はじめに

民間企業の活動に対する政府の規制の効果への関心の高まりとともに、規制の望ましい姿はどのようなものか、より好ましい効果を上げるためには規制をどのように変更すべきかという視点からの関心が高まっている。

この過程では、現実の規制の姿に対する関心が高まり、同時に、規制の望ましい姿に対する理論的な検討が幅広い角度から試みられている。この論文の内容はその一環を形成するものである。

当然のことながら、理論的研究は、数多くの分析上の仮定にもとづいて行われるが、しばしば、外国、とりわけアメリカでの研究を参照しながら進められるために、日本へ適用する場合には仮定が適当ではない (implausible) 可能性がある点が無視される。その結果、得られた結論が必ずしも適切なものではない可能性がある。

この論文は、日本の企業（あるいは、日本型企业）を念頭に置いて、現在採用されている報酬率規制 (Rate of Return Regulation) に伴う歪みがどのようなものであるか、たとえば、price-cap regulationに移行するときの注意すべき点は何かなどという点について論じることを目的とする。ここで日本型企业という際には、(イ)企業経営は、株主の利益ではなく、「従業員」の意向を第一義的に重視して行われる、(ロ)株主は、配当以外の形での利益を企業から直接受け取ることはないし、配当額は政府により厳しく制限されるから、企業の獲得利益には関心を持たない、という2つの性質を持つと考える。このような性質を持つ企業に対する規制は、たとえばアメリカ等で盛んに議論される規制の経済分析で想定されている企業に対する規制とは大きく異なるものである必要があることが示される。

内容の概要については前掲の目次を参照していただきたい。最後の2つの節は簡単な応用問題である。

この論文は、多くの研究が自明のものとして前提する仮定の plausibility に疑問を提示し、異なる仮定のもとで、どのような論点が登場し、それが規制の見直し論議にどのような影響を与え得るかという点に対する関心を喚起しようとするものである。

規制にともなうdistortionの検討は通常Averch-Johnson model(Averch and Johnson [1962])と呼ばれるものに基本的に依存するから、ここでもこれをstarting pointとしよう。

生産要素は K, L の2つで、それぞれの市場報酬率が r, w である。

問題は

$$\max \pi = pq - rK - wL \quad \dots\dots(1)$$

$$\text{s.t. } \frac{pq-wL}{K} \leq r + v = s \quad \dots\dots(2)$$

$(v \geq 0)$

$$\text{and } q \leq f(K,L) \quad \dots\dots(3)$$

(2)を変型して、

$$pq - wL - sK \leq 0 \quad \dots\dots(2)'$$

$$M = pq - rK - wL - \lambda(pq - sK - wL) \quad \dots\dots(4)$$

ここから、(5)が導かれる。

$$\frac{\partial q}{\partial K} / \frac{\partial q}{\partial L} = r/w - \frac{\lambda(s-r)}{(1-\lambda)w} \quad \dots\dots(5)$$

右辺第2項は通常0ではないから、distortionが現われる。

最初に注意すべき点は、このようなdistortionがfrontierの上で起きているという点である。つまり、frontierの上に到達するメカニズムが内在することを仮定した上で、消費者にとって望ましい点が選択されない点に注目して、distortionと呼んでいるのである。多くの場合、たとえば、price-capとROR (rate of return) regulationの比較をする際にも、この前提はそのまま維持されている。

規制緩和、規制の見直しに対する関心の高まりは、規制下にある企業の効率性に問題がある点に注目しているが、これは、frontierの内部の点を選択されていること、さらにはfrontierの位置を外側にシフトさせるための然るべき努力がなされていない点に注目していると理解できる。上述の仮定の下では、前者は存在しないことになるし、後者は考察対象になっていない。

問題は、分析上の仮定のplausibilityである。plausibleでなければ、それに基本的に依存したmodelに基づいて政策論議はできない。日本の企業、とりわけ規制

下にある大企業をみると、この仮定の妥当性ははなはだ疑わしい。

[III] 日本の企業と利潤最大化の仮定の plausibility

目的関数として利潤最大化を採用することは自明の前提とされる。

この目的関数があるから（もちろん、正確ではない、frontier上にinduceする代替的な目的関数を導入することはできる）、経営者は市場報酬率で生産要素である労働者や資金、原材料を調達しようとするし、frontier上の点を選ぶという意味での望ましい技術を選択し効率的な生産体制を組織すると考えることができる。

経営者がこのように行動すると考えるのは、株主が企業の所有者として最終的な意思決定権を保有し行使するという仮定がこの目的関数の採用の前提になっているからであり、株主の意向に忠実ではない経営者は排除可能であるし、即座に排除されると考えられている。

疑問点は、次の4点である。

- (1) 株主は、利潤最大化を目指すか？
- (2) 株主は、忠実な経営者を選択することに関心を持つか？
- (3) 株主は、忠実な経営者を選任できるか？
- (4) 株主は、経営者に忠実に行動することを実質的に強制できるか？

このうち、(2)は(1)と実質的に含まれる。

もっとも基本的な疑問は(1)である。ここから議論を始めよう。

例示として東京電力の株主を念頭に置く。

東京電力の株主にとって、株式を所有することに伴う利益は何だろうか？ 詳細には三輪[1990-a]（三輪芳朗「株価モデル」と日本の株価」西村清彦・三輪編『日本の株価・地価』東京大学出版会）を参照していただくことにするが、ほとんどの株主は、この企業が倒産するとは考えておらず、また、この企業を解散してresidualsを株主で分配する（residual claimantsとしての権利行使）ことが可能だとも考えていない。企業から直接受け取ることができる利益は、配当収入だけであり、この配当も、現行の年間1株あたり50円が大きく変動するとは考えていない。つまり、東京電力がどれだけ利潤を獲得しようが、直接的な分配分が年

間50円であり、これが変動しないことを知っている。

当然のことながら、企業の利潤のうち、株主が直接入手できる部分はこの配当分だけであるから、株価も利潤を直接反映しては形成されない。(配当として入手可能でなくても、企業内に未配当利潤が蓄積されて株価がそれを反映して上昇すれば、income gainの代わりに同額のcapital gainを獲得できるのであるが、蓄積分を未来永劫入手できないのであるから、そのような形でのcapital gainを期待することはできない。)しかも、現行の規制の下では、未配当利潤の蓄積は製品価格(ここでは電力料金)の値下げ要求につながるから、蓄積され続けることはないし、膨大なものが未利用のまま放置されて株主に分配される日が来るのを待ち続けることはないだろう。

このような状況にあることを知っている株主が企業の利潤の水準に強い関心を持つこと、さらには利潤最大化を目的とした行動を経営者に求めることは自明の前提とはできないだろう。

さらに、疑問の(3)(4)にも関連するが、利潤最大化の実現に株主としての資源、エネルギー(努力)の投入を必要とするとすれば、無駄な努力を停止して、年間50円の確定配当を受け取るだけの地位に満足するのが合理的な選択となる。

現実に、東京電力の株主の行動はこのようなものだろう。

このことは、利潤最大化に向けて努力する誘因が株主には存在しないこと、従って、このような目的に忠実な経営者を選任することに株主が関心を持たないことを意味する。従って、実際に経営者が利潤最大化を目的として行動しているという仮定を採用をするためには、その正当化理由を他に求める必要がある。

かりに、利潤最大化に向けて努力する誘因が株主にないとなれば、たとえば、price-capを採用しても、通常想定しているようなメカニズムが機能するとは考えられないことになる。可能配当額が年間50円であれば、依然として誘因は株主には存在しない。詳しくは先へ行って論じるが、単に配当を自由化するだけでは十分ではなく、そのための対応策を採用しようとなれば、(3)(4)の疑問が関連し、その変更には、企業組織そのものの変更が必要であることになる。

また、経営者に利潤に応じた報酬を受け取らせることができるという想定も、株主にそのような報酬決定方式を採用させる誘因がないから成立しない。

目的関数を利潤最大化ではないものにしてみよう。代替的な目的関数を設定することは論理的にはいくらでも可能であるが、ここでは小宮[1988]（小宮隆太郎「日本企業の構造的・行動的特徴(1)」『経済学論集』第54巻第2号）に従って、「労働者管理型」企業を想定してみよう。（以下では小宮型モデルと呼ぶ。）

企業が2つの生産要素K,Lを用いること、それぞれの市場報酬率がr,wであることは先のA-J modelと同じである。異なるのは、経営陣が労働者（従業員）の中からその代表として選任され、従業員の意向に従って意思決定すると考えられる点である。

従業員には、市場報酬率wに加えて、広義の利潤（売上高（R）- rK - wL）の一定割合βを従業員数Lで割った額が支払われると考え、従業員一人当たりの所得を最大化することが経営者の目的関数であると考えられている。

ROR regulationのもとで、このような企業がどのような行動をするかを次にみてみよう。（以下の検討は、最初の定式化の部分を除いて、以下の議論には本質的に響かないので、面倒だと考える読者は読みとばして構わない。）

従業員全体のとり分をWとすると、Wは(6)式で与えられる。

$$W = \beta(pq - rK - wL) + wL \quad \dots\dots(6)$$

$$P = (1-\beta)(pq - rK - wL) + rK \quad \dots\dots(7)$$

(7)式で与えられるPは株主のとり分である。

最適化問題は

$$\max \frac{W}{L} \quad \dots\dots(8)$$

$$\text{s. t. } P \leq sK \quad \dots\dots(9)$$

となる。

ラグランジュアンは(10)式である。

$$M = \beta(pq - rK)/L + (1-\beta)w - \lambda [(1-\beta)(pq - wL) + (\beta r-s)K] \quad \dots\dots(10)$$

$$\frac{\partial M}{\partial K} = 0, \quad \frac{\partial M}{\partial L} = 0$$

から、それぞれ(11)、(12)式が得られる。

$$\{\beta - \lambda(1-\beta)L\}MRq \cdot \frac{\partial q}{\partial K} = \beta r + \lambda(\beta r - s)L \quad \dots\dots(11)$$

$$\{\beta - \lambda(1-\beta)L\}MRq \cdot \frac{\partial q}{\partial L} = \beta(pq - rk)/L - \lambda(1-\beta)wL \quad \dots\dots(12)$$

2つの式から $\frac{\partial q}{\partial K} / \frac{\partial q}{\partial L}$ の値を求めてみれば、distortion の現われ方を見る

ことができる。

ここでは細部に立ちいらず、A-J model との比較だけを記す。

(5)式で $s = r$ 、つまり $v = 0$ とすれば、distortion が消えたが、ここでは $s = r$ としても、(11)、(12)式の右辺は次の(11-a)、(12-a)となり、distortion が残る。

$$\lambda(\beta-1)rL + \beta r \quad \dots\dots(11-a)$$

$$\lambda(\beta-1)wL + \beta(pq - rK)/L \quad \dots\dots(12-a)$$

この distortion を消すための方法は次の2つである。

第一の方法は、 $w = \frac{pq-rK}{L}$ となるように controlすることである。

この場合には(11-a)、(12-a)はそれぞれ(11-b)、(12-b)となり distortion は消え

る。つまり $\frac{\partial q}{\partial K} / \frac{\partial q}{\partial L} = \frac{r}{w}$

$$\{\lambda(\beta-1)L + \beta\}r \quad \dots\dots(11-b)$$

$$\{\lambda(\beta-1)L + \beta\}w \quad \dots\dots(12-b)$$

第二の方法は $\beta = 0$ とすることである。つまり広義の利潤に対する従業員のとり分を0にすることである。しかしながらこの方法は、想定されている目的関数と矛盾する。つまり従業員の代表者である経営陣がこの目的関数に沿って意思決定をするという定式化を合理化できない。従って、distortion を消そうと努力すれば規制当局の負担は一層大きなものとなる。

規制下にある日本の大企業の行動を分析する際に小宮型モデルを用いるためには、次の点にも同時に注意する必要がある。

(1) 広義の利潤の一定割合 $(1 - \beta)$ を株主（もちろん、株主を含めた資金の提供者として定式化することも可能であろう）が市場報酬率の他に受け取るという想定であるが、規制企業が配当率について[III]でみたような規制下にあるとすれば、株主は P の全額を自己のものにできない可能性がある点に注意する必要がある。

かりに市場報酬率 r と可能配当率の上限が等しければ、株主は β の値に無関心であるし、可能配当率が r を上回るとしても、配当可能額をこえる P の獲得には関心がない。従って、モデルでは外生的に与える β の決定方式、 β の値が株主に与える誘因にまで立ち入って検討する必要がある。

(2) より基本的な問題は、広義の利潤と市場報酬率を反映した費用分 $(rK + wL)$ が明確に分離可能であるとの想定の plausibility である。誰が監視するのだろうか？ 技術的可能性と監視のための努力への誘因の問題とに分けて考えてみよう。

この点を問題にするのは、従業員の代表である経営陣が従業員の費用として予め分配する分を多くして、スケジュール通り（つまり、予め決めた β に従って）分配する広義の利潤部分を多くは計上しない可能性のためである。

(2-a) 技術的可能性

モデルが想定しているように従業員が同質的であれば、市場報酬率 w が費用分であると判定することに問題はないであろう。同質的ではない場合には何が起きるだろうか？ 必要以上に低く抑えれば、良質の従業員の採用が困難になり、採用済みの従業員の中の良質な部分が脱落するだろう。

どのような従業員をどのような報酬でどれだけ雇用すればよいかを正確に判定することは容易ではないであろう。労働条件が直接的な報酬だけで決まらない場合はいっそう深刻である。

そのような作業が容易にできるのであれば、そもそも最適な生産点を規制当局が見つけだしてその点での生産を強制することが可能であるから、distortion

の発生を直接介入により防ぐことができるであろう。

(2-b) 誘因

かりに技術的可能性の点での障害が大きくないとしても、誰がそのような監視作業をするかという点について検討する必要がある、この点に深刻な問題が内在する。

株主（および金融機関）がそのような役割のために大きな努力をする誘因を持たない点についてはこれまでにみた通りである。配当額に厳しい上限があり、しかも経営の内容に介入する実質的な手段がないのであるから、株主に監視役を期待することはできない。

このような状況の下で、実現するのは、かりに市場報酬率 r 以上の配当が認められるとしても、 $(1 - \beta) * (\text{広義の利潤})$ が r をこえる可能配当額に等しくなる（あるいは、それ以下）という制約条件のもとで W/L を最大化する点であり（(5)~(8)は実質的にそういう定式化になっている¹⁾）、その際に w が実質的に市場報酬率を大幅に上回り得る点に注意する必要がある。

つまり、従業員のための費用としての支出（広義の利潤の分配としての支出ではない）が膨大なものとなり、 $(s - r) * K$ の額は政府から課せられた制約条件を満たすのである。

政府は、財の販売価格 p を規制する際の基準としてROR regulationである(8)を採用するのであるが、被規制企業は報酬率 w を操作することにより利益を漏れさせる（drain）ことができるから、規制は有効ではない。

[VI] 3つの対応方法

¹⁾他の定式化としては、(8)の代わりに、広義の利潤プラス rK を K で除した値が s 以下でなければならない、つまり $(pq - wL) / K \leq s$ という制約を採用することも可能であるし、これに加えて、現実の配当率を一定率以下という制約を課すことも可能であろう。しかし、ここでの想定では、配当されない利益を株主が入手する途はないから、配当されない利益には株主は関心を持たない点に注意する必要がある。

状況への対応方法は、大別して次の3つである。

第一の方法は、政府が従業員の賃金などの雇用条件を直接規制することである。当然のことながら、A-J modelの世界でも、株主の獲得可能利益が規制されていても、同様の問題が発生し得る。A-J modelの世界でこの点に明示的に言及されないのは、経営陣が株主の意向に沿って経営を行い、利潤を最大化するから、市場報酬率 w 以上の額を従業員に支払う誘因がないと考えられているからである。しかし、株主が自らのものとし得る利潤額に強い制約があるから、 w 以上の支払いをすることが株主の利益を侵害する程度は極めて弱い可能性がある。従って、たとえば、 w の水準に近づける（抑え込む）ことに大きな努力を要するなどという仮定を導入すれば、容易に従業員への支払いが市場報酬率を大きく上回る選択が行われるという帰結を導くことができるであろう。

経営陣が従業員の意向に沿って意思決定をしているのであれば、株主の意向を受けて従業員の報酬率を市場報酬率の水準に近づけようとする誘因が働かなくなる。従って、費用として計上される報酬率 w 、さらには従業員一人当たりの所得 W/L （より範囲を広げて、すべての労働条件）を政府が直接規制する必要がある²⁾。

第二の方法は、制約条件(8)を、たとえば次式と取り替えるというものである。

$$W \leq tL \quad \dots(13), \quad t = w + u, \quad 0 \leq u$$

A-J modelの制約条件(2)が採用されたのは、株主の意向を受けた経営陣が株主のものとなる利潤を上げすぎないように規制することに関心を持つためである。そのことを考慮すれば、従業員の意向を受けて経営が行われる企業の行動の監視には、従業員の所得が多くなりすぎないことに規制当局の関心が向かうと考えるべきであり、そうであれば、制約条件は、(8)ではなく、たとえば(13)であるべきだということになる。

制約条件として(13)を採用し、広義の利潤のうちの株主の取り分 $(1 - \beta)$ を

²⁾このような規制を強めれば、効率的な生産体制を組織しようとする誘因を奪うことになる点に注意する必要がある。しかし、この点は、生産要素の投入が自動的にその生産性を決めるという現在の定式化の下では顕在化しない。先へ行って、要素の生産性はその努力の程度（effort level）に依存するという側面に関心を向けた時に再度この点に注目することにする。

0にすれば（つまり $\beta = 1$ ）、A-J model のKとLを入れ換えたものと同様のもとなる。株主に市場報酬率 r 以上の報酬を支払う誘因は経営陣にはない。

第三の方法は、小宮型モデルで完全に受け身の存在である株主の代わりに消費者の代表として政府を登場させることである。

ここでは、広義の利潤を従業員と政府が $\beta : 1 - \beta$ で分配することにし、 β の値は両者の交渉で予め決めておくのである。もちろん、制約条件は(13)である³⁾。

このケースでは、政府は分配比率 $(1 - \beta)$ に関心を持つだけでなく、広義の利潤額、費用としての従業員の所得にも関心を持つことになる。実質的な w の水準に関心を持つのは、製品の供給価格 p を低くするとともに、税収の増加につながるからである。

政府の収入は、とりあえずは税収と考えてよいであろうが、その利用方法の定式化次第では、price-cap方式に直接つながる考え方である点は見やすいことである。

[VII] effort level と誘因

これまでの議論では、製品の生産量 q は要素投入量のみによって決まると考えられていた。購入した要素を非効率的に利用する誘因は、A-J modelにおける経営者も、小宮型モデルにおける経営者も共に持たないから、効率的利用のために追加的な努力を必要としないとすれば、要素投入量のみによって q が決まるとする定式化に特段の問題はない。

しかし、生産要素の生産への寄与度が、要素である従業員の努力水準（effort level） e に依存し、努力が従業員に苦痛（あるいはdisutility）をもたらすとすると、話は大きく異なる。

いうまでもなく、 e の水準が経営者あるいは規制当局に観察可能(observable)であれば、これが新たな問題を生むわけではない。小宮型モデルの企業で、経営者

³⁾ この定式化の下では、資本 K の存在は本質的ではないから、生産要素は L のみとしても結論に影響はないはずである。もっとも、要素利用面でのdistortionに注目したいのなら、生産要素は1つにしてはならない。

が従業員のeのレベルの監視を適切にすることに適さないとすれば、規制当局が代行すればよいのである。問題は、このような条件が満たされないことによる。

現代の多くの、あるいは、ほとんどの分野において、従業員の仕事の内容は、定型化された仕事をマニュアルに従って繰り返して行うという「単純」なものではない。重要な仕事は、絶えざる変化や予想せざる出来事の連鎖への適切な対応、工夫とイノベーションの創出等である。そうであれば、結果として現れた成果（ここではqによって象徴されている）からeの水準を事後的に判断することは容易ではない。容易ではないのは、現場に近い位置で同じ関連の深い仕事をしている人間にとってもそうであろうが、経営者にとっては一層困難であり、外部に位置する規制当局にとってはほとんど不可能であろう。

つまり、かりに費用として支払う報酬 w について規制当局がチェックしたとしても、それが現実に果たす機能の内容の適切さまでチェックできるわけではない。

同様のことは、たとえば次のような形で起こるだろう。

- (1) 労働時間の実質的な長さ
- (2) 労働の強度
- (3) 製品の内容、サービスの内容・質---過剰品質も含む
- (4) イノベーションのための努力
- (5) 設備投資・人員配置の行きすぎ---リスク軽減のための過剰な支出

このような側面は、X非効率とよぶことがあるが、市場メカニズムが働かない、あるいは働きにくい分野で普遍的に発生するものであり、直面する問題も普遍的なものである。当然、防止あるいは排除は容易ではない。

もちろん、ROR regulationと要素報酬率 (w, r) の直接規制の双方を実施しても有効な対応策とはならないだろう。

[VIII] ROR regulationはうまく機能しているか？

以上の検討を踏まえて、日本のROR regulationがうまく機能しているかどうかという点について大雑把に点検してみよう。

日本の料金規制がA-J modelが想定しているような考え方に基づいて実際に行われているかどうかは別途考察されるべき問題であるが、ここではいささか疑わし

いことを示唆するために、電気通信を念頭において日本の規制の特徴とでもいうべきものを列挙しておこう。(これをRORと呼ぶかどうかはその定義によるだろう。)

(a)基本的に、値上げになる料金改訂は認めたがらない。例えば、番号案内の有料化は大きな抵抗を受けた。

(b)増配は認めない。(これは、規制の最大の根拠が儲けすぎのチェックであると考えられることの直接の反映であろうか。)

(c)値下げに際しても、原則あるいは既存の体系の大幅な変更に関わるものは認めない。(利害関係グループのどこかから強い反対が出るものは認めないということであろうが、そうであれば、(a)はこの延長線上に位置することになる。)

(d)コストを反映した料金体系への誘導(しばしば、rebalancing と呼ばれる)などという発想は基本的に存在しない。かりにあるとしても、優先順位は上の方ではない。(たとえば、(c)より下に位置するという理由から、市内10円を維持できれば、市外の値下げを認める。)

(e)時には、積極的な目的の下に介入することがある。(たとえば、市外料金の値下げに関して、NCC(New Common Carriers)の育成を考慮して、一定の制約を課したことを考えること。ただし、これは、(c)の利害関係グループとして、NCCを考慮すればすむことかもしれない。)

(f)考慮すべき政策目的が数多くある。これらは、あらたに現れることは多くはないが、実質的に既得権益の保護という色彩を色濃く持つ。(従って、(c)と同じと考えればよいかもしれない。)

(g)競争的市場でたとえばNTTが活動することを望ましいと考えていない。

(i)新規分野への進出を歓迎しない。(その際の名目は、「本業専念義務」があげられることがある。)

(ii)別会社の設立も(i)との関連で歓迎しない。設立した会社は本社との関係を早く薄めることを好む。

(理由としてはいろいろな見方があるが、本体の独占力の行使による競合企業の圧迫だという非難を政策当局として受けたくないためかもしれない。)

(iii)競争的な分野はできるだけ規制対象から放り出せ、と考える。(たとえ

ば、structural separation---例としては、デ本。今後、移動体通信。長距離の分離論もこの延長線上のものとして理解可能かもしれない。）

(二)structural separationに弊害が大きな場合は、accounting separationを求める（例えば、端末機器の販売。）⁴⁾

ROR regulationの現実の機能の仕方に関して検討する際の留意点とcheck pointsは次のようなものであろう。

(1) 株主が企業の効率性、利益に関心を持つ誘因は存在しない。

(2) 経営者は株主の意向よりも従業員の意向を反映して選任されると考えられる。従業員の意向以外に経営者の意思決定に直接影響を与える主体は、製品の購入を通じる消費者の意向と、価格設定に関する規制当局だけである。

(3) 実際的意思決定主体が(2)に見たように従業員の意向を反映して行われるにもかかわらず、規制は資本の収益率に注目したものを基本としている。しかし、この規制は、(1)(2)より有効ではない。

(4) 従業員の雇用条件、報酬等については、明示的な規制は行われていない。

(5) 製品の質の向上、生産性の向上につながる技術開発・改善、設備の効率的利用・より生産性の高い設備の採用、従業員のeffort levelの向上などを促す誘因システムが欠如している。

以上のリストに、次の(6)が加わっている。

(6) 規制当局の能力不足、あるいは被規制企業依存体質（体制？）。基本的な事項に関する情報の収集についても被規制企業の「協力」を前提とする体制になっており、消費者のagentとして被規制企業の行動を強力的にcontrolできる体制になっておらず、能力もない。実際は誰のagentか、という古典的な疑問が提出されざるを得ない状況にある。

このように見てくると、比較の基準をどこに置くにせよ、制度設計を変更する

⁴⁾これらはmonopolyの強い規制というよりは、関連分野の競争を"fair"にするためという目的によると考えることができる。「monopolyは切り離して閉じこめろ。」しかし閉じこめたものの規制は上にみたようにかなり大雑把。これも、はっきりしたlogicによるというより、競争業者の反対、主張に反応しているという色彩が強い。

ことにより消費者が利益を得る膨大な余地があると期待させるに十分な状況にある。

[IX] 対策としての market の利用

総じていえば、日本の規制は独占を認めること、あるいは認め続けることには寛容であり、その対応物として要請される規制の実施に関しても相対的に寛容であったように思われる。

結果として、たとえば従業員がそこから大きな（あるいは、大きすぎる）便益を得てきたかは別途検討すべき論点であろう。「社会的」な監視、ある種のモラルの存在によって、特権的地位の濫用は激しくはなかったかもしれない。しかしながら、[VIII]に見たように、予想される弊害の方向は多面的なものであるから、たとえば従業員の所得の水準が著しく高くないとしてもそれだけで弊害が少なかったと考えることはできない。

言うまでもなく、被害を受けるのは消費者である。

改善の方向として検討すべきものは、広い意味での「市場の利用」である。ここには、より強力かつ精密な規制のための情報を市場から求めるという意味での「利用」も含まれる。

利用方法は、大別して2つの型がある。

第一の型は、規制の必要性に関して再検討し、その範囲を必要最小限にとどめることであり、消費者の利益の実現を、市場のメカニズム、とりわけ製品市場の競争メカニズムに任せる範囲を拡大するものである。

しばしば、規制は「市場の失敗」に対応するために必要であるとされるが、規制を担当する政府も失敗することがあり、また規制にはそれ自身のためのコストがかかるから、「市場の失敗」が即座に規制を正当化するものではない。

規制の失敗の可能性、規制のコストの大きさは規制の行われ方に依存するから、市場の失敗の可能性などを理由に先に規制の必要性を判定して、その後で規制の実施方法について検討するのではなく、具体的な規制の仕方ごとに市場に任せた場合との得失を比較して、市場に任せた場合よりも望ましい結果が予想される規制の仕方が見つかる場合にのみ規制をするという方針の採用を検討すべきだろう。

もちろん、規制の効果に関する事前の予想評価が正しいとはかぎらないし、環境の変化に伴い規制が望ましくなくなる可能性も考慮する必要があるから、規制をすべきかどうかまで含めた評価を定期的にし直すことが必要であろう。

同時に注意すべきことは、規制の対象範囲についても慎重な検討が必要であるという点である。規制の必要性が認められた分野で活動が始まると、それと競合関係にある財・サービスの供給が始まり、それにも規制範囲が拡大されるという現象がしばしば見られる。被規制企業が始めた場合にはほとんど自動的に規制対象に加えられ、新規に被規制企業が設立できない場合には、この新規分野への新規参入もしばしば禁止される。競合する企業が始め、それとの競合が被規制企業の活動に重大な影響を及ぼす場合には、規制範囲の拡大が強い要求となって現れる。従って、分離可能でありそのための追加的なコストが大きくはない場合には、分野ごとに規制の必要性について慎重な吟味が必要である。

このような形での「市場の利用」の進展が、1970年代半ばにアメリカで顕著になった規制緩和以来世界的な流れになっている。

「市場の利用」の第二の型は、指標を作成し、それを基準として利用するものである。

ここには、先述のように、より強力かつ精密な規制のための情報を市場に求めるというものから、企業側（ここで想定しているのは、小宮型モデルにおける経営者）にeffort level向上のための誘因を与えながらよりゆるやかな規制を行うための情報を市場に求めるというもの、さらには、規制廃止に至る過程をスムーズに移行するために市場を利用するというものまで含まれる。

利用の仕方にも大別して二つのタイプがある。

第一のタイプは、規制の水準を決めるための情報を収集するというものである。

第二のタイプは、誘因を与えるための基準値を設定するための情報を収集するというものである。

労働力が同質でない場合には費用としての従業員の報酬 w の値を決めることが容易ではなく、決め方が適切ではない場合には求める従業員が得られないという点については先述の通りである。そうかといって、従業員の意向に従って選任される経営陣に w の決定を全面的に任せることは合理的な選択ではない。その際の情報を得るための比較対照されるべき企業群を設定し、そこでの w の水準と体系を基準

値として採用するというのが第一のタイプの例である。

このようにして決めるレベルを基準値として、決められたスケジュールに従って追加的な報酬を与えることにより、消費者にとってより望ましい状態を実現するための誘因を与えるというのが第二のタイプの例である。

指標を作成する対象となる変数もさまざまであろう。

(a) 要素価格

たとえば、従業員の報酬をはじめとする労働条件。

(b) 要素投入量

要素価格を規制しても、要素の利用が適切ではない可能性がある。この適切さを判断するために、算出量との比較で適切な要素投入量を算出するための情報を市場を利用して求めることが考えられる。具体的には、比較可能な関係にある企業のグループ（たとえば、同業他社。もちろんもう少し広い範囲の企業の方が望ましいだろう）の平均的な関係から基準値を求めるといったものが考えられる。

(c) 製品価格

政府の関与を妥当と考えて規制が行われるのは、何よりもまず製品の価格水準に注目するためであり、被規制企業が独占力を行使して高価格を設定することを防止することを第一の目的とするから、(a)(b)に関する規制が適切に行われても、価格に対する規制が即座に不必要になることはないだろう。

もちろん、供給される財の内容が比較的単純であり、供給者に供給義務が課せられている場合には、(a)(b)によって製品価格の規制の代わりとすることもできよう。ROR regulationがこれにあたる。

価格水準としては、コスト面からの情報のみによって求めたものを用いたり、コストと需要条件の双方からの情報に基づくものを用いたりするが、代用として比較可能な企業群の供給価格を情報として用いることも可能であろう。

(d) 生産水準

規制の仕方としては、生産水準の最低限を決めるという方法もあるかもしれない。供給義務を課すという方法はその一例である。(b)と対になるものであるが、同業他社などの比較可能な企業群に関する情報を利用して必要な指標をつくることができるはずである。

以上のようなタイプの情報を収集して、組み合わせて利用する方法にはさまざまなものがある。

被規制企業に関する正確な情報が得られれば、4つのタイプのすべての情報が必要だというわけではない。また、4つのタイプの情報を厳格な規制に利用すれば、がんじがらめになった企業の決定すべき裁量の余地はなく、政府が経営をすることと代わりはない（もちろん、これが不適切だというわけではない）。

たとえば電力に関する規制の現状は、供給義務を課すことにより実質的に q を指定したうえで、製品価格 p を規制しているが、 p の規制は形の上では資本に対する報酬である r の規制という形をとっている。しかも r の規制の際には分母である K が適切であるかどうか目配りするから要素投入量にも一部関心を持つ。もちろん、 K の供給者への実質的な報酬である配当についても既に触れたように実質的な規制が存在する。残るのは、経営陣の決定方式からみてより重要な生産要素である従業員の報酬などの労働条件と雇用量である。このうち報酬については広い意味での「社会監視」という制約の下にあるとすると、一応経営陣の自由な決定に任されているのは、生産要素の一つである従業員の数とその使われ方だけだということになる。これまでに見てきたように、この面での規制の欠如はそれ自体重大な問題を発生させ得るのであるから、これでも規制は緩やかすぎるのかもしれない。これを規制下に置けば、経営陣の裁量下に置かれる変数は消えることになる。

この例を見れば、政府の規制下に置かれることは、関連する多くの変数が規制下に置かれることを意味することがわかる。

変数の規制水準そのものに注目するのではなく、より望ましい状況への移行のためのeffort levelの向上を促すための誘因を与えるための指標を用いようとするとも眺望は変化する。

[X] 規制と誘因

誘因は、たとえば次のような形で与えることができる。基準値を決めて、それを上回る余剰が生み出された場合には、予め定められたルールに従って、余剰を分配する。余剰ではなく欠損が出た場合には、ペナルティーとして欠損分をルールに従って分配する。

たとえば、製品価格について基準値を設けて、それを下回る価格で供給することにより余剰が生まれた場合にはその一定割合を従業員に分配するというルールを設けるといふものである。ここで従業員に分配するのは、意思決定が従業員の意向を反映して行われると考えられるから、誘因を与えることが有効に機能するのはそれが従業員に向けられる場合に限られるからである。残りを消費者が受け取ることにすれば同時に消費者も利益を受けることができる。

同様のメカニズムを生産要素の投入量について考えることもできる。たとえば、生産量の関数として必要投入量の基準値を求め、投入量を節約できた場合にはその一定割合に相当する報酬を従業員に支払うといふものである。消費者への還元は、残りの部分を製品価格の引き下げに向ければよい。

どの変数に注目して誘因を導入するかは、被規制企業の置かれた状況に依存するだろう。

問題は、どのようにして基準値と分配割合を決めるか、方法の見直しをどのように行うかという点であり、誘因をうまく機能させることと被規制企業の独占的な力の行使とのバランスをどのようにして図るかという点にある。

たとえば、yardstick competitionという考え方では、基準値の設定を競合関係にある企業の平均値として、それを上回った企業の従業員には報酬を与え、下回った企業の従業員にはpenaltyを与えることになる。どの面での創意の発揮を促し、どの面での裁量を規制するかは、企業の置かれた状況に依存して選択される。たとえば、製品価格を規制し、供給義務を課し、供給量と必要従業員数の平均的な関係で基準値を設定して、投入量を節約した分の一定割合を従業員の報酬 w （これも平均値に規制される）に上乗せする、という方法が考えられる。たとえば、次にみるprice-capと比べたこの方法の望ましい点は、常に平均的な関係そのものが調整されるから、定期的に基準値の見直しを行う必要がないことである。しかし、平均的な関係が妥当な基準値として規制当局（したがって、消費者）に受け入れ可能かという点が大きな問題点として残るし、平均的な関係を求めるための参照されるべき適切な企業グループ（たとえば、同業他社）が存在するか、存在する場合に企業間の結託が避けられるような数となるかなどという問題点がある。

もちろん、この方法に従った結果として、特定の企業の従業員の報酬が w を大幅に上回った場合に、規制当局に対する消費者の不満が大きくなる可能性も考慮す

る必要があるだろう。

[XI] price-cap system : part 1

誘因を導入するための基準値を製品の販売価格に関して設定し、その制限の範囲内での自由を保証し、成果の処分を企業の自由に任せることにすれば、price-cap systemとなる。

さまざまなvariationsがあり得るが、イギリスのBTの民営化に際して採用されたものを取り上げれば、その特徴は次のようなものである。

(1) 規制対象範囲の限定。分野ごとに規制の必要性を吟味して、不必要な分野を規制対象から外した。

(2) 数多くの規制対象分野（製品群）を小数のグループに分け、規制のための基準値を、製品毎ではなく、グループ毎に設定するにとどめた。このことにより、規制の直接コストを節約し、被規制企業側の自由度を高めてより効率的な供給体制の設立に向けての誘因を与えることができると考えられた。

(3) 基準値の設定としては、価格を毎年の消費者物価指数の上昇率マイナス3%ずつ引き下げることにした。

(4) 基準値の設定方式については、5年後に見直すことにした。

(5) 資本に対する報酬、従業員の報酬などの雇用条件に関する規制は撤廃された。

(6) このような規制方式の採用の位置づけ、将来の展望に関しては、必ずしも意見の一致はない。民営化に際して、アメリカで支配的なROR regulation方式をはじめとするさまざまな方法を比較検討した上で採用されたのであるが、その採用を提案したLittlechild報告が、より自由度を高める方法への過渡的な方法として提案した点にまで同意した上でこのシステムが採用されたわけではないようである。

以上の6つの特徴のうち、(1)(2)(6)をとりあえず除く論点について、同様のシステムを日本で採用する際の意味をこれまでの議論と比較しながら検討してみよう。

(3)は、直接比較可能な企業群を設定するかわりに消費財全体を採用し、消費者

物価指数（RPI）上昇率マイナス3%づつ基準値を毎年引き下げることにより最低限この程度（つまり、技術進歩の早さと、自由度の高まりと誘因の機能の寄与を考慮して平均よりも3%程度多く）の価格の引き下げを求めるのである。

RPIの上昇率-3%という数字は、同時に、費用節減効果の供給側と消費者との分配関係を決定している。費用節減分がRPIの上昇率-3%に一致していれば、供給側に費用節減努力の成果が残らないから、このシステムが想定している誘因システムの導入が実質的に行われなくなる⁵⁾。供給側への実質的な分配が大きすぎれば、何のための規制か、規制当局はだれのagentかという批判を免れないだろう。(4)はこの数字が妥当な水準かどうかを定期的に再検討するための期間が5年後だということである。

(4)に関連する問題は、定期的に見直す際の基準が明確ではないことである。費用を節減し、より消費者の求める財、サービスの提供を促すために、成果の一部を供給側に分配するのであるが、そのような追加的な分配の（とりわけ累積分の）大きさを、そもそもの規制の必要性の発生原因との調和を図りつつ、誘因を機能させる水準に設定することは容易ではない。もちろん、累積分が大きいからという理由で、次の5年間にこれを削減するように基準値を厳しく設定すべきだとする考え方もあり得よう。しかし、その際には、低すぎる価格の持つ弊害とともに、費用の節減の一部が供給側のものとなるのはせいぜいこの5年間のことであり、次の期にすべて消費者のものとされてしまうと予想し誘因がうまく機能しなくなるだろう。とりわけ従業員のeffort levelが生産性の向上を生み出すとすれば、このことはeffort levelを引き上げて5年間だけ報酬を増やすと、その後長期にわたって無報酬でeffort levelを引き上げ続けなければならないことになる。

(5)は以上の点を考慮したものである。供給側の誘因を高めるためには、生産要

⁵⁾ もちろん、この場合にも、企業の生存あるいは存続のための努力を強制することは可能だとする見方があるかも知れない。しかし、この方法はそもそものprice-cap system採用の目的と整合的ではない。強制に応じることが、基準値の次の改訂を通じていっそう強力な強制につながる可能性があるから、想定されている方法が効率の改善策として機能するとすれば、price-cap systemのように、次の改訂につながるルートの存在はマイナスの誘因として機能し、望ましくない。

素の提供者の報酬として分配される必要がある。このことと、規制の必要性があるから規制が行われるという前提との調和が困難な問題を発生させる。

以上の点を、日本の大企業の特徴として議論してきたものと照らし合わせてみよう。

ポイントは、従業員の報酬などの労働条件をどのようにコントロールするかという点である。

これまでの議論を受け入れれば、企業の効率を高めるために株主への成果の分配を変化させる必要はない。ここで成果の分配とは、配当支払いのことである。配当されない利益の留保は、想定されているケースでは未来永劫株主のものとはならない。

従って、基準値の設定方式を見直す際の基準の考え方と、従業員の報酬などの労働条件を規制せずにするか、規制するとするとその基準をどのように設定するかが大きな問題となる。

しばしば強調されるように、要素提供者への報酬をたとえば市場の平均からは大きく乖離しないようにし、乖離した場合にはその状態が長く続かないようにしながら運営されるprice-cap systemはROR regulationと大差ないだろう。差が生まれるのは、規制を行うための行政コストの差（とりわけ、アメリカのように厳格にROR regulationを実施すれば公聴会の実施費用も含めて費用は膨大なものとなる）とたとえばA-J効果と呼ばれるfrontier上の選択点として現れるゆがみの差であって、より大きなものと考えられる規制の弊害への対応策としての側面はこの見方の中では注目されないことになる。

逆に、ほとんど供給側の自由な選択に任せ、最低限の要求としてprice-capを課し、結果として供給側が大きな追加的な報酬を獲得するとしてもそれにはあまり神経質にならない、という考え方であれば、ROR regulationとは大きく異なる性格を持つことになる。

どのような位置づけで見るか、どのような位置づけで運用するかによってprice-cap systemは、評価が大きく分かれるはずである。

[XII] price-cap system: part 2

従業員への報酬などの労働条件がたとえば市場の平均から大きくは異ならないように運用されるprice-cap systemは、ROR regulationと大きくは異ならない。日本では、規制のための直接的な行政コストはアメリカに比べれば小さいから、このような行政コストの節約分もあるとしても大きくはない。

また、株主の意向を反映した経営陣という存在が企業内に存在しないから（もちろん、すべての株主の意に反するという意味ではない）、従業員の報酬などの労働条件のチェックは、ROR regulationのもとでも現行方式以上に厳しいものとする必要があるが、price-cap systemのもとでもその必要性が低下するとは考えられない。

このような考えると、「規制」の方法としてはprice-cap systemはあまり魅力的な選択肢とは思えない。

しかし、Littlechild報告の位置づけのように、より自由度を高めるシステムへの過渡期のシステムとしては、重要なものとなり得るだろう。

製品市場の競争は、企業の供給行動に対する制約として機能するという点では政府の規制と同質の機能を果たすから、その意味で、政府の規制と市場の競争とは補完関係にある。

前項のprice-cap systemの特徴の(1)(2)は、規制と補完関係関係にある市場の競争をより積極的に利用し、企業の自由度を高めようとするものである。

従って、price-cap systemの特徴は、ROR regulationとの比較において論じられるべきものではない。

規制対象から外すという選択肢に対する、過渡的は措置、議論が分かれた場合の予防的な措置として評価されるべきものなのである。

[XIII] 関連する論点：(1)兼業

利潤最大化を目的とする企業ではない場合に、兼業規制に関する考え方がどのように変化するかを見ておこう。

小宮型モデルの企業で、 w が規制されている場合を想定して、兼業規制を検討してみよう。

株主に対する報酬率 r （より直接的には配当 D ）が規制されており、さらにそれ

を増加させる手段も誘因も経営者には存在しないから、規制下にある企業Aが規制下でない企業Bに出資することにより「利潤」を増やすことができるとしても、株主の利益にはつながらない⁶⁾。

このようなことを行う誘因が企業Aにあるためには、企業Aの従業員がそれによって利益を受けるメカニズムの存在が必要である。

wを規制して、それ以外の労働条件の改善という形での利用もできなければ企業Aの経営陣にはBを特別に扱う誘因はない。しかし、たとえば広義の利潤の一定割合が従業員に分配されるというシステムが採用されていたり、wの規制そのものが行われていなければ問題が発生する。前項までにみたprice-cap systemのもとでは、誘因を機能させることに重点が置かれれば問題が発生する可能性は大きくなる。

ここで注意すべきことは、出資の有無はここでは何の関係もない点である。

(1) このような目的の下での弊害の発生と出資には関係がないから、弊害の防止には出資規制は役立たない。

(2) 出資の有無はこのような弊害の発生とは関係がなく、防止のための規制の必要性を探知するためのシグナルとしても役立たない。

先ず、そのようなことが行われた場合に、消費者の利益が侵害されて規制の必要性が生じるかどうかを見てみよう。

Aが保有する資産の利用権が多くBに同時に与えられた場合に実現する状況と比べれば、Bの販売価格が高くなり、消費者の利益は侵害されるだろう。これへの対応策として、Aに競争入札を強制することが適切であるかどうかは、Aの収入の処分の仕方にも依存する。収入増がAの製品価格の値下げに向けられることと、B

⁶⁾ 競争下にある企業Bがどのようにして利益を上げるのかという疑問が呈示されるかも知れないが、企業Aが保有する資産の利用権を優先的にBに与えることにより実現する（Aの保有資産のレントをBの中に実現する）と考えればよい。資産としては、たとえば、土地や建物、さらには設備、技術知識、Aの事業の顧客に関する情報のうちでBの事業にも役立つものなどが考えられる。Aが多くBに利用権を販売すればよいと考えるかも知れないが、ここでは規制下にある企業Aはそれができないと考えておく。

の使用料が低くなることのいずれが消費者の利益に合致するかは一概にいえ
ないだろう。

このような場合には、どのような対応策が必要だろうか。

Aの保有資産をBが利用することによりAの従業員が全く利益を受けなければ、その資産が利用されず、消費者はより大きな損失を受けることに注意する必要がある。(たとえば、企業Aが膨大な遊休土地を都心に保有するケースを想定すれば分かりやすい。)従って、誘因を与えることによるにせよ、政策当局の強制によるにせよ、有効な利用を促すための対策が前提となる。

問題の現象の発生だけを防止することを目的とすれば、誘因を奪えばよかろうが、その結果として、有効な利用そのものが行われなくなるから、副作用が大きすぎることになるだろう。

むしろ、誘因を与えることが容易ではないことに注意すべきである。

もう一つ、通常は指摘されない点について見ておこう。

かりに、企業Aの従業員の労働条件が厳しく規制されているとしよう。BにAの従業員を派遣して、そこで高い報酬を支払い、そのための資金を生み出すことにAが協力するということの発生を防ぐ必要がある。BをAの従業員にとっての「パラダイス」として利用することの防止である。

Bの製品の購入価格を高く設定することによっても、Aの資産の利用権を優先的に与えることによるにせよ、Bに資金を生み出すことはAにとってはさまざまな形で可能であろう。また、Aの従業員の労働条件に対する厳しい規制はこのような「パラダイス」の発生を生み易くなるだろう。(役所であれば、「天下り」と呼ばれる現象がこれに対応する。)

このケースでは、利益を侵害される消費者は企業Aの製品の消費者である。

このような現象にも政策的な対応は容易ではない。もちろん、資本関係の禁止が有効な対策ではあり得ないことは同様である。

[XIV] 関連する論点：(2)資産の食いつぶし

小宮型モデルでは、会社は每期每期組織されると考えられている。別の言い方をすると、静学モデルであるから、蓄積され持ち越される資産に関する諸問題を

考察することには向かない。蓄積された（分配され尽くさない）資産が存在し、それを食いつぶすことが可能になると、これまでの議論を少し修正する必要がある。ここでは、直接関連する論点についてのみ言及する。

時点1で、S(1)だけの資本ストックを前期より引き継いだ企業が、前項までのように行動したとしよう。規制当局にとって、新たな政策課題が登場するだろうか？

同様の問題は、次期までに $S(2) - S(1) = \Delta S(1)$ だけの蓄積を企業に求めるという追加的な条件を課した場合に発生する。

端的に言えば、従業員の意向を反映して行動する経営陣は、前期より繰り越した資産を食いつぶすことにより、追加的な努力をすることなく分配可能利益を増やすことができるから、その点に対する制約がなければこれまでの議論は実質的に崩壊するという点である。

繰り越し資産の食いつぶしはさまざまな形で発生し得る。

(1) 土地・株式などの保有資産を売却して代金を分配する。利益として計上されなければ分配できないなら、たとえば、「含み」を顕在化する

(2) 保有資産の地代の実現。たとえば、特許・ノウハウの有償（ただし、低価格での）供与。これだけでは「食いつぶし」にあたらぬから、地代を用いて補充のための投資をしなければ資産が急速に陳腐化するケースで、地代分を分配してしまうという状況を考えれば良い。

(3) 設備投資を怠り、設備の内容が時代遅れになり効率的なものでなくなるのを放置する。

(4) 研究開発投資を怠る。

(5) grossの保有資産は変化しないが、借入れを増やしてnet asset positionを悪化させる。

このように、さまざまな形の保有資産の、量を減少させることによるだけでなく、その質の低下を放置したり、実質的な保有分を減少させたりすることにより、「食いつぶし」は発生する。

これまでと同様、株主には「食いつぶし」防止のための努力を期待できない。とりわけ、日本の規制企業のように、倒産が予想されない（万が一にもそれほどの状況の悪化があれば、政府が乗り出すだろうと期待されるため）場合には、誘因がないのである。

消費者が powerful and rational であれば、消費者およびその agent である規制当局がその役割を果たすであろうが、つねにうまく機能するとは限らない。

典型的な現象を、JR、つまり、かつての日本国有鉄道に見いだすことができる。このケースでは、消費者は、「食いつぶし」つづけることを選択しつづけたのである。

たとえば、 p を抑えて、同時に w に関する規制を強めず、資産を食いつぶして、それによって実現する「広義の利潤の」増加分を従業員と消費者が $\beta : 1 - \beta$ で分配するのである。

直接は、負債の累積となるが、その分は周囲（つまり、一般国民）の負担の増加となったのである。

小宮型モデルで検討すると、つまり、日本の大企業を念頭に置くと、price-capの採用に際しては、資産の食いつぶしが起きないように（同じことであるが、望ましい形での資産の蓄積が行われるか）政策当局は監視する必要がある⁷⁾。

さらに、規制当局が消費者の利益の実現に忠実であるという前提の妥当性についても吟味する必要がある。規制の実績の事後的な吟味が、規制の制度・過程に対する関心を高め、さらに規制の有効性に対する疑問の提示と規制の見直し・緩和への動きにつながったという歴史的経過を見ると、この前提の妥当性を自明の前提とすることは妥当ではないだろう。むしろ、特定の利害関係者の利益を強く反映するバイアスをもって規制が行われる傾向があるというのが各国での経験から得られた教訓であろう。

先の国鉄のケースも、政府の能力の問題よりも、特定の利害を反映して決定が行われ、そのツケが一般消費者にまわる結果となったと考える方が適切だろう。

政府の関与にもこのような問題があるとすれば、規制による対応よりも、従来以上に、製品市場の競争に依存するという選択をする方が適切なケースが多いだろう。

[参考文献]

Averch, H. and L. Johnson[1962], "Behavior of the Firm under Regulatory

⁷⁾ もちろん、現行の ROR regulationのもとでも、このような監視の必要性がある。

- Constraint", American Economic Review, 1052-1069
- Beeseley, M.E. and S.C. Littlechild [1989], "The Regulation of Privatized Monopolies in the United Kingdom", The Rand Journal of Economics, Autumn, 454-472
- Braeutigam, R.R. and J.C. Panzar [1989], "Diversification Incentives Under "Price-Based" and "Cost-Based" Regulation", The Rand Journal of Economics, Autumn, 373-391
- 小宮隆太郎 [1988] 「日本企業の構造的・行動的特徴(1)」 『経済学論集』 第54巻第2号
- Littlechild, S.C. [1983], Regulation of British Telecommunications' Profitability, London, Department of Industry
- 三輪芳朗 [1990-a] 「株価"モデル"と日本の株価」 西村清彦・三輪芳朗編 『日本の株価・地価』 東京大学出版会
- 三輪芳朗 [1990-b] 『日本の企業と産業組織』 東京大学出版会 (とりわけ、第8章第4節)
- Vickers, John and George Yarrow [1988], Privatization: An Economic Analysis, The MIT Press