

法創造教育と経済学

—借入金の個人保証を事例として—

松村敏弘

東京大学 社会科学研究所

E-mail: matsumur@iss.u-tokyo.ac.jp

1. 序

法学教育において、創造的な思考を育てるのにも、多様な考え方を学ぶことが不可欠であり、法創造教育において経済学的発想に触れることは非常に有益である。また法創造において、制度設計の研究に長い歴史を持つミクロ経済学の実分析道具を理解し使いこなすことは非常に重要である。

法律を考える際には、経済効率性の観点は(唯一の評価基準ではないにしても)最も重要な評価基準のひとつである。米国の Law School で、法と経済学の実発想、経済学的な思考が定着していることからわかるように本来、経済学的な見方は法的思考との親和性が高い。また研究会における一連の報告を通じて、法学的な「事後」における「公平あるいは公正」の観点と経済学的な「事前」における「効率性」の観点は必ずしも対立するものではないことを明らかにしてきた。本稿では、経済学的な発想のもう一つの重要な側面を具体的な法創造の事例を取り上げながら明らかにする。

ある学者が、既存の法律・ルールには何らかの不備があり、新しいより合理的なルールを「創造」する必要があると考えたとしよう。典型的な経済学者がこのような法創造を考えるときに最初にするのは「なぜこのようなルールが存在して、かつ今まで存在してきたのか?」「このルールがどんな機能を果たしてきたのか?」という問題を考えることである。今ある問題の構造を理解することなく、闇雲に「今あるルールは公平性を欠くから負担ルールを変えよう」という発想が、事前の人々の経済行動を歪め悲惨な結果をもたらす可能性があることは既に色々なところで指摘されている。問題の構造を理解する最初のステップが「今あるルールがなぜ存在し、どんな機能を果たしているのか」という点である。この重要性を示す

例として、本論文では「零細企業の借り入れに際しての、経営者個人による会社の債務の保証」の問題を取り上げる。この問題を分析することを通して、法創造には問題の構造の理解が不可欠であることを示す。同時に、経済学の実断片的な知識を詰め込むことと、経済学的な思考を理解しその道具を使いこなすことの間に以下に大きなギャップがあるのか、これを正しく学ぶことが望ましい法体系の創造・理解にいかに関与するのかを明らかにする。

2. 個人保証

中小、あるいは零細企業が銀行から借り入れをするときには、しばしば経営者(ほとんどの場合オーナーでもある)の個人保証を求められる。会社自身は株式会社で、有限責任によって出資者のリスクは制限されている。しかし、会社の借入金に関オーナーが個人で保証したのは、実質的に「無限責任」を負っているのと同じになってしまい、株式会社制度の趣旨に反するとさえいえる。仮にオーナーが家屋敷を持っていたとすると、自分の会社の破綻時には家屋敷もとられてしまうことを意味する。このような過酷な金融慣行が日本の零細企業金融では広く普及している。

この金融慣行の弊害として、起業の誘因を著しく損なう点が指摘されている。どんな優れたビジネスであっても、絶対に成功するとは限らない。個人保証は、失敗時に過重な負担を起業家におわせ、その結果起業率を低下させ、社会の活力を奪っているかもしれない。また、一度失敗すると個人財産を根こそぎとられてしまうとすれば、再挑戦が困難になり、結果的に一度失敗したら立ち直れない非常に不安定な社会を生み出してしまふかもしれない。またそもそも、銀行の方は多くの借り手に資金を分散することができるので

あるから、借り手よりも貸し手の方がリスクに対する許容度が大きく(危険回避度が小さく)、したがって、そもそもリスクは借り手(零細企業のオーナー)ではなく貸し手(銀行)が負う方が効率的であると考えられる。

このような弊害に対応して、個人保証の廃止、制限を求める政策提言がなされている。しかし、個人保証を強行法規で制限することを提言する前に、まずやらなければならないことがある。それは「なぜこのルールが普及しているのか?」という問題を考えることである。個人保証をつけることが強行法規で求められているのであればとにかく、広く普及した金融慣行でも当事者はそれが著しく不合理なものであれば自発的にその慣行に従わない自由があるはずである。ということは、このような慣行が広まっているのにはなにがしかの理由があるからである。以下ではこの点を分析していく。¹

3. 市場均衡の効率性・コースの定理・契約自由の原則

なぜこのような金融慣行が日本では普及しているのだろうか?ここの問に対する最も安直な答えは、「貸し手にとっては保証をとった方が回収率が高くなる。貸し手の交渉力が強いので借り手に不利な契約を強いる。」というものである。この答えは(常にではないが)一般的には誤りである。これを示すために次の例を考えよう。

仮に借り手も貸し手も危険中立的とする。² 潜在的な借り手は1億円の市場価値を持つ家屋敷を持っている。この借り手のこの家屋敷に対する主観的な価値は3億円である(だから手放したくない)³。3 この借り手は優良なプロジェクト(プ

ロジェクト1)を持っている。5億円投資すれば確率0.9で成功し、7億円になって返ってくるが、確率0.1で無価値になる。

仮に貸し手が担保を取られなければ、確率0.1で借り手は主観的に3億円の価値のある物をとられないですむことになる。ということは借り手は担保を取らない契約に対して、(成功したときに払う)利子を1/3億円余分に払ってでも担保なしの契約を選ぶ。一方貸し手にとっては、担保が取れない代わりに成功時の利払いが1/9億円増えれば期待回収額は同じになる。貸し手と借り手の交渉の結果、担保を取らない契約が結ばれるはずである、このとき、(例えば貸し手間の激しい競争の結果)貸し手の交渉力が弱ければ利払いの増加は1/9億円に近くなり、逆に借り手の交渉力が弱ければ利払いの増加は1/3億円に近くなる。いずれにせよ、担保を提供しない方が効率的であれば担保を適用しない契約が選ばれることになる。⁴これはまさにコースの定理(情報が完備で、交渉に費用がかからず、権利の帰属が明確であれば、交渉を通じて効率的な資源配分が達成される)という一般的な原理を、借り入れ契約という特殊な文脈に応用したものである。⁵

コースの定理が成立する世界では、契約自由の原則に反して担保の提供を制約するように法規制を加えることは一般に経済厚生を損なうのである。

4. 情報の非対称性と市場の失敗

レミアムが貸し手のそれよりも大きい、と仮定すれば同様の結果が得られる。本論文でこの仮定を避けたのは「危険回避」という概念に慣れていない者にも理解できるように、便宜的に上記のような仮定をおいた。

⁴ もし利子率の上限が規制されており、かつ契約された利子率が上限に等しくなっている場合には、この議論は成立しない。現実には日本では利息制限法及び出資法によって金利の上限が定められており、また、つい最近(平成16年2月20日)も貸金業規制法の「みなし弁済」の適用を制限する最高裁判決がでたばかりである。しかし、銀行の企業貸し出しに関しては、実効金利を高める技術は銀行貸し出しでは広く知られている。また、もしこの金利規制が上記の金融慣行の原因であると主張することは、金利規制さえなくなればこの慣行はなくなると主張するのと同じである。筆者はこの主張が現実的だとはとても思えない。

⁵ コースの定理についてはCoase (1960) を参照せよ。

¹ 法と経済学の分野で、存在するルールは効率的であるという典型的な発想についてはPriest (1977)及びRubin (1977)を参照せよ。

² ある経済主体が危険中立的であるとは、リスクとは無関係に収益の期待値を最大化する経済主体であるということである。例えば確率1で1億円の価値のあるものを失うことと、確率1/3で3億円の価値のあるものを失うことが無差別であるということである。

³ 本論文では説明を簡単にするために、あえての家屋敷に対する主観的な価値が市場価値を上回るケースを考えた。このように仮定しなくても、借り手が危険回避的で、そのリスク・プ

前節では、情報が完備であることを仮定していた。現実の世界では、借り手が持つすべての情報を貸し手が持っているわけではない。つまり、情報の非対称性が存在する。この節では、情報の非対称性の典型的な例として hidden action (借り手がとった行動が貸し手にはわからない) と hidden information (借り手の性質が貸し手にはわからない) を取り上げ、それぞれモラルハザードと逆淘汰の問題を引き起こすことを説明する。

4-1. モラルハザード

モラルハザードの典型的な例として、有限責任の下で、借り手がより危険な投資行動をすることがあげられる。例えば、倒産の危機に瀕している企業が手抜き工事をするようなケースである。手抜きをしてそれがばれると、巨額の損害賠償や信用の失墜に直面することになる。しかしもしばれなければ、手抜きをしたことによる費用の削減で目先の利益を増やすことができる。手抜き工事は、ばれないという幸運なときの利益を増やす代わりに、ばれるという不運な時の利益を減らすことになる、非常に危険な行動である。しかし、倒産の危機に瀕し、普通にやっていると倒産してしまう企業にとっては、手抜きがばれても、あるいは手抜きをしなくてもどうせ倒産するので、幸運なときの利益を増やす手抜き工事に走りがちである。したがって、公共工事の発注などではこの手のモラルハザードを防ぐための様々な工夫がなされている。⁶

貸し出し市場でこのモラルハザードの問題を考えよう。例として次のような状況を考える。借り手は、5億円投資するとY年後に確率0.1で0円、確率0.9で7億円になるプロジェクト1と確率0.9で0円、0.1で25億円になるプロジェクト2を持っていて、どちらに投資するかを選べるとする。貸し手は、借り手の行動(どちらのプロジェクトを選択したのか)がわからない(情報の非対称性)。有限責任の下では利子率によらず借り手はプロジェクト2を選択してしまう。貸し手はこの借り手の行動を予想して、そもそもお金を貸さなくなる。プロジェクト1は本来収益がその費用を上回る「投資すべきプロジェクト」であるのに、実際には

このプロジェクトに資金が供給されなくなってしまう。この結果貸し出し市場が縮小してしまう。⁷

さてここで、前節で考えた個人保証を考えよう。個人保証を提供した上でプロジェクト2を選ぶと確率0.9で3億円を失うことになる。仮に金利がゼロでも、プロジェクトが成功したときには20億しか得られないから、確率0.1でしか成功しないプロジェクト2はこの借り手にとって不利益をもたらす。したがって、借り手はプロジェクト2を選ぶことはなくなる。一方プロジェクト1を選んだときには確率0.1でしか3億円を失わない。利払いを x とするとプロジェクト1を選んだときの期待収益は $-0.3+0.9(2-x)$ であるので、 $x \leq 5/3$ であれば、借り手は担保を提供して資金を借りることになる。貸し手の期待収益は $-0.4+0.9x$ であるので、

$x \geq 4/9$ であれば、貸し手は担保を提供されれば資金を供給することになる。実際の利払い x は $4/9 \leq x \leq 5/3$ となり(貸し出し市場が競争的であるほど $4/9$ に近づく)、借り手は担保を提供して資金を借りることになる。

この状況では、担保を提供することが、自分がより危険なプロジェクト(プロジェクト2)に手を出さないことのコミットメントになる。より危険な行動をとると自分が痛い目にある、という状況を自ら作り出すことを通じて貸し手の信用を得て資金を得る(貸し手の立場から見れば、より危険な行動をとると借り手が損をする状況を強要することによってはじめて安心して資金を貸せるようになる)のである。担保の提供だけでなく、(借り手が迷惑をかけたくないと考えているような)親戚や知人の保証をとったり資金を出させたりというのも同じような機能を果たす。

この状況でもし個人保証の提供が禁止されたとしよう。借り手は、より危険な行動をとらないことにコミットする機会を奪われ、その結果資金を借りられなくなってしまう。借り手も貸し手も収益機会を奪われて、パレートの意味でより劣った資源配分が実現してしまうことになる。

⁷ この例ではそもそも資金が貸し出されなくなるのであるが、例えば成功したときの利益が例えば55億円であれば、リスクに見合う高金利が設定された上で貸し出しが行われる。この場合にも本来望ましい(より収益性の高い)プロジェクト1ではなくプロジェクト2が選ばれるという経済損失が発生し、貸出金利は(プロジェクト1が選ばれる完備情報市場のそれよりも)ずっと高いものになってしまう。

⁶ 泉田成美・西口敏宏・松村敏弘(1998)を参照せよ。

4-2. 逆淘汰

次に hidden information の典型的な例を考える。5億円投資するとY年後に確率0.1で0円、確率0.9で7億円になるプロジェクト1をもつ借り手(タイプ1の借り手)と確率0.9で0円、0.1で25億円になるプロジェクト2をもつ借り手(タイプ2の借り手)がいたとする。借り手全体でタイプ1の割合は q (タイプ2の割合は $1-q$)であるとする。タイプ1は利払い x が2億円を越えると退出する。タイプ2は利払い x が20億円まで退出しないことになる。つまり、金利の上昇に伴って、まず優良な借り手が市場から退出し、より危険な借り手だけが市場に残ることになる。このような現象を逆淘汰という。

個人保証は、このタイプの情報の非対称性にも威力を発揮する。情報の非対称性がある状況で、情報の非保有者に対して、情報の保有者が自分の行動を通じて間接的に情報を伝える現象をシグナリングという。個人保証はこのシグナリングの役割を果たすのである。⁸

貸し手は借り手企業のタイプを知らない。このときタイプ1は、あえて担保を提供することで「自分がタイプ1である」ことを貸し手に信じさせることができる。自分の個人資産を担保に提供すると、経営者はプロジェクトに失敗したとき3億円分の主観的な価値を失う。この確率がタイプ1は0.1、タイプ2は0.9であるから、タイプ2はタイプ1の9倍もの費用を負担することになる。タイプ2は担保を入れることで自分をタイプ1であると貸し手

に信じさせることができたとしても、担保を入れる費用が大きすぎてそもそも借り入れを断念することになる。逆にタイプ1にとってはタイプ2よりもその費用が低いためにあえて担保を差し出す契約を選ぶことがあり得る。ここでタイプ1の借り手企業の経営者が行う担保提供はシグナリングということになる。このシグナリングによって市場からタイプ2は排除されることになる。

さて仮に貸し出し市場が競争的であるとしよう。このとき利払い x は上記の均衡では $4/9$ となるこの状況でもし個人保証の提供が禁止されたとしよう。タイプ1の借り手は、自分がタイプ1であることをシグナルする機会を奪われる。もし q が十分に小さければ、具体的にはこの設例では $q < 43/56$ であれば、貸し手は資金を供給せず、タイプ1の借り手は収益機会を奪われて、パレートの意味でより劣った資源配分が実現してしまうことになる。仮に $q \geq 43/56$ であったとしよう。このとき貸し手はタイプ1とタイプ2を区別できないので同じ金利をつけることになる。この利払いは

$$x = \frac{45 - 40q}{8q + 1}$$

となる。この状況でタイプ2の利益が増加しているのは明らかである。タイプ1は、タイプ2と区別されなくなることによって金利が上がり、損失を被っているように見える。しかし、個人保証を出さないことによる利益も存在する。仮に $q \geq 199/208$ であると、前者の損失が後者の利益を下回り、タイプ1も個人保証の禁止によって利益を得ているのである。つまり個人保証の禁止がパレートの意味で厚生を改善したのである。 q が十分に1に近ければ、金利の上昇はほとんどゼロになる。しかし一方で個人保証を出さないことの利益は q と無関係に一定であるので、 q が1に十分近づけば後者の利益が前者の利益を上回るのである。

それではなぜ、モラルハザードのケースとは異なり、個人保証を強行法規によって制限することが経済厚生を改善する可能性がでてくるのであろうか？モラルハザードの場合、基本的にモラルハザードを防ぐことに依る損失も利益も契約当事者以外には及ばない。モラルハザードを防ぐために費用もその利益も契約当事者に帰属するので、もしモラルハザードを防ぐ費用がその

⁸ シグナリングについてはSpence (1973) を参照せよ。また、金融市場でもシグナリングについてはLeland and Pyle (1977) を参照せよ。情報を伝えるという点でよく似た問題に情報開示 (disclosure) の問題がある。これは直接相手に情報を伝えることが可能である状況で、それを伝えるのか隠すのか、あるいはいかにして伝えさせるかといった問題である。例えば自分が経済学の博士号を持っているというのは相手に学位記を見せればすむことで、間接的な行動で伝える必要はない。したがって開示だけが問題となる。しかし、たとえば経済学の素養があるかどうか、という情報はこれほど簡単には伝えられない。博士号を持っていても素養のない人も、持っていなくても素養のある人もいるからである。このように直接自分の持っている情報を直接は相手に伝えられない状況で、自分のとった行動から相手に合理的に推論させる行動をシグナリングという。情報開示に関しては松村(1998) 及び藤田・松村(2002) を参照せよ。情報開示の誘因と日本法の関係についてはMatsmura and Ryser (1995) を参照せよ。

利益よりも大きければ当然そのような契約を選択しないことになる。

ところが、シグナリングの場合にはシグナルによる利益は外部性(第三者効果)を伴う。シグナルを送ることの利益は、シグナルを送らない人から区別されることによる所得移転効果を含んでいる。シグナルを送らないとタイプ2が利益を得ることは説明したが、シグナルを送れば逆にタイプ2の所得を下げることになる。この所得移転は、シグナルを送る物にとっては利益であるが、社会全体を見れば単なる所得移転で価値を生んでいない。この結果、シグナルを送ることの私的利益は社会的利益を上回り、この結果シグナルを送る誘因は過大となるのである。この所得移転はタイプ2との間だけで起こるだけではない仮に1人のタイプ1だけがシグナルを送るとすると、他のタイプ1がすべてシグナルを送っていないかたとしてもシグナルを送らなかった者の平均的な収益率を下げる。この結果、借り手あるいは貸し手の少なくともどちらかの収益が下がることになる。このような所得移転効果を考えないために、一般的にシグナルを送る誘因は過大となり、結果的に資源配分は非効率的になるのである。仮に、貸し手の方は「担保を提供しない借り手はタイプ2である」と信じ込んでいたとして、この貸し手の予想を前提とするとタイプ1の借り手は資金を借りるためには担保を提供せざるを得なくなる。この結果、「担保を提供しない借り手はタイプ2である。」というもとの貸し手の予想は実現することになる。個人保証の禁止は、このような閉塞状況を打破するきっかけになり得るのである。⁹

仮に q が大きかったとしても、この均衡が唯一の均衡ではなく、別の均衡も存在し得る。「シグナルを送らない借り手は確率 q でタイプ1である」と貸し手が信じ込んでいれば、十分に大きな q の下でタイプ1もあえてシグナルを送る誘因を持たず、その結果「シグナルを送らない借り手は確率 q でタイプ1である」という借り手の予想が実現するタイプの状況も均衡になりうる。¹⁰この事実は、

客観的な状況が全く同じ2つの社会で、全く異なる均衡(1つは個人保証が普及する均衡、もう一つは個人保証が普及しない均衡)が実現する可能性があるのである。個人保証の禁止という極端な手段でなくても、何らかの介入によって個人保証の使い勝手を悪くしてやれば、個人保証の慣行が存在しないよりよい均衡に誘導できるかもしれない。しかし、そのやり方はかなり慎重を要する。例えば、個人保証を要求しない新銀行を東京都が設立したとしよう。これが従来の金融慣行を変える起爆剤になる可能性は否定しないが、単にタイプ2だけを引きつけて不良債権を積み上げる結果に終わる可能性も否定できない。

最後に強調しておかなければならないことは、本論文は、個人保証がシグナリングの役割を果たしているとして、個人保証の禁止が経済厚生を改善する可能性を示しただけで、必ず厚生を改善すると主張しているわけではないことである。既に述べたように q が十分に小さければ、シグナリングを使えなければタイプ1も借り入れができなくなり、したがって経済厚生を損ねることになる。どちらが正しいのかは、第一義的には、貸し手に区別のつかないレモン(ひどい借り手)がどのぐらいの割合で社会に存在しているかである。これは、貸し手の識別能力にも依存している。貸し手の能力が高く、(すべてではないにせよ)かなりのレモンをあらかじめ排除できるのであれば、個人保証の廃止が経済厚生を高める可能性は高くなるのである。

5. 逆淘汰と強行法規

前節で、逆淘汰の問題がある場合には、強行法規によって契約に介入することが経済厚生を改善する可能性を明らかにした。本節では、個人保証以外の問題でも、逆淘汰の問題がある場合には強行法規が意味を持つ別の事例を簡単にあげておく。

仮に人種Aと人種Bが同じ社会で共存しているとすると、2つの人種の間には能力の点で全く格差がないが、同じ人種の中でも能力に個人差がある。能力が10の者が半分、20の者が残り半分いるとする。各人がある業種の企業に就職すると、その集団の中で(個人の貢献は第三者にはわからないとしても)自分の能力に対応する生産性を

⁹ 逆淘汰、シグナリングと日本法の関係については藤田友敬・松村敏弘(2002, 2004)を参照せよ。

¹⁰ このタイプの均衡を一括均衡(pooling equilibrium)という。もう一つのタイプの均衡を分離均衡(separating equilibrium)という。

あげる。各人がこの企業に就職しないで、個人で事業を営むとすると、自分の能力の6割しか発揮できないとする。雇用主が、人種Aには15の給与を、人種Bには10の給与を払って雇用していたとする。

まず人種Bについて考える。生産性の高い者は、個人業を営めば12の利益を、この企業に就職すれば10の利益を得るので、この企業に就職するよりも、個人事業を営むことを選ぶ。生産性の低い者は、個人業を営めば6の利益を、この企業に就職すれば10の利益を得るので、この企業に就職することを選ぶ。この結果この企業で働く者の平均生産性は10となり、結果的に給与は平均生産性に対応したものとなる。¹¹次に人種Aについて考える。能力の高い者も低い者も、個人事業を営むよりもこの企業に就職した方が得なので、どちらのタイプの者もこの募集に応じることになる。この結果この企業で働く者の平均生産性は15となり、結果的に給与は平均生産性に対応したものとなる。

つまり、元々何の差異もない2つの人種の間で、「人種Aには高い給与を、人種Bには低い給与を払う。」という偏見に基づいた格差が生まれてしまうと、結果的にその格差を正当化するような生産性の差が生まれてしまうのである。つまり、生産性の差が差別的な慣習を生むのではなく、差別的な慣習が生産性の差を生んでいるのである。同様のことが男女格差でも起こりえる。「女性には責任ある仕事を任せない。女性は責任感が乏しい者が多いし、仕事を任せても結婚してすぐに仕事を辞めるから。」という慣習のもとでは、責任感があり仕事もできる女性がその企業に定着せず、結果的にこの慣習を正当化させてしまうことになる。この種の慣習の最大の問題点は、慣習に従っている者が「他の均衡もあり得る」ということを認識していない可能性があることである。平等に扱えばそれ相応の生産性を上げ、すべての構成員の厚生が改善される、という可能性にすら気がついていなければ、この種の慣習が自然に廃れるまでには相当な時間を要するこ

とが予想される。このような慣習に関しても、強行法規による介入は正義の観点からだけでなく効率性の観点からも正当化できるのである。¹²

6. 結語

本稿では個人保証の問題を取り上げ、この金融慣行が、貸し手と借り手の間の情報の非対称性の問題への対応の結果として発生していることを明らかにした。さらに、この金融慣行が、借り手のモラルハザードに対応するために生まれたのであれば、個人保証を禁止することは経済厚生を損なうことを明らかにした。しかし、これが逆淘汰の問題に対応して、シグナリングとしての機能を果たしているとすると、個人保証の禁止によって経済厚生が改善する可能性があることを明らかにした。つまり、個人保証を禁止する、という新しいルールの創造が妥当であるか否かは、「なぜ元々の（個人保証を提供するという）ルールが存在していたのか？」という問題を考えることなしには不可能なのである。

情報の非対称性の問題を応用する議論では、それがモラルハザードの議論をしているのか、シグナリングの議論をしているのか不明確であることがある。例えばモラルハザードのモデルを説明した後で、現実の例としてはシグナリングの話をするといった混乱した議論がしばしば見られる。これはモラルハザードとシグナリングを区別する必要があるという基本的なことが、現実の分析の局面では十分に理解されていないということを表しているのかもしれない。

「情報の非対称性は市場の失敗の原因となる」という経済学的な知識と「シグナリングは情報を持つ者から情報を持たない者に情報を間接的に伝える行為であり、結果的に情報のギャップがなくなる」という経済学の別の知識から、「シグナリングは情報の非対称性の問題を解決する望ましい行為である」という結果は生まれてこないことを明らかにした。あるいは「自由意思に基づいた契約は効率的である。」というコースの定理の知識と「選択肢を奪うことは経済効率性を損なう」と

¹¹ このように質の悪い供給者だけが生き残ってしまう現象を逆淘汰という。逆淘汰の様々な例に関してはAkerlof (1970) を参照せよ。

¹² 失業と慣習の関係を議論したAkerlof (1980) の議論も参照せよ。

いう消費者理論の知識から「個人保証を禁止することは経済厚生を損なう」という結論を下すのは誤りであることを明らかにしたりすることはシグナリングには第三者効果があるから、契約の当事者で効率性の議論が完結しないからである。

この例は、経済学の知識を断片的に詰め込み、そこから論理的なつながりを理解せずに表面的な結果を導くことは法創造教育という観点からは弊害がきわめて大きいことを示している。法科大学院における法と経済学の教育では、このような知識の詰め込みではなく、論理的な法創造に資するような、「経済学の断片的な知識」ではなく「経済学的な思考」を伝えることが必要不可欠である。

<参考文献>

[1]Akerlof, G. (1970), “The Market for Lemmons.” Quarterly Journal of Economics, vol.84, pp. 488-500.

[2]Akerlof, G. (1980), “A Theory of Social Custom, of Which Unemployment Maybe One Consequence.” Quarterly Journal of Economics, vol. 94, pp. 749-775.

[3]Coase, R.H.(1960),“The Problem of Social Cost.” Journal of Law and Economics,vol.3, pp. 1-4.

[4]Leland, H. and Pyle, D. (1977), “Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation,” Journal of Finance, vol. 32, pp. 371-387.

[5]Matsumura, T. and Ryser, M. (1995), “Revelation of Private Information about Unpaid Notes in the Trade Credit Bill System in Japan,” Journal of Legal Studies, vol. 24(1), pp.165-187.

[6]Priest, George L. (1977), “The Common Law Process and the Selection of Efficient Rules,” Journal of Legal Studies, vol.6 (1), pp. 65-82

[7]Rubin, Paul H. (1977), “Why is the Common Law Efficient?” Journal of Legal Studies, vol.

6(1), pp. 51-64

[8]Spence, M. (1973), “Job Market Signaling.” Quarterly Journal of Economics, vol.87, pp. 355-374.

[9]泉田成美・西口敏宏・松村敏弘(1998)「建設産業の企業行動」金本良嗣編『日本の建設産業』pp. 33-68. (日本経済新聞社)

[10]藤田友敬・松村敏弘(2002)。「取引前の情報開示と法的ルール」『北大法学論集』52 pp.187-218.

[11]藤田友敬・松村敏弘(2004)。「社会規範の法と経済-その理論的展望」『国家と市場の相互作用におけるソフトロー』第1回シンポジウム報告論文

[12]松村敏弘(1998)「ディスクロージャー問題」三輪芳朗・神田秀樹・柳川範之編『会社法の経済学』東大出版会 365-388.