

# キャンセル・ポリシーの ミクロ経済理論分析

安田洋祐 | 大阪大学経済学部

[yosuke.yasuda@gmail.com](mailto:yosuke.yasuda@gmail.com)

# はじめに：コースの定理

- 「取引費用」が十分小さければ、権利をどのように配分しようとも、（再）交渉によって効率的な取引が実現する。
  - 現実には取引費用は無視できない…
  - 権利の配分をどう定めるかが重要！
- キャンセル・ポリシーへの応用
  - 取引費用が小さい → ポリシーが何であっても結果は変わらない
  - 取引費用が大きい → 取引費用を小さくするポリシーをとるべし

# 「取引費用」とは何か？

- **【費用】** 視点（もし取引結果が変わらないなら…）
  - 事務手続きの手間
  - リスク負担 ← [意思決定理論]
  - 心理的葛藤 ← [行動経済学]
  - （情報の）探索費用 ← [サーチ理論]
  - エージェンシー・コスト ← [情報の経済学]
- **【効率性】** 視点（もし取引結果が変わりうるなら…）
  - 望ましい取引が行われない
  - 望ましくない取引が行われる

# リスク負担の軽減

- 基本原則（もし取引を阻むショックが生じたら…）
  - リスクに対して強い主体が損害を負担
  - リスクに対して弱い主体の損害を補填
- リスクに対して強い（／弱い）
  - リスク回避度が低い（／高い）
  - 資産額が多い（／少ない）
  - 頻繁に発生（／稀に発生）

→ 企業が負担 & 個人を補填が望ましい！

# 効率性：ホテル宿泊を例に

- 客の宿泊価値 (V) : 5万円
- ホテルの費用 (C) : 2万円
- 宿泊代金 (P) : 3.5万円
- 取引から生じる総余剰 :  $5\text{万円} - 2\text{万円} = 3\text{万円}$ 
  - 消費者余剰 :  $5\text{万円} - 3.5\text{万円} = 1.5\text{万円}$
  - 生産者余剰 :  $3.5\text{万円} - 2\text{万円} = 1.5\text{万円}$

→ ホテルに泊まってみんなハッピー！

# キャンセル料（客の負担）：「X」万円

- 【ポリシーA】：X=0円
  - 無料でキャンセルができる（3.5万円の返金）
- 【ポリシーB】：X=1万円
  - 客がキャンセル料を一部負担（2.5万円の返金）
- 【ポリシーC】：X=2万円
  - 客がホテルの費用分だけ負担（1.5万円の返金）
- 【ポリシーD】：X=3.5万円
  - 客がキャンセル料を全額負担（返金無し）

# 新型コロナで宿泊価値↓

- シナリオ1：5万円 → 4万円
  - どのキャンセル・ポリシーの下でも宿泊を選択
  - 望ましい結果は「宿泊」（ $4 - 2 = 2$ 万円 → 余剰発生）
- シナリオ2：5万円 → 3万円
  - ポリシーA → キャンセル発生！（ $3.5$ 万円  $>$  3万円なので）
  - 他の場合は宿泊（Bの場合、2.5万円しか戻ってこない）
  - 望ましい結果は「宿泊」（ $3 - 2 = 1$ 万円 → 余剰発生）
  - 無料キャンセルは望ましい宿泊を阻害する
  - [注意] 感染拡大のリスクを考慮すると違う結論も…

- シナリオ3：5万円 → 2万円
  - ポリシーA、B → キャンセル発生！
  - ポリシーC、D → 宿泊
  - キャンセル・宿泊ともに余剰は変わらない（便益＝費用＝2万円）
- シナリオ4：5万円 → 1万円
  - ポリシーA、B、C → キャンセル発生！
  - ポリシーD → 宿泊
  - 望ましい結果は「キャンセル」（ $1 - 2 = -1$ 万円 → 損失発生）
- シナリオ5：5万円 → -1万円（マイナス！）
  - どのキャンセル・ポリシーの下でもキャンセル発生！
  - 望ましい結果も「キャンセル」（ $-1 - 2 = -3$ 万円 → 損失発生）



# 望ましいキャンセル料：「 $X^*$ 」万円

- $X^* = \text{宿泊代金 (P)} - \text{ホテル費用 (C)}$   
 $= 3.5\text{万円} - 2\text{万円} = 1.5\text{万円}$
- 客が宿泊を選ぶ条件： $P - X < V$
- 宿泊が望ましい（余剰を増やす）条件： $V > C$
- ここで、 $X^* = P - C$  と設定すれば
  - $P - X^* < V \Leftrightarrow C < V$
  - 2つの条件が一致する！

# 望ましいキャンセル・ポリシー

- リスク負担を重視して消費者を守りたい
  - キャンセル料はゼロもしくは少額に！
- 効率性の視点から望ましい取引を実現したい
  - 望ましいキャンセル・ポリシーは「一部負担」
  - キャンセル料を企業の儲け ( $P - C$ ) と一致させよ！  
(割合で見ると、利益率  $= P - C / P$  の分だけ消費者が負担)
- 最適なキャンセル料は「ゼロ」と「儲け」の間のどこか！

# おまけ：望ましいGoToトラベル

- 補助金額を「Y」万円とする
- 客が宿泊を選ぶ条件： $P - Y < V$
- 宿泊が望ましい（余剰を増やす）条件： $V > C$
- ここで、 $Y^* = P - C$  と設定すれば
  - $P - Y^* < V \Leftrightarrow C < V$
  - 2つの条件が一致する！

← 現実の補助割合（35～50%）は利益率と比べて過大か！？

# その他の重要な論点

- 悪意のあるキャンセル
- 感染リスクという負の外部性
- 関連消費という正の外部性（？）
- 評判や長期的な関係
- 価格の調整
- サンクコスト