

## 「法と経済学」分野における「望ましい契約」の考え方

早稲田大学政治経済学術院 河村耕平

### 1. 概論

経済学において、取引契約の社会的望ましさ（＝効率性）は一般的に生産者余剰（事業者利益）と消費者余剰の両方を増加させるかどうか<sup>1</sup>、で判断される。

ある財・サービスに関する取引における消費者余剰は

支払意思額 Willingness to Pay (WTP) – 支払額

と定義される。WTPとは、ある財・サービスを「ここまでなら払って良い」と考える、「自身にとっての金銭価値」すなわち購入することを決める最大の額である。支払額が低ければ低いほど、消費者余剰は増加する（＝価格が安いほど消費者は「嬉しい」）。支払額がWTPを上回る場合、すなわち消費者余剰がマイナスになる場合には、合理的な消費者はその財・サービスを購入しない（＝価格に見合わないものは買わない）。

しかしながら個人は、判断力低下、浅慮、幻惑その他の心理状態により、消費者余剰がマイナスになる契約を締結（＝非合理的な意思決定）してしまう可能性がある。そのような契約は消費者余剰を増加させることなくむしろ減少させるため、社会的に望ましい取引とは言えず、契約締結後であってもその契約を無効とすることが望ましい。

すなわち、契約を無効にするべき状況とは「消費者が自身のWTPより高い価格を支払う契約が締結された場合」である。ところで先に述べたとおり自由意思を持った完全に合理的な消費者はそもそもこのような契約に同意しないので、契約を無効にするべき状況は

1. 消費者は自由意思で契約できるが、何らかの理由で判断力が低下ないしは十分でなく、a) 自身の正しいWTPが判断できないか、b) 支払額が判断できない（←課金が複雑な場合等）
2. 消費者は合理的であるが、脅迫・強制等によって自由意思が奪われ、支払額がWTPを上回るような契約を結ばされる

というケースに整理できる（1. と2. が混在した状況もあり得る）。「つけ込み型」勧誘を例に取れば、上記1. のケースは主に困惑類型II（合理的判断ができない事情を利用）、2. のケースは困惑類型I（困惑状態を作出）とIIがそれぞれ部分的に当てはまると考えられる。

この観点からすると「事業者が判断力低下を知り得たか」や「事業者が判断力低下を作出したかどうか」といった事業者の状況や、「浅慮」「幻惑」「誤信」「混乱」といった消費者の心理状況は、契約の不当性や無効にするかどうかの直接的な基準としてではなく、あくまで「消費者が自身のWTPや支払額を正しく判断できていたか」の判定材料として扱われるべきである。

---

<sup>1</sup> 学術的には「政府等による余剰再分配を行わない下でのパレート効率性」と呼ばれる。

## 2. いくつかのご意見に対する回答

Q1. 上記の「効率性」概念と、正義や公正といった規範的な価値との関係が不明瞭。

A1. 本来は別個に考慮されるべきである。可能であれば「どのような取引が公正なのか」に定義を与えた上で効率概念と規範概念を比較するのが分かりやすい。一般論として「事業者、消費者の双方が得をする」というのは公正性の一部（要件）を構成すると考えることができる。

Q2. 支払意思額 WTP は主観的な評価なので第三者が直接観察できないのではないか？

A2. まず、取引が望ましいかどうか、契約が取り消されるべきかどうかは消費者余剰の絶対値ではなく正負（プラスかマイナスか）で決まるため、WTP を正確に計測する必要は無い。契約の望ましさは消費者の客観的状況から「消費者が得をするような契約だったのか」のみを可能な限り推定すればよい。「判断力低下を知り得たか」「判断力低下を作出したかどうか」といった事業者の状況や「浅慮」「幻惑」「誤信」「混乱」といった消費者側の心理状況の類型は、「消費者が自身の WTP や支払額を正しく判断できていたか」を体系的に推論する枠組みとして意義を持つ可能性がある。

Q3. 契約締結後の消費者の自己都合で取消可能であれば、事業者に不当な損害を生むのでは？

A3. 締結時点で「合理的な消費者にとって得」な契約であれば、事後的にその消費者が損をしたとしても、契約は取り消すべきではない。例えば、宝くじは還元率が約 45 % であることが知られ、事後的には「損をする（=はずれる）」確率が極めて高い商品である。しかし合理的な消費者は「高額当選という夢（期待）」に対する支払意思額が宝くじの価格を上回るからこそ宝くじを購入するのであり、その時点で消費者余剰が実現している（この場合、取引は効率的である）。そのため、合理的な消費者が自由意思で宝くじを購入した限りにおいて、事後的に当選しなかったからといって購入契約を無効にする根拠は無い。<sup>2</sup>

Q4. 事業者は消費者の支払意思額など分からないので、契約が無効になるのは不公平ではないか？

A4. 売買契約の無効によって事業者の利益が減るのは多くの場合必然であるが、「売り手、買い手の双方が得をする」契約でなければ、効率的な取引とは言えない。事業者の利益のみに着目して議論を展開するのは経済効率性の観点から見れば誤りである。

Q5. 消費者の不注意まで事業者の責任にされ、契約が無効になるのは不公平ではないか？

A5. 本論におけるこれまでの議論は「合理的な消費者は自身の支払意思額を完全に知っている」ことを仮定していた。現実には合理的な消費者でさえ、ある程度時間をかけ注意して仕様書・契約内容を読まないと支払意思額 WTP が分からぬ場合もある。このような場合には「どの程度消費者に注意責任があり、どの程度事業者に説明責任があるのか」という新たな問題が生じる。経済学では支払意思額把握のための消費者の注意コストが、事業者の説明コストより相対的に低ければ消費者が注意責任を負い、高ければ事業者が説明責任を負うべきだ、と考える（取引に関わる費用の最小化）。

従って、事業者が商品の内容や支払額を明確に説明したにも関わらず、心身とも健康な消費者が「ちょっとした」不注意によって自身に損害をもたらす契約を結んでしまった場合には、その契約は無効にしない方がよい。なぜなら、そのことで一般的な消費者に対して契約の際の適切な注意を促すことができるからである。逆に、事業者が安価に明快な説明を行うことが可能であったにも関わらず十分な説明をしなかった場合（意図的に紛らわしい説明を行った場合を含む）には、消費者余剰がマイナスになるような契約は無効にすべきである。

---

<sup>2</sup> 仮にこうした契約が無効になると、消費者余剰は増大するが、生産者余剰がマイナスになり（＝事業者が損をする）、非効率性が生じる可能性がある。