

はじめに

「難しいことを難しくいうことは易しいが、難しいことを易しくいうことは難しい」

これは、私がこれまで長い間学生と接してきて、そして何冊かの本を書いてきて会得した真理です。

勤務先の大学のゼミなどで発表する学生のうち、自分がプレゼンする内容を自分でもわかっていない場合、たくさんの難解な経済学用語を繰り出して、あたかも聞き手を煙に巻くかのような発表をすることがあります。そこで「本当にわかっているのかな？」と思ってツッコミを入れてみると、たいていはボロボロの状態になります。一方で、自分のプレゼン内容をしっかりと理解している学生は、難解な言葉を使うのを避けてわかりやすく、身近な事例などを使いながら平易な言葉でプレゼンをすることが多くあります。

ミクロ経済学を難しいと思うかどうかは人によって違うでしょう。しかし、ミクロ経済学は難しい、という人は多いと思います。その一般的に難しいといわれるミクロ経済学について、私は本書を後者のような学生になったつもりで書こうと思いました。

いろいろな経済問題や社会問題を分析する手法として経済学は何かとよく批判されます。数多くある学問のうち、これほど愛憎渦巻く学問はないように思えます。しかし、それほどまでに批判されるということは、それだけ多くの人々に関心を持たれている、あるいは意識されているということであり、むしろ有り難く思うべきなのかもしれません。有名芸能人に多くのファンがいると同時に多くのアンチ・ファンがいるように、数多くの批判は経済学への有名税ともいえます。そんな有名税を支払わなくてはいけない原因の1つに、経済学理論の難解さがあるのでしょうか。ましてや、「経済学はお金儲けの学問」「経済学者は弱肉強食の競争社会を礼賛」「弱者切り捨てるの非情な学問」などといわれてしまっただけで有名税も高くなるというものです。

そんな誤解にまみれたミクロ経済学を、本書で少しでもわかりやすく説明するためにはどうすればよいかを考えました。その結果、私は本書に次のような特色を持たせることにしました。それは主に次の2点にまとめられます。第1

は、思い切ってその構成を変えたという点、第2は、消費者行動の理論（需要）と生産者行動の理論（供給）の両理論を意図的にできるだけ対称的な関係としてとらえたという点です。

第1の点について。構成を変えた目的は、ミクロ経済学的全貌を早い段階でおおまかにつかむことができるようにすることにあります。そうすることで、その後に展開されるいろいろな概念や経済学用語がミクロ経済学体系の中でどの位置にあるのかを理解することができるようになり、学習効率を高めることができます。

最も伝統的で典型的なミクロ経済学のテキストでは、最初に消費者行動の理論を徹底的に解説し、次に生産者行動の理論が消費者行動の理論と同じかそれ以上の分量で続き、その後に完全競争市場の理論が解説され、最後に不完全競争（独占、寡占）の理論で終えるという構成になっています。そのため、ミクロ経済学を白紙状態から学ぶ人は、まずミクロ経済学がどのようなものであるのかについて、その全体像をつかめないままに消費者行動の学習に突入し、その勉強を延々と続けることとなります。ですから、消費者行動の理論の途中でいったんつまずくと、消費者行動の理論全体はもちろんのこと、その後に続く理論がまったくわからないものとなってしまいます。それで結局、ミクロ経済学とは何であるのかさえわからないままで終わってしまいます。

大学での講義を例にとって具体的に考えてみましょう。通常のようにまず消費者行動の理論に突入すると、消費者行動の話が延々と続き、「いずれ重要になってくるんだよ」と先生にいわれても）限界効用、無差別曲線、限界代替率など、訳のわからない用語が立て続けに出てきて、よくわからないままに各概念や用語を頭に詰め込むことが要求されます。それらがミクロ経済学全体の理解のためにどのように役立つかがわからないので、飽きも来るし、ヤル気が失せ、それでよくわからなくなります。そして、生産者行動の理論に移るころには脱落することになります。

それならば、消費者行動と生産者行動がとりあえずどのようなものなのか、なぜ経済学者は市場メカニズムを信頼するのかということ、雑でもいいからまずは話してしまっておいた方がいいのではないのでしょうか。ミクロ経済学のおおその全体像を先につかんでおけば、その後に次々と出てくる考え方や経済学用語が全体の理解のためにどのように役立つのか、そしていま勉強してい

ることがマイクロ経済学の理論体系の中でどのように位置づけられるのか、がわかるようになります。

仮に脱落したとしても、早い段階でマイクロ経済学の重要な理論である完全競争市場均衡あたりまではとりあえずザッと終わっているので、「マイクロ経済学って大体こんなものだ」ということだけはわかっただけでもらえます。そうだとすれば、マイクロ経済学がどんなものかわからないまま消費者行動理論の途中の段階で投げ出すよりも、その方がよほどマシだということになります。

以上のような考え方にに基づき、マイクロ経済学の最も基礎的で簡単な部分だけを取り出して、枝葉末節を排除し、誤解を恐れず、とにかく消費者行動、生産者行動、完全競争市場まで一気にすませることにしました（第1部）。ここでは、それぞれの理論に深入りはしません。面倒くさいこともしません。マイクロ経済学全体のおおよその姿を「大体こんな感じ」程度に把握してもらうことが目的です。その後、マイクロ経済学について関心を持ってもらえた読者のみなさんに第2部以降に進んでもらうようになっていきます。構成の詳細については、この「はじめに」の最後に図を掲載しておいたので、そちらをご覧ください。

読者のみなさんには、第2部から第4部のどの段階で本書を読むのを打ち切ってもらっても構いません（第1部の途中で投げ出されたら、私には手の打ちようがないのですが）。イヤになったら止めればよいのです。読者のみなさんがどこまで深くマイクロ経済学を知りたいかに応じて読み進み、満足すればそこで本書から撤退すればよいのです。言い換えれば、「マイクロ経済学がどんなシロモノかを大体理解する程度でよいのなら、本書を最初から最後まですべてを読む必要はない」という構成になっています。

第2の点について。これもできるだけマイクロ経済学学習のためのエネルギーを節約するというのが目的です。

マイクロ経済学のさまざまなテキストを見ていると、消費者行動と生産者行動をまったく別のものとしてとり扱っているかのようなテキストが散見されます。結果として、マイクロ経済学を最初から学ぶ人は、消費者行動の理論を学んだ後で、それと同じぐらいのエネルギーを使って新たに展開される生産者行動の理論を最初から学ばなければならないと考えがちです。しかし、これは誤解だと私は思います。

なぜならば、マイクロ経済学の基本的な理論においては、消費者行動と生産者

行動はシンメトリック（左右対称）になっており、表裏一体であり、鏡像のようになっているからです。そのため、消費者行動と生産者行動の考え方は、そのすべてではないにしても、かなりそっくりな部分が多く、一方のコツさえ飲み込めば、他方の理解はどんどん進むようになります。

そこで本書では、消費者（需要）と生産者（供給）がシンメトリックな関係にあることをあえて強調して書いています。消費者行動の理論をマスターすれば、それと同じ考え方が生産者行動の理論に適用できるので、学ぶための労力は実は単純に2倍ではなく、それ以下になることが読者のみなさんにはわかるでしょう。実際、たとえば第2章と第3章、第5章と第6章では、文章がそっくりそのまま言葉だけが入れ替わっている部分がたくさんあり、読者のみなさんは「これは著者の手抜きではないか」と思うくらい驚かれることがあると思います（実は手抜きどころか、そっくりそのままの文章にするように私はかなり気を遣いました）。それくらい両者は考え方が似ているのです。もちろん、この対称性は理論が深まれば深まるほど薄れてきます。しかし、本書では少なくとも第2部まではこの対称性をしっかりと維持・強調して書いています。

このように書いてくると好意的な読者のみなさんの中には、本書はしっかりと練られたミクロ経済学の教科書という印象を持たれる方がいらっしゃるかもしれません（ありがとうございます!）。しかし、本書のタイトルをよく見てください。とてもアバウトです。「大体こんな感じです」のタイトルには、本書はあくまでミクロ経済学のさわりだけを理解するためのものであって、ミクロ経済学理論のしっかりとしたテキストというスタンスをとるわけではないという意味が込められています。別の言葉でいえば、このタイトルには、本書だけでミクロ経済学の隅から隅までをわかったような気持ちになってもらっては困るという意味があります。

その意味で、本書は立派な理論経済学者が著したミクロ経済学の優れた書籍に接するための露払いとでもいうべき立場にあります。ですから、ミクロ経済学を正確に理解したい読者のみなさんは、本書の後でしっかりとしたミクロ経済学の書籍を読むことをお勧めします。しかし、それならばなぜこんな大ざっぱな本を書いたのだ、ということに疑念を持つ方がいるかもしれません。それには次のような理由があるからです。

現役の大学生のみなさんには大変失礼なことを申し上げることになりますが、

ミクロ経済学がどのようなものであるかをほとんど理解できず、ミクロ経済学の考え方を身につけることができないうまに何とかごまかして単位をとり、経済学部を卒業して社会に出て行く大学生が少なからずいます（なお、これは私の勤務先の大学のみ当てはまることではありませんので、念のため）。

経済学教育に携わっている者として、このことについて日頃から残念に思っています。少なくともミクロ経済学が「大体こんな感じのもの」程度でもわかって社会に出て行ってもらうことは、大学教員としての私の望みであるのみならず、現代の経済学教育においても必要最低限に要求されるものではないでしょうか。そのために本書が活用されることを期待しています。

ところで話は変わりますが、私の文章はしばしばくどいといわれます。私のはじめて共著の本を書いたときに、同じ著書を執筆した先輩の先生から「文章がくどいなあ」といわれたのを覚えています。私が普通に書いた文章でも、「くどい」といわれるのですから、私自身が「少しくどいかなあ」と思ながらも本書で書いた文章は、たぶん相当くどいでしょう。しかし、私は今回それをあまり気にしないことにしました。というのは、くどいと思われるほどに書かれている場所というのは、たいていわかりにくい、あるいは重要な箇所だからです。

頭の回転の速い方の場合には、本書の文章を見て、くどいとか、面倒くさいとか、うとうしいとか思う方がいるに違いありません。私は頭の回転があまり速い方ではないですから、自分が納得できるような文章を書くために、無意識のうちに同じようなことを繰り返し書いてしまうのかもしれない。しかし、読者のみなさんの中には私のように頭の回転が遅い方もいるでしょうし（失礼しました!）、最初にミクロ経済学にとりかかる人の場合、右も左もわからない状態ですから、少しくどいくらいに同じことを繰り返し述べる方がかえってわかりやすいかもしれません。私の文章を冗長だと思う読者のみなさんには、その点をご容赦願います。

それから易しいミクロ経済学の入門書では、「難しい数式をいっさい使わずに」というような言葉が宣伝文句としてよく使われます。そこで正直に申し上げます。私は数式をいっさい使わずにミクロ経済学を鮮やかに解説できるような優れた能力を持ち合わせていません（謙遜じゃありませんよ）。本書は第2部以降で数式が出てきます。ただし、そのレベルは中学校3年までの数学で

す。つまり、義務教育の数学は使います。具体的には、式の計算と1次関数（とくに傾き）が使われます。それから一部では図形の合同も使われます。ですから義務教育の数学が守備範囲でない人にとっては、本書の第2部以降の理解は厳しいかもしれません。その代わりに、本書では高校レベルの数学を使うことは反則とします。

ただ余談ではありますが、世の中というものは数学のできる人にとって便利に、得になるようにできているので、一定程度の数学の勉強をしておくことはこの世を渡っていくうえで決して無駄ではないと思いますよ。

各章の最後には、理解度をチェックするために練習問題を用意しました。本当は読み物のようなテキストを目指したかったのですが、練習問題をつけたら急に教科書くさくなってしまいました（笑）。各練習問題はすべて穴埋め問題となっており、計算問題は連立1次方程式が解ければ大丈夫です。いずれの問題も10問という設問になっており、100点満点の試験には出題しやすくなっています。本書はとくに大学生のみを対象として書かれているわけではありませんが、これがどういう意味かは賢明な大学生の皆さんならおわかりでしょう。くれぐれもご注意ください。

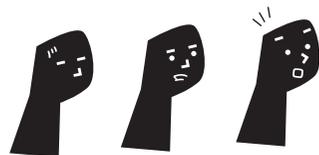


図 本書の構成と途中退出の目安

第1部	第1章	勉強方法 ミクロ経済学とは？ 経済問題とは？ 経済モデル インプットとアウトプット		A	B	C	D
	第2章	消費者	生産者				
		効用の最大化 欲望のパターン 総効用 限界効用 需要曲線 消費者余剰	利潤の最大化（費用の最小化） 費用のパターン 総生産性 限界生産性→限界費用 供給曲線 生産者余剰				
第4章	完全競争市場 社会的余剰 資源配分システム 簡単な政策分析						
疑問		(a) 効用を足し引きしたり他人と比べたりできるのか（消費者） (b) 分業・協業や学習効果による費用低下はどう考えるのか（生産者）					
第2部	第5章	消費者	生産者	A	B	C	D
		疑問 (a) の解決 無差別曲線 予算制約線 (消費の) 限界代替率 需要曲線	第6章 等量曲線 等費用曲線 (生産の) 限界代替率 供給曲線				
第7章	完全競争市場 需要曲線・供給曲線のシフトによる均衡分析 需要曲線・供給曲線のシフトを考えた政策分析						
第3部	第8章	消費者	生産者	A	B	C	D
		需要の価格・所得弾力性 下級財・必需財・上級財 代替効果・所得効果	疑問 (b) の解決 (新) 総生産性 総費用・限界費用・平均費用 損益分岐点・操業停止点				
第10章	完全競争市場 長期市場均衡 外部効果（環境税） コースの定理						
第4部	第11章	独占市場 限界収入曲線 独占企業の行動 価格差別戦略					

- A：ミクロ経済学って大体どんな感じのものかわかります。
 B：ミクロ経済学は多少かじったことがあります。
 C：ミクロ経済学のことはある程度わかっているつもりです。
 D：ミクロ経済学については大体わかっています。

目 次

はじめに i

第 1 部 ミクロ経済学って大体どんな感じのものかわかります

プロローグ こんなことをやります 2

第 1 章 まずは準備しましょう 5

第 1 節 経済問題の本質は意外と単純 …… 5

経済学を理解するための勉強方法 (5) ミクロ経済学って何ですか? : 私の言葉では語れません (8) 経済問題の本質とその解決方法 (10)

第 2 節 慣れない言葉に慣れる …… 13

「商品」と「財・サービスあるいは資源」との違い (13) 経済モデルとファッションモデル (16) 社会システムは壮大で複雑なピタゴラ装置 (18)

第 3 節 男と女, 大人と子供, そして消費者と生産者 …… 20

この世には 2 つのタイプの人間が存在する (20) 財を作って売る企業 (生産者) と財を買って使う人間 (消費者) の目的 (23)

第 2 章 消費者が効用を最大にすれば需要曲線が生まれます 26

第 1 節 限りないもの, それは欲望 …… 27

人間の欲望第 1 のパターン (27) 人間の欲望第 2 のパターン (30) 総効用は増加し, 限界効用は減少する (32)

第 2 節 人間の幸せをグラフにする …… 33

効用の価値, 欲望の強さの指標 (33) 限界効用曲線が意味するもの (36)

第 3 節 需要曲線のデビュー …… 41

需要曲線, 元をただせば限界効用曲線 (41) 個人の需要曲線と市場全体の需要曲線 (43) 消費者の幸せを形にする (46)

第3章 生産者が利潤を最大にすれば供給曲線が生まれます 52

第1節 生産と欲望のパターンは似ている53
企業の生産第1第2のパターン (53) 総生産性は増加し, 限界生産性は減少する (55)

第2節 生産に費用はつきもの57
総生産性をひっくり返して総費用へ (57) 総費用から限界費用を求める (60) 限界費用曲線が意味するもの (61)

第3節 供給曲線のデビュー66
供給曲線, 元をたただせば限界費用曲線 (66) 各企業の供給曲線と市場全体の供給曲線 (69) 生産者の幸せを形にする (72)

第4章 需要曲線と供給曲線が会って市場が生まれます 78

第1節 完全競争市場デビュー79
市場: 需要曲線と供給曲線の出会い (79) バッテンで決まる価格 (82)

第2節 市場均衡は望ましいのか86
市場均衡の望ましさ (86) 最低賃金制度は失業者に優しいのか: 政策分析の例 (91)

第3節 市場メカニズムという資源配分方法は望ましいのか95
他の資源配分方法 (95) 支払意思 (価格) との比較 (99) 独占禁止法や公正取引委員会がある理由 (101)

第4節 完全競争市場なんて勉強する価値があるのか103
経済学は勉強しても意味がないのか (103) 市場メカニズムの崩壊 (105) 市場メカニズムが格差社会をもたらしたのか (106)

エピローグ ここでお別れしましょうか, それとも先に進みましょうか 111

第2部 ミクロ経済学は多少かじったことがあります

プロローグ こんなことをやります 114

第5章 無差別曲線が予算制約線と会って需要曲線が生まれます 116

第1節 消費者の気持ち117
消費者の気持ちは3種類: 好き・嫌い・同じくらい (117) 「ど

	「うちでもいい」組み合わせの集まり (121)	無差別曲線の特徴 (123)	
第2節	幸せになりたいのになれない理由 ……………	125	
	お財布の中身と相談しよう (125)	縦横無尽に変化する予算制約線 (128)	
第3節	グレードアップした需要曲線 ……………	132	
	無差別曲線と予算制約線の出会い (132)	無差別曲線が原点に向かって出っ張っている理由：直感編 (136)	需要曲線の再デビュー (137)
<hr/>			
第6章	等量曲線が等費用曲線と出会って供給曲線が生まれます	143	
第1節	いろいろな組み合わせで同じ量を生産する ……………	144	
	生産者が利潤最大化のためにやらなくてはならないこと (144)	生産者の行動は3種類：多く作る，少なく作る，同じくらい作る (145)	同じ量を生産できるインプットの組み合わせの集まり (149)
第2節	もっと安くできないか ……………	152	
	資金力と相談しよう (152)	等量曲線と等費用曲線の出会い (154)	等量曲線が原点に向かって出っ張っている理由：直感編 (158)
第3節	別ルートからの供給曲線 ……………	159	
	供給曲線の再デビュー (159)	企業単独では右下がりの需要曲線に直面しない (161)	
<hr/>			
第7章	揺れ動く完全競争市場	168	
第1節	需要曲線も供給曲線も落ち着かない ……………	168	
	動き出す需要曲線・供給曲線 (168)	上下に動く供給曲線 (171)	動く需要曲線・供給曲線，動かない需要曲線・供給曲線 (172)
第2節	税を知りミクロ経済学を知れば百戦危うからず ……………	177	
	税金の影響を市場均衡理論で分析する (177)	従量税の支払いは消費者への丸投げか (179)	従量税は市場を歪めるのか (182)
第3節	需要曲線と供給曲線を動かせばリサイクル問題がわかる ……	183	
	リサイクルは進めば進むほど，進まない (183)	なぜチリ紙交換車は消えたのか (186)	

第3部 ミクロ経済学のことにはある程度わかっているつもりです

第8章 無差別曲線が教える弾力性、代替・補完財、上級・下級財 198

- 第1節 需要と供給は弾んだり弾まなかったり …… 198
需要の変動を数値化する (198) 需要の価格弾力性で起こりやすい誤解 (201)
- 第2節 弾力性で世界は広がる …… 205
需要曲線の傾きの市場への影響 (205) 代替性や補完性を反映する弾力性 (207) 所得でも需要は弾む (208)
- 第3節 無差別曲線だけでも社会を分析できる …… 212
現物給付と現金給付のどちらがお得? (212)

第9章 供給曲線が右上がりになる理由 218

- 第1節 U字形の供給曲線? …… 218
分業・協業, 学習効果があれば (218) 新しい総生産性曲線をひっくり返そう (220) それなら供給曲線はU字形なのか (222)
- 第2節 費用がいっぱい …… 224
総費用と限界費用の親子関係 (224) 総費用と平均費用の親子関係 (226) 限界費用曲線と平均費用曲線の兄弟関係 (228) 平均費用3兄弟 (230)
- 第3節 供給曲線の真の姿 …… 233
企業の経営判断が供給曲線をU字形にしない (233) いい加減な供給曲線? (238)

第10章 市場均衡分析で世界は広がります 243

- 第1節 去る者は追わず, 来る者は拒まない市場 …… 243
市場は生き物 (243) 2つの利潤 (245) 機会費用で見る正常利潤と超過利潤 (246)
- 第2節 市場均衡の行き着く先は …… 248
食い尽くされる超過利潤 (248) 超過利潤がなくなると (250)

第3節 環境問題を分析する 252

他人からの迷惑, 他人からの恩恵 (252) 完全競争市場で環境汚染が進む理由 (254) 環境税の望ましさ (256) 環境汚染を許す最適な環境税 (257) 話し合いという解決方法はいいことか (260) 「汚染者負担原則」のワナ (262)

エピローグ ここでお別れしましょうか, それとも先に進みましょうか 268

第4部 ミクロ経済学については大体わかっています

プロローグ こんなことをやります 272

第11章 究極の市場支配 ●独占市場 274

第1節 「限界収入」に関するお詫び 274

どこでも見かける不完全競争市場 (274) 完全競争市場の企業の収入は増え続ける (276)

第2節 独占企業はどうやって価格をつけるのか 280

独占企業の収入はやがて減る (280) 限界収入曲線 (直線) の傾きが需要曲線 (直線) の傾きの2倍になる理由 (284) 独占企業の価格のつけ方 (285)

第3節 独占企業の利潤最大化は続く 288

同じものなのに値段が違う: 価格差別 (288) 価格差別戦略の事例: 航空運賃から出会い系サービスまで (292) 価格差別戦略成功の条件 (294)

エピローグ このあたりでやめておきましょう 298

経済学と数学 (299) ミクロ経済学への取り組み (300)

おわりに 303

参考文献 306

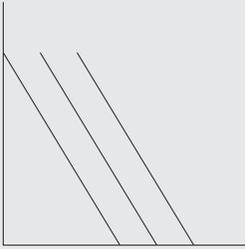
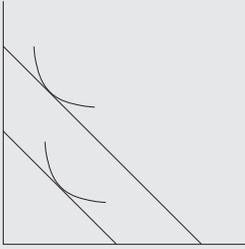
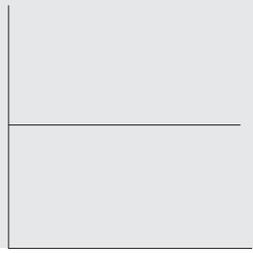
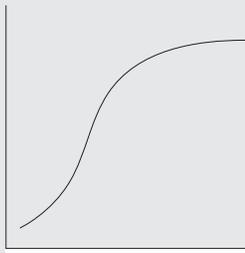
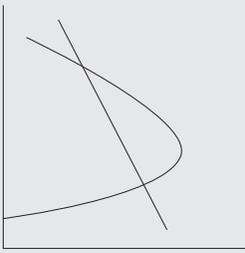
練習問題解答 307

索引 310

コラム一覧

- ① 経済学は4語でまとめられる 12
- ② 「だからミクロ経済学は役に立たない」といわれる理由 40
- ③ 見せびらかすのが幸せ：ヴェブレン効果 44
- ④ なぜお正月のテレビ番組には懐かしい芸能人が登場するのか 69
- ⑤ 均衡ってあるの？ 1つなの？ 落ち着いているの？ 85
- ⑥ 堂々巡り 119
- ⑦ 通販CMの使用前後比較 131
- ⑧ 等量曲線と等費用曲線は供給曲線を求めるためだけにあるのか 163
- ⑨ 経済学のもう1つの分析手法 173
- ⑩ 下級財の事例 211
- ⑪ 費用曲線には短期と長期がある 234
- ⑫ 動学分析入門「クモの巣理論」 251
- ⑬ なぜ需要曲線の真ん中で収入が最大になるのか 283
- ⑭ 差別はよくない？ 291

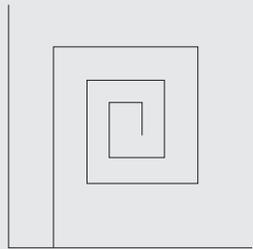
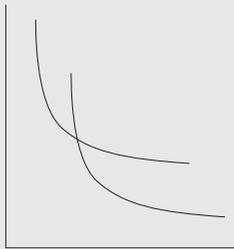
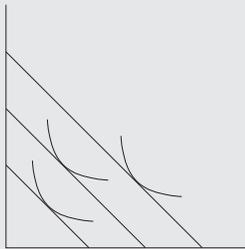
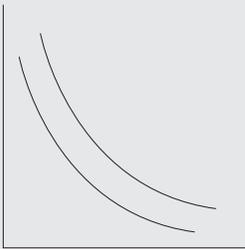
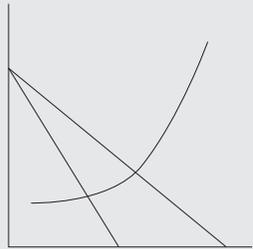
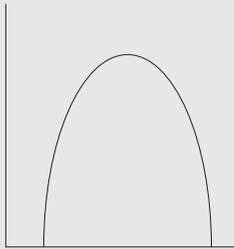
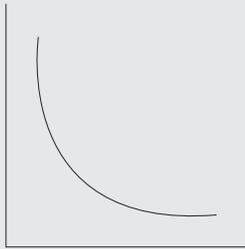
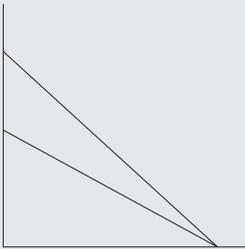
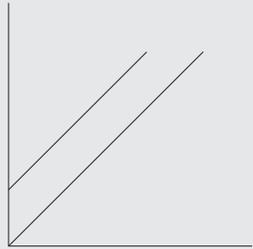
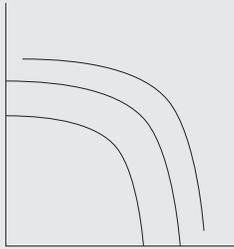
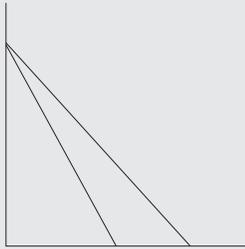
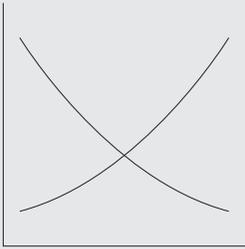
本書のコピー、スキャン、デジタル化等の無断複製は著作権法上での例外を除き禁じられています。本書を代行業者等の第三者に依頼してスキャンやデジタル化することは、たとえ個人や家庭内での利用でも著作権法違反です。



第 1 部

ミクロ経済学って

大体どんな感じのものかわかります



こんなことをやります

人間は、自分がこれから進む先が大体どんなふうになっているかがわかっていると安心して前に進むことができます。たとえば、これから進む道のどれほど先にゴールがあるのか、その道はどのような形になっているのか、途中でどのような障害物があつて、周辺の環境はどのようなになっているのかについて事前に十分な情報を持っていれば、途中で不安になることはないし、転んだときもその被害は最小限ですみます。

それとは反対に、人間は先行きが見えないと不安になるもので、とにかく歩き出せといわれると、その大きな不安を抱えたまま手探りで歩き出すこととなります。このような先が見えない状況では、途中で一度転んだら、もうこれでダメだと思ってしまうかもしれませんし、そもそもどこまで行けばいいのかもわかりませんから、そこから先に進むのをあきらめてしまうかもしれません。

別の例を出してみましょう。いいプレゼンテーションというのは、必ずプレゼンが始まる前に、このプレゼンの目的は何か、その目的に向かってどのようなプロセスを踏むのか、プレゼン内容はどのような構成になっているのかがあらかじめ示されるものです。そうすると、聞き手はその発表者の計画を理解して進んでいくことができますし、プレゼンの流れの中で自分がいまどこにいるのかがわかりますから、話に飽きたり退屈したりすることが少なくなります。逆に、何をするのか、何をどう進めるのかよくわからないプレゼンが始まると、自分たちはどこに連れて行かれるのかもわかりませんから、プレゼンという流れに当てもなく漫然とついていかなくてはならず、退屈で眠たくなってしまうことがあります。

いずれの例にしても、どちらの方が好ましいかはいうまでもないでしょう。本書のとりわけ第1部は、ミクロ経済学という、まだ海のものとも山のものとも知れない世界をこれから歩き出そうとする読者のみなさんに、これから歩く道のおおよそのゴールと途中の周囲の風景などをざっと知っておいてもらって、本格的に歩き出すための準備をしてもらうことが目的です。

ですから、本書の真骨頂はこの第1部にあります。第1部は「大体こんな感じ」の典型です。第1部の内容を知っていれば、ミクロ経済学の道を歩み

表 0-1 本書で使われるほぼ同じ意味の言葉

商品, 製品, 財, サービス, 資源…など (ただし, 図 1-1 に注意)	
需要 (する), 消費 (する), 購入 (する), 買う…など	供給 (する), 生産 (する), 産出 (する), 販売 (する), 売る…など
需要者, 消費者, 買い手…など	供給者, 生産者, 企業, 売り手…など

出すことはかなり楽になります。おおよその先を見通すことができれば、いつたい自分がどこに連れて行かれようとしているのか、いま自分はどこにいて、どの方向に進もうとしているのかがわかるようになります。そうするとミクロ経済学の学習がはかどるようになるし、ヤル気も出るというものです。

第 1 部だけでミクロ経済学の全貌がわかるということはありません。しかし、第 1 部を読破すれば完全な道案内とまではいかないまでも、道に標識を立てるくらいのことはできます。それに加えて、第 1 部を読むだけで、なぜ経済学者が市場メカニズムをお勧めするのかということがわかるようになります。第 1 部の分量は他に比べて比較的多いのですが、そんなところまでもわかるのならば、かなりお得ではないでしょうか。

第 1 部の構成は以下のとおりです。第 1 章は、これからミクロ経済学を理解するうえで知っておくべきことを整理しておくという、いわば準備作業の章です。この準備作業を終えておきますと、第 2 章から本書の最後までが読みやすくなります。第 2 章では、消費者行動を扱います。この章の最終目的は需要曲線を導き出すことであり、消費者の幸福の大きさを測る尺度を得ることです。第 3 章では、生産者（企業）行動を扱います。この章の最終目的は供給曲線を導き出すことであり、生産者の幸福の大きさを測る尺度を得ることです（いま述べた第 2 章と第 3 章の説明文がシンメトリックになっていることに気をつけてください）。第 4 章では、第 2 章と第 3 章で得られた需要曲線と供給曲線を出会わせて、完全競争市場を分析します。これによって経済学者が市場メカニズムをお勧めする理由を明らかにします。また簡単な政策分析も行います。

なお、第 1 部だけに限りませんが、最初ですから使用される日本語について整理しておくことにしましょう。これから文脈に従っていろいろな言葉が出てきます。それらについて混乱しないように表 0-1 にまとめておきました。それぞれのマスの中にある言葉はすべてほぼ同じ意味であると考えて構いませ

ん。いずれの言葉もマスの中にある他の言葉と入れ替えて不都合はありません。迷ったら、表 0-1 に帰ってくるとよいでしょう。

ここで、生産と販売が同じ意味ということに違和感を持つ方がいるかもしれませんが。というのは、生産したものが必ず売れるということはなく、在庫を持つことがあるからです。しかし、ここでは簡単化のために在庫はないものとして考えます。したがって、生産量と販売量は同一になります。

それからもう 1 つ。これからいろいろなグラフが出てきます。そのグラフの説明のときに「○○曲線」と名前をついたものがたくさん出てきます。ところが「曲線」と書いていながら、グラフでは直線であることが多くあります。そのような場合には、「直線」は「曲線」の特殊形と考えてください。つまり、「直線」は「曲線」の中に含まれます。ですから、「直線」は「曲線」グループの一員だというように今後は考えてください。

まずは準備しましょう



この章では、これからミクロ経済学を学んでいくにあたっての準備作業のようなことをします。ミクロ経済学とはいったい何者なのか、ミクロ経済学は何を目的としているのか、ミクロ経済学で何がわかるのか、ミクロ経済学でわかったことがどう役立つのか、ということなどについてお話をします。「前置きはいいから早く先に進め」という読者の方は、この章を飛ばしてもまあなんとかなると思います。この章を読んでから先に進む方が結果的には理解が早く進むのではないかと思いますし、最後まで読みやすくなると思います。いってみれば、「大体こんな感じ」の「大体こんな感じ」について知ることができるでしょう。

第1節 経済問題の本質は意外と単純

経済学を理解するための勉強方法

高校生までの勉強では、科目によって2つの勉強の仕方があると私は考えています。あまり好ましくない表現ですが、他にいい表現もありませんので仕方なくその表現を使わせてもらいますと、1つは「落ちこぼれ型」の科目、もう1つは「落ちこぼれ型でない」科目です。

「落ちこぼれ型」の典型的な科目は数学でしょう。数学はとにかく積み重ねの学問です。今回の授業の内容は、前回の内容を理解しているものとして、それを前提に進められます。そして、前回の授業の内容は、前々回の内容を理解しているものとして、それを前提に進められます。ですから、いったん途中でつまづいてしまうと、そこから先はもうわからなくなってしまって、ついていけなくなってしまいます。

一方、「落ちこぼれ型でない」典型的な科目は世界史や現代国語などでしょう。世界史はたいいてい、人類の誕生から始まって古代ローマへと続き、中世ヨーロッパの入口あたりまで進みます。ところがそこまでくると突然、アジアや中国などの歴史に飛び、再び殷や周などのような古代からまったく別の話が始まります。ですから、たとえローマ史のところで学校を長期欠席していても、古代中国から始まるときに出席していれば何の問題もなく授業についていくことができます。現代国語も同じです。ずっと論説文を学び、その後に詩や俳句を学ぶことになっていたとすると、論説文のときに休んでいても、詩や俳句の学習には直接の影響はなく、授業についていくことができます。

そこで、経済学はどちらのタイプかという点、経済学は「落ちこぼれ型」になります。これはミクロ経済学であろうとマクロ経済学であろうと変わりません。その点では数学とまったく一緒です。数学と同じように経済学でも、今回の講義の内容は前回の講義の内容がわかっているということを前提に進められ、前回の講義の内容は前々回の講義の内容がわかっているということを前提に進められます。ですから、途中で1回欠席して、欠席したときの講義の内容をほったらかしにしておくと、そこから先はわからなくなり、講義についていけなくなります。

数学と同じように、経済学の学習では、1つ1つを地道に理解して知識を確実に積み上げていく堅実さが求められます。あたかも1つ1つのブロックを着実に積み上げていくように勉強していかなくてはなりません。これまでにミクロ経済学にチャレンジして挫折した方、入門や初級クラスのミクロ経済学で悪い成績評価しかもらえなかった方がいるとすれば、それはおそらく、そのブロックの積み上げ方がかなり雑だったのでしょう。ブロックを1ミリの隙もないように正確に積み上げていき、積み上げた建物が決してぐらつかないようにしなくてはなりません。

最初からブロックを積まないであちこちにブロックを放り出した状態のまま
でいると、はじめから経済学はわかりません。また、最初のうちに積んだブ
ロックの小さな隙間やズレを気にしないで、そのまま同じように積み上げてい
くと、隙間やズレがしだいに大きくなり、最後には建物が大きく揺れ出して倒壊
してしまいます。最初はわかっていたのに、しだいに何となく経済学がわから
なくなっていく方は、そうしたブロックの積み方をしていたのでしょう。

一方、まったく白紙の状態これからマイクロ経済学を始めようとする方は、
高校時代に勉強した「政治・経済」の科目とマイクロ・マクロ経済学は別物と考
えた方がいいのではないかと私は思います。高校の「政治・経済」は、誤解
を恐れずにいえば、いわゆる暗記物、つまり「落ちこぼれ型でない」科目だと
いえます。大学で学ぶマイクロ・マクロ経済学は、高校の「政治・経済」の延長
線にあるとは必ずしもいえないと思います。もし高校時代に「政治・経済」
の「経済」の部分をつまらなと感じた方は、その印象だけで経済学を食わず
嫌いになってほしくないと思います。

それから経済学のテキスト（教科書）は、小説のようにすらすらとページを
めくれるようなものではないということも覚えておいてください。ときとして、
ページの半分くらいをウンウンとうなりながら2、3日格闘するくらいのこと
もあります。もしそんなに時間をかける余裕がないのならば、ある程度テキス
トと格闘した後で、同じようなことを書いてある他のテキストに複数あたって
みるといいでしょう。著者によって同じところを違った角度で、そして違った
表現で書いているので、格闘した内容が一瞬にしてわかることがあります。十
分に格闘した後で「あっ、そうか！」と思ったときは、その知識の脳への定着
は、格闘しないときに比べてより強烈になります。それをしないでよくわから
ないまま「とりあえず先に進もう」とすると、積み上げたブロックがズレはじ
めます。

本書でもある程度は格闘してください。じっくりと落ち着いて読んでみてく
ださい。本書はそれほどややこしいことは出てきませんが、それでも斜め読み
や読み飛ばしをしていると、おそらく「マイクロ経済学はやっぱりわかんないな
あ」ということになってしまいます。たとえば、簡単な数値例が出てきたとき
は必ず紙と鉛筆を使って本当にそうなっているかどうかを確認しつつ前に進ん
でください。わかったつもりになったままで先に進むと、しだいにブロックの

隙間が大きくなっていきます。

経済学は積み重ねの学問であること、テキストとはある程度は格闘して知識を得ること、これを知っておくことが経済学の理解への早道ではないかと私は考えます。

ミクロ経済学って何ですか？：私の言葉では語れません

「ミクロ経済学って何ですか？」

こんな本質的な問いかけがなされたとして、私がエラそうに「ミクロ経済学とはですねえ……」などと自信たっぷりに話すことなど、あまりにも恥ずかしくてできません。そんなことをすれば、ミクロ経済学の純粋理論を徹底的に極めた経済学者のみなさんから激怒されるか冷笑されてしまうことになるでしょう。逆に、すべての経済学者が憲法の条文のように一字一句違わない文章を有り難がってミクロ経済学の定義として使っているわけでもありません。それぞれの経済学者が、自分の考え方や目的意識に基づいて、ミクロ経済学とは何かということについて述べています。

ここでは、私が独自の定義を作り出すのではなく、著名な経済学者の方々が述べているミクロ経済学のさまざまな定義にすぎることにしてしましましょう。私の定義より、その方がよほど信頼が置けるといえるものです。彼らの執筆した著書からミクロ経済学とは何かということを論じているところを抜き出して、以下に紹介することにします。そして、その中で共通して使われている言葉を見つけ出せば、それらがミクロ経済学とは何かを教えてくれる重要なキーワードになるでしょう。

ところが、物事はそう簡単にはいきません。なぜならば、どの本をとってもその定義はたいがい長文となっていて、場合によってはその定義や説明のために数ページどころか1章をまるまる使っているものまであるからです。そのため、とても素晴らしい定義・説明をしてくれている著名なミクロ経済学の本でも、あまりに長いので本書ではやむをえず採用できなかったものが多くあります。しかも、長い定義や説明をそっくりそのままいくつも抜き出して書いては退屈になってしまうでしょうし、著作権上も怪しくなってきます。そのため、記述の中には一部のみを引用したものもあることに十分注意してほしいと思います。

まず、過去において稀代の世界的ロングセラーとなったテキストを著した故 P. サミュエルソン MIT (マサチューセッツ工科大学) 名誉教授と 2018 年にノーベル経済学賞を受賞した W. D. ノードハウス (イェール大学) 教授は、経済学について以下のように述べています。

「経済学とは、さまざまな有用な商品を生産するために、社会がどのようにに稀少性のある資源を使い、異なる集団のあいだにそれら商品を配分するかについての研究である」(サムエルソン & ノードハウス, 1992)。

次いで、フランスの経済学者で、中級レベルの優れたミクロ経済学を著した故 E. マランヴォーは、

「経済学は、社会生活を営む人間の種々の欲求を満たすために、稀少資源がいかに用いられるかを研究する科学である (後略)」(マランヴォー, 1981) と述べています。

3 つ目は日本人の著名な経済学者で、大学院レベルのミクロ経済学に関する有名なテキストを著した、日本経済学会会長経験者でもある奥野正寛東京大学経済学部助教授 (当時)、鈴木興太郎一橋大学経済研究所教授 (当時) のお二人は、

「相対的に希少な資源を、実際には無限の欲望の充足に振り向けるために、それぞれの社会はそれに固有の「経済制度」(中略)をもち、(中略)これらさまざまな経済制度の運行メカニズムの実態と、その相対的な特徴を明らかにすることこそが、ミクロ経済学の課題なのである」(奥野・鈴木, 1985) と述べています。

最後は、多くのミクロ経済学に関する書籍を著し、また同じく日本経済学会会長も務められた西村和雄京都大学経済研究所教授 (当時) は、

「経済学とは、稀少な財やサービスを、競合する目的のために選択・配分する仕方を研究する学問です」(西村, 1995) と述べています。

これらの 4 つの定義 (あるいは課題) を眺めてみますと、それらの文章の中に以下のような言葉が共通して使われていることがわかります。

希少 (稀少) 資源 欲望 (欲求) 配分

当たり前のことかもしれませんが、経済学が存在するのは経済問題があるからです。しかし、「経済問題はなぜ発生するのか」といざ問われてみると、意

外に簡単には答えることができないのではないのでしょうか。確かに、世の中にはいろいろな種類の経済問題が山ほどあり、それぞれの個別具体的な経済問題の原因について、ある程度は述べることができるでしょう。しかし、「ありとあらゆる経済問題すべてに共通する問題発生の原因は何か」などと問われることは、これまであまりなかったかもしれません。

経済問題は私たちにとっての悩みであり、苦しみです。まずはその苦しみの原因を明確にしておかなくては問題解決の糸口さえ見つかりません。そこで突然ですが、いきなり仏教のお話をしましょう（ちなみに私はこの仏教の話を講義でよくするのですが、私の大学はキリスト教系の大学です）。仏教では人間の苦しみを「四苦八苦」として説明します。最初の四苦は生・老・病・死の4つです。それに次の4つを加えて八苦といいます。

愛別離苦 怨憎会苦 求不得苦 五蘊盛苦

1つ目の愛別離苦（あいべつりく）とは、大切な人と別れなくてはならない苦しみです。2つ目の怨憎会苦（おんぞうえく）とは、嫌な人と会わなくてはならない苦しみです。1つ飛ばして五蘊盛苦（ごうんじょうく）とは、（凡人には理解しにくいところですが）人間の肉体と精神がままならないことによって生じる苦しみです。さて、最後に残った求不得苦（ぐふとくく）がここでの問題です。これはほしいものが得られない苦しみです。

お釈迦さまは、「アレもほしいコレもほしいというように、人間の欲望は無限である。その一方で、その欲望を満たすことをできるものは足りなくて手に入らない。だから苦しいのだ」と人間を看破しました。これが「求不得苦」で、経済問題を論じるときに重要になる苦しみです。

経済問題の本質とその解決方法

よくよく考えてみると、経済問題というのはどのような問題も最終的にはこの「求不得苦」に行き着くのではないのでしょうか。たとえば安月給が苦しいのは、アレも買いたいコレも買いたいと思うその欲望は無限なのに、それを買うことのできる給料が有限（希少）だからです。満員電車で座れずに辛いのは、座席に座りたいという人はたくさんいるのに、座れる座席の数が有限（希少）だからです。大学受験で悩むのは、誰も一流有名大学に行きたいけれども、大学には定員があってその定員が有限（希少）だからです。世界から貧困や飢

饑がなくなるのは、飢えた人がたくさんいて食欲が無限にあるのに、そこに提供される食料が有限（希少）だからです。

つまり、人間の欲望は無限なのに、その欲望を満たす資源が有限（希少）であること、そのギャップが経済問題の本質であるといえます。これで「経済問題の本質が明らかになった！」などという、ノーベル経済学賞レベルの発見のように聞こえますが、実はこのことは経済学者の間ですっと前から当たり前のこととしてとらえられています。こうして見ると、経済問題の本質って意外と単純に思えるでしょう。しかし、かえって単純なだけになかなか大変な本質なのです。

仏教では、この苦しみから抜け出すために、「欲を捨てよ、解脱せよ」と教えるようです。しかし、経済学は宗教ではありませんから、仏教のように考えることはできません。経済学では、人間の欲望が無限であることについて何とかしようとするのはあきらめて、人間の欲望が無限であることをそのまま受け入れます。欲望が無限であることをそのまま受け入れるとすれば、無限の欲望に対して有限で希少な資源をいかにして上手に人々の間に配分して、できるだけ人々の欲望を満たすか、もっと上品な言葉を使うと、人々の幸福を最大にすることができるか、を考えることが重要になります。

この**資源配分**を考えることがマイクロ経済学の課題であり、その解決がマイクロ経済学の目的となります。大切なことなので、もう一度繰り返しておきます。有限で希少な資源を無限の欲望に対してどのように配分すれば社会が最も幸せになれるかを考えること、これがマイクロ経済学の重要な目的です。

ここまでの文章を読むと、文章の中に先に述べたキーワードのほとんどが含まれていることがわかるでしょう。すなわち、「希少（稀少）、資源、欲望（欲求）、配分」です。

経済学をこれまで「お金儲けの学問」あるいは「お金を扱う学問」だと考えてきた方がいるとすれば、その考え方は改める必要があります。自分が儲かれば他人がどうなっても関係ないというのが「お金儲け」でしょう。ところが、経済学はつねに社会全体の幸福に目を配ります。たとえば、豊かな国で多くの食べ残しが捨てられ、貧しい国で飢えて死ぬ人が出てくるのは、食糧という資源の配分が間違っているからです。それを正するのがマイクロ経済学の役割です。

確かに「お金」は経済学にとって1つの重要な分析対象です。実際、経済

コラム① 経済学は4語でまとめられる

本文中であげた共通の言葉以外にも、ミクロ経済学の説明の中でよく使われる言葉があります。それは「選択」というキーワードです。

公序良俗に反しないかぎり人間は自由に行動できますから、自分の意思で自分の行動を選ぶことができます。そして日々の生活でいろいろな選択を繰り返し行っています。朝起きて、大学に行こうかサボろうか、大学に行くとしてどの服を着ていこうか、お昼になればカレーにしようかパスタにしようか、などなどと考えます。そうした選択行動をすることで、人間はできるだけ幸福になろうとします。

ですから、その選択を上手に誘導してやれば社会をより幸福にすることができます。なぜならば、その誘導によって資源をうまく配分することができるようになるからです。そうした社会システムの設計を経済学は考えます。そのため、経済学は別名「選択の科学」とも呼ばれます。

その選択にあたって、人間が「～したい」と思うことをインセンティブと呼びます。人間は「したい」ことを選択し、行動を起こすのです。この人間の持つインセンティブをうまく利用してよりよい社会を実現することが、経済学の役割だともいえます。ですから次のような経済学の表現もあります。

「経済学のほとんどは次の4語でまとめられる。『人々はインセンティブにしたがって行動する (People respond to incentives)』。残りはその注釈に過ぎない (ランズバーグ, 2004)」。

学を専攻する入学したばかりの学生に、どうして経済学を志望したのかと聞いてみると、「お金のことを知りたかったから」という答えが返ってくることがよくあります (みなさんの中にもこう考えて経済学を学ぼうと思った方はいませんか)。しかし、経済学ではいつもお金が主役というわけではありませんし、ましてやお金儲けの方法となると、まったく経済学とは無関係になります。

もしあなたが大学生だとしたら、経済学の講義を担当している教員の姿をじっくりと観察してみてください。どう見てもほとんどの教員はお金持ちには見えません (少なくとも私はそうです)。経済学がお金儲けの学問でしたら、私はとっくに大学など辞め、今ごろ南海の楽園でバカンスを楽しんでいることでしょう。ですから、今後は「経済学＝お金」という考え方は捨てていただきたいと思います。

このように、ミクロ経済学の大きな目的の1つは資源配分を考えることです。ですから、どのような社会システムを作れば資源配分がうまくいって社会全体が

幸福になるのかを考えることが重要になります。資源配分の方法にはいろいろなものがあります。抽選（マンションの最上階東南角部屋の割り当て）、成績（定員のある学校への入学希望者の配分）、行列（人気商品を手に入れるための早い者勝ち）などなどです。これらの資源配分の方法については後でじっくりと比較検討することにしましょう。また、この他の典型的な資源配分の方法としては社会主義国家の**計画経済**があります。国家が商品を計画に基づいて生産し、それを国民が消費するというシステムです。しかし、これが破綻したことは歴史が物語っています。

こうしたさまざまな資源配分方法の中の1つに、**市場メカニズム**（価格）という方法があります。これは、商品に価格がついていて、その価格を支払ってもいいと思う人に商品が配分され（購入し）、その価格を支払うつもりがないという人には商品は配分されない（購入しない）という方法です。価格の変化が人々の行動に影響を与え、人々は価格に応じて行動を変えます。多くの経済学者はこの市場メカニズムが資源を最適に配分してくれる方法であると推奨します。なぜ市場メカニズムを使えば資源を無駄なく配分できて人々の幸福を最大にできるのでしょうか、それを解明することが本書の1つの大きな目的となります。

第2節 慣れない言葉に慣れる

「商品」と「財・サービスあるいは資源」との違い

経済学では「財」という言葉をよく使います。このような耳慣れない言葉を使うよりも普通に「商品」と呼べばいいじゃないかと思われるかもしれませんが。私が学生のころは、まだ経済学のテキストがそんなに読者に優しくなく（今は多くの優れたテキストが出るようになって本当にいい時代になりました）、いきなりテキストの最初から「財」だ「財」だ、といわれ続けるものですから、私は経済学を学び始めたころにはいや～な感じがしたものです。あまりに「財、財」というので、しだいに「財」がわからないのは「罪」なのかもしれないと思っただけです。

しかし、経済学は別に財といういかにも難しそうな言葉を使ってカッコつけようとしているわけではありません。なぜ「商品」ではなくて「財」という言

葉を使うのかというと、経済学は「商品」だけを扱うわけではないからです。「商品」は、市場価格がつけられていて、それに基づいて取引されるようなものです。

経済学では、このような商品の他に、時間や環境、空気までも取り扱います。これらには価格がついておらず、取引されるものではありませんから、その意味で「商品」ではありません。ですから、より広い考え方として「財」という表現を使うのです。一方、「サービス」という言葉もあります。これは本質的に財と同一と考えて構いません。財とは目に見えるものであり、サービスとは目に見えず、手で触れられないものです。

一応、このサービスという言葉についても説明しておきましょう。経済学でいうサービスとは、店頭でお店の人がお客さんに「これを買ってくれたら、これもサービスしますよ」などといっているものとは違います。

たとえば医療は財ではなく、サービスです。医療サービスは目に見えません。「これが医療です」といって手でつかみとってあなたの前に差し出して見せようとしても、その手の中に医療サービスはありません。お医者さんから聴診器を奪い取ってそれをあなたの前に見せても、それは聴診器という財であって、医療サービスではありません。お医者さんをつかまえてきてあなたの前に座させたとしても、それはお医者さんという職業の単なる人間にすぎません。お医者さんが聴診器を使い、診断して処方箋を書くといった一連の動きが医療サービスで、それ自体は目に見えませんが、形がありませんし、手にとることはできません。同じようなものに、理容・美容サービス、交通サービス、外食サービス、宿泊サービスなどがあります。

このように、「財」と「サービス」の言葉の違いは、その外形があるかないか、触れるか触れないか、の違いだけです。その本質はまったく同じです。サービスという言葉は財という言葉に置き換えても、またその逆でも、何の不都合もありませんので、その点は気にしなくて構いません。

資源という言葉も、経済学においては外せない重要な言葉です。人間は生活するうえで、ありとあらゆる資源を動員して生産をし、消費しています。資源というと、原油や鉄鉱石などの天然資源をすぐに思い浮かべるかもしれませんが。しかし、経済学では資源の意味をもっと広くとらえます。製鉄業は鉄鉱石という資源を原材料として鋼板を生産します。そして自動車メーカーは、鋼板とい

う資源を原材料として自動車という製品（商品）を生産します。そして、タクシーやバス会社は自動車という資源を使って交通サービスを生産します。ですから、経済学では鉄鉱石も鋼板も自動車も資源です。

先ほど述べた時間や環境だけではなく、景観も、人間自体も、動物も経済学にとっては資源です（「人的資源」という言葉を聞いた方もいるでしょう）。これらの中で、たとえば時間を取り上げてみましょう。時間という資源を生産に使う例としてはワインがあります。ワインを何年間も寝かしておいしいワインを作るとき、時間は生産に必要な資源として使われます。また、時間という資源を消費に使う例としては睡眠があります。時間を消費して睡眠をとることで私たちは快適になるという幸福を得ることができます。時間は価格がついて取引されるわけではありませんから、商品ではありません。しかし、それでも時間は立派な資源です。

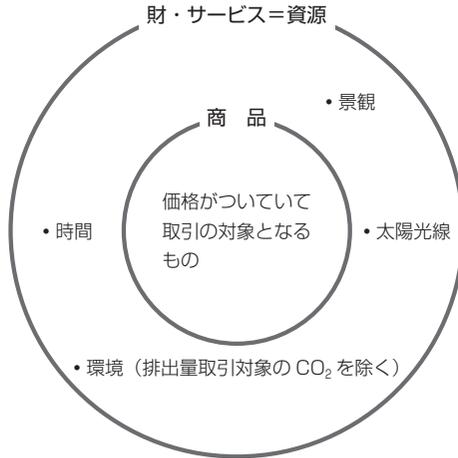
先にミクロ経済学は最適な「資源」配分を考えると述べました。ミクロ経済学は地球上の資源を無駄なく使おうと考えますから、資源という言葉は商品なんかよりもっと範囲が広がります。経済学を単に商品売り買いのための学問だと考えることは、かなり経済学をみくびっていることになります。

そのようなわけですから、本書の言葉の使い方として、商品という言葉はあまりにも限定的すぎるので、この言葉だけを使うのは不適切です。かといって、資源というのも逆に範囲が広すぎますし、イメージが天然資源のように固定化してしまっているのが扱いにくくもあります。ですから「財・サービス」という、今の段階ではまだ聞き慣れない言葉をこれから主に使わせてもらうことにします。それでも少し長いので、「サービス」を省略して「財」という言葉が本書では最も多く使われることになります。この言葉に早く慣れてください。ただ、別の見方をすれば、財という言葉に違和感がなくなってきたとき、それはミクロ経済学がしだいにわかってきているということの証拠にもなるでしょう。

もちろん本書では、状況に応じて財という言葉以外に、商品、製品、資源というような言葉も出てくる場合があります。しかしとくに断りのないかぎり、すべて同じ意味であり、すべて商品であると考えてもらっても差し支えありません（表0-1 [3ページ]）。それほど神経質になる必要はないのです。財・サービスであって商品でないものを扱うような場合があれば、そのときは必要に応

図 1-1

「商品」「財・サービス」「資源」という言葉の位置関係



じて混乱を避ける注意喚起をしますので心配いりません。

なお、それぞれの言葉の位置関係を図示したものが図 1-1 になります。

経済モデルとファッションモデル

経済学ではモデルという言葉をよく使います。経済学の分析ではモデルというものを作り、それを利用して役に立つ結果を得ようとしています。これが**経済モデル**です。経済モデルの例として最も簡単なものには、これから私たちが手に入れることになる需要曲線や供給曲線があります。また、それらが相互に出会って生み出される完全競争市場もまた経済モデルです（実際の学界の最先端の経済モデルは精緻な数学モデルであることが多くあります）。しばしば「経済学は現実を忠実に反映していない」ということがいわれ、「だから経済学はダメなのだ」と批判されることがあります。そう批判されるのは、経済学がモデルを使っていることにも1つの原因があると思います。

現実を寸分違わず忠実に再現し、ある政策がどのような結果をもたらすかを分析することができれば、確かにそれが一番いいに決まっています。しかし、社会科学はそもそも実験することが難しい学問です。実験経済学やいわゆる「社会実験」というものもありますが、それも相互に密接に関連している社会の相互関係を強引に引きちぎって、その一部だけ取り出したたり、短期間だけ実

験したりしていますから限界はあります。

経済学が全世界を相手にするような壮大な実験をすることは不可能です。たとえば、後でも出てくる最低賃金制度を撤廃したらどんなことが起こるだろうか、などということを実験したら大変なことになるでしょう（というか、そんなことはさせまいと実験前の段階で世の中に大混乱が起きるでしょう）。そのようなわけで、経済モデルというものを作ってそれで分析せざるをえないことは、経済学において仕方のないことなのです。

しかし、仕方がないことだからといって分析をあきらめてしまえば元も子もありません。分析はしないよりもした方が少しは役に立ちます。ですから、枝葉末節を排除し、できるだけ単純な作りで操作性をよくし、世の中の本質をとらえるようにして有益な結果を導き出すこと、それが経済モデルを作ることの意味です。今後登場してくる需要曲線も供給曲線も完全競争市場も、どれもできるだけ単純な姿でこの社会の本質を反映しようとして作られた経済モデルです。

世間で「モデル」といえば、すぐに思い浮かべるのが「ファッションモデル」のような美しさの象徴としてのモデルでしょう。人間の外見の美しさを典型的に表現することを目的として、多くの人間の中からある人間をファッションモデルとして選んだとき、そのモデルはおそらくたいいの人々が認める最大公約数的な外見美を表す要素をその全身に持っているといえます。現代の女性モデルの場合は、ウェストが引き締まっていて、足が長く、小顔で目が二重というようなタイプが多くの場合、美しさの基準となっているようです。このように、ほとんどの人が納得する外見美の本質を全身に表している人がファッションモデルといえます。

そこでは枝葉末節的な点、あるいは少数派の人々の持つ美の観点は排除されます。人々の中には別のタイプが好きというような人もいるでしょう。しかし通常の場合、それはファッションモデルが持つべき性質としては排除されます。というのは、そういう好みは大多数の人から見れば美しさの基準から残念ながら外れてしまっているからです。

「経済学は現実を忠実に表していない」と批判することは、ファッションモデルを例にとると、「オレの好みは違うのに、世間のファッションモデルはそうっていない。だから現実を無視している」と批判することに等しいことに

なります。これと同じように、社会の本質を表そうとする経済モデルでは、例外的な現実を捨て去るしかありません。もちろん、それを組み込むことができればそれにこしたことはありません。しかし、そうすると経済モデルの操作性が著しく悪くなり、経済モデルそのものが機能しなくなってしまう可能性があります。

たとえば「オレの需要曲線は右下がりではなくて右上がりだ。でも需要曲線はいつも右下がりとなっている。これは現実的ではない」といわれても、社会のほとんどの状況では需要曲線は右下がりとなっています。この世のすべての人の持つ需要曲線の特徴を同時に表す需要曲線を作り出すことはできません。ですから経済学者は、ファッションモデルのように、できるだけ多くの人々の最大公約数的な特徴を盛り込んだ経済モデルを作らざるをえないのです。

もちろん、経済モデルは作りさえすればどんなものでもいいものなのか、というそんなことはありません。経済モデルの作り方によって経済学者の才能が問われることとなります。「モデルの性能」という言い方を経済学の世界ではよくします。いかに単純でありながら巧みに本質を突き、現実をうまく反映させるかがモデルでは重要で、それに成功した経済モデルを「モデルの性能がいい」といいます。そうして経済モデルを使って有益な結論を導いて、現実の社会に政策として反映させる、ということが経済学者の1つの重要な使命となっています。

これから需要曲線、供給曲線、完全競争市場というように、いろいろなモデルが登場してきます。これらは、いわばマイクロ経済学界のファッションモデルです。しかしモデルの宿命として、それらは世の中に存在するすべての現実をくまなく反映したものではなく、最大公約数的な現実を反映させたものであるということを理解しておいてください。

社会システムは壮大で複雑なピタゴラ装置

またも仏教用語で恐縮なのですが、「因果応報」という言葉があります（余談ですが、海外では「仏教経済学」なる本も出ています）。このうち「因果」とは原因と結果を表し、「応報」とは原因があればそれは必ず結果をもたらすということである、とここでは理解しておきましょう。

この世の中は因果応報の社会ではないでしょうか。原因があれば必ず結果が

あります。たとえば、空腹時にご飯を食べれば幸せです。勉強をすれば成績が上がります。水素が酸素と結合すれば水になります。無断欠勤をすれば怒られます。単位がとれなければ留年になります。何でもかんでも原因と結果です。その原因と結果が織りなす社会を分析・解明することが経済学の1つの役割です。

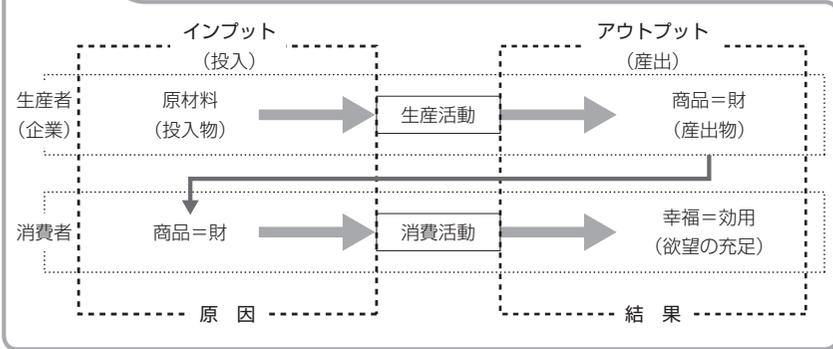
すべてのことに原因と結果があるというのは、別の言い方をすれば、すべてのことに**インプット（投入）**と**アウトプット（産出）**があるということです。たとえば、ご飯を食べることがインプットであり、アウトプットは満腹感という幸福です。勉強をするということがインプットで、成績上がるのがアウトプットです。ダイエットをすることがインプットで、やせるのがアウトプットです。無断欠勤をするのがインプットで、怒られるのがアウトプットです。

社会はこうしたインプットとアウトプットにまみれているのですが、社会ではさらにそれらのインプットとアウトプットが相互に関連しています。つまり、あるインプットによって出てきたアウトプットが今度はインプットになり、それが新たなアウトプットを生み出すということです。いわば原因と結果の連鎖反応、インプットとアウトプットの連鎖反応が社会では起こっています。

「ピタゴラスイッチ」というNHK Eテレで放送されている番組があります。その中の人気のコーナーが「ピタゴラ装置」です。ピタゴラ装置とは、小さな玉などが最初の小さなきっかけで動き出し、さまざまなからくりを経て力が伝達され、動いていく「しかけ」のことです。ピタゴラ装置はひたすらインプットとアウトプットの連鎖です。こう考えると、この世の中（社会）は壮大なピタゴラ装置であるといえるでしょう。そして、そうしたピタゴラ装置がいくつもあり、それらのピタゴラ装置が相互にまた関連しています。ですから、社会は複雑なピタゴラ装置の集まりだといえ、それらは一種のシステム（体系）を構成しています。このため、社会はときどき「社会システム」「経済システム」「経済社会システム」などと呼ばれることになります（ここではこれらの3つを明確に区別しておく必要はありません）。社会はこのようにインプットとアウトプットの入り乱れた巨大な装置であるといえます。

「風が吹けば桶屋が儲かる」的な因果関係とまではいわないまでも、以上で述べたようにピタゴラスイッチ的な因果関係は社会のどこにでもあります。バイトに行ってお金が入ればソーシャルゲーム（ソシャゲ）にはまれます。ソシ

図 1-2 インプットとアウトプットから見た社会



ヤゲをやり過ぎれば目が悪くなります。目が悪くなれば眼鏡店で眼鏡を買います。眼鏡店が儲かれば、眼鏡店の店主はハワイ旅行に出かけるのです。社会は明らかに原因と結果の連鎖です。

どんなに複雑で壮大なピタゴラ装置の社会システムでも、元をただせば、単なるインプットとアウトプットに分解できます。インプットとアウトプットという考え方から社会システムを分析できそうですし、そこから世の中のことが見えてきそうです。社会システムをインプットとアウトプットに還元して考えること、これが経済学を通しての社会の1つの見方です（少なくとも本書はその発想に基づいています）。これからインプットとアウトプットという言葉はとくに生産に関してよく出てくることになります。しかし、それに限らないで、消費も含めて世の中をインプットとアウトプットで考える方が都合がいいということを理解しておくといいでしょう。これを表したものが図 1-2 です。

第3節 男と女、大人と子供、そして消費者と生産者

この世には2つのタイプの人間が存在する

人間を2つのタイプに分類するとすれば、どのような分類ができるでしょうか。男性と女性、大人と子供、などいろいろ考えられますが、ミクロ経済学ではこの世に存在する人間を次の2種類に分類して考えます。その2つとは、「財を作って売る」人間と「財を買って使う」人間です（「財」を「商品」と読み替えても構いませんが、「財」という言葉に早く慣れてください）。

まったく当たり前のこととして、人間は財を使わなくては生きてはいけませ

おわりに

本書のタイトルが「マイクロ経済学って大体こんな感じですよ」という、くだけた（ふざけた？）表現になっている理由は、私が純粋な理論経済学を専門とするのではなく、一介の応用経済学者にすぎないというところにあります。率直にいうと、私にはマイクロ経済学の純粋理論を探求する研究者の方々が書かれる真面目なテキストへの遠慮というか、後ろめたさがあります。言い換えれば、私はマイクロ経済学のしっかりとしたテキストを書けるほどマイクロ経済学理論に精通している純粋理論派経済学者ではありません。

実際、本書で取り上げる理論は正確かつ厳密ではありません。たとえば、消費者選好の理論のところでは、私は乱暴ともいえるくらい、いい加減な説明をしています（そのような箇所はここだけに限りません）。しかし、消費者選好の理論をしっかりと説明しなくてはならないからといって、完備性、推移性、凸性、「強い意味」、「弱い意味」などと二項関係を厳密に述べ立てて、そのことで読者のみなさんにイヤ気がさして先に進む気力を失わせてしまったら元も子もありません。

また、ウェブ上のコラムで述べていることなのですが「消費者余剰が本当に消費者の幸せを表すためには所得効果はゼロでなくてはならない」などということを最初から詳細に述べ立てたとします。そうすれば、マイクロ経済学を初めて学ぶ人は「消費者余剰なんていったって、所詮消費者の幸せなんか表さないんじゃないか」と早とちりしてしまって、余剰分析を学ぶことがバカバカしくなってしまうかもしれません。こうなってしまったら、これも元も子もありません。

それから従量税の説明では、供給曲線の扱いについて厳密な記述が必要であることが最近の研究で指摘されています^(注)。しかし、それを気にして厳密にしてしまうと初めてマイクロ経済学に接する方々はかえって混乱してしまう可能性があるのです。あえて気にせずに供給曲線を上方シフトさせるいわば伝統的な説明方法を本書では採用しています。

このように私は考えたわけです。

ですから、いい加減な説明をしているということで理論経済学者の方々から

は、間違いなく厳しいお叱りを受けるはずで。しかし、読者のみなさんにはミクロ経済学を挫折してほしくないで、甘んじてそうしたお叱りは受けるつもりです。

テキストにしろ、研究書にしろ、それを上梓して世に問う場合、著者はたいてい周囲の研究者仲間や、その道の大家といわれる先生方に事前に原稿に目を通してもらい、いろいろとコメントをいただき、それらに基づいて原稿を修正して出版にこぎ着けるといのが一般的です。私も執筆したほとんどの著書でそうしています。また、下心を暴露すると、そうした名の通った先生方の名前を謝辞で出させていただければ、本もよく売れるだろうというものです(笑)。

しかし今回、私はあえてミクロ経済学の専門家の方々に原稿に目を通してもらうことをせず、執筆は秘密裏に行われました。何もいかがわしい本を書いているわけではないので秘密にする必要もなかったのですが、結果的にそうになりました。なぜあえて識者の方々に意図的に目を通してもらわなかったのかといえば、それは以下のような理由によります。

仮に多くのミクロ経済学の専門家の方々にコメントをいただくとすれば、きっと間違いなく、「ここは理論的に厳密ではないから、このことも書いておくべきだ」とか、「これではおおまかな記述だから、こうした例外もあることも書いておく方がよい」とか、「これだけではこうした場合のことが言及されていないから、もっと正確に書かなくてはならない」などというご意見を多々いただくことになっていたでしょう。

このようにしていただくことになるご意見は、ミクロ経済学理論の専門家の方々からのものですから、いちいちもっともなご意見であり、私も「なるほど!」と思っつついつい理論の厳密さを優先させて、いろいろなことを書き加えていくことになっていたでしょう。そうすると、初めてミクロ経済学に接する読者のみなさんは「大体こんな感じ」を知りたかっただけなのに、厳密さのために書かれた余計な文章に振り回されてしまう可能性があります。そして結局は、ミクロ経済学のおおよその全体像をつかむことすらできなくなり、ミクロ経済学の理解を途中であきらめてしまうことになるかもしれません。

原稿を執筆しているとき、最初のうちは「あの先生に読んでもらおうか、この先生にコメントもらおうか」などと私はあれこれ考えていたのですが、結局はどの先生にも原稿の下読みをお願いしませんでした。カッコよくいえば、

「厳密な理論に振り回されなくなかった」のです。別の言い方をすれば「木を見て森を見ない」本にしたくなかったともいえます。ですから、「はじめに」でも述べましたように、「本書は立派な理論経済学者が著したマイクロ経済学の優れた書籍に接するための露払いとでもいうべき立場にある」ということを再度強調しておきたいと思います。間違ったことを書いたつもりはありませんが、厳密さ、正確さは劣るのです。私は、本書を読んでいただく読者のみなさんの「マイクロ経済学脱落防止」を最優先させたかったのです。

こうしたこともあり、原稿は経済学に対して素人あるいは初心者の人たちに目を通してもらいました。経済学を勉強中の大学生の立場から、私の4年次ゼミナールに所属する坂井桃花さん、妹尾真衣子さん、千葉麻夏さんにも目を通してもらいました。彼女たち自身は大変優秀なのですが、実際に大学でマイクロ経済学を勉強するときに陥りがちな問題点や誤解されやすい点を指摘してくれて、大いに参考となりました。また、竹内香南子さん（東京大学大学院）は、専門がドイツ近現代史なので経済学については素人なのですが、私の文章のおかしな点を添削してくれました。彼女の数多くの容赦ない指摘から、私が気づかなかった私の文体に見られるクセを認識することができ、書き直すことができました。彼女の卓越したリテラシー能力に感謝です。

そして最後にそして最小ではなく、経済学書にあるまじきこんなくだけたタイトルにもかかわらず、寛容にも出版の機会を与我えていただいた有斐閣のご厚情と、本書執筆に際して的確なアドバイスをはじめ、あらゆる点でご尽力いただいた有斐閣の柴田守、渡部一樹の両氏に厚くお礼を申し上げます。

2019年11月

竹内 健蔵

(注) 林正義 (2019) 「物品税は『供給曲線』を『シフト』させるのか」, 日本財政学会編『財政再建とマクロ経済 (財政研究 第15巻)』。



索引

(太字数字は本文中で重要語句として**ゴシック体**で表記されている語句のページ数を示す)

● あ 行

アウトプット (産出) 19, 22, 53
アバーチ・ジョンソン効果 163
安定性 85
一意性 85
一般均衡分析 173
イールドマネジメント 293
インサイダー取引 81, 101
インセンティブ 12
インプット (投入) 19, 22, 53, 59, 145
ヴェブレン効果 44
売手独占 275
汚染者負担原則 263

● か 行

外国為替市場 79, 164, 169
買手独占 275
外部経済 253
外部効果 106
外部費用 255
外部不経済 253
——の内部化 257
価格差別 288, 294
価格支配力 38, 80
価格弾力性 200, 201, 203, 290, 292
下級財 (劣等財) 209, 211
格 差 107
学習効果 (習得効果, 学習効果) 219
可処分所得 177
寡 占 276
ガソリン税 →揮発油税
価 値 34
——判断 108, 264

株式市場 79, 168
可変費用 74
カルテル 101
環境税 257
環境問題 252, 260
間接税 178
完全競争市場 79, 82, 102, 105, 165, 276
完全雇用 92
完全差別 289, 291
機会費用 98, 246
企 業 21
企業家精神 146
技 術 146
技術革新 172
技術的限界代替率 (技術的代替率) →限界
代替率 (生産の限界代替率)
規制緩和 102
揮発油税 (ガソリン税) 179
規模の経済 234
供給曲線 57, 159, 170, 223, 238
——の読み方 68
市場全体の—— 70
長期の—— 250
労働の—— 69
供給の価格弾力性 201
協 業 218
クモの巢理論 251
計画経済 13
経済効率 257
経済モデル 16
経済問題 9, 11
限界効用 31, 139
限界効用通減の法則 32, 125
限界収入 277, 279, 280
限界生産性 (限界生産物, 限界生産力)

限界代替率 134
 生産の—— (技術的限界代替率, 技術的代替率) 156
 限界費用 60, 67, 221, 224, 225, 229, 233, 279
 長期—— 234
 現金給付 212
 現物給付 212
 公共経済学 108
 公共財 106
 公共部門 178
 交差価格弾力性 207
 交渉 79, 263
 公正 (衡平, 公平) 108
 厚生経済学 108
 ——の基本定理 107
 公正取引委員会 101, 105, 288
 公正報酬率規制 163
 行動経済学 126
 購買力 185
 効用 22, 27
 ——最大化 24
 ——の基数的性格 139
 ——の序数的性格 139
 見せびらかしの—— 44
 合理的な経済人 126
 コースの定理 263
 弧弾力性 204
 固定費用 74, 234

● さ 行

財 13
 在庫 88
 最小最適規模 234
 最低賃金制度 17, 91, 206
 最低賃金法 92
 裁定取引 295
 サービス 14
 差別価格 289
 産業組織論 276, 286

産出 →アウトプット
 参入 82, 102, 244, 249
 死荷重 (デッド・ウェイト・ロス) 89, 183, 206
 事業者団体 102
 資源 14, 22
 資源配分 11, 95
 市場 79, 82, 244
 ——価格 83
 ——環境 102
 ——の失敗 106
 ——メカニズム 13, 80, 82, 91, 94, 95, 99-103, 107, 259
 市場均衡 85
 ——量 86
 ——価格 86, 87, 91
 ——点 86, 87, 91
 長期—— 250
 市場差別 289
 市場支配力 294
 市場集中度 276
 失業者 94
 実験経済学 16
 私的限界費用曲線 254
 支払意思 34, 99
 資本 145
 社会システム 19
 社会実験 16
 社会主義国家 13
 社会的限界費用曲線 255
 社会的余剰 87
 奢侈財 209
 従価税 179
 収支均衡 245
 自由市場 (自由競争市場) 82
 従属変数 43
 習得効果 (習熟効果) →学習効果
 収入 23
 ——最大化 286
 従量税 179, 181, 183
 需要

—の価格弾力性 200, 203, 290, 292
—の交差価格弾力性 207
—の所得弾力性 208, 211
需要曲線 34, 137, 162, 169
—の読み方 42
市場全体の— 44
循環型社会 186
純効用 38, 47
上級財 →正常財
消費者 21
消費者余剰 47, 86
消費税 179
情報の非対称性 81
情報の不完全性 81
所得 126, 208
所得弾力性 208, 211
所得分配 108
推移性 119
数量差別 289, 291
スミス (Adam Smith) 100, 219
静学分析 172
生産者 21
生産者余剰 72, 86
生産ノウハウ 70
生産要素 59
税収 182
正常財 (普通財, 上級財) 209
正常利潤 245, 246
製品差別化 276
成績順 98
製品差別化 294
セテリス・パリバス →他の事情を一定として
ゼロエミッション 258
選好関係 117
選択の科学 12
操業停止点 238
総効用 28
総収入 277, 278
総生産性 53, 220
相続税 107

総費用 59, 161, 221
長期— 234
双方独占 275
粗効用 46
損益分岐点 238, 245

● た・な 行

退出 82, 102, 244
代替財 207
代理変数 211
大量生産 234
他の事情を一定として (セテリス・パリバス) 129, 131, 169
たばこ税 179
短期 244
短期平均費用 234
談合 101
抽選 98
超過供給 84
超過需要 85
超過利潤 245, 247, 248
長期 244
直接税 178
デッド・ウェイト・ロス →死荷重
点弾力性 204
動学分析 172, 251
等産出量曲線 →等量曲線
投入 →インプット
等費用曲線 153, 161, 163
等量曲線 (等産出量曲線) 149, 151, 158, 163
独占 275
—価格 286
—企業 101, 165, 277, 285
—市場 70, 165, 250, 276
—利潤 287
独占禁止法 101, 288
独占的競争 276
独立変数 43
土地 146

特許 82, 275
ノーフリーランチ 247

● は 行

比較静学分析 172
ピグー (Arthur C. Pigou) 257
ピグー税 257
非自発的失業 93
必需財 210
人手不足 85
非飽和性 31
費用 23
風評被害 170
フェアプレー 81, 102
不可分性 56
不完全競争 274
——市場 79
複占 276
普通財 → 正常財
不当表示 102
部分均衡分析 173
プライス・テイカー 80, 165, 275
プライス・メイカー 81, 275
ブランド・ロイヤリティ 294
ブローカー 295
分業 218
平均可変費用 230, 233
平均固定費用 230
平均総費用 230, 233

平均費用 226, 227-229
長期—— 234
豊作貧乏 84
補完財 207

● ま 行

マイナス価格 186
見えざる手 100
民間活力 102
民間部門 178
無差別曲線 121, 123, 136, 212

● や 行

要素価格 59, 152
予算制約線 126, 212

● ら・わ 行

ライフライン 163
リサイクル 186, 188
利潤 23, 245
——最大化 23, 144
累進課税 107
劣等財 → 下級財
労働 145
——市場 92
ワルラスの調整過程 83

● 著者紹介

竹内 健蔵 (たけうち けんぞう)

1958年、福岡県生まれ。一橋大学大学院商学研究科博士後期課程修了、

博士(商学)。オックスフォード大学経済学部大学院修了(M. Litt)。

現在、東京女子大学現代教養学部国際社会学科経済学専攻教授。

専攻：交通経済学、公共経済学。

主要著作：

『交通経済学』(共著)、有斐閣、2002年(第24回国際交通安全学会賞)。

『都市交通ネットワークの経済分析』有斐閣、2006年(第66回日本交通学会賞)。

『交通市場と社会資本の経済学』(共編)、有斐閣、2010年。

『なぜタクシーは動かなくてもメーターが上がるのか：経済学でわかる交通の謎』NTT出版、2013年(第39回交通図書賞)。

『あなたの人生は「選ばなかったこと」で決まる：不選択の経済学』日本経済新聞出版社、2017年。

『交通経済学入門(新版)』有斐閣、2018年(第40回国際交通安全学会賞)。

ミクロ経済学って大体こんな感じです

The Rough Guide to Microeconomics

2019年12月10日 初版第1刷発行



著者 竹内 健蔵

発行者 江草 貞治

発行所 株式会社 有斐閣

郵便番号 101-0051

東京都千代田区神田神保町 2-17

電話 (03) 3264-1315 [編集]

(03) 3265-6811 [営業]

<http://www.yuhikaku.co.jp/>

印刷・大日本法令印刷株式会社／製本・製本印刷株式会社

© 2019, Kenzo Takeuchi. Printed in Japan

落丁・乱丁本はお取替えいたします。

★定価はカバーに表示してあります。

ISBN 978-4-641-16555-7



本書の無断複写(コピー)は、著作権法上での例外を除き、禁じられています。複写される場合は、そのつど事前に(一社)出版者著作権管理機構(電話03-5244-5088, FAX03-5244-5089, e-mail:info@jcopy.or.jp)の許諾を得てください。