

【創作】

経済学の噺      レモン / 益税

増田辰良

## 創作

## 経済学の噺 レモン / 益税

増田 辰良

Tatsuyoshi MASUDA

## 目次

1. レモン  
補論
2. 益税  
補論

## 1. レモン

— ええ〜。最初から、言い訳を聞いていただくようで、ほんと申し訳ないんですが。ええ〜。落語というのは日本が世界に誇る伝統芸能の一つなんです。で、本当はこの文章も日本語ですから縦に書かなきゃならないんですよ。伝統に乗っかってですね。でも、今日の噺の中には数字や記号、おまけにグラフという図が出てくるものですから、縦にしにくいんですね。これがあ。で、なまじっか、縦にしちゃうと読みにくいんです。具合が悪いんですよ。はい。威張るわけじゃあないんですがね。私、根は縦のものは縦、横のものは横っていう性分なんです。曲がったスプーンをさらに曲げる、ってなことは大嫌いなんですよ。こう見えても、ええ。でもって、今日のところは横書きでご勘弁願いたい、と、こう謝るしだい。はい。ご勘弁いただいたところで、「まくら」に入りますね。まくらと言っても寝るわけじゃありませんよ。噺の前段、イントロダクションです。はい。

ええ〜、今日の噺はですねえ、いい物だと思って買ったけど、ボロをつかまされたという噺です。私、古本屋巡りをして、名

もない著者の本を見つけては買うのが好きなんですよ。未知との遭遇です。はい。こういう本は使い方が比較的きれいなんですね。あまり売れてませんし、出回っていませんから。だから、手に取っても不快感もしませんよ。で、好きで探してるんです。

ところがベストセラーになった本で、どの古本屋にも並んでいるというものになると、これがアンダーラインは引いてあるわ、蔵書印なんかも押してあるわで、買いたいのだけど、棚に戻しちゃいますよ。ほんと。まあ、古本なら店頭で直接に手に取って品定めをしてから、買う買わないを決めれますけどお、これが品質の見えない物、そうですねえ、買い手がその品質を判断できないような中古品だと、ときどきボロをつかまされちゃいますよね。特に、これから聞いていただく、車の中古車なんて物は、ほんと買い手はその質が判らないですよ。買って乗ってみると、タイヤが1本、外れたとかね。いやあ、こんなことはありませんな。関係者の方がいらっしゃれば、謝りますね。失言です。はい。でも、うんと昔、こんなことは言われてましたよ。走行距離なんかはメータを巻き戻しているかもしれないし、きれいなバンパーも過去に何度か、

どこかの壁へぶつけたものを交換したものだ、なんてね。買う側だって、どうせどこか誤魔化してるんだろう、とそんな心配をしながら中古車屋さんの店員から説明を聞くわけですよ。まあ、中古を買おうとしているのだから、いくら丁寧の説明されてもこれは本当は事故車じゃないか、なんて疑ってますよお。こりゃあ人情というもののでえ、しょうがないですなあ。だからボロをつかまされても、どうせ中古だからなんて、諦めもつくんですね。

で、今日の噺はそんな内容になりますが、噺にはいつものようにお爺ちゃんとその大学生の孫が登場します。この孫はとても賢くて、お爺ちゃんに優しいんですね。お爺ちゃんも孫が可愛くてしょうがない、という実にいい関係なんです。そんな孫が近所に住むお爺ちゃんを訪ねて来るところから、この噺、はじめますね。

孫：お爺ちゃん、こんにちは。元気だった？

— 庭で車にワックスをかけているお爺ちゃん  
は手を休めます。

爺：ああ、よく来たね。

孫：お爺ちゃん、この軽自動車、どうしたの？

爺：中古店で2週間前に買ったのさ。歳をとって、運転する機会も減ったから、普通車を下取りしてもらって、買い替えたんだ。

孫：運転するなら、大きい車のほうがいいよ。万が一、事故すると軽じゃあ大怪我をしちゃうから。

爺：それも考えたけど、国道沿いにあるスーパーへときどき買物に行くときしか使わないから。安全運転してれば大丈夫だよ。普通車だと車検代、ガソリン代が結構かかるんだ。軽だと安いし、(不満そうに)燃費もそこそこいいんだ。

孫：そう。中古車を選んだのは正解だったか

もしれないね。あまり乗らないのなら普通車も新車はいらないよ。燃費も全然違うでしょ？

爺：(不満そうに)う〜ん。そう思ったんだが、そうでもないんだ。

孫：リッター30キロは走ってコマーシャルしてるじゃない。

爺：そうだよな。う〜ん……。それが意外と……良くないんだよ。

孫：この車なら街中でよく見かけるよね。人気だから中古店にもたくさん出てたでしょ。

爺：うん。いっぱいあった。

孫：燃費の他に、何か不都合でもあるの？

爺：ああ、買う前に試乗させてもらったときには、そう感じなかったんだが、ハンドルが右にとられる感じなんだな。

孫：よく、説明を聞いたの？

爺：若いお兄さんが書類を見ながら詳しく説明してくれたよ。歳をとってるから、騙されたわけじゃあないと思うけど。

孫：もしかしたら、この車、「レモン」かもしれないよ。

爺：んんっ？ お前、大丈夫か？ 目の前にあるのは軽自動車、車だぞ。あのすっぱいレモンに見えるのか。若いのに気は確か？

孫：ごめんね。大学で習ったんだ。中古車市場にはどこかに欠陥のある車が多く流通しているって。

爺：何じゃ、それ。

孫：レモンっていうのは傷物とか欠陥のある商品のことを言うんだ。あの果物のレモンのことだよ。

爺：余計に解からん。

孫：うん。あのね、このレモンという言葉はアメリカで作られたそうなんだ。ちょっと説明すると、アメリカでは大型のスーパーへ買物に行くとレモンが山のように積まれて売られているんだ。買い手はその山の中から自分で選んで買うんだよ。そのときうっかり傷ついたものや古いものを選らん

でしまうことがあるでしょ。このレモンは何月何日にどこの農園で収穫して何日前からここに積んだあります、とかいう情報は知らされないまま買い手は買ってるんだよ。だから山の中に傷ついたものや古いものが混ざってても判らないでしょ。でも、売る側のスーパーは判ってるよね。このように品質について買い手と売り手との間で持っている情報の質や量に違いがあると、持っていない買い手がボロをつかまされることがあるんだ。これを学問上、「レモンの問題」と呼んでるんだよ。

爺：じゃあ、わしはたくさんある中古車の中からボロをつかまされたということか。

孫：その可能性はあるよね。

爺：う～ん。そう簡単に認めないでくれ。長年、乗ってきた新車同様のいい車を下取りさせて、その金でいい中古車だと思って買ってやったのに、あの中古店め！レモンだけにすっぱさを通り越して、苦い思いをさせようって魂胆かぁ。でも、なぜ欠陥のある車が多く流通してしまうんだ。こりゃあ、解からんわ？

孫：じゃあ、僕が説明してあげるよ。

爺：お前、説明できるのか？

孫：講義（『法と経済』）で習ったばかりだから、一生懸命お爺ちゃんが理解しようって聞いてくれば、大丈夫だよ。

爺：それじゃ、ワックスがけもほぼ終わったので、部屋へ入ってお茶でも飲みながら、教えてもらおうか。

— 2人は家の中へ入ります。

孫：お爺ちゃん、ボールペンと白紙の紙、ある？

爺：あるある、はい。

孫：じゃあ、これに大事な言葉を書いて教えてあげるね。まず、中古店に並ぶ車の品質を考えるよ。お爺ちゃんのように新車同様

に大切に扱ってきた車を中古店へ売ろうとしている人はその下取り価格（売値）が高いとすぐに売ってしまうよね。でも、下取り価格が安いと、高くなるまで待つよね。いい質の商品を持ってるのだから。

爺：そうだ。わしは初めて車を中古店へ売ったが、事前に下取り価格を査定してもらったんだ。ところが、思っていたよりも安かったんで売のを待った。事故もせず、きれいに使ってきたのだから、もっと値打ちはあると思っていたからな。2カ月くらいしてから下取りをしてもらったんだ。

孫：そうだったの。でも、どこかに欠陥のある車、あるいは事故車が解かり易いかな？を持っている人は下取り価格にかかわらず、一刻も早く売ってしまいたいよね。

爺：そうだろうな。気に入らないものだし、持ってもじゃまだわな。

孫：だから、中古店の店頭で売りに出されているすべての車の数に占める欠陥車の割合は下取り価格に依存するのさ。下取り価格が高いと性能の良い車の割合は大きくなるけど、下取り価格が低いと欠陥車が増える、と考えられるんだ。どれも品質が同じだったら、買い手である中古店が買う量は価格に依存して、互いに反比例の関係になるんだよ。反比例だから、価格が高いと買わないし、低いとより多く買い取るよね。

爺：そのとおり。それくらいは解かる。

孫：でも、今度は中古車を買う場合、買い手はお爺ちゃんのように個々の車の質を見極められないので、平均的な質をイメージして、そのときの価格だけを見て買うことになる。どの車も外装なんかはとてもきれいだったはずだよ。

爺：まるで新車に見えたけどな。わしは4分<sup>しぶ</sup>6<sup>ろく</sup>で質の良い車と良くない車を買えるだろうとふんで、中古店へ行ったんだ。店員の説明を鵜呑みにしたわけじゃないぞ。中古であってもすべてが欠陥車とは思えないよ。

わしのように事故もせず、きれいに使ったものを下取りしてもらおう客もいるだろうから。また、すべてが優良車とも限らないからな。

孫：その場合、質の良くない中古車も良いものも同じ値段が付けられることがあるんだ。中古店からすると、下取り価格や整備にかかる費用は少ないほうが得だから、安い欠陥車を多く買い取ることになるんだよ。外装さえしっかりすれば、質は良くなったように見えるからね。そうすると質の高い中古車を扱う店は下取り価格も高かったはずだから、経営上不利になり、市場から撤退してしまうよね。結局、質の良くない欠陥車を扱う店のみが残って、中古車を買えば、買い手はボロをつかまされがちになるんだ。

爺：う～ん。……？

孫：ちょっと、難しかったかな、お爺ちゃんには。でも、もうちょっとしゃべるね。この中古車のように買い手と売り手との間で商品について持っている情報に格差があると、結果として質の良くない商品しか市場に出回らない現象のことを「逆選択」と呼んでいるよ。

爺：そうかぁ。どうやらわしはボロをつかまされたようだね。

孫：でも、買った車が本当にボロなら、民法 570 条（瑕疵担保責任条項）で店を訴えることもできるよ。これは買った後で品質の良くない商品であったことが分かれば、売り手に対して責任を負わせる法律だよ。とにかく、車の買い取り業者と消費者のトラブルは増えているそうなんだ。

爺：どんなトラブルが多いのかな？

孫：例えば、業者と下取りの契約をした後で、解約をすると高額な違約金を請求されたとか、車を業者へ渡した後に、不具合が見つかったとって下取り価格を減額するとかだよ。これらはみんな車の質について業者側がたくさん知識や情報を持っていること

から起こるトラブルだよ。

爺：そんなんじゃ、安心して業者に売れないし、また買えないよな。

孫：そう。そこで下取りをしている業界が 2014 年の春に日本自動車購入協会という事業者団体を組織して、悪質な下取り契約を防ぐルールを作っているそうだよ（『朝日新聞』2014 年 9 月 30 日）。

爺：そっかぁ、そっかぁ。色々教えてくれて、ありがとな。燃費は車の走らせ方によって変わるし、ハンドルはまだ軽の運転にわしが慣れていないからかもしれないな。もう少し乗ってから、ボロがどうか判断するよ。でも、よく勉強してるな。大学生になって、バイトばかりして講義をおろそかにしてるんじゃないかと心配もしたけど、安心した（笑）。

孫：バイトはしていても講義にはちゃんと出ているよ。高い授業料を払ってもらっているんだからね。（腕時計に目をやり）あぁ、もうこんな時間になっちゃた。僕、もう帰るよ。今日はチビ（子犬）を散歩させてやるんだ。

— 2 人は再び、庭に出ます。孫は軽自動車のフロントにあるナンバー・プレートを見て、お爺ちゃんに声をかけます。

孫：お爺ちゃん、このナンバー・プレート、ずい分、<sup>さん</sup>3（酸）が多いね。

東町 533 さ 33-33

爺：だって、お前、これレモンかもしれないんだろ（笑）。

#### {補論}

逆選択の問題を最初に論じたのはジョージ A. アカロフです。その考え方を紹介します。ある中古車市場において、販売されている中古車は品質でみて優良車と欠陥車（レモン）が混在しているとします。売り手である中古

店は店頭にある車の品質を買い手よりも、より詳しく知っているとします。事実、現実はこの関係になっています。買い手は買って運転してみて初めて、その品質を知ることができます。このように売り手と買い手との間で品質について持っている情報に格差があることを「情報の非対称性」があると呼びます。

買い手はイメージとして市場に出回る中古車のうち60%は欠陥車で、40%は優良車だと考えているとしましょう。買い手は優良車と欠陥車の識別ができないので、その品質にかかわらず市場価格は1つだけになります。

いま、買い手にとって優良車の価値（払ってもよい価格、買って利用したときに得る効用と呼んでもよい）は80万円です。同じく、欠陥車の価値は40万円です。いずれかを購入する前に買い手は市場でつくであろう価格を予想します。それは、

$$(\text{優良車の価値} \times \text{優良車が出回る確率}) + (\text{欠陥車の価値} \times \text{欠陥車が出回る確率})$$

と計算できます。つまり、

$$(80\text{万円} \times 0.4) + (40\text{万円} \times 0.6) = 56\text{万円}$$

となります。

これが買い手にとっての市場価格であり、期待（値）価格と呼びます。買い手は、これ以上の価格を支払うつもりはありません。しかし、この市場価格は中古店（販売者）からすると不満のある価格かもしれません。例えば、中古店が優良車を扱っており、その価値を75万円と考えているとすれば、この中古店はこの車を売ろうとはしません。

そうすると優良車を80万円で買っても良いと考えている買い手がいるにもかかわらず、この優良車は売れません。買い手が買って、売り手が売れば交換の利益（パレート改善<sup>(注)</sup>）が生まれるにもかかわらず、取引はおこなわれません。そのため優良車の取引はおこなわれず、欠陥車のみが出回る恐れがあります。

このように品質に関する情報の非対称性から生じる「市場の失敗（質の良い財が質の悪い財を市場から追い出すこと）」を逆選択と呼んでいます。

なぜ、こうした問題が生じるのでしょうか。それは同じ売り手と同じ買い手の取引回数が少ないことにあります。この場合、欠陥車を優良車と偽って販売しても、また買ってもうやむやに済ませがちです。しかし、特定の場所で長く中古店を営業し続けようと思えば、低品質ばかりの中古車を扱っていたのでは悪い評判が立ち、客足は遠のくでしょう。また、買い手も毎回、中古店で中古車を購入するのであれば、ボロをつかまされないよう学習するはずで

この現象を抑制するには幾つか方法があります。もちろん購入する前に買い手が中古車に関する情報や中古店に関する評判などを調べれば、ある程度、回避できます。ここでは他の方法を考えます。

第一は、情報の偏在している売り手側の行動を規制することです。例えば、民法570条（瑕疵担保責任条項）があります。これは買った後で品質の良い商品であったことが分かれば、売り手に対して責任を負わせる法律です。

第二は、売買契約時に買い手に一定の料金を支払わせ、故障の際、売り手に無償の修理をさせるなどのアフターサービスを充実させることです。こうすれば、欠陥の多い中古車を販売する業者は修理代を自分で負担することになるので、買い手は安心して、購入することができます。

以下では逆選択の問題を違った方法で表現してみます。すでに説明したように、買い手が購入するか否か、を決めると、それはまた、売り手の行動を変化させました。その結果、欠陥車のみが出回ることになりました。ここでは買い手と売り手の効用を考えます。買い手は高品質（優良車）であれば、高価格で購

入してもよいと考えており、低品質（欠陥車）であれば、たとえ買ったとしても低価格でないと割に合わないと考えているとします。

表のような数値の効用を考えます。買い手は高価格で買うか低価格で買うかの選択ができ、売り手は高品質の車を売るか低品質の車を売るかを選択できるとします。表の左側にある数値は買い手の効用です。右側は売り手の効用です。中古車市場で高品質の車が売られている割合（確率＝P）が40%で、低品質の車が売られている確率（＝1－P）は60%であったとします。

売り手が高価格をつけたときの買い手の期待効用は、

$$200 \cdot P - 200(1 - P) = -40$$

となります。

同様に、低価格をつけたときの期待効用は、

$$400 \cdot P + 100(1 - P) = 220$$

となります。

明らかに、買い手にとって低価格の方が効用は高くなります。したがって、高価格で買う買い手はいなくなることでしょう。このことを売り手が知れば、高品質の車を売ろうとしても低価格でしか売れず、もし売れば損をする（ $200 - 220 = -20$ の損失）だけなので、この市場で高品質の車を売る店はなくなります。したがって、低品質の車のみが市場で売られることとなります。

通常の商取引のように品質が同じか、あまり違わなければ、価格が下がると効率的な生産を行う売り手のみが生き残るという意味で「良いものが市場に残る」のに対して、逆選択の場合には、低品質のみが生産され、悪いものだけが残ることとなります。

表. 買い手と売り手の効用

	高品質	低品質
高価格	(200, 200)	(-200, 400)
低価格	(400, -200)	(100, 100)

注. (買い手の効用, 売り手の効用)

#### 〔注〕

契約が締結され、履行されると互いに契約を締結する前よりも良い状態になります。だから契約を結んで取引をするわけです。これをパレート改善と呼びます。この状態からさらに一方の状態を良くしようとすれば、たとえば、一端払ったお金を戻してもらなどしなくてはならないので、相手は今よりも悪い状態になります。これがパレート最適（効率）な状態です。これ以上、現状を変える誘因がない状態です。

(了)

#### 〔参考文献〕

George A. Akerlof (1970) The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *Quarterly Journal of Economics*, 488-500.

## 2. 益税

— ええー、毎日生きてると、できれば出したいくないものが、どなたにもありますよね。貰えるものなら何でも貰うんだが、出すことなら舌を出すのも嫌と言いますかねえ。なかにはゴミを処分したくなくて部屋からベランダ、さらに屋敷中に溜め込んでいる方もいるようですがねえ。ええ。俗に、ゴミ屋敷なんて呼ばれてますよね。これなんか当人にとってはいいかもしれないですけど、周りには大きな迷惑を受けてますよ。ぜひ、ゴミ袋を買って、収集日に処分して欲しいもんですねえ。そう思いますよ。私も、ええ。

それから出したいくないものと言えば、やはり税金ですかね。ほんと。少ない稼ぎの中から所得税、住民税を取られちゃうんですね。取るな！と言っても取られちゃう。それが自分のため、世のために使われるってことになってますけど、一応は。でも、できれば納めたくないですなあ、特に薄給の私なんか、ねえ。

まあ、サラリーマンなら、毎月給料から天引きされるんで、月に一度の給料日に明細書を見て、「高いなあ、こんちくしょう」なんて愚痴することもできますがね。でも毎日、食事や弁当を作ってくれてる奥さんからすると、やりきれないですよ。ええ。何かってスーパーで買物するたびに払う、あの消費税は、なお払いたくないでしょうなあ。支払いが済んでレジをとおると税金分まで牛肉がもう3パックも買えるんだけど……なんて恨めしそうにレシートを確認している奥さんもいますよ。「ああ～あ」なんて溜息が聞こえますからね。

ああ、最初に断っておきますがね、今日の噺は2016年の4月に創ったんですが、消費税率が1年後の4月には8%から10%へ引き上げられる予定なんですね。今、引き

上げるかどうか、国会の議員さんたちが話し合ってますけど。10%ですからねえ、懐にはこたえますよ、ほんと。元値が高いと税額も大きくなりますから。だから、この前の2014年4月に5%から8%へ引き上げたとき、その3月に家電品なんかへの駆け込み需要がすごかった、って言われましたよね。まあ、それだけ庶民にはこたえるということですよええ。

税金だから、制度はみんなに平等になる、公平になるように作ってあるのかと思うでしょ。ところがこの消費税、制度の中には色々問題があるんです。ええ。ご存知ですか？ あ～あ、ご存知ない。じゃあ、今日は勉強して帰ってもらいましょうかね。偉そうでしょ。そうなんです。はい、私、調べたんですよ。この前の日曜日に図書館へ行ってますね、この噺をするために。その問題の中から今日は益税<sup>えきぜい</sup>の噺をしますから。難しい内容は補論に回しますんでね。どうか頭の体操だと思って、気持ちを落ち着けて心安らかに聞いてください。噺の都合上、10%に引き上げられる前後の2017年3月から4月下旬を想定してしゃべらせていただきます。はい。

例によって、お爺ちゃんと大学生の孫が登場します。こんな素直で賢い孫がいれば、ほんともうお爺ちゃんは生きてて嬉しいですよ。羨ましいかぎりです。はい。お爺ちゃんにとっちゃあ、眼にいれても痛くも痒くもないってことです。だから、ねだられるとついついお小遣いをやろうというもんですねえ。お爺ちゃんも洒落っ気があるんです。だから、孫にも好かれるんですよ。そんな孫がお爺ちゃんの部屋へ来て声をかけるところからこの噺、はじめますね。

孫：お爺ちゃん。今、ちょっといい。

爺：おお、何かしたか？

孫：あのさあ、テニスのラケットを買い替え



たいんだけど、税込みで2万7000円(2万5000円×1.08)かかるんだ。4月に消費税率がアップする前に買ったんだけど、今月、サークルの大会で遠征に行ったので、その旅費に使っちゃったし、バイトの稼ぎが少なくて、7000円だけ足りないんだよ。出してもらえないかな? お小遣い……。4月になるともう500円アップしちゃうから。

爺: 何, 我慢すればいいだろ。バイトで稼いでから買えばいいじゃないか? いつも誰かに頼ってちゃだめぞ。

孫: どうしても欲しいし, 次の大会が6月にあってそれまでに使って慣らしておきたいのさ。

爺: しょうがないなあ。解かったあ。不足分は出してやろう。そのかわり, テニスだけじゃなく勉強も頑張るんだぞ。いいか。

— お爺ちゃんは不機嫌そうな顔をしますが, 心の中はそうでもなくて, 頼られるのが嬉しいんですね。財布からちょうど不足分を出して, 渡すんです。

孫: お爺ちゃん, ありがとう。どっちも頑張るよ。

— 孫が顔を奥の間へ向けて, 何かを見つけるんです。

孫: あれ, お爺ちゃん, あの<sup>たんす</sup>筆筒買ったの? 大きいね。

爺: ああ。郵便局に預けてある金はマイナンバーで管理されそうだし, それに日本銀行がマイナスの金利政策を始めてから預金利率が下がりが放なしただから, 利息もつかんだ。だからまとまった金を仕舞い込もうと思ってな, 買ったんだ。死んだ婆ちゃんが花嫁道具でもってきたものよりも上等だぞ。桐でできてるんだ。誰にも言っちゃいけないよ。あはっはっはっ。

孫: まさに筆筒預金だね。新聞には家庭用金庫がずいぶん, 売れてると書いてあったけど。

爺: わしの歳だと, やっぱり筆筒だな。

孫: いくらで買ったの?

— お爺ちゃんは筆筒の上段の引き出しからレシートの束を取り出し, 捲ってから, 不機嫌そうにしゃべります。

爺: 86.4万円(80万×1.08)だな。消費税を6万4000円も取られた。それにしても8%は高い。

孫: でも, 来月からは10%になるよ……。

爺: そう, だから早く買ったのさ。何でもかんでも高くなるよなあ。安倍さんは消費税の一部を社会保障の財源にあてるというが, 庶民は取られ放なしだ。ほんと腹が立つ。うん。

孫: そうでもないよ。税率が上がってもすべての商品の値段が税率分だけ高くなるわけじゃあないよ。この筆筒も4月以降であれば, 6万4000円以下で買えたかもしれないよ。慌てる食事はもらいが少ない。って言うでしょ。

爺: ううん。知ってるのか。そんな諺を。わしより60も若いのに, 偉いのお。でも, そんな都合のいいことがあるのか?

孫: うん, あるよ。この話は講義(『経済政策論』)で聴いたことなので, ちょと専門的になりすぎて, お爺ちゃんには難しいから。補論に書くからね。

爺: 大学では難しいことを易しく説明できるような能力を身に付てるんじゃないのか?

孫: じゃあ, 消費税に関する別の問題を教えてあげるよ。聴いた後で, きっとお爺ちゃんは興奮して怒ると思うけど, 血圧, 大丈夫だよ。ずっと高目でしょ。

爺: (お爺ちゃんは孫の心遣いに眼を細めませうねえ) 大丈夫だ。婆ちゃんが亡くなった

10年前に興奮してから一度も体験してないから、今は平気だ。

孫：んんっ？ じゃあ、お爺ちゃん、電卓と白紙の紙、それにボールペンあるかな？

爺：あるある。ほれ。

孫：後で書いて教えてあげるから。

爺：すまんのぉ。

孫：最初に、こんなこと知ってる？

爺：なんじゃ。消費税の英語表現かな？ そりゃあ、知らん。わしは日本語オンリーじゃから。あはっはっはっ。

孫：ちがうよ。消費税って誰が納めてると思う。

爺：商品を買ってる消費者だろ？ わしは筆筒を買って6万4000円を払ったぞ。

孫：うん。でも、それは家具屋に払ったんだよね。

爺：当たり前前田のクラッカー、筆筒を買って、隣の散髪屋に払うわけがない。回りくどいな。もっと単刀直入にしゃべれんのか？

孫：ごめんなさい。これが大切だから。実は、消費者は税金の担い手、つまり担税者であって、消費者が払った消費税を税務署へ納める、つまり納税義務者は事業者なんだよ。だから、事業者がちゃんと納税してくれないと、国の歳入にはならないんだ。お爺ちゃんが払った6万4000円を家具屋が税務署へ納めるのさ。解かった？

爺：OK牧場だ。

孫：何？ それ。ここから本論に入るよ。消費税の制度の中には、免税点制度というのがあって、事業者の課税される年間の売上額が1000万円以下であれば、その事業者は消費者から受け取った税金を納めなくてもいいことになっているんだ。納税義務を免除されてるんだよ。

爺：理屈に合わん。よう解からんぞ。そうすると何か、払った税金が事業者の懐に入る、残るということか？

孫：そうだよ。

爺：何！ あの家具屋め！ お茶一杯しか出さなかったくせに。茶菓子くらい付けんか。

孫：興奮しちゃだめだよ。落ち着いてよ。いい。お店の前に「当店は免税点制度の適用を受けています」という看板があれば、別の店を選ぶこともできるけど、現状ではそんなふうにはなっていないよね。見たことないでしょ。

爺：ない、ない。なぜ、こんなことがまかり通っているんだ。

孫：小さな事業者を守るためだよ。お客さんが補助金あるいは寄付金を差し上げている状況だよ。こういうのを「益税問題<sup>えきぜい</sup>」って呼んでるよ。お爺ちゃん、大丈夫？ 顔色がどす黒くなってきたけど。

爺：爆発するのを我慢しているんだ。噴火寸前のマグマ大使だ。

孫：それ、大昔のアニメだよ。落ち着いて聞くんだよ。お爺ちゃん。でもね、もう一つ腹の立つ制度があるよ。簡易課税制度って言うんだ。これも益税を発生させてるよ。噴火しないでね。冷静に冷静に聞いてね。大丈夫だよ。

爺：(力を込めて) う～ん、まだ、庶民に損をさせるものがあるのか。

孫：いい、興奮しちゃだめだよ。こんなことで救急車を呼びたくないからね。お願いね。ここからは紙に書いて説明するよ。この制度は課税される年間の売上額が5000万円以下の中小事業者に適用されてるんだ。4月からは10%になるかもしれないので、これで説明するね。ある卸売業者を考えるよ。通常、消費税の納税額はこのように計算するよ。

$$\text{①式 納税額} = \text{課税売上額} \times 10\% - \text{仕入れ額} \times 10\%。$$

この計算式は本則課税方式と呼んでいるんだ。①式とするね。

卸売業者は仕入れ先に消費税を払ってることは解かるよね。でも、この課税売上額と仕入れ額とを計算するのが中小の事業者にとっては大変だから、特に仕入れ額にかかる消費税額を計算するときに政府は工夫をしたんだ。つまり、課税売上額の一定割合を仕入れとみなして計算してもいいと。だから、納税額はこう計算されるんだ。これを②式とするね。ここに並べて書くよ。

②式 納税額＝課税売上額×10%－(課税売上額×みなし仕入れ率×10%)。

みなし仕入れ率は業種ごとに設定されているよ。例えば、卸売業は90%、小売業は80%、製造業等は70%、その他の業種は60%、サービス業等は50%、不動産業は40%と決められているんだ。この方法だと簡単に納税額を計算できるでしょ。だから、簡易課税制度って呼ばれているんだ。次に、具体的に計算してみるから。そうすると、問題点が解かるからね。お爺ちゃん、大丈夫？ ついてこれる。興奮し過ぎないでね。

爺：なんとか大丈夫だ。電卓はわしが打とう。

孫：そうだね。ある卸売業者を考えて、その課税売上額を2000万円とするよ。消費税は10%、0.1だから事業者が消費者から受け取る税額は2000万円×0.1で200万円だよ。

爺：(真剣な表情で電卓を打つ) うん、そうだ、間違っていない。

孫：じゃあ、次に仕入れ額が1400万円だとするよ。①式を使って、納税額を計算するからね。メーカーになるけど仕入れ先にこの卸売業者は消費税を払うので、その金額は1400万円×0.1で140万円になるよね。

爺：なるな。

孫：なので、①式から、納税額は(200万円－140万円＝)60万円となるよね。

爺：確かに、なるな。

孫：次に、②式の計算をするよ。準備はいい。

爺：いいぞ、いつでもこい。わしは負けんぞ。  
糞家具屋め。

孫：まだ、言ってるの。そんなに力をいれなくてもいいよ。じゃあ、この事業者の仕入れ額は課税売上額2000万円の90%と計算しろということなので、掛け算をすると1800万円だよ。

爺：そうだ。ご名答！

孫：さらに、それに消費税率10%をかけてみて。

爺：180万円、きっかりだ。

孫：そうだよ。そうすると、納税額はお客さんから受け取った200万円からこの180万円を引き算すれば出るよね。書くからね。  
納税額＝2000万円×10%－(2000万円×90%×10%)

はい、計算してくれる。いくらになるかな？

爺：うん、20万円だな。

孫：そうだね、正しいよ。ということは、この事業者はこの制度によって40万円の得をしたよね。納税を40万円、免除されたでしょ。

爺：……？

孫：ああ、解かんないかい？ 簡易課税制度の適用がなければ60万円だったよね。この制度が適用されると20万円だよ。だから、60万円－20万円＝40万円だよ。

爺：そっか、謎はとけだぞ！。サンキュー・ベーロ・マッチョ。

孫：何なのそれ。お爺ちゃん、安心しちゃいけないよ。まだ続きがあるから。でも疲れたでしょ。もう止めようか？ ここまでで十分に問題点は説明できたから。止めようか？

爺：いや、まだあるんなら最後まで聴こう。どこまでもついていくぞ。わしは。加山雄三、君といつまでも。

孫：何、それナツメロかい？ まあいいや。そう、じゃ説明するね。この事業者が実際に仕入れた額が1400万円のとき、負担する

消費税額は140万だったよね。これは復習だからね。この事業者は仕入れ時にこの140万円を負担して、さらに簡易課税制度で20万円を納付したので、消費税額の合計は160万円(140万+20万)になるよね。でもね、消費者から受け取った消費税額は200万円だったよね。解かる？ 引き算すると40万円だけ余分に消費者からもらったことになるよね。これは消費者へは返さなくてもいいので、事業者の懐に入ってしまうんだよ。残るんだよ。これもさっきと同じ、益税だよ。説明が早かったかな？ 解かった？

孫：うう～ん、うう～ん。色々数字が出てきたので、はじめのほうのことはぼ～っとなった。ついていくのが大変だったけど、中小の事業者たちが守られていることだけは十分に理解できた。ありがとさん。

孫：日本の経済は9割以上からなる中小企業でもっているから、こんな制度が考案されたそうだよ。

爺：でも、払いたくないよな。

孫：当然だよ。でもね、事業者なら誰でも10%の消費税率を価格に上乗せできるかという、そうでもないんだ。中小企業の中には上乗せできなくて、「損税」を被っている会社もあるそうなんだ。税金分だけ赤字になっているんだよ。

爺：中小企業は大変だからな。銀座商店街のどの店も寂れてるし。そうかぁ。ところでお前はずい分、詳しく知ってるな？

孫：来年、もしかしたら10%に上がるかもしれないので、経済学の講義で聴いたのさ。教授が新聞記事やデータを使って解説してくれたんだよ。これ以外の難しいことは補論に書いておくからね。

爺：そっかぁ。真面目に講義にも出ているようで、安心したぞ。若いうちだ、勉強できるのは、なあ。`光陰矢の如し、`少年老い易く、学成り難し、`馬が西向きゃ尾は垂

れる、うん、感心、感心。

孫：んんっ？ でも、GPAは2.3くらいしかないよ。

爺：何じゃ。ジビエ？ 鹿とかカラスを食べることか？ いや、きっと人がどこにいるのかを知らせる機械のことか？

孫：あぁ、それはGPSだよ。僕が言ってるのはジ・ピ・エー、ジ・ピ・エーだよ。成績の評価方法だよ。お爺ちゃんなら優良可って解かるよね。それを点数化したものさ。

爺：(諭すようにしゃべる)なるほど。でもな、点数よりも教えられたことを正しく理解することが大切だと思うぞ。

— それから、4月になり、消費税率は予定どおり10%へ引き上げられたんですよ。今度は、お爺ちゃんが孫に声をかけるんです。

爺：おい、先月、買ったテニスのラケットを見せてくれ。

孫：どうするの？

爺：あの値段でどんな品物なのかを見てみたいだけだ。お爺ちゃんには高価だと思えるからな。

孫：いいよ。はい、これだよ。

爺：ふ～ん。こんな物が2万7000円もするのさ。

孫：先週まで待って、買ったんだ。

爺：先月じゃなかったのか？

孫：うん、我慢して先週、買ったよ。7000円も得しちゃったよ。これは大きいよ。

爺：どういうことだ？

孫：消費税率が上がったでしょ。値段もそのままストレートに高くなって、急に売れなくなったみたいで、値引きセールがあったんだ。これねえ、いま流行のラケットなんだ。

爺：セール。それは賢い買い方をしたな。

ちょっと待てよ、じゃあ、わしが出した小遣い分を返してもらってもいいわけだな。返しなさい。嘘をつくのは躰として良くないからな。さあすぐに、返しなさい、7000円!

孫：嘘なんてついてないよ。嫌だよ。もらったんだから。

爺：(怒ったように) 返しなさい。消費税率が上がって一層、足らなくなると言うから出してやったんだぞ。わしにとっても7000円は大きいんだ。年金で食ってんだから。お前はバイトをすればいいじゃないか。

孫：絶対に嫌だよ。返さないから。

爺：なぜ?

孫：だって、消費税には益税がつきものでしょ(笑)。

爺：わしにとっては孫(損)税だな(笑)。

#### {補論}

孫はラケットをなぜ、安く買えたのか。税の負担を考える。

孫は元値25000円のラケットを3月中に購入すれば、27000円(=25000×1.08)を支払ったはず。このとき、2000円が消費税額となる。4月に購入すれば、他の事情を一定とすれば、27500円(=25000×1.1)を支払う。消費税額は2500円となり、3月よりも500円だけ余分に負担することになる。4月以降の売買量は税込み価格の変化にともなう買い手と売り手の反応に依存する。この反応はそれぞれ「需要の価格弾力性(eD)」と「供給の価格弾力性(eS)」と呼ぶ。この弾力性の大きさによって税の負担(転嫁)度も買い手と売り手の間で違ってくる。

現実をみると、2014年3月と4月とでは需要量に大きな変化があった。3月中の駆け込み需要が大きかった主な商品への買い手の支出額(2013年3月と2014年3月との比較)は以下のものであった。ベッド6.03倍、エアコン5.01倍、冷蔵庫4.61倍、掃除機4.37倍など

(『朝日新聞』2014年5月3日)。

4月になってからの需要動向をアンケート調査からみると、「消費増税後、家計を引き締めるか?」の質問に「引き締めようと思う、26.3%」「やや引き締めようと思う、40.0%」と、約66.3%が支出を控えると答えていた(『朝日新聞』2014年4月25日)。

マクロの経済指標でも、個人消費は2014年1～3月期2.0%増が、同年4～6月期にはマイナス5.0%へと減っていた(『朝日新聞』2014年8月14日)。

これから解かることは、消費税率の引上げにともなう売値の上昇は明らかに、駆け込み需要を増やすとともに、その反動として需要を減らす効果をともなうということである。

売り手も駆け込み需要を充たすべく、増産をしている。4月以降の需要減でこの増産した商品は売れ残り、在庫となった。在庫が増えれば、売り手は元値を下げてでも売り払おうとする。その下げた売値に消費税を上乗せするわけだから、税込み価格は本来の売値よりも低い水準になることもある。事実、白物家電品市場ではこれに近い現象がみられた。白物家電品のネット価格の平均値は次のようであった(2014年3月31日と8月中旬の比較)。エアコン33%下落(パナソニック)、薄型テレビ14%下落(ソニー)、冷蔵庫28%下落(日立アプライアンス)、洗濯機31%下落(日立アプライアンス)。なお、これらの店頭販売価格も下がっていた(『日経MJ』2014年8月22日)。

この事実を知るとき、買い手は駆け込み需要に走るのではなく、増税後の価格の下落を見込んだ需要行動をとることが合理的な選択になることが解かる。

この現象を図1より考える。27000円は2014年のラケットの市場価格である。初期均衡点はE0である。駆け込み需要で需要曲線はDからD1へ移動した。供給量が増えなければ、一時的に均衡点はE1へ移動し、取

引価格は上昇する。事実、前年同月比でみた3月と4月の伸び率(%)を比べると、上昇した商品もある。例えば、ペットフード21.6%、コンパクトディスク21.0%、電気炊飯器17.2%だけ上昇した(『朝日新聞』2014年4月26日)。

売り手がすみやかに供給量を増やし、均衡点がE2へ移動すると、買い手の支出増は売り手の収入増になっていた。このとき売り手は駆け込み需要(E0-E2)を上回る供給(S2)をしていたかもしれない。そして4月になって、元値に10%の税額を上乗せし、27500円の価格を付けた。ところが、駆け込み需要の反動でラケットの販売量は増えなかった。ESだけ在庫(超過供給)となっていた。供給曲線がS2であれば、さらに在庫量は多かったはずである。この在庫を解消しようとするれば、元値を下げて、それに税額を上乗せした価格で売るしかない。

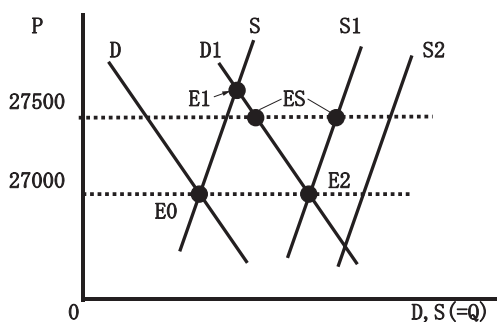


図1

図2は図1の在庫部分(超過供給=ES)を拡大したものである。図3は4月1日に税率10%が転嫁された状況を示している。価格が27500円になると、需要曲線(販売量)はD2まで減ったであろう。このとき、在庫は一層増えたであろう。しかし、ここではD1での在庫の解消を考える。

売り手は、この在庫を解消するために元値(25000円)を下げて、それに税を転嫁する販

売戦略をとる。このとき売り手(納税義務者)に課せられる税の一部は買い手に転嫁されることがある。転嫁(負担)の度合いは需要曲線の傾き(「需要の価格弾力性」)と供給曲線の傾き(「供給の価格弾力性」)に依存する。なお、課税後の供給曲線(S3)の傾きは(縦軸から測ると)小さくなるものとする。ただし、S3はS1と平行に描いてもよい。

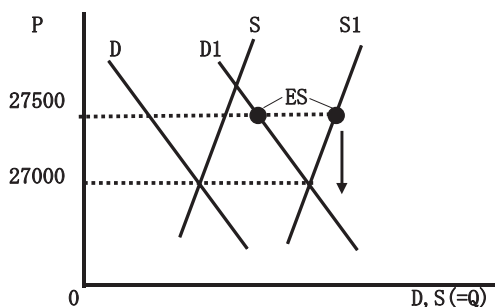


図2

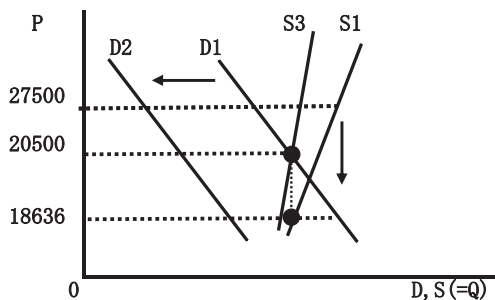


図3

最初に、この2つ曲線の傾きは等しいとしよう。価格の上昇に対して買い手も売り手も同じだけ反応するというのである。図4において、課税後、供給曲線S1はS3へ移動する。売り手は元値を18636円とし、10%を上乗せした20500円(約20499.6円)で販売する、としよう。この元値は孫が4月以降に買って7000円の得をしたときの水準である。この例では、売り手は本来の元値(25000円)から約25.456%(6364円)の値下げをして、在庫を解消しようとしたことになる。この差額

1864円 (=20500円-18636円) が消費税額である。図 4 から分かるように、2つの曲線 (D と S1) の傾きが等しければ ( $eD=eS$ )、買い手と売り手の税の負担割合は同じになる。例えば、1864円を2で割って、それぞれ932円の負担をしていることになる。

これは次のように理解できる。売り手は税額だけ価格が上昇し、販売量を減らす。この販売量の減少にともなう商品1個当たりの損失額 (=政府からみた税収額) は932円となる。買い手も価格が上昇するので、購入量を減らす。この購入量の減少にともなう商品1個当たりの損失額 (=政府からみた税収額) は932円である。

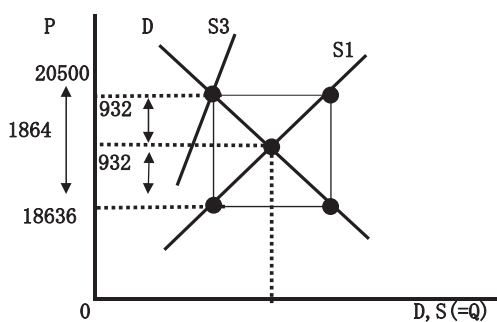


図 4 ( $eD=eS$ )

次に、図 5 より需要曲線の傾きが供給曲線の傾きよりも大きい場合 ( $eD>eS$ ) をみる。これは価格の上昇に対して、買い手が売り手よりも大きく反応する場合である。需要減が供給増を上回っている。この場合、消費税額1864円のうち、例えば、売り手は1000円を負担し、買い手は864円の負担をすることになる。

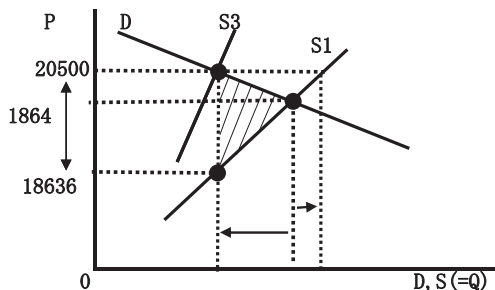


図 5 ( $eD>eS$ )

最後に、図 6 より供給曲線の傾きが需要曲線の傾きよりも大きい場合 ( $eD<eS$ ) をみる。これは価格の上昇に対して、売り手の反応が買い手よりも大きい場合である。供給増が需要減を上回っている。この場合、消費税額1864円のうち、例えば、買い手は1000円を負担し、売り手は864円を負担することになる。

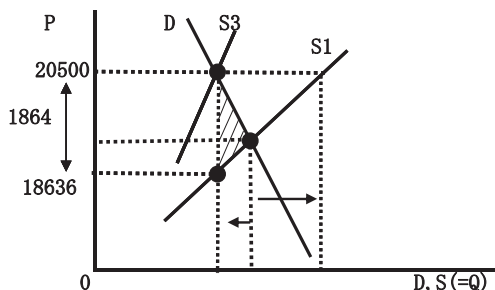


図 6 ( $eD<eS$ )

税の転嫁という視点からすると、買い手にとっては  $eD>eS$  の場合が売り手よりも有利になる。また供給曲線 (S1) の傾きが一定だとすると、需要曲線の傾きから、図 5 は贅沢品 ( $eD>1$ )、図 6 は必需品 ( $eD<1$ ) を意味するが、両者を比べると、買い手にとって必需品への課税は負担額 (転嫁額) が大きくなることが分かる。こうしたことから生活するうえにおいて必要性の高い商品やサービスへの軽減 (複数) 税率の設定が議論されることも理解できる。事実、後年、軽減税率 (8%) は導入された。ただし「厚生」の損失

規模」(図中の斜線の面積)からすると、必需品の規模の方が小さいことも分かる。税の転嫁規模と厚生損失規模とのいずれを重視するかによって、異なる政策論が主張されることになる。

(了)

**【参考文献】**

拙著(2021)『1次関数で学ぶ経済学〔改訂版〕』  
大学教育出版。



