
特集：社会保障と行動経済学

社会保障のための行動経済学：補正か誘導か？

竹内 幹*

抄 録

社会保障の分野で、例えば年金や医療に関して、人々が「合理的」な行動をとることは困難である。したがって、非合理的な行動を分析してきた行動経済学が社会保障政策に応用される余地は大きい。行動経済学の政策応用では「ナッジ」という介入が有名なので、その現状を整理したうえで、本稿では、ナッジの手法に着目することよりも重要と思われる枠組みを提示する。それは、行動経済学の数理モデルを念頭に置いたうえで、どのパラメーターに影響を与えるかという明確な目的意識である。そのためにも、行動経済学を活かした政策を次の3つの型に分類することを提案した：事実を歪めて解釈してしまうバイアスを補正するための情報型介入、一貫しない選好から生ずる近視眼的な行動の補正を目指す支援型介入、および、一貫しない選好を逆手に取りながら“望ましい”行動を導く誘導型介入である。それぞれがどのように適用されるかを、失業保険給付政策を例に論じた。

キーワード：行動経済学，意思決定，ナッジ，パターナリズム，社会保障

社会保障研究 2021, vol.6, no.3, pp.233-244.

I 行動科学の知見と「ナッジ」

流行る「ナッジ」

行動経済学や行動科学の知見が、公共政策に応用されている。特に、行動経済学の知見を活かした介入手法と称される「ナッジ (nudge)」が成果をあげており、ナッジを開発するための専門部署が世界各国の政府内に設立されてきた¹⁾。そうし

た部署は「ナッジユニット」とよばれており、経済協力開発機構 (2018) のまとめによれば、世界で200を超えるナッジユニットが立ち上がっているという。日本においても、2017年に環境省が、2019年に経済産業省がそれぞれナッジユニットを発足させている。

本稿は、公共政策におけるナッジや行動経済学の枠組みが社会保障の分野で担う役割について考察する²⁾。行動経済学を社会保障に応用すること

* 一橋大学大学院経済学研究科 准教授

¹⁾ ナッジ (nudge) とは、英語の原語では、ひじで軽く人のことを小突いて人の行動を促すことや、人をやんわりと説得することを意味する。転じて、公共政策でnudgeといえば、「選択を禁じることも、経済的なインセンティブを大きく変えることもなく、人々の行動を予測可能な形で変える選択アーキテクチャーのあらゆる要素」という定義が考案者によって与えられている (セイラー&サンズティーン, 2009)。つまり、ナッジとは、規制や補助金による働きかけではなく、情報提示の内容やタイミング、または、選択肢の組み立て方などを工夫することによって、行動変容を促す仕掛けのことをさす。

を考えるにあたっては、まず、ナッジのあり方を整理することが有効であろう。

ナッジという言葉が独特の響きをもつからか、ビジネスの分野で行動経済学が浸透しているからか、なにげないナッジ的介入が意外な効果を生むからか、いずれにせよ、ナッジは行政で一定の関心を集めている。

ただし、個々のナッジをみると、その多くはマーケティング手法を公共政策で使っているにすぎないように見える。行動経済学の知見が活かされているといわれることもあるが、結局は、申請書をわかりやすくしたり、意思決定のタイミングで情報提供をしたり、呼びかけや情報提示をパーソナライズしたりするだけのナッジが多い。それらが新しい手法だとは到底いえない。

ナッジのなかで最も効果が高い手法は、おそらく「デフォルト」であろう (e.g., Hummel and Maedche, 2019)。臓器提供の意思表示 (Johnson and Goldstein, 2003)、年金積立への加入 (Madrian and Shea, 2001) などでは、その成果が顕著に出たことが知られている。このナッジは、政策当局が誘導したいほうの選択肢が予め「デフォルト」として選択されており、もしユーザーが行動を起こしてopt-outしなければ、それがそのまま実行される仕組みだ。だが、これが行動経済学の知見を活かしたものだということには、あまりに単純である。

ほかにも例えば、フレーミング効果も有効なナッジとして知られている。フレーミング効果とは、意思決定にあたって現在の状況がどのように描写(フレーム)されるかによって、選択が異なってくるというものだ。これも情報の伝え方を工夫しただけの取り組みにも思える。

米国のナッジユニットの年次報告書をもとに、紹介されている19の取り組みのうち、大半は情報提示や周知方法を工夫した程度のものである。行動経済学でいわれる認知バイアスを直接補正したり、それを逆手にとったりして、望ましい行動変容をねらったものはわずかだと筆者は考える。

しかしながら、実際のナッジをよく観察する

と、これまでの政策にはなかった論点もあるので、本稿ではそれらを整理しながら、行動経済学が社会保障に応用される可能性について展望したい。

ナッジ浸透の理由と利点

いま使われているナッジの大半がマーケティング手法であったとしても、ナッジには公共政策になじみやすい特徴があるからこそ、21世紀にもなると世界各国の政府内にナッジユニットが設立されたといえよう。

第一の特徴は、ナッジが、介入対象となる人の厚生を第一に考えるものと位置づけられていることである。理性的に考えれば当然とすべき行動があっても、いざそのときになると体がついていかないといった経験は、多くの人に共通のものであろう。当然とすべき行動を本当にとりたいとは思っていても、認知バイアスがその障壁となるのであれば、ナッジによって認知バイアスの影響を補正することは、本人の厚生に資する介入である。これは多くの政策目的に合致する。

第二の特徴として、ナッジは規制的手法や経済的手法でもないため、ナッジにはリバタリアニズムがあることだ。従来の行政手法は、規制的手法にしても経済的手法にしても、個人の意思決定の目的関数や制約条件に直接影響するものと解釈できる。それに対し、ナッジは、制約条件などを決定的に変えるわけではない——若干の変更はあったとしても、個人の意思決定に行動科学的な要素やバイアスなどがなければ、個人の行動を変えるほどの大きさではない。ナッジは、参照点を変えたり、情報提示の順序に変更を加えたりするだけであり、それが何らかの形で、複雑な選好のアウトプット(意思決定や行動)過程に影響を与えていると考えられる。そのメカニズムが明示的でないがゆえにナッジは警戒されるものの、個人の自己決定権を侵襲しないという点ではリバタリアニズムだといえる。

マーケティング手法にすぎないようなナッジであっても、それが公共政策の現場で広く使われる

²⁾ 医療の分野におけるナッジや行動経済学の応用については、すでに日本語での書かれたものもある：大竹・平井(2018) および竹内(2020)を参照。

ようになった利点は強調すべきだ。筆者は、以下2つの大きな利点があると考え。

一つ目は、ナッジを実施する多くの場合で、ランダム化比較実験（RCT）をすることが前提となっている点だ。ランダム化比較実験では、介入対象者のうち一定数をランダムに選び、介入を実施せずに経過観察だけを行う統制群（コントロールグループ）に振り分けることで、介入の効果を統計的に検定する。通常の政策で効果を測るには、その政策実施の前後で評価指標を比較する程度のことしかできない。例えば、補助金の効果を測定するために、受給資格がある申請者のうち一定数をランダムに選び、補助金を給付しない統制群として採用するRCTは平等原則に抵触しうるので、実現困難だ。だが、ナッジ自体が付随的な情報提示にすぎないのであれば、その情報提示の有無は平等原則に抵触しない。当該ナッジが“マーケティング手法にすぎない”からこそ、RCTも倫理的に可能である。ナッジが政策現場に浸透していけば、RCT的手法の有効性も広く認識されるようになるだろう。そのときには、補助金制度のようなRCTが困難な政策についても、自然実験の機会を設けるなどの工夫がとられることも期待できよう。これはEBPM（エビデンスベースドポリシーメイキング）の基盤をなす重要な意識変革だ。現段階では、ナッジの評価にあたって「このナッジ介入の結果、参加率が統計的に有意に増加した」という記述は当たり前のものとなってきており、こうした統計的検定結果が政策評価の場面でみられるようになったことだけでも大きな成果・前進である。

二つ目は、ナッジ設計においては学術研究の知見が明示的に活用されることだ。例えば、ある支援制度の普及率の向上を目指す場合に、制度の利点を説明する情報提示よりも、制度を利用しないときの不利益を強調する情報提示のほうが、普及率向上の効果が高いことが知られている。次節で紹介する7番目の事例もそのひとつだ。このナッジに対しては、プロスペクト理論の損失回避というメカニズムが説明に充てられている。このように、ナッジ設計の現場では、逐一その背景となり

うる学術研究が参照引用されている。学術研究成果が頻繁に利用されていることも、ナッジが浸透したことの長だ。

もちろんのこと、以上の利点が妥当する——すなわちナッジ設計に携わった行政官や行政機関がEBPMに長けるようになる——と結論するためには、ナッジ設計に携わるかどうかをランダムに振り分けるRCTによって検証する必要があるのはいうまでもない。

ナッジを肯定的に評価するかどうかは別として、行動経済学の社会保障への応用可能性は依然として大きく広がっている。行動経済学の基本をなすのは非合理的な意思決定主体としての人間像であり、それは社会保障分野やその隣接領域でも広く妥当する。不健康な生活習慣を改めることの効能を認識はしていても、目の前の誘惑に負けつづけて生活習慣を変えることができず、そのことを後悔しているような人に対しては、行動経済学の意思決定モデルが適用できる。こうした人の生活習慣の改善を支援することは、「高齢者の医療の確保に関する法律」にある特定保健指導としての事業でもあり、社会保障領域の政策介入である。

次節で米国のナッジユニットの報告書を概観するまえに、筆者の主張の要点を以下のようにまとめておきたい。

1 行動経済学の政策応用やナッジの現状について。

- ・ナッジが政策現場に広く受容された理由として2点が考えられる。第1に、行動経済学が想定する非合理的な選択をしがちな人間像が、パターンリズムに基づいた政策介入を正答化した点。第2に、選択の自由を尊重するナッジのリバタリアニズムが行政的手法として適切だった点。
- ・しかし、成功したとされるナッジの大半は、制度の簡素化、周知方法の精緻化やリマインダーにすぎず、行動経済学独自の知見が活用されているとはいいがたい。
- ・ただし、逆にいえば、非合理的な意思決定を

してしまうシーンにおいて行動経済学的ナッジが採り入れられる余地は依然大きいといえる。

2 周知方法の精緻化にすぎないような簡素なナッジ介入であったからこそ、結果的に次のような大きな利点があった。

- ・効果検証としてランダム化比較実験（RCT）を用いるようになったこと（すなわち、介入を実施しない統制群をランダムに選び、結果を数値化し、介入の効果を測定するために統制群との違いを統計的に検定する方法論が定着したこと）。
- ・行動科学的見地から、介入対象者の意思決定や行動の背景を分析するようになったこと。
- ・特に、ナッジ活用を契機として、統制群（コントロールグループ）との差異を統計的に検定する手法が政策現場に浸透していけば、今後のEBPMの基盤をなすはずだ。

3 行動経済学的知見を活かすならば、ナッジ手法の分類よりも、ナッジや政策の型や目的を次のように分類することが重要だ。

- ・「情報型」：認知バイアスのなかでも、事実誤認や錯誤に近いバイアスの補正をするもの。
- ・「支援型」：認知バイアスのなかでも、現在バイアスのように厚生評価基準がわかるものに起因する行動の補正をするもの。
- ・「誘導型」：認知バイアスを補正せずに、むしろそれを逆手にとった形での行動の補正をするもの。

4 行動経済学の知見を社会保障で活かすとすれば、次の3点に注意すべきである。

- ・リバタリアニズムに徹し、「公共の福祉」を目的としないこと、行動経済学の数理モデルを明示的にとり入れること、事後的な情報開示を徹底すること。

II 米国の「社会・行動科学チーム」による取り組み

米国では、2014年に米国科学技術局内に「社会・行動科学チーム（Social and Behavioral Sciences Team, SBST）」が発足しており、2015年9月にはオバマ大統領が「米国民へ質の高いサービスを提供するために行動科学の知見を用いること」という大統領令を出し、SBSTを行政サービス改善のために積極的に動員するよう位置づけた³⁾。大統領令の冒頭では、「人々がどのように意思決定をして、それに基づいて行動するのかについて、行動経済学や心理学が発見してきた知見」を活用する旨が宣言され、このチームが行動科学の知見を総動員しながら主導すべき役割として4つの項目を挙げている。それらをナッジとして解釈すると、行政プロセスの簡素化、情報提示方法の改良、選択方法や選択肢の改良、および行動変容の支援に相当する。以下、年次報告書およびFACT SHEETに報告された取り組みを概観する（sbst.govを参照）。これらは社会保障に限定されたものではないし、必ずしも成果が上がっているものばかりではないが、行動科学の知見が公共政策全般において幅広く活用される可能性をよく示している。

1. 国防省と連携し、連邦職員のための確定拠出型年金（Thrift Savings Plan, TSP）への加入を促進した取り組みがある。基地に赴任した直後にTSPへの加入・非加入の決定をさせることによって加入率が8.3%ポイント上昇した。この改善幅を外挿すると、毎年64万人相当の効果がある。（選択の改良）

2. 雇用者退職金制度のない条件で働く労働者は約6800万人おり、財務省はそうした労働者のために“myRA”「私の退職金口座」の制度を用意している。この口座開設促進のためにさまざまな通知方法が試されており、効果的なのは、納税申告する時期に口座開設を宣伝することであった。（情報提示）

³⁾ トランプ大統領の就任直後に本チームの活動は中断している。

3. 社会保険局と連携し、正しい情報に基づいた退職時期の決定を労働者にうながすために、退職所得調査（retirement earnings test, RET）に関する情報提供を精緻化した取り組みである。（情報提示）

4. 低所得層の生徒が給食費減免をもらえなく受けられるように、州がメディケア受給の情報にアクセスし、自動的に減免措置をとれるようにした。さらに、受給者が受給資格を示して申請する際にはスマートフォンで書類の写真を撮り送信すればよいように手続きを簡略化した。（簡素化、選択の改良）

5. 農業従事者が一時的に減収に見舞われた際の支援として、農務省は小口融資制度を用意している。農務省の担当部署と連携し、制度の対象者に申請方法を詳細に解説した手紙を送ったところ、統制群に比べて申請率が22%上昇した。（情報提示）

6. 教育省と連携し、所得連動返還の学生ローンの周知のために電子メールを送っただけで6000人以上の申請増加があった。また、所得連動の再申請を怠らないためのリマインドメールを約30万人の債務者に送った。再申請をしないと増えてしまう返還額の平均値を通知することに加え、個々の債務者のためにその返還額増加分を計算し、併せて通知することによって、再申請率が8%上昇した。（情報提示）

7. 毎月およそ12万5千人の学生ローン債務者が返還支払に遅延しており、リハビリテーション（債務整理の一形態）をしなければ、賃金差押えなどの厳しいペナルティが課せられる。教育省と連携し、この債務整理を促進する取り組みを行った。債務整理の利点を強調するメール文面を送られた債務者グループよりも、債務整理しないことの帰結（ペナルティなど）を強調したメール文面を送られた債務者グループのほうが、41%も相談件数が多かった。また、予め相談のスケジュールを決めておくことにより、さらに61%も相談件数が高まった。（選択の改良）

8. 障がい者を対象にした学生ローン債務免除制度があり、その利用を促すために、教育省と社

会保障局が連携し、社会保障局の持つ障がい者登録情報を教育省が利用して、債務免除制度対象候補者リストを作成した。教育省とSBSTは連携して、その候補者およそ40万人に簡素化した申請プロセスを通知した。（簡素化、情報提示）

9. エネルギー省エネルギー効率・再生可能エネルギー局と連携し、従来のエネルギーをデフォルトとせずに、利用者に再生可能エネルギーと従来のエネルギーのなかから再度選択してもらう機会を設けたり、エネルギー効率性の数値を可視化したりする取り組みを行った。（情報提示、選択の改良）

10. アメリカ海洋大気庁およびメリーランド大学と連携し、温室効果ガスの推移を可視化して、エネルギー消費者の理解を支援する取り組みを行った。（情報提示）

11. 連邦刑務所局と連携し、受刑者の更生プログラムハンドブックの改訂を行った。出所後は、必要とされる手続きなどのタイミングが特に重要となる。例えば、出生証明がないと身分証が得られないので、出所前から出生証明を取得することなどを順序だててアドバイスすることとした。（情報提示）

12. 労働省およびオレゴン州やユタ州と連携し、失業者の求職活動を支援する取り組みを行っている。そのなかには、例えば、これまで求職活動を行った証明をするよう求められていたが、その代わりに、今後行う求職活動の計画を提示してもらうといった変更がある。あるいは、失業保険給付額を徐々に減額し、復職を促す取り組みもある。（選択の改良、行動変容）

13. 労働省およびシカゴ大学と連携し、求職者と求人側とのマッチングシステムの構築を試みた。

14. 保健福祉省と連携し、アフォーダブル・ケア法によって設立された、連邦健康保険マーケットプレイスでの保険加入を促す取り組みを行った。（簡素化、情報提示）

15. 環境保護庁と連携し、ミシガン州フリントで起きた水道への鉛混入事故への対応の際に、住民自身が安全のために取るべき行動をアドバイス

した。例えば、パンフレットを作成するにあたっては、安全のために実行すべき行動の頻度として、毎日の頻度、1週間の間にすべき頻度とを併記している。(情報提示)

16. 農務省食品安全検査局と連携し、食中毒の発生を抑えるために、肉を調理する際の注意事項(常温解凍しない、生肉はほかの食材と分離する、加熱する等)を表示するラベルを設計した。(情報提示)

17. 国際開発庁と連携し、ナイジェリアにおいて妊婦がマラリア予防措置を受けるための紹介状を改良したり、エチオピアにおいて高リスク群のHIV治療薬の服薬を促すためのテキスト配信などを行ったりした。(簡素化、情報提示)

18. 財務省および内国歳入庁と連携し、授業料支払や賃金に基づく控除の申告が正しくできるように、控除を受けられると予想される対象者に情報提供を行った。(情報提示)

19. 労働省、教育省などと連携し、連邦職員の研修プログラムの改良を行った。(詳細不明)

上記の19の取り組みがFACT SHEETにとりあげられており、年次報告書では30ページが費やされ、129の脚注がつけられ、その脚注の多くが関連する学術研究を引用している。前述したように、連携した政府機関が多岐にわたっており、行動科学や行動分析の知見が応用される公共政策分野が社会保障に限らず幅広いことがわかる。

ただし、19の取り組みのほとんどは、情報提示の工夫にとどまっており、行動経済学独自の知見が直接生かされたものだというのであれば、筆者にはやや大袈裟に聞こえる。

しかしながら、7番目に紹介されたような取り組みは、行動経済学的知見が活かされたものとして注目すべきだ。この取り組みは、リハビリテーション(債務整理の一形態)を申請することで得られるものよりも、申請しない不作為で失う機会損失を強調して伝えるもので、後者のほうが申請を後押しした効果が高かったという。物事のとら

え方次第で行動が変わることは、フレーミング効果として知られており、フレーミングはデフォルトに並んで多用されるナッジである⁴⁾。その理論的説明としてプロスペクト理論の損失回避があてられることが多い。

フレームを変える伝え方は、情報提示を工夫しただけにみえる。しかし、行動経済学の研究成果が知られていたからこそ、フレーミング効果を明示的に利用した政策介入が考案されたにちがいない。

実際に使われたナッジだけを見て、それを行動経済学の政策応用であると考えてしまうのは早計である。行動経済学の政策応用をみるときは、実際の介入手法であるナッジだけに着目するのではなく、そこに至る過程に行動経済学が活かされている可能性もみなければならない。

Ⅲ 行動経済学独自の知見といえるもの

社会保障という広い分野での行動経済学の応用を考える際には、流行っている「ナッジ」を越えた視座が必要である。ナッジの政策現場への浸透や受容にはそれなりの理由があり、それらは重要な論点ではあるものの、結局のところ、ナッジ自体はマーケティング手法を公共政策に応用したにすぎないとみなされてしまうからだ。

重要なのは、ナッジの考案を通して、政策効果の行動経済学的な理解が進むことである。それによって、より良い制度設計がなされる可能性が高い。ナッジ開発の手引としては、英国のBehavioural Insight Team (2015)による「EAST」、OECD (2019)による「BASIC」、あるいは、Doran et al. (2012)による「MINDSPACE」などがある。EASTは、ナッジ開発のポイントとなるEasy, Attractive, Social, Timelyの4つの工夫を単にまとめたものだ。BASICは、EASTに比べると広範な手引であり、ナッジ政策立案から執行までのプロセスを5段階にまとめている。まず、ナッジ対象となる行動を定め(Behaviour)、その行動の原因

⁴⁾ 例えば、和文であれば、山崎(2018)の表6の(2)-1-4の一覧を参照。

などを行動科学の知見で分析し (Analysis), 介入手法をつくって戦略とし (Strategy), 実際にRCTなどで実験をして結果を分析し (Intervention), その結果をもって現状の政策や情勢を変革させていく (Change) までの流れのそれぞれにおいて、要点を解説した良好な手引である。また、MINDSPACE は、Message, Incentive, Norm, Default, Salience, Priming, Affect, Commitment, Egoの頭文字をとったもので、ナッジを作る際のヒントとなる9つのポイントを解説したものだ。以上の手引では、主に行動科学の知見を活かすヒントを解説し、介入手法の種類やタイミングなどを整理しているが、ナッジの作用点に関する分類を主眼においてはしない。

行動経済学を社会保障に活かす上では、ナッジ手法の整理だけでなく、その介入の目的や作用点を明確に意識することが重要だと筆者は考える。手法に着目して行動経済学の応用を考えてしまうと、目の前の課題に対してナッジ事例をただあてはめようとする懸念があるからだ。また、パターンリズムの深さを明示化するためにも、介入の目的を明確にすることは手続き上でも重要であると考えられる。

行動経済学的の知見を活かすとすれば、その目的を、次の3つに分解して考えることを筆者は提案したい：①「情報型」＝事実誤認や錯誤に近いバイアスの補正および認知 (attention) の補正をするもの、②「支援型」＝認知バイアスのなかでも、特に厚生評価基準がわかるものに起因する行動の補正をするもの、③「誘導型」＝認知バイアスなどの行動特性を補正せずに、それを逆手にとった形で行動の補正をするもの。

第一は、認識時点で発生すると考えられるバイアスや認知に直接作用し、その補正を目的とするものだ。確率加重関数による歪みや、あいまいさ回避、利用可能性ヒューリスティックのようなバイアス、あるいは認知の欠如が発生していると推測される場面で、それらを補正するための介入である。介入の目標は、たしかに政策当局が考える“望ましい”行動への誘導を企図したものである。情報正しく認識されるように情報提

供に工夫を施すことは容易に正当化できよう。情報提供の工夫にあたっては、そもそも、どのような歪みや認知バイアスがありうるかといった想定が必要になる。そのときに行動経済学の知見が役立てられる。正確な情報提供やタイムリーなリマインダーはこの分類に該当する。この目的に沿ったものを「情報型」と呼ぶこととする。

第二は、心的会計や現在バイアスのように、合理的でない選好に関するものである。そうした選好があると、逐次的な最適化がもたらす帰結が、事後的には“失敗”であったとみなされる可能性があり、それに対して意思決定者本人が何らかの「後悔」をすることがある。また、その本人の“失敗”が行政コストを生じさせる可能性もある。例えば、失業者の求職活動や、生活習慣病の防止を考えてみよう。逐次的な最適化による活動水準は事後的には後悔を発生させる低いものになりうるし、失業保険給付や医療費などの行政コストも余計にかかってしまう。このときには、その逐次的な最適化行動を補正する政策目的が正当化される。ただし、その政策が多分にパターンリズムを含んだものとなる点には注意が必要である。この目的に沿ったものを「支援型」と呼ぶこととする。

第三は、介入対象者には認知バイアスがあるとわかったうえで、そのバイアスの補正はせずに、その認知バイアスを利用して、政策目標を達するためのものである。例えば、現状維持バイアスがあることを知った上で、臓器提供者を増やすために臓器提供意思表示をオプトアウト方式 (デフォルト) にするようなナッジが含まれる。あるいは、社会規範や同調圧力に敏感な行動特性を利用するために、他人との比較情報を提示して、行動変容を起こさせるナッジも同様だ。この目的に沿ったものを「誘導型」と呼ぶこととする。ただし、次節で述べるように、ここでいう政策目標が社会的に望ましいものであっても、誘導型の応用については慎重になるべきだと筆者は考える。

以上の3分類を失業保険給付政策への応用場面に当てはめてみたい。Babcock et al. (2012) により整理された、行動経済学の応用を例に考える。

第一に、失業中の求職者が、市場賃金および自分が獲得できる賃金へ期待を抱く際に発生するバイアスの補正を考えるべきだ。自信過剰や利用可能性ヒューリスティックにより、楽観的な見通しをもってジョブサーチをしても求職活動期間が非効率的に長くなってしまふ。このバイアスを補正するか除去するために情報提示を工夫するやり方が提案されており、それらは情報を正しく認識してもらうことを目的とした情報型ナッジである。

第二に、前職の賃金水準を参照点としてしまい、収入の下落に対して“過剰に”反応してしまうバイアス（損失回避）を補正することが考えられる。失職という事実を踏まえれば、前職よりも収入の低い職に就かざるを得ない可能性も十分にある。そんな状況にあっても、前職での賃金水準を基準に考えるあまり、収入の下落を受け入れることに大きな心理的障壁があれば、就職を先延ばしにしてしまうだろう。だが、失職中の自分の現在の収入が参照点になったときには、それまでの先延ばしを後悔するかもしれない。

行動経済学的知見を活かした支援型介入としては、参照点を失職中の現在に据えかえるためのナッジと、賃金損失保険（wage-loss insurance）の制度が考えられる。後者の保険は、賃金の下落による減収の一部またはすべてを一定期間補填するものである。この保険があれば、損失回避が強く就職できないといった行動を補正できるだろう。

第三に、求職者の先延ばし傾向についても、行動経済学的な知見を活かすことができる。先延ばし傾向は、求職活動を続けるにあたっては不利な行動特性ではある。だが、上述したように、ここでは先延ばし傾向を補正するのではなくて、むしろその傾向を利用して政策効果を高める誘導型の介入を考える。例えば、上記の賃金損失保険の給付期間を考えてみよう。前職との賃金格差を補填するのが賃金損失保険であっても、その給付も一定期間が経てば終わってしまう。給付総額は変えずに、給付方法を操作することによって、効果を高めるやり方があり得る。

ひとつ目は、再就職時に大きなボーナスを与え

ることである。先延ばし傾向がある個人は、定額の給付を長期にわたって受け取り続けることよりも、その給付総額の現在割引価値を一括給付として現在受け取れることをより好む。したがって、給付期間を短縮し、その削減分を再就職時のボーナスとする仕掛け（傾斜配分）が考えられる。現行でも早期に再就職できれば、失業保険の残額の一部を再就職手当として受け取ることができる。しかし、先延ばし傾向や現在バイアスを加味すれば、最適な傾斜配分は現在よりも大きなものであるとも考えられる。

ふたつ目は、定額の給付ではなく、再就職後の賃金上昇のタイミングに合わせるように給付金額を減らす仕組みだ。顕著性に関するバイアスを利用し、給与と賃金損失保険の給付の合計金額が受給者に認知されるような仕掛けが可能であれば、その合計金額が減らないように、給与上昇に合わせて徐々に保険給付を減らせば給付を削減しても気づかない。これは給付削減の方法ではなく、その削減分を再就職手当に充当するための措置である。このように、バイアスを逆手にとれば、限られた財源を有効活用するための取り組みに活かすことができる。このときに行動経済学の知見が活かされるのは言うまでもない。

以上のように、行動経済学の政策応用にあたっては、行動経済学的な行動特性のどの部分に、どのように働きかけるかを明確にしたうえで政策を位置付けることが重要である。そうすることによってこそ、行動経済学の理論的知見を政策設計に活かすことができるからだ。また、行動経済学的な政策が抱えるパターンリズムの問題を考えるためにも、政策や介入の作用点をみることで、パターンリズムの輪郭が可視化されるという利点もある。この枠組みは、失業保険の制度設計に限らず、社会保障全般の制度設計でも妥当するので、行動経済学的な知見を活かす際に、その目的の整理に活用されることを筆者は期待する。

Ⅳ 社会保障に応用する際の留意点

行動経済学が政策に応用されることの利点は上

述の通りだが、行動経済学を社会保障に応用するのであれば、以下の点に十分に留意すべきだと筆者は考える：①リバタリアニズムに徹し、「公共の福祉」の観点を評価軸に用いないこと、②行動経済学の数理モデルを明示的にとり入れること、③事後的な情報開示を徹底すること。

第一に、その目的を限定的なものにすべきである。行動経済学が前提とするのは、意思決定の当事者にとって、大域的な最適解と局所的な最適解が乖離しうることである。例えば、大域的な最適解とは健康的な暮らしであるのに対し、局所的な最適解は不摂生な生活習慣といった状況を思い起こせばよい。前節で整理した政策目的の第二と第三（「支援型」と「誘導型」）は、この前提を根拠にして正当化されうる。

ただし、ここで議論の余地があるのは、当事者とその乖離について自覚的であるかどうかという点と、介入する側が抱く“大域的な最適解”が当事者のそれと一致するかどうかという点だ。当事者が乖離に自覚的であれば、行動特性を利用した支援型のナッジ的介入は、当事者の意思決定時点で合意が得られる。自覚的でない場合には、支援型の介入は当事者に心理的な負担を強いるものになる。例えば、社会規範を利用した介入が行動変容を引き起こすのは、その社会規範から逸脱することの心理的コストが高すぎるからかもしれない。あるいは、社会規範を意識すること自体が苦痛を生じさせるかもしれない（Allcott and Kessler, 2019）。このように、意思決定時点で心理的な罰金を科すのと同様のメカニズムで行動変容が起きているのであれば、その介入が事前に正当化されるとは限らない——たとえ行動変容が事後的に正当化されうるとしても。また、誘導型のナッジ的介入にいたっては、当事者の動機の錯誤を利用した介入と非難されうるものになる。さらに、介入する側と意思決定当事者の間で、“大域的な最適解”が一致しない場合は、誘導型介入の根拠は完全に失われることに注意しなければならない。

特に留意すべき点は、行動特性を利用した誘導

型介入が「公共の福祉」のために使われる危険性だ。例えば、省エネ行動とその利益が、囚人のジレンマの状況にあることを想定しよう。すなわち、各個人にとっては省エネ行動をとることはコストのかかる利に合わない行動であっても、社会の構成員の多くが省エネ行動に取り組み、その利益が省エネ行動のコストを上回る状況である。この場合、行動特性を利用した誘導型のナッジ的介入によって、省エネ行動を促すことは正当化されるようにも思える。しかし、囚人のジレンマの状況であるので、社会の構成員の多くが省エネ行動に取り組んでいる現状においても、個人の最適解は省エネ行動をとらないことである。これは大域的にも局所的にも最適解なのであって、行動経済学が前提とするような乖離は存在しない。したがって、誘導型のナッジ的介入の根拠は薄弱だ。大域的な最適解をとりたくてもとれないという意味決定者をナッジ的介入によって支援したり誘導したりすることについては、正当化の余地もある。しかし、パレート優位な状況を実現するためには、個人の真意に反した行動をとらせることには、さらなる根拠が必要となるはずだ。この点において、誘導型の政策や介入の実施に一定の根拠を求める法制度も必要となってくる。

第二に留意すべきは、データ分析（パラメータ推定）のために行動経済学モデルを明示的に使用すべきことだ。支援型や誘導型の介入にあたっては、大域的な最適解と、現状の局所的な最適解を比較し、移行コスト等を勘案してもなお、大域的な最適解が厚生観点から優位であると示さなくてはならない。その際には、個人の厚生を評価するひとつの手段として、データ分析に使用できる意思決定モデルを置くべきだ。

最後に、誘導型の政策や介入をとった場合には、デブリーフィング（debriefing）手続きとしての事後報告をしなければならない。その政策や介入の目的、根拠、そして、効果測定結果を事後的に公開することによって、行動経済学を活かした政策への信頼度があがると考えられる⁵⁾。この手

⁵⁾ ナッジへの信頼の議論については、サンステイーン&ライシュ（2020）の第6章を参照。

続きがない場合には、誘導型の介入が、本人の厚生とは別の「公共の福祉」のために用いられてしまう危険がある。あるいは、本来の政策目的を逸脱して、歳出削減だけを目的にして局所的な最適解に影響を与えるような誘導型の介入もとられる危険がある。例えば、生活保護給付を削減するためだけに、自立を支援するとの名目で、生活保護申請のスティグマを高めるような誘導型のナッジがあったとしよう。そのとき、対象者が「生活保護を申請しない」という行動を選んだとしても、それは“大域的最適解”として導かれたものではなく、単に給付削減のために局所的な最適解がずらされただけのものだ。これは支援対象者の厚生や福利に資するための政策ではないため、誘導型の介入は許容できないだろう。

以上の点について厳密な議論や区分けはまだ困難ではあるが、「流行るナッジ」を見る限り、このような議論はまだ少ない。今後、精緻な分析が必要とされる領域であると筆者は考える。

本稿では、行動経済学を社会保障に応用するにあたって、意思決定者の行動特性のどの側面に対して政策やナッジを設計するかという観点を整理した。重要なのは、ナッジ的手法の開発に目を奪われることではなく、行動経済学的な数理モデルを念頭に置いたうえで、どのパラメーターに影響を与えるために政策を設計するかであり、また、その明確な目的意識である。そのために、行動経済学的な知見を活かした政策を3つの型（情報型、支援型、誘導型）に分類し、それぞれを失業保険給付政策においてどのように適用させるかを論じた。最後に、行動経済学を政策に応用する際の留意点をまとめた。特に、誘導型の介入は、意思決定者に一種の錯誤があることを利用している点において、その実施には手続き的な定めが必要であることも強調した。

5. 参考文献

Allcott, H., Kessler, J.B. (2019). “The welfare effects of nudges: A case study of energy use social comparisons,” *American Economic Journal: Applied Economics*, 11, pp. 236-76.

Babcock, L., Congdon, W.J., Katz, L.F., Mullainathan, S.

- (2012). “Notes on Behavioral Economics and Labor Market Policy,” *IZA Journal of Labor Policy*, 1 (2), pp. 1-14.
- Behavioural Insights Team. (2015). *EAST Four simple ways to apply behavioural insights*, available at <[https://www.bi.team/wp-content/uploads/2015/07/ BIT-Publication-EAST_FA_WEB.pdf](https://www.bi.team/wp-content/uploads/2015/07/BIT-Publication-EAST_FA_WEB.pdf)>
- (2018). *Behavioural Government: Using Behavioural Science to Improve How Governments Make Decisions*, available at <<https://www.behaviouralinsights.co.uk/publications/behavioural-government>>
- Dolan, P., Hallsworth, M., Halpern, D., King, D., Metcalfe, R., Vlaev, I. (2012). “Influencing behaviour: The Mindspace way,” *Journal of Economic Psychology*, 33, pp.264-277.
- Executive Office of the President National Science and Technology Council (2016). *Social and Behavioral Sciences Team 2016 Annual Report*, <https://sbst.gov/>.
- Hummel, D., Maedche, A. (2019). “How effective is nudging? A quantitative review on the effect sizes and limits of empirical nudging studies,” *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 80, pp.47-58.
- Johnson, E., Goldstein, D. (2003). “Do defaults save lives?” *Science*, 302 (5649), pp. 1338-1339.
- Li, M., Chapman, G. (2009). ““100% of anything looks good” : The appeal of one hundred percent,” *Psychonomic Bulletin & Review*, 16, pp.156-162.
- Madrian, B., Shea, D. (2001). “The power of suggestion: Inertia in 401 (k) participation and savings behavior,” *Quarterly Journal of Economics*, 116 (4), pp.1149-1187, 2001.
- 経済協力開発機構 (OECD). (2018). 『世界の行動インサイト——公共ナッジが導く政策実践』(齋藤 長行 監修, 濱田久美子訳), 明石書店。
- OECD. (2019). *Tools and Ethics for Applied Behavioural Insights: The BASIC Toolkit*, available at <<https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/BASIC-Toolkit-web.pdf>>
- 大竹文雄・平井啓編著。(2018). 『医療現場の行動経済学—すれ違う医者と患者』, 東洋経済新報社。
- Rothman, A. J., Martino, S. C., Bedell, B. T., Detweiler, J. B., Salovey, P. (1999). “The systematic influence of gain-and loss-framed messages on interest in and use of different types of health behavior,” *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, pp.1355-1369.
- キャス・サンステイン, ルチア・ライシュ。(2020). 『データで見る行動経済学』, 日経BP. (Sunstein, C., Reisch, L., *Trusting Nudges*, 2019)。
- リチャード・セイラー, キャス・サンステイン。(2009). 『実践 行動経済学』, 日経BP. (Thaler, R., Sunstein, C., *Nudge: Improving Decisions About Health*,

Wealth, and Happiness, 2008.)。
竹内 幹。(2020).「医療における行動経済学とナッジ」『医療経済研究』, 31 (2), pp.65-75。
山崎由香里。(2018).「アノマリーを活かしたナッジ

グのためのフレームワーク：ナッジツールのレビューと整理」『成蹊大学経済学部論集』, 第49巻, pp.51-81。

(たけうち・かん)

The Behavioral Economics for Social Security: Should it be Corrective or Inductive?

TAKEUCHI Kan*

Abstract

Humans often exhibit irrational behavior and fail to make optimal decisions in the related fields to social security. Behavioral economics, which has been analyzing those irrational behavior, can be applied to social security policy. In this paper, after briefly overviewing the well-known “nudge” policies, I present a framework for positioning the behavior economics in social security policy. That is to clarify which parameters in the decision-making model to aim and influence by the policy. To this end, I classify behavioral economic policies into the following three types. These are: informational interventions to correct biases that distort objective facts and information; supportive interventions to correct short-sighted behavior caused by inconsistent preferences; and inductive interventions that take advantage of the inconsistent preferences and lead to “desirable” behavior. I discuss the function of each type, using the example of unemployment insurance benefit policies.

Keywords : Behavioral Economics, Decision-making, Nudge, Paternalism, Social Security

* Associate Professor, Hitotsubashi University Graduate School of Economics