

企業戦略や経済政策を理解する上で、コミットメントの概念はきわめて重要である。この分野で先駆的な研究を行ったエドワード・プレスコット、フィン・キドランド両教授は、ノーベル経済学賞を受賞している。

具体的な例として、小売業の戦略について挙げてみよう。ある地方都市に大型小売店がある。その近くにライバルが出店しようともくろんでいる。この大型店は、もしライバルが参入してくれば、大幅な価格競争をしかけるので、ライバルは参入したことを後悔するだろうと公言する。残念ながら、このように脅しは、



伊藤元重の

ニュースな見方

長期国債の大量購入

ライバルには通用しない。いったんライバルが参入してしまえば、既存の大型店にとって、価格競争をしかけることは自らも損失を被ることになる。そんな空脅しは通用しないからだ。

これは、敵がせめて来たとき、一方で逃げ道を確認しながら、全滅するまで徹底的に戦つと宣言するようなものだ。そんな脅しに敵は動じるものではない。

この場合、ライバルに参入を許さない方法がある。それは、ライバルが参入す

投資をすることをコミットメントというのだ。先ほどの戦争のケースで言えば、まず自分の逃げ道となる橋を焼いてしまい、その上で相手に対して最後の一人まで徹底的に戦つと宣言することだ。こうした

ば、デフレが完全に払拭さるるまでは、金融緩和を止めない、と主張しても、市場がそれを信じることは限らない。実際に物価が上昇を始めたとき、日銀としては金融を引き締めたくなるものだ。

その時点で、国債金利に大きな影響が及ぶのでは困るからだ。つまり、日銀は出口である逃げ道を焼いてしまったとも言える。将来にわたって、簡単には金融緩和策を止められないというコミットメントをすることで、市場にデフレ脱却の姿勢を見せつけたのだ。

これまでの日銀であれば、これまでは信用してこなかったよ

デフレ脱却へ「背水の陣」

「背水の陣」を敷いてこそ、はじめて相手もその行動を信じるのである。今回の日銀の金融政策に、あるいは逃げ道を確保しながら徹底的に戦つと宣言しているようなものだ。残念ながら、市場はそうした姿勢の緩和策を完全には信用してこなかったよ

（東大大学院 経済学専攻教授）

*この記事は日本経済新聞社の許諾を得て転載しています。