



タイトル Title	交通インフラ・交通サービスとその供給方式：公共財・私的財・価値財概念の適用(秋山一郎博士記念号)(Transport Infrastructure, Transport Service and Their Supply System (Akiyama Commemorative Issue))
著者 Author(s)	衛藤, 卓也
掲載誌・巻号・ページ Citation	国民経済雑誌,158(5):15-34
刊行日 Issue date	1988-11
資源タイプ Resource Type	Departmental Bulletin Paper / 紀要論文
版区分 Resource Version	publisher
権利 Rights	
DOI	
JaLDOI	10.24546/00173817
URL	http://www.lib.kobe-u.ac.jp/handle_kernel/00173817

交通インフラ・交通サービスと その供給方式

—公共財・私的財・価値財概念の適用—

衛 藤 卓 也

- I はじめに
- II 財概念と財の供給方式
 - 1 公共財・私的財とその供給方式
 - 2 価値財とその供給方式
- III 交通インフラ・交通サービスとその供給方式
 - 1 交通インフラと交通サービスの関係
 - 2 交通インフラとその供給方式
 - 3 交通サービスとその供給方式

I はじめに

道路、鉄軌道、港湾、空港などの交通施設は、人や物（財貨）の移動を実現可能にさせる基礎的施設であり、交通インフラ（transport infrastructure）と呼ぶことができる。この交通インフラと自動車、鉄道車両（客車・貨車、機関車など）、航空機、船舶などの輸送具を用いて生産されるものが、交通サービス（transport service）である。

本稿では、交通インフラと交通サービスはそれぞれ財としてどのように位置づけられるのか、また、その位置づけとの関連において、それらはどのような形（方式）で供給されるべきなのか、について考察を加え、筆者の基本的な考え方を提示することにした。

そこで、まずⅡで、伝統的な概念としての公共財と私的財、さらに、価値財について概念的整理を行なう。その上で、これらの財はどのような方式で供給

されるのが望ましいのか、についてその考え方の整理を行なう。つぎに、Ⅲでは、公共財・私的財および価値財の概念を交通インフラと交通サービスに適用する。すなわち、これら3つの財概念からみて、交通インフラと交通サービスはどのように位置づけられるのかを検討する。その上で、交通インフラと交通サービスは、財としての位置づけとの関連において、どのような供給方式をとるのが望ましいのか、について考察を加えてみたい。

II 財概念と財の供給方式

1 公共財・私的財とその供給方式

(公共財と私的財の概念)

公共財 (public goods) とは、マスグレイブによれば、つぎの2つの性質を備えたものである¹。

- (1) 消費からの排除不可能性 (non-excludability from consumption)
- (2) 消費における非競合性 (non-rivalness in consumption)

(1)について。これは、特定の個人(消費者)をその財の消費から排除することが事実上不可能だという性質である。これは、いいかえれば、価格(対価)を支払わない人々をその財の消費から排除するための費用=排除費用 (exclusion cost) が過大になるため、結局は、価格を支払わない人々をその財の消費から排除することができなくなるということである。

ただ原理上は、ある財について過大な排除費用を投じ、禁止的に高い価格水準(通常のコストプラス過大な排除費用が価格に反映される)のもとで、その価格を支払わない消費者を排除することができるという図式が成り立つ。しかし、

1 R. A. Musgrave, "Provision for Social Goods," in: *Public Economics*, ed. by J. Margolis and H. Guiton, 1969, pp. 124~144. Maurice Peston, *Public Goods and the Public Sector*, Macmillan, 1972, Chap. 1. (加藤寛監訳『公共経済学』ダイヤモンド社, 昭和50年, 第1章。) 山田浩之「交通サービスの公共性——公共経済学的アプローチ——」(日本交通学会編『交通学研究——1979年研究年報』昭和54年), 110—114頁。岡野行秀「『公共財』の理論と道路」(『高速道路と自動車』, 昭和47年10月号), 27—29頁。野口悠紀雄『公共政策』岩波書店, 昭和59年, 第6章。

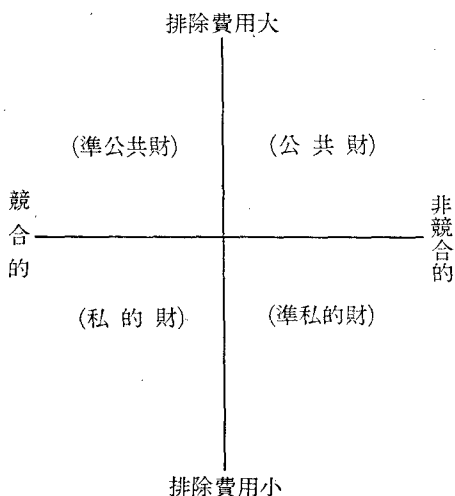
こうした図式は現実的ではないのである。というのは、禁止的に高い価格水準のもとでは、その価格を支払いうる消費者はほとんど皆無となる、つまり、その財の消費者はいなくなってしまうから、価格づけ (pricing) そのものが無意味となってしまうからである。こうして、排除費用が過大となる場合、その過大性を反映する禁止的に高い価格水準を消費者に賦課することは實際上不可能となる。つまり、結局は、消費者をその財の消費から排除することが事実上できなくなるのである。

(2)について。これは、いかなる個人もその財の消費の際にお互いに競合しない、つまり、ライバル関係に立たないという性質である。この場合には、ある人がその財を消費しても、他の人も同時にその財を消費できるのであり、人々は同じ財を同じ時点で集合的に消費することになる。非競合性は、このため、消費の集合性ないし集団性と別言することができる。

以上のように、公共財は、排除不可能性と非競合性という2つの性質を備えた財である。このことは、逆にいえば、上の2つの性質をもたない財が私的財 (private goods) だということになる。つまり、私的財は、①排除可能性、および②競合性、という2つの性質を有する財である。

①の排除可能性とは、その財の排除費用がほとんどかからないか、または少ないため、価格を支払わない消費者をその財の消費から容易に排除することができるという性質である。つまり、自発的に価格を支払う意思のない消費者はその財の消費から容易に排除されてしまうということである。このような場合、いわゆる排除原則 (exclusion principle) が成り立つのである。②の競合性とは、消費者がその財の消費に際してお互いに競合するという性質である。換言すれば、ある人がその財の一定量を消費すれば、他の人はその分だけその財の消費量を減らされることになる。ある人の消費は他の人の消費を犠牲にすることによって可能となるのである。

以上からわかるように、公共財と私的財の財としての相違は、排除(不)可能性、(非)競合性という2つの性質から生じてくる。そこで、山田浩之教授



注) 山田浩之「交通サービスの公共性」115頁。

図1 財の種類

にしたがい、この2つの性質を組み合わせることによって公共財と私的財の位置づけを図示すると、図1のようになる。²

公共財は、排除費用が過大で非競合的な領域である第1象限に位置づけられる。私的財は、排除費用が小さく競合的な領域である第3象限に位置づけられる。ところが、第2象限は、排除費用は過大であるが競合的な領域であり、これは公共財の一方の性質を侵害することになる。ただ、排除費用が過大になるので、公共財的性質をもつ象限であると認めることができる。この象限は、こうして、準公共財として位置づけられる。また、第4象限は、排除費用は小さいが非競合的な領域であり、これは私的財の一方の性質を侵害する。ただ、排除費用が小さいので、私的財的性質をもつ象限であると考えることができる。こうして、第4象限は、準私的財として位置づけられる。

以上のように、2つの性質の組合せによって、公共財と私的財が位置づけられるが、それだけでなく、準公共財や準私的財といった中間的な性質をもつ財

2 山田浩之、前掲論文、111—113頁。

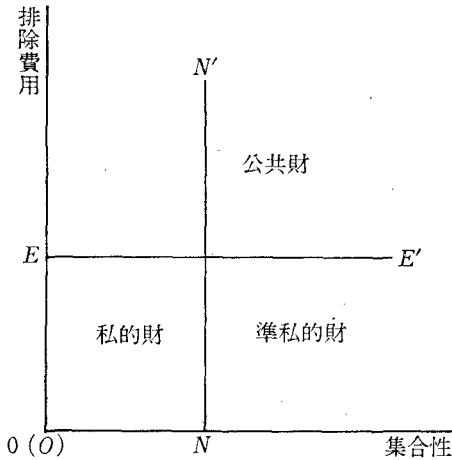


図2 排除費用の水準と集合性の程度

が位置づけられるのである。

さて、ここで、図1における財の位置づけの考え方をそのまま踏襲することにして、図1を多少変形した図2を想定してみよう。つまり、図2をみることにより、財の位置づけを画する排除費用の水準と集合性の水準³について若干の考察を加えてみたい。

図2の横軸は集合性の程度を表わす。原点は集合性がゼロ、つまり完全競争性の場合であり、原点から離れるほど集合性の程度が強くなる。縦軸は単位当たりの排除費用の水準を表わす。原点は排除費用がゼロで、原点から離れるほど排除費用は大きくなる。図の水平線 EE' と垂直線 NN' は、財の位置づけを画する分界線である。すなわち、 EE' は非常に高い水準の排除費用の額 OE を、 NN' は相当程度の集合性が認められる水準 ON を表わす。それでは、この OE と ON の水準をどのように認識したらよいのであろうか。

まず、 OE についてみると、 OE は、図2で、単位当たりの排除費用の一定額として示されている。しかし、実際問題として、 OE のような一定の費用額が

3 以下では、非競争性の概念に代わって、集合性の概念を用いる。通常の状態では、集合性は非競争性を意味するが、混雑の状態、つまり過集合性のもとでは、競争的な状態に陥る。

われわれの前に明示されているわけではないようである。ただわれわれは、①先験的に、公共財については、その額は不明確だとしても、排除費用がきわめて高い水準になるということ、そして②そのことは確信をもって主張することができるということ、を認識しているだけのようである。そして、こうした認識のもとでは、*OE* のような排除費用の水準を推定する必要性はうすれるであろう。また反面、実際にこの種の排除費用を推定し、一意的に *OE* のような額を明示することも困難であろう。こうして、われわれは、その額はともかく先験的に高水準の排除費用を頭中に描き、具体的な数字をもたないのであろう。しかしながら、排除費用が大きいとか小さいとか、財の位置づけとかの議論をする以上、*OE* で示される排除費用の具体的水準を示すことが要請されるかもしれない。そして、この種の排除費用を推定し、提示することは可能であろう。つまり、それは、各種の財の排除費用を推定し、その中から禁止的に高い価格水準に導くような高水準の排除費用を選び、その中で低位の水準の排除費用について検討を加え、その付近の数字を一意的に (*OE* のように) 定める、といった帰納的方法によって可能であると思われる。*OE* は、こうして、財の位置づけを判別する具体的数値として存在しうるであろう。

つぎに、*ON* についてみると、*ON* は、図 2 で、一定レベルの集合性として示されている。*ON* は、財の同時的・集合的消費を可能とさせるキャパシティの一定水準を示しているともいえる。しかし、*OE* の場合と同様、実際には、集合性に対する具体的数値が明示されているわけではない。われわれはただ漠然と、常識的にみてある種の財は集合的だという判断を下しているようである。しかも、その判断は間違っているとはいえないのである。しかし、財の位置づけを規定する集合性の程度を問題とするかぎり、*ON* のような集合性の具体的水準を示すことが求められるであろう。そして、この種の具体的水準を示すことは可能であろう。つまり、それは、種々の財の集合性の程度について観察し、どの程度の集合性のレベルであれば、財の位置づけを画するにふさわしいレベルかを社会的価値判断にもとづいて帰納的に導き出すことによって可能となる

う。ONは、こうして、財の位置づけを画する具体的水準として示されよう。

以上みてきたように、財の位置づけは、排除費用の大きさと集合性の有無という2つの要素によって規定される。つまり、この2つの要素は財の位置づけを規定する客観的な指標・尺度である。もちろん、財の位置づけを画するOEとONの水準をどのように設定するかに関しては、価値判断の作用が避けられないが、その場合の価値判断は社会的な合意に裏づけられた、社会的に意味のある価値判断である。その意味で、OEとONはともに客観性を保持しようと考えられる。こうして、2つの要素によって位置づけられる公共財や私的財（さらには、準私的財）は、概念的には、記述的（実証的）概念としてとらえることができる。たとえば、ある財が公共財として位置づけられる場合には、その財は記述的概念としての公共財として認識されることになる。つまり、この種の概念には規範的な意味合いは含まれていないのである。

したがって、たとえば、公共財として位置づけられない、つまり、私的財（ないし準私的財）として位置づけられる財をすべての人々に政策的に無料で提供する場合、人々はその財の消費から排除されないことになるから、政策的非排除性をもつこうした財は公共財とみなしうるといった考えは適切ではないであろう。その財はあくまで排除可能性をもった私的財（ないし準私的財）なのであり、ただ政策上、排除原則を意図的に適用しないだけのことである。

（公共財・私的財の供給方式）

上述のように、公共財として位置づけられる財は、排除費用が著しく高い水準になるため、市場を設立し運営する費用が高額となる。このため、禁止的に高い価格水準にならざるをえないその財は、事実上、市場取引の対象とならない。⁴すなわち、その財は市場化が不可能な財となるが、ここでは、それを市場不可能財（non-marketable goods）と呼ぶことにする。市場不可能財は市場的供給が不可能であるから、結局は、政府がその供給に責任をもたざるをえな

4 山田浩之、前掲論文、113-114頁。

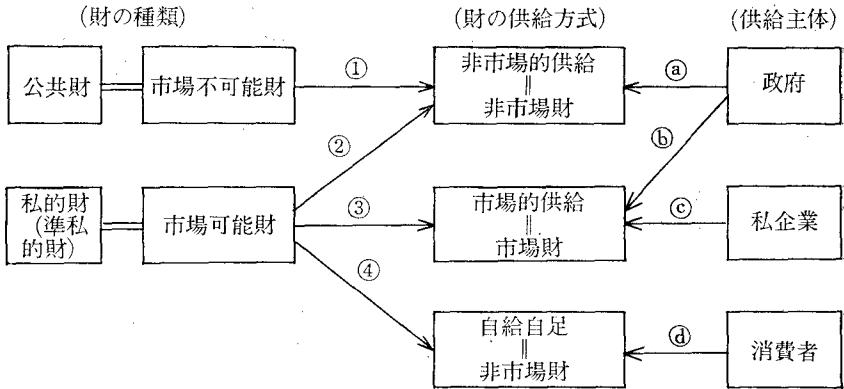


図3 財の種類, 供給方式, 供給主体

くなる。社会的効率性の観点からも、政府が非市場的に供給する方が望ましい。そして、このような場合、市場不可能財は非市場財 (non-marketed goods) となるのである。そしてその供給主体は、中央政府か地方政府になる (図3の①—a)。

他方、私的財ないし準私的財として位置づけられる財は、排除費用が小さく、その分、市場設立・運営の費用が小さくてすむ。このため、こうした財は市場取引の対象とすることが容易である。つまり、その財は市場化が可能な財であり、ここでは、それを市場可能財 (marketable goods) と呼ぶことにする。市場可能財は市場的供給が容易で、社会的効率性の観点からも、市場的供給をした方が望ましいであろう。その場合、市場可能財は市場財 (marketed goods) となる。そしてその財の供給主体は、基本的には、私企業が中心となるであろう (図3の③—c)。つまり、ここでは、市場機構のシステムが作用する。もちろん、市場機構は完全無欠ではありえないから、政府の介入が認められることになる。また、一部の市場可能財については、何らかの社会的理由で政府が政策的にその供給に責任をもたざるをえないであろう。この場合、2つの供給方式が考えられる。1つは、政府が、市場可能財にもかかわらず、非市場財として無料あるいは低料金で供給する場合であり (図3の②—a)、もう1つは、政府が、たとえば公企業形態という形で市場に参加し、市場財として市場

的に供給する場合である（図3の③—⑥）。さらに、一部の市場可能財については、それが市場的に供給されると同時に、消費者によって自給自足されることになる（図3の④—⑦）。

こうして、公共財として位置づけられる財については、非市場的供給方式が選択され、また、私的財ないし準私的財として位置づけられる財については、基本的には市場的供給方式が選択される。しかし、一部の私的財や準私的財については、社会的・時代的要請を受けて非市場的な供給方式が採用されることになる（図3の④—⑦）。

2 価値財とその供給方式

（価値財の概念）

前節で述べたように、私的財ないし準私的財は市場可能財であり、その多くは市場財として私企業によって市場的供給がなされるのが普通である。ところが、何らかの社会的理由で、ある種の私的財ないし準私的財は、非市場財として政府が無料であるいは低廉な価格で供給することが望ましい場合がある（図3の②—⑧）。つまり、社会秩序の維持や生活水準・福祉の向上、教育水準の向上などの社会的目的実現のため、政府によって供給した方が望ましいと判断される財が存在するのである。この種の財は、マスグレイブによって価値財⁵ (merit goods) と定義された。

マスグレイブによれば、価値財とは、社会的目的を実現するための欲求＝価値欲求 (merit wants) の充足を目的とする財である。この価値欲求は、個人の欲求（私的欲求）を超えた政府の欲求（公的欲求）を意味するから、価値欲求の充足は、個人の欲求ないし選好への、すなわち、消費者主権への干渉をもたらす⁶。しかし、このような干渉は果たして消費者主権を侵害することになるで

5 マスグレイブ（木下和夫監修）『財政理論Ⅰ』有斐閣、昭和54年、18—20頁。J. G. Head, "On Merit Goods", *Finanzarchiv*, Band 25, Heft 1, 1966, pp. 1—29. 山田浩之, 前掲論文, 114—117頁。

6 おおのの財と欲求との関係、または消費者主権との関係は、マスグレイブによれば、つぎのようである。

あろうか。この点については、つぎのように考えることができよう。⁷

消費者主権への干渉という場合、それは現実のあるがままの個人の欲求・選好への干渉を意味し、あるべき個人の欲求・選好への干渉を意味するものではない。あるがままの個人の欲求・選好は何らかの社会的理由で必ずしも望ましいものではないから、政府がその欲求・選好に干渉することが認められる。政府の干渉によって、あるがままの個人の欲求・選好は修正され、改善されることになるが、このことは個人の欲求・選好が侵害されるということを決して意味するものではない。政府の干渉によって修正される個人の欲求・選好は、侵害ではなく社会的価値判断に基礎づけられた、あるべき個人の欲求・選好=価値欲求となるのである。そして、民主主義を前提にするかぎり、あるべき個人の欲求・選好=価値欲求に対する政府の勝手な干渉は許されないことになる。

こうして、消費者主権への干渉は、消費者主権への侵害を意味するのではなく、真の消費者主権の実現をめざすということであり、また、消費者主権の理想への接近を図るということの意味するのである。

以上のように、価値財は、価値欲求を充足するため政府が責任をもって供給すべき財である。このことは、価値財の概念が規範的概念であることを意味する。すなわち、価値財は、記述的概念としての私的財に価値判断による規範的意味づけが与えられたものであり、その意味で、価値財は規範的概念である。この点は、公共財や私的財が財の性質という点からとらえられた記述的概念であるのとは異なる。要するに、価値財は社会的価値判断を前提にした規範的概

財の種類	欲求の種類	消費者主権の有無
私 的 財	私的欲求(private wants)	消費者主権を前提
公 共 財	社会的欲求(social wants)	消費者主権を前提
価 値 財	価値欲求(merit wants)	消費者主権を超越

なお、マスグレイブは、社会的欲求と価値欲求とを合わせて公的欲求 (public wants) と呼んでいる。

7 衛藤卓也「交通弱者問題への政策論的接近」(日本交通学会編『交通学研究——1980年研究年報』昭和56年) 89—90頁。

念であるから、どの財が価値財として位置づけられるかは、その時代の社会状況に依存するであろう。つまり、価値財の認定は、時代的文脈から独立ではありえない。そして結局は、価値財認定の問題は、どの財を価値財として位置づけるか、あるいは、同じ財のどの側面を価値財として位置づけるか、といった社会的選択の問題になってくるのである。

(価値財の供給方式)

上述のように、典型的には私的財ないし準私的財のカテゴリーに位置するある種の財が価値財として認定され、価値財として政府により公的に供給されることになる。ある種の私的財ないし準私的財が価値財として認定され、位置づけられるということは、記述的概念としての私的財ないし準私的財が規範的概念としての価値財に転化するということを意味する。そして、価値財として認定されるということは、必然的に政府がその供給に責任をもつということがすでに含意されている。つまり、政府は、価値財として位置づけられた財を無料あるいは低廉な価格で、また公平な立場で安定的に供給し、そのための具体的な諸施策を講ずる責任と義務を負うことになるのである。

III 交通インフラ・交通サービスとその供給方式

1 交通インフラと交通サービスの関係

一般に、生産とは、ある物的素材に対し人為的に形態のないし質的な変化を起こさせ、その物的素材を人間にとって有用な物に変換させる行為であるといえよう。そして、この変換させられた有用物が生産物といわれる。この場合の生産物は有形の物、つまり有形財である。しかし、生産とは、有形財としての生産物を作ることに限定されるわけではない。人や物がある場所から他の場所に意図的・人為的に移転させる行為、ないし人や物の所在位置の意図的・人為的な変更、といった事象も生産の一形態として考えることができる。ただこの

8 「運送対象における空間的、場所的定在の変更という物的変化をも、生産過程における物質の変化の一形態として認め、それを生産と考えるとき、われわれは交通における生産、ないしその生⁸

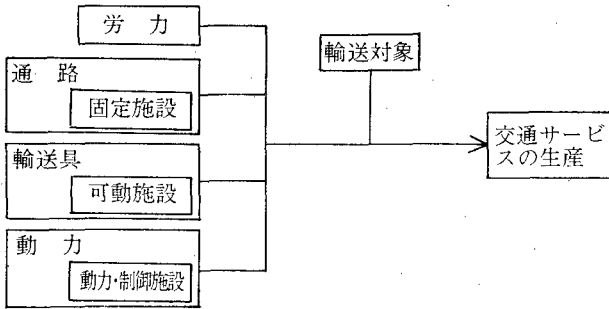


図4 交通サービスの生産

場合の生産物は、有形財のように識別可能な対象物ではなく、触れることのできない無形の非対象物である。この無形の生産物がいわゆる交通サービスである。そして交通サービスは、その消費を通じて、われわれの移動欲求（モビリティ・ニーズ）を充足させ、われわれに有用な効果＝効用をもたらすのである。

無形財としての交通サービスの生産の図式は、図4で示される。

すなわち、交通サービスの生産は、人間の労働ないし作用（労力）が通路、輸送具、動力などの生産諸要素を用いて輸送対象である人や物の所在位置を意図的に変更させることによって実現する。交通サービス生産の特質は、原料が欠如していることである⁹。有形財生産の場合には、労働対象である原料が形や質を変えられて人間にとって有用な物に変換させられる。ところが、労働対象ないし人間の作用対象である輸送対象、つまり人や物は輸送の過程で別にその形や質を変えられるわけではなく、ただそのままの形で所在位置を変えられるにすぎない。その意味で、輸送対象は原料とはまったく異質のもので、原料とはいえないのである。

さて、ここで、交通サービスの生産要素の1つである通路についてみてみる

生産物について語ることができる。」秋山一郎『交通論』有斐閣、昭和39年、4頁。また、前田義信『運賃の経済理論』高城書店、昭和36年、第2章および第5章参照。

9 秋山一郎、前掲書、4－5頁。増井健一『新訂交通論』海文堂、昭和48年、15－16頁。

¹⁰と、通路は交通サービスの生産が開始、展開され、終了する場所である。通路は大別して、自然の通路と人工の通路に分けられ、前者には、海洋、河川、空などが、後者には、道路、鉄軌道、港湾、空港などが含まれる。後者の人工の通路が図3の固定施設 (fixed plant) に該当し、これはまた、基礎構造物 (infrastructure) とも呼びうる。われわれは、この人工の通路=固定施設のことを交通インフラと呼ぶことにする。したがって、交通インフラは通路のすべてをカバーする概念ではない。

そこで、最後に、この交通インフラと交通サービスの関係について述べることにする。まず第1に、前述から明らかなように、交通インフラは無形生産物としての交通サービスを生産する場合に欠くことのできない物的生産要素の1つであるから、交通インフラと交通サービスの関係は、生産要素と生産物の関係となる。第2に、交通インフラは、その整備・充実が交通サービス生産の量的・質的レベルに大きな影響を及ぼすものであるから、それと交通サービスとの関係は、生産レベルの規定・被規定の関係となる。第3に、交通インフラは交通サービスの生産基盤であり、その生産基盤の上で交通サービスの生産が行なわれることになるから、交通インフラと交通サービスの関係は、下部構造と上部構造の関係となるであろう。

2 交通インフラとその供給方式

前述のように、交通インフラは交通サービスの生産要素の1つであり、その代表的なものとして、道路、鉄軌道、港湾、空港などの固定施設をあげることができる。道路、鉄軌道は線的な走行施設であるが、¹¹港湾、空港は点的な発着施設であり、それゆえ、両方の機能は異なるが、いずれも交通サービスの生産

10 通路、輸送具、動力などの生産要素の説明の詳細については、つぎを参照。増井健一、前掲書、第2章。秋山一郎、前掲書、第4章。前田義信、前掲書、第3章。M. R. Bonavia, *The Economics of Transport*, 1936, Chap. 2. (黒田英雄・中田誠二訳『交通経済学』五島書店、昭和35年、第2章。)

11 もっとも、道路は、走行機能だけでなく、人や貨物の乗降・積み卸し機能を果たす発着施設でもある。

遂行を補完的に支える人工的な構造物である。

それでは、これらの交通インフラは財としてどのように位置づけられ、その供給方式はどうあるべきであろうか。以下で若干の考察を加えてみたい。

すでにみたように、財の位置づけは、排除（不）可能性と（非）集合性の2つの要因によって画される。まず、排除（不）可能性の側面をとりあげる。これは排除費用の大きさと関連している。すなわち、排除費用が過大であれば排除が不可能となり、公共財としての位置づけを、逆に、排除費用が小さければ排除が容易であるため、私的財ないし準私的財としての位置づけを与えられる。要するに、排除費用の大きさが財の位置づけを画するが、この排除費用の大きさは、当該交通インフラ施設が「専用性」をもつかどうかに依存する。専用性をもつということの意味するところは、①当該インフラ施設を専用的に利用する交通形態を除いた交通形態は、その施設の利用可能性をもたないか、あるいは、その利用価値をもたないことのため、その交通形態を排除する費用は少なくてすむということ、および②その施設の利用者は専用的交通形態だけに限定されることになるから、価格を支払わない者を排除するための費用は比較的少なくてすむ、そのため、排除が容易であるということ、である。

そこで、交通インフラの専用性についてみると、道路のうち自動車専用道路の場合には、もっぱら各種の自動車によって専用的に利用されるので、専用性をもつと考えられる。同様に、鉄軌道、港湾、空港の場合も、それらはもっぱら鉄道車両、船舶、航空機を使用する交通形態の専用的施設で、専用性をもつと思われる。それゆえ、通行料金や利用料金を支払わない者を排除するための費用はそれほど高くないと考えられる。¹²その結果、これらのインフラ施設は排除可能性をもつことになるので、私的財的性格をもつといわねばならない。これに対して、一般道路の場合は、歩行者、自転車・オートバイ利用者、各種

12 鉄軌道の場合には、鉄道事業者がそれを輸送具・動力とともに一体的に所有・管理しているため、料金制度がとられていないが、しかし、鉄軌道を分離・独立させ、その利用に対して料金を徴収することは比較的容易であろう。

自動車など混合交通が展開される場所であり、特定の交通形態によって専用されるわけではない。また、いかなる交通形態も、あらゆる場所から容易に道路に進入することが容易である。このようなオープンな道路上の混合交通形態に対して通行料金を徴収することは、そのために極端に高い排除費用がかかるため事実上不可能である。こうして、一般道路は排除不可能性を持ち、公共財的¹³性格をもつことになる。

つぎに、(非)集合性の側面をとりあげると、これはどの程度の集合性のレベルを集合的であるとみなすかといった困難な問題を含んでいるようである。一般的に言えば、集合性のレベルはそのインフラ施設のキャパシティ・レベルを示すから、キャパシティの大きな施設は集合性のレベルは高くなり、逆の場合は低くなる。常識的に判断すれば、道路の場合は、専用であれ一般であれ、キャパシティが大きいと、集合消費性が強く、集合的な性質をもつと違って差しつかえない。鉄軌道や港湾、空港の場合は、それぞれ規模の格差があり、小規模な鉄軌道、港湾、空港の場合は集合性のレベルは小さくなる。一般的には、これらのインフラ施設の多くは規模・キャパシティが大きく、集合的な性質をもつとみなすことができる。結局、規模の相違をもつインフラ施設が集合的な性質をもつかどうかは、社会的合意を前提とする分界線(図2のON)の位置によって判定せざるをえないと思われる。

こうして、上述の2つの側面からみて財を位置づければ、自動車専用道路は排除費用が小さく、集合的な性質をもつので、準私的財、一般道路は排除費用が過大で集合的な性質をもつので、公共財、として位置づけられよう。鉄軌道、港湾、空港は排除費用が小さく、その意味で私的財的性質を有するが、集合性のレベルが一意的でないと考えられる。そこで、分界線は不明確だが大まかに言えば、規模の大きな場合は集合的な性質をもつので、準私的財、規模の小さな場合は非集合的な性質をもつものとみなして、私的財、として位置づけられよう。

13 山田浩之，前掲論文，118頁。岡野行秀，前掲論文，29頁。

さて、そこで、これらの交通インフラの供給方式のあり方について述べると、公共財として位置づけられる一般道路は市場不可能財であり、したがって、政府（中央、地方）が非市場財としてその供給に責任をもたざるをえないし、また、そうすべきであろう。つぎに、準私的財として位置づけられる自動車専用道路の場合、それは市場可能財であり、市場的供給が可能である。この場合、その供給を私企業にゆだねる、つまり、市場機構の作用にまかせるのか、あるいは、その供給を政府（ないし公的組織）にゆだね、政府が擬似的に市場機構の活用を図るのか、といった社会的選択の問題が生じる。前者の場合には、全面的に私企業の活動の自由を認めるのか、あるいは、政府の介入を認めるのか、といった選択問題が生じる。さらに、市場的供給が可能であるにしても、そうせず政府が無料であるいは低料金で供給するという方式も考えられる。その上、これらの供給方式のうち1つを選ぶのか、あるいは、複数の方式を適切に組み合わせるのか、といった問題も存在する。いずれにしても、自動車専用道路に関しどのような供給方式を採用するかは、基本的には、効率性の視点（価値基準）をベースに、公平性¹⁴や他の視点を加味し、その国、その地域、その時代の現実的諸事情・諸制約を考慮に入れることによって決められるべきであろう。最後に、準私的財ないしケースにより私的財として位置づけられうる鉄軌道、港湾、空港の場合、その供給方式のあり方の議論は、基本的には、前述の自動車専用道路の場合と同様であろう。ただ、鉄軌道の場合、他のインフラ施設と異なり、それを利用するのは實際上1つの鉄道企業か、ごく少数の鉄道企業とともに一括所有される（つまり、自己調達であり、一種の自給自足）のが普通である。しかし、政府ないし私企業が鉄軌道を市場財として市場的に供給すること、あるいは、政府がそれを非市場財として非市場的に供給することも可¹⁵

14 政府が、地域開発の一環として、自動車専用道路を建設し管理するということは、モビリティの公平性を実現しようとすることを意味する。

15 イギリスにおける鉄道の創設期には、インフラとしての鉄軌道は、道路、運河などと同様、誰でもが利用できる（ただし、利用料金を払う）公開された公道（highway）と考えられ、実際にノ

能であり、その供給方式については、あらかじめこうだときめてかかるのではなく、ケースに応じて柔軟に対処することが大切であると思われる。

3 交通サービスとその供給方式

交通サービスは、前節で述べた交通インフラを生産要素の1つとして投入することによって生産される無形の生産物である。

本節のテーマは、この交通サービスの財としての位置づけとその供給方式のあり方についてである。

最初に、交通サービスの財としての位置づけについて考えてみよう。まず、排除（不）可能性の側面をとりあげると、交通サービスについては、全般的にその排除費用は比較的小さい¹⁶といつてよからう。要するに、価格（運賃・料金を）を支払わない人々を排除することは比較的容易であり、いわゆる排除原則が成立するのである。排除が容易であるのは、人々がその交通サービスを消費するためには、輸送具のある所に直接おもむき、輸送具に乗り込まなければならず、その場合、輸送具に乗り込む前、乗り込む際、あるいは乗っている際に旅客をチェックすることが比較的安い費用で可能となるからである。換言すれば、改札口、塔乗口、乗降口など人口を物理的に制限して、旅客をチェックする施設を設けたり、構造にすること、そのための要員を配置することの費用が少なくすむからである。こうして、交通サービスは排除可能性をもつから、私的財的性格をもつということができる。

つぎに、集合性の側面についてみてみよう。集合性のレベルは輸送具のキャパシティによって規定されるから、キャパシティの大きな輸送具のもとで生産される交通サービスは集合性のレベルが高く、逆の場合は低くなる。常識的に考えれば、鉄道やバス、航空機、船舶など比較的キャパシティの大きな輸送具を用いて生産される交通サービスは、集合消費性が顕著であり、集合的性質をもつと考えると差しつかえなからう。ところが、マイクロ・バスや小型飛行機、

\も、それが市場財として供給されたのである。Bonavia, op. cit., pp. 35~40. (訳, 32-37頁。)

16 岡野行秀「交通の『公共性』について」中央公論, 昭和47年4月号, 138-140頁。

小型船舶による旅客輸送サービスの場合、そのサービスが集合的な性質をもつと、いいかどうかは判断の迷うところである。これらの交通サービスは確かにある程度の集合性を保持しているのであるが、それが集合的であるか非集合的であるかの判断は、何らかの合理的な判断基準に待たざるをえないであろう。なお、タクシー輸送サービスの場合、そのサービスも、極端ではあるが、数名の旅客によって集合的に消費されるわけであるが、その集合性のレベルはきわめて低く、むしろ個性をおびていると考えられるから、非集合的な財とみなすことができよう。

こうして、上述の2つの側面からみて、交通サービスは私的財的性格をもつのであり、その集合性のレベルが高ければ、準私的財、集合性のレベルが低ければ、私的財、として位置づけられることになる。

ところで、交通事業者によって提供される公共交通サービスは公共財的性格を有するという議論がみられ、かなり支配的な見解でもある。その主張するところは、つぎのようである。公共交通サービスは実際の利用者によって直接消費されるだけではない。交通事業者は実際の利用者だけでなく、通常は利用しない潜在的利用者に対して交通サービスを利用する機会をつねに提供している。つまり、公共交通サービスの提供は、利用可能性 (availability) という外部効果をもたらすのである。このような外部効果は、一般に、消費者をその外部効果の享受から排除するための費用が著しく高くつくという性質をもっている。また、ある人がその外部効果を享受するからといって、他の人がその享受を減らされるわけでもない。こうして、外部効果はその排除費用が著しく高く、かつ集合的な性質をもつことになる。つまり、外部効果は公共財的性格をもつわけである。このことから、利用可能性という外部効果を及ぼす公共交通サービスは公共財的性格をもちうるという主張が成り立つ。

しかし、こうした見方とは異なる別の見方も可能である。利用可能性といった外部効果は、確かに排除費用が過大で、集合的な性質をもつので、その意味では、形式的には公共財としての性質を備えている。そして、外部効果が公共

財的性格をもつということは、外部効果を財として性格づける、あるいは財の一種として位置づけようとしていることを意味する。しかし、外部効果は、財の供給が付随的に発生させる副次的効果そのものであり、人々が本来的に需要する財そのものとは異質のものである。財とは、人々の欲望を満たすために必要とされる有形・無形の有用物であり、財と効果とは本来的に異質のものである。したがって、財は財、効果は効果としてシンプルに考えた方がよいのではなからうか。

こうして、利用可能性という外部効果が形式的に公共財の要件を備えているからといって、それが実体上の財でない以上、公共財として性格づけることに疑問が残るのである。そして、そこから、利用可能性という外部効果をもたらす公共交通サービスに公共財的性格づけを与えることに異論が生じるのである。

最後に、交通サービスの供給方式について考えてみよう。

私的財あるいは準私的財のいずれかに位置づけることのできる各種交通サービスは、市場可能財であり、それゆえ、市場的供給が可能である。この場合、まず、交通サービスの供給を私企業にゆだねる、つまり、市場機構の作用にまかせるという方式が考えられる。一般に、この方式は社会的効率性の観点からみて望ましい方式だと考えられるが、しかし、効率性を維持する上からも、また、公平性や安全性などの他の価値基準および交通サービスの特性からみて、政府の介入が要請されるであろう。つまり、促進的側面に対しては政府の助成が、弊害的側面に対しては政府の規制が必要となろう。ここで問題となるのは、後者の政府規制である。というのは、政府規制があらゆる分野・項目に及ぶ全面的な規制であれば、交通サービスの市場機構は市場機構としての実質的機能を喪失し、非市場機構的な機構になってしまう恐れがあるのである。それゆえ、市場機構が有効に機能しうるには、かつそれを有効に機能させるためには、政府の規制はその時代文脈の中で真に必要な局面に限定されるべきであろう。そして、この与えられた規制の枠組みの中で、競争的インセンティブ・システムとしての市場機構は有効に機能するであろう。ここでは、私企業として

の交通企業は、一定の規制の枠内で自由な活動が許容され、その活動に対しては消費者による評価と選択にさらされることになるのである。

つぎに、交通サービスの供給を政府（ないし公的組織）がない、擬似的に市場機構を活用するという供給方式が存在する。この場合、その供給は私企業である交通企業と同じ市場環境の中で遂行されることになるが、そこでは、何よりも効率的運営が大原則とならねばならない。ともかく、何らかの合理的根拠でこうした公的供給組織が必要となる場合、交通サービスの公的供給方式が市場機構に組み込まれてよいと考える。第3に、ある種の交通サービスを価値財として位置づけ、政府がその供給に責任をもつという方式が存在する。価値財として位置づけられる典型的な交通サービスとして、交通弱者への交通サービスや、採算が合わないが「足」の確保が不可欠な地方部の交通サービスなどがあげられるが、この種の交通サービスは政府の助成が要請されるケースである。価値財としての交通サービスの供給方式としては、政府が直接供給を行なう方式と、政府が交通事業者（公企業であれ私企業であれ）に直接・間接の助成を与えたり、契約を結ぶことにより供給を確保する方式が考えられる。いずれにしても、ある種の交通サービスの価値財としての公的供給方式が要請されよう。

こうして、交通サービス供給システムの制度的枠組みとしては、市場機構の不足部分を政府が補完する政府補完型市場機構システムが基調として保持されるべきだと考えるのである。