



名古屋大学大学院
経済学研究科 准教授

横山 和輝氏

オープン カレッジ

らの要望通りの行動をとらせ
るか、こういった問題に悩ん
だご経験をお持ちの方は少な
くないだろう。

部下に仕事を依頼する、子
供に勉強をさせる、あるいは
地域振興のために企業を誘致
する―これらは、
いずれもインセン
ティブ問題として
捉えられる。インセンティブ
とは、やる気にさせる工夫の
ことである。いかにしてここ
を効果的なインセンティブの
名は塩の調達が重要である。
しかし、戦国大名の権威は
領国内に限られる。一方で、

インセンティブの経済史

々なインセンティブ付与の工
夫の宝庫である。
戦国大名のビジネス誘致を
呼ばれる同業者組合を結成し
例に挙げてみよう。戦国大名
は家臣団の支持が不可欠であ
る。家臣が物資に困るような
ことがあってはならない。そ
ない以上、商工業者は座のル

・金融論。博士（経済学・一
橋大学）。1971年生まれ。

チャンス、権利保護、安心

ールを遵守する。戦国大名は
その権益を上回るだけのイン
センティブを商工業者に付与
しなければならなかった。

戦国大名の工夫、その1つ
が楽市・楽座である。座の権
威を否定する楽市とよばれる
経済特区を設定し、特区内で
の商工業者の営業権を保証し
た。商工業者に新規ビジネス
のチャンスを与えた。楽市楽
座に併せて戦国大名は法令を
出し、押買（強制的に低い料
金で売らせる行為）を禁止す
るなど、売り手の権利保護を
徹底した。加えて、楽市での
治安維持に努め、ビジネス面
での安心を与えた。戦国大名
のなかには楽市の近辺に宿泊
を曳いて商人たちが集まって
来たからです」（ルイス・フ
ロイス『日本史4』柳谷武夫
訳、平凡社、1970年）。

もいた。チャンス、権利保護、
そして安心、これらが商工業
多くの塩が集まるほど商業が
賑わった様子がかがえる。
心、これらを与えるだけの調
整力を信長が行使したゆえの
ことである。強制的な態度を
貫いたのでもなく、自由放任
としたでもない。

万人の町民があるそつです。
インセンティブというキー
ワード1つで、歴史の様々な
出来事から現代的な示唆が得
られる。歴史学の成果に注目
した議論が経済学の新潮流の
1つとなっている。

