

あるバンドマンのお悩み

最近俺愛用のギターが壊れちゃって一、フリマとかで使い古しの安いのを買ったりしてんですけど、なーんかすぐ壊れちゃったりですっごいフラストレーションたまりまくるんですよ～。どうかしていい方法ないですかね～？新品買うお金はないけど、すぐ壊れちゃうのもやなんですよ！おねがいします！
(茨城出身 コータロー君 18歳)

こんにちはコータロー君！フリマって値段の安さはとても魅力だけど、やっぱりその質が気になるよね。コータロー君以外にもこういう相談をしてくる人は多いんだ。じゃ早速お答えしよう！…と言いたいところなんだけど、普通に答えるんじゃちょっとおもしろくない。今日はコータロー君も一緒に売り手の立場になって考えてみようか。

コータロー君はいま質のいいギターを持っていて、それを10万円で売ろうとしている。フリマに行ってみると、コータロー君と同じ種類のギターを1万円で売っている人がいた。さあ早速コータロー君も売り始めよう！その前にちょっと考えてみて。いまコータロー君はもちろん自分のギターに関する情報をたくさん持っているよね？1万円で売っている人もそのギターについてよく知っているはずだ。でもこの時点ではお客さんは値段以外には何もわからない。つまり明らかに売り手と買い手もっている情報の量に違いが見られるんだね。このことを経済学では**情報の非対称性がある**と言うんだ。

売り手は自分のギターの品質を知っているから、コータロー君のように品質の良いギターを持っている人は安い値段で売ろうとはしないだろう。ということは、安いギターが質の悪いものばかりだということになるね。じゃあ値段で質を判断すればいいってことかな？実はそうとは言い切れないんだ。だってそうすると質が悪くても高い値段で売ろうとする人がでてくるでしょ？これが一番の問題。お客は質のいいギターを求めて値段の高いギターを買おうとするんだけど、高いお金を払ったのに全然質の良くないギターを買わされることを心配して、本当は質の良いギターなのに値段ほどには評価してくれなくなるんだ。そうすると安くて質の劣るギターばかりが売れて、質のいいギターつまり値段の高いギターはなかなか売れなくなってしまう。そんなじゃコータロー君だって売れる気がなくなってしまうだろう。このように本来売れるはずの質の良いものが売れず、質の悪いものばかりが売れてしまうような状態を「**逆選択**」という。

じゃあこんなときコータロー君ならどうする？売れるのを諦めてしまうかい？諦めるのはまだ早いよ。売れるためにはコータロー君のギターが本当に質の良いものだということをお客さんにアピールする必要があるよね。こういうアピールのことを「**シグナリング**」って言うんだけど、実際どうやってシグナリングするのが良いと思う？使用年数やキズの数を教えるだけじゃ質の悪いギターにだってできちゃうよ。質の悪いギターとは違いますよって事をアピールしなきゃ、お客さんはコータロー君のギターが質のいいものだとは認め

てくれないよね？そのよい例の一つが品質保証だ。すぐ壊れてしまうような質の悪いギターなのに品質保証なんて付けてしまったら逆に売り手が損してしまうよね。質の良いギターだったらすぐには壊れないだろうし、コータロー君自身もそれほどリスクを感じないだろう。実際に弾かせてあげるのもいいね。

だからコータロー君も今度ギターを買うときは、このように良いシグナリングをしているものを選べば、新品よりも安く壊れにくいギターを手に入れられるんじゃないかな！たまにはこうやって物事を逆の立場から考えてみることも大切だね。