

セイラー教授の「行動経済学」 異端が異端でなくなった日

財務省財務総合政策研究所

ランチミーティング

2017年12月6日(水)

竹内幹

一橋大学経済学研究科

この発表は発表者の責任においてなされるものであり、発表内容はその個人的見解であり、財務総合政策研究所および所属機関とは一切関係ありません。

2017年度の“ノーベル経済学賞”は、「行動経済学への貢献に対して」、リチャード・セイラー博士(シカゴ大学教授)に授与された。

経済学に心理学的知見を統合した「行動経済学」

1. 「合理性」に限界のある個人の諸行動。
2. セルフコントロールの失敗と、それへの対処。
3. 公平性重視などの社会的選好。
4. 行動ファイナンス(金融市場での判断バイアス)。

標準的な経済学：

「合理的な経済人(Homo Economicus)」。

1. すべての選択肢と、その結果を考慮して、
2. 最善の結果を達成する、最適な選択。
3. 利己的な意思決定主体として描かれる。

行動経済学：

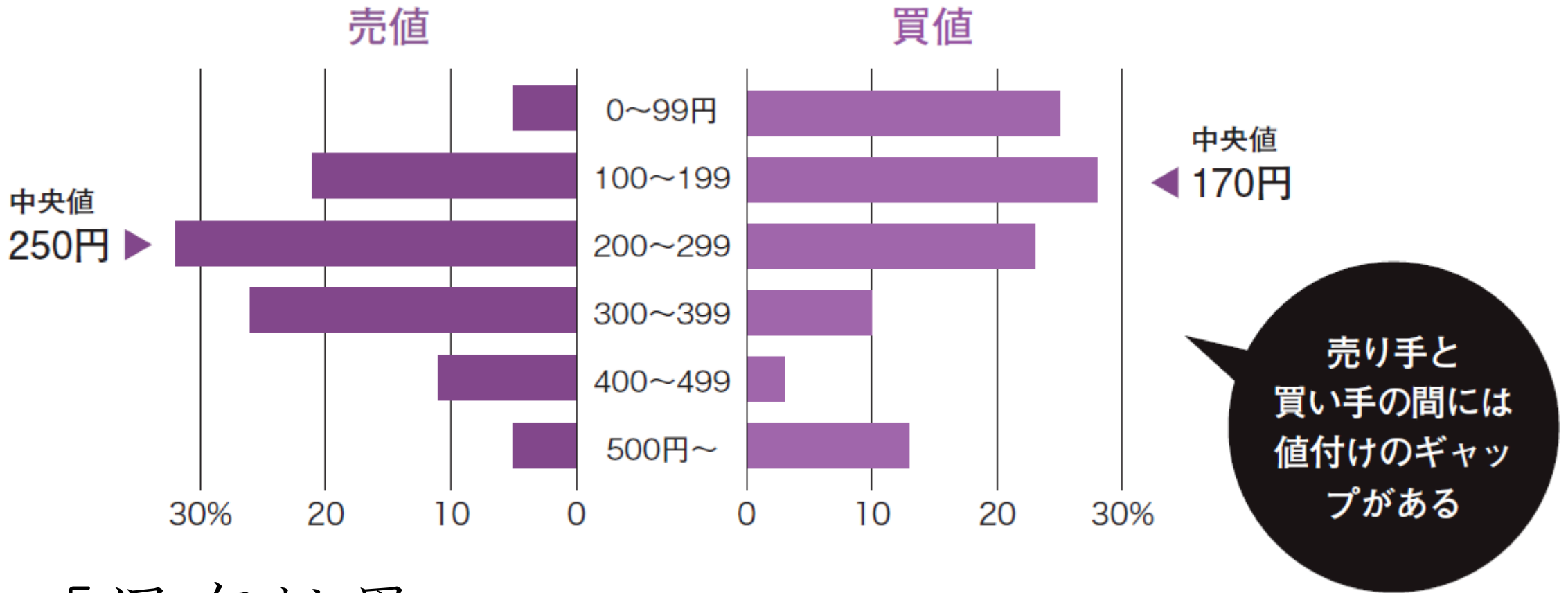
必ずしも合理的でない実際の人間。

「合理的」

→ 「一貫性ある選択」 = 「理論で分析可能」

1. 「合理性」に限界のある個人の諸行動。

非合理性のなかにも法則性を見出したところが特長。



「保有効果」

竹内幹「連載：はじめての実験経済学」
日経ビジネスアソシエ2009年6月2日号、
日経BP社。

1. 「合理性」に限界のある個人の諸行動。

非合理性のなかにも法則性を見出したところが特長。

保有効果 (Endowment Effect):

財への評価が一定でない、保有すると評価額が上がる。

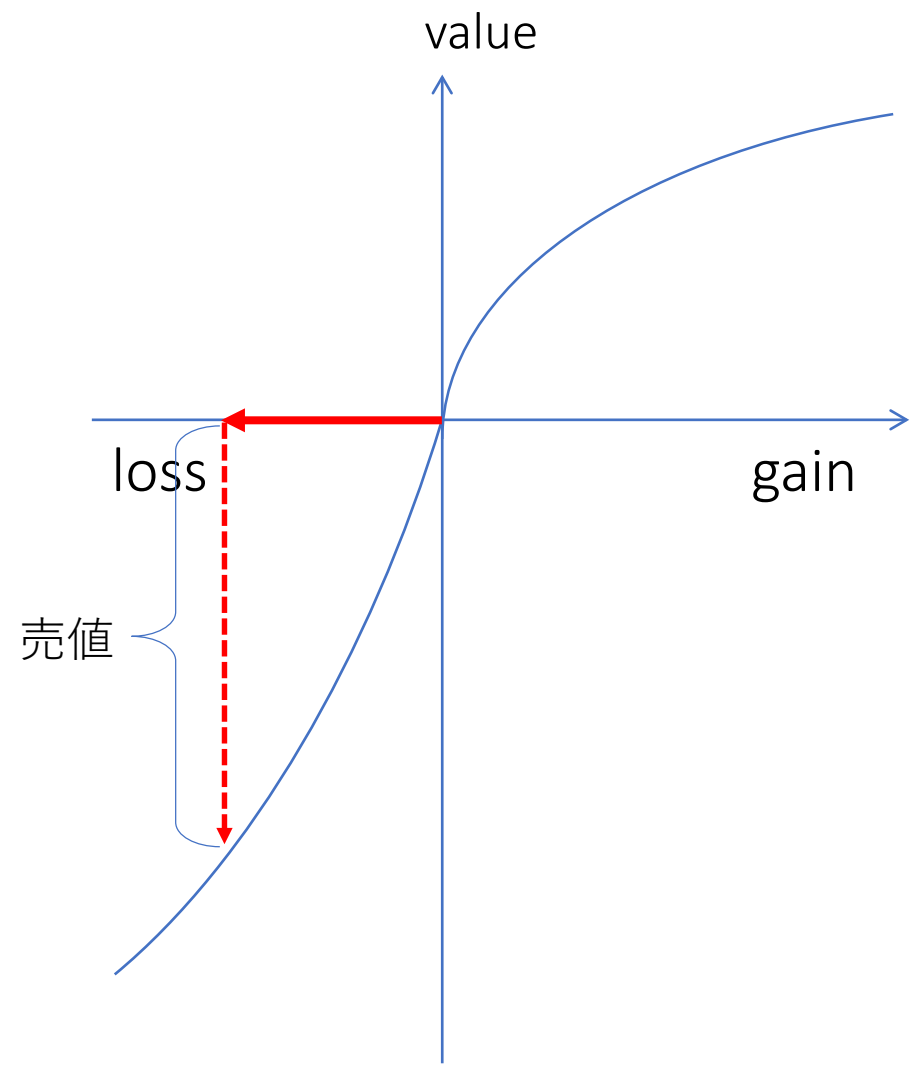
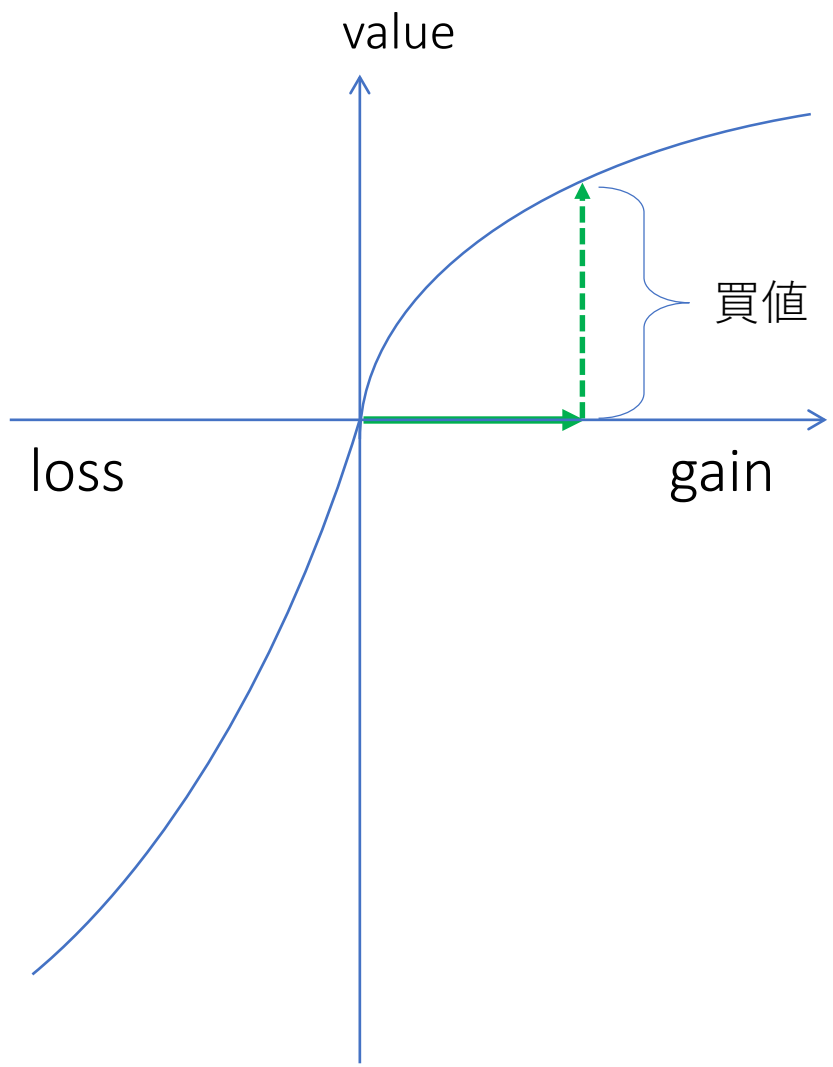
WTP (Willingness-to-pay: 保有するための支払意思額・買値)

と、

WTA (Willingness-to-accept: 保有をあきらめる許容額・売値)

とが、多くの局面や条件で乖離。

交渉(補償)するのが困難な要因にもなる。



プロスペクト理論の「価値観数」と「参照点」

1. 「合理性」に限界のある個人の諸行動。

非合理性のなかにも法則性を見出したところが特長。

保有効果 (Endowment Effect):

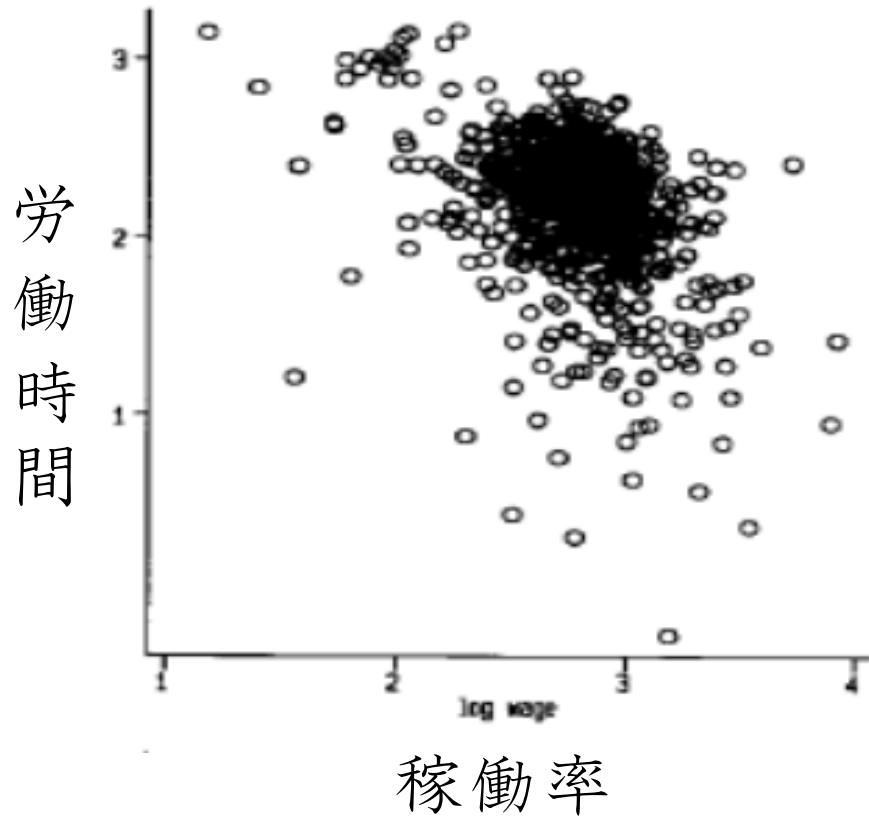
財への評価が一定でない、保有すると評価額が上がる。

メンタルアカウンティング:

大域的最適化をしないで、狭いフレームワークでみる。

ゆえに局所最適に陥り、最適化に失敗しがち。

TLC1



LABOR SUPPLY OF NEW YORK CITY
CABDRIVERS: ONE DAY AT A TIME

CAMMERER, BABCOCK, LOEWENSTEIN, THALER.
(QJE, 1997)

NYCタクシー運転手の働き方。

→1日の売上目標をきめている。

稼げる日なのに仕事を早く終わってしまう。

稼げない日なのに仕事を長引かす。

1日の売上ではなく、月間目標や1日の
労働時間を目安にすれば、
もっと売上が増えるはずなのに。

報酬や損失をどうわけるのが賢いか？

良いニュースと悪いニュース。

報酬(良いニュース)

① 給与1000

② 給与 700 + ボーナス300

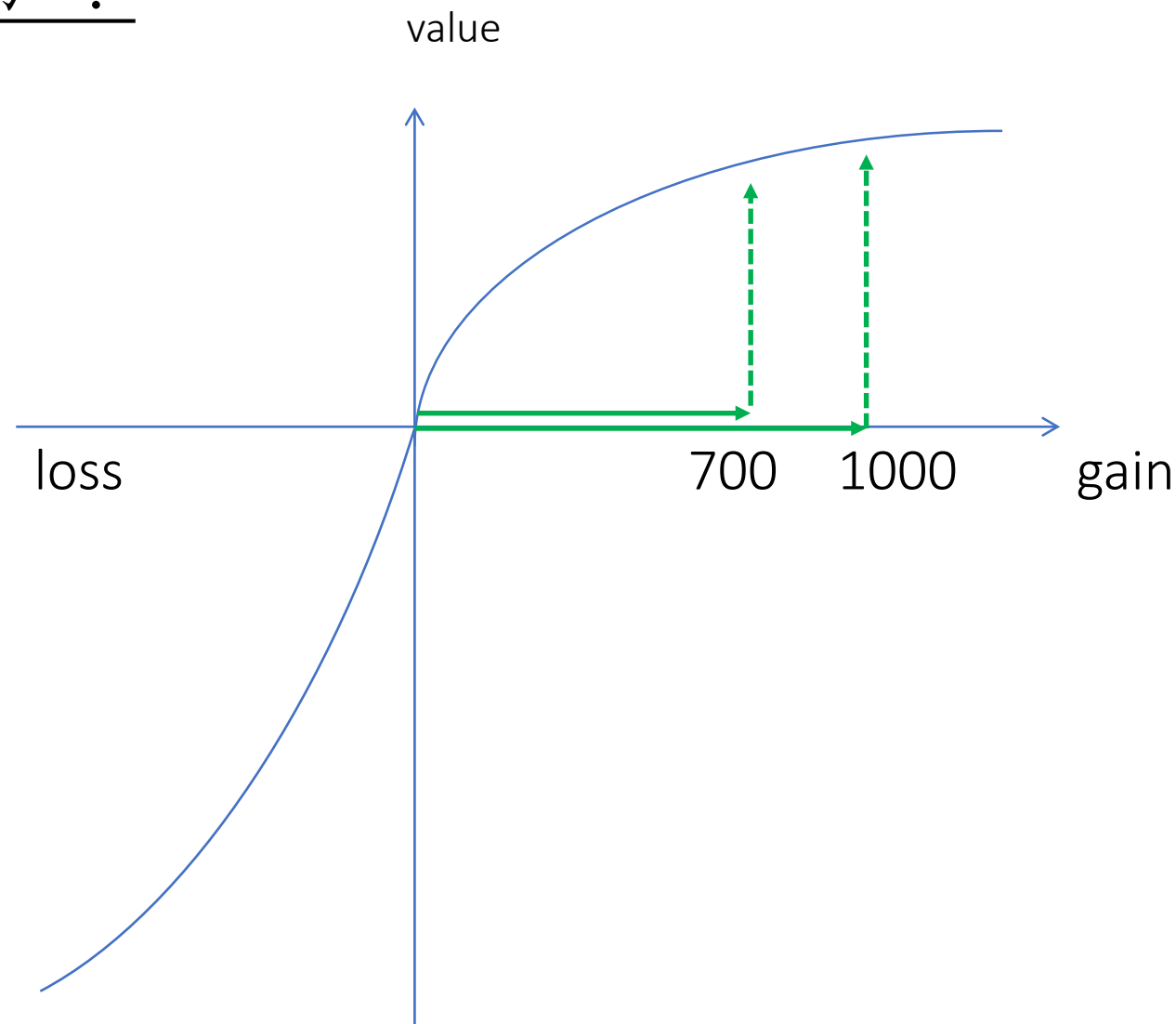
→ ②のほうが良い

損失(悪いニュース)

① ダメ出し1000

② ダメ出し 700 + ダメ出し300

→ ①のほうが良い



利益 + 利益...2回に分けて得る方が望ましい

損失 + 損失...1回にまとめて被る方が望ましい

利益 + 損失の場合..

利益 + 損失...トータルプラスなら、同時が望ましい

利益 + 損失...トータルマイナスでも;

プラマイゼロくらい → 同時が望ましい

損失がずっと大きい → 別々が望ましい

2. セルフコントロールに失敗。

現在バイアス。

Choose Option (A) or (B) Keren and Roelofsma (1995)

(A) : 26週後に \$100.

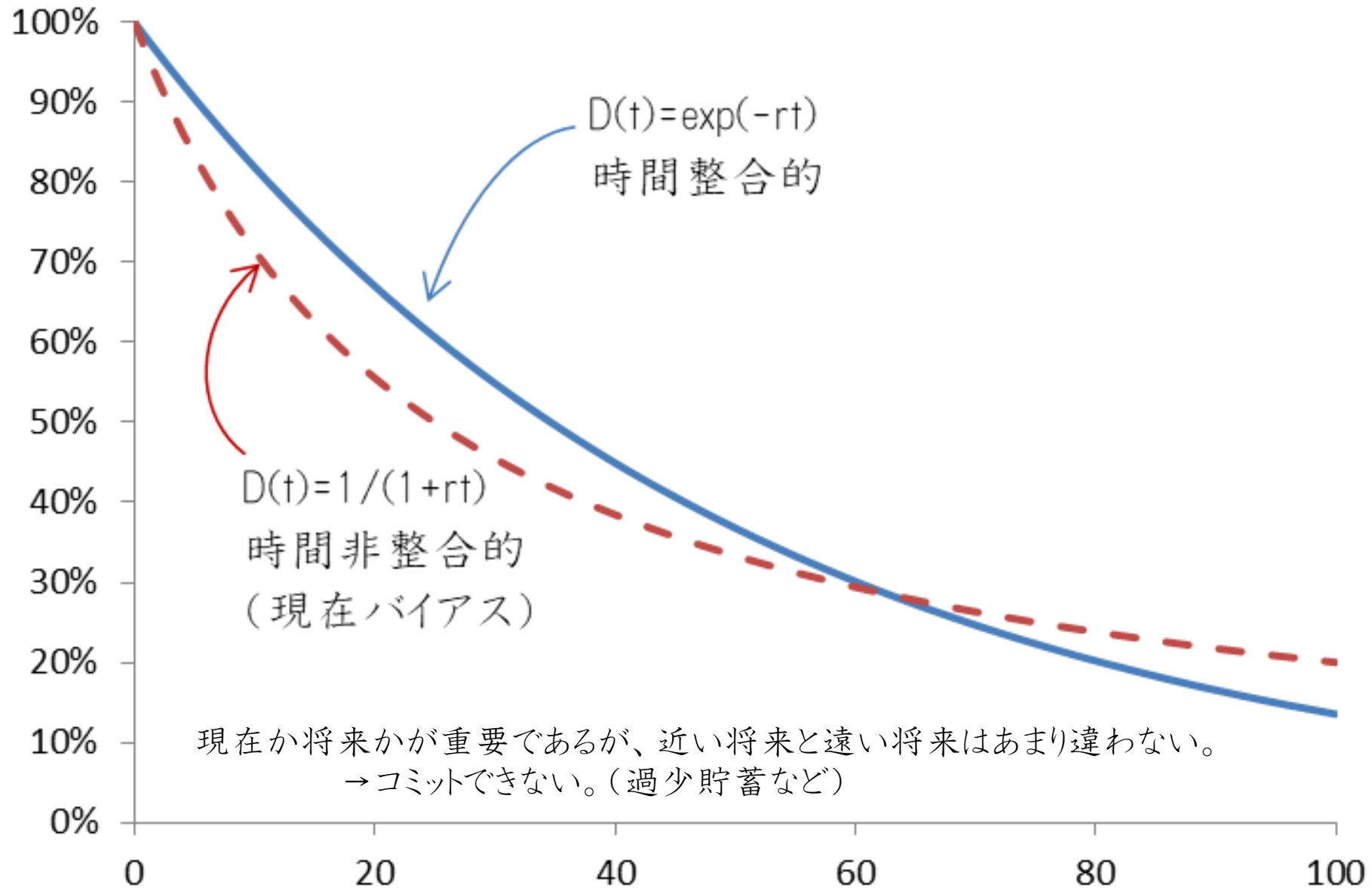
(B) : 30週後に \$110 ← 63%がこちらを選択

Choose Option (C) or (D)

(C) : 今日中に、\$100 ← 82%がこちらを選択

(D) : 4週後に、\$110

はじめの「(B) is better than (A)」という選択が、
26週後には、ひっくりかえる。コミットできない、時間非整合性。



$D(t) = \exp(-rt)$
時間整合的

$D(t) = 1/(1+rt)$
時間非整合的
(現在バイアス)

現在か将来かが重要であるが、近い将来と遠い将来はあまり変わらない。
→ コミットできない。(過少貯蓄など)

Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving

Richard H. Thaler

University of Chicago

Shlomo Benartzi

University of California, Los Angeles

現在か将来かが重要であるが、近い将来と遠い将来はあまり違わない。

→コミットできない。（過少貯蓄など：貯蓄は現在の消費をあきらめることなので。）

これを逆手にとるために、貯蓄の決定を現在と分離。

将来の昇給にあたって貯蓄率を増やすことを約束してもらう。

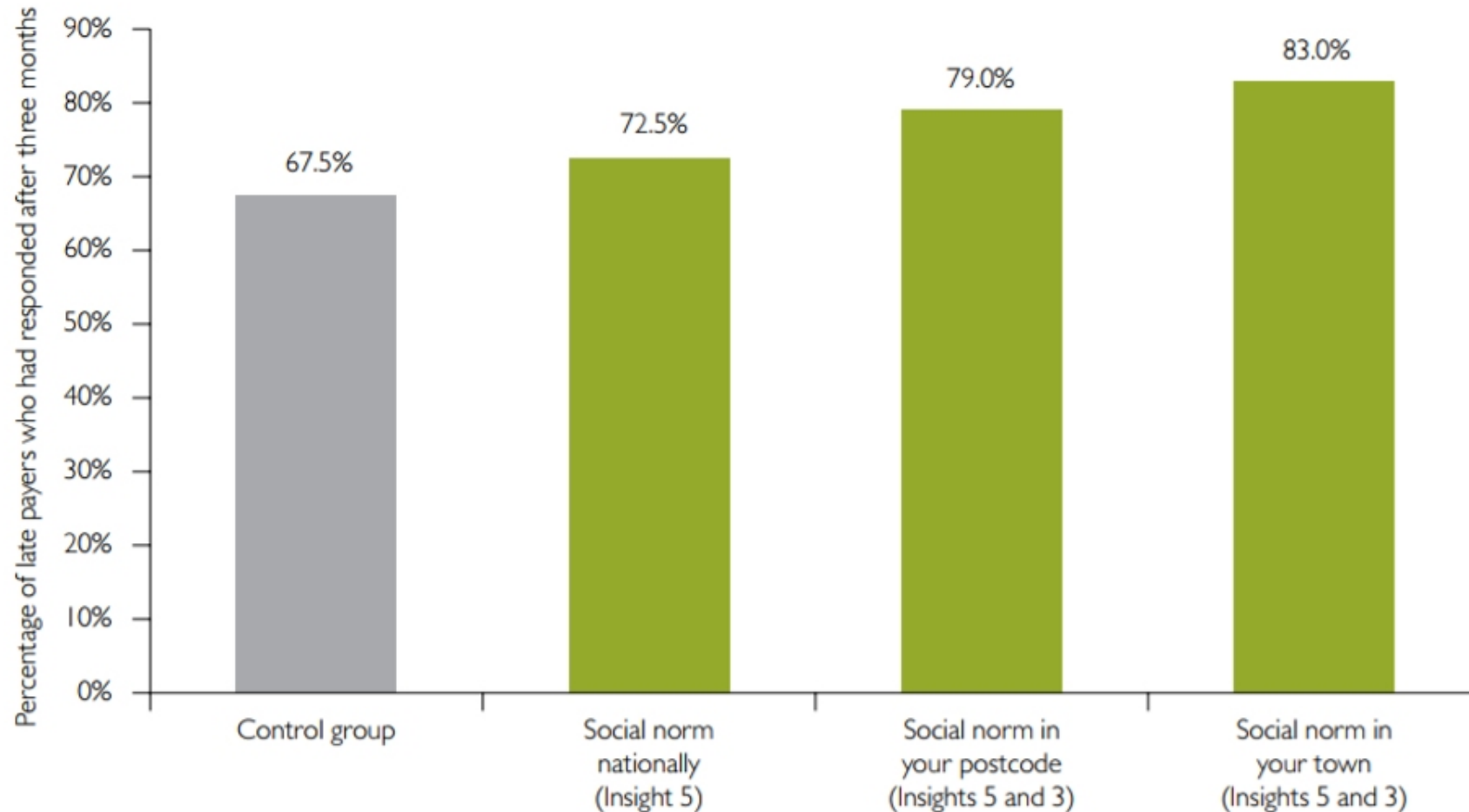
→貯蓄の向上に大きく成功。

居住地域における期限内納税の割合を並記するだけで、滞納者の納税率が10%以上高くなる

"Applying behavioural insights to reduce fraud, error and debt"
UK Cabinet Office Behavioural Insights Team, February 2012.

英国のナッジユニットの成果。

Trial 1a: Using social norms to increase tax debt payments



「ナッジ(Nudge)」の誕生。

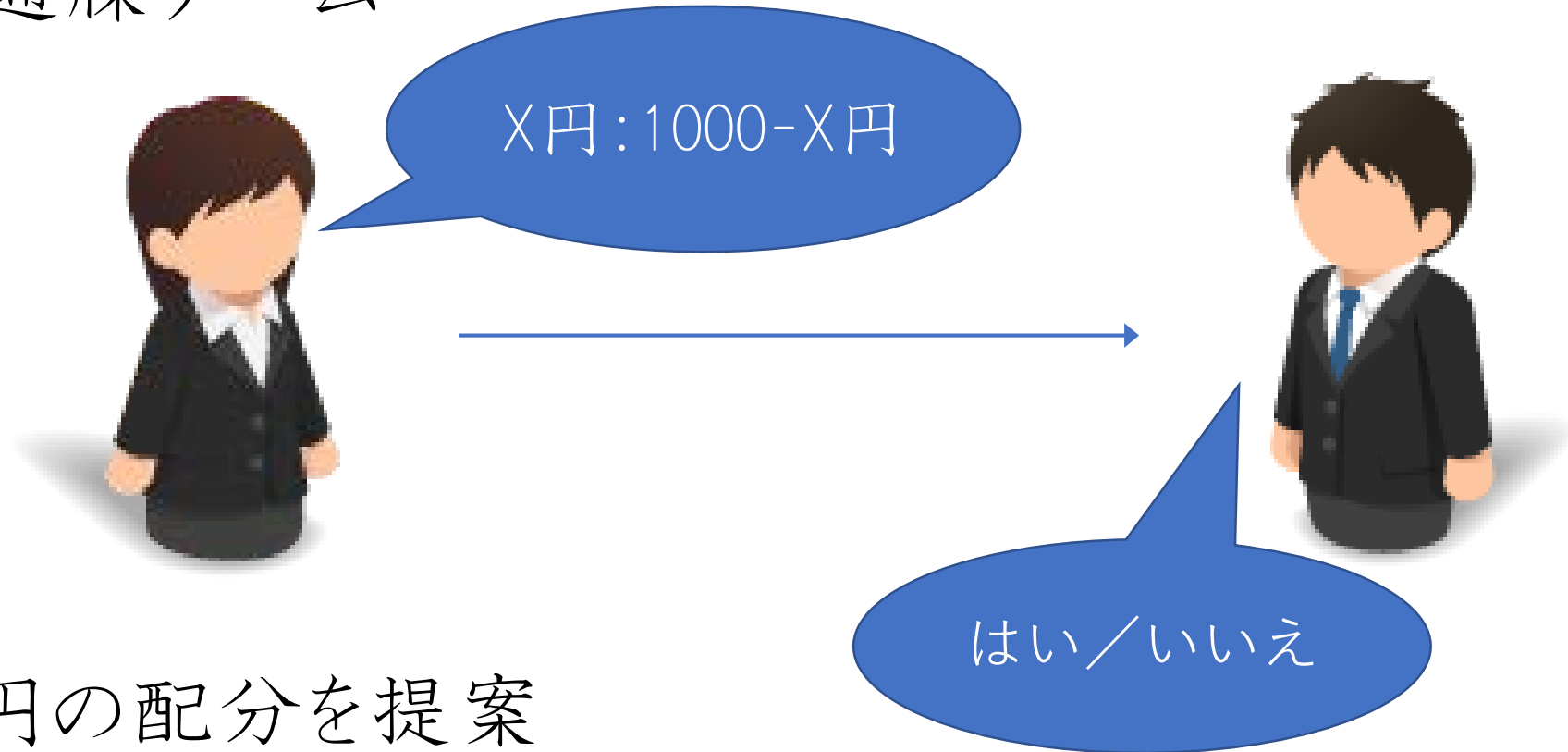
セイラー&サンステイーン
『実践行動経済学』
遠藤真美訳
日経BP社・2009年

Thaler, Richard H. and
Sunstein, Cass R.
*Nudge: Improving Decisions
About Health, Wealth, and
Happiness*

Nudge = (人を)肘で軽く突く。情報提示の仕方・フレームワークや選択順序を工夫することの効果。行動変容を促す政策への応用可能性。

3. 公平性重視などの社会的選好。

最後通牒ゲーム

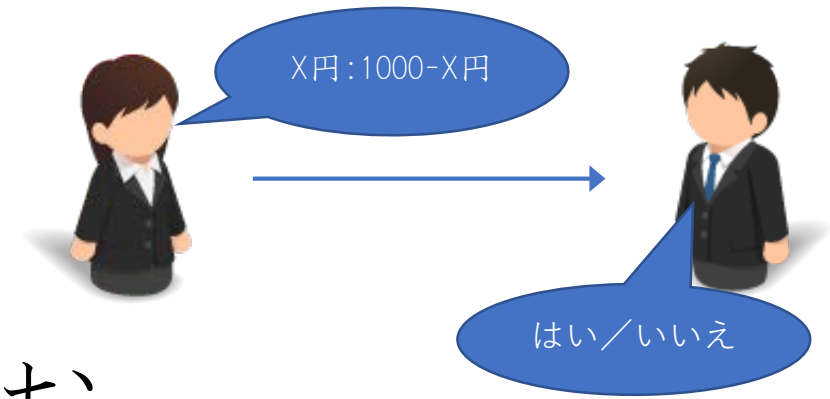


1000円の配分を提案

→ 双方が、公平な配分を好む。

3. 公平性重視などの社会的選好。

最後通牒ゲーム



→ 双方が、公平な配分を好む。

1. 価格調整メカニズムが機能しない。

例: 超過需要でも、価格をあげにくい。

→ 需給がバランスしにくい。

2. 賃金の決定も生産性と乖離する。

4. 行動ファイナンス。

行動経済学への強力な批判:

「たしかに、個人は(限定的な局面で)非合理的な意思決定をすることもあろう。だが…、

市場という効率的なメカニズムは、そのような非合理性を淘汰する。

よって、市場機能に焦点をあてているかぎり、個人の非合理的な行動は問題にならない。」

→ ところが、一番効率的だと信じられている金融市場でも、アノマリーだらけ。

4. 行動ファイナンス。

Economic Perspectives—Volume 1, Number 1—Summer 1987—Pages 197–201



Anomalies The January Effect

Richard H. Thaler

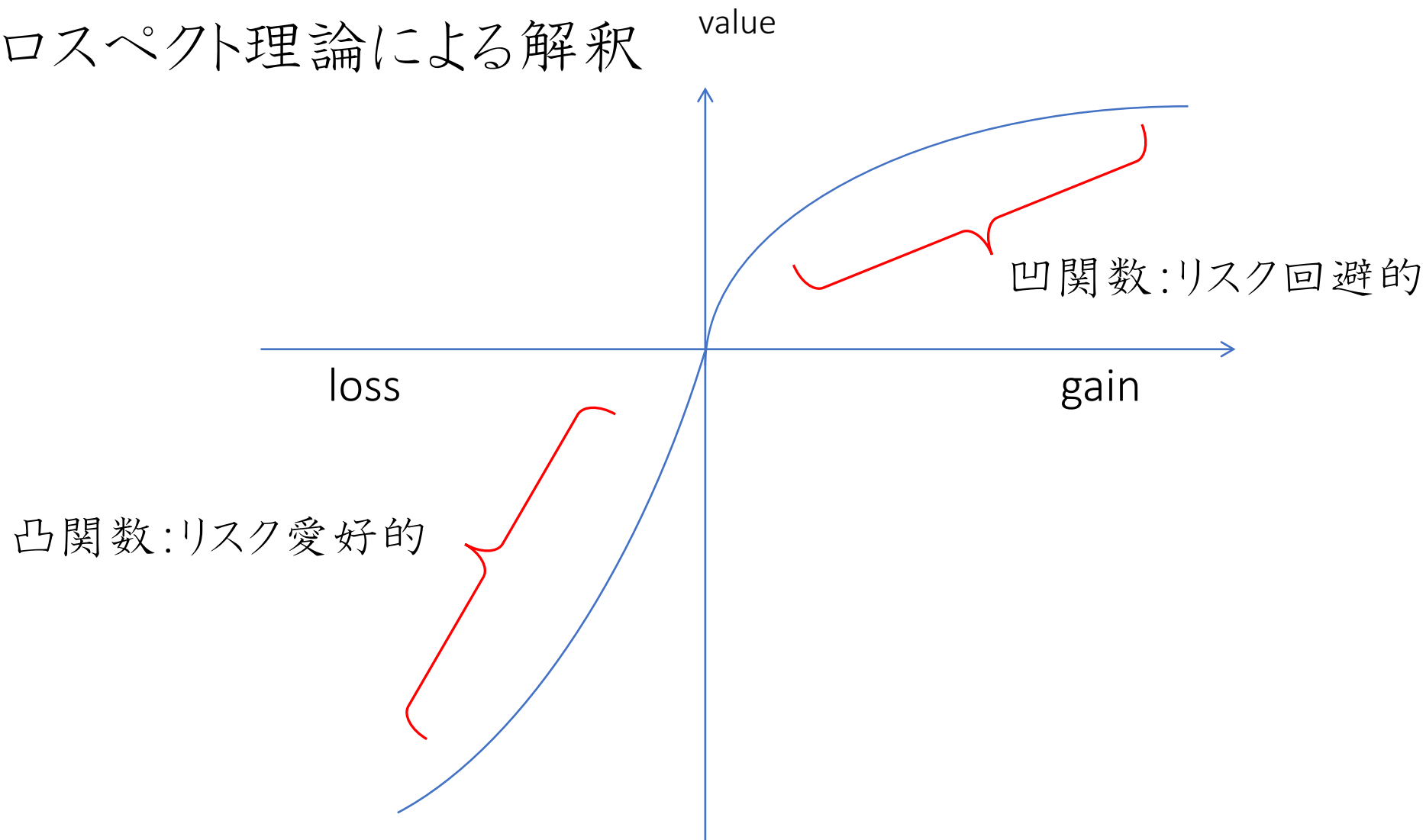
「1月効果」: 年末に売って手じまいするので株価が下がる。
ゆえに1月の収益率3.5%で高い(他の月は0.5%)。

裁定が働かない!

ディスポジション効果 (disposition effect)

「早すぎる利食い、遅すぎる損きり(塩漬け)」

プロスペクト理論による解釈



まとめ:

経済学に心理学的知見を統合した「行動経済学」

1. 「合理性」に限界のある個人の諸行動。
2. セルフコントロールの失敗と、それへの対処。
3. 公平性重視などの社会的選好。
4. 行動ファイナンス(金融市場での判断バイアス)。

単なる「アノマリー(例外事象)」の報告ではない。

その経済学での意義付け・位置づけに成功している。

「アノマリー(例外事象)」の経済学での意義付け。

1. 「合理性」に限界のある個人の諸行動。

← 保有効果(取引の難しさ)、市場の効率性。

2. セルフコントロールの失敗と、それへの対処。

← 公共政策への応用。

3. 公平性重視などの社会的選好。

← 価格メカニズムの機能の限界。

4. 行動ファイナンス(金融市場での判断バイアス)。

← 市場の効率性仮説への疑義。

コメント:「経済理論家(theorists)の心理学に対する見方が本質的に変わり始めている」と始まる論文が、一流の学術誌QJEに載っている。

「経済学は、その特異な理論体系を脱し、非現実的なモデルに頼った機械的な均衡分析をやめるだろう。そのときに経済学は人間行動の科学となる」とおすばれている。

Wesley Mitchell (1874-1948 : NBER 創設メンバー) が1914年に書いたもの。
100年も前の批判にようやく答えられたのか？ それまで何やっていたのか。

Q: 非現実的なモデルに意味はあったのか？

A: 大いにあった！

期待効用理論(1944)、ナッシュ均衡(1950)、
顕示選好理論(1960s)、一般均衡の存在証明(1954)、厚生経済学の基本定理、アローの不可能性定理、非対称情報、メカニズムデザイン、顕示原理(1970s)など。

Q: 合理性は非現実的だったのか？

A: 本来は、分析可能な選択結果についての定義にすぎない(顕示選好の一般化公理:GARP)。

利他的な合理的個人も想定可能。

それが経済学に安心感を与え、現実の人間を無視してしまったところも確かにあった。

Q: マーケティングや心理学では、知られているのに、今さら経済学にとりいれられて、ノーベル賞とは大げさでは？

A: 合理性モデルを追究したからこそその理論的土台があり、そこに心理学的知見を載せることができた。

リチャード・セイラー『行動経済学の逆襲』

(遠藤真美訳、早川書房、2016年)

「心理学的知見をとりいれる」、
「実験して生身の人間の行動を
観察する」といえば、かつては、
冷笑されもした行動経済学や
実験経済学。

その発見と意義、経済学会で
の受容についてエキサイティングに
解説した、セイラー教授による
自伝的解説書。おすすめです！

『行動経済学の逆襲』