

# ひとはなぜ後悔するのか ー時間割引率の行動経済学ー

大阪大学 社会経済研究所  
池田新介

## 「後悔」とは何か？

- 最初に立てた計画が後になって最適でなくなる

「時間非整合性」

例：

1. 宿題を先延ばしにして、後悔する
2. 衝動買いで、後悔する
3. 老後に備えてきたつもりが、定年後貯蓄が少なくて後悔する

## なぜいま「後悔」か？

- これまでの経済学：時間整合的なモデルを前提  
「後悔」のないモデル
- 現実：「後悔」をともなった現象
  1. 過剰なカード・ローン、カード破産
  2. 定年後の消費 << 定年前の消費
  3. 年金への未・非加入
  4. 過小な予備的貯蓄
- これらを説明する必要

## なぜ「後悔」するのか？

- 時間割引率に原因
- 時間割引率(時間選好率)
  - 主観的な要求利子率
  - 「せっかちさの程度」
- 例  
1ヶ月後に35,000円 = 1年1ヶ月後に38,500円

時間割引率 年率10%

## 時間割引率は一定ではない

- 従来の割引モデル:時間整合モデル
  1. 指数割引
  2. 時間割引率は一定
- 現実がちがうぞ！ 時間割引率を計測しよう
- 計測の方法
  1. 経済データから
  2. アンケートで
  3. 経済実験で

## あなたの時間割引率を測りましょう

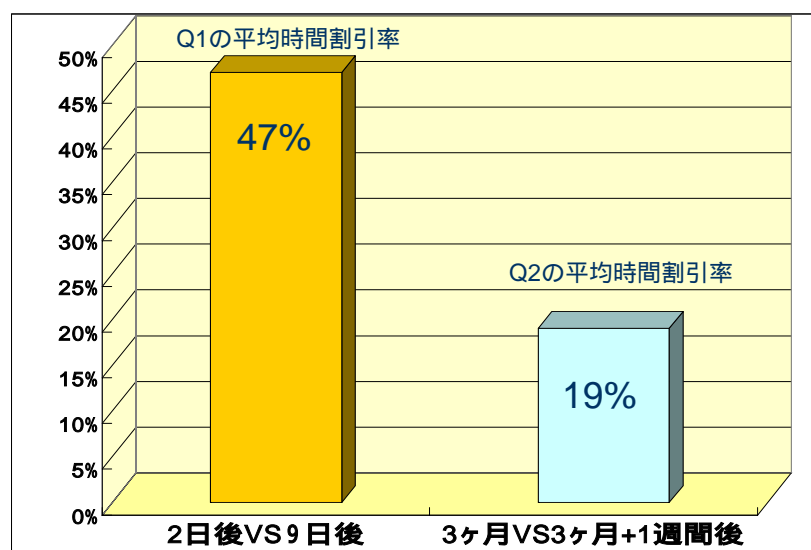
- Q1 (A)、(B)のどちらを選びますか？
- (A) 2日後に35,000円受け取る
- (B) 9日後に35,200円受け取る (年率で約30%)
- Q2 (A)、(B)のどちらを選びますか？
- (A) 3ヶ月後に35,000円受け取る
- (B) 3ヶ月と1週間後に35,200円受け取る

## 直近の1円ほど待てない:双曲型割引

大阪大学の時間割引率実験

- 2004年3月、被験者63人、12実験
- 実際にお金を支払う
- 結果:
  - 近い将来の時間割引率 > 遠い将来の時間割引率
  - 近い将来のせっかち度 > 遠い将来のせっかち度

## 時間割引率は直近ほど高い:双曲型割引



## 双曲型割引が「後悔」の原因

- 双曲型割引
  - あとで好みが変わる(「選好の逆転」)
  - 「後悔」(時間非整合性)先に立たず
    - 最初、3ヶ月 + 1週間後の35,200円を選んだ人が、
    - 実際に3ヶ月たつと、200円の利息では1週間待てない
- 双曲型割引で説明できる経済現象
  - カード破産
  - 定年後の消費 < 定年前の消費
  - 過小な予備的貯蓄・年金非加入
  - 保有資産の大半が非流動資産: プタの貯金箱・不動産

## 双曲割引効果と宿題の後回し

	夏休みの宿題を 後回しにする	夏休みの宿題を後 回しにしない
双曲割引あり (後で好みが変わる人) (計18人)	66.7 % (12/18)	33.3% (6/18)
双曲割引なし (計40人)	42.5% (17/40)	57.5% (23/40)

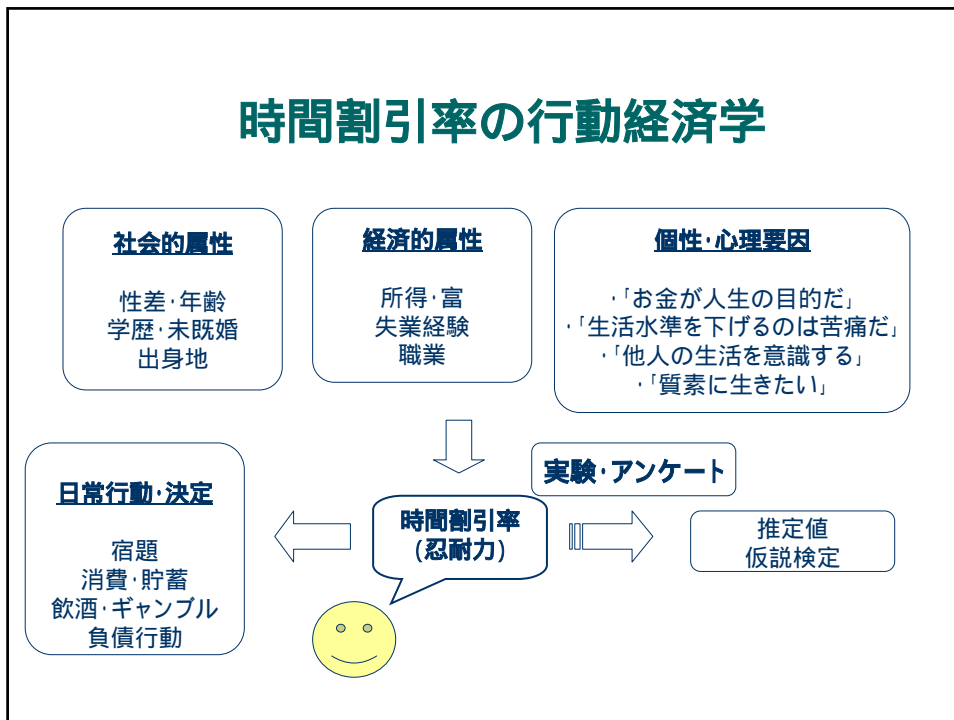
## 双曲割引効果とローン(住宅ローン外)

	ローンあり	ローンなし
双曲割引あり (後で好みが変わる人) (計18人)	16.7 % (3/18)	83.3% (15/18)
双曲割引なし (計40人)	7.5% (3/40)	92.5% (37/40)

## 政策上の意義

- 自分の手を縛る(コミットメント)手段が重要
  - 禁煙・ダイエットの宣言・罰金
  - 強制貯蓄制度(年金など)
  - 非流動資産:不動産など、解約が高くつく年金・保険
- 金融革新(カード・ローン、インターネット取引)  
負の側面:過小貯蓄、厚生水準減
- 教育の重要性
  - 将来の違う「自分(self)」を想像させる訓練
  - コミットメント手段を利用する知恵

## 時間割引率の行動経済学



## 新しい時間割引率モデルへ

- プロジェクト「実験とアンケートによる効用関数の推定」(代表 筒井)の研究
- Q1 双曲型割引効果はどんな要因に依存？
- Q2 時間割引率はどんな要因に依存？
- Q3 時間割引率は、経済的・社会的要因にどのように依存？
- Q4 時間割引率は、実際の経済行動を説明できるか？

## Q1 双曲型割引効果はどんな要因に依存するか？

A1 双曲型割引効果は、

1. 所得が高いほど、小さい
2. 男性の方が、大きい
3. 年齢が高いほど、大きい

(Ikeda and Ohtake (2004)より)

## Q2 時間割引率は金額に依存するか？

A2 YES

時間割引率は金額が小さいほど高い

1. 1千万円 時間割引率 平均1%以下
2. 3千円 時間割引率 平均20%以上

消費者金融の高金利と整合的

(Ikeda and Ohtake (2004)より)



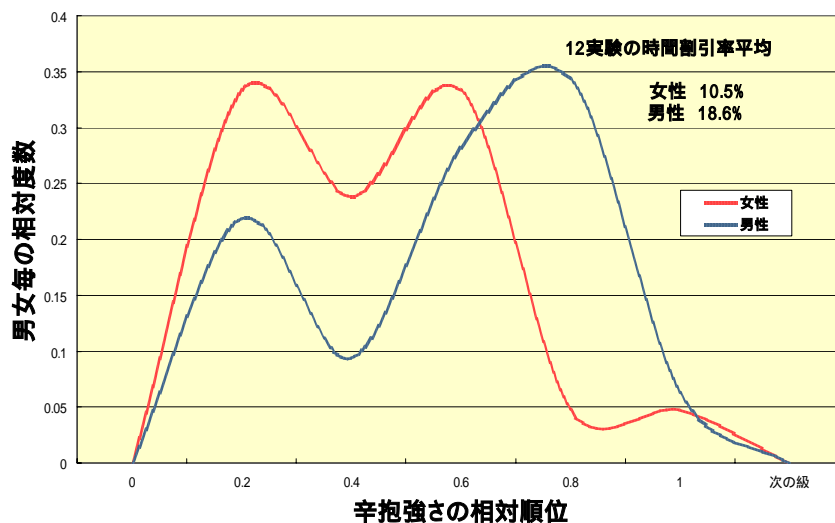
### Q3 時間割引率は、被験者の経済的・社会的属性にどのように依存するか？

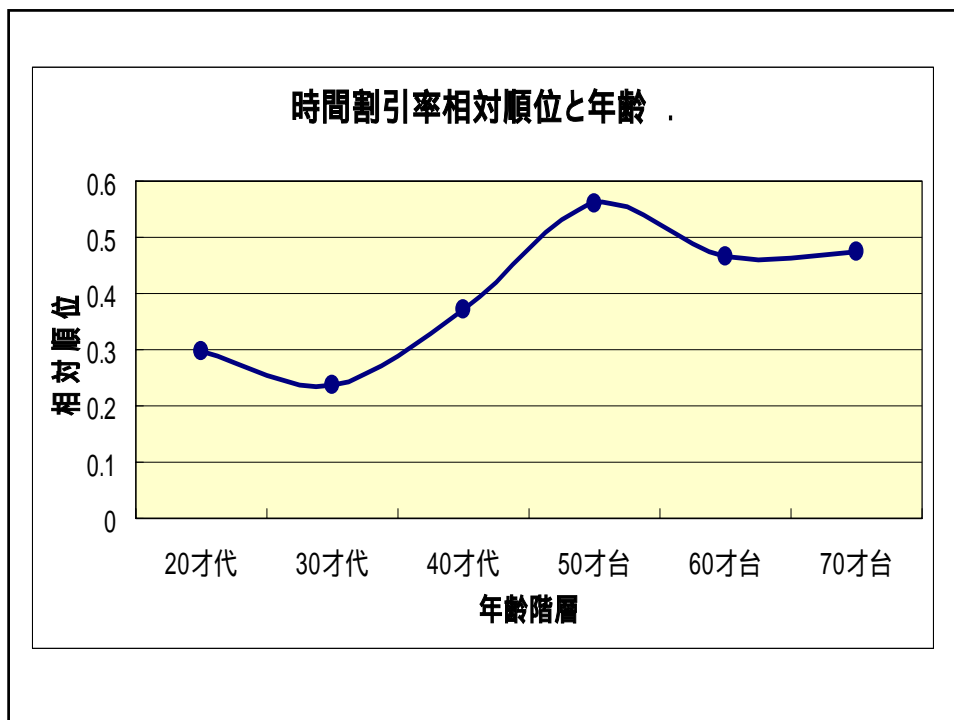
A3 時間割引率(忍耐力のなさ)は、

1. 所得・富が大きいほど、低い
2. 男性の方が、高い
3. 年齢が高いほど、高い
4. 理系出身者の方が、低い
5. 失業などの生活不安が大きいほど、高い
6. 競争心が旺盛なほど、低い
7. 国の政策を当てにしていないほど、低い

(Ikeda and Ohtake (2004)より)

#### 女性は男性より辛抱強い





**Q4 時間割引率は、被験者の実際の経済行動を説明できるか？**

A4 YES

時間割引率が高いほど、

1. 住宅ローン以外のローン残高が大きい
2. 食費の割合(エンゲル係数)が高い
3. 飲酒・ギャンブルの習慣が強い

(Ikeda and Ohtake (2004)より)