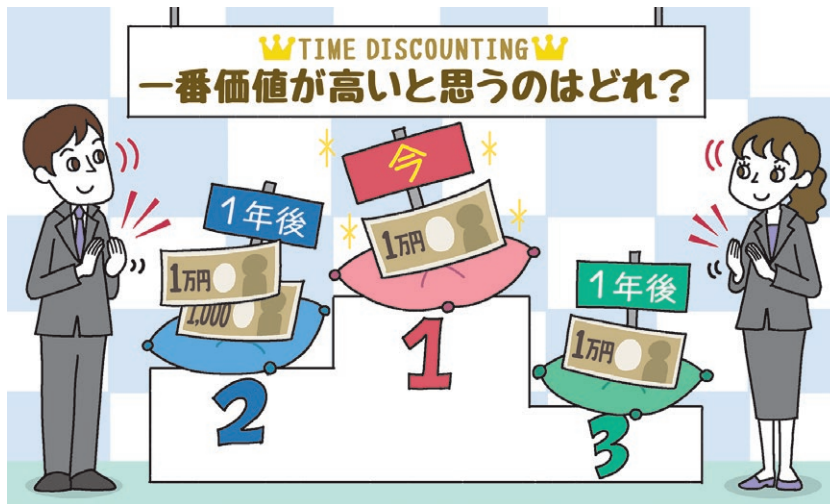


【Keyword】

時間割引

「価値」は時間と共に
減っていく



人間は未来よりも目先の満足度を優先してしまいがち。「今もらえる1万円」と「1年後にももらえる1万円と1万1,000円」。個人の「時間割引率」や経済環境によっても異なるが、「すぐに得られる報酬」のほうに魅力を感じる人は多い。

✓ 「1年後の1万円」より 満足度が高い「今日の1万円」

「今日1万円もらえる」と「1年後に1万円もらえる」という選択肢があれば、どちらを選ぶだろうか。金額が同じなら、大半が「今日もらう」ことを選ぶだろう。「今日の1万円」と「1年後の1万円」は、同じ価値ではない。私たちにとって一番価値が高いのは「すぐにももらえる」報酬だからだ。このように、時間の経過と共に満足度(効用)が減少していくことを、行動経済学では「時間割引」と呼んでいる。ダイエットや禁煙、貯蓄などが、なかなか実現できないのも、こうした「将来のことについては価値を低く感じる」時間割引の影響が大きい。

「今得られる満足度」と「将来得られる満足度」を比べる際に使われるのが「時間割引率」だ。前述の質問で「今日1万円もらいたい」と回答した人でも、1年後にももらえる金額が、1万1,000円、1万2,000円と増えるにつれ、判断は変わってくる。もし、1年後にももらえる1万1,000円を選ぶなら、時間割引率は10%、1万2,000円なら20%、1万

3,000円なら30%となる。「時間割引率」は人によって異なり、割引率が低いほど、将来のために現状を我慢できる自制心が強い。逆に、割引率が高いほどせっかちで衝動的なタイプだと言えるだろう。

時間割引率は、近い将来のほうが大きくなりやすいことも覚えておきたい。「遠い将来のことは待てるが、近い将来のことは待てない」というこの傾向は「双曲割引モデル」と呼ばれ、人には将来の大きな利益より、目先の小さな利益のほうを優先する非合理性があることを示唆している。

投資の際に「時間割引の罠」として注意したいのが、資産売却のタイミングだ。含み益が出て、「すぐに売却して利益を確定させたい」という衝動に駆られた経験を持つ投資家は多いだろう。「利食いを急ぐ」投資家心理は、目先の満足度を優先する「時間割引」の考え方から説明できる。「利食い千人力」(ある程度で儲けを確定させるのが賢明という意味)という言葉がある通り、利食いは決して悪手ではないが、早すぎる利食いは、その後の資産上昇のチャンス逃してしまう。売却に当たっては、適切な水準の利益確定売りなのか、今一度考えることを心掛けたい。 M

× 「とりあえず利益確定しておこう」

○ 「利益確定が早すぎないか、もう一度確認しておこう」