

りそな外為レポート

りそな WEEKLY COLUMN

りそな外為レポート

ドル円は一進一退を繰り返す(P2)

りそな銀行 市場トレーディング室
カスタマーディーラー 田中 春菜

今週のドル円予想レンジ **109.00 ~ 110.50**

りそなWEEKLY COLUMN

身の回りでも起こりうる囚人のジレンマ (P3)

りそな銀行 市場トレーディング室
カスタマーディーラー 上野 佳伸

- 囚人のジレンマとは？
- 値下げ競争とコモنزの悲劇
- 囚人のジレンマを回避するには？

2021/6/7

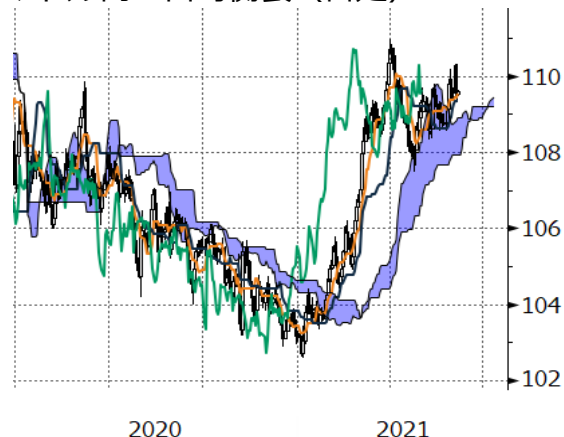
りそな外為レポート

ドル円は一進一退を繰り返す

今週のドル円予想レンジ **109.00 ~ 110.50**

(りそな銀行市場トレーディング室予想 発行当日の10時時点)

◆ドル円一目均衡表（日足）



◆為替相場のすすめ

先週のマーケットは米国のテーパリング開始時期について様子見ムードが続く中、米ADP雇用統計が堅調な結果となった為、金曜日に発表を控える米雇用統計にも期待が高まり、ドル円は買い優勢の110円32銭近辺まで上昇した。しかし、結果は市場予想を下回りドル円は反落。一時109円37銭まで下落した。

今週は10日に米消費者物価指数の発表を控えており、引き続きマーケットの注目が集まるであろう。良好な結果となれば、再び米金利上昇に伴うドル高円安になる可能性も予想される。ただし然程強い内容とならなくとも、世界的にみた日本の新型コロナワクチン対策の出遅れ感が円売り材料となり、ドル円の下値は限定的であろう。

(カスタマーディーラー 田中春菜)

◆今週の日程

8日(火) 日 21/1 QGDP二次速報
8日(火) 日 5月景気ウォッチャー調査
8日(火) 米 3年債入札
9日(水) 中 5月CPI、PPI
9日(水) 米 10年債入札

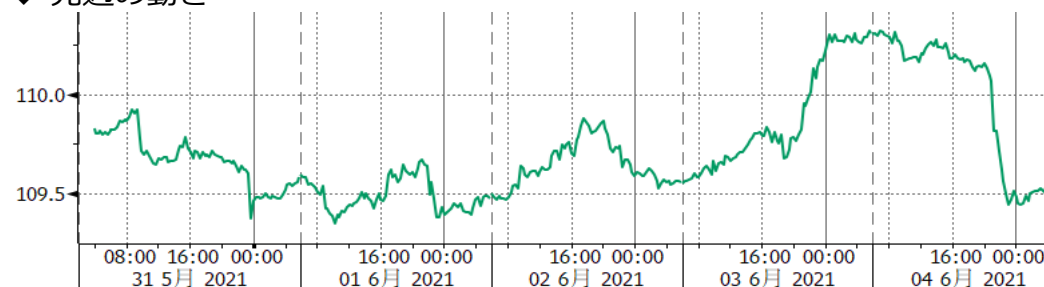
10日(木) 欧 ECB理事会(結果発表)
10日(木) 米 5月CPI
10日(木) 米 30年債入札
11日(金) 米 6月ミシガン大消費者信頼感指数
11日(金) 他 G7首脳会議

◆今週の予想 (ドル高強い↑ 普通↑ ドル安強い↓ 普通↓)

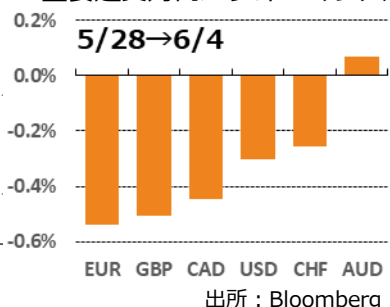
NY引け値 6月4日(金) 109.52円 VS 6月11日(金)

りそな (東京)							りそな (大阪)					埼玉りそな				関西みらい				みなと										
井口	小林伸	石川	湊一	田中	湊真	中里	范	伊藤	村永	小林翔	鈴木	武富	上野	中太	石井	中根	津田	佐藤	中山	内田	荻窪	藤森	三好	石田	尾股	中野	荻谷	辻村	山木	下川
↑	休	↓	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↓	↓	↑	↓	↓	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↓

◆先週の動き



主要通貨対円パフォーマンス



◎注意事項
お問い合わせは、取引店の担当者までご連絡ください。当資料に記載された情報は信頼に足る情報源から得たデータ等に基づいて作成しておりますが、その内容については明示されていると否とにかかわらず、弊社がその正確性、確実性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容が事前の連絡なしに変更されることもあります。また、当資料は情報提供を目的としており、金融商品等の売買を勧誘するものではありません。取引時期などの最終決定はお客様ご自身の判断でなされるようお願いいたします。

2021/6/7

りそな WEEKLY COLUMN

身の回りでも起こりうる囚人のジレンマ

- 囚人のジレンマとは？
- 値下げ競争とコモンスの悲劇
- 囚人のジレンマを回避するには？

りそな銀行 市場トレーディング室
カスタマーディーラー 上野 佳伸

➤ 囚人のジレンマとは？

皆さんは囚人のジレンマという言葉をご存じだろうか。囚人のジレンマとは、ゲーム理論における代表的なモデルの1つで、社会的ジレンマとも呼ばれる。ゲーム理論とは、「利害関係を持つ相手がいる状況で、自分と相手の利益を考え、最適な行動を決める」ための思考法。その中で、お互い協力する方が協力しないよりもよい結果になることが分かっているにもかかわらず、協力しない者が利益を得る状況では互いに協力しなくなる、というジレンマのことを囚人のジレンマという。囚人のジレンマが発生する事象は現実にもあるのだろうか。具体的に2つ例を挙げて考えてみよう。

➤ 企業の値下げ競争における囚人のジレンマ

一つ目は、「企業の値下げ競争」である。次の場合を想定しよう。

日本に牛丼チェーンがA・Bの2社しかないと仮定する。牛丼チェーンは品質で差別化を図ることが難しく、A・Bはそれぞれ値下げをすることで利益の最大化を図ろうとしている。もちろん、A・Bは互いの戦略を知ることにはできないものとする。

この場合A・Bの2社がとる戦略とその結果を利得表にまとめる。表内の数字は2社の利益を表しており、たとえば表の右上の欄(0, 10)とは、「Aが価格維持・Bが値下げ」を選択した場合、Aの利益は0、Bの利益は10であることを意味する。

両社ともに価格を維持した場合は両社の利益に変化は見られない。しかし仮に一方が値下げをした場合、消費者は値下げをした方の牛丼を購入するため、値下げした牛丼チェーンの利益は大幅に増加し、価格を維持した牛丼チェーンの利益は大幅に減少する。そして両社ともに値下げをした場合、値下げをした分両社の利益が減少することになる。

	B 社価格維持	B 社値下げ
A 社価格維持	(5, 5)	(0, 10)
A 社値下げ	(10, 0)	(2, 2)

りそな WEEKLY COLUMN

A社はB社の選択にかかわらず「値下げ」を選択し、B社も同様に「値下げ」を選択する。これは牛丼チェーンで実際に起こった事象だ。大手牛丼チェーン3社の三つ巴の激しい値下げ競争の結果、3社の売上は減少していくこととなり、「デフレの申し子」とまで呼ばれるようになった。

二つ目は、「コモンズの悲劇」である。「コモンズの悲劇」とは、人の利己的な行動が社会全体の不利益となり、自分の不利益として帰ってくるという仕組みを説明したもので、多数者が利用できる共有資源が乱獲されることで資源の枯渇を招いてしまうという法則を説いている。次の場合を想定しよう。

2人の村人A・Bが共有している牧草地があり、各々が羊を放牧している。羊を飼うには十分な牧草があると仮定する。村人A・Bはそれぞれ自身の利益を最大化するために、放牧する羊を増やすかどうか考えている。

その場合の利得表を下にまとめた。先ほどの値下げの例と同様に表内の数字は村人AとBのそれぞれの利益を数値化したものである。

両者ともに羊の数を維持すれば、両者の利益に変化は見られない。仮に一方が羊の数を増やせばその分一方の利益は増加するが、両者が羊を増やすと資源である牧草地は荒廃し結果的に両者が得られる利益は減少する。

	村人 B 現状維持	村人 B 羊増加
村人 A 現状維持	(5, 5)	(2, 8)
村人 A 羊増加	(8, 2)	(3, 3)

この場合、村人Aは村人Bの選択にかかわらず羊の数を増やし、村人Bも同様に羊を増やす。結果牧草地は荒廃していき、このままだと両者共倒れになってしまう。

➤ コモンズの悲劇



りそな WEEKLY COLUMN

誰も不利益を被ることなく、全体の利益が最大化された状態を「パレート最適」と言い、先の例では「企業が価格維持」、「村人が羊の現状維持」を選択した状態である。一方、自分の選択を変えると利益が得られない状態を「ナッシュ均衡」と言い、先の例では「企業が値下げ」、「村人が羊増加」を選択した状態である。囚人のジレンマでは、「パレート最適」と「ナッシュ均衡」が一致しない。全体の利益の最大化される行動と、個々人の合理的な行動の結果が一致せず、矛盾する状態がこの囚人のジレンマの大きな特徴と言える。

➤ 囚人のジレンマを回避するには？



では解決方法はないのであろうか？

一つ目の例については、その後各社は高単価商品を相次ぎ導入し客単価の引き上げを図った。その結果2014年から2015年にかけて、各社の客単価は前年同月比100%超を維持した。またここ数年は、通年メニューの定価引き上げや、高単価・高付加価値メニューを相次ぎ展開することで、高単価の固定客を確保し売上を維持しているようにも見える。各社が自分の利益だけを追求するのではなく、牛丼業界全体の「パレート最適」を考えて行動することが必要だと感じている。コンビニのPBやスーパーマーケットの総菜など、中食業界が台頭しつつあり、さらにコロナ禍で外食産業が厳しい局面を迎えている中、時代に即した差別化を図り新たな付加価値を提供することが重要なのではないだろうか。

二つ目の例は、各個人が利己的かつ短絡的に行動することで、社会全体の不利益、さらには自分の不利益としてフィードバックされる事象であり、地球温暖化のような世界的規模で生じている問題にも通じる話である。このようなケースでは、政府や業界団体がマクロ的な視点から問題を提起し、規制や業界ルールの策定を行うことが解決の糸口になると考えられる。近年注目されているSDGsはその一例である。

➤ 最後に

ある商品を購入するとき、そこには必ず理由が存在する。消費者のニーズが多様化しつつある今、企業は消費者のニーズを的確に把握し、他社との差別化を図りブランド力を高めることで、価格競争を回避し集客力や業績の拡大につながっていく。このままではじり貧だと感じた際には、様々な視点から物事を考えゲームのルールを変えることで、現状を打開できるかもしれない。