

りそな外為レポート

りそな WEEKLY COLUMN

りそな外為レポート

言葉の真意はよく分からんがとにかくすごい自信だ
 (P2)

チーフカスタマーディーラー
 井口慶一

来週のドル円予想レンジ 109.70 ~ 111.80

りそなWEEKLY COLUMN

心のめがねでマーケットを観察する(P3)

りそな銀行 総合資金部 市場トレーディング室 カスタマーG
 関口翔太

- 新時代「令和」から新しく始める運用の考え方のご紹介
- 投資家の心理状態や感情といった人間の非合理性を考慮した「行動ファイナンス」は身近な理論でとっつきやすい理論。資産運用だけでなく広くビジネスに役立つ

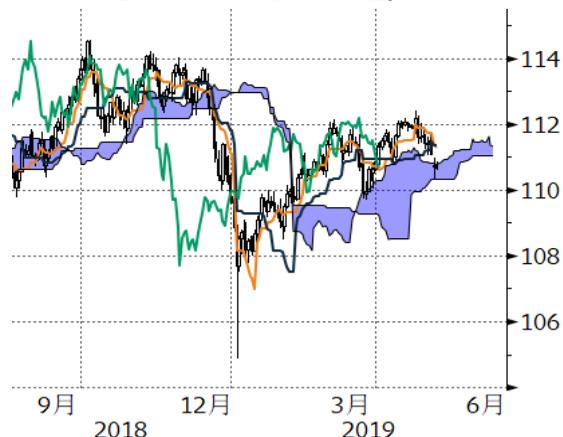
りそな外為レポート

言葉の真意は良く分からんがとにかくすごい自信だ

今週のドル円予想レンジ **109.70 ~ 111.80**

(りそな銀行市場トレーディング室予想 発行日当日の10時時点)

◆ドル円一目均衡表 (日足)



◆為替相場のすすめ

トランプ大統領が再び「タリフマン (関税男)」に変身しようとしている。この炎の戦士タリフマンは、「10%の対中関税は10日に25%に上がるだろう。貿易協議は続いているが、中国が再交渉しようと試みており遅すぎる。ノー！」とツイッターで突如として表明した。言葉の真意はよく分からないがとにかくすごい自信である。

基本的には「ポーっと協議してんじゃねーよ！」と行き詰まり打開に向けた威嚇と推測され、また中国もロシアゲート疑惑を回避して二期続く可能性のあるトランプ政権に歩み寄らざる得ない実情があり、貿易協議が破談となる可能性は高くはないと思われる。ただ、協議は順調に進展しているとマーケットは完全に楽観視していたため、株式市場は当面ポジションの調整を強いられる可能性が高く、ドル円もまずは上値の重い展開が予想され、ドルを安く買える機会がありそう。但し、米国企業の決算発表は予想を上回ったものが多い。米中貿易協議の警戒感が後退すれば、再びリスクオンになる公算は大きい。

(チーフカスタマーディーラー 井口慶一)

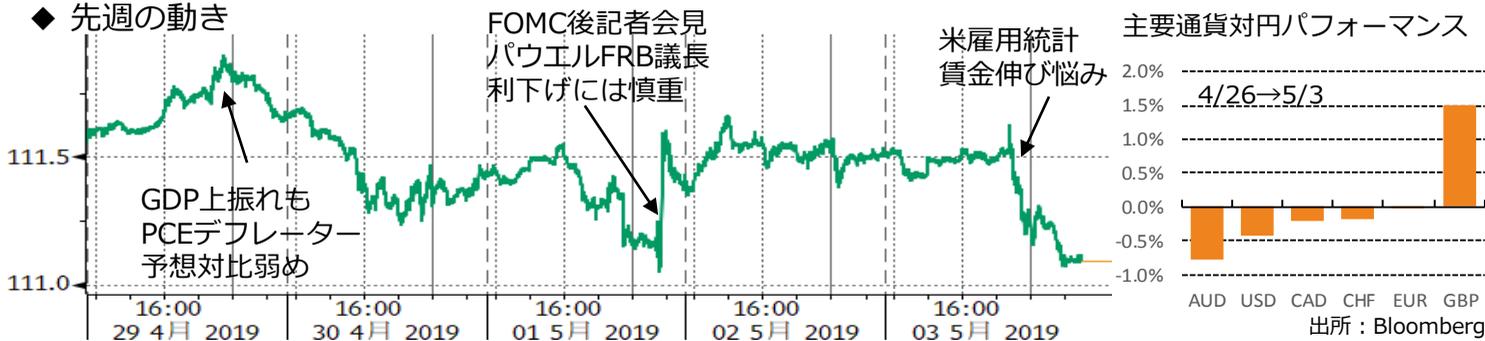
◆今週の日程

7日 (火)	米 3年債入札	9日 (木)	米 4月PPI
8日 (水)	中 4月貿易統計	9日 (木)	米 3月卸売在庫
8日 (水)	米 10年債入札	9日 (木)	米 30年債入札
9日 (木)	中 4月CPI・PPI	10日 (金)	日 日銀「主な意見」(4/24、4/25分)
9日 (木)	米 3月貿易収支	10日 (金)	米 4月CPI

◆今週の予想 (ドル高 強い ↑ 普通 ↑ ドル安 強い ↓ 普通 ↓) NY引け値 6日(月) 110.76円 VS 10日(金)

東京												大阪			埼玉			
尾	中	湊	井	鳥	田	関	藏	加	佐	小	村	鈴	武	野	小	津	石	伊
股	根		口	井	中	口	重	藤	藤	池	永	木	富	瀬	林	田	井	藤
↑	↓	↓	↓	↑	↓	↓	↑	↑	↓	↑	産休	↓	↓	↑	↑	↑	シンガポール研修中	↓

◆先週の動き



◎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。

リそな WEEKLY COLUMN

心のめがねでマーケットを観察する

- 新時代「令和」から新しく始める運用の考え方のご紹介
- 投資家の心理状態や感情といった人間の非合理性を考慮した「行動ファイナンス」は身近な理論でとっつきやすい理論。資産運用だけでなく広くビジネスに役立つ

りそな銀行 総合資金部 市場トレーディング室
関口翔太

新時代「令和」から始める資産運用

新しいことを始めるにはそのタイミングが実は重要であったりする。人によってそのタイミングは様々であると思うが、私が新しいことを始めようと思うのは大体、「お正月（新年）」か「4月（新年度）」の2つのタイミングである。どちらも区切りがいい（過去が一旦リセットされると都合良く考えている！）ので新しいことを始めやすいだけなのだが、今年だけは「平成から令和へ」という区切りがもう一つ用意されてる。そこで「平成」時代の運用が上手くいっていた人もそうでなかった人にも参考になるような新時代「令和」から新しく始める資産運用の考え方を一つご紹介したいと思う。

まずは以下3つの問題について考えていただきたい。

<3つの問題>

①サザエさんジャンケン

①思い込みの激しいA君のサザエさんジャンケン問題

A君は今日のサザエさんジャンケンにどうしても勝利したい！先週、先々週、その前と3回連続「グー」であり、過去の傾向からこれ以上連続で同じ手を出すことはまずないだろうと思っている。負けられない戦いがそこにあるA君は、自信を持って「チョキ」を出した。なぜA君は「チョキ」を出したのか？

（前提）サザエさんは毎回ランダムで手を出す

②UFOキャッチャー問題

②プライドの高いB君のUFOキャッチャー問題

とあるゲームセンターに彼女とデートに来ていたB君。そこでB君は彼女が大好きであるキャラクターの人形が入っているUFOキャッチャーを見つける。UFOキャッチャーがとて得意なB君は彼女にいいところを見せようとUFOキャッチャーに戦いを挑む。

…が、人形は少しずつ近づいて来てはいるのだが、何度トライしてもゲットすることができない。お店に行けば買えるくらいお金は使ったが、このまま取れずに彼女の期待を裏切るなんてカッコ悪いことはできないと思うB君は、このまま延々とUFOキャッチャーを続けてしまう。B君はなぜこの泥沼UFOキャッチャーをやめることができなかったのでしょうか？

りそな WEEKLY COLUMN

③携帯電話機種変更問題

③新しいことに億劫なCさんの携帯電話機種変更問題

とあるショッピングセンターへ買い物に来たCさん。自分が使用している携帯電話ショップの前を通ると店員さんから声を掛けられ、機種変更のキャンペーン案内を受けた。どうやら料金プランなどは今と変わらず、変更時の面倒な手続きもなく概ねデメリットはなさそうである。しかしながら長年同じ携帯電話機を使用しているCさんは、「今使っている携帯電話は使い勝手がいいし、このままでいいかな。」と機種変更には前向きではない。機能面でも使いやすくなっており、明らかにメリットを享受できるはずなのになぜCさんは機種変更をしないのであろうか？

<問題の解説>

どれもイメージしやすい、身近にありそうなシーンであったと思う。これらの問題をA君、B君、Cさんの行動を心理面から考察することで、資産運用における投資家心理を読み解くことに応用することができる。

①の解説 思い込みは自分を騙す

①のA君は過去の傾向から「グー」はないだろうと思い込み、負けなし「チョコキ」を出した。しかし結果は必ずしもA君の期待するものにはならないだろう。前提にある通りジャンケン手の確率は毎回1/3であり、A君の考えるようにこれまでの傾向が次の結果に影響を及ぼすことはない。

この「**思い込み**」によって非合理的な判断を下してしまうことを「**ギャンブラーの誤謬**」という。資産運用でいえば「ここまで価格が下がれば、そろそろ上がるはずだ。」とか「この傾向だとまだ下がりそうだ。」というように過去の傾向からのみ相場を判断している場面で心理的に作用していることがある。

②の解説 プライドを捨てて殻を破る

②はどうか。B君はやめた後に「もう少しやれば取れたかも」と思う事への「後悔」を恐れた、また大事な場面で得意なことが出来なかったことを認めたくない「**プライド**」が、「彼女に謝ってUFOキャッチャーをやめる」という選択が冷静に判断出来ない程の心理状態に陥ってしまった。このような心理作用を「**気質効果(プライド効果)**」という。

資産運用の場面でいえば、「自信を持って購入した銘柄が想定以上に値下がりしてしまった。自信のある銘柄だったので売却して損は出したくない。しかも売却した後に値段が戻したら後悔しそうだ。」といったような場面ではこの「**気質効果**」が働いており、冷静な投資判断ができず、巻き返しが困難になるほど損切りが遅れるといったこととなろう。これは投資家が非常に陥りやすい心理作用であり、投資の本質を見失ってしまう恐ろしいものである。是非とも注意したい。

2019/5/7

りそな WEEKLY COLUMN

③の解説
 現状維持では、
 後退するばかりである
 by ウォルト・デイビー

<行動ファイナンス>
 「経済学」×「心理学」

現代の魔法「ナッジ」

最後に③であるが、これはいわゆる「**現状維持バイアス**」が作用している例である。「現状維持バイアス」とは将来の変化や知らないことを恐れて、現在の状況を維持しようとする人間の心理作用のことである。同様に資産運用の場面を想定するならば、「今までずっとこの運用手段で上手くやって来たから、とりあえずこれからもこれをやっていれば大丈夫だろう。」といった考え方であろうか。世界経済は常に技術進歩とともに成長・変化しており、運用手段もその市場環境に最適なものを検討しなければならない。新しいことや変化に恐れず向き合わなければ、投資家としてマーケットで勝つことはきっとできないだろう。

このような投資家の心理状態や感情を考慮した「**人間の非合理性**」に着目する投資理論を「**行動ファイナンス**」という。一般的な経済理論は「常に合理的な行動・選択をするパーフェクトヒューマン」のみが存在する世界を前提としているものに対して、「行動ファイナンス」は「人間は失敗もするし、落ち込んだりする。だからその影響も一緒に理論に含めて考えよう。」といったような人情の感じられる理論である。最近流行りのメンタリズム系な話が好きな方には取っ付きやすい理論であるかもしれない。

また、シカゴ大学教授リチャード・H・セイラー氏が「行動ファイナンス」の理論的發展に貢献したとして2017年にノーベル経済学賞を受賞している。このセイラー氏が生み出した「**ナッジ理論**」（ヒジで軽く突くような小さいアプローチで、人の行動を変える戦略）は「**現代の魔法**」ともいわれマーケティング分野に携わる方にとって興味深い理論であることと思う。ネットで「ナッジ」について少し調べていただければ、実は生活シーンの至るところで活用されておりその身近さに感心を持っていただけることであろう。

「今まで様々な理論の勉強をしてきたけれども、実践ではなかなか勝てない。」
 「いつも相場に振り回されてばかりで、もう疲れてしまった。」
 「これって資産運用だけじゃなくて、営業とか他のビジネスにも応用できそうだぞ！」
 なんて思った方にはこれを機に心のめがねでマーケットを観察する「行動ファイナンス」を学んでみることをオススメしたい。

《参考文献》

Richard H. Thaler 『実践 行動経済学』 出版：日経BP社（2009/7/9）