

メンタルアカウンティングにおけるサンクコスト効果とリスク選好の逆転 —fNIRS を用いた脳神経経済学的検証

青山学院大学大学院経済学研究科経済学専攻博士後期課程

藤森 裕美

従来のサンクコスト（埋没費用）の概念は、経済学の主要な教科書において“cannot be recovered,” “never be recouped,” と説明がされているように、過去の取り戻せない費用であり、固定費用とは区別され切り捨てて考えるべきものとして扱われてきた。ところが、現実社会の人間がみせるサンクコストへの固執した行動には驚かされる¹。このような行動を、行動経済学ではサンクコスト効果としてスポーツクラブの会費やバスケットボールの観戦チケットの例で説明している²。近年では、サンクコスト効果の有用性に言及した先行研究がされはじめており、サンクコストが経済的なインセンティブを設定することなく消費者の消費行動を変化させ、市場の拡大につながる可能性について述べられている(Wang and Yang, 2010)。本稿では、サンクコスト効果がリスク下の意思決定行動にどのような影響を与えるのかについて、行動経済学および脳神経経済学の観点から検証する。

まず、(1) 絶対的危険回避度を測定し、被験者のリスク行動を調べる。次に、(2) 確率が異なる投資におけるサンクコスト効果実験を行い、サンクコスト効果の有無が与える影響について、メンタルアカウンティング（心の会計）の概念であるポケットマネーとハウスマネーによる被験者のリスク行動から検証する。実験方法は、絶対的危険回避度の計測および投資におけるサンクコスト効果実験では記述式回答を、脳活動計測では fNIRS による脳血流測定を用いる。

実験の結果から、確実性下と不確実性下の確率の違いにより、被験者のリスク行動に有意な差がみられた。また、不確実性下において期待値が同じ実験条件でも、計算されるリスクの大きさの違いによって有意差がみられた。さらに、サンクコストが加えられた実験条件では、リスクに対する被験者の行動が、メンタルアカウンティングの違いによって選好が逆転している（表1）。これは、従来のリスク理論を覆す興味深い結果となった³。つまり、サンクコスト効果は、消費者のポケットマネーで起こる損失回避を取り払いよりリスク選好傾向にさせ、ハウスマネーで起こるあぶく銭効果⁴を抑制する働きがあることが考えられる。また、サンクコスト効果の有無およびメンタルアカウンティングによる脳血流量の差異が、眼窩前頭皮質⁵にみられることが fNIRS 画像で判定されることから（図1）、脳神経経済学的観点からもサンクコスト効果の影響が確認された。

これらのことから、サンクコスト効果がリスク下のメンタルアカウンティング対して、質的な変化をもたらすとの議論がされる⁶。サンクコスト効果の有用性について議論することは、従来のサンクコスト概念の再考を促すきっかけとなることが期待できる。

¹ 詳しくは Arkes and Blumer (1985)を参照されたい。

² Thaler(1980)などが有名である。

³ リスクに対する消費者行動は、リスクが大きい場合にはリスク回避傾向にあり、リスクが小さい場合にはリスク選好傾向にあることが知られている。

⁴ Windfall（棚ぼた）money と称され、主観的価値は Nonwindfall money（ポケットマネー）とは区別される。同じ財の消費であっても、より消費傾向にあることが説明されている（Arkes, 1988; Arkes et al. 1994）。

⁵ 意思決定に関連し(kringelbach 2005)、報酬と罰に対する行動制御をすると考えられている(Bechara et al. 1994)。また、不安などの情動行動の中核である視床核からの投射を受ける領域と定義される。詳しくは Fuster, J.M. (1997)を参照されたい。

⁶ 表1からポケットマネーでの投資行動はハウスマネーでの投資行動へ、ハウスマネーでの投資行動はポケットマネーでの投資行動へと転換していることがわかる。