

税理士のひとりごと

税理士の佐藤です。

福島第1原発の処理水の海洋放出を受け、中国(香港含む)は日本産の水産物の輸入



を科学的根拠もなく全面的に停止し、北海道経済に大きな影響がでています。

水産物の輸出先として中国(構成比22.5%)、香港(19.5%)を合わせると全体の

4割以上をしめ、しかも水産物の輸出量で最も多いホタテの80%が北海道産なのはその原因です。

そろそろ年度末ということで「ふるさと納税」のサイトを眺めて見ると「ホタテ禁輸措置生産地支援品」との情報がたくさん掲載されています。

私たちとしても、お得にホタテを食べるチャンス到来です。不合理な嫌がらせに負けずに北海道全体でこの状況を乗り越えましょう！

「コンコルド効果」

経営者のみならず誰もが「投資したコスト・時間(埋没費用)がもったいない」と決断を先送りする事があると思います。しかし、場合によっては企業の存続が危ぶまれるほど影響があります。

皆さんは「コンコルド」と言う航空機をご存知でしょうか？イギリスとやフランスの共同開発した超音速旅客機で1969年に初飛行し



2003年まで運用され、総生産数は20機です。

表題はその航空機を「経済学」としてではなく、「心理学」として研究された用語です。

コンコルド計画は、当初から投資コストに見合うリターンが得られない事が分かっていたにも関わらず、開発が進められ結局、莫大な損失を抱え事業継続が困難となりました。

「行動経済学」という新しい学問があります。心理学と経済学の両面を有する分野ですが、

今回紹介する「予想どおりに不合理(ダン・アリエリー著、早川出版)」は、合理的に人は行動するとの前提(願い?)を覆し、人間は「予想通りに不合理な判断をする」との仮説を研究した本です。しかも、その不合理な行動には規則性があるようです。さらに、その不合理な行動は何度も繰り返されると言うのですから困ったものです。

「自制心を合理的に管理する」

最近は多少減りましたが、「払い過ぎの利息を取り戻しませんか？」とのCMがテレビやラジオで常に流されていました。要はカード会社(悪者)に利息を搾取された被害者(弱者)の味方を弁護士等がするとの宣伝です。

アメリカは日本のお手本ですから当然、このようなカード社会の弊害がかなり前から出ています。ま



た、貯蓄率の低下も著しい事もあり筆者は、合理的にこれらの問題を解決する画期的なカードを提案します。それは「自制クレジットカード」と言うものです。

毎月、使い道を指定し使用額を制限するもので、外食代は2万円、衣料費は1万円、食費は3万円など用途を指定するという衝動的な感情を排除するためのクレジットカードです。

当然、使用すべき金額を給料額から逆算するので貯蓄等の資産が増え、余計な利息を払う事もなく場合によっては逆に利息や配当を貰えるかも知れません。

例えば●●楽○カードにこのアイデアを持ち込んだとしましょう。説明に行くまでもありません断られるに決まっています●●何故なら彼ら(カード会社)は金利を稼ぐ(儲ける)ために、私たちに不合理な行動を促しているのです。そうです、私たちの不合理な行動を先読みしてビジネスを行っている人がいるのが現実です。

「印象が大切」

筆者は学生をサンプルに「心の予測」というテーマで研究を進めコーヒーを無料で数日間配りアンケートを取る実験をしました。

毎回、コーヒーには砂糖やミルクも添えます。ある時は手でちぎって袋のまま、ある時は洒落た陶器、ある時は紙コップ、ある時は銀のスプーンに銀のトレイ等となんらかの変化を毎日持たせます。

学生にこのコーヒーを「どのぐらいの金額で売ったら買うか」とのアンケートを取ると何らかの高級感を持たせた雰囲気の日ほど料金は高めでも購入するとの回答になったようです。

つまり筆者曰く、前もって「美味しそうだ」と信じたいときは、たいてい、やはりおいしいという事になる。先入観で「まずそうだ」とおもったら、やはりまずいと感ずるという事です。それが同じ味であったとしても感覚的に満足感が得られるのです。ひと昔前のコカコーラとペプシコーラの飲み比べのCMは各人の好み(心の予測)に誘導し、自分の好み「やはり」一番美味しいと思う不合理な行動を利用したものです。

とは言え●●筆者は人間の心は成長しますので、好みが変わる事があるとも指摘しています。しかし、今は自社の「ファン」ではない人の印象を変える事は大変な事です。さて、どうでしょうか●●。



今月のことば

認知バイアス | (証券用語)

(直観や先入観、自らの願望やこれまでの経験、他人からの影響によって論理的な思考が妨げられ、不合理な判断や選択をしてしまう心理現象のこと。)

編集後記:

大手労働組合は、来年の春闘で5%の賃上げを要求するようです。中小企業でも人材流失を防ぐため防衛的に賃上げを行う企業が増えました。とは言え●●他社との賃上げ競争には限界があります。仮に大手並みの賃上げを実現するためには利益を毎年5%以上増やす必要があります。●●と考えると薄利(利益の少ない)な商売は事業継続が困難になる時代が目の前に来ています(寿)。