



TITLE:

## 第3章 リスク認知の心理学

AUTHOR(S):

楠見, 孝

---

CITATION:

楠見, 孝. 第3章 リスク認知の心理学. 経済心理学のすすめ 2007: 69-89

ISSUE DATE:

2007-12-05

URL:

<http://hdl.handle.net/2433/267939>

RIGHT:

発行元の許可を得て登録しています.

## 第3章 リスク認知の心理学

楠見 孝

### 1 はじめに

経済に関するリスクは、人生の多くの事柄に関わる。たとえば、資産を増やすための投資・投機、ギャンブル、資産を守るための保険の加入などがある。

リスクの一般的、古典的な定義は、望ましくない事柄が起こる可能性の程度（例：確率、頻度）とその望ましくない結果の程度の大きさ（例：損失額、死亡）の程度である。したがって、「 $\text{リスク} = f(\text{確率} \times \text{損失の重大性})$ 」と表現される（たとえば、楠見, 1994b）。これは、日常語において、リスクが望ましくない事柄、特に危険や損失可能性を指すことと対応している。しかし、経済に関するリスクは、望ましくない事柄（損失）だけでなく、望ましい事柄（利得、便益）、中立的な事柄も含む。たとえば、投資の分野では、投資額に対する収益の割合（リターンまたは収益率）の振れ幅の大きさ（標準偏差；volatility）を指すのが一般的である（たとえば、Lifson & Geist, 1999）。本章は、人々がどのように経済リスクを認知し、行動を決定するかを扱うために、望ましくない事柄（損失）の可能性に関わる損失リスクと、望ましくない事柄（損失）と望ましい事柄（便益）の不確実性に関わる損益リスクの両方を扱う。

人を取り巻くリスクの分け方は、これ以外にもいくつかある。ブラミレとカーレ（Bromiley & Curley, 1992）は、リスク状況を身体、金銭、日常生活、ビジネスと投資の4つに分類してリスク行動に影響を及ぼす要因を検討している。さらに、上市・楠見（1998）は、表3-1のように、経済（金銭）、身体、人生の3

■ 表 3-1 個人的リスク状況の分類

状況	経済（金銭）	身体	人生
利得—損失場面 損失場面	投資，賭け 盗難	スポーツ，喫煙 病気，事故	入試，転職 失業

（出典） 上市・楠見，1998 を改変。

つの領域に分けた。さらに、前述の損失リスクと利得—損失が関わるリスクに分けて、パーソナリティや認知要因とともにリスク行動に及ぼす差異を検討している。本章で取り上げる経済リスクは、投資、賭け、盗難などの金銭に関わるリスクである（第5章も参照）。また身体に関するリスクは、病気、事故など健康に関わるリスクである。人生に関するリスクは、入試、転職、失業など人生の重大な出来事に伴うリスクである。3つのリスクは相互に関連をもっている。人生のリスクは、経済リスクとも関係をもっている。たとえば、失業は人生のリスクであるとともに、経済リスクでもある。大きなけがは、身体リスクであるとともに、経済リスク、人生のリスクでもある。

本章で取り上げる経済リスクに関して、人々は1990年代のバブル経済崩壊、2000年代の年金制度の危機に直面して、関心をもつようになった。また、資産を増やそうとする人は、多様な金融商品のリスク情報を判断したうえで、購入することが必要になっている。一方、リスクを回避することは、老後のための十分な資産形成ができず、公的な年金が十分でない場合には、不利な状況におかれることも考えられる。金融商品のリスクを例に挙げれば、価格変動リスク（金利リスク、為替リスクも含む）、インフレリスク（インフレによって資産価値が目減りすること）、信用リスク（企業の経営悪化などにより株式の価値がなくなるなど）、流動性リスク（自由に換金できないこと）などがある（たとえば、Crouhy et al., 2001）。本章は、このような状況で、人は経済リスクに関してどのように認知し、行動しているか、それを左右する要因は何なのか、どのような情報が、こうした人の態度に影響を及ぼしているのか、リスク志向性の個人差はあるのか、私たちはどのような態度や能力を身につけるべきなのかを、私たちが進めてきた調査研究（子安，2006；楠見ら，2004）、実験研究（楠見，1994a，1994b；楠見・小林，1995；楠見・西形，2001；上市・楠見，1998，2000など）に基づいて心理学的に検討する。

## 2 経済リスク認知のプロセス

リスク認知に関する心理学は、判断と意思決定の心理学的研究の中で展開してきた。特に、1970年代後半以降はカーネマン (Kahneman, D.)、トヴァスキー (Tversky, A.)、スロヴィック (Slovic, P.) らが研究を大きく推進してきた (Kahneman et al., 1982)。そこで明らかになってきたことは、人のリスクに関わる判断と意思決定が、標準的な期待効用仮説、ベイズ統計学やその他の確率論に基づいていないことである (Kahneman & Tversky, 1979)。そこで、まず人が経済リスクを認知し判断と意思決定をするプロセスとその特徴を、以下の5つのステップに基づいて考えていく (たとえば、吉川, 2000; 楠見, 2006; 楠見・上市, 2007)。

### (1) 経済リスクへの気づき

一般の人々の経済に関する損失リスクの存在に対する気づき (認識) は、関心や知識がない場合には鈍感で楽観的である。これを楽観主義バイアスという。たとえば、バブル経済崩壊前は多くの人は、損失リスクの存在を考えていなかったため、土地や株価は値上がりし、銀行は倒産しないと考えていた。したがって、人は投資における損失リスクに気づかずに投資や投機に走った。

しかし、その後のバブル崩壊の時期には財産の損失リスクに関して盛んに報道されるようになったため、損失リスクの存在に多くの人は気づくようになった。そして、人は損失リスクに敏感になり、安全な投資先を求めるようになった。

たとえば、私たちの調査では、「投資をして利益を得るためには多少のリスクは仕方がない」については53%が「はい」(「あてはまる」+「どちらかという<sup>▶1</sup>とあてはまる」)と答えている。「リスクがない商品であれば、たとえ利率が低くても買いたいと思う」というように安全ならば、利率が低くてもよいという人の割合は20%と少ない。バブル崩壊から時間が経過し、景気が回復したため、損失リスクに関するマスメディアの報道頻度は低下しているが、損益両方に関わる経済リスクの存在については、多くの大学生が認識するようになっていると考えられる。

## (2) 経済リスクのイメージの形成

人はリスクの存在に気づくと、そのリスクに対してイメージを作る。ここでは、重大性、未知性、感情性、制御可能性の4つの観点から述べる。

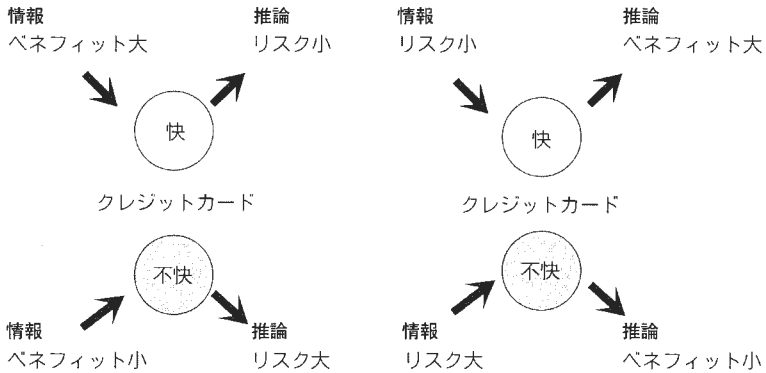
第1の観点は、スロヴィック (Slovic, 1987) が、損失リスクのイメージの第1の次元として挙げた重大性、恐ろしさである。このイメージは、マスメディアの報道内容の影響が大きい。典型例は原子力発電所の重大事故や巨大地震である。こうしたリスクは、制御が難しく、多くの人が被害にあい、破局的な事態を導くために、恐怖を引き起こす。経済リスクは、重大性という点では人の人生を大きく左右するが、巨大地震のように多くの人の健康や生命に重大な被害を及ぼすわけではない。ただし、投機や株式投資については、失敗をして、全財産を失うような恐ろしいイメージを抱いている人もいる。

第2の観点は、スロヴィック (Slovic, 1987) が、第2の次元として挙げた未知性のイメージである。これは、リスクが新しく、発生原因や被害が未知であるというイメージである。典型例は、新たな感染症である。たとえば、2005年4月のペイオフ解禁拡大などの時期に、人が預金に関わる経済リスクに敏感になったのは、預金保険制度の改定による銀行倒産というリスクに対する未知性のイメージによるものと考えられる。

こうした、人が損失リスクに対してもつイメージに現れている重大性や未知性への敏感さは、損失リスクに対して予防的で、生存には有利に働くと考えられる。ただし、経済リスクは生存や身体に関わるリスクに比べると二次的なものであり、金銭は生きるための手段である。

第3の観点は、リスクをもつ対象に対する私たちのイメージが、肯定的感情(快、好きなど)、否定的感情(不快、嫌い)を引き起こすかという感情性である。私たちは、ある対象の損益リスクを判断するときに、その対象に関する感情的な反応を利用して判断や決定を行っている。これは、感情システムによる自動的な査定であり、アクセスしやすい感情や気分を利用して、よりアクセスしにくい次元(属性)の評価を行うヒューリスティック (heuristic; 発見法) である (Finucane et al., 2000)。

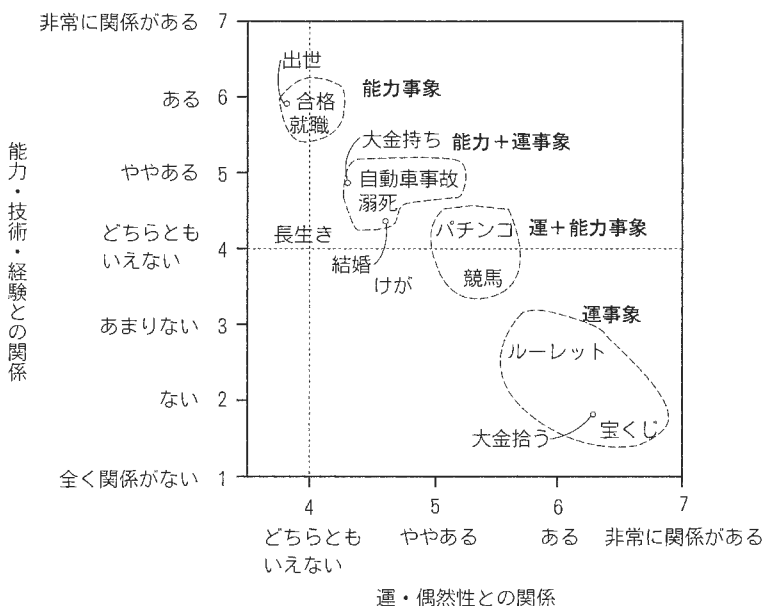
こうした感情ヒューリスティックでは、対象への肯定的、否定的感情に基づいて、そのリスクやベネフィット(便益)が認知されている。すなわち、感情的評価と一致するようにリスクーベネフィットが判断される。ここで本来、リ



■ 図3-1 快—不快評価がリスク—ベネフィット認知に及ぼす効果 (出典) Finucane et al., 2000 を修正。

リスクとベネフィットは独立であるにもかかわらず、たとえば、クレジットカードを肯定的な感情でとらえると、ベネフィットが大きく、リスクが小さいと判断される。一方、否定的な感情でとらえると、ベネフィットが小さく、リスクが大きいと認知される(図3-1)。楠見・西形(2001)は、大学生を対象とした実験を行い、22のリスク事象は、快事象(郵便貯金など)と中間事象(クレジットカード、自動車保険など)、不快事象(サラ金など)に分かれ、快事象はベネフィットが大きく、リスクが小さい、不快事象はリスクが大きく、ベネフィットが小さいと評価されることを示した。こうしたリスク—ベネフィット認知は、感情ヒューリスティックに支えられていた。こうしたリスク—ベネフィットの逆相関関係は、5秒で判断させる「時間圧下条件」、リスク—ベネフィットの特徴をリストアップさせて判断させる「分析的思考条件」において一貫していた。このことは、リスク判断において、感情ヒューリスティックを利用する傾向は強固であることを示していた。

第4の観点は、リスク事象が偶然に支配されるか、スキルでコントロールできるかという制御可能性の観点である(Wagenaar, 1988)。楠見(1994a)は大学生112名に、24の不確実事象(ギャンブル、人生の出来事など)に関して、①運や偶然性が関係していると思う程度、②その人がもつ能力・技術・経験が関係していると思う程度について7件法(1:全く関係がない~7:非常に関係がある)で評定を求めた。その評定結果に基づいて、二次元の散布図で示したものが図



■ 図 3-2 リスク事象に運・偶然性と能力・技術・経験が関係する度合い

(注) 評価は、1：全く関係がない～7：非常に関係がある。

(出典) 楠見, 1994a に基づいて作成。

3-2である。不確実事象は次の4つに分かれた。第1は、主として運や偶然に支配される事象であり、宝くじで1等を当てる、大金を拾う、ルーレットで予想を当てるなどである。第2は、運に加えて、技術や知識が影響する事象であり、競馬で予想を当てる、パチンコをして儲けるなどのギャンブルである。第3は、その人の能力だけでなく、運が関与する事象であり、理想の人と結婚する、金持ちになる、自動車事故にあう、溺死するなどの人生の不確実な出来事である。第4は、能力の影響が運よりも大きく評価される事象であり、入試で合格する、志望する職業に就く、出世するなどである。

こうしたリスク事象に関して、運と能力が関与する度合いの認知にはバイアスが存在する。たとえば、人は、ギャンブルが確率に支配されるにもかかわらず、自分の知識や能力でコントロールできると考え、その成功確率を過大評価することがある。これを制御幻想と呼ぶ(Langer, 1975)。制御幻想は、そのリスク事象における、選択可能性、熟知度、方略の存在、競争的状况によって高

まる。たとえば、宝くじの好きな番号が選べるナンバーサービスは制御幻想を強めることになる。ギャンブラーは、ギャンブルにおけるこうしたスキルや一見制御可能な側面に着目し、偶然が関与する側面を無視する傾向がある (Keyes, 1985)。

### (3) 経済リスクの大きさの見積もり

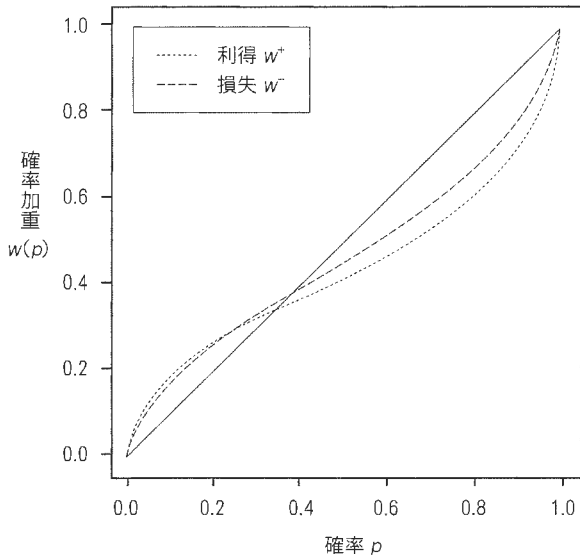
経済リスクの大きさは、第1節で述べたリスクの一般的、古典的定義に基づいて考えると、その可能性(確率)と経済的損失(便益)の大きさの2つの要素の組み合わせとして考えることができる。これは、人のリスク認知に対応させやすい定義である。一般の人は、正確なデータや経済リスクに関する知識をもたないため、マスメディアなどの情報に基づいて、リスクの起こる確率と損益の大きさを、直観的に見積もる。こうした経済リスクの大きさの主観的な見積もりにおいて、人は、複雑な情報に対して素早くおおまかな認知的処理をするヒューリスティックスを用いている (Kahneman et al., 1982)。

たとえば、利用可能性 (availability) ヒューリスティックでは、人は、あるリスク事例を思い浮かべやすければ、その事例の生起確率が高いと判断する。これは、一般に頻度が高い事例は低い事例よりも想起しやすいことに基づいている。たとえば、銀行が破綻した直後は、その混乱した場面のイメージが鮮明に思い浮かぶため、類似した銀行の破綻の生起確率が過大評価されやすい。こうしたヒューリスティックによる判断は、迅速な判断ができるが、実際の頻度とは異なる思い浮かべやすさによる系統的なバイアスが入ることがある。

係留と調整 (anchoring and adjustment) ヒューリスティックでは、人は、最初に与えられた値や直観的に有効と判断した値を手がかり (係留点) にして、調整を行い推定する。しかし、この調整を十分に行わず、初期値にとらわれてしまうことがある。たとえば、消費者は販売価格の安さを一緒に示された定価という係留点に基づいて判断する。また、投資家はある銘柄の株価の水準を過去の株価や類似銘柄の株価などを係留点として判断する (たとえば, Montier, 2002)。

ところで、損失リスクにおける被害の大きさの見積もりにおいて、人は自分自身の生命や財産への危機に対して敏感である。したがって、確率が低くても損失がきわめて大きければ、リスクを高く見積もる。あわせて、非常に低い確





■ 図 3-3 プロスペクト理論における確率加重関数

(注) 関数は、表 3-2 のような意思決定の実験データに基づいて推定したものである。対角線はリスクに対して中立的、対角線より上はリスク志向的、対角線より下はリスク回避的なことを示す。

(出典) Tversky & Kahneman, 1981.

率を過大評価するという傾向がある (Kahneman & Tversky, 1979)。こうした傾向が、生命保険や自動車保険、火災保険への加入行動を支えている。ときには、保険会社の営業担当者に勧められて、想定される損失以上の保障のある保険に入り、必要以上の保険料を支払うことも起こっている。

ここで述べた非常に低い確率を過大評価するという傾向に関して、カーネマンとトヴァスキー (Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1992) は、プロスペクト理論 (第 2, 4 章も参照) において、確率を意思決定のための重みづけられた確率に変換する確率加重関数を実験結果に基づいて、図 3-3 のように示している。この関数は非線形であり、小さい確率では重みづけが大きく、中程度や大きい確率では、重みづけが小さいことがわかる。またこの加重関数は、利得と損失で類似しているが低い確率の場合には利得の方がやや重みづけが大きい。こうした非常に低い確率を過大評価するという傾向をもつため、人は、ギャンブルの成功の確率を過大評価してギャンブルをすることがある。

たとえば、期待値が低い宝くじを買う人が多いのは、非常に低い確率が過大評価されているためである。さらに、1等当選金額の大きさが係留点となること、機会を逃したということの後で悔やみたくないという後悔予期の感情が働いていることなどが考えられる。

#### (4) 経済リスク評価

一般の人々は、リスクをそれが受け入れられるかどうかで評価する。リスクの受け入れに関わる要因には次のものがある。リスクが大きな便益をもたらす場合は、受け入れられやすい。たとえば、宝くじは、当たる確率は0に非常に近く、期待値は低い、1枚の値段に比べて賞金が大きいため、また(3)で述べたように、小さい確率を過大評価するため買いたいと思う。一般に、個人が自発的にとるリスクは受け入れられやすい(Starr, 1969)。たとえば、ギャンブラーが多額なお金を賭けるときのリスクは自発的なリスクである。一方、預金に関するリスクは自発的にリスクをとったわけではないため、預金者はゼロリスクを求める。すなわち受け入れることのできるリスクの大きさが、金融商品の選択と投資額を決めることになる。

人は、利得の場面ではリスクを回避し、確実性を求める傾向がある(第2章参照)。表3-2に示したように、日本と北米の大学生は類似した結果を示している。すなわち、利得場面での決定問題では、期待値が低いにもかかわらず、リスクを回避して確実な利得が得られる選択をしている。これを確実性効果(certainty effect)という。一方、損失の場面の決定問題では、損失の期待値が大きいにもかかわらず、リスク志向的な決定をしている。このように利得領域と損失領域でリスクへの態度が逆転することを反転効果(reflection effect)という(第4章参照)。競馬やカジノにおいて、賭けを始めてから時間が経過するにつれて、損失を回避する(大損を取り戻す)ために、リスクの高い大博打をうつのがこれに当たる(Kahneman & Tversky, 1979)。なお、表3-2の2つの問題における日本人のデータのクロス集計をしたところ、利得場面でリスク回避、損失場面におけるリスク志向の参加者は、82%であるのに対して、両場面で一貫してリスク回避の参加者は55人中1名であった。同様の傾向は北米のデータでも見出されている。

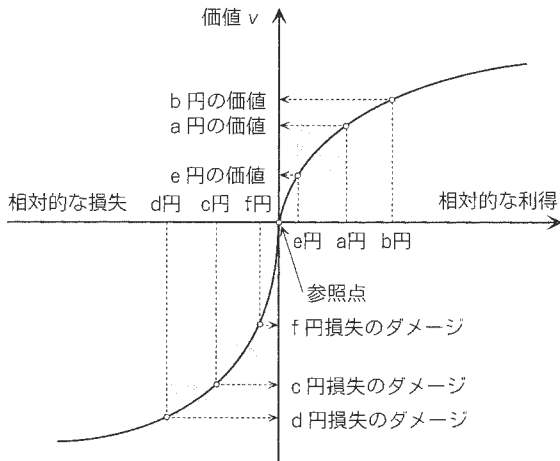
カーネマンとトヴァスキーはこうした一連の研究において、期待効用理論で

■ 表 3-2 金銭に関わる意思決定における選択率

	日本	北米
問題 1 利得場面		
a 4000 円確実に儲る	.84	.78
b 80%の確率で6000円儲り, 20%の確率で何も儲らない	.16	.22
問題 2 損失場面		
c 7500 円確実に損をする	.04	.13
d 75%の確率で10000円損するが 25%の確率で何も損しない	.96	.87

(注) 北米データは, Tversky & Kahneman, 1981 による。問題 1 は 30 ドルの確実な利得と 80% の 45 ドルの利得 ( $N=77$ ), 問題 2 は 750 ドルの確実な損失と 75% の 1000 ドルの損失であった ( $N=150$ )。

(出典) 梶見, 1994b を改変。



■ 図 3-4 プロスペクト理論における価値関数

(出典) Goldberg & von Nitzsch, 1999 の翻訳書を改変。

説明できない実験結果を示し、プロスペクト理論を提起して、効用関数に代わる図3-4のような価値関数を示した。ここでは、横軸は利得と損失を、縦軸は価値を示し、原点は損得の判断の基準となる参照点である（通常は現在の状態）。参照点から右上の利得の領域では、リスク回避的なので（上向きに出っ張った形の）凹関数、左下の損失の領域では、リスク追求的なので（下向きに出っ張った形の）凸関数で勾配が急な関数であり、S字型の非対称な形になっている。たとえば、表3-2の利得問題において、4000 (a) 円の価値と6000 (b) 円の価値

の差は、図3-4に示すように価値関数の傾きが緩やかなため小さい。したがって確実な4000(a)円が選択される。一方、表3-2の損失問題において、7500(c)円の損失の価値(ダメージの程度)と10000(d)円の損失の価値の差は、図3-4の価値関数において示すように小さいため、不確実な10000(d)円の損失が選択される。

現実の例では、投資家は、ある株式の含み利益が出ているときには、株式を売却して利益を早めに確定(リスク回避)してしまい、損失を抱えているときには、株式を保有し続けるリスクを冒してでも損失を挽回しようとして、売却によって損失が確定すること(損切り)を避けようとする(リスク志向)。これをディスポジション効果(disposition effect)と呼ぶ(Shefrin & Statman, 1985)。ここで、同じ図3-4の価値関数を用いて説明すると、参照点はある株式の購入価格である。右上の利得の領域においては、株価がa円からb円に上昇しても価値の増加は小さい。一方、株価がa円からe円に下落した際の価値の減少は大きい。したがって、確実な利益を目指すことになる。左下の損失の領域では、株価がc円からd円にさらに下落しても価値の減少は小さい。一方、株価がf円に回復したときは、価値の回復は大きい。したがって、含み損状態の株式をそのまま保有する(たとえば、Goldberg & von Nitzsch, 1999)。

ところで、リスクの不安や恐怖が大きい場合には、否定的に評価され、回避される。たとえば、ギャンブルや投機が、多額な利益が期待できると勧誘されても、財産を失うという不安感や恐怖感をもつ人は、その損失リスクを大きく評価し、リスクを受け入れることはできない。

図3-5は、ギャンブル(パチンコ)において、リスク回避の選択(リスクの低い機種を選ぶ)に及ぼす2つのプロセスを見出している(上市・楠見, 2000)。ここでは、60名の大学生に質問紙法で回答を求めた結果、①情緒不安定性の高い人は、リスクに対する不安感が高く、損失が起こったときに起こる後悔予期の程度が高く、リスクを回避する選択をする、②開放性(洞察力があり、多才な傾向)の高い人は、リスクに対処する能力や知識評価が高く、そのため、損失のリスク認知が低く、その結果、リスクを志向する選択をすることが明らかになった。

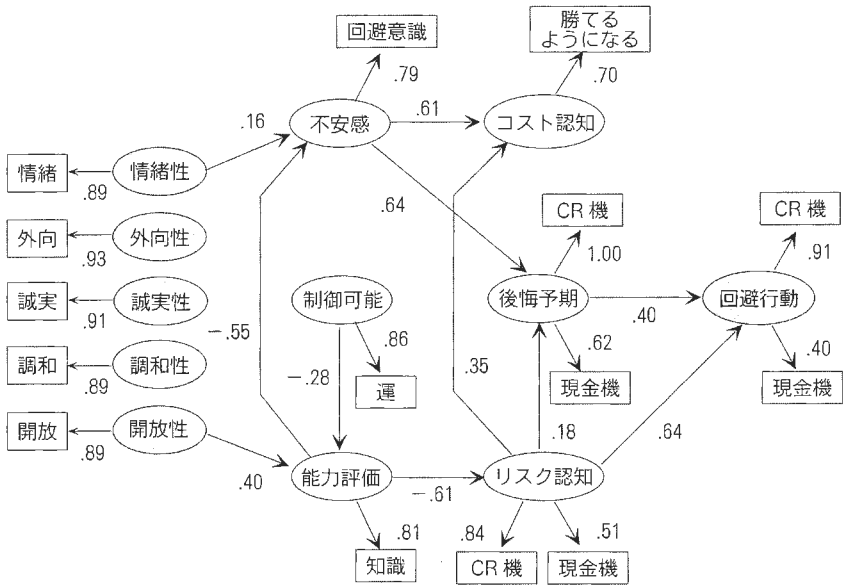


図 3-5 ギャンブル (パチンコ) におけるリスク回避に及ぼす要因

(注) 構造方程式モデルの結果。数値は標準化係数。  
 (出典) 上市・楠見, 2000 を改変。

(5) 経済リスク・コントロール

人は、経済リスクの認知に基づいて、損益リスクに関してはリスクをとって利得を増やし、損失リスクに関してはその損失の大きさや確率を低減したり、損失リスクを回避したりする対処行動をとる。

第1は、経済リスクに関する情報を集めて、金融機関や金融商品などの選択を行い適切なリスクをとることである。たとえば、私たちの調査によれば、大学生であっても「将来の生活のために、金融機関や金融商品を選ぶことは大切だと思う」(65%)と考えている。そして、「低金利でも安全な定期預金の方が株式投資よりも望ましい」(55%)と安全性を求める一方で、「リスクがない商品であれば、たとえ利率が低くても買いたいと思う」というように安全ならば、利率が低くてもよいという人の割合は20%と少ない。そして、「自分が情報を集めることによって、不況や経済の危機から自分の資産を守ることができる」と

思う」(43%)と考える人は多い。つまり、能動的にリスクをとらなければ資産を守れないという点で、単にリスクを回避すればよいという他のリスク(健康リスクなど)とは異なっている。しかし「金融商品のリスクなどのくわしい特徴について情報を集めるのは面倒だ」(45%)と感じており、情報収集のためのコスト意識は高い。また、リスクの分散に関しては「財産はリスクを分散して管理している」は20%と大学生では少ない。一方、全国1万80世帯に対する調査結果(金融広報中央委員会, 2005)において、預貯金残高(郵便貯金を除く)が1000万円超の世帯を見ると「1つの金融機関に預けた預金金額が1000万円を超えないように預け入れ先を複数に分散した」が5割強、ついで「経営内容がより健全で信用度が高いと思われる金融機関に預け替えた」が約2割というように、リスクの分散と選択を行っていることがわかる。

このように、人はリスク情報に基づいて、①金融商品購入において選択を行い、適切なリスクをとり、資産を分散させるポートフォリオを組む。さらに、②経済・社会などの動向をモニターする、そして③売却するかどうか選択を行うという多段階の選択が必要である。いずれの段階にもリスク認知が関わるが、これらの段階でのバイアスの大きいヒューリスティックスの使用は、損失を拡大させることもある。さらに、市場(取引される財やサービスの価格、品質、需要供給量などの動向)や技術(発明、天気予報など)に関する情報自体が偏在しており、買い手(消費者)のもつ情報は売り手(金融機関)に比べてはるかに少なく非対称であるという問題がある(酒井, 2006)。

第2は、将来の損失リスク(事故、けが、病気、盗難、災害など)に備えて、保険に加入することによって財産損失リスクを回避・低減(リスクヘッジ)することである。保険は、リスクに備えるための商品である。しかし、日本人は貯蓄志向が強く、その目的も消費目的ではなく、病気などの「いざというときに備える」リスク対処として位置づけられている。先に紹介した金融広報中央委員会(2005)の一般世帯の調査では、貯蓄目的を3つまで複数回答で質問したところ、「病気や災害への備え」が65.6%で最も多い。一方で、リスクに備えるための方法が保険であるにもかかわらず、掛け捨ての保険を損失と考える傾向がある。私たちの調査では、「掛け捨ての生命保険は損である」と回答する大学生の比率は36%であった。そのため、掛け捨て保険ではなく、保険料が高くても貯蓄と組み合わせられた保険商品を選択する人は多い。たとえば、2005

年の個人保険の種類別契約件数の構成比率を見ると、掛け捨て保険（定期保険、医療保険、ガン保険）の42.1%に比べて、貯蓄型保険（終身保険、定期付き終身保険、変額保険、利率変動型積み立て終身保険、養老保険、こども保険）は47.7%でやや多い。保有契約高構成比では、貯蓄型の定期付き終身保険（390.0兆円、36.4%）が最も多く、ついで掛け捨ての定期保険（161.9兆円、15.0%）である（生命保険協会、2006）。

なお、リスク認知が高いほど、保険加入によるリスク対処がされやすい。首都圏の大学生112名に対して調査（楠見・小林、1995）したところ、海外旅行のリスク認知と旅行傷害保険の加入行動との相関は高い。また、海外渡航回数2回以上の人は、それ以外の人に比べて、海外に慣れているため、海外旅行のリスク認知（海外死亡者数、盗難数の推定値）が低い。その結果、低保険料で低保障の保険を選ぶ人が多くなっている。規制緩和に伴う、1995年に保険業法の改正と、翌年から保険料率の自由化によって登場したリスクを細分化する保険は、自身のリスクを評価して、保険料と保険金を考えることを促すものであった（たとえば、西村、2000；第8章参照）。

第3は、行政による適切な金融政策や年金政策の実施と、さらに金融業界への指導の強化を求めることである。前者は、収入減少のリスクや老後の資産減少のリスクを回避するために、政府に頼る他力本願のリスク管理である。後者は、自立した個人が自ら金融商品を選択してリスクをとろうとしたときに、金融広告の説明がわかりにくく、利得だけが強調されて、損失リスクや手数料などが隠されているという問題の解決を目指すものである（吉本、2005）。前述したように、消費者が経済、金融機関、金融商品などの複雑多岐にわたるリスクを調べて選択を行うことは認知的、時間的コストがかかる。したがって、人は、自分で情報を集め判断するよりも、金融機関を過度に信頼して、認知的な不協和（たとえば損失リスクを避けたいと思いながら、リスクのある金融商品をもっているという不一致）を解消し、リスク認知を低下させて、不安を解消する。しかし、この対処方法は、不安は低減してもリスク自体は低減しない。

私たちの大学生調査<sup>1</sup>によれば、「行政機関はおおむね信用できる」（8%）と答えた人は少ないのが現状である。一方で、経済リスクへの対処における個人のレベルの責任については、「金融投資をする場合、自己責任は当然だと思う」（74%）と高い。しかし、全国一般世帯の20～79歳の男女個人に対する調査

(金融広報中央委員会, 2006) では、金融商品の選択に関する自己責任の受け止め方を見ると、「預金(外貨預金を除く)」や「保険」では約4割の回答者が「自己責任と言われても困る」と回答している。「株式」などについても、1割前後が、「自己責任と言われても困る」と回答した。一方、「自分で選んだ商品について自分に責任がある」と回答した者の割合も、全商品にわたって前年比が増加している。

こうした自己責任に対する考え方は広がりつつあるが、「自分で資産を築くか破産するかは、運不運が影響すると思う」(42%) というように個人の知識や能力による制御可能性は高いとは考えられていない。また、社会のレベルでの制御可能性についても、「現代の経済学によって、不況や経済の危機を制御できると思う」(7%) と低く、このことから経済リスクは制御できないと考えている人が多いことがわかる。一般にリスクは、それを制御できると考える人ほど、リスク認知が低下することが見出されている(上市・楠見, 2000)。

経済リスクは制御できないと考えると偶然に任せることになる。しかし、「世の中の経済の仕組みは、最終的にはうまくいくようになっていく」(8%) と考える人の割合は低く、「この世の中はお金に関してはおよそ公平にできている」(5%) であり、不公平感は強い。

このように、人々の経済リスクの認知は、主観的な確率や不安、そして、そのリスクを受け入れることによるベネフィット(メリット)とコスト(デメリット)、受け入れてもよいと思う気持ち(受容可能性)による総合的な判断である。金融商品選択にあたっての経済リスク判断は、十分な情報に基づくべきであるが、人は知識や情報を十分にもっておらず、また金融機関から情報が提供されていたとしてもその理解が難しい場合がある。

金融行政や金融機関は、第1に、人々の信頼の低さや不公平感を解消するためにも信頼を高めるようなアクションをとるとともに、第2に、正確な経済リスク情報を提供するだけでなく、経済リテラシーを高め、リスク対処スキルが身につくような知識を提供することが大切である。この点については第3節(2)でさらに述べる。



### 3 経済リスク認知に及ぼす個人差要因

#### ——リスクへの態度と経済リテラシー、情報源

##### (1) リスク志向性

経済リスク認知に影響する個人差としては、リスクへの態度としてのリスク志向性がある。経済リスクを含むリスク全般への態度としては、楠見(1994b)が、大学生に対して、日常生活のリスクに対する態度に関する質問紙調査を行い、生命に関するリスク回避、一般的不安、金銭リスク回避の3因子を見出している。ここでは、金銭リスク回避は、他の2因子と相関がなく、比較的独立していた。たとえば、ギャンブルが好きな経済リスクを求める人と、スカイダイビングが好きな身体的リスクを求める人とは異なることを示す。

そこで、私たちの調査では、さらに経済リスク項目を加えた24項目<sup>1</sup>に対して、5段階評定(1:あてはまらない~5:あてはまる)を求めた。その結果、次のような因子の構造を見出した。

第1は、リスクに対する「主体的態度」である。たとえば、「金融投資において自己責任は当然である」「投資利益をえるためには多少のリスクは仕方がない」「自分が情報を集め資産を守ることが重要である」「金融機関や金融商品を選ぶことが大切である」の項目である。この因子は、「経済について考えない態度」(例:経済の問題は何も考えていない)とは逆相関(-.28)である。

第2は、「金銭リスク志向態度」(例:ギャンブルが好きだ、宝くじをよく買う)である。これは、「衝動消費態度」(例:将来よりも今のためにお金を使う、臨時収入を使ってしまう)と相関(.31)があり、「安全確実志向態度」(例:低金利でも安全な定期預金)と逆相関(-.29)がある。

第1に挙げた金銭リスクに対する「主体的態度」は、「経済知識」(経済リテラシー)の高い人がもつ態度である(図3-6)。さらに、「主体的態度」は、成果主義、構造改革、不良債権処理などを重視する企業観と結びついていた。

##### (2) 経済リテラシー

経済に対するリスク認知は、①金融商品自体のリスクがわかりにくく、他の商品と違って、目で見える特徴ではリスクがあるかどうかは不明であり、②経

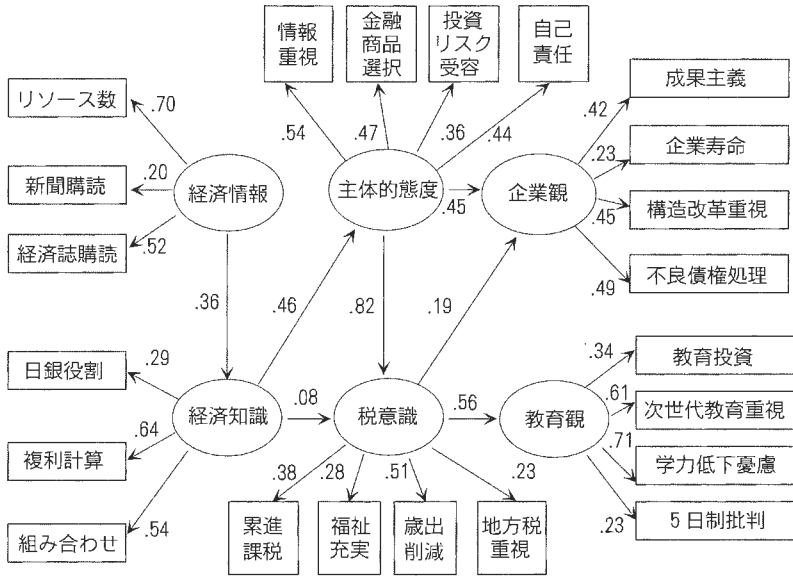


図 3-6 大学生の経済認識モデル

(注) 構造方程式モデルの結果。数値は標準化係数。  
 (出典) 楠見ら, 2004。

済に影響を与える要因が複雑であり、不確定であるという問題がある（インフレ、金利などの市場リスク）。第2節では、人々のリスク認知が、専門家とは異なることを述べた。しかし、一般の人々が自らの資産を増やして豊かな生活を送るためには、専門家やマスメディア、金融機関、行政などが提供する情報を理解し、行動する必要がある。そのために必要なものが経済リテラシー（economic literacy）あるいは金融リテラシー（financial literacy）である（第11章も参照）。リテラシーは、もとは基礎的な能力としての文字メディアの読み書き能力やコミュニケーション能力を指していた。そして現在は、リテラシーの概念は文字だけでなく、メディアの理解・活用能力としてのメディアリテラシー、特定領域の理解能力としての経済リテラシー、科学リテラシー、リスクリテラシー、健康リテラシーなどの高次なりテラシーに拡張されている。また社会の構成員である市民として必要な成人のリテラシー（adult literacy）の中に、経済リテラシーを位置づける考え方もある（たとえば Lietz & Kotte, 2000）。

経済リテラシーとは、①経済に関わる情報を獲得し、理解する能力、基本的な経済用語、概念の理解（たとえば、投資、インフレ、需要と供給など）、②経済に関わるサービス、経済活動、経済政策に関する問題の理解、③経済に関わる意思決定や行動、経済政策に関する問題の理解、を含む能力である（たとえば、魚住ら、2005；第11章、第12章を参照）。

私たちの調査では、人々の経済リテラシーを測定するために大学生に対して以下の回答を求めた。その内容は、複利計算（1万円を年利1%の3年預金；正答率50%）、組み合わせ計算（4大銀行の合併組み合わせ数；正答率40%）、日本銀行の役割（通貨発行など8項目の正誤；満点は1%、0点は3分の1）、デフレ政策についての考え方（物価が上がって給料も上がるインフレと、物価が下がって給料も下がるデフレは、給料で買えるものが同等ならば国民にとっては結局同じことであるかなど8項目に対する賛否、正答率27～55%）、比較生産費説（貿易に関する理論、4項目から正解の選択、正答率40%）、である。正答率と大学および学部との関係を見ると、国立A大学の経済学部生が最も高く、同じ国立A大学の他の学部、それ以外の2つの国立B、C大学、私立D大学の順であり、専門教育の有無、大学の入試難易度と対応する結果であった。この結果は、経済リテラシーが経済学教育によって育成されるとともに、数学などの学力がベースになっていることを示唆している。しかし、経済リスクの認知の違いによって格差が生じないようにするために、人々の経済リテラシーに配慮するとともに、経済リテラシーを高める情報提供のあり方を考える必要がある。

さらに、第2節で述べたように、人のリスク情報の処理にはバイアスが働くこともある。さらに行政・金融機関が正確な情報を提供したとしても、人々が正しく情報を受け取らない場合もある。たとえば、人には、自分の意見や信念を支持する情報のみを集め、信念に反する情報を軽視するという確認バイアスが存在する。

そこで、人々が、経済リスク情報を正確に理解し、行動するためには、経済リテラシーに加えて批判的思考力（楠見・上市、2007；第9章参照）をもつ必要がある。

### (3) 経済リスクの情報源

経済リスクに関する情報源について、まず私たちのグループの調査に基づい

て、大学生は経済についての情報をどのような情報源から得ているのかをしてみる。

経済情報をどこから得ているかを、10のリソース（テレビ、新聞、雑誌、本、インターネットなど）を挙げて、該当する情報源を複数回答で聞いたところ、挙げられた情報源の範囲は0～10で平均は2.5であった。主に情報源としているのはテレビ（89%）と新聞（67%）であることがわかった。また、4人に1人が、授業（26%）とインターネット（25%）から情報を得ているのは学生の特徴と考えられる。友人や知人などのパーソナルなコミュニケーション（19%）、本（16%）、雑誌（14%）からも情報を得ている。

多くの人が情報源とした新聞やテレビに関してくわしく見ると、「ニュースステーション」が最も多く68%、ついで「今日の出来事」の28%、「ニュース23」の39%、「7時のNHKニュース」の34%という順であった。

なお、経済誌（『週刊エコノミスト』『東洋経済』『ダイヤモンド』『日経ビジネス』『経済セミナー』の5誌）についても、その講読状況を調査したが、最も高い『日経ビジネス』でも6%であり、逆に雑誌名も知らない人が多かった。

また、図3-6で示すように、経済情報を得るリソース数（テレビ、新聞、雑誌など）と新聞購読、経済誌講読を指標とした「経済情報」に豊富に接している人は、経済リテラシーの一部である経済知識を多くもつことが明らかになった。

インターネットによる経済リスク情報の収集は4人に1人であったがその重要性は今後増してくると考えられる。

金融商品についての情報は、選択・購入において他の商品とは違い重要な意味をもつ（たとえば、西久保，2002）。第1に、金融商品は形をもたないため（無形性）、購入前に製品の質を見たり触れたりできないこと、さらに、購入後にも製品の質を知ることにはできないこと（たとえば、保険は事故が起きてからよさがわかる）がある。したがって、情報自体が商品の一部としてのサービスの品質である。第2に、金融商品は多様な新規商品があり複雑で、金融機関などの売り手と買い手の間で、大きな情報の非対称性（落差）がある。それにもかかわらず、買い手の自己責任が求められることである。

したがって、買い手はインターネットを利用して、金融商品の知識を得て、比較サイトなどで選択を行い、さらに購入前に掲示板などで評判を確かめ、適切なリスクをとることが行われている。

また、株式のインターネット取引の口座数は急速に拡大している。その利用者の動機は、手数料が安い（コストが低い）ことが大きく、少額の取引を短期に行い、「売買がゲーム的でおもしろいから」といった売買自体を楽しんでいると回答する傾向が見出されている（松尾, 2002）。

#### 4 まとめ——経済リスク・コミュニケーションへの示唆

経済リスクの認知においては、リスクに気づき、そのイメージを作り、その大きさを見積もり、評価したうえで、そのリスクをとる、あるいは回避しようとするプロセスがある。そこには、人の認知的働きに固有のバイアスが生じることがある。さらに、認知したリスクは人によって異なる場合がある。それは、リスク認知の各段階で、性別、年齢、学歴、批判的思考態度、知識、価値観などの個人差の影響を受けるためである。こうしたことを踏まえて、経済リスクのコミュニケーションは、人々がリスクを正確に認知し、適切な対処行動をとることができるように支援する必要がある（たとえば、吉川, 1999, 2000）。

第1に、経済リスク情報を専門家や金融機関、マスメディアが市民にわかりやすく提供することが必要である。

第2に、そうした経済リスク情報を正確に読み解き、適切な行動ができるように、人々の経済リテラシー、リスクリテラシー、科学リテラシー、健康リテラシー、あわせて批判的思考態度を育成することが必要である。これは、学校教育、生涯教育、そしてマスメディアの役割である。

第3は、人々が必要な経済リスク情報を利用しやすい仕組みを作ることである。年齢、性別などに応じたメディアの選択は重要である。インターネットは今後の有力な情報源ではあるが、それを利用しにくい高齢者や情報弱者への配慮も大切である。

第4は、人々が必要な経済リスク情報を利用して、自分の価値観に照らしてリスクをとる、あるいはリスクを回避する行動ができるように支援することである。そこでは、多様な価値観や個性（不安の強さやリスク回避志向の強さなど）に基づく決定や、資産など、個別の事情に基づく決定を尊重することが大切である。

謝辞：草稿に対して、竹村和久（早稲田大学）、上市秀雄（筑波大学）の両氏からコメントをもらいました。記して感謝します。

注

---

- 1) アンケート調査は、2003年4～6月に近畿地区の国立A大学経済学部生93名、経済学部以外の学生215名、中部地区の国立B大学生140名、関東地区の国立C大学生122名、私立D大学生346名、計915名（男性523名、女性391名、不明1名）を対象に教室において集団実施した。回答に不備のあるデータを除外した596名を分析対象とした。質問項目は、経済生活、経済リテラシーなど計17問であった。調査は文部科学省科学研究費補助金基盤研究（B）「かしこい市民を育む経済学教育の展開とその教育心理学的評価」（代表：子安増生）による（子安，2006）。調査は子安増生・西村和雄・西村周三・楠見孝・菊池聡・藤村宣之・金田茂裕と共同で実施した。