

バブルの原因は何だったのか - 投機熱の伝播 -

バブルの原因究明は不可能に近いと考えられてきましたが、自然科学の進歩を取り込み、従来タブーとされがちだった「人を生物として見る視点」で考えると本質的な姿が見えてきます。本稿は近時有力となっている「アニマルスピリット」を重視した経済理論を起点に考察を進めたものです。

不動産鑑定徒然草 (2010/12/21 by 山口 隆)

.....

<投機熱の伝播>

需給から見ると「将来の欠乏の予想」の伝播、転売目的から見ると「投機熱」の伝播。実需と転売投機が並存する商品では両者は相関している → a が出ると b が出る、b が出ると a が出る。両者を含めて、一般的には「値上り期待(将来値上りする予想)」の伝播。バブル時には、価値上昇を越えた値上り期待が伝播して広がる(以下、本稿では、簡潔化のため「投機熱の伝播」で説明する)

.....

投機熱の伝播に関しては統計がない。

Akerlof, Shiller 著「アニマルスピリット」ではウィルスの感染に例える。

仮に、マスコミの存在や、業者の勧誘等を考慮外とし、

個性差を感染率/発症率に含めて考えるなら、

SEIR モデル(感染症流行の数理モデル)が参考になる。←口コミのモデルにも使われている

(注.. 発症→感染→発症→感染の間にタイムラグがある。感染しやすさに個性差がある。

感染しても発症しない者がいる。感染→感染もある。無限に発散しない)

<http://ja.wikipedia.org/wiki/SEIR%E3%83%A2%E3%83%87%E3%83%AB>

(金余りや超長期的な自信の波の組み込みは、シーズンや年齢の組み込みを参考にする)

http://en.wikipedia.org/wiki/Compartmental_models_in_epidemiology

投機熱に憑かれる(感染)人の数が、仮に、

一人目が二人目に、上気して「凄い凄い」と語り、一ヶ月を経て二人目が投機熱に憑かれる、

二人目が三人目に、上気して「凄い凄い」と語り、一ヶ月を経て三人目が投機熱に憑かれる、

このように、各人が、一ヶ月に一人ずつ、新しい人に興奮を伝播し続け、

上気して語られた者が、潜伏期を経て 100%感染し、

全ての者が、最後まで興奮を維持し続け、
伝播対象者が 1.2 億人いたとすると、 (実際には有り得ない想定だが・・・統計が必要！)

・・・この連続(連鎖反応)が続くと・・・

投機熱に憑かれる人の総数は、
1 年半後には、3000 人、 (業者間の口コミが主だった 1983-86 の参考となる)
2 年半後には、100 万人、
3 年半後には、1.2 億人となる。
最大の特徴は、どの局面でも突然「急増」、
「抑えようもない動きが突然現れた」と感じさせること。

投機熱に憑かれた人のうち実際に不動産投機を行う(発症)人は極わずか ←氷山の一角

- ・資金調達の容易度
- ・イノベータ理論のような個性差
- ・環境(不動産取引・金融取引の経験等)
- ・その他

1983-85 年の東京都心の小さな熱狂が、
1985 年末には銀座の地価が 3 倍になったと騒ぎになり、
1986 年には円高進行下の金余り運用難で融資勧誘が激化、
1987 年半ばには「急激な地価高騰」が「社会問題化」といわれる状態にまでなっていた。

地上げはバブル期(1986/12~)に突然現れたものではない。
1980 年代前半には「土地の買い占め」と呼ばれることが多かった。
大きなビルを建てるために業者を通じて小さな土地を買い集めるものだった。
事務所需要の逼迫、金融機関の融資積極化、及び、上記の過程を経てモンスター化したものである。

.....

<バブルの中においてバブルと気が付かない理由>

1. 絶対的位置で考えると：人間は、環境に適応したあと、今の状態を普通と考える傾向がある。
2. 変化の方向で考えると：同方向の進行が続くと考える傾向がある(熱狂時には天にも昇る)。
3. 相対的位置で考えると：皆が投機熱に憑かれ、皆が似た状態なので、異常と感しない。
← 群れの外から来た人は「変だ」と感じる。
4. 群れの動きの中で、「常識」が形成され、飛翔する。

(鳥の群れの飛翔との類似性: 近づき過ぎたら離れる、速度や方向を合わせる、多くいる方へ向う)

<類似例>

例えるならば「茹でガエル現象」← 不感！

<http://ja.wikipedia.org/wiki/%E8%8C%B9%E3%81%A7%E3%82%AC%E3%82%A8%E3%83%AB>

(群れ行動が余りにも重要だったため不感領域化した？)

例: 群れを外れると被食確率は格段に高まる→例: ガゼルでは 8 倍とのこと)

(新しい脳が作った新たな環境 vs 遺伝的に未だ適応的反応を獲得できていない)

必要なのは:

1. 「気が付かない」ということに「気付く」こと
2. 温度計
3. 統計的調査で「危険ライン」を知ること

<対策例>

1. 野球場・サッカースタジアムで、興奮状態を見て、係員が「物を投げるな」と注意して回る。
2. 相撲の番狂わせで、興奮した観客が座布団を投げても安全なように、スポンジできている。
→ 1. 「経験で発生を予知している」 2. 「興奮状態で温度を判定」 3. 「危険温度を知っている」

<応用例>

金余り・融資量・投資量/GDP・適正価格・・・以外に「値上り期待」の長期統計化も必要。

強い群れ行動は、上気・不安・マニア等で起きており、背後に「将来が判らない」「将来へ命を繋ぐ」がある。その中で、値上り期待がウィルスのように伝播して「上がるから買う・買うから上がる」の増幅が起きている。今の状態がバブルだと誰もが気付く仕組みを作れば(難問ではあるが)、波はもっと小さくなるはず。

対策例: 不動産取引時にはアンケート提出が必要 + 守秘義務 → 例: それがなければ登記できない。

- 値上り期待による価格変化の「発生源」と「感染経路」の把握
- 現在の需給数・将来から来た需要数・過去から来た供給数の把握(地域別まで)
- 成約価格・借入金額を投機・実需別に長期統計化(地域別まで)
- 賃貸物件、オペレーショナルアセットは取引利回りも把握
- 値上り期待の伝播速度・感染率・発症率の把握
- 台風や新型インフルエンザのように、シミュレーション

<市場の透明化！>

.....

理由の補足:

(症状を見て診断するだけでなく、動いているものも見る → 可能性のある病名が4つある場合、
医師4人が症状を見て診断しても諸説出るだけ。ウィルス検出で4人が即座に正解を出す)(ドクターG)
(1987年以降を振り返ると、気付くのが遅れると、並の抑制では止まらない。
バブルだと確信がないと強力な抑制はできないし、また、誰もが確信すればそこから崩壊が進むであろう)
(全てのマニアは経済拡大を伴っているが、マニアを伴う経済拡大は僅かである。
マニアを伴う資産高騰の多くは崩壊して経済危機をもたらした): Manias, Panics, and Crashes 参照

.....

<マイアドバイス>

ウィルス(値上り期待)は、冬(金余り・自信にあふれた時代)に大増殖し、インフルエンザ(投機)が流行する。
ブームが起きている+価格が急騰している+急には追加供給できない商品=買うべからず!