

経済・経営学会研究会のお知らせ

日時：12月9日（木）14時-17時
場所：10号館3階 第二大会議室

「ポイントカードの心理学」

中川 宏道 氏（経営学部准教授）

現在、多くの小売業者やサービス業者がポイントカードを導入しています。合理的に考えれば、値引きとポイントとでは、値引きの方が消費者にとって有利であることは明らかです。値引きによって得をした現金は消費者の財布に残り、すぐに、どこでも、何にでも使うことができる一方、付与されたポイントは、すぐに、どこでも、何にでも使用できるわけではありません。ところが消費者は値引きよりもポイント付与の方を得と感じることが、実験や実際の購買データから明らかになっています。なぜポイントが現金よりも得と感じるのでしょうか？ 本報告では、ポイントに関する消費者の心理メカニズムについて報告します。

「データ分析とモデル」

新美 潤一郎 氏（経営学部助教）

本報告では、一般的な回帰分析から機械学習までのデータ分析全般を「モデル」という観点から俯瞰するとともに、近年の機械学習やビッグデータの課題点をマーケティング領域から指摘します。

（*概念的な説明を中心にし、数式はほとんど出てきません）