

2019年11月9日 行動経済学会第13回大会

行動経済学の教育

名古屋商科大学ビジネススクール

岩澤 誠一郎

アウトライン

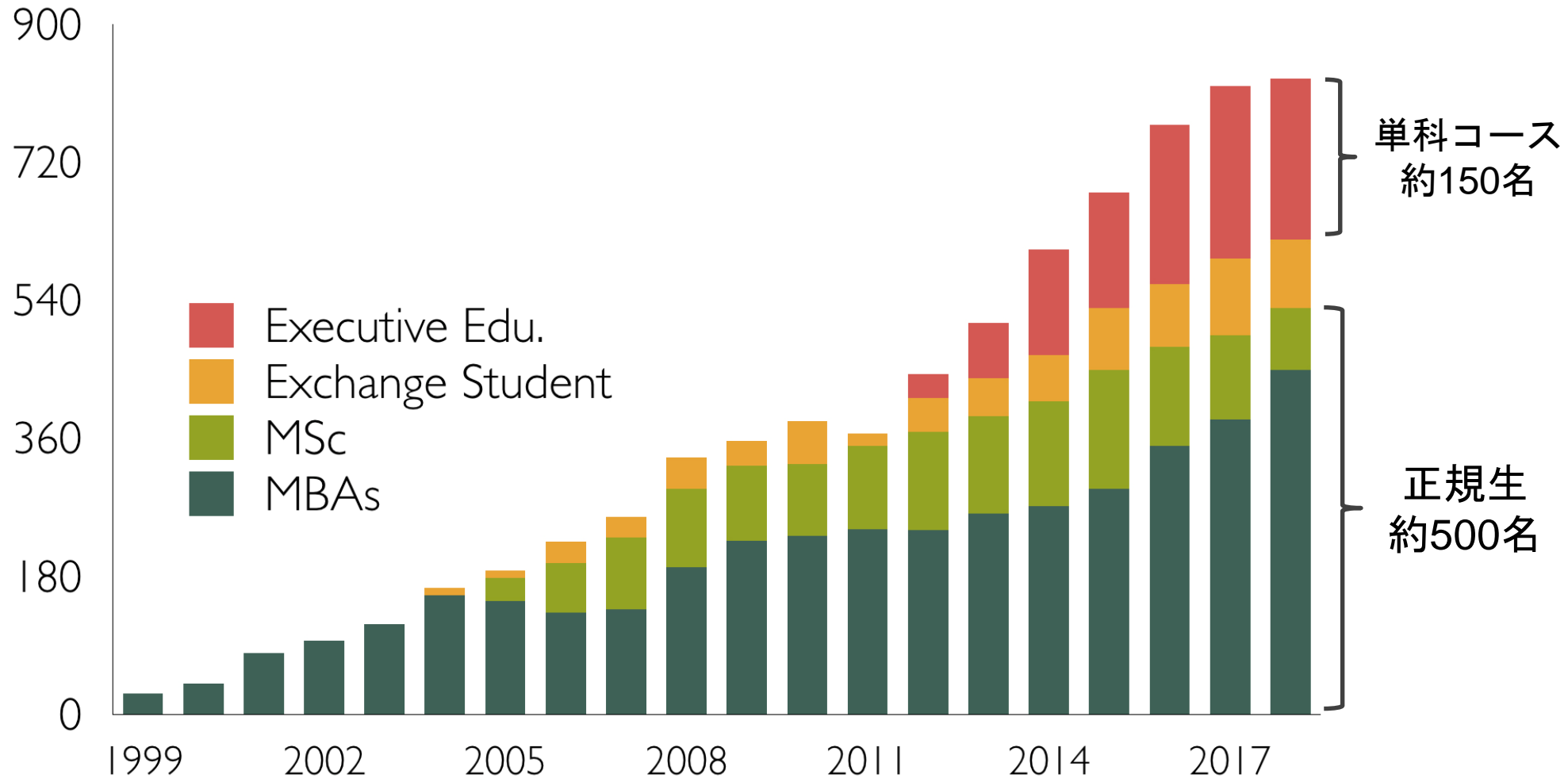
- パーソナル・バックグラウンド
- ケース・メソッド
- 行動経済学の講義：典型的なフロー
- 行動経済学講義で使えるケース紹介
- 行動経済学講義へのケース討論導入に向けて

パーソナル・バックグラウンド

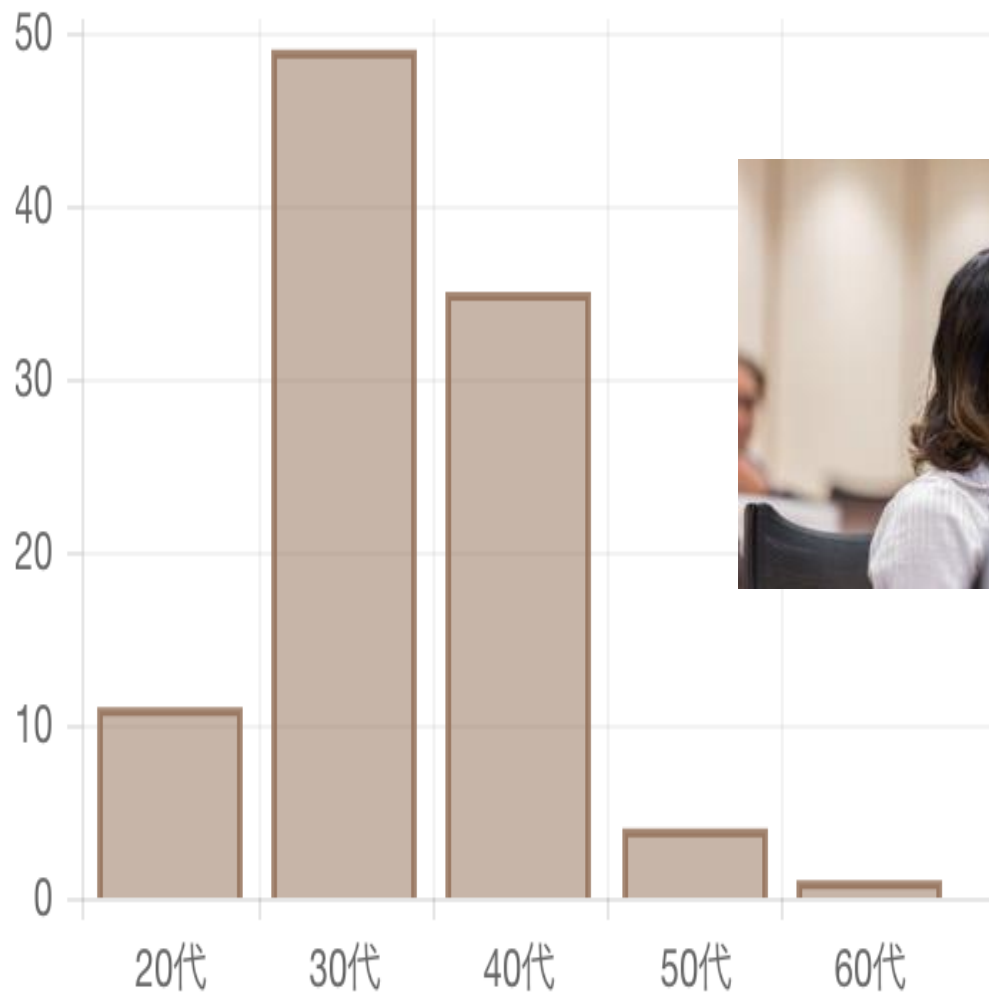
略歴ーケース教育との関わり

- 1987年 野村総合研究所入社、証券アナリスト
- 1990年 ボストン大留学、92年MBA
 - ケース討論のクラスは苦痛でしかなかった
- 1996年 ハーバード大留学、03年Ph.D.(Economics)
 - Behavioral Economicsと出会い、専攻
- 2002年 野村証券に転籍、株式ストラテジスト
- 2012年 名古屋商科大学、同大学ビジネススクール
 - BSで行動経済学講義を担当
 - 学部で経済学入門を担当

名古屋商科大学ビジネススクール



在学生の年齢分布



KSFs

- ウィークエンドのみの通学でMBA取得が可能
- ケース・メソッド等による実践的、参加型講義

2016年、HBS Glocoll(ケース教育研修)に参加



Global
Colloquium on
Participant-
Centered
Learning



Teaching Award



ケース・メソッド

ケース

- 教室で議論することを念頭に開発された教材
 - HBSを始め、B-スクールの教室で使用されることが多い
 - 執筆者は教員・研究者
- 事実をもとに構成されたストーリー
 - 通常、主人公が何らかの意思決定を迫られている
 - また、その意思決定がtensionを孕んでいる
 - 数ページ～数十ページの背景情報



9-514-063

REV: JANUARY 4, 2016

ELIE OFEK
JILL AVERY

J.C. Penney's "Fair and Square" Strategy (Abridged)

Retailing is hard, and that's what Steve [Jobs] said to me when we started stores at Apple.

– Ron Johnson, CEO, J.C. Penney¹

It was August 2012 and the release of second-quarter earnings was looming for Ron Johnson, the chief executive officer of J.C. Penney, one of America's first department stores. Johnson, HBS '84, had intimated to Wall Street that the retailer's second-quarter results were likely to miss expectations again, following dismal first-quarter results that revealed a \$163 million loss, same-store revenue down by 19%, and the number of customers shopping in J.C. Penney stores down by 10%. These results were particularly disheartening given the company's radical repositioning of its business model and its brand in February 2012.

ケース・メソッド: 予習

- 通常、ケースとアサインメントが受講生に事前配布される
- 受講生はケースを読み、アサインメントを参照しながら、ケースを予習、分析してることが求められる
- 教室での議論の前に、受講生同士がケースを議論することが奨励される

ケース・メソッド: 教室での議論

- コンテキストの確認
 - 主人公が抱えている問題は何か？その背景は？
- 意見の分かれる問題について議論
 - 主人公はどうすべきか？
- ラーニングゴールを達成するための議論

ケース・メソッドの良い点

● コンテキストの中でティーチング・ポイントを議論できる

- 興味を惹く
- 理解が進む

B

ケース・メソッドの良い点

- コンテキストの中でティーチング・ポイントを議論できる

- 興味を惹く

ABC

- 理解が進む

DBA

ケース・メソッドの良い点

● コンテキストの中でティーチング・ポイントを議論できる

- 興味を惹く

ABC

- 理解が進む

12B14

- 現実のストーリーなので実践への応用につなげやすい

ケース・メソッドの良い点

- 議論しながら学んでいくことができる
 - 楽しい
 - 他人の意見を聞くと脳が刺激され、思考が進む
 - 自分の意見を言おうとして考える

行動経済学とケース・メソッド

- 行動経済学は以下の点でケース・メソッドとの相性が良いと思われる
 - 意思決定の歪みを議論する学問であること
 - 実践への応用を重視する学問であること
 - 現実の世界に行動経済学の好事例が少なくないこと

行動経済学の講義： 典型的なフロー

行動経済学講義：典型的なフロー

- Step1: インTRODクシヨンのな講義
- Step2: 当該ティーチングポイントに関連するクイズ
 - クイズのレビュー
- Step3: 当該ティーチングポイントに絡むケース討論

問題②

● コインを6回投げたとする。その時の結果として考えられる、

- 1) 表、裏、裏、表、裏、表
- 2) 表、表、表、表、表、表
- 3) 裏、表、裏、裏、裏、表

の3通りのうち、もっとも出やすいものはどれだろうか。もっとも出にくいものはどれだろうか。

もっとも出やすいと考えられる順番に、例えば「1>2>3」というように並べて下さい

代表性バイアス 少数の法則

● 例:

- 「表3回、裏3回」 > 「表2回、裏4回」
- 「表、表、表、表、表、表」
⇒ (コインの表が出る確率は1/2だから) 次は「裏」と考える
- 「表、表、表、表、表、表」
⇒ (このコインは何か特別と考えて) 次は「表」と考える

ケース討論

個人投資家と日本株投資信託



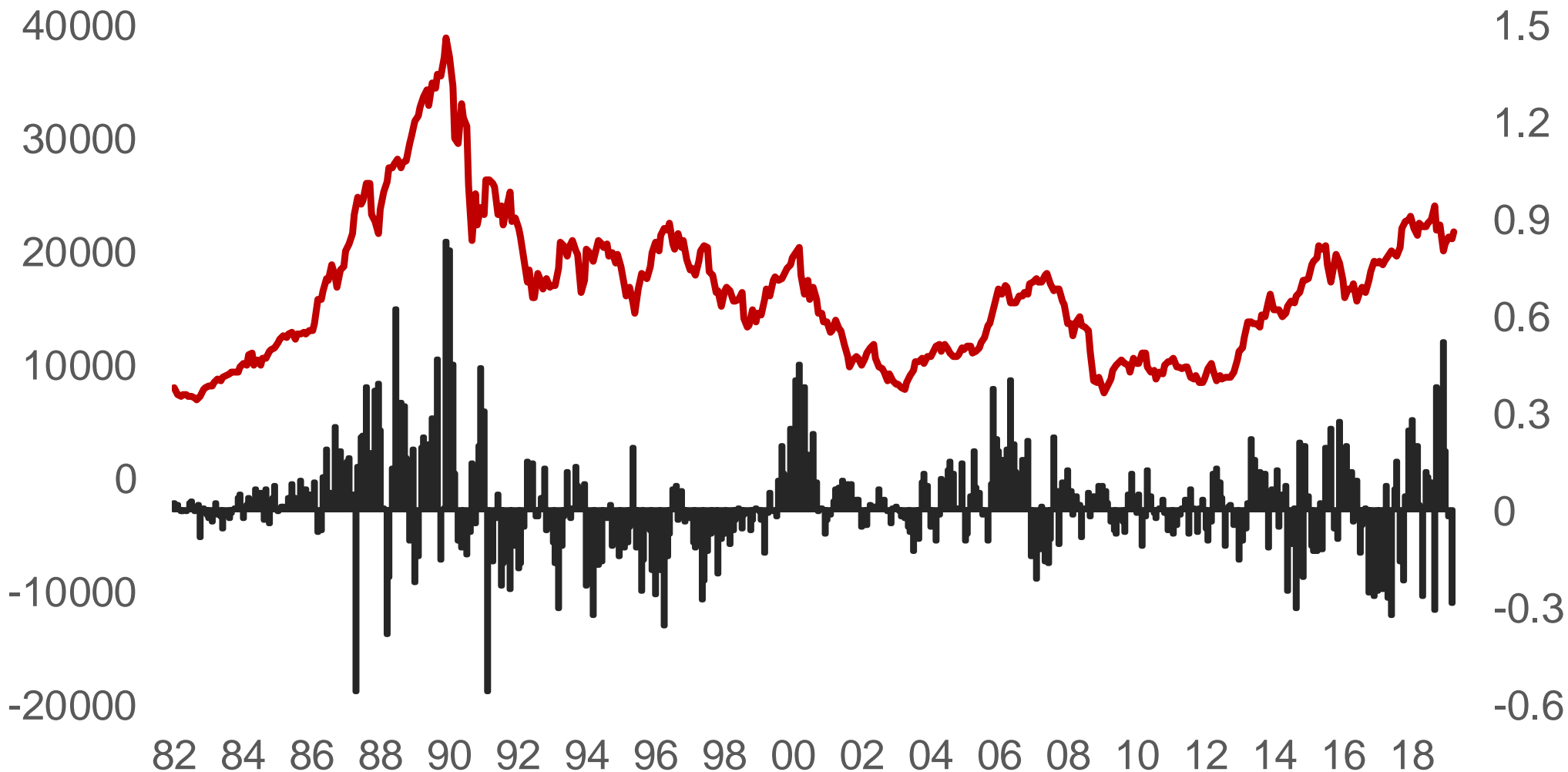
森信親金融庁長官の怒り

- 2017年4月7日、森信親金融庁長官は、日本証券アナリスト協会での講演で次のように述べました
 - 「私はここ数年、金融機関に対し「顧客本位の業務運営」をしてくださいと一貫して申し上げてきました
 - しかしながら現実をみると、顧客である消費者の真の利益を顧みない、生産者の論理が横行しています。特に資産運用の世界においては、そうした傾向が顕著に見受けられます

日経平均株価と投資信託経由の日本株買い越し金額

日経平均：円

買い越し金額：兆円



■ 投資信託部門日本株買い越し金額 (右) — 日経平均株価 (左)

ケース・クエスチョン

- 個人投資家による日本株投信の投資タイミングを評価してください
- どうしてそのようなことになってしまうのでしょうか？顧客である個人投資家の事情、販売者である金融機関の双方の事情を考慮してください
- 顧客が非合理的な選好を持っている場合、それに応じた商品の提供を行うことをどう思いますか？
- 金融庁森長官の金融機関への是正勧告は奏功するのでしょうか？

行動経済学講義で 使えるケース紹介

Carter Racing

by Jack Brittain & Sim Sitkin



6-001-07

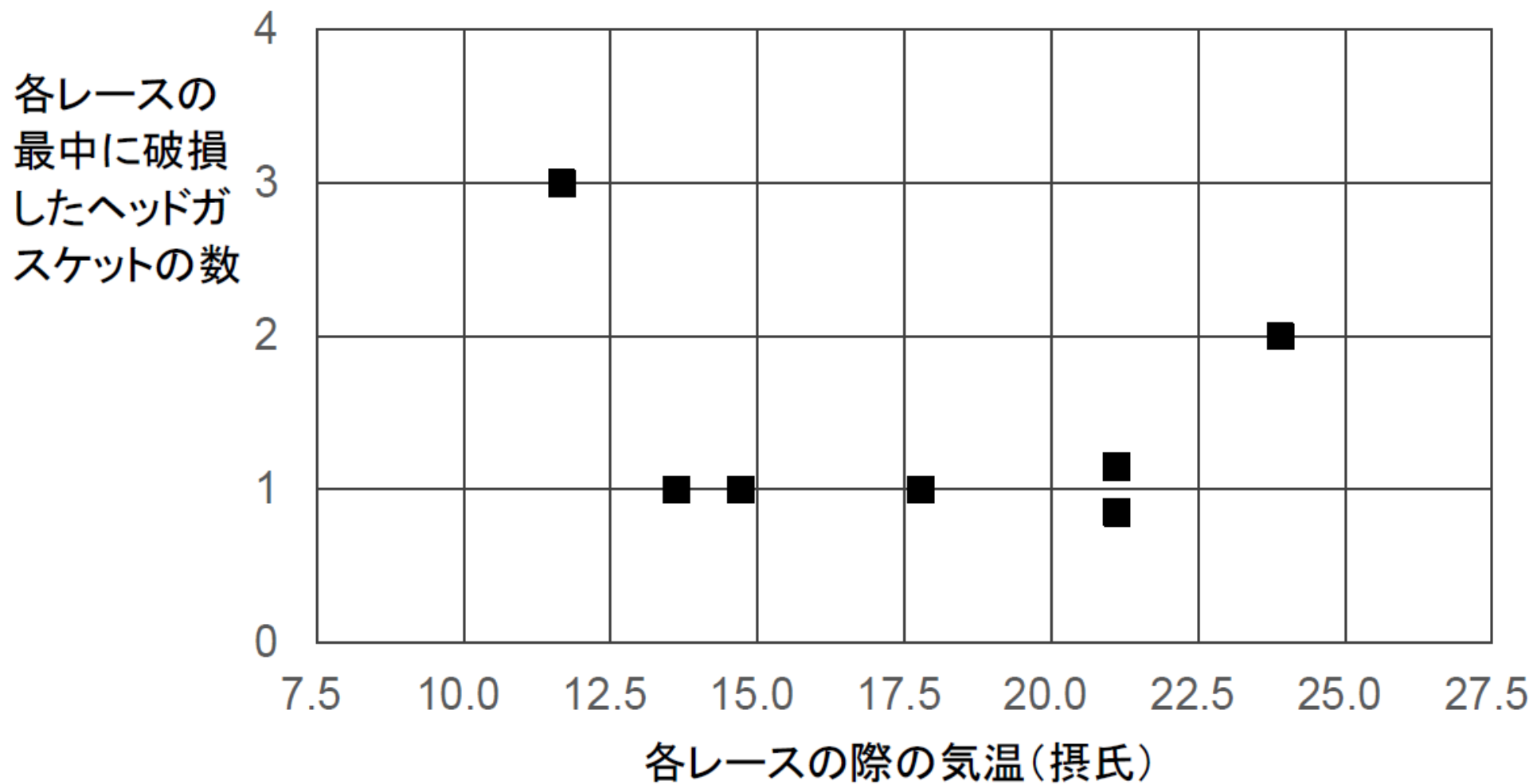
Carter Racing (A)

What should we do?

John Carter was not sure, but his brother and partner, Fred Carter, was on the phone and needed a decision. Should they run in the race or not? It had been a successful season so far, but the Pocono race was important because of the prize money and TV exposure it promised. This first year had been hard because the team was trying to make a name for itself and, as a result, had run in a lot of small races. A successful outing could mean more sponsors, a chance to start making profit for a change, and the luxury of racing only the major events. But if they suffered another engine failure on national television . . .

ケース・ストーリー

- カーター・レーシングチームは本日のレースに出るべきだろうか？
 - この一年の戦績
 - 24回のレースのうち、12回トップ5、7回エンジントラブル
 - エンジントラブルと気温は関係なさそう(次ページスライド)
 - トップ5に入れば\$200万、エンジントラブルならマイナス\$80万
 - 本日の気温 = 4°C

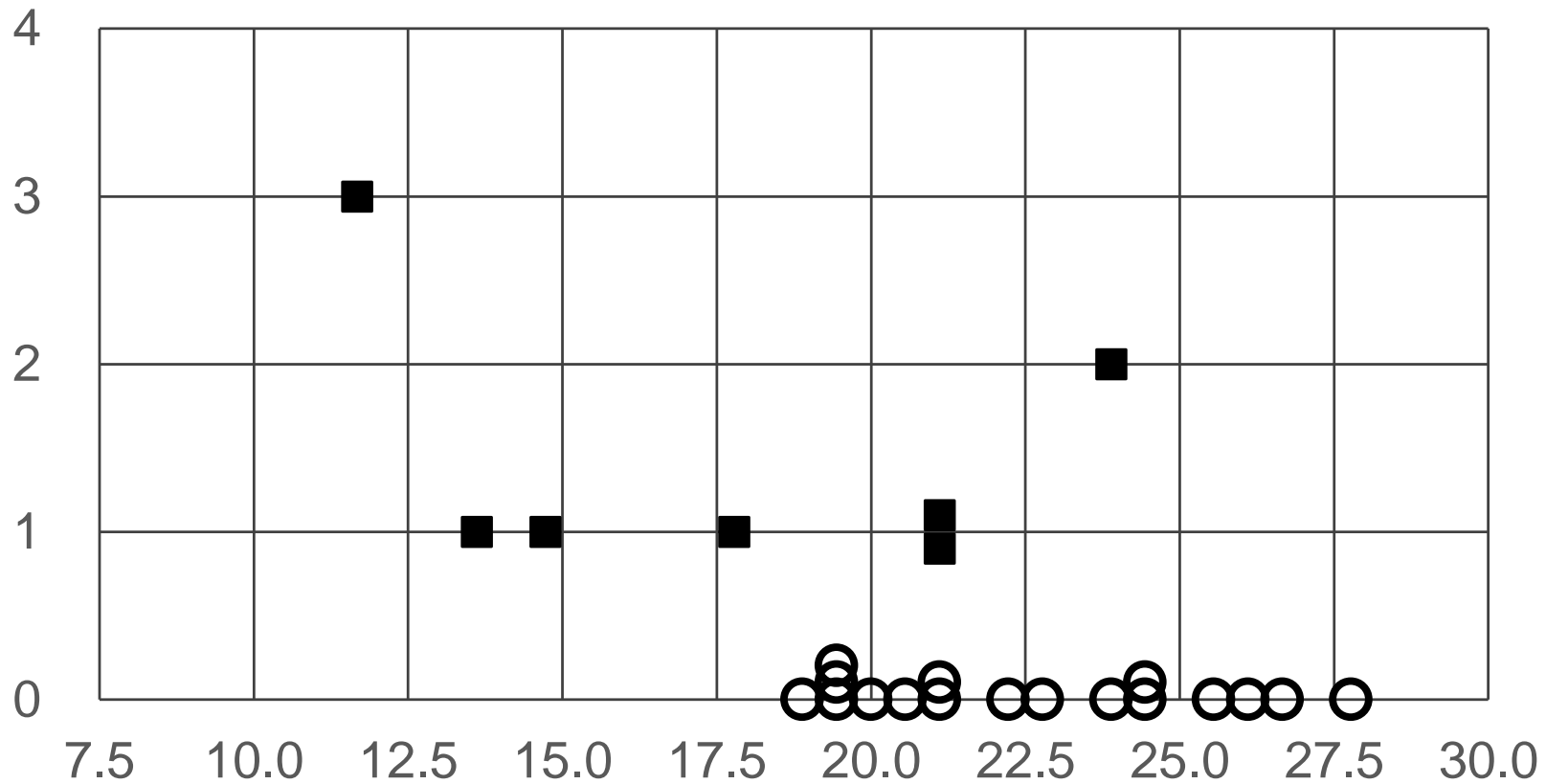


- グループに分かれ、グループとして「ジョン・カーターはどうすべきか」、次のうちから一つ選んで下さい
 - 1) 「レースに参加する」と意思決定する
 - 2) 「レースに参加しない」と意思決定する
 - 3) それ以外の何か別の行動をとる

カーター・レーシング(ケースB)

- 残された時間は10分を切っていた
- ジョンはトム・バーンズに電話した
- ジョンはトム・バーンズに尋ねた
 - 「レースの最中にガスケットが破損しなかった時の、レースの際の気温を教えてくださいませんか？」
- ジョンはガスケットの破損がなかった17回のレースのデータを、元のグラフと組み合わせてみた

各レースの
最中に破損
したヘッドガ
スケットの数



各レースの際の気温 (摂氏)

● なぜ「追加のデータが必要」という発想を持つことができなかったのだろうか？

● 利用可能性バイアス

- 与えられたデータに意識が集中し、与えられていないデータの中に重要なものがあるかもしれないという発想を持つことができない

行動経済学講義で使えるHBSケース例

● J.C. Penney's "Fair and Square" Pricing Strategy

- HBS出身のCEOロン・ジョンソンが、顧客のバーゲン好き、クーポン好きを無視して"fair and square"価格戦略を導入、大失敗
- 彼の何がいけなかったのか？

last year
\$70 original
49.99 sale
-\$10 off with coupon
39.99

this year
\$35 everyday

fair and square.
no games. no gimmicks.

do the math.

allen bodress
last year price based on similar items, not shoes

行動経済学講義で使えるHBSケース例

● Express Scripts (ケースA)

- 薬剤給付管理事業一顧客企業の従業員の維持投与を(ボリュームディスカウントをさせる)メールオーダーに切り替えたい
- 町の薬局に馴染んだ従業員は応じようとしなない

● Express Scripts (ケースB)

- 能動的選択プログラムープログラムについて十分に説明した後、「どちらを選択するか」を顧客に宣言させる
- 大成功一顧客の尊厳を保ちながら、顧客のシステム1に介入

行動経済学講義への ケース討論導入に向けて

行動経済学に使えるケースを探す／作成する

- HBS、Case Centerで使えるようなケースを探す
- 日本ケース・センターでケースを探す
- 自分で作成する

予習抜きのカース討論も可能

- 教室内でカースを配布し、受講生にカースを読ませ、アサインメントについて考える時間を与える
 - 受講生同士でアサインメントを議論する時間を設けると効果的
- 教室で全体で討論

Good luck!

NUCB GRADUATE
SCHOOL OF
MANAGEMENT
**BUSINESS
SCHOOL**