

## 研究テーマ：フレーミング効果～価格表示形式と購買行動～

名列番号 061 氏名 村西 優一

### 1. 研究目的

物が値下げされるときに表示形式、具体的には割引率表示(〇〇%引き、〇割引)と価格値下げ表示(〇〇円引き)について、いずれを用いたほうが効果的であるか調べることを目的とする。

また、逆に値上げされる場合についても調べた。

### 2. 実験内容

- ・ 学生を対象として 131 人にペーパーテストを実地(性別・学部はランダム)
- ・ ある物の値段を割引率表示、価格値引き表示の二つで示し、どちらが安く感じるか(あるいは高く感じるか)回答してもらった。
- ・ 変化後の価格は同じとする。

### 3. 考察及び所感

高価なものは割引率表示、安価なものは価格値引き表示が有効であるという事が経験的に知られている。しかし本実験の結果は、それとは必ずしも一致しなかった。高価な物でも価格値引き表示が有効であるケース、またその逆のケース、半々に分かれるようなケース、値下げの価格に応じて有効な値引き方式が異なるケースなど様々であった。

実験に個人の財布・財産状況を問うような質問を加え分類分けしたところ、各々のグループで差異が見られた。

実験において、材の元の価格を設定する際に、高いか安いかの判断をその価格のみで考えていた。同種のほかの材と比較して高いか安いかを捉えるとするならば、そのような質問を実験に加えれば良かったと思う。