

愛知産業大学 総合情報学科 (設置構想中)

金融情報の学修

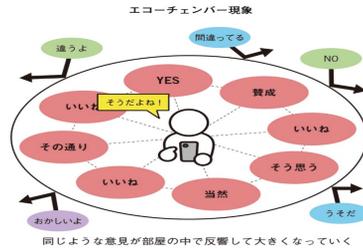
金融資産を株式や債券といった証券で投資運用する際に、SNSなどを通じて得た間違った情報にだまされる「SNS投資詐欺」が多数発生しており、社会問題となっている。この背景には、①「フィルターバブル」と②「エコーチェンバー効果」がある。

①「フィルターバブル」
個人の興味に基づく特定の投資情報が各自の泡に包まれて届き、異なる意見に触れる機会が失われる現象



②「エコーチェンバー効果」
似た意見を持つ人々が集まるコミュニティ内で、同じような意見が部屋の中で反響し、特定の投資情報が繰り返し共有されることで、その情報が正しいと信じ込むようになる現象

これらの現象が組み合わさることで、詐欺的な投資話に対する批判的な視点がなくなり、詐欺に陥りやすくなる。詐欺に遭わないためには、正しい金融経済知識（金融リテラシー）を身につける必要がある。



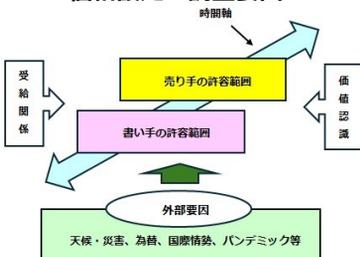
参考動画



プライステックとダイナミックプライシング

- ・プライステックとは、価格決定を科学的に行うテクノロジーのことで、プライスとテクノロジーを組み合わせた造語。プライシングテックともいう。
- ・需要増減に合わせて価格を柔軟に変動させるダイナミックプライシングが代表例である。
- ・ホテルや航空機の価格を繁忙期や閑散期によって変動させる仕組みは従来からあるが、AIによって日や時間ベースでも対応が可能となった。
- ・プライシング（価格の設定や調整）をAIや機械学習といったデジタル技術を用いて運営する。

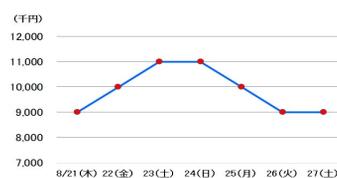
価格設定・調整要因



<ダイナミックプライシングの機能>

- ・合理的な価格調整による利益の最大化。
- ・新しいビジネスモデルへの適用と消費者の行動変容。

チケットのダイナミックプライシング例



プラス面(メリット)	マイナス面(デメリット)
<ul style="list-style-type: none"> <需要の平準化> 閑散期に価格を下げ、繁忙期に価格を上げることで、混雑や空き状態の差を減らせる。 <収益の最大化> 需要が高い時に単価を上げられるため、総売り上げが増える可能性がある。 <効率的な資源配分> 人員、設備の稼働を需要に合わせてやすくなるため、コスト効率が向上する。 	<ul style="list-style-type: none"> <価格の不透明感・不公平感> 同じ商品やサービスでも、購入タイミングによって価格が異なるため、顧客が不満を抱く可能性がある。 <購入タイミングの迷い> 価格変動が激しいと、顧客がもっと安くなるまで待とうと考える、購入が先延ばしになる。 <顧客離れの発生> 高価格の設定が頻ると「高すぎる店」という印象を持たれ、客離れが起きる可能性がある。

高校におけるDX推進に向けたメタバース・アバター活用の可能性

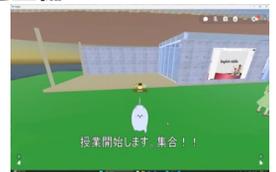
<経緯と目的>

- メタバース空間、アバターを活用した授業を開発・実践
- 通学やコミュニケーションが困難な学生、多様な学習スタイルに対応 → 学習のアクセシビリティと効果を高める目的



<主な取り組み内容と成果>

- ① メタバース英会話授業(2024年度)
 - 仮想空間を外部委託し実験的取り組み
 - 実験授業：全国各地から学生がリモート参加
 - ➡学生の操作習得も早く「楽しい」「新鮮」と前向きな感想、良好なコミュニケーション活動
- ② 仮想空間の構築と内製化(2025年度)
 - 学内で制作・改良可能な体制を整備
 - 仮想教室モデルをRevitで自作、Cluster上で展開
 - VRゴーグルを使用した実験授業を教室にて実施
 - ➡好感度が得られ、仮想空間授業への興味が増幅



<技術的課題への対応>

- VR酔い対策：テレポート移動、スムーズターンを導入
- 無関係なユーザーの混入、音声トラブル、参加環境の制約(PCスペック等)への対応