## まちづくりマーケティング <br> 第3回 <br> 2016年10月20日

© Department of Business and Economics，
School of Business and Economics，Nippon，Bunri University

NBU Aさんの消費行動（開業前）


## NB

## ハフモデルとは？

- 商業施設に1ヶ月に何回行くか確率で表現する。
- 商業施設に1ヶ月に何回行くかは
- 商業施設の売場面積
- 自宅から商業施設までの時間距離
- で決まる

NBU

まちのモデル化

© Department of Business and Economics， $\qquad$

## NBU

## 商業施設に行く回数を確率で表現

$$
\begin{equation*}
P_{i j}=b_{i} U_{i j} \quad i=\cdots n \quad j=\cdots m \tag{}
\end{equation*}
$$

$P_{i j}$ ：i居住地に住む消費者がj商業地を選択する確率
$U_{i j}:$ 居住地の消費者が $j$ 商業地にもつ効用 $\left(U_{i j}>0\right)$
$b_{i}$ ：パラメータ $\left(b_{i}>0\right)$
満足度
Cf）ミクロ経済学
© Department of Business and Economics，
School of Business
School of Business and Economics．Nippon，Bunti University

NBU 効用は売場面積と時間距離で決定する

$S_{j}$ ：j商業地の売場面積
$T_{i j}$ ： 居住地から $j$ 商業地までの時間距離
$\lambda$ ：は売場面積と時間をくつつける接着剤
（1）の $P_{i j}=b_{i} U_{i j}$ より $\quad \sum_{j=1}^{m} P_{i j}=\sum_{j=1}^{m} b_{i} U_{i j}$

$$
=b_{i} \sum_{j=1}^{m} U_{i j}=1 \quad \text { (2)を使って }
$$

$b_{i}$ について解くと

$$
\begin{equation*}
b_{i}=\frac{1}{\sum_{j=1}^{m} U_{i j}} \tag{4}
\end{equation*}
$$

© Department of Business and Economics，
School of Business and Esond
omics，Nippon Bunri University

## NBU ハフ原モデルの式

$$
P_{i j}=\frac{\frac{S_{j}}{T_{i j}^{\lambda}}}{\sum_{k=1}^{m} \frac{S_{k}}{T_{i k}^{\lambda}}} \quad \begin{aligned}
& i=1, \ldots, n \\
& j=1, \ldots, m
\end{aligned}
$$

© Department of Business and Economics，
School of Business and Economics，Nippon Bunri University

## NBU

$$
P_{1 A}=\frac{\frac{S_{A}}{T_{1 A}^{\lambda}}}{\left(\frac{S_{A}}{T_{1 A}^{\lambda}}+\frac{S_{B}}{T_{1 B}^{\lambda}}\right)}=\frac{\frac{5000}{10^{2}}}{\left(\frac{5000}{10^{2}}+\frac{15000}{20^{2}}\right)}=\frac{4}{7}
$$

$$
P_{1 B} \text { を同様に求めよ }
$$

## NBU <br> 第5回大分都心部消費者回遊行動調査

日時：2016年10月29日（土）－30日（日）
場所：大分市中心商店街
時間：10：30－－－19：00


Department of Business and Economics，
School of Business and Economics．Nipoon，Bunri University

