

# クレジットカード利用時における支払意思額が示す特徴

1210453 篠原 実可子

高知工科大学 経済・マネジメント学群

## 1. 概要

現金決済とクレジットカード決済では、消費者の購買行動が異なるという先行研究は数多く存在しており、クレジットカード利用時のほうが支払ってもよいと思う金額が高くなるという結果が出ている。

そこで本研究では、現金決済とクレジットカード決済を比べた時にどのような特徴を持っている人がクレジットカード利用時に支払意思額が高くなるのかに着目し、支払意思額の高い人と低い人とでは、どのような違いが見られるのかを調査していく。

## 2. 問題と目的

近年、キャッシュレス決済の種類が増え、キャッシュレス決済を積極的に利用する人が増加している。また、消費税増税に伴うキャッシュレス・ポイント還元事業や、コロナ禍による人との接触を減らすことを目的にキャッシュレス決済の利用を呼びかけているお店も増えたことにより、キャッシュレス決済の普及がますます進んでいる。

その中で、やはりキャッシュレス決済のような透明性に低い決済方法は、現金に比べると支払っている感覚が薄く、お金を使いがちになる傾向がある。Soman (2003)の実験によると、スーパーマーケットの買い物客のレシートを調査したところ現金や小切手による支払いよりも、クレジットカードによる支払いのほうが買い物の合計金額やお菓子などの必需品でない買い物が多くみられたことから、支払いの透明性の低下が消費の増加をもたらしているということが明らかにされている。

そこで、本研究ではキャッシュレス決済のなかでも利用者の多いクレジットカードに着目し、クレジットカード決済になると支払う金額がつい大きくなってしまおうというような人には何か特徴や共通点があるのかを調査していく。また、その特徴や共通点を明らかにすることで、今後のお金の使い方を見直し、浪費を減らすことに繋げていきたいと思う。

## 3. 研究方法

本研究では、クレジットカード決済と現金決済を比べるとクレジットカード決済の場合、支払意思額がより高くなるということを示したうえで、支払意思額が高くなりそうな条件や状況を考え、アンケート調査を行う。

得られたデータを元に、クレジットカード決済の支払意思額が高くなる人にどのような特徴がみられるのかを調査する。また、クレジットカード決済のほうが支払意思額が高くなっている時の現金決済との支払意思額の差のことを「クレジット効果」と定義する。

まず、アンケートの設問1として「あなたはサッカーW杯の日本対韓国の試合観戦ペアチケットを購入したいと思っています。それに対していくらまで支払ってもよいと考えますか。」という質問に回答してもらった。この設問では、支払方法をクレジットカードのグループと現金のグループに分け、それぞれ200サンプルずつデータを集めた。どちらのグループも男：100人 女：100人の200人で、ペアチケットの購入に使える金額は1~10万円の範囲で回答してもらう。

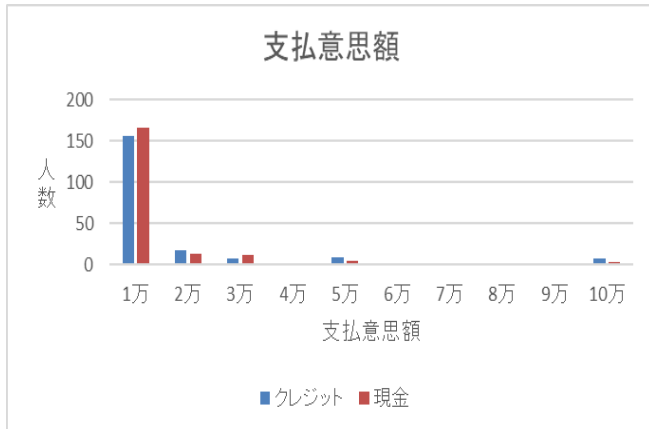
## 4. 結果

調査対象：20~69歳の男女400人

### ① サッカーW杯の日本対韓国の試合観戦ペアチケットにいくらまで支払っても良いと考えるか

	平均額(万円)
クレジット	1.72
現金	1.475

図①-1

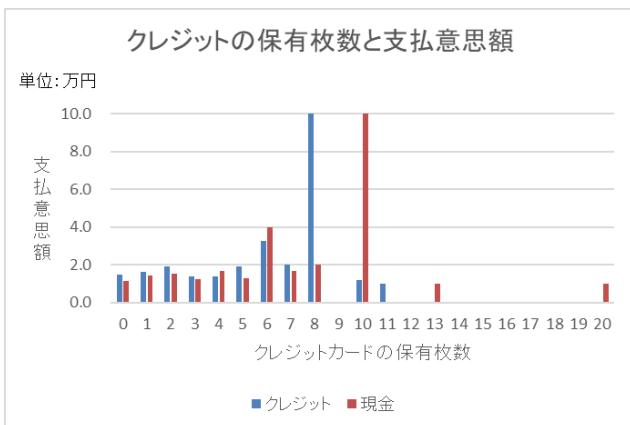


図①-2

まず、クレジットカード決済グループと現金決済グループの支払意思額の平均を算出したところ、クレジットカード決済グループの金額のほうが高くなった。

また、今回の調査では1~10万円の選択肢のなかでは1万円を選択した人が最も多かった。

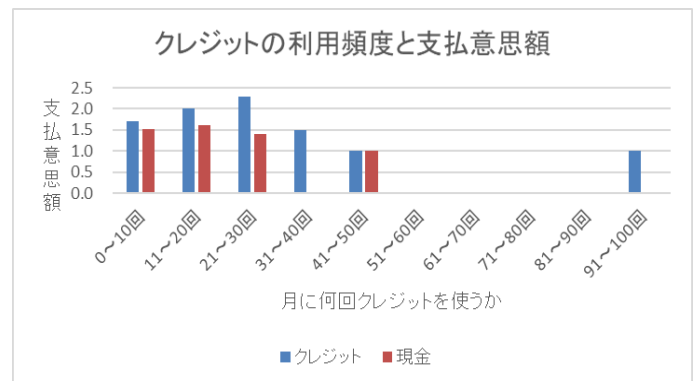
## ② クレジットカードの保有枚数は何枚か



図②

この設問ではクレジットカードの保有枚数を聞き、そこから得られたデータと設問1で回答してもらった金額の平均を比較したが、クレジットカードの保有枚数と支払意思額には関係があるようなデータは得られなかった。

## ③ クレジットカードを利用する機会が月に何回あるか



図③

次にこの設問では、クレジットカードを利用する機会が月にどれくらいあるかを回答してもらった。なお、設問②でクレジットカードの保有枚数を0枚と回答した人にはこの設問には回答してもらわなかった。

利用頻度が21~30回までのクレジット決済グループをみると利用頻度が高いほど支払意思額が高くなっている。そこで、0~10回、11回~20回、21~30回のクレジット決済グループと現金決済グループの支払意思額の差額がクレジット効果といえるのかをそれぞれ分析する。p値<0.05を有意水準としたt検定を行ったところ結果は以下のようになった。

0~10回 t値 0.96964 p値 0.333117

11~20回 t値 0.5646 p値 0.575579

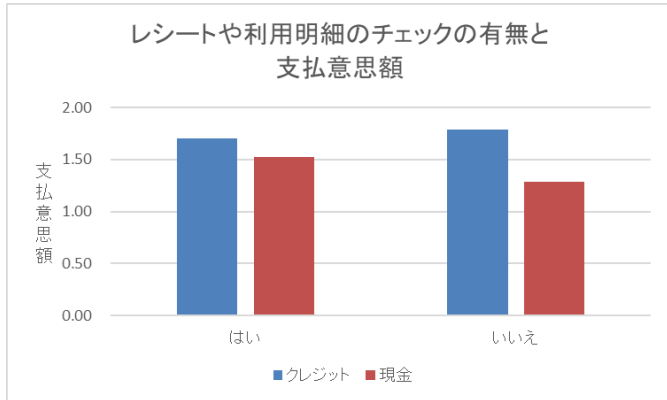
21~30回 t値 1.146086 p値 0.27608

結果として、p値が0.05よりも大きい数値となり有意な差とはならなかった。よって、この差額はクレジット効果とは言い切れない結果となった。

## ④ 普段からレシートやカードの利用明細をチェックしているか

(人)	クレジット	現金
はい	158	158
いいえ	42	42

図④-1



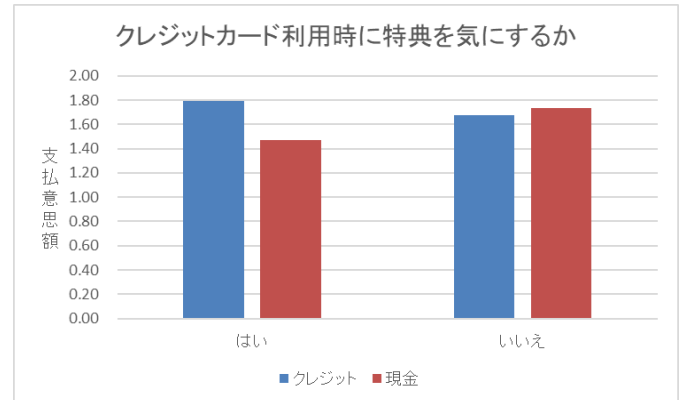
図④-2

次に、普段からレシートをチェックしたりクレジットカードの利用明細を確認している人とそうでない人の支払意思額の平均を比較した。「はい」と「いいえ」のどちらもクレジット決済グループのほうが現金決済グループよりも支払意思額の平均は高くなっている。また、「はい」に比べると「いいえ」と答えた人のクレジット決済グループと現金決済グループの差額が大きくなっている。そこで、普段からレシートや利用明細をチェックしていない人にクレジット効果がみられるのではないかと考え、 $p$  値 $<0.05$  を有意水準とし、 $t$  検定を行う。結果、 $t$  値は 1.277846  $p$  値は 0.205408 となり、有意差は認められなかった。

⑤ クレジットカード利用時にポイント付与などの特典を気にしているか

	クレジット(人)	現金(人)
はい	129	140
いいえ	43	34

図⑤-1



図⑤-2

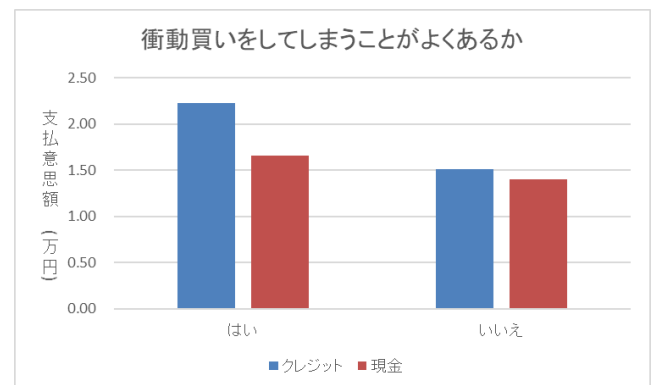
次に、クレジットカードを1枚以上持っている人を対象にクレジットカードの利用時にポイント付与などの特典を気にしているか聞き、支払意思額の平均と比較した。

グラフを見たところ、「はい」と答えた人のクレジット決済グループは現金決済グループよりも約 3000 円平均額が高い結果となった。ここでも、この差額がクレジット効果といえるのかを分析する。 $P$  値 $<0.05$  を有意水準とした  $t$  検定の結果、 $t$  値は 1.508832  $p$  値は 0.132764 となり有意な差とはならなかったため、この設問でもクレジット効果はみられなかった。

⑥ 衝動買いをしてしまうことがよくあるか

(人)	クレジット	現金
はい	58	56
いいえ	142	144

図⑥-1



図⑥-2

この設問では衝動買いをしてしまうことがよくあるかという質問をし、その回答と支払意思額の平均を比べた。

クレジット決済グループも現金決済グループも衝動買いをしてしまうことがよくあると答えた人のほうが支払意思額の平均が高いという結果が得られた。また、「はい」と「いいえ」のどちらも項目でもクレジット決済グループの平均額は現金決済グループよりも高くなった。

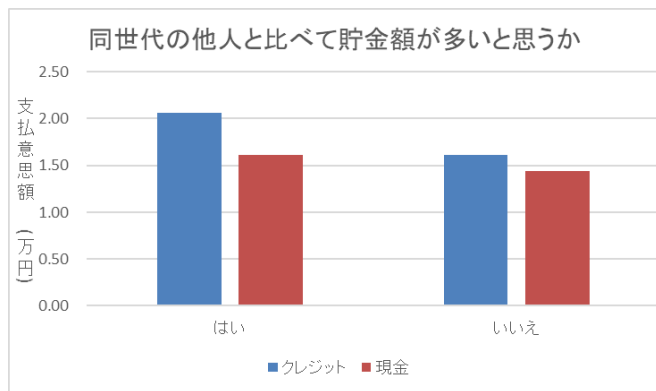
まず、「はい」と答えた人の差額に対して p 値<0.05 を有意水準とし t 検定を行う。その結果、t 値は 1.361825 p 値は 0.176224 となり有意差は認められなかった。

次に「いいえ」と答えた人に対しても同じように分析した結果、t 値は 0.677727 p 値は 0.498523 となりこちらも有意差は認められなかった。

⑦ 自分は同世代の他人と比べて貯金額が多いと思うか

(人)	クレジット	現金
はい	49	44
いいえ	151	156

図⑦-1



図⑦-2

グラフをみると、全体的に「はい」と答えた人のほうが平均額は高くなっている。また、どちらの項目もクレジット決済グループのほうが現金決済グループよりも高い平均額となっているため、ここでも「はい」と「いいえ」のそれぞれに対してクレジット効果といえる差額となっているのかを t 検定を用いて分析する。

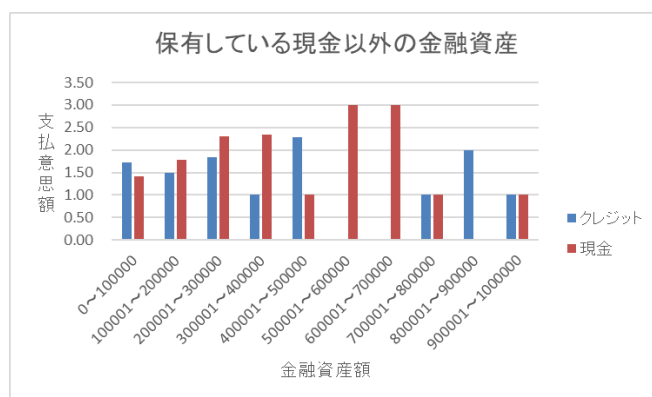
有意水準 p 値<0.05 とし、まず「はい」と選んだ人の差

額の結果は t 値 1.026303 p 値 0.307469、「いいえ」の結果は t 値 0.988171 p 値 0.323963 となり、どちらも有意差は見られず、クレジット効果と呼べる差額とはならなかった。

設問⑧ 現金以外の金融資産をどれくらい持っているか

円	クレジット(人)	現金(人)
0~100000	167	163
100001~200000	8	9
200001~300000	12	10
300001~400000	2	3
400001~500000	7	9
500001~600000	0	1
600001~700000	0	1
700001~800000	1	1
800001~900000	1	0
900001~1000000	2	3

図⑧-1



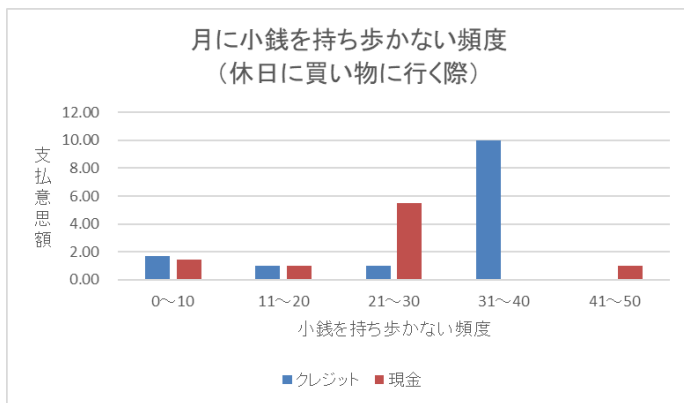
図⑧-2

この設問では現金以外の金融資産をどれくらい持っているかを 0~999999 円の範囲で回答してもらった。その結果と支払意思額の平均を比較したところ図⑧のようになった。グラフをみたところ、保有している金融資産の多さと支払意思額には関係が無いような結果となり、クレジット効果と思われるような差額は見つからなかった。

⑨ 休日に買い物へ行く際、小銭を持ち歩かない頻度は月にどれくらいか

(人)	クレジット	現金
0～10	192	191
11～20	3	4
21～30	4	2
31～40	1	0
41～50	0	3

図⑨-1

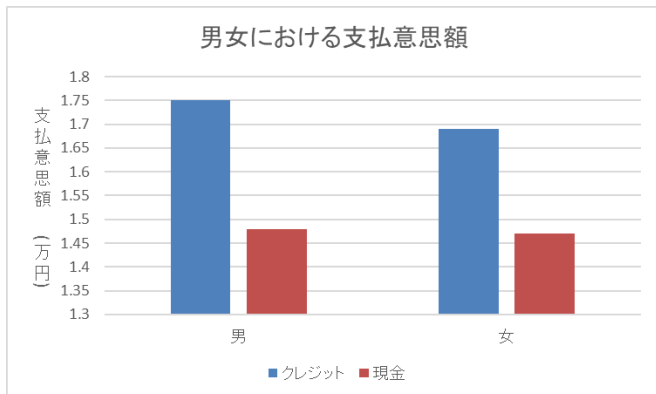


図⑨-2

この設問では、休日に買い物へ行く際、小銭を持ち歩かないことが月にどれくらいあるのかを回答してもらい、得られた結果と支払意思額を比較した。

図⑨-2をみたところ、小銭を持ち歩かない頻度が高いからといって支払意思額が高くなっているような結果にはならず、クレジット決済グループと現金決済グループとの間にも特に関係がありそうなデータは得られなかった。

⑩ 性別



図⑩

この設問は本調査ではなくスクリーニング調査として回答してもらった項目だが、男女で支払意思額に差があるのかを調べるため、グラフで比較する。平均額だけを見ると決済方法に関係なく男性の支払意思額は女性よりも高い結果となっている。また、男女に限らずクレジット決済グループは現金決済グループよりも金額が高くなっている。そこで、男女それぞれの差額について p 値 < 0.05 を有意水準とし、t 検定を行う。まず、男性の結果は t 値 1.111944 p 値 0.267613、女性の結果は t 値 0.94347 p 値 0.346684 となった。

よって、男女ともにクレジット決済グループの支払意思額のほうが平均が高くなっているが、この差額は有意な差ではなかったためクレジット効果とは言えない結果となった。

5. 考察

本研究では、クレジット効果が現れるような状況や条件を考えアンケート項目として回答してもらったが、各アンケート結果と支払意思額を比較したところクレジット効果と呼べるような差額はほとんど見つけることができなかつたため、どのような特徴や共通点を持つ人がクレジットカード決済利用時に支払意思額が高くなるかを明らかにすることができなかった。よって、クレジット効果が現れるような状況と条件を考え直す必要がある。

まず①については、サッカーW杯 日本 対 韓国のペアチケットとして購入金額を1～10万円の範囲で選択してもらったが、それほど興味がない人が多かったのか最低金額である1万円の選択人数が多かったため、極端な分布となり支払意思額の平均も低くなってしまった。

②については、クレジットカードの保有枚数が多い人はそれぞれのカードの管理が難しくなり、お金を使いがちになるのではないかと考えたが今回の調査では特に関連性がありそうな結果は得られなかった。また、今回この質問をした際に普段から持ち歩いているクレジットカードの枚数ではなく、契約している枚数を答えてもらうように注釈を入れたため、入会特典やポイント目的でカードを作っただけで、支払いなどには使っていないという人も多かったのではないかと考える。次に調査を行う際は、普段から持ち歩いているクレジットカードの枚数として答えてもらうと今回とは違う結果が得

られるかもしれない。

③については、お金が目に見えないため使いがちになるというクレジットカードの性質から、使う機会が多いという人ほど浪費をしやすくなり支払意思額も右肩上がりになるのではないかと予想したが、この考えは立証されなかった。この結果から、普段支払いをクレジットカードで行う人は「月に何円まで使う」など上限を決め、計画的に利用している人も多く、単に利用機会が多いからといって浪費が多いとは限らないのだろうと考える。

④については、普段からレシートや利用明細をチェックしていない人はあまりお金の管理をしていないだろうという考えから、「いいえ」の選択をしている人のほうが支払意思額が高くなり、クレジット効果が現れるのではないかとという仮説を立てた。平均額だけをみるとクレジット決済グループに関しては「いいえ」のほうが高くなっていて、現金グループをみると「はい」のほうが高いという結果から、レシートや利用明細のチェック有無は支払意思額にそれほど関係がないという結論になり、仮説は立証されなかった。また、「いいえ」に比べると差額はそれほど無いが、「はい」のクレジット決済グループの平均額が現金決済グループよりも高くなっているため、こちらに関しても有意水準  $p$  値  $< 0.05$  で  $t$  検定を行った結果  $t$  値 0.953754  $p$  値 0.340992 となり有意差はみられなかった。買い物のレシートや利用明細は管理していなくても、口座からお金を引き出す回数や月に引き出す上限額などを決めることで、支出を抑えたりお金の管理をしている人も多くいるのではないかと考える。次にアンケート調査をする時は、上記のように口座から月にどれくらいの金額を引き落としているかを聞いてみると支払意思額と関係のあるデータが得られるかもしれない。

⑤については、クレジットカードには使うたびにポイントが付与されたりマイルが溜まるといった特典がついているものが多い。そういったポイント付与などを目的に、現金ではなくクレジットカードを積極的に使うという人も多い。よって、クレジットカードを利用する際、ポイントなどの特典を気にしている人ほど支払意思額が高くなるのではないかと考えたが、グラフを見るとクレジット決済グループに関しては「はい」と答えた人のほうが平均額が高くなったが、現金決

済グループでは「いいえ」と答えた人のほうが高くなり、気にするか気にしないかで支払意思額は変わらない結果となった。また図⑤-1の結果より、特典を気にしているという人のほうがそうでない人より人数が多くなっていることから、現金で支払うよりもポイントなどが付くクレジットカードで支払うという人が多いが、ポイントのためにわざわざ無駄なものを買って出費を増やすようなことをするというような人は少ないのだろうと考える。

⑥については、衝動買いをよくしてしまうという人は浪費しがちな傾向にあるということであり、支払意思額も高くなり、クレジット効果が現れるのではないかと考えこの設問を用意した。図⑥-1から、人数は「いいえ」を選んだ人のほうが多いが、図⑥-2のグラフを見ると「はい」を選んだ人のほうが平均額が高いという結果となった。分析の結果、「はい」と「いいえ」のどちらの差額も有意な差とはならず、クレジット効果によるものとはいえなかった。しかし、決済方法に関係なく単に衝動買いをよくしてしまう人とそうでない人の間に何か関係があるのではないかと考え分析を試みた。 $p$  値  $< 0.05$  を有意水準とした  $t$  検定の結果、 $t$  値は 2.181516  $p$  値は 0.030713 となり、衝動買いの有無と支払意思額には有意な差が見られたため、衝動買いをよくしてしまうという人は支払意思額が高くなるというデータを得ることができた。

⑦については、同世代の他人と比べて自分のほうが貯金額が多いという人ほど金銭の余裕が現れ支払意思額が高くなり、その差額がクレジット効果といえるものになるのではないかと考えた。結果としては、クレジット決済グループのほうが「はい」と「いいえ」のどちらも平均額が高くなったが有意差はなく、クレジット効果による差額にはならなかった。ここでもまた、決済方法に関係なく「はい」と「いいえ」の間に関係性があるのかを調べるため、有意水準  $p$  値  $< 0.05$  の  $t$  検定を行った。結果は  $t$  値 1.399241、 $p$  値 0.164257 となりこの場合も有意差は認められなかった。

これらの結果から、貯金額が多い＝収入が多いということにはならず、逆に収入が少ないからこそ将来のために節約をし、貯金額を増やしているという人が「はい」の選択をしている可能性を考えた。よって、貯金額が多いから金銭の余裕

があると一概には言えないことを考慮した質問を考える必要がある。

⑧については、現金以外の金融資産の保有金額と支払意思額には関係があるのかを調べたがグラフをみたところ特に関係があるようなデータにはならなかった。「現金以外の」と質問文につけたことで0円と回答した人も多かったため、質問文を「預貯金などの金融資産」に直してアンケート調査を行うと、支払意思額と関係したデータを得ることができるかもしれない。

⑨については、「小銭を持ち歩かない人＝クレジットカード決済をよく使う人」と考え、その機会が多い人ほど支払意思額も高くなるのではと予想した。しかし、今回のアンケート調査では0～10回と答えた人がほとんどとなり、小銭を持ち歩かないことが多いという人のデータが少なくなってしまったため、比較が難しい結果となってしまった。また、今回はシチュエーションを「休日に買い物へ行く際」と限定したが、限定せずに「仕事へ行く際を含めて」という質問文にするとまた違った結果となるだろうと思う。

⑩については、男女における支払意思額を比較し、男性と女性のどちらもクレジット決済グループの平均額が高くなったが、クレジット効果といえる有意な差とはならなかった。

また、今回は全体的に男性の平均額が高くなっているが、これは「男性のほうが女性よりもお金を使いがちにある」のではなく、単に「サッカーW杯」という設定に関して、男性のほうが興味を持つ人が多かったのではないかと考える。

## 6. 今後の課題

設問①の質問文を考え直す必要がある。全員がある程度お金を出したいと思うような設定にしなかったことで、決済方法別での差があまり見られない結果となってしまった。また、設問①を今回と同じ設定で調査を行うとすれば、事前にサッカーW杯に興味のある人を対象にしたり、競売形式にして第二価格入札でペアチケットを購入するというような設定にすると、複雑にはなってしまうがより正確なデータが得られるだろうと思う。

## 参考文献

- [1] Soman, D(2003) . The Effect of Payment Transparency on Consumption:Quasi-Experiments from the Field p 179-183
- [2] 【第1弾】実店舗における消費者のキャッシュレス決済利用動向調査 MMD 研究所 菊池彩乃  
2020年12月21日  
[https://mmdlabo.jp/investigation/detail\\_1909.html](https://mmdlabo.jp/investigation/detail_1909.html)  
(2021年1月28日閲覧)