

正当性の高さとはゲームへの依存度の関係性

1210466 高野 恵梨奈

高知工科大学 経済・マネジメント学群

1. 概要と背景

近年ソーシャルゲームへの依存性が社会問題となっている。日本でも、はっきりとした数は解明されていないが、ソーシャルゲームを行なっている多くの人がゲーム障害・依存だと疑われている^[1]。これだけ大きな問題となっているソーシャルゲームをなぜ我々は辞めることができないのだろうか。原因の1つとされているのは、ゲームへの『正当性』だ。理由として、課金など払ったお金が戻ってこないことで「 sunk cost 効果」が生まれること。もう1つは、ゲームに価値を感じてしまい「保有効果」が生まれることだ^[2]。

しかしながら、ソーシャルゲームに対して、本当に「 sunk cost 効果」や「保有効果」が生まれ、ゲームを辞められなくなるのだろうか。この疑問に関して、詳しく数値化して検討された例はない。

そこで、『ソーシャルゲームへの依存性と sunk cost・保有効果の高さの関係性』を明らかにすることにした。仮説として、辞めたくても辞められないゲームがあると答えた人が sunk cost・保有効果が高い人である、と明らかになれば、 sunk cost・保有効果が高い人ほどゲームへの依存性が高くなると立てておく。

第2章では、さらに具体的な調査方法を解説。第3章では研究によって得られた結果。第4章では、結果を元に考察。第5章では本研究のまとめを行う。

2. 研究方法

調査方法としては、SNS でアンケート調査を行った。

アンケートの内容として3つのカテゴリーを用意。1つ目は、 sunk cost 効果、保有効果の高さを調査する質問。2つ目は、回答者の課金に関する質問。3つ目は、回答者自身に関する質問を行った。

sunk cost 効果に関する質問を2つ、保有効果に関する質問を3つ、回答者の課金に関する質問を5つ、回答者自身に関する質問を2つ用意。

sunk cost 効果に関する質問は、「(1) あなたは映画館に映画を見に行ったとします。料金は1,800円。かなりの期待をして席に

付きましたが、予想に反して映画は面白くありません。さて、あなたは映画館を出ますか。」^[3]、「(2) あなたはランチを食べようとお店を探し、列ができているお店を見つけ並びました。しかし、20分並ぶものの、なかなか列は進みません。また店内を覗いてみるとまだまだ時間がかかりそうです。さて、あなたは列に並び続けますか。」^[4]の2つ。

保有効果に関する質問は、「(1) あなたはクローゼットに服が多すぎるため、いくつかの服を捨てようとしています。どれを捨てるかを見ていたところ、3年前に15万円で買ったものの、全く着ていないダウンジャケットが出てきました。さて、あなたはダウンジャケットを捨てますか。」^[3]、「(2) あなたは10年以上大切にしている洋服を持っています。友人にブランド物の洋服と交換しないかと持ちかけられました。ブランド物の洋服は大切にしている服の10倍の値段がします。さて、あなたは交換をしますか。」^[5]、「(3) あなたは、たまたま手に入れたお菓子の景品(携帯ストラップ)を、ずっとあなたのカバンに付けて使用しているとします。ある日、人からそれをゆずってほしいと言われました。あなたは、いくらでゆずりますか。」^[6]の3つ。

回答者の課金に関する質問は「①あなたは今までにゲームアプリに課金をしたことがありますか。」、「②①ではいと答えられた方に質問です。今までどのくらいの課金をしましたか。」、「③①ではいと答えられた方に質問です。どのくらいの頻度で課金をしていますか。」、

「④今行っているアプリゲームで、辞めたくても辞められないものがありますか。」、「⑤④ではいと答えられた方に質問です。辞められない理由として挙げられるものはどれですか。」の5つ。

回答者自身に関する質問は、「あなたの性別をお答えください。」、「あなたの年齢をお答えください。」の2つ。

今回は仮説を検証するため、課金に関する質問④の回答をはいと回答した人(以下グループA)、いいえと回答した人(以下グループB)とグループ分けし、回答を比較していく。

また、サックコスト効果・保有効果が高いと判断する選択は、サックコスト効果に関する質問は (1) いいえ、(2) はい、保有効果に関する質問は、(1) いいえ、(2) いいえ、(3) 値段が高いほど高い、と定義。

3. 結果

グループ分けをし、それぞれ回答をグラフにまとめた結果このようになった。上をAグループ、下をBグループとする。

サックコスト効果に関する質問(1)の結果。

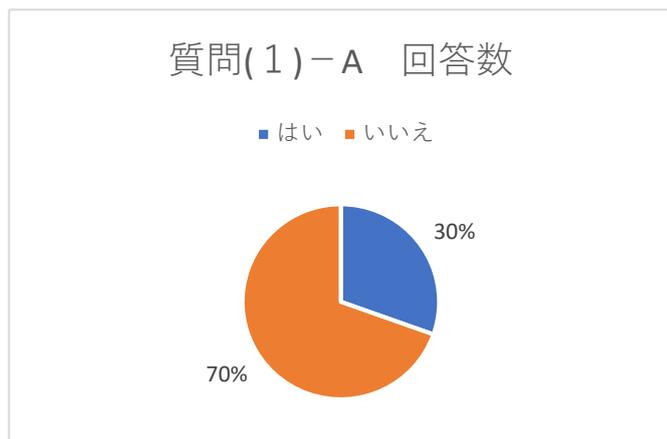


図1-1

〈はい〉…30% 〈いいえ〉…70%

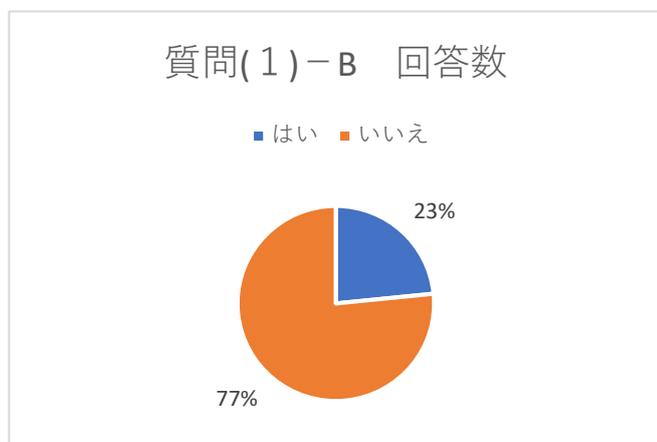


図1-2

〈はい〉…23% 〈いいえ〉…77%

サックコスト効果に関する質問(2)の結果。

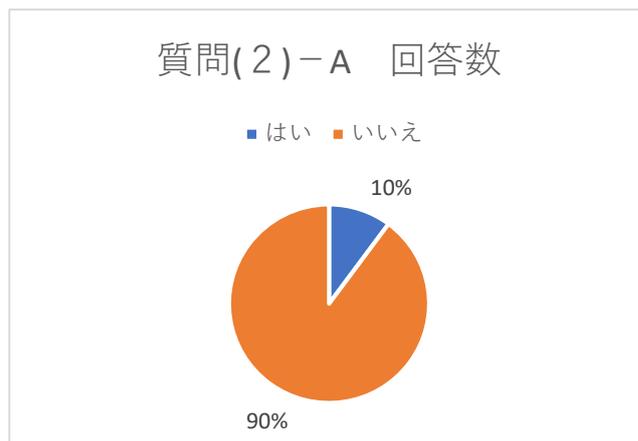


図2-1

〈はい〉…10% 〈いいえ〉…90%



図2-2

〈はい〉…5% 〈いいえ〉…95%

保有効果に関する質問(1)の結果。

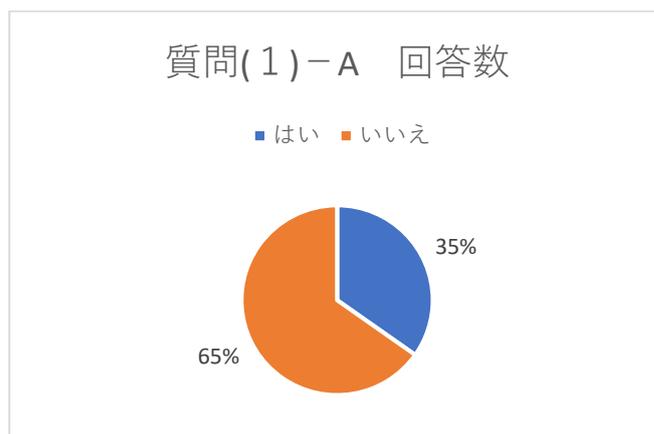


図3-1

〈はい〉…35% 〈いいえ〉…65%

質問(1)－B 回答数



図3-2

保有効果に関する質問(2)の結果。

〈はい〉…33% 〈いいえ〉…66% 〈無回答〉…1%

質問(2)－A 回答数

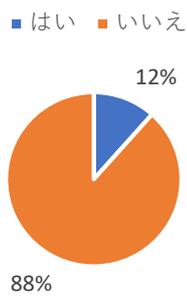


図4-1

〈はい〉…12% 〈いいえ〉…88%

質問(2)－B 回答数

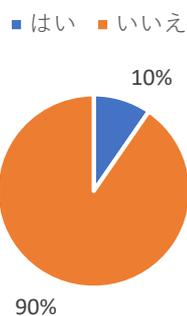


図4-2

〈はい〉…10% 〈いいえ〉…90%

保有効果に関する質問(3)の結果。

質問(3)－A 回答数

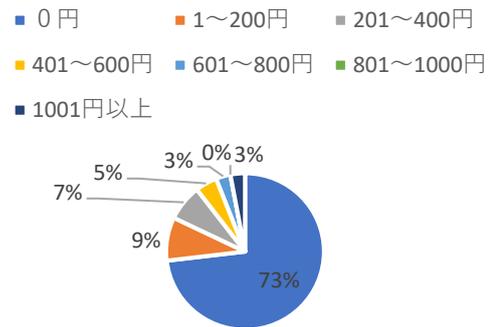


図5-1

〈0円〉…73% 〈1～200円〉…9% 〈201～400円〉…7% 〈401～600円〉…5% 〈601～800円〉…3% 〈801～1000円〉…0% 〈1001円以上〉…3%

質問(3)－B 回答数

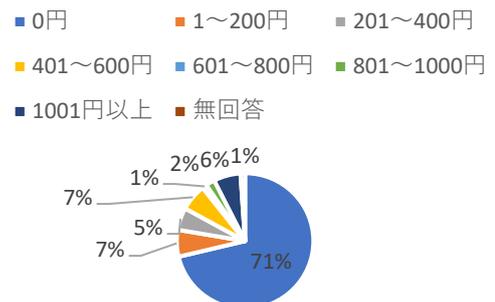


図5-2

〈0円〉…71% 〈1～200円〉…7% 〈201～400円〉…5% 〈401～600円〉…7% 〈601～800円〉…1% 〈801～1000円〉…2% 〈1001円以上〉…6% 〈無回答〉…1%

回答者の課金に関する質問①の結果。

質問①－A 回答数

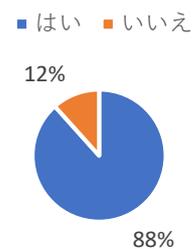


図6-1

〈はい〉…88% 〈いいえ〉…12%

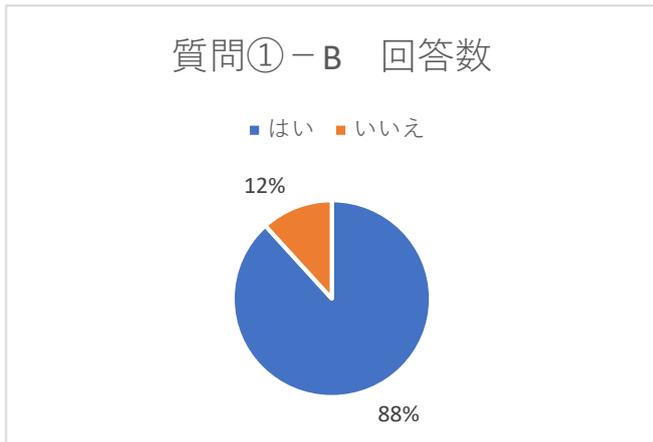


図6-2

〈はい〉…88% 〈いいえ〉…12%

回答者の課金に関する質問②の結果。



図7-1

〈1000円以内〉…4% 〈1万円以内〉…13% 〈10万円以内〉…26% 〈10万以上〉…45% 無回答…12%

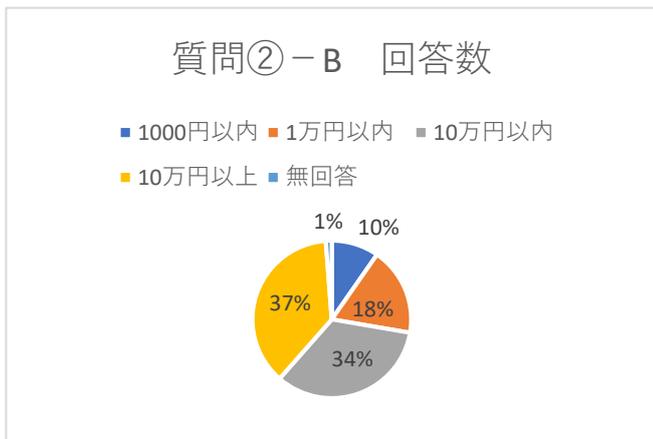


図7-2

〈1000円以内〉…10% 〈1万円以内〉…18% 〈10万円以内〉…34% 〈10万以上〉…37% 無回答…1%

回答者の課金に関する質問⑤の結果。

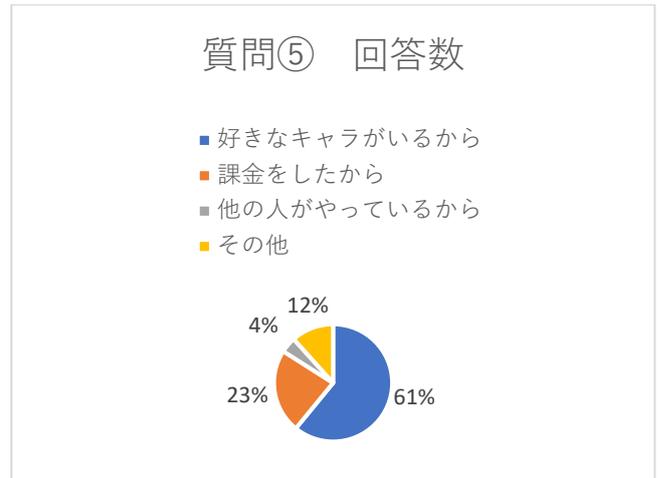


図8

〈好きなキャラがいるから〉…61% 〈課金をしたから〉…23%
 〈他の人がやっているから〉…4% 〈その他〉…12%

アンケートは合計 163 の回答を得た。

このような結果から、辞められないゲームがあると答えた人の方がサunkコスト効果、保有効果が高いという仮説は立証されなかった。

あると答えた A グループ、ないと答えた B グループのそれぞれの回答を見ると、どちらもグラフはほぼ変わらず、どちらもサunkコスト効果・保有効果に対する高低の差は見られないことがわかる。また、辞められない理由として課金をしたからと回答した人とその他の回答をした人を比較しても、大きな差はなかった。

このことから、サunkコスト効果・保有効果が高い人ほどゲームへの依存度が高くなる、という説は証明出来なかった。

4. 考察

なぜ、このような結果になったのだろうか。

サunkコスト効果・保有効果は誰しもが持っており、ゲームへの依存度が低い人でも持ちうるため差異が見られなかったと考える。実際、辞められないゲームがないと答えた B グループの方が、サunkコスト効果・保有効果が高い回答となった質問もあった。ゲームへの依存性が低いからといって、サunkコスト効果・保有効果が低いわけではないという結果だ。また、サunkコスト効果・保有効果に関する質問 5 つにおいて、すべて低い選択肢又は低い方に近い選択肢を回答したにも関わらず、辞められないゲームがあると回答した人もいた。

ゲームへの依存性の高さに関わらず、サunkコスト効果・保有効果が高い人が多く、関連性を見つけることはできなかった。仮説は立証できなかったが、私はこの実験から 1 つの知見を得た。

それは、ゲームへの依存性は特定の人が高いのではなく、多くの人が高くなる可能性を持っているということ。誰もがいつのまにかゲームに対して sunk cost 効果・保有効果を生み出し、ゲームにのめり込んでいる可能性があるのだ

5. まとめ

私は、今回の研究を通して改めてゲーム依存への興味が出た。誰もがゲームへ依存することに対して理由付けする力を持っている中で、依存にかかる人、かからない人の違いは一体何なのだろうか。ネット社会となった現代でゲーム依存はさらに大きな問題となり、解決策が生み出されていくだろう。ゲームをすることに対し、ネガティブな印象ではなくポジティブな印象を持つことができる社会となってもらいたい。

謝辞

本研究を進めるに当たり、指導教官の岡野芳隆講師からは多大な助言を賜りました。厚く感謝申し上げます。また、アンケート調査にご協力頂いた皆様にも厚く御礼を申し上げます。

参考文献

[1] “【NHK 健康】やめられない怖い依存症！ゲーム障害はひきこもりの原因にも 治療法について”

https://www.nhk.or.jp/kenko/atc_883.html

[2] “【CEDEC2016】人々がソーシャルゲームにハマる理由を“行動経済学”の観点から紐解く…『ポケモンGO』普及の要因についても言及”

<https://gamebiz.jp/?p=167999>

[3] “sunk cost 効果とは | 誰もが経験ある事例で解説”

<https://service.plan-b.co.jp/blog/marketing/11307/>

[4] “sunk cost 効果とは？どこよりも分かりやすい入門編”

<https://makefri.jp/marketing/7242/>

[5] “保有効果とは | 「捨てられない」あの断捨離の難しさをマーケティングに活用”

<https://beehave.infodex.co.jp/entry/endowment-effect>

[6] “保有効果 | 意思決定・信用 | 錯思コレクション 100 Collection of Cognitive Biases”

https://www.jumonji-u.ac.jp/sscs/ikeda/cognitive_bias/cate_d/d_14.html