

# 第 54 回インナーゼミナール大会

## 研究計画書

ゼミ名	石田ゼミ	チーム名	ぼめ
タイトル	課金の後悔をカキーン！と吹っ飛ばせ		
テーマ群	a)理論・情報 g)その他		
メンバー	田中梨央 中谷沙椰香 蜂谷玲奈 多田さやか 佐藤若奈		
研究計画内容	<p><b>【研究背景】</b></p> <p>「現在バイアス」とは未来の報酬を過小評価し、目先の利益を重視する心理である。これは、日常生活における衝動的な決断や後々後悔する消費行動に大きな影響を与えている。現在バイアスを持つ人は目の前の誘惑に負けて自分自身の利益を損なう行動を取ってしまう。では、現在バイアスを持つ人と持たない人とでは特性にどのような違いがあるのだろうか。行動経済学では後悔を時間割引・現在バイアスの概念で捉えるが、それが馴染みのある心理学の外向性・内向性等の性格タイプとどう関連しているのかについて興味を持ち、私達は性格特性（外交性 or 内向性）が関係していると仮説を立て、具体的な消費行動として「課金行動」に焦点を当てた。課金行動には、「ランダム課金」、「定額課金」、「スーパーチャット」などが存在する。性格特性や課金行動の違いにより後悔の度合いに差は見られるのか研究を通し明らかにする。</p> <p><b>【研究内容】</b></p> <p>本研究では、外向的な性格特性を持つ人が現在バイアスの傾向を持つかどうかを明らかにし、さらにその傾向が課金行動における後悔の度合いにどのように影響するのか調査する。また、「時間割引・現在バイアス」だけではなく「限定アテンション」といった合理的要因が課金後の後悔にどのように関与しているかも分析を行いたい。具体的には盛本(2018)の課金と現在バイアスの研究を参考にし、準双曲割引モデルに基づく実証分析手法を用い、まず、現在バイアスを持つ人の性格をパーソナリティ特性の分類法である「ビッグファイブ」（流行の MBTI よりも私達の研究に適している）を用いて明らかにする。次に、人が現在と将来の報酬をどう比較するかに焦点を当てたものである「時間選好理論」を用いて対象者の割引率を求める。アンケート調査を通して収集したデータを用いて重回帰分析を行うことで、外向性、時間割引・現在バイアス、そして課金行動における後悔の関係性を明らかにする。</p> <p><b>【期待される効果】</b></p> <p>外向性、内向性の性格特性の違いが時間割引にどのような影響があるのか明らかにするとともに、消費行動にどのような違いがあるのかを知る。消費者が自分自身の性格特性や意思決定の傾向を理解することで、より賢明な選択をすることができるようになる。</p> <p><b>【参考文献】</b></p> <p>筒井義郎, 佐々木俊一郎, 山根承子, グレグ・マルデワ (2017) 『行動経済学入門』 東洋経済学新報社 池田新介 (2012) 『自滅する選択』 東洋経済新報社 盛本晶子 (2018) 「時間選好率および現在バイアス性がオンラインゲーム内コンテンツへの課金行動に与える影響」, 『行動経済学』 第 11 巻, 1-13</p>		