

# 目には見えないお金の動き

～SNSとの関係性～

辻あみ 村井美予 村瀬智也 山口晃輝 吉村彩加

皆さんは見えないお金の動きに興味はありませんか？

# 行動経済学とは？

- 行動経済学とは、ホモ・エコノミクスを前提とせず、人間の心理的、感情的側面の現実に即した分析を行う経済学のことをいう。

# 目次

- 調査の目的・動機
- 調査方法
- 検証
- 結果
- 考察

## ◆ 調査の動機

- 現在、インターネットが急速に普及し、お金を支払う際などキャッシュレスが身近に感じるようになった。
- また、現金支払いよりキャッシュレス支払いの方が多く使用してしまう傾向がある。

果たして、お金の貸し借りにおいては現金よりキャッシュレス(=SNS上)の方が多くお金を貸してしまうのか疑問を抱き、調査しようと考えた。

## ◆ 調査の目的

- ・ 現実とSNS上での貸す金額にどれだけ違いが出るのか知る  
→ 金額の差とSNSの依存度・幸福度を比較し数値化する

# 調査方法

- 109人にアンケート実施(学生8割、社会人2割)
- 様々な分野の質問
  - お金の貸し借りに関する質問
  - SNSの利用頻度
  - 幸福度に関する質問

# 使用する質問

- お金の貸し借り：親友にお金をいくら貸せるのか(現実とSNS上での比較)
- 依存度：浴槽やトイレにスマートフォンを持ち込むか  
SNS上での投稿頻度と利用頻度
- 幸福度：自分の人生に満足しているか



# 貸しづらさ効果とは…

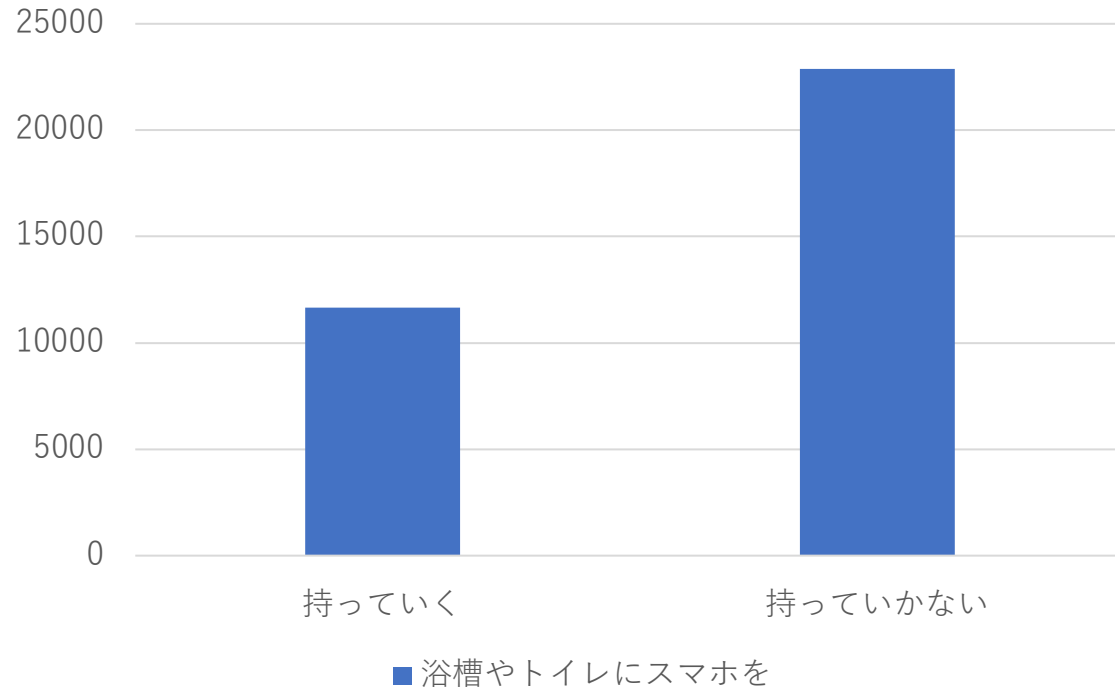


つまり…貸しづらさ効果が低いということは、現金よりキャッシュレス(=SNS上)の方が多くお金を貸してしまう

# 検証その1

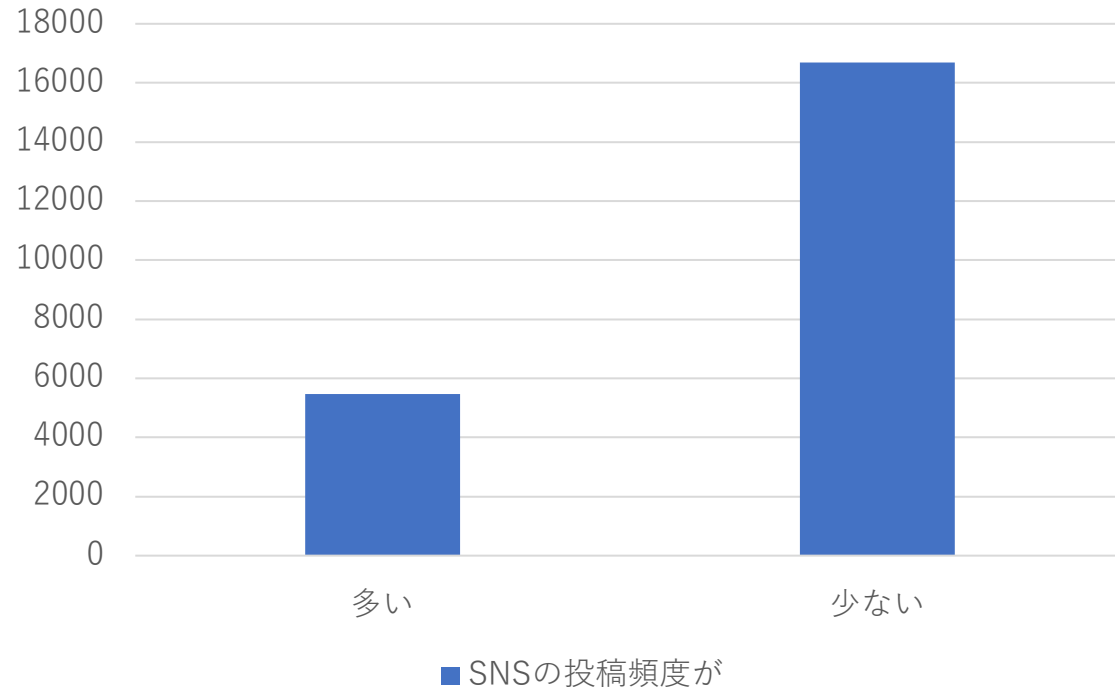
- SNS依存度と貸しづらさ効果は関係あるのか？

# 検証：浴槽やトイレにスマートフォンを持ち込む人の貸しづらさ効果



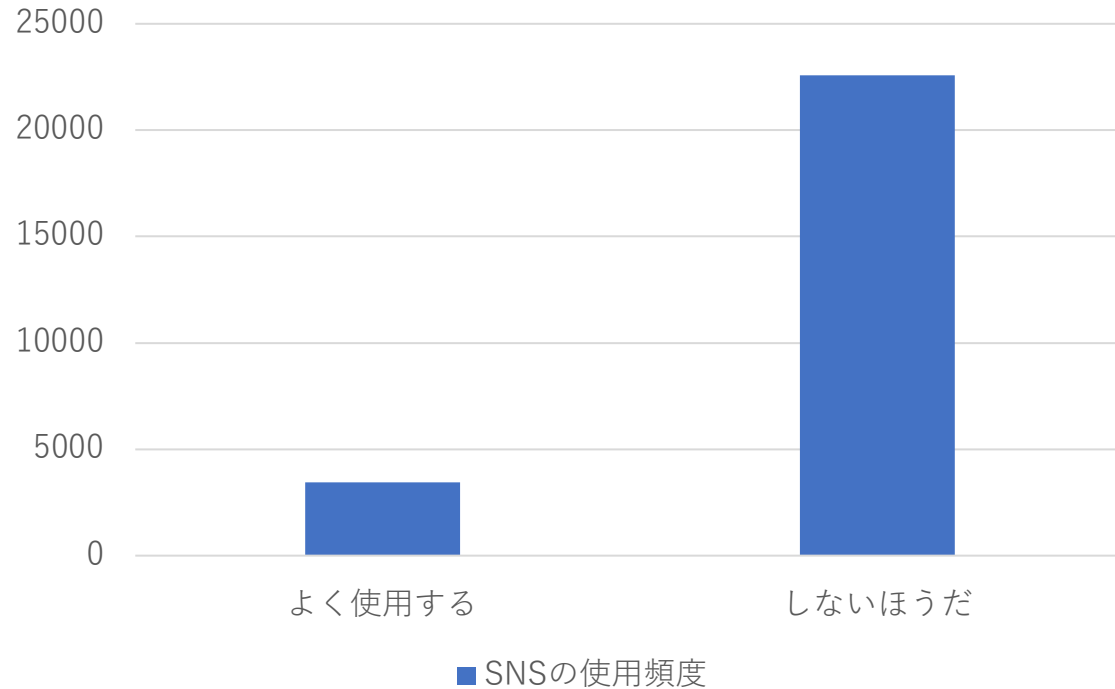
- ・浴槽やトイレにスマートフォンを持ち込まない人ほど貸しづらさ効果が高い

# 検証：SNSの投稿頻度と貸しづらさ効果



- SNSの投稿頻度が少ない人ほど貸しづらさ効果が高い

# 検証：SNSの使用頻度と貸しづらさ効果



- ・ SNSの使用頻度が少ない人ほど貸しづらさ効果が高い

- SNSの依存度が低い人ほど貸しづらさ効果が高い

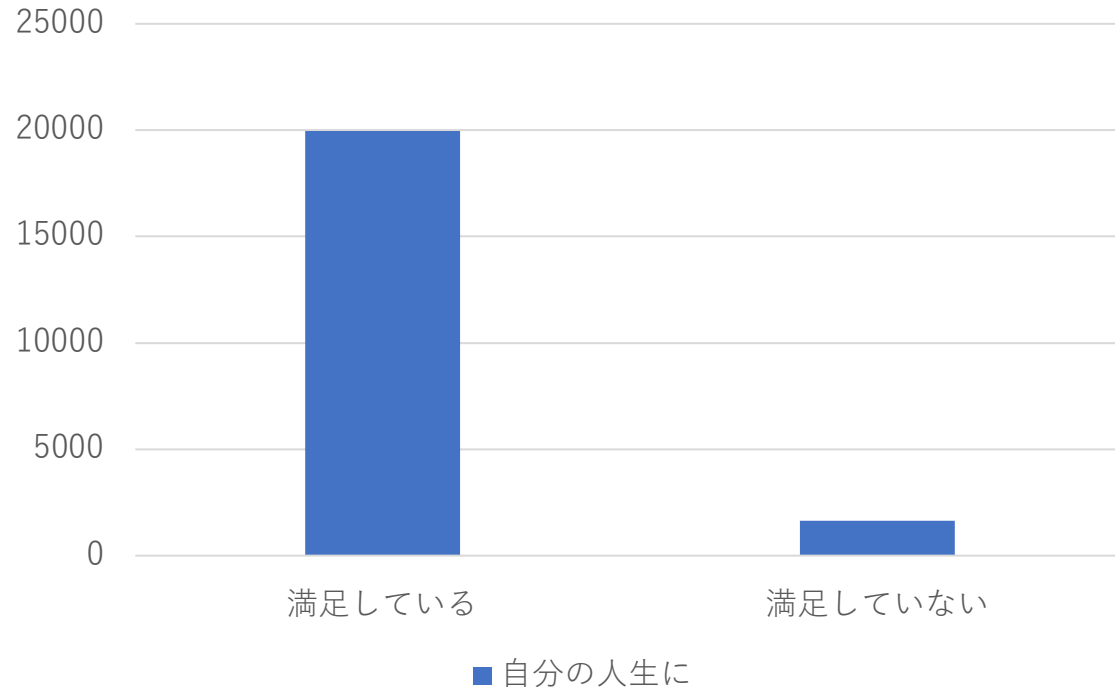


# 検証その2

- 幸福度と貸しづらさは関係があるのか？

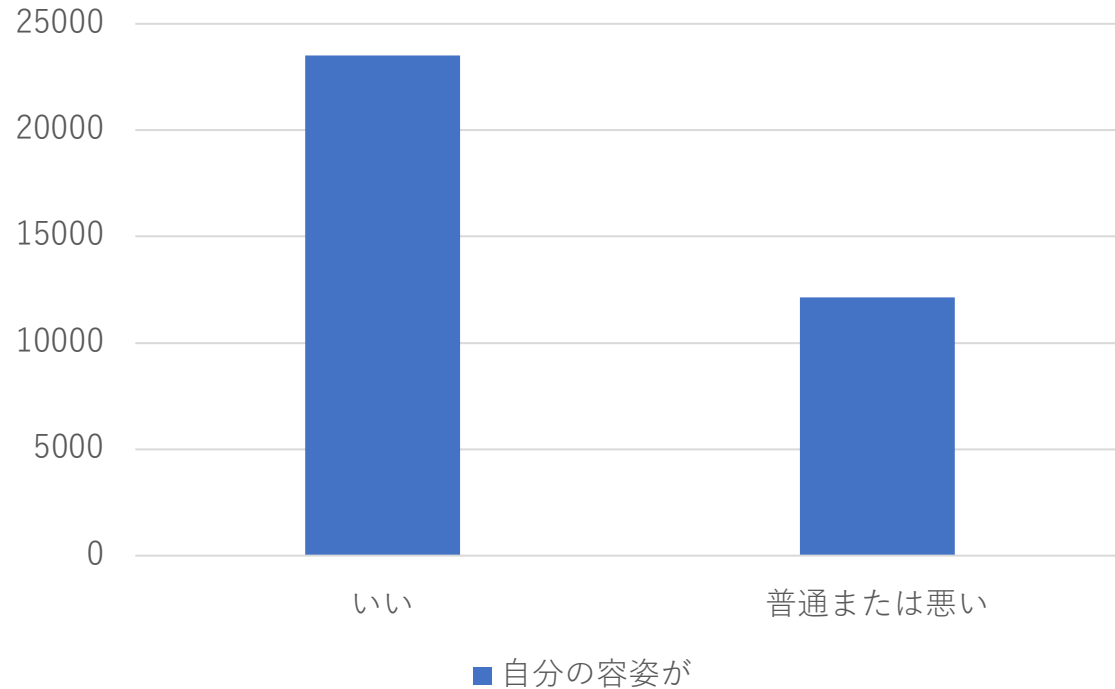


# 検証：自分の人生に満足しているかと貸しづらさ効果



- 人生に満足している人ほど、貸しづらさ効果が高い

# 検証：自分の容姿と貸しづらさ効果



- 容姿がいい人ほど、貸しづらさ効果が高い

- 幸福度が高い人ほど貸しづらさ効果が高い

# 検証結果

- SNSの依存度が低い人ほど貸しづらさ効果が高い？（検証1）
- 幸福度が高い人ほど貸しづらさ効果が高い？（検証2）

# 結果・考察

## 〈SNSの依存度〉

- ・ SNS依存度が低い人の方が高い人に比べてSNS時では貸すことをためらう。

→ SNS依存度が低い人はスマホ慣れしていないため、現実（対面）とSNSでの貸す金額のギャップが大きい？

# 結果・考察

## 〈幸福度〉

- ・幸福度の高い人の方が低い人比べてSNS時ではためらう。

→幸福度の高い人は慎重な人が多い（と私たちは考える）ため、未だ普及していない、SNS上でお金を貸すことをためらう傾向が高い？