ダークパターン

行動経済学

中京大学 経済学部 内田ゼミ
渡邊、湯川、村井、尾宮

目次

01 研究動機

02 ダークパターンとは

03 日本のECサイトにおけるダークパターンの実態調査

04 ダークパターンの有無比較アンケート実施

05 厚生の低下による金銭的評価の調査

06 ダークパターンと私たち消費者について

07 全体のまとめ

01 研究動機

1．日本で展開されているECサイトにおいて、具体的に
どのようなダークパターンが用いられているか？

⬇

2．どの種類のダークパターンが、人々の選択に
より大きな影響を与えていると考えられるか?

➕

ダークパターンによって生じる人々の厚生の低下は
金銭的にいくらと評価できるか？

ECサイトとは？
「インターネット上に開設した 商品を販売するウェブサイト」

引用：株式会社ecbeing ウェブサイト
「ECサイトとは？種類・運営方法と業界別構築事例5選」

02 ダークパターンとは

ダークパターンとは、ユーザーを騙して何かを購入させたり、登録させたりするなど、意図しないことを実行させる、Webサイトやアプリで使われているトリックのこと
ーーハリー・ブリグナル　darkpatterns.org

Dark Patterns at Scale：
Findings from a Crawl of 11K ShoppingWebsites (2019)

著名：Arunesh Mathur,et al

ダークパターンの7つの分類

1.Sneaking - こっそり

：ユーザーにとって重要な情報を隠したり、偽装したり、公開を遅らせたりする

2.Urgency - 緊急

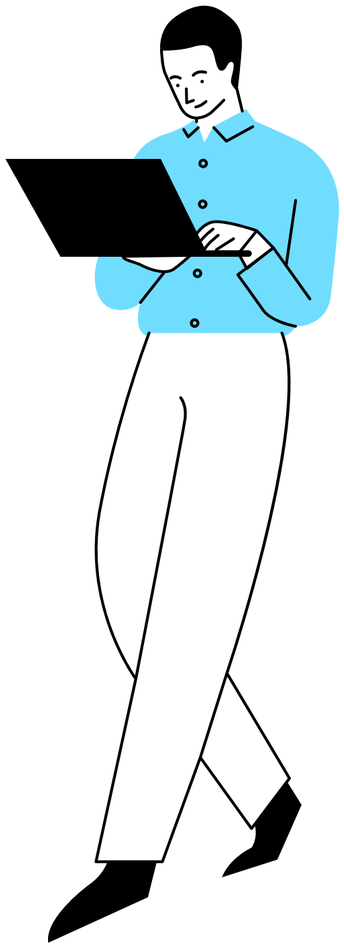
：過剰に切迫感を演出したり、行動を促すための嘘をつき意思決定を焦らせる

3.Misdirection - 誘導

：ユーザーの注意を惹きつけたり、逸らしたりすることで、特定の選択へと誘導する

4.Social Proof - 社会的証明

：他社の行動を参考にする心理を利用して意思決定に悪影響をあたえる



5. Scarcity - 欠乏

：商品の希少性をアピールすることで、消費者の合理的な選択を歪める

6. Obstruction - 妨害

：サービスを解約するユーザーを無理に引き留めたり、
障害を設けることでユーザーの行動を制限する

7. Forced Action - 強制

：ユーザーに無許可で特定のアクションを実行したり、
本人が望んでいないタスクを強いる

リサーチクエスチョン

実際に日本の主要ECサイトでは
ダークパターンが使われているのだろうか？

↓

どの種類が多く使用されているのだろうか？

日本のECサイトにおけるダークパターンの実態調査

対象：主要ECサイト45個 参考　Googleプレイストア内ランキング(カテゴリ：ショッピング)

各ECサイトについて、実際に操作を行い調査を実施

↓

操作中に発見されたダークパターンを7種類に分類し記録

↓

記録された7種類のダークパターンを集計

↓

分析・考察

調査方法

調査対象の選定

・ECサイトには様々な特徴があり、運営形式で明確に分類することは困難
・ECサイトには別企業が運営するアカウントサービスを利用できるものもある
→ダークパターン調査に影響しかねない

そこで今回の調査では…

・「ECサイトの運営形式」を選定の基準とせず、Googleプレイストア内のランキングを上位から参考に選定し主要ECサイトとする
(※調査はアプリではなくWEB上から行う)
・ECサイト1つにつき、登録は同じ運営元のアカウントサービス1つを用いる

調査結果

単位：サイト

01	こっそり	29
02	緊急	7
03	誘導	37
04	社会的証明	9
05	欠乏	12
06	妨害	36
07	強制	34

主に「誘導、妨害,強制」を多く確認

「誘導」「妨害」「強制」のダークパターンが最も多く見られた

また、特徴的なものとして視覚的干渉などがある

ダークパターンは主要ECサイトのほぼすべてに存在する

↓

なぜダークパターンが多く存在するのか?

企業が顧客を増やすために
無意識的にダークパターンを生んでいる

リサーチクエスチョン

有名なECサイトにもダークパターンは多く存在し、
ダークパターンの分類、7種類すべてが確認された

↓

7種類のダークパターンそれぞれについて、与える影響と
引き起こされる金銭的評価に差や変化はあるのだろうか？

ダークパターン有無比較アンケート
ダークパターンによる金銭的評価の変化のアンケート
2種類のアンケートを行う

2種類のアンケートに加え、
今後ダークパターンとどう向き合っていくか
という意識調査を行う

ダークパターンの有無比較アンケート

クラウドワークスにてアンケート実施

↓

7種類それぞれダークパターンのある場面と無い場面を提示
回答者は2つの場面を見比べて、どちらがより好ましいかを回答

↓

回答を集計

↓

それぞれについて分析・考察

ダークパターンによって生じる金銭的評価の変化のアンケート

クラウドワークスにてアンケート実施

↓

7種類それぞれの種類によって、
引き起こされる金銭的評価の変化について調査

↓

回答を集計

↓

それぞれについて分析・考察

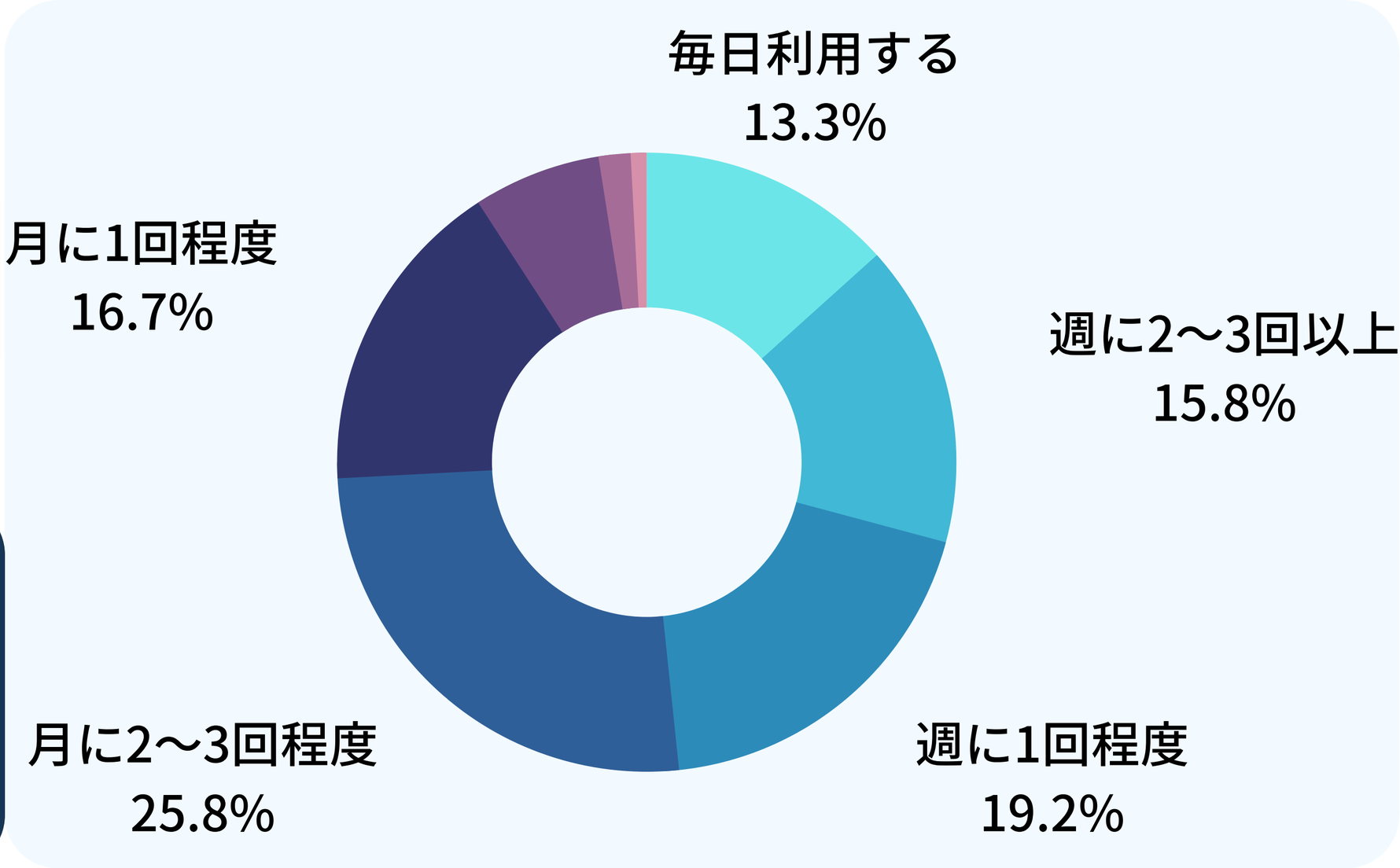
04

ダークパターンの有無
比較アンケート

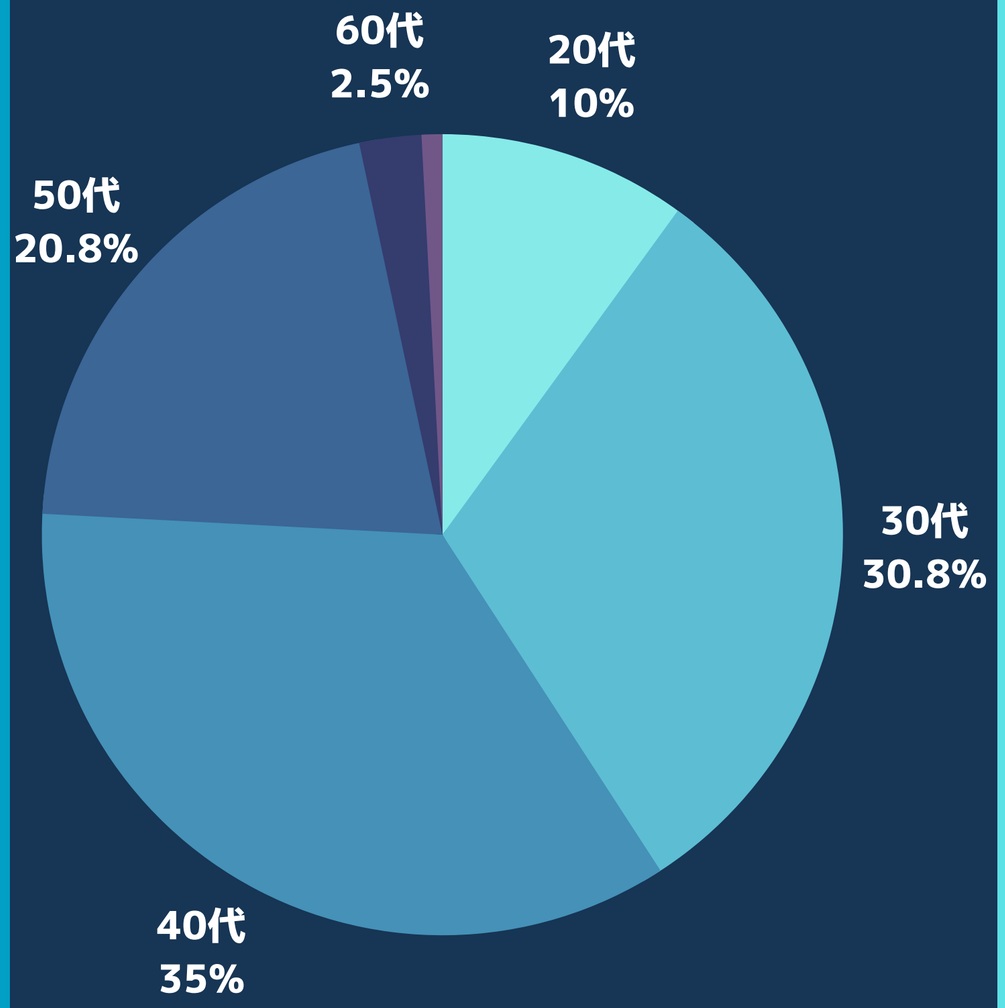
質問：あなたはECサイトをどのくらいの頻度で利用しますか？

120人の回答が得られた

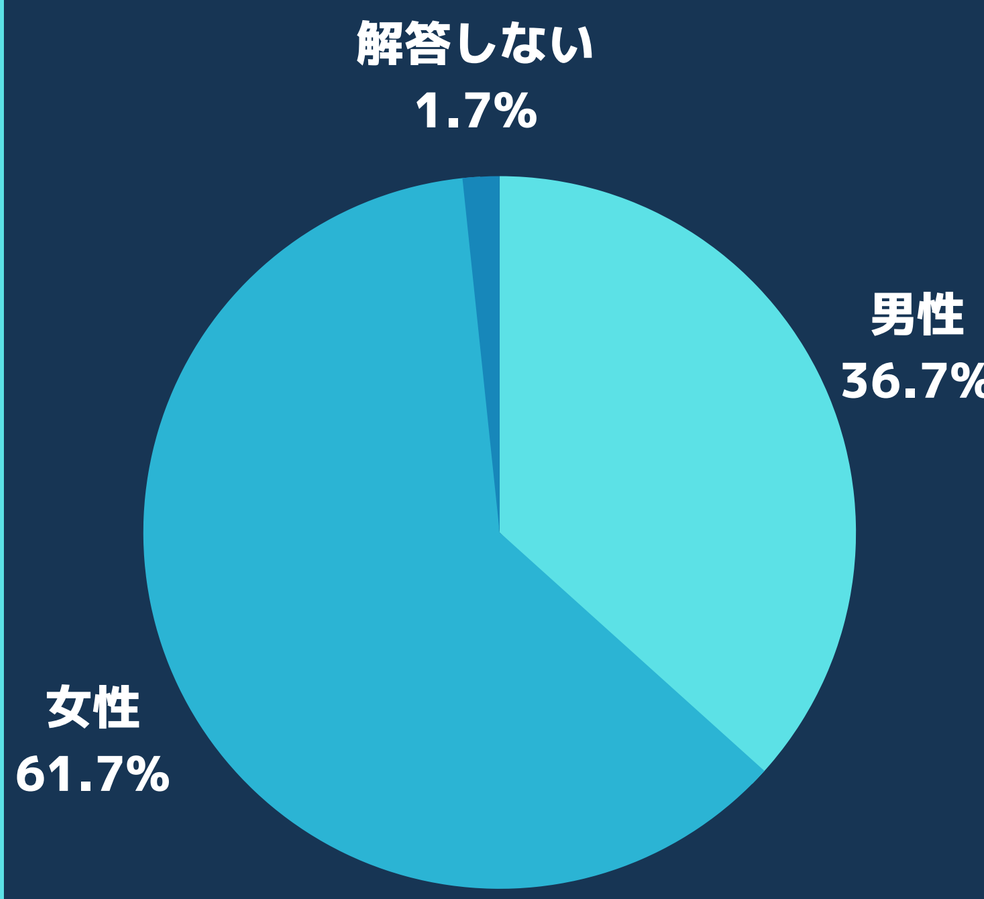
およそ9割が月に
1回以上ECサイトを
利用している



年齢



性別



実際のアンケート

①Sneaking-こっそり

同じ商品を販売するサイトAとサイトBがあります。

質問

２つを比較して、あなたはどちらのサイトの方で、より購入したいと考えますか？

回答方法

下の７つの目盛は、あなたがABのどちらでどの程度、より購入したいのかを示します。
よりAのサイトで購入したいと考えるならばは1の方に、Bの場合は7の方に近づけてください。

A

B

1 4 7

②Urgency-緊急

A

ふかふかなクッション
グレー/ホワイト

今だけ貴方に!
期間限定特価
~~3000円~~→2500円
お急ぎください!

通常注文
2500円
在庫あり
カートに入れる
すぐに購入

B

ふかふかなクッション
グレー/ホワイト

期間限定特価
~~3000円~~→2500円
期間　○月X日まで

通常注文
2500円
在庫あり
カートに入れる
すぐに購入

④Social Proof-社会的証明

A

＼骨を健康にするマルチビタミン／

サプリ EX（持続型）2袋セット（80 日分）

◆カルシウムサプリメント　健康食品

価格1,969円 (税込)

B

＼骨を健康にするマルチビタミン／

サプリ EX（持続型）2袋セット（80 日分）

◆カルシウムサプリメント　健康食品

価格1,969円 (税込)

このサプリを飲み始めてから、階段の上り降りが楽になり、今までできなかった長距離走ができるようになりました！これからもこのサプリを愛用していきたいと考えています。

Aさん：使用歴６年

まだ短い期間しか利用していませんが、次の日から効果が目に見えて実感できました。数時間座っているだけで

③Misdirection-誘導

A

TOP ページに戻る　解約する

B

TOP ページに戻る　解約する

⑤Scarcity-欠乏

A

『スマートウォッチ　￥５０００！！』

ぜひお買い求めください！！

今すぐ購入

B

中京　太郎さんが『スマートウォッチ　￥５０００』を注文しました！！！

★在庫あとわずかです！　急いで！！！

今すぐ購入

⑥Obstruction-妨害

解約のお問い合わせありがとうございます。解約手続きは随時受け付けております。

★必須　解約理由をぜひお聞かせください。

解約する

解約のお問い合わせありがとうございます。解約は随時受け付けております。

解約する場合は下記のボタンをクリックしてください。

解約する

⑦Forced Action-強制

私はロボットではありません

利用規約に同意します

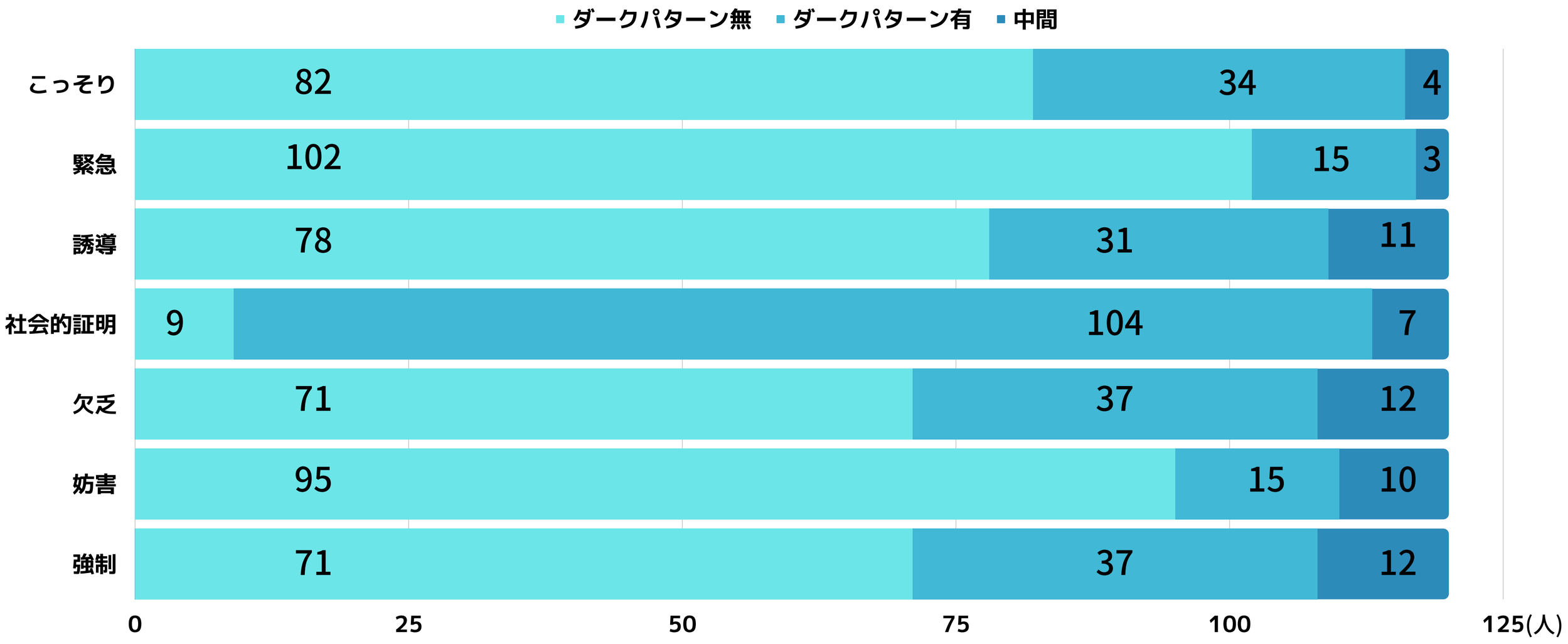
個人情報の取り扱いに同意します

メールマガジンの受信に同意します

私はロボットではありません

利用規約、個人情報の取り扱い、
メールマガジンの受信に同意します

アンケート結果


ダークパターン無
ダークパターン有
中間
こっそり
緊急
誘導
社会的証明
欠乏
妨害
強制
82
34
4
102
15
3
78
31
11
9
104
7
71
37
12
95
15
10
71
37
12
0
25
50
75
100
125(人)

どの種類のダークパターンが、人々の選択により大きな影響を与えていると考えられるか?

「社会的証明」がより大きな影響を与えていると考えられる

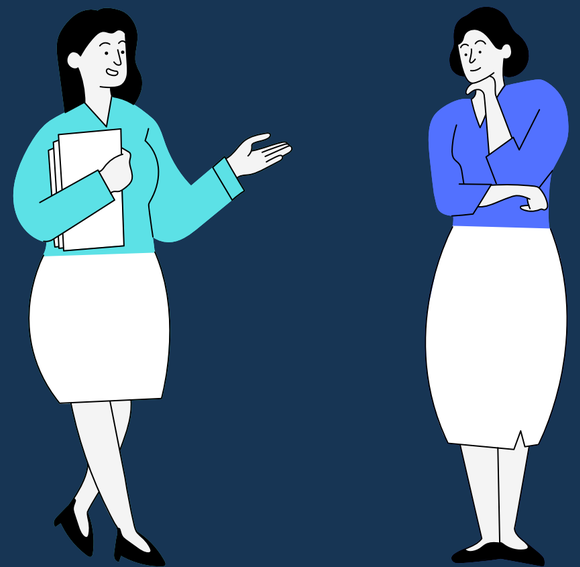
アンケートの結果から…

私たちは、ダークパターンのある選択を
避ける傾向があると考えられる

では、消費者である私たちは、購入する時に
何円まで価格が下がればダークパターンを
利用してもよいと考えるのだろうか？

05

厚生の低下による金銭的評価の調査

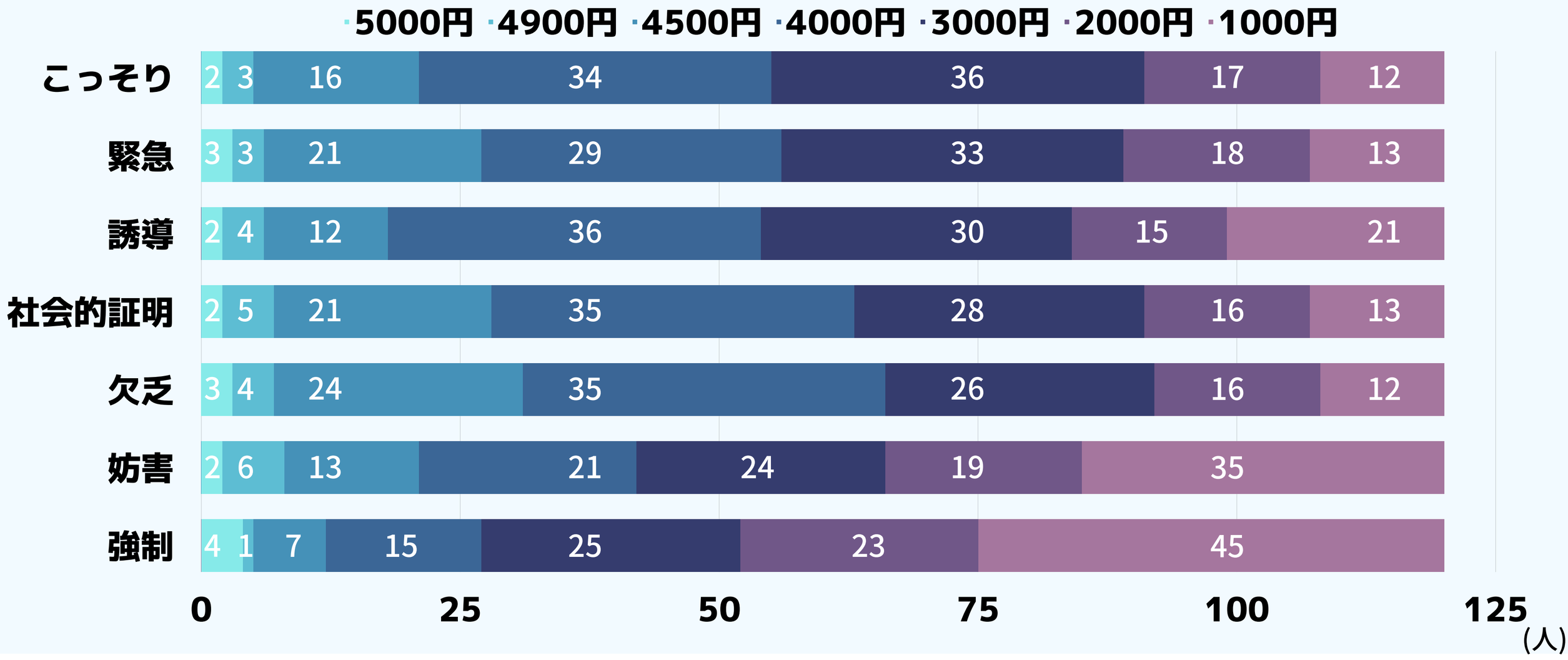


アンケート実施

質問：
もし5000円の商品を購入するとき、あなたは商品価格が何円まで値下げされていればダークパターンのあるサイトAで買ってもよいと考えますか？

解答方法：
それぞれの種類ごとに
5000円、4900円、4500円、4000円、3000円、2000円、1000円の中から
自分が支払ってもいいと思う金額を選択してください

アンケート結果


5000円
4900円
4500円
4000円
3000円
2000円
1000円
こっそり
2 3 16 34 36 17 12
緊急
3 3 21 29 33 18 13
誘導
2 4 12 36 30 15 21
社会的証明
2 5 21 35 28 16 13
欠乏
3 4 24 35 26 16 12
妨害
2 6 13 21 24 19 35
強制
4 1 7 15 25 23 45
0
25
50
75
100
125
(人)

分析

こっそり	3223円
緊急	3235円
誘導	3072円
社会的証明	3312円
欠乏	3372円
妨害	2724円
強制	2353円

「強制」、「妨害」の平均値は、
他の種類のダークパターンの平均値よりも
約1000円低い

「強制」「妨害」以外の種類の
ダークパターンの平均値は
3000円ほどであった

考察

「強制」や「妨害」を含むダークパターンは、
消費者が警戒するダークパターンだと考えられる

↕

「強制」「妨害」のダークパターン以外の5種は、
少額の値引きがあった場合、
ダークパターンを選択する傾向があるため、
あまり警戒されていないと考えられる

二つのアンケートの矛盾...

金銭的評価についての調査

「強制」は、消費者が避けたいと考える

**ダークパターン有無
比較アンケート**

「強制」は、ダークパターン有の
選択肢を選んだ人が、2番目に多かった

避けたいと考えているのに選んでしまっている？

二つのアンケートから…

消費者は手順が増えることに**煩わしさを感じ、**
それを避けるために警戒するのではないか？

↓

利用者側の手順を減らす種類のダークパターンを
煩わしさを減らすための**好意的な設計として**
誤認してしまったのではないだろうか

さらにECサイトの調査結果も踏まえて…

ECサイト上の調査結果から、1つのサイトに
複数のダークパターンがみられるものも存在した

↓

場面に応じて、特有の効果を持つダークパターンが存在し
ダークパターンの特性の相互作用を起こしている

↓

ダークパターンの持つ性質による相互作用によって
「消費者に巧妙な影響を与える」のではと考えられる

06 ダークパターンと私たち消費者について

意識調査アンケート調査内容

A.ダークパターンの認知度

B.実際に影響受けたことがあるか

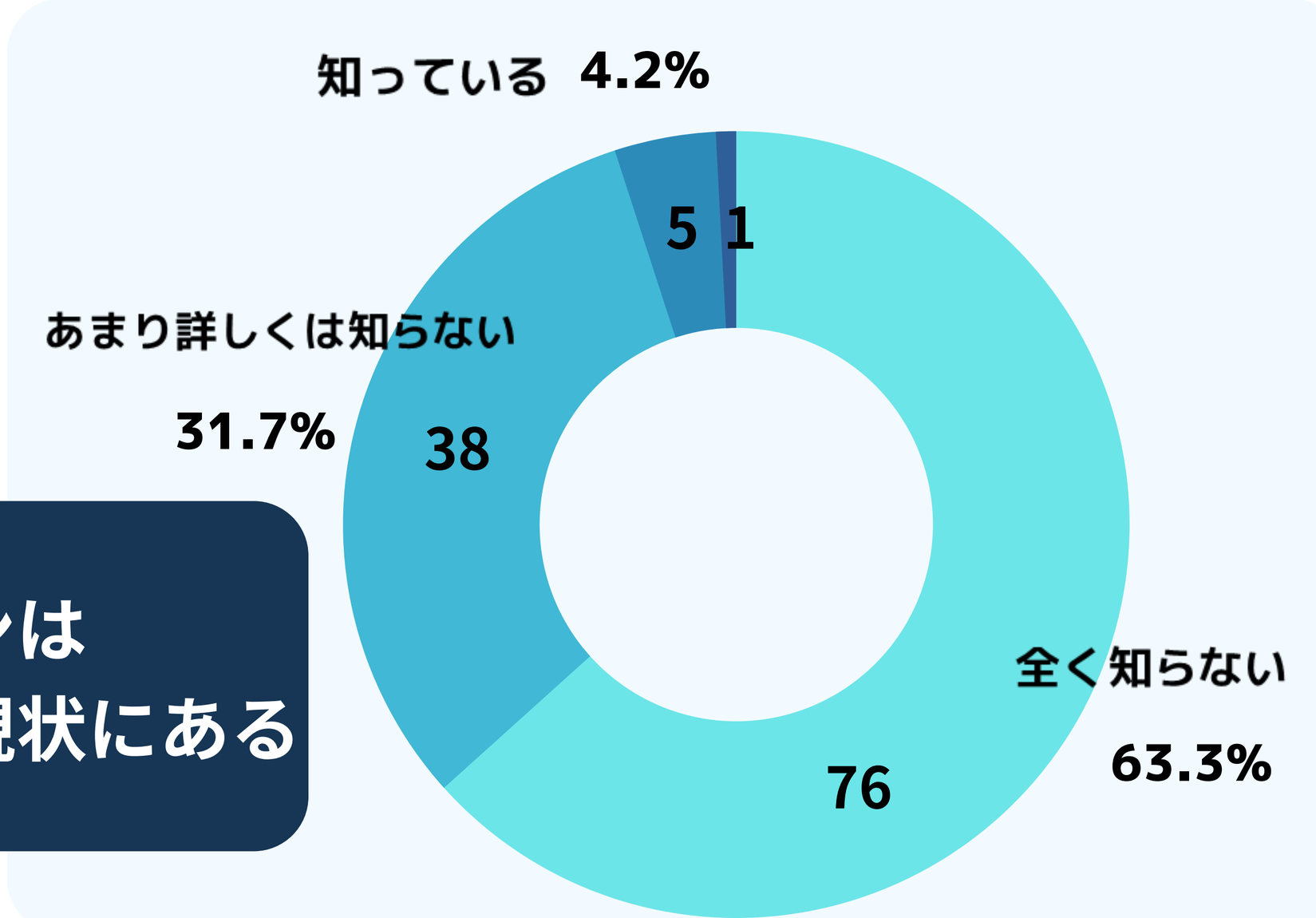
C.今後のあなた選択について

ダークパターン
認知度

95%

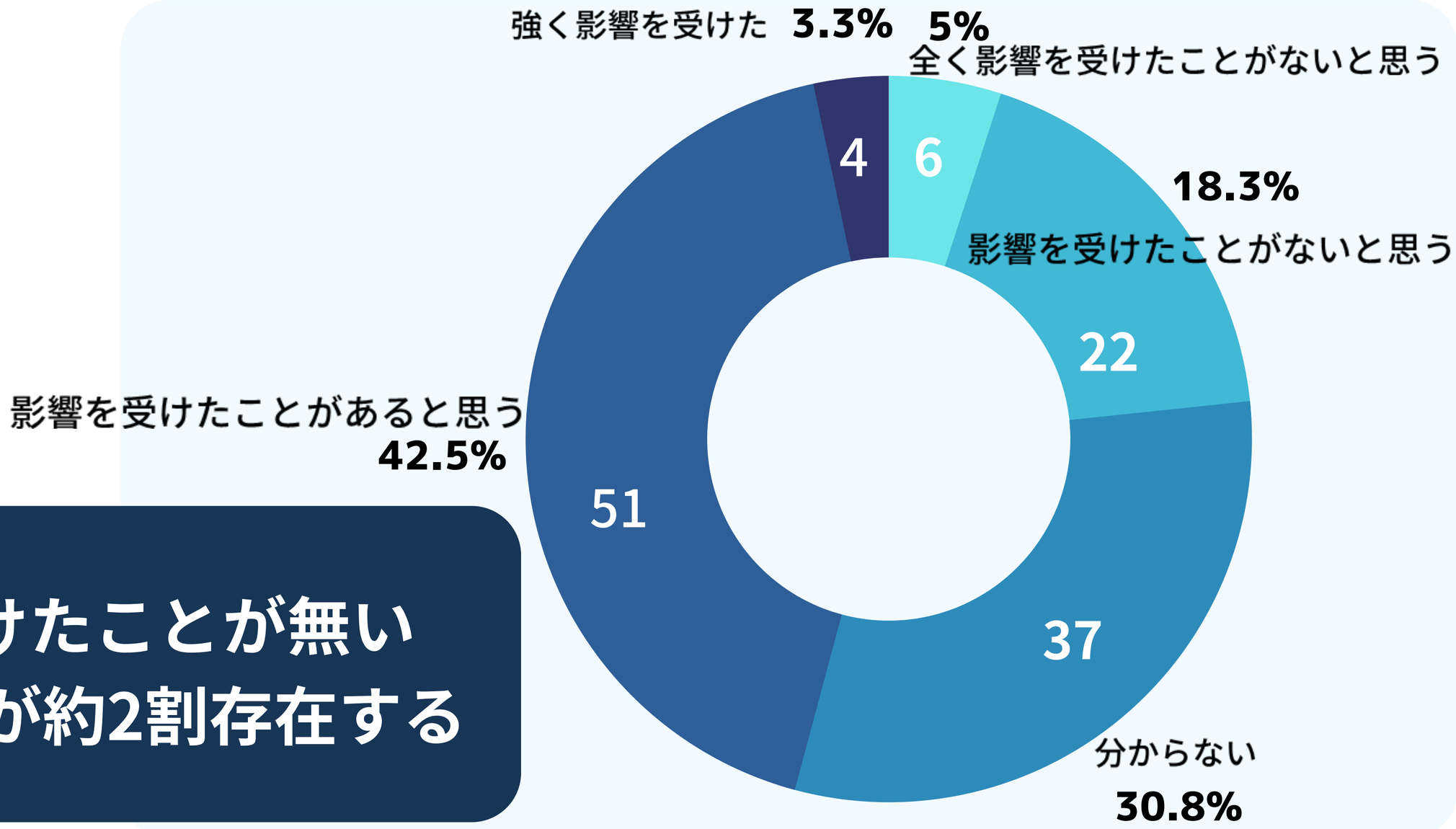
知らないと答えた

質問: あなたは「ダークパターン」をどの程度知っていますか



**ダークパターンは
全く知られていない現状にある**

質問:　あなたは過去に「ダークパターン」の影響を受けたことがあると思いますか？

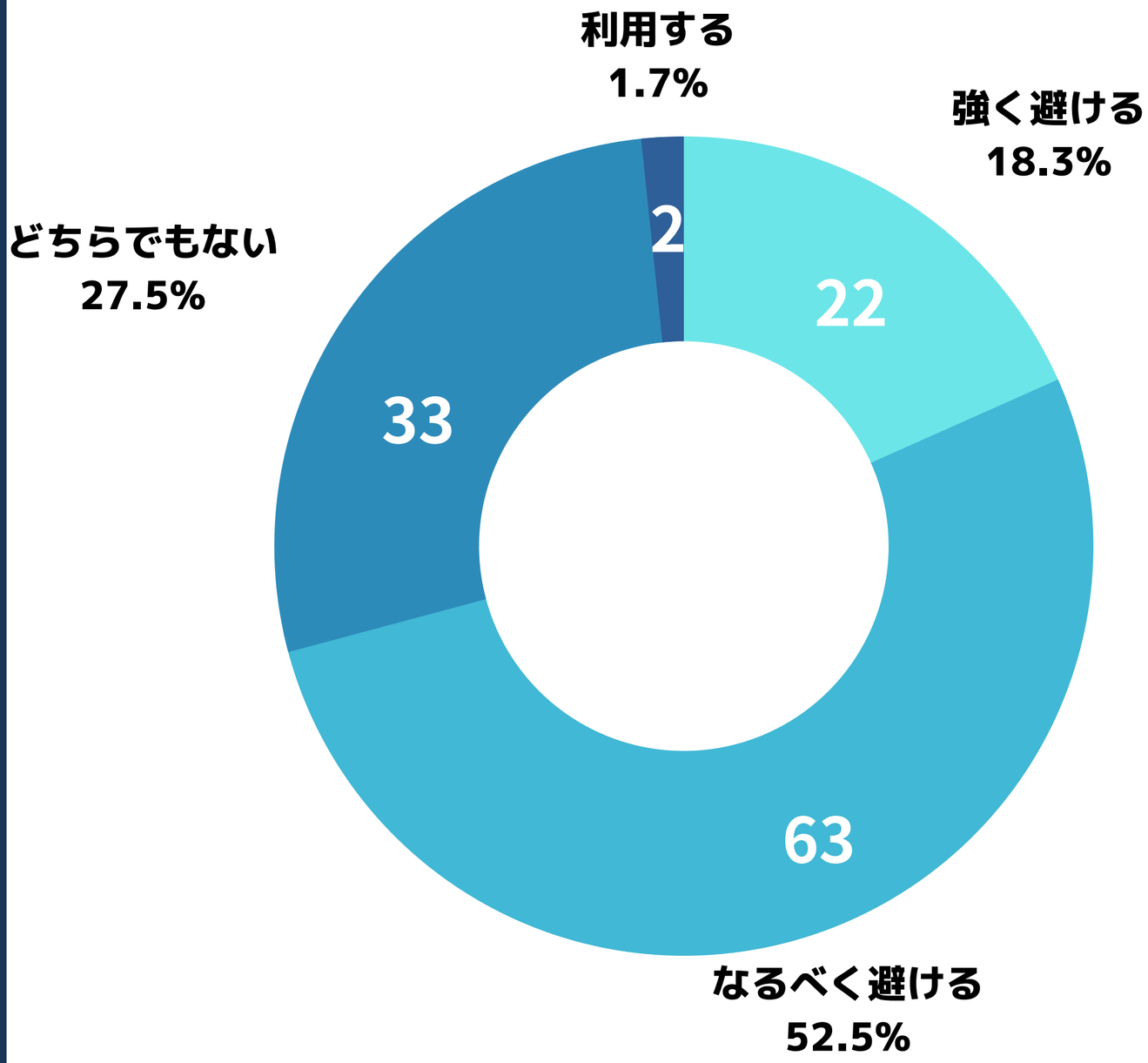


影響を受けたことが無いと考える人が約2割存在する

今後についてのアンケート

質問：
あなたは今後「ダークパターン」を用いたサービスに対しどのように行動しますか？

結果：
今後、避けようと考える人は約7割。
一方で、不利益を許容する人も存在する



07 全体のまとめ

有名なECサイトであってもダークパターンは潜んでいる

企業側はダークパターンの特徴を組み合わせ、不利な選択をさせうる

消費者は商品の購入時にダークパターンの性質を理解し

意識的に注意することで最適な購入を行うことができる

- darkpatterns.org Deceptive Design
- Arunesh Mathur,et al. (2019),Dark Patterns at Scale：Findings from a Crawl of 11K Shopping Websites
- 株式会社ecbeing ウェブサイト
- 「ECサイトとは？種類・運営方法と業界別構築事例5選」 https://www.ecbeing.net/contents/detail/ecsite
- 仲野佑希　(2022)『ザ・ダークパターン』翔泳社

参考資料

ご清聴ありがとうございました