

ガチャ

それは、人の心を踊らせ、 金銭感覚を狂わせる魅惑のシステム

「ガチャ」

この言葉を聞いて現代の人がイメージするのは、よくデパートやサービスエリアに並んでいるカプセルで出てくるガチャガチャではなく、スマホアプリ（ゲーム）でのガチャだと思います。

「パズドラ」や「モンスト」を筆頭に、欲しいキャラクターを引くためにガチャを引く、というイメージが強くなっています。

一応、あまり馴染みのない人向けにガチャについて説明しておきますと、（知ってる方は読み飛ばしてOK）

基本的にこういうゲームは、
「**何体か手持ちのキャラを連れて敵と闘う**」
という感じで遊ぶものです。

で、そのキャラはどうやって手に入れるのかというと、それが「ガチャ」なんですね。

チュートリアル用の弱いキャラからスタートし、イベントをクリアしていくにつれて「オーブ、魔法石、クリスタル」と呼ばれるアイテムがクリア報酬でもらえます。

それらを使って、
「オーブ5個で1回ガチャ」
というようにガチャを引くわけです。
そこで強いキャラを手に入れるんですね。

ただ、どのキャラが出るのかはあくまでも確率なので、
強いキャラが出てくれるとは限りません。
なので、何回も引く必要があるわけです。

で、そのガチャを引くためのアイテムの
入手方法は他に何かあるか？というと、
それが「課金」と呼ばれるものです。

「オーブ50個で〇〇円」
という形でアプリ上から買うことができます。

無料でもガチャは引けますが、
もっとたくさん引きたい！
欲しいキャラが出るまで引きたい！
という場合は、この課金に手を出すわけです。

なぜ人は課金してまでガチャを引くのか？

さてさて、本題はここから。

タイトルの通り、
「なぜガチャはあんなにも引きたくなるのか？」
について僕なりに考えてみようと思います。

スマホゲームでもいろいろありますが、
あくまでも今回は「ガチャ」に絞った内容です。

僕自身、大学生のときから
友達と一緒にゲームをしてきたタイプなので、
もちろんガチャも引いたことがあります。

その中で、「うわ、めっちゃ引きたい！」
と熱烈に思ったことは星の数ほどあるので（笑）、
そのときの自分の心理を客観視しながら考えてみます。

ポイントは、全部で5つ。

実は、5つ目が僕が一番伝えたいことなので、
そこだけは読み飛ばさないでくださいね。

1. 優越性の追求

これはシンプルに、
「他の人より強くありたい」という欲求ですね。

強いキャラを手に入れ、
周りの友達より難しいイベントをクリアし、
その優越感にニヤリとする。

これは分かりやすい理由なのかなと思います。

競争心が強い、負けず嫌いな人は
この傾向が強いです。

ちなみに僕は、このタイプです。笑

今はだいぶ丸くなりましたが、
学生時代はガッツリこのタイプでした。

とはいえ、強弱はあれど
どんな人にもある欲求なので、
自分の手持ちキャラで
他の人達と対戦できるゲームでは
この欲求はかなり刺激されます。

さらにさらに、

一緒にやっている友達が
良いキャラを引けば引くほど、
ガチャを引きたい欲求が止まらなくなるわけですね。

2. サンクコスト効果

サンクコスト効果というのは、
**「一旦やり始めたら、
それまでやってきたことを無駄にしたくないから
引き返せなくなってしまう」**
という心理のことです。

さきほど、
無課金でもガチャを引くためのアイテムは貰える、
という話をしたように、
頑張って貯めればたくさんガチャが引けるわけです。

で、「この期間中はレアキャラの出現率アップ！」
というキャンペーンを待って
そこで一気に貯めてきた分でガチャを引く。
ということが出来ます。

でも、それでも狙ってるキャラが出る確率は
そう高くないわけです。
「運」なので、むしろ出ないときの方が多いんですね。

すると、どうなるか？

**「せっかく必死に貯めたオーブで引いたのに、
これで欲しいキャラが出なかったら損だ！」**
と思い、出るまで引きたくなるんですね。

もっと言えば、

課金して大量にアイテムを買ったのに
それでも欲しいキャラが出ない場合、
さらに sunk cost 効果が強く働いて
どんどん引き返せなくなります。

金銭感覚が狂ってくるのです。

ですので、

「無料でガチャを引くアイテムが貰える」
というのは、この心理を刺激する仕組みになっているのです。

1回でも引けば、
この心理はカチッとスイッチが入りますから。

3. 希少性の心理

こういうゲームでは、
よく映画や漫画のキャラクターとコラボして
「期間限定コラボガチャ」というお祭りが行われます。

そのコラボ対象となる作品が好きな人には
とんでもなく魅力的なお祭りガチャが
”期間限定”で行われるんですね。

そこでは、大好きなキャラクターが
自分が一番力を入れているゲームの
キャラクターとしてゲットできて、
仲間として一緒に闘えるようになるのです。

そりゃーもう、魅力的です。

「いつガチャ引くの？今でしょ！」
という状態になるわけです。
(古いか)

そしてそれは”期間限定”なので、
そのときを逃せばもう手に入らないかもしれません。

すると、**希少性の心理**が働いて、
欲しくてしょうがなくなるのです。

だって、珍しいから。希少だから。
今しか手に入らないかもしれないから。

期間限定の破壊力、恐るべし・・・。

そこにさらに優越性の追求だったり
 sunk cost 効果も乗っかってくるので、
 強烈な欲求になるんですね～。

4. YouTuber のガチャ動画

(※これはオマケ的な話)

YouTube に動画を投稿して
 動画に貼った広告から収入を得ている人を
 YouTuber と呼びますが、彼らの中には
 ひたすらガチャを引いている動画を投稿する人もいます。

で、肝心の再生回数を見てみると、
 ガチャ動画は安定的に再生されています。

他の動画は5万再生くらいなのに、
 ガチャ動画だけ30万再生くらいいたりするんですね。

ですので、費用対効果として、
 3万円課金してガチャを引く様子を動画に撮り、
 それを投稿して後々10万円のリターンになるとしたら、
 単純計算で7万円のプラスになるわけです。

チャンネル登録者数が何十万人もいる人なら、これだけでもかなりの収入になるんじゃないかなと思います。

なので、こういう意味もあってたくさん引くこともありそうです。

レアキャラを引く動画の方が再生回数も多い傾向にありますしね。

5. 居場所と貢献感

スマホゲーム上のガチャは、デパートに置いてあるガチャガチャと違い、他の人と共有できる場合が多いです。

敵と闘いに行くとき、
「自分の手持ちキャラ＋フレンド枠」
という編成で出発するのが定番となっているんですね。

フレンド枠というのは、自分の手持ちキャラの中から1体を選択し、そのキャラを他の人が「お手伝い」として連れて行ける枠のことです。

つまり、自分が他の人はあまり持っていないキャラを持つことにより、そのキャラをフレンド枠に設定しておくことで「貢献」できるわけです。

= 人から必要とされる
= それが居場所になる

僕はよく「居場所」という言葉を使いますが、これはネガティブな意味ではなくて、
「輝ける場所」という意味で使っています。

『嫌われる勇気』で知名度が上がったアドラーは
「**幸せの本質は貢献感である**」と言っており、

ドイツの社会心理学者エーリッヒ・フロムは
「**人間の最も強い欲求は、孤独からの脱出である**」
と話しています。

そして、

周りの人が持っていないレアキャラを手に入れるのは、
この欲求を満たすことになるのです。

だからこそ、新しいレアキャラが新登場すれば、
誰よりも先に手に入れたくなるわけです。

「自慢したい」という意味もあるかもしれませんが、
それ以上に、**そのキャラを持つことで人の役に立てる、
そして感謝してもらえて自分には価値があると実感できる。**

故に、自分の居場所を強固にするべく
どんどんガチャを引きたくなる。

いろいろな理由を話してきましたが、
なんだかんだ、
「人の役に立ちたい」という衝動は
人間の中で大きなものなのです。

以上、人がガチャを引きたくなる心理を
僕なりに考えてみた結論です。

それでは、最後までお読みいただき、
ありがとうございました。

かりりい（小野田 聖士）