# DXとナッジ

原 翔子

東京財団政策研究所 研究員



#### 日本におけるDXの社会的インパクトに関する研究

- ・ 今年1月にワークショップを実施
- 須藤先生と松崎先生のゼミの学生さんにご協力いただいた
- テーマ「個人情報およびパーソナルデータの活用と保護」





#### 個人情報およびパーソナルデータの活用と保護

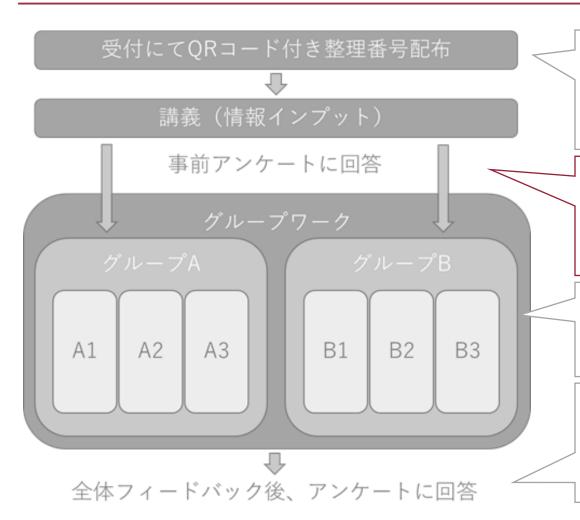
- 現在提供されている様々なサービスが、収集された個人情報およびパーソナル データの分析の上に成り立っている。
- 個人は、自分に関する情報の取り扱いについてしっかり考えなければならない。
- いつ、どういうときに、どういうデータが必要とされるかを理解できているか?

あなたは顧客の情報を利用した事業を始めようとしています。

- ①事業内容を考え、
- ②個人情報およびパーソナルデータの利用同意書を作成し、
- ③実際に情報を収集してください。



# 「ナッジを実践するワークショップ」の概要



同じ質問内容で、表示順と選択肢の数の異なる2つ の事前アンケートを用意し、参加者に気づかれないように配布する。

回答者の情報を収集するだけでなく、回答者に意識を刷り込むこともできるのではないか?(裏テーマ)

グループAとB「炎上」と「収益」をキーワードに助言

アウトプットの共有を通していただき、グループ間で意識に違いがあることを確認する。

#### アンケートデザイン

#### 【調査】

- 個人情報およびパーソナルデータの 保護に関して、回答者はどのように考 えているか?
- 個人情報およびパーソナルデータの 活用に関して、回答者はどのように考 えているか?

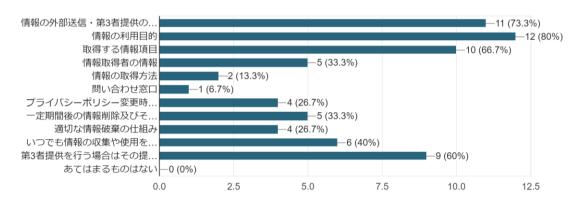
#### 【操作】

• 個人情報およびパーソナルデータの **保護と活用**それぞれについて、アン ケートデザインの差は成果物の中で どのように反映されるのだろうか?

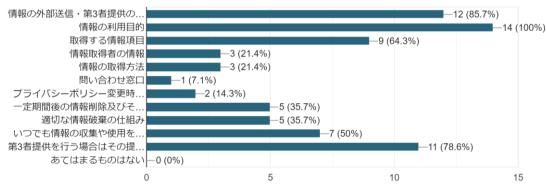
#### 質問内容例1

- あなたに関連する情報の利用について、事業者から「同意」が求められたときに、 あなたはどのような点を重視しますか?
- あてはまるものすべてにチェックを入れてください。

#### •グループA(保護)



#### •グループB(活用)



#### 質問内容例2

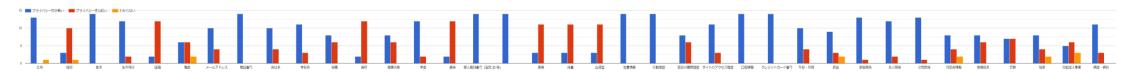
- あなたに関連する次の情報は、あなたにとって、どれほどプライバシー性がありますか?
- それぞれの情報について、もっとも当てはまるものを1つずつ選んでください。

#### •グループA(保護)



•グループB(活用)





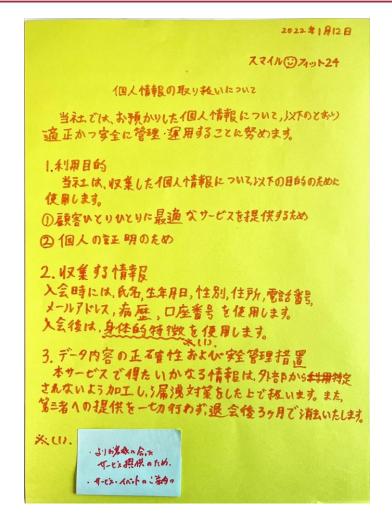
#### 質問内容例3

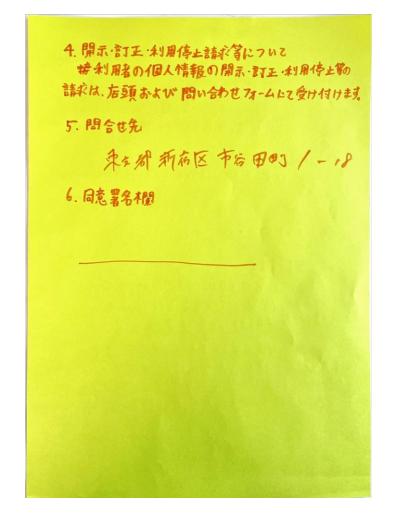
- ・ナッジが身近に浸透していると思われる例を1つお答えください。
- ・スーパーマーケットでの商品の配置
- ・並び列の足跡マーク
- ・コロナ禍のアルコール消毒の設置位置
- ・オンラインモールなどのあなたへのオススメ
- ・コンビニのホットスナックがレジ前に陳列されていること。
- ・男性小便器のシール
- ・お手洗いに「いつも綺麗にご利用いただきありがとうございます。」と書いて、マナーを守らせる例

• • • •



## アウトプットA1

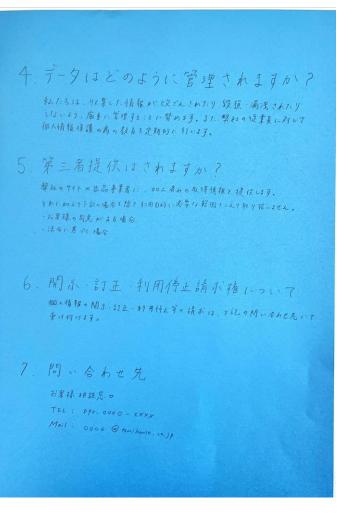




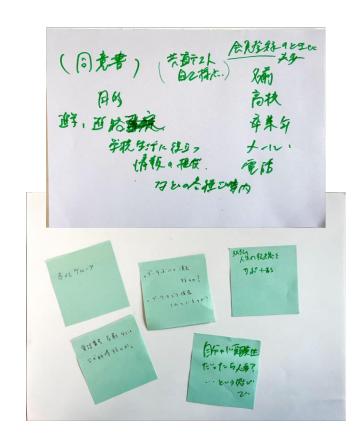
#### アウトプットA2

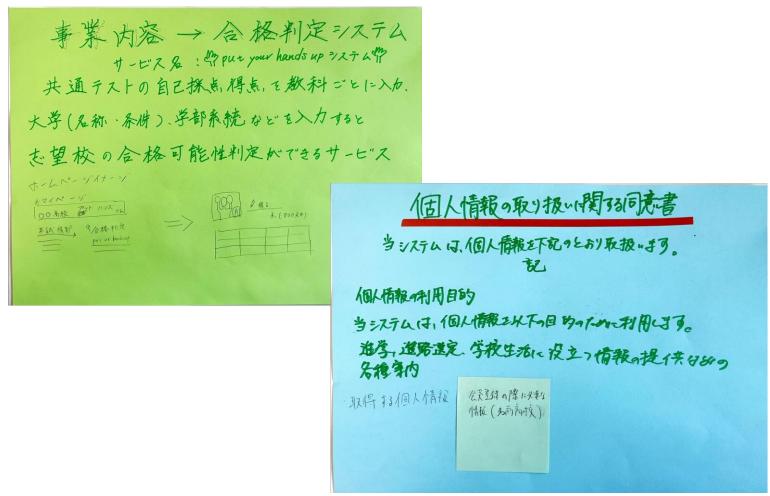


#### 1. どんは目的で使用されますか? 私たりは、利用者の特徴を伊頼、何析しすでスの同上に活かすため。 水頂に参げて精報を収集にますの利用いあた、2星録された内容と開入いる おあり情報をおがりりしやれいますの個人が特定される情報けついている配色で 門いるかだいのメ任用し、石竹いわたてい使用祭しません。また、3のかを削除 すトトアは 12 個人を時をできる情報も全と削骨しますの利用を個人Pい 時足されの精和を1なますからをはありません。 りどんは情報を中集はすべて 699、传所·传到 牙额、電話高号·×-11、71×12、米滑情報、頭入腹壓, ペルトの日答から得られる情報 3. どのようにい個人を特定できはいようにするのですか? 同析にあたしは、住所は蛇やお取し、ある、メールフドレス、電話番号 水浦情報は一中利用はでかりまで、解散は20代30代というでように (0歳がとい承記いすのこからの外建を発によな、購入された商品の1戸析を 行います。お析されに情報を送かばって個人が特定されることはありません。



## アウトプットA3





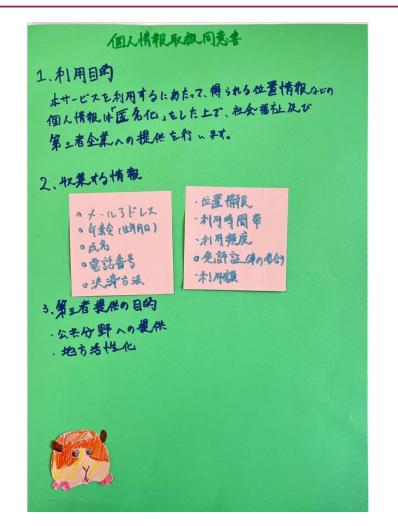
#### アウトプットB1



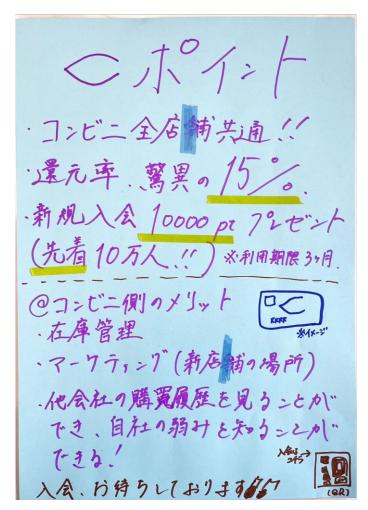
## 利用同意書 □同意好。 で一月を収集し、アードのの削減と 在庫の最適化を打う、 ·収集了的情報 1. 氏名、性別、×アド、住所、年齡 電話者号, 生年月日 2. 購売履歴 (商品, 時間, 位置情報) ※収集は情報は.個人情報管理会社と 共同利用する可能性があります

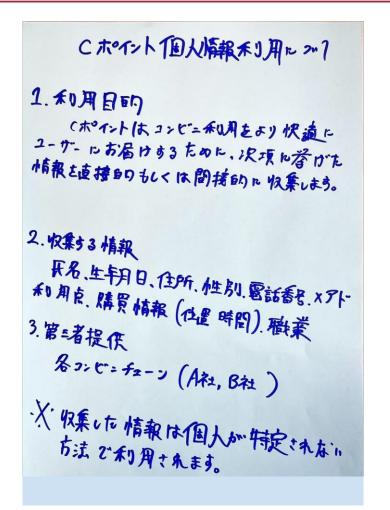
## アウトプットB2

シェアリングサービス. 「父要な時ん動神を自由ん利用ごさる」 位置情報を取得し、観光業などに 提供ないとで、車としころんしのう メリトトカンを用いてと、ことは年をしかいてきます。 ・自社のサーゼス向上



## アウトプットB3





#### 事後アンケートの回答(一部抜粋)

- うまくいった点について、要因は何だと思いますか?
- 「不都合なことを目立たないようにする」よりも、「最も届けたい内容を目立たせる」方が印象がいいことに気づけたこと
- 個人を特定する情報は必要最低限のみで、分析には利用しないことを強調しつつ、章を詳しく分けて、それぞれ細かく書くことで、「きちんとしている感」を演出することができ、安心させられたと思う。
- 事前アンケートにて「収集情報についてあなたはプライバシー性をどれくらい感じるか?」という問いがあった。ここで個人情報は大切なものだという再確認があったためか、作成した作品がより丁重なものになり上手くいったのではないか。
- 同意する点を目につくように表示し、同意しない選択肢をサイトを閉じることのみにした事で同意を誘導できた
- 消費者側の方が安心できるようにデータ利用方法を詳細に書いた点
- 自分たちが相手に期待する行動に直結する部分の文章を目立つようにした点
- 先着順、利用期限をつけることでいち早く登録して利用したいというユーザーの気持ちを煽ることができた

#### 事後アンケートの回答(一部抜粋)

- 改善に向けて、どんなことができると思いますか?
- 重要なポイントを強調するなど直接的な手法となったため、もう少し間接的な表現をした方が良いと感じた。個人情報利用規約を明確にする。データ消去をどうするかなど
- 個人情報を分析する点について明記が足りなかった。
- 個人情報保護規定をより詰めて記述出来ればよかった。
- ナッジの活用と、個人情報保護の信頼性のバランスが必要
- 視覚的な強調やわかりやすさが不足していると感じた。
- より多くの人に同意をもらうためには、住所や決済情報といった重要性の高い情報の利用方法を詳しく書くべきであると 考えた
- 利用する情報に関して相手の気持ちを考えられていなかったので、自分が事業を利用するときにどのようなことが気になるかについて考える。

# 終

