

2004年度
プロジェクト報告書

指導教授：三好 義洋

題名：大規模多人数参加型オンラインロールプレイング
ゲームにおけるリアルマネートレード研究

大学院イノベーション・マネジメント研究科
イノベーション・マネジメント専攻専門職学位課程

学生証番号：04W0015

氏名：町田 正

目次	2
はじめに	4
謝辞	5
著作物の利用について	6
第一章 概説	7
1. 大規模多人数参加型オンラインロールプレイングゲーム(MMORPG)	7
2. リアルマネートレード(RMT)	16
3. 変化するMMORPGとRMTの現状	24
第二章 プロジェクト概要	25
1. プロジェクト研究の目的	25
2. プロジェクト研究の背景(RMTを取り巻く環境の説明として)	27
第三章 法的議論	32
1. アバター、および仮想成果物の知的財産権	33
2. 利用規約の有効性	37
3. 犯罪幫助	38
4. 賭博	38
5. 立法のリスク	39
第四章 市場動向	40
1. MMORPG市場規模の推定	40
2. ヴァーチャル資産のRMT試算	44
第五章 事業計画	47
1. NPO法人『RMTフォーラム』の設立	47
1.1 Real Money Trade Ethics	47
1.2 事業内容	49
1.3 ファイナンス	54
1.4 システムの概要	60
1.5 画面の遷移とその説明	63

付章	67
1. 最新トピックス	67
2. 大規模多人数参加型ビジネスゲームの構想	68
3. 覚書	71
4. 『RMTフォーラム』テキスト抽出	72
最後に	74
参考文献	75
ニュースソース	77
研究・執筆者紹介	78

はじめに

オンラインゲームの世界に流通する通貨（Virtual Money、以下VMという）、およびその対価となる装備品やアイテム類を、現実の通貨（円、ドル等）と交換するという新しい取引の形態はリアルマネートレード（Real Money Trade、以下RMTという）と呼ばれ、様々な周辺問題を提起しつつある。

本書は、オンラインゲームの勃興とともに生じ、拡大し続けるRMTの現状を分析し、周辺問題を抽出し、広く世の中に伝える役割を担うものである。本書においては、RMTをめぐる法的議論や市場動向等を紹介し、それらがオンラインゲームおよびRMTに及ぼす影響を、筆者の論旨に従って検証していきたい。

今般のプロジェクト研究は、未だ知られていないRMTを広く世の中に紹介し、問題提起とすることを目的としている。今後は、各分野にフォーカスし、更に精微な研究として継続されることが望ましい。

また、現状において様々な社会的影響が懸念されるオンラインゲームが、あらゆるステイクホルダーに受容され得る合意要件を模索する過程において、RMTの内包する可能性を含めた更なる議論が期待されるところである。当プロジェクトでは、「第5章 事業計画」において、そのプラットフォームを整備することとし、今後の幅広い議論を喚起していければ本望である。

2004年12月9日

謝辞

指導教授の任をお受けいただき、ご指導いただきました三好義洋先生（イノベーション・マネジメント研究科 / 客員教授）ならびに大村和夫先生（イノベーション・マネジメント研究科 / 教授）、大森健児先生（イノベーション・マネジメント研究科 / 副研究科長 / 教授）に深く御礼申し上げます。

入学当初より私の研究関心にご理解をいただき、ご指導いただきました洞口治夫先生（イノベーション・マネジメント研究科 / 教授、イノベーション・マネジメント研究センター / 所長）に深く御礼申し上げます。

本学の精神「自由と進歩・進取の気象」を礎として、リアルマネートレード研究の継続を認めていただいた藤村博之先生（イノベーション・マネジメント研究科 / 研究科長 / 教授）ならびに私の自由な研究関心について容認していただいた法政大学イノベーション・マネジメント研究科教授会に深く敬意を表します。

随時お取り計らいくださいました事務部専門職大学院課イノベーション・マネジメント研究科(IM)ご担当の皆様に深く御礼申し上げます。

フィールドワーク調査にご協力いただきました池森裕毅氏、ならびに田中希明氏ご両名に深く御礼申し上げます。

2005年2月1日

著作物の利用について

膨大な数の記事の中に埋もれてしまうトピックスを引用し、保持する目的により著作物の利用を行います。この場合において、その引用は、公正な慣行に合致するものであり、かつ報道・批評・研究・その他、引用の目的上正当な範囲内で行うものです。

1. 本文中に添付した図表が他所からの引用の場合は、その出典を図表に近接して明示します。WEB上からの引用がある場合は、当該引用著作物の所在ページへの直接リンクおよび当該著作権者の所在を明示します。出所の明示なき図表はオリジナルです。
2. 本文中の記述にかかる引用または参照については各項下部にその出典または参照元を明示します。参考文献については巻末にその旨、明示します。
3. 本文中に添付の『リネージュ』ゲーム画像は、筆者が課金プレイ中のスクリーンショットをキャプチャーしたものです。ゲーム画像に隣接して当該著作権者を明示します。
4. 本書中の地図画像について、その使用を許諾されております(ライセンス契約)。
[著作権者の表示]
デザインエクステンジ株式会社 <http://www.designexchange.co.jp/>
〒153-0051 東京都目黒区上目黒2-9-35 中目黒GS第2ビル
5. 記載されている会社名・製品名・システム名などは、各社の登録商標、もしくは商標です。

許可なく本書の一部または全体を公開、転用、複製、販売することを禁じます。本書の無断複写(コピー)は、著作権法上での例外を除き、禁じられています。

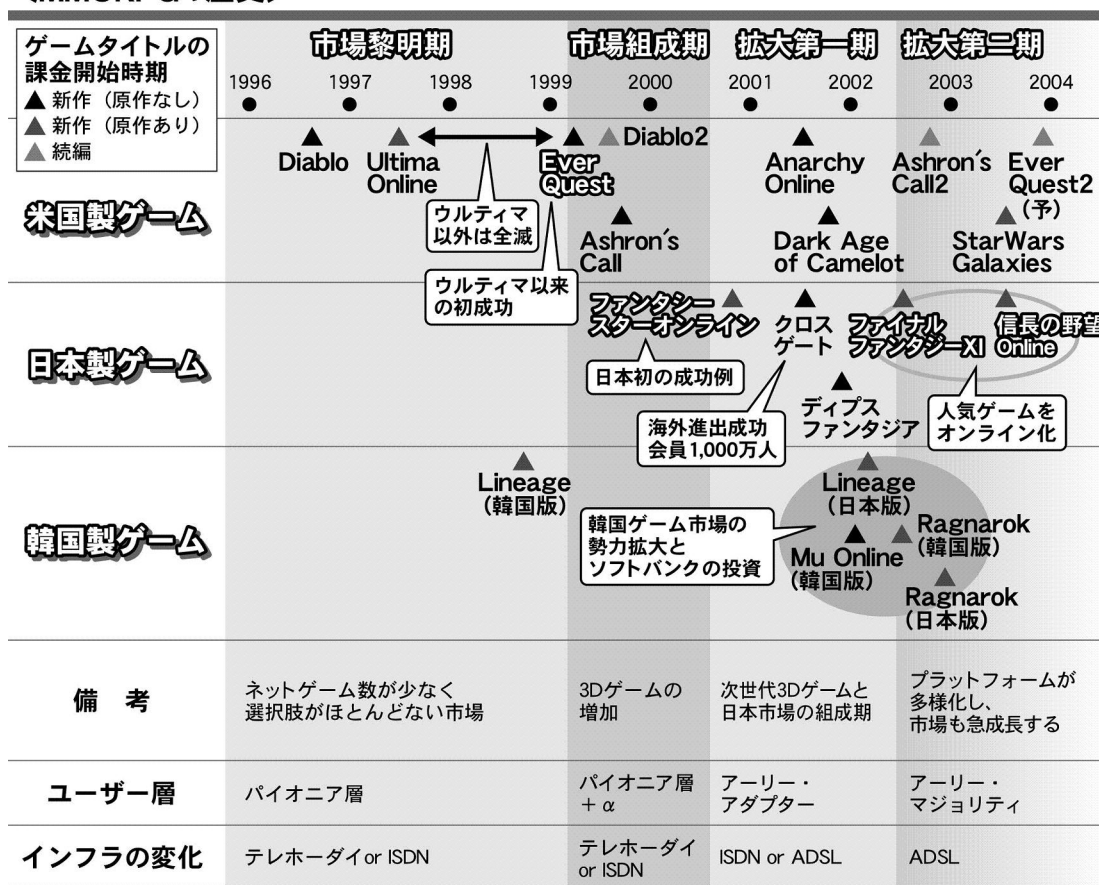
第一章 概説

1. 大規模多人数参加型オンラインロールプレイングゲーム

大規模多人数参加型オンラインゲーム（Massive Multi-player Online Game、以下MMOという）は、1997年、米国オリジン・システム社がリリースした『ウルティマオンライン』に代表される Massive Multi-player Online Role-Playing Game（大規模多人数参加型オンライン・ロールプレイングゲーム、以下MMORPGという）を含む新興のゲーム分野である。その運用実績はMMORPGに集中しており、現状、MMO = MMORPGとして認識されているといっても過言ではない。

資料参照¹：<http://japan.cnet.com/column/pers/story/0,2000050150,20060102,00.htm>

<MMORPGの歴史>



参照元：CNET.com：<http://japan.cnet.com/>

¹ この図は、参照資料を基に当方で作成したものです。そのレイアウトおよび資料的価値の著作権は当該参照元（CNET.com）に帰属します。

MMORPGの特徴としては、ユーザー間の自由なコミュニケーションを基本としたコミュニティの構築が挙げられるだろう。ゲームの中の世界はヴァーチャルの産物であるが、ユーザー同士のコミュニケーションはあくまでリアル（現実）である。

ひとつのゲーム世界（サーバー）に数千人以上のプレイヤーが同時に接続し、各々が主人公となってプレイする。一人のプレイヤーがいなくても他のプレイヤーは活動しているかもしれない。仮想（ゲーム）世界は常に存在し、時間は経過する。

従前のパッケージゲームは、メーカーの設定したシナリオを単にトレースしていただくのものだった。それに対して、MMORPGでは、ユーザーの好きなように行動できる。例えば、戦闘能力を鍛え、旅団を編成し、冒険を志向するものがいれば、戦闘はしないで、ただひたすらに強い武具を生産する能力を高めて職人の誉れを志向する者、それこそ千差万別だ。そういった、予定調和のない仮想世界の自由度が、MMORPGの魅力であるといえる。

従って、ユーザーの選択行動は無限であるように感じられなければならない。逆に、メーカーの都合でユーザーの選択行動を制限した場合、MMORPGの魅力（の一部）が損なわれることになるだろう。

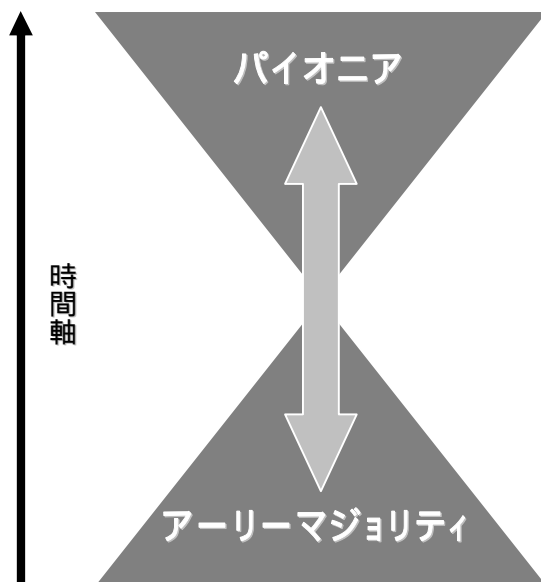
一時期の加熱したMMORPGブーム（新規性、話題性に富んだトピックスとして）は過ぎ去り、各メーカーは冷静に事態の推移を見守っている。実は、MMORPGメーカーの多くが儲かっていない事情がある。開発コスト、システムの初期投資、そして製品のライフサイクルが5年を超えるMMO事業の継続にかかるコスト等、あわせて過大な負担となるため、その事業リスクは大きい。

プロジェクト・ゼミナール（2004年12月10日、三好義洋客員教授）における渡部繁氏²のレクチャーによれば、各メーカーは当面の利益を確保する必要から、従来の売切り型パッケージソフトの開発・販売を未だ主力として捉えており、MMORPGは中長期的な目標として、その「事業機会を見極めている」のが現状だという。

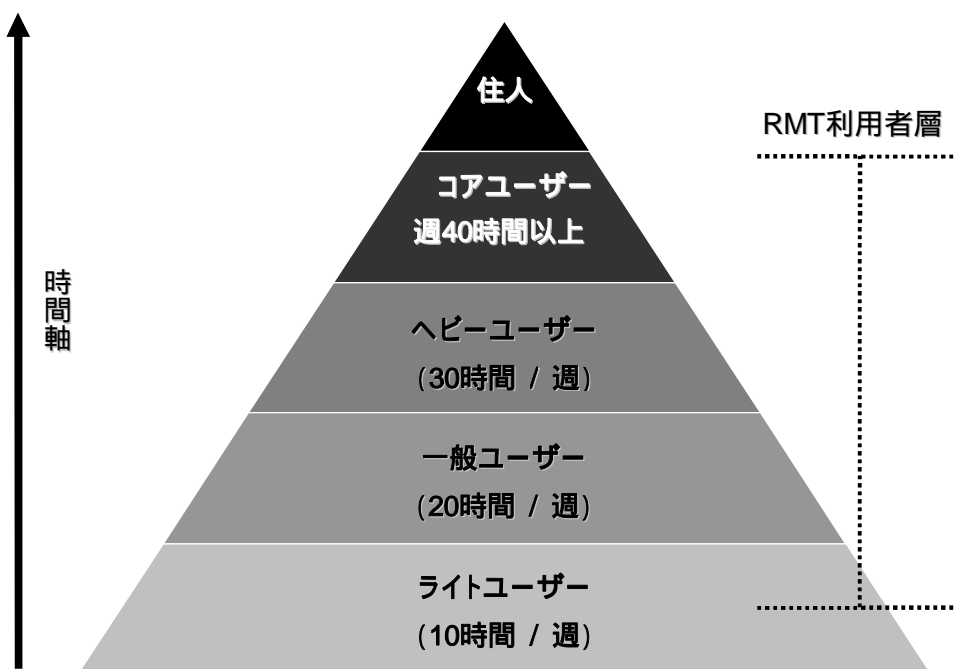
各メーカーともエントリーユーザーの獲得、そして囲い込みに苦心している現状から、正式に発表されたデータは乏しく、また統計も少ない。そこで、本プロジェクト研究においては、その多くを独自の推計データに基づいて分析している。

² 株式会社クリーク・アンド・リバー社クリエイティブ・マネジメント・グループ第1クリエイティブ・マネジメント・ディビジョンプロデューサー

初期のMMORPGは極めて特殊なコミュニティ構造を有していた。MMORPG黎明期においては、ユーザーの多くがコアなゲームマニアであり、長時間のプレイ拘束を厭わない、不屈のゲームオタクだった。



ここ近年、日本国内においてもADSLが普及し、常時接続が一般的になった感がある。また、パソコン保有率もかなりの水準に上がっており、いよいよオンラインゲームが一般に広まる環境が整いつつある。MMORPGユーザーの構成もかなり様変わりしている。

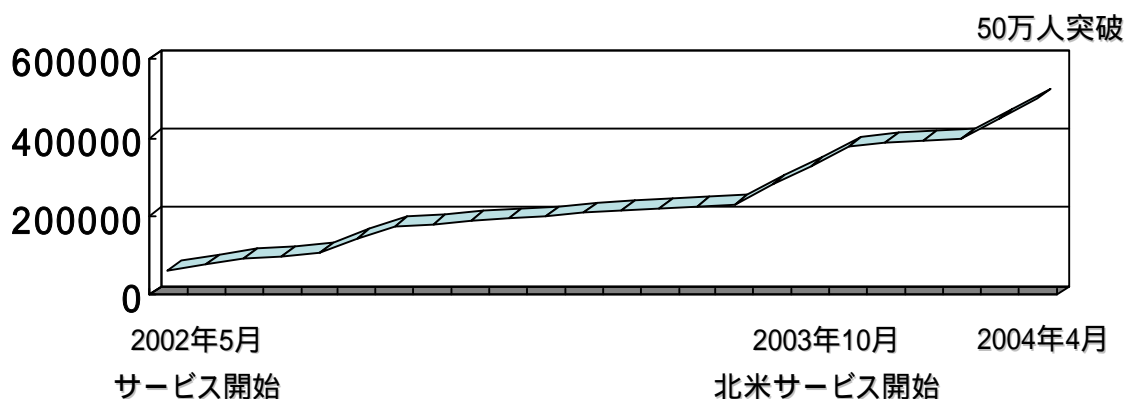


2002年5月、スクウェア・エニックスがリリースした「Final Fantasy XI」(ファイナルファンタジー11、以下FFXIという)の商業的な成功は、MMORPGをひとつのビジネスモデルとして認知させた。しかし、それは同時に膨大な初期投資を必要とする、大手メーカーによる寡占化の可能性を暗に示している。

2004年現在、同タイトルは国内のみならず北米にも展開し、単独で50万人以上の課金会員を保有している。

■ 課金会員数

FINAL FANTASY XI ユーザーエントリーモデル



資料参照³ : <http://www.playonline.com/ff11/index.shtml>

上表はFFXIの課金会員数の推移をグラフにしたものである。右上の急カーブは、北米版リリースによる国外ユーザーの参入が主な要因であろう。国内市場の推移としては、従前のなだらかなカーブを描いているものと推測される。その規模の差異こそあれ、概ね国内の有力なMMORPGタイトルにおけるユーザーのエントリーモデルの傾向として当てはめても良いだろう。グラフの通り、正式サービスの開始から毎年100%の伸びを示している。

MMORPGのユーザーエントリー・モチベーションは大きく2つに分類される。正式サービスの開始と同時に参入してくる各タイトル毎のアーリー・マジョリティ、そして後続ユーザー、いずれもMMORPGに不可欠なユーザーのエントリーモデルだ。

³ この図は、参照資料を基に当方で作成したものです。その資料的価値の著作権は当該参照元 (playonline.com) に帰属します。

< MMORPGにおける一般消費者の参入動機のケース検証 >

ADSLの普及に伴い、MMORPGの障壁は低くなったが、より広い顧客層に対するエントリー・バリアは依然として高い。いかに早い時期に評価を獲得するかが成功の鍵となる。各メーカーは、発言力のあるコア・ユーザーにゲームを認知させるため、無料テスト期間を設けることが通例である。製品版リリース前に実施されるベータ・テストでは、テスターとして応募してくる一般消費者にシステムを開放する。このベータ・テストの公開は、運用テストとしての本来の機能も兼ね備えるが、むしろプロモーションとしての側面が大きい。実際、正式サービスの開始と同時に参入するエントリーユーザーの多くが、このオープンベータ・バージョンにおけるユーザー評価を基にして、課金の是非を判断している。ベータ・テスターを如何に「伝道師化」するかがポイントになる。

後続する顧客層のエントリー・モチベーションは、で既成されたアーリー・マジョリティーの発信する風評に強く影響される。特に最近では、プレイ日記、自己紹介、データベース、レビューなど、ファンサイトとして情報を発信しているユーザーが多い。大手のファンサイトともなれば、その情報発信者はコア・プレイヤーとして認知され、ファンがつくこともある。これらのコア・プレイヤーは、自らのサイトに設置したアフィリエイト・プログラムによってかなりの広告収入を得ている場合が少なくない。中には、ファンサイトの運用を生業として成立させている者もいる。これらはプロ化したゲーマーとして、大きな発言力を有する。MMORPGの販促として、口コミが極めて有効である事は明らかだ。最近では、メーカーが秀逸なファンサイトを公式に認証して、当該タイトルのユーザー・コミュニティを形成し、「伝道師化」する試みが多く見受けられる。

某オフ会報告

***** 東京 OFF 情報!!! *****

某 OFF 会

- ・ 集合場所 地下鉄丸の内線 赤坂見附駅
改札越えたら左に曲がると、エスカレーターあるので、それを上りきったあたりで。
- ・ 集合時間 PM5:00 (17:00)
- ・ OFF 開催場所 現地でのお楽しみ
- ・ OFF 会費 5000 円 (2 次会は含まず)

参加人数確定したいので、以下にカキコ pl z !

***** 東京 OFF 会情報 *****

今般オフ会の参加メンバーは実に多彩だ。その内訳は、大手自動車メーカーのエンジン開発部門に在籍する技術者が 2 名、システムエンジニア、飲食店店長、パティシエ・ブランジェ、不動産開発会社勤務、いずれも通常の社会人生活を送りつつ、限られた時間で MMORPG を楽しむ新たなユーザー層の集まりである。各々の年齢に応じたその社会的地位をはじめ、プロフィール、ルックス、話し方、いずれも一般社会人の体裁を整えた人達であり、仮想 (ゲーム) 世界における人格が現実世界の人格と乖離していない点が特徴である。たとえ現実世界において初対面であっても、それが仮想 (ゲーム) 世界の誰であるか容易に想像がつく。

仮想 (ゲーム) 世界において、それぞれの社会的背景が何も知らされていないにもかかわらず、「類は友を呼ぶ」現象は極めて興味深い。筆者も例外ではなく、この集団の属性に適合しており、居心地が良い。

⁴ インターネット上、この場合、オンラインゲームの世界で活動するグループに所属するメンバーや、ネットワーク上の特定の掲示板・チャットなどの常連が、現実の世界で実際に集まって歓談する会のことをいう。オンラインゲームの世界に対し、現実世界を「オフライン」としてこのような呼び方がされている。ネットワーク上の知り合いが実際に顔を合わせる数少ない機会の 1 つであり、最近では現実の人脈に昇華する場合も多く見受けられる。
(参照: IT 用語辞典 <http://e-words.jp/w/E382AAE38395E4BC9A.html>)

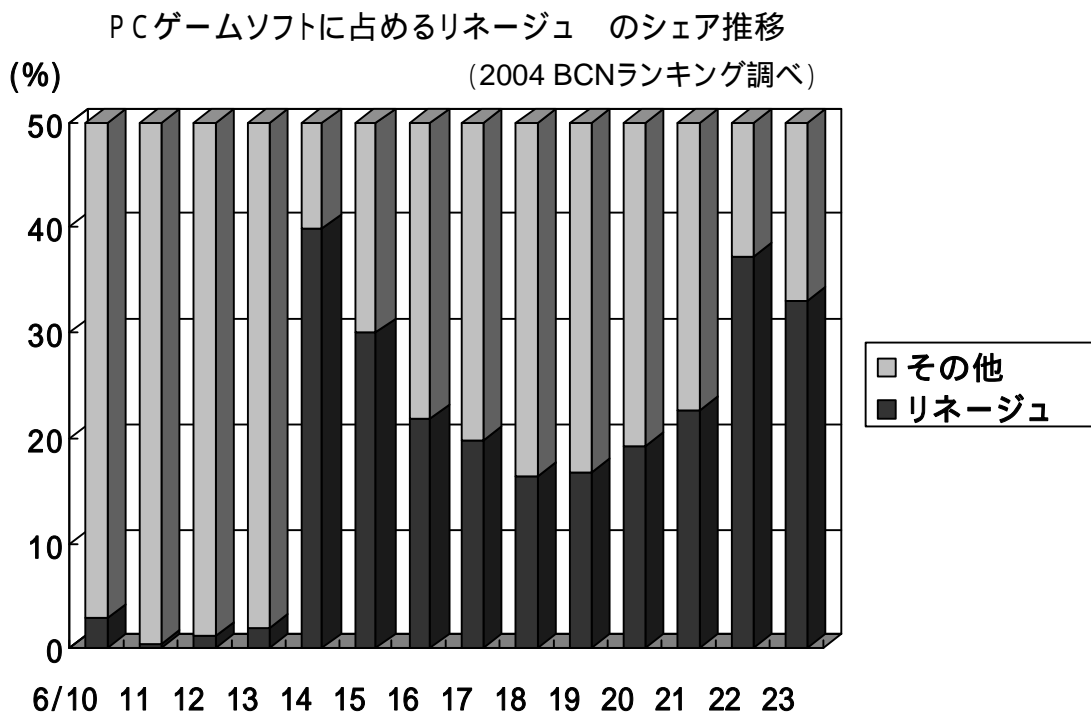
最近のMMORPGユーザーは、ゲームショー開催等の機会を通じてオフ会を開催し、ゲーム内の人脈を現実の人脈に置き換えていくことも多い。彼ら彼女らは、仮想世界と現実の世界との間を往来し、様々な活動を繰り広げているのだ。中には、MMORPG専門の「ナンパ師」が存在し、出会いのツールとして使いこなす者すら見受けられる世界だ。

このようなオフ会を通じて男女の出会いの場となることも多い。時には、主婦に不倫の場を提供するかもしれない。近年、MMORPGユーザーに占める主婦の割合は大きい。時間を持って余した主婦層のヘビーユーザー化が顕著である。MMORPGが縁となり結婚する者、「MMORPG不倫」が原因で離婚する者等々、仮想世界の恋愛は侮れない。更には、仮想世界で性別を偽り（多くの場合、男が女を演じる）、ゲーム内の資産を貢がせる者がいる。熟練者の手口は実に巧妙だ。このような「ネカマ」と称される職業的「偽装女」は、時には獲得したゲーム内資産を現実の通貨に交換するかもしれない。しかし、斯様な「ネカマ」といえども、それはRole-Playing Gameの一環に過ぎない。読んで字の如く、各々が役割を演じているのだ。

2004 東京ゲームショーにて筆者⁵



⁵ 本文とは関係ありません。



マーケティング・リサーチ⁶を実施したBCN⁷によると、『リネージュ』を買い求めにくる客層は、マニアックなゲームユーザーばかりでなく、30代のビジネスマンや若い女性客も多いという。確かに、従来のコアなオンラインゲーム・マニア層の購買だけで、このような高い販売シェアを達成することは不可能であろう。

殊に、MMORPGのユーザー層は極めてマニア度が高いものと考えられてきた。しかし、この調査結果は、MMORPGのユーザー層が変質している事実を示している。

今後、MMORPGのユーザー層が一部のマニアから広く一般に拡大していく中で、リアルマネートレード⁸のニーズは更に膨らむものと解される。

⁶ <http://www.computernews.com/DailyNews/2004/06/200406250600936392862020.htm>

⁷ <http://www.computernews.com/>

⁸ 後述参照 (16 ページ)

一方、MMORPGが未成年者に及ぼす悪影響が指摘されている。特に、長時間のプレイ時間拘束を前提としたゲーム設計が未成年者の引きこもりを助長している事実は見逃せない。この問題をMMORPG（またはゲーム）の問題としてとらえるか、または親の監督責任の問題としてとらえるか、立場がわかれるところであるが、いずれにしてもMMORPGが今後、社会問題化する可能性が多分に認められるだろう。

他方、成年者についても同様の問題が提起され得る。特に一部マスコミはMMORPGに対して否定的な立場を示している。自由主義社会の本質からして、成年者の選択行動は自己責任に基づくべきであると思われるが、既に社会問題化した20代若年層の「ニート⁹」現象にリンクし、一部のヘビーユーザーを抽出して殊更この問題が喧伝されるリスクは極めて高い。

こうしたMMORPGの中毒性から生じる様々な問題が明らかになるにつれ、酒、タバコ、アダルトビデオのように、各タイトルをそれぞれの仕様に応じて年齢別にセグメントするべきだという意見が高まろう¹⁰。直近の課題として、レーティング（内容審査）による社会的受容の枠組み作りが急がれるところである。しかし、メーカーの立場からしてみれば、これは難題である。なぜなら、多くのMMORPGでは、全ユーザー数に対する未成年者の割合は無視できないレベルにまで高まっている。今後、更に低年齢化が促進されるだろう。然るに、現行のMMORPGの課金体系においては、外部要因の干渉が予想されるゲームの仕様は、事業者としてやむを得ない選択に違いない。

そこで、今後のメーカーのとるべき選択としては、あくまで現行のMMORPG路線を継続するか、あるいはMMORPGを放棄するか、そうでなければ、MMORPGの収益基盤を多様化していく道を探る他ない。ユーザーの総数に依存しない形での長期安定的な収益基盤の確立が達成されれば、現行のMMORPGの仕様を改善していく事も可能であろう。

現状、問題視されるMMORPGの仕様を改善するにあたり、その一環としてMMORPGのより多様な収益の可能性を探る試みがあって良いだろう。今般のリアルマネートレード研究では、MMORPGの長期継続的な発展のために、提案となり得る論点を体系的に指摘していきたい。

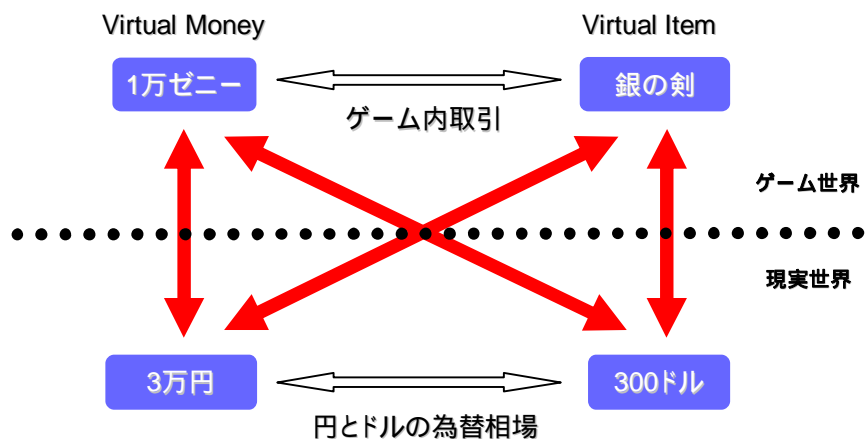
⁹ NEET (Not in Employment, Education or Training)

そもそも求職せず通学もしないため、フリーターとも失業者とも分類されない、ただ働くという意味での社会参加の意欲を喪失し孤立化した20代若者を指す概念。英国が発祥とされている。

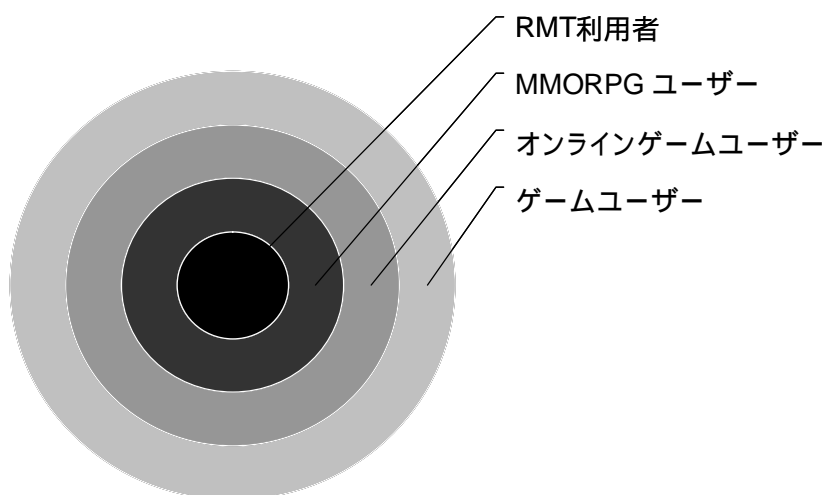
¹⁰ 但し、その後のヒアリング等フィールドワークにおいて、この日本でMMOのレーティングが厳格に運用される可能性は低いとの見通しを得たところである。なるほど、エロ本がコンビニに平然と並べられる日本の社会性は、寛容というよりもむしろ無関心か。

2. リアルマネートレード

リアルマネートレード（Real Money Trade、以下RMTという）とは、主にMMORPGの仮想（ゲーム）世界に流通する通貨（Virtual Money、以下VMという）、およびその対価となる装備品やアイテム類を、現実の通貨（円、ドル等）と交換する行為の呼称である。



リアルマネートレード市場の潜在的規模は、主にMMORPGユーザーの総数が取引するヴァーチャル資産の対価相当額である。



仮想(ゲーム)世界におけるバザーの様子。『Lineage 』¹¹<http://www.lineage2.jp>

<販売>希望者と<購入>希望者が露店を開いている。



Copyright©1998-2004 NCsoft Corporation.

Licensed to NC Japan K.K. All Rights Reserved.

この画面において、例えば<販売>ハードレザヘルム 15k という表示がみられるが、これは「ハードレザヘルム」をゲーム内通貨 15,000 (アデナ) で販売するという意味の掲示である。このように、VMによるバーチャルアイテム類の取引 (Virtual Money Trade、以下VMTという) は、メーカーの提供する仕様である。

これに対してRMTは、<販売>ハードレザヘルム 15k の掲示をみて購入を希望するユーザーが、ゲーム内通貨 15,000 (アデナ) を自力で用意できない場合等において、現実通貨の対価としてヴァーチャルアイテム類を手に入れるものである。この場合、仮想通貨 (アデナ) と現実通貨 (円) の交換レート (市場の需給で決定される) に基づき、ユーザーは現実通貨 (円) の対価として仮想通貨 (アデナ) を手に入れることが一般的である。そして、手に入れたVMで仮想物品を購入する。

¹¹ 『Lineage 』では、当該利用規約によりRMTが禁止されている。RMTに関して、一般ユーザーからの苦情が多く寄せられており、運営者は適宜迅速なユーザー対応を展開している。

下表¹²は、IGE社¹³のサイトにて実際に掲示された取引の抜粋(北米市場)である。

<input type="button" value="Add to Cart"/> Gil 5,000,000 \$289.99
<input type="button" value="Add to Cart"/> Gil 4,000,000 \$234.99
<input type="button" value="Add to Cart"/> Gil 3,000,000 \$177.99
<input type="button" value="Add to Cart"/> Gil 2,000,000 \$119.99
<input type="button" value="Add to Cart"/> Gil 1,000,000 \$61.99

「Gil(ギル)」は、FINAL FANTASY XI の通貨である。500万(ギル) = 289.99(ドル)、
仮想通貨(ギル)と現実通貨(ドル)との間に取引レートが確立している。
(第5サーバー、Carbuncle、2004年12月14日現在)

¹² 引用：<http://www.ige.com/>

¹³ <http://www.ige.com/>

「リアルマネートレード」という呼称は和製英語であるらしい。その出所は明らかではないが、初めてこの言葉を公に発信したのはGM商人 タバスコ太郎（初代GM商人は自身のRMTサイトを売却し、現在は買収した2代目がGM商人を名乗っている）であるといわれている。

RMTの歴史は意外に古く、1998年末には既に日本国内でも散見された。1999年当時のMMORPGとしては、別表¹⁴の通り、『ウルティマオンライン』と『エバークエスト』以外に有力なタイトルが存在しなかった為、RMTもそのいずれかに限られた。この頃のRMTは、「リアルマネー（RM）」「現金取引（現取）」等と称された。その当時、徐々に拡がり始めたRMTは、主に一般のVMT取引サイトで行われていた。今では考えられない状況である。その後、メーカーがRMTに難色を示した為、一般のVMT取引サイトがRMTに関する投稿を禁止するようになる。

そして1999年夏頃、現れたのが初代GM商人によるRMTサイト（<http://www.kinsan.ne.jp/uo/>）である。同サイトには、既に散見されたVM販売業者による取引が集中され、一時期、日本国内のRMTは一極化した。この機に乗じて、一元化した（日本人による日本人のための）ルールが確立されていたなら、暗黒市場化したRMTの現状は回避されたかもしれない。しかし、外国人（主に中国人）による組織化したVM販売業者の介入等、急速に押し寄せる外部要因により、RMT市場は好からぬベクトルへ動き出したのである。

2004年11月現在、RMTの商標登録・その他、呼称の独占にかかる権利の保全は確認されていない。然るに、既に広く認知された「リアルマネートレード」「Real Money Trade」「RMT」という呼称は新規性が失われていると認められる為、権利の登録は遅きに失しているものと解される。

¹⁴ 「MMORPGの歴史」p.7

良いも悪いも認知度が高まりつつある RMT は、最近、大手シンクタンクのデータベースにも登場するようになった。

以下、WEB からの引用
(複数のシンクタンクのデータベースに一律に記載¹⁵される定義文として)

複数のユーザがネットワークを通じて同時に一つの世界に参加してプレイするオンラインゲームにおいて、ゲーム内のお金やアイテムを現実世界の現金で取引すること。

ゲームにあまり時間を割けないが強力なアイテムやゲーム内貨幣のほしい社会人などが、暇に任せてゲームをプレイしてアイテムや貨幣を大量に所持している学生などから現金でそれらを購入することがある。多人数参加型のネットワーク RPG である MMORPG などでは生じる現象で、ゲームを運営する企業の多くは RMT を会員規約などで禁じているが、取引はゲーム外のオンラインオークションなどで行なわれ、現実世界では特に違法なわけでもないため、実効的な取り締まりは難しいのが現状。

(出典) IT 用語辞典 e Words

<http://e-words.jp/w/RMT.html>

¹⁵ 順不同

みずほ総研：<http://ew.mizuho-ir.co.jp/w/RMT.html>

日立システム：<http://ew.hitachi-system.co.jp/w/RMT.html>

日立情報システムズ：<http://ew.solution-next.com/w/RMT.html>

魅力ある秀逸なタイトルに依存する市場であるが、RMTの取引実態がMMORPGの人気の指標となることも多い。RMTの盛んなMMORPGタイトルは、それだけユーザーのモチベーションが高いということだ。寿命の近いMMORPGタイトルは、RMTのニーズも喚起されない。両者の間には、テイクアンドギブの関係性が成立している。

実際、RMT業者はかなりの数のアカウントを保有している。RMTを完全に排除した場合、RMT利用者のプレイ継続(モチベーション)を中止させてしまうリスクと同時に、RMT業者の保有するアカウント課金の機会が失われてしまう。

タイトルによっては、全課金会員の実に3割をRMT業者のアカウントが占める場合があるというから、もはやどのメーカーも本気でRMTを排除しようとは考えていないはずだ。

有力タイトルで数十万人の規模を誇るMMORPGであるが、地方都市の人口がそのまま仮想世界に降り立っていると考えれば、その規模には驚かさるところである。

しかし、大規模ゆえに、開発、そして運営には莫大な設備投資が必要になる。そこで、各メーカーとも、長期課金を前提にしたゲーム設計を行わざるを得ない。

その結果、キャラクターの成長に膨大な時間を要する、VMが貯まりにくい、等の状況が生じているのが仮想(ゲーム)世界の現状だ。然るに、仮想世界においても富の集中(偏重)が進んでいる。つまり、ずっとゲームをしている人と、主に週末しか時間の取れない人達等との格差が生じているのだ。一日2時間のプレイでは、満身に活躍できる能力も育成できないし、活躍するために必要な物品を備える資金も準備できないということになる。

そうした状況の中で、RMTのニーズは発生する。従って、RMTは、主に(ゲームに費やす時間が限られる)社会人などが利用するものと考えられている。

逆に、余剰資産を生み出す側には、若年者が多い。その内訳は、引きこもり未成年者、オタク系未成年者、大学生、引きこもり成年者、自営業者等であり、最近ではRMTを生業とするRMT業者、時間を持て余した主婦も多い。今後は、老人が増えるかもしれない。

少なくともMMORPGユーザー層は厚みを増し、ユーザー数は増加している。所謂ライトユーザー層が増えているのだ。これらは、MMORPG黎明期を駆け抜けたパイオニア~アーリー・マジョリティー、後発マニア以外の一般客層である。逆に、このライトユーザー層が拡大しないと、既存のMMORPGのビジネスモデルは破綻するといっても過言ではない。

そうしたライトユーザー層の拡大に比例して、RMT利用者層は更に増加することは明らかである。何故なら、RMTのニーズとは、主にライトユーザー層のニーズに他ならないからである。

以上の諸事情を鑑みれば、RMTはゲームソフトの中古売買とは違い、メーカーの商業利益と必ずしも相反する存在ではないことがわかる。むしろ、ライトユーザーの取り込みには有用であるはずだ。事実、MMORPGの元祖『ウルティマオンライン』¹⁶を生み出した米国オリジン・システムズ社は、その旨述べているという。

RMTが出来ないようにMMORPGの設計を改める事が出来るか否か。これは、MMORPGのモチベーションそのものの議論であり、非常に重要なポイントである。

まず第一に、MMORPGの仮想(ゲーム)世界は常にVMの供給に対してその対価となる装備品やアイテム類の需要が上回る必要がある。少なくとも、現行のMMORPGに他の選択肢はないだろう。MMORPGの求心力とは、ユーザーに適度のストレスを与え続け、その達成感を体験させる事により、また次の達成感を求めてプレイを継続させる図式であるからだ。

それが一度、需要を上回る大量の貨幣が流入してしまうと、プレイヤーは本来買えないはずの商品をいとも簡単に手に入れてしまう。MMORPGからユーザーのストレスを無くしてしまうと、結果としてユーザーの達成感が失われる。やりがいを感じられず、間延びしてしまうだろう。これでは、長期課金の要請は達せられない。

従って、ユーザーのモチベーションを保ち続けるためには、仮想(ゲーム)世界の経済は常にVMの供給に対してその対価となる装備品やアイテム類の需要過多の状態を維持する必要がある。現に、多くの有力タイトルでは、常に供給の総量を大幅に上回る需要が喚起されるよう、その経済が設計されている。

例えば、『リネージュ』では、ユーザーが属する組織(血盟)同士の攻城戦が定期的に喚起される。戦争には多大な資金が必要になり、城を獲ると膨大な維持費が必要になる。ユーザーは仮想(ゲーム)世界における富と名声を追い求め、城主を目指し続ける。その流通通貨はいくら供給されても足りない。常に消費され続けているのだ。

こうしてメーカーはMMORPGの経済におけるVM供給を引き締め続けなくてはいけない。そして、仮想(ゲーム)世界の経済がその需要過多の状況を維持する限り、RMTのニーズはあり続ける。つまり、手に入れる事が困難な対象であるからこそ、そこにRMTのニーズが喚起されるのだ。

これが従来のMMORPGのジレンマである。この連鎖を克服した時、MMORPGは進化を遂げるだろう。その進化の方向性のひとつとして、RMTのシステムを搭載したMMOの可能性を探る向きがあって良い。

イノベーションのヒントはここにある。

メーカーに先駆けて、新しい形のMMORPGの形を提案することができれば、大きなビジネスチャンスになるだろう。

¹⁶ <http://www.jp.uo.com/>

現行のMMORPGは、アイテム類の需要を刺激しつつVMの供給を抑制するという相反する2面性の備えている。この仮想(ゲーム)世界の経済を正確に理解するには、VMの性質をよく把握する事が必要である。

仮想通貨は、それ自体に価値があるわけではなく、あくまで装備品やVirtual Item類(以下、Vアイテムという)の対価として機能する点に価値を見出せる。結局、仮想(ゲーム)世界における経済の実質は物々交換であり、VMはその媒体に過ぎない。RMTは主にVMとRMの交換行為であるが、RMT利用者はVMそのものを欲している訳ではなく、VMの対価となるVアイテムや、仮想(ゲーム)世界におけるコストの補填を求めているのである。

原則としてMMORPGの稼働年数が長くなる程、Vアイテムのストックは飽和に近づき、その対価となるVMの流通量も増え続ける。他方、飽和したVアイテムも消費されないから、その供給量は無限に増えていくことになり、価格が下降する。更に、魅力的なVアイテムが出現すると、従前のVアイテムの価値は下落する。

こうした仮想(ゲーム)世界特有の事情に対して、5つの提案を行いたい。

装備品が消耗する等、Vアイテムに劣化の概念を導入する。

各地域に特色を設定する。

瞬間移動を制限する。

対人リスクを設定する為、Player Kill(アバター同士の戦闘・殺傷行為、以下PKという)を可能にする。

重大な死亡ペナルティーを課す等、アバターの死亡リスクを極大に設定する。

例えば、銅山を根拠とする地方都市には、鍛冶屋が多く住みつくようになり、銅製の装備品の生産地として機能する。各地方都市が独自の機能を有し、地域的な特色を出す事により、各地の間で交易が盛んになり、転売で差益をあげる者などが現れる。瞬間移動の手段が制限される為、世界は広く、冒険気分を高揚させることが出来るだろう。交易商人の旅路は長く、その輸送品や金品を狙う山賊や海賊が現れるかもしれない。死亡リスクが極大であるため、商人は護衛隊を組織する。傭兵を稼業とする戦闘職が成立するだろう。交通の要衝や、資源をめぐる戦争が喚起され、各地方都市は安全保障を担い、領主による租税の徴収が始まるかもしれない。累進課税の実施は、富の再分配に有用な手段であるが、極端な累進税制はプレイヤーのモチベーションを衰退させる。高額納税者の表彰や、特別な利得の提供などを行い、労働意欲を喚起する。

このように、ユーザーの自主的な選択行動により秩序が形成される世界こそ、私の考える理想のMMORPGの仮想(ゲーム)世界である。

3 . 変化するMMORPGとRMTの現状

国内ゲーム業界最大手のスクウェア・エニックスは、RMTについての公式見解を発表し、メーカー主導のRMTの可能性を示唆した¹⁷。各メーカーとも建前と本音の中で、実はRMTの可能性に重大な関心をよせているのである。

既に2004年12月現在において、メーカーが自らRMTを行う設計のMMORPGも少数ながら存在している。

2004年1月よりオープンベータテストを行ってきた株式会社ネットクルーのMMORPG「コルムオンライン¹⁸」は、同年11月1日より正式サービスに移行した。ここで注目すべきは、クライアント、月額料金共に無料とし、アイテム課金を採用した点にある。これは、仮想(ゲーム)世界に流通するアイテム、装備品類を現金で販売するシステムである。同様の課金システムは、ガマニアの「巨商伝¹⁹」や、ネクソンの「メイプルストーリー²⁰」等、前例があり、いずれも一定の商業的成功を収めている。

これらは、メーカー主導のRMTに他ならない。当然に、メーカーの販売する新品に対する中古市場が形成されるだろう。仮想の物品を取り扱う現実の中古業者が現れる。業種は古物商だろうか。しかし、メーカーはソフトウェアから派生するあらゆる利益を独占したいに違いない。これは当たり前の願望である。

この場合、従前のゲームソフトの中古売買にかかる一連の訴訟²¹とは異質の、奇特な「中古販売」訴訟が生起されるかもしれない。

更に、MMORPGを利用したEC(電子商取引)²²の例がインプレスのINTERNET Watch²³で報道されている。

シークレットガーデンのMMORPG「女神幻想ダイナスティア²⁴」では、仮想(ゲーム)世界において実に34ものEC店舗が出店し、現実の商品を販売しているという。こうしたMMORPGをプラットフォームにする新しい形のビジネスモデルは、今後一層広がりをみせるだろう。

17 付章 1 . 最新トピックス参照のこと。

18 <http://www.corum.jp/>

19 <http://www.gamania.co.jp/kd/>

20 <http://gameweb.nexon.co.jp/maplestory/>

21 2002年4月25日最高裁「中古ゲームソフトの販売」判決

22 electronic commerce, エレクトロニックコマース, eコマース, e-commerce

23 <http://internet.watch.impress.co.jp/cda/news/2005/01/25/6186.html>

24 <http://www.s-garden.com/>

第二章 プロジェクト概要

1. プロジェクト研究の目的

昨今、MMORPGのユーザー間においてRMTと称される為替行為が広がっている。MMORPGユーザー（の一部）は、仮想（ゲーム）世界に流通する通貨、およびその対価となる装備品やアイテム類を、現実の通貨（円、ドル等）と交換する。RMTは、殊に日本国内においてはタブー視され、社会的に容認されざる暗黒市場の様相を呈している。

そもそも、RMTの何が問題か。実は、もはや都市伝説と化したRMTのタブーは、必ずしも一般的なMMORPGユーザーの心情を反映していない。恐らく、「手段」としてのRMT自体を問題視する向きは、必ずしも大多数ではない。そこで問題なのは、RMTを専ら「目的」とする集団のプレイスタイルであり、そのマナーである。VM販売を生業とする業者、そしてその働き蜂は、より効率の良い狩り場を探し求め、より効率の良いハンティングの手法を採用する。そのプレイスタイルには、一分一秒の無駄もない。その結果、狩場の占領、特定のMoving Object（モンスターなどの敵性キャラクターを指す、以下MOBという）の独占、MOBの横取り（戦闘中のMOBを横から殴り、経験値を搾取する行為のこと、以下横殴りという）や、Monster Player Kill（アクティブ属性のMOBを恣意的に誘導する事により特定のプレイヤーキャラクターを殺傷する行為、以下MPKという）を誘発し、一般のユーザーに対する迷惑行為となるものである²⁵（論点）。

他方、ゲームバランスに対する悪影響を懸念する声もある。しかし、この点についても、やはりその害悪はVM販売を生業とする業者に集約される。つまり、RMTを一般ユーザーに限定して観測してみれば、仮想（ゲーム）世界に存在するVM資産総量の範囲内でVM資産を移動しているに過ぎず、その総量に特段の影響を与えない訳だ。これに対して、RMTが一般ユーザー外（VM販売業者やメーカー）に拡大（メーカーによるアイテム課金等）した場合、総量に重大な影響を及ぼすだろう²⁶（論点）。この場合、総量規制が必要になるかもしれない。

更に、一部のVM販売者（業者、個人の別なく）の中には、不正品売買の例も散見される。不正行為とは、例えばBOT（ユーザー自身の操作に代わって、ある一定の行為を延々と繰り返すようにプログラムされた外部ツールを指す）の利用などが挙げられる。

²⁵ 注：後述参照（27ページ、37ページ、38ページ）

²⁶ 注：後述参照（27ページ、37ページ、38ページ）

そこで、RMT市場の解明、是々非々の議論、そして一元化したルールの確立が必要であるとの問題意識から、RMTの実態解明をしていく試みが当プロジェクトの概要である。

更に、RMTの事業可能性を検討し、可能であればその事業モデルの提案も行うものとする。但し、ビジネスの可否について、その結果は必ずしも担保されない。つまり、是々非々の立場で調査が行われ、その結果について予定調和はあり得ない。可、不可、いずれの結果を提示することもあり得る訳である。調査研究のプロセスを評価していただきたい。

プロジェクト・ゼミナールおよびフィールドワークにおいては、混沌とするRMT市場の現状を詳細に調査していきたい。ヴァーチャル資産の法的取り扱い、およびRMTを取り巻く様々な課題を検証し、解決していく試みをプロジェクトの第一義的な目的とする。

2. プロジェクト研究の背景（RMTを取り巻く環境の説明として）

次に、今般のRMT研究の動機にかかわる背景事情を紹介しておきたい。

日本国内において、RMT仲介サイト、およびVM販売業者の商用サイトが増えている。各事業者の納税実績も珍しいものではなく、特にVM販売業者最大手の規模になると、その申告額は億単位になるという。

主なRMT仲介サイト（日本国内）

<http://www.itembank.jp/>

<http://www.ex-web.net/>

<http://www.netgame-rmt.jp/>

これらは、主にRMT利用者の取引相手探索のための時間の短縮に有用な存在として認められている。実際、個人間のRMTはこれらの仲介サイトか、あるいはヤフーオークションサイトのいずれかで行われている。現状、RMT仲介サイトの収益基盤はスポンサー（VM販売業者）による広告料である。エンドユーザーに対する課金はがすでに実施しているが、その実績は芳しくない。はエンドユーザーに対する課金を留保し、独占的なシェアを獲得している。

VM販売業者

<http://www.hct.zaq.ne.jp/kaiji/svshop.htm> 富の再分配モデルとして

大量生産型モデルとして

その他多数

は日本国内最古参のRMT業者である。そのビジネスモデルは、ウルティマオンラインの仮想（ゲーム）世界に余剰する資産を吸い上げ（買取）販売するものである。これを「富の再分配モデル」と定義する。これに対しては、自ら專業化して、VMの生産を行うものである。これを「大量生産型モデル」と定義する。その他、あらゆるMMORPGタイトルにおいてVM販売業者が存在している。

RMTが「富の再分配モデル」に終始する場合、RMTに特段の問題も認められない。この場合、RMTが問題視される必要はないだろう。但し、「大量生産型モデル」は、MMORPGに対する害悪²⁷になり得るものとして、何らかの対策が必要だろう。

²⁷ 25 ページ論点 参照のこと。

しかし、現実的に考えれば、ゲーム内におけるVM資産の移動と現実の通貨の受け渡しをリンクして証明する事は不可能であるし、ましてや、富の再分配モデルと、大量生産型モデルの区別を明確に定義できようはずもない。

現状、メーカーがRMTを放置しているものと思われるが、実は、メーカーには手も足も出ないのが実情なのである。対処療法として、VM販売業者による高額なレアアイテムの独占状況を分散するために該当MOBの出現範囲を拡大する等の対応策に限られるだろう。

米国事業者

<http://www.ige.com/>

MMORPG先進国である米国、韓国ではRMTが盛んであり、中には、メーカーを上回るほどの巨大な収益をあげるRMT事業者も現れている。

インターネット・ゲーミング・エンターテイメント(IGE)社は、その本拠を香港に構える。同社はフルタイムで100人以上の従業員を擁し、仮想(ゲーム)世界に流通する通貨、およびその対価となる装備品やアイテム類を販売している。その取引件数は、年間で数十万件にもものぼるといふ。その取引単価は平均100ドル弱と高く、その収益性は高い。RMTのニーズは非常に高く、常に需要が上回っている。ヴァーチャル商品の在庫は不足気味で、独自の調達ルートを確認している。ヘビーユーザーの余剰資産を買い取り、在庫する事で、顧客ニーズの即時性に対応している。つまり、在庫のリスクを冒すことで、顧客が欲しい時に欲しいだけのVMを供給する事が出来るのである。

IGE社のCEOであるピアース氏は、HOTWIRED²⁸の取材にこう答えている。「ヘビーユーザーにとっては、ゲームを一日中プレイできるうえに、いくらかの金を稼げる。彼ら彼女らは大部分の場合、自分にとって必要のないものを処分する。しかし、それがあつたプレイヤーにとっては不用品でも、他のプレイヤーにとっては宝物かもしれない。(中略)

彼ら彼女らは、IGEに対して鎧一式を売ることもあれば、鎧をゲーム内で売り払い、その対価として得た仮想(ゲーム内)貨幣をわが社に売ることもある。そして、その金(現実通貨)で自宅の家賃を払うわけだ。」

その他周辺環境

殊に日本国内において、RMTはタブー視されている。MMORPG事情の先行する米国、韓国においてRMTはより広く行われているが、社会的受容の機会に接するには

²⁸ <http://hotwired.goo.ne.jp/>

未だ遠く、無法地帯の様相を呈していることには変わりはない。多くのメーカーが自社タイトルにおけるRMTを認めていない。

しかし、世界を見渡せば、RMTの可能性に言及するメーカーも存在する。特に、MMORPGの元祖『ウルティマオンライン』²⁹を生み出した米国オリジン・システムズ社は、RMTを事実上容認している。同社は『ウルティマオンライン』で行われているRMTについて、結局ゲームへの関心を高めることになるのだと述べている。

更に、『Second Life』³⁰の制作元、米リンデン・ラボ社では、RMTを推奨している。同タイトルでは、RMTをサポートしたゲーム設計が行われている。同社は、RMTに対し、仮想(ゲーム)世界が中心となって展開する、社会的・経済的な実験として意義を見出しているという。

米国では、RMTに関する研究が活発である。関連した学術論文も多い。さすがは自由の国アメリカだと感心させられる。

カリフォルニア州立大学フラートン校のエドワード・カストロノバ準教授(経済学)は2002年、仮想(ゲーム)世界に成立する人の営む社会の経済システムを題材にした研究としては世界で初めての論文を発表し、話題になった。

MMORPG『エバークエスト』のノラスという仮想(ゲーム)世界に流通する通貨の価値は日本円の価値より高く、ノラスにおける住民1人当たりの国民総生産は、インドや中国などの国民総生産を上回っていると、同論文は述べているという³¹。

娯楽産業が未成熟である中国では、オンラインゲームが大変盛んである。何しろ分母が巨大であるから、RMT市場もまた桁違いに大きい。報道では、中国のRMT市場の規模は年間10億元(約130億円)に上るとも指摘されている。

こうした状況から、中国政府もRMTに対して大きな関心を寄せている。最近では、著名な学者が度々RMTについて言及しており、RMT容認の立場をとっているという。RMT法案が近年中に整備される見通しだと囁かれている。

同様に、中国のマスコミもRMTに関する話題を盛んに取り上げている。その中で、若者の風紀を乱しているという論調で社会問題化しているインターネットカフェが、RMTの媒体となっていることが伝えられている。多くのインターネットカフェでは、主にRMT目当ての常連客によって盛んにRMTが行われており、インターネットカフェの経営者は10~30%程度のマージンを受け取っているという。こうした若者のオンラインゲーム熱はRMTを常套化させ、中国の税務当局がRMTを専門に取り扱うセクションの必要性にまで言及するほどだという。

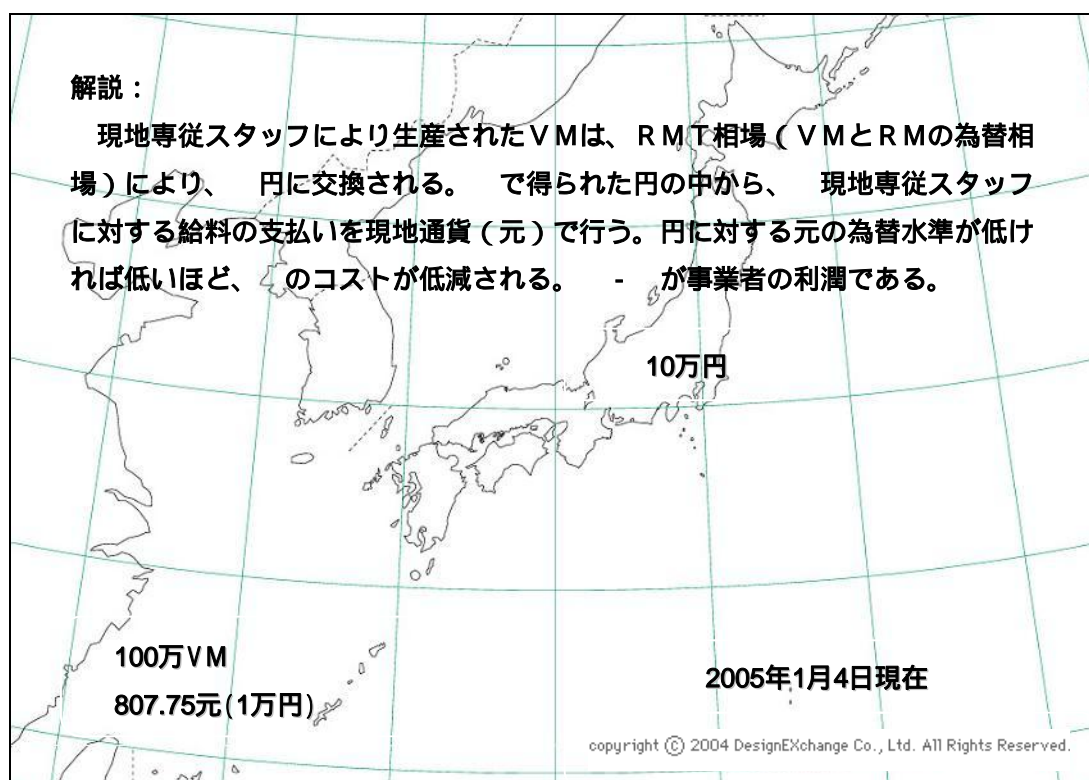
²⁹ <http://www.jp.uo.com/>

³⁰ <http://secondlife.com/create.php>

³¹ 参照：<http://hotwired.goo.ne.jp/news/news/culture/story/20021112203.html>

RMTビジネスの最前線は、オフショア生産モデルである。RMT事業者は、現実の為替格差とヴァーチャルな取引レートとの連動を企図しており、正にマトリックスの様相を呈している。

現在、某有名タイトルにおけるVM販売業者の大多数は、一般ユーザーから悪意をもって³²「中華」と揶揄される中国人によるビジネスとなっている。その事業モデルは、
現地(中国)専業スタッフによるVM生産 日本円によるVM販売 中
国元による給料支払い というサイクルを循環している。



現状、中国はRMTを事業として展開し、大きな利益を期待できる唯一の環境要因を満たしているものと思われる。特に沿岸部において先進国並みに整備されたITインフラ、元の相対的な為替価値、安価で豊富な労働力、そのいずれかが不足しても小さな利益に甘んじるに違いない。従って、この中国を根拠とした暴利モデルは、元を取り巻く為替環境が変質し、大幅な元高を誘引した時点で崩壊するものと考えられている。

このオフショア生産によるRMTの事業モデルは、更に為替価値の低い通貨国をVM生産の根拠とすることにより、その利益も極大化する。しかし、最貧国におけるITインフラは未整備であり、大規模な設備投資が必要になる。

³² 25 ページ論点 参照のこと

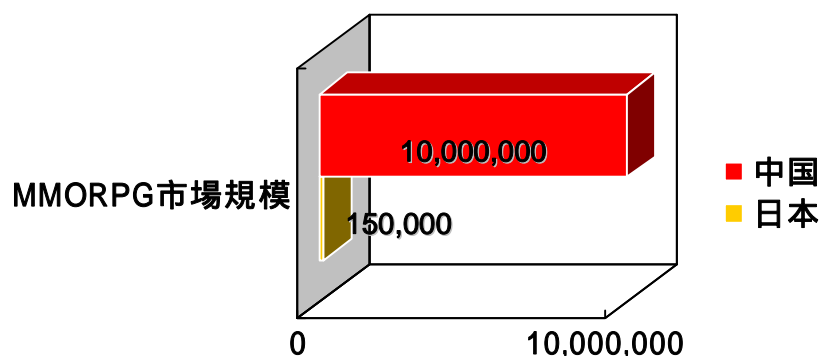
仮に、ユーザーレベルのRMTをビジネスにしようとするなら、如何なる国の消費者をターゲットするかは重要な選択である。この場合、中国は最も有望な市場のひとつだと思われる。

スクウェア・エニックスMMORPG「クロスゲート」

[有効会員数]

日本15万人

中国1000万人



中国通貨元よりも更に為替価値の低い通貨を介在すれば、中国の消費者を相手にRMTビジネスが可能である。中国のRMT消費者を顧客とし（元によるRMT収入）、最貧国をVM生産拠点とする（現地通貨による給料支払い）、中国国内のインターネットカフェを取引場所としたVMとRMの交換市場の創出が有望であろう。このモデルにおいては、元を取り巻く為替環境が変質し大幅な元高を誘引するにつれ、更にその利益が増大するという将来性を兼ね備えている。

但し、中国市場の消費者を対象にしたRMTビジネス成功の鍵は、まず第一にインターネットカフェとの提携関係をいかに構築していくかにある。報道によれば、中国ではインターネットにアクセスする手段として、主にインターネットカフェが利用されており、中国のインターネット人口8700万人のうち、実に22%がインターネットカフェに依存している³³という。

既に、中国人の中国人による中国人のためのRMTビジネスはインターネットカフェを舞台に活発に繰り広げられている³⁴から、社会的受容の素地は日本に比して良好であるかもしれない。近い将来、どこかの誰かが、中国人ユーザーをターゲットしたオフショア生産モデルに着手するだろう。

³³ China Internet Network Information Center (CNNIC) が2004年7月に出した調査結果による（中国IT白書）

³⁴ 前述参照（29ページ）

第三章 法的議論

RMTがなぜタブー視されるのか。その一因としては、MMORPGタイトルの多くが利用規約でRMTを禁止していることがあるだろう。決まりごとに忠実な日本人ユーザーの気質は、当該利用規約を仮想(ゲーム)世界の法律として見立て、無条件に受け入れている。無論、これ自体悪い事ではない。他方、メーカーからしてみれば、RMTは正にコバンザメ商法に違いない。メーカーによるコントロールが難しい2次的市場は封印する、これはメーカーの立場にあれば当然の対応であろう。

しかし、RMT市場はメーカーの思惑を超えて急速に拡大しつつある。ここで、改めてRMTをめぐる法的議論を検証することにより、あらゆるステイクホルダーの危機管理に有用な問題提起としたい。現行MMORPGの多くがRMTを想定して設計されていない以上、RMTが日陰のビジネスに過ぎないことはやむを得ないが、論理的な根拠をとまなわずして、盲目的にその違法性に言及することは賢明ではない。

多くのユーザーがRMTを忌み嫌う本当の理由は、実に日本特有の、不公平感に敏感なメンタリティーに基づいている。曰く、現実の「金」の力を用いてゲームの中の競争にまで影響力を及ぼすのは「ずるい」という感情的な議論である。然るに、MMORPGの運営者にはRMTに関するユーザーの苦情が多く寄せられている。メーカーとしては、最大多数の意見を尊重しない選択肢はあり得ないということだろう。

そして、RMTは違法行為であると信じられている。殊に日本国内では、RMT自体が犯罪行為であるものと断罪されがちだ。斯様な世論は、風評を検証することなく追従しがちな日本社会の同一性の現れであり、恣意的に誘導された一種の集団ヒステリーに近い。それは、メーカーの近視眼的な対応によるものかもしれないし、あるいは利権を企図する勢力の陰謀かもしれない。そこに介在するマインド・コントロールを排除すれば、論点はより明確になるだろう。

RMTはその性質上、債権債務の同時履行とはなり得ない。一般的に、買い手が先に代金を支払い、売り手が入金を確認次第、対価の受け渡しとなる。従って、その詐欺リスクは常に買い手にある。多くの場合、買い手が、売り手の個人情報を確認する事を怠ることにより詐欺が発生する。しかし、斯様な詐欺リスクは、実はインターネット取引が等しく内包する問題のひとつであって、RMTだけの問題ではない。システムの完成の域に達するヤフーオークションでさえ、詐欺は日常茶飯事である。つまり我々の社会は、利便性の代償として、徹底した自己管理を求められている。そのリスクの代償として、探索費用の削減、時間の短縮が実現しているのが現状である。

事実、ヤフーオークションにおいてRMTは活発に行われている。メーカーは再三に渡り、RMT記事の削除依頼を申し出ていたというが、オークション運営側は退けたとされている。確かに、オークション運営者側に当該記事を削除する理由が見当たらない。メーカーは利用規約違反を根拠としてRMTを取り締まりの対象としているが、現実的

に考えれば、ゲーム内におけるVM資産の移動と現実の通貨の受け渡しをリンクして証明する事は不可能であるし、そもそも現実世界におけるRMTの行為自体に違法性が認められない。

こうしたRMTの奇妙な事情に対して、いままでなかった論理的なアプローチはとても意味のあることではないだろうか。特に、RMTを法的な側面から検証することは、それ単独で特別な関心に値するものと思われる。

仮想(ゲーム)世界における肖像の帰属、商標の帰属、プライバシー、パブリシティ、アバターの帰属、VMの帰属、Virtual Item 類の帰属、これらの複雑怪奇な懸念に対して、法律はあまりにも無防備である。日欧において適用可能な判例は微少、唯一、米国において散見される。

そこで、今般の法的研究は主に米国判例法、その法理を根拠とする。幸いにも、英米法系、大陸法系がいずれも見解を等しくする論拠が展開されている。特に注釈のない場合、米国、EU、共に適用可能な論述として読んでいただいて良いだろう。もっとも、国境のないMMORPGの法的問題は、全世界的に統一した枠組みでルール化されて然るべきだと考える。

本章では、アバター、および仮想成果物の知的財産権、特にその譲渡に係る権利関係を解明すべく、著作権に注目して考察する。次に、順次論点を展開していきたい。いずれも問題提起の域に止まる感は否めないが、確定判決の乏しい現状においては、後世への課題としてここに記し、それぞれの結論は後学に託したい。

1. アバター、および仮想成果物³⁵の知的財産権

MMORPGにおけるユーザーの分身、すなわちアバターは一体誰のものなのか。この一見原始的なテーマについて、メーカーとユーザーの間には果てしない論争が続いているように見受けられる。

ユーザー心理として、膨大な時間と労力を費やして育成したアバターは正に自分自身の分身であり、多くの場合、分身以上の大切な人格をともなっている。実際、ユーザーの大多数は、アバター、および仮想成果物を「自分のもの」と信じているに違いない³⁶。それが「自分のもの」ではない、メーカーの所有物である」ということになった時、果たしてユーザーの選択行動はいかなるものになるか。おそらく、自らのアバターに思い入れ、愛着が高いユーザーほどMMORPGから離脱すると考えた方が自然だろう。メーカーは、ユーザーのロールプレイ、すなわち「ごっこ遊び」に水を注いではいけない。本末転倒である。

³⁵ VMおよびその対価となる装備品、アイテム類の総称

³⁶ 仮想(ゲーム)世界のフィールドワーク調査による。

著作者人格権

公開を決定する権利
氏名表示権
同一性保持権

著作権（財産権）

複製権 ³⁷
上映権・演奏権
放送権・有線送信権 ³⁸
口述権
展示権
上映権・頒布権 ³⁹
貸与権 ⁴⁰
翻訳権、翻案権等
二次的著作物の利用に関する権利

米国、EU、日本、および世界の著作権法によって、ソフトウェアが保護されていることは周知の事実である。この場合、ソフトウェアの定義は統一的に明らかではないが、少なくとも大陸法系では、ソフトウェアをコンピュータプログラムの集積としてみなしている。コンピュータプログラムについて、英米法系（合衆国連邦法規⁴¹）では、「ある結果を導き出すためにコンピュータを介在して直接的、あるいは間接的に実行される一連の声明、または命令」と定義する。米国の判例法では、コンピュータプログラムの定義としての「声明、または命令」がオブジェクトコード（ネイティブコード）⁴²の要件を満たす場合、著作権がオブジェクトコードに適用される事が立証されている。そこで、MMOのAvatarが物理的な実体としてオブジェクトコードに分類されれば、メーカーの著作権、この場合、複製権を主張することができるだろう⁴³。

³⁷ 複写、印刷、撮影、録音、録画などの方法で複製物を作る権利

³⁸ 公衆送信権等

³⁹ 映画の著作物のみ認められる権利

⁴⁰ 映画以外の著作物を公衆へ貸与する権利

⁴¹ 合衆国連邦法規集 17 章 101 項

⁴² 通常、プログラム言語で書かれたソースコードはコンパイラ等の変換装置を介してオブジェクトコード（ネイティブコード）に置き換えられる。パーソナルコンピュータ黎明期における米国で喚起された古典的な著作権論争では、人間には読解不能なソフトウェアのソースコードは著作権の保護対象にはならないのではないかという懸念がもたらされ、今なお争いがある。

⁴³ 参照：Ren Reynolds, Game Studies at <http://www.ren-reynolds.com/>

しかし、MMORPGのアバター、および仮想成果物はオブジェクトコードというよりも、むしろユーザー（の入力操作）によって蓄積されたデータだと定義されよう。当該データは、メーカーの提供するシステムサーバーに格納されるセーブデータ（不正改造防止対象）と、各ユーザーの所有するクライアントマシン（HDD など）に収納される汎用データに分けて保存されている。

更に、当該データの著作権の帰属を論ずる以前の問題として、MMORPGのアバター、および仮想成果物を一方のプレイヤーから別のプレイヤーに譲渡（移動）する行為自体が、そもそも著作権法が定めるところの「複製」にはあたらないかもしれない。この場合、いずれかの著作権者の権限を以ってRMTを制限する事はできない公算が大きい⁴⁴。確かに、「複製」というよりは単純に「譲渡」とみなされて然るべきではないだろうか。

一方、米国では、MMORPGのアバター、および仮想成果物は、ユーザーが膨大な時間と労力を費やして得た成果であるから当然にユーザーの財産目録であるべきだ、との主張がなされている。その根拠は単純明快であり、つまり、ユーザーの分身としてのアバターは、商品パッケージの中には含まれていない、というものである。なるほど、ユーザーはアバターの名前、容姿、能力、性格、その他あらゆる要素を選択してアバターを創造し、ユーザー自身の創意工夫によって成果を積み上げていく。然るに、アバターとは、メーカーの提供する「箱物」を利用してユーザー自身が入力し、蓄積したデータであるということだろう。こうした主張の論拠は、『Microsoft Word』というソフトを利用して作成されたテキストデータの著作権が当該テキストの執筆者に帰属する法理に近い。当該テキストデータの著作権をビルゲイツ氏が主張したなら、彼は毎度のことながら袋叩きの目にあうだろう。

こうしたユーザーの財産権を主張する向きは、アバター、およびその財産目録がアバターを創造するユーザーに還元されるべきだという財産の帰属に関する理論（Locke John 1632 - 1704）に基づいているように見受けられる⁴⁵。すなわち、「人間の労働は彼の人所有に自然的に属するものであるから、彼の人所有物、財産目録を自由に売却できる、売却された成果物は買い手に移動され、彼の人はその労働の産物を独占的に領有する権利を与えられる」という論理によって正当化され得るものと解される。これに対してメーカーは、「個人の財産は国（メーカー）が保障するから（対外的に主張できる対価として）存在するに過ぎない」（Hobbes Thomas 1588 - 1679）、あるいは「財産が社会的な合意から生じる」（Grotius Hugo 1583 - 1645）といった相反する立場にあり、両者とも17世紀のヨーロッパに由来する伝統的な哲学論争を繰り広げているとみれば、大変に興味深い。

⁴⁴ 参照：Ren Reynolds, Game Studies at <http://www.ren-reynolds.com/>

⁴⁵ 参照：Ren Reynolds, Game Studies at <http://www.ren-reynolds.com/>

しかし、MMORPGユーザーは仮想（ゲーム）世界の住人の一人として、その繁栄を願い、存続を望む存在であることを自覚しなくてはならない。盲目的に財産権を主張する事は、かつてジョン・ロックの理論がそうであったように、権利にともなう義務の存在を見逃している。もしアバター、および仮想成果物がユーザーの財産とされたなら、メーカーは早々にMMORPGを放棄する事になろう。なぜなら、第四章 市場動向⁴⁶によって算定されたVM資産の潜在的な価値を鑑みるに、ある日突然、膨大な顧客資産目録が出現し、メーカーは金融機関と同じくその管理義務を負うことになるからである。他人の財産を預かっている限り、メーカーには当該タイトルの運用を中止する権利がない。従って、斯様な法的問題を然るべき場で明らかにしてしまう事は、メーカー、ユーザー共に不利益となるのがMMORPGの現状であろう。これもまたMMORPGのジレンマである。

実際、両者は「暗黙的な司法取引」による合意を形成するしかないように思われる。MMORPGに内包される自己矛盾を克服しなければ、MMORPGはその歴史に幕を下ろすことになる。お互いが盲目的に自らの立場に固執すれば、MMORPGの将来は閉ざされる。この場合、相反する両者が一定の利得を共有することが重要である。

そこで、筆者は「MMORPGの債権化」を提案したい。

当該事業者は、開発中のMMORPGタイトルについて主要な仕様を公開し、その開発資金、運用資金を債権化し、一般に投資家を公募する。この場合、応募してくる投資家は当然に当該タイトルのユーザー（プレイヤー）、未成年ユーザーの親権者、または代理人になろう。従って、これらの債権購買者の最大の関心事は当該タイトルの長期継続的な運用にあるに違いない。

投資家は、月額2000円の60回払い（例）により、当該タイトルのプレイ権を獲得する。実際、親が子供の願いにより出資する例は多いと思われる。未成年者のプレイについては、その名義人の如何に関わらず、当該出資者（親権者等）の同意があるものとして契約条項を整備すれば良い。これにより、MMORPGユーザーの年齢認証はより厳格に行うことができるだろう。

こうして集められたMMORPGユーザーは、ゲームデータの2次利用（RMT等）について、より明確な権利を主張するに違いない。メーカーは、対等なビジネスパートナーとしてユーザーを認知し、一定の利得を提供する事により、自らの抱えた事業リスク、そして自己矛盾を克服する事が出来よう。この「暗黙的な司法取引」は、開発コスト、システムの初期投資、そして製品のライフサイクルが5年を超えるMMORPGの継続にかかるコスト等、あわせて過大な負担となるMMORPGの事業リスクを投資家が担保する図式に基づいている。その代償として、MMORPGに内包する価値のすべてをシェアすることにより、メーカーとユーザーが正しく運命共同体となるものである。

⁴⁶ 2. ヴァーチャル資産のRMT試算（44ページ）

かつて、国内ゲーム市場の黎明期には、名も無き多くのソフトハウスが誕生した。大志を抱いた若者が自由な発想力だけを武器に、数々のイノベーションを生み出した。

現状、閉塞感に支配されたゲーム業界において、新たなる挑戦を促していく事は極めて重要である。大資本による寡占化市場では、魅力あるソフトを生み出せない。独創的なアイデアを商品化し、ゲーム業界を育成し、そして市場の活性化を促していかななくてはならないだろう。

2. 利用規約の有効性

法的な観点では、MMORPGの利用規約(使用許諾契約)自体の有効性を疑う向きもある。つまり、利用規約(使用許諾契約)がRMTを禁止することについて、その効力は疑わしいとの見解が少なくない。確かに、メーカーの一方的な都合により、人の営む自由な法律行為に干渉する取り決めが公正なルールであるか、それが何らかの法的な拘束力を持ち得るかという点においては、極めて疑わしい。かつて、メーカーの利用規約(使用許諾契約)の有効性が覆された例⁴⁷もある。

電子消費者契約法(平成13年法律第95号)では、ブラウザに表示された同意ボタンをクリック(クリックオン契約)する行為が、事業者による利用規約(使用許諾契約)の申込みに対する承諾と認められるものとして、その記述された目録に基づき一定の指針が示されたところであるが、法律的根拠の怪しい個別の記載については、メーカーの有する権利の限界、その存否を吟味していかなくてはならないだろう。少なくとも、消費者保護法制⁴⁸はユーザーのために存在するものであるから、事業者による一方的な契約条項の設定には一定の制限が加えられて然るべきである。そもそも契約とは、当事者同士が自由な意思決定を行える環境下において、契約内容について完全に合意が成立しなければ有効とはいえない。

斯様にメーカーは、危機管理として法務リスクを自覚しなくてはならない。それは事業者にとってあまりにも過酷な要請かもしれない。しかし、MMORPGの将来を信じる者の一人として、あえて指摘せざるを得ない。例えば、RMTへの関与を根拠として、ユーザーのアカウントが剥奪されるケースが見受けられる。この措置について、メーカーは自らの抱えた法務リスクを正しく認識しているか、極めて疑わしい。

結局、RMTの害悪とは、VM販売業者のプレイスタイルやマナーが他のプレイヤーにとって迷惑行為になり得ること⁴⁹、VM販売業者の過剰な生産がVM資産の総量を増大させ、仮想(ゲーム)世界のバランスに悪影響を及ぼし、他のプレイヤー

⁴⁷ 2002年4月25日最高裁「中古ゲームソフトの販売」判決

⁴⁸ 消費者契約法(平成12年法律第61号)、電子消費者契約法(平成13年法律第95号)

⁴⁹ 25ページ論点 参照のこと

の不利益になり得ること⁵⁰、以上の2点に収束される。従って、MMORPGの利用規約は、VM販売業者の「迷惑行為」を根拠として、当該利用規約違反を主張できるかもしれない。この場合、法務リスクに留意し、その根拠を明示しなくてはならないだろう。但し、RMTへの関与自体を根拠としてユーザーのアカウントを剥奪する措置は、その立証の困難とあいまって適切なものではないといえよう。

3. 犯罪幫助

RMTが詐欺等違法行為を「幫助」しているのだから、実力で取り締まるべきだとの主張がある。なるほど、それでは例えば、時速200キロを超える走行が可能である自動車を製造するメーカーに対して、速度違反を「幫助」しているものとして罪に問えるか。

確かに、RMTが詐欺の温床となっている感は否めない。しかし、いたずらに「幫助」の要件を拡大解釈する向きは、自由主義社会の本質を見逃している。悪しき法治主義に盲目的に追従するか、それとも自律的な法の支配による公平公正な社会を実現するか、いずれも日本社会の民度が問われている。

しかし、未成年者の保護について異論はないだろう。未成年者の不法行為を誘発させる要素は多分に認められるから、その対策が早急に求められるところである。最近の議論では、MMORPG自体を未成年者禁止にするか、18禁か、各タイトル別にセグメント制を導入すべきだとの声が高まっている。

実際、いくつかのRMT仲介サイトでは、クレジットカードによる課金システムを実装し、未成年者のRMT利用について一定の制限を設けている。この場合、親のクレジットカードを使ってRMTを行う未成年者については、親権者の同意があったものとみなされる可能性が高い。

RMTの未成年者問題については、NPO法人『RMTフォーラム』⁵¹において適宜議論していきたい。

4. 賭博

RMTが賭博行為に当たるか。パチンコの換金行為に準じて語られる事が多いこの種の議論は、今一度、賭博の要件を厳密に定義する必要があるだろう。

結論は明確である。罪刑法定主義の原則に鑑み、客観的に記述された目録に合致するかしないかのいずれかである。但し、仮想(ゲーム)世界では、メーカーが賭博の機会を提供している例があることも見逃せない。

⁵⁰ 25 ページ論点 参照のこと

⁵¹ 「第5章 事業計画」参照のこと。

『天上碑』では、仮想（ゲーム）世界の富くじを現金で売るといった試みが行われている。『リネージュ』では、「モンスターレース場」において、単勝・複勝を予想し、掛け金を投じ、配当を得ることができる。

この様な「仮想賭博」は、その射幸心の対象がVMに限定される内はあくまでMMORPGの一要素に過ぎず、その違法性は阻却されるものである。しかし、何らかの形で「仮想賭博」がRMTとリンクした場合、賭博の要件を満たすかもしれない。例えば、「仮想賭博」の資金となるVMをRMTによって蓄積し、「仮想賭博」によって獲得したVMをRMに交換（換金）した場合、を同時に満たす案件は違法性が指摘され得る。メーカーにおいては十分に留意されたい。

但し、先のオンラインパチンコ摘発に係る数々の陰謀は、この種の問題が必ずしも正論に基づいて解決されないことを示している。駅前のパチンコ屋が容認されているのに、なぜオンラインパチンコだけが摘発されたか。人の営む社会における本来自由な市場から締め出すべき財貨を如何に決定するかという問題、つまり禁制品の決め方は、これまでの米国における禁制品の例（コカイン、飲酒、売春等）⁵²を鑑みれば、すべて社会（世論）との合意に基づいている。然るにRMTにおいても、あらゆるステイクホルダーとの対話が欠かせないものとなろう。

5．立法のリスク

立法のリスクを懸念する向きもある。RMTを禁止する法律の制定はあり得るか。

そもそも、現実の社会においてRMTに類似する法律行為は広く行われている。例えば、大手ポータルサイトのアフィリエイトプログラムにおけるポイント支払いシステム、航空会社のポイント積算システム、電器量販店のポイント換金制度、商店街の地域通貨システムなどが挙げられる。いずれにしても、人の営む社会において等しく法律行為の要件を備えている事に違いはない。それが、一方が合法で、他方が違法であるとは考えにくい。法の下での平等は保障されなくてはならない。

また、一国においてRMTを法的に規制したとしても、あまり意味はないだろう。そもそも、仮想（ゲーム）世界におけるVM資産の移動と現実世界の現金のやり取りをどう関連付けて証明できるか怪しい。仮に、一国の国内法でRMTを規制したとしても、サーバー機器等設備を外国に設置してサイトを運営するRMT事業者に対して、国内法は対応できるだろうか。そもそも、インターネットには国境がない。ネットワーク、サイバースペースも然りである。それぞれの国からアクセスしてくるユーザーに対して、一国の特殊な事情を一元的なルールとして押し付ける事はできない。我々は世界標準に従うより他はないだろう。

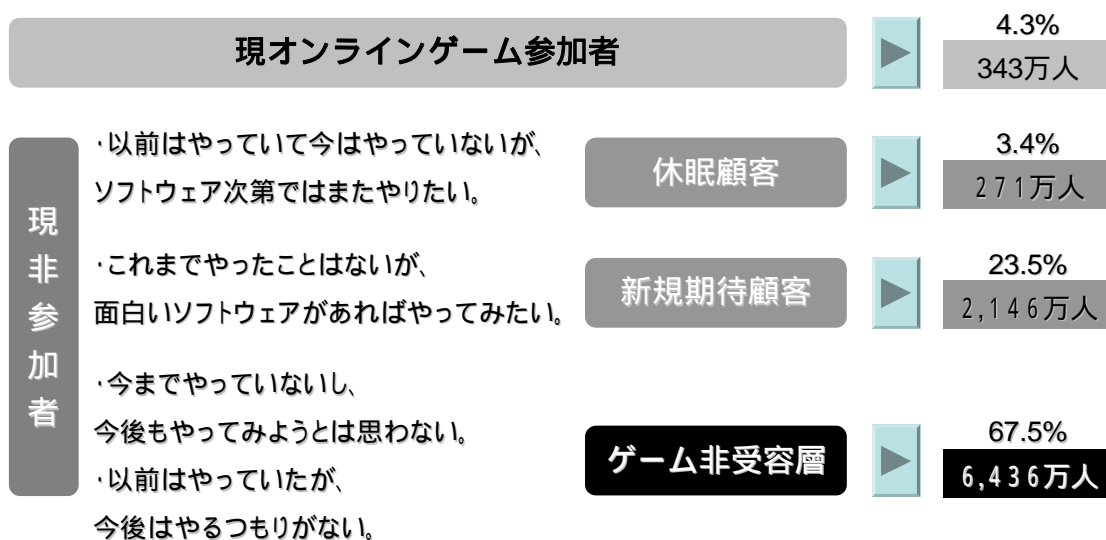
⁵² 参照：参照元了承につき明示なし

第四章 市場動向

1. MMORPG市場規模の推定

2004年4月26日、社団法人コンピュータエンターテインメント協会⁵³（CESA）は、「2004CESA一般生活者調査報告書～日本・韓国ゲームユーザー＆非ユーザー調査～」⁵⁴を発表した。同調査によると、日本国内のネットワークゲームユーザー数は343万人で、ゲームプレイヤー全体に占める割合は約1割である。

但し、同調査における「ネットワークゲームユーザー」とは、MMORPGを含めたオンラインゲーム全体を指すもので、この場合、例えば麻雀や将棋のオンラインゲームも含む。ソフトの掛け持ちが多いMMORPGユーザーの傾向を鑑みて、ゲームプレイヤー全体に占めるMMORPGユーザーの割合は約5%（約171万人）程度であると推測できる。



表中のパーセンテージは、「一般生活者調査」における構成比、実数は、「一般生活者調査」における男女・年齢別の構成比を「男女・年齢別人口データ」に乗じて算出した推計値を足し合わせた数値。

参照資料⁵⁵：<http://report.cesa.or.jp/generalpublic/index.html>

⁵³ <http://www.cesa.or.jp/>

⁵⁴ <http://report.cesa.or.jp/generalpublic/index.html>

⁵⁵ この図は、参照資料を基に当方で作成したものです。その資料的価値の著作権は当該参照元に帰属します。

この調査でいう「休眠顧客」とは、MMORPG用語でいうところの所謂「引退」したプレイヤーを含む。この「引退」した顧客層は、その多くが以前にプレイしていたタイトルに「復帰」するか、あるいは別のタイトルに「移住」する事がわかっている⁵⁶。この「引退」した顧客層に分類されるユーザーは、熱心なモチベーションを保ちつつ、MMORPGに従事する時間を多く取れない「ライトユーザー」である場合が少なくない。

更に、「これまでやったことはないが、面白いソフトウェアがあればやってみたい」という新規期待顧客層が多く存在している。同調査の定義するネットワークゲーム市場において、実に2000万人超の潜在的な新規顧客層が広がっている。その分子となるMMORPG市場の潜在顧客層としても、極めて有望なものと捉えて良いだろう。

次に、ゲーム全体の市場規模が縮小しているとの懸念から、その一分野であるオンラインゲーム、しいてはMMORPGの市場成長性を疑問視する向きがある。これはつまり、「近視眼的な視点から見ればMMORPG市場が当面拡大する可能性は高いが、縮小するゲーム市場の上限に均衡した時にMMORPG市場の成長は上げ止まり、そして全体の市場と共に衰退していくだろう」という観測である。そこで、両者の均衡が如何にあり得るものか検証し、斯様な言説に反証したい。

社団法人コンピュータエンターテインメント協会（CESA）が、2003年のゲーム業界動向をまとめた報告書「2004年CESAゲーム白書」⁵⁷によれば、2003年のソフト、ハードの総出荷額は1兆1344億円、そのうち海外を含めたソフトの総出荷額は4299億円（国内2306億円）、ハードの総出荷額は7045億円（国内1184億円）となっている。2003年の国内ゲーム市場規模は4462億円、このうちソフトの国内市場規模は8.2%減の3091億円、ハードの国内市場規模は16.7%減の1372億円と、2002年に引き続いてゲーム市場全体のパイが縮小傾向であることは間違いない。

しかし、同じく実施された主要都市圏に在住する一般生活者を対象とした調査結果によれば、「現在も継続的にゲームに接している」と回答した人は37.6%、2002年の調査結果である25.6%から約50%も増加している。

この点についてCESAは「ネットワークゲームや携帯電話ゲームコンテンツの市場成長が考えられる」とコメントしている。

ゲームに対する顧客の潜在的なニーズは依然旺盛であり、むしろ拡大している。但し、顧客のニーズが多様化していることは間違いない。今までの通り、子供達が等しく「ドラクエ」をプレイする時代は終わった。今後は、多様化する顧客のニーズを的確に捉えた、魅力あるコンテンツの投入が必要になろう。ゲームソフトのカテゴリーは細分化され、顧客のニーズはよりニッチ化していくだろう。その一環として、オンラインゲーム、

⁵⁶ フィールドワーク調査による。

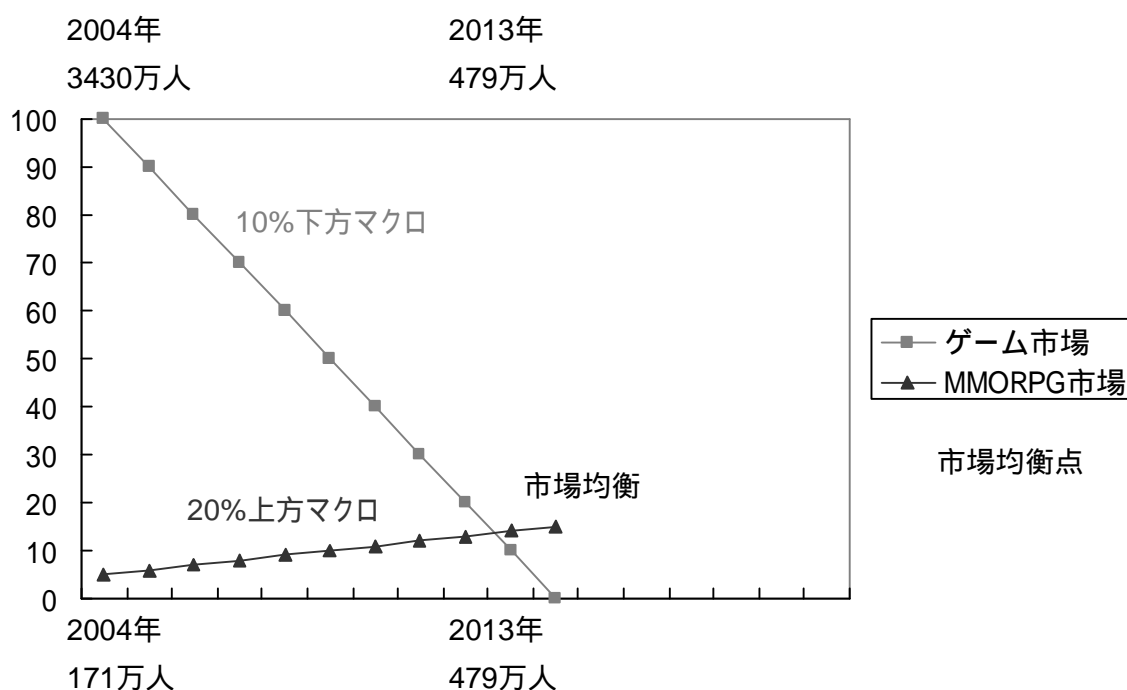
⁵⁷ <http://report.cesa.or.jp/>

そしてMMOの台頭がある。多くのソフトが淘汰されつつも、より魅力のあるタイトルは生き残り、そして「勝ち組」として認知されるだろう。

2004年現在、MMORPGタイトルは毎年新しいタイトルがリリースされ、その市場は拡大している。更に、「2004CESA一般生活者調査報告書～日本・韓国ゲームユーザー＆非ユーザー調査～」で明らかにされたネットワークゲーム市場の潜在可能性を鑑みれば、その一分野であるMMORPG市場の成長可能性について、決して悲観する必要はない。

仮に、(最悪のシナリオとして)ゲーム市場が毎年10%の縮小(2004年市場規模ベース)を続けた場合、5年後には最盛期の半分の規模に甘んじるが、MMORPG市場が毎年10%の成長(2004年市場規模ベース、毎年18万人弱増加)を続けたとしても、5年後には最盛期のゲーム市場に比してその占める割合が7.5%の規模になるに過ぎない。両者には接しがたい乖離がある。MMORPG市場規模がゲーム市場の上限に均衡する事態は、いまのところ考えられない。

グラフ: ゲーム市場の毎年10%縮小と、MMORPG市場の毎年20%増加の市場均衡モデル



ゲーム市場が毎年 10%の縮小(2004 年市場規模ベース)をし続けたとして、MMORPG市場が毎年 20%の拡大ペース(2004 年市場規模ベース、毎年 34.2 万人増加)を維持すると、9 年後の 2013 年に両者は均衡する。

しかし、ゲーム市場が 2004 年市場規模の 50%を割り込む事態は現実的にあり得ない。出生率の低下による人口構成の変化から、子供のゲームプレイヤーが減少することは確かであるが、仮にゲーム市場の縮小規模が子供の減少数に比例するとしても、9 年後に 479 万人規模にまで落ち込むという悲観的観測は、子供の数が半分にならない限り、成り立たないだろう。

MMORPG市場の成長予測としては、今後はより広い顧客層が市場に参入することが确实視されているし、更に老人が参入する可能性もあり得る。今後、老人の数は増加の一途をたどるのだから、たとえその極一部がゲームに関心を抱くとしても、相当の数になるかもしれない。

諸事情を鑑みれば、実際、ゲーム市場が 3000 万人規模を維持する公算は大きいが、たとえそうでなくても、ゲーム市場全体の縮小傾向を以ってMMORPG市場の成長性を悲観する必要はない。

要は商品力の問題であろう。多様化する顧客のニーズを満たす事が出来るか否かに尽きる。但し、MMORPGが事業者にとって魅力のあるコンテンツとなり得なければ、市場は供給者の手によって放棄されるのであろう。そういう意味で、MMORPGは今尚、不確定要素の大きい事業分野であるといえる。リスクをいかに分散し、長期安定的に収益を確保するか。メーカー、そしてユーザーが一丸となって考えていかななくてはならない時機に来ている。

2. ヴァーチャル資産のRMT試算

2004年11月1日

某有名タイトルにおけるヴァーチャル資産のRMT換算⁵⁸

ベンチマーク：アバター単体

[Rommel / レベル45 / ブレードダンサー] = 50,000RM -

(1M = 100万アデナ、1M = 2200RM換算、RM = 円換算)

「リネージュ」ゲーム内に流通する通貨の呼称

武器：カタナ×カタナ = 12.5M = 27,500RM -

弓：ルミナスボウ = 10M = 22,000RM -

鎧：コンボジットアーマー = 2M = 4,400RM -

足：コンボジットブーツ = 0.3M = 660RM -

頭：コンボジットヘルム = 0.72M = 1,584RM -

アクセサリ：ナッセンのイヤリング = 0.75M = 1650RM × 2 (個) = 3,300RM -

アクセサリ：封印のリング = 0.5M = 1100RM × 2 (個) = 2,200RM -

アクセサリ：封印のネックレス = 0.95M = 2,090RM -

ハッチリン (騎乗ペット)

星のドラゴンフルート = 0.10M = 220RM -

黄昏のドラゴンフルート = 0.28M = 616RM -

風のドラゴンフルート = 0.07M = 154RM -

その他：グレードCソウルショット = 0.00015M × 10000 (個) = 3,300RM -

所持金 = 8M = 17,600RM -

保有資産 (RMT)

+ + + + + + + + + + + + = 135,624RM

⁵⁸ 記載されているVアイテム名称の著作権はエヌ・シー・ジャパン株式会社に帰属します。

当該アバター（Rommel）の保有資産は、そのレベル帯における平均的な保有資産に比して相当の乖離が認められるが、これは資産の形成を重視したプレイスタイルによるものである。標準的プレイヤーの偏差 50 に対し、Rommel の偏差を 65 と仮定すれば、某有名タイトルのゲーム世界に内包するヴァーチャル資産の総計は、以下の通り算出される。

$$135,624\text{RM} \times 18 \text{ 万人} \times = 244 \text{ 億 } 1232 \text{ 万 RM}$$

$$244 \text{ 億 } 1232 \text{ 万 RM} \times \{(\text{標準偏差 } 50) \div 65\} = 187 \text{ 億 } 7870 \text{ 万 RM}$$

但し、その偏差値の誤差範囲については（±10%）程度の範囲で補正があり得るものとして、本書では某有名タイトルに内包するヴァーチャル資産総計を -180 億 RM と算定する。次に、算出値 -180 億 RM を -当該課金会員数で除算することにより、一人当たりの保有資産を割り出す。一人当たりの保有資産を -国内有力MMOタイトルのユーザー数合計値に乘じ、-VM総計のRMT対価相当値を算出する。

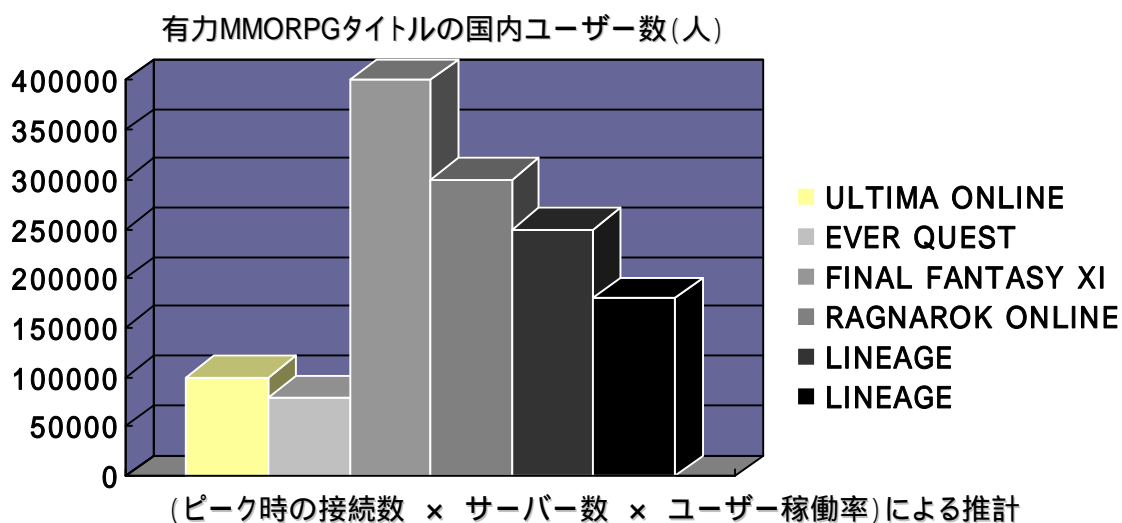
$$-180 \text{ 億 RM} \div -180,000 \text{ (某有名タイトル課金会員数)} = -100,000 \text{ RM}$$

$$-100,000 \text{ RM} \times -1,310,000 \text{ (課金会員数合計)} = -1310 \text{ 億 RM}$$

RMTの取引対象となり得る余剰資産を全体の30%と仮定

$$-1310 \text{ 億 RM} \times 0.3 = -393 \text{ 億 RM}$$

日本国内におけるRMT市場規模の推定値を393億円とする。



この推計においては、某有名タイトルに内包するヴァーチャル資産総計を簡単に有力タイトルの会員数に乗じて算出している。中小規模のタイトルについては算定外としているから、実際の数値は更に大きなものとなるだろう。中小規模のタイトルの中には、有力タイトル以上にRMTが促進される仕様が少なくない。

但し、上記算出 393 億 RM はあくまでRMT市場の分母となり得るものである。ここでは、RMTの取引対象となり得るVM余剰資産をVM資産全体の30%と仮定しているが、その全てがRMTの用に供されるとは限らない。更に、MMORPGにおいては各タイトルの掛け持ち率が高く、その計数を正確に把握するには、一定の割合で減ずる補正が必要である。いずれにしても、MMORPG各タイトルを総じて千億円対価相当のVM資産を内包していることは認められるだろう。

第五章 事業計画



1. NPO法人『RMTフォーラム』の設立

<http://onlinegame-rmt.com/>

1.1 Real Money Trade Ethics

ゲームの悪影響が様々に指摘されている中で、諸外国、とりわけ米国では、第三者機関による審査を通じたレーティング(内容審査)のシステムの在り方が広く議論されている。一方、我が国では、ゲーム全般における有効なレーティングのシステムが未整備であり、未だ是々非々の議論の機運が高まる気配すらない。なるほど、こうした社会の傾向はゲームに限らず指摘されている。コンビニエンスストアに成人向け雑誌が平然と陳列されている社会性は、欧米の社会的倫理とは乖離した、寛容というよりもむしろ未成年者に及ぼすメディアの影響に対する無知、無関心に起因するものと解される。そうした状況の中で、一部有識者の中からは、ゲーム業界のモラルに対する懸念が増している。更に、オンラインゲーム特有の奇問題点が明らかになりつつある中で、法制度、倫理、および社会的受容の枠組み作りは全世界的にあまりにも無防備であるといわざるを得ないだろう。

こうした諸事情から、RMTを事業化することは未だ時期尚早であるものと思われ、第一義的にRMTに関する周辺問題を検討し社会的受容の枠組みを構築することから創めなくてはならないとの問題意識に接し、当方フォーラム設立の着想にいたった次第である。

現状、RMTが詐欺の温床となっている感は否めず、未成年者の射幸心を煽る要素は多分に認められる。RMTをビジネスモデルに仕立てるにあたり、多くの法的問題や倫理的課題が山積しているから、それらを検証していく必要があるだろう。

我々の議論は、更なる安全かつ便利なインターネット社会の建設のために寄与していくものでなければならない。そういった意味において、RMT研究は有用なトピックスになり得るだろう。なぜなら、例えば個別の商店街に流通する地域通貨や個別のポータルサイトに流通する仮想通貨等、今後益々RMTに類似する法律行為が広く行われるようになると思われるからである。

第一章で述べている通り、シークレットガーデンのMMORPG「女神幻想ダイナスティア⁵⁹」では、仮想（ゲーム）世界において実に34ものEC（電子商取引）⁶⁰店舗が出店し、現実の商品を販売しているという⁶¹。こうしたMMORPGをプラットフォームにする新しい形のビジネスモデルは、今後一層広がりをみせるに違いない。

既知の確率統計の存在しない分野において、新たなビジネスモデルを構築するには、あらゆるステークホルダーに一定の理解を求めていくことが肝要である。然るに、ユーザーレベルのRMTを営利事業とするためには、いかなる課題を克服し、どのような社会的合意を得ていかななくてはならないかを考えていかななくてはならない。

そこで、MMORPGの継続的な発展のために必要な危機管理について、提案となり得る論点を体系的に指摘していく試みとして、当フォーラムの設立趣旨を構想した。

RMTの害悪を指摘する声は依然として大きいですが、それは必ずしもRMT自体の違法性を根拠としている訳ではない。第一章で指摘した通り、最近では、ゲームメーカー自らがRMTを前提にしたゲーム設計を行う事例も現れている。2004年1月よりオープンテストを行ってきた株式会社ネットクルーのMMORPG「コルムオンライン⁶²」は、同年11月1日より正式サービスに移行した。ここで注目すべきは、クライアント、月額料金共に無料とし、アイテム課金を採用した点にある。これは、仮想（ゲーム）世界に流通するアイテム、装備品類を現金で販売するシステムである。同様の課金システムは、ガマニアの「巨商伝⁶³」や、ネクソンの「メイプルストーリー⁶⁴」等、前例があり、いずれも一定の商業的成功を収めている。恣意的に誘導された情報操作に翻弄されることなく、思考を止めず、広く是々非々の議論をしていくことが必要ではないだろうか。

そこで当フォーラムでは、インターネット掲示板に埋もれている優れた意見を集約し、体系的に編集し、広く世の中に発信していく役割を担っていきたいと考えている。急速に拡大しつつあるRMTを放置しては、付随する問題が拡散するばかりである。是々非々の議論を通じて、一元化したルールが確立される必要性が認められるのである。

⁵⁹ <http://www.s-garden.com/>

⁶⁰ electronic commerce, エレクトロニックコマース, eコマース, e-commerce

⁶¹ INTERNET Watch : <http://internet.watch.impress.co.jp/cda/news/2005/01/25/6186.html>

⁶² <http://www.corum.jp/>

⁶³ <http://www.gamania.co.jp/kd/>

⁶⁴ <http://gameweb.nexon.co.jp/maplestory/>

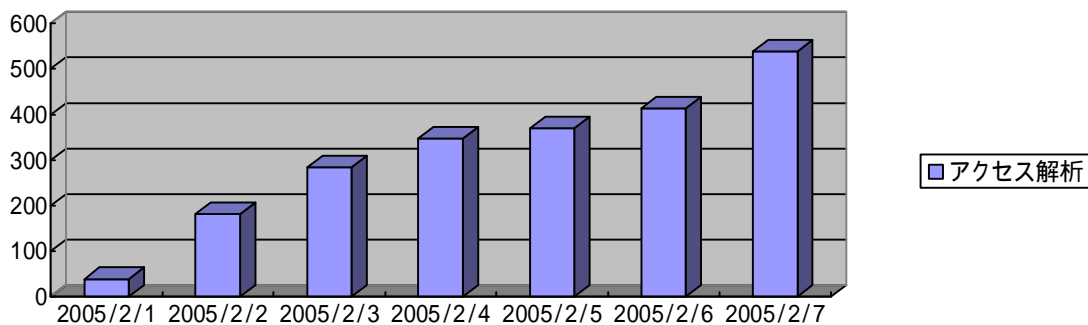
1.2 事業内容

当フォーラムは平成 17 年 2 月よりシステムの稼働をはじめたばかりの新しいウェブサイト運営事業である。システムの保守管理コストをはじめとする諸経費は、すべて Google AdSense™ プログラムをはじめとするアフィリエイト広告収入により捻出する予定である。

インターネット掲示板に埋もれている優れた意見を集約し、体系的に編集し、バックナンバーとして販売していきたい。この電子出版事業の収益は、当該電子出版物に採用された記事または論文を投稿した当該著作権者に一定の率を計上し分配した後、残りをすべて当方の人件費として拠出する予定である。膨大なログをフォーラム内に保存しておく事は、システムへの負荷が高まるとともに、有用なトピックスが膨大な記事の中に埋もれてしまうという社会的損失を意味する。適宜編集し出版していく事で、蓄積したデータを社会に還元し、当該著作物の公正かつ有用な利用に貢献していきたい。

更に、当フォーラムの協賛としてスポンサー契約を募り、広告の掲載箇所及び広告サイズに基づいた従量課金を実施する。標準モデル一件月額 1 万円のスポンサーフィーを最大 50 件まで掲載可能な設計となっている。

ウェブサイト公開後一週間のアクセス推移

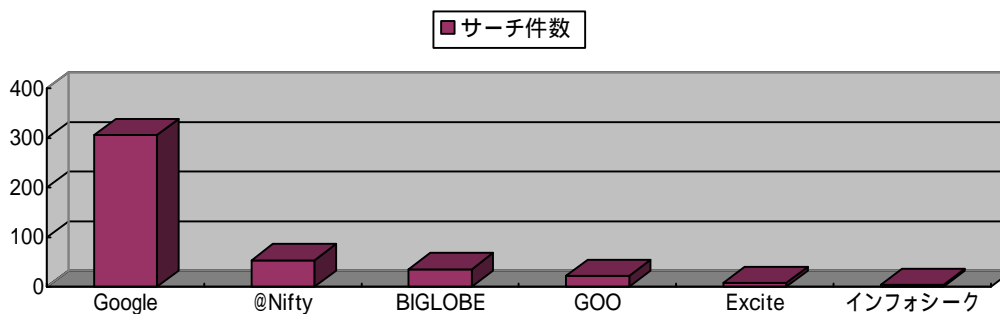


ウェブサイト公開日

リンク元解析結果(2005/2/1 ~ 2005/2/7)

266 件

全サーチエンジン別解析結果(2005/2/1 ~ 2005/2/7)



ウェブサイト公開 3 日目にて、様々なワードの検索上位に出現し、2005 年 2 月 7 日現在、ワード「RMT」Google 検索第 1 ページ (1-10 件) 7 件目に表示されている。これにより、新規閲覧者の誘導は長期安定的に担保されたものと考えている。

⁶⁵ <http://www.ziyu.net/>

Google AdSense™ プログラム⁶⁶

広告のパフォーマンスイメージ

| 日付 | ページの表示回数 | CTR (クリック率) | 有効 CPM | 収入 |
|-------------------------|----------|-------------|----------|----------|
| 2005 年 2 月 2 日
(水曜日) | 182 | 1.5% | USD 9.33 | USD 4.98 |
| 2005 年 2 月 3 日
(木曜日) | 284 | 0.6% | USD 4.68 | USD 1.26 |
| 2005 年 2 月 4 日
(金曜日) | 348 | 1.3% | USD 9.89 | USD 3.32 |
| 2005 年 2 月 5 日
(土曜日) | 370 | 0.8% | USD 5.15 | USD 1.67 |
| 2005 年 2 月 6 日
(日曜日) | 413 | 1.6% | USD 9.65 | USD 5.68 |
| 2005 年 2 月 7 日
(月曜日) | 539 | 0.7% | USD 9.91 | USD 6.75 |

6 日合計 23.66USD 1 ヶ月 122.24USD

Google AdSense™ プログラム

当フォーラムは、公開したばかり⁶⁷の新しいウェブサイトである。優れたキーワード・ソース設計により、公開 3 日目にて検索エンジン上位に反映されている。

検索エンジン上位に定着した現在、今後の新規アクセス数は大幅に増大する事が確実な為、アフィリエイトプログラムによる広告収入は大幅な増収が見込まれる。

⁶⁶ <http://www.google.co.jp/ads/>

⁶⁷ 平成 17 年 2 月 1 日から

広告宣伝

検索エンジン上位に定着した現在、新規閲覧者の誘導は長期安定的に担保されたものと考えている。従って、広告宣伝に特段のコストを割り当てない。訪問ユーザーのリピート化を推進する為、更なるコンテンツの充実に注力していく所存である。

競合戦略

当フォーラムの設立は、前例のない新しい企画であり、直接的な競争関係にある事業媒体は存在しない。間接的な競争相手としては、既存のインターネット掲示板の存在が挙げられる。

現在、RMTに関する議論が最も広く活発に行われているメディアは、インターネット掲示板『2ちゃんねる』である。この匿名掲示板に対して、当方フォーラムでは署名入りの研究論文や、その他有用な投稿記事を蓄積し、定期的な電子出版物の販売を通じて、発言の精度、発信する情報の精度をより高めていきたい。そして、匿名掲示板に比して高級感、信頼感、安定感のある、よりハイグレードなメディアの提供を行っていく所存である。

更に、多くの協賛（スポンサー）を擁し、ひろく公信力を発揮していきたいと考えている。フォーラムとしてのブランドを構築し、RMT業界におけるオピニオン・リーダーを目指していきたい。

システムの汎用性

今後のフォーラムの方向性について、その多様な可能性を鑑み、いかなる形にも対応することができるよう、システムの汎用性を重視した設計を採用している。ユーザー認証システム、ユーザーサポートシステム、システム内ファイルダウンロード課金システム、その他、想定され得るあらゆる可能性に対応した機能を実装している。また、大手ポータルサイト並みのセキュリティと、あらゆるXoops⁶⁸サイトに比して優れた表示速度を実現し、ユーザーの利便性と安全性を兼ね備えたシステムの提供を可能としている。

当システムの機能を利用して、あらゆるEC（電子商取引）⁶⁹サイトへの転用が可能である。当フォーラムの有用性がひろく社会に認知された後は、当システムのプログラムをEC（電子商取引）サイト事業者に対して有償譲渡していくことも可能である。

⁶⁸ <http://jp.xoops.org/>

⁶⁹ electronic commerce, エレクトロニックコマース, e コマース, e-commerce

フォーラム発起人（以下、代表という）の属性

代表は、これまで数多くのウェブサイト運営に携わってきた。当事業に接する関連活動としては、大規模多人数参加型オンラインゲームのレビューサイト、特定タイトルのファンサイト、およびフォーラムの企画、運営、管理などが挙げられる。当該アクセス数は、2002年4月～2003年12月にかけて、延べ300万 / 一日平均約5,000を記録している。これらのオンラインゲームサイトの運営経験に基づき、RMT研究の着想を得た次第である。

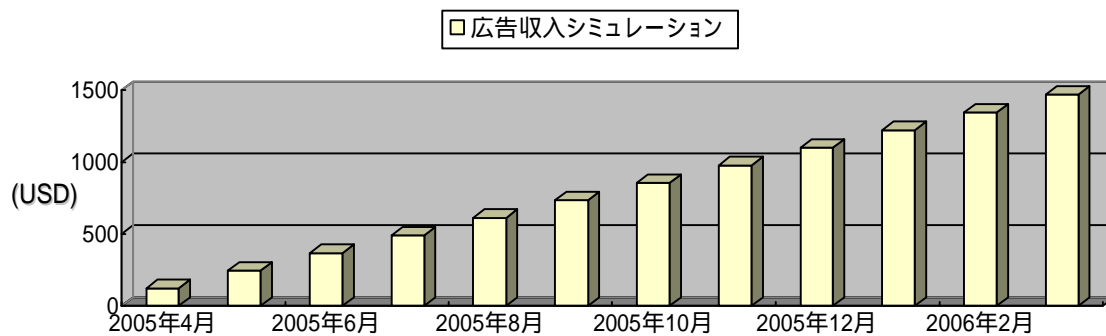
また、自動車関連ファンサイト、フラッシュ紹介サイト、フットサルクラブチームサイトなど、いずれも多くユーザーを獲得した経験を有し、それらのサイト運営を通じて得たアクセス解析データ、ユーザーのアクセス傾向、アフィリエイトプログラムの広告収入統計、その他のデータを基に当事業のモチベーションとしている。

代表はウェブサイト作成のスキル（技術的能力）においても経験と技能を兼ね備えている。当事業の遂行に際し、システムの設計から実装まで全般に渡って自身による業務と監督を行い、万全を期する所存である。

更に、IT技術全般に関する広い知識を有し、当方システムの汎用性を最大限に発揮して事業を継続・拡大し得るものと確信している。

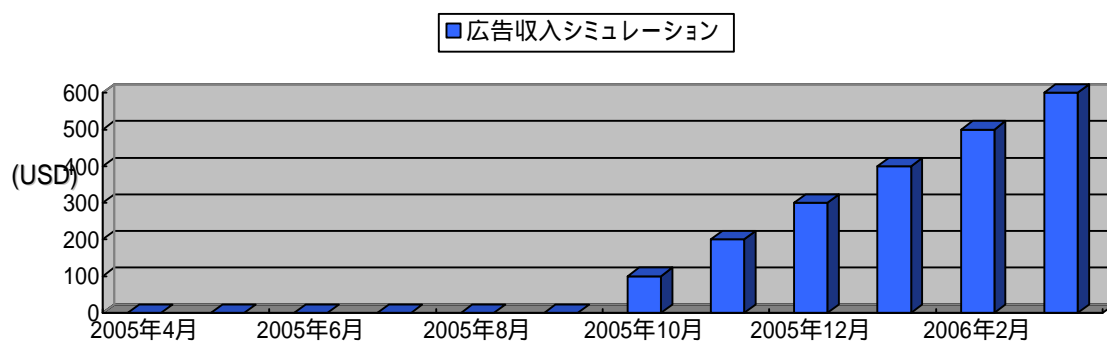
1.3 ファイナンス

Google AdSense™ プログラム



第一期予測 9534.72 US ドル

Amazon.co.jp アソシエイト・プログラム



第一期予測 2100.00 US ドル

電子出版事業試算

ウェブサイト公開 12 ヶ月目における標準アクセス数予測

一日 5,000 × 30 = 150,000 (アクセス / 月)

電子出版物 1 タイトルあたりの課金件数推計

150,000 × 1% = 1,500 (件 / 月)

標準課金モデルを 980 円と定義⁷⁰すると、当該電子出版物 1 タイトルあたりの収益は、

980 × 1,500 = 1,470,000 (円 / 月)

電子出版物のリリース予定

投稿記事集：1 件 / 月

投稿論文：1～3 件 / 月

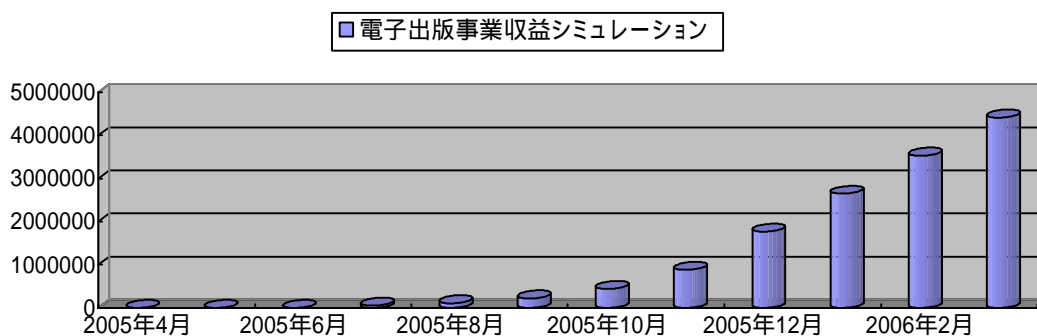
合計：2～4 件 / 月

平均：3 件 / 月

電子出版事業の年間売上予測

1,470,000 × 3 (件) × 12 (ヶ月) = 52,920,000 (円)

電子出版事業の計画収益 (第二期以降) を 52,920,000 円 (年間) とする。



第一期予測 14,056,875 円

⁷⁰ 投稿記事集の販売 (ダウンロード) 価額は一律 980 円とする。投稿論文の販売 (ダウンロード) 価額については採用された論文を執筆した当該著作権者が自由に決定するものとする。

< 収益計画⁷¹ >

第一期（広告収入）

単位（US ドル）

| | | 2005 年 | | | | | | | | | 2006 年 | | | 計 |
|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|---------|---------|--------|---------|---------|----------|
| | | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | |
| 広
告
収
入 | Google | 122.24 | 244.48 | 366.72 | 488.96 | 611.2 | 733.44 | 855.68 | 977.92 | 1100.16 | 1222.4 | 1344.64 | 1466.88 | 9534.72 |
| | Amazon | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 100 | 200 | 300 | 400 | 500 | 600 | 2100 |
| 計 | | 122.24 | 244.48 | 366.72 | 488.96 | 611.2 | 733.44 | 955.68 | 1177.92 | 1400.16 | 1622.4 | 1844.64 | 2066.88 | 11634.72 |

第一期（販売計画）

単位（千円）

| | | 2005 年 | | | | | | | | | 2006 年 | | | 計 |
|--------------------------|--|--------|----|----|-----|-----|-----|-----|-------|-------|--------|-------|-------|--------|
| | | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | |
| 電子出版 | | 0 | 0 | 0 | 55 | 110 | 220 | 441 | 882 | 1,764 | 2,646 | 3,528 | 4,410 | 14,056 |
| スポンサーフィー ⁷² | | 0 | 0 | 0 | 50 | 100 | 150 | 200 | 250 | 300 | 350 | 400 | 450 | 2,250 |
| ITコンサルタント等 ⁷³ | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 計 | | 0 | 0 | 0 | 105 | 210 | 370 | 641 | 1,132 | 2,064 | 2,996 | 3,928 | 4,860 | 16,306 |

⁷¹ 参照：『できる・使える 事業計画書の書き方』井口嘉則 / 家弓正彦 / 長谷川暢 著
（2004年 日本能率協会マネジメントセンター）

⁷² 当フォーラムの協賛としてスポンサー契約を募り、広告の掲載箇所及び広告サイズに基づいた従量課金を実施する。標準モデル一件月額1万円のスポンサーフィーを最大50件まで掲載可能な設計となっている。

⁷³ システムのプログラム有償譲渡を含む、ポータルサイト構築のフォローアップ事業として。

< 損益計算⁷⁴ >

| | 第一期 | 第二期 | 第三期 |
|---------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| アフィリエイト広告収入 | 11634.72(USドル) | 23269.44(USドル) | 34904.16(USドル) |
| | | | |
| | | | 単位(円) |
| 電子出版 | 14,056,000 | 52,920,000 | 52,920,000 |
| スポンサーフィー | 2,250,000 | 6,000,000 | 6,000,000 |
| IT コンサルタント等 ⁷⁵ | 0 | 2,000,000 | 3,000,000 |
| < 収入計 > | 16,306,000 | 60,920,000 | 61,920,000 |
| | | | |
| 印税 ⁷⁶ | 7,028,000 | 26,460,000 | 26,460,000 |
| 外注コスト | 0 | 0 | 0 |
| 減価償却額 ⁷⁷ | 0 | 0 | 0 |
| 人件費 | 8,000,000 | 24,000,000 | 30,000,000 |
| 賃借料 ⁷⁸ | 0 | 0 | 0 |
| カ - ド手数料 ⁷⁹ | 730,000 | 2,700,000 | 2,700,000 |
| その他諸経費 | 300,000 | 400,000 | 500,000 |
| 寄付等 ⁸⁰ | 0 | 500,000 | 1,000,000 |
| < コスト計 > | 16,058,000 | 54,060,000 | 60,600,000 |
| | | | |
| 利益 | 248,000(円)
+ 11634.72(US \$) | 6,860,000(円)
+ 23269.44(US \$) | 1,320,000(円)
+ 34904.16(US \$) |

⁷⁴ 参照：『できる・使える 事業計画書の書き方』井口嘉則 / 家弓正彦 / 長谷川暢 著
(2004年 日本能率協会マネジメントセンター)

⁷⁵ システムの汎用性を最大限に発揮して、収益の多様化をはかっていきたい。

⁷⁶ 当該電子出版物の著作権者に対して、総売上上の50%を印税として支払うものとする。

⁷⁷ 将来的にオフィス事務所を賃貸したり、その他設備投資をする機会があれば適宜計上する。

⁷⁸ 49ページ 参照のこと。

⁷⁹ 年間のダウンロード課金件数を標準値として54,000件(55ページ試算参照)と算定し、その半数がクレジットカード決済を利用すると推測した場合の概算である。当システムでは、その他にJNB決済を推奨している。

⁸⁰ 本学IM研究科に対する寄付を計画通りに実行していきたい。

< 人員体制⁸¹ > 単位（人）

| | 第一期 | 第二期 | 第三期 |
|-------------|-----|-----|-----|
| 人員合計 | 2 | 7 | 10 |
| 代表 | 1 | 1 | 1 |
| プログラマー | 1 | 1 | 1 |
| システムエンジニア | | 1 | 1 |
| RMT フォーラム委員 | 0 | 4 | 7 |

< 人件コスト⁸² > 単位（千円）

| | 第一期 | 第二期 | 第三期 |
|-------------|-------|-------|-------|
| 平均人件費 | 4,000 | 3,428 | 3,000 |
| 代表 | 5,000 | 9,000 | 9,000 |
| プログラマー | 3,000 | 5,000 | 5,000 |
| システムエンジニア | | 2,000 | 2,000 |
| RMT フォーラム委員 | 2,000 | 2,000 | 2,000 |

前期において特に有用な投稿があり、当方フォーラムの発展に寄与したと認められる場合、当方は当該会員に対してRMTフォーラム委員への就任を要請する場合がある。就任した委員はウェブサイト上でその旨告知され、当方NPO法人の職員の身分を付与されるものである。その代価として、当該委員には一律年額200万円の報酬を支払うものとする。

当該委員会の構成は、職業研究者（大学教授等）、弁護士、その他専門家を想定している。リアルタイムチャットを利用した座談会の開催等を通じて、ひろく公信力を発揮し、フォーラムのブランド構築に貢献していく所存である。

⁸¹ 参照：『できる・使える 事業計画書の書き方』井口嘉則／家弓正彦／長谷川暢 著（2004年 日本能率協会マネジメントセンター）

⁸² 参照：『できる・使える 事業計画書の書き方』井口嘉則／家弓正彦／長谷川暢 著（2004年 日本能率協会マネジメントセンター）

< 収支計算⁸³ >

単位 (円) 一部 US ドル

| | 第一期 | 第二期 | 第三期 |
|-------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| 収入 | 16,306,000 | 61,168,000 | 69,028,000 |
| | 11634.72 (US \$) | 23269.44 (US \$) | 34904.16 (US \$) |
| 売上計 | 16,306,000
+ 11634.72 (US \$) | 60,920,000
+ 23269.44 (US \$) | 61,920,000
+ 34904.16 (US \$) |
| 繰越金 | 0 | 248,000 | 7,108,000 |
| 支出 | 16,058,000 | 54,060,000 | 60,600,000 |
| 設備投資 | 0 | 0 | 0 |
| 仕入れ代金 | 7,028,000 | 26,460,000 | 26,460,000 |
| 人件費 | 8,000,000 | 24,000,000 | 30,000,000 |
| 諸経費 | 1,030,000 | 3,600,000 | 4,200,000 |
| 差引 | 248,000
+ 11634.72 (US \$) | 7,108,000
+ 23269.44 (US \$) | 8,428,000
+ 34904.16 (US \$) |
| 財務 | 0 | 0 | 0 |
| 借入金 | 0 | 0 | 0 |
| 借入金返済 | 0 | 0 | 0 |
| 繰越金 | 248,000
+ 11634.72 (US \$) | 7,108,000
+ 23269.44 (US \$) | 8,428,000
+ 34904.16 (US \$) |

設備投資、借入金はなし。すべて自己所有の自家用マシン等を利用する。

また、将来的にオフィス事務所の賃借や、その他設備投資の必要が生じた場合は、自己資金またはスポンサーからの寄付を募って全額充当する予定である。

⁸³ 参照：『できる・使える 事業計画書の書き方』井口嘉則 / 家弓正彦 / 長谷川暢 著
(2004年 日本能率協会マネジメントセンター)

1.4 システムの概要

【Xoops の動作環境とサーバー】

Pentium4 2.80GHz 1GB RAID1

OS Linux

ウェブサーバー Apache

<http://www.value-domain.com>

mysql 4.0.22

PHP 4.3.10 必須バージョン

メール送信方式 PHP mail()

カスタマイズ部分その他による必要事項

画像処理用

image Magick

GD

【Xoops2】

独自デザイン。Theme "peeker"

あらゆる Xoops サイトに比して優れた表示速度を実現しています。

【設定モジュール】

フォーラム 画像アップ機能付き版

最新情報

ABOUT US カスタマイズ版

リンク カスタマイズ版

FAQ

ご利用規約

管理者雑記 カスタマイズ版

取引掲示板 カスタマイズ版

スポンサー 独自版

広告 独自版

その他ユーザー情報、編集に関するカスタマイズ

【特別設定 Protector】

サイト、サーバーへの攻撃をシステムが感知すると、強制終了します。

画面がホワイトアウトし、アクセス制限モードに移行します。(仕様非公開)

サイト内での右クリック禁止設定

【アクセスログ】

グラフ版

<http://onlinegame-rmt.com/acc/rmtacc.cgi?view>

詳細テキスト版

<http://onlinegame-rmt.com/acc/rmtacc.txt>

【拒否設定ドメイン】

xoops.org | .plala.or.jp | mailmagic.org | .tramonline.net | .freemail.ne.jp | bigtree.cx | Tokyo24.com | a-gata.net | geocities.co.jp | mail.goo.ne.jp | mail.infoseek.co.jp | excite.co.jp | lycos.ne.jp | yahoo.co.jp | goomail.com | hotmail.com | melu.jp | fooos.com | docomo.ne.jp | vodafone.ne.jp | ezweb.ne.jp | (その他非公開)

【ユーザーの投稿数によるレベル】

| ランク名 | 最低投稿数 | 最高投稿数 | 画像 |
|-------------|-------|---------|-------|
| 一般 | 0 | 29 | ☆☆☆☆☆ |
| 常連 | 30 | 99 | ☆☆☆☆☆ |
| 論客 | 100 | 499 | ☆☆☆☆☆ |
| RMT 研究者 | 500 | 999 | ☆☆☆☆☆ |
| RMT フォーラム委員 | 1000 | 1000000 | ☆☆☆☆☆ |
| モデレータ | 0 | 0 | ☆☆☆☆☆ |
| 管理人 | 0 | 0 | ☆☆☆☆☆ |

設定メールアドレス

master@onlinegame-rmt.com

info@onlinegame-rmt.com

【新規登録時の自動承認メール】

法政 太郎 様

RMTフォーラムにおけるユーザー登録用メールアドレスとしてあなたのメールアドレス (im04w0015@im.i.hosei.ac.jp) が使用されました。RMTフォーラムでのユーザー登録に覚えがない場合はこのメールを破棄してください。

RMTフォーラムでのユーザー登録を完了するには下記のリンクをクリックして登録の承認を行っていただく必要があります。

<http://onlinegame-rmt.com/user.php?op=actv&id=26&actkey=fede00cd> (例示アドレス)

RMTフォーラム (<http://onlinegame-rmt.com/>)

ユーザー登録認証システム

info@onlinegame-rmt.com

1.5 画面の遷移とその説明 本書はすべて設計中の仕様（2005年1月現在）です。

| | | |
|--|--|---|
| ログインボックス | | |
| サイト内検索ボックス | | |
| <p>[ユーザーメニュー]
(ログインユーザー権限)</p> <p>アカウント情報
アカウント編集
イベント通知機能
ログアウト
受信箱
管理者メニュー</p> <p>[ユーザー管理]
(マスター権限)</p> <p>[メインメニュー]</p> <p>TOP
利用規約
最新情報
ABOUT US
RMT フォーラム
ユーザー登録
FAQ
リンク
お問い合わせ
管理人雑記</p> <p>[最新情報]</p> <p>投稿募集のお知らせ
論文募集のお知らせ
委員等募集のお知らせ
学位請求論文</p> <p>[ログイン後非表示]
(広告2)</p> | <p>Google サーチボックス</p> <p>(コンテンツ表示スペース)</p> <p>[RMT フォーラム]</p> <p>RMT 推奨あるいは容認
RMT 否定
理想のMMO 考察
論文・寄稿
ゲスト用フォーラム</p> | <p>[特選リンク]
(広告1)</p> <p>スポンサー広告</p> <p>amazon.co.jp
Ads by Google
はじめての
ウルティマ オンライン
amazon.co.jp
(サーチボックス)
YAHOO!.JAPAN</p> <p>スポンサー広告</p> <p>警視庁ハイテク犯罪課
WEB110 番
NET 詐欺研究所
インターネット詐欺研究所
インターネットホットライン連絡
協議会</p> |

RMT

 ログイン名 パスワード

メインメニュー

TOPへ
利用規約
最新情報

ABOUT US
RMTフォーラム
ユーザー登録
FAQ
リンク
お問い合わせ
管理人様記

最新情報

投票募集のお知らせ
論文募集のお知らせ
委員等募集のお知らせ
学位請求論文

インフォメーション

RMTフォーラムは、オンラインゲームの協議サイトです。
公平公正、中立性を重んじて運用されております。
ご利用いただくには、**利用規約**、**FAQ**を必ずお読み下さい。

記事閲覧は自由できます。
記事投稿、フォーラムに参加するにはユーザー登録(無料)が必要です。
お気軽にご参加下さい。

相互リンクを募集しております。

フォーラムでの最新の投稿

| フォーラム | スレッド | 返信 | 閲覧 | 最終投稿 |
|-------------|-------------------|----|----|------------------------|
| ゲスト用フォーラム | 登録完了!! | 1 | 8 | 2005-1-22 20:22 Master |
| RMT確認あるいは確認 | テスト:利用規約に基づく記事の削除 | 0 | 24 | 2005-1-13 17:53 Master |
| 論文・寄稿 | テスト:添付ファイル送信 | 0 | 31 | 2005-1-12 23:35 Master |

[フォーラムへ](#)

特選リンク

あの「ガンダム」がオンラインゲームになって登場!

Ad2 by Cocoonage

Diamond-gil
Finalantasy11ギル専門
RMTサイト 安心・確実なお取引 Diamond-gil
m3-dia.com

FF11ギル販売
全サーバ500円から販売して
ます カード決済、振込で
購入可也です
www.N20.com/

FF11ギルを安全にお取引
格安で安全処理を施したギ
ルを迅速に 完配致します。
堂証済文OK!

ネットゲームならネクソ
本格RPGや無料ゲーム・ア
バターなどが楽しめるコミュ
ニティサイト。
www.nexon.co.jp

Lineageアデナ買取、販
売
リネージュを遊ばしたためのお
手伝いをいたします。安心、
確実なRMTを貴方に
alphaomega.co.jp/lineage

**はじめての
フルタイム オンライン**

プレイスタイル
思いのまま!

すべての新品

amazon.co.jp

広告主様を募集しています。
詳細はお問い合わせ下さい。

驚きの簡単支払

JNB-J線

ビデオ (Video)
ソフトウェア
(Software)

本・ミュージック、DVD、
Video、ソフトウェア、
TVゲームを買ったら
amazon.co.jp

**今人気の
ページは
ここだ!!**

PUSHING2004

相互リンク.net

AB fry
インターネットRPG
RANKING

自動登録検索エンジン

ACE WEB SITE | G2Lリンク集

アクセス解析 チャット 掲示板

アクセスログ解析 Ver4.1

協賛スポンサー

Copyright © 2004-2005 onlinegame-rmt.com
記載されている会社名・製品名・システム名などは、各社の登録商標、もしくは商標です。

ABOUT US

メインメニュー

- TOPへ
- 利用規約
- 最新情報
- ABOUT US
- RMTフォーラム
- ユーザー登録
- FAQ
- リンク
- お問い合わせ
- 管理人雑記

最新情報

- 投稿募集のお知らせ
- 論文募集のお知らせ
- 委員寄稿募集のお知らせ
- 学位請求論文

支払い方法

驚きの簡単支払

JNB-J債

【当プロジェクト研究について】
 当サイトは、法政大学専門職大学院ビジネススクール / イノベーション・マネジメント研究科MBAコース学生 (2004/04 - 2005/03)による私的研究所(修士課題テーマ)の一環として運営されています。

【著作物の利用について】
 膨大な数の記事の中に埋もれてしまう!ピックスを引用し、保持する目的により著作物の利用を行います。この場合において、その引用は公正な権利に合致するものであり、かつ転送・転載・研究・その他、引用の目的上正当な範囲内で行うものです。

【研究 / 執筆】
 WEB Master



[所属学会]日本ベンチャー学会、経営情報学会

【アドバイザー】
 大学教授(予定)
 弁護士(予定)
 産科スクール(予定)
 一般公募(予定)
 現在、アドバイザーの選定について調整中です。
 随時募集中です。

【協賛】
 公約機関(予定)
 メーカー(予定)
 業界団体(予定)
 今のところ協賛はありません。

【システム】
 Pentium4 2.80GHz 1GB RAID1

特選リンク

あの「ワンダム」がオンラインゲームになって登場!

Ads by Google

出版のことなら、文芸社
 へ
 あなたの原稿を、出版します。書店への流通を含めた最良の出版をご提案!
www.bunshisha.co.jp

e-hoki 法科大学院情報
 e-hoki.com提供の法科大学院情報。教員からのコメントを多数掲載。
www.e-hoki.com/

アンジェラス留学
 留学小冊子無料送呈 先着100名様 確実あなたを応援しています。
www.angels.co.jp

あなたの原稿募集 碧天會
 本を創ろう。碧天會はあらゆるジャンルの作品をブロードに採り上げ出版化。
www.hokiteroku.com/

FORUM

メインメニュー

- TOPへ
- 利用規約
- 最新情報
- ABOUT US
- RMTフォーラム
- ユーザー登録
- FAQ
- リンク
- お問い合わせ
- 管理人雑記

最新情報

- 投稿募集のお知らせ
- 論文募集のお知らせ
- 委員寄稿募集のお知らせ
- 学位請求論文

支払い方法

驚きの簡単支払

JNB-J債

フォーラムについて

■当フォーラムはオンラインゲームについて、広く是々非々の議論の場を提供する目的で設立されました。

■個人、および特定の団体に対する誹謗中傷はご遠慮ください。
 社会通念上、不適切と思われる書き込みは、管理人の判断で削除する場合があります。

以上、あらかじめご了承下さいませ。

RMTフォーラムへようこそ
 異色のフォーラムへぜひご参加ください。

登録人数: 4 | 投稿総数: 7

現在の時刻: 2005-1-25 1:18
 最終更新日時: 2005-1-25 1:18:10

| RMTフォーラム | | スレッド | 投稿 | 最終投稿 |
|----------|--|------|----|--|
| New | RMT推奨あるいは否認
RMT推奨あるいは否認についてのフォーラム
モデレータ Master | 1 | 1 | 2005-1-13
17:53:26
Master <input type="checkbox"/> |
| New | RMT否定
RMT否定についてのフォーラム
モデレータ Master | 0 | 0 | |
| New | 理想のMMO考察
理想のMMO考察に関する話題
モデレータ Master | 0 | 0 | |
| New | 論文・寄稿
卒業論文、その他小論文や寄稿等の公開
モデレータ Master | 1 | 1 | 2005-1-12
20:40:33
Master <input type="checkbox"/> |
| New | ゲスト用フォーラム
登録ユーザー以外の方でも書き込める事の出来るフォーラム
モデレータ Master | 1 | 2 | 2005-1-22
20:22:50
Master <input type="checkbox"/> |

管理者用ページ

ブラウザから各種設定、およびコメント等テキストを更新することができる。

The screenshot shows a web interface for editing a user profile. On the left is a vertical navigation menu with buttons for '一般設定', 'リンク', 'フォーラム', '取引', '最新情報', 'ABOUT US', '管理人雑記', '利用規約', 'TOP', 'フォーラム', 'コメント', 'FAQ', '広告?', and '広告'. The main content area is titled 'ユーザー情報の編集: Master' and contains the following fields:

- ユーザー名: Master
- 名前: MACHIDA
- メールアドレス: master@onlinegame-rmt.com (with a checked box for 'このメールアドレスを公開する')
- ホームページ: http://onlinegame-rmt.com/
- タイムゾーン: (GMT+9:00) 東京、大阪、札幌、ソウル、ヤクーンク
- ICQ: [empty]
- AIM: [empty]
- YIM: [empty]
- MSNM: [empty]
- 居住地: 日本国
- 職業: RMT研究者
- 趣味: ゲーム / モータースポーツ
- 署名: RMTフォーラム (Master) (with a checked box for '投稿に署名を必ず通知する')
- コメント表示モード: フラット表示
- コメントの並び順: 新しいものから
- イベント更新通知メッセージの受取方法: メール
- イベント通知のタイミング: イベント更新時に必ず通知する
- その他: onlinegame-rmt.com
- ランク: 管理人
- パスワード: [empty]
- パスワード確認: [empty]
- 当サイトの新着情報などをメールで受け取る: はい いいえ
- 誕生日: 1972年 06月 26日 (with checked boxes for '誕生日を公開する' and '年齢を公開する')
- 都道府県: 埼玉県
- 星座: おひつじ座 おうし座 ふたご座 かに座 さそり座 おとこの座 てんびん座 おそり座 いて座 やぎ座 みずがめ座 おお座
- アバター: osvt41b963921955c.jpg (with a small profile picture and a '送信' button)

付章

1. 最新トピックス

2004年12月9日、業界最大手の[スクウェア・エニックス](http://www.playonline.com)（一部上場）が、RMTについての公式見解を発表した。<http://www.playonline.com/ff11/polnews/news3375.shtml>

このニュースリリースは、[playonline.com](http://www.playonline.com)内 HEADLINES にて、「重要なお知らせ」として掲載されたものである。その中で同社は、

RMT禁止の判断について、弊社の統一方針として一律に禁止するものではなく、原則としてタイトル別に判断が行われることとなる。現在リリース済み、または運営中のタイトルにおいては、取引詐欺など現実社会での事件に発展する危険性がある点、および設計上RMT活動を前提としていない点から、RMTの禁止が覆ることはない。としている。

2. 大規模多人数参加型ビジネスゲームの構想

当初の構想において、私のプロジェクト・テーマは、「RMTを公式にサポートする大規模多人数参加型ビジネスゲームの開発・運営」になるはずだった。

それは、例えば「楽天」の確立したオンラインショッピングモールのビジネスモデルをそのままMMOに落とし込む方法論かもしれないし、そうでないかもしれない。また、完全自由、何等（法律も倫理も）制約のない仮想世界における人間の選択行動を観察するシステムも面白い。

しかし、限られた時間の中で成果を高めていくには、RMTにフォーカスした研究とする以外に方法はなかったように思う。

そこで、私のプロジェクト研究が如何に推移してきたか、プロジェクト・ゼミナール（前期：2004年春～夏）における報告書を添付したい。

付章 1. 最新トピックスによれば、メーカーの着想も類似のケースを想定しているものと思われる。正に、ここは大学の出番だ。たとえ平行した作業だとしても、決して無駄にはならないだろう。

本学名誉博士号授与式において日産のカルロス・ゴーン氏が述べられていたように、特にコストの面において、大学が各産業分野の基礎研究、および産学協同の役割を担う意義は大きい。

未知の分野、タブー、実社会が対応できない領域を担うイノベーションの基礎研究は、これからの大学に求められている役割である。

「大規模多人数参加型ビジネスゲーム」

【プロジェクト概要】

Massive Multi-player Online Game (大規模多人数参加型オンラインゲーム)の開発・運営()リアルマネートレード(RMT)を公式にサポートするビジネスゲーム

【差異化】

- ・ ダウンロード無料配布
- ・ 月額課金無料
- ・ リアルマネートレード(RMT)を公式にサポート
仲介手数料、総量規制、ユーザー規制(18禁)、ユーザーの選択行動調査

【収益】

B to C

- ・ ゲーム内流通通貨およびVirtual Item類を商品とした、現実通貨による販売
- ・ Real Money Trade(リアルマネートレード)仲介手数料

B to B

- ・ ユーザーの選択行動データの分析(データマイニング)
- ・ ゲーム内広告による広告収入
- ・ リアル商品のVirtual Item化による広告収入
清涼飲料水の回復アイテム化など

【データマイニング】

- ・ 完全自由な仮想世界におけるユーザーの選択行動の観察・データの蓄積

【プロジェクトの目的】

- ・ ビジネスモデルのテストマーケティング

出会い系、人材バンク、eラーニング等、その他あらゆるコミュニティ・メディアとして併用できる可能性を有するアバターシステムの構想として。(一定のルールの下に選挙活動や宗教勧誘もあり得るかもしれない。)

1. プロジェクトの第一義的な目標水準

ドメイン：大規模多人数参加型オンラインゲーム（以下MMOという）の開発

要求水準：一般応募のテストユーザーによる稼動テスト（ 版実装）

実現可能性：100パーセント（ ）但し、商用に供するレベルを達成できるか否か。

2. オンラインゲームの開発に頓挫した場合のオプションとして

ドメイン：リアルマネートレード（以下RMTという）の実験サイト構築

要求水準：システム実装

実現可能性：100パーセント（ ）当該為替取引市場のサーベイ、研究としてのプロジェクト。

3. MMO + RMTのコラボレーション イノベーション

ドメイン：RMTを公式にサポートする大規模多人数参加型ビジネスゲーム

要求水準：一般応募のテストユーザーによる稼動テスト（ 版実装）

実現可能性：極めて低い（ ）先発不在、既存のビジネスモデルが存在しない。

【補足説明】

上記1. MMOの開発は、テストプレイユーザー募集の容易性を鑑みて、「剣と魔法の世界」を題材にした冒険型ロールプレイングゲームとしたい。

上記3. リアルマネートレードを公式にサポートする大規模多人数参加型ビジネスゲームの開発については、上記1. 冒険型ロールプレイングゲームから基本のシステムを流用し、プログラムパッチによるインターフェイスの改造を行うものとする。

【活動報告】

人材リサーチ

あらゆるインフォーマルチャンネルを駆使して、有用な人材を取り込む。

1. ゲーム開発用人員（想定規模：10名）

プログラマー

グラフィッカー

その他

現状の達成率 50パーセント

2. リアルマネートレードの実験サイト構築（想定規模：5名）

基幹業務系 SE

プログラマー

ウェブデザイナー

その他

現状の達成率 100パーセント

3 . 覚書

プロジェクトの着想

- ・ 2002 年 12 月頃

プロジェクト関連活動

- ・ 2002 年 4 月～2003 年 12 月

大規模多人数参加型オンラインゲームのレビューサイト、特定タイトルのファンサイト、およびフォーラムの企画、運営、管理をしていた。

アクセス数は延べ 300 万 / 一日平均 5,000 (概算)

サイト運営を通じて得たアクセス解析データ、ユーザー年齢調査、プレイ時間の統計、各ユーザーの生活行動様式調査、アフィリエイトプログラムの広告収入統計、その他のデータを基に RMT 研究のモチベーションとしている。

プロジェクト研究着手

- ・ 2004 年 4 月より

プロジェクト研究報告書の執筆開始

- ・ 2004 年 12 月 5 日

プロジェクト研究報告書の完成

- ・ 2005 年 2 月 14 日
-

4. 『RMTフォーラム』テキスト抽出

利用規約

当サイトは、未成年者の利用を禁止します。

フリーメールや携帯メール等からのユーザー登録を禁止します。例外は認めません。プロバイダのメールアドレスでご登録下さい。万が一、システムの監視を回避して登録されたフリーメールや携帯メール等を発見した場合、当サイト運営者、および管理権限者は、直ちに当該アカウントを削除します。

当サイト運営者、および管理権限者は、当該掲示板の投稿内容について一切関知いたしません。各自が自己の責任において利用して下さい。但し、日本国内法を遵守する立場上、当該掲示板管理者の責任においてその対処が必要と判断された場合は、この限りではありません。

個人、および特定の団体に対する誹謗中傷はご遠慮下さい。社会通念上、不適切と思われる書き込みは、当サイト運営者、および管理権限者の独断で削除する場合があります。あらかじめご了承下さい。

当事者、および第三者の権利を侵害する行為を禁止します。当サイト運営者、および管理権限者は、当事者、および第三者の権利を保全する場合に限り、他者により投稿された記事の書き込みを校正、または削除する権限を有します。

投稿記事について、その著作権は投稿者に帰属するものとみなされます。投稿者は、投稿記事の2次的利用等を独占的に行うことができます。他者により投稿された記事を勝手に2次利用等の用に供すると、著作権侵害となりますのでご注意下さい。投稿された論文について、執筆者の著作権を保障いたします。当該論文は、必ず執筆者の許可を得て、当フォーラムに反映されなければなりません。

当システムは、投稿記事の保守に関する何等のサービスも提供するものではありません。当サイト運営者、および管理権限者は、震災・その他、不可抗力による記事の消失について、一切責任を負いません。

(2005年1月15日改定)

消費者契約法(平成12年法律第61号)適合

電子消費者契約法(平成13年法律第95号)適合

プライバシーポリシー

入会時に提供された個人情報、厳重に管理されます。第三者に開示、または譲渡されることはありません。但し、以下の場合に限り、当局へ情報の提供を行う場合があります。

法令に基づき、警察機関、司法機関、その他行政機関から情報の開示を求められた場合。

プロバイダ責任制限法に基づき、投稿記事の発信者情報開示請求を受けた場合。

(2005年1月16日加入)

最後に

振り返れば、限られた時間の中で、自分なりにベストを尽くした一年であったと思う。私のRMT研究は本院入学志願の動機そのものであったから、その調査活動も比較的早期に始めることができた。テーマの選別は非常に重要であった。

私のプロジェクト研究は、まさに理想と現実の間で苦悩する連続だった。未知の分野を取り扱うことによりリスクは増大し、結果は担保されない。そもそもビジネスの可否について五分五分の公算を見込み、是々非々の議論を展開していく「試み」にこそ価値を見出すプロジェクトであった。プロセスを評価していただく以外にない。

2004年度中は調査活動を徹底した。対外的な調査活動、特にフィールドワークにおいて本学本院のネームバリューは絶大であった。私がフリーの立場であったなら、決してこの成果はあり得なかったに違いない。ここに私の入学動機は達せられたのである。

当報告書の作成にあたっては、読んで字の如く、今までのプロジェクト関連活動の「報告」として形になるよう勉めた。私が本院に在籍した証となり、その活動の「集大成」となるよう、より詳細に記録を残すことに留意した。研究テーマのRMT、その分母となるMMORPGともに、既知の確率統計の蓄積がない分野の調査は困難を極めたが、少なくとも、そのプロセスはアピールできるものと考えている。

2004年12月より本書の本格的な執筆を始め、指導教授をはじめとする本学本院教員ご一同様、および多くの協力者による最大限のご好意とご配慮を受けつつも、結果としては時間が足りなかった。ひとえに私の力不足であろう。

願わくば、この研究成果を問題提起としていただきたい。今般の研究報告は広く浅い。各分野にフォーカスし、より特化した、更に精微な研究を引き継いでいただける研究者が現れる事を期待しつつ、この研究報告書を以ってMBA修士課題の完成としたい。

最後に、これからMMORPGをはじめてみようという方には、現行MMORPGの集大成として『リネージュ』を推薦したい。自身のマシンスペックが足りない方でも、インターネットカフェの快適な環境にてプレイが可能である。願わくば、あちらの世界でお会いできる日を楽しみにしていよう。

ご武運を！

2005年2月13日 グルーディオ城⁸⁴にて

⁸⁴ 『Lineage』 <http://www.lineage2.jp>

参考文献

- 1 . University of Pennsylvania Law School
Public Law and Legal Theory Research Paper Series
Research Paper No.26
Institute for Law and Economics
Research Paper No.03-10
The Law of the Virtual Worlds
F.Gregory Lastowka and Dan Hunter
May 2003
<http://konzol.suveg.hu/library/laws.pdf>
This paper can be downloaded without charge from the Social Science
Research Network Electronic Paper Collection at;
<http://papers.ssrn.com/abstract=402860> in <http://www.ssrn.com/>
- 2 . ゲームの社会的受容の研究
- 世界各国におけるレーティングの実際 -
白鳥令 編 (2003年 東海大学出版会)
- 3 . 「欲望」と資本主義
終わりなき拡張の論理
佐伯啓思 著 (1993年 講談社現代新書)
- 4 . The Psychology of Massively Multi-User Online Role-Playing Games:
Motivations, Emotional Investment, Relationships and Problematic Usage by
Nicholas Yee [To appear in The Social Life of Avatars II, edited by Schroder,
R. & Axelsson, A., London: Springer-Verlag.]
- 5 . 社団法人コンピュータエンターテインメント協会⁸⁵
「2004CESA一般生活者調査報告書
～日本・韓国ゲームユーザー & 非ユーザー調査～」⁸⁶

⁸⁵ <http://www.cesa.or.jp/>

⁸⁶ <http://report.cesa.or.jp/generalpublic/index.html>

- 6 . インターネットと法第3版
サイバーローの新世界に Login !
高橋和之, 松井茂記 / 編 (2004年 有斐閣)

- 7 . 情報倫理
インターネット時代の人と組織
村田潔 編
経営情報学会情報倫理研究部会 著 (2004年 有斐閣)

- 8 . コンピューターユーザーのための著作権&法律ガイド
プロジェクトタイムマシン 著
弁護士 梅村陽一郎 監修 (2002年 毎日コミュニケーションズ)

- 9 . できる・使える 事業計画書の書き方
井口嘉則 / 家弓正彦 / 長谷川暢 著
(2004年 日本能率協会マネジメントセンター)

- 10 . MBA ビジネスプラン作成ソフト Ver.2.0 (事例参照として)
制作・著作 = 日本経済新聞社 発行 = 日本経済新聞社
監修 = 大野木猛

ニュースソース

1 . CNET Japan

<http://japan.cnet.com/>

2 . HOT WIRED JAPAN

<http://hotwired.goo.ne.jp/>

3 . インプレス

<http://www.impress.co.jp/>

研究・執筆者紹介

町田 正 (MACHIDA, Tadashi)



1972年 埼玉県さいたま市（旧浦和市）生まれ

1994年 宅地建物取引主任者

1996年 法政大学法学部法律学科卒業

2005年 法政大学専門職大学院ビジネススクール

イノベーション・マネジメント研究科MBAコース 卒業

経営管理修士（Master of Business Administration）

[所属学会]

日本ベンチャー学会

ゲーム学会

日本リスク研究学会