#### **BECC JAPAN 2022 セッションA2-3**

## 北海道における高効率エアコン選択を促す メッセージ手法の検証

日時:2022年7月28日(木)

場所:Web開催

○土屋 友和(株式会社 住環境計画研究所)

連名者:平山翔、小林翼(株式会社 住環境計画研究所)

北海道環境生活部ゼロカーボン戦略課



株式会社住環境計画研究所

## 目次



- 1. 事業の概要
  - 1-1. 背景と目的
- 2. 実証概要
  - 2-1. 実施条件
  - 2-2. 提示したメッセージ
  - 2-3. 商品選択画面の画像
  - 2-4. 実施手順の詳細
- 3. 実証実験における効果検証
  - 3-1. 商品の選択率
  - 3-2. 商品選択時に注目した内容
  - 3-3. 結果の考察

参考資料

# 1. 事業の概要

#### 1-1. 背景と目的



#### 背景

家庭部門の北海道の温室効果ガス排出量の割合は全国と比較すると約1.5倍大きい、また 人口1人当たりの排出量も全国と比較すると約1.3倍多い

⇒2050年までの「ゼロカーボン北海道」実現のためには<mark>道民の自発的な温室効果ガス</mark> 削減行動の実践が必要である

#### 目的

家庭部門における道民の温室効果ガス削減行動を促進するため、温室効果ガス排出に関する道民の行動特性を検討し、行動科学の知見(ナッジ等)を活用し、行動変容を促す有効な手法を構築する

⇒WEBモニターを用いた効果検証(実験)を実施する

# 2. 実証概要

#### 2-1. 実施条件



#### 検証項目

エアコン購入場面においてナッジを用いたメッセージが高効率製品の選択率に影響するか検証する

#### 作業仮説

ナッジを用いたメッセージを提示すると、提示していない場合よりも<mark>高効率製品の選択率が高くなる</mark>

#### 実験方法

量販店での仮想購買場面を想定した Web実験により検証 ⇒インターネットモニター調査に よる実験

#### 分析方法

RCT (ランダム化比較試験) ⇒ランダム割付によって実験対象 者全体を実験群と統制群に分類し て差の比較を行う

-調査会社: GMOリサーチ株式会社

-調査期間:2022年1月14日(金)-18日(火)

-調査対象: WEBモニター720名

-男女比:1対1

-年齢層: 30-39歳、40-49歳、50-59歳、60-64歳

-地域:北海道の居住者

-割付: 180人×実験条件4グループ

# シナリオ文の提示

対象者には実験開始直後に以下の場面についてのシナリオを読んでもらう。

- ①「夏が近づき、暑くなってきたある日、 あなたのお宅の部屋に新しいエアコンを 購入することになり、あなたが良く利用 している家電量販店に行くことにしまし た。」
- ②「家電量販店についたあなたは、エアコン売場に向かいました。商品を選んでいたところ、あなたは次のような広告があったため、読んでみることにしました。」

#### 2-3.提示したメッセージ



グループごとに異なるナッジ要素を用いたメッセージを作成し、商品選択前に提示した

グループ1

グループ2

グループ3

グループ4

○損失回避

○社会規範

○選択肢の構造化(Easy)

メッセージ無し







省エネラベルの星の数や達成率で比較しましょう。

表示例

エアコンの省エネラベル

図1. 提示したメッセージ

#### 2-4. 商品選択画面の画像



店頭の商品陳列状況を模した商品画像を提示し、購入したいと思う1商品を選択させる。



能力(kW) 消費電力(W)

1,220w

1,600w

4kW

6kW

商品A

137.000 ...

標準工事費込

寒冷地仕様

この商品の

省工ネ性能 は?

102<sub>%</sub>

主に

14畳

タイプ

壁掛け





- 商品A・B・C・Dの順番で 省エネ性能が高くなり、省 エネラベルの星の数が異な る。
- 商品Aは★2つ、商品Bは ★3つ、商品Cは★4つ、 商品Dは★5つ





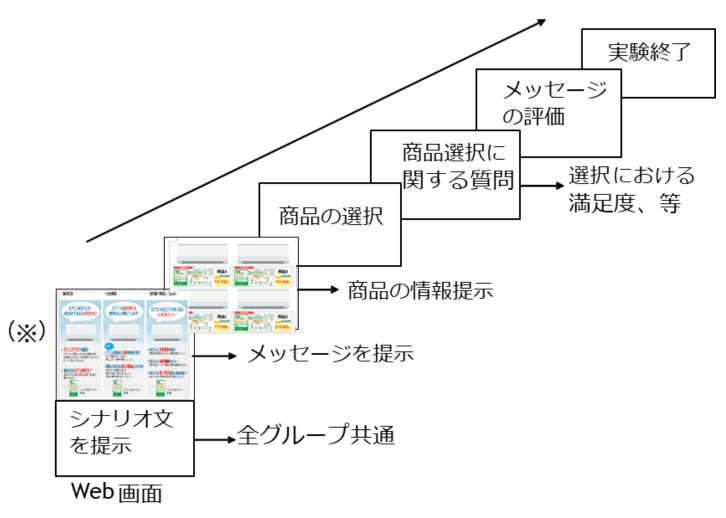




- ※実際の商品選択に近づけるため、実在の製品をもとに省エネ性能や機能、価格の異なる仮想の4商品を提示
- ※省エネ性能は星の数ごとの中央値を使用
- ※価格については各省エネ性能 ごと製品価格を「価格.com」の データより計算

#### 2-5. 実施手順の詳細





(※ グループ 1はメッセージ無し)

図3. 実施の流れ

# 3. 実証結果

#### 3-1. 商品の選択率



- いずれのグループも製品C(省エネ性能★4つ)の選択率が最も高かった
- メッセージを見せていないグループ1に比べて、それ以外のグループでは製品Aの選択率が低く製品Cの 選択率が高い傾向にあるが、製品別の選択率に有意な条件差はみられなかった

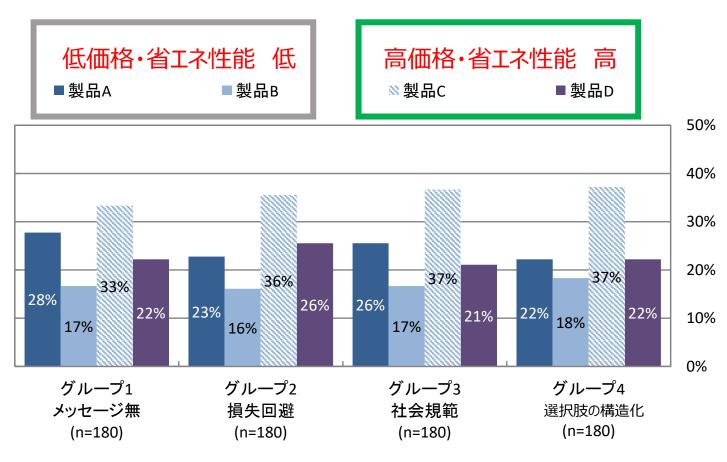


図4. 商品の選択率

#### 3-2. 商品選択時に注目した内容



- いずれのグループも本体価格に注目している割合が最も高い。
- グループ 2 (損失回避メッセージ) では特に省エネ性能の高さや年間の電気代に注目した割合が他のグループを上回っており、このことが省エネ性能の高い製品の選択を促したと考えられる

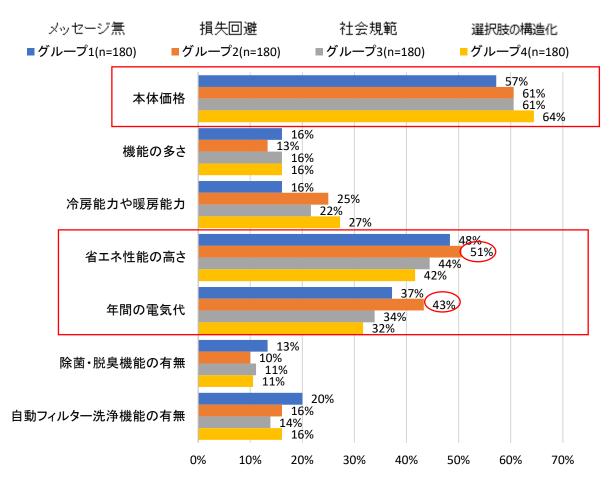


図5. 商品選択時に重視した内容(複数回答)

#### 3-3. 結果の考察



#### 結果のまとめと考察

- グループ間で高効率エアコン(商品C・D)の選択率に統計的な有意差は 見られなかったものの、メッセージを受け取ったグループの方が、受け 取っていないグループに比べ省エネエアコンの選択率が高かった
- 全てのグループで商品選択時は本体価格に注目している割合が最も高い
- グループ2(損失回避メッセージ)では、高効率エアコンの選択率がや や高く、省エネ性能の高さや年間の電気代にも注目していることから、 今回のメッセージの中では有効に作用した可能性がある

本研究は北海道委託事業「脱炭素社会に向けた行動変容促進事業」の一環として実施した成果である。

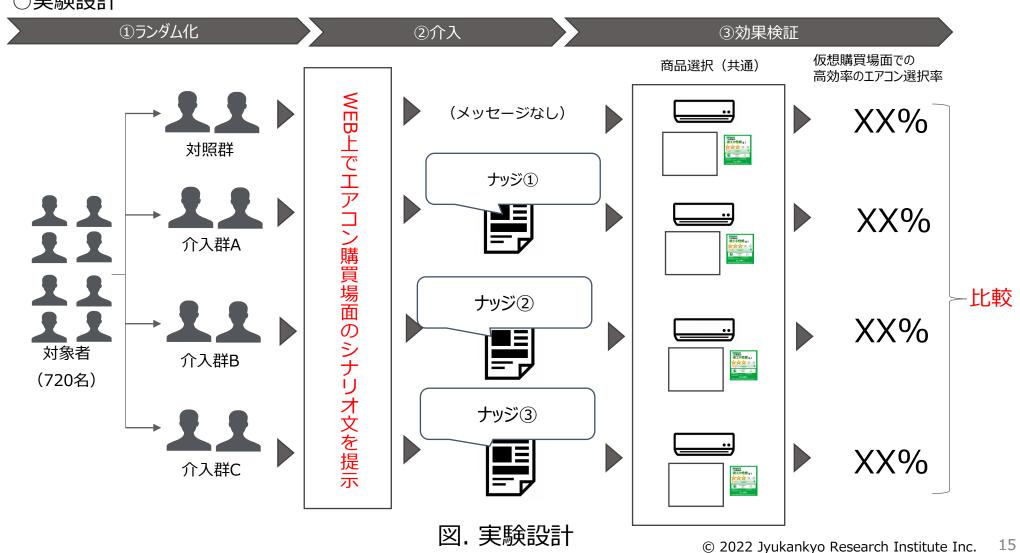
## 参考資料

## 参考:実施条件



仮想の家電製品(エアコン)購入場面を設定し、メッセージ閲覧後の高効率製品選択率を比較

○実験設計



## 参考:実施手順



#### シナリオ 提示

メッセー ジ提示

購買選択

事後調査

「家電量販店へ行きエアコンを購入する場面」についてのシナリオを読んでもらう

グループ1:何も提示しない

グループ2~4:量販店の店頭で見か

けたという設定で メッセージ (画像) を読んでもらう

・4種類の仮想エアコン商品を選択させる (提示する商品情報についてはグ ループ間で統一)

・選択に至った動機(選択理由)や 選択の満足度、メッセージの印象 などについて確認する

図. 実施手順

## 参考: 商品の選択率



- 省エネ性能の高い商品CとDの選択率を比較したところ、グループ2が最も高く、グループ2~4の選択率がグループ1を上回っているが、グループ間で統計的有意差はみられなかった
- 選択したエアコンの省エネ性能の平均値を比較しても同様の傾向がみられたが、<mark>グループ間で統計的な有意差はみられなかった</mark>

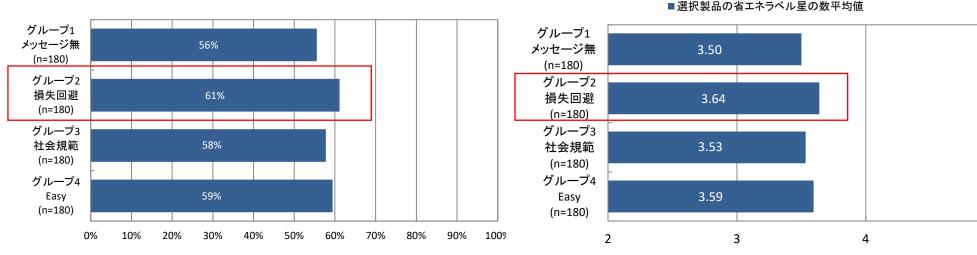


図. 省エネ性能の高い製品 (★4・★5(合算)) の選択率

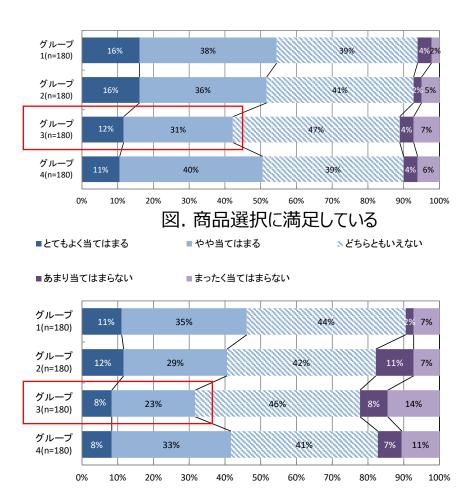
図. 選択した商品の省エネラベル中の星の平均値

## 参考:商品選択時の意識・満足度



• メッセージを見せたグループのうち、グループ3の商品選択への満足度、および他の意識は他のグループ と比べてやや低い

■とてもよく当てはまる ■やや当てはまる & どちらともいえない ■あまり当てはまらない ■まったく当てはまらない



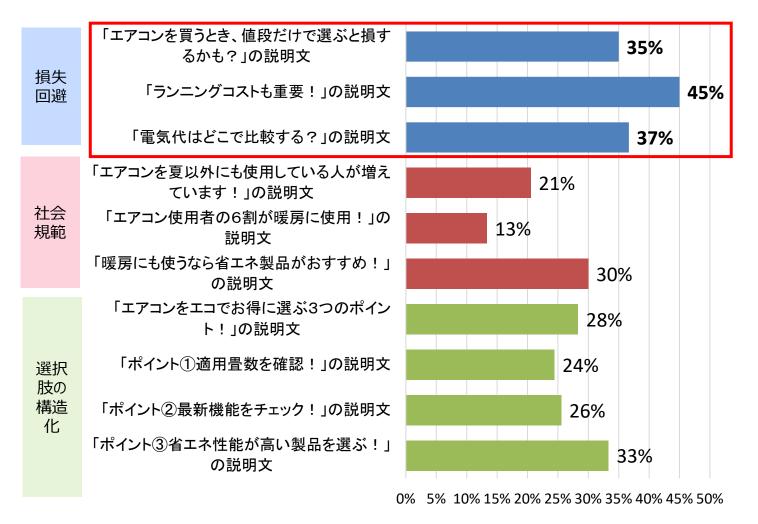
■とてもよく当てはまる やや当てはまる \*\*どちらともいえない ■まったく当てはまらない ■あまり当てはまらない グループ 43% 1(n=180) グループ 44% 6% 2(n=180) グループ 17% 37% 6% 8% 3(n=180) グループ 17% 43% 7% 4(n=180) 10% 20% 30% 50% 90% 100%

図. 商品選択を現実的に自分自身が買う想定をして選ぶ ことができた

## 参考:メッセージ内で興味を持った箇所

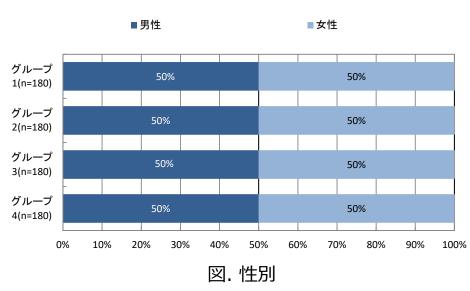


ランニングコストが重要であるというグループ2のメッセージの反応率が高く、より回答者の興味を引いた可能性がある。

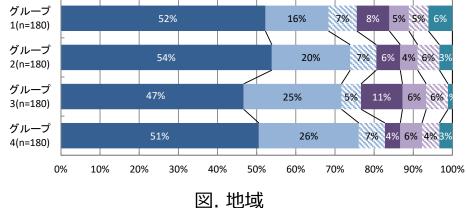


## 参考:対象者情報









■30-39歳 ■40-49歳 ≥ 50-59歳 ■60-64歳 グループ 27% 27% 20% 1(n=180) グループ 27% 27% 20% 2(n=180) グループ 27% 27% 20% 3(n=180) グループ 27% 27% 20% 4(n=180) 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100% 図. 年齢

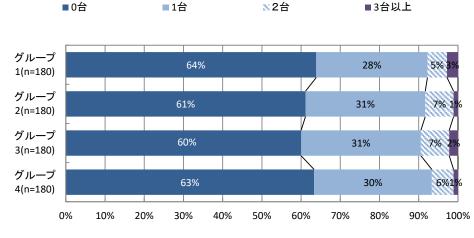
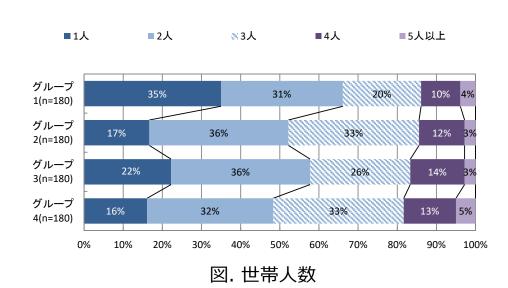


図. エアコン台数

© 2022 Jyukankyo Research Institute Inc.

#### 参考:対象者情報





■戸建住宅・自己所有 ■戸建住宅・賃貸 N集合住宅・自己所有 ■集合住宅・賃貸

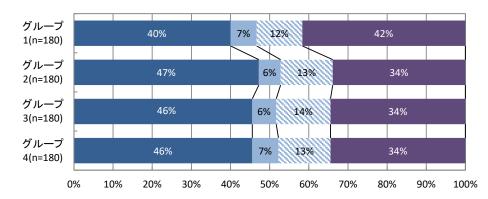


図. 住宅の建て方



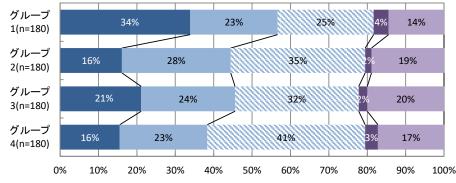


図. 世帯類型 ■250万円未満 ■250-500万円未満 N500-750万円未満 ■750-1000万円未満

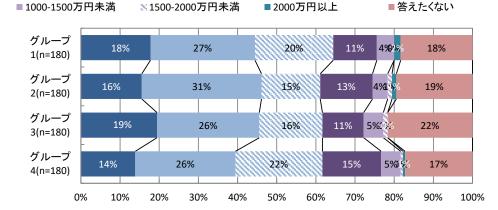


図. 世帯年収

© 2022 Jyukankyo Research Institute Inc.

## 参考:アンケート画面(シナリオ提示)



これから、ある仮想の商品購入場面についてのシナリオを読んでいただきます。

シナリオや画像をよくお読みいただいたうえで質問にお答えください。

※シナリオの場面とあなたが置かれている状況が異なる場合がございますが、ご自身のことであると想像してお読みください。

更が近づき暑くなってきたある日、あなたのお宅の居間に新しいエアコンを購入することになり、あなたがよく利用している家電量販店に行くことにしました。

前のページに引き続き、以下のシナリオについて、シナリオの内容をあなたご自身のこととしてお読みいただき、次のページにお進みください。

家電量販店についたあなたは、エアコン売場に向かいました。 商品を選んでいたところ、あなたは次のような広告があったため、読んでみることにしました。

#### 参考:アンケート画面(製品とメッセージの注目箇所)



#### Q3.

先ほどの商品選択の際に商品のどの部分に注目しましたか。次の中から特に注目した部分を最大3個まで選んでください。

でください。
けつまで) 【必須】
本体価格
機能の多さ
冷房能力や暖房能力
省工ネ性能の高さ
年間の電気代
換気機能の有無
自動お掃除機能の有無
4.

#### (いくつでも) 【必須】

□ 「エアコンを買うとき、値段だけで選ぶと損するかも?」の説明文

先ほどの商品選択の前に見せた広告についておうかがいします。

広告の内容について関心を持ったものはどれですか。

- □ 「ランニングコストも重要!」の説明文
- □ 「電気代はどこで比較する?」の説明文
- □ 「エアコンを夏以外にも使用している人、増えています!」の説明文
- □ 「エアコン使用者の6割が暖房に使用!」の説明文
- □ 「暖房にも使うなら省エネ製品がおすすめ!」の説明文
- □ 「エアコンをエコでお得に選ぶ3つのポイント!」の説明文
- □ 「ポイント①適用骨数を確認!」の説明文
- □ 「ポイント②最新機能をチェック!」の説明文
- □ 「ポイント③省エネ性能が高い製品を選ぶ!」の説明文
- □ エアコンの省エネラベルの表示例
- 当てはまるものはない