Cross Marketing

News Release

報道関係各位

2026年11月6日
株式会社クロス・マーケティング

ゲームを「買う」「課金する」本当の理由を因果分析で解明
実況・世界観・ガチャは購入にどう響くのか

2026年11月12日（木）14時～15時　無料オンラインセミナー

株式会社クロス・マーケティング（本社：東京都新宿区　代表取締役社長：五十嵐　幹、以下当社）は、11月12日（木）にセミナーを開催いたします。

詳細・お申込みはこちら　https://www.cross-m.co.jp/seminar/20261112



■セミナー内容
本セミナーでは、当社が実施したゲームユーザーに関する調査の結果を、ゲーム業界でマーケティングや企画・開発に携わる皆さまに向けてご紹介します。因果探索手法「Direct LiNGAM（ダイレクト・リンガム）」を用いてゲームの購入・課金のメカニズムを読み解いた「ゲームユーザー因果分析」について解説します。

マーケティング施策の精度を高めるには、「相関」と「因果」の違いを正しく捉えることが重要です。「実況を見るから買うのか、買いたいから実況を見るのか」といった原因と結果の取り違えや、見かけ上の相関に惑わされず、データから客観的にキードライバーを特定することが、的確な打ち手につながります。

今回は、ゲームユーザー2,400人を対象にした調査をもとに、コンシューマゲームとスマホゲームそれぞれについて「ゲームを『買う』『課金する』本当の理由」の全体像をご紹介します。

データから打ち手を見極めたいマーケターの方はもちろん、ユーザーの行動原理を深く理解したいプロデューサーや開発部門の方にもおすすめの内容です。ぜひこの機会にご参加ください。

■プログラム
1. 因果分析「Direct LiNGAM（ダイレクト・リンガム）」とは
2. 調査概要
3. コンシューマゲーム編：どうすれば積極的に購入してくれるのか
4. スマホゲーム編：どうすれば課金意向を高められるのか
5. クロス・マーケティングのゲーム関連サービスのご紹介
6. 質疑応答

■このような方にオススメ
✓ ゲームユーザーの「購入・課金の本当の理由」を、データから客観的に知りたい方
✓ 経験則や思い込みに頼らず、プロモーション施策や予算配分を決めたいマーケターの方
✓ ユーザーの行動原理を把握し、開発・運営に活かしたいプロデューサー・事業企画・開発部門の方

■定量調査結果はこちらから
◯ゲームに関する調査（2026年）コンシューマーゲーム編
https://www.cross-m.co.jp/report/20260714game

◯ゲームに関する調査（2026年）スマホゲーム編
https://www.cross-m.co.jp/report/20260722game

■開催概要
名称：【因果分析で解明】ゲームを「買う」「課金する」本当の理由
～実況・世界観・ガチャは購入にどう効くのか～
日時：2026年11月12日（木）14:00～15:00
参加方法：Zoomによるオンラインセミナー・事前申込制
※お申し込み後、zoomよりメールにて視聴URLをお送りします。
参加費：無料

詳細・お申込みはこちら：https://www.cross-m.co.jp/seminar/20261112
※競合企業などご参加をお断りする場合がございます。

今後も当社は、さまざまな手法を取り入れながら、お客様のマーケティングパートナーとして、ニーズに適したマーケティングリサーチ、マーケティングソリューションを提供していきます。

【会社概要】
会社名： 株式会社クロス・マーケティング https://www.cross-m.co.jp/
所在地： 東京都新宿区西新宿3-20-2 東京オペラシティタワー24F
設立： 2003年4月1日
代表： 代表取締役社長 五十嵐 幹
事業内容： マーケティング・リサーチ事業、マーケティング・リサーチに関わるコンサルテーション

■本リリースに関するお問い合わせ先
株式会社クロス・マーケティング セミナー事務局
seminar@cm-group.co.jp