

仮想社会での新しいビジネスモデル—仮装—

NRIソウル 韓 相薫

韓国でも、IT（情報技術）バブルの崩壊はドットコム企業に打撃を与えたが、725万世帯（2001年10月現在）に達したブロードバンド利用者を背景に、いま仮想社会の特性を活かした新しい事業形成の胎動が見られる。本稿では仮想社会での自己表現を収益に結び付けるビジネスモデルについて紹介する。

流行するネット上の分身

韓国ではいま、ネット上で自己の分身を装わせるサービスが流行している。そのひとつが、チャットサイトSayclub（<http://www.sayclub.com/>）やコミュニティーサイトFreechal（<http://www.freechal.com/>）でサービスが提供されている“アバター（avatar）飾り”である。

ユーザーが登録すると、自分の分身であるサイバーキャラクター（アバター）がWeb上に表示され、人の目に晒される。そこでユーザーは自分の個性を表現しようとして、アバターのためにバーチャルな服やアクセサリ（約10円から500円程度）を購入する。それにより、Sayclubではサービス開始から10ヶ月で10億円を売り上げ、Freechalでも3ヶ月で約1億3千万円の収益を上げている。このように、仮想社会での仮装がビジネスとなりつつある。

「分身を通じた自己表現」は、オンラインMUG（Multi User Game）の世界では以前から存在していたものである。そこではキャラクターの外見ではなく、ゲーム上の能力を通じて自己表現が行われる。「Lineage（リニ

ジ）」のようなヒットゲームでは、ユーザーはキャラクターの能力を高める武器などをネット上で売買することが一般化しており、高価なアイテムでは数万円に達することもあるという。このような現象も、ゲームのキャラクターを自分の分身と位置付けていることに起因するものであろう。“アバター飾り”は、ゲームにおける「分身を通じた自己表現」が新たな展開を始めたものと言えよう。

身近になるリアルな仮想社会

アバター飾りやオンラインMUGにおけるような分身を通じた自己表現では、分身が自己を表現する世界のリアルさが重要である。サイバーキャラクターがもう一人の自分を映し出すものであっても、それを取り囲むバーチャルな空間に現実感がなければ、自己表現も色褪せたものになるだろう。そこでよりリアルな現実感を表現するために注目されるのが3D（3次元表現）技術である。

韓国では1999年に3Dオンラインゲームが登場した。しかし当時は通信速度が遅く、ゲーム速度が低下してしまったため、まったく関心を集めることができなかった。ところがブロードバンドの急速な普及によって通信環



図1 コミュニティゲームの画面例
出所) Cafe9より (<http://www.cafe9.com/>)

境が変わると、3D技術を利用したオンラインゲームが続々と登場しはじめた。最近では、わずか2～3カ月で会員数が100万人を突破するものも現れた。これは「Lineage」以降に登場した数多くの垂流2Dゲームでは決して見られなかった現象である。ブロードバンドの普及が“リアルな”仮想社会を身近なものにしているのである。

リアル性と社会性がさらに進化

分身が意味をもつためには、分身が生きる世界での社会性が重要となる。アバターもMUGのキャラクターも“他人に見せる”ことが前提であり、それから得られる満足感人は人とのコミュニケーションと相互作用によってさらに大きなものとなる。そのため、最近開発されたいくつかのゲームではコミュニティとコミュニケーションが強調されている。ユーザーは仮想社会の市民となり、さまざま

な活動を通じてお金を手にしたり、クラブ活動を行ったり、別のアバターと結婚して家庭を築いたり、現実と変わらないような生活を仮想社会で送ることができる(図1参照)。

現時点ではまだ、アバターの表現、3D技術、社会性という3つの要素がすべて調和した仮想社会は登場していない。しかし、表現のリアルさと社会性の表現を求めて、各社が技術開発や社会性の演出を競っている。ユーザーに十分な満足を与える仮想社会の到来まで、あまり時間はかからないであろう。

潜在力あるビジネスへの期待

韓国で多くの企業が仮想社会に力を入れているのは、そこにビジネスとしての潜在力を期待するからである。とくに電子商取引と結び付いた時、大きな波及効果をもたらすものと思われる。仮想社会では、現実の電子商取引において障害となるインタフェースの問題を克服できるだけでなく、仮想社会ゆえの匿名性に基づいた新たなビジネスが生まれる。アバター飾りのような仮装のビジネス化はその顕著な例である。仮想社会において販売される商品も、自己表現のためのさまざまなアイテムやキャラクターだけでなく、教育やカウンセリング、あるいは求人のようなものにまで拡張できるであろう。このようなことを可能にするためには、匿名性のもつ危険を回避するための顧客管理の充実など、さまざまな工夫もまた必要になるとと思われる。 ■