

個人特性を活用したデータ流通に向けた 一貫性選好に関する検討

大橋 盛徳^{1,a)} 藤村 滋¹ 土屋 志高¹ 中平 篤¹

概要：個人を当事者とした取引において各個人の志向がその実効性に大きくかわると考えられることから、個人を当事者としたデータ取引の信頼性を高めるために個々人の特性を考慮し、活用することに着眼した。個人特性を行動ログから推定し、人に合わせた適切な条件設定や提示方法を確立することで、個人を当事者として含むデータ取引の信頼性向上へ繋がれると期待する。今回、個人特性の中でも、取引に不可欠なルール遵守に大きく関係する「一貫性」に着目した。日本語版の一貫性選好尺度を作成し、一貫性の選好度合いとルール遵守に関する態度や日常行動の関係を調査した。Web 質問紙調査の結果、一貫性選好度の弱いユーザは、ルールを行動選択の中心的基準としていると推測される一方で、一貫性選好度の強いユーザは、ルールのほかに、自分の周囲環境への変化の低減も行動判断基準として持つ可能性が得られた。また、一貫性の選好度合いは、商品の購買傾向や日常生活内のルーティンとして表出する可能性が示唆された。

1. はじめに

IT 技術の進展やその普及により、日々交換や蓄積されるデータ量は爆発的に増大しており、ビジネス課題や社会課題の解決において質の高いデータの取得とその活用は、重要な課題である。日々生成される多種多様なデータを分野横断的に連携し、分析・活用し、ビジネス課題の解決や新規ビジネスの創出などの経済的価値だけでなく、社会課題の解決による社会的価値の実現を目指す社会のあり方を Society5.0 と呼び、その実現に向けた検討が行われてきている [1][2]。

我々は、Society5.0 実現に向けて、個々人がデータを活用する仕組みの構築が特に重要であると考えている。昨今では、サービス開発のハードルが下がり、個人でもオープンソースソフトウェア (OSS) などを利用し、自らの技術アイデアやサービスアイデアを容易に具現化することが可能となってきた。また、一般市民がデータや技術を用いて自ら社会問題の解決に取り組むシビックテック [3] も注目されている。そのため、Society5.0 が実現される時代では、より個人をエンパワーすることが重要となると想定される。我々は、個々人を、データを生成する一端末としてだけでなく、データの分析や活用を担う能動的なプレイヤーとして社会システムの中に組み込むことを考えている。

しかしながら、個人を能動的なプレイヤーとして内包する社会システムを考えた場合、解決すべき課題がある。それは、契約の合意と履行の信頼性である。データの提供や利用などの取引は契約をもとに実施される。それは個人においても同様であるが、個人の場合は契約事項への正確な理解や同意、契約の履行に関して、個人毎の認識の差や志向の違いが大きく影響すると考えられる。スマートフォンアプリなどのサービス利用にあたって、利用規約を全部読んで同意するユーザは僅か 5.6 % 程度との調査結果 [4] もあり、個人を能動的なプレイヤーとして内包するシステムを構築する場合には、個人の持つ不確定性を低減する仕組みが必要となる。

個人の持つ不確定性を低減する方法として、デジタル著作権管理 (DRM) で個人に可能とする動作を制限する方法や個人の信頼性をスコアとして定量化する方法 [5] などがあるが、我々は、個人の特性に応じて取引条件等の制御を行い、個人の取引実効性を高める方法を検討する。本論文では、ルール遵守など、取引の実効性へ影響する個人の特性として、一貫性に着目し、ルール遵守や日常行動との関係を調査し、個人の取引実効性を高める方法について議論する。

本論文の構成は次の通りである。2 章で、課題意識とその課題を解くための着眼についてデータ流通市場の状況や人の特性であるコミットメントと一貫性について述べる。3 章では、2 章で説明した一貫性について、調査方法と結果

¹ 日本電信電話株式会社 NTT サービスエボリューション研究所
1-1 Hikarinoooka Yokosuka-Shi, Kanagawa 239-0847, Japan

^{a)} shigenori.ohashi.ur@hco.ntt.co.jp

について述べる。4章では、調査結果を踏まえ、個人の取引実効性を高めるために活用する方法について考察する。5章では、本論文をまとめ、今後の研究の方向性について述べる。

2. 課題意識と着眼

2.1 個人特性のデータ流通への活用

IT技術の進展と普及に伴い、交換や蓄積されるデータ量は爆発的に増大している。利活用によって新たな価値を生むデータは21世紀における石油などとも呼ばれ、質の高いデータの確保が重要となっている。データの総合的な分析によりビジネス課題や社会課題の解決を実現する社会を見据え、データ流通関連市場は拡大を続けている。

国内に於けるデータ流通関連市場規模は2023年度には5983億円に達する[6]と考えられ、特に情報銀行市場の拡大が見込まれている。生活者の利便性向上を目的としたデータの利活用ニーズが市場拡大を後押しすると見られている。情報銀行は生活者からパーソナルデータの預託を受け、代理で管理し、生活者の同意のもとにデータ利活用者へのデータ提供を行う。諸外国におけるパーソナルデータ利活用の取組事例については、Midata[7]、MyData Global[8]などがあり、こちらも広がりつつある。

Society5.0におけるデータ流通プラットフォームは、ビジネス課題だけでなく、社会課題の解決のための基盤となる。そのため、個人に限らずに様々なデータが分野横断で流通し、活用される仕組みが必要となる。IDCは、Society5.0のシステムに必要な要件として、「スケーラビリティ」「相互運用性」「トラスト」の3つを挙げた[9]。3つのうち、個人を能動的なプレイヤーとして内包するシステム構築には、特にトラストが重要となると我々は考えている。例えば、提供者が意図しない形でデータが利用されないことの担保は重要である。しかしながら、それは個人の倫理観に大きく依存し、不確定である。

2.2 コミットメントと一貫性

人が何らかの決定に基づいて行動を選択するとき、感情や価値観、損得など様々な要因が介在していると思われる。人の行動選択に影響を与える心理過程の一つに、「自分の行動、発言、態度、信念などを一貫したものになりたい」という一貫性に関する原理があるとされる。Cialdiniは著書「影響力の武器」[10]の中で、人の行動を司る6つの基本的な原理を整理し、その一つに一貫性を含めた。

一貫性の原理を説明する理論として、認知的斉合性理論(cognitive consistency theory)とよばれる人の認知に関する理論群がある。認知的斉合性理論の代表的な理論として、Heiderのバランス理論[11]とFestingerの認知的不協和理論[12]がある[16]。

バランス理論は、人(P)の対象(X)に対する態度形成に

おいて、人(P)と対象(X)との関係に加えて、第三者(O)との関係が影響する可能性を示した理論である[16]。この三者関係がバランスした状態とは、三つの関係がすべて肯定的であるか、あるいは、二つの関係が否定的かつ一つが肯定的であるときであり、それ以外のインバランスな状態は緊張を引き起こし、バランス状態回復のための変化が引き起こされる[14]。Heiderは、人と人の関係、人と対象との関係を感情関係と単位関係とに分類できるとした。感情関係は、好意や賛成などの態度的・評価的關係であり、単位関係とは、一つの知覚された単位に帰着できる関係である。バランス状態へ回復するために、人は感情関係や単位関係を肯定的から否定的、否定的から肯定的に変える態度変化をおこすと考えられている[15]。

認知的不協和理論は、Festingerが主張した理論である。Festingerは、認知単位間の不均衡関係があると、その均衡を解消する方向で態度変化が生じやすくなると主張した[15]。ここでいう認知単位とは、自己や自己を取り巻く環境についての知識、意見、信念や感情を指す。不協和状態は、不快な状態であり、この不快状態を低減させるために、認知の変化、行動の変化、新たな認知の付加、新たな情報への選択的接触などが生じる[15]。

一貫性の原理は、Cialdiniの著書「影響力の武器」の中でも紹介されているように、ビジネステクニックの段階的要請とも関係が深い。段階的要請とは、受け手にとって応諾コストの低い小さな要求を行って受け手の応諾を引き出した後に関連する応諾コストの高い大きな要求を行うことで、2つ目の要求の応諾率を上げる手法である[17]。一貫性の原理は、心理学実験やビジネスの場面で、検証され、活用されてきた原理であると言える。

一貫性の原理の根底に、一貫性の欲求があると考え、個人差による違いを明らかにしたのはCialdini(1995)[13]である。Cialdini(1995)は、人によっては段階的要請は必ずしも明確には表れないことに着目し、一貫性の選好度合には個人差があり、より一貫性欲求の強い個人において、段階的要請の効果が現れやすいと予測した。Cialdini(1995)は、一貫性をどの程度好むかを測定する尺度(一貫性の選好尺度、A measure of preference for consistency=PFCスケール)を開発し、一貫性の選好スコアが低かった人は、認知的不協和のような典型的な一貫性を示さず、一貫性に価値を置いていない人は、行動と態度に食い違いがあっても、態度の変化が起きにくいという結果を得た。

我々は、取引の実効性へ影響する個人の特性として、一貫性に着目した。一貫性の原理は、簡単に言えば、自分の過去のコミットメントとの整合を気にする性質だと言える。契約行動はコミットメントととらえることができるため、一貫性と取引の実効性は大きく関連していると考えた。

3. 一貫性選好調査

一貫性を活用するために、個々人の一貫性の選好度と観測可能な行動との関係性、データ流通などの取引に関連した行動や態度との関係性を明らかにする必要がある。

一貫性の原理は、自分の過去の行動や言動との整合を取ろうとする性質と言える。そのため、日常行動においても、前の行動と大きくずれた行動は表れにくいと推測できる。そこで、一つ目の仮説として、「一貫性の選好度合いが強い人は日常行動において衝動的・突発的な行動は少なく、計画的・継続的な行動が多い」との仮説が考えられる。また、契約や取引を想定すると、「ルールは守るべき」「秘密は守るべき」という規範や信念もまた、整合を取る対象として作用すると考えられる。そこで、二つ目の仮説として、「一貫性の選好度合いが強い人は、ルール遵守姿勢、プライバシーなど秘密情報の秘匿姿勢を強く示す」との仮説を立てた。我々は、上記2つの仮説の検証のために、一貫性の選好度合いと日常行動、一貫性の選好度合いと個人のルール遵守姿勢やプライバシーなど秘密情報の秘匿姿勢との関係を質問紙を使い調査した。

3.1 Cialdini(1995)のPFCスケール

一貫性選好度を測定するために参考とした Cialdini(1995)[13]のPFCスケールについて説明する。Cialdiniは、PFCスケール作成にあたり、まず一貫性をどの程度好むかに関する72項目の要素集合を作成した。要素集合は、アリゾナ州立大学・社会心理学部の職員および学生20名によって作られ、その多くの要素集合は著者らによって作成された。72項目から冗長な内容や測定結果が合わない項目を削除し60項目を選択した。この60項目について、アリゾナ州立大学の心理学を受講している学生567名による評価を行い、最終的に18項目を選定した[13]。18項目の質問内容は、表1に示す。

3.2 日本語版PFCスケール

仮説検証のため、Cialdini(1995)[13]を参考に日本語版のPFCスケールを作成した。予備調査を実施し、特定回答への偏りを調査しつつ、単語の調整を行い完成させた。作成した日本語版のPFCスケールを表1に示す。

3.3 仮説検証のための質問項目

一貫性の選好と日常行動との関係、一貫性の選好とルール遵守性やプライバシーなど秘密情報の扱いについての姿勢を調査するために、PFCスケールの質問とともに日常行動やルール遵守性、プライバシーなど秘密情報に対する姿勢についての質問項目も作成した。作成した質問項目は表2に記載する。日常行動については、仮説1を踏まえ、

日常における計画的行動や繰り返し行動について問う質問とした。

3.4 調査方法

モニタ会社のシステムを利用し、Webにて回答を集めた。回答期間は2021年3月5日(金)から3月8日(月)の4日間である。回答者は、20代以下、30代、40代、50代、60代以上の5つの年齢カテゴリ毎に100名、計500名とした。男女比は、半数ずつである。回答期間終了後、500名のうち45名についてはすべて同じ数字を選択、あるいは一つの質問を除きすべて同じ数字を選択していたため、正しい回答ではないと判断し、差し替えを実施した。30の質問項目は、順番を入れ替えたものを提示し、9段階での評価とした。

3.5 調査結果

3.5.1 日本語版PFCスケールの評価

日本語版のPFCスケールについて評価する。18項目の質問の平均値を尺度得点とし、一貫性選好度とした。一貫性選好度の評価結果は M (平均)=5.40, Mdn (中央値)=5.33, SD (標準偏差)=1.05, 尖度=3.96, 歪度=0.01, α 係数=0.90となった。我々の日本語版のPFCスケールは、平均や中央値がスケールの中心付近にあり、標準偏差は1に近い値となった。尖度は大きく出ているが、歪度は0に近く、 α 係数も十分に大きな値となっているため、中央から離れた尺度得点を用いた議論は十分に可能であり、日本語版のPFCスケールは適正であると判断した。

3.5.2 一貫性選好度との相関分析

日常行動やルール遵守性、プライバシーなど秘密情報に対する姿勢についての各質問の統計量および一貫性選好度との相関について、分析結果を表3にまとめる。計画的行動や繰り返し行動を問う日常行動(No.19~No.25)に関する質問と一貫性選好度との正の相関から、「一貫性の選好度合いが強い人は日常行動において衝動的・突発的な行動は少なく、計画的・継続的な行動が多い」とした仮説は正しいと考えられる。特に調査結果からは、一貫性選好度の強い人は、あらかじめ予定を立てた行動や特定商品の継続的な購入、日常生活内でのルーティン行動が想定される。

ルール遵守性、プライバシーなど秘密情報に対する姿勢を問う質問(No.26~No.30)については、相関が見られたものと見られないものとに分かれた。直接にルール遵守を問うたNo.27, 28, 29の質問については、相関はほぼないと考えられ、仮説で想定した「一貫性の選好度合いが強い人は、ルール遵守姿勢、プライバシーなど秘密情報の秘匿姿勢を強く示す」という関係性は見いだせず、一貫性選好度によらずにルール遵守姿勢を示した。また、No.30の結果から、秘密情報の秘匿姿勢については、仮説とは逆に、一貫性選好度の弱い人が秘密情報の秘匿姿勢を強く持つ可

表 1 PFC スケール

No.	作成した日本語版質問項目	Cialdini(1995)
1	反応を読みやすい人だけが自分の周りにいてほしい	I prefer to be around people whose reactions I can anticipate.
2	自分がこうあるべきと思う通りに行動することが重要だと思う	It is important to me that my actions are consistent with my beliefs.
3	自分の行動は筋が通っていると思っているのに、他人からはそう見られないと、気になる	Even if my attitudes and actions seemed consistent with one another to me, it would bother me if they did not seem consistent in the eyes of others.
4	私の行動を読んでくれる知人が私にとって重要である	It is important to me that those who know me can predict what I will do.
5	私は他人から、落ち着きがあり、先が読みやすい人だと思われた	I want to be described by others as a stable, predictable person.
6	立派な人とは、ブレがなく、わかりやすい人である	Admirable people are consistent and predictable.
7	筋の通った人だと周りに見せることは重要である	The appearance of consistency is an important part of the image I present to the world.
8	頼りにしている人の行動が読めないと、悩んでしまう	It bothers me when someone I depend upon is unpredictable.
9	私は一貫性がない人だと思われたくない	I don't like to appear as if I am inconsistent.
10	自分が自分の思いに相反する行動をとったことに気付くと、気になってしまう	I get uncomfortable when I find my behavior contradicts my beliefs.
11	私が友達に求める重要なことは、行動や考えが一貫していることである	An important requirement for any friend of mine is personal consistency.
12	私は基本的に、いつも物事を同じやり方でやりたい	I typically prefer to do things the same way.
13	私は、すぐに意見を変える人が嫌い	I dislike people who are constantly changing their opinions.
14	私は親友に対して、行動が読みやすい人であってほしいと思う	I want my close friends to be predictable.
15	他人から、堅実な人であると見られることは重要である	It is important to me that others view me as a stable person.
16	他人から、行動に筋が通っていると見られるよう努力している	I make an effort to appear consistent to others.
17	自分の中でこうあるべきだと思う 2 つのことが矛盾していると、落ち着かない	I'm uncomfortable holding two beliefs that are inconsistent.
18* ¹	私は自分の行動に筋が通ってなくても、あまり気にならない	It doesn't bother me much if my actions are inconsistent.

¹ 評価が逆順になっている設問

Note: 以上の各質問項目について、1(まったく同意できない) から 9(非常に同意できる) の 9 段階で評価する

表 2 日常行動やルール遵守性、プライバシーなど秘密情報に対する姿勢を問う質問

No.	質問項目
19	その場で思い立って行動するよりも、事前に予定を立てる方だ
20	欲しいものを決めて出かけても、それではないものを購入することがある
21	お気に入りの商品があり、他に目移りせずにその商品を選ぶ
22	いつもお店で頼むメニューが決まっている
23	生活の中に、自分の気分や調子を上げるルーティンがある
24	休日の過ごし方はいつも同じである
25	いつもいく美容室/理容室が決まっており、他の店舗へはいかない
26	アプリやサービスの利用契約をするときに、名前や住所等個人情報を記入する必要があるときは、緊張する
27	周囲が指摘してこないなら、ルールを逸脱しても問題ない
28	周りで誰も見ていなければ、ルールを逸脱しても問題ない
29	自分に金銭的損害がでないなら、ルールを逸脱しても問題ない
30	友人から強くお願いされると、秘密にしていることも話す

Note: 以上の各質問項目について、1(まったく同意できない) から 9(非常に同意できる) の 9 段階で評価する

能性が考えられる。No.26 と No.30 については、次節にて一貫性選好度との関係を再度検証する。

3.5.3 一貫性選好度の強群と弱群の差

弱い相関性を持つ No.26 と No.30 の質問について、一貫性選好度の強い群と弱い群を選出し、その群間での差を

検証する。一貫性選好度の強い群と弱い群を選出するために、一貫性選好度を対象に K-means クラスタリングの手法を使い、4 つの群に分割した。4 つの群の特徴は表 4 に示す。

一貫性選好度の強い群はクラス 4、一貫性選好度の弱

表 3 一貫性選好度と日常行動やルール遵守性、秘密情報に対する姿勢との相関

質問番号	平均値	中央値	標準偏差	一貫性選好度との相関係数	P 値
19	6.17	6	1.76	0.456	< 0.0001
20	5.14	5	1.76	0.255	< 0.0001
21	5.41	5	1.60	0.477	< 0.0001
22	4.98	5	1.88	0.327	< 0.0001
23	5.23	5	1.83	0.460	< 0.0001
24	5.38	5	1.86	0.389	< 0.0001
25	5.59	5	2.34	0.288	< 0.0001
26	5.36	5	1.87	0.296	< 0.0001
27	3.54	3	1.98	0.087	0.053
28	3.57	4	1.96	0.093	0.037
29	3.53	3	1.93	0.145	0.0012
30	3.80	4	2.00	0.284	< 0.0001

表 4 一貫性選好度によるクラスタ分割

Cluster	件数	一貫性選好度		
		平均値	中央値	標準偏差
1	56	3.54	3.69	0.57
2	206	4.96	5.00	0.28
3	181	5.89	5.83	0.33
4	57	7.26	7.06	0.54

い群はクラスタ 1 である。この 2 つのクラスタ間で No.26 の質問「アプリやサービスの利用契約をするときに、名前や住所等個人情報を記入する必要があるときは、緊張する」と No.30 の質問「友人から強くお願いされると、秘密にしていることも話す」について、クラスタ間の差を検証した。両質問についてのクラスタ間の違いを図示すると図 1、図 2 となる。両質問について、ウィルコクソンの順位和検定を実施したところ、クラスタ 1 と 4 の間に統計的有意差を確認できた。検定結果と各質問についての統計量は、表 5 にまとめる。一貫性選好度の強い群では、個人情報を記入する必要があるときに緊張を覚える傾向があると言える。また、一貫性選好度の強い群と弱い群を比較したとき、一貫性選好度の弱い群は、秘密情報の秘匿姿勢を強く持つ傾向があり、一貫性選好度の強い群では、友人関係が秘密情報の秘匿姿勢へ影響し、情報開示する可能性が示唆された。

4. 考察

一貫性選好度の得点によらずにルール遵守姿勢を持つことと、一貫性選好度の弱い群では、友人関係が秘密情報の秘匿姿勢に影響しにくいことから一貫性選好度の弱い群は、ルールを行動判断の中心的基準としていと考えられる。一方で、一貫性選好度の強い群については、個人情報を記入する際の緊張や友人関係の秘密情報の開示姿勢への影響から、自分を中心とした環境への変化を抑えたい志向があると考えられる。個人情報を記入することは、情報漏洩時の対応など自分の環境への変化が予測できる。また、友人

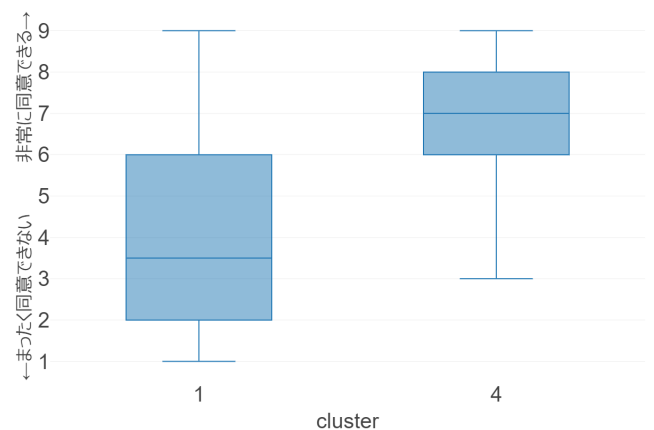


図 1 質問「アプリやサービスの利用契約をするときに、名前や住所等個人情報を記入する必要があるときは、緊張する」に対するクラスタ間の違い

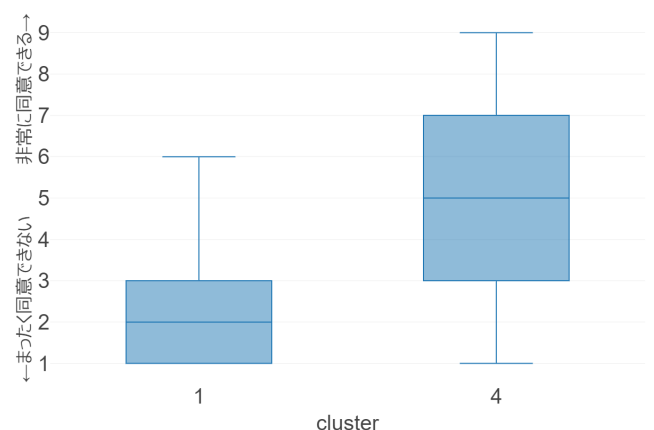


図 2 質問「友人から強くお願いされると、秘密にしていることも話す」に対するクラスタ間の違い

関係でありながら秘密を開示しない姿勢をとることは、友人関係に変化をもたらすとも予測できる。一貫性選好度の強い群では、ルールとともに自分の周囲環境への変化を抑えることも行動判断基準として存在していると考えられる。

個人を能動的なプレイヤーとして内包する社会システムの実現に向けては、本調査結果の考察から一貫性選好度の

表 5 一貫性選好度の強群と弱群の違い

問番号	P 値	U 統計量	クラス番号	データ数	平均値	95%信頼区間下限	95%信頼区間上限	標準偏差
26	< 0.0001	795	1	56	4.21	3.67	4.76	2.43
			4	57	6.42	5.96	6.88	2.07
30	< 0.0001	731.5	1	56	2.45	2.10	2.80	1.56
			4	57	4.98	4.40	5.56	2.62

弱い群に対しては、ルール of 正確な理解を目指すことで契約等の取引の信頼性を高められると考えられる。一方で、一貫性選好度の強い群に対しては、契約等のルールの提示とともに、その逸脱の際の影響を認知しやすいようなコミットメントや提示方法を用いることで、その契約の信頼性を高められる可能性があると考えられる。コミットメントが効果的に影響する条件には、行動を含むこと、公表されること、努力を要すること、自分の意志で選ぶことだとされている [10]。従来研究の知見も活かし効果的なコミットメントの仕組みを確立するためには、本調査で影響が明らかになった友人関係など、契約行動に直接には関係のない条件も含めた影響力の差を理解することが重要と考えられる。

ルール遵守の基本的な姿勢は、個人毎に変わらないことから、個人的志向が反映される信念よりも、より基本的な人に共通な性質と考えてもよいとも思えるが、ルール遵守姿勢を問うた質問は、中央値も否定側にずれており、「逸脱」などの否定的な表現が影響した可能性もある。また「ルール」という漠然とした表現のため、各個人の信念により判断がわかれやすい条件を表現できていなかった可能性もある。ルール遵守の判断がわかれやすい条件に於ける一貫性選好度の調査は引き続き必要であると考えられる。

5. まとめ

本論文では、Society5.0 時代の社会システムに向けて、個人を能動的なプレイヤーとして内包した際の個人の持つ不確定性を低減し、個人の取引実効性を高める方法に向けた検討を行った。取引の実効性へ影響する個人の特性として、一貫性に着目し、ルール遵守や日常行動との関係を調査した。その結果、一貫性選好度は、日常の計画的行動や、継続的な特定商品の購入行動へ表れやすいとの示唆を得た。また、一貫性選好度の弱いユーザは、ルールを行動選択の中心的基準としてしていると推測される一方で、一貫性選好度の強いユーザは、ルールのほかに、自分の周囲環境への変化の低減も行動判断基準として持つ可能性が得られた。ユーザの特性を理解することで、信頼スコア等によるユーザのフィルタリングではなく、個人の性質に合わせて、取引の提示や実行条件を調整することで取引の信頼性や実効性を高めることができる可能性がある。

今後は、コミットメントとなりうるものとその影響力の相対的な強さの調査や、被験者実験を通じて個人特性の活

用方法の確立を目指していきたい。

参考文献

- [1] 内閣府：Society 5.0 (online), https://www8.cao.go.jp/cstp/society5_0/index.html (2021.06.01)
- [2] 内閣官房：未来投資戦略 2018 — 「Society 5.0」 「データ駆動型社会」 への変革 — (online), https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/seicho/pdf/miraitousi2018_zentai.pdf (2021.06.01)
- [3] 松崎 太亮 (2017), シビックテックイノベーション 行動する市民エンジニアが社会を変える, インプレス R&D
- [4] 公正取引委員会：(令和 2 年 4 月 28 日) デジタル・プラットフォーム事業者の取引慣行等に関する実態調査 (デジタル広告分野) について (online), <https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2020/apr/200428.1.html> (2021.06.01)
- [5] 大屋雄裕. 個人信用スコアの社会的意義. 情報通信政策研究, 2019, 2.2: 15-26.
- [6] 田中 一志 (監修) (2019), 2019 データ流通市場 (情報銀行/PDS/データ取引所) の発展に向けた最新動向および将来展望【特別調査報告書】, 株式会社富士キメラ総研
- [7] Shadbolt, Nigel (2013) Midata: towards a personal information revolution. In, Hildebrandt, Mireille, O'Hara, Kieron and Waidner, Michael (eds.) Digital Enlightenment Forum Yearbook 2013: The Value of Personal Data. Amsterdam, NL. IOS Press, pp. 202-224.
- [8] MyData Global (online), <https://mydata.org/> (2021.06.01)
- [9] 小野 陽子 (2020), 2020 年国内データ流通プラットフォーム市場動向分析：Society5.0 に求められる相互運用性とトラスト, IDC Japan
- [10] チャルディーニ, R. 社会行動研究会 (訳) (2014). 影響力の武器——なぜ、人は動かされるのか—— 第三版 誠信書房
- [11] Heider, F. (1958) The psychology of interpersonal relations. Wiley. (大橋正夫訳, 1978 「対人関係の心理学」 誠信書房)
- [12] Festinger, L. (1957) A theory of cognitive dissonance. Stanford University Press. (末永俊郎翻訳, 1965 「認知的不協和の理論—社会心理学序説」 誠信書房)
- [13] Cialdini, R. B., Trost, M. R., & Newsom, J. T. (1995). Preference for consistency: The development of a valid measure and the discovery of surprising behavioral implications. Journal of personality and social psychology, 69(2), 318.
- [14] 田中国夫. (1971). 態度構造と変容 (I) -一貫性理論と総和理論に関する概観-. 関西学院大学社会学部紀要第 22 号.
- [15] 唐沢 かおり (編集) (2005). 朝倉心理学講座 <7> 社会心理学 (朝倉心理学講座 7) 朝倉書店
- [16] 池田 謙一, 唐沢 穰, 工藤 恵理子, 村本 由紀子 (2019). 社会心理学 補訂版 有斐閣
- [17] 今井芳昭. (2008). 2 段階, 3 段階のフット・イン・ザ・ドア法とドア・イン・ザ・フェイス法の比較. 東洋大学社会学部紀要, 45(2), 73-86.