

ゲーム販売の過去の傾向を使ったリリース週の販売予測と実際の販売数との比較

Release week sales forecast and comparison using past trend of game sales

CS39 山下 洋平
指導教員 大島 真樹

1. はじめに

近年では多くの商品が発売されている。その中でもゲーム業界はコンピュータ技術などがここ数年の間に格段に上がっているため多くの商品が市場に出回ってきている。

それにともないゲームの売り上げに対して現在さまざまなサイトで売り上げなどを予想するサイトがある。しかし、これらのサイトは「人間的な考え方」考えているものがほとんどで主観的な部分が多いことと明確な予測方法などが不確かなものなので信憑性・正確性などがかけている。

このような予想を主観的に考えるのではなく様々な情報を集め、その情報を基に論理的に考え計算やグラフなどといった予測方法を用いることによってゲームの売り上げを予測する。

これによって信憑性・正確性のあるデータが取れ、そのデータを使い過去の傾向を使ったリリース週の販売予測と実際の販売数との比較をしてどういったことが商品の売り上げを左右するか検証する。

2. 研究内容

ゲームのリリース週の売上予想を人間的に考えるのではなく、過去のゲーム販売数などを調査、その調査した結果のまとめをおこない売り上げ予測方法を定義し測定する。

数式やグラフなどといった予測方法の定義を基に求めるとどの程度的中しているどうかの検証・比較を行う。

3. 結果

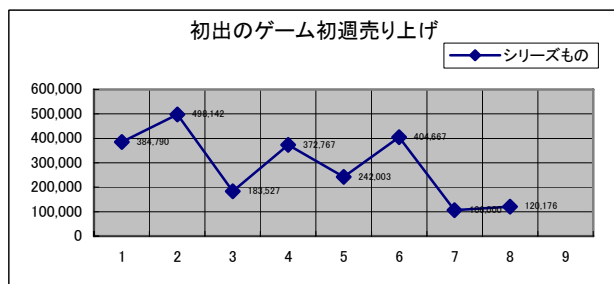


図1 初出のゲーム初週売り上げグラフ

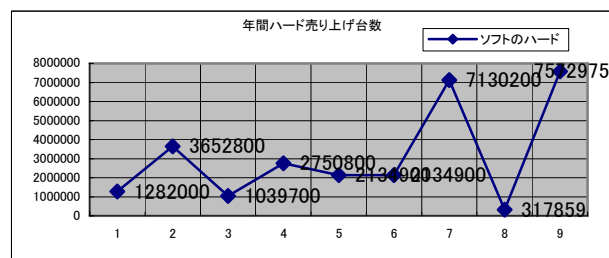


図2 年間ハード売り上げ台数グラフ

(1) 売り上げ予想計算

(式1 同ハードの過去ソフト/同年のハード売り上げ台数)

$$106000 \div 7130200 \approx 0.015 \quad \text{式1}$$

(式2 計算結果×販売年のハード売り上げ台数)

$$0.015 \times 7572975 \approx 113595 \quad \text{式2}$$

(異なるハードで同じタイトルが販売されるが今回は考慮しない)

予想結果・・・113595 本

(2) 予想の結果と誤差

予想したゲームの初週売り上げの結果は141610本で予測との誤差は28015本となった。

誤差を%であらわすと以下のとおりになる。

$$141610 \times N(\text{誤差率}) = 28015$$

$$N = 0.197 = 19.7\%$$

4. 結論

その年のハードの値下がり、ハードの新発売等の経済状況などの変化が起こったか、また作品に対するCM、チラシや広告などの宣伝効果はどの程度反映されるかを調査しそれらを考慮して予測するとより正確な情報を得ることができる。

5. 今後の展望

このデータを使い様々な分野の予想を立て他分野とゲーム業界の売り上げの比較を行う。

それによりゲーム業界と近い分野の商品(ジャンルとブランドで売れる=ゲーム以外のジャンル(本、食品、衣料品等))をさがす。

参考文献・参考サイト

[1]ゲームデータ博物館 2008/1/5

http://www.geocities.jp/v7160c_15/index.html

[2]Y1 製作者 Camei 氏 2008/05/12

<http://www.kyoto.zaq.ne.jp/dkbkq103/ys0>