

新宿区自治フォーラム2024

行動経済学『ナッジ』を使ったアプローチ～『エッジ』が効いた健康づくり～

令和6年3月16日

行動経済学『ナッジ理論』と健康づくりへの活用

帝京大学大学院 公衆衛生学研究科

福田 吉治

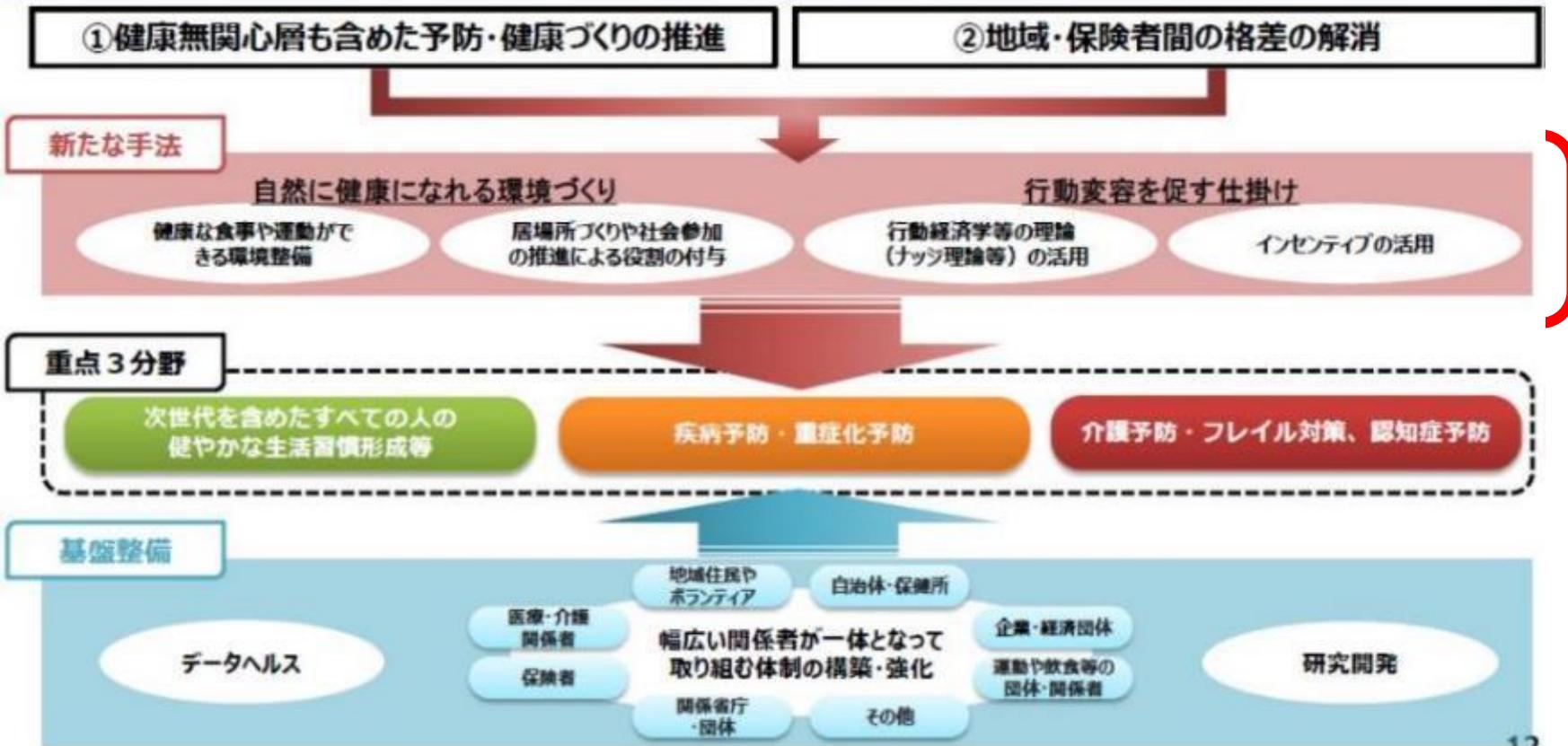
本日本話すること

1. 行動経済学とナッジとは
2. 行動経済学とナッジの基本的考え方
3. 行動経済学とナッジの応用の実際



誰もがより長く元気に活躍できる社会を目指して ～健康寿命の更なる延伸～

- 誰もがより長く元気に活躍できる社会を目指して、「①健康無関心層も含めた予防・健康づくりの推進」、「②地域・保険者間の格差の解消」の2つのアプローチによって、「次世代を含めたすべての人の健やかな生活習慣形成等」、「疾病予防・重症化予防」、「介護予防・フレイル対策、認知症予防」の重点3分野に取り組み、健康寿命の更なる延伸を図る。
- その際、「新たな手法」や「基盤整備」の強化により、政策の実効性を高めていく。
 新たな手法 → 健康な食事や運動ができる環境整備や、居場所づくりや社会参加による役割の付与等を通じた「自然に健康になる社会」の構築、行動経済学等の理論やインセンティブの活用による「行動変容を促す仕掛け」など
 基盤整備 → 幅広い関係者が一体となって取り組む体制の構築・強化やデータヘルス、研究開発の促進 など



行動経済学 (Behavioral economics) とは？

人間がかならずしも合理的には行動しないことに着目し、伝統的な経済学ではうまく説明できなかった社会現象や経済行動を、人間行動を観察することで実証的にとらえようとする新たな経済学 (日本大百科全書より)

人の行動は不合理だ！

Bounded Rationality (限定合理性) : 人は、完璧な合理性を持たず、限定的な合理性の中で意思決定をする。

仕掛け学

ナッジ (Nudge)

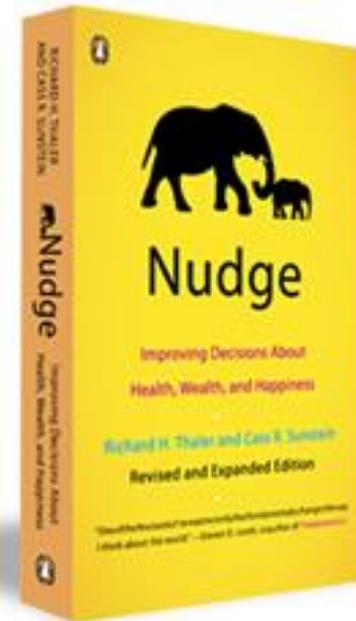
人々を強制することなく、
望ましい行動に誘導する
シグナルまたは仕組み

“そっと後押し”

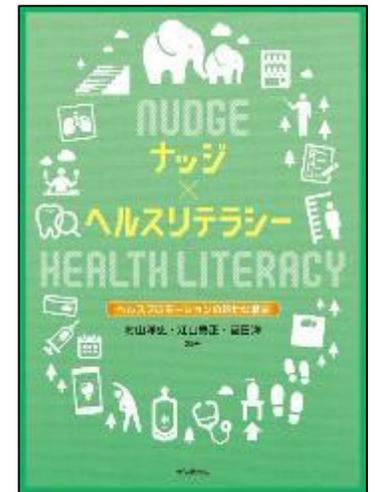
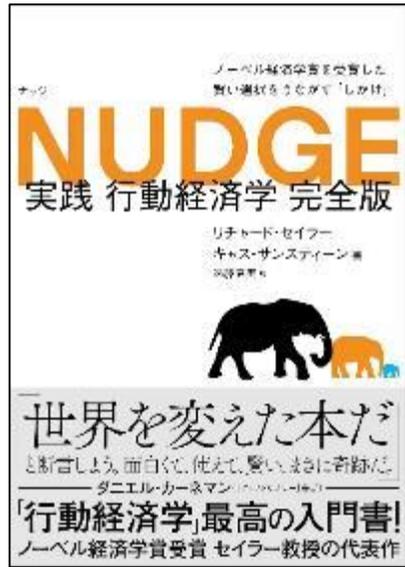
“肘で押す”

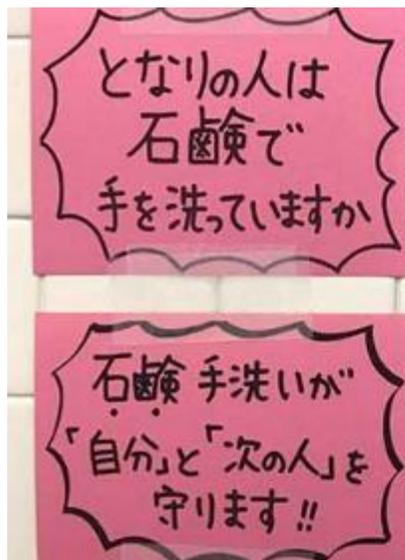
“知らず知らずに…”

“行動インサイト”



行動経済学・ナッジの大ブーム

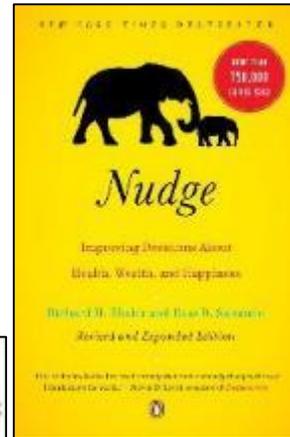




ノーベル経済学賞を2度受賞

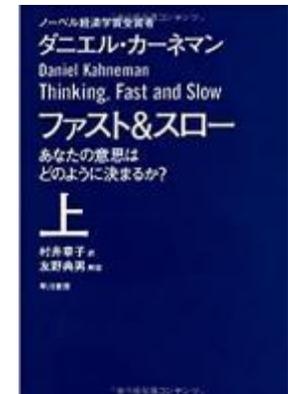
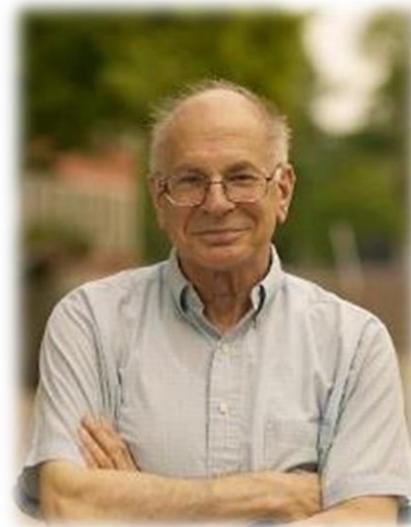
2017年

リチャード・セイラー博士



2002年

ダニエル・カーネマン博士



“ヒューリスティクス” = 経験則・簡略解

“バイアス” = 判断の偏り

意思決定の二重のプロセス

システム I

直感的

早い 自動的
努力不要 連想的
感情的



行動経済学
(ビジネス界)

システム II

論理的

ゆっくり 感情抑制的
努力必要 規範的
中立的



(従来からの)
行動科学
(健康専門家)

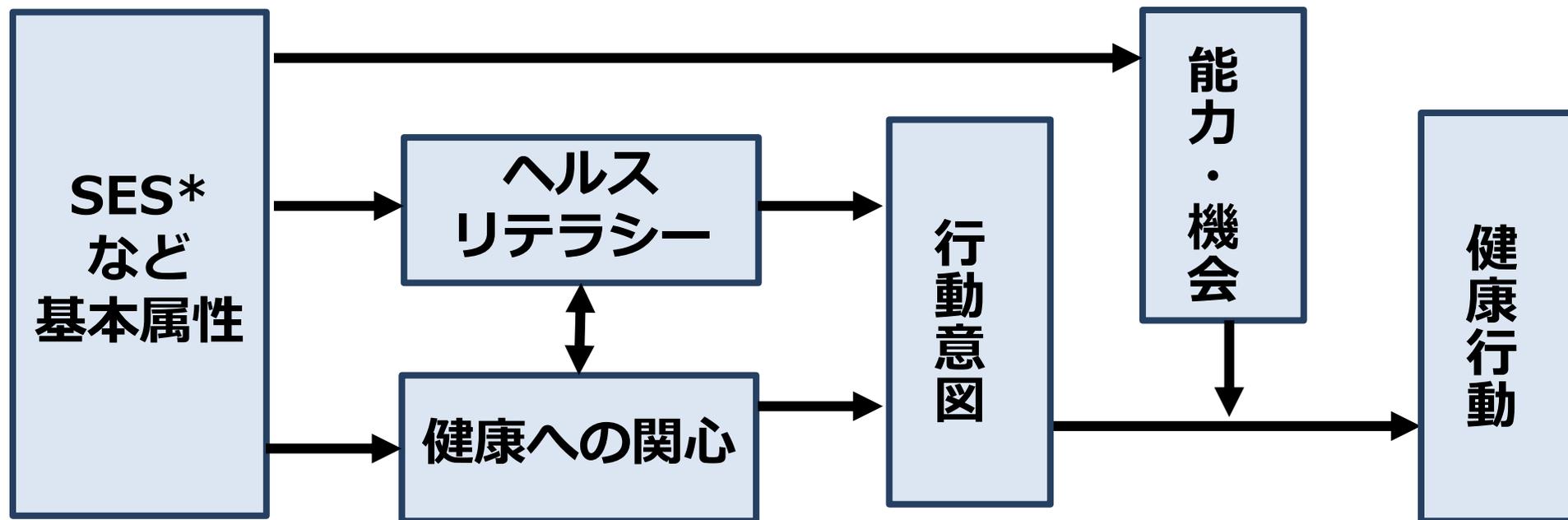
ナッジや行動経済学が必要な理由

わかつちやいるけど
やめられない or やれない



**知識を与えるだけではだめで、何か別の方法はないか？
わかっていなくても、やめられる or やれる方法はないか？**

健康行動におけるナッジの意義



* SES = 社会経済的状況
(Socio-economic status) : 所得、学歴、職業等

↑
従来の方法

↑ ナッジ ↑

SESなどにもよらず、ヘルスリテラシーや健康への関心が低くても、健康行動がとれる！

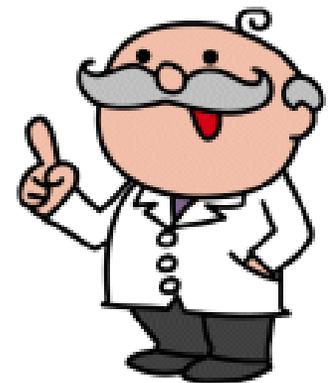
本日本話すること

1. 行動経済学とナッジとは
2. 行動経済学とナッジの基本的考え方
3. 行動経済学とナッジの応用の実際



行動経済学の主な理論

- ✓ 選択回避・選択肢削減の法則
- ✓ フレーミング
- ✓ アンカリング
- ✓ 後悔回避・現状維持バイアス
- ✓ 損失回避 loss aversion
- ✓ 松竹梅効果・極端の回避
- ✓ 時間選好性
- ✓ デフォルトオプション
- ✓ オプトアウト or オプトイン
- ✓ コミットメント
- ✓ インセンティブ
- ✓ プロスペクティブ理論
- ✓ 現在バイアス
- ✓ プロンプト
- ✓ 利用可能性ヒューリスティック
- ✓ ピア効果
- ✓ 同調効果・同調圧力



どちらがよく売れる？

(ジャムの実験)

6種類のジャム
が試食可



24種類のジャム
が試食可



豊富すぎる選択肢は意思決定を阻害

選択回避・選択肢削減の法則

どちらを選ぶ？

助かる確率
90%



亡くなる確率
10%

赤身80%



脂肪20%

同じ内容であっても、表現の仕方で受け取り方が異なる
フレーミング framing

保健指導、どちらのメッセージが効果的？

利得フレーム

行った時のメリット
を伝える



損失フレーム

行わなかった時のデ
メリットを伝える



どちらが魅力的？

たくさんある
ケーキ

残りわずかな
ケーキ



少ないほど魅力的
希少性バイアス

「品切れ」 「期間限定」 「地域限定」 「最後の1点」 に弱い！

喜びはどちらが大きい？

500円もらう

1,000円もらって
500円なくす

「損失による満足感の低下」は
「利得による満足感の増加」よりも大
(人は損をしたくない)

損失回避 Loss Aversion



約束すると…

- 天引き預金
- ダイエット失敗したら、妻に罰金
- 同僚に「禁煙宣言」
- 保証金（デポジット） など



禁煙宣言書

私は、__月__日をもって禁煙することを誓います。

____年__月__日

氏名 _____

禁煙動機 _____

★応援者・協力者 サイン _____

卒業者からのメッセージ

長期的に考えないで、
“この一本を我慢する”を
日々続けていく意思があ
れば大丈夫！
(2010年度卒業者 まいけるさん)

約束：将来の自分を縛っておく

コミットメント Commitment

好ましい方を選ばせたいなら？



※ライスはサラダに交換できます



※サラダはライスに交換できます

保健指導の対象となった場合、保健指導を希望しますか。

- 希望します
- 希望しません



保健指導の対象となった場合、保健指導の案内を送らせていただきます。希望しない方は、✓をしてください。□

最初から提示されたもの従いやすい
Default Option (初期値設定)

オプトイン vs オプトアウト

オプトイン Opt-in
選択して参加する。
(参加を申出)
(Default = 不参加)

オプトアウト Opt-out
選択して参加しない。
(不参加を申出)
(Default = 参加)

オプトインとオプトアウトの例

- **臓器提供の意思表示**：オプトアウトの国では提供意思表示者が多い
- **後発医薬品（ジェネリック）の処方**：オプトアウトにして増加

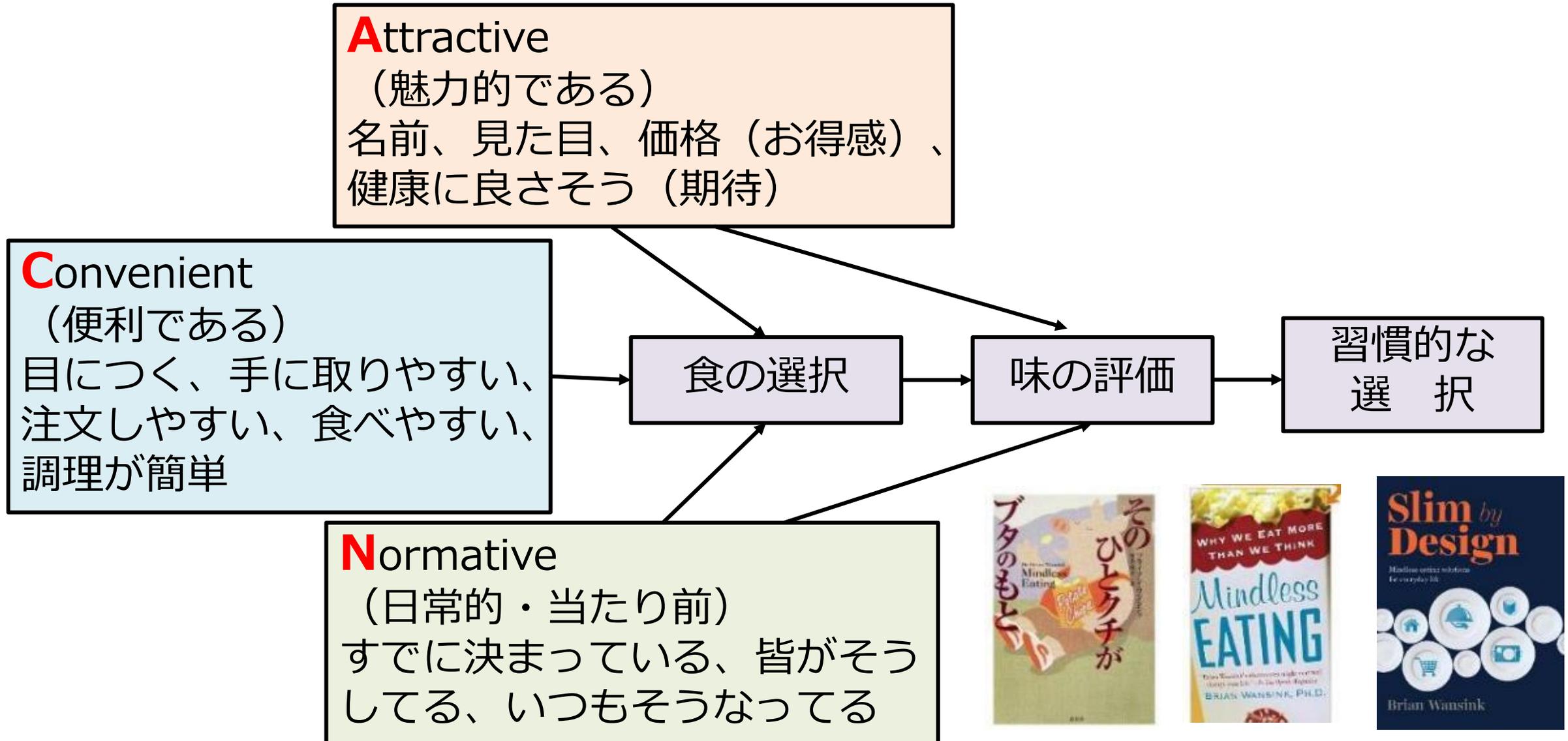
カテゴリー		内 容
E asy	簡単	簡単にする、手間を省くこと
A tttractive	魅力的	魅力的であったり、魅力的に思わせたり、お得にしたりすること
S ocial	社会規範	社会的であること、主に、社会規範や皆が行っていること
T imely	時期が適切	時期を適切にすること

ナッジを応用した保健事業実践BOOKより

ナッジの枠組み (2) MINDSPACE

カテゴリー		内容
M essenger	メッセンジャー	権威者や重要な人からの情報に影響を受ける
I ncentives	インセンティブ	行動すると得する・しないと損する（ように思える）
N orms	規範	他の人がやっていること（社会規範）に影響を受ける
D efaults	初期設定	あらかじめ設定されたもの（初期設定）に従う
S alience	顕著性	目立ったり、自分に適していると思うものに引かれる
P riming	潜在意識	潜在意識が行動のきっかけになる
A ffect	情動	感動するものに引かれる
C ommitments	コミットメント	約束を公表すると実行する
E go	エゴ	自分に都合のよい、あるいは心地よいことを行う

ナッジの枠組み (3) 食の選択に関する“CAN”アプローチ



本日お話しすること

1. 行動経済学とナッジとは
2. 行動経済学とナッジの基本的考え方
3. 行動経済学とナッジの応用の実際



日常にあるナツジを見つけてみよう

職場、地域、家庭、街中などの身近なところ、あるいは、ビジネス界、インターネットなどで、ナツジを応用している事例を探してみよう。

その事例では、ナツジのどのような考え方が応用されているかも考えてみよう。









どんなナッジが使われている？

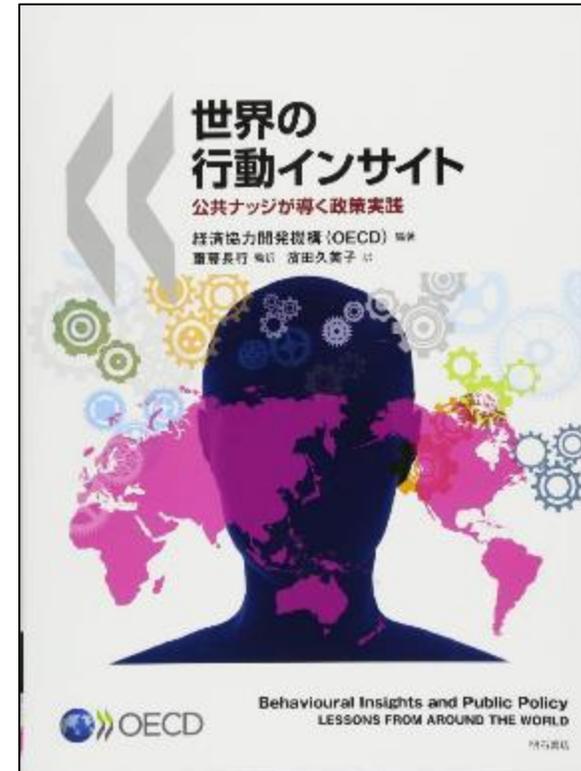
- Easy
- Attractive
- Social
- Timely



- Messenger
- Incentives
- Norms
- Defaults
- Salience
- Priming
- Affect
- Commitment
- Ego

ナッジ応用の政策分野

- 消費者保護
- 教育
- エネルギー
- 環境
- 金融商品
- 健康と安全
- 労働市場
- 公共サービスの提供
- 税
- 情報通信



OECD諸国のナッジ（行動インサイト）
の事例をまとめたもの

自治体でのナッジ応用例

- 納税の口座振替勧奨（横浜市）
- SMSを活用した特定健診受診勧奨（横浜市）
- HPVワクチン定期接種の啓発（香川県）
- 同意書の返送率向上（つくば市）
- 商店街でのコロナ対策（尼崎市）
- 市役所窓口の混雑防止（尼崎市）
- 犬のフン害対策（宇治市）
- 石けん手洗いの促進（北海道）
- 電気消し忘れ防止（宇都宮大学）



風しん抗体検査・ワクチン接種勧奨

お父さん、今まで、嫁になかったんだけど……

？

愛する娘の結婚式 私は腕を組んで入場できなかった

風しん？

風しんの抗体検査を受けてないよね？

子供の頃に予防接種を受けた気がするけどなあ

お父さんたちの世代に風しんの公的接種は行われていないの

44歳から61歳の男性には公的予防接種が行われていません。

わかった！お父さん今から受けてくるよ！

赤ちゃんと一緒に、お父さんから感染したら……

お父さんが念のため、風しん抗体検査を受けてみることも可能です。

厚生労働省

風しん 厚生労働省

検索

自治体職員・保健師のための
ナッジ活用術
風しんの集団免疫を獲得せよ

Q. 子どもの頃に風しんのワクチン接種を受けたか？

風しんの追加対策の対象者（1962年4月2日～1979年4月1日生まれの男性）の2人に1人（55%）が「受けた」と回答しました。実際には、公的予防接種は行われていません。

2人に1人が「受けた」と勘違いしているかも。

- 「思い込みの可能性」（思い込みバイアス）に気づいてもらい、自分事にしてもらえるように働きかけ
- 娘の結婚式、漫画風などによりメッセージ性や魅力をアップ

大阪大学 感染症総合教育研究拠点（CiDER）行動経済学ユニット
<https://www.cider.osaka-u.ac.jp/plus-cider/rubella-2023-02/>

狛江駅周辺の自転車の押し歩き (おしチャリプロジェクト)

北口から見た南北自由通路



高架下商業施設の入り口



南口から見た南北自由通路



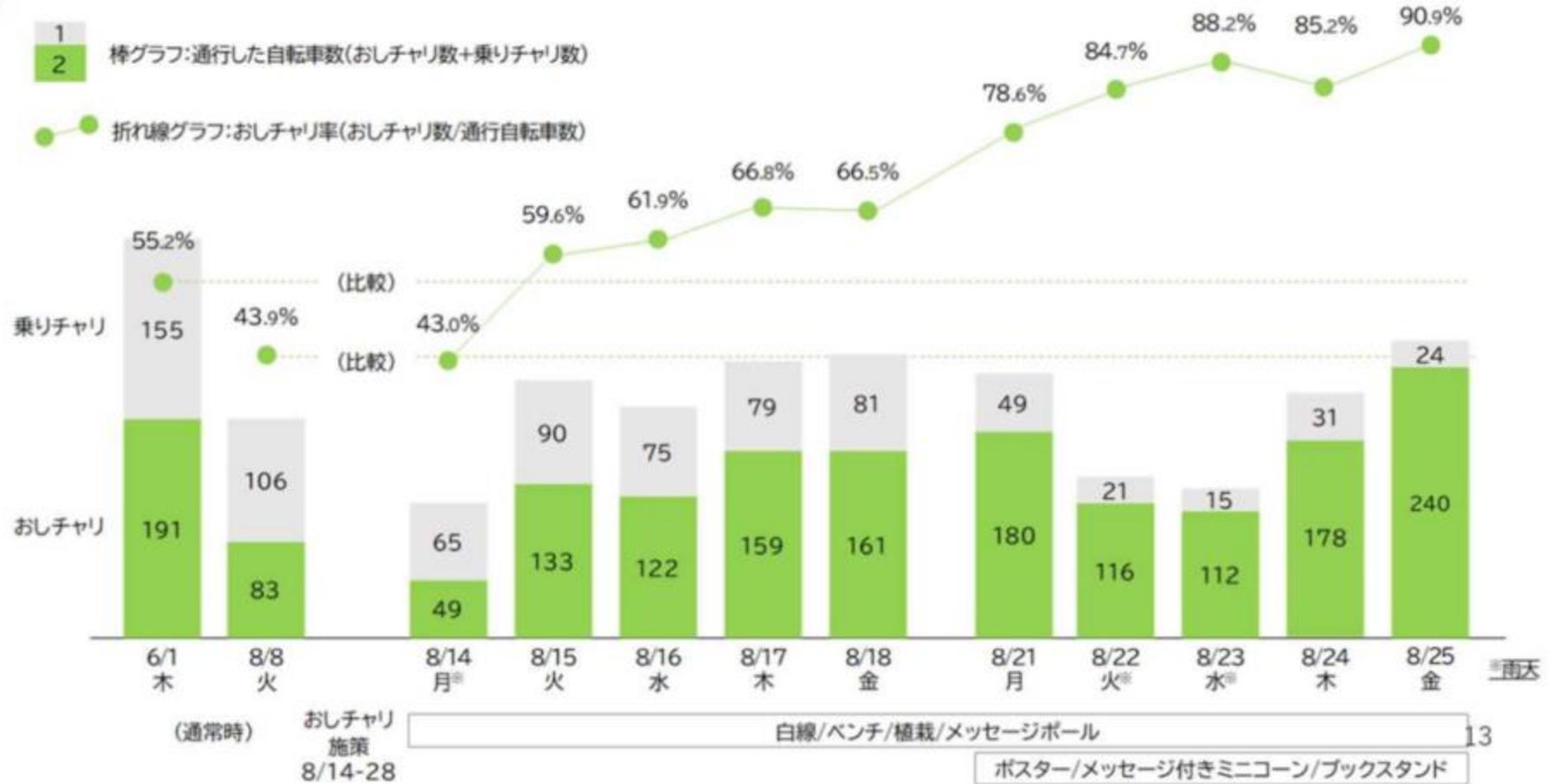
- ① 止まることを促す仕掛け（白線・メッセージポール・ポスター）
- ② 降りたくなる仕掛け（滞留を生むベンチ・植栽・本棚）
- ③ コミュニケーションを生む仕掛け（シールアンケート・自由記述欄）



狛江市. 狛江駅周辺の自転車の押し歩き（おしチャリプロジェクト）

<https://www.city.komae.tokyo.jp/index.cfm/41,128229,312,2002,html>

おしチャリの効果検証のデータ(おしチャリ率)



ベストナッジ賞コンテスト2023 (行動経済学会・環境省共催) で「オーディエンス賞」を受賞

狛江市. 狛江駅周辺の自転車の押し歩き (おしチャリプロジェクト)

<https://www.city.komae.tokyo.jp/index.cfm/41,128229,312,2002,html>

情報提供型 vs 仕組み型ナッジ

人々を強制することなく、
望ましい行動に誘導する

シグナルまたは仕組み

||

情報提供型ナッジ

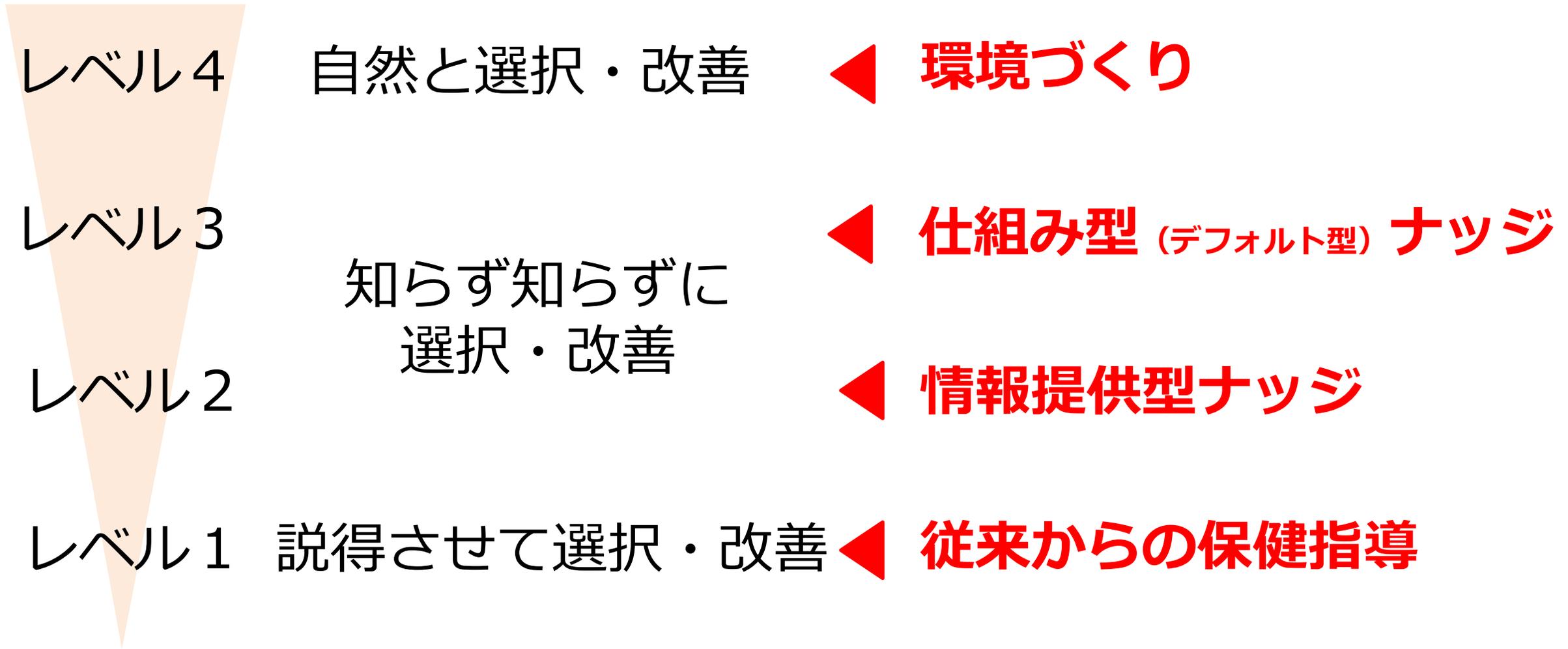
情報の内容を工夫したり、サインやシグナルを設定して、望ましい行動に誘導する。

||

仕組み（デフォルト）型 ナッジ

デフォルトを設定したり、仕組みを作ったり、環境を変えたりして、望ましい行動に誘導する。

健康行動を選択・改善させるレベル（概念）



詳しくはこちらを

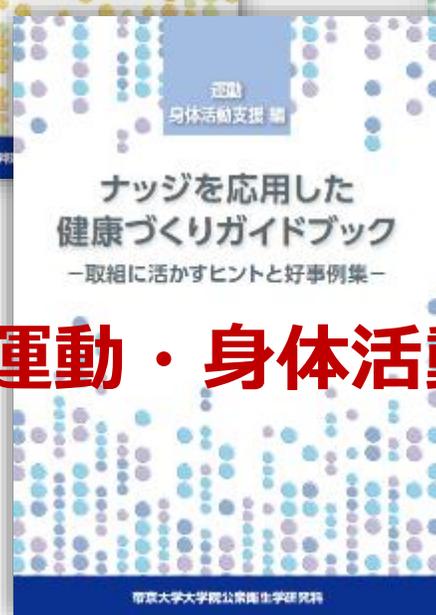
食行動・食生活



健診・保健指導



運動・身体活動



喫煙対策

