



■スマホゲームにおけるミニゲームの重要性

1. 売上・KPIへの貢献

ARPU(ユーザー平均単価)の向上：ガチャ(確率)にお金を使わない層でも、「確実にプレイ時間を買える」アイテムには課金する傾向があり、低～中課金層の購入率を引き上げます。

イベント時のブースト効果：ランキングイベントや周回イベントにおいて、自然回復を待てないユーザーの「時間を金で買う」需要を喚起し、短期間での売上急増(スパイク)を作れます。

2. ユーザー体験の向上

プレイ時間の自由化：「平日は忙しいが休日にまとめて遊びたい」というユーザーが、溜めておいたアイテムを使うことで自分のペースで遊べるようになり、離脱を防ぎます。

没入感の維持：「あと少しでクリアできるのにスタミナが足りない」というストレスによる中断を防ぎ、ゲームへの熱量を維持させることができます。

3. 運営施策としての有用性

インセンティブの柔軟性：ログインボーナスやミッション報酬として配布することで、「毎日ログインする動機」を安価に作れます(課金通貨を配るよりもインフレリスクが低いです)。

お詫び対応の適正化：不具合時のお詫びとして、課金通貨ではなくスタミナ剤を配布することで、売上への直接的なダメージを抑えつつ、ユーザーの不満を解消できます。

本ゲームで実装の場合は、プリズム 30個or広告視聴で全回復があるので、スタミナ回復アイテムでは、スタミナ上限値の半分回復ができるアイテムのみがあれば良いと考えます。この場合は単価の出し方が、スタミナ回復交換なので、全回復の半量で 30円となる認識です。一方、スタミナ固定値にすると例えば 50スタミナ回復で 0.5円の単価になりますので、格安アイテムになってしまう感があります。

イベント報酬などにするのは良さそうです。