商業用ゲームの普及におけるMODの役割に関する研究

PMコース　矢吹研究室　1142003　赤松　佳紀

1. 研究背景

　ゲームにはMODと呼ばれる拡張プログラムが存在する．これは，現在販売されているゲームに新たな別の要素を取り入れるものだ．MODの説目は下記のようになる．

MODとはModificationの略であり，主にパソコン用ゲームの改造データである（Addonと呼ばれる場合もある）．ユーザーが独自に開発しているために基本的には無料で配布される．この点だけ見れば商業用ゲームにおいて芳しくない結果になると思われがちであるが，MODによって追加された要素がユーザーに認められ，評価されることによって通常よりも知名度の獲得ができることになるため企業側にとって良い結果になる．

しかし，商業用ゲームにおいてMODの導入を許可した例は今までに少なく，シムシティシリーズ，グランド・セフト・オートシリーズ等あるが，その中でもMinecraftはMOD導入の影響によって知名度が急上昇した商業用ゲームである．今回はMODの導入を許可した商業用ゲームの1つの成功事例としてMinecraftを挙げることにした．

　MinecraftとはNotch（マルクス・ペルソン）とその会社 (Mojang AB) の社員が開発したサンドボックスゲームである。日本語圏での一般的な略称は，『マイクラ』．このゲームの特徴としては，立方体のブロックで世界が構築されており，ブロックを設置したり破壊したりすることができる．さらに，地上には草原，森，砂漠，雪原などのさまざまな気候や地形が存在し，地下には洞窟や廃坑などが広がっており，昼夜の概念も存在するためプレイヤーはその世界で自由に生活することができる．もう一つの特徴としてCrafting（工作）があり，ブロックやアイテムを組み合わせて新しいアイテムを作ることができる高い場所にブロックを設置するには足場を作る必要があったり，上位の発掘ツールを使用してより高度な素材を手に入れたり，耐久値のある道具を使うことで効率よくブロックを破壊できたり，敵の侵入を防ぐ為にアイテムを設置したり武器を作って倒したり，機械的な物を作って実験するなど，ゲーム的な楽しさが追加されているのがMinecraftの大きな特徴と言える．自由度が高い為MODの相性はとても良いとされる．

そのため，Minecraftの売上とMODプロジェクト数の相関を調査することで，MODの導入がゲームの売上にどのような影響を与えているのか明らかになるのではないかと考えた．

1. 研究の目的

　本研究では，Minecraftの売上とGitHub上のMinecraft MODプロジェクト数の相関を調査し，MODの導入が商業用ゲームに与える影響を明らかにする．

1. 研究方法

　GitHub 上で行われている Minecraft MODプロジェクトを月別でグラフにする．さらに, Minecraftの売上を月別でグラフにし，2種類のデータの相関を調査する．2種類のグラフが右上がりの場合両方に相関があるという結果になる．また，2種類のグラフに相関が見られない場合，別の要因があると考えられる為，別の要因を調査する．

1. 成果物のイメージ

　MOD導入で商業用ゲームの売上の変化を明らかにすることで商業用ゲームを発売する際MODの導入を許可することの意思決定に役立つ．

1. 進捗状況

　現在，GitHub上のMinecraft MODプロジェクトが開始された日付，とプロジェクトの数をグラフにした．さらに，Minecraftの売上の変異を調査している．

1. 今後の計画

　今後は以下の様に研究を進める．

1. Minecraftの売上の変異を月別でグラフにする．
2. ①で作成したグラフと既に作成したMODプロジェクト数のグラフを使って，MOD導入による売上の変化の相関を調査する．
3. その他の要因を考え，実際にゲーム開発の際の意思決定に役立てる．

参考文献

[1] 大塚弘記. WEB+DB PRESS plusシリーズ GitHub実践入門 Pull Requestによる開発の変革. 株式会社技術評論社, 2014.

[2] The GitHub Blog. The Octoverse in 2012. 2012-12-19. <https://github.com/blog/1359-the-octoverse-in-2012>

[3] Giga zine. 「Microsoftが「Minecraft」開発元を2680億円で買収、その経緯とは？」, 2014-09-16. <http://gigazine.net/news/20140916-microsoft-acquired-minecraft/>