株式会社ADKホールディングス
経営企画本部
〒105-6312 東京都港区虎ノ門 1-23-1
Tel 03-6830-3855 Fax 03-5253-6456 www.adk.jp

2026 年 11 月 9 日

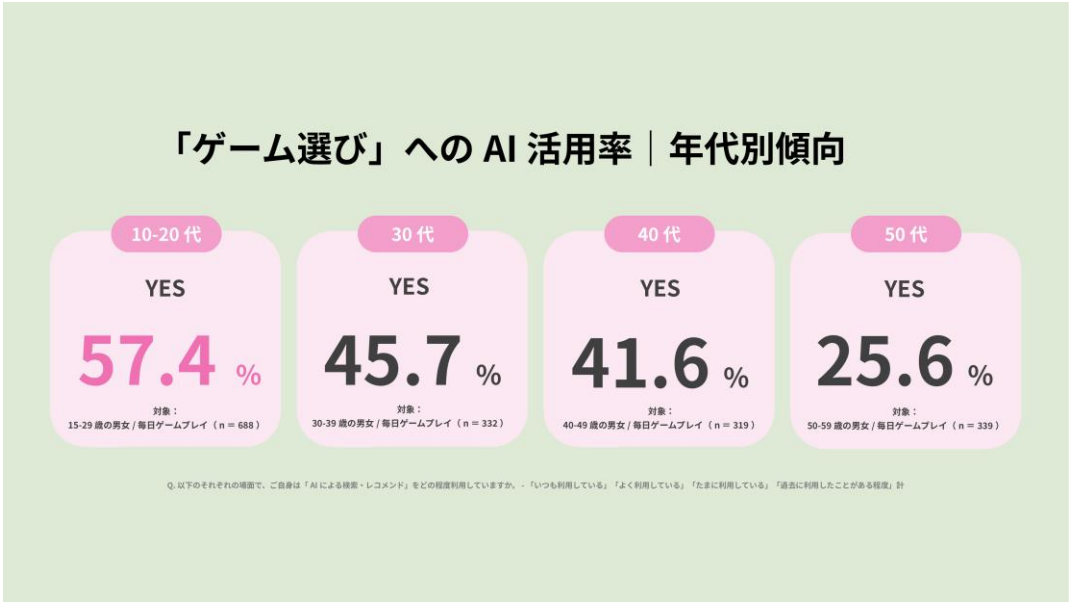
ADK マーケティング・ソリューションズ、「ゲーム総合調査レポート 2026」を発表
～毎日ゲームをする 10–20 代 ※1 の 57.4%が、ゲーム選びに AI を活用～

株式会社 ADK マーケティング・ソリューションズ（本社：東京都港区、代表取締役社長：大山 俊哉、以下「ADK MS」）は、ゲーム市場における“生成 AI”と“UGC”※2 の実態を明らかにした**「ゲーム総合調査レポート 2026」**を作成しました。この調査では、ゲームプレイヤーの実態把握に加え、ゲーム選びにおける AI 活用や、UGC の発話・拡散を生み出す心理構造を分析しています。

昨今、情報を探す手段として生成 AI の利用が増えています。そこで ADK MS は、「ゲーム市場においても、AI を使ってゲームを探し、選ぶ動きが生まれつつあるのではないか」という仮説を立て、2026 年 7 月 24 日（金）-27 日（月）に、ゲームプレイヤーを対象とした WEB 定量調査を実施しました。小学生から 60 代の男女 1,860 名の回答をもとに、「ゲーム × AI」「ゲーム × UGC」の 2 つの観点から、ゲーム選びにおける AI の活用と、話題化を生む UGC の実態を分析した結果の一部を公開いたします。

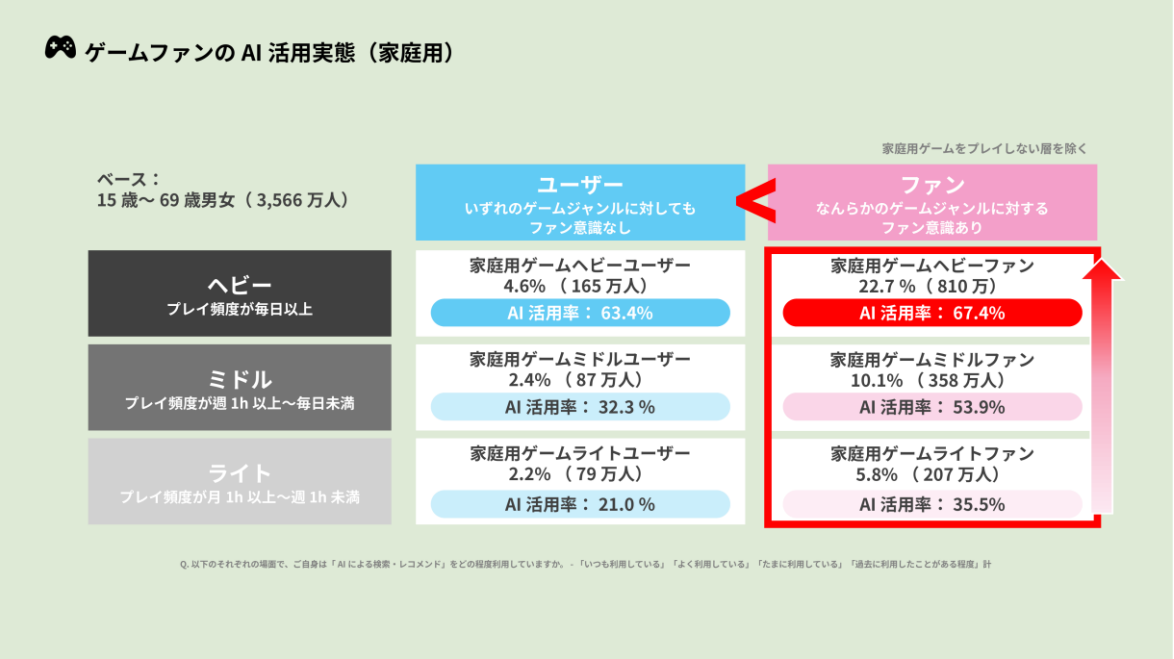
■第 1 部：「 ゲーム × AI 」

毎日いずれかのプラットフォームでゲームをプレイする Z 世代（10–20 代男女）の 57.4%が、“新しくプレイするゲームを探す・選ぶとき”に「AI を活用したことがある」と回答。若年層ほど AI 活用率が高く、ゲーム選びのスタンダードが人や媒体から AI 併用型へ移行しつつあることが判明しました。



株式会社ADKホールディングス
経営企画本部
〒105-6312 東京都港区虎ノ門 1-23-1
Tel 03-6830-3855 Fax 03-5253-6456 www.adk.jp

さらに、ゲームの“ファン層”は AI 活用率が顕著に高く、AI を活用してゲームを選ぶ傾向が高くなっています。家庭用や PC ゲームは、プレイ頻度が高まるにつれて AI 活用率が向上する一方、スマホゲームはプレイ頻度によって AI 活用率の差はあまり見られないことが分かりました。



また、「ゲーム開発における AI 導入への価値観―導入時の期待点―」において、10-20 代は「AI によるゲーム体験・品質向上」に期待し、30 代では「開発コスト削減・権利面の配慮」、40 代では「開発支援」に期待を寄せるということが判明しました。

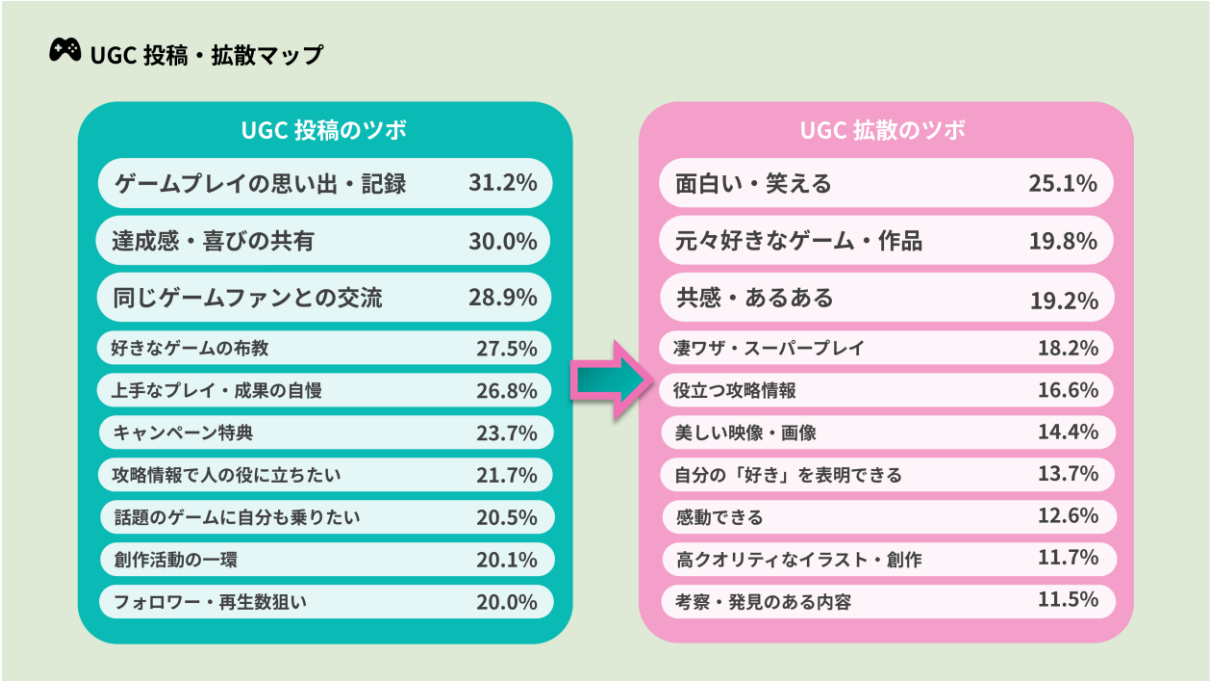


株式会社ADKホールディングス
経営企画本部
〒105-6312 東京都港区虎ノ門 1-23-1
Tel 03-6830-3855 Fax 03-5253-6456 www.adk.jp

■第 2 部:「 ゲーム × UGC 」

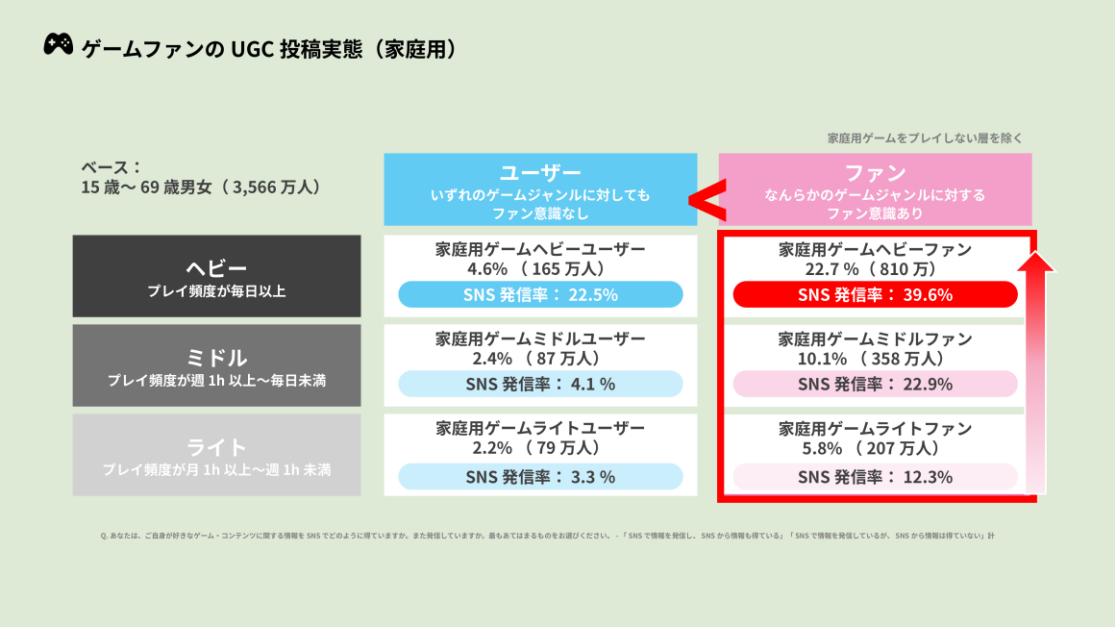
ユーザーが思わず投稿・拡散してしまう“UGC が生み出される心理的なツボ”の実態と構造を整理しました。ゲーム関連の UGC を投稿する動機は、「ゲームプレイの思い出・記録」が最も多く、「達成感・喜びの共有」「同じゲームファンとの交流」「好きなゲームの布教」が続きました。特典などの報酬よりも、プレイ体験そのものを共有したいという気持ちが、投稿の原動力になっています。

一方、拡散されやすい UGC の内容は、「面白い・笑える」が首位となり、「元々好きなゲーム・作品」「共感・あるある」が上位に並びました。スーパープレイや攻略情報よりも、思わず人に見せたくなる内容が広がりやすいことが分かります。



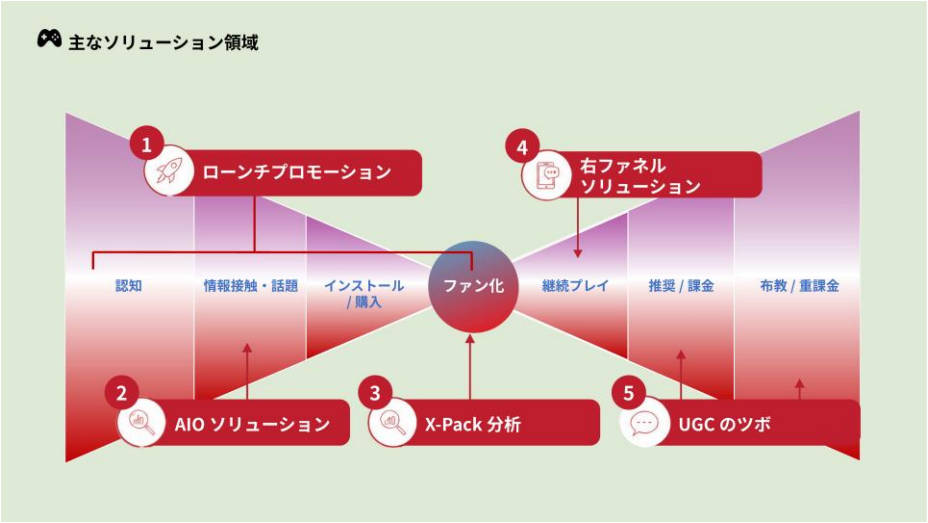
また、ゲームへの熱量と UGC の発信には関連が見られ、ゲームファン層のほうが SNS での発信率が高いことが分かりました。また、プレイ頻度が高まるにつれて発信率も高まる傾向にあり、日常的にゲームを楽しむ層が UGC の担い手になりやすいことがうかがえます。

株式会社ADKホールディングス
経営企画本部
〒105-6312 東京都港区虎ノ門 1-23-1
Tel 03-6830-3855 Fax 03-5253-6456 www.adk.jp



＜ADK ゲームプロジェクト＞

ADK MS では、本調査で得られた示唆を、ゲームタイトルのファン獲得・育成につなげる統合支援（ソリューション）を展開しています。



① 新たなゲームプレイヤーとの接点をつくり、獲得する「ローンチプロモーション」

② AI からのレコメンドを的確に引き出し、効果的な接点をつくる「AIO ソリューション」

③ ユーザーとファンの構造を把握し、“ファン化”の要因を探る「X-Pack 分析」

④ SNS を駆使し、継続プレイ＆休眠復帰を促進する「右ファネルソリューション」

⑤ ファン自らの発信や拡散につながる“インサイト”を発見する「UGC のツボ」

このように AI を起点としたゲーム選びから、ファン同士の熱狂的なコミュニティまで拡げて、ゲームが長く愛されるための総合的なサポートを実施しています。

株式会社ADKホールディングス
経営企画本部
〒105-6312 東京都港区虎ノ門 1-23-1
Tel 03-6830-3855 Fax 03-5253-6456 www.adk.jp

ADK MS は、本調査を通じて得られた知見をもとに、“ファングロースパートナー”として、クライアント企業に貢献していきます。

＊レポートデータの無断での使用・転載はお断りしております。必ずお問い合わせの上、ご相談ください。

※1 本調査における「10 代～20 代」の定義は、15 歳以上 29 歳以下
※2 SNS の投稿や動画など、ユーザーが自ら作成・発信するコンテンツ

＜株式会社 ADK マーケティング・ソリューションズ＞

「ファングロースパートナー」のビジョンのもと、広告・マーケティング領域に留まらず、事業やブランドのトランスフォーメーション、データアナリティクスやテクノロジープラットフォームの整備等、様々な課題に対しての解決に向けた、最適な戦略提案からアイデア開発、実行までを統合的に支援します。クライアントの商品・サービスにおける「ファン」を起点とした顧客体験の仕組み全体を設計し、さらなるビジネス成長への貢献と、新たな価値の創造を目指します。

・ADK MS ウェブサイト https://www.adkms.jp/

本件に関する問合せ先
株式会社 ADK マーケティング・ソリューションズ
マーケティングインテリジェンス本部 第 1 プランニング局 稲垣/岡崎/杉浦
株式会社 ADK ホールディングス
経営企画本部 広報局 PR・マーケティンググループ 根岸/丸山 e-mail：mspr@adk.jp