

II 調査結果の概要

1 大分県の消費動向の特徴

地元購入率ランキングは下表のとおりである。大分市は、最寄品、買回品、専門品、贈答品の全てで90%以上の地元購入率を維持している。中津市については、最寄品が10位(78.6%)であるが、それ以外の3商品では第2位であり、地元購入率が高い。また、別府市も最寄品が第2位であり、それ以外の3商品では第3位となり、地元購入率が高くなっている。同様に、日田市は4商品とも50%を超える地元購入率である。

(表Ⅱ-1) 地元購入率ランキング

	第1位	第2位	第3位	第4位	第5位	第6位	第7位
最寄品	大分市 (93.2%)	別府市 (93.1%)	佐伯市 (91.2%)	日田市 (88.5%)	杵築市 (82.8%)	宇佐市 (82.5%)	日出町 (81.0%)
買回品	大分市 (90.7%)	中津市 (81.8%)	別府市 (66.0%)	日田市 (57.9%)	由布市 (50.0%)	佐伯市 (47.0%)	豊後大野市 (46.2%)
専門品	大分市 (94.2%)	中津市 (81.3%)	別府市 (72.9%)	日田市 (71.6%)	佐伯市 (62.1%)	宇佐市 (53.6%)	日出町 (49.1%)
贈答品	大分市 (94.4%)	中津市 (80.0%)	別府市 (73.3%)	日田市 (66.5%)	佐伯市 (61.2%)	宇佐市 (59.6%)	豊後大野市 (54.3%)

購買力の出向状況については(図Ⅲ-2-1~8)、最寄品は一部の町村を除いて地元で買い物が行われている。しかし、買回品、専門品、贈答品については、多くの市町村から大分市への出向が目立っている。また、商圏の形成状況について4商品をみていくと、最寄品は九重町と姫島村以外の16市町は商圏を形成している。次に、買回品は、大分市、別府市、中津市、日田市、由布市が商圏を形成している。専門品は、大分市、別府市、中津市、日田市、佐伯市、宇佐市が商圏を形成している。最後に、贈答品は、大分市、別府市、中津市、日田市、佐伯市、豊後高田市、宇佐市、豊後大野市、由布市が商圏を形成している。

2 商品購入時に重視する点

食料品等を購入する時に重視する点については、多い順に「商品の種類や量が豊富」が47.2%、「値段が安い」が45.3%、「近くにある」が43.5%、「品質が良い」が43.3%となっている(図Ⅲ-3-1)。また、衣料品・身辺雑貨については、「商品の種類や量が豊富」が61.1%、「品質が良い」が43.9%、「値段が安い」が38.4%となっている(図Ⅲ-3-2)。最後に、文化品については、「商品の種類や量が豊富」が61.3%、「値段が安い」が41.6%、「品質が良い」が32.9%となっている(図Ⅲ-3-3)。

居住地での買い物利便性については、「全く不便ではない」が22.4%、「あまり不便ではない」が54.3%であり、合計すると76.7%となっている。一方、「大いに不便を感じる」と「ある程度不便を感じる」を合計すると22.8%となり、約2割が不便を感じている(図Ⅲ-6-1)。最も不便を感じている割合が多いのは九重町であり、40.0%となっている(表Ⅲ-6-1)。また、九重町以外で不便さを感じている割合が30%を超えるところは6市町村ある。では、不便さの解消策として期待されるものは、「移動販売車」が22.3%、「中心部へのコミュニティバス」が18.5%となっている(図Ⅲ-6-2)。

3 中心市街地の商業施設・商店街の利用状況

居住市町村にある中心部の商店街への買い物利用頻度については、「ほとんど利用しない」が26.8%と最も多く、次いで「週に2～3回」が17.5%となっている（表Ⅲ－7－1）。中心部の商店街へ行かない理由は、「郊外の大型店の方が便利である」が64.7%、「駐車場・駐輪場が少ない」が50.7%、「魅力ある店舗が少ない」が44.1%となっている（表Ⅲ－7－3）。中心部の商店街への要望としては、「駐車場や駐輪場の完備をする」が42.5%、「不足している業種を増やし、店舗にバラエティをもたせる」が32.7%、「大型商業施設を誘致する」が23.2%となっている（図Ⅲ－7－4）。以上のように、中心部の商店街の利用頻度を高めるためには、駐車場・駐輪場の整備、不足業種の補充等が求められている。

4 通販・インターネットショッピング等の利用状況

無店舗販売の利用については、「カタログ販売」が59.0%、「インターネットショッピング」が55.9%であり、半数を超えている。特に、「インターネットショッピング」は14年調査に比べて3倍以上の伸びを示している（図Ⅲ－8－1）。無店舗販売を利用する理由は、「価格が安いから」が52.8%、「近くの店では手に入りづらいから」が50.5%となっている。また、「買い物に出かける手間が省けるから」と「商品の種類が多いから」も40%を超えている（図Ⅲ－8－3）。以上のように、無店舗販売は利便性、低価格であること等を理由に利用を増やしている。

5 県外での買い物の状況

県外（九州内）へ買い物に行く人は57.0%であり、そのうち「年に2～3回」が19.8%で最も高くなった（図Ⅲ－9－1）。年齢別で県外への多頻度出向層をみると、20歳代が「月に1回以上」の頻度で買い物のために出かけており、その割合は20.0%である（表Ⅲ－9－1）。また、県外での買い物出向先としては、福岡市が75.7%と非常に高く、次いで久留米市が6.6%、北九州市が5.7%となっている（図Ⅲ－9－2）。県外への買い物出向時の移動手段は、自家用車が46.5%と最多であり、次いで自家用車（高速道路利用）が32.3%となり、この2つの手段を合計すると約8割（78.8%）となる（表Ⅲ－9－3）。最後に、県外に買い物に行く理由としては、「商品の選択肢が多くなるから」が57.5%、「買い物以外に楽しめる場所があるから」が55.3%、「魅力的な店があるから」が52.6%となっている。また、「県内で買えない商品があるから」が48.8%と約半数となっている（図Ⅲ－9－5）。

6 JR新大分駅ビルに対する意識

JR新大分駅ビルに対する意識については、駅ビルの開業により回答者の約7割（「おおいに思う（17.4%）」と「少し思う（49.4%）」の合計66.8%）が、賑わいが創出されると期待している（表Ⅲ－10－1）。また、駅ビルの開業後に周辺商店街にも回遊するかという質問に対しては、回答者の約5割（「おおいに思う（13.0%）」と「少し思う（40.1%）」の合計53.1%）が肯定的である（表Ⅲ－10－2）。さらに、周辺商店街に回遊する意向がない人に回遊する条件を尋ねたところ、「駐車場・駐輪場の完備（51.2%）」、「オリジナル商品やデザインの良い商品を取り揃える（26.2%）」、「新製品・流行品を揃える（21.1%）」、「店や街並みをきれいにする（20.4%）」という回答が多かった（表Ⅲ－10－3）。以上のように、周辺商店街への回遊性を高めるためには、駐車・駐輪場の整備、魅力ある商品の品揃え、街並み整備等が求められている。