# まちづくりマーケティング

第5回 2016年11月10日

© Department of Business and Economics, School of Business and Economics, Nippon Bunri University



Cause & Result (再掲)

- 因果関係を探る形でのまちづくりマーケティン グが行われていない。
  - 東九州自動車道ができれば、お客さんが来る。
  - JRおおいたシティが開業すれば、中心市街地は活性化する。



従来の社会調査では、回答した結果の原因がわからないことが多い。

© Department of Business and Economics, School of Business and Economics, Nippon Bunri University

# NBU

## Aさんの消費行動(開業前)





半年に1回



© Department of Business and Economics, School of Business and Economics, Nippon Bunri Universit

# NBU

## ハフモデルとは?

- ・商業施設に1ヶ月に何回行くか確率で表現する。
- ・商業施設に1ヶ月に何回行くかは
  - 商業施設の売場面積
  - ・自宅から商業施設までの時間距離
- で決まる

# NBU

## 郊外からの集客(再掲)



NBU

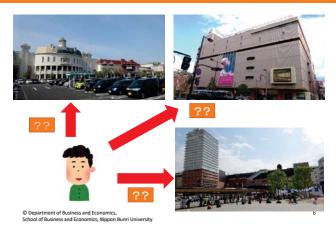
Social Research Methods (再掲)

- ・世の中で起きている社会現象をデータとして収集し、データを分析することで、 世の中の社会現象を定量的に捉えること
  - 経験と勘のみでは、社会現象を正しく理解できなかったり、問題の解決にはつながらないことがある。
  - 科学的なデータから客観的に社会現象をとらえることで、政策評価を行うことができる。

Department of Business and Economics, School of Business and Economics, Nippon Bunri University

# NBU

## Aさんの消費行動(開業後)



NBU

商業施設に行く回数を確率で表現

 $P_{ij} = b_i U_{ij} \quad i = \cdots n \quad j = \cdots m \quad \cdots$ 

 $P_{ii}$ :i居住地に住む消費者がj商業地を選択する確率

 $U_{ii}$ : i居住地の消費者がj商業地にもつ効用  $\left(U_{ii}>0\right)$ 

 $b_i$ :パラメータ  $(b_i > 0)$ 

\_\_\_ 満足度 Cf) ミクロ経済学



 $U_{ij} = \frac{S_{j}}{T_{ii}^{\lambda}} \quad (\lambda > 0)$ 

 $S_i$ :j商業地の売場面積

 $T_{ii}$ :i居住地からj商業地までの時間距離 え : は売場面積と時間をくっつける接着剤

## ハフ原モデルの式

$$P_{ij} = \frac{\frac{S_{j}}{T_{ij}^{\lambda}}}{\sum_{k=1}^{m} \frac{S_{k}}{T_{ik}^{\lambda}}} \qquad i = 1, ..., n \\ j = 1, ..., m$$

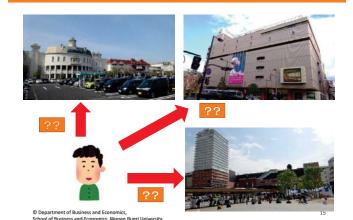
 $\sum_{i=1}^{m} P_{ij} = P_{i1} + P_{i2} + \dots + P_{im} = 1 \dots 2$ 

## 居住地1のA商業地への選択確率

$$P_{1A} = \frac{\frac{S_A}{T_{1A}^{\lambda}}}{\left(\frac{S_A}{T_{1A}^{\lambda}} + \frac{S_B}{T_{1B}^{\lambda}}\right)} = \frac{\frac{5000}{10^2}}{\left(\frac{5000}{10^2} + \frac{15000}{20^2}\right)} = \frac{4}{7}$$

 $P_{1B}$ を同様に求めよ

# Aさんの消費行動(開業後)



居住地:1 商業地:A、B ※ λ=2とする。

 $S_i$ : 商業地の売場面積

 $S_A$ 5000 15000

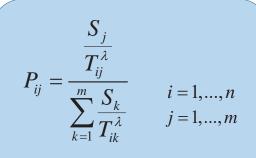
T<sub>1j</sub>:居住地1から」商業地までの時間距離

$$T_{1A}$$
  $T_{1B}$  10 20

### 居住地1のB商業地への選択確率

$$P_{1B} = \frac{\frac{S_B}{T_{1B}^{\lambda}}}{\left(\frac{S_A}{T_{1A}^{\lambda}} + \frac{S_B}{T_{1B}^{\lambda}}\right)} = \frac{\frac{15000}{20^2}}{\left(\frac{5000}{10^2} + \frac{15000}{20^2}\right)}$$
$$= \frac{\frac{15000}{400}}{\frac{35000}{400}} = \frac{15000}{35000} = \frac{15}{35} = \frac{3}{7}$$

## ハフ原モデルの式



居住地:1 商業地:A、B、C ※ λ=2とする。

 $S_j$ : $\rho$ 商業地の売場面積

 $S_A$   $S_B$ 

 $S_{C}$ 

5000 15000

20000

*T<sub>1,i</sub>*:**居住地1から**商業地までの時間距離

$$T_{1A}$$
  $T_{1B}$   $T_{1C}$  10 20 20

© Department of Business and Economics, School of Business and Economics, Nippon Bunri Universit

## NBU

## 効用は売場面積と時間距離で決定する



S : i 商業地の売場面積

 $T_{ij}$ :i居住地からj商業地までの時間距離

λ : は売場面積と時間をくっつける接着剤

© Department of Business and Economics, School of Business and Economics, Nippon Bunri University

# NBU

### 商業施設Aの売上

## 商業施設Aの売上

二選択確率×人口×(限界消費性向×可処分所得)

開業前:  $RS_A = \frac{4}{7} \times 10,000 \times 0.5 \times 1,000,000 = 2,857,143$ 

開業後: $RS_A = \frac{4}{11} \times 10,000 \times 0.5 \times 1,000,000 = 1,818,182$ 

減収=2,857,143-1,818,182=1,038,961

© Department of Business and Economics, School of Business and Economics, Nippon Bunri University

# NBU

### 居住地1のA商業地への選択確率

$$\begin{split} P_{1A} &= \frac{\frac{S_A}{T_{1A}^{\lambda}}}{\left(\frac{S_A}{T_{1A}^{\lambda}} + \frac{S_B}{T_{1B}^{\lambda}} + \frac{S_C}{T_{1C}^{\lambda}}\right)} = \frac{\frac{10000}{10^2}}{\left(\frac{10000}{10^2} + \frac{15000}{20^2} + \frac{20000}{20^2}\right)} \\ &= \frac{\frac{10000}{100}}{\frac{10000}{100} + \frac{15000}{400}} + \frac{20000}{400}} = \frac{\frac{40000}{400}}{\frac{40000 + 15000 + 20000}{400}} \\ &= \frac{40000}{75000} = \frac{40}{75} = \frac{8}{13}$$

 $P_{1B},P_{1C}$  を同様に求めよ

# NBU

### 居住地1のA商業地への選択確率

$$\begin{split} P_{1A} &= \frac{\frac{S_A}{T_{1A}^2}}{\left(\frac{S_A}{T_{1A}^2} + \frac{S_B}{T_{1B}^2} + \frac{S_C}{T_{1C}^2}\right)} = \frac{\frac{5000}{10^2}}{\left(\frac{5000}{10^2} + \frac{15000}{20^2} + \frac{20000}{20^2}\right)} \\ &= \frac{\frac{5000}{100}}{\frac{5000}{100} + \frac{15000}{400} + \frac{20000}{400}} = \frac{\frac{20000}{400}}{\frac{20000 + 15000 + 20000}{400}} \\ &= \frac{20000}{55000} = \frac{20}{55} = \frac{4}{11} < \frac{4}{7} = \mathbb{H} \times \mathbb{H} \times \mathbb{H} \end{split}$$

 $P_{1B},P_{1C}$  を同様に求めよ

© Department of Business and Economics,
School of Business and Economics. Nippon Bunri University

## NBU

## 新しい商業施設ができると

既存の商業施設へ行く確率は減少する恐れがある。

### 仮に、

居住地1の人口が10000人で 一人あたりの可処分所得が100万円で 限界消費性向が0.5 つまり、所得の半分を消費するならば、

### 商業施設Aの売上

=選択確率×人口×(限界消費性向×可処分所得)

© Department of Business and Economics,

# NBU

## 計算例 商業施設Aが10000㎡に増床

居住地:1 商業地:A、B、C ※ λ=2とする。

 $S_j$ :商業地の売場面積  $S_A$   $S_B$   $S_C$  5000 15000 20000  $\downarrow$  10000

 $T_{1j}$ :居住地1から。商業地までの時間距離

 $T_{1A}$   $T_{1B}$   $T_{1C}$  10 20 20

© Department of Business and Economics, School of Business and Economics, Nippon Bunri Universit

# NBU

### 新しい商業施設ができると

既存の商業施設へ行く確率は減少する恐れがある。

### 仮に、

居住地1の人口が10000人で 一人あたりの可処分所得が100万円で 限界消費性向が0.5

つまり、所得の半分を消費するならば、

### 商業施設Aの売上

-選択確率×人口×(限界消費性向×可処分所得)

### NBU 商業施設Aの増床効果

## 商業施設Aが増床することによって 売上をのばす

=選択確率×人口×(限界消費性向×可処分所得)

開業前: $RS_A = \frac{4}{7} \times 10,000 \times 0.5 \times 1,000,000 = 2,857,142,857$ 

開業後: $RS_A = \frac{4}{11} \times 10,000 \times 0.5 \times 1,000,000 = 1,818,181,182$ 

減収=2,857,142,857-1,818,181,182=1,038,961,045

增床後:  $RS_A = \frac{8}{13} \times 10,000 \times 0.5 \times 1,000,000 = 3,076,923,077$ 

商業施設Cがきても、増床することによって影響を抑えることができる

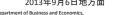
© Department of Business and Economics, School of Business and Economics, Nippon Bunri University



## 新聞記事



日本経済新聞 2013年9月6日地方面





日本経済新聞 2014年5月10日地方面

26