

【NRCLレポート】 観光地国内需要調査

2022年8月調査結果

2023年5月

 日本リサーチセンター
Member of WIN and Gallup International Association

観光地国内需要調査 サービス内容

観光事業
マーケティング担当者様



【期間限定】NOS (日本リサーチセンター・オムニバス・サーベイ) を利用した

観光地国内需要調査のご紹介

新型コロナウイルス感染症流行後に、どの程度の日本人の需要が見込めますか？



行動規制は解除されたが、日本人の観光客は戻ってくるのか？

【当調査の特徴】

国内需要調査に最適です！

- ① アンケートパネルを利用していないので、一般的な日本人を調査できます
- ② 性年代構成・エリア構成が日本の縮図になるように設計されています

<調査仕様>

- 【調査手法】 NOS：個別訪問留置調査
- 【対象者】 全国 15~79歳男女個人 1,200人回収
- 【実施日程】 2023年6月、8月 (期間限定)
- 【作業範囲】 調査票設計、実施実施、集計、報告書作成
- 【納品物】 集計データ・ローデータ (エクセル)、報告書 (パワーポイント、10p程度)
- 【費用】 50万円 (税別)
※NOSキャンペーン1ページ利用 (35万円) + 報告書作成費 (15万円)

お申込みの締め切り：

8月NOS 7月13日(木)

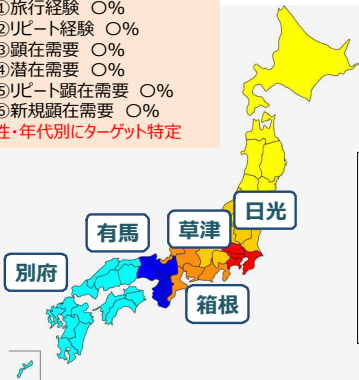
※調査票の締め切り：7月20日(木) 15時

ぜひお早めにお問合せください



<分析内容>

- 首都圏 ⇒ 箱根
- ①旅行経験 ○%
- ②リピート経験 ○%
- ③顕在需要 ○%
- ④潜在需要 ○%
- ⑤リピート顕在需要 ○%
- ⑥新規顕在需要 ○%
- 性・年代別にターゲット特定



■エリア分析

首都圏、近畿圏、中部・北陸などエリア別にみた需要を把握

■ターゲット分析

性・年代別に顕在需要、潜在需要のボリュームをはかり、ターゲットを特定

■魅力点分析

ターゲットが観光地に感じている魅力点を把握

■競合分析

他の観光地との比較から見た特徴、優位性、訴求点を把握

- (用語説明) ※1)日帰り、2)宿泊、それぞれで算出します
- ①旅行経験…これまでに旅行に行ったことがある
 - ②リピート経験…これまでに複数回行ったことがある
 - ③顕在需要率…1年以内に行きたい
 - ④潜在需要率…1年以内に行きたいと思わないが、機会があれば行きたい
 - ⑤リピート顕在需要率…旅行経験があり、1年以内に行きたい
 - ⑥新規顕在需要率…これまで旅行に行ったことはないが、1年以内に行きたい

質問内容は裏面を参照⇒

<質問内容>

- ① 任意に観光地を5つまで設定できます。比較したい観光地を選択ください。
- ② 問3の観光資源は、10~12項目まで任意に設定できます。(文字数により設定できる項目数が変動します)

テーマ：「観光地」についてお伺いします

【すべての方に】

問1 あなたは、以下の観光地に行ったことがありますか。観光地別に「日帰り旅行」と「宿泊旅行」のそれぞれについてお知らせください。(それぞれ〇は1つずつ)

	日帰り旅行			宿泊旅行		
	複数回 行ったこと がある	1回だけ 行ったこと がある	行ったこと がない	複数回 行ったこと がある	1回だけ 行ったこと がある	行ったこと がない
(1) 日光 (栃木県)	→ 1	2	3	→ 1	2	3
(2) 草津 (群馬県)	→ 1	2	3	→ 1	2	3
(3) 箱根 (神奈川県)	→ 1	2	3	→ 1	2	3
(4) 有馬 (兵庫県)	→ 1	2	3	→ 1	2	3
(5) 別府 (大分県)	→ 1	2	3	→ 1	2	3

【すべての方に】

問2 あなたは、以下の観光地に行きたいと思いませんか。観光地別に「日帰り旅行」と「宿泊旅行」のそれぞれについてお知らせください。(それぞれ〇は1つずつ)

	日帰り旅行			宿泊旅行		
	1年以内に 行きたい と思う	機会があれば 行きたい と思う	行きたい ない	1年以内に 行きたい と思う	機会があれば 行きたい と思う	行きたい ない
(1) 日光 (栃木県)	→ 1	2	3	→ 1	2	3
(2) 草津 (群馬県)	→ 1	2	3	→ 1	2	3
(3) 箱根 (神奈川県)	→ 1	2	3	→ 1	2	3
(4) 有馬 (兵庫県)	→ 1	2	3	→ 1	2	3
(5) 別府 (大分県)	→ 1	2	3	→ 1	2	3

【すべての方に】

問3 あなたは、以下の観光地にどのような魅力を感じていますか。(それぞれ〇はいくつでも)

	(1) 日光 (栃木県)	(2) 草津 (群馬県)	(3) 箱根 (神奈川県)	(4) 有馬 (兵庫県)	(5) 別府 (大分県)
温泉	↓ 1	↓ 1	↓ 1	↓ 1	↓ 1
神社・仏閣・パワースポット	2	2	2	2	2
美術館や博物館	3	3	3	3	3
レジャー施設	4	4	4	4	4
山・森林・海・川・湖などの自然	5	5	5	5	5
街並みや景観	6	6	6	6	6
鉄道・バス・ロープウェイなどの乗り物	7	7	7	7	7
食事や名物	8	8	8	8	8
お酒とおつまみ	9	9	9	9	9
ホテル・旅館	10	10	10	10	10
買い物やお土産	11	11	11	11	11
その土地の人々への人柄やおもてなし	12	12	12	12	12
特になし/わからない	13	13	13	13	13

【お問い合わせ】

日本リサーチセンター株式会社 マーケティング事業開発部 (担当：廣澤)

電話：070-3116-9057 Mail：nrc_mbd@nrc.co.jp HP：https://www.nrc.co.jp

調査概要

調査方法

- NOS（日本リサーチセンター・オムニバス・サーベイ）※
- 調査員による個別訪問留置調査

調査対象

- 全国の15～79歳の男女個人 1,200人
※エリア・都市規模と性年代構成は、日本の人口構成比に合致するよう割付を行った

抽出方法

- 毎月200地点を抽出、住宅地図データベースから世帯を抽出し個人を割当て

調査期間

- 2022年8月調査（2022年7月29日～8月12日）

調査項目

- 1) 国内主要温泉地の旅行経験
- 2) 国内主要温泉地の旅行意向
- 3) 国内主要温泉地の魅力

※NOS（日本リサーチセンター・オムニバス・サーベイ）について

調査パネルを使ってインターネットで簡単に情報収集できる時代の中、NOSでは、50年以上にわたって、
①調査員を使った訪問留置、②パネルモニターではない毎回抽出方式で調査を継続して提供しております。

NOSは、定期的実施する乗り合い形式（オムニバス）の調査です。

ランダムに決められた200地点にて、毎回、対象となる方に調査員が協力を依頼してアンケートを回収します。

性年代構成を日本の人口構成比に合わせているため、全体結果は日本を代表する意見としてそのままご覧になることができます。

インターネット調査では回収が難しい60代以上の対象者、インターネットを使っていない人の実態や意識を分析するのにも有用な手法といえます。

↓ぜひNOSご案内ページをご覧ください

<https://www.nrc.co.jp/solution/nos/index.html>

乗り合い形式の全国訪問調査：NRC・オムニバス・サーベイについて

わたくしども日本リサーチセンター（NRC）は、1960年の創立から今日まで、国内外の世論調査・市場調査を手掛けてまいりました。

全国に訪問調査員を擁しており、日本全体を代表した意見や生活実態を把握するための調査商品として、乗合形式の訪問留置調査「**NRC・オムニバス・サーベイ**（愛称：NOS ノス）」を定期的実施しています。

調査方法

個別訪問留置調査

対象者

全国 15～79歳男女個人 1,200人回収

対象抽出

- ・全国200地点を 大字・町丁目を抽出単位として、9地域ブロック×4都市規模で層化抽出。
- ・住宅地図データベースを抽出フレームとして、各調査地点で訪問世帯を抽出。
- ・世帯内個人は、各層の母集団の性別・年代構成比に合わせて回収（1地点6サンプル）。

※地域ブロック：北海道、東北、関東、北陸、東海、近畿、中国、四国、九州 計9ブロック

都市規模層：政令指定都市および東京特別区、人口15万人以上市、人口15万人未満市、町村の計4層

※サンプリング：住宅地図データベースから世帯を抽出し、個人を割り当て(期間内に依頼できない場合はエリアサンプリングで補充)

住宅地図による世帯抽出を行うことで、アンケートモニターを利用せず、調査を実施することができます。

割当法併用により、母集団構成に従った1,200サンプルを安定的に確保できます。

乗合形式で実施することで、工数のかかる訪問調査を低価格でご提供します。

フレームワーク(見本)

～課題～ 箱根の旅行需要拡大を考える！

調査結果からわかること

【ターゲット】

- ◆ 箱根に来たことがない15～24才の若者
- ・15～24才男女は、日帰り・宿泊ともに新規顕在需要が高い
- ・日帰りの場合は交通の便を考えて1都3県エリアになるが、宿泊は東海・近畿エリアの新規顕在需要が高い
- ・箱根は他の温泉地に比べてリピーターが多く、一度箱根に来てもらえば、その魅力を伝えることができるので、新規需要獲得が得策である。

【ターゲットが魅力に感じている点】

- ◆ 15～24才男女は、「温泉」「ホテル・旅館」「食事や名物」「山・森林・海・川・湖などの自然」に魅力を感じている

【差別化要因（他の温泉地でない魅力点）】

- ◆ 温泉以外の観光資源が充実している
- 「美術館や博物館」「レジャー施設」「鉄道・バス・ロープウェイなどの乗り物」は他の温泉地でない魅力点である

【ユーザーに伝わってない魅力点】

- ◆ リピーターは知っているが、新規ユーザーが知らない魅力
- 「美術館や博物館」「山・森林・海・川・湖などの自然」「鉄道・バス・ロープウェイなどの乗り物」「ホテル・旅館」は新規ユーザーが知らない魅力であり、もっと訴求すべきである

調査結果を要約すると・・・

箱根に来たことがない15～24才の若者に向けて、箱根の魅力は温泉だけでなく、箱根エリアを活発に動き回れば、レジャー・自然から食べ物まで楽しめることをアピールしていかなければならない

具体的なアイデアを考えると・・・

アイデア①

箱根はロマンスカー・新幹線・自動車でのアクセスがよく、箱根エリア内もバス・鉄道・ケーブルカー・ロープウェイなど交通網が整備されている点をコンセプトとともに動画や媒体でPRする

[コンセプト]

温泉だけじゃない箱根！自然からレジャー施設・美術館・食事まで、活発に動けば動くほど箱根の楽しみは倍増します

アイデア②

若者が喜ぶ、温泉以外の体験をPRする
[体験]

- ① ガラスの森クラフトハウス
ガラス製品制作体験
- ② フォレストアドベンチャー・箱根
自然の中でのアスレチック体験
- ③ 芦ノ湖倶楽部
カヌー・カヤック体験ツアー

アイデア③

若い女性をターゲットに箱根グルメやスイーツをPRする

[グルメ・スイーツ]

- ① 宮ノ下グルメ
足湯カフェ、洋食レストラン、イタリアン
- ② 箱根スイーツ
バスクチーズケーキ、和スイーツ、プリン
- ③ 老舗・名店グルメ
豆腐、湯葉、蕎麦

フレームワーク 6ページ以降のレポートを見て、課題を設定し、フレームワークを完成させてみてください！

～課題～

調査結果からわかること

【ターゲット】

【差別化要因（他の温泉地でない魅力点）】

【ユーザーに伝わってない魅力点】

【ターゲットが魅力に感じている点】

調査結果を要約すると・・・

具体的なアイデアを考えると・・・

アイデア①

アイデア②

アイデア③

日帰り旅行の観光需要

～日帰り旅行の需要を把握します～

- ◆ 箱根の顕在需要（1年以内に行きたい）は6.8%（6,684千人）で他の観光地に比べて高く、1年以内に行きたいという需要も顕在化している（顕在需要率11.0%）。1年以内に箱根に行きたいという観光需要は668万人である。

【用語説明】

- ①旅行経験（これまでに旅行に行ったことがある） ②リピート経験（これまでに複数回行ったことがある）
- ③顕在需要（1年以内に行きたい） ④潜在需要（1年以内には行きたいと思わないが機会があれば行きたい）
※顕在需要率（顕在需要 + 潜在需要に占める顕在需要の割合）
- ⑤リピート顕在需要（旅行経験があり、1年以内に行きたい） ⑥リピート潜在需要（旅行経験があり、機会があれば行きたい）
※リピート顕在需要率（リピート顕在需要 + リピート潜在需要に占めるリピート顕在需要の割合）
- ⑦新規顕在需要（これまで旅行に行ったことはないが、1年以内に行きたい） ⑧新規潜在需要（これまで旅行に行ったことはないが、機会があれば行きたい）
※新規顕在需要率（旅行に行きたい方の中で1年以内に行きたい方の割合）

■ 日帰り旅行（全国15～79代男女）

(%)

(千人)

	回答者数	調査結果					観光需要					
		日光 (栃木県)	草津 (群馬県)	箱根 (神奈川県)	有馬 (兵庫県)	別府 (大分県)	人口	日光 (栃木県)	草津 (群馬県)	箱根 (神奈川県)	有馬 (兵庫県)	別府 (大分県)
①旅行経験	(n=1200)	32.7	17.8	32.7	12.9	14.8	99,018	32,346	17,658	32,346	12,790	14,688
②リピート経験	(n=1200)	19.5	10.0	21.8	6.6	7.4	99,018	19,308	9,902	21,536	6,519	7,344
③顕在需要	(n=1200)	5.6	4.3	6.8	3.1	3.4	99,018	5,528	4,208	6,684	3,053	3,383
④潜在需要	(n=1200)	54.7	52.6	54.5	52.2	49.9	99,018	54,130	52,067	53,965	51,654	49,426
※顕在需要率		(9.3)	(7.5)	(11.0)	(5.6)	(6.4)	-	-	-	-	-	-
⑤リピート顕在需要	(n=1200)	4.3	2.2	4.8	1.4	1.4	99,018	4,291	2,145	4,703	1,403	1,403
⑥リピート潜在需要	(n=1200)	23.3	12.8	22.3	8.4	9.8	99,018	23,022	12,707	22,031	8,334	9,654
※リピート顕在需要率		(15.7)	(14.4)	(17.6)	(14.4)	(12.7)	-	-	-	-	-	-
⑦新規顕在需要	(n=1200)	1.3	1.9	1.9	1.7	1.9	99,018	1,238	1,898	1,898	1,650	1,898
⑧新規潜在需要	(n=1200)	30.8	39.2	31.4	42.9	39.1	99,018	30,448	38,782	31,108	42,495	38,699
※新規顕在需要率		(3.9)	(4.7)	(5.8)	(3.7)	(4.7)	-	-	-	-	-	-

日帰り旅行の観光需要(性・年代別)

～日帰り旅行の性・年代別需要を把握します～

- ◆ 箱根は首都圏からの交通アクセスの良さもあり、他の観光地に比べて、若い層の1年以内に行きたいという顕在需要が高く、特に男性15-24才の新規に行きたいという新規顕在需要が高い。

【用語説明】

- ③ 顕在需要 (1年以内に行きたい)
- ⑤ リピート顕在需要 (旅行経験があり、1年以内に行きたい)
- ⑦ 新規顕在需要 (これまで旅行に行ったことはないが、1年以内に行きたい)

■ 日帰り旅行 (全国15～79代男女)

	回答者数	調査結果 (%)					人口	観光需要 (千人)				
		日光 (栃木県)	草津 (群馬県)	箱根 (神奈川県)	有馬 (兵庫県)	別府 (大分県)		日光 (栃木県)	草津 (群馬県)	箱根 (神奈川県)	有馬 (兵庫県)	別府 (大分県)
③ 顕在需要 (n=1200)		5.6	4.3	6.8	3.1	3.4	99,018	5,528	4,208	6,684	3,053	3,383
男性15-24才 (n=78)		10.3	9.0	16.7	7.7	10.3	6,098	625	547	1,016	469	625
男性25-39才 (n=129)		5.4	3.9	7.8	3.1	3.9	10,500	570	407	814	326	407
男性40-59才 (n=204)		5.4	3.9	4.4	3.4	2.9	17,818	961	699	786	611	524
男性60-79才 (n=181)		5.0	5.0	6.6	3.9	3.3	14,970	744	744	992	579	496
女性15-24才 (n=80)		6.3	6.3	11.3	3.8	5.0	5,794	362	362	652	217	290
女性25-39才 (n=122)		3.3	2.5	2.5	1.6	3.3	9,978	327	245	245	164	327
女性40-59才 (n=203)		5.4	3.4	6.9	2.5	2.5	17,396	943	600	1,200	428	428
女性60-79才 (n=203)		5.9	3.4	5.4	1.5	1.5	16,463	973	568	892	243	243
⑤ リピート顕在需要 (n=1200)		4.3	2.2	4.8	1.4	1.4	99,018	4,291	2,145	4,703	1,403	1,403
男性15-24才 (n=78)		3.8	0.0	3.8	1.3	1.3	6,098	235	0	235	78	78
男性25-39才 (n=129)		3.9	2.3	6.2	0.8	1.6	10,500	407	244	651	81	163
男性40-59才 (n=204)		5.4	2.5	4.4	2.5	2.0	17,818	961	437	786	437	349
男性60-79才 (n=181)		4.4	4.4	6.1	2.8	1.7	14,970	662	662	910	414	248
女性15-24才 (n=80)		3.8	1.3	5.0	1.3	1.3	5,794	217	72	290	72	72
女性25-39才 (n=122)		2.5	0.0	0.8	0.8	1.6	9,978	245	0	82	82	164
女性40-59才 (n=203)		3.4	2.0	6.4	1.5	1.0	17,396	600	343	1,114	257	171
女性60-79才 (n=203)		5.9	2.5	3.9	0.0	1.0	16,463	973	406	649	0	162
⑦ 新規顕在需要 (n=1200)		1.3	1.9	1.9	1.7	1.9	99,018	1,238	1,898	1,898	1,650	1,898
男性15-24才 (n=78)		6.4	9.0	12.8	6.4	9.0	6,098	391	547	782	391	547
男性25-39才 (n=129)		1.6	1.6	1.6	2.3	2.3	10,500	163	163	163	244	244
男性40-59才 (n=204)		0.0	1.5	0.0	1.0	1.0	17,818	0	262	0	175	175
男性60-79才 (n=181)		0.6	0.0	0.6	1.1	1.7	14,970	83	0	83	165	248
女性15-24才 (n=80)		2.5	5.0	6.3	2.5	3.8	5,794	145	290	362	145	217
女性25-39才 (n=122)		0.8	2.5	1.6	0.8	1.6	9,978	82	245	164	82	164
女性40-59才 (n=203)		2.0	1.0	0.5	1.0	1.5	17,396	343	171	86	171	257
女性60-79才 (n=203)		0.0	1.0	1.0	1.5	0.0	16,463	0	162	162	243	0

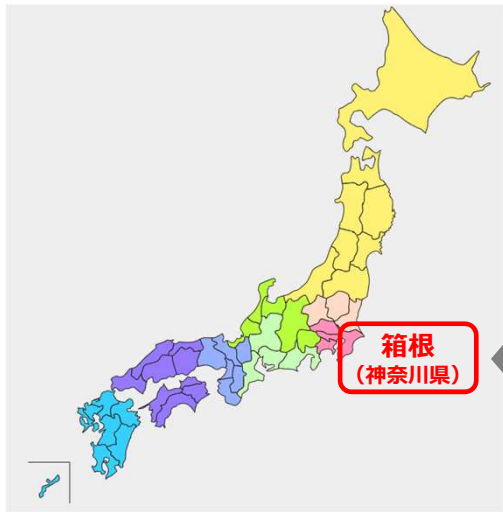
箱根 日帰り旅行の観光需要(エリア別)

～エリア別の箱根の需要を把握します～

- ◆ 首都圏からの箱根の顕在需要（1年以内に行きたい）は13.1%（386万人）で、日光（9.8%、289万人）、草津（8.3%、246万人）より高い。
- ◆ 箱根は、自動車やロマンスカーや東海道新幹線などの首都圏からのアクセスの良さが強みである。

【用語説明】

- ①旅行経験（これまでに旅行に行ったことがある） ②リピート経験（これまでに複数回行ったことがある）
- ③顕在需要（1年以内に行きたい） ④潜在需要（1年以内には行きたいと思わないが機会があれば行きたい）
- ⑤リピート顕在需要（旅行経験があり、1年以内に行きたい） ⑥リピート潜在需要（旅行経験があり、機会があれば行きたい）
- ⑦新規顕在需要（これまで旅行に行ったことはないが、1年以内に行きたい） ⑧新規潜在需要（これまで旅行に行ったことはないが、機会があれば行きたい）



■日帰り旅行 首都圏（1都3県）在住 ⇒ 箱根

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	66.4%	19,557
②リピート経験	52.4%	15,435
③顕在需要	13.1%	3,859
④潜在需要	63.7%	18,767
⑤リピート顕在需要	12.5%	3,683
⑥リピート潜在需要	45.5%	13,418
⑦新規顕在需要	0.6%	175
⑧新規潜在需要	16.7%	4,911

(n=336) 人口:29467千人

日光
(栃木県)

■日帰り旅行 首都圏（1都3県）在住 ⇒ 日光

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	59.2%	17,452
②リピート経験	37.5%	11,050
③顕在需要	9.8%	2,894
④潜在需要	64.3%	18,943
⑤リピート顕在需要	8.9%	2,631
⑥リピート潜在需要	44.0%	12,979
⑦新規顕在需要	0.9%	263
⑧新規潜在需要	19.3%	5,700

(n=336) 人口:29467千人

草津
(群馬県)

■日帰り旅行 首都圏（1都3県）在住 ⇒ 草津

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	30.4%	8,945
②リピート経験	17.6%	5,174
③顕在需要	8.3%	2,456
④潜在需要	58.3%	17,189
⑤リピート顕在需要	4.5%	1,315
⑥リピート潜在需要	22.3%	6,577
⑦新規顕在需要	3.3%	965
⑧新規潜在需要	35.4%	10,436

(n=336) 人口:29467千人

宿泊旅行の観光需要

～宿泊旅行の需要を把握します～

- ◆ 箱根の顕在需要（1年以内に行きたい）は8.2%（809万人）で他の観光地に比べて高く、1年以内に行きたいという需要も顕在化している（顕在需要率9.9%）。

【用語説明】

- ①旅行経験（これまでに旅行に行ったことがある） ②リピート経験（これまでに複数回行ったことがある）
- ③顕在需要（1年以内に行きたい） ④潜在需要（1年以内には行きたいと思わないが機会があれば行きたい）
※顕在需要率（顕在需要 + 潜在需要に占める顕在需要の割合）
- ⑤リピート顕在需要（旅行経験があり、1年以内に行きたい） ⑥リピート潜在需要（旅行経験があり、機会があれば行きたい）
※リピート顕在需要率（リピート顕在需要 + リピート潜在需要に占めるリピート顕在需要の割合）
- ⑦新規顕在需要（これまで旅行に行ったことはないが、1年以内に行きたい） ⑧新規潜在需要（これまで旅行に行ったことはないが、機会があれば行きたい）
※新規顕在需要率（旅行に行きたい方の中で1年以内に行きたい方の割合）

■ 宿泊旅行（全国15～79代男女）

(%)

(千人)

	回答者数	調査結果					観光需要					
		日光 (栃木県)	草津 (群馬県)	箱根 (神奈川県)	有馬 (兵庫県)	別府 (大分県)	人口	日光 (栃木県)	草津 (群馬県)	箱根 (神奈川県)	有馬 (兵庫県)	別府 (大分県)
①旅行経験	(n=1200)	41.9	28.3	43.8	17.4	30.8	99,018	41,505	28,055	43,403	17,246	30,448
②リピート経験	(n=1200)	19.5	13.3	24.8	6.9	13.2	99,018	19,308	13,202	24,507	6,849	13,037
③顕在需要	(n=1200)	6.6	5.9	8.2	3.8	5.2	99,018	6,519	5,859	8,086	3,713	5,116
④潜在需要	(n=1200)	74.1	75.2	74.6	74.0	76.3	99,018	73,356	74,428	73,851	73,273	75,584
※顕在需要率		(8.2)	(7.3)	(9.9)	(4.8)	(6.3)	-	-	-	-	-	-
⑤リピート顕在需要	(n=1200)	4.6	3.3	6.3	1.3	2.4	99,018	4,538	3,301	6,189	1,238	2,393
⑥リピート潜在需要	(n=1200)	32.3	22.3	33.2	13.8	24.3	99,018	32,016	22,114	32,841	13,697	24,012
※リピート顕在需要率		(12.4)	(13.0)	(15.9)	(8.3)	(9.1)	-	-	-	-	-	-
⑦新規顕在需要	(n=1200)	1.8	2.4	1.9	2.4	2.6	99,018	1,733	2,393	1,898	2,393	2,558
⑧新規潜在需要	(n=1200)	40.8	51.2	40.0	58.1	50.3	99,018	40,350	50,664	39,607	57,513	49,839
※新規顕在需要率		(4.1)	(4.5)	(4.6)	(4.0)	(4.9)	-	-	-	-	-	-

宿泊旅行の観光需要(性・年代別)

～宿泊旅行の性・年代別需要を把握します～

- ◆ 箱根は首都圏からの交通アクセスの良さもあり、他の観光地に比べて、若い層の1年以内に行きたいという顕在需要が高く、特に男性15-24才の新規に行きたいという新規顕在需要が高い。

【用語説明】

- ③ 顕在需要 (1年以内に行きたい)
- ⑤ リピート顕在需要 (旅行経験があり、1年以内に行きたい)
- ⑦ 新規顕在需要 (これまで旅行に行ったことはないが、1年以内に行きたい)

■ 宿泊旅行 (全国15～79代男女)

	回答者数	調査結果 (%)					人口	観光需要 (千人)				
		日光 (栃木県)	草津 (群馬県)	箱根 (神奈川県)	有馬 (兵庫県)	別府 (大分県)		日光 (栃木県)	草津 (群馬県)	箱根 (神奈川県)	有馬 (兵庫県)	別府 (大分県)
③ 顕在需要	(n=1200)	6.6	5.9	8.2	3.8	5.2	99,018	6,519	5,859	8,086	3,713	5,116
男性15-24才	(n=78)	14.1	12.8	16.7	9.0	11.5	6,098	860	782	1,016	547	704
男性25-39才	(n=129)	7.0	7.0	12.4	6.2	7.0	10,500	733	733	1,302	651	733
男性40-59才	(n=204)	7.8	6.9	6.4	4.4	5.4	17,818	1,397	1,223	1,135	786	961
男性60-79才	(n=181)	5.0	5.0	6.1	1.7	3.3	14,970	744	744	910	248	496
女性15-24才	(n=80)	5.0	6.3	11.3	3.8	8.8	5,794	290	362	652	217	507
女性25-39才	(n=122)	4.9	4.1	4.1	4.1	4.9	9,978	491	409	409	409	491
女性40-59才	(n=203)	6.4	4.9	7.9	3.0	3.9	17,396	1,114	857	1,371	514	686
女性60-79才	(n=203)	5.4	4.4	7.4	2.0	3.0	16,463	892	730	1,217	324	487
⑤ リピート顕在需要	(n=1200)	4.6	3.3	6.3	1.3	2.4	99,018	4,538	3,301	6,189	1,238	2,393
男性15-24才	(n=78)	5.1	2.6	3.8	2.6	3.8	6,098	313	156	235	156	235
男性25-39才	(n=129)	3.9	3.9	10.1	1.6	1.6	10,500	407	407	1,058	163	163
男性40-59才	(n=204)	6.4	4.4	5.4	1.5	2.0	17,818	1,135	786	961	262	349
男性60-79才	(n=181)	4.4	4.4	5.5	0.6	2.2	14,970	662	662	827	83	331
女性15-24才	(n=80)	1.3	2.5	6.3	0.0	2.5	5,794	72	145	362	0	145
女性25-39才	(n=122)	4.1	0.8	3.3	1.6	2.5	9,978	409	82	327	164	245
女性40-59才	(n=203)	4.4	3.0	7.4	1.5	3.0	17,396	771	514	1,285	257	514
女性60-79才	(n=203)	4.9	3.4	6.9	1.0	2.5	16,463	811	568	1,135	162	406
⑦ 新規顕在需要	(n=1200)	1.8	2.4	1.9	2.4	2.6	99,018	1,733	2,393	1,898	2,393	2,558
男性15-24才	(n=78)	9.0	10.3	12.8	6.4	7.7	6,098	547	625	782	391	469
男性25-39才	(n=129)	3.1	3.1	2.3	3.9	4.7	10,500	326	326	244	407	488
男性40-59才	(n=204)	1.0	2.5	1.0	2.9	2.9	17,818	175	437	175	524	524
男性60-79才	(n=181)	0.6	0.6	0.6	1.1	1.1	14,970	83	83	83	165	165
女性15-24才	(n=80)	3.8	3.8	5.0	3.8	6.3	5,794	217	217	290	217	362
女性25-39才	(n=122)	0.8	3.3	0.8	2.5	2.5	9,978	82	327	82	245	245
女性40-59才	(n=203)	1.5	1.5	0.5	1.5	1.0	17,396	257	257	86	257	171
女性60-79才	(n=203)	0.0	0.5	0.5	1.0	0.5	16,463	0	81	81	162	81

宿泊旅行の観光需要(エリア別)

～エリア別の需要を把握します～

- ◆ 首都圏（1都3県）の箱根の顕在需要（1年以内に行きたい）は17.3%（507万人）と高く、近畿圏の有馬の顕在需要（1年以内に行きたい）は7.8%（126万人）と高い。エリアと観光地の立地との距離によって需要は異なる。

【用語説明】

- ①旅行経験（これまでに旅行に行ったことがある） ②リピート経験（これまでに複数回行ったことがある）
- ③顕在需要（1年以内に行きたい） ④潜在需要（1年以内に行きたいと思わないが機会があれば行きたい）
※顕在需要率（顕在需要 + 潜在需要に占める顕在需要の割合）
- ⑤リピート顕在需要（旅行経験があり、1年以内に行きたい） ⑥リピート潜在需要（旅行経験があり、機会があれば行きたい）
※リピート顕在需要率（リピート顕在需要 + リピート潜在需要に占めるリピート顕在需要の割合）
- ⑦新規顕在需要（これまで旅行に行ったことはないが、1年以内に行きたい） ⑧新規潜在需要（これまで旅行に行ったことはないが、機会があれば行きたい）
※顕在需要率（旅行に行きたい方の中で1年以内に行きたい方の割合）

■ 宿泊旅行 首都圏（1都3県）在住者 15～79代男女

	回答者数	調査結果 (%)					人口	観光需要 (千人)				
		日光 (栃木県)	草津 (群馬県)	箱根 (神奈川県)	有馬 (兵庫県)	別府 (大分県)		日光 (栃木県)	草津 (群馬県)	箱根 (神奈川県)	有馬 (兵庫県)	別府 (大分県)
①旅行経験	(n=336)	74.7	50.9	82.7	8.0	20.5	29,467	22,012	14,996	24,380	2,368	6,051
②リピート経験	(n=336)	42.9	25.9	59.2	1.8	6.3	29,467	12,629	7,630	17,452	526	1,842
③顕在需要	(n=336)	12.2	13.4	17.3	4.8	5.4	29,467	3,596	3,946	5,086	1,403	1,579
④潜在需要	(n=336)	75.6	76.5	72.9	79.8	80.4	29,467	22,275	22,538	21,486	23,503	23,678
※顕在需要率		(13.9)	(14.9)	(19.1)	(5.6)	(6.3)	-	-	-	-	-	-
⑤リピート顕在需要	(n=336)	9.8	8.9	17.0	0.0	0.9	29,467	2,894	2,631	4,999	0	263
⑥リピート潜在需要	(n=336)	58.6	38.1	59.8	7.7	17.0	29,467	17,277	11,225	17,627	2,280	4,999
※顕在需要率		(14.3)	(19.0)	(22.1)	(0.0)	(5.0)	-	-	-	-	-	-
⑦新規顕在需要	(n=336)	1.8	3.9	0.3	4.5	4.2	29,467	526	1,140	88	1,315	1,228
⑧新規潜在需要	(n=336)	17.0	36.9	12.5	69.9	62.2	29,467	4,999	10,875	3,683	20,609	18,329
※顕在需要率		(9.5)	(9.5)	(2.3)	(6.0)	(6.3)	-	-	-	-	-	-

■ 宿泊旅行 近畿在住者 15～79代男女

	回答者数	調査結果 (%)					人口	観光需要 (千人)				
		日光 (栃木県)	草津 (群馬県)	箱根 (神奈川県)	有馬 (兵庫県)	別府 (大分県)		日光 (栃木県)	草津 (群馬県)	箱根 (神奈川県)	有馬 (兵庫県)	別府 (大分県)
①旅行経験	(n=192)	18.2	15.1	27.1	43.8	38.0	16,113	2,937	2,434	4,364	7,049	6,126
②リピート経験	(n=192)	2.1	5.2	10.4	25.0	10.9	16,113	336	839	1,678	4,028	1,762
③顕在需要	(n=192)	3.1	3.1	5.7	7.8	5.7	16,113	504	504	923	1,259	923
④潜在需要	(n=192)	76.0	75.0	76.6	74.5	81.3	16,113	12,253	12,085	12,337	12,001	13,092
※顕在需要率		(3.9)	(4.0)	(7.0)	(9.5)	(6.6)	-	-	-	-	-	-
⑤リピート顕在需要	(n=192)	1.0	1.6	3.1	6.3	2.6	16,113	168	252	504	1,007	420
⑥リピート潜在需要	(n=192)	13.5	12.0	20.8	34.4	32.3	16,113	2,182	1,930	3,357	5,539	5,203
※顕在需要率		(7.1)	(11.5)	(13.0)	(15.4)	(7.5)	-	-	-	-	-	-
⑦新規顕在需要	(n=192)	2.1	1.6	2.6	1.6	2.6	16,113	336	252	420	252	420
⑧新規潜在需要	(n=192)	61.5	62.0	54.7	38.5	47.4	16,113	9,903	9,987	8,812	6,210	7,637
※顕在需要率		(3.3)	(2.5)	(4.5)	(3.9)	(5.2)	-	-	-	-	-	-

箱根 宿泊旅行の観光需要(エリア別)

～エリア別の箱根の需要を把握します～

- ◆ 箱根の顕在需要（1年以内に行きたい）が高いエリアは、首都圏（17.3%、5,086千人）、近畿（5.7%、923千人）、東海（6.3%、735千人）とトランスカーや東海道新幹線などのアクセスがよいエリアである。

【用語説明】

- ①旅行経験（これまでに旅行に行ったことがある） ②リピート経験（これまでに複数回行ったことがある）
- ③顕在需要（1年以内に行きたい） ④潜在需要（1年以内には行きたいと思わないが機会があれば行きたい）
- ⑤リピート顕在需要（旅行経験があり、1年以内に行きたい） ⑥リピート潜在需要（旅行経験があり、機会があれば行きたい）
- ⑦新規顕在需要（これまで旅行に行ったことはないが、1年以内に行きたい） ⑧新規潜在需要（これまで旅行に行ったことはないが、機会があれば行きたい）

■宿泊旅行 中国・四国在住 ⇒ 箱根

	調査結果	観光需要(千人)
旅行経験	15.7%	1,327
リピート経験	2.8%	234
顕在需要	3.7%	312
潜在需要	70.4%	5,931
リピート顕在需要	0.0%	0
リピート潜在需要	13.9%	1,171
新規顕在需要	3.7%	312
新規潜在需要	53.7%	4,526

(n=108) 人口:8428千人

■宿泊旅行 近畿在住 ⇒ 箱根

	調査結果	観光需要(千人)
旅行経験	27.1%	4,364
リピート経験	10.4%	1,678
顕在需要	5.7%	923
潜在需要	76.6%	12,337
リピート顕在需要	3.1%	504
リピート潜在需要	20.8%	3,357
新規顕在需要	2.6%	420
新規潜在需要	54.7%	8,812

(n=192) 人口:16113千人

■宿泊旅行 九州・沖縄在住 ⇒ 箱根

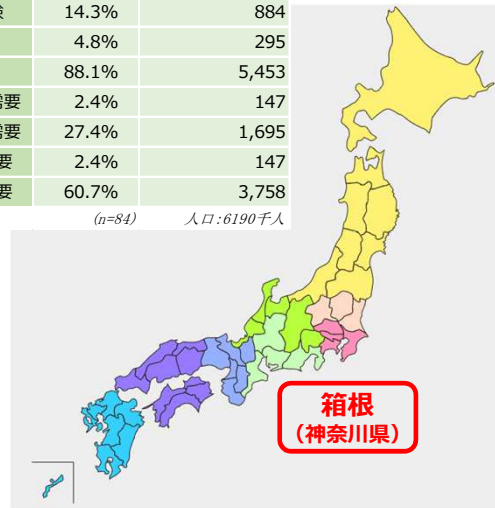
	調査結果	観光需要(千人)
旅行経験	13.6%	1,491
リピート経験	4.5%	497
顕在需要	3.0%	331
潜在需要	74.2%	8,119
リピート顕在需要	0.0%	0
リピート潜在需要	11.4%	1,243
新規顕在需要	3.0%	331
新規潜在需要	60.6%	6,628

(n=132) 人口:10936千人

■宿泊旅行 甲信越・北陸在住 ⇒ 箱根

	調査結果	観光需要(千人)
旅行経験	31.0%	1,916
リピート経験	14.3%	884
顕在需要	4.8%	295
潜在需要	88.1%	5,453
リピート顕在需要	2.4%	147
リピート潜在需要	27.4%	1,695
新規顕在需要	2.4%	147
新規潜在需要	60.7%	3,758

(n=84) 人口:6190千人



■宿泊旅行 北海道・東北在住 ⇒ 箱根

	調査結果	観光需要(千人)
旅行経験	17.4%	1,874
リピート経験	6.8%	733
顕在需要	3.0%	326
潜在需要	71.2%	7,660
リピート顕在需要	1.5%	163
リピート潜在需要	14.4%	1,548
新規顕在需要	1.5%	163
新規潜在需要	53.8%	5,785

(n=132) 人口:10756千人

■宿泊旅行 北関東在住 ⇒ 箱根

	調査結果	観光需要(千人)
旅行経験	65.3%	3,502
リピート経験	29.2%	1,565
顕在需要	5.6%	298
潜在需要	73.6%	3,949
リピート顕在需要	4.2%	224
リピート潜在需要	50.0%	2,682
新規顕在需要	1.4%	75
新規潜在需要	23.6%	1,267

(n=72) 人口:5365千人

■宿泊旅行 東海在住 ⇒ 箱根

	調査結果	観光需要(千人)
旅行経験	45.1%	5,305
リピート経験	18.8%	2,204
顕在需要	6.3%	735
潜在需要	75.0%	8,815
リピート顕在需要	3.5%	408
リピート潜在需要	34.0%	3,999
新規顕在需要	2.8%	326
新規潜在需要	38.9%	4,571

(n=144) 人口:11754千人

■宿泊旅行 首都圏（1都3県）在住 ⇒ 箱根

	調査結果	観光需要(千人)
旅行経験	82.7%	24,380
リピート経験	59.2%	17,452
顕在需要	17.3%	5,086
潜在需要	72.9%	21,486
リピート顕在需要	17.0%	4,999
リピート潜在需要	59.8%	17,627
新規顕在需要	0.3%	88
新規潜在需要	12.5%	3,683

(n=336) 人口:29467千人

[参考] 日光 宿泊旅行の観光需要(エリア別)

～エリア別の日光の需要を把握します～

◆ 日光の顕在需要（1年以内に行きたい）が高いエリアは、首都圏（12.2%、3,596千人）、北関東（13.9%、745千人）、北海道・東北（5.3%、570千人）である。

【用語説明】

- ①旅行経験（これまでに旅行に行ったことがある）
- ②リピート経験（これまでに複数回行ったことがある）
- ③顕在需要（1年以内に行きたい）
- ④潜在需要（1年以内には行きたいと思わないが機会があれば行きたい）
- ⑤リピート顕在需要（旅行経験があり、1年以内に行きたい）
- ⑥リピート潜在需要（旅行経験があり、機会があれば行きたい）
- ⑦新規顕在需要（これまで旅行に行ったことはないが、1年以内に行きたい）
- ⑧新規潜在需要（これまで旅行に行ったことはないが、機会があれば行きたい）

■ 宿泊旅行 中国・四国在住 ⇒ 日光

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	25.0%	2,107
②リピート経験	2.8%	234
③顕在需要	0.9%	78
④潜在需要	72.2%	6,087
⑤リピート顕在需要	0.0%	0
⑥リピート潜在需要	19.4%	1,639
⑦新規顕在需要	0.9%	78
⑧新規潜在需要	50.9%	4,292

(n=108) 人口: 8428千人

■ 宿泊旅行 近畿在住 ⇒ 日光

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	18.2%	2,937
②リピート経験	2.1%	336
③顕在需要	3.1%	504
④潜在需要	76.0%	12,253
⑤リピート顕在需要	1.0%	168
⑥リピート潜在需要	13.5%	2,182
⑦新規顕在需要	2.1%	336
⑧新規潜在需要	61.5%	9,903

(n=192) 人口: 16113千人

■ 宿泊旅行 九州・沖縄在住 ⇒ 日光

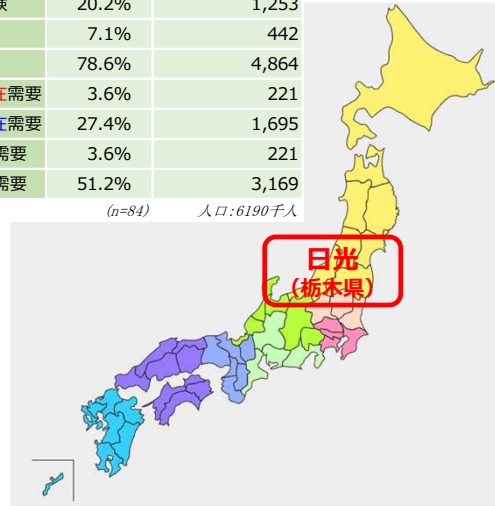
	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	12.9%	1,408
②リピート経験	3.0%	331
③顕在需要	1.5%	166
④潜在需要	70.5%	7,705
⑤リピート顕在需要	0.0%	0
⑥リピート潜在需要	10.6%	1,160
⑦新規顕在需要	1.5%	166
⑧新規潜在需要	58.3%	6,380

(n=132) 人口: 10936千人

■ 宿泊旅行 甲信越・北陸在住 ⇒ 日光

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	33.3%	2,063
②リピート経験	20.2%	1,253
③顕在需要	7.1%	442
④潜在需要	78.6%	4,864
⑤リピート顕在需要	3.6%	221
⑥リピート潜在需要	27.4%	1,695
⑦新規顕在需要	3.6%	221
⑧新規潜在需要	51.2%	3,169

(n=84) 人口: 6190千人



■ 宿泊旅行 北海道・東北在住 ⇒ 日光

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	38.6%	4,156
②リピート経験	16.7%	1,793
③顕在需要	5.3%	570
④潜在需要	72.7%	7,823
⑤リピート顕在需要	3.8%	407
⑥リピート潜在需要	31.8%	3,422
⑦新規顕在需要	0.8%	81
⑧新規潜在需要	38.6%	4,156

(n=132) 人口: 10756千人

■ 宿泊旅行 北関東在住 ⇒ 日光

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	56.9%	3,055
②リピート経験	44.4%	2,384
③顕在需要	13.9%	745
④潜在需要	63.9%	3,428
⑤リピート顕在需要	12.5%	671
⑥リピート潜在需要	36.1%	1,937
⑦新規顕在需要	1.4%	75
⑧新規潜在需要	26.4%	1,416

(n=72) 人口: 5365千人

■ 宿泊旅行 東海在住 ⇒ 日光

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	36.8%	4,326
②リピート経験	5.6%	653
③顕在需要	4.2%	490
④潜在需要	76.4%	8,978
⑤リピート顕在需要	2.1%	245
⑥リピート潜在需要	27.1%	3,183
⑦新規顕在需要	2.1%	245
⑧新規潜在需要	47.9%	5,632

(n=144) 人口: 11754千人

■ 宿泊旅行 首都圏（1都3県）在住 ⇒ 日光

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	74.7%	22,012
②リピート経験	42.9%	12,629
③顕在需要	12.2%	3,596
④潜在需要	75.6%	22,275
⑤リピート顕在需要	9.8%	2,894
⑥リピート潜在需要	58.6%	17,277
⑦新規顕在需要	1.8%	526
⑧新規潜在需要	17.0%	4,999

(n=336) 人口: 29467千人

[参考] 草津 宿泊旅行の観光需要(エリア別)

～エリア別の草津の需要を把握します～

◆ 箱根の顕在需要（1年以内に行きたい）が高いエリアは、首都圏（13.4%、3,946千人）、東海（4.9%、571千人）、近畿（3.1%、504千人）である。

【用語説明】

- ①旅行経験（これまでに旅行に行ったことがある）
- ②リピート経験（これまでに複数回行ったことがある）
- ③顕在需要（1年以内に行きたい）
- ④潜在需要（1年以内には行きたいと思わないが機会があれば行きたい）
- ⑤リピート顕在需要（旅行経験があり、1年以内に行きたい）
- ⑥リピート潜在需要（旅行経験があり、機会があれば行きたい）
- ⑦新規顕在需要（これまで旅行に行ったことはないが、1年以内に行きたい）
- ⑧新規潜在需要（これまで旅行に行ったことはないが、機会があれば行きたい）

■ 宿泊旅行 中国・四国在住 ⇒ 草津

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	5.6%	468
②リピート経験	0.9%	78
③顕在需要	1.9%	156
④潜在需要	68.5%	5,775
⑤リピート顕在需要	0.0%	0
⑥リピート潜在需要	5.6%	468
⑦新規顕在需要	1.9%	156
⑧新規潜在需要	61.1%	5,151

(n=108) 人口: 8428千人

■ 宿泊旅行 近畿在住 ⇒ 草津

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	15.1%	2,434
②リピート経験	5.2%	839
③顕在需要	3.1%	504
④潜在需要	75.0%	12,085
⑤リピート顕在需要	1.6%	252
⑥リピート潜在需要	12.0%	1,930
⑦新規顕在需要	1.6%	252
⑧新規潜在需要	62.0%	9,987

(n=192) 人口: 16113千人

■ 宿泊旅行 九州・沖縄在住 ⇒ 草津

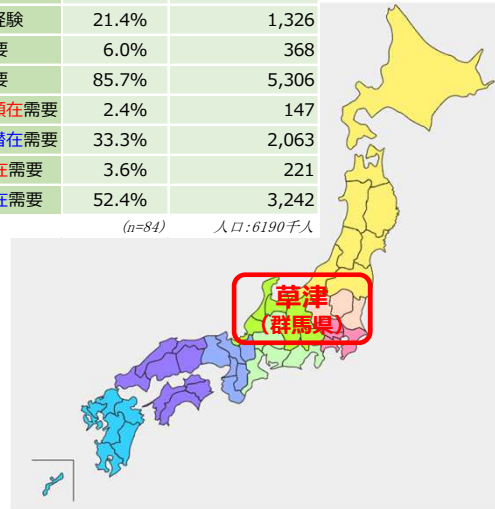
	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	5.3%	580
②リピート経験	0.8%	83
③顕在需要	0.0%	0
④潜在需要	72.7%	7,954
⑤リピート顕在需要	0.0%	0
⑥リピート潜在需要	5.3%	580
⑦新規顕在需要	0.0%	0
⑧新規潜在需要	65.2%	7,125

(n=132) 人口: 10936千人

■ 宿泊旅行 甲信越・北陸在住 ⇒ 草津

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	36.9%	2,284
②リピート経験	21.4%	1,326
③顕在需要	6.0%	368
④潜在需要	85.7%	5,306
⑤リピート顕在需要	2.4%	147
⑥リピート潜在需要	33.3%	2,063
⑦新規顕在需要	3.6%	221
⑧新規潜在需要	52.4%	3,242

(n=84) 人口: 6190千人



■ 宿泊旅行 北海道・東北在住 ⇒ 草津

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	14.4%	1,548
②リピート経験	5.3%	570
③顕在需要	2.3%	244
④潜在需要	74.2%	7,986
⑤リピート顕在需要	0.8%	81
⑥リピート潜在需要	12.1%	1,304
⑦新規顕在需要	1.5%	163
⑧新規潜在需要	58.3%	6,274

(n=132) 人口: 10756千人

■ 宿泊旅行 北関東在住 ⇒ 草津

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	59.7%	3,204
②リピート経験	36.1%	1,937
③顕在需要	4.2%	224
④潜在需要	72.2%	3,875
⑤リピート顕在需要	2.8%	149
⑥リピート潜在需要	47.2%	2,533
⑦新規顕在需要	1.4%	75
⑧新規潜在需要	25.0%	1,341

(n=72) 人口: 5365千人

■ 宿泊旅行 東海在住 ⇒ 草津

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	23.6%	2,775
②リピート経験	6.9%	816
③顕在需要	4.9%	571
④潜在需要	75.7%	8,897
⑤リピート顕在需要	1.4%	163
⑥リピート潜在需要	18.1%	2,122
⑦新規顕在需要	3.5%	408
⑧新規潜在需要	55.6%	6,530

(n=144) 人口: 11754千人

■ 宿泊旅行 首都圏（1都3県）在住 ⇒ 草津

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	50.9%	14,996
②リピート経験	25.9%	7,630
③顕在需要	13.4%	3,946
④潜在需要	76.5%	22,538
⑤リピート顕在需要	8.9%	2,631
⑥リピート潜在需要	38.1%	11,225
⑦新規顕在需要	3.9%	1,140
⑧新規潜在需要	36.9%	10,875

(n=336) 人口: 29467千人

[参考] 有馬 宿泊旅行の観光需要(エリア別)

～エリア別の有馬の需要を把握します～

◆ 有馬の顕在需要（1年以内に行きたい）が高いエリアは、近畿（7.8%、1,259千人）、首都圏（4.8%、1,403千人）、東海（3.5%、408千人）である。

【用語説明】

- ①旅行経験（これまでに旅行に行ったことがある）
- ②リピート経験（これまでに複数回行ったことがある）
- ③顕在需要（1年以内に行きたい）
- ④潜在需要（1年以内には行きたいと思わないが機会があれば行きたい）
- ⑤リピート顕在需要（旅行経験があり、1年以内に行きたい）
- ⑥リピート潜在需要（旅行経験があり、機会があれば行きたい）
- ⑦新規顕在需要（これまで旅行に行ったことはないが、1年以内に行きたい）
- ⑧新規潜在需要（これまで旅行に行ったことはないが、機会があれば行きたい）

■ 宿泊旅行 甲信越・北陸在住 ⇒ 有馬

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	13.1%	811
②リピート経験	3.6%	221
③顕在需要	3.6%	221
④潜在需要	77.4%	4,790
⑤リピート顕在需要	0.0%	0
⑥リピート潜在需要	13.1%	811
⑦新規顕在需要	3.6%	221
⑧新規潜在需要	63.1%	3,906

(n=84) 人口:6190千人

■ 宿泊旅行 中国・四国在住 ⇒ 有馬

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	30.6%	2,575
②リピート経験	9.3%	780
③顕在需要	3.7%	312
④潜在需要	68.5%	5,775
⑤リピート顕在需要	0.0%	0
⑥リピート潜在需要	23.1%	1,951
⑦新規顕在需要	3.7%	312
⑧新規潜在需要	44.4%	3,746

(n=108) 人口:8428千人

■ 宿泊旅行 近畿在住 ⇒ 有馬

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	43.8%	7,049
②リピート経験	25.0%	4,028
③顕在需要	7.8%	1,259
④潜在需要	74.5%	12,001
⑤リピート顕在需要	6.3%	1,007
⑥リピート潜在需要	34.4%	5,539
⑦新規顕在需要	1.6%	252
⑧新規潜在需要	38.5%	6,210

(n=192) 人口:16113千人

■ 宿泊旅行 九州・沖縄在住 ⇒ 有馬

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	9.1%	994
②リピート経験	0.8%	83
③顕在需要	0.0%	0
④潜在需要	68.2%	7,457
⑤リピート顕在需要	0.0%	0
⑥リピート潜在需要	6.1%	663
⑦新規顕在需要	0.0%	0
⑧新規潜在需要	60.6%	6,628

(n=132) 人口:10936千人

■ 宿泊旅行 東海在住 ⇒ 有馬

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	22.9%	2,694
②リピート経験	8.3%	979
③顕在需要	3.5%	408
④潜在需要	76.4%	8,978
⑤リピート顕在需要	2.1%	245
⑥リピート潜在需要	14.6%	1,714
⑦新規顕在需要	1.4%	163
⑧新規潜在需要	59.7%	7,020

(n=144) 人口:11754千人

■ 宿泊旅行 首都圏（1都3県）在住 ⇒ 有馬

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	8.0%	2,368
②リピート経験	1.8%	526
③顕在需要	4.8%	1,403
④潜在需要	79.8%	23,503
⑤リピート顕在需要	0.0%	0
⑥リピート潜在需要	7.7%	2,280
⑦新規顕在需要	4.5%	1,315
⑧新規潜在需要	69.9%	20,609

(n=336) 人口:29467千人

■ 宿泊旅行 北海道・東北在住 ⇒ 有馬

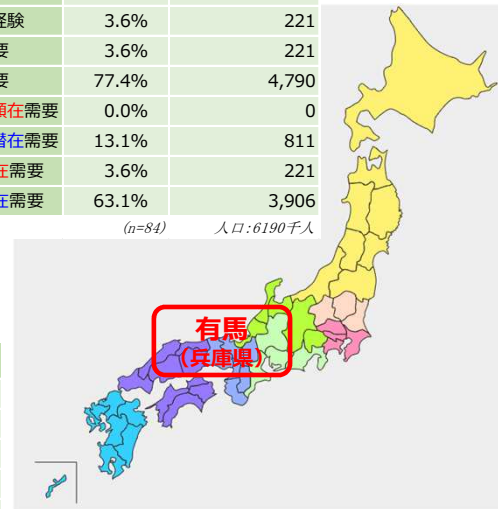
	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	3.0%	326
②リピート経験	0.0%	0
③顕在需要	0.8%	81
④潜在需要	68.9%	7,415
⑤リピート顕在需要	0.0%	0
⑥リピート潜在需要	3.0%	326
⑦新規顕在需要	0.8%	81
⑧新規潜在需要	61.4%	6,600

(n=132) 人口:10756千人

■ 宿泊旅行 北関東在住 ⇒ 有馬

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	6.9%	373
②リピート経験	4.2%	224
③顕在需要	1.4%	75
④潜在需要	65.3%	3,502
⑤リピート顕在需要	0.0%	0
⑥リピート潜在需要	6.9%	373
⑦新規顕在需要	1.4%	75
⑧新規潜在需要	55.6%	2,980

(n=72) 人口:5365千人



[参考] 別府 宿泊旅行の観光需要(エリア別)

～エリア別の別府の需要を把握します～

◆ 別府の顕在需要（1年以内に行きたい）が高いエリアは、首都圏（5.4%、1,579千人）、九州・沖縄（12.9%、1,408千人）、近畿（5.7%、923千人）である。

【用語説明】

- ①旅行経験（これまでに旅行に行ったことがある）
- ②リピート経験（これまでに複数回行ったことがある）
- ③顕在需要（1年以内に行きたい）
- ④潜在需要（1年以内には行きたいと思わないが機会があれば行きたい）
- ⑤リピート顕在需要（旅行経験があり、1年以内に行きたい）
- ⑥リピート潜在需要（旅行経験があり、機会があれば行きたい）
- ⑦新規顕在需要（これまで旅行に行ったことはないが、1年以内に行きたい）
- ⑧新規潜在需要（これまで旅行に行ったことはないが、機会があれば行きたい）

■ 宿泊旅行 中国・四国在住 ⇒ 別府

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	50.9%	4,292
②リピート経験	27.8%	2,341
③顕在需要	7.4%	624
④潜在需要	70.4%	5,931
⑤リピート顕在需要	4.6%	390
⑥リピート潜在需要	38.9%	3,278
⑦新規顕在需要	2.8%	234
⑧新規潜在需要	29.6%	2,497

(n=108) 人口:8428千人

■ 宿泊旅行 近畿在住 ⇒ 別府

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	38.0%	6,126
②リピート経験	10.9%	1,762
③顕在需要	5.7%	923
④潜在需要	81.3%	13,092
⑤リピート顕在需要	2.6%	420
⑥リピート潜在需要	32.3%	5,203
⑦新規顕在需要	2.6%	420
⑧新規潜在需要	47.4%	7,637

(n=192) 人口:16113千人

■ 宿泊旅行 九州・沖縄在住 ⇒ 別府

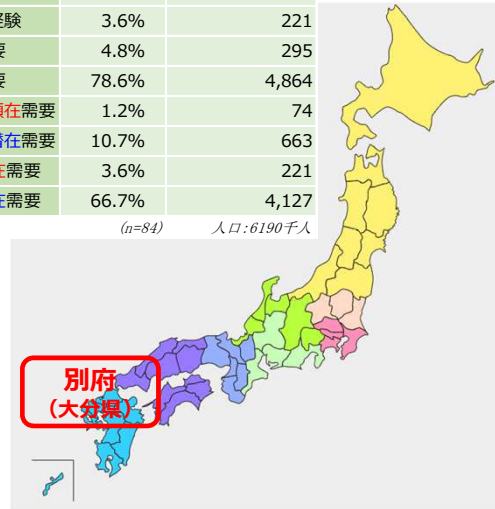
	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	67.4%	7,374
②リピート経験	51.5%	5,634
③顕在需要	12.9%	1,408
④潜在需要	69.7%	7,622
⑤リピート顕在需要	11.4%	1,243
⑥リピート潜在需要	48.5%	5,303
⑦新規顕在需要	1.5%	166
⑧新規潜在需要	19.7%	2,154

(n=132) 人口:10936千人

■ 宿泊旅行 甲信越・北陸在住 ⇒ 別府

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	13.1%	811
②リピート経験	3.6%	221
③顕在需要	4.8%	295
④潜在需要	78.6%	4,864
⑤リピート顕在需要	1.2%	74
⑥リピート潜在需要	10.7%	663
⑦新規顕在需要	3.6%	221
⑧新規潜在需要	66.7%	4,127

(n=84) 人口:6190千人



■ 宿泊旅行 東海在住 ⇒ 別府

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	31.9%	3,755
②リピート経験	7.6%	898
③顕在需要	2.1%	245
④潜在需要	77.1%	9,060
⑤リピート顕在需要	0.0%	0
⑥リピート潜在需要	25.7%	3,020
⑦新規顕在需要	2.1%	245
⑧新規潜在需要	50.0%	5,877

(n=144) 人口:11754千人

■ 宿泊旅行 北海道・東北在住 ⇒ 別府

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	9.1%	978
②リピート経験	0.8%	81
③顕在需要	0.0%	0
④潜在需要	72.7%	7,823
⑤リピート顕在需要	0.0%	0
⑥リピート潜在需要	6.8%	733
⑦新規顕在需要	0.0%	0
⑧新規潜在需要	61.4%	6,600

(n=132) 人口:10756千人

■ 宿泊旅行 北関東在住 ⇒ 別府

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	19.4%	1,043
②リピート経験	4.2%	224
③顕在需要	1.4%	75
④潜在需要	68.1%	3,651
⑤リピート顕在需要	0.0%	0
⑥リピート潜在需要	15.3%	820
⑦新規顕在需要	1.4%	75
⑧新規潜在需要	51.4%	2,757

(n=72) 人口:5365千人

■ 宿泊旅行 首都圏（1都3県）在住 ⇒ 別府

	調査結果	観光需要(千人)
①旅行経験	20.5%	6,051
②リピート経験	6.3%	1,842
③顕在需要	5.4%	1,579
④潜在需要	80.4%	23,678
⑤リピート顕在需要	0.9%	263
⑥リピート潜在需要	17.0%	4,999
⑦新規顕在需要	4.2%	1,228
⑧新規潜在需要	62.2%	18,329

(n=336) 人口:29467千人

観光地の魅力点

～観光地の魅力点を把握します～

- ◆ 箱根は温泉からレジャー・自然など魅力的な観光資源が多い点が魅力である。特に、「美術館や博物館」「レジャー施設」「鉄道・バス・ロープウェイなどの乗り物」などは他の温泉地にはない魅力となっている。

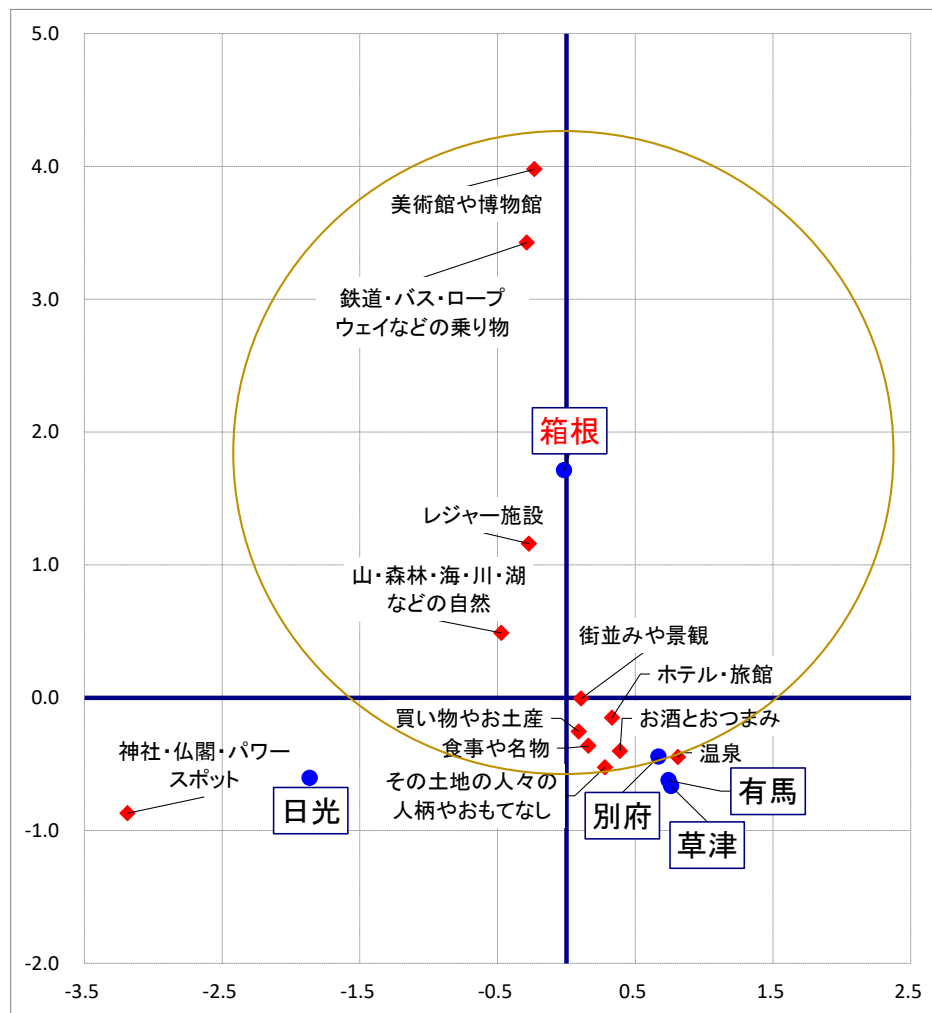
■ 観光地の魅力点 (全国15～79代男女)

	日光 (栃木県)	草津 (群馬県)	箱根 (神奈川県)	有馬 (兵庫県)	別府 (大分県)
温泉	36.3	79.8	67.1	65.7	76.8
神社・仏閣・パワースポット	61.7	5.1	15.7	4.9	6.1
美術館や博物館	4.0	1.8	22.3	2.1	3.3
レジャー施設	8.3	5.1	14.8	4.5	7.1
山・森林・海・川・湖などの自然	32.3	20.9	38.5	14.3	20.3
街並みや景観	18.0	18.4	23.6	14.8	18.7
鉄道・バス・ロープウェイなどの乗り物	5.3	2.3	22.5	2.8	4.1
食事や名物	26.6	26.5	29.1	23.8	29.7
お酒とおつまみ	7.8	8.8	9.8	9.3	11.2
ホテル・旅館	25.9	31.5	36.8	28.3	32.7
買い物やお土産	20.3	19.0	22.7	17.7	20.6
その土地の人々の人柄やおもてなし	8.2	8.2	8.7	8.5	10.8
特になし/わからない	14.3	13.5	12.5	24.1	16.1

(n=1200) (n=1200) (n=1200) (n=1200) (n=1200)

※コレスポンデンス分析 (対応分析)
 カテゴリー間の相対的な関係性を視覚的にあらわし、
 関連の強いものは近くに、関連の弱いものは遠くにプロットする分析。
 (その距離において関連を判断する)
 相対的な関係であり、ボリューム的な強さでない点にご注意ください。

コレスポンデンス分析(対応分析)



箱根 観光地の魅力点

～観光地の魅力点を把握します～

◆ リピート旅行意向者に比べて、新規旅行意向者は多くの観光資源の魅力を認識して少なく、需要拡大のためにさらなる訴求が必要である。

■ [箱根]観光地の魅力点（全国15～79代男女）

箱根（神奈川県）	全体	リピート意向者と新規意向者の比較			性・年代別							
		リピート旅行意向者	新規旅行意向者	新規意向者に伝わっていない魅力	男性 15-24才	男性 25-39才	男性 40-59才	男性 60-79才	女性 15-24才	女性 25-39才	女性 40-59才	女性 60-79才
温泉	67.1	78.2	68.0	-10.2	55.1	72.1	70.6	64.6	58.8	76.2	72.4	59.6
神社・仏閣・パワースポット	15.7	24.6	9.2	-15.4	6.4	10.9	15.2	15.5	20.0	12.3	24.6	14.3
美術館や博物館	22.3	38.9	8.9	-30.0	9.0	12.4	23.0	24.9	22.5	17.2	26.6	29.1
レジャー施設	14.8	22.7	11.1	-11.7	15.4	11.6	15.2	17.7	13.8	10.7	17.7	13.8
山・森林・海・川・湖などの自然	38.5	55.5	25.9	-29.5	21.8	24.8	43.1	45.9	27.5	33.6	41.9	46.3
街並みや景観	23.6	31.4	22.5	-8.9	21.8	23.3	21.1	22.7	15.0	23.0	25.6	29.6
鉄道・バス・ロープウェイなどの乗り物	22.5	36.5	11.1	-25.4	14.1	16.3	25.5	24.3	13.8	23.0	22.2	28.6
食事や名物	29.1	37.4	26.9	-10.5	25.6	24.0	28.9	26.0	27.5	31.1	36.5	28.6
お酒とおつまみ	9.8	13.3	9.8	-3.5	9.0	16.3	14.7	9.4	7.5	8.2	8.9	4.4
ホテル・旅館	36.8	51.7	30.4	-21.3	26.9	29.5	38.7	33.1	37.5	43.4	45.3	34.0
買い物やお土産	22.7	30.5	21.2	-9.2	15.4	21.7	21.1	19.9	20.0	28.7	26.1	24.1
その土地の人々の人柄やおもてなし	8.7	10.5	10.4	-0.1	10.3	7.8	8.3	8.8	11.3	8.2	9.4	7.4
特になし／わからない	12.5	0.9	12.7	-	19.2	13.2	9.3	13.3	22.5	8.2	11.8	11.3
	(n=1200)	(n=532)	(n=316)		(n=78)	(n=129)	(n=204)	(n=181)	(n=80)	(n=122)	(n=203)	(n=203)

※新規意向者に伝わっていない魅力・・・新規旅行意向者－リピート旅行意向者

[参考] 日光 観光地の魅力点

～観光地の魅力点を把握します～

- ◆ リピート旅行意向者に比べて、新規旅行意向者は「山・森林・海・川・湖などの自然」「神社・仏閣・パワースポット」「温泉」の魅力を認識して少なく、需要拡大のためにさらなる訴求が必要である。

■ [日光]観光地の魅力点（全国15～79代男女）

日光 (栃木県)	全体	リピート意向者と新規意向者の比較			性・年代別							
		リピート旅行 意向者	新規旅行 意向者	新規意向者に 伝わっていない魅力	男性	男性	男性	男性	女性	女性	女性	女性
					15-24才	25-39才	40-59才	60-79才	15-24才	25-39才	40-59才	60-79才
温泉	36.3	45.8	34.9	-10.9	33.3	38.8	38.2	31.5	31.3	38.5	40.9	34.0
神社・仏閣・パワースポット	61.7	76.6	54.1	-22.6	50.0	51.2	62.7	66.9	58.8	53.3	67.5	67.5
美術館や博物館	4.0	6.2	2.9	-3.2	1.3	0.8	6.4	3.3	3.8	2.5	4.9	5.4
レジャー施設	8.3	12.1	7.2	-5.0	11.5	7.0	11.3	4.4	11.3	9.0	9.9	5.4
山・森林・海・川・湖などの自然	32.3	49.2	20.5	-28.6	20.5	24.8	34.8	33.1	31.3	33.6	37.4	32.5
街並みや景観	18.0	22.4	18.2	-4.2	11.5	14.7	16.2	16.6	11.3	17.2	23.6	23.2
鉄道・バス・ロープウェイなどの乗り物	5.3	8.0	3.6	-4.5	2.6	6.2	3.9	7.2	2.5	6.6	5.9	5.4
食事や名物	26.6	34.8	26.1	-8.7	24.4	18.6	28.4	22.1	22.5	29.5	34.0	27.1
お酒とおつまみ	7.8	9.2	9.1	0.0	7.7	11.6	11.8	6.6	6.3	6.6	7.9	3.4
ホテル・旅館	25.9	33.1	27.7	-5.4	20.5	19.4	29.4	21.5	25.0	27.9	35.5	22.2
買い物やお土産	20.3	25.8	22.1	-3.6	15.4	17.8	20.6	16.6	17.5	22.1	27.1	20.2
その土地の人々の人柄やおもてなし	8.2	10.3	9.1	-1.2	10.3	6.2	8.3	7.2	10.0	7.4	8.9	8.4
特になし／わからない	14.3	2.8	13.7	-	17.9	17.8	11.3	12.7	23.8	14.8	14.3	11.3
	(n=1200)	(n=535)	(n=307)		(n=78)	(n=129)	(n=204)	(n=181)	(n=80)	(n=122)	(n=203)	(n=203)

※新規意向者に伝わっていない魅力・・・新規旅行意向者－リピート旅行意向者

[参考] 草津 観光地の魅力点

～観光地の魅力点を把握します～

- ◆ リピート旅行意向者に比べて、新規旅行意向者は「山・森林・海・川・湖などの自然」「温泉」「食事や名物」「ホテル・旅館」の魅力を認識してなく、需要拡大のためにさらなる訴求が必要である。

■ [草津]観光地の魅力点 (全国15～79代男女)

草津 (群馬県)	全体	リピート意向者と新規意向者の比較			性・年代別							
		リピート旅行 意向者	新規旅行 意向者	新規意向者に 伝わっていない魅力	男性	男性	男性	男性	女性	女性	女性	女性
					15-24才	25-39才	40-59才	60-79才	15-24才	25-39才	40-59才	60-79才
温泉	79.8	96.2	81.4	-14.8	70.5	72.1	83.3	78.5	75.0	83.6	83.7	81.8
神社・仏閣・パワースポット	5.1	8.7	5.2	-3.5	2.6	3.9	3.4	3.9	5.0	4.1	10.8	4.4
美術館や博物館	1.8	3.2	2.1	-1.1	2.6	1.6	2.0	2.2	1.3	0.0	2.0	2.0
レジャー施設	5.1	8.7	4.0	-4.7	10.3	5.4	7.8	2.2	7.5	1.6	4.4	4.4
山・森林・海・川・湖などの自然	20.9	34.4	18.1	-16.3	9.0	20.9	25.0	16.6	21.3	22.1	22.2	23.2
街並みや景観	18.4	27.1	19.0	-8.1	15.4	15.5	18.6	12.7	12.5	18.9	25.6	21.2
鉄道・バス・ロープウェイなどの乗り物	2.3	3.8	2.6	-1.2	1.3	1.6	1.5	2.8	3.8	2.5	3.0	2.5
食事や名物	26.5	39.9	26.4	-13.5	28.2	17.1	27.9	22.1	23.8	29.5	35.0	25.1
お酒とおつまみ	8.8	12.0	10.2	-1.7	10.3	14.7	13.2	6.6	7.5	5.7	7.4	5.4
ホテル・旅館	31.5	44.0	31.9	-12.1	23.1	25.6	33.3	25.4	35.0	35.2	39.9	30.0
買い物やお土産	19.0	27.4	20.7	-6.7	12.8	19.4	17.6	14.4	18.8	20.5	24.6	20.2
その土地の人々の人柄やおもてなし	8.2	11.1	9.3	-1.8	9.0	5.4	7.8	5.5	10.0	9.0	11.3	7.9
特になし/わからない	13.5	0.6	10.2	-	20.5	19.4	10.3	14.9	21.3	8.2	11.3	11.3
	(n=1200)	(n=343)	(n=420)		(n=78)	(n=129)	(n=204)	(n=181)	(n=80)	(n=122)	(n=203)	(n=203)

※新規意向者に伝わっていない魅力・・・新規旅行意向者－リピート旅行意向者

[参考] 有馬 観光地の魅力点

～観光地の魅力点を把握します～

◆ リピート旅行意向者に比べて、新規旅行意向者は「温泉」「ホテル・旅館」の魅力が認識して少なく、需要拡大のためにさらなる訴求が必要である。

■ [有馬]観光地の魅力点 (全国15～79代男女)

有馬 (兵庫県)	全体	リピート意向者と新規意向者の比較			性・年代別							
		リピート旅行 意向者	新規旅行 意向者	新規意向者に 伝わっていない魅力	男性 15-24才	男性 25-39才	男性 40-59才	男性 60-79才	女性 15-24才	女性 25-39才	女性 40-59才	女性 60-79才
温泉	65.7	91.0	66.7	-24.4	47.4	64.3	69.1	65.7	50.0	68.9	71.4	68.5
神社・仏閣・パワースポット	4.9	7.2	5.4	-1.8	3.8	3.9	3.4	5.0	6.3	2.5	9.4	3.9
美術館や博物館	2.1	2.2	2.5	0.2	1.3	0.8	2.0	2.2	1.3	1.6	3.9	2.0
レジャー施設	4.5	6.7	5.4	-1.3	11.5	3.1	2.5	1.7	8.8	2.5	6.4	4.9
山・森林・海・川・湖などの自然	14.3	20.2	16.6	-3.6	6.4	15.5	15.7	12.2	15.0	17.2	18.2	10.8
街並みや景観	14.8	23.3	16.4	-7.0	12.8	11.6	12.3	11.0	15.0	16.4	19.2	17.7
鉄道・バス・ロープウェイなどの乗り物	2.8	6.7	2.9	-3.8	1.3	3.9	2.9	3.9	2.5	2.5	2.5	2.0
食事や名物	23.8	31.8	29.0	-2.9	21.8	20.2	24.0	18.8	20.0	25.4	33.5	21.7
お酒とおつまみ	9.3	11.7	10.8	-0.9	7.7	15.5	13.2	7.7	8.8	6.6	9.9	4.4
ホテル・旅館	28.3	45.7	30.2	-15.5	20.5	28.7	31.9	22.7	22.5	32.0	34.0	26.6
買い物やお土産	17.7	22.0	21.1	-0.9	11.5	20.9	13.2	13.8	15.0	21.3	25.6	16.7
その土地の人々の人柄やおもてなし	8.5	13.9	10.6	-3.3	11.5	7.0	8.8	6.1	10.0	7.4	9.9	8.9
特になし／わからない	24.1	3.6	21.3	-	34.6	27.1	20.6	26.5	37.5	18.9	21.2	20.2
	(n=1200)	(n=223)	(n=483)		(n=78)	(n=129)	(n=204)	(n=181)	(n=80)	(n=122)	(n=203)	(n=203)

※新規意向者に伝わっていない魅力・・・新規旅行意向者－リピート旅行意向者

[参考] 別府 観光地の魅力点

～観光地の魅力点を把握します～

- ◆ リピート旅行意向者に比べて、新規旅行意向者は「温泉」「食事や名物」「ホテル・旅館」「山・森林・海・川・湖などの自然」「街並みや景観」の魅力を実感して
いなく、需要拡大のためにさらなる訴求が必要である。

■ [別府]観光地の魅力点 (全国15～79代男女)

別府 (大分県)	全体	リピート意向者と新規意向者の比較			性・年代別							
		リピート旅行 意向者	新規旅行 意向者	新規意向者に 伝わっていない魅力	男性 15-24才	男性 25-39才	男性 40-59才	男性 60-79才	女性 15-24才	女性 25-39才	女性 40-59才	女性 60-79才
温泉	76.8	94.0	75.4	-18.7	65.4	69.0	78.4	77.3	65.0	81.1	81.8	80.8
神社・仏閣・パワースポット	6.1	7.5	7.4	0.0	1.3	6.2	3.4	5.5	5.0	5.7	12.8	4.9
美術館や博物館	3.3	6.0	2.9	-3.1	2.6	3.1	4.4	2.8	3.8	0.8	4.4	3.0
レジャー施設	7.1	12.8	6.9	-5.9	11.5	5.4	7.8	4.4	10.0	6.6	10.3	3.9
山・森林・海・川・湖などの自然	20.3	29.3	18.7	-10.6	7.7	17.8	20.1	17.7	20.0	23.8	28.1	19.7
街並みや景観	18.7	27.2	17.0	-10.2	16.7	15.5	17.2	17.7	13.8	19.7	24.1	19.7
鉄道・バス・ロープウェイなどの乗り物	4.1	5.4	4.5	-0.8	1.3	3.1	3.9	4.4	3.8	4.1	4.9	4.9
食事や名物	29.7	42.1	30.1	-11.9	25.6	23.3	34.3	25.4	31.3	30.3	37.9	25.1
お酒とおつまみ	11.2	13.7	11.5	-2.2	9.0	14.7	18.1	11.6	10.0	7.4	10.3	5.9
ホテル・旅館	32.7	44.5	32.5	-11.9	24.4	27.9	37.3	27.6	30.0	36.9	41.4	28.6
買い物やお土産	20.6	28.4	20.1	-8.3	14.1	18.6	18.1	17.7	23.8	24.6	26.1	20.2
その土地の人々の人柄やおもてなし	10.8	14.0	12.0	-2.1	12.8	8.5	10.3	8.8	13.8	10.7	12.3	11.3
特になし/わからない	16.1	3.0	14.8	-	23.1	24.0	15.2	17.7	27.5	9.8	12.8	10.3
	(n=1200)	(n=335)	(n=418)		(n=78)	(n=129)	(n=204)	(n=181)	(n=80)	(n=122)	(n=203)	(n=203)

※新規意向者に伝わっていない魅力・・・新規旅行意向者－リピート旅行意向者

◆NRCLレポート

日本リサーチセンター(NRC)では、全国15～79歳男女1,200人を対象に、訪問留置のオムニバス調査 (NOS) を、定期的に実施しております。対象者の数は、エリア・都市規模と性年代が日本の人口構成に合致するよう設定していますので、全体結果は、日本全国15～79歳男女の実態や意識をバランスよく反映したものとご覧になれます。

《 引用・転載時のお願い 》

本レポートの外部への引用・転載の際は、下記連絡先にメールにて掲載のご連絡をお願い致します。

- ※ 連絡先：日本リサーチセンター広報室 (information@nrc.co.jp)
- ※ 担当：マーケティング事業開発部 廣澤

**掲載では必ず当社クレジットを明記いただき、
調査結果のグラフ・表をご利用の場合も、データ部分に当社クレジットの掲載をお願い致します。**