

消費行動を考える―経済不安と費用対効果―

近年コストパフォーマンスを求める消費行動が顕著になりつつある。SVP ジャパン(2023)の調査ではお金をかけているものという質問では預貯金が 2 位と大差をつけて 1 位となり次に趣味、交際費、推し活がランクインした。バブルのような過激な消費は現代ではまれであり消費者はいかに消費を減らしコスパを求める傾向にある。その結果として経済が回らず日本経済は衰退していつてしまっている。消費行動に消極的な原因を明らかにして経済を動かす流れを考える必要がある。

コスパを求める原因としてはサブスクリプションの普及といわれている。矢野経済研究所(2023a)の調査ではサブスクリプションの市場規模は 2025 年には 1 兆円を突破するといわれており、今後もサブスクリプションを利用する者は増えると考えられている。

しかしコストパフォーマンスを求める原因はサブスクリプションだけなのか、近年は物価高の高騰などの金銭的問題など社会情勢が大きくかかわっているのではないだろうか。

本研究の目的はなぜ我々がコストパフォーマンスを求めるようになり、消費に消極的になった原因を調査した。

研究結果としては価値観の変化によるサブスクリプションの普及、我々の将来不安などの精神的状態また所得に釣り合わない物価の上昇など複数の要因が重なり合うことで起きていると考えられる。しかし今回の結果では年代別での調査を行うことができなかった。今後の課題としては今回の調査では若年層と高齢層への調査はできたが中年層の意見を取り入れることができなかった。若い世代のみならず 40 代などの中年層の意見も取り入れる必要性がある。