



レポートの参考使用例 (個人商店編)



登場人物

息子

3代目店主。父を尊敬している。日々大黒柱として奮闘するが、なかなか思い通りに行かず「何とかしなければ」の気持ちが強まっている。



父さん

2代目店主。息子がUターンで店主を引き継ぐことになってからご隠居暮らし。趣味の釣りをたのしむ毎日。



商圈評価レポートはどのように利用されるのでしょうか？

ここでは、ある電器店の一風景を参考に、読み解いていきましょう。

<< ひとつずつ見ていこう! >>



父さん、実は相談事があるんだ…



どうした？店の売上のことか？



そうなんだ。どうも最近、売上が思わしくなくて。商品の構成をオーディオ中心の若者向けにシフトして

みたんだけど、どうもうまくいってなくて…



ふむ。ところでお前、こういう資料を見たことがあるか？



商圈評価レポート？そういうグラフや数字は得意じゃないんだ。



最初から得意な人なんていない。ひとつずつ、必要などろだけを見ていけばいいんだ。



なるほど。簡単に説明してもらえるかな…？

<< わかるところから順番に！ >>



この資料は店の近所にどうい人が住んでいるか、商売として成り立つのかを評価している資料だ。



この「居住者マーケットとしての評価」ってのがそれだね。総合 A ってことは市場としては良ってことだね。 1



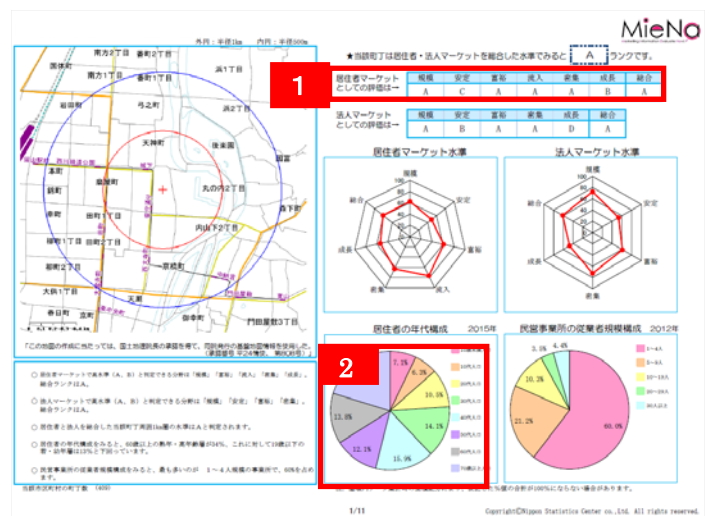
そういうことだ。その下をってみろ。「居住者の年代構成」ってところだ。 2



年代別の割合だね。年齢層高いなあ…



まあ高齢化の問題もあって、最近ではどこでもそれは同じかもしれない。ただ、この店の立地が市街地であることと、「マーケット水準評価」をあわせてみるとよりわかりやすいかもしれないな。 3





人口総数のところだね。比率ではなくて、こっちは実数なんだね。50代以降が全て「++」になっている。
年齢層の高いところと言えそうだね。

【マーケット水準評価】

＜居住者＞		年次	当該町丁周囲1km圏内水準	市区町村内全町丁の平均値	標準値	水準判定
規模	住民基本台帳人口※	人	2015 18,361	57.22	+	12,047
	10歳未満人口	人	2015 1,310	53.70	+	1,015
	10代人口	人	2015 1,157	51.38	=	1,053
	20代人口	人	2015 1,923	51.92	=	1,676
	30代人口	人	2015 2,581	56.40	+	1,723
	40代人口	人	2015 2,925	57.46	+	1,858
	50代人口	人	2015 2,218	58.47	++	1,360
	60代人口	人	2015 2,529	60.72	++	1,409
	70歳以上人口	人	2015 3,717	61.54	++	1,954
	就業者数	人	2010 9,163	57.09	+	6,026
非常勤者数	人	2012 38,549	68.24	++	11,504	
総人口※	人	2010 55,566	67.87	++	19,699	
住民基本台帳世帯数	世帯	2015 10,232	58.06	+	6,293	
持ち家世帯数	世帯	2010 4,515	61.08	++	2,498	
65歳以上のいる一般世帯数	世帯	2010 3,121	60.82	++	1,682	
安定	65歳以上の人口比率※	%	2015 27.50	50.91	=	26.61
	持ち家世帯比率※	%	2010 44.26	48.68	=	52.93
富裕	年収70万円以上就業者数※	人	2014 919	59.42	++	678
	65歳以上人口	人	2015 5,050	61.37	++	2,696
	1千万円以上貯蓄高世帯数※	世帯	2014 2,896	58.61	++	1,757
自営業主数※	人	2010 1,053	65.18	++	480	
流入	昼夜間人口比率※	指数	2010 305.41	73.86	++	128.83
	小売中心地性※	指数	2007 7.42	79.43	++	1.58
	民営事業所比率※	%	2012 29.81	77.00	++	11.04
密集	住民基本台帳世帯密度※	世帯/㎡	2015 3,252	58.06	+	2,001
	昼間人口密度※	人/㎡	2010 17,662	67.86	++	6,262
				62.96	++	
成長	住民基本台帳人口伸び率※	%	15/14 1.90	60.69	++	0.17
	昼間人口伸び率※	%	10/05 -5.94	46.61	-	-2.73
	民営従業者数伸び率	%	12/09 -7.28	46.95	-	-4.19
総合スコア（居住者）				60.95	++	

3

5

【マーケット特性評価】

＜居住者＞		年次	当該町丁周囲1km圏内水準	市区町村内全町丁の平均値	標準値	水準判定
年代構成	住民基本台帳人口	人	2015 18,361	57.22	+	12,047
	10歳未満人口比率	%	2015 7.13	47.03	-	7.96
	20代人口比率	%	2015 6.30	39.16	-	8.78
	30代人口比率	%	2015 10.47	46.31	-	12.08
	40代人口比率	%	2015 14.06	53.52	+	12.80
	50代人口比率	%	2015 15.93	56.92	+	14.04
	60代人口比率	%	2015 12.08	52.88	+	11.65
70歳以上人口比率	%	2015 13.77	52.70	+	12.96	
就業状況	15歳以上の人口	人	2010 15,973	56.01	+	10,896
就業人口比率	%	2010 63.74	59.32	+	59.16	
就業率比率	%	2010 58.84	58.29	+	54.76	
完全失業率比率	%	2010 7.70	51.31	=	7.37	
世帯状況	世帯数	世帯	2010 10,201	56.54	+	6,747
一般世帯人員	人	2010 18,001	56.18	+	12,463	
世帯人員1人当り比率	%	2010 56.59	57.43	+	43.54	
世帯人員2人当り比率	%	2010 22.04	47.30	-	23.96	
世帯人員3人当り比率	%	2010 11.40	42.99	-	14.58	
世帯人員4人当り比率	%	2010 6.92	40.87	-	11.17	
世帯人員5人以上当り比率	%	2010 3.38	41.40	-	6.59	
世帯員	6歳未満のいる一般世帯比率	%	2010 5.73	44.63	-	7.67
18歳未満のいる一般世帯比率	%	2010 12.96	42.24	-	18.44	
65歳以上のいる一般世帯比率	%	2010 30.60	47.37	-	35.49	
65歳以上の延世帯比率	%	2010 13.32	55.26	+	10.03	
65歳以上の延人口比率	%	2010 44.26	46.46	+	57.93	
世帯世帯比率	%	2010 50.38	53.83	+	41.63	
戸籍世帯比率	%	2010 27.61	42.32	-	49.65	
長屋連立・共同住宅世帯比率	%	2010 70.65	57.85	+	48.21	
65歳以上の延世帯比率	%	2010 17.95	49.98	-	33.54	
消費購買力	消費購買力計	百万円	2014 27,487	58.43	++	16,600
消費購買力比率	%	2014 26.49	48.57	=	26.85	
日用品支出比率	%	2014 9.41	44.09	-	9.82	
家具・家事用品購買力比率	%	2014 3.61	53.06	+	3.57	
娯楽及び建物購買力比率	%	2014 4.63	49.14	=	4.64	
食糧・医薬関連購買力比率	%	2014 4.38	51.65	=	4.33	
交際・通信費支出比率	%	2014 12.85	49.53	+	12.87	
教育費支出比率	%	2014 2.53	54.57	+	2.38	
教育経費支出比率	%	2014 10.76	45.04	-	10.81	
その他の消費支出比率	%	2014 17.98	52.88	+	17.81	
富裕	年収70万円以上就業者比率	%	2014 11.13	55.07	+	10.24
65歳以上人口比率	%	2015 27.50	50.91	=	26.61	
1千万円以上貯蓄高世帯比率	%	2014 28.96	49.29	=	29.18	
自営業比率	%	2010 11.49	53.68	+	9.75	

4

6



次の「マーケット特性評価」では比率での水準判定が記載されている。比率でいうと、やはり20歳代までは平均を下回るほど比率は低いようだね。



若者向けの商品構成があたらなかった訳か…。



商品が悪いわけではないと思うがな。やっぱり、買う人と商品が一致しないとなかなか商売はうまくいかないってことかな。

<<イメージを膨らませてみよう！>>



じゃあ、どういった商品を扱ってあげればいいんだろう？



そのヒントも、この商圈評価レポートの中に隠れているぞ。たとえば、「マーケット水準評価」内の、「富裕」を見てみると、どの水準も「++」だろ。



で、具体的にどんな商品を取り扱えばいいの？



さすがに資料を見るだけでは「この商品を置きなさい」という答えまでは教えてくれない。そこは電器店の腕の見せどころだ。



ごめんなさい…。でも、さすが父さん。昔からこういう資料を見て商売してきたんだね。



いやあ～アハハ、銀行の営業の人にな、このサービスを教えてもらったんだよ。昨日。



(° ڡ)…

