



レポートの参考使用例 (法人営業編)



登場人物

先輩

中堅文具メーカー営業担当。
一見お嬢様っぽいですが仕事はバリバリ。
人間的にも仕事のにも完璧を目指す
努力家。



後輩

中堅文具メーカー営業担当。
入社3年目。地元出身。
やっと与えられた仕事をこなせるよう
になり、次の一步を踏み出したいと
考えているものの暗中模索している
今日この頃。



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、ある事務文具メーカーの営業担当者の一風景
を参考に、読み解いていきましょう。

<< 情報は力なり! >>

後輩:先輩! 今月も業績トップでしたね。

先輩:ありがとう。実は、この間もらった商圈評価レポートのお陰。あれで勉強になったわ。

後輩:あー。そういえば、僕ももらいました。あれ、どんなことが書いてあったんですか？

先輩:読んでないの?役に立つわよ。読んでみたら?

後輩:ああいう数字に頼らなくても、僕の営業力と人脈を生かして成績くらい……

先輩:その割には今月も成績よくなかったわねえ。

後輩:……すみません。良かったら見方教えてもらえませんか？

先輩:ふふふ……高くつくわよ~。



<< 情報を読み解いてみよう! >>

先輩:まずはこの地域のマーケットプロフィールよ。

法人マーケットとしての評価は総合 A。

中心地としていい評価ね。 1

後輩:総合 A ってことはお客さんがたくさんいる

ってことですか?

先輩:数だけであれば「規模」を見ると良いわ。ここではそれ以外の要素も含めて A の判定が出てるってことよ。 2

後輩:なるほど。トータル的に見て A 判定。仕事がしやすいってことですね。

先輩:私たち文具メーカーの営業としては好都合という認識が良いわ。ところで、あなたのお客さん、個人商店って多い? 3

後輩:多いですよ。3分の1くらいですかね?

先輩:実際、事務所の従業員規模構成を見てみると 4 人以下

60%あるのよ。逆に 30 人以上のオフィスの比率は 5%弱

ってところかしら。 3

後輩:やっぱり商店街だからですか? 大物狙いでいくと、いつま

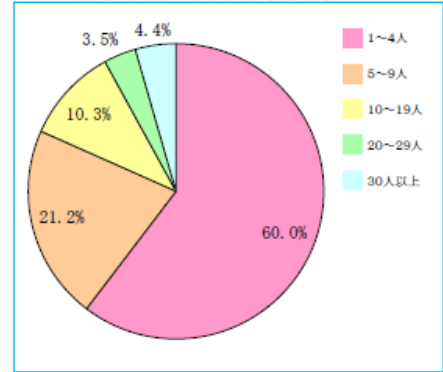
でたっても見つからない危険があるとか…。

★当該町丁は居住者・法人マーケットを総合した水準でみると A ランクです。

Table with 7 columns: 規模, 安定, 富裕, 流入, 密集, 成長, 総合. Row 1: A, C, A, A, A, B, A.

Table with 7 columns: 規模, 安定, 富裕, 密集, 成長, 総合. Row 1: A, B, A, A, D, A. Row 2: 2, 1.

3 民営事業所の従業員規模構成 2012年



【マーケット水準評価】

Table with 7 columns: 分野, 指標名, 単位, 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. Includes rows for 規模, 安定, 富裕, 密集, 成長, and 総合スコア (法人).

【マーケット特性評価】

Table with 7 columns: 分野, 指標名, 単位, 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. Includes rows for 業種構成, 規模構成, and 世帯状況.

4

5



先輩: そうね。比率として低いわね。でも、マーケット水準評価で実数を見てみると、**30人以上のオフィスが**

191件。一人で全部営業するとしたら結構な数でしょ? **4**

後輩: ほんとだ。まだまだ未開拓の部分があるということですね。

先輩: 商店街だから、ということであれば、卸売・小売業数は 1,108 件。宿泊業・飲食サービス業に至っては 1,161

件もあるわ。マーケット特性評価でみると**卸売・小売業と宿泊業・飲食サービス業で半数以上**になるのよ。 **5**

後輩: 地道に卸・小売業と飲食・宿泊業を回るだけでも相当数ありますね。営業は足で稼げ、ってことですね。

先輩: そういうこと♪

<< **イメージを膨らませてみよう!** >>

先輩: **マーケット水準評価の居住者**も併せて見てみると、この地域の「**表情**」みたいなものが見えてくるわよ。

後輩: う〜ん... 表情ですか? まだ僕には数字にしか見えません...

先輩: まず年代別人口。20代以下はそれほど多くない

のに、**50代以降は**かなり多い。**年齢層の高いところ**

と言えそうね。 **6**

後輩: 「**富裕**」が高いですね。**裕福な方が多い**ということ

ですか? **7**

先輩: そうね。年齢層が高く、裕福。**昼夜間人口比**が高

い。一方法人では、4人以下事業所が多く、業種

は卸売・小売業か宿泊・飲食サービス業。

後輩: 昼夜間人口比ってなんですか? **8**

先輩: それはね、「人口」は住んでいる場所、夜に寝る所って言えばいいかしら、が基準になるけれど、多くの人が通勤や通学で昼間は住んでいない場所に移動しているでしょ? だから住宅街は昼間の人口が減るし、

オフィス街は逆に増えるわよね? この昼と夜の人口を比較したものを「**昼夜間人口比**」と言うの。一般的に、

住宅街の昼夜間人口比は低く、オフィス街は高くなるの。

後輩: 人が集まる場所は昼夜間人口比が高くなるんですね。

【マーケット水準評価(居住者)】

分野		指標名	単位	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
					指標の値	偏差値	水準判定	
規模	人口	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	+	1,855
		50代人口	人	2015	2,218	58.47	++	1,364
		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
		安定	就業者数	就業者数	人	2010	9,163	57.09
民間従業員数	人			2012	38,549	68.24	++	11,504
民間人口※	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
65歳以上のいる一般世帯数	世帯			2010	3,121	62.55	++	1,682
65歳以上人口比率※	%			2015	27.50	50.91	=	26.61
持ち家世帯比率※	%			2010	44.26	46.46	=	52.93
富	富裕			年収700万円以上就業者数※	人	2014	979	59.42
		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
		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	++	1.88
		民間事業所比率※	%	2012	29.81	77.00	++	11.04
		住民基本台帳世帯	世帯	2015	3,252	58.06	+	2,001
		民間人口密度※	人/km ²	2010	17,662	67.86	++	6,262
		成長	成長	住民基本台帳人口伸び率※	%	15/14	1.90	60.69
昼間人口伸び率※	%			10/08	-6.84	46.61	-	-2.73
民間従業員数伸び率	%			12/09	-7.29	46.95	-	-4.19
自営業主数	人			2010	1,053	53.65	+	480
総合スコア(居住者)						60.95	++	



先輩:ちょっと待って。昼夜間人口比で使っている「昼間の人口」は「働いている人」や「勉強している人」「専業主婦」などが対象で、一時的に買い物に来ている人などは対象外なの。そういう買い物なんかの傾向は「小売中心地性」という別のデータがあるのよ。この地域は小売中心地性も非常に高いので混同しそうだけど、気をつけてね。

後輩:なるほど～わかりました。なんとなく**地域でも有数の中心地っぽい表情**が見えてきましたね。

先輩:もちろんこういう人が何人もいるってことではないわ。あくまでも**統計的なお話**ってことね。

後輩:でも相手がわかれば、後はこちらから合わせていけば良いだけですわね。

先輩:敵を知り、己を知らば、百戦して危うからず。孫子の言葉よ。

後輩:先輩、ありがとうございます。勉強になりました。えーっと、では お、お礼に…

先輩:どういたしまして。お礼は業績で返してね♥

後輩:(;°д)…