

匠

## TakumiMap News Letter

地図情報で、御社に眠る顧客データを金の卵に換える新世代マーケティングGIS

## Takumiの視点でみる！まちなか出店成功のポイント

統合した三越本店（上）と伊勢丹本店（下）



2007年4月、百貨店の盟主たる三越と伊勢丹が統合して三越伊勢丹ホールディングスが誕生した。またそれと前後してイオンとダイエーが資本業務提携するなど、少子高齢化・人口減少・都心回帰現象といった社会変化の真ただ中で国内小売業界はかつてない大変革期を迎えている。これらを地図の上から観察してみるとある傾向に気づかされる。それは必ず「郊外からまちなかへ」。「郊外に新規出店し続け、既存店の売上減少を補完する」という従来の小売経営モデルが崩れ、「まちなかにある既存店をどう再興させるか」が小売業にとってより重要な課題となっているのだ。

さて、「まちなか」を制するためには、超広域商圈を一気に開拓する郊外大型店の店舗開発アプローチではなく、むしろ近隣商圈や生活導線などを丁寧に掘り起こしていくという従来型のアプローチが重要となる。しかし一方で、かつての大型店時代の「まちなか」と現在のそれとは置かている状況が大きく異なるのも事実だろう。

そこで今回は「TakumiMap」を用いて、今の「まちなか出店」を成功させる上で見るべきポイントを、店舗開発担当者の視点から、首都圏主要3都市を比較しつつ考えていくことにしよう。

## 商圈は（円型）ではありません。移動時間を考慮した商圈設定を！

さて店舗開発担当者にとって悩みの種は、どのように商圈を設定するか、です。おおよそ同規模の他店の売上や来客エリアを参考としながら、出店予定地から半径 km、というように（円）を書く、というのが定石です。しかし実態は河川や鉄道などの導線阻害要因や、交通移動時間などが道路ごとに異なり、とは似てもつかない商圈となるはず。これらの商圈設定をTakumiMapで簡単に行うことができるのです。

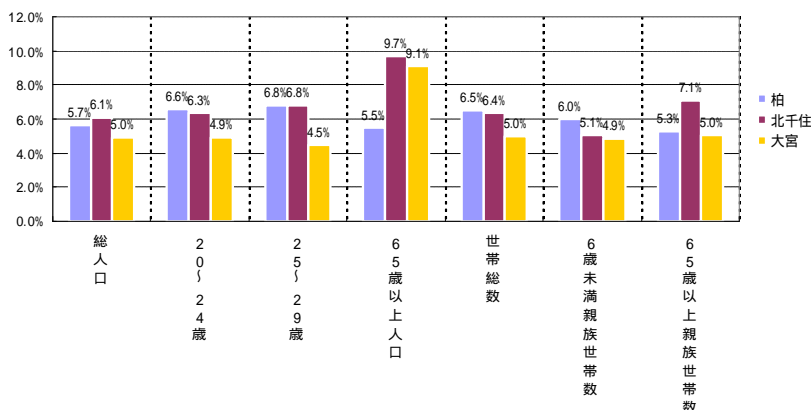
たとえば「ウチの客は車で15分くらいなら十分に来店頂ける！」というのであれば、到達圏距離計算機能を使って、ほんの数クリックで出店予定地から15分圏をTakumiMap上に描き出すことができます。さらにデータ抽出機能を使えば、描かれた15分圏の中の年齢別人口や賃貸・一戸建て等の居住形態はもとより専門店の売上高などの統計データを計算することができます。



## Takumiの視点 ~ そこは本当に“まちの中心”ですか？

## 3都市の中心性を比較！

3都市の中心性の比較（H17年国勢調査データから）。人口では大宮を含む“さいたま市”が最も多いが、中心性を比べると北千住（東京都足立区）が最も高い数値となる。



まず最初に注目したいのが中心性という数値だ。これは1次商圈の各統計値が、2次商圈の同数値の中でどの程度のシェアを占めているか、を示している。たとえば小売年間販売額において中心性が高ければ、この1次商圈はそのエリアにおける商業の中心を占めている、ということになる。

この数値、TakumiMapが搭載している到達圏距離計算機能（Advanceのみ搭載）を使って1次・2次商圈の範囲を指定し、商圈ごとに抽出・集計された統計データを比較することで算出できる。

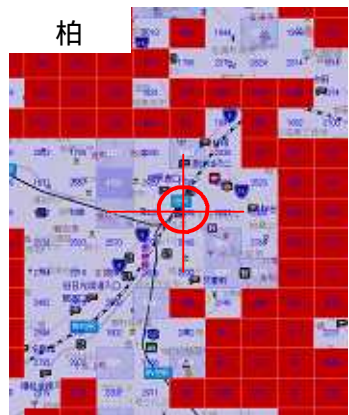
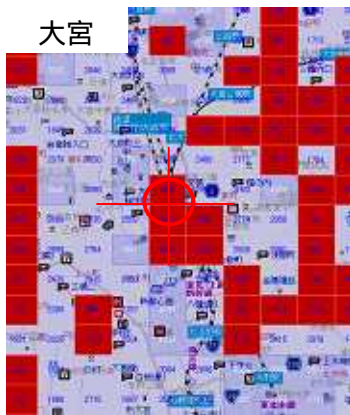
昨今、数多くの超大型ショッピングモールが郊外出店を進めているが、地域の人口や小売年間販売額は横ばいでも“中心性”が低下して疲弊につながっている“まちなか商業集積”は多い。これは公表されている統計だけではわからない数値なのだ

## Takumiの視点 ~ 販売効率から見える“まちの姿”をじっくり確認！



さて、次に確認したいのが**販売効率**だ。この数値は小売年間販売額と店舗面積で割ったものだ。大型店が集まるエリアで大きい傾向があり、そこを赤色で塗り込んでいくと左図のようになる。これにより**商圈の店舗の質と分布状況がつかめる**という訳だ。これを見ると、たとえば北千住は小さい商店が多く界限性ある空間が広がっている一方、大宮と柏は駅周辺や隣接駅周辺、ロードサイドに大型店が集まっていることがわかる。

## Takumiの視点 ~ 商圈のカタチは“逆人口密度”でチェック！



3点目は**逆人口密度**だ。人口密度が低いメッシュを赤色で塗り込むと、必然的に密度が高いエリアがわかる。すなわち**人が集まる実質的な商圈を可視化できる**という訳だ。これによれば北千住は河川を除いて商圈が幅広く広がっている一方、大宮はJRに沿って南北方向、柏は半径2km程度に広がるエリアを実質的な1次商圈と考えることができることがわかる。

# TakumiMapの機能をそのままに！レポ®️ティングサービスいよいよ開始！

御社だけの『高効率・業務戦略マップ』づくりをリーズナブルに最速支援！

今なら特典 Vol.1  
スポットでリーズナブル！  
ベーシックサービスは特別プライス

今なら特典 Vol.2  
最速翌日納期！  
ベーシックサービスは仕様合意の翌日にデータをご送付

今なら特典 Vol.3  
メールでのご相談！  
顧客データ活用アドバイスをメールで1回相談・ご返信！

今なら特典 Vol.4  
トレーニング・サービス！  
25ライセンス以上購入した法人様に使用トレーニング・サービスを提供



地図情報で“見える”マーケティングへ

# 株式会社匠技研®️

本ニュースレター、並びに商品・サービス内容に関するお問い合わせは

電話 03-5765-5343

FAX 03-5765-5342

Eメール customer@takugi.com

株式会社 匠技研 匠レポ®️ティング担当宛までどうぞ  
〒105-0022 東京都港区海岸2-1-23 ベイサイド5階