

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

まちなか出店成功のポイント！千葉県柏市に見る事例

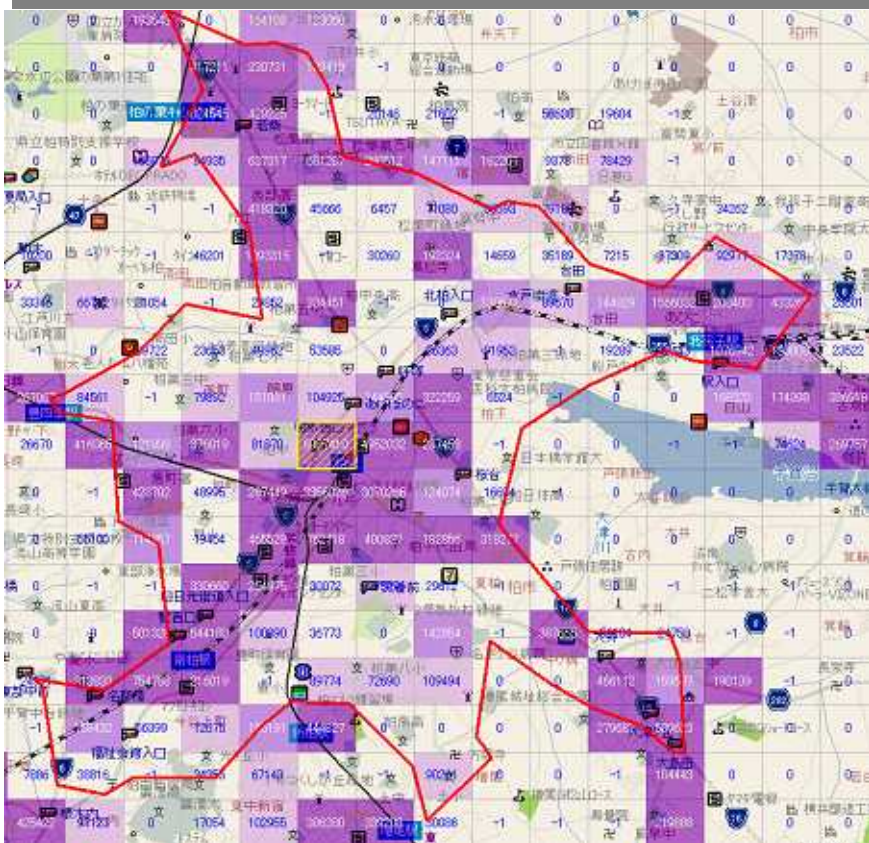
3都市の中心性の比較(H16年商業統計データから)



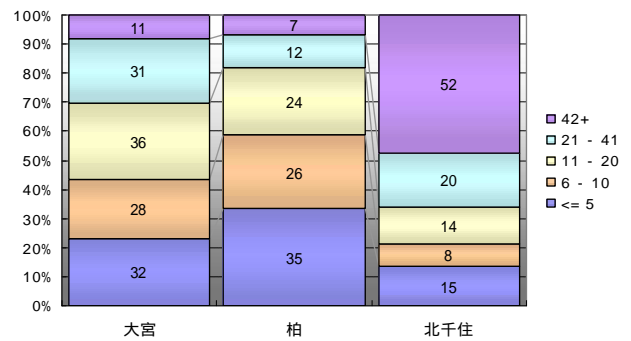
千葉県柏市、都心から電車で約30分。鉄道ではJR常磐線と私鉄が交差し、道路では国道6号線(水戸街道)と環状道路である国道16号線が交わる、いわゆる交通の要所である。古くは物資の集散地として栄えたこの街だが、**最近まちなかを賑わしているのが実は“古着ショップ”**。そう、柏駅周辺は裏原宿(通称:裏ハラ)ならぬ“裏カシ”と呼ばれ、若者の集まる町として注目されている。さて出店立地シリーズ実証編!今回のTakumiMapは、この柏市にスポットをあててみることにしよう。

まずはTakumiMapでしっかり分析。まちなかの特徴が明らかに!

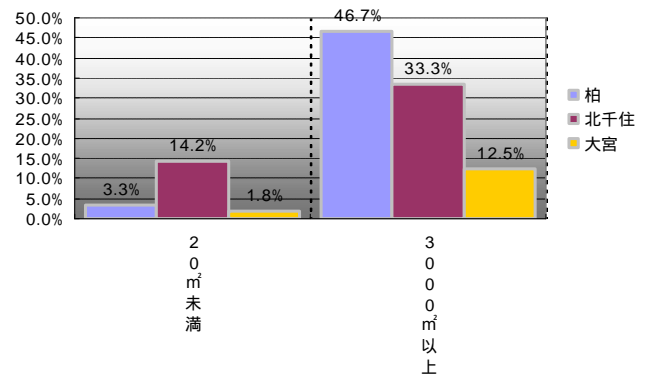
千葉県柏市のマップ(駅~車10分圏と小売年間販売額 単位:千円)



小売店舗数密度(500mメッシュ内の小売店舗数)のメッシュ数比較



小型店舗・大型店舗のまちなか(1次商圈)中心性に関する比較

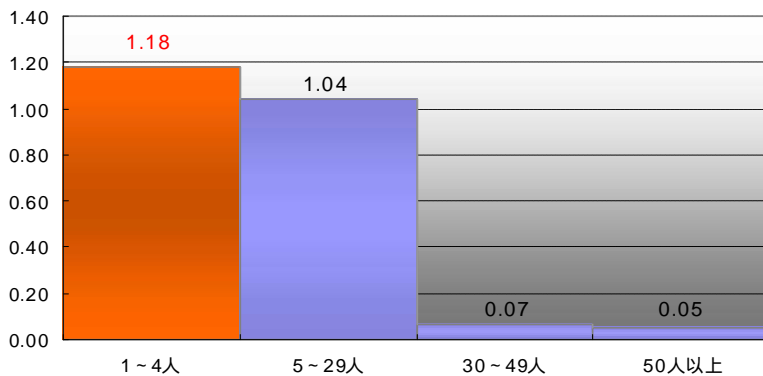


まずはTakumiMapのCSVデータ抽出機能と商業統計を用いて、柏のまちなかの特徴を見てみよう。右上のグラフが柏と他2都市のまちなか小売店舗数密度、右下は同様に小型店舗と大型店舗のまちなか中心性比較結果である。この結果から柏のまちなかの特徴を一言で表せば“**店舗密度が低く、大型店依存のまちなか**”と言うことができよう。つまり柏は街道筋で自然発生した宿場町型まちなかというより、**大型店を核にして開発された城下町型まちなか**といえるだろう。

柏のまちなかでファッション店舗が成功するために重要なポイントは？

織物・衣服・身回品小売業販売額増に対する影響度の大きさ比較

全変数の中で従業員数に関する項目だけ抜き出したグラフ。(数字:影響度指数)



さて、柏のまちなかで増えているのが、冒頭で触れた“古着ショップ”。写真でもわかるとおり、どれも裏路地に小さな路面店をポツンと構えている点が特徴だ。いわば“隠れ家”タイプ、つまり目的性の高い業態の出店パターンと言えるだろう。

では、柏のまちなかでファッション店が成功するポイントは何か？、これを商業統計と多変量解析で分析してみることにしよう。具体的には“織物・衣服・身回品小売業販売額”へプラスの影響の大きい変数を解析してみることにした。この結果、得られた変数はなんと“従業員規模1~4名商店数”。つまり“ごんまりとした店づくりが成功のポイント”という結果だ。この結果は奇しくも路面店タイプの小さな古着ショップの増加を裏付けているものと言えるだろう。

TakumiMapの分析だけではわからないこともある？

今回の手法を用いれば、商圈と業種にあった成功のポイントを、TakumiMapによる分析だけで把握することができます。さらには、出店に相応しい候補地を、成功可能性の高い順番にランキングで指定することもできるのです。しかし、だからと言って疎かにできないのが現地調査。たとえば右掲の写真は“柏駅前(左)”“駅前商店街入り口(右)”。現在、柏駅周辺は“都市再開発”の真っ只中。再開発で買い物客の流れも変わります。出店戦略への影響の大きいこれらの情報は残念ながらTakumiMapではわかりません。足を使った情報収集も重要ということですね。



TakumiMapの機能をそのままに！事業戦略をサポート！

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！

「数時は重要、だけど数字だけではわかりにくい」経営者様のこのような悩みにこたえるのがこのサービス。匠技研はこれまで培った地図情報システムと、それを軸にした多くのBtoCコンサルティングノウハウを糧として、御社の課題に応えます。

今なら特典 Vol.1
スポットでリーズナブル！

今なら特典 Vol.2
特急納期対応！

今なら特典 Vol.3
メールでのご相談OK！

今なら特典 Vol.4
トレーニング・サービス！



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 匠レポート担当宛までどうぞ

〒105-0022 東京都港区海岸2-1-23 ベイサイド5階