



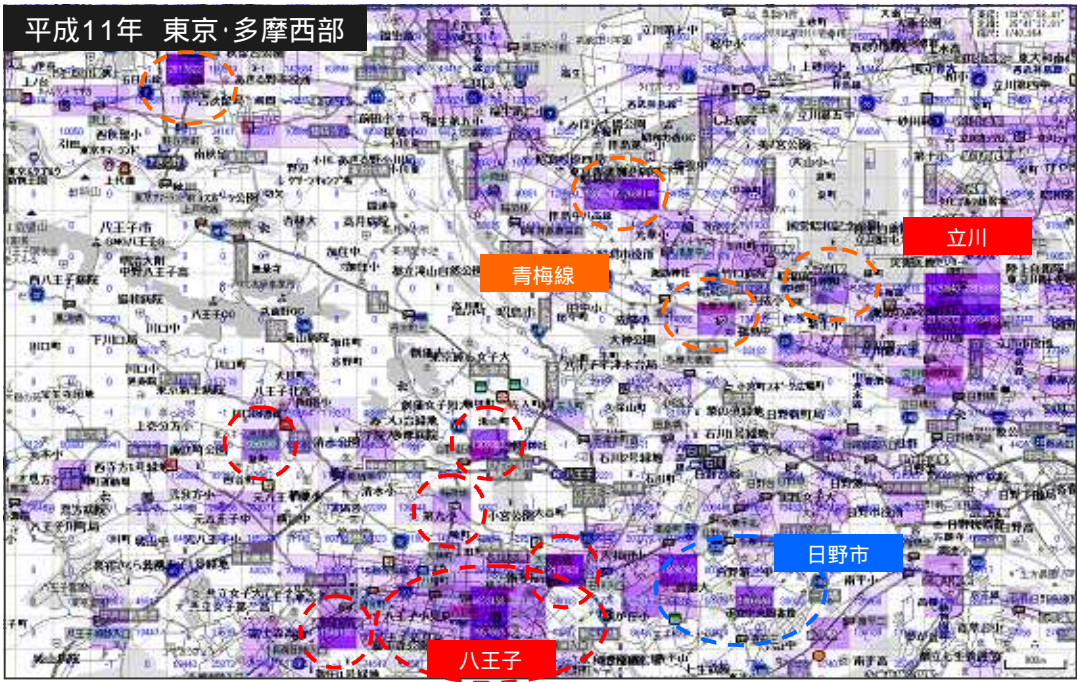
# TakumiMap News Letter

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

## あなたのTakumiMapの使い道は？「点から面」の活用法！

さて、皆さんがこのTakumiMapを使うとき、といえばどんな場面を想像するだろうか。出店担当者の方であれば次の店舗出店候補エリアの探索であろうし、マーケティング担当者の方であればアラウンド40(フォーティー)の居住密度の高いエリアの探索かもしれない。今回は「なぜ、TakumiMapを使うのか」という根本的な問いに立ち戻って少し考えてみよう。

### TakumiMap上にはインテリジェンスそのものが浮かんでいる！?



TakumiMapのようなソフトはもともと前者のような店舗出店において多く用いられており、その際の課題は「対象エリア全体から、どこにピンポイントで出店したら最も大きい売上が見込めるか」というもの。これは、全体からピンポイント、つまり「面から点」の利用法だ。

さて、左の2枚のマップを見てみよう。東京都の西部、多摩地区のマップである。データは商業統計の小売年間販売額(上は平成11年、下は平成16年)だ。

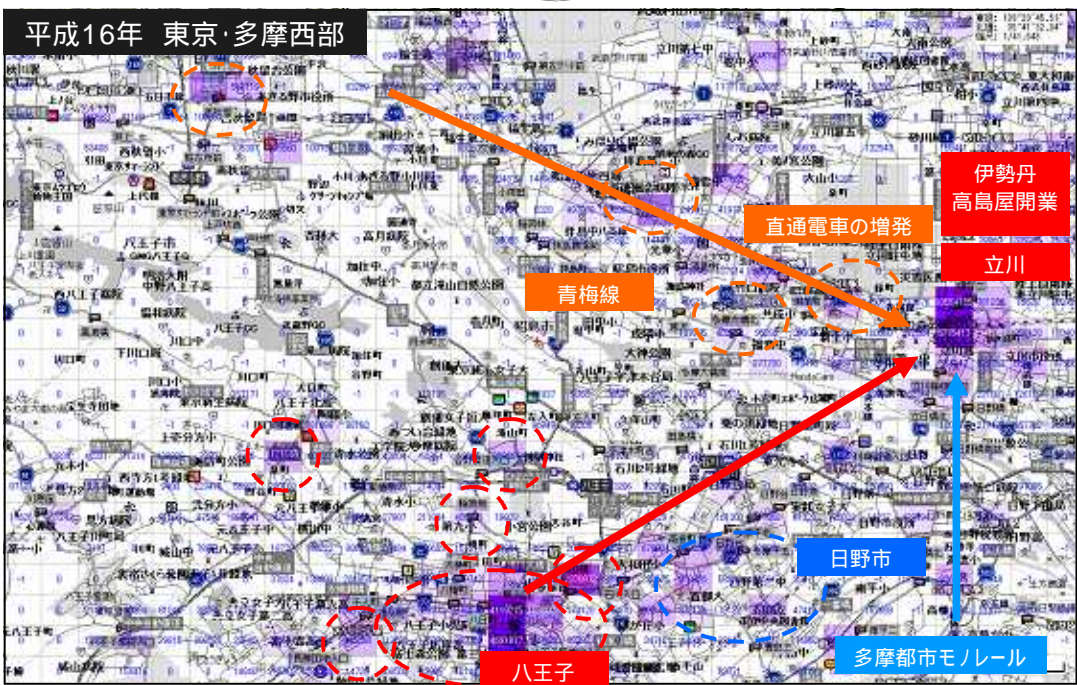
このエリアの中核都市は八王子市(人口約56万人)と立川市(約17万人)である。共に多摩西部の消費を支える商業中心地でもあるが、最近、八王子市の商業人口は大きく減少しているといわれている。

さて、この2枚のマップを比べて眺めてみると何がみえてくるのか。まず八王子市の小売年間販売額は平成11年から同16年にかけて大きく減少しており、ここから前掲の見解は正しいことがわかる。また、さらに様々な事実が明らかになる。

まず1点目は、八王子駅周辺に点在する中規模商圈が縮小していること。かつての八王子駅は駅前を中心として衛星状に中規模商圈がひろがる階層構造の商業地であった。しかし平成16年のマップではその階層性が失われたように見える。

2点目は、立川駅から西北に伸びる青梅線に沿って展開する沿線商圈の縮小であろう。

3点目は、両市の間にあるに日野市の商圈の縮小だ。かつての甲州街道の宿場町商業も平成16年には規模が縮小していることがわかる。



## 地点ピンポイントのデータ検証からエリア全体の構造変化を読む！

(左) 商業地としての集積度を高めるJR立川駅 (右) 商業人口流出がつつくJR八王子駅



平成11年～16年にかけては多摩都市モノレールの開業、それに合わせた立川駅前への伊勢丹・高島屋・グランデュオ(阪急百貨店系列)出店や、中心市街地から離れた商圈をターゲットとした食品スーパー、百円均一業態などの店舗出店が相次いだ。その結果、多摩西部の商圈構造はまさに“目で見てとれるほど”変化していたのである。

八王子駅前の商業の疲弊に対するデータ検証を起点にしたが、結果としてエリア全域で生じた大規模な商業の地殻変動・商圈構造の変化をみてとることができた訳である。

### まさにロケーション・インテリジェンス！ TakumiMapの最大の特徴 = ユーザーフレンドリー！

TakumiMapの特徴を一言でいえば「直観的操作」、つまりほとんどの機能がクリック操作だけでおこなえてしまう点です。つまり、コマンドでの入力に慣れていない方、仮説をすばやくマップ上で検証したい方などには最もお勤めのソフトといえるでしょう。しかも、複雑な分析に対するニーズにも応えることができる高度なポテンシャルも備えており、まさに初心者から“匠”までを対象としながら、それでいてリーズナブルな新しい時代の地図情報システムといえます。

### 「なぜ、TakumiMapを使うのか」 ~ その答えとは何か？

さて、冒頭に掲げた「なぜ、TakumiMapを使うのか」という疑問。店舗出店などでの一般的な使い道としては「面から点」の視点だ。しかし今回ご紹介したのは「点から面」の視点。1つの現象に着目して、全体を俯瞰しながら、その構造を読み解く、これはまさにマーケティングの視点にほかならない。TakumiMapの最大の特徴は“ユーザーフレンドリー”という点。フレンドリーとは、複雑なソフトウェア操作を好まないような方にも直観的に扱えるように工夫されている、ということだ。

たとえば先の2枚のマップも実はクリックのみで表示することができる。「なぜ、TakumiMapを使うのか」、それは多様な統計データを地図を介して柔軟なマーケティング発想に生かしていくため、ということも、その重要な答えの一つであろう。

## 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！

「数字は重要、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BtoB・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。



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