

## 持続化補助金の市場・自社分析に使えるツール③ 政府統計の総合窓口(e-Stat)



3月6日から申込開始された「小規模事業者持続化補助金」。事業計画づくりで壁になりやすいのが、市場調査と自社分析です。【書けない】を【書ける】に変える実践ツール紹介の第3弾です。

前は、商圏の人口・世帯・年齢構成など「商圏特性」を把握できるjSTAT MAP「リッチレポート」を紹介しました。今回はその商圏データと、政府統計の総合窓口 e-Stat を組み合わせ、あなたの商圏にどれくらいの購買力があるか——つまり「市場規模」をざっくり掴む方法をお伝えします。

## あなたの商圏の市場規模はどれくらい？ e-Statで「家計調査」のデータを 確認してみよう

### なぜ市場規模を押さえるの？

持続化補助金の「市場の動向」では、「補助事業（補助金で行う取組）が商圏の実態に沿っている」ことを客観的に示すのがポイント。商圏の市場規模を把握できると、数値目標の置き方が現実的になり、取組に必然性のある事業計画を作ることができます。

### ざっくりとした市場規模の考え方 $\text{市場規模(概算)} = 1 \text{世帯あたり年間支出額} \times \text{商圏内の世帯数}$

インターネットには様々なデータが溢れており、AI活用も活発になっていますが、そういった真実かどうか判断が難しいものよりも、まずは総務省統計のような「公的な二次データ」を用いて確認をすることが重要です。

### e-Stat × jSTAT MAP で概算しよう

**手順①：e-Statで「1世帯あたり年間支出額」を確認** 家計調査などから、業態に近い品目の年間支出額を確認します。



2025年	382 コーヒー 【円】
21201 岐阜市	8,579

図2：家計調査の表（例：コーヒー）

図1：e-Stat トップ画面



操作手順は  
コチラ

**手順②：jSTAT MAPで「商圏内の世帯数」を確認**

リッチレポートから、徒歩10分圏など設定した商圏の世帯数を拾います。詳しくは、前月号の記事をご覧ください。

データ名	1次エリア	2次エリア
一般世帯総数	338	1,985

図3：リッチレポートにおける世帯数の表

操作手順は  
コチラ



**手順③：掛け合わせて市場規模を出す**

### 申請書への記載例

jSTAT MAP (徒歩10分圏)より商圏内世帯数は【〇〇世帯】。e-Stat (家計調査)より【品目】の1世帯あたり年間支出額は【〇〇円】。よって商圏の支出規模は概算で【〇〇円(=〇〇円×〇〇世帯)】となる。(出典：e-Stat、jSTAT MAP、統計名・年次)

## 最後に 「市場の動向」+「顧客ニーズ」でチャンスを見つける！

計算した市場規模は「商圏の全体像」を示す材料。一方で「本当に必要があるか」「何が刺さるか」は、アンケート、予約・注文データ、曜日別売上、客単価など自社実績が最も強い根拠になります。

統計で外堀を固め、実績で確証を取る—

この合わせ技で、説得力ある事業計画に仕上げましょう。



市場の動向  
(統計)



顧客ニーズ  
(自社実績)



ビジネス  
チャンス

