

持続化補助金の市場・自社分析に使えるツール② 地図で見る統計(jSTAT MAP)

jSTAT MAP



岐阜商工会議所 支援グループ
中小企業診断士
磯野 拓実

本年3月頃に予定されている「小規模事業者持続化補助金」。事業計画を作る中で、市場調査と自社分析がハードルになる方も多いでしょう。「書けない」を「書ける」に変える実践的な分析ツールのご紹介、第2弾です。

商圈特性、把握できていますか？ jSTAT MAPの「リッチレポート」で一目瞭然！

今月号は、「市場動向」において重要な「商圈特性」の把握、そして次号ではそのデータを用いて「市場規模の算出」をします。これらに日頃把握されている「顧客ニーズ」を掛け合わせ、ビジネスチャンス(機会)を明確にすることで、説得力のある事業計画を作っていくことができます。

point

- 商圈特性** → お店の周り(来店可能エリア)にはどんな人・環境があるか
- 顧客属性** → 実際に買ってきている(来ている)人は誰か

事業計画を作るうえで、「新規事業や補助事業(補助金を活用して行う取組)が商圈特性を踏まえていること」を客観的に説明することが大切です。特に実店舗において、「商圈特性」をデータで把握することは極めて重要と言えます。

それを簡単に把握できるものが、政府統計を地図で扱えるシステム「jSTAT MAP」(総務省統計局提供)です。特に「リッチレポート」という機能を使うことで、指定した商圈について、人口・世帯・年齢構成などを表とグラフでまとめ、Excelで一括出力できます。詳しい使い方などは、別にまとめているので、**右記二次元コード**よりご確認ください。



jSTAT MAP 活用のコツ

① 商圈は「実態の来店」に合わせる！

リッチレポートの商圈設定のオススメは到達圏です(マニュアルを参照)。飲食店の場合、平日ランチ中心なら近距離のため「徒歩」設定、夜や駐車場利用が多いなら広めで「車」設定、といった具合に「実態の来店圏」に合わせるのがコツです。

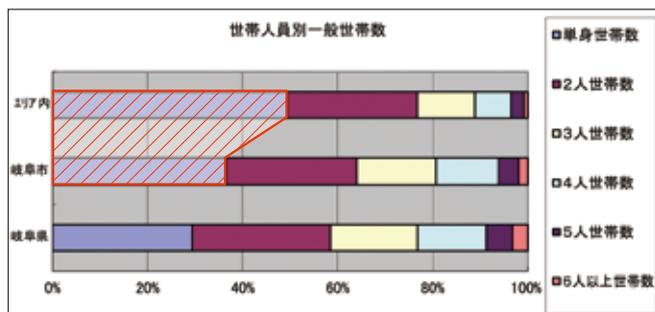
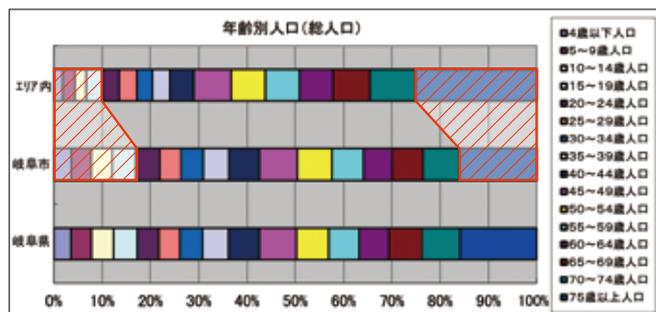
② エリア内のデータと市内、県内のデータを見比べる！

図2のデータは、図1エリアの商圈データです。様々なデータが出力されますが、まず確認したいのは「設定したエリア内の年齢別人口」です。設定したエリア内において、どのような年齢の方が多いのか、また、岐阜市内、或いは岐阜県内と比較してどうなのか？を見ます。下記例の場合、19歳までの人口比率が他エリアと比較して少なく、75歳以上の比率が大きいことが分かります。

次に、「世帯人員別一般世帯数」のデータを確認してみましょう。例の場合では、「単身世帯数」の占める割合が高いエリアだということが分かりますね。



【図1】「到達圏・徒歩(時速4km)で10分圏内」可視化した図



【図2】図1エリア内の商圈データ

③ 持続化補助金の申請書に活用する(飲食店の例)

商圈データを活用すると、補助事業(補助金を活用して行う取組)の必要性を、根拠をもって説明できます。



(ストーリー例)「店舗から徒歩10分圏の人口は〇〇人で、20～35歳が〇〇%と厚い。さらに単身世帯が多いことからテイクアウト需要が見込める。そこで近隣住民向けに、注文のしやすさを高める施策(事前注文、受取導線の整備、看板・メニュー表示の改善)を実施する。」

④ 他のデータと掛け合わせる

統計で商圈の傾向を押さえたうえで、**自社の実績(顧客アンケート、予約・注文データ、曜日別売上、客単価など)を重ねると**、ターゲット適合と施策の妥当性がより明確になり、申請書の完成度も上がります。例えば上記の例でも、テイクアウト需要の裏づけには、アンケートなどの「生の声」が強い根拠になります。

その他、消費動向調査のデータと掛け合わせ、商圈内の市場規模を算出することもできますので、それについては次号触れたいと思います。