

「青い森の輝く企業」を応援する西谷会計事務所のページ、「起業しま専科」によるこそ！

皆さんこんにちは、公認会計士／税理士の西谷俊広です。第六回は、「商圈調査と競合店調査」についてお話します。

前回は地域戦略についてお話しました。ポイントは、経営資源の限られている小さな会社は、商圈を広げずにと良くないというお話です。ところで、商圈に限られるのであれば、どこに事業所もしくは店舗を置くかが最重要課題となってきます。サロンを例にとると、お店の中の造作やファザード、メニューや消耗品などは改善可能ですが、立地や基本的なつくりは変えようがありません。

【商圈調査】

お店の場所を決める前に、是非とも実施してほしいのが商圈調査、もしくは市場調査です。商圈とはお客様がやってくる範囲のことをいいます。サロンの例にとると、一般的には移動時間5分から10分以内が商圈となります。車なら1キロから2キロ、徒歩なら350メートルから500メートルの範囲内です。

まず、地図に出店場所を書き込んでコンパスで円を描きます。円の半径は、徒歩での来店を想定しているなら半径350メートル、車での来店を想定しているなら半径1キロくらいでしょうか。次に、実際の店舗の前から5分間歩いてみましょう。方向を変えて何回か繰り返すことで、コンパスの円とは違う実際の5分間の移動範囲が明らかになります。車の場合は実際に5分間走ってみて、実際の商圈の範囲を確かめます。

エリアの中が商店街なのか、昔からの住宅地なのか、新興住宅地なのかひとつの切り口です。というのも、それぞれのケースで、暮らしている人や世帯の特徴、つまり客層が違います。単身赴任が、家族が、所得水準はどうか、年齢構成はどうかなどエリアの特徴をつかみましょう。客層が違うと、販促方法、料金設定も違ってきます。市役所や役場のサイトで、地域ごとの年代別、男女別人口のデータは入手することができます。

同じような人口構成でも、現地を確認することでアパートが多いのか持ち家が多いのかも判断できます。大手住宅メーカーによる家賃保証系のアパートが多いところは、転勤族が多いと判断できます。転勤族であれば、お得意様として長い間定着する可能性は低いですが、新年度のたびに新規顧客を呼び込める可能性は大きいとい

起業しま専科

西谷 俊広の

vol.006 『商圈調査と競合店調査』

【公認会計士 / 税理士 西谷会計事務所 所長】

昭和43年青森市生まれ。O型。堤小中学校、浦町中学校、函館ラ・サール高校、東京外国語大学英米科卒。大手監査法人、政府系金融機関勤務後、平成13年帰青。「青い森の輝く企業」の経営パートナーとして地元青森の2代目経営者、若い経営者を応援。趣味は青森市内の飲食店巡り。主な出没地は勝田及び新町。



【競合店調査】

えます。どちらかという所得水準の高い、都会的な人が多くなるでしょう。このような商圈調査を通じて、自分が考えているお店のコンセプトがその地域で受け入れられるのかどうかを判断することができるのです。

商圈調査の結果、同じコンセプトのお店が同一エリア内に既にある場合には、そこと競合することになります。どんなに魅力的なエリアでも、強力なライバル店が存在すれば、そのエリアでの販売は厳しいものとなります。商圈調査で使った地図を広げて、商圈内の競合店をマーカーで色付けしてみます。マーカーは競合店の強さで色分けするとよいでしょう。調査する項目は、店舗の規模、スタッフの人数、営業時間、メニュー、料金、定休日などを調査してランク付けします。ホームページだけでもかなりの情報入手できるでしょう。そのうえで、自分が同一エリアで商売した場合に、競合店に勝つだけの差別化要因があるかどうか、勝つためにはどのような広告や料金設定が効果的かを考えることになります。

【通行量】

商圈調査と競合店調査の結果以外にも、店舗の場所を決めるうえでは人の流れが重要なポイントとなります。飲食店が典型的ですが、お客様の来店パターンの中には、店を見てその場で来店を決める場合もあるからです。お店の前を歩いている人を取り込むためには、通行量も勿論ですが、店が発見されやすくなければなりません。店の周囲に障害物がないこと、建物の1階であることなどが良い立地となります。周辺に人のあつまる施設があると、店舗前の通行量は多くなります。通勤人がどんな人で、どんな理由でお店の前を通っているのかを、実際自分の足で歩いて研究してみましょう。例えば、左右の道路の通行量は同じではありません。人も車も歩きやすい道路、安全な道路を選びます。また、同じ半径の中でも、人通りの多い道路と人通りの少ない道路があります。人の流れの傾向をつかむことが立地を選定するうえではポイントとなります。

東京暮らしをしていた頃、閑静な住宅地でいいなと思って住んでみたら、日曜の朝早くからカラスが集まってきてゆっくり寝てもらえない場所でした。場所を決めるのでしたら、一週間、終日どんな場所なのかを確かめるだけの熱意があつてよいかもしれませんね。

今回は「営業戦略」についてのお話です。

公認会計士／税理士 西谷俊広でした。

テナント・物件をお探しの方へ

脱サラ開業・独立・起業、応援します！

銀行融資から帳簿の作成、税金の申告まで、あなたの「夢」を完全サポート致します！

独立・起業をお考えの方は、お気軽にご相談下さい。



青い森の輝く企業へ
西谷会計事務所
公認会計士・税理士 西谷 俊広
〒030-0821 青森市勝田2丁目6-18
TEL: 017-774-2315 FAX: 017-774-1765

西谷会計 青森市 検索 中小企業の経営戦略 青森市 検索
★HPはこちらから ★ブログやってます
e-mail: nishiya-kaikei-jimusyo@tkcnf.or.jp