



市場情報評価ナビ

読み解き事例編

レポートの参考使用例 (法人営業編)



登場人物

先輩

中堅文具メーカー営業担当。
一見お嬢様っぽいが仕事はバリバリ。
人間的にも仕事的にも完璧を目指す
努力家。



後輩

中堅文具メーカー営業担当。
入社3年目。地元出身。
やっと与えられた仕事をこなせるよう
になり、次の一步を踏み出したいと
考えているものの暗中模索している
今日この頃。



商圈評価レポートはどのように利用されるのでしょうか？
ここでは、ある事務文房具メーカーの営業担当者の一風景
を参考に、読み解いていきましょう。

<< 情報は力なり！>>

後輩: 先輩！ 今月も業績トップでしたね。

先輩: ありがとう。実は、この間もらった商圈評価レポートのお陰。あれで勉強になったわ。

後輩: あー。そういえば、僕ももらいました。あれ、どんなことが書いてあったんですか？

先輩: 読んでないの？ 役に立つわよ。読んでみたら？

後輩: ああいう数字に頼らなくても、僕の営業力と人脈を生かして成績くらい…

先輩: その割には今月も成績よくなかったわねえ。

後輩: ……すいません。良かったら見方教えてもらえないか？

先輩: ふふふ…高くつくわよ～。



<< 情報を読み解いてみよう！>>

先輩:まずはこの地域のマーケットプロフィールよ。

法人マーケットとしての評価は総合 A。
中心地としていい評価ね。
1
後輩:総合 A ってことはお客さんがたくさんいる

ってことですか？

★当該町丁は居住者・法人マーケットを総合した水準でみると **A** ランクです。

居住者マーケットとしての評価は→

規模	安定	富裕	流入	密集	成長	総合
A	C	A	A	A	B	A

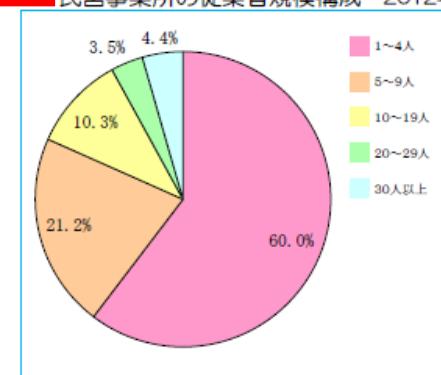
法人マーケットとしての評価は→

規模	安定	富裕	密集	成長	総合
A	B	A	A	D	A

2
先輩:数だけあれば「規模」を見ると良いわ。ここではそれ以外の要素も含めてAの判定が出てるってことよ。

2
後輩:なるほど。トータル的に見て A 判定。仕事がしやすいってことですね。

先輩:私たち文具メーカーの営業としては好都合という認識で良いわ。ところで、あなたのお客さん、個人商店

って多い？
3
民営事業所の従業者規模構成 2012年

後輩:多いですよ。3分の1くらいですかね？

先輩:実際、事務所の従業員規模構成を見てみると 4 人以下で

60%あるのよ。逆に 30 人以上のオフィスの比率は5%弱
ってところかしら。
3
後輩:やっぱり商店街だからですか？大物狙いでいくと、いつも

でたっても見つからない危険があるとか…。
【マーケット水準評価】

法人							
分野	指標名	単位	年次	当該町丁周囲1km圏内水準	市区町村内全町丁の平均値	水準判定	
民営事業所数※	所	2012	4,332	72.58	++	1,107	
1～4人	所	2012	2,597	73.99	++	634	
5～9人	所	2012	917	72.48	++	229	
10～19人	所	2012	446	69.41	++	129	
20～29人	所	2012	152	69.09	++	45	
30人以上	所	2012	191	65.60	++	63	
商工業	所	2012	11	49.11	+	1	
飲食業・採石業・砂利採取業	所	2012	0	45.76	-	0	
建設業	所	2012	91	59.93	++	49	
製造業	所	2012	64	61.24	++	31	
電気・ガス・熱供給・水道業	所	2012	3	74.67	++	1	
情報通信業・運輸業	所	2012	89	69.53	++	24	
卸売業・小売業	所	2012	41	62.95	++	14	
卸売・小売業	所	2012	1,108	71.78	++	294	
金融・保険業	所	2012	176	71.44	++	35	
不動産業・物品販賣業	所	2012	330	71.20	++	101	
学習塾・専門・補習サービス業	所	2012	298	75.33	++	68	
宿泊業・飲食サービス業	所	2012	1,161	74.08	++	219	
土居業・理容・化粧業・娯楽業	所	2012	329	71.08	++	89	
教育・学習支援業	所	2012	99	68.18	+	30	
医療・福祉	所	2012	228	71.22	++	66	
複合サービス業	所	2012	13	72.37	++	4	
サービス業	所	2012	312	72.45	++	80	
安定期	指標	12/09	7.25	53.24	+	9.94	
業種別民営事業所変動指標※	指標	12/09	7.25	53.24	+	9.94	
30人以上民営事業所比率※	%	2012	4.41	47.48	-	5.56	
商業人口※	人	2007	135,063	74,80	++	28,682	
密度	所/km ²	2012	1,377	72.58	++	352	
成長	民営事業所密度伸び率※	%	12/09	-6.48	47.42	-	-4.43
	民営従業者数伸び率※	%	12/09	-7.28	46.95	-	-4.19
	総合スコア（法人）			61.34	++		
	総合スコア（居住者・法人）			61.14	++		

4
【マーケット特性評価】

法人	指標名	単位	年次	当該町丁周囲1km圏内水準	市区町村内全町丁の平均値	水準判定
従業者	従業員1人世帯数	世帯	2010	5,773	56.08	++
	従業員1人世帯数	世帯	2010	2,309	59.13	++
	従業員3人世帯数	世帯	2010	1,163	56.65	+
	従業員4人世帯数	世帯	2010	706	52.81	+
	従業員5人以上世帯数	世帯	2010	243	50.77	+
	平均世帯人員	人	2010	1,78	41.17	-
	6歳未満いる一般世帯数	世帯	2010	588	53.11	+
	1～8歳未満いる一般世帯数	世帯	2010	1,326	53.25	+
	6～5歳以下のいる一般世帯数	世帯	2010	3,121	60.82	++
	6歳未満いる複数世帯数	世帯	2010	1,048	61.02	++
	6歳未満いる複数世帯数	世帯	2010	4,515	61.08	++
	専業世帯数	世帯	2010	5,139	54.21	+
	二世帯世帯数	世帯	2010	2,817	56.69	+
	多世帯・共同住世帯数	世帯	2010	7,207	56.45	+

5

分野	指標名	単位	年次	当該町丁周囲1km圏内水準	市区町村内全町丁の平均値	水準判定
従業者	従業員1人世帯数	世帯	2010	5,773	56.08	++
	従業員1人世帯数	世帯	2010	2,309	59.13	++
	従業員3人世帯数	世帯	2010	1,163	56.65	+
	従業員4人世帯数	世帯	2010	706	52.81	+
	従業員5人以上世帯数	世帯	2010	243	50.77	+
	平均世帯人員	人	2010	1,78	41.17	-
	6歳未満いる一般世帯数	世帯	2010	588	53.11	+
	1～8歳未満いる一般世帯数	世帯	2010	1,326	53.25	+
	6～5歳以下のいる一般世帯数	世帯	2010	3,121	60.82	++
	6歳未満いる複数世帯数	世帯	2010	1,048	61.02	++
	6歳未満いる複数世帯数	世帯	2010	4,515	61.08	++
	専業世帯数	世帯	2010	5,139	54.21	+
	二世帯世帯数	世帯	2010	2,817	56.69	+
	多世帯・共同住世帯数	世帯	2010	7,207	56.45	+



先輩: そうね。比率として低いわね。でも、マーケット水準評価で実数を見てみると、30人以上のオフィスが

191件。一人で全部営業するとしたら結構な数でしょ? 4

後輩: ほんとだ。まだまだ未開拓の部分があるということですね。

先輩: 商店街だから、ということであれば、卸売・小売業数は1,108件。宿泊業・飲食サービス業に至っては1,161

件もあるわ。マーケット特性評価でみると卸売・小売業と宿泊業・飲食サービス業で半数以上になるよ。 5

後輩: 地道に卸・小売業と飲食・宿泊業を回るだけでも相当数ありますね。営業は足で稼げ、ってことですね。

先輩: そういうこと♪

<< イメージを膨らませてみよう！>>

先輩: マーケット水準評価の居住者も併せて見てみると、この地域の「表情」みたいなものが見えてくるわよ。

後輩: う~ん…表情ですか？まだ僕には数字にしか見えません…

先輩: まず年代別人口。20代以下はそれほど多くない

のに、50代以降はかなり多い。年齢層の高いところ

と言えそうね。 6

後輩: 「富裕」が高いですね。裕福な方が多いということ

ですか？ 7

先輩: そうね。年齢層が高く、裕福。昼夜間人口比が高

い。一方法人では、4人以下事業所が多く、業種
は卸売・小売業か宿泊・飲食サービス業。

後輩: 昼夜間人口比ってなんですか？ 8

先輩: それはね、「人口」は住んでいる場所、夜に寝る所って言えばいいかしら、が基準になるけれど、多くの人

が通勤や通学で昼間は住んでいない場所に移動しているでしょ？だから住宅街は昼間の人口が減るし、
オフィス街は逆に増えるわよね？この昼と夜の人口を比較したものを「昼夜間人口比」と言うの。一般的に、
住宅街の昼夜間人口比は低く、オフィス街は高くなるの。

後輩: 人が集まる場所は昼夜間人口比が高くなるんですね。

【マーケット水準評価(居住者)】

分野		指標名	単位	年次	当該町丁周囲1km圏内水準 指標の値	偏差値	木原判定	市区町村内 全町丁の 平均値
規 模	住民基本台帳人口※	人	2015	18,361	57.22	+	12,047	
	1人世帯未満人口	人	2015	1,310	53.33	+	1,048	
	1.0代人口	人	2015	1,157	51.98	+	1,055	
	2.0代人口	人	2015	1,923	51.92	+	1,676	
	3.0代人口	人	2015	2,581	56.40	+	1,725	
	4.0代人口	人	2015	2,925	57.46	+	1,855	
	5.0代人口	人	2015	2,218	58.47	++	1,360	
	6.0代人口	人	2015	2,529	60.72	++	1,409	
	70歳以上人口	人	2015	3,717	61.54	++	1,954	
6	就業者数	人	2010	9,163	57.09	+	6,026	
	民営従業者数	人	2012	38,549	68.24	++	11,504	
	卸売・小売業者数	人	2010	55,679	67.87	++	19,699	
	住民基本台帳世帯数	世帯	2015	10,232	58.06	+	6,293	
	持ち家世帯数	世帯	2010	4,515	61.08	++	2,498	
	6.5歳以上のいる一般世帯数	世帯	2010	3,121	60.82	++	1,682	
	6.5歳以上人口比率※	%	2016	27.50	50.91	+	26.61	
	持ち家世帯比率※	%	2010	44.26	46.46	-	52.93	
7	年収7,000万円以上就業者数※	人	2014	979	59.42	++	575	
	6.5歳以上人口	人	2015	5,050	61.57	++	2,696	
	1千万円以上貯蓄世帯数※	世帯	2014	2,893	58.61	+	1,757	
	6.5歳以上のいる世帯数	人	2010	1,053	65.18	++	486	
	昼夜間人口比率	指標	2010	305,411	73.86	++	128,83	
8	小売中心地比率	指標	2007	7,42	79.43	++	1,588	
	民営事業所比率	%	2012	29,81	77.00	++	11,04	
	密度				76.76	++		
	住民基本台帳世帯	世帯/㎢	2015	3,252	58.06	+	2,001	
	昼間人口密度※	人/㎢	2010	17,662	62.88	++	6,262	
	住民基本台帳人口伸び率※	%	10/14	1.90	60.69	++	0.17	
	昼間人口伸び率※	%	10/05	-5.94	46.61	-	-2.73	
	民営従業者伸び率	%	12/09	-7.28	46.95	-	-4.19	
	成長				53.65	+		
	総合スコア(居住者)				60.95	++		



先輩:ちょっと待って。昼夜間人口比で使っている「昼間の人口」は「働いている人」や「勉強している人」「専業主婦」などが対象で、一時的に買い物に来ている人などは対象外なの。そういう買い物なんかの傾向は「小売中心地性」という別のデータがあるのよ。この地域は小売中心地性も非常に高いので混同しそうだけど、気をつけてね。

後輩:なるほど～わかりました。なんとなく地域でも有数の中心地っぽい表情が見えてきましたね。

先輩:もちろんこういう人が何人もいるってことではないわ。あくまでも統計的なお話ってことね。

後輩:でも相手がわかれれば、後はこちらから合わせていけば良いだけですね。

先輩:敵を知り、己を知らば、百戦して危うからず。孫子の言葉よ。

後輩:先輩、ありがとうございます。勉強になりました。えーっと、では お、お礼に…

先輩:どういたしまして。お礼は業績で返してね♥

後輩:(;^_^;)…