

商圈特性を調査・分析

既存店に収益向上策提案

商一
研タ
技イ

【名古屋】 技研商事イ
ンターナショナル(名古
屋市東区、小島智海社
長、052・972・6
544)は、市場調査・
分析の受託サービスを始
めた。多店舗展開する飲
食業や小売業などを対象
に、既存店の商圈特性を
調査、分析し、収益向上

策を提案する。調査期間
は1週間―1カ月。価格
は調査内容により異なる
が、居住者の所得の特徴
をエリア別に示す地図デ
ータ作成の場合で100
万円程度。同事業で20
12年3月期に売上高1
億円を目指す。 調査・分析サービスは

国勢調査や商業統計、顧
客の店舗の売り上げ実績
などのデータをもとに、
店舗がある地域の所得層
や年齢層といった特性を
割り出す。地理的特徴と
消費者の購買傾向の組み
合わせによりいくつかの
ジャンルに分け、同一ジ
ヤナルで売り上げが好調
な店舗の品ぞろえや販売
促進策を調べ、他店舗へ
の横展開を促す。
売り上げ実績が低い店
舗では、ターゲットにし
ている顧客や商品の価格
帯を変更した際のシミュ
レーションを行う。また
人口と顧客数から地域ご

との潜在顧客などを求
め、新規出店の余地があ
るかないかを判断する。

同社は市場調査・分析
用ソフトウェアやデータ
の販売が主力で10年3月
期の売上高は9億円。小
売業は今後国内市場で大
きな成長が見込めないと
判断。そのため新規出店
ではなく、既存店の収益
性向上が重要と見て、解
析ノウハウが必要な調査
の受託サービスを始める
ことにした。将来は受託
サービスだけで1000
社の顧客を獲得し、新た
な柱に育てる方針。
サービス開始に伴い、
現在、統計士やデータ解
析士を育成中。12月末ま
でに統計士15人、データ
解析士10人の体制を整え
る計画。