

売り上げ予測・立地判定

小規模店舗用システム開発
アシスト

経営コンサルタントの(有)アシスト（出雲市今市町、萬代幸次社長、☎0853・30・6031）は、島根大学法文学部の野田哲夫助教授（情報経済論）と共同で、小規模店舗を対象にした「売り上げ予測・立地判定システム」を開発した。経験と勘に頼って推測・試算するという従来の考え方ではなく、商圈や立地などの各種要因を基に裏付けのある予測値を算出する方式で、コンサルタント内容の質を高める。複数の地点での経営数値を短時間で明確化できるため社会基盤整備にも応用できると見込み、不動産関連業者との提携も視野に入れている。

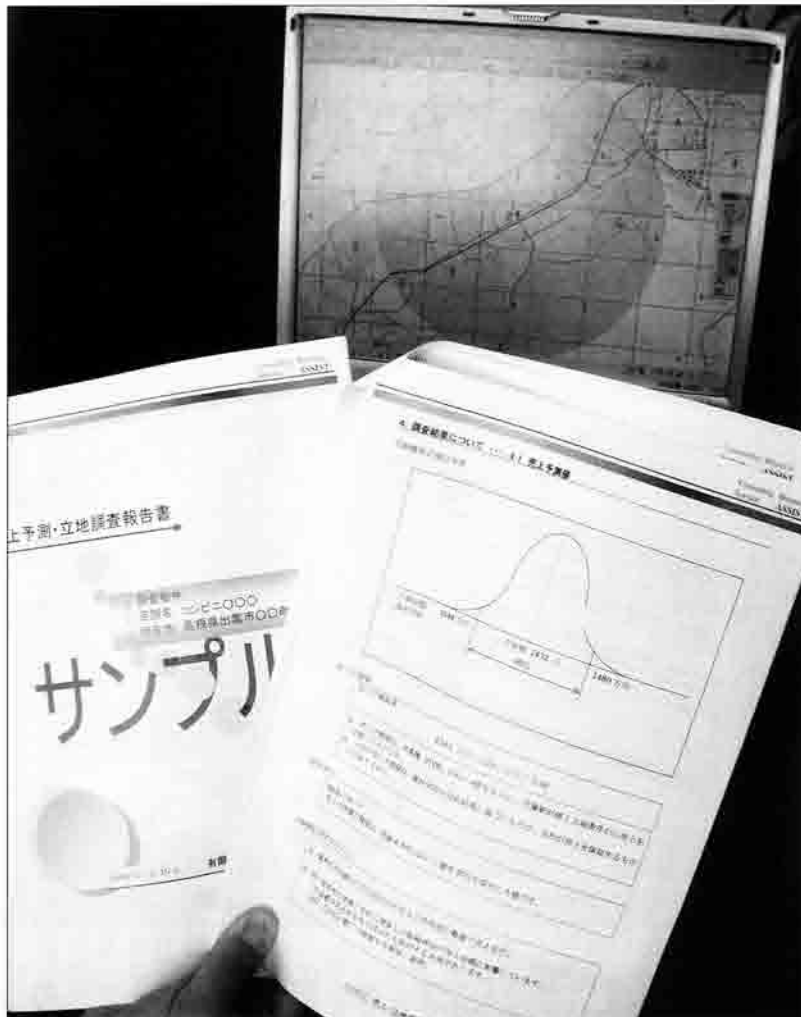
服販売店、コンビニ、飲食店対象
売り上げ予測の精度80-97%野田哲夫島根大
助教授と共同で

対象は売り場面積五百平方メートル以下の「服販売店」「コンビニ」「飲食店」で、売り上げ予測の精度（相関係数）は80-97%という高さを誇るという。中国経済産業局が二〇〇二年度から公募している「IT活用型経営革新モデル事業」に山陰両県で初めて採択され、総事業費の半額の補助を受けた。

売り上げ予測・立地判断システムは大規模店舗向けは既があり、同社も二〇〇一年に「GIS（地理情報システム）マーケティングシステム」として開発している。大手フランチャイズチェーン（FC）

の場合は、本部で蓄積したノウハウをもとにシステム化し、加盟小売店に適用している。しかし、一般の小規模店舗向けでは有効な手法がなかった。個々の小規模業者が独自に立地判定し、出店計画を詳細に検討することは難しい。

こうした中、アシストは二年前に小規模店舗向けシステムの開発に着手。助しまね産業振興財団（松江市北陵町）から統計学の専門家として野田助教授を紹介され、共同で取り組んだ。まず、アシストが洋服販売店、コンビニ、飲食店の過去の顧客百店分の情報、調査結果をデータベース化。GIS上に配置した上で、商圈範囲を変えながら世代別人口や独自の商業統計など計四百項目以上の統計を入



小規模売り上げ・立地判定システムで作成した報告書。短時間で精度の高い経営数値が算出できる

力。さらに実地調査によって視
界性、建物評価、競合性評価な
ど百項目のポイントを加えてデ
ータを整えた。

野田助教は、先入観を排除
するために個々の店名を伏せて
データを受け取り、統計を分析。
売り上げとの相関性を見ながら
方程式を確立し、それをITシ
ステムに組み入れて完成させ

た。アシストの顧客データで試
したところ、服販売店は80%、
コンビニと飲食店は97%という
売り上げ予測の高い精度が確認
できた。

野田助教は「データ分析か
ら大規模店舗に売り上げが食わ
れている状況が読み取れたが、
これから高齢化社会が進んでい
く中で、身近な小規模店舗も求

複数地点の経営数値 短時間で明確化

アシストはシステムを論理的
裏付けとして経営コンサルに活
用する。月
商予測を
「中央値」
「上限値」
「下限値」
として算出
したり、数
値化した立
地評価を知
らせるだけ
でなく、改
善点や立地
の現状など
のコメント
を加えて約
二十ページの報
告書にまと
め、提供す
る。萬代社
長は「精度
の高い判断
をスピーデ

められていく。双方が共存して
いかなければならない」と、小
規模店舗の適正な出店に期待を
寄せる。

イーに下せることで出店リスク
の軽減が図れ、損益分岐点の明
確化によって適正な設備投資が
図れる」とアピールする。シス
テム自体の販売も検討してい
る。

新規出店計画にとどまらず、
既存店の経営基盤強化にも活用
可能だ。本来あるべき売り上げ
が明確化されることで、それに
届いていない場合は商圏要因や
立地要因などから原因を探るこ
とができる。

コンサル料は通常版が二十万
円から、簡易版は八万円からに
設定する予定。市町村合併の動
きに伴う再開発事業や、中心市
街地活性化を図るTMO（タウ
ンマネジメント機関）構想など
への活用も図れると見込む。

また、相続税や贈与税の課税
基準として国税局が毎年公表す
る「路線価」があるが、社会基
盤整備に用いる地域特性を反映
した商業データは少ない。この
ため「システムで算出したデー
タを『出店路線価』とも言える
かたちで活用できる」（萬代社
長）と着目。土地活用など不動
産関係のコンサルティンクに応
用できるとして関連業界との提
携を検討している。