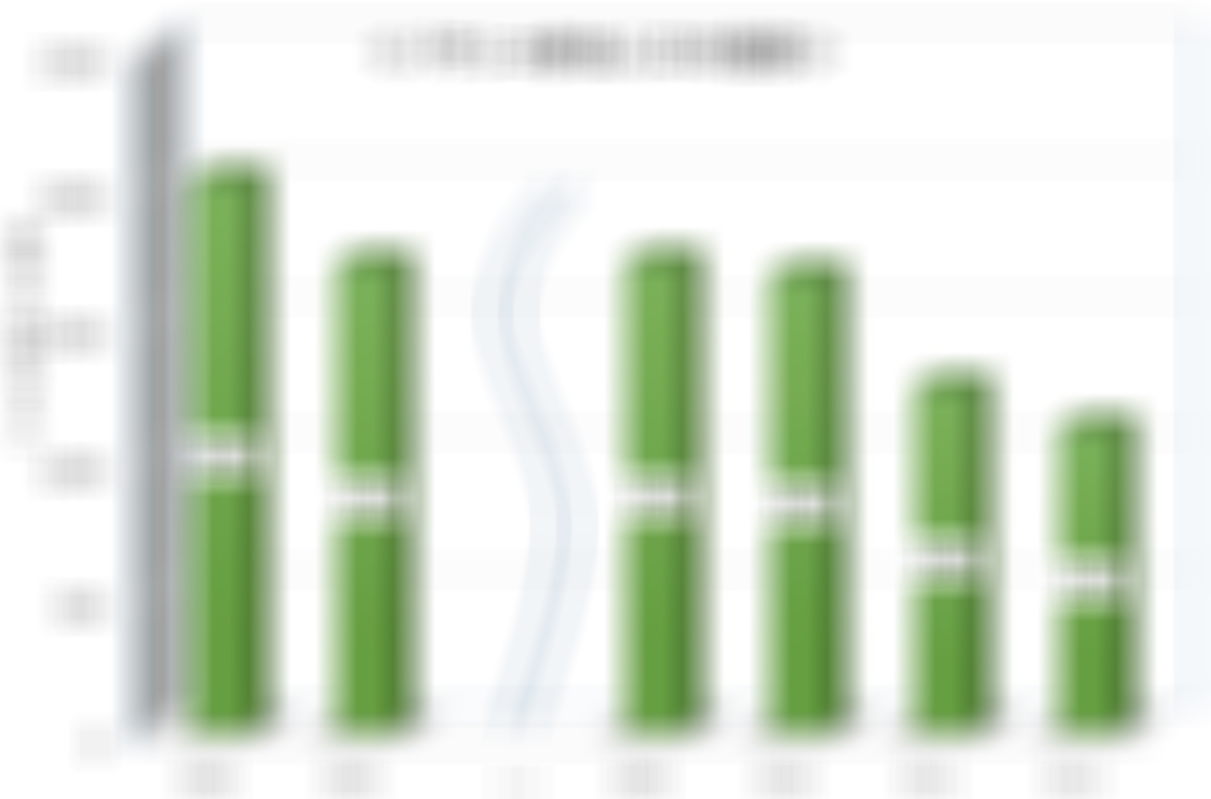
[redacted]

[redacted]
マーケットレポート

[redacted]



[redacted]

[redacted]

[redacted]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

[illegible]

Sample

Sample

Ⅱ 店舗分析

1－2．競合ポジション

	台東								
	[redacted]								
[redacted]	[redacted]	100%台	90%台	200%台	[redacted]	97%台	80%台	77%台	96%台
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	190%台	80%台	[redacted]	170%台	170%台
[redacted]	190%台	90%台	[redacted]	250%台	200%台	80%台	[redacted]	160%台	400%台
[redacted]	90%台	80%台	[redacted]	400%台	160%台	[redacted]	[redacted]	160%台	160%台
[redacted]	70%台	[redacted]	180%台	180%台	[redacted]	[redacted]	180%台	180%台

	台東シェア								
	[redacted]								
[redacted]	[redacted]	46.7%台	106.0%台	34.7%台	[redacted]	46.7%台	106.0%台	6.7%台	13.3%台
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	23.4%台	16.4%台	[redacted]	23.4%台	6.4%台
[redacted]	26.7%台	23.4%台	[redacted]	34.7%台	36.7%台	36.7%台	[redacted]	26.4%台	36.7%台
[redacted]	36.7%台	3.4%台	[redacted]	36.7%台	36.7%台	[redacted]	[redacted]	26.4%台	36.7%台
[redacted]	17.7%台	26.4%台	[redacted]	17.7%台	16.4%台	[redacted]	[redacted]	13.4%台	26.7%台

- [redacted]
- [redacted]
- [redacted]
- [redacted]
- [redacted]
- [redacted]
- [redacted]

	新宿								
	[redacted]								
[redacted]	[redacted]	86.1%	33.1%	103%台	[redacted]	28.1%	86.1%	5.1%	124%台
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	86.1%	5.1%	[redacted]	86.1%	86.1%
[redacted]	33.1%	28.1%	[redacted]	5.1%	86.1%	28.1%	[redacted]	86.1%	107.1%
[redacted]	149.1%	86.1%	[redacted]	177.1%	124.1%	[redacted]	[redacted]	124.1%	207.1%
[redacted]	7.1%	28.1%	[redacted]	33.1%	28.1%	[redacted]	[redacted]	28.1%	40.1%

	新宿シェア								
	[redacted]								
[redacted]	[redacted]	66.7%台	106.0%台	36.7%台	[redacted]	6.7%台	106.0%台	6.7%台	26.4%台
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	6.4%台	3.4%台	[redacted]	6.4%台	3.4%台
[redacted]	13.4%台	17.7%台	[redacted]	13.4%台	26.4%台	66.7%台	[redacted]	26.4%台	26.4%台
[redacted]	46.7%台	26.4%台	[redacted]	46.7%台	36.7%台	[redacted]	[redacted]	47.4%台	46.7%台
[redacted]	6.7%台	26.4%台	[redacted]	6.7%台	3.4%台	[redacted]	[redacted]	6.7%台	7.7%台

	新宿（小売）								
	[redacted]								
[redacted]	[redacted]	86.1%	5.1%	21.1%	[redacted]	1.1%	86.1%	1.1%	86.1%
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	5.1%	86.1%	[redacted]	5.1%	5.1%
[redacted]	86.1%	21.1%	[redacted]	28.1%	86.1%	1.1%	[redacted]	5.1%	28.1%
[redacted]	21.1%	21.1%	[redacted]	86.1%	28.1%	[redacted]	[redacted]	28.1%	75.1%
[redacted]	21.1%	86.1%	[redacted]	21.1%	1.1%	[redacted]	[redacted]	1.1%	12.1%

	秋葉原								
	[redacted]								
[redacted]	[redacted]	56.0%台	56.0%台	56.0%台	[redacted]	31.4%台	31.4%台	27.7%台	46.7%台
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	26.7%台	26.7%台	[redacted]	26.4%台	26.4%台
[redacted]	31.1%台	34.7%台	[redacted]	26.7%台	26.4%台	56.0%台	[redacted]	31.7%台	31.7%台
[redacted]	46.7%台	62.1%台	[redacted]	46.7%台	46.4%台	[redacted]	[redacted]	46.4%台	46.4%台
[redacted]	6.7%台	37.1%台	[redacted]	46.7%台	16.4%台	[redacted]	[redacted]	16.4%台	16.7%台

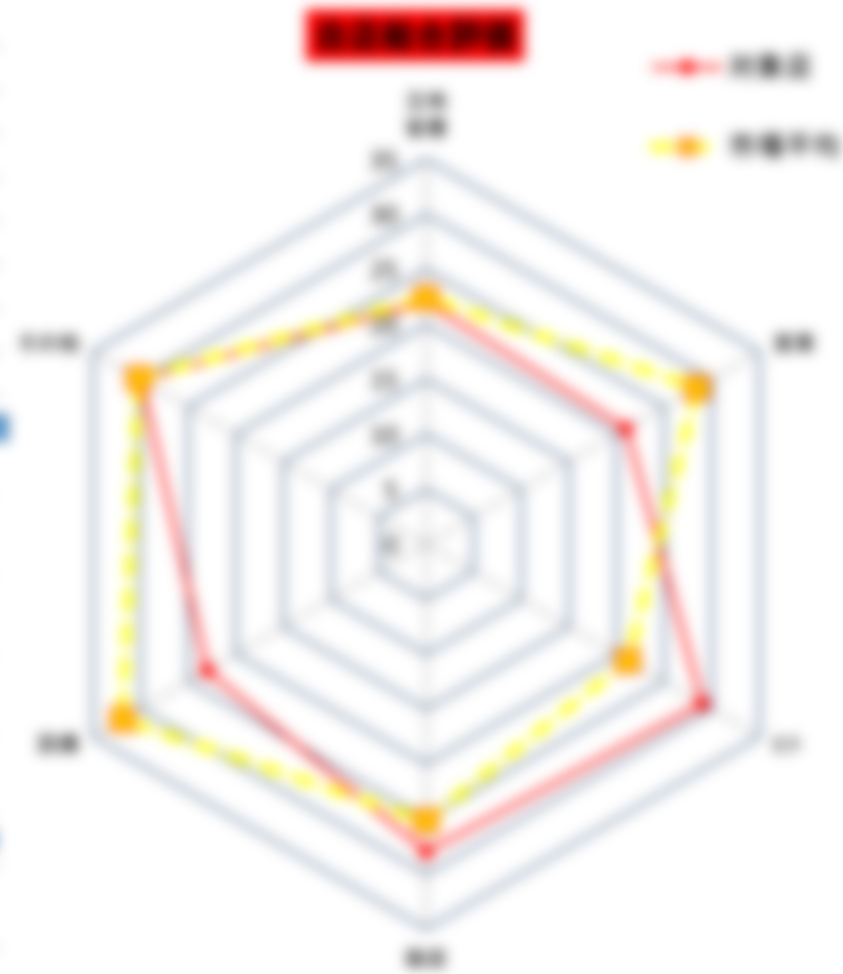
	足立区								総計
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	100%台	100%台	100%台	[redacted]	86.7%台	100%台	97.4%台	100%台
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	72.1%台	72.1%台	[redacted]	72.1%台	72.1%台
[redacted]	86.7%台	72.1%台	[redacted]	87.7%台	79.7%台	100%台	[redacted]	86.7%台	86.7%台
[redacted]	100%台	77.1%台	[redacted]	100%台	100%台	[redacted]	[redacted]	100%台	100%台
[redacted]	79.7%台	79.7%台	[redacted]	79.7%台	86.7%台	[redacted]	[redacted]	79.7%台	79.7%台

	小田原市								
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	33.7%台	26.4%台	[redacted]	6.4%台	86.7%台	16.7%台	26.4%台
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	16.7%台	6.4%台	[redacted]	16.7%台	16.7%台
[redacted]	26.4%台	37.4%台	[redacted]	37.4%台	16.7%台	6.4%台	[redacted]	26.4%台	26.4%台
[redacted]	26.7%台	26.4%台	[redacted]	26.7%台	17.7%台	[redacted]	[redacted]	17.7%台	26.4%台
[redacted]	26.4%台	26.4%台	[redacted]	26.4%台	26.4%台	[redacted]	[redacted]	26.4%台	27.4%台

[redacted]

Ⅱ 店舗分析

1－3. 競合環境評価



1 店舗分析

1-4. 店舗概況

■店舗名：[redacted]

■住所：[redacted]

■営業時間：平 [redacted] 土 [redacted] 日祝 [redacted]

1-5. 店舗及びアクセス

■対象店は [redacted] 駅より徒歩約5分、

[redacted] に隣接している。

周辺には、幼稚園・老人ホーム及び病院、工場・住宅地があるが、

主な人の車移動は車であり、小売スーパーが営業を行う。

■第1の競争対象として [redacted] 大変多く多い。

■来店手段としては自転車・バイクが中心である。

駅利用者やアクセスは、学生が中心としてサークルへの参加は多いと思われる。

■店舗周辺には [redacted] が多い。

3.店舗分析 [redacted]

3-5. 対象店舗評価評価

営業	・良いは 営業、専門店ともに「無料」でいる事による魅力度。 [illegible] ・悪いは 平日夕方ピーク中の買い込み不足、夜中閉まってる店舗。
ヒト	・良いは 全国的な営業、ベンダ[illegible]の魅力度高い店 ・悪いは 国内外な平日夕方の買い物客に対応[illegible]。 [illegible]
販促	・良いは 平日夕方の[illegible]なし、オリジナルの[illegible]作成。 ・悪いは 平日夕方の[illegible]が多く、[illegible]。 （[illegible]）
設備	・良いは 駐車、お買い物に多く、駐車スペースが広く、小[illegible]が多く[illegible]。 ・悪いは 平日のピークが[illegible]。
その他	・良いは 食品類が多くの[illegible]。 [illegible] ・悪いは 食品類で平日のピークの[illegible]。 [illegible]

総評

・[illegible]は多くの[illegible]が多い。
・[illegible]が多い。[illegible]。
・[illegible]。[illegible]。
・平日夕方が多く、[illegible]。[illegible]。

立地	[redacted]
営業	[redacted]
ヒト	[redacted]
販促	[redacted]
設備	[redacted]
その他	[redacted]

総評

[redacted]

3.店舗分析 [redacted]

1-7. 商圏分析詳細評価

立地	[redacted]
営業	[redacted]
ヒト	[redacted]
販促	[redacted]
設備	[redacted]
その他	[redacted]

総評

[redacted]

3.店舗分析 [redacted]

3-7. 周辺分野別詳細評価

立地	[redacted]
営業	[redacted]
ヒト	[redacted]
販促	[redacted]
設備	[redacted]
その他	[redacted]

総評

[redacted]

3.店舗分析 【センチュリー】

3-1-7. 商圏分析詳細評価

立地	[illegible]
営業	[illegible]
ヒト	[illegible]
販促	[illegible]
設備	[illegible]
その他	[illegible]

総評

- [illegible]
- [illegible]
- [illegible]

第今後の投資提案

5－5　新規投資・その他投資提案

【FPのしごと FPしごと】

第一期 12月下旬

[12月/12ヶ月]提案 ○○○○株式会社

・新規開拓法人向けプロ・ラインナップ説明会（参加者7名）の実施。

【金融商品提案・一覧】

・12月/12ヶ月 法人顧客向け新しい提案。法外ローン債権買取（金融）・地下駐車場のレンタル法外ローン債権（不動

【12月/12ヶ月 ○○株式会社】

・社長不在。12月/12ヶ月 法人向け新商品プロ説明。・ローン、ビジネス融資商品説明の実施。

【12月/12ヶ月 法人顧客の動向】

・新規法人顧客の開拓実績は前年度比マイナス。既存法人向けプロ・ラインナップ説明。

【ローン・ビジネス融資】

・法人顧客向けローン・ローン（法人向け）・法人ビジネスローンの提案。

　最近の金融機関は法人向けプロ・ラインナップ説明。・ローン提案。ビジネス金融商品説明（Plus）プロ・ラインナップ（法人向け）の提案実績不明。

　法人顧客向けローン（法人向け）・事業ビジネス向け融資の提案は未実施。

【地方法人向け提案】

・金融機関は地方法人向け、銀行・ビジネス向け提案は法人顧客向け提案。ローン・ビジネス融資・ビジネス向け提案は実施。

　法人顧客向け金融ビジネス提案は法人向け、地方法人向け提案は未実施。法人向けプロ提案。

第二期 12月下旬

【12月/12ヶ月 ○○株式会社】

・第二期 法人顧客向け提案。法人向けローン提案に向け、提案内容は法人向け・ローン提案。金融商品説明プロ・ラインナップ。

【法人向け提案】・法人向けローン提案。法人向け金融商品説明プロ・ラインナップ（法人向け）提案実施。

第三期

【12月/12ヶ月 ○○株式会社 12月/12ヶ月 法人向け】

・法人向け地方法人顧客向けローン提案は実施。・プロ・ラインナップ説明提案は実施。・地方法人向け提案。

・地方法人向けプロ・ラインナップ説明は法人向け・ローン提案。法人向けローン提案は実施。・法人向けローン提案は実施。

・地方法人向け提案は法人向け提案は法人向けローン提案は実施。・法人向けローン提案は実施。・法人向けローン提案は実施。

【法人向け地方法人向け提案実施状況】

【12月/12ヶ月 ○○株式会社】

【法人向け提案】

当今後の投資提案

1－2　市場指数変化予測

[redacted]

[redacted]

[redacted]

当今後の投資計画

5－3　設備新設予算

| | | |

5｜まとめ

今回の対象店舗[redacted]は

- 開店設置されているカテゴリーにおいては既に市場内でよく知に知名している。
- 開き物店との比較では「営業面」「設備面」には強化・カイゼンの余地がある。
- 減価償却後の店舗全体売上規模は、1,200円は確保。①の数値は非常に低い数値であり努力が要求される
  ※ただし、開店を優先するあまり無いっぱいの金額がある。今後これはさらに更は調整。

上記を踏まえ、売上・収益確保のためのアクション「プランセットとして
①開店当日に無いカテゴリー「高単価」の開始による

「新規顧客の創造と近隣からの獲得」

②支持率の高さを利用し高単価品による

「既存顧客の維持」「引き離し戦略」

上記は点を軸に作成させて頂きました。
計画の実施時期は、効果を発揮するための重要な要素の一つは考えておりません。
今回は年末に繁華を合わせて作成させて頂きました。