

## GMAP コンサルティング

GMAP は、25 年前に英国リーズ大学の地理学部の世界的リサーチチームが設立したコンサルティングファームです。小売業の店舗展開における戦略立案ならびに意思決定を支援するためのソリューションとシステムを世界 30 カ国以上で提供しています。

都心の駅ビル、郊外の商店街、地方のショッピングアウトレット、ATM、ガソリンスタンド、コンビニからデパート、大規模複合商業施設といったさまざまな業種とフォーマットに対して高度なモデリング技術により売上予測、店舗ネットワークの最適化、ターゲットセグメントへのアプローチ戦略立案、ならびに意思決定のための支援システムを提供しています。

これまで右肩上がりの経済成長を続けてきた日本の市場においては、店舗数増加＝売上増加といった単純な図式で立地戦略を考えることができました。しかし、今日では小売業全体の売上は 1997 年ごろをピークに毎年約 1% ずつ減少しつづけています。一方、売り場面積は毎年 2% 近く増加しており、市場はすでに飽和状態であり、規制緩和による他業種からの参入は小売業全体をこれまでにない激しい競争環境にしています。

多店舗展開する企業にとって店舗網の拡大、最適化、縮小は売上ならびに収益の根幹にかかわる重要な課題であり、高度な投資判断を要求され事項です。適正な場所に適正な商品とサービスをどのくらいの規模でどのように配置するかという課題を解決するためには、複雑な「空間的相互依存関係」を理解しなくてはなりません。

このような「分布」、「配置」にかかわる課題は時系列と数量のみをあつかう経済モデルでは十分に記述することはできません。店舗出店を例にすると、2つのことなる現象に直面します。ひとつは、隣接する他の店舗が新規店舗に需要を奪われ売上が減少する場合と、反対に店舗の集積がすすみ、より多くの買い物客がおとずれることによって、隣接する店舗もまた売上があがるといった現象がおこる場合もあります。

このような現象は、単純な「時間」と「数」の問題ではなく、「空間」といった要素を考慮しなくてはなりません。さらに、隣接するもの同士が影響しあう、人の流れや店舗の配置といった空間的な「相互関係」を理解する必要があります。そして、このような現象を理解し、記述し、モデル化することによってはじめて高度な投資判断やリスクの最小化が可能となります。

GMAP は国境を越え、またさまざまな小売分野（コンビニエンスストア、ガソリンスタンド、衣料専門店、自動車ディーラー、ホームセンター、ショッピングモール、デパート）において長年にわたって創造的なソリューションを提供してきました。わたしたちのソリューションは、コンサルティングサービスから、各種の地理統計データベース、意思決定支援システム（デスクトップならびに Web ベース）の提供にいたるまでワンストップで多店舗展開するグローバル企業並びに国内企業に提供されています。

## GMAP ソリューション

売上のよい店舗と悪い店舗がありその原因がつかめないときには、つぎの基礎的な課題をお客様と一緒に調査・分析してゆきます。

- 地域マーケットのポテンシャルは？
- 自社顧客のプロフィールは？
- 自社ターゲットセグメントの分布と店舗の関係は？
- 競合相手はだれで、どこに競合店舗は立地しているか？
- 顧客の買物行動は？
- 売上を決定する立地環境、店舗構造、規模、内装やオペレーションとは？
- もっとも最適な立地と現状とはなにが違うのか？

これらの質問に定性的/定量的にこたえてゆくことにより、その原因と課題を明らかにしてゆきます。分析結果をもとに、実用的で合理性があり、かつその企業文化と経営方針に即したかたちの「売上予測モデル」へと展開してゆきます。ここで構築された「売上予測モデル」を使うことによって以下の課題、仮説を検証することができる「意思決定支援システム」が構築されます。

- 新規店舗の候補となる立地はどこで、どこか？
- ベスト立地はどこで、どのくらいの店舗規模で、どのような商品構成がいいのだろうか？
- 移転、改装した場合の売上と周辺店舗への影響は？
- もし、競合他社が出店、改装、退店した場合の影響は？

このようにして構築されたモデルによって次の課題にも仮説・検証することができます。

- つぎの出店すべき最適な場所はどこか？
- どの店舗を閉鎖すべきか？したほうがいいのか？
- さらなる出店余地はどれだけ、どの場所にあるのだろうか？
- あたらしい地域、国で店舗展開するにあたってどこから出店すべきか？成功するための立地戦略は？
- どのような外装や店舗形態が新規マーケットでは適正か？
- どの店舗でどの商品をあつかうことが効率的で効果的か？

といった、積極的に事業を展開するために必要な仮説検証を短時間でおこなうことができます。

お問い合わせは、03-5456-5621 または、E-mail [info@gmap-j.com](mailto:info@gmap-j.com)