

ビジネスモデル研究会（アイチ士業ネットワーク）の代表幹事・運営幹事の河戸一雄です。
次回勉強会のご案内です。

ニュージーランドにきて2週間が過ぎました。
今はオークランドのアパートメントホテルにいます。
こちらは夏で、それも30°Cを超えることがなく過ごしやすいです。

海外ではアパートメントホテルを借りて、時々自炊しながら暮らしています。
暮らしの中で一番必要なのがスーパー・マーケットです。
毎日のようにスーパーに行っては、食材や飲み物を購入しています。

その「毎日の買い物」の中で、私は思わず何度も足を止める光景に出会いました。
それが、ニュージーランドの大手スーパー・マーケット同士の“ガチンコ勝負”です。

■NZで見た「ガチンコ勝負」歩いて2~3分、約200mでぶつけ合う

ニュージーランドでは、食品スーパーが実質2大勢力で市場を取り合っています。
大手スーパー同士が「そんなに近くで勝負するの？」という距離感で並んでいる場所を何度も見かけます。

ネーピアでは、Woolworths（旧Countdown）がある買い物動線のすぐ近くに、PAK'nSAVEがぶつけるように出店している構図が見て取れました。

それがネーピアだけでなく、ウェリントンでも、ロトルアでも、歩いて2~3分ほど——
体感で言えば約200mの範囲に競合スーパーが並ぶように出店しています。

これは偶然ではなく、戦略だと感じました。
スーパーの立地は究極に合理的です。人がいない場所に立派な店を建てても意味がありません。
だからこそ彼らは、こういう勝負を選ぶのだと思います。

- ・客がいない場所で頑張らない
- ・すでに客が集まっている場所で勝負する
- ・比較されるなら、比較の現場（動線）に自分の店を置く
- ・ゼロから需要を作るのではなく、“今いる客”を取りに行く

この勝負の仕方は、士業でもできます。
それも簡単にできます。

私の事務所は、この方法で集客しています。
現在はニュージーランドのにいるので集客を止めていますが、帰国したら集客を再開します。

ここまで説明すればわかると思いますが、この集客方法は自分でコントロールが簡単にできるのです。

それが、Google広告のカスタムセグメントです。

■広告に置き換えると「立地」＝「意図（Intent）の動線」

広告の世界で「すでに客がいる場所」とはどこでしょうか。
それは「今まさに選ぶ人」が集まっている場所です。

- ・同業他社の名前で検索している
- ・同業他社のホームページを見ている
- ・比較記事（おすすめ／料金／評判など）を読んでいる
- ・「〇〇 依頼」「〇〇 料金」「〇〇 おすすめ」「近くの〇〇」で調べている

ここには、もう見込み客がいます。
しかも「そのうち」ではなく、“今まさに決める”人です。
スーパーで言えば、客が必ず通る道に相当します。

そして、その「意図の動線」にこちらから出していく道具が、Google広告の「カスタムセグメント（旧カスタムインテント）」です。

今回の勉強会では、あえて分かりやすくこう言います。

「競合のホームページを見た人に、こちらの広告を出す」

——この設計ができると、集客は一気に変わります。

※個人を特定したり、名簿が取れたりするものではありません。
ただ「競合を調べている可能性が高い人」の前に、こちらの広告を出すことを狙えます。

ニュージーランドのスーパーが、競合の目の前に店を出すように。
私たちも広告で、競合を検討している人の目の前に出していく。
それが今回のテーマです。

【勉強会テーマ】
NZスーパーの“ガチンコ勝負”に学ぶ
「競合のHPを見た人」に広告を出す“奥義”
Google広告 カスタムセグメント（旧カスタムインテント）実践

同業者のホームページを見ている人は、いままさに「どこに頼もうか」と探している最中の方です。

料金や実績、対応エリア、雰囲気まで、いくつかの事務所を行ったり来たりしながら、頭の中で静

かに比較しています。

その“比較の真っ最中”に、こちらの広告をそっと差し出し、当事務所のホームページへご案内します。

いきなり売り込むのではなく、「こういう選択肢もありますよ」と目の前に置いてあげる感覚です。

ホームページでは、当事務所の強みや得意分野、料金の考え方、相談から受任までの流れを、短時間で分かるように見せていきます。

そして、「ここなら安心して任せられそうだ」「自分のケースに合いそうだ」と感じていただき、問い合わせ・ご依頼へ自然につなげていく——そんな流れを作ります。

勉強会では、この“人の動き”を出発点にして、どういう考え方で組み立てればよいのか、どこを押さえると成果につながりやすいのかを、具体的なイメージが持てる形でお伝えします。

【開催概要】

日時：2026年2月16日（月）19時から21時

場所：ZOOM

参加費：無料

定員：10名

❖ 申し込み方法

参加希望の方は、下記まで「参加希望」とご連絡ください
なお、参加人数は先着10名様です。

幹事の河戸一雄までご連絡ください。

✉ メール：kazuo@kawado.jp

✉ FacebookのメッセージでもOK！ ASNビジネスモデル研究会

<https://www.facebook.com/groups/ASNBUSINESS>

◆今後のスケジュール

2026年4月13日（月）19:00～21:00 勉強会：ZOOM

2026年6月15日（月）19:00～21:00 勉強会：ZOOM

2026年8月24日（月）19:00～21:00 勉強会：ZOOM

オルフィット総合事務所
河戸一雄

〒453-0018

愛知県名古屋市中村区佐古前町19-10

TEL:052-486-0477 FAX:052-486-0478

営業日案内ページ

<https://www.kawado.jp/calendar.html>

ホームページ

<https://www.kawado.jp/>
