



ビッグデータ解析により ターゲット層に合わせたPRを実現、 地方スーパーマーケットの 活性化を

実施事業 地方小売業の革新のための地域ビッグデータ（POSデータ）分析サービス

Trigger 商品分析やイベント効果を正確に計測し、 スーパーマーケットのマーケティング力をアップ

本事業では、ビッグデータの可視化技術を用い、スーパーマーケットのPOSデータから顧客の購買傾向や顕在・潜在ニーズなどの分析方法を確立すると同時に、誰でも簡単に使用できるツールの開発を目指しました。全国には300程の地方スーパーマーケットがありますが、大手に比べるとマーケティング予算や人材が不足しており、消費者を引きつける商品の分析やセールなどのイベントの効果測定も十分にできていない状況があります。そこで今回、地方の中小規模のスーパーマーケットや小

売店でも導入しやすいビッグデータ分析アプリケーションの開発に着手しました。



Plan & Action 計画と実施状況 『現状の可視化』だからできること

従来のデータ分析では『仮説を設定できない事実は発見できない』という問題がありました。ビッグデータ分析全般に言えることとして、予想可能な結果は得られますが、意外な発見はさほど期待できません。しかし本システムでは、商品や顧客間の相関を仮説によらずに現状をそのまま可視化することを可能にします。それにより抽出された売れ行き状況や顧客層に対してフィットする状況を作ることで売上を伸ばすことができると考えました。そうすることで、従来のデータ分析ツールでは対応できないスーパーのニーズに対応すること

ができるようになります。今回は会津地域で広く展開している株式会社リオン・ドールコーポレーションに協力を頂き、本事業を遂行しました。



情報サービス業 / インターネット付随サービス業

株式会社 toor

Company Profile

☎ 050-5857-0583
〒969-7406 福島県大沼郡三島町早戸居平541
http://www.toor.jp.com
✉ takaeda@toor.jp.com

代表取締役
高枝 佳男

株式会社 デザイニウム

Company Profile

☎ 050-3417-1827
〒965-0878 福島県会津若松市中町1-40イワタビル5F
http://www.thedesignium.com
✉ s-maeda@thedesignium.com

代表取締役
前田 諭志

Outcome 膨大な情報を直感的に視覚化、 より具体的なターゲット層を掴む

ツールの開発をする上で次の課題に取り組みました。
(1)POS データマップ化システムの開発、(2)POS データ分析アルゴリズムの開発、(3)POS データ分析用アプリケーションの開発、(4)総合試験として開発したア



プリケーションを用いたワークフローの確認・検証、(5)「画像分析方法及び画像分析装置」「多次元関連データ抽出装置及び多次元関連データ抽出方法」の特許出願
マップ上には顧客を示す円とそれに紐づく各種属性が表示されます。また、外部データとして天候等の環境情報、商圈情報等を統合することでターゲットを絞り込んだ販売戦略が可能になります。これにより高付加価値の商品を適切に消費者へアピールすることができると期待しています。

Next plan 全国のスーパーマーケットや小売業を中心に販路開拓 地元会津大学と連携し、さらなる付加価値を

モノが溢れ、価格を売りにする全国チェーン店がしのぎを削る現代の小売業界において、消費者が満足する商品を適切なタイミング・状況でアピールするための羅針盤となるようなツールは特に地方のスーパーマーケットでも強く求められていると感じています。そのため現在は急ピッチでアプリケーションの機能強化・ラインナップ化を進めています。コンピューター分野に特化している会津大学と連携し、学生にビッグデータ解析の実習環境を提供、様々な分析機能の開発を行っています。学生たちの機動力に期待しながら、最終的にはスーパーマーケットの現場スタッフが自らデータを解析し、成果に繋がれるシステムの構築を目指しています。



ものづくり技術

革新的サービス