

2010年2月8日

報道関係者様・お客様各位

～これまでのマーチャンダイジングの先を行く！～ 「店舗クラスタリングサービス」開始のお知らせ

エリアマーケティング用GIS（地図情報システム）販売シェアトップクラスの技研商事インターナショナル株式会社（愛知県名古屋市：以下当社）は、小売業、飲食業、消費財メーカー向けに、自社や取引先の店舗データを解析し、同じ特性を持つ店舗同士をグルーピング（クラスタリング）するサービスを2010年2月より開始いたします

【背景と効果】

消費者ニーズの多様化、店舗業態の多様化に伴い、新規出店の際の商圈調査や店舗コンセプト策定において、より精度の高い分析が求められています。同時に、消費財メーカーは店舗に対する高度な指導力や提案力が、新店・既存店問わず、ますます必要になってきています。このような状況から、数多くの店舗を、店舗特性や商圈特性によってグルーピングし、比較分析する「店舗クラスタリング」のニーズが高まってきています。

飲食・小売業では、より精度の高い店舗開発や既存店施策を可能となり、消費財メーカーでは店舗特長に応じた取引先へのリテールサポートのパターン化や強化、他店での成功事例の適用による売場コンセプト提案が可能になります。

【店舗クラスタリング概要】

店舗クラスタリングは、店舗データと、当社が保有するGIS（地図情報システム）「SiteAnalyzer」や、各種エリアマーケティング用統計データを用いて、最新の統計解析手法を駆使して実施します。クラスタリング分析は、投入するデータの特長によって3通りの分析手法があります。

①実績セグメンテーション

店舗の商品カテゴリ毎の売上実績に特化したクラスター分類。

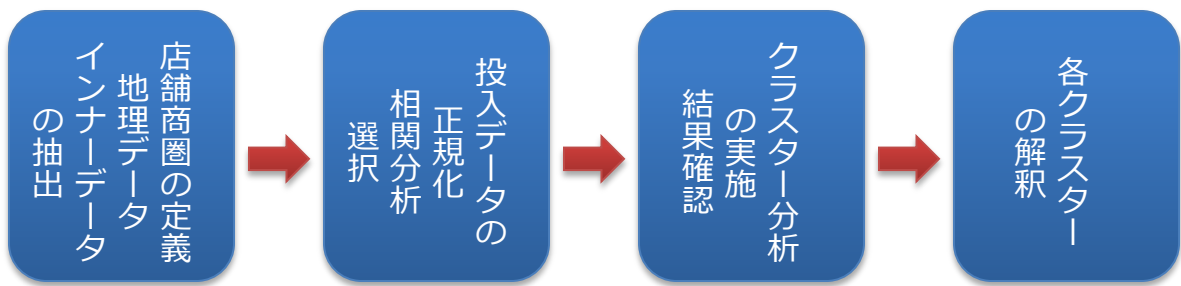
②地理的セグメンテーション

店舗の商圈特性を表わす統計データを用いたクラスター分類。居住特性、商業特性、オフィス特性を組み合わせ、ベッドタウン型・店舗オフィス街型といった分類が可能。

③ジョイントセグメンテーション

売上実績と統計データを投入する、購買実績とエリア特性を結びつけたクラスター分類。

【店舗クラスター分析ステップ】



分析・解析は、当社の強みであるGIS（地図情報システム）やエリアマーケティングデータの取り扱いノウハウを駆使し、専門知識を持った解析担当が作業を行います。（当社には統計士やデータ解析士の有資格者が多数在籍します。）

【店舗クラスタリング結果イメージ】

店舗リストにクラスターコードを付与するのは勿論、店舗商圏内の各種統計データを集計します。地図上に展開したり、各種クラスターの解釈やその解釈表も含まれます。

- 駅（駅付店舗）
- by “居住特性別クラスター（20クラスター）”
- E01. 1次産業に就業する田舎の高齢夫婦の駅
 - E02. サービス業就業者の駅
 - E03. 都市在住の給与住宅居住者の駅
 - E04. 公営公園のファミリーの駅
 - E05. 長期居住公務員核家族の駅
 - E06. 屋敷人口と外国人居住者が多い単身者の駅
 - E07. 都市近郊の単身者の駅
 - E08. 運輸業就業者のニューファミリーの駅
 - E09. 都心近郊のIT・金融就業者の駅
 - E10. 大都市のIT・金融就業者の駅
 - E11. 郊外の共同住宅の駅
 - E12. 1次産業ニューファミリーの駅
 - E13. 都心近郊の核家族の駅
 - E14. 戸建の2次産業就業者の駅
 - E15. 医療福祉ニューファミリーの駅
 - E16. 単身医療・教育関連就業者の駅
 - E17. 郊外の核家族の駅
 - E18. 1次産業に就業する田舎の大家族の駅
 - E19. 農業と医療福祉の大家族の駅
 - E20. 20代単身の教育従事者居住者の駅



【地図への展開イメージ】

cl4_コンビニ											
CL	人口数	店舗数	店舗人口比	小売業 単店別店舗	30代比率	40代比率	50代比率	平均年齢	専業主婦	性別	
CL1	0.87	0.86	0.70	0.76	0.81	-0.71	-0.08	0.83	0.13	1.35	
CL2	0.88	0.90	1.00	0.95	0.72	-0.19	-0.21	0.80	0.24	-0.97	
CL3	-0.94	-1.07	-0.68	-1.04	-1.31	1.46	1.35	-1.38	0.24	-0.48	
CL4	-0.79	-0.84	-1.82	-0.67	-0.22	-0.57	-1.56	-0.14	0.10		

分類	CL no.	名称	特徴
全業種	1	近郊の農産品店舗	農産物取扱店舗が多い。農産A、農産Bの販売実績が高い。都心近郊に点在し、ドラッグストアが多い。
	2	都心の一等地	高級飲食店舗、販売額がとて高い。人口密度も高年層が多く、平均年収も高い。
	3	郊外の賣回り品店舗	地方都市に点在している。農産Aの販売実績が非常に高く、地方の高齢者が多く住まわれる。
	4	都心のペットタウン店舗	都心近郊に点在し、平均年収は都心並み。農産Aの販売実績が高い店舗。
	5	地方の化粧品店	販売力が強い。地方に点在。平均年収は都心並み。農産Aの販売実績が非常に高い。
CVS	1	日給専門店舗	農産Aの販売実績が非常に高く、農産Bの販売実績がほとんどない。HCがと多く含まれる。
	2	繁華街CVS	農産Aの割合に農産Bの割合が多い店舗。
	3	郊外・地方のCVS	高単価が多い。
DRG	4	販売力の弱い近郊CVS	農産物取扱店舗が少なく、販売力が弱い。
	1	販売力の強い近郊DRG	農産Aを中心に販売力が強い。高単価比率が高い。
	2	繁華街DRG	農産物取扱店舗が多い。販売力は少なめ。
	3	地方・郊外DRG	平均年収が高い。農産Aの販売力が非常に高い。
GMS	4	販売力の弱い近郊DRG	販売力が弱い。都心高層人口が多い。
	1	販売力の強い都心～近郊GMS	層級人口が非常に多い。平均年収が高い。農産Aを中心に販売力が強い。高単価が多い。
	3	郊外GMS	農産Aの割合が高い。平均年収も高い。農産A、農産Bともに販売力が高い。
	4	地方GMS	平均年収が非常に高い。販売力が強い。
SP	1	繁華街SP	農産A、農産Bともに販売力は平均的。
	2	近郊SP	農産Aの販売力が高い。
	3	地方SP	平均年収が高く、農産Aの販売力が非常に高い。高単価が多い。
	4	郊外SP	平均年収が高い。全体的に販売力が強い。

【クラスターの解釈と解釈表】

店舗クラスタリングの結果は、クラスター分類店舗毎の戦略立案などに活用され、競合他社との差別化に貢献します。

【販売予定などについて】

- サービス開始 2010年2月1日
- 費用 50万円から（分析内容による） ※表記価格は税別です。
- 販売ターゲット・目標
消費財メーカー、消費財卸売業、飲食業、小売業、サービス業などの
企業に対して、初年度100件を受注、1億円の売上を目標とします。

＜技研商事インターナショナル株式会社 会社概要＞

商号 : 技研商事インターナショナル株式会社
設立 : 1976年1月
資本金 : 2億3112万5千円
代表取締役 : 小島 智海
本社所在地 : 愛知県名古屋市東区主税町2-30 GSIビル
支店/営業所 : 東京支店（千代田区霞が関）、大阪営業所（大阪市中央区瓦町）
事業内容 : ・マーケティング向け地図情報システム(GIS)およびデータの開発、
 : ・販売、サポート、各種分析・解析業務
 : ・情報セキュリティソリューションの販売、サポート
 : ・インターネットサービス(F@xE@ilサービス、商圈分析サービス)
 : ・インターネット/イントラネットを利用したシステム構築
URL : <http://www.giken.co.jp/datainsights/>

＜本件に関するお問い合わせ先＞

技研商事インターナショナル株式会社 東京支店 DataInsights事業部
100-0013 東京都千代田区霞が関3-5-1 霞が関IHFビル4F
TEL : 03-3506-1800 FAX : 03-3506-1807
Email : datainsights@giken.co.jp
担当 : 井上、市川

以上