

# 商圈分析の最新トレンドを解説 エリアマーケティング戦略講座

新たな分析ジャンル、売上予測、さらなる活用へ

チェーン企業・広告代理店・BtoCメーカーの担当者様 必見！

こんな方に  
オススメ

- ・店舗開発、販売促進、経営企画、マーケティング担当様。
- ・自社データと外部データを組み合わせたい分析がしたい。
- ・エリアマーケティングに新しい分析軸を取り入れたい。
- ・最新の商圈分析手法や業界動向の情報がほしい。

参加  
無料

※事前申込みは必須です。  
申込みがない場合は入場をお断りします。

2019年1月11日 金

開催時間 14:00～16:00 (13:45～受付) 定員 40名

会場 ナレッジキャピタル カンファレンスルーム C06  
(グランフロント大阪 北館 タワーC 8階)



JR大阪駅より徒歩3分  
地下鉄・阪急梅田駅より徒歩3分

お申し込み

<http://www.giken.co.jp/seminar/> FAX : 03-3506-1807

貴社名

TEL

FAX

ご住所

氏名

部署名

Email

- ・天災及びその他やむを得ない事情により、予告なく開催を中止させていただく場合がございます。
- ・本セミナーは事前申込みが必須です。お申込みが無い場合、参加をお断りします。
- ・同業他社および個人の方のお申込みはお断りします。
- ・当社の判断によりセミナーへのご参加を理由のご説明なくお断りする場合がございます。
- ・お申込状況によって1社あたりのご参加人数を調整をさせていただく場合もございます。あらかじめご了承ください。

お申し込みいただいたお客様の個人情報は、弊社の「個人情報保護方針」(<http://www.giken.co.jp/privacy/>)に同意いただいたものとし、安全且つ厳重に管理いたします。個人情報は各種セミナー、イベントや製品情報のご案内に利用し、講演企業以外にご同意なく第三者に開示・提供することはありません。その他の事項については「個人情報の取扱いについて」(<http://www.giken.co.jp/privacy/>)をご参照下さい。

2019年1月11日 金

## 商圈分析の最新トレンドを解説 エリアマーケティング戦略講座

新たな分析ジャンル、売上予測、さらなる活用へ

開催時間 14:00～16:00 (13:45～受付)

会場 ナレッジキャピタル カンファレンスルーム C06  
(グランフロント大阪 北館 タワーC 8階)

参加  
無料

技研商事インターナショナルでは、商圈分析・エリアマーケティングに関する最新動向や分析手法・事例を紹介するセミナーを定期開催しています。新年第1回目は進化するエリアマーケティング・商圈分析の分析データや手法を改めて情報提供するとともに、昨今取り組みが増えている売上予測についてハフモデルと重回帰モデルを中心に具体的にわかりやすく解説します。是非ご参加ください。

### 過去、当社セミナーに参加したお客様の声

- 小売チェーン様 : チェーン企業における既存店分析など、ノウハウはありがたいです。
- 広告代理店様 : 無料とは思えない内容で、最新のマーケティング手法が知れました。説明もわかりやすかった。
- 飲食チェーン様 : デモも含めて、事例紹介を行っていただけなのが貴社セミナーの魅力です。
- 消費財メーカー様 : 高度な内容をわかりやすくまとめていて非常に良かった。また参加します。
- サービス業様 : 知らなかった新しい分析の切り口を発見できました。実践してみようと思います。

## 第1部 2019年のエリアマーケティングトレンド

### ○本年注目すべき分析ジャンルとは？

- ・POSデータ分析の進化 : 顧客の購買履歴と来店情報を紐付ける取り組み。
- ・インスタマーケティングの世界 : どのような世界があるか、最新動向を解説します。
- ・アドテック分野とGIS : 近年進化するアドテック分野とGIS (地図情報システム) との連携について。
- ・GPS位置情報の活用の進化 : 当社GISの新機能としてGPSデータ分析ができるようになり、事例も蓄積されてきました。

### ○物件調査ではなく出店戦略での活用 (出店余地分析)

- ・チェーン企業の出店分野でのGIS活用も進化し、具体的候補物件の商圈調査ではなく、過去からの経験・実績データからターゲットを定義し、物件ありきではいエリアのポテンシャルに基づいて出店すべき場所を定義する取り組みが進んでいます。

## 第2部 売上予測モデル構築までの分析機能

店舗分析において売上予測は、多くのチェーン企業にとって取り組みたい分析ジャンルとなっています。本パートでは商圈分析において多く用いられるハフモデルと重回帰分析を中心に、具体的な分析方法やポイントを実例を交えてわかりやすく解説します。

- ・ハフモデル分析の精度をあげるためのトライアンドエラー
- ・相関・スコアリング機能の活用
- ・商圈人口と吸引人口
- ・店舗重回帰分析機能とExcelを用いた売上予想モデルの作成

### GIS (地図情報システム) とは？

デジタル地図に、人口などの小地域単位で集計された統計データを搭載した商圈分析システム。店舗を中心とした商圈を設定し、競合店舗や顧客分布を重ねて、商圈内のターゲットボリュームやその分布、地域シェアを把握します。現在ではあらゆる業界で様々な分析に利用されています。



講師



技研商事インターナショナル株式会社  
執行役員 マーケティング部 部長 シニアコンサルタント  
**市川 史祥**

1972年東京生まれ。早稲田大学政治経済学部卒業。不動産業、出版社を経て、2002年より技研商事インターナショナルに所属。小売・飲食・メーカー・サービス業などのクライアントへGIS (地図情報システム) の運用支援・エリアマーケティング支援を行っている。  
わかりやすいセミナーが定評。年間講演実績90回以上。