

人流データで個店販売額を可視化・予測する 「エリアポテンシャル・サーチ」の実証実験を開始

株式会社インテージ(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:檜垣 歩、以下インテージ)と株式会社ドコモ・インサイトマーケティング(本社:東京都豊島区、代表取締役社長:三毛 孝彦、以下「DIM」)は、両社の持つ収集データとナレッジを掛け合わせるにより、小売店舗ごとに「①商圈特性の変容をリアルタイムに見える化」し、「②その潜在需要分析を基に算出した“販売額の推計値・予測値”」を提供する新たなサービス「エリアポテンシャル・サーチ」の実証実験を2021年2月より、本格的に開始します。

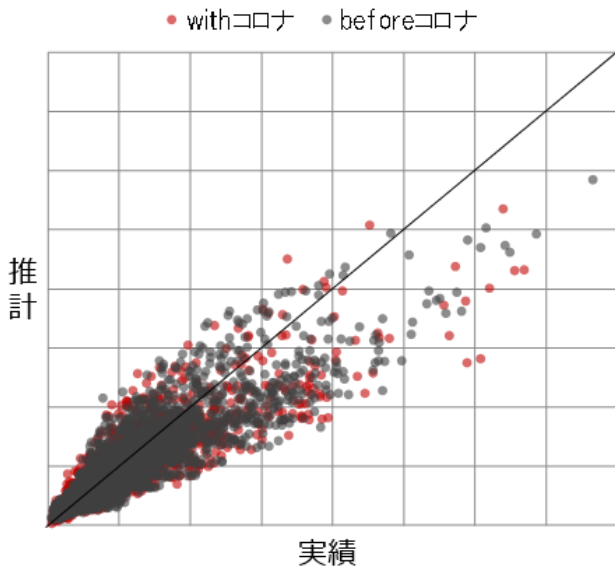
2020年8月からデータ分析を始め、インテージが保有する全国の小売販売動向データ『SRI+®』と豊富な店舗情報マスタ※¹を基盤に、そこへ DIM が保有する「リアルタイムな日本全国の人口データ『モバイル空間統計®』」から2020年前後の約2年間分の人々の動きを掛け合わせ、機械学習を用いた独自の販売推計方法を再設計したところ、コロナ禍によって店舗ごとの販売額が大きく上下した期間においても“高い精度で各店舗の販売額推計を実現できる”ことが検証されました(図1)。

図1



また、「過去の販売データを保有しない未知の店舗の販売推計」にも挑戦し、こちらも高い精度で推計ができることを実証しました(図2)。教師データに使用していない店舗で検証し、縦軸に推計モデルから出力した推計値、横軸に実績値をプロットした散布図で表現しています。45度線に近いほど推計精度は高いです。コロナ前コロナ後とも一定の誤差に収まる推計が可能であることを確認しました。

約160店舗の推計精度を俯瞰



平均絶対誤差率※2

beforeコロナ (●)27%
withコロナ (●)30%

店舗によって差はあるが、
一定の誤差に収まる推計が
可能であることを確認

本モデルによる推計値は、「当該店舗の条件から見込まれる販売額のポテンシャル値」ともみることができ、実販売値がそれに満たない場合は機会損失をしているアラームとして活用することも考えられます。

ここで用いた人口データは、リアルタイムに人口の増減を把握できるため、今後、地域ごとに“生活者の移動の変化”が起こっても、タイムリーに「各店舗における販売額の推計値」を算出でき、適切な施策の実行につながると考えています。

<サービス概要(活用イメージ)>

- ・店舗とその商圏特性の変容をリアルタイムに見える化します。
- ・販売額の推計値とチェーンPOSの実績値を組み合わせ、販促等施策の効果検証を可能にします。

以下の画像は、サービス開始後の顧客提供用アウトプットのイメージとなります。

店舗・商圏情報

▼ 店舗名：●●マート 秋葉原店

業態：スーパーマーケット
営業時間：10:00-22:00
店舗面積：120㎡
駐車場：4台

■ 居住者 ■ 勤務者 ■ 来街者

● 男性20代 ● 男性30代 ● 男性40代 ● 男性50代 ● 男性60代
● 女性20代 ● 女性30代 ● 女性40代 ● 女性50代 ● 女性60代

全国平均 商圏1km

カテゴリ別 販売状況 推計値 vs. チェーンPOS

商品カテゴリ ▼炭酸飲料
集計期間 ▼21年1月 ~ ▼21年6月

■ 施策カレンダー ■

●● △△ ■■ ×× ○○

<共同開発の背景と取り組み>

2020年、生活者の移動習慣は大きく変容し、その変化は小売販売の売れ行きにも多大な影響をもたらしています。各企業は、これまで以上に生活者の“移動の変化”をタイムリーに捉え、“個々の店舗”や“商圈”の新たな日常に寄り添った店づくりや販促施策を検討する必要性が高まっています。

そこで両社は、インテージが長年にわたり培ってきた「全国の小売販売動向データ『SRI+®』とそのナレッジ」をベースに、DIMが保有する「リアルタイムな日本全国の人口データ『モバイル空間統計® 国内人口分布統計(リアルタイム版)』」を新たに掛け合わせることで、小売店舗ごとに「①商圈特性の変容をリアルタイムに見える化」し、「②その潜在需要分析を基に算出した“販売額の推計値・予測値”」を提供するサービス開発に着手しました。

<今後の展開>

現在「エリアポテンシャル・サーチ」活用可能性の検討として、実証実験にご協働いただける企業様を募集しています。エリアマーケティング戦略や競合店舗ポテンシャル把握などへの活用に、ご関心を持っていただけた企業様はご一報ください。実証実験では、推計だけでなく未来の販売額を予測する需要予測領域にも取り組みます。

サービスリリースは2021年内を予定しています。with コロナ以降、これまでの経験だけでは対応できなくなっている、店舗開発、また、メーカー各社による小売商談や販促施策の支援を両社で実現します。

※1 店舗情報マスタとはインテージ独自調査、協力社からの情報提供等により収集整備した、全国小売チェーンの位置情報付き店舗データベースです。

※2 平均絶対誤差率 MAPE (Mean Absolute Percentage Error) とは、全データの「推計値-実測値」を実測値で割った値の絶対値の平均に100を乗じパーセント単位にした値です。

【SRI+®(全国小売店パネル調査)とは】 <https://www.intage.co.jp/service/platform/sriplus/>

国内小売店パネル No1※(2021年現在)のサンプル設計数とチェーンカバレッジを誇る、スーパーマーケット、コンビニエンスストア、ホームセンター・ディスカウントストア、ドラッグストア、専門店など全国約6,000店舗より継続的に、日々の販売情報を収集している小売店販売データです。

※SRI+®では、統計的な処理を行っており、調査モニター店舗を特定できる情報は一切公開しておりません。

【モバイル空間統計®とは】 <https://www.intage.co.jp/service/platform/mobile-kukan-toukei/>

「モバイル空間統計®」(※1※2※3)は、株式会社NTTドコモ(以下NTTドコモ)の携帯電話ネットワークの仕組みをもとに作成される統計情報を提供するサービスです。そのサービスラインアップの一つとして、最短1時間前の人口分布が把握できる「国内人口分布統計(リアルタイム版)」を提供しています。

※1「モバイル空間統計®」は、NTTドコモの携帯電話サービス(2020年3月末時点で約8000万台)をお客さまに提供する過程で、必要となる運用データを統計処理することによって作成された人口の推計値であり、お客さま個人を特定できない統計情報です。なお、法人名義の運用データなどは除去して推計しています。

※2 本サービスは既存のモバイル空間統計ガイドラインに沿って作成された集団の人数のみを表す人口統計情報であるため、本サービスからお客さま個人を特定することはできません。

※3「モバイル空間統計®」は、NTTドコモの登録商標です。

【株式会社インテージ】 <https://www.intage.co.jp/>

株式会社インテージ(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:檜垣 歩)は、「Create Consumer-centric Values ~ お客様企業のマーケティングに寄り添い、共に生活者の幸せを実現する」を事業ビジョンとして掲げ、さまざまな業界のお客様企業のマーケティングに寄り添うパートナーとして、共に生活者の幸せに貢献することを目指します。生活者の暮らしや想いを理解するための情報基盤をもって、お客様企業が保有するデータをアクティベーション(活用価値を拡張)することで、生活者視点に立ったマーケティングの実現を支援してまいります。

【株式会社ドコモ・インサイトマーケティング】 <http://www.dcm-im.com/>

株式会社ドコモ・インサイトマーケティング(本社:東京都豊島区、代表取締役社長:三毛 孝彦)は、主にリサーチ事業、コミュニケーションサービス事業およびエリアマーケティング事業を展開し、生活者に密着したモバイルの特性を最大限活用したリサーチやプロモーションを提供しています。ドコモのお客さまのデータ最大約4,100万人(別途同意をいただいた方、2019年12月末時点)の顧客基盤と、インテージの情報活用ノウハウの融合により、圧倒的な規模と品質を備えたサービスを、生活者と企業に提供します。

【本件に関するお問い合わせ】

■株式会社インテージ パネルリサーチ事業本部

担当: 木村(きむら)

お問い合わせ先: hcp-store-info@intage.co.jp

■株式会社ドコモ・インサイトマーケティング

担当: 吉田(よしだ)

お問い合わせ先: yuusuke.yoshida.fc@dcm-im.com

【報道機関からのお問い合わせ先】

■株式会社インテージ 広報担当: 下河原

TEL: 03-5294-6000

サイト「お問い合わせフォーム」 <https://www.intage.co.jp/contact/>