

## Kantar と Profitero、メーカー向け e コマース事業サポートサービスを共同開発

- ショッパー戦略はじめ営業戦略に精通する世界的コンサルティング会社 *Kantar* と世界 50 ヶ国以上の全 EC モールを分析するツール開発企業 *Profitero* が共同でサービス提供へ -

ショッパー戦略はじめ営業戦略やマーケティングに精通する世界的コンサルティング企業である *Kantar Consulting*（以下カンター社）と世界各国に拠点をもち、50 ヶ国以上の全 EC モールを分析するツール開発企業である *Profitero*（以下プロフィテロ社）が共同で e コマース事業サポートサービスを共同で開発、提供することに合意いたしました。本サービスは、自社 EC サイトを運営または EC モール上で自社製品を販売する企業を対象するもので、日本のみならず、世界各国で展開されるものです。具体的には、ネットワーキングサービスやイベント、ネット配信による研修を通じたクライアントの EC 事業担当者のスキルアップや、EC 事業のデータ分析パッケージサービスやコンサルティングサービスをご提供することで、EC ビジネス拡大を狙う企業のサポートを行うものです。

本件は、アメリカ・ボストンで開催されていた「eCommerce & Omnishopper Conference」で発表されたものです（ロンドン&ニューヨーク 2019年4月3日発）。

実店舗事業、ブリック&モルタル事業で成功することは容易なことではありません。Amazon のような、アルゴリズム主導のデジタルプラットフォーム、e コマースビジネスで成功することはなおさら困難なことでしょう。

デジタル上の在庫に影響を与える要因は実に多岐に渡ります。ブランドごとに何百もの商品が存在し、何十もの販売業者が存在するため、在庫は多岐にわたります。その為、デジタル在庫は、とてつもなく早いスピードで動いてしまいます。

こうした状況に対応する為、企業は雇用拡大、投資を急速に増やしています。昨年 12 月にカンター社とプロフィテロ社が共同で実施した調査によれば、大手メーカーは、2017 年から e コマース関連の人材登用をほぼ 90%も増加させ、76%が、さらに e コマースビジネスへの投資を増やす予定であることが明らかとなっています。3分の1の企業が、売上の 10%をツールや人材、外部業者の利用に投資する計画をしていると言われています。

カンター社とプロフィテロ社は、戦略と実行を円滑に繋げる為のサービスを開発し、e コマースビジネスに携わる企業がより効率的に投資ができるようサポートいたします。

#### ・効果的な戦略の策定

カンター社が提供する市場データやコンサルティングサービスを使うことで、クライアントは最も増加している顧客や流通経路、カテゴリーやアソートメントの機会を特定できます。アマゾンや何千もの EC モールで販売されている商品販売動向を読み解くプロフィテロ社のきめ細かいアイテム単位のデータを組み合わせて使うことにより、よりきめ細やかな戦略やプランニングをすることが可能となります。

#### ・効果的な組織運営

カンター社の組織運営に関する知見、専門性やベンチマークの研究手法とプロフィテロ社のデータを活用することにより、最重要事項に対し企業は最適な人材数、プロセス、仕組みづくりに活用できるようになります。また、カンター社とプロフィテロ社は、e ラーニングツールやライブ配信による研修プログラムを共同開発していますので、企業がより高いパフォーマンスを出すことができる e コマースの人材づくりのお手伝いができます。

#### ・効果的に業務を遂行

プロフィテロ社のきめ細やかなデジタル在庫の分析やアマゾンの売上やシェア、トラフィックやコンバージョン分析のツールは、カンター社の回帰モデルをより強固なものとし、クライアントが真にビジネスが直面する課題に穴をあける戦術や商品をより効果的に特定することに役立ちます。メーカーは新しいコンテンツやプロモーション手法をテストし、全ポートフォリオに通ずる ROI(投資利益率)を計測できるようになるでしょう。

両社双方のサービスをご利用のクライアントは、同社開催のイベント、ネットワーキンググループ、アドバイザリープロジェクト、分析パッケージサービスを通じて、メリットを享受できるでしょう。

「e コマースは、投資に値するにふさわしい、成長過程にある事業ではあるが、大手メーカーは、どのようにルール作りを図り、どこにポイントを定めて実行すべきか明確でない現時点において、十分な支出を行う判断ができないようです。それは、特に大手企業の場合、実店舗事業を維持しなくてはならぬことが多いからです。我々が提供できるデータやノウハウによって、カンター社とプロフィテロ社は大手メーカーがデジタル事業戦略と実行を

つなぎ、迅速に効果的に事業拡大ができる、唯一の存在になる事でしょう。」（カンター社 CEO、Phillip Smiley 氏）

「カンター社とプロフィテロ社は有用なデータを数多く保有しており、グローバル企業にメリットを提供できるという点で、我々は e コマースビジネスが抱える問題を唯一明らかにできる存在となるでしょう。我々はカンター社とパートナーシップを取ることに非常に喜びを感じております。我々のデータ技術や AI テクノロジーは、クライアントが e コマースでより効果的かつ迅速に業務を遂行する上で役立てられることでしょう。」（プロフィテロ社 CEO 兼共同設立者 Vol Pigrukh 氏）

### **KANTAR CONSULTING 社（カンターコンサルティング社）について**

カンターコンサルティング社は、世界的なコンサルティング会社です。1000 名を超えるアナリスト、ソフトウェア開発者、コンサルタントを保有し、クライアントのブランド開発やマーケティング、店舗事業、営業戦略や売上向上のためのショッパー戦略の開発をお手伝いをしています。世界 1200 もの店舗をトラッキングし、2 億人を超える買い物客の購入記録データを保有、世界中の社会的現象、カルチャートレンド、消費者動向などを予測するサービスを提供しております。

### **Profitero 社（プロフィテロ株式会社）について**

Profitero 社は、e コマースデータ分析ツールの開発企業です。弊社ツールは、世界的な大手消費財メーカーがご利用されているもので、現在世界 50 ヶ国以上、8,000 を超える EC モール（PC 及びモバイル。アマゾン、楽天、ロハコなど世界中の全 EC モール対象）上のデジタルデータを計測し、商品別表示順位や掲載ページ数、商品ページとの関連性の高いキーワードの特定、カスタマー・レビューや商品ページの問題点の特定と改善案の指摘、在庫切れの防止、対象商品の価格帯動向の把握など、e コマースビジネスの拡大施策のための行動にすぐにつながるヒントや情報を日々提供しております。

特に Amazon においては、弊社ツールは、上記情報だけでなく、Amazon で取引されている自社、他社、自社製品を販売する第 3 者販売業者の売上高、売上数量、シェアを計測し、Amazon 全体における対象製品市場の動向及び自社、競合、第 3 者業者の動向把握を可能とします。これにより、ご利用者様は、どのような要素が売上に影響を与えているのかを細部にわたって把握することができます。世界的大手消費財メーカー（バイヤー社、バイヤスドルフ社、アイロボット社、エッジウェルパーソナルケア社、ゼネラル・ミルズ社、ハイネケン社、キッズ・ツー社、ミラー・クアーズ社、ロリアル社など）の多くが、e コマ

ービジネスを計測、向上させるのに役立つ、弊社のきめ細やかで高い精度を誇るデータを信頼してご利用されています。

弊社サービス及び本調査結果についてより詳しくお知りになりたい方は Profitero 社までご連絡ください。デモサイトを実際に使用してのご説明、1 ヶ月のフリートライアルなどもご用意しております。

### **プロフィテロ株式会社 (Profitero, Ltd)**

EMEA 事業開発本部 日本市場担当： 樋口

TEL: +44 (0) 79-1771-4431

Email: [rie@profitero.com](mailto:rie@profitero.com)

<https://www.profitero.com/>