

**位置情報ビッグデータを活用した商圈分析レポートの提供を開始
～地域経済活性化への貢献を目的に、商業施設などのエリアマーケティングを支援～**

株式会社コロプラ(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:馬場 功淳、以下コロプラ)は2014年9月29日より、KDDI株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:田中 孝司、以下KDDI)の提供する位置情報ビッグデータ(以下、「位置情報データ」)(注1)を活用し、新たに商圈分析レポートの提供を開始します。

これまで両社は観光動態調査レポートの提供(注2)を通じ、地方自治体や観光協会などの観光振興に向けた取り組みを支援してまいりました。

今回の商圈分析レポートは観光動態調査レポートの内容に加え、店舗への来訪頻度などの分析項目を組み合わせることにより、個別店舗への集客実態把握が可能となります。さらに、自社店舗への来訪頻度だけでなく、店舗周辺エリアの動態比較分析により、これまで取得が困難であった競合店への来店状況分析も可能となり、位置情報データによるエリアマーケティングの導入を希望する自治体や民間企業の出店計画や商品開発、集客施策の策定を支援していきます。

コロプラおよびKDDIは、今後も個人のプライバシーに配慮した位置情報データ活用を通じ、日本全国における商業施設の誘致計画などによる地域経済の活性化に貢献してまいります。

(注1) 位置情報ビッグデータとは、KDDIがauスマートフォンユーザーから同意の上取得し、誰の情報であるかわからない形式に加工した位置情報データおよび属性情報(性別・年齢層)のことです。データの加工方法の詳細は別紙をご確認下さい。

(注2) KDDI、コロプラは位置情報データ活用分野で連携し、2013年7月18日より、観光動態調査レポートに関する実証実験、2013年10月29日より観光動態調査レポートの有償提供を経て、地方自治体や観光協会などの観光振興等に向けた取り組みを支援してまいりました。観光動態調査レポートは、これまで岐阜県飛騨市、奈良県、石川県加賀市など、多くの自治体に採用され、観光振興計画の策定や各種施策の企画立案等に活用されています。

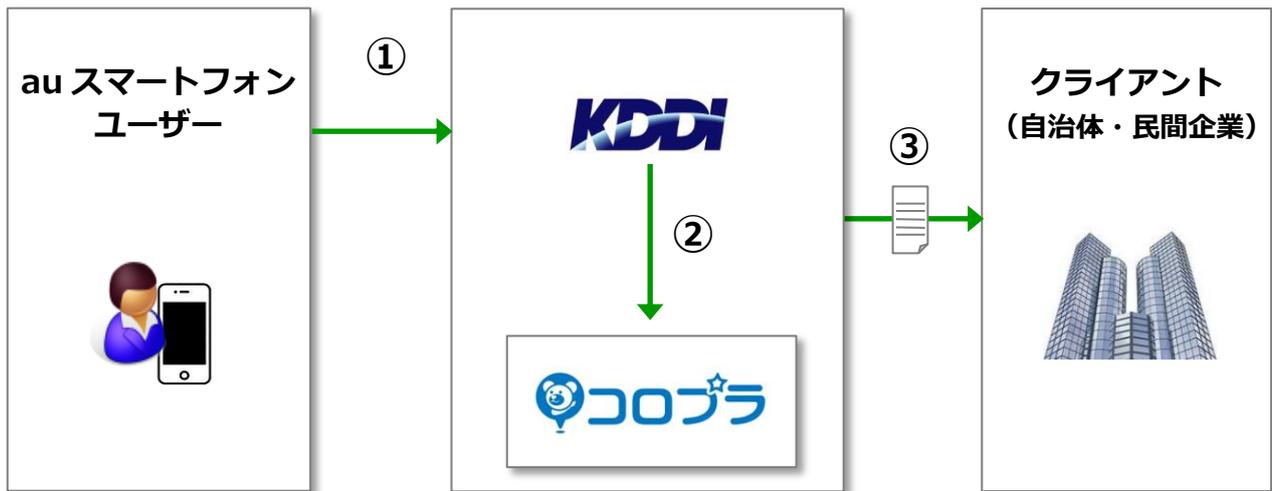
観光動態調査レポートについては、以下URLで公開しています。

URL : http://www.colopl.co.jp/location_analysis/

■新たに提供を開始する商圈分析の概要

1. 位置情報データ利活用フロー概略

本取組みにおける位置情報データの利活用フローは、以下のとおりです。



- ① KDDI は、位置情報データの利用ならびに位置情報データを個人が特定できない形式に加工した上で、第三者に提供することに同意を頂いた au スマートフォンユーザーの情報を取得します。
- ② KDDI は、コロプラに委託して、位置情報データを用いた特定地域の商圈分析および調査レポートの作成を行います。コロプラに委託するにあたっては、事前に、分析に必要な位置情報データのみを抽出し、誰の情報であるかわからない形式へ加工（位置情報とユーザーの紐づけキーのハッシュ化、位置情報の時間的空間的メッシュ化など）を行います。
なお、両社間の契約において、位置情報データの委託業務以外への利用および第三者への開示、ならびに、方法の如何を問わず au スマートフォンユーザーの特定を行わないよう、コロプラに義務付けています。
- ③ 本レポートは KDDI が提供元となり、KDDI およびコロプラが定める事業者を通じて、自治体および民間企業へ提供されます。

2. サービス内容詳細

【基本メニュー】

特定エリア来訪者に関する 6 つの基本分析項目を組み合わせて設計した分析結果を、レポート形式で提供いたします。

【個別メニュー】

個別の要件に応じて、カスタマイズレポートの提供も可能です。

分析項目	分析内容	分析から得られる知見、活用例
発地分析 (地図有り)	店舗エリアへの来訪者がどこから来ているかを分析	商圈特性を把握し、交通広告・チラシ配布エリアの選定に活用。
来訪者属性分析	来訪者の性年代を分析	ターゲット層と周辺エリア来訪者のギャップを把握し、商品構成やテナント構成の最適化に活用。
時系列集客分析 (平休日)	月別の来訪者推移を分析	来訪者数の時間帯による増減を把握し、キャンペーンや商品構成に活用。
滞在時間分析	来訪者の 1 回あたりの周辺エリア滞在時間を分析	競合店エリアとの滞在時間比較による実態把握やウィークポイントの発見。
来訪頻度分析	来訪者の来訪回数を分析	来訪者数、滞在時間、来店頻度から生活者の総消費時間を売上の新 KPI としてマーケットシェアを検証。
自社・競合店 エリア併用者分析	自社店舗エリアと競合店エリアの併用度合いを分析	注視すべきライバルを明確にする事やリピーター・ファンを醸成する戦略策定に活用。
個別分析	クライアントニーズに合わせ分析	クライアントが個別に抱える課題を踏まえ、実態把握、戦略策定に活用。

<レポートの特徴>

① 商圈内自社店舗エリア・競合店エリアの顧客シェアと顧客ロイヤリティ状況を分析可能

▼ 来訪者数・滞在時間・来訪頻度による消費時間 KPI レポートのイメージ

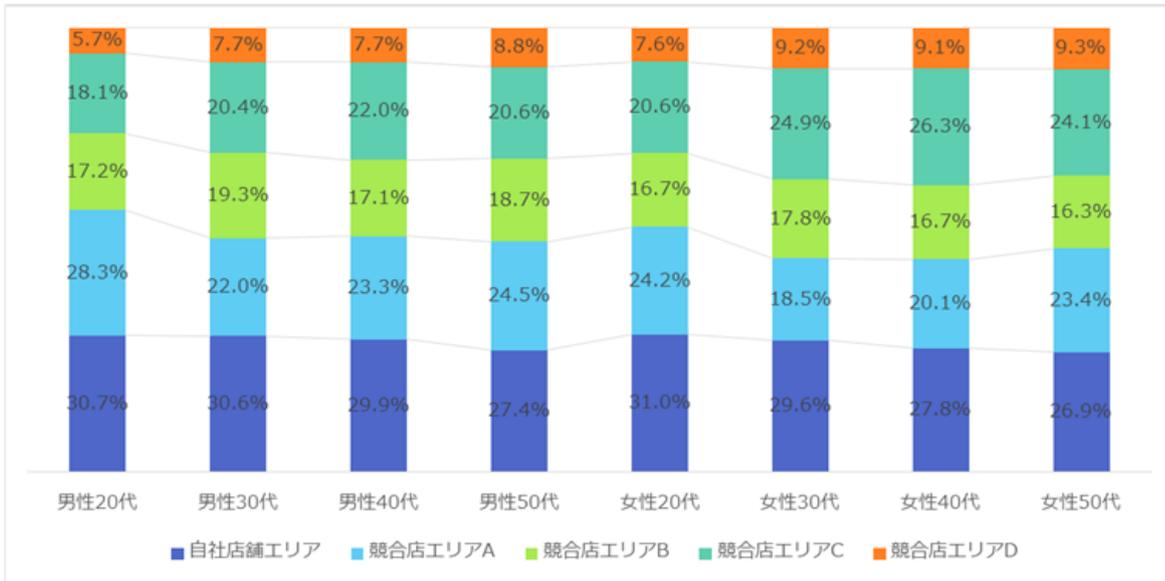
自社店舗エリアは来訪者数、平均来訪回数で競合店エリアを圧倒。平均滞在時間は競合店エリアAに負けている。

施設名	来訪者数		平均来訪回数	平均滞在時間 (h)	総滞在時間(h)	
	実数	シェア率			実数	シェア
自社店舗エリア	13,309	29%	4.10	2.3	127,565	36%
競合店エリアA	11,031	24%	3.64	2.4	96,692	27%
競合店エリアB	8,221	18%	3.53	2.2	63,832	18%
競合店エリアC	10,086	22%	2.12	2.5	53,905	15%
競合店エリアD	4,031	9%	1.98	2.1	16,501	5%
商圈全体	46,678	100%	3.26	2.3	358,495	100%

②性年代別 自社店舗エリア・競合店エリアの滞在状況の比較分析が可能

▼性年代別 店舗エリア別集客傾向を分析したレポートイメージ

自社店舗エリアには、20～50代まで各世代が分布
競合店エリアAには、男性20代、競合店エリアCには、女性30～40代が多く分布



③自社店舗エリアと競合店エリアの商圈併用度合を分析可能

▼自社店舗エリアと競合店エリアの商圈併用度合 MAP イメージ

自社店舗エリアの東側は競合店エリア利用者より自社店舗エリア利用者が多く、西側は競合店エリア利用者が多い。



※コロプラおよびコロプラロゴは、株式会社コロプラの登録商標です。

※その他すべての商標は、各々の所有者の商標または登録商標です。

【本レポート内容に関するお問い合わせ窓口】

株式会社コロプラ おでかけ研究所内 商圏分析レポート係

E-mail : location_analysis@colopl.co.jp

商圏分析レポート紹介ページ

U R L : http://www.colopl.co.jp/area_marketing/

【株式会社コロプラ 会社概要】

社名 : 株式会社コロプラ <http://colopl.co.jp>

所在地 : 東京都渋谷区恵比寿 4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー11F

設立 : 2008年10月1日

資本金 : 62億6,934万円

代表者 : 代表取締役社長 馬場功淳

事業内容 : 位置情報ゲームプラットフォーム及びスマートフォン特化型アプリの開発・運営
リアル連携サービスの提供

【本リリースに関するお問い合わせ】

株式会社コロプラ 経営企画部 齊藤・奥島・真木 <http://colopl.co.jp/contact/pr/>