

2020年10月21日

日本ユニシス 特定地域の人流を可視化する「トチカチ」を販売開始 ～AIによる消費行動の把握と顧客ターゲティングにより、店舗運営の高度化を実現～

日本ユニシス株式会社（本社：東京都江東区、代表取締役社長：平岡昭良、以下日本ユニシス）は、特定地域の人流を可視化する「トチカチ」を本日から販売開始します。

「トチカチ」は、株式会社ギックス（本社：東京都港区、代表取締役社長：網野知博、以下ギックス社）が提供する Web サービスで、モバイル空間統計^(※)を使い、全国約 80,000 エリアの人流の情報を時間・性別・年代などの属性ごとに可視化します。

日本ユニシスは、AIを活用した顧客データ分析サービス「RinzaTarget」と「トチカチ」とを連携させ、小売、不動産、商業施設など企業のマーケティング部門向けに、ターゲット顧客の選定や店舗運営業務の最適化を支援します。

※モバイル空間統計：株式会社 NTT ドコモの携帯電話ネットワークのしくみを使用して作成される人口の統計情報です。1 時間ごとの人口を、24 時間 365 日把握することができます。

【背景】

新型コロナウイルス（COVID-19）の影響により、消費者の価値観や購買行動は大きく変化しています。企業においては、迅速にその変化を把握し、意思決定することが急務となっています。しかしながら各社が個別に保有するデータのみでは、このような急な変化を把握することは困難です。

そこで日本ユニシスは、地理的な特性に紐づく消費者のリアルな行動変化を把握することができるギックス社の「トチカチ」の販売を開始し、個社が保有するデータと掛け合わせたマーケティング分析を行うことで、「消費者の今」の迅速な理解と経営・業務判断への活用を支援します。

【概要】

「トチカチ」および「RinzaTarget」のサービス概要は以下の通りです。

■「トチカチ」について

ギックス社が情報提供する Web サービスで、全国約 80,000 エリアの人流の情報を、時間・性別・年代などの属性ごとに、表やグラフで簡単に見ることができます。利用者は、500m四方の単位で対象地域を選択することが可能です。また本サービスでは、携帯電話の位置情報データをもとにしており、最短 2 時間前までの情報を見ることができます。

【図 1：トチカチの概要図】



■「RinzaTarget」について

日本ユニシスが提供するサービスで、企業が所有する購買データや POS データなどを分析することで、潜在顧客や優良顧客の育成パターンを導出します。本サービスは、プロモーション戦略の立案、分析環境及び分析モデルの構築などの、企業に必要とされる顧客データ分析プロセスをワンストップで支援します。

【図 2：RinzaTarget の概要図】



■「トチカチ」+「RinzaTarget」の活用例

小売、不動産、商業施設、消費財メーカーをはじめとした企業は、従来経験則により、どのような属性の顧客が商圏にいるのか、どのような時間に集中しているかなどについて予測を立てていました。トチカチの人流データと RinzaTarget の顧客分析サービスを活用することで、リアルタイムな消費者の動きを基にした的確なターゲットの選定が可能となり、効果的な施策を打つための意思決定ができます。具体的な活用例は以下の通りです。

＜活用例＞

小売・商業施設	店舗周辺の行動特性に基づく時間別・ターゲット別のプロモーション、来店客数の見込みに基づく要員計画や、商品調達の最適化
不動産	物件周辺が行動圏となる顧客属性にターゲットを絞ったプロモーション
消費財メーカー	店舗周辺の行動特性に基づく小売店舗への販促支援

【今後の取り組み】

日本ユニシスは、「トチカチ」の販売開始に伴い、「RinzaTarget」のサービス提供先を小売業・消費財メーカーだけでなく、不動産、商業施設などへと拡大していきます。

日本ユニシスとギックス社は、2018 年 12 月よりマーケティング分野における業務提携を進めてきており、ギックス社のデータドリブンアプローチで企業の意思決定を支援するサービスと、日本ユニシスの分析から運用までのトータルサービスを掛け合わせることで、より幅広い分野における企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）を支援します。

参考：日本ユニシスとギックス マーケティング分野のイノベーションビジネスで提携

https://www.unisys.co.jp/news/nr_181212_gixo.pdf

【オンラインセミナー開催のお知らせ】

2020 年 11 月 13 日（金）16:00-17:05

「位置情報ビッグデータと AI による顧客分析で、消費行動の今に迫る」

～エリア周辺の人の動きを可視化し、データアナリティクスで的確な顧客ターゲティングを実践～

セミナー申し込み先 <https://evesys.unisys.co.jp/public/seminar/view/7277>

以 上

【エンドースメント】

株式会社ギックス
代表取締役 網野 知博氏

この度、当社のエリア価値可視化ツール「トチカチ」の販売パートナーとして、日本ユニシス様に協業いただけることを大変うれしく思います。今回の販売提携により、本サービスをより多くのお客さまにご活用いただけると確信しております。「勘と経験」を補強するために「データ」を用いるという“Data-Informed”の思想を実現するにあたり、エリア情報は大きな可能性を秘めています。本サービスをご活用いただくことで、これまで掴み切れなかった顧客ニーズや需要の変化に素早くキャッチアップできます。日本ユニシス様の「RinzaTarget」による顧客分析に、当社の「トチカチ」データを加えることで、小売、不動産、商業施設など企業のマーケティングおよび店舗運営業務の高度化に寄与していきたいと考えております。当社と日本ユニシス様は戦略的パートナーとして各種協業を推し進めており、今後も様々な領域で密に連携し、お客さまの便益創出に貢献できればと存じます。

■関連リンク：

トチカチ <https://www.unisys.co.jp/solution/biz/ai/rinzatarget.html#a8>

株式会社ギックス <https://www.gixo.jp/company/>

顧客データ分析サービス「RinzaTarget」
<https://www.unisys.co.jp/solution/biz/ai/rinzatarget.html>

※Rinza、RinzaTarget は、日本ユニシス株式会社の商標または登録商標です。

※トチカチは、株式会社ギックスの商標または登録商標です。

※モバイル空間統計は、株式会社 NTT ドコモの登録商標です。

※その他記載の会社名および商品名は、各社の商標または登録商標です。

※掲載の情報は、発表日現在のものです。その後予告なしに変更される場合がありますので、あらかじめご了承ください。

<本ニュースリリースに関するお問い合わせ>

https://www.unisys.co.jp/newsrelease_contact/