

三井情報、トレンド分析の Black Swan「トレンドスコープ」に新カテゴリを追加 - AI を活用した仮想世論が導く「流行の兆し」でオーラルケアの商品開発を支援 -

三井情報株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:浅野 謙吾、以下:三井情報)は、Black Swan Data Limited(本社:英国 ロンドン、CEO:Steve King)が提供する「トレンドスコープ(Trendscope)」で、トレンド予兆を分析できるカテゴリとして新たに「オーラルケア」を追加しました。「トレンドスコープ」は SNS やオンライン情報からソーシャル上の仮想世論を AI で作り出し、消費者の予兆行動を可視化する SaaS 型のデータ分析プラットフォームです。企業の商品開発またはマーケティング担当者は「トレンドスコープ」で得られる予兆行動データに基づいた洞察から、「流行の兆し」があるテーマ・素材・ベネフィット(*1)等を見つけ、新規事業開発や新商品企画に活用することができます。

近年、スマートフォンや SNS の普及により消費者は自ら感動や経験をオンライン上で発信しています。海外企業では、オンライン上で発信された情報を新価値創造のための経営資源として捉え、商品開発等に活かそうとする動きが加速しています。国内企業でも消費者の検索ワードや閲覧したページ、ID-POS 情報(*2)からリアルタイムに消費動向を分析していますが、それらに加え、近未来の動向を察知していち早く商品開発を立ち上げるアプローチが求められます。

トレンドスコープはオンライン上の情報から予兆行動を可視化するアルゴリズムを有していますが、オンライン上で発信される情報には商品カテゴリ等が意識されていないため、予測精度を高めるにはカテゴリ毎のデータセット(*3)が求められます。三井情報では、トレンドスコープの販売と日本市場向けのデータセット開発を担当しており、これまでにフード、スナッキング(*4)、ノンアルコール、スキンケアのカテゴリを提供してきました。昨今、コロナ禍によって増えた在宅時間を自身のヘルスケアに充てる人が増えており、多くの人が毎日行うヘルスケア習慣の 1 つである「オーラルケア」の市場成長を見込んで、今回のデータセットを開発しました。企業はトレンドスコープを利用してトレンド予兆をすばやく察知し、商品開発等のプロセスに組み入れることでトレンド予測精度の向上による収益拡大を期待できます。

■トレンドスコープのポイント

- 全世界の Twitter 全量データおよび業界サイト・著名ブログを含むオンライン情報から、消費者の予兆行動を可視化し、次に流行するターゲットカテゴリに関するテーマ・素材・ベネフィット等の発見を支援
- 海外のトレンド分析による国内トレンドとの比較や海外情報のいち早いキャッチアップに活用
- SaaS 型で提供されるため、サービス購入後からすぐに利用が可能

トレンドレベルを黎明～衰退までの6段階のフェーズで表示



①黎明フェーズ(Dormant)

トレンドとして顕在化していない。言及数も少なく、成長率も横ばい。

②出現フェーズ(Emerging)

トレンドとして伸び始めている。言及数はまだ少ないが成長率高め。

③成長フェーズ(Growing)

トレンドに最も勢いのある段階。言及数も多く成長率も高い。

④成熟フェーズ(Mature)

成長の勢いが収まった段階。言及数は多いが成長率は横ばい。

⑤下降フェーズ(Declining)

言及数は多いが、流行が終わり、下降トレンドになりつつある段階。

⑥衰退フェーズ(Fading)

トレンドとしてはほぼ衰退した段階。言及数も少なく成長率もマイナス。

三井情報は2014年より流通・小売業に向けた分析予測ソリューションの積極的な研究開発を進め、2019年4月にはトレンドスコープの販売を開始しました。三井情報では引き続きトレンドスコープの提供を通じて、企業におけるデジタルを活用した新たな事業創出を支援していきます。

今回の新カテゴリのリリースに際し、Black Swan Data Limited の Steve King 氏より以下のエンドースメントをいただいております。

“Trendscope is helping brands across the world launch new product innovations ahead of the curve. The new Oral Care dataset is the most comprehensive and exhaustive analysis of this category ever created, and we’re excited to work with new brands in this space who share our passion for disruption through the application of trend prediction.”

『トレンドスコープは、世界中のブランドで、時代を先取りした新製品のイノベーションを発表するのに役立っています。新しいオーラルケアのデータセットは、これまでに作成されたこのカテゴリの分析の中で最も包括的かつ網羅的なものです。私たちは、トレンド予測を活用した革新的で情熱があるオーラルケア分野の新しいブランドと協力できることを楽しみにしています』

Black Swan Data Limited
CEO
Steve King

- (*1) 消費者が商品から得られる恩恵やプラスの効果
- (*2) 「誰に販売した/誰が購入した」の情報が追加された POS 情報
- (*3) AI の機械学習に必要なデータ群
- (*4) 間食のような3食以外の軽い食事

以上

【関連ページ】

Black Swan 製品ページ: https://www.mki.co.jp/solution/analytics_blackswan.html

【三井情報株式会社について】

三井情報株式会社 (MKI) はキャッチコピー『ナレッジでつなぐ、未来をつくる』を掲げ、ICT を基軸とした事業戦略パートナーとしてお客様の IT 戦略を共に創り、デジタルトランスフォーメーションを支援しています。半世紀にわたり培った技術や知見の結実である“KNOWLEDGE”を活かし、お客様と共に価値を創造する「価値創造企業」として絶え間ない挑戦を続けていきます。

ホームページ: <https://www.mki.co.jp/>

※三井情報、MKI 及びロゴは三井情報株式会社の商標または登録商標です。

※本リリースに記載されているその他の社名・商品名は、各社の商標または登録商標です。

【報道関係者からのお問い合わせ先】

三井情報株式会社

広報・CSV推進室

TEL : 03-6376-1008 E-mail : press-dg@mki.co.jp

【本製品サービスに関するお問い合わせ先】

三井情報株式会社

バイオヘルスケア営業部営業室 DX・事業開発チーム

TEL : 03-6376-1291 E-mail : bh-sales-dg@mki.co.jp