

ジオデモグラフィックデータ活用による 顧客分析とGISマーケティング

株式会社 J P S

横田 渉

従来のマーケティングの課題



Q: マーケティング活動の問題点は？

収益につながる効果・結果が出ていない

46.2%

個人情報保護法が絡んで取扱いが難しい

44.0%

マーケティング手法間での連携がうまくできない

37.4%

業務が煩雑で、ついつい後回しになっている

36.3%

データが分散化し分析に膨大な労力を要する

29.7%

お客様情報が思うように集まらない

28.6%

コストが多大にかかり継続性に課題あり

25.3%

シナジーマーケティング株式会社調査結果より

マスマーケティングだけでは売れない時代へ

自社が置かれている現状



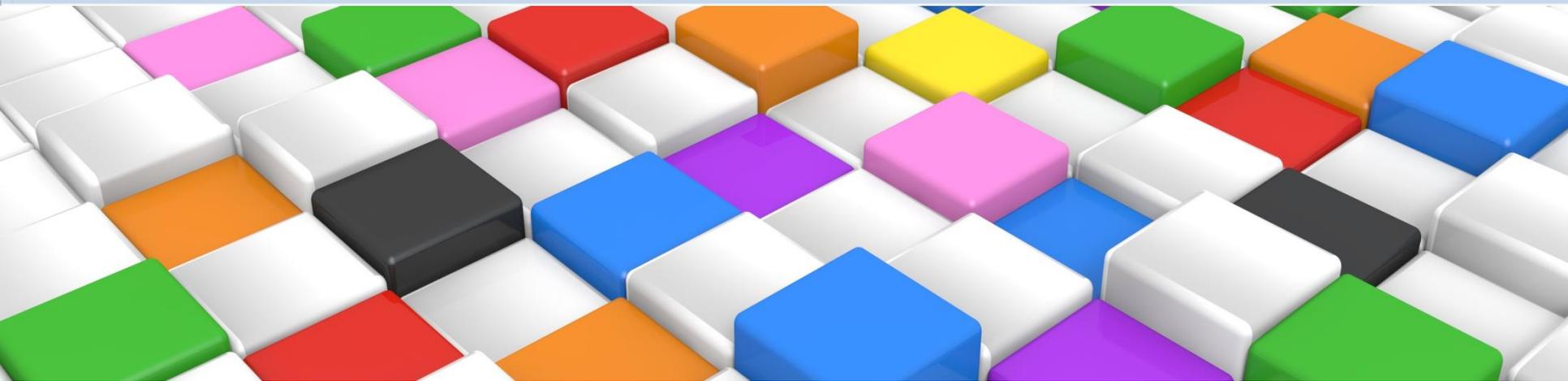
最少のリスクと資金で最大の効果をあげる取り組みが必要

社会経済の低迷



ライフスタイル
の多様化

今必要とされるマーケティングデータとは



Geodemographics



今必要とされるマーケティングデータとは



Chomonicx3.0



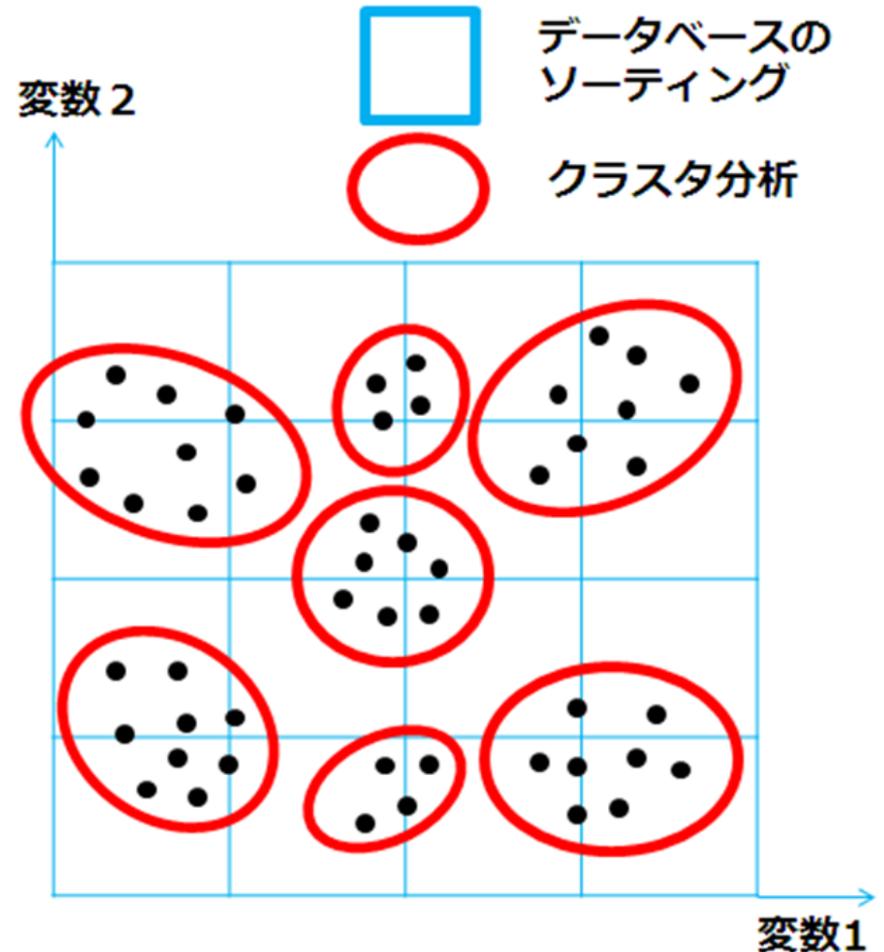
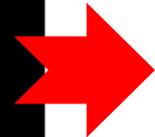
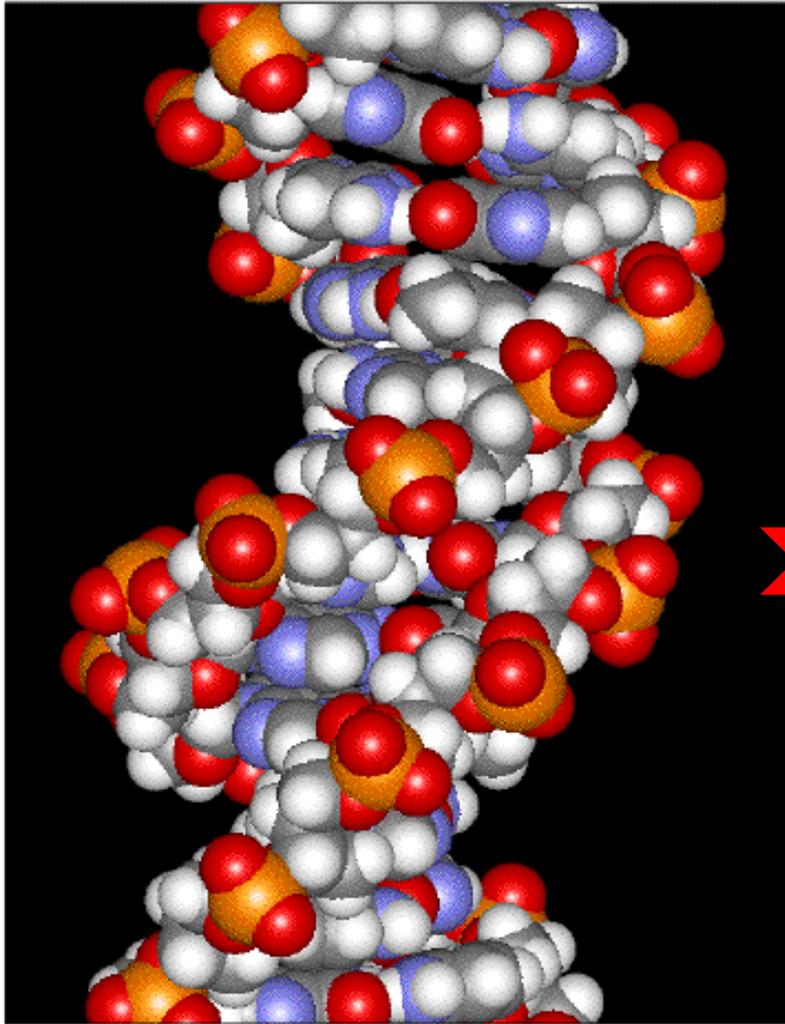
クラスター分析とは？

クラスター (Cluster) とは…



もともと、**ブドウの房** という意味
群れ、集団、集落のことです

ベースにして似たようなグループをくくった固まりをクラスターと表現している



Chomonicx3.0™

acxiom

JPS
GIS マーケティング専門集団



設立：1969年

本社：Little Rock, Arkansas

**株式公開：1983年
(NASDAQ ACXM)**

従業員数：6,200人

米国内：12支店

ヨーロッパ：15支店

アジア・豪州：6支店

売上高：US\$11.5億



Chomonicxは米国アクシオム社が30年以上の経験と実績で積み上げたノウハウを駆使し、日本向けに全国の町丁目単位国勢調査を基盤に作り上げた、新たなジオデモグラフィック（地理的人口統計）ライフスタイルクラスターデータです。

過去に制作したChomonicx1.0（2000年）、Chomonicx2.0（2005年）の進化版としてChomonicx3.0を**2013年7月**にリリースいたしました。

2010年度版国勢調査が公表され、社会情勢の変化や地理的合併などが急速に進んでいる今、クラスターを再構築することが望ましいと判断し、新たに36の分類を設定いたしました。

Chomonicx3.0は地域のグループ化や特色を把握する上で非常に斬新かつ先進的なツールであり、より地域に密着したエリアマーケティングを行うことが可能となります。

◆Chomonicx3.0作成背景にある12の主要要素

収入

持ち家

年齢構成

家族構成

教育

駅距離

地価

人口密度

世帯人数

子供の有無

職種

居住年数

description

01: プラチナタウン	都心の高層ビルが立ち並ぶ中心街に居住する高収入若年層。
05: 豊かな都心家族	都心部に居住し経済的に余裕のある子供のいる家族。仕事と家庭を両立。
06: 都心独身	都心部に居住する経済的に余裕のある単身者。自由とキャリアを愉しむエリア。
06*: 都心独身貴族	06より更に経済的に余裕のある単身者。ゴールドカード所有者が多い。
07: アーバンホーム	都心部に居住するカップルと家族の混合地域。都会的なライフスタイルを満喫。
08: 中堅マンション生活	都心及び都市中心部の共同住宅に居住する中高所得の中年夫婦。
15: 都心ミドルファミリー	都心の戸建て住宅に定住する平均所得の中年層。
20: シニアコミュニティ	昔から続く商店が立ち並ぶ地域に定住するシニア夫婦及び単身シニア。
26: 沿線駅前生活	都心近郊に居住し仕事を始めたばかりの新社会人と昔からこの地域に定住する熟年層との混合地域。
32: スチューデントワールド	学生の街。
12: 郊外団塊コミュニティ	郊外居住地域に定住する中高所得の熟年層。
13: 沿線通勤サラリーマン	都心近郊地域に住み都心部に通勤する中高所得の若中年サラリーマン家族。
14: 沿線通勤ファミリー	都市郊外に住み都心部に通勤する中間所得の中高年のファミリー。
17: 郊外ミドルファミリー	郊外の借家に居住する平均的給与所得の単身者及び中堅ファミリー。
10A: ライト&ネオン	都心の商店街に居住する高所得の若年層。
10B: アーバンコア	都市中心部の商店街に居住する中所得の熟年層。
10C: サブアーバンコア	都市近郊の商店街に定住する中所得の熟年層。
22: 団地ベアレツ	団地に住む若年家族。
23: 団地ライフ	比較的限られた収入で生計を立てる単身またはカップルの生活。
28: 団地シニア	比較的限られた収入で生計を立てる中高年単身またはカップル。
02: 満ち足りた生活	都心郊外及び都市郊外に居住するもっとも経済的に余裕のある高年層の家族。成人した子供たちと一緒の快適で贅沢な生活。
03: 郊外安定生活	都心郊外及び都市郊外に居住する高学歴で経済的に恵まれた中高年齢層の子供のいる家族。
04: 郊外マイホームファミリー	都心及び都市郊外に居住しはじめた経済的に余裕のある子育て中心の家族。
09A: ヤングホワイトカラーファミリー	都心及び都市近郊の給与住宅に居住し安定した職業に就く中間所得の若年のファミリー。
09B: ホワイトカラーファミリー	都心及び都市近郊の給与住宅に居住し安定した職業に就く中間所得の中高年ファミリー。
11: 社宅族	給与住宅や社員寮に住む単身中高年層。
18: Do-It-Yourself	郊外居住地域に定住する平均的所得の中年ファミリー。
27: 郊外ブルーカラー	郊外居住地域に居住する中間所得の工場従業者。
24: 郊外駅前生活	郊外に住む低中所得の単身。
25: ヤングフリーター	郊外の賃貸住宅に居住する低所得の単身若年およびファミリー。
16: カントリーコンフォートライフ	人口の少ない田園地域に定住するビッグファミリー。
19: カントリービッグファミリー	人口の少ない田園地域に定住し親子二世、三世が同居する大家族。
21: ファミリールーツ	人口の少ない地域に長く住み農漁業に従事する祖父母とサラリーマンの息子、中高生の孫の三世家族。
29: 素朴な生活	人口の少ない田園地域に居住する比較的低所得の熟年層。
30: カントリーベアレツ	人口の少ない田園地域に居住し比較的低所得でつましい生活をするファミリー。
31: カントリーリタイヤ	人口の少ない田園地域で年金生活をおくる退職高齢者。

12 social group



高



富裕度

低

豊かな田舎

- 16 カントリーコンフォートライフ

マイホーム

- 02 満ち足りた生活
- 03 郊外安定生活
- 04 郊外マイホームファミリー
- 09A ヤングホワイトカラーファミリー
- 09B ホワイトカラーファミリー

通勤族

- 12 郊外団塊コミュニティ
- 13 沿線通勤サラリーマン
- 14 沿線通勤ファミリー
- 17 郊外ミドルファミリー

トレンドライフ

- 01 プラチナタウン
- 05 豊かな都心家族
- 06 都心独身
- 06* 都心独身貴族

トラディショナル田舎

- 19 カントリービッグファミリー
- 21 ファミリールーツ

ブルーカラー郊外

- 11 社宅族
- 18 Do-it-Yourself
- 27 郊外ブルーカラー

商店街

- 10A ライト&ネオン
- 10B アーバンコア
- 10C サブアーバンコア

アーバンミドルクラス

- 07 アーバンホーム
- 08 中堅マンション生活

節約カントリーライフ

- 29 素朴な生活
- 30 カントリーペアレンツ
- 31 カントリーリタイヤ

ローカル郊外

- 24 郊外駅前生活
- 25 ヤングフリーター

団地ライフ

- 22 団地ペアレンツ
- 23 団地ライフ
- 28 団地シニア

下町

- 15 都心ミドルファミリー
- 20 シニアコミュニティ
- 26 沿線駅前生活
- 32 スチューデントワールド

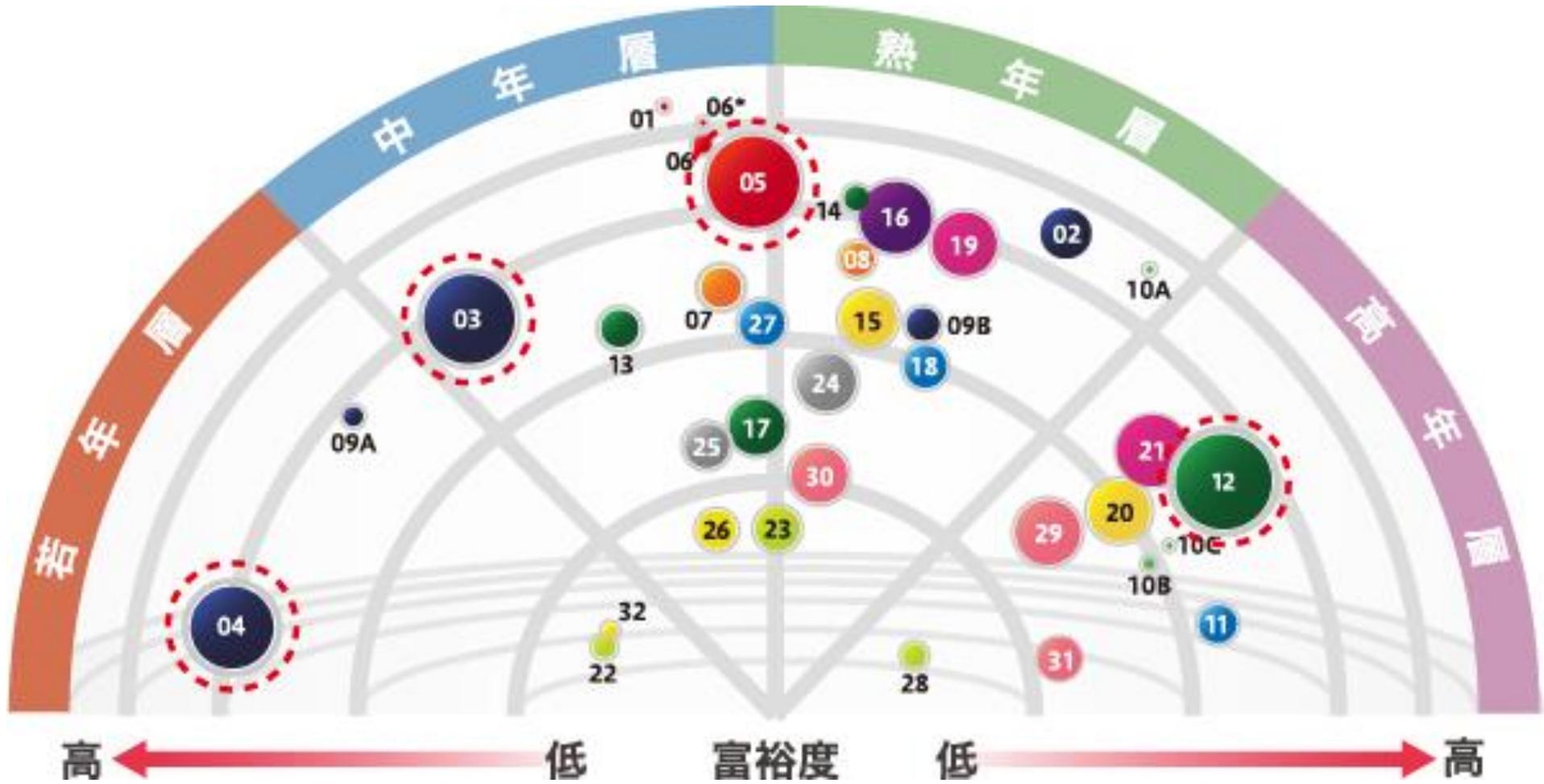
低



都市化

高

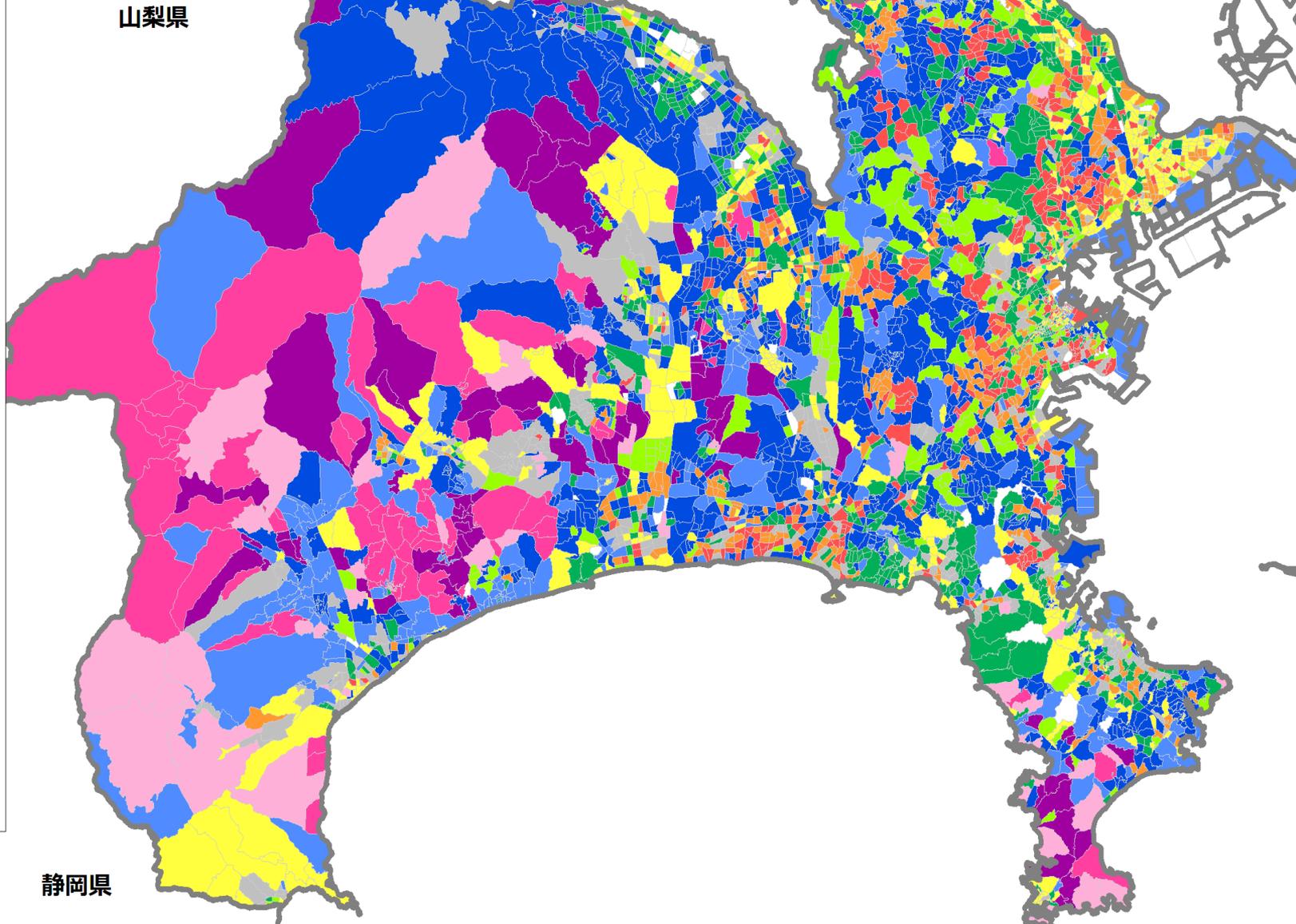
fan

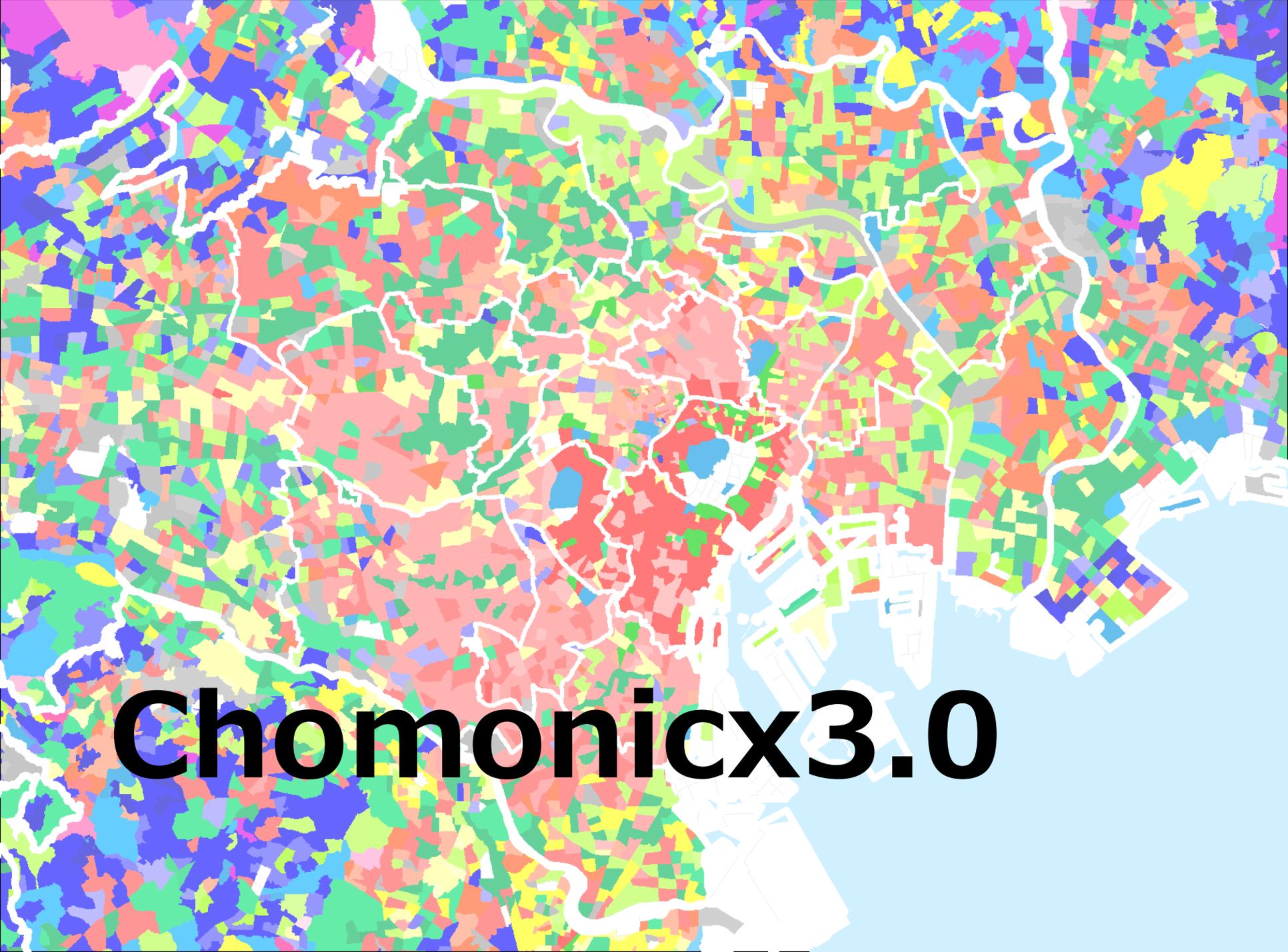


Chomo3CD&クラスタ名

- 01 プラチナ
- 05 豊かな都心家族
- 06 都心独身
- 06* 都心独身貴族
- 07 アーバンホーム
- 08 中堅マンション生活
- 15 都心ミッドファミリー
- 20 シニアコミュニティ
- 26 沿線駅前生活
- 32 スーパー・ストリート
- 12 郊外回塊コミュニティ
- 13 沿線通勤サラリーマン
- 14 沿線通勤ファミリー
- 17 郊外ミッドファミリー
- 10A ライト&ネウ
- 10B アーバンコア
- 10C サブアーバンコア
- 22 団地ハアレツ
- 23 団地ライフ
- 28 団地シニア
- 02 満ち足りた生活
- 03 郊外安定生活
- 04 郊外マイホームファミリー
- 09A ヤングホワイトカーファミリー
- 09B ホワイトカーファミリー
- 11 社宅族
- 18 Do-it-Yourself
- 27 郊外フルカー
- 24 郊外駅前生活
- 25 ヤングフリーター
- 16 カントリー・コンフォートライフ
- 19 カントリー・ビレッジファミリー
- 21 ファミリールーツ
- 29 素朴な生活
- 30 カントリー・ハアレツ
- 31 カントリー・リアタイヤー

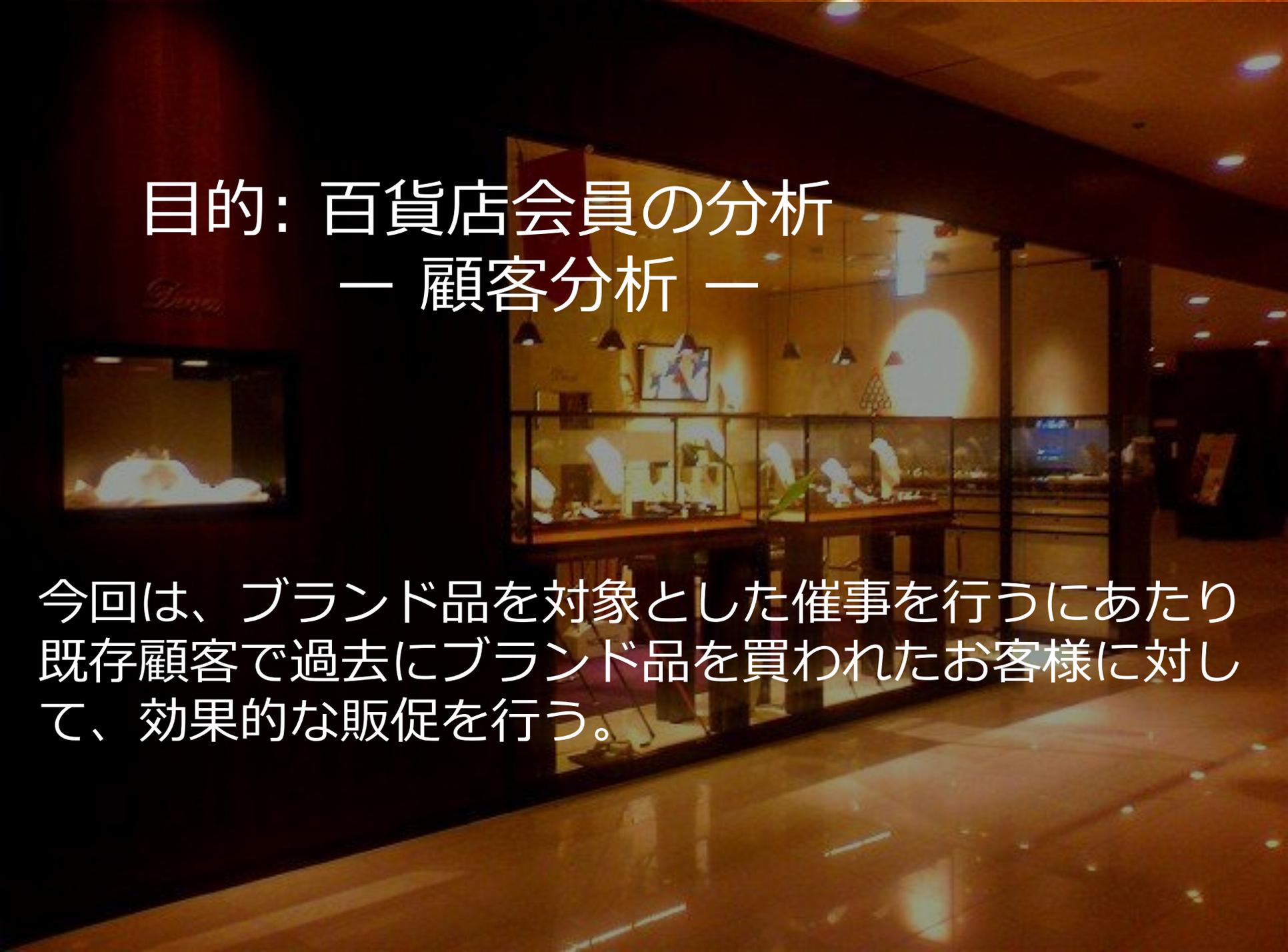
map image





Chomonicx3.0

百貨店会員の分析



目的：百貨店会員の分析 — 顧客分析 —

今回は、ブランド品を対象とした催事を行うにあたり
既存顧客で過去にブランド品を買われたお客様に対し
て、効果的な販促を行う。

百貨店会員

売上回数
売上金額で
分類

VIP



A

準優良



B, C

一般



D, E

非固定



F

売上金額_G

売上回数_G

A

B & C

D & E

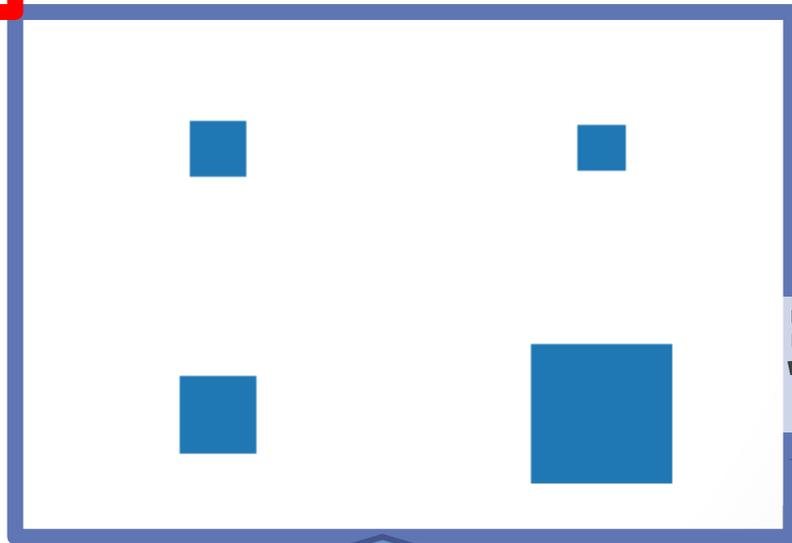
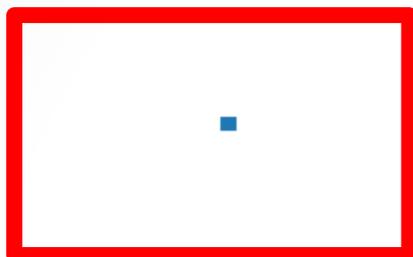
F

A

B & C

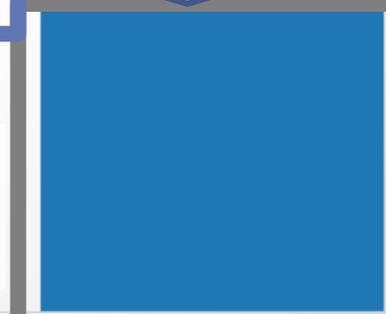
D & E

F



非固定

準優良・一般



売上金額_G

売上回数_G

A

B & C

D & E

F

A



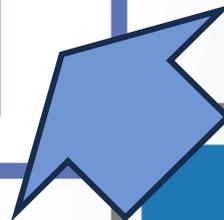
B & C

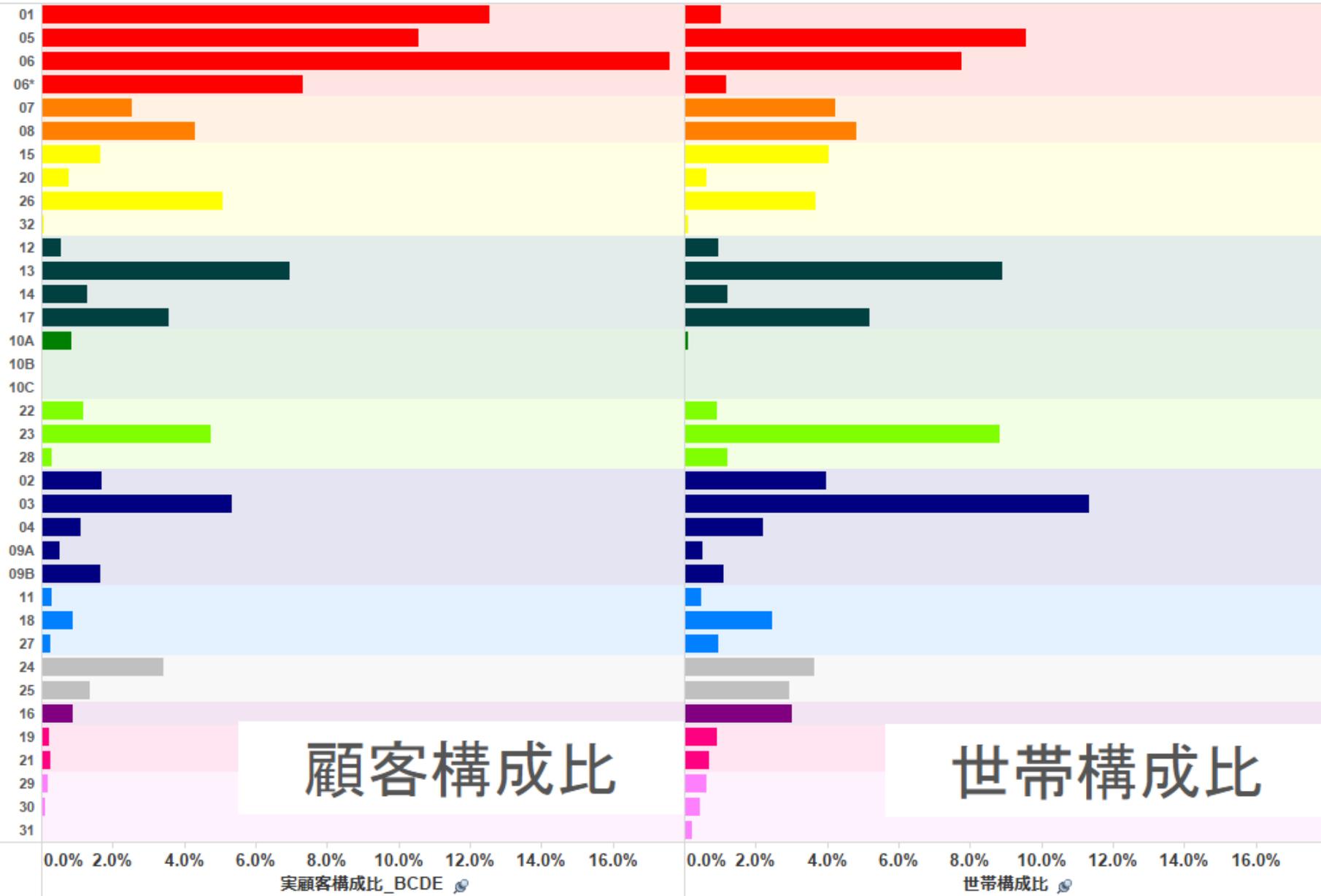


D & E



優良顧客への育成





顧客構成比

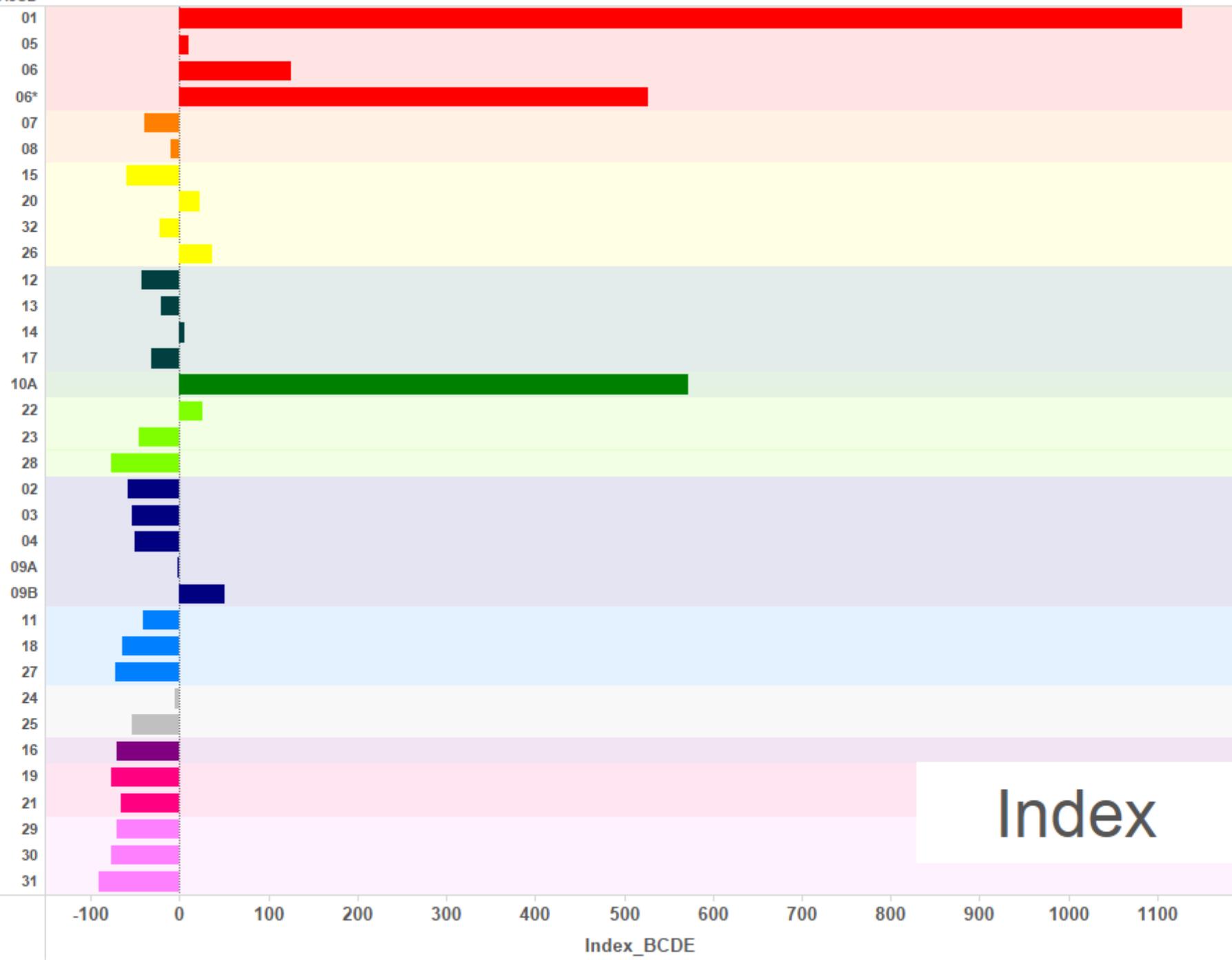
世帯構成比

0.0% 2.0% 4.0% 6.0% 8.0% 10.0% 12.0% 14.0% 16.0%

実顧客構成比_BCDE

0.0% 2.0% 4.0% 6.0% 8.0% 10.0% 12.0% 14.0% 16.0%

世帯構成比



Aグループ(01, 06*, 10A)

ボリュームは少ないが客単価が非常に高いため、
ロイヤリティの高い販売促進を行う

「カタログの配布」

$$\text{ターゲット世帯} \times \text{200円} + \text{300万円}$$

01,06*,10Aの非固定顧客数

郵送費

制作諸経費

||

約500万円

Bグループ(05, 06)

優良顧客になる傾向が強いもののボリュームが多いため、コストを抑えながら販売促進を行う

「ハガキの送付」

$$\frac{\text{ターゲット世帯}}{\text{05, 06の非固定顧客数}} \times (\frac{\text{50円+30円}}{\text{製作費・郵送費}})$$

05, 06の非固定顧客数

製作費・郵送費

＝

約200万円

参考事例

ソーラーパネル（オール電化） 究極のターゲットエリア抽出戦略

既存顧客分析結果から得たターゲット属性

① ライフスタイルデータ(Chomonicx3.0)

02 満ち足りた生活

都心郊外及び都市郊外に居住するもっとも経済的に余裕のある高年層の家族。成人した子供たちと一緒に快適で贅沢な生活。

12 郊外団塊コミュニティ

郊外居住地域に定住する中高所得の熟年層。

16 カントリーコンフォートライフ

人口の少ない田園地域に定住するビッグファミリー。

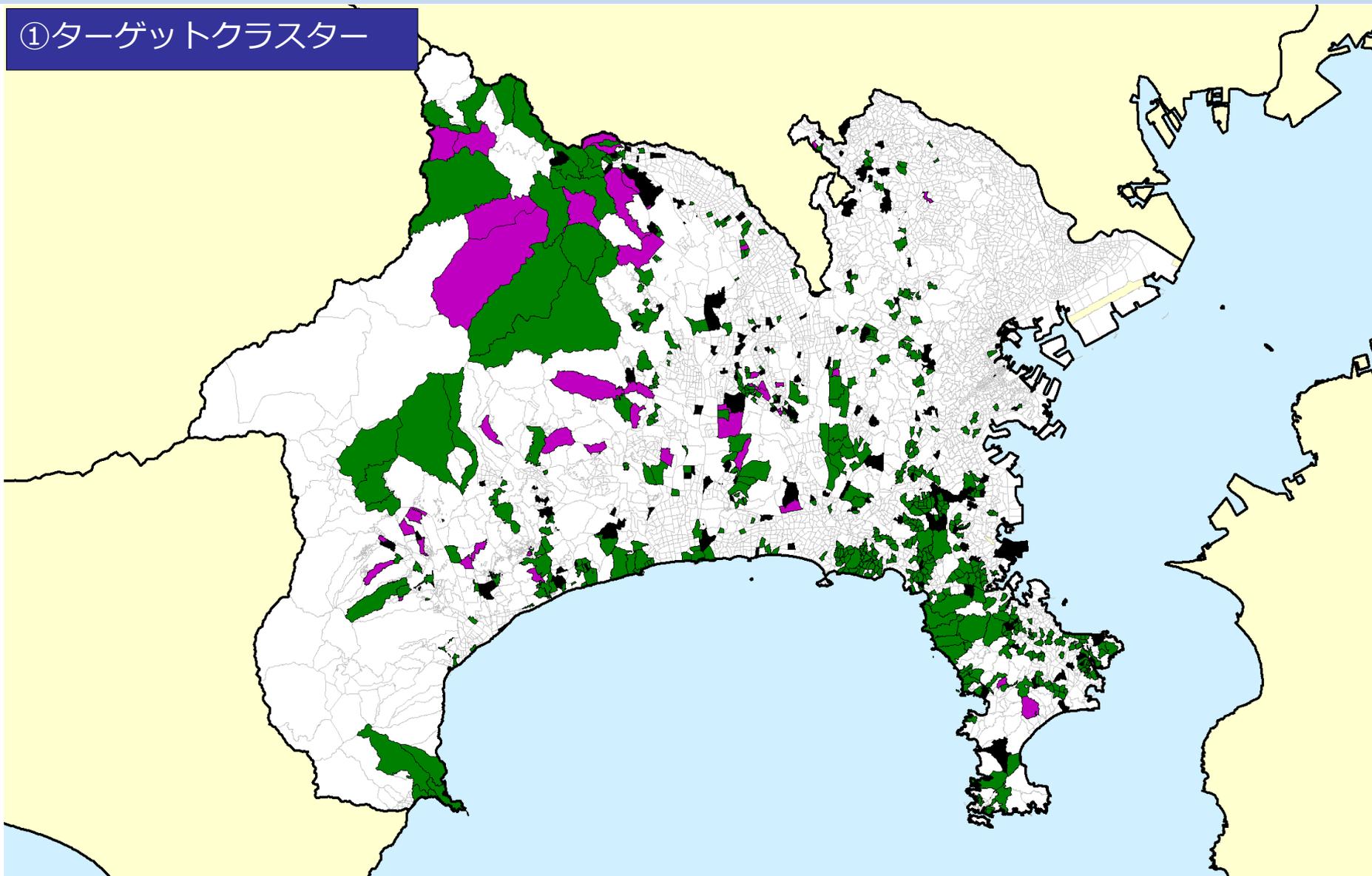
- ② 一戸建て建物数が多い
- ③ 年齢40～65歳の人口が多い
- ④ 世帯人数が3人以上
- ⑤ 世帯年収が700万円以上

今までは
ここまでが限界!!

これからは・・・ ⑥ 延床面積が200㎡以上の家

事例) ソーラーパネル (オール電化)

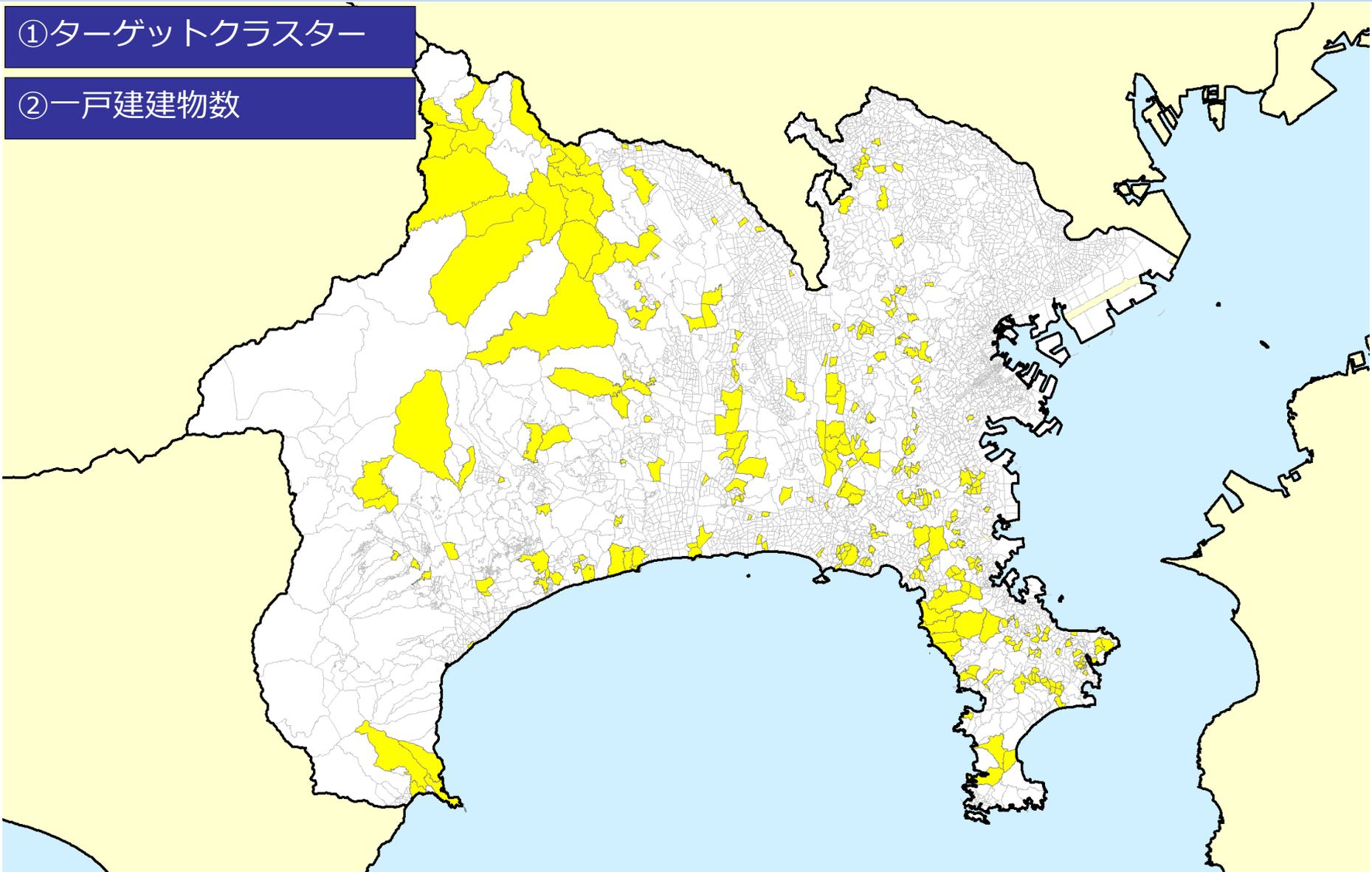
①ターゲットクラスター



事例) ソーラーパネル (オール電化)

①ターゲットクラスター

②一戸建建物数



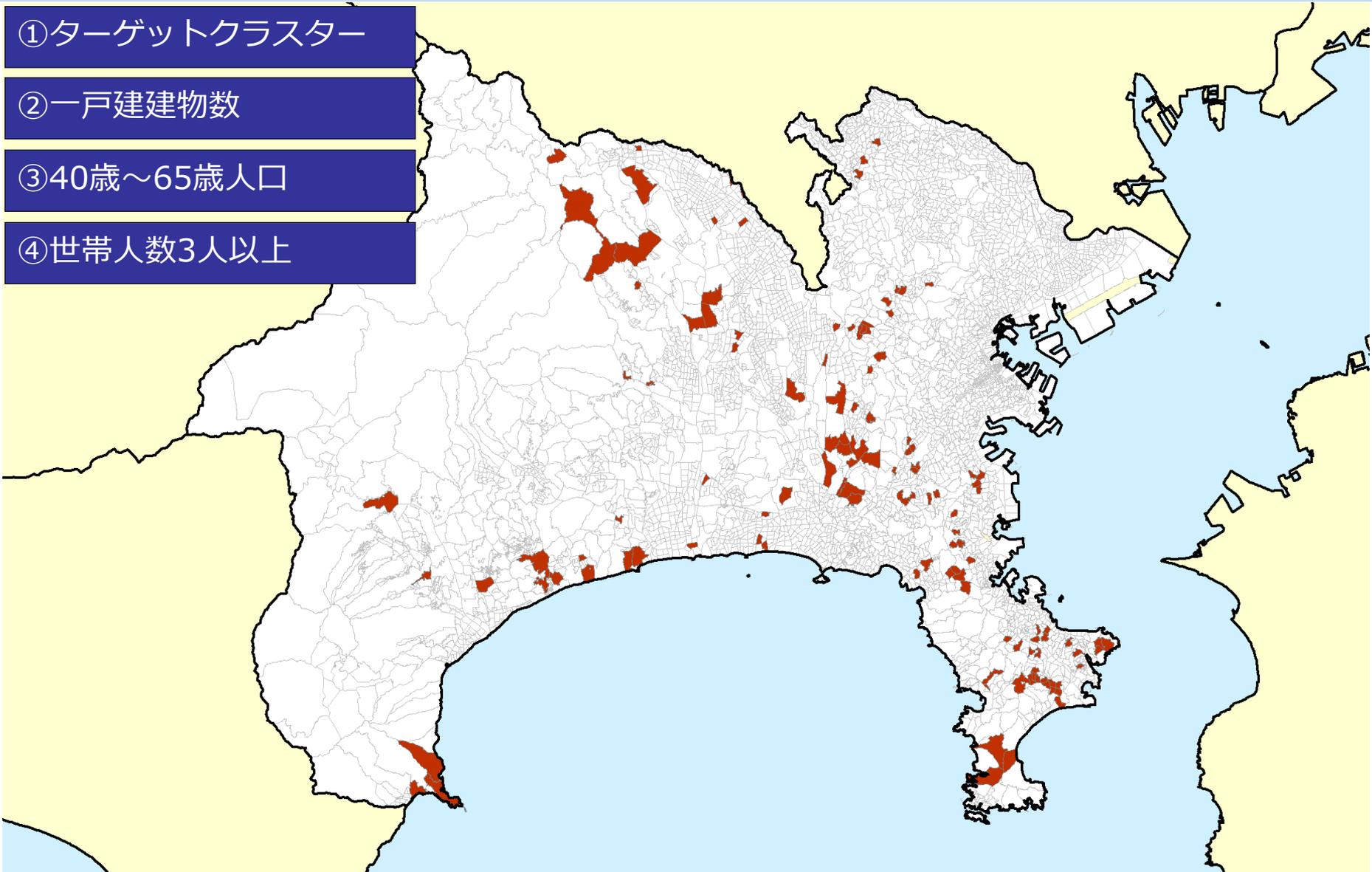
事例) ソーラーパネル (オール電化)

①ターゲットクラスター

②一戸建建物数

③40歳～65歳人口

④世帯人数3人以上



事例) ソーラーパネル (オール電化)

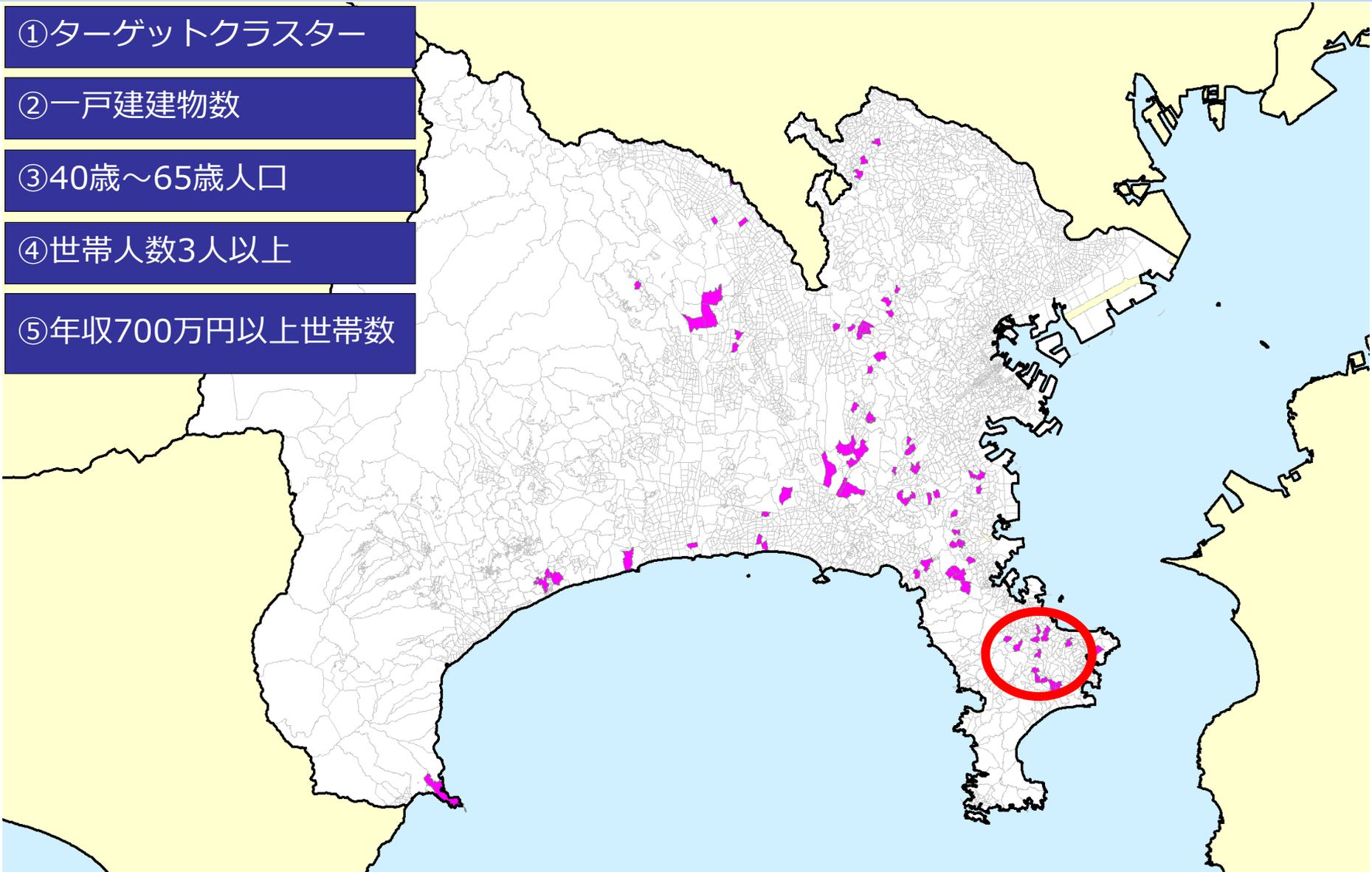
①ターゲットクラスター

②一戸建建物数

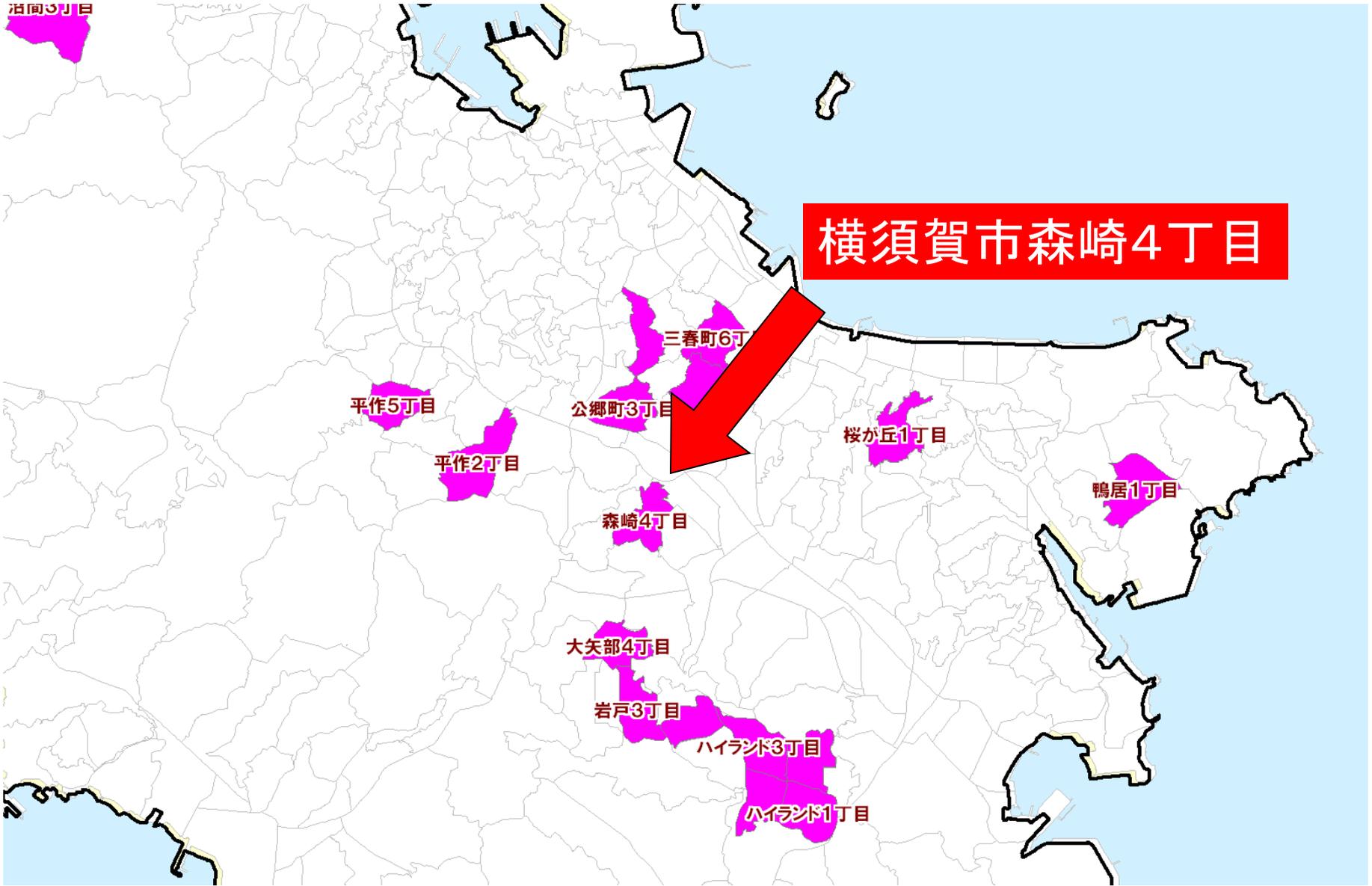
③40歳～65歳人口

④世帯人数3人以上

⑤年収700万円以上世帯数



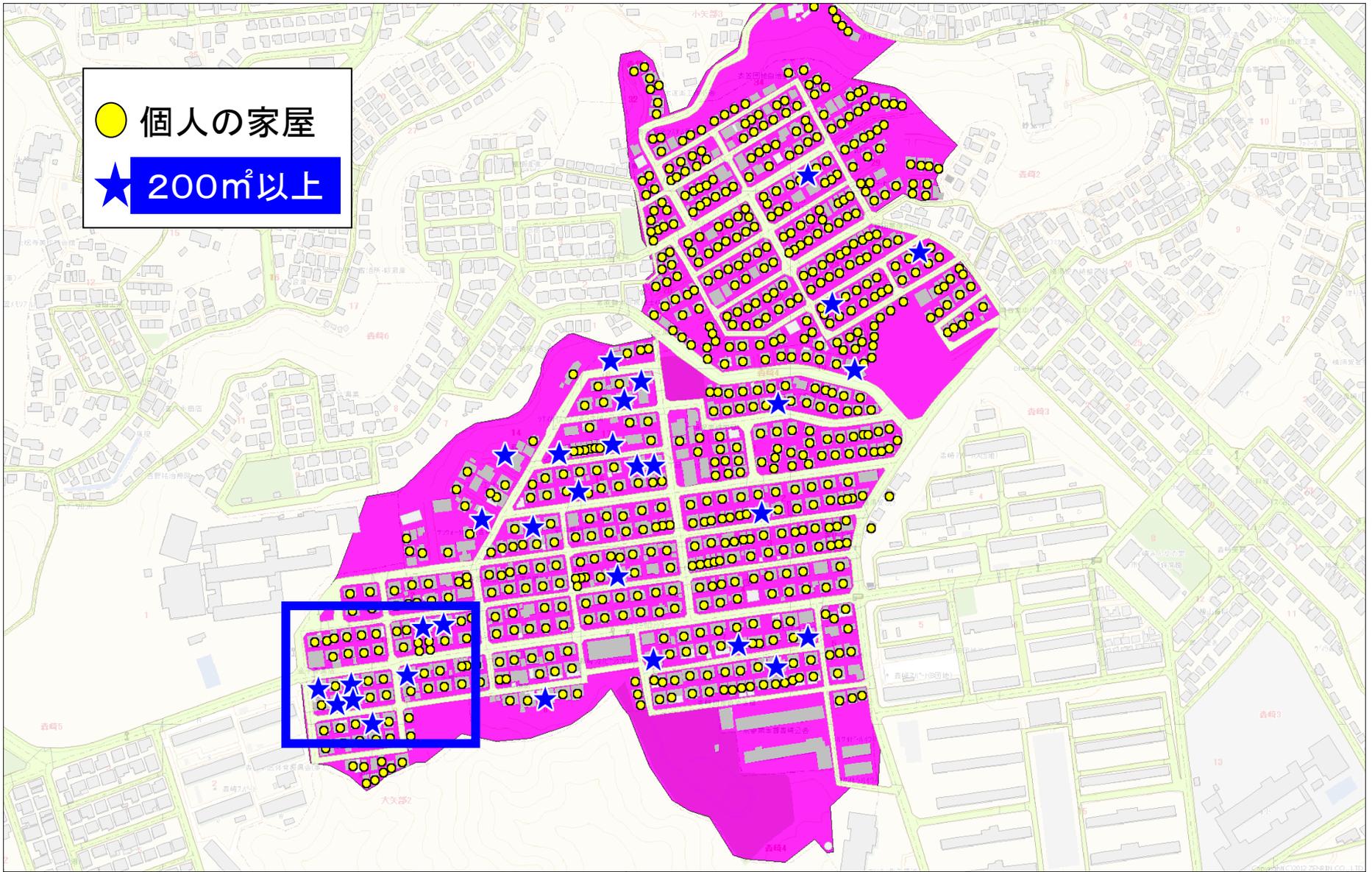
事例)ソーラーパネル(オール電化)



事例)ソーラーパネル(オール電化)



● 個人の家屋
★ 200m²以上



事例) ソーラーパネル (オール電化)



住所コード	住所	氏名	電話番号	延床面積	建物分類	経度	緯度
14201095004023	横須賀市森崎4丁目		046-8	92.02	個人の家屋	139.675	35.249
14201095004024	横須賀市森崎4丁目		046-8	105.72	個人の家屋	139.675	35.2491
14201095004024	横須賀市森崎4丁目		046-8	62.56	個人の家屋	139.675	35.2492
14201095004024	横須賀市森崎4丁目		046-8	94.86	個人の家屋	139.675	35.2493
14201095004024	横須賀市森崎4丁目		046-8	104.68	個人の家屋	139.674	35.2491
14201095004024	横須賀市森崎4丁目		046-8	105.6	個人の家屋	139.675	35.2492
14201095004024	横須賀市森崎4丁目		046-8	124.38	個人の家屋	139.675	35.2491
14201095004024	横須賀市森崎4丁目		046-8	70.98	個人の家屋	139.675	35.2493
14201095004024	横須賀市森崎4丁目		046-8	109.8	個人の家屋	139.675	35.2492
14201095004024	横須賀市森崎4丁目		046-8	67.00	個人の家屋	139.675	35.2491

35° 14'44.69" N 139° 40'16.25" E 標高 50m

高度 234m