

G空間EXPO



# 実践的ジオデモグラフィックデータの活用について

2013年11月14日  
ESRIジャパン株式会社  
渡邊基弘



# GISを用いたジオデモグラフィックデータ 活用事例

# The Washington Times

創刊：1982年

発行部数：約85,000部

## 課題

- 新規購読者の獲得方法

## GOAL=目的

- ✓ 広告収入の拡大
- ✓ 定期購読者数および発行部数を増やす
- ✓ 新規顧客獲得のための営業戦略立案



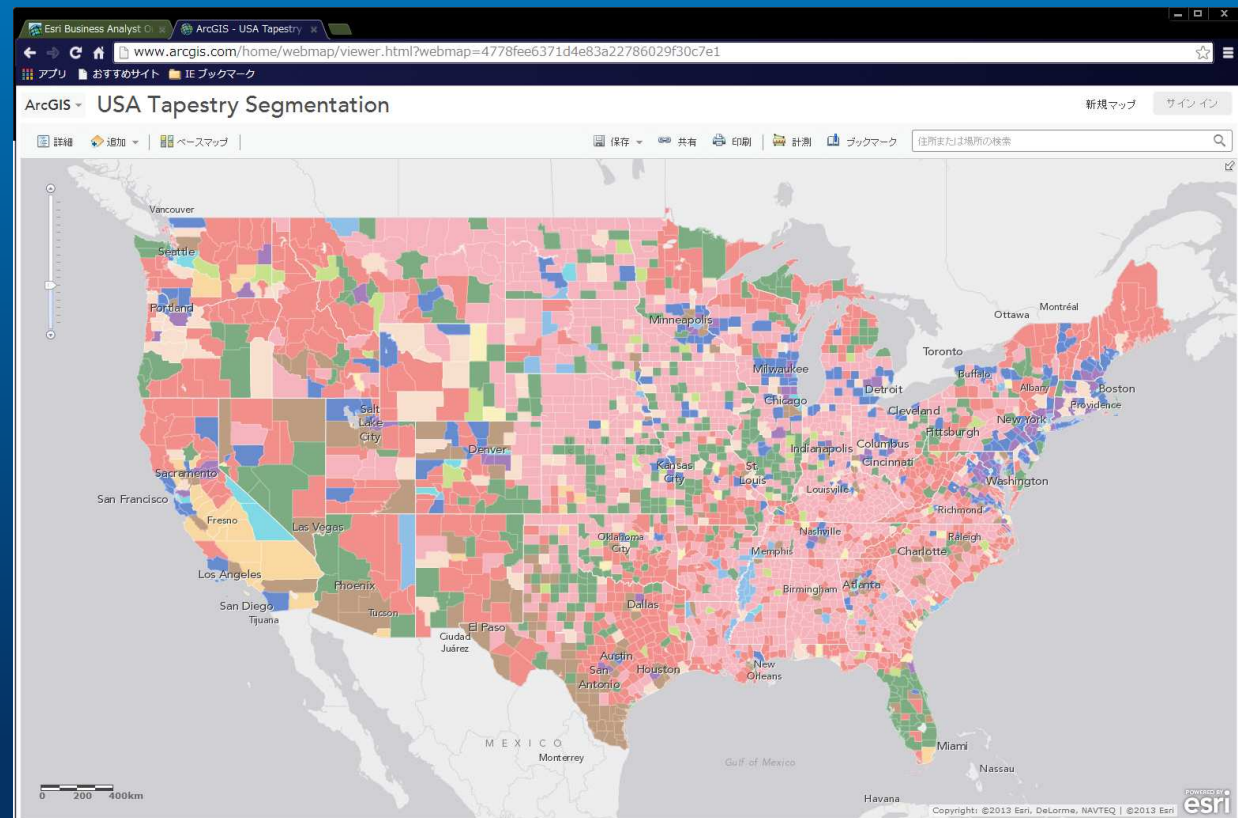
# The Washington Times

- ・ 自社の顧客はどこにいる？
- ・ どのような地域に住んでいる？
- ・ 同じような人たちはどこにいる？
- ・ 同じような人たちにどのようにアプローチしたらよい？



# Tapestry Segmentation

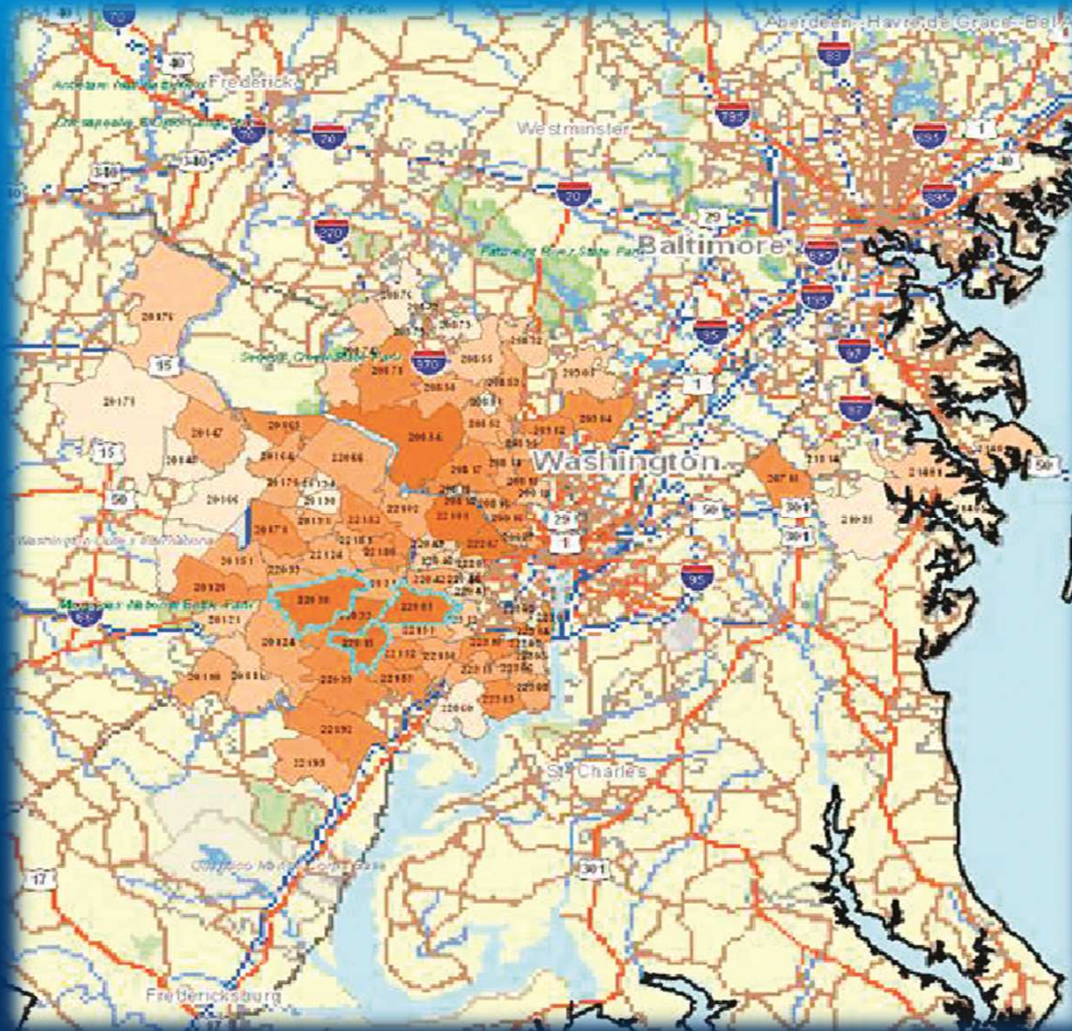
- 12 ライフモードグループ
- 11 都市タイプグループ
- 65 クラスタ





# 分析手法

## 自社の顧客はどこ？



プロファイリング



有効なクラスタを抽出

02

03

05

# 有効クラスタの一例

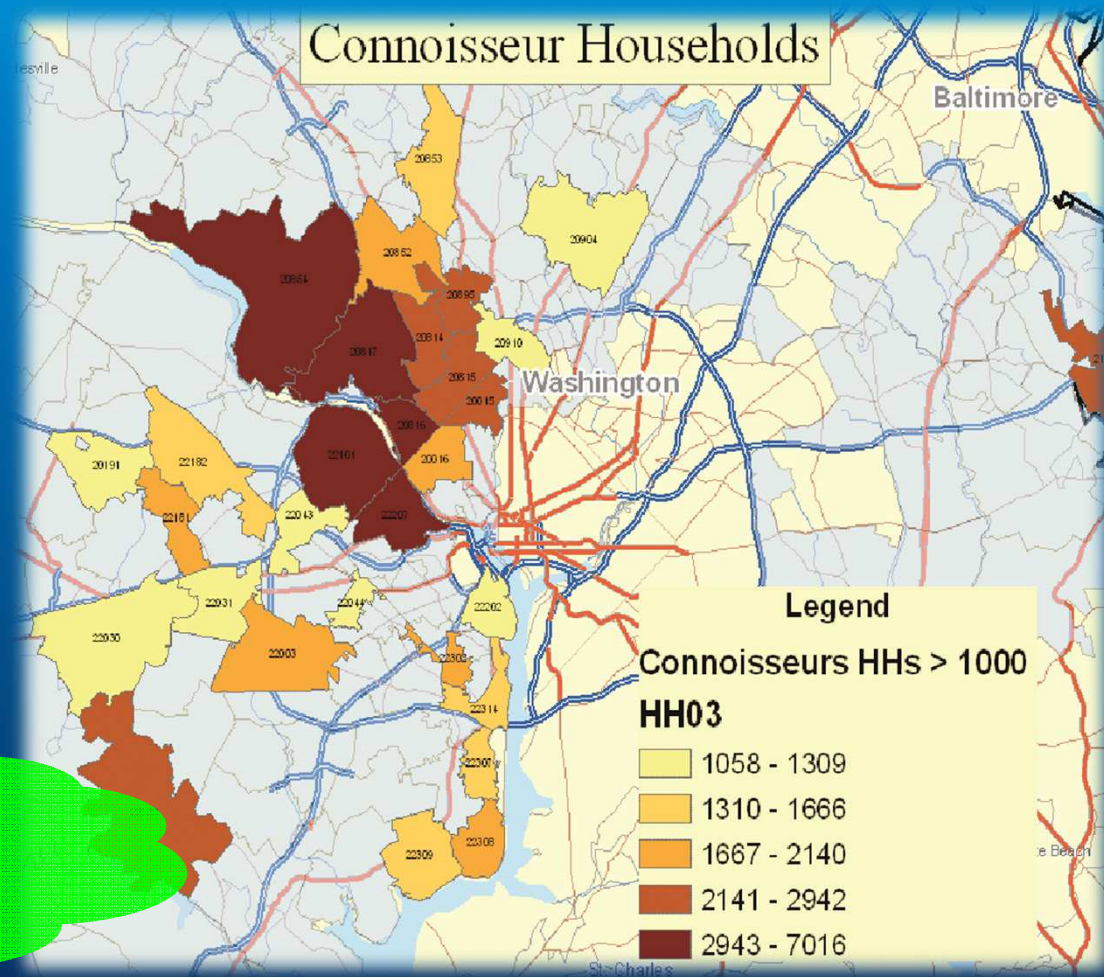
03

## Connoisseurs (コノサーズ)

- 都市部に居住
- 収入は最も高いクラス
- 平均年齢：47歳
- 高学歴
- 管理職クラス
- 白人

- ボランティア活動へ参加
- 飛行機でよく旅行する
- アメリカンエキスプレス所有
- 車にナビが付いている

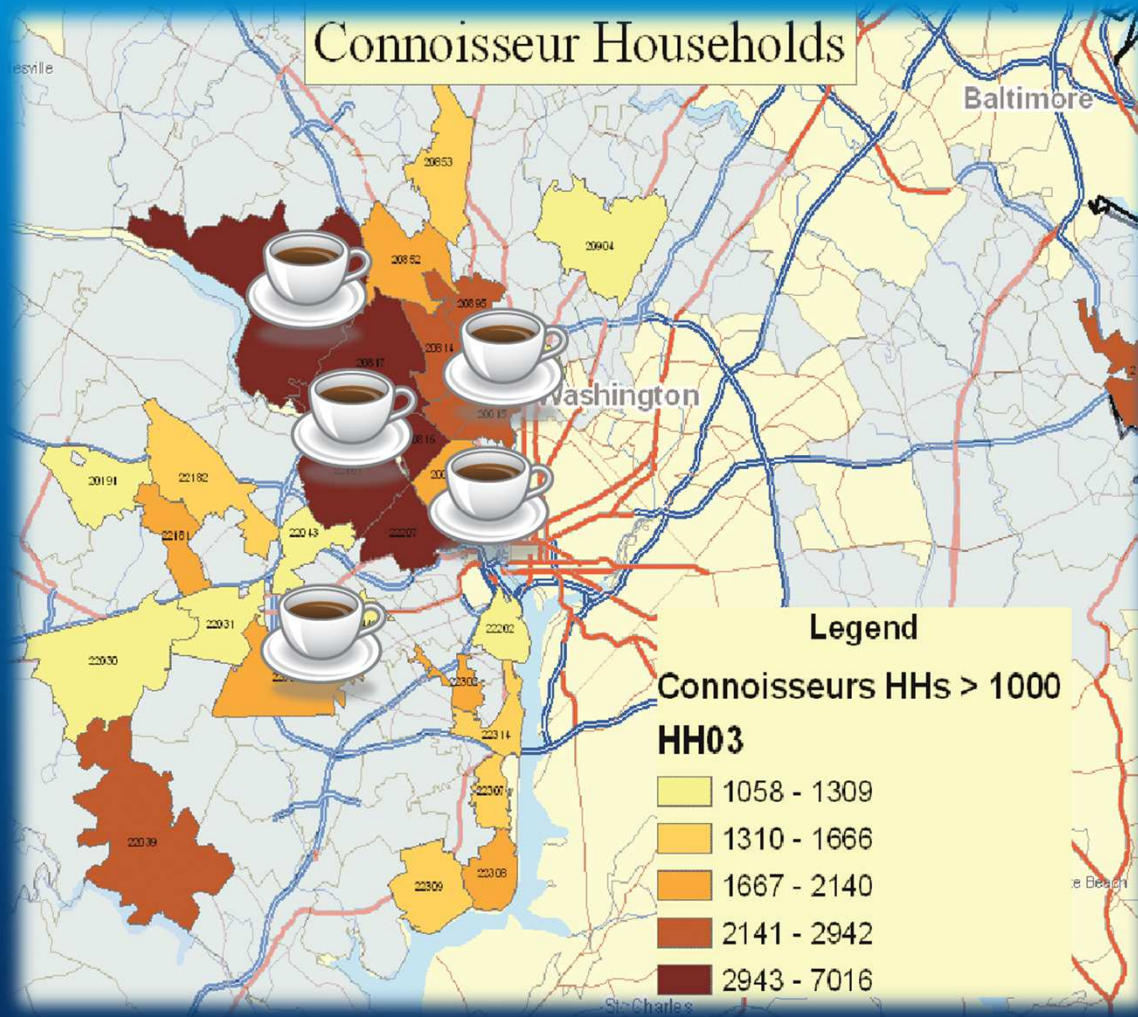
- ・ コーヒーを好む！
- ・ コーヒーメーカー所有
- ・ スターバックスが好き





# 対策①

## クラス「03」地域に点在するコーヒーショップに新聞自販機を設置





# 対策②

## ライフスタイルの特徴から

02

02 Suburban Splendor



インテリア  
デザイン

03

03 Connoisseurs



旅行  
コーヒー

05

05 Wealthy Seaboard Suburbs

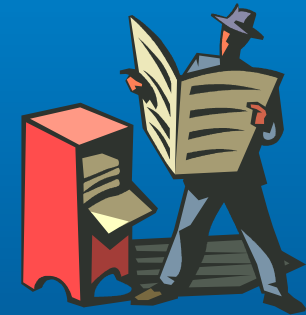


ショッピング  
レジャー

**それぞれの趣味嗜好を考慮した全く違う広告媒体**

# 効果

1. コーヒーショップ近隣に設置した自販機で  
売上アップ！



2. クラスタ別に訴求した広告で、2つのクラスタから  
新規購読のレスポンスを獲得！

インテリア  
デザイン

旅行  
コーヒー

ショッピング  
レジャー

# ジオデモグラフィックデータを利用する際に

- ツールが欲しい
- ツールはあるが地域分析するには不十分
- ツールも地域分析ツールもあるがそれぞれ別のツール



# Esri Business Analyst (ビジネスアナリスト)

ビジネス利用に特化したオールインワンパッケージ

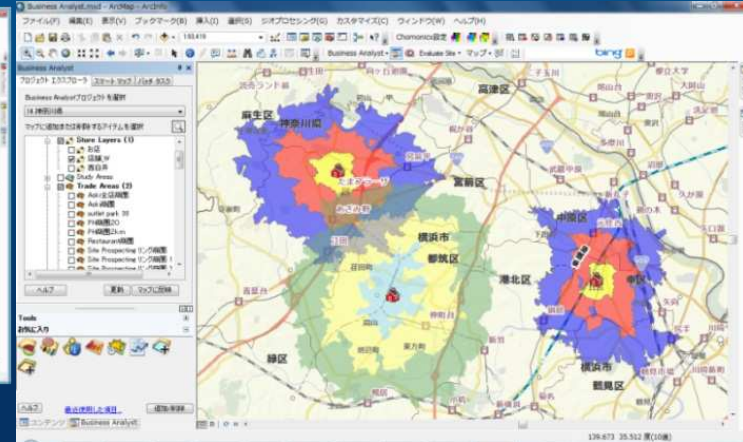
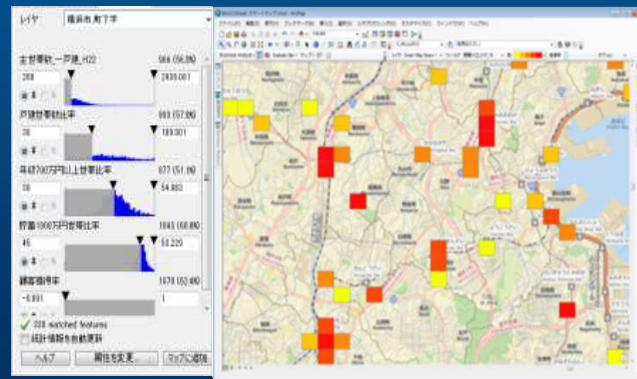
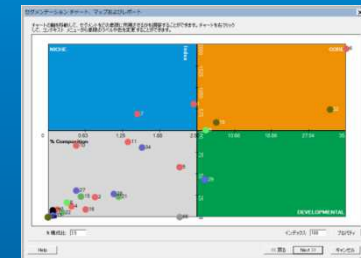
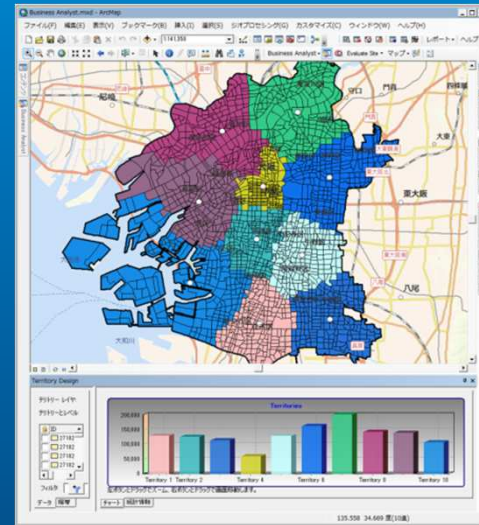
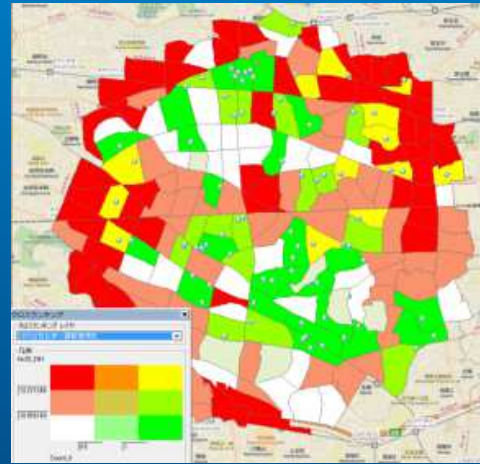
商圈分析

顧客分析

エリア分析

需要予測

適地選定



# Esri Business Analyst (ビジネスアナリスト)

ジオデモグラフィックデータを使用する場合

- ジオデモグラフィックデータを使用して分析するツール群が予め搭載されている。

<標準パッケージ構成>

データ  
(背景地図・統計・道路・住所)

Business Analyst独自機能

Network Analyst

ArcGIS for Desktop (Basic)



<オプションとして追加>

ジオデモグラフィックデータ

# Esri Business Analyst (ビジネスアナリスト)

セグメンテーション機能がアクティブに

- ジオデモグラフィックデータ用分析ツール群

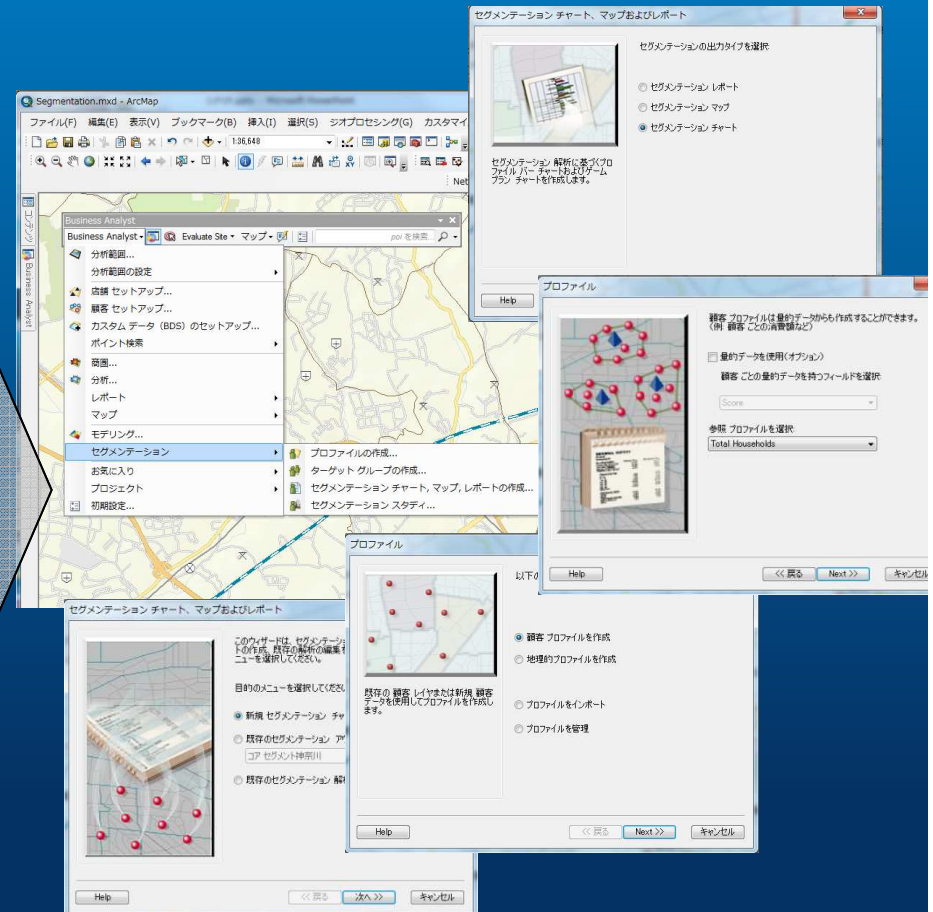
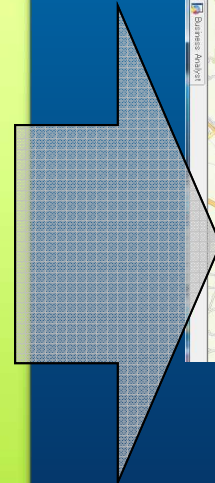
ジオデモグラフィックデータ

データ  
(背景地図・統計・道路・住所)

Business Analyst独自機能

Network Analyst

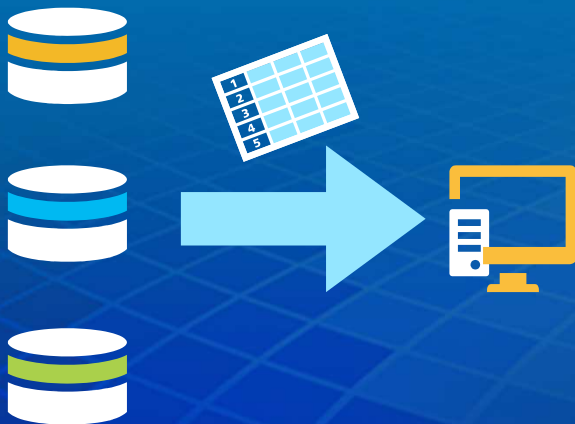
ArcGIS for Desktop (Basic)





# Esri Business Analystを用いた ジオデモグラフィックデータ活用法

住所リスト  
(例：顧客情報、商圈など)



1. データ投入
2. プロファイル
3. Core/Development
4. 期待値とギャップ°
5. マップ化 (可視化)
6. エリア分析

# データ投入

1			
2			
3			
4			
5			

## ● セグメンテーションメニューから

The image shows a sequence of steps in ArcMap. On the left, the 'セグメンテーション' (Segmentation) menu is open, with 'プロファイルの作成...' (Create Profile...) selected. A green arrow points to the 'プロフィール' (Profile) dialog box. In this dialog, the '顧客プロフィールを作成' (Create Customer Profile) radio button is selected. Another green arrow points to the 'セグメンテーション' (Segmentation) window, which displays a map with numerous purple points and a table of results.

以下のメニューからセグメンテーション プロファイルを作成します。

- 顧客 プロファイルを作成
- 地理的プロフィールを作成
- プロファイルをインポート
- プロファイルを管理

既存の顧客 レイヤまたは新規顧客データを使用してプロフィールを作成します。

位置情報のみ  
OR  
属性情報を加味

セグメント ID	セグメント名	カウント	パーセント
1	01 フラタワン	0	0
2	02 健全な生活	215	12.890
3	03 郊外安全生活	201	16.076
4	04 郊外マイホームファミリー	21	1.281
5	05 豊かな暮らし家族	309	17.677
6	06 都会生活	96	5.462
7	06* 都会生活	0	0
8	07 アーバンライフ	104	5.950
9	08 中堅マンション生活	100	5.721
10	09A ヤングホワイトカラーファミリー	16	0.916
11	09B ホワイトカラーファミリー	17	0.970
12	10A ライトな暮らし	0	0
13	10B アーバンライフ	0	0
14	10C サブアーバン	0	0
15	11 社会派	1	0.057
16	12 郊外環境志向ファミリー	40	2.460
17	13 沿線通勤ファミリー	114	6.522
18	14 沿線通勤ファミリー	34	1.945
19	15 都会生活	39	2.231
20	16 カントリークラブライフ	0	0
21	17 郊外生活ファミリー	38	2.174
22	18 50+ Younger	27	1.545
23	19 カントリークラブファミリー	0	0
24	20 シニアファミリー	1	0.057
25	21 ファミリーワーク	0	0
26	22 都会生活	4	0.229
27	23 都会生活	187	10.688
28	24 郊外環境生活	31	1.779
29	25 ヤングファミリー	22	1.268
30	26 沿線環境生活	20	1.149
31	27 郊外ファミリー	3	0.172
32	28 都会生活	16	0.916
33	29 都会生活	0	0
34	30 カントリークラブライフ	0	0
35	31 カントリークラブ	0	0
36	32 シニアファミリー	0	0
37	33 シニアファミリー	0	0
38	32 シニアファミリー	0	0
39	33 シニアファミリー	0	0
40	34 シニアファミリー	0	0

# プロファイル/レポート

- クラスタごとの偏りや優位性について知る
- 定型レポートで作成/傾向理解

セグメンテーション チャート、マップおよびレポート

セグメンテーションの出力タイプを選択

- セグメンテーション レポート
- セグメンテーション マップ
- セグメンテーション チャート

セグメンテーション プロファイルに基づいてレポートを作成します。

Help << 戻る Next >> キャンセル

顧客サマリー (ソーシャルグループ別)

ターゲットプロファイル	セグメンテーション プロファイル	割合	人数	Index
A	1	0.00	43,567	1.2
B	2	0.00	13,941	0.4
C	3	0.00	21,280	0.6
D	4	0.00	811,262	23.8
E	5	0.00	185,911	4.3
F	6	0.00	230,255	7.1
G	7	0.00	666,080	17.4
H	8	0.00	804	0.0
I	9	0.00	389,572	10.2
J	10	0.00	462,797	12.1
K	11	0.00	382,178	10.0
L	12	0.01	473,030	12.4

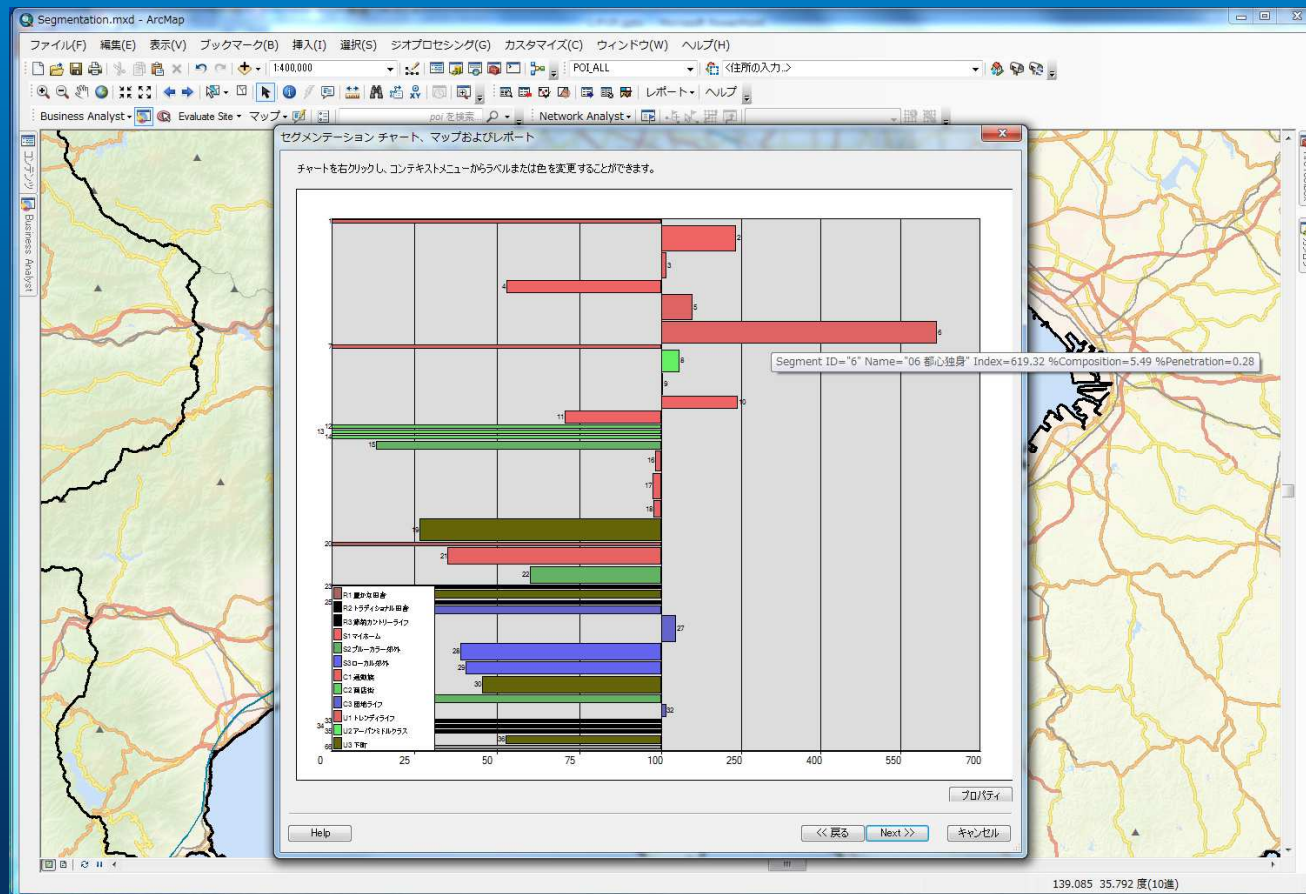
顧客サマリー (クラスター別)

クラスター	人数	割合	Index
1	79	0.00	0
2	123	0.11	198,046
3	391	0.65	961,291
4	12	0.02	87,086
5	309	0.17	423,606
6	96	0.13	33,526
7	0	0.00	0
8	184	0.08	189,887
9	100	0.10	213,911
10	19	0.01	14,256
11	17	0.00	93,859
12	0	0.00	0
13	0	0.00	0
14	0	0.00	0
15	0	0.00	0
16	42	0.04	95,995
17	114	0.04	259,962
18	34	0.04	76,354
19	29	0.02	280,955
20	0	0.00	45,547
21	28	0.02	237,016
22	27	0.02	95,280
23	0	0.00	0
24	0	0.00	0
25	4	0.02	26,147
26	187	0.08	321,077
27	21	0.02	175,550
28	22	0.02	118,875
29	19	0.02	116,487
30	3	0.02	90,905
31	0	0.00	25,546
32	0	0.00	10,007
33	0	0.00	18,616
34	3	0.02	687
35	0	0.00	0
36	3	0.02	12,648
37	0	0.00	0



# プロファイル/チャート

- チャートから傾向分析

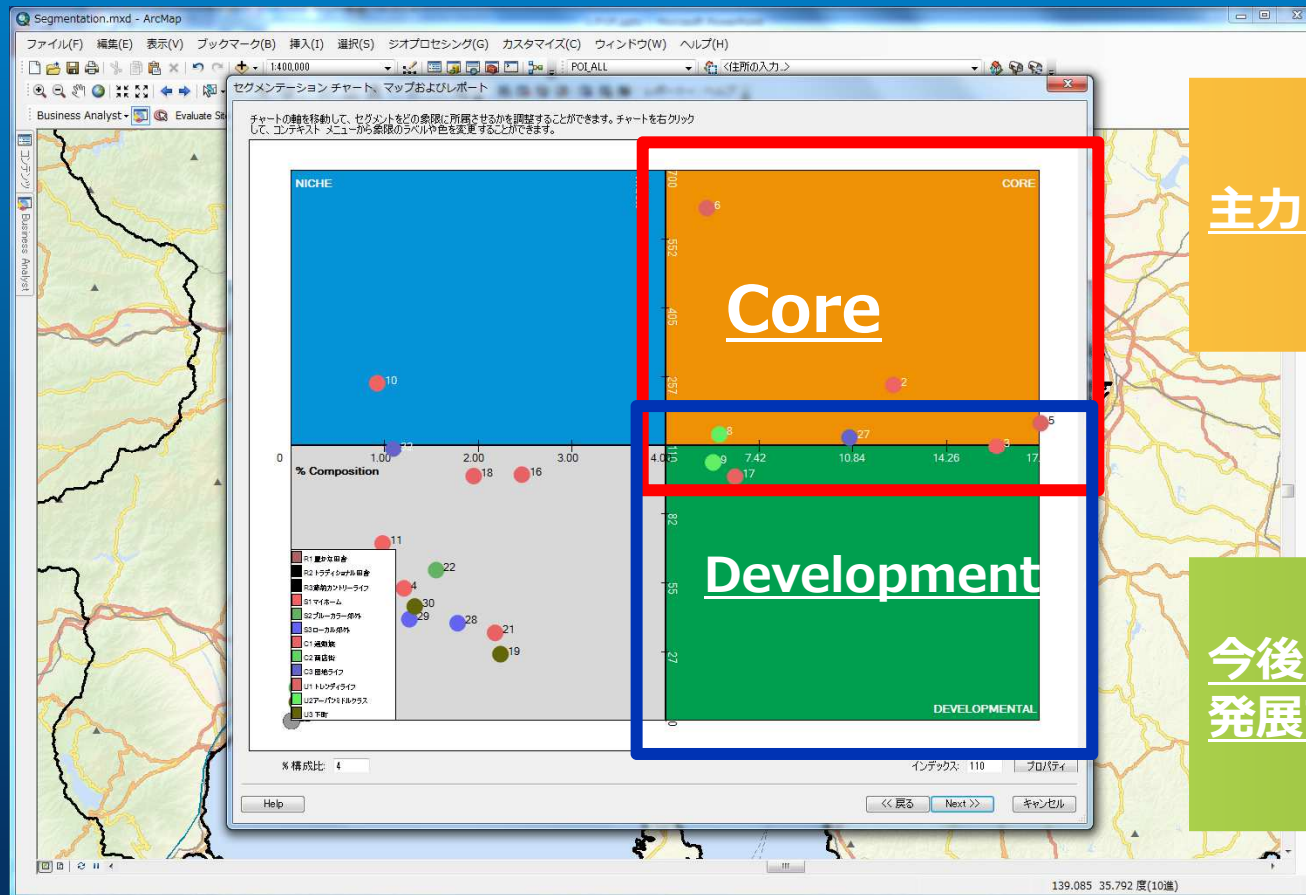


クラスタごとの

- 構成比
- 浸透率
- Index

# プロフィール/チャート

- チャートから傾向分析

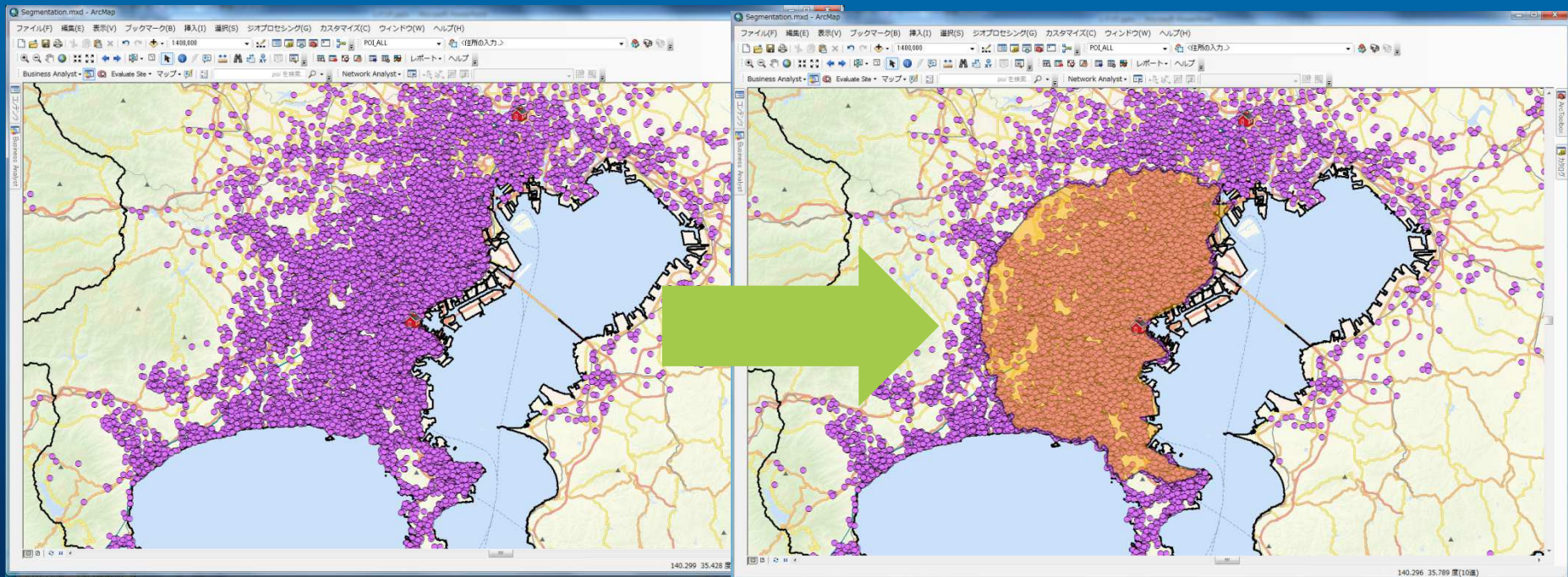


主力となるクラスタ

今後主カクラスタに  
発展する可能性が高いクラスタ

# CoreとDevelopment

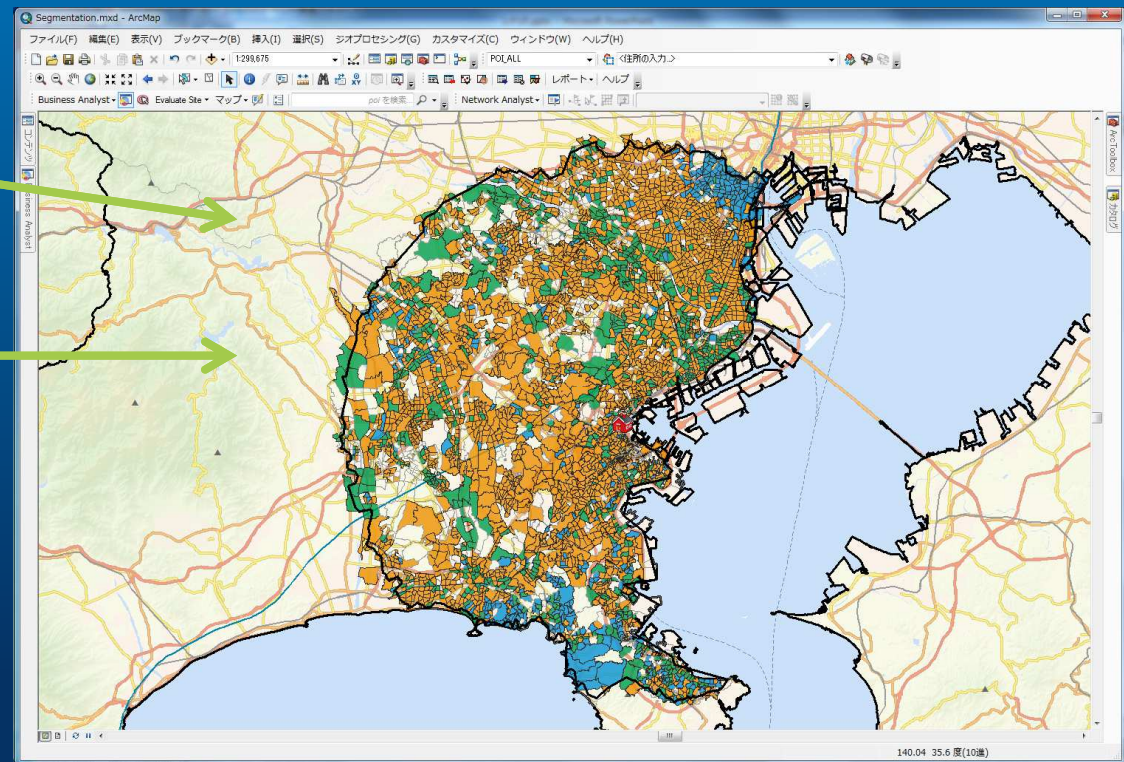
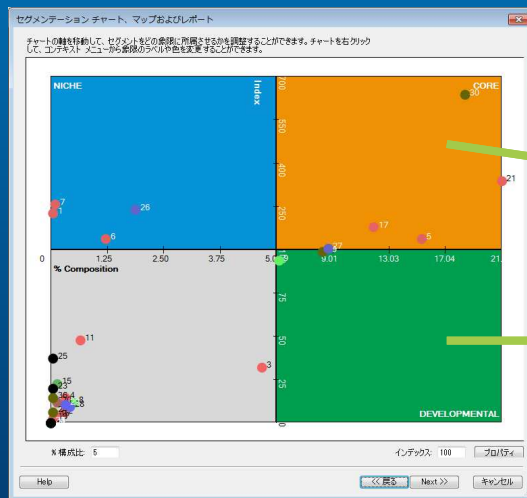
- 小売業の場合には、『**商圈範囲**』を前提に。
- 現実的な生活圏内で分析する**コア商圈**を把握する。
- 下記は顧客80%を含む**商圈範囲**を作成した例





# CoreとDevelopment

- プロファイル結果をマップに反映
- チャートで求めた、主カクラスタをコア商圈内で可視化
- 具体的なターゲットエリアの描画まで、簡単に実行できる





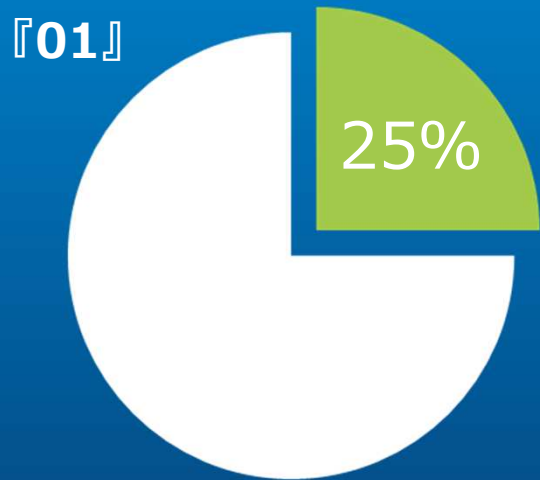
# 目標値・KPIをどう設定する？

- 新規顧客の獲得
- 既存顧客の活性化
- 退会顧客軽減策



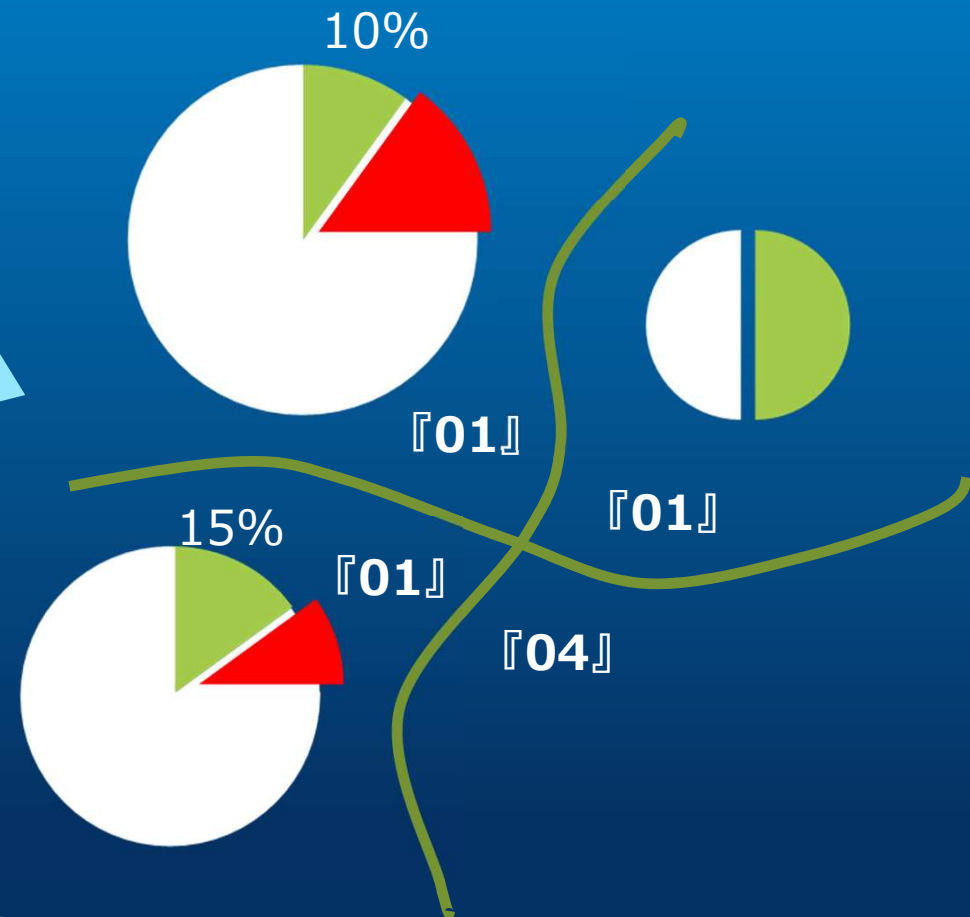
# 期待値とギャップ分析

## セグメントの全体浸透率



- ✓ 顧客数
- ✓ 購買金額
- ✓ 来店回数
- ✓ . . .

## 『01』セグメント 各地域での期待値に対するギャップ



# 期待値とギャップ分析

- 前頁で算出したギャップ値が高いエリア（潜在需要が高いエリア）をグラデーションをかけて描画。

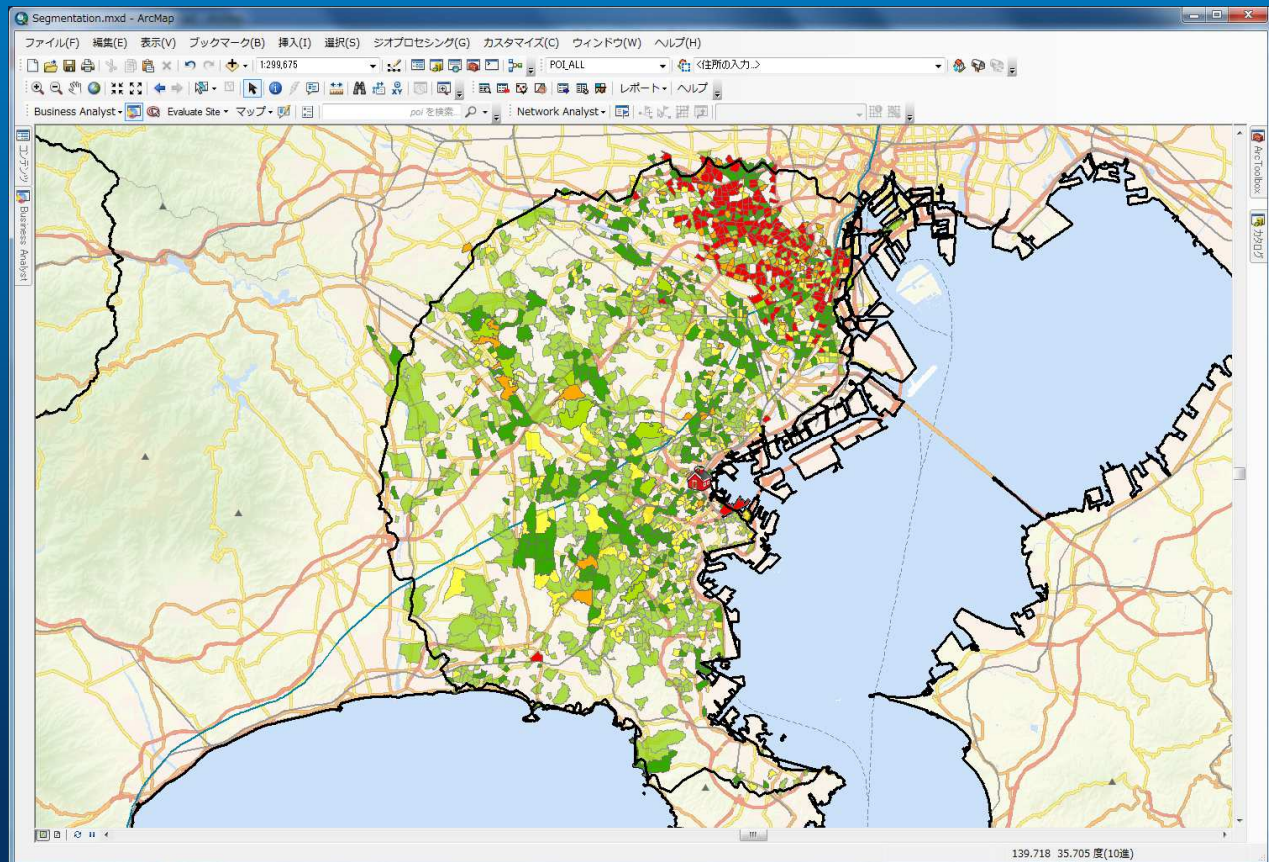
ギャップ



多い



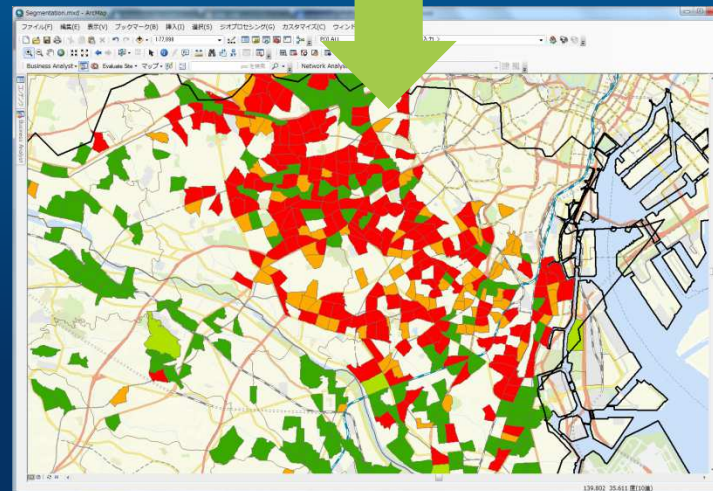
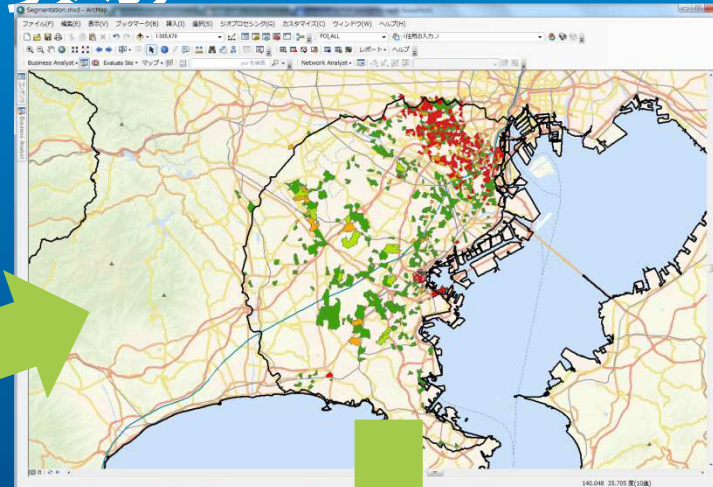
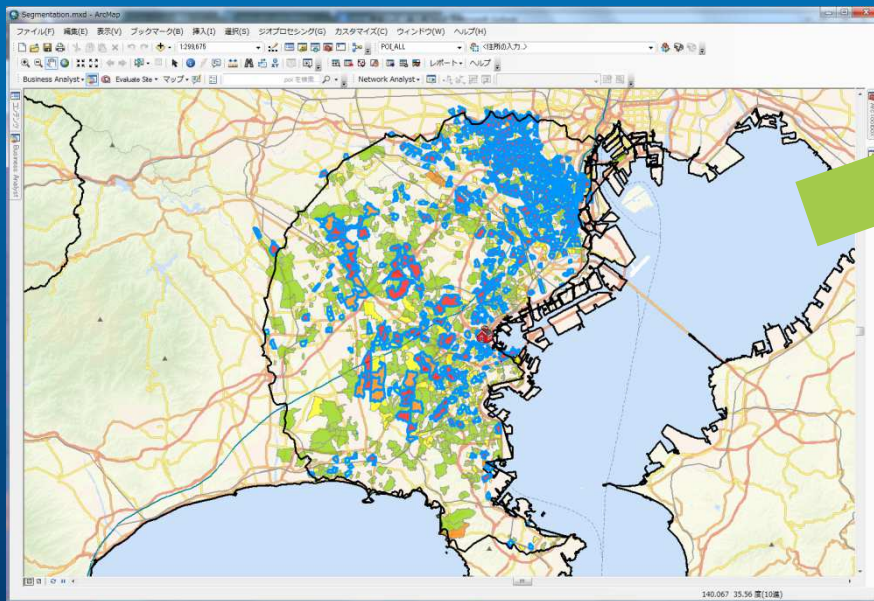
少ない





# エリア分析

- 前頁で抽出したエリアの中から、更に期待値とのギャップが一定以上あるエリアを絞り込み



ギャップ  
■ 多い  
↑ ↓  
■ 少ない



# エリア分析

- 分野、目的に応じたエリア戦略につなげる。  
(本セッションでは省略します)



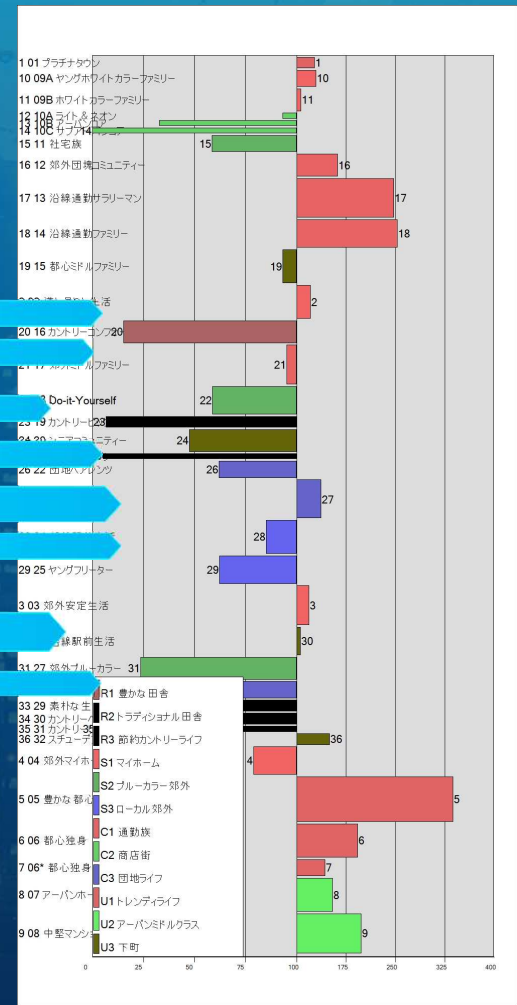


# ジオデモグラフィックデータ これからの利用



# これからの利用

## ジオデモグラフィックデータの拡張



# これからの利用法

位置情報を扱う全ての人に・・・

営業部      役員      マーケティング部  
不動産部      人事部      カスタマーサポート  
業務部      財務部





# Location Analytics

<ロケーションアナリティクス>



# 情報付加 Geo-Enrichment

氏名	住所
ESRIジャパン	東京都千代田区平河町2-7-1



平均年齢	平均所得	高齢者率	ジオデモコード
32.4	6,200,000	21.4	〇〇〇

会員ID	住所	当月来店回数	当月購買金額
1	東京都港区赤坂4-9-10	4	106
2	東京都港区赤坂4-9-15	4	45
3	東京都港区赤坂4-9-19-24	4	45
4	東京都港区赤坂4-9-20-2	2	69
5	東京都港区赤坂4-9-20-21	6	205
6	東京都港区赤坂4-9-20-3	2	125
7	東京都港区赤坂4-9-19-19	9	76
8	東京都港区赤坂4-9-19-19	6	271
9	東京都港区赤坂4-9-19-19	6	295
10	東京都港区赤坂4-9-19-19	10	195
11	東京都港区赤坂4-9-19-19	2	95
12	東京都港区赤坂4-9-19-19	9	293
13	東京都港区赤坂4-9-19-19	10	40
14	東京都港区赤坂4-9-19-19	9	251
15	東京都港区赤坂4-9-19-19	0	35
16	東京都港区赤坂4-9-19-19	0	35
17	東京都港区赤坂4-9-19-19	0	35
18	東京都港区赤坂4-9-19-19	0	35
19	東京都港区赤坂4-9-19-19	0	35
20	東京都港区赤坂4-9-19-19	0	35
21	東京都港区赤坂4-9-19-19	0	35
22	東京都港区赤坂4-9-19-19	0	35
23	東京都港区赤坂4-9-19-19	0	35
24	東京都港区赤坂4-9-19-19	10	253
25	東京都港区赤坂4-9-19-19	9	210
26	東京都港区赤坂4-9-19-19	10	190
27	東京都港区赤坂4-9-19-19	10	200
28	東京都港区赤坂4-9-19-19	9	210
29	東京都港区赤坂4-9-19-19	10	241
30	東京都港区赤坂4-9-19-19	1	194
31	東京都港区赤坂4-9-19-19	2	199
32	東京都港区赤坂4-9-19-19	9	283
33	東京都港区赤坂4-9-19-19	0	35
34	東京都港区赤坂4-9-19-19	0	35
35	東京都港区赤坂4-9-19-19	0	35



店番号	会員ID	住所	当月来店回数	購買金額	平均年齢	平均所得	高齢化率	ライフスタイル	
1	1	東京都港区赤坂4-9-10	4	106	32.4	7100000	19.2	アーバンホーム	
2	2	東京都港区赤坂4-9-15	4	45	32.4	6990000	18.9	アーバンホーム	
3	3	東京都港区赤坂4-9-19-24	4	45	34.5	7050000	15.2	プラチナタウン	
4	4	東京都港区赤坂4-9-20-2	2	69	34.5	7030000	17.2	プラチナタウン	
5	5	東京都港区赤坂4-9-20-21	6	205	34.5	6890000	13.2	プラチナタウン	
6	6	東京都港区赤坂4-9-20-3	2	125	36.5	6960000	17.2	プラチナタウン	
7	7	東京都港区赤坂4-9-19-19	9	76	29.2	7020000	10.3	プラチナタウン	
8	8	東京都港区赤坂4-9-19-19	6	271	40.5	6820000	13.2	プラチナタウン	
9	9	東京都港区赤坂4-9-19-19	6	295	37.5	6840000	16.2	プラチナタウン	
10	10	東京都港区赤坂4-9-19-19	10	195	44.5	6940000	9.2	プラチナタウン	
11	11	東京都港区赤坂4-9-19-19	2	95	36.5	7010000	17.2	プラチナタウン	
12	12	東京都港区赤坂4-9-19-19	9	293	43.5	6830000	10.2	プラチナタウン	
13	13	東京都港区赤坂4-9-19-19	10	40	20.0	44.5	6990000	9.2	プラチナタウン
14	14	東京都港区赤坂4-9-19-19	0	35	34.5	7070000	19.2	プラチナタウン	
15	15	東京都港区赤坂4-9-19-19	0	35	34.5	7070000	19.2	プラチナタウン	
16	16	東京都港区赤坂4-9-19-19	0	35	34.5	7070000	19.2	プラチナタウン	
17	17	東京都港区赤坂4-9-19-19	0	35	34.5	7070000	19.2	プラチナタウン	
18	18	東京都港区赤坂4-9-19-19	0	35	34.5	7070000	19.2	プラチナタウン	
19	19	東京都港区赤坂4-9-19-19	0	35	34.5	7070000	19.2	プラチナタウン	
20	20	東京都港区赤坂4-9-19-19	0	35	34.5	7070000	19.2	プラチナタウン	
21	21	東京都港区赤坂4-9-19-19	0	35	34.5	7070000	19.2	プラチナタウン	
22	22	東京都港区赤坂4-9-19-19	0	35	34.5	7070000	19.2	プラチナタウン	
23	23	東京都港区赤坂4-9-19-19	9	210	43.5	6890000	9.2	プラチナタウン	
24	24	東京都港区赤坂4-9-19-19	10	253	44.5	6840000	9.2	プラチナタウン	
25	25	東京都港区赤坂4-9-19-19	9	201	43.5	6840000	10.2	プラチナタウン	

