

本ニュースリリースは財団法人流通経済研究所と株式会社NTTデータが共同で配信しています。重複して配信されることがありますが、ご了承願います。

2012 年 8 月 22 日

市場 POS データを分析するクラウドサービスを流通業・製造業向けに展開 ～ 豊富な流通分析ノウハウと BI システムノウハウを組み合わせ、業界最安値で提供～

財団法人流通経済研究所
株式会社NTTデータ

財団法人流通経済研究所と株式会社NTTデータは、流通業・製造業向けに 2012 年 10 月より POS データ分析サービス「NPICLOUD™(エヌピーアイクラウド)」を提供開始します。

「NPICLOUD」は、全国の食品スーパーマーケットから収集した POS データを分析し、クラウドサービスにて提供する BI^{注1}ソリューションです。市場の販売動向と自社のデータをわかりやすく比較することができ、流通業では売場作りや品揃えへの活用、製造業では商品開発やマーケティング戦略の立案に活用することができます。

本サービスは、国内・海外の流通・マーケティングに関する研究のパイオニアである流通経済研究所が長年培ってきた流通分野における分析ノウハウと、NTTデータの保有する豊富な流通分野における BI システム提供実績、Hadoop を用いたビッグデータ活用ノウハウを組み合わせ、高い分析機能と大量データ処理にも対応する高度なシステム性能に比べ、月額 2 万円～という業界最安値^{注2}での提供を実現しています。

また、今後はさらなるビッグデータの活用による、予測・統計分析機能などのサービス展開を予定しています。

【背景】

東日本大震災の影響をはじめ、少子高齢化や単身世帯の増加などを背景に、昨今消費者の購買行動の変化が顕在化しています。

小売・卸売・メーカー企業の間では、店頭及び市場(地域)での販売動向に基づき、消費者のニーズ・消費者視点に合わせた売場計画を立てることが重要となっています。そのための手段として、市場 POS データの分析が有効ですが、小売・卸売・メーカー企業の現場では、高額な市場 POS データを購入してみたものの、“分析の仕方が分からない”、“分析結果からどのようなアクションを取ればいいのか分からない”といった声が聞かれる現状もあります。

そこで昨年度、流通経済研究所とNTTデータは、安価にかつ簡易に POS データを提供するサービスの試行提供を実施したところ、中堅メーカー、流通業を中心に、予想を上回る利用があったほか、サービス継続への要望が数多く寄せられました。

こうした声やニーズに対応するため、業界最安値で市場販売動向を把握でき、その分析結果から即座にアクションへ繋げることができる市場 POS データ分析サービスの提供を 2012 年 10 月より開始することとしました。

【特長】

業界最安値で必要なカテゴリーだけを利用可能

本サービスは、(財)流通システム開発センターが管理している「JICFS(ジクフス)商品分類」^{注3}を最小単位とする、“カテゴリー”単位で提供します。

1カテゴリーあたり月額 2 万円～(初期費用無し)の料金設定となっており、必要なカテゴリーだけを選択して利用することが可能です。なお複数カテゴリーをまとめ、価格を抑えて提供する“カテゴリーパック”も用意しています。

POS データの有効活用を支援する手厚いサポート

流通経済研究所がこれまで流通現場で培ってきたノウハウをベースに、「いつどのような分析を実施し、その分析結果からどのようなアクションを起こすべきか」といった、POS データ分析を行う現場担当者の立場に立った研修プログラムを提供します。“POS データを買ったはいいが、担当者に使われない”という、企業の悩みを解決します。

POS データ×ビッグデータ(ソーシャルデータ等)との連携により、より深い分析が可能

POS データのみでは売上結果は分かっても、なぜその商品が売れたのか売れなかったのかはわかりません。しかし、POS データと消費者の生の声であるソーシャルデータを掛け合わせることで、売上結果の根拠を得ることができます。また、ソーシャルデータを分析することで、ブームの兆候や過去の販売動向とソーシャルデータとの相関から、本当に将来売れる商品は何なのかを分析することで製品開発や、需要予測・生産計画などにも応用可能です。

(参考)

市場 POS データと、NTTデータのソーシャルデータ分析サービス「なずきのおと」の分析データを組み合わせた活用事例 <http://www.dei.or.jp/opinion/column/120509.html>

自社商品分類による分析や、自社 POS と市場 POS データとの比較分析が可能

自社で使っている商品分類マスタを本サービスにアップロードすることで、市場 POS データを、企業独自の商品分類マスタを用いて分析することも可能です。また、自社の POS データをアップロードすることで、市場 POS データとの比較分析ができ、クロス ABC 分析や比較トレンド分析から、導入商品やカット商品の選定、課題のある商品の特定などに活用することができます。

「簡単」に「素早く」、「直感的な操作」で分析可能

分析画面はマウスだけで簡単に操作、分析の深ぼりができ、分析にかかる負担を最小限に抑えています。Web 上のサービスであるため、様々な部署で POS データの活用が促進されます。なお、分析画面等の機能については、操作性・性能に定評が高く、国内数量シェア No.1 である、株式会社ウイングアーク「Dr.Sum」を採用しています。また、大量データ処理バッチ基盤として NTT データが提供する「LindaCloud for Hadoop」を採用しており、大量の POS データの即時処理が可能のため、最新の情報を即座に見ることができます。

【今後について】

本サービスのファーストユーザーとして、オール日本スーパーマーケット協会(以下、AJS)にサービス提供を行い、AJS 加盟各社における本サービスの利用を通じてサービス利用現場からの意見を収集し、より実務に使える分析サービスとしてサービス強化を図っていきます。また、AJS から POS データ提供を受けることで、より高精度な市場 POS データを提供していきます。

さらに、今後は ID-POS^{注4}を使用した FSP(フリークエント・ショッパーズ・プログラム)^{注5}による顧客分析をはじめ、ソーシャルデータ活用にとどまらず、個人の行動データ等のビッグデータ活用による、統計分析・予測機能の提供などのサービス展開を予定しています。

ウイングアーク株式会社からのエンドースメント

ウイングアーク株式会社は、この度の財団法人流通経済研究所、株式会社エヌ・ティ・ティ・データ提供の POS データ分析サービス『NPICLOUD』の発表を歓迎いたします。

ビジネスを取り巻く環境が急激な変化におかれている今、BI・データ活用ソリューションである「Dr.Sum EA(ドクターサムイーエー)」の機能が搭載された『NPICLOUD』POS データ分析サービスを活用することで、気づかなかった発見や業務効率化を実現でき、流通小売業界に於いても利益をもたらすと確信しています。

本サービスが、多くの企業様に浸透し、発展することをおおいに期待します。

ウイングアーク株式会社
取締役 営業本部長 有延敬三

(注 1)BI:ビジネスインテリジェンスの略で、企業などの組織のデータを、収集・蓄積・分析・報告することで、経営上などの意思決定に役立てる手法。

(注 2)業界最安値:2012 年 7 月時点 NTTデータ調べ。

(注 3)JICFS(ジクフス)商品分類:(財)流通システム開発センターが管理している、市場に流通する各種製品を種類毎に分類した商品分類。
例:「醤油」、「日本茶」等

(注 4)ID-POS:POS(販売時点情報)に顧客データがひもづいたデータ。

(注 5)FSP:ID-POS に基づき、顧客の購買データを捉え、顧客に最適なサービスを提供するマーケティング手法。

*「NPICLOUD」は財団法人流通経済研究所、株式会社NTTデータの日本国内における商標です。

*その他の商品名、会社名、団体名は、各社の商標または登録商標です。

【本件に関するお問い合わせ先】

<流通経済研究所>	<NTTデータ>
■ 報道関係のお問い合わせ先 財団法人流通経済研究所 広報担当 池田(いけだ) Tel:03-5213-4532 ■ ご購入に関するお問い合わせ先 / 製品・サービスに関するお問い合わせ先 財団法人流通経済研究所 店頭研究開発室 折笠(おりかさ)、高桑(たかくわ) Tel:03-5213-4532	■ 報道関係のお問い合わせ先 株式会社NTTデータ 広報部 高橋 Tel:03-5546-8051 ■ 製品・サービスに関するお問い合わせ先 株式会社NTTデータ 第三法人事業本部 交通・流通事業部 豊福(とよふく)、佐野(さの) Tel:050-5547-3990