

報道関係者各位
プレスリリース

2016年8月10日
株式会社豆蔵ホールディングス

リアルID-POSとSNSを使用したデータ利活用実習を一橋大学で実施 ～ビッグデータ利活用の企画書作成実習を実施～

株式会社豆蔵ホールディングス（証券コード：3756、本社：東京都新宿区、代表取締役社長：荻原 紀男）は、事業会社の株式会社豆蔵（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：中原 徹也、以下豆蔵）が、データ利活用のための産学連携人材育成プログラムの一環として、マーケティングの企画書作成実習を一橋大学において実施したことを発表いたします。

今回のビッグデータ利活用実習では、実際のID-POS¹データ、及び口コミを含むSNSデータを用いて分析処理し、テキストマイニングを組み合わせた上で、マーケティング課題を仮説検証して企画書を完成させました。実データを用いた検証により、実践的な教育コンテンツとして評価頂いております。

■ビッグデータ利活用の実習内容

一橋大学商学研究科神岡太郎教授が担当する一橋大学商学部の「インタラクティブ・マーケティング」において、2016年6-7月に実習を実施しました。

今回のビッグデータ利活用実習では、カスタマー・コミュニケーションズ株式会社様(以下CCL様)より提供された1年分のID-POSデータ（「TRUE DATA」²）と、大手食品会社様より提供されたSNSデータを使用し、受講生が特定の商品の売れ行きに対して要因分析を行いました。

SNSデータの分析ではテキストマイニングを行い、口コミの発生件数だけでなく意味まで分析し、より深い考察を行いました。これらを踏まえ、実際の商品に関するマーケティング施策の企画書作成の実習を実施しました。豆蔵では、事前準備として、データクレンジング、辞書作成や出現頻度のスコアリングなどの加工を行い、SNSデータを分析可能なデータに変換し、学生が分析しやすいデータの準備を行っております。

■ビッグデータ利活用の分析環境

分析環境には、豆蔵の提携先である公益財団法人九州先端科学技術研究所（ISIT）が運営する総合的な学習・教育・研究クラウドサービス「Lab.Cloud」を利用し、授業に必要な時間だけデータ分析ツールの使用を可能としました。

■今後の展開

豆蔵では、産学連携の活動を継続し、ビッグデータ利活用のための人材育成プログラムを提供してまいります。今後は九州工業大学を始めとして、他大学や教育機関においても実習の実施を計画しております。

¹ ID-POS とは、顧客の ID に基づいた POS（販売時点管理）のことです。従来の POS は「何が、いつ、どこで、いくつ、いくらで売れたか」という商品の動きを見るのに対して、ID-POS は「誰が、何を、いつ、どこで、いくつ、いくらで買ったか」、さらに「リピート状況はどうなっているか、一緒に何を買っているか、次に何をかうように変わったか」という消費者の動向を見ることが可能になるデータです。

² CCL 様が構築する「TRUE DATA」は全国のドラッグストア、スーパーマーケットなどの消費者購買情報を統計化した標準データベースです。全国延べ 5,000 万人規模の購買情報から構成され、性別、年代情報をカバーしています。

■ 一橋大学商学部での実習と発表の様子



豆蔵 IT 戦略支援事業部
コンサルタント中山尚子による
実習の様子

受講生による
企画書発表
の様子



■ 参加大学、参加企業からのお言葉

1. 国立大学法人一橋大学 商学研究科 工学博士 神岡太郎教授

本年度は、ある食品を対象にした一つのテーマに対して、豆蔵様がITの視点から、大手食品メーカー様がビジネスとマーケティングの視点から、CCL様が分析の視点から、本講義の実習にご協力をいただきました。一月半にわたって、この3社からはそれぞれの専門の立場からゲスト講義をいただくだけでなく、実際に学生が分析し、提案するレポートやプレゼンテーションに対して、フィードバックをいただき、プロならではの考えるかということを示してくださいました。本当に受講生は恵まれていたと思います。3社の協力がなければ実現できない企画でした。本当に感謝申し上げます。また、今回は、ID-POSと複数のソースのソーシャルリスニングデータを組み合わせ、インサイトを導くという高度な課題にチャレンジしました。これにチャレンジしたのは、実習の企画段階から相談にのっていただいた豆蔵の金子様のご協力のおかげだと思っております。

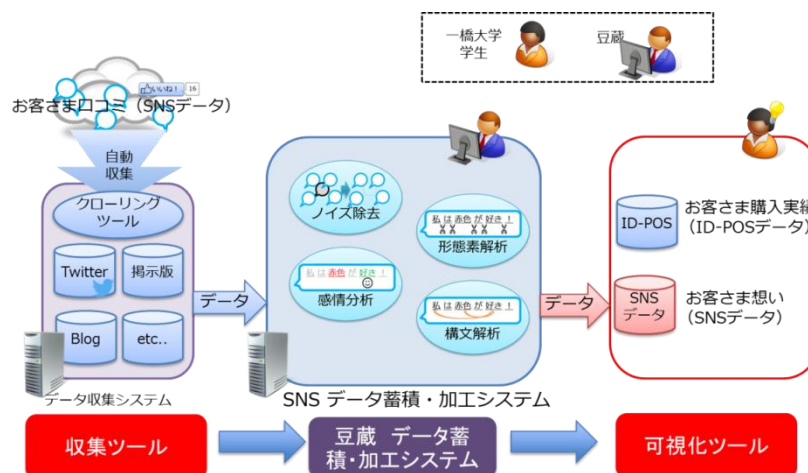
2. 受講生様（抜粋）

今回のプログラムを通して、データを扱う際の切り口やそのデータを利用して得られた仮説を他のデータを参照して検証するというプロセス、そのターゲットの変換によって本当に利益が生まれるのかという推察など様々な知見を得ることが出来ました。学生のうちから企業がおこなっているような分析プロセスに触れさせていただいてその重要性和大変さについても学ぶことが出来ました。本当にありがとうございました。

3. 大手食品会社様

今回、弊社商品のマーケティング事例を題材に、ID-POS・SNSのデータ活用を実施頂いた。今回我々が提供したビジネス背景に対し、市場やお客様の購買動向や購買意向を、実データを用いマーケティング課題を仮説検証する講義を行った。実践的な講義形式は、学生の皆様にとって有意義な学びとなったようであり、人材育成の良い事例を作れたと実感している。今回の題材とした商品は、性・年代といった属性による購買の傾向がはっきり分かれる商品であり、ID-POSによる分析が購買動向を把握する上で有効であると実証された。また、合わせてSNSの定性情報にて、買う理由・買わない理由の裏付けを得られた。学生の皆様の自由な発想によるレポート内容はレベルが高く、マーケティング上の気付きになる点も多く感心させられた。本機会を提供頂いた神岡教授並びに豆蔵・CCLの両社へ感謝申し上げます。

■分析環境イメージ



【株式会社豆蔵ホールディングス 概要】

- ・所在地 : 東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビル34階
- ・設立 : 1999年11月
- ・代表者 : 代表取締役社長 荻原 紀男
- ・資本金 : 864百万円 ※2016年3月末現在
- ・URL : <http://www.mamezou-hd.com>

【株式会社豆蔵 概要】

- ・所在地 : 東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビル34階
- ・設立 : 2006年10月 (2000年5月より事業開始)
- ・代表者 : 代表取締役社長 中原 徹也
- ・資本金 : 3億1,000万円
- ・URL : <http://www.mamezou.com>

※記載の会社名・製品名は、各社の商標または登録商標です。

問合せ先

サービスに関するお問い合わせはこちら

- 株式会社豆蔵 IT戦略支援事業部 金子・中山
- TEL : 03-5339-2136 FAX : 03-5339-2380
- E-mail : mzsts-contact@mamezou.com

プレスリリースに関するお問い合わせはこちら

- 株式会社豆蔵ホールディングス IR 担当
- 電話 : 03-5339-2100 FAX : 03-5339-2295
- e-mail : ir@mamezou-hd.com