

2015年7月13日

株式会社日立システムズ

カスタマー・コミュニケーションズ株式会社

**日立システムズとカスタマー・コミュニケーションズがビッグデータ利活用の分野で協業
リアル店頭購買情報を提供するクラウド型の新サービス
「Dolphin Eye(ドルフィンアイ)」を提供開始**
ID-POSデータを活用し、小売・メーカー企業のマーケティングを支援

株式会社日立システムズ(代表取締役 取締役社長:高橋 直也、本社:東京都品川区/以下、日立システムズ)と、カスタマー・コミュニケーションズ株式会社(代表取締役社長:米倉 裕之、本社:東京都港区/以下、CCL)は、このたび、ビッグデータの利活用の分野で協業を開始します。

本協業に基づき、日立システムズとCCLは、CCLのID-POSデータ(*)を活用した店頭購買情報を提供するクラウド型の新サービス「Dolphin Eye(ドルフィンアイ)」を本日から共同で提供開始します。また、2015年度中を目処に、日立システムズの「ソーシャルデータ活用・分析サービス」とCCLの「Dolphin Eye」を組み合わせ、ソーシャルデータとID-POSデータを統合的に分析・活用できるソリューションを提供開始する予定です。

日立システムズは、ソーシャルデータを地域別やカテゴリー別に効率良く分析でき、新商品企画・開発、販売促進などに役立てられる「ソーシャルデータ活用・分析サービス」を2013年2月から提供しています。

「ソーシャルデータ活用・分析サービス」は、低コストでスピーディーに消費者の声を分析できるクラウド型のサービスとして多くのお客さまにご利用いただいておりますが、その中で、ソーシャル上での評判や反響が、実際の購買行動にどう結びついたのかを実売データと組み合わせる分析したいというニーズが高まっていました。

CCLは、ID-POSを用いた購買行動データの活用支援やコンサルティングを小売向けに展開する一方、市場インデックスデータを作成・分析して消費財メーカーに提供するプラットフォームを構築しています。ドラッグストア・食品スーパー等の会員の国内最大規模となるデータベース「TRUE DATA」を有し、これをもとにCCLが提供する分析システムは大手小売業、消費財(食品、日用品等)メーカーを中心に多数の導入実績があり、高い評価を得ています。CCLのデータを分析することで、メーカー別、ブランド別、商品別の購買動向だけでなく、「リピート状況」、「併買状況」、「スイッチング状況」なども把握できます。

こうした背景を踏まえ、日立システムズとCCLは両社のサービスを組み合わせ、消費者の購買行動以前から購買行動後まで、ワンストップで把握・分析できるサービスの提供を目的として協業しました。その第一弾として本日から提供開始する「Dolphin Eye」は日本最大規模の購買行動データベース「TRUE DATA」を搭載し^{※2}、「現場がデータを手に入れる」「リアルマーケットでの自社商品の購買行動やトレンドが見える」というテーマのもと、従来は高度なマーケティングノウハウが必要であったビッグデータの分析を中小規模の事業者でも利活用が出来るよう、誰でもわかる操作感と手ごろな価格設定を実現したクラウド型のサービスです。「全国食品スーパー版」と、「全国ドラッグストア版」の2種類から選択可能で、過去2年分のデータから市場トレンドや性別・年代別のトレンド、販売ランキング、価格動向などを簡単に把握可能です。本サービスを利用することにより、ロコミでもカバーできない地方メーカーの商品の購買動向まで確認することがで

きます。また、お客さまの商品支持度を表す「リピート率」も把握できるため、お客さまの支持を得ているロースター型の商品を安易にカットしてしまうこともなくなります。

日立システムズとCCLは、CCLの「Dolphin Eye」を中堅中小規模の小売業(スーパーやドラッグストア等)、食品メーカーや日用品メーカー、卸売業向けに販売し、2018年度末までに累計1,000社への販売をめざします。また、両社はそれぞれが強みとするサービスを相互紹介するなど、さらなる連携を深めていく予定です。

- *1 ID-POS:顧客のIDに基づいたPOS(販売時点管理)のこと。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。
- *2 「Dolphin eye」で活用するデータベース:CCLが構築、運用する購買行動全国パネルデータ「TRUE DATA」を使用。全国のドラッグストア600万人、食品スーパー250万人の購買履歴と購買属性情報を市場インデックスデータとして加工している。

■課題別の参照レポート

本サービスでは、市場トレンド、性・年代別トレンド、販売ランキング、価格分布の4つのレポートを参照することができます。お客さまの課題別に参照すべきレポートをまとめた表は以下のとおりです。

課題	知りたい内容	参照レポート名			
		市場 トレンド	性・年代別 トレンド	販売 ランキング	価格分析
市場レビュー	カテゴリーの売上推移を知りたい	○			
	カテゴリーの売上推移を年代別に知りたい		○		
	カテゴリーの売れ筋商品を把握したい			○	
	カテゴリーのリピート率ランキングを知りたい			○	
ブランド管理	ブランド(単品)のシェアトレンドを知りたい	○			
	ブランド(単品)のシェアトレンドを年代別に知りたい		○		
PR効果検証	プロモーション前後でシェアが変動したか	○			
	プロモーション前後でどの年代のシェアが変動したか		○		
売れ筋商品の確認	カテゴリーの売行きランキングを知りたい			○	
	カテゴリーのリピート率ランキングを知りたい			○	
	自社(他社)メーカー品のランキングを知りたい			○	
販売方法検討	どの価格帯で売れているか				○

■画面イメージ



■日立システムズについて

株式会社日立システムズは、幅広い業務システムの設計・構築サービス、強固なデータセンター基盤を活用したアウトソーシングサービス、全国約300か所のサービス拠点とコンタクトセンターによるお客さまに密着した高品質な運用・保守サービスを強みとするITサービス企業です。日本のIT黎明期から先駆的に取り組んできたITサービスの実績・ノウハウを生かし、システムのコンサルティングから構築、導入、運用、保守まで、ITのライフサイクル全領域をカバーするワンストップサービスを提供しています。そして、ITの枠組みを超えてお客さまに新たな価値を創造し、お客さまからすべてを任せいただけるグローバルサービスカンパニーをめざしています。

詳細は <http://www.hitachi-systems.com> をご覧ください。

■ CCL について

カスタマー・コミュニケーションズ株式会社は、購買履歴情報というビッグデータを活用するプラットフォーム。“生活者の購買行動に関する真実を提供する”をモットーに、ID-POS データを蓄積し、CRM、マーケティング、販促支援、ブランド戦略、マーケティング支援等の領域で付加価値の高いソリューションを提供しています。2014 年 5 月より株式会社産業革新機構および株式会社プラネットを主要株主とする新しい資本金体制となり、“ビッグデータを活用したマーケティングを身近に”、そして現場がビッグデータを駆使する時代をつくることを目指しています。

詳細は <http://www.truedata.co.jp/> をご覧ください。

■「Dolphin Eye」の Web サイト

<http://www.truedata.co.jp/news/info/>

■「ソーシャルデータ活用・分析サービス」の Web サイト

<http://www.hitachi-systems.com/biz/sbgateway/analysis/>

■日立システムズの「Dolphin Eye」紹介サイト

<http://www.hitachi-systems.com/biz/sbgateway/id-pos/>

■お客さまからのお問い合わせ先

株式会社日立システムズ

商品お問い合わせ窓口: TEL 0120-346-401(受付時間: 9時～17時 / 土・日・祝日は除く)

お問い合わせ Web フォーム: <https://www.hitachi-systems.com/d-inquiry/contact.cgi>

カスタマー・コミュニケーションズ株式会社

お問い合わせ窓口: TEL: 03-6777-5084(受付時間: 9時30分～17時 / 土・日・祝日は除く)

E-mail : dolphineye@truedata.co.jp

■報道機関のお問い合わせ先

株式会社日立システムズ CSR 本部 コーポレート・コミュニケーション部 杉山、住川

〒141-8672 東京都品川区大崎一丁目 2 番 1 号

TEL: 03-5435-5002(直通) E-mail : press.we@ml.hitachi-systems.com

以上

*その他記載の会社名、製品名はそれぞれの会社の商標または登録商標です