

第 10 回 西日本インカレ（合同研究会）専用企画シート

必ず「企画シート作成上の注意」をご確認いただき、ご記入をお願いいたします。

大学名（フリガナ）	学部名（フリガナ）	所属ゼミナール名（フリガナ）
フクオカダイガク	ショウガクブ	ダザイゼミナール
福岡大学	商学部	太宰ゼミナール

チーム名（フリガナ）	代表者名（フリガナ）	チーム人数（代表者含む）
ゴツチャンズ	ゴトウタケン	4 人
ごっちゃん's	後藤 猛	

研究テーマ（発表タイトル）
ビッグデータを用いたリテールサポート

1. 研究概要（目的・狙いなど）

- データ分析の依頼をいただいた某卸売業者の要望にビッグデータを用いて応える
- 分析結果を用いて取引先である小売チェーンの品揃えの最適化を図り、某卸売業者の売上向上・業績アップに貢献する。

2. 研究テーマの現状分析（歴史的背景、マーケット環境など）

流通業界の現状として、競争対策として安売りをする傾向があり、それにより多くの企業が営業利益を失うなどで業績不振に苦しんでいるという背景がある。現在、差別化が難しいコモディティ化が進むにつれて価格競争が激しくなっている。しかし顧客は本当に安売りを求めているのかはわからない。価格競争以外で競合と差をつける戦略を行うことが現在の卸売業における課題といえるだろう。

3. 研究テーマの課題

先方は様々なデータを記録しているのにも関わらず、今までそれらを分析して活用していなかった。そこで今回、先方から借用したデータを、ビッグデータの分析ソフトである「IBM SPSS Modeler」を活用して分析し、今までの卸し方が最適だったのか判断をするのに加え、分析結果を用いてリテールサポートを実現することをテーマとして活動してきた。

新たに出店する際や既存店舗の品揃えを見直す際に、今回の分析を用いて品揃えの最適化を図る。

4. 課題解決策（新たなビジネスモデル・理論など）

現状として共働きやフレックスタイムでの勤務など一人一人のライフスタイルの多様化が進んでいる。その中で買い物に行く時間を有効に使えるように便利な買い物ができる手助けとして、その地域の特性や需要に応じた商品を陳列できるようにデータを活用する。たとえば安売りしている競合店が近くにある場合は、競争の激しいメイン商品ではなく、競合店でメインとなっていない商品の品揃えを豊かにしたり、競合店の品揃えが充実していないプレミアム商品（一般的な商品が相場 1000 円くらいの場合に単価が 2000 円前後の商品）の品揃えを増やすことが、今回私たちのチームが提示した解決策である。

5. 研究・活動内容（アンケート調査、商品開発など）

先方から借用した販売データ（取引高、取引件数、売り上げ、単価、売価、商品情報、店舗情報など）をもとに、IBM SPSS Modeler を用いて先方の依頼に応える分析をした。それに加え、自分たちでも仮説を立て分析を行った。

また、商品をデータだけで分析するのではなく実際の近隣競合店の陳列商品を見て売り方の違いなどを調査した。

6. 結果や今後の取り組み

競合店が近くにあるかないかは売れ筋商品に大きく影響するということを分析により実証できた。競合店が近くにある店舗の売り上げトップ 3 はどれも一般的な商品よりも単価が高い「プレミアム」に分類されるものが売れていたが、取引件数は少なかった。逆に、競合店が近くにない店舗では一般的な商品が売り上げ上位を占め、逆の結果が得られた。しかし、一概にすべての店舗でそうなるとは言い切れない。例えば、ある店舗のトップ 10 の結果を見てみると他の店舗の売り上げ構成とは異なり、1000 円ぐらいのメイン商品よりも 1000 円以内のサブ商品や 2000 円前後のプレミアム商品が売り上げを占めていた。この結果からまだ分析できていない店舗や商品のカテゴリーがあるのでその分析を進め、先方の売上向上・業績アップをサポートしていきたい。

7. 参考文献

日経ビジネス, 2013/6/10 号, 88~93 ページ, 『川野幸男の経営教室』

西牧 洋一郎 (2017) 『実践 IBM SPSS Modeler—顧客価値を引き上げるアナリティクス』, 東京図書株式会社

●パワーポイント内に動画を使用されている場合、動画を使用しているスライドのページをご記入ください。

無し

●発表時に使用する成果物（例. 商品化した●●、店舗で配布したパンフレット、調査に使用したアンケート）

無し

【企画シート作成上の注意】※「第 10 回 西日本インカレ（合同研究会）大会参加要項」も合わせてご確認のうえ、企画シートの作成を行ってください。

- ・本企画シートは審査の対象となり、予選会・本選の前に、審査を行っていただく大学教員・企業の方々に事前にお渡しいたします。
- ・本企画シートは、「日本語」で書かれたものとし、1 チーム・1 点提出してください。また、翌年 3 月に公開予定の「日経ビジネス電子版」にリンクされた特設サイトに掲載されます。
- ・本企画シートの項目に沿って、ご記入をお願いいたします。各項目に文字数制限はありませんが、1~7 以外の項目を追加することは「不可」とさせていただきます。
- ・本企画シートは、作成上の注意を含め、4 ページ以内に収めてください。事務局から審査員に渡す際は、A4 サイズでプリントし、4 ページ目までをお渡しします。
- ・大会参加申込み時点から、チーム編成の変更（チームの人数・交代など）は、「不可」とさせていただきます。ただし、チームメンバーの留学等やむを得ない事情でチーム編成に変更が生じる場合は、西日本インカレ事務局にご連絡ください。事務局より手続きについてご連絡をさせていただきます。なお、参加申込書提出時からのチーム名変更は「不可」とさせていただきます。
- ・商品写真、人物写真、音楽などを掲載・利用する場合、必ず著作権、版権の使用許諾を得てください。日経 BP 社・日経 BP マーケティングは一切の責任を負いません。
- ・書籍や新聞等の文献から引用した場合は、出典先（使用した文献のタイトル・著者名・発行所名・発行年月など）を明記してください。統計・図表・文書等を引用した場合も同様に明記してください。また、Web サイト上の資料を利用した場合は、URL とアクセスした日付を明記してください。
- ・発表時に使用する成果物がありましたらご記入ください。記入がない成果物は大会当日使用することができません。また記入いただいた内容について、事務局から代表者の方に確認をさせていただく場合がございます。
- ・電話番号や住所などの個人情報記載しないでください。

↑ここまでを 4 ページ以内に収めて、提出してください↑