

すべてのマーケターに「考動」を創造する

# OPTICOご紹介



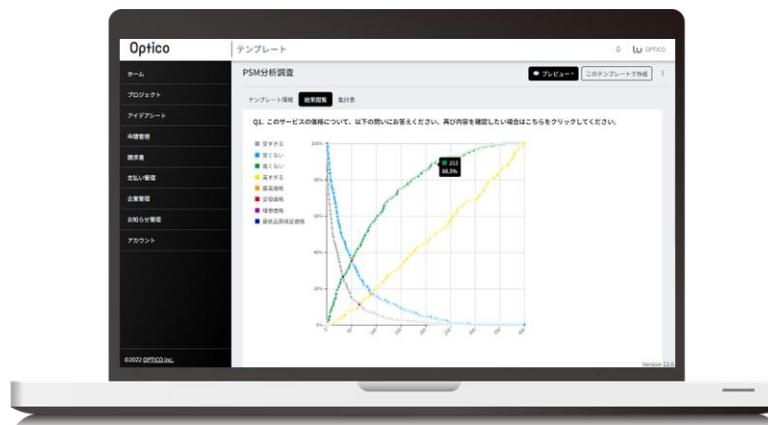
# OPTICOとは

OPTICOは、マーケターの「考動」を創造するために構築されたまったく新しい形式の消費者インサイト導出プラットフォームです。

マーケターは新しい価値を創出するため、限りあるリソース（資源）を常に最大活用する必要があります。金銭的なコストはもちろん、消費者理解のために費やす「時間」も貴重な有限のリソースです。

OPTICOは、

調査/分析のエキスパートが「消費者インサイトに辿り着く効果的な調査テンプレート」を設計し、システム開発のエキスパートが「マーケターに効率的にデリバリーする仕組み」を設計し融合させることで、マーケターがより速く着実に、創造的に、自ら考え行動するために必要な知見を、効率的かつ効果的に提供します。



# よくある課題

定量調査において、このような課題がありませんか？



**調査に膨大な  
時間がかかる。**

調査結果を得るまでに、調査会社とのやり取り、アンケート画面の確認…etc 調査を「する」ことに時間がかかり、結果の「活用」の時間が減ってしまう。または長時間労働になってしまう。



**調査結果の管理を  
一元化できない**

調査会社ごとにデータ形式が違うため、ノームがたまらない。調査結果の共有、管理がファイルで行われているため、調査結果の共有/管理が大変。



**コストが高いため  
気軽に調査ができない**

従来の調査コストに課題意識がある。DIYツールを利用すると、外注費は削減できるが、実際にはマーケターの工数がかかっている。

# OPTICOの主要なソリューション事項

定量調査の課題を効率的かつ効果的に解決します



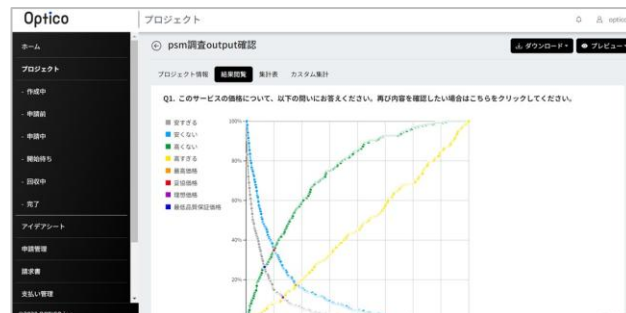
## 調査にかかる時間を大幅に短縮

 <b>アイデア開発</b> 新しいアイデアを考えたい、生活者の声の中からアイデアの着想・ヒントを得たいときに。	 <b>コンセプト評価</b> 新しいアイデアやコンセプトについて、生活者の適切なフィードバックや評価を得たいときに。	 <b>パッケージ評価</b> 新しい商品/パッケージやデザインについて、生活者からフィードバックや評価を得たいときに。
 <b>プライス評価</b> 新しいコンセプトやサービスについて、適切な料金体系や売上の予想などを検討したいときに。	 <b>広告評価</b> 投下前の広告やコピー、デザインなどについて、生活者のフィードバックや評価を得たいときに。	<b>0</b> オリジナルテンプレート

調査/分析のエキスパートが設計する「テンプレート」を予め準備。（オリジナルテンプレートの開発も可）  
面倒な手続きは不要。直感的なインターフェイス上のボタンクリックで、即時の実査開始、即時の自動集計、即時の結果確認が可能。



## 調査結果を一元的に管理



調査結果、集計結果はOPTICO内に自動的に蓄積されるためファイル管理・格納業務が効率化。アクセス権を持つ方は過去の内容を遡り、いつでも結果を確認可能。調査で得られた知見の横展開など、情報活用範囲の拡張も可能。



## 高度なコストパフォーマンス

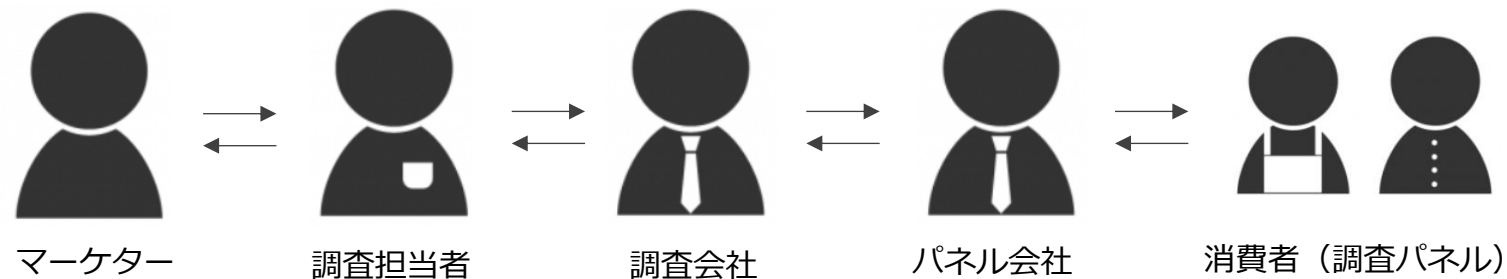


中間作業を最小化したリサーチのDX化により、高度なコストパフォーマンスを実現。  
今後拡張となる海外パネルAPI連携により、グローバル調査の効率性を飛躍的に改善。  
（2024年3月から、世界141ヶ国の生活者へダイレクトに調査を実施できる予定です）

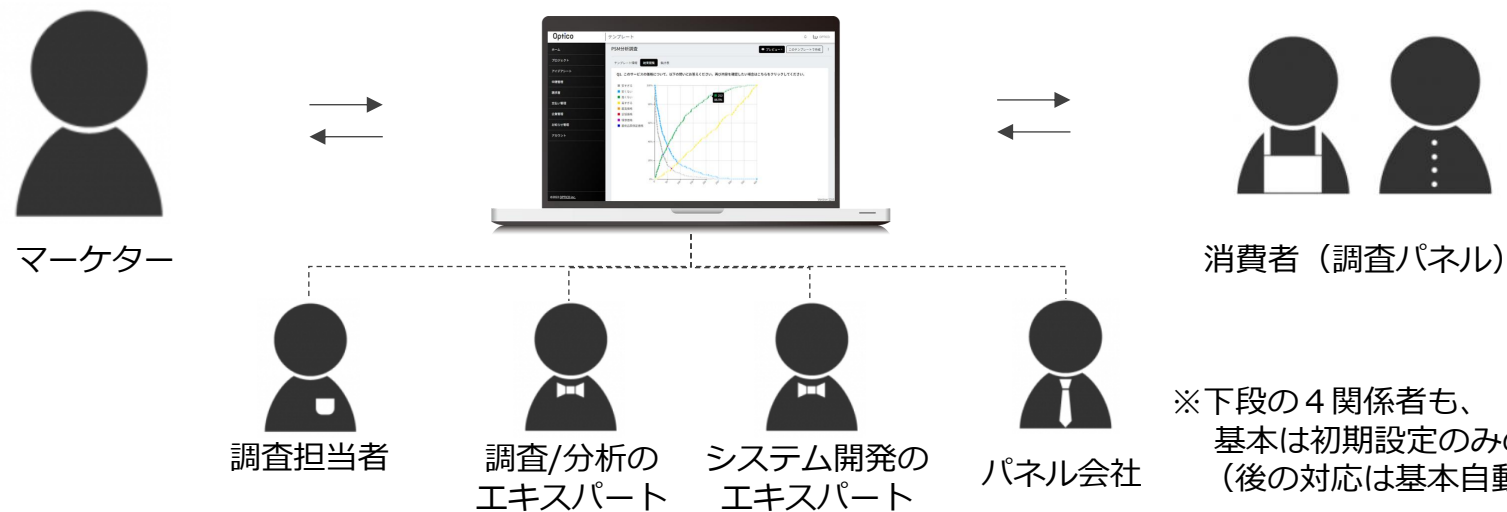
# OPTICOにより、実査に関わる対応効率を改善

システムを中心に置くことで、マーケターと消費者をできる限り直接的に繋ぐ。  
不要な中間作業を最小化することで、時間・労力・費用など、あらゆるコストを効率化。

従来の対応

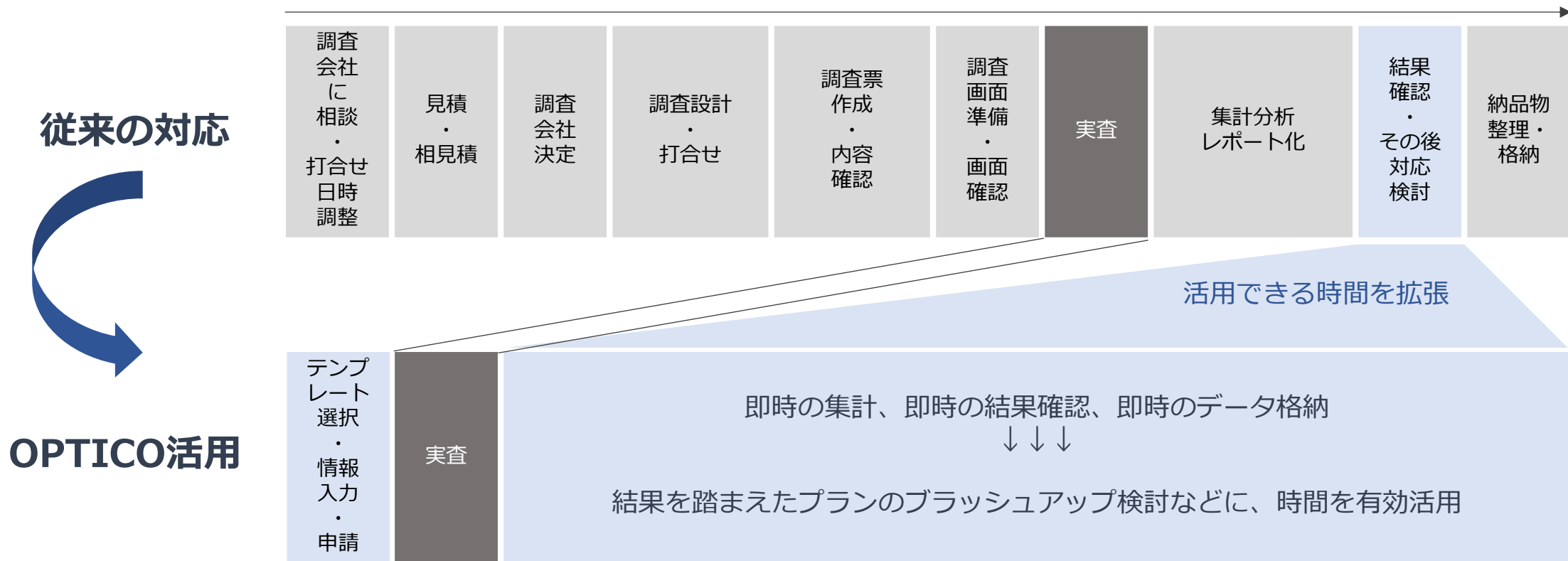


OPTICO活用



# OPTICOにより、時間の使い方を改善

OPTICOにより、実査前後に存在していた非効率な対応を迅速化・自動化します。



# OPTICO導入の流れ（環境整備手順）

活用環境整備への対応はシンプル

①登録情報をOPTICOの営業担当に連絡

- ・会社名
- ・住所
- ・電話番号
- ・代表者メールアドレス（管理者）

②管理者のアカウントを登録

③規約に同意してログイン

- ※プラットフォーム自体に契約書は存在せず、規約への同意が契約となります。
- ※取引先口座登録など貴社内に必要な対応は事前に対応をお願いします。

④OPTICOに招待するメンバーのアカウントを追加（必要に応じ）

- ※実査開始の承認権限のある一般ユーザーと、承認権限のない一般ユーザーを選択可

# OPTICOでの実査の実務フロー

- ①テンプレートを選択
- ②調査設定（承認者等もこの段階で設定）  
※調査設計を進めながら、初期の概算積を確認可能
- ③調査開始日設定  
※一連の設定が完了した段階で、更新された概算見積を表示
- ④調査開始申請  
※承認者および管理者は申請なしに調査を開始できます
- ⑤結果閲覧  
※アンケートの回収が終わると自動的にアウトプットが出力されます
- ⑥請求書の確認  
※調査完了の2日後にメールにて送付されます  
※同時に請求書と金額を一致させた最終見積書も発行  
(該当者の出現率などにより概算見積と最終のコストが多少変動するケースもあるため)



# 事例紹介

---

# OPTICOのテンプレート例

すぐに活用できるオープンテンプレート（主要な調査課題に対応した）の他、  
各社の環境に適したオリジナルテンプレートを開発し、独自に活用できる環境をつくることも可能



## アイデア開発

新しいアイデアを考えたい、生活者の声の中からアイデアの着想・ヒントを得たいときに。



## コンセプト評価

新しいアイデアやコンセプトについて、生活者の端的なフィードバックや評価を得たいときに。



## パッケージ評価

新しい商品パッケージやデザインについて、生活者からフィードバックや評価を得たいときに。



## プライス評価

新しいコンセプトやサービスについて、適切な料金体系や売上の予想などを検討したいときに。



## 広告評価

投下前の広告やコピー、デザインなどについて、生活者のフィードバックや評価を得たいときに。

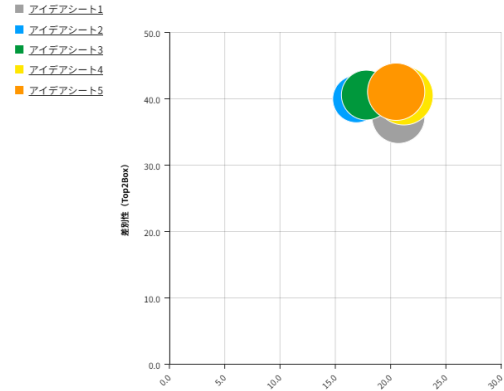


## オリジナルテンプレート

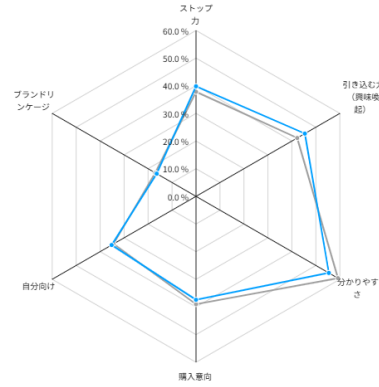
# アウトプット例

※データはすべてダミーになります。

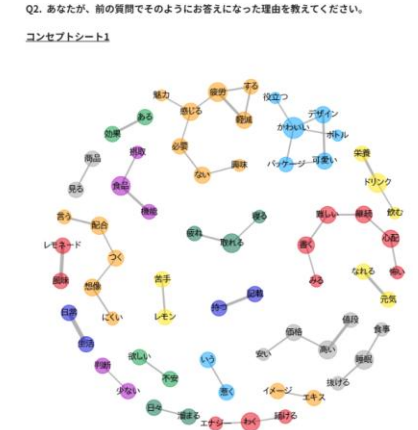
Ideaの相対的ポジションをバレンで表現



Visual評価をレーダーチャートで表現



OAを共起ネットワークで出力



利用意向と指標Top2boxの有意差検定を実施

		テスト品		
		コンセプトシート1 (300s)	コンセプトシート2 (300s)	
Q1	利用意向	とても利用したい	17%	17%
		やや利用したい	15%	22% A
		どちらともいえない	22%	18%
		あまり利用したくない	21%	18%
		まったく利用したくない	25%	25%
		Top2	32%	39%
Q2	中間指標 (Top2)	Bottom2	87%	87%
		Ave.	2.76	2.88 A
		Q2項目1	45%	49%
Q3-1-11	強達機能性力度 重要なもの	Q3項目2	40%	44%
		Q3項目3	41%	42%
		Q3項目4	43%	41%
		Q3項目5	44%	40%
		Q1選択1	67%	0%
Q1-2-11	強達機能性力度 重要なもの	Q1選択2	66%	0%
		Q1選択3	70%	0%
		Q1選択1	0%	64%
Q1-1-12	強達機能性力度 魅力に感じたもの	Q1選択2	0%	63%
		Q1選択3	0%	68%
		Q1選択1	59%	0%
Q1-2-12	強達機能性力度 魅力に感じたもの	Q1選択2	65%	0%
		Q1選択3	67%	0%
		Q1選択1	0%	67%
Q1-1-13	強達機能性力度 魅力でないもの	Q1選択2	0%	70%
		Q1選択3	0%	59%
		Q1選択1	80%	0%
Q1-2-13	強達機能性力度 魅力でないもの	Q1選択2	40%	0%
		Q1選択3	40%	0%
		Q1選択1	0%	81%
Q5	利用意向学習スタイル	Q5選択1	59%	49%
		Q5選択2	41%	50%
		Q5選択3	0%	0%

ConceptとPKGの合致度

		テスト品				
		コンセプトシート1 (200s)	コンセプトシート2 (200s)	コンセプトシート3 (200s)	コンセプトシート4 (200s)	
Q1	コンセプト使用意向	使ってみたい	24%	21%	25%	26%
		やや使ってみたい	22%	21%	19%	24%
		どちらともいえない	19%	20%	17%	20%
		あまり使ってみたいと思わない	18%	19%	17%	20%
		使ってみたいと思わない	18%	19%	23%	12%
		Top2	45%	42%	44%	49%
		Bottom2	36%	38%	40%	31%
Ave.	3.1	3.1	3.1	3.3		
Q3	パッケージ購入意向	買いたい	16%	21%	19%	16%
		やや買いたい	23%	23%	23%	23%
		どちらともいえない	26%	20%	19%	16%
		あまり買いたくない	15%	17%	22%	26%
		買いたくない	21%	20%	19%	20%
		Top2	39%	44%	42%	39%
		Bottom2	35%	37%	40%	46%
Ave.	3	3.1	3	2.9		
Q4	パッケージ項目評価 (TOP2)	自立つ/目を引く	39%	42%	46%	40%
		新しい	44%	39%	39%	42%
		他にはない	18%	36%	41%	38%
		商品の特徴が分かりやすい	42%	39%	43%	40%
		見分けやすい	44%	44%	44%	37%
		デザインが好き	42%	38%	42%	36%
		SNSや口コミなどで話題になりそう	48%	42%	30%	39%

Heat Map



# 導入実績

---

## 導入実績 (2024年4月~12月)

登録ユーザー数

# 300人+

導入企業例

SHISEIDO

Kracie

finetoday

SmartNews

Benesse

他30社+

# 会社概要

---

会社名 株式会社 OPTICO

---

住所 東京都渋谷区渋谷4丁目

---

設立 2022年4月

---

事業内容 マーケティングリサーチプラットフォームの開発・運営

---