

2024年10月1日
株式会社日立製作所

マーケティング情報提供サービス「Station Finder for Area Marketing」に、 JR 東日本が開発した駅ごとの消費力を算出する指標 「駅カルテ 消費ポテンシャル」を新機能として搭載

駅周辺事業の出店計画やマーケティングを最適化し、地域のニーズに合った快適な社会の実現に貢献



「駅カルテ 消費ポテンシャル」のイメージ図

株式会社日立製作所(以下、日立)は、このたび、東日本旅客鉄道株式会社(以下、JR 東日本)が開発した駅ごとの消費力を算出するマーケティング指標「駅カルテ^{*1} 消費ポテンシャル(以下、本機能)」を、日立のマーケティング情報提供サービス「Station Finder for Area Marketing^{*2}」に新機能として搭載し、2024年10月より提供を開始します。

「Station Finder for Area Marketing」は、JR 東日本が開発・提供する「駅カルテ」を定額で自由に利用できるサービスです。「駅カルテ」とは、駅改札を Suica^{*3} で入出場する際に記録されるデータ^{*4} をもとに、駅利用者の年代、性別など、属性の傾向や利用者数などの統計情報を提供する定型レポートです。

本機能は、Suica 統計情報と公的統計データなどのオープンデータ^{*5} と組み合わせることにより、駅^{*6} に集まる人の消費の潜在力を算出するマーケティング指標です。「駅カルテ」による駅利用の詳細情報とあわせて活用することにより、駅周辺で事業を行う事業者のより最適な出店計画や広告宣伝企画などのマーケティング業務における経営判断、定量評価を支援します。

*1 「駅カルテ」は JR 東日本の登録商標です。

JR 東日本 2022 年 1 月 20 日 ニュースリリース(https://www.jreast.co.jp/press/2021/20220120_ho01.pdf)

JR 東日本 2022 年 3 月 16 日 ニュースリリース(https://www.jreast.co.jp/press/2021/20220316_ho01.pdf)

*2 2022年3月17日 ニュースリリース(<https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2022/03/0317.html>)

*3 「Suica」はJR東日本の登録商標です。「Suica」はJR東日本が発行するICカードです。

*4 JR東日本がお客さま個人を識別されないよう統計処理して作成。データ使用を希望されないお客さまについて、JR東日本は集計から個別にデータ除外を受付。Suicaデータの活用について(<https://www.jreast.co.jp/suica/corporate/suicadata/index.html>)

*5 国勢調査、商業統計、家計調査年報、住宅・土地統計調査などのデータを活用。

*6 本機能は首都圏約600のJR駅のうち、主要な258駅が対象。

■背景

近年、少子高齢化や首都圏の人口集中などにより地域それぞれの特長や課題に合ったまちづくりが求められています。また、働き方改革や技術革新により人々のライフスタイルや消費動向の著しい変化への対応も重要です。

日立は、各地域や人々のニーズに合ったまちづくりにより、快適な社会の実現をめざし、まちの玄関口である駅と周辺エリアの特長に合わせて事業やサービスを展開する事業者のマーケティングや新規ビジネス創出を支援するため、「Station Finder for Area Marketing」を立ち上げました。サービスの提供開始以降、不動産業、飲食小売業、金融業、広告代理業、大学や研究機構をはじめとしたあらゆる業種の事業者にご利用いただき、駅利用のリアルな実態を定量的に把握することでマーケティング業務の高度化、新規ビジネスの提案力強化、駅に関する人流情報を活用したさまざまな研究などを支援しています。

駅周辺ビジネスを手掛ける事業者のさらなる経営判断の迅速化とマーケティングの最適化に貢献するため、このたび「Station Finder for Area Marketing」に本機能を新機能として搭載します。

■本機能の特長

1. Suica 統計情報とオープンデータを掛け合わせて駅利用者の消費力を算出

Suica 統計情報と、公的統計データなどのオープンデータを組み合わせることにより、各駅の周辺居住者と駅訪問者における、それぞれの年間期待購買力や年間期待消費支出といった消費力を算出します。これにより、エリアに適した最適な事業の展開が可能となります。



「駅カルテ 消費ポテンシャル」における潜在的消費力の算出イメージ（数値はサンプル）

2. 条件の指定によりさまざまな指標で最大 10 駅の比較が可能

居住者*7・訪問者、平日・休日、昼・終日、性別、年代など、対象にしたい条件の指定に加え、最大 10 駅の指定が可能のため、ターゲットとなる顧客の駅ごとの消費規模を分析することができます。これにより、事業者のニーズに合わせたマーケティング分析、新規ビジネス検討を支援します。



「駅カルテ 消費ポテンシャル」における駅比較のイメージ（数値はサンプル）

*7 駅からの居住圏を 0.5km、1km、2km、3km から選択が可能

■今後の展望

駅周辺でビジネスを展開する企業のあらゆるニーズに対応するため、「Station Finder for Area Marketing」の機能拡充やサービス改善を続け、多くの業種業態の戦略、施策に合わせたマーケティングサービスに発展させていきます。日立は今後もデジタル技術を活用して、より豊かで快適な社会の実現に貢献していきます。

■本機能の提供価格

本機能の提供価格は以下の通りです。また、「Station Finder for Area Marketing」の Standard プランとの併用も可能*8です。

メニュー	サービス内容	期間	価格(税別)
「駅カルテ 消費ポテンシャル」プラン	● 専用 Web サイトから「駅カルテ 消費ポテンシャル」の情報の閲覧・印刷が可能	3 か月	80 万円
		6 か月	120 万円
		12 か月	200 万円

*8 利用期間に応じて閲覧・ダウンロードできるレポート数が異なります。プラン詳細については下記のお問い合わせフォームよりお問い合わせください。

■「Station Finder for Area Marketing」について

「Station Finder for Area Marketing」は、JR 東日本からの許諾のもと、「駅カルテ」の情報を Web サ

イトよりお届けするサービスです。Web サイトでは「駅カルテ」のダウンロードをはじめ、JR 東日本の統計データをより手軽にご利用いただけるように、簡易版レポートやランキング・駅絞り込み機能、ベンチマーク機能などの便利な機能をご提供します。また定型メニューのほかに、お客さまからの個別のご要望に沿った支援もおこなっております。

「Station Finder for Area Marketing」に関する Web サイト

(<https://www.hitachi.co.jp/products/it/stationfinder/index.html>)

■日立製作所について

日立は、データとテクノロジーでサステナブルな社会を実現する社会イノベーション事業を推進しています。お客さまの DX を支援する「デジタルシステム&サービス」、エネルギーや鉄道で脱炭素社会の実現に貢献する「グリーンエネルギー&モビリティ」、幅広い産業でプロダクトをデジタルでつなぎソリューションを提供する「コネクティブインダストリーズ」という 3 セクターの事業体制のもと、IT や OT(制御・運用技術)、プロダクトを活用する Lumada ソリューションを通じてお客さまや社会の課題を解決します。デジタル、グリーン、イノベーションを原動力に、お客さまとの協創で成長をめざします。3 セクターの 2023 年度(2024 年 3 月期)売上収益は 8 兆 5,643 億円、2024 年 3 月末時点で連結子会社は 573 社、全世界で約 27 万人の従業員を擁しています。詳しくは、日立のウェブサイト(<https://www.hitachi.co.jp/>)をご覧ください。

■お問い合わせ先

「Station Finder for Area Marketing」 お問い合わせフォームへ

(<https://www8.hitachi.co.jp/inquiry/it/stationfinder/form.jsp>)