

現場革新を実現するビッグデータ利活用ソリューション

フジツウ ビジネス アプリケーション オペレーショナル データ マネジメント アンド アナリティクス

FUJITSU Business Application Operational Data Management & Analytics

需要予測モデル

新商品

背景と課題

ビッグデータの活用は、これまでIT部門の専門家やデータサイエンティストなどの分析のプロが中心でした。営業部門などの業務部門の担当者が、販売戦略立案などにビッグデータ分析を活用したいという新たなニーズが高まっています。そのためには、データ分析における特別なノウハウを持たなくてもだれにでも使いやすいユーザービリティや、最新の情報をリアルタイムに収集・分析できる仕組みを実現する必要があります。

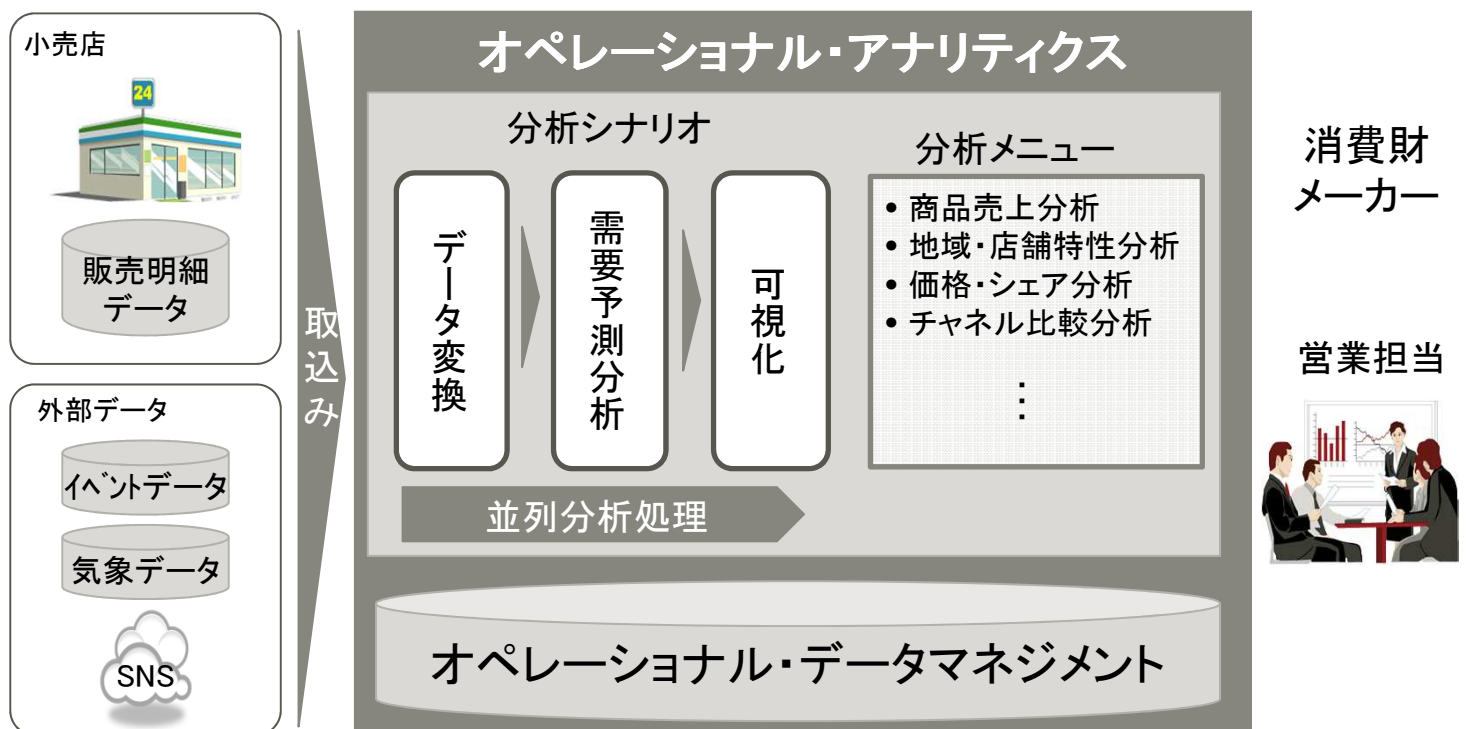
お客様のメリット

- IT部門や分析の専門家に頼らなくても、業務部門主導で小売店の売上明細と気象/イベントデータを活用
- これまでの経験や勘による販売活動に代わり、高精度な需要予測にもとづく販売施策を容易に立案可能

特徴

メーカーの営業部門向けに、小売店の販売明細に地域のイベント情報や気象情報などの外部データを活用して需要予測するソリューションです。

- データ変換機能により、多様なデータの統一形式への変換し、分析用マスタと併せて簡単に外部データを活用可能
- メーカー営業部門が需要予測に使える分析メニューを標準装備(15種)
- 当社の独自技術による予測の並列実行と予測結果の自動判定機構により、高精度な需要予測を短時間で実現
- 主要な販売明細データ200種以上に対応することで短期導入を実現



適用例：チャネル別販売明細を活用したメーカーの売上向上

飲料メーカーの営業が、小売店の販売明細に気象/イベントなどの地域性を加えて担当店舗毎の需要予測分析を行い、マイクロマーケティングによる販売施策で該当商品の売上を10%拡大。

- ✓ 飲料メーカーの営業が、店舗・商品ごとの需要を予測
- ✓ 各店舗毎に、周辺環境や世帯特性に加え、気象やイベントを考慮した販促を実現
- ✓ 100倍のデータ量となるマイクロマーケティング向けの分析を従来同等の時間で処理

適用前 (マスマーケティング)

- ✓ 全国均一な販売施策
- ✓ 分析処理:4時間
(出荷実績:9千万件)

自社データ

出荷実績



適用後 (マイクロマーケティング)

- ✓ 地域/店舗別の特性を加味した販売施策
- ✓ 分析処理:4時間 (販売明細:90億件)



外部データ

販売明細

地域のイベント/
気象データ等

並列分析処理

需要予測モデル

イベント/気象にあわせ
効果的な販促施策を
実施

売上:10%Up

今後は、地域別需要予測を生産計画に反映し、生産量を最適化



構成要素		内容	価格
標準セット	分析モデル	需要予測モデル(データモデル、各種マスタ、分析シナリオ、メニューなど)	20,000,000円(一括)
	ソフトウェア環境	分析モデル共通実行プラットフォーム	20,000,000円(一括)
	導入支援	スタートアップサービス(インストール及び分析モデルの初期セットアップ)	個別見積
製品保守		製品や業務分析モデルのサポート	8,000,000円(年額)
付帯サービス		設計適用支援サービス、スタートアップサービス、カスタマイズサービス、運用テスト支援サービスなど	個別見積
サーバ機器		FUJITSU PRIMERGYなど	個別見積

商品・サービスについてのお問い合わせは

富士通コンタクトライン 0120-933-200 受付時間 9:00~17:30(土・日・祝日・当社指定の休業日を除く)

富士通公開サイト <http://jp.fujitsu.com>