

第70回目のGIS News!です



Photo: 村山駅周辺、村山市役所周辺
2003/12/01 撮影

暮れゆく年の瀬の師走を迎えて、1年間の色々な出来事が思い浮かびます。今年の冬は暖冬で雪が少ないとの長期予報がでていますが、夏は暑く冬は寒い「四季」が体感できる山形が好きです。ところで、村山駅周辺で綺麗なイルミネーションを見つけました。見ているだけで何か幸せになります。市役所周辺や市内の会社にも飾ってありますので、是非足を運んでみてはいかがでしょうか。

「ビジネスGIS」(マーケティング、顧客管理、営業戦略)

「ビジネスGIS」ということばを皆さん聞いたことがあるでしょうか。私はGIS関係を担当し初めて知りました。「GIS」は官公庁で使われるものとばかり考えていましたが、民間企業で使うGISを「ビジネスGIS」と呼んでいるようです。

さて、企業は「ビジネスGIS」で何をするのでしょうか？

【顧客管理と営業戦略】

顧客のニーズをデータベースにして購買分析や営業戦略に使われます。一般に顧客リストなどはどの企業も持っているのですが、そのデータに位置情報を与え地図上に表示させて、どの地区にどの年代のどの職業の顧客が多いのかを視覚的に見る事が可能となり、新商品の営業戦略・販売促進などに利用します。

【出店計画】

最近、色々な統計情報などがデータ販売されています。例えば、国勢調査のデータや地図、住所から位置情報を与えるサービスなど、GISで活用できる情報が購入できます。これらの情報を一つの地図に重ね合わせれば、人口集中地区や交通量の多い道路など、精度の良い図面を短時間で作ることが可能となりました。昔は、現地調査などで情報収集し手作業で地図にそれらのデータを切り貼りして作っていたそうです。事例としては、ハンバーガーで有名な「マクドナルド」はGISを使って世界各地に一気に店舗を出店しました。また、レンタルCD、コンビニエンスストア、面白いところではたこ焼き屋さんがGISを使って店舗と集客を増やし成功しているそうです。

【営業分析】

顧客のニーズや購買履歴などをデータ化し地図上に表示することによりエリアごとに分析することができます。このデータを使って各エリアの店舗ごとの営業戦略を立てたり、販売促進の方針を決めたりします。

景気の低迷した現在、待っていれば売れる時代は終り、どうすれば売れるかを考えるとき、ひとつのツール(道具)として「ビジネスGIS」があります。

次回のGIS News!

次回は2003年12月22日発行予定です。よろしくおつき合い下さい!

Geographic Information System

記事: 協同組合山形県地理情報センター 三浦 貞美 発行日: 2003年12月8日

