

各サービスの比較

パシフィックコンサルタンツ独自のロジック(特許技術)で
今まで掴みきれなかった全体動向を網羅的・多角的かつ簡単に把握

データの取得方法	日本人の行動	外国人の行動	日本人の志向と行動
データの取得元	全国うごき統計 SoftBank 提供	全国インバウンド統計 パシフィックコンサルタンツ提供	検索×人流ビッグデータによる 潜在顧客発掘ソリューション パシフィックコンサルタンツ提供
解析対象期間	携帯基地局に基づく 人流データ SoftBank 2019年10月～ 性別・年代・居住地	GPS 人流データ Azira 2019年1月～ 性別・年代・居住国など	検索データ×GPS 人流データ LINEヤフー 2020年8月～ 性別・年代・居住地
属性分解	-	-	●
来訪要因	●	●	-
経路・交通手段	●	●	-
滞在時間・宿泊日数	●	●	-
周遊先	●	●	●
前/後泊地、in/out空港	●	●	-
逸失原因	-	-	●
逸失先	-	-	●

 パシフィックコンサルタンツ株式会社

〒101-8462 東京都千代田区神田錦町三丁目22番地 <https://www.pacific.co.jp>



お問い合わせ・
お見積り窓口

デジタルサービス事業本部 DX事業推進部 DX事業推進室
✉ kankoDX@tk.pacific.co.jp ☎ 03-6777-4009

社内承認番号 378

※各サービスの仕様などは、本紙に記載の内容から予告なく変更になることがあります。

※人流データや検索データには利用許諾を得たお客様のデータのみを使用します。また、十分に統計化された安全な情報を使用しています。

※「全国うごき統計」はソフトバンク株式会社とパシフィックコンサルタンツ株式会社の共創により開発したサービスです。

※SoftBankおよびソフトバンクの名称、ロゴは、日本国およびその他の国におけるソフトバンクグループ株式会社の登録商標または商標です。

※全国うごき統計の名称、ロゴはソフトバンク株式会社の商標です。

観光客の 行動と志向をキャッチ

独自のビッグデータで見える化します!

 全国うごき統計

 全国インバウンド統計

 検索×人流ビッグデータによる
潜在顧客発掘ソリューション

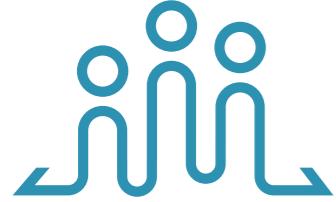
これまでの調査の問題点

- 期間や
地点数に限界
- 人数以外の情報が
得られない
- 信頼性に限界
- 集計に時間を要し
鮮度が落ちる

解決
できます

日本人の行動

全国1.2億人のうごきが交通手段別にわかる!



全国うごき統計

網羅性

全国の携帯電話基地局から得られるデータを元に集計しているため、知りたい情報が24時間365日いつでもどこでも分かれます。

機能性

ソフトバンクの基地局データと、パシフィックコンサルタンツの独自のアルゴリズム(特許技術)から、より正確に交通手段が分かれます。

信頼性

膨大なサンプル数の位置情報データに加え、様々な統計データに基づく補正により、高精度な統計データを提供いたします。

»» 分析できること

来訪者人数分析



対象エリアに訪れた方の人数を把握

滞在人数



対象エリアにおいて1時間あたりで滞在している人数を把握

滞在時間分析



対象エリアに訪れた方の滞在時間を把握

宿泊日数分析



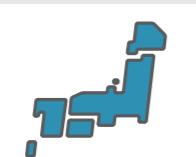
対象エリアに訪れた方の宿泊日数を把握

OD分析



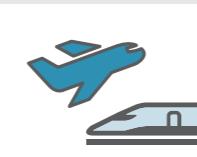
対象エリアに訪れる前後に滞在した場所を把握

周遊分析



複数のエリアの周遊実態を日々で把握

交通手段分析



対象エリアに訪れた方の利用交通手段を把握



- ✓ 来訪者の実態や、属性別の行動を面的に把握できた
- ✓ エリア間の移動ニーズがわかり、必要な二次交通を検討できた
- ✓ プロモーションを重点的に行うべきターゲット層が見えてきた

»» ユースケース

日々の交通量を把握

道路

- 整備効果の検討
- 渋滞対策、流入抑制
- 道路整備計画、潜在需要予測など

鉄道等の利用状況を把握

公共交通

- 駅施設/二次交通の拡充
- 新駅潜在需要の検討
- 競合路線との利用者動向比較など

来訪客の動向を把握

観光

- 観光地の周遊促進
- 観光地の混雑/渋滞対策
- 属性別プロモーション展開など

日々の人口・人流を把握

まち

- 各種施設の配置や機能の検討
- 人口密集の平準化
- エネルギー利用の効率化など

潜在的な需要を把握

商業・不動産

- 新規出店/立地の検討
- 交通量に応じた駐車場計画
- 競合施設との商圈比較など

平時と災害時の人流を把握

防災・減災

- 災害時の避難計画設計
- 防災備蓄計画への反映
- 帰宅困難者数の予測など

» 観光地における活用例 «

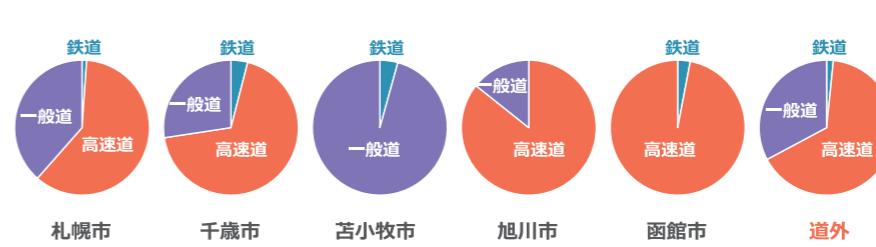
CASE STUDY

国土交通省 北海道局

北海道白老町にあるウポポイ(民族共生象徴空間)において、来場者の交通手段分析や周遊分析を行い、プロモーション施策を検討

分析結果

来場者の居住地別交通手段



道外客 一般道利用が一定割合あり
周辺の観光地や温泉地との間で太い流动

道内客 遠方の居住者ほど
高速道利用による来場が多い

来場者の主な周遊ルート



有效的な施策が 見えてくる



道外客 周辺の観光地・温泉地でのプロモーションに注力

道内客 SA/PAでのプロモーションに注力

外国人の行動

訪日外国人旅行客のポテンシャルを見える化!



全国インバウンド統計

網羅性

インバウンド携帯端末のGPS位置情報から、24時間365日、全国どこでもインバウンドの移動を高精度に把握できます。

機能性

パシフィックコンサルタンツ独自のロジック(特許技術)から、来訪・周遊動向を居住国別や交通手段別に分析できます。

有用性

ご要望に応じ可視化・解釈や施策検討まで伴走、真に役立つアウトプットを提供いたします。

»» ユースケース

観光



- 各観光地等への来訪状況把握
- 周遊ルート・in-out空港把握
- 重点ターゲット・ペルソナ検討
- プロモーション検討、効果検証 など

交通



- 二次交通検討・周遊ルート造成
- 多言語対応コンテンツによる誘客
- 道路整備効果検討の多角化
- 交通安全対策検討の強化 など

商業・不動産



- 商品仕入・テナント誘致の最適化
- ライバル施設等への来客分析
- 出店候補地への来訪客層把握
- 開発・不動産投資の重点検討 など

»» 分析できること

メニュー

- 施設来訪分析
- エリア来訪分析
- 広域周遊分析



分析項目

- 来訪人数/宿泊客数
- 滞在時間/宿泊日数
- 居住国
- 性年代
- 消費スタイル
- 交通手段/移動経路

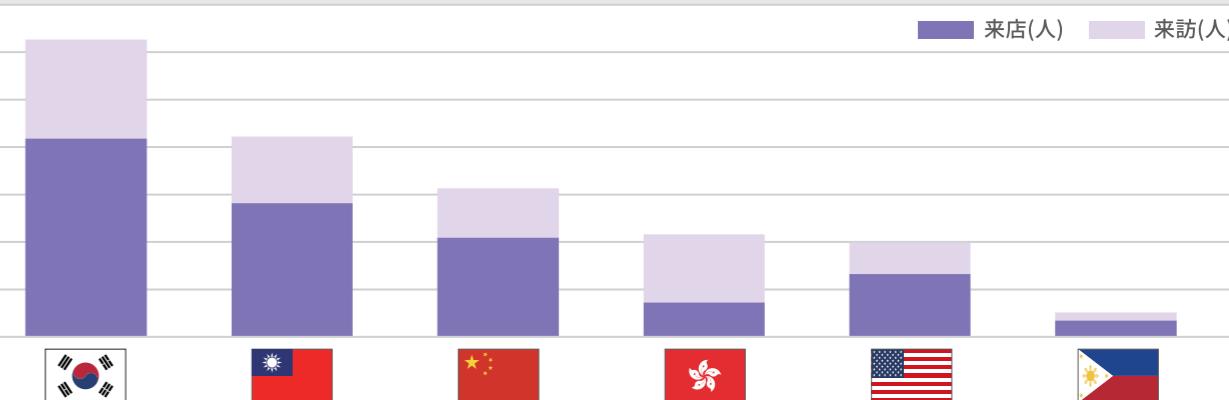
オプション 複数時点比較/拡大推計(国別)/SNS潜在ニーズ分析/集客施策案の検討



- 国別の来訪状況を意識したコンテンツを造成できた
- 隠れた周遊行動がわかり、二次交通やプロモーションに役立てられた
- 滞在や消費を促進すべきターゲット層が見えてきた

分析結果

エリア来訪人数が多いのに来店人数が少ない国=消費ポテンシャルを引き出すべきターゲットを特定



有效的な施策が 見えてくる



ターゲット国に特化した来店・消費促進施策を展開

商品・
テナント検討

プロモーション

インセンティブ

日本人の志向と行動

検索したのになぜ来てくれない? 真のライバルはどこ?



検索×人流ビッグデータによる潜在顧客発掘ソリューション

独自性

LINEヤフーの検索データと人流データを紐づけ、パシフィックコンサルタント独自のロジック(特許技術)で分析。観光客の「興味関心」と「来訪」の関係を国内で初めて見える化します。

有用性

今まで迫りにくかった非来訪の原因や逸失先(代わりに訪れた場所)も簡単に把握、集客増のために「とるべき施策」や「意識すべきライバル」が具体的に分かります。

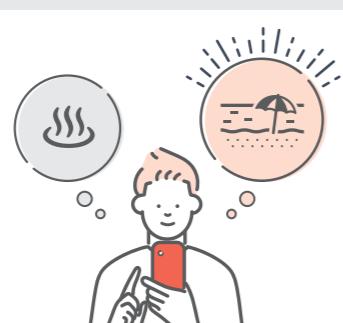
»» 分析できること

来訪/非来訪の割合 (コンバージョン率)



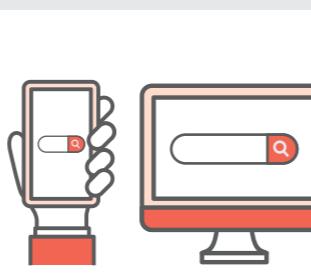
あと一步で獲得できそうな潜在顧客層を、属性別に把握

周遊先/逸失先



連携効果が見込める隠れた周遊先や意外な競合先を発見

来訪客/非来訪客の検索語



来訪客の関心事項や、非来訪客の原因(不満要因)を推定

- ✓ 非来訪客や潜在的な需要がわかって集客のポテンシャルが見えた
- ✓ 提供を充実させるべき情報やコンテンツが浮かび上がった
- ✓ プロモーションやメディア露出の効果を検証できた



»» ユースケース

観光・まちおこし



- 潜在ニーズと改善点の掘り起こし
- 属性別アピールポイントの発見
- 競合観光地の特定、比較検証
- プロモーションによる来訪促進効果の検証など

商業・イベント



- 潜在ニーズと来訪客の実態把握を通じた新規コンテンツの開発
- ライバル施設等の来訪客分析を通じた新規顧客の開拓
- 費用対効果の高い広告宣伝など

交通



- 移動が不便なエリアの特定による二次交通/周遊ルートの拡充
- 周遊行動をふまえたプロモーションや周遊きっぷ/旅行商品の造成
- 公共交通活性化の検討など

»» 観光地における活用例 ««

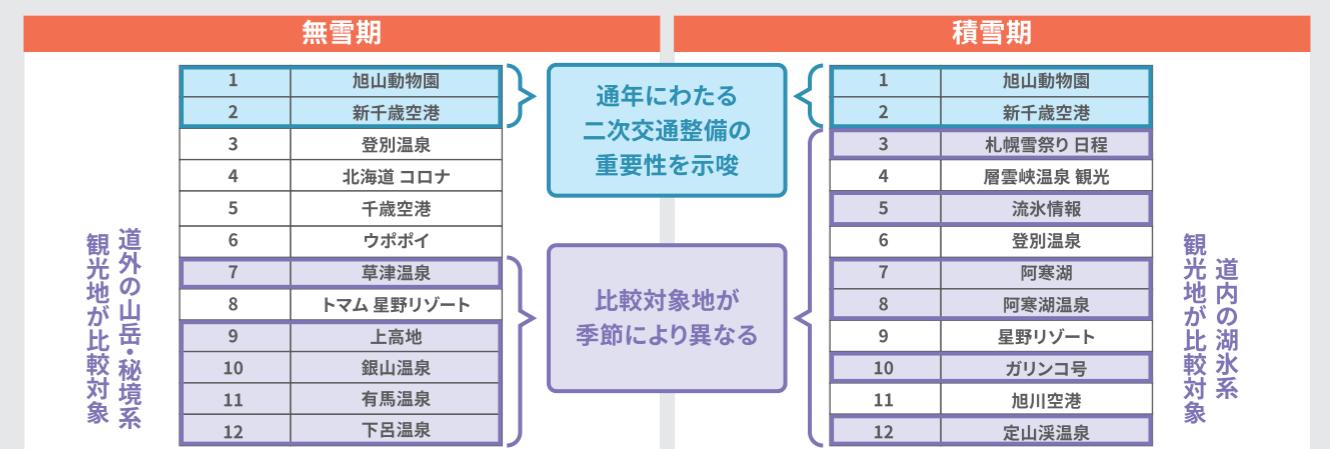
CASE STUDY

国土交通省 総合政策局

北海道上川町にある温泉地「層雲峠温泉」を対象に、「興味を持って検索したが来訪しなかった」潜在顧客の分析から、来訪促進施策を検討

分析結果

「層雲峠温泉」関連語を検索した上で来訪しなかった人(道外居住者)の、他の検索語ランキング



有效的な施策が 見えてくる



分析から導かれた周遊ニーズをふまえた施策を展開

モデルコースのPR ツアー造成 二次交通の利便性向上

分析から導かれた競合観光地との差別化を意識した施策を展開

ブランディング強化 独自のコンテンツ開発 魅力向上