

2024年4月23日

報道関係者各位

かっこ株式会社
代表取締役社長 岩井 裕之

売上向上のためのデータ分析が誰でも可能な 「EC事業者向けマーケティング支援サービスβ版」をリリース

AI・統計学・数理最適化といったデータサイエンスの技術とノウハウをもとに、不正検知をはじめとしたクラウドサービスを提供するかっこ株式会社（本社:東京都港区、代表取締役社長 岩井裕之、証券コード：4166、以下 当社）が、データ分析について専門的な知識や技術がなくても売上データを自動で可視化・分析することができるマーケティング支援サービスの提供を開始しました。これにより、データに基づいた現状把握や分析によって、売上向上を目的とした具体的なアクションの実施に結びつけることができます。

この度のβ版リリースを記念して、お申込みいただいた企業様 5 社限定でトライアルを無料で利用可能なキャンペーンを実施します。

マーケティング支援サービスの詳細やお申込はこちらから

https://cacco.co.jp/datascience/marketing_support_service_download

■背景

日本におけるDX（デジタルトランスフォーメーション）は、経済産業省が2018年12月にDX推進ガイドラインを取りまとめたことを契機に普及しています。しかし、2024年1月の日本企業のデータ活用に関する調査※1によると、データ活用で全社的な成果を得ている日本企業はわずか3%という結果が示され、データ活用には多くの課題が残っています。具体的には、データを蓄積するのみで有効活用まで至らないケースや、データ分析は行っているものの結果としてマーケティング施策に結び付かないなどのケースもあり、当社はこれまでもEC事業戦略支援や大手モバイルキャリアのポイント会員分析など、様々な業種において課題発見からデータ整理、分析を通じ企業のデータ活用を支援してきました。そのノウハウを活かし、多くの企業がより手軽にデータ分析に取り組めるよう、マーケティング支援サービスβ版をリリースいたしました。また、サービス設計においては、既存顧客の事業者様のニーズや要望を基に、効果と使いやすさにもこだわりました。

※1：ガートナー・ジャパン株式会社「日本企業のデータ活用に関する最新の調査結果」より 2024年1月29日

■マーケティング支援サービスについて

売上明細をアップロードするだけで、売上のトレンド、会員数、購買単価、購買回数といった売上の構成要素の現状を把握し、それらを向上させるための詳細な分析が可能です。この分析を通じて、売上と関係がある構成要素を発見し、「誰に」「いつ」「どんな商品」を提案すれば売上を伸ばすことができるかを考察することができます。これにより、売上向上のための具体的なアクションに結びつけることができます。

※サービスをご利用いただく際、売上明細についてのデジタルデータ（2年分〜）のご提供が必要になります。

【導入によりできること】（一部抜粋）

- ・売上トレンドの原因や課題を明らかにする分析
- ・新規会員の流入、定着状況の可視化と新規会員に提案（販売）する商品を明らかにする分析
- ・併売されやすい商品の組み合わせを明らかにする分析
- ・リピート購入状況の可視化

【サービスの特徴】

高ユーザビリティ管理画面



直感的に操作可能な管理画面を提供。

高精度データ分析



データ分析の経験が無くても、ニーズに基づいた売上向上に資する様々な観点や軸でデータ分析が可能。

簡単運用



月に1度、売上明細をアップロードするだけで、自動分析し課題の可視化が可能。

【実施可能な分析】

分析名	説明
売上状況の集計・可視化	売上の推移を可視化 トータルの売上他に、月別の売上を「会員数」「購買単価」「購買回数」に分解し、可視化
商品分析	売れ筋商品を明らかにし、その商品と同時に購入されている商品や、次の購買で購入されている商品などを明らかにする分析
新規会員分析	新規会員の獲得、定着を促すための分析 新規会員数推移、定着率状況、定着にかかる期間、購買商品の可視化等
離反会員分析	離反を抑止するための分析 離反会員数推移、離反予備軍の表示、離反を回避した会員の購買商品の可視化等
バスケット分析	同時購入されやすい商品の組み合わせの分析
リピート分析	リピートされやすい商品の分析
RFM分析	会員の購買行動を最新購買日、購買回数、購買金額を元に分析し、会員ごとに優良かそうでないかのグループ分けを行う
CPM分析	会員の購買行動を最新購買日、購買回数、購買金額、購買頻度を元に分析し、会員ごとに優良かそうでないかのグループ分けを行う

【活用事例】

・売上の増減要因を探る。

STEP1：売上の構成を会員数、平均購買単価、平均購買回数ごとに可視化。

管理画面



先月の「今月の売上額」「購買した会員数」「平均購買単価」「平均購買回数」を表示。
前月と比べ多い項目は青字表示、少ない項目は赤字表示となる。

▶ 前月と比べ、会員数と平均購買単価が少ないことがわかる。

STEP2 : 直近の購買会員数の減少、さらに新規会員数の減少が、売上減少の要因だと分かる。

管理画面



購買会員数が減少



新規会員数の減少が顕著

STEP3 : 新規会員の属性情報も確認でき、20代女性の減少幅が非常に大きいという事実が明らかになった。これにより20代女性に対するプロモーション活動、ターゲットとしている商品に課題がありそうなのが判明。

管理画面

Worst3

最も減少が大きい属性：**female 25 ~ 29歳** 増減数 **-119 people**

順位	性別	年齢	前月(人)	今月(人)	差分(人)	商品集計リンク
30	女性	25 ~ 29	219	100	-119	購入商品
29	女性	20 ~ 24	166	82	-84	購入商品
28	女性	~ 19	48	41	-7	購入商品

Previous Next

他と比べ、20代女性の減少幅が顕著

STEP4 : 商品企画のための売れ筋の把握～商品展開後の PDCA

20 代女性を対象とした商品企画のため、現時点の売れ筋商品を把握。

さらに、同時購入される商品を明らかにする「バスケット分析」を行い、プロモーション活動や商品企画に活かすことができる。

管理画面

テーマ別商品集計 ①

現在の検索条件 ①

商品ID	商品名	平均商品単価	商品数	売上額
30	キルトジャケット	5252	6	31514
18	ダウンマウンテンパーカー	4584	7	32089
12	バイカラーリネンワンピース	5372	6	32233
117	モッズコート	4623	7	32361
173	ウォッシュブルVネックシャツ	8169	4	32677
154	カラーパンツ	4687	7	32814
115	ボートネックポロダー	5512	6	33077
176	ベイカーパンツ	4811	7	33678
179	ボーダースニーカー	4837	7	33864
41	レーヨンVネックワンピース	4880	7	34165

検索:

前 1 2 3 4 5 ... 10 次

売れ筋商品を把握

管理画面（商品特性検索）

同時に買われた商品ランキングTOP10 ①

併売商品	併売商品ID	主商品伝票数	併売商品伝票数	併売伝票数	併売指標
ミラノフルオーバー	92	865	857	13	1.761
リブニットフルオーバー	193	865	871	12	1.618
Vネックフルオーバー	91	865	885	12	1.592
レーヨンVネックワンピース	41	865	848	11	1.523

対象商品の次回購買確率 ②

商品名	商品ID	購買伝票数	転換率(%)
フレアブラウス	175	864	26.6

次回注文で買われた商品ランキングTOP10 ③

商品名	商品ID	該当数
メタリックパンツ	182	7
テーパードチノパンツ	101	6
レザーライクビッグソフトトートバッグ	105	6
ハイエストワイドパンツ	123	6
パンプコットンショートカーディガン	133	6

「バスケット分析」にて、同時購入される商品を明らかにする。

さらに詳細なデータ分析をご希望の場合は、当社のデータサイエンスサービスもご利用いただけますので、お気軽にお問い合わせください。

サービスについて <https://cacco.co.jp/datascience/>

お問い合わせ <https://cacco.co.jp/datascience/#contact>

当社は、今後もこれまで培ってきたデータサイエンスにおける技術やノウハウを活かし、課題を見極め、一気通貫で解決するまで伴走することで、事業成長に貢献してまいります。

なお、本件による今期の業績への影響は軽微です。開示すべき影響を確認した時点で適時に開示いたします。

■ かつこ株式会社について

当社は、「未来のゲームチェンジャーの『まずやってみよう』をカタチに」という経営ビジョンを掲げ、当社の有するセキュリティ・ペイメント・データサイエンスの技術とノウハウをもとに、アルゴリズム及びソフトウェアを開発・提供することで、企業の課題解決やチャレンジを支援しております。特に、オンライン取引における「不正検知サービス」を中核サービスとして位置づけ、国内での導入実績数 No.1※2 の不正注文検知サービス「O-PLUX（オープラックス）」、金融機関や会員サイトにおける情報漏洩対策の不正アクセス検知サービス「O-MOTION（オーモーション）」やフィッシング対策等を提供しております。また、データサイエンスサービスは、製造業やアパレル、建設業など幅広い業種において、データ活用、分析を通じ、コスト削減、業務効率化、利益向上などに貢献しております。

※2：株式会社東京商工リサーチ「日本国内の EC サイトにおける有償の不正検知サービス導入サイト件数調査」2023 年 3 月末日時点

会社概要

かつこ株式会社

住所 : 東京都港区元赤坂一丁目 5 番 31 号

代表者 : 代表取締役社長 岩井 裕之

設立 : 2011 年 1 月

URL : <https://cacco.co.jp/>

事業内容 : SaaS 型アルゴリズム提供事業

(不正検知サービス、決済コンサルティングサービス、データサイエンスサービス)

関連サイト : 不正検知メディア「不正検知 Lab フセラボ」 : <https://frauddetection.cacco.co.jp/media/>

データサイエンスぶろぐ : <https://cacco.co.jp/datascience/blog/>

採用情報 : <https://cacco.co.jp/recruitment/index.html>

■ 本件に関するお問い合わせ先

かつこ株式会社 広報 担当 : 前田

メールアドレス : pr@cacco.co.jp

電話 : 03-6447-4534

携帯 : 050-3627-8878

※記載されている会社名および商品・製品・サービス名（ロゴマーク等を含む）は、商標または権利者の登録商標です。