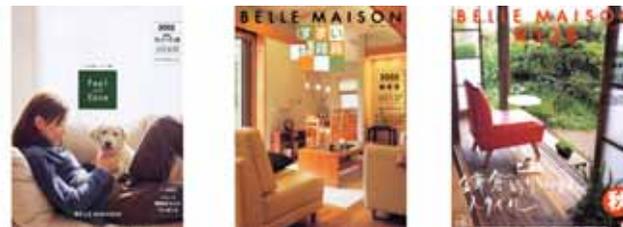


# 会社概要

## ● 株式会社 千趣会



- 所在地: 大阪市北区同心1-4-31
- 設立: 1955年11月
- 資本金: 203億59百万円
- 年商(連結): 1520億75百万円(2001年12月期)
- 従業員数(連結): 1,123人
- 事業概要: 『小さな夢の発見と感動をお届けする  
生活スタイルのナビゲーター』

若い女性への生活提案型のカタログを中心とした無店舗通信販売。  
2002年9月より実店舗も展開し、事業全体をマルチチャネル化型の  
流通業に変換することを目指しています。

# One to One マーケティングへの取り組み

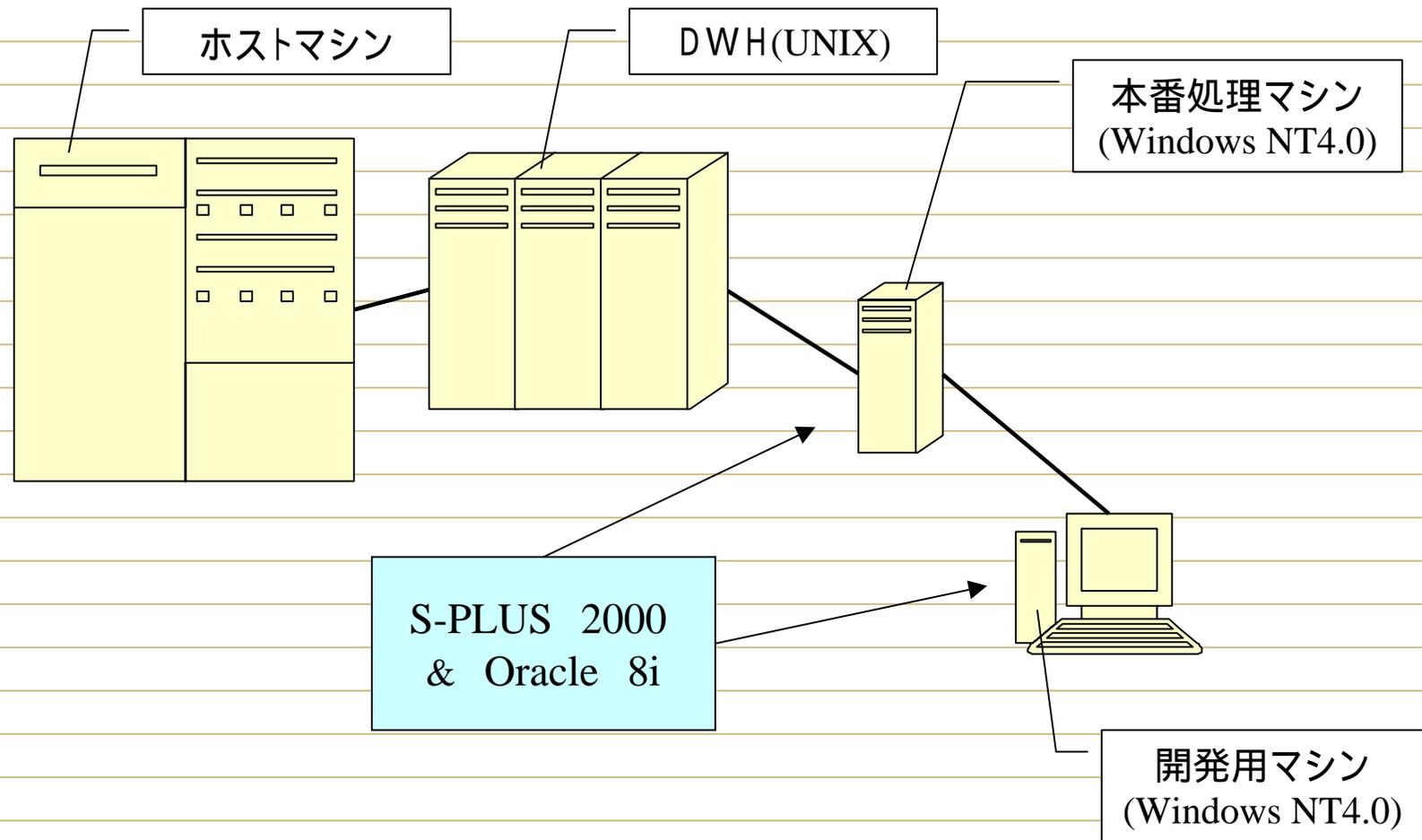
## • 通信販売という業態の特性

- 通信販売では、「誰」が、「何」を購入したかが常に必要であり、データとして存在する。
- データウェアハウスの構築(1995年)
- 統計解析ツールを使ったデータベース・マーケティング  
~ データマイニングへ

## • 多くの活用事例、ノウハウが蓄積

- カタログ配布者選定
- 商品受注予測
- 在庫商品のバーゲン価格の設定
- レコメンデーション・システム etc.

# S-PLUS システム構成



# 活用事例

## • カタログ配布者選定 システム

- 概要:登録された会員の中からそのカタログでのレスポンスおよび注文金額の高そうな会員を見つけ出すモデルを作成する。

## • レコメンデーション システム

- 概要:登録された会員の中から「配布者選定システム」によって選ばれた会員に対して、数千品番の中から、会員ごとに約60品番程度選び、DMに印刷し送付する。

## VMS (データマイニング・ツール) による新しい可能性

- S-PLUS から VMS へ

- VMS: S-PLUSをプラットフォームにしたGUIベースのデータマイニング・ツール
- S-PLUSで行ってきた「仮説」「検証」サイクルが簡便になり、より複雑なモデルの構築が迅速に行える！

- Version 1.4 から 1.5 へ

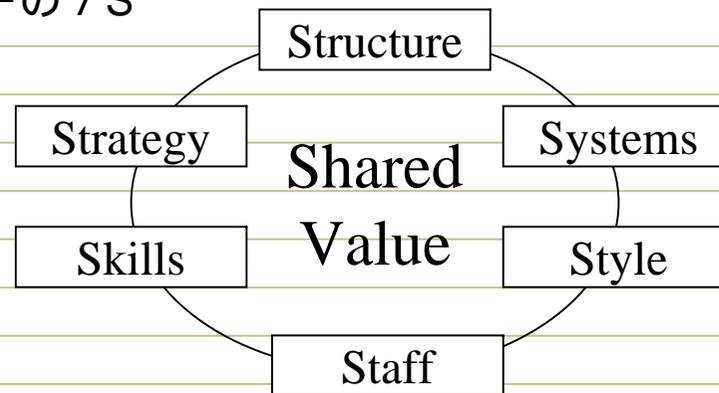
- 数理システムの強力なサポート力、技術力により大幅な機能およびユーザビリティの向上

- ◇ 約2ヶ月間に100回を超えるメールのやり取り
- ◇ 素早く、的確なレスポンス

# 組織の中でのデータマイニングの位置づけ

- ソフトこそ難しい

マッキンゼーの7S



(参考:「エクセレント・カンパニー 超優良企業の条件」)

- 本業は「物売り」 分析者の立場の向上
- 経験を積んだ現場からの信頼
- 精度向上にむけての協力体制
- アナログ(経験)とデジタル(IT)との融合

# データマイナーの資質

## • プロフェッショナル人材の基本要件

(参考:「マーケティング・プロフェッショナリズム エクセレント・マーケターの思考技術」)

### 1. 本質の理解

- ◆ 業務知識の理解
- ◆ マーケティングの理解
- ◆ 消費者行動の理解
- ◆ 分析アルゴリズムや統計に関する理解

### 2. 技能の修練

- ◆ データベース検索技能の修練
- ◆ データマイニング技能の修練

### 3. 基本へのこだわり

- ◆ 統計的知識へのこだわり

+ どんなことがあっても答えを求めようとする探究心

## 今後の取り組み

(株)千趣会では、これらの実践で培った分析ノウハウをNTTコムウェア(株)さんのデータマイニング・サービスと組み合わせ、顧客一人ひとりの購買行動の分析をとおして、最適な販売促進施策の立案・評価などを支援する「One to One 顧客管理ソリューション」の提供を開始しました。

【お問合せ】 URL: <http://www.senshukai.co.jp/main/one/1to1.htm>

(株)千趣会 情報システム部

IT企画・開発チーム(中山、平松)

TEL :06-6881-3131 e-mail: [info-it@senshukai.co.jp](mailto:info-it@senshukai.co.jp)

NTTコムウェア(株) ビジネスイノベーション本部

ビジネス企画部(佐藤、順本)

TEL :03-5715-8632 e-mail: [mining@nttcom.co.jp](mailto: mining@nttcom.co.jp)