


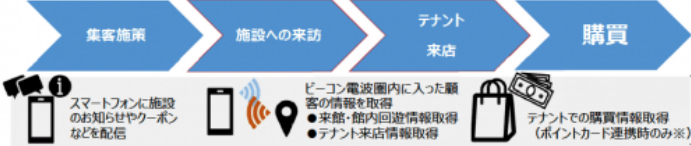
提案団体名：株式会社unerry

○提案内容

(1) 自社の保有するスマートシティの実現に資する技術と実績等  
 ※スマートシティの実現に資する技術については、別紙3の(1)～(7)の技術分野への対応を記載ください

技術の概要・実績等	技術の分野
<p>3000万人の屋外・屋内(100万個のBLEビーコン)によるピンポイント位置情報プラットフォーム「Beacon Bank®」。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 屋外・屋内の生活者位置情報をシームレス(屋外:GPS、屋内: Beacon100万個)で把握できる独自のインフラを保有</li> <li>2. 3000万DLのモバイルアプリとの提携(楽天・昭文社等)</li> <li>3. 1,2による位置情報ビッグデータを利用した人流分析</li> <li>4. 行動の時間別推移の3Dモデリング、リアルタイムダッシュボード等の行動可視化</li> <li>5. 3000万DLアプリやSNSを利用した情報配信による行動変容促進(プッシュ配信、バナー配信)</li> </ol> <p>【利用実績】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・三菱地所(丸の内・みなとみらい)：街全体の行動情報と購買情報を分析</li> <li>・宮崎市・宮崎銀行：宮崎市中の店舗間行動理解と行動変容促進</li> <li>・福岡市：街全体の3000個のビーコンでの行動把握とピンポイント情報配信</li> </ul>	 <p>(1) (2) (3) (4) (5)</p>

(2) (1)の技術を用いて解決する都市・地域の課題のイメージ  
 ※課題については、別紙3の(ア)～(シ)の課題分野への対応を記載ください

解決する課題のイメージ	課題の分類
<p>地域経済活性化では、以下2点のデータを結合して把握して経済実態を把握することが求められている。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・生活者の行動情報(訪問店舗、利用する公共交通機関、利用する道路、居住地、勤務地等)</li> <li>・購買情報(訪問店舗での購入商品、金額)</li> </ul> <p>さらに生活者情報に基づき、地域訪問者増加×訪問店舗数増加×1店舗あたり消費金額増加の3つを行うことが重要となる。Beacon Bankを利用することで、地域訪問する可能性の高い人の抽出、その人が訪れるべき店舗を自動的にレコメンド、訪問店舗での最適商品のレコメンドを行うことが可能になる。</p> <p>三菱地所様との取り組み例</p> 	<p>オ (ア) (ウ) (サ)</p>

(3) その他

・電通との資本業務提携により、人を起点としたより精緻な商圈分析や嗜好性の把握が可能になった。  
 ・Beacon Bankでピンポイントな位置情報を分析すると同時に、ドコモ・インサイトマーケティング社のモバイル空間統計と組み合わせることで、マクロ的な行動を把握することが可能になり、技術的シナジーがある。

○部局名・担当者・連絡先(電話及びメール)

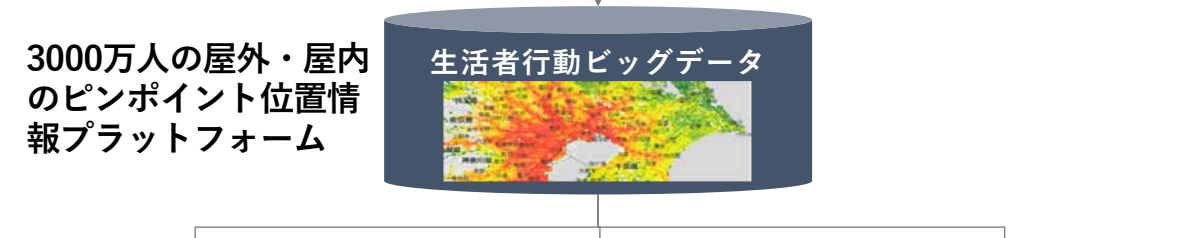
部局名	担当者	連絡先(電話)	連絡先(メール)
代表取締役	内山英俊	03-6551-2513	information@unerry.co.jp

# 日本最大級のオフライン行動プラットフォーム Beacon Bank<sup>®</sup>

unerry Inc. / January 2019

# サマリー：3000万人の屋外・屋内(100万個のBLEビーコン)によるピンポイント位置情報プラットフォーム

## Beacon Bank®のサービス全体像



## 利用事例

丸の内・みなとみらい (三菱地所)

街全体の生活者行動情報と購買情報を連携し、行動特定を把握。専用アプリでのクーポン配信等も実施

集客情報 → 施設への来訪 → テナント来店 → 購買

スマートフォンに施設のお知らせやクーポンなどを配信

ビーコン電波圏内に入った顧客の情報を取得  
●来館・館内回遊情報取得  
●テナント来店情報取得

テナントでの購買情報取得 (ポイントカード連携時のみ※)

[http://www.mec.co.jp/j/news/archives/mec190116\\_minatomirai.pdf](http://www.mec.co.jp/j/news/archives/mec190116_minatomirai.pdf)

宮崎市・宮崎銀行 (東京海上日動火災との連携)

宮崎市中の店舗にビーコンを設置し、訪問者へ来店スタンプを付与。行動特性をビッグデータから分析

スタンプを15個集めれば、QUICカード1,000円をもらえなくプレゼント!

クーポン発行店やおすすめスポットでスタンプをGET!

[https://www.nikkei.com/article/DGXLRSP491537\\_W8A920C1000000/](https://www.nikkei.com/article/DGXLRSP491537_W8A920C1000000/)

福岡市 (西日本銀行・NTTデータ)

福岡市に設置された3000個のビーコンを利用し、生活者の行動情報を把握。個々のニーズに合わせた情報配信を実施することで、より効果の高い店頭集客を実施。

1. ビーコン検知実績によるキャンペーン告知  
2. キャンペーン効果集積  
3. 行動経路分析  
4. 効果検証

<https://wirelesswire.jp/2017/03/59084/>

## About unerry (ウネリー)



Our Office: Portal Point Yarakuchō

会社名 株式会社unerry / unerry Inc.  
 設立日 2015年8月20日  
 所在地 〒100-0006  
 東京都千代田区有楽町1-12-1  
 新有楽町ビル11F PPY Office08  
 TEL 03.6551.2513  
 FAX 03.6667.9374

代表取締役 内山 英俊

資本金 3億2,570万円（資本準備金含む）

事業内容 ●オフライン行動データプラットフォーム「Beacon Bank®」の運営  
 ●店舗集客サービス、会員アプリサービス  
 ●位置情報分析サービス・コンサルティング

主要株主 内山英俊（代表取締役CEO）  
 鈴木茂二郎（取締役）  
 みずほキャピタル株式会社  
 CQベンチャーズ株式会社（コカ・コーラ）  
 株式会社 電通  
 SBIインベストメント株式会社  
 株式会社アドウェイズ  
 横浜キャピタル株式会社（横浜銀行）

### 主要取引先



### 受賞歴

- 異能vationアワード2017（総務省）
- 三菱地所アクセラレータープログラム2017 優秀賞
- Innovation Leader Summit 2017 TOP100スタートアップ
- ICC Kyoto カタパルトグランプリ（2017年）
- NTTデータ オープンイノベーションコンテスト優秀賞
- ICC Tokyo スタートアップカタパルト（2016年）
- MCPC Award 優秀賞（2015年）

3000万ユーザの緻密な行動ビッグデータを保有し、  
精度の高い集客・会員アプリ・商圈分析サービスを提供しています。

行動センサー



屋内：ビーコン 100万個  
(国内最大規模)



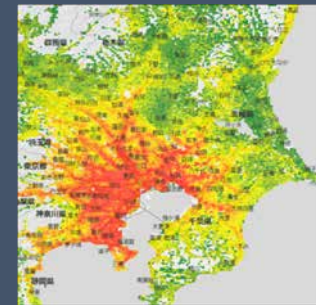
屋外：GPS

ユーザ



3000万DLの提携アプリ

オフライン行動  
ビッグデータ



消費者の行動データ

販促（新規集客）



店舗集客サービス

CRM（既存顧客囲い込み）



会員アプリサービス

リサーチ



商圈・ペルソナ分析

日本最大級のビーコン数+GPSで、  
消費者が「いつ」「どんな場所」に訪れているかが詳細にわかります。

**店舗・屋内を  
ビーコン**

(スマホと連動するBluetoothセンサ)



**高精度の行動を把握**

- 訪問店舗種類・名称  
(150種類以上のカテゴリ)
- 階数・地下

**屋外を  
GPSがカバー**

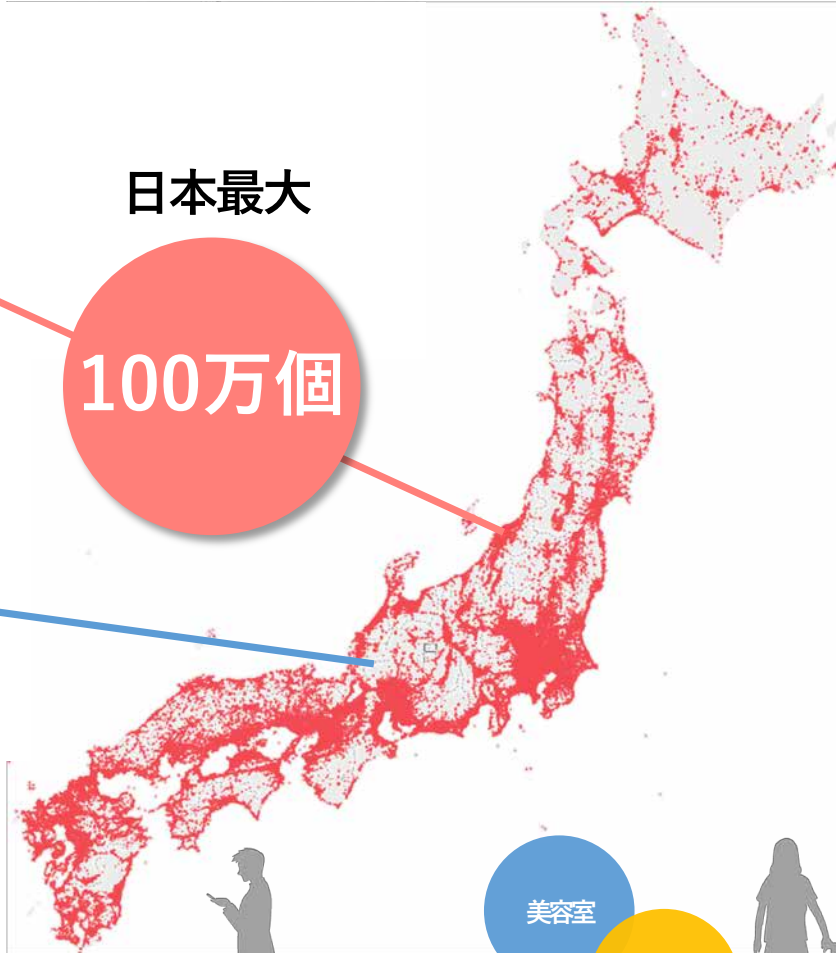


**大まかな位置を特定**

- 利用する道路・交通機関
- 自宅・勤務先エリア

日本最大

100万個



オフィス

コンビニ

スーパー

大学

空港

バス停

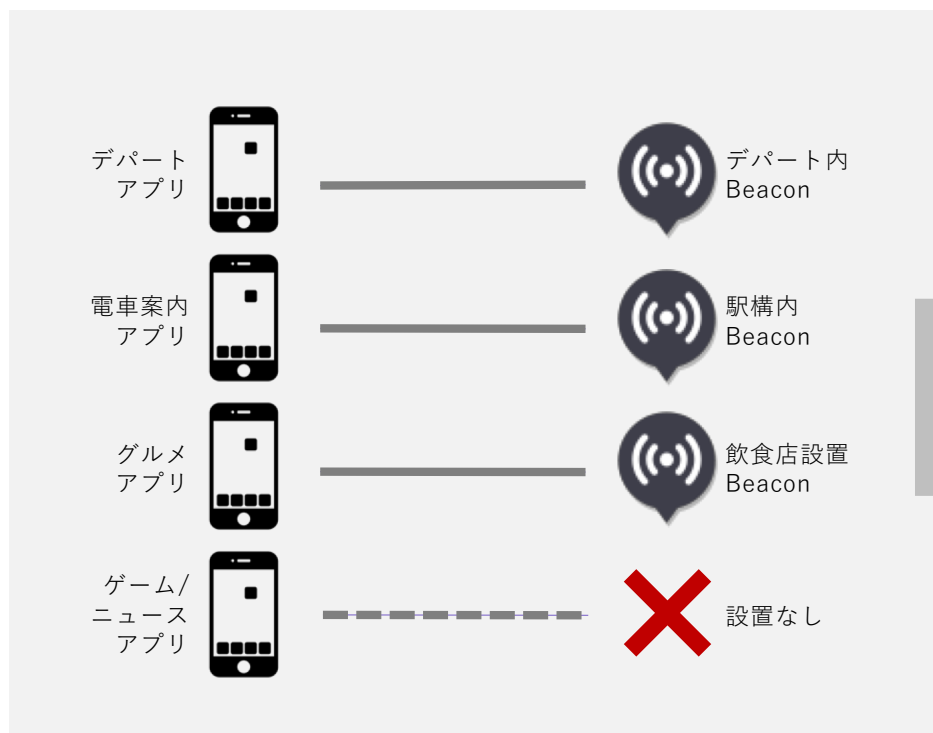
美容室

モール

## 各社保有のBeaconをシェアするオープンプラットフォームを提供することで 国内最大規模のネットワークを構築しています。

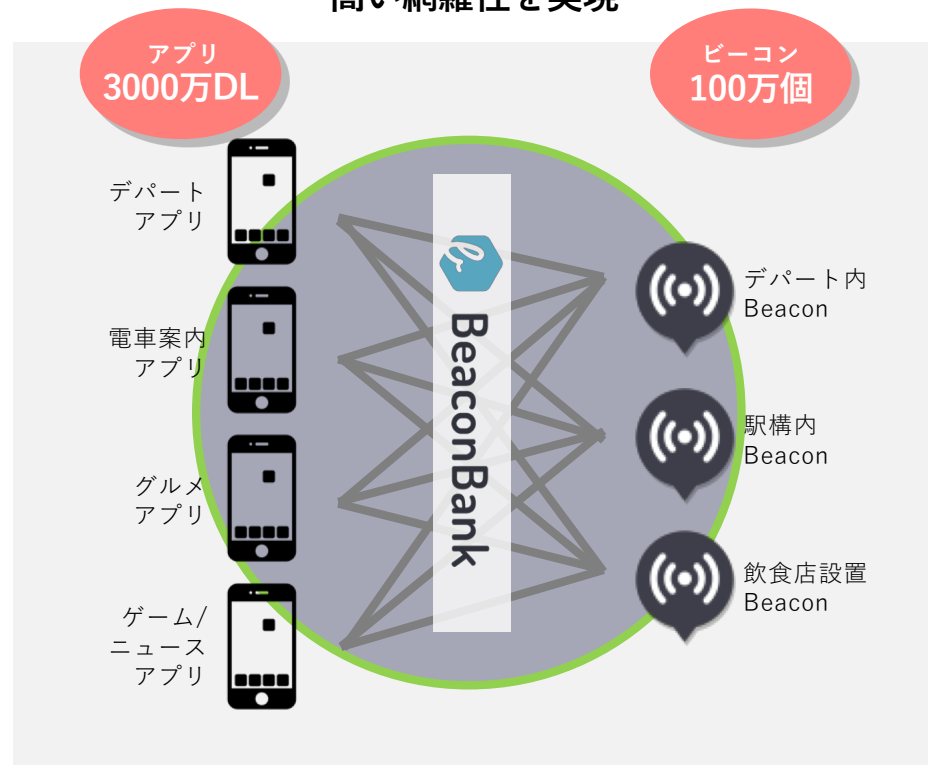
### これまで

大きなコストがかかり  
サービスの広がりも限定的だった



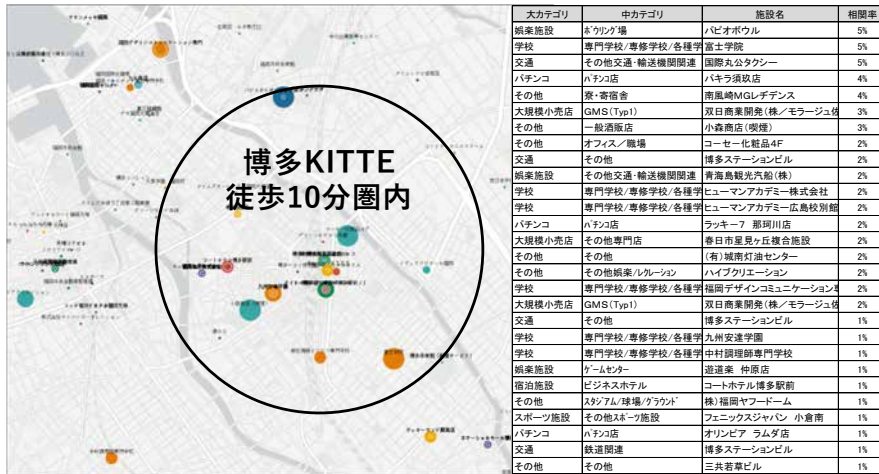
### Beacon Bank®による解決

各社のBeaconをシェアすることで  
高い網羅性を実現



相関関係の高い店舗や行動プロファイルを分析し、集客等で最も効果の高いユーザ群の特定等に利用します。

拠点別の相関関係

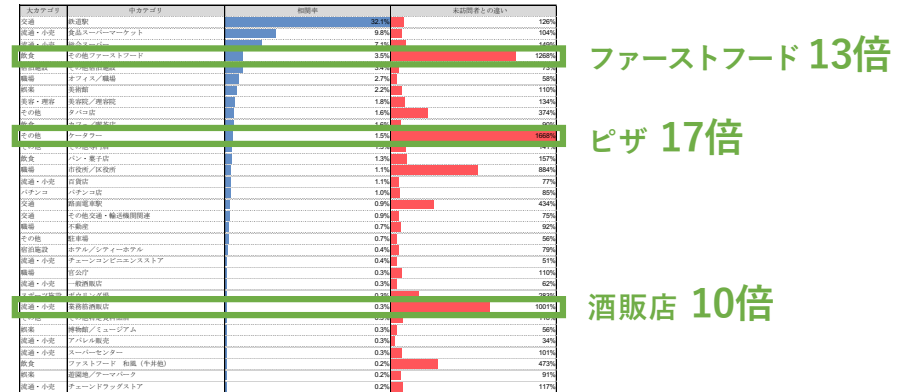


『ホットスポット』※1  
(ある施設と相関の高い他施設)

※1: unerry独自用語  
※2: 一部ユーザ

ユーザの行動プロファイル

あるユーザがよく訪問する店舗カテゴリ



ユーザの詳細属性

- 性別、年代
- 居住地、勤務地
- (いつも一緒に行動する他ユーザ等)※2



# 効果の見えるチラシ・ポスティング・屋外/交通広告に代わり、 「来店効果」が確実に上がる/分かる新しい集客サービスです。



## ① ソーシャルチラシ



来店者や、その友人・類似ユーザのタイムラインにチラシを配信



## ② 『ホットスポット』バナー



店舗訪問者が他によく立ち寄る場所に訪問した人に画像・動画で来店を喚起



## ③ 近隣プッシュ配信



店舗周辺ユーザにリアルタイムにプッシュ配信を行い立寄りニーズを喚起



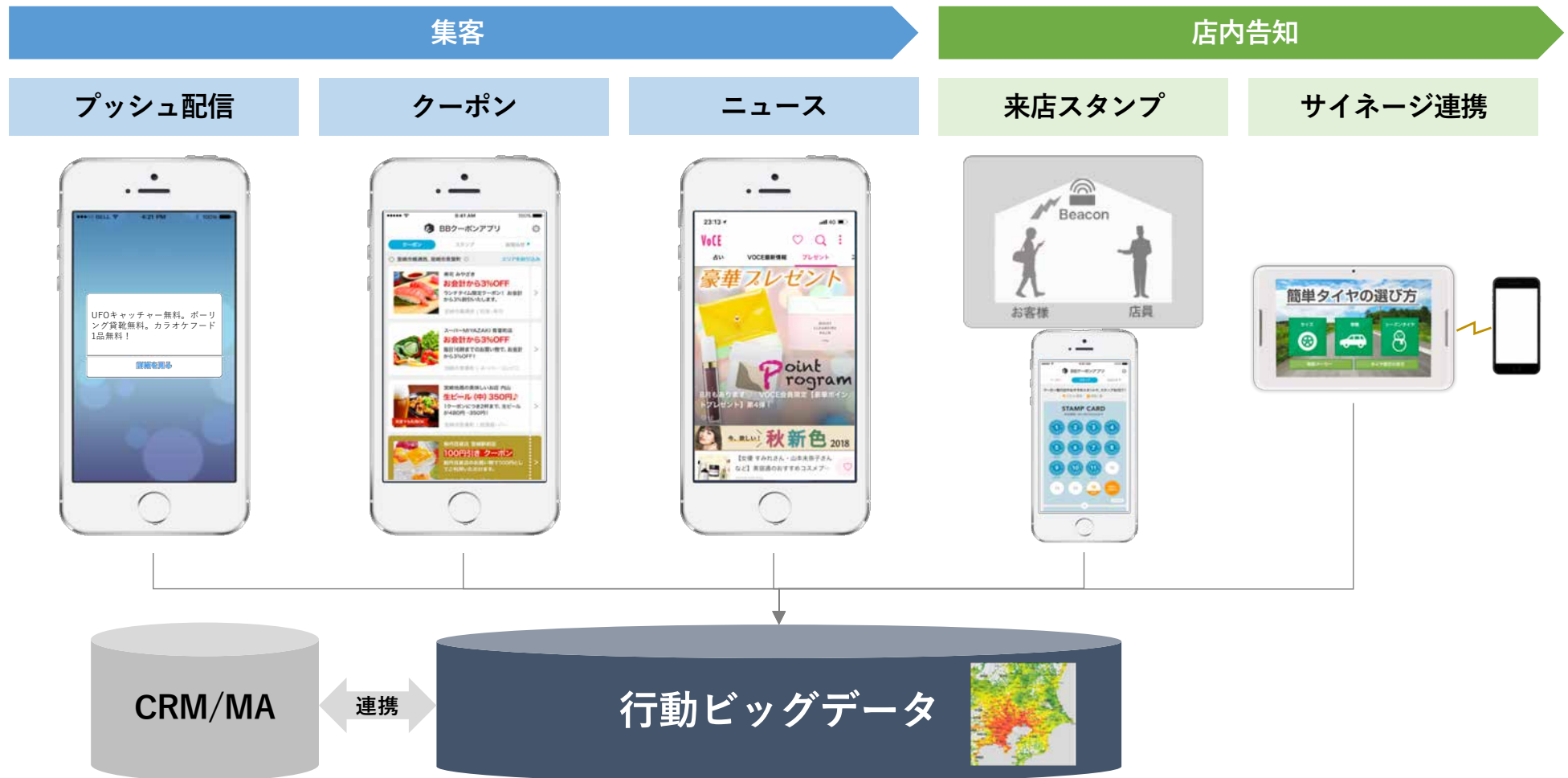
## ④ スマホ連動サイネージ



スマホと連動して最適な動画をデジタルサイネージに配信



小売・飲食の会員サービスに必要な機能をテンプレートでご提供可能です。  
得られる行動ビッグデータを独自に分析も可能になります。



既に会員アプリを保有している場合は、SDKでの提供も可能です。  
位置情報を扱うのに必要な全ての機能が利用できます。



GPS

- GPSでユーザの位置情報を取得  
(主に屋外)
- 特に反応させたい拠点を緯度経度から柔軟に選択可能



ビーコン

- ビーコンでユーザの高精度な位置を取得  
(主に屋内・地下)
- 90万個のビーコンの中から、反応させたい拠点を柔軟に選択可能



プッシュ配信

- GPS/ビーコンの位置情報に基づくプッシュ配信
- ユーザセグメント・属性によるプッシュ配信



ユーザ理解

- ユーザの訪問拠点、滞在エリア等の行動を理解
- ユーザの属性・プロフィール
- 行動特性 (DNA)

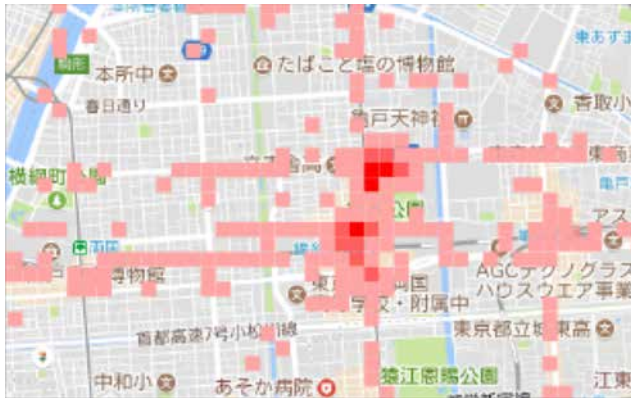


データ連携

- CRM/MAシステムとの連携
- DSP・DMP・広告配信システムとの連携

人流・相関・RF分析等、小売企業が必要なデータをリーズナブルに提供します。

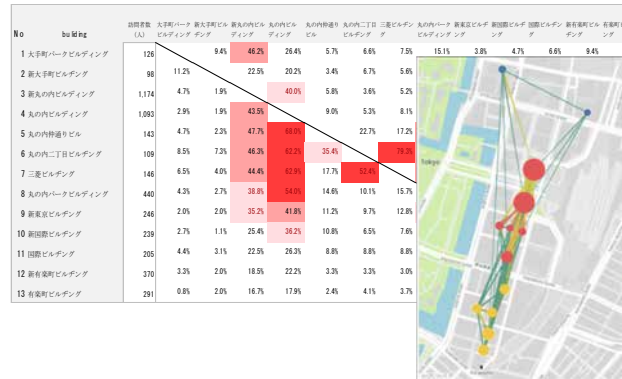
商圏ヒートマップ



主要な道路や観光地点・店舗の混雑状況までがわかるピンポイントの人流解析

商圏分析

主要地点相関分析



主要地点(10箇所相当)同士の回遊状況を把握し、相関関係を特定

競合状況分析

来場地点RF分析

訪問頻度	D+	W+	M+	M-	ノンユーザー
最終訪問					
1週以内	常連		←		新規
2週以内	↑				新規離反
4週以内			←		
それ以上			離反しつつある		
					離反顧客

来場地点毎にRecency/Frequencyがどのように変化しているかを特定

ロイヤルティ分析

# 幅広い商圈分析からモール内回遊行動までのあらゆる粒度で、 消費者の行動を理解するために必要な分析を提供します。（都度見積もり）

データの細かさ 