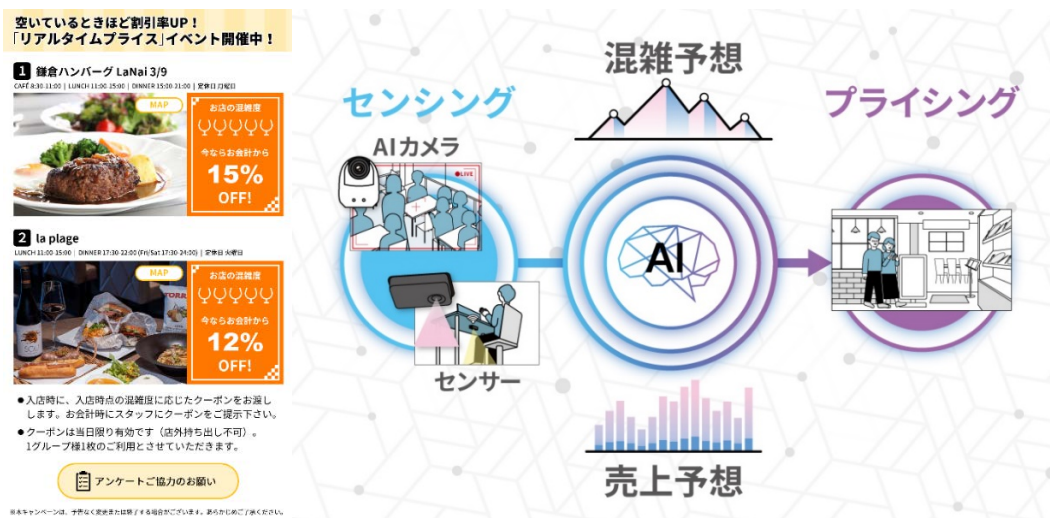


凸版印刷、デロイト トーマツとダイナミックプライシングの実証実験を実施

「nomachi®」で取得した人流データと価格を連動させることで、
店舗の売上を最大化させる実証実験を浦安市の飲食店で実施

凸版印刷株式会社(本社:東京都文京区、代表取締役社長:磨 秀晴、以下 凸版印刷)は、飲食店や商業施設の混雑状況をスマートフォンやサイネージからリアルタイムで把握できるサービス「nomachi(ノマチ)®」を2020年2月より提供しています。このたび「nomachi®」の有効な活用方法のひとつとして、「nomachi®」から取得した混雑状況データを活用した、飲食店におけるダイナミックプライシングの効果を検証する実証実験を、千葉県浦安市内の店舗で2023年3月1日(水)より2023年6月6日(火)まで実施しています。

本実証実験は、「nomachi®」によって収集した混雑状況と連動した割引インセンティブによる集客効果の検証を行います。店舗の売上を最大化させる割引タイミングと割引率を、デロイト トーマツ グループ(本社:東京都千代田区、グループ CEO:木村 研一、以下 デロイト トーマツ)と協力し開発したアルゴリズムを使用し検証しています。実証を開始して1か月が経過した時点での調査によると店舗では、利用者が来店前に混雑状況を確認できる利便性や、適度な割引率の設定しやすさなどに好意的な声がありました。また、利用者のアンケートからも、多くの利用者からダイナミックプライシングの取り組みに対し継続の要望や、混雑していない時間帯で食事がとりやすいなどの評価を受けています。



本実証実験のイメージ

■ 開発の背景

凸版印刷の「nomachi®」は飲食店などの混雑状況をリアルタイム表示することで、席が空いている店舗への集客支援を行ってきました。現在飲食店を取り巻く環境は、原材料価格やエネルギー価格の影響もあり依然として厳しい状況にあります。そこで、「nomachi®」で蓄積した混雑データの活用ノウハウを利用した、店舗の売上を向上させるためのデータ利活用サービスの開発を進めてきました。今回の実証実験は、店舗の売上を最大化することを目的とした混雑状況と割引情報を連動させたアルゴリズムを構築し、割引のインセンティブによる集客効果の検証を行います。

■ 本実証の役割

・凸版印刷

「nomachi®」のセンサーによる店舗の人流データ取得、およびデロイト トーマツのアルゴリズムを活用したダイナミックプライシング結果を消費者に対して特設 WEB ページによりリアルタイムに案内します。

・デロイト トーマツ

凸版印刷の人流データから本実証店舗用の最適なリアルタイム価格を設定するほか、本実証によって得られたデータを基に、混雑予想、および割引した際の売上予想を AI 解析によって実施するアルゴリズムを構築します。このアルゴリズムによって、適切な割引タイミングと割引率を算出し、店舗の売上を最大化させることを目指します。

■ 本実証実験を行う店舗

【店名】鎌倉ハンバーグ LaNai 3/9

【住所】千葉県浦安市明海 6 丁目 1-10 トレードポート 1A



【店名】la plage

【住所】千葉県浦安市明海 6 丁目 1-10 トレードポート 38-4



【実証実験 URL】 <https://toppan-machi.com/AreaMap/bfb9add0b063c18ac40a4be851935819>

■ 店舗からの意見

・せっかく来てくれたお客さんを満席で断ったり、逆にガラガラなのに人が来なくて食材を無駄にしたりといったことがあった。お客さんが自分でスマホから混雑状況を見たらうえで来店してくれるのはありがたい。

・朝の時点で設定したクーポンやタイムセールを変更することは難しい。お客さんが来すぎたからといって割引を撤回できないので、割引し過ぎで利益を逃していたことがあった。その点、こういった需給に応じた調整は便利だと思う。

■ 利用者アンケートの中間まとめ(2023年4月24日現在:回答者80名)

Q1.ダイナミックプライシングを今後も使いたいのか?

A1.ダイナミックプライシングの取組みを常に実施して欲しい 88.6%

Q2.来店前に混雑具合や割引率を確認してから訪問したいと思いませんか?

A2.来店前に混雑具合や割引率を見て実際に行くかを決めたい 60.8%

Q3.今回の実証実験で特に魅力に感じたところを教えてください

A3.空いているときにお得に食事ができる 86.1%

■ 今後の目標

凸版印刷は、本実証実験を通してダイナミックプライシングのアルゴリズムを構築し、2023年度中に混雑を避けた安全で安心な地域経済の活性化を両立させたまちづくりの DX サービスとして、主に商業施設に向けて提供を開始し、2025年度までに10億円の売り上げを目指します。

* 本ニュースリリースに記載された商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

* 本ニュースリリースに記載された内容は発表日現在のものです。その後予告なしに変更されることがあります。

以 上