



# Cisco Meraki/Catalystのビーコン化による 店舗/人流可視化・集客ソリューション

株式会社unerry

# ● 会社概要



社名

株式会社unerry

所在地

東京都港区虎ノ門1丁目17番1号  
虎ノ門ヒルズビジネスタワー15階

役員

- 代表取締役CEO 内山 英俊
- 取締役COO 鈴木 茂二郎
- 取締役CFO 斎藤 泰志
- 取締役CMO 内山 麻紀子
- 執行役員CTO 伊藤 清香

設立年月日

2015年8月20日

従業員数（役員除く）

46名（2022年7月末）

資本金

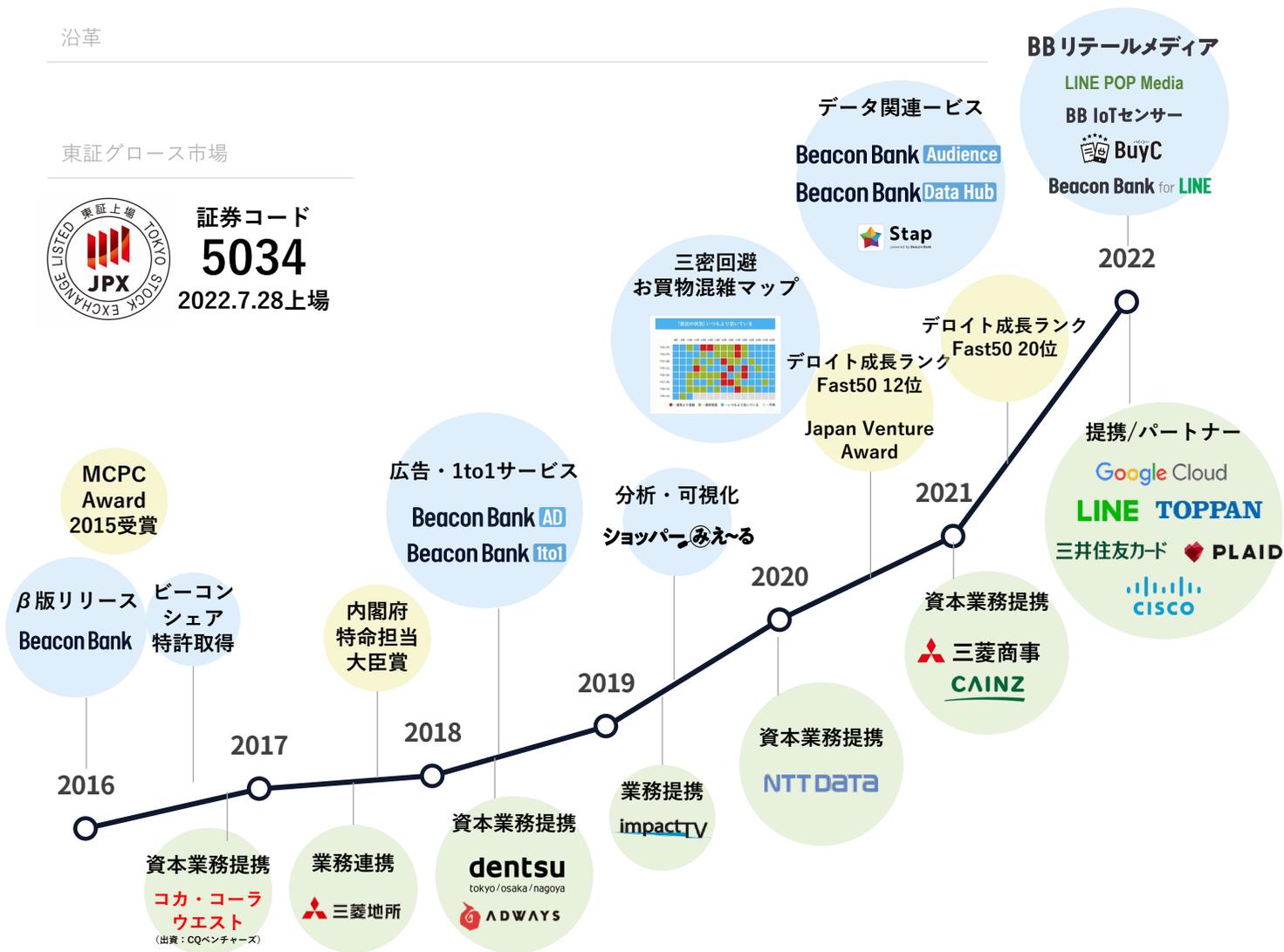
1億円（2022年3月末）

沿革

東証グロース市場



証券コード  
**5034**  
2022.7.28上場



# Beacon Bank

リアル社会をデータ化・AI分析し、  
生活UXを心地よくする分析/可視化・行動変容・OMOソリューションを提供

## ①リアル行動ビッグデータ

～どのような人がどこで何を買ったか～

人流データ  
1.1億ID



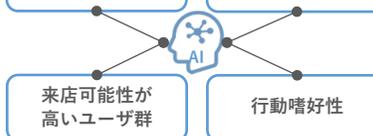
購買データ  
28兆円



## ②自社開発のAI Brain

来店計測

移動手段  
状況推定



来店可能性が  
高いユーザー群

行動嗜好性

## ③生活UX向上サービス

分析・可視化

行動変容  
(広告)

OMOソリューション  
(アプリ・LINE・CDP)

認知向上

来店促進

店内体験

1 to 1 体験



TV番組・CM

OOH

デジタル  
メディア・広告

プッシュ配信

デジタル  
サイネージ

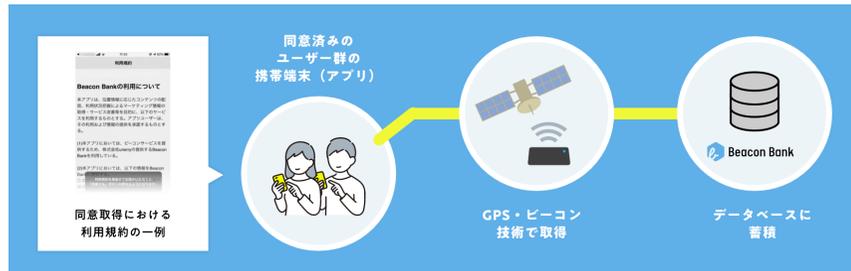
購買連動  
キャンペーン

アプリ・EC  
LINE公式

## ● (参考) unerryの人流データの安全性

# 提携アプリで利用規約に同意されたユーザの人流データを取得。 個人を特定することができない個人関連情報

### 人流データの取得方法 (オプトイン・オプトアウト)

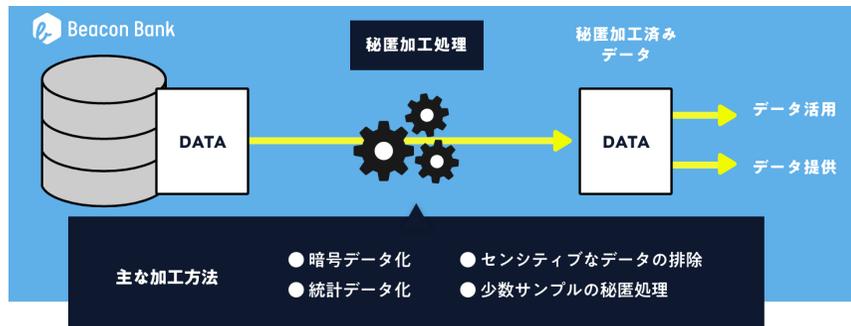


※ソフトウェア開発キット

### 個人を特定しないデータ (個人関連情報)



### プライバシーの考え方

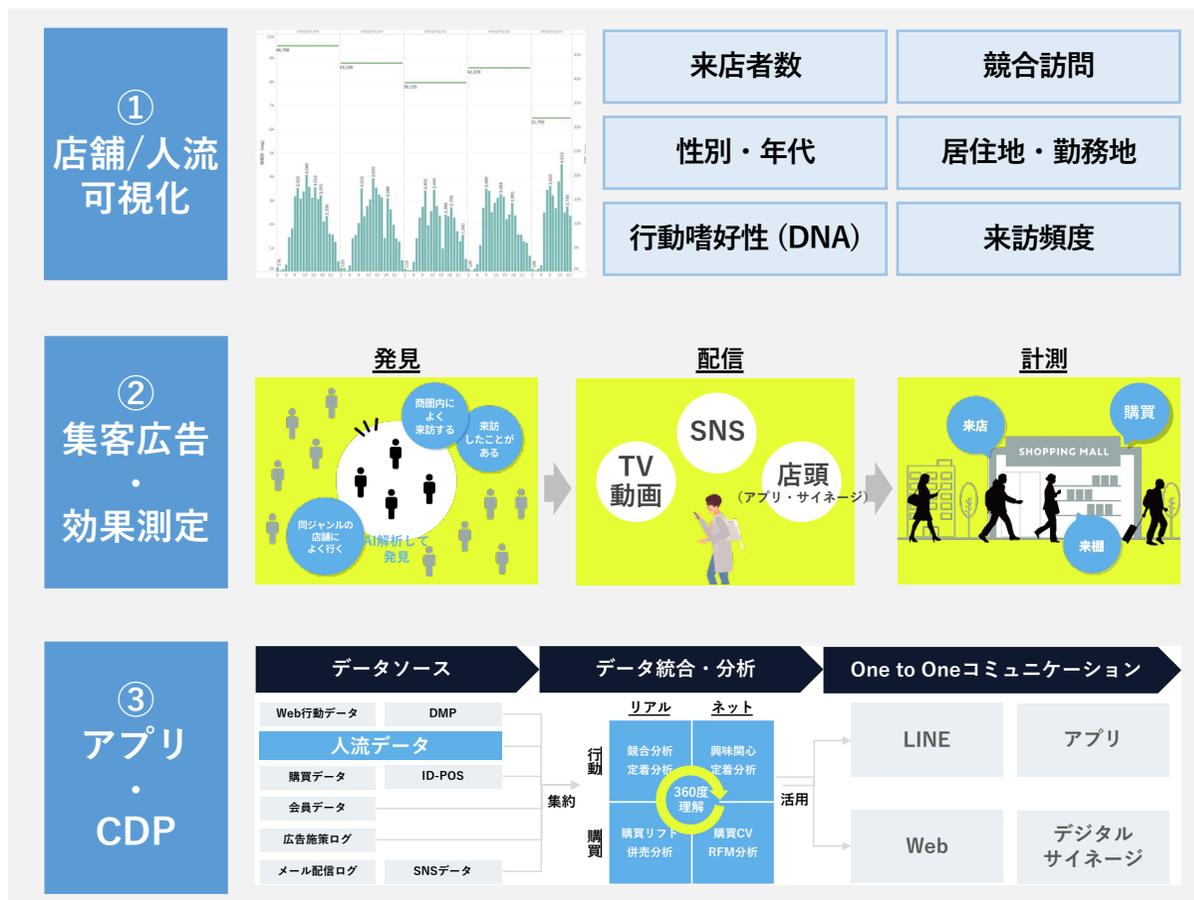


### 位置情報の業界ガイドラインに準拠 (LBMA Japan)

共通ガイドラインは、法令遵守はもちろん、倫理面や社会風潮にも配慮して策定を行っています。



# Merakiをビーコン化すると、unerry連携アプリ・御社アプリデータと連携し、店舗可視化、店舗集客、アプリ/CDPが可能となります



①店舗/人流可視化

②集客広告・効果測定

③アプリ・CDP

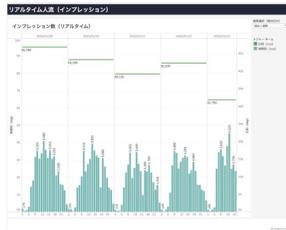
他関連サービス

● ①店舗/人流可視化

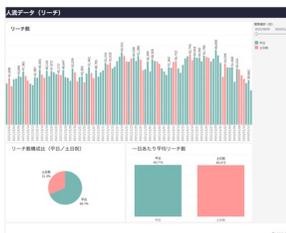
Merakiをビーコン化すると、来店人数・属性・商圈に加えて、リアルタイムの混雑状況を可視化することが可能です

人数

来店人数



ユニーク人数

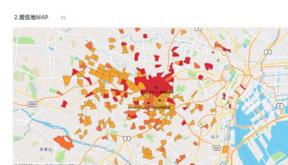


属性・行動嗜好性・商圈

性別・年代



居住地・勤務地



行動DNA



来訪頻度



リアルタイム混雑

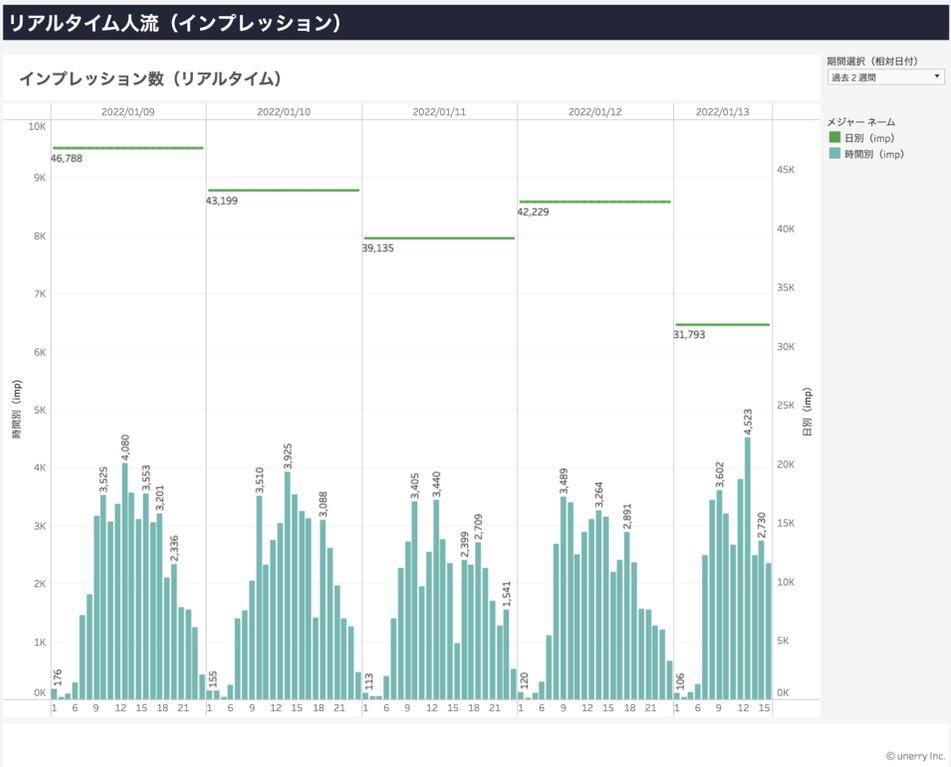
混雑マップ



(iframe提供)  
Webサイト  
デジタルサイネージ

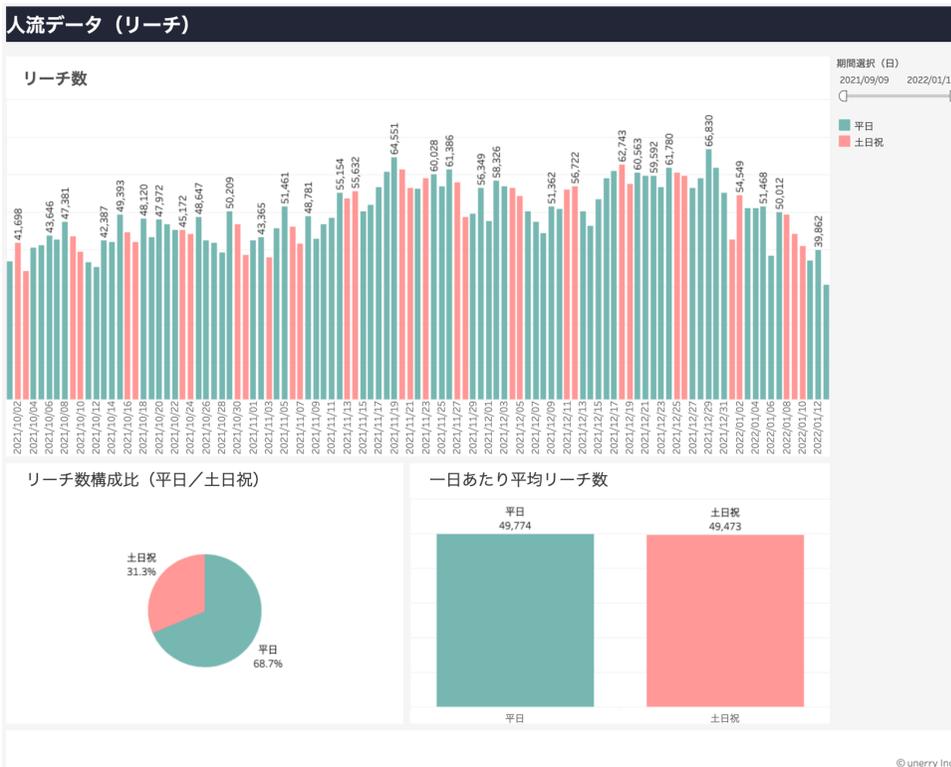
## リアルタイム のべ人数

センサー周辺に来院した人数を1時間ごとに検知（1日ではのべ人数として単純合計）



## ユニーク人数

センサー周辺に来院した「重複なし人数」を日次集計（平日・土日等の切り口でも集計）

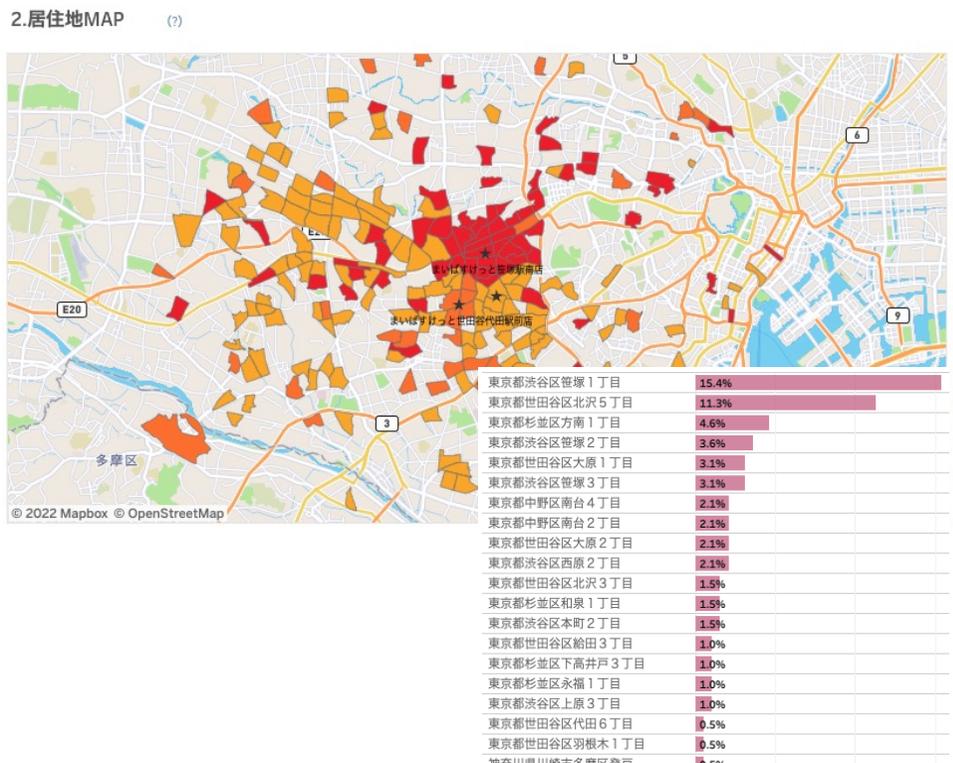


## 年代・性別

## 居住地・勤務地

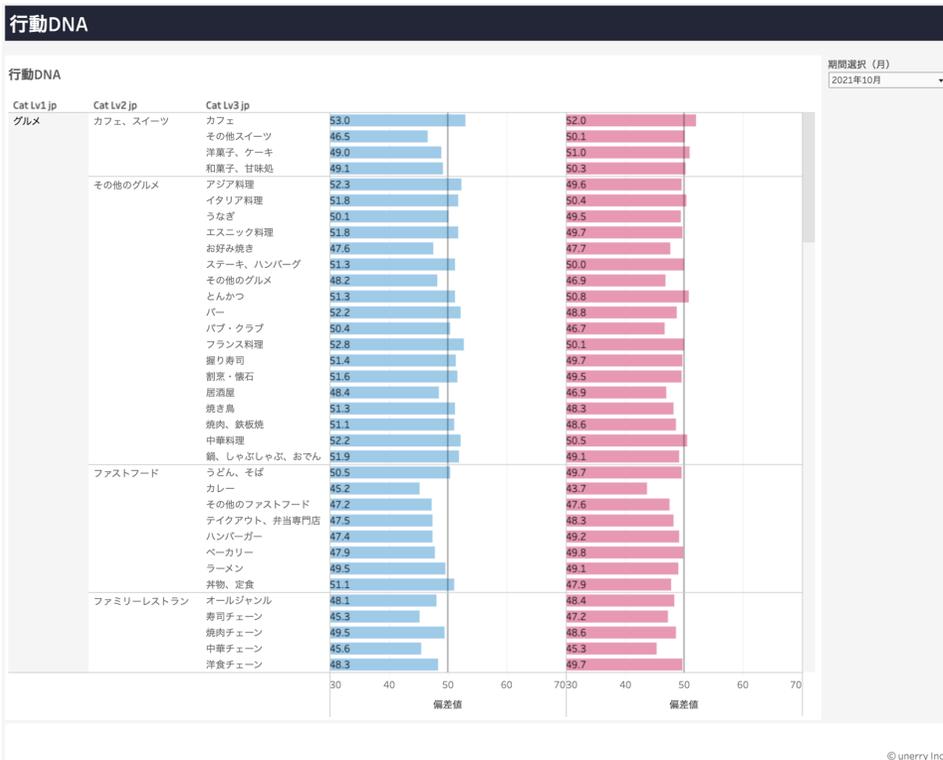
来訪者の年代(10歳刻み)と性別を集計し、来訪者の属性を把握

来訪者の居住地と勤務地(推定)を町丁目レベルで特定して商圈や行動範囲を把握



## 行動DNA

来訪者が日常的に訪問する拠点を偏差値化し、  
行動嗜好性を把握



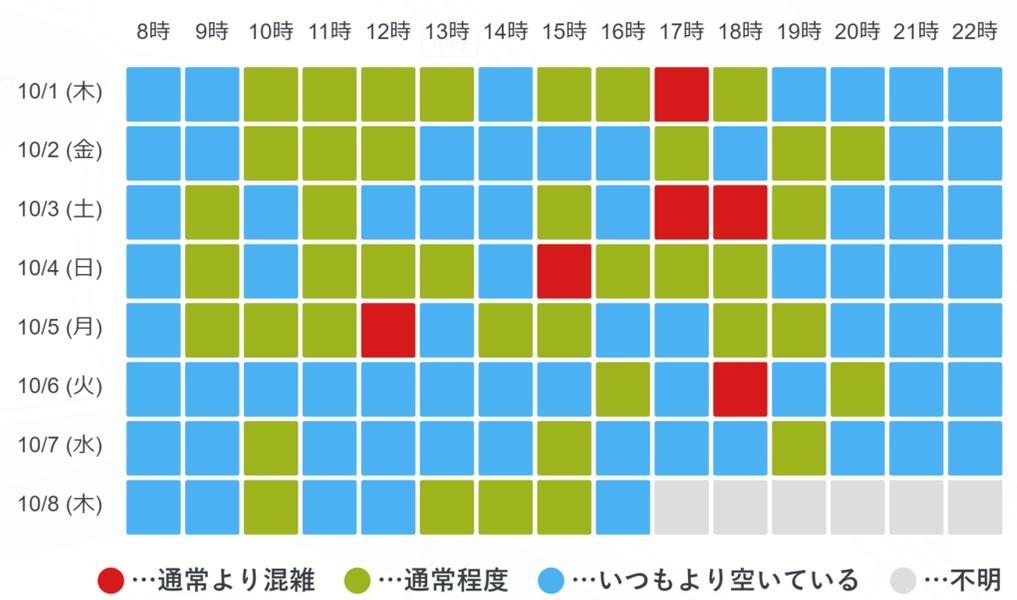
## 来訪頻度

来訪者の来訪頻度を月1/2/3/4以上で区分



## 混雑マップ

リアルタイムの混雑状況（過去8日間含む）を3段階で表示。かつサイネージやWebでの表示可能！



※電波状況により5分程度のタイムラグが生じる場合がございます。  
また、計測にはコンセントによる電源が必要です。



IoTセンサーを設置し、BluetoothをONにしている端末を検知することで指定した範囲内の混雑度を計測可能。  
人数はBluetooth ON率などを加味したうえで、AIによる推計値で算出しているため高い精度での混雑度可視化を実現。

### カスタマイズ混雑マップ



## URLを埋め込むだけの手軽な「パーツ提供プラン」と 自由にデザイン可能な「データ提供プラン」の2種類

### パーツ提供プラン

時間帯別曜日別のヒートマップをウェブサイト・アプリに組み込めます。  
URLを埋め込むだけでお手軽に導入することができます。



### データ提供プラン

時間帯別曜日別の混雑データを毎時ご提供します。  
お好みのデザインでウェブサイト・アプリに表示することができます。



①店舗/人流可視化

②集客広告・効果測定

③アプリ・CDP

他関連サービス

# Beacon Bank AD

来店可能性が高いショッパー群と詳細商圈をビッグデータから発見し、  
来店数・来棚数・購買数を最大化できるデジタル広告

発見



配信



計測



広告起点の来店・来棚・購買人数の最適化が可能

● 配信目的により組み合わせられる3つのサービス

# 販促効果に応じてきめ細やかに配信プランを最適化できる3サービス

## Beacon Bank **AD**

多様なメディアで認知獲得！

### A. BB Display & Video

幅広い配信面で来店予備軍に  
片っ端から動画と静止画でリーチ



SNSなど主要広告媒体で配信！

### B. BBソーシャル

いつも見ているSNSでリッチなク  
リエイティブで配信して**想起率  
アップ**



リアルタイムの訴求力抜群！

### C. BBプッシュアドネットワーク

現在地に合う情報が届く新体験  
プッシュ通知による高い**訴求率と  
視認性**







- ターゲットユーザー群
- 行動DNA / ペルソナ
- 配信エリア
- 効果計測データ
- etc.

## リアル行動データプラットフォーム **Beacon Bank**

## コンバージョンとして来店率・来店単価を精度高くレポート

(イメージ)

### ■セグメント別

セグメント	配信費用	IMP	タップ数	CTR	CPM	CPC	来店者	来店単価	来店率
銀/平周辺巨遊者	¥300,000	400,000	5,631	1.41%	¥750	¥53	2,129	¥141	0.53%
百貨店訪問者	¥300,000	352,941	3,239	0.92%	¥850	¥93	329	¥912	0.09%
ソアッション施設訪問者	¥300,000	265,722	4,319	1.63%	¥1,129	¥69	498	¥602	0.19%
来店者リターゲティング	¥300,000	250,000	7,133	2.85%	¥1,200	¥42	2,698	¥111	1.08%
計	¥1,200,000	1,268,663	20,322	1.60%	¥946	¥59	5,654	¥212	0.45%

Image

### ■媒体別

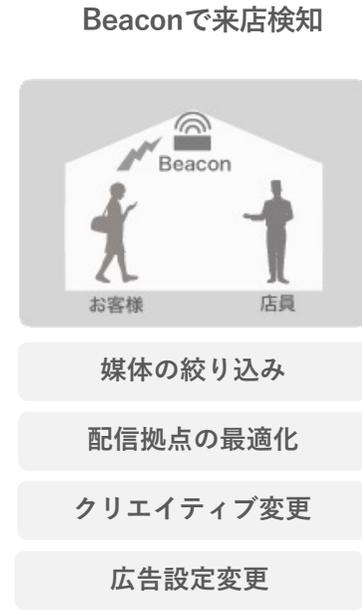
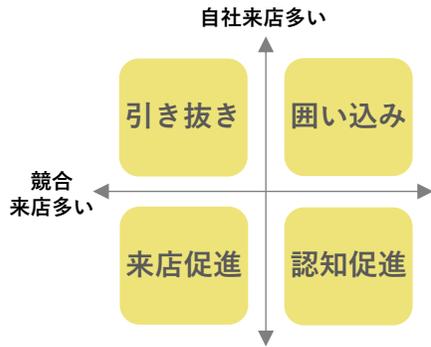
媒体名	配信費用	IMP	タップ数	CTR	CPM	CPC	来店者	来店単価	来店率
Facebook	¥420,000	894,481	11,493	1.28%	¥1,100	¥37	2,401	¥175	0.27%
LINE	¥420,000	260,021	1,329	0.51%	¥350	¥316	1,087	¥386	0.42%
まっふるリンク	¥180,000	44,763	4,000	8.94%	¥1,000	¥45	998	¥180	2.23%
タウンWi-Fi	¥180,000	69,398	3,500	5.04%	¥1,000	¥51	1,168	¥154	1.68%
計	¥1,200,000	1,268,663	20,322	1.60%	¥946	¥59	5,654	¥212	0.45%

- ・ 配信費用 : 広告配信予算
- ・ IMP : 配信数
- ・ クリック数 : 広告クリック数
- ・ CTR : クリック率 (クリック数 ÷ IMP)
- ・ CPM : 1,000配信当たりの配信費用
- ・ CPC : 1クリック当たりの配信費用
- ・ 来店者数 : 来店した人数
- ・ 来店単価 : 1人当たりの来店単価
- ・ 来店率 : 配信数に対する来店割合 (来店人数 ÷ IMP)

来訪頻度促進・休眠顧客復活・新規顧客取り込みで全方位で実施し、  
効率的な来店単価で集客を実現



ショッパーみえ〜る



スーパー  
＜成果例＞

- ＜来店単価＞  
**3～25円**
- ＜来店数向上＞  
**3%**
- ＜売上向上＞  
**240%**
- ＜コスト＞  
**85%減**

# 商業施設来訪者が立ち寄る場所でピンポイントで広告を配信し、 効率的な来店単価で集客を実現

ターゲット・拠点分析

Beacon Bank AD

来店計測・最適化



車アクセスが良い場所

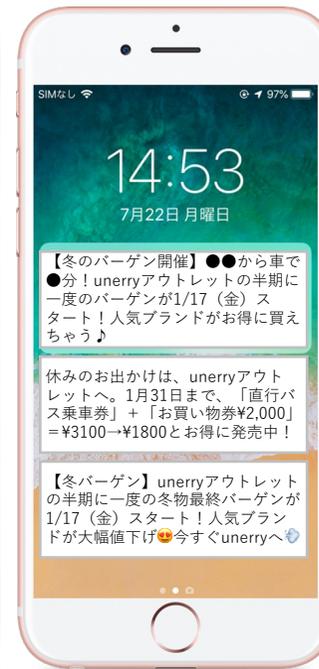
大学付近で配信

直通バス停留所付近

BBソーシャル



BBプッシュ



GPSとビーコンで検知

< 来店単価 >

100～250円

①店舗/人流可視化

②集客広告・効果測定

③アプリ・CDP

他関連サービス

# Beacon Bank SDK

バッテリー消費  
1日3%未満

個人情報保護法  
対応

高精度

アプリに位置情報技術を利用できる完成度の高いSDK (iOS/Android) を提供



## ① ユーザ理解

- 高精度の来店計測
- 行動DNA
- 属性・年代・居住地・勤務地推定
- 自動ペルソナ
- 移動手段判定
- 次の来訪拠点推定 (リアルレコメンド)



## ② データ連携

- 会員ID連携
- CDP・MAに連携
- Google Cloud
- 他ソリューション連携
- PLAIID



## ③ GPS

- GPSの定点測位 (5秒~5分設定可)
- ジオフェンシング
- マップマッチング
- 高度 (拡張予定)



## ④ ビーコン

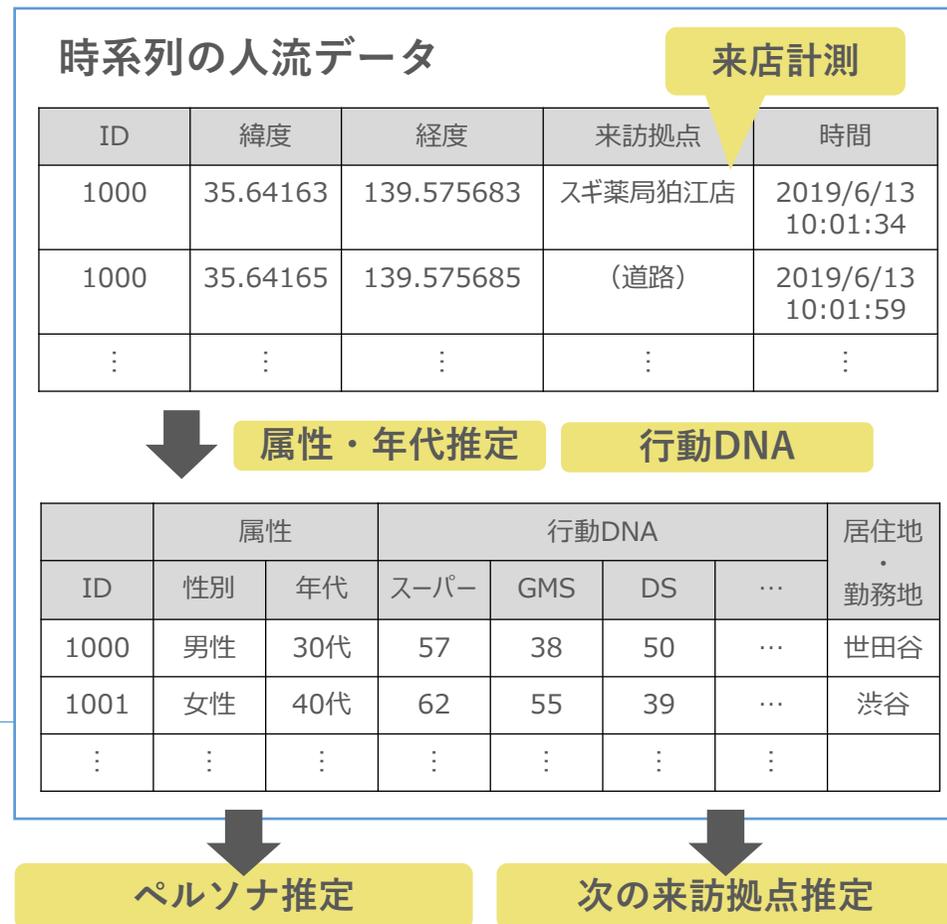
- 屋内・地下の検知
- 他社ビーコン利用 (210万個)



## ⑤ プッシュ配信

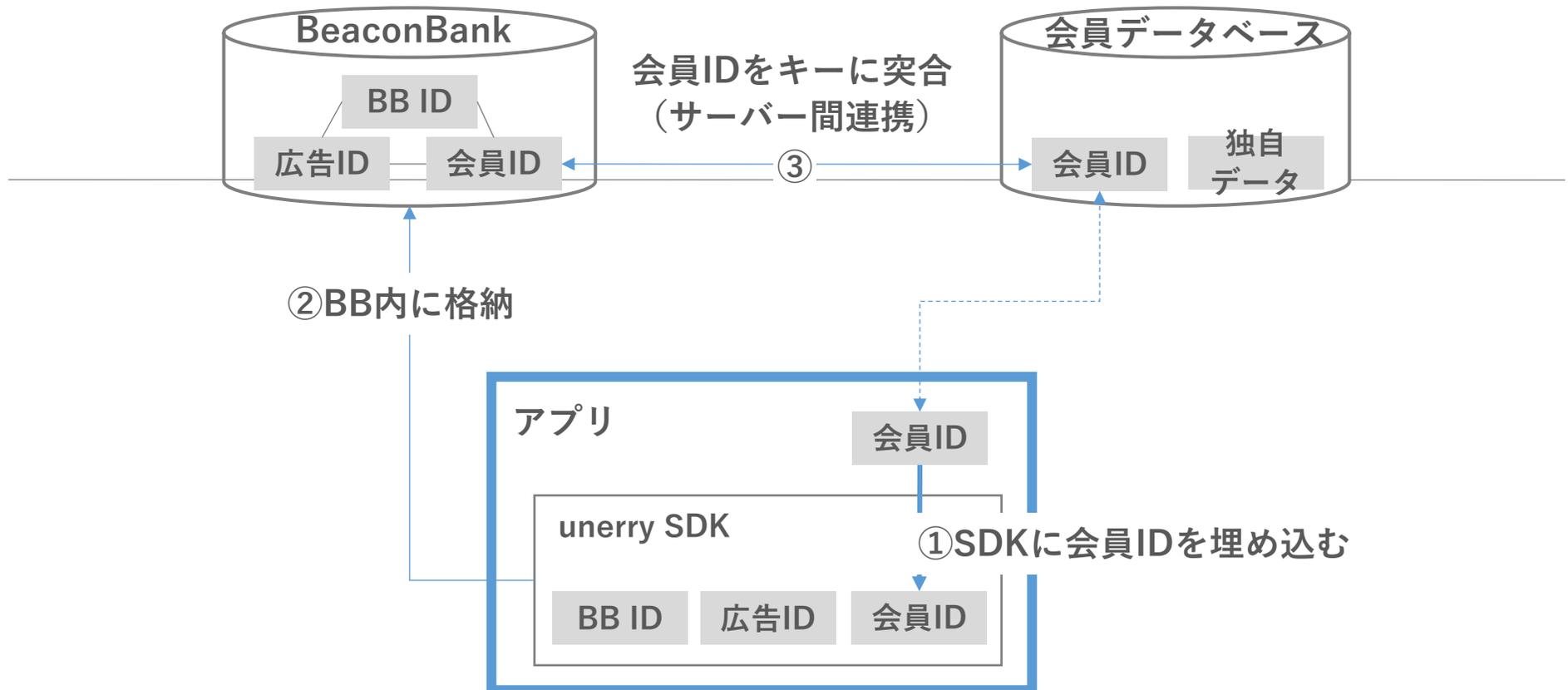
- ジオプッシュ
- セグメントプッシュ
- お天気プッシュ

## 時系列の人流データから来店・属性/年代・行動DNA・ペルソナ・次の来訪拠点等を推定し、ユーザを深く理解



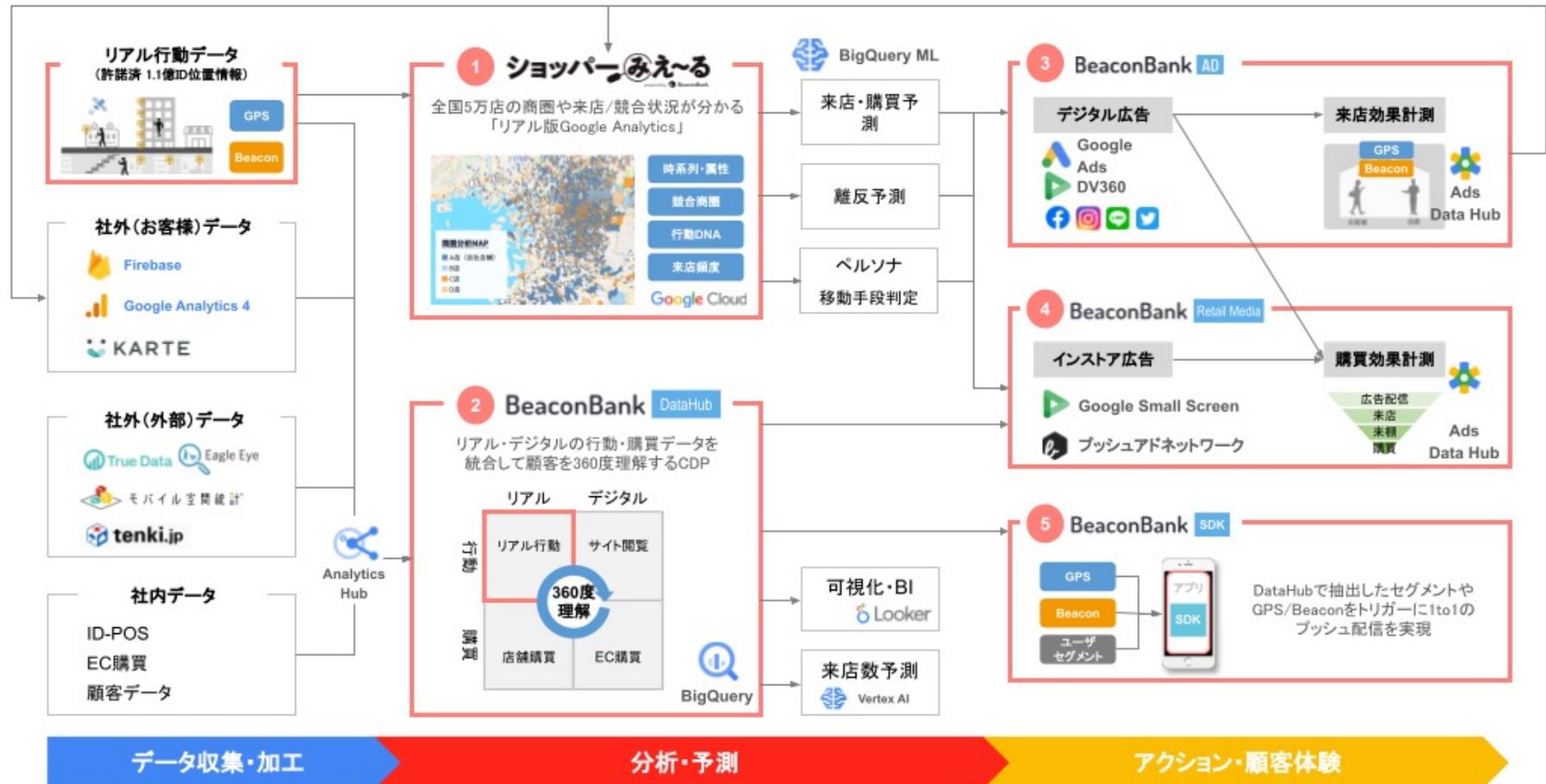
● ②データ連携：会員ID連携

弊社SDKにアプリ側で保持する会員IDを埋め込んでいただくことで、  
貴社顧客情報と行動ログの連携が可能



# Beacon Bank × Google Cloud

Google Cloudの各ソリューションと高い連動性を提供

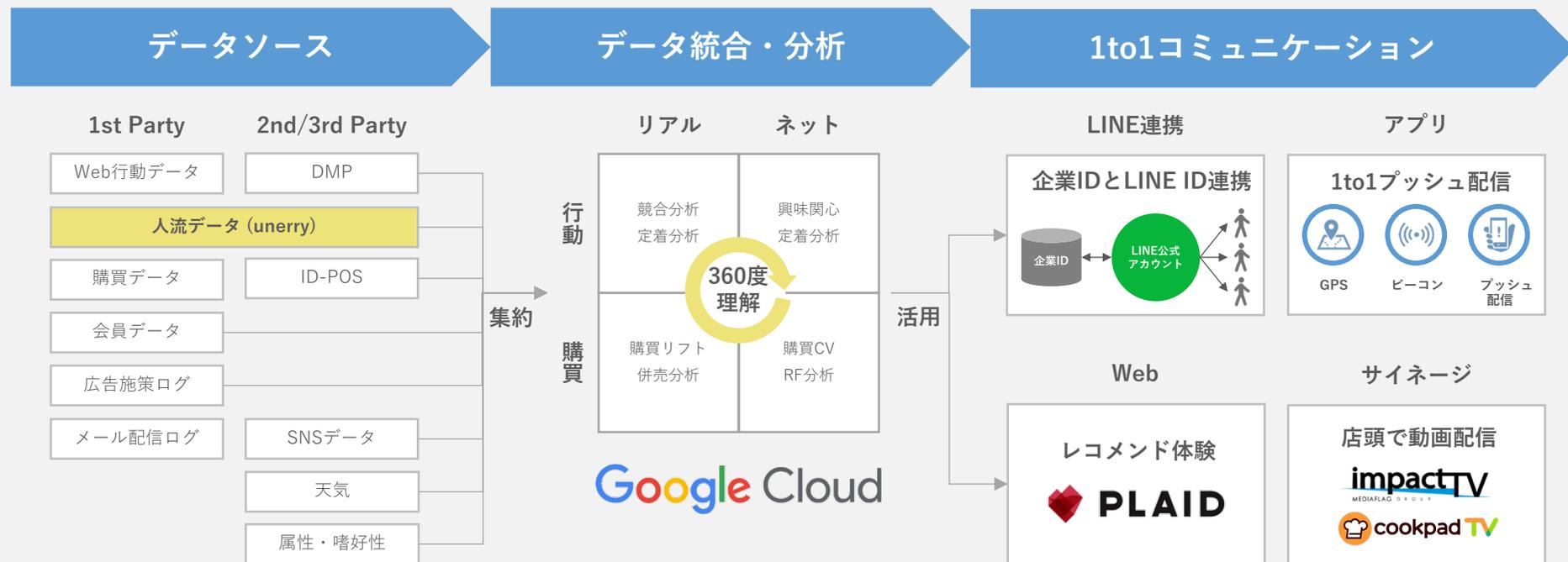


## デジタル行動解析に強いKARTEと連携し、360度の顧客理解が可能に



# Beacon Bank **Data Hub**

生活者1人1人にパーソナル体験を届けるCDP・アプリ・LINE・デジタルサイネージ連携ソリューション



①店舗/人流可視化

②集客広告・効果測定

③アプリ・CDP

他関連サービス

# リアル行動データ可視化・分析

BeaconとGPSを組み合わせたデータ取得・分析により、来店・来館者の商圈分析・館内行動分析が可能



## 1) 館外行動分析

館外行動による自社顧客の基礎分析

基礎属性	<ul style="list-style-type: none"><li>・ デモグラ（性別・年代）</li><li>・ 居住地・勤務地</li></ul>
行動分析	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 同日行動・立ち寄りスポット</li><li>・ 行動DNA</li><li>・ リアル行動ペルソナ</li></ul>
来店分析	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 来店頻度</li><li>・ 競合併用</li></ul>

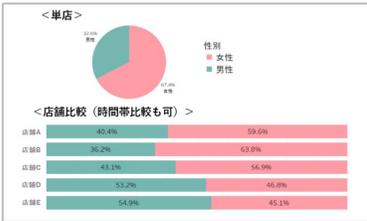
## 2) 館内行動分析

館内での緻密な回遊動線の分析

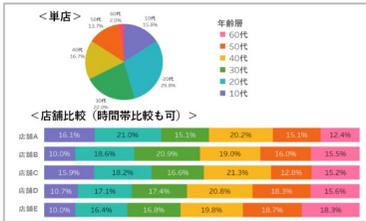
滞留 ヒート マップ	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 時間帯・曜日別の混雑傾向（滞留状況）をヒートマップ表示</li></ul>
回遊傾向	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 相関マップ（From/Toの傾向）</li><li>・ 館内回遊ルート</li></ul>
滞在時間	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 流入経路・ユーザ属性毎の滞在時間</li></ul>

基礎属性

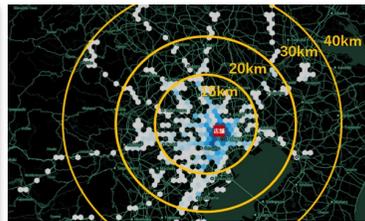
▼デモグラ (性別)



▼デモグラ (年代)



▼居住地・勤務地



行動分析 (ペルソナ)

特徴的なペルソナ像

<イメージ>



忙しくても家族サービスは欠かせぬ「イクメンパパ」  
子供の成長や家族と過ごす時間が何よりも楽しみ  
やるときは全力でとことん取り組む生真面目さ

<基本プロフィール>

- ・性別：男性
- ・年齢：30代後半
- ・家族構成：妻、子供 (幼稚園～小学生低学年)

- ①外食傾向は比較的高くコスパを重視、主に妻や子供と一緒にシチュエーションが多い
- レストラン (-1.5%)、カフェ・スイーツ (-0.7%)、バー・居酒屋 (-1.3%)
  - ファミレス (+1.4%)、ファーストフード・パン (+2%)、パーティスペース・カラオケ (+1.5%)

- ②日常使いのものはコスパ重視一方で、比較的趣味への投資意欲が高く、メリハリがある
- 外食傾向 (上記参照)、スーパー (+1.8%)
  - 宿泊・旅行サービス (+1.9%)、ファッション・アクセサリーショップ (+2%)、
  - 理美容・整体マッサージ (+2.5%)、ペット (+3.4%)

- ③送り迎えが必要なお子さんがおり、仕事のかたわら育児への関与度も高い。土日は子供とアクティブに遊ぶ。
- 育児・教育 (+2.1%)、交通 (車・バイク) (+3.2%)
  - 詳細項目 (スポーツ用品)、レジャー・スポーツ (+2.3%)、映画館・博物館・テーマパーク (+1.5%)

性別構成比 (Seq. 男)



性別構成比 (Seq. 女)

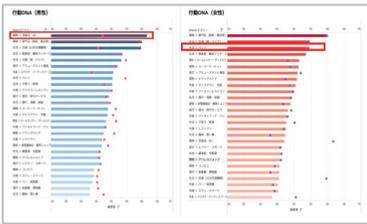


年齢層別構成比 (Seq. 男)

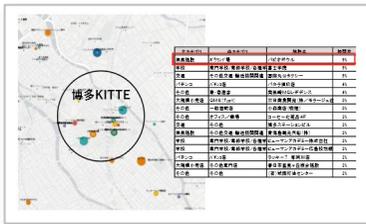


行動分析

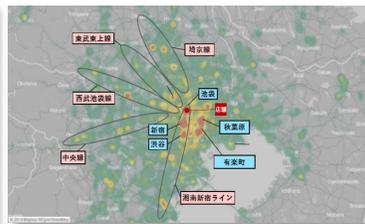
▼行動DNA分析



▼関連スポット



▼期間内行動

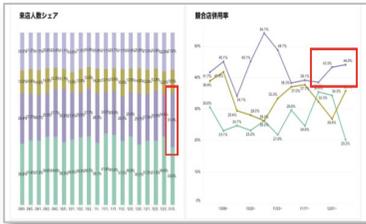


来店分析

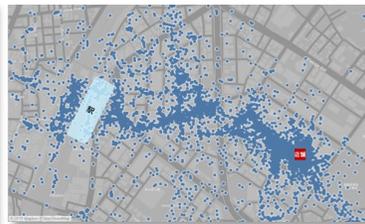
▼来店頻度分析



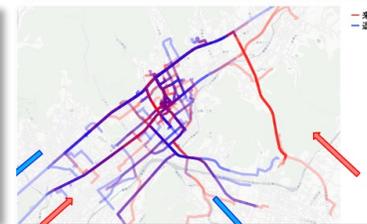
▼競合分析



▼同日行動(来店前後)



▼来店ルート



▼移動手段(車/徒歩/電車)

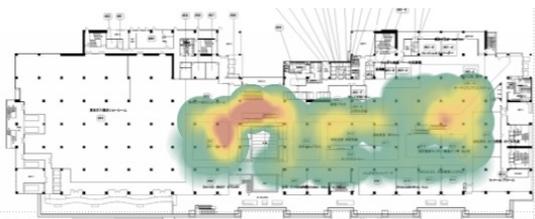


# ● 館内行動分析

## 滞留ヒートマップ

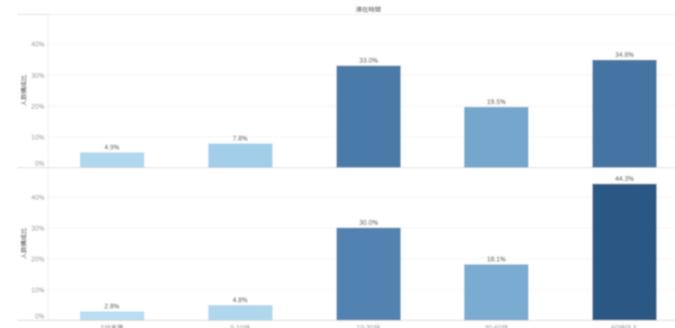
時間帯/曜日毎の滞留状況の可視化

10~12時



## 滞在時間

全館/フロア毎での滞在時間分布



## 回遊傾向 (エリア間・店舗間相関)

どこから (From)

どこへ (To) 行っているか



## 回遊傾向 (ルート分析)

