

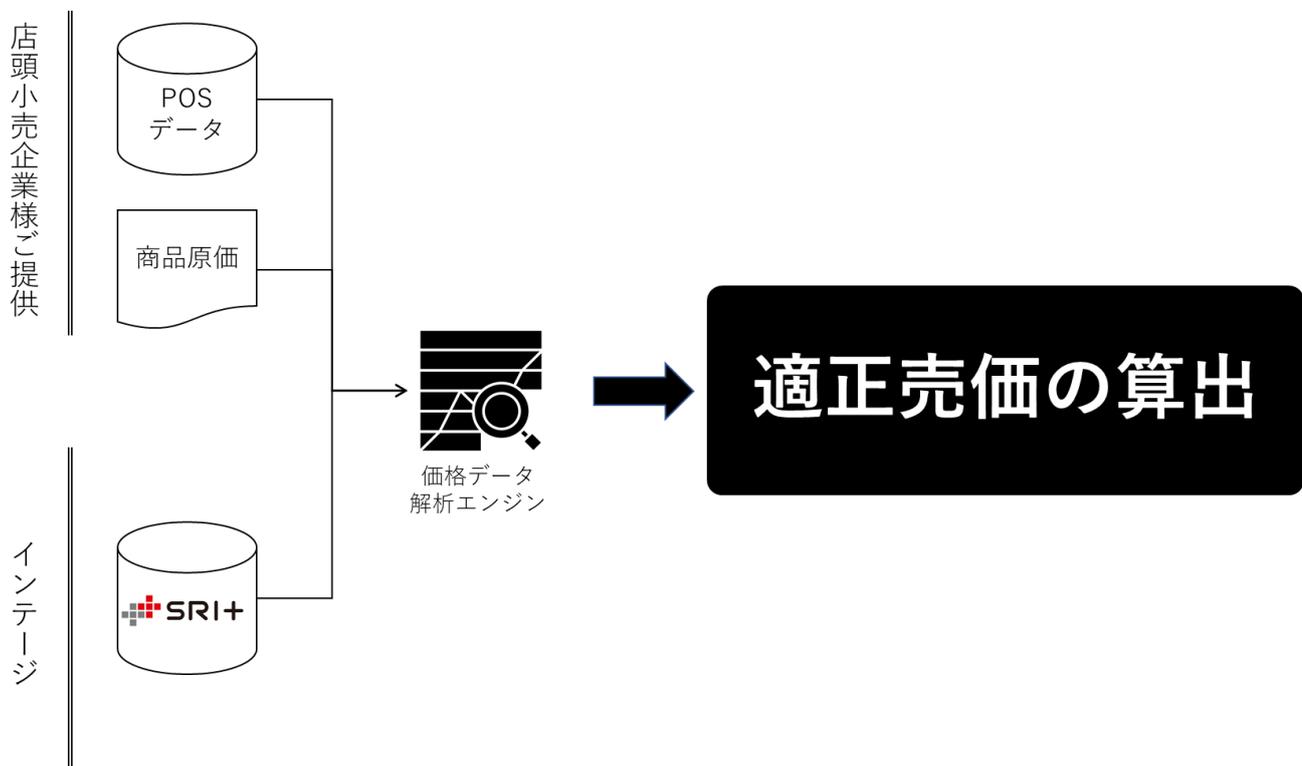
値上げ局面で利益を損なわない、最適な店頭価格を導き出す「プライスポテンシャル・サーチ」の提供を開始

～POSデータ分析ノウハウで、顧客離れを最小化し利益率改善を実現～

株式会社インテージ(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:檜垣 歩、以下インテージ)は、店頭小売業界向けの売価設定サービス「プライスポテンシャル・サーチ」の提供を開始しました。

本サービスは、店頭小売企業の商品価格検討をされている部門・ご担当へ向け、インテージが独自開発した価格データ解析システムにより顧客からの支持を損なわない適正売価を算出しご提供することで、粗利高の改善を支援いたします。

また、店頭小売業各社の保有するPOSデータだけではなく、国内小売店パネルNo1^{※1}のサンプル設計数とチェーンカバレッジを誇る当社SRI+[®]データを組み合わせることで、自社以外の設定価格分布や価格弾力性を把握し、妥当性を高めた適正売価探索や利益向上ポテンシャルのある商品選定を実現します。



昨今、燃料・資材・原材料費などの高騰を背景として、消費財メーカーが相次ぎ値上げを発表しています。お客様へ対面販売を行う店頭小売企業においては、製品原価の高騰に加えて光熱費や包装資材のコスト増も相まって、販売活動による利益確保が難しい状況が続いています。

しかし、利益確保のために価格転嫁しようにも、人口減少の中、業態を超えた競争も激化しており、「値上げ＝顧客離れ」となる不安を感じて、値上げをためられる小売企業が多いのが実態です。

今後も人手不足による採用コスト増、賃上げ、物流の2024年問題による物流費高騰など、小売業界の利益率を低減させるマクロ経済動向が続きます。現状からの更なる利益率低下に歯止めをかけるためには、顧客離れを最小化しつつ健全な利益を確保できる売価設定に踏み切る必要があります。

このような環境に対応するため、当社では長年のPOSデータ解析を通じて獲得した知見を組み込んだ、価格データ分析システムを独自開発いたしました。

インテージは、多数の商品カテゴリーに渡る価格分析を行うなかで、「消費財では、価格を上げ下げしても販売数量に大きく影響しない一定の低感度価格帯がある」という価格弾力性に関する独自知見を得ております。本システムでは、その知見を組み込むことで、単品ごとの価格弾力性を推定できると同時に、顧客離れや競合店舗への顧客流出を起すことなく、利益高の最大化が期待できる売価探索(シミュレーション)を実現します。

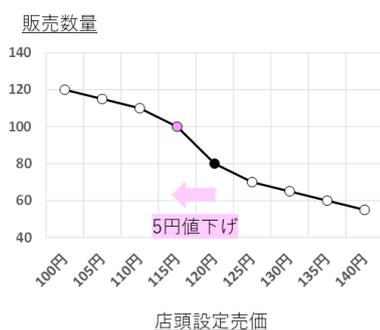

 現行売価：120円
 商品原価：80円
 の商品の例

①価格弾力性の推定

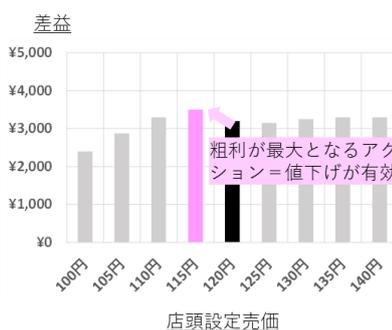


値上げ
有効型

②利益最大化シミュレーション



値下げ
有効型



◎本サービスの対象商品

スーパーマーケット・コンビニエンスストア・ドラッグストア等の業態で店頭販売される消費財商品^{※2}が対象です。ナショナルブランド商品だけでなく小売業様で独自展開されるプライベートブランド商品^{※3}についても、対象カテゴリーや製品特性を鑑みた適正価格の診断が可能です。

◎本サービスのご提供に際して

- ・対象商品はおお客様にご指定頂きます。
- ・指定他社製品との最適な価格差を探索する分析も可能です。
- ・分析結果は Excel 形式もしくは PowerPoint 形式でのご納品となります※4。
- ・お客様保有の POS データおよび原価情報について、Snowflake データクラウドでセキュアにご共有頂ける仕組みもございます。

◎本サービスの開発が目指す「三方よし」

現在は製品原価だけでなく多様な要因によるコスト増を受け、値上げが継続する局面です。だからこそ、その局面でも小売業様の顧客、小売業様、メーカー様の三社が持続して利益を享受できる価格設定が重要といえます。弊社は複数の客観的なデータ、科学的なアプローチに現場のノウハウを組み合わせることで、この容易ではない価格設定へのチャレンジにお客様と取り組み、「三方よし」を目指してまいります。

当社は今後も、POS データ分析のノウハウや知見に基づく解析手法を用い、店頭小売企業様、その先のお客様の利益に資する課題解決を実現してまいります。

【SRI+®（全国小売店パネル調査）】 <https://www.intage.co.jp/service/platform/sriplus/>

国内小売店パネル No.1※1 のサンプル設計数とチェーンカバレッジを誇る、スーパーマーケット、コンビニエンスストア、ホームセンター・ディスカウントストア、ドラッグストア、専門店など全国約 6,000 店舗より継続的に、日々の販売情報を収集している小売店販売データです。

※SRI+では、統計的な処理を行っており、調査モニター店舗を特定できる情報は一切公開しておりません

【株式会社インテージ】 <https://www.intage.co.jp/>

株式会社インテージは1960年に創業。世界9か国に拠点をもちマーケティングリサーチ/インサイト事業でアジアNo.1※5のインテージグループを牽引し、国内外の企業・団体のマーケティング活動をトータルサポートしています。「生活者理解の深化」と「データ活用の高度化」により顧客ビジネスの未来創造を支え、「Create Consumer-centric Values ～お客様企業のマーケティングに寄り添い、共に生活者の幸せを実現する」という事業ビジョンの実現を目指しています。

※1 2023年4月現在

※2 販売量が十分でない商品については、分析精度の観点から分析実施不可となる場合がございます。詳細はお問い合わせください。

※3 小売業様の POS データを受領した分析・診断となります。

※4 BI ツール連携（例：Tableau）や Web アプリケーション提供をご希望の企業様についてはご相談ください。

※5 「ESOMAR's Global Top-50 Insights Companies 2022」に基づく（グループ連結売上高ベース）

【本件に関するお問い合わせ先】

■株式会社インテージ 事業開発本部 DX 部

担当：佐藤(さとう)／篠原(しのはら)

サイト「お問い合わせフォーム」 <https://www.intage.co.jp/contact/>

【報道機関からのお問い合わせ先】

■株式会社インテージ 広報担当：水口(みずぐち)／下河原(しもがわら)

株式会社インテージ

〒101-8201 千代田区神田練堀町3番地 インテージ秋葉原ビル

www.intage.co.jp

TEL:03-5294-6000

サイト「お問い合わせフォーム」 <https://www.intage.co.jp/contact/>