

# 顧客の声を分析・可視化

（株）キーウォーカー

ヒットの特徴を見いだせるか



ビッグデータで顧客の声を視覚化

品に生かせるほか、競合品を分析し、消費者が重要視している要点を的確に把握してから開発に着手することができる。

また価格の面でも、同社AIを使ってその分野の消費者が手に取りやすい価格を把握できれば、それに合わせた原料や加工度の高さを柔軟に調整することもできる。市場調査を効率的に終わらせ、顧客目線の商品開発に期待ができる。

同社サービスは情報収集、可視化、分析のそれぞれを個別で利用することも可能。企業の要望によって大きく左右されるが、早い案件だと1〜3か月でカスタマイズして導入までたどり着く。

今回は商品開発を中心に挙げたが、水産業界には活用されていないデータがまだまだある。同社のようなサービスを積極的に活用することで、水産企業でもビッグデータを使ったビジネスを展開するチャンスがあるかもしれない。

## 水産でも無限の可能性

水産の商品開発の場面に応用が期待できる。電子商取引（EC）サイトや交流サイト（SNS）から情報を集めることができれば、自社の従来商品の強みを発見して新商

## 進むビッグデータ活用

（株）キーウォーカー（真瀬正義代表取締役）はビッグデータを活用し、さまざまな企業の意思決定を支援している。情報収集から分析、可視化とい

った一連の流れを得意とし、各企業の要望に合わせたサービスを提案している。

キーウォーカーの場合、企業が独自で蓄積したものでなく、インターネット上で公開されている幅広い情報を高精度で拾い上げることが可能。ただ集めるだけでなく、顧客に分かりやすい

よう整理・可視化するプログラムを構築している。

また、情報分析のスペシャリストであるデータサイエンティストも在籍しているので、人工知能（AI）を使った、複雑な予測や分析も強みの一つ。今までうまく活用しきれなかった情

不動産で利用されるAI予

近年、温暖化による魚

の生息域の変化や水産資源の減少によって、原料不足に陥る水産加工業者が増えている。原料を天然資源に依存している場合、翌年以降に数量が回復する保証はなく、主力商品の生産が止まれば事業全体が傾く可能性もある。不安定な時代を生き抜くためには、今獲れる魚を使った新たな商品の開発が求められる。

だが、今まで扱ってこなかった魚で商品を作るには、消費者の好みや競合商品の存在など細かな市場調査が一から必要になる。データが手元にあ

り分析できるならまだしも、手探りで挑戦はコストと時間がかかり、リスクが大きく、なかなか踏み出しにくい。

一方、ほかの小売や製造業界では、ビッグデー

