

関東甲信越東海 GIS 技術研究会

GIS マーケティング実践セミナー開催報告

NPO法人 全国GIS技術研究会

NPO法人 全国GIS技術研究会は、GIS（地理情報システム）の普及促進、関連技術の調査・研究を目的として活動しています。

本研究会は日本全国各地域6ブロック（北海道・東北・関東甲信越東海・近畿中部北陸・中四国・九州）の測量設計関連業社137企業を中心に構成されており、GISの構築・運用に関して地域に密着したサポートを展開して10年が経過しました。今後も、ますます進歩していく高度な情報化社会の基盤となるGISの普及・啓発、関連技術の調査・研究活動を産官学三位一体で継続してゆき、人々のより豊かで便利な社会「G空間社会」への発展に貢献することをミッションとしています。

昨年の例で言えば、開催・参加イベントとして全国縦断地理空間情報活用促進セミナーを各ブロック地で開催し、その活動成果として「個人情報保護に関するガイドラインのダイジェスト版の公開」などを行っております。

関東甲信越東海 GIS 技術研究会で「GIS マーケティング」をテーマにしたセミナーを開催

私たち関東甲信越東海ブロックでも、GIS産業の発展に貢献するべく結成して10年が経過しました。これまでの活動は、仕事柄どうしても測量設計を中心にした行政向けGISの普及・啓蒙・技術開発が主な研究でした。

しかし、これからはその目を広く民間にも向けるようにと「GISマーケティング」をテーマに昨年12月14日、会員企業約40社の皆さんの参加を得て栃木県那須にてセミナーを開催いたしました。

目から鱗が...

講師は長年GISマーケティング一筋に活動されている(株)JPSの平下治氏。平下氏は日本におけるGISマーケティングの草分け的存在で豊富な事例を交えての講演には定評がありメンバーの一人が直接交渉して講師をお願いしました。



私たちは日頃、測量設計で行政との付き合いが多く民間のGISの活用はどうしてもイメージできなかったのです。

ところが、話を聞いてみると「商売は儲けるための情報を掴むこと」で、GISはその情報を分かりやすく教えてくれる“道具”に過ぎないとの話でした。

講義内容は

- ・ GISマーケティングの基本
- ・ 各種データ（統計データ、ポイントデータ）
- ・ 儲けるためのわかりやすい情報
- ・ GIS活用による業種別LBSに続いて

活用事例として

- ・ カーディーラーの顧客管理および販売促進
- ・ 住宅リフォーム業のオール電化販売促進計画
- ・ 消費財メーカーのエリア戦略
- ・ 調剤薬局の販売戦略と出店計画
- ・ カード会社のCRM分析

など身近な事例が多く、分かりやすく、マーケティングが分からない私たちにも十分理解ができました。まさに「目から鱗」状態でした。

NPO法人全国GIS技術研究会 <http://www.npo-zgis.or.jp/>

●プロフィール 増澤 延男(ますざわのぶお)
関東甲信越東海GIS技術研究会 会長
株式会社みすず総合コンサルタント代表取締役

