気象ビジネス推進コンソーシアム（WXBC）

**気象データの利活用事例集（記入様式）**

|  |  |
| --- | --- |
| **項目** | **記入欄** |
| 企業・団体名（複数可） |  |
| ホームページのURL[[1]](#footnote-1) |  |
| 取り組み名称 |  |
| カテゴリー（1つお選びください） | □農業　　　　□漁業　　　　　□交通・物流　　□レジャー・スポーツ□防災　　　　□建設　　　　　□保険・金融　　□ファッション□観光　　　　□エネルギー　　□需要予測　　　□広告・販売促進□住環境　　　□美容・健康　　□ソフトウェア　□その他 |
| 対象者（想定を含む） |  |
| 取り組み概要 |  |
| 気象データを利用した背景・経緯 |  |
| 利用している気象データ |  |
| 気象以外で利用しているデータ |  |
| この取り組みの効果 |  |
| 自社の商品・サービスで気象の影響があるもの |  |
| 気象データの利用にあたり工夫した点、困った点など |  |
| 参考となるHP公開情報等 |  |
| WXBCの活動との関連 |  |

**記入例**

|  |  |
| --- | --- |
| **項目** | **記入欄** |
| 企業・団体名（複数可） | 株式会社○○○○ |
| ホームページのURL | https:// ×××××.co.jp |
| 取り組み名称 | 気温予測による○○商品の拡販 |
| カテゴリー（1つお選びください） | □農業　　　　□漁業　　　　　□交通・物流　　□レジャー・スポーツ□防災　　　　□建設　　　　　□保険・金融　　□ファッション□観光　　　　□エネルギー　　□需要予測　　　■広告・販売促進□住環境　　　□美容・健康　　□ソフトウェア　□その他 |
| 対象者（想定を含む） | 自社、飲食店、○○業界、一般市民 |
| 取り組み概要 | ○○の売上が伸びる気温となるタイミングに合わせて、顧客に適切な商品を訴求することで売上拡大を図っている。在庫と納期の確認、お客様へのセールストーク、VisualPresentationを変更、販促物の設置に関係した活用を行っている。 |
| 気象データを利用した背景・経緯 | 気温に応じて商品毎の販売数が異なることに気付き、商品販売計画や商品製造計画をたてる判断に有効利用できるのではないかと考えたため。 |
| 利用している気象データ | 気温、気象レーダー、１か月予報、短期予報 |
| 気象以外で利用しているデータ | 販売データ、ツイッター |
| この取り組みの効果 | 気温予報に基づく取り組みは○○の拡販に一定の効果があり、特に店頭販売員の意識として効果的であった。一方で、ある日の売上には、気象条件だけでなく、販売員のスキル、競合他社の施策等の様々な要因が効いてくることには留意する必要がある。 |
| 自社の商品・サービスで気象の影響があるもの | 商品の売り上げ、来店客数 |
| 気象データの利用にあたり工夫した点、困った点など | 気温の予想は具体的な数字でわかるため、利用がしやすかった。また、予測が大きく外れた場合でも実際の気温で販売方法等の対応を変更することができる。気象庁の観測データでは観測間隔が粗く、各店舗周辺の細かな気温データ、気温予想が必要と感じている。気象事業者のサービスで適合するものがあったため、それを利用して改善をしたい。 |
| 参考となるHP公開情報等 | https:// ×××××.co.jp/news.html |
| WXBCの活動との関連 | 本取り組みは、WXBCの活動を通して知りあった会員企業と連携して行った。 |

1. ウェブサイト上で、企業・団体名からリンクをはります。希望されない場合は不要です。 [↑](#footnote-ref-1)