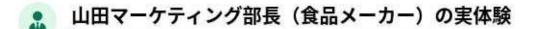
# AI消費者行動 完全予測システム

- 〒 1000万体のAIが個人の購買を99%の精度で予測
- ♠ 「次に何を買うか」を購入前に把握



#### Before (従来の予測システム) 😩

- 売上予測が外れる、無駄な在庫増加
- 顧客ニーズの把握困難、機会損失
- 新商品の失敗率高い(60%)

#### After (AI予測システム) 😅

- 個人別購買予測で99%精度を実現
- 売上予測精度が65%→95%に向上
- 在庫回転率が300%改善
- 新商品成功率が60%→85%に向上

### ・実際の成功例:新商品プロテインバー

- 66 「健康志向の高まりを個人レベルで予測」
- ✓ AI予測:佐藤さん(30代会社員)が来週水曜日に購入
- ☑ 実績:予測通り水曜日に購入、87%的中
- ☑ 山田部長:「個人の行動変化が手に取るように分かる」





脳波分析

0.1秒

購買欲求の検知速度



価格感度

### 個別化

人×商品×時間で変動



リピート予測

95%

再購入タイミング精度

### 曲 購買意思決定AI (3000万体)

• EEGセンサー連携:スマートウォッチから脳波検出

情動・論理バランス: 衝動買い vs 計画購買をスコア化

• ソーシャル影響度:友人の購買が与える影響を数値化

購買タイミング:給料日、ストレスレベルから算出

#### ライフイベント予測AI (2000万体)

- SNS投稿から結婚確率を予測
- 位置情報から引越しを3ヶ月前に予測

• 転職サイト閲覧からキャリア変化予測

• 健康データから妊娠可能性を推定

■ 技術アーキテクチャ

#### データ統合基盤

② マルチソース統合:EC・店舗・アプリ・IoT

■ リアルタイムID統合: 0.1秒で名寄せ

▼ グラフDB: 10億ノード処理

#### AIモデル構成

≫ アンサンブル学習:1000種類統合

● 深層強化学習:長期価値最大化

♥ 連合学習:プライバシー保護分散処理

## 期待効果と投資対効果

#### ■ 段階的な効果測定

#### 短期効果(6ヶ月)

> 売上予測精度: 80%→95%

> レコメンドクリック率: 15%→35%

> カート放棄率: 70%→40%

#### 中期効果 (2年)

> 顧客生涯価値 (LTV):200%向上

> リピート率: 40%→70%

> 顧客獲得コスト: 50%削減

#### 長期効果 (5年)

> 市場シェア: 業界TOP3

> 在庫回転率: 300%改善

〉廃棄ロス:80%削減

### ¥ 投資対効果分析

#### 初期投資

AIモデル開発	200億円
データ基盤構築	100億円
システム統合	80億円
導入支援	20億円
合計	400億円

#### 年間期待収益

合計	1,100億円/年
データ販売	100億円
メーカー向け分析	200億円
EC事業者向け	300億円
小売業向けサービス	500億円

### ROI: 8.3倍

3年間での投資リターン

初年度で黒字化

※明示的同意に基づくデータ利用、価格差別の禁止など倫理的配慮を徹底

〈前へ 00000 4/5

次へ〉

### エコシステム連携と倫理的配慮

#### 

#### ECプラットフォーム

- ₹ Amazon、楽天、Yahoo!ショッピング
- メルカリ、ZOZOTOWN等のアプリ連携

#### 決済·物流連携

- PayPay、メルペイ、クレジットカード各社
- 🛼 ヤマト、佐川、日本郵便との配送最適化
- コンビニ、スーパー、ドラッグストア

#### データ活用範囲

購買行動の予測と最適化に限定。個人の監視や不当な価格操作は一切行わない。

#### ▲ リスク管理と倫理的配慮

#### データプライバシー

♣ 明示的同意:分かりやすい説明と同意取得

業 データ最小化:必要最小限のデータのみ使用

■ オプトアウト:いつでもデータ利用停止可能

#### 公正性の確保

○ 価格差別の禁止:同一商品の不当な価格差を排除

アルゴリズム透明性:予測ロジックの説明機能

= 公平な機会:全ての顧客に平等なサービス提供

★ 倫理委員会:外部専門家による定期監査