

出版物日次分析システム「CANTERA」

▶システムの特徴

①全国の書店 約3,500店舗の購買POSデータ

国内最大級規模(日本の書店の約40%)の書店で販売されている紙の本(コミック/書籍/雑誌)の実績がデイリーで把握できます。10代、20代..年代や性別、ジャンル別、都道府県などのニーズに応じたトレンド分析ができます。

②V会員約1.3億人(有効ID数)の属性(性別・年齢・エリア)データ

V会員データの連携により特定商品やジャンルの購入者層を把握できます。

この2つのデータを連携し、ユーザーが様々な切り口で集計できる Webベースの分析システム



2024年9月

株式会社Catalyst・Data・Partners

出版物データの価値



「心の中、頭の中」

- 価値観形成
- 興味・関心
- 趣味・趣向
- 思想・信条
- 欲求・願望
- 学習・知的探求
- 調査・研究
- 悩み・不安
- 自己啓発・モチベーション
- 発見・インスパイア

「ライフステージ」

- 幼年期・児童期
- 青年期・壮年期・老齢期

「ライフイベント」

- 出生
- 入学
- 卒業
- 就職
- 結婚
- 出産
- 子育て
- 退職

「ライフスタイル」

人生観・価値観・習慣を含んだ、個人の生き方や生活様式

Publishing(出版物)のデータは、深い意味・価値、人の心や頭の中、ライフステージやスタイルを色濃く反映する
“最強のリアル検索データ”であると位置づけ

Catalyst・Data・Partners_事業概要

出版物DATAやV会員の属性・購買DATAを活用したマーケティングBIツールの提供とソリューションサービスを提供しています

出版DATAやV会員のDATAを活用



数百万件の出版物マスターデータや
読者レビュー・感性タグデータ



POINT

約1.3億人(有効ID数)の
会員データ



マーケティング



CANTERA

出版物の日次データ
分析システム



AND ONE

コンテンツパーソナ
分析システム

DB WATCH+

TSUTAYA/蔦屋書店
購買分析システム

ソリューション



空間3D化サービス
(4K・モバイル両対応)

TSUTAYA

BOOK

アプリ
(共通書店アプリ開発中)



CONTEXTAD

コンテキスト広告
(準備中)

名称

CANTERA（カンテラ）

概要

①全国の書店 約3,500店舗の購買POSデータ
 ②V会員1.3億人(有効ID数)の属性(性別・年齢・エリア)データ
 この2つのデータを連携し、ユーザーが様々な切り口で集計できるWebベースの分析システム

特徴

- ・国内最大級規模(日本の書店の約40%)の書店で販売されている紙の本の実績が把握できる。
- ・ジャンル、性年代別や都道府県などのニーズに応じたトレンド分析ができます。
- ・V会員データの連携により特定商品やジャンルの購入者層を把握できます。

利用シーン

映像化等の商品企画・営業／トレンド分析／(出版社)重版数決定などで活用できます

提供方法

WEBダッシュボード

更新頻度

日次更新(一部ニアリアルあり)

料金体系

初期導入費・月額使用料

メニュー一覧

メニュー名	どんなメニュー？
商品詳細	指定した商品の累計実績(売上・在庫数・返品数等)を閲覧できます。期間の絞り込みも可能。発売日からの売上推移や売れた時期等を確認できます。
ランキング作成	売上ランキングを条件の絞り込みをしながらトレンド分析ができます。ジャンルはもちろん性年代別や地域特性、購入期間等の条件設定が可能です。
店舗別実績	指定した商品の特定期間の売上/在庫動向を店舗別で確認できます。
複数商品比較	商品詳細の実績を比較できるメニュー
購入クラスタ分析	指定した商品の購入者クラスタを表示(年齢別・男女別)
併買分析	指定した商品の購入者が他にどんな商品を購入する傾向にあるのかを表示
継続購買推移(雑誌のみ)	指定した商品を元に連続購入顧客と離反顧客の動向を表示
予約・定期購読	書籍の近刊予約数・雑誌の定期購読数を表示
自社ジャンル別売上推移	自社の売上数・売上金額をジャンル別に表示
出版社ランキング	指定した条件の売上実績を出版社別に表示

商品詳細 特定商品の実績(売上数/納品数/返品数/市場在庫数等)がわかる

発売からの累計実績がわかります。

ダウンロードもできます

↓ CSV

↓ Excel

↓ PDF

売上率
64.8%理論在庫
12,689冊店舗数
2,144店売上
41,567冊
売上率: 64.8%返品
9,503冊
返品率: 14.4%納品
63,943冊

購入クワスタを詳しく見る >
複数商品と比較する >
予定・定期購読 >

併売商品数を詳しく見る >
継続購買推移を詳しくみる >
店舗別実績を詳しくみる >

売上推移

理論在庫分布

店舗特性別分析

日販受注・在庫状況

グラフ

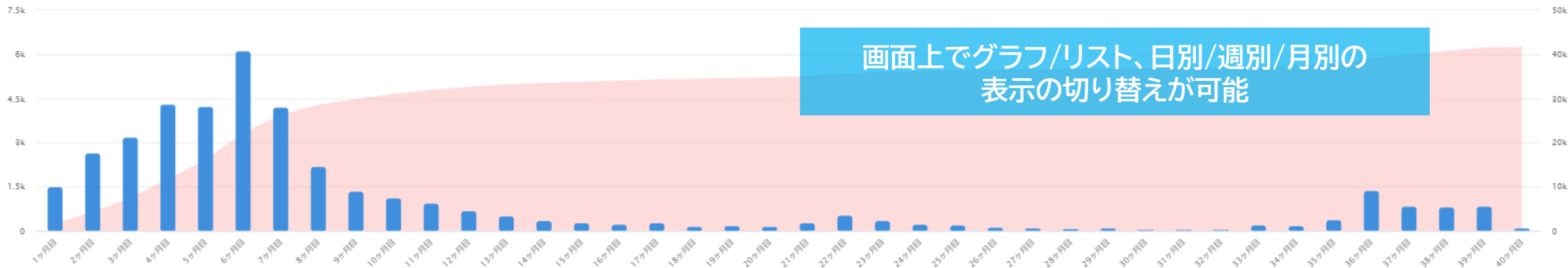
リスト

日別

週別

月別

■ 月別売上数 ■ 累計売上数



アニメ化/映画化、テレビオンエア、新聞掲載等のパブリシティ情報も連動していますので、売上実績と比較することで、効果検証にもご利用いただけます。

ランキング作成 売れ筋商品がわかる

様々な条件でのランキング抽出が可能です

ランキング作成

ジャンル 日販ジャンル TSUTAYAジャンル

出版社

発売日



昨日

直近1週間

直近1ヶ月

直近1年

購入期間

期間指定 リアルタイム

2023.04.20 - 2024.04.17



昨日

直近1週間

直近1ヶ月

直近1年

表示件数

3000



詳細条件を閉じる

地域

性別

全て

男性

女性

年齢

-

歳

全年齢

10代

20代

30代

40代

50代

60代

70代

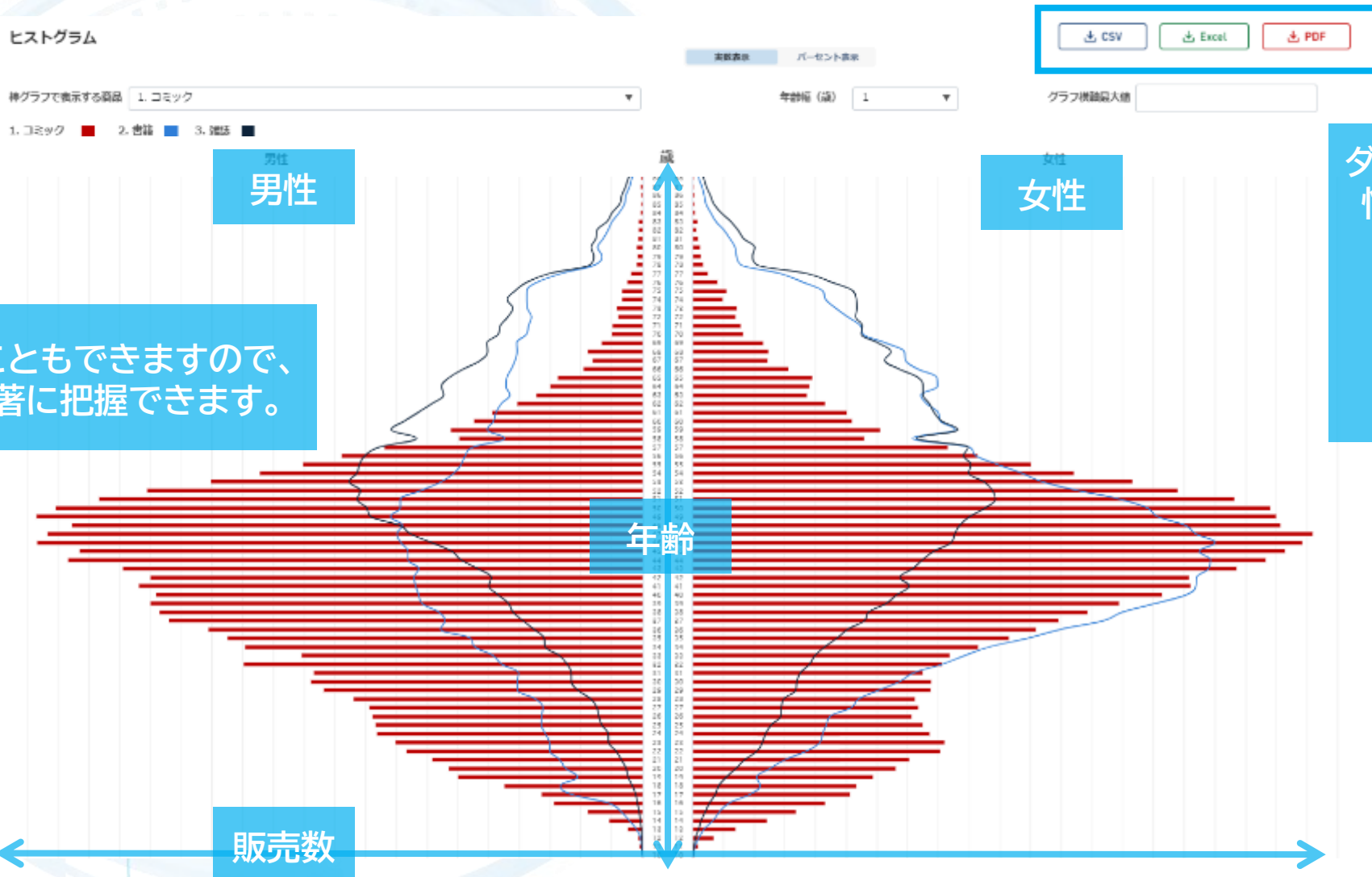
80代

90代

TSUTAYAジャンルは、約1,670。
例えば、料理でも家庭料理/健康食/
お菓子・パン/飲み物他、細かいジャンルでのランキング抽出ができます。

特に世代別は好評です。世代により売れる商品は異なります。
各世代に応じたトレンドを把握することで自社サービスに生かします。
任意での年齢入力も可能(例:15~18歳)

購入クラスタ分析 特定商品・ジャンルの購買層がわかる



比較することもできますので、
特徴を顕著に把握できます。

ダウンロードデータにて
性別/年齢別の実数も
確認できます。

- ・男女比率
- ・平均年齢
- ・中央値
- ・最頻値

同一商品の期間別での比較もできますので、購買層の変化も確認できます。
例えば、映画化以降の購買層の違いなど

併買分析 特定商品の購入者が他にどんな商品を購入しているかがわかる

コミック/書籍/雑誌の区分で
抽出できます。

同時購入or購入期間指定ができます

併買分析ランキング

書籍

併買商品ランキング

該当件数：44,082件

前へ 1 2 3 4 5 ... 2205 次へ

順位	商品名	著者名	出版社	ジャンル	購買数 (売上数)	併買率 (購買数)
1	成瀬は天下を取りに行く	宮島未奈	新潮社	書籍 > 文芸書 > 国内小説 > 国内文芸	515	2.9%
2	変な家 11の闇取り回 2	雨穴	飛鳥新社	書籍 > 文芸書 > 国内小説 > 国内ミステリー・SF	410	2.3%
3	変な家 文庫版	雨穴	飛鳥新社	書籍 > 文庫 > 国内文庫 > 国内小説	341	1.9%
4	あなたが誰かを殺した	東野圭吾	講談社	書籍 > 文芸書 > 国内小説 > 国内ミステリー・SF	340	1.9%
5	ブラック・ショーマンと名もなき町の殺人	東野圭吾	光文社	書籍 > 文庫 > 国内文庫 > 国内小説	304	1.7%
6	成瀬は信じた道をいく	宮島未奈	新潮社	書籍 > 文芸書 > 国内小説 > 国内文芸	283	1.6%
7	俺たちの箱根駅伝 (上)	池井戸潤	文藝春秋	書籍 > 文芸書 > 国内小説 > 国内文芸	282	1.6%
8	俺たちの箱根駅伝 (下)	池井戸潤	文藝春秋	書籍 > 文芸書 > 国内小説 > 国内文芸	259	1.5%
9	クスノキの女神	東野圭吾	実業之日本社	書籍 > 文芸書 > 国内小説 > 国内文芸	239	1.4%
10	白鳥とコウモリ (上)	東野圭吾	幻冬舎	書籍 > 文庫 > 国内文庫 > 国内小説	233	1.3%
11	変な家	雨穴	飛鳥新社	書籍 > 文芸書 > 国内小説 > 国内ミステリー・SF	232	1.3%
12	あの花が咲く丘で、君とまた出会えたら。	汐見真由	スターツ出版	書籍 > 文庫 > キャラクター文庫 > キャラクター小説	228	1.3%
13	白鳥とコウモリ (下)	東野圭吾	幻冬舎	書籍 > 文庫 > 国内文庫 > 国内小説	225	1.3%
14	科学がつきとめた「運のいい人」 新版	中野信子	サンマーク出版	書籍 > ビジネス > マインド > 日本人著者	214	1.2%
15	朽ちないサクラ	柚月裕子	徳間書店	書籍 > 文庫 > 国内文庫 > 国内小説	208	1.2%
16	頭のいい人が話す前に考えていること	安達裕哉	ダイヤモンド社	書籍 > ビジネス > スキル > コミュニケーション	201	1.1%

特に雑誌は、人の特色が出やすいので人物像の把握をすることができます。

活用事例

出版社

- ・商品詳細で、自社商品の実績動向から重版するか否かの判断をして決定します。
- ・ランキング作成により、他社商品も含めた世の中のトレンドを把握します。
- ・新刊商品の売れ行きを店舗別で把握をして、好調店への拡販アプローチ、品切れ店舗への送品、類書の販売動向から送品営業をする。
- ・購入クラスタ分析や併買分析により新刊の想定ターゲットと実購買者層のGAPを把握、更に類書のターゲットと比較をすることで、次の新刊の企画に生かします。

映画配給社・放送業界

- ・アニメ化/映画化の企画書作成
10代、20代等の世代別、性別等の条件つきで作品を探すことができる。
- ・出版社に対するコンペの提案書を原作実績をもとに作成することで、宣伝やビジネス展開案に具体性を持たせて、提案ができる。
- ・原作実績からターゲット層が明確になるので、作品の方向性を含めた企画の材料になります。
- ・併買分析を参考に具体的な雑誌への広告出稿も検討できます。

アプリ開発

- ・自社サービスの傾向と書店実績(トレンド)を比較することで、自社の特徴を把握して、企画できます。
- ・年齢をしばった、学習参考書や資格/就職、料理、旅行等のトレンド分析により企画を生み出します。

配信事業社

- ・原作実績や購読者の性年代傾向等を国内外PF向けにより具体性を持たせて営業ができる。
- ・ライセンス獲得に向けて、事前の原作情報から調査・獲得シミュレーションを行う。

お問い合わせ

料金体系・プランのご説明
お試しアカウントの発行もお気軽にお問い合わせください

以下に記載する連絡先までお願いします

株式会社Catalyst・Data・Partners

〒150-0036 東京都渋谷区南平台町16-17渋谷ガーデンタワー

Mail: 問い合わせ窓口: support@cdp-ltd.co.jp