■課題解決

データサイエンスを利用し て、寄附講座の教員と学生が 地域の行政や産業界から寄 せられた課題を解決し、新し い価値を創出する。



■地域貢献

創出された解決案を 商品として行政、企業お よび地域住民に提示し 地域貢献に寄与する。



■人財の育成

寄せられた課題を教材として 学習することにより、データサイ エンスの素養を身につけた優 れた人財を地域に輩出する。



■雇用の促進

データサイエンス寄附講座 では、中間報告や最終報告を はじめ様々な事業者さまと大 学の接点を創出し、事業者さま への就業を促進する。



富山大学経済学部データサイエンス寄附講座について

統計学などデータサイエンスの基礎を学ぶ講座から皆さまの実際の事例を扱った実践演習まで様々な講座を運営するとともに、 データサイエンス専門の教授や各分野専門の教授と学生がデータサイエンスを活用して地域課題を分析することで、富山の地方 創生を促進する商品やサービスを創出します。

寄附講座の概要

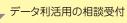
富山大学と日本電気株式会社の 組織的連携協力に基づく データサイエンス教育・研究



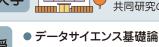












データサイエンティストに求められる統計や機械学習 などの基礎的知識を身につける。

● データサイエンス実践演習

行政や企業から寄せられた課題について、データサイエ ンスを利用して発見・解決する一連の流れに習熟する。

● データサイエンス・プレゼンテーション論

データを可視化する方法を学び、効果的な発表を行う 技術を身につける。

●寄附講座教授

共同研究

- ●寄附講座助教
- ●担当教員 ·人文学部
- 教育学部
- 経済学部
- 医学部 ·工学部
- 都市デザイン学部
- 和漢医薬学総合研究所
- 地域連携推進機構

共創商品

参画企業・団体

- 2021年度:4企業 • 2022年度:7企業
- 2023年度: 4企業1団体
- 2024年度:2企業1団体

※寄附金とは別に共同研究費が必要となります。

問い合わせ先

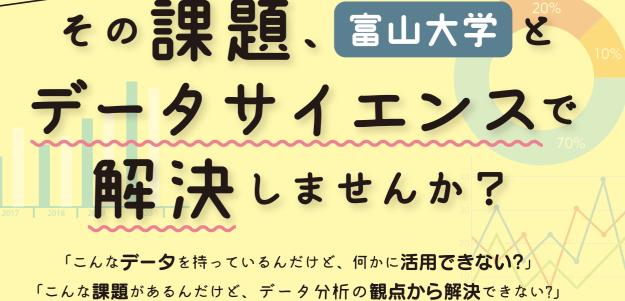
富山大学 経済学部 データサイエンス寄附講座 ☎ 076-445-6401

 □ E-Mail:keizaids@adm.u-toyama.ac.jp http://www3.u-toyama.ac.jp/dskouza/index.html

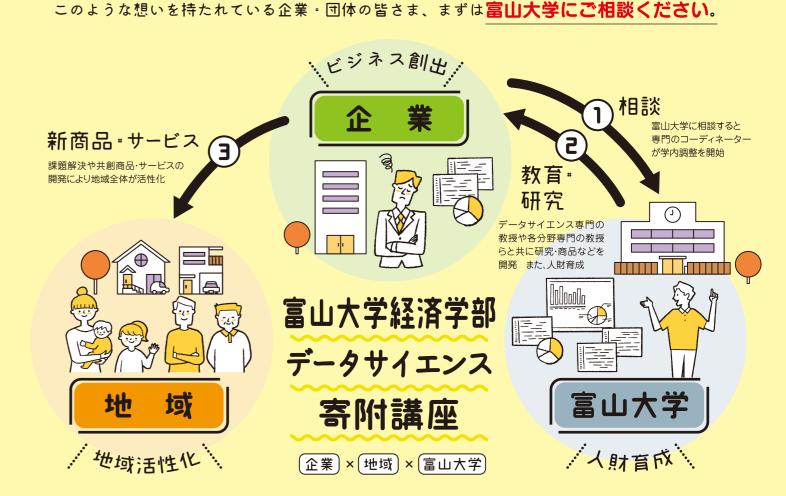








企業・団体の皆さま!



「データサイエンス教育の中心地 富山を目指して」

富山大学では、データサイエンスを利用して企業・団体の皆さまの課題を解決することで、新しい価値の創出や、地域に 貢献できる新たなサービス創出を「教育・研究」の面からサポートしています。また、皆さまから寄せられた課題と解決までの プロセスを通じて、データサイエンスの素養を身に着けた優れた人財を地域に輩出するという役割も担っております。

豊富な教授陣を中心に、地域とのつながり、ときには学生の頭脳や推進力を活用しながら、皆さまの課題解決や共創商品 の開発を共に進め、また社会に安心安全を提供できるデータサイエンス人財の育成を進めていきたいと考えています。



2023年度 研究課題と成果

アルビス株式会社

地域コミュニティの中核機能を目指す戦略策定―2024年度本研究にむけての課題検討

■ 概要/目的

本研究は、アルビスのID-POSデータ等の企業データを利用して、 スーパーマーケット事業に関する市場と経営活動における現状を分 析する。分析結果から、アルビスが地域コミュニティの中核機能を目 指すための戦略課題検討と仮説設定を目的とする。

■主な結果/成果

ID-POSデータ分析と課題検討の結果:

- ①顧客の来店・購買意欲を促進する戦略が必要
- ②顧客の購買金額を増やす施策が必要

■ 主な提案

- ①各店舗の周辺地域の人口特徴とアルビスの店舗の顧客特徴 について比較分析を行い、各年代のロイヤリティの高い顧客 層を増やす戦略を検討
- ②各エリアの人口構成・特徴に合わせた顧客の来店頻度と購買 金額を増加させる戦略を検討
- ③特定店舗を対象に、来店頻度と購買金額の増加を目的とした 戦略的な施策を検討

■ 研究スケジュール

Step1:2023年10月~11月

文献研究,データの準備とデータクリーニング

:2023年12月~2024年2月 データ分析,戦略課題検討と仮説設定

■ 研究イメージ

·全会員に対するRFM分析 現状分析

・全会員に対するデシル分析

・顧客の購買商品に対するABC分析



研究者 参沢 匡将(工学部)

分析結果 の検討

①顧客の購買頻度、購買金額、1回あたりの購買金額に

対して、年代別、性別による比較・検討 ②デシルランク別の顧客の購買行動を比較・検討

戦略課題 の検討と

仮説設定

·全体的な課題:中間ランク顧客の購買意欲を促進して、 優良顧客に育成する戦略が必要

・顧客の購買金額の増加戦略が必要

・エリアの人口構成特徴を考慮したうえでの 購買頻度と購買金額の増加戦略が必要

【今後の研究課題】

- デシル分析と併せて、デシルランク中位顧客のロイヤリティを高める戦略を検討
- 顧客の来店頻度と購買金額を高める施策を検討
- エリア特徴を考慮した地域コミュニティの中核機能を果たす戦略を検討

■研究体制

馬教授,唐渡教授,鳥羽教授,Xie助教,大学院生2名(人文社会芸術総合研究科, 持続可能社会創成学環),学部生15名(経済学部),アルビス5名

魚津市役所

都市OSを利用した防災対応のための基礎的データ解析

■ 概要/目的

各種ICTを活用したデータ利活用のまち「魚津モデルスマート シティ」の実現に向けた取組のスタートアップとして、IoTプラット フォームを活用した防災分野におけるデータ利活用に取り組む。 本テーマでは、地域住民の安心安全な生活を総合的に確保する ことを目的として、河川水位センサのデータに関する分析を行い、 用水路氾濫予測システムのための知見を得ることを目的とする。 具体的には、計測データに関する特徴を把握し、気象庁などの データを活用し、機械学習による予測モデルの構築に取り組む。

■結果/成果

- 魚津市役所の業務内容に関する打ち合わせを行い、問題点、改 善点などの整理を行った。
- 魚津市計測データと降水量の可視化を行った。その結果、水位 と降水量に関係があることがわかった。
- 降水量を入力し、3種類の機械学習手法による水位予測モデル の構築を行った。その結果、用水路氾濫基準に関する新たな知 見が得られた。
- 雨雲レーダー画像を入力し、深層学習によ り降水量予測モデルの構築を行った。その 結果、降水量予測に関する新たな知見が 得られた。



■ 研究スケジュール

前期:計測データに関する確認,各種分析手法の検討

後期:具体的な予測モデルの構築及び検証

■ 研究イメージ 対象データ 気象庁データ (降水量) 魚津市計測データ(用水路) 各種手法による分析 ロ 同 魚津降水量 mm_1時間後 >=5.25 魚津降水量 mm_2時間後 >=7.25 0.3 safe 88/4214 魚津降水量.mm.1時間前.<4.25 魚津降水量.mm. 2時間後. <2 over 16/31 over safe 9/3 5/11 水位差分(吉島) 決定木 可視化 隆水量 ガウス過程回帰 サポートベクターマシン

■研究体制

参沢准教授,学部生5名(工学部,経済学部),

魚津市役所2名,中川運輸1名

魚津市役所

魚津地域通貨「MiraPay」+「オープンデータ」を利用した**地域活性化**

■ 概要/目的

地域経済の活性化を目的として導入した地域電 子通貨「 MiraPay 」の利用状況から地域活性化の 方策を検討する。

■ 結果/成果

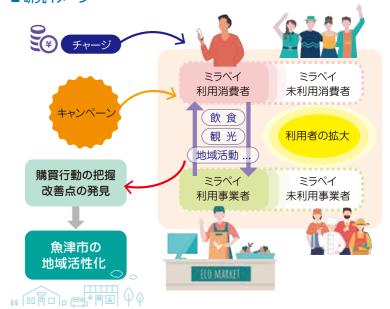
- (1) Mira Payの利用者や事業者の使用実態を把握す るために産業展示会(まるまる魚津)において聞き 取り調査を実施し、MiraPay の課題を発見した。
- (2)取引データに基づいて、市内の飲食・観光等の地域 需要を喚起するためのキャンペーン実施の規模・時 期について仮説を提案した。
- (3) Mira Payアプリのアンケート調査機能を利用して、 MiraPayの使用満足度、MiraPayの改善すべき 点、MiraPayを通じた地域活動への参加意向を調 査した。

■ 研究スケジュール

前期: 地域通貨に関する事例調査. 魚津市の基礎データ分析

後期:ヒアリング,取引データの分析, アプリを活用したアンケートの実施・解析

■ 研究イメージ



研究者 唐渡 広志(経済学部)

研究者 中村 真由美(経済学部)

■研究体制

唐渡教授,岸本教授,尾山准教授,塩見講師,学部生18名(経済学部), 魚津市役所3名,新川インフォメーションセンター1名

株式会社北陸銀行

店舗利用状況改善に関する研究

■ 概要/目的

【銀行の課題】店舗運営効率を最大化したい 【その背景】

取引チャネルの多様化:アプリやATMなど非対面の取引経路が 増えており、顧客ニーズは多様化。

人口減少:人口減による地域の過疎化。銀行も限られた人的リソ ースの中での運用が必要。

店舗活用:窓口における現金取引には巨大な出納機や金庫が必 要。それをなくし、その店舗スペースを有効活用したい。

これらを解決するために我々が考えた目的:

コスト:現金取引の人的リソースにかかる負担も大きい。

窓口の現金取引を減らしていくにはどうしたらよいか?

上記の目的のために以下の調査と分析を行った:

- 窓口の現金取引を減らすためには、まず誰がどういう目的で窓 口を利用しているのかを明らかにしなければならない。
- そこで「非参与観察調査」と「インタビュー調査」を実施した。
- さらに、窓口で現金取引ができる店舗を集約する際には、どの 店舗で窓口の現金取引が多いのかを知る必要がある。 そこで「利用者データの分析」を実施した(単位は支店)

■ 研究スケジュール

前期:銀行の役割に関する説明会の実施,課題抽出,テーマ決 定,非参与観察調査,非参与観察データの分析,利用者 データの分析

後期: インタビュー調査,インタビューの分析(テキスト分析含 む),利用者データの分析,成果まとめ

■調査・研究による知見

①店頭における非参与観察調査(前期)

誰がどういう目的で窓口を利用するのかを明らかにするため、まず店頭におけ る窓口とATMの観察を実施した(五福支店と丸の内支店)。当初、ATMを使う ことができない高齢者たちが窓口を利用していると予想した。

【結果】圧倒的多数の高齢者はATMを使いこなしていた(一部に心身の状態に より窓口を使わざるを得ない高齢者もいたがごく少数であった)。高齢者 =ATMが使えないと考える必要はないことがわかった。

②店頭におけるインタビュー調査(後期)

窓口利用者に対し、なぜ窓口を利用したのかをインタビューした(五福支店)。 また、どうすればアプリ利用が拡大できるか等も聞いた。

【結果】窓口を使う客は、事情により使わざるを得ない人が圧倒的に多かった。たとえ ば、法人関係の取引で会社のカードが使えなかったり、振込票を使う必要が あり窓口を利用せざるを得ないケースが多くみられた。法人客がカードやア プリを使いやすくし、振込票を使わないように誘導するなど工夫すれば窓口 利用は減らせる。また、アプリ利用拡大には属性別の促進策が必要だとわかった。

③利用者データの分析

集約対象の店舗を選定するため、利用者データの分析により、窓□利用の少 ない店舗やその規定要因を検証した(単位は支店)。

【結果】支店の顧客の年齢層や法人率は窓口の現金取引の多さに影響していな かった。駐車場の大きさ、支店タイプ(フルバンク店)、取引総数の多い店 舗では窓口の現金利用が多いことがわかった。ただし、実際の判断には店 舗間距離を考慮し、地域の人口データとリンクさせて分析する必要がある。

■研究体制

中村教授,学部生20名(経済学部),北陸銀行6名,北銀ソフトウェア5名