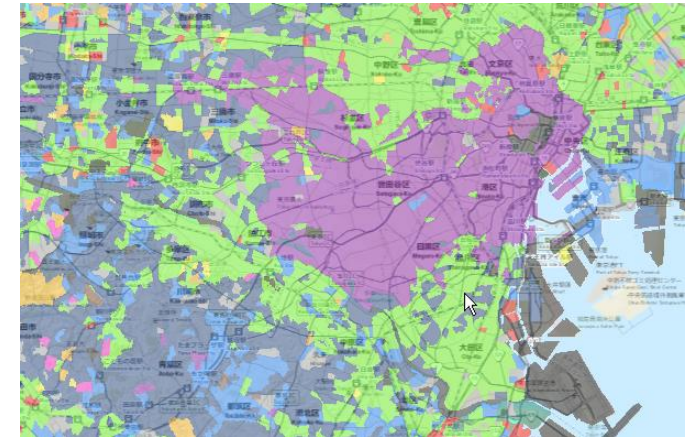


ジオデモセグメンテーションデータ

“Experian Mosaic Japan”



エクスペリアン：グローバル展開するマーケットリーダー

Experian plc

資本 : ロンドン証券取引所上場 (株式記号EXPN)
FTSE100指数銘柄

代表者 : Brian Cassin (ブライアン・カシン), CEO

本社 : 英国で1980年創立、アイルランド・ダブリン

支社 : 44カ国に営業拠点、90を超える国々でビジネス展開

事業内容 : 信用情報、与信戦略、マーケティング情報に関するデータベースおよび分析サービス
19カ国でクレジットビューロ (個人信用情報機関) 運営

売上高 : 44.6億ドル (利払前・税引前利益/2018年6月時点)

従業員数 : 17,200名



エクスペリアンジャパン株式会社

1999年12月3日設立

資本金 : Experian100%出資 資本金1億円

代表取締役 : ジョン・コロム・ケネリー

所在地 : 東京都千代田区大手町1-1-1 大手町パークビル 7階

事業内容 : 金融機関向け与信戦略管理、不正防止対策ソリューションの提供、海外企業調査レポートの提供、海外市場情報の提供、およびそれに関連するコンサルティングサービスの提供・導入支援・業務分析

エクスペリアンはインフォメーションサービスの世界最先端企業です。

総収益 **44.6億ドル**
(利払前・税引前利益)

時価総額 ※ **約170億ポンド**
英国FTSE 100インデックス
※2018年6月27日時点

EBIT **12.9億ドル**
(利払前・税引前利益)

ソーシャルイノベーション製品により、
270万人以上 が生活に必要なサービスを利用できるようにサポート

地域コミュニティへの
直接投資
800万ドル
以上

45,000名 の不正取引被害者をサポート

負債がクレジットスコアに及ぼす影響についてお知らせするなど、
780万回 にわたる電話サポート実施

<CSR>
二酸化炭素排出量を **6%** 削減

社員のボランティア活動
46,000時間

※2018年7月1日までの年度情報をもとに記載

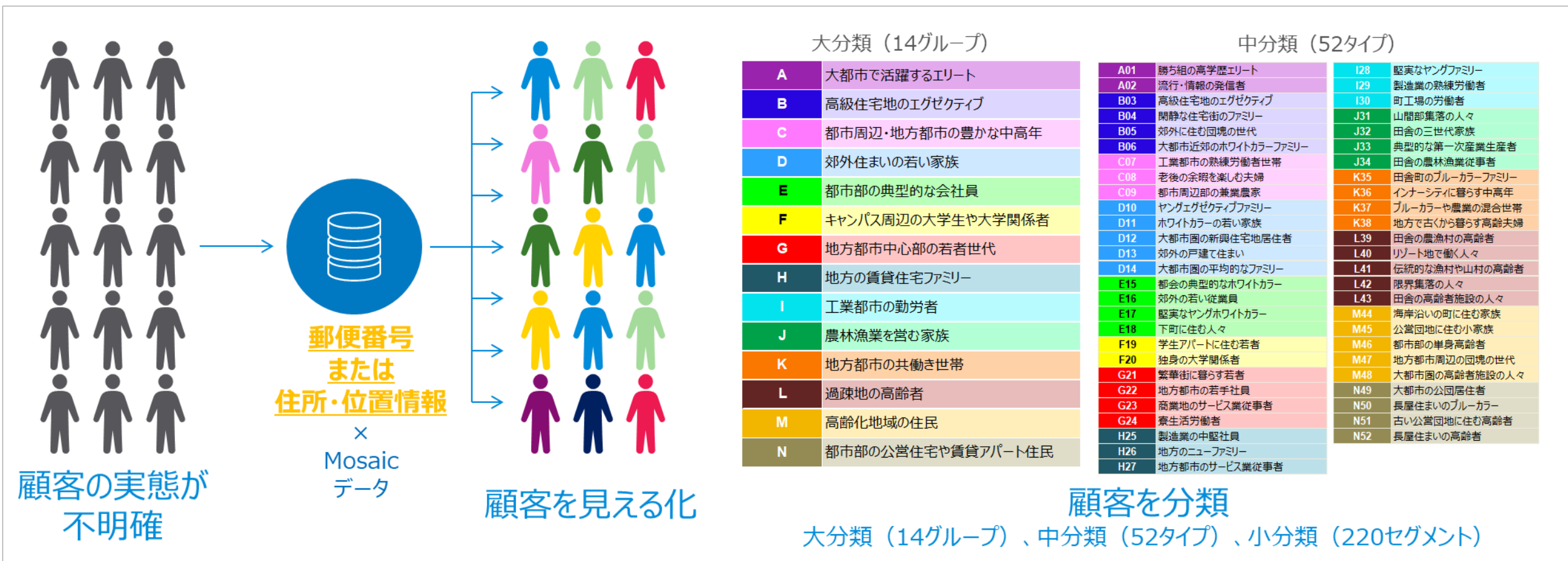
What is Experian Mosaic Japan?



- 近くに住む人たちは多くの場合似たような**属性**や**ステータス**をもち、同じような**ライフスタイル**、**行動**や**態度**を共有しています。
- 世界トップクラスの消費者セグメンテーションとして現在28か国で展開、**10億人以上の消費者**をカバーしています。
- **国勢調査**上の属性情報に加え、ライフスタイルを測る**マーケットリサーチ**や**年収データ**をベースにしています。
- 類似デモグラフィクス及び世帯特性の**クラスタリング分析**により人々を分類します。

Experian Mosaic Japan 活用イメージ

居住地情報（町丁目もしくは郵便番号）のみで、消費者のライフスタイルの可視化が可能です。



日本全国_郵便番号別_セグメンテーションデータ(14グループ/52タイプ)

14グループ/52タイプ一覧

Group/Type	Group/Type Name	One-Line Description
A	「大都市で活躍するエリート」	都会の高層マンション等に暮らし、日本の経済と文化を牽引する高学歴・高収入のエリートたち
B	「高級住宅地のエグゼクティブ」	大都市郊外の高級住宅地で暮らし、大企業で出世して社会的な地位を手にした富裕な家族世帯
C	「都市周辺_地方都市の豊かな中高年」	都市周辺部にスプロールした住宅地の戸建てに住む、暮らしのよい環境の世代の家族世帯
D	「郊外住まいの若い家族」	大都市郊外の新興住宅地で子供とともに暮らし、経済的に順調な成功した若いホワイトカラーの家族世帯
E	「都市部の典型的な会社員」	都心近郊で暮らし、社会人としてのキャリアをスタートさせた若者の単身世帯
F	「キャンパス周辺の大学生や大学関係者」	大学キャンパス周辺の大学関係者と、進学を機に他県から越してきた大学生の単身世帯
G	「地方中核都市の若者世代」	地方都市の繁華街で一人暮らしをはじめた、様々なバックグラウンドをもつ若者の単身世帯
H	「地方の賃貸住宅ファミリー」	地方都市の住宅地にある賃貸の中低層マンションで、幼い子供とともに暮らし若い家族世帯
I	「工業都市の勤労者」	地方の企業城下町と呼ばれるような工業都市で働き安定した収入を得ている、戸建てに住む家族世帯
J	「農林漁業を営む家族」	生まれとから田舎の農山漁村地域で暮らし続けている中高年を中心とした、伝統的なコミュニティの人々
K	「地方都市の共働き世帯」	地方都市の市街地周辺で戸建てに住む、夫婦で共働きをしているブルーカラーの家族世帯
L	「過疎地の高齢者」	田舎の農山漁村地域の、高齢化が進んでみ活力を失いつつあるコミュニティに暮らし人々
M	「高齢化地域の住民」	高齢化やモータリゼーションなどによって衰退した地方都市の市街地周辺に住む人々
N	「都市部の公営住宅や賃貸アパート住民」	大都市の公営住宅や長屋に住む、高齢で比較的年収の低いブルーカラーの単身世帯や夫婦世帯
A01	勝ち組の高学歴エリート	都会の高層マンション等に住むハイクラス・ハイソサエティな都会暮らしを送るエリート層
A02	流行・情報の発信者	カルチャーの発信地としての都会に住み、流行・情報の最先端に行く、高学歴・高収入なデジタル世代の若者
B03	高級住宅地のエグゼクティブ	家邸の立ち並ぶ郊外の高級住宅街に住み、裕福な暮らしの会社役員クラスの核家族世帯
B04	閑静な住宅街のファミリー	都市中心部からやや離れた郊外にマイホームを構える、幼い子供のいるホワイトカラーファミリー
B05	郊外に住む環境の世代	郊外に住む、子供が巣立った後の中高年夫婦の単身世帯
B06	大都市近郊のニューリッチファミリー	首都圏中心部にアクセスのよい住宅地に住む、ニューリッチな核家族世帯
C07	製造業地域の熟練労働者世帯	大都市圏に住み都心や衛星都市で働く、大きなマイホームをもつブルーカラー世帯
C08	老後の余暇を楽しむ夫婦	結婚、出産、マイホーム購入、子供の独立、定年退職というライフステージを順調に重ねた世帯
C09	都市郊外の農地を保有する大家族	住宅地と農地が混在している都市周辺部で農業や製造業を営んでいる大きな家族世帯
D10	ヤングエグゼクティブファミリー	結婚・出産・マイホーム購入を早々に済ませ、郊外の高級住宅街で悠々と暮らしている家族世帯
D11	若い一般家庭	子供の成長や出産に伴い郊外にマンションを購入した、働き盛りの大黒柱のいる家族世帯
D12	若い公務員世帯	安定した仕事に就き戸建ての集まる新興住宅地に住む、小さな子どもが多い家族世帯
D13	郊外の戸建て住まい	都心から離れた郊外で庭付きや駐車場付の戸建てに住む、子供のいる家族世帯
D14	大都市圏の現場勤者	収入や住居が平均的で、オートバイや自転車通勤しているブルーカラーの核家族世帯
E15	都会の典型的なホワイトカラー	都心へのアクセスがスムーズな都会の高層マンションに住んでいる新社会人
E16	大都市郊外の若い社会人	都心からはやや離れた住宅地の落ち着いた暮らしを満喫している若者
E17	堅実なフレッシュワーカー	都会的な付加価値よりも大学卒業後、下宿先と同じ地域に住む、家賃や物価の安さといった質実を求めて暮らす社会人
E18	商店街界隈に住む人々	古くからそこに住んで下町を支えてきた人々と、そこに新しく住み始めた若者
F19	学生アパートに住む若者	大学へのアクセスは良いが交通アクセスの悪い、学生アパートが立ち並ぶような郊外に住む人々
F20	独身の大学関係者	大学卒業後にそのまま進学した若者や、大学に勤めている人々
G21	繁華街に暮らす若者	地方から上京、または外国からの出稼ぎのために、繁華街近辺に住み、サービス業に従事する若者
G22	地方都市の若手社員	地方の有力企業へ就職や、地方転勤により地方都市の中心部に住みはじめた若者世帯
G23	商業地のサービス業従事者	地方都市で主に飲食業や不動産業などに従事する若者や、商店街で店を構え続けてきた人々
G24	家生活労働者	地方の自衛隊の寄宿舎や工場労働者用の寮などに住む、男性中心の若者世帯
H25	製造業の中堅社員	地方都市の社宅や寮に住みながら製造業に従事する若者の単身世帯
H26	地方のニューファミリー	地方都市のアパートで生活をはじめた、幼い子供のいる家族世帯
H27	地方都市のサービス業従事者	地方都市の中心部で接客業や販売業に従事して生計を立てている働き盛りの人々
I28	堅実なヤングファミリー	安定した収入の仕事に就いている地方都市の住宅地に住む若い家族世帯
I29	製造業の熟練労働者	工業地域の戸建てに住み、大手企業で活躍する熟練労働者の家族世帯
I30	町工場の労働者	大都市の町工場などで働くブルーカラーの家族世帯
J31	山間部集落の人々	高齢化が進んだ田舎に住み、農業や漁業を生業としている暮らし向きの人々
J32	田舎の三世代家族	田舎町から少し離れた山あいに住み、三世代で生活する大家族
J33	典型的な第一産業生産者	町の中心から外れた高齢化が進んだ田舎の地域に住んでいる、典型的な農林漁業や鉱業を営む世帯
J34	田舎の農林漁業従事者	北海道のような、市街地からのアクセスがかなり不便な農耕地帯や漁村で暮らし人々
K35	田舎町のブルーカラーファミリー	小規模な地方都市の周辺部に小さな子供とともに住む、ブルーカラーの家族世帯
K36	小さな地方都市に暮らす中高年	地方都市の住宅・商店・工場などが混在する地域に暮らし、ブルーカラーの中高年夫婦世帯
K37	ブルーカラーや農業の混合世帯	小規模な地方都市の周辺部で農業やブルーカラーの仕事に就いている世帯
K38	地方で古くから暮らす高齢夫婦	小規模な地方都市で古くから暮らし、伝統的なブルーカラーの高齢夫婦世帯
L39	田舎の農漁村の高齢者	田舎で主に漁業や農業などの第一産業に従事する高齢の夫婦世帯
L40	リゾート地で働く人々	温泉やウィンタースポーツ、マリンスポーツが盛んなリゾート地やレジャースポットで働く人々
L41	伝統的な漁村や山村の高齢者	漁業、鉱業を主な産業とする、沿岸部や山間部にある高齢化が進んだ古くからの集落に住む人々
L42	限界集落の人々	高齢化が進み、限界集落に近い状態となった集落で農林漁業、鉱業を営む人々
L43	田舎の高齢者施設の人々	田舎の高齢者福祉施設に入所している人々やそこに勤める人々
M44	海岸沿いの町に住む家族	沖繩のような、都市部からのアクセスの不便な島などの住宅地に住む家族世帯
M45	公営団地に住む小家族	公営団地に住み、暮らしのあまり良くない小家族の世帯
M46	都市部の単身高齢者	小さな地方都市の中心部や大都市圏の郊外の小さな部屋に住む高齢単身世帯
M47	地方都市周辺の環境の世代	地方都市の中心部や大都市圏の周辺部に見られる、世帯構成、年収・仕事、住居面について平均的な世帯
M48	大都市圏の高齢者施設の人々	大都市圏の高齢者福祉施設に入所している人々やそこに勤める人々
N49	大都市の公団居住者	UR都市機構によって再開発された大都市圏の公団住宅に住む人々
N50	長屋住まいのブルーカラー	大都市の長屋に住む、高齢のブルーカラー世帯
N51	古い公営団地に住む高齢者	大都市の公営団地に古くから住む、ブルーカラー世帯
N52	長屋住まいの高齢者	大都市の長屋や公営団地に住む、職業の安定しない中高年の単身世帯

Experian Mosaic Japan : 提供データサンプル

➤ Mosaicは、分類が記載された「CSVデータ」と、分類ごとの「ペルソナデータ」で構成されています



Experian Mosaic Japan database (CSVデータ)

日本全国約11万件の郵便番号ごとにMosaicのコードを振っています。

〒	住所 (〒丁目)	Mosaic Group	Mosaic Type
1570076	東京都世田谷区岡本一丁目	A	A01
1570076	東京都世田谷区岡本二丁目	A	A02
1570076	東京都世田谷区岡本三丁目	B	B03

Group (大分類)	Group Name
A	「大都市で活躍するエリート」
B	「高級住宅地のエグゼクティブ」

One-Line Description

都会の高層マンション等に暮らし、日本の経済と文化を牽引する高学歴・高収入のエリートたち
大都市郊外の高級住宅地で暮らし、大企業で出世して社会的な地位を手にした裕福な家族世帯

Type (中分類)	Type Name
A01	勝ち組の高学歴エリート
A02	流行・情報の発信者
B03	高級住宅地のエグゼクティブ

One-Line Description

都会の高層マンション等に住むハイクラス・ハイソサエティな都会暮らしを送るエリート層
カルチャーの発信地としての都会に住み、流行・情報の最先端に行く、高学歴・高収入なデジタル世代の若者
豪邸の立ち並ぶ郊外の高級住宅街に住み、裕福な暮らしぶりの会社役員クラスの核家族世帯

参考：Experian Mosaic Japan Group/Type ごとの特徴・ランキング

Group/Type	Group/Type Name	Key Feature 1	Key Feature 2	Key Feature 3	Key Feature 4
A	「大都市で活躍するエリート」	世帯収入が非常に高い	20-49歳	若い単身世帯	高額な高層賃貸マンション
B	「高級住宅地のエグゼクティブ」	世帯収入が非常に高い	40-54歳	核家族世帯	持ち家の大きな一戸建
C	「都市周辺・地方都市の豊かな中高年」	世帯収入が高い	55-84歳	核家族世帯や三世代世帯	持ち家の一戸建
D	「郊外住まいの若い家族」	世帯収入が高い	35-49歳	若い夫婦と子供の家族世帯	持ち家の高層マンション
E	「都市部の典型的な会社員」	世帯年収が高い	20-49歳	若い単身世帯	賃貸マンション
F	「キャンパス周辺の大学生や大学関係者」	世帯収入が低い	19-24歳	若い単身世帯	賃貸マンション
G	「地方中核都市の若者世代」	世帯収入が低い	20-39歳	若い単身世帯	賃貸マンション
H	「地方の賃貸住宅ファミリー」	世帯年収が低い	25-44歳	若い夫婦と子供の家族世帯	賃貸マンション
I	「工業都市の勤労者」	平均的な世帯年収	30-49歳	若い夫婦と子供の家族世帯	持ち家の一戸建
J	「農林漁業を営む家族」	平均的な世帯収入	55歳以上	三世代世帯	持ち家の一戸建
K	「地方都市の共働き世帯」	世帯年収が低い	55歳以上	三世代世帯	持ち家の一戸建
L	「過疎地の高齢者」	世帯収入が低い	75歳以上	高齢の夫婦	持ち家の一戸建
M	「高齢化地域の住民」	世帯年収が低い	70歳以上	高齢の単身世帯	共同住宅と一戸建
N	「都市部の公営住宅や賃貸アパート住民」	世帯収入が低い	65-84歳	単身や夫婦のみの世帯	公営団地
A01	勝ち組の高学歴エリート	世帯収入が非常に高い	25-49歳	単身世帯	高額な賃貸または持ち家
A02	流行・情報の発信者	世帯収入が非常に高い	25-49歳	単身世帯	民営の賃貸住宅

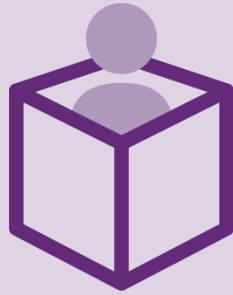
Group/Type	Group/Type Name	世帯人員数	住居サイズ	最終学歴	収入	所有車数
A	「大都市で活躍するエリート」	12	10	1	1	14
B	「高級住宅地のエグゼクティブ」	6	7	3	2	9
C	「都市周辺・地方都市の豊かな中高年」	2	2	9	3	1
D	「郊外住まいの若い家族」	4	6	5	4	11
E	「都市部の典型的な会社員」	11	12	2	5	13
F	「キャンパス周辺の大学生や大学関係者」	13	13	12	11	4
G	「地方中核都市の若者世代」	14	14	4	12	12
H	「地方の賃貸住宅ファミリー」	8	9	6	8	10
I	「工業都市の勤労者」	3	5	7	6	6
J	「農林漁業を営む家族」	1	1	14	7	7
K	「地方都市の共働き世帯」	5	3	11	9	5
L	「過疎地の高齢者」	7	4	13	14	2
M	「高齢化地域の住民」	9	8	8	10	3
N	「都市部の公営住宅や賃貸アパート住民」	10	11	10	13	8
A01	勝ち組の高学歴エリート	40	37	1	1	48
A02	流行・情報の発信者	46	44	2	4	51

Why Experian Mosaic Japan?



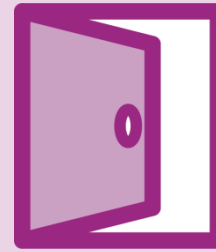
顧客獲得

- 自社のベストな顧客像は？
- 誰が、どのプロダクト/サービスを購入している？
- ベストな顧客はどこにいる？
- 見込顧客に対するベストなアプローチは？



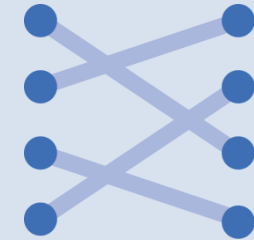
リテンション

- ライフサイクルマップ
- カスタマージャーニープラン
- ターゲティングされたキャンペーン実施



クロスセル

- 誰に売る？
- 何を売る？



その他

- プライシング
- 収益性分析
- Mosaicカスタム
- プロダクトミックス

Experian Mosaic Japan : Use Cases

Mosaicの主な利用分野をご紹介します。



顧客データ分析

- 商品別優良顧客分析
- 店舗別来店顧客分析
- スコアリングモデル構築
など



新規顧客獲得・広告施策

- 広告予算の最適化
- 営業活動の優先順位付け
- デジタルオーディエンスとしての活用
- 広告効果測定
など



ロケーションプランニング

- 出店計画の最適化
- 店舗別の最適商品選定
- プロモーションエリア選定
- 広告出稿路線の策定
など




CRM施策

- プロモーション対象選定、優先順位付け
- CRM施策、予算順位付け
- チャネル別コスト最適配分
など

Experian Audience Targeting: Digital Audience Solution

適切な人々へ、適切なタイミングで、適切なアプローチを

 **ターゲット
オーディエンス**

数百ものデータポイントを最新の分析技術を活用して、Experian
Japanは14グループ、
52タイプのセグメントを
用意

+

 **デジタルチャネル**

Experianのセグメントデータを、デジタルマーケティングプラットフォーム*が持つデジタルIDと連携して、Mosaicの消費者分類に基づいたターゲティングを実現。
FacebookやGoogle広告が可能に。

*Experian Mosaic Japan 提携
デジタルマーケティングプラットフォーム
-LiveRamp
-Cinarra Systems Japan
-AlikeAudience
-eyeota

=



**よりよい
ユーザーエクスペリエンス**



**適切なオーディエンスへ
適切なタイミングでリーチ**

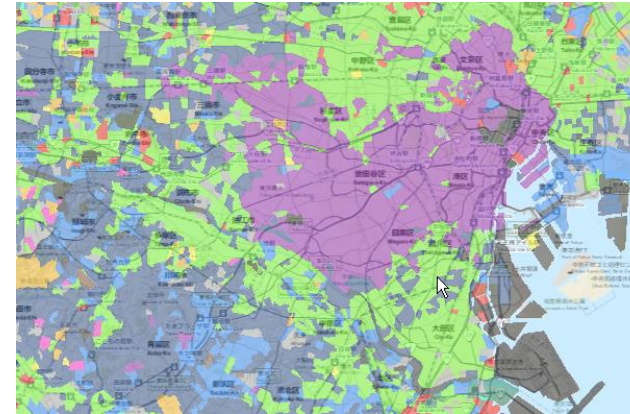


**獲得コストの低減
高いROI**

Experian Mosaic Japan

Key Highlights :

- 強力なジオデモセグメンテーションツール
- 日本の各町丁目を14グループ/52タイプ/220セグメントに分類
- コンシューマーや世帯のデモグラフィクス、選択、嗜好などの可視化を実現



<Mosaicグループ (14の大分類) > ライフスタイルと特長の呼称

A	「大都市で活躍するエリート」
B	「高級住宅地のエグゼクティブ」
C	「都市周辺・地方都市の豊かな中高年」
D	「郊外住まいの若い家族」
E	「都市部の典型的な会社員」
F	「キャンパス周辺の大学生や大学関係者」
G	「地方都市中心部の若者世代」
H	「地方の賃貸住宅ファミリー」
I	「工業都市の勤労者」
J	「農林漁業を営む家族」
K	「地方都市の共働き世帯」
L	「過疎地の高齢者」
M	「高齢化地域の住民」
N	「都市部の公営住宅や賃貸アパート住民」

<Mosaicグループ (14の大分類) : ファミリーツリー> ライフスタイルの遠近をマップ化 ※52タイプ (中分類) レベルのツリーもあります。



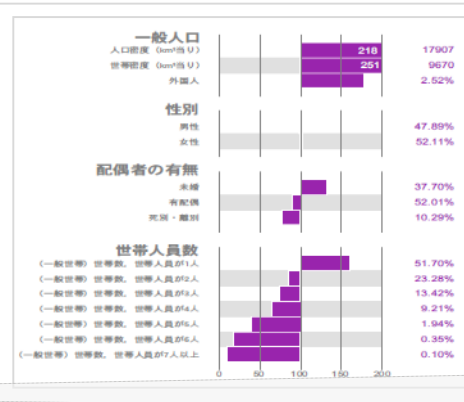
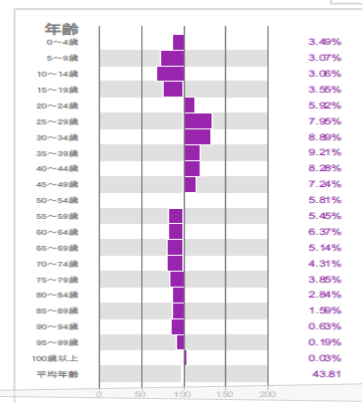
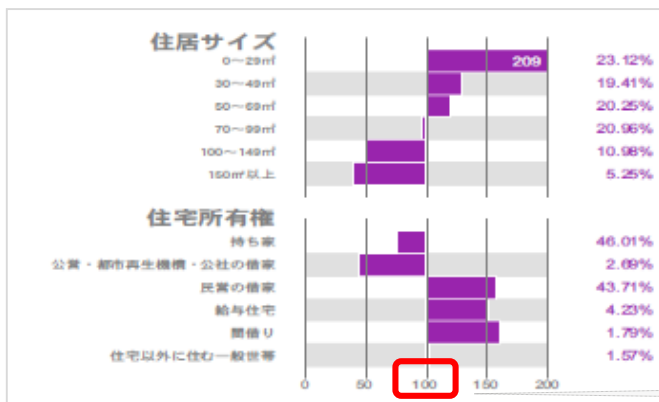
Experian Mosaic Japan e-handbook (ペルソナデータ) 詳細

- e-handbookでは、年齢、世帯構成、世帯年収、学歴、のほか、オンライン利用傾向や車保有率、金融商品の利用傾向などの様々な観点から、各グループ・タイプのペルソナ傾向がまとめられています



各国勢調査や、市場調査の結果をサマリー化

MosaicAグループは日本で2.95%の世帯構成比。



各グラフの数値は各グループ(タイプ)の数値になります。

日本全国平均を100とし、各グループ(タイプ)の傾向の強弱を棒グラフで表示

Experian Mosaic Japan Data License Price

¥4,000,000 / 年

(1年間自動更新、複数年契約・商用利用時は別途見積)

①

Mosaic Profile Report

②

e-handbook詳細版

Segmentation Portalアカウント

③

Mosaicコード付与サービス

※上限100,000レコード、契約より12か月以内

Directoryファイル(国勢調査地域版, JGDC版*, 郵便番号版)

Grand Index / Segment List

データ仕様書

*は別途国土地理協会と町字コード11桁の契約が必要です

価格は全て税抜

単体サービスの価格は以下の通り：

① Mosaic Profile Report ¥100,000

② e-handbook詳細版/Segmentation Portalアカウント ¥500,000

③ Mosaicコード付与サービス ¥50,000 / 1,000レコード単位 ※ミニマム料金：¥300,000

Experian Mosaic Japan Profile Report

Sample

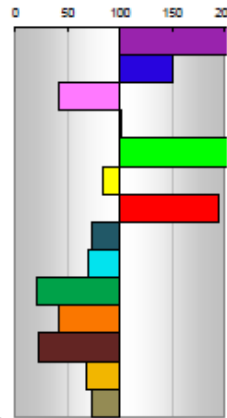
キーとなるジオデモグラフィック情報および行動面の指標を特定するため、Experian Mosaic Japanを活用してプロファイルを行います。

ダイナミックなプロファイリングは自社データベースを顧客タイプやメンバータイプなどでセグメントでき、それらのセグメントを決定づける要素を理解することを可能とします。

プロファイリングのアウトプットは、異なる顧客における類似性や違いを明確にし、また潜在的な市場発見にもつながります。

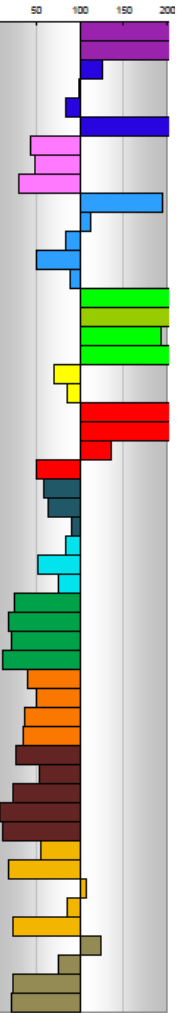
Mosaic グループによるプロファイリング

Mosaic グループ	グループ名	人数	%	日本の人口	%	インデックス	Zスコア
A	大都市で活躍するエリート	4,003	14.8%	2,909,504	2.3%	653	138.44
B	高級住宅地のエグゼクティブ	3,779	14.0%	11,969,175	9.3%	150	26.31
C	都市周辺部の豊かな中高年	1,029	3.8%	11,937,965	9.3%	41	-31.11
D	郊外住まいの若い家族	2,785	10.3%	13,101,684	10.2%	101	0.51 #
E	大都市の新社会人	5,670	21.0%	9,612,896	7.5%	280	84.21
F	キャンパス周辺の大学生	371	1.4%	2,121,596	1.7%	83	-3.62
G	地方都市中心部の若者世代	1,810	6.7%	4,435,039	3.5%	194	29.16
H	地方の賃貸住宅ファミリー	1,189	4.4%	7,605,795	5.9%	74	-10.64
I	工業都市の勤労者	1,632	6.1%	11,274,059	8.8%	69	-15.96
J	農林漁業を営む家族	476	1.8%	11,028,078	8.6%	20	-40.08
K	地方都市の共働き世帯	1,580	5.9%	18,461,972	14.4%	41	-40.02
L	過疎地の高齢者	406	1.5%	8,466,827	6.6%	23	-33.75
M	高齢化地方の人々	1,254	4.6%	8,800,892	6.9%	68	-14.43
N	大都市に住む低所得層	986	3.7%	6,331,870	4.9%	74	-9.76
U	未分類	2	0.0%	-	0.0%	-	-
X	その他	-	0.0%	-	0.0%	-	-
合計		26,972	100%	128,057,352	100%		



Mosaic タイプによるプロファイリング

Mosaic タイプ	タイプ名	人数	%	日本の人口	%	インデックス	Zスコア
A01	勝ち組の高学歴エリート	1,390	5.2%	903,112	0.7%	731	87.23
A02	流行・情報の発信者	2,613	9.7%	2,006,392	1.6%	618	107.33
B03	高級住宅地のエグゼクティブ	447	1.7%	1,701,448	1.3%	125	4.71
B04	閑静な住宅街のファミリー	845	3.1%	4,090,321	3.2%	98	-0.57 #
B05	郊外に住む団塊の世代	386	1.4%	2,190,863	1.7%	84	-3.54
B06	大都市近郊のホワイトカラーファミリー	2,101	7.8%	3,966,543	3.1%	250	44.21
C07	大都市圏のブルーカラーファミリー	516	1.9%	5,562,327	4.3%	44	-19.58
C08	老後の余暇を楽しむ夫婦	295	1.1%	2,938,296	2.3%	48	-13.17
C09	都市周辺部の兼業農家	218	0.8%	3,437,342	2.7%	30	-19.06
D10	ヤングエグゼクティブファミリー	667	2.5%	1,633,056	1.3%	194	17.53
D11	ホワイトカラーの若い家族	788	2.9%	3,305,694	2.6%	113	3.52
D12	大都市圏の新興住宅地居住者	213	0.8%	1,204,061	0.9%	84	-2.56
D13	郊外の戸建て住まい	232	0.9%	2,173,093	1.7%	51	-10.64
D14	大都市圏の平均的なファミリー	685	3.3%	4,785,780	3.7%	88	-3.95
E15	都会暮らしの新社会人	1,395	5.2%	1,770,211	1.4%	374	53.28
E16	郊外暮らしの新社会人	1,680	6.2%	2,344,016	1.8%	340	53.87
E17	堅実なヤングホワイトカラー	1,432	5.3%	3,532,105	2.8%	192	25.58
E18	下町に住む人々	1,163	4.3%	1,966,564	1.5%	281	37.07
F19	学生アパートに住む若者	63	0.2%	424,276	0.3%	70	-2.79
F20	独身の大学関係者	308	1.1%	1,697,320	1.3%	86	-2.64
G21	繁華街に暮らす若者	391	1.4%	784,598	0.6%	237	17.61
G22	地方都市の若手社員	922	3.4%	1,724,334	1.3%	254	29.51
G23	商業地のサービス業従事者	465	1.7%	1,628,240	1.3%	136	6.63
G24	兼生活労働者	32	0.1%	297,867	0.2%	51	-3.89
H25	製造業の中堅社員	300	1.1%	2,463,702	1.9%	58	-9.70
H26	地方のニューファミリー	212	0.8%	1,566,546	1.2%	64	-6.53
H27	地方都市のサービス業従事者	677	2.5%	3,575,547	2.8%	90	-2.81
I28	堅実なヤングファミリー	565	2.1%	3,179,044	2.5%	84	-4.09
I29	製造業の熟練労働者	496	1.8%	4,507,654	3.5%	52	-14.98
I30	町工場の労働者	571	2.1%	3,587,361	2.8%	76	-6.81
J31	山間部集落の人々	177	0.7%	3,336,961	2.6%	25	-20.10
J32	田舎の三世代家族	129	0.5%	3,442,715	2.7%	18	-22.44
J33	典型的な第一産業生産者	142	0.5%	3,074,505	2.4%	22	-20.11
J34	田舎の農林漁業従事者	28	0.1%	1,173,897	0.9%	11	-14.01
K35	田舎町のブルーカラーファミリー	388	1.4%	4,520,021	3.5%	41	-18.61
K36	インナーシティに暮らす中高年	406	1.5%	3,763,595	2.9%	51	-13.94
K37	ブルーカラーや農業の混合世帯	406	1.5%	5,193,909	4.1%	37	-21.23
K38	地方で古くから暮らす高齢夫婦	380	1.4%	4,984,447	3.9%	36	-21.09
L39	田舎の農漁村の高齢者	135	0.5%	2,426,103	1.9%	26	-16.79
L40	リゾート地で働く人々	74	0.3%	649,876	0.5%	54	-5.39
L41	漁業や鉱業を営む人々	138	0.5%	2,735,154	2.1%	24	-18.45
L42	限界集落の人々	28	0.1%	1,418,036	1.1%	9	-15.75
L43	田舎の高齢者施設の人々	31	0.1%	1,237,658	1.0%	12	-14.29
M44	南の島に暮らす人々	175	0.6%	1,507,521	1.2%	55	-8.05
M45	公営団地に住む小家族	54	0.2%	1,355,910	1.1%	19	-13.78
M46	都市部の単身高齢者	272	1.0%	1,212,443	0.9%	107	1.05 #
M47	地方都市周辺の団塊の世代	715	2.7%	3,928,749	3.1%	86	-3.97
M48	大都市圏の高齢者施設の人々	38	0.1%	796,269	0.6%	23	-10.05
N49	大都市の公団居住者	472	1.7%	1,813,589	1.4%	124	4.64
N50	長屋住まいのブルーカラー	428	1.6%	2,687,957	2.1%	76	-5.87
N51	古い公営団地に住む高齢者	62	0.2%	1,278,161	1.0%	23	-12.69
N52	長屋住まいの高齢者	24	0.1%	552,163	0.4%	21	-8.58
U99	未分類	2	0.0%	-	0.0%	-	-
X	その他	-	0.0%	-	0.0%	-	-
合計		26,972	100%	128,057,352	100%		

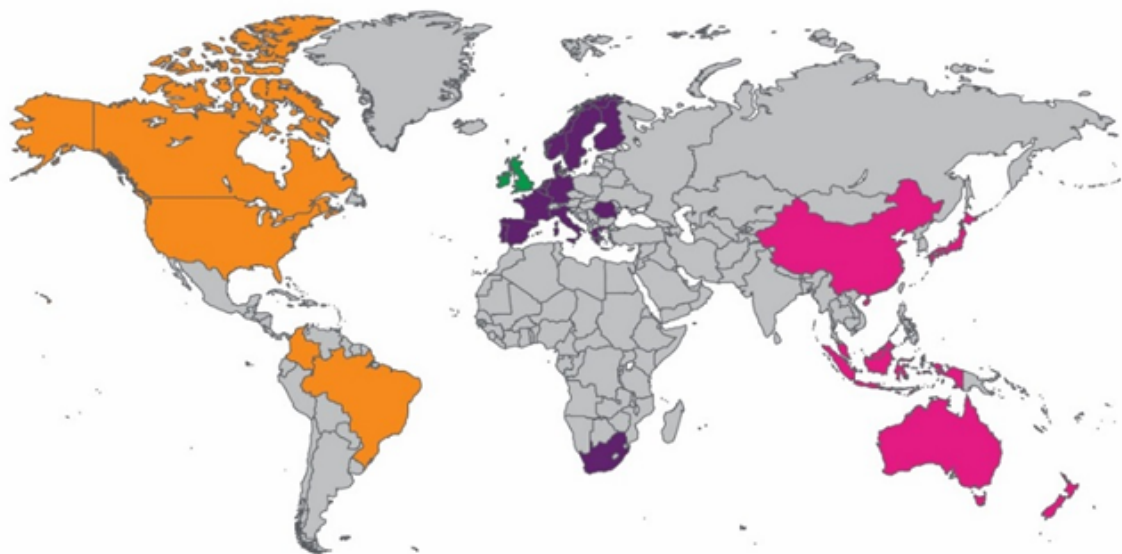
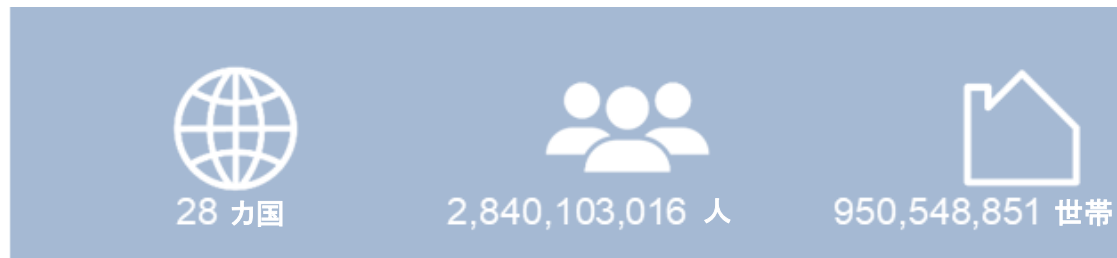


Experian Audience Targeting in APAC



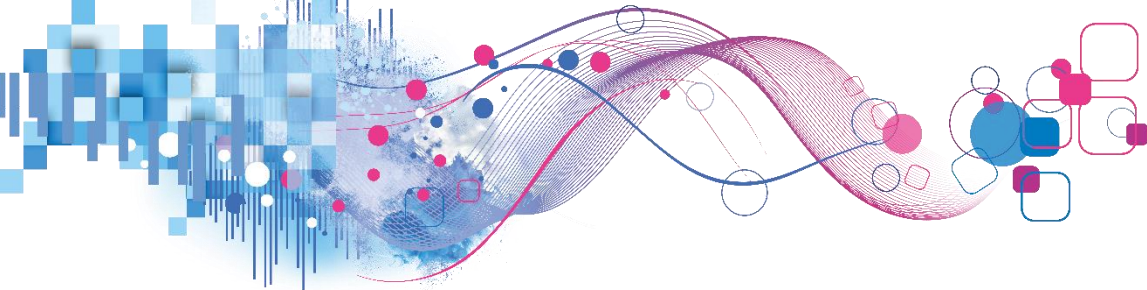
参考：全世界におけるExperian Mosaic提供可能地域について

Experian Mosaicは全世界28か国で提供されております。Experian Mosaic Japan以外のご相談もお気軽にお申しつけください。



International Summary

Brazil	Canada	Colombia	USA
Australia	China	Hong Kong	Indonesia
Japan	Malaysia	New Zealand	Singapore
Belgium	Denmark	Finland	France
Germany	Greece	Italy	Netherlands
Norway	Portugal	Romania	South Africa
Spain	Sweden	Ireland	UK



問い合わせ先

エクスペリアンジャパン株式会社

ターゲティングビジネス担当 山元

TEL: 03-6262-7602

Email: prod-mosaic@jp.experian.com