

岩谷学園ひがし北海道 IT 専門学校

「地域企業データ分析プロジェクト(卒業研究)」

協力企業・店舗募集のお願い

主催:岩谷学園ひがし北海道 IT 専門学校

協力:根室振興局

平素より、本学園の教育活動にご理解とご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

岩谷学園ひがし北海道 IT 専門学校では、地域社会で活躍できるデジタル人材の育成を目的として、実際の企業活動や地域の課題を題材とした、実践的なデータ分析教育に取り組んでおります。

2025 年度には、大地みらい信用金庫、NTT データ経営研究所及び本学園による共同実証実験を実施し、地域企業が保有するデータを学生の学習に活用することで、企業が抱える課題をデータから分析し、新たな気づきや改善につなげられる可能性を確認しました。

この成果を踏まえ、2026 年度より「岩谷学園地域企業データ分析プロジェクト(卒業研究)」として、本格的に取り組むこととなりました。

本プロジェクトでは、学生が授業で学んだデータ分析、統計、Python、SQL、BI ツールなどの知識・技術を活用し、地域の企業・店舗の皆様からご提供いただいたデータを分析します。

例えば、売上の傾向、商品ごとの売れ方、来店状況や繁忙時間帯、顧客の傾向、季節による売上の変化、在庫や需要の傾向、自社データの活用方法、AI やデータ分析の経営への活用など、企業・店舗の皆様が日頃感じている疑問や課題をテーマとして、学生がデータを分析し、その結果を分かりやすくまとめてご報告します。

「どのようなデータを提供すればよいのか分からない」「特に分析してほしい内容が決まっていない」という場合でも、ご相談いただけます。まずはお話を伺い、利用可能なデータや課題を確認したうえで、学生の卒業研究として取り組めるテーマを一緒に検討いたします。

【ご協力いただきたい内容】

- データ分析の対象となるデータのご提供
- 分析してみたい課題やテーマのご提示
- 学生からの簡単なヒアリングへのご協力
- 分析結果・提案内容についてのご確認
- 必要に応じた学生との意見交換

なお、ご提供いただくデータは、企業・店舗の皆様と相談のうえ、無理のない範囲でご提供いただくことを想定しております。

個人情報や機密性の高い情報については、原則としてそのまま取り扱うことはせず、必要に応じて匿名化・加工等を行います。また、必要に応じて秘密保持契約(NDA)を締結し、適切に管理いたします。

【プロジェクトの流れ】

1. 事前相談(先着順)

企業・店舗の皆様から、現在お持ちのデータや「分析してみたいこと」「困っていること」などについてお話を伺います。分析テーマが決まっていない場合でも、お気軽にご相談ください。事前相談会は、複数回の開催を予定しております。応募状況を踏まえて開催日を設定し、詳細につきましては、別途ご連絡いたします。なお、応募者が多数となった場合、学生が分析できる件数には限りがあるため、お申し込みは先着順とさせていただきます。

また、ご相談いただいた内容によっては、学生による分析が難しいと判断し、お引き受けできない場合がございます。あらかじめご了承くださいますようお願いいたします。

2. データ・分析テーマの確認(2026 年 9 月～10 月)

ご提供いただけるデータや分析テーマについて確認し、学生が取り組む卒業研究の内容を決定します。データの内容や機密性等については、企業・店舗の皆様と相談しながら進めます。

3. 学生によるデータ分析(2026 年 10 月以降)

学生が卒業研究として、実際の企業データを分析します。分析内容の例として、売上分析、商品・サービス分析、来店・利用状況分析、顧客傾向分析、地域別・曜日別・時間帯別の分析、季節変動の分析、需要予測、AIを活用したデータ分析、その他企業・店舗ごとの課題に応じた分析を想定しています。

4. 中間報告(2026 年 11 月 21 日(土)予定)

分析の進捗状況について、中間報告書やプレゼンテーション等により、協力企業・店舗の皆様へご報告する予定です。

5. 最終成果のご報告(2027 年 2 月 18 日(木)予定)

分析結果や学生が考えた改善提案などを、報告書やプレゼンテーション形式でご報告します。企業・店舗の皆様にとって、今後の業務や経営を考える際の一つの参考資料としてご活用いただければと考えております。

【企業・店舗の皆様にとってのメリット】

自社のデータを「見える化」できる

普段の業務で蓄積している売上や来店等のデータを、学生がグラフや表などに整理し、傾向を分かりやすく可視化します。

自社では気づかなかった傾向を発見できる

学生が第三者の視点からデータを分析することで、これまで気づかなかった傾向や特徴が見つかる可能性があります。

新たな改善・活用方法を考えるきっかけになる

分析結果をもとに、学生が「このような活用ができるのではないか」といった改善案やアイデアを提案します。

デジタル人材育成・地域貢献につながる

実際の企業データを学生の学習に活用することで、地域で活躍する次世代のデジタル人材の育成にご協力いただくことができます。

【ご提供いただくデータについて】

ご提供いただくデータについては、企業・店舗の皆様のご事情を踏まえ、取り扱い方法を相談しながら進めます。

- 月別・日別の売上データ
- 商品・サービス別の売上データ
- 来店者数・利用者数
- 曜日・時間帯別の利用状況
- 商品の販売数量
- 在庫データ
- アンケート結果
- Web サイト・SNS 等のアクセスデータ
- その他、企業・店舗が保有する各種データ

個人を特定できる情報など、取り扱いに配慮が必要なデータについては、匿名化・集計・加工等を行ったうえで利用するなど、適切な方法で取り扱います。

また、分析結果の外部公開や発表等についても、企業・店舗の皆様と事前に確認・相談のうえ実施します。

【このような企業・店舗の皆様におすすめです】

- データはあるが、十分に活用できていない
- 売上や顧客データを一度分析してみたい
- 自社の商品・サービスの傾向を知りたい
- 若い世代の視点から自社を分析してほしい
- AI やデータ分析を業務に活用してみたい
- 学生のアイデアを聞いてみたい
- 地域の人材育成に協力したい
- 卒業研究や教育活動に協力してみたい

「まずは話を聞いてみたい」という段階でも構いません。

データ分析の専門的な知識や経験は必要ありません。企業・店舗の皆様がお持ちの課題や疑問をお聞かせいただき、学生と本校が分析方法を検討いたします。

実際にどのようなデータ分析や改善提案を行うのかについては、別添の「分析内容・成果のサンプル」をご覧ください。

【おわりに】

本プロジェクトは、地域の企業・店舗の皆様と本校が連携し、「企業・店舗の課題を学生がデータから考える」ことで、地域企業のデータ活用と学生の実践的な学びを同時に実現することを目指しています。

学生にとって、実際の企業データを扱い、企業の皆様へ分析結果を報告する経験は、学校の授業だけでは得ることのできない貴重な学習機会となります。

一方、企業・店舗の皆様にとっても、普段何気なく蓄積しているデータを別の視点から見直すことで、新たな発見や業務改善のきっかけにつながることを期待しております。

地域企業の皆様と学生が一緒になって、データから地域の未来を考えるプロジェクトとして取り組んでまいります。

趣旨にご賛同いただける企業・店舗の皆様には、ぜひご協力を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

まずはお気軽にお問い合わせください。

【お問い合わせ先】

岩谷学園本部 ICT 課 課長

岩谷学園ひがし北海道 IT 専門学校

五十嵐 一成

〒086-1007 北海道標津郡中標津町東7条南9丁目6

TEL:0153-72-3390 Fax:0153-72-3391

E-mail: k_igarashi@icb.ac.jp

北海道根室振興局産業振興部商工労働観光課

主任 柳澤 大喜

〒087-8588 北海道根室市常盤町3丁目28番地

TEL 0153-23-6829 (内線 6810 - 2414)

FAX 0153-23-6223

E-mail: yanagisawa.taiki@pref.hokkaido.lg.jp

分析内容・成果のサンプル

岩谷学園ひがし北海道 IT 専門学校

本資料は、学生が卒業研究として企業・店舗の皆様のデータを分析する際に、どのような分析画面・グラフや改善提案となるのかを、あらかじめイメージしていただくためのサンプルです。以下はすべてダミーデータによる一例であり、実際の分析内容は、ご提供いただくデータや業種、課題に応じて学生・本校とご相談のうえ決定します。

分析イメージ例：小売・飲食業（POS データを想定）

日々の POS レジデータをもとに、売上の推移・商品構成・来店の時間帯傾向を可視化した例です。

① 月別売上推移

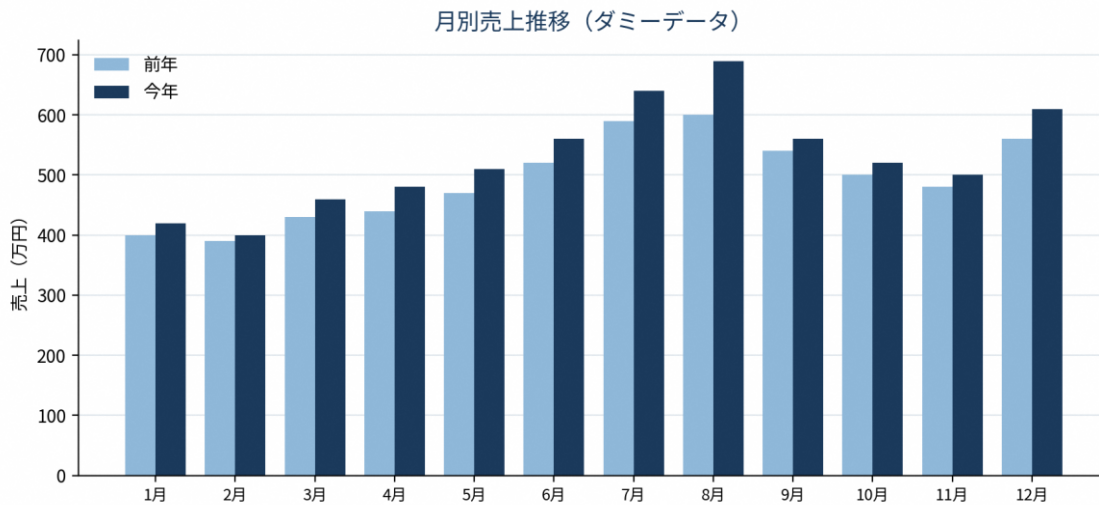


図1：月別売上推移（前年比較）※ダミーデータ

② 商品カテゴリ別売上構成

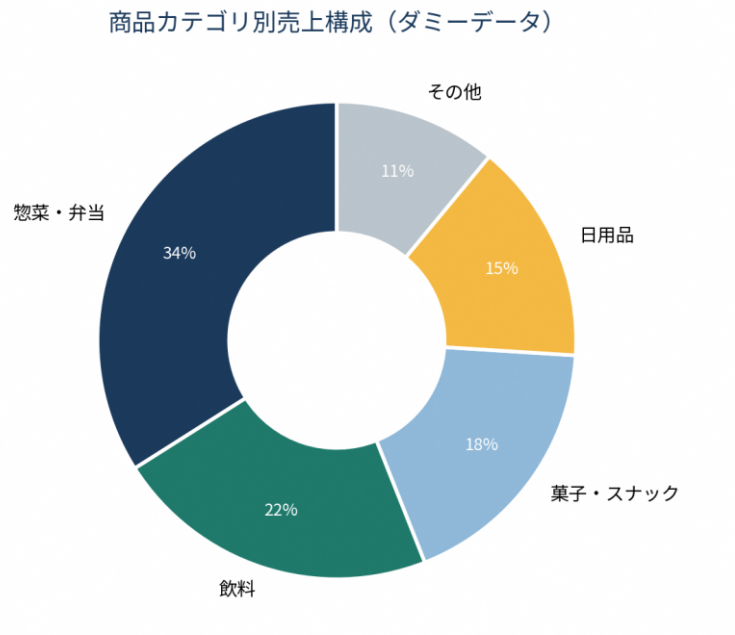


図2：商品カテゴリ別売上構成比 ※ダミーデータ

③ 曜日・時間帯別 来店客数

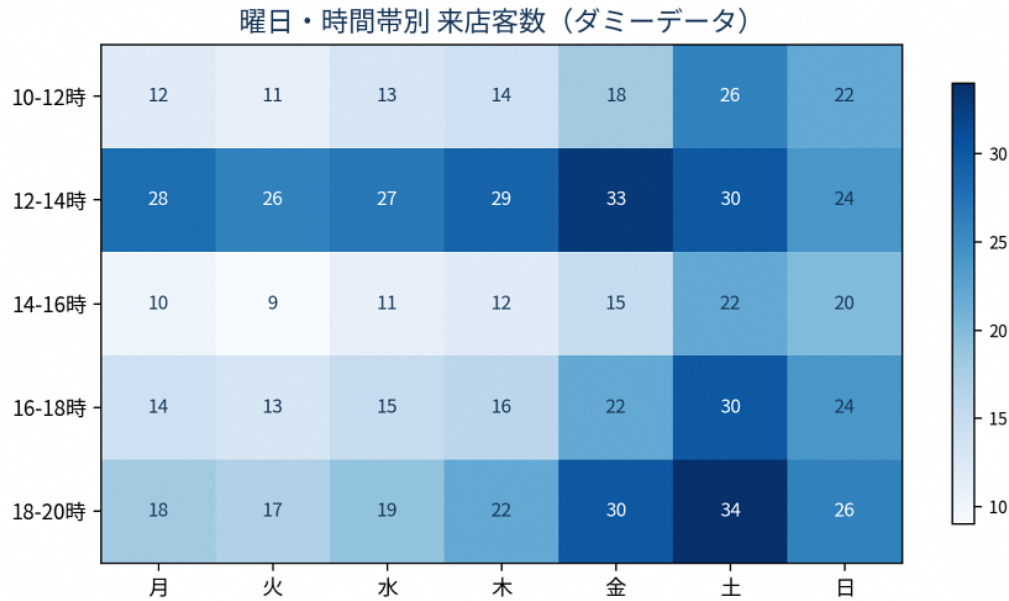


図3：曜日×時間帯別 来店客数ヒートマップ ※ダミーデータ

課題分析結果（分析から見えてくること）

- ・ 8月をピークに夏季の売上が伸びる一方、2月は年間で最も売上が低く、季節による差が大きい。
- ・ 「惣菜・弁当」が売上全体の34%を占める主力カテゴリだが、14～16時の来店客数は他の時間帯より少なく、販売機会を十分に活かしていない可能性がある。
- ・ 来店は金曜・土曜の12～14時と18～20時に集中しており、平日14～16時は来店客数が最も少ない閑散時間帯となっている。

改善提案（ソリューション）例

- ・ 閑散時間帯（平日14～16時）向けに、惣菜・弁当のタイムセールやセット販売を導入し、来店の平準化と廃棄ロス削減を図る。
- ・ 繁忙期（7～8月）に向けて仕入れ・仕込み量を事前に最適化し、機会損失と廃棄の両方を抑制する。
- ・ 閑散月（2月等）に合わせた季節限定キャンペーンや、来店の少ない曜日・時間帯を対象としたクーポン施策を検討する。

ご報告までの流れ

STEP1

現状・課題のヒアリング：企業・店舗の皆様から、現在お持ちのデータや分析してみたい課題を伺います。

STEP2

データのご提供：無理のない範囲でデータをご提供いただきます。必要に応じて匿名化・加工やNDA締結を行います。

STEP3

学生による分析・中間報告：上記のようなグラフや分析画面を作成し、2026年11月21日（土）予定の中間発表会でご報告します。

STEP4

改善提案・最終成果報告：2027年2月18日（木）予定の発表会にて完成した成果物を発表し、制作データ・提案書をご報告します。

※本資料の分析画面・数値はすべてサンプル（ダミーデータ）です。実際のご報告内容は、ご提供いただくデータおよび分析テーマにより異なります。