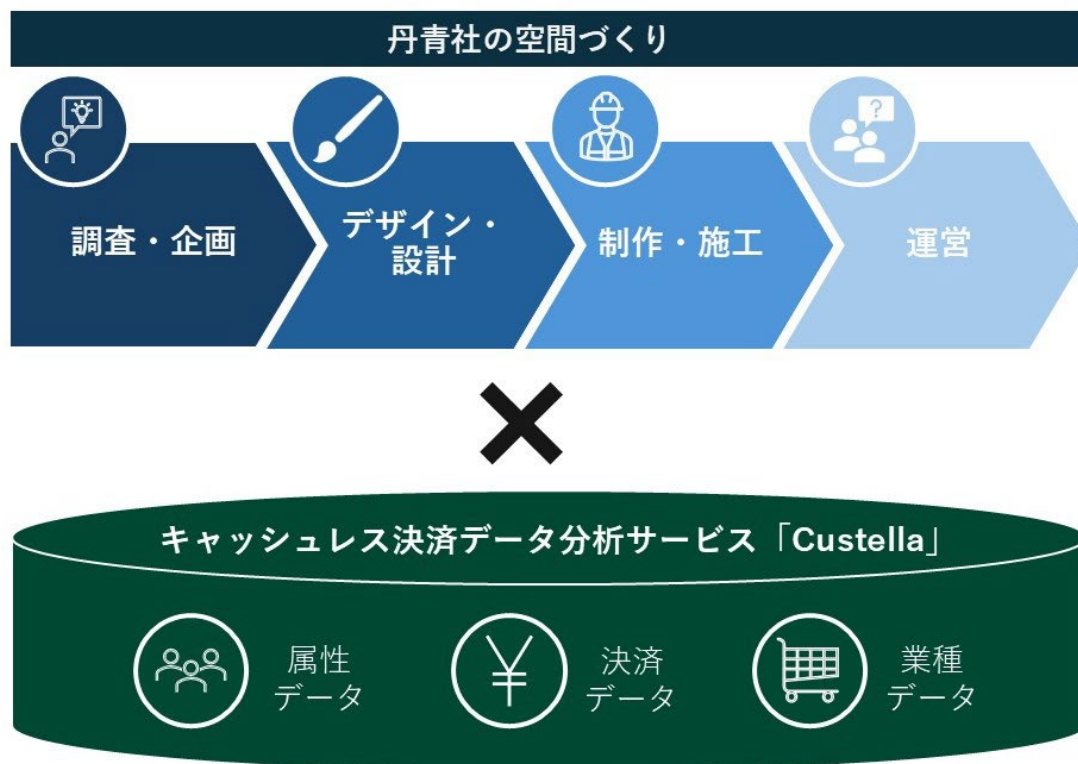


2026 年 10 月 7 日

丹青社、三井住友カードのキャッシュレス決済データ分析サービス「Custella」を活用し、富裕層・インバウンド消費を捉えた空間づくりを強化 ～決済データを分析・活用した空間づくりで、商業・都市開発を高度に支援～

商業施設・文化施設などの空間づくりを行う株式会社丹青社（本社：東京都港区、代表取締役社長：小林 統、以下「丹青社」）は、三井住友カード株式会社（以下「三井住友カード」）との協業により、同社が提供するキャッシュレス決済データ分析サービス「Custella（カステラ）」を活用したデータ駆動型の空間づくりを開始いたしました。三井住友カードが持つ決済データを空間づくりの知見を通して分析・活用し、データをエビデンスにしてさまざまな空間の企画・デザイン・施工までを一気通貫で支援してまいります。

特に商業施設のリニューアルや新規開発プロジェクトにおいて、実購買データと空間デザインはダイレクトに結びつけやすく、従来では捉えにくい富裕層やインバウンドの行動実態に即した空間提案を実現することで、事業の収益最大化と裏付けを持った空間づくりを支援いたします。



本取り組みにおける丹青社の「空間づくりのノウハウ」×「購買・消費実態のデータ」の掛け合わせイメージ

リリースに関するお問い合わせ先：

株式会社 丹青社

広報室 担当：石綿、寺戸、武田

Tel：03-6455-8115 Mail：pr-staff@tanseisha.co.jp

■取り組みの背景

近年ではさまざまな領域での空間づくり、とりわけ商業施設や都市開発においては、ライフスタイルの多様化や購買行動の変化に伴い、デザイン性や感性のみに頼らない客観的な根拠（エビデンス）に基づいた空間づくりへの期待が高まっています。商業施設や都市開発における主要なターゲットとして富裕層やインバウンドが挙げられますが、こうした多様な購買動態を見せる消費者の行動実態を的確に捉え、魅力的な空間演出や店舗構成に反映させることが、施設の収益性向上や持続的な事業成長において重要度を増しています。

このような市場動向を受け、丹青社が培ってきた空間づくりの知見と、三井住友カードが保有する膨大なキャッシュレス決済データ分析サービス「Custella」のデータ(※1)を融合させ、データに基づいた実効性の高い新規施設開発や既存施設のバリューアップを支援すべく本取り組みを開始いたしました。

(※1) 取得データは個人を特定できないよう厳格に匿名化・統計処理を施しております。本サービスで扱うデータは、あくまで「エリア全体の消費傾向」や「特定セグメントの購買パターン」といったマクロな洞察を空間設計に活かすための統計データであり、プライバシー情報は一切含まれません。

■取り組みの3つのコア価値

1. カード決済データが明かす「リアルな購買実態の可視化」

位置情報や人流データといった「従来のデータ」では把握が難しかった、富裕層やインバウンドに代表される特定ターゲットの「実際の購買行動」までを客観的に立証。決済データならではのリアルな消費単価や購買動態を捉えることで、根拠のあるターゲット設定やMD（マーチャндаイジング：店舗構成・商品企画）計画の策定をサポートします。

2. データ分析からデザイン・施工まで「一気通貫したワンストップ支援」

単なるデータ分析やレポート提示にとどまらず、分析結果をダイレクトに基本計画・ゾーニング・空間デザインへ落とし込みます。企画・デザインから施工までをワンストップで一貫して担うことで、設計・施工プロセスにおけるコンセプトのブレや形骸化を防止します。

3. 客観的エビデンスに基づく「スムーズな合意形成と意思決定の加速」

「なぜこのMDやゾーニングなのか」を客観的なデータで論理的に立証。クライアント内における合意形成や各種判断での説明責任を果たし、外部パートナーやテナントに対する提案・交渉時の強力な根拠として機能します。

■主な支援領域

膨大な購買履歴・属性データを多角的に分析し、空間の企画・デザインおよび施設・商品 MD の企画まで落とし込むことで、高精度な提案を実施します。

・ペルソナ・ターゲットプロファイルの具体化

性別・年代や決済金額ごとの購買実態から真のターゲット層を特定し、ターゲットの嗜好やライフスタイルに寄り添った最適な空間演出やデザインへ反映します。

・データに裏打ちされた施設コンセプトの策定

対象エリアにおいて「どのような人が居住しているか」「どのような人が来訪しているか」「何を購入しているか」といった実態を解明し、地域のポテンシャルに合わせた筋の通った施設ストーリーを構築いたします。

・データに基づく顧客理解と動線の最適化

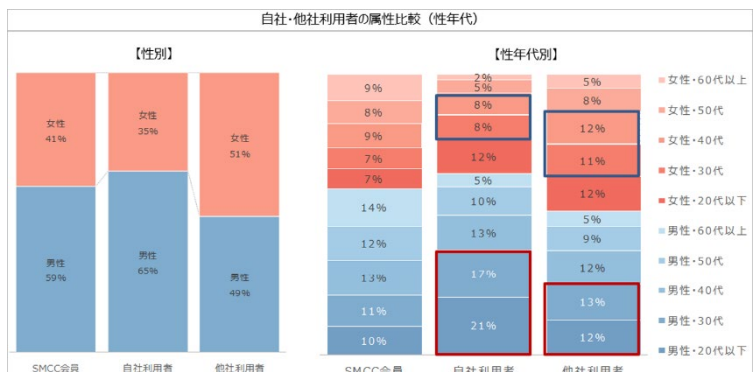
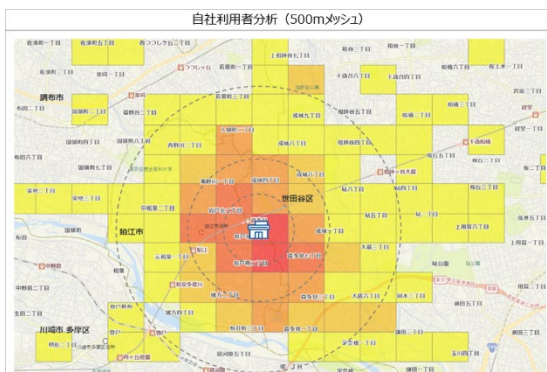
決済データから見えてくる顧客の消費行動や利用実態を分析し、館内の回遊性向上やターゲット層に響く適切な動線・店舗レイアウト計画へ反映します。

・定性調査を組み合わせたプラン・デザインの精度向上

定量的な決済データに加え、定性的なアンケート調査などを組み合わせることで、デザインコンセプトの検証や求められるテナントイメージを事前に把握。企画プランや空間デザインの精度をより高めた実効性の高い提案を行います。

■決済データのイメージ

画像提供：三井住友カード株式会社



※上記グラフや画像は、データの書き出しイメージです。実際の取得データではありません。

リリースに関するお問い合わせ先：

株式会社 丹青社

広報室 担当：石綿、寺戸、武田

Tel：03-6455-8115 Mail：pr-staff@tanseisha.co.jp

■ 丹青社について

「空間から未来を描き、人と社会に丹青（いろどり）を。」をパーパスに掲げ、ここを動かす空間づくりのプロフェッショナルとして、店舗などの商業空間、博物館などの文化空間、展示会などのイベント空間等、さまざまな社会交流空間づくりの課題解決をおこなっています。調査・企画から、デザイン・設計、制作・施工、デジタル技術を活かした空間演出や運営まで、空間づくりの幅広いプロセスをサポート。空間を体験のメディアととらえ、彩りあふれる持続可能な社会の実現に向けて、新たな価値の創造に挑戦しています。

社名：株式会社丹青社
所在地：〒108-8220 東京都港区港南 1-2-70 品川シーズンテラス 19F（本社）
創業：1946 年 10 月
資本金：40 億 2,675 万 657 円（2026 年 1 月 31 日現在）
上場：東京証券取引所プライム市場
（証券コード：9743／業種名：サービス業）
URL：<https://www.tanseisha.co.jp>



■ お問い合わせ先

株式会社丹青社 広報室 担当:石綿、寺戸、武田 Mail: pr-staff@tanseisha.co.jp Tel: 03-6455-8115

お問い合わせフォーム：<https://www.tanseisha.co.jp/contact/pr>

※ニュースリリースに掲載された内容は発表日現在のものです。

予告なしに変更されることがありますので、あらかじめご了承ください。