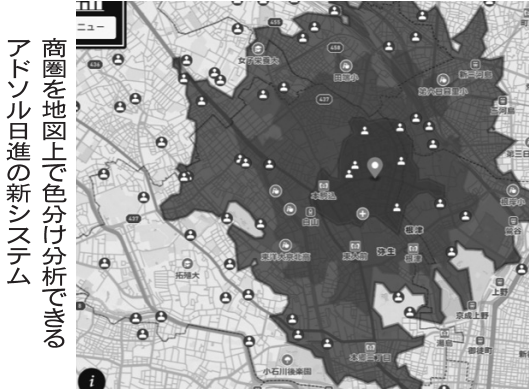


## 商圈AI分析 年96万円で

### アドソル日進

システム開発のアドソル日進はショッピングセンター（SC）など小売り・外食向けに商圈を分析するシステムの提供を始めた。人流データを活用し、地域の時間帯ごとの変化を把握できる。一般的な製品に比べ数十分の1以下の価格で提供できる。名古屋市で進む再開発をチャンスととらえる中小の小売りや外食各社を開拓する。

新たな分析システム「DOCOYA（ドコヤ）」はクラウド経由でソフト



商圈を地図上で色分け分析できるアドソル日進の新システム

### 進む名古屋再開発 小売り・外食に売り込み



「ザ・ランドマーク名古屋栄」などの開業を控え、商圈分析はより必須に

を提供するSaaS（ソフトウェア・アズ・ア・サービス）型だ。ブラウザ（閲覧ソフト）経由でシステムを使う。システムでは地図製作サービスの米マップボックスと、地図情報大手のゼンリンのデータを連携させて高精度な地図を基盤にしている。SCのほか、食品スーパーや百貨店、コンビニエンスストア、ドラッグストアなど全国の約15万店の既存店データを盛り込み、地図上に表示する。地域ごとの人口や世帯年収、消費支出データなど国のオープンデータも盛り込んだ。ソフトバンクの携帯電話

を提供するSaaS（ソフトウェア・アズ・ア・サービス）型だ。ブラウザ（閲覧ソフト）経由でシステムを使う。システムでは地図製作サービスの米マップボックスと、地図情報大手のゼンリンのデータを連携させて高精度な地図を基盤にしている。SCのほか、食品スーパーや百貨店、コンビニエンスストア、ドラッグストアなど全国の約15万店の既存店データを盛り込み、地図上に表示する。地域ごとの人口や世帯年収、消費支出データなど国のオープンデータも盛り込んだ。ソフトバンクの携帯電話

話基地局で収集した人流データを使えるのが特徴だ。平日と休日、「日中」「夜」「深夜」の3つの時間帯ごとに年齢・性別による人流の変化を地域ごとに割り出せる。新システムの使用料金はアカウント1つにつき年96万円と、個別に人流データを取得するよりも数十分の1以下の価格帯となる。従来、店舗の運営事業者は人海戦術で交通量を調査するなど手間とコストをかけて把握していたという。

システムでは利用者が出店する候補地を地図上でクリックし、店舗からの距離などを設定すると、

人工知能（AI）が商圈を分析して報告書にまとめる機能もある。チャットに店舗の業態や年代、性別、年収、時間帯などの条件を入力すると、AIが「リスクは競合店の多さ」「人流の多い日中の需要にこたえる商品やサービスを強化する」など商圈の評価から

きめ細かな戦略  
出店の成否左右  
2021年の「経済セ  
ンサス」の小売店・外食  
店の事業所数と「国勢調  
査」の人口をもとに分析  
したところ、1000人  
あたりの店舗数は愛知が  
9・8カ所と、福岡県（11  
・2カ所）や東京都（10

システムを拡張する計画だ。村上佳史執行役員は「新システムで最適な商圈を探ってもらい、効率的に店舗の収益を上げてほしい」と語った。アドソル日進は1976年に東京都台東区で創業した。電力会社や自動車向けのシステム・ソフトウェアの開発を主力とする。東証プライム上場で2025年3月期の連結決算は売上高が154億円、営業利益は17億円だ。

目で地上41階建ての「ザ・ランドマーク名古屋栄」が開業し、24年に改築・開業した「中日ビル」など周辺施設と競合する。中小の小売り・外食各社が愛知県内に新規出店するとき、詳しく商圈を分析してきめ細やかな戦略を練る必要性が増している。（浅山亮）