

令和7年度 第四回TDPFコミュニティイベント

令和8年1月22日（木曜日）

本日の次第

1	開会挨拶	東京都デジタルサービス局 データ利活用担当部長 小林 孝幸
2	TDPF会員によるプレゼンテーション	株式会社データインサイト 代表取締役 中西 義樹 氏
		株式会社Review 代表取締役 CEO 藤本 茂夫 氏
		株式会社Relic グローカルイノベーション事業部 執行役員/事業部長 大西 圭佑 氏
		Location AI株式会社 代表取締役 小尾 一介 氏
		株式会社ネットデータ 取締役 山本 淳志 氏
3	TDPF事務局からのお知らせ	東京都デジタルサービス局 データ利活用担当 課長代理 清水 紘司

TDPF会員によるプレゼンテーション①

株式会社データインサイト
代表取締役 中西 義樹 氏



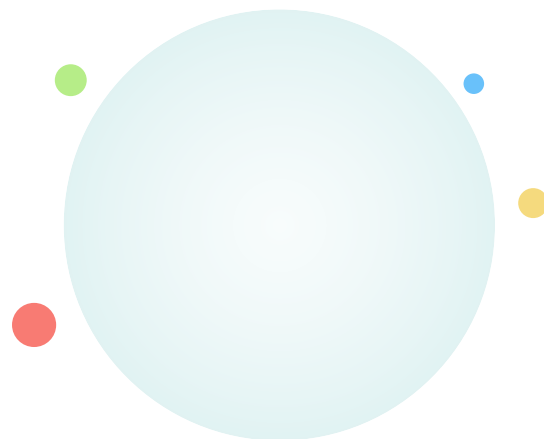
位置情報×AIで街と自然を守る 社会課題解決DXサービスの社会実装

株式会社データインサイト
2026年1月



Social Good

本日は、電力会社様と研究開発や実証実験を進めている
社会課題解決DXサービス「ぴよクエ」の社会実装の協力先の企業様や
自治体様を募集したく、サービスの特徴や最新動向をご紹介します



参考資料（弊社紹介）

企業概要



私たちは、“思考の技術”と“AIの技術”を磨いてきた、人とAIの会社です

Company profile

名称	株式会社データインサイト
所在地	東京都千代田区丸の内3-2-2 丸の内二重橋ビル 3F
設立	2020年7月22日
資本金	6,500万円
代表取締役	中西 義樹
組織	メンバー 35名 (業務委託者含む) インターン 9名 アドバイザー 1名

Vision

人とAIの共進化

Mission

プロフェッショナル領域におけるAI活用の促進

Business domain

- AI×戦略ソリューションの提供
- AIプロダクトの開発
- 知能・人格の研究と能力開発

Members | 主要メンバー



人の思考・育成に精通したメンバーと、AI・テクノロジーに精通したメンバーが、情報を価値に変えていきます

戦略



中西 義樹 Nakanishi Yoshiki

みずほ銀行、映画プロデューサー、BCG (ボストン・コンサルティング・グループ) 等を経て、思考の研究とAI開発を目的に当社設立。戦略的なデータ活用やAI変革、事業開発、プロフェッショナル人材育成が得意



佐藤 龍広 Sato Tatsuhiko

新卒で日本コカ・コーラ株式会社に入社し、新規ブランド立ち上げや製品企画・マーケティングに従事。2016年BCG入社、プロジェクトリーダーとして通信・メディア等領域で新規事業開発・実行支援等に従事。BCGでは採用面接官や社内研修講師も担当



AI



山元 陸 Yamamoto Riku

新卒IBMを経て当社立ち上げ。IBMでは主にグローバルPJを担当し、日系企業の国内外におけるデジタル変革を推進。大型プロジェクトやAI開発における構想策定から要件定義、UI/UX・設計、開発フェーズまで一貫通貫のPM経験が豊富



神谷 啓太 Kamiya Keita Ph.D.

博士 (工学)
東京大学大学院工学系研究科 修了。統計分析及び機械学習を活用した都市・交通・人口動態の分析・可視化が専門



HR



森田 康平 Morita Kohei M.D. Ph.D.

京都大学医学部医学科卒業後、脳神経外科医として京都大学医学部附属病院等で臨床業務に従事後、BCGを経て、現在は「東京慈恵会医科大学 脳神経外科 訪問研究員」として脊椎外科領域の医療機器開発・事業化に従事。弊社においては知能・人格の研究活動をリード



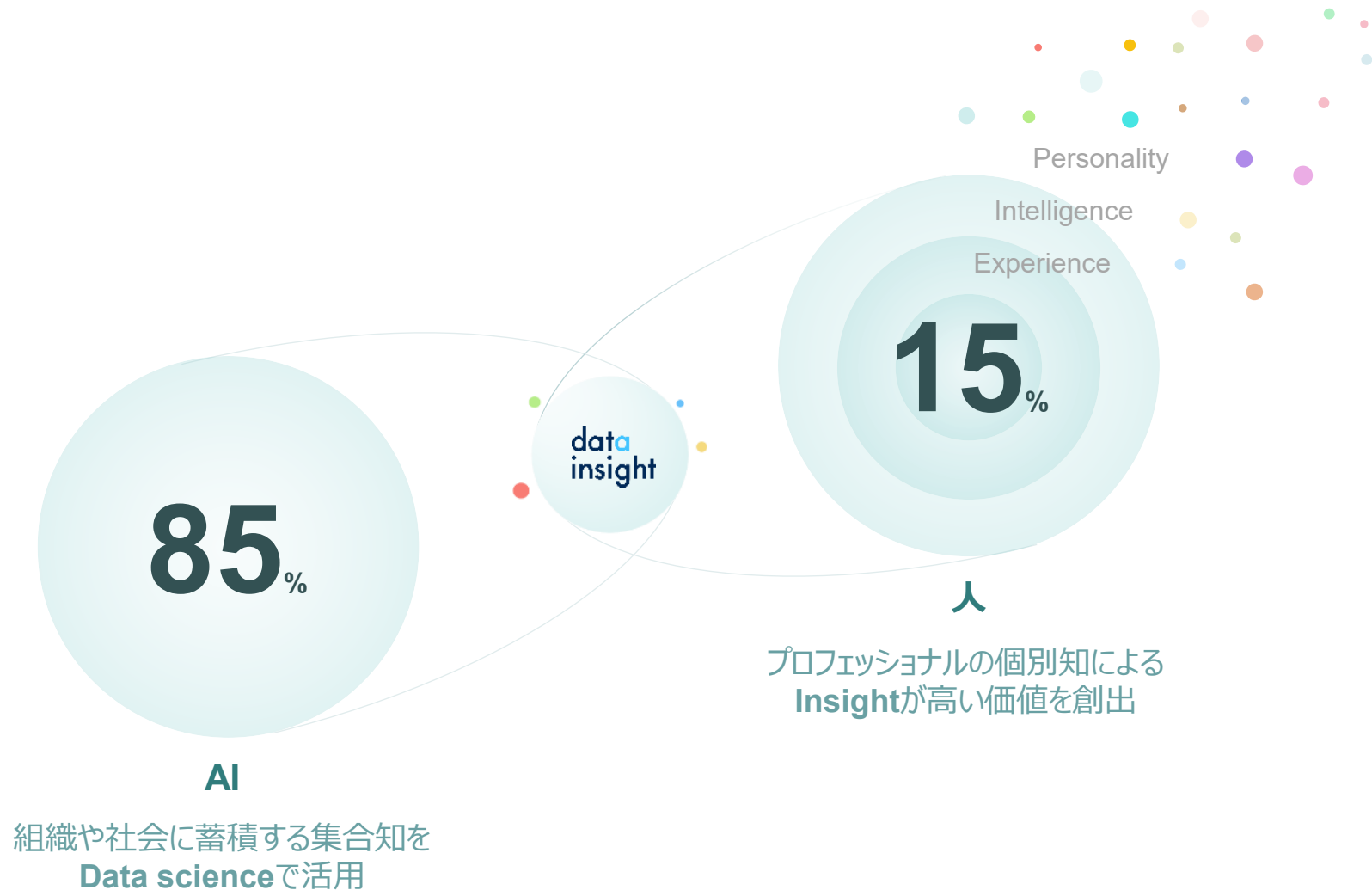
伊井 純太 Ii Junta

早稲田大学卒業後、株式会社インテリジェンスにて人事採用コンサル、マネジメントに従事。その後、人材、金融、ヘルスケア、インフラ領域で複数の企業経営を行い、事業売却の実績も有する。大学野球部卒業後より子供達への野球のコーチングを行っており、野球を通じた社会とスポーツを結びつける教育プログラムを提供

Vision | 人とAIの共進化



プロフェッショナル領域のAI開発・人材開発を通じた人とAIの共進化を目指すことで、社会をより良くしたいと考えています



Business domain | 事業概要



磨いてきた“思考の技術”と“AIの技術”を活かした、AI×戦略ソリューションとAIプロダクトを提供しています
また、創業時より知能・人格の研究と、プロボノでの学生の能力開発支援を続けています

AI×戦略ソリューション

～あらゆる課題の解決を、人とAIと～

AI戦略策定から現場浸透までを支援。AIと人の共進化を実現する具体ソリューションも提供

AI Transformation [AIX]

AIによる事業変革

Predictive AI insight

AIによる未来予想

Customer AI insight

AIによる顧客理解

Geospatial AI insight

地理空間データと
AIを活用した業務DX

AIプロダクト

～AIで、プロの仕事を支える～

プロの知見をAI化し、社会に貢献できる課題解決型・付加価値創出型のプロダクトを開発



知能・人格の研究と能力開発

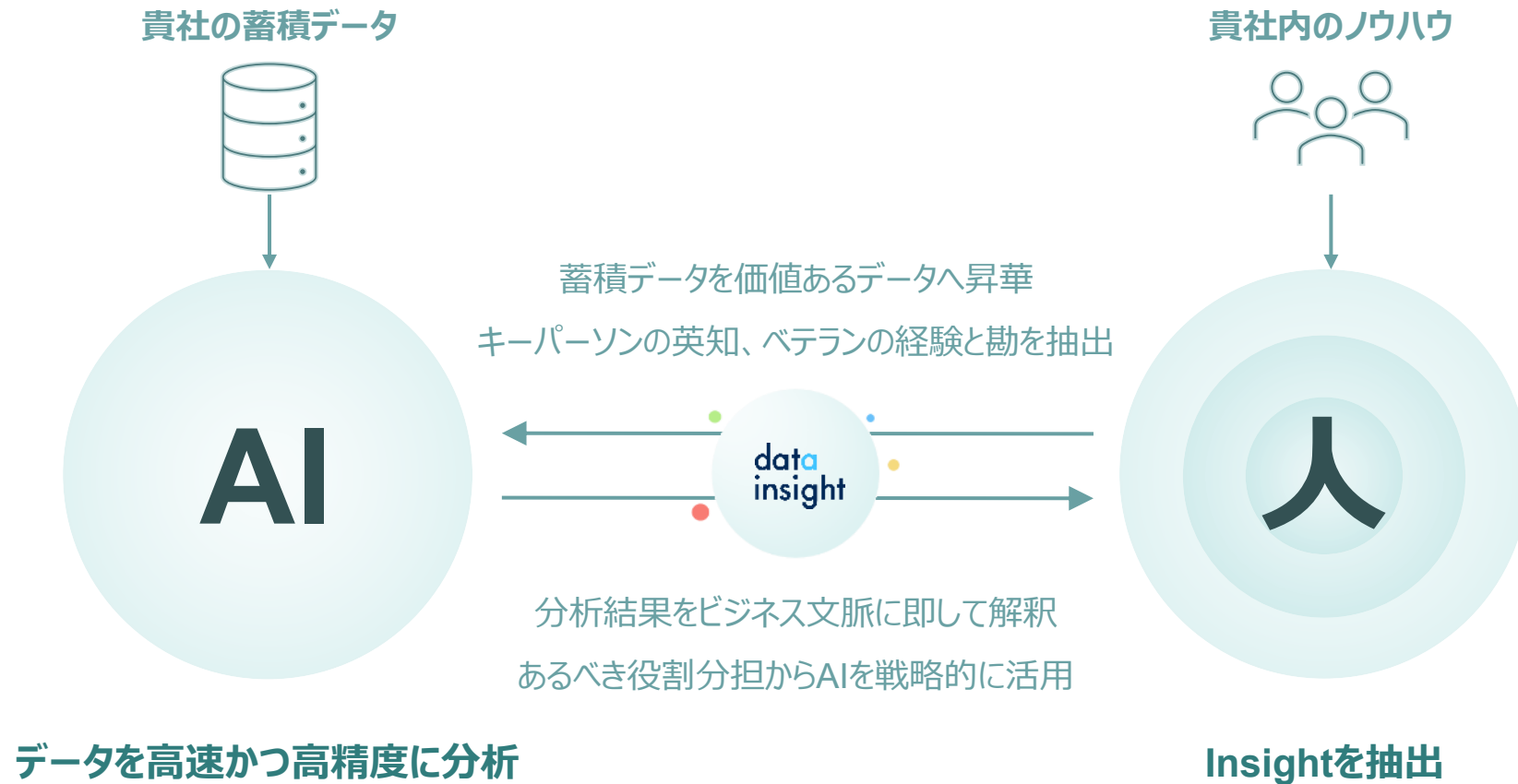
～人を深く理解し、人に還元する～

人とAIが共に進化する社会の実現を目指し、「人の知能と特性の研究」を進め、プロボノで「学生の能力開発支援」を展開

AI×戦略ソリューション | アプローチ



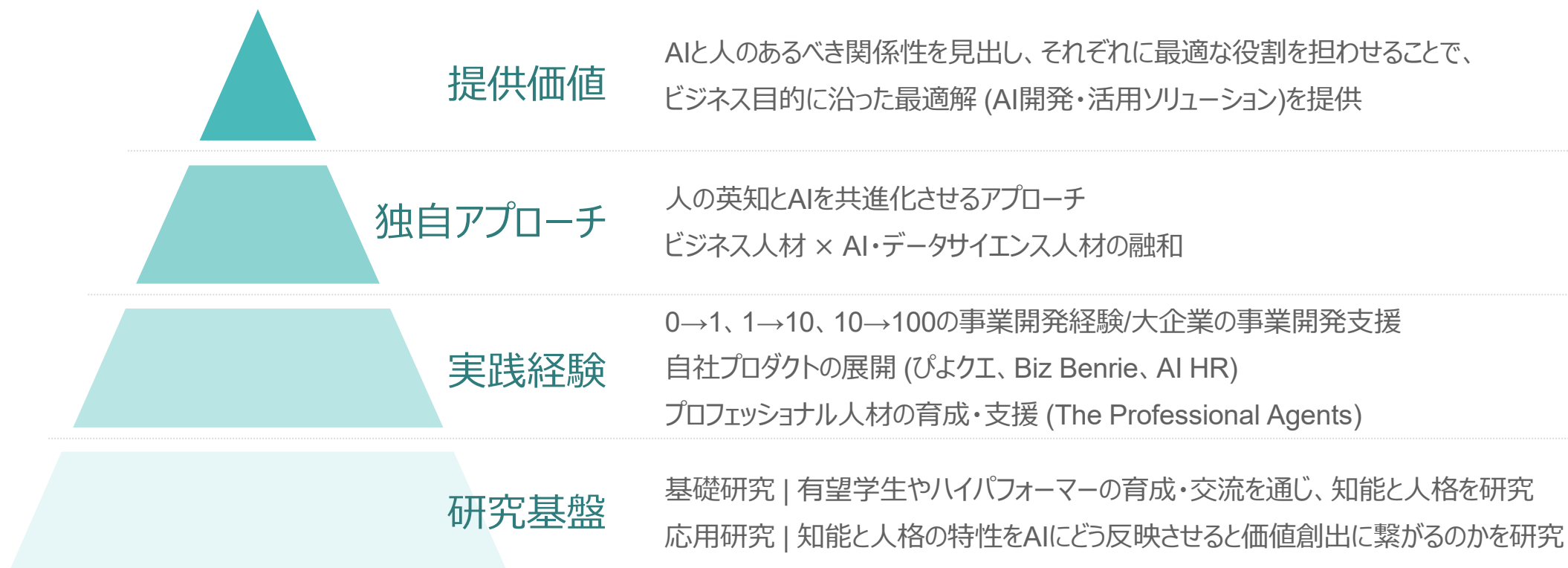
私たちは、人の英知を引き出し、AI技術を掛け合わせることで、課題解決や価値創出を行います

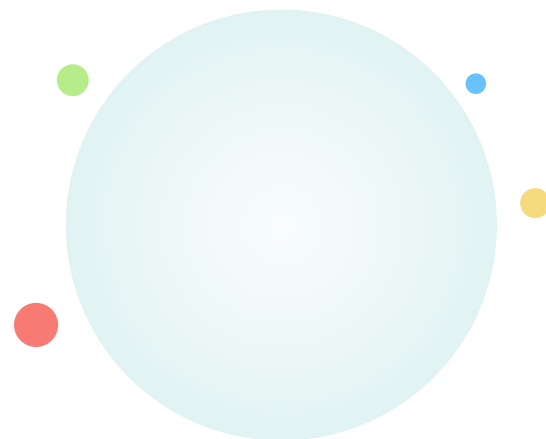


AI×戦略ソリューション | 提供価値



独自研究や実践経験に基づく、AI・データサイエンス(data)×戦略(insight) を掛け合わせた独自アプローチによってあらゆる課題への最適解を導出します





「ぴよクエ」の特徴や最新動向について



ぴよクエ!



位置情報とAIを活用して みんなで街や自然を守るサービス

企業や自治体からのインフラ情報収集等の依頼を“クエスト”として住民（一般ユーザー）に提供
住民には、普段は楽しんで利用いただき、有事は一丸となり、皆で防災や災害対応を目指します



Social Good

2026年1月

data
insight

ぴよクエとは？

ぴよクエは2021年9月リリース以降、企業・自治体のインフラや環境の情報収集等を“クエスト”として住民に依頼しており、住民の方々には普段は楽しんで利用いただき、有事は一丸となり皆で災害対応を目指すサービスです



特許
取得済

位置情報とAIを活用して
みんなで街を守るサービス

新しいインフラ整備のカタチ

ぴよクエ！

ぴよクエ！の 仕組み

自治体・企業の「移動を伴う調査業務」等を住民が代替する
新しいインフラ整備の仕組みです

住民による業務代替で
大幅なコストカットを実現



地域住民



自治体・企業

自治体、インフラ企業、不動産企業の管理設備等を中心に
幅広いニーズに対応しています。

ぴよクエの操作の流れ（電柱の不具合点検クエストの事例）

スマートフォンで点検対象物の写真を撮影、状態を選択するだけで、誰でも簡単に操作ができる

地図からクエストを選ぶ



← クエストの詳細

電柱・電線の破損や発火などの不具合を見つけて経験値(ポイント)をGetしよう！

電柱・電線の傾きや樹木接触などの不具合を見つけて経験値(ポイント)をGetしよう！

場所：仙台市青葉区・宮城野区、岩手県二戸地区、山形県置賜地区

獲得できる経験値
300

特別ボーナス
あなたのクエストの結果、内容に応じて最大300円のAmazonギフトをメールでお送りします。

優：修繕の緊急度が高い→300円
良：修繕が必要と判断される→100円
可：不具合があるが、様子見扱い→10円

※評価に値しない場合は、結果のご連絡はいたしません

過去のあなたのアクティビティ
このクエストでのアクティビティはまだありません

場所



自分の位置を指定、点検対象物の写真を撮影／状態を選択

← 位置情報を指定



1. 写真をアップロードしてください ※必須

電柱全体の写真と、問題が起きている場合は、該当箇所が特定できるような写真を、最大3枚までアップロードしてください。

①電柱全体がわかる写真



写真の例



②電柱番号がわかる写真



写真の例



③不具合がわかる写真（あれば）



写真の例



2. 電柱はどのような状態ですか？ ※必須

- ☒ 傾いている
- ☐ 倒れている
- ☐ 折れている
- ☐ 燃えている
- ☐ カラス等の巣がある
- ☐ ツル・ツタが絡まっている
(300円分のAmazonギフトゲット)
- ☐ 問題ない

3. 電線はどのような状態ですか？ ※必須

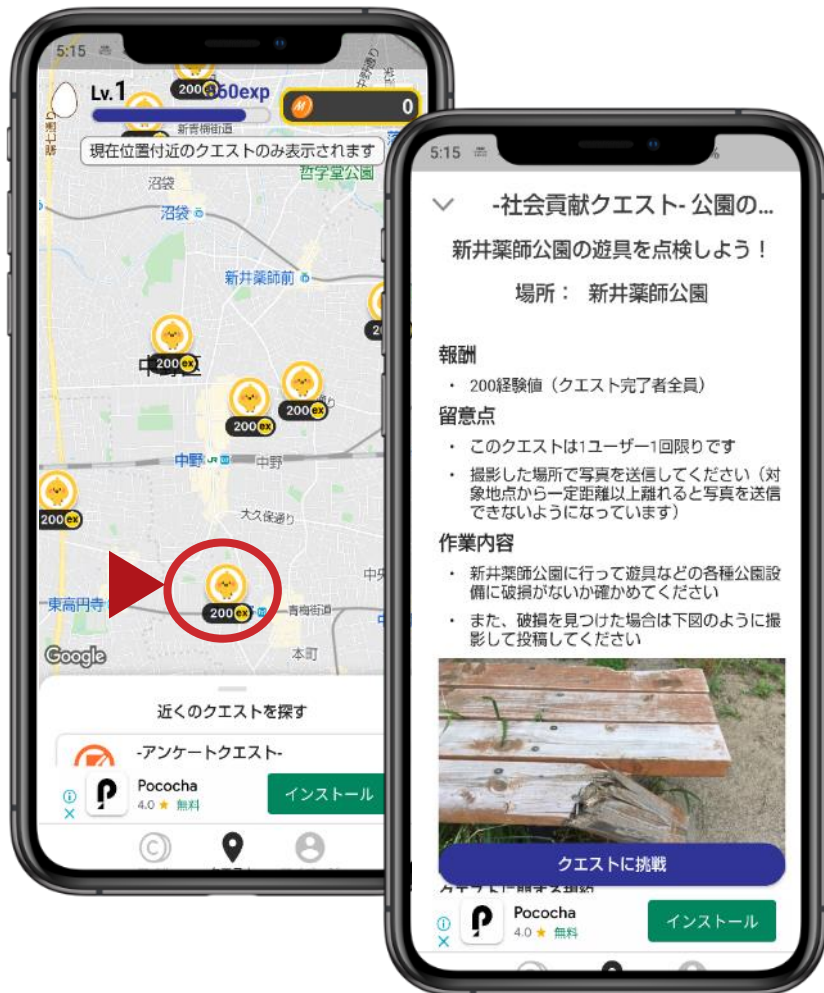
- ☒ 切れている
- ☐ ゆるんでいる
- ☐ 絡んでいる
- ☐ 燃えている
- ☐ 倒木がある
- ☐ 飛来物がある

4. その他、電柱・電線の不具合の状況がわかるようなコメントをしてください。

例) セブンイレブン〇〇店の近くの電柱が傾いている

ぴよクエで収集可能な情報 | 位置情報付きの画像/テキスト情報

公園クエストの例



その他の想定クエスト例



本サービスの提供価値

ユーザー様目線での価値

自分の力で街を守れる、より良くする



楽しみながらポイントが貯まる



みんなで街や自然を守る



自治体様／企業様目線での価値

移動を伴う調査業務等を住民に代替してもらえる



従来よりも大幅にコスト削減できる

従来のコスト

外部委託費
人件費
業務設計費

ぴよクエ活用後

大幅削減

クエスト依頼費
ユーザー報酬
クエスト設定費

参考イメージ

環境省デコ活プロジェクトへの参画 | Location-GXの取り組み

ぴよクエはCO2排出量削減など環境にも貢献することのできる取り組みとして認定されている

Location GX概要

GXに取り組む各企業の情報を収集し、公開・可視化し、環境負荷の低減状況をリアルタイムで確認

- GXの取り組みによって行動変容者数やCO₂削減量を掲載
- ユーザーの移動履歴を基に、移動に伴うCO₂排出量を可視化

本ダッシュボードも弊社が開発

- 位置情報の業界団体 LBMA Japan策定の『Location-GXガイドライン』を適用
- ぴよクエを活用しCO2削減量も計測

Location-GX ダッシュボード

変容者数

累計

65,566人

集計期間：
2024年11月01日
～2025年11月30日

変容者割合(人口比)

0.053%

1日あたり平均

92.16人

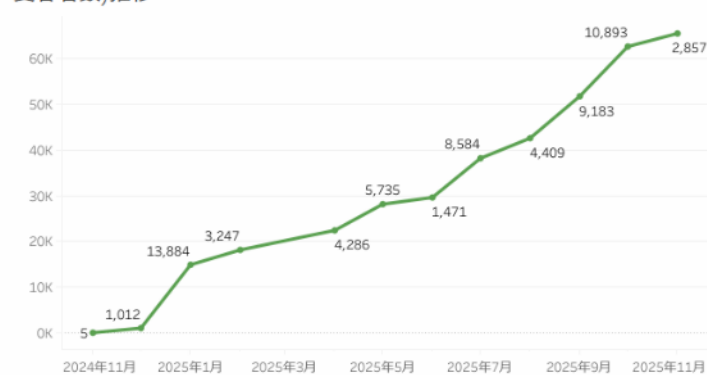
※表示最新月の平均

直近の月の合計

2,857人

前月の合計：
10,893 (-8036)

変容者数)推移



CO2削減量

累計

-88,020 kg-CO₂

集計期間：
2024年11月01日～2025年11月30日

1日あたり平均

-2,839 kg-CO₂

※表示最新月の平均

直近の月の合計

-1,772 kg-CO₂

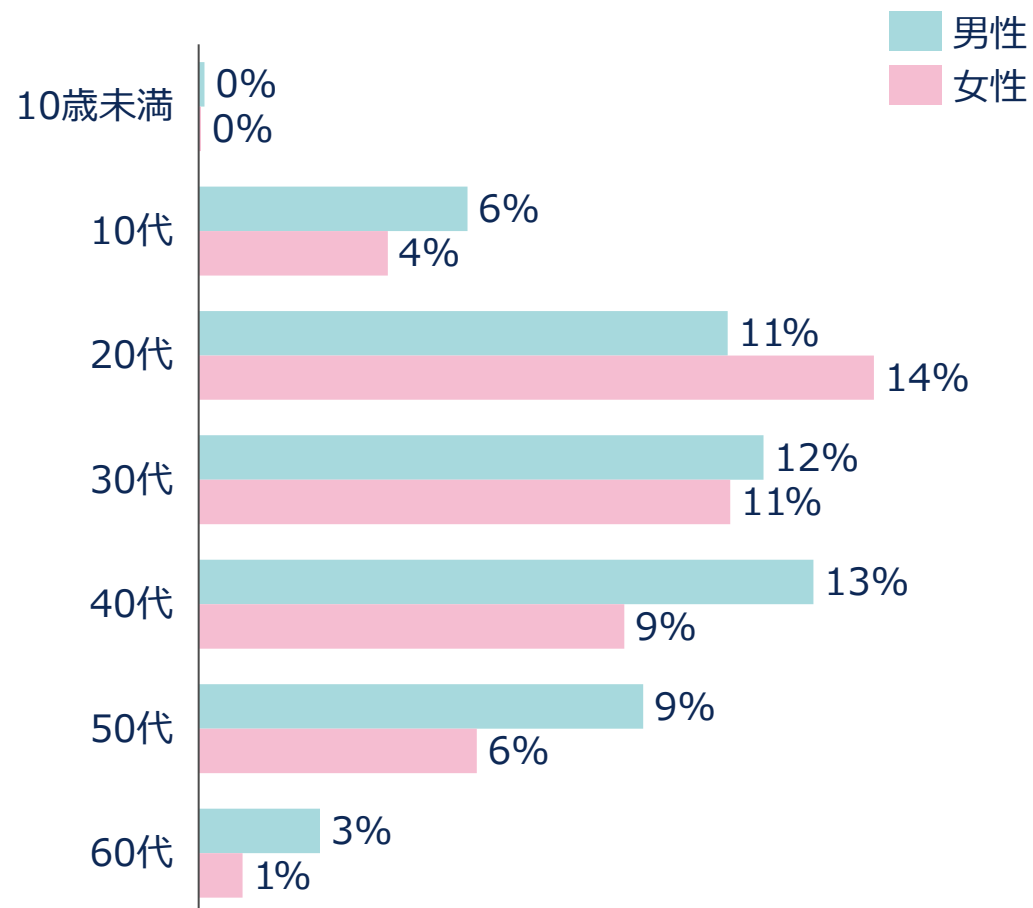
前月の合計：
-26,912 (+25140)

CO2)推移

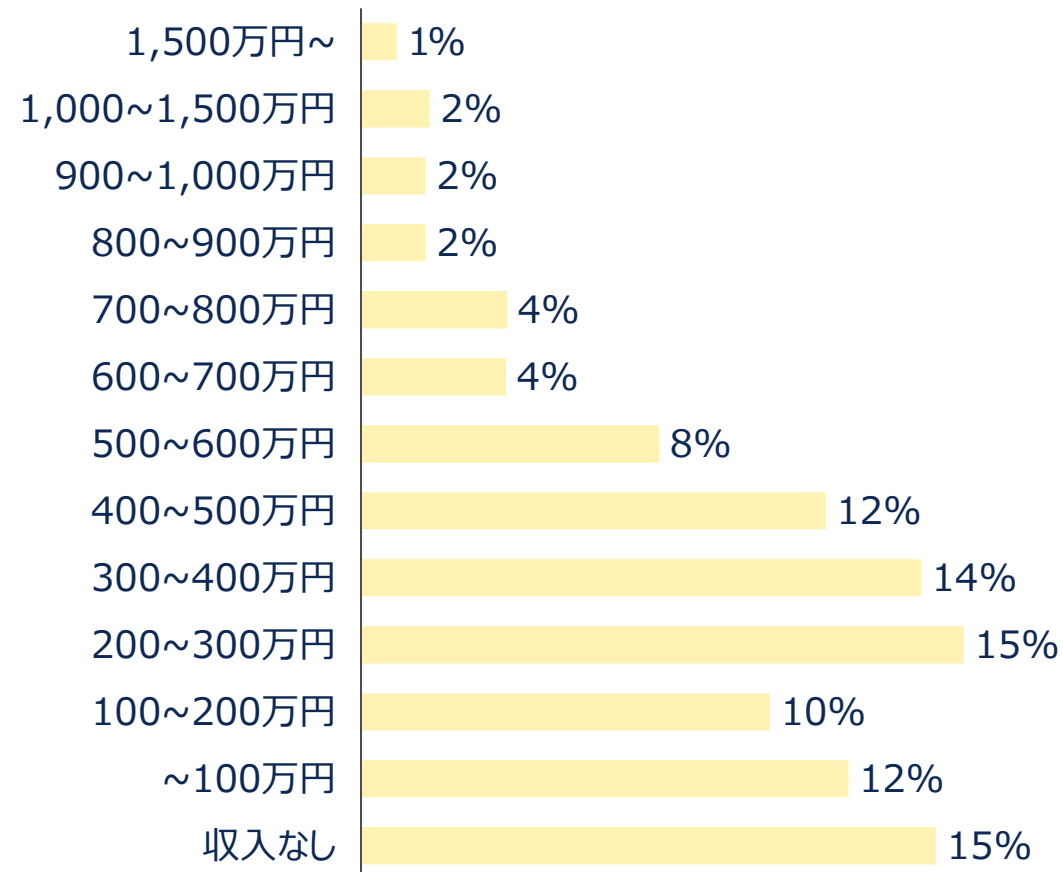


ぴよクエのユーザー属性

性・年代別の分布



年収別の分布



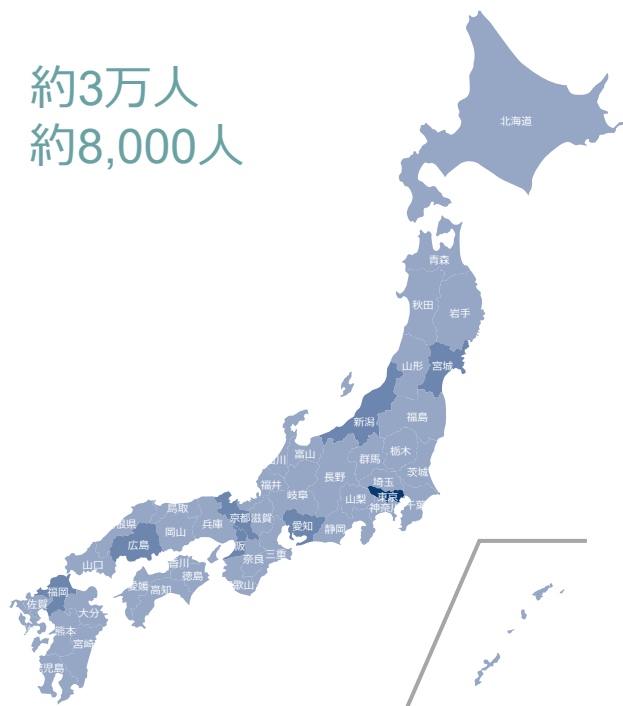
ぴよクエのユーザー数とクエストによる情報収集の動向

街の施設／設備等の情報収集のクエストについては、少数精鋭のユーザーが投稿数の大半を占める傾向があり、ユーザー数の全量よりも、クエストに積極的に参加する方々を数十人でも集めることで多くの情報が集まる見込み

ぴよクエのユーザー数

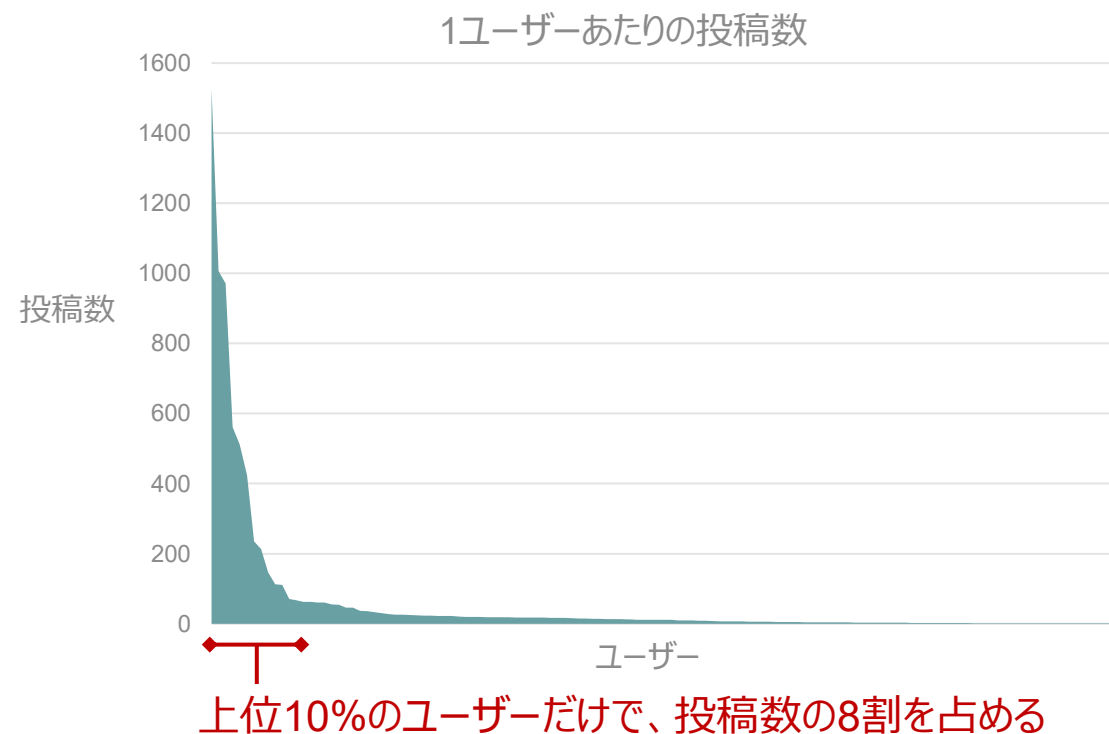
ぴよクエユーザー全体では3万人程度であり、東京都内では約8,000人のユーザーが利用（位置情報からの推測値）

ユーザー数 約3万人
東京都 約8,000人



クエストによる情報収集の動向（電柱クエストの事例）

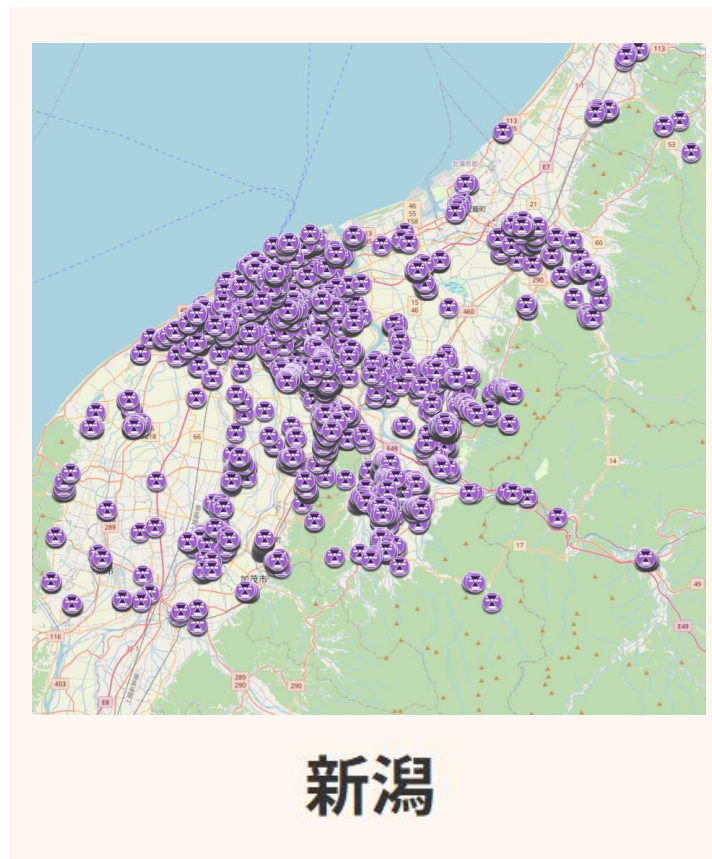
極端なロングテールになる傾向であり、全体のユーザー数よりもいかに熱心に取り組んでくれる方々に参加してもらえるかが重要



共同研究 | 収集された情報

2023年からは東北電力株式会社様・通研電気工業株式会社様とも研究開発や実証実験などの取り組みを進めている
不具合情報の収集キャンペーンでは有効な写真情報が多数集まったており有用性の検証も進んでいる

電柱・電線にツルツタが絡まっている写真の投稿クエスト（新潟の事例）



共同研究 | 実証実験結果

有効投稿率は85%、その中でも質の高い価値のある投稿が56%と高い効果が得られた

実証実験概要

他社様管轄の電柱不具合情報をぴよクエで取得することによる業務効率化の可能性を検証（25年5月～10月）

- ぴよクエを通じて電柱の写真を投稿
- 他社様側で目検で不具合を確認

ユーザー投稿を加速させるために
インセンティブキャンペーンを実施

- 有効情報1件あたり10円～300円
- ランキング上位5名に5万円

効果

有効投稿率
85%

指示通りのデータを
取得できている割合

質の高い投稿率
56%

投稿内容が目的の
「不具合」であるもの

1投稿獲得コスト
72円

有効投稿に対する
インセンティブコスト

類似サービスとの比較 | 電柱の不具合情報収集で比較



ぴよクエ!



不具合のある電柱だけを
識別して写真を投稿
(電柱以外も対応可能)

地図システムGISに表示し
点検状況の管理が可能

A社

B社

C社

できること

エリア内の
全電柱を対象に
写真を投稿

撮影した電柱を
地図上でつなぎ
他ユーザーと
数を競うゲーム

不具合のある
電柱を対象に
写真を投稿する
ポイ活に特化

サービス開始日

2021年9月

2022年9月

2024年4月

2024年6月

運営企業

弊社, 通研電気工業



NPO

ゲーム会社

ベンチャー企業

利用会社

東北電力 (実証試験中)

TDNW

HDNW, TDPG

CDPG

参考) マーケティング領域での実証実験事例

Osaka Metro車内で2022年4月～7月に広告掲載し、広告効果と観光誘客や回遊性の分析を実施

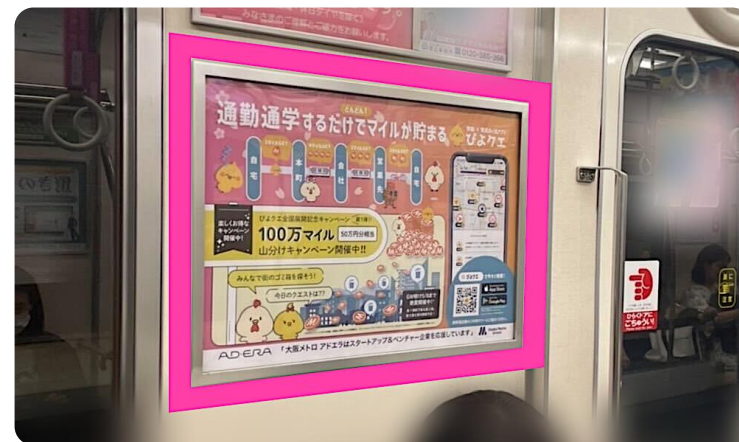
車内



中吊り広告



ドア横広告



参考) 自然を守る取り組みについて

2022年4月～2025年3月まで三重県民の森を「三重びよくエの森」、上野森林公園を「伊賀上野びよくエの森」としてネーミングライツ取得
コラボレーション企画として、スタンプラリーや生きもの調査クエストなどに取り組んだ



中日新聞

県民の森(菰野) → 三重びよくエの森

県有2施設の愛称決まる
県は七日、ネーミングライツ
(命名権)制度を活用し、県有
二施設の愛称が決まったと発表
した。四月から県民の森(菰野
町)が「三重びよくエの森」、
県上野森林公園(伊賀市)は
「伊賀上野びよくエの森」にな
る。期間は二〇二六年三月ま
で。
二一年四月から両施設の指定
管理を担う菰野町のNPO法人
ECCOMがネーミングライツ
・パートナーとなり、県と両愛
称で合意した。契約額は各二十
万円。
県によると、びよくエはECC
OMが業務提携するアプリ開
発会社の携帯アプリ名という。

県上野森林公園 → 伊賀上野びよくエの森

最新のコラボレーション企画

日本最南端の森林公園である「バンナ公園」を中心とした、沖縄・石垣島での中長期的なコラボ企画を進めている（2026年春開始予定）



新企画!

ぴよクエ!

バンナ公園
Ishigaki Island BANNAPARK

日本最南端の森林公園 沖縄・石垣島「バンナ公園 × ぴよクエ」の連携

#自然調査×学び×遊びの体験サービス

絶滅危惧IA類(環境省レッドリスト)「カンムリワシ」の保全にも挑戦

広報
中丸

特許
取得済

社会実装の協力先募集

みんなで街と自然を守る「社会課題解決DXサービス」の可能性を広げたく、協力いただける自治体様・企業様を募集しております。「ぴよクエ」を用いて、地域課題の解決における個別最適から全体最適を目指したいと考えており、ぜひお力添えをお願い申し上げます

住民や来街者が、地域の課題に関する
情報を見つけて位置情報と共に提供



インフラ設備の老朽
化調査・定期点検



公園の遊具調査



側溝の詰まり調査



道路のひび割れ調査

ぴよクエ!



地域課題をDXで解決！
全体最適を目指す

課題の種別や重要度をAI判定して
解決に適した自治体・企業等へ提供



TDPF会員によるプレゼンテーション②

株式会社Review

代表取締役 CEO 藤本 茂夫 氏

日本企業におけるデータ活用の成果 (Gartner, 2024)



- 全社的に成果が出ている (3%)
- 苦戦中・成果なし (97%)

株式会社Review






設 立	2016年3月
資本金	112,620,000円（準備金 100,620,000円）
事業内容	データDXサービス「macchi」の運営・企画・開発 IT×人によるオリジナルクレンジング技術の提供
本社所在地	大阪府中央区瓦町4丁目4-7 おおきに御堂筋瓦町ビル8F
従業員	約6,500名（登録スタッフ含む）
株主構成	藤本茂夫(代表取締役CEO) 株式会社ディスラプターズ 株式会社オープンハウス 幾望投資事業有限責任組合 無限責任組合員 StarshotPartners 合同会社 おおさか社会課題解決投資事業有限責任組合 株式会社リゾーム オフィスナビ株式会社 株式会社プレシャス・タイム 他4名
URL	https://re-view.jp/

データ市場の課題






不確かな情報”が社会全体の
時間を奪っている

時間とデータを奪っている

生活のムダ

-  店に行ったら → 閉店していた
-  病院に行ったら → 受付終了
-  在庫があるはずが → 棚が空
-  ネットの営業時間 → 古い情報のまま
-  イベントが中止 → 公式HP未更新

ビジネスの損失

-  訪問したら → 移転・担当退職
-  テレアポしたら → 電話不通
-  1万通DM → 10%以上宛先不明
-  調査した店舗 → 閉店していた
-  データを元に出店 → 競合ばかり

古いデータ＝大きなコストに

なぜ、データは「現実」を映せないのか？

情報源が分断され、それぞれの時計・ルールで動いている

公式サイト

🕒 更新: △ 活用性: △

SNS

🕒 更新: ● 活用性: ✖

行政

🕒 更新: ● 活用性: ✖

不動産・商業

🕒 更新: ● 活用性: △

Googlemap

🕒 更新: △ 活用性: △

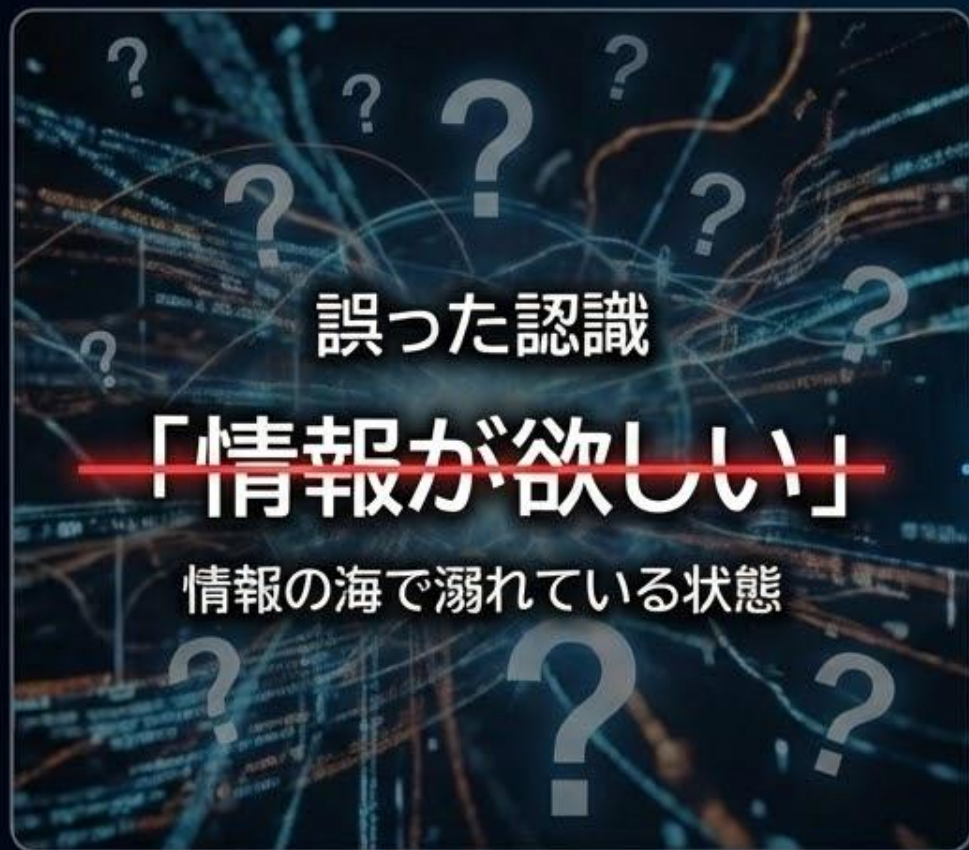
口コミサイト

🕒 更新: ● 活用性: ✖

更新タイミングの不一致

“現実の変化を反映しきれていない”

解決すべき“本当の課題”





この状況を私たちは解決したい

この状況を私たちは解決したい

データ市場の課題

“不確かな情報”が社会全体の
時間を奪っている



1.“人”が集める

現場のリアルな情報

2.“AI”が繋ぐ

結合・分析・体系化



3.“人”が創る

価値への昇華



“オンリーワン”のデータ

タイムリーに

全国網羅的に

あらゆる角度で

AIと人が融合するからこそ、実現できる価値



1.“人”が集める

数千名のスタッフがデータ収集

行政系データの収集



数千パターンある行政の公開情報



を毎月、手作業で収集・管理



現地ラウンド調査



現地に行かなければ分からない



様々な街中の現在の情報を調査





2.“AI”が繋ぐ

結合・分析・体系化

紙面などで集められた数百パターンを独自の技術でデータベース化し、あらゆる活用シーンで対応できる数十項目のデータに構築



紙面をデータ化

データベースの正規化

信頼性の高い情報付与



3.“人”が創る

価値の昇華

人による品質保証



人間の検証を経た、“高精度で信頼性の高いデータ”を提供。

事業判断に直結、AIの「速さ」と、人間の「真実」。

現状の課題



不定期／WEB中心
情報更新の確実性が低い



素材のまま提供
ITチェック→不備多数



最新性が不確定
いつ取得したデータか不明

Reviewのデータベース



毎月更新

全国数千パターンの公開情報、
現地リアル情報報を収集



紙面まで処理・正規化済み

構造化されたデータで活用しやすい



AIと人のダブルチェック

精度向上・信頼性保証

全国 飲食店 数



で検索した場合

ネット検索

Google

全国 飲食店 数

AI モード すべて

◆ AI による概要

2024年末時点での全国の飲食店舗数は約100万店舗で、前年同期比11.8%増となりました。これは、フルサービスレストランの増加が全体の増加を牽引した結果です。ただし、2023年7月時点では前年同期比9.1%減の約83万店舗という調査もあり、調査時期や定義によって数値は変動します。

最近のデータ

- 2024年12月時点:約100万店舗（前年同期比11.8%増）
- 2023年7月時点:約83万店舗（前年同期比9.1%減）

指標の変動要因

- 店舗数の増加:2024年後半はフルサービスレストランの増加が顕著です。
- 店舗数の減少:2023年7月時点の減少は、小規模店の減少や、新型コロナウイルス関連の補助金終了後の経営環境の厳しさなどが影響しています。

最近のデータ

2024年12月時点:約100万店舗

2023年7月時点:約83万店舗



2026年1月22日現在

Review DBでの検索結果

飲食店 900,495

運営法人数 337,774

リアルタイム性、網羅性、正確性

ユースケース × 業界事例



アタックリスト

IT・通信

広告

決済

店舗DX



市場分析
マーケティング

小売チェーン

金融・保険

不動産
駐車場



システム開発
サービス連携

IT・通信

飲料
メーカー

物流



自社データと連携
クレンジング・名寄

不動産

IT・通信

ポータル
サイト



政策立案企画
エビデンスデータ

自治体

行政

金融・保険

ご導入実績 一部抜粋



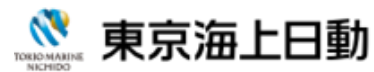
SUNTORY



Rakuten らくなび



CAREER INDEX



京都信用金庫



衛生環境を整える
DUSKIN

J:COM

価格.com



OFFICE NAVI オフィスナビ



ZENRIN DataCom



SMBC
三井住友銀行



GMO
INTERNET GROUP

CREDIT SAISON



akippa



しかし・・・

ん、ん・・・

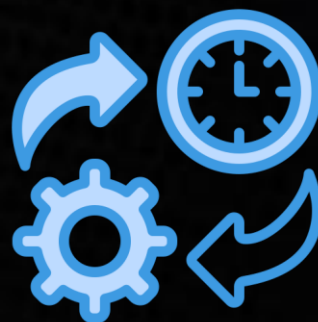
assignment

サブスク主流の市場課題

高額すぎる



いつの情報？



網羅性に疑問



日本のビジネスにおける“データ格差”

現在のデータ市場の壁

高額なサブスクリプション
(一部の企業しか手が出せない)


不明瞭なデータ品質
(鮮度？網羅性？→不明)



豊富な資金を持つ大企業



熱意ある中小企業・スタートアップ


 **最新・高品質なデータにアクセス**

→ **効率的な活動・機会の最大化**



古い・低精度なデータで戦うしかない

→ **機会損失・非効率な労働**



この格差をなくしたい

この格差をなくしたい



YOROZU DATA



All-in Data Platform

データベース事業の進化と未来



現在のReview DB

形態

API連携/CSV納品/システム提供

課金

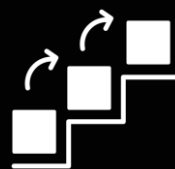
サブスクリプション/データ購入

対象

特定のニーズを持つ企業

Target

B2B/プロフェッショナル利用



EVOLUTION



YOROZU DATA

形態

サイト閲覧無料/アクセス自由

課金

1件数円から購入可能

対象

個人から大企業まで利用

Target

B2B、B2C、B2G/全レイヤー対応

Future Roadmap



グローバル展開

自動翻訳化を推進。
国境を超えて活用されるグローバルサービスへ昇華。

Future Roadmap

様々な企業のデータベースを
YOROZU DATAとの連携を計画。



DB アライアンス

様々な企業のデータベースを
YOROZU DATAとの連携を計画。



情報のハブとして機能拡大

弊社データも存分にご活用ください

The background is a dark, deep blue space filled with numerous glowing cubes of varying sizes. These cubes are arranged in a way that creates a sense of depth and perspective. Bright, starburst-like light rays emanate from several points, particularly from the right side, adding a dynamic and ethereal quality to the scene. The overall aesthetic is futuristic and high-tech.

Re:view

ご清聴ありがとうございました。
またぜひこの続きをディスカッションさせてください。

TDPF会員によるプレゼンテーション③

株式会社Relic グローカルイノベーション事業部
執行役員/事業部長 大西 圭佑 氏

ニーズ起点で創る新規事業成功の要諦

不確実性を乗り越え、確実な一步を踏み出すための「現場視点」の実践論

「
ReLic」

自己紹介

大西 圭佑（おおにし けいすけ）

- 兵庫県丹波篠山市出身
- 執行役員
- グローカルイノベーション事業部長
- 新規事業の戦略立案～実装まで多数実績あり
- Relicの地方創生担当
- 大阪・島根・熊本に居住



Relicのご紹介

日本で1番新規事業開発支援を行っている会社
自分たちでも自社事業運営や会社立ち上げに挑戦する事業開発の当事者

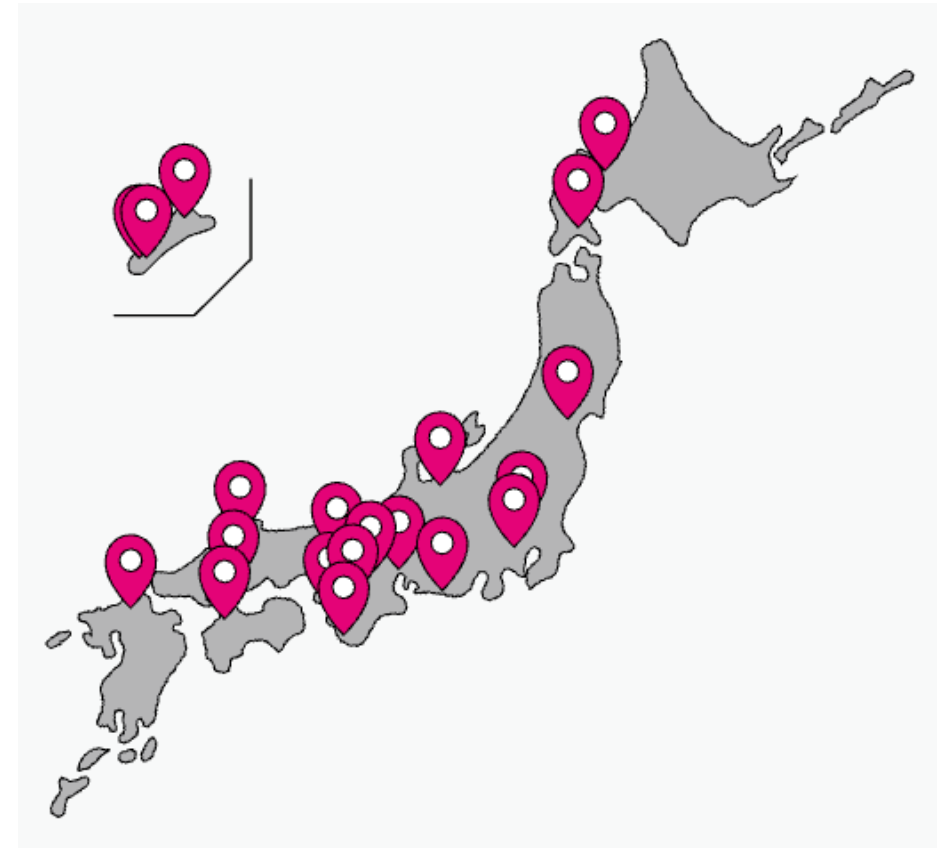
- 5,000社以上の支援実績に基づく知見と、戦略から実装までの一気通貫支援
- 戦略だけでなく、開発・デザイン制作・営業までRelic単体で完結
- 事業の代理立ち上げも可能！



Relicのご紹介

一昨年から地域創生に本格的に取り組む
全国17都道府県に常駐型の拠点を開設し、地域パートナーと共創中

- 事業づくり
地域の中小～中核企業の新規事業立ち上げ支援や合併会社の運営、自治体へのスタートアップ誘致支援等々
- ヒトづくり
起業家育成、社内新規事業担当者育成、DX人材教育等々
- 仕組みづくり
イノベーションのための地域エコシステムの構築、新産業開発戦略策定等々



Relicのご紹介

- 5,000社・20,000以上の新規事業開発で蓄積した知見を体系化した書籍を出版
- Amazonランキング1位を獲得するベストセラーとして4万部突破し、現在12刷



／たちまち**12刷**！／　＼**4万部突破**！／



新規事業上手くいっていますか？

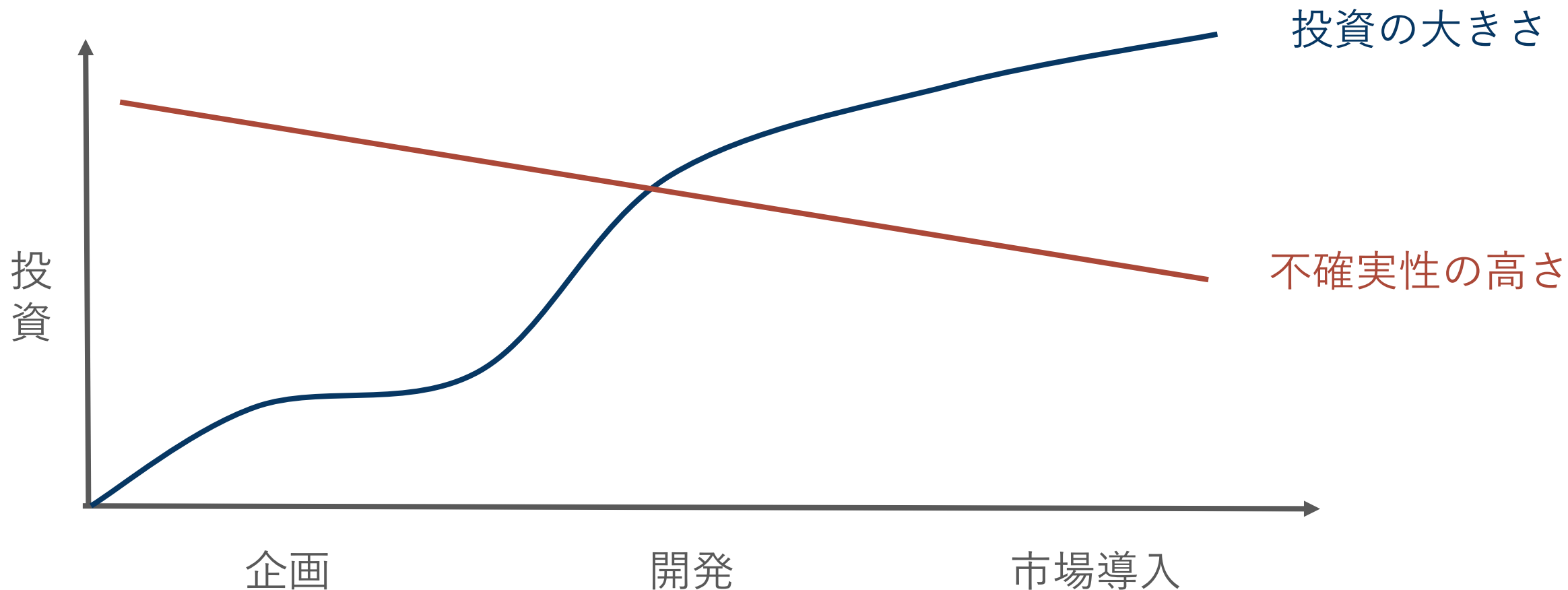
「素晴らしいアイデアだ」という社内で盛り上がったのに、市場に出すと売れなかった



企画書を作りながら「これを作れば売れる」と思っていたのに、リリースの瞬間に「誰も欲しがっていなかった」と気づく悲劇が後を絶たない。

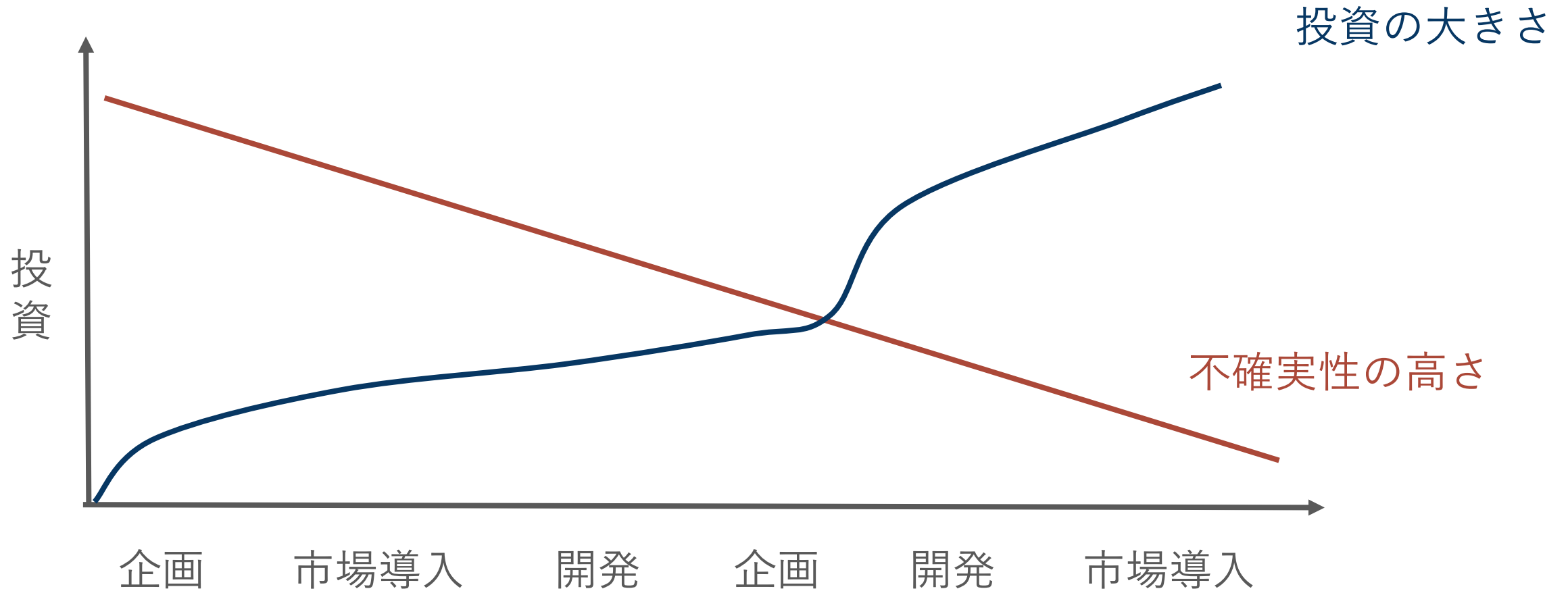
新規事業でよく陥る失敗パターン

「良いものを作れば売れる」という“Product Out”の思考で大失敗してしまう



新規事業でよく陥る失敗パターン

「良いものを作れば売れる」という“Product Out”の思考で大失敗してしまう
作り込んでから売るのではなく、「売ってから創る」が成功のポイント



「売ってから創る」とは

ランディングページやプロトタイプで初期顧客を獲得する
強烈なニーズを持ったファンと一緒にプロダクトを改善させていく

ランディングページ/ムービー

社内にエンジニアやデザイナーがいなくても、実証には耐え得るものが制作可能



ファンとの共創



使ってくれた人

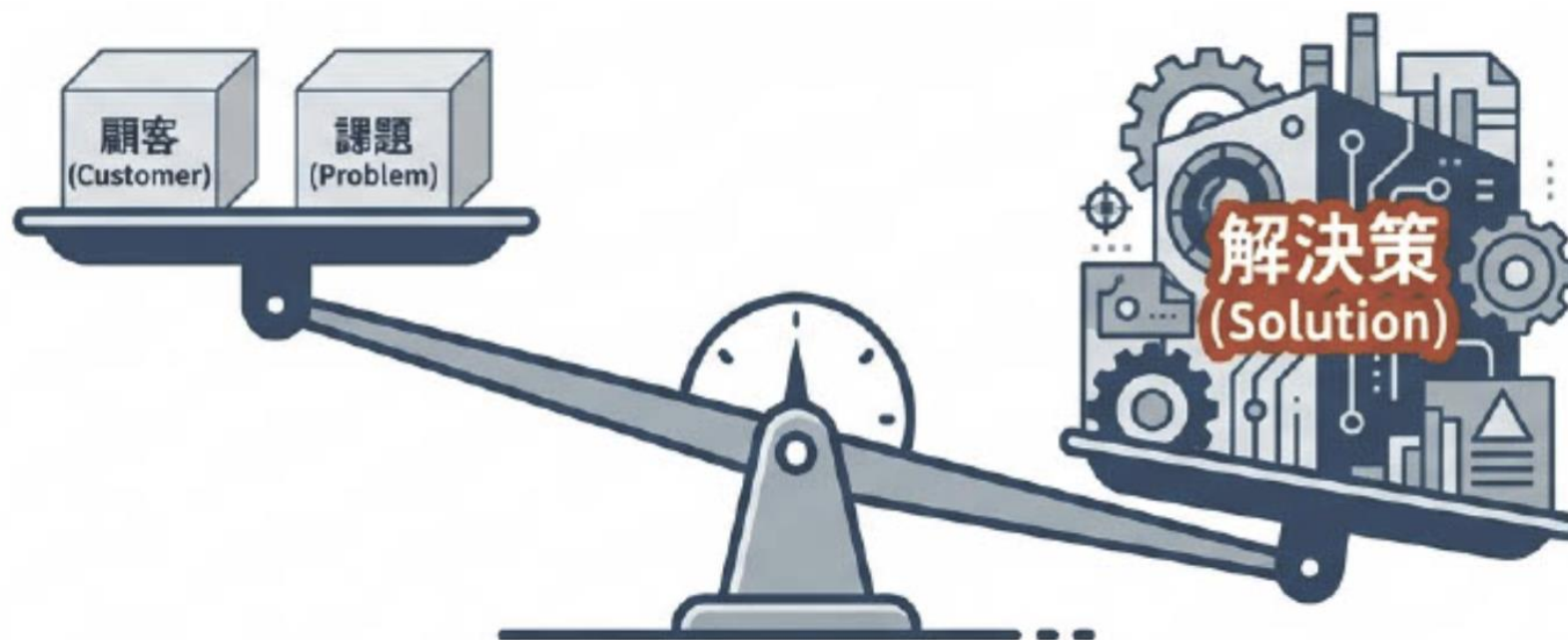


手放せない人

- お金・時間をすでに払っている
- ダメならはっきり言ってくれる
- 口コミ・紹介が自然に起きる

CPF (Customer Problem Fit)の欠如

事業とは「誰の（顧客）」「どんな困りごと（課題）」を「どう解決するか（解決策）」



よくある失敗

解決策(Product) の仕様ばかり詳細で、顧客と課題の解像度が低い
「誰か」は存在するが、「切実な課題」として検証されていない

「欲しい」 ≠ 「お金を払う」の落とし穴

「あったらいいな (Nice to have)」は、ビジネスにならない

An illustration of an iceberg floating in the ocean. The visible tip of the iceberg is labeled '表面的な課題 (生じた事象)' (Surface-level issues (occurred phenomena)). The much larger submerged part of the iceberg is labeled '根本課題 (原因)' (Fundamental issues (causes)). A submarine is shown underwater, shining a light on the submerged part of the iceberg.

表面的な課題 (生じた事象)

根本課題
(原因)

- アンケートの「欲しい」は、あくまで「無料なら使う」という意味
- 身銭を切っても解決したいほどの「痛み(Pain)」があるかを見極める

本質的な課題の捉え方(事象と原因の違い)

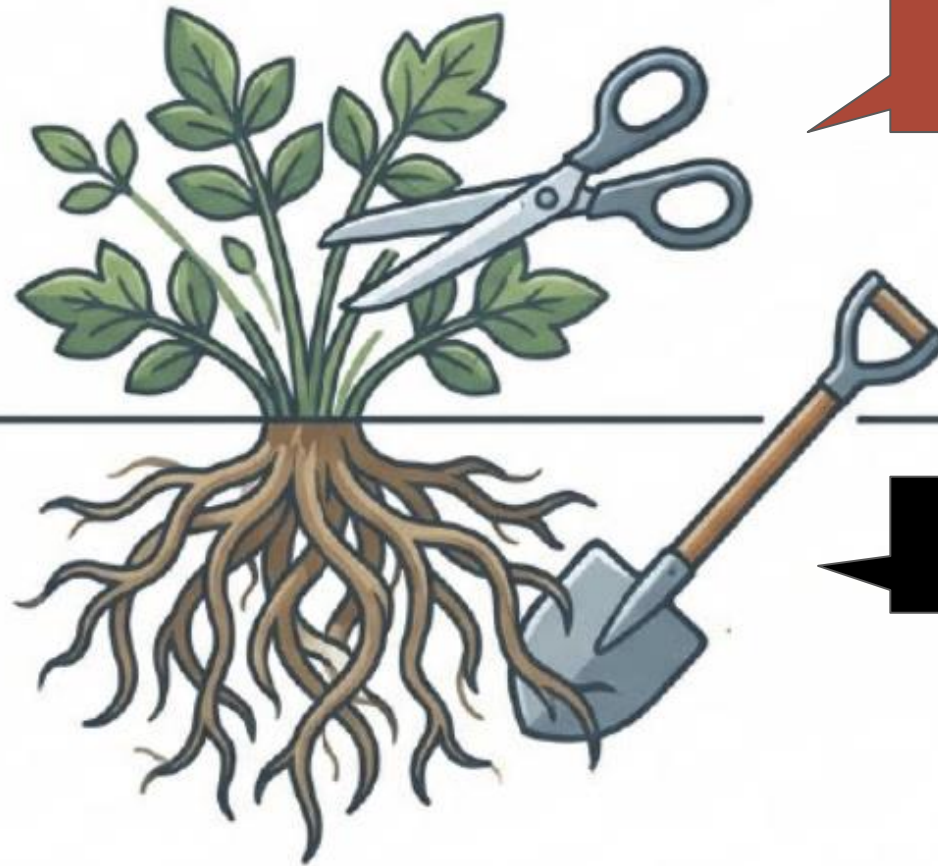
目の前の「事象」ではなく、それを引き起こしている「真因」を解決しなければ価値は生まれない

【事象】

「業務効率が悪い」
「痩せない」

【原因】

「ツール理解ができていない」
「人目が気になって運動できない」

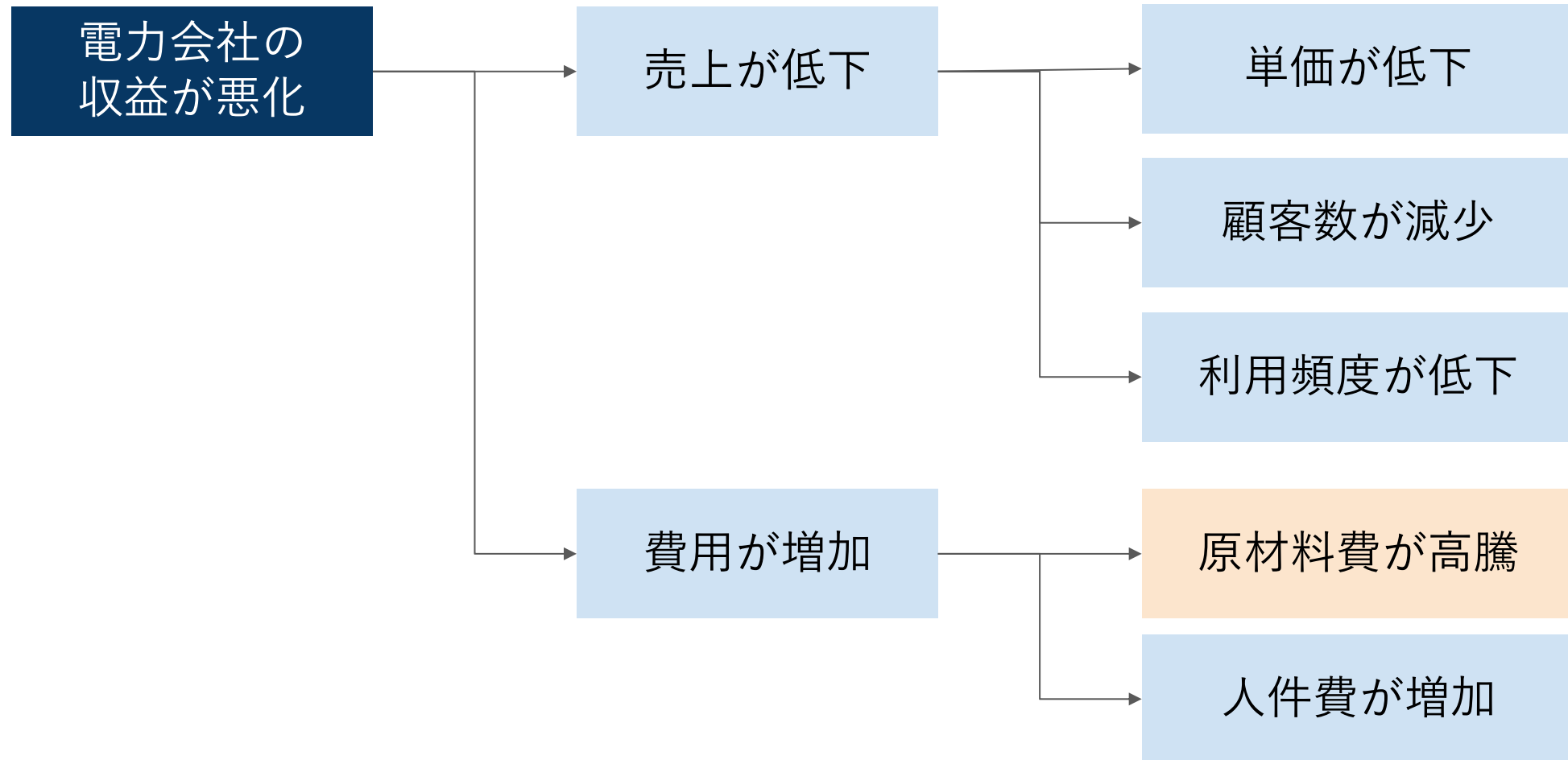


対処療法

根本解決

「Why」を繰り返し、課題の真因を特定

課題が生まれる要因を幅広く洗い出し、真因（特に課題発生に大きく寄与している要素）を特定



「課題」は「広さ」「深さ」「発生頻度」が重要

3つの中で特に「深さ」＝「お金を払ってまで解決したいかどうか」が重要

広さ

課題を抱えている
人の数

課題を持っている人の属性を
定義し、規模を推定

深さ

課題解決のために払
えるお金や手間

これまでかけてきた金額や時
間、支払意向価格等

発生頻度

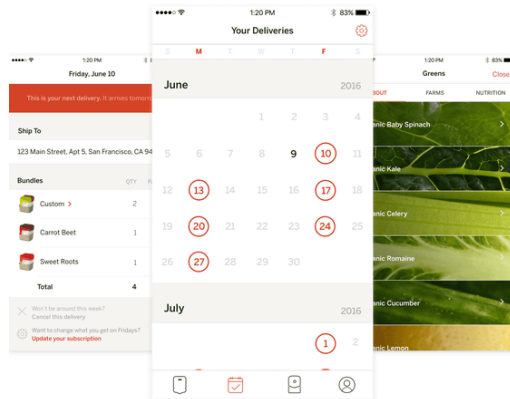
課題を感じる頻度

課題対処の頻度や情報探索の
頻度等

「課題」の「深さ」が足りなかった事例 ①



- Juiceroは400ドルのジュースプレスマシンを販売する企業
- 1億ドル以上の資金を調達し、「フレッシュジュース界のテスラ」と評価されていた
- Wi-Fiでネットにつながり、パック詰め
のフレッシュジュースのサブスクリプションサービスも開始



- ↓
- パックをそのまま手で絞れることが話題となり、約1年で事業クローズ

「課題」の「深さ」が足りなかった事例 ②



- Facebook Homeという特別なソフトウェアを搭載したFacebook Phone (HTC First)
 - Facebook中心のスマホ体験を目指したが、既存OSを超える価値がなく、スマホを買い替えるほどの理由にならなかった
- ▼
- 在庫処分で99セント販売し、即撤退

成功企業は真似から始めている

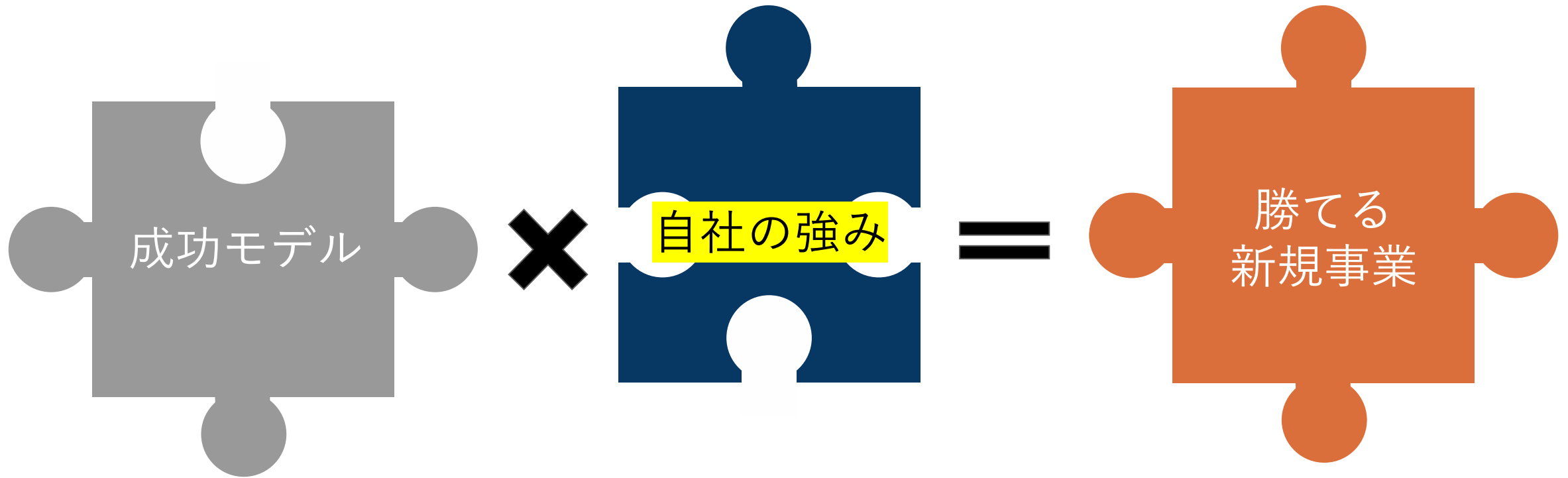
0→1は理想。先行事例の「模倣」こそが最短の成功ルートである

- 類似ビジネスがあることは悲観することではない
- 「誰もやっていないこと」 = 「需要がない」可能性が高い
- 多くの革新的なサービスも、実は後発参入や既存モデルの応用



真似+自社の強みで勝ちにいく

模倣で不確実性を下げ、自社の強みを掛け合わせて「勝てる事業」に昇華させる



これらを加えることで、他社が「真似できない(参入障壁)」事業になる

先行事例のデータベースから自社に推進すべき事業を提案

国内外の資金調達に成功した事業データやメディアで取り上げられた国内の先行事例から、方針や注力テーマにあった事業を提案

有望スタートアップのビジネスをたたきにした「成功確率が高い事業アイデア」を作成するツール

A：自社に合うビジネスモデルの探索

B：アイデア最適化・壁打ち

C：AIによるリサーチ・評価

1

新規事業の方針や目標
自社アセットを入力

2

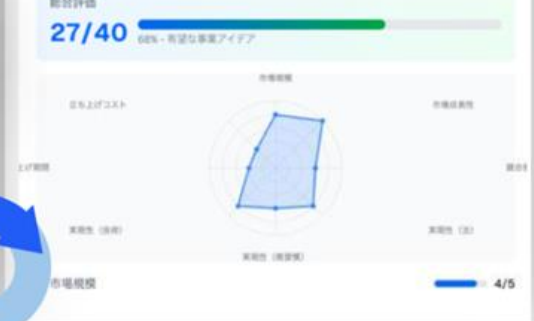
自社とマッチ度が高い
スタートアップを一覧表示

3

スタートアップをもとに
特化AIにて事業案作成/改善

4

ワンクリックで事業性
評価と改善点抽出が完了



弱点の改善・再評価



IDEATION Cloud DB

世界中のVCが有望性を
確認したスタートアップの
事業アイデアの独自DB



既存アイデアを取り込み可能

科学的なアイデア創出アプローチで確からしさを担保

早期に事業立ち上げが可能になり、既に資金調達に成功している事例も

immedio

機能 導入事例 資料一覧 ニュース 会社情報 資料ダウンロード

インバウンド商談から受注を伸ばす

ターゲット顧客との商談を自動で獲得する
インバウンド商談SaaS イメディオ

資料ダウンロード >

ROBOT PAYMENT BATONZ nulab NOT A HOTEL sansan LayerX Money Forward RevComm freee Loglass

大切なインバウンド商談、取りこぼしていませんか？

2x 問合せや資料請求から生まれるインバウンド商談は、アウトバウンド商談に比べて受注率が2倍高いとされています。

25% インバウンドリードの商談化率は平均25%。トップ企業は50%以上の商談化率を出しています。

- 自社方針にマッチするスタートアップを抽出・言語化・評価してリスト化外部から募った起業家候補に対するアイデア検討のヒントとして提示
- ご提供したアイデアをテーマに検討チームを組成/起業し、累計5億円の資金調達を実現

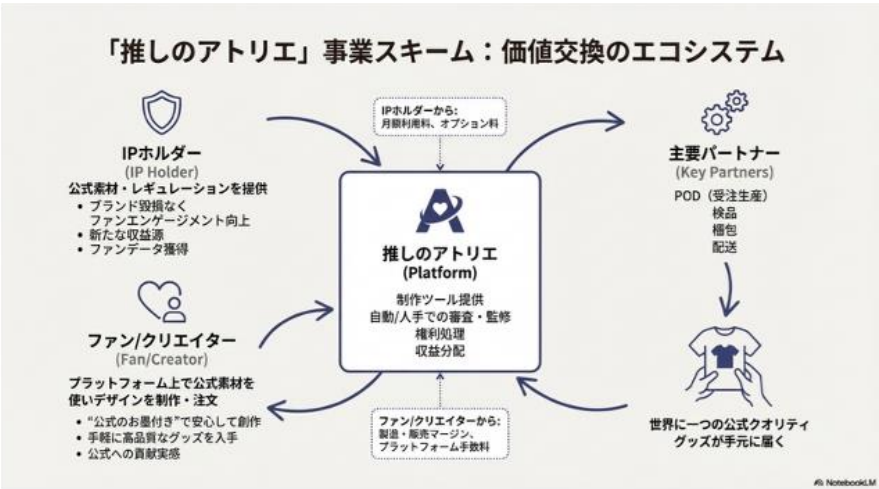
グローバルイノベーション事業部では、
中小/中堅企業向けに事業企画書作成まで無償支援中！

事業計画書：推しのアトリエ

公式とファンが共創する、新たなファン・クリエイティビティ経済圏の構築

社内提案資料 | CONFIDENTIAL

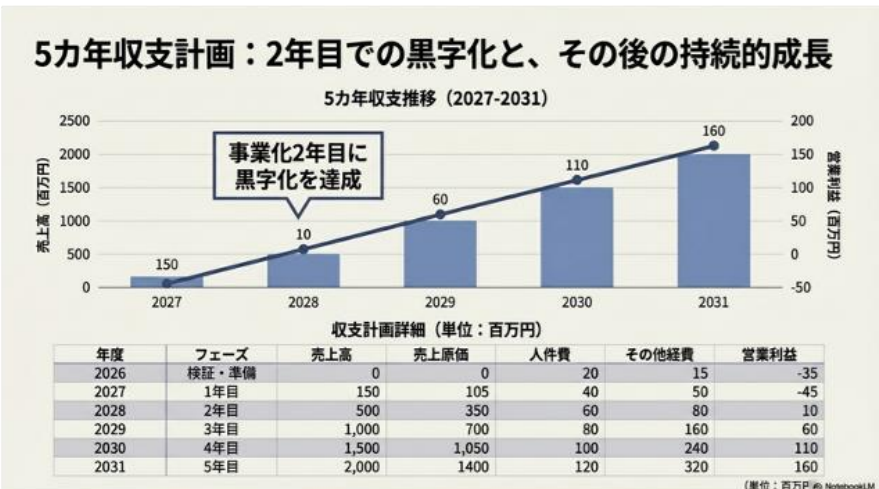
© NotebookLM



競合環境と我々のポジショニング

pixiv BOOTH & pixivFACTORY	SUZURI by GMOペパボ	FanSpire
国内最大級のクリエイターマーケットプレイスとオンデマンド製造サービス。	誰でも簡単にオリジナルグッズを作成・販売できるPODサービス。	IP権利者とファンが協働すると二次創作販売プラットフォーム。収益還元モデルを導入。
Key Limitation: 作品は基本的に非公式。IPホルダー公認の素材提供や権利処理スキームはなし。	Key Limitation: 公認IP素材の提供はなく、ファンアート作品は権利的にグレーゾーン。	Key Limitation: 新興サービス。我々はより踏み込んだ「公式素材の提供」と「制作体験そのもの」にフォーカス。

© NotebookLM



グローバルイノベーション事業部では、 中小/中堅企業向けに事業企画書作成まで無償支援中！



事業計画書：紬 -TSUMUGI-




企業の「物語」を、未来の経営資源へ



[Date]
[Department Name]





NotebookLM

企業の歴史は「コスト」ではなく「資産」である

 課題 (The Problem) 企業の節目において、創業の精神や成功の知見といった重要な無形資産が、個人の記憶に依存し、時間と共に失われている。	 解決策 (Our Solution) 「紬 -TSUMUGI-」は、客観的視点で企業の物語を発掘・編纂。当時の熱量や想いを可視化し、未来へ継承可能な「ナラティブ・アーカイブ」へと変換する。
 市場 (The Opportunity) 事業承継の本格化とデジタル化を追い風に、年間435億円規模の「高付加価値アーカイブ市場」が立ち上がっている。	 提案 (The Ask) 3年後に営業利益4,500万円を目指す本事業の立ち上げのため、準備期間6ヶ月の初期投資として1,550万円の承認を申請する。

NotebookLM

価値を紡ぎ出す、独自の4ステップ・アプローチ

- **1. 深層インタビュー・文脈発掘**
独自のヒアリング手法で、当事者も自覚していない「組織の強み」や「意思決定の背景」を浮き彫りにする。
- **2. ストーリー編纂**
成功の結果だけでなく、失敗からのリカバリーや対立を乗り越えた瞬間など、ドラマチックな「過程」を重視し、共感と呼ぶ物語を構成する。
- **3. 多角的なアウトプット設計**
高級感のある記念誌、研修用のドキュメンタリー動画、Web上のデジタルアーカイブなど、用途に合わせて最適な形式を設計・制作する。
- **4. 未来への活用支援**
完成した記録を「作って終わり」にせず、採用ブランディングや理念浸透の教材としての具体的な運用方法までトータルで提案する。

NotebookLM

競合との差別化：「過去の記録」と「未来の活用」を繋ぐ

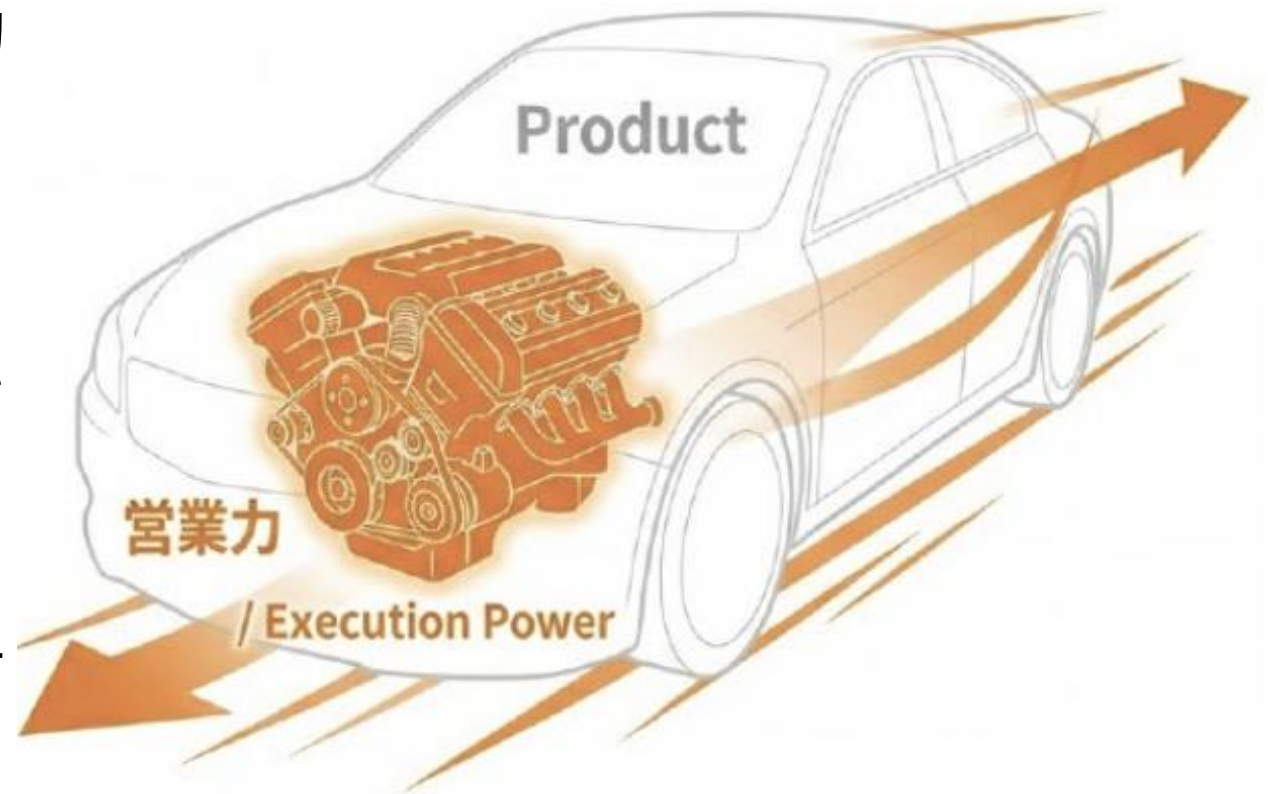
	過去志向	未来志向
事実重視	 ①印刷・出版系 *課題：形式主義で完成後の活用提案が弱い。	 ②イベント・PR系 *課題：「祭り」で一過性に終わり、資産として残りにくい。
ストーリー重視		 紬 -TSUMUGI- Our Advantage 「過去の文脈を紐解き、未来への共通言語を作る」という時間軸を繋ぐアプローチ。制作後の活用コンサルまでを標準提供する。

NotebookLM

結局、事業の成否を分けるのは営業力

どれだけ良いプロダクトも、届ける力がなければ無価値。
初期の突破力は「営業」にある。

- 情報過多の現代、顧客は能動的に比較検討してくれない
- 初期顧客を連れてくるには、良い事業だけではなく「泥臭い営業力」が必要
- 事業化の壁を越えるのは、机上の空論ではなく「最初の1円」を稼ぐ実行力



なぜRelicがパートナーなのか

ただの助言者ではない。「共創パートナー」としてリスクを背負い、共に事業を作り上げる



- 支援実績 5,000社以上
- コンサルティングとの違い: アドバイスだけではなく、自らも手(開発/営業)を動かす
- コミットメントの形: 成果報酬型やJV設立など、リスクを共有する
- 国内シェアNo.1の実績: 現場の泥臭さを知るプロフェッショナル集団

まとめ

「作ってから売る」をやめ、「売ってから創る」と共に事業を創ろう

- 顧客の「欲しい」ではなく「払う(痛み)」を見極める
- ゼロから作らず、成功事例を模倣し強みを加える
- 最後は「営業力(実行力)」が成否を分ける

防ぐべき失敗を回避し、挑戦者が報われる世界を！
イノベーションの民主化を実現する

書籍献本しますので、ご希望の方はフォームより申し込みください！

／たちまち**12刷**！／ \ **4万部突破**！／



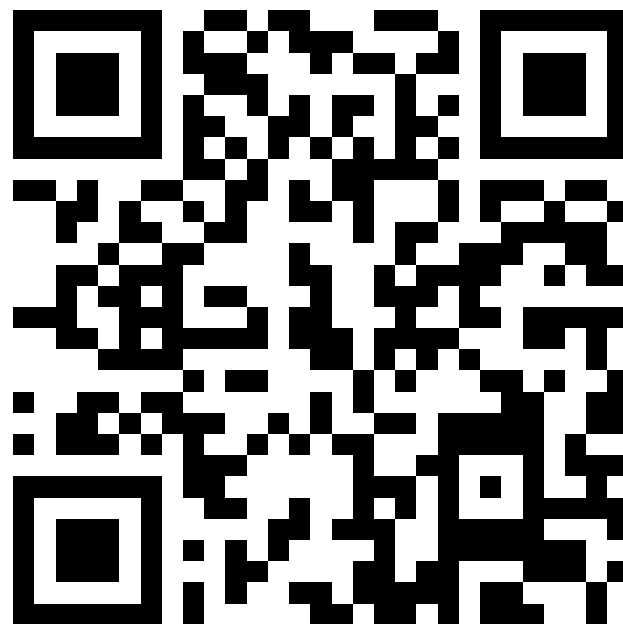
Amazon※
ビジネス書ランキング



大型書店※
ビジネス書ランキング



本日以降、大西と面談ご希望の方はこちらから！
データを活用した事業のご相談もお待ちしております！



TDPF会員によるプレゼンテーション④

Location AI株式会社

代表取締役 小尾 一介 氏



Location AI株式会社 事業概要



Location AI

Mission

位置情報ビッグデータとAI技術を統合した
プラットフォームを開発して
誰でも活用できるようにすること





2020年 人流データが登場（2021年の流行語大賞に選出）

2020年、スマートフォンから発信される位置情報ビッグデータをAIで分析することで、「人出」の“見える化”と“数値化”が「人流データ」として可能になりました。（実社会の人々のリアルタイム行動データ）

Location AIは

「人流データ」の活用による事業の拡大・効率化を支援しています。

スマホ以前の「人出」把握



スマホ以後の「人流データ」

「人流データ」



 X-Locations

国内9,300万端末
世界42億端末





Location AI株式会社

事業開始	2018年1月
住所	東京都渋谷区恵比寿南 1-2-9 小林ビル6F
資本金	1 億円
代表取締役	小尾 一介（元 Google 戦略事業開発本部 日本代表）
株主	小尾 一介、猪谷 久、Near Pte. Ltd. アドインテ、アイリッジ、TIS、岡三キャピタルパートナーズ、東京理科大学イノベーション・キャピタル、ジオテクノロジーズ、ファンコミュニケーションズ、フォーカスキャピタル、インフォネット、ディ・ポップスグループ、Hike Ventures、ベクトル、サーバーワークス、ラクスル
事業内容	<div><ul style="list-style-type: none">・ "人流データ"分析エンジン・ "人流データ"活用プラットフォーム・ 人流広告（Flow Ad）</div> <div><div>Location Engine™</div><div>LAP Location AI Platform®</div><div>LMS IMS</div><div>Location Marketing Service Inbound Marketing Service</div></div>



人流の可視化からマーケティング施策まで一気通貫

LAP Location AI Platform[®]

データソース

AIでデータ解析・可視化

Action



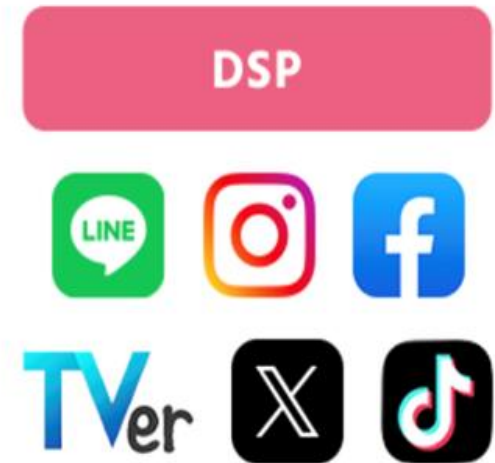
データプロバイダー：国内外5社
国内9,300万MAUの
実勢商圈と行動パターンを分析

人流可視化・分析



AIによる分析で人流を可視化。
更にターゲットとなる
消費者スマホの広告を配信

人流広告



各種プラットフォームへ
配信連携



エグゼクティブサマリー 特徴と優位性

人流可視化

- 1 世界最大級の位置情報データを収集・蓄積
世界の42億端末ID情報、国内9,300万端末ID情報、1兆データレコード蓄積
- 2 AIマシンラーニングによる位置情報ビッグデータ処理エンジンを自社開発、特許取得
- 3 個人情報の非保有によりピンポイント地点の分析が可能
- 4 生成AIによるデータ分析機能を統合

マーケティング

- 5 プラットフォームにより人流可視化からマーケティング・プロモーションまで一気通貫で提供

グローバル、インバウンド

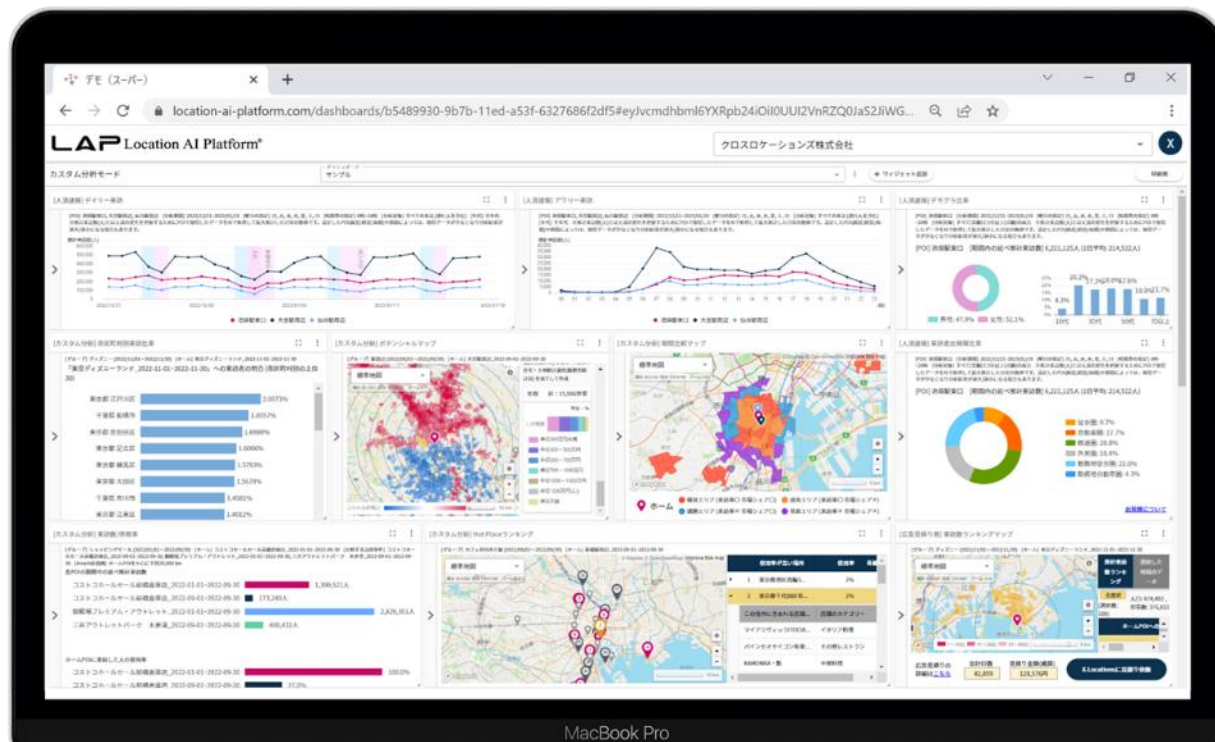
- 6 世界のスマホ位置情報ビッグデータによりグローバル各エリアの人流可視化・マーケティングが可能
- 7 インバウンド訪日外国人の人流分析と広告配信も提供

収益モデル

- 8 プラットフォームモデルで多様な収益モデル（月額、従量、レベニユーシェア、手数料）を実現

LAP Location AI Platform® ウィジェットを「ダッシュボード」上で自由にカスタマイズ

- ウィジェット（分析メニュー）をダッシュボード上に自由に配置。
※大きさも自由に変更可能
- ダッシュボードはURLで他の人に共有可能





LAP

Location AI Platform®

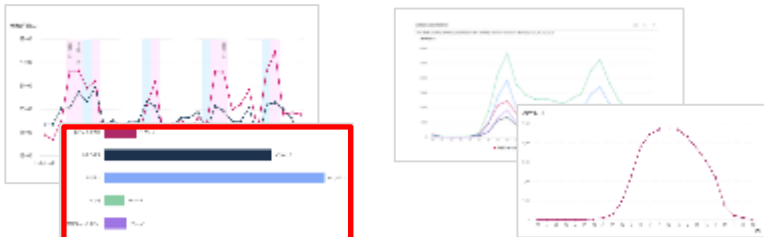
全分析メニュー25種 (2025年10月時点)

直近1年で
アップデート

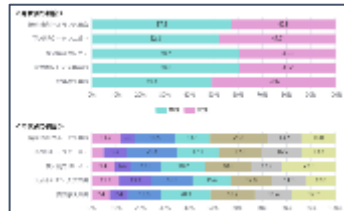
前日までの情報を
推計速報値で把握

人流速報

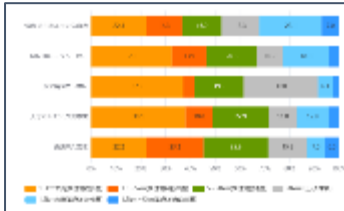
デイリー来訪／来訪数比較 アフリー来訪／アフリー滞在



デモグラ割合



来訪者出発圏比率

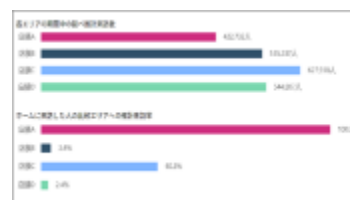


併用傾向分析

Hot Placeランキング



併用率



分布・移動傾向分析

来訪率分布マップ



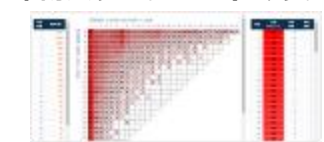
ポテンシャルマップ



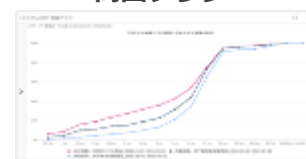
商圈マップ



来訪パターンヒートマップ



商圈グラフ



来訪シェアマップ

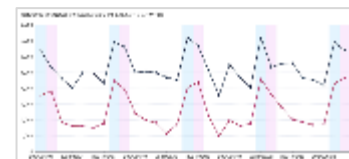


期間比較マップ

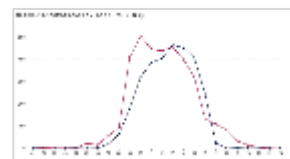


ユニーク数分析

デイリー来訪カスタム

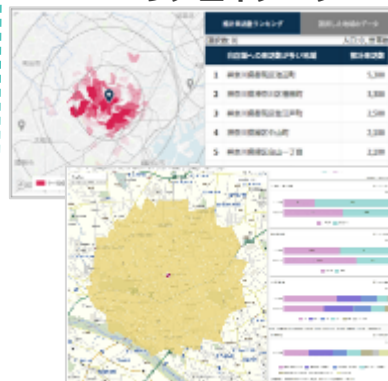


アフリー来訪カスタム

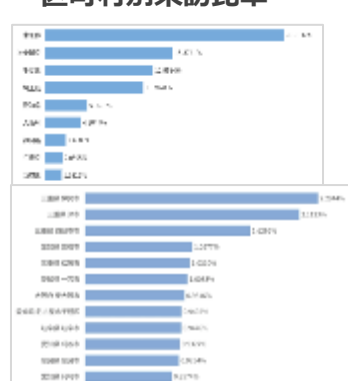


推定居住地・エリア分析

来訪者数ランキングマップ エリア基本データ



都道府県別来訪比率 区町村別来訪比率



バードアイ人流・その他

エリア密集マップ



アフリー周辺滞在



道路通行量マップ

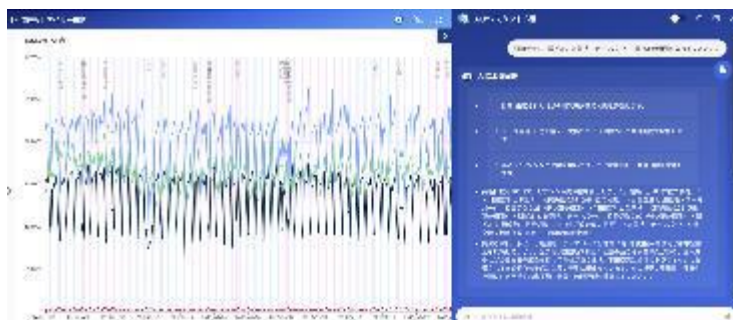


デイリー来訪予測 (ベータ版)



AIアシスタント機能 搭載

グラフやマップを見ながら
誰でも高度なデータ分析が可能！



ワンクリックで
エリア全体を把握



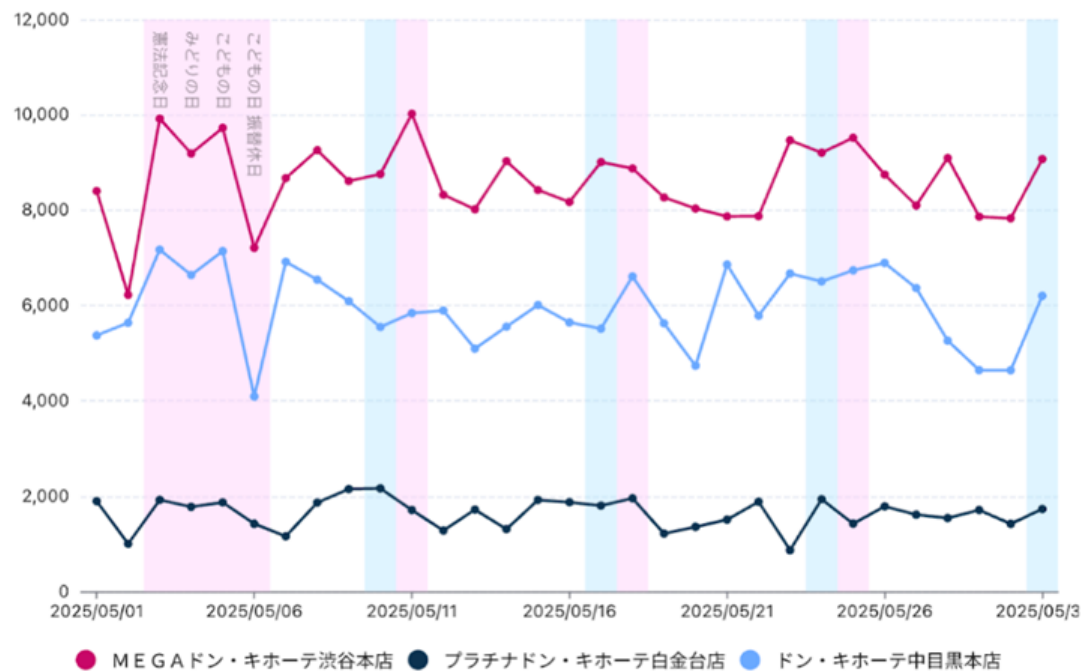
生成AIが分析を支援

[人流速報] デイリー来訪



[POI] MEGAドン・キホーテ渋谷本店, プラチナドン・キホーテ白金台店, ドン・キホーテ中目黒本店 [分析期]

推計来訪数(人)

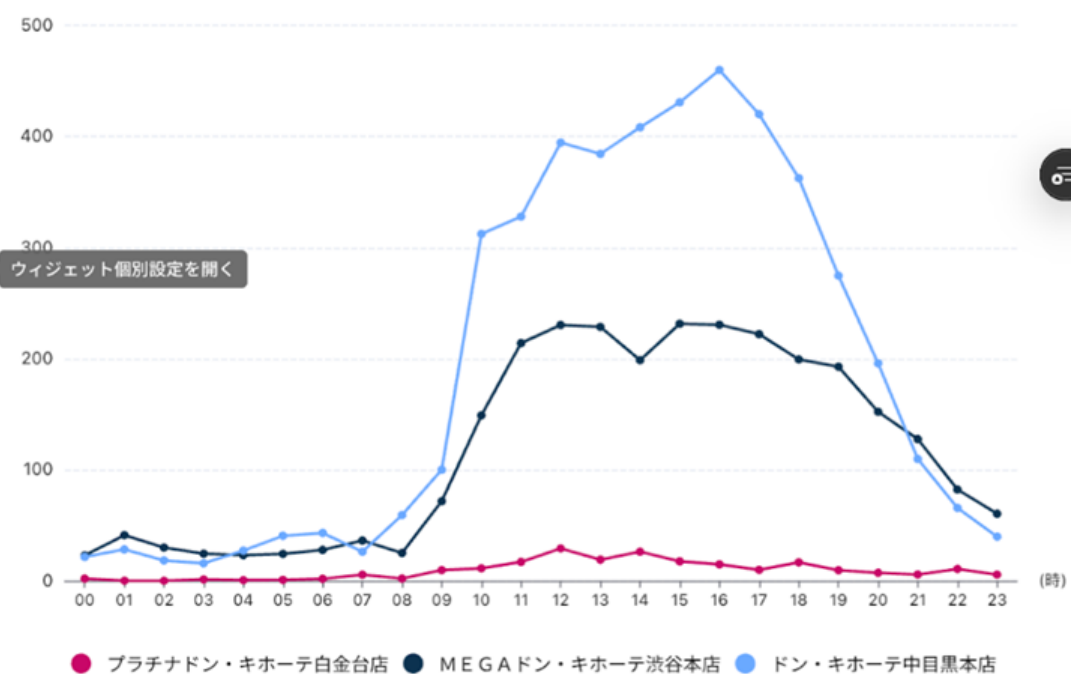


[人流速報] アワリー滞在



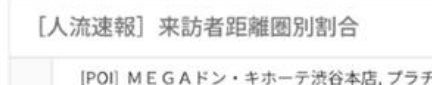
[POI] プラチナドン・キホーテ白金台店, MEGAドン・キホーテ渋谷本店, ドン・キホーテ中目黒本店 [分析期]

推計滞在人口





生成AIが分析を支援



AIアシスタント β版

【人流速報】 デイリー来訪 [POI] MEGAドン・キホーテ渋谷本店, プラチナドン・キホーテ白金台店, ドン・キホーテ中目黒本店 [分析期間] 2025/05/01~2025/05/31 [曜日] 限定しない [時間帯の指定] 0時~24時 [分析対象] すべての来訪 [性別] 男性/女性 [年代] 全年代

※ 生成AIの特性上、AIアシスタントの文章は間違っている場合があります。その際は○をクリックしてAIアシスタントを再生成することで、改善される可能性があります。

AIによる要約

- ファイルを読み取り、ウィジェットごとのCSVを検証
- 各POIを個別に集計 (合計、日平均、最大日・最小日、曜日別平均)
- 年代・性別合計から主要セグメントを抽出
- 週末と平日の差を算出し、傾向を簡潔に報告
- プラチナドン・キホーテ白金台店：期間合計来訪数 50,780、日平均 1,638人。最大は2025年5月10日の2,163人、最小は2025年5月1日の868人。週末平均は平日平均より約16.8%高く、週末に来訪が集中。主な年代は70代男性 (合計 8,005人)。
- ドン・キホーテ中目黒本店：期間合計来訪数 184,260、日平均 5,944人。最大は2025年5月3日の7,171人、最小は2025年5月1日の4,091人。週末平均は平日平均より約8.9%高く、週末に来訪が集中。主な年代は70代女性 (合計 21,497人)。
- MEGAドン・キホーテ渋谷本店：期間合計来訪数 266,796、日平均 8,606人。最大は2025年5月11日の10,023人、最小は2025年5月1日の6,224人。週末平均は平日平均より約11.5%高く、週末に来訪が集中。主な年代は20代女性 (合計 41,081人)。
- 共通傾向：3拠点とも土日が平日を上回る傾向。最大単日ピークはMEGAドン・キホーテ渋谷本店。

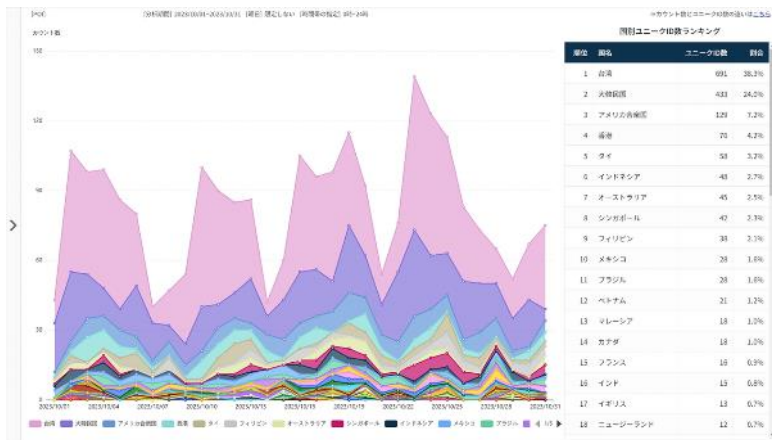
AIアシスタントに追加質問



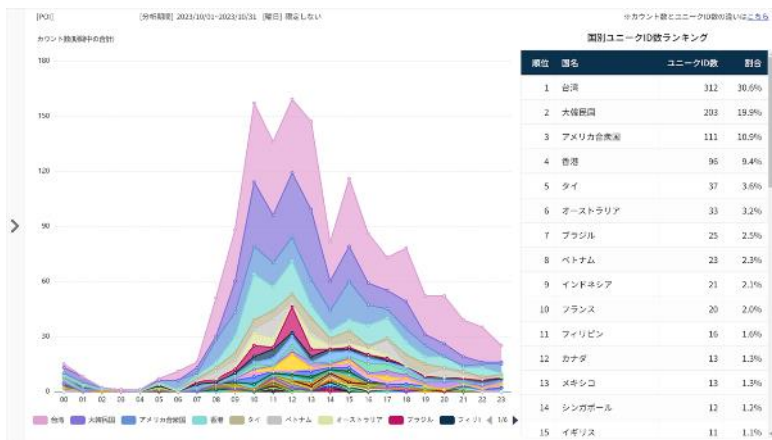
インバウンドアナリティクス⁺ ウィジェット一覧 / オプションメニュー

居住国別分布

デイリー居住国別分布 (ID数)

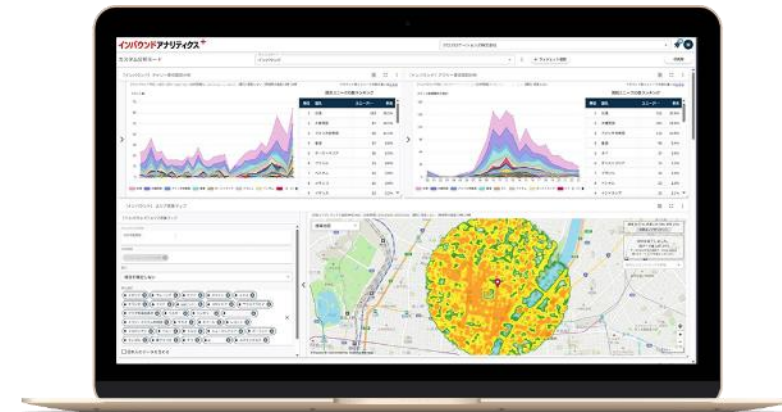
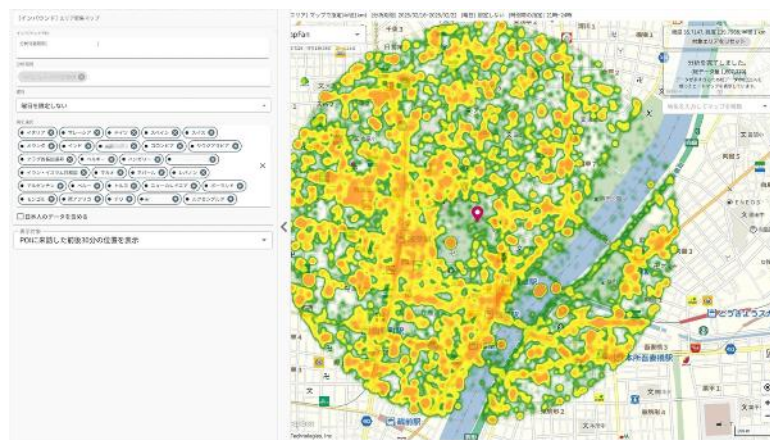


アフリー居住国別分布 (ID数)



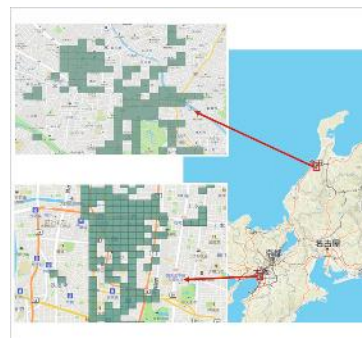
バードアイ人流

[インバウンド]エリア密集マップ

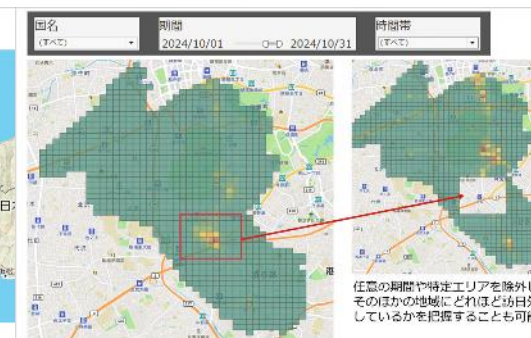


カスタマイズ“インバウンド”レポートメニュー

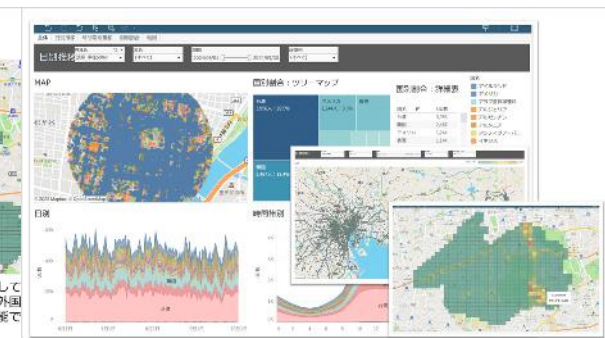
移動経路メッシュ分析



滞在メッシュ分析

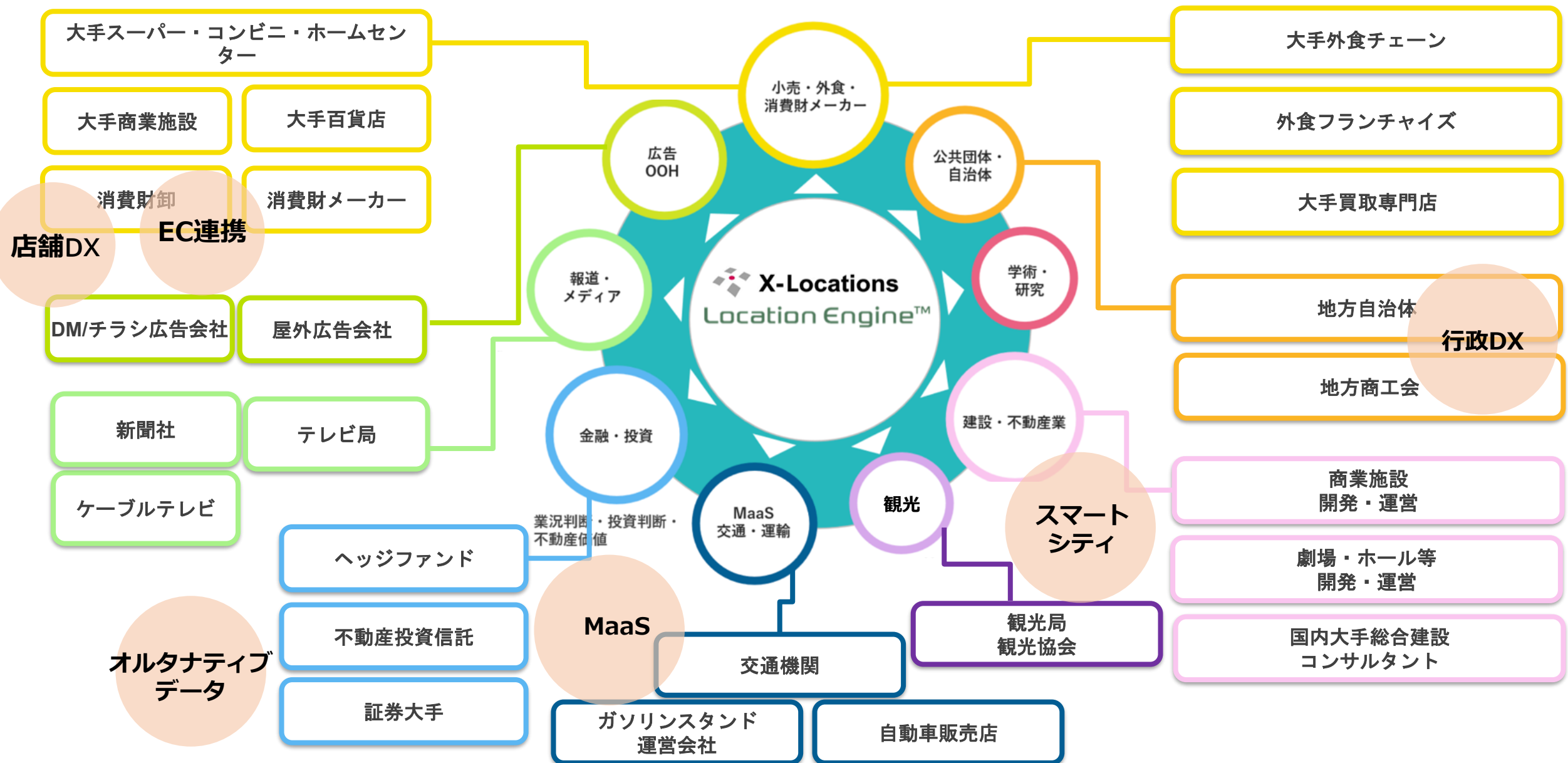


カスタマイズインバウンド分析レポート





人流データは全業種 / 全領域での「ファンダメンタル・データ」に











テーマ	目的	LAP 機能 Location AI Platform®
店舗開発 (新規出店、転換・撤退)	<ul style="list-style-type: none">・ 新規出店適正エリアの発見・ 立地調査・ 商圏の特性把握	<ul style="list-style-type: none">・ 人流可視化ダッシュボードとウィジェット
店舗の優良・不振分析	<ul style="list-style-type: none">・ 来店客の変化分析・ 実商圏の変化分析・ 来訪パターン分析	<ul style="list-style-type: none">・ 人流可視化ダッシュボードとウィジェット・ 統合データ分析（ユーザーデータ統合）
競合分析	<ul style="list-style-type: none">・ 併用利用の把握（人数、時間、頻度）・ 顧客居住丁目別シェア把握	<ul style="list-style-type: none">・ 人流可視化ダッシュボードとウィジェット
消費者行動分析	<ul style="list-style-type: none">・ 店舗買い周りの把握・ 来訪圏の把握	<ul style="list-style-type: none">・ 人流可視化ダッシュボードとウィジェット・ 統合データ分析（ユーザーデータ統合）
マーケティング キャンペーン立案・実施	<ul style="list-style-type: none">・ 集客、販売促進、認知向上・ キャンペーンの配信ターゲット生成	<ul style="list-style-type: none">・ 「人流広告」Adオーディエンス生成
広告効果測定	<ul style="list-style-type: none">・ 広告キャンペーン後の人流・ 商圏の変化の把握	<ul style="list-style-type: none">・ 人流可視化ダッシュボードとウィジェット



業種	目的	LAP 機能 Location AI Platform®
消費財メーカー	<ul style="list-style-type: none">・ 直営店舗、販売店舗の来客分析・ 販売エリア分析・ 店舗支援広告キャンペーン・ 重要予測、配荷最適化	<ul style="list-style-type: none">・ 人流可視化ダッシュボードとウィジェット・ 「人流広告」実施・ 統合データ分析（ユーザーデータ統合）
自治体・観光	<ul style="list-style-type: none">・ 都市計画・ 来訪者分析（国内、インバウンド）・ 観光客誘致	<ul style="list-style-type: none">・ 人流可視化ダッシュボードとウィジェット・ 「人流広告」実施
交通機関	<ul style="list-style-type: none">・ 乗降客分析・ 路線最適化・ 乗降客誘致	<ul style="list-style-type: none">・ 人流可視化ダッシュボードとウィジェット・ 統合データ分析（ユーザーデータ統合）・ 「人流広告」実施
メディア・広告企業	<ul style="list-style-type: none">・ 特定エリア人流把握・ 屋外広告周辺人流把握・ チラシ、ポスティング最適化	<ul style="list-style-type: none">・ 人流可視化ダッシュボードとウィジェット
ヘッジファンド・REIT	<ul style="list-style-type: none">・ 店舗、工場の人流把握による上場企業の業況分析・ オフィスビル、商業施設の人流把握による投資価値把握・ テナント誘致	<ul style="list-style-type: none">・ 人流可視化ダッシュボードとウィジェット



「人流可視化分析機能」「広告配信」利用のサービスメニューと料金形態

利用目的	商品/ サービス名	ウィジェット数	最大記録保持 分析地点数	利用ID数	料金形態 (年間契約)
標準利用		25種類	500	無制限	50万円/月 (初期設定費用 15万円)
簡易利用		10種類	200	10 ID	20万円/月 (初期設定費用 15万円)
インバウンド 分析		3種類	200	無制限	20万円/月 ※レポートは個別見積り
データ転送		人流データを Google Big Query、Amazon AWS、MS Azureなどで転送			個別見積り
マーケティング 広告配信	 	表示回数 クリック回数	CPM 1000円 CPC 150円		最低料金 50万円

TDPF会員によるプレゼンテーション⑤

株式会社ネットデータ
取締役 山本 淳志 氏

不動産売買×地域データの マップ化によるエリア特性の 可視化・把握



株式会社ネットデータ (Net Data Inc.)



株式会社ネットデータ
取締役兼事業責任者

山本 淳志 Atsushi Yamamoto

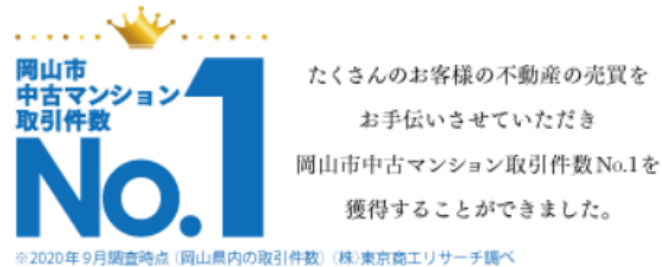
岡山市中古マンション取引件数No.1(※2022年時点：東京商工リサーチ調査)
ウェーブハウスグループとして「不動産×IT」をテーマに事業展開。

主力サービス「土地BANK」は、Googleマップ上に不動産情報を一元化できる
バーティカルSaaSとして販売を展開。

現場発で開発されたプロダクトのUI/UXの高さが評価され、
現在、全国1,200社以上の住宅・不動産・金融事業者が利用している。

会社紹介

- 岡山市の不動産売買仲介業者「ウェーブハウス」より開発したシステム「土地バンク」
- 現在は株式会社ネットデータとして「**MAP型不動産売買支援ツール**」として提供しており、様々な会社様・FC／VC本部の皆様と協業の上、展開をしております



商号	株式会社ウェーブハウス
設立年月日	1993年10月20日
資本金	10,000,000円
代表者	代表取締役 市川 周治
会社所在地	〒700-0976 岡山県岡山市北区辰巳2-108



商号	株式会社ネットデータ
設立年月日	1999年10月20日
代表者	代表取締役 松岡 明
会社所在地	〒700-0976 岡山県岡山市北区辰巳2-108

- 各所に散在する不動産情報を一元化させることで、従来の不動産売買のスタイルを大きく変えていき、業界の活性化に貢献していきます



VISION

土地バンクが目指すもの



エンドユーザーの皆様に対して
**迅速かつ安心感のある
不動産取引を全ての人へ**

不動産取引では、価格の妥当性や物件選びの基準がわからず、なんとなく不安を感じながら進めてしまうことが少なくありません。土地バンクは、販売物件情報を毎日自動更新・販売価格履歴・相場情報などをデータ蓄積することで、適正な不動産情報を提供します。これにより、エンドユーザーが納得感を持って不動産売買の意思決定ができると同時に、不動産取引情報の透明性がしっかりと担保されます。**私たちは、土地バンクの提供を通じて、誰もが安心して不動産売買・住み替えを行える社会の実現に貢献します。**



不動産流通の活性化



建設・不動産業界に対して
不動産流通の活性化

これまで不動産業界では、顧客と不動産業者の間、さらには業界内においても情報格差が存在し、取引における不公平さや歪みが課題とされてきました。土地バンクは、不動産情報が一元化された地図型プラットフォームを構築し提供することで、この問題を解決します。**誰もが公平で簡単に情報を得られる環境を実現し、不動産売買情報の透明化に努めることで、業界全体の健全な発展に貢献します。**不動産取引の未来を変える、それが土地バンクの使命です。



迅速かつ安心感
のある取引

世の中の
不動産を
動かす



企業のDX化/
課題解決を実現



利用企業様に対して
企業のDX化/課題解決を実現

従来の営業活動では、資料作成に膨大な時間がかかったり、ベテランと新人の間で営業力に差が出てしまうという課題がありました。土地バンクは、デジタル技術を活用し、必要な不動産情報を迅速に収集・提供することで業務時間の削減・効率化を実現します。**業務効率化だけでなく、誰でもお客様にわかりやすく・効果的な商談を行える環境を構築することで、企業全体の営業力を底上げし、生産性の高い営業活動をサポートします。**

- 利用社数1,000社突破をきっかけに、さらに多くの型に”不動産営業の新しいスタイル”として土地バンクを活用いただきたいという想いを込めてテレビCMの放映をスタートいたしました



- 国交省初となるデータコンペに協賛、情報提供や勉強会を実施

10月9日(水)
開会式

第1回国土交通省 地理空間情報データチャレンジ ～国土数値情報編～ 開催決定

主催 企画運営 協賛・協力

 国土交通省  PCDUA  LIFULL  GA TECHNOLOGIES  databricks  snowflake

 SIGNATE  ZENRIN  Netdata  Microsoft  YX Partners

サービス紹介

- 「情報の分断」と「アナログな調査環境」により生産性が落ちている状況

必要な情報は、すべてバラバラに存在している。



- あらゆる不動産売買関連情報を地図上に集約したクラウド型プラットフォーム「土地バンク」を提供

『土地バンク』は、土地・建物に関する多種多様なデータを地図上に集約。不動産売買情報、地価公示、用途地域、さらには公図や路線価まで。これらをワンクリックで重ね合わせ、一元管理することを可能にしました。



1. **物件情報**：ポータルサイト上の売買情報(毎日自動更新)・過去の掲載実績・相場情報
2. **エリア情報**：地価公示・学区情報・用途地域・防火地域・公図・防災情報・人口動態など
3. **サポート機能**：測量ツール・住宅ローンシミュレータ・個社ごとにカスタマイズできるメモ機能など豊富な機能を取り揃えております



物件情報
ON 物件情報
土地表示：+ 面積、価格、坪単価
戸建表示：+ 面積、価格、坪単価
収益表示：+ 面積、価格、坪単価、利回り
【表示する物件】
新築中物件、更新済物件、中古物件
建築条件付き土地、賃貸中物件、ペット可アイコン

河川浸水想定表示
洪水で河川が氾濫した
示します。カーソルを

物件検索&表示
「土地」「戸建」「マンション」「その他」で、不動産情報を検索でき、それ
ぞれのアイコンで視覚的に表示できます。

成約事例表示
自社・他社に関わらず成約事例を登録しておくことで、お客様宅にお伺いし
て、その場での査定が可能です。

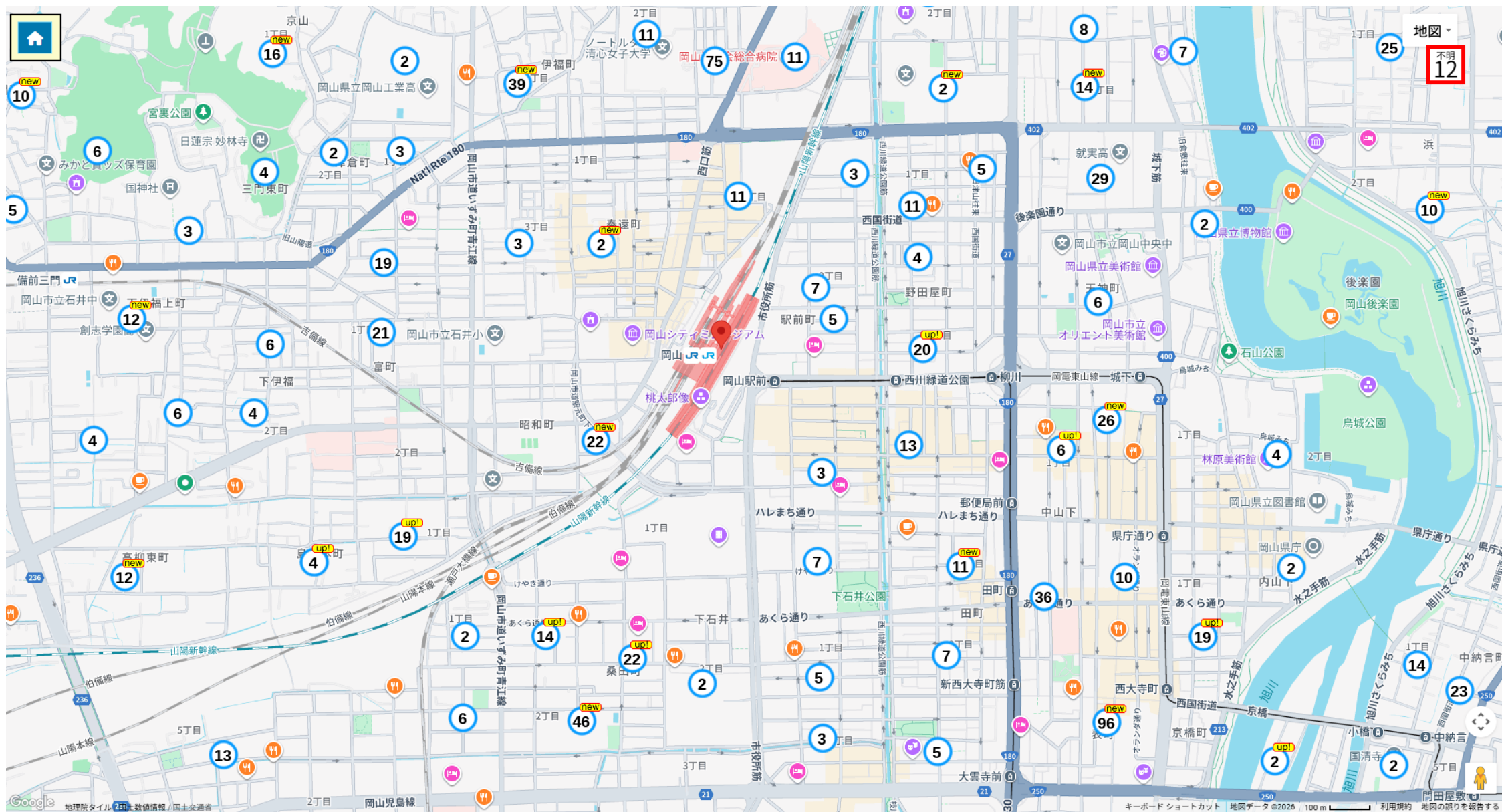
小学校区表示・中学校区表示
タブをクリックするだけで表示が可能です。小学校区・中学校区と重ねて表
示させることもできます。(一部、未対応の地域があります。2018年現在)

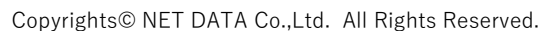
測量ツール(円を
円の中心から半径1k
ことができます。

絞り込み表示
それぞれの不動産情報をさらに、金額、土地面積や建物面積、築年数などの
条件を組み合わせて絞り込み表示させることが可能です。

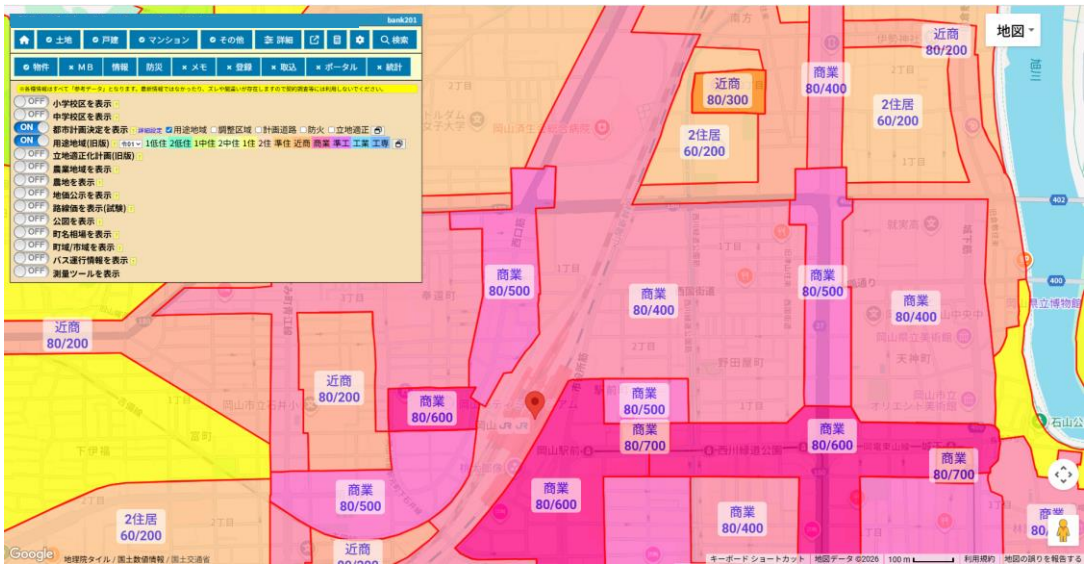
用途地域表示
分かりにくい用途地域が地図上に表示されます。マウスカーソルを合わせると、その地点の用途地域をメニュー内に表示できます。

全て、Googleマップ上に、ボタン1つで自動でマッピングが可能！

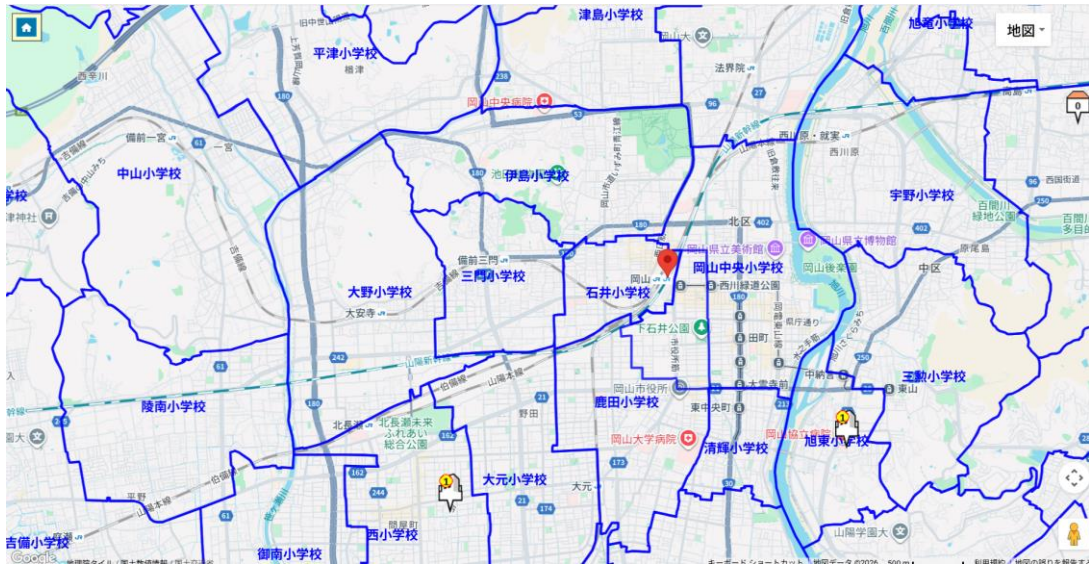




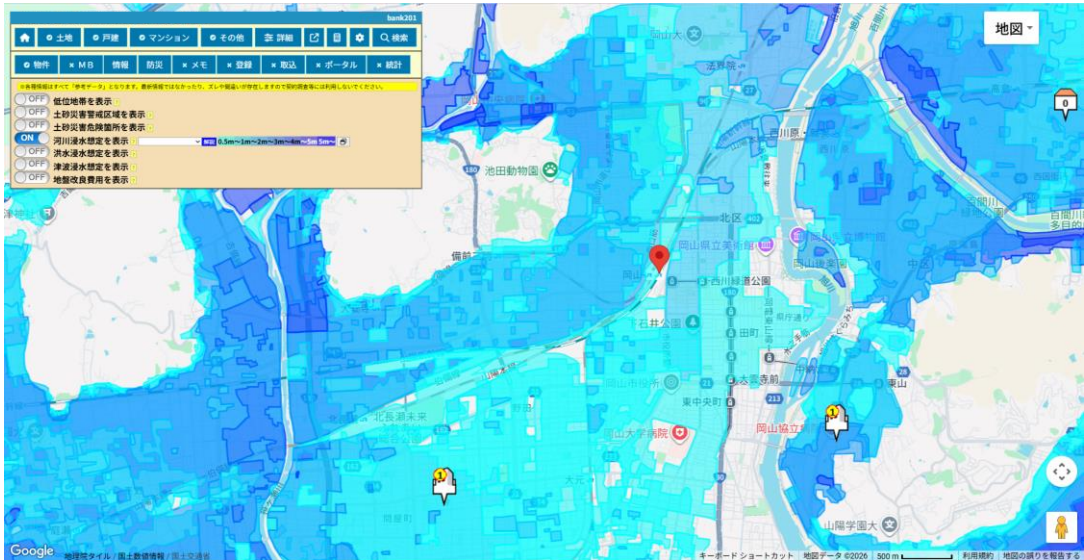
用途地域



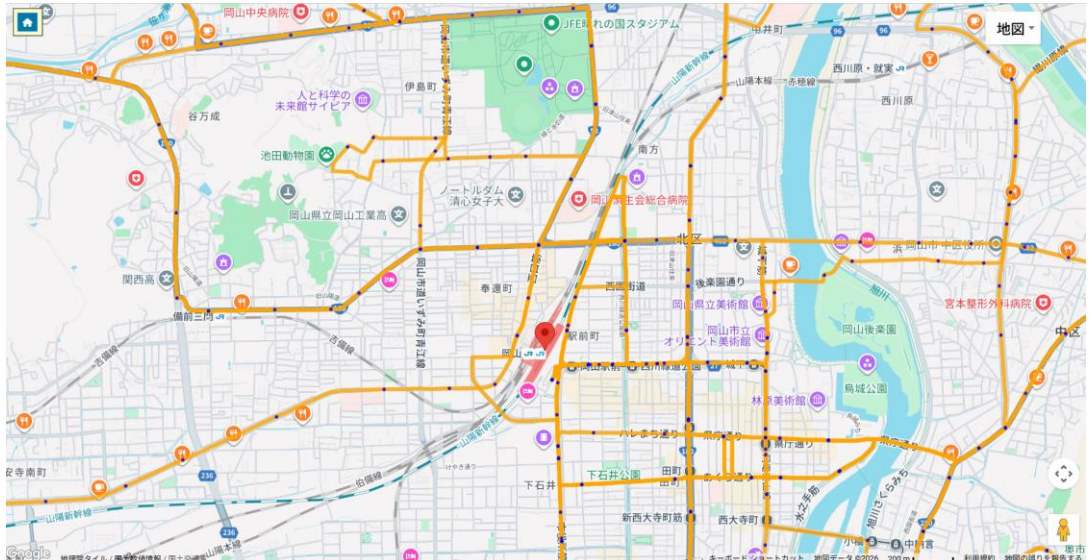
小学校・中学校区



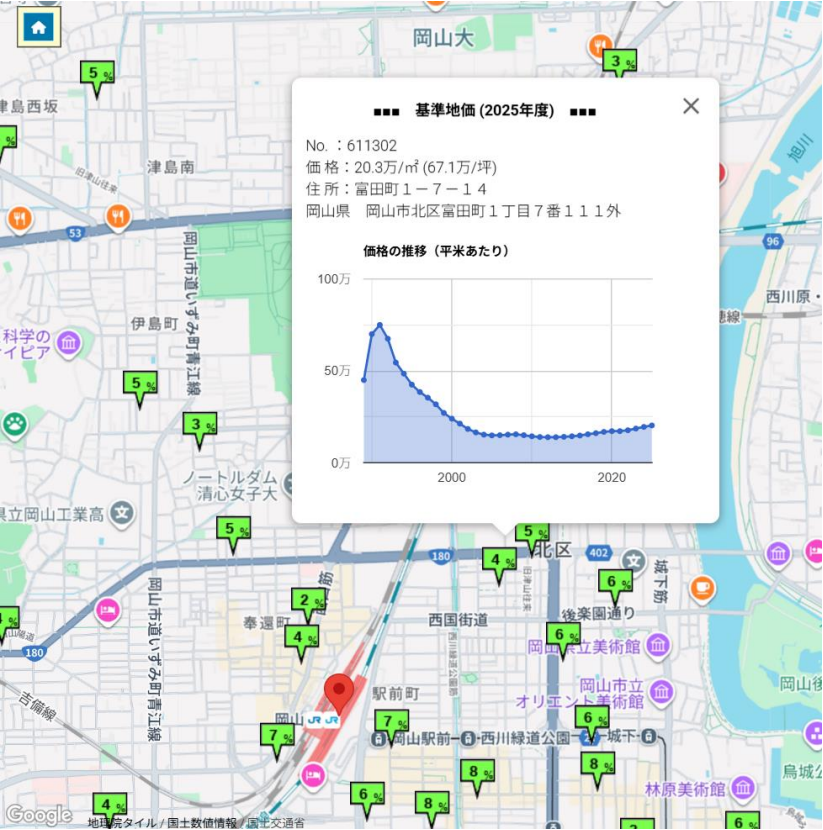
ハザードマップ



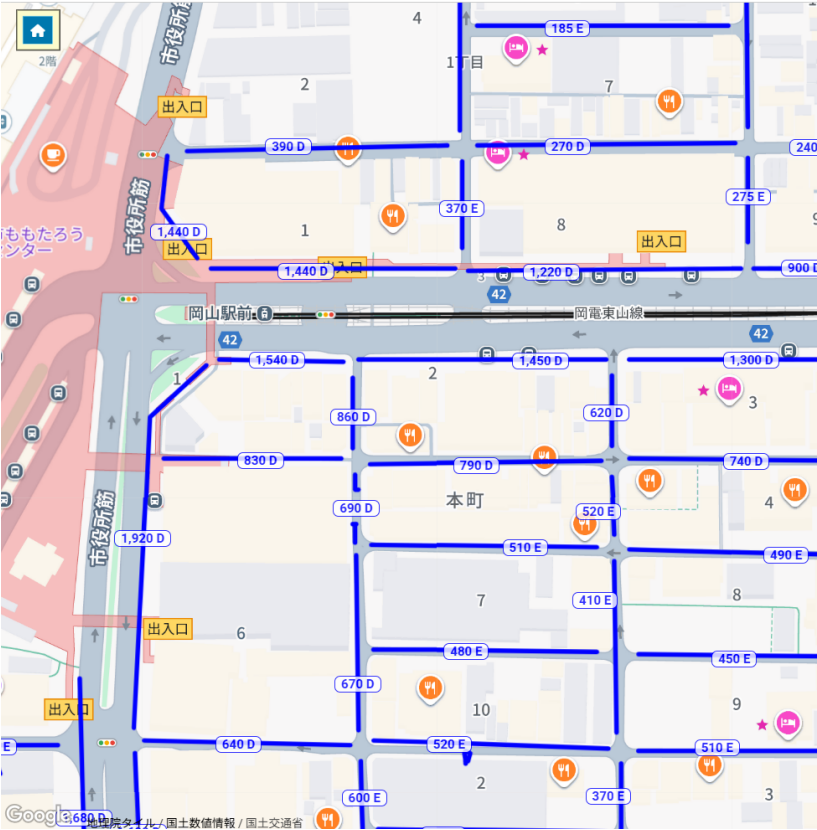
バス運行情報



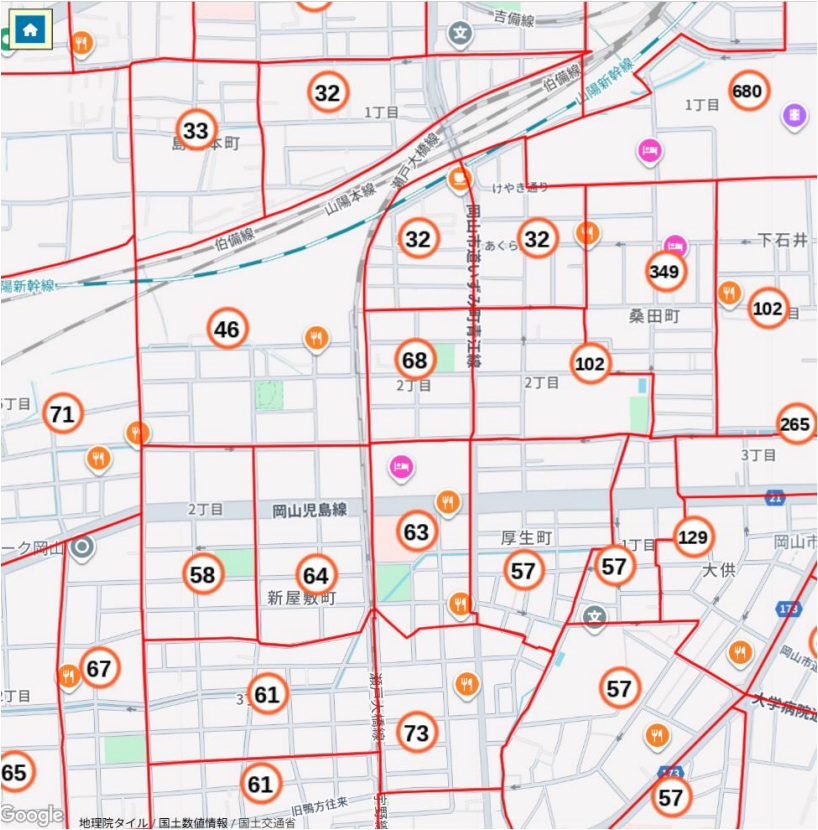
公示地価



路線価



町名相場



相場レポート【土地】

CSVダウンロード

消して閉じる

編集

最終確認日▼

が

無制限▼

の集計

対象件数：76件

物件価格：380万 ～ 21250万円 / 平均2902万円

土地面積：81.58㎡(24.67坪) ～ 1405㎡(425.01坪) / 平均264.33㎡(79.95坪)

建物面積：----㎡(----坪) ～ ----㎡(----坪) / 平均----㎡(----坪)

販売期間：1日 ～ 1779日 / 平均231.1日

対象町名：

新保◎

リセット

登録日 最終確認日	期間	町名	価格	土地面積	坪単価	建築 条件	取扱店	備考
2025-07-26 2026-01-15	173日	新保	780万～ 980万	109.65㎡ 33.16坪	23.5万～ 29.5万		タカセ不動産(株)岡山店...	
2025-11-21 2026-01-15	55日	新保	1850万～ 1900万	132.24㎡ 40坪	46.2万～ 47.5万	有	(有)ひまわり建宅（津山線/法界院 ...	
2023-03-12 2026-01-15	1040日	新保	1793万～ 1872万	152.16㎡ 46.02坪	38.9万～ 40.6万	有	(株)イシン住宅研究所 岡山支店（J ...	
2024-10-24 2026-01-15	448日	新保	3200万	192.88㎡ 58.34坪	54.8万	有	(株)ベイスス...	
2025-07-09 2026-01-15	190日	新保	2401万	198.47㎡ 60.03坪	39.9万		ビタットハウス岡山店 （有）オバタ建...	
2025-03-26 2026-01-15	295日	新保	3980万	398.69㎡ 120.6坪	33万		光和ハウジング小野(有)...	
2025-11-21 2025-12-21	30日	新保	1850万	132.25㎡ 40坪	46.2万	有	(有)ひまわり建宅（津山線/法界院 ...	
2025-10-03 2025-10-07	4日	新保	5000万	328.34㎡ 99.32坪	50.3万		一光住宅（株）	
2025-08-10 2025-09-09	30日	新保	2546万	187.00㎡ 56.56坪	45万		フォーシーズン(株)住まいテラス岡山...	
2024-10-24 2025-08-29	309日	新保	2900万	192.31㎡ 58.17坪	49.8万	有	（株）ベイスス	
2024-03-01 2025-08-29	546日	新保	5800万	384.63㎡ 116.35坪	49.8万	有	(株)ベイスス...	
2025-06-11 2025-08-11	61日	新保	2790万	223.41㎡ 67.58坪	41.2万		ハウズドゥ 岡山南(株)インテックス...	
2025-05-22 2025-08-10	80日	新保	6216万	685.02㎡ 207.21坪	29.9万		（有）三共商事	
2025-07-23 2025-08-09	17日	新保	2546万	182.94㎡ 55.33坪	46万		フォーシーズン(株)住まいテラス岡山...	
2025-07-04 2025-07-21	17日	新保	2980万	288.99㎡ 87.41坪	34万		ミサワホーム中国（株）	
2025-01-20 2025-06-30	161日	新保	1450万	173.63㎡ 52.52坪	27.6万		(株)ユーティリティホーム...	

地番検索

岡山県▼岡山市北区▼旭町▼

1

表示：●すべて○精度地図○座標なし / □番地外 クリック時：
該地点に移動▼

1-7 1-8 1-9 1-10 11 15 16-4 100 100-1 100-2
100-3 101-1 101-2 102 103-1 103-2 104 105 106
118-1 118-4 120-1 121-1 121-2 121-3 121-5 126-1

旧鴨方往來

旧鴨方往來

地図

ダスキン岡山今センター

サンコーボ知近

Sunny Court

BACK GROUND

Kids Duo 大元

first fly

シティハウス西古松

アーケベルズ西古松

リベール西古松

富士アパート

宣妙寺

ヴェルディ西古松

サーパスシティ西古松公園二番館

Google

地理院タイル / 国土数値情報 / 国土交通省

キーボードショートカット 地図データ ©2026 10m 利用規約 地図の誤りを報告する

- Webブラウザさえあれば即利用可能、GIS等の専門知識は不要。
- 「見ればわかる」直感的UIが、地域・中小企業でのDXを加速させています。

アプリインストール不要



専用ソフトや高価なGIS端末は一切不要。Webブラウザがあれば、今あるPCですぐに利用可能。

マニュアル不要



専門知識がなくても操作できるUI設計。導入教育のコストを最小化。

最短その日から利用可能



最短1日でアカウント発行。即座に業務フローに組み込めます。

- 本日をDay1とした際の利用開始までの流れとスケジュール例
- 最短の利用開始は、お申込み書のお受付後 3 営業日以内で開始可能

	実施事項	ご担当	スケジュール
導入のご検討	①ご相談・ご面談@Zoom	-	★
	②テストアカウントのご利用※1	貴社	1週間～10日
	③フィードバック面談@Zoom	-	★
お申込対応	④お申込書の作成・送付	弊社	即日
	⑤お申込書のご対応※2	貴社	1週間
	⑥アカウントの発行	弊社	3営業日
利用開始	⑦導入研修@Zoom※3	弊社	★
	⑧ご請求の案内(請求開始月25日)	弊社	

※★はお打合せor研修

※1【テストアカウントについて】

- テストアカウント利用後、**Zoomにて30分程度のお打合せ**を条件に、テストアカウントが利用可能です
- テストアカウントは1週間から10日程度ご利用可能です（取り扱うデータは本番環境と同様です）

※2【お申込書対応について】

- お申込書類にご署名・ご捺印の上、**メールにてご返信**をお願いします
- お支払方法はお申込み書面に設定いただきます
- 当月利用分を翌月にお支払いいただきます（初回のご請求時に月額費用と初期費用とをご請求いたします）
- ご請求の案内は**請求開始月の25日**にメールにて行います

※3【導入研修について】

- アカウント発行後、遅くとも1～2週間以内に、**Zoomにて1時間程度の導入研修**を実施いたします
- お申込書のご対応の際、研修日程のすり合わせをさせていただきます

- 全国の住宅・不動産・金融会社様に**現在約1200社／2,400店舗以上の導入**をいただいております



2026年1月時点

1200社突破!

※2026年1月時点

— 導入企業実績（一部） —

住宅情報館株式会社
 アイダ設計
 ヤマト住建

AQ Group
 ノーブルホーム
 山万株式会社

&DO HOLDINGS
 静鉄ホームズ
 遠鉄ホーム

イイステーション
 アサヒグローバルホーム(株)
 オレンジホーム企画

アイビックホーム
 アート建工
 シアーズホームベース
 D&H HOME

ACHIEVEMENTS



中小企業から大企業まで
様々なお客様にご利用いただいております

導入社数

1,200 社突破

※2026年1月時点。

システム利用継続率

99.2 %

※ 2024年1月～12月実績。

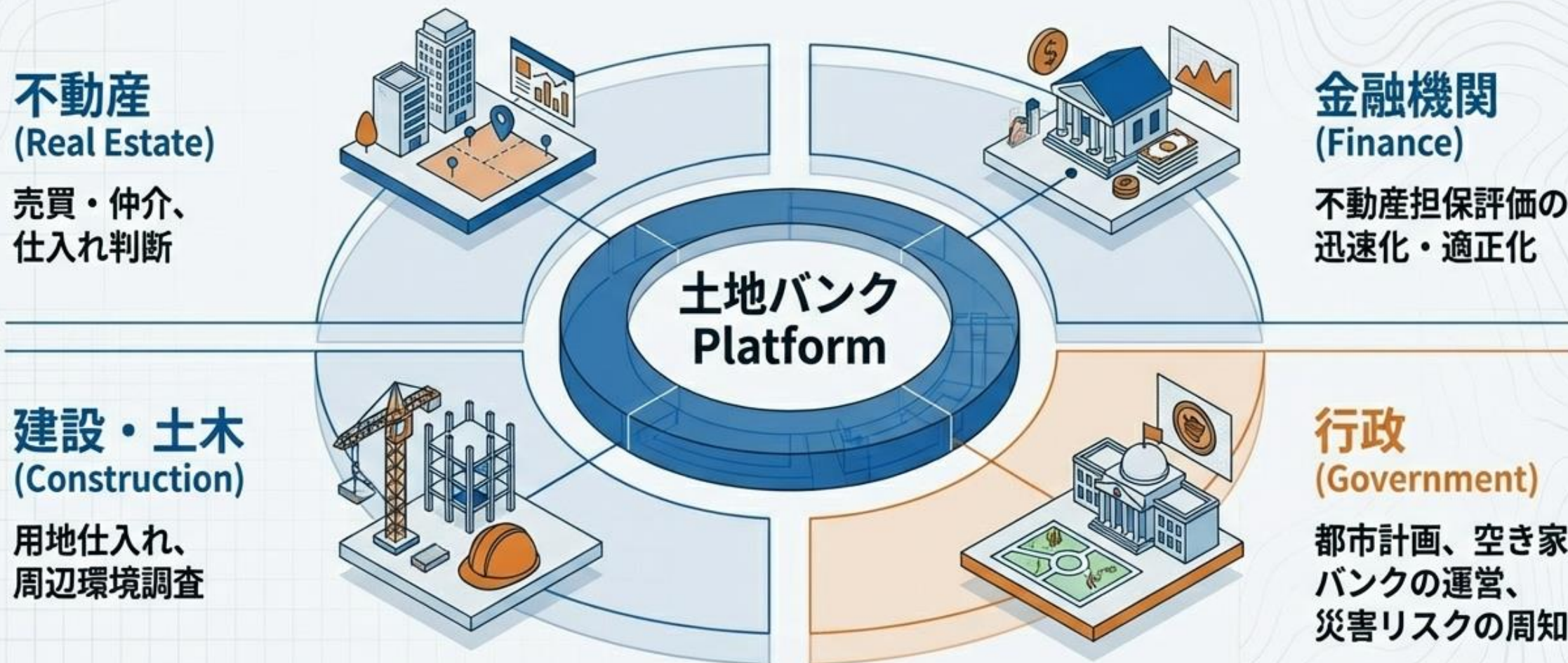
利用満足度

95.3 %

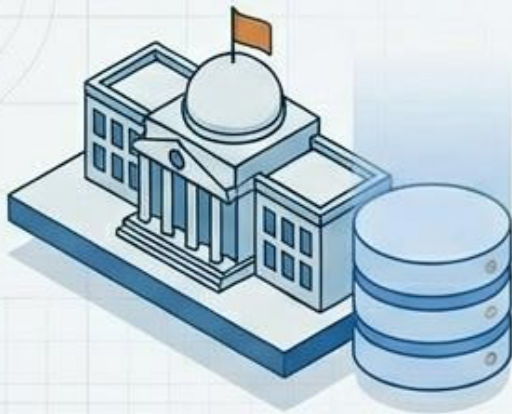
※ 2025年1月実績。サンプル数127件。

おわりに

- 土地バンクは単なる営業ツールではなく、不動産を扱う全ての人にとっての共通のプラットフォームを目指しています



- 皆様が保有するデータやノウハウと弊社サービスを掛け合わせることで、新たな価値創造を目指していきたいと考えています



【皆さま】

高度な行政データ
人流データ
エネルギーデータ



【土地バンク】

直感的なUI
不動産市場データ



新たな価値創出

高度な地域分析
まちづくりの最適化

- 国交省初となるデータコンペに協賛、情報提供や勉強会を実施

10月9日(水)
開会式

第1回国土交通省 地理空間情報データチャレンジ ～国土数値情報編～ 開催決定

主催 企画運営 協賛・協力

 国土交通省  PCDUA  LIFULL  GA TECHNOLOGIES  databricks  snowflake

 SIGNATE  ZENRIN  Netdata  Microsoft  YX Partners

- 2024年2月より本格稼働した産学連携第一弾、横浜国立大学本橋研究室との論文作成が無事終了
- 横浜国立大学大学院修士2年・勝亦さんの論文「**地理データを用いた賃貸物件の空室期間の予測と解釈**」はアラブ首長国連邦（UAE）の国際会議に採択
- 九州大学廣瀬研究室も参画し、2024年11月から共同で新たな論文を作成
- 引き続き定期的な面談を通じて、社会実装が実現できるようなサポートを継続

論文テーマ



本研究では、物件の特徴、駅の利用状況、土砂災害リスク地域に関するデータを用いて、賃貸物件の空室期間を予測するために機械学習モデルを適用。機械学習を進めることで賃料設定戦略の最適化や投資判断に役立つデータを提供することができる。

論文が採択された国際会議



ACKNOWLEDGEMENTS

We would like to express our deep gratitude to Net Data Co., Ltd. for providing the data. Also, this study was supported by JSPS KAKENHI Grant Number JP23K01333.

和訳: 本研究においてデータをご提供いただいた株式会社ネットデータに深く感謝申し上げます。

2024年12月9日から12日にUAEのアブダビにて開催される2024IEEEに併設されて開催されるワークショップに採択。20本の論文のうち9本が採択。その中に土地バンクを活用した論文が選出。

まずはお気軽にお問い合わせください



土地BANK



yamamoto@netdata.co.jp (山本)



Netdata

TDPF事務局からのお知らせ

東京都デジタルサービス局
データ利活用担当 課長代理
清水 紘司

TDPFに格納されているデータを AIにフル活用！



TDPF AI

データ利活用案

関連が考えられる会員

関連が考えられるデータ

手順はこちら

データ提供

1. トップ画面の「データを登録する」をクリック
2. 必要事項を入力
3. 画面下部の「入力内容を確認する」をクリック
4. 完了 ※事務局より後続手続きの連絡をいたします。

会員プロフィール

1. トップ画面上部の「会員プロフィールが未登録です。登録はこちらから」をクリック
2. 必要事項を入力
3. 画面下部の「入力内容を確認する」をクリック
4. 完了

活用事例

1. トップ画面の「活用事例を登録する」をクリック
2. 必要事項を入力
3. 画面下部の「入力内容を確認する」をクリック
4. 完了

※TDPFへのログインが必要です。

※その他、ご不明な点やPW再発行などのお問合せは[こちら](#)までご連絡ください。