Press Release

アドソル日進

2025 年 1 月 15 日

各　　位

東京都港区港南四丁目 1 番 8 号
会社名　アドソル日進株式会社
代表者名　代表取締役会長 兼 CEO　上田　富三
コード番号 3837 東証プライム市場
問合せ責任者　取締役管理本部長　寺村　知万
（TEL 03-5796-3131）

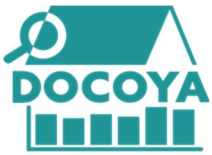
AI 機能搭載・SaaS 型商圏分析ソリューション「DOCOYA（ドコヤ）」発売決定
～ソフトバンク運営の体験型施設「EBC（Executive Briefing Center）」での展示も予定～

アドソル日進株式会社（本社：東京都港区、代表取締役会長兼 CEO：上田富三、以下　当社）は、GIS：地理情報システムを活用し、お客様が有する自社データと人流データを掛け合わせた高度なデータ分析を実現する SaaS 型商圏分析ソリューション「DOCOYA（ドコヤ）」を 2025 年 3 月 1 日に発売することとなりましたのでお知らせいたします。

なお、DOCOYA は、ソフトバンク株式会社が運営する 5G、AI、IoT 等に関する最新ユースケースの体験型施設「EBC（Executive Briefing Center）」に今春展示予定※です。

※姉妹製品である店舗マッピング＆検索クラウドサービス「COCOYA（ココヤ）」は 2024 年 11 月より展示しています
※展示状況は予告なく変更になる可能性があります
※当社は、ソフトバンク株式会社が運営するイノベーションの実現を目指す企業が連携し共創するパートナープログラムの「ONE SHIP」に 2023 年 11 月より加盟しています

DOCOYA



1．背景

昨今、DX・デジタル化の進展とともに、商圏分析・マーケティングの領域において、自社のデータ資産と地図を用いたビジュアル的なデータ分析を行い、意思決定の迅速化を促す試みが注目されています。

当社は、長年「GIS：地理情報システム」を用いたソリューション展開に取り組んでおり、20 年超の実績を有しています。2022 年に、次世代の位置情報認識アプリケーションを支える、デジタル地図および位置情報プラットフォームを提供するマップボックス・ジャパン合同会社※1 と地図による DX 推進を目的にパートナー契約を締結したほか、2023 年には地図業界のリーディングカンパニーであるゼンリン※2、さらに位置情報や人流データを有するジオテクノロジーズ※3 とも提携するなど、アライアンスによる共創を進めてまいりました。

オリジナルソリューションの展開も進めており、2023 年 4 月に当社初の SaaS 型・サブスクリプションサービスである店舗情報マッピング＆検索サービス「COCOYA（ココヤ）」※2 を発売しました。「DOCOYA」は、SaaS 型ソリューションの第 2 弾となります。

2．サービス概要

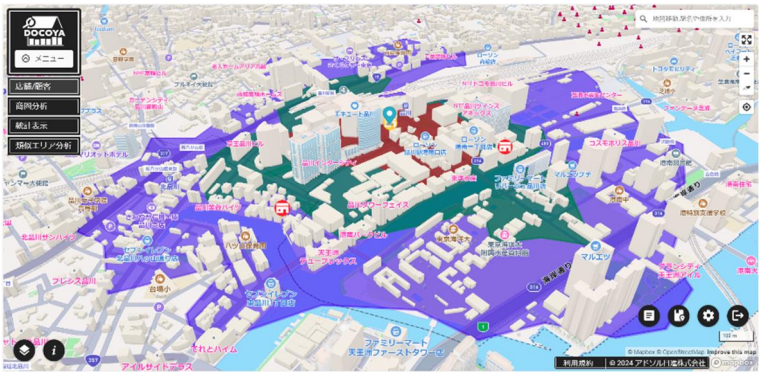
（1）名称	SaaS 型商圏分析ソリューション「DOCOYA（ドコヤ）」
（2）発売日	2025 年 3 月 1 日>
（3）サービス概要	店舗・顧客などの社内データと様々な外部データを利用したデータ分析を実現する AI 機能を搭載した SaaS 型商圏分析ソリューション
（4）製品情報 URL	https://adniss.jp/products/products-detailed/docoya.html

3．DOCOYA の特長

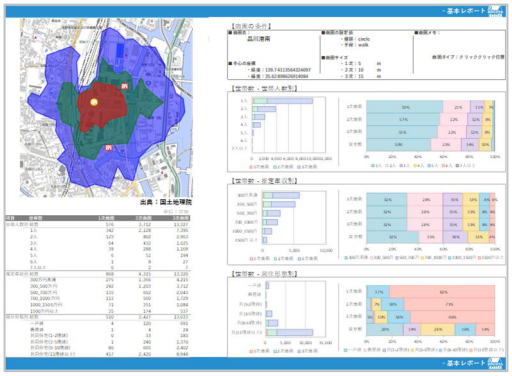
DOCOYA は、店舗開発、提案営業、顧客分析など、さまざまなユースケースに対応し、企業の成長を支援します。デジタル化やデータドリブンが求められる現代において、従来の商圏分析にとどまらない新たなアプローチを提供いたします。

■主な機能・特長

（1）SaaS で手軽に利用可能	SaaS 型のため、ブラウザから簡単にアクセス可能。 インストールやバージョンアップの手間がかかりません。
（2）信頼のゼンリン地図データ	Mapbox を地図基盤に、ゼンリンの高精度な地図データを搭載。 地図の信頼性を担保し、安心してご利用いただけます。
（3）店舗・顧客データ分析機能	店舗・顧客データを登録することで、統計表示、商圏作成など多様な分析が可能になります。
（4）競合店データ標準搭載	競合店データを標準搭載（小売業に限ります）。 タイムリーかつ迅速な競合店マッピングと商圏分析を実現します。
（5）類似エリア分析機能	売上に影響を与える指標を特定し、自動的にポテンシャルが高い類似エリアを抽出・可視化します。
（6）人流データが搭載可能	高精度な人流データを搭載することができます。 マーケティングや戦略立案において優れた洞察を提供します。
（7）AI レポート機能	商圏分析結果に対し、生成 AI が特徴を言語化し、有用な施策をレコメンド。どなたでも分析結果を有効活用できます。



高層ビル街などの把握に便利な 3D での表示も可能



商圏分析レポートイメージ

■ユースケース

店舗開発 -Strategy-	**小売り・流通業の新規出店に** 統計情報や競合店舗データなどを活用して分析することにより、新規店舗の出店に最適な場所を特定することができます。
提案営業 -Optimization-	**リテール向けメーカーや不動産産営業における提案支援ツールとして** 分析結果はリテール向けのメーカー営業や物件オーナー向けの店舗開発営業などの提案支援ツールとして活用できます。
顧客分析 -Analysis-	**既存店舗の動向分析に** 既存顧客のデータを分析して、売上増減の要因分析、商圏のポテンシャル分析などが可能です。

4．ソフトバンク株式会社「EBC（Executive Briefing Center）」での展示

「DOCOYA」は今春、ソフトバンク株式会社が運営する、5G、AI、IoT 等に関する最新ユースケースの体験型施設「EBC（Executive Briefing Center）」に展示予定です。

※姉妹製品である店舗検索クラウドサービス「COCOYA」は 2024 年 11 月より展示



ソフトバンク株式会社「EBC（Executive Briefing Center）」

5．エンドースメント

■マップボックス・ジャパン合同会社

地図ライセンスビジネス管掌　ジェネラル・マネージャー　ダグラス チュクロ　様

アドソル日進様から Mapbox をベースとしたソリューション「DOCOYA」がリリースされたことを大変嬉しく思います。

2022 年 7 月に、パートナーシップを締結して以来、アドソル日進様には、様々な案件を通じて、豊富な経験に基づいた地図システムの開発力、提案力を発揮していただいています。今回、2023 年発売の「COCOYA」に続き、 Mapbox と結実した新たなソリューションがリリースされたことで、デジタル地図による DX がさらに一歩前進すると考えています。

今後もアドソル日進様と密に連携し、本ソリューションをはじめとした、お客様のビジネス変革のサポートを続けてまいります。

以上

■ご参考

※１）アドソル日進とマップボックス・ジャパンがパートナー契約を締結　（2022 年 7 月 29 日）
https://ssl4.eir-parts.net/doc/3837/tdnet/2162478/00.pdf

※２）アドソル日進が株式会社ゼンリンと地図データ販売でパートナー契約を締結（2023 年 5 月 8 日）
https://ssl4.eir-parts.net/doc/3837/tdnet/2269807/00.pdf

※３）アドソル日進がジオテクノロジーズ株式会社とパートナー契約を締結　（2023 年 12 月 12 日）
https://ssl4.eir-parts.net/doc/3837/tdnet/2371752/00.pdf

※4）SaaS 型店舗情報マッピングサービス「COCOYA（ココヤ）」発売開始　（2023 年 4 月 28 日）
https://ssl4.eir-parts.net/doc/3837/tdnet/2267163/00.pdf

■サービスに関するお問い合わせ先：

アドソル日進株式会社 デジタル・イノベーション事業部

TEL：03-5796-3139　　e-mail： esb_sales@adniss.jp

■報道関係からのお問い合わせ先：

アドソル日進株式会社　経営企画室　広報・IR 担当

TEL（代表）：03-5796-313　　e-mail：ir@adniss.jp

※ 本リリースに記載された内容は、**発表日時点の情報**です。その後、サービス提供状況や仕様などが変更される可能性がありますので、あらかじめご了承ください。

※ 会社名、製品名、サービス名は、当社または各社、各団体の商標もしくは登録商標です。なお、本文中において TM、®マークの一部を記載しておりません。