

位置情報を活用し AI が商業施設開発支援、「KDDI Market Compass」提供開始 ～JR 西日本 SC 開発の実践知をモデル化、調査・分析・戦略立案を効率化～

JR 西日本 SC 開発株式会社（本社：大阪府大阪市北区、代表取締役社長：竹中 靖、以下 JR 西日本 SC 開発）と KDDI 株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長 CEO：松田 浩路、以下 KDDI）は、JR 西日本 SC 開発の知見提供および監修のもと、KDDI が商業施設開発における調査・分析・戦略立案を一気通貫で支援する AI サービス「KDDI Market Compass」（以下 本サービス）を開発しました。本サービスは、2026 年 8 月 20 日から KDDI が提供を開始します。

本サービスは、JR 西日本 SC 開発が実際の商業施設開発で培ってきた調査項目や評価観点、仮説構築などの実践知と、KDDI が保有する位置情報データや属性データを組み合わせた AI サービスです。AI が商圈、競合、人流データを分析し、顧客ニーズや市場環境を踏まえた施設コンセプトやターゲット設定、テナント戦略などの戦略仮説を提示します。これにより、従来多くの時間とコストを要していた調査・分析および戦略立案業務の効率化が可能になります。



< 本サービスのイメージ >

JR 西日本 SC 開発は、今後、本サービスを自社の商業施設開発・運営においても積極的に活用するとともに、長年培ってきた市場分析ノウハウを広く社会に還元することで、商業施設をはじめとする不動産開発領域全体の高度化・効率化に貢献していきます。また、KDDI は、JR 西日本 SC 開発のノウハウをモデル化した本サービスを第一弾として、今後、さまざまな業界の実践知と KDDI のデータ基盤を組み合わせ、特定事業に特化した AI の開発・実装を進めていきます。データと AI を活用した新たな価値創出を通じ、持続的な事業成長を目指していきます。

■背景

通常、商業施設開発においてはコンセプト定義やターゲット設定、フロア・店舗構成の検討など、各工程で特定の商圈における市場分析が重要な役割を果たします。一方、時間的にも経済的にも多くのコストを要することや、専門人材への依存などが課題となっていました。

■本サービスの特長

1. KDDI の位置情報データを活用した高精度な市場分析

KDDI が保有する位置情報データや属性データは、スマートフォンをご利用のお客さまの許諾を得て取得した位置情報を、個人を特定できないよう統計的に加工して活用しています。最新 3 日前の鮮度の高いデータを保有し、狭域メッシュ単位で人の流れを把握できるほか、過去との比較や時系列での変化分析も可能です。さらに、通信サービス契約情報に基づく性別・年代などの属性情報と、高精度な GPS 位置情報を組み合わせることで、人流の実態をより詳細に分析できます。



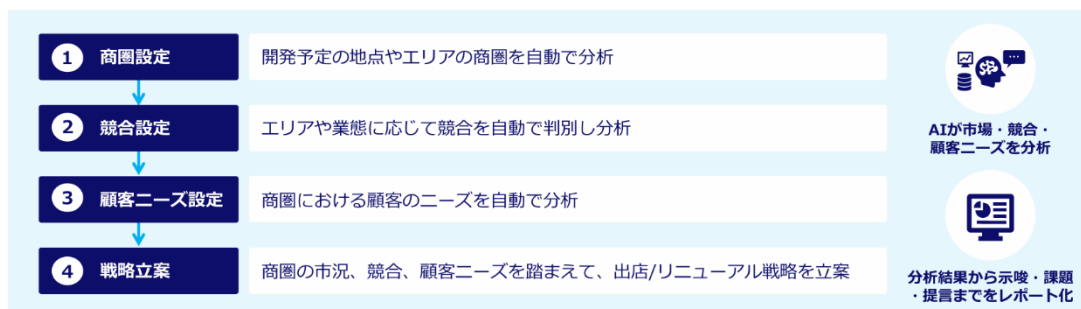
<KDDI の位置情報データの特長>

2. AI による調査・分析・戦略立案支援

JR 西日本 SC 開発が商業施設開発で活用してきた分析観点や意思決定のノウハウを AI モデルに反映し、施設コンセプトやターゲット設定、テナント戦略に関する具体的な仮説を提示します。

また、商圈データから想定されるペルソナ（生活者・来街者像）を生成し、その人物への仮想インタビューを実施します。インタビュー内容は議事録形式で可視化され、定量データだけでは見えにくい潜在ニーズや行動特性の把握を支援します。

さらに、「どのターゲット層を狙うべきか」「どのような施設コンセプトやテナント構成が有効か」「競合との差別化をどのように図るべきか」といった戦略仮説を提示します。例えば、「子育て世帯の来街比率が高いことからファミリー向けテナントの拡充が有効」「駅利用者の滞在時間を延ばすため、飲食・体験型施設の導入が有効」といった具体的な示唆を提供することで、戦略立案を後押しします。



<本サービスの利用イメージ>

■導入効果

JR 西日本 SC 開発と KDDI との実証実験では、新規商業施設開発を想定した調査・分析および戦略立案業務において、従来は複数部門や外部調査会社との連携を含め約 4 カ月を要していた検討プロセスを、最短 1 日で実施できることを確認しました。さらに、専門人材に依存していた分析プロセスを標準化し、属人化の解消と品質の均一化に貢献します。

なお本サービスは、商業施設分野にとどまらず、不動産開発やエリア開発領域にも有効です。

■提供開始日

2026 年 8 月 20 日

■問い合わせ先

本サービスの詳細や申込方法については、以下のサービスサイトをご覧ください、お問い合わせください。

・「KDDI Market Compass」(<https://k-locationanalyzer.com/kmc>)

■本サービスに関する両社のコメント

JR 西日本 SC 開発 執行役員 カンパニー統括本部 副統括本部長 兼 経営戦略部 部長 舟本 恵は、以下のように述べています。

「消費者ニーズが加速度的に多様化する中、商業ディベロッパーには、顧客ニーズとテナントを最適に結び付けるプラットフォーム型ビジネスへの進化が求められています。一方で、調査・分析から社内合意形成までには多大な時間と労力を要し、変化への迅速な対応が課題でした。今回、『KDDI Market Compass』に弊社のノウハウを反映いただくことで、地域のニーズに即した価値をタイムリーに提供し、更なる体験価値向上につながることを期待しています。本サービスが商業施設業界の発展と豊かなまちづくりに貢献することを願っています。」

KDDI ビジネスグロース事業本部 グロース事業推進本部 AI インテグレーション事業推進部長 北条 裕樹は、以下のように述べています。

「『KDDI Market Compass』は、KDDI の位置情報データや属性データと、JR 西日本 SC 開発が長年培ってきた商業施設開発の実践知を融合した AI サービスです。提供開始前から、お客さまより業務効率化や意思決定の高度化への高い期待をいただいています。今後も業界ごとの実践知とデータを組み合わせた AI インテグレーションを推進し、お客さまの事業変革に貢献してまいります。」

(参考)

■KDDI について

KDDI は高品質な通信基盤を軸に、個人のお客さまには「au」「UQ mobile」「povo」のマルチブランドで展開し、法人のお客さまには「KDDI BUSINESS」のブランドで国内外に多くのサービスを提供しています。

当社は、「KDDI VISION 2030」として「『つなぐチカラ』を進化させ、誰もが思いを実現できる社会をつくる。」ことを目指しています。この VISION のもと、中期経営戦略（2026 年度-2028 年度）「Power-to-Connect 2028」を策定しています。AI が社会インフラとして広く浸透する「AI 前提社会」では、AI を使う時代から当たり前の時代へと移ります。そこで「Power-to-Connect 2028」では、お客さま起点での価値づくりを重視します。具体的にはお客さまの事業成長に貢献する「AI 労働力」（金融/エネルギー/Ponta パス・ローソンなど）、暮らしや体験を変革する「AI 生活力」（サイバーセキュリティ/コネクティッド/データセンターなど）を支える事業を推進し、社会実装を先導するフロントランナーを目指していきます。

■JR 西日本 SC 開発について

JR 西日本 SC 開発は、JR 西日本グループの商業施設ディベロッパーとして、「ルクア大阪」をはじめとする商業施設の開発・運営を通じて、市場調査や商圈分析、施設コンセプト策定などの豊富な実績を有し

ています。また、「バルチカ 03」における消費者インサイトを起点としたマーケットイン型の商業施設開発が評価され、「日経クロストrend BtoB マーケティング大賞 2025」において大賞ならびにストラテジー部門賞（年商 1000 億円未満）を受賞（注 1）、「日本マーケティング協会 マーケティング大賞 2025」においても地域賞を受賞（注 2）しています。

（注 1）日経クロストrend BtoB マーケティング大賞 2025（<https://www.nikkeibp.co.jp/atcl/newsrelease/corp/20250616/>）

（注 2）日本マーケティング協会 マーケティング大賞 2025 地域賞 バルチカ 03（<https://www.jma-jp.org/award/seventeen>）

以 上