

商業用不動産の立地選定を革新する分析ツール活用事例

ミッドアメリカ不動産グループ

データ分析とGISを融合し、最適な立地選定を実現

海外事例

PROFILE

組織名：ミッドアメリカ不動産グループ

使用製品

ArcGIS Business Analyst

課題

- ・クライアントのニーズに合致した最適な立地選定の難しさ
- ・紙地図ベースの非効率なワークフロー
- ・複雑なデータを分かりやすく伝える必要性

導入効果

- ・データに基づく説得力ある立地提案が可能に
- ・クライアントとのインタラクティブな議論の実現
- ・サービス品質と業務効率の大幅な向上

■概要

ミッドアメリカ不動産グループは、米国中西部を中心に商業用不動産の仲介や管理、投資物件の売買を手がけている。近年、立地選定には人口統計や競合状況、カニバリゼーション(自社店舗間競合)など多様なデータの活用が不可欠となった。それには従来の紙地図ベースの業務では、複雑な情報を効率的に扱うことが難しく、クライアントへの提案力や業務効率に課題があった。これらの背景から、同社はデジタルプラットフォームへの移行を進め、データに基づく立地選定の強化に取り組んでいる。



■課題

ミッドアメリカ不動産グループが直面していた最大の課題は、クライアントのニーズに合致した最適な立地選定をいかに実現するかという点であった。従来の紙地図ベースのワークフローでは、膨大なデータを手作業で管理・分析する必要があり、作業効率が低く、情報の正確性や即時性にも課題があった。特に、人口統計や世帯収入、年齢構成、職業状況など、立地選定に必要な多様なデータを一元的に管理し、クライアントに分かりやすく提示することが難しかった。また、商圏内の競合状

況やカニバリゼーション、顧客の移動時間など、複雑な要素を考慮した分析を行うには、従来の手法では限界があった。

さらに、クライアントに対して説得力のある提案を行うためには、データに基づいた客観的な根拠を示す必要があったが、紙地図や手作業による分析では十分ではなかった。加えて、デジタルプラットフォームへの移行も大きな課題であり、従来のワークフローを維持しつつ、正確なデータと高度な分析機能を備えたソリューションを導入する必要があった。

■ArcGIS採用の理由

こうした課題を解決するため、ミッドアメリカ不動産グループは2018年(平成30年)にArcGIS Business Analystを導入した。ArcGISは、GISの代表的な製品であり、地図上で人口統計や消費者の購買習慣などのデータを可視化・分析できる。ArcGIS Business Analyst

は、各種統計データを地図上で対話的に分析可能で、データに基づく洞察をクライアントに提供できる点が大きな特長である。

このツールの導入により、従来の紙地図からデジタルマップへの移行がスムーズに進み、クライアントに対してデータに基づく説得力のある提案を行えるようになった。

■課題解決手法

デジタルマッピングと分析機能の導入

ArcGIS Business Analystの導入により、消費者の購買習慣や人口統計データを地図ベースで分析し、立地選定や事業計画を強

力に支援している。たとえば、クライアントの顧客層やターゲットエリアの人口構成、世帯収入、年齢分布などを地図上で可視化し、最適な立地を選定することが可能となった。

ワークフローの刷新とクライアント対応の強化

仲介会社とGIS部門が連携し、ターゲット顧客層の情報をもとに最適な立地を選定。紙地図からの移行をスムーズにし、クライアント対応を継続できる体制を整えた。従来の紙地図ベースのワークフローでは、情報の更新や共有に時間がかかっていたが、デジタルプラットフォームの導入により、リアルタイムで情報を共有し、迅速な意思決定が可能となった。

先進的な分析ツールの活用

Void Analysis(空隙解析)ツールやThreshold Analysis(限界値解析)ツールを活用し、商圏内のサービス空白や必要人口条件を可視化した。Void Analysisは、商圏内で未出店のエリアやサービスが不足している地域を特定するためのツールであり、既存店舗や競合店舗の分布を地図上で分析することができる。

Threshold Analysis(限界値解析)は、クライアントの成功指標に基づき商圏内の空白

地域を特定するためのツールである。たとえば、ある店舗チェーンでは「人口7.5万人以上」が必要条件であるため、既存店舗と候補地点をプロットし、ArcGISが徒歩や車の移動時間を計算して7.5万人を含む限界値商圏(到達圏)を作成する。この分析により、候補地点が既存店舗の商圏と重ならず、かつ人口要件を満たしていることを確認できる。結果として、データによる裏付けされた新規出店提案をクライアントに自信を持って提示が可能となる。

■効果

ArcGIS Business Analystの導入後、ミッドアメリカ不動産グループはクライアントとの商談の質を大きく向上させた。たとえば、新規取引先への訪問時には、店舗位置や顧客分析結果、候補地を表示するカスタムWebアプリを構築し、インタラクティブな議論を実現した。クライアントのCEOやCFOも積極的に議論に参加し、従来の一対一の対話型から、全員参加型の意思決定へと変化した。GIS技術と仲介会社の業界知識を融合させることで、紙ベースのワークフローをデジタル化し、正確な人口統計や所得データを提供。クライアントは最適な立地選定に対する信頼を深め、同社のサービス品質向上に大きく

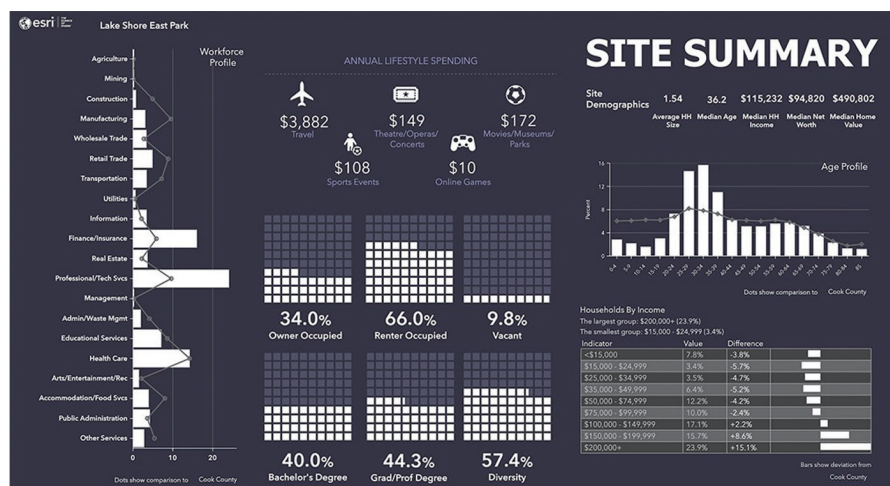
貢献した。

また、小規模事業者やフランチャイズ事業者にとっても、データに基づく安心感が経営上のリスクの軽減につながっている。特に、事業拡大を検討する際には、選定した立地が高い成功確率を持つことを保証できる点が大きな安心材料となっている。さらに、ArcGIS Business Analystの導入は、クライアントが情報に基づいた意思決定を行うためのデータ提供において極めて重要であった。ミッドアメリカ不動産グループが持つ35年の市場知識とEsriの技術を組み合わせることで、データを360度の視点で見ることができるようになり、クライアントからの信頼も一層高まった。

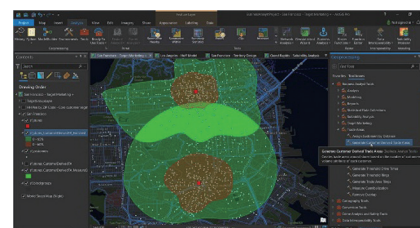
組織内では、GIS部門と仲介会社の連携が強化され、業務効率が大幅に向上した。デジタルプラットフォームの導入により、情報の共有や更新が迅速に行えるようになり、クライアントへの対応力も向上した。メディアからも、同社の先進的な取り組みが注目され、業界内でのリーダーシップを確立している。

■今後の展望

ミッドアメリカ不動産グループは、今後もGIS部門の成長とともに、業務効率化とサービス強化を推進していく方針である。ArcGIS Business Analystや各種分析ツールの活用をさらに深化させ、クライアントの多様なニーズに応える体制を整えていく。データに基づく立地選定の重要性は今後ますます高まると考えられ、同社は業界のリーダーとして、革新的なサービス提供を続けていく。



人口統計データを用いたインフォグラフィック



到達圏の分析例

© 2026 Esri Japan Corporation.

本事例集に記載されている社名、商品名は、各社の商標および登録商標です。



ESRIジャパン株式会社

本社 〒102-0093 東京都千代田区平河町 2-7-1
 札幌オフィス 〒060-0004 北海道札幌市中央区北 4 条西 6-1
 仙台オフィス 〒980-0014 宮城県仙台市青葉区本町 2-15-1
 名古屋オフィス 〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内 3-17-6
 大阪オフィス 〒532-0003 大阪府大阪市淀川区宮原 2-14-14
 広島オフィス 〒732-0824 広島県広島市南区的場町 1-2-16
 福岡オフィス 〒812-0036 福岡県福岡市博多区上呉服町 10-1

www.esrij.com

Tel: 03-3222-3941 Fax: 03-3222-3946
 Tel: 011-206-0801 Fax: 011-206-0814
 Tel: 022-224-0055 Fax: 022-224-0055
 Tel: 052-959-2170 Fax: 052-959-2171
 Tel: 06-4807-7015 Fax: 06-4807-7033
 Tel: 082-553-0454 Fax: 082-553-0454
 Tel: 092-409-6546 Fax: 092-409-6548

SCS26-17-01-2601