

報道関係各位

2024年4月11日
ジオテクノロジーズ株式会社

ジオテクノロジーズ、起業家精神を育む大学生向け教育プログラムを無償提供

一橋大学、上智大学、東洋大学と共同で、社会課題解決に向け奮闘した半年間の集大成をレポート

ESG メタバースカンパニーのジオテクノロジーズ株式会社（本社：東京都文京区、代表取締役会長 杉原博茂、代表取締役社長 CEO 八剣 洋一郎、以下「ジオテクノロジーズ」）は、「地球を喜びで満たそう」を企業理念に掲げ、産学連携の一環として、一橋大学、上智大学、東洋大学の3校と共同で、23名の大学生を対象にした「新規事業創出までのプロセスを経験できる」教育プログラムを実施しました。

ジオテクノロジーズは、大学が教える範疇外の知見や未解決の社会課題に対処するため、企業と大学が協力して、大学生向けに新しい事業を創り出す実践の場を無償提供しました。2023年9月～2024年2月の約半年間、学生たちはこのプログラムを通して、新規事業創出に欠かせないアイデアの出し方や事業計画の作成方法を学びながら、全12件の事業案を生み出しました。

将来的に、当社はこの教育プログラムを、事業案の創出だけでなく、社会貢献性の高い事業として実用化することを目指しています。そして、次世代のリーダーや起業家を育てる一助となることを期待しています。



写真：東洋大学 国際観光学部国際観光学科 杉本ゼミと当社社員

■ 本プログラム実施の背景

ジオテクノロジーズは、様々な市場で活用できる地図と位置情報、そして最新技術を駆使し、人や車のあらゆる移動において新たな付加価値を提供する事業アイデアの創出を常に模索しています。

他方、大学の研究現場では、アントレプレナーシップ教育の必要性を感じていながらも、研究過程で生まれたビジネスプランを事業化するためのノウハウや、協力者の不足といった課題がありました。さらに、教育後に成果を出すために必要な外部との連携ができていないなどの課題もあります。

そこで、今回の取り組みでは、ジオテクノロジーズが持つ新規事業創出の知識やデータ、開発力と、各大学の持つ専門性や多様性、研究力を結集させ、掛け合わせることで、将来的な新規事業創出を見据えつつ、アイデア出しから事業計画の立案までを実際に経験できる機会を無償で提供しました。

■ 実施レポート

今回は、一橋大学 経営管理研究科 軽部ゼミ、上智大学 理工学部情報理工学科 山下研究室、東洋大学 国際観光学部国際観光学科 杉本ゼミの学生の皆さん計 23 名が取り組み、全 12 件の事業案が生まれました。その一部をご紹介します。

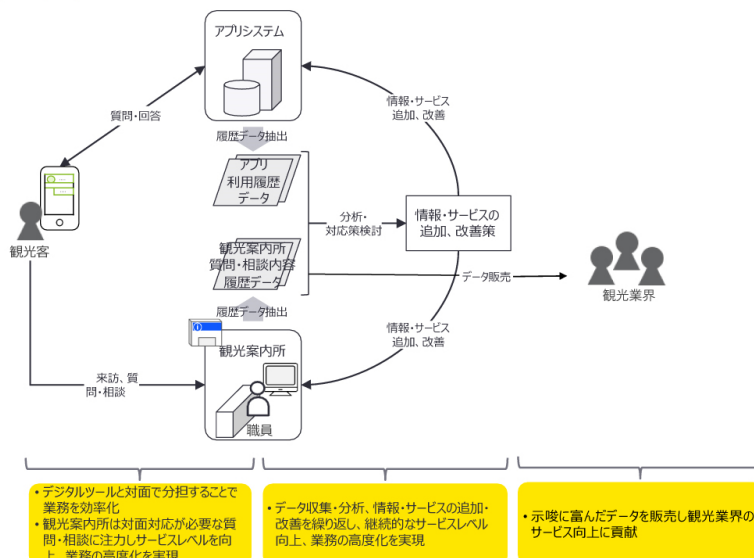
【事業案 1】インバウンド観光客向けオンライン観光案内所

企画背景 & 概要：

観光案内所における観光客（特に外国人）対応の課題と対策

観光案内所における外国人対応の課題（想定）		対応方針
人材	<ul style="list-style-type: none"> ■外国語対応可能な人員の不足 ■知識、対応スキル等、職員育成に時間を要する ・観光案内には一定の知識が必要とされ、職員育成には時間を要する 	<ul style="list-style-type: none"> ■アプリ、チャットボットの活用 時間や場所の制約がない。且つ、その履歴がデータで記録される。 ■コミュニティ、観光ボランティアの活用 生の声やマニアックな情報を求めるニーズなどチャットボットでは対応できない部分を補う。
アクセス	<ul style="list-style-type: none"> ■対応時間・場所が限られる ・案内所は限られ、営業時間の制約もある。 	
案内	<ul style="list-style-type: none"> ■様々な質問・相談への窓口対応による混雑 ・単純な質問から相談まで全て窓口で対面対応するため、窓口は混雑。 	
活用	<ul style="list-style-type: none"> ■対応履歴データの分析、活用が不十分 ・データの利活用は様々な観光所で広がっているがまだまだ不十分。 	

サービスモデル



- ・デジタルツールと対面で分担することで業務を効率化
- ・観光案内所は対面対応が必要な質問・相談に注力しサービスレベルを向上、業務の高度化を実現
- ・データ収集・分析、情報・サービスの追加・改善を繰り返し、継続的なサービスレベル向上、業務の高度化を実現
- ・示唆に富んだデータを販売し観光業界のサービス向上に貢献

この企画は、昨今ニュースでも取り沙汰されている「オーバーツーリズム問題」の解消案として検討されました。

オーバーツーリズムが起きる地方では、外国語対応ができる人材や予算も限られていることを課題に挙げ、この解決策として、観光客にアプリを介してオンラインで観光案内することを想定しました。アプリであれば、その場にはいない観光案内所のスタッフや有志の地元市民からの情報提供も実現できるという発想から生まれた事業案となっています。

また、アプリを通して収集されたデータを観光業界に提供することで、業界全体でのインバウンド対応のサービスレベル向上も見据えています。

【事業案2】ステーションナビアプリ

企画背景&概要：

本企画の目的

駅構内マップの活用を通じたスムーズな移動の実現

- 東京都心に訪れ交通機関を利用する観光客が乗換時に迷わない
- 特に**インバウンド**への対応を重視

② 駅構内施設との連携した機能の搭載

- エキナカそのものを観光資源としてさらに活用できる可能性

これらの目標の実現のために、駅構内案内のためのスマートフォンアプリを開発

2024/2/16
駅構内マップサービス
3

駅構内マップ

- トイレ・ロッカー等の公共施設
- エキナカの飲食店やショップ
- 経路検索機能
- → 出発地点と目標地点を設定




参照：東京ステーションナビ

2024/2/16
駅構内マップサービス
7

この企画は、地方や海外から観光目的で都心を訪れた際に、東京駅や新宿駅などの大規模ターミナル駅で迷ったこと、結果的にエキナカの施設も楽しめなかったという学生の実体験を元に検討されました。

駅の構内マップのデジタル化は一部で進んでいますが、さらなる利便性を求めて、目的地となる改札やお店まで迷わないようなナビ機能や、目的のお店まで行かなくても混雑状況や待ち時間が分かる・予約できるようにすることでエキナカでの過ごし方の満足度向上も目指すものになっています。

■ ジオテクノロジーズ担当コメント

ここでは 2 案のみの紹介となりますが、いずれの企画案も、利用者視点に立って、利用者の「困った」を解消することを目指した素晴らしい内容となっていました。

さらに言えば、学生の皆さんの実体験に基づく企画案も多く、日ごろ事業案を検討している我々が気づけない、学生ならではの斬新なアイデアでした。一方、マーケティングや収益性といった事業観点では、さらに時間を掛けて検討すれば、より良い企画案となる可能性が感じられました。

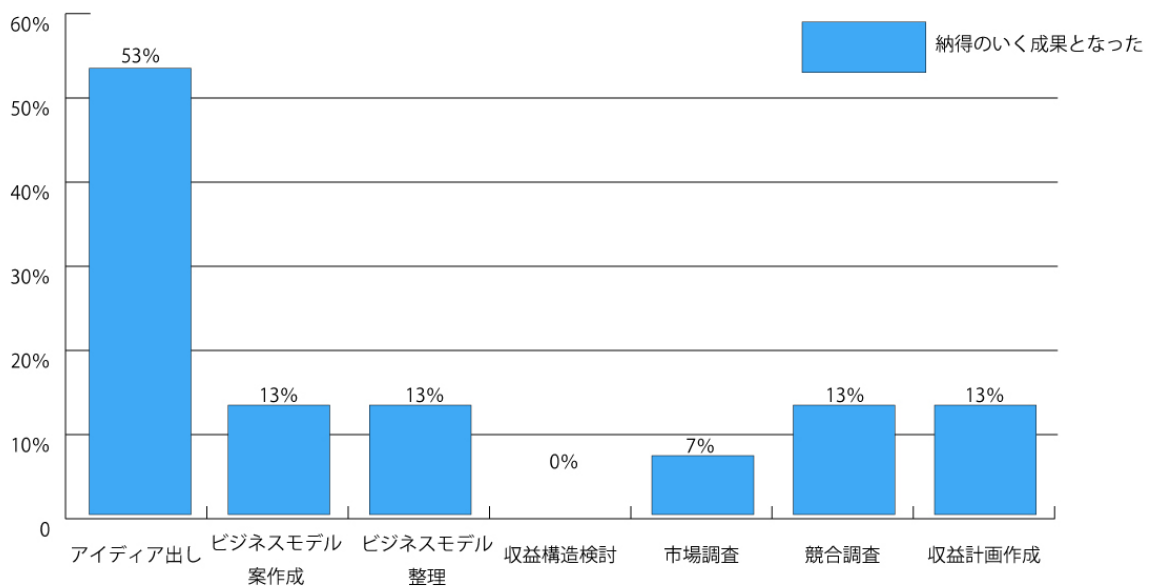
■ プログラム参加者アンケート

本プログラムに参加した学生の皆さんにアンケートを実施し、プログラムに対する感想を調査しました。

今回のプログラムでは、事業創出のアイデア出しから収益計画作成までの各工程で、グループワークを行い、成果にまとめました。各工程についての感想を調査した結果、「アイデア出し」のように自由な発想を求められる工程では「納得のいく成果となった」という声が多くみられました。一方、事業計画においてリアリティを求められる「収益構造検討」「収益計画作成」などの工程ではスコアが下がる傾向となりました（図 1）。

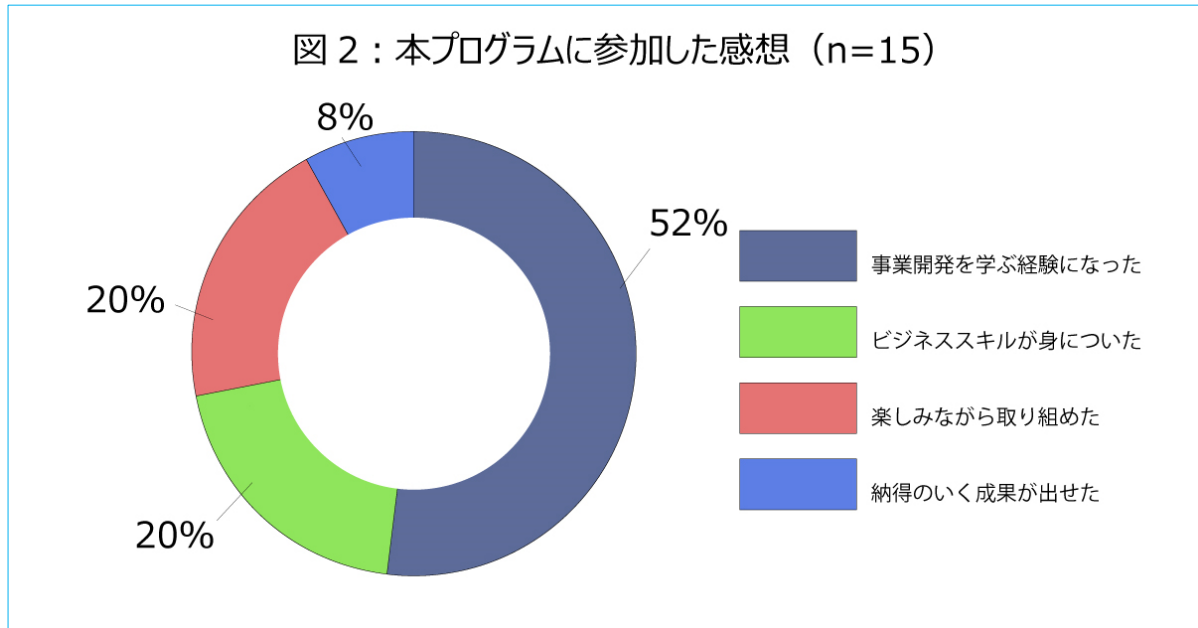
本プログラムの実施背景にも記載のとおり、通常の大学カリキュラムでは、研究成果やアイデアを事業にまで昇華させる学習機会や実体験が少ないことが伺われます。

図 1. 各工程で「納得のいく成果となった」と回答した割合 (n=15)

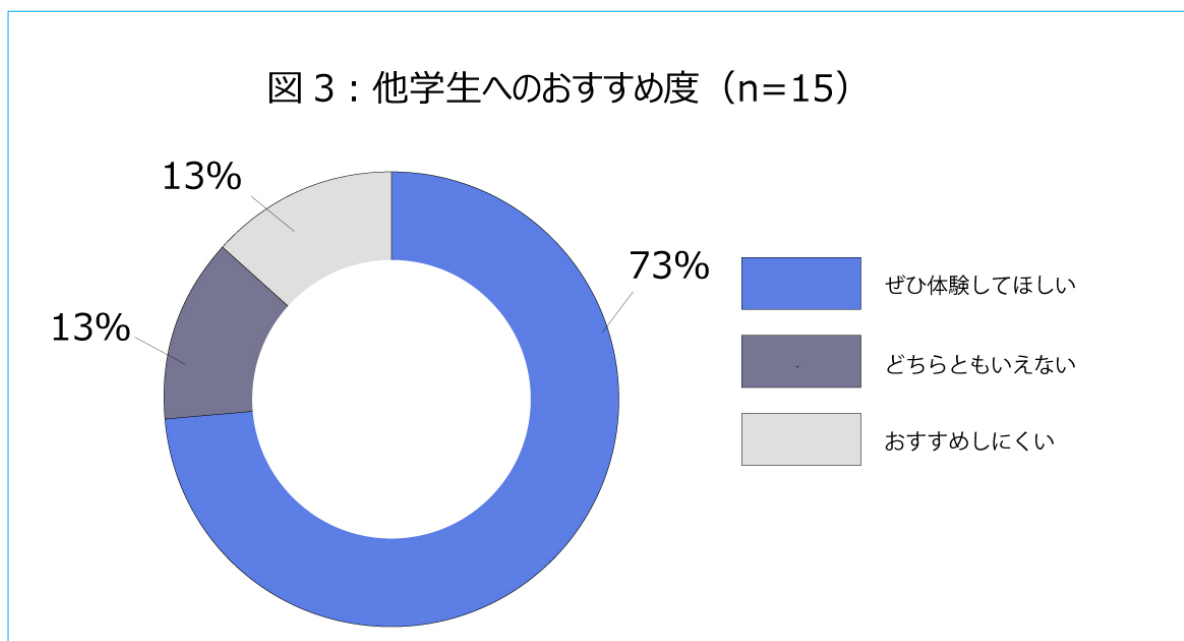


次に本プログラムを終了した時点での感想も伺いました。参加した学生の約半数の方が、「事業開発を学ぶ経験になった」と回答。その他、20%の方からは「ビジネススキルが身についた」という回答がありました（図2）。

当社のような事業会社と連携した教育プログラムを体験することで、事業の現場の感覚や考え方を間接的に学ぶ機会になったものと思われます。



最後に、このプログラムの他学生へのおすすめ度を調査すると、70%以上の学生から「ぜひ体験してほしい」という声をいただきました（図3）。実際の事業開発に近い体験ができる機会は通常の大学生活ではなかなかなく、学生の皆さんにとっても意義のある経験になったものと思われます。



■ 最後に

今回の取り組みでは、異なる大学、異なる専攻の多くの学生の皆さんに参加いただき、当社が持たない新しい観点で事業アイデアを創出していただきました。また、当社の新規事業企画担当者から、位置情報や移動データを実際にビジネスに活用する方法や事業開発のノウハウをレクチャーさせていただくことで、学生の皆さんには、大学の通常カリキュラムでは学ぶ機会の少ないリアルな事業創出の流れや考え方を学んでいただくことができました。

我々も今回初めての産学連携教育プログラムを実施し、学びとなった点を活かし、今後も継続できればと考えています。

最後に、今回のプログラム実施にご協力いただきました一橋大学 経営管理研究科 教授 軽部大 先生、上智大学 理工学部情報理学科 准教授 山下遥 先生、東洋大学 国際観光学部国際観光学科 准教授 杉本興運 先生ならびに、参加いただいた学生の皆さんに感謝申し上げます。

■ ジオテクノロジー株式会社について

我々の使命は、「地球を喜びで満たそう」です。1994年にマルチメディアソフトウェア開発会社として創業し、翌年には「MapFan」が日経ベストソフト賞を受賞、その後、国内初の i モード地図で日経新聞社賞を受賞するなど、イノベーションを起こしてきました。さらに進化し、法人向けの地図データや位置情報ソリューションの提供はもとより、高度な自動運転の実現に不可欠な高精度 3次元データ地図の提供も行うなど、地図のメジャーカンパニーとして日本の地図業界を牽引しています。

さらに、生活者に向けて提供している「移動するだけでポイントが貯まる M2E アプリ「トリマ」」は、累計ダウンロード数 1,700 万 *注1 を超え、多くの人々に日々の移動や様々なコンテンツを楽しんでいただいています。ブロックチェーン技術による、生活に根付いた NFT を国内外に展開し、グローバルに大きく羽ばたく成長企業です。

今後もジオテクノロジーは、ESG メタバースカンパニーとして、過去 30 年間蓄積してきた位置情報/人流データをはじめとする多様かつ膨大なビッグデータと、地球 (Geo) に関わる様々なデータに最先端技術を融合させることにより、予測可能な“Geo-Prediction (ジオプリディクション)”の世界を生み出し、地球を取り巻くさまざまな社会課題の解決に貢献していきます。

※2024年2月時点

本社所在地 : 東京都文京区本駒込 2-28-8 文京グリーンコートセンターオフィス
代表者 : 代表取締役会長 杉原 博茂
代表取締役社長 CEO 八剣 洋一郎
設立 : 1994年5月1日
事業内容 : **オートモーティブビジネス** (高精度 3D 地図、ナビゲーション向け地図データ、コネクテッドサービス、モビリティサービス向けソリューション)
GIS ビジネス (地図アプリ開発キット、デジタル地図データベース、Web・業務システム向け地図クラウドサービス、MapFan、MapFanAssist)
アプリケーションビジネス (トリマ、トリマ広告、Geo-Research、スグロジ、住所確認サービス、人

流分析サービス)

URL	:	https://geot.jp/
MapFan	:	https://mapfan.com/
MapFan DB	:	https://business.mapfan.com/service/db/
住所確認サービス	:	https://anorm.mapfan.com/
トリマ	:	https://www.trip-mile.com/
トリマ広告	:	https://ads.trip-mile.com/
Geo-Research	:	https://www.research.trip-mile.com/
スグロジ	:	https://www.sugulogi.com/
みんな歩計	:	https://www.minpokei.com/