

## 第 210 次 MINERVA 经营规划发表会

【2019 年 9 月 10 日（周二）举行 会场：岩崎学园（新横滨岩崎学园大楼 8F）】

### 1. 株式会社 Paradigmshift 法人代表 百田 浩志

【地址】 东京都中央区东日本桥一丁目 3 番 6 号 【设立】 2005 年 3 月 【资本金】 100,000 千日元

【经营概要】 本公司是创业于 2005 年 3 月的互联网企业。主要业务是为酒店和旅馆行业提供系统开发和服。本公司的主力产品是面向住宿行业的云端型市场营销系统“RepChecker”，2019 年 7 月时点被大约 1,300 家住宿设施所采用。

※RepChecker 是一套住宿设施专用的市场营销系统，通过这一系统能够对点评、价格进行收集、管理、分析和竞争比较。

最近几年，由于来日本的旅客不断增加，酒店和旅馆行业所处的经营环境欣欣向荣，而另一方面是住宿设施应对访日旅游客源市场的工作跟不上，加上人手不足，这些已经形成严重问题，采用 AI、IoT 等新技术进行应对已成当务之急。但是，目前的现状是酒店系统按照每种业务（POS、客房库存管理、价格管理、点评管理等）进行系统分类，为了提高业务效率，引进了这些系统，结果是反而增加了工作量。并且，由于数据都保存在各自的系统中，也无法进行 AI 分析等。该公司为了解决这些问题，对酒店系统进行了无缝集成处理。通过将以前隔断的酒店系统无缝地进行自动化，就能消除人手不足这一以往的课题，并可降低运营成本，而且可以利用数据共享，进行更精确的分析。预计今年秋天，将推出自己开发的更新版《新 RepChecker》和新一代型酒店用云端 PMS《Aiface》。

※PMS（物业管理系统）是一套对住宿预约、销售价格、空余客房数量、费用结算这些客房相关信息进行一元化管理的系统。

另外，准备在年底开发出 AI 引擎，面向酒店、旅馆行业，推出需求预测服务“NextAi”。

【感想】 百田社长利用他多年的经验和特有的专长，开发出了“RepChecker”，这是日本首个面向酒店、旅馆行业的市场营销云系统。现已在包括日本全国知名的旅馆、度假酒店、城市酒店、商务连锁酒店等在内的大约 1,100 多家设施中推广使用（截止 2018 年 1 月底）。未来准备股票上市。



### 2. 株式会社 Lestyle 法人代表 足立 直隆

【地址】 东京都千代田区锻冶町 1-10-6 BIZSMART 神田 506 号室 【设立】 2017 年 8 月

【资本金】 9,000 千日元

【经营概要】 能实现双向的、通信应用软件×可折叠的物联网投递箱（IoT Delivery Box）的、日本首次“POSKET”产品的开发、销售、租赁和服务提供高科技新创公司。

POSKET 产品的主要特点是能一次性通知到接单方，下单方即使不在家，也能将物品送到设置在室外的收件箱中。2018 年底完成了量产试制工作，并进行了实证实验等。现在正在努力解决量产化中出现的问题，同时将打开销路和筹措资金作为 2 项重点工作。

【感想】 足立社长原来在大型百货店担任促销工作，他提出这一方案的目的是要将地区内的《消费者》和《店铺》在地区内直接进行挂钩。POSKET 的潜在市场估计多达 177 万户家庭。据介绍，他认为今后有可能①与购物代行服务结合②在合租房（share house）内实现物品共用和租借③作为举行野外庆典活动等时的简易储物柜。



### 3. 株式会社日本 Computer Consultant 法人代表 富田 松平

【地址】 神奈川県横浜市神奈川区荣町 5-1 横浜 Creation Square6F 【设立】 1980 年 8 月

【资本金】 50,000 千日元

【经营概要】 “moopad”系统能将和牛繁殖相关的信息作为大数据加以储存积累，有助于提高繁殖率，能进行配种和繁殖、疾病和下药以及出货的各种管理。另外，也能以都道府县的各个管辖地区等单位进行广域方式的数据分析，并可将繁殖以外的各种外部数据登录在数据库中，进行大数据的储存积累和管理。

现在的研究课题是如何将储存积累的数据利用在 AI 分析方式的程序受精等方面。由于 Moopad 是云端型系统，因此，能够在有关的所有机构中实时地共享与繁殖相关的数据。例如，人工授精师可在确定发情预定日期后，与配种作业结合，家畜保险所可以强化配种后的跟进工作，而兽医师可确认长期空胎的牛，提出治疗和检查诊断的方案。进而，可以利用广域应对功能，将其用作繁殖农家的经营咨询工具以及金融机构的 ABL（动产担保融资）的管理工具。这样，繁殖农家就能通过提高繁殖效率而增加收入，并可从登记书等的编写工作中解放出来，而自治体能够开展繁殖效率和优质肉用牛的研究工作。不实施月額制，而采用每次分娩支付 1 千日元的课金制度，有益于提高繁殖率，这样能建立相互间的 Win-Win 关系，达到双赢。今后，由于饲养头数少的农家放弃生产，饲养头数多的农家会增加，并且通过第六次产业化，农家的工作会越来越繁忙，这样就必须提高这些农家的作业效率，日本全国的繁殖农家以前一直通过手工作业进行管理，凭借个人的经验和感觉进行繁殖管理，我们要推荐这些农家引进 moopa 来逐步转向 IT，对他们开展促销活动。

【感想】 当今动物的繁殖也已经通过数据在进行管理，实现了《可视化》。据说他们公司从引进该公司服务的客户那里获得了很多好评，说是“以前是在纸面上进行管理。现在引进了贵公司的服务，每天早上有通知功能，真的很有用，并且又能用手机方便地输入数据，做到了数据共享。”



#### 《感想》

参加这次发表会的公司看来很多是《日本首次服务》的开发企业。最近几年，利用 AI 和 IoT 等新技术，不断涌现出很多新的创意和服务。

#### ☆☆☆☆ 联络人信息 ☆☆☆☆

联络窗口：TNP Partners Corporation  
联络人：罗智  
联络邮箱：ra@tnp-g.jp