



種子島発のAIベンチャー

株式会社Village AI

会社紹介資料

Village AI Inc. – Corporate Profile



OUR MISSION

種子島から、世界へ。

新たな価値を創造し、挑戦を続ける。

AI × データサイエンス × 地方創生

地方への強い想いを持つ、プロフェッショナルチーム。

2021年8月、Village AI は日本の南端、種子島にて誕生しました。

私たちは、データ分析、AI システムの開発、そして種子島における地方創生を事業の柱とし、最先端のテクノロジーと郷土への情熱を融合させながら、新しい価値の創出を目指しています。種子島と東京の二拠点をベースに、企業・自治体・教育機関など多様なパートナーと共に、日本各地へ、未来に繋がるサービスを提供し続けています。

株式会社Village AI 会社概要



設立 2021年 8月24日 **資本金** 1600万円（2025年3月現在）

代表者 代表取締役 里 洋平 **従業員数** 17名（2025年9月現在）

本社所在地 〒891-3604
鹿児島県熊毛郡中種子町野間5185-1
Tel: 0997-28-3393 **事業内容**

- AI・データ活用支援事業
Village AIコンパス
ヤットクデータ

東京支社 〒150-0022
東京都渋谷区恵比寿南1-20-6 第21荒井ビル4F
Tel: 03-6890-2598

- 地方創生事業
教育事業
イベント企画・運営
経営／事業コンサルティング



VillageAI
Sato Yohei

代表取締役 CEO 里 洋平

Sato Yohei

Achievements

ヤフー株式会社にて推薦エンジンや株価予測モデルの構築など、分析業務に従事。その後、株式会社ディー・エヌ・エーにて、大規模なデータマイニングやマーケティング分析業務を担当。

さらに株式会社ドリコムでは、データ分析基盤の構築やソーシャルゲームおよびメディア広告のデータ分析を手がけ、これらの経験を経てDATUM STUDIO株式会社を設立。

2018年には、同社をKDDIグループのSupership株式会社（完全持株子会社）へM&Aにより売却し、2021年7月に退任。

翌月の2021年8月、故郷・種子島にて株式会社Village AIを設立

Career

ヤフー株式会社
株式会社ディー・エヌ・エー
株式会社ドリコム
DATUM STUDIO株式会社
株式会社Village AI

Activity

R言語の東京コミュニティTokyo.Rの創業者
著書9冊





取締役

戸嶋 龍哉

Tojima Tatsuya

Achievements

2014年に長岡技術科学大学大学院 電気電子情報工学専攻を修了（工学修士）。同年、株式会社ドリコムにデータアナリスト／AI技術の専門家として入社。2015年には、里氏が創業したDATUM STUDIO株式会社に創業初期メンバーとして参画し2018年のM&A達成まで、データサイエンスおよびAI領域における技術者・マネージャーとして活躍。

2019年にThe ROOM4D株式会社を創業。企業のAI・データ活用支援を事業として展開し、2023年にデータセクション株式会社へのM&Aを実現。その後、2025年1月より株式会社Village AIに取締役として参画し、現職。

仕事と並行して2019年に京都芸術大学の通信教育部建築デザインコースに入学。働きながら学業を続け、2023年に学士（芸術学）を取得。2024年4月からは筑波大学大学院 システム情報工学研究群 博士後期課程に進学し、「芸術×データ・AI」をテーマとした研究に取り組んでいる。

Career

株式会社ドリコム
DATUM STUDIO株式会社
The ROOM4D株式会社
株式会社Village AI

Activity

著書 2冊



Achievements

ハイパフォーマンスコンピューティング分野で研究職に従事した後、2019年に機械学習分野でのさらなる活躍を目指し、SIer企業に転職。

同社では、機械学習を用いた画像処理技術に関する論文調査やシステム開発に携わり、主に人体追跡や3次元ポーズ推定を対象としたプロジェクトにてチームリーダーとして活躍。

2023年にデータセクション株式会社へ入社し、プレイングマネージャーとして機械学習を活用したシステム開発案件の実装とプロジェクトマネジメントの両面を担当。

2025年より株式会社Village AIにデータ事業部 部長として参画し、現職。
IEEE AP EMC 2017 Best Paper Award をはじめとする受賞歴あり。

データ事業部 部長 井上 雄太 博士 (工学)

Inoue Yuta Ph.D.

Career

データセクション株式会社
株式会社Village AI

Activity

IEEE AP EMC 2017 best paper award受賞

Village AIの事業紹介

データ開発の最先端の技術を、地域とともに。

SERVICE

01

AI・データ活用支援事業

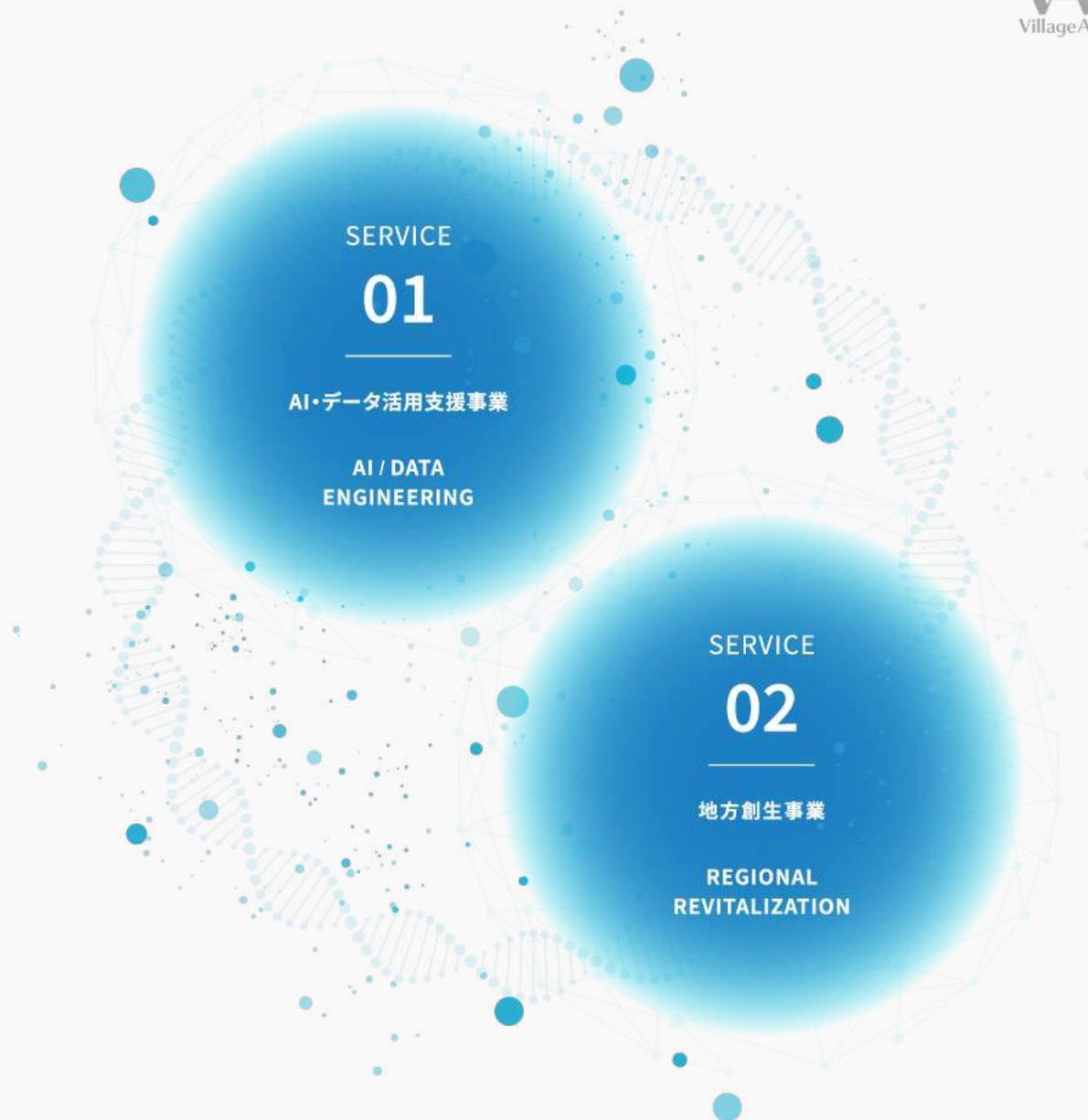
データの整備・処理からAI活用まで、現場に寄り添いながら企業の課題を伴走支援し、新たな価値の創造を目指します。

SERVICE

02

地方創生事業

人材活用の推進や、地域に根ざしたイベントや教育分野への貢献を通じて、持続可能な地方創生を目指します。



お取引様企業

これまでのお取引企業様を一部抜粋し掲載させていただいております。



※尚、掲載は順不同です。

SERVICE.01

AI・データ活用支援事業

「Village AIコンパス」による戦略伴走と、
「ヤットクデータ」による実行・運用支援を組み合わせ、
企業のAI活用を戦略的かつ継続的に推進します。



Village AI サービスフロー図



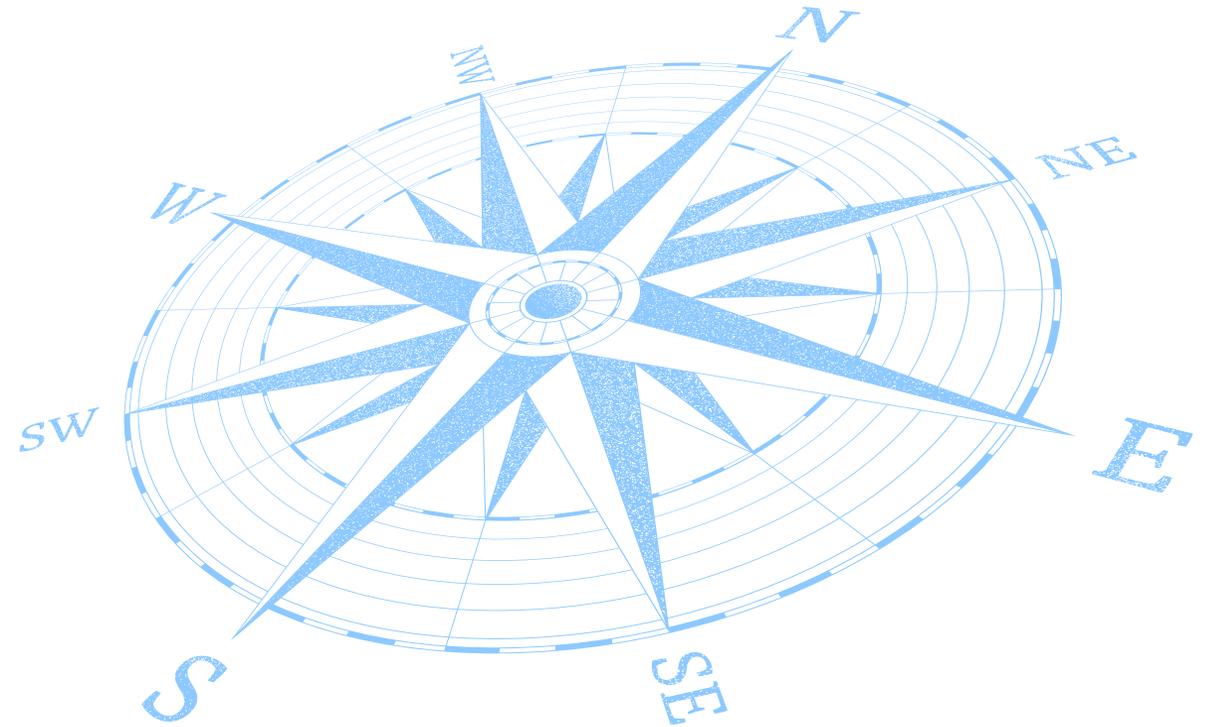
※各フェーズ単位でのご支援も可能です。例) Phase1のみの課題整理・方針策定支援、Phase3~4の運用フェーズ支援 など。

01 | AI・データ活用支援事業

サービス紹介

Village AI コンパス

AI・データ活用歴10年以上のプロが、御社の「次の一歩」を成果に直結させ、迷わない未来へ「安心と成果」を伴走します。



コンパス

ヤットクデータ

Phase.01 方向性・戦略決定

Phase.02 設計・要件定義

Phase.03 実行

Phase.04 運用・改善

こんな課題は、ありませんか？

- 社内からの要請に応えるために、AI導入を検討中…
- 進めたいが、ゴールが定まらず足踏み状態…
- 導入の判断を迫られる中、成果との結びつきに不安…

Village AI コンパス は 状況を打開するための伴走型支援です。

AI・データ活用歴10年以上のプロが、御社の**次の一歩**を
成果に直結させ、迷わない未来へ**安心と成果**を伴走します。

Village AI コンパス にできること

5~10年先の技術進歩を見据えた、成果に直結する**航路設計と伴走実行**を提供します。
AI・データ活用の方向性から実装・運用まで、確実に前へ進める支援です。

- 01 戦略の整理** 成果に直結するゴール設定とロードマップ策定
- 02 実行の帆走** 導入検討の壁打ち（技術選定・リスク整理）
- 03 進行の管理** 進捗確認と改善提案

担当者紹介 ※担当者の詳しい情報は、p4~p6役員紹介をご参照ください。



コンパス

ヤットクデータ

Phase.01 方向性・戦略決定

Phase.02 設計・要件定義

Phase.03 実行

Phase.04 運用・改善

Village AI コンパスの料金プランとサービス

ベーシック
BASIC

基本料金
月額 **20**万円～

基本サービス

曖昧なまま進めない。目的とゴールを明確にし成果に繋がる青写真を描く。隔週の対話を通じて無理なく確実な一歩を支援します。

- 隔週でミーティング実施

アドバンス
ADVANCE

基本料金
月額 **40**万円～

基本サービス

定例ミーティングに加え、Slackを通じた柔軟なサポートを提供。現場での小さな悩みや迷いの解決も支援します。

- 隔週でミーティング実施
- Slack相談

エグゼクティブ
EXECUTIVE

要見積もり

基本サービス

全社視点での構想、ステークホルダーとの対話、実行への落とし込みまでをフルサポート・成果起点の伴走支援を行います。

- 隔週でミーティング実施
- Slack相談
- その他追加サポート

01 | AI・データ活用支援事業

サービス紹介

ヤットクデータ

ヤットクデータは、あなたの代わりに
泥臭いデータ作業から成果物のご提供まで伴走支援します。



コンパス

ヤットクデータ

Phase.01 方向性・戦略決定

Phase.02 設計・要件定義

Phase.03 実行

Phase.04 運用・改善

ヤットクデータ は、あなたの代わりに
泥臭いデータ作業から成果物のご提供まで伴走支援します。

品質の高いデータがもたらす価値

信頼性の高いデータは意思決定の質を向上させ、
ビジネス成果の最大化につながります。
ヤットクデータは、お客様のデータの真の価値を引き出します。



生成AIエンジニアリング

ビジネスデータに対して、生成AIを活用した
分類・要約・特徴量抽出などの自動処理を実施。
業務プロセスの効率化と活用スピードの向上を
支援します。

- データの自動分類
- 特徴量抽出・可視化支援
- 既存システムとのAPI連携
- AI出力の精度検証・改善



データ品質向上

不整合や欠損などのデータ課題を検出・修正し、
信頼性の高いデータセットを構築。施策判断の
土台となるデータ品質を支えます。

- 異常値・欠損値の検知と修正
- 標準化・フォーマット整備
- 外部データを用いた補完・照合
(マスタ整合・住所コード・分類情報等)
- 信頼性あるデータ整備体制



仮説検証・定型レポート作成

データをもとに仮説検証・レポート化まで
一気通貫で支援。意思決定に直結する
分析アウトプットを定期的にご提供します。

- 集計・グラフ作成
- レポート自動生成
- ダッシュボード作成
(Tableau、Looker Studioなど)
- 定期的なトレンド分析と示唆出し

コンパス

ヤットクデータ

Phase.01 方向性・戦略決定

Phase.02 設計・要件定義

Phase.03 実行

Phase.04 運用・改善

ヤットクデータの料金プランとサービス

<p>スタンダード STANDARD</p>	<p>基本料金</p> <p>70万円～</p> <p>データアナリスト 1人月稼働あたり</p>	<p>基本サービス</p> <ul style="list-style-type: none">  生成AIエンジニアリング  データの品質向上  仮説検証・定型レポート <p>契約期間</p> <p>1ヶ月単位からご契約が可能です。</p> <p>全サービスに対応</p> <p>3つの基本サービス全てに対応しています。</p> <p>サービス組み合わせ自由</p> <p>お客様のニーズに合わせて最適な組み合わせをご提供します。</p>
<p>オプション OPTION</p>	<p>基本料金</p> <p>オリジナルモデル構築</p> <p>別途お見積もり</p>	<p>基本サービス</p> <p>お客様の特定ビジネスの課題に対応した 高度な分析モデルを開発します。 競争優位性を高める独自モデルをご提供します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 需要予測モデル開発 ● 顧客離脱予測モデル構築 ● リスク分析・異常検知システム ● 独自アルゴリズム開発と実装支援

01 | AI・データ活用支援事業

AI・データ活用支援事業 事例紹介

成功事例

導入から成果創出まで、私たちの伴走支援の実例をご紹介します。



AI・データ活用支援事業 事例紹介

2025年～ 成功事例

2025年以降の成功事例をご紹介します



ローカルLLMによるアート情報自動分類の実現

イノベーション創造

背景と目的

- アート作品が投資対象として注目される中、価格予測に必要なデータ整理（アノテーション）には膨大な人手と時間が必要だった
- これを効率化するため、大規模言語モデル（LLM）を活用して、事前学習なしでアート作品を自動分類できるか検証した

解決とアプローチ

- 膨大な人手とコストがかかるアート情報の整理作業を、ローカルLLMによって省力化・自動化する

01.データ収集

medium情報

作家・作品サイズ情報

オークション情報

02.データ分析

- 作品の基本情報（medium情報、作家、サイズ、オークション情報など）を収集
- 収集データをもとに、ローカルLLM（Llama-3）でゼロショット分類を実施
- 従来の機械学習手法との精度比較も実施

03.アクション・バリュー

- ローカル実行のLlama-3 70B-4bitがAccuracy 0.904を達成し、GPT-4oを上回る精度・ML手法との差5pt以内を実現
- GPUメモリ要件を140GB→48GB未満に削減し、単一サーバ運用・クラウドAPIコスト削減・通信リスク回避を達成
- 少数クラス（彫刻・写真）も高精度分類でき、アート情報の注釈付けを実用レベルで自動化、前処理コストと時間を大幅削減

AIエージェント活用による売上分析と戦略インサイト

業務プロセス改革

背景と目的

- 将来の売上予測や傾向分析を迅速かつ自動で行える仕組みを構築し、経営判断や業務改善に活用する。

解決とアプローチ

- GPT-4.1とDifyを活用し、ノーコードでAIエージェントを構築。
- Excelデータを読み込み、売上傾向や予測を自動分析。
- トレンドや季節性、増減要因を含めたレポートを自動生成し、意思決定を支援。

01.データ収集

複数店舗の売上データ
顧客データ
季節性情報

02.データ分析

- LLMに加法モデル（トレンド+季節性+残差）を適用し、売上データを予測・分析。
- 補完データを入力することで、店舗ごとの傾向や季節変動、増減要因の仮説を自動抽出した。

03.アクション・バリュー

- 属人化を排除し、売上予測と分析結果を自動出力。施策検討やシミュレーションに直結。
- トレンドや季節性を自動レポート化し、店舗ごとの傾向を迅速に把握可能に。
- 予測値を補完した売上データをCSV出力し、実務活用を強化。

アニメ作品のレビュー解析と評価

マーケティングの高度化

背景と目的

- 放送時に寄せられるレビューを収集・分析し、ポジティブ／ネガティブの傾向や評価を可視化
- 好まれる作品傾向を把握し、今後の企画・制作・マーケティングに活用

解決とアプローチ

- 国内外の主要レビューサイトからデータを自動収集
- 収集したデータを可視化し、作品評価の全体像を明確化

01.データ収集

Webサイト上の表示データ

02.データ分析

- 収集データをStreamlitを用いたWebアプリで可視化し、誰でも簡単に確認可能にした

03.アクション・バリュー

- 国内外のデータを統合することで、作品の魅力や受容傾向を多角的に把握
- その結果、「どのようなアニメを作るべきか」という制作方針やマーケティング戦略に直結する示唆を得られるようになった

サプライチェーン専用ツールの導入・活用サポート

サプライチェーン最適化

背景と目的

- CO₂排出量を可視化し、削減コンサルティングを提供する企業から依頼
- 依頼主が提供する複数の専用ツールを利用するユーザーへのサポート要員が不足していた

解決とアプローチ

- 新規ユーザー向けの操作トレーニングを実施
- 導入後の問い合わせ対応や、顧客課題に応じた分析方法の提案を実施
- 専任サポートに代わる伴走体制を構築

01.データ収集

輸送制約データ
顧客需要データ
生産制約データ

02.データ分析

- 輸送削減データ、顧客データ、CO₂排出関連データを整理
- 専用ツール操作に加え、顧客ニーズに即したレポート作成を支援

03.アクション・バリュー

- ユーザーの習熟度を高め、ツール活用の定着を促進
- 問い合わせ対応工数を削減し、顧客満足度を向上
- 専門サポート人材不足を補完し、企業の支援体制を強化

AIを活用した惣菜販売計画の最適化支援

商品・サービス強化

背景と目的

- 小売店向けの惣菜販売計画にAIを導入し、需要予測や計画精度を高めたいという依頼
- PoCを実行するリソースが不足しており、外部支援が必要だった

解決とアプローチ

- POSデータや天気データを組み合わせて需要分析を実施
- PoCに合わせたプログラム修正を行い、予測精度を改善
- 分析結果をレポート化し、顧客の販売計画立案を支援

01.データ収集

POSデータ
マスターデータ
天気データ

02.データ分析

- POS・天気などのデータを統合し、販売数量をAIで予測
- データマートを構築してPoCを実行。
- 検証結果をレポート化し、精度と有効性を確認

03.アクション・バリュー

- PoCを通じて精度向上を確認し、販売計画の最適化に活用
- リアル店舗で予測値を反映し、在庫最適化・廃棄削減を実現

AI・データ活用支援事業 事例紹介

～2024年 成功事例

2024年以前の成功事例をご紹介します



データ加工の内製化によるAI運用コストの削減

業務プロセス改革

背景と目的

- 既存の業務で機械学習ツールを利用しているがベンダー依存が高く年間の運用コストが相場よりも相当高い状態になっている
- ベンダー依存を解消し適正な運用コストの実現を目指す

解決とアプローチ

- 機械学習ツールでコストがかかっている処理を一部内製化する

01.データ収集

購買履歴
レシート情報
顧客情報

02.データ分析

- 機械学習ツールが提供している処理について調査及び業務に対する影響の実態分析
- 業務に必要なデータ加工を特定

03.アクション・バリュー

- 業務に必要なデータ加工を実装し、その後の処理を安価な機械学習ツールで実行する形に変更
- 運用コストの大幅削減を実現

異常検知による設備メンテナンスの高度化

業務プロセス改革

背景と目的

- 定期的なメンテナンスは実施しているが、それ以外に関しては、設備の故障の連絡を受けてから対応になっている
- センサーログから設備の状態を監視し、故障が発生する前にメンテナンスを実施できる体制を目指す

解決とアプローチ

- センサーログから設備の正常状態の特徴を明らかにし、正常状態から外れている機器を発見する

01.データ収集

センサーログ

02.データ分析

- 各センサー同士の依存関係や時系列パターンを分析
- 正常状態との乖離具合を異常度スコアとして算出

03.アクション・バリュー

- 予測された異常度スコアをもとにメンテナンス計画を作成して実施
- 成果：故障が発生する前にメンテナンスを実施出来る体制を実現し、故障発生率の減少に成功

故障部品予測による故障対応の効率化

業務プロセス改革

背景と目的

- ガス機器の故障対応において、故障部品の特定が現地にいったからとなっており、対応に時間がかかっている
- 蓄積されているデータを活用し、効率的な故障対応の実施を目指す

解決とアプローチ

- ガス機器の故障データをもとに各部品の故障確率を予測する

01.データ収集

通話内容

故障対応ログ

02.データ分析

- 自然言語処理を用いて修理依頼の通話内容から事象パターンを特定
- 事象パターンから各部品の故障確率を予測

03.アクション・バリュー

予測された故障確率をもとに上位の部品を準備した上で修理対応

成果：従来は現地で故障部品を特定してから部品を準備してたので二度手間になることも多かったが、AIの予測により故障対応時間の削減に成功

エネルギー需要予測による省エネ施策の高度化

業務プロセス改革

背景と目的

- オフィスビルや工場の消費エネルギーの削減を目指し省エネ施策を検討したい
- エネルギー消費データをもとに省エネ施策の立案・実行を目指す

解決とアプローチ

- エネルギー消費データから将来のエネルギー需要を予測し消費パターンを把握する

01.データ収集

エネルギー消費データ

02.データ分析

- エネルギー消費量の周期性などの時系列特徴を分析し可視化
- 将来のエネルギー需要を予測

03.アクション・バリュー

分析で得られた傾向や将来の需要をもとに、省エネ施策を立案し、現場と連携して実施

成果：現場や経営層の体感でしかなかった施策に対し、定量的な意思決定に繋がる施策を機械学習の予測結果により実現

水質センサーを用いた水質管理の高度化

業務プロセス改革

背景と目的

- 魚類、甲殻類の養殖を行っているが、水質のコントロールが経験と勘に基づいており、時には全滅することもある
- 水質センサーログを用いてデータに基づいた水質管理を実現し、安定した魚類・甲殻類の成長を目指す

解決とアプローチ

- 水質センサーログと魚類・甲殻類の大きさや重さとの組み合わせから、成長要因となる水質条件を明らかにする

01.データ収集

センサーログ
身長・体重

02.データ分析

- 統計モデルによる成長曲線の推定
- 成長曲線からのズレを機械学習で予測し要因を特定

03.アクション・バリュー

- 得られた成長に効果のある水質条件を元に水質管理を実施
- さらに精度向上に向け新たにセンサーを設置しデータ収集

成果：従来は全滅することもあった水槽でも安定した養殖率を実現

IoTセンサーに基づく移転先オフィスのフロアデザイン

業務プロセス改革

背景と目的

- 社員数の拡大に伴ってオフィスの移転を検討しているが、各フロアのレイアウトが決まっていない
- 在籍率や部署間交流に基づいた最適なフロアのレイアウトを作成したい

解決とアプローチ

- ビーコン等を設置し、各部署の在籍率や部署間交流の傾向を可視化

01.データ収集

センサーデータ
パフォーマンス情報
社員情報

02.データ分析

- 各部署の在籍率やピークの時間帯などオフィス利用傾向を分析
- オフィス利用傾向と社員パフォーマンスの関係を分析

03.アクション・バリュー

- 得られた分析結果をもとに全社のパフォーマンスが高くなるフロアデザインを考案

興行成績予測による映画製作企画の検討

業務プロセス改革

背景と目的

- 映画製作において、出演するキャストや時期、監督などに関して担当者の経験と勤で決定しており、興行成績が属人化してしまっており不安定になっている
- 過去の実績をもとに、安定した興行成績を出せる制作体制を実現したい

解決とアプローチ

- 映画に関する情報から興行成績を予測するモデルを構築する

01.データ収集

映画情報

レシート情報

顧客情報

02.データ分析

- 出演するキャストや時期、監督などと興行成績の関係を分析
- 仮説をもとに様々な特徴量を作成して興行成績を予測するモデルを構築

03.アクション・バリュー

- 構築した予測モデルをもとに興行成績シミュレータを開発
- シミュレータを参考に映画製作を実施

言い回し予測によるWeb記事校正

マーケティングの高度化

背景と目的

- Webで公開する際に、記事のチェック・校正を人手で実施しており効率が悪い
- AIを活用して校正業務を自動化したい

解決とアプローチ

- 過去データから言い回しを学習し、過去出現していない言い回しが出た箇所を特定する

01.データ収集

記事データ
メルマガ

02.データ分析

- 過去の記事をもとに、ある単語の出現後にどのような単語が続くかを予測するモデルを構築

03.アクション・バリュー

- 予測された単語と確率をもとに、出現する確率が低い単語だった場合に赤字になるWebアプリを開発
- Webアプリを使用して、赤字の箇所のみをチェック・校正する形に業務改革を実施

契約予測による販売営業の効率化

マーケティングの高度化

背景と目的

- ガスや電気契約の営業をする際の訪問先のリストを担当者が作成しており、契約率がばらついている
- 蓄積されているデータを活用し、効率的な販売営業の実現を目指す

解決とアプローチ

- 販売営業に関するデータをもとに顧客ごとの契約率を予測する

01.データ収集

顧客情報

営業活動履歴

契約情報

02.データ分析

- 顧客情報及び契約情報を用いて契約率の高い顧客の傾向を特定
- 顧客ごとの契約確率の予測モデルを構築

03.アクション・バリュー

予測された契約確率をもとに作成された訪問先リストを使った営業活動を実施

成果：営業人材一人あたりの契約率が向上し、リード獲得工数のリソースを獲得

動画配信サービスにおける広告枠の販売に関する分析

マーケティングの高度化

背景と目的

- 人気番組の広告枠を効率的に販売したい・かつ売り過ぎを回避したいが、計画立てが困難であった
- 広告がよく売れる繁忙期に向け、番組視聴回数の事前予測が可能であるか判断するため、分析を実施

解決とアプローチ

- 特に人気の高い番組ジャンルについて、各ジャンルの視聴データから番組視聴ユーザー数/視聴回数を機械学習を用いて予測可能か検証

01.データ収集

番組視聴データ
顧客情報

02.データ分析

- 複数パターンの機械学習モデル・時系列予測モデルを使用し、各ジャンル別に予測精度を評価
- 予測困難な番組・番組回については仮説をもとに要因を探索

03.アクション・バリュー

- 特定ジャンルについては一定の精度での予測が可能と判断
- 予測困難な番組・番組回については原因を探索。予測実現のために必要と思われる追加情報を提案

契約者数予測による広告予算の最適化

マーケティングの高度化

背景と目的

- TVCMやWeb広告など様々な広告を感覚で出稿しているため、どの広告がどれくらい効いていたのかが不明
- 広告の予算を効果の高い広告に寄せることで契約者数を効率的に増やしたい

解決とアプローチ

- 広告やその他マーケティング施策と契約に関するデータを用いて、各広告と契約者数の関係を明らかにする

01.データ収集

広告出稿実績
契約情報
広告宣伝マスタ

02.データ分析

- 各広告の残存効果を考慮した上で契約者数との相関を可視化
- 契約者数の予測モデルを構築し、各広告の契約者数への影響を定量化

03.アクション・バリュー

- 構築した予測モデルをもとに広告出稿シミュレータを開発
- シミュレータの結果をもとに広告戦略を立案・実行

成果：データドリブンな戦略を立てれるようになり、効率的な広告出稿で契約者数が過去最大に増加

契約予測によるDM配信適化

マーケティングの高度化

背景と目的

- 属性情報で作成したセグメントでDM配信しているが、契約率が低く効率が悪い
- AIを活用した高度なマーケティングにより、潜在的なカードローン利用者を探し出せる状態を目指す

解決とアプローチ

- 入出金の傾向からカードローンを契約する可能性の高いユーザーを予測するモデルを構築する

01.データ収集

入出金履歴
契約情報

02.データ分析

- 入出金履歴から様々な視点で数百個の特徴量を作成して分析
- 各ユーザーの契約確率を予測するモデルを構築

03.アクション・バリュー

- 予測された契約確率をもとにDM配信先を決定
- 従来の配信と比べ数倍の契約率を実現

施策介入を考慮したクーポン施策の最適化

マーケティングの高度化

背景と目的

- 現状購買予測によるクーポン施策を展開しているが、クーポンがなくても購買しているユーザーに対しても配布しているため効率が良くない
- クーポン配布があることで購入するユーザーに向けて配布出来る状態を目指す

解決とアプローチ

- 施策介入有無と購買傾向から施策による購買が最大になるユーザー群を特定する

01.データ収集

購買履歴

クーポン施策情報

02.データ分析

- 過去の購買傾向と施策の有無などをもとにユーザー毎に施策への反応傾向を分析
- 施策効果（※）の予測モデルを構築
※施策有りの購買-施策無しの購買

03.アクション・バリュー

- 予測された施策効果をもとにクーポン配布先を決定
- 従来の方法と比べ数倍の費用対効果を実現

行動パターンに基づく施策実行支援

商品・サービス強化

背景と目的

- 新規ユーザーを獲得することで売上・収益を上げてきたが、直近の獲得効率の低下により頭打ちになっている
- 既存ユーザーの行動パターンから顧客理解を行い、優良顧客に合わせた施策の実施及びサービス開発を目指す

解決とアプローチ

- 日単位の行動を軸に似たユーザーでグループを作成し、各KPIから優良顧客を定義
- 優良顧客の行動パターンを把握することで、どんな行動を促す施策を打つべきかを明らかにする

01.データ収集

- 行動履歴 × 日次行動データ
- 課金履歴 × 日次利用データ
- × 日次課金データ

02.データ分析

- 行動が似ている顧客をグループ化
- 優良顧客の行動パターンを特定

03.アクション・バリュー

- 行動パターンに基づいた施策を実施
- 分析の週次レポートを自動化

成果：マーチャンダイジングの施策検討の定量的なエビデンスを獲得
顧客のグループ毎に適した、DM等のターゲティングを実現

問題の正解予測による学習体験の効率化

商品・サービス強化

背景と目的

- 学習アプリを運営しているが、練習問題の出題をランダムで行っているため、学習効率が良くない
- ユーザーの得意・不得意を診断し、苦手な問題を中心に練習問題を出題することで学習効率の向上を目指す

解決とアプローチ

- 過去の学習記録から各問題への正解確率を予測するモデルを構築する

01.データ収集

受講履歴
講義情報
問題情報

02.データ分析

- 過去の受講履歴から基本統計量、時系列特徴量など様々な特徴量を作成して分析
- ユーザーごとに各問題に対する正解確率を予測するモデルを構築

03.アクション・バリュー

- 予測された正解確率をもとに苦手な問題を中心に出題するサービスを実装

購買志向推定による店舗レコメンドエンジンの構築

商品・サービス強化

背景と目的

- チラシアプリにおいて、お気に入りや位置情報しか考慮されておらず、本来不要なチラシが提示されている
- ユーザーの購買志向や生活圏などを考慮した店舗チラシの提示できる状態を目指す

解決とアプローチ

- 過去の閲覧状況から購買志向及び生活圏の推定を考慮したレコメンドエンジンを構築する

01.データ収集

閲覧履歴

お気に入り情報

店舗情報

02.データ分析

- 利用時間帯や閲覧している商品、店舗、お気に入り情報などから行動パターンや購買志向を分析
- 閲覧頻度などをもとに生活圏を推定

03.アクション・バリュー

- 推定された購買志向と生活圏をもとにオススメ店舗リストを作成するアルゴリズムを実装

需要予測の高度化によるSCMの最適化

サプライチェーン最適化

背景と目的

- 生産計画を作成するための需要予測を担当者の経験と勘で行っており、精度にばらつきが出てしまっている
- AIによる需要予測により人によってばらつきのあった生産計画を統一化、適切な在庫量の算出が出来る体制を目指す

解決とアプローチ

- 店舗ごと商品ごとに翌月の販売数を予測するモデルを構築し、生産計画の作成を自動化する

01.データ収集

購買履歴

商品マスタ × 日次集計データ

店舗情報

02.データ分析

- ラグ特徴量などの時系列特徴量や商品名の自然言語系特徴量を作成して分析
- 全店舗・全商品の組み合わせで翌月の販売数を予測するモデルを構築

03.アクション・バリュー

- 予測された販売数をもとに発注量を自動的に算出するWeb発注システムを開発
- 開発したWeb発注システムを用いて発注業務を実施

価格予測による二次流通プライシング

サプライチェーン最適化

背景と目的

- 中古車の買取価格の決定において、担当者の経験と勘で行っており、属人化や精度のばらつきが発生している
- 5割程度の車両の買取価格の決定をAIによって実現できる状態を目指す

解決とアプローチ

- 査定や相場に関わる情報をもとに落札価格を予測するモデルを構築し、得られた金額をもとに買取価格を決定する

01.データ収集

入力査定データ
落札価格実績
外部データ

02.データ分析

- 熟練の査定士と共に査定入力データや外部オークションデータから予測精度を上げるための特徴量を車種ごとに作成して分析
- 落札価格を予測するモデルを構築

03.アクション・バリュー

- AIで精度が出る車種に関しては自動で買取価格を決定、出ない車種に関しては従来どおり査定士が決定する形で業務を実施

NFT土地価格予測による新規事業の検討

イノベーション創造

背景と目的

- メタバース領域での新規事業を検討しており、NFT不動産ビジネスなどでの可能性を模索している
- メタバース上での土地価格の相場予測や将来の価格予測を行い、収益性の高い土地の発見出来るかを検証したい

解決とアプローチ

- メタバース上での不動産特徴や過去の取引情報をもとに土地価格を予測するモデルを構築する

01.データ収集

売買履歴
土地情報

02.データ分析

- 土地に関する情報と売買履歴と土地価格の関係を可視化して分析
- 土地価格を予測するモデルを構築

03.アクション・バリュー

- 予測された土地価格と実際の価格を比較して外れている土地を特定
- 原因を調査・考察し、ビジネスに活用可否の検証、次の仮説を立案し、プロジェクトを推進

生成AI活用支援サービス

イノベーション創造

背景と目的

- メタバース領域での新規事業を検討しており、NFT不動産ビジネスなどでの可能性を模索している
- メタバース上での土地価格の相場予測や将来の価格予測を行い、収益性の高い土地の発見出来るかを検証したい

解決とアプローチ

- メタバース上での不動産特徴や過去の取引情報をもとに土地価格を予測するモデルを構築する

01.データ収集

売買履歴
土地情報

02.データ分析

- 土地に関する情報と売買履歴と土地価格の関係を可視化して分析
- 土地価格を予測するモデルを構築

03.アクション・バリュー

- 予測された土地価格と実際の価格を比較して外れている土地を特定
- 原因を調査・考察し、ビジネスに活用可否の検証、次の仮説を立案し、プロジェクトを推進

生成AIによる庁内業務効率化実証実験

業務プロセス改革

背景と目的

- 行政業務の効率化と職員負担の軽減を目的に生成AIを導入
- 市長の発言・文書作成など人的リソースが集中する業務の自動化を検証
- 住民サービス向上とAI活用ノウハウの蓄積を図る

解決とアプローチ

- IT企業との連携により、最適な提案を採択。以下の3分野で実証を実施
 - 市長挨拶文案作成（AI市長秘書官）
 - アンケート結果の自動分析
 - 会計事務に関する職員質問への自動応答
- 職員の意見を反映しながら運用プロセスを設計

01.データ収集

市長発言記録

過去挨拶文

アンケートデータ

会計事務マニュアル

FAQ履歴

02.データ分析

- 自然言語処理による文章生成と要約
- テキストマイニングによるアンケート自由記述の分類・傾向抽出
- FAQベースの質問応答モデル構築による自動応答精度の検証

03.アクション・バリュー

- 庁内文書作成や分析業務の時間短縮
- 職員の質問対応の効率化による業務負担軽減
- AIによる行政メッセージの質向上（市長の発言スタイルを反映）
- AI活用の効果検証を通じた行政DX推進の基盤形成

▼プレスリリースはこちら

[https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000014.000058535.html](https://prt看mes.jp/main/html/rd/p/000000014.000058535.html)

AIチャットのユーザー体験を高める UI開発

商品・サービス強化

背景と目的

- 入門者や社内メンバーが生成AIと解りやすく交流できる環境を提供
- ChatGPT API を利用しReact (Next.js) をベースとしたチャット UI を開発
- テーマカラー切替やチャット名変更など、個人の好みに合わせた設定が可能なアプリを目指す

解決とアプローチ

- React (Next.js) と TypeScript を基盤としユーザー体験 (UX) 向上に注力
- デザイン要求（ダークモード対応、ロゴの視認性確保等）をReactのエコシステムを活用して解決
- Tailwind CSS と next-themes による動的スタイリング、TypeScript の型システム活用などを随所に実装

01.データ収集

ユーザー入力テキストデータ
AI 応答テキストデータ
チャット履歴データ

02.データ分析

- useTheme フックと Tailwind CSS を組合せ、ダークモードなど動的なテーマ状態に応じたアイコンの視認性を確保
- スプレッド構文と cn ユーティリティを活用し、コンポーネントの基本スタイルを保ちつつ、外部からのスタイル拡張性を実現

03.アクション・バリュー

- 高速応答かつ高視認性で、パーソナライズ可能な（ナレッジベースとして使える）チャット UI を提供
- コンポーネントの再利用性と拡張性を高め、今後の社内ツール開発やソリューション提案に活用できる技術的知見を蓄積

▼AIチャットのユーザー体験を高める
～Reactで実装する『さばまるチャット』開発技術録～
<https://www.villageai.jp/2025/11/07/blog-20251110>

Village AIの活動紹介

Village AIのパートナー連携

主要事業に加え、共創を通じて幅広い取り組みを展開しています。



dataikuセールスパートナーサービス



Dataikuについて

- GUIを私用した、ワークフロー（データ加工・分析モデル実行）の作成が可能なツール
- 「ガートナーの2021マジック・クアドラント」で2年連続受賞
- 日本市場でもシェア拡大中

500+

全世界の顧客数

95%

顧客定着率
(Forbes Global 2000)

1,000+

全世界の従業員&採用中

データ分析から機械学習モデルの生成、運用管理まで行えるAI・機械学習プラットフォームを提供

- データドリブンなアプローチを採用し、ビジネス価値を最大化するための支援を提供
- dataikuのプラットフォームを活用するための人材育成をサポート
- 導入からトレーニングまで、実践的なスキル習得が可能
- ノーコードプログラミング

SERVICE.02

地域創生事業

地方の人材活用と、小・中・高等学校でのデジタル人材育成、
地域イベントの開催などを通じて地域社会と子どもたちの未来を考え、
地域活性化を推進します。



地方人材活用

Village AI株式会社では、地域社会と共に未来を創る取り組みの一環として、鹿児島県・種子島の人材を積極的に活用した業務支援体制を構築しています。地元（種子島）の雇用創出を図ると同時に、リモート技術を活かしながら都市部と同等の品質で業務を遂行しています。

データクレンジング



不要データの削除や統一フォーマット化といったデータクレンジングを、教育を受けた地元スタッフが高品質かつ効率的に実施し、業務の信頼性向上に貢献しています。

データ入力



業務知識やツール操作の習熟度を高めた地方スタッフが、定型・非定型データの入力作業を担当、貢献しています。

その他業務



データ関連以外にも、資料作成補助、画像加工、AI学習データの整備など、幅広い業務を種子島チームが担っています。

デジタル人材育成

種子島中央高等学校 新学科設立

2024年4月、鹿児島県立種子島中央高等学校にて、新たに「ミライデザイン科」が設立されました。本学科では、急速に進化するデジタル技術と、デザイン思考を実践的に学ぶことを目的としています。

授業では、AI（人工知能）活用体験や、データサイエンス基礎、仮想現実（VR）技術など、次世代のスキルを幅広く習得できるカリキュラムが展開されています。

これらのデジタル授業は、弊社（Village AI株式会社）が企画・指導を担当しており、最先端の技術を次世代に届ける取り組みを行っています。

紹介ページ <https://www.villageai.jp/va-education-2025v01>

SDGsQUESTみらい甲子園

ミライデザイン科 最優秀賞受賞

鹿児島市にて開かれた高校生がSDGsについて考え地域課題を解決するアイデアを発表するイベント「SDGsQUESTみらい甲子園」では、種子島中央高校ミライデザイン科が、
“スマホでQRコードを読み込むと、近くの避難場所がわかるシステム”
を開発し、最優秀賞を受賞いたしました。



地域イベント

種子島BiG ViSiON

種子島の子どもたちに、夢と希望を。

種子島BiG VISION は、スポーツと文化を通じて、島の子どもたちに「挑戦の場」を届けることを目的としています。地域外との接点を創出し、新たな交流や産業創出のきっかけとすることで、持続可能な地域活性化にもつなげたいと考えています。

- 2022年10月より毎年開催
- 総勢1,200人規模へと成長した地域最大級のイベント
- 島内外の企業スポンサーおよび各自治体からの支援を受けて実施
- NHKをはじめ、複数のテレビ局・各種メディアにて報道
- 元日本代表・福西崇史氏がスポーティングディレクターとして協力

種子島
BiG ViSiON

未来を担う子供たちへ。
プロとの交流がもたらす
学びと感動体験を。



スポーツ×文化体験×地域の自然との触れ合い

複合型地域イベント

スポーツと文化が織りなす感動体験。

島の子どもたちにプロの世界を体感してもらうため、
元日本代表選手による小・中学生向けのサッカー教室をメインに、
元日本代表選手と地元チームによるエキシビジョンマッチを開催しました。

2025年度は地元競技場にて、GAKU-MC、HAN-KUN、Leola、NOBUら
豪華アーティストを迎えたライブを実施。

スポーツイベントの枠を超え、地域・来訪者の心に残る時間を演出しました。



株式会社Village AI

 villageai.jp

 info@villageai.jp