

MEGURU

syoka4156
koba-r
ShimaHAL

アイデア
名前

MEGURU

街歩きが、新しい体験に。IoTと画像認識で、デジタルスタンプラリーを楽しもう！

アイデア
説明

【要約】

地方の観光地や郊外の事業者向けの、その土地ならではの街歩き体験を楽しむためのイベント(デジタルスタンプラリー)を開催できるサービス・プラットフォームである。従来の紙ベースのスタンプラリーやQRコード読み込みによるデジタルスタンプラリーサービスと違って、このサービスでは、IoT技術と画像認識技術を活用した新たなユーザー体験(2C)と、行動履歴やユーザー属性の収集によるデータ分析を組み合わせた効果的な集客・販促イベントの開催機会(2B)を提供する。

(1) 現在使われている代替手段：代替手段としては、従来の紙ベースのスタンプラリー、チラシ配布、ポスター掲示などが挙げられる。これらの手段は一方的な情報提供にとどまり、訪問者の行動履歴を把握することはできないことに加え、初期費用が高いという課題がある。

(2) ターゲット・カスタマーセグメント：地方の観光地や郊外において集客・販促に課題感を抱える小規模事業者や中小企業、地方自治体の観光事務所をターゲットにする。

(3) このサービスのカテゴリー：デジタルスタンプラリーアプリというカテゴリーに該当する。

(4) このサービスが解決できること：このサービスにより、観光地や街を訪れる人々が、従来のスタンプラリーに比べ、より魅力的な街歩き体験(Ex. 子ども向けの謎解きイベントや地域情報の説明提供、ラリー達成によるクーポン獲得)ができる。また、行動履歴を自動で取得することにより、事業者側は訪問者の好みや嗜好を把握し、より効果的な集客・販促につなげることができる。

(5) 競合サービス：スマートフォンを活用したデジタルスタンプラリーアプリが数多く存在する。しかしながら、その多くはQRコードを読み込むことでスタンプを獲得させるものである。

(6) 主な機能(競合よりも優れている点)：このサービスの主な機能は、画像認識技術とIoTデバイスを活用して訪問者の行動履歴を「自動的」に取得し、それに基づく特典を提供することである。これにより、訪問者がより体験豊かな街歩きを楽しむと同時に、事業者側もより効果的な集客・販促を行うことができる。また、訪問者の嗜好や好みを把握し、個別に特典を提供することも可能である。

対象顧客

1. 地方の観光地における事業者

地方の観光地は、大都市圏と比較して集客力が劣ることが多く、集客に苦勞する傾向がある。また、地方には自然や文化、歴史的な遺産などが豊富にあるため、その魅力を訴求する方法が必要である。

1. 郊外における事業者

郊外にある事業者は、都市部に比べて人口密度が低く、集客に苦勞することが多い。また、都市部にある大型商業施設との競争にも直面している。そのため、独自の販促手法や体験型のイベントを提供する必要がある。

1. 地方自治体の観光事務所

地方自治体の観光事務所は、広告宣伝費用が限られていることが多く、販促に課題を抱えている。低コストで効果的な販促手法を提供することが求められる。

→ サービスの規模が拡大し、認知度が上がってからは、より事業規模の大きい/都市部の事業者への導入や、若い世代を中心とするアクティブユーザーへの豊富なイベント機会の提供を考える。(将来フェーズへの移行)

対象顧客が抱える課題

地方の観光地や郊外において集客・販促に課題感を抱える事業者は、具体的に以下のような問題に直面する。

1. マーケティング費用が高い：

広告やプロモーションにかかる費用が高く、マーケティング施策を打ち出すことができない。

1. 観光客の行動履歴や嗜好を把握できない：

観光客の行動履歴や嗜好データを取得することができないため、ターゲットに合わせたサービスの提供ができていない。

1. 地域の情報発信が不十分：

地方の観光地や郊外の地域情報を効果的に発信する方法がわからない場合がある。そのため、地域特性に応じたマーケティング施策を打ち出すことが難しい。

1. 魅力的なコンテンツの不足：

様々な属性(性別・世代・嗜好)の観光客にとって、魅力的な体験機会が不足しているために集客ができていない。

課題
解決策

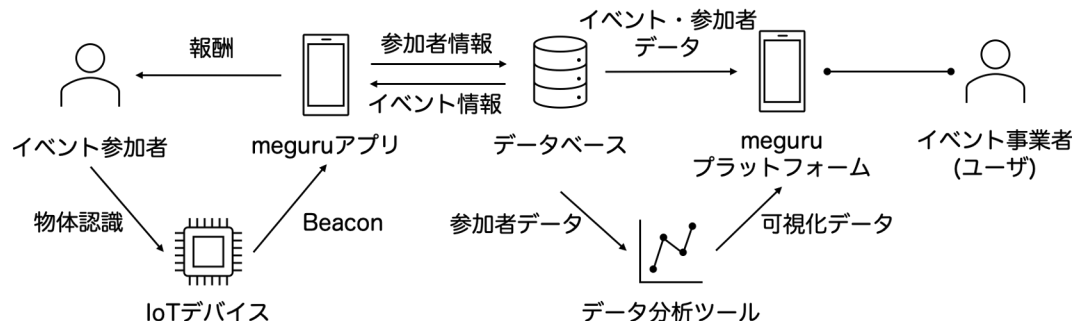
**IoTと画像認識技術を活用した新たなユーザー体験(2C) と、
行動履歴やユーザー属性の収集による、データ分析を組み合わせた効果的な集客・販促イベント(2B) を提供**

【どのように課題が解決されるか？】

画像認識技術とIoTデバイスを活用して、イベント(デジタルスタンプラリー)に参加するユーザーの行動履歴を「自動的」に取得し、それに基づき特典を提供するサービス・プラットフォームを提供することで解決する。イベント参加者がより豊かな街歩き体験を楽しむと同時に、事業者側も、収集されるデータの分析に基づいて効果的な集客・販促イベントを開催することができる。

【 meguru だけのユニークな提供価値】

スマートフォンを活用したデジタルスタンプラリーアプリは数多く存在する。しかしながら、その多くはQRコードを読み込むことでスタンプを獲得させるものである。本サービスでは、画像認識技術とIoTデバイスを活用により、新たなユーザー体験を提供できる。イベント参加者は、meguruアプリ(web)にアクセスするだけで、IoTデバイスから受信した信号によって自動的に認識される。また、事業者は画像認識技術を活用して、どのような属性の人がどのような嗜好や好みを持っているのか従来よりも詳しく把握できる。



市場規模

TAM : 7億円

- 年間周遊イベント数 : 700回
- 単価平均 : 100万円

SAM : 4.5億円

- 年間スタンプラリーイベント数 : 450回
- 単価平均 : 100万円

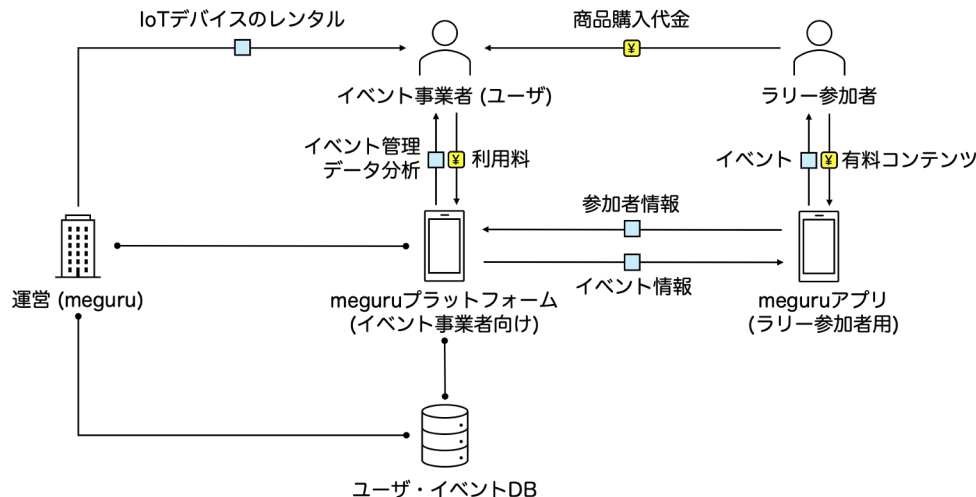
(2022年度の日本スタンプラリー協会及びナゾ広場のデータより算出)

Why now

なぜ今
すべきなのか

- 近年のIoTデバイスにおける技術革新により、安定した通信技術や、安価で高性能な小型デバイスが実現されてきた。IoTや画像認識技術の普及により、「その場所」での情報収集や処理が容易になった。
- コロナ禍を通じて、オンラインでのイベントやコンテンツ配信などが普及したが、我々はかえって「物理的な経験」を重要視するようになった。そこで、「オンライン」の体験ではなく、「オフライン」の体験によって周遊や販促を支援できるサービスの重要性が向上している。

ビジネスモデル



實現可能性

【IoTデバイスのコスト】

モックアップでIoTデバイスとして使用した「Raspberry Pi 2B」は約5000-7000円と高価であるため、使用するIoTデバイスの数が増えるとコストが肥大化する。一方で、1000-2000円程度であるESP32-CAMは、画像処理を行うのに十分な性能と、BLEの発信機があるため、より安価なIoTデバイスで実現可能である。更に、IoTデバイスの分野は需要が拡大していることから、今後さらに安価で高性能なマイクロコンピュータがリリースされることが予想されるため、今後更にコストを抑えたIoTデバイスが実現できると考えられる。

競合に対する
優位性

【代替したい既存サービス】

- [みんなでぶらりスタンプラリー: Qぶらり](#)
アプリ不要で参加できるデジタルスタンプラリー。QRコードの読み込みにより非接触でラリーを楽しめる。
- [スタンプラリーアプリ: furari](#)
QRコードの取得やキーワード入力によりスタンプを取得する。2B向けに集客サポートやデータ分析に基づく回遊・販促支援のサービスを提供。

【*meguru* の優位性】

- 画像認識技術とIoTデバイスを活用により、観光地や街を訪れる人々は、従来のスタンプラリーに比べ、より魅力的な街歩き体験ができる（謎解きイベントや地域情報の説明提供、ラリー達成によるクーポン獲得に、画像認識技術を組み合わせることで幅広い応用可能性）。
- また、スマホを取り出す必要がなく、手がふさがっていても便利であるし（アウトレットモールでの利用など）、児童や高齢者などデジタルデバイスに不慣れな人も参加しやすい。
- さらに、IoTデバイスの活用により、電波の届きにくいところでも場所を選ばずプレイを楽しむことができる。

キャッシュ
ポイント

イベント事業者（ユーザ）から得る収益:

デジタルスタンプラリーサービスの開催料金。集客や販促で課題を抱える事業者への、データ分析に基づくマーケティングを含めたサポート。

ラリー参加者から得る収益:

有料コンテンツへの課金。例えば、子ども向けの教育コンテンツとしてのイベント開催や高価な特典を設定したイベントの開催が有料コンテンツになり得る。