# **DataPocket サービス要件定義書**

## **1. プロジェクト概要**

### **1.1 プロジェクト名**

DataPocket - AI搭載デジタルトラベルパートナー

### **1.2 プロジェクトの目的**

訪日外国人観光客（20-30代）に向けて、AIとAPI連携により旅行計画から現地サポートまでをワンストップで提供するデジタルトラベルプラットフォームの構築

### **1.3 プロジェクトの背景**

* 訪日外国人観光客の増加（年間2,500万人規模）
* 旅行者の求める価値の多様化・効率化
* 既存サービスの分散化による利便性の課題
* デジタルネイティブ世代の行動様式に合わせたサービス需要

## **2. システム概要**

### **2.1 システムの目的**

* AI対話による個人最適化された旅行プランの自動生成
* 航空券・宿泊・現地体験・通信（eSIM）の一括予約・手配
* 多言語対応による現地サポート機能
* SNS連携による体験共有機能

### **2.2 システムの範囲**

* B2C：訪日外国人観光客向けWebアプリケーション
* B2B：自治体・旅行会社向けSaaS・API提供
* アフィリエイト：データ分析・送客手数料モデル

## **3. 機能要件**

### **3.1 コア機能**

#### **3.1.1 AI旅行プランナー**

* **対話型ヒアリング機能**
  + 自然言語での旅行相談受付
  + 予算・期間・好み・同行者情報の収集
  + 多言語対応（日本語・英語・中国語・韓国語）
* **自動旅行プラン生成**
  + AIによる個人最適化されたプラン提案
  + 航空券・宿泊・現地体験・レストラン・交通の一括提案
  + リアルタイム在庫・価格情報の反映
* **プランカスタマイズ**
  + 提案内容の個別変更・置換機能
  + 予算調整・日程変更対応
  + 代替案の自動提案

#### **3.1.2 予約・決済機能**

* **一括予約システム**
  + 複数API連携による同時予約処理
  + 予約確認・変更・キャンセル機能
  + 予約状況のリアルタイム管理
* **決済機能**
  + 多通貨対応決済システム
  + クレジットカード・デジタル決済対応
  + 分割払い・後払いオプション
* **予約管理**
  + 予約履歴・詳細情報管理
  + 予約確認書・バウチャー発行
  + 予約変更・キャンセル処理

#### **3.1.3 eSIM自動発行機能**

* **自動eSIM発行**
  + 旅行予約完了時の1GB eSIM自動発行
  + QRコード・設定手順の自動送信
  + 利用開始日の自動設定
* **通信管理**
  + データ使用量監視
  + 追加データ購入機能
  + 通信速度・エリア情報提供

#### **3.1.4 現地サポート機能**

* **翻訳・通訳機能**
  + 写真・テキスト翻訳
  + 音声翻訳・会話支援
  + メニュー・看板・交通案内翻訳
* **ナビゲーション**
  + 旅程連動型地図ナビ
  + 公共交通機関案内
  + 現在地からの最適ルート提案
* **リマインダー・アラート**
  + 各活動15分前通知
  + 交通機関遅延・運休情報
  + 天気・災害情報アラート

### **3.2 ユーザー機能**

#### **3.2.1 会員機能**

* **アカウント管理**
  + 会員登録・ログイン機能
  + プロフィール・好み設定
  + 旅行履歴・お気に入り管理
* **マイページ**
  + 予約状況一覧
  + 旅行プラン管理
  + 設定・通知管理

#### **3.2.2 コミュニティ機能**

* **体験共有**
  + 旅行体験レビュー・評価
  + 写真・動画投稿
  + おすすめスポット情報共有
* **SNS連携**
  + Instagram・TikTok・Facebook連携
  + ワンクリックSNS投稿
  + 旅行プラン共有機能

### **3.3 管理機能**

#### **3.3.1 コンテンツ管理**

* **旅行情報管理**
  + 観光地・体験・レストラン情報
  + 価格・在庫情報更新
  + 季節・イベント情報管理
* **AIモデル管理**
  + 推薦アルゴリズム調整
  + 学習データ管理
  + A/Bテスト機能

#### **3.3.2 顧客管理**

* **顧客情報管理**
  + 顧客データベース
  + 利用履歴・行動分析
  + セグメント管理
* **カスタマーサポート**
  + 問い合わせ管理
  + 多言語サポート体制
  + FAQ・ヘルプ管理

## **4. 非機能要件**

### **4.1 性能要件**

* **レスポンス時間**
  + 画面表示：3秒以内
  + AI応答：5秒以内
  + 予約処理：10秒以内
* **同時接続数**
  + 初期：1,000ユーザー
  + 1年後：5,000ユーザー
  + 3年後：10,000ユーザー

### **4.2 可用性要件**

* **稼働率**
  + 99.9%以上（年間8.76時間以内のダウンタイム）
  + 24時間365日稼働
  + 計画メンテナンス時間：月1回2時間以内

### **4.3 セキュリティ要件**

* **データ保護**
  + 個人情報暗号化（AES-256）
  + 決済情報PCI DSS準拠
  + GDPR・個人情報保護法対応
* **アクセス制御**
  + 多要素認証
  + API認証・認可
  + 不正アクセス検知・防御

### **4.4 多言語・国際化要件**

* **対応言語**
  + 日本語（管理画面）
  + 英語（メイン）
  + 中国語（簡体字・繁体字）
  + 韓国語
* **地域対応**
  + 通貨表示（円・ドル・元・ウォン）
  + 時差対応
  + 文化的配慮（色彩・レイアウト）

## **5. 技術要件**

### **5.1 システム構成**

* **フロントエンド**
  + React.js + TypeScript
  + Responsive Design (Mobile First)
  + PWA対応
* **バックエンド**
  + Node.js + Express
  + RESTful API
  + マイクロサービス構成
* **データベース**
  + PostgreSQL（メインDB）
  + Redis（キャッシュ・セッション）
  + MongoDB（ログ・分析データ）

### **5.2 外部API連携**

* **旅行関連API**
  + Amadeus API（航空券・ホテル）
  + Booking.com API
  + GetYourGuide API（体験・アクティビティ）
  + Google Maps API
* **通信関連API**
  + eSIM Go API
  + Airalo API
  + Twilio API（SMS通知）
* **AI・翻訳API**
  + OpenAI GPT API
  + Google Translate API
  + Microsoft Azure Cognitive Services

### **5.3 インフラ要件**

* **クラウドプラットフォーム**
  + AWS / Microsoft Azure
  + CDN（CloudFront）
  + Auto Scaling対応
* **モニタリング**
  + APM（Application Performance Monitoring）
  + ログ監視・分析
  + セキュリティ監視

## **6. API仕様**

### **6.1 B2C API**

POST /api/v1/travel/plan

- 旅行プラン生成

POST /api/v1/booking/create

- 予約作成

GET /api/v1/booking/{bookingId}

- 予約詳細取得

POST /api/v1/esim/issue

- eSIM発行

POST /api/v1/translate

- 翻訳機能

### **6.2 B2B API（SaaS）**

POST /api/v1/partner/auth

- パートナー認証

POST /api/v1/partner/plan/generate

- 旅行プラン生成（パートナー向け）

POST /api/v1/partner/booking/create

- 予約作成（パートナー向け）

GET /api/v1/partner/analytics

- 利用統計データ取得

## **7. データベース設計**

### **7.1 主要テーブル**

* **users**（ユーザー情報）
* **travel\_plans**（旅行プラン）
* **bookings**（予約情報）
* **esim\_orders**（eSIM発行履歴）
* **reviews**（レビュー・評価）
* **partners**（パートナー情報）
* **analytics**（分析データ）

### **7.2 データ関係**

* ユーザー 1:N 旅行プラン
* 旅行プラン 1:N 予約
* 予約 1:1 eSIM発行
* ユーザー 1:N レビュー

## **8. 開発・運用計画**

### **8.1 開発フェーズ**

**Phase 1（2-3ヶ月）**

* 基本的なAI旅行プラン生成機能
* 主要API連携（Amadeus、Google Maps）
* 基本的な予約機能

**Phase 2（3-4ヶ月）**

* eSIM自動発行機能
* 現地サポート機能
* 多言語対応

**Phase 3（4-6ヶ月）**

* B2B SaaS機能
* 高度な分析・レポート機能
* モバイルアプリ対応

### **8.2 運用体制**

* **開発チーム**：8名（エンジニア2名、デザイナー1名、セールス3名、法務1名、マーケティング1名）
* **サポート体制**：24時間対応（多言語）
* **インフラ監視**：24時間365日

## **9. 品質保証**

### **9.1 テスト要件**

* **単体テスト**：カバレッジ80%以上
* **結合テスト**：API連携動作確認
* **システムテスト**：エンドツーエンドテスト
* **負荷テスト**：想定同時接続数の150%

### **9.2 品質基準**

* **バグ密度**：10件/1000行以下
* **セキュリティ**：脆弱性スキャン月1回
* **パフォーマンス**：目標レスポンス時間遵守率95%以上

## **10. リスク管理**

### **10.1 技術的リスク**

* **API制限・変更**：複数API提供者との契約、代替案準備
* **セキュリティ侵害**：多層防御、定期的セキュリティ監査
* **性能問題**：スケーラブル設計、継続的監視

### **10.2 事業リスク**

* **競合参入**：独自性の強化、特許出願検討
* **法規制変更**：法務専門家との連携、コンプライアンス体制
* **為替変動**：ヘッジ戦略、多通貨対応

## 

## **11. 成功指標（KPI）**

### **11.1 事業KPI**

* **ユーザー獲得指標**
  + 月間アクティブユーザー数（MAU）：初年度末 10,000人、2年目末 50,000人
  + 新規ユーザー登録数：月間 1,000人（初年度）、3,000人（2年目）
  + ユーザー継続率：3か月継続率 60%、12か月継続率 30%
* **収益指標**
  + 月間売上高：初年度末 500万円、2年目末 2,000万円
  + ARPU（Average Revenue Per User）：月間 500円
  + 収益化率：登録ユーザーの 20%が有料利用
* **サービス利用指標**
  + 旅行プラン作成数：月間 2,000件
  + 予約成約率：プラン作成からの予約率 15%
  + eSIM発行数：月間 300件

### **11.2 システムKPI**

* **性能指標**
  + レスポンス時間：平均 2秒以内
  + AI旅行プランナー処理時間：30秒以内
  + システム稼働率：99.5%以上
* **品質指標**
  + バグ発生率：リリース後 1週間で 5件以下
  + ユーザー満足度：4.0/5.0以上
  + カスタマーサポート解決率：90%以上

## **12. ユーザーエクスペリエンス（UX）設計**

### **12.1 ユーザージャーニー**

* **発見フェーズ**
  + 検索エンジンからの流入
  + SNSでの口コミ拡散
  + 既存ユーザーからの紹介
* **体験フェーズ**
  + 無料での旅行プラン作成体験
  + AI による個別最適化の実感
  + 直感的なUI/UXでの操作
* **継続フェーズ**
  + 旅行実行後のフィードバック
  + コミュニティでの体験共有
  + 次回旅行での再利用

### **12.2 UI/UX要件**

* **デザインコンセプト**
  + モダンで洗練されたデザイン
  + 直感的な操作性
  + モバイルファーストアプローチ
* **レスポンシブデザイン**
  + スマートフォン：70%のユーザー
  + タブレット：20%のユーザー
  + デスクトップ：10%のユーザー

## **13. データ分析・レポート機能**

### **13.1 ユーザー行動分析**

* **行動トラッキング**
  + ページビュー、滞在時間
  + 旅行プラン作成フロー分析
  + 離脱ポイントの特定
* **セグメント分析**
  + 年齢、性別、地域別分析
  + 旅行目的別分析
  + 利用頻度別分析

### **13.2 レポート機能**

* **管理者向けダッシュボード**
  + リアルタイム指標モニタリング
  + 売上・利用状況レポート
  + ユーザー行動分析レポート
* **パートナー向けレポート**
  + 予約状況レポート
  + 収益配分レポート
  + パフォーマンス分析

## **14. 法的・コンプライアンス要件**

### **14.1 個人情報保護**

* **GDPR対応**
  + EU圏ユーザーの個人情報保護
  + データ処理の透明性確保
  + 削除権・訂正権の実装
* **個人情報保護法対応**
  + 日本の個人情報保護法準拠
  + 個人情報の適切な取り扱い
  + 第三者提供の同意取得

### **14.2 旅行業法対応**

* **旅行業登録**
  + 第二種旅行業者登録
  + 旅行業約款の策定
  + 営業保証金の供託
* **消費者保護**
  + 特定商取引法対応
  + クーリングオフ制度
  + 責任の明確化

## **15. 国際化・多言語対応**

### **15.1 対応言語**

* **第一段階**
  + 日本語（メイン）
  + 英語（インバウンド対応）
* **第二段階**
  + 中国語（簡体字・繁体字）
  + 韓国語
  + タイ語

### **15.2 国際化要件**

* **文字エンコーディング**
  + UTF-8対応
  + 右から左への言語対応準備
* **日時・通貨対応**
  + タイムゾーン対応
  + 現地通貨表示
  + 日付フォーマット最適化

## **16. 拡張性・将来性**

### **16.1 機能拡張計画**

* **AI機能強化**
  + 画像認識による旅行先推薦
  + 音声対話インターフェース
  + 予測分析による最適化
* **新サービス領域**
  + 企業向け出張管理システム
  + 教育旅行プランニング
  + バーチャル旅行体験

### **16.2 技術的拡張性**

* **マイクロサービス化**
  + サービス分割による拡張性向上
  + 独立したデプロイメント
  + 障害影響の局所化
* **API エコシステム**
  + 外部デベロッパー向けAPI公開
  + パートナー企業との連携強化
  + プラットフォーム化の推進

## **17. 運用監視・保守**

### **17.1 監視体制**

* **24時間監視**
  + システム稼働状況監視
  + エラーログ監視
  + パフォーマンス監視
* **アラート設定**
  + 閾値超過時の自動アラート
  + エスカレーション体制
  + 緊急時対応フロー

### **17.2 保守計画**

* **定期メンテナンス**
  + 月次システム更新
  + セキュリティパッチ適用
  + データベース最適化
* **緊急対応**
  + 障害発生時の対応手順
  + バックアップ・復旧計画
  + 事業継続計画（BCP）

## **18. 予算・コスト管理**

### **18.1 開発コスト**

* **初期開発費用**
  + システム開発：3,000万円
  + AI機能開発：1,500万円
  + インフラ構築：500万円
* **運用コスト（月額）**
  + インフラ費用：100万円
  + 人件費：300万円
  + 外部API利用料：50万円

### **18.2 ROI計算**

* **投資回収期間**
  + 初期投資：5,000万円
  + 月間粗利：200万円（2年目）
  + 回収期間：25か月

## **19. プロジェクト管理**

### **19.1 開発体制**

* **チーム構成**
  + プロジェクトマネージャー：1名
  + システムエンジニア：5名
  + AI/機械学習エンジニア：3名
  + フロントエンドエンジニア：3名
  + デザイナー：2名
  + QAエンジニア：2名

### **19.2 開発スケジュール**

* **フェーズ1（6か月）**
  + 基本機能開発
  + AI旅行プランナー実装
  + ベータ版リリース
* **フェーズ2（4か月）**
  + 予約・決済機能実装
  + eSIM発行機能実装
  + 正式版リリース
* **フェーズ3（継続）**
  + 機能拡張
  + 国際化対応
  + 新サービス開発

## **20. 承認・合意事項**

### **20.1 ステークホルダー承認**

* **経営陣承認**
  + 事業計画承認
  + 予算承認
  + 開発方針承認
* **技術責任者承認**
  + システム設計承認
  + 技術選定承認
  + セキュリティ方針承認

### **20.2 変更管理**

* **要件変更プロセス**
  + 変更要求の文書化
  + 影響分析の実施
  + ステークホルダー承認
* **バージョン管理**
  + 要件定義書のバージョン管理
  + 変更履歴の記録
  + 関係者への通知

**文書管理**

* 作成日：2025年7月5日
* 最終更新日：2025年7月5日
* 版数：v1.0
* 承認者：[承認者名]
* 次回見直し予定：2025年10月5日

ホームページ用文書

プロジェクト概要

このプロジェクトは「Datapocket」という名称のeSIMサービスおよびAI旅行プランナーのウェブアプリケーションです。旅行者が日本での滞在中にシームレスな接続を確保し、AIを活用した旅行計画や現地体験をサポートすることを目的としています。

テクノロジースタック

フロントエンド: React (TypeScript), Vite

スタイリング: Tailwind CSS, カスタムCSS

アイコン: Lucide React

状態管理: React Context API (AuthContext, LanguageContext)

バックエンド: Node.js (Express) - 現在は最小限の機能のみ

認証: Auth0 (現在はAPIキー削除済みのためモック実装)

決済: Stripe (現在はAPIキー削除済みのためモック実装)

旅行API: Amadeus API (現在はAPIキー削除済みのため無効化)

メールサービス: EmailJS (現在はAPIキー削除済みのため無効化)

デプロイ: Netlify

ファイル構造

プロジェクトは主に以下のディレクトリで構成されています。

public/: 静的アセット（画像、ロゴなど）

src/: フロントエンドのソースコード

src/components/: 再利用可能なUIコンポーネント

src/context/: グローバルな状態管理のためのReact Context

src/pages/: アプリケーションの主要な画面コンポーネント

src/utils/: ヘルパー関数、APIクライアント、ユーティリティ

src/App.tsx: アプリケーションのメインエントリポイントとルーティング

src/main.tsx: Reactアプリケーションのレンダリングエントリポイント

src/index.css: Tailwind CSSのインポートとカスタムCSS

backend/: Node.js/Expressバックエンドのコード

public/: 静的アセット（画像、ロゴなど）

package.json: フロントエンドの依存関係とスクリプト

backend/package.json: バックエンドの依存関係とスクリプト

netlify.toml: Netlifyのデプロイ設定

主要なコンポーネントとページ

src/App.tsx

アプリケーションのメインコンポーネントであり、ルーティングを管理します。URLパスやデモモード/プランナーモードのフラグに基づいて、表示する画面を切り替えます。

src/pages/LanguageSelection.tsx

アプリケーションの初期ロード時に表示される言語選択画面です。ユーザーはここで言語を選択し、メインのランディングページに進みます。ランディングページには、eSIMサービスの機能、利用方法、お客様の声などが含まれます。

src/pages/PlanSelection.tsx

eSIMデータプランの一覧を表示し、ユーザーがプランを選択できるようにします。各プランの料金、データ量、期間、特徴が示されます。

src/pages/PaymentScreen.tsx

選択されたeSIMプランの支払い処理を行う画面です。利用規約の同意チェックボックスがあり、支払い方法の選択（現在はStripeのモック）と処理が行われます。

src/pages/QRCodeScreen.tsx

支払いが完了した後、eSIMアクティベーション用のQRコードを表示する画面です。QRコードの印刷やダウンロードのオプションも提供されます。

src/pages/CompletionScreen.tsx

購入プロセスが完了したことを示す最終画面です。注文概要が表示され、ユーザーはアカウントダッシュボードへのアクセスや新しい購入の開始ができます。

src/pages/TravelPlannerPage.tsx

AI旅行プランナーのフローを管理するページです。ユーザーの旅行の好み（目的地、日程、予算、旅行スタイル、興味など）を段階的に収集し、AIが生成した旅行プランを提示します。

src/pages/TravelExperiencePage.tsx

新しいランディングページと旅行モードアプリのデモを表示するためのコンポーネントです。ブランドアイデンティティのセクションも含まれています。

src/pages/DevicesPage.tsx

eSIM互換デバイスのリストを表示するページです。Apple、Google、Samsungなどの主要ブランドごとにデバイスが分類され、互換性に関する注意事項も記載されています。

src/context/AuthContext.tsx

ユーザー認証の状態を管理するReact Contextです。ユーザー情報（ID、メール、名前、注文履歴など）を保持し、ログイン/ログアウト機能を提供します。現在、Auth0のAPIキーが削除されているため、認証機能はモック実装されています。

src/context/LanguageContext.tsx

アプリケーションの多言語対応を管理するReact Contextです。現在の言語設定、言語切り替え機能、および翻訳テキストへのアクセスを提供します。

その他の主要コンポーネント

src/components/Button.tsx: 再利用可能なボタンコンポーネント。

src/components/StickyBanner.tsx: アプリケーション上部に表示される固定ヘッダーで、ナビゲーションや言語選択、認証ボタンが含まれます。

src/components/Footer.tsx: アプリケーションのフッターで、会社情報、法的情報、サポート情報などが含まれます。

src/components/Modal.tsx: ポップアップ表示用の汎用モーダルコンポーネント。

src/components/UserDashboard.tsx: ログインユーザーのアカウント情報、QRコード、購入履歴を表示するダッシュボード。

API連携の現状

すべての外部API連携は、セキュリティ上の理由からAPIキーが削除され、無効化またはモック実装されています。

Stripe: src/pages/PaymentScreen.tsx および src/utils/stripe.ts からAPIキーが削除され、決済処理はシミュレーションのみ行われます。

Auth0: src/context/AuthContext.tsx からクレデンシャルが削除され、認証はモックユーザーデータを使用します。

EmailJS: src/utils/emailService.ts から設定が削除され、メール送信機能は無効化されています。

Amadeus API: src/utils/amadeusApi.ts および src/utils/amadeusClient.js からAPIキーが削除され、フライト/ホテル検索および予約機能は無効化されています。

これにより、アプリケーションは引き続き動作しますが、外部サービスとのリアルタイムな連携は行われません。

スタイリング

アプリケーションのスタイリングには、ユーティリティファーストのCSSフレームワークであるTailwind CSSが使用されています。src/index.cssでTailwindのベーススタイルがインポートされ、カスタムCSS変数やアニメーションが定義されています。

デプロイ

プロジェクトにはNetlify用の設定ファイルnetlify.tomlが含まれており、npm run buildコマンドでビルドされたdistディレクトリを公開するように設定されています。

Cursorでの再作成手順

プロジェクトのクローン: 現在のプロジェクトファイルをローカルにクローンします。

依存関係のインストール:

フロントエンド: npm install (プロジェクトルートで実行)

バックエンド: cd backend && npm install

環境変数の設定:

現在、すべてのAPIキーは削除されていますが、もし外部APIを再度有効にする場合は、.envファイル（プロジェクトルート）にそれぞれのAPIキーを設定する必要があります。

例: VITE\_AMADEUS\_CLIENT\_ID=your\_client\_id

開発サーバーの起動:

フロントエンド: npm run dev (プロジェクトルートで実行)

バックエンド: npm run dev (backendディレクトリで実行)

コードの確認と理解:

src/App.tsxからアプリケーションのフローを理解します。

src/pages/ディレクトリ内の各画面コンポーネントの役割を確認します。

src/components/内の再利用可能なUI要素を把握します。

src/context/内の認証と多言語化のロジックを理解します。

src/utils/内のヘルパー関数やAPIクライアント（現在は無効化/モック化）の構造を確認します。

機能の拡張:

新しい機能を追加する場合は、既存のコンポーネントやユーティリティを再利用し、一貫したコーディングスタイルとデザインを維持します。

外部APIを再統合する場合は、対応するsrc/utils/ファイル（例: amadeusApi.ts, stripe.ts, emailService.ts）にAPIキーを設定し、モック実装を実際のAPI呼び出しに置き換えます。

この文書は、プロジェクトの現状を理解し、Cursor環境で効率的に作業を進めるための基盤となる情報を提供します。

UIデザイン概要

このウェブサイトは、モダンでクリーン、かつ活気に満ちたデザインを特徴としています。日本の文化とテクノロジーの融合を表現するため、鮮やかなグラデーション、柔らかな影、そして日本のモチーフを取り入れた要素が随所に散りばめられています。ユーザーフレンドリーなインターフェースと、視覚的に魅力的な体験を提供することを目指しています。

1. デザイン哲学と全体的な美学

モダン＆クリーン: シンプルなレイアウト、十分なホワイトスペース、読みやすいタイポグラフィを基調としています。

鮮やかなグラデーション: 主要なCTAボタン、カードのヘッダー、背景などに多用され、視覚的な魅力を高めています。

柔らかな影: カードやボタンに奥行きと立体感を与え、クリック可能な要素を際立たせています。

日本のモチーフ: 桜、鳥居、富士山などの絵文字や背景画像が、日本のテーマを強調しています。

インタラクティブ性: ホバーエフェクトやアニメーションを多用し、ユーザーエンゲージメントを促進します。

2. カラーパレット

デザインは、src/index.cssで定義されたカスタムCSS変数に基づいています。

プライマリーカラー:

--primary-blue: #3B82F6 (信頼性、テクノロジー)

--primary-purple: #8B5CF6 (革新性、AI)

セカンダリーカラー:

--secondary-pink: #EC4899 (楽しさ、発見)

--secondary-green: #10B981 (達成、節約)

アクセントカラー:

--accent-orange: #F59E0B

ニュートラルカラー:

--off-white: #FDFDFD (背景、カードのベース)

--soft-gray: #F8F9FA (セカンダリー背景、要素の背景)

--text-dark: #1F2937 (主要なテキスト)

--text-light: #6B7280 (補助的なテキスト)

--border-light: #E5E7EB (要素の境界線)

グラデーション:

src/index.cssで定義された以下のグラデーションが多用されています。

--gradient-primary: linear-gradient(135deg, #3B82F6 0%, #8B5CF6 100%)

--gradient-creative: linear-gradient(135deg, #8B5CF6 0%, #EC4899 100%)

--gradient-success: linear-gradient(135deg, #3B82F6 0%, #10B981 100%)

--gradient-warm: linear-gradient(135deg, #F59E0B 0%, #EC4899 100%)

これらのグラデーションは、ボタン、カードの背景、ヒーローセクションのオーバーレイなどに適用されています。

3. タイポグラフィ

ウェブサイトは、多言語対応のために複数のGoogle Fontsを使用しています。src/index.cssでインポートされ、src/context/LanguageContext.tsxで言語に応じて動的に適用されます。

主要フォント (--language-font):

英語: Poppins (太字、モダンな見出しやCTAに最適)

日本語: Noto Sans JP (読みやすさを重視したゴシック体)

中国語: Noto Sans SC

韓国語: Noto Sans KR

セカンダリーフォント (--secondary-font):

Inter (本文や詳細情報など、クリーンで読みやすいテキストに)

フォントの適用:

body要素には--language-fontが適用されます。

見出し (h1〜h6) は--language-fontで、font-weight: 700が設定されています。

ヒーローセクションの見出し (.hero-title) は、font-weight: 800とletter-spacing: -0.02emで強調されています。

ヒーローセクションのサブタイトル (.hero-subtitle) は、font-weight: 500で設定されています。

4. レイアウトとスペーシング

コンテナ: ほとんどのコンテンツは、container mx-auto px-6クラスを持つdiv要素内に配置され、中央揃えで左右にパディングが確保されています。

グリッドレイアウト: grid grid-cols-X gap-Yクラスが多用され、カード、特徴、ステップなどの要素をレスポンシブに配置しています。

パディングとマージン: Tailwind CSSのユーティリティクラス（p-X, py-X, mb-Xなど）が、要素間の適切なスペーシングとセクションの区切りに使用されています。

セクション: 各主要コンテンツブロックは、py-20などの垂直パディングを持つ<section>要素で区切られています。

5. 主要なUI要素のデザイン

ボタン (src/components/Button.tsx)

プライマリーボタン (btn-primary):

背景: --gradient-primary

テキスト: white

形状: rounded-full (Tailwindのrounded-lgをオーバーライド)

影: shadow-md (0 4px 15px rgba(59, 130, 246, 0.3))

ホバー: transform: translateY(-2px), box-shadow: 0 8px 25px rgba(59, 130, 246, 0.4), 背景が--gradient-creativeに変化。

セカンダリーボタン (btn-secondary):

背景: white

テキスト: --primary-blue

境界線: 2px solid var(--border-light)

形状: rounded-full

ホバー: background: var(--soft-gray), transform: translateY(-1px), border-color: var(--primary-blue)。

バリアント: primary, secondary, success, danger

サイズ: small, medium, large

幅: fullWidthプロパティでw-fullを適用可能。

共通: font-semibold, transition-all, flex items-center justify-center

カード/パネル (feature-cardクラス)

背景: white

境界線: 1px solid var(--border-light)

形状: rounded-3xl

パディング: p-8

影: shadow-xl (0 10px 30px rgba(0, 0, 0, 0.08))

ホバー: transform: translateY(-8px), box-shadow: 0 20px 40px rgba(0, 0, 0, 0.12), border-color: var(--primary-blue)。

モーダル (src/components/Modal.tsx)

背景: fixed inset-0 bg-black/50 (半透明のオーバーレイ)

モーダルコンテンツ: relative bg-white rounded-lg shadow-xl max-w-4xl w-full max-h-[90vh] m-4 overflow-hidden

ヘッダー: flex items-center justify-between p-4 border-b sticky top-0 bg-white z-10

閉じるボタン: p-1 hover:bg-gray-100 rounded-full

ナビゲーション/バナー (src/components/StickyBanner.tsx)

位置: fixed top-0 left-0 right-0 z-50

背景: bg-white/80 backdrop-blur-sm (スクロール時にbg-white/95に変化)

影: shadow-lg border-b border-pink-100

高さ: h-20

ロゴ: h-14 md:h-16 lg:h-18でレスポンシブにサイズ変更。

フォーム要素

入力フィールド: w-full px-3 py-2 border border-gray-300 rounded-lg focus:outline-none focus:ring-2 focus:ring-blue-500 focus:border-transparent

6. アニメーションと視覚効果

src/index.cssで定義されたカスタムアニメーションが、ウェブサイトに動きと生命感を与えています。

floating-animation:

適用箇所: ヒーローセクションや背景の日本のモチーフ絵文字。

効果: 要素が上下にわずかに浮遊し、わずかに回転します。

キーフレーム: translateY(0px)からtranslateY(-20px)、rotate(0deg)からrotate(1deg)。

mascot-bounce:

適用箇所: マスコット画像（狐のキャラクター）。

効果: 弾むような動きで、キャラクターに生命感を与えます。

キーフレーム: translateY(0)からtranslateY(-10px)、scale(1)からscale(1.05)。

pulse-glow:

適用箇所: 特定のプランカード（例: Standardプラン）。

効果: 要素の影が脈打つように変化し、注目を集めます。

キーフレーム: box-shadowの色と広がりが変化。

animate-blob:

適用箇所: NewLandingPageの背景。

効果: 不規則な形状の要素が浮遊し、サイズと位置が変化します。

キーフレーム: transform: translateとscaleが変化。

ホバーエフェクト: 多くのインタラクティブな要素（ボタン、カード、言語選択ボタンなど）には、transition-all duration-300 transform hover:scale-105のようなクラスが適用され、スムーズな拡大効果や影の変化を提供します。

7. 画像とイラスト

背景画像: Pexelsのストックフォトが背景として使用されています。

japan-bg-torii: 鳥居の画像 (https://images.pexels.com/photos/161401/fushimi-inari-taisha-shrine-kyoto-japan-temple-161401.jpeg)

japan-bg-sakura: 桜の画像 (https://images.pexels.com/photos/2070033/pexels-photo-2070033.jpeg)

japan-bg-mountain: 山の画像 (https://images.pexels.com/photos/3408744/pexels-photo-3408744.jpeg)

これらの画像には、japan-bg-overlayクラスによるグラデーションオーバーレイが適用され、コンテンツの視認性を高めています。

ロゴとマスコット:

主要ロゴ: /datapocket-logo-latest.png

マスコット画像: /ChatGPT\_Image\_2025年6月28日\_14\_25\_54-removebg-preview.png (狐のキャラクター)

これらの画像には、onErrorハンドラが設定されており、画像がロードできない場合にフォールバック画像や絵文字が表示されるようになっています。

装飾的な絵文字: 桜 (🌸), 鳥居 (⛩️), 日本地図 (🗾), ラーメン (🍜), 城 (🏯) などの絵文字が、背景やセクションの装飾として使用され、日本のテーマを強調しています。

8. レスポンシブデザイン

Tailwind CSSのブレイクポイント（md:, lg:など）を積極的に使用し、モバイルファーストのアプローチでデザインされています。

グリッドレイアウト: 小さい画面では単一カラム、中画面以上では複数カラムに変化します。

フォントサイズ: text-xl md:text-2xlのように、画面サイズに応じてフォントサイズが調整されます。

パディングとマージン: p-2 sm:p-4のように、画面サイズに応じてスペーシングが調整されます。

要素の表示/非表示: hidden md:blockなどのクラスで、特定の要素を画面サイズに応じて表示/非表示に切り替えます。

まとめ

このデザイン文書は、DatapocketウェブサイトのUIを構成する主要な視覚的要素とインタラクションを詳細に記述しています。これらの情報と提供されたソースコード（特にsrc/index.css、src/components/、src/pages/内のファイル）を組み合わせることで、Cursor環境で現在のUIデザインを正確に再構成し、さらに拡張するための強固な基盤となります。

# **DataPocket - AI搭載デジタルトラベルパートナー 企画書**

## **1. エグゼクティブサマリー**

### **プロジェクト概要**

DataPocketは、訪日外国人観光客（主に20-30代）に向けた、AIとAPI連携による包括的なデジタルトラベルプラットフォームです。eSIMサービスとAI旅行プランナーを中核とし、旅行計画から現地サポートまでワンストップで提供します。

### **市場機会**

* **訪日外国人観光客**: 年間2,500万人規模（2023年）
* **主要ターゲット**: 台湾・中国・韓国・アメリカの20-30代レジャー客
* **市場ニーズ**: 通信費削減、安全なインターネット接続、言語サポート、個人最適化された旅行体験

### **事業戦略**

「日本旅行に特化した最も信頼できるデジタルパートナー」として、制限を強みに転換し、専門性を武器とした差別化を図ります。

## **2. 市場分析とターゲット設定**

### **2.1 ターゲット顧客プロフィール**

#### **プライマリーターゲット**

* **年齢**: 20-30代
* **属性**: デジタルネイティブ世代
* **旅行目的**: レジャー・観光
* **行動特性**: SNS活用、体験重視、効率性追求
* **地域**: 台湾（25%）、中国（20%）、韓国（15%）、アメリカ（10%）

#### **セカンダリーターゲット**

* **女性一人旅**: 安全性とサポートを重視
* **友人グループ**: 体験共有とコスト意識
* **カップル**: ロマンチックで特別な体験を求める

### **2.2 市場規模と成長予測**

| **年度** | **訪日外国人数** | **ターゲット層** | **市場規模（推定）** |
| --- | --- | --- | --- |
| 2024 | 2,500万人 | 1,250万人 | 125億円 |
| 2025 | 3,000万人 | 1,500万人 | 150億円 |
| 2026 | 3,500万人 | 1,750万人 | 175億円 |

## **3. 製品・サービス概要**

### **3.1 コア機能**

#### **AI旅行プランナー 🤖**

* **対話型ヒアリング**: 自然言語での旅行相談
* **個人最適化**: 予算・期間・好み・同行者に基づく提案
* **多言語対応**: 日本語・英語・中国語・韓国語
* **リアルタイム情報**: 在庫・価格・天気・イベント情報

#### **eSIM自動発行 📱**

* **即時発行**: 旅行予約完了時に1GB eSIM自動発行
* **シンプル設定**: QRコード読み取りで3ステップ完了
* **データ管理**: 使用量監視・追加購入・速度情報

#### **一括予約システム 🎫**

* **航空券**: Amadeus API連携
* **宿泊**: Booking.com API連携
* **体験**: GetYourGuide API連携
* **決済**: 多通貨対応・分割払い対応

#### **現地サポート 🗾**

* **翻訳機能**: 写真・テキスト・音声翻訳
* **ナビゲーション**: 旅程連動型地図・公共交通案内
* **リマインダー**: 活動15分前通知・交通情報アラート

### **3.2 B2B SaaS機能**

* **自治体向け**: 観光客誘致・データ分析
* **旅行会社向け**: API提供・送客手数料モデル
* **企業向け**: 出張管理システム

## **4. ブランディング戦略**

### **4.1 ブランドポジショニング**

#### **コアメッセージ**

**「日本だけで使える」制限を強みに転換**

「日本旅行に来るならこのeSIMで決まり！」 「もっと自由に、日本を楽しもう。」 「通信の不安なしに、日本の文化に飛び込もう。」

#### **ブランドアイデンティティ**

* **専門性**: 日本旅行に特化した最高のパートナー
* **信頼性**: 24時間365日のサポート体制
* **革新性**: AI技術による個人最適化
* **文化的親和性**: 日本文化への深い理解

### **4.2 感情的訴求戦略**

#### **想起させたいキーワード**

* **バケーション**: 非日常の特別な体験
* **自由と選択肢**: 制約のない旅行体験
* **安心感**: 言語の壁を感じない安全なサポート
* **文化的没入**: 日本文化への深い理解と体験

#### **実装方法**

* **視覚的訴求**: 桜、鳥居、富士山、和食などの日本的要素
* **キャッチコピー**: 「SIMの心配なしで旅に没入しよう」
* **体験ストーリー**: 実際の旅行者の成功体験

### **4.3 マスコット戦略 🦊**

#### **マスコットコンセプト**

* **名前**: "Kitsune"（キツネ）
* **デザイン**: 日本の民話に登場する賢い狐
* **特徴**: 和風の小物（浴衣、手ぬぐい、鳥居）を身につけた親しみやすいキャラ
* **役割**: 旅行者の案内役、問題解決パートナー

#### **マーケティング活用**

* **SNS展開**: Instagram、TikTok、YouTubeでの キャラクター動画
* **商品展開**: ステッカー、キーホルダー、スマホケース
* **イベント**: 観光地での着ぐるみ登場

## **5. マーケティング戦略**

### **5.1 デジタルマーケティング**

#### **SEO・コンテンツマーケティング**

* **ターゲットキーワード**: 「日本 eSIM」「Japan travel SIM」「日本旅行 通信」
* **コンテンツ**: 日本旅行ガイド、文化紹介、体験レビュー
* **多言語対応**: 各国語でのローカライズコンテンツ

#### **SNSマーケティング**

* **Instagram**: 美しい日本の風景、体験投稿
* **TikTok**: 短編旅行Tip、文化紹介動画
* **YouTube**: 詳細な旅行ガイド、使い方説明

#### **インフルエンサーマーケティング**

* **日本旅行YouTuber**: 各国の人気旅行系インフルエンサー
* **条件付き提供**: 「旅行中無料で使える代わりに紹介してね」
* **言語別展開**: 中国（微博）、韓国（インスタ）、台湾（Facebook）

### **5.2 オフラインマーケティング**

#### **店頭・交通広告**

* **コンビニ設置**: 多言語対応パッケージ、視覚的なガイド
* **交通機関**: 空港、駅、バス停でのチラシ・ポスター
* **観光地**: ギフトショップ、ツアー集合場所での設置

#### **パートナーシップ**

* **旅行会社**: 海外の大手旅行代理店との提携
* **宿泊施設**: ホテル・旅館でのウェルカムサービス
* **観光施設**: 美術館、テーマパークでの特典提供

### **5.3 強みを活かした訴求メッセージ**

| **テーマ** | **訴求ポイント** | **具体的メッセージ** |
| --- | --- | --- |
| 💰 コスト | 海外ローミングより圧倒的に安い | 「通信料、払いすぎてませんか？」 |
| 🔐 セキュリティ | フリーWi-Fiよりも安全 | 「旅行中のデータ盗難からあなたを守る」 |
| 📱 利便性 | 物理SIM不要、3ステップで完結 | 「スマホひとつで即使える」 |
| 🗾 専門性 | 日本旅行に特化した最適化 | 「日本を知り尽くしたデジタルパートナー」 |

## **6. 技術・システム仕様**

### **6.1 技術スタック**

#### **フロントエンド**

* **React.js + TypeScript**: モダンなUI開発
* **Tailwind CSS**: 効率的なスタイリング
* **PWA対応**: ネイティブアプリのような体験

#### **バックエンド**

* **Node.js + Express**: スケーラブルなAPI
* **マイクロサービス構成**: 機能別の独立したサービス
* **PostgreSQL**: メインデータベース
* **Redis**: キャッシュ・セッション管理

#### **AI・API連携**

* **OpenAI GPT API**: 自然言語処理
* **Google Translate API**: 多言語翻訳
* **Amadeus API**: 航空券・ホテル
* **Google Maps API**: 地図・ナビゲーション

### **6.2 セキュリティ・コンプライアンス**

* **データ暗号化**: AES-256
* **PCI DSS準拠**: 決済情報保護
* **GDPR対応**: EU個人情報保護
* **24時間監視**: セキュリティインシデント対応

## **7. 事業計画・財務予測**

### **7.1 収益モデル**

#### **主要収益源**

1. **eSIM販売**: 直販による粗利
2. **予約手数料**: 航空券・ホテル・体験の送客手数料
3. **B2B SaaS**: 自治体・旅行会社向けライセンス
4. **データ分析**: 匿名化された旅行者データ販売

#### **収益予測（3年間）**

| **年度** | **月間売上** | **年間売上** | **主要KPI** |
| --- | --- | --- | --- |
| 2024 | 500万円 | 6,000万円 | MAU: 10,000人 |
| 2025 | 2,000万円 | 2.4億円 | MAU: 50,000人 |
| 2026 | 5,000万円 | 6億円 | MAU: 100,000人 |

### **7.2 投資計画**

#### **初期投資（100万円）**

* **システム開発**: 30万円
* **AI機能開発**: 20万円
* **インフラ構築**: 50万円

#### **運用コスト（月額）**

* **インフラ費用**: 100万円
* **人件費**: 300万円
* **マーケティング**: 200万円
* **外部API利用料**: 50万円

#### **投資回収**

* **回収期間**: 25か月
* **3年後ROI**: 240%

## **8. 実行計画・マイルストーン**

### **8.1 開発フェーズ**

#### **Phase 1（6か月）- MVP開発**

* **基本機能**: AI旅行プランナー、eSIM発行、基本予約
* **主要API連携**: Amadeus、Google Maps、OpenAI
* **ベータ版リリース**: 限定ユーザーでのテスト

#### **Phase 2（4か月）- 機能拡充**

* **現地サポート**: 翻訳、ナビ、リマインダー
* **多言語対応**: 4言語完全対応
* **正式版リリース**: 一般公開

#### **Phase 3（継続）- 事業拡大**

* **B2B SaaS**: 自治体・企業向け機能
* **新サービス**: 企業出張、教育旅行
* **海外展開**: 他国への横展開

### **8.2 チーム体制**

#### **開発チーム（16名）**

* **プロジェクトマネージャー**: 1名
* **システムエンジニア**: 5名
* **AI/機械学習エンジニア**: 3名
* **フロントエンドエンジニア**: 3名
* **デザイナー**: 2名
* **QAエンジニア**: 2名

#### **事業チーム（8名）**

* **セールス**: 3名
* **マーケティング**: 2名
* **法務・コンプライアンス**: 1名
* **カスタマーサポート**: 2名

## **9. 成功指標とKPI**

### **9.1 事業KPI**

#### **ユーザー獲得**

* **MAU**: 初年度末10,000人 → 2年目末50,000人
* **新規登録**: 月間1,000人 → 3,000人
* **継続率**: 3か月60%、12か月30%

#### **収益指標**

* **ARPU**: 月間500円
* **収益化率**: 登録ユーザーの20%
* **予約成約率**: プラン作成から15%

### **9.2 システムKPI**

#### **性能指標**

* **レスポンス時間**: 平均2秒以内
* **AI処理時間**: 30秒以内
* **システム稼働率**: 99.5%以上

#### **品質指標**

* **ユーザー満足度**: 4.0/5.0以上
* **サポート解決率**: 90%以上
* **バグ発生率**: リリース後1週間で5件以下

## **10. リスク管理と対策**

### **10.1 事業リスク**

#### **競合参入**

* **対策**: 独自性強化、特許出願検討
* **差別化**: AI技術、日本特化サービス

#### **法規制変更**

* **対策**: 法務専門家との連携強化
* **コンプライアンス**: 定期的な法令遵守チェック

#### **為替変動**

* **対策**: ヘッジ戦略、多通貨対応
* **リスク軽減**: 現地決済オプション

### **10.2 技術的リスク**

#### **API制限・変更**

* **対策**: 複数API提供者との契約
* **代替案**: 独自API開発準備

#### **セキュリティ侵害**

* **対策**: 多層防御、定期監査
* **事故対応**: インシデント対応計画

#### **性能問題**

* **対策**: スケーラブル設計、継続監視
* **拡張性**: クラウドインフラ活用

## **11. 成功要因と差別化ポイント**

### **11.1 独自の価値提案**

#### **日本特化という強み**

* **専門性**: 日本旅行に最適化されたサービス
* **文化理解**: 日本の文化・習慣を理解したサポート
* **ローカライズ**: 各国文化に配慮したUI/UX

#### **AI技術の活用**

* **個人最適化**: 一人ひとりに合わせた旅行プラン
* **学習機能**: 利用履歴からの継続的改善
* **予測分析**: 需要予測による最適な提案

### **11.2 競合優位性**

#### **既存サービスとの差別化**

* **包括性**: 通信から旅行計画まで一気通貫
* **リアルタイム**: 現地での即座なサポート
* **多言語**: ネイティブレベルの言語対応

#### **参入障壁の構築**

* **データ蓄積**: 旅行者行動データの独自収集
* **パートナーシップ**: 日本の観光業界との強固な関係
* **ブランド**: 日本旅行eSIMの代名詞化

## **12. 社会的インパクト**

### **12.1 観光業界への貢献**

#### **訪日観光の促進**

* **情報格差解消**: 言語の壁を取り除く
* **満足度向上**: 個人最適化された体験提供
* **リピーター増加**: 質の高い旅行体験の創出

#### **地方創生**

* **観光地発見**: AIによる隠れた名所の紹介
* **地域経済活性化**: 地方への観光客誘致
* **文化継承**: 日本文化の正しい理解促進

### **12.2 技術革新への貢献**

#### **AI技術の実用化**

* **旅行業界のDX**: 伝統的な旅行業界のデジタル化
* **多言語AIの発展**: 観光特化の翻訳技術
* **データ活用**: 観光ビッグデータの分析・活用

## **13. 結論**

DataPocketは、急成長する訪日観光市場において、「日本特化」という独自のポジションを確立し、AI技術を活用した包括的なデジタルトラベルプラットフォームとして大きな成長可能性を秘めています。

### **成功のカギ**

1. **ターゲット明確化**: 20-30代のデジタルネイティブ世代に特化
2. **感情的訴求**: 機能より体験、不安解消より自由な旅行
3. **専門性**: 日本旅行に特化した最高のパートナー
4. **技術力**: AI技術による個人最適化と継続的改善

### **期待される成果**

* **3年後売上**: 年間6億円
* **ユーザー数**: 月間10万人の利用
* **市場シェア**: 訪日観光eSIM市場の30%獲得
* **社会的インパクト**: 日本観光業界のDX推進

DataPocketは、単なるeSIMサービスを超えて、訪日外国人の旅行体験を根本的に変革する革新的なプラットフォームとなることを目指します。日本の観光立国推進と、テクノロジーによる文化交流促進に貢献する、社会的意義の高い事業です。