

住みやすい地域と街の活性化支援をテーマにしたプラットフォームアプリ

目 概要

1. 本アイデアの背景

新型コロナウイルスの感染拡大をきっかけに急速に進んだリモートでのワークスタイルも大都市圏を中心に徐々に周辺地域にも広がっている中でかつてのような通勤距離の概念を超えて地方にいながら都会の会社で働けるということが現実となり、住んでいる地域が寝て帰るだけの場所から一日中仕事場として、あるいはプライベートな場として過ごす場所として変化してきている。しかし一方で地域では高齢化が進み、人口密度が相対的に低いことから様々なサービスの提供主体が小規模で散在している。さらに情報基盤の整備も大都市圏より遅れがちであるため、地方公共団体が大きな役割を果たしているという現状がある。少子高齢化が特に進んでいる地方、地域では、こうした現状を所与のものとして受け入れつつも活性化に取り組むという大きな課題と今後もこうした状況が継続することをふまえた住みやすい地域をつくるのが住みよい街になり暮らしやすい街＝子供を育てやすいと
なるような取り組みが求められている。
以上が背景の説明となる。

2. 本アイデアの概要

新型コロナウイルス感染症対策にを踏まえた公共施設活用促進と地域活性化のための街歩き情報発信の2つの機能を備えたプラットフォームアプリ
周辺にある複数の自治体によって活用できるサービス領域を補完しあう形で住民に情報提供し、住民が活用する

3. 本アイデアに対するニーズと想定している利用者

① 公共施設利用者

ターゲットユーザーは公共施設を利用する地域住民
こうしたユーザーは新型コロナウイルス感染症にともなう様々な生活様式の変化にともなって地元でかつ経済的にも利用しやすいサービス利用に関して潜在的なニーズがあると考えられる。
地方公共団体が地域活性化を目的として提供するサービスはこうしたニーズに合致させやすく必要な感染対策がとられかつ散財している情報を一覧できることで地域の積極的な活用を安心してできることに利用者の価値があると考えている

② 地方公共団体

上記に記載したように現在活用しきれていないインフラを地域活性化のために活用し、さらに活用することで住みやすい街になり、例えば移住や
街での経済活動が活発になるような仕組みづくりにつなげることができれば地方公共団体にとっても価値をもった取り組みとなる

4. 想定規模

こうしたサービス提供に適しているのは、公共サービスがある程度整備されていて、感染症対策にも予算を十分に
につかえる人口10万人以上の
地方公共団体と想定した場合に全国281市町村が対象となり、最大で5500万人が利用する規模となりうる。

5. サービスの独自性、ITテクノロジーの優位性

サービスについては現在、公共施設の予約アプリは地方のシステム開発会社によって提供されているものが複数あるが、+地域活性化に踏み込んだものはまだまだ存在していない。

ITテクノロジーについては、利用履歴が増えてきたら、データマネジメントプラットフォームによる利用履歴のクラスター分析およびレコメンドロジックへの反映、地域民間商店街と連携したクーポンコードの発行など、マーケティングロジックと統計学的分析を活用して単に予約するだけのアプリとは、活用のしやすさ、接触頻度という点で差別化をはかる

6. 想定している機能

1) 公共サービス

- ・サービスのオンライン予約受付・・・予約から決済でオンラインで完結させる
- ・混雑情報の発信・・・混雑情報を管理者と地域住民が共有して感染対策をはかる
- ・オンラインイベントの開催・・・これまでは開催が難しかったイベントや講座はオンラインで実施
- ・自宅からのオンライン相談・・・セミナー、相談会系のようなイベントは自宅からオンライン参加
- ・スマホ解錠・・・スポーツ施設、部屋利用などはスマートフォンの電子キーで施錠解錠をおこなうことで鍵の受け渡しを省略する

など公共サービスの利用がうながされる仕組みを組み込む

2) 地域活性化のための情報発信

- ・地域の特集コンテンツ配信・・・商工会議所と連携した店のプロモコンテンツ発信
- ・まちあるき推進情報の発信・・・まちあるきをしながら地元の店めぐりができるようにマップ、ラリーなどを制作、発信
- ・地元の住民主体の情報発信をSNS化・・・地域住民が散歩を楽しみながら、地元の魅力を再発見してもらえるようにGPSと連動したスポットレビュー
- ・仕組みの利用継続のし掛け・・・情報共有の量と質により地元ガイドとしてののランクがあがっていくようなしかけづくり

など街の活性化がうながされる仕組みを組み込む

7. サービスの拡充

例：月額制の福利厚生サービス

さらに活性化していくためにサービスを拡充する

ジムの料金割引によって運動をうながし医療費を軽減する

結婚式などの外出時に割安でベビーシッターを手配できるようにして子育て支援

体が辛いときに家事代行を割安で受けられる生活支援

などなど

8. プラットフォーム概要（詳細な機能一覧はアイディア段階では省略）

1) 公共サービスポータル

予約に関する各種管理

イベントに関する各種管理

決済など利用履歴に関する各種管理

利用者に関する各種管理

2) まちあるきポータル

お店情報に関する管理

クーポンに関する管理

情報共有の仕組み

9. 収支に関するシュミレーション

売上の構造（初年度）

導入自治体数

初期設定料（1,500千円）

月額利用料（300千円）

現実的しなりおなら初年度2自治体なら売上10,200千円、楽観的なシナリオなら10自治体なら51,000千円、悲観的シナリオなら0円

費用の構造（初年度）

(千円)	現実的	楽観的	悲観的
労務費	21,600	25,920	17,280
広告宣伝費	6,450	6,900	6,450
外注費	2,000	4,000	2,000
システム運用費	720	720	720
保守費	8,000	8,000	8,000
減価償却費	8,000	8,000	8,000
その他経費	1,440	1,440	1,440

・初期投資（千円）

ソフトウェア 40,000千円（ネイティブアプリ、WEBサイト（PC画面）の開発

※初期投資の回収を考慮した予算設定であり、構想をすべて実現する場合には90,000千円程度

初期投資回収を考慮した場合イベント管理に関する独自機能、地域住民による情報共有の仕組みづくりの機能が削減対象となるため差別優位性への影響有り

マーケティング 6,450千円（展示会出展費用6,000千円、セミナー費用450千円）

・費用の内訳

・外注費10,720千円

- ・基盤系 AWS,その他 月額60千円×12=720千円
- ・保守系 メンテナンス 8,000千円
- ・開発 追加開発 2,000千円

・労務費21,600千円

人件費

営業、運用、マーケ（4人） 1,440千円×12=17,280千円

コールセンター（1人） 360千円×12=4,320千円

・経費

旅費交通費

営業活動のための交通費4名分 120千円×12=1,440千円

10. 運用体制（人材要件はアイデア段階のため省略）

戦略企画1名

マーケティング1名








エンジニア1名

営業1名

11. スケジュール（初年度から）

1年目/4月から6月 マーケティングイベント、個別訪問実施

7月から9月 個別提案、入札準備
10月から12月 入札、導入決定
1月から3月 ノンカスタマイズ版のテスト稼働
2年目/4月～要件定義および開発、実装
10月 運用開始

-  解決したい課題：アイデアで解決したい課題は何で、それをどうしたいですか？
-  解決方法：課題をどうやって解決しますか。骨子を記載ください。
-  類似（独創性）：現在、このアイデアと類似する仕組みがあれば記載ください（検索してみてください）
-  有意性：既に存在する類似の仕組みと比べて、どこが優れていますか（存在している場合のみ記載ください）
-  実現方法：どのように実現するか、できるだけ具体的に記載ください（ファイル添付も可）
-  課題・障壁：実現する上で課題となることは何ですか、それをどうやって克服しますか
-  期間・コスト：実現に必要な費用と期間はどれくらいでしょうか。初期リリースとそれ以降など記載ください



未来像：実現したとき、人々がどのように恩恵を受けて幸せになれるか、理想像をお書きください