

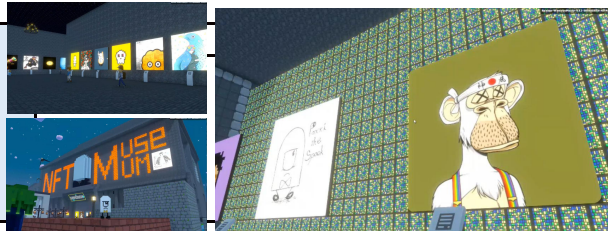
現状分析・課題点

- ①事業の継続性** 課題: コロナのような外的要因により、来館者がいなくなってしまう  
 原因: ツーリズム産業は、外的要因に脆く、ヒトの移動が前提となっている
- ②サービスの柔軟性** 課題: 高齢者や身体障害者、遠くに出かける経済力のない人が鑑賞出来ない  
 原因: リアルでの鑑賞を前提としている
- ③土産・グッズ販売** 課題: 若年層の「デジタルで保管できるものが欲しい」と言う嗜好の変化に対応出来ない  
 原因: リアルでのお土産を前提としている
- ④収入源** 課題: 収入源(チケットやグッズ販売、飲食、補助金等)のアップデートがない  
 原因: 先端ツールの活用が出来ていない。事業開発コストがかかる等から

解決策(事業内容)

- ①バーチャル活用** 解決策: バーチャル活用により、事業の継続が図れる  
 想定効果: 世界中から24時間の来館が可能になり、収益増・売上の安定化が図れるようになる可能性がある
- ②バーチャル活用** 解決策: 同上  
 想定効果: 文化財の利活用、社会福祉の観点からも豊かな社会に繋がる
- ③デジタル化・二次創作** 解決策: NFT化(デジタル化&希少価値の造成)する事でニーズに対応が可能  
 想定効果: 新たな収益源の確立。また、アーティストとの協業により、例えば二次創作権利の付与等により、販売手数料収入なども新規収入源となる
- ④デジタル化・二次創作** 解決策: 同上+美術館コミュニティをつくり、その中での絵画オークション販売等  
 想定効果: コミュニケーションの手段、デジタル商品の活用で収益の大幅増に

イメージ



◁リアル世界と同じように、特別展示、スペースの貸し出し、広告枠の販売などが可能



◁リアルとバーチャルを同時に展開する徳島県「NFT鳴門美術館」



◁NFT保有者に商用利用を認めている、有名プロジェクト「BAYC」

事業イメージ

5W2H	<b>Why 目的</b>	<b>Who 実施者</b>	<b>Where 場所</b>
	・事業の継続性 ・収益源の多様化 ・増益	施設運営者 サポート事業者 アーティスト	メタバース、または、独自の仮想空間
<b>What 提供価値</b>	<b>How 提供方法</b>	<b>When 開館時間</b>	<b>How much 料金感</b>
・より多くの鑑賞機会の提供 ・美術館や画家との距離の縮まり	バーチャル空間上で鑑賞機会の提供、作品等の販売等	24時間営業 ※人的サービスは、リアル開館時間に合わせて	入場料はリアル営業より低料金にする等

予算感及び官公庁の補助金情報(※あくまで参考です)

<事業に必要な予算感> 数百万円~数千万円  
 内容: 施設の規模や展示数、クリエイター制作費用、プラットフォーム利用又は空間構築費用、サーバ管理、保守費用等

<補助金・助成金元> 文化庁  
 観光拠点整備事業(地域文化財総合活用推進事業(地域計画等))【文化資源活用事業費補助金】

<経費補助率> 50%  
 <上限補助・助成金額> 例: 5,000万円まで

ロードマップ・進め方

- ①コンセプト・戦略策定(市場調査含む): 目的、ミッション、ターゲット、ユーザーの体験、収益モデル等
- ②展示作品の準備: 美術品の3Dスキャン、デジタルアートの仕入れ
- ③空間設計: 仮想空間の設計(プラットフォーム選定、全体デザイン、空間配置、ナビゲーションなどの機能の導入等)
- ④ウォレットの作成: NFTや暗号資産を保管する「口座」を準備
- ⑤マーケティング: PR、SNSプロモーション、SEO対策、イベント開催等