

現状分析・課題点

- ①訪日外国人富裕層向け商品ラインナップの少なさ
 日本は貧富の差が小さく、外国人富裕層が喜ぶ高収益商品が少ない。
- ②伝統文化・工芸品等の高付加価値化による高額販売
 例えば、日本酒では、ワインと比べ、熟成による高付加価値化がしづらいと言う問題がある。
- ③オフシーズンの集客が難しい
 受け入れ人数のキャパが限られているのに、オンシーズンに来訪が偏ってしまっており、収益の拡大には、オフシーズンの集客がキーとなる
- ④新たな市場＝「デジタル経済」への参入が出来ていない
 DXや法整備の遅れ、社会的認知度の低さや事例の少なさ等から

解決策(事業内容)

- ①高額デジタルアート作品の販売
 外国人富裕層はアート作品への関心、旅先での購入意欲が強く、高収益事業となる可能性がある。また、デジタルアートは、リアルなアート作品と比べ、仕入れや作品の受け渡しも楽。また展示場所も選ばなくても良い様に
- ②リアルとデジタルの融合
 伝統文化にデジタルを融合させることで、高付加価値化、高額商品の造成が可能に。大きな収益増に繋がる。
- ③閑散期販促NFTの発行
 NFTのもつ耐改ざん性、流動性、可視性(希少価値の証明)等を活用し、閑散期の誘客ツールに活用が可能
- ④デジタル商品の造成・販売、バーチャル上でのビジネス
 A,既存のもののデジタル化 例:着物のアバターファッション化
 B,仮想空間上でのサービス提供 例:文化財をメタバース上で展示し収益を得る

＜結果＞
 NFT自体の販売収益や、NFTの活用を通じた事業収益から多くの消費拡大が見込める

＜事例＞



約75億円のNFTアート(Beeple作品)

場所を取らずに、地域発NFTアートを販売(プルマン東京)



NFTアート付き日本酒「飛騰と燈火」(33万円)

閑散期の販促に使えるNFT宿泊券(NOT A HOTEL)



常時展示が難しかった文化財が収益源に。 ※イメージ(東京国立博物館)

事業イメージ

5W2H	Why 目的	Who 実施者	Where 場所
	What 提供価値	How 提供方法	How much 価格感
	NFT等の活用により、外客・旅行者の消費拡大を狙う	自治体・地域の事業者・伝統工芸職人	リアルの現場・バーチャル空間
	デジタルやバーチャルを使う事での高付加価値の創出	年間を通じて、様々なシーンで	デジタル商品: 数千円～ バーチャル体験: 要検討

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: クリエイティブ費、NFT制作費、LP制作費、プロモーション費、事業伴走費等

＜補助金・助成金元＞ デジタル田園都市国家構想交付金
 ※他の地域で既に確立されている優良モデル等を活用した実装の取組(優良モデル導入支援型(TYPE1))

＜経費補助率＞ 1/2
 ＜上限補助・助成金額＞ 1億万円まで

ロードマップ・進め方 ※発行まで約半年は確保したい

- ①コンセプト・戦略策定・チーム造成:
 目的、ミッション、ターゲット、ユーザーの体験(市場調査含む)等
- ②デザイン(やバーチャル空間)制作
- ③プロモーション・PR: NFT発行前から開始
- ④NFT発行・販売(バーチャル上でのサービスの開始)
- ⑤顧客サポート、PDCA、NFTの追加発行