

現状分析・課題点

- ❶外貨を稼ぎ、地域経済を維持する必要がある
 今後、人口が減少し国内消費が縮小していくため
- ❷潜在旅行者に地域の魅力が伝わり辛い
 (旅行者にとっては)事前にガイドブックや、検討先観光地の近くで暮らす知人友人等から情報収集をしていたが、より体感を伴う情報収集が出来れば、旅行期間をより濃く過ごせる
- ❸文化財が宝の持ち腐れ
 常時展示が難しい、傷みやすい貴重な文化財は、観光客の前でのお披露目、展示が難しかった。ただ、非常に価値が高く、お金を稼げる商材になるはず
- ❹BCP(緊急時の事業の継続)施策
 自然災害や金融危機、紛争、伝染病など外的要因に脆いツーリズム業界では、BCPがなかなかなかった。

解決策(事業内容)

メタバースの社会的普及にはまだ10年ほどかかると言われているが、限定的ではあるが今すぐに活用できる方法も多くある。

<メタバース×NFT×ツーリズムの活用モデル>

NFT配布による誘客プロモーション

- ➡メタバース空間上で旅行の下見をもらい、その場で引換券NFTを配布。現実空間(地域)に来訪し、NFTを提示したら、〇〇をプレゼント

NFT(会員証)によるコミュニティビジネスづくり

- ➡メタバース上でのイベントに招待
- ➡地域の資源・文化を活用したNFTアート、アバター、インテリア等の販売

NFTによる地域のメタバース空間の活性化

- ➡地元住民、旅行者、NFTコミュニティメンバーによる創作・展示(NFTで制作、自作品の発信の場)

NFTを活用した次世代型クラファンの実施

- ➡地元の伝統芸能イベントをメタバース上で実施するための資金、技術、宣伝、知見等の観点で支援を世界中から集める(投票権を付与し参加型)

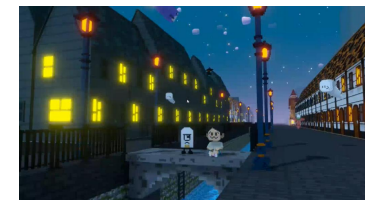
限定サービスの提供

- ➡常時展示が難しい国指定文化財などを、デジタル化(NFT化)しての限定販売や、3Dスキャンをしてのバーチャル空間での鑑賞サービス提供(NFTでチケット販売)

NFTで「枠」の販売による収益源の確保

- ➡メタバース上の建物の広告枠
- ➡バーチャル市民美術館のクリエイター向け展示枠(有料販売)

<結果>リアルとメタバースの両立、同時並行による地域運営を行う事により、マーケティング、収益力の向上に繋がる



事業イメージ

5W2H	Why 目的	Who 実施者	Where 場所
	地域のマーケティング力、収益力の向上	自治体・DMO・観光協会 地域の事業者	バーチャル空間 リアルでの連動
What 提供価値	How 提供方法	When 活用の時期	How much 価格感
旅行の下見、バーチャル観光、交流、イベント参加のしやすさ	地域のバーチャル空間を造成し、リアルと連動させる	年間を通じて	無料入場 限定イベントはNFT保有者のみ無償参加

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～
 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: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既存物の3Dスキャン、空間の設計:空間設計(プラットフォーム選定、全体デザイン、空間配置、コミュニケーション場所の設置等)
- ③ウォレットの作成:NFTや暗号資産を保管する「口座」を準備
- ④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
- ⑤顧客サポート、PDCA