

地域通貨Yubicaの発行がお客様を商店回遊に導く！！

経営革新計画認可

クラウドICカードシステム「**Yubica**（ユビカ）」を活用した
“観光や商業の融合化計画”のご提案



「Yubica」とはユビキタスカードの略称です。

- ・マルチ電子マネー決済
- ・マルチ機能(ポイント・クーポン・その他)

企画・監修 株式会社トリムクリエイツ
TEL:0944-52-8815
FAX:0944-53-8815

■ テーマ

クラウドICカード「**Yubica**」を活用した
観光と商業の融合化計画
～顧客志向の観光地作りでファン化させる～

■ 内的環境

単発的な集客方法で再来訪への仕組みが出来ていない。
若者の来訪が少ない為、将来的な観光客の減少が不安。

■ 外的環境

電子ポイントや**Web**を活用した販促活動が主流に！しかし、**ICT**技術の進歩に反して自治体への浸透不足！

ICTの活用のメリットとは？
⇒**利便性向上、お得感**

■ 計画の方向性

- ① 魅力が高いオファーを打ち出し集客
↓
- ② イベント準備、オープニングを利用した商品・店舗のブランディング
↓
- ③ イベント期間中にお得感を提供し、再訪見込みへ
↓
- ④ 距離の無いオンラインショップで購買、お得感による再来訪！⇒ファン化！

ICTを活用した観光と商業の融合化計画 魅力あるオファーで集客する

宝探しレベル
最高難易度

第一発見者には賞金 100 万円をプレゼントする、
今までにない“大人”のための宝探しイベント！

プロモーション、集客イベント、記念事業など活用方法は多種多様です！



POINT①

一万人以上の集客力

POINT②

パブリシティ効果絶大！

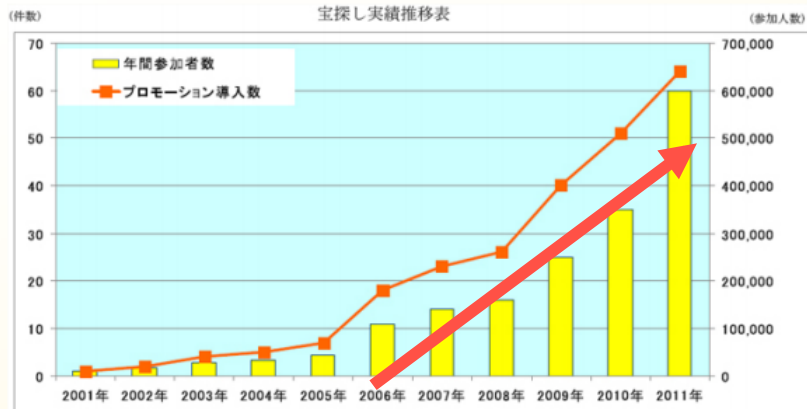
POINT③

参加者満足度96.4%！

企画・運営 **RUSHJAPAN** (ラッシュジャパン) 株式会社

2011年度の実績 **64地域**で開催、**60万人参加** 参考URL：<http://www.rushjapan.net/>

宝探しプログラム実施数



参加者満足度
94%

20~40代の
ファミリー・カップルに人気

【男女比】
男：女=**49：51**

【参加形態】
家族 **51%**
カップル・夫婦 **31%**
友人同士 **16%**

【年齢層】
10代 **7%**
20代 **23%**
30代 **35%**
40代 **29%**
50代 **4%**
60代 **2%**

【満足度】
大満足、満足 **94%**

展開イメージ



出所：**RUSHJAPAN**株式会社ホームページより

ラッシュジャパンが保有する大多数へのメール会員をターゲットに、企画や商品のブランディングが可能！

観光スポットや商店街を中心に異業種、複数の地域の連携が生まれる！

回遊による滞在時間のアップ！宿泊等が増えることから、来訪者による経済効果が期待できます！

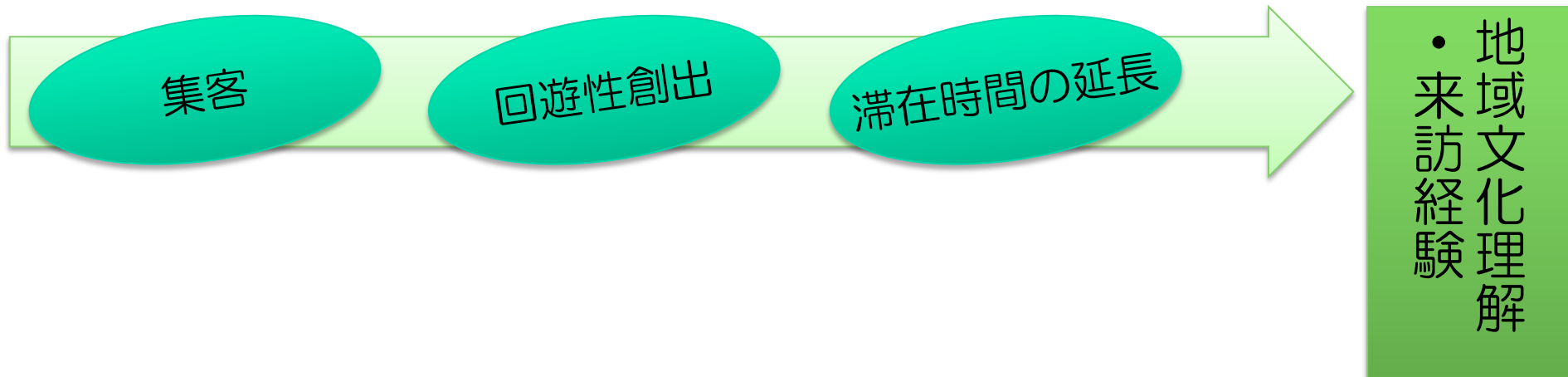
参加者満足度が高い！良い思い出作りが再来訪へ！

宝探しを通じた地域理解、地域住民との交流機会が生まれる！
→地域理解によるファン化！

実施目的：地域経済活性化、観光業と商業の融合

イベント動員目標：50,000人（実施期間により変動）

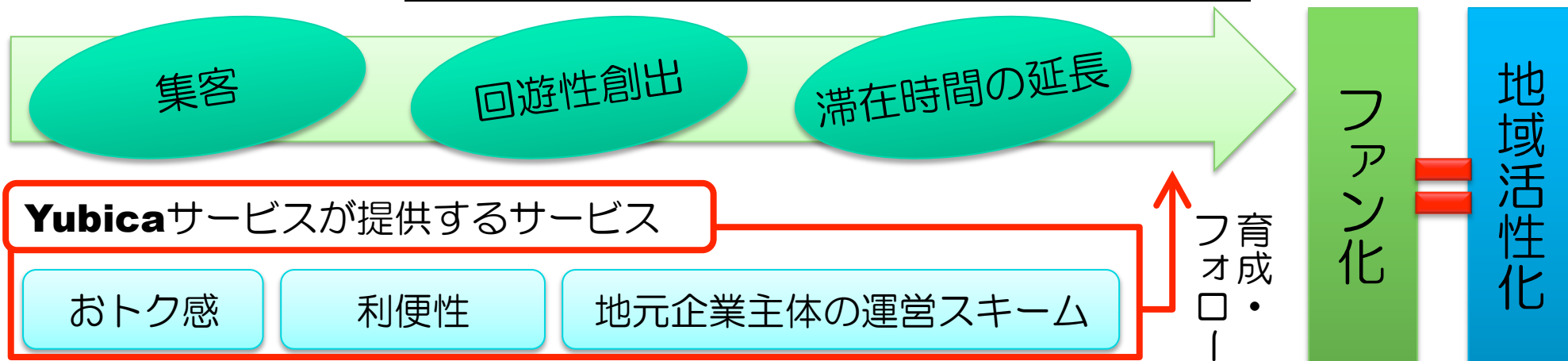
お宝探し企画効果：経済効果＝動員数×消費単価＋宿泊費



実施目的：地域経済活性化、観光業と商業の融合

イベント動員目標：50,000人（実施期間により変動）

お宝探し企画効果：経済効果＝動員数×消費単価＋宿泊費



ファン化策効果：

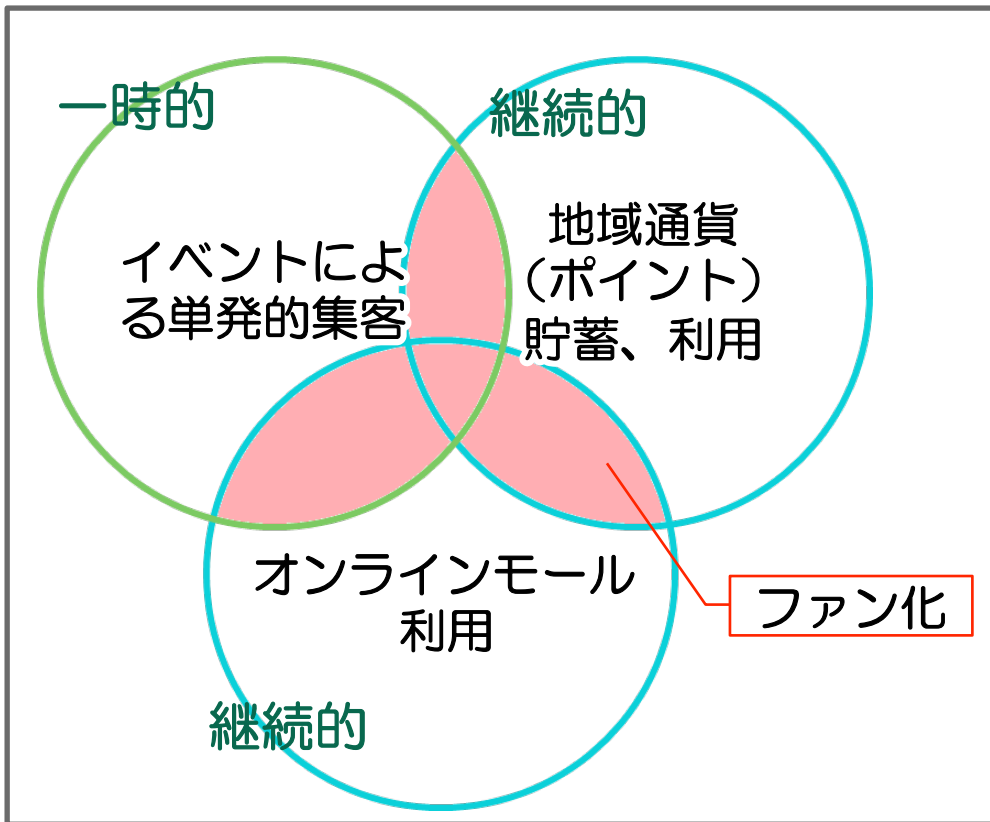
経済効果＝（動員数×消費単価＋宿泊費）×再来訪率

単発的に来訪した観光客へYubicaサービスが提供する
お得感と利便性によって再来訪からファンへ育成します！

■ Yubicaサービスの内容

地域通貨（共通ポイント）発行、複数電子マネー決済、オンラインショップ、メール配信、顧客管理、マップびゅう 等

■ ファン化させるイメージ



短期的集客方法

- 「お宝探しイベント」
地域文化理解、地域住民との交流、
来訪経験
⇒ファン化へのファーストステップ

長期的集客方法

- **Yubica**サービス
 - 地域通貨を発行する
目的：再来訪、商店回遊の促進
 - オンラインモール構築
目的：距離的負担の無い販路の構築、
継続的な情報発信ツールとして
⇒ファン化へのセカンドステップ

- ① お客様がお手持ちのアイテムを利用して地域通貨の発行・決済ができます！
- ② リピート客が増えます！
- ③ 他店のお客様を自店に誘い込めます！
- ④ 優良顧客が判別でき、囲い込めます！
- ⑤ コストが安い！

《地域通貨Yubicaとは？》

あらかじめ任意の金額をチャージすることで、任意の金額内で現金同様に加盟店内での決済を行うことが出来る電子通貨（マネー）です。また、地域通貨Yubica決済で加盟店共通ポイントが付与されます。

《地域通貨Yubicaの使い方》

【利用前の準備】

加盟店にて任意の金額を受け取り後、お客様がお手持ちの携帯電話やICカード（以下、アイテム）を読み取り端末にかざしていただくと任意の金額分の地域通貨がチャージ（入金）されます。

【利用の仕方】

お客様がお支払いされる金額を入力端末に入力し、お客様がお手持ちのアイテムを読み取り端末へかざしていただくことで決済できます。（ポイントが付与されます。）

【利用後の補償】

お客様が利用された地域通貨額は、翌月末にYubica地域本部よりお振込みさせていただきます。（詳しくは地域通貨利用のイメージへ⇒ ）

《地域通貨Yubicaのお客様メリット》

カード保持の
負担が無い

面倒な小銭の
やり取りが無い

決済スピードが
速い

ポイントが
貯まる！

現金決済との差別化として

⇒地域通貨**Yubica**決済時にポイントを付与する！

大手電子マネー決済との差別化として

⇒地域通貨**Yubica**チャージ時にもポイントを付与する！（付与は加盟店の任意）

【参考資料】

消費者アンケート（出所：野村総合研究所）

- ポイントが付くならば多少手間がかかってもその店で購入する？ 55.1%
- 電子マネーを使う理由
 - 第1位 「ポイントが付くから」
 - 第2位 「少額のコインを使う必要が無いから」



ポイントサービスとは？

⇒お客様の来店動機を生み出す！

なぜわざわざ電子マネーを使う？

⇒おトク感！利便性の高さ！

【大手電子マネーとの比較】

ポイントの付き方

電子マネー	決済時	2倍！
地域通貨 Yubica	決済時、チャージ時	

ポイント還元率

電子マネー決済	0.5%	2倍！
地域通貨 Yubica 決済	1.0%	

手数料比較（10,000円決済時）

電子マネー	390~600円	半分！
地域通貨 Yubica	合計200円	



地域通貨**Yubica**を導入する方が、大手電子マネーを導入するより


お客様にとって4倍おトク！

お店にとっては負担が半分！

《地域通貨Yubicaチャージ、利用のイメージ》（例） **10,000**円分の地域通貨Yubicaを利用する場合



チャージ店で
お手持のアイテムに
Yubica地域通貨を
10,000円分
チャージ(入金)




加盟店でお買い物
利用可能額 **10,000**円
お支払い金額 **-3,000**円
地域通貨残額 **7,000**円

地域通貨残額が**0**円になった場合は、再度チャージいただくか、現金でお支払い下さい。



加盟店でお買い物
利用可能額 **7,000**円
お支払い金額 **-5,000**円
地域通貨残額 **2,000**円

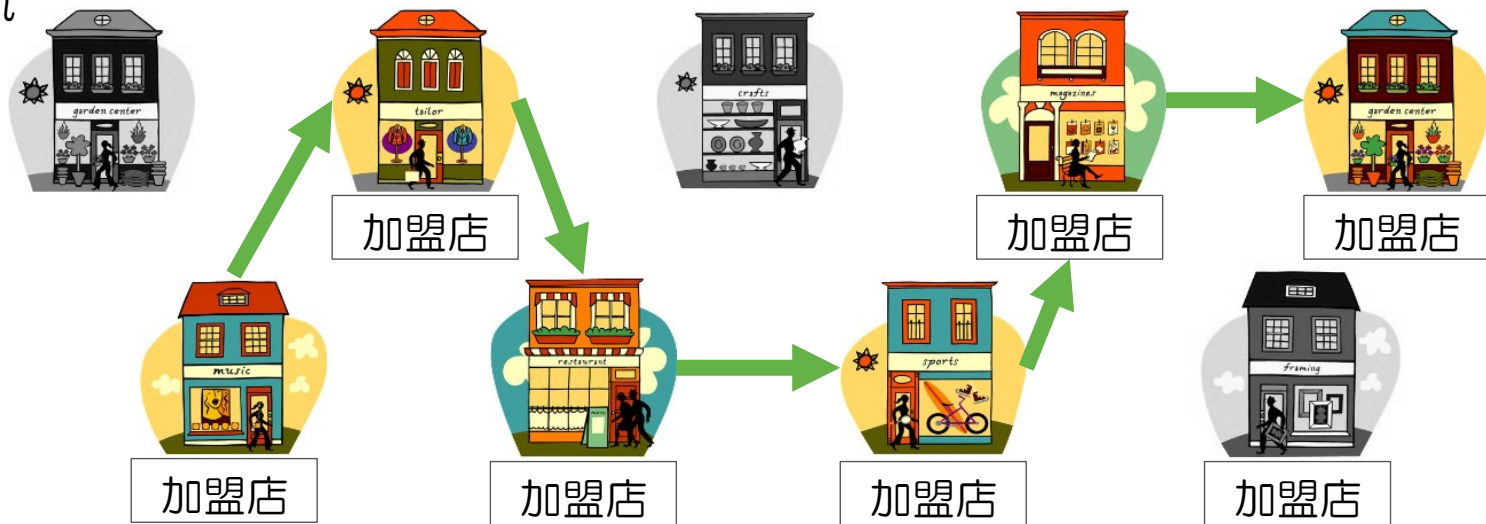


加盟店でお買い物
利用可能額 **2,000**円
お支払い金額 **-3,000**円
地域通貨残額 **0**円
不足分(現金支払い) **1,000**円

地域通貨の発行＝価値観の共有
地域活性化を望む有志が協働で発行するコミュニティツール
地域ネットワークの構築へ

地域通貨Yubica = 加盟店内限定でおトクに利用できる通貨！
 ⇒ 地域通貨をチャージしたお客様が地域通貨の利用、
 又はポイント貯蓄の為に回遊！

お客様の流れ



「チャージしておトクになった分節約できる！」
 「ポイントを貯めておトクにお買い物したい！」などの
 お客様の考えが**加盟店から加盟店への回遊を生み出します！**

④ 優良顧客が判別でき、囲い込めます！

地域通貨**Yubica**決済の履歴から、「誰が」「いくら」使ったのかが把握できる為、マーケティングに活用できます！

⑤ コストが安い！

クラウドコンピューティングを活用したポイントサービスの為、読み取り端末は最小限の機能で十分！イニシャルコスト、ラーニングコストが他のポイントカードよりもかかりません。お客様がお手持ちのアイテムを利用する為、カード製作費も0円で済みます！

オプションも充実！

店舗の形態に合わせてサポートします！

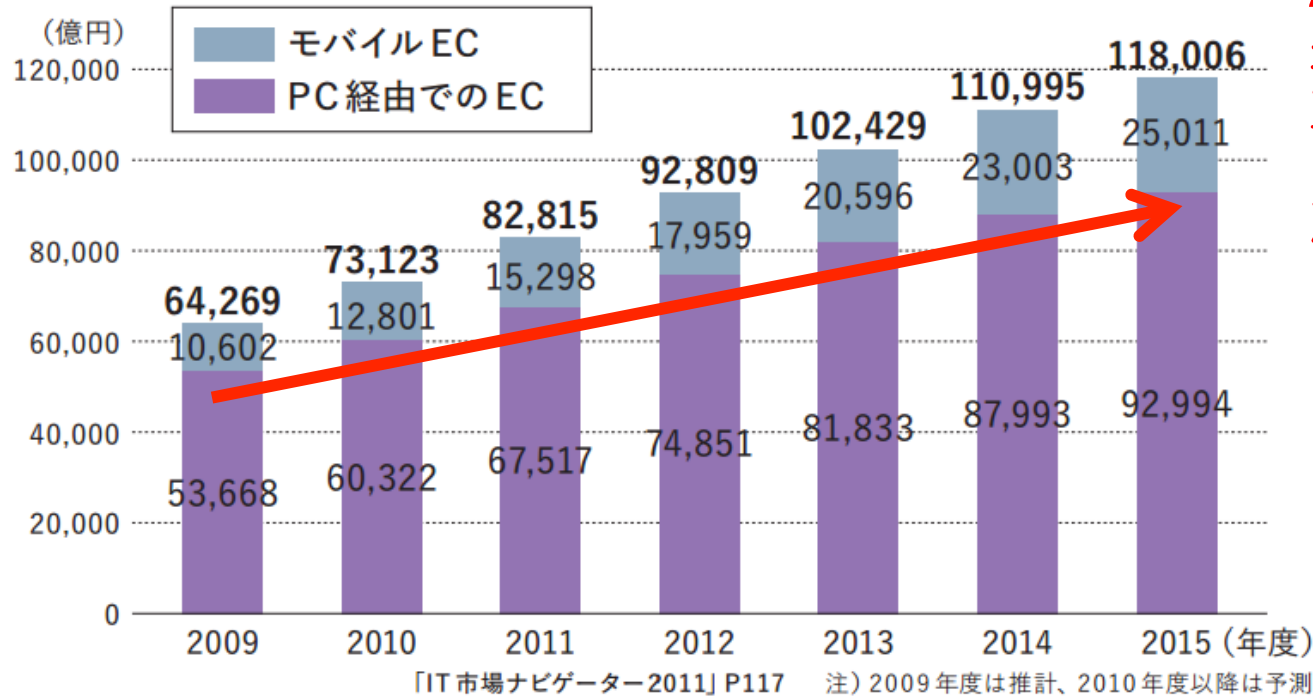
- クーポン券発行機能
- 複数の電子マネー決済機能
- メール配信
- **Web**ページ簡単アクセス
- 顧客管理ソフト
- オンラインショップ開設

クラウドICカード「Yubica」とは？

お客様がお手持ちのアイテムへ地域通貨を発行することで、異業種間の回遊を生み出し、各店の集客につなげる販売促進ツール！

サービス (機能)	メリット	
	店舗目線	お客様目線
お手持ちのICカード・携帯電話にポイントが付与できる	<ul style="list-style-type: none"> カード製作費削減 (オリジナルカード制作の場合は必要) 	<ul style="list-style-type: none"> カード保持の負担が無い
ポイント発行	<ul style="list-style-type: none"> 次回来店の促進 	<ul style="list-style-type: none"> 使うことでお得になる
共通ポイント	<ul style="list-style-type: none"> 他店からの誘客効果 利便性向上によりポイント利用者増 	<ul style="list-style-type: none"> 複数店舗で共通ポイントが貯まる為、カード保持の負担がない 早くポイントが貯まる 利用の幅が広がる
地域通貨	<ul style="list-style-type: none"> 加盟店内での完全な囲い込み 	<ul style="list-style-type: none"> お得にお買い物ができる 小銭出し入れの必要が無い
電子マネー決済	<ul style="list-style-type: none"> 電子マネー採用店からの誘客 競合との差別化 	<ul style="list-style-type: none"> 複数のお店でポイントが貯まっておトク 小銭出し入れの必要が無い

BtoC EC市場規模予測



2015年には
約**12兆円**の
市場規模に
なると予測

オンラインショップのメリット

- 消費者目線 いつでも好きな時に買い物が出来る便利なお店。
- 商店目線 低コストで**24時間**全国へ販売できるお店。

異業種間連携！！露出拡大！！ オンラインモール（電子商店街）のメリット！

飲食業のオンライン
ショップページ



小売業のオンライン
ショップページ



統合



地域オンラインモール



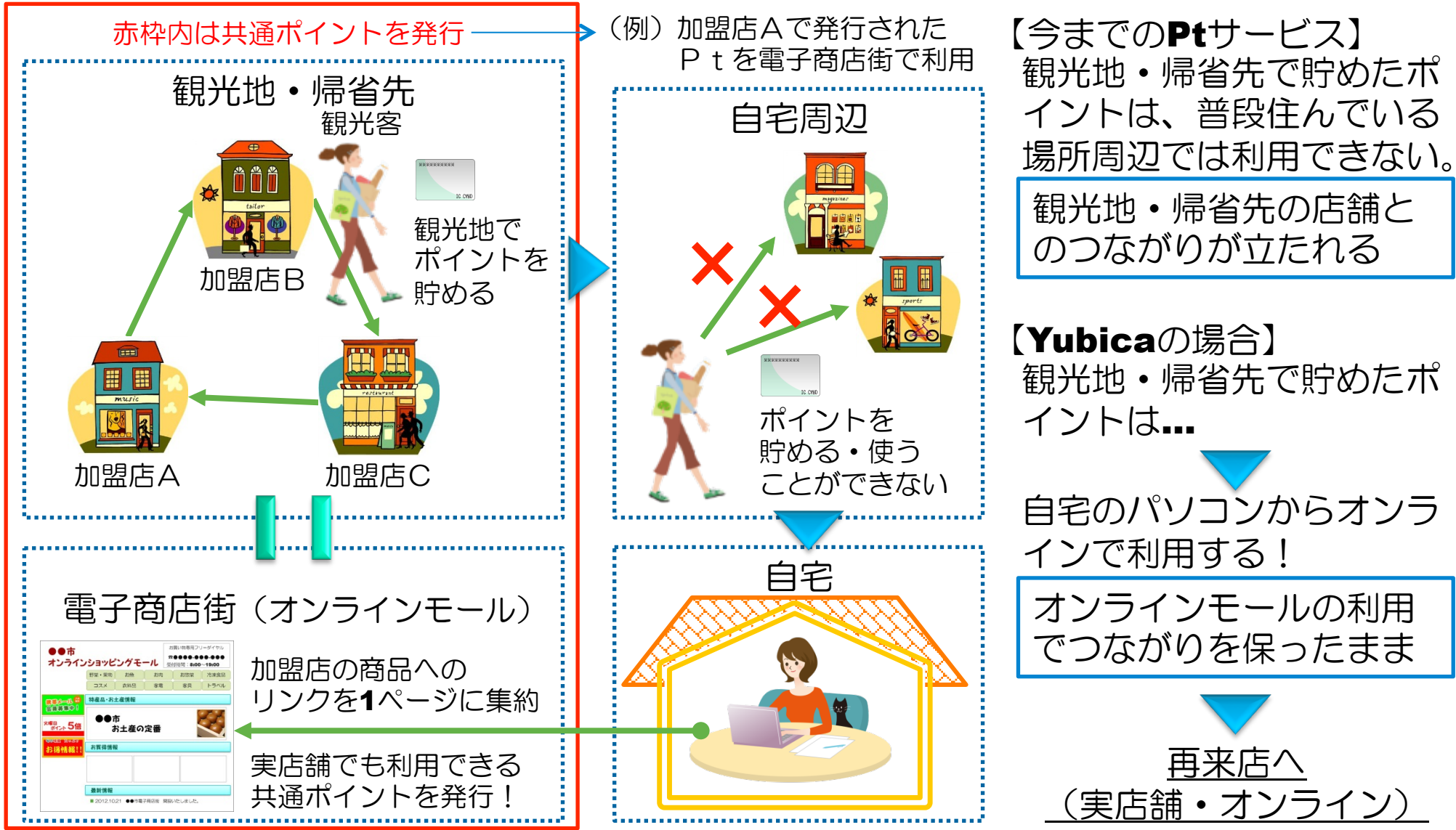
《現状》
単店でオンラインショップページを開設
《メリット》
完全な囲い込み
アクセス者＝購入率が高い

↳ 閲覧者を増やすには高いコストがかかる

《オンラインモールのメリット》

- 他店の知名度を利用した自社商品の宣伝が出来る。
＝露出が多い
- 地域情報の発信
＝実店舗への来店促進

商圈拡大！！地域外からの収益をあげる！！ 実店舗とオンラインショップを繋げる！



Yubicaサービスの活用でお客様の購買行動を刺激し、
集客増・リピート客増、売上アップを目指します！

