



■ 「ICT 地域活性化大賞2016」 奨励賞 受賞事例

(観光地として成功するモデル-1)

**C2C 地域体験と自治体連携を通じた着地型観光商品の開発
(TABICA)**

〔事業概要〕

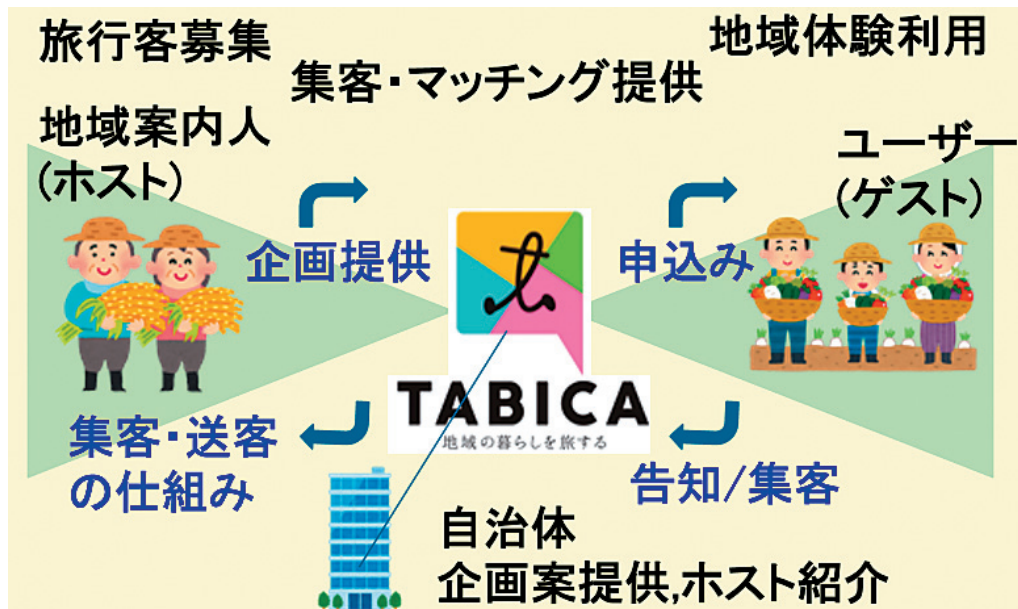
リンダ・グラットン教授の著書『ライフ・シフト』がベストセラーとなりましたが、超高齢化の先進国である私たち日本は「100歳時代の生き方と働き方」について誰もが向き合わざるをえない時代を迎えています。少子高齢化による社会の歪みに、どのように対応していくのか。日本政府も「まち・ひと・しごと創生総合戦略」を打ち出し、地方創生に向けて官民連携で地域課題解決への取り組みの潮流がある中で、私たちはICT技術がもつ「人と人のつながりを創る・深める」というソーシャルな特性を活かしたC2C地域体験と自治体連携を通じた着地型観光商品の開発に取り組んでいます。

観光に、もっと「地元のひと」視点を。TABICAの商品開発では、「ひと」起点のマーケティングを大切にしています。私たちは、「地元のひとぞ知る」地元の美味しい旬な地元の新鮮食材や、「地元のひとぞ知る」その土地ならではの暮らしの楽しみ方等「地元のひとだからこそ語れるストーリー」を知りたい、体験したいユーザーと、地元愛にあふれた「地元ならではの」良さをストーリーで伝えたい地域案内人をTABICAというCtoCマッチングサイトのプラットフォームを通じて繋げていくことで、地域住民主体の地域活性化に寄与することを目指しています。また、「人と人とのつながり」を大切にした企画にこだわることで、「あの地域に住む、あの人」にまた会いに行きたいから企画にリピート参加するユーザーも増えてきました。TABICAは、「人と人とのつながり」をベースとした地域ファンを増やしていくことで、特に都市から地方への流入の総量増加につなげていきたいと考えています。

働き方に、もっと多様性と自由を。TABICAの商品開発では、「ひと」のスキルや趣味は付加価値の源泉であると考えています。スキルや趣味といっても大げさなものではなく、日常の暮らしの中の「なにげないスキル」です。地域案内人が農家だからこそ、採れたてブルーベリーで美味しいジャムを作ることができる。マンホールが好きで、マンホールについてだったら何時間でも語ることができる。占いや趣味で、TABICAを通じて興味のあるユーザーに知識を提供しているうちに大人気となり、月額にして約40万円も稼いだ地域案内人もいます。100歳時代の働き方は、ICT技術によって大きく変わりつつあります。時間を売る時代から、スキル・趣味が高じて得た知識を売る時代に移行しつつあるのです。TABICAは、地域案内人のひとりひとりの個性が輝くことを応援しています。

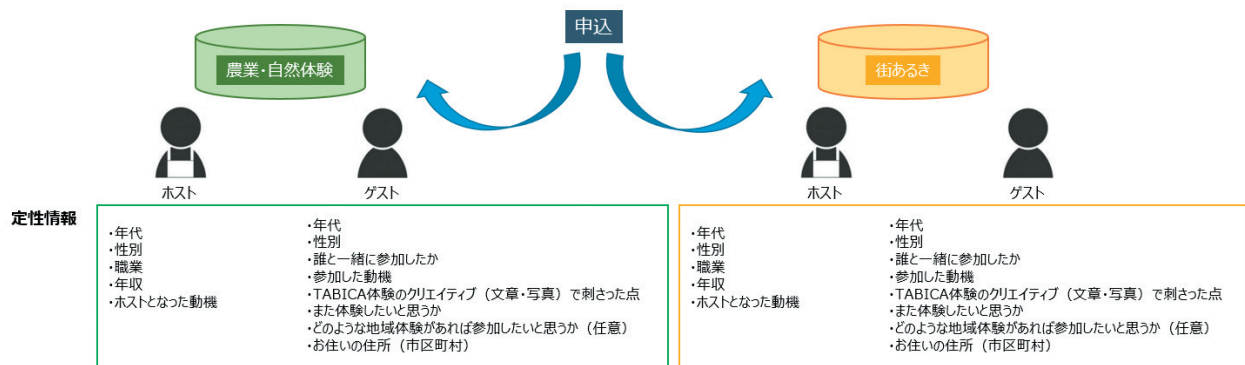
〔コラム〕

① サービスイメージやシステム構成

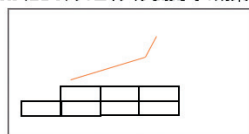


■TABICAのCtoCマッチングサービスの仕組み

TABICAは、顧客満足度を上げるために体験ごとのレビューやアンケートの結果をデータベースとして蓄積し、活用することで顧客満足度向上方法の検討を重ねています。



【Point】送客数を開催ごとに反映し、グラフで一目でわかるような形で各体験の効果を時系列で追跡できるようにしておく。クリエイティブと対応させて体験ごとに格納しておくことで、クリエイティブ変更時の効果も定量的に測れるようにしておく。



定量情報

- ・開催日ごとの送客数、送客数累計数

■TABICA地域体験：効果測定データベース蓄積イメージ

1. データは「農業・自然体験」と「街あるき」の категорияで分けて、「定性情報」と「定量情報」に分けて整理・蓄積



特集 3

各地域団体で取組まれている事例(新規掲載事例)の紹介

2. 「属性データ」のみならず、「効果測定データ」(送客数値・クリエイティブで刺さったキーワード・写真)の集計・蓄積がキモ
3. 送客数が著しい成功事例については、クリエイティブをショットで保存、社内共有がいつでもできるようにしておく(定例会で、定期的に営業メンバーと「どの体験が成功事例なのか」「成功要因は何か」についてナレッジ共有できていることが望ましい)

② 事業展開による効果・成果

本取り組みで解決すべき課題は、少子高齢化による社会の歪みとGDPマイナス成長によって、従来の働き方と既存の枠組みだけでは解決することが難しくなりつつある「雇用創造」と「ひとりひとりの自己実現による幸福度の増大」です。特に、都市と比べると地方の少子高齢化は深刻です。TABICAは、定年退職者後の方や若者の「地方の新しい働き方」を提案しています。

また、希薄になりつつあった「人」と「人」のつながりによる高齢者の孤独死問題も現代が抱える課題のひとつですが、TABICAは都市と地方、若者と高齢者をクロスオーバーさせていく流れを創造し、ICT技術のソーシャルな特性を活かして「人と人とのつながり」をベースとした地域ファンを増やしていくことで課題解決に寄与したいと考えています。

TABICAは、地域活性化に寄与してまいります。2016年11月現在、TABICAの月間ツアー開催数は150件、月間流通総額は540万円を突破しました。ホスト登録数は800人、総ゲスト参加者数は2,000人となりました。過去最も収益を上げたホストは月額40万円ですが、前述の通り、趣味が高じた知識を提供することによって収益を得ています。

TABICAは、「新しい働き方」の提案を通じて地域雇用の創出に寄与してまいります。定年退職後、農家として農業体験の提供を開始し、TABICA導入後1ヶ月で月間50名が体験に参加して副業が成立した事例もあります。

③ 事業展開のポイント

独創性・先進性

バブル崩壊後、失われた30年の中で私たち日本人の価値観は大きな転換期を迎えています。所有から共有へ、それに伴って社会の在り方も公助から共助へと変わりつつあります。ICT技術の進化による先進性の高いCtoCサービスの発達が著しい中で、TABICAは「ひと」起点のマーケティングで、ICT技術のソーシャルな特性を活かしながら「人と人とのつながり」をベースとした地域ファンを増やしていく取り組みをしている点において独自性があります。

継続性

「人と人とのつながり」を大切にしたい企画にこだわることで、「あの地域に住む、あの人」にまた会いに行きたいから企画にリピート参加するユーザーを増やしていくという点において継続性があります。また、TABICAのリピート率向上に向けた分析によれば、リピート参加するユーザーは学びの創発を求めて参加していることがわかりました。ソーシャルラーニングの観点からも企画をデザインしていくことで、ジャンルごとにコミュニティ化が進んで継続性を強めていく可能性もあります。

横展開

少子高齢化による社会の歪みとGDPマイナス成長によって、従来の働き方と既存の枠組みだけでは解決することが難しくなりつつある「雇用創造」と「ひとりひとりの自己実現による幸福度の増大」の地域の共通課題を解決するという点において、成功事例の汎用性があります。

効果的なICT利活用

住民自治のCtoC地域体験マッチングサイトプラットフォームとして、地域案内人がスキルや趣味が高じて得た知識を気軽にシェアすることができるようになり、「新しい働き方」によって収益を得ることができるようになるだけでなく、「人と人とのつながり」を創造・深化するICTのソーシャルな特性の利活用によって、ハードではないソフトである「ひと」起点の地域活性化を仕掛けていくことができます。

住民等との連携・協力

TABICAは、地域案内人の「個性発揮」と「アイデア実現」をサポートします。地域案内人が人気ホストとして成長できるように万全のサポート体制を組んで、企画を共同開発しています。

波及効果

定量的に測定することは難しいものの、TABICAに掲載をいただいているホストが暮らす地域の知名度向上に寄与していることが期待されます。

【サービス利用者の声】

■企画：「日本刀職人が鎌倉の歴史をとことん語る街歩き」～鉄文化を通して知る、「北鎌倉」の歴史～

■地域案内人：刀職人 大橋寛信様

- ・「鎌倉は何度も訪れているが、地元の人ならではの知識で、自分の知らなかった鎌倉を再発見することができた。」
- ・「ホストが鎌倉の歴史に造詣が深く、また刀剣職人ならではの切り口で紹介してくれたので、大変面白かった。」
- ・「混んでいないルートを選んでくれて助かった。」

【今後の課題と展開】

今後については、ホストとゲストの定性情報と定量情報のデータベースを、効果測定とマッチングの精度向上につなげていくことで顧客満足度を高めていきたい。

【問い合わせ先】

- ・団体 株式会社ガイアックス
〒102-0093
東京都千代田区平河町2-5-3 Nagatacho GRID 4階
- ・担当部署名：クロススタートアップ事業部 TABICA事業
- ・電話番号/FAX番号：03-6869-0775/03-6869-2164
- ・e-mail：info@tabica.jp