

コミュニティ活性化における 日立市アプリの活用について

目次

- ①課題(コミュニティの現状)
- ②ターゲット層設定(ペルソナ設定)
- ③アプリの概要
- ④アプリの機能
- ⑤具体的なクエスト内容
- ⑥アプリ利用による波及効果
- ⑦想定利用者数
- ⑧費用対効果
- ⑨試行方法
- ⑩予算
- ⑪実際のスケジュール
- ⑫まとめ

課題：コミュニティの現状

- ・地縁的なつながりの希薄化
- ・昼間人口>夜間人口
- ・つぼ型の人口ピラミッド

課題

- ・若者に魅力的なコミュニティの形成
- **アプリの導入でコミュニティ活性化を図る**

ターゲット層設定：ペルソナ設定

課題解決のための**ターゲット層**

→日立内外に在住の**10～40代**

ペルソナ設定

→サービス提供をするターゲットについて、詳細に設定した人物像のこと

- ・日立市に在住の学生
- ・スマホでゲームをしたり、情報収集をする
- ・アクティビティが好き
- ・市で行われているイベントを知る機会が少ない

アプリの概要（基本方針）

①ゲーミフィケーション

→コンピュータゲームのゲームデザイン要素やゲームの原則をゲーム以外の物事に応用すること

②GIS

→地理情報システム、地理情報および負荷情報をコンピュータ上で作成・保存・利用・管理・表示・検索するシステム

③情報提供による行動変容

→人の行動が変わること

①<https://www.esri.com/getting-started/what-is-gis/>

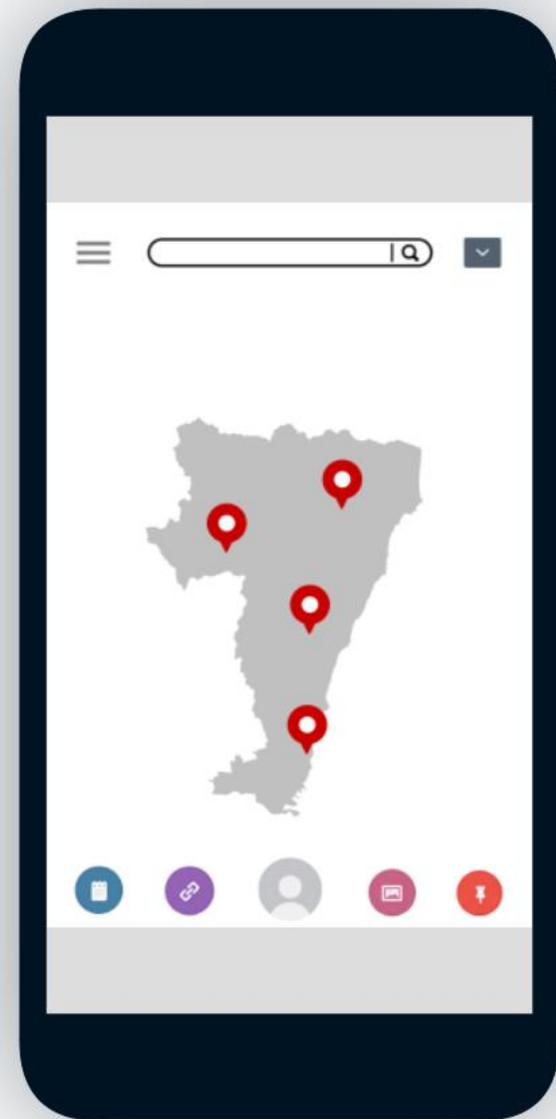
②https://www.convention.co.jp/news/detail/contents_type=16&id=841

③<https://www.hrm-service.net/column/article546/>

主な機能① クエスト

- ・アプリ内に**クエストイベント**を搭載
- ・クエストを通じて**アプリ利用者同士の交流の促進**
→そこから高齢者の交流にもつながる
- ・**GIS**を用いて様々なクエストを展開

クエスト形式→ゲーム感覚で楽しくアプリ使用○



主な機能② ポイント

- ・クエスト参加でポイントを獲得
- ・ポイントがたまる、使える

ポイント制度の導入

→ポイントを多く獲得したいユーザーの長期利用を促すためのインセンティブに繋がる



主な機能③ ランキング

- ・**ランキング形式**でアプリ使用者のアカウントを掲示
- ・各クエストで**ポイントをより多く稼げた参加者**、**ポイントをより多くためた参加者**などのランキングを定期的に表示

ランキング作成

→アプリ使用者の競争心を誘う
アプリを続けようとする意欲 **UP**



具体的なクエスト内容

アプリの活用

- 店舗マップ

イベントの開催

- ボランティア
- 作品制作、展示
- 学生と地域の協働イベント



店舗マップ

目的

- 店舗の利用頻度を上げることで活性化向上に繋がる

内容

- マップ上での店舗確認が簡易にできる
- クエストとの併用で利用頻度増加が見込める
- チェックイン機能の搭載

(イベント①) ボランティア

目的、効果

- 若者の貢献活動を促す

→ 広範囲の交流増加

内容

- 防犯パトロール
- 福祉施設の補助
- イベントの運営

頻度

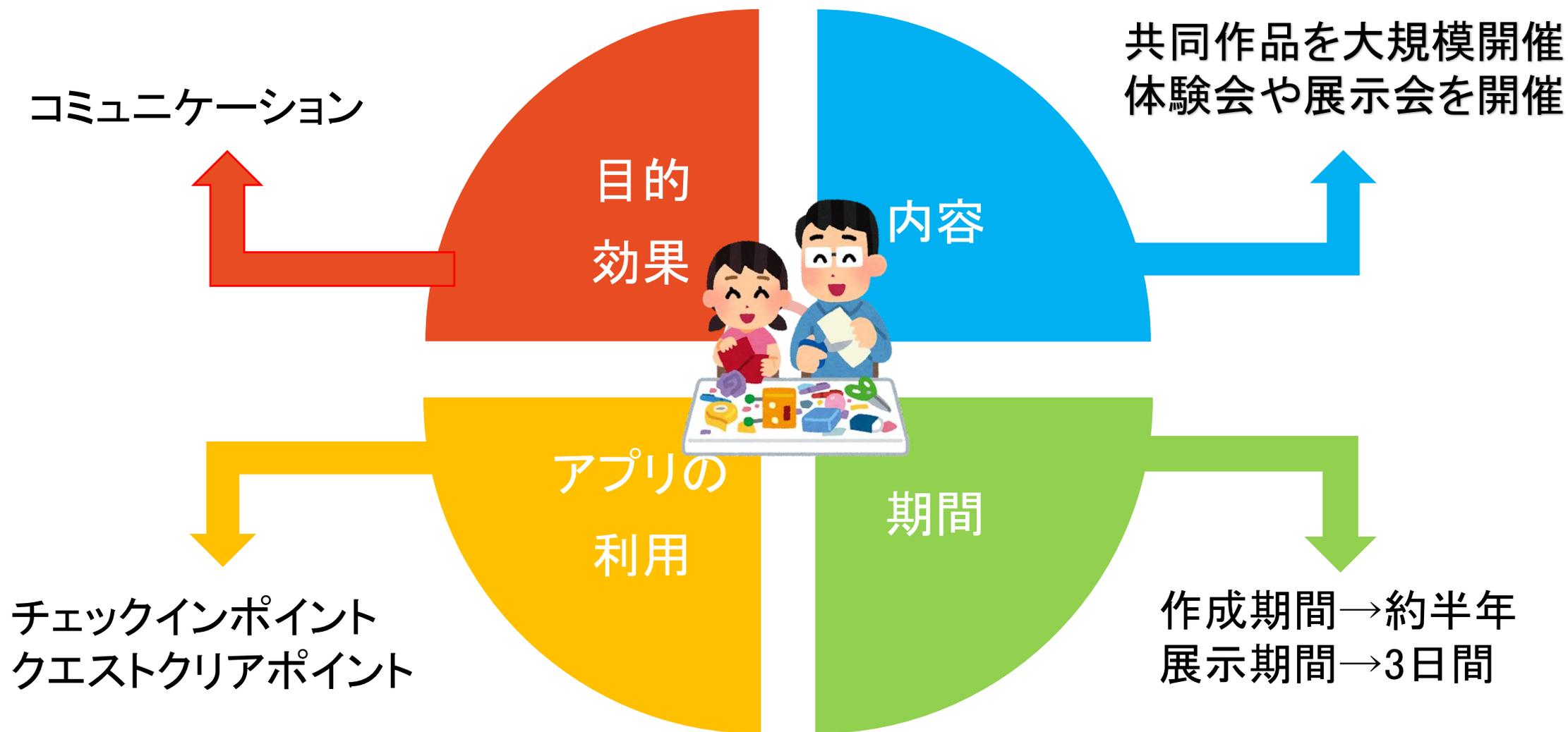
- 長期休み
- 空き時間

利用方法

- ゲーミフィケーションを用いたポイント付与

→ ランキング
→ クエスト

(イベント②) 共同制作、展示



(イベント③) 学校と地域協働イベント

目的

- ・若者と地域の結びつきを深める

内容

①文化祭スタンプラリー

- ・市内の学校の文化祭に訪れるごとにポイント獲得

②スポーツ大会

- ・年に4回、毎回実施場所を変えて2日間開催
 - ※珍しいスポーツに参加するごとにポイント獲得
- ・学生と地域が協働し、ポイントで売買することを前提とした屋台販売を行うことでさらに盛り上げる

文化祭スタンプラリー

スポーツ大会

アプリの利用

チェックイン方式

スポーツ参加。勝つごとに加算

開催場所

文化祭の開催学校

グラウンドや運動公園

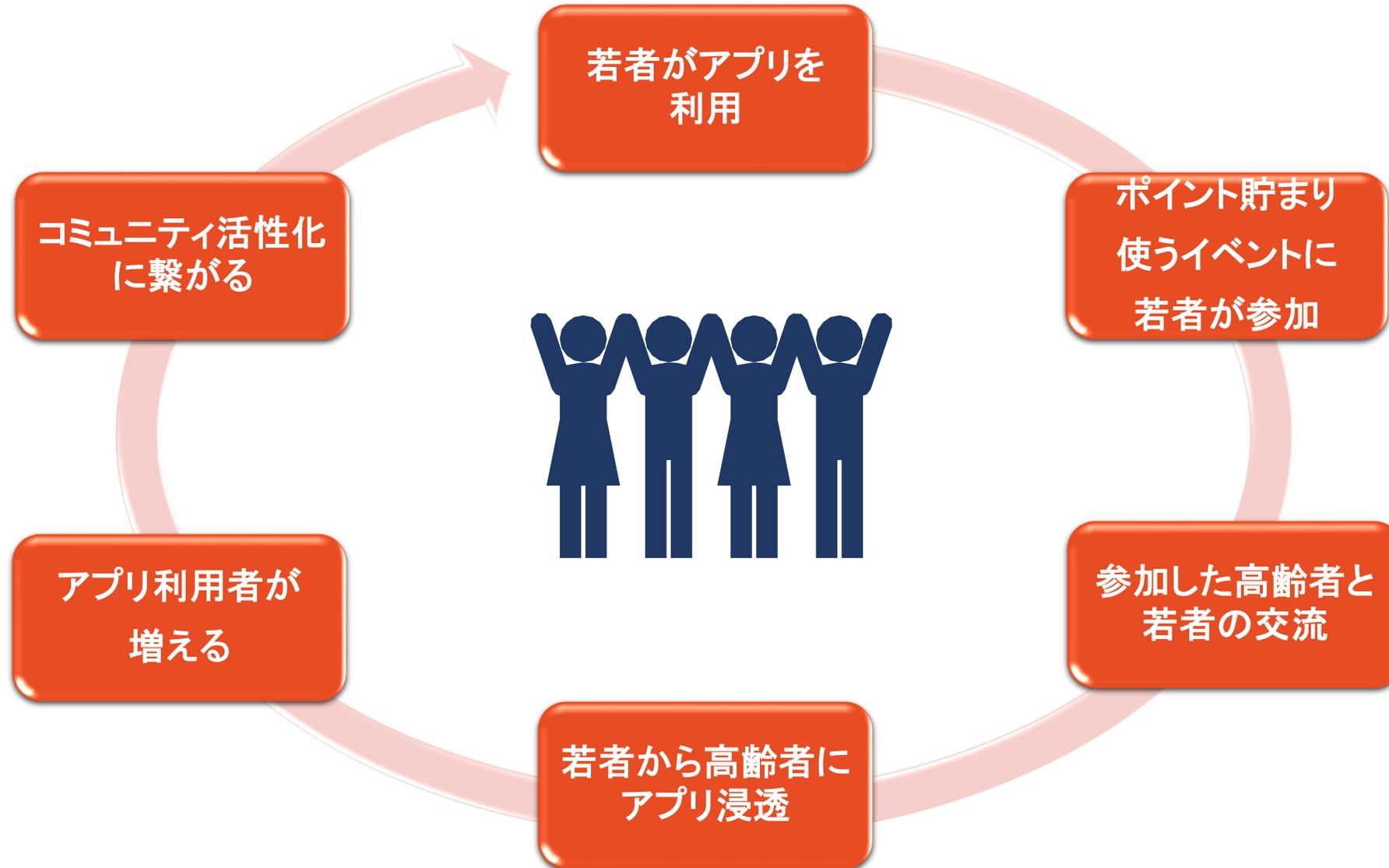


☆アプリを持っている人は日々貯めたポイントを消費できる

→他のイベントに持ち越しも可能

- ・浜の宮公園
- ・十王パノラマ公園
- ・かみね公園
- ・日立市池の川さくらアリーナ
- ・日立金属日高グラウンド etc...

アプリ利用による波及効果



想定利用者数

試行期間1年間で見込める体験者数（毎年確保できる最低利用者数）



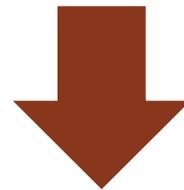
- 施策実装からも**授業の一環**として実施を続ける
- 学生は最大で**10年間**もこの施策に協力することになる

最終目標利用者数 1.7万人

※現在の日立市民およそ17万人（令和5年1月1日現在）の10人に1人

費用対効果

例1) 購買行動の促進を **チェックイン機能** で測定



6120万円/年

例2) ボランティア活動への参画促進



960万円/年

年間費用 **3571万円** に対し、**7080万円** の経済効果が見込まれる

例1 + 例2 = アプリ利用者が生み出す経済効果

試行方法

毎年実施しているイベント・ボランティアに協力してもらう

※若者を源としたアプリ利用が前提のため、試行対象者は若者とする。

①学生に**地域活動の一環**として様々なイベントに参加してもらう。

※訪れた地域住民にも協力願う

②1つのイベントに参加後、**アンケート調査**を行ってその都度改善

例1) そのイベント内でアプリの利用からポイントの使用までを1クールとし、
1クールごとにアンケート調査を実施・ポイントの初期化

(ポイント獲得)

- ・ **イベント**に参加

(ポイント利用)

- ・ **屋台販売**

→食べ物の増量や裏メニューの購入、割引等



○1つのイベントにつき日立市内の学生（同学年）に協力してもらう

例) 春のイベントA→日立市内中学1年生・高校1年生が参加

夏のイベントB→日立市内中学2年生・高校2年生が参加

☆この試行方法は施策開始後も**継続**することで**アプリ利用率の安定**へ繋がる

予算

【アプリ運営】 3 2 6 8 万円

- アプリ開発費用 1500万円
- 年間運営費 384万円
(スタッフ2人 * 時給1000円 * 8時間労働 * 20日間 * 12か月 = 384万円)
- サービス運営保守改善費 500万円
- 広告宣伝費 (割引費用負担額) 500万円

参考：<https://eventbundle.com/blog/380>

【実施費用】 303万円

・ **交通費** 35万円

(1度のボランティア5万 * 年7回開催)

・ **人件費** 48万円

(受付・審判スタッフ年間60人 * 時給1000円 * 8時間労働 = 48万円)

・ **機材レンタル費用** 70万円

(屋台販売器具 : 2万円 * 15屋台分 = 30万)

(スポーツ用品 : 2万円 * 10競技 * 2日間分 = 40万)

・ **食材費用** 150万円

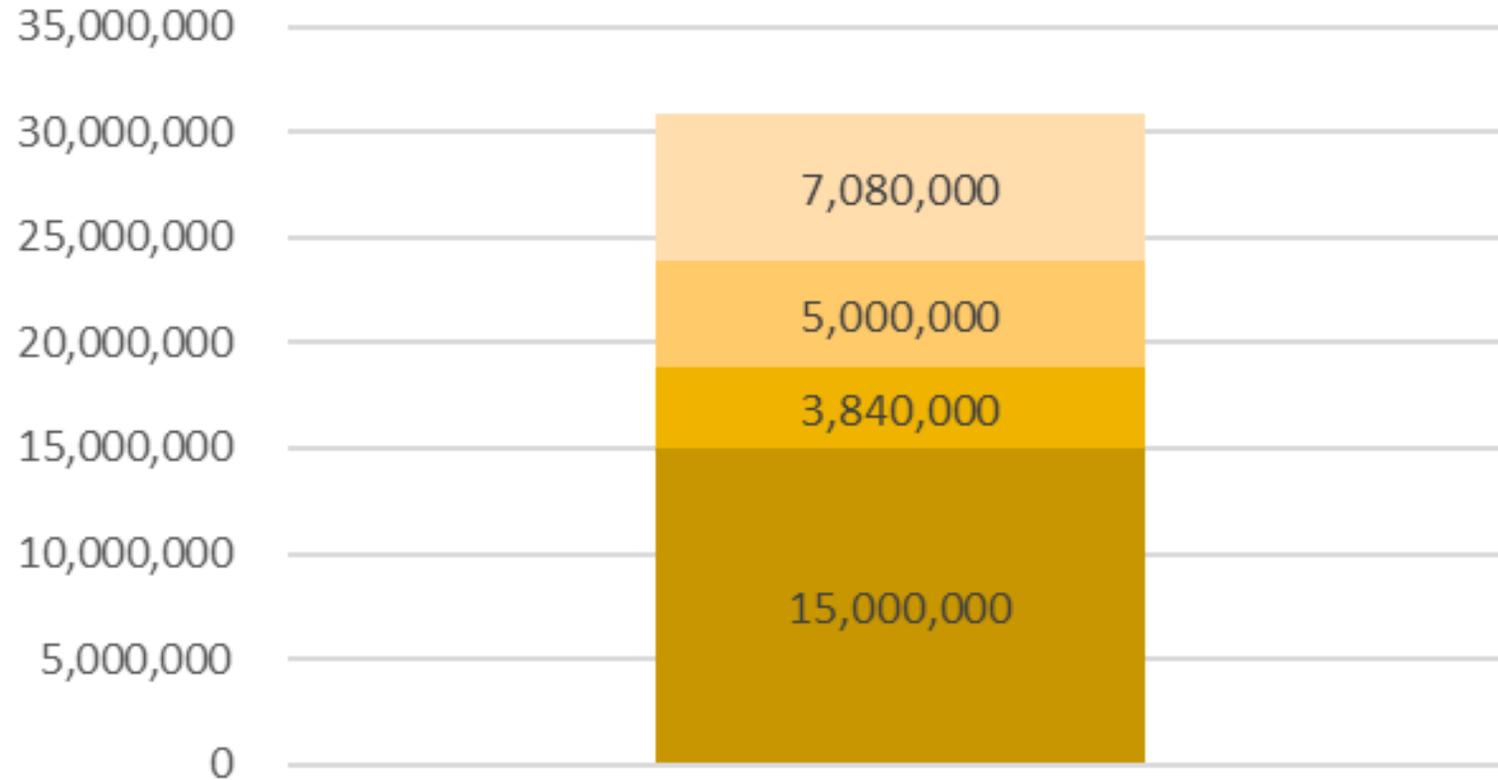
(食料10万円分 * 15屋台分 = 150万)

【試行費用】 475万円

・ **広告宣伝費** (割引費用負担額) 400万円

・ **食材費用** 75万円

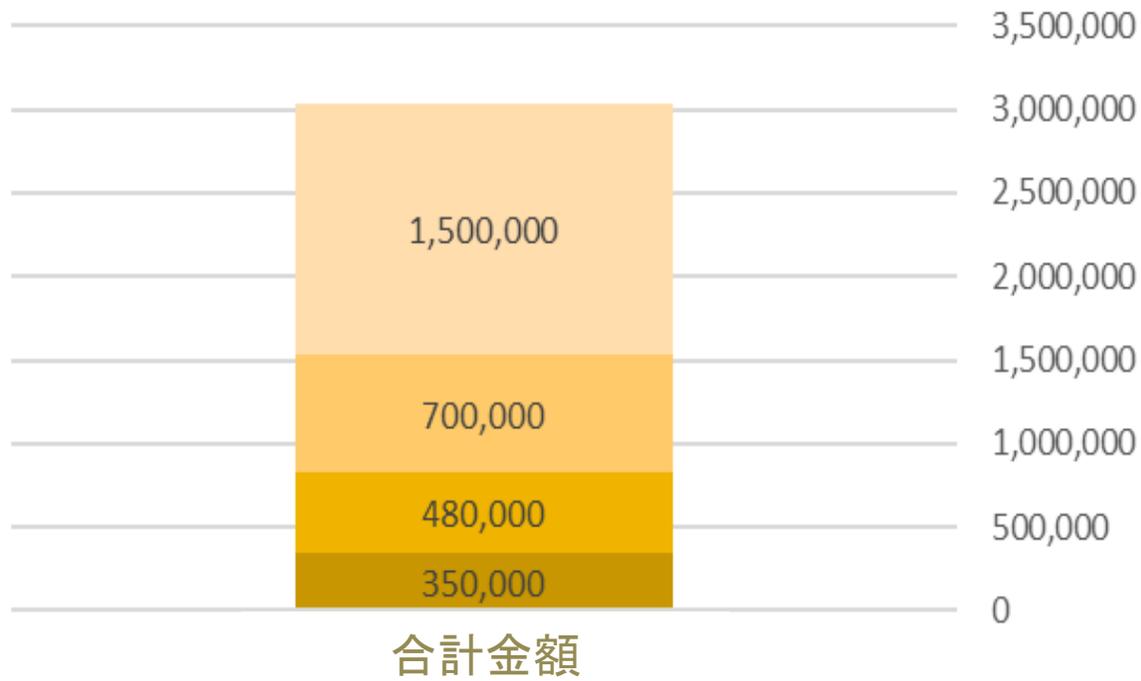
アプリ運営費



- アプリ開発費用
- 年間運営費
- サービス運営保守改善費
- 広告宣伝費

3092万円

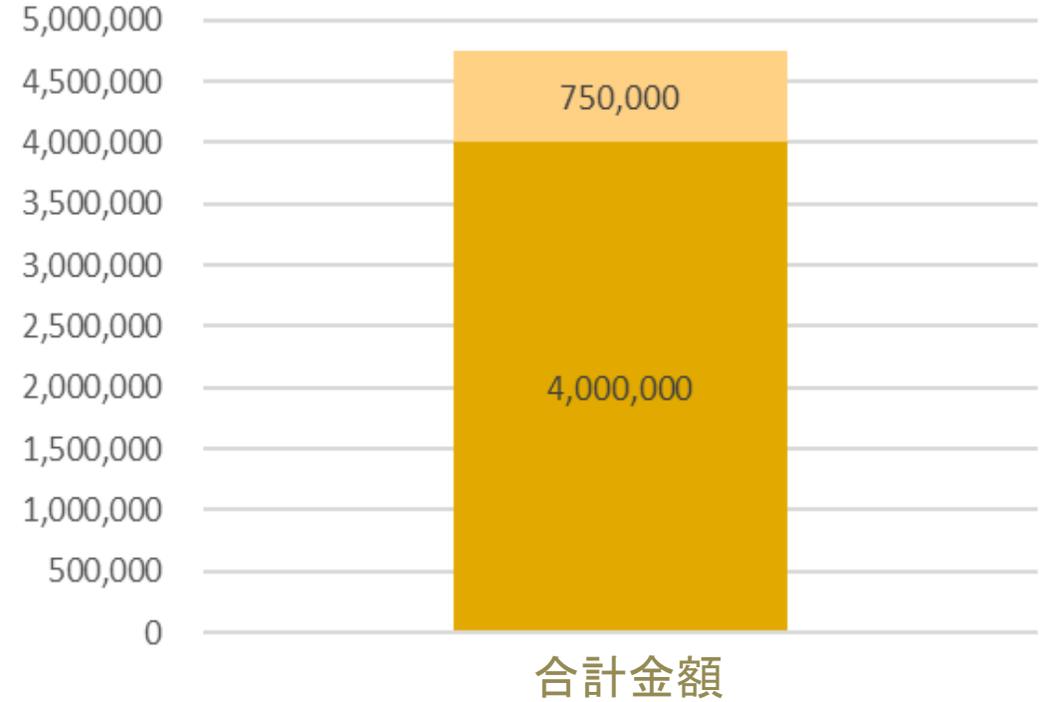
実施費用



■ 交通費 ■ 人件費 ■ 機材レンタル費用 ■ 食材費

303万円

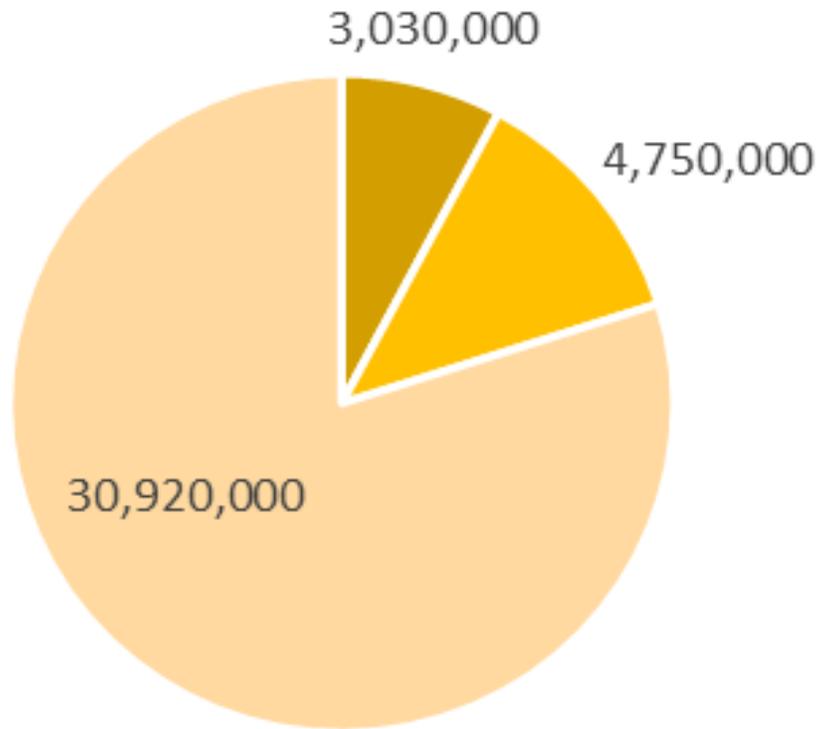
試行費用



■ 広告宣伝費 ■ 食材費

475万円

合計予算



■ 実施費用 ■ 試行費用 ■ アプリ運営費

アプリ運営費

3092万円

試行費用

475万円

実施費用

303万円

3870万円

合計

まとめ

日立市内の地域活性化に向けて

- ・ アプリを活用し、アプリ開発

※アプリ中心ではなく、あくまでもコミュニティ活性化を目的とした施策の補助

- ・ 学生の協力をもとに、試行期間に授業の一環として行っていた活動を
施行後も継続
- ・ 継続により、卒業後も若者のアプリ利用が見込める
- ・ 試行を経て得られたコミュニティの長期的継続が可能

→最終的に**コミュニティ活性化**に繋がる