参考資料3

民間サービスを活用した「歩数対決」事業

1. 事業の目的と概要および事業効果について

事業の目的と概要

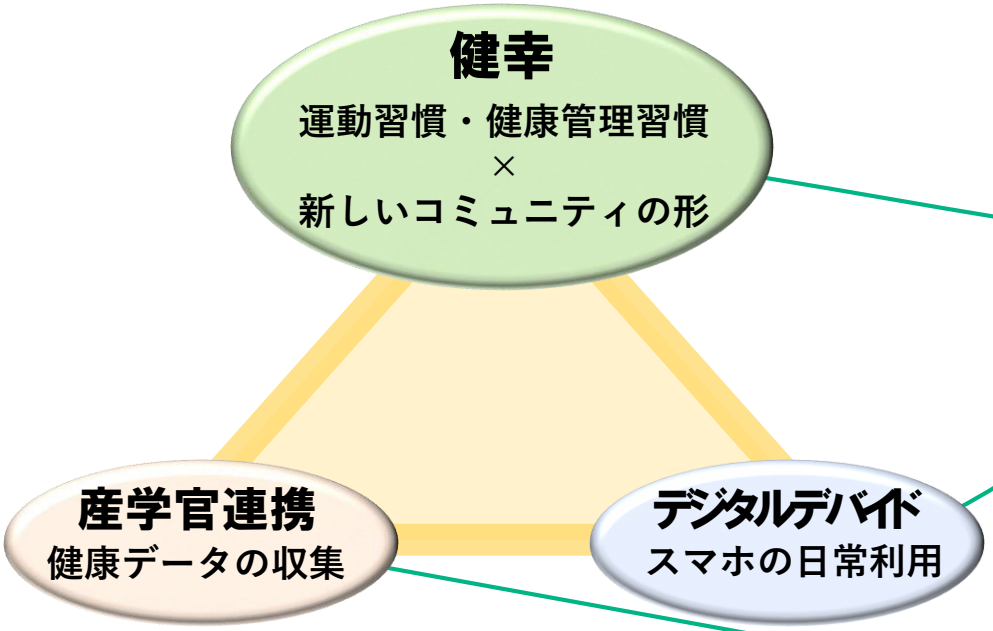
- 市役所で実施の歩数対決の外展開として個人やチームごとに歩数を競い合って楽しみながら歩いてもらう。
- 実施についてはスマホの保有者を想定し、スマホにアプリを入れ、歩数等の情報を吸い上げる。
- 収集データについては将来的に大学等の研究機関や民間企業に渡し、研究やサービス開発に活用いただく。

【大まかな事業の流れ(案)】

①参加チーム募集(個人参加の場合も事務局でチーム分けを行う) ②事業説明やアプリの設定

③各自歩いてもらい、チーム内のLINE(全体でも可)で歩数の報告や「がんばりましょう」などのコミュニケーションを行う ④集計 ⑤結果発表・表彰(商品は電子マネー等を想定) ⑥アプリを使って継続的にウォーキング

事業効果のイメージ



- 競争という目的の中で歩数を増やしていただく。
- 汎用的なアプリを入れてもらうことで市事業後も自主的・継続的に取り組みやすい事業とする。

- スマホの日常使いを身に付ける。
- LINEを使ったコミュニケーションになれていただく。

- (将来的な展開として)
  データをオープンな連携基盤等に公開するなど、研究機関や民間事業者が活用されることを期待。

2. 基本的な事業スキームについて

事業概要

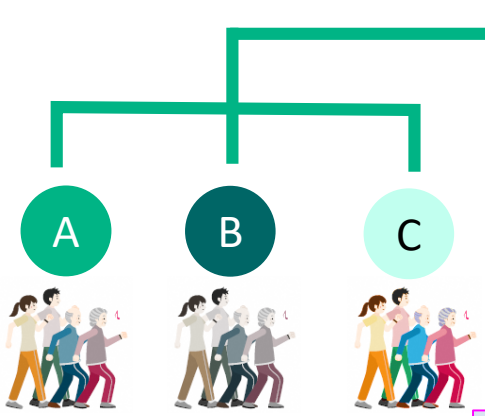
チームに分かれて競争 → チーム内で適宜報告 → 競争しながらどんどん歩く → 表彰

「チーム」での「競争」とすることで歩数を増やそうという動機づけを行う

スマホアプリの利用により、集計の負担軽減やリアルタイムでの状況確認を可能にする

既存の民間サービスを使うことで対決終了後も自主的に健康状態等をチェックする習慣をつけていただける

チームや個人の表彰、参加賞などの交付（対象は要精査）



チームごとにLINEグループを作り、原則毎日の状況を報告する。

スマホを使ったコミュニケーションを体感・体験していただく。

商品はQR決済サービスを想定

QUOPay クオ・カード ペイ

- URLの送付だけで配布可能
- **利用者登録不要**でスマホあれば使える
- **事務手数料０％**（配布額＝事業費）
- QR決済未体験の方にも低いハードルで利用可能

庁内版との違い

市役所で実施の場合	外展開の場合
logoチャットで適宜、進捗状況の周知	LINEで代替可能【活発にコミュニケーションを取っていただき、積極的に歩いていただく】
Excelで報告・事務局が集計	民間アプリを活用し、自動集計・即時反映【事務局の負担なく、個人で適宜、簡単に状況を確認いただける】
優勝チーム等に商品を交付	QR決済サービス（クオカードペイを想定）で交付【デジタルデバイド対策の側面も兼ねる】

3. 情報収集の方法について

パターンA　-既存の民間サービスを利用

今回の提案はより簡単に実施可能なスマホアプリでの実施を想定。
今後の展開でウェアラブルデバイスも検討。

メリット	・必要な情報がわかりやすく表示されるものを選定できる。 ・集計が容易。 ・必要な情報に応じたデバイスを活用し、研究機関の求めに応じて柔軟に対応できる。 ・商品となるポイントの付与までアプリで対応できる可能性がある。
デメリット	・アプリやデバイスの調達が必要。 ・費用負担がある。

パターンB　–ビワテクを利用

現状は機能がないため、今回の提案内容に沿った運用はできないが、改修等により、対応できないかも検討。

メリット	・既存のアプリを活用するため、使用料がかからない。
デメリット	・集計の負担がある。（⇒研究機関に集計の委託もできる？） ・対決をする上で他の人の情報や他チームの状況がわからない。（＝競争意識が持ちづらい） ・取得できる情報が限られる。

- ➢ 集計の事務負担や競争のインセンティブ（随時状況確認ができる）のためには、それぞれの歩数を吸い上げ、即時で参加者が見れるようなアプリを使うことが望ましい。
- ➢ 先に研究機関と調整し、どのような情報が欲しいかの希望を聞きつつ、参加者が気軽に取り組めるよう、アプリやウェアラブルデバイスで簡単に吸い上げできるような情報とのバランスを取りつつ事業検討が必要。

4. 歩数計測のアプリのイメージについて

基本機能

特徴1

健康ミッションクリアで
dポイントをゲット！

歩数計測や体重記録など、
健康に関するミッションを毎日配信しています。
ミッションをクリアすると抽選でdポイントがもらえます！

特徴2

グラフで健康の変化を
カンタンに確認！

歩数、体重、血圧・脈拍がグラフで表示されます。
自身で歩数/体重の目標を設定したり
同性同年代の平均値と比較することもできます。

特徴3

ふりかえりレポートで
前月の取組結果を確認！

前月の合計歩数や体重の差などが
一覧でカンタンに確認できます！

特徴4

くらしに役立つ様々な
健康コラムを配信！

食生活の豆知識や睡眠改善方法といった
生活に役立つ実用的な健康コラムを
多数配信しています。

基本機能の部分はアプリを入れるだけで誰でも無料で使えることから、事業終了後も継続して歩数アプリ等で健康管理を行っていただくことを想定。
※ 上記によらず、「対決」の部分を除けば多くのアプリが無料で利用可能。

○ アプリについて
資料はドコモの提案書の抜粋であるが、他のアプリでも類似の対決機能を有するものはいくつかあるため、ダウンロード数等でしばりプロポーザルで提案してもらう。

○費用の想定
初期費用10万円＋150円×50人×12か月＋
ウォーキングイベント500,000円＝ **690,000円(税抜)**

法人限定機能

スマホ１つで参加できる本格的なウォーキングイベントを開催し、
運動不足解消とコミュニケーション活性化を実現します！
日々の歩数は自動集計におまかせ！
イベントの企画・周知や事後アンケートなど、
稼働をかけずに開催できるようご支援します。

多くの対決アプリは「法人向け」であるが、仕組みとして市がアカウント管理をしていれば外の団体等が使うことは問題なくできるはずなので、先進的な取組としてドコモやNTTと調整の余地があると考える。

5. 景品（QUOカードペイ）について

事務手数料がかからず、配布の手間も少ない

タイトル（最大120文字）

オリジナルデザインでお作り頂けます
（別途費用はかかりません）

発行手数料	●~~希望小売価格　発行額面×6%（税別）　※額面分は不課税です~~ **自治体様特別条件　発行額面×0%（税別）** 低額券の場合、QUOカードより安価に手配できます。 （例：QUOカード500円券の希望小売価格530円）

メッセージも入れることができます
（最大250文字）

デモ用

使い方が簡単➤ アプリ不要、個人情報の入力不要

① もらう
メール等でURLを受け取る

② ひらく
スマホで受け取ったURLを表示

③ みせる
ブラウザ・アプリで表示したバーコードをレジで提示

5. 景品(QUOカードペイ)について②(参考)

概　　要：大阪府が府民向けに運用している、健康アプリ「アスマイル」。新規でダウンロードと登録が完了した先着33,333名に300円分の「QUOカードPay」をプレゼントする「アスマイルで300円分もらえるねん」キャンペーンを実施。
実施期間：2019年12月7日(月) ～ 2020年3月31日(水)
景　　品：先着33,333名にQUOカードPay300円分
地　　域：大阪府

検討のきっかけと選定のポイントは？

POINT 01 「『QUOカード』の知名度・安心感、アプリとの相性の良さが決め手になりました。」

2019年1月末から始めた健康アプリ「アスマイル」ですが、11月末時点の登録者数が3万5,000人と、2019年度末までに10万人の登録という目標には遠く及ばない伸び率だったため、打開策を探していました。QUOカードPay導入のきっかけは、**アプリユーザーにとって喜ばれるインセンティブを検討していたところ、デジタルギフトは相性が良いだろうと判断したことです。**またバーコード決済に不慣れな方がいても、**『QUOカード』の知名度の高さから安心して受け入れてもらえるだろうという期待もありました。**

POINT 02 「大量当選でもかんたんに運用できる。使い勝手の良さが素晴らしい！」

今回のキャンペーンは先着33,333名にQUOカードPay300円分をプレゼントするというもの。ご当地グルメなどのモノを賞品にして話題を集めることもできますが、これを大勢に発送するとなると人手とコストがかかる上に宛先誤りや消費期限などのリスクもあり、プロセスを慎重に検討しなければなりません。その点、**QUOカードPayはURLをアプリに送信するだけで手続きは終わり。**さらに、**QUOカードPay独自のIDを取得したり既存アプリと連携したりする必要がない**という、**使い勝手の良さは素晴らしいと感じました。**

また対象者が33,333名となれば当然、当選者からの使い方等の問い合わせも増えると考えていましたが、実際にはそのような問い合わせが少なかったことも印象的でした。

POINT 03 「年配の方にも受け入れられるデジタルギフト。幅広い年齢層で問題なく使っていただけました。」

今回のキャンペーンは幅広い年代を対象としていましたが、**どの年代にも受け入れられたと感じています。QUOカードPayは銀行口座やクレジットカード情報など、個人情報の面倒な登録が必要ないという安心感。また専用アプリのダウンロードも不要、URLを受け取ってわずか2タップでカンタンに利用でき不足分は現金と併用が可能**※で、おじいちゃん・おばあちゃんが自身の健康行動で貯めたポイントをQUOカードPayに交換してお孫さんにプレゼントするといった融通が利きやすい使い方などが評価されたのかなと考えています。

※券売機や無人レジでは現金等との併用は出来ません。

「1日200件ほどのダウンロード数が1万件まで急伸！目標数値に一気に到達。」

キャンペーンの開始に合わせ、イメージキャラクターの"クオ"と"ペイ"を使ったテレビCMと動画広告を放映したところ、これまでは**多くても1日200件ほどだったダウンロード数がCMの放映直後には1万件を突破**した日もあり、**登録者数はキャンペーン前後で3万5,000人から9万3,000人へと急伸**しました。**キャンペーンの認知と、デジタルギフトとアプリユーザーの相性の良さ**がこの結果につながっていると思います。

アクティブユーザーを年代別でみると、60代、70代、80代がTOP3となっている。