

「天神・大名WiFi化計画／大名なう」

実施団体：天神・大名WiFi化協議会、NPO法人AIP（実施エリア：福岡市中央区大名、天神、今泉、赤坂）

事業を開始した平成20年4月当初は、街中の情報を共有したり、地域のお店や住民・観光客間の交流を促すようなインフラ基盤が整っていなかった。そこで、福岡市の天神・大名地区周辺の店舗に無償でWiFiルーターを配布・設置し、天神・大名地域周辺一帯のWiFi化計画を実行した。

また、地域の店舗と利用客の関係をより身近な関係とするため、店舗側から即時性の高い情報を提供することや利用客が得たい情報を利便性高く収集できるように、当時新たなコミュニケーションツールとして誕生したTwitterを活用した、新たなコミュニケーションツールを提供した。地域の店舗とともに、地域活性化に向けた取組を実施している。

地域課題

- 街中の情報を共有したり、地域に暮らす様々な人達の交流を促すような基盤が整っていない。
- 地域の店舗と利用客の関係について、店舗側から即時性の高い情報を提供することや、利用客が得たい情報を利便性高く収集できる手立てが不足している。

目的・目標

- 住民や観光客が無償で、街中でインターネットを利用できる環境を構築する。
- 地域の店舗と利用客とを結びつける新たなコミュニティツールを構築する。
- 地域イベント等、現実世界での人と人の繋がりを創出するきっかけを作る。

<事業の経緯・背景>

地域全体を巻き込んだ、“面白いことを起こす”ために、関連する2事業を実施

ムーブメントを起こすには、きっかけの提供と地域の方自身の推進力を呼び起こす活動が必要

-- 貴団体が天神・大名地域で実施した事業について、教えてください。

私たちは、2つの事業を実施しました。1つ目は「天神・大名WiFi化計画」（平成20年4月開始）、2つ目は「大名なう」（平成21年10月開始）という事業です。

-- 「天神・大名WiFi化計画」の事業内容について、教えてください。

天神・大名地区を「無線ネットワーク環境」にし、福岡に貢献することを目的とした社会実証実験事業です。無線通信システムの開発等を行っているFON社から無償提供された無線ルーター200台をインフラの基盤として、店舗等にFONルーターを設置し、住民や観光客の方が無償でインターネットに繋がる環境を構築しました。

また、pokedigというアプリケーションを介して、天神・大名地区のお店情報やイベント情報等を提供していました。事業推進にあたっては、福岡県・福岡市・九州大学等多くの方に協力いただきました。

-- 「大名なう」の事業内容について、教えてください。

大名やその周辺地域（天神・赤坂・警固・今泉等）を愛する人たち（店舗、利用客、メディア、IT関連者等）が、それぞれの強みを活かし、ツイッターを利用して、地域の情報を発信していく事業です。ツイッター上で、「#daimyo」を付けてつぶやいていただくと、「大名なう」でつぶやきを共有することができます。

この取組により、周辺地域に飲食店を経営する方が、お店を自身でPRすることができたり、お店を利用したお客さんの反応を直接感じたりすることができます。また、「大名なう」をきっかけとして、お客さんとより親密な関係になり、実際に地域のイベントを開催するケースも発生しています。



（事業主体）
特定非営利法人AIP 村上 純志氏（左）
杉山 隆志氏（中央）
（利用者）
一膳めし 青木堂 青木 秀徳氏（右）

-- なぜ「大名なう」を実施しようと考えたのですか。

天神・大名地域周辺の店舗・公共サービス施設の基本情報については、たとえば「天神ナビ」というサイトが既に運営されており（現在はサービス終了）、情報量や情報の質については一定の評価があったのですが、日々変化する街や、お店の状況に合わせて、“その時伝えたい情報を届ける”方法が必要であり、それが今後の課題でした。そのような状況下で、Twitterに代表されるソーシャルメディアが一般的になり、これらを情報発信の手段として活用した場合、「天神ナビ」などの今までの手段で必要とされていた店舗情報やPR情報の登録行為に関する作業負荷が軽減されることは明らかでした。そこで、ソーシャルメディアを活用したビジネスモデル構築すれば、前述した課題を、低いコストで解決できると考えました。

-- 事業開始当初から、地域の賛同は得られたのでしょうか。いいえ。天神・大名周辺に限らず、多くの地方は同様と思いますが、ITに対する地元の抵抗感は強く、事業開始当初は、受け入れていただけないケースが多々存在しました。しかし、我々は“この事業を利用すれば、街やお店にメリットがある。面白いことが起こる。”という確信があったため、個別訪問や講習会を行い、Twitterの利用方法等を説明しました。その活動から徐々に賛同いただける方が



増え、いつの間にか、賛同いただいた方自身が、事業の推進力となってくださいました。

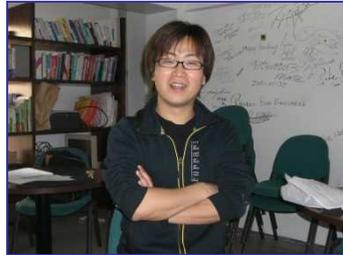
左図：「大名なう」のサイト。お店やお客さんにより、常につぶやきが更新されている。

<利用者の声>

「大名なう」でのコミュニケーションをきっかけとして、現実の世界で親しくなりました。
親しくなったお客さんと地域イベントを開催しています。

―事業への参加を促された当初は、どのように感じましたか。

事業への参加に対して、少し抵抗感がありました。これまでインターネットを活用したPRを全く行っていなかったわけではないですが、事業主体のAIPの方は昔から地元におられた方たちではなく、また、ITという一見理解しがたい事業内容への参加であったためです。しかし、事業の担当の方が、熱心に丁寧に、加えて楽しそうに説明して下さる姿を見て、「少しやってみようかな」と思いました。



「一膳めし 青木堂」の店主、青木 秀徳氏。「大名なう」をきっかけとして、ソーシャルメディアを積極的に利用することになり、多くの方と出会い、多くのイベントを開催している。

―「大名なう」に参加された後、お店の状況に変化は起こりましたか。

確実にお客さんが増えました。あるお客さんが、「ふわふわオムライス」を食べた感想をTwitterでつぶやいた後日、お客さんと注文が増えたことを覚えています。お客さんは天神・大名周辺の方のみならず、長崎等の遠方の方も来てくださいました。

また、単にお客さんが増えたのではなく、「大名なう」でのコミュニケーションをきっかけとして、現実のリアルな世界で

―他のお店の方から、どのような意見が寄せられていますか。各方面から以下のような意見を頂いています。

【「大名なう」参加店舗者の声】

<飲食系>

- お客さんが増えた。店舗間同士のつながりが広がり、より深くなった。
- お客様との距離が近くなった。
- Twitterを通してのつながりで、宣伝・広報の仕方や考え方が変わった。

<物販系>

- 顧客の皆様との情報交換がしやすくなった。
- Twitterを知り、HPをつくらうと思った。
- 話したことがなかった同業者の方と話せた。

<サービス系>

- 大名なうに参加されている他の店舗・業種の方達と知り合うことが出来て輪が少し広がった。
- たくさんの人と知り合えてよかった。大名で働く人が見えてすごく良い。
- 客観的に見て、大名内の店舗間のコミュニケーションがとれるようになってきている気がする。

―今回、特にどのようなポイントが事業の推進に寄与したと思いますか。また、本事業の経験より、地域活性化促進のために必要な要素は何と考えますか。

事業の推進に寄与したポイントは、事業主体である我々が、昔から天神・大名に根付いた団体ではない、ということです。一般的に、地域活性化を推進するためには、その地域に根付いた団体なり人なりが発起人となる方がよいと考えられるかもしれませんが、しかし、同じ地域に昔から属す間柄である場合、事業が失敗した場合の責任や地域から怪訝に扱われることなどを危惧して、大胆な事業を行いつらいと考えます。そこで、我々のような「よそ者」が、地域のために動きたいと考える「ばか者」（今回は地元のIT企業であるグローバルブレインズの森社長に大きく協力いただきました）と一緒に、「若者」をうまくまきこみながら、口だけではなく実際に行動していくことに大きな意味があるのだと考えます。そうすれば、地域の方は徐々に「よそ者」の考えを聞いてくれて、キーパーソンとなる方のご協力や、「次は自分たちでやるう」という動きが自然と生み出されたように感じました。

親しくなり、幾つか地域イベント等を開催することになりました。「大名なう」を利用していただければ出会えなかった人たちと出会い、現実の世界で親しくなれたことに感慨深さを感じています。今でも日々お店の情報をつぶやき、いろいろな方とコミュニケーションを取っています。

左図：一膳めし 青木堂のアカウントサイト。本日のおすすめメニューの通知や、お客さんからのコメントが日々更新されている。



導入効果（アウトカム）と導入規模（アウトプット）

導入効果（アウトカム）※

導入規模（アウトプット）



パケット通信料の削減（「天神・大名WiFi化計画」）、
広告費の削減（「大名なう」）



店舗来店者数の増加・地域店舗に関する情報収集の利便性向上、
地域イベントの開催（「大名なう」）



店舗PRの簡略化・利便性向上（「大名なう」）



地域商店街におけるICT人材育成・ITリテラシーの向上（「大名なう」）

WiFiルーター（FONルーター）設置箇所数：120箇所
 「大名なう」参加ショップ数：139店舗
 ハッシュタグ（「#」記号）ランキング：1位（全国週間ランキング）
 ※ハッシュタグ（「#」記号）とは、Twitter利用の際、ツイートのキーワードまたはトピックの印付けに使用される。メッセージを分類する方法として、Twitterユーザーにより自然に作られた。

※導入効果はバランス・スコアカードの視点（「財務の視点」「顧客の視点」「業務プロセスの視点」「学習と成長の視点」）を用いて記載しています。バランス・スコアカード：組織の業績・効率を計測する評価手法であり、事業のパフォーマンスを4つの視点によって評価・分析する手法。

<事業成功のポイントと今後の課題・展望>

事業成功のポイントは、マスメディアを利用して、より多くの人に事業内容を届けたこと
今後の展望は、事業の横展開に向けた新規ビジネスモデルの構築

事業成功のポイント

前述したとおり、事業主体である我々が、地域に昔から根付いていない「よそ者」であり、地域の「ばか者」、「若者」とうまく連携できた事業であったことが1つのポイントであると考えます。2つ目のポイントとしては、新聞・雑誌等のマスメディアに取り上げられ、多大な広告効果を生み、多くの住民や観光客の方に事業内容を周知いただけたことだと考えます。これにより、事業の利用者や参加店舗が増加し、事業を拡大することができました。なお、これらマスメディアを介した宣伝費には、一切費用がかかっていません。事業推進にあたって、福岡県や福岡市等の地域のいるる方と連携をとる最中、事業概要を把握したマスメディアの方が取材に来ていただきました。費用をかけずに、事業内容を多くの方にPRできたことが事業を成功に導いたポイントであると理解しています。

今後の課題と展望

課題は、Twitterを利用していない方に店舗情報等を届ける手段が不足していることです。Twitter以外のSNSも活用していますが、広告費に関して資金力のある大手の店舗に劣っていることが現状です。今後の展望の1つ目は、現在も一部発生していますが、事業を通して、現実世界での交流が発生し、地域イベント等の開催に結びつく取組とすることです。2つ目は、本事業のような事業を他の地域で実施する、横展開の実現を検討しています。しかし、「天神・大名WiFi化計画」に関して現在は、他のキャリア（SoftBank、au等）がWiFi化を実施しており、「大名なう」で利用しているTwitterは真新しいサービスではなくなりつつあります。課題と今後の展望を踏まえて、事業の拡大や新たなビジネスモデルの構築を検討しています。

導入概算費用等

本システムを導入した場合の概算費用

- ・導入費用：0円
※開発費用・運用保守費等は発生していない。事業開始時、店舗への協力依頼等に必要の人件費は、緊急雇用事業として支援を受けた。



本事業で設置した、WiFiルーターは、FON社より無償で提供いただいたため、WiFiルーター設置に関する機器導入費は発生していない。

事業実施体制

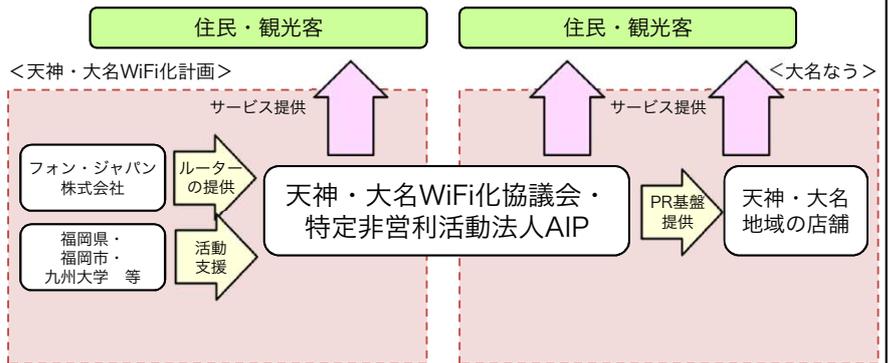
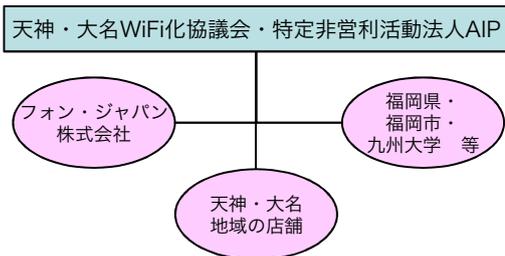
事業主体：天神・大名WiFi化協議会・特定非営利活動法人AIP
サービス提供対象：地域の店舗、住民、観光客

事業実施体制

事業実施相関図

凡例

- ：実施主体等 ○：協力団体 □：ベンダ等



<事業主体の横顔>



特定非営利活動法人 AIP
所在地：福岡県福岡市博多区博多駅東1-17-1福岡県福岡東総合庁舎4階福岡R u b y ・コンテンツ産業振興センター オフィス11
担当者（事業担当理事）：杉山 隆志

難しい技術の習得やお金をかける必要はなく、既にあるICTを活用した、お店の方と顧客のコミュニケーションを創出していきます。お店の方の”情報発信”作りの場をつくり、新しい出会いのきっかけを提供します。

<本件に関する問い合わせ先・導入検討・視察の相談先>

NPO法人 AIP
電話 092-986-2834
e-mail:office[atmark]npo-aip.or.jp
※スパム対策としてメールアドレスを一部変更して記載してあります。eメールを御送付の際は、「[atmark]」を「@」に変えてご利用ください。

調査協力：九州大学大学院 実積 寿也教授