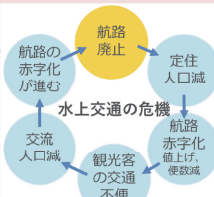


持続可能な水上交通サービスの検討

青木佑輔

開発における問題点

離島や過疎地の沿岸エリアでは、水上交通の中で赤字が続く定期船のルートが廃止されるケースが増えており、その持続可能性が課題となっている。



手法・ツールの適用による解決

新しい水上交通サービスを開発するために、ビジネスの価値と市場適合性を探った。VPC、CVCA、ビジネスモデルキャンパスの枠組みを使って、インタビュー形式で顧客(アーリーアダプタ)のニーズを調査した。さらに機械学習を活用したビジネス価値の向上可能性も、専用の分析フレームワークで評価した。

ビジネス価値検証の実施

船長(12名以下の人を運ぶ不定期事業者)と、乗客のマッチングサービス検討

価値連鎖の見える化

SDGs No.11
住み続けられる街へ
・沿岸のインフラ維持
・定住、交流人口維持
・地域経済の発展
・水上交通のDX

①課題整理

②商品案出し

③VPC

④CVCA

⑤BMC

⑥機械学習プロジェクトキャンパス

ステークホルダーごとに対策案検討

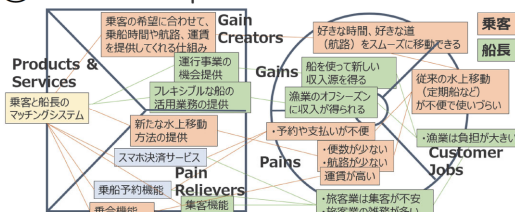
顧客の課題解決に商品価値がフィットしているか確認

・アーリーアダプタ像の具体化
・顧客のさらなる課題の発掘

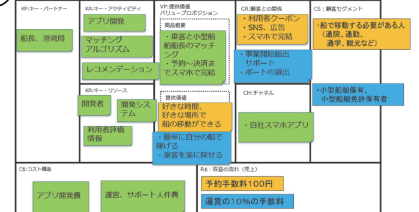
① 課題整理表

ステークホルダー	課題（顧客の解決したい課題）	目的/目標	船型	解決手段
乗客（住民）	・定期船の交通の不便 ・定船期による交通手段がある	・空路は高額 ・定期船の便数減少、運賃値上	・オンデマンド水上タクシーの提供 ・地域住民の割引制度	
乗客（観光客）	・訪問意欲の減退 ・観光客の満足度アップ	・観光客の満足度アップ ・観光客の満足度アップ	・観光客による運賃削減 ・オンデマンド水上タクシーにより柔軟な旅行計画	
漁業船運送企業	・不便な水上交通による観光客の減少 ・運賃の赤字化	・観光客の満足度アップ ・観光客の満足度アップ	・観光客による運賃削減 ・オンデマンド水上タクシーにより柔軟な旅行計画	
地方自治体	・不便な交通による観光客の減少 ・住民減少 ・交通インフラ維持困難	・観光客の満足度アップ ・観光客の満足度アップ	・観光客による運賃削減 ・オンデマンド水上タクシーにより柔軟な旅行計画	

③ The Value Proposition Canvas



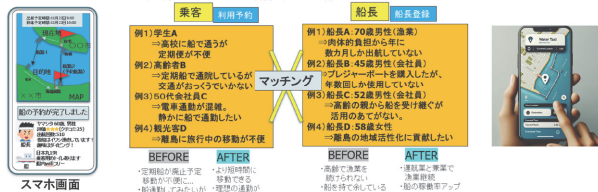
⑤ タイトル: 船長と乗客のマッチングサービス



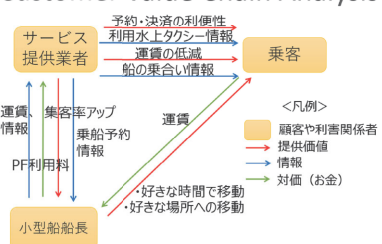
② 商品説明資料

■ 船長と乗客のマッチングサービス

乗客のやること: 乗船日時、現在地→目的地入力、乗船予約、支払い方法登録
船長のやること: 船路・運賃・出航予定時間提案、乗船
※タクシーアプリのように簡単予約、簡単支払い、評価機能、乗合機能



④ Customer Value Chain Analysis



アーリーアダプタ調査

- ・今回のインタビュー調査では、11人の乗客と8人の船長を対象に行い、想定価格での利用意向がある乗客(EA)は7人見つかった。
- ・副業として人を運ぶことに前向きな船長(EA)は少なく、供給側に課題があることが分かった。
- ・漁業の閑散期に収入を得たい方、ボートツアー事業の多角化を図る事業者、ボート運転を趣味とする方、地域貢献を望まれる方など、より広い層にインタビュー対象を広げて調査を検討。

機械学習の適用

- ・顧客と船長のマッチングデータを⑥機械学習プロジェクトキャンパスで分析し、価格設定やマーケティング戦略に役立てるための需要予測モデルの開発を検討
- ・機械学習プロジェクトキャンパスのフレームワークを使って、問題点を整理。

