

学生に向けた普及推進についての 地理的分析

アクアコインアイデアコンテスト

東陽GPT

自己紹介

- ・チーム名 東陽GPT
- ・所属 木更津高専環境都市工学科5年

メンバー構成



田中亮介



伊藤丈



廣田琳治

はじめに

アクアコインの概要

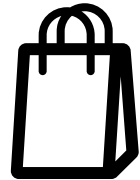
地域経済およびコミュニティの活性化を目指し、2018年より運用

アクアコインの特徴

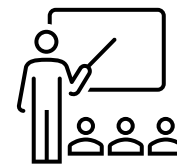
利用額が14億を超える地域通貨でも数少ない成功例



ウォーキング



買い物



セミナー参加



ボランティア活動

目的

課題

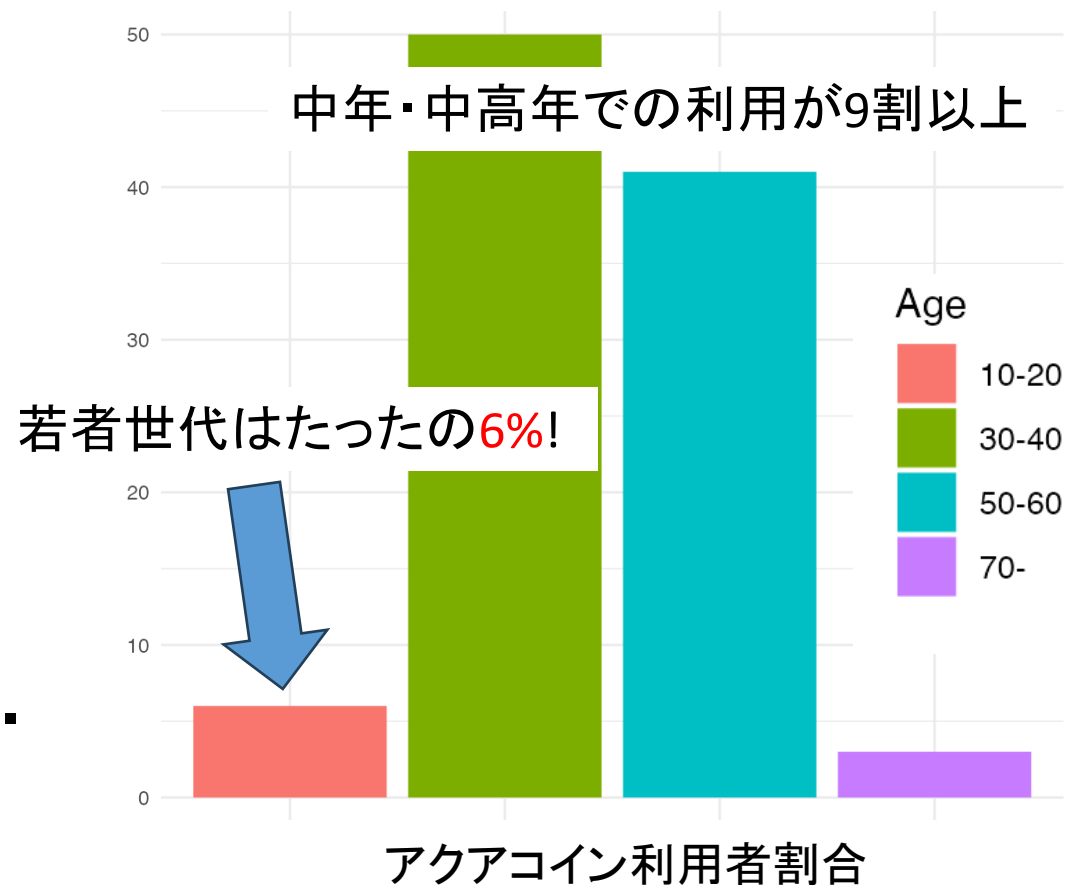
10代～20代の利用率が著しく低い

原因の考察

- ・ 認知度が低い
- ・ 使う機会がない
- ・ メリットが感じられない

目的

10-20代での**認知度**の向上・**使用機会**増加・**継続利用**のための方策の提案

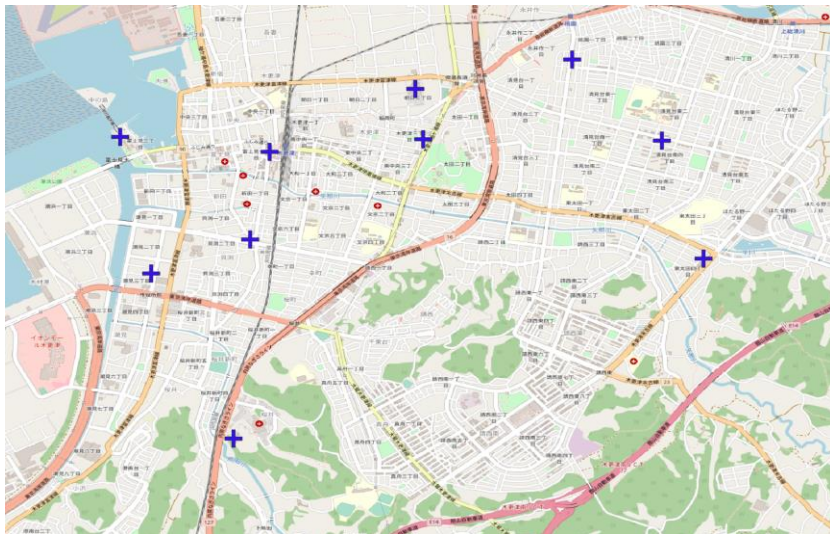


分析及び考察

加盟店の可視化及び分析

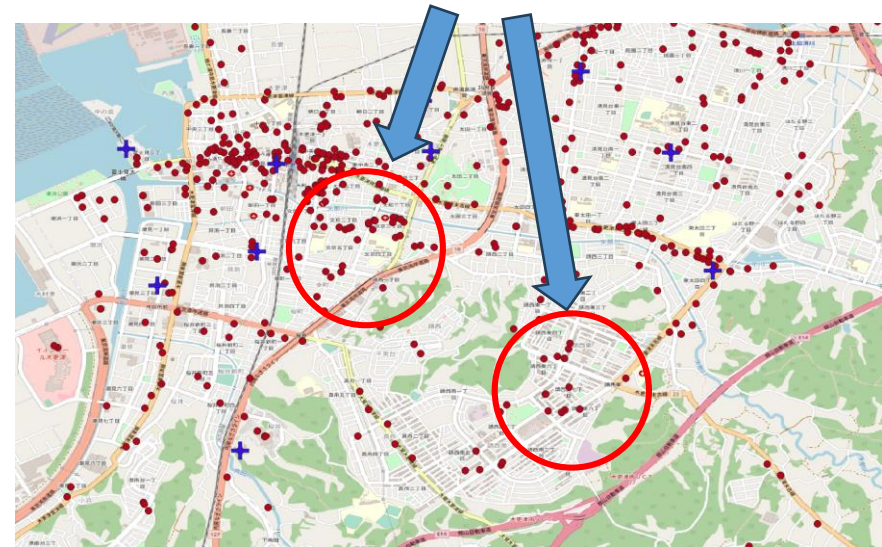
チャージスポットの数が少ない

部分的に使用が難しいと感じる箇所が存在
人口密度などによる更なる分析が必要



木更津市周辺のチャージスポット

使用が難しいと考えられる箇所

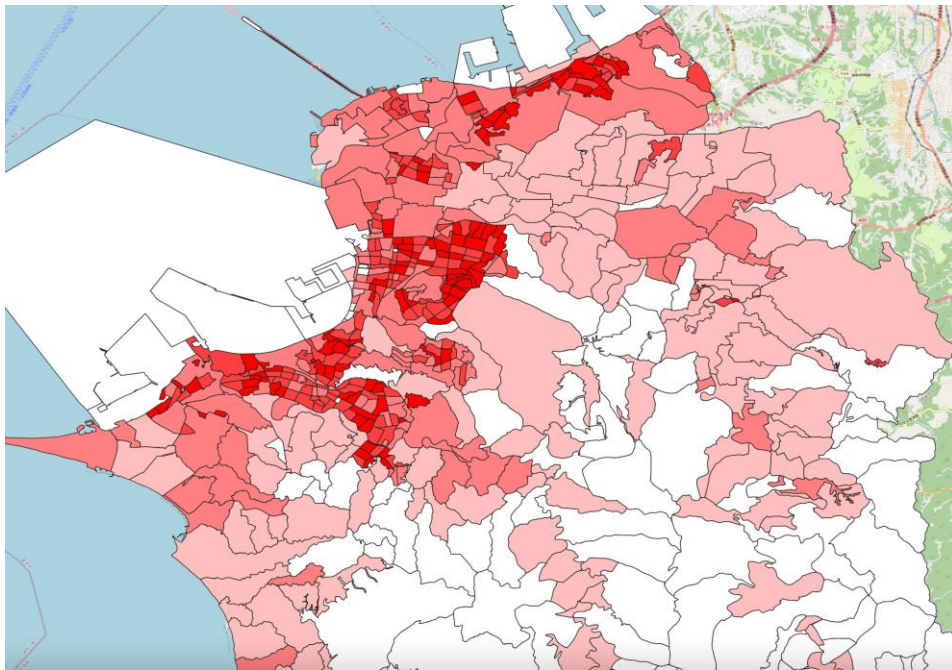


アクアコイン対応店

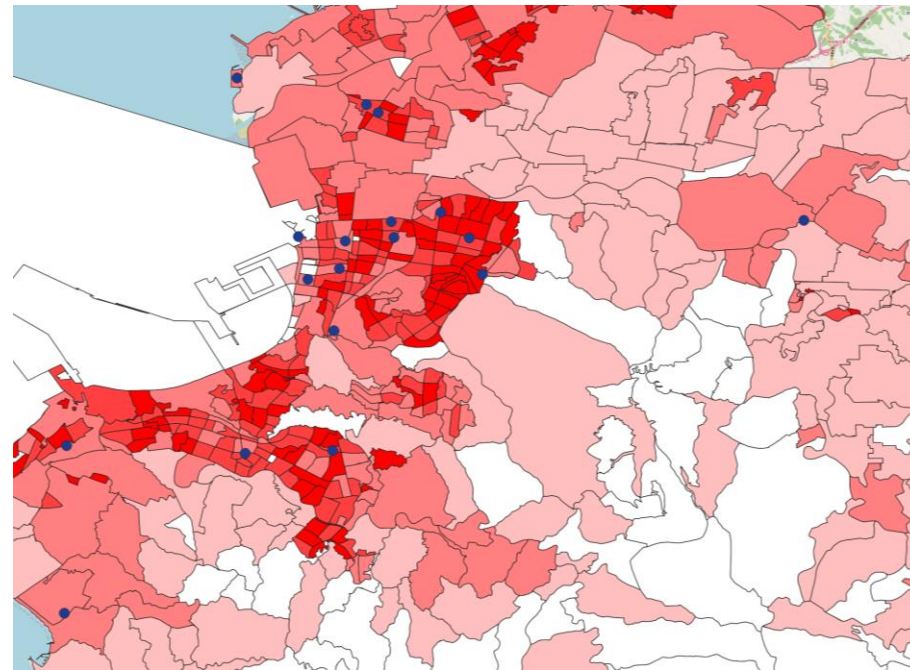
分析及び考察

人口密度における分析

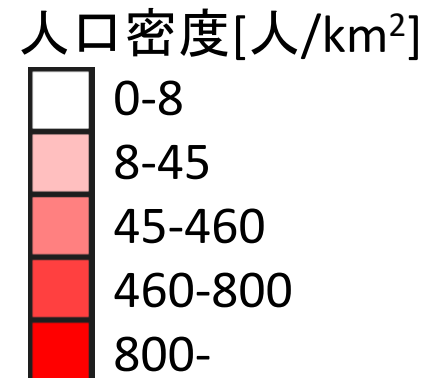
国勢調査^[3]のデータを用いてGISで重ね合わせ、前述の分析の妥当性を評価



木更津市付近全域における15-29歳における人口密度



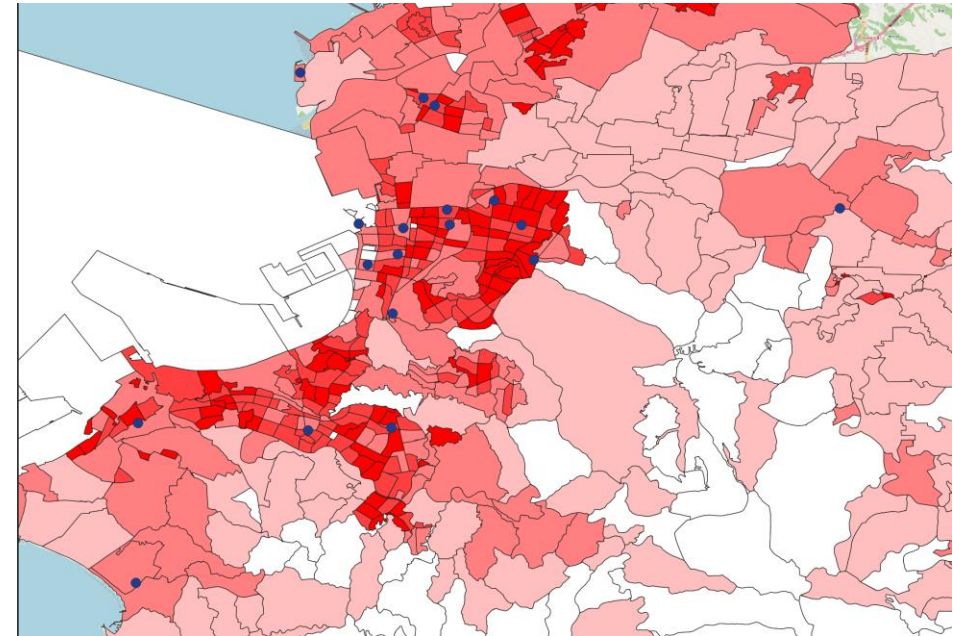
チャージポイントとの重ね合わせ



分析及び考察

人口密度における分析

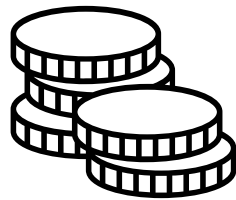
- チャージポイントにおける分布は妥当であった
- 若者の人口密度が高い所にあるにもかかわらず認知されていない
- チャージポイントの増加よりも若者に一度把握してもらうことが最重要項



チャージポイントとの重ね合わせ

提案

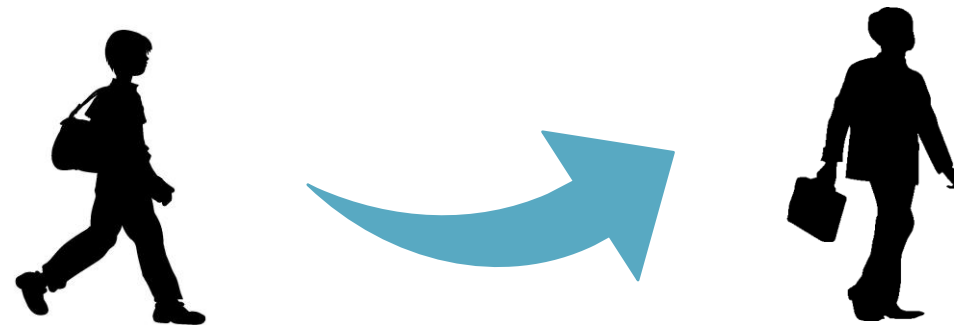
1. お年玉アクアコイン



- アクアコインの認知
- 学生の新規利用

2. 学割制度の充実

継続的な利用へ



- 学生の継続的利用
- 未来の20代利用者の増加

提案

1. お年玉アクアコイン

若い世代において広まっていかないのには通貨自体の改善ではなく、
第一段階として**知ってもらうこと**、一度**使ってもらうこと**が重要

お年玉でアクアコインを用いることで、確実に若い世代に知ってもらえる・使ってもらえるものになるのではないか



提案

1. お年玉アクアコイン

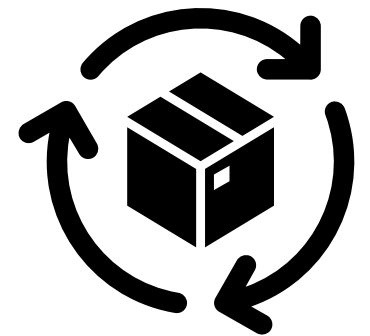
概要

お年玉用のアクアコインプライベートカードを期間限定販売し、お得に買い物をできる金額設定を行う(例: 10000円分のお年玉アクアコインが9000円)

お年玉アクアコインを買う方も、少額でより多くのお年玉をあげることができる

プライベートカード使用時も、学生証提示などの制約を設け若者のみが見えるようにする(大人がそのまま使えない)

中年・中高年世代から贈られるため、認知の好循環が生まれる

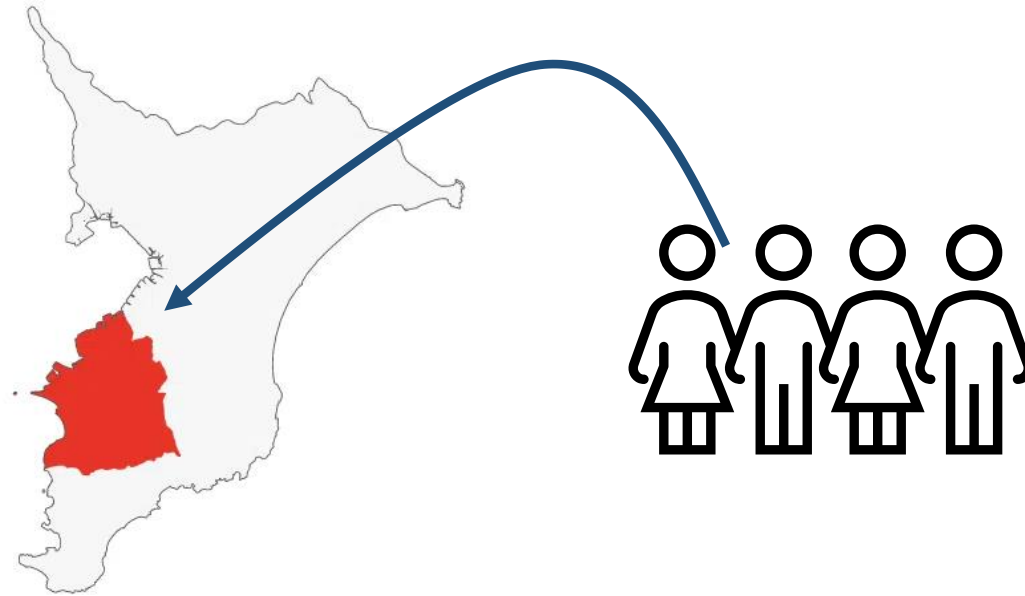


提案

2. 学割制度の充実

お年玉アクアコイン等で認知した学生などの層をそのまま使用を継続させる狙い

地域外の学生を呼び込める可能性



提案

2. 学割制度の充実

概要

対象施設: 学生支援を行っている飲食店・カラオケ等娯楽施設・市内のスポーツ施設

- 5%の割引・ドリンクバー2割引等が考えられる
- アクアコイン利用での学割は学生証の提示を必要としていく
- アクアコイン認知の広がりで学割開始での大きな期待

まとめ

- 地理的分析による結果をふまえて改善案を提案
- お年玉アクアコインによる若者の認知の向上
- 学割の充実で若者の定着へ

ご清聴ありがとうございました