

## 本年度検証内容と検証結果

### 検証概要

#### 【目的】

特定のエリア内共通で利用可能な電子マネー（共通ポイント）を発行することが事業として成り立つかを検証します。

#### 【検証期間】

2021年1月15日～2月28日

#### 【実施場所】

中目黒高架下 等

#### 【monofunとは？】

- monofunは、その店舗またはエリア限定で利用可能な電子マネーを販売できるWEBアプリです。販売価格は店舗・エリアごとに自由に設定できます（例：1,000円で1,100円分のポイントを販売）。
- 今回は、中目黒高架下等の特定のエリア内共通で利用可能な電子マネーを発行することで、エリア内にある店舗の盛り上げや相互送客を促進してまいります。
- そのほか、monofunは以下の機能を有しております。
  - monofun独自のマーケティング手法「クエスト」の実施
  - 店舗独自のサブスクリプションの実施
  - お客様の情報を取得・管理できるダッシュボード

### 検証方法と結果

#### 【検証方法】

- 共通ポイントのWEBシステムが適正に動き、店舗及び顧客の双方において、想定されるフロー通りにお客様が利用できるかを実機で確認します
- monofunに対するニーズが存在するか等について、店舗側の顧客意見をヒアリングする。

#### 【検証結果】

- 当初想定通りに利用できることを確認しました。
- 一定のニーズが存在するものと推定しました。詳細は次頁をご参照ください。

#### 【monofunサービス画面イメージ】

<トップページ>



<参加店舗一覧>



<決済画面>



<クエスト画面>



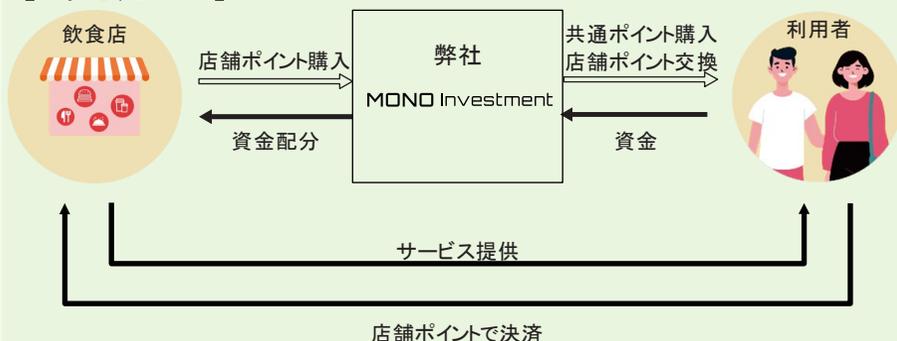
## 本年度検証内容と検証結果

### 検証内容①

#### 【検証方法】

共通ポイントのWEBシステムが適正に動き、店舗及び顧客の双方において、想定されるフロー通りにお客様が利用できるかを実機で確認しました。

#### 【当社想定フロー】



- ① 弊社が利用者に対して共通ポイントを販売。
- ② 利用者は、飲食店でのお会計時に共通ポイントを利用。  
このとき実際は、保有する共通ポイントを店舗ポイント(その飲食店でしか利用できないポイント)に交換し、その店舗ポイントを使って決済を実施。

今回当社は、上記フローを実現するためのWEBシステムを開発しました。本来、共通ポイントは法的に第三者型前払式支払手段(資金決済法)と呼ばれ、その取扱には高いハードルが必要となります。そこで、「共通ポイントと店舗ポイントの交換」をフローに挟むことで、第三者型よりハードルの低い「自家型前払式支払手段」として開始することができるので、特定のエリアで使える共通ポイントを簡単に発行することができます。

#### 【検証結果】

当社社員が、実際の導入店舗で、実機を用いながらフローを確認しました。その結果、上記想定フローの通りに利用できることを確認できました。なお、システムエラーの発生については、特段確認できませんでした。

### 検証内容②

#### 【検証方法概要】

monofunに対するニーズが存在するか等について、店舗側の顧客意見をヒアリングしました(なお加盟店の多くが、緊急事態宣言中に休業していたため、共通ポイントの利用が進んでいないことについて、ご注意ください)。

#### 【ヒアリング内容と回答(要旨)】

- ① 共通ポイント加盟店になった理由は？
  - ・ 中目黒高架下という場所全体が盛り上がり欲しいと思う中で、1回きりで終わりではなく、複数回の来店につながるサービスが欲しかった。
- ② 共通ポイントに期待することは何か？
  - ・ 既存のグルメメディアの手数料は非常に高いが、お客様を囲い込む手段として利用できる他の選択肢は少ない。monofunにはこれらに代わる手段となることを期待している。
  - ・ 中目黒高架下はLDHを目当てに若い人が多く来るエリアだが、奥の方(駅から離れた所)までなかなか人が来ないという課題があると思っている。共通ポイントを使って、奥の方まで人が来ることを期待している。
- ③ monofunの手数料水準はいくらが妥当？
  - ・ 「1取引に対して何%」の方がわかりやすいと思う。具体的に何%かは、実際の効果を見ないとなんとも言えないが、グルメメディアサービスの中には、10%を取られるところもあるので、10%が1つの上限になると思う。
  - ・ 売上に対する手数料だと、粗利がダイレクトで減ることになるので、定額手数料の方がいい。今使っているグルメ予約サービスは、月額2.5万円～10万円ぐらいの費用がかかっているの、月額5000円～1万円だと、利用しやすいのではないかとと思う。

#### 【検証結果】

上記の通りヒアリングを実施しました。ヒアリングの結果、monofunが提供するサービスと、飲食店側の期待値が一致していることや、顧客が妥当と考える手数料水準についても、当社が現状想定している手数料水準を下回っていることを確認できました。以上を勘案して、monofunに対するニーズについて一定程度存在するものと推定しました。

# 本年度検証結果と今後の目指す姿

## 本年度の共同プロジェクトを終えて

プロジェクト期間中の1月半ばから3月半ばまで、緊急事態宣言が発令されたことから、当初計画していた実証実験内容の大幅な修正を余儀なくされました。そのような中、当社としては、共通ポイントに係るシステムの開発と店舗の開拓を行い、共通ポイントの販売を開始することができました。また、販促資料の作成、PRの実施準備を行い、緊急事態宣言解除後を見据えた活動を行いました。当社としては、顧客へのヒアリングを踏まえ、共通ポイントに対する手応えを感じることができたことから、本年度の共同プロジェクトを終えた後も、中目黒高架下及びそれ以外のエリアにおける共通ポイントの利用を推進していく所存です。

## プロジェクトの目指す姿

足元は、コロナとたたかう事業者の助けとなれるよう、プロダクトのブラッシュアップを行います。

中長期的には、アフターコロナにおける新たな消費様式をmonofunが創出し、事業者が自社のファンをビジネスの基盤にできるようにすることで、コロナのような事態が起こった時に突発的に倒産・廃業する事業者の割合の減少を目指します。

## 「未来の東京」戦略ビジョン

### 戦略12 稼ぐ東京・イノベーション戦略

- 世界の企業・人材を引き寄せ、魅力的なビジネス拠点を つくる
- 最先端技術の活用と多様な連携により、東京の産業力を高める

### 【本年度の検証内容】

#### ＜実店舗での利用実証実験＞



#### ＜プレスリリース＞

PR RELEASE 2021年01月27日 株式会社MONO Investment

中目黒の人気スポット「中目黒高架下」で使える共通ポイントが販売開始！

株式会社MONO Investment（本社：東京都品川区、代表取締役：中西隆一）は、中目黒の人気スポット「中目黒高架下」の地で利用できる共通ポイントも、本日より開始いたします。本取組みにより、中目黒高架下エリア内の店舗の異なる活性化や新たな集客の促進を期待します。

また、緊急事態宣言解除後により見据えられている飲食店やギフトする観点から、弊社の会員によりポイントの導入も実施いたします（従来店舗に限り実施終了）。

monofunは今後も、ウェブ3.0の活用や多様な販促戦略、エリアをサポートしてまいります。

■中目黒高架下共通ポイントについて

- 対象店舗は、中目黒駅一帯の中目黒の高架下にある、個性豊かな飲食店が数多く集まったスポットです。
- 共通ポイントは、中目黒駅周辺に存在する飲食店及びお土産店での利用が可能です。
- 共通ポイントの有効期限は、購入日より180日間となります。

+5% お得	5,250P (250ポイントお得)	5,000円
+7% お得	10,700P (700ポイントお得)	10,000円
+10% お得	33,000P (3,000ポイントお得)	30,000円

○ご購入は、弊社の専用アプリポイントの購入を推奨しております（予算がなくなり次第終了）。また、なるべく多くのお客様に購入いただいたり、お一人様あたりの購入は50,000円（支払金額ベース）とさせていただきます

#### ＜販促資料＞

中目黒高架下の共通ポイントを使って、毎回の**お食事**が**オトクに!**



- オトク01 **お店でのお会計がおトクに!**
- オトク02 **中目黒高架下店舗のおトクな情報が盛りだくさん!**
- オトク03 **店舗ごとのキャンペーンを使って、さらにおトクに!**

**1分で簡単無料登録。今すぐこちらから!**

※お会計の割引割合や、キャンペーンの実施状況等は店舗によって異なる場合がございます。また割引やキャンペーンの無い店舗や、抽選の当選が無い店舗もございます。




# 渋谷エリアについて

## コミュニティーマネージャー

### 野村 幸雄

渋谷スクランブルスクエア株式会社 営業一部 部長 / SHIBUYA QWS エグゼクティブディレクター

2014年4月に東京急行電鉄都市開発事業本部渋谷開発事業部にて、渋谷スクランブルスクエアのプロジェクトマネージャーとして開発を担当し、共創施設「SHIBUYA QWS」の企画も担当。

### 伊藤 秀俊

東急不動産株式会社 都市事業ユニット 事業戦略部 まちづくり共創グループ / Plug and Play Champion

2017年9月に Plug and Play Japan とパートナーシップ契約を締結、日本へ誘致。同11月に Plug and Play SHIBUYA を企画・開業し、オープンイノベーションによる PoC 実践の場として積極活用。

### 岩崎 菜々子

株式会社東急エージェンシー 戦略事業本部 エリアプロジェクト局 都市プロジェクト部

東急エージェンシーでは、デジタル領域の経験を活かしながら、OOH、イベント等を統合的に組み合わせた企画立案、実施によって、クライアントの課題解決に携わる。

### Phillip Seiji Vincent

Plug and Play Managing Partner

Plug and Play Japan 立ち上げに参画し代表を務める。現在は、日本の大企業と共にスタートアップの育成・支援を行ない、パートナー企業・スタートアップ・Plug and Play Japan の3者が Win-Win-Win の関係になるようなイノベーションサービスを展開している。

## プロジェクト概要

プロジェクト名 PJ monofun

活動拠点 SHIBUYA QWS

## メンバー概要

### 入船 勇人

大阪大学法学部卒業。みずほフィナンシャルグループにて、中小企業及び大企業向けに、銀行ローンや公募債による資金調達支援および超富裕層に対する資産運用・資産承継コンサルティングに従事。

### 佐々木 辰

大阪大学大学院経済学研究科修了。みずほコーポレート銀行等を経て、ベンチャー企業にて資金調達及びアライアンス業務に尽力。