



リアル行動ビッグデータを活用した 新たな移動体験の実現に向けて

2022/6/24

株式会社NTTデータ
松下 英俊 / 米村 征洋





株式会社NTTデータ
コンサルティング&ソリューション事業本部 コンサルティング事業部
テクノロジー & トランスフォーメーション担当 部長
松下 英俊



NTTデータ入社後、新規事業企画・開発組織に配属されサービス企画からキャリアをスタート、グループ事業会社に向しモバイルコンテンツ事業の企画～事業運営を経験。

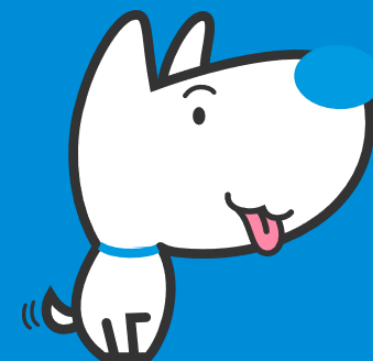
出向復帰後、業務SEを経てコンサルティング部門に異動。CRM・マーケティング領域やユーティリティ業界、自動車・モビリティ業界を中心としたコンサルティングプロジェクトに従事。

現在は、共創型新規事業開発・サービスデザインチーム長として、価値提供の形を変革すべく、顧客とのビジネス共創を主題に業際領域に着目したコンサルティング活動や、当社自社事業開発に従事している。

- 業際領域におけるNTTデータの取組み
- 新たな移動体験の実現を目指す モビコマ™
 - モビコマサービス紹介
 - サービス実証
- データ活用×新たな移動体験
 - モビコマを支えるキーテクノロジー
 - データ活用による移動体験のアップデート
 - 技術実証
- 今後の展開



- 業際領域におけるNTTデータの取組み
- 新たな移動体験の実現を目指す モビコマ™
 - モビコマサービス紹介
 - サービス実証
- データ活用×新たな移動体験
 - モビコマを支えるキーテクノロジー
 - データ活用による移動体験のアップデート
 - 技術実証
- 今後の展開



グローバル競争における市場動向(デジタルディスラプションの加速と既存企業の対抗)

顧客接点/理解の強みを活かしたプラットフォームの異業種参入や、生活者起点でサービスを再構築した企業の興隆が顕著に。既存企業は、各社異業種連携等による自社サービスのフリクションレス化で新たな付加価値提供を目指している

デジタルディスラプションの加速

Uber, airbnb, Netflix 等
テクノロジーカンパニーによる
デジタルディスラプションが加速

プラットフォームの異業種参入

「未来投資戦略」で重点産業分野に掲げられる20分野のうち、**80%に参入済/参入予定**

[出典] 日本経済再生本部 | 未来投資戦略2018
大和総研 | GAFA が異業種分野への進出を加速

生活者体験の再構築

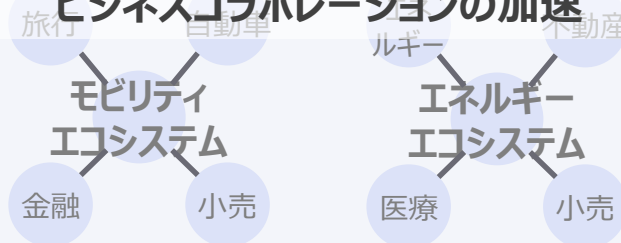
既存サービス範囲を超えて**生活者起点での困りごとを解消したサービスを再構築する事業者が興隆**

LINE, AEON, 楽天等非金融企業の金融サービス提供
Walmart等による、D2Cでの斬新な生活者体験提供 等

多くの企業は
モノづくり、小売、代売、といった
既存産業から移行しきれていない

未だGDP7割を占める垂直企業

コンソーシアムやラボを起点とする ビジネスコラボレーションの加速



浸食危機感で進む異業種コラボ

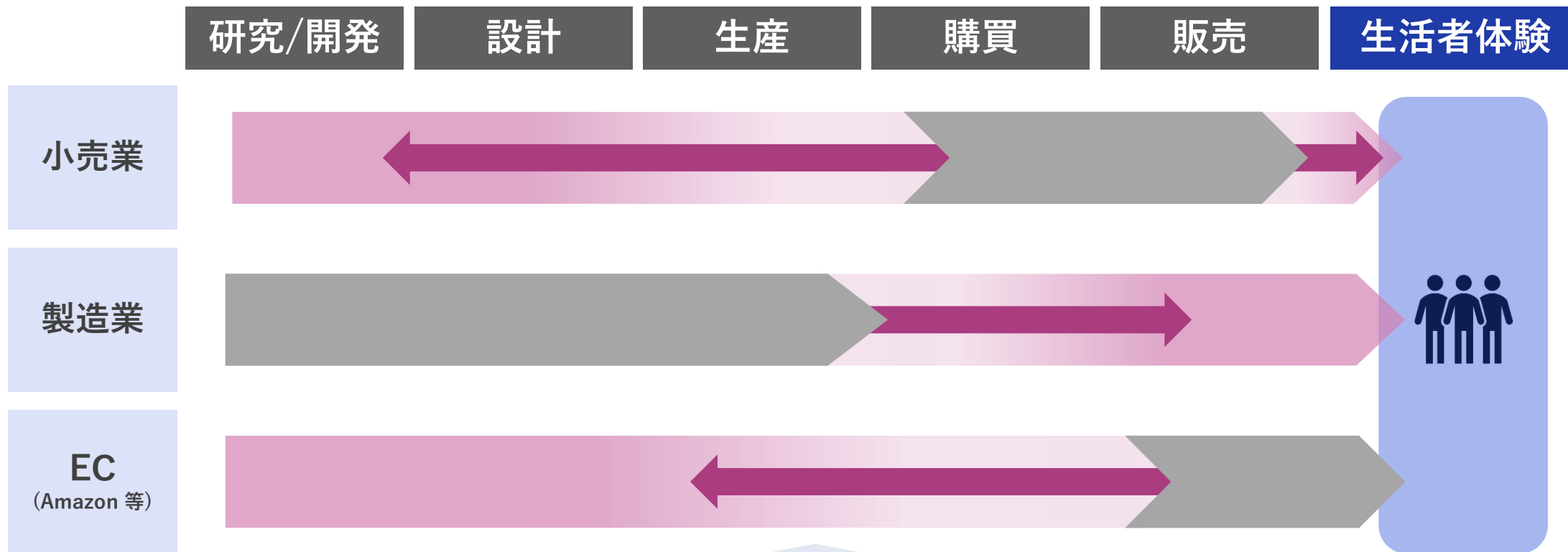
データ・モノなど多様な流通を支える ビジネスエコシステムの中での 新価値創出



データ/モノ/処理 新たな価値

グローバル競争における構造理解とKSF(Key Success Factor)

「テクノロジーの理解」「生活者起点のサービス再構築」「業際域へのサービスシフトとコラボレーション」「モノ、データ、処理など多角的な価値提供」が、グローバル競争を勝ち抜く重要要素

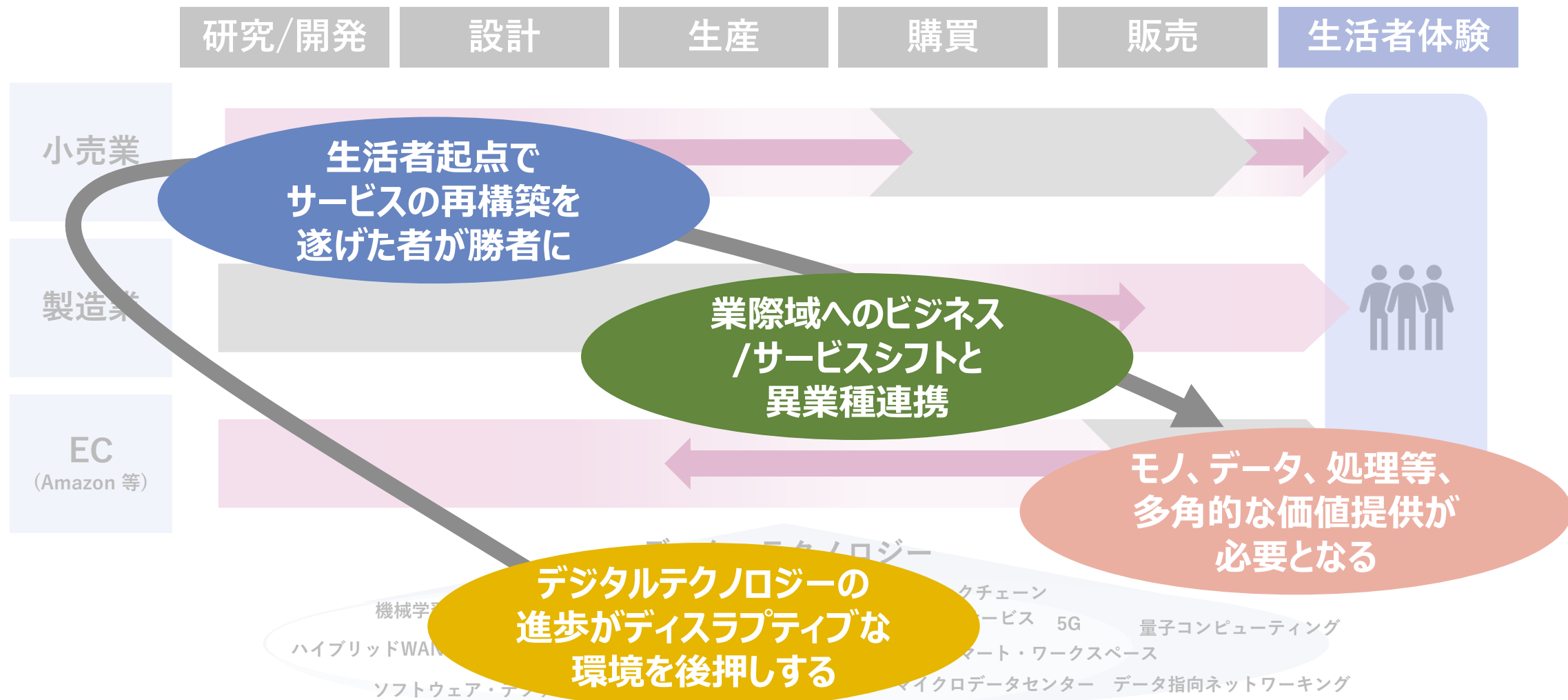


データ・テクノロジー

- 機械学習
- サーバレスPaaS
- ブロックチェーン
- 強化データ・ディスカバリ
- ネットワーク・オンデマンド・サービス
- 5G
- 量子コンピューティング
- ハイブリッドWAN
- エッジ・コンピューティング
- IoTプラットフォーム
- スマート・ワークスペース
- ソフトウェア・デファインド・インフラストラクチャ
- マイクロデータセンター
- データ指向ネットワーキング

グローバル競争における構造理解とKSF(Key Success Factor)

「テクノロジーの理解」「生活者起点のサービス再構築」「業際域へのサービスシフトとコラボレーション」「モノ、データ、処理など多角的な価値提供」が、グローバル競争を勝ち抜く重要要素

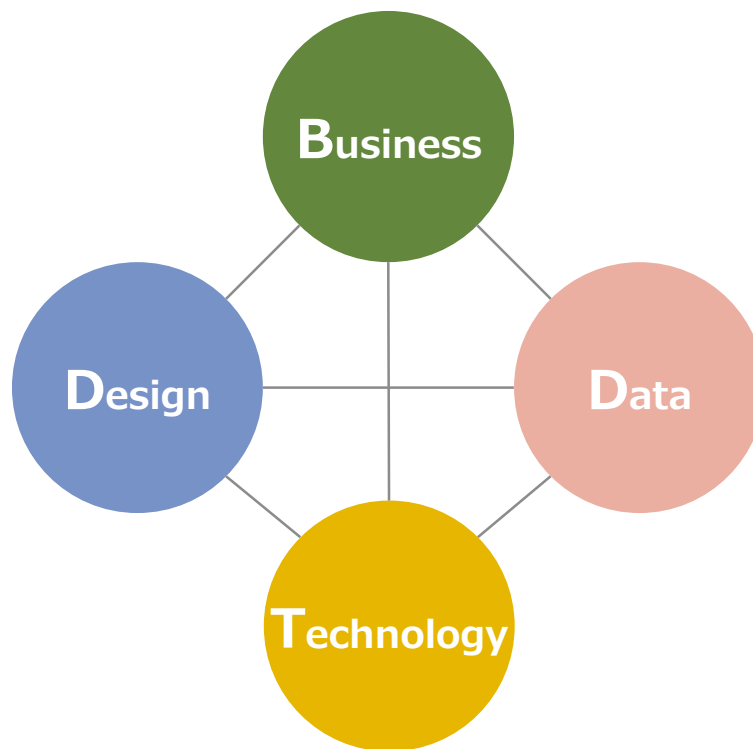


グローバル競争において求められるケイパビリティとは

フリクションレスな顧客体験を起点に業界を超えたサービス提供が求められるこれからのマーケットでは、新たな生活者体験を考え出すデザインの能力、それを実現するデータ、テクノロジーへの造詣、全体統合しビジネスに昇華させる能力(DDBT)が求められる

未来を予測・仮説を創る・ビジネスを考える能力

解くべき課題を定義・
新しい生活者体験・
業務を創る能力



データで探索・改善し
進化させる能力

企業変革、新ビジネス/サービスに求められる
デジタルテクノロジーを能動的に探索する能力

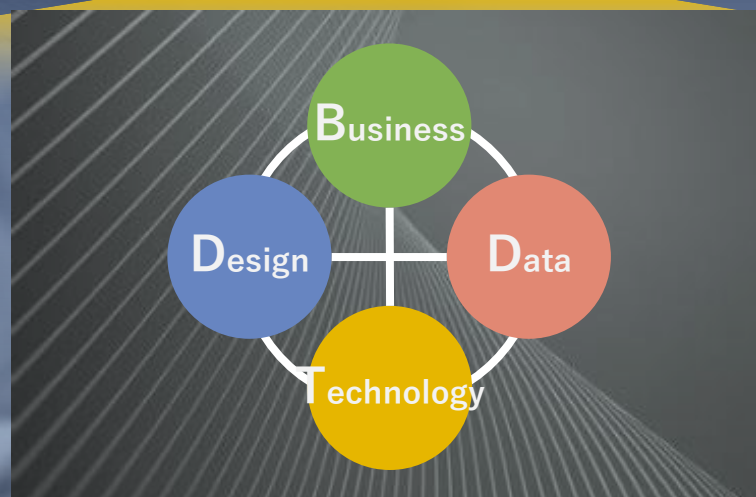
なぜNTTデータが業界領域に取り組むのか

様々な業界のお客様のビジネス変革をITの力で支え、社会基盤を構築してきた弊社だからこそ、それぞれの業界の結節点としてお客様との新たなビジネスを共創することが可能

新たなビジネスをお客様と共創していく



様々な業界のお客様の
ビジネス変革をITの力で支援

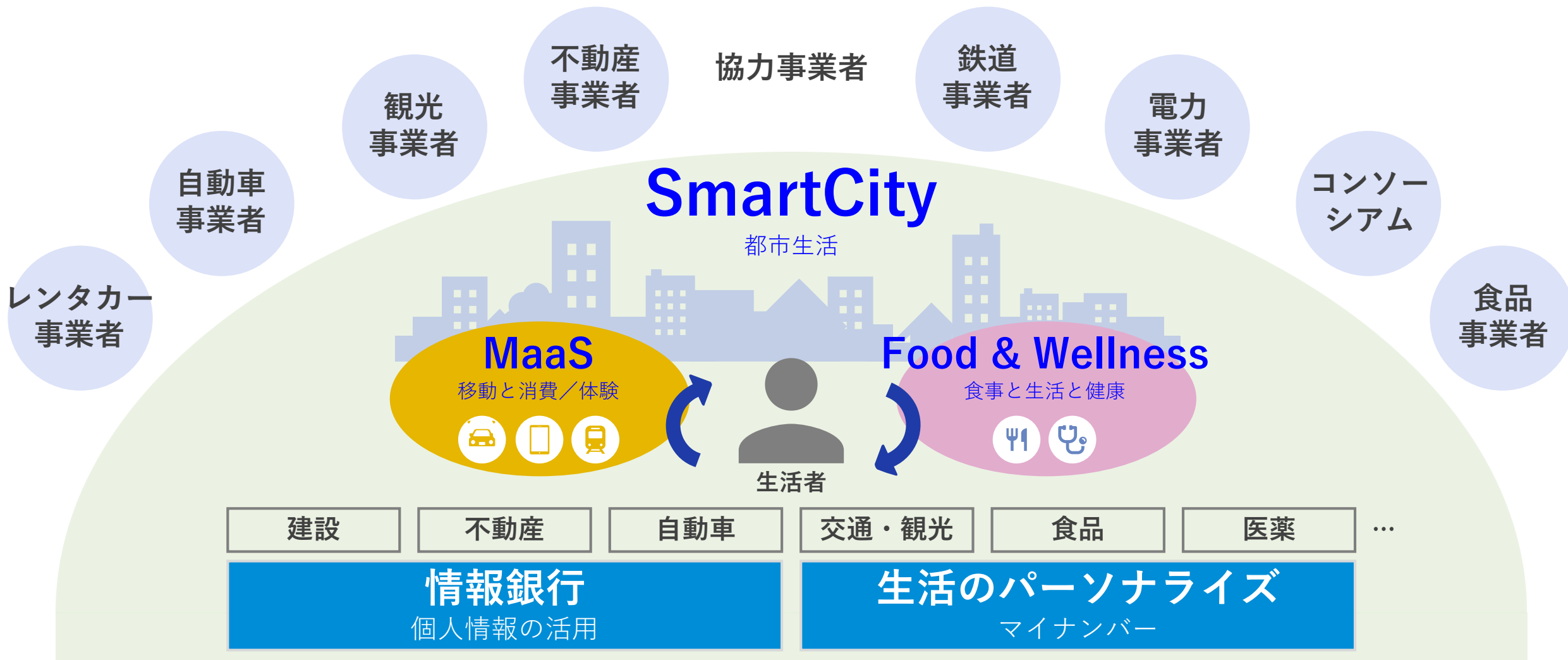


業界で求められる
ケイパビリティを保有



社会基盤・
プラットフォームビジネス構築の実績

DDBTにもとづく、NTTデータの業際領域ポートフォリオ



自動車業界を取り巻く環境

自動車業界は、CASE/MaaSによる100年に一度の変革期と言われ、新規事業者の登場など環境が複雑化している。

トレンド

CASE

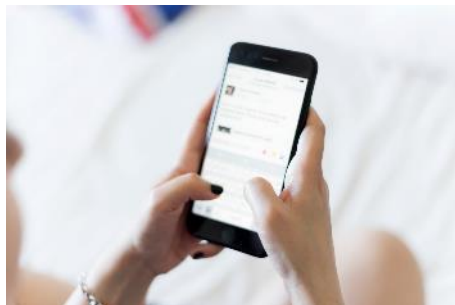
MaaS

環境変化

所有から利用へ



MaaSオペレータなど
あらたなサービス参戦



シェアリング市場拡大



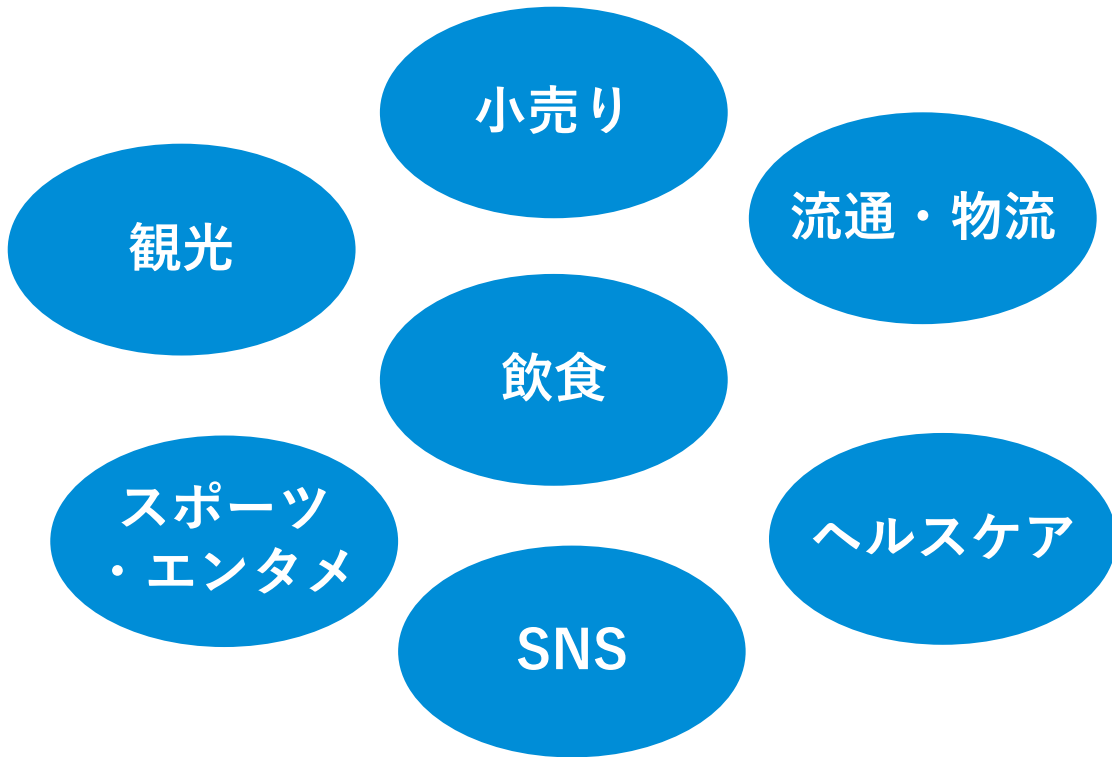
EV・自動運転化による
スタートアップ参戦



移動体験の革新はあらゆる産業・サービスに波及

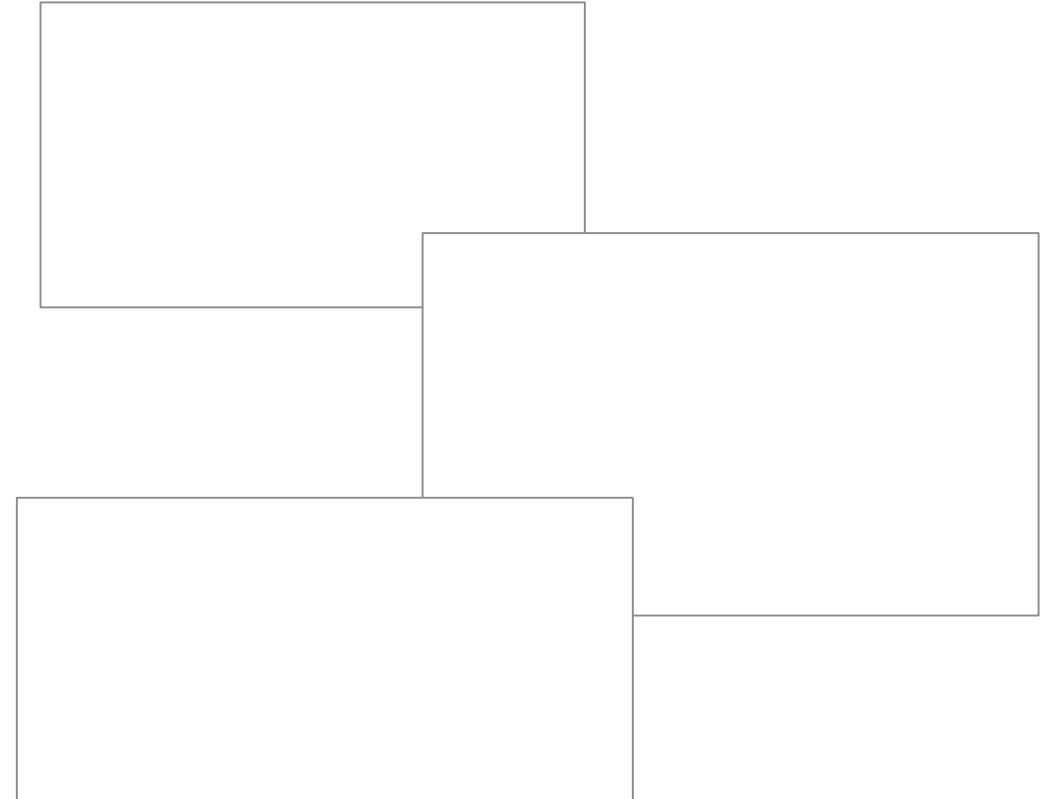
CASE/MaaSの影響は自動車業界以外にも波及することが見込まれており、様々な企業が移動体験へのアプローチを検討している。

既存産業・サービス



×

移動体験



業際におけるDXの可能性

現在は移動と消費が体験として繋がっていない。別々の事業者がサービスを提供している



モビリティ・コマースが目指しているもの

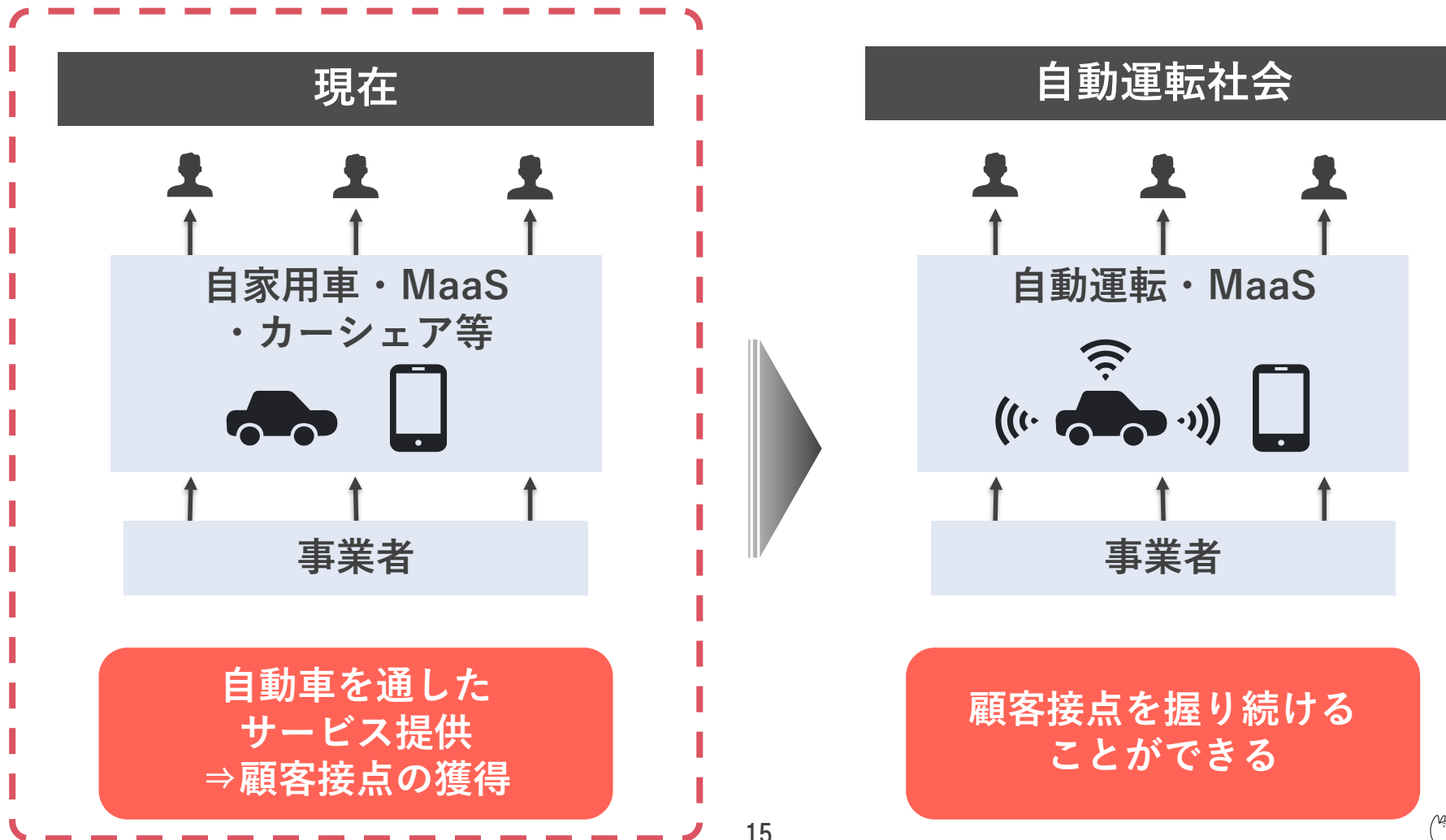
自動運転の時代では、「家」と「目的地」の中間の「移動」に新しい体験・市場が生まれる。そのような将来像を描き、独自のアセットを作りこみ、自動車メーカーやレンタカー会社、小売店などを巻きこみ、新しいビジネス・サービスを創出する



デジタル技術を最大活用し、顧客起点での課題解決・最適化を目指すビジネスが現れる
既存の業界・産業構造が大きく変わる

今、サービス化に取り組む理由

デジタルの力で現在の移動する人々にサービスを提供することができるようになった。
数年先の未来を考えるだけでなく、今からできることを行い、生活者の利便性に貢献したい。
事業者目線では将来的なモビリティ社会に向けた顧客接点の確保にもつながる。



移動・目的地サービス事業者双方のビジネスを拡大

モビリティ・コマースサービス

移動サービス

目的地サービス

自家用車



車内メディアやスマホを通じ
移動中にサービス提供

個人ごとの好みに応じた
コンテンツ配信

小売



MaaS
利用



外食



レンタカー
カーシェア



ユーザーの
深い理解

新たな発見と
気づき

楽しい
移動体験

観光



NTTデータの強み

リアル行動ビックデータ AIアルゴリズム

屋内・地下街を見通すビーコン反応による高精度リアル行動ビックデータとAIアルゴリズム

リーディングカンパニー 顧客基盤

業界リーディングカンパニーを中心とする顧客基盤による消費者と事業者間取引を標準化

デザイン・ゲーム業界 アライアンス

デザイン・ゲーム業界等アライアンスにより、消費者に受け入れられるサービスを実現

- 業際領域におけるNTTデータの取組み
- 新たな移動体験の実現を目指す モビコマ™
 - モビコマサービス紹介
 - サービス実証
- データ活用×新たな移動体験
 - モビコマを支えるキーテクノロジー
 - データ活用による移動体験のアップデート
 - 技術実証
- 今後の展開



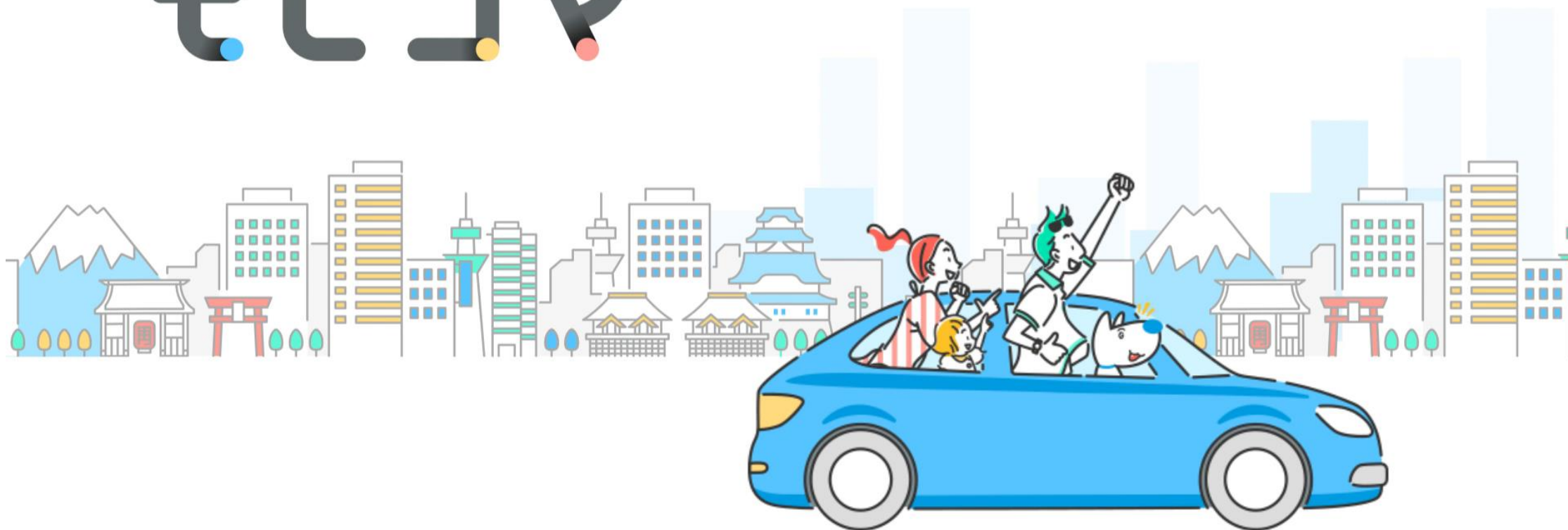
モビコマ™

新しい発見や驚きを生み出す
モビリティアミューズメント





モビコマ



<https://www.youtube.com/watch?v=4IMMHoXoosM>

私たちが目指す世界（ワンサービス）



車内
エンタメ



食事



行先
リコメンド



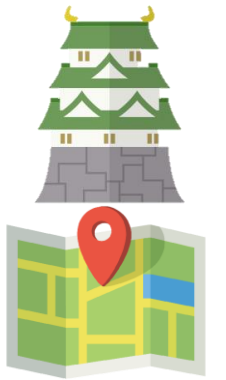
おみやげ



お菓子
・飲み物



観光案内
ナビ



あらゆるサービスが手配され、適切なタイミングでシームレスに提供される世界

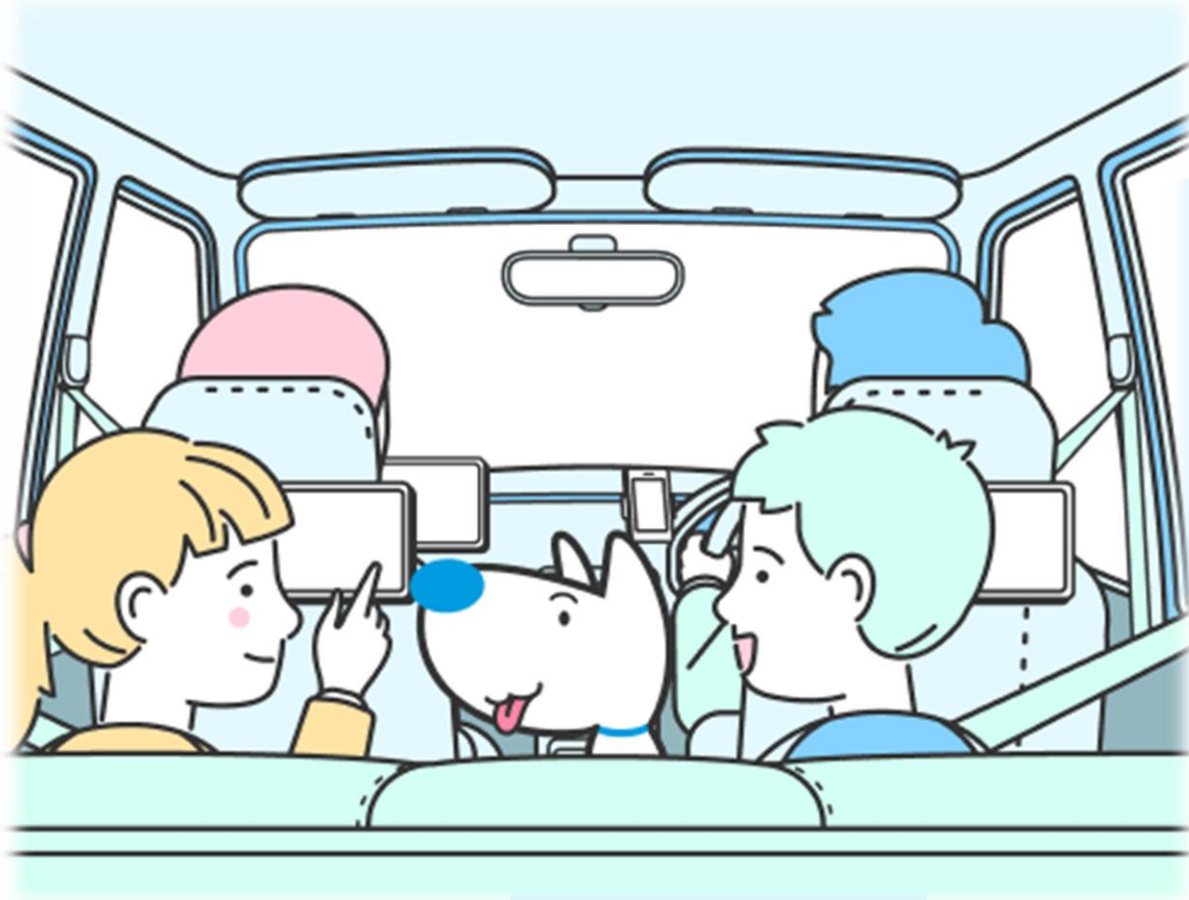
私たちが目指す世界（リアルワールドアミューズメント）

ドライブミステリーツアー



何でもない道や町の移動にエンタメ性・ゲーム性が付加される世界、移動を目的化

What's モビコマ™



“モビコマ”は車での旅の時間を楽しむサービスです

車に取付けられたタブレットを使って、皆で同じ情報を共有しながら、旅のプランを自由に設定できたり、目的地や穴場スポットの情報が届いたり、移動中の車内をより快適で楽しくするサービスです。

オススメのスポットや新しい発見につながるスポット情報を、ワクワクを見つける嗅覚が自慢のアシスタント「さすけ」がご案内します。



モビコマアシスタント

さすけ

ニンゲンたちと全国を旅する好奇心旺盛なわんこ。
たくさんの人と色々な場所をめぐっているうちに、みんなが喜ぶ旅情報を見つけ出す嗅覚が研ぎ澄まされた。

“モビコマ”では、車でのこんなあるあるを解決します！



行き先が決まらない



長時間の移動で車内が退屈



誰かひとりがスマホでリサーチしている



運転手とのコミュニケーションが断絶



01 その土地のオススメスポットや Tips情報をガイド

定番スポットから地域特有の穴場スポットまで、あなたにピッタリのスポットをかわいいキャラクターが教えてくれます。



02 あなただけの旅行プランづくりをサポート

リアルタイムで旅程を組み変えたり、空いている時間にスポットを追加したり、あなただけのオリジナルな旅行プラン作りをサポートします。

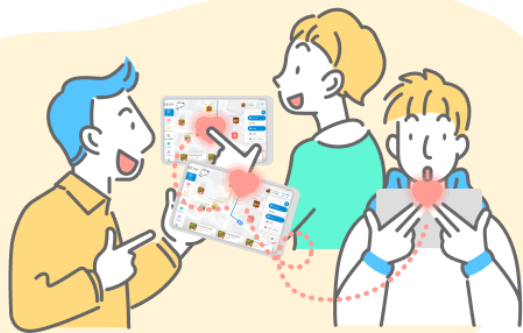


モビコマ Features

サービスの特徴

03 車内のみんなと一緒に行き先を決められる

車内の専用マルチデバイスを使って、みんなで一緒に旅行プランを編集したり、行き先を考えたりできます。ドライバーに任せっきりになったり、一人で頑張ってスマホで行き先を調べる必要もありません。



04 車の移動中に遊べるエンターテインメント

カラオケや旅の写真を持ち寄って作るムービー生成など、車内のみんなで一緒に楽しめるコンテンツをご用意しています。長距離の移動も、渋滞さえも思い出作りの時間になります。



NTT DATA
Trusted Global Innovator

Japan DATA INSIGHT サービス 業種別ソリューション 企業情報 サステナビリティ IR情報 採用情報

ホーム / ニュース

新たな移動体験を提供するレンタカー旅行向けコンシェルジュサービス、実証実験で有用性を確認

↑ SHARE

ニュースリリース/NTTデータ

2021年9月28日

株式会社NTTデータ
オリックス自動車株式会社
株式会社JTBコミュニケーションデザイン

株式会社NTTデータ（以下、NTTデータ）は、新たな移動体験の実現に向けて、レンタカー旅行者向けコンシェルジュサービスを開発し、オリックス自動車株式会社（以下、オリックス自動車）、株式会社JTBコミュニケーションデザイン（以下、JTBコミュニケーションデザイン）とともに実証実験を行いサービスの有用性を確認できたため、実用化に向けて検討を開始しました。

本サービスは、車内に複数設置する専用タブレット端末上で、マスコットキャラクターが旅行案内人となりさまざまな観光スポットやルートなどを提案します。同乗者全員が同じ画面情報を見て話し合う時間を共有することで生み出される一体感など新たな移動体験を提供します。観光スポットは、レンタカーの位置情報と利用者の属性を組み合わせ、利用者の嗜好に合わせて提案します。タブレット上で作成したプランから自動連携してナビゲーションする機能なども搭載します。

今後はモビリティ事業者はじめ複数事業者と機能追加やビジネスモデルの検討を行い、2022年度中に観光地での提供開始を目指します。

ニュースリリースについて

ニュースリリースに掲載されている、サービス内容、サービス・製品の価格、仕様、お問い合わせ先、その他の情報は、発表日現在の情報です。その後予告なしに変更となる場合があります。また、ニュースリリースにおける計画、目標などは様々なリスクおよび不確実な事実により、実際の結果が予測と異なる場合があります。あらかじめご了承ください。

ニュースリリース配信

日本経済新聞

朝刊・夕刊 LIVE Myニュース 日経会社情報

トップ 速報 オピニオン 経済 政治 ビジネス 金融 マーケット マネーのまなび テック 国際 スポーツ 社会・調査 地域

NTTデータなど、レンタカー旅行者に自動で観光提案

サービス・産経 + フォローする

2021年9月28日 10:14 (有料会員限定)

保存 印刷 共有 共有 共有



車内にタブレット端末を設置し、移動中に観光情報を発信するサービス

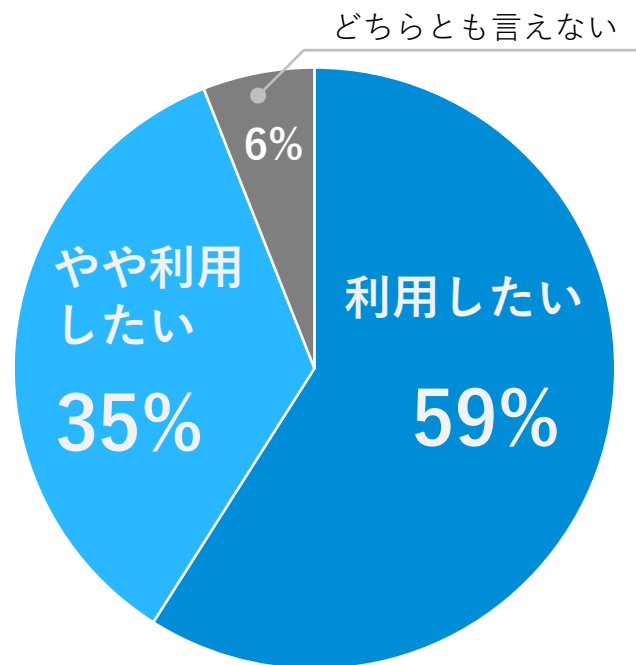
NTTデータとオリックス自動車（東京・港）、JTBコミュニケーションデザイン（JCD、東京・港）の3社は2022年度中に、レンタカー旅行者向けに、専用端末を通じて、趣味や嗜好に応じて観光地を自動でルート提案する新サービスを始める。

助手席や後部座席に配置した複数の専用のタブレット端末を通じて観光地を案内する。旅行者は端末で観光地の情報を検索できるほか、旅行プランを作ることも可能だ。作成したルートはカーナビに自動的に反映される。

出所：2021/9/28付日本経済新聞 朝刊
<https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUC2269P0S1A920C2000000/?unlock=1>

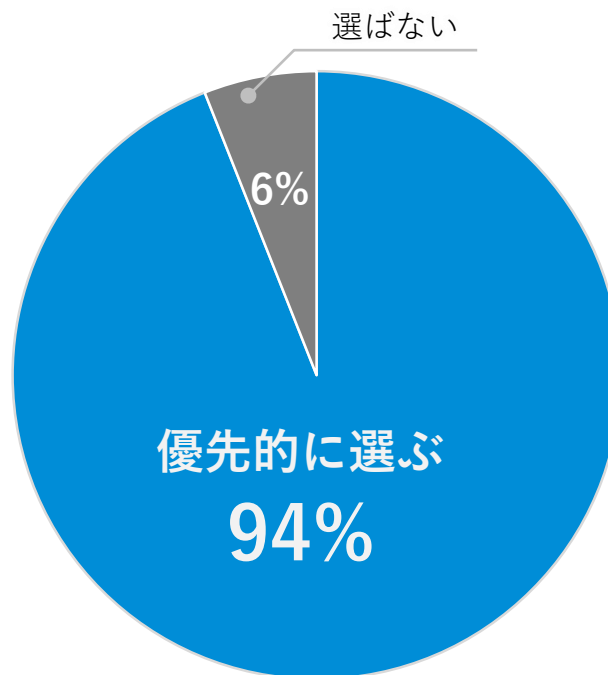
利用意向

“モビコマ”を利用したい？



自分以外の誰かと一緒にレンタカーで旅行する際に利用したいと思いますか？

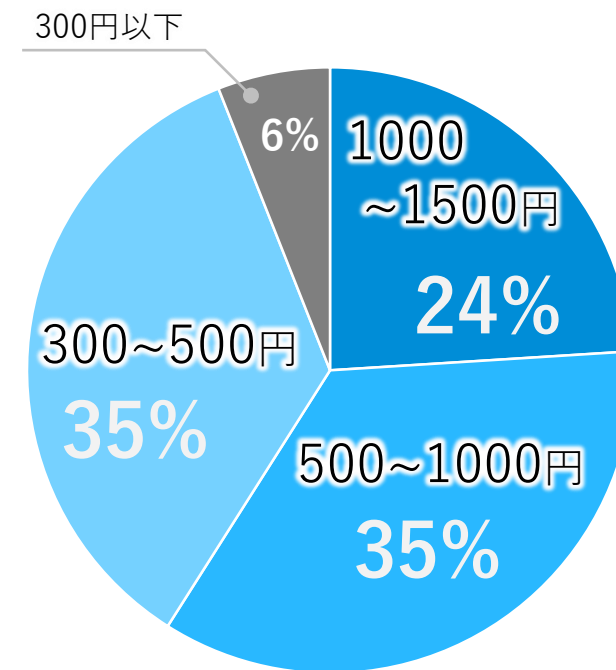
“モビコマ”付き
レンタカーを選ぶ？



基本条件(料金や車種、補償内容、営業所の立地等)が全く同じだった場合、このサービスを提供するレンタカー事業者を優先的に選びますか？

課金意向

“モビコマ”サービスに
いくら払う？



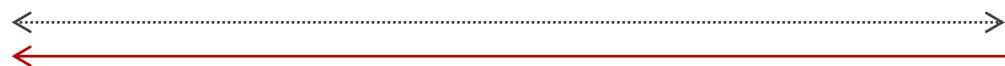
レンタカー1台のレンタル料金にプラスして、1日利用あたりいくらまでであれば利用したいと思いますか？

ユーザセグメント（国内旅行に一緒に行く相手）

想定ターゲットである、家族（子供や親）や友人たちとのグループ旅行に行くユーザ層の利用意向が高いだけでなく、職場やサークルの団体旅行に行くユーザ層の利用意向も高く、法人向けも含めて広いターゲット層に受け入れられるサービスである

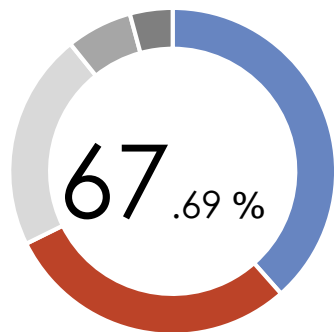
ターゲットとして設定していたユーザセグメント

ユーザ調査においてサービス利用意向が高いユーザセグメント



A

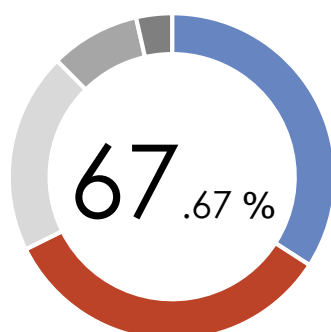
子育て世代の
家族旅行



N=260

B

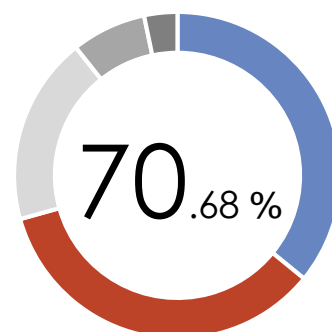
気の知れた友人との
プライベート旅行



N=563

C

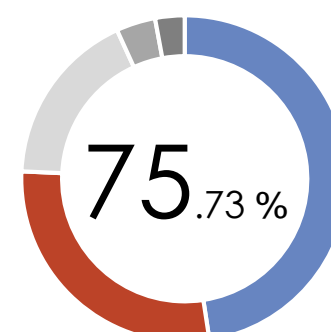
親孝行したい
社会人の家族旅行



N=365

D

職場やサークルの
団体旅行



N=103

※利用意向 (%) : 2021年2月5日 (金) ~8日 (月) に実施した定量調査 (Webアンケート調査) において、オプション機能紹介後にサービスを「利用したい」「やや利用したい」と答えたユーザの割合

自分以外の誰かと一緒にレンタカーで旅行する際に利用したいと思いますか？

● : マイナス⇒0

● : 0⇒プラス

カーナビの
不便さを補う

自動車内でのカーナビの使いにくさを補ってくれる部分に価値を感じた。

同乗者が決めた行先がドライバのナビアプリに連携されるのはかなり便利

楽しさ

キャラクターの案内がテーマパークのアトラクションのようでワクワクした。

子どもと一緒に楽しめる、エンタメ機能などは期待できる

発見

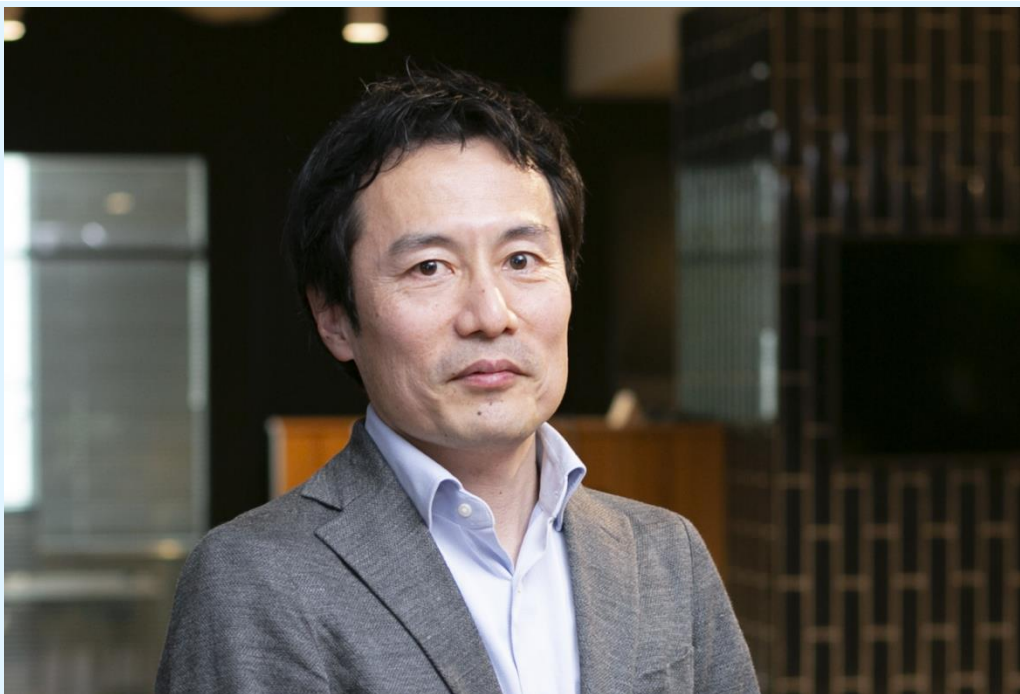
行先などを考えるのが面倒なときにキャラクターからおすすめされると、ついそこへ行ってみたいとなった。

行先の混雑状況や見どころスポットや名産品などを知りたい。行先の予約やクーポンなども提供してくれると嬉しい。

一体感

行先をみんなで共有できるのは便利

初めはスマホで十分だと感じていたが、実際に使うとクルマの中ならではの価値があり、車内の一体感を感じた。



株式会社NTTデータ
コンサルティング&ソリューション事業本部 コンサルティング事業部
テクノロジー & トランスフォーメーション担当 課長
米村 征洋

NTTデータ入社後、地図配信サービス(BizXaaS MaP)の立ち上げ段階から、主にシステム面企画、開発、運用業務に従事。

流通、不動産、金融、情報配信サービス分野にて、営業支援、マーケティング、施設管理などの用途で、位置情報に紐づく情報を分析し、業務活用するシステム開発プロジェクトを多数推進。

現在は、次世代を見据えた自社事業開発を推進しており、特にスマートシティやモビリティ領域において、人流データを活用したビジネス開発を推進している。

- 業際領域におけるNTTデータの取組み
- 新たな移動体験の実現を目指す モビコマ™
 - モビコマサービス紹介
 - サービス実証
- データ活用×新たな移動体験
 - モビコマを支えるキーテクノロジー
 - データ活用による移動体験のアップデート
 - 技術実証
- 今後の展開



NTTデータとunerry、「新たな移動体験」の提供に向け資本業務提携 別紙2：モビリティ・コマースサービスのご案内

ニュースリリース/NTTデータ

2020年6月18日

自動車やバス・鉄道などで移動中のユーザーと飲食店や商業施設・観光地などの目的地のサービスを繋ぎ、個人毎の本質的な興味・関心に合った情報配信などにより、到着前か移動体験を提供するサービスです。

本サービスにより、人流ビッグデータに基づくお出かけ先の Recommend や、目的地（商業施設など）情報の事前提供、予約、購入などが可能となります。

サービスの特長

(1) 人流ビッグデータに基づく Recommend で新たな気づきを得られる

お出かけの際に、自らで大量の情報から好みを探さなければならない現状から、個人に合ったコンテンツを Recommend し、新たな発見をもたらします。本機能は、屋内・地による高精度オフライン行動ビッグデータとAIアルゴリズムにより実現します。

(2) 個人の好きなタイミング/場所でサービスを利用できる

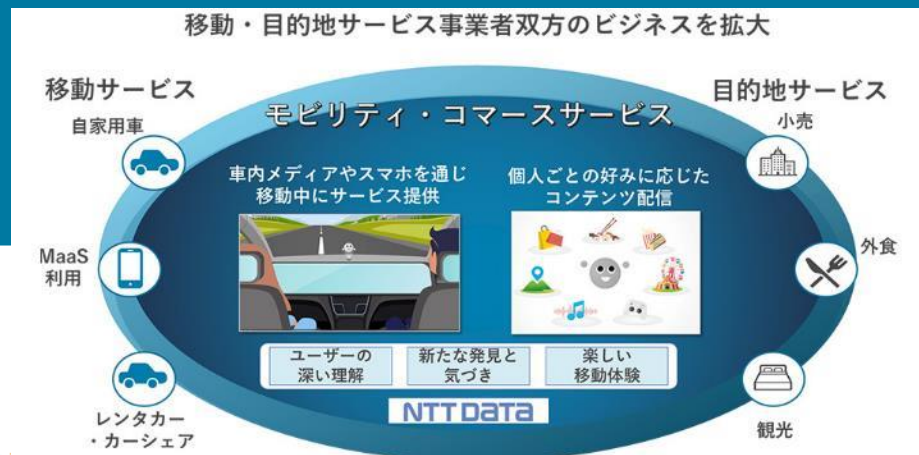


図1：サービスコンセプト

モビリティ・コマースサービスの特長

- Recommend で新たな気づきを得られる**
個人の興味関心に合ったコンテンツを Recommend
- 好きなタイミング・場所でサービスを利用できる**
移動中に実店舗サービスを事前提供
- 移動時間がさらに楽しくなる**
移動中ならではのエンタメコンテンツを提供

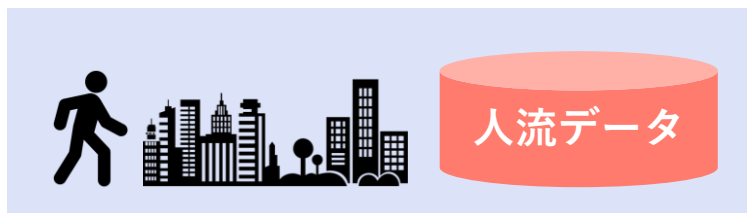
モビコマを支えるキーテクノロジー リアルタイム行動変容サービス

リアル行動ビッグデータ（人流）と、個人と施設・スポットを理解するAIアルゴリズムにより、顧客体験の価値向上を実現する

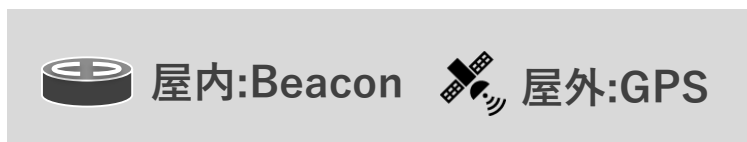
リアル行動ビッグデータ

計1.1億DLの提携アプリ、全国210万個以上のビーコンから取得する高精度のリアル行動ビッグデータ（人流データ）

月間300億件
行動ログ



210万箇所
Beacon



計1.1億
ダウンロード



AIアルゴリズム

人流データを基にした綿密な個人・施設スポットのペルソナ推定とマッチングによる深い理解

高精度ペルソナ推定

実際の行動を基にした高精度ペルソナの推定

性別 : 男性
年齢 : 30代
居住地 : 練馬区

✓フレンチが好き
✓エンタメ施設に良く行く

フレンチと食
中華料理
美容
エンタメ
コンビニ
プライダ xxx
ル

施設属性の分析

個店別の訪問者分析・混雑度・店舗間相関

訪問者分析 混雑度 相関



新たな移動体験

人流データを使った行動理解と”場所”の可視化

人流データからリアルな行動を解析することで、実社会でのヒトの行動をデータ化できる。

ヒトの行動を把握したデジタルツインを実現することでリアル世界を可視化

場所



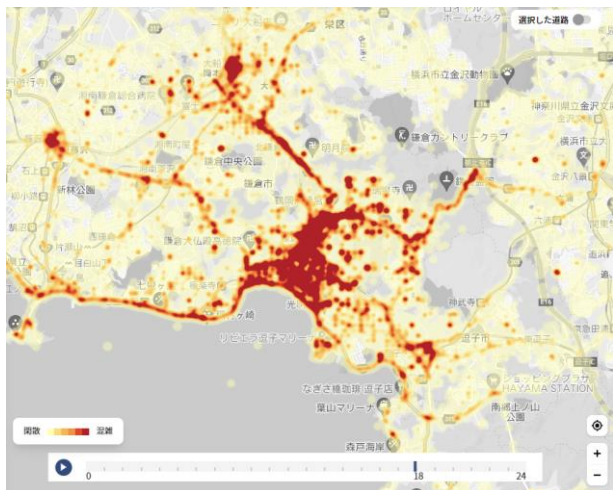
行動状態



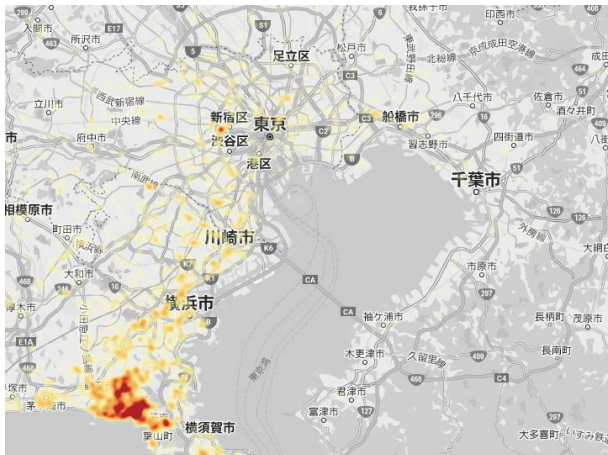
行動目的

例えば、

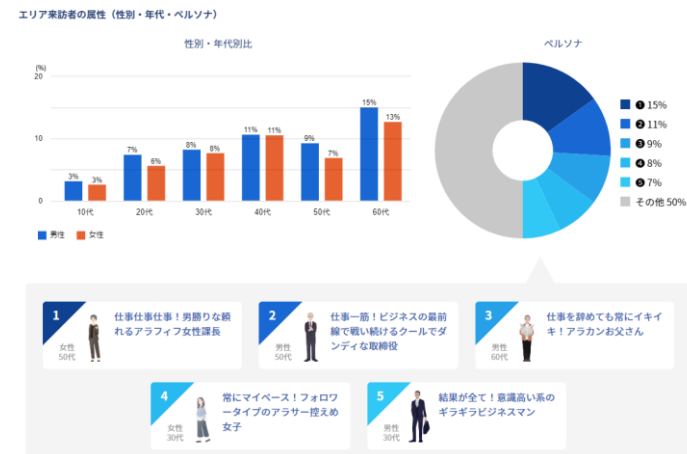
鎌倉市街に
車での来訪するヒトの
同日行動範囲



鎌倉駅で
鉄道利用したヒトの
居住地分布



鎌倉市街に
週末に来訪しているヒトの
属性・日常生活での興味関心



データ活用による移動体験のアップデート データ活用で移動体験をつくる概念

←----- データ活用による顧客体験の最適化 ----->



データ活用による移動体験のアップデート 楽しい旅をつくるコンテンツ（例）

コンテンツ

行先観光情報

沖縄美ら海水族館

浦内徳公園内にある、「沖縄の海との出会い」をテーマとした世界最大級の水族館。

5分 5km 空いています

「かざすAI図鑑」をダウンロードして行こう！

沖縄美ら海水族館の公式アプリには、カメラを生き物にかざすと名前や生態を教えてくれる機能があるよ！色々な生き物を記録して、自分だけの図鑑をつくろう！

大水槽が見えるカフェ「オーシャンブルー」

散歩に疲れたらここでひと休みするのがボクのおすすめ！「燃海の海」のジンベエザメや魚たちを目の前で眺めながら、食事やお茶を楽しむよ！

QRコードからスポットの公式Webサイト、またはInstagramのハッシュタグ情報の見られるよ！

詳細を確認

周辺観光情報

田原通り

沖縄でもっとも賑やかなストリートで、約1.6kmの通り沿いに、みやげ店や飲食店がズラリと並ぶ。

5分 2.17km

困ったらまずは那覇市観光案内所へ

「てんぷす那覇」1階で市内の観光情報やパンフレットを提供しているよ。観光施設の前売入園券の販売やベビーカーの有料レンタルなども実施しているんだって！

駐車場に車を停めて徒歩で巡ろう

近隣の有料駐車場に車を停めて、徒歩での移動がおすすめだよ。お得な1日最大料金がある駐車場を事前に調べておくといいかも。

このQRコードから、スポットの公式Webサイトが見られるよ。

詳細を確認

クイズ

クイズ

沖縄の習慣の中には「うちなータイム」という独特の時間感覚があるよ。その意味は次のうちどれ？

- 台風に備えて早く家に帰ること
- 集まりが予定より遅れてはじまること
- 夕方に海で泳ぐこと
- 休日に1日ゴロゴロして過ごすこと

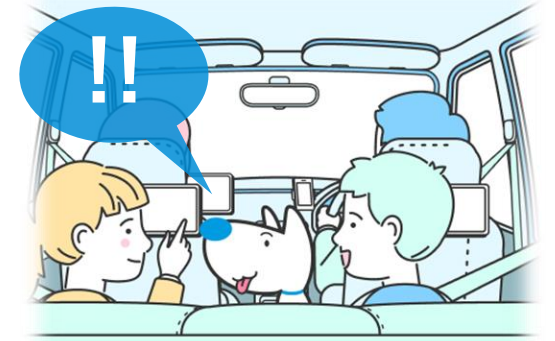
お土産

さすけおすすめのお土産

那覇空港や田原通りで買える、ボクのイチオシの沖縄土産だよ！

<p>元祖紅イモタルト お菓子御殿</p> <p>沖縄の観光スポットとしても有名なお菓子御殿の人気商品。沖縄県産の紅イモを100%使った、嘉谷村の村おこしから生まれたお菓子だよ！</p> <p>Instagram ECサイト</p>	<p>ボタニカルハンドメイド石鹸 SuiSaven-首里石鹸-</p> <p>沖縄の原風景を表現した石鹸だよ。原料の土や植物は地元天然素材だけを使っているんだって！ショップごとに限定の商品があるらしいよ！</p> <p>Instagram ECサイト</p>	<p>やちむん</p> <p>沖縄の言葉で「焼き物」のことだよ。那覇の「やちむん通り」や感谷村の「やちむんの里」には陶芸家の工房やギャラリーが集まっているよ！</p> <p>Instagram ECサイト</p>
---	--	---

さすけ によるガイド



※コンテンツは順次拡充予定

データ活用による移動体験のアップデート データを活用したコンテンツ提示

旅行プラン情報

位置情報

パーソナライズ

旅行者の現在地や時間帯に応じて、オススメのスポットや新しい発見につながるスポット情報を「さすけ」がご案内



目的地

行先
観光情報

これから行く●●
は、○○がおすすめ
だよ！

クイズ

みんなにクイズがあ
るよ

この近くにこんなおす
すすめスポットがあるよ



周辺
観光情報



寄り道
案内

Tips

この近くはこんな歴
史の由来があるん
だ

お土産忘れてない？
おすすめはこれ

お土産

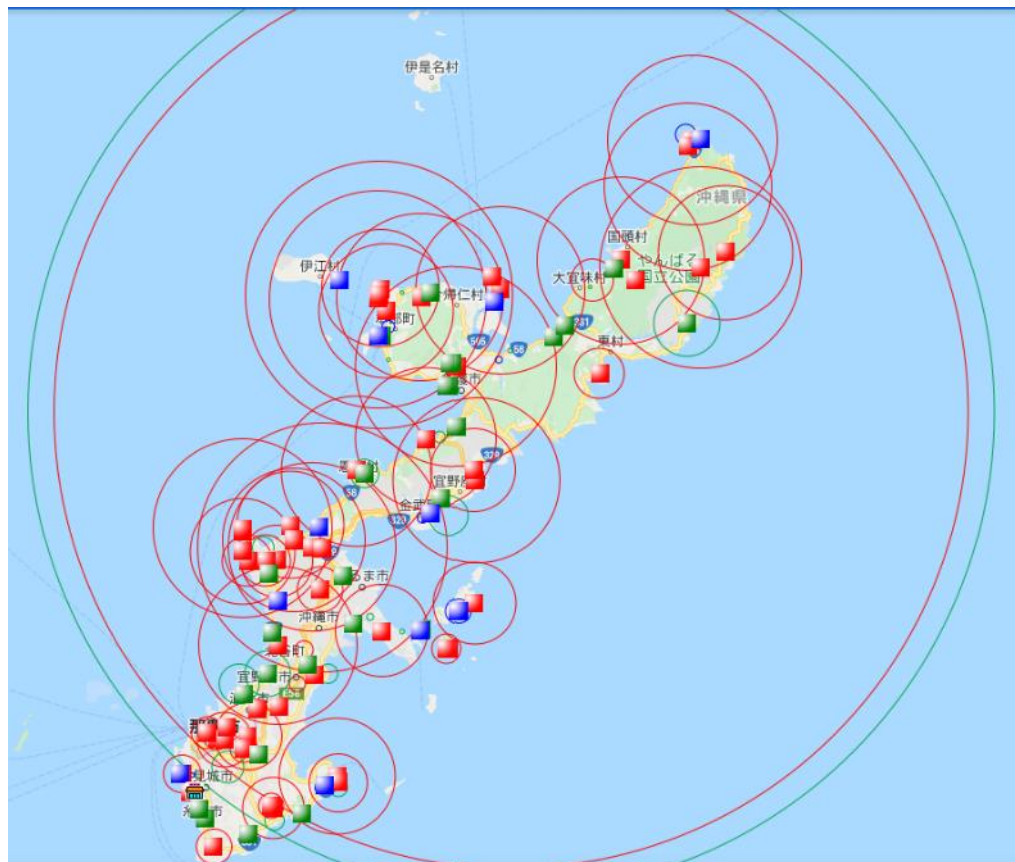


疲れてきたら
エンタメはどう？



(参考) 移動体験をつくり込むジオフェンス設定

移動体験を重視、適切なタイミングでコンテンツ提示を実現するため、エリア全土にジオフェンスを設定



データ活用による移動体験のアップデート 移動体験を生み出すパーソナライズレコメンド

パーソナライズ

**高精度
ペルソナ推定**

行動DNA

実際の行動を基にした**高精度ペルソナの推定**

性別 : 男性
年齢 : 30代
居住地 : 練馬区

✓フレンチが好き
✓エンタメ施設に
良く行く

1

受容性判断

レコメンドを受入れ易い
移動中の状況
・タイミングを捉える

移動手段や、運転の状況、
移動目的 等から最適な
タイミングを捉える

運転・車流
データ

2

スポットのレコメンド

あなたへの
おすすめ
スポット

ユーザーの嗜好推
定から、好みに
あったスポットを
おすすめ

他の人の
お気に入り
スポット

ユーザーと類似す
るペルソナの人が
良く行くスポット
をおすすめ

ここ行くな
ら他によく行く
スポット

この施設に立ち寄
る人が、他に良く
行くスポットをお
すすめ

コンテンツ
データ

**施設属性の
分析**

施設DNA

個店別の訪問者分析・混雑度・店舗間相関

訪問者分析 混雑度 相関

**パーソナライズ
レコメンドコンテンツ**

アニキミカアニキミカ
オーガニックなお店
★★★★★ 5分

アニキミカアニキミカ
オーガニックなお店
★★★★★ 5分

アニキミカアニキミカ
オーガニックなお店
★★★★★ 5分

おすすめ!

データ活用による移動体験のアップデート データを活用したコンテンツ（例）

コンテンツ

人流データやSNSデータを活用し、スポットの混雑状況や口コミ情報をコンテンツとして提供

周辺混雑状況



スポット混雑状況



スポット口コミ



※画面は「おでかけ混雑マップ」アプリ。今後モビコマへ実装予定

デンソーとNTTデータ、車流×人流データを活用した移動体験変革の実証を完了

～生活者の移動情報から好みを理解、運転状況を鑑みて店舗情報を Recommend ～

ニュースリリース/NTTデータ

SHARE

2021年6月8日

株式会社デンソー
株式会社NTTデータ

株式会社デンソー（以下：デンソー）と株式会社NTTデータ（以下：NTTデータ）は、車流データと人流データを活用した移動体験変革の実証実験を2020年6月から2021年3月に実施しました。本実証では、移動体験・サービスの質向上、生活者の行動変容にともなう見込み客の送客支援の提供を実現するために、車載器から収集した運転特性や運転状況などの車流データと、スマホのGPSやBeacon反応ログなどから収集した人流データから、個人の特性を分析し、“運転状況の推定”と“個人の好みを把握”した店舗情報のRecommendを行いました^{注1}。モニターに対する3カ月の車両走行検証の結果、Recommendの有効性を確認することができました。今後、本実証の結果を踏まえ、デンソーとNTTデータは、協業によるビジネス化に向けた検討、およびモビリティ事業者（自動車メーカー、カーシェア、レンタカー等）やサービス事業者（小売り、観光、商業施設等）とともにビジネス検証を行い、新たなビジネスとして提案を推進していきます。

背景

生活者はお出かけの際、目的地での買い物などの消費活動だけではなく、目的地までの楽しい移動や体験も求めています。しかし、サービスごとに個別のアプリやWebサイトで情報検索や予約、決済などの機能提供がされているため、「目的地は出かける前にWebで調べ、移動の途中で立ち寄る飲食店は個別のアプリで予約する」など生活者の体験は断絶しています。今後、コネクティッドや次世代コックピット、自動運転などのテクノロジーの進展に伴い、車内で触れる情報が増えていくことから、車内外でのシームレスな体験を構築することで、生活者にとって価値のある移動体験を提供することが可能になります。

ニュースリリースについて

ニュースリリースに掲載されている、サービス内容、サービス・製品の価格、仕様、お問い合わせ先、その他の情報は、発表日現在の情報です。その後予告なしに変更となる場合があります。また、ニュースリリースにおける計画、目標などは様々なリスクおよび不確実な事実により、実際の結果が予測と異なる場合もあります。あらかじめご了承ください。

ニュースリリース配信

ニュースリリースの更新状況をいち早くお知らせするために、メール配信を行っております。

[> メール配信のお申し込み](#)

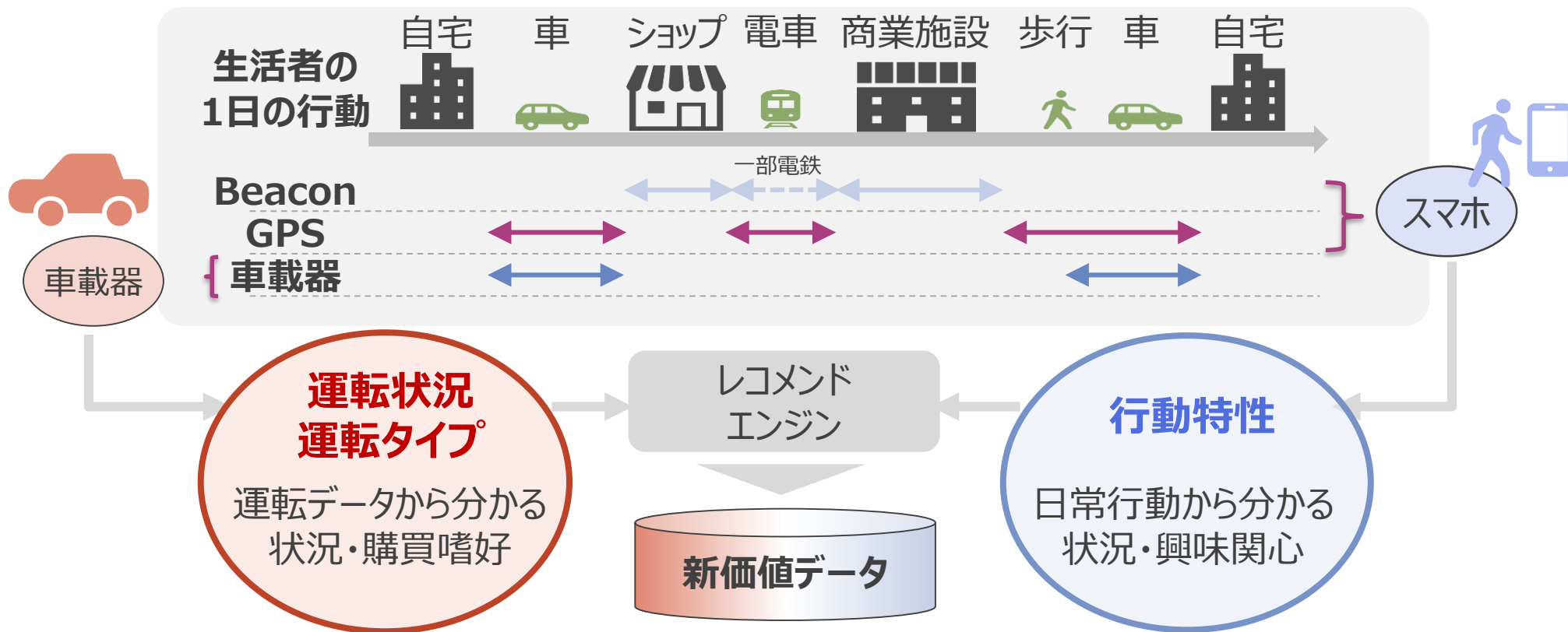
イベント・セミナー

NTTデータが出展・講演するイベント・セミナーの情報をご覧いただけます。

[> イベント・セミナー](#)

車流x人流の活用で目指す世界観

生活者のリアルワールドでの1日の行動をBeacon/GPS/車載器データから把握し、運転特性、行動特性を元に新価値データを生成、そのデータ活用することで、効果的なタイミング、内容での情報提供を行うことでユーザ体験を向上させる。

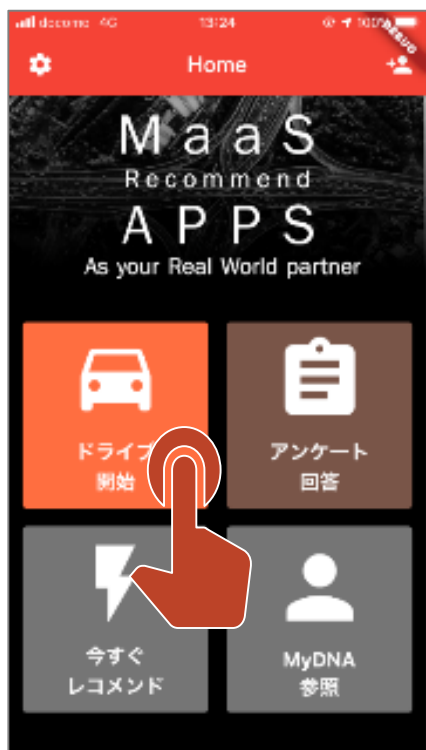


ベストなタイミングで、関心の高い情報を提供

実証実験 実施概要

ユーザーの趣味趣向に合わせて、現在地、目的地近辺のお薦めスポットがレコメンドされ、レコメンドコンテンツの評価を確認

ドライブ開始



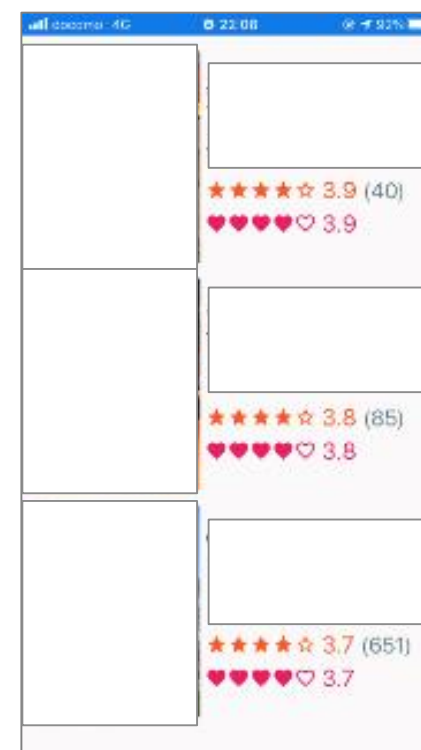
おでかけ選択



目的地設定



パーソナライズ レコメンド



実証実験結果サマリ

本実証実験を通して、移動体験・サービスの向上、行動変容による送客サービスを実現するために、行動理解に基づく「パーソナライズ」および「受容性」を行って内容を出し分けることについて、一定の有用性を確認することができた。

評価に影響する要因

パーソナライズ

• 人流から推定する行動特性

• 車流から推定する運転特性

•
•

状況推定
(受容性)

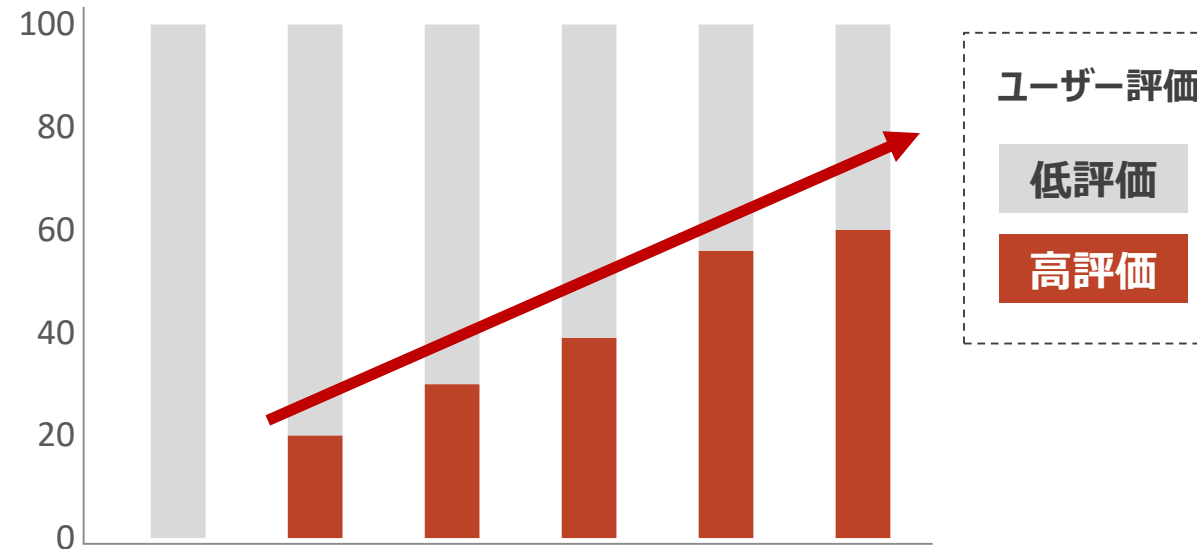
• 移動目的、目的地設定有無

• 日常・非日常の区別

•
•

結果サマリ

ユーザー高評価率(%)



ユーザー評価

低評価

高評価

データに基づくおすすめ度

- 業際領域におけるNTTデータの取組み
- 新たな移動体験の実現を目指す モビコマ™
 - モビコマサービス紹介
 - サービス実証
- データ活用×新たな移動体験
 - モビコマを支えるキーテクノロジー
 - データ活用による移動体験のアップデート
 - 技術実証
- 今後の展開



モビコマ β 版リリース @ 沖縄

今後の商用化に向けて、まずは沖縄からβ版をリリース

ホーム / ニュース

自動運転時代に向けた観光MaaS「モビコマ™」のベータ版を沖縄でリリース

～6月からオリックスレンタカー那覇空港店で提供開始、複数事業者・エリアで順次拡大～

ニュースリリース/NTTデータ

モビコマ

What's モビコマ | サービスの特徴 | 導入企業 | よくあるご質問 | [申し込む](#)

What's モビコマ

モビコマは車での旅の時間を楽しむサービスです

車内のタブレットを使って、皆で同じ情報を共有しながら、旅のプランを自由に作ったり、目的地や穴場スポットの情報を受け取れます。さらに、カラオケや話題ルーレットなどの盛り上げコンテンツも楽しむことができるサービスです。

モビコマの“付き添い犬”さすけが皆の旅にお供します。

 モビコマ“付き添い犬”
さすけ

モビコマでコングンと全国を旅するわんこ。生まれはとある小さな村。色々な場所を巡って広い世界を見たいという思いが芽生え、村を飛び出しモビコマで“付き添い犬”をするに至る。ソーセージとご当地コロッケが大好き。



6/15~9/30まで
オリックスレンタカー
那覇空港店で体験受付中



モビコマ付き添い犬
さすけ



www.mobicomma.com

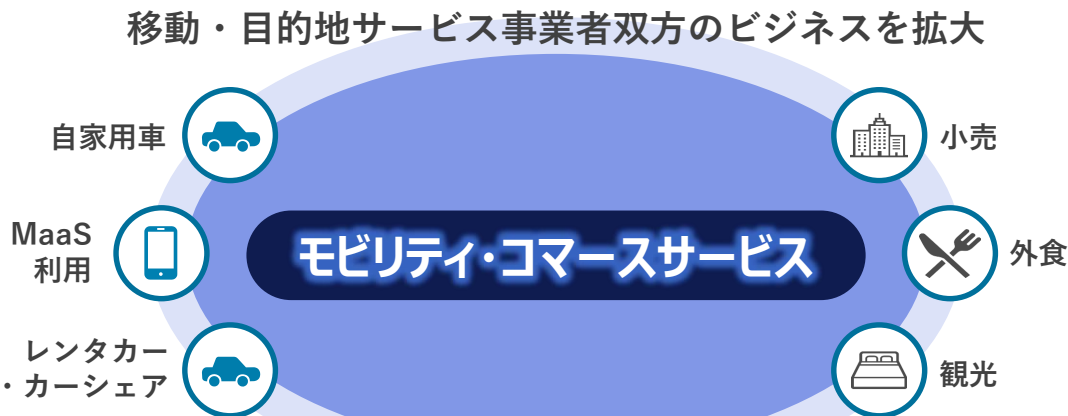
今後の展開

FY22

実証計画

レンタカー・カーシェアや自動車会社との連携を加速、複数の実証実験を計画中

移動サービス



企画推進

提携先の自治体や観光施設など、目的地・コンテンツ事業者様との連携強化

中長期



コネクテッドカーや自動運転車との連携強化



スマートシティ連携の模索

すでに数十社(自動車・カーシェア・レンタカー・バス／観光・自治体・不動産・エンタメ・小売など)との連携の協議をしており、新たな移動体験の実現にご興味ある事業者様は是非お声かけください

NTT DATA

Trusted Global Innovator

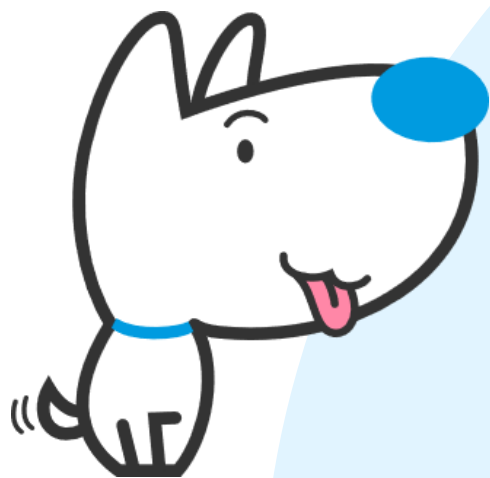


※「モビコマ」は、株式会社NTTデータの商標です

画面イメージ

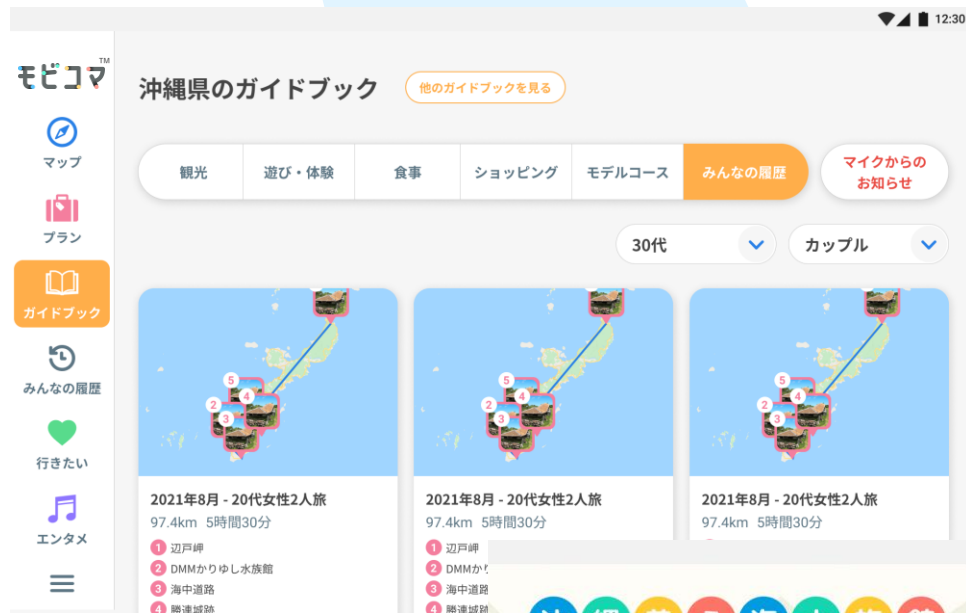
※画面は開発中のものです

みんなで同じ画面から
旅程をプランニングできたり、
ガイドブック機能でその土地の
おススメスポットの情報が見れるよ

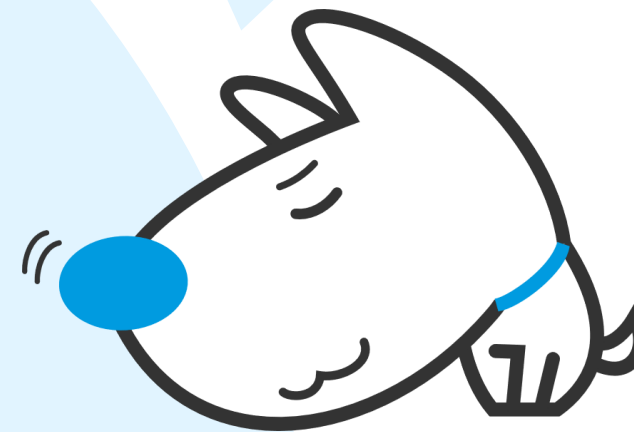


画面イメージ

※画面は開発中のものです



目的地や近くのおススメスポットの情報が届いたり、ほかのみんなが訪問した場所がみれたりするよ



画面イメージ

※画面は開発中のものです

車内のみんなで楽しめる
エンタメコンテンツもいっぱい
行きたい場所を登録して
みんなと共有もできるよ

