



イノベーション&チャレンジデー 特別対談

「大阪発！リアル×メタバースの可能性」



新型コロナウイルスの流行により世の中が大きく変化しつつある中、環境変化や予測困難な未来に立ち向かうチャレンジとして、2022年夏より、JR西日本グループが一体となり、メタバース・XR領域への取り組みを深度化させている。登壇者は、日本のデジタル政策の中核を担う自民党デジタル社会推進本部長衆議院議員平井卓也氏（ご都合によりweb参加）、ギネス世界記録を持ち日本で最も注目のメタバース法人の代表である舟越靖CEO、京都を中心にデジタルマーケティング分野の他メタバースコンサルによる地域の盛り上げに大きく貢献している積高之代表、そして、JR西日本グループにおけるメタバース・XR領域参入の中心人物であるJR西日本コミュニケーションズの伊藤義彦副社長である。

この場だからこそ実現した4名のトークセッション、大阪を基点にしたリアルとの掛け合わせによるメタバースの可能性について、熱く議論し合った。今回はその様子を皆様にお届けする。

○第1部 登壇者からの取り組み紹介

第1部では、政府・ベンチャー企業・中小企業・大企業と、属する立場の異なる登壇者4名からそれぞれの取り組みを紹介。メタバース・XR領域における新しいビジネスモデルの確立や社会を変革していくためには、参加、体験、チャレンジの心意気を持って取り組むことの重要性についてなど語っていただいた。

（平井）：ビデオメッセージ

鉄道会社がメタバースに飛び込むこと自体が非常に画期的であり、可能性を感じています。日本はIP天国と言われていますが、鉄道会社自身が持つ駅や列車も非常に魅力あるIPで

あることは間違いないです。リアルな空間とデジタル空間が融合することで、これから駅そのものの存在も変わってくると思います。

この20年間、デジタル化の歴史を見てきました。デジタル自体、かつては一部の人のものでしたが、今は全ての人にとってなくてはならない社会インフラになっています。スマートフォンも2007年に出始めて、今や、列車に乗っている多くの人々はスマートフォンを見ながらいろいろな情報に触れている時代になりました。デジタル庁も地方自治体と「共創プラットフォーム」を作り、各自治体が行っているweb3.0のような取り組みを情報交換しながら支援しています。

今、まさにインターネットを活用したビジネスモデルが大きく変わろうとしており、社会の中でより進化しようとしている時代であると思います。そのため、新しい取り組みにまずは参加して体験するというところからスタートさせるべきだと考えています。体験の中から次の新しいビジネスモデルや社会が生まれてくると考えますし、全ての方が新しい時代にチャレンジするべき時であると考えています。

今回のイベントに多くの方々が参加し、体験し、次の時代を引き寄せることで、日本ならではの新しい世界観で次の時代を一緒になって作っていただければと思っています。



(舟越)

元々大企業で仕事をしていました。自らがクリエイターになりたい夢があり、独立後、クリエイティブ事業を始めました。その際、「VR」の黎明期に作った会社がHIKKYであり、縁があり今回登壇させていただくことになりました。現在弊社は、国内最高規模でもあるシリ

ーズAラウンドで70億円調達し、非常に注目していただいています。ここまでの資金調達が叶ったのは、メタバース事業モデルの成功事例を作り、黒字経営を実現しているからであります。

グローバルにあらゆる事業会社とお仕事させていただいており、その中の1つに、2022年8月にバーチャル大阪駅構築にてご一緒させていただいたJR西日本がごございます。

(積)

主には、Webマーケティングのコンサルタントをすると共に、大学院の後期博士課程に在学し、メタバース空間における嗅覚に関する研究をしています。

ウェブ解析士協会にも属しておりますが、ウェブマーケティングの世界も、メタバース・web3.0の観点を含め、近年大きく変わってきている状況です。コロナの打撃も相まって衰退している京都の伝統工芸を、メタバース空間でのNFT販売などにより、地域を盛り上げていくお手伝いをしています。

(伊藤)

JR西日本の2期生として平成元年に入社し、人事・経営企画・バス会社・監査などを経験後、和歌山支社長、IT本部副本部長を経て、現在JR西日本コミュニケーションズで副社長をしています。

デジタルの分野から世の中に新しい風を吹かせることができると考えています。現職に着任早々、バーチャル上での何らかの取り組みができないかと、弊社社長から宿題をもらいました。その際、コロナ大打撃の中であったことも踏まえ、移動によらない事業の活路としてメタバースに着目しました。

尚、JR西日本単体ではなく、鉄道会社が連携してメタバースを盛り上げていくことに可能性を感じ、HIKKY様のバーチャルマーケット 2022 in Summerにバーチャル大阪駅を出展させていただくことにしました。

○第2部 パネルディスカッション

第2部のパネルディスカッションでは、冒頭、伊藤副社長にバーチャル大阪駅の概要とこだわりについて語っていただいた後、JR西日本コミュニケーションズの秋友部長を司会に、リアルとバーチャルにおける新しいメタバースの可能性について深掘りした。

(伊藤) : バーチャル大阪駅の概要

バーチャル大阪駅のこだわりの1つ目は、リアルの大阪駅を忠実に再現したことです。例えば券売機でICOCAを受け取り、改札にてそれをタッチして駅構内に入場するといった仕組みまでも再現しました。こだわりの2つ目は、バーチャルを活かした未来体験を演出したことです。疑似現実のみならず疑似未来も体験できるよう、2023年春開業の大阪駅（うめきたエリア）に設置されるフルスクリーンホームドアを再現しました。こだわりの3つ目は、現実世界では実現不可能な体験を取り入れたことです。例えば、大阪駅の大屋根で滑り台を設置したりしました。こだわりの4つ目は、リアルとバーチャルのコラボイベントを展開したことです。リアルとバーチャル双方にVTuberコラボカフェを設置し、そのどちらでも集客が図れる座組を構築しました。

その結果、メディアでも多数取り上げられ、JR西日本としてのメタバース施策が大きな脚光を浴びる結果となりました。今後も、豊富なリアルアセットを基軸に、あらゆるXR技術を活用の上、地域・お客様との協創により弊社の魅力を発信し続けていきたいと考えている次第です。

今後のメタバースに係る当グループの考え

メタバースにかかる当グループの基本姿勢

- ・バーチャル上でも”ポータル”であることを目指し、地域・お客様との協創により魅力を発信
- ・豊富なリアルアセットを強みとしVR(仮想現実)のみならず、AR(拡張現実)・MR(複合現実)等の活用も推進
- ・自前主義に捉われず、他社構築空間への”出展”や当社リアルアセットとの”連動”にも対応

メタバース・XRの未来

魅力的なリアル(駅等)がバーチャルの世界でも優位性を発揮、それらが融合した空間で新たな顧客価値を創出します

ビジネスチャンス

今後益々市場が成長していく過程での機会を適切に捉え、ビジネス拡大を目指します

バーチャル大阪駅

うめきた(大阪)駅

北陸新幹線延伸

2023年春 2024年夏 2025年～

共創パートナー募集

メタバース・XR事業共創パートナーを募集中です!!

ToB(事業会社さま等)・ToG(行政さま等)

新たな技術
選考

テスト
マーケティング

販路拡大

構築空間
連携

観光・顧客
連携

(秋友)

リアルとバーチャルを融合させることを大きな目的とした「バーチャル大阪駅」ですが、同様の取り組みは、HIKKY様の中でこれまであったのでしょうか。

(舟越)

小規模ではありましたが、ここまで大規模で展開したのは初めてです。これはJR西日本の場所の力と・それを運用する力が備わっていないと簡単にはできないと考えています。

(秋友)

重ねて、「バーチャル大阪駅」の取り組みに関する率直なご感想をお聞かせいただけますでしょうか。

(舟越)

今回、JR西日本からのアイディアも取り入れながら、「まずやってみたらどうだろう」という精神の下、共にチャレンジさせていただき、成功したことは素晴らしいと考えています。遅くとも来年(2023年)あたりには、リアルとバーチャルをさらに融合させた展開が本格化してくるとの肌感覚を持っています。その展開を円滑にするソリューションも複数台頭してくると推測しています。

この潮流を見据え、リアルビジネスをやっている事業会社は、どうやってリアルとバーチャルを融合させることができるかを考え、先んじた行動をしていくことが大切だと考えてい

ます。その中でも、駅や電車は非常に魅力的なIP、つまり、何も説明する必要がない位に分かりやすいものです。他社との連携により、その価値がますます発揮されるものになると考えています。

(秋友)

XR領域における技術革新が進んでいるが、それらが成熟するのはどれ位先の未来と考えていますでしょうか。

(舟越)

メタバース業界における一般論としては、ここから5年先位になると言われています。一方、私は来年(2023年)の後半には大きく進展するものと考えています。それはメタバース業界の方々の、驚くほど加速度的な数多くの取組みを目の当たりにしているからです。

(秋友)

リアルとバーチャルの融合によるメタバース施策実施によりお気づきになられた点がありますでしょうか。

(伊藤)

良い面は2つあります。1つ目として、鉄道会社としての駅のポテンシャルは非常に大きいと感じました。バーチャルの入り口が駅であるという構造はお客様にとっても非常に分かりやすいです。2つ目は、リアルとバーチャルの相互移動による可能性を感じました。リアルとバーチャル共に設置した「コラボカフェ」に関しては、リアルの方では3時間待ちも発生し、大変大きな反響を感じました。

一方課題としては、やはり技術面です。アバター接客等によるショップ販売等の施行はできなかったことなどが挙げられます。ゆくゆくは、toBではなく、toCに対するビジネス展開も画策していきたいと考えています。

(秋友)

メタバースの開発スピードが停滞してきているのではないか、という質問がありますが、こちらに関してどのように考えますか。

(舟越)

アメリカなどの外国での子供へのプレゼントとして、ヘッドセットが非常に人気です。個人的には、新規事業でデバイスを作って市場を取るような企業はすごいと思います。色々な人が色々なことを言いますが、今後メタバース等で事業展開を検討するのであれば、XR企業の1つひとつをしっかりと自分の目で確かめ、「リアル」を捉えて欲しいと考えています。メタバースと呼ばれるジャンルの要素をしっかりと分解し、例えば、リアルアセットが他社に比べてどれくらい優位性を保っているか、その中のコンテンツがどれ位普及しているかなどを見て欲しいと考えています。

(秋友)

バーチャル大阪駅に会場されて、客観的にどのように感じましたか。

(積)

電車の足元までしっかり見えたりと、とにかく作り込みがすごいというのが率直な感想です。

(秋友)

バーチャル大阪駅の改善点など、お気づきの点があれば教えていただきたいです。

(積)

例えば今回のバーチャル大阪駅でいえば、「大阪駅」から「関西空港駅」にすぐに行けるなど、移動にペインを抱えているお客様が一定数いることが想定される中、目的地が迅速に繋がる世界があることは素晴らしいと感じました。

一方、移動をメタバース上で完結させるのではなく、リアルとの掛け合わせを意識した取り組みがあると尚良いと感じました。

(秋友)

2000年代に世界的に注目を集めた、メタバースの先駆けともいえる「セカンドライフ」ですが、かつての熱狂的な感じではなくなっているように感じています。昨今熱を帯びているメタバースは同じ道を辿るのか、もしくは新たな発展を遂げていくのかご意見をお聞きしたいと思います。

(積)

バズワードは必ず検索数が衰退する時期があります。「セカンドライフ」の場合は、当時の回線などの技術の問題がありました。一方、現代においては、当時より大きく技術が進歩している中、「セカンドライフ」と比較するのは少し違うと思っています。

(舟越)

現代においては、ネットニュースやその他webサービスがスマホ1つで見られる世界です。つまり、技術革新が起きると、コンテンツが急激に増え、身近なものになり、そこに市場が広がるものだと認識しています。

例えば、弊社で言えば、VR技術は元からあるものですが、ある種のマーケティング革命を起こしていると考えています。人々をコミュニケーションさせて、必要なものを自分たちで作って、それを売って、皆で共有し合うことを循環させることを事業視点から実施しただけなのです。このような視点で物事を捉えて欲しいと考えています。

(秋友)

鉄道会社ならではのメタバース空間とはどのようなものであるべきかについてお聞きしたいです。

(伊藤)

メタバース空間にアバターで入った上で、移動することが想定される中、その入り口が人々の移動の象徴である駅空間であることは非常に大事な観点だと考えています。

(秋友)

今回の話を踏まえ、理解が大変深まりました。最後に一言メッセージをいただけますでしょうか。

(舟越)

メタバース・XRに関しては、好き嫌いせずにはまずはやってみて欲しいと強く思います。また、そこで感じたことを自分なりに体現していく姿勢を大事にしてほしいと考えています。

(積)

それぞれの企業の優位性が、世界の中でどういう風にアピールできるのかについて、メタバース・XRの世界でも、同様の視点を持って考えてみていただきたく思います。

(伊藤)

メタバース・XR領域におけるJR西日本グループの展開としては、初期的には、小さなマネタイズではなく、人々が集い笑顔が生まれる空間としての場づくりに専念すべきだと考えており、引き続き取組みを深度化させていきたいと思っています。

(秋友)

「大阪発！リアル×メタバースの可能性」について大変有意義なご意見・ご議論いただきました。皆さま、本日はありがとうございました。



【登壇者のご紹介】



自民党デジタル社会推進本部長 衆議院議員

平井 卓也



株式会社HIKKY 代表取締役CEO

舟越 靖



京都積事務所 代表

積 高之



株式会社JR西日本コミュニケーションズ 代表取締役副社長

伊藤 義彦