

エリアに「ファン(fun/fan)」があふれるデジタルくじサービス



株式会社パー

2025年11月1日



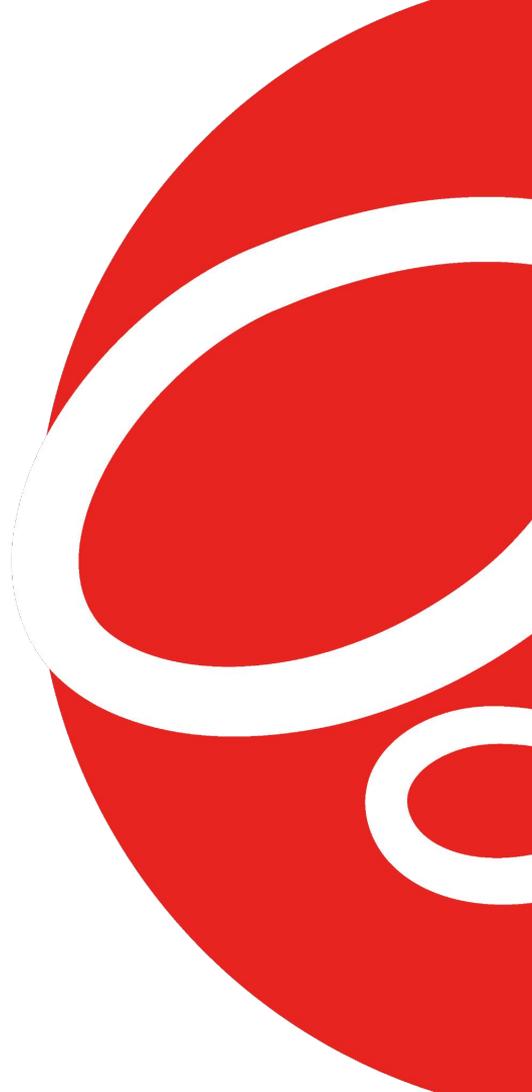
でらら

くじじ

はじめに	ご挨拶	P03
	会社紹介	P05
サービス	サービスについて	P06
	事例紹介	P10
	体験デモ	P16
補足情報	解決できる課題	P17
	スケジュール	P23
	料金プラン例	P24
	Q&A	P26
	運営事務局	P27

# はじめまして。 株式会社パーです。

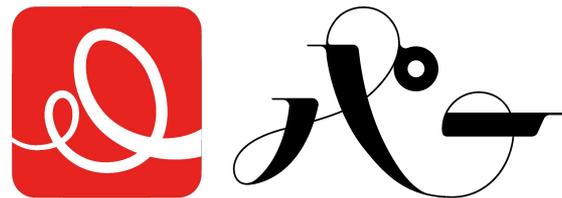
この度は貴重なお時間をいただき  
ありがとうございます。



はじめに

## ご挨拶

# デザイン×IT技術



P e r I n c .

- ▶▶ デザインが得意な名古屋のIT企業
- ▶▶ デザインの力とITによるシナジーで課題を解決
- ▶▶ 日本とインドネシアで展開
- ▶▶ スタートアップならではの柔軟なアイデアと行動力
- ▶▶ グループ会社の豊富な実績や経験値、リソースを活かすことができる

# 会社紹介

企業名	株式会社パー
設立	2021年4月
本社所在地	名古屋市西区那古野2丁目14-1 なごのキャンパス
代表取締役	鈴木翔大
従業員数	15名（2025年11月現在）
主要取引先	(公財)名古屋観光コンベンションビューロー、中部国際空港利用促進協議会、名鉄観光サービス(株)、円頓寺商店街連盟など
URL	<a href="https://per-inc.com/">https://per-inc.com/</a>
事業概要	WEB・システム開発、スマホアプリ・モバイル開発、アプリケーション開発、IoT開発、AI開発 ITデザイン、グラフィックデザイン、動画制作、イラスト・漫画制作

デジタルくじサービス「でらっくじ」は  
集客 × ブランディング × 顧客情報の活用 × 運用コストの課題と向き合い

エリアに「ファン(fun/fan)」が  
あふれる状況をつくります。



# 「でらっくじ」は 商店街のリアルな課題解決のための ピッチコンテストから誕生。

**SHaaSt!!! 円頓寺商店街課題解決ピッチコンテスト**

＜主催＞円頓寺商店街＜共催＞なごのキャンパス

＜後援＞NTT西日本、NEC、名古屋大学、名古屋商工会議所、名古屋市

<https://nagono-campus.jp/shaas/>

## MVV (ミッション、ビジョン、バリュー)

### Mission ミッション

エリアのヒトとモノに持続的な”ファン”があふれる状態を目標とする

### Vision ビジョン

仮にでらっくじがなくとも今後もファンが絶えないエリアづくり

### Value バリュー

でらっくじは単なる道具であることを念頭に置き、お客さんに愛されるために泥臭く自ら行動できるシステム・チーム

- ▶▶ エリアに”ファン (FAN,FUN) ”があふれるデジタルくじサービス「でらっくじ」
- ▶▶ 2024年秋からサービス開始

## ご利用シーン

### 中～長期

- ▶▶ 1週間～数ヶ月の周遊キャンペーンに

### 短期

- ▶▶ 数時間からの短期イベントの集客に

### サービス連携

- ▶▶ 既存サービスの会員数や利用増加に
- ▶▶ 中～長期キャンペーンや短期イベントとの併用も可能

- ▶▶ 期間に応じた企画や連携により、エリアにファンをつくります。

# 旅ろっ！愛知×ぐるっとツアー

- ▶ 【中～長期】2025年7月19日～2026年2月28日
- ▶ 愛知県内約300の観光名所や土産物屋、飲食店が参画予定
- ▶ 各スポットを巡りガチャでポイントを獲得。ポイントと引き換えにオンライン上で抽選に応募。後日景品が届く
- ▶ 今年20周年を迎えた県内54市町村のモリゾー・キッコロのキャラクターも同時にコレクション
- ▶ 景品は、モリゾー・キッコロのデジタルギフト券やグッズ、愛知県特産品セット等。外れた方にもダブルチャンスあり
- ▶ 各施設はQR貼り紙を掲示するのみの運用
- ▶ 約300の施設へのご案内や交渉、マニュアル作成、事務作業、郵送作業、事務局も代行
- ▶ [キャンペーンサイトも制作](#)



# 名古屋ぐるっとツアー

- ▶ 【中～長期/サービス連携】 2024年11月1日(金)～12月27日(金)
- ▶ 名古屋市内の約120施設の有料・無料スポットが対象  
(オアシス21,中部電力 MIRAI TOWER,鶴舞公園,東山スカイタワー,アスナル金山,久屋フリエ,でんきの科学館,名古屋大学,三越,松坂屋,山本屋,札幌かに本家,徳川園,名古屋大学,etc)
- ▶ 各スポットを巡りガチャでポイントを獲得。ポイントと引き換えにオンライン上で抽選に応募。後日景品が届く
- ▶ デジタルギフト券やぴよりんグッズが当選。外れた方にもダブルチャンスあり
- ▶ 各施設はQR貼り紙を掲示するのみの運用
- ▶ 他社のデジタルMAPサービスとも連携しアクセス数を増加
- ▶ プレイメントとして「名古屋まつり」においても実施
- ▶ [キャンペーンサイトも制作](#)



# 円頓寺商店街 宝くじキャンペーン

- ▶ 【中～長期/サービス連携】 2024年12月7日(土)～12月25日(水)
- ▶ 商店街の約30施設店舗が対象
- ▶ 商店街の店舗にて1,000円以上の購入でガチャをプレイできる
- ▶ 地域デジタル商品券をご利用の方は、当選確率アップ
- ▶ その場で商店街の商品券などの景品が当選し、景品交換店舗にて引き換え
- ▶ 各施設は購入金額を確認してQR台紙を掲示するのみの運用
- ▶ 各店舗の店主をキャラクター化することで店舗に馴染みをもたせ、会話が生まれた
- ▶ 景品の状況に応じて確率を変更するなど弊社で随時ご対応
- ▶ 他社のアプリを活用してURL経由でのガチャ利用も実施
- ▶ はずれ景品のステッカーも作成。好評いただきました



## 中日ドラゴンズ 北谷キャンプ 回遊企画

- ▶ 【中～長期/サービス連携】 2025年1月31日(金)～2月3日(月)
- ▶ 中日ドラゴンズの応援番組「サンデードラゴンズ」によるキャンプ応援ツアーの参加者に向けた企画
- ▶ 参加者は北谷町のスポット10箇所にてQRコードをスキャン
- ▶ ドラゴンズに関するクイズに正解すると、ガチャが起動。ランダムで景品が当選 or はずれ。フォームに情報を入力いただく
- ▶ 景品はフォームに入力された宛先へ後日郵送、またはツアー参加者の宿泊ホテルにて引換えを実施
- ▶ 景品は選手のサイン入りユニフォームや応援グッズ、OB選手のステッカー等を用意。景品在庫も随時調整
- ▶ 沖縄や野球をイメージした動画演出やクイズ、ファン向けの景品でお楽しみいただき、4日間で428回の利用がありました



# ウォークラリー（名古屋駅エリア）

- ▶ 【短期】 2025年1月20日(月)
- ▶ 各チームが名古屋駅エリアを巡り、福引でポイントを集めながらエリアを散策。ゴール時の獲得ポイントでチームの勝敗を決める
- ▶ スピードのみを競わず、ポイント確率による運の要素から、シニア層や外国人の方でも若年層と同じスペックで勝負ができる
- ▶ 福引だけでなく買い物や食事と一緒に楽しんでいただき、エリアの新たな魅力を発見できた
- ▶ 外国人の方向けに多言語にも対応



# アイスホッケーチーム「名古屋オルクス」ハーフタイム企画

- ▶▶ 【短期】 2024年11月16日(土)
- ▶▶ 第1ピリオド終了後に実施される「シュートチャレンジ」でご利用
- ▶▶ イベント参加者の当選者をガチャを使って決定
- ▶▶ QRコードを貼っておくだけの運用で人的コストを削減することができる



体験デモ

# 体験デモ

QRコードまたはURL

(<https://per-inc.dela-kuji.jp/spin/per-demo>) から体験デモをご利用いただけます。

※体験デモのため位置情報や回数制限は設けていません



## 解決できる課題

### メイン課題

エリアの商品・サービスにユーザーが触れるきっかけが欲しい。  
再訪客を増やしたい。一方で、ヒト・モノ・カネに余裕がないケースも。

### サブ課題

集客

ブラン  
ディング

顧客情報の  
活用

運用コスト

## サブ課題のカテゴリ

1.  
集客

新規顧客の増加

購買意欲を高めたい

2.  
ブランディング

「らしさ」を伝えたい

新たなファンの創出

3.  
顧客情報の  
活用

顧客情報の取得・分析

プロモーションへの活用

再訪率アップ

4.  
運用コスト

運用の手間を省きたい

ランニングコスト

セキュリティ対策

# 1.集客

## 集客

### 新規顧客の増加

- ▶ デジタルくじによるキャンペーンを短期または長期的に実施し、新たな顧客層を集客できる。
- ▶ 周遊をはかることで、これまで利用したことのなかった商品やサービス、スポット、地域の魅力を再発見できる。
- ▶ URL経由のガチャ利用も可能であり、オンラインショップやアプリの新規インストール、メルマガ等のコンテンツに役立てることができる。

### 購買意欲を高めたい

- ▶ オンラインで実施できるため、キャンペーンの事前または事後でもアプローチができる。
- ▶ 他のツールにはない「何ができるかな？」のゲーム性やワクワク体験で、購買意欲を高める。

## 2.ブランディング

### ブランディング

#### 「らしさ」を伝えたい

- ▶▶ 既存キャラクターや地元の特産品、名所、ユニークな商品・サービスをデジタルくじのキャラクターとして活用することで「らしさ」をより魅力的に伝え、競合と差別化できる。
- ▶▶ デジタルくじというユニークな取り組み自体がブランディングになる。
- ▶▶ デジタルくじ体験で現状の企画やイベントがさらに魅力的になる。

#### 新たなファンの創出

- ▶▶ キャラクターを集める楽しさから、商品やサービス、売り場スタッフや会社自体のファンを増やせる可能性がある。
- ▶▶ クイズ機能と連動することで、興味関心を引きつけることができる。

## 3.顧客情報の活用

### 顧客情報の活用

#### 顧客情報の取得・分析

- ▶ でらっくじ利用者の属性を分析し、データとしてお渡しができる。
- ▶ 数値をまとめた報告書でわかりやすく成果を示すことができる。

#### プロモーションへの活用

- ▶ 会員宛に、顧客情報と合わせて情報発信が可能。
- ▶ URL経由でSNSからの流入や広告利用、拡散が期待。
- ▶ Webやメール、アプリ、X、Instagram、LINEなどバラバラで運用しているツールがガチャで一つにつながる。

#### 再訪率アップ

- ▶ 再訪時に利用できる景品を設定できる。
- ▶ 翌年以降のキャンペーン告知ができる。

## 4.運用コスト

### 運用コスト

#### 運用の手間を省きたい

- ▶ Webサービスのため**アプリのインストールが不要**。
- ▶ **QRコードを設置するだけで設備や人材なしで運用**。
- ▶ **常時キャンペーン**ができる。
- ▶ 景品手配やLP制作などの**雑務も弊社内で対応可能**（別途相談）。

#### ランニングコスト

- ▶ 納品後は**お客様側での作業なしで運用が可能**。
- ▶ 景品の協賛や他社との**コラボレーションがしやすい**。

#### セキュリティ対策

- ▶ 位置情報や端末情報、パスワード等で**ガチャの利用に対するセキュリティ設定**ができる。
- ▶ **景表法に関する顧問弁護士との連携**。

## スケジュールの例

### 打合せ

ご要望の  
ヒアリング

0.2ヶ月程度

### システム調整

ガチャ・マイページ設定、デザインの変  
更、キャラクター開発等

1ヶ月程度

### 運用テスト

マニュアル配布  
運用準備

0.2ヶ月程度

### 運用開始

運用サポート

### 広報・PR、事務局準備

LP、チラシ、ポスター、SNS動画、景  
品、運営事務局の準備等

## 料金プラン例

### でらっくじ利用

ディレクション、システム調整、デザイン調整、システム維持費、事務局運営

詳細はお問い合わせください。

### + 広報・PR、運営事務局

QR台紙、LP、チラシ、ポスター、SNS画像・動画、運用マニュアル、景品（オリジナルグッズ、金券、ステッカー等）各種提案を含めた集客支援、運営事務局

詳細はお問い合わせください。

※利用料金はご要望により増減します。※PRツールは御社側でのご用意も可能です。

※景品費は含まれておりません。

**エリアの課題を  
「でらっくじ」はユニークに  
解決します。**

# Q&A

同じスポットでガチャは複数回回せるか？	1日1回までなど制限を設けられます。
QRを写真で撮影されたら誰でもガチャができてしまうのでは？	緯度と経度による位置情報制限がかけられます。他にもIPや端末、パスワード設定も可能です。
外国語対応は？	翻訳ボタンを全ページに設置しています。
当選や景品の受け取り方法は？	その場で景品当選またはポイントを獲得。受け取りは引き換え場所を設定したりオンライン上で引き換えや応募も可能です。
どれくらいアレンジできるか？	現状固定化されたサービスではないため、柔軟に対応可能です。
ガチャのプレイ条件は？	QR読込のみ（条件なし）、画面に表示されたクイズに正解後、PayPay決済後、パスワード入力後などがあります
他の活用方法は？	URLからもガチャを回せるため、既存サービスと連携した利用促進が可能です（アプリのインストール景品でガチャ等）。
他にできることは？	ガチャ、福引、ダーツなどのスタイルへの変更も柔軟に可能

## 運営事務局について

ご要望に応じて、店舗間の交渉や運用説明、QRコードの設置、景品の手配や発送までご依頼いただけます。

「旅ろっ！愛知×ぐるっとツアー」では、約300の施設と。「名古屋ぐるっとツアー」では、約120の施設と、交渉や運用サポート、事務局運営を行なっています。

わくわくする、未来へ。

以上がご提案となります。  
ありがとうございました。