事業成果報告書概要版

株式会社 Bizibl Technologies

1　補助事業の概要

(1) 事業目的及び実施内容

一般に「イベント」と聞くと、興行イベントやスポーツイベントのイメージが強いものの、法人業務においてもそれが担う役割や開催機会は多い。具体的には、マーケティングの一環で開催されるセミナーが挙げられ、重要な企業活動の一部としてイベントが機能している。

現在、新型コロナウイルス拡大を皮切りとする法人業務のオンラインシフトは、結果としてデジタルトランスフォーメーション（DX）という概念を企業活動にも普及させた。例に漏れず、法人主催のイベントもオンライン化が迫られているものの、現状は既存サービスを組み合わせて利用した“継ぎ接ぎの運用”が常態化している（図１）。これにより、継続的に開催する場合の業務工数が肥大化している。加えて、イベントに最適化された参加者体験がなされていないため、申し込み率や参加率といった開催前の歩留まりだけでなく、お問い合わせ率や滞在率といった開催後の歩留まりが、低下してしまう課題がある。

そこで弊社では、主催者である企業にとって、オンラインでのイベント開催を、費用対効果が高く、持続可能性のある施策/業務へと落とし込むためのソフトウェアを開発している。

図１：既存の運用フロー例

(2) 開発した製品・サービスの概要

弊社が提供中の『Bizibl（ビジブル）』は、告知から当日のイベント開催、参加者管理、KPI 分析がワンストップに可能な、クラウド型のソフトウェアである（図２）。

主催者である企業は、本サービス上で告知・申し込み管理を行い、当日はブラウザ上で駆動するビデオ画面にて参加者とのコミュニケーションを実施することができる。

この際、ライブでの開催だけでなく、工数を削減するために録画データを共有しながら実施する“疑似ライブ”と呼ばれる運用形態も存在する。

開催後には、行動ログを含む参加者情報や、イベントの開催効果を測るためのKPIデータが分析できる。

図２：Bizibl 概要図

(3) ５Ｇの活用ポイント

現在、登壇者ならびに参加者のネットワーク接続状態は、オンライン上でのイベント体験を損なう大きな原因となっている。具体的には、特に画面共有や疑似ライブ配信時の動画共有は、比較的負荷の大きい動作を行う場合、遅延や読み込み時間は参加者の離脱原因にもなっており、これらを解消することは本サービスを含むビデオコミュニケーション製品にとっては喫緊の課題となっている。

そこで、今後更なる普及が見込まれる５Ｇを活用することにより、上記のボトルネックが解消されることを期待し、対面開催と同等の価値を持つプロダクトへと発展させたいと考えている。

２ 今後の事業化に向けた取り組みについて（事業化スケジュールや活動方針等）

プロダクト開発は順調に進行しており、2022年1月末時点で既に有償提供を進めている。特にマーケティング目的で運用されるオンラインセミナーは、興味を持った人が気軽に参加できることから、新しい営業窓口として注目を浴びており、活用の場を広げている。一方で、ZoomWebinarなどの既存のウェビナーサービスを利用した運用では一方向での発信に終始してしまい、対面開催時のような個別面談や座談会に繋げることが難しくなっている。

そこで弊社では、その課題の解決にフォーカスすることにより、オンラインセミナーを通して主催企業が見込み顧客と個別接点を持てるような体験を磨き込む方針で開発を進めていく。