

dozo（ドーズ） サービスご説明資料

株式会社ニューピース

Last update: 2025/06/24



運営会社について

運営会社

VISION

東アジアNo.1の 文化商社になる

国や地域を象徴するブランドの開発、または、ブランドを保有する企業との協業や経営支援を通じ、日本文化と東アジア経済をつなぐ代表的存在へ。

社名：NEWPEACE Inc. / 株式会社ニューピース

創業年月日：2014年6月4日

住所：〒108-0073 東京都港区三田3-9-11 RandL TAKANAWA GATEWAY506号室

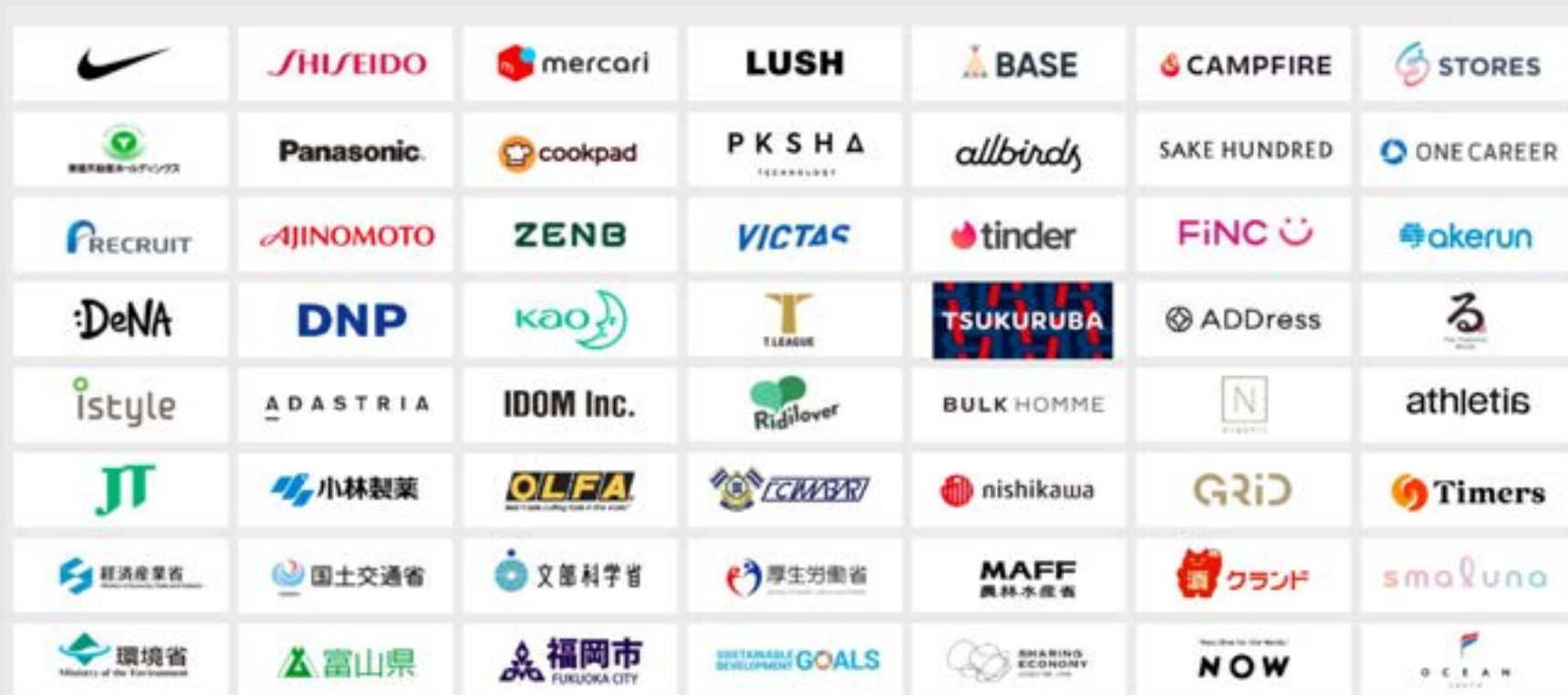
事業内容：ブランド戦略立案、CI/VI開発、組織浸透、広告/PR施策

インバウンド観光に特化した情報製造小売業



(参考) 取引先企業 (一部)

行政、地域の有力企業、大企業からスタートアップまで多くの取引実績がございます。



NEWPEACE の強み

ローカル × ブランディング

行政、地域の有力企業と一緒に、
地域の魅力を伝えるブランド戦略の策定から
実装までを支援するプロジェクトを、日本各
地で展開してきました。

地域がもつ「独自の価値」を見出し、企業の
ブランド価値向上、地域プロモーション、イ
ベントの企画・運営など、幅広い選択肢を元
に対応しています。

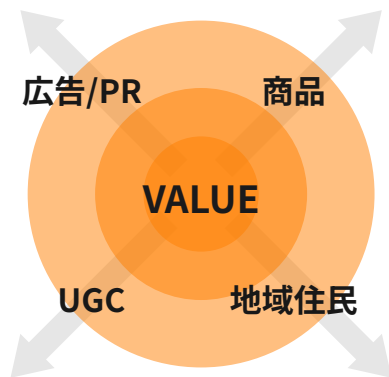


ローカル × ブランディングとは

地域の価値を明確化し、観光客に深く印象づける

ブランディングの核は、対象が持つ「価値」を明確にし、その価値を、すべてのコミュニケーションで統一して伝えていくこと。その地域を想起する「キーワード」が明確になることで、情報過多の現代でもより効率よく認知を得やすい。

ブランディングの概念



(事例) 寿司といえば富山



ブランディングと観光①

観光誘客には認知が肝。効率よく認知を広げる必要。

JTBの調査によれば、インバウンドでは旅マエでの認知が8割。SNSでの情報収集が一般的な現在、国内も類似の傾向。旅行中の認知機会は、オフライン・オンライン双方であり、地域ブランディングができていることで、効率よくSNSへの投稿なども促進できる。

旅マエでの認知が8割



「旅マエ～旅ナカにおける訪日旅行者の行動変化と持続可能な観光への意識調査」

旅行中は幅広く情報収集



お土産に注目する理由



お土産 = 地域の顔



地域の顔としてのお土産

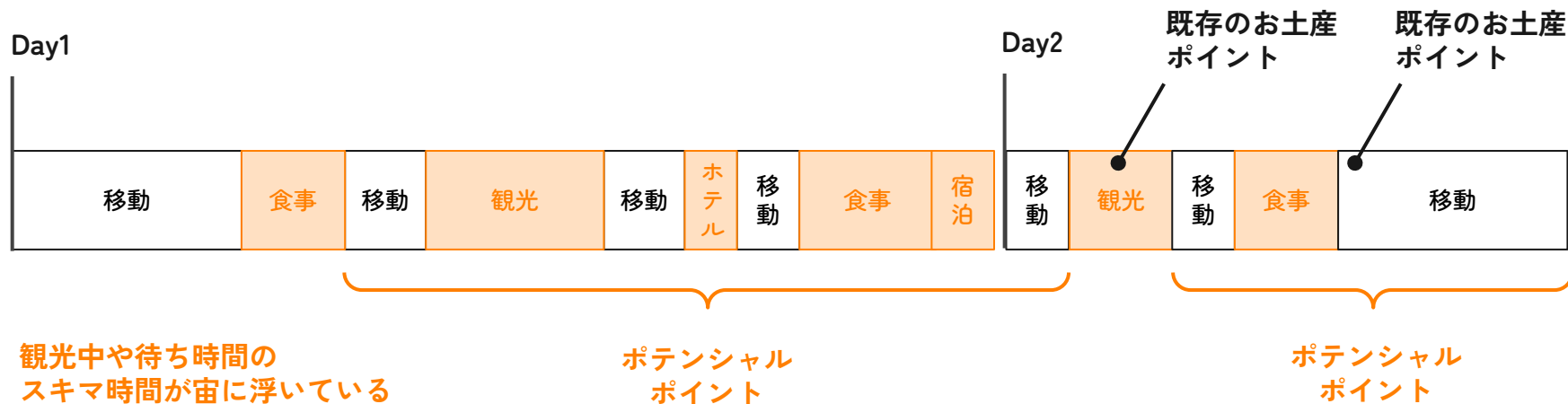
「お土産」は、
地域の魅力やイメージを伝達する重要なメディア。
土産店に訪れた人がどう思うかはもちろん
「何を送るか・どう渡すか」によって、
お土産を貰った人が地域に抱くイメージが左右される。
土産次第で、地域ブランディングの促進にも衰退にもつながる。

観光中でのお土産の接点

旅行中にお土産に「接触する」機会が少ない

旅行中は意外と移動や待ちなどのスキマ時間が多い。他方、スケジュールが過密になりやすく、お土産屋さんに寄らない/寄れない「取りこぼした」層が存在し、ここにアプローチしたい。

例) 家族旅行・一泊二日のケース



まちづくり/地域ブランディングに
重要なピースである観光土産。
我々は、dozoを通して、
そのパワーをブーストさせたい。

dozo サービス紹介



観光地の空きスペースが
“収益装置”に。
地元経済も活性化する
無人のお土産店。

手ぶら観光と厳選土産で、 地域の魅力発信と顧客満足を両立。

観光しながらお土産を見て、スキマ時間に購入。
配送（国内無料）なので、自宅やオフィスで気軽に受け取れます。
思わず立ち止まるお土産BOXは、地域の特産や土産を観光客に紹介する、
観光案内所としても機能します。

出店地域と取扱商品（一例）

2025年6月24日現在、熱海と伊豆で導入済み。宮崎、香川、東京などでの商談も進行中。

取り扱い商品は、地域の名産菓子や加工食品、地酒（日本酒、ビール、ワイン）から工芸品まで。



ひなのつるし飾り（伊豆）



あらばしり（熱海）



だいだいマーマレード（熱海）



クラフトコーラ（宮崎）



伊豆信濃リースリング（熱海）



レモンケーキ（熱海）



金目鯛の煮付け（熱海）



ふわっこ（伊豆）



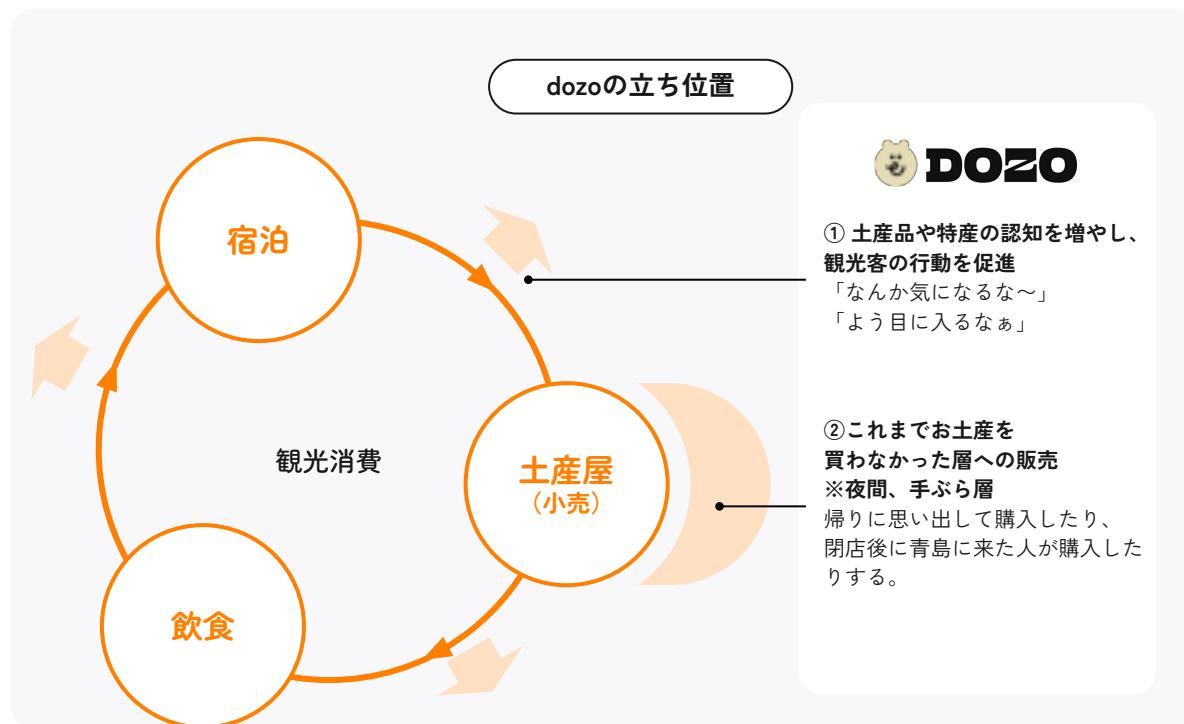
富獄麦酒（熱海）



旨辛のりチップス（伊豆）

dozo は地域全体の消費額を増やす

dozo は「地域全体の消費額」を増やします。視覚情報によって行動を誘発するサービスです。
地域全体の消費額の向上はもちろん、既存土産屋の誘客につながった事例もございます。



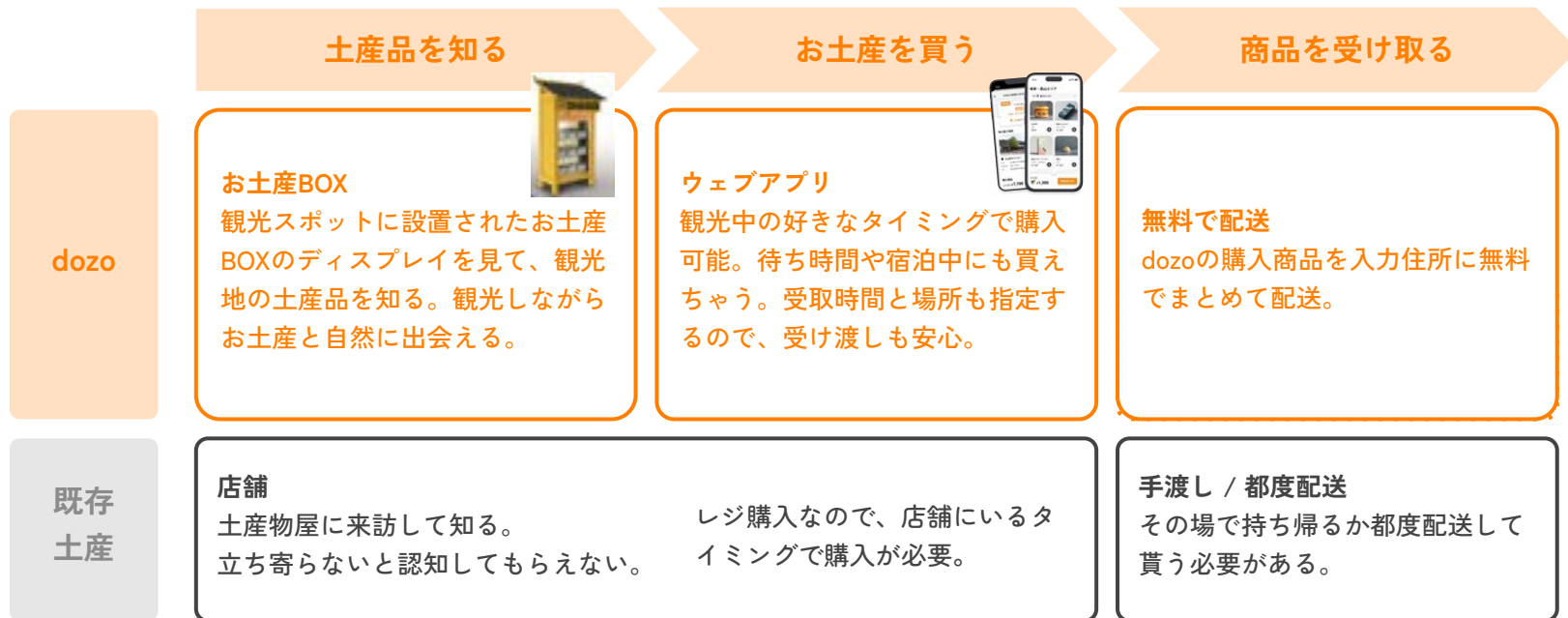
実際の例

【伊豆地域】

dozo 出店後、お土産BOX設置箇所
からの土産物屋や飲食施設への移
動率が、昨年同期比と比べて増
加。土産物屋も毀損報告はなく、
好調の成果に。

これまでのお土産屋と dozo の違い

商品を知る機会と購入する機会を分割しているのが特徴です。店舗の機能を土産品の認知・発見に特化することで超小型化を実現。お買い物はウェブ上で完結。浮いたコスト分で配送料無料を実現しています。
“後で買えばいいや”で取りこぼしていた新規層にリーチするため、既存土産の売上毀損も起こりません。



dozo の特徴①：お土産BOX

お土産BOXは、地域の魅力を的確に伝え、購買行動へとつなげる販促装置です。場所・時間・人手に依存せず、安定した収益を提供します。



①自由度の高い設置場所

証明写真機ほどのコンパクト設計。宮大工の技法を活かした外装により、景観を損なわず設置可能。
実際に伊豆・細野高原などの自然環境下でも問題なく稼働中です。

②低コストな無人運営

無人であるため24時間365日稼働が可能。
さらに、商品の展示のみの店舗のため、現金や商品の管理が不要。
スタッフの常駐や特別な防犯対策も不要です。

③高い認知・販売を実現

「気になる・買いたくなる」を実現するデザイン。他の無人店舗や街頭広告よりも高い効果を得られています。
実績) 約2人に1人が立ち止まり、約10人に1人がQRコードを読み取り。

④自社・地域ブランディング

地域の特産品にこだわった商品構成で、「その場所らしさ」を伝えるメディアとして機能。
屋外広告よりも高い効果で、お客様へのブランド訴求が可能です。

お土産BOX at 伊豆



dozo の特徴②：ウェブアプリ

dozoは「使いやすさ」を重視した体験を第一にウェブで提供しています。年齢や国籍を問わず、迷わず・安心して・簡単に利用していただけます。



①誰でも使える体験

5ヶ国語に対応し、ログインや会員登録なしでスムーズに購入可能。クレジットカードに加えPayPayにも対応しており、20代～60代まで幅広い年代のお客様にご利用いただいています。

②自由な購入タイミング

スマートフォンからいつでもどこでも購入可能。移動中や宿泊先、帰宅後などの購買機会を取りこぼさず、売上につながります。思い出す機会をつくることで購買頻度とイメージの向上にもつながります。



③安心・安全な情報

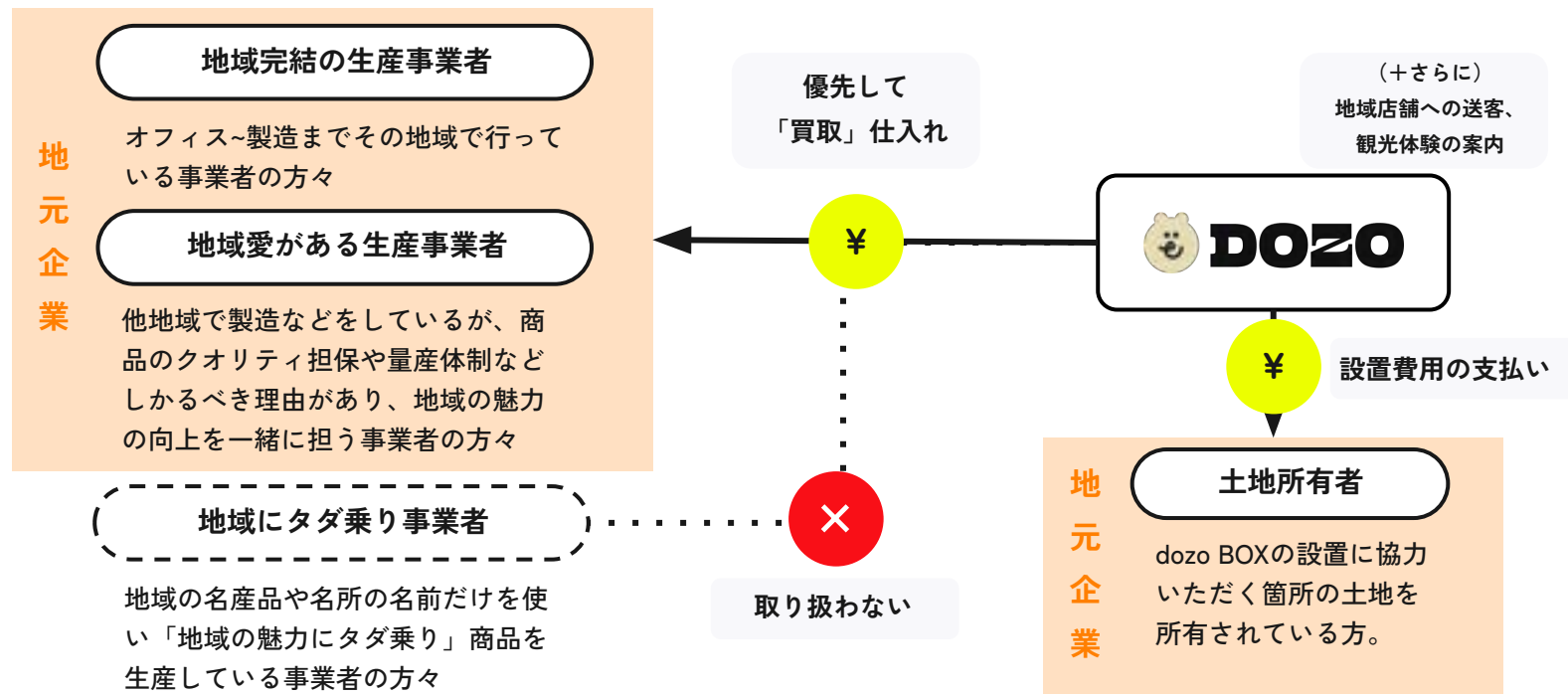
商品紹介に加えて、アレルギーやカロリーなどの情報も掲載。多言語対応もしているため、インバウンドのお客様にも安心してご購入いただくことが可能です。

④継続的なコミュニケーション

購入後もメールや新商品案内、他地域のdozo利用で継続的な接点を構築。地域の最新情報を常に伝えられる新しいメディアとしても機能します。

dozo の特徴③：地域還元ができる仕組み

dozo は、地元企業へお金が流れる仕組み（原則買取で仕入 / 地元生産の商品を優先）であり、設置するだけで地域経済への貢献が行われます。



dozo が創出する価値

dozoは設置事業者様と地域に新しい価値を創出いたします。

VALUE 1

ゼロコストで、地域貢献と収益の両立

完全無人かつ商品や現金の管理が不要で、安全な運用が可能。設置費や電気代もお支払いするため、コストゼロで導入できます。販売される商品は地元企業からの原則買取仕入で、地域経済への還元と収益化を同時に実現する仕組みです。

VALUE 2

24時間365日、サービスを提供

BOXとウェブアプリによる無人販売で、夜間や雨天においても常にサービスを提供いたします。すべてのお客様に体験を提供することに加え、深夜の防犯や、幻想的な空間演出による新しいSNS投稿の切り口にも寄与します。

VALUE 3

デジタルだから、ニーズに爆速・柔軟に対応

DX化されており、多言語対応や商品構成、地域のプロモーション情報をニーズに合わせてすぐに対応することが可能です。訪日客やトレンドの変化に合わせて、柔軟に必要なアクションを取れるようになります。

VALUE 4

データに基づいた高精度な意思決定

QRコードの読取や購買履歴から、どんな人が・何を・いつ買っているかなど観光客の動向を高い精度で把握できるようになります。設置箇所のオーナー様には、施設運営や商品改善に役立つデータを提供いたします。

豊富なお土産BOXのラインナップ

現在は3種類のお土産BOXを展開しています。

スペースや販促効果に応じて適切なモデルをご紹介することが可能です。



名称

MODEL FLAG

MODEL L

MODEL S

要スペース

W1860 × D930 × H2500

W1460 × D850 × H2150

W900 × D900 × H1800

仕様など

9SKU/接触効果◎

8SKU/接触効果◎

12SKU/接触効果○

費用

設置工事費込

200万円~

120万円~

50万円~



**THANK
YOU!**

Appendix.

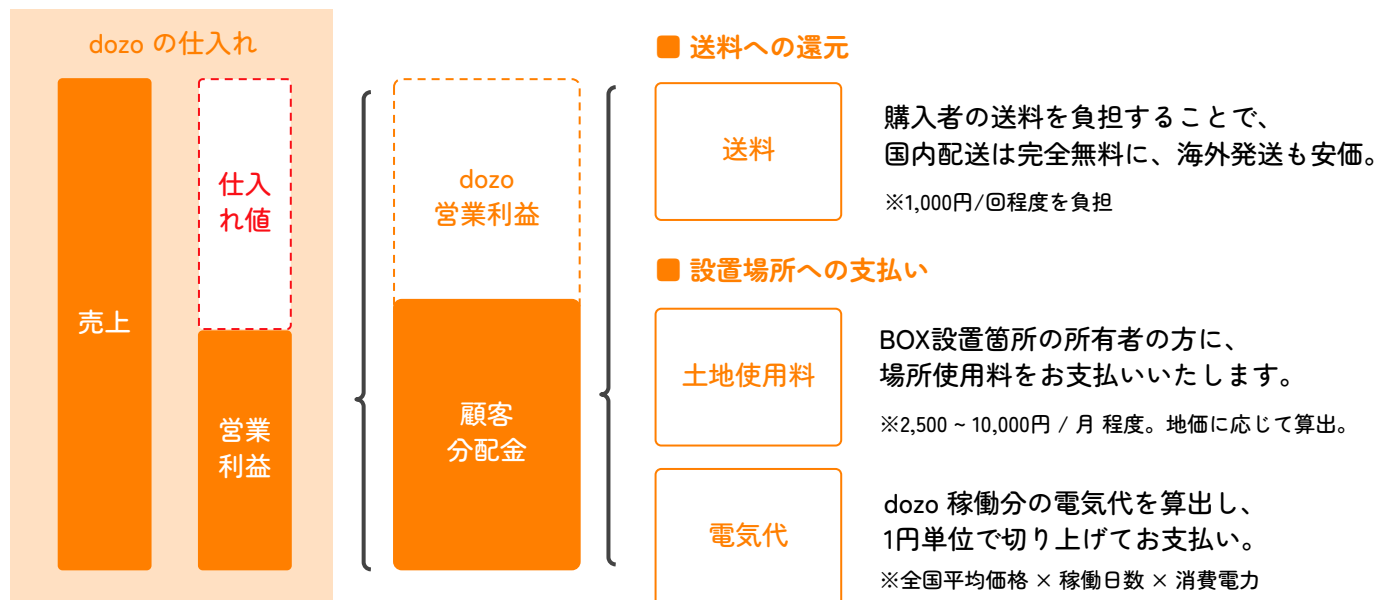
(参考) これまでのお土産屋との違い

dozo は、超省力化した分散型・無人の土産屋であり、観光客が行く場所にスムーズに設置することが可能です。また、スキマ時間での購入になるので全体の購入を底上げ可能。

これまでのお土産屋	→	dozo
店舗	場所	分散型（街全体）
テナントまたは自社所有物件	店舗の場所	お土産BOXが設置できる箇所
店用のスタッフが必要	スタッフ	ほぼ無人
網羅性	顧客価値	キュレーション
起点・ハブとして機能	周遊について	ブースターとして機能
お土産を買うための時間	購入タイミング	観光のスキマ時間
都度（手動）	インバウンド対応	自動

(参考) dozo の還元ポイント

基本は「小売業」のビジネスモデルが前提。店舗を持たないことで浮いた費用をお土産BOXの設置・受け渡しへの協力をする施設に謝礼として分配させていただきます。



(参考) dozo の展望

東伊豆地域での実績を元に、投資を進め、
今後2年以内に下記を目標に事業の拡大を予定しています。

テーマ例

詳細

出店場所の増加

20+ 都道府県での設置

年間100万人以上が来訪する観光地との連携、MICE運営会社と連携した販路拡大などを通して、20以上の都道府県での出店を目指す。

インバウンド強化

インバウンド客の利用増を目指し、事前認知獲得に向けたマーケティングやインバウンド向けの機能拡張などで、東アジア圏のインバウンド利用の増加を狙う。

限定商品の開発

地元のメーカーや伝統工芸との共同開発や、
自社ブランドの確立などを通し、dozo 限定の商品を拡張。
dozo で買う価値をさらに増やしていく。

貴社所有土地での お土産BOX設置のご相談

BOX設置のメリット

お土産BOXの設置により、様々なメリットを導入コストゼロで提供いたします。
もちろん、安全・安心への配慮も最大限行っております。

メリットの一部

空きスペースの収益化

証明写真機程度のスペースがあれば設置可能。毎月定額で、土地利用料をdozoからお支払い。

観光客の満足度向上

観光施設としての魅力が一層向上するため、各種レビューへの好影響の可能性も。

自社製品の売上向上

設置に応じて弊社も仕入れを検討可能なので、自社製品の売上向上にもつながります。

街の防犯強化

夜間もライトが点灯するため、自動販売機のように街の防犯強化に繋がります。

施設の集客強化

アプリ内で設置箇所を掲示予定であり、観光スポットへの集客増加が見込めます。

お土産BOX設置による費用と収益

基本設置および運用にかかるコストはゼロですので、ご安心ください。

ただ、電気代を一時的に負担していただく必要がある点にご留意ください。

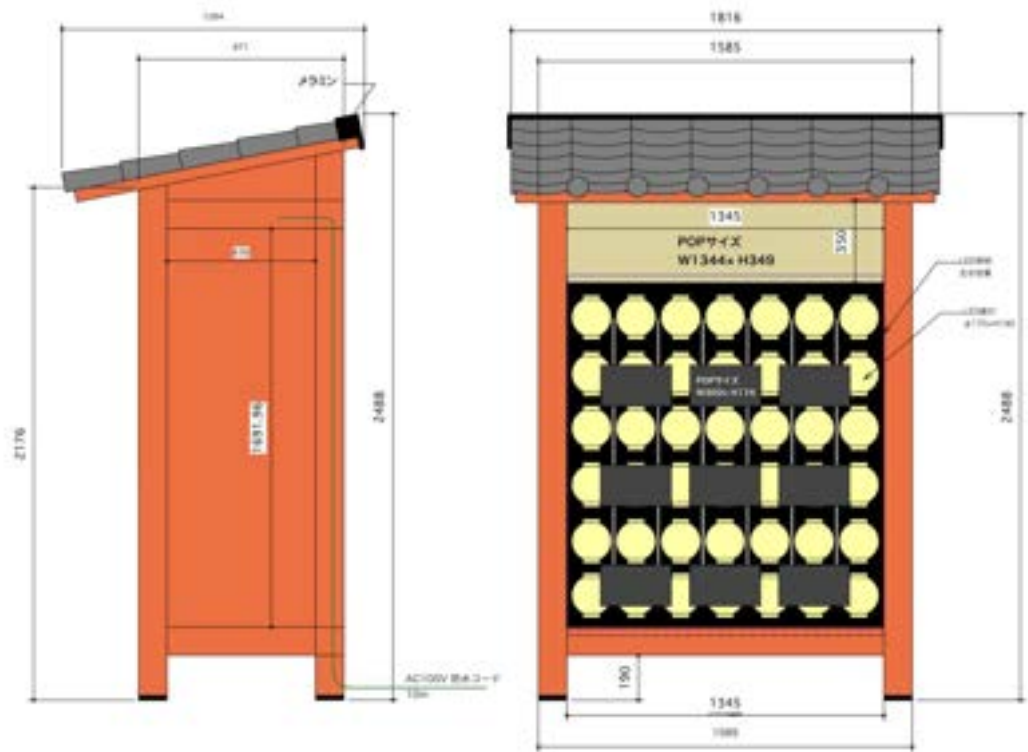
該当箇所

	項目	頻度	負担者	説明
費用	本体代金	導入時	dozo	- お土産BOXの製造費 - 商品ディスプレイ製作費
	設置費用	導入時	dozo	- 運搬費 - 設置人件費
	メンテナンス費	月次	dozo	- お土産BOXの清掃費 - 各種保険料
収益	電気代	月次	設置施設様	お土産BOXの照明代 ※ 家電程度の電気代金を想定
	設置料	月次	dozo	- 設置事業者にて dozo から月次でお支払い。 - 地価に応じた価格から算出するが、2,500 ~ 10,000円程度を想定。
	電気代補填費	月次	dozo	消費電力×24×日数を、電力供給会社事に算出。10の位を切り上げた金額をお支払い。

※契約期間はご相談の上決定。

（参考）お土産BOXのサイズ

お土産BOXの寸法は下記になります。



お土産BOXの設置条件

設置に必要な各種条件をまとめていますので、ご確認くださいませ。

① 必要なスペース

屋外・屋内ともに設置は可能ですが、以下の空間は最低限確保が必要です。

サイズ：横 1,800 × 奥行 1,000 × 高さ 2,600 (mm) ※ 実質高さは2,000mm程度。

② 周囲の条件

1. 観光客が認知できる箇所であることとdozoスタッフが確認できること。
2. 接地面が安定していること。（100~150kg程度なので、人間が往来できれば可）
3. 転倒防止施策ができること
 - a. 屋外）フックをかけられる柱、壁、その他準ずるものが近くにある。
 - b. 屋内）フックをかけられる柱、壁、または天井との固定が可能。

※ 壁や柱への施工は行いません。軽微な傷などが生じる可能性あり。

お土産BOX設置までのフロー

設置を快諾いただける場合は、以下の手順で行います。およそ10日~1ヶ月程度で完了予定。

① 現地調査

dozo スタッフが現地に来訪し、サイズの測定と条件の確認を行います。

問題ない場合 3営業日程度

② 契約書の締結

契約書を送付いたしますので、確認の上、捺印または電子署名をお願いします。

契約書締結から、7日~30日程度

③ お土産BOXの設置

弊社スタッフが設置しますが、可能な限り担当者の方の同席をお願いしております。

よくあるご質問

お土産BOXの設置に際して、よくあるご質問と回答を記載しております。

Q. ディスプレイする商品はすべて同じか

A. 世界観の統一のためにある程度は共通ですが、設置場所に合わせて数点変更することは可能です。

Q. サイズは変更できるか

A. 現在ワンサイズのための展開となっています。ご容赦ください。

Q. 屋外・屋内どちらでも対応できるのか

A. 給電可能であれば、双方対応可能です。

キュレーションの例

例えば、以下のような状況でテーマに特化して土産品をキュレーション。それを軸に、生産者との交流機会や、おすすめスポット・ルートの掲載など、メディア的にも情報提供が可能。

テーマ例

詳細

地域の最先端

地元で〇コミになっている商品だけを掲載。SNSにもまだ乗っていない穴場スポットのルートも提供。モビリティとの連携もしやすいですよ。



ビジネス手土産

MICEや出張でのビジネス利用客に特化。仕事に集中した後の限られた時間で楽しみ尽くせる情報と、絶対外さない「セット」の販売。

地域の“プロ”化

地元深く根ざしたなんでも知ってるプロの目線を追体験。絶対に外さない商品や、歴史、伝統工芸なども加味して、10年暮らさないと得られない目線をキャッチ！



**THANK
YOU!**