

公共交通マーケティング研究会  
第3回例会 【東大駒場場所】

# 「実践！公共交通のマーケティング」 予告編

2019年4月19日

2019年6月6日（木）13:30～17:30  
東京大学駒場第2キャンパスにて開催

近日中にお申込受付開始予定



# 「マーケティング」って？



「マーケ」を一言でいえば

- ①市場を細分化し
- ②その中からターゲットを定め
- ③そのターゲットに、  
どうやって買ってもらうか？

「公共交通」と「市場の細分化→選別」  
は両立するのか？  
不安もあったけど

# 担当幹事



## 伊藤 昌毅（東京大学生産技術研究所 特任講師）

IT×公共交通を専門とする実践志向の研究者。国交省で標準的なバス情報フォーマットの策定に関わり、公共交通オープンデータを推進。



## 楠田 悦子（モビリティ・ジャーナリスト）

自動車新聞社のモビリティビジネス専門誌「LIGARE」初代編集長を経て、2013年に独立。国や自治体の有識者会議委員、講演活動などを行う。



## 成定 竜一（高速バスマーケティング研究所(株)代表）

楽天バスサービス(株)取締役を経て2011年同社設立。国交省の有識者委員を歴任。バス事業者向けにコンサルティング、セミナー等を実施。



## 諸星 賢治（株ヴァル研究所）

駅すぱあとにおける公共交通の情報収集・データ制作を経験。現在ではオープンデータに関わる民間・行政のアドバイザー等も務める。

# 公共交通とマーケティング

高速バス  
マーケティング研究所

## 第2回例会

データで  
ダイヤ改正

Price  
価格

4つのP

## 第1回例会

駅・停留所の  
案内掲示

次回のテーマ  
「伝える」

# 「マーケティング」って？



高速バス  
マーケティング研究所

チマタには、  
マーケティング用語やフレームワークが  
溢れているけど...

# ケーススタディ



わが国の高速バス成長の歴史を振り返り

各局面で各社が採った施策、選択を

マーケティング用語やフレームを当てはめて解説

(高速バスと地域公共交通、違う部分もあるけど)  
バスをお題に、マーケティング理論や用語を「手触り感」をもって解説します

# 方法論①「マス・メディア」



「広告」と「広報」の  
違い、わかります？

これは「記事」。  
取材して書いて  
もらう。無料

これは「広告」。  
お金（広告費）  
を払って掲載



どうすれば自社を  
取材してもらえるの？  
楠田さんが解説

レモンサワーなんて  
どれでも一緒！  
なんて、誰が言った？  
本当にウマイ  
レモンサワー飲んだこと  
ないんじゃないですか？  
ありま 三田飲料株式会社  
ここに イヤ、ウマイです  
http://www.sunfeco.co.jp/

# 方法論②

## 「ソーシャル・メディア」



「SNS」ちゃんと使いこなせてます？



LINE@

各サービスの特徴や使い方は？  
諸星さんが解説

facebook



Instagram



# ワークショップ

**公共交通でマーケを実践してみよう！**

**具体的な路線を想定して**

自社の路線／他社の路線／架空の路線なんでも可

**ターゲットを定め**

地元の人／外来客？ 高齢者／学生？

**どんなサービスを**

ダイヤ改正？ 企画乗車券や割引？ 新型車両？

**どう売っていくか**

チラシ？ 乗車体験会？ マス・メディア活用？

# 「宿題」もあります

## 具体的な路線を想定して

自社の路線／他社の路線／架空の路線なんでも可

## ターゲットを定め

地元の人／外来客？ 高齢者／学生？

## どんなサービスを

ダイヤ改正？ 企画

お申込み多数の場合  
恐縮ですが「宿題」を元に幹事にて  
選考させていただきます

## どう売っていくか

チラシ？ 乗車体験会？ マス・メディア活用？

「各自の実績(失敗事例も歓迎)」でも「妄想」でもいいので  
お申し込み時に上記4要素を具体的に記載してください



# 詳細・お申し込みは

## 概要

- 日時 2019年6月6日（木）  
13:30～17:30 終了後、懇親会を予定
- 会場 東京大学 駒場第2キャンパス 生産技術研究所
- 参加費 3,000円 ※懇親会参加費は別途
- 定員 80人（申込み多数の場合、選考）
- 主催 公共交通マーケティング研究会
- 共催 東京大学生産技術研究所
- 後援（予定） 国土交通省  
名古屋大学大学院環境学研究科附属  
持続的共発展教育研究センター

「一人でも多く乗客を増やす」がお仕事の  
事業者の企画／営業ご担当のご参加をお待ちしています