

「高速バス事業者の経営」を考えるセミナー「高速バス・マネジメント・フォーラム」。毎回、バス事業者の経営者・管理職の皆様や、バス関連の様々な業種の皆様ら、約150人の皆様にご参加頂いております。

本年は、12月5日(火) 13:30から、東京・新宿での開催が決定いたしました。皆様のご参加をお待ちしております。



今年度のテーマは3つ

前回まで、「新高速乗合バス制度」「レベニュー・マネジメント」さらには「人材採用、育成」などをテーマに、各分野の専門家や実績ある事業者の皆様にご登壇いただきました。今年度もそのスタイルを踏襲し、バス事業者の経営に際し、いま最も知っておくべき3つのテーマを選びました。もちろん、全国の同業者と交流できる懇親会も開催いたします。

テーマ1 「自動運転バス」がもたらす未来

既に、公道上で乗客を乗せて実証実験走行をるところまで到達した自動運転バス。本年11月には、交通量の多い国道58号(沖縄県)で片道11kmもの実験も予定されています。実用化される時期のメドは? 乗客への接客サービスのあり方は変わるのか? 実現までにどんな課題が想定されているのか? 皆様、知りたいことばかりのはずです。

「自動運転バス」現在の課題と将来像

大澤定夫 SBドライブ㈱シニア・プロジェクト・マネージャー

大型二種免許を取得し、自ら実験車両のハンドルも握る(もっとも、実際にはステアリングに手を添えるだけ?)などプロジェクトを引っ張る、SBドライブ(ソフトバンクグループ)の大澤シニア・プロジェクト・マネージャーに、同社のビジョンやプロジェクトの課題、将来像を語っていただきます。

大澤定夫氏

富士ゼロックスを経て、2000年、日本テレコム(現ソフトバンク)に入社し、IoT関連サービス等の立ち上げに従事。2017年、SBドライブ㈱シニア・プロジェクト・マネージャーに就任し、同社で全体の開発プロジェクトを担当



テーマ2 「個人化が進む観光」とバス事業

「マス・ツーリズムの終焉」が唱えられている中、邦人客、訪日客ともに、従来型の発地型バスツアーから、個人自由旅行、着地型ツアーへとシフトが進んでいます。従来、主に地方部で「地元の人の都市への足」として成長してきた高速バスにとって、個人化が進む大都市側、あるいは訪日の観光客取り込みという大きなチャンスが訪れています。

個人旅行(FIT)化が進むインバウンド 取り込みに向けたバス事業者の戦略紹介

S・キャメロン 南薩観光㈱グローバルチームリーダー
阪田悦規 神姫バスツアーズ㈱LIMON 取締役部長

我が国のインバウンドは、発地側の旅行会社によるGIT(団体ツアー)中心に成長しました。そのため、FIT(個人自由旅行)が訪日後に参加する着地型(現地)ツアーや二次交通商品が不足しています。

ただ、一口に「FIT」「着地型」と言ってもニーズは様々。「Japan Coastline Alliance」を設立しSIC(混乗型ツアー)事業で全国の貸切バス事業者の連携を進める南薩観光と、自由乗降型の二次交通商品を新たに開発した神姫バスツアーズ、それぞれのキーパーソンから、両社の戦略をお話させていただきます。

バスと観光 新たな関係

当社代表 成定竜一

国内・訪日両市場とも、旅行会社が主導してきた日本の観光市場。バス業界は、主に「貸切バス」の立場から携わってきました。しかし、旅行形態は急速に「団体」から「個人」へとシフトしています。

旅の目的は個人ごとに「分化」し「深化」し、従来の「お仕着せ」ツアーでは満足されない時代です。一方で高速バスは観光客を取り込んでいません。

バス業界は、観光需要を自家用車や鉄道に奪われるだけなのか? 「一人ひとりの興味関心に基づき、自身のペースで旅行する」環境を我々バス業界が提供するには何が必要か? いま求められる「バスツアーと高速バスの中間」市場について、具体的に提言します。

第6回「高速バス・マネジメント・フォーラム」概要

- 日時 2017年12月5日(火) 13:00開場 13:30~20:00(懇親会含む)
- 会場 新宿エルタワー30F 「サンスカイルーム」
東京都新宿区西新宿1-6-1(各線 新宿駅西口すぐ)
- 参加費 16,000円(懇親会費含む。消費税込み)
1社から複数ご参加の場合、2人目以降は13,000円
当社および㈱サポートエクスプレス顧問契約先、求人サイト『バスドライバーnavi』出稿中事業者様は1人目から13,000円

「テーマ3」の詳細はウラ面参照。さらに、フォーラム翌日には「バス事業者のFIT戦略」無料セミナー開催も決定!

「バス事業者の今」を考える7時間

講師・テーマが次々と。 情報のシャワーを浴びる



テーマ3 バス事業者の「広報」のあり方

新聞やテレビなどの媒体に広告費を支払って出稿する「宣伝」とは別に、そのような媒体に「記事」「ニュース」として登場することなどを通して、社会とよき関係を構築する「広報/PR (Public Relations)」。

業界ではあまり注目されませんでした。ブランド価値構築のために不可欠な活動です。さらに、万一の重大事故などクライシスに際しての報道対応は、企業の命運さえ握っていると言えます。

「ドリーム号」のブランド確立に向けたPR戦略

林田広司 西日本ジェイアールバス(株)取締役営業部長

近年、首都圏～京阪神市場の環境は一変。高速バスどうしが激しく競争を繰り広げる中、半世紀続く路線愛称「ドリーム号」を、「ブランド」に昇華させる試みに挑む同社。

自社および外部のウェブ媒体活用、さらに女性有名タレントを「アンバサダー」に起用してのマスメディアなどへの積極的露出(プレス向け発表会開催など)といった「ブランド構築戦略」の見通しや、タレントを利用する意義、苦労話などをお聞かせいただきます。

クライシス(大事故等)時の報道対応

当社代表 成定竜一

<S県警から第一報。「深夜の高速でバス横転。運転手死亡。交替運転手意識不明。重傷者多数。貴社の高速バスと見料される」>から始まるシミュレーション・トレーニング。緊急記者会見に至る緊迫の段取りを再現します。

さらに、関越、軽井沢など大事故の度にテレビ生放送で事故解説を求められる当社代表・成定の経験を踏まえ、取材を受ける側の心構えと、平時の準備について解説します。

「ツーリズム産業の広報戦略」についても講師調整中

主催：高速バスマーケティング研究所株式会社

当社代表：成定竜一

1972年生。早大商卒。(株)ロイヤルホテル、(株)楽天バスサービス(株)取締役などを経て2011年当社設立。国交省「バス事業のあり方検討会」委員など歴任。新聞・テレビ等でのコメント多数



高速バス
マーケティング研究所

横浜市港北区大倉山 1-25-2-401
電話/FAX 045-513-8504
info@buskenkyujo.co.jp

<http://www.buskenkyujo.co.jp>

参加無料

翌日開催

(株)オーエイチ主催 無料セミナー
高速・乗合バス事業者のFIT対策

先人に学ぶ
「集客から現場まで5つの法則」

「FIT対策の重要性はわかっているけど、何から取り組めばいいかわからない」「急増するFITへの対応で手いっぱい」というバス事業者様を対象に、ツーリズム産業のFIT対策をお手伝いして13年の実績を誇る(株)オーエイチが、まず取り組むべき5つの施策をピックアップし、具体的にご説明します。

「高速バス・マネジメント・フォーラム」ご参加の方は、当セミナーにも無料でご参加頂けます。

■日時 2017年12月6日(水)10:00開場 10:30~12:00
■会場 AP西新宿「5-A会議室」
東京都新宿区西新宿7-2-4 新宿喜楓ビル5F
各線新宿駅より小滝橋通りを北へ徒歩6分

(株)オーエイチ:2004年設立。宿泊施設向けからスタートし、バス事業者の外国人向けホームページ構築、海外プロモーションなど多数の実績。

当社公式サイトからもお申込みいただけます。

バス 成定 で検索!

<高速バス・マネジメント・フォーラム参加申込書(FAX:045-513-8504 info@buskenkyujo.co.jp)>

貴社名

電話番号

確認メール送信先アドレス(またはFax番号)

(株)OH主催、無料セミナー(翌12/6開催)
参加ご希望の方は○を付けて下さい!

参加者お名前	部署・お役職	参加費(○をおつけください)	12/6セミナー
		16,000円(一般) 13,000円(契約先)	<input type="radio"/>
		13,000円	<input type="radio"/>
		13,000円	<input type="radio"/>
		13,000円	<input type="radio"/>

ご請求書はメールにてお送りします。郵送ご希望の場合は右欄に送付先ご記入ください

【郵送ご希望の場合】〒

【お問い合わせ】
045-513-8504