

みちのりHDにおけるMaaSの取組紹介



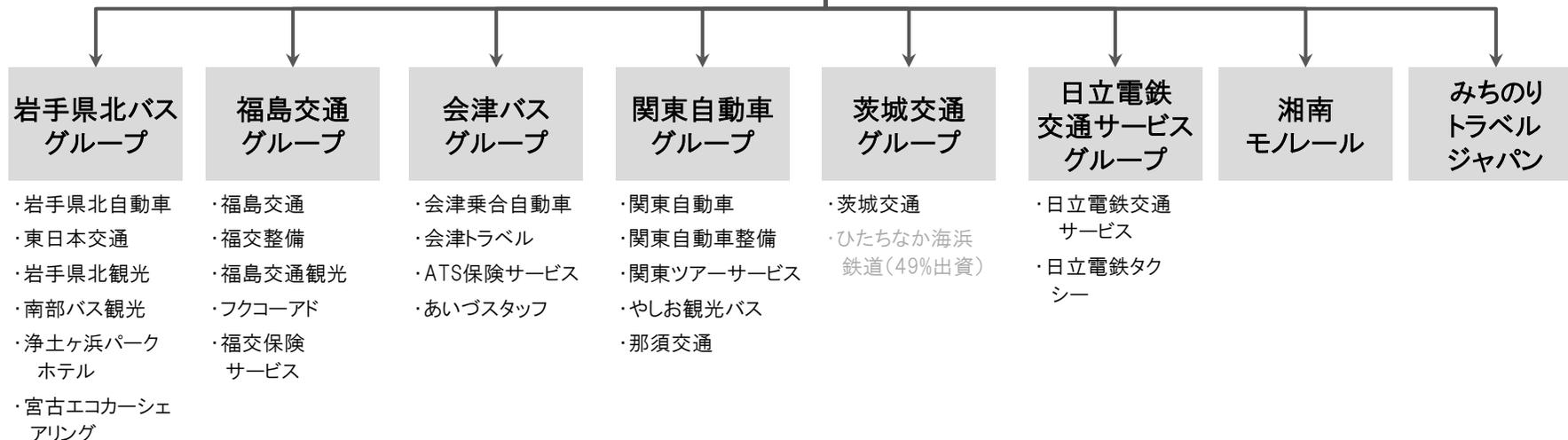
2019年2月20日
みちのりホールディングス
浅井 康太

経営共創基盤

100%出資

みちのり ホールディングス

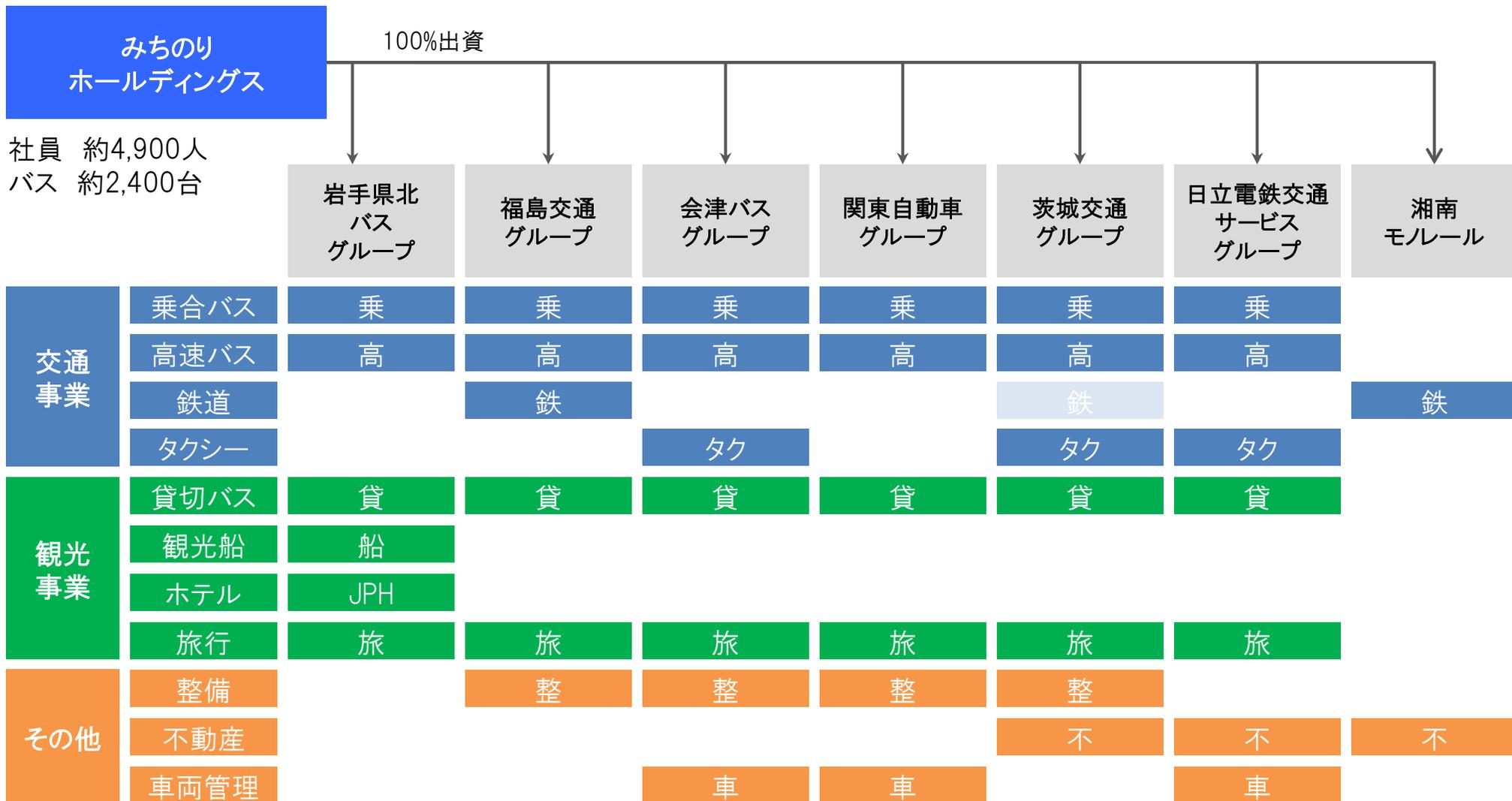
100%出資



計

| | | | | | | | | | |
|---------|-------------|----------------|----------------|--------|--------------|-----------------------------------|----------------|----|--------|
| 従業員 | 853人 | 898人 | 472人 | 1,132人 | 781人 | 629人 | 122人 | 4人 | 4,891人 |
| 車両(バス) | 419台 | 549台 | 203台 | 580台 | 465台 | 161台 | | | 2,377台 |
| 車両(その他) | 1隻 (遊覧船) | 6編成14両 (鉄道) | 110台 (タクシー) | | 7台 (タクシー) | 100台 (タクシー) 196台 (レンタカー) | 7編成21両 (鉄道) | | |

みちのりグループ各社の事業内容



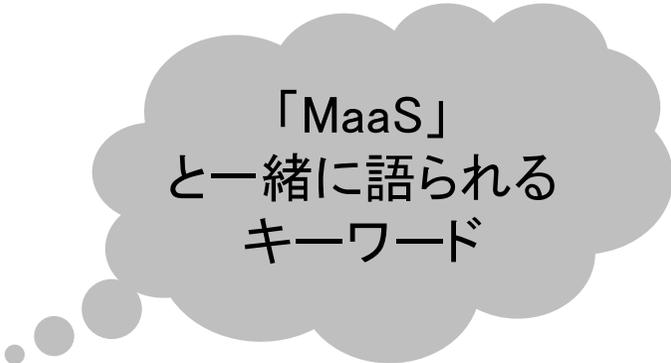
- ✓ MaaSとは何か？
- ✓ なぜ今、MaaSなのか？
- ✓ MaaSに取り組むとは何か？

MaaSとは何か？

MaaSとは何か？

- ◆ MaaSという言葉は色々な文脈で語られていて、それぞれで定義がばらばら。
- ◆ 最もわかりやすいのは「アプリを使った便利サービス」、それが「MaaS」と思っているのでは？

- ✓ 交通手段の予約アプリ？
- ✓ 乗換検索サービス？
- ✓ 定額制の乗り放題？
- ✓ タクシーの相乗り？
- ✓ カーシェアリング？
- ✓ マルチモーダル？
- ✓ 自動運転？ …… etc



「MaaS」
と一緒に語られる
キーワード

みちのりHDにおけるMaaSの捉え方

- ◆ 都市が持つ多様なニーズや価値観を満たすため、様々なサービスを横断的に統べるサービスを目指す。

好きな時間、都合に合わせた移動

定められた時間、場所からの移動



パーソナライズ×自動運転
→狭義のMaaS

多様なモビリティ×(レガシー+自動運転)
→公共交通が考えるMaaS



個別輸送

高負担
低匿名性
不健康
低効率・高公害

大量輸送

低負担
高匿名性
健康的
高效率・低公害

多様なニーズと価値観

既にやってきた取組と何が違うの？

- ◆ 乗り放題パスとかは、ある意味でアナログ版のMaaS。それをアプリにすればMaaSになる。

【仙台まるごとパス】

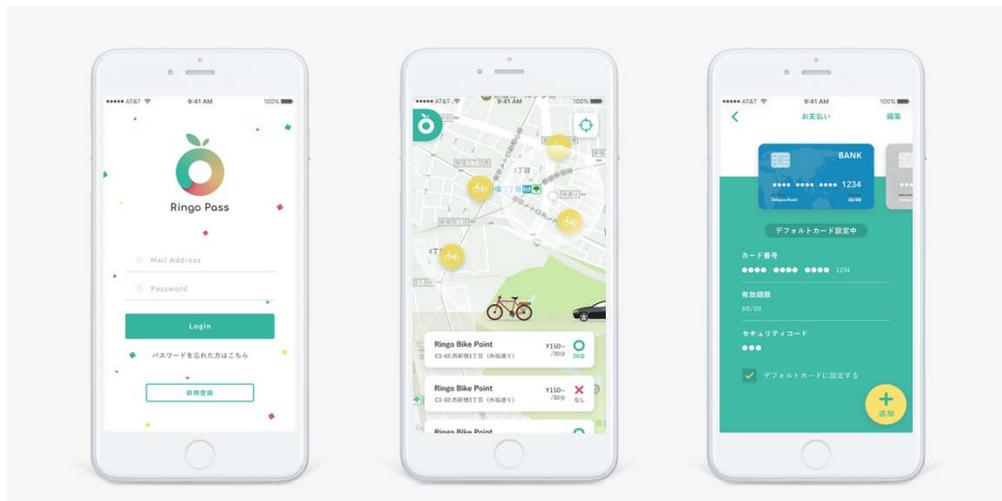


鉄道、地下鉄、バス → 乗り放題
+ 割引・特典優遇サービス



【画像引用】<http://www.sentabi.jp/marugoto/>

【アプリ化すればMaaS?】



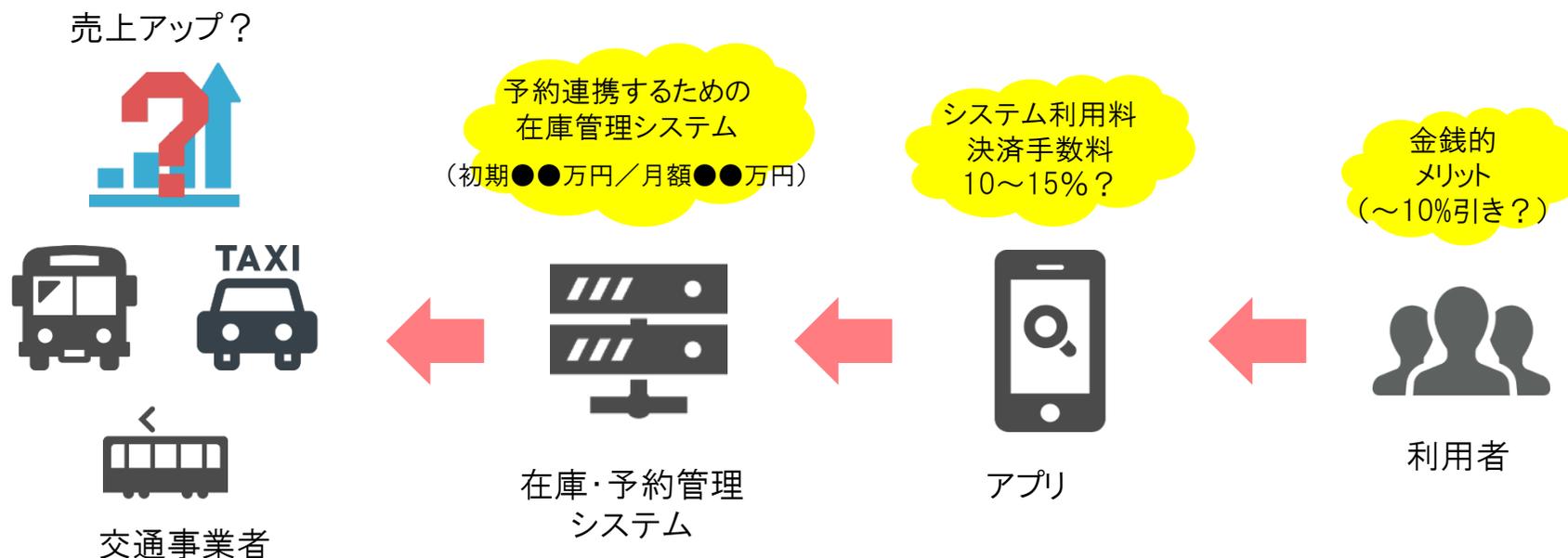
【画像引用】<https://www.team-lab.com/ringo-pass>

- アプリ上で購入
- チケットレスで乗車 → 何が付加されればMaaS?
- 検索サービス

**アプリで利便性が高まれば、利用者はハッピー。
でも、システム化する前から売れてたのにコストを掛けて、それ以上の売上になる？**

MaaSに参加すると儲かるのか？

- ◆ MaaSで利便性が改善しても、利用が増えるのかは別問題。
- ◆ システム投資へのコスト回収を行うために、運賃からの利用料・手数料支払いが増えるだけでは、結局持続性は無い。

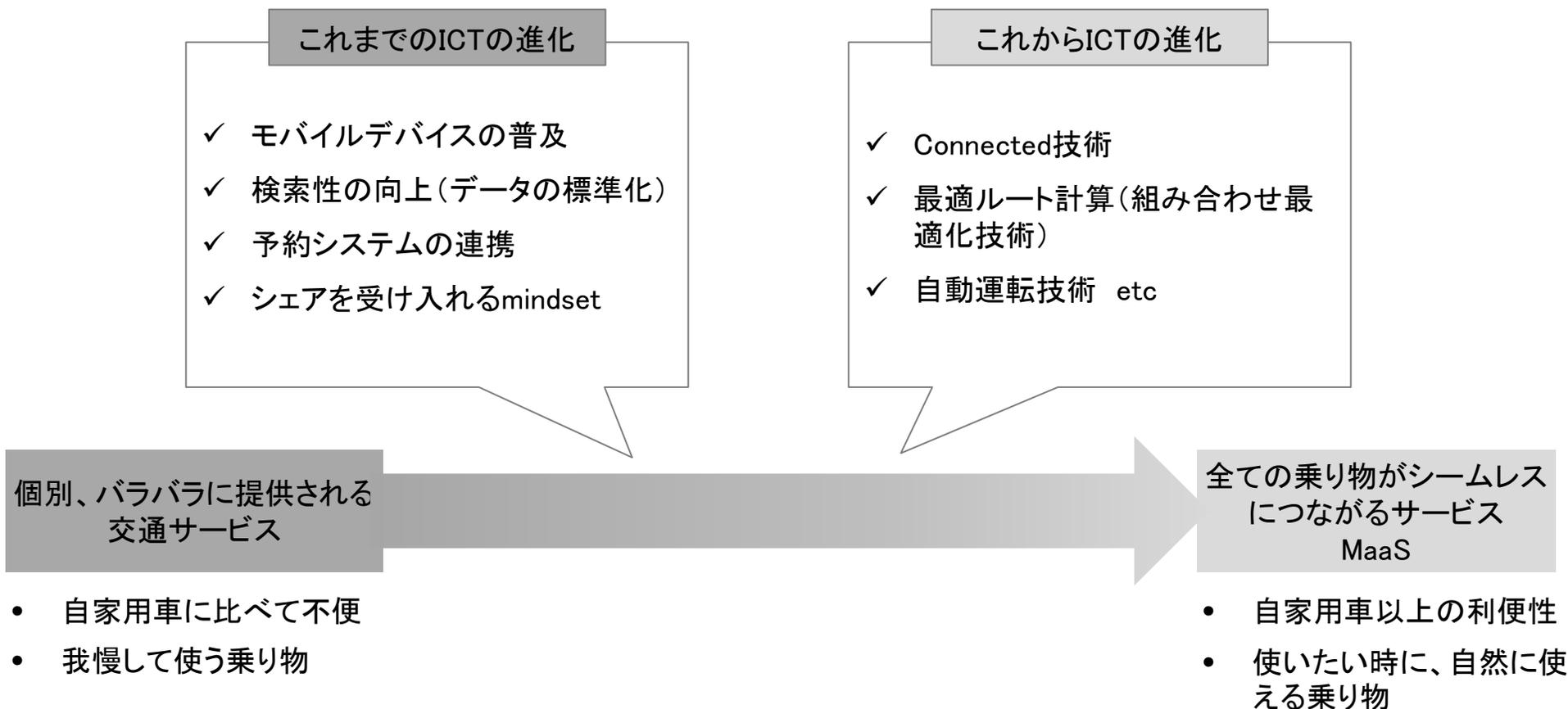


結局大半の地域では事業者のメリット(収益性)が無い
ため、交通事業者には広がらないのではないか…？

結局なぜ今、MaaSなのか？

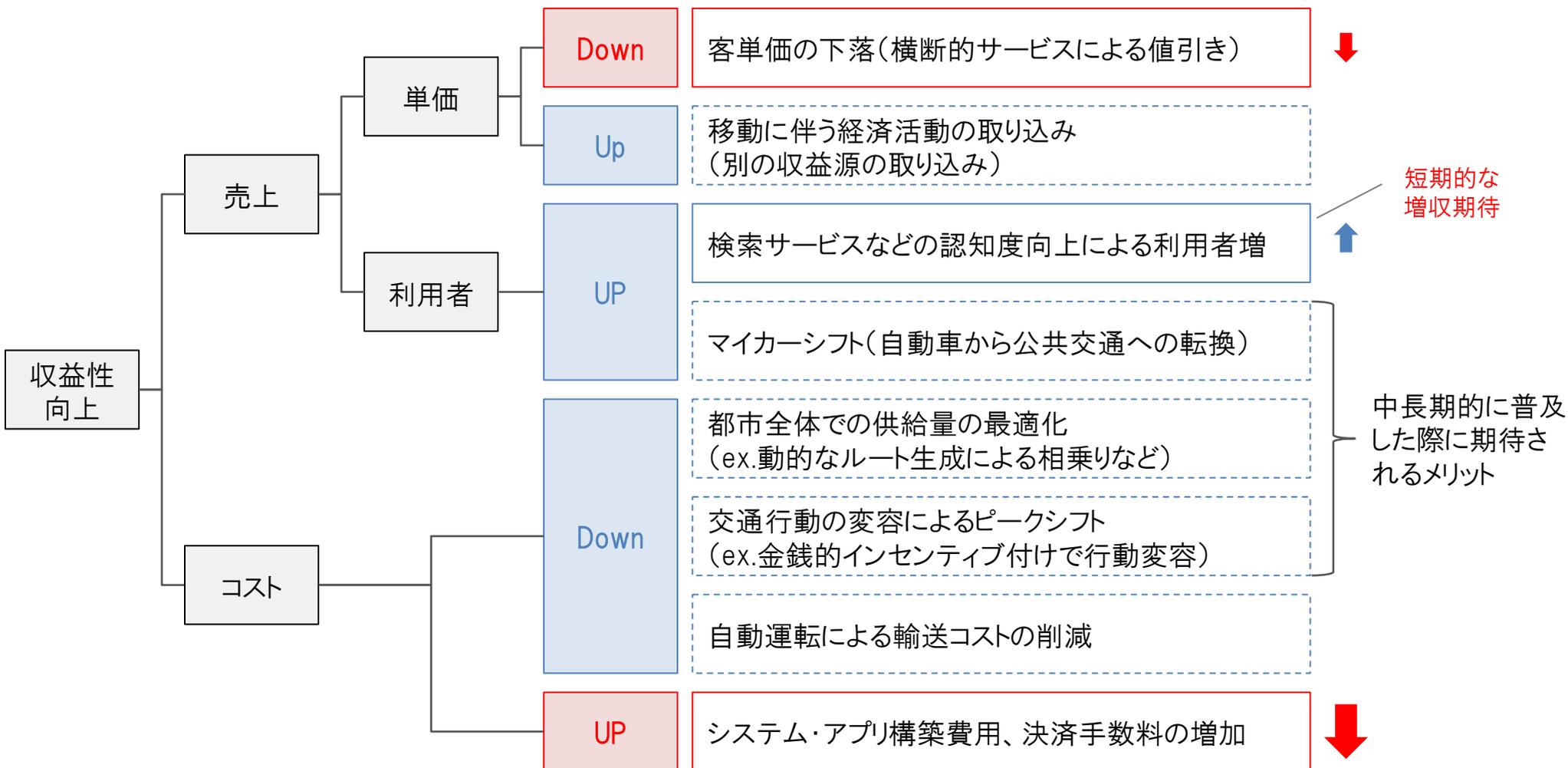
ICTの進歩の帰結で生まれるMaaS

- ◆ MaaSという言葉がバズワードのように流行っているのは日本だけ。しかし**大きな技術的な変革の潮流**(所有から利用への変化、自動運転、検索の高度化、オンライン決済の高度化 etc)が背景にあり、一過性のブームではない。



MaaSで期待されるメリット

- ◆ 短期的には検索性(認知性)の向上による利用者増効果が大きいですが、中長期的には供給量の最適化やマイカーからの転換でのメリットが期待されている。つまり短期的には儲かりづらい。



実線は短期的に実現すること、破線は中長期的に実現すること。

さらに将来には自動運転との融合が期待される

- ◆ 自動運転が実現すれば、MaaSサービスはより安価かつ高い利便性を実現し、必要不可欠なインフラに進化する。

Now Here!



すべての移動手段を
シームレスに利用可能

知っている人には
便利な移動手段



(c)MaaS global

都市全体でのコスト最適化



(c) Urban Engines

究極に安価なコスト定額と
多様な選択肢の実現



(c) Daimler AG

MaaS 0.0

紙で提供されていた
アナログサービス

MaaS 1.0

ICTでシームレスに
繋がる利便性

MaaS 2.0

都市全体での最適化

MaaS 3.0

コストを気にしない
究極の移動手段の実現

視点を変えて、皆が取り組むモチベーション

- ◆ MaaSという概念によって、交通を取り巻く多くのステークホルダーが受益者となりえる。
- ◆ 流行り言葉に踊らされず、自社の立ち位置を見極めた取り組みをすることが重要。

**MaaS
サービスの普及**

| | |
|----------|----------------------------------|
| 利用者 | 利便性の向上、割引のお得から利用促進 |
| App製作者 | 新しい事業機会（販売手数料収入、appの広告収入） |
| システムベンダー | 交通事業者向けにシステム販売機会 |
| 自治体 | 交通利用環境の向上（ハードの投資が無くても利便性UP） |
| 地元のお店 | 送客力のアップ（お金を使ってくれる人が増える） |
| 交通事業者 | 利用者が増えれば収益アップ！でも、システム投資が増えるだけだと… |

MaaSに取り組むとは何か？

MaaSアプリ(販売チャネル)はこれから戦国時代

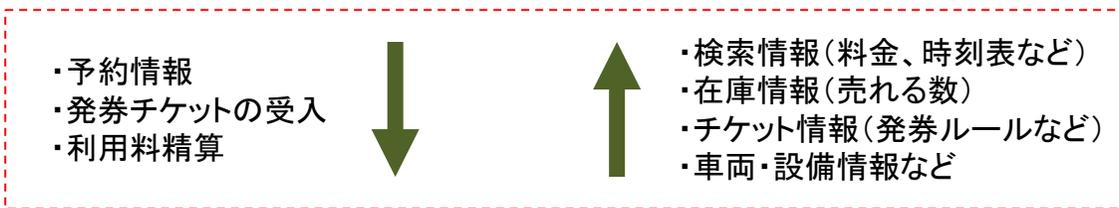
- ◆ MaaSアプリはプラットフォームであり、小資本の企業がアプリ開発に打って出るのはナンセンス。
- ◆ より条件の良いプラットフォーム(MaaSアプリ)を活用し、自社利益を最大化するための工夫が必要。



百花繚乱のMaaSアプリ=
世界規模でのお客さんの獲得争い



そもそも
ここに参入する?



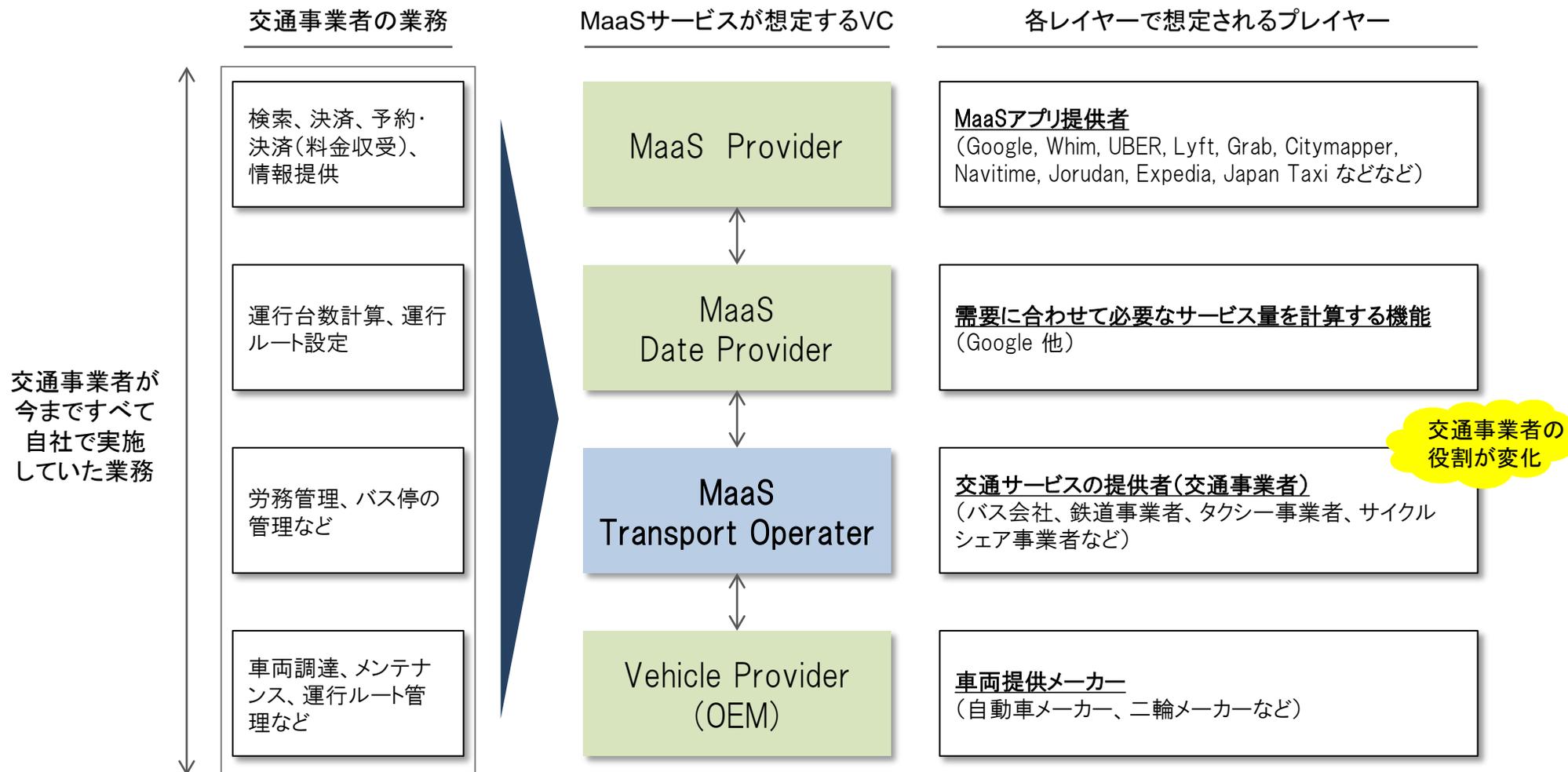
ここをきっちり準備することがMaaSの取組

＝餅は餅屋に作ってもらう、分業制が前提

コンテンツプロバイダー
(交通サービスや周辺サービスを提供する企業)

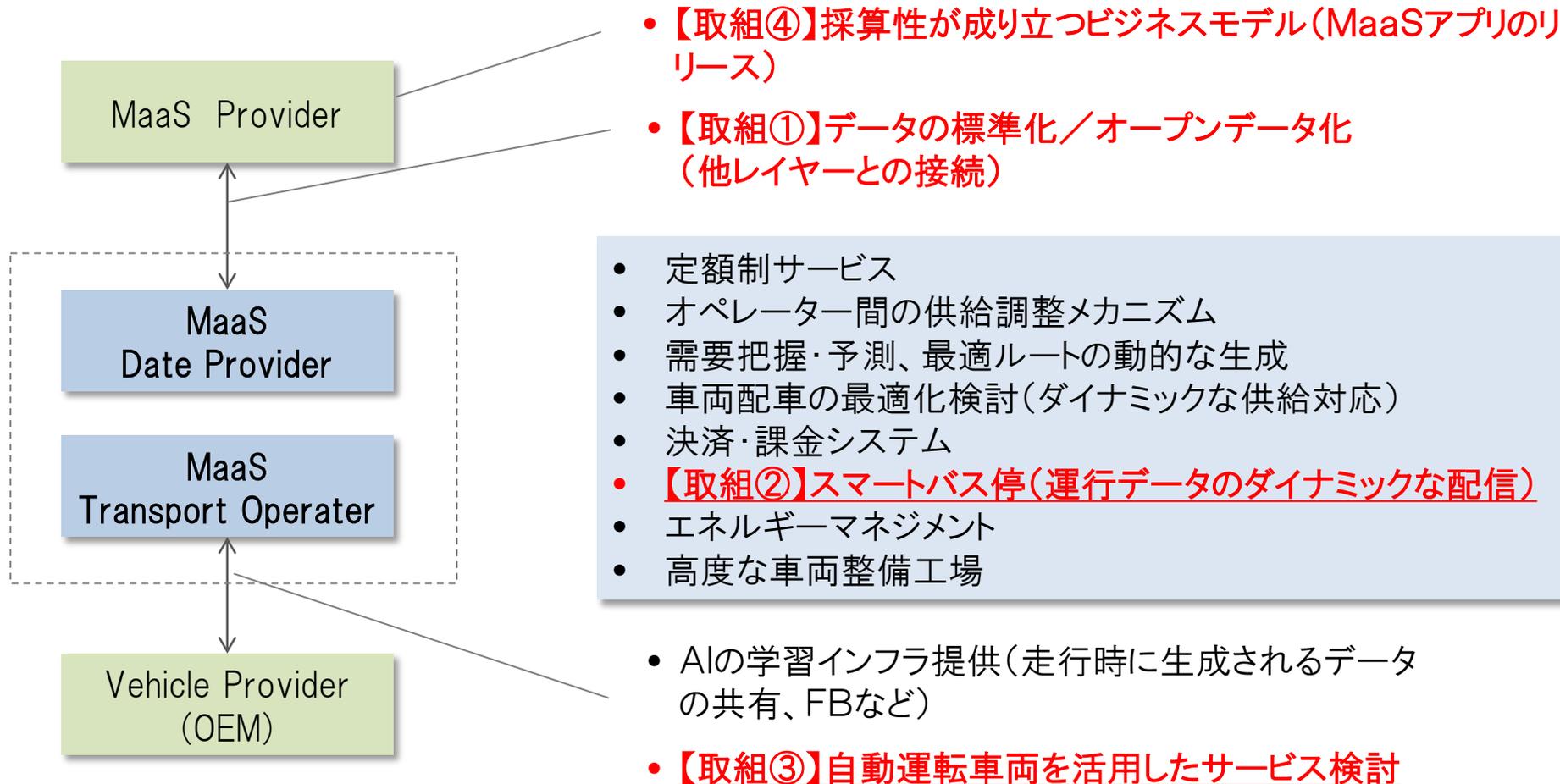
MaaSの取組の本質はバリューチェーン(VC)の見直しと自社業務の高度化

- ◆ MaaSへの取り組みをするためには、今の自社サービスの商流を見直し、他社と協業することが基本。
- ◆ 他社との協業では、自社業務の多くの部分を高度化(ICT対応)することで、MaaSに対応できる。



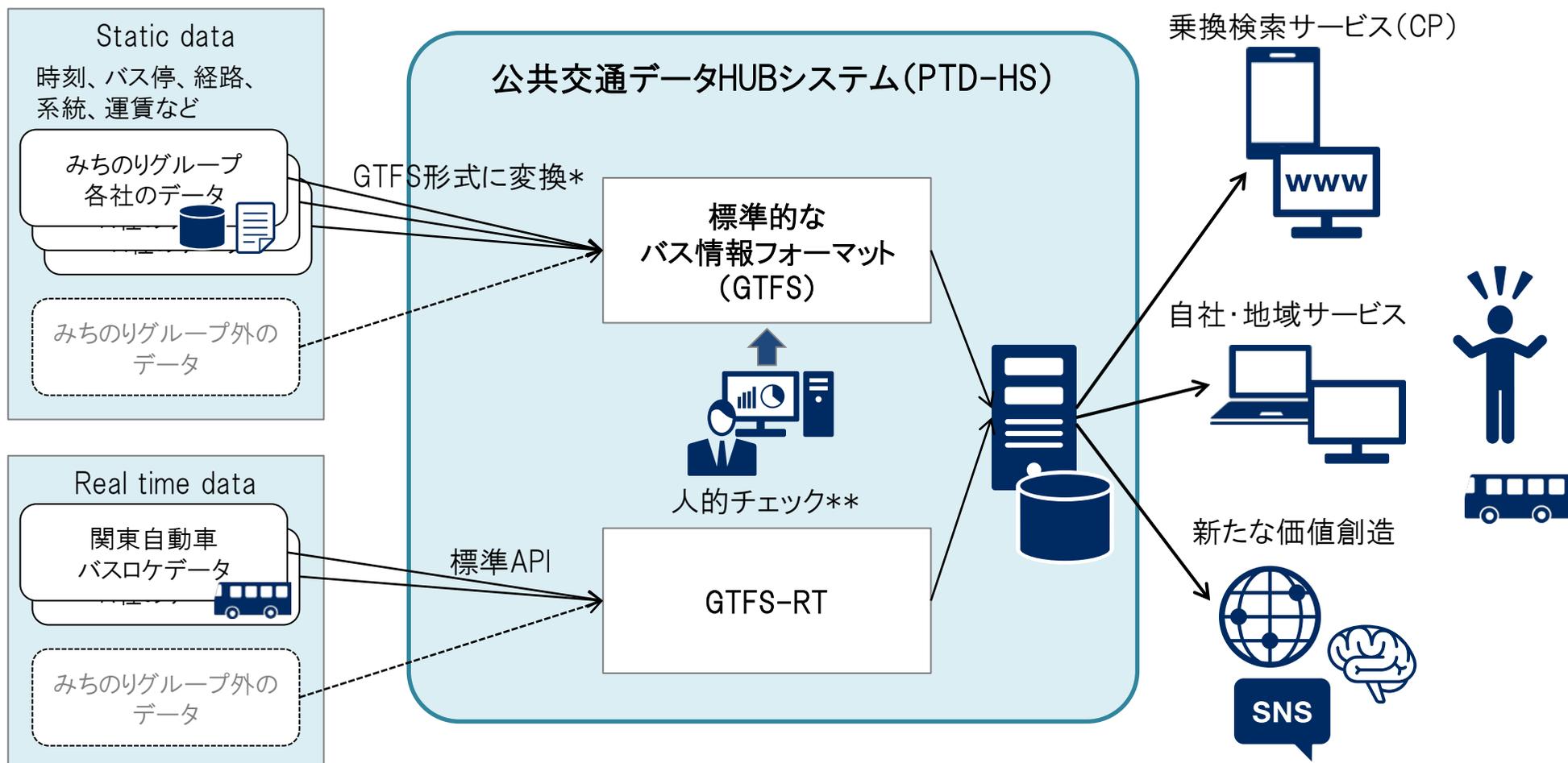
みちのりHDのMaaS関連の取組

◆ みちのりHDではMaaS時代の本格的な到来に向けて、関連する領域で複数の取組を推進中。



みちのりHDにおけるMaaSの取組① データの標準化&オープン化

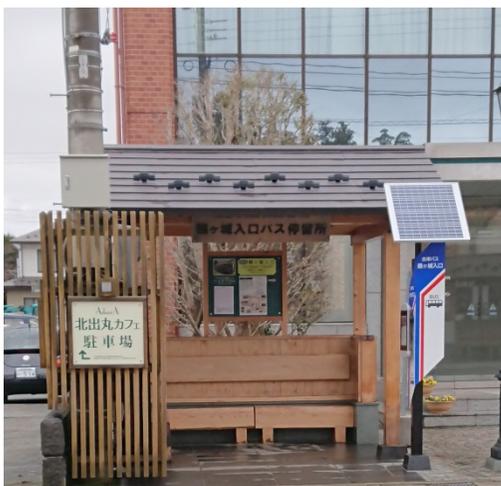
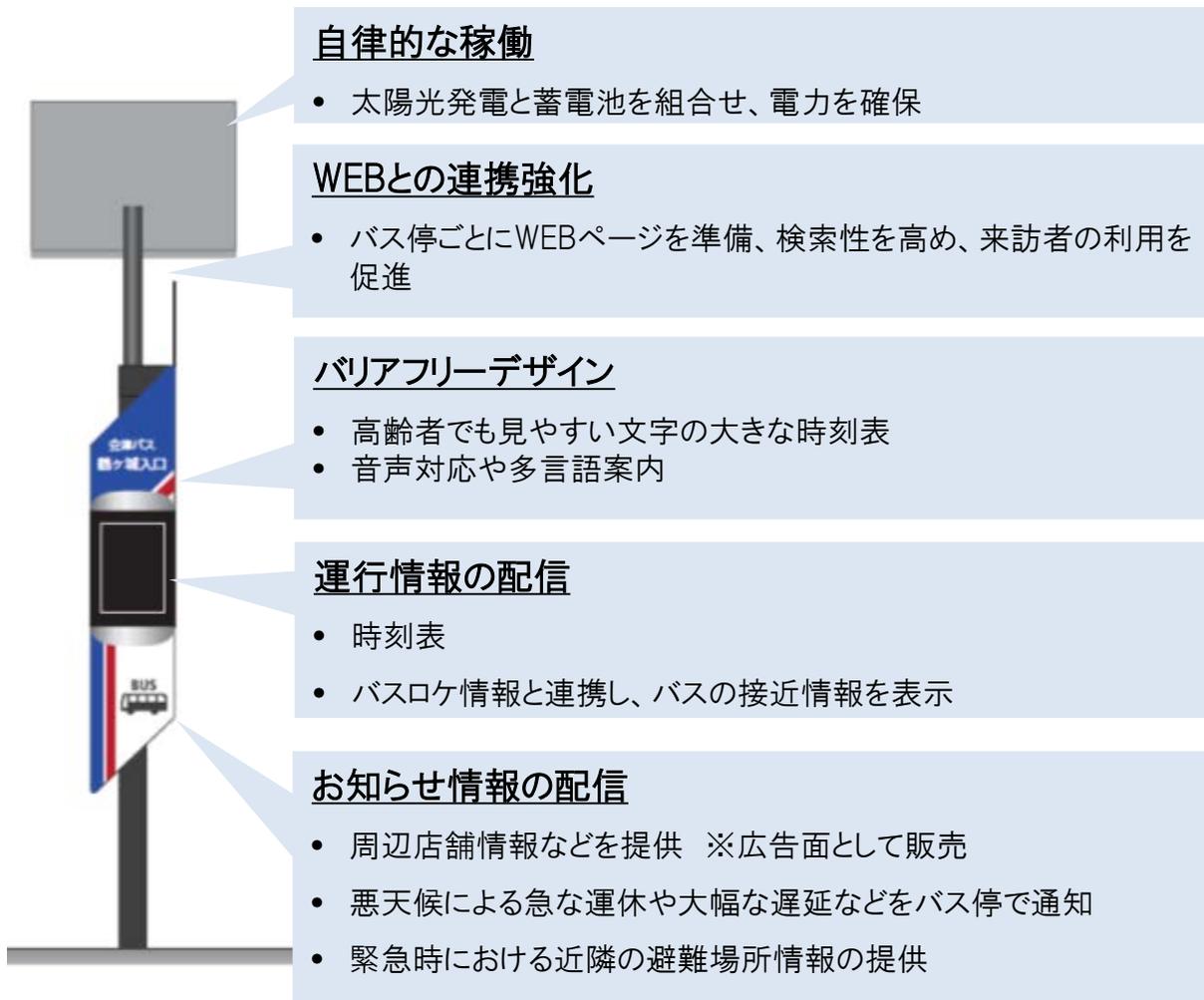
- ◆ 自社の運行データを標準化(GTFS対応)させ、それをオープンデータ化することで、MaaSサービスを提供する様々な事業者がデータを使いやすい環境を整備している。



みちのりHDにおけるMaaSの取組② スマートバス停

- ◆ リアルタイムでの利用者への情報配信やバス停周辺での情報配信を行うための、Hubとしての役割をする安価なスマートバス停を共同で開発、実証している。

鶴ヶ城入口バス停

- 自律的な稼働**
 - 太陽光発電と蓄電池を組合せ、電力を確保
- WEBとの連携強化**
 - バス停ごとにWEBページを準備、検索性を高め、来訪者の利用を促進
- バリアフリーデザイン**
 - 高齢者でも見やすい文字の大きな時刻表
 - 音声対応や多言語案内
- 運行情報の配信**
 - 時刻表
 - バスロケ情報と連携し、バスの接近情報を表示
- お知らせ情報の配信**
 - 周辺店舗情報などを提供 ※広告面として販売
 - 悪天候による急な運休や大幅な遅延などをバス停で通知
 - 緊急時における近隣の避難場所情報の提供

みちのりHDにおけるMaaSの取組③ 自動運転技術の活用検討

◆ 自動運転車両を使い、将来のサービスにどのような機能が必要になるのかを一般利用者参加の実証で検証。

アプリが提供する便利な機能

- 🐟 行き先の検索&ナビゲーション
- 🐟 バスを待っている間にバス停で事前決済
- 🐟 「バス停待ち人数」「バスの接近情報」など乗車前に分かる便利な情報
- 🐟 タッチレスでの乗車/降車
- 🐟 自動運転中の緊急時にアナウンス
- 🐟 乗車中の便利な案内



実証の詳細ページ



みちのりHDにおけるMaaSの取組④ 観光型MaaSアプリ

- ◆ バスで行く旅先の移動手段やアクティビティを簡単に利用できるアプリを提供。(小規模なエリアで完結するアプリにすることで、採算性が成り立つビジネスモデルを模索)



- ネットの事前購入
- QR決済
- スマホのチケット利用
- 乗換検索／周辺施設検索



- ◆ MaaSが目指す、シームレスな交通サービスの実現は不可避の流れ。(MaaSという言葉が例えbuzzワードであっても)
- ◆ 表面的にはアプリを巡る領土争いになるが、本質的には交通事業者が自社事業を高度化し、他社と分業をするための覚悟と準備をすることが肝要。
- ◆ 取組は小さくても一歩を踏み出して、利用者に使ってもらい改善を続けることが大事。
- ◆ 自社／他社の線引きに拘りすぎず、他社と連携することが、MaaS時代で生き残り、発展するためのヒント。
- ◆ 是非、コラボレーションしましょう！

- ◆ 資料や取り組みに関する問い合わせは以下までご連絡ください。

株式会社 みちのりホールディングス

浅井 康太

TEL : 03-6250-1081

e-mail : k.asai@igpi.co.jp