

修了証書を貰った!

ここに一枚の修了証書がある。この修了証書を貰った人は、もちろん私。そして実は1月14日、静岡市清水区の公共施設「テルサ」でオリジンから22名の人が参加し、GIS（地理情報システム）学会の正会員である平下治JPS社長からの講義と演習を受け、へびジネスGISコーディネーター養成研修で修了証書を頂いた。今や膨大で様々な分野に渡るデータと、それに様々な条件を与えて瞬時にデジタル地図上に展開し、いわ



ば「味気ない」データを、ビジュアルで直感的に理解できる形で地図に展開していくGISシステムの凄さは、驚嘆すべき水準である。しかし、この驚きのGISシステムは本来マーケティングに生かされてこそ、その本当の威力が発揮される。マーケティング上の課題を、このGISシステムを活用して、答えを導き出していく。これが今回の研修の課題であった。

テーマは3つあった。一つは、仮に我々がコンビニエンスストアの本部の営業マンとして新たに酒屋さん

清野吉光氏のコラム 第74回

団塊 耕 志 録

清野 吉光(きよの よしみつ) 略歴

1950年 長野県四賀村生まれ、松本深志高校卒業。1968年上智大学外国学部ロシア語科入学、1971年 中退。その後印刷関係など様々な職業に従事。1976年清水市の日の丸交通入社。1980年静岡市内の事務機器センターに入社。1982年システムオリジンを仲間と創業、専務取締役。1992年代表取締役社長就任。2000年(株)タクシーサイト創立、現取締役会長。2007年タクシーアシスト代表取締役社長に新任。現在に至る。



タクシーと GISマーケティング

勧誘しようとする時に、どの酒屋さんを攻めたらよいかをGISシステムから導き出すことであった。そして二つ目には、太陽電池のソーラーを販売する工務店の営業マンとして、30万円の予算を与えられた時に、どの地域に新聞広告を入れ、どの地域にどれだけの数の個別チラシをまいたらよいか?という課題。そして三つ目には、我が静岡市内のタクシー会社が高齢者向けにタクシー待機所を3か所設置するとしたら、どの地点に置くのかを、データに基づいて具体的に特定する。これをGISシステムが持つ膨大で詳細なデジタルデータを検索し、回答を導き出して行くのである。

以上の単身者で、年間所得が300万以上、貯金が1000万以上の高齢者がメッシュ単位で10名以上いる地域はどこか?などと設定すると、静岡市全体の地図上にそれに該当する地域が表示される! まさに魚群探知機ならぬニーズ探知機として活用できるのである。コンビニやスーパーなど、地域の消費者を相手にする業種は、こうしたツールを駆使して、詳細なマーケティングを行い、出店場所や商材、サービスメニューなどを考えるのに活用している。

タクシーもマーケティングが必要!

オリジンが、あえて時間と費用をかけ、こうしたGISマーケティングの講習を受けるのは、もちろんオリジン自身の営業活動を行う上で、こうしたツールを駆使したいという意図もあるが、何より、タクシー事業者の方のマーケティングに役立つノウハウを得たいという想いがある。タクシー業も地域の消費者を相



地域公共交通とGISマーケティング

手にし、その移動ニーズに的確に対応する必要があると思われるが、「マーケティング」という事を、意識的に行ったという話はあまり聞かない。都市部であれば、乗務員さんの経験と力に基づく直感的な「マーケティング」流し(?)が自然発生的に行われているような気がするが、会社のマネージメントとしてはあまり行われていない。ましてや、疲弊の激しい地方都市や郡部では、より詳細なマーケティングからの顧客のニーズの掘り起こしから、サービスメニューの開拓まで、まさにGISマーケティングの活用が、今こそ問われているのではないだろうか？

地域公共交通活性化再生法が改正、施行され、自治体もタクシード含む地域の移動(くらしの足)を確保する仕組み作りの主導もまたGISシステムを活用したGISマーケティングを行わなければ、計画的で持続可能な地域公共交通活性化プランを作り得ない。もちろんGISマーケティングですべてが解決するわけではなく、地道なアナログ的な関係作りのためのコーディネート力が必要にはなるだろう。しかし、様々な利害関係者が、様々な移動ニーズと供給手段を地図上で判りやすい形で共有できれば、より生産的な合意形成の道が開けるのではないのだろうか？ 客観的で説得力のあるビジュアル化されたデータを基に衆知を集める地域公共交通会議や地域協議会の運営なくして、折角の制度や仕組みも生き無いのではないかと思う。地域公共交通のコーディネーターには武器が必要である。そしてこのGIS

マーケティングの活用は、彼らの強力な武器になると思われる。

あらためてオリジンの志

オリジンは2003年の20周年の時から、タクシードの新しいビジネスモデルの創造のお役に立ちたいと思いい、それを「ITで総合生活移動産業創造のお役に立つ」という企業ビジョンとして思い定めてきたが、その為には、「地域公共交通創造」の為に「コーディネーター」の役割を果たせるようにならなければならぬと感じ始めている。もちろんソフトウェアとしてシステムオリジナルの全員がこうした役割を果たさねばならないという事ではないが、オリジナルグループとして、こうした能力を身につける人達を一部でも生み出す努力を続ける必要がある、そうした努力と地域公共交通の実現に役立つ「システム」作りと連動してこそ「ITで総合生活移動産業創造のお役に立つ」事ができるのではないかと思う。そしてITと

コーディネーターの世界を繋ぐキーコンテンツが「GISマーケティング」の世界ではないかと思う。

さらに「GISマーケティング」の世界は静的なパッチ(後処理)の世界から動的でリアルタイムな世界に進化すると思われる。いわゆるビッグデータの活用、行政の持つデータがますますオープンデータとして開示され、様々なデータが連携を持ち、リアルタイムで飛び交い、ニーズと供給の質と量を効率的に結び付けて行くインフラへと発展していくと思われる。その為にも我々も事業者も行政も、「ビジネスGISコーディネーター」の能力を日々磨いて行かねばならないと思う。GISマーケティングの考え方はすでに30年前からあるそうだが、移動の分野で、それが真に活かされ、本当に役に立つ環境が、いまこそ整って来ているのだと思う。もっと深く深く、GISマーケティングにおけるコーディネーター能力を身につけたいものだ。

(2015年1月21日)

タクシー買取専門店だから出来る高価買取
LPG、ガソリン、過走行、低年式等でも大丈夫!

株式会社ジェット
☎ 03-6454-9896

〒174-0041 東京都板橋区舟渡 1-15-9 ブローブ浮間舟渡 101 FAX: 03-6454-9994 東京都公安委員会 第305561207814号