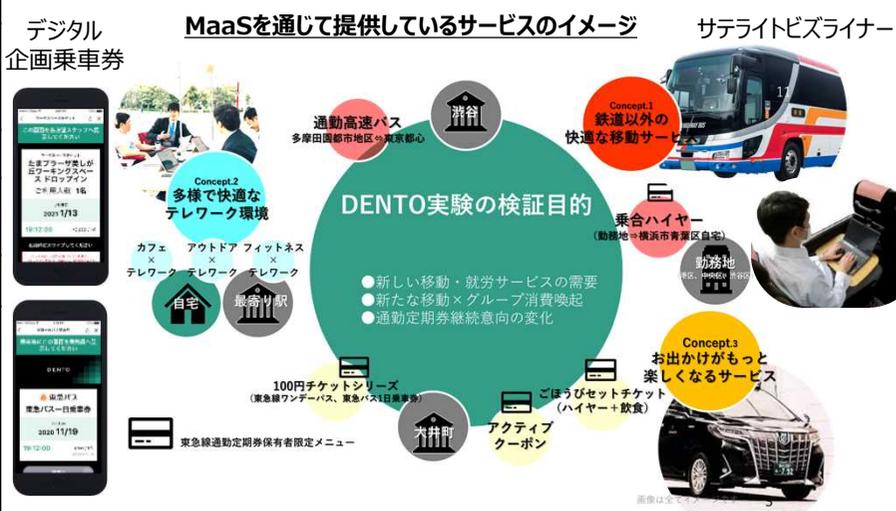


# 東急沿線型MaaS「DENTO」実証実験

通勤電車の混雑への不満やコロナへの感染の懸念等を解消するため、「密」を避けた通勤手段の多様な選択肢や、テレワーク場所の提供を含む通勤快適化に向けたサービス、移動のきっかけとなる体験メニューの提供を行う。就労形態の多様化の中で、新しい移動手段や関連するサービスニーズを探索し、afterコロナでの事業化を目指す。

協議会の構成員		【幹事】東急(株)	取組イメージ	
地域課題		<ul style="list-style-type: none"> <li>● 通勤電車の混雑に対する通勤者のストレス</li> <li>● 通勤の不便さによる通勤者の転居の懸念</li> <li>● コロナ禍における3密を回避した移動手段の未整備</li> </ul>	デジタル企画乗車券 <b>MaaSを通じて提供しているサービスのイメージ</b> サテライトビジライナー	
取組の概要	期間	2021年1月13日～2021年3月31日		
	エリア	横浜市青葉区、川崎市宮前区・高津区、東京都渋谷区・目黒区・世田谷区・品川区・大田区・世田谷区等		
	MaaSシステム	「LINE」上でMaaSシステム「DENTO」を独自に構築		
	交通サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 車内でも快適にPC作業に集中できるように設計された、郊外と都心をつ結ぶ通勤高速バス「サテライトビジライナー」の導入（鉄道の定期券購入者は割引料金を適用）</li> <li>● 帰宅時間帯に都心と郊外を結ぶ相乗りハイヤーの導入</li> <li>● 「サテライトビジライナー」や相乗りハイヤーのデジタルチケットの販売</li> <li>● 鉄道の通勤定期券保有者に対する鉄道・バスの100円チケット(乗り放題)販売</li> <li>● 鉄道の有料着席券のデジタルチケットの販売</li> </ul>		
交通以外のサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 鉄道の定期券の購入者に、飲食・娯楽施設のクーポンを配信</li> <li>● 鉄道の定期券の購入者に、相乗りハイヤー乗車券と飲食店チケットをセットにしたデジタルの企画乗車券を販売</li> <li>● 郊外でのワーキングスペースの提供</li> <li>● 新刊や話題の書籍の要約を配信するサービス「SERENDIP」の無料体験の提供</li> <li>● 新型コロナ対策として「VACAN」と連携し店舗の混雑状況の情報の配信</li> </ul>	<b>検証結果</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● サテライトビジライナーや相乗りハイヤーは、利用数は伸び悩んだものの、利用者からの感想は良好で、運営方法やPR方法の改善によってはもう少し利用が伸びる可能性</li> <li>● 鉄道・バスの100円チケット(乗り放題)利用者のそれぞれ約半数が、外出機会増加と回答</li> <li>● 鉄道・バスの100円チケット(乗り放題)と、ワーキングスペース・クーポンを複数購入・使用する利用者も見られ、一定の移動とともに消費の創出を実現</li> </ul>		
検証内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 鉄道以外の移動手段の事業性の検証</li> <li>● クーポンと企画乗車券の提供による、移動創出の可能性を検証</li> <li>● テレワーク施設と企画乗車券などの提供による、自宅周辺での移動創出の可能性を検証</li> <li>● 相乗りハイヤーと飲食店チケットの組み合わせによる移動創出の可能性検証</li> </ul>	<b>今後の方向性</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 圧倒的に割安な価格であった、鉄道・バスの100円チケット(乗り放題)が、販売数の多くを占めており、その他の移動手段の利用が伸び悩んだ部分もあることから、価格訴求だけではなく、事業の継続性も意識しながら、新たなチケット、移動手段の検討・開発</li> <li>● 商業だけでなく、生活サービスなどと連携し、さらなるサービスの充実に向け検討</li> </ul>		