



Matthew Boone

Global Business Development
国際ビジネス展開

Strategic Planning
戦略的プランニング

Brand Management
ブランド管理

Marketing & Sales Integration
セールスとマーケティングの統合

Customer Experience
顧客経験

702.501.7865

matthewboone@passportmarketing.net
passportmarketing.net





702.501.7865

matthewboone@passportmarketing.net
passportmarketing.net

Areas of Expertise 専門分野

- ◇ グローバルなビジネスディベロップメント
- ◇ 戦略的プランニングとブランドマネジメント
- ◇ セールスとマーケティングの統合
- ◇ デスティネーションマネジメント
- ◇ プロダクトローンチ
- ◇ ニューメディア、SNSなどのデジタル
- ◇ 組織横断チーム、異文化チーム

Education 学歴

- ◇ 1985年
東京日本語学校卒業日本語実力レベル2取得証明書日本語の読み、書き、話しが流暢
- ◇ 1984年
カリフォルニア州立大学ロングビーチ校文学部卒業 専攻: コミュニケーション学、国際関係

Languages

English

Read, speak, and write fluently

Japanese

Read, speak, and write fluently



Matthew Boone

Entertainment, Destination and Travel Trailblazer

エンターテインメント。デスティネーション、旅の先駆者

- ★ 25年にわたるブランド構築、ビジネス拡大の確固たる実績と経験によるイノベータータイプで熱意のこもったマーケティングとセールスの専門家
- ★ 地域、国、グローバルレベルにおけるマーケティング、セールス、プロモーション、広告キャンペーンの企画、実施の豊富な経験
- ★ SNSを含むデジタル、ニューメディアを用いた強力なコンテンツ開発とクリエイティブな運用
- ★ グローバル市場における組織横断チームや異文化チームに対する円熟したリーダーシップ
- ★ デスティネーショントラベル、エンターテインメントの業界リーダーやステークホルダーとの密接なコンタクト

Professional Experience 経歴

Passport Marketing

パスポートマーケティング

Principal代表

2016年11月～現在: カリフォルニア州ロングビーチ

DMO, 非営利団体、旅行代理店、国内外の観光関連パートナー等に360°全方位コンサルティングサービスを提供。アジアパシフィック地域、グローバルビジネス、戦略計画、ブランディングマネジメント、マーケティングとセールスの統合、プロジェクトマネジメントを専門分野とするコンサルティング。

- ◇ **想定する変化:** クライアントが新しく想定される変化に対応し、顧客や取引先にとって意味のある価値創造を行えるよう伴走。
- ◇ **フォローではなくリード:** ブランドの一貫性と効率良く測定可能な成果をもたらす長期戦略計画を策定ならびに実施を支援。
- ◇ **顧客の活性化:** 顧客の取引行動と関連するコミュニケーションを分析し、洗い出した課題を活かして顧客の活性化を図る。
- ◇ **円滑なオペレーション:** ビジネスプランやプロジェクトマネジメントの全てを、各部分が望む成果を創出するよう管理運営する。



Cirque du Soleil Resident Shows Division

シルク・ドゥ・ソレイユ レジデンスショー・ディビジョン

ツーリズム&インターナショナル・トラベル ディレクター

2010年 4月～2016年10月:

ネバダ州ラスベガス

アジア、ラテンアメリカ、ヨーロッパにおける全てのマーケティングとセールスを統括。ラスベガス、オランダ、ロサンゼルス、ニューヨーク、日本と中国の3都市での公演チケットの国際予約販売を初めて手がけ、その他、ブランドアイデンティティ、国際展示会、研修、パック商品、マーケティング、広告宣伝、イベント、デジタルならびにSNSエンゲージメントを担当する。

- ◇ **グローバル拡大戦略:** 英国、ドイツ、メキシコ、ブラジル、日本、韓国、中国、オーストラリア、ニュージーランド、インドにおける公演チケットの販売を各国に合わせた販売方式とツーリズムの枠組みを構築する。「チャイナレディー (中国対応済)」ツーリズム戦略をデザインし、ライブショーを旅行業界ならびに、はじめてアメリカに旅行する顧客のためにプロモート。全世界での予約チケット販売では40万人、チケット売上総額の5%、3千万ドルを売り上げる。
- ◇ **ブランド力活用:** 12にわたる独自のショーのマーケティングとセールスを統合する初めてのブランドマネジメント・ポートフォリオ・ガイドブックとなる「デスティネーション&イマジネーション」を旅行業界関係者のために作成。また、シルク・ドゥ・ソレイユ初めてとなる旅行業界アプリとウェブベースのトレーニング動画制作も行う。
- ◇ **デバイスへ簡単にアクセス:** 公演チケットの予約販売の独自料金体系システム、グローバル市場でのオンライン販売システムを構築、運用する。
- ◇ **デスティネーションパートナーとの提携:** シルク・ドゥ・ソレイユへの認知強化と予約チケット販売システムのため、ラスベガス観光局、MGMリゾートエンターテインメント、ディズニー・デスティネーション、東京ディズニーランド、ベネチアンモナコ、杭州シンタンディなどと戦略的提携を締結しセールスとマーケティングプログラムを構築する。
- ◇ **ライブショーの価値向上:** 訪米の多種多様な観光資源の一部として、デスティネーションとしてのライブショーの価値向上のため、新たな全国レベルの施策を作成。シルク・ドゥ・ソレイユが先導するプログラムを全米旅行協会、ブランドUSA、ラスベガス観光局、AEG、ライブ・ネーション、MGMリゾートエンターテインメント、シーザースエンターテインメントと提携のもとで実施。
- ◇ **組織横断的異文化チームを統括:** 対象マーケット、戦略的パートナー、有名メディアについての年次予算300万ドルとなる長期ビジネプラン、グローバルマーケティング、セールス、販売促進広報を担当する9名のチームを統括。世界、国、州、市におけるデスティネーションパートナーとの提携を実施する事により定期増額する1,000万ドルの予算を確保する。



Passport Marketing パスポートマーケティング

Principal代表

2009年9月～2010年8月、カリフォルニア州ロングビーチ

DMO、非営利団体、旅行代理店、国内外の観光関連パートナー等に360°全方位コンサルティングサービスを提供。グローバルビジネス展開、戦略計画、ブランディングマネジメント、マーケティングとセールスの統合、プロジェクトマネジメントを専門分野とするコンサルティング。

Visit California カリフォルニア観光局

アジアパシフィック地区マーケティング・ディレクター

2007年9月～2009年8月：カリフォルニア州サクラメント市



急成長する日本、韓国、中国からの観光客を捉えるために独自の市場調査に基づいて、カリフォルニア初めてとなる包括的デスティネーションセールスとマーケティング戦略を策定し実行する。各市場への参入には、航空会社、旅行代理店、小売店、旅行博、研修、放送・出版・デジタル広告などのメディア、広告、イベント、SNSを対象とした戦略を立案。

- ◇ **成長する経済効果：**アジア3カ所における拠点におけるデスティネーションのセールス、マーケティング、販売促進、広報等のエージェントを統括し、マーケティング年次予算400万ドルを活用し、アジアから1,300万人の旅行者をカリフォルニアに来訪させ16億ドルの直接消費を創出する。
- ◇ **独自性を訴求：**日本、韓国、中国への市場参入とリピート訪問のセールス戦略のために、カリフォルニア州の12地区における顧客体験の拡大と新しいブランドポジションを構築する。ファミリー、フライ&ドライブ、テーマパーク、ワイン&料理、国立公園、ウェルネス/スパ、ショッピング、ラグジュアリー、スポーツ&レクリエーション、ライブエンターテインメント、文化に基づいたデスティネーション・モチベーションのための11のテーマと参考旅程を開発する。
- ◇ **パートナーがセールスしやすくする：**グローバルパートナーがカリフォルニア州の観光商品を売りやすくするために、業界向けツールやアプリなどの開発や紹介をする。商品マニュアル、デスティネーションモチベーター、参考旅程、研修動画、多言語のサイト、タブレット・スマホ用アプリを制作。
- ◇ **複数のメディアで最大効果：**国外初となる消費者対象広告キャンペーンを日本で展開する。放送、印刷物、デジタル広告、SNSを用いた総額300万ドルのキャンペーンにより、4億3千500万のインプレッション、2億7千9百万ドル相当の広告効果をもたらした。





Los Angeles Tourism and Convention Board ロサンゼルス観光局

アジアパシフィック地区マーケティング・ディレクター
2001年5月～2007年8月:
カリフォルニア州ロサンゼルス

ロサンゼルス国際空港と協力しロサンゼルスが最初のアメリカ入国都市になるようにセールス、マーケティングを企画立案して実施した。

- ◇ **多様性を讃える街:** 独特で多様性のある15の地区を体験型のロサンゼルスの新たなブランドキャンペーンを企画。地区の協働により米国内訪問者5%増、米国外からの訪問者9%増となる。経済効果は7%増の5億7千万ドルに達した。
- ◇ **インフルエンサーによる発信:** 世界的に有名な映画、テレビ、音楽、スポーツ界のセレブ55人以上に無償で自分の好きなロサンゼルスのライフスタイルを紹介してもらうキャンペーンを実施。参加した有名人は、ダイアン・キートン、ジェイミー・リー・カーティス、アーノルド・シュワルツェネッガー、ジョージ・ロペス、ライオネル・リッチー、メリッサ・エスレッジ、コービー・ブライアント、オスカー・デ・ラ・ホーヤ、野茂英雄、マテル社のバービー人形など。
- ◇ **戦略的提携と資源共有:** ロサンゼルス観光により恩恵を受けるグローバルパートナーとのコラボレーションによる、年次予算やマーケティングプログラムを支援するための戦略的提携プラットフォームを初めて設立し提供した。このパートナーシップを通して、ロサンゼルス空港、ユニバーサルスタジオ・ハリウッド、AEG、ユニバーサルスタジオ、アメリカンエクスプレス、コカコーラ、シーズキャンディなどのグローバルパートナーとロサンゼルス観光商品、

Universal Studios (Japan) ユニバーサルスタジオ(ジャパン)

セールス & マーケティングコンサルタント
1999年9月～2001年4月:
大阪

日本国内外の旅行、通商のための総合的な商品やサービスの研修を設計、実施する契約をユニバーサルスタジオ・インターナショナルと結ぶ。

- ◇ **ワクワク感をつくり上げる:** 米国外初のテーマパークとなるユニバーサルスタジオを大阪に開園するに際して、観光業者や消費者への教育や関与を深めるため、開園前のマーケティング戦略や戦術をリサーチにもとづいて設計した。テレビの特番、映画俳優による紹介、アトラクション紹介の特別イベント、観光業者への研修などを実施。
- ◇ **認知を最大化する:** 2001年4月の開演前にブランドとプロダクトの認知度を80%達成する。目標900万人の入場者と7億6千5百万ドルのチケット売り上げを上回って達成。





McDonald's International マクドナルド・インターナショナル

マーケティングディレクター

1998年3月～1999年7月:

東京

マクドナルドの世界最大フランチャイズでファミリーマーケットのセールスを担当する。

- ◇ **ファミリーはビッグビジネス:** 予算3千万ドルで2,975店舗におけるハッピーミールキャンペーンをライセンス契約や広告代理店などを使って統括。2%増の5億4千4百万ドルのファミリーセグメントの売上を達成。
- ◇ **トップブランドとの協働:** マクドナルド・インターナショナルとウォルトディズニー・カンパニーとの最大の複数年契約の締結を達成。

Disney Destinations

ディズニーディスティネーション

プロモーション&マーケティングマネージャー

1994年9月～1999年7月:

東京

日本、韓国、オーストラリア、ニュージーランドからディズニーランド、ディズニーワールドへ観光振興のためにアジアに開設する米国外初のオフィスのためのマーケティング戦略を企画し導いた。

- ◇ **専門性、関係性、ツールの強化:** 放送、広告印刷、プロモーション、広報、プレスイベント、顧客接待などマーケティング計画を実行するための広告代理店や広報関係者との取引を管理するための人材を5名雇用してチームづくりスタッフ育成をする。日本から旅行者による売上がディズニーランドにおいて2位、ディズニーワールドにおいて4位に成長した。
- ◇ **新規プロダクトローンチの力:** ウォルトディズニー・ワールドリゾートのセールスマーケティングチームと協力し、アジアにおけるディズニーアニメルキングダム、ディズニークルーズライン、ウォルトディズニーワールドリゾート25周年記念などの新規アトラクションのローンチを実施する。
- ◇ **大きく考え水しぶきをあげる:** マクドナルドと交渉し、ディズニーディスティネーションとマクドナルドインターナショナルとの間でアジア10カ国におけるハッピーミールキャンペーンを実施。キャンペーンは4億5千万人にリーチする。



**JCB International Credit Card Company****JCBインターナショナル**

セールス & マーケティングマネージャー

1989年4月～1993年6月:

カリフォルニア州ロサンゼルス

9千万人が保有する日本最大のクレジットカード会社。米国での取引、交通、ホテル、ショッピング、レストラン、アトラクション等、日本からの旅行者が利用できるよう米国市場参入戦略の立案と実施。

- ◇ **道を備える:**米国内事業者にはJCBが受け入れられるようプロモーションならびに交渉を行う。対象は交通、ホテル、ショッピング、外食、アトラクション等の事業者。
- ◇ **カスタマーサービス第一:**訪米する日本人の増加のために、国、州、市レベルにおけるデスティネーションパートナーとの協力をすすめる。JCB取引研修、カスタマーサービス研修、情報ガイドブック作成、カード所有者用冊子や各種プロモーションを行う。

Awards 受賞歴

- ★ **2015年**
カリフォルニア州ノーマン・クラーク・ツーリズム賞
シルク・ドゥ・ソレイユの貢献に対する永年功労賞
- ★ **2008年**
カリフォルニア観光局ビジット・カリフォルニア 日本における最優秀放送・オンライン・印刷物キャンペーン
表彰: 統合的ツーリズムマーケティングキャンペーン
- ★ **1997年**
ウォルトディズニーアトラクション 年間最優秀国際プロモーション
ウォルトディズニーワールド25周年記念
- ★ **1996年**
ウォルトディズニーアトラクション エクセレントパートナー
最優秀スタッフ賞