

第3回バス産業勉強会 議事概要

開催日時：平成20年12月25日（木）10：00～12：00

会場：日本交通協会会議室

事務局より資料説明、事業者からの取組状況の説明の後、質疑応答及び意見交換。
主な事項は以下の通り。

○バス事業者としての意識改革が必要。販売の努力については、まだまだ工夫の余地がある。取り組み方によっては、利用者の増加が見込める路線はあるはず。

○都市計画で自転車の利用を推進する動きもあるが、自転車に乗れなくなった場合にバスがない、という状況も想定できるため、バスの問題も一緒に考えて街づくりを進めていく必要がある。

○「公共交通」として、インフラ部分（施設部分）をどこまでバス事業として行うのか、鉄道などでは公設民営化という議論があるが、バス会社だけが、インフラ整備も含めて作っていくのは考えにくく、公共交通の全体的な政策の中で議論すべき。

○地域の自治体からは、今の路線をどうしたいのか、どう考えているのかを含めたバス事業者からの提案が何もないという感想が多く聞かれる。提案型の事業展開という姿勢が非常に大切。

○バスは低廉な乗り物でなければならない。20%運賃値上げをしても5%の旅客が逸走すれば効果はなくなる。原価から、損益分岐点を考慮して、運賃を決定していくという考え方があってもよい。さらに割引定期などは、減収に直結するとは限らず、値下げ等をするにしても、新聞等を活用して、認知度を上げる、情報発信していくことで、新たな需要開拓につながる。

○「負のスパイラル」という考え方のままでは、プラス思考に結びつかないので、例えば自転車利用者、マイカー送迎されている人などは今後バスの利用者となる可能性がある人というとらえ方をする必要がある。潜在需要として可能性のありそうなところをもっとリサーチして、路線設定に生かせないか。

○最低限のコストで、どれだけのサービスができるのか、その中で、地域のニーズに少しでも見合ったことをやるという考え方があっても良い。

○利用者はただ、安いだけを望んでいるわけではない。サービスに対する値頃感に見合った運賃をきちんと作っていくことが重要である。また、運賃そのものを分かりやすくするという工夫も必要。

○日常の生活費の中で、利用者の払える金額が決まってくるという気がする。距離が長く、高額になっているところで（バスは）高いと感じている人が多い。そういう人がバスから離れているのではないか。例えば、200円になったらそれ以上は値上がりしないという運賃にすれば、この値段だったら払っても良いという人が乗車し、増収につながると思う。

○運賃の設定によって需要を新しく作り出したり、潜在需要の掘り起こしを行うなどの取り組みは公共交通の中においても実際に行われているし、運賃設定の弾力化は重要なテーマであると考えている。

○100円バスの場合、100万人乗せても1億円の収入しかなく、運賃収入だけで収益を確保するのは不可能。コミュニティバスは潜在需要を掘り起こして多くの乗客を運ぶが、地域が福祉として考えたり、100万人に使ってもらうという点に価値を見いだしたりするところのみ成立するものである。

以上