

バス 九州

西日本鉄道株式会社

富永 彰彦

(自動車事業本部 計画部 計画課長)

『少子高齢化・人口減少時代に向けた地域交通事業者の取り組み事例』

当社の経営環境

当社は明治 41 年の創業以来、主に鉄軌道を中心に展開してまいりましたが、戦時中の鉄軌道・バス会社の統合政策により現在の事業基盤が形成されました。戦後の復興期に本格的にバス事業を開始し、筑豊・大牟田の産炭地あるいは鉄都・北九州市を抱えて営業規模を拡大してまいりましたが、石油へのエネルギー転換や鉄冷えに加え地方部の過疎化が深刻化し、事業を取り巻く環境は厳しい状況にありました。

現在の当社グループのバス事業は、路線バス・高速バス・貸切バスの 3 事業からなり、福岡県及び九州島内を主な営業基盤とし、その収入・台数の規模は（表 1）のような構成となっています。

表 1

路線・高速・貸切の収入台数構成（H17 年度）

（単位：百万円、台）

	運輸収入	構成比	台数	構成比
路線バス	40,523	71.2	2,728	76.5
高速バス	9,753	17.1	354	9.9
貸切バス	6,675	11.7	486	13.6
計	56,951	100.0	3,568	100.0

福岡県の人口推移

福岡県内の人口推移は（表 2）に示すとおり、全国的な少子高齢化・人口減少とは若干異なる形で推移すると考えられていますが、それでも 2010 年を頂点に減少するものと予想されています。

しかしながら、県内の各地域によってその増減の傾向はかなり異なってきますので、福岡市・北九州市を核とする 2 都市圏と久留米圏、筑豊圏の 4 地区毎（表 3）に見てみます。

当社の営業基盤の中心である福岡都市圏（便宜的に福岡市と周辺 7 市とする）においては、推定の最終年 2030 年まで人口増が続き、'95 年対比で 24% 増（約 42 万人増）となっています。

一方、他 3 地区の 2030 年予想の '95 年対比は、現 100 万都市である北九州市が 80%、久留米市 91%、筑豊 3 市（飯塚・田川・直方）合計が 63%と全国平均の 95% を大きく下回る結果となっており、福岡都市圏への一極集中がさらに進むものと予想されています。

表 2

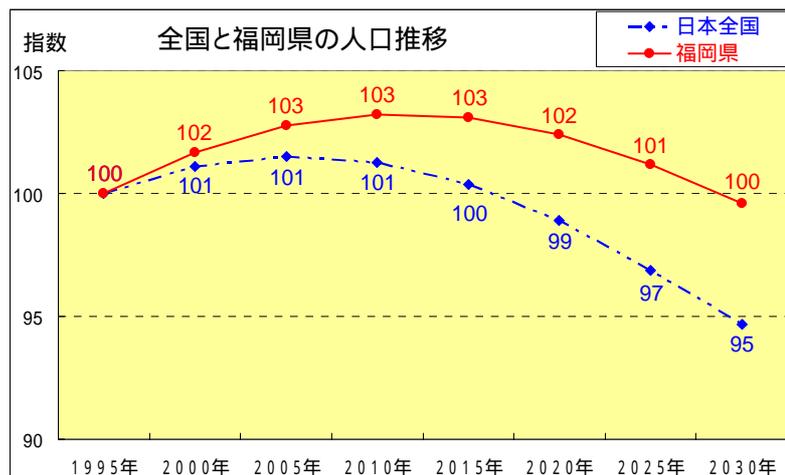
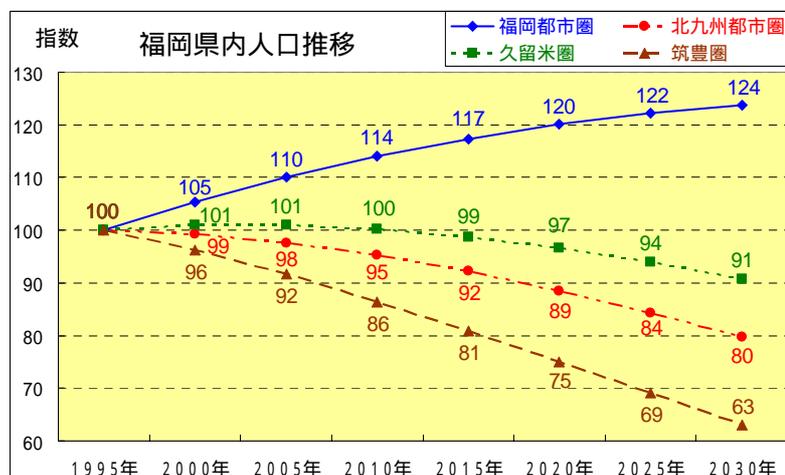


表 3



バス事業における取り組み

幸いにして福岡都市圏の人口は今後も増加傾向となるものの、他地域における少子高齢化・人口減少は深刻な問題であります。以下に、バス事業者が過去に経験した過疎化とともに少子高齢化・人口減少問題について3事業（路線・高速・貸切）の視点からこれまでの対策及び今後の対応について記述いたします。

(1) 路線バス事業

当社の路線バス事業は、昭和39年をピーク（1日当たり輸送人員約150万人）に所謂モータリゼーション化、あるいは地方部における過疎化の進行により、輸送人員は毎年減少（H11年度1日当たり輸送人員：約74万人）を続けてきました。

特に地方部における人口減少・輸送人員減は激しく、当社直営では維持できないため昭和63年に京築・南筑地区の2社を皮切りに分社化を進め、平成14年北九州地区の分社化で福岡都市圏以外を全て分社化したこととなります。その後の統廃合で12社から現在8社において、地域に合わせたダイヤ編成・賃金制度を導入し、公的補助と合わせて路線の維持に努めています。

しかし、分社化後もこれらの地域における路線の維持は厳しく、特に北九州市を除

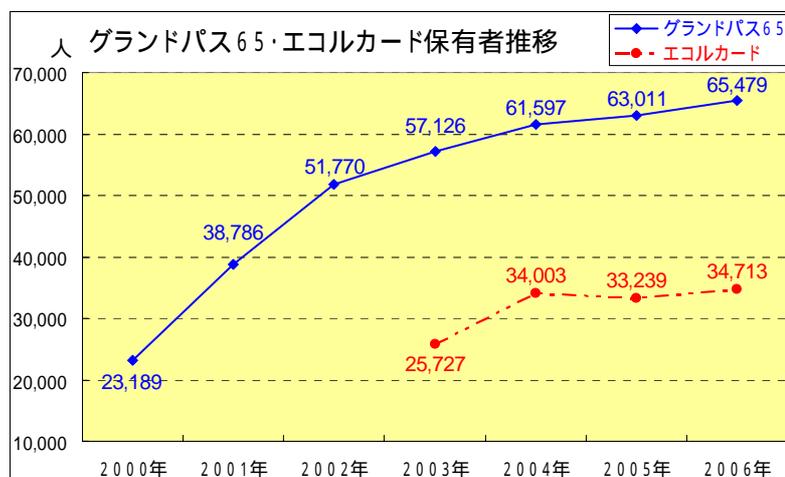
くグループ7社においては不採算路線の廃止も相当数行い、中には完全撤退をした地域もあります。

これまで採算性の悪化に対し、運賃改定あるいは路線の減運・撤退を行うことで対処してきましたが、施策後さらに輸送人員の減少を招くという悪循環を繰り返す結果となり、当社の平成10年の運賃改定も結果は期待した増収効果を得られない状況でした。

そのような時期に平成14年からの乗合バス参入規制緩和を視野におき、全国的な流行であったワンコインバスの導入を検討していましたが、平成11年7月から近接する2大商業エリアである博多駅～天神間を直径とする半径1キロ圏内で「100円循環バス」実施することとなり、運賃180円を100円にしたものの1.8倍以上の利用者増という好結果を得ることができました。そのことがその後の主要駅からの「駅から100円」やバス路線網を活かした商品である「グランドパス65(注1)」「エコルカード(注2)」「ひるパス(注3)」「得パス(注4)」等の低価格・エリア乗り放題定期券商品の発売に繋がっていきます。

前述商品の現在の月間保有者は「グランドパス65」が6万人、「エコルカード」は3万人を越す方々に利用していただくヒット商品となっており(表4)、今後も福岡都市圏の高齢者、学生の人口は増加傾向にあることから更なる発売増が期待できます。

表 4



これまでの低価格とバス路線網(ネットワーク)を活用した商品と都市高経由バス(速達性を重視し都市高速道路を利用するもので1日約3,000便が運行)により、1日当り輸送人員は76万人と微増傾向で平成18年度の収入も前年度を上回る勢いとなっています。

今後の取り組みとしては、高齢者・学生・昼間帯移動者への商品サービスは前述のとおりですが、これからは通勤利用者への商品開発を行うことになると考えています。

バスの運行形態も都市高経由バスの新設やラッシュ時と昼間帯あるいは曜日のそれぞれの利用目的にあった運行を行う等の施策を行っていくことになると考えています。

路線バス事業は、地域が限定されたなかでの営業形態であり、福岡県内も自家用車を中心とする他交通機関に押され、必ずしもバス輸送が地域の主力輸送機関ではないと言えます。逆に言えば、他交通機関と競争状態にあり、今後の施策如何によっては利用者呼び戻すチャンスもあるのではないかと考えています。

注 1)「グランドパス 65」: 65 歳以上の方に発行している定期券。福岡県内の当社グループ路線バスに乗車が可能。平成 12 年発売開始。価格は 1 ヶ月 5,000 円 3 ヶ月 10,000 円 6 ヶ月 19,000 円 1 年 36,500 円

注 2)「エコルカード」: 福岡都市圏で利用可能な学生定期券。平成 15 年発売開始 1 ヶ月 6,000 円 3 ヶ月 17,000 円

注 3)「ひるパス」: 福岡都市圏で 10 時～17 時の間利用可能な時間限定定期券。1 ヶ月 6,000 円 3 ヶ月 15,000 円

注 4)「得パス」: 北九州都市圏で利用可能な定期券。1 ヶ月 11,000 円 3 ヶ月 30,000 円

(2) 高速バス事業

当社の高速バスは、昭和 54 年「福岡～熊本線(愛称:ひのくに)」の運行開始から歴史が始まり、九州縦貫道路・横断道路の整備に合わせ順次規模を拡大し、現在 30 路線、収入規模も乗合バス合計の 2 割に及ぶ主力事業となっていており、島内各事業者の高速バスと共に都市間輸送の一翼を担っているものと自負しています。

高速バスにおける少子高齢化・人口減少問題は、路線特性が生活路線だけでなく観光や商用の利用客も多いことから、路線バスとは異なり、現在は以下の 2 点に絞り込んで対応しています。

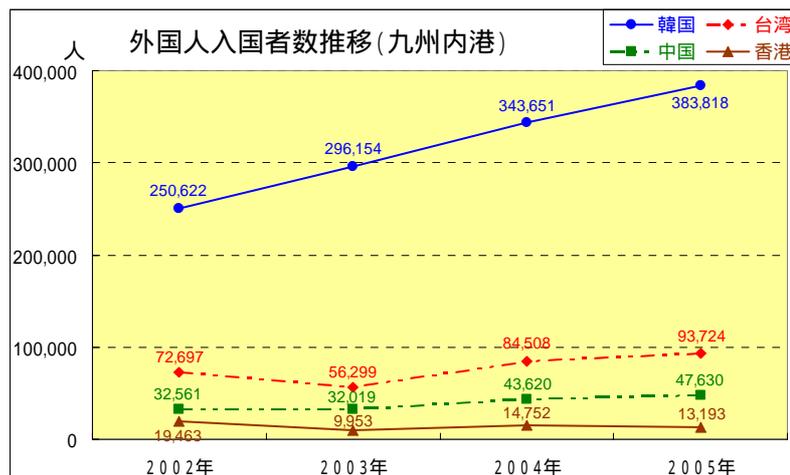
九州島内高速バス路線網の整備 外国人観光客の集客

前者は、これまで事業者単独で施策を行っていたものをネットワーク化する構想を実現するため、九州バス協会傘下の高速バス事業者により「高速バス委員会」を設立し、バス事業者の協働と行政の協力のもと「オール九州高速バス予約システム(愛称:楽バス 注 5)」「九州高速バスロケーションサービス(愛称:Qバスサーチ 注 6)」を立ち上げ、「SUNQパス(注 7)」の発売へと繋がっています。

また、近々に九州縦貫道と横断道の交叉地点である、鳥栖 JCT に近接する基山 PA を乗り継ぎ拠点とする構想があり、実現すると高速バスの利便性は飛躍的に向上するものと考えます。

後者については、アジアの玄関口である福岡には近隣からの入国者が増加傾向であり(表 5)、特に年間 38 万人の個人旅行を中心とした韓国人旅行者が訪れています。

表 5



前述SUNQパスは、廉価で九州島内のバスを使えることで月間3,000枚の発売実績ですが、内2割が韓国内での発売となっています。韓国人旅行者は今後も増えるものと考えられ、韓国・台湾・中国へのセールスを強化するとともに、車両・施設での外国語対応を進めて受け入れ態勢を整えているところです。

高速バス事業者は、その本拠において路線バスを運行している事業者が大部分であり、地域の足を守るため高速バス事業収入で補填している面もあります。近年、旅客がいる時のみ運行する所謂クリームスキミング的なツアーバスが台頭してきており、定時定路線で都市間輸送を行う事業者は苦境に立たされています。これらツアーバスが都市間輸送を、広く考えた場合の路線バス・地域の足を担えるのか将来に対して不安を覚えるところです。

注5) 楽バス：加盟会社的高速バス乗車券の予約・購入が一元化され、またPCや携帯電話で予約、コンビニエンスストアでの受取が可能となった。

注6) Qバスサーチ：高速バスの位置・到着予想時刻・空席情報をPCや携帯電話に配信。H18年3月に国交省九州地方整備局が導入。

注7) SUNQパス：九州島内各社的高速バスと路線バスのほぼ全線が乗車可能なパスで、九州全県が範囲の「SUNQパス(全九州) 価格1万円」北部九州3県が範囲の「SUNQパス(北部九州) 価格6千円、8千円」の2種類を発売。

(3) 貸切バス事業

観光バス事業は、もともと団体から個人旅行への旅行形態の変化、あるいは修学旅行生の海外渡航化などで厳しい環境でありました。加えて平成12年の参入規制が撤廃された事により中小事業者が多数参入し、事業者数は平成元年1,137社が平成16年度末には3,743社に激増しています。結果価格競争を招き、収入は逆に6,393億円から4,540億と激減し各社厳しい経営となっています。

当社も平成9年に観光バス事業を分社化し、収支均衡を図っていますが結果はまだ出ていないのが現状であります。今後は事業者独自の企画商品あるいは高齢者向けの商品開発が必要と考えますが、決め手には欠けており模索している状況であります。

最後に

これまで営業面から少子高齢化・人口減少問題への対策を述べてまいりましたが、労務面（社員の確保・技術の伝承）での対策も必要と考えられます。

元来バス事業は不況に強いといわれ、これまでも要員の確保は比較的容易でありましたが、最近の景気回復により乗務員の採用が思うようにできなくなり今後もその傾向は続くものと考えています。

雇用・定着率対策として、待遇面での改善が考えられますが、現在のような厳しい経営環境では難しく、最終的には人的資源の効率的活用も検討せざるをえず、具体的には不採算路線以外でも廃止せざるをえないような事態も想定されます。

また、安全は公共輸送機関の根本的な課題であり、収支ばかりを優先して考えると乗務員へ過酷な労働条件を押し付ける結果となり、先般のスキーツアーバスのような重大事故を惹起させることとなります。

昨今の錯綜した交通事情あるいは未整備の道路を走る大型バスの運転は特殊技能であり、経験豊かなベテランの大量退職時期を迎え、安全確保のため運転技術をどのようにして継承して行くかを考えておくべきと思います。

定年延長や退職者の再雇用による教習システムの導入、あるいはIT技術を使った事故防止策を今後検討していかねばいけないと考えています。

最後に、公共輸送機関の活性化については、行政にも力を入れていただき様々な施策を行っているところであります。繰り返しになりますが、現在のバス事業が輸送の中心とは言いがたい点から、地域の現状に合った施策で今以上にバス事業の交通分担率を上げることにより、少子高齢化・人口減少問題に対処することはできるものと考えています。

西日本鉄道株式会社
自動車事業本部計画部
計画課長 富永 彰彦