

# **乗合バス運賃施策事例集 2022年3月**

## 目次

1章 はじめに（本書の目的）	..... p3
2章 乗合バス運賃施策の事例（全体概要）	..... p4
3章 乗合バス運賃施策の事例（各者の事例紹介）	..... p6
4章 乗合バス運賃施策検討における考慮事項	..... p37
5章 おわりに	..... p44

### < 3章（p6～p36）に掲載している各社局の事例一覧 >

事例① 山陽バス	: 「二見線」における運賃改定による収支改善
事例② 近江鉄道	: スーパー学割定期券販売による利用促進
事例③ 奈良交通	: 通学以外の目的・区間でも購入できる学生（通学）定期券発売による増販
事例④ 阪神バス	: 自動車教習所と連携した大口頻度割引新設による利便性、事業持続性の向上
事例⑤ 近江鉄道	: 高齢者おでかけパスの販売による輸送人員増加
事例⑥ 愛知県豊橋市	: コロナ禍における行政・公共交通事業者・市内の店舗3者協働MM
事例⑦ 奈良交通	: 高齢者向け定期乗車券「奈良交通ゴールドパス」の発売による利用促進
事例⑧ 神姫バス	: ウッディ999パス(三田市ニュータウン限定企画乗車券)による需要喚起
事例⑨ 九州産交バス	: さんごーたいむパス(旧「Bフリーパス」をリニューアル)による対コロナ影響の利用促進
事例⑩ 九州産交バス	: 休日学生限定！往復乗車券によるターゲットを定めた利用促進
事例⑪ 京都市交通局	: 一日乗車券等の価格適正化による経営安定化
事例⑫ 近江鉄道	: ゴールデンパス(1日乗り放題1,000円乗車券)による利用促進
事例⑬ 西日本JRバス	: 金沢市内1日フリー乗車券の共通利用による利便性向上
事例⑭ 京阪バスG	: ICカード割引率改定による収支悪化の抑制
事例⑮ 南海バスG	: 割引の変更による収支悪化の抑制
事例⑯ 神姫バスG	: 市内完結利用者支払額の上限を定める運賃制度の導入による利用促進
事例⑰ 南海バス	: 自治体補助での無料化/100円運賃によるコロナ対策利用促進
事例⑱ 近鉄バス	: 富田林市内路線バス100円運賃キャンペーン(行政支援)による利用促進
事例⑲ 栃木県小山市	: 全線共通定期券 おーバスnoroca等による利便性向上
事例⑳ 丹後海陸交通	: 上限200円バスによる財政支出抑制
事例㉑ 全但バス	: 上限200円バスによる収支改善
事例㉒ 帝産湖南交通	: モバイルチケットの導入及び回数券割引率の変更によるデジタル化・収支改善
事例㉓ 大阪シティバス	: モバイルチケットの導入によるデジタル化を通じた業務合理化
事例㉔ 近鉄バス	: 磁気回数カードの取扱終了によるIC化促進
事例㉕ 山陽バス	: バスカード廃止・ICカード共通乗車ポイントサービスの導入によるIC化促進、費用削減
事例㉖ 神戸市交通局	: バスカード廃止・ICカード共通乗車ポイントサービスの導入によるIC化促進、費用削減
事例㉗ 京都市交通局	: 昼間回数券、トラフィカ京カードの発売停止 各種割引乗車券等からICカードによるポイントサービスへの転換
事例㉘ 阪急バス	: 金額式定期券の導入による利便性向上(増収策)
事例㉙ 山陽バス	: 同伴幼児無料人数の変更による新たな利用機会の創出
事例㉚ 西日本JRバス	: 定期券の共通利用による利便性向上
事例㉛ 京都市交通局	: 定期券の共通利用による利便性向上
事例㉜ 西日本JRバス	: 京都市内均一運賃区間の拡大による利便性向上
事例㉝ 京都市交通局	: 京都市内均一運賃区間の拡大による利便性向上
事例㉞ 阪急バス	: hanica定期券の阪急バス・阪神バス相互利用による利便性向上
事例㉟ 神戸市交通局	: 神戸市バス普通区IC定期券の神姫バスとの共用化による利便性向上

## 1章 はじめに

### 【本書の目的】

今般の新型コロナの影響が長期化し、乗合バス事業においては収支改善の必要性がより強まっている。新型コロナの拡大前より運行にかかわるコストの抑制を進めていた事業者にとっては、運賃施策の変更や運行計画の見直しによる対応を余儀なくされている。

利用者の生活様式の変化に伴い、運送収入の低下はなおも続いている。そのため、収支改善を目的とした短期的な対応策として、運賃の値上げや割引率の低下などの動きが続いている。しかし、この取り組みを複数回にわたって恒常的に行うことは、より一層のバス離れが大きく引き起こされるものではないか、各取り組みの実施前後に適切な見極めが重要であると考えられる。

また、コロナ禍での生活様式の変化に伴う移動パターンの変化に対応し、運賃設定を工夫した事例も見られる。さらには、行政補助による利用者の負担軽減や事業分野を超えた新たな連携に取り組むなど、中長期的な乗合バス事業の持続性に関する示唆をもたらす事例もある。

これら種々の取り組みについて、対象となる利用者や工夫の方向性などにより整理し、可能な限り取り組み結果も収集した内容を関係者と共有したいと考えている。そのうえで、各者において、利用者に過度な負担を強いないことにも留意しつつ、これから運賃施策が検討される際の一助になれば幸いである。

また、本書においては、次のことを目指したい。

- ① バス事業者およびその関係者（バス業界や関係省庁）が、地域の事情に合わせて乗合バス事業の持続性を具体的に検討していくための手がかりとして活用され、ひいては地域旅客運送サービスの持続可能な提供の確保に結び付くこと。
- ② 地方自治体の担当者が、地域行政の施策を検討する際の参考とすること。ここでは、移動目的（通勤・通学・通院・買い物・余暇活動など）と移動手段（交通）の密接な関係を踏まえた施策の共有を通じて、特に、従来の通勤・通学以外の需要に対応した施策も認識されることを目的としたい。
- ③ 各取り組み内容が地域の利用者に十分に発信され、利用者目線を意識した施策検討が進むことに加え、交通のあり方に関する地域の主体的な議論のツールとなること。
- ④ 各組織における人材育成に活用されること。

なお、本書は乗合バスの運賃に着目しているが、これを端緒に乗合バスやその運賃に限らず、今後の公共交通全体のあり方を考える際の一助になればと考えている。

## 2章 乗合バス運賃施策の事例（全体概要）

### （1）収集事例の全体概要について

各者に運賃施策の事例をヒアリングした結果、35の事例を収集することができた。

各事例の詳細は「3章」に記載するが、ここではまず、その全体概要を俯瞰する。

今回収集した事例を俯瞰すると、「**運賃施策の工夫の方向性**」として以下5点があると考えられる。また、事例によっては特定の「**ターゲット**」（**利用者属性など**）を企図して実施しているものもあるため、まずはこの2つの軸を用いて整理を試みた。

#### 【軸1】何を（施策：運賃施策の工夫の方向性）

工夫の方向性(1)－ 所定運賃や従来回数券・定期券の価格変更（値上げ／値下げ）

工夫の方向性(2)－ 企画商品の設定

工夫の方向性(3)－ 支払単位の工夫

工夫の方向性(4)－ デジタル化（IC・ポイント）

工夫の方向性(5)－ 利用範囲や効力の拡大

#### 【軸2】誰に（ターゲット：利用者属性など）

日常 [ (a)通勤  
(b)通学  
(c)生活(通院・買い物など)

非日常 [ (d)生活(おでかけ・ゆしみ)  
(e)観光

(f)特に限定しない

この2つの軸による「**乗合バス運賃施策の事例－全体俯瞰表**」を次頁に記載する。

## （2）乗合バス運賃施策の事例 – 全体俯瞰表

本事例集の情報は、各者の協力により収集されたものであり、必ずしも全ての取り組みは網羅されておらず、各者の取り組み状況を単純に比較できるものではない点には十分留意が必要である。

従来から一般的に行われている施策は太枠で囲ったが、太枠部分以外の施策は、「新しい取り組み」または「特徴的な取り組み」に位置づけられよう。各者の担当者が知恵を絞り、工夫により導き出した施策である。こうした「工夫の方向性」を、本書を通じて全体で共有し、各者で運賃施策を検討する際に参考にしてもらえればと考え、本書に記載する。

事例には、事業者単独で実施した施策もあるが、他者や他の業界と連携することで実現した施策や、効果を発揮している施策もあるため、それらには凡例（★、☆、◎）を付した。

なお、「値上げ」の事例は昨今の報道でも周知のとおりコロナ禍を受けて散見されるところであるが、ここではより工夫が伴った運賃値上げの事例を収集した。

【軸1】何を (施策)		工夫の方向性					
		①所定運賃や 従来回数券・定期券の 価格変更		②企画商品 の設定	③支払単位 の工夫	④デジタル化 (IC・ポイント)	⑤利用範囲や 効力の拡大
【軸2】誰に (ターゲット)		値上げ	値下げ				
日常	(a)通勤	①山陽バス					
	(b)通学		②近江鉄道★				③奈良交通 ④阪神バス☆
	(c)生活 (通院、買い物など)		⑤近江鉄道★ ⑥愛知県豊橋市★		⑦奈良交通		⑧神姫バス ⑨九州産交バス
非日常	(d)生活 (おでかけ、ゆしみ)			⑩九州産交バス			
	(e)観光	⑪京都市交		⑫近江鉄道 ⑬西Jバス			
(f)限定しない		⑭京阪バスG ⑮南海バスG	⑯神姫バスG★ ⑰南海バス★ ⑱近鉄バス★ ⑲栃木県小山市★ ⑳丹後海陸交通★ ㉑全但バス★			㉒帝産湖南交通 ㉓大阪シティバス ㉔近鉄バス ㉕山陽バス ㉖神戸市交 ㉗京都市交	㉘阪急バス ㉙山陽バス ㉚西Jバス◎ ㉛京都市交◎ ㉜西Jバス◎ ㉝京都市交◎ ㉞阪急バス◎ ㉟神戸市交◎

行政施策で利用者負担軽減

ICカードポイント導入

連携によるシームレス化

凡例： ◎交通事業者間の連携により実現  
☆交通事業者以外との連携により実現（本源需要との連携）  
★行政との連携により実現

### 3. 乗合バス運賃施策の事例（各社局の事例紹介）

#### 事例①山陽バス

#### 「二見線」における運賃改定による収支改善 (2021年3月1日)

**ターゲット** (a)通勤

**工夫の方向性** (1)所定運賃や従来回数券・定期券の価格変更（値上げ）

#### 【内容】

- ・ 工場地帯の人工島内路線「二見線」の普通運賃、定期運賃を値上げ。明石市地域公共交通会議における協議結果に基づき、運賃改定を実施。

#### 普通運賃

JR土山駅南口・西二見岡の上～人工島内各停留所間  
現行230円 ⇒ 改定後**280円**(+50円)

その他の停留所間  
現行190円 ⇒ 改定後**230円**(+40円)

#### 定期運賃

現行	通勤1か月	通勤3か月	通勤6か月	通学1か月	通学3か月
230円区間	9,660円	27,530円	52,160円	8,280円	23,600円
190円区間	7,980円	22,740円	43,090円	6,840円	19,490円

↓

改定後	通勤1か月	通勤3か月	通勤6か月	通学1か月	通学3か月
280円区間	<b>11,760円</b>	<b>33,520円</b>	<b>63,500円</b>	<b>10,080円</b>	<b>28,730円</b>
230円区間	9,660円	27,530円	52,160円	8,280円	23,600円

※定期券の割引率については現行と変更ありません。

#### 【具体的なターゲット】

- ・ 既存利用者（工場地帯の企業、通勤利用客）

#### 【背景・狙い】

- ・ 従前より赤字（年間約1,000万円）が続いていた当該路線について、収支改善を図るため

#### 【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・ 当初は上限運賃変更認可の手続きを検討していたが、運賃の上げ幅や施策スケジュール、路線の特性等を考慮し、協議運賃としての運賃改定を選択した。

#### 【施策実施後の結果】

- ・ 路線の特性（工場地帯への通勤路線）も影響し、利用者の逸走は少なく、運賃収入は増加した。  
※コロナ禍により、約20%の利用者減が生じたが、運賃収入はコロナ禍以前と同水準を維持。

#### 【今後の課題】

- ・ 黒字転換のためには、1日あたり約100名のご利用増が必要であるが、コロナ禍によるマイカー通勤転換等の影響により、利用者数の回復には至っていない。利便性向上ならびに利用促進に努め、ご利用者数の増加に取り組んでいく。
- ・ 車庫と営業エリアが離れているため、非効率な運用となっており、収支改善には抜本的な対応が必要。行政と連携し、補助金の活用等についても検討を進める。



(掲載情報は令和4年3月31日時点のものです)

事例②近江鉄道 ★行政との連携により実現

スーパー学割定期券販売による利用促進  
(2017年3月～)

ターゲット (b)通学

工夫の方向性 (1)所定運賃や従来回数券・定期券の価格変更（値下げ）

【内容】

- ・ 行政と連携し通常定期価格より3割程度、割安で販売（行政から通常定期券代との差額に対する補助）

【具体的なターゲット】

- ・ 沿線在住の学生

【背景・狙い】

- ・ 沿線地域の学生の利用促進を図る。

【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・ 施策開始当初はバス停間の金額設定をし、当該バス停間の利用のみ使用可能としたが、2021年度より守山市内を2つのエリアに分け金額を分かりやすくし、且つエリア内であればどこでもご利用可能にすることで利用促進を図った。
- ・ 上記施策開始前年度より守山市が主要路線沿線に自転車駐輪場を設置（6か所）し市民のバス利用を促した。

【施策実施後の結果】

(2017年度) 1,231枚、(2018年度) 1,787枚  
(2019年度) 2,207枚、(2020年度) 2,057枚

【今後の課題】

- ・ 守山市の継続的な補助制度の確立。
- ・ コロナ禍及び燃料高騰による定期券代の見直し。
- ・ 毎年利用件数が増加しており一定の効果は見られるものの朝夕の利用時間が重なるため、数便増便しており経費も増加。朝の通勤のお客様を分散いただくため時間帯別の料金設定も検討。

参照元（近江鉄道HP）：[https://www.ohmitetudo.co.jp/bus/moriyama\\_supergakuwari/index.html](https://www.ohmitetudo.co.jp/bus/moriyama_supergakuwari/index.html)

## 事例③奈良交通

### 通学以外の目的・区間でも購入できる学生（通学）定期券発売による増販 （2018年4月1日～）

ターゲット (b)通学

工夫の方向性 (5)利用範囲や効力の拡大

#### 【内容】

- ・ 通学区間外でも通学定期券と同様の割引率の定期券を発売。通学区間外の区間の通学定期券や、通学区間の先の停留所までの通学定期券が購入可能となった。

#### 【具体的なターゲット】

- ・ 学生・生徒

#### 【背景・狙い】

- ・ 収入を確保するためには定期券顧客を増やすことが重要であるとの判断から、他社様の先行事例を研究し、通学定期券の増販を図るための施策として実施を検討。

#### 【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・ 沿線学校の入学説明会でのPR活動や、沿線市町村教育委員会へのお知らせを実施
- ・ ICカードシステムの改修を伴わず、制度変更の手続きのみでご利用増が図れる施策

#### 【施策実施後の結果】

- ・ H29→ H30通学定期券収入実績+1.4%

#### 【今後の課題】

- ・ 購入方法や購入機会の拡大
- ・ 券面区間以外の多様な移動需要に応えること

**学生（通学）定期券** ってなに？

学生（通学）定期券は、習い事・塾・アルバイトなど **通学以外の目的にも購入が可能** となります！

自宅 ← CI-CA 定期券 → 学校  
 習い事や塾 ← アルバイトなど → SHOP

通学定期券と同じ割引率なので、とってもお得!!

※通学目的のみの場合でも、学生（通学）定期券として発売します。  
 ※期間が異なる定期券を別目的の場合は、1枚のCI-CAで発売できませんので、予めご了承ください。

発売券種	1か月・3か月・6か月・学期別 ※新製・継続とも14日前から発売いたします
発売場所	当社バス乗車券販売窓口
購入時に必要な書類	学生証、生徒手帳、小中学生は健康保険証も可 (年度内の継続購入時は不要) ※通学証明書は必要ありません
購入特典	利用開始日が2019年4月1日～4月30日の全てのお客様に <b>粗品（オリジナル文房具）をプレゼント!</b>

※鉄道との連絡定期券は、これまでどおり通学証明書をご提示のうえ、通学区間のみ発売となります

**学生（通学）定期券**

学生（通学）定期券とは…  
**通学定期券と同じ割引率**で  
 通学以外の目的にもご利用  
 いただける定期券です!

通学以外のこんな移動にも♪

習い事や塾  
 アルバイトなど

がんばるあなたを応援します!!

詳しくは裏面をご覧ください



## 事例④ 阪神バス ☆ 交通事業者以外との連携により実現（本源需要との連携）

自動車教習所と連携した大口頻度割引新設による利便性、事業持続性の向上  
（2021年7月31日～）

ターゲット (b)通学

工夫の方向性 (5)利用範囲や効力の拡大

### 【内容】

- ・ 阪神バスが、路線が重複する自動車教習所の無料送迎を乗合バス路線で代替。
- ・ これに合わせて、自動車教習所が、教習生が利用できる全線定期券を大口購入するにあたり、削減した無料送迎コストを踏まえ、大口頻度割引を新設。

### 【具体的なターゲット】

- ・ 自動車教習所、教習生、事業者（三方よし）

### 【背景・狙い】

- ・ 無料送迎バスを路線バスで代替することで、路線バス事業の安定収入源とする。
- ・ 教習所無料送迎コストを削減しつつ、交通事故リスクを回避するとともに、より広範囲からの集客も見込める。
- ・ 教習生は、利便性が向上するとともに、より安心安全なバスを利用可能となった。



### 【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・ 1回利用者（高齢者1日講習、入所手続き等）にも、路線バスを無料送迎としてご利用いただくため、「バス運賃還元システム」を構築・導入した。これにより、利用者は実質無料でご利用いただくことができる。

※バス運賃還元システムとは、利用者（一旦運賃は支払い）が、バス降車時に乗務員より受け取ったQRコードを窓口に提出することで、専用端末にて、往路運賃の返金、復路乗車券を発行するシステム

### 【施策実施後の結果】

- ・ 自動車教習所や利用者から大きな苦情もなく、安定収入となっている。
- ・ 阪神バスを利用した教習生のうち約17%が、教習所以外への移動にも阪神バスを利用した。

### 【今後の課題】

- ・ 「バス運賃還元システム」のデジタル化：  
現状、紙式のQRコードを活用しているが、ICカードの利用履歴から返金を可能とするシステムの構築
- ・ 同システムの更なる普及：  
当社路線バスと重複して無料送迎バスを運行する沿線企業（商業施設、医療施設等）への展開

事例⑤近江鉄道 ★行政との連携により実現

高齢者おでかけパスの販売による輸送人員増加  
(2017年3月～)

ターゲット (c)生活（通院、買い物等）

工夫の方向性 (1)所定運賃や従来回数券・定期券の価格変更（値下げ）

【内容】

- ・ 65歳以上高齢者の外出支援施策  
(行政から通常定期券代との差額に対する補助)

【具体的なターゲット】

- ・ 65歳以上

【背景・狙い】

- ・ 高齢者の外出支援施策

【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・ 守山市内限定ではあるが安価な料金で乗り放題とし、市内の通院・お買い物等高齢者の外出支援を創出。

【施策実施後の結果】

(2017年度) 536枚、(2018年度) 1,188枚  
(2019年度) 1,199枚、(2020年度) 871枚

【今後の課題】

- ・ 守山市の継続的な補助制度の確立
- ・ コロナ禍及び燃料高騰による定期券代の見直し

**高齢者の方向けバスフリーパス**  
**高齢者おでかけパス**

令和3年 4月1日より変わります

バスICOCA定期券  
守山市を走る近江鉄道バスでは、バスICOCA定期券を導入します!

2020 - 9.30  
2022.3.31迄

対象路線：守山市内を走る定期路線

近江トラベル 守山支店  
10:00～18:00 10:00～13:00 (休業日)

速野会館および中洲会館

料 金	2,000円
1ヶ月	2,000円
3ヶ月	6,000円
6ヶ月	10,000円

対象 65歳以上の守山市内在住の高齢者の方なら誰でも購入が可能  
\*持病や入浴に支障がある方を除く  
\*通院専用(4人乗り)は対象外

お問い合わせ  
守山市 都市計画・交通総務課 TEL.077-582-1132  
近江鉄道株式会社 総務課 TEL.0749-22-3306  
近江トラベル 守山支店 TEL.077-582-8103

参照元（近江鉄道HP抜粋） [https://www.ohmitetudo.co.jp/bus/moriyama\\_odekakepass/index.html](https://www.ohmitetudo.co.jp/bus/moriyama_odekakepass/index.html)

事例⑥愛知県豊橋市 ★行政との連携により実現

コロナ禍における行政・公共交通事業者・市内の店舗3者協働MM  
(2021年1月中旬～3月中旬)

ターゲット (c)生活（通院、買い物等）

工夫の方向性 (1)所定運賃や従来回数券・定期券の価格変更（値下げ）

【内容】

- 行政補助により、対象店舗での会計時に、店舗利用者に、鉄道・路線バス・路面電車・タクシーの共通補助券を配布（補助券の配布条件は各店舗が自由に設定。）。
- 対象店舗のうち228店舗が参加。

【具体的なターゲット】

- 商店街の店舗利用者

【狙い】

- コロナ禍の影響を受けた公共交通と中心市街地商店街の双方の需要喚起を図る。

【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- 店舗が参加しやすい仕組みづくり
  - 店舗に費用負担を求めない
  - 補助券の配布条件は各店舗が自由に設定可能
- 補助券は市内の公共交通に共通して使用可能
  - 1種類の補助券を、鉄道、路線バス、路面電車、タクシーで共通して使用可能に
  - 単価が高いタクシーは、1乗車で5枚まで使えるよう設定
- 商工業振興課の協力を得て、店舗に関する情報共有や、商店街との連絡体制を構築することにより、関係者が円滑に協働し、より効果的に実施できた。

【施策実施後の結果】

- 新しい生活様式に合わせた利用促進策に取り組み、利用離れした人にも公共交通の存在をPR。
- 店舗・交通事業者・行政の3者で取り組み、店舗支援にも繋がり、公共交通とまちなか活性化の双方に効果。

【今後の課題】

- 外出機会の減少に伴い利用者が減っている中、公共交通全体には今後も継続的な支援が必要。
- 特に、まちなかの活性化と公共交通の利用促進は密接な関係にあると考えており、まちなか・郊外沿線住民・公共交通を繋げる取組みを積極的に実施する。
- 今後は、バスで行くまちなかツアー等を開催し、公共交通を利用した移動の習慣化を促していく。

**01 背景と目的**

①公共交通利用者の減少  
コロナの影響が長期化している今、交通事業者による感染症対策などの取組みや運行の見直しだけでは対応しきれず、存立の基盤そのものが揺らいでいる。

②中心市街地の人流減少  
度重なる緊急事態宣言等の発出により、特に公共交通網の中心である豊橋駅周辺の商店街の人流が激減し、活気が失われつつある。

開き取り調査の実施  
調査結果の活用  
費用負担は無いが、来店に繋がるサービスは有効

交通事業者・市内の店舗の需要喚起を図る

**02 プロジェクトの内容と効果**

①店舗が参加しやすい仕組みづくり  
・店舗に費用負担を求めず参加募集  
→対象店舗のうち228店舗が参加  
→参加申込みは、申込書1枚を提出するだけ  
・補助券の配布条件は各店舗が自由に設定

効果1：店舗での買い物物のまっけづくりにより  
店舗への人の流れを創出。  
市内の店舗からは「お客様も喜んでくれた。」との声

②市内の公共交通に共通して使用できる補助券  
・鉄道、路線バス、路面電車、タクシーの共通補助券  
→各公共交通の利用方法に合わせることで、1種類の補助券を共通して使用できるように  
・単価が高いタクシーは1乗車で5枚まで使えるように設定

効果2：公共交通を利用した外出のまっけづくりにより  
使用された乗り物補助券は5,255枚。  
交通事業者からは「日に日に使用枚数が増えていった」との声

**03 結論**

新しい生活様式に合わせた利用促進策に取り組むことで、利用離れしてしまった人にも公共交通の存在をPRすることができた。また、市内の店舗と、公共交通事業者、行政の3者で取り組むことで、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた店舗の支援にも繋がり、公共交通とまちなか活性化の双方に効果があった。

総額  
補助券：4枚3乗車・5枚4乗車～12枚12乗車  
対象店舗：507店舗（うち228店舗が参加）  
配布枚数：12,750枚（1店舗に10枚程度配布。乗客が利用した枚数は約半減）

対象：路線バス・路面電車  
乗車1人につき1枚（乗車回数にかかわらず）  
タクシー（個人タクシーを含む）  
乗車1人につき1枚（乗車回数にかかわらず）

単価  
乗車券：5,255円・100円 525.00円  
回数券：100円・50円 10.00円

参照元：[https://ssl.alpha-prm.jp/jcomm.or.jp/16th\\_jcomm/data/R3PB03.pdf](https://ssl.alpha-prm.jp/jcomm.or.jp/16th_jcomm/data/R3PB03.pdf)

## 事例⑦奈良交通

### 高齢者向け定期乗車券「奈良交通ゴールドパス」の発売による利用促進 (2019年6月1日～)

**ターゲット** (c)生活（通院、買い物等）

**工夫の方向性** (3)支払単位の工夫

#### 【内容】

- ・ 購入者が一般路線バスを半額で利用できる「ゴールドパス」を65歳以上の利用者に販売。
- ・ 紙式の奈良交通ゴールド倶楽部定期券（H12～）をICカード化してリニューアル。
- ・ 警察署等と連携し、免許返納者に対して効果的に周知。

#### 【具体的なターゲット】

- ・ 65歳以上の高齢者

#### 【背景・狙い】

- ・ 高齢者のバス利用促進および運転免許自主返納の促進による事故防止

#### 【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・ 奈良県様と実施したプラチナ定期券の実証実験（H30.2.16～、3ヶ月間1乗車100円または半額で乗車できるICカードを3,000円、700枚限定で発売）が好評で、ICカード化の後押しになった。

#### 【施策実施後の結果】

- ・ R1実績3ヶ月券822枚、6ヶ月券2,358枚（うち668枚無料配布）
- ・ R2実績3ヶ月券785枚、6ヶ月券2,725枚（うち312枚無料配布）

#### 【今後の課題】

- ・ 購入方法や購入機会の拡大。
- ・ 高齢者にとってよりわかりやすい制度にできないか。

**半額！つまり、片道分の料金で往復が可能に！** 持っ人様々と揃えています

**ゴールドパスご利用の流れ**

**STEP① カードを購入**  
●初期のみご購入時にデポジット(現金)500円が必要です。  
※デポジット(戻り金)は、カードが不要になりましたら、実効期満了時に返金いたします。  
カードは**3ヶ月**と**6ヶ月**の2種類。ご利用期間に応じて選べます。

**3ヶ月券** [カード購入料金] **5,500円** (税込)  
**6ヶ月券** [カード購入料金] **8,500円** (税込)

※上記金額からバス運賃は引き落とされません。

**STEP② 現金をチャージ**  
3ヶ月券 [カード購入料金] 5,500円 + チャージ金額  
6ヶ月券 [カード購入料金] 8,500円 + チャージ金額  
チャージ金額からバス運賃の**半額**が引き落とされます。  
▲半額の際、端数は10円単位に切り上げ、最低支払額は100円です。

**STEP③ カードをタッチ!**  
チャージ方法は**3種類!!** ※ファミリアは加算されません。  
① 奈良交通の各案内所窓口  
チャージは **1,000円** 単位です。  
② CI-CA チャージ機  
チャージ額 **3,000円** のみ  
③ 奈良交通のバス車内  
チャージ額 **1,000円** または **3,000円** まで  
※運賃はICカードタッチ機ではできません。あらかじめご了承ください。  
※チャージ機は、タッチ機が壊れている場合があります。あらかじめご了承ください。

**ご購入のご案内**  
ゴールドパスのご利用は**65歳以上**の券面記載ご本人に限りです。  
ご購入に申し込む際は、以下のものをご用意ください。  
年齢を確認できるもの  
ただし、一度ご購入された方は旧券のみで結構です。  
※学生手帳、運転免許証、健康保険証等のいずれか1つ  
●新券・旧券ともご利用開始日の4日前からご購入いただけます。  
●ご購入は代行店の方でもお受けいたします。●譲渡や長期滞居の類はございません。  
▲ご利用開始日以降の払い戻しはいたしかねますのでご了承ください。

**乗れば乗るほどお得に!**  
ゴールドパス3ヶ月券 (例)ご利用区間が240円(片道)の場合  
1ヶ月あたり**8**往復以上乗れば**1,000円**お得に!  
ゴールドパス6ヶ月券 (例)ご利用区間が240円(片道)の場合  
1ヶ月あたり**6**往復以上乗れば**1,000円**お得に!

●ゴールドパスご利用に際して  
奈良交通・エヌシーバス全線（一部路線を除く）を一乗車につき大人運賃の半額でご利用頂けます。  
半額の際、端数は10円単位に切り上げ、**最低支払額は100円**です。  
残高不足の場合は、不足分を現金でお支払いください。他のカードとの併用はできません。  
▲有効期限をすぎると、通常運賃で引落とされます。  
○ご利用いただけない路線  
●一部のコミュニティバス（大和郡線、天理線、いちご号等）は、通常運賃でご利用頂けます。  
●一部のコミュニティバス（大和郡線、天理線、いちご号等）は、通常運賃でご利用頂けます。  
※詳細は、本所/各案内所/各バスセンター/各バス停の案内板をご覧ください。

**65歳以上の方限定のお得なバスカード**  
**ゴールドパス**

奈良交通とエヌシーバスの一般路線バスが**半額**でご乗車出来ます!

お買い物やレジャーに安心・安全なバスで出かけたい。

奈良交通とエヌシーバスの一般路線バスが**半額**でご乗車出来ます!

2021年7月よりポイントカードサービスが始まります!

ゴールドパスをお買い上げごとにスタンプを押印!  
3ヶ月券で**1**ポイント、6ヶ月券で**2**ポイント、  
合計**4**ポイント貯まればゴールドパスに**1,000円チャージプレゼント!**

**ゴールドパス特典**

提供しているお席にて、**うれしい特典が受けられる優待券をプレゼント!**  
特典はご利用回数に応じて異なります。

**運転免許証を自主返納された方へ**  
**2回のみ無料配布!** **ゴールドパス6ヶ月券**

運転免許証を自主返納等お忘れ記載の住所が奈良県・大阪府・京都府の「運転経歴証明書」をお持ちの方の対象です。

運転免許証を自主返納された方へ、**2回のみ無料配布!** **ゴールドパス6ヶ月券**

運転免許証を自主返納等お忘れ記載の住所が奈良県・大阪府・京都府の「運転経歴証明書」をお持ちの方の対象です。

## 事例⑧神姫バス

サンキュー  
**ウッディ999パス(三田市ニュータウン限定企画乗車券)**による需要喚起  
 (2020年12月1日～2021年3月31日)

**ターゲット** (c)生活（通院、買い物等）

**工夫の方向性** (5)利用範囲や効力の拡大

### 【内容】

- ・乗車券アプリを活用したサブスクリプション商品の発売
- ・ウッディタウン地区内に限り999円で最大30日間利用できる乗車券

### 【具体的なターゲット】

- ・兵庫県三田市ウッディタウン地区内で、バス以外を利用して通勤・保育園の送迎・買い物・休日等の公園を利用している主婦層

### 【背景・狙い】

- ・ニュータウン内における運賃のサブスクリプション化による需要喚起

### 【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫等】

- ・「自家用車」メインの日常生活を送られている方々へのモード転換・利用促進に重き（＝旅客数の純増に繋げる）を置き計画。
- ・そもそも「公共交通」をご利用頂く風土を醸成するハードルがあった。打ち出しにあたっては、当商品を活用したモデルルート等を作成し、利用イメージを具現化することに努めた。

### 【施策実施後の結果】

- ・136枚

### 【今後の課題】

- ・「バスに乗車したその先」にお客様の目的があるなか、沿線施設・店舗等との連携をより強化する必要性を認識している。



## 事例⑨九州産交バス

### さんこーたいむパス（旧「Bフリーパス」をリニューアル）による対コロナ影響の利用促進（2020年11月1日～）

**ターゲット** (c)生活（通院、買い物等）

**工夫の方向性** (5)利用範囲や効力の拡大

#### 【内容】

- ・市街地を中心とした利用範囲内で9:00～17:00まで九州産交バスが乗り放題（1ヶ月／3か月の2種類）（土日祝日は時間制限なし）
- ・リニューアル内容 ①1,000円値下げ  
②平日9時半～17時 ⇒ 平日9時～17時 に変更  
③窓口発売 ⇒ 電話WEB申込可能 に変更

#### 【具体的なターゲット】

- ・子供が2人（大学生と高校生）おり、週3回パートタイムで接客業に就く、40代女性。

#### 【背景・狙い】

- ・コロナ禍の影響を受けた時間帯（平日昼間）の利用の活性化

#### 【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・持参人定期⇒家族や知り合いでシェアと言葉を分かりやすく
- ・商業施設内の店舗割引（ジム、エステ）
- ・自社の時刻検索サイトで定期券金額を確認している方にレコメンド

#### 【施策実施後の結果】

- ・販売枚数の前年越え（2020年度）、2021年度も前年の111%の販売枚数

#### 【今後の課題】

- ・プレスリリースしたが、記事に取り上げてもらえなかったので、記事にしたいくなる内容作り
- ・同業他社との連携を進め、利用者の利便性向上を目指す

**さんこーたいむパス**

1ヶ月：5,600円 3ヶ月：13,240円

シェアOKなエリア定期券

おすすめポイントがいっぱい！

- 平日の日中や土日の移動が中心の方に！  
価格が安く乗り放題！  
誰でも利用可能！
- 家族や知り合いでシェアOK！  
誰でも利用可能！
- 期間限定！今だけ！  
サブスマホがクマモトで使える優待特許！
- 送料は当社が負担！  
窓口にも来店不要！

**「さんこーたいむパス」ってどんな定期券？**

金額	1ヶ月 5,600円 3ヶ月 13,240円	今月～17時までの乗車に利用可能！ 平日は、2020年度（10月1日～10月31日）までは、 乗車回数に上限あり（乗車回数：10,000回/月） 2021年度（11月1日～）からは、 乗車回数に上限なし（乗車回数：10,000回/月）
利用可能時間等	平日 9:00～17:00の時間帯に利用可能エリア内を乗車可能な乗車券。乗車回数に上限あり（乗車回数：10,000回/月） 土日祝 乗車回数に上限なし（乗車回数：10,000回/月）	9:00 17:00 平日 9:00～17:00の時間帯に利用可能エリア内を乗車可能な乗車券。乗車回数に上限あり（乗車回数：10,000回/月） 土日祝 乗車回数に上限なし（乗車回数：10,000回/月）
対象路線利用可能エリア	利用範囲内の九州産交バス、産交バスの一社路線 ・産交バス（区間運賃が別途必要です） ・産交バス（区間運賃が別途必要です） ・産交バス（区間運賃が別途必要です）	利用範囲内の九州産交バス、産交バスの一社路線 ・産交バス（区間運賃が別途必要です） ・産交バス（区間運賃が別途必要です） ・産交バス（区間運賃が別途必要です）
購入方法	窓口での乗車、継続ともに1か月前から購入いただけます。 【乗車回数】 ・SAKURA MACHI Kumamoto 2層 サクラマチのバス内（バス乗車時、本社は乗車回数に上限あり） ・産交バス（区間運賃が別途必要です） ・産交バス（区間運賃が別途必要です） ・産交バス（区間運賃が別途必要です）	窓口での乗車、継続ともに1か月前から購入いただけます。 【乗車回数】 ・SAKURA MACHI Kumamoto 2層 サクラマチのバス内（バス乗車時、本社は乗車回数に上限あり） ・産交バス（区間運賃が別途必要です） ・産交バス（区間運賃が別途必要です） ・産交バス（区間運賃が別途必要です）

**さらに！** 今だけSAKURA MACHI Kumamoto 内 2つの施設が利用可能！

- セントラルモール ジムスタ（4層）  
ピッチャー専用でご利用可能！  
11:30～13:00 ⇒ 乗車500円、1日利用 2,000円 ⇒ 乗車1,000円  
入館料なし、15:00～16:00利用可能！
- ジェイエステティックアイズ（2層）  
エステ体験が無料！平日のみ17時までで乗車 ⇒ 1日利用OK、3日に乗車回数なし。  
本日は11:30～13:00、3日目は11:30～13:00、15:00～16:00利用可能！  
ご予約の要です。お電話にてお申し込みください。096-222-1111

**ここがポイント**

マイカーの維持費と比較しても安い！  
例えば、300円区間を1日往復使った場合10日間使えば、通常運賃を支払うより断然お得！さらに通常の通勤1か月定期券は10,800円で5,200円もお得！

## 事例⑩九州産交バス

### 休日学生限定！往復乗車券によるターゲットを定めた利用促進 (2020年7月25日～)

**ターゲット** (d)生活（おでかけ、楽しみ）

**工夫の方向性** (2)企画商品の設定

#### 【内容】

- 山鹿－熊本線 休日学生限定 往復乗車券による割引（通常運賃2,020円のところ往復乗車券を1,000円で発売）

#### 【具体的なターゲット】

- 山鹿市内の高校生

#### 【背景・狙い】

- 「無料の日（9月14日）に人気のある山鹿方面（長距離路線）」が運賃弾力性が高いと予想。「学生」&「非日常目的」&「休日」に着目し、事前調査でターゲットを定めて、利用促進にチャレンジ。

#### 【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- 一般的に公共交通は運賃弾力性が低いことから、割引をすると減収になるのでは？という懸念があるが事前調査を行い、ニーズや運賃弾力性を分析することで社内や補助金を出している自治体の理解が得られ実現性が高まった。
- 今回は学生さんの非日常目的の移動を対象とした取り組みではあったが、バスは地域を担う重要なインフラであり維持に向けた利用促進が必要ということをお願いした結果、学校が事前調査やチラシ配布に快く協力してくれた。

#### 【施策実施後の結果】

- 事前調査で運賃弾力性のあるターゲットを推定し、適切な割引商品を設定することで、利用促進と増収に結びついた。
- 利用回数が少ない方、ほとんど利用しない方の利用も多く、バスへ乗車するきっかけとなった。
- 利用回数が多いほど利便性は評価。きっかけ作りも大切。

#### 【今後の課題】

- 毎年、学生が入替わるタイミングでPRを行うこと（成功して終わりではなく成功は継続すること）
- 地域内における継続的な連携（ヒトが入替わっても継続すること）
- 他地域でこのような取り組みを広げていくこと



参照元：[https://ssl.alpha-prm.jp/jcomm.or.jp/16th\\_jcomm/data/R3PB17.pdf](https://ssl.alpha-prm.jp/jcomm.or.jp/16th_jcomm/data/R3PB17.pdf)

事例①①京都市交通局 事例②⑦京都市交通局

①①一日乗車券等の価格適正化による経営安定化（2021年10月1日～）

ターゲット (e)観光

工夫の方向性 (1)所定運賃や従来回数券・定期券の価格変更（値上げ）

②⑦昼間回数券、トラフィカ京カードの発売停止（2021年10月1日～）  
各種割引乗車券等からICカードによるポイントサービスへの転換（2023年4月1日～）

ターゲット (f)限定しない

工夫の方向性 (4)デジタル化(IC・ポイント)

【内容】

- ①①・バス一日券 600円→700円 ・地下鉄・バス一日券 900円→1,100円
- ・地下鉄・バス二日券 1,700円→廃止 ・地下鉄一日券 600円→800円
- ②⑦・一部券種（トラフィカ京カード、昼間回数券）を廃止
- ・ICOCA、PiTaPa保有者を対象に、対象の交通機関の1か月の利用金額に応じて、交通利用の他、買い物等でも利用できるポイントを翌月に還元する仕組み。
  - 乗継ポイント：月額3,600円以上対象の交通機関を乗継ぎ利用するとポイントを還元
  - 利用額ポイント：月利用額に応じたパーセンテージのポイントを還元
  - バスIC24Hチケット：事前に登録した日（24時間）の利用金額のうち設定額（700円）を超過したバス利用分について、ポイントを還元

【具体的なターゲット】

- ・利用者全体（一日乗車券等は観光客、ポイントサービスは市民が主なターゲット）

【背景・狙い】

- ・市バスの一人当たりの乗車運賃が他都市と比べて低いことから、一日券類の価格を適正化。
- ・割引乗車券制度を、誰もが割引を受けられる割引制度から、市民の方を中心とした利用頻度の高い方を優遇する制度への見直し。
- ・移動経路の分散化（バスの混雑対策）を図るため、乗継割引を軸とした制度への転換。
- ・磁気カードからスムーズな乗降と将来のデータ活用が期待できるICカードへの転換。割引適用をICカード利用時に集約することでICカードの利用促進。

【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・バス一日券は、以前、適正価格として700円で販売していたが、平成12年の規制緩和対策として500円に値下げを行った。平成30年には600円に引き上げ、今回、令和3年によく700円に戻し、適正化を実現した。
- ・インバウンド等の観光客から市民の方を中心としたご利用頻度の高い方への割引制度へ転換するにあたって、観光利用の方と区別するため、ポイントサービスのポイント還元対象を月利用額に最低額を設ける等の工夫を行った。

【施策実施後の結果】

- ・今後検証

【今後の課題】

- ・令和3年の価格が、今のお客様にとって適正かどうか、また、一日乗車券の在り方についても、更なる乗車券制度の中で検討する。
- ・ポイントサービスの利用状況等を踏まえて、将来的にバスバス無料乗継の実施を目指す。

参照元（京都市交通局HP抜粋）：<https://www.city.kyoto.lg.jp/kotsu/cmsfiles/contents/0000288/288028/2-3men.pdf>





## 事例⑫近江鉄道

### ゴールデンパス（1日乗り放題1,000円乗車券）による利用促進 （2019年の各期間）

ターゲット (e)観光

工夫の方向性 (2)企画商品の設定

#### 【内容】

- ・ 1日乗り放題1,000円乗車券販売  
（スーパーゴールデンパス） 2019年4月27日～2019年5月6日  
（お盆ゴールデンパス） 2019年8月10日～2019年8月18日  
（年末年始ゴールデンパス） 2019年12月28日～1月5日

#### 【具体的なターゲット】

- ・ 観光客・マイカー利用者

#### 【背景・狙い】

- ・ 長期連休中の観光客・マイカー利用者の獲得

#### 【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・ 県内行政に協力を依頼。近江鉄道・湖国バス全線を利用可能対象としバスの利用促進・県内への観光客誘致に努めた。

#### 【施策実施後の結果】

（スーパーゴールデンパス） 1,009枚  
（お盆ゴールデンパス） 837枚  
（年末年始ゴールデンパス） 1,191枚

（近江鉄道HP抜粋）

#### 【今後の課題】

- ・ 片道500円以上の沿線施設の従業員等の利用が多く見られ、本来の趣旨と違った結果となった。
- ・ 2022年度は上記の点を踏まえ、観光客の利用を促すため、GOTOトラベルの地域クーポンが適用できるよう夏休み期間中に1日1,000円乗り放題券を造設予定。

The flyer is titled 'ゴールデンウィーク 乗り放題!!' (Golden Week Unlimited!!) and 'スーパーゴールデンパス' (Super Golden Pass). It lists several travel packages with prices and durations:

- 1日 使うだけでお得!!** (1 day, get a great deal!!)
  - ブルーメの丘へ遊びまわろう (Blue Mountains): 片道710円×2回=1,420円
  - ブルーメの丘に1度遊びに行くだけで (Blue Mountains: 1 day trip only)
  - アキヤマパーク電王へ遊びまわろう (Akiyama Park): 片道630円×2回=1,260円
  - アキヤマパーク電王に1度遊びに行くだけで (Akiyama Park: 1 day trip only)
  - 5月の日帰り紅葉で竹園の丸山を見よう (Autumn foliage in Takeda): 片道700円×2回=1,400円
  - 近江八幡駅から1度遊びに行くだけで (From Hikone Station: 1 day trip only)
- 2日間 組み合わせてお得!!** (2 days, get a great deal!!)
  - 5日間観光全行程を満喫しよう (5-day full tour): 片道430円×2回=860円
  - 日帰り観光と夜泊を満喫しよう (Day trip and overnight stay): 片道250円×2回=500円
  - 守山から近江湖へ観光しよう (From Mino to Lake Biwako): 片道460円×2回=920円
  - 日帰り観光と夜泊を満喫しよう (Day trip and overnight stay): 片道460円×2回=920円

At the bottom, it says '近江鉄道株式会社' (Omi Railway Co., Ltd.) and '湖国バス' (Lake Biwako Bus). The phone number is 0749-22-3306.

参照元（近江鉄道HP抜粋） <https://www.ohmitetudo.co.jp/bus/super-golden-pass/index.html/>

## 事例⑬西日本ジェイアールバス

### 金沢市内1日フリー乗車券の共通利用による利便性向上 (2021年4月)

ターゲット (e)観光

工夫の方向性 (2)企画商品の設定

#### 【内容】

- ・ 北陸鉄道グループの路線バス、城下まち金沢周遊バス、兼六園シャトル、西日本ジェイアールバスの路線バス（※定期観光バス等を除く）の1日フリー乗車券
- ・ 北陸鉄道グループ路線バス（地帯制250円区内）、西日本ジェイアールバス金沢市内路線バス（地帯制230円区内）で利用可能
- ・ おとな600円、こども300円
- ・ 金沢21世紀美術館など28の観光施設の入場料が割引。

#### 【具体的なターゲット】

- ・ 観光客

#### 【背景・狙い】

- ・ ICカード及び一日フリー券が会社によって異なることから、観光客が分かりづらくトラブルが多かった
- ・ 金沢市内を周遊する観光客の利便性向上

#### 【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・ バス事業者間での調整に時間を要した。
- ・ バス事業者間での連携意識が高まってきた。

#### 【施策実施後の結果】

- ・ コロナ禍により発売枚数は30%（2019年同月比）

#### 【今後の課題】

- ・ 観光客以外の利便性向上



## 事例⑭京阪バスグループ

### ICカード割引率改定による収支悪化の抑制 (2021年6月1日)

**ターゲット** (f)限定しない

**工夫の方向性** (1)所定運賃や従来回数券・定期券の価格変更（値上げ）

#### 【内容】

- ・「PiTaPa利用額割引」の割引率「主に10～30%」を「主に5～15%」に引き締め
- ・「ICOCA」ポイントサービスのポイント付与率を10%から5%に引き締め

#### 【具体的なターゲット】

- ・ ICカード利用者全般

#### 【背景・狙い】

- ・ これまで少子高齢化の進行による沿線人口減少等の要因に加え、車両更新の設備投資をはじめ、燃料費等の負担増や昨今の新型コロナウイルス感染症の影響によるお客様の大幅な減少が収支悪化に拍車をかけ、バス路線そのものの維持や運行便数の確保が厳しさを増していることから、収支改善を行うもの。

#### 【施策実施後の結果】

- ・ 事業収支の悪化の抑制。

#### 【今後の課題】

- ・ 依然として新型コロナウイルス感染症収束の見通しは立っておらず、また、収束後も在宅勤務の拡大やオンライン授業の普及といった社会の変容により、感染拡大以前の利用水準に回復することはない見込みであることから、PiTaPa利用額割引については廃止を予定（2022年6月1日）。

#### ・「PiTaPa」利用額割引の割引率

現行			改定		
適用区分	割引率	最大割引額	適用区分	割引率	最大割引額
1,000円までのご利用分	0%	0円	1,000円までのご利用分	0%	0円
1,001円～1,100円までのご利用分	100%	100円	1,001円～5,000円までのご利用分	5%	200円
1,101円～5,000円までのご利用分	10%	390円	5,001円～15,000円までのご利用分	10%	1,000円
5,001円～15,000円までのご利用分	20%	2,000円	15,001円以上のご利用分	15%	—
15,001円以上のご利用分	30%	—			

#### ・「ICOCA」ポイントサービスのポイント付与率

現行	改定
10%	5%

※「PiTaPa」は、株式会社スルッとKANSAIの登録商標です。

※「ICOCA」は、西日本旅客鉄道株式会社の登録商標です。

参照元：[https://www.keihanbus.jp/pdf/t2021/local\\_20210427\\_ic.pdf](https://www.keihanbus.jp/pdf/t2021/local_20210427_ic.pdf)

## 事例⑮南海バスグループ

### 割引の変更による収支悪化の抑制 (2019年10月1日、2021年4月1日)

**ターゲット** (f)限定しない

**工夫の方向性** (1)所定運賃や従来回数券・定期券の価格変更（値上げ）

#### 【内容】

- ・ Pitapaカード全利用者対象に割引していたものを、一定利用額以上の利用者対象の割引に、段階的に変更
- ・ 一部の磁気カード割引率を ICカード「なっち」と同程度に調整

#### 【具体的なターゲット】

- ・ ICカード利用者 等

#### 【背景・狙い】

- ・ 割引率縮小による減収の抑制

#### 【施策実施後の結果】

- ・ 特に大きな混乱はなかった。

#### 【今後の課題】

- ・ 新型コロナウイルス感染症の影響が長期化するなか、依然として収支改善が課題であり、今後の施策展開の検討が必要。

#### PiTaPa の利用額割引の内容変更について（2021/4/1実施）

2021.03.10

いつも南海バスをご利用いただき、誠にありがとうございます。

PiTaPa の利用額割引について、下記の通り、変更いたします。  
あらかじめご了承くださいませよう、お願い申し上げます。

#### 実施日

2021年4月1日（木）

#### 変更内容

(現) 1ヶ月のご利用額から1,000円を差し引いたご利用額に対しての割引（割引率10.7%）  
(新) 1ヶ月のご利用額から**3,000円**を差し引いたご利用額に対しての割引（割引率10.7%）

事例⑯神姫バスグループ ★行政との連携により実現

市内完結利用者支払額の上限を定める運賃制度の導入による利用促進  
(2015年10月1日～)

ターゲット (f)限定しない

工夫の方向性 (1)所定運賃や従来回数券・定期券の価格変更（値下げ）

【内容】

- ・ NicoPaカード利用者に対し、自治体補填により、加古川市内路線利用者の支払い上限額を200円とする制度の導入

【具体的なターゲット】

- ・ 三木市、加古川市、西脇市、丹波篠山市、加東市沿線にお住まいの方全般

【背景・狙い】

- ・ 赤字基調の続く地方バス路線において、対距離運賃制区間の上限を定めることで市民利用を促進。正規運賃との差額を当該自治体が補填し、お客様に直接恩恵のある補助スキームを構築。
- ・ 事業者への赤字補填ではなく利用者への運賃補填を行うことにより、利用促進を期待するもの

【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

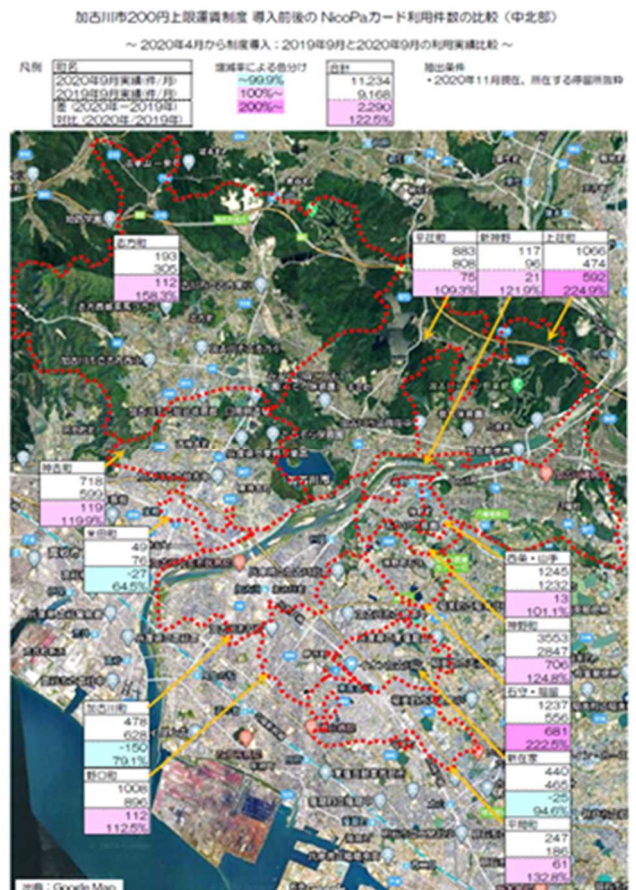
- ・ ICカードシステムの改修等、自治体支援があつての施策実施であつた。
- ・ ICカードへの移行促進を行うにあたり、案内方（特に高齢者）に注力した。各地域において公民館等でのモビリティマネジメントを実施し、具体的な利用方法に加え、当該趣旨についての説明（施策を活用した高頻度のお出掛け→ご本人の健康寿命延伸・フレイル予防→まちの賑わい・地元の元気づくりへの寄与）を併せて行った。

【施策実施後の結果】

- ・ 主に長距離利用者において、多いところでNicoPa利用が2倍超に増加

【今後の課題】

- ・ 地域により利用促進の効果に差があり、今後より広くNicoPaをご利用頂く施策が必要



## 事例⑰南海バス ★行政との連携により実現

### 自治体補助での無料化/100円運賃によるコロナ対策利用促進 (2020年度の一定期間)

**ターゲット** (f)限定しない

**工夫の方向性** (1)所定運賃や従来回数券・定期券の価格変更（値下げ）

#### 【内容】

- ・自治体補助により、一部路線を無料化又は利用者支払額を昼間100円。
- ・事業者が乗降者数をカウントして、お客さまが支払う運賃相当額を自体が補填して実施。

#### 【具体的なターゲット】

- ・高齢者・昼間利用者・自治体バス利用者

#### 【背景・狙い】

- ・普段バスを利用されない方に一度乗ってもらって利便性を感じていただき、事業後の継続的な利用を促進する。
- ・コロナ禍で落ち込んだ利用の促進。

#### 【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・自治体における予算の確保

#### 【施策実施後の結果】

- ・無料化：対前年▲25～30%減であったところ、+10～20%に回復。
- ・昼間100円：他路線と比較し、減少幅が数%減少。

#### 【今後の課題】

- ・利用者へのインパクトは無料化が非常に有効で、利用促進効果は高いが、自治体での予算確保に限りがある。

## 事例⑱ 近鉄バス ★行政との連携により実現

### 富田林市内路線バス100円運賃キャンペーン（行政支援）による利用促進 （2020年11月1日～2021年2月28日）

**ターゲット** (f)限定しない

**工夫の方向性** (1)所定運賃や従来回数券・定期券の価格変更（値下げ）

#### 【内容】

- ・ 富田林市域の路線バス（南海バス・近鉄バス・金剛バス）に平日10時～15時、土休祝日の終日に利用された方は大人100円・小児50円で乗車いただける制度。
- ・ 基準運賃の差額分を行政が補助金として交付するもの。
- ・ その他富田林市には、プレス、リーフレット作成、ウェブサイト掲載関係でご協力いただいた。

#### 【具体的なターゲット】

- ・ 富田林市民

#### 【背景・狙い】

- ・ コロナ禍において利用者が減少する公共交通機関を、富田林市施策での利用促進により応援するもの。

#### 【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・ 利用者への周知が課題であったほか、運賃過収受が発生しないようシステム対応等について、入念にチェックし、不備のないよう取り組んだ。

#### 【施策実施後の結果】

- ・ 近鉄バス利用人員が約19%増加した。

#### 【今後の課題】

- ・ 一過性の取組みで終わらせず、市民、行政、交通事業者が一体となり、市民のニーズに沿った乗合バスを安定的・継続的に運行するための取組みが必要。

### 富田林市バス事業者応援 ～公共交通をみんなで支えよう～

#### 実施内容について

コロナ禍において利用者が減少する公共交通機関を応援することを目的として、富田林市域の路線バス（南海バス・近鉄バス・金剛バス）に大人100円・小児50円で乗車いただける制度を実施します。

#### 利用について

##### ～実施期間～

- ・ 令和2年11月1日から令和3年2月28日まで

##### ～対象路線・便～

- ・ 富田林市内を運行する路線で、  
平日：停留所始発時刻が午前10時～午後3時59分の便と  
土・日・祝日：全便

※ バス会社によって一部異なる場合があります。詳しくは、各バス会社のページをご覧ください。  
※ 年末年始については異なるダイヤ種別で運行する日がございます。

##### ～利用方法～

- ・ **南海バス**を利用  
現金・交通系ICカード・南海バス専用ICカード・南海バス専用磁気カードで利用できます。  
➡ 詳しくは、2ページをご覧ください。
- ・ **近鉄バス**を利用  
現金・交通系ICカード・近鉄バス回数カードで利用できます。  
➡ 詳しくは、3ページをご覧ください。
- ・ **金剛バス**を利用  
金剛バス販売窓口で販売している**専用利用券**で利用できます。  
➡ 詳しくは、4ページをご覧ください。

参照元： <https://www.city.tondabayashi.lg.jp/uploaded/attachment/70465.pdf>

事例⑱ 栃木県小山市（コミュニティバス「おーバス」） ★行政との連携により実現

全線共通定期券 おーバスnoroca等による利便性向上  
(2019年10月1日)

ターゲット (f)限定しない

工夫の方向性 (1)所定運賃や従来回数券・定期券の価格変更（値下げ）

【内容】

2018年度からおーバスの利用促進プロジェクトを立ち上げ、モビリティ・マネジメントとして様々な利用促進の取り組みを実施

- ・ 通常運賃と比較して最大8割引、おーバス乗り放題定期券「noroca」  
1日約80円でおーバス14路線乗り放題（基本料金：おーバス片道1回200円均一）  
※半年、1年定期券を新設し市内1カ所しかない定期券販売所への訪問回数を減らし定期券購入抵抗の軽減を狙った（1・3か月よりも半年・1年定期の割引率を高めた）。全世代にわかりやすく、受け入れられやすい紙製の定期券でスタートし、導入から2年後スマホアプリLINEを活用した定期券を導入した。
- ・ バスのある生活を提案する生活情報タブロイド誌「Bloom!」の市内全戸配布、路線新設等、バスロケーションシステムの導入、facebook・Twitterの開設・情報発信

【具体的なターゲット】 小山市民、小山市来訪者（学生、会社員等）

【背景・狙い】

市内唯一の公共交通バス「おーバス」が運行（路線バス14路線とデマンドバス郊外部5エリア）されており市全域がカバーされているものの、バスの利用割合は非常に低く（約0.3%）、自動車の利用割合が約69%と全国の地方都市と比較して高くなっているため、【内容】に記載のバスの利用促進に取り組んだ。特に格安サブスク定期券であるnorocaは、現金両替行列解消、定期券収入増加による安定収入の確保、気軽に買える値段設定によって普段バスに乗らないユーザーの確保などを目指して導入した。

【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・ チームビルディング（全員ミーティング、ブランドコアメッセージ[小山に生きる、おーバスが活きる。]検討）
- ・ 定期券の価格設定（担当部署内での念密な議論、減収を心配しすぎない、アジャイル方式導入）
- ・ 合意形成（アンケート調査結果等を示して説得、1年限定販売でスタート）

【施策実施後の結果】

- ・ おーバスの利用者数増加  
(2017年度66万人→2020年度74万人)
- ・ 定期券保有者が3.8倍に増加（2022年1月時点）  
(コロナ禍で26万円増収、2018年度・2019年度比較)
- ・ 学生定期券保有者が12.4倍に増加（2022年1月時点）
- ・ おーバスが好きな人が増加。苦情が10分の1に減少。

【今後の課題】

- ・ 増収に寄与しているが、それ以上に利用者が増えているため、1回乗車当たり平均支払額（客単価）が減少しつつある。
- ・ 利用者増加に伴い、輸送力増強を行っているため収支率が減少する可能性がある。

参照元（小山市HP）：<https://www.city.oyama.tochigi.jp/site/o-bus/220075.htm>

年齢別	大人 18歳以上20歳未満	若年 18歳未満・大学生	小学生 小学生以上 中学生未満
1ヶ月	4,200円	1,100円	900円
3ヶ月	12,000円	3,000円	2,700円
6ヶ月	24,000円	6,000円	5,400円
12ヶ月	48,000円	12,000円	10,800円



## 事例⑳丹後海陸交通 ★行政との連携により実現

### 上限200円バスによる財政支出抑制

（2007年10月1日～京丹後市、2013年10月1日～宮津市・伊根町・与謝野町）

**ターゲット** (f)限定しない

**工夫の方向性** (1)所定運賃や従来回数券・定期券の価格変更（値下げ）

#### 【内容】

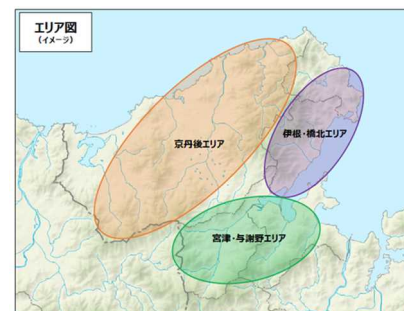
- ・ 2007年10月1日から、京丹後市内全バス路線の運賃を上限200円に設定。合わせて、バス停の増設やダイヤ見直し等の利便性向上の取組や、バス運行のサービス向上を実施。
- ・ 市の広報誌での毎月の周知や、観光客もターゲットとした市HPでの動画配信等の展開、わかりやすい地域総合時刻表の市内全戸配布、ラッピング車両の導入など、利用促進に向けた様々な広報活動が行なわれた。
- ・ 2013年10月1日から、宮津市、伊根町、与謝野町でも上限200円バスを導入し、京丹後エリア、宮津・与謝野エリア、伊根・橋北エリアの3エリアとなっている（エリアを跨ぐ場合さらに200円支払い）。

#### 【具体的なターゲット】

- ・ 京丹後市、宮津市、伊根町、与謝野町住民

#### 【背景・狙い】

- ・ 利用者数が減少し、増大する路線バス維持のための市の財政支出を抑制すること。
- ・ 700円×2人ではなく、7人×200円の発想で多くの市民が利用し、喜んでいただくことが住民福祉の増進を図ることにつながり、同じ赤字に対する補助でも活きた補助の支出となること。



#### 【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・ 年々増加するバス事業者への補助金額。
- ・ バス運賃を上限200円にすることで、事業者は大幅に運賃収入が減少してしまうことから、何としても利用者を増やさないという危機意識を持って、行政、事業者が協力して取り組んだ。

#### 【施策実施後の結果】（2006年→2012年の比較）

- ・ 年間輸送人員が2.3倍に増加（約17万人→約39万人）
- ・ 年間運賃収入が30%増加（4,579万円→5,945万円）
- ・ 京丹後市の補助金額を約3,800万円抑制

#### 【今後の課題】

- ・ 京都府北部地域の人口減少、少子化の影響により、2018年を境に利用者が減少に転じたことに加えて、新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、利用者の減少に拍車がかかっている。
- ・ このことから、様々な利用促進を図りながら、どのようにして住民の利便性を低下させることなく維持していくことができるか。

バスの運転手による幼稚園へのお出前講座



上限200円バスは鉄道とともに生活交通の要！  
高校生と高齢者の利用が大幅に増えました



参照元： [https://www.mlit.go.jp/sogoseisaku/transport/pdf/068\\_kyotango.pdf](https://www.mlit.go.jp/sogoseisaku/transport/pdf/068_kyotango.pdf)

事例②全但バス（兵庫県豊岡市） ★行政との連携により実現

上限200円バスによる収支改善  
(2011年10月)

ターゲット (f)限定しない

工夫の方向性 (1)所定運賃や従来回数券・定期券の価格変更（値下げ）

【内容】

- ・ 利用者が減少している路線バスの維持・活性化を目的に、2011年から、運賃低減による利用者増加により路線収支の改善を図る社会実験を全但バス神鍋線で実施している。
- ・ 社会実験では、神鍋線の運賃を上限200円とするとともに、江原駅で朝7時台の普通列車に接続する通勤通学EX便や夜9時台の江原駅発の便を増発している。
- ・ 各地区ごとの住民説明会、中学校への出前授業や利用説明会（保護者）、マイカー通勤者への公共交通通勤転換を促すPR、全但バスサービス向上宣言、沿線地域の個別訪問等といった利用促進とともに、行政、事業者、住民の「みんなで」未来への責任を果たす実証実験として取組。

【具体的なターゲット】

- ・ 駅までの家族の送迎により通学している高校生等の地域住民

地元利用促進組織の立上げと協定書の締結  
・社会実験の目的と目標の共有  
・役割と責任の明確化と分担

【狙い】

- ・ 通勤通学のマイカーから公共交通への転換



利用促進の取り組み例 ②

【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・ 市から施策を押し付けるのではなく、住民説明会などを活用し住民からの自発的な取組に繋げるように促したこと
- ・ 行政・事業者・住民の3者の役割を明確にし、3者協定を結んだこと。
- ・ 地元道の駅とタイアップし、ビアガーデンを開催し、バス乗車を促した。

・神鍋線第2期実証運行に向けて「神鍋線乗って守ろう市民運動推進協議会」総会を開催し、その中で更なるサービス向上に取り組むため 桐山全但バス社長・社員・乗務員一同で住民・市の方々の前で「サービス向上宣言」をした。

【施策実施後の結果】（H18→H24の比較）

- ・ 年間輸送人員が約1.8倍に増加。  
(実験前（H22）63,204人→（H25）実験後112,095人）

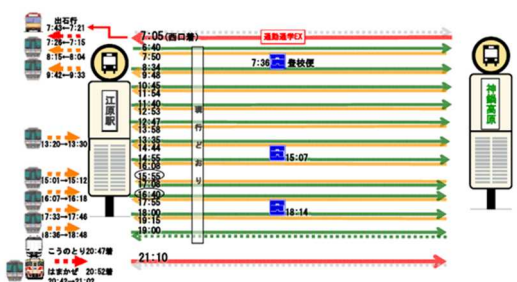
・神鍋線沿線地区で「個別訪問」を実施。地元・市職員・全但バス職員3者で、地域の方へ社会実験の意義を訴えたとともに、バスに対して「地元の生の声」が聞ける貴重な機会となった。  
訪問戸数：760戸 参加者数：延べ110名（地元32名、全但バス43名、市35名）



【今後の課題】

- ・ 地域における乗車運動の継続性が見通しづらくなったこと等により、開始から10年を迎えた令和4年3月末を持って、今般の取り組みは一旦終了。

運行計画の見直し



運賃を上限200円に

全但バスの運賃体系  
別距離別割増運賃を基本とし、区界停留所ごとに運賃を設定している。  
「初乗り1.8kmまで150円、以降200円ごとに10円を加算」

通学定期券の比較（江原駅を起点）  
－1ヶ月往復通学定期券－  
<実証前>

- ・ 東河内 23,400円
- ・ 播磨 24,480円
- ・ 山崎 22,320円
- ・ 栗原野 20,880円
- ・ 名色 19,440円
- ・ 太田神鍋 18,720円
- ・ 備前 18,200円
- ・ 境塚口 14,400円
- ・ 十津川 12,600円



値下げ部分は、上限200円運賃が適用される。

## 事例② 帝産湖南交通

### モバイルチケットの導入及び回数券割引率の変更によるデジタル化・収支改善 (2021年10月)

**ターゲット** (f)限定しない

**工夫の方向性** (4)デジタル化(IC・ポイント)

#### 【内容】

- ・ 回数券（紙式）の割引率を13%→5%（昼間回数券は25%程度→15%）に見直し。合わせて、モバイルチケット（「QUICK RIDE」（レシップ株製））を新設し、オフピーク時間帯（午前9時以降）の回数券は割引率を15%と設定。
- ・ 従来の紙回数券の割引率を引き締めつつ、モバイルチケットやオフピーク時間帯利用者を優遇する割引率とし、デジタル化やオフピーク時間帯への転換を促すもの
- ・ ICカード導入を要望する利用者に対し、代替的なキャッシュレス決済手段を提供することで、利便向上・利用促進及び感染防止を図る。



#### 【具体的なターゲット】

- ・ スマートフォン所有者・回数券利用者

#### 【背景・狙い】

- ・ 回数券運賃割引率変更による収支改善、輸送需要のピークカットによる運行計画効率化、デジタル化促進によるコスト削減、ICカード非対応による不便さの低減

#### 【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

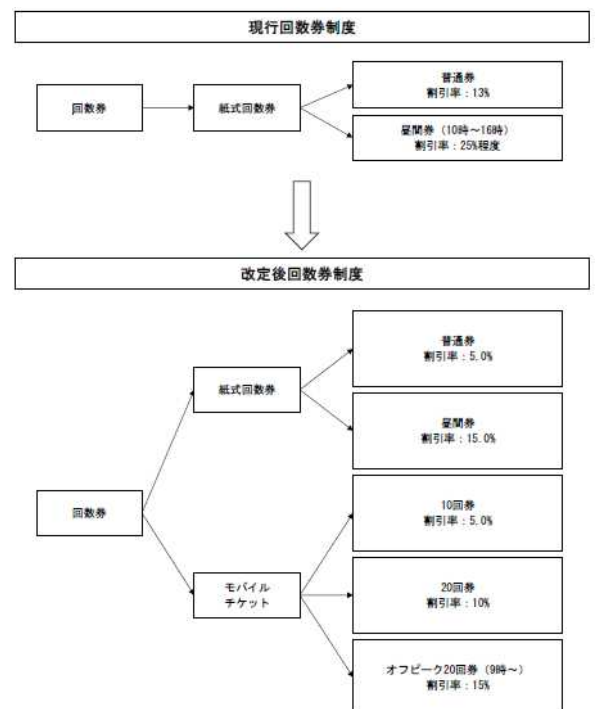
- ・ 比較的簡易な方法で実施が可能であった回数券運賃制度の見直しと、初期投資のかからないモバイルチケットを合わせて導入することで、検討から導入までの期間を可能な限り短縮した。
- ・ 回数券（紙式）とモバイルチケットの割引率に差をつけ、収益性向上と利便性維持・向上の両立を目指したが、最適な割引率の設定に苦慮した。

#### 【施策実施後の結果】

- ・ 回数券（紙式）からモバイルチケットへの移行は2021年2月現在で20～30%。結果、回数券（紙式）を引き続き使用しているお客様には値上げ分をご負担していただいている。

#### 【今後の課題】

- ・ モバイルチケットアプリを活用した1日乗車券を2021年11月に設定したが、伸び悩んでいる。観光需要を深耕するため、見直しが必要。
- ・ 定期券（紙式）についても、同様の施策ができないか検討している。
- ・ 収支的な課題もあり、ICカードの導入ができていない。



## 事例②③大阪シティバス

### モバイルチケットの導入によるデジタル化を通じた業務合理化 （バス1日乗車券2021年3月1日、バス回数券2021年4月1日）

**ターゲット** (f)限定しない

**工夫の方向性** (4)デジタル化(IC・ポイント)

#### 【内容】

- ・バス1日乗車券、バス回数券をデジタル化し、スマートフォンを券面とするモバイルチケット（モバイルチケットアプリ「QUICK RIDE」（レシップ(株)製））を導入。

#### 【具体的なターゲット】

- ・バス1日乗車券：ファミリー層
- ・バス回数券：既存の紙券利用者

#### 【背景・狙い】

- ・ご利用者数が年々減少している乗車券種及び制度の整理・統合・機能向上。
- ・ウィズコロナの情勢に鑑み対面接触機会を低減。
- ・スマートフォンの急速な普及を踏まえ、お客様の乗車券購入機会を新たに創出。
- ・乗車券販売体制を見直すことによる券面発行業務の合理化。

#### 【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・モバイルチケットアプリ事業者の提供するパッケージサービスをそのまま使用したため、モバイルチケットを導入すること自体のハードルは高くはなかった。しかしながら、大阪シティバスとしては初の取組みとなるため、社内外の関係者への丁寧な説明を要した。

#### 【施策実施後の結果】

- ・モバイルチケット導入と同時に廃止した紙回数券及び環境定期券制度についてお客様からのお声はなく、円滑な制度移行ができています。
- ・乗車券の購入時間帯（期間：2021年4月～11月）  
バス1日乗車券：午前中の購入が約7割。16時以降の購入は非常に少ない傾向。  
バス回数券：7時～9時が約3割。他は深夜を除く全ての時間帯でほぼ均等に購入が見られる。  
⇒従来の販売窓口の営業時間外における、乗車券購入需要に対応できている。

#### 【今後の課題】

- ・お客様へ実施したアンケートでは、チケット画面呼び出しの利便性向上についてのご要望をいただいている。
- ・検札は乗務員によるチケット画面の目視。車載機等による検札の自動への対応による更なる業務効率化を検討したい。
- ・乗車券のラインナップ拡充。



参照元（大阪シティバスHP抜粋）：  
[https://citybus-osaka.co.jp/mobile\\_ticket/](https://citybus-osaka.co.jp/mobile_ticket/)

（掲載情報は令和4年3月31日時点のものです）

## 事例②④近鉄バス

### 磁気回数カードの取扱終了によるIC化促進 (2020年11月30日)

**ターゲット** (f)限定しない

**工夫の方向性** (4)デジタル化(IC・ポイント)

#### 【内容】

- ・ 近鉄バス回数カード等の磁気回数カードを廃止し、代替となるPiTaPa利用額割引等のICカード券種の利用を促進。

#### 【具体的なターゲット】

- ・ ICカードを利用されていないお客様

#### 【背景・狙い】

- ・ ICカード利用率の増加（約50%）とともに回数カードの利用率が減少（約1%）していたため
- ・ 回数カード製造機器およびバスの磁気カード対応機器の老朽化のため

#### 【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・ 利用者への周知が課題であり、バスカードを利用されるお客様の目につくバス車内、停留所、ホームページ等で周知を図った。

#### 【施策実施後の結果】

- ・ 定期外収入に占めるICカード利用率が約20%上昇した。
- ・ 回数カード発売および利用にかかる手間や時間、コストの削減につながった。

#### 【今後の課題】

- ・ 定期券のデジタル化、PiTaPaカードの割引拡充など、利用者のニーズに沿った乗車券類のデジタル化、次世代化。

【毎月1万円以上PiTaPaのICカード利用額に対して割引します】

利用額	割引率
0円～1,000円	0%割引
1,000円～1,999円	0.1%～10%割引
2,000円～	10%割引

利用額	割引率	おトク額
1,000円	6.7%割引	670円
1,500円	10%割引	150円
2,000円	10%割引	200円
3,000円	10%割引	300円
4,000円	10%割引	400円
5,000円	10%割引	500円

<通勤・通学定期乗車券との比較>  
※割引は1ヶ月に1回、1日1回2回まで利用可能（1日1回乗車として計算）

乗車券種	乗車回数	乗車料	PiTaPa利用額	割引	おトク額
単月	21回	8,800円	21回	8,310円	230円
1回	23回	9,520円	23回	8,990円	230円
2回	25回	10,250円	25回	9,550円	240円
3回	26回	11,010円	26回	10,240円	240円

※本施策は近鉄バス全線エリアのみに適用される【乗車券種】は、お乗車先で事前に登録いただくことにより、近鉄バス全線エリア内での乗車となります。また、この割引は乗車料金を含めた乗車料金を割引するサービスです。PiTaPaホームページ内の乗車券種一覧ページにて詳しくご説明いたします。（乗車券種別におよび有効期限は異なります。）

参照元（近鉄バスHP抜粋）：<https://www.kintetsu-bus.co.jp/route/pitapa/>

事例②⑤山陽バス ②⑥神戸市交通局 ◎交通事業者間の連携により実現

バスカード廃止・ICカード共通乗車ポイントサービスの導入によるIC化促進、費用削減  
(2021年4月1日)

ターゲット (f)限定しない

工夫の方向性 (4)デジタル化(IC・ポイント)

【内容】

- ・ 事前に登録をした対象ICカード（ICOCA、特別割引用ICカード）のチャージ額を利用して神戸市バス・山陽バスにご乗車いただくと、1か月間の利用額に応じてポイントを付与。
- ・ 貯まったポイントは神戸市バス・山陽バスのご乗車時に1ポイント＝1円として利用可能。

【具体的なターゲット】

- ・ 廃止する磁気カード（市バス専用カードおよび山陽バスカード）の利用者等

【背景・狙い】

- ・ 市バスおよび山陽バスの乗車方法の見直し（均一運賃区間におけるICカード2タッチ化）にあわせ、ICカードを利用したポイントサービスを導入
- ・ ポイントサービスの導入により、現金及び磁気カードからICカードへの転換を促進し、より多くの乗降データを取得（廃止する磁気カードの代替サービスとなる）



【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・ 導入社局およびメーカーにより、定期的な打合せを実施した。また、内容ごとにWGを設け、具体検討を行った。
- ・ 市バス専用カードおよび山陽バスカードは共同運行路線において相互利用を行ってきたため、廃止にあたっては、市バスおよび山陽バスの双方がポイントサービスに移行する必要があった。両者が同時期に車載機更新のタイミングを迎えたことから、同時に共通サービスを導入することについて、合意することができた。

【施策実施後の結果】

- ・ 約24,000人（2021年10月末時点）に登録いただき、IC化率向上に寄与し、磁気カードの運用に関する諸費用削減につながった。

普通ポイント

- 1か月のご利用額が2,100円（※）未満の場合  
⇒1日～末日までのご利用額（合計）の5%分のポイント付与
- 1か月のご利用額が2,100円（※）以上の場合  
⇒1日～末日までのご利用額（合計）の10%分のポイント付与

+ さらに!

昼間ポイント

(バスの上車時間が9:30～18:00)

- 1か月のご利用額が2,100円（※）未満の場合  
⇒1日～末日までの昼間ご利用額（合計）の10%分のポイント付与
- 1か月のご利用額が2,100円（※）以上の場合  
⇒1日～末日までの昼間ご利用額（合計）の20%分のポイント付与

(※) 小児用ICOCA,特別割引用ICカードをご利用の場合、1,100円となります。

(掲載情報は令和4年3月31日時点のものです)

## 事例⑳ 阪急バス

### 金額式定期券の導入による利便性向上（増収策） （2014年6月1日）

**ターゲット** (f)限定しない

**工夫の方向性** (5)利用範囲や効力の拡大

#### 【内容】

- ・通勤定期券、通学定期券を区間式から金額式に変更  
（従来の停留所区間指定の区間式から、券面に表示されている（普通）運賃までの区間内であれば、一部路線を除く全線で利用可能な金額式に変更。）

#### 【具体的なターゲット】

- ・利用者全体

#### 【背景・狙い】

- ・利用者利便の向上（分かりやすさ、有効区間の拡大）
- ・定期券の媒体を紙式からICカードに切り替えての導入であったため、停留所マスタの管理を簡素化することでシステム負荷（開発改修費も含めて）、事務作業の低減を図る狙いがあった。

#### 【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・金額式への変更による減収リスクは伴うので、個社事情に応じて検討が必要。  
→乗継定期券や、定期券2枚持ちが不要となる。  
→お客さまが普段定期利用している生活路線の他に、観光路線・系統が多い事業者は、減収リスクが大きくなる可能性があると思われる。

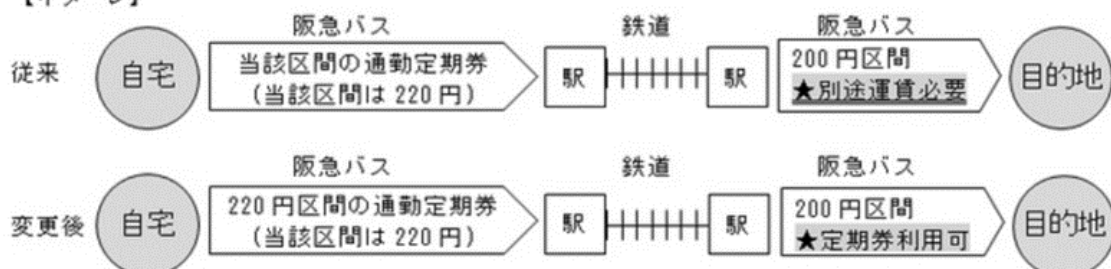
#### 【施策実施後の結果】

- ・通勤定期券収入が増加した。
- ・定期券発売窓口から、乗継定期券を発売する際の基準運賃額に関する問い合わせがなくなり、事務作業の負担を軽減できた。

#### 【今後の課題】

- ・コロナ禍により移動の形態が変容したことから、定期（期間を定めた前払い）ではない新たな運賃のあり方を検討する必要があると考える。

#### 【イメージ】



## 事例⑳山陽バス

### 同伴幼児無料人数の変更による新たな利用機会の創出 (2019年4月1日)

**ターゲット** (f)限定しない

**工夫の方向性** (5)利用範囲や効力の拡大

#### 【内容】

- ・ 同伴幼児無料人数について、大人または小児1名につき、幼児（1歳から未就学の6歳まで）1名まで無料としていたところ、2名まで無料とする変更。

#### 【具体的なターゲット】

- ・ 子連れ利用者

#### 【背景・狙い】

- ・ 子連れでのバス利用負担軽減により利用促進を図るため。
- ・ 共同運行の神戸市交通局においては、従来より、山陽バス共同運行路線以外では幼児2名まで無料の取扱いを実施しており、路線ごとのサービス差異を解消するため。

#### 【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・ 実施した場合の影響を試算するため、人員調査を実施した。

#### 【施策実施後の結果】

- ・ 子育て世代の新たな利用機会の創出に寄与した。
- ・ 共同運行会社間で同一の運賃制度を設けることにより、バスサービスのシームレス化が推進された。

#### 【今後の課題】

- ・ 運賃の区分や取扱いについて、バス車内およびHPで周知を図った。



#### 運賃の区分について

大人	小児	幼児	乳児
			
12歳以上	6歳以上12歳未満	1歳以上6歳未満	1歳未満

※12歳でも小学生は「小児」です。

※6歳でも小学校入学前は「幼児」です。

#### ■「小児」は「大人」の半額

※但し、5円の端数は10円に切り上げ

#### ■「幼児」（1歳以上6歳未満）の運賃

- ・ 1人で乗車される場合は「小児」運賃をいただきます。
- ・ 「大人」または「小児」1人については「幼児」2人までは無賃ですが、3人目からは「小児」運賃をいただきます。
- ・ 乳児は人数にかかわらず無賃です。



事例③〇西日本ジェイアールバス ③①京都市交通局 〇交通事業者間の連携により実現

定期券の共通利用による利便性向上  
(2020年4月1日)

ターゲット (f)限定しない

工夫の方向性 (5)利用範囲や効力の拡大

【内容】

- 京都市交通局が発売するバスのICOCA定期券について、紙や磁気の定期券と同価格で発売し、京都市バスと京都バスに加え（2017年4月1日から発売）、新たに西日本ジェイアールバスにも乗車可能とするもの。（※京都市内均一運賃区間内の利用に限る。）

【具体的なターゲット】

- 通勤・通学（大学生）利用者

【背景・狙い】

- 他社局との連携により利用者利便の向上に伴う、定期券利用者の増加
- 紙・磁気定期券の利用者がIC定期券に移行することによる、IC利用率の向上
- バス停での待ち客解消や京都市バス車内の混雑緩和



【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- 定期券の共通利用は、お客様は利用できるバスが増え利便性向上につながるが、バス事業者は、定期券購入者が増加しないと減収となる。

そのため、より多くのお客様に定期券をご利用いただくために、1枚の定期券で京都市バスのほか、京都バスや西日本ジェイアールバスもご利用いただけること等をポスターやデジタルサイネージ等のPR物で、利便性の向上を訴求し、定期券利用者の増加を図っている。

【施策実施後の結果】

- 市バス車内の混雑緩和や新型コロナウイルス感染症の拡大に対する三密対策に寄与した。

競合系統の利用者 (人/日)	H30	R元	R2	R3 (4-12月)
205号系統	34,730	33,274	23,127	24,594
50号系統	5,844	5,672	3,767	4,332
8号系統	1,245	1,219	975	982
JRバスの共通定期 利用者 (人/日)	—	—	122	311

【今後の課題】

- 定期券の共通利用については、お客様の利便性は向上する一方、収支に影響を与える可能性があるほか、実施に係る改修費用等を要するなど課題がある。
- 今後は、新たな生活様式の定着等により、極めて厳しい状況が続くものと考えられる中、輸送力を維持し、お客様の利便性を確保するため、定期券の共通利用とともに運行ダイヤや経路の調整を図るなど、事業者間の連携の在り方について更に検討する。



参照元（西日本JRバスHP）：<https://www.nishinihonjrbus.co.jp/upload/wp/2020/02/HP%E7%94%A8.pdf>

※2021.3.20以降は、京都駅から柵ノ尾までの西日本ジェイアールバス全路線が、市バスIC定期券で乗車可能

事例③②西日本ジェイアールバス ③③京都市交通局 ◎交通事業者間の連携により実現

京都市内均一運賃区間の拡大による利便性向上  
(2021年3月20日)

ターゲット (f)限定しない

工夫の方向性 (5)利用範囲や効力の拡大

【内容】

- ・ 高雄地域から京都駅・四条駅までの運賃（改定前160円～530円）を、京都市バス・西日本ジェイアールバス双方で230円の均一運賃とするもの。
- ・ これに伴い、均一運賃区間を適用範囲とする「バス一日券」や「市内中心フリー」定期券の利用範囲を高雄地域（福王子～柵ノ尾間）まで拡大。

【具体的なターゲット】

- ・ 利用者全体

【背景・狙い】

- ・ 他社局と連携した均一運賃というわかりやすい運賃体系の拡大による利用者利便の向上
- ・ 京都市内の地域間での運賃格差の解消

【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・ 京都市バスの調整区間エリアは先行事業者の運賃に合わせている。そのため均一運賃区間の拡大は、先行事業者の運賃制度の見直しが必要。
- ・ 運賃の値下げを伴う均一運賃区間の拡大は、減収による経営の圧迫が先行事業者の懸念事項であるため先行事業者の理解を得ることが最大の課題。
- ・ 高雄地域は均一運賃との運賃差が最大で300円生じており、この地域での均一運賃区間の拡大は困難であると言われてきた。これまでの京都バスと連携してきた均一運賃区間の拡大による利用増加の効果や利便性向上などのプラス面を西日本ジェイアールバスに理解いただき、高雄地域への均一運賃区間の拡大が実現。

【施策実施後の結果】

- ・ 利用者がいずれのバスも1日乗車券や市内中心フリー定期券で同じように利用できるようにすることで、観光客や地元住民の利便性が向上し、全体としてバスの利用増加につながっている。

(高雄地域の市均一運賃区間拡大前後のお客様数)

R2 : 174人/日 → R3 : 211人/日

※4月～11月の市バス関係停留所の乗客計数器による降車客数を比較

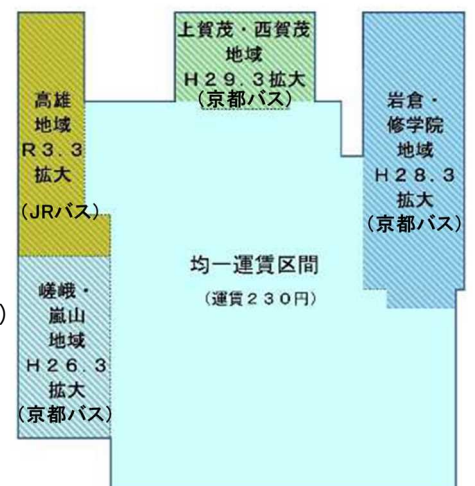
【今後の課題】

- ・ 西日本ジェイアールバスでは市バス・地下鉄敬老乗車証の利用ができないため、一部では利便性に変化がない。
- ・ 市バス全線での「均一運賃区間の拡大」に向け、残る「桂・洛西地域」「横大路地域」の関係事業者に理解いただけるよう、粘り強く交渉していく。

«これまでの均一運賃区間の拡大»

- ・ 嵯峨・嵐山地域 (H26.3) 190円～270円⇒均一運賃220円 (現在230円)
- ・ 岩倉・修学院地域 (H28.3) 160円～360円⇒均一運賃230円
- ・ 上賀茂・西賀茂地域 (H29.3) 160円～230円⇒均一運賃230円
- ・ 高雄地域 (R3.3) 160円～530円⇒均一運賃230円

市バス均一運賃区間の拡大状況



(掲載情報は令和4年3月31日時点のものです)

## 事例③④ 阪急バス ◎ 交通事業者間の連携により実現

### hanica定期券の阪急バス・阪神バス相互利用による利便性向上 (2016年2月1日)

**ターゲット** (f)限定しない

**工夫の方向性** (5)利用範囲や効力の拡大

#### 【内容】

- ・ hanica定期券の阪急バス・阪神バス相互利用による定期券の利用範囲の拡大。  
(阪急バス路線で阪神バスhanica定期券、阪神バス路線で阪急バスhanica定期券の相互利用が可能となった。)

#### 【具体的なターゲット】

- ・ 利用者全体

#### 【背景・狙い】

- ・ hanicaでの阪急バス・阪神バス乗車券（運賃制度）シームレス化による利用者利便の向上

#### 【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・ 相互利用に伴い、運賃制度の調整・変更が発生（一部券種の乗り越し運賃や払戻し基準額）

#### 【施策実施後の結果】

- ・ 利用者の運賃負担の軽減
- ・ 重複運行区間においては、利用者の運行機会の増加（1枚のhanica定期券で2社どちらの運行便にも乗車）

#### 【今後の課題】

- ・ 特になし

#### (阪急バスHP抜粋)

hanica通勤定期券は、券面に表示されている運賃までの区間であれば、阪急バス・阪神バスの全路線※1でご利用いただける「金額式定期券」です。

また、持参入式の定期券となっておりますので、記名人以外の方でもご使用いただけます※2。

※1 一部路線を除きます。

※2 小児および障がい者割引運賃の通勤定期券は、記名本人以外はご使用いただけません。



事例③⑤神戸市交通局 ◎交通事業者間の連携により実現

神戸市バス普通区IC定期券の神姫バスとの共用化による利便性向上  
(2021年4月1日)

ターゲット (f)限定しない

工夫の方向性 (5)利用範囲や効力の拡大

【内容】

- ・神戸市バス普通区IC定期券で、三宮周辺や西神中央駅周辺を運行する神姫バスの市内210円均一区間(神姫バス市内普通区)において、そのまま乗車可能（追加料金なし）。

【具体的なターゲット】

- ・神戸市内における神姫バス定期旅客

【背景・狙い】

- ・神戸市バス定期券の付加価値向上およびIC化促進
- ・神戸市内公共交通サービスのシームレス化（市バスおよび神姫バスの並走区間において、一方の定期券では一方でしか乗車できないという課題の解消）

【施策実施時の課題や調整にあたっての工夫】

- ・2者間協議において、「バス運賃制度のシームレス化を進める」ことについて、基本的な認識の共有ができたことが本施策につながった。引き続きシームレス化に向けた協議検討を継続。
- ・他都市で既実施の先行事例を参考とした（京都市）。

【施策実施後の結果】

- ・神戸市交通局・神姫バスとも、減収を伴うことなく、利用者の利便性向上に寄与

【今後の課題】

- ・市バス普通区エリアを運行している他事業者への拡大（市内公共交通サービスのさらなるシームレス化）

■市バス普通区IC定期券でご乗車できる神姫バス市内210円均一区間  
(神姫バス市内普通区)



参照元（神戸市交通局HP）：<https://www.city.kobe.lg.jp/documents/41543/20210311busicteiki001ura-re.pdf>

## 4章 乗合バス運賃施策検討における考慮事項

4章では、(1)今回収集した事例からの考察(施策に対する利用者の反応)、(2)乗合バス事業者において短期的に取り組み可能なこと、(3)地方自治体が関与する運賃施策について、(4)今後の議論に向けて、について述べたい。

### (1) 今回収集した事例からの考察(施策に対する利用者の反応)

2章及び3章でまとめた各者の事例から、施策や運賃設定の工夫の結果について、施策に対する利用者の反応を検討しつつ、(a)～(f)のターゲットごとに振り返りたい。(なお、ここでは、ターゲットごとの施策件数に触れているが、必ずしも全ての取り組みは網羅されておらず、各者の取り組み状況を単純に比較できるものではない点には十分留意が必要である。)

#### (a) 日常－通勤

通勤をターゲットにした事例は、「通勤が主となる路線での運賃改定」の1件であった。通勤定期券は勤め先から通勤手当として利用者に支給されるケースが多い。そのためやむを得ない範囲において、緊急避難的に実施する値上げは、1つの方策として有効ではある。しかしこれに頼りすぎると企業自体が出勤を制限したり、通勤手当の見直しを行ったりすることにより、中長期的には定期券からの利用離れを加速する可能性があるため注意を要する。

なお、運賃施策ではないが、終バスの繰り上げを含む通勤利用の時間帯の減便については、利用実態を踏まえた検討が重要である。収支改善や労働環境改善が喫緊の課題である一方で、必要な運行が確保されなければ、利用者は通勤手段を他に考えざるを得ず、結果自動車通勤や家族による送迎など他のモードに転じ、一度離れた顧客を取り戻すことは困難である。

#### (b) 日常－通学

通学をターゲットにした事例は3件であった。値下げ、利用範囲や効力の拡大の3つの施策があった。「②近江鉄道」では、行政との連携により家計負担額を抑えることで、一定の効果が見られた。その一方で、「③奈良交通」や「④阪神バス」のような利便性の向上は、これまでになかった需要を取り込むことが可能な有効策と考える。本源需要を担う業界や企業と連携するという事例は、今後の乗合バスの持続性を考えるにあたり参考になる。

なお、「通学」をターゲットとする施策で留意すべきは、定期代は通勤と異なり一般家庭の家計の負担になるため、通勤に比べて値上げに対する利用者の反応が大きい点である。

また、通学定期券においては、事業者が行う割引により家計の教育費用の負担軽減が行われている状況だが、今後、子育て支援施策や地域定住促進施策として公的な補助により割引制度を支える取り組みが期待される。ただし、その制度設計には時間を要すると思われるため、事例を参考に今できる工夫を試みることも重要と考える。

#### ○施策に対する「通勤」「通学」利用者の反応について

- ・定期券(通勤)の値上げは一定程度増収が見込めるものの、定期券(通学)の値上げは、マイカー送迎や自転車への転換が懸念されるとともに、家計一般の心象悪化に留意しておく必要がある。
- ・通勤、通学需要は、必要性の高い移動のため、定期券の値下げによる価格訴求が容易ではない。むしろ、より通勤通学時間にあわせたダイヤ設定が、継続的に求められるのではないかと。
- ・ピーク時間帯に需要が集中する場合には、値上げの仕方によってはコスト削減が期待できる取り組みもあろう。

### (c) 日常－生活(通院・買い物など)

日常－生活(通院・買い物など)をターゲットにした事例は5件で、値下げ、支払単位の工夫、利用範囲や効力の拡大の工夫の方向性があった。

「⑤近江鉄道」「⑦奈良交通」「⑧神姫バス」「⑨九州産交バス」はいずれも一定地域内の面的な利用が可能な乗車券の事例である。加えて、支払単位の工夫や自治体との連携、利用可能な時間帯の制限による割引などにより、当該地域内の利用者個々のニーズに合わせたバス利用を可能としている。

また「⑧神姫バス」のようにチャレンジングな価格設定の取り組みも新規需要を喚起のためには参考となる試行であると考える。

### (d) 非日常－生活(おでかけ・ゆしみ)

非日常－生活(おでかけ・ゆしみ)をターゲットにした事例は「⑩九州産交バス」の1件で、運賃弾力性が高いと予想された路線について、事前調査に基づき企画商品の価格を設定するものであった。

おでかけ・ゆしみのマーケットについては、コロナ禍により嗜好に対する消費単価が増加しており、運賃弾力性も大きいため、この事例の具体的な手法とあわせて参考にしていただきたい。

なお、(c) (d)に共通することとして、乗合バスならではの利用者ニーズを捉えた運賃施策の工夫の事例があったことには注目しておきたい。乗合バスは、鉄道など相対的に広域移動を担う移動手段とは異なり、利用者の居住地近隣の移動手段となることが多いという特性がある。この特性に着目した乗合バスならではの需要喚起を図る運賃設定の工夫は、コロナ禍で通勤通学の減少など需要構造が変化する状況において、着目したい。

### (e) 非日常－観光

非日常－観光をターゲットにした事例は3件で、値下げや企画商品の設定の工夫の方向性があった。「⑫近江鉄道」「⑬西日本ジェイアールバス」は、いずれも一定地域内の1日フリー乗車券を設定する利用者にわかりやすい施策であった。また「⑭京都市交通局」は同じく観光客を主なターゲットとする1日フリー乗車券の値上げではあるが、これは観光利用における負担の適正化の取り組みといえる。

なお、コロナ禍で広域移動を伴う観光は激減したが、相対的にショートツーリズムの需要は高まり、これは乗合バスとしては好機と考えることができる。乗合バスならではの地域再発見の商品を、本源需要を担う企業や地域の観光産業部門と連携して積極的に展開することも可能と考える。

#### ○施策に対する「生活」「観光」利用者の反応について

- ・「生活」利用に対する値上げは、外出控えや家族による送迎への転換により利用頻度の低下を招き、必ずしも増収につながらない可能性がある。
- ・「生活」利用に対する値下げは、一定のインパクトとともに行われる場合には、客単価は下がるかもしれないが、利用頻度や利用者数の増加が見込めるのではないか。
- ・「観光」利用では、高額な運賃や、一日乗車券購入後に追加支払いが発生する場合、利用者に抵抗感が生じる。一度購入すれば目的地を周遊可能など、分かりやすい乗車券であることが重要。

## (f) 限定しない

ターゲットを限定しない事例は22件あった。値上げ、行政施策での利用者負担軽減による値下げ、デジタル化促進やICカードを活用したポイントの仕組みがあった。この他、バス事業者間連携でのシームレス化による利用範囲や効力の拡大の取り組みも目立った。

値上げの取り組みである「⑭京阪バスグループ」「⑮南海バスグループ」については、いずれも運賃改定がすぐには難しい状況において、喫緊の収支悪化の抑制を主目的としている例であるが、これにより必ずしも根本的な収支改善が図られるものではないことには留意が必要である。（本事例集の情報は、各者の協力により収集されたものであり、必ずしも全ての取り組みは網羅されておらず、各者の取り組み状況を単純に比較できるものではない点には十分留意が必要である。）

コロナの影響を受けた公共交通への支援策の例である「⑰南海バス」「⑱近鉄バス」については、一定の利用者増につながっている。また、「⑲神姫バスグループ」「⑳栃木県小山市」「㉑丹後海陸交通」「㉒全但バス」のように、自治体との連携により、マイカーとの競争を意識した運賃設定が行われ、一定の利用者増につながっている取り組みもある。これについては、単純な値下げだけでなく、系統新設や増便、停留所増設、公共交通のPRなどの、自治体、事業者、地域が一体となった取り組みとともに行われることで結果につながっている点は、理解しておきたい。

また、「㉓帝産湖南交通」「㉔大阪シティバス」「㉕近鉄バス」「㉖山陽バス」「㉗神戸市交通局」「㉘京都市交通局」のように、デジタル化促進策により利便性向上を図るとともに、業務合理化により発券コスト削減につながる取り組みは、今後重要性を増すと考える。

合わせて、「㉙西日本ジェイアールバス③京都市交通局」「㉚西日本ジェイアールバス③京都市交通局」「㉛阪急バス」「㉜神戸市交通局」のように、バス事業者間連携によるシームレス化の施策により、新たにコストをかけずに実質的な輸送力増強を図り、便数増加や混雑緩和といった利便性向上につながっている事例があった。これらの取り組みは、競争から協調へと事業者の意識変革が進むことの意義を示しているといえる。

### ○施策検討における視点について

- 価格変更（値上げ／値下げ）と運行計画（増便／減便）は、双方の影響やリスクを十分に検討する必要がある。

例えば通勤定期の値上げが行われても利用者やその勤め先となる企業が必要と認識され、通勤に必要な時間帯のダイヤが設定されていることで継続利用の可能性はある。しかし、そもそも必要な時間帯の減便がなされてしまうと、朝晩に往復するという通勤用途に耐えることができず、往路も含めてマイカー通勤に転じる可能性があり、一度転じた需要は早々元に戻るものではない。

このように「どのターゲット」に「どの施策」を実施するかという判断は、非常に重要である。

- 運賃値上げや割引率引き締めを行った後の利用者の反応については、コロナ禍においては比較が困難な時期にあるが、特に公共交通に対する感染の不安感が逸走を後押ししかねない状況では、施策の事前事後に適切な見極めが必要と考える。

### 各施策のターゲットごとの反応の整理【評価】

2章で用いた2つの軸により、各施策／ターゲットごとに、どのような反応（評価）となるか、想定される状況も含めて表にまとめた。（表中の記述はあくまで想定であり、実際の結果は、各施策ごとに個別に生じるものを注視していきたい。）

【軸1】何を （施策）		(1)所定運賃や従来回数券・定期券の価格変更		運賃設定の工夫  (2)企画商品の設定 (3)支払単位の工夫 (4)デジタル化（IC・ポイント） (5)利用範囲や効力の拡大、他
		値上げ	値下げ	
【軸2】誰に （ターゲット）				
日常	(a)通勤	利用継続 (増収) ・逸走が少ないが、心情的にはネガティブ ・マイカー転換の懸念 ・通勤手当のない労働者には影響大	利用継続 (減収) ・通勤手当の使途が変化するに留まるか	※通勤時間に合うダイヤが重要
	(b)通学	利用減少 (減収) ・通勤より家計負担大 ・事業者への心証悪化 ・自転車転換懸念大	利用継続 (減収) ・価格訴求困難	※通学以外にも利用できる付加価値、販売コスト低減
	(c)生活 (通院、買い物など)	利用減少 (減収) ・移動頻度の減少 ・家族送迎への転換	利用増加 (?) ・インパクトある値下げは効果的か ・消費額増加に寄与	
非日常	(d)生活 (楽しみ)			
	(e)観光	利用継続 (増収) ・移動コストは意識 ・極端な値上げや追加支払いは嫌悪 ・分かりやすさが訴求	(?) ・値下げでの利用増に便数が追いつかない地域も ・代理店の販売（商品性）に負うところも	



## （２）乗合バス事業者において短期的に取り組み可能なこと

新型コロナの影響が長期化し、収支改善の必要性がより強まっているなか、乗合バス事業者において、短期的に取り組み可能なこととして取りうる選択肢は、今回収集した事例からは、以下３つであった。

### ○値上げ（一つの選択肢）

従来から運行にかかわるコスト削減を重ねてきた乗合バス事業においては、運転者不足の深刻化に加え、新型コロナによる減収を受け、眼前の収支悪化を改善する必要性が強まっている。

このような状況において、減便や路線廃止を回避するためには、運賃改定は経営上の一つの選択肢である。また、利用促進効果が薄い割引施策の見直しも着手しやすい対応といえる。しかしながら、バス離れを引き起こしかねない点には注意を払う必要がある。

### ○運賃設定の工夫(新たな付加価値)

運賃設定の工夫により、利用者利便の観点で、利用者に対して新たな付加価値を提供する取り組みがあった（以下４点）。

- コロナ禍での移動パターン変化に対応した券種を発売し、利用者の支持をつなぎとめた。  
（⑨九州産交バス）
- 全線定期券の設定により、活動範囲や活動内容の拡大など、利用者のくらしの質の向上に寄与した。  
（④阪神バス、⑤近江鉄道）
- 高齢者向けの乗車券を整備し、安心して運転免許を返納できる環境を整えた。  
（⑦奈良交通）
- コミュニティバスバスのPRや増便などのサービス向上に加えて、低廉な均一運賃やサブスクリプション定期券の導入などにより、地域のバス利用意識に働きかけ、利用者身近な移動手段の選択肢として認識された。  
（⑩栃木県小山市）

これらの取り組みにより提供される付加価値は、いずれも単純な値上げや値下げといった従来の施策によるものではなく、移動の目的（本源需要）を意識した利用者目線の施策により生じるものであり、移動の価値が再考されたコロナ禍でこそ、検討すべきと考える。

### ○他者との連携（可能性の広がり）

今回収集した事例のうち、約1/3が他者との連携によるものであった。他バス事業者との連携や自治体からの補助により実現したものにに加え、本源需要の施設との連携も見られ、それぞれ一定の結果につながっている。また、運賃設定の工夫の可能性を広げるために、他者との連携はより重要性を増している状況にあるといえる。

### (3) 地方自治体が関与する運賃施策について

運賃施策に自治体が関わる場面において、押さえておきたい事項を以下に示したい。

#### ○地方自治体が関与することの重要性の高まり

今回収集した事例には、自治体が事業者の赤字部分に補助を行うのではなく、利用者の負担軽減を行う施策が複数見られた。特に人口減少や高齢化が急進する地方部において、財政支出抑制を目指す取り組みや、自治体・事業者・地域が一体となった取り組みにより利用者増加につながった例があり、自治体の運賃施策への関与も重要性が増している。

また、都心回帰傾向など、人口が都市部に集中する傾向の進展による生活コスト上昇や生活環境の変化により、都市部の0～14歳を含む世帯は、逆に郊外部に流出している恐れがあり、マイカーを持たない層を含めた地域の生活の質の向上のため、都市部においても、公共交通のサービスレベルの維持向上に自治体も一定の関与を行うことが求められつつある。

#### ○地方自治体が関与する際の留意事項

このように、自治体の関与の重要性は高まっているが、留意すべき事項として、以下3点がある。

1つ目は、自治体が利用者負担額に補填する施策では、利用増加とともに自治体負担も増加し、財政を過度に圧迫する懸念が生じるため、利用回数の制限により自治体負担額が一定の範囲内となる仕組み(※)を検討するなど、サービス水準と自治体負担とのバランスを意識した工夫が有効と考える。

(※)名古屋市「敬老バス」は、令和4年2月1日から、対象交通を拡大しつつ、有効期間（1年間）内の利用回数を730回に制限する仕組みとしている。

2つ目は、自治体が事業の結果を都度適切に見直すためには、事業の開始時点で中長期的な検討手順を設けておくことが望ましい。

3つ目として、過度なマイカー依存から脱却し、持続可能な日常の生活圏を確保する観点からも、公共交通のサービスレベル向上のための先行的な行政支出について、自治体の意思決定が建設的に進められるよう、国や府県でも支援体制や情報提供を適切に行う必要があると考える。

#### ○地方自治体が関与する運賃施策の方向性

今回の取り組み事例から、自治体が関与する施策には以下3つの方向性があると考えられる。

1つ目は、インパクトのある価格設定(上限200円、サブスク定期券)により財政支出抑制や増収、利用者増加を達成した事例である。マイカーとの競合を意識した低廉かつ利用者に分かりやすい運賃設定であり、合わせてサービス水準の向上にも取り組んだ点が特徴的である。(事例⑯⑰⑱⑲)

2つ目は、新型コロナの影響による利用者減少への支援として利用者負担額を自治体が補填した事例である。また同時に利用者へのPRを自治体と連携して行うことにより、一層効果的に地域への働きかけができたものと思われる。(事例⑳㉑)

3つ目は、自治体内部で交通部局が他部局の協力を得て施策を進めることで、より円滑に、効果的な実施につながった事例である(事例㉒)。施策によっては、部局間の連携により、商業、福祉、医療、教育などの課題に合わせて取り組みことで、予算措置にあたり、より多面的な施策説明が可能となるだけでなく、行政分野のクロスセクター効果につながる可能性がある。

#### (4) 今後の議論に向けて

今後の議論に向けて参考となる事項を記したい。

##### ○地域に求められる交通のあり方の検討

###### (どの地域でも等しく利便性の高いサービスが導入できるとは限らない)

乗合バスは、多数の旅客をまとめて輸送することにより、一人当たりの負担額を抑えつつ、利便性を保ってきたが、輸送人員の減少や運転者不足の深刻化に加えて、新型コロナの影響により、同様の費用負担ではサービス水準の維持が困難となっている。

そのようななか、今回収集した事例には、自治体負担やモビリティマネジメントの取り組みに合わせて低廉な運賃設定を行いつつ、乗合バスのサービス水準を高めることで、コロナ禍においても増収となる取り組みがあった。

このように、人口減少や少子高齢化により、どの地域でも等しく利便性の高いサービスが導入できるとは限らず、その地域ごとの事情と状況に応じた施策の検討と実施が必要となる。地域において求められるサービス水準を確保するためには、相応のコスト負担が必要となることを念頭におき、地域ごとの状況を踏まえて議論し、事業者、行政、地域が連携し、地域に求められる交通のあり方を検討して取り組みことが重要であると考えます。

##### ○乗合バス事業における公共交通サービスと制度の関わりについての検討

###### (事業者が自ら行う「運賃設定の工夫」と制度とのバランスは?)

「運賃設定の工夫」のなかには、例えば一日乗車券による割引施策に見られるように、利用者の支払意思額を意識したマーケティング的アプローチも行われている。所定運賃額に比して利用者の実支払い単価を抑えることにより、いわば「お得感」を演出し、より多くの運賃収入を得ようとする施策である。これは、利用者の支払意思額から運賃額を定める点で、バス事業の費用から運賃額を定める現行の運賃制度（総括原価方式による上限運賃制度のこと）とは、異なる考え方による運賃設定方法である。

このような施策は、運賃収入増加によるキャッシュフロー改善の観点で、収支・経営状況の改善につながるかもしれないが、他方で、このような施策が外部からの補填を伴わず、客単価の低下など単純に「値引き」するものである場合には、利用状況によって、減収や、増収したとしても減益となることにより、収支の厳しい路線の確保維持が困難となる懸念がある。

この懸念が生じる一つの理由は、本書で例示した割引施策が、現行の運賃制度においては、あくまで「事業者の創意工夫として進められうるもの」に留まるからである。つまりは、次のとおりである。上限運賃額は認可を受けることにより明確となる。その一方で、上限の範囲で定めて実際に適用する運賃に対する規制である変更命令は、対象が事前に明示されるものではない。そのため不当な競争を引き起こすおそれがないと考えられる場合などには、市場に委ねた支払意思額ベースの運賃設定が進むことが考えられる。その結果、必要経費が賄われず、公共性の高い路線の縮減が事業者判断で行われやすくなる可能性が高まるということである。

今後、運賃設定の工夫が進められるにあたっては、運賃制度も含め、公共交通サービス全体のマネジメントのあり方について、議論を深めていく必要がある。

## 5章 おわりに

---

本書では、新型コロナの影響前後におけるバス事業者の運賃施策を整理し、事例集としてとりまとめを行った。今回収集した事例や知見を共有・活用し、具体的な取り組みをより効果的に進めるためには、関係者間の連携が不可欠である。コロナ禍により、従来から抱えていた地域公共交通の課題が「待ったなし」になったこの状況下において、地域の関係者が知見や知恵を持ち寄り、できることから行動し、実施後の検討や工夫を重ねてさらなる実践を進めることが極めて重要である。

その際には、前述のとおり多くの関係者の連携が必要になるが、行政機関（国、自治体）が地域のステークホルダー間の調整役となることが期待される。

特に自治体の担当者には、本書の掲載事例のなかでも交通事業者と自治体との連携事例に着目をいただきたい。交通部局単独での支援事例の他、移動目的となる本源需要を管轄する他部局と連携した事例も参考となるだろう。

アフターコロナの生活様式に対応する運賃設定の工夫は、コロナの影響が続くなか、引き続き模索検討の余地が多分にあると考えられることに加え、競合する移動サービスを意識した施策も重要である。それとともに、目下の収支改善を目的とした割引率引き締めなどは、利用者の満足度低下を招きかねないため、新規顧客獲得のためのバスサービスの満足度向上が依然として課題である。これにあたっては、バスに限定せず、複数の交通モードに渡る移動サービス全体で利便性や費用を包括的に捉えることも重要となる。

以上を踏まえて、関係者の費用負担や官民分担のあり方に関する議論を継続していくことが重要である。

本書で掲載した事例は近畿地方における取り組みを中心としているが、新型コロナの影響を踏まえた運賃施策のあり方は全国の乗合バス事業に共通する課題であり、近畿以外での活用に資する事例集となるよう、さらなる充実に取り組んでいきたい。そのため、今後の取り組み事例についてのフィードバックや情報発信をいただければ幸いである。

本事例集については、近畿バス団体協議会を中心とした議論により、今後も適宜修正更新を行い、社会変化に対応したものとしていきたい。

