

人口減少時代の 到来と 地域経済



九州経済白書

Economic Survey of Kyushu

外出しない人が多くいることを示している。モビリティを上げれば、これらの人の外出率を向上させられる可能性がある。

宗像市と佐世保市の事例はこのモビリティを上げたことによる効果と考えられる。ここでいうモビリティとは、①バス停が近くなった、②目的地までの所要時間が短くなった、③運賃が安い、④他の交通機関と結びつくことでさらなる移動可能性（行動範囲の拡大）ができた、などである。これと似たような状況はコミュニティバスのさきがけといわれる東京都武蔵野市の「ムーバス」にもみられる。既存の民営路線バスが入り込めない地域を対象に裏路地までいけるような小型バスを運行し、バス停間隔を短くし運行頻度を上げ、100円の均一運賃で好評を博している。なお、武蔵野市の「ムーバス」と九州における前述の2市における取組の違いについて言えば、武蔵野市ではさらにモビリティを上げるため、⑤運行頻度を上げることも行っている。

2点目については、高齢者を含む交通移動制約者にとって通学・通勤、買物、通院など生活のために公共交通は欠かせない。2つの事例は①これらの必要な場所をカバーする、また、②自分たちの生活スケジュールに合うようにこれらの施設が利用できるようにするというところを行ったため、利用が促されたと見えよう。また、宗像市の場合は、③高齢者が娯楽を行う場所にもバス停を設置している。

これらの事例はごく当り前のことをしているように思えるが、これだけの工夫でもある程度の需要を掘り起こすことができるのである。

地方公共交通はその運営主体が何であれ、どのような交通形態であれ、経営は難しい。しかし、難しい経営でも改善の余地はある。ここではほんの一例を挙げているが、それ以外にもまだまだ需要を上げる方策はあるかもしれない。

モビリティと生活密着性に長けるタクシー

バス事業に比べてフレキシブルに運用可能なのがタクシー事業であり、実際に、様々な事業が行われている。全国で行われている新規事業の例としては、①介護保険対象外の輸送を伴う介護サービス、②スクール輸送・子供送迎、③患者搬送、救急輸送、④緊急通報支援サービス（ホームセキュリティ）、⑤生活便利タクシー（薬の受取、買物代行、宅配）などがある。以下では、タクシー事業者による需要創出に係るいくつかの取組をみていくことにする。

高齢者対応と割引制度で需要を掘り起こし

㈱三ヶ森タクシー（北九州市）は、高齢者や移動制約者の需要を見込んで様々なアイデアを打ち出している。そのひとつが多様な割引制度である（図表3-37）。各種割引制度を始めたきっかけは、タクシーの需要構造の変化にあった。図表3-38、39は1995年と2005年の時間帯による乗車実績を示している。2005年と10年前の時間帯ごとの乗車実績を比較

すると、サラリーマンの利用の減少で、朝の通勤時間帯（6時～8時）、夕方の通勤時間帯（17時～19時）で乗客数は減っているが、高齢者や障害者が通院などでタクシーを利用する朝の10時、11時台にはいずれも乗客数が多くなっている。このような利用構造の変化を捉え、同社は住民の日常生活活動（買物、通院等）にタクシーを利用してもらう目的で定期券、高齢者フリーパス券を導入した。導入前の2003年12月に、試験的に3カ月ほど高齢者モニター試験を行った結果、ほとんどのモニターで利用回数が増加したと推定される結果となり、割引制度の効果を確認することができたため、04年3月から本格運用を始めた（図表3-40）。なお、最近3カ月の利用者数は約10人/月程度となっている。

「のりのり100」は1カ月の基本料金1万円でタクシー料金を10%割り引き、「のりのり150」は基本料金

図表3-37 割引制度の一覧

割引種別	対象	割引率
定期券	特定地点間フリー乗降	33%
学割定期券	上記学生向け	40%
高齢者フリーパス券	指定区域内フリー乗降	20%
のりのり100	基本料金10,000円	10%
のりのり150	基本料金15,000円	15%

資料) ㈱三ヶ森タクシー