

報告④

地域活性化と交通

札幌大学 地域共創学群

教授 千葉 博正

司会者：それでは、第四報告者の千葉博正先生より、「地域活性化と交通」と題しましてご報告いただきます。よろしくお願いいたします。

千葉：ただいま、ご紹介をいただきました、札幌大学の千葉でございます。私がここでご報告させていただくタイトルは、「地域活性化と交通」という題にしています。ここでの交通は、バスを中心に申し上げたいと思います。と申しますのは、今、北海道では三十数カ所で地域公共交通の再編が行われているわけですが、それに対して国の助成金も出ておりまして、その進捗状況をチェックする国の第三者評価委員会というものがあります。その座長を務めているものですから、そういう面で、各地で抱えている課題や知見などを紹介したいと思います。先ほど小山先生もふれていましたが、私どもは技術系でございますので、この問題をどう解決したらいいか、計画論的な側面からいくつかのことを申し上げたいと思います。

まず、地域交通問題について、その構図がどうなっているかという点、具体的には、路線バスサービスの不適合ということをもまず申し上げておきたいと思います。それから、コ



コミュニティバス運営に工夫が必要であること。また、主にこういうバスに対する運営スタイルをもっと工夫すべきであること、さらに続けて、最近、バス運営に対してもう一つの打開策としてでてきているのが、「市民共同方式」という考え方です。後で触れますが、「交通需要」というものは、あくまでも「派生需要」です。先ほど小山先生の方から、飯田先生のお話が出ましたが、そこにも派生需要とあります。それからもう一つ、「本来需要」という言い方もします。交通需要を考える場合、本来需要をどう活性化するかということを考えないと、意味がないわけです。

まず、交通機関の適合領域についてです。これは、私どもが学生に交通の講義をするときに、真っ先にお話する部分です。それぞれの交通機関には、有効に機能する地理的な範囲があるということです。今日の話の中心はバスですが、だいたい路線は短いものから長いものまであり、短いものは都市内、長いものは大陸間ということになります。今日のテーマでいえば地域間と言うことですね。徒歩圏、自転車、自動車、鉄道などはこちらのところにあります。バスは当然自動車の一部ですが、輸送機関でいえば主にトラックなどは適応範囲を少し超えて使われています。これが一般的な認識です。

私が皆さんに申し上げたいことは、「交通需要」は「派生需要」だということ。一般的には、交通需要はもちろん行動する人の数に関係する。しかし、単に人の数で交通需要が決まるわけではないということ。つまり、用事があるのはじめて人は動くわけですね。用事のない人は、当然ながら交通需要はそれほど多くありません。例えば、札幌市内でバスの再編の動きがあります。札幌圏の人口は横ばいできています。ところが、横ばいの人口圏域の中なかでも、バス路線が成り立たない。廃止をしたいという路線や地域が出てきている。バス会社3社+行政が集まった会議でも座長をしておりますが、バス会社のお話を聞くと「もう成り立たない」と。どう成り立たないかという、西岡のもう少し南、定山溪よりの一帯は、もうバスとして成り立たない。一方、北の方では、ちょうど30年くらい前、盛んに団地開発をしたもみじ台や郊外にある北広島などについても、もう路線が成り立たない。あとは、苗穂の北のほうも。人口は横ばいです。

ではなぜ、バス路線が成り立たないのか。「用事をもった人」がいなくなったということですね。高齢化が進んで通勤需要がほとんどない。少子化で数の少ない子どもたちが巣立ってしまい、その地域を出てしまえば、通学需要もほとんどない。通勤・通学需要がない地域は、高齢者の数だけ多くても、バス事業としては需要が期待できないということです。

今、「通勤・通学需要」と申し上げました。バス交通において、もっとも適合性の良い交通の需要とは、定時的にある一定方向に移動してくれる需要、これが一番適合するわけですね。これがいわゆる路線バス。40～50人乗りの路線バスというのは一番効率的な運

営ということ。郊外から都心部へ朝の需要、夕方の都心部からまた郊外へお帰り需要、まとまった需要が動きますから非常に効率が良い。ところが、そういう需要が失われてきたということです。

それでは、どうすれば良いのか。そこで最近出てきたのが、いわゆるコミュニティバス。先ほどのグラフと同じように、横軸は距離だと思ってください。密度と書いてありますが、だいたい同じです。乗り合いとそれ以外とに分けて考えていますが、これは一般に自動車運送事業の制度上のものです。乗り合いのほうを見てみます。道路運送法第4条に事業免許のことが書いてありますが、これがずっとあるわけですね。路線バスからコミュニティバス（コミュバス）、デマンドバス、乗合タクシー、これは最近の法改正で出てきたものです。このような形で何とか需要に対応しようと考えているわけですが、各地でさまざまな工夫がされてきています。しかしながら、ここを見てください。だいたい11人以上、11人未満で制度上分かれています。ダウンサイズすれば、経費も安くなり、それなりに運賃収入で賄えるのではないかとあわい期待を持ってそうなさるのですが、ほとんどの場合、そうはならない。実際、各地で10人乗りくらいのコミュバスやデマンドバス形式で、お客さんがいないため停留所を飛ばして走る。このようなごくごく簡単な運行の工夫をしても、ぜんぜん採算は取れていない。ちなみに1便あたり5、6人というのが一般的でしょうか。私が知っている限りでは、だいたいそんなところがほとんどです。1便あたり5、6人で、丸一日の運行をしても、運賃収入がいくらになるかはだいたいご想像がつくかと思います。地域によって差はありますが、年間で、だいたい数百万でしょう。一方で、自治体がそれぞれのバス事業者に補助金として出している金額はいくらあるか。ざっといって5000万円。道内のいろいろな地域で、バスの補助金はだいたい5000万近く出している。私どもがバス交通の改善のお手伝いをはじめた頃も、だいたいそれくらいでした。

私どもがお手伝いをしている例ですが、苫小牧の近くにむかわ町があります。むかわ町は数年前にお隣の穂別町と合併しました。穂別町は恐竜の化石が出土したことで大変有名になったところで、二つの町は合併しました。それぞれ5000万円の補助金を出して、バスの補助金が1億円です。合併後に、むかわ町の町長さんが訪ねてきて「先生、1億円の補助金って多すぎますよね」と言うので、「多すぎますでしょ」と。それは何とかしなければいけませんよね、と。町の財政を考えれば、1億円の補助なんてとんでもない額ですよ。しかし、実態はほとんどそうです。おそらく、全国的にもそうです。なぜ、そうになっているのかというと、路線バスを中心に、10人乗りのコミュバスというサイズを含めて考えても、交通の需要構造にある程度対応するためには、その需要がまとまって立体的に動いてくれないと運賃は入らないし、効率的ではない。一方で、需要自体はもっともっと

少ない。そうすると、だんだんバスという形態からタクシーという形態に移らざるを得ない。これは普通のタクシーと考えてください。ご承知の通り、タクシーというものは、基本的には一人がその乗り物を借り切って、運賃を払うということが前提です。ですから事業の認可もそのようになっていた。特例として、何人かで一緒に乗ってもいいですよ、と変わってきた。それでも、数人でドライバーさん一人を雇って動くような乗り物ですから、当然コストがかかります。したがって、乗合タクシーをやったからといって、コストダウンにはならないし、運賃をとるために事業制度があるんですね。この免許を取らないことには違法です。そうすると、タクシー事業はタクシー事業として成り立っているところが多い。自治体はどうしても、運賃を取らなければならない事業ですから、バス会社かタクシー会社に委託をせざるを得ない。運賃を取らないなら、旅館などの送迎バスと一緒にですから、自前で走らせるにはいい。しかし、運賃を取るということになると、事業免許の問題があり、交通事業者や運送事業者に委託をせざるを得ない。一方で、タクシー会社は自社で事業をやっているのだから、それに対して、複数の乗客が乗って、通常のタクシー料金よりももっと安い料金で交通サービスをしてくれませんかという話になったときに、タクシー会社としては、はっきりいってやりたがらない。うちの本来の仕事がなくなるでしょ、と。あまり積極的ではありません。それをどうやって、なだめすかしてやらせるか。場合によっては、小型の6、7人乗りのジャンボタクシーのサイズを、自治体が購入し、それを貸与して、走らせてください、という方法もある。それでも、「本来の事業」が影響を受けるというモチベーションなのですね。一方で、バス会社はどうでしょう。コミュバスタイプのもので何とかやろうという市町村も多いわけですが、先ほどいったように、数千万からの補助金がかかります。

では、そのお金は何に使われているのか。考えたことありますか。5000万の補助金を、たとえばバス3台運行させるために、どのように使われているのか。こういう場ですから、ずばり申し上げますが、バス会社さんはバス会社なりに、会社を維持していかなければならないわけですね。代替バスも準備しなければならないし、いろいろなバス停も作らなければならないし、お金がかかります。バス事業のビジネスモデルにはコストがかかる。もともと高コストの構造なんですね。そういうところに、需要の薄いサービス事業を押しつけても、運賃収入を賄いきれるものではない。「補助金が欲しい」となるわけですね。

たとえば、札幌の白石の辺りの話ですが、中央バスがもう辞めたいといろいろごねた。札幌市さんとしては、何とか続けてください、という話しをした。いろいろあって、JRにも話しがたって、結局は中央バスが路線を維持することになり、札幌市に提示した金額はなんと9億円。しかも、巷では、JRバスが9億を要求したという噂が流れた。JRバ

スの社長さんが私に会ったときに「とんでもない話しが流れている。9億なんて要求した覚えはない。どこから漏れたんだ」と怒っていました。

ここは大事ですから、ちゃんと記憶してください。それもこれも、行政と事業者が直接的に金額を決めるからです。どこで、どういう理論的論拠で、話しを組み立てたのか、まったくわからない。バスの補助金は、そういうことが多い。はっきりいいますが、私は、先ほど申し上げたような立場なので、ずばつと言います。こういうことをずばつと言う人は、あまりいないでしょうけど。この辺のところは、非常に補助金が高くなっているということです。実際のところ、原価ベースで、直接経費として、バスはどのくらいの金額で運行させることができるのか。これが気になる人もいるかも知れません。

こういう事例を紹介しましょう。北海道の白老町というところがあります。苫小牧と室蘭の間にある、ある程度の町です。そこにスーパーがあります。熊谷商店という地元のお店。このお店が、自分のところに来るお客さんのためのバスを走らせています。一日の便数でいうと、4、5便くらい。白老のまちをぐるっとくまなく回って帰ってきます。熊谷商店にヒアリングとして、いくらかかっているか聞いたところ、「はっきりは言いたくない」と。では、こっちが言うから、それに対して返事をしてくれと。

バスの中古車は、いくらくらいかご存じでしょうか。札幌でも、バスの中古車両を専門に扱っているお店があります。北大の方から石狩に抜ける新川という川がありますが、あの辺りにバス専門の中古屋さんがあります。40人乗りくらいの中古のバス、いくらでしょう。乗用車と比較するとびっくりします。同じくらいなんですね。100万ちょっとです。話を戻しますが、熊谷さんに「これは中古だから、100万くらいだよ」と質問する。「うん、先生、よくわかるね」、「新川で買ったのかい」、「よくわかるね、そうだよ」と。従業員がドライバーなので人件費はかかりません。燃料費や車検代を含めて、路線長で20kmから30kmくらい走っていますから、せいぜい数十万ですよ。実費はそんなものなんです。

もう一つ例を挙げますと、札幌市内で大型スーパーの買い物バスを走らせています。これはバス事業者さんに委託をして、一日何便か走らせています。この近くでは、イオンさんが買い物バスを真駒内から走らせていますし、ソシアさんという生協系の大型店が同じように走らせています。それから、あとは滝川さんとか、いろいろなところで走らせています。委託費はどれくらいか。もう一度言いますと、一般の自治体さんがバス会社さんに払っている補助金が数千万ですよ。大型店がバス会社さんに払っている委託費はいくらだと思いますか。せいぜい数百万です。もっと言えば、4、500万以内です。私どもがこの業界筋から聞いた話ですから、そんなに狂ってはいないはずですよ。そんなもんです。

バスをだれがどのように運行するのか、その仕組みを委託事業という形だけでなく、もっ

といろいろな工夫ができないかということが、私が先ほど申し上げた、路線バスサービスの不適合といろいろな工夫ということです。

具体的な事例を挙げましょう。岩手県の雫石町で「あねっこバス」というコミュニティバスが走っています。ここでみなさんに覚えていただきたいことは、運営の工夫ということ。先ほど申し上げたように、地域に根ざした、きめ細かなサービスをしようと思えば、地域住民のニーズをキャッチアップすることは当然ですが、ただ、交通需要というのはあくまでも派生需要ですから、全体的に限定的なんです。そうすると運賃収入だけでは賄いきれない。これは当然です。そうしたなかで、コストをいかに安くして、サービスレベルを落とさないで、どのように経営するかということです。そこで、雫石町が工夫していることは、「運行したい」と「運営したい」とは別だ、ということです。

運行したいのは、ただドライバーを乗せてぐるぐる走らせるだけです。一方で、地域の公共交通、地域のアクティビティをサポートするためのさまざまなモビリティサービスとなりますと、どうしても効率的にやろうと考えると、需要を束ねることが必要になるんですね。バラバラの需要をどうやって時間的に束ねるか。そのためには、どこかで待合施設が必要となります。快適な待合施設。バス事業者さんに、そのような待合施設をつくってくださいといっても無理なんです。交通需要というのは、もっと体系的なものです。また、路線やそれぞれの地域において、よりきめ細かに、需要に対してバス会社さんがいちいち対応することは、現実的にまず無理だと思います。さて、それを解決するものが「市民共同方式」です。雫石町さんは、バスの地域公共交通を改善するために、わざわざNPO法人を設立させました。そして、地域に人材がいなかったんで、東京方面にでている人たちにダイレクトメールを出して、まちづくりに関するNPO法人を仕立てるので帰ってこい、という話しをして、それに応えた人が帰ってきて、こういう事業をはじめた。これで地域ニーズをキャッチアップして、きめ細やかなサービスの質を保持し、あわせて、ここが大事ですが、運行主体にコスト改善の要求をすることができる。行政が補助金を出す、こちらにはコスト改善の要求はできない。なぜでしょう。行政マンはバスの運行事業のノウハウを知りません。役人ですから、バス会社の実態なんて知りません。ところが、そこにメスを入れない限り、コスト改善なんてできません。そういう状況は地域のなかに結構あるんですね。いろいろな工夫もできます。地域としても、この運営に対して、タクシー会社にいろいろなリクエストをする。コスト改善の要求もするし、手助けもする。待合施設の運営を手伝う。そういうことをやって、地域全体の交通需要の質を改善しながら、そして、コストを抑えながら運営する。こういうことをやっているわけですね。そういうことが、これからは必要だということです。

もう一つの試みは、「運賃」とは何かということが関係しています。これについても、もう一度考えていただきたい。こちらは、京都の大門地域で走らせている大門コミュニティバスの事例です。大門コミュニティバスは、だいぶ前から地域の住民の方々だけで運営をしています。京都は地下鉄が整備されており、地下鉄に連結するバスだけ残して、他のバスは効率化のために切りました。そうすると、この地域に住んでいる高齢者も非常に困った。そこで、自分たちでバスを走らせよう、ということで、始めたのが大門のコミュニティバス事業です。

ノウハウがありませんから、運営のいろいろなことは、我々の仲間の、小山先生もよくご存じの、京都大学の若手の先生方がサポートに入り、技術的なところをサポートした。先ほど申し上げたように、問題は運賃収入だけでは賄いきれない、ということ。どうしたかということ、パートナーです。この人たちから多額の寄付を出してもらっている。一番お金を出している人は、大門の駅前にあるスーパーさんです。その近くにある武田病院という総合病院もそうです。この2つが大きなスポンサーとなっています。

さて、みなさん、もう一度考えてみましょう。なぜ運賃を取るのか。賄いきれないような、わずかばかりの運賃をなぜ取るのか、ということです。だいたい運賃収入の具体的な仕組みは何かというと、受益者負担、利用者負担という答えになりますね。ところが、よく考えてください。交通需要というのは派生需要です。根源的な需要があるから実施する。地方ではバスを使わざるを得ない、いわゆるキャプティブと呼ばれているような人たちの目的は、通勤・通学ではないということ。病院か、買い物なんです。高齢者がほとんど。

私がここで強調したいことは、最大の受益者はスーパーさんであり、病院さんなんです。あなたのところのお客さんになってあげるのだから、スポンサーになってくれ、ということがこのやり方のポイントです。ですから、私は、道内のいくつかの地域において、バス再編の議論が出るたびに、「近くのスーパーや病院に行って、金出せと言いなさい」とっています。そうすると必ず、「だれが言ってくれるんですか。頼んでいるコンサルタントさんは、とてもそんなことができないし、あそこの局長さんはとても気が弱いのでやれそうにない」と。「困ったもんだね」というと、最終的には「先生、行ってくれませんか」と。「バカヤロー!」、私はそんな立場じゃない。まあ、笑い話みたいなものですが、実はこれ、本来的、根源的な問題なんです。それをぜひお考えいただきたい、このようなお話をしました。

もう一つ、バスを運行するために、運賃という形で徴収するものが運賃でしょうか、バスの運営方法でしょうか、ということをお願いしたい。これはニセコです。ニセコアンブリの近く。ご存じの通り、ここは外国人客が相当入っています。一冬に、延べ人数で1

万人くらいがここに滞在したり、アクティビティなどいろいろな活動をしています。夜になると、ここの人たちが倶知安町に行き、この辺がスキー場ですが、この周りにコンドミニウムがたくさんあり、こちらは飲み屋さんがあんまりない。倶知安町の方面は市街地が形成されていて、飲み屋さんもあります。そうすると、ここに住んでいる外国人はこちらに出かけて行って、楽しむというわけですね。ここには、ニセコバスさんが路線バスを走らせていました。ところが、ものすごく不評だった。路線バスですから、距離に応じた運賃をいただくようになっているわけで、あの辺で乗った人の運賃と、この辺で乗った人の運賃は違うわけですから、外国人が、英語のわからないドライバーに「いくらだ!」、「どうしてこうなっているんだ!」と、トラブルが絶えない。それで、ニセコバスさんは手放した。地元の観光協会が中心となり、倶知安町が400万のお金を出し「ナイト号」というものを走らせた。しかし、なかなかスムーズに行かない。それで、どうしたらいいものか、という話があったので、「たとえば、こんなことをやったらどうですか?」とアドバイスをしました。運賃の話です。

経費としては、行政が400万円出しています。ほとんどが市街地に出て行って、ある種の楽しみをして、お帰りになる。往復の交通需要です。地域の方々にプラスになるようなやり方で、バス交通を維持するお金をまかないましょう、と。どうしたかという「倶知安地域パスポート」。これには、「運賃」とはどこにも書いていない。これを1枚500円で買ってもらう。これをやるために、私は北海道運輸局に行って、「地域でこういうことをやります。これはお店のスタンプです。買い物したらスタンプして、ここでナイト号の抽選をやって景品がでたりします。これは地域振興のためのパスポートです。運賃ではありませんね」と何回も「運賃じゃありませんよね」と言ったら、担当者が「う〜ん」となって。結果的にはOKだと。これは実験事業で、運賃を取らずに、地域パスポートを500円で売る。延べ人数で1万人くらいですから、500万円が手に入ります。倶知安町の補助金よりも収入になった。ですから、「運賃」というものの捉え方を少し工夫するだけで、だいぶ違うわけですね。外国人に買ってもらうわけですから、日本語の他に、英語表記も必要。これはすべて地元で印刷しました。そうすると、おもしろいことが起こるものですね。余談ですが、ここにはんこがついていますね。ゴム印です。これを見て、外国人が「これはなんだ」、「はんこがほしい」となって、倶知安のはんこ屋さんに押しかけて、はんこを作った。地域パスポートの本来の効果が出たということもあって、たいそう地域から喜ばれました。

また、最近ヤマトさんが展開して話題になっている、バスで荷物を運びましょうという「貨客混載バス」です。これは、バスの運行経費を少しでも別の部分で対応しようという現れですね。これはたくさんの資料がありますので、あとでご覧ください。それから、実

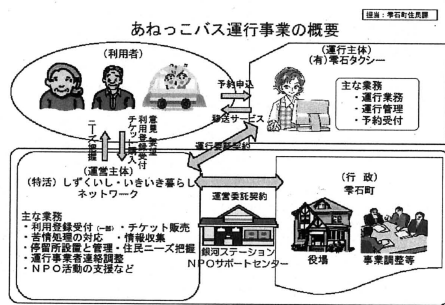
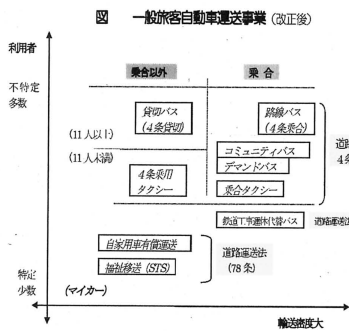
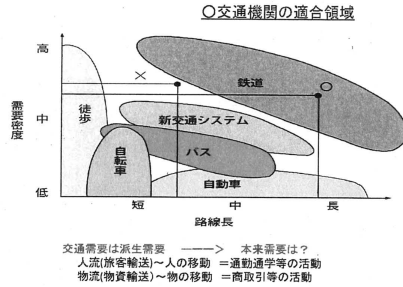
際のアクティビティを醸成するためにはどうしたらいいか。地域に応じた施設を整備しようということ。こちらをご覧ください。道内の主要な地域で、都心部に来る人たちに、都心部でどういう施設が不足しているか、どういう施設があったら良いか、と聞くと、ほとんどの人が「読書や休息ができる場所」や「集会場」、総じて言えば、お金をかけずにおしゃべりができて、いろいろなことができる、そういう「場」が欲しいということです。街中の大型店の中にあるかと思うかも知れませんが、そういうところは収益が大事ですから、お金も取らずになんてことはやってくれません。そういうことを、本来の意味で展開しているところがここ、バンクーバーのパブリック・ライブラリーです。市民図書館で何をやっているのかというと、1階部分で飲食ができます。市民に対する市役所の説明会などもやっていて、2階以上がいわゆる通常の図書館ですね。ここは1階で、おしゃべりをしようと、何をしようと自由です。2階はインターネットがつながっていますから、私はノートパソコンを持ち込んで道新を見ていました。このような施設が、日本にはほとんどない。人が一番集まる場所は図書館だと思いますが、日本ではそこが開放されていないんですね。ですから、あちらこちらの町長さんに「こういう施設を商店街と協働でつくりなさい。そうすれば街の中にアクティビティが発生します。そうすれば交通需要が増えます。そういうことをしながら、ある程度の需要者を確保するとともに、あとはコスト改善でしょう。そのためには、体制とシステムを変えることです」と申し上げています。少し長くなりましたが、これで終わりにします。ご清聴ありがとうございました。

〔報告④ 参考資料〕

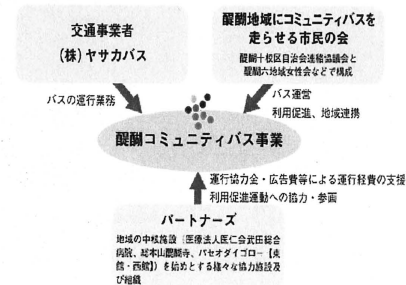
○ 地域活性化と交通

札幌大学 千葉博正

- (1) 地域交通問題の構図
 - > 路線バスサービスの不適合
 - > コミュニティバス運営の工夫
 - > 運営スタイルの工夫
 - > 貨客混載バスの工夫
- (2) まちなか活性化の工夫
 - > 活動支援施設とコミュニティビジネス



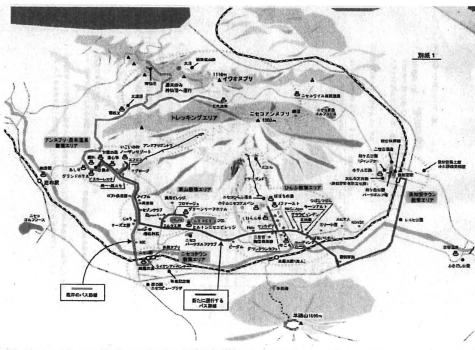
醍醐コミュニティバスの運営の仕組み



○ 醍醐コミュニティバス

「市民共同方式」の画期的なコミュニティバス。

- 行政から一切、補助金を受けていない。運賃収入だけでも経営は成り立たない。どうして運行可能か？
- 「市民共同方式」
 運賃収入だけではカバーしきれない経費の一部をみんなが運行協力金として負担。
- パートナーズの存在
 地域内の商店や企業・団体等に協力依頼
 バス停の副名称にお店の名前をつける。
 時刻表に広告を掲載。
 パートナーズA 最大月額負担24,000円
 パートナーズB 最大月額負担15,000円
 パートナーズC 最大月額負担9,000円



新しい11高の方向の価値を創りだす

知床地域バスサポート

2009年12月1日 - 2011年3月31日

2009年12月1日 - 2011年3月31日

スタンプ4個で「知床安町の特産品」を抽選でプレゼント!

Local Restaurant Special

Light & Sound

日本語

300円

くっちゃんナイト号

1週間券 2010/12/1 - 2011/3/31

英語

300円

KUTCHAN NIGHT GO

1週間券 2010/12/1 - 2011/3/31

シーズン券 日本語

500円

くっちゃんナイト号

シーズン券 2010/12/1 - 2011/3/31

シーズン券 英語

500円

KUTCHAN NIGHT GO

シーズン券 2010/12/1 - 2011/3/31

○岩手県北バス106急行とヤマト運輸の「貨客混載」

岩手県北自動車(岩手県北バス)とヤマト運輸は、路線バスで宅配貨物を運ぶ「貨客混載」を2011年10月1日より開始。

盛岡～宮古間の路線バス106急行と古く一重茂(おもしろ)半島間の路線バスで11月1日運行。

盛岡用の専用車両を投入、ヤマトによる「貨客混載」は岩手県交通に限定しての運行で、半島用を兼ねた大船の混載は全館知。この貨客混載バスは、ヤマトが岩手県北バスに貸渡し実施。

(*)1993年岩手県交通の北上～基本線のバス(約40km)にヤマト宅急便の貨物の一部を積載。積載量は最大約370kg、一往(土曜含む)往復乗降のみの先着の取組み・活性化事業費1,000万円。

○盛岡～宮古間急行バス106急行

界部の盛岡市と三陸の宮古市を結ぶ都市間バス。業務は定年50歳以上で、岩手県の米産物産品輸送の先駆けとして昭和39年4月運行開始。「列車より早く、マーカーより快適」なコンセプトを掲げ、TV、冷暖房完備の観光バスタイプの車両を投入したことで、運行する旧国鉄の山田線に激突。川山線は山田線と並行するが、現在土砂崩れのため長期不通。此の系統と川山線を結ぶ某幹線は2時間15分、現在は20往復/日。

*料金:盛岡駅前～宮古駅前/大人2,090円/小児1,020円
*平成8年の宅配バス実験や後着用直線の定期輸送など小荷物輸送は従来から行っていた。

盛岡市...人口約29万人県庁所在地経済・交通の中心
宮古市...人口約5万人三陸半島(被災地)水産業が盛ん



○積載方法(車体の改造)

<車両後方の座席を荷物室に改造>

新しい専用車両はひとりのバスと設計。車両後方の座席を削ぎ、荷物スペースを確保。このスペースに専用ボックスを置きヤマトの宅急便などの貨物を載せる。座席数が45から32に削減。盛岡発午前11時40分、宮古駅着13時55分の便が混載便となる。

○北海道内の貨客混載バスの事例

1 栗山町の事例

- 栗山町の取組
 - 民間バス路線の撤退に伴い、平成2年に町営バスの運行を開始したが、採算が悪く、17年に後継委員会を設立し、経営改善について調査研究を実施。
 - 19年10月に町の「倉庫町市長生モータリ事業」によりバス運行に付する実証実験を実施。この中で、路線バスによる少量の農産物輸送を実施。(17日間運行)
- 農産物輸送の取組内容
 - バス路線沿いにある4軒の農家が協力し、収穫された農作物(じゃがいも・大豆等)をバスに積ませて町の中心地のJA集荷所や直売所に輸送。
 - 路線バスが各農家の登車まで行って、運転手が荷物の積み下ろしを行った。
 - 実証実験であるため農産物の積送料金は全て無償とした。
- 農産物輸送の課題
 - 農産物の積み込み時間がかかりバスの遅延があった。(最大14分)
 - 農産物の積み込み、荷下ろしが運転手への負担となる。
 - 農産物を積むまで運送場、輸送中の商品損傷についての検討も必要。
 - 現在の町営バスは車両の構造を載せることができなため、事業化にあたってはバスの改修や新築車両の導入等が必要となる。

○栗山町の貨客混載バス

栗山町

栗山町

栗山町

○貨客混載バス輸送の展開形

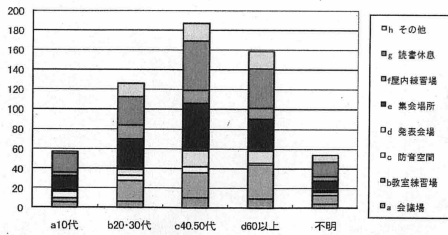
(A) 非定期的な運行パターン

(B) 比較的定期的な運行パターン

路線バス、コミュニティバス等

専用バスを利用した貨客輸送

図 街中希望空間



〇コミュニティ・ビジネスとは

地域住民がよい意味で企業の経営感覚をもち、生活者意識と市民意識のもとに活動する「住民主体の地域事業」

＜コミュニティ・ビジネスの背景＞

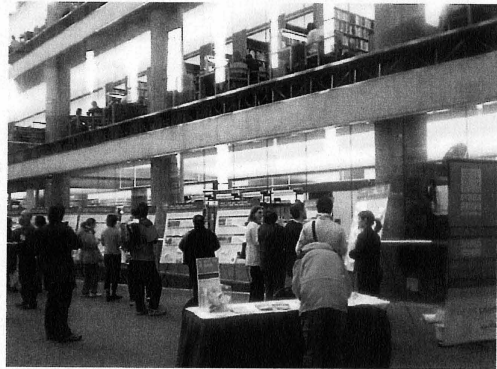
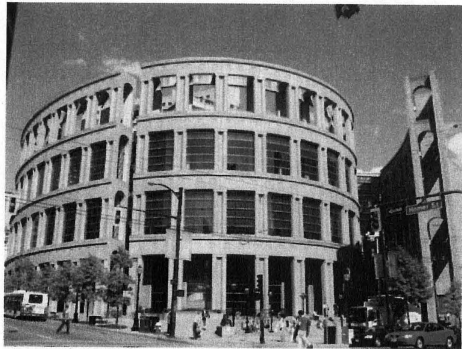
英国におけるインナーシティ政策のひとつとして取り組まれた事業であり、1980年代において深刻化した都市の失業対策にその主眼を置いたものである。英国では、1970年代後半から平均失業率が10%に達する深刻な不況に見舞われ、失業問題と派生する社会問題から地域コミュニティの崩壊をも危惧された。そこで行政セクターは地域コミュニティに必要なサービスの供給と雇用を創出するため、1980年代のはじめ、スコットランドを中心に地域住民を会員としたコミュニティ協同組合(Community Cooperative)による地域事業を実施・支援した。

高齢者が出資して支える「プラチナプラザ」

空き店舗率7～8割もあった商店街を、長浜市の元気印・熟年集団プラチナプラザは、有志50人の共同出資により、空き店舗を活用して、地域住民の生活ニーズに応える野菜工房、おかず工房など4つの店舗を開店して、お客様とのふれあいを復活させた。

これをきっかけに、商店街に買い物客がもどるようになり、店舗の開店が相次ぎ、空き店舗率が1割までに激減した。

プラチナプラザの取組は、商店街の必要性とその魅力を訴え、地域の高齢者に生き生きと働ける場所を提供し、商店街は地域住民の交流の場となることを実証した。



〇長浜市黒壁の「プラチナプラザ」



＜運営の特徴＞

* 参加者による出資
「プラチナプラザ」では活動開始時に参加者本人が「運営会員」として5万円を出資

* サポート体制の存在
税理士や個人資格の行政関係者などプラチナプラザを応援する「経営会員」から個人1万円×50名、企業から一口10万円の出資を得て支援を行う。

* 独立採算性
各工房が独立採算で利益分配を行う。売上から総経費を引いた額を、全員の勤務時間の合計で割って時給(450円から上限650円程度)を算出し、余剰金は店舗運営資金としてプール。

「プラチナプラザ」では会員に出資を求めて経営者意識を持ってもらうように努めた結果、現在では会員自らが採算性や営業に関する意識を持ち、工夫をするようになってきている。

○山菜料理屋「グランマ」の挑戦

白老町の中心地・大町商店街。シャッターが下りたままの店も少なくないこの一角で、ひときわにぎわいを見せる山菜料理屋「グランマ」がある。

店を切り盛りするのは地元で暮らす14人の「おばあちゃん」たち。平均年齢は71歳。全国でもほとんど例が無い高齢者のビジネス挑戦として一躍脚光を浴び、昨年6月の開店から訪れた客は8000人を超え、新聞、テレビ、雑誌など20社以上から取材を受けて、おばあちゃんたちは一躍まちの名人になった。



店で出す山菜は、おばあちゃんたちが自ら収穫したもの「グランマ」の、しながきは山菜定食(500円)、日替わり定食(550円)と卒ってシンプル。日替わりは月曜日が山菜てんぷらと決まっている以外、焼き魚や煮物などメニューも豊富

