

# 鉄道運賃制度に関する問題と改善方策

## - 大都市圏を対象として -

平成15年2月10日 運輸政策研究機構 大会講室

1. 講師 金子雄一郎 (財)運輸政策研究機構運輸政策研究所研究員

2. コメンテーター 中条 潮 慶應義塾大学商学部教授

3. 司会 中村英夫 (財)運輸政策研究機構運輸政策研究所所長

### 講演の概要

#### 1 背景と目的

近年、我が国の大都市圏の鉄道は、ネットワークの整備が進展する一方で、少子高齢化等による輸送人員の遞減という新たな問題に直面している。したがって、鉄道利用の促進は今後の大きな課題であり、サービス向上へ向けた各種取り組みが必要となろう。運賃についても、利用者が経路や交通機関を選択する際の要因の一つであり、また鉄道経営の根幹を成すという観点から、利用者、事業者の双方にとって望ましい運賃を検討する意義があると考えられる。

#### 2 現在の鉄道運賃の問題

鉄道運賃について、制度面では1990年代の一連の規制緩和政策によって、事業者の自主設定範囲の拡大、規制コストの削減等の様々な改善がなされている。しかし、表 1に示したように、異なる事業者を乗継ぐ際の割高感や運賃支払いの不便性、同一OD間での運賃

格差、運賃を利用経路どおり収受できない等、主に複数の事業者にまたがる問題が依然として残されている。また、97年に上限運賃制が導入されたものの、運賃の弾力化は必ずしも進んでおらず、割引運賃の種類が少ないという点も問題として指摘できよう。

これらの問題に対する改善の方向性として、前者については、事業者間の協調によってインターフェースな問題を解決し、利用者便益の向上を図る「共通化」が考えられる。具体的な施策としては、共通運賃やカード乗車券の共通化などが挙げられる。一方、後者については、需要の特性に応じた運賃の割引によって、利用者の維持と新規需要の

表 1 主体別にみた運賃の問題

利用者の視点	事業者の視点
<ul style="list-style-type: none"> <li>乗継ぎの際の割高感</li> <li>同一OD間での運賃格差</li> <li>運賃支払いが不便</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>運賃を経路どおり収受できない</li> <li>運賃改定時におけるシステム改修費用が大きい</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>割引運賃の種類が少ない</li> </ul>	

獲得(自動車からの転換等)を図る「多様化あるいは弾力化」が考えられる。

本研究は、以上の運賃の共通化、多様化を実現するための方策について検討を行なうことを目的とする。具体的には、1)利用者負担のあり方、2)各種制度のあり方、3)政策的支援のあり方という3つの点について、それぞれの運賃施策が利用者、事業者、社会の各主体へ及ぼす影響を定量的に把握した上で、提言を行なう。

#### 3 共通運賃の検討

##### 3.1 共通運賃の特徴

共通運賃は、複数の事業者間の運賃体系、水準を同一にする施策であり、ドイツの各都市、パリ、ソウル等で実施されている。我が国においても、1970年代に導入が検討されたものの、実現には至らなかった。

表 2は、共通運賃の特徴を主体別に整理したものである。これより、利用

表 2 共通運賃の特徴

	メリット	デメリット
利用者	<ul style="list-style-type: none"> <li>乗継ぎ利用者の費用減少</li> <li>所要時間の短縮</li> <li>分かり易さの向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>運賃水準が上昇した場合、費用増加(特に非乗継ぎ利用者)</li> </ul>
事業者	<ul style="list-style-type: none"> <li>乗換え施設(改札機等)の簡素化による費用削減</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>収入の配分方法次第で、減収が発生</li> <li>効率化インセンティブ低下</li> </ul>
社会	<ul style="list-style-type: none"> <li>施設の有効活用</li> <li>交通混雑、大気汚染の改善</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業者の収益悪化による補助金の投入</li> </ul>



講師:金子雄一郎



コメンテーター:中条 潮

者、事業者、社会にとって一定のメリットが発生することがわかる。ただし一方で、運賃水準やプールした運賃収入の配分次第では、費用の増加や減収の発生、効率化のインセンティブが低下する可能性があることが指摘できる。

### 3.2 導入上の課題

先述したように、共通運賃の導入上の課題の一つは、運賃収入の配分方法の確立であり、各事業者の導入前の運賃水準を考慮し、かつ事業者を増収や費用節減に対する努力インセンティブを付与する必要がある。

このうち後者について、例えば共通運賃の先進的事例であるドイツのハンプルク運輸連合<sup>1)</sup>では1998年に、収入の配分指標を、路線長や総車両定員数という固定量から、輸送人員や平均乗車距離という変動量に変更することで、事業者を増収インセンティブを付与する仕組みを取り入れている。また、事業者の経費節減を促進させるために、欠損に対する連邦および州政府からの補助は上限が設定されている。ただし、過度な費用節減によるサービス水準の低下を防ぐ意味から、利用者を対象とした安全性や快適性、信頼性等に関する満足度調査が実施されている。なお、その結果によると、2001年は前回の1998年に比べてほぼ全ての項目で改善されている。

なお、費用節減については、我が国でも従来から、運賃改定の際にヤードスティック方式(1997年に強化)が適用されている。

以上より、収入の配分方法については、増収努力については輸送人キロを、また費用節減努力については、我が国のヤードスティック方式を用いることが有効と考えられる。

### 3.3 東京圏を対象としたシミュレーション分析

ここでは、東京圏を対象に共通運賃

について検討する。

#### 対象エリアおよび検討方法

対象エリアは東京圏の中でも特にネットワーク密度が高く、補完/代替関係が複雑化している都心部とし、事業者は、営団と都営の2つの公営地下鉄事業者とする。

検討は次の手順で行なう。1)運賃体系・水準の設定(共通化)、2)利用者行動の変化を需要分析モデルを用いて推計(路線別の輸送人員を推計)、3)利用者便益および事業者収入を推計。

運賃水準は、両事業者のうち低い方の営団に合わせて設定し、また、運賃収入の配分指標には、輸送人キロを用いる。なお需要分析には、「運政審18号答申」策定の際のモデルを利用する。

#### 分析結果

共通運賃を導入した場合、輸送人員は営団で0.6%、都営で6.9%それぞれ増加するという結果が得られた。これらは競合するJR線および民鉄線からの転換が大半であり、自動車からの転換はわずかであった。

図1は、需要分析結果に基づき利用者便益を推計した結果である。これより、便益の大部分は運賃水準の低下による費用減少便益であるが、混雑緩和等の社会的便益も一定額発生することが示された。

一方、表3は、事業者の収入について、現状(運賃変更なし)のケースからの変化を推計した結果である。これより、共通運賃の導入によって両事業者とも減収が発生することが示された。これは、輸送人員の増加による増収はあるものの、運賃水準の引下げや初乗り運賃がなくなることによる減収が大きいためである。

次にこの減収分を補填する方策として、運賃水準を両事業者の中間、および都営に合わせて設定するケースを検討した。結果より、利用者便益は減少するものの事業者収入は増加し、中間の

ケースでほぼ現状の水準に回復することが示された(図1参照)。

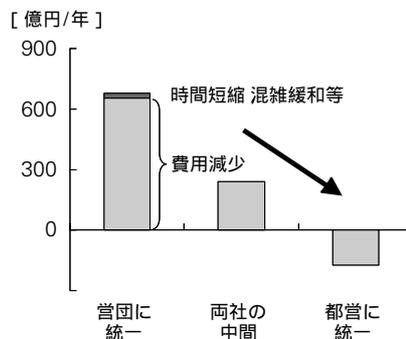


図1 利用者便益

表3 事業者収入の変化

	共通運賃 [単位: %]		
	営団に統一	両者の中間	都営に統一
営団	-4.0	4.0	12
都営	-20	-13	-7.0
2社計	-9.4	-1.1	5.8

### 3.4 まとめ

以上の分析結果に基づき、共通運賃の実現へ向けた方策を検討する。

#### 利用者の負担のあり方

共通運賃の導入にともなう減収の補填については、原則として、利用者全体で負担することで、乗継ぎ・非乗継ぎ利用者間の不公平感を是正することが重要と考えられる。

#### 政策的な支援のあり方

運賃の共通化によって所要時間の短縮や混雑緩和等の社会的便益が発生することから、それを論拠とした一定の公的支援を実施することで、利用者負担を緩和することを検討する必要があると考えられる。その際には、ドイツの運輸連合のような調整組織を設立し、事業者への支援や事業者間の調整を行なうことが有効であろう。

## 4 多様な割引運賃の検討

### 4.1 割引運賃の特徴

割引運賃は大きく、1)利用実績に応じた割引、2)利用者層や利用日時に応

じた割引運賃の2つに区分される。1)については、主に利用者の維持を目的とした施策であり、具体的には、従来の定期券や回数券に加えて、ポイント制や従量割引制、二部運賃制等が挙げられる。2)については、新規需要の獲得を目的とした施策である。具体的には、家族やグループ割引、オフピーク、休日割引等が挙げられる(なお、両者は必ずしも厳密に区分されるものではない)。

表 4は、割引運賃の特徴を主体別に整理したものである。これより、利用者、事業者、社会にとって一定のメリットが発生することがわかる。ただし一方で、他の運賃の値上げによる交通費用の増加や割引率の設定次第では、減収となる可能性があることが指摘できる。

表 4 割引運賃の特徴

	メリット	デメリット
利用者	・ 交通費用の減少	・ 他の運賃が値上げの場合、負担が増加 ・ 利用者間での不公平性
事業者	・ 利用者の維持 ・ 新規需要の獲得	・ (割引率によっては)減収となる可能性
社会	・ 施設の有効活用 ・ 交通混雑、大気汚染の改善	・ 事業者の収益悪化による補助金の投入

#### 4.2 導入上の課題

先述したように、割引運賃の導入上の課題は、割引率の設定水準にある。理論的には、需要の運賃弾力性が高いサービスには運賃を相対的に低く、低いサービスには相対的に高く設定することで、収支均衡下で社会的厚生が最大となることが知られている(ラムゼイ理論)。ただし、残念ながら我が国には、利用者層毎あるいは券種毎の運賃弾力性に関する情報はほとんどなく、また割引運賃の実施例も少ない。

#### 4.3 ロンドン地下鉄の事例

このように我が国では割引運賃の事

例が少ないことから、ここでは、ロンドン地下鉄の事例を取り上げる。

##### 概要

ロンドン地下鉄は、路線数12、営業キロ408km、輸送人員は約8億人/年である(2001年度)。運賃はゾーン制であり、ゾーン内は地下鉄、バスは共通、鉄道はトラベルカードのみ利用可能である。乗車券は、片道券、往復券、回数券、トラベルカード(Travel Card:以下TC)を基本としており、TCには、定期券に相当するSeason TCと、営業割引に相当するOff-peak TC、Family TCやWeekend TC等がある。

##### 割引率と設定論拠

TCの割引率は、Off-peak TC、Family TCやWeekend TCは高く設定されている。具体的には、Off-peak TCはPeak TCに対して約37%、Family TC、Weekend TCはOff-peak TCに対して更に33%(小人60%)、25%(25%)の割引されている。割引率の設定にあたっては、事前にマーケティング調査を実施し、利用者層毎の運賃弾力性を計測している。具体的には、グループは-0.44、旅行者は-0.43であり、その他

(Residual market:主に通勤)の-0.22に比べて2倍近く大きくなっている<sup>2)</sup>。

##### 割引運賃の導入効果

ここでは、1996年に導入されたFamily TCおよびWeekend TCについて、その効果をロンドン地域輸送(London Regional Transport、現在のロンドン交通庁(Transport for London))の事後評価報告書<sup>3)</sup>に基づいて見ていきたい。

まず、輸送人員について、2種類のTCの利用者の多くが導入前に利用していた、Off-Peak TCおよび往復券の利用状況の変化を示したのが、図 2である。これより、既存の家族や週末の利用者は、Off-Peak TCや往復券から新たに導入されたTCにシフトした一方で、新規利用者が発生したため、全体では1.9%の増加となっている。なお、Family TCの利用者の70%は女性であり、地下鉄の利用頻度は66%が週1回以下(通常は自動車利用が68%)である。すなわち、新しい運賃の導入で、自動車から地下鉄に転換する可能性があることを示したものとえよう。

次に、導入による利用者便益について、費用減少が2つのTC合わせて4.6百

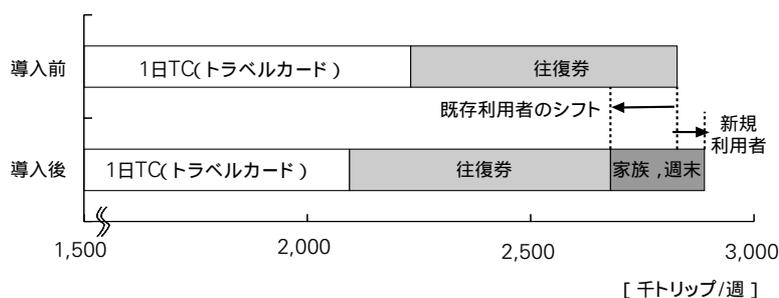


図 2 新しいトラベルカード(TC)導入による輸送人員の変化

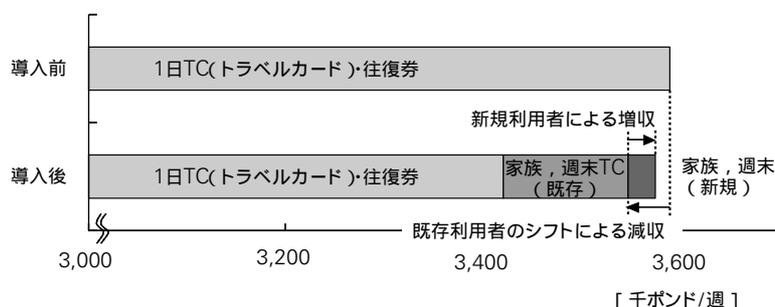


図 3 新しいトラベルカード(TC)導入による事業者収入の変化

万ポンド/年( Family TCが2.9百万ポンド/年, Weekend TCが1.7百万ポンド/年)であり, 道路混雑の緩和による社会的便益は, 2.65百万ポンド/年である.

一方, 事業者収入の変化を示したのが図 3 である. 既存の利用者が, より割引率の高い2つのTCへシフトしたことによる減収が, 新規利用者の増収を上回っており, トータルで約0.5%の減収が発生している.

#### 4.4 まとめ

以上の結果に基づき, 多様な割引運賃の実現へ向けた方策を検討する.

##### 利用者の負担のあり方

割引運賃の導入にともなう減収の補填については, ラムゼイ理論にしたがって, 需要の運賃弾力性の低い一部券種の値上げを検討する必要もあると考えられる.

##### 制度のあり方

現行の運賃に対する規制は, 個々の運賃体系に対して, その上限値が設定されているため, 弾力化は値下げのみ

の対応となる. 先述したように, 都市鉄道の場合, 需要の運賃弾力性が1以下(-1以上)となることが多く, 値下げのみでは減収となる. したがって, 導入インセンティブを付与するためにも, 述べた一部券種の値上げが可能な運賃水準に対する規制への変更も検討する必要があると考えられる.

##### 政策的な支援のあり方

運賃の多様化によって所要時間の短縮や混雑緩和等の社会的便益が発生することから, それを論拠とした一定の公的支援を実施することで, 利用者負担を緩和することを検討する必要があると考えられる.

#### 5 ICカードの共通化

以上述べてきた運賃施策の実現にあたっては, 事業者間でのICカードの共通化<sup>注1)</sup>が大きな前提となる. すなわち, 利用者の視点からは, 1枚のICカードで全ての事業者を利用できること望ましいわけであり, 利用促進の観点からも, 可能な限り同時期の共通化が必要となる.

ICカードの共通化については, 磁気カード導入の際の反省を踏まえ, 関西圏, 首都圏を中心に実現に向けた動きが見られつつあるが, 早期実現のためには, いくつかの課題が指摘できよう. 具体的には, 1)IC対応機器の導入資金の確保, 2)効率的な運賃収受・精算の実施, 3)運賃支払い方式の選択の3つである.

1)については, 例えば, 首都圏21社局の共通磁気カードである「パスネット」の投資額は, 加盟全社局で約500億円と言われており, 資本力の小さい事業者にとって, IC化は新たな負担となろう. したがって, 行政による積極的な支援を実施していくとともに, 例えばスルッとKANSAIで検討されている低費用な導入方式についても検討の余地があると考えられる. なお, 2003年度には, ICカード乗車券の共通化の促進のための国による補助が導入される予定である.

2)については, 首都圏は多くの路線で相互直通を実施しており, ノーラッチでの接続区間が多く発生するため, あらかじめ運賃の設定が必要となる. これについては, 「パスネット」と同様, 最安となる区間の運賃を基本とすることが考えられるが, その場合減収が発生する可能性があるため, 一部2点間運賃の設定等の検討も必要であろう.

また, 現行の「パスネット」の場合, 運賃改定時に全加盟社局のシステムを改修するため, 多大な費用を要しているが, IC化にあたっては, 例えばスルッとKANSAIのように, システムを一元化することで, これを回避することも重要な課題であろう.

3)については, 運賃支払い方式によってシステムの設計等が大きく異なるため, あらかじめプリペイド(前払い), ポストペイ(後払い)の決定が必要である. 表 5は, 2つの方式の特徴を主体別に整理したものであり, これより, ポストペイ方式は, いくつかの対応すべき課題があるものの, プリペイド方式に比べて

表 5 プリペイド方式とポストペイ方式の特徴

	方式・仕組み		メリット	デメリット
プリペイド	JR東日本「Suica」 利用者が事前に購入, 途中でチャージし, 利用毎にカード残高が減少	利用者	1)全利用者が利用可能	1)サービスが限定 2)チャージが必要
		事業者	2)事前に資金確保	3)多様なサービスに対応困難 4)チャージ機設置によるコスト増加
ポストペイ	スルッとKANSAI「PiTaPa」 (2003年度中に導入予定) 加盟社局の共同出資会社にセンターサーバーを設置, 新たなシステムを構築 <sup>1)</sup> 利用実績, 日時等に応じて事後的に運賃を設定, 金額を月毎に請求	利用者	1)サービスが多様化 2)チャージが不要	1)与信状況で一部の利用者が排除
		事業者	3)多様なサービスに対応 4)チャージ機の設置が不要 5)現金取扱いコストの削減 6)会員の情報の取得 7)区間や期間を限定した多様な割引運賃の提供	2)与信・債権回収コストと貸倒れリスクの可能性 3)全OD管理のためのシステム負担
	JR東日本「ビューSuica」 (2003年6月に導入予定)	利用者	上記1)2)	上記1)
	ハウスカード(「ビューカード」)とICカード(「Suicaイオカード」)を一体化させ 利用金額を月毎に請求	事業者	上記3)~6)	上記2)

(1)スルッとKANSAIではシステムの構築・運営を外部委託しており 事業者はこれらの費用をICカード利用手数料で支払う.

出所:事業者へのヒアリング調査等に基づく

サービス提供の面で多くのメリットを有していることがわかる。以上のような点を踏まえ、支払い方式の早期の決定が必要であろう。

## 6 今後の課題

本研究では、共通運賃と多様な割引運賃の2つについて検討を行なったが、今後の課題としては、より多くのケースについて、実証的な視点での分析が必要であろう。特に割引運賃については、我が国では運賃弾力性等の基礎データが不足しており、調査等によって多様な行動の把握が重要であろう。

### 補注

1) ICカードの規格については、日本鉄道サイバネティクス協議会において、媒体やインターフェースに関する規格が詳細に制定されており、事業者がICカードを導入する場合、基本的にはこれに準拠することとなる。ただし、センターシステムや各種サービスは各事業者が独自に設定、展開することは可能であり、その場合、自動改札機での自社発行以外のカードの所有者から運賃収受を行なえるシステムの構築、および事業者間の精算システムの構築が必要となる。そのようなケースについては、共通化ではなく、相互利用化と呼ぶこともある。

### 参考文献

- 1) The Hamburg Public Transport Agency [2001], "Guidance Organization for Local Public Transport in the Hamburg Region".
- 2) London Transport [1995], "Opportunities for Price Discrimination".
- 3) London Transport [1996], "Family and Weekend Travelcards: A Review".

## コメントの概要

### 1 研究全般に対するコメント

運賃を共通化した場合の減収分の補填方策としては、全体の運賃水準を引き上げる、すなわち全利用者で負担するのが原則である。また、割引運賃は、需要の運賃弾力性が1以下である場合には減収となるが、減収とならない市場が必ずあるはずで、利用者をセグメントしていくことが重要である。このような取り組みは、通常の産業であれば当然であり、鉄道事業者は少々努力不足で

あるとも言える。

一方、ラムゼイ理論の適用は、ピークロードの問題、すなわち定期運賃をどうするかという議論につながるが、定期の値上げについては政府の抵抗が強いので、それにどう対処していくかが問題となる。

## 2 競争政策と共通運賃について

### 2.1 基本的な考え方

一般的な競争市場である場合には、競争による効率改善を重視するか、共通運賃の便利さを重視するかの消費者選択となる。共通運賃はカルテルであり、競争のメリットは減少するが、一方で便利ではある。問題は、都市鉄道が競争市場であるかということである。すなわち競争しない事業者なら一元化したほうがいい訳である。果たして、大都市の鉄道で競争は可能であろうか？

### 2.2 いくつかの留意点

カードの共通性と運賃の統一性は違う

発表にもあったように、運賃の共通化には大きな問題がある。しかし、カードの共通化は必要であり、そのためには費用がかかるが、通常の産業では普通に行われていることである。また、競争市場であれば、乗継割引や共通化は自動的に実施されるはずである。これが行なわれないのは、結局のところ都市鉄道の独占力の問題であろう。独占にせざるを得ない分野ではあるが、競争刺激を与える工夫を考える必要がある。

#### 補助金の正当性

共通運賃や共通カードの導入は、それだけでは補助金の導入を正当化しない。減収分は便益を受ける利用者が負担すべきである。その方法は、発表にもあったラムゼイ理論に基づき運賃弾力性に応じて設定する。

ただし、自動車交通を減少させ、環境を改善させるという外部効果に対して補

助を投入することは、理屈に叶ったことである。問題は、転換がどの程度あるか、実効性があるかという点にある。

#### 自動車交通からの転換の可能性

環境コストを自動車に課す方が効果的であり、競合交通機関である鉄道の運賃を割引いてもあまり効果はないと考える。ただし、このような政策(例えば、ロードプライシング)は社会の評判は必ずしもよくない。アンケートを実施すると、自動車に課金をするならば、必ず公共交通の料金を下げて欲しいという意見が多い。そういう意味では、公共交通の値下げは社会的な受容性は高いが、実際には公共交通に転換する人は少ない。この点をいかに説得していくかが重要であろう。

### 2.3 都市鉄道における競争の可能性

#### 競争の奨励

競争をせざるを得ない状況に持つていくことが重要である。誰でも競争はしたくないのであり、また、都市鉄道での競争は困難ではあるが、可能性がないわけではない。関西の場合には、明らかに鉄道間の競争が意識されている。ただ、誰かが仕掛けないと競争は起こらない(cf. 航空におけるスカイマークエアラインズの存在)。

#### バスの自由化

また、他の交通機関との競争も考えていく必要がある。都心のバスは便利である。これがもっと安くなって頻度も高くなれば、鉄道に対する競争力も強くなる。そうすれば、鉄道側も対応せざるを得ない。東京都交通局のバス部門は分離して、参入を自由にする。これも仕掛けをする必要がある。これがなければ参入はない。

#### 部分上下分離

路線の一部分を競争入札で、最も収入を上げるところに貸し与える。一種の部分的な上下分離であるが、これによって新規参入を奨励して、競争圧力を

与えることは可能性があると考える。ただし、鉄道を持っている既存事業者に受け入れる意思があるかがポイントである。

### 質疑応答

Q シミュレーションにおいて、通勤定期の利用者や、ゾーン外からの利用者は、どう取り扱っているか？

A 通勤、通学、私事、業務、帰宅のトリップ目的毎の経路選択モデルを用いることで、運賃弾力性等の利用者毎の違いを反映させている。また、今回の分析対象はゾーン制ではなく、営団と都営の運賃共通化であり、JRや他の私鉄との接続については現行と同じである。

Q 鉄道は手段として利用されており、輸送人員の減少は鉄道の魅力低下が原因ではなく、沿線人口の減少によるものではないか？

A 鉄道需要は派生的であるので、通勤利用者などは運賃が安くなっても増加しないだろうが、一方、私事目的の利用者であれば、運賃割引によって増加する可能性があるものと考える。

A1(コメンテータ) もちろん人口による部分が多いが、それだけで済ましてしまう点に構造的な問題があるのではないかと考える。利用者からすれば改善して欲しい点は沢山あって、サービス向上や運賃割引などにより利用者便益が増加する余地はあるはず。行政によって強制的に進めるべきという考え方もあるが、競争によって自然とそうなるように何らかの刺激を与えるべきだというのが私の意見。

Q 相互直通運転すると、ラッチがないために運賃の収受が不可能という話について、ICカードや人間自体を識別するような技術開発についてどう考えるか？

A そのような技術が開発されれば、運賃の収受問題は解決されるので期待したい。

A1 事業者側にやる気さえあれば、今の技術でも対応可能であろうし、新システムの開発も早くなされるのではないかと考える。

Q ラムゼイ価格について、東京のネットワークは、都心では競争があって、郊外では独占的になるという組み合わせになっている。航空の場合、東京・札幌間は競争により運賃が下がっているが、東京・女満別や釧路間は上がっており、地方の観光客が減少したり、もしくは札幌経由になって社会的不便が生じたりしている。このように独占路線の値上げが自由なのは、例えば、トヨタが競争力のある車種の値上げが自由なのとは違うように見えるが、鉄道と航空を同じに見てはいけないと思うが。

A1 競争が可能であれば同じだと思う。地方路線が廃れるのは、利用者の支払意志がないだけで、今までは安くして使わせていたに過ぎず、東京・札幌間の運賃値下げが社会全体の利益になると思う。問題は、新規参入が可能かどうかであり、例えばフェアリンクが当該地方路線に格安運賃で参入すれば、大手も安くせざるを得なくなる。ただ、都市鉄道では構造的に独占になっていることから、ある程度の市場介入が必要と考える。

Q 現行のシルバーパスは、都営は対象となっているが営団は入っていない。今回の分析でこの点は考慮しているか？

A 今回の分析では考慮していないが、仮に営団まで含めるとなると、パスは福祉予算からなのでその負担が大きくなる。むしろ高齢化時代では、営業戦略として高齢者に使いやすい運賃を設定することが重要ではないか。

A1 交通局の財政を助けるためのものであって効率的な政策ではない。例えば1枚ならバス、10枚ならタクシーのように、どの交通機関にも乗れるパスを高齢者、つまりユーザー側に直接渡すべきだと思う。そうすれば、交通機関にとって高齢者がマーケットになり、高齢者も胸を張って乗れるし、事業者の経営改善にもつながる。

Q 路線沿線の価値が、直接民鉄の価値につながるというように、関東の放射方向の路線においても、競争はあるのではないかと考える。運賃だけで行なうのには無理があるように思う。

A1 確かに運賃だけでは難しいが、規制緩和を活かし、色々工夫の可能性はあるのでは。

Q 通学定期の割引率が高過ぎるのではないかと考える。文教予算から出すべきではないか？

C 通勤定期は会社から支給されるのに対し、通学定期は家計が負担していることが重要な違いだろう。昨今の少子高齢化を防ぐ方策が検討されている中で、単純に通学定期の割引率を下げたことが社会的に受け入れられるかどうか。