

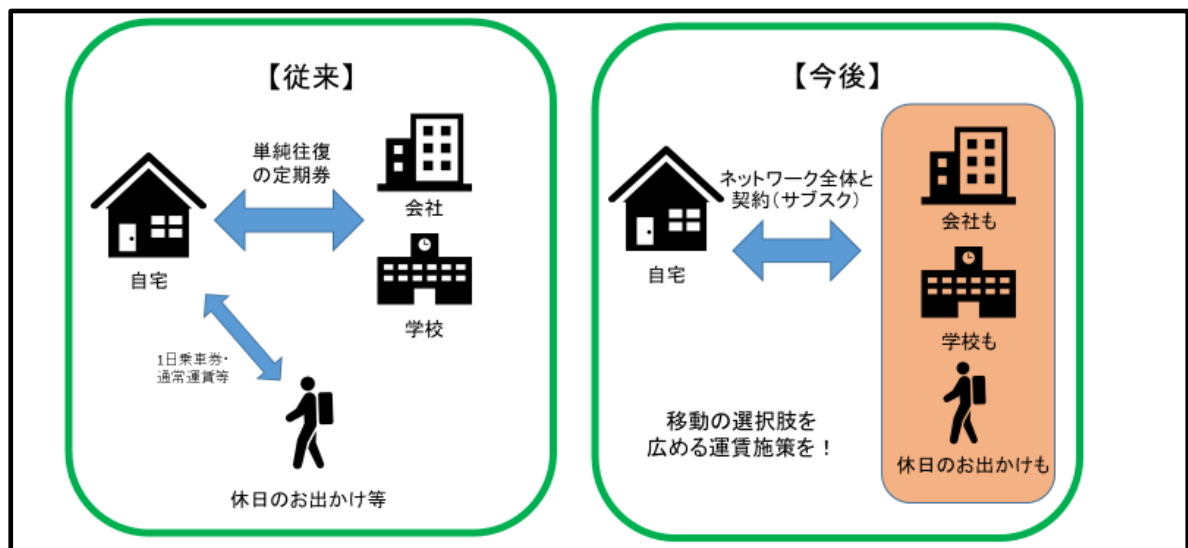


# 第 222 号 2022/ 3

## 交通もこれからはサブスク！？ やわらか頭で集客を！

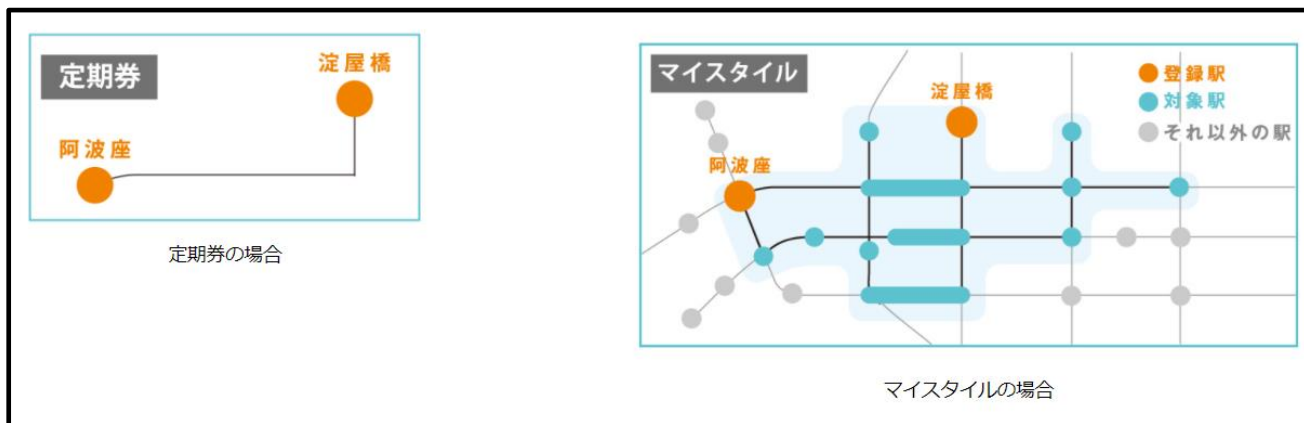
■テレワークやワーケーション、年間休日の増加など時代の変化の中で、以前に比べて存在価値が低下したとを感じるものがある。通勤定期券だ。各社によって割引率は異なるが概ね月に15～20日利用分が相場となっている。原則出勤して仕事をするのが長きにわたって当たり前だった我が国において、通勤定期券は公共交通事業者にとって安定した収益源となっていた。しかしながら、コロナ禍を経て新しい生活様式が定着したことで貴重な「固定収入」が失われつつある。岡山の事業者の中でも、厳しい経営状況から運賃の値上げや定期券の割引率の引き上げを実施・検討しているところもあるが、ますます定期券のモトを取りにくくなり移動手段として公共交通の存在価値が低下するのではないかという懸念がある。

■そこで移動手段としての公共交通が選ばれるためには、単に A 地点と B 地点を往復するという従来の発想から、A 地点からB地点やC地点にも行けるといふ公共交通のネットワーク全体をフル活用することへ発想を転換する必要があると考える。2 拠点間の単純往復(例:会社と自宅)ではモトを取れないが、休日のお出かけや旅行などにも使う機会を取り込めば潜在的な需要はあるのではないか。そのヒントとなるのが、動画配信などでおなじみの「サブスク」だ。一定の金額を支払えば使い放題となるこのサービス方式は近年では飲食や家電にも応用されているようだが、交通分野にも十分適用可能であると考えます。



※発想のイメージ。利用者は交通事業者と区間ではなく、ネットワーク全体と契約することで幅広い移動の選択肢を得ることが出来、新しい需要を生み出す。

■具体的な例として先進的なのが大阪メトロの PiTaPa サービスだ。「マイスタイル」と呼ばれるサービスでは 2 拠点を登録すると自動的に同一運賃で乗り降りできる駅が登録され、通常の定期券以外の駅でも対象であれば乗り降り自由となる。しかも請求額には上限が設けられ、1 ヶ月分の上限は概ね 6 ヶ月定期券の 1/6 相当となる。「プレミアム」と呼ばれるものでは同一運賃区間であれば、拠点に縛られることなくどこでも乗降可能となり、まさにネットワークをフル活用した柔軟な利用が可能となる。かくいう筆者も、このサービスを前向きに検討しているところで通勤の帰りに寄り道もしやすくなる等ネットワーク内での行動の選択肢が広まると実感している。



※大阪メトロの HP より抜粋。定期券の区間以外でも利用できる仕組みとしたことが画期的。しかも、利用額が上限額を下回った場合は実費しか請求されない。

■岡山でも両備バスが 2022 年 2 月より両備バスの路線バスが一定の金額で乗り放題となるサブスク定期のサービスを開始する(利用条件には制限あり)。新しいサービスを始めるにあたっては、分かりやすく・使いやすく・ターゲット層にあった提案をしっかりと出来るかがカギであるが、これらを戦略的に実施すれば従来の定期券や乗り放題切符に代わる新しい収益の柱となるであろう。顧客創造はマーケティングの鉄則であり、時代が変化したのであれば柔軟に対応していくしかない。公共交通はネットワーク全体で商品売っていく時代になった。自社だけでなく、鉄道とバス、タクシーなど競合他社も含めて勝負することが出来れば、どんな地域でもまだ相当なネットワークが残っている。柔軟な発想で新しい時代を生き延びよう。

※左図：両備バスの新しいサブスクサービスのイメージ図(プレスリリースより抜粋)。QRコードで乗降が出来るのも画期的。



NPO 法人公共の交通ラクダ(RACDA)  
 事務局 〒700-0823 岡山市北区丸の内 1-1-15 禁酒会館 3F TEL&FAX 086-232-5502  
 E-mail: info@racda-okayama.org  
 URL: http://www.racda-okayama.org

RACDA

検索

