

山鹿－熊本線「休日学生限定！往復乗車券」 販売・PR継続と他路線への横展開について

産交バス（株） 営業企画課
共同経営推進室 担当
西園 知哉



産交バス宣伝キャラクター
産太くん

本日の内容

第1章 紹介

- ◆ 自己紹介
- ◆ 会社紹介

第2章 背景

- ◆ 利用促進のきっかけ
- ◆ 運賃弾力性に着目
- ◆ 休日学生限定! 往復乗車券

第3章 取組み状況

- ◆ 販売枚数推移
- ◆ 利用促進効果
- ◆ PR継続

第4章 横展開の状況

- ◆ 対象路線
- ◆ 販売枚数推移
- ◆ 利用促進効果

第5章 まとめ

- ◆ 得られた知見
- ◆ 今後の展望
- ◆ お伝えしたいこと

本日の内容

第1章 紹介

- ◆ 自己紹介
- ◆ 会社紹介

第2章 背景

- ◆ 利用促進のきっかけ
- ◆ 運賃弾力性に着目
- ◆ 休日学生限定! 往復乗車券

第3章 取組み状況

- ◆ 販売枚数推移
- ◆ 利用促進効果
- ◆ PR継続

第4章 横展開の状況

- ◆ 対象路線
- ◆ 販売枚数推移
- ◆ 利用促進効果

第5章 まとめ

- ◆ 得られた知見
- ◆ 今後の展望
- ◆ お伝えしたいこと

自己紹介



- ・ 名前：西園 知哉
Tomoya Nishizono
- ・ 生年月日：1994/11/17
- ・ 年齢：27歳
- ・ 出身：宮崎・関東
※熊本で人生6県目
- ・ 趣味：旅行・テニス
スポーツ観戦等

学生時代

- ・ 2013年 宮崎県立都城泉ヶ丘高校 卒業
- ・ 2017年 日本大学理工学部
交通システム工学科 卒業
- ・ 2019年 日本大学大学院理工学研究科
交通システム工学科専攻 修了

様々な地域に移り住む・勉強する中で
「交通を通じて地方創生」に関わりたい！

社会人

- ・ 2019年 九州産交バス（株）入社
運行本部 山鹿営業所
- ・ 2021年8月 産交バス（株）出向
営業企画課 共同経営推進室 担当

会社紹介

◆ 九州産交グループについて

1942年創業（今年で**80周年**）

熊本県内中心にバス・旅行・飲食物販・不動産等の事業を展開



九州産交バス株式会社

産交バス株式会社

九州産交オートサービス株式会社



九州産交ランドマーク(株)

九州BMサービス株式会社

九州産交プランニング株式会社



九州産交カード株式会社



九州産業交通ホールディングス株式会社

九州産交ツーリズム株式会社

株式会社 KASSE JAPAN

熊本フェリー

九州産交リテール株式会社

肥後リカー株式会社

株式会社 華まる堂



本日の内容

第1章 紹介

- ◆ 自己紹介
- ◆ 会社紹介

第2章 背景

- ◆ 利用促進のきっかけ
- ◆ 運賃弾力性に着目
- ◆ 休日学生限定! 往復乗車券

第3章 取組み状況

- ◆ 販売枚数推移
- ◆ 利用促進効果
- ◆ PR継続

第4章 横展開の状況

- ◆ 対象路線
- ◆ 販売枚数推移
- ◆ 利用促進効果

第5章 まとめ

- ◆ 得られた知見
- ◆ 今後の展望
- ◆ お伝えしたいこと

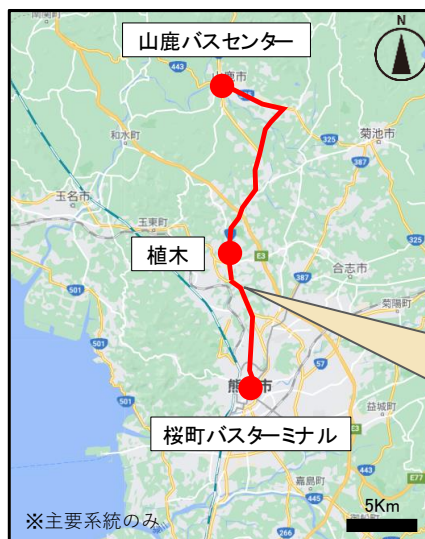
利用促進きっかけ

◆ 2019年9月14日（土）熊本県内バス・電車無料の日

SAKURA MACHI Kumamoto開業に伴い九州産交グループが実施



※桜町BT14番ホーム（山鹿方面）



便数 : 26便 / 日 / 片道 (日祝ダイヤ)
 所要時間 : 約1時間10分～1時間20分
 片道運賃 : **950円** (山鹿BC～桜町BT)

山鹿方面が大人気で普段の約**3.5**倍利用
 長距離路線が故に運賃弾力性が高い可能性

一般的に運賃弾力性の高いとされる
「学生」・「非日常目的」・「休日」に着目し利用促進にチャレンジ

運賃弾力性に着目

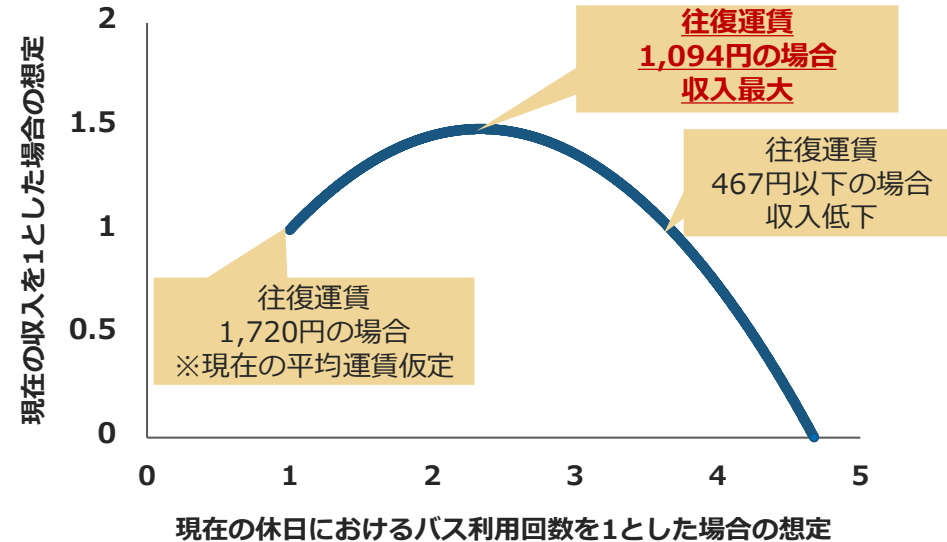
◆ 学生さんへのアンケート調査より運賃弾力性を計測

重回帰分析 ※被説明変数：利用回数/月

説明変数	パラメータ	t値
定数項	3.2295	8.5190
往復運賃（円）	-0.0023	-15.2084
利便性評価	0.4204	4.1394
ヘビーユーザダミー	3.6928	14.5278
自由度調整済み決定係数	0.5771	
サンプルサイズ	342 (114×3ケース)	

- ※ 往復運賃が変化した場合の利用想定①現在②1,000円③500円の3ケースを質問
- ※ 運賃が変化しても利用回数に変化しないヘビーユーザーをダミー変数で表現

収入・利用回数シミュレーション



運賃を適切に引き下げることで利用増加・収入増加の可能性

山鹿－熊本線「休日学生限定!往復乗車券」を
2020年7月25日より通常往復運賃の約半額**1,000**円で販売

本日の内容

第1章 紹介

- ◆ 自己紹介
- ◆ 会社紹介

第2章 背景

- ◆ 利用促進のきっかけ
- ◆ 運賃弾力性に着目
- ◆ 休日学生限定! 往復乗車券

第3章 取組み状況

- ◆ 販売枚数推移
- ◆ 利用促進効果
- ◆ PR継続

第4章 横展開の状況

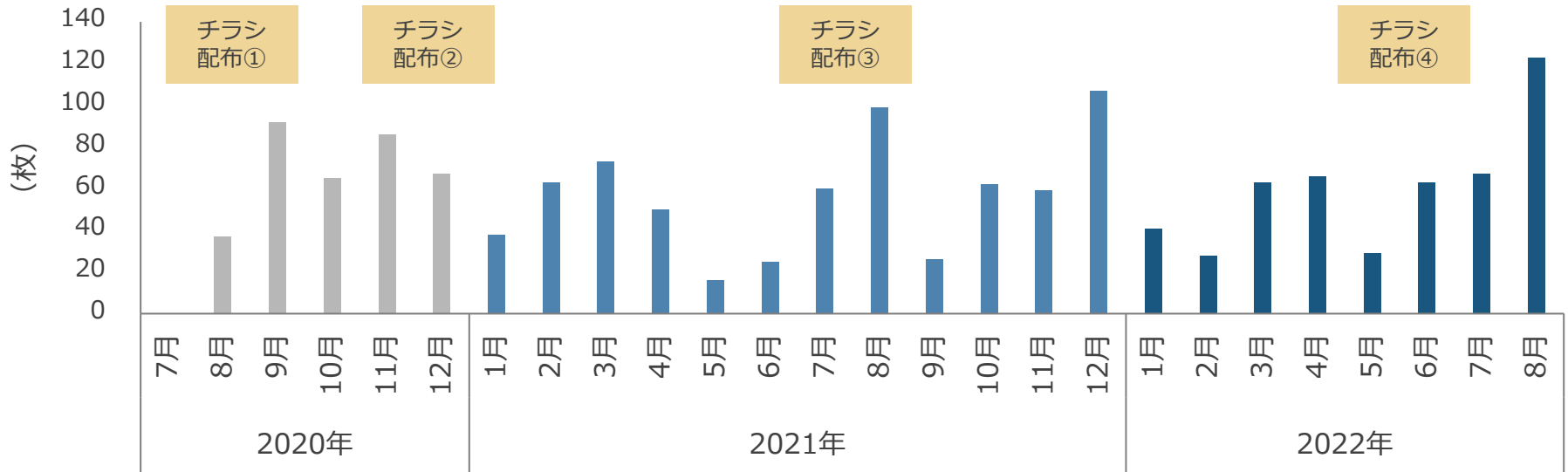
- ◆ 対象路線
- ◆ 販売枚数推移
- ◆ 利用促進効果

第5章 まとめ

- ◆ 得られた知見
- ◆ 今後の展望
- ◆ お伝えしたいこと

販売・PRの継続 ※現在は通年販売へ移行

◆ 販売枚数の推移



※2022.8.21現在

※2021年,2022年8月は全日利用可

◆ PRの継続



バスへの乗車は社会にも貢献できます!



1
環境を守ることに
貢献できる



2
渋滞緩和に
貢献できる!



3
路線/バスの維持に
貢献できる!

学生さんに配布する
チラシの裏には

社会的問題についても明記

チラシは学校の協力をいただき配布
**社会インフラと位置付けてもらうため
活動・対話を継続することが必須**

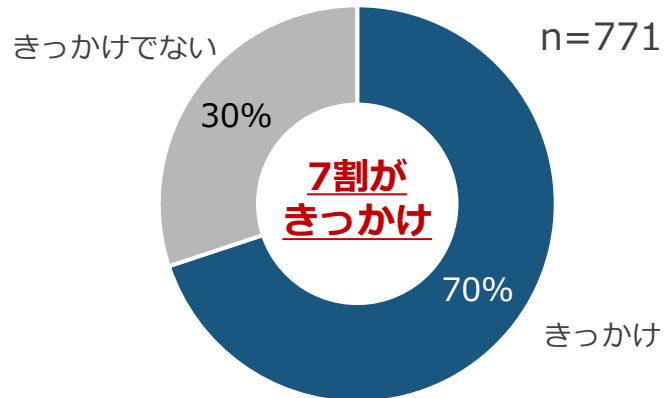
※行政の広報誌へも掲載を依頼 (親御さん向け)

新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けながらも
販売・PRをしっかりと継続することで**販売枚数は増加傾向**

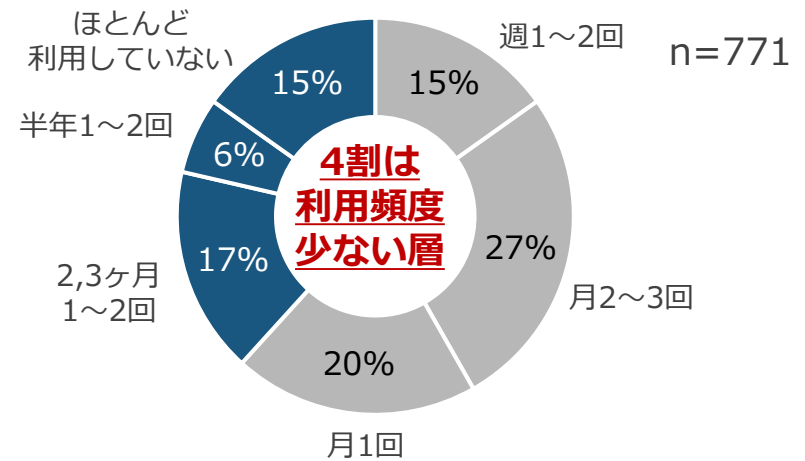
利用促進効果

◆ 効果測定アンケートより ※調査期間2020/7/25～2021/8

Q. 往復券がバスを利用するきっかけ？



Q. 休日どれくらいの頻度でバスを利用している？



◆ 回遊・消費行動調査より

利用促進効果



1,054 人

※販売枚数×7割（利用促進効果）

※販売枚数は2022.8.21現在

熊本市での平均消費額



3,584 円/人

※調査期間（2020/12～2021/8）

消費効果



378 万円/人

休日に山鹿－熊本間を利用する学生数は約3倍、収入は約2倍増加した可能性
バスの利用促進により消費効果も出た可能性

※ 増収効果： 往復券がきっかけの場合は+1,000円 きっかけでない場合は-720円（平均運賃仮定）

本日の内容

第1章 紹介

- ◆ 自己紹介
- ◆ 会社紹介

第2章 背景

- ◆ 利用促進のきっかけ
- ◆ 運賃弾力性に着目
- ◆ 休日学生限定! 往復乗車券

第3章 取組み状況

- ◆ 販売枚数推移
- ◆ 利用促進効果
- ◆ PR継続

第4章 横展開の状況

- ◆ 対象路線
- ◆ 販売枚数推移
- ◆ 利用促進効果

第5章 まとめ

- ◆ 得られた知見
- ◆ 今後の展望
- ◆ お伝えしたいこと

横展開の状況 ①中距離路線

◆ 対象路線



※主要系統のみ

オトタにまちなかダイレクト!
 バスへ乗って遊びに行きませんか?

期間限定
 2022.05.01～2023.03.26

光の森-熊本線
休日学生限定!
往復乗車券
 2022.5/1～2023.3/26
 有効期間
 ※乗入時に学生証を提示してください

通常運賃
 片道(熊本線往復)
 1,260円が
往復500円
 往復券でバスに乗る3つのメリット

どこにでもワンコイン (500円) 往復500円!!
 家の近くのバス停を選んで乗車できる!!
 乗り換えなし! まちなかダイレクト!!

お問い合わせ 九州産交バス 総合営業課 TEL:096-232-5700

オトタにまちなかダイレクト!
 バスへ乗って遊びに行きませんか?

期間限定
 2022.05.01～2023.03.26

松橋-熊本線
休日学生限定!
往復乗車券
 2022.5/1～2023.3/26
 有効期間
 ※乗入時に学生証を提示してください

通常運賃
 片道(熊本線往復)
 1,640円が
往復500円
 往復券でバスに乗る3つのメリット

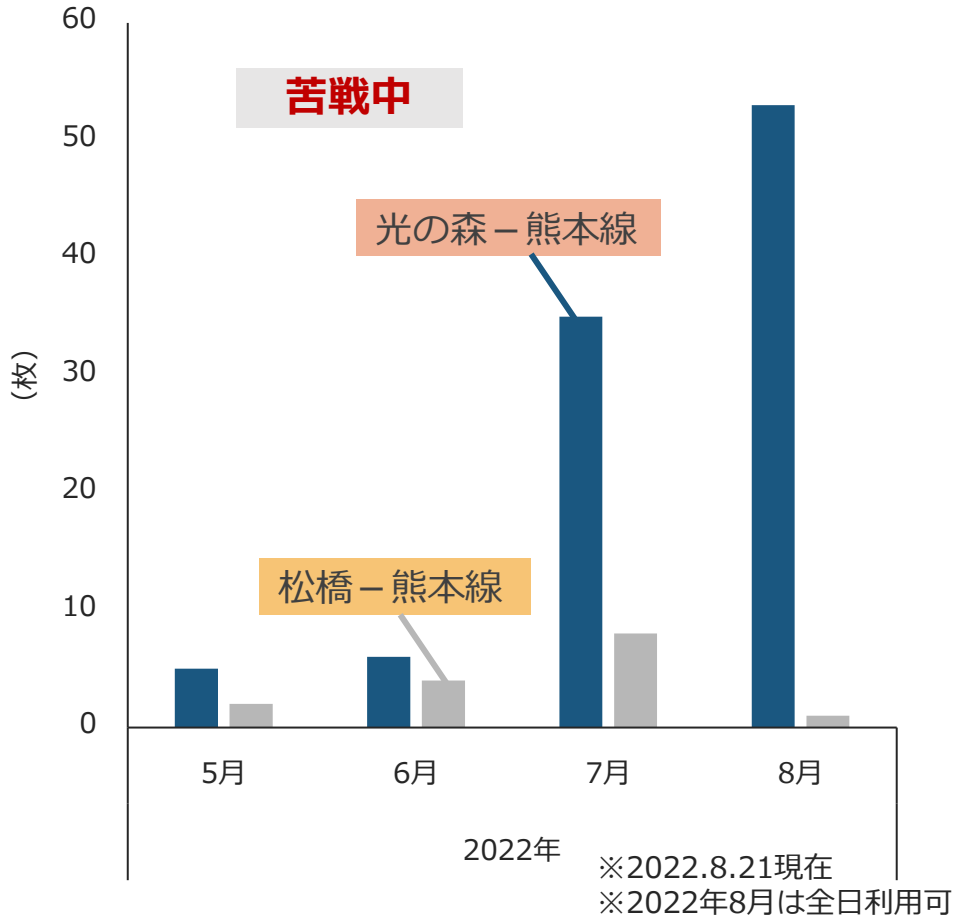
どこにでもワンコイン (500円) 往復500円!!
 家の近くのバス停を選んで乗車できる!!
 乗り換えなし! まちなかダイレクト!!

お問い合わせ 九州産交バス 総合営業課 TEL:0964-32-0856

各地域の学校・地域（行政）にご協力をいただき現場と一緒にPRを実施

販売枚数・利用促進効果 ①中距離路線

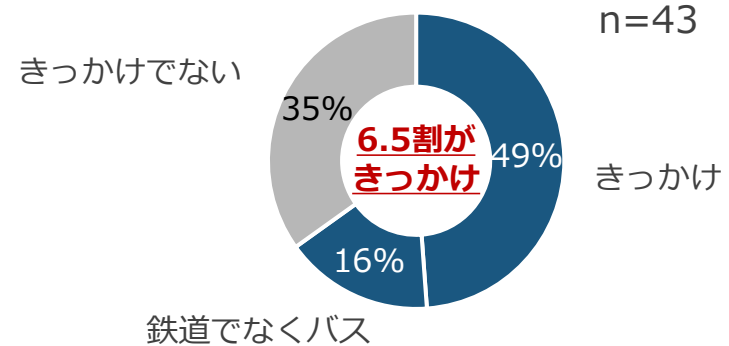
◆ 販売枚数 ※2022/5～



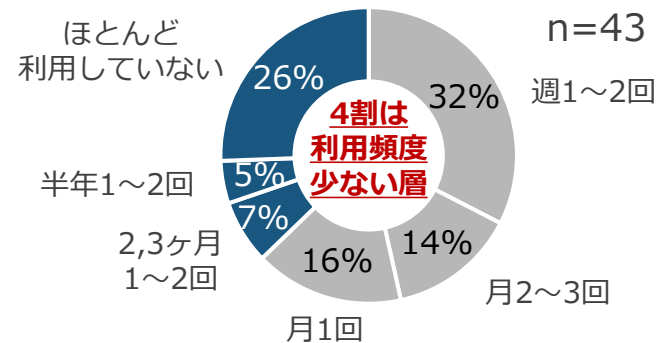
- ・ **単価が低く運賃弾力性が低い可能性**
- ・ 競合モード存在（鉄道）影響の可能性
- ・ 郊外ショッピングモールの充実が影響か

◆ 利用促進効果 ※光の森-熊本線

Q. 往復券がバスを利用するきっかけ？



Q. 休日どれくらいの頻度でバスを利用している？

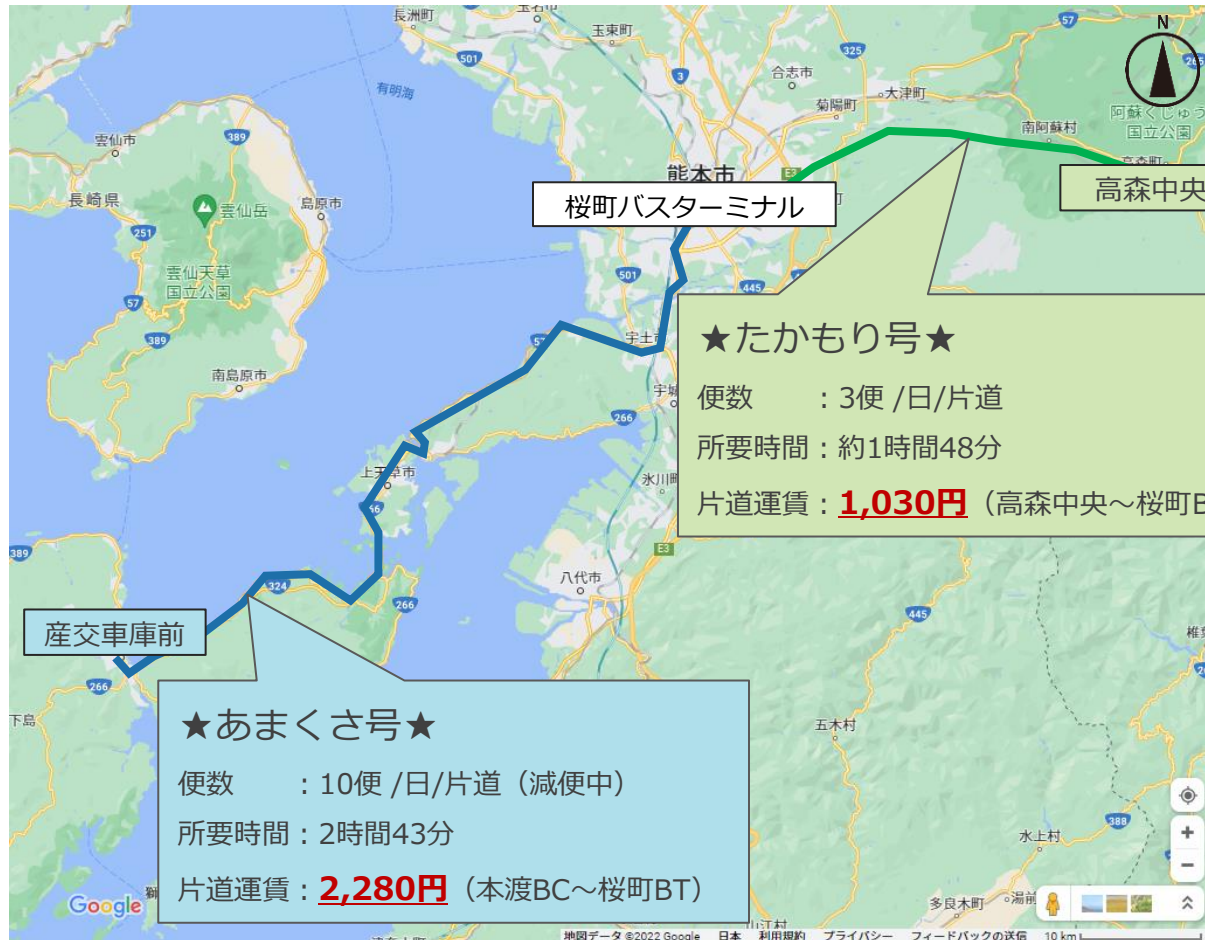


- ・ **販売枚数が現状少なく効果は限定的**
- ・ バス利用頻度が少ない利用者は存在
- ・ 鉄道から転換は僅かで全体需要の底上げ

※競争を意識した施策でなくバスの需要を生み出すための施策

横展開について ②長距離路線

◆ 対象路線



※たかもり号は地図上では簡便のため桜町BTまでの表現

たかもり号でまちなかへ遊びにいきませんか?
料金のハードルがグーンと
下がりました!

期間限定
2022.5.14(土)～2023.3.26(日)

たかもり号
休日学生限定!
往復乗車券

有効期間 2022.5.14(土)～2023.3.26(日)
※購入時に学生証を提示してください。

通常往復運賃
2,260円が
STUDENTS ONLY
たかもり号
往復 **1,000円** (税込)

お問い合わせ先 本渡BC 企画課センター TEL 0967-62-0515

あまくさ号でまちなかへ遊びにいきませんか?
ご利用のハードルがグーンと
下がりました!

期間限定
2022.5.14(土)～2023.3.26(日)

あまくさ号
休日学生限定!
往復乗車券

有効期間 2022.5.14(土)～2023.3.26(日)
※購入時に学生証を提示してください。

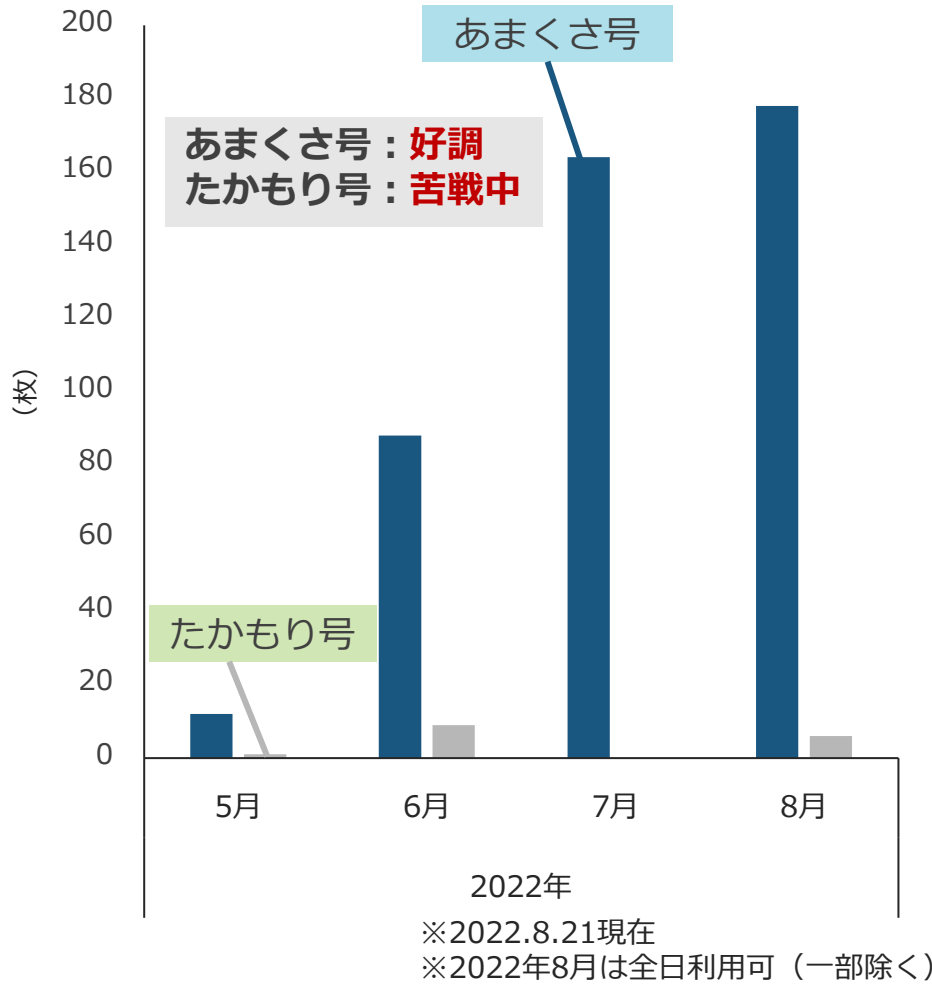
通常往復運賃
4,680円が
STUDENTS ONLY
あまくさ号
往復 **1,500円** (税込)

お問い合わせ先 本渡BC 企画課センター TEL 0969-22-5234

各地域の学校・地域（行政）にご協力をいただき現場と一緒にPRを実施

販売枚数・利用促進効果 ②長距離路線

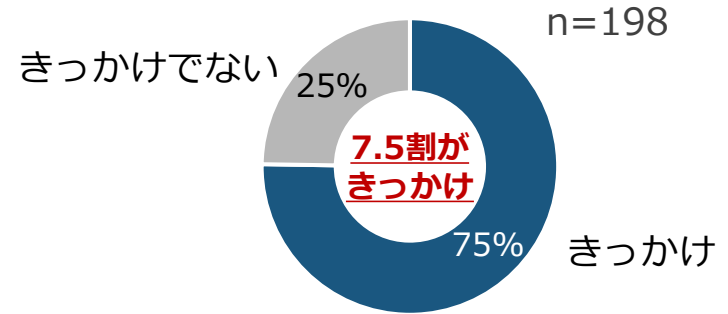
◆ 販売枚数 ※2022/5/14～



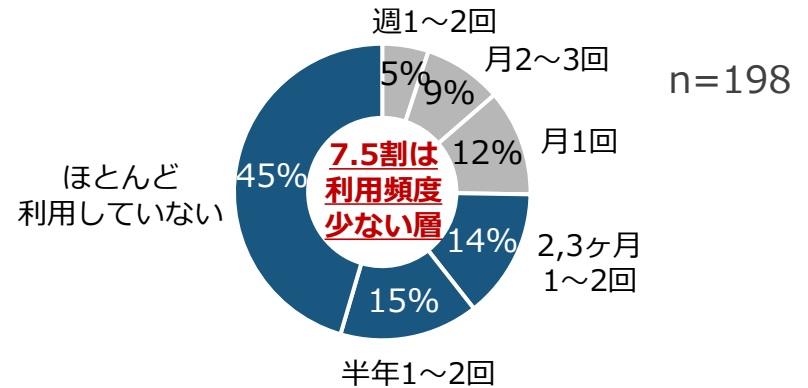
- ・あまくさ号は運賃弾力性の高さが反映か
- ・たかもり号は便数・市場が小さい影響か

◆ 利用促進効果 ※あまくさ号

Q. 往復券がバスを利用するきっかけ？



Q. 休日どれくらいの頻度でバスを利用している？



- ・利用促進に大きく寄与している可能性
- ・割引を行っても増収に寄与している可能性

本日の内容

第1章 紹介

- ◆ 自己紹介
- ◆ 会社紹介

第2章 背景

- ◆ 利用促進のきっかけ
- ◆ 運賃弾力性に着目
- ◆ 休日学生限定! 往復乗車券

第3章 取組み状況

- ◆ 販売枚数推移
- ◆ 利用促進効果
- ◆ PR継続

第4章 横展開の状況

- ◆ 対象路線
- ◆ 販売枚数推移
- ◆ 利用促進効果

第5章 まとめ

- ◆ 得られた知見
- ◆ 今後の展望
- ◆ お伝えしたいこと

まとめ

◆ 得られた知見

- ✓ 運賃弾力性に着目した施策を展開することで
今までバスに乗らなかった・乗れなかった学生が乗れるように
- ✓ 利用促進だけでなく増収にも寄与する可能性
- ✓ 効果は地域により大小あるのでもう少し深く考察が必要（苦戦路線あり）

◆ 今後の展望

- ✓ 横展開の路線は今年度の効果を見て通年販売への移行も検討
- ✓ 販売して終わりではなく継続的な活動が重要（学生は入れ替わる）
- ✓ 商業施設側との連携も模索

◆ お伝えしたいこと

- ✓ PR等継続の必要性
- ✓ 地域との連携の大切さ
- ✓ 効果測定の必要性（販売枚数だけでない）



ご清聴ありがとうございました

今回は**ポスター掲示**も行っていますので
ご質問・ご意見等がございましたら
お気軽にお尋ねください

産交バス（株）共同経営推進室担当
西園 知哉（にしぞのともや）

✉ : nishizono-tomoya@kyusanko.co.jp



産交バス宣伝キャラクター
産太くん

一緒に公共交通を盛り上げていきましょう！
熊本の共同経営推進室へも是非お越しく下さい