

地域人材による地域主導の公共交通利用促進に関する研究 (第8弾:高校生編)

—地元・三重総合高校へ通う高校生のバス利用促進に関する考察—

大分大学経済学部経営システム学科交通論研究室

井上せりな・浦木聖也・小西陽人・
齋藤磨樹・前田将希・渡辺康也

大分県立三重総合高校メディア科学科

(指導教諭:秋月大輔)

豊後大野市まちづくり推進課 古庄英之・赤嶺哲平

日本工営株式会社福岡支店 高峯高

大分大学経済学部 大井尚司



本研究の背景と目的

【研究背景】

地域交通を取り巻く環境は大変厳しい

- ・利用者減少(少子高齢化・人口減少)
- ・事業者の経営悪化
- (+COVID-19による外出抑制など)

地域公共交通サービスの衰退

振り返ると
実は使っていない

2020年度から続けている

三重総合高校に通う生徒対象の利用促進事業の振り返り

【高校生・大学生双方の目線で見ても】

『高校生にバス利用を促す』がなかなか難しい
きっかけはできた(「ジモテキ」定期、ラッピング)

公共交通で通学しない理由の掘り下げ
公共交通を使うきっかけづくりの深度化

対象と実施事業

高校生(大分県立三重総合高校全生徒)対象

・通学手段の調査

「なぜバスに乗らないのか」
「それは変えられる余地があるか」
をみる

※1年前も実施したが再実施

・通学手段を変えるためのきっかけづくり

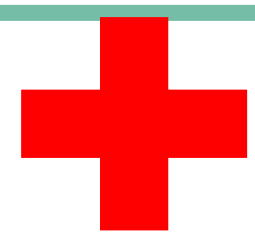
「ジモテキ」(昨年度企画)の販売促進提案
動画・チラシ・バスラッピング作成:

高校生が一緒(主導)に

※チラシは、豊後大野市内の高等教育機関(専門学校、
農業大学校)にも配布

※ラッピングバスは豊後大野市に入る全路線で運用
販促のプレゼン実施: メリット等のPR用
体験イベントの企画:

「まず1度使ってみる」機会を企画
大学生等のサポートで不安軽減



こういったことが

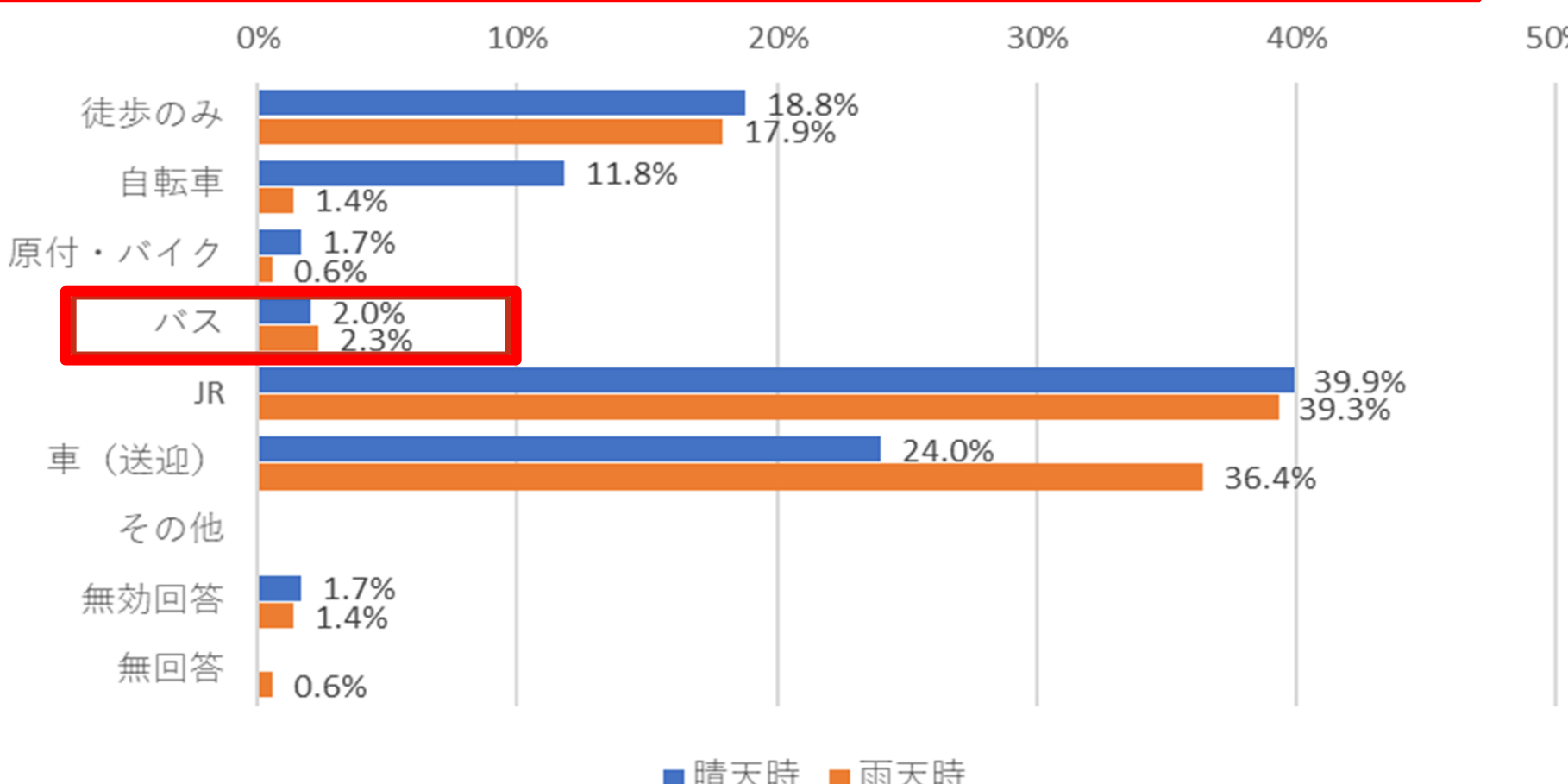
効果があったのかを分析

- ・ジモテキの購入枚数や属性の分析
- ・購入者等へのヒアリング調査
- ・各種事業についての検証

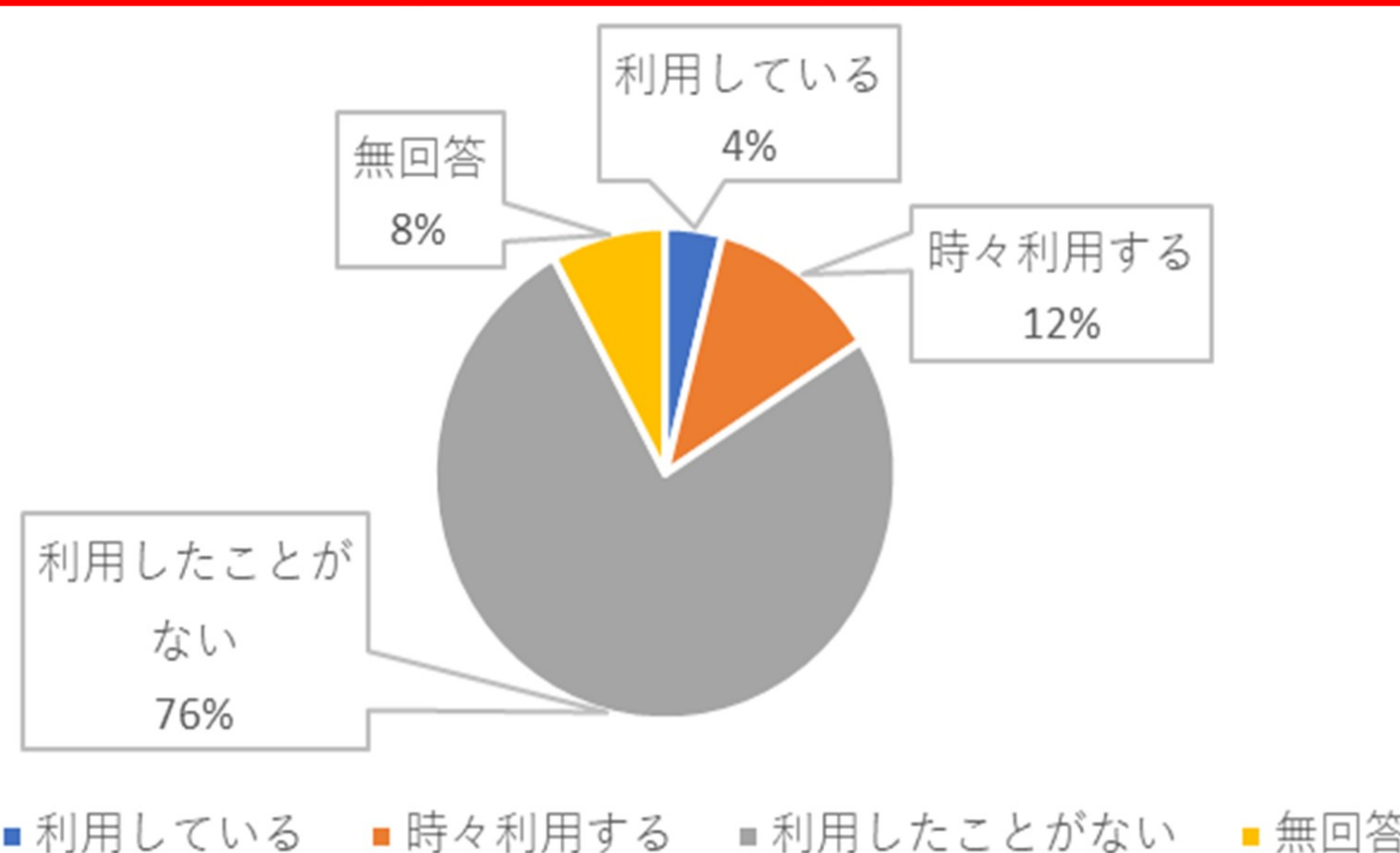
学生アンケート

—1年たってどう変化した?—

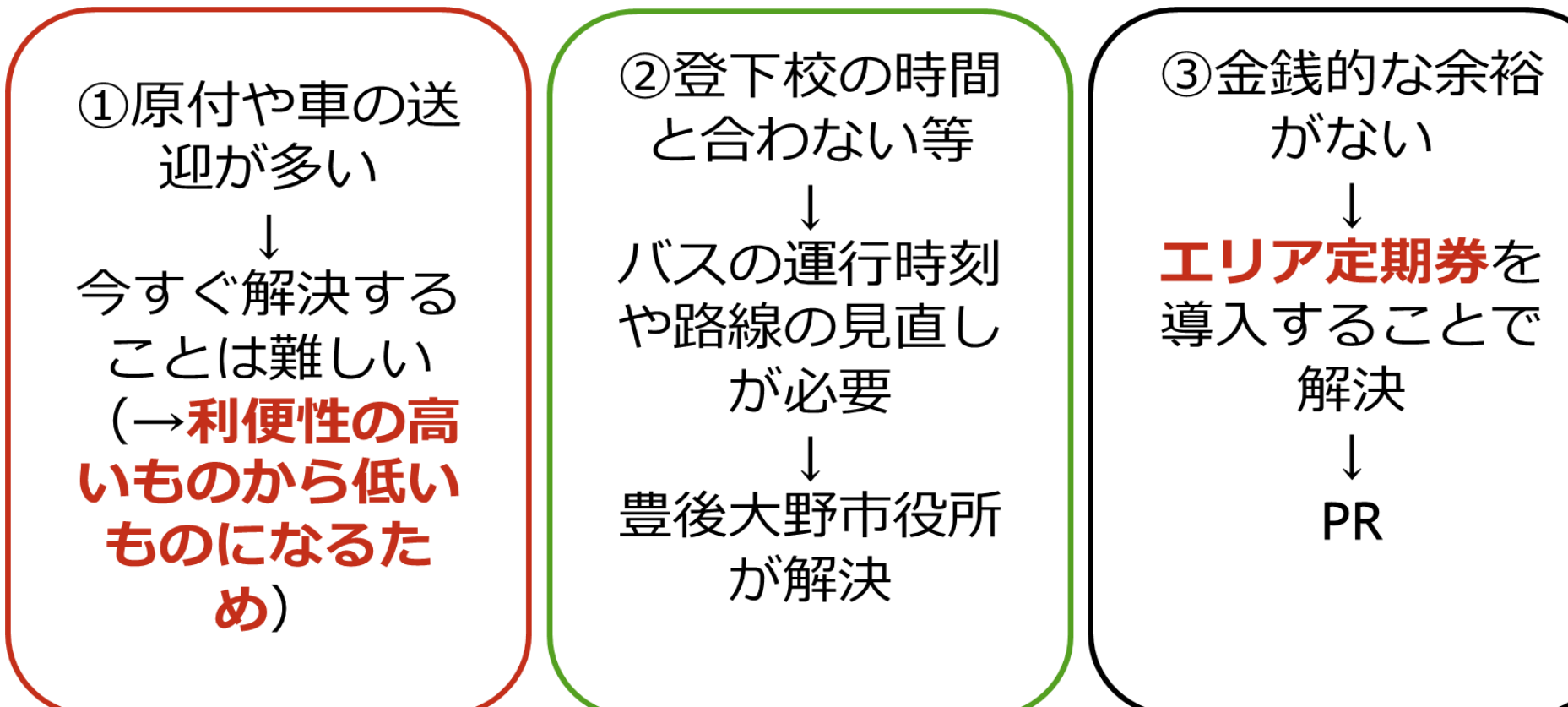
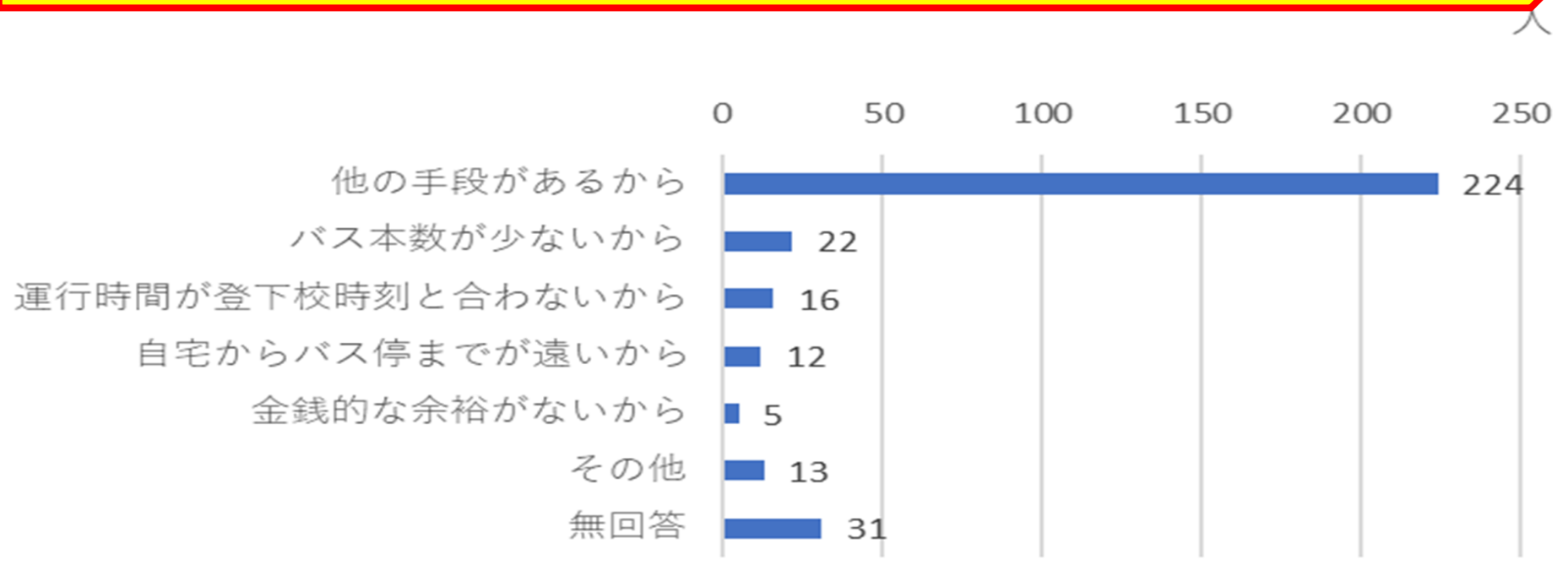
通学手段:相変わらずバスは少なく、送迎が多い



バスは少ないうえ、頻度も低いか、使ったことがない



バスへの不満というより、使う気がない? 要らない?



参考:昨年度の三重総合高校全校生徒へのアンケート調査結果

	バス	JR	自家用車	自転車・原付	徒歩	その他
犬飼町		13	8		3	10
三重町	1	1	26	2	27	20
大野町			11	2	1	
朝地町		11				
千歳町	2	1	2			1
清川町		6				
緒方町		4	4			
他(市外)	6	93	8		1	1
総計	9	129	59	4	32	32

利用促進のPR実施+フォローアップ 「ジモテキ」「ラッピングバス」「動画」「プレゼン」

実施した事業



①(昨年度提案)

学生限定エリア定期券

=今年度はこの販売促進=

チラシの作成と配布

- ✓ 高校生・大学生の共同でデザイン、作成 → 市事業で印刷
- ✓ 三重総合高校以外にも、市内にある高等教育機関(専門学校、農業大学校)に配布
- ~ 配布にあたって、大学生が先方ヒアリング、需要がありそうか調査

②バスへのラッピング実施

バスとジモテキのメリットを伝える

バスに興味ない人も、車の人にも「バス」を知ってもらう
デザインは高校生中心で作成、大学生含め意見交換し最終案決定

③動画の作成

使ったことがない人の不安軽減

高校生・大学生の共同で動画内容を企画
動画の撮影は、得意な三重総合高校の学生に依頼

※再生回数:2021.12~2カ月で約120回

④プレゼンテーション実施

ジモテキのメリットを伝える

チラシは一方通行、興味ない人は取らない・見ない
→ 見たい時、使いたい時に使える、「活きた」感覚の情報提供を目指す
大学生から高校生に説明
~ メリットのわかる工夫をスライド、小グループ説明などで導入
~ 高校・先生も協力 生徒を集めての実施

実施事業の検証

プレゼン前(左)・後(右)のジモテキ販売数



認知はされつつあるが
新規開拓はわずかにとどまる

ヒアリングで下記の不満・不安が

大野町	千歳町	野津町
・道の駅しかバス停がない ・車通学が多い ・帰りの便が少なく乗れない ・乗っていたがこのプレゼンテーションで都合のいい時間に乗れるようになったことを知った。 ・乗り方がわからない	・親の通勤のついでで送ってくれる ・バスの本数が少ない ・乗り方がわからない ・一人で乗るのが寂しい ・部活の終了時間と合わない	・原付のほうが安い ・エリア定期のことをこのプレゼンテーションで初めて知った ・これまででは定期券で通学していたが、今はチラシを見て販売日からエリア定期を買って通学している

不安解消のために

〜一斉登校プロジェクト〜

(体験乗車で登下校)もしましたが、

参加者ゼロ

~宣伝はしたが、学生にとっては料金などデメリットを大きく感じる
→ 実施の時期(新入生時期)、メリット(おまけ)などが重要に

まとめ

利用促進の難しさ

送迎などに慣れた地域文化、通学手段を在学途中で変えにくい

→ 新入生・三重総合高校を志願・検討する人への啓発(「バスで通える」ことの情報伝達)

市民全体の公共交通に対する危機感啓発に絡める必要性

高校自体の存続問題(過疎化、少子化、定員割れ) → 高校の志願者拡大と一体化した利用促進

バスを身近に
+
地元の高校に通
える喜びを

