

# 【熊本利用者2倍構想】

# ～高校生へのセールス奮闘中～

安武慎介、佐藤正直、小田原勝也（以上、共同経営推進室）、川崎勇誠（熊本県交通政策課）、金丸晃大（株ケー・シー・エス）

## 1. 背景・目的

熊本のバス事業者5社による共同経営推進室では、「利用者2倍」の大きな目標を掲げて戦略・戦術を立案し、通学・通勤・私用・高齢者の各セグメントでの取組を開始した。

「通学」では「**交通事故リスク**」や「**定員割れによる統合・閉校の懸念**」に着目し、**バスの安全性や広域交通網などの価値**をもって、**学校・行政との連携**を狙っている。

都市圏の高校生（約3万人）のバス分担率は5%と低い中、高校生・保護者への売り込みの挑戦を始めた。

**高校・生徒・保護者**

バスで通学すると・・・

- 安全性UP
- 通学時間の有効活用
- 学校近隣の交通問題解消

**バス会社 共同経営推進室**

バスを通勤で利用してもらえると・・・

- 収益UP & サービス改善

**学校の選択肢増加**

**定員割れ防止**

**熊本市・熊本県**

バス利用増&利便性向上となると・・・

安全で利便性が高い都市基盤

マイカーへの過度な依存からの脱却と環境負荷の低減

Win - Win - Win になれる関係へ

## 2. 通学手段選択時の周知

### 開催実績

	市立高校A	県立商工高校B
目的	バス通学に関する情報提供により、バス利用を増やす	
内容	合格者説明会にて、資料配布、通学相談ブース設置	
配布物	周知チラシ、共通定期チラシ、路線図、定期券申込書	
問い合わせ人数	<b>140~160名程度</b> Hit率 <b>39%</b> （入学者392名）	<b>40名程度</b> Hit率 <b>33%</b> （入学者120名）
問い合わせ内容	直行の有無、本数、運賃・定期料金、乗継バス停 通常は自転車通学予定だが、雨の日の手段としての問合せが多かった。	



### 一連の取り組みで得られた知見

- 知見1** > **学校へのアプローチは教頭先生**  
対外的な窓口であり、教員への指示係でもある教頭先生に話を持ち掛けることがスムーズにいく秘訣。
- 知見2** > **オープンスクールでの広報が重要**  
高校選択時に通学手段を決定する傾向が強いため、オープンスクールでの広報への注力が重要。県教育庁高校魅力化推進室との連携も有効。
- 知見3** > **興味がない層へのアプローチができた!?**  
意外にブースに来てくれた印象。バス通学の選択が全くなかった人にもアプローチができていた（はず）。

## 3. 格安定期券発行&校内周知

熊本西高校と九州産交バス(株)が、通学時における公共交通利用に向け、協働して、利便性向上策の実施、将来に渡り持続可能な路線を目指して取り組む。

### 主な取り組み概要

**新入学生説明会での出張型の通学お悩み相談**

**教室内のバス時刻表掲出**

**西高HPのアクセスページのリニューアル**

**熊本駅からの移動をお得に「駅からバス西高」の発売**

**利便性向上を目指した西高への通学ダイヤ改善**

**西高生と連携した、新規路線やダイヤ増便の検討**

**九州産交バス時刻表**

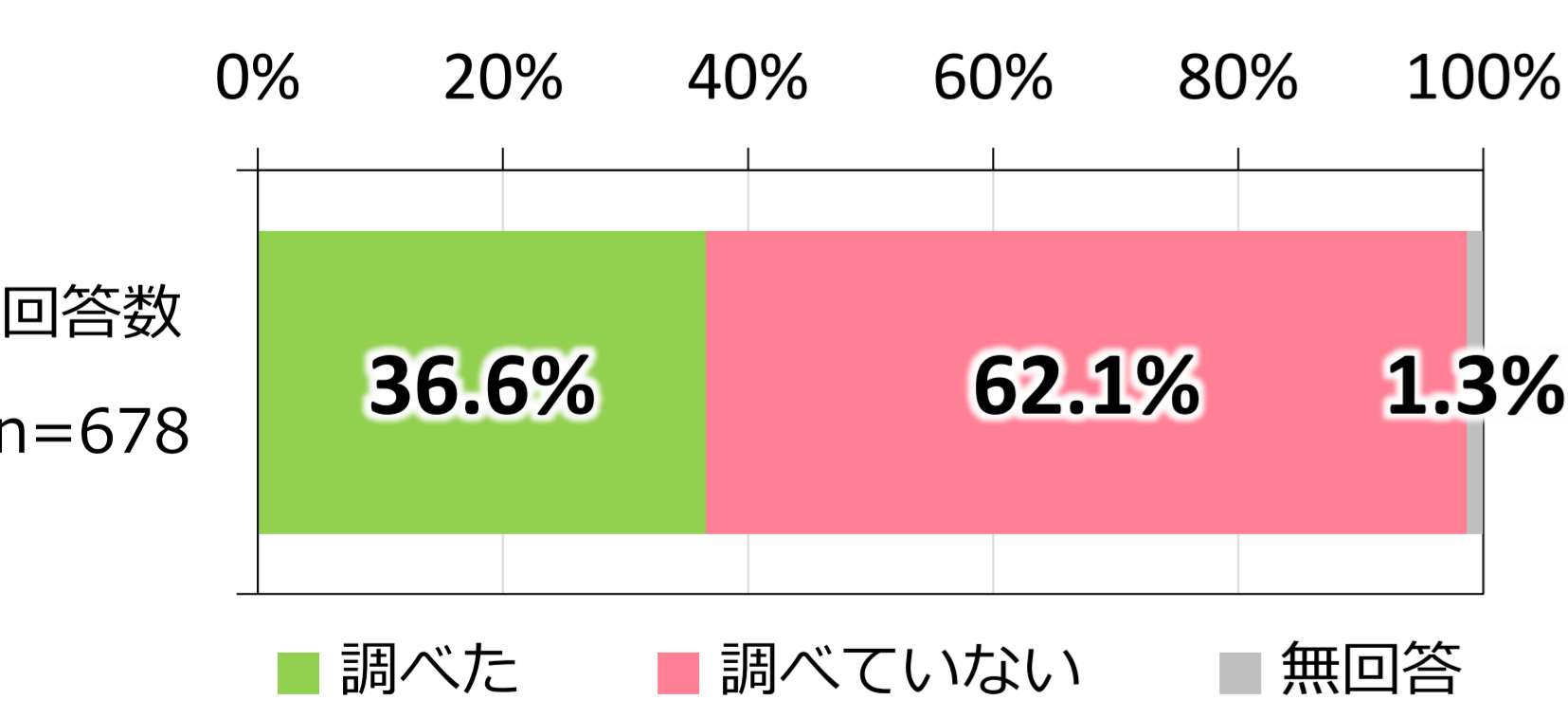
**西高バス 発売開始しました!**

**西高バス月別売上枚数**

※発行日を基に集計。  
※3か月定期は3枚として計上。  
※利用者数とは、当該月に定期券が有効である人数を計上。

## 4. 高校生、保護者アンケートとそこから見えるもの

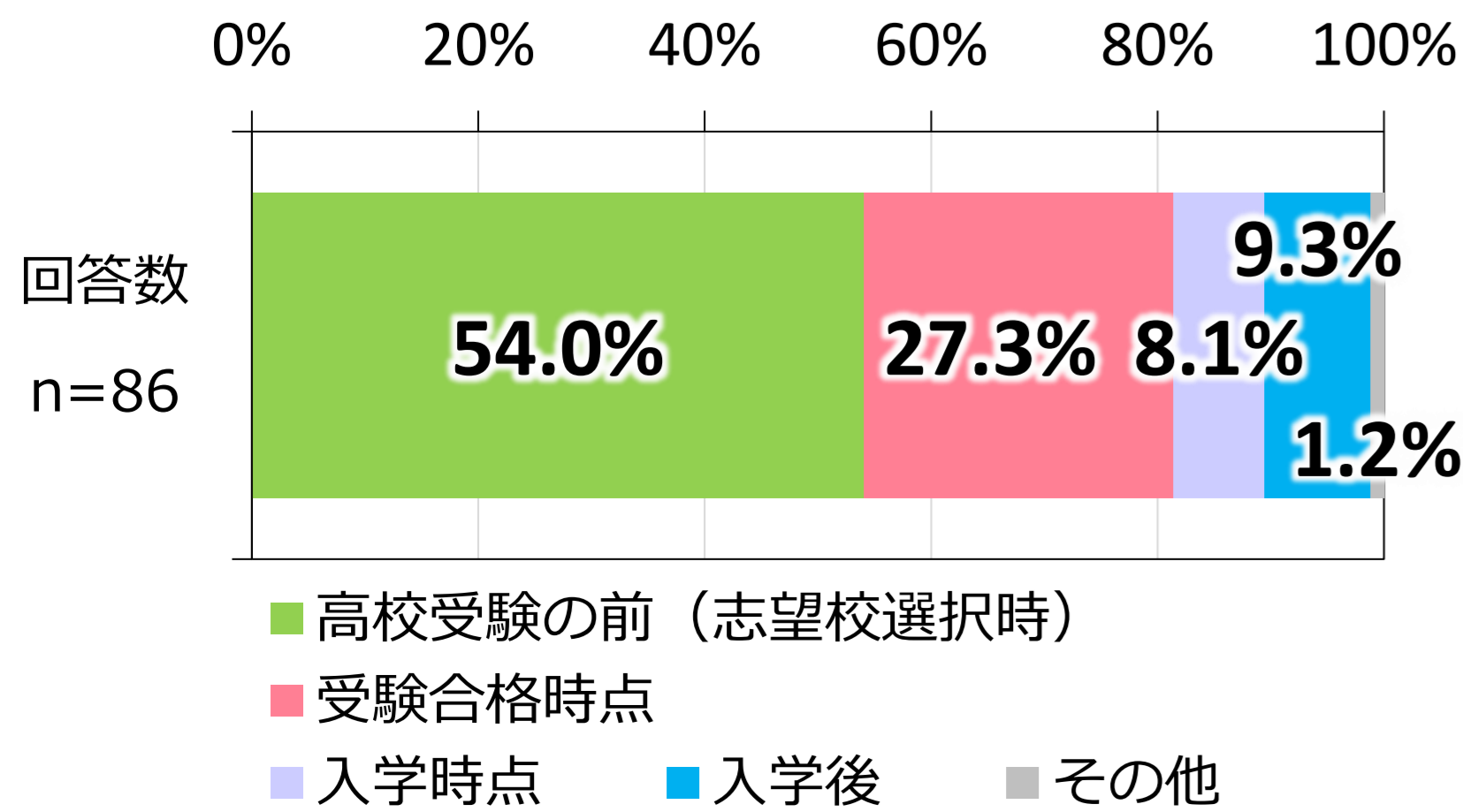
### 志望校決定時のバスアクセスの検索状況



志望校決定時のバス情報検索は37%にとどまる。

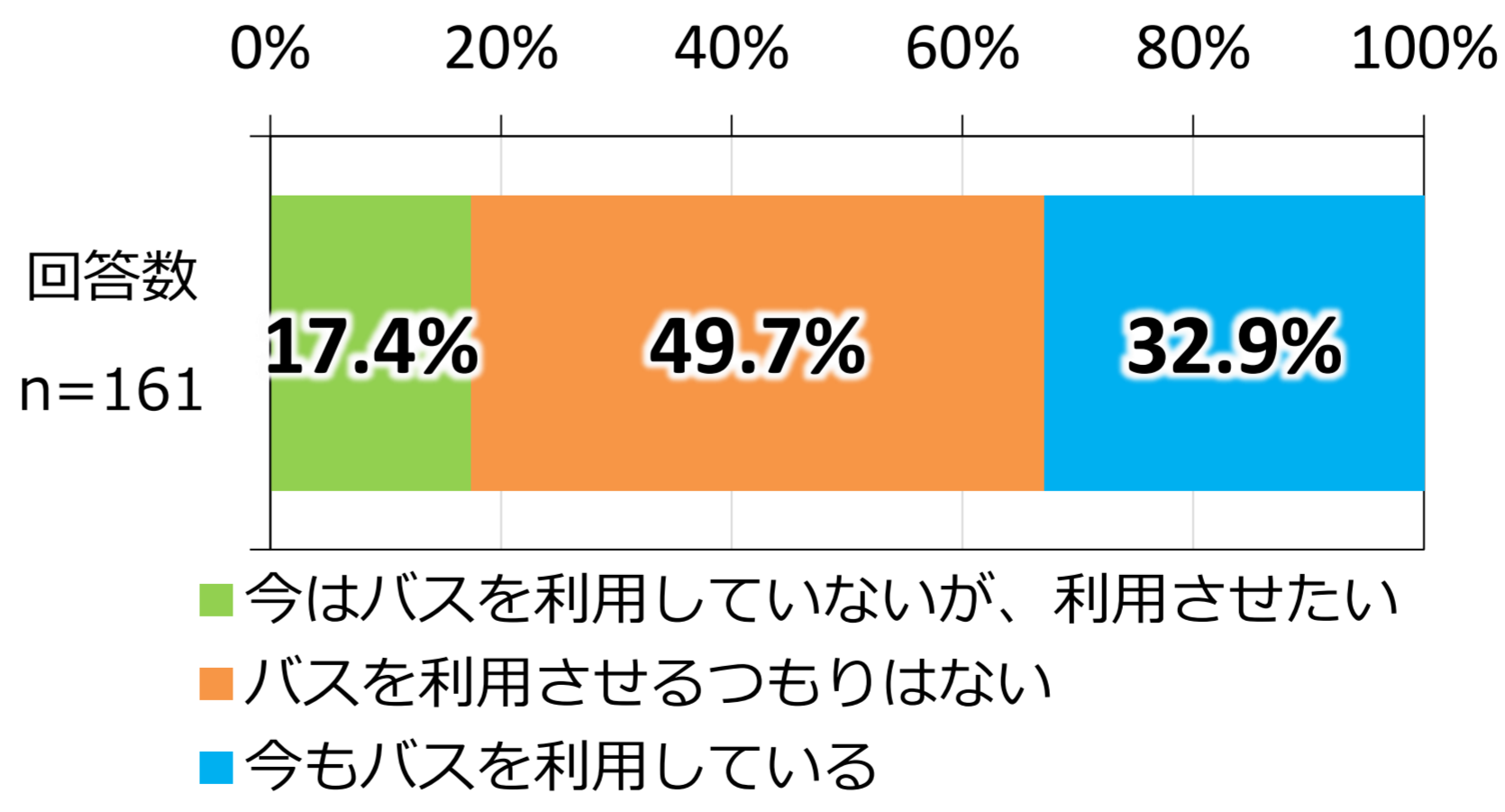
検索ツールは、主に6割がGoogle (Map)、2割がバス会社HPによるもの。

### 通学手段の決定時期



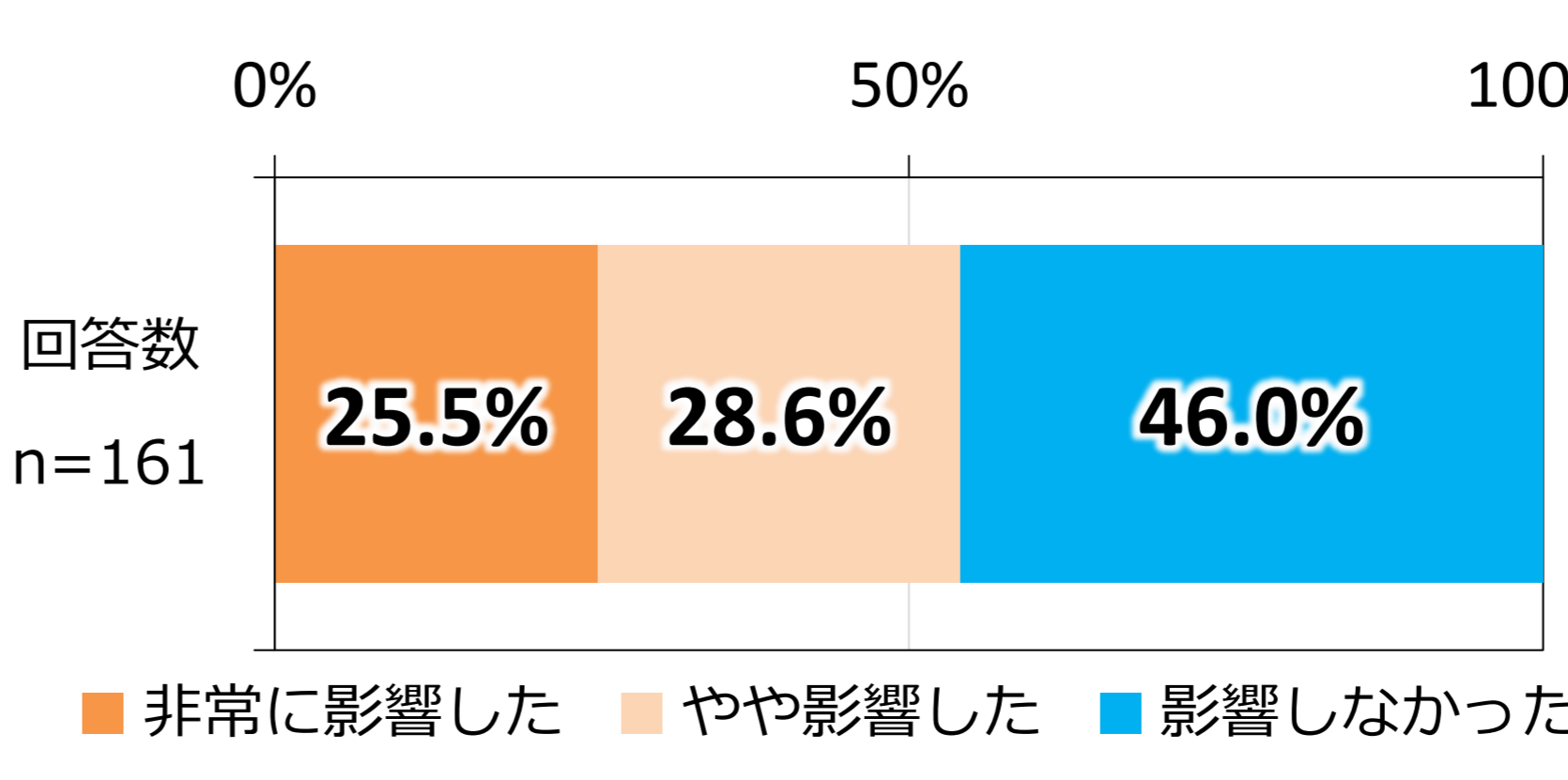
なお、通学手段は、**半数以上が志望校選択時に**、3割程が合格後に決めている。

### 通学時のバス利用の意向



**2割弱の保護者が「今は利用していないが、バス通学をさせたい」と考えている。** また、**半数以上が「バス通学費が進学先選択へ影響あり」と回答。**

### 高校進学先選択へのバス通学費の影響



バス通学をさせたいのに利用していないのは『**通学費**』がハードルとなっている!?

**通学費の行政補助**

子供たちへの支援を… 未来へ繋ごう!

Connect to the future