

1 現状と課題

参考資料3に記載のほか、区ホームページやSNS（Twitter、Facebook）等も活用し、周知及び利用促進活動に努めてきた。

また、収支率向上に向けた有料広告の募集も実施しており、5月1日より、有料広告1枠（4台）の掲載が開始となった（3か月間予定）。

- 運行開始前より、検討会の皆様のご協力もいただきながら、様々な活動を実施
- 雨天や積雪等の荒天時や大鷲神社の酉の市開催日には利用者が増加するなど、**社会実験バスの認知は十分**



- 認知されていても利用者が少ない（1期の収支率は9.7%）
- **3期目（令和4年10月～令和5年3月）の収支率が24%に到達しなければ2期連続の24%達成は不可となり、令和5年9月末で社会実験は終了**

⇒ **収支率向上のため、抜本的な方策を早期に実行することを検討**

2 方策① 運行経費の削減

(1) 利用実態

収支率を向上させるには、分母となる運行経費を削減しなければならない。

土休日は利用者が少ない傾向にある（資料1参照）。また、全便調査その他の結果から、利用者が極端に少ない時間帯があることが判明している。

さらに、新型コロナウイルス感染症の影響により、3月22日～4月10日の間、午後～夜間にかけて一部の便を運休したが、利用者数は減っておらず、便数が減ったことにより1便あたりの運賃払い利用者数が増加する結果となった（資料1グラフ参照）。

⇒ **土休日の減便**や、**平日も効率的なダイヤで運行**することが、経費減に最適

(2) 収支率試算

◆ 運行ダイヤ案（資料3-2参照）を実行した場合（半年の金額）

	運行経費の削減	削減後の収支率
平日 4便減 + 夜間文教大学折返し 土休日 15便減	-6,869,641円※	11.4%

※ 運転手数が減る（平日5→4名、土休日5→3名）ことに伴い、理論上削減できる額であるが、昨今の燃料費高騰等の影響により、同額程度削減できるかは未定。

3 方策② 運賃収入の増加

(1) 実情

収支率を向上させるには、分子となる運行（運賃）収入を増加させなければならない。

本路線では、シルバーパス利用者が全体の利用者数の半数を占めている（資料1参照）。

また、本路線はシルバーパスの適用路線ではない（東京バス協会からの運賃補償がない）ため、足立区がシルバーパス利用者分の運賃収入を全額補填しており、その分収支率が低くなる。

⇒ **シルバーパス利用者から運賃を徴収**することが、収入増に大きく寄与

(2) 収支率試算

ア シルバーパス利用者から**大人運賃 220円**を徴収した場合（1期：半年分の数値を適用）

	運賃収入の増加	増加後の収支率
4人に1人が利用	+1,086,305円	12.1%
半数が利用	+2,172,610円	14.5%
全員が利用	+4,345,220円	19.2%

イ シルバーパス利用者から**半額の 110円**を徴収した場合（1期：半年分の数値を適用）

	運賃収入の増加	増加後の収支率
4人に1人が利用	+543,152円	10.9%
半数が利用	+1,086,305円	12.1%
全員が利用	+2,172,610円	14.5%

4 方策①と方策②を同時に実行した場合

方策①と方策②を同時に実行すると、理論上は下記のとおり収支率が上昇する。

◆ 方策実施前（1期の収支率） **9.7%**（目標値 **24%**）

回数券の販売等、負担軽減策も検討



シルバーパス利用者	A案 220円を徴収	B案 110円を徴収	C案 方策①のみ
4人に1人が利用	14.3%	12.8%	11.4%
半数が利用	17.1%	14.3%	
全員が利用	22.7%	17.1%	