



|                  |   |
|------------------|---|
| Title            | オークションで発掘するバス路線   |
| Author(s)        | hizen.seminar   |
| Citation         | 経済学部主催「第8回プレゼン・ディベート大会」= The 8th Presentation & Debate Competition, School of Economics and Business Administration. 10月22日(土). 北海道大学人文・社会科学総合教育研究棟, 札幌市. |
| Issue Date       | 2011-10-22  |
| Doc URL          | <a href="http://hdl.handle.net/2115/49160">http://hdl.handle.net/2115/49160</a>   |
| Type             | conference presentation   |
| File Information | hizen.seminar.pdf   |



[Instructions for use](#)

# オークションで発掘する バス路線

---

hizen.seminar

小林哲也

米田早希

赤羽駿一

佐藤慈子

# バスは地球と市民にやさしい存在

## バスはエコ

みんなが自家用車をやめて  
公共交通機関に乗れば・・・

- ・渋滞が防げる
- ・一人あたりのCO2排出量を抑えられる



## 市民の足

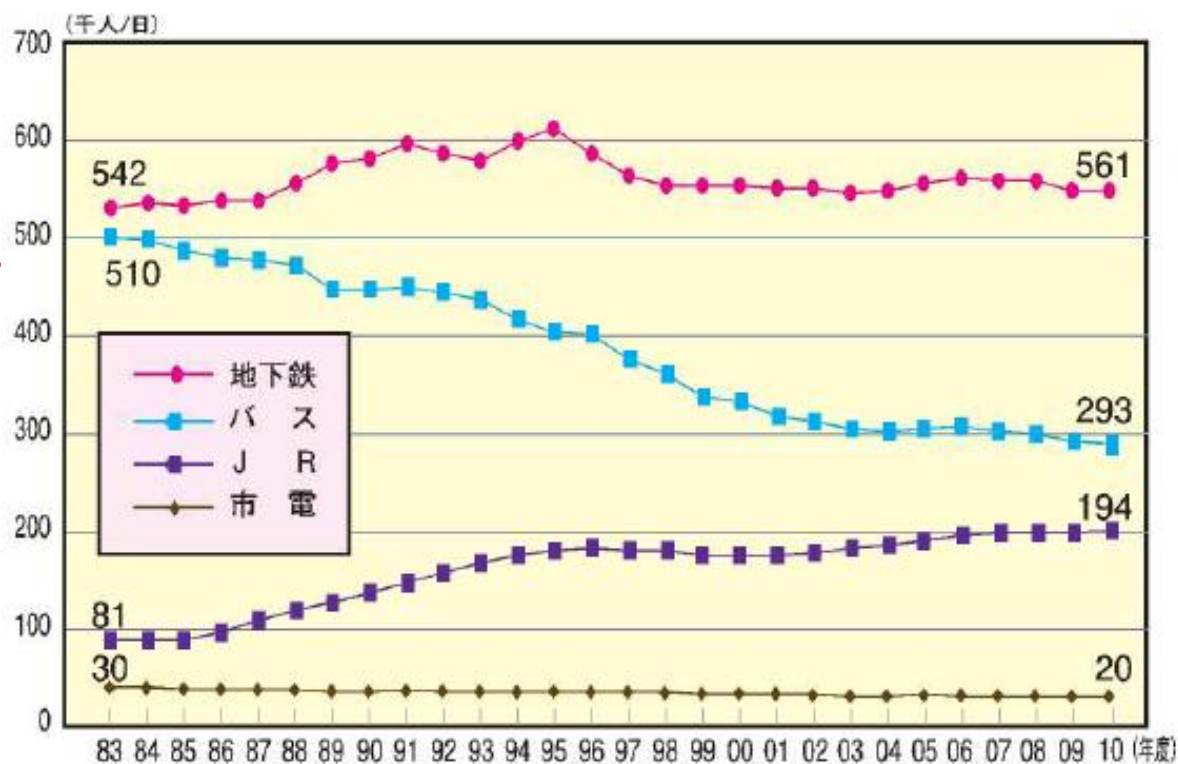
老人や子供など、車を運転しない人  
の主な移動手段

バスは大切!!

しかし!!

# 札幌市のバスの利用者は減少傾向

## 札幌市の公共交通機関の利用者の推移



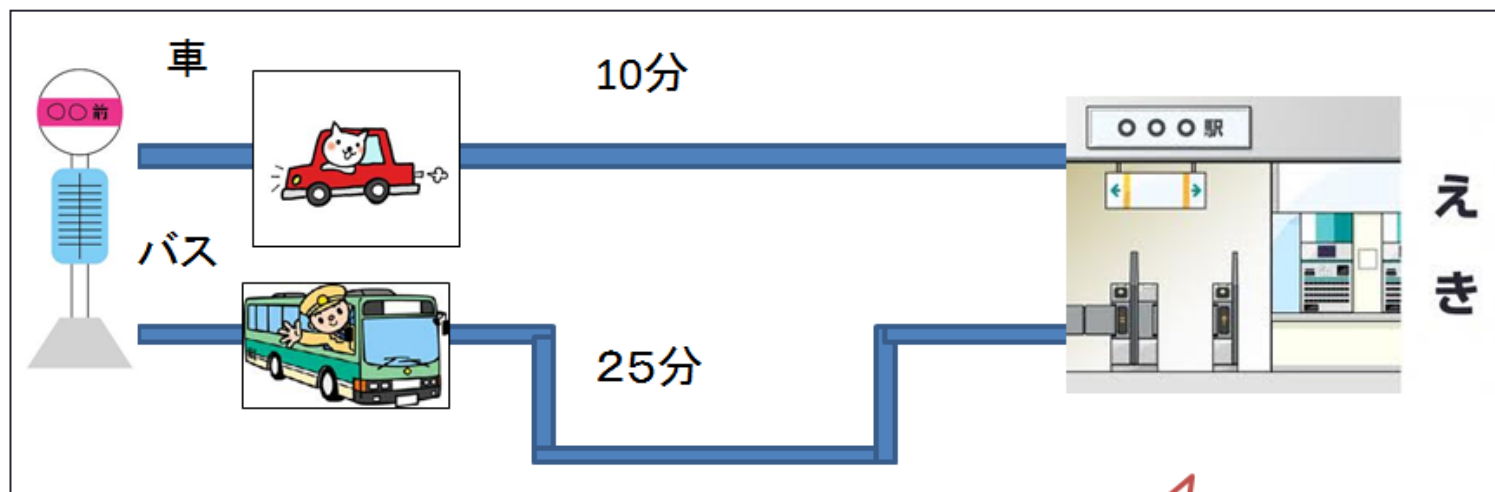
なぜ、市民はバスに乗らなくなったのだろうか？

札幌市HPより

# バスに乗りたくない理由①

- ・バス路線は遠回り

例) ライブヒルズ南→大谷地駅



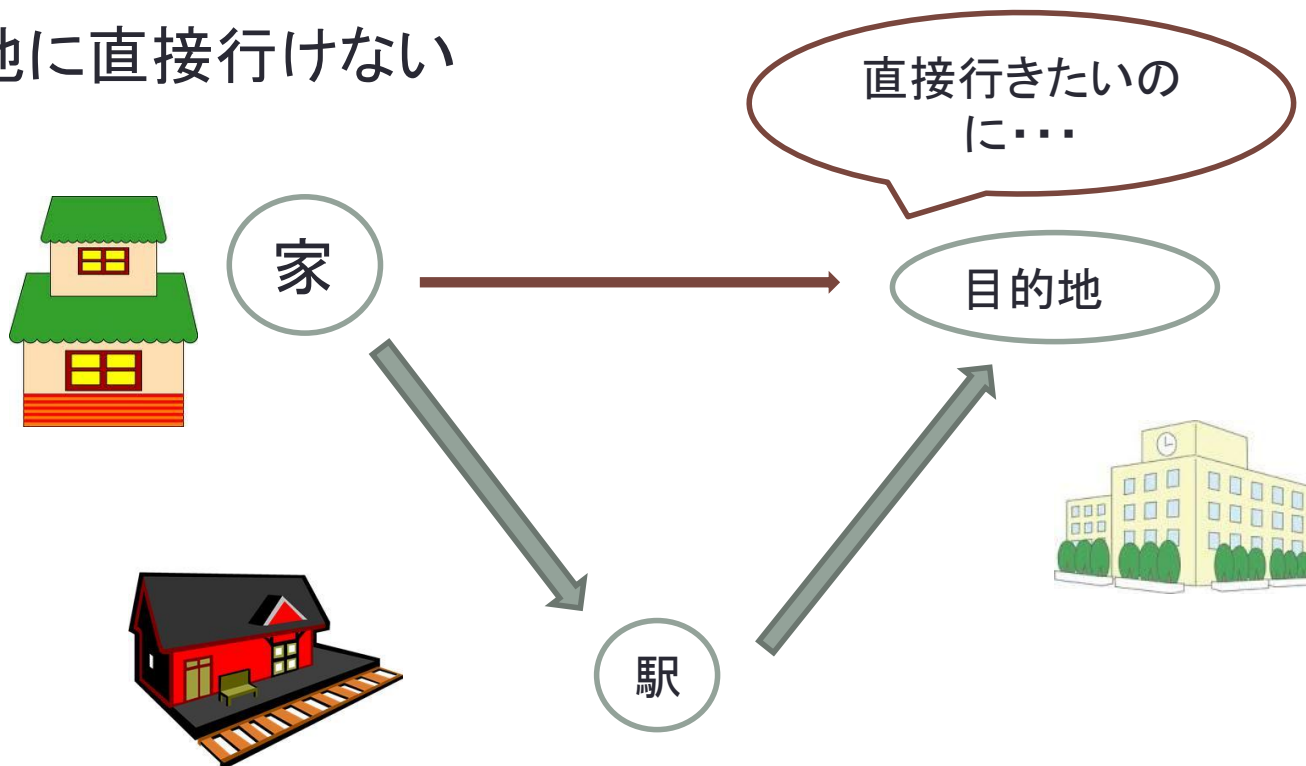
時間がかかりすぎる

非効率

# バスに乗りたくない理由②

- ・目的地に直接行けない

例



バスを使うと目的地へ行くのに時間かかる。

非効率

# なぜ、札幌市のバスは非効率なのか？

原因

バスの利用者の声が届いていない!!  
需要と供給が不一致

理由

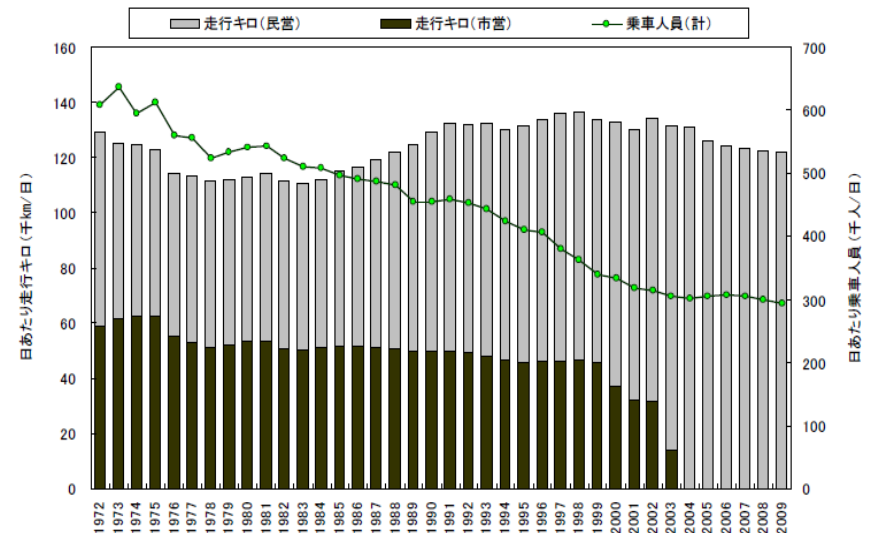
バス路線は変更されにくい

遠回りする路線や、利用者の少ない路線の存在

札幌市は民間では採算の取れない路線を補助する必要がある

利用者が減少しているのに、  
バスの総走行キロ数は横ばい

市内バスの走行キロと乗車人員の推移



札幌市HPより

# 札幌市のバスの問題点

## バスの需要と供給の不一致

問題を解決するためには

- 利用者の要望をバス路線に反映する仕組み
  - 利用者数の変動に合わせてすぐにバス路線を整える仕組み
- が必要

これから、私たちがこの問題を解決する画期的なシステムを提案します!!



# オークションバスのメリット

- 利用者の要望が目に見えてわかる
- すぐに新たな路線を作ったり、廃止したりできる
- 赤字がでない
- 新規参入が容易(競争により価格が下がる)
- 路線バスをスクールバスや通院バス、買い物バスに応用可能



朝 スクールバス



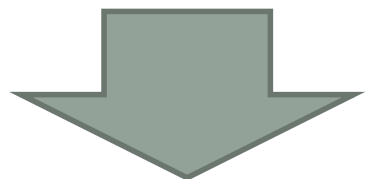
昼 通院バス



夕方 スクールバス

# オークションバスって何？

- 住民にオークションしてもらい、希望者の購入状況で路線が”アメーバのように”目まぐるしく変わっていくバスシステムです。



## • 需要を掘り当てる！

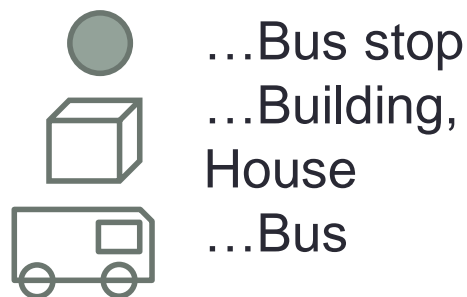
- 現状

＝「おそらくここが良いだろう」という予測に基づいて路線を設置

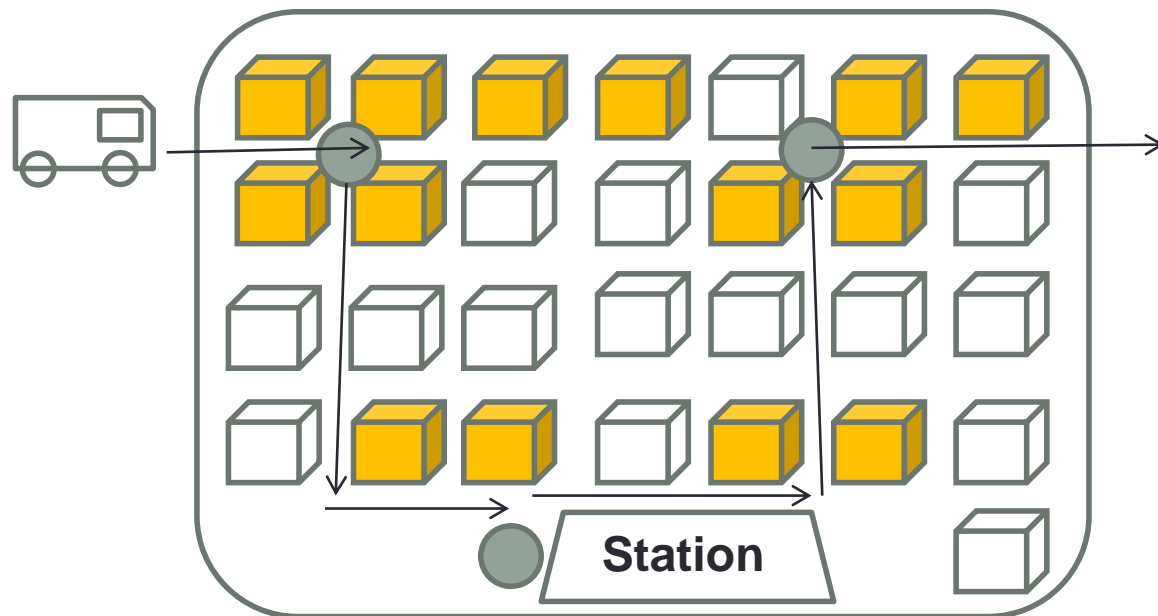
→採算取れるかどうかは設置後にわかっていた。



# オークションバスのしくみ 1



- 地域区分を指定



- 「定期券買ってください」オークション開始。インターネット上で入札(購入の予約)を受け付ける
- 一定の金額に満たない場合、収益が確保できないので路線を設けない。

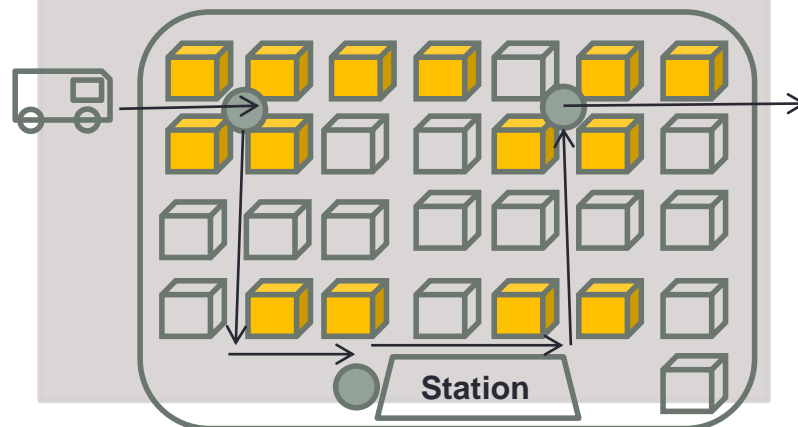
# オークションバスのしくみ 2

## オークション提案内容

- 運行範囲はオークション実施地域に限る
- 大きな拠点には停留所を置くと決定済み.場所は指定する(ex.駅、ショッピングモール)
- 定期券購入希望者には予約だけしてもらう
- 採算が見込める一定金額以上に達した場合のみ、随時購入してもらう

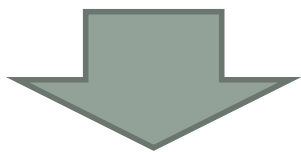
## 得られたデータ

- 世帯数(下図黄色)
- 利用者数
- 利用したい時間
- 利用者の性別、年齢
- 利用目的



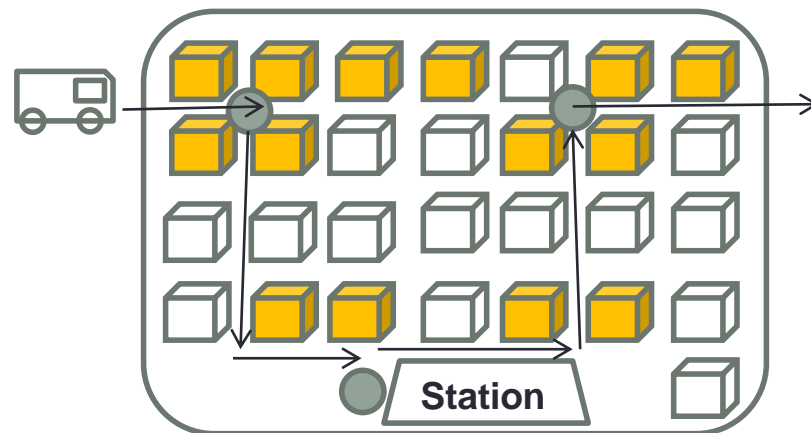
# オークションバスのしくみ 3

- データを地図に反映させると、需要が一目で見渡せる



- オークション入札が特に多かった地域を中心に新しい停留所を作る。
- あらかじめ提案したポイントを除いた場所に新しい停留所を作る。

停留所は少なく、  
最短ルートを描  
け！



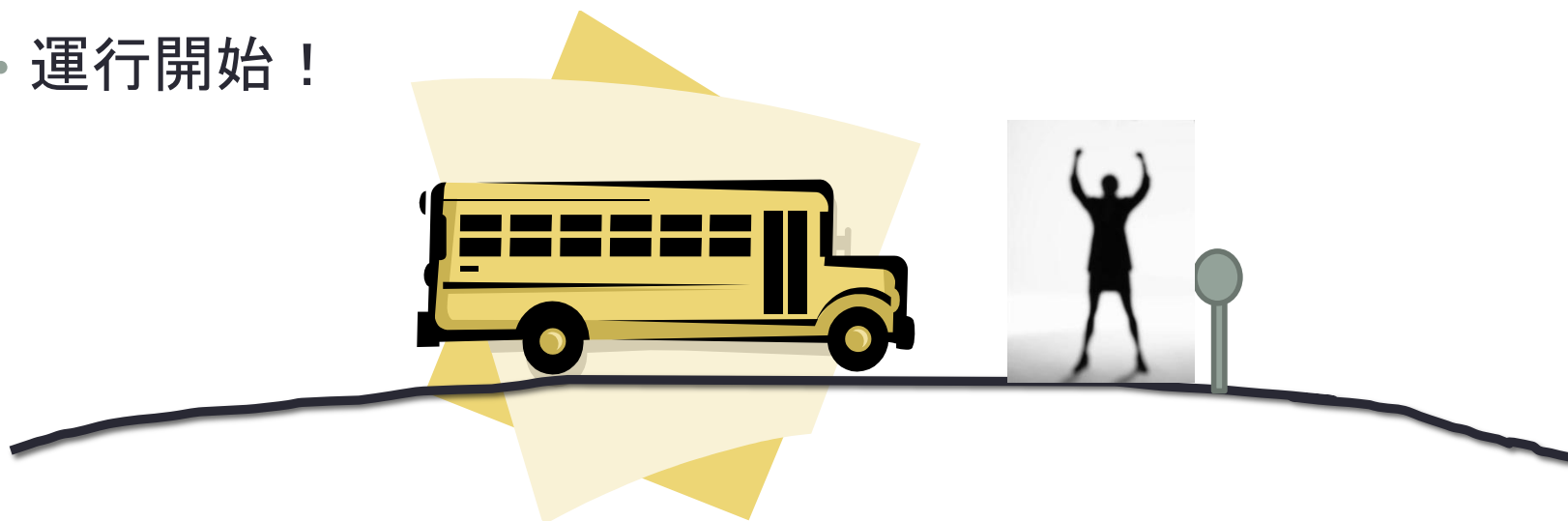
# オークションバスのしくみ 4

- 運賃、時間別本数を設定する。
- 需要はデータから一目瞭然なので採算は取れる。
- 利潤 = 収入 - コスト

運賃 × 客数

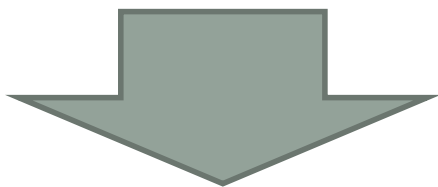
固定費用: 車両投資額、土地代etc.  
可変費用: ガソリン代、人件費etc.

- 運行開始!

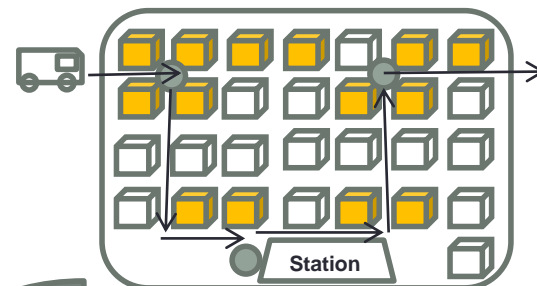


# オークションバスのしくみ 5

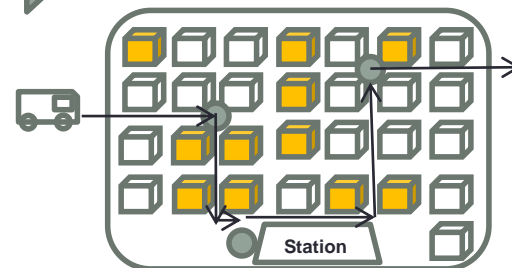
需要は絶えず  
変化する！



- 半年ごとにオークションをする。  
→必要に応じて新たな路線創設・拡大・廃線を進める。
- 季節変化、年齢層の変化、企業参入に伴って起こる需要変化に応じた改良を進められる。




遠くの客が既存の路線で間に合うと判断したら...



# オークションバスのしくみ 6

- 参入障壁が少ない
  - バス利用の応用が可能
- ex.朝・夕の高校スクールバスを昼は通院バスに充てる



新規参入が  
増える！



朝 スクールバス



昼 通院バス



夕方 スクールバス