

富山県地域交通戦略会議 第6回サービス連携高度化部会 議 事 録

日時 令和7年12月5日（金）10時30分～12時00分

場所 富山県民会館4階401号室

1 開会

●事務局

おはようございます。事務局の交通戦略企画課長の黒崎でございます。

ご報告がございます。

地域交通戦略会議の委員であり、このサービス連携高度化部会の部会長をお務めになっておられました長尾治明先生におかれましては、去る8月に急逝されました。

このため、空席となりました部会長につきましては、富山県地域交通戦略会議設置要項等に基づきまして、石井会長ともご相談の上、品川委員にご就任いただくこととなりました。品川委員には引き続きよろしくお願い申し上げます。

報告は以上でございます。

2 挨拶

●田中局長

皆さん、おはようございます。

本日は第6回目となりますサービス連携高度化部会を開催しましたところ、皆様方にはお忙しい中、またお足元の悪い中ご出席いただきまして、誠にありがとうございます。

今ほど事務局からも長尾治明部会長ご逝去の報告がありましたが、長尾先生には令和4年6月の第1回地域交通戦略会議立ち上げの時から、本当にいろんな意味で相談をしながら協力もいただいて、地域交通戦略も策定できたと思っております。

実は私、今は交通政策局長という職にありますが、商工労働部で課長をしていたり、他の職についていた時にも、委員長などの重要な取りまとめをやられる立場でいろいろと協力しながら県政の政策を進めてきたこともありまして、今回は本当に急な話だったので、私としても大変驚きましたし、本当に残念な思いでいっぱいです。

心からご冥福をお祈り申し上げたいと思います。

後任は、今ほど事務局からもありましたが、品川委員にお引き受けいただいて、今回から部会長ということでお願いしたいと思います。

それでは本日の議題ですが、お手元に次第等あると思いますが、地域交通戦略で定めております目標の進捗状況についてご報告させていただくとともに、戦略を踏まえたいろい

ろな取組状況などもご説明をさせていただきたいと思います。さらには、MaaS アプリ「富山 my route」、県も力を入れてやっておりますが、その利用に関してもご説明がございます。

地域交通戦略では、地域交通サービスを公共サービスと位置付けたわけであります。

自らの地域をより良くするために、必要なサービスの確保・向上、これについても「投資・参画」というキーワードで今まで取り組んでまいりました。

皆様方には、この戦略の目標達成に向けまして、それぞれの立場から忌憚のないご意見を賜ればと思っております。今日はよろしくお願いいたします。

3 議事

●品川部会長

ただいまご紹介がありましたとおり、サービス連携高度化部会の部会長を拝命しました品川でございます。

お亡くなりになられた長尾先生には、令和4年度の地域交通戦略会議立ち上げから一緒にさせていただき、またそれ以外の場でもいろんなご教示を賜る機会が多く、本当に残念に思っております。心よりお悔やみを申し上げたいと思います。

長尾先生の後任ということで身が引き締まる思いでございますが、今後部会長を務めさせていただきますので、改めてどうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは、着座にて議事に入らせていただきます。

昨年2月に富山県地域交通戦略が策定されまして、現在、戦略に基づく取組みが進められております。

本部会で担当します「サービス連携高度化」につきましても、県民のウェルビーイングの向上をもたらす最適な地域交通サービスの実現を目指しまして、具体的な施策に取り組まれているところであります。

本日は、この計画の目標に対する最新の進捗状況を事務局から説明していただきまして、また戦略に基づく具体的な取組状況につきましても合わせてご報告していただくことになっております。

また私の方から、県の支援もいただいております MaaS アプリ「my route」の最新の取組状況につきましてもご説明させていただく予定となっております。

そして、これらのご報告・ご説明のあとに、各委員の皆様にはサービス連携高度化に向けた様々な戦略目標の達成に向けてご意見を賜りたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

それではまず、事務局の方から資料のご説明をお願いいたします。

●事務局

(資料 1 ～ 2 に沿って説明)

●品川部会長

ありがとうございます。

続きまして、私の方から資料 3 の、「富山 my route の利用拡大に向けて」の資料のご説明をさせていただきたいと思います。

2 ページ目、まず 2024 年度のご報告をさせていただきますと、累計ダウンロード数 3 万件を目標にしておりましたところ、県内の実績で 33,226 件ということで、対前年 8,000 ダウンロードプラスということになりました。

また、1 日当たりのアクセス、デイリーアクティブユーザー (DAU) ですけれども、こちらはちょっと KPI には届かなかったのですが、昨年より少し増えまして 1 日当たり 319 回ということになっております。

また単年度のチケット販売枚数については、昨年度は累計 1 万 5000 枚、2023 年度と比べて 6,500 枚プラスということで、販売枚数を大幅に延ばすことができました。

そのうち、先ほどの「電車・バスで行こうキャンペーン」や富山マラソンのランナーの皆様向けの期間限定キャンペーンきっぷを除く、地鉄さん・あいの風とやま鉄道さんの周遊チケットが中心になるのですが、恒常的に発売しているきっぷだけでも約 11,800 枚、前年プラス 6,200 枚という実績を挙げることができました。

また次の 3 ページですが、今度は 25 年、今年の 1 月から 11 月末までのデータになりますが、ダウンロード数で言うと先ほど 2024 年度は 3 万 3000 件と申し上げましたが、さらに 8,000 件増え、4 万 1000 ダウンロードになりました。

1 日当たりアクセスにつきましては 311 回とあまり変わらずということですが、いろんな企画チケットを地鉄さん、あいの風鉄道さん、県庁さんの方よりご提案いただきまして実装した結果、新たなユーザーの開拓ができたのではないかと考えております。

また、デジタルチケットの販売枚数が次の 4 ページになります。

今年 11 月までの販売枚数が 1 万 1,329 枚ということで、7 ヶ月で 1 万 1,000 枚売れています。2024 年度はキャンペーンきっぷ込みで 1 万 5,000 枚、キャンペーンきっぷを除いて 1 万 1,847 枚という説明を先ほどいたしました。7 ヶ月でほぼ昨年並みの通常チケットの販売が実現できているということで、今年に入っても販売が伸びております。

先ほど事務局からも説明がありましたが、スポーツ観戦チケット、また乗り放題チケット、北陸 3 県 2Day パスが伸びているということでございます。

次に 5 ページになりますが、券種別の販売枚数を掲載しておりまして、2024 年度の販売枚数が記載されています。

一番売れているのが真ん中下の「北陸 3 県 2Day パス」で、石川・福井さんの鉄道事業者さんを含めて使える 2Day 周遊バスが 2,355 枚、それから右側の「とやま 1 日乗り放題きっぷ」ですが、こちらも 1 万 1,668 枚売れています。また一番左下、「あいの風・IR 1 日

フリーきっぷ」は1,223枚売れています。それから上に行きまして、地铁さんの「1日フリーきっぷ」が1,045枚、また真ん中の上の方、緑色の「岩瀬おさんぽフリーチケット」は1,035枚売れています。

これは昨年12カ月間のデータですが、今年はほぼ同枚数を4月～11月で販売しています。さらに、先ほどもご説明がありましたように、新たな企画チケットの券種も増えている状況でございます。

続いて6ページ、先ほど富山グラウジーズの応援チケットについて事務局から紹介がありました。カターレ富山の応援チケットであるとか、あと事務局からも紹介があったので説明は省きますが、こどもとお出かけチケット、バス&サウナととのいのチケットなどを組成いたしました。

例えばこのカターレ富山の応援チケット、見事というか無事というかJ2残留を果たしたけれども、やっぱりJ2になるとアウェーの皆さんがたくさんいらっしゃって、ないしは県総合公園の駐車場がいっぱいになるので県民の方々も公共交通でご来場いただけるということで、ご覧のような利用がございました。

また先ほどもありました利用目的やサービス連携を踏まえまして、交通事業者様からいろんな企画の提案を受けておりまして、目的地から遡ったチケット組成ということを進めております。とやまホリデーパスや8月1日の北日本新聞社の納涼花火大会とコラボしたチケット、また先ほど事務局から紹介があったグラウジーズの応援チケットです。

特に今年は、富山市総合体育館から富山県総合体育センターの方にグラウジーズのホームが移動しておりますので、より公共交通の利用促進につながるのではないかというアイデアを形にさせていただいております。

またこちら今日発売のJ-MAXシアターさんと連携したチケットも組成いたしました。

また昨年も富山駅を中心に、富山市さんや青年会議所さんが催される駅周辺イベントに積極的に出展をさせていただきまして、スタンプラリー、クイズ、最近流行りの謎解きラリーなども実施しました。

11ページですが、一番販売枚数の多い「北陸3県2Dayバス」については、あいの風さん、IRいしかわ鉄道さん、ハピラインさん連携のチケットになりますが、今年も一番の人気チケットになっております。

またJR西日本さんもtabiwaから連携して同じチケットを販売しておられるのですが、デジタルチケットをご利用して周遊される主に県外の方が多いのではないかと推測しておりますが、北陸3県が連携した取組みも進めております。

また先ほどの集計に入っていない企画チケットになりますが、富山マラソンのイベントに協力した半額チケットも1,000枚を超える販売が今年もございまして、皆さんの移動需要にお答えする形で今年も展開ができました。13ページはマラソン前日に駅でPRした様子の紹介になっております。

14ページが今後に向けてということですが、複数交通事業者さんと連携したきっぷ、こ

れはハードルがいくつかあるのですが、こういったことも県庁さんやシステム開発運用元であるトヨタファイナンスサービスと相談しながら検討しております。また目的地と公共交通による移動をセットにして提案する企画チケットを、今後とも公共交通が移動手段となるライフスタイルへの転換に向けて提案していければと思っております。

以上、私の方から my route の現状の利用状況、また今後に向けてのお話をさせていただきました。

●品川部会長

それではこれから残りの時間、委員の皆様からご意見を頂戴したいと思っております。

今ほどいろいろご説明がございました、サービス連携高度化に向けた取組状況等を踏まえ、今後さらに強化・改善したら良いと思われる点等についてお伺いできればと思います。

例えば具体的には、地域交通戦略の中で、県民の皆さんや沿線の店舗、また地域の企業の皆さんの参画を促進するという取組みを行っていますが、戦略をより実効性のあるものとするためには、戦略そのものについて、また先ほどご紹介しております具体的な施策について、もっと県民の皆さんに周知をしていくということが必要ではないかと思っております。そういった周知の方法を含めて、いろんなアイデアをいただければと思います。私もやっております my route についてのご提案でも結構です。

またこれまでのお話への質問等でも結構ですので、さまざまな観点から、ご意見・ご発言いただければと思っております。

では配席の順番でお話いただければと思いますが、ぜひ委員の皆さまに一言ずつ頂戴できればと思います。最初に牛島屋の武内社長、よろしくお願いいたします。

●武内委員

トップバッターご指名いただきました。ありがとうございます。

今の取組みそれぞれが、こういう部会の方で出た意見をもとに、着実に実行に移っているというところがすごく素晴らしいと思っておりますし、特に、それが年々浸透したり広がっているというご報告を受けまして、非常に嬉しく思っております。

特にチケットのことで少し思っていることがありまして、まさに今日発売開始となる J-MAX さんとの連携チケットも非常に利用促進につながるのではないかと思います。こういう地域交通の告知・広がりという面からすると、やはり普段使ってらっしゃる方の利便性がより向上していくことが一つ寄与するのかなと思っております。

普段使っている方の利便性が高まるということは、イコール全ての方に対しての利便性やサービスが広がることだというふうに私自身は解釈をしております。

今ご報告があった中からいきますと、高校生との連携した取組みの中で、例えば私も議員として関わらせていただいておりますが、富山商業高校は「TOMI SHOP（トミショ

ップ)」という高校生による模擬店舗の取組み、を商業教育の取組みの1つとして年に1回開催しておられるのですが、いつも広域から来場がたくさんあり、市電の沿線、バスの沿線ということで非常に親和性が高いと思っています。

普段から公共交通を使っている高校生等と地域交通を考える上でも、教育の現場に早めに地域の課題を一緒に考えるという機会があると、より理解や広がりが生まれてくるのかなと思いますし、TOMI SHOP は特に保護者の方等の移動が多くあり、当然学校の敷地内の駐車場等も限られているので、公共交通の促進という面からしますと、こういうものも含めて、他には大学祭とか文化祭とかもあります、高校や高校のPTA等に広がりを持たすというのも、こういった取組みが広がりを見せることのきっかけになるのかなと思います。地道で地味だと思いますが、やはりそういうところからの認知・広がりが重要ではないかなと思っています。

そういう意味から、先ほどの文化施設や公園等で開催される催しとの連携というものも、地道なことではありますが、やはりそういうときには公共交通を使って行く方が、利便性も高いしサービスも良いよねということが認知として深まっていくことが、県民1人当たりが年間に公共交通に乗る回数が増えることにもつながってくるのかなと個人的には思っております。

雑駁な意見でございますが、私の方からまず以上ご意見させていただきます。

●品川部会長

ありがとうございました。 それではシー・エー・ピーの酒井社長、お願いいたします。

●酒井委員

酒井でございます。

私も今報告を伺いまして、進捗はどれも着実に進んでおられるということで、関係者の方々の努力の賜物だなと感じておりますし、1ユーザーとして、いろんなチケット等の企画を拝見しても、どれも魅力的でしっかりと練り込んだ内容で、もっと売れてもおかしくないというのは正直な感想なのですが、と言いながら、もっと広まったり、浸透したりしていくためには、現在の取組みのもう1つ上のステージというのか、何か進化しなきゃいけないだろうなと考えたときに、いろんなチケットの内容ですとか、表現なりを拝見して感じたこととすれば、いかに「利用シーン」をイメージしてもらうかということが非常に大切かなと思っています。

全部が全部でもないのですが、大まかに見ますと、「電車やバスに乗ろう」とか、「公共交通を利用しよう」というのが、どうしても全面に出ますと響きにくいケースもあるのかなと。これらはあくまで手段であって、目的がイメージしにくく感じるケースもあるんじゃないかなと、普段利用しない方にとっては特にそうかなと。

ですからPRする際には、公共交通自体は主役になろうとせずに、楽しさ、お得感、新

しい発見、もしくは豊かな生活をイメージさせるものであって、それらを支援するインフラ役ということに徹したPRだと、もう一歩進むのかなと思いました。

サウナの企画や映画の企画もありましたが、タイトル一つとっても、「サウナで整うバス」でしたか、これを例えば「サウナでほろ酔いチケット」という名前をつけてみたりとか、「サウナでリフレッシュチケット」という名前をつけたり、「アフター登山入浴チケット」とかという、何かというのはすぐにピンときやすいかなと。もしくは、ちゃんと考えなければいけませんが、「手ぶらで映画満喫チケット」だったり、「バスでグルメ」だったり、言い方一つで随分響きが変わってくるのを私自身も感じましたので、1つのアイデアとしてお伝えさせていただきます。

他には、ご報告いただいた中で魅力的だなと思ったのが、各地域のイベントと連携したものということで、朝日町の四重奏のお話をいただきましたが、こういったものはチケットを使う、または公共交通を使う可能性が非常に高い、可能性を感じるというふうに思いまして、それ自体の行為もそうですし、イベント主催者の方にもこういったものをどんどんPRして双方で盛り上げていくというのがどんどん推進されればよいと思いました。

その上でですが、今はどうしても関係者の方々からこういったものはどうだろうかという働きかけが多いんですが、もっとユーザーからこういうのがあったらいいというように、それがイベント主催者の方かもしれませんし、ユーザーの方かもしれませんが、そういった方々からのこういうのがあったらいいアイデアを募る窓口があったら、プロダクトアウトではない意見がどんどんまだ出てくるのではないかと思います。

最後に、本当にたくさんの試みをされていてどれも可能性は感じるんですが、より浸透させていくためには、使用実例をもっと知っていただくため、ターゲットに合わせた表現だとか、媒体選択もしていかないと、なかなか一律にいろんな人に知ってもらおうというだけでは、もう一つステージをあげるには、足りないのかなというふうに思い、ターゲットに合わせたPR方法や媒体選択というのがあったら、もっと良くなるんじゃないかなというふうに感じました。

私からは以上です。

●品川部会長

ありがとうございました。

大変参考になるご意見をたくさんいただきまして、私どものプロジェクトとしても取り入れさせていただければと思っています。

では富山地方鉄道の吉川様、お願いいたします。

●吉川副部長

本日は委員の新庄の方が所用により代理で参加させていただきました地鉄企画部の吉川でございます。よろしくお願いいたします。

実は私の方は前回第5回のこのサービス連携高度化部会にも代理で出席させていただいており、ご出席の各委員の皆様方からいろいろなご意見をお伺いして、非常に交通事業者としても参考になるご意見ということで、ありがたく拝聴させていただいておりましたし、本日もまたこういった機会いただきましてありがとうございます。

それでは意見を述べさせていただきたいと思います。

先ほど事務局から資料2の5ページから6ページで「電車・バスで行こう！キャンペーン」についてのご説明があったと思います。今ほど委員からありましたとおり、回を重ねるごとに参加いただく方、またご賛同いただく企業が年々増えているというご説明だったと思います。

その中で、酒井委員からも少し触れられましたが、ご利用者からいただいた感想・ご意見が紹介されました。私ども事業者にとりましても、非常に参考にさせていただきたい貴重なご意見ばかりです。またこういったプロジェクトは、こういったご意見を伺いながら次回に活かしていくという流れかと思いますが、意見としては外れるかもしれないのですが、こういったご意見を内部の参考にするだけだと非常にもったいないと非常に感じまして、最近はこういったご意見・アンケートは、ペーパーベースではなくアプリ上で取得するパターンが多いと思っています。

こういったご意見を同時発信といいますか、結果としての取得ではなくて、今はSNS全盛でございますので、こういった投稿のハードルが非常に下がっていると言いますか、そういう時代ということもあり、こういったお客様のご意見をタイムリーに同時発信できたら、例えば利用をためらってらっしゃる方、きっかけを考えられるときに、我々がいろんなPRをするよりも、利用者の声が生で聞けて、例えば資料内にある円グラフ、こういったものでもいいと思います。スポーツ観戦に利用された方がいるとか、通勤で利用された方がいるとか、次の日アプリ開いたらこの円グラフが変わってて、あ、これ自分だとか。同じ目線でのユーザーのご意見がタイムリーに発信されれば、こういったキャンペーンの参加への訴求のきっかけになるのではないかと思います。

もちろんいい意見ばかりではないかもしれないし、ご意見を公開されることに一定の抵抗のある方もおられると思いますけども、地域交通戦略で掲げられている「参画」というキーワード、もちろん私ども事業者にとっても、公共交通を利用していただくことは非常に重要ですが、この「参画」というのは、一緒に考えていただくということも大事なのではないかと思っています。利用した上でメリットやデメリットを自由に語っていただき、それがイコール考えていただくこと、それが自分ごとということにより一層になるではないかと思いました。

なかなかハードルもあると思いますが、結果として次回の役に立てる・検討するというのも大事ですが、同時発信できたらもっと面白いのかなと思いましたので、意見とさせていただきます。

もう1点。今ほど品川部会長の方からもご説明がありました my route アプリについて、

前回の会議からも県民のライフスタイルの転換への取組みということで、様々なご意見が出されており、私も my route 推進協議会の一員として参加させていただいております。

この1年間ライフスタイルというキーワードに、my route 推進協議会さんの方でも様々なアイデアで企画きっぷを造成させていただいております、非常に私ども事業者としてもありがたく思っておりますし、my route 協議会の一員としても非常に色々なチャレンジングなことをさせていただいたのかなと思っています。色々なご意見も出ております。公共交通とスポーツ観戦であったり、花火大会であったり、またサウナであったり、今日から発売の映画鑑賞であったり。

私ども公共交通事業者は、通勤通学のご利用者、いわゆるヘビーユーザーの方を中心に考えがちです。当然、それはもちろん大事でいの一歩なことですが、この my route アプリ、MaaS アプリの出現が、公共交通の利用機会の可能性を広げたのではないかと、ライフスタイルに溶け込む利用の仕方の提案が、いわゆるライトユーザー、通勤・通学の方をヘビーユーザーとすれば、いわゆるライトユーザーの裾野を広げた取組みだと思っておりますので、今後もこういった公共交通と色々なイベント施設と連携したきっぷ造成に関して、いろいろと組織で検討されることだと思っていますので、当社としても協力していきたいですし、my route 推進協議会の一員としても、またアイデア出しをさせていただいて、いろいろと取り組めればなと思っています。

以上です。

●品川部会長

公共交通の新たな社会的役割に向けて、また活用スタイルの組成に向けて、ご一緒にさせていただければと思っています。貴重なご意見ありがとうございました。

続きまして、高岡交通の廣上様、お願いいたします。

●廣上部長

私も委員の手崎の代理として出席させていただいております。

第6回目の開催になって、そろそろタクシー事業をプラスした、「ラストワンマイル」を含めたチケットの造成を考えていただければと考えております。

今日はタクシー事業者としての意見・視点から本日の議題についてお話をさせていただきます。

今ほど言いました「ラストワンマイル」という形で、鉄軌道・バスの後の利用者、特に高齢者や荷物を持った方等、駅から自宅までもそうですし、観光地までという話も含めまして、接続してこそ公共交通という形で考えればいいのかと思っています、二次の交通網としてのタクシーの使い方も新しいもので考えていただければと思います。

最近大きな配車アプリが出ていますが、料金精算や、使われる方と乗られる方が別々という使われ方もされ始めています。おじいちゃんおばあちゃんは富山に住んでいて、会計

は東京に住んでいる若い方が行方といった、配車アプリで登録している方と乗る方が違うという使い方も含めて、旅をする時にはいろんな使い方ができるのではないかと思いますし、地元でも、学校の送り迎えなど、親御さんが残業で迎えに行けないという時でも、子どもにお金を持たせるのではなく、直にタクシーを配車できるというもので、アプリ決済という運用もできている時代になってきておりますので、そういったものも今いった電子決済の中に入れていただき、二次交通も含めてのキャンペーン作りをしていけばどうかという思いもあります。

今ほど、my route の今まで1年間の経緯とダウンロード数・チケット販売数増加のお話など、着実に浸透している様子は伺えたのですが、もう一つ、街中を走っているタクシー車両を使っての広告塔として、今度こういうことをやりますと、この地区ではこういうことをやっていますというような、ドア1枚分のスペースで収まるような広告だとか、今ではプリンタでさっと印刷して、取り外し可能な形のドアにつけるような広告を載せられますし、配車アプリタブレットの中にも広告も入れることができますので、そういったものも使って、富山県のこの地域ではこういったことを開催していますというようなピンポイントの広告なども入れていけば、より広く皆さんに周知していただけるのではないかと考えます。

もう1点 my route についてお話しすると、持続可能な交通ネットワークということで、今年は1年間、外国の方を含めて富山に来られる方、ニューヨーク・タイムズを含めていろいろな形で周知され、富山ガラス美術館等が大きく取り上げられた経緯はありますが、私も伏木の港の方で外国船の取組み、今年は8件来りましたが、直に名指しで行かれる方も増えていますが、観光に来られる方含め、アプリを使って自分で検索してこられている方が多いです。一番近い伏木駅まで送ってください、あとは自分たちで検索してといった形で旅に行かれる方、金沢に行って戻って来られた方、富山市の方に行って戻って来られた方もいらっしゃいました。

たくさんの方を今年目の当たりにして思いましたが、お客さんが選択できるものを数多く用意して富山を紹介していけたらと考えておりますし、自社としても、船から直接看板を見つけていただいて、当社タクシーとバスで用意しましたが、観光プランをその場で売るというような、極端な販売方法もやらせてもらいました。船主さんと事前にお話しできればいいのですが、できないまま当日を迎えて、お客さんに直接目の当たりにしてもらうという形のものもありますので、旅に来られるお客さんの中にはそういった方がたくさんいらっしゃると思います。

どこかで目につくものを1点でも増やしていただいて、この公共交通という形のものを含め、my route を幅広く使っていただければいいかなとも感じております。

それと、たくさん乗られる方・毎日乗られる方も、駅からの定額のタクシーチケットを使っていただき、公共交通に関心を持っていただくという取組みを、助成を入れた形でやっていただくと一番ありがたいのですが、ドア・ツー・ドアのメリット、快適性を体験し

てもらうのもひとつの手ではないかと考えますのでご提案します。

今日初めて顔を出させてもらって、うちの事情も含めて、タクシー業界の話をさせていただきました。以上にさせていただきます。ありがとうございます。

●品川部会長

ありがとうございました。

私どものグループでもタクシー事業を展開しておりますが、なかなかタクシーと MaaS アプリがまだ連動していなくて、タクシーの良さというものを公共交通の利用促進の中にどう組み込んでいくのかも大きなテーマだと思います。

それでは、富山県観光推進機構の砂原委員、お願い致します。

●砂原委員

ありがとうございます。とやま観光推進機構の砂原と申します。

ご存知のように旅行者というのは、団体で動かれるというよりは、むしろ個人で動かれる方が、国内そして海外からともに圧倒的に増えてくる中で、やっぱりこの地域交通が維持されると、個人の旅行者も便利に利用できると。また逆に世界遺産バスのように、旅行者が公共交通バスを利用されることによって、路線の維持の一助となり、地域の方の移動も維持されるということで、相互に重要な関係であるということを改めて考えている次第です。

そうした中で、3点お話しさせていただきたいと思います。

1つが、12月1日（月）に新川文化ホールで落語家の春風亭一之輔さんの高座が昼と夜2回開催されたのですが、夜、仕事終わった後に行きまして、ご存知のように新川文化ホールはちょっと駅から離れているものですから、仕事終わって高速を飛ばして行った次第なのですが、しっかり新川文化ホールにも、魚津のコミュニティバスがちゃんとルートとして組み込まれていて、さらに高座が終わった後に臨時バスも出されていて、これは失敗したなど、このバスに乗って帰りに魚津の駅前の「柿の木割り」で、余韻に浸って一杯やって帰れたなど、自分の不見識を恥じた次第でありますけども。一之輔さんは日本で最もチケットの取りにくい落語家の1人で、当然ホールは満席でして、そうした状況を見越してホールの方々も臨時バスを企画されたということで、尊敬・感心した次第です。

地域のイベントと連携した例として「ウイスキーフェス」を出されていましたが、こうした文化施設やイベントと連携した取組みは、ありがたいことだなと思いますし、これからますます進展していけばと思います。さらに認知度を上げて利用される方が増えていけばよいと思いますし、特定のイベントだけではなく、例えば今月は忘年会シーズンに入りますが、そうした社会の動向やニーズにあわせてタイムリーに交通手段が提供されるようになれば、旅行者にとっても県民にとっても良いのかなと思います。

そうした中で公共交通の担い手というのは大変重要であることは申し上げるまでもない

と思いますが、先ほど地域交通戦略に基づいた「利用者の満足度」というデータが提示されましたが、一方、公共交通の担い手である、例えば運転手の方とか、あるいはメンテナンスされている方の満足度はどうなのかと思った次第です。

なかなかそういったデータは提供し辛いのかもしませんが、やはり実際に公共交通を現場で担われている方の満足度とか労働環境とか、あるいはカスタマーハラスメントとかいろいろな問題が、あるいは利用者からも叩かれているとか、現場でいろいろ言われている方々だと思いますが、そうした方々が実際どう思っているのか、満足されているのかなど。やっぱりやりがいだけでは飯は食えないと思いますので、そうした方々も満足して、そうすることによってさらに担い手が増えて、それが結局は利用する側の満足度につながるということだと思います。

3つ目として、今日も雪が降っていますが、バスロケーションシステムは大変重要な先駆的な取組みだと昔から思っております。雪が降ってバスがいつ来るか分からないという利用者の不満を解消することを目的として、このシステムが開発され運営されているものと思います。

ICTは日進月歩ですので、いろんな利用者の声を聞かれながら、さらに改良・発展させられることを願いたいですし、また可能なら、利用者の方の利用動向やどの路線が一番よく利用されているかなど、データの分析結果を共有できるのであれば、次の会議で示唆いただけたら面白いかなというふうに思った次第です。ありがとうございます。

●品川部会長

本当に多面的な視点から、様々なご提言いただきました。ありがとうございました。

それでは本日残念ながらご欠席ですが、楠田委員からご意見頂戴していますので、私の方でご紹介をさせていただきます。読み上げさせていただきます。

「日々利用する人、固定客へ提供するサービスを手厚くすることが大事ではないか。特に公共交通の利用者が多い高校生が、将来車を保有するようになって、公共交通から離脱しないようにするにはどうすればよいかを考えることも重要である。

また、スポーツイベントなど集客力のあるイベント開催時には、チケットの購入手続きの中で自然と my route をダウンロードする流れにするなど、導線を工夫するとよいのではないか。

また、大学へ入学する新入生など、県外からの転入者に対して、自治体が提供する情報、パンフレット等の中に、my route の情報、例えばデジタルチケットの紹介などを案内するのもリピーターを獲得するためには有効ではないか」

というご意見でございました。ありがとうございました。

それでは皆様方から一通りご意見をお伺いしましたが、追加のご意見やご質問等でも結構ですのでお願い致します。

武内委員お願いします。

●武内委員

皆様方からのいろいろな意見をお聞きして思ったことですが、やはりデジタルチケットは利用促進には非常に有効な手段だと思っていますが、富山県の観光関係のサイトを見ていますと、「とやま観光ナビ」にはリンクがありますが、「Visit Toyama」からも my route やデジタルチケット等の促進ができる、こういうのがあるよというのが紹介されていてもいいのかなと思いました。

それから「とやま健康ラボ」のホームページ、いわゆる「元気とやま かがやきウォーク」ですが、公共交通を使うことと徒歩活といわれるような健康促進の取組みは、わりと親和性のある部分があるのかなと思います。ドア・ツー・ドアの自家用車で行くのではなくて、公共交通を使うことによって、いわゆる富山が課題としている運動不足という課題、それとも関係性もあるのかなと思いますので、そういうところも含め、先ほど酒井さんが言われたとおり、公共交通公共交通って言い過ぎると、気持ち的な心理的なハードルはやはり上がると思いますが、そういうものとの兼ね合いを、もう少し何か提案型で、ホームページで打ち出していくのも、一つあるのかなと思いました。

あと私も以前参加させていただいた「観光創造塾」の中でも、デジタルチケットや MaaS アプリのことが、「観光創造塾」の中で話題になっているのかだとか、あるいはそれこそ my route 推進協議会の方からそういうもののご紹介の場面があるのか、そういうものがあるとより、MaaS アプリそのものを広げる、あるいはデジタルチケットを使っていたくことによって、公共交通を利用する一つのきっかけが生まれてくるということから逆算すると、そういう部分への告知・周知も一つ重要になってくるのかなと思いました。

あともう一つ、先ほど事務局からの報告にもありましたが、いわゆる駅とか、ハブになるところの整備については、「でんしゃ・バスまち店舗」というのが新しい取組みとして確実に広がっているように私自身も報告を受けて感じておりますが、これももう少し地域の協力だとか、地域の企業さんの協力を得られて、いわゆる待つ時間の快適さというものだったり、待つ場所の魅力というものが広がることによって、単に公共交通等々の前に、その待つ場所の魅力、あるいは待つ時間の楽しみみたいなものが、私自身は普段から公共交通利用する立場にはないんですが、いわゆる公共交通を利用するとなった時に考えるのはやはりその待ち時間であるとか、どうしても首都圏と比べて本数とかいろいろな制約ももちろんあるので、やはりタイミングによっては待つ時間というのがやはりウェイトを占める場合もあると思いますので、そういうものの拡充に向けて、もちろん行政だけの力とか予算とかではなくて、地域と連携しながらそういうことが進められるのかどうなのかなと思っています。

私の近くでいきますと大泉駅はやはりどうしても無人の駅になってまして、昔券売されたような窓口の痕跡はあるんですけど、どうしてもその駅自身に何かしら少し活気がないというか、以前の設備がそのままになってしまっている状況が、どうしても駅に暗さを

感じてしまう部分があったりします。

それこそ品川さんにも伺ってみたいと思ったのですが、近くにトヨタモビリティ富山さんの店舗があるのですが、その前のバス停には庇があって、トヨタモビリティ富山さんの敷地に少し食い込んでいるような気がして、それは多分、会社さんの協力もあってされたのではないかと推察しているのですが、そういう停留所に地域の企業が関心を持たれている例が他にあるとすれば、そういうものをご紹介していただくと、そういうものを考えるきっかけになるのかなと思いました。

以上でございます。

●品川部会長

弊社もバス停に待合スペース的なものを作らせていただいておりますが、先ほど県庁さんの方からご紹介がありましたファミリーマートさん、アルビスさんにご協力いただいている例もありますので、「参画」という意味で地域のターミナル、ハブの運営に地域の方々や県内企業の皆さんにご協力いただけるといいのではないかと思います。

また今ほど武内委員さんの方からは、観光の様々な取組みとも連動させるべきではないか、健康、ウェルビーイングとの連携もこの企画の中に入れればいいのではないか、また待つ時間の充実も公共交通の利用促進につながるのではないかということでした。ありがとうございます。

他に追加のご意見等はございませんか。

それではそろそろ時間になってまいりましたので、私の方で今日の議論を簡単にまとめさせていただければと思います。

まず my route を含めて、県の地域交通戦略の様々な目標数値等がございましたが、「投資・参画」という観点でいろんな取組みが行われておりまして、着実に進捗しているのではないかというご評価をいただけたのではないかと思います。

またさらなる戦略の推進、目標の達成、ないしはステージアップという意味でいくつかご意見を頂戴しました。例えば、武内委員・砂原委員からは、文化施設およびコンサートやイベント等、県内のコンテンツとの連携を一層深めるべきではないかというご意見。また酒井委員がおっしゃった、利用シーンのイメージがより利用者の方に伝わるように、ネーミングも含めたレベルアップを図り、より高度なマーケティングを進めていく必要があるのではないかというお話。また吉川委員・楠田委員からございました日常利用されるヘビーユーザーの方、また普段はあまり使われないが公共交通の利用促進を期待できるライトユーザーの方、また県外からいらっしゃる観光客、それぞれに対し、より効果的な取組みをしていけばいいのではないかとのご意見。また廣上委員から、タクシーも含めたより多面的な公共交通の利用促進ということの検討、弊社ではレンタカー事業もやっておりまして、レンタカーと my route の連携を昨年取り組んでみたのですが、あまり成果が出ず紹介事例には載せていないのですが、そういったことも次の課題としてあるのではないかと

思っております。また吉川委員がおっしゃった、利用者・お客様からのアンケート結果をよりタイムリーに発信していくこと、砂原委員がおっしゃった移動のデータ、実は my route もプライバシーがバナンスの問題はあるのですがデータ自体は取れておりまして、そういういったものをもっと有機的に活用していく方策というのが望まれるのではないかというご意見もいただきました。他にもまだまだたくさんのご意見いただきましたが、私の方では以上のような振り返りにさせていただきます。

事務局におかれましては、これらのご意見をまた今後の取組みの検討に生かしていただければと思いますし、私も my route 推進協議会の会長として my route のよりブラッシュアップ、レベルアップに努力してまいりたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

それでは時間となりましたので、マイクを事務局にお返ししたいと思います。

皆さん今日の議事の進行ご協力いただきました。ありがとうございました。

4 閉会

●田中交通政策局長

本日はさまざまなご意見いただきました。ありがとうございました。

実は昨日の県議会で、地域交通を日頃から利用している高校生の交通政策への関与といった質問があり、私が答えたのですが、まさに戦略会議の委員、部会の委員の皆さんのご意見を伺いながら取り組んでいきたいと、昨日答弁したのですが、早速今日の会議で、富山商業高校の例も具体的にもお話されて、やはり日頃から利用している高校生、その対応をどうするかという具体的なお意見もいただきましたし、それ以外にもデジタルチケットをもっと浸透させていくための具体的な手法を考えたらどうかという話もありましたし、タクシーのラストワンマイルの対応ですとか、イベントのニーズに合わせた機動的な対応、また地域の他の方を巻き込んだ連携した取組みの重要性など、ご指摘をいただきました。

この部会は6回目ですが、これまでも伺った意見の内容はできるものから施策に反映して取り組んでおります。本日のご意見も踏まえまして、県としてもさらに努力してまいりたいと思います。本日は本当にありがとうございました。