

鉄道線クレジットタッチ決済の導入による各種施策、鉄道線の利便性向上について

富山地方鉄道株式会社

1. 鉄道線クレジットタッチ決済の導入による各種施策の展開について

(1)新規顧客の掘り起こしによる増収を図るため、クレジットカードによる乗車サービス(タッチ決済)を新たに導入する。

①既存システム・既存カードの活用による利便性

- ・日頃から利用している既存のクレジットカードがそのまま IC カードの代わりとなる。
- ・専用乗車カードの購入・所持や、事前のチャージが不要になる。

②国際規格による汎用性

- ・国際規格であるため、地元・県外問わず広く利用でき、カード会社独自のポイント還元を受けられることができる。

(2)期待される効果

①乗車環境の改善と定時運行の確保

- ・クレカ決済の導入により、無人駅乗降者における車内精算の煩わしさが解消される。
- ・スムーズな乗降によって定時運行が確保され、サービスが向上する。

②新規顧客の獲得と増収

- ・専用の IC カードが不要になることで、潜在利用者の掘り起こしが進み、新規顧客の獲得による増収につながる。

③データ活用と効率化

- ・現金からカード利用への移行により利用者データが取得可能となり、更なるサービス向上の検討や、現金利用からの移行による効率化が図れる。

(3)サービス施策の展開:クレジットタッチ決済の導入に加え、既存の「ecomyca」含め、多様なニーズに応える幅広い営業施策を展開する。

①新規の企画施策の展開

- ・新たな企画乗車券の造成
- ・地元の商業施設などと連携した施策
- ・公共施設など沿線施設との連携施策 等

2. 今後の関係自治体と連携した鉄道線の利便性向上施策について

(1)運賃負担の軽減・割引施策の展開

- ・通学定期券の利用者負担の軽減策 :通学定期正規運賃との差額の助成
- ・時間帯限定割引制度(定期外) :昼間時間帯における利用割引
- ・ねらい: 沿線住民の利用促進を図るとともに、通学および日中帯における利用者の大幅な掘り起こしを実現する。

(2)利便性の大幅な向上とダイヤの充実を図り、利用促進と増収につなげる。

(3)駅や車内アメニティの充実・情報強化をはじめ、観光列車のブランディング、人気コンテンツや他事業者とのコラボ企画、SNS 等による情報発信の強化、さらにはパークアンドライドの整備、他社線との連携などが考えられる。具体的な内容については、当社もさまざまなアイデアを持っており、県や市町村の皆様との共創により、適切な役割分担の下、推進していきたいと考えている。