路線・運行日・時間帯及び運行本数 運行目的に即して、公共交通の空白()が生じている 以下の3コースを各時間帯別に設定する。

- ()鉄道・民営バス・かすがいシティバスでは、カバーできておらず、タクシーでは運賃が高すぎで需要が顕在化しないが、ニーズはある地域
- ア、昼間コース 9時台から16時台 (11本)
- イ、夜間コース 20時台から22時台 (5本)
- ウ、深夜コース 22時30分から24時45分 (4本)
- 尚、日曜日、祝日は夜間·深夜コースは運休 土曜日は深夜コースを運休 とする









運賃

現金

- ア 昼間コース 1乗車100円
- イ 夜間コース 1乗車200円
- ウ 深夜コース 1乗車400円

障害者一種 本人・付添人(1名)は半額、障害者二種 本人のみ半額 回数券

バス車内及び商店街店舗にて、100円×22枚つづりの 回数券を2,000円で販売する。

サポーター券

個人サポーター券を3,000円/(月)、16,000円/(半年)で販売。券面の提示により、日中コースは無料で乗車可能。夜間・深夜コースは差額運賃(回数券でも可)を支払うことにより、乗車可能。

運賃設定の根拠について

- ◆ 1 事業全体の収支見通し、および、かすがいシティバスの運賃や名鉄バスとの整合から、当初は全時間帯で1乗車 200円を想定した。
- ◆ 2 しかし、日中運行については、市民病院アクセスに主に使われているかすがいシティバスに比べ乗車距離が短いと考えられる当運行では、同一運賃だと割高感があり、商店街の活性化や交通弱者への交通手段の提供という目的を十分に達成できないと考え、100円と設定することにした。
- ◆ 3 一方、深夜運行については、200円ではタクシーに比べ、 定時定路線運行であることを差し引いても安すぎ、適切な 分担が図れないと考えていることや、運行経費が昼間、夜間に比べ割高になることを勘案し、400円を設定した。

19

- ◆ 4 すなわち、夜間運行が標準運賃であり、昼間が半額、深 夜が倍額という考えである。なお、この結果、収支見込みは 一律200円の場合とほとんど変わらないと予想している。
- ◆ 5 なお、3種類の運行は時間帯もルートも大きく異なっており、同一区間で民営バスと自治体バスが混在することによる 二重運賃の発生(春日井市内でも起こっている)に比べれば 圧倒的に合理的である。広報や告知・掲示を注意することで、 誤解は防げると考えている。また、利用者から見ても納得い ただける運賃設定であると考えている。

- バス停について 概ね300mから500m間隔で設置する。
- バス車両について
 バス事業者所有の車いす乗降装置つきのマイクロバスとする。車体デザインは、他と区別しやすく、親しみがわき、
 なおかつ乗りやすいものとする。

愛称

勝川·味美に関連し、覚えやすい愛称をつける 例:かっちー

21

4、運営・運行組織と意思決定体制

- 1 運営に関しては、春日井市商店街連合会内(春日井市鳥居 松町5-45 春日井商工会館5F 0568-84-8848)に 事務局を置き対応する。また、通常の運行に対する対応は 「あおい交通(株)小牧東営業所」がこれにあたる。
- 2 春日井市商店街連合会会長を委員長とする特別委員会を 設け、これに、運行主体である「あおい交通」と「春日井商工 会議所」を加え意思決定機関とする。

5、運行を契機とした商業活性化の方策

季節にあわせた魅力あるイベントの開催(弘法市、夏まつりなど)

バス車内における商店街で使用できる割引券の配布 町内会・沿線商業施設とタイアップしたイベントの開催 商店街の活性化を目的として運行するバスの利用を増やす には、商店街での魅力あるイベントの実施が必要である。 この際、バスの車内でのPRや、バス利用とセットになった企 画など、バス運行と連動した取り組みを実施し、バス利用者 を商店街へ誘導する。また、勝川地区で行っているスタンプ 事業(弘法スタンプ)とも連動した企画を開催する。

23

かちがわ弘法市

- ◆ 毎月第三土曜日(年間12回)開催(商店街は歩行者天国)午前10時~午後5時(夏期は夜開催)
- ▶ アクセサリー,陶器,衣類,野菜,食品,飲食,大学ゼミ,NPO etc 約60~80プース
- ◆ 毎回大道芸、音楽等のイベントを実施







味美サマーフェスタ



25

6、その他の利用促進方策

◆ バスを運行させるには多額の運行経費が必要となるが、バス 運行を地域に根付かせるためにも、5年以上運行することを 目指して、次のような継続した取り組みを実施していく。 利用者の意向把握のためのフォローアップ調査の実施 バス利用者及び商店街利用者に対して、満足度を高めるためにアンケート調査を実施し、新たな改善計画を立てて次年 度の運行に反映させていく。

利用者増加への努力

バスの利用者を増加させるには、バスの使いやすさをPRすることが大事である。今後、免許証を更新しない高齢者や燃料費の高騰により自家用車使用を回避したいと考える人などをターゲットとして、継続的にバスのPRを行っていく。

路線・運行時間の見直し

アンケート等から明らかになった問題点を検討の上、より利便性の高い路線・運行時間への見直しをスピード感をもって行う。

安定した広告料収入の確保 バス停、バスの車内、車外問わず可能な限りの宣伝広告を 募集し、収入を確保する。