

多くの利用を得られ収益性を確保できるLRT・地方鉄道の条件

NPO法人 交通ビジネス研究会 阿部 等、hit-abe@nifty.com

1. 多くの利用を得るための条件

(1) 利便性

どんな商品・サービスであれ、お客様が買おうという気になる魅力・価値がなければ売れない。交通で言うと、利便性である。筆者は、利便性において最も重要なポイントは、ターミナルや中心市街地への乗入れ・高速性・高頻度運転の3点だと考えている。

路面電車がターミナル駅の直近に入っている例（電停がタクシー乗場より近い駅は全国にいくつあるか）は少なく、地方鉄道の中心駅は中心市街地から外れている例が多い。速度面では、マイカーやバスと比べて最高速度・加減速性能とも低いのでは強い競争力は持てない。マイカーが普及した現代社会において、運転頻度の少ない鉄道（以下、軌道を含む）は多くの人にとって利用に値しない。

(2) 営業努力

営業とは、自社商品の売込みや顧客の御用聞きである。大規模事業所・学校・大規模施設等へ営業訪問して通勤者・通学者・来訪者の居住地を聞き出し、それに合せた運行計画やフィーダー輸送との結節を実行して、その商品を売込むといった活動をすべきである。

デパート・商店街・大規模施設等と提携して来訪者へ無料券や割引券を配布してもらうことも、鉄道利用者を増やす上で有効である。先方は駐車場を確保するコストを節減でき、買物客等の運賃を負担する価値すらある。

(3) 車両の見栄えに固執しない

優れたデザインで豪華内装の超低床車両の導入に、筆者は懐疑的である。T型フォードが爆発的に売れた理由は、デザインではなく自動車としての性能の優秀性と価格の手頃さである。平成17年3月に廃止となった岐阜路面電車は、かつてターミナルへの乗入れ・高速性・高頻度運転といった基本的利便性を改善せずに低床の新車を導入し、利用増効果はほとんどなかった。高床車両でも、同じ高さのホームを設置すればバリアフリーは実現できる。車両の見栄えは悪いより良い方が良いに決まっているが、それに要するコストを冷静に判断すべきである。

2. 収益性を確保するための条件

(1) 収入の確保

商売の基本は収入を上げることなのとは言ってもない。利用者数や収入は、沿線人口や経済成長率によって所与に定まるものではなく、利便性の良否と営業努力により大きく異なる。

賢い商人は、自分の商品を1円でも高く売ること考え、また安くすることにより売行きが大幅に上がるなら臨機応変な値引きをする。鉄道に应用するなら、均一運賃でなく、ICカードや自動改札を活用したハイテク運賃収受で余計な人件費や停車時間を要せずに、距離・曜日・時間帯・利用実績等に応じた戦略的な価格設定をして利潤最大化を目指す。

利潤最大化とは言っても、通学者・高齢者・障害者等の交通弱者への配慮は欠かせない。ただし、それは民間企業ではなく政府の仕事である。高校生が「この自転車は通学のために使うから8割引で買う。」と言ったのでは、自転車業界は成立しない。交通弱者の費用負担を少なくするための財源は公的補助によるべきで、鉄道事業者へは事業成立させ得る価格設定を認めるべきである。

(2) 投資額の低減

LRTを新設する際、線路は敷設するにしろ、電力設備と信号設備の投資は大幅低減あるいは省略

したい。電力設備は、JR北海道が開発中のDMVを使用すれば不要である。ディーゼル駆動で排ガスが出ることを嫌う意見もあるが、線路は走行抵抗が小さい分だけエネルギー消費が少なく環境負荷も軽い。将来はハイブリッド化や燃料電池化もされよう。信号設備は、GPSや携帯電話の活用による安価で信頼性の高いシステムの開発が望まれる。

少ない投資で高い利便性を実現する最も確実な方策は、既存の路線を有効活用することである。全国の中規模以上の都市において、並行する道路が大渋滞しながら、鉄道が駅間も長く運行本数も少ない例が多数ある。それらを有効活用するには、新駅設置と車両購入のコストを如何に低減できるかがポイントである。

(3) 運営費の低減

LRTや地方鉄道は、大都市圏や都市間の鉄道と比べて輸送単位が小さい分、総コスト中の運転士人件費の占める比率が高い。現行の鉄道車両が自動車と比べて運転操縦、特にブレーキ操作が難しく、また鉄道は信号システム故障時の取扱いルールが複雑なため、運転士養成に多大なコストを要している。また、鉄道運転士はバス・タクシー・トラックと比べて時間当り人件費が大幅に高い。

ということは、運転操縦の容易化と運転取扱いルールの簡素化により、運転士人件費を大幅に低減できる可能性がある。労働負荷を変えないままの賃下げには反対だが、労働負荷に応じた給与水準にすることはLRT・地方鉄道の活性化のためには避けて通れない。

(4) 自動車へ本来の費用負担を求める

自動車が本来の費用負担を逃れている項目は多数あるが、典型例を挙げる。地方では、公共施設も民間店舗も無料駐車場を持ち、また都心でも2000円の買物で駐車場代無料といったサービスが多い。駐車場コストは実際には相当額を要し、税金で賄われているか自動車以外の来訪者の買物代金に含まれている。公共施設が無料駐車場を持つのは、民間のラーメン屋の店先で官が無料のソバやうどんを配給するようなもので、鉄道・バス事業者に対する民業圧迫である。

こういった議論を鉄道事業者がしても仕方ないと感じるかも知れないが、筋道立てて説明すれば分かる話であり、業界を挙げて社会へ問うべきである。

3. LRT・地方鉄道の活性化に多額の公的補助は必須か

(1) 多数論と筆者の見解

欧米の運輸政策に範を求め、LRTや地方鉄道へ独立採算で事業運営することを求めず、社会的な便益が費用より大きいことから公的補助により新設あるいは存続させるべきという意見が多い。それに対して、筆者は異なる見解を持っている。サービス業は、本来は官でなく民が担うべきであり、公的補助を前提とするとサービス改善や経費節減の創意工夫をするインセンティブに欠け、社会的資源の浪費や機会損失が発生すると考えている。

(2) 現行の事業者の自己負担

道路占用による軌道事業は、軌道敷地の地代も固定資産税も負担していない。さらに、近年はLRTに対する国交省の支援制度が充実しつつあり、設備投資は相当割合の公的補助を受けられる。地方鉄道は、先人の築いたインフラを活用して地上設備の地代と投資経費をほとんど負担していない。

(3) LRT・地方鉄道の活性化に向けて

現行でも鉄道事業者は相当の優遇を受けており、赤字補填的な公的補助はせず、あとは事業者の自助努力と、以下を政府が実行することにより、LRT・地方鉄道の活性化は可能だと考える。

- ・事業者へ利潤最大化の価格設定を認める
- ・交通弱者へ公的補助をする
- ・自動車へ負担を逃れている全費用を負担さす