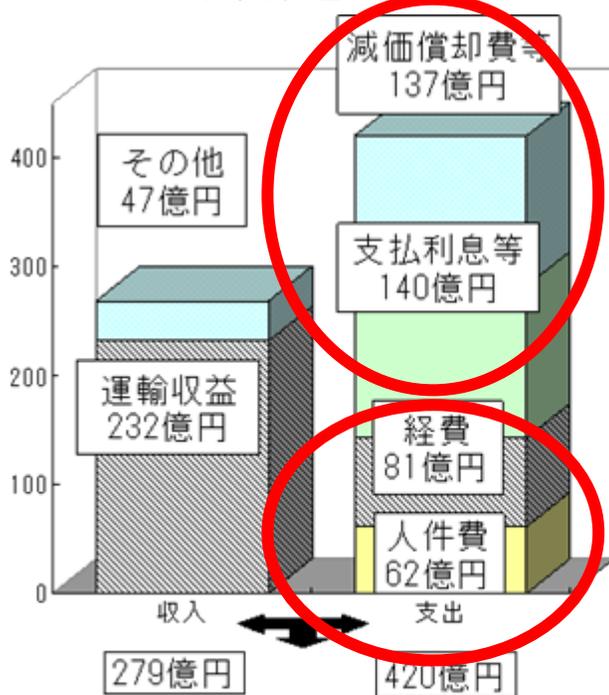


1. 経営健全化を目指すための 基本的スタンス

平成20年度;地下鉄の収支



差引 141億円の赤字

有識者会議第2回資料

資本コストの低減

金融スキーム

例えば、宿泊税...

オペレーションの問題

交通スキーム

データ分析

仕事のやり方の変更

日常的交通

非日常的交通

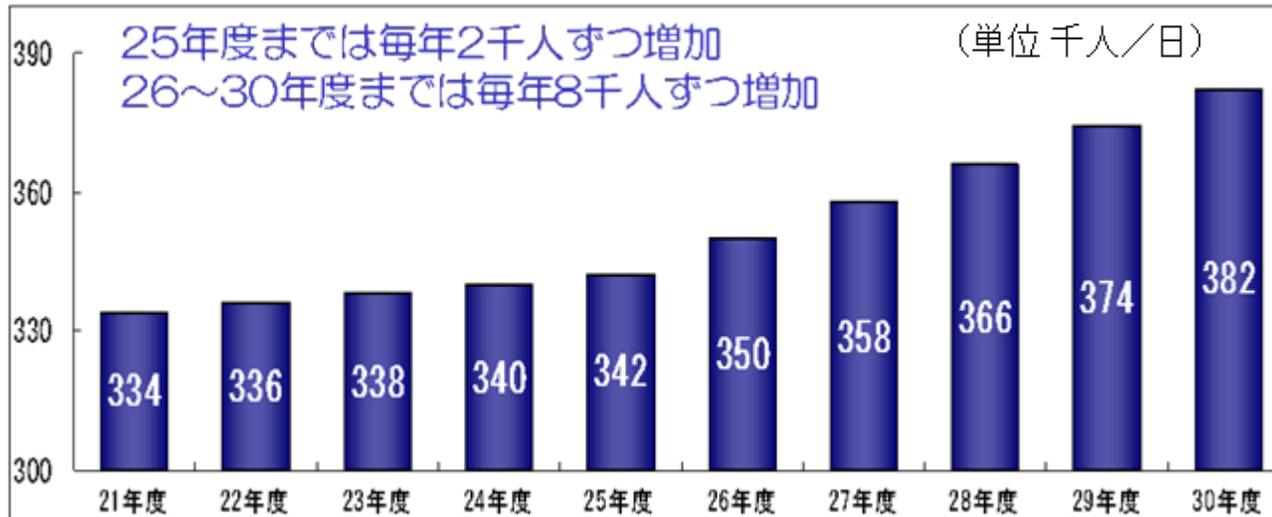
コスト削減

利用促進

利便性向上

2. で、利用促進の目標は

◎平成30年度までのお客様数の見込みについて



増加目標の2～8千人の根拠と内訳を明確し、利用促進＝利便性向上の目標としよう。

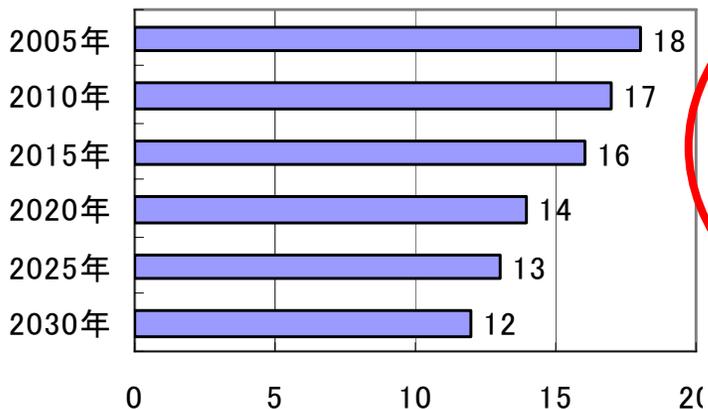
具体的な施策とリンクしないと、決意だけになる。

PDCAが機能しない

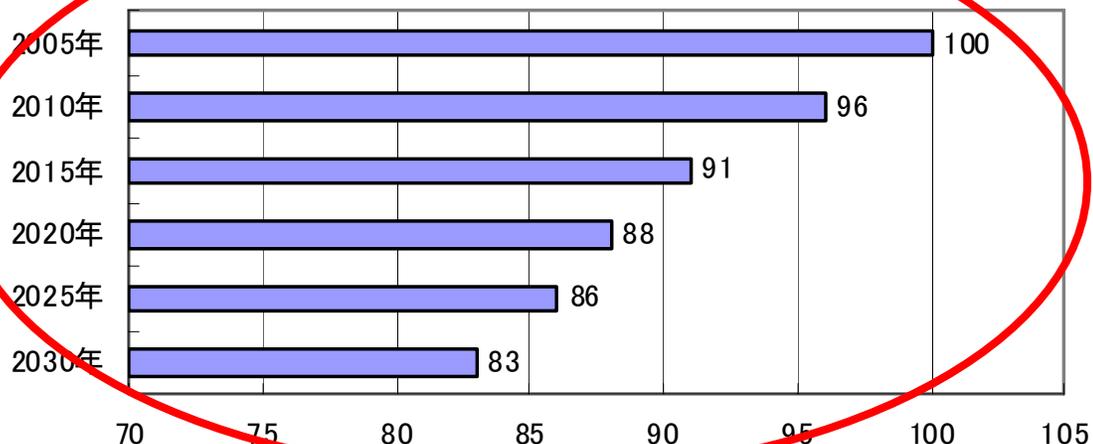
- 平成25年度までは短期的な増客に取り組み、毎年2千人ずつの増加を目指していきます。
- その間に、沿線に大規模な施設を誘致するなど、仕掛けや準備を進め、平成26年度以降、毎年8千人ずつのお客様の増加を目指します。

3. 京都市の将来人口の構造は厳しい

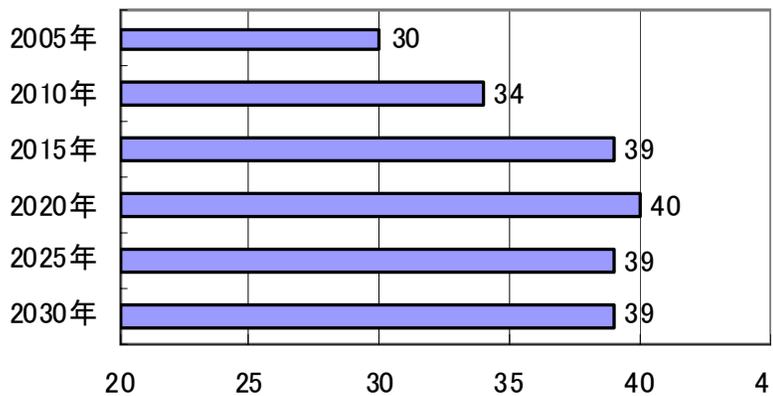
年少人口



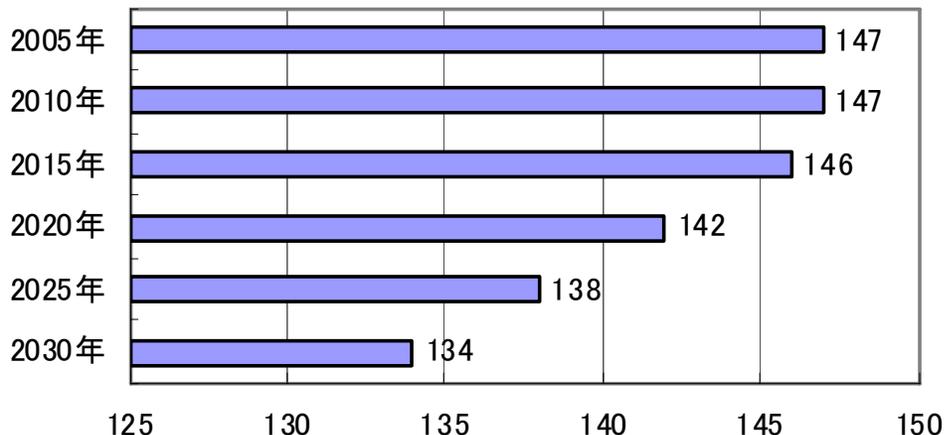
生産年齢



老年人口



総計



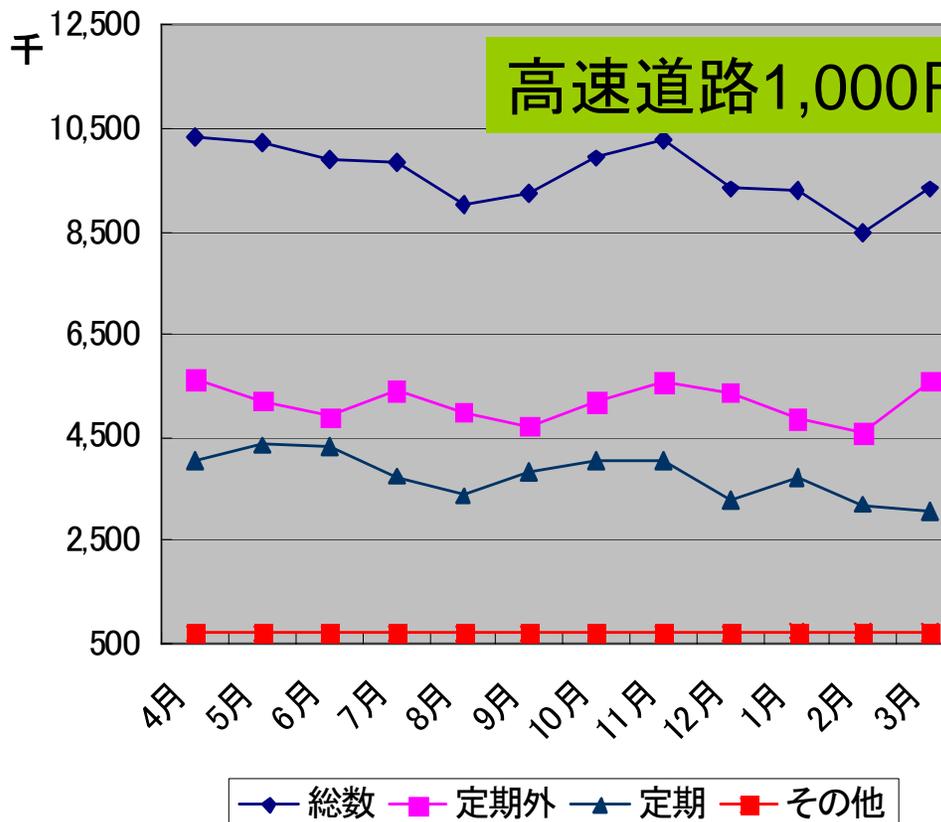
4. 地下鉄バスの利用特性

月別利用者数

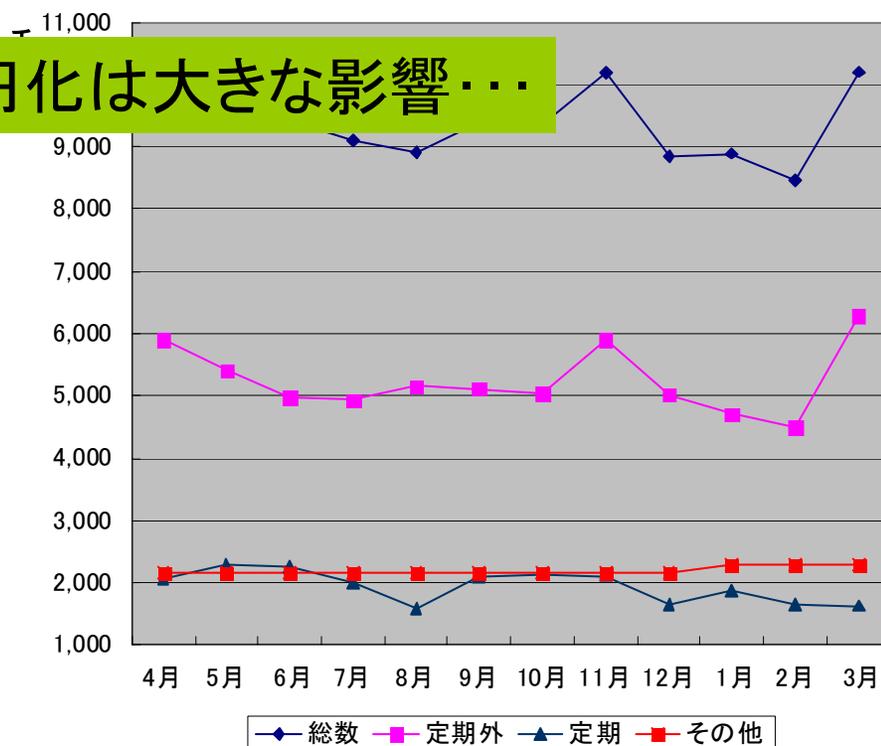
地下鉄

京都市統計書18年版(平成18年4月～19年3月)

バス



日常＝通勤通学
季節変動もある



定期は学生中心
非日常＝観光客と高齢者のバス
観光シーズンで稼いでいる

5. バス・地下鉄への転換可能量の把握

2~8千人の増加は、どこから？ = 利用転換

■ パーソントリップ調査(2000年)のデータから

■ クルマからの転換可能性の把握

・京都市内が目的地の不要不急の自動車利用トリップ数

(一人乗り, 往復のみ, 公共交通の時間帯利用, 配達・荷物などなし)

約93千トリップ: 仮に0.5%をバス・地下鉄→約4.7千×2=5.4千

・京都市内が目的地の送迎自動車利用トリップ数

■ 自転車からの転換可能性の把握

・京都都心部が目的地の放置自動車利用トリップ数

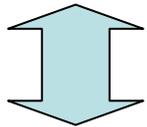
(往復のみ, 公共交通の時間帯利用, 路上・道路上駐輪, 代表交通手段)

約4.3千トリップ: 仮に20%をバス・地下鉄→約8.6百×2=1.7千

6. 利用促進策の具体化

ターゲットを明確に

■クルマからの転換：総合交通政策が不可欠



「歩くまち・京都」総合交通戦略との連動

現状のプライシングは公共交通側に

■公共交通＝ネットワークとしての機能性向上

ダイヤ、運賃、路線、
施設快適化など

利用促進、MM、MD

×

連携、ネットワーク

データ分析

デザイン

×

コスト削減

京都バスの例

交通チームの設置