

江差町×サツドラ 江差マース事業への挑戦

～江差町地域公共交通計画策定に係る取組み～



令和5年9月14日

江差町まちづくり推進課まちづくり推進係 滝口 朝

江差町の概況



- 人口／6, 885人
- 面積／109.5 km²
- 人口密度／63.7 人/km²
- 高齢化率／39.8%
- 交通アクセス
 - ・函館市 ～ バスで約2時間
 - ・札幌市 ～ JR、バスで約4時間
 - ・新函館北斗駅 ～ バスで約1.5時間

✓ 北海道南西部の檜山地方に位置し、町内には振興局などの官公庁のほか、歴史を伝える建造物や江差追分、姥神大神宮渡御祭など、多くの文化遺産が息づくまち



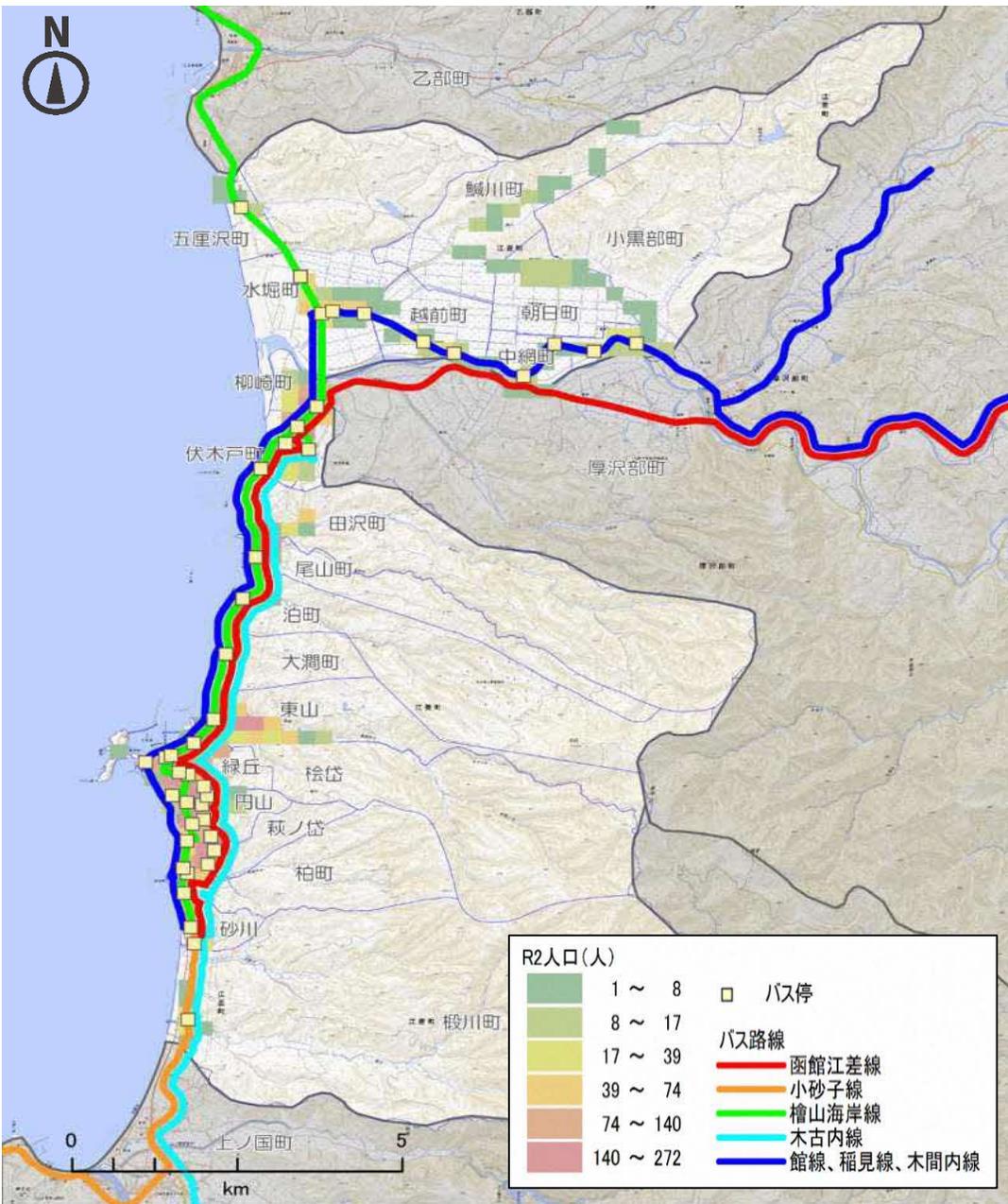
▲姥神大神宮渡御祭



▲江差町のシンボル「かもめ島」



江差町における地域公共交通の現状



【主な既存の公共交通】

- ✓ 函館バス／7路線16系統
- ✓ 桧山ハイヤー／稼働車両は1日あたり2～3台
- ✓ ハートランドフェリー／奥尻航路
- ✓ 福祉有償運送事業者／4団体 など

- 平成26年度のJR江差線の廃止以降、町内の公共交通の基軸は路線バスとなっているが、町内で完結する路線はなく、**近隣自治体や函館市方面への広域交通**としての役割をもつ側面から、海岸沿いの主要道路に運行が集中
- 最寄りのバス停まで距離のある「**交通空白地域**（※バス停から300m以上離れた地域）」における**居住人口割合が約7割**となっており、坂道などが多い地理的特性を踏まえると、バス停までの移動が困難な高齢者等に対する移動手段の確保が喫緊の課題
- **ハイヤー事業**は限られた運行体制のため、利用者の待ち時間が長く発生することが多くなっており、また、地域全体で運転手の不足・高齢化が深刻な状態



持続可能なまちづくりの装置として、地域公共交通網の再構築は急務であり既存交通を補完する新たな交通サービスの検討が必要不可欠

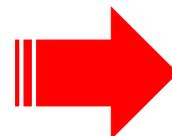
江差町における交通施策の現状



～町交通施策に要する事業費実績（R2～R4年度）～

事業項目 (単位：千円)	R2年度	R3年度	R4年度
バス路線補助	18,776	20,323	16,285
乗合タクシー 運行委託	364	238	283
高齢者等バス 運賃半額助成	3,143	3,143	3,143
福祉バス運行 委託	1,496	1,883	2,657
高齢者等外出 支援サービス	284	262	236
福祉タクシー 助成	414	540	884
スクールバス 運行委託	29,156	29,328	29,371
生涯学習バス 運行管理	2,228	3,053	2,510
合 計	55,861	58,770	55,369

- 町交通施策に対して、**年間5千万円超**の経費を支出
- **バス路線に対する補助金**や**スクールバス運行**に要する経費が大部分を占めている中で、近年の社会情勢によるバラつきはあるものの、全体としては増加傾向
- 主に通学支援や高齢者等の移動支援策に係る事業に支出しているが、いずれも利用目的が限定的であるため、ニーズに即した移動支援策の実施に向けて、**交通施策の最適化**が必要
- 自治体による「**地域公共交通計画**」の策定が**努力義務化**された中で、令和3年度より道職員の派遣を受けながら、策定業務を開始
※ 令和2年度時点では、立地適正化計画等の関連計画については策定済みだったが、**前身の「地域公共交通網形成計画」は未策定**の状態



公共交通の利便性向上、車がなくても生活が可能な地域公共交通網を構築することを目的とした「江差町地域公共交通計画」の策定に着手



公共交通利用実態調査へのご協力をお願いします

公共交通の利用状況を把握するために調査を実施いたします。調査の実施にあたり、調査員から調査カードをお渡しいたしますので、ご理解・ご協力をお願いいたします。

【調査対象】 路線・江差線 船線
 江差・小島子線 船見線
 船山海岸線 船見線
 江差・木古内線 木古内線

【調査日】 11月1日(火) 上記対象路線全線

※雨天等で調査実施が困難な場合は、調査を延期する場合がございます。

【調査内容】 バス停別利用者数、利用目的、乗継状況等

【調査方法】 ①乗車時に調査カード(右図参照)をお渡しします。
 ②お客様の利用状況に該当する箇所を内側に折り曲げてください。
 ③降車時に調査カードを調査員もしくは回収袋に入れてください。

調査実施主体：江差町地域公共交通活性化協議会(江差町まちづくり推進課)
 調査実施機関：日本データサービス株式会社 町調査部

【お問合せ先】TEL011-780-1120 担当：斉藤



～主な調査・取組～

- アンケート調査
 - ✓ 15歳以上の町民を対象とした町民ニーズ把握調査
 - ✓ 道立江差高校へ通学する生徒・保護者を対象とした通学状況調査

▲アンケート調査のほか、江差高校生への講話・グループワークを実施



▲町内複数会場での町民意見交換会で、総勢69名の参加

- バス路線乗降調査
 - ✓ 町内を通過する全バス路線の利用状況を把握する乗り込み調査
- 町民意見交換会
 - ✓ アンケート調査では把握しきれないニーズや移動実態について意見交換



北部 江差マース
 12月からエリア拡大!

12月6日(日)～1月31日(日)

運行開始 12月6日(日)～1月31日(日)

運行曜日・運行時刻
 大町・大町口 大町 12月6日(日)～12月13日(日)
 大町 12月13日(日)～12月20日(日)

乗車料
 乗車料 1,200円(15分乗車) 乗車料 1,500円(30分乗車)

乗車料
 乗車料 500円(1日乗り放題)

12月6日(日) 7日(月) 9日(水) 10日(木) 無料です!

南部 江差マース
 12月からエリア拡大!

12月6日(日)～1月31日(日)

運行開始 12月6日(日)～1月31日(日)

運行曜日・運行時刻
 大町・大町口 大町 12月6日(日)～12月13日(日)
 大町 12月13日(日)～12月20日(日)

乗車料
 乗車料 1,200円(15分乗車) 乗車料 1,500円(30分乗車)

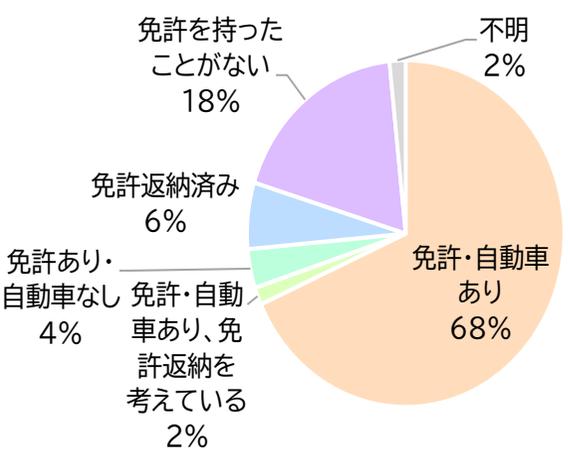
乗車料
 乗車料 500円(1日乗り放題)

12月6日(日) 7日(月) 9日(水) 10日(木) 無料です!

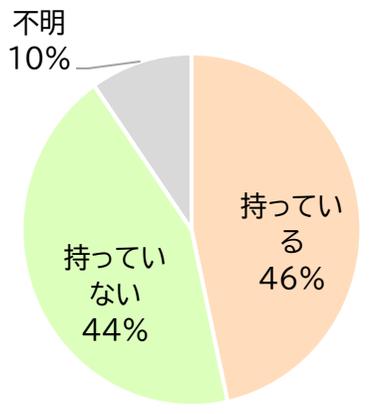
- 関係者ヒアリング
 - ✓ 交通事業者や町内公共交通に関わる関係団体に対する現状やニーズについてヒアリング
 - 江差MaaS (マース) 実証実験
 - ✓ 既存交通を補完する新たな交通サービスの事業性について検証
- ※事業の詳細は後頁で説明いたします**

▲令和3年度から実証実験を開始 (※写真は令和4年度の利用状況)

各種調査から見た課題・ニーズ

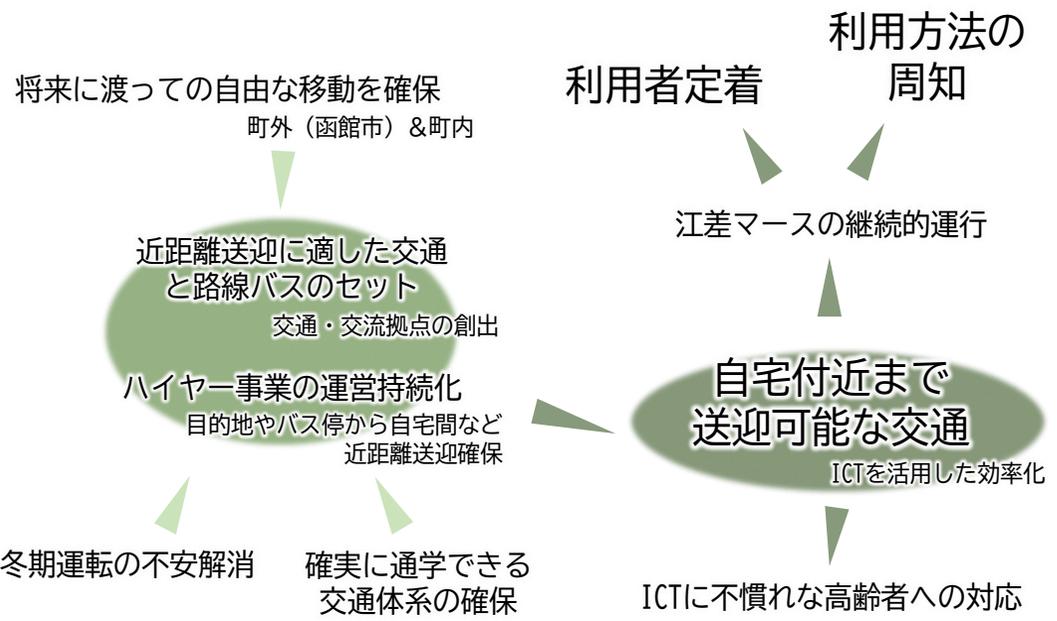


▲運転免許・自動車の保有状況



▲65歳以上の携帯端末の保有状況

- 調査回答者のうち、約7割が運転免許・自動車を保有しており、残りの約3割が自動車等を保有していないことで自由に移動できないと回答
- 町内の現状や調査結果から見える公共交通へのニーズを踏まえると、町内での近距離移動に適した、自宅付近まで送迎可能な公共交通が求められている
- 地域で限られている人材等のリソースの効率化を図るため、公共交通におけるICTの活用が求められる一方で、町内で携帯端末の保有率が低い高齢者等でも安心して利用することができる環境・サービスづくりが必要



▲公共交通へのニーズ（※江差町地域公共交通計画より）



令和3年度より実証実験を開始した「江差マース」について、ICT化に対応した新たな交通サービスとして、利用定着に向けた運用面の課題はあるものの、町民ニーズと概ね一致していることを確認

～江差町地域公共交通計画の基本理念～

持続可能な暮らしを未来へ紡ぎ、
みんなでつくる自分たちごとの交通

江差町
江差
えさし

2023年度～2027年度

江差町地域公共交通計画



令和5年

江差町

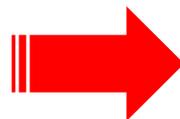
江差町地域公共交通活性化協議会

<重点課題>

- ① 交通弱者等の町民の生活を支える**地域内交通の確保**
- ② 地域内交通と広域交通との接続性の確保
- ③ 継続的に利用していただけるための情報提供機能等の強化
- ④ 町民等の生活圈・移動圏に即した広域的な移動の確保
- ⑤ 当町で実施している**交通施策の最適化**

<基本目標>

- i **先進技術も活用した住民が使いやすい公共交通形態の導入・確保**
- ii 地域内交通と広域交通の接続拠点の創出
- iii 公共交通の見える・魅せる化に向けた利用促進策の実施
- iv 町民等の広域的な移動機会の確保に寄与する連携策の実施

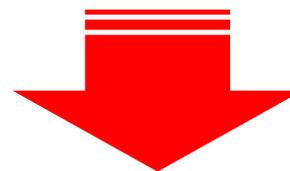


**既存の交通施策の最適化を図りながら
持続可能な利便性の高い地域内交通
「江差マース」の本格運行を目指す**

サツドラホールディングス株式会社との包括連携協定



- 令和2年3月27日付けで、地域の活性化及び住民サービスの向上に資することを目的とする「江差町とサツドラホールディングス株式会社との協働事業に関する協定」を締結。
- サツドラは、道内でも有数のドラッグストアビジネスを展開しており、サッポロドラッグストアは道内で約200店舗を展開。
- サツドラが単独の自治体と包括連携協定を締結するのは道内2例目で町村では初。
- 協定締結後、江差町で課題に挙げられている「健康・経済・コミュニティ・移動・教育」の5つを協働テーマとして設定し、これまで複数分野による協働事業実績を誇る。



自治体×民間企業の枠を超えた取組みで新たな官民連携の形「江差モデル」を構築中



▲町内では2店舗を構えており、日用品や食品などの買い物拠点として町外居住者も多数利用



これまではイベント中心の協業、**イベント時もEZOCAを使い参加者のマーケティングデータを取得**、オンライン・オフラインを組み合わせながら地域の社会課題解決に挑戦

健康 (医療・福祉)

江差町全体で開発アプリ「サツドラウォーク」の導入
オンラインフィットネスの開催
管理栄養士セミナー



地域産業 /経済

42店舗で利用可能
サツドラで買い物するたびに町に還元される町内共通ポイントカード「江差EZOCA」の導入



会員数 6,414名
江差町人口 6,885人
R4年度還元金額 835,381円

コミュニティ

ノルディックウォークイベント
エイジングケアセミナー



移動

「江差マース」の取組
地域に合った移動手段の模索
社会実装に向け、2022年2月、10月～2023年1月末まで実証



教育

小学生向けプログラミング教室
の出前授業提案
お年寄り向け、スマホ教室開催



サツドラとの「移動」分野での連携 背景



サツドラという「店舗」と北海道という「地域」を活かす
積極的な新規事業への投資

人口減、既存マーケット縮小

店舗のアップデート



地域戦略の推進

- ・小売以外でも稼ぐ事業展開
- ・課題先進地域での事例作り

一人当たりのシェア拡大
国内/海外マーケットへの拡大

- サツドラでは、道内における様々な課題解決に向けて、「ドラッグストアビジネスから地域コネクティッドビジネス」をビジョンに掲げた上で、「モノを売る」小売から「モノ×サービスを提供する」小売へと進化。
- 企業や自治体との連携を強化し、北海道共通ポイントカード「EZOCA」を軸とした、豊かで便利な暮らしの実現を目指している。
- 道内における少子高齢化や過疎地域の拡大など、移動（公共交通）に関わる問題に対応していくため、従来の公共交通機関を中心に、移動にとどまらないマルチモーダルな交通体系の構築を図る、北海道地域におけるMaaS事業展開を目的とした業務提携を、道内外の企業・団体と締結。
- MaaS事業の推進を画策するサツドラと、既存交通を補完する新たな交通サービスを模索していた江差町で方向性が一致したことから、サツドラとの官民連携によるMaaSサービス「江差マース」の事業性について検証する実証実験をスタート。

NEWS RELEASE

SATUDORA HOLDINGS

各位

2020年11月4日
サツドラホールディングス株式会社

北海道地域でのMaaS事業展開に係る業務提携を締結

サツドラホールディングス株式会社（本社：北海道札幌市、代表取締役社長兼 CEO：富山浩樹、以下「当社」）は、株式会社駅探（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：金田 直之、以下「駅探」）、株式会社未来シェア（本社：北海道函館市、代表取締役：松館 渉、以下「未来シェア」）、公立大学法人公立ほこだて未来大学（所在地：北海道函館市、理事長・学長：片桐 恭弘、以下「公立ほこだて未来大学」）及び公立大学法人札幌市立大学（所在地：北海道札幌市、理事長・学長：中島 秀之、以下「札幌市立大学」）と北海道地域でのMaaS事業展開に関わる業務提携を締結いたしました。

SATUDORA HOLDINGS



「江差マース」の実証実験を通じた
事業性の調査・分析を行うことで、
道内他地域への横展開を目指す



ユーザー

事業者

①スマホ (LINEアプリ)



主な機能

店舗・商店街情報配信

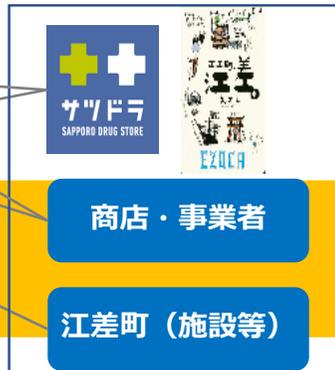
PUSH型クーポン/ポイントインセンティブ

自治体イベント情報

運行状況 (接近情報など)

配車予約・図書の貨客混載など

顧客接点の獲得、行動変容を促す



事業者利益の創出

- ・ 来店頻度、客単価UP
- ・ 新規顧客開拓
- ・ 競合優位性
- ・ ROI向上

②電話 (オペレーター)



運賃収入UP

オンデマンド交通



交通事業者&モビリティサービスプラットフォーム
公共交通サービスの維持・活性化

事業者収益の循環・還元

= 運賃以外収入の獲得

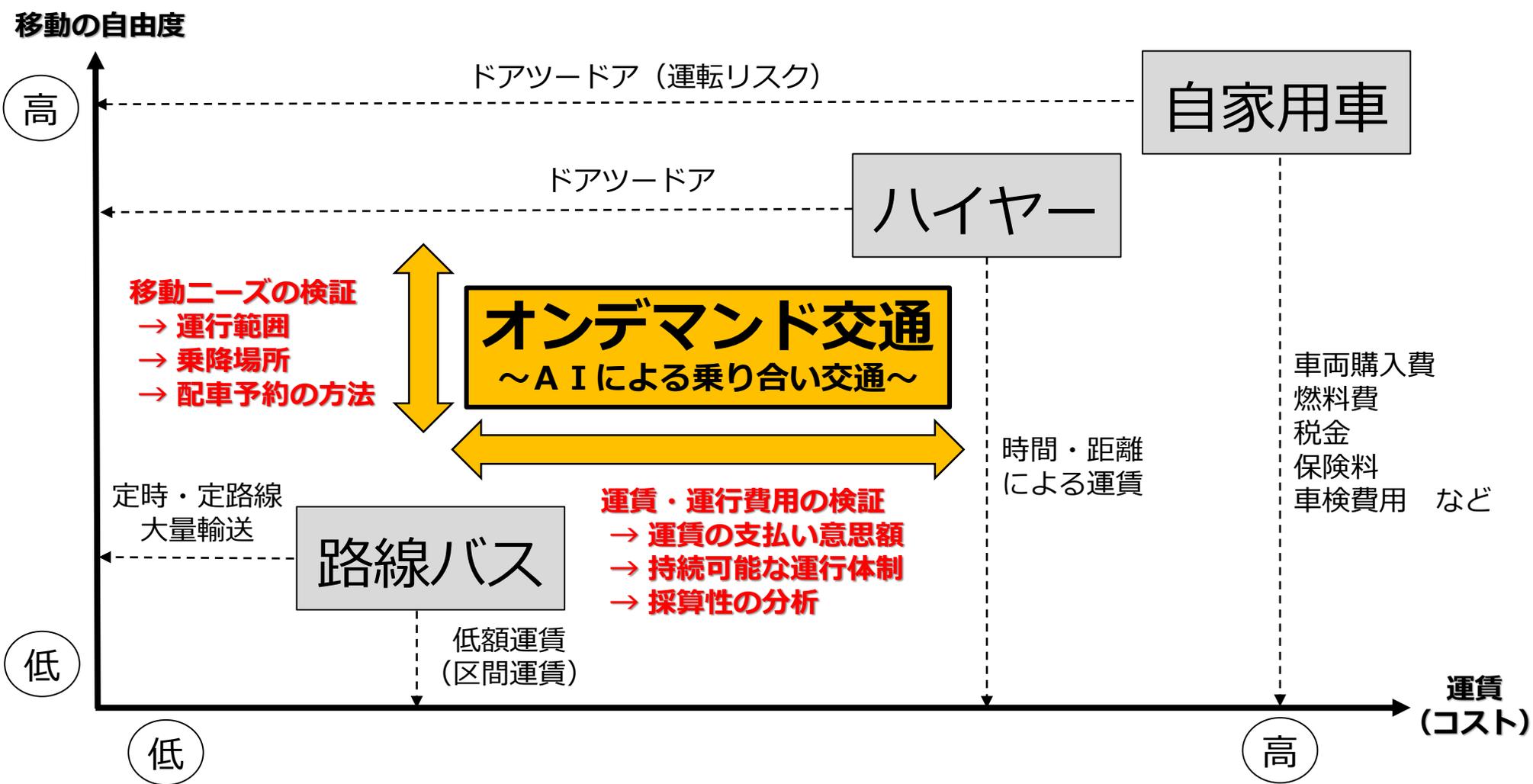
- ・ 広告宣伝費
 - ・ サツドラ還元金額
 - ・ クーポン販促費 など
- (※今回は広告宣伝及びデータ収集等のみ)

● 公共交通の維持・活性化が図られる事業の継続性に考慮したサービス

⇒ オンデマンド交通による交通事業者の運行効率化・運賃以外の収益確保

● サツドラとの共創による、「交通」×「買い物」の地域経済の活性化をもたらす収益循環モデル

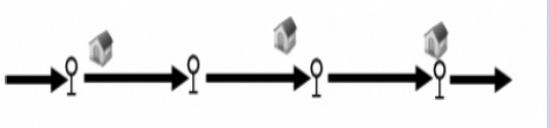
⇒ 実装化に向けて交通事業者や国・道・町の補助金など単独事業者 (自治体) の財政負担に依存しない異業種との連携による運賃以外の収入を得るサービスモデルを構築



- 既存の公共交通機関を補完する、新たな交通サービスとして、AIを活用した**オンデマンド交通の実現可能性**について検討
- 効率的な運行体制を実現させるため、**AI便乗配車計算サービス「SAVS」**を導入
- 本格運行化に向けて、**移動ニーズ**や**運賃受容性**などを実証実験の結果を通して今後検証

なぜオンデマンド交通なのか

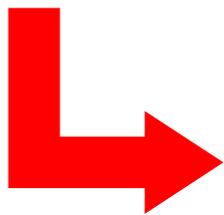


比較	コミュニティバス (路線定期型・固定ダイヤ)	ハイヤー助成 (運賃低廉化)	オンデマンド交通 (フルデマンド型・非固定ダイヤ)
運行形態	<ul style="list-style-type: none"> 所定のバス停間を定められたダイヤに基づき運行 路線バスよりも細かくルートを設定し交通空白地をカバー 	<ul style="list-style-type: none"> ドアツードアサービスであるハイヤーの運賃に対する助成 利用者負担の軽減に加えて、ハイヤー事業の経営安定化が期待できる 	<ul style="list-style-type: none"> 運行ルートやバス停は定めず、運行時間内であれば予約に応じて運行 複数の利用者を持ち合いで運びつつ、異なるニーズに対応 
考察	<ul style="list-style-type: none"> きめ細やかな移動ニーズへの対応が難しい 主要道路以外の交通空白地をカバーすると、人口動態に見合わない運行ロスが発生 	<ul style="list-style-type: none"> 限られた運行体制の中で、利用者の増加による稼働率が上がると、対応が追いつかず、さらなる待ち時間の発生につながる恐れ 	<ul style="list-style-type: none"> ハイヤーと路線バスのメリットを合わせた交通システムのため、きめ細やかな移動ニーズへの対応が可能 配車予約システムの活用により、限られた車両数の中で効率的な運行が可能

同じデマンド交通の中でも、自宅までのドアツードアの運行は行わず、事前に設定した停留地点間のみを運行するケースや、運行する時間帯を固定（バス路線の空白時間帯を中心に設定）するケースも想定される中で

- ・**病院の通院帰りなど、日によって移動する時間帯が異なる方々の移動手段を確保する必要があること**
- ・**市街地の遠隔地である、最寄りのバス停から離れた交通空白地に居住している高齢者等で、買い物帰りなど、自宅までの徒歩移動が困難な方々の移動手段を確保する必要があること**

以上を考慮し、柔軟性の高いフルデマンド型による「オンデマンド交通」の導入について協議



オンデマンド交通における配車予約システム



SAVSとは … (株)未来シェアが開発したタクシー（予約型交通）と路線バス（乗合交通）の長所を掛け合わせたA Iによるリアルタイムな便乗配車計算を行うサービス



1. デマンドに応じて車両が走行



2. 異なるデマンドが発生



3. リアルタイムにルート最適化

⇒ 「SAVS」を活用することで、自家用車・運転免許のない高齢者が多く、かつ交通事業者等の輸送資源が限られた地域でも効率性を高め、継続運用できる交通サービスを設計

配車の流れ



～利用者～

※誰でも利用しやすい仕様を検証しており、スマホアプリではLINEを採用し、「SAVS」と連動した配車予約システムを実装



スマホアプリや電話で配車予約



予約内容の確認



配車予約完了

オンデマンドバス

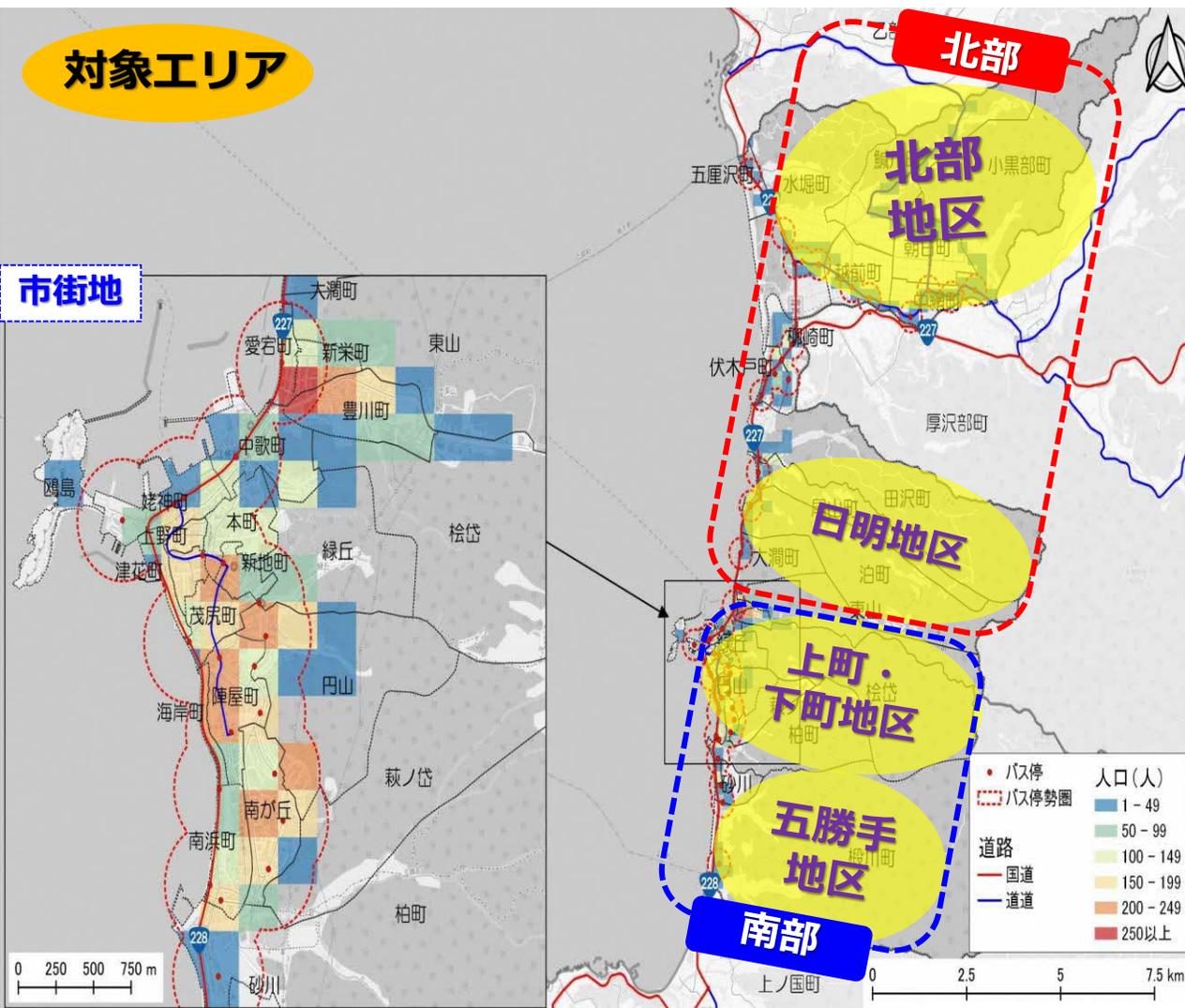
江差マース事業における過年度の実証運行実績



- **北部、南部**各エリアでのオンデマンド交通で、商業施設等の生活拠点施設を中心に乗降地点化
- エリアを超える移動は不可で、既存交通の利用を促すこととし、一部バス停・フェリー乗り場を乗降拠点化することで、既存交通への接続性を確保

⇒ **既存の公共交通との棲み分けを図った、運行エリアの選定を実施**

対象エリア



～実証運行結果～

① R3年度実証運行 (2月/下町)

- ・ 運行回数 111回
- ・ 延べ乗車人数 142人
- ・ 1日あたり乗車人数 8.9人/日

② R4年度実証運行 (10～11月/下町・上町)

- ・ 運行回数 87回
- ・ 延べ乗車人数 133人
- ・ 1日あたり乗車人数 3.9人/日

③ R4年度実証運行 (12～1月/北部・南部)

- ・ 運行回数 239回
- ・ 延べ乗車人数 309人
- ・ 1日あたり乗車人数 10.3人/日

⇒ **アプリサービスによる新規機能の実装や対象エリアの拡大など、実証内容の充実化を図りながら検証を進めてきた中で、「江差マース」の本格運行にあたっては、さらなる実証実験の実施が必要なものと判断**



●オンデマンドバス利用の様子



●LINEアプリ予約



●自動音声電話／据置タブレット



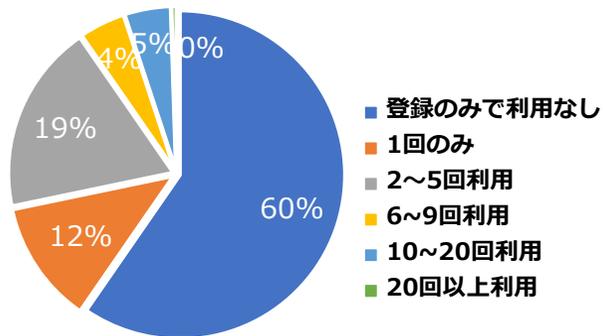
●NHK取材・放送



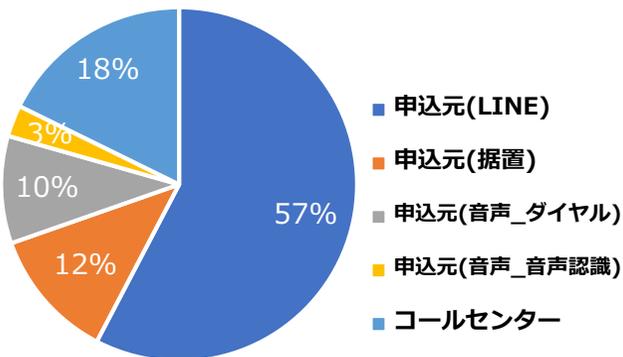
●ドライバーアプリ



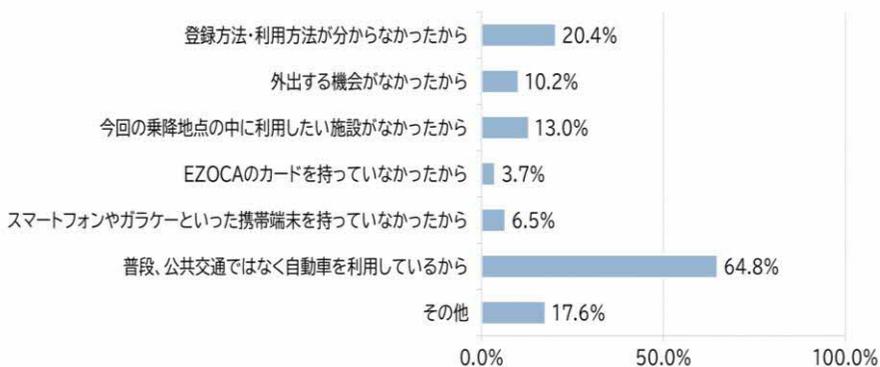
過年度の実証運行で分かったこと ①



▲ 1人あたりの利用回数

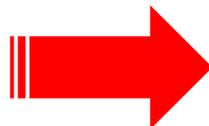


▲ 配車予約方法の割合



▲ アンケート結果 (利用しなかった理由)

- **登録者の約6割が実証期間中の利用が一度もなかった**ことから、さらなる利用促進のため、利用方法などの住民周知に課題あり。
- 全年齢を通して**LINEアプリ**による予約が大半であったが、**高齢層になるほどコールセンター（前日までの予約に制限）**や**据置タブレット**による予約が増加傾向。
- マンパワー（人件費）に頼らないコールセンターレス化を目的に、スマホアプリによる配車予約のほか、**自動音声電話（主にガラケーを想定）**による配車予約を可能とっていたものの、**音声精度**などの理由により利用率が伸び悩んだ。
- **据置タブレット**については、簡略な操作方法等に対して好評だった一方で、**設置場所や設置先での管理責任体制**などが課題として挙げられた。
- 利用しなかった理由の大半が「**普段、公共交通ではなく自動車を利用しているから**」であり、自家用車への依存度の高さ、また、利用者の多くが自家用車を利用していない町民であることを改めて認識。



高齢者を中心とした、自家用車を保有していない方々に対する利用定着に向けた周知活動の強化、また、できるだけシンプルなサービス内容の構築が必要不可欠

過年度の実証運行で分かったこと ②



- 実証運行時のサツドラにおける購買データ（EZOCAカードより取得）結果から、さらなる利用促進が必要であるものの、「江差マース」により **来店頻度や買い物金額が増加**することが確認できた。
- 事業性確保に向けて、**商店の売り上げを還元するモデル確立の可能性**を示唆。

2.981E+12 女 30代以下

	売上	来店回数	客単価	粗利	1回あたり粗利
2021/10-2022/1	41,082	6	6,847	13,674	2,279
2022/10-2023/1	39,625	9	4,403	12,364	1,374
うちMaaS利用時	23,032	5	4,606	7,575	1,515
うちMaaS未利用時	16,593	4	4,148	4,789	1,197

江差マースがあることで来店回数が増えた

2.981E+12 女 60～70代

	売上	来店回数	客単価	粗利	1回あたり粗利
2021/10-2022/1	32,747	9	3,639	7,048	783
2022/10-2023/1	26,535	9	2,948	5,360	596
うちMaaS利用時	7,468	1	7,468	1,498	1,498
うちMaaS未利用時	19,067	8	2,383	3,862	483

江差マース利用時に客単価が上がった

2.981E+12 女 80代以上

	売上	来店回数	客単価	粗利	1回あたり粗利
2021/10-2022/1	0	0	0		
2022/10-2023/1	10,572	3	3,524	2,660	887
うちMaaS利用時	4,848	2	2,424	1,459	730
うちMaaS未利用時	5,724	1	5,724	1,201	1,201

江差マースがあることで来店回数が増えた

2.981E+12 女 80代以上

	売上	来店回数	客単価	粗利	1回あたり粗利
2021/10-2022/1	4,443	3	1,481	1,809	603
2022/10-2023/1	4,029	3	1,343	1,082	361
うちMaaS利用時	2,231	1	2,231	515	515
うちMaaS未利用時	1,798	2	899	567	284

江差マース利用時に客単価が上がった

2.981E+12 女 80代以上

	売上	来店回数	客単価	粗利	1回あたり粗利
2021/10-2022/1	28,501	3	9,500	3,583	1,194
2022/10-2023/1	24,025	6	4,004	3,869	645
うちMaaS利用時	14,666	2	7,333	1,923	962
うちMaaS未利用時	9,359	4	2,340	1,946	487

江差マースがあることで来店回数が増え、さらに客単価が上がった

2.981E+12 女 60～70代

	売上	来店回数	客単価	粗利	1回あたり粗利
2021/10-2022/1	13,491	14	964	2,636	188
2022/10-2023/1	13,226	10	1,323	2,534	253
うちMaaS利用時	2,448	1	2,448	157	157
うちMaaS未利用時	10,778	9	1,198	2,377	264

江差マース利用時に客単価が上がった

2.981E+12 女 60～70代

	売上	来店回数	客単価	粗利	1回あたり粗利
2021/10-2022/1	21,431	10	2,143	3,276	328
2022/10-2023/1	28,145	11	2,559	4,324	393
うちMaaS利用時	9,206	2	4,603	1,251	626
うちMaaS未利用時	18,939	9	2,104	3,073	341

江差マースがあることで来店回数が増え、さらに客単価が上がった

【参考】全体合計

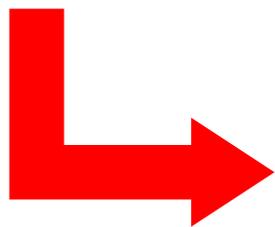
	売上	来店回数	客単価	粗利	1回あたり粗利
2021/10-2022/1	141,695	45	3,149	32,026	712
2022/10-2023/1	146,157	51	2,866	32,193	631
うちMaaS利用時	63,899	14	4,564	14,378	1,027
うちMaaS未利用時	82,258	37	2,223	17,815	481

江差マースがあることで利便性が上がり来店回数が増える（客単価<来店頻度）

▲サツドラ江差店で買い物をした住民のうち7人の購買データ実績を抜粋

～実証運行終了後実施のアンケート調査 自由記述欄抜粋～

- ・ 同伴家族、付添人が同乗する場合の料金を考えるべき（割引）。
- ・ 友人や家族数人で同じ場所へ移動する場合、タクシーの様に割勘的な割引料金があるとよけうれしいです。
- ・ 自宅前まで送迎してくれたので、とても助かりました。
- ・ まだ運転できているので、今のところまめに利用はしていないが、運転しなくなったら利用したい。
- ・ 南部・北部で区分するのではなく、江差町一円にすることが利用増につながり、町民の利便性にもつながると思う。
- ・ 気軽に頼めるアナログな部分も残し、高齢者が外に出る機会が増えると良いと思います。



- **利用ニーズを踏まえた、町全域へのエリア拡大**
- **既存の公共交通との料金バランスを考慮した運賃設定**
- **乗合率の向上による運行効率化に向けた「乗合割引」の設定**
- **ICT技術等によるデジタル化の完全移行までのアナログ（コールセンターによる電話予約など）との共存**



●国土交通省「共創モデル実証プロジェクト」への応募

「共創モデル実証プロジェクト」(令和5年度)の公募について 

地域の多様な関係者の「共創」により地域交通の維持・活性化に取り組む実証プロジェクト等を支援します！

1. 共創モデル実証運行事業

＜特設ウェブサイトでは、第1弾(令和4年度事業)の取組事例を紹介しています＞

交通を地域のくらしと一体として捉え、地域の多様な関係者の「共創」(連携・協働)※によりその維持・活性化に取り組む実証事業
※「官民共創」、「交通事業者間共創」、「他分野共創(交通と他分野の垣根を越えた連携)」

【補助対象事業者】
交通事業者等を含む複数の共創主体で構成される協議会や連携スキーム等
(「共創プラットフォーム」)

【補助対象経費】
・事業実施のための基礎データ収集・分析、協議会開催に要する経費等
・事業実施にあたり必要となるシステム構築、車両購入・改造に要する経費
・実証運行に要する経費

【補助率・上限額】
補助対象経費の2/3 (上限1億円)
※実証運行など、交通サービスの運行を伴う事業である必要があります。

プロジェクトイメージ (他分野共創の例)



事業に
自治体・金融機関

立ち上げ支援
共創モデル実証プロジェクト

2. 人材育成事業

共創の取組の促進・普及に向け、地域における交通やまちづくりに取り組む人材の育成に関する仕組みの構築や運営を行う事業

【補助対象事業者】 地域における交通やまちづくりに取り組む人材の育成を行う、交通関係団体、まちづくり団体等の民間事業者、NPO法人等

【補助対象経費】 地域交通分野におけるプロデュース・コーディネート人材育成に関する取組実施経費

【補助率・上限額】 定額 (上限3千万円)

公募期間 令和5年4月21日～6月20日16:00

応募方法の詳細・問合せ先は特設ウェブサイトへ！

地域交通 共創 検索

採択審査のポイント等は「公募要領」をご確認ください。

【URL】 <https://www.mlit.go.jp/sogoseisaku/transport/kyousou/>

事務局長 (パシフィックコンサルタンツ株式会社)
各地方運輸局交通政策部交通企画課 等

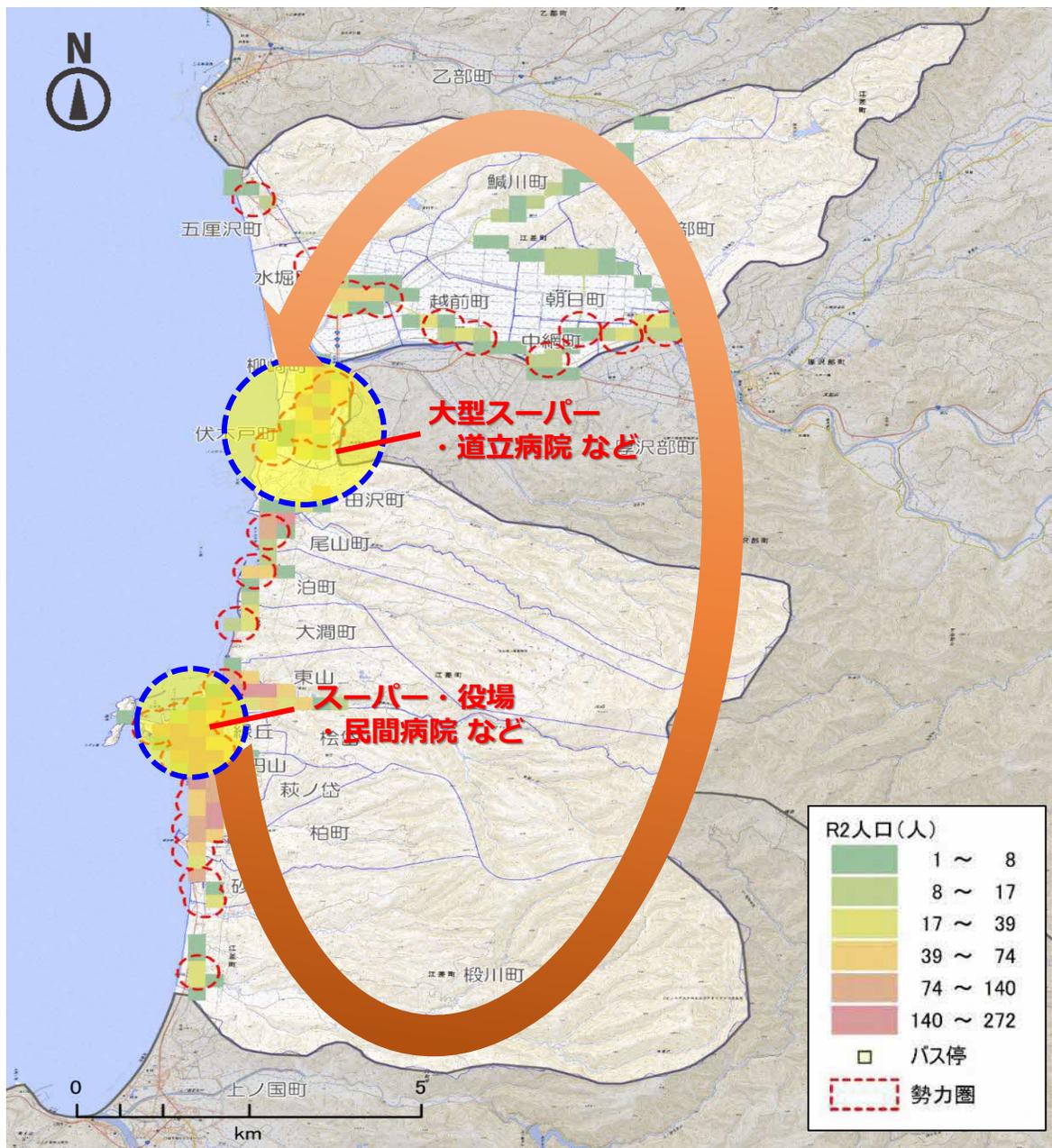
▲国土交通省公募案内

- ✓ これまでの実証実験を踏まえた課題検証及びスムーズな本格運行化（地域の理解醸成・システム整備など）を図るため、**令和5年度内での実証実験（有償による実証運行など）を実施する方向性**とし、実施にあたって、**標記事業**を活用。

※関係団体の皆様のお力添えをいただき
昨年度に引き続き採択

- ✓ 令和5年度の実証運行結果を踏まえた上で、**令和6年度での本格運行**へつなげていく方針。

※江差町地域公共交通計画への位置付け
⇒オンデマンド交通の地域内フィーダー
系統補助の活用など



～ 過年度実証運行 ～

町全域を北部・南部に区分け（両区間の直接的な運行は不可）し、各エリア内での近距離移動を目的としたオンデマンド運行

- 北部⇔南部の移動は既存の公共交通を利用
- 移動ニーズの高い、町北部にある大型スーパー・道立病院などへの移動が制限
- 南部エリア内での利用が集中し、北部エリア内では高い利用ニーズはあまり見られず

⇒ 住民から、北部⇔南部間によるエリア拡大を求める声が多数挙げられた



～ 本実証運行 ～

近距離移動を含めた、町全域を対象エリアとするオンデマンド運行

- 地区ごとの利用ニーズについて検証
- 既存の公共交通との料金バランスを考慮した運賃設定を想定
- 過年度実証運行では未利用だった、交通空白地域を中心とする潜在利用者の掘り起こしを図る

⇒ **既存の公共交通への影響についても本実証事業で検証**



● 「江差EZOCA」を軸とする収益循環モデルの構築

- ✓ 地域独自のポイントカードで、サッポロドラッグストアで買い物すると利用金額の0.2%が江差町に還元される「江差EZOCA」の電子決済化（電子マネー・ポイント利用）や同カードへのポイント付与の導入を行い、交通サービスの利用促進及び消費活動の循環について検証。

● 広告宣伝費・協賛金などの導入による運賃以外の新たな収入の獲得

- ✓ 車内広告やWebサイト掲載などの実施による、広告宣伝費等の新たな収入獲得を目指すため、本格運行化を見据えた協賛企業（※交通サービスの提供により恩恵のある町内商業事業者を中心に想定）の募集を行うことで、事業の持続性を確保するとともに江差マース利用者の向上や消費活動の拡大を促進。



概要

- 町内中心部に位置する江差町図書館では、“第6次江差町総合計画”で位置付けられている「すべての世代への読書推進活動の充実」の推進のため、移動図書館車を運行し、遠隔地の住民への貸出サービスを実施していた。
- しかしながら、車両の老朽化などを要因に昨年7月末をもって運行終了となり、現在は、月に数日程度の頻度で町内の一部施設にて臨時図書館事業を行っている状況。
- **外出が困難な高齢者や日中勤務している就業者**など、図書館への移動が困難な住民の利便性向上のため、本実証事業で運行する「オンデマンド交通」の空き時間を活用した、**図書館の貨客混載**について検証。

《目的・考察》

- ✓ 江差町図書館においては、時間・場所を選ばず、貸出予約を可能とするため、電話や蔵書検索も可能な図書館検索システムによる予約を受付しており、毎月数十人程度の利用がある中で、当該予約体制と組合せた配送サービスとすれば、一定数の利用ニーズが見込まれること。
- ✓ 人口減少社会において、地域交通維持の観点で、車両の有効活用を図るためにも貨客混載の可能性について検証を進める必要があり、本実証事業では、食料品などと比較すると運行事業者による配送負担が比較的軽く、また、同じ行政組織である江差町図書館との事業調整が図りやすい図書館の配送により検証。



**貨客混載による配送サービスの利用ニーズなど
将来的な事業性を本実証事業から検証・分析**



支出

車両運行費用
配車／運行 管理システム使用料
予約（スマホアプリ／電話） システム使用料（人件費）

運用コストの最適化

収入

↑ 自治体の財政負担
【検証①】 運賃収入
【検証②】 事業者収益還元
【検証③】 広告宣伝費等獲得

新規収益獲得の可能性協議

- 「交通」×「買い物」をベースに、新たな交通サービスが生まれることで事業メリットを享受できる事業者が、そのモビリティサービスを維持・発展していくため、広告宣伝費などでプラットフォーム側へ還元し、**自治体の財政負担の軽減**につなげていくことで、**持続性を確保**していくビジネスモデル。
- 本実証事業では、過年度の実証事業の実績を踏まえ、新たなサービス開発による提供だけでなく、本格運行を見据えた、**利用実態に沿った持続可能な運用コストの精査**について検証していくとともに、**運賃以外の収入（事業者収益還元・広告宣伝費等）の獲得可能性**についても検証。

ご清聴ありがとうございました



ぜひ「エエ町、江差」へお越しく下さい！