

2 「乗りたいくなるバス」を目指す

(1) 利用者サービスの向上策

成果指標（KPI）

⑤年間利用者数/年間総走行キロ 1.4人キロ以上

市営バスでは、これまでも社会状況の変化に合わせ、「福祉優待乗車証制度、ふれあい定期、マタニティカード、1日乗車券」を導入し、外出の機会を推進してきました。今後も社会状況の変化を踏まえ、利用者サービスがさらに向上するよう取り組んでまいります。

① 「ふれあい定期70」の新設

高齢化の進展に合わせ、70歳～74歳の方を対象とした「ふれあい定期70」を新設することとします。また、これに合わせ、免許を自主返納した方に「ふれあい定期」を5割引で販売する割引制度の対象を70歳まで引き下げます。

市営バスでは、これまで75歳以上を対象に市営バス市内全路線で利用可能な高割引定期券「ふれあい定期」を販売することにより、高齢者の健康増進や社会参加の促進を図ってきました。既存の「ふれあい定期」に合わせ、新たに「ふれあい定期70」を設けることでより多くの皆様に市営バスを日常的にご利用いただける環境を整えていきます。

② 小・中・高校生向け運賃「こどもミライ割」の新設

小・中・高校生の運賃体系を見直し、休みの日や夏休みなどの長期休暇限定で小学生無料、中・高校生100円の新たな運賃を設定します。

友人との交流や習い事など、子どもたちの多様な活動を交通面から支えることで、地域全体の子育て支援と教育振興に寄与していきます。また、子どもの時からバスに親しんでいただくことにより、末永く市営バスをご利用いただくことを期待しています。

③ キャッシュレス決済の拡充

利用者の利便性向上を目的として、現行の定期券等の決済方法（QRコード決済等）に加え、クレジットカードのタッチ決済など多様なキャッシュレス決済手段の情報収集に努め研究します。

④ 待合環境の整備

市街地や住宅地のバス停においては、設置スペースの制約がある中で、効果的な待合環境の整備が求められています。そのため、計画的に上屋・バス停の整備・更新、省スペース型ベンチの設置を行うことで、利用者が快適にバスを待てる環境を創出します。



2 「乗りたくなるバス」を目指す (2) 利用促進を目指した情報発信の強化

成果指標 (KPI)

⑤年間利用者数/年間総走行キロ 1.4人キロ以上

① 乗りたくなる気運の醸成・情報発信

市民の皆様へ「市営バスに乗ってみたい」「もっと市営バスを利用したい」と感じていただけるよう、SNS等を活用した情報発信を展開し、市営バスに乗りたくなる気運を醸成します。

常に利用者ニーズの把握に努め、状況に応じてポスターやチラシ、SNSなどを活用し、市営バスの運行情報やイベント告知、新しいサービス内容など、必要な情報をタイムリーに届け、利用促進に繋がります。

② 乗り方教室等を通じた地域PRの実施

自治会のイベント等へ出張し、沿線地域にお住いの「バスをあまり利用しない」方々向けに市営バスや公共交通への理解を深める機会を創出し利用促進を図ります。

また、将来の利用者である小学生を対象とした職場体験の受け入れや、体験型イベントへの積極的な参加を継続的に実施します。

普段触れることのできないバスの運転席に座る体験やバスの仕組みを知る機会を提供することで、公共交通への関心を高めます。また、バスの安全な乗り方、交通ルール、バス利用時のマナーなどについても学ぶ機会を提供します。これにより、バスに乗る楽しさだけでなく、公共交通を利用する上でのマナーを広めていきます。



3 経営基盤の強化

(1) 収入の確保

成果指標 (KPI)

⑥収益的収支の比率

100%以上

⑦貸切事業の目標稼働率

70%以上

① 運賃体系（運賃、定期、企画券）の見直し

市営バスでは、消費増税を除き平成24年度から14年間にわたり、運賃の見直しを行ってきませんでした。しかしながら、新型コロナウイルス感染症の影響による利用者数の減少、職員給与費の上昇、燃料費をはじめとした物価全般の高騰、継続的な車両更新の必要性等、厳しい経営環境の下において、これまでどおり「市民の生活の足」を守り続けていくことには限界があります。そのため、今後も持続可能な公共交通として、「市民の生活の足」を守り続けるために運賃の見直しを行います。また、運賃の見直しに合わせ、1日乗車券の価格も見直します。

② 貸切・受託事業の強化

増収に向けて、企業、自治会、旅行会社等に対し積極的な営業活動を展開し、貸切事業・受託事業の受注拡大を図ります。これにより、収益性を向上させ、事業全体の収支均衡を目指すとともに「市民の生活の足」を守り続けていきます。また、これらの事業強化に対応するため、必要に応じて観光バス車両を増車し、事業規模の拡大とサービスの向上に努めます。

③ その他附帯事業の強化

現在、バスの転回地として活用している土地（自己所有）のうち、活用していないスペースについては、駐車場として貸し出し、収益化しています。今後も、路線バスの効率的な運行ルートの設定等で未利用地が生じた場合は、速やかに活用策を検討していきます。

また、市営バス広告事業の強みである定時性（決まった時間・場所を運行）や高い視認性を広告主に積極的にアピールすることで、車内広告（ポスター、音声放送、デジタルサイネージ等）、ラッピングバス等の受注機会の拡大を図り、広告収入の確保に努めます。



3 経営基盤の強化

(2) 効率的な路線・運行形態の構築 【再掲】

成果指標 (KPI)

②営業係数200以下の系統の割合 80%以上

③目標実車率 80%以上

効率的な路線・運行形態の構築については、北九州市環境首都総合交通戦略を踏まえ、下記の方針のもと、6つの効率的な運行（案）（14、15P参照）を取り入れたダイヤ改正を行い、路線・系統の維持強化、必要な路線の効率化を図っていきます。

① 利用者数が多い路線・系統の維持強化

「市民の生活の足」を守り続けることを目指し、多くの利用者が見込める路線・系統の維持・強化を図ります。対象路線においては、人口動態の変化や進出企業の情報、都市開発といった将来の社会経済情勢の変化等を考慮し、柔軟なダイヤの見直しを実施します。

ダイヤの見直しにあたっては、乗降データを最大限に活用し、需要が見込める区間や時間帯に重点を置いた効率的なダイヤを編成します。また、潜在的な需要に応じた新たな効率的運行ルートの設定も含め、既存ルートの最適化を行います。

② 利用者数が少ないが、「生活の足」として必要な路線の効率化

限られた運転者を最大限に活用し、持続可能で安定した運行サービスを提供するため、「生活の足」として必要な路線の抜本的な見直しとさらなる効率化を進めます。

具体的には、既存の運行データを詳細に分析することで、利用者の少ない時間帯や曜日における便数を見直し、利用者の利便性を考慮しつつ、最大限の効率化に努めます。さらに、利用者が極めて少ない路線においては、公共交通空白地域の発生の抑止や地域住民の移動手段確保のため、関係部局等と協議し、バスから他の公共交通（乗合タクシー・AIオンデマンド等）への転換に向けた検討を進めます。



3 経営基盤の強化 (3) 継続的な改善

成果指標 (KPI)
⑥収益的収支の比率

100%以上

① 業務効率化・経費削減

厳しい経営環境が続く中、サービスの質を維持・向上させつつ、財務体質を強化するために、徹底した業務効率化と経費削減に取り組みます。

AIを積極的に活用する等、日々の業務プロセスを見直し、無駄を排除することで、業務時間の短縮と生産性の向上を図るとともに、燃料費、修繕費、消耗品費、光熱水費など、全ての経費項目において、コスト意識を徹底します。各部署が節減努力を継続することで、組織全体で恒常的な経費削減に取り組みます。

環境負荷低減とコスト削減を両立させるため、エコドライブを全運転者に徹底します。急加速・急ブレーキの抑制、アイドリングストップの励行など、燃料効率の改善効果が高い運転技術を継続的に指導・推進することで、燃料費の削減と排気ガスの抑制に貢献します。

② 交通局全職員の経営改善意識の共有

経営を取り巻く厳しい状況と、その改善に向けた具体的な方策について、交通局の全ての職員（運転者、整備士、運行管理者、事務職員等）が共通認識を持ち、一体となって事業経営に参画する意識を醸成し、計画を着実に推進していきます。

定期的に経営状況に関する情報を基に収益や費用の内訳、改善目標などを全職員に分かりやすく共有します。これにより、個々の業務が経営にどう影響するかを理解し、当事者意識を高めます。

定期的な研修会等を実施し、経営意識の重要性やコスト削減、業務効率化について共有します。また、部署間の連携を強化し、双方向のコミュニケーションを活発化させることで、職員一人ひとりが「交通局をより良くする」という共通の目標に向かって協力できる組織文化を育みます。

③ 経営状況の「見える化」

毎年、前年度の系統ごとの「1便当たりの利用者数（人）」、「営業係数」を公表することにより、系統ごとの収支状況の「見える化」を行います。

※営業係数：100円の収入を得るためにかかる費用のこと。

100未満なら黒字、100を超えれば赤字。

