

INTERVIEW



PASMO誕生で定着した 首都圏の新しいライフスタイル。

2007年3月、首都圏公共交通ICカード PASMOがデビューした。

PASMO・Suicaの相互利用サービスにより、電車もバスも首都圏を1枚のカードで乗り降りできる、その利便性がマーケットに与えたインパクトは極めて大きかった。

一時期、発売を一部休止せざるを得ないほどの人気となり、昨年9月の発売再開以降も順調に売上枚数を伸ばし続けている。首都圏に新しいライフスタイルが誕生して、ちょうど1年。

PASMO・Suicaシステムは、すでに人々の日常生活に不可欠な、巨大な社会インフラとなっている。

PASMO協議会 加藤弘茂幹事長に話をうかがった。

PASMO協議会 幹事長

加藤 弘茂

Hiroshige KATOU

写真提供●PASMO協議会

文●茶木 環 (ジャーナリスト) 撮影●織本知之



オープニングセレモニー

——2007年ヒット商品番付西の横綱にランクインするなど、発売以来、PASMOの人気は大変なものです。

加藤 発売開始は2007年3月18日でしたが、わずか4日間で発売枚数が100万枚になりました。在庫不足の懸念から4月12日からカードの発売を一部休止するなど、お客さまには大変ご迷惑をおかけしましたが、9月10日から発売を再開しています。今年1月18日には、SuicaとPASMOの合計発売枚数が3000万枚を突破いたしました。PASMOだけですと、

1月末の段階で700万枚を超えています。

——これだけ短期間に普及したのは、何が一番の理由だとお考えですか。

加藤 やはり、お客さまにとっての利便性ではないでしょうか。1枚あればという利便さ、手軽さがお買い求めの動機になっていると思います。

また、CMの影響もあったのでしようが、お客さまの間で一種のPASMOブームが起きたということも大きかったと思います。私自身、電車の中で「早くPASMOを手に入れない」と

とか「あなた、まだ持っていないの」というような会話を耳にしたことがありません（笑）。これは広まるなど、実感いたしました。

また、首都圏以外にお住まいの方がお買い求めになるケースも非常に多かったです。飛行機で羽田空港に着いて、そこでPASMOをお求めになれば東京都内はカード1枚で全部回れる、お帰りの際にはそれがお土産になるということですね（笑）。京浜急行電鉄の羽田空港駅でかなりな人気だったと聞いています。

——電子マネーとしての

機能も、お客さまにとって大きな魅力になっているのではないのでしょうか。

加藤 そうですね、ひとつ例を挙げると、駅構内に設置された自動販売機の飲料の売り上げが大きく伸びています。小銭が不要で手軽に買える。電子マネーを使った購入が伸びているんですね。今後は、こうした傾向がますます強くなっていくだろうと思います。

パスネットが事実上のワンステップ

——では、PASMO誕生の経緯を振り返っていただけますか。

加藤 PASMOが誕生するまで、首都圏のお客さまは3種類の交通カードを使い分けなければなりません。JR東日本のSuica、公民鉄22の事業者で使う磁気カードのパスネット、それに磁気カードのバス共通カードです。たくさんのお客さまから、カードを使い分けるのが煩わしい、首都圏の公共交通機関を1枚のカードで利用できるようにしてほしいというご要望をいただいております。ICカード化を進め、相互利用サービスを導入した一番の目的はこうしたお客さまの要望に添えることで、PASMOには26の鉄道事業者と78のバス事業者が参加しており、PASMOとSuicaを合わせると参加事業者数は110を数えます。

また、相互利用サービスを導入する背景には、首都圏の鉄道ネットワーク

の特徴、鉄道を利用していただく上での問題点がありました。

数多くの相互直通運転で利便性が高まる一方で、鉄道ネットワークが複雑になっているため、お客さまにとっては、乗車経路を含めて、どういう乗車券を買えばいいのか分かりにくい状態になっています。また、券売機で乗車券を買うにしても操作が分かりにくい。年配の方や子どもたちならなおさらです。

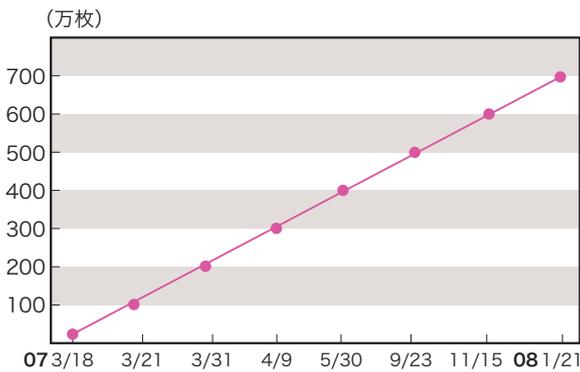
1枚のカードで電車もバスも乗れる、タッチするだけで適正な運賃を支払うことができる。今後ますます進む高齢化社会を見据えたうえで、誰にとっても分かりやすいもの、使いやすいものが必要だと考えたのです。

——Suicaとの相互利用は、どのように進められたのでしょうか。

加藤 JR東日本がSuicaを導入したのは、2001年11月でしたが、2002年早々には、将来的には連携していきましようとお話をいただいております。ただ、私どもとしては2000年10月にパスネットを出したばかりでしたから、まずは一緒に勉強しながら考えていこうというところからスタートしたのです。

これはパスネットを立ち上げる際に経験したことなのですが、パスネットに参加する公民鉄各社は、それぞれ異なるサービス、運賃体系を持っており、共通カードをつくるには、それらをまとめる必要がありました。当初からI

■PASMO発行枚数



■PASMOの利用状況

PASMO・Suica 相互利用サービス
参加事業者数 110 事業者

利用可能駅数 (Suica を含む)	約1800 駅
IC 対応改札機数 (Suica を含む)	約11000 台
IC 対応バス車両数	約6800 両 (最終約14000 両)

C化ということが意識の中にあつたのですが、この難しい作業を一度パスネットという形で整理しておくことが、必ず将来のIC化のワンステップになるだろうと考えていました。

そして実際に、磁気カードのパス

ネットでワンステップを踏んでからICカード化、JR東日本との相互利用実現へとつながっていったのです。

JR東日本との話し合いの中で難しかったのは、先行しているJRサイドのシステムを基盤としながら、パスネットで実施しているサービスとどのように統一を図っていくか、ということでした。お客さまにとって、鉄道は鉄道です。首都圏共通のシステムとしてひとつに整理し、新しいサービスを構築していかなければならない。そうした細部のすり合わせはパスネットを立ち上げた際に、民鉄同士でやったことでもありましたから、JRと私どもと、細かい部分まで時間をかけて十分検討しました。そういう点でも、パスネットでの経験が活かされたのではないかと思います。

——プレス発表されたのは2003年の7月でした。

加藤 はい、パスネットとバス共通カードのICカード化と、Suicaとの相互利用を発表しました。実はそれ以前の2002年9月に、JR、パスネット、バスで関東ICカード相互利用連絡会（現・関東ICカード相互利用協議会）を設立し、相互利用の基本スキームやサービス内容を検討し始めており、その結果が2003年7月のプレス発表となったわけです。

その後、2004年1月にパスネット・バス連絡協議会（現・PASMO

協議会）を設立し、2月にパスネット・バスICカード株式会社（現・株式会社パスモ）を設立いたしました。そして3月には、PASMOとSuicaのデータ処理を担当するセンター、株式会社ICカード相互利用センターを立ち上げました。

——システム検証実験はとてつもない回数になったそうですが。

加藤 そうですね。複数のメーカーの機器を使用することになりますから、その相性や、組み合わせによるトラブルやミスなどを検証するために、1年4か月かけて約2000台の機器を使用して、40万通りのテストを行いました。また相互直通運転などによって乗車経路は複雑になっていますし、運賃計算はさらに複雑です。そこで基本パターンの約12億3000万パターンの検証実験を実施しました。本当は6兆ほどあるらしいのですが、似たようなケースは省くなどして、ここまで絞り込みました。メーカー側にも参加していただいて、毎月、工程管理部会を開き、確認し合いながら検証していきました。

ビジネスチャンスの可能性

——そうしたご苦労を重ねて実現したPASMO・Suicaのシステムですが、交通事業者にとってICカードのメリットとは何でしょうか。

加藤 乗車券購入の煩わしさがなく、

降りた駅の改札機で乗り継ぎ割引も適用して自動計算してくれる、タッチするだけで改札機を通過できるという利便性は、公共交通機関の利用者の確保、利用促進につながると考えます。

オペレーションコストで考えれば、自動改札機のメンテナンス費用を大幅に削減できる、あるいは券売機など駅での硬貨の取り扱いを減らすことができるとのメリットがあります。

また、加盟事業者はグループ企業と連携しながらさまざまなサービスを行っています。PASMOを活用することによって、サービスメニューを拡大したりサービスの付加価値を高めていくことができるでしょう。あるいは、加盟事業者以外の企業との連携による新たなサービスの展開も十分考えられます。ビジネスチャンスが生まれる可能性が高いというわけです。

——具体的なビジネスチャンスはどういうところにあるとお考えですか。

加藤 電子マネー機能や、個人認証機能を活用したものが、現在の時点ではいちばん取り入れやすいのではないのでしょうか。ICカードが持つ機能を活用したさまざまなサービスを展開していく——交通ICカードから毎日の暮らしに密着した生活カードへ徐々に移行し、PASMOが使われる場面がますます広がっていくだろうと予測しています。

電子マネーとしては、駅の売店や電

子マネー加盟店以外でも、たとえば大学の学生食堂や売店などでPASMOで決済できるようになるなどいろいろな動きがありますし、沿線の商店街の商店街カードのような使われ方も広がっています。自治体においても、PASMOの機能に着目して活用するケースが出てきました。

従来、企業にしても店にしてもオリジナルのツールをつくって広めていくというのが普通でしたが、小さい単位でICカードをつくるのは大変ですし、普及も難しい。また、お客さまにとっても、たくさんカードを持って使い分けるとするのは負担でしょうから、PASMOが持つ機能を使っていこうという考え方になっています。

——利用者にとっては、1枚のカードを多目的に使えることになりませんか。

加藤 入口のカギを開けると、宅配ロッカーの荷物を受け取るときなど、PASMOで個人を認証するセキュリティシステムを採用したマンションが登場していますし、お子さまが学校や塾に行くとき、駅改札の通過情報を保護者の携帯電話にメール配信する見守りサービスなどは大変好評をいただいているようです。

IC化率100%を目指して

——鉄道事業者にとっても自社のサービスの充実や沿線価値の向上にPASMOを活用できるということですね。

加藤 その通りですね。各事業者の沿線のお客さまを中心に、多様なニーズに応えるさまざまなサービスを開発して鉄道をもっと利用していただく、PASMOをさらに活用していただく、そんな取り組みが必要です。

たまにしか鉄道やバスに乗らないという方にもPASMOを持っていただけけるようにして、IC化率を100%に近づけていきたいと考えています。

——IC化によって、利用者にとって「鉄道」が変わっていきませんか。

加藤 そうですね。意識的な部分で、シームレス化が進むと思います。実際には路線を乗り換えていても、乗車券の購入という行為があるかないかで、印象は随分と違うはず。ハード面では相互直通、IC化はソフト面でのシームレス化ですね。

——ところで相互利用であってもPASMOとSuica、両方持っているという方も多いようですが。

加藤 発売当初はSuicaをお持ち

の方がPASMOもほしいとお買い求めになるケースもたいへん多かったようです。鉄道事業者としては、発行枚数を増やすよりも利用率をいかに高めていくかを考えていかなければならないでしょう。

現在のIC化率は昨年11月の数値で、一般のお客さまが50%台半ば、定期券が60%台半ばです。今後はこの数値を上げていくのが目標ですね。今年の1月10日からは改札機で使用停止し、3月15日からは改札機で使用停止になりましたが、それ以降、ICカードの利用率が高まるだろうと見込んでいます。実際のところ、販売を停止した段階で、PASMOの売れ行きは以前の5割増しとなりました。

——3月には、新しい機能のカードも発行されましたが。

加藤 PASMOとクレジットカードとの一体型カードですね。オートチャージサービス機能をつける場合、クレジットカード決済ですからPASMOカードとクレジットカードの2枚を持たなければならなかったのですが、一体型は1枚になります。オートチャージサービスに加え、一部のカードには裏面に定期券機能を付加できるなど、

少しでもカード枚数を減らしたいというお客さまには利便性の高いものになっています。

PASMOが誕生し、PASMO・Suicaの相互利用が開始されてから、首都圏の公共交通を利用するときは交通ICカードを使うのが当たり前になりました。電子マネーの展開も急速なものとなっています。

PASMO・Suicaシステムは、すでにお客さまの日常生活に不可欠な、巨大な社会インフラとなっています。この社会インフラを維持管理し、さらなる質的向上に取り組みつつ、お客さまにとっての利便性を一層高めていくことに努力していきたいと考えています。

IC化によってシームレス化が進む。鉄道の利用促進につなげていきたい。



PASMO協議会 幹事長
加藤 弘茂
Hiroshige KATOU