

上限キャップ運賃は普及するのか

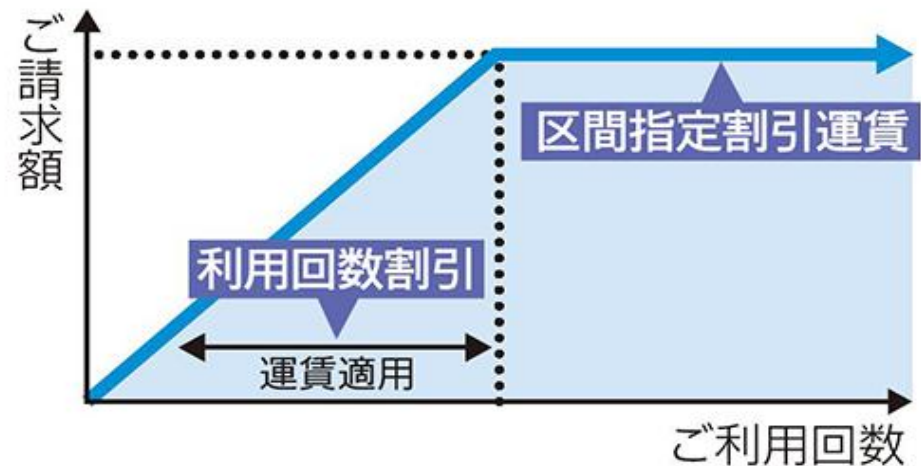
奈良県立大学非常勤講師・名誉教授
新納克広

niiro216@narapu.ac.jp

2026年3月15日

上限キャップ運賃とは何か

指定された期間内(1日、1ヵ月など)に、
指定された条件を満たす運賃区間内(駅間・停留所間、市内などの区域、事業者の全路線)を、
高頻度で利用するとき、毎回の支払運賃の総額が
指定された金額に
達すると、以後の
利用に対して運賃を
無料にする制度



1日乗車券、定期券との相違

- 1日乗車券や定期券は、購入時に運賃総額が決まり、利用頻度が少ないと、毎回運賃支払いに比べ、利用者が損をする。
- 上限キャップ運賃では、利用頻度に応じて、利用者により有利な運賃を選択する。
- 上限キャップ運賃では、利用頻度が少なくなる時のリスクを利用者が負担しない。事業者は、リスクに相当する収入がなくなる。
- 事前の作業なしに、システムが自動的に上限キャップ運賃を適用する。定期券や1日乗車券の発売、購入手続きを不要にできる。

上限キャップ運賃を実現した技術背景

- ICカードによって、事業者が、利用者を特定し、利用回数を正確かつ簡便に記録し、上限キャップ適用の有無を瞬時に判定できるようになった。
- ICカードに続く、携帯端末アプリ、クレジットカードタッチ、身体認証も、同様の機能をもっている。



上限キャップ運賃採用の歴史(1)

2004年 関西民鉄3社(京阪電鉄、阪急電鉄、能勢電鉄)
事後払い型ICカードのPiTaPaを媒体。期間1ヵ月。以後、
他のPiTaPa発売事業者(スルツとKANSAI加盟社局)
に普及。現在、鉄道10社局、バス14社局で実施

2005年 ロンドン交通局

Daily (Weekly) Fare Capping

当初:事前払い型ICカード(オイスターカード)が媒体
現在は、携帯端末やクレジットタッチにも対応

期間1日と1週間

上限キャップ運賃採用の歴史(2)

2023年 福岡市交通局

事後払い型クレジットタッチを媒体。期間1日、2024年から1ヵ月を追加

クレジットタッチ方式の拡大(以下はすべて期間1日)

2024年 鹿児島市交通局

2025年 横浜市交通局、ゆりかもめ、大阪モノレール、南海電鉄

低迷の理由（関西民鉄の例）(1)

1. 利用者に人気がない

PiTaPaの不人気

クレジットと紐付きの誤解、事前審査の誤解

JR西日本などが採用しない。

→連絡定期券の代替にならない。

ICOCA連絡定期券の発売

→複数事業者利用者の離反

積極的に宣伝しないから、知られていない。

低迷の理由（関西民鉄の例）(2)

2. 事業者も見放す

当初は、

磁気乗車券からIC乗車券への転換を促す手段、
定期券発売業務の縮小を図る手段、

として採用

ICOCA連絡定期券の発売、定期券のWeb発売で、
上記の手段の役割を失う。

そうなると、リスク分を負担をしてまで、販売促進する
理由がなくなる。

OSAKA METRO地下鉄の輸送量の推移

マイスタイルは、上限キャップ運賃のブランド名

年度	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2023/2018
	輸送人員(千人)						変化率(%)
定期	481,000	485,000	395,000	402,925	428,862	450,284	-6.4
内、定期券	307,776	316,599	265,659	272,837	294,087	315,512	2.5
内、マイスタイル	173,000	168,000	129,000	130,088	134,775	134,772	-22.0
定期以外	453,000	445,000	270,000	299,752	379,947	441,083	-2.6
合計	934,180	929,700	665,148	702,676	808,809	891,367	-4.6
	構成比(%)						
定期	51.5	52.2	59.4	57.3	53.0	50.5	
内、定期券	32.9	34.1	39.9	38.8	36.4	35.4	
内、マイスタイル	18.5	18.1	19.4	18.5	16.7	15.1	
定期以外	48.5	47.9	40.6	42.7	47.0	49.5	
合計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

注:2018~20年度のマイスタイルは、100万人単位である。

そのため、定期計、定期以外も100万人単位で表記している。

資料:Osaka Metroホームページ決算資料、Osaka Metroへの聞き取り調査

上限キャップの採用決定権は事業者

事業者の思惑

1日乗車券では需要誘発効果があっても、通勤通学1ヵ月定期券では需要誘発につながらない。短期で収入や利潤を増加させるのでなければ、採用しない。近年の厳しい収支状況では、長期の視点でも採用しない。

これまでに採用された真の理由

磁気乗車券からIC乗車券・クレジットタッチ乗車券へ転換させるため

→転換が進めば、継続する動機はなくなる。

今後の見通し

- 1ヵ月以上有効の定期券としての上限キャップが全国に普及する可能性は低い。
- 1日乗車券としての上限キャップは現状維持
- 公共交通が独立採算を維持するならば、利用者にやさしく、需要を拡大するような「新しい」運賃は生まれない。クレジットタッチによる「サブスク運賃」「乗り放題運賃」は掛け声倒れに終わる。
- 社会厚生を大きくするような割引運賃の実現には、公費補助と公の関与が不可欠であろう。