

Point

J R 東海 大阪修繕車両所分会分会情報

No. 49 2010. 05. 28.

発行責任者 坂東 貞男

編集責任者 教 宣 部

シリーズ『リニア中央新幹線ってどうなの?』②

会社はリニア開業で需要増の大甘想定!?

会社は、リニア中央新幹線の料金を現行新幹線より1000円程度高く設定の見込みで東京-大阪間15000円程度とし、東京都-名古屋付近開業後、同区間の大幅な時間短縮効果による運賃体系の見直しや航空旅客の転換などによって開業前と比較して当初は5%増、以後徐々に伸びて10年後には累計で10%増、その後を一定、そして大阪市までの全線開通後は、リニアへの転移が進むことを踏まえて全線開業直前と比較して15%増と収入を想定しています。この想定は、高い料金でも時間短縮を望む乗客が多いと需要を見込んだ結果から計算したものと思われるが、企業の海外進出が増えていることやインターネットなどの高速大容量の通信環境が整備されてきている現在では、出張などのビジネス需要も減ることがあってもなかなか増えないのではないのでしょうか!?

何とも甘い想定であり、机上の空論と言わざるを得ません。

高い料金=時間短縮を望む人はどれだけいるのか!?

高い料金=時間短縮の例として、今はもう飛んでいない超音速旅客機コンコルドがあります。マッハ2という超音速でイギリス・フランスとアメリカ間を運行していましたが、通常の旅客機の約4倍とも言われていた運賃がネックとなって就航初年度から大赤字でした。結局2000年にフランスで墜落事故を起こしたことやアメリカで発生した同時多発テロでの航空需要の低迷などで2003年運航を停止しました。

リニア中央新幹線も会社の需要想定が外れるとコンコルドのように早いうちに運行停止ということにもなりかねません。

従って、高い料金=時間短縮を望む人がどれだけいるかがリニア中央新幹線の成功のカギになります。また、需要の想定が外れると巨額建設費の長期債務のために会社の存続にも関わる重大なことになることが予想され、リニア中央新幹線はまさに会社の存亡を賭けたプロジェクトと言えます。