

並行在来線の利活用と地域活性化セミナー 発言録（要旨）

【糸魚川会場】

- ◆ 開催日時：平成 23 年 11 月 7 日（月） 午後 7 時から 8 時 30 分まで
- ◆ 会 場：ヒスイ王国館（糸魚川市大町）
- ◆ 出席者：[セミナー参加者]
糸魚川市住民等 42 人
[事務局]
新潟県並行在来線開業準備協議会
新潟県交通政策課 碓井政策企画員、植木主任
糸魚川市 酒井産業部長
同都市整備課 金子課長、田村課長補佐、見辺係長、
水沼主任主事
新潟県並行在来線株式会社 嶋津社長、松澤総務部長
[司会・進行]
NPO女性みちみらい上越 野本理事長
- ◆ 当日次第：開会挨拶 糸魚川市 酒井産業部長
講演 「青い森鉄道の利活用の推進と地域活性化の取り組み」
青い森鉄道(株) 関社長
閉会挨拶 新潟県並行在来線(株) 嶋津社長

【開会挨拶】

（糸魚川市 酒井産業部長）

皆さん、こんばんは。本日は小雨模様の中、多数ご参集をいただき、大変ありがとうございます。

本日の主催であります新潟県並行在来線開業準備協議会は、並行在来線という生活交通の確保、地域の活性化、また、産業振興に期する鉄道輸送を実現するために、北陸新幹線の開通と同時に開業する並行在来線の準備を進めるという組織です。並行在来線の安定経営に向けた国への要望活動や、利用促進に向けたワークショップの開催なども行っており、本日のセミナーもその取組の一環です。

並行在来線は、言うまでもなく、私達、地域の住民にとって生活上の重要な足ですが、その他にも駅、あるいは鉄道を利用する乗降客の皆様が通過していくという利用のための施設でもあります。各駅を有効に活用しまして、地域の交流拠点や、活性化のための取組みは先進的にも進められているところです。JRから並行在来線会社となるということは、私達、沿線の住民のマイレールになるということです。鉄道に乗ってそれで終わりということではなく、駅舎を利用した地域の交流拠点と

するために、私たち利用者が主体的に関わっていくことも可能になるということです。そのようなマイルール意識と主体的な取組への参画といったものが、この並行在来線会社の将来あるいは地域の将来を左右していくことにもつながっていくと思っています。

今日は、青森県におかれまして、並行在来線青い森鉄道を経営され、新潟県に先行して、鉄道や駅を活かした地域の活性化・まちづくりに取り組んでおられます、青い森鉄道株式会社代表取締役社長の^{せきいたる}関 格 様から、はるばる糸魚川までお越しいただきまして、ご講演をいただくことになりました。この機会に先行事例に学びながら、地域の活性化やまちづくりについてお考えをいただければ幸いです。

本日はどうぞよろしくお願ひいたします。

【講演 「青い森鉄道の利活用の推進と地域活性化の取り組み」】

(青い森鉄道株式会社 関社長)

どうも、こんばんは。青い森鉄道からやって来ました関と申します。本当に今日はお招きをいただきまして、本当にありがとうございます。

私は新潟県には何度か来ていますが、糸魚川市に来るのは初めてです。でも、考えてみますと、糸魚川と青森はずいぶん昔から交流がありました。今日のこの会場はヒスイ王国館ですが、青森市に三内丸山縄文遺跡があります。そこから糸魚川のヒスイ加工品が出土しています。昔はずいぶん日本海を経由して交流があったのではないかなと思います。今日は、新幹線を乗り継いで、東京経由でやってきました。まっすぐ青森から日本海側で糸魚川に來られなかったのは残念です。

今日は、先行事例に学びながらとありましたが、先行事例は必ずしもよい事例ばかりではありませんので、悪い例も含めて、今日は青い森鉄道の状況について皆さんにお話しして、一足お先に新幹線全線開業となった青い森鉄道の実態を報告して、これから新幹線開業、そして並行在来線の経営分離を経験する糸魚川市のみなさんの少しでも参考になれば、幸いです。

今日は、最初に簡単に青い森鉄道の概要について話をし、次にこれまで取り組んできました、いわゆる利活用の推進と地域活性化の取り組みについてご説明をして、これまでの取り組みを踏まえた上で、今後の課題と展望という流れでお話をします。

1. 青い森鉄道の概要

青い森鉄道の概要ですが、昨年12月4日に東北新幹線が全線開業となって、青い森鉄道も全線開業となりましたが、実は、青森県の新幹線開業は二度目であり、平成14年12月に八戸まで東北新幹線が開業しております。したがって、青い森鉄道も岩手県境の目時から八戸まで平成14年12月に25.9kmを一度開業しています。そして昨年12月に全線開業ということで、総距離がだいたい121.9kmとなり、一挙に距離が5倍に伸びました。

実は並行在来線と言いながらも、新幹線とあまり並行していません。新幹線は山

の方を最短で新青森まで行き、在来線は主に海岸線沿いを青森まで、ということで、唯一、新幹線の駅と在来線の駅が一緒にあるのは八戸駅だけです。あとは全部別の場所に、新幹線の駅と在来線の駅があります。

糸魚川駅の場合は、幸いに新幹線の駅と在来線の駅が一緒の場所だということです。これは最高にいいです。八戸の場合もそうですが、新幹線に乗ってきた人がまっすぐこの糸魚川に来れます。もちろん在来線を利用する人も同じ駅から、ということで、こんなに恵まれているところはあまりないと思います。

八戸はその恩恵を十分に受けました。八戸開業は平成14年12月ですが、八戸駅の近くに八食センターという魚鮮の大きな市場があります。多くの水産物を扱っている八食センターは、新幹線が開業してから、本当に人が増えました。八戸まで、東京から3時間ほどで来れて、日帰りで来る人もいます。東京から新幹線に乗って、八食センターで魚を買って、それを全部宅急便で送り、あとは手ぶらで帰るというお客さんがずいぶん増えました。たぶん八食センターは新幹線が開業して、売上が2倍、3倍になったところがいっぱいあったと思います。新幹線開業の効果というもの是非常に大きいものがあります。

ただ、新幹線の駅と一緒にではない、例えば、三沢駅、野辺地駅は残念ながら、在来線の駅だけが残ってしまいました。この三沢駅にも野辺地駅にもJRのみどりの窓口がありました。JRの駅ではなく、青い森鉄道の駅になってしまったため、JRはみどりの窓口を一斉に撤去してしまいました。真っすぐ新幹線でお客さんが来ないということも問題ですけれども、「昨日まで東京まで行くJRの切符を買いに行けたのに、今日から買えないのか」という苦情が実は一番多かったです。

そこで、青い森鉄道では、「ビジネスえきねっと」というパソコンでJRの切符を買えるシステムを三沢と野辺地に導入しました。他社の切符を売るために人を採用して、JR切符を売ったのです。ただ、JRのマルス端末はパッと切符が出てきますが、パソコンでは、切符が出てくるのが遅くなります。それで、まずクレームが来ました。「なぜJRさんのように早く切符が出ないのか」と。

次に問題になったのは、JRの切符を買うときにクレジットカードが最初使えなかったことです。JRの切符を売って、当社に入る手数料はわずか2%ですが、クレジットカード会社へ払う手数料は2.5%です。クレジットで購入されると、売れば売るほど赤字になってしまうということがあり、最初はクレジットカードが使えない状態でスタートしました。これが、クレームのもとになりまして、「なぜ、クレジットカードが使えないのか」となり、これはいくら説明しても、「赤字でもいいからやれ」「何でもいからやれ」という声がずいぶん出ました。

それで、赤字を覚悟で、人を3人新たに雇用して、三沢駅に「青い森鉄道たびショップ」という旅行会社みたいな窓口を作りました。JR切符を売って手数料2%ですけれども、びゅう商品では手数料が10%になるものですから、いろんな商品を扱って、赤字分を補填しようということで、自社商品、バス会社の高速バスの切符などを扱えるようにして、今は、人件費分くらいは何とかカバーするくらいになりました。

でも、他の会社の切符を赤字覚悟で、人まで採用して、売らなければだめということが三セク鉄道のつらさです。普通の民間会社ですと、例えば、小田急へ行って

J Rの切符が売っていないと文句をつける人はいないと思います。ところが、昨日までJ Rの駅であったため、「なぜ、買えなくなったのか」「このくらい行政サービスだろう」と、ずいぶん叩かれました。今では、赤字を覚悟で、行政サービスの一環としてやらざるをえない立場になっています。

距離が5倍になって、いろいろなことがあります。前々からJ Rの社員に「距離が5倍になったら、社長、毎日何かありますよ」と言われていました。確かに距離が5倍になったら、私の寿命は縮まりました。毎日何かあります。線路に置き石はしょつちょうあります。人だけではなく、カラスも線路に石を置きます。あるいは踏切の非常ボタンを子どもがイタズラして押す、トラックも遮断機を壊して逃げたというのもあります。あるいは、自殺もあります。人だけでなく、白鳥もパンタグラフに飛び込んで、電車を止めたこともあります。電車の前を、リスなども出てきたなどもよく聞きます。

最も怖いのは、社員のミスによる問題です。つい先日も、駅に勤めている社員が1時間朝寝坊して、駅の窓口の開始が遅れてしまいました。また、快速電車が停まる駅を停まらずに通ってしまったということもあります。

でも、考えてみますと、この121.9キロに、うちの電車が毎日90本、そのほかにJ R貨物が50~60本、J R東日本の寝台特急列車、リゾート列車が走っています。1日160~170本近い電車が、毎日、365日24時間走っているわけで、何かあってもしょうがないかな、そういう覚悟をしております。

本題に入りますが、青い森鉄道になって何が変わったかと、当然、運賃がJ Rに比べて高くせざるを得ないのです。当然、今でも、J Rは、この在来線は赤字だと言います。

それが、新幹線が開業しますと、今まで特急列車に乗っていた人が、今度は新幹線のほうにほとんど移ってしまいます。お金を使う特急に乗るお客さんが新幹線に全て移ってしまいます。当然、ますます苦しくなり、ましてや、残る利用者は、沿線の通勤通学で使う人が大半になります。もともと通勤通学の定期券というのは、割引率が大きい商品ですので、収入面でも、ますます苦しくなります。ということで、とてもJ Rと同じ料金ではいられません。ましてや、そういう料金を設定して国に申請しても、将来の採算の見通しがないため、鉄道事業の許可がそもそも下りないと思います。

どうしても運賃を上げざるを得ませんが、今回は、通学定期はJ Rと同じにして、上げないことにしました。実は八戸開業の時は上げましたが、今回は上げないで、そのままにしました。前回、上げたので、下がる場所があります。通学定期は、直接、家計に響くため、負担が大きいことから、上げないことにしました。

ただ、通勤定期は、会社から通勤手当が出るため、直接家計に響くことはないことから、下げないでおきました。会社の負担分はあるため、別の形で会社の負担を軽減する方策を考えました。社員5人以上をまとめて会社で買ってくれたら、後で20%分を奨励金として返すという制度を作りました。通勤定期を買ってくれる人が増えるだろうという思惑もあったのですが、結果としては、その制度を使ってくれる会社というのは、ほとんどありませんでした。使うのは、残念ながら、大手の会社で、地元の会社がほとんどその制度を使ってくれなかったということもあり、

来年の3月にはその制度をやめようと思っています。

もちろん、普通運賃は上げざるを得ません。1.37倍に上がるのは確かに負担が大きいのではないかと思います。ただ、これについても別の方法で負担の軽減策を当然考えざるを得ないということになります。

土日のフリーパスとか、夏休み、冬休み、春休みの中学生の割引を特別に安くしたり、企画切符を出したり、記念切符として安くしたりするなど、様々な手を使って安い切符を出すようにしています。これはJR時代にはなかったものだろうと思います。

それでも、私のところに、直接、いろんな手紙が来ます。中でも一番しんどかったと思うのは、「60歳定年退職した後、生活ができないから、私はアルバイトで働いている。それが、通勤定期がこんなに上がっては。青い森鉄道の定期代を払うために働いているのではない。何とかしてくれ」という手紙です。そこで、65歳以上の高齢者のシルバー定期を61歳からに下げて、第二の人生応援定期にしようと思いました。通学定期と同じ割引ですから、80数%の割引で、月に10回も利用すれば、元を取ってしまいます。そういうシルバー定期を作ることにしました。

形としては1.37倍になりましたが、何とか安い切符を作りながら、負担感を少なくするような努力を一生懸命やっています。JRではできない切符を作るということをやっています。

通学定期も、JRの場合は1ヵ月、3ヵ月、6ヵ月定期となるのですが、うちは、そのほかに高校の1学期、2学期、3学期の期間に併せた学期定期というものを作っております。

また、今の高校生は、朝はお父さんの車に送られて高校に行き、帰りは電車で帰ってくるということがあるので、どのくらいそういうニーズがあるのか、電車に乗ってくれる高校生全員にアンケートを取ったら、「片道定期券を作ってほしい」という要望が2割くらいありました。2割もあるのだったら、作ろうということで、片道通学定期を作りました。

通勤定期でいいますと、持参人式定期券という、持っている人であれば誰でも使える定期券を作りました。平日はお父さんが仕事で使う、土日はお母さんが買い物で使う、あるいは会社が購入すれば、出張で使う、営業で使うなど、社員が使い回しできる持参人式定期券も作りました。

いろんなものを作ることによって、これだけ運賃は上がりますが、負担を少なくする方法をいろいろ考えていくことが、これから、当然、民間の鉄道になれば、特に三セクであれば、そういう取り組みをされていくべきだろうと思います。

もう一つ紹介しますと、うちの定期券を提示すると、割引を受けられるという提携先を作っております。しかも、岩手県のいわて銀河鉄道と一緒にあって、うちの定期を見せれば、盛岡の商店でも割引を受けられる、いわて銀河鉄道の定期を見せると、青森でも割引を受けられるという、会社同士でそういう提携をしました。そういうことで、定期券そのものに付加価値を付ける形のものをいろいろやっています。

次に「ダイヤ設定の基本的な考え方」ですが、当たり前のことですが、この三セク鉄道が赤字だと言われながら、税金を使って支えなければダメだと、何のためか

といえば、まさに地域住民の重要な生活路線、特に高校生、お年寄り、車を持っていない人達の毎日の生活の足を守るためです。そのために、これだけの大金をかけて維持するわけですから、まずは生活路線として、通学・通勤時間帯を踏まえたダイヤ設定が最優先させるべきだろうという考え方でやっています。

もう一つは、当然ながら、新幹線を含めた他の線区との接続、一体的な地域の交通ネットワークができるように考えていく必要があります。ところが、他の線区との接続というのは、本当に難しいです。

特に青い森鉄道線の場合は、北の方は奥羽本線と一緒にあって、南の方はいわて銀河鉄道さんと一緒です。しかも野辺地では大湊線と接続しています。八戸では新幹線と同時に八戸線もあります。いくつもの線区と接続していますので、あちらを立てれば、こちらが立たずで、非常に難しい調整が始まります。

その場合でも、常に通勤・通学のダイヤを最優先にするという考え方でやっておりますが、やはり、苦情は来ます。新幹線との接続が悪くなったと苦情がいつぱいきます。できるだけ接続を取るよう頑張っていますが、どうしても取れないものがあります。

特に一番早い新幹線、最終の東京からの新幹線には接続すると、そのために一人運転手を採用し、運転手が宿泊する場所を作らなければいけないなど、大きな負担がかかります。ところが、新幹線の始発と最終で利用する人というのは、ほとんどは最初から新幹線で行きますから、途中の駅から八戸駅で接続する人だけ残ります。乗る人は新青森まで開業していない時でも、最終便に関しては、東京から来て乗り換える人はせいぜい 13 人です。そのなかで、今回更に少なくなっているだろうと思って、最終便に関しては接続を取らなかつたら、人数は少ないけれども、乗っている人からは「不便になった」と会社のほうに大変なクレームもきます。でも、最後に申し訳程度に「安全性確保を最優先としながら、経済性等を追求するとともに、運行サービス」と書いてありますけれど、経済性を全く無視したことは、どうしてもできないのです。

今回、これだけ大きな税金をつぎ込んで、維持しなければいけない本来の目的というのは、やはり地域の生活の足を守るということですので、新幹線で東京に行く人、東京から来る人には、別の便にしてもらおうか、我慢してもらおうところは我慢してもらわないと、なかなかできないということです。

それだけ厳しい経営ですが、青い森鉄道は、上下分離方式を取っています。青森県が鉄道の資産を抱える、青い森鉄道は電車を走らせるだけという上下分離方式を取っております。なぜ、そういう方式をとったかといいますと、当初開業したときは、岩手県境から八戸までの本当に人口の少ないところを走っていて、最初は鉄道資産を抱えて営業したのでは、三セクの経営破たんは、明らかであったためです。鉄道施設に関しては県が保有し、直接整備し、青い森鉄道は上だけという形でスタートしました。

もう一つ背景として、今、全国に地方鉄道といわれる会社は約 90 社あります。そのうち、実は 70%が赤字です。その赤字の原因というのは、当然、利用者が少なくなると収入が減ったということですが、これだけ少子高齢化が進んで、人口が減っていく中では、このままだと利用が増える見込みはありません。

ところが、鉄道の施設を支える経費というのは、利用者が減っても、経費は減りません。当然、支出全体に占める割合というのは、年々高くなっていき、現在、約45%を占めていると言われていています。もし、この経費がなければ、90%の会社は赤字になるという、そういう背景があるため、上下分離方式を採って、今、何とかやっています。

その代わり、会社は県に線路使用料を払わなければならないのです。この県に線路使用料を払っているのは、青い森鉄道とJR貨物です。ただ、青い森鉄道の場合は、「払える分だけ払ってください」と、赤字にならない範囲で県から免除してもらって、経営を支えてもらっています。

この上下分離方式がいいのか、あるいは一体型で鉄道資産も抱えてやったほうがいいのか、それはいろんな意見があります。いろんな考え方があります。一長一短あると思います。

IGR いわて銀河鉄道は、一体型でやっており、会社が資産を抱えています。その代わり、IGR いわて銀河鉄道の場合は、沿線の県、市、町が基金を積んで、そこから補助金を出すという仕組みで支えています。直接補助金で支えるか、あるいは、線路使用料という形を免除して支えるかの違いであって、いずれにしろ、税金を使いながら支えているという仕組みには変わりないです。

会社が経営破たんしないような支援スキームを持ちながらやっていますが、これから会社の経営状況がどうなるか、青森県が平成18年度に予測調査し、輸送密度ですが、開業してから30年後、43%も減るだろうという調査結果が出ております。これは、ある意味当然ですが、今は人口が増えることはなく、確実に減っていきます。子供達の数もすごく減っています。うちの会社も平成14年に開業してから、通学定期の利用者の高校生は、沿線の高校生の数に比例して減っております。6、7年間で30%くらい減っています。ですから、このまま推移すると、確実に30年後にはこれくらいの数字になってしまうだろうということです。

2. 青い森鉄道の利活用の推進と地域活性化の取り組み

それでは、こういう厳しい中で、どうやって持続可能な鉄道事業にしていこうかという話になりますが、私が社長に就任したのは、青森開業の2年くらい前でした。そのときに、私は県庁にいた頃から、沿線の人達には「ぜひマイレール意識を持って支えてください」といつも言っていたのですが、「マイレール意識を持って、持て」と言われて、強制されて持てるものではないです。仮に1回乗っても、それだけで終わってしまいます。

したがって、その沿線の人達にマイレール意識を持ってという前に、まず、うちの社員に、自分達の会社を、もっと好きになってほしいと、自分達の会社に誇りを持てるようになってほしいと、社員の意識改革のほうの方が先だろうと思いました。

そこで、青森開業前にまず何をやったかということ、CI戦略というのですが、コーポレートアイデンティティということで、“まずは君達、自分たちの会社に愛着精神を持って”と、今までなかったイメージキャラクターとロゴマークを、全国から募集しました。実に全国から3,802件の応募があり、海外からも応募がありました。この中から、それぞれ4作品ずつ、専門家を入れた審査会で選んで、その4つの作

品に対して、県民の人気投票によって決まったのが、このイメージキャラクター、モーリーです。今はブログの世界では、ブログ村のゆるキャラランクで言いますと、今、全国で一番です。

そして、会社のロゴマーク。平成 13 年に会社ができたのに、会社の社章も何もなく、一つの会社として、一致団結する旗印が出ないだろうということで、会社のロゴマークも、この時作りしました。

それからの社員の働きというのは、もう生き生きと変わりました。こういうものができると、いろんなことがしたくなり、新しい鉄道グッズもいっぱい作りしました。電車の車体のデザインも一挙に変えてしまいました。そのほか、様々な商品を、このモーリーを使いながら、展開しています。そういう意味では、この C I 戦略は大成功であったと、思っております。

まず、自分達が自分の会社をもっと好きになって、誇りを持って、その上で、マイルール意識を求めるべきだろうということで始めました。

行政も、一緒に様々な応援をしてくれました。例えば、これは青森県が開業の 3 年くらい前から、まず、「青い森鉄道利活用ビジョン」を策定しました。その中で、地域資源を活用したプロジェクトや、鉄道をまるごと活用したプロジェクトなど、いろんなプロジェクトを推進すべきだというビジョンを策定しました。

そして、そのビジョンを実現するための事業を実施した団体に助成金を出す「アクション・サポート事業」を次に展開したのです。この県からの支援を受けて、いろんな地域の商工団体や N P O の方、駅前商店街などが、いろんな取り組みをしてくれました。そして、県では、青森開業の 1 年前にイベントとして、様々なイベントをしながら、機運の醸成事業をずっとやってきてくれました。こういった様々な県の支援があって、その後の青い森鉄道を支えるサポーターが生まれる大きなきっかけになったと思っております。こういう形で行政も様々な応援をしていただきました。

まずは、そういった取組をした上で、次はマイルール意識を醸成していきます。強制されて持つものではないマイルール意識をどう持たせるか。マイルール意識を持つためには二つの条件が必要だと思えます。一つは便利で安心して利用できる鉄道になること。もう一つは、地域の活性化、地域振興に貢献する鉄道になること。この二つの条件がクリアされて、初めて自然に市民の人達の中にマイルール意識が生まれるだろうと思っております。

最初に「便利で安心して利用できる鉄道」で説明しましたように、本当に沿線の人達のニーズにあった商品づくりをしていこうと、学期定期や持参人式定期券、片道定期券を作ったり、あるいは定期券そのものに付加価値を付けるようなサービスをしていったり、ということが続けてきました。まずは、地域のニーズにあった商品づくりをしていこうということです。

でも、これよりも、もっと大事だと思うことが、三番目の「アテンダントの配置」です。

実は、J R 時代から、そうだったのですが、うちはコスト削減のために、26 の駅のうち、無人駅が 15 駅あります。それともう一つ、コスト削減のために、2 両編成のワンマン運行をしています。電車で 2 両編成のワンマンユニットということで

すが、無人駅のあるワンマン運行というもののほど、お年寄りにやさしくない鉄道はありません。

実は、無人駅でワンマン電車に乗る場合、開くドアが、乗るときも1ヵ所しかありません。バスみたいに後ろから乗って前から降りるので、降りるときは運転席のすぐ近くのドアから降り、全部のドアが開かないのです。しかも、ドアボタンを押さないとドアも開きません。そういう電車ですから、お年よりは本当に乗りづらく、みんなまごついてしまいます。1年経った今でも、どのドアから乗ったらいいのか、どのドアから降りたらいいのか、本当に困っているお年寄りがいっぱいいます。無人駅でない、駅員がいる駅の場合は全部のドアが開くため、ことさらに紛らわしく、まごついてしまいます。

そういうことがある程度予測ができたために、アテンダントを配置しました。車掌がいなかったため、アテンダントという女性を電車に乗せて、できるだけお年寄りが困らないように乗車案内をする、ワンマン運行の場合は、「このドアから乗るんですよ」と、そういうことを指導するアテンダントの配置がどうしても必要でした。今、アテンダントを9名採用して、できるだけ電車に乗せるように、あるいは、駅で券売機の利用の仕方の案内をしております。

いずれは、車掌を乗せる電車にして、全部のドアを開けて乗せてあげたいと思っています。地域の人達、特に交通弱者といわれるお年寄りの方に、どんどん乗ってもらいたいと思いますので、そのためには、車掌でなくても、こういう人達を全て乗せるような電車にしていかなければならないと思っています。

さて、マイルール意識を持つもう一つの条件は、地域の活性化に寄与する鉄道になるということです。鉄道施設というのは大変に大きな地域の資源、経営資源、財産です。今まではJRの駅でしたが、これからは地域の人達の駅になるのです。自分達の駅になるのです。これを活用しない手はありません。

私は、毎回、駅周辺の人に「この駅は県が保有しています。言ってみれば、公共施設です。この公共施設を使って、何をしたいのか、大いに利用して何にでも使ってほしい。」と言っています。商売にどんどん使ってほしい。道の駅で野菜を売ると一緒に、駅の駅でモノを売ることほどここの私鉄でもやっています。駅の中に学習塾を作ってもいいです。高校生が駅に降りたらすぐに塾に行けます。保育園を作ってもいいです。保育園に送り迎えをするのは車がないと大変ですが、駅に置けば、車がなくても、子供を送り迎えできるかも分かりません。どういう形であれ、駅を好きなように活用してほしい、アイデアを出してほしいです。

でも、そんなアイデアはなかなか出ません。そこで、一緒に考える駅舎利活用推進委員を配置しようと、現在、会社が採用した駅舎利活用推進員が13名います。この人達が駅に張りついて、駅周辺の地域に入りこんでいって、「この駅を一緒に活用しませんか」「モノを売ってもいいですよ、利用しませんか」と、活用方法を地域の人と一緒に考える仕組みを、やっています。駅舎利活用推進員が地域の人達と一緒にあって、福引みたいなものやっています。いろんな人達で駅を使ったイベントなどに取り組んでおります。

これから駅を使わない手はないです。JRの駅は利用したくても利用できなかったけれども、これからは自分達の駅ですから、どんどんアイデアを出して、特に駅

周辺の人達は駅を大いに活用した方がいいです。駅というのは電車に乗る人達だけのものではなくて、地域の人達のために駅はあると思って、公民館と一緒に、大いにこの駅を利用して、にぎわいをつくります。地域が元気にならなければ、鉄道も元気になりません。なんとか、駅を中心に地域の活性化、地域産業を興していきたいということで、こういう取組をしています。

これは、県でいろんな支援をいただきながら、やっております。これが、その仕組みですが、このふるさと雇用再生特別基金という国の基金を活用しながら、県からの委託事業ですが、青い森鉄道では、まずステーションプロデューサーという NPO の人を非常勤で採用しております。いろんな地域のコミュニティービジネスをやっている方に総合的なトータルマネジメントをする形で、非常勤で採用しております。その下にいる 13 名の駅舎利活用推進員が各駅に張りついて、例えば、地域の農協、商工会、商店街、自治会と一緒に物販をする、地場産品を販売する、企画・運営する、観光案内をする、情報提供するなど、様々な取組をしています。

こういうことをすることによって、駅舎を利用する人と地域との交流を活発にしていきたい、そして、沿線地域を元気にしていく仕組みをつくりたい。特に青い森鉄道は沿線のユニークな駅舎もありますが、昔の一村一品運動のように、一駅一品運動という、その駅に行かなければ買えない特別な駅特産品を何とか作っていかう、そういう取組をどんどんしていこうという仕組みを、県の支援を受けながら、今、やっています。

県がサポート事業をする場合は、いろんな助成金を出すという仕組みで、開業前から応援してくれたという話をしましたが、そういった取組の中から、新たに沿線の NPO の人達が一緒に集まって、「青い森プラットホーム」という青い森鉄道を応援してくれる団体を作ってくれました。「プラットぷらっと」という名前で、この団体が、今、駅舎利活用推進員と一緒にあって、様々な取組をしてきています。

駅前でこういう朝市や昼市、夕市というものをやるなど、様々な取組をしていますが、ここの「トークリレー」は、各駅をリレーしながら、駅周辺の自慢話をするという取組です。その際に、地域の特産品を使った郷土料理を振舞い、次の駅では、前の駅の特産品を活用しながら、新しい郷土料理を作ってもらって提供するという、トークリレー方式でやっています。こういう青い森鉄道を応援してくれる団体も設立されてきました。

3. 今後の課題と展望

こういった取組を踏まえて、これからの「今後の課題と展望」です。

一つは、いくら地域の生活路線、毎日の通勤・通学路線の鉄道と言っても、これを持続可能にするためには、観光客の誘致がどうしても必要です。このための商品づくりというのは、どんどんしていかなければならないと思います。ただ、このときに必要なのは、ただ単に県外からの観光客だけではなくて、県内の観光客です。例えば、青森県の場合は、日本海側の津軽と、太平洋側の南部では、気候・風土は全く違い、同じ県内でもあまり行き来がないです。特に県南の南部地方の人は岩手県の方を向いて、津軽のほうの人も、秋田県の方に行ってしまう。案外、県内

同士での行き来が少ないので、何とか県内客を増やしたい。そういう商品づくり、同じ県内でもほとんどわからなかった新しい観光資源、あるいは食べ物の資源、そういうものを発掘しながら、商品づくりをしていくことが、大きな課題です。

それから、もう一つ。「鉄道資産の一層の活用と地域特産品の販売」です。鉄道というのは本当に地域の大きな財産です。地域経営する上で絶対活用しなければならない財産で、経営資源で、利用することによって、いろんな新しいビジネスが起きます。これはぜひ活用していただきたいと思います。会社のホームページで沿線地域の特産品を全国に販売することもでき、地域の方達と一緒に新しいビジネスを興していきたい。それをどんどん進めていきたいというのが二番目です。

そして、三番目、「新駅の設置による生活路線への転換」。実は、これが今の青い森鉄道にとって、一番の大きな課題で、真っ先に取り組むべき課題です。青い森鉄道が引き継いだ並行在来線というのは、実は東北本線で、まさに幹線鉄道です。北海道、あるいは青森から県外へ、東京へ行くための幹線鉄道として、ついこの間まで、機能していました。ましてや、物流に関しては、今でも、北海道と首都圏を結ぶ物流の大動脈です。その幹線鉄道のために、実は青森駅の次にある東青森駅は貨物駅です。貨物駅の次は、野内駅ですが、そこは、昔の鉱山の鉱物品を搬出する駅だったのです。その次は浅虫温泉駅ということで、地元の人が使えようような駅というのはほとんどなく、使いようがなかった幹線鉄道です。それをなんとか生活路線の使用に変えていかなければいけないのです。

そこで、今年の3月には青森市内のその鉱物資源搬出用の野内駅を、青森工業高校の近くに移転新築しました。それまで古い駅では、せいぜい利用する人は1日30人にも満たなかったのです。それを工業高校の近くに移したことによって、1日の利用者は700人くらいになりました。利用しやすい所に、人の住んでいる所に駅を作る。人の集まる施設の近くに駅を作る。これは、地域の生活路線として、当然やらなければならないことです。ということで、もう一つ青森市内に新しい駅を作ることを今、進めております。それも住宅地の真ん中に、しかも青森高校の近くに新駅を作りたいということで、実施設計に入っております。

青森は、糸魚川以上に大雪、豪雪地帯です。冬季間、バスの時間はほとんどあてにならないという地域です。利用しやすい所に駅を作れば、必ず利用してくれます。ということで、沿線の人口や高校生の数は減っていくけれども、いい所に駅を作ることによって、どんどん利用者は増やすことはできると確信をしております。

したがって、うちの会社として、今、やらなければならないのは、新駅の設置で、本当に地域の人利用しやすい生活路線へと変えていくというのが、今、一番大きな課題です。

これが新しく作った野内駅です。今は新しい駅を作るとなると、バリアフリーで、必ずエレベーターを作ることになっています。これを一つ作るのに7億円くらいかかりますが、利用する人がいっぱいいる駅であれば、確実にペイして、元はとれます。人が住んでいる所に新しい駅を絶対作るべきです。沿線の人口が減っても、利用者を減らない工夫をしていくことによって、もっと地域の交通システムそのものを便利なものにする、金のかからない仕組みにしていくということが必要です。

今は、国の制度そのものがそうですが、赤字の鉄道の脇を、赤字の路線バスが走

っています。同じ様に国が補助金を出し、県や市町村も補助金を出しています。お互いに足を引っ張りながら、赤字補填の補助金を出している仕組みです。

これを何とか変えてほしいと、国土交通省に、いつもお願いをしています。これから、どんどん人口が減っていく。お年寄りが日常の買い物にさえ困る、あるいは地域のコミュニティがないような社会になっている。その中で、地域交通網が破たんするのはもう目に見えています。ですから、当然、地域の中で、一番コストのかからない交通システムを構築していく必要があります。そのためには、バスの役割、鉄道の役割、それぞれ役割分担しながら、どうすれば、一番コストのかからない地域交通が構築できるだろうか、その中で、新しい交通システムにまとめて補助金が出るような仕組みが必要です。今は、本当に赤字会社はお互いに赤字なのに、なぜ補助金を出すのか、何とか別の方式にしてほしいとお願いするのですが、国の縦割り、なかなかうまくいかなかった。ようやく、地域として、一体的にお互いに意思統一ができるのであれば、全部に使えるような補助金、一括交付金みたいな形を出すという仕組みに変わりつつあります。そういうことをすることによって、なんとか人口が減っても維持できるような地域交通システムを構築していく必要があります。

その中で、鉄道はまさに地域の交通の要です。バス路線は地域の駅から、鉄道の駅から、走らせるような一番効率的な仕組みにしたい。今、青森市と一緒に、新しい役割分担をしながら、シームレスな地域交通を作るための勉強をしております。バスであれ、鉄道であれ、タクシーであれ、なんでもいいのですが、地域にとって一番コストのかからない仕組みを作っていく中で、私は自信を持って、鉄道会社の社長として、鉄道だけは絶対負けないと、これは絶対維持したほうがいいです。

これだけの財産を、ただ単に赤字だということで、鉄道を切り捨てるのは簡単な話です。でも、鉄道というのは、こんなに魅力的なものはないです。活用の仕方によっては、特にこれからは三セクの鉄道会社になるため、もっと多様な目的で、鉄道の資産、施設を活用できます。駅の機能も、まさに様々な機能を持たせる。ただ単に電車に乗る駅ではない。そこには行政機能も、あるいは商業機能も、様々な機能を、地域が望む機能を付加することによって、本当に魅力的な駅もできていくのだらうと思います。そういうことで、何とか方向転換、新しい駅を作ることによって、本当に地域が必要とする生活路線へと転換をしていきたいというのが、これからの展望・課題であります。

以上で私の話を終わらせたいと思います。ありがとうございます。

【質疑応答】

(参加者)

最後の課題が非常に勉強になりました。ここの地域も本当に今までは物流の大事な役割をしていたわけですが、実は並行在来線の関係で、例えば、金沢から新潟へ行くには、高崎を回って行くという羽目になります。今、社長さんが東京を回って来られたと同じ様に、私達も東京の近くまで行って帰ってくるようになります。

そういう中で、青森県が鉄道を残すために、一生懸命、非常に積極的に関わられた

と思いました。一つは上下分離をしながら、県がちゃんと責任を持たれるということ。その結果、県が違っても、青森と盛岡間で銀河鉄道と青い森鉄道が相互乗り入れで、1時間に1本ちゃんと走らせていて、快速もある。他県ともうまくいっている。相互乗り入れしていますから、車両も減らして、節約できると思いますし、あわせてJR東も気動車を使いながら、乗り入れしている。

そういう土台となるところがしっかりしているのではないかなと思ったのですが、そのへんをさらに教えていただければと思います。

(関社長)

しっかりしていると言われると、非常に恥ずかしいのですが、実はしっかりしないから、こういう形になっているのです。

なぜ、岩手の銀河鉄道と乗り入れをしているのか、これは車両が足りないのです。というのは、JRさんから譲渡を受ける際に、青い森鉄道ではこれだけの車両が必要だと、IGRいわて銀河鉄道もこれだけ必要だと、どうしても折り合いがつかずに、お互いに融通しなければやれないという車両しか残っていなかったから、こういう形になっている。

青森と岩手の県境を越えて移動するという人は残念ながら少ないです。もし、車両が充分であれば、私は会社の経営を考えたら、今すぐ、この相互乗り入れをやめたいです。そういう事情があります。

あと、JRの気動車が入って来ることについて、うちは幹線鉄道で、東北本線で、JRは枝線を持っています。八戸線、大湊線、全部、JRは直接やっていますけれども、枝線です。そこへ列車を運ぶためには、必ずうちの線区を通らなければいけないのです。うちの電車は八戸線、大湊線に入っていけません。なぜなら、八戸線、大湊線は電化されていません。ただ、JRは、うちの線路を通らないと行けないという事情があって、気動車を乗り入れしているという背景があります。

うちのほうが本当に乗り入れしてもらいたい時間には、なかなか入ってくれないです。これはうまくいっているのではなくて、結果として、そうなっているということなんです。

本当であれば、もっと車両を充分に持っていれば、もっと、うちの線区らしい、青い森鉄道らしいダイヤが組めるという事情が、そういうところにあります。今は、なかなかできていないということです。

(参加者)

一言、感想を述べさせていただきますが、糸魚川高校は駅から多少離れた所にありまして、かつては、糸魚川の街なかにあった学校でしたが、駅からも3キロ以上離れており、交通の便からすると、必ずしも便利ではない所に移転をしてきているという状況です。

今ほどのお話で、新駅のお話があり、利用の多いところに新しい駅を積極的に作るということで、利用者の数も増やしているというお話がありました。

私どもも生徒の通学の便というのは、現在のところ、不便な状況がかなり定着しているというおかしな形になっております。それが、新しい駅ができることによって、また生徒の利用が変わってくるのではないかと期待しております。

特に、現在使われている生徒のほかに、直江津の地区の方面からは、現在の直江津地区には高等学校がないということで、新潟県は数年前に全県一区ということで、通学区域が全部広がって、生徒の移動がかなり自由になっているという状況にあります。そういったことも含めて、これからの少子化ということもみながら、生徒がいろんな学校を選択できるということを、ハードの面から整備をしていただくということは、学校にとっても非常に必要なことだということで、学校としては新駅の設置に非常に興味をもっています。

感想とご要望を聞いていただけたら、ありがたいと思います。

(関社長)

それは、絶対、運動をして、新しい駅を作ってもらって下さい。

どれだけの収支見通しがあるかということで検討すれば、確実に利用が見込める所に駅を作れば、絶対ペイをします。

岩手県の銀河鉄道も、盛岡市を通勤範囲内に新駅を2つ作りました。銀河鉄道の社長に「もう、こんなに収入が増えるとは思わなかった」と言われて、私も“それならば新駅を“と考えた結果、新駅を作りました。やっぱり便利なところに駅を作るべきです。それで、確実に利用者は増えると思います。

(参加者)

先ほど、大湊線が枝線とおっしゃいましたが、これはJR東としては、東北新幹線の開業に伴って、並行在来線であるところは第三セクター、枝線はJR東が継続して運営しなければならない、ということです。「他社のことについては、コメントできない」と関社長はおっしゃるかもしれませんが、本音のところはJR東としては、こういう枝線という問題については、どう捉えているか、対処しようとしておるんでしょうか、糸魚川ですから、どうぞ、話していただきたい。

(関社長)

大湊線は、野辺地駅から下北まで延びる線路です。並行在来線にならないのですから、分離はされない。そのまま、持っています。もちろん、JRの本音としては、ただでもいいから、これも引き受けてくれないかなと思っているはずですが。

でも、ようやく、JRも半分その気になって、実は、新幹線の新青森から大湊まで走る、リゾート列車という新しいハイブリッド車両を作りました。下北にお客さんを運ぶ新しい車両を作り、うちの線区を通過して、下北まで運んでおります。そういう意味では、今は、青い森鉄道に引き受けてくれとは言っておりませんので、引き続きやってくれるものと思っております。

(関社長)

(住民団体による鉄道の利活用の取り組みに関して) 青森県の取り組みで面白かったことを一つ二つだけ紹介させていただきますと、電車を使ったツアーとして「歌声電車」というのを企画してやってくれたところがあります。それは、2両編成の1両だけ貸し切って、ある目的地まで、中に楽器を積み込んで、「歌声列車」というものを走らせてくれた団体があります。

もう一つは野菜の産地まで大きなかごを背負って、「野菜の収穫ツアー」をやっ

てくれたところもあります。ほとんど人のいない小さな駅に、大勢が押し寄せて、周辺の畑で掛け合って収穫させてもらったということで、これも非常に好評でした。

ということで、ちょっとした取り組みでも、楽しい取り組みでもどんどんできますので、やはり、これが三セク鉄道が一番のいいところかな、タブーなしでいろんなことに取り組めるのではないかと思います。

【閉会挨拶】

(新潟県並行在来線株式会社 嶋津社長)

皆さんこんばんは。関社長様、本日は大変貴重なお話をいただきまして、本当にありがとうございました。

特に、関社長様は行政ご出身ということもありまして、行政と一体となって、鉄道の活性化、利活用に向けて、非常に情熱を持って、やっていたらっしゃるということが、今日の話で大変私どもも参考になったかと思えます。

この北陸本線も、青い森鉄道さんと同じ様に貨物が日本海ラインの幹線として、毎日40本ほど走っておる幹線だと、私どもも思っております。

そのJR時代の大幹線から、さらにお客様を増やすために、生活路線型の鉄道への考え方の転換、あるいは、観光客を増やすための様々なアイデア、特にお話の中にございましたように、観光客は必ずしも県外客ばかりではないのだと、県内客からでも集められるのだと、いろんな楽しいアイデアがあれば、この鉄道はお客様を充分に呼んでいけるんだなあ、非常に私どもも参考になりました。と、同時に、これから沿線の皆様と一緒にやっていくにあたりまして、大いに勇気づけられました。

関社長様、遠い青森からお越しいただいて、本当に貴重なお話を頂戴しました。これからも色々時々、ご教授賜ることがあるかと思いますが、今日は本当に感謝を申し上げますとともに、今後ともご指導よろしく受け賜りたいと思っております。

本当にありがとうございました。