

### 3. 全国公募鉄道社長サミット

(司会) おまたせいたしました。これより全国公募鉄道社長サミットを開始いたします。マイクをモデレーターの佐藤にお渡しいたします。

(佐藤) 佐藤でございます。今日は沢山の方に来ていただきありがとうございます。

前段で公募社長の方々にお話を頂きましたが、大変刺激的でいろいろなお話を伺えて幸いでした。前回平成 22 年 6 月 12 日に第 1 回目の全国公募鉄道社長サミットを行ったのですけれども、一段と話術に磨きがかかりまして、非常に面白く聞いておりました。



まず前回の公募社長サミット以降に社長に就任された方々に就任後のご感想などいただきたいと思っております。

最初に千葉モノレールの大澤社長にお話を伺いたいと思いますが、実は私自身千葉在住でして、千葉モノレールも利用しています。この間駅に行きましたら、市民社長室のようなものをされているようでしたが、市民連携の活動の実績みたいなものを含めてご感想を頂きたいと思っております。

#### (千葉モノレール大澤社長) ー社長の机ー

先ほどの講演で私の方のキャッチフレーズについてお話しておりませんでした。改めて千葉モノレールのキャッチフレーズを申し上げます。発表いたします、「新型車両はアーバンフライヤー！」(拍手)

今佐藤先生からお話ありましたが、「社長の机」というタイトルを付けまして、曜日と時間を決めまして各駅に出かけて行っております。なぜかと申しますと、世の中で「公募社長」というのがなかなか分かってもらえないものですから、これは分かっていたら必要があると自分自身が強く思いまして、初めは毎週火曜日に出かけて行きました。当社は駅の数が 18 駅ありまして、そのすべてを回り、実際にテーブルを駅の中に置き、椅子を 4 つ程並べて、基本は立って、「ご利用いただきありがとうございます



います」という挨拶をしておりますが、「お前が社長か」と声をかけていただけるお客様もいらっしゃいまして、モノレールについていろいろの気持ちを伝えてくださいます。私もその中で利用者の声をお伺いする場所となっており、お客様からの声は、紙に書いてポストに入れていただくものと基本的には同じで、「運賃が高い」、「トイレが臭い」、「駅員の態度が悪い」が三大ご意見になります。それ以外では、激励という形で、「あなた達がいてくれて私どもは助かっている」というような声も寄せられているのですが、会社の中にはぜんぜん届いていません。駅で私がお挨拶していると「よくやっているよ」とか「あなたたちがあって私どもの生活も成り立っているよ」、「最近駅員さんに笑顔が増えたね」といったと大変ありがたく、続けています。

(佐藤) 千葉都市モノレールは、他の会社と比べると異質と思えるかもしれませんが、非常にのんびりした、日本の原風景みたいなところも走っておりまして、千葉の市街化調整区域の外側を辿っている、都心部も走っているけれども田舎も走っている面白い鉄道ですので、ご覧になっていただければと思います。次に春田社長の方から、就任してからの感想をいただきたいと思いますが、苦勞されたお話もあればお教えてください。

#### (由利高原鉄道 春田社長) —お酒処ならでの—

約1年経ちました。土地の皆様は、普段使う、使わないは別として、鉄道は無くってはならないものと思って、愛してくれています。秋田というところはお酒処、いつの統計かは知りませんが、秋田県が一人あたりの清酒の飲酒量が1位、その中で、旧由利郡が1位、更にその中で旧八島町が1位ということで、それは日本一ではなく世界一だろうというぐらいのお酒処です。会議をやった時、きっちり議事録を残しておかないと、どこまでが会議で決まってどこからがその先の飲み会で話になったのか分からなくなってしまいます。すると次回の会議でも最初からやり直さなくてはならない、進まないの、議事録できっちり書いて、いついつまで誰がやると決めておかないといけないという、お酒処ならではの独特の文化があります。鉄道というのは、昔のように時刻どおり安全に動かしていればこれで良い、お客様が乗っていようが乗っていないなくても関係ないということでは、第三セクター鉄道としてはやってゆけません。そここのところの意識を変えるために、社員全員と面接をしたりして、私の考えを浸透させる機会を設けています。今までは、た



とえ社員が提案しても、「ずーっと赤字だからダメダメ」と退ける傾向にあって、そうすると馬鹿馬鹿しくなって誰も提案などしなくなります。そこで、かつて埋もれた案件ももう一回掘り起こそうと、みなさんご存知と思いますが、たとえば、飛行場造る時の空港の需要予測は、造りたいと思えば高めに見積もるし、やりたくなければ低めに見積もるということで、恣意的なものも入ります。だから今まで会社が検討したけれどダメだったというのはもう一回原点に立ち返って、誰が言っているのかからはじめて、ひとつひとつ個人面談で掘り起こしていくことをやりました。社員のひとりひとりの考えを活かすようにやっています。どこが苦勞するかと申しますとやっぱり会議の後でお酒を飲まなくてはならないという習慣で、でも私も決して嫌いではないので、断るわけには参りませんが、体を壊さない程度にお付き合いさせていただくつもりです。

（佐藤）続いて秋田内陸縦貫鉄道の酒井社長にお話をいただこうと思うのですが、2月に由利高原鉄道のシンポジウムで初めてお話を伺って、車マニアということでしたが、社長に就任してから特に印象に残ったということがありましたらお話いただければと思います。

#### （秋田内陸縦貫鉄道 酒井社長）—毎日の乗車実績を公表—

私は61歳の時にそごうを辞めて、次の会社で副社長をやっていましたが、3年で首になりまして、神戸に帰って仕事を探していたのですがなかなか見つからない。ということで、たまたま去年9月にこの内陸線が社長を公募しているというのを偶然ネットで見つけてまして応募しましたが、その時もう63歳だったものですから、95%は無理だろうなど、ただ、そこで止めたら100%無いわけですから、1~2%の可能性でも賭けるということで応募しましたら運良く受かりました。内陸線という会社は、旧国鉄在来線を中心に廃線予定だったところを残したいということで地元が引き受けた、過疎地帯を走っている鉄道ですから、開業以来ずーっと赤字で、23年度も約2億5千万の赤字です。私の社長としてやらなくてはならないことは、24年度に赤字を2億円以内に抑えることです。開業以来ずーっと赤字の会社というのはなかなか社長がいろいろ言ってもそうは動きませんし、春田さん言われたようにいろんな提案をしてもボツになってくる、特に金を使わないことということで、ずーっとやってきたところですから、なかなかむずかしい。やはりショック療法みたいなことをしなくては行けないと思ひまして、4月から乗車実績をホームページで公開することにしました。会場にご存意の方いらっしゃいますでしょうか・・・お一人いらっしゃいましたね、実は経営の生情報的なもので毎日お客様がどのくらい乗っていただいたか公開することにいたしました。



なぜかという、私が社長としていろいろ頑張ったら、必ずお客様が増えるはずであり、それをきっちり公開して皆様に見ていただこうと、定期外旅客の乗車実績を日々公開しております。私の回りにいる鉄道関係者の方も知っていきまして、あの時は良かったとか、例えば乗り物祭りがあった5月19日と20日というのは、非常に増えています。会社の情報をすべて公開することはできませんけれども、日々の努力の結果を乗車数、お客様の数ということで公開することによって、会社の中においても緊張感を持ってもらい、社長としても当然成果が上がらなくては色々言われるわけですから、常に針のむしろに座っているような感じで仕事するわけで、今はまだ2ヶ月あまりで良いのですが、これが秋口を過ぎても実績が上がらなければ当然いろいろ言われてくると思います。そうしたら私としてはまた新たな挽回策を企画してやっていくつもりです。皆さんもぜひホームページで乗車実績を覗いて見てください。

(佐藤) 公募社長のお三方の話を改めて伺って地方の鉄道、あるいは千葉モノレールといった公共交通機関がこれからどのような展開をしていくか、ひとつの方向性が見えてくるのではないかと、お話の中からもいろいろなヒントが得られるのではないかと気がいたしております。特に地方のローカル鉄道の話をいたしますと、基本的に利用効率が悪い、そうすると今公共交通を盛り立てようと、モーダルシフトという政策課題がある訳ですが、地方の鉄道は必ずしも環境にやさしくないし、逆境にいるというような部分があるわけで、その中で鉄道を残していくためにはどうしたら良いのかということを見ると、やはり地域の共有資源として、鉄道があることで地域全体が活性化し、最終的には潤っていくという実績を見せていくことが重要だと思います。地域とのあり方、地域との連携について、を軸にしてちょっとお話を伺えればと思います。

#### (千葉モノレール 大澤社長) ー千葉都民の足から地域の足にー

モノレールは、都市部を走っているという性格と、郊外部走っている性格とがあると先ほど佐藤先生から紹介をいただきました。そのとおりでありまして、開業して暫くの間は東京に一生懸命通おうとする「千葉都民」、本当は千葉市民ですけどもほとんどの時間を東京都で働いているのを千葉県は自虐的に「千葉都民」と呼んでおりますが、その千葉都民の足をどう確保するのかということが当社にとってとても大切だった訳です。その頃、沼田知事でありましたが、彼はそのような千葉都民的千葉市民の存在が実は苦々しく思っていて、「千葉都民向けの足をつくるつもりは無い」とかなりはっきりと宣言した上で、わざわざ東京に行きにくい線路を我社につくってプレゼントしてくれたというのが、我々の幸か不幸かの歴史ではあります。したがって少し前までは、穴川駅あるいは天台駅から稲毛方向になぜ線路が伸びないのかと非常に多く批判を受けていました。いわゆる団塊の世代の方の定年問題は当社の路線の中でも深刻に、現に始まっておりまして、特に都賀駅から先の住宅団地の中心になっている5キロメートルぐらいの区間の部分に5駅ありますが、

そのあたりは目に見えてお客様が減り始めております。通勤する必要が無くなった、この通勤する必要が無くなった方は、日々何をしておられるかと言うと、千葉の市街で活動をしていて、それが定期券を持ってまで働く状態なのか、それとも趣味的な動機なのかは十分調べきれていないのですが、沿線の高齢化の具合に比べますとお客様の減りは少ないのが明らかでして、東京に通わなくなったお客様が千葉の街の中に出てこようと思うと、沼田さんが30年前、40年前に考えた千葉の都心に入ってきやすい、ぐるーっと回りながらも住宅地をひろって千葉市街に入ってくるモノレールの路線は、これからの時代のモノレールにとってはたいへんありがたいものが残っていると考えています。そのような形で地域と新しい付き合いがはじまっているという状態にあります。

(佐藤) 千葉モノレールの場合にはこれまでは需要の量を見てきましたが、質のところでもだ十分には把握しきれていないという気がいたしています。

引き続き秋田内陸鉄道の酒井社長からお話をいただきたいと思います。

#### (秋田内陸 酒井社長) 一人の魅力、人との出会いを大切にー

私は12月に社長に就任して約6ヶ月ですが、最初わからなかったことが、見えてくるということがあると思います。ひとつ例を申し上げますと、内陸線には魅力があると思っ  
ていまして、その魅力は何かを考えた時、社長公募の時論文を出しますから、内陸線の魅力を2つ考えました。ひとつは内陸線の沿線にある観光施設にお客様を運ぶ輸送機関としての役割、その時の魅力というのは内陸線の持っている魅力ではなくて、沿線の観光施設なり、観光スポットが持っている魅力で、それが第一の魅力ではないか。第二の魅力は、内陸線はディーゼル気動車が1両でトコトコ走って26年ほどの歴史がありますから、結構カメラの被写体になりますし、乗って車窓から見る景色も非常に綺麗、楽しく旅情を誘う、先ほど春田さんが日本の原風景と言われましたが、内陸線もそのようなものを持っており、列車に乗って沿線の景色がすばらしいとか、ローカル色を表している車両が魅力というのは知っていました。

実際に仕事をしていると3つ目の魅力があることに気が付きました。これは二人の方が内陸線の沿線でお仕事をされていまして、お一人は昔から内陸線のサポーターをしていた方で大穂耕一郎さん、東京の方ですが去年の4月に比立内という駅の近くに家を買いましたそこに住んで活動をしておられる方ですが、根っからの鉄道ファンで旧国鉄の阿仁合線が廃線されるという時から東京から駆けつけて存続のためのサポートしてくれていた方です。今年の2月にテレビ朝日の人生の楽園という土曜日の6時からの30分番組がありますが、大穂さんがそこで取り上げられ、大穂さんの生き方がテレビで放映されたことから、その生き方に共鳴したということでしょう、東京方面からその大穂さんを訪ねてくる人が今年の2月から3月にかけて増えました。

もう一方は、鷹の巣の地元出身で、東京で有名なレストランのシェフを26年間したと

いう人が、お母様の介護のために地元に戻って来ました。たまたま縁があって私の鉄道の阿仁合駅という駅舎の中に直営の小さな飲食店があるのですが、少し改装し、こぐま亭という店にして洋食を出していますが、腕が良いので鷹巣や角館方面からその人のランチを食べに来る、そのために列車に乗っていただくということがあります。

そのお二方を見て実は内陸線が目指すものとしては、その3つ目の「人との出会い」で、内陸線に乗ってくると人との出会いがあるということがこれから内陸線にお客様を増やすことの一つとしてやるべきことと思います。

3つの魅力のうち、一番目は鉄道が主体的に関わることができませんので、二つ目と3つ目に力を入れようとしており、私としては商圈を全国に広げたいと思っていますが、そのためのキーワードの一つとして「内陸線には人の魅力がある」、単に観光ということで来るだけではなくて、その地域の人々とのいろいろな触れ合い、グリーンツーリズムとか言われていますが、そういった地域の中に入り込んでいただくことによって沿線の魅力がまた出てくるのではないかとということで、仕事をしております。

(佐藤) 今のお話を聞いて思うのは、先ほど需要の質という言葉を使ったのですが、鉄道自体に魅力はありますし、沿線にも魅力があるし、それらを活かしていくことの視点が必要だという気がします。大穂さんは以前から存じ上げている方ですが、非常に熱心な方で、そういうキーパーソンが鉄道を残していくためというより、残っている鉄道にはそのようなキーパーソンが居て、その人達のアイディアというものが今まで大きな役割を持ってきたということも実感しております。

次に由利高原鉄道の春田社長お願いします。

#### (由利高原鉄道 春田社長) —観光の受け側の整備—

私のところはそれ程距離もありませんし、路線にこれといった観光スポットもないのですが、鳥海山がありますので、行政と協力をしながら観光の受け皿を作って行きたいと考えています。先ほどお話ししましたとおり、ずーっと旅行会社におりまして、それまでお客様を送る側でした。今度は受ける側なので、その経験を活かしてやりたいのですが、まだまだ、ホスピタリティの部分で足りないところがありますし、現実的に施設も収容する人員、容量の問題もありますし、観光で売り出すのに、午後3時で店を閉めるのか、というその辺のところは商売下手というか、自分の都合だけでやっているところもあります。そこをじっくり色々話をしながら行政も巻き込んで受ける側として何が欠けているのか、どこに力を入れれば一番効果的なのか、例えば、行政の方は観光のパフレットは作るまでものすごく手間暇をかけて苦労して作り、それが終わると、ヤレヤレで、翌年どうして予算を取るかということに気が行ってしまう。そのパフレットをどこに配れば一番有効なのかについて、こちらでサジェスションしながらやっていく。人口の減少率は秋田県で一番ですから、なかなか地域の人だけでは難しいので他所から観光のお客様に来ていただ

いて、お金を使っただけ、税金にも貢献していただくということを考えています。

(佐藤) 続いて山形鉄道野村社長にお話を伺おうと思うのですが、酒井社長のところで、鉄道を残していくためのキーパーソンの話が出てきましたが、今まで野村社長から話を伺っていて、実は野村社長自体がキーパーソンの役割を持ってきていると実感しています。

#### (山形鉄道 野村社長) ー観光は手段、集客のための合コン理論ー

特に就任当初は、「お前、山鉄を観光鉄道にする気か」と言われました。旅行会社時代、外からずーっと長井線を応援してきたわけで、応援する方が現場の中に入るとするのは全く別物で、見え方も違ってきました。ただ、私が思って伝えて来たのは、観光鉄道にするのは手段であり、目的は当然地域の足を守ることです。例えば、当社は高校生が8割、今はようよう7割までなって来ましたが主なお客様は高校生で、通勤通学客を増やすというのは、少子化の社会現象下で、まさに下りのエスカレーター状態ですから無理です。

すぐできる事は、外からのお客様を沢山連れてくる、観光客を増やしていくことではないかと思っています。そんな鉄道ではありますが、朝夕は、大げさかもしれませんが山手線のように混雑します。一方、昼間は空気を運ぶ列車と言われていまして、でも空気を運ぶ列車は皆さん口を揃えて言われていますが、ローカル鉄道は日本の原風景でありますので、原風景を走るテーマパークの中のアメリカ車みたいなものだと思えば楽しい鉄道になるのではありませんか。ただ、原風景というのは日本のどこにでもある訳です。スマップの歌ではありませんけれど、どうやってオンリーワンを作っていくのかというのが当社の方言ガイドであった訳です。運転士が山形弁で方言ガイドをするのは世界でお前だけだよ、というキャッチフレーズでやっておりました。私は集客をするための広告宣伝が得意な分野でもありまして、これにはコツみたいなものがありまして、よく皆さんの鉄道会社でもいろいろイベントを仕掛けてそれなりに集客もあると思いますが、ただ、バスを25台、1,000名集めるというのは、お金をかけなくてはできないということではありません。



反論があると思いますが、集めるコツは、鉄道を売り込んではいけないのです。有名な鉄道だったら良いのですが、例えばゆふいんの森号とだったら良いのですが、フラワー長井線なんて聞いたことも無いよというような鉄道で、鉄道を売ってはいけません。では、何を売ったら良いのかというと、当社で言えば、2月にものすごくお客様が来ます。5,000名ぐらいが蔵王の樹氷を見に来るわけです。そのお客さんについて、山形鉄道をグリコのおまけのように「豪雪列車」という風にして売っています。ついでに乗ったら方言があつていいじゃん、ということで、ロコミで広がってゆきます。同じようにひた

ちなか海浜鉄道さんも、うちよりずっと有名な鉄道ですが、水戸の偕楽園に 100 万人来るのですね。その何割かのお客様が乗るだけでも絶対集まると思って、偕楽園とひたちなか海浜鉄道ということにするとやはり集まるのですね。もっとわかりやすく言うとトンカツ定食を頼みます。メインはトンカツですよ。あとご飯、味噌汁、漬物。私の鉄道は漬物をお売ってください、漬物は良いでしょうと言っているようなものです。相手にされません。でもトンカツ定食をお売ればついでに漬物も食べてもらって、この漬物おいしいじゃん！とそれが口コミで広がってきて今度はその漬物を食べるにトンカツ定食を食べるという発想になってくるのです。これは正に合コンと一緒にです。私みたいに持てない男は格好良い男の人と合コンに行くと一番可愛い女の子とは付き合えないけれど、性格の良い子とは付き合えたのです。それがうちのコミさんですよ。(笑)

ところが内緒で公募社長を受けてしまったら、全然可愛くないです、それは置いておきまして、合コンの発想で王様観光地をお売ってついでに鉄道をお売っていく、そうするとバスが 25 台、1,000 名のお客様も集まる。するとびっくりして当日は町長や市長が急遽来てくれたりするので。当然 1,000 名集まったからと言って活性化がすごく進むわけではありませんが、そのきっかけにはなるわけです。うちの鉄道どうしたの？と思わせる、そういう打ち上げ花火的なものかも知れませんが、そのようなことも必要ではないかという、私の合コン理論をお伝えしました。

(佐藤) 野村社長のお話、迫力があり、訴えかけるものが多く、それが社長の個性で客を引っ張ってきているという要素が大きいと思います。

いすみ鉄道の鳥塚社長、実は社長就任されてからムーミン、その風貌とお話と鳥塚社長自身のキャラクターというのが非常に鉄道自体のブランド化に貢献しているのではないかという印象を持っています。いかがでしょうか、ご自身がいすみ鉄道活性化への比重が大きいと思いますが。

(いすみ鉄道 鳥塚社長) ー社長は自ら動くー

いすみ鉄道は従業員 30 名しかなくて売店のパートさんとか運転士も含めてやっていますが、私が動くのが、一番コストがかからないのです。ですから私がどこでも出かけて行って、今日も私がいすみ鉄道の商品を販売してついでに九州の肥薩おれんじ鉄道のグッズもあずかってきてそれも売っているのですが、そのブースに来ているのが私一人なのです。グッズ

販売でも当然売上目標を立てるではありませんか、二人も三人も来たら絶対に人件費でペイしません。しかし私が動けば人件費がかかりません。実は今日は夕方からホテルを鑑賞



するホテル列車というのをやりますから、人も手一杯で、「社長のことだから、自分で売ってきたら」、と言われるのですよ。コストを考えると確かにそうだなと、あと就任した時にひたちなか海浜鉄道の吉田社長にも言われたのですが、「自分で動くのだよ」と。「観光バスが来たら自分でご挨拶をして自分で皆さんにガイドをして、そうしなければだめだよ」と。いろいろな会社の経営をされている方にお聞きしてもそうなんです、ですから私はなんでも自分でやることにしています。たまたまそれを喜んでいただいているだけなんです。

(佐藤) 喜んでいただいているだけ、と言うよりも、非常に貢献されていて、この鳥塚社長のキャラクターがあって、いすみ鉄道なのかなあという気がいたしています。内緒の話でキハ 28 だとかキハ 30 だとか・・・非常に楽しみにさせていただきたいと思います。

ひたちなか海浜鉄道は、もともと茨城交通の経営が厳しくなって、一方で茨城交通の人、自治体の人たちに鉄道への思い入れがあって、「鉄道を残したい」だけでも茨城交通は経営が厳しくて債権者からは鉄道廃止を要求される、その中で最終的に第三セクターという形で残した。いろいろな人達を巻き込んで第三セクター化とした、地域と鉄道の関わりの中では面白い先進的な事例ではなかったかと思います。吉田社長には今日全体の話の総括を含めて・・・実は私事で恐縮ですが、つい最近病気で入院しまして、今日できるかどうかわからなかった状況でした。私が進行役をできない場合は、吉田社長に進行役をと考えていましたので、その点も踏まえちょっとお話いただければと思います。

#### (ひたちなか海浜 吉田社長) - 市民の支持が不可欠 -

だいたい最後にお話する必要がないくらいですね、皆さんのお話を聞いていますと。ひたちなか海浜鉄道は、ただ今ご紹介あったように民間で何年かやってきたところが駄目になったということで、他社さんに比べればまだ恵まれた条件でやらせていただいています。その分やる気になればなんとかなるぞという状況でありました。今までのいろいろなお話を伺っていて、市民と一緒にやらなくてはだめとか、観光に力をいかななくてはだめとか、自分で動かなくてはだめとか、・・・全部合っていると思います。それらを総括したものが、たぶんこれからやるべき第三セクターのかたちではないのかなと思います。



お話を伺っていて当社が非常に恵まれていると思いますのが、まず市民コンセンサスが得られているところです。市長が先頭になって「残すんだ」と言ったものですから、会社が出来た当時は、三人のうち二人ぐらいは鉄道を残してよかったねと言ってくれましたが、三人目ぐらいになると税金をかけて残

する必要があったのかという話にもなったのですが、それでも3分の2のコンセンサスが得られていました。観光客は野村社長のお陰でバスが数千人単位で来ていただいていますし、テレビには地震に会ったせいもありますが、数えきれないくらい、ガイアの夜明け等々に出させてもらって、お陰様で、鳥塚さんではありませんが、ひたちなか市というのはひたちなか海浜鉄道があるお陰でテレビにでるのだと皆思ってくれていますし、ご存じないと思いますがコマーシャルも以前は大鵬薬品のチオビタドリンクをやっていて、そのあとしばらく間があきましたがオリンパスのコマーシャルが入りました。しかし、オリンパスがそのような状況になってしまい、これはまずいと思っていましたら、今、日清のSPA王のコマーシャル、武井咲さんがパスタ鍋と付き合っていて、SPA王が美味しいからパスタ鍋と別れ、パスタ鍋が傷心旅行に出て乗ったのがうちの列車ですし、それから伊藤園の三浦春馬さんが出ているお茶畑の中を列車に乗ってというCMのお茶畑はCGですが、車両はうちですので御覧ください。そのようなのもあって、うちは恵まれています。

うちがやってきたことを一所懸命文章化したら何かの足しになるのかなと、お話を聞いて参考にしてもらいましたが、最終的には市民の皆さんの支持を得られるかどうかだと思います。ひたちなか海浜鉄道については、三人のうち二人だったものが、三年後くらいに駒沢大学が調査したところ5人のうち4人が賛成になり、去年の4月地震があった直後の議会では満場一致でひたちなか海浜鉄道への支援が決められ、一生懸命やっているうちに市民の皆様が支持してくれる、そうすると今後の五カ年計画の5カ年は助成措置を講じようという話になってくれます。何が共通項かといいますと、やはり市民の皆様の支持がないと終わりだということです。その辺の話とか、実はもしかしたら今日司会をやらなくては行けないという話は、私のウェブサイトの中に全部書いています。(笑)

(佐藤) ありがとうございます。今のお話を引き継いで私が結論を出さなくては行けないのでしょうかけれども、本日は敢えて締めをしない、結論を出さないと、これは参加している人たちのひとつの宿題として、実際に参加している各社の路線に乗っていただいてその上で今日の話を実感してもらえれば、それが結論になるのかなという気がいたしています。実は今日、山形鉄道の野村社長の方から新しい企画が飛び込んで来ました。これを説明願います。

#### (山形鉄道 野村社長) 一社長がお出迎え、全国公募鉄道社長リレーサミット

先ほどサミットが始まる前の控え室で、6人の公募社長で話し合いをして、このように東京で現状をお話するのももちろん有意義なことであるのですが、やはり地元には、山形などは遠くて申し訳ないですがアテンダントさんとか郷土芸能とか面白社長・車掌とかおりますので来ていただいて現状を肌で感じていただきながら「全国公募鉄道社長リレーサミット」というのを日本旅行さんに鉄ちゃんの社員さんがいらっしゃいまして、4日間ぐらいのスケジュールで企画の企画として立ててもらいました。実現するかどうかこれから頑

張りますが、簡単に案を紹介しますと、1日目は東京駅集合して、できたらいすみ鉄道の鳥塚社長にお迎えに来てもらって、いすみ鉄道のキハ28か何かわかりませんが乗って、千葉モノレールには新車があるでしょうし、その日は水戸市内に泊まって、2日目は、水戸からひたちなか海浜鉄道に乗って米沢に行き、米沢で泊まります。3日目は、米沢からフラワー長井線に乗っていただいて由利高原鉄道、羽後本荘泊り。最終日、羽後本荘から秋田内陸縦貫鉄道に乗り、盛岡で最後懇親会をして、収益は殆ど出ないと思いますが、もし出たとしたらぜひ三陸鉄道さんに寄付したい、望月社長さんにはまだ言ってないのですが来ていただいて、と考えています。ヘッドマークを作ってそれがバトンのリレーのように渡していくのも良いかなと、まだ叩きの叩きでどうなるかわかりませんが、その簡単なチラシを今日持って来ましたので、私の本を買ったついでに持って行っていただく……(笑) ということで、実現しましたらホームページで発表することを考えています。(拍手)

#### (佐藤) ー地域の交通を守るにはすべての人が主役にー

今日こういうひとつの企画が立ち上がりました。議論するよりも現地に行っているいろいろ実感してもらうことが重要だと思っています。一つの会社が単独で企画するのではなく、それぞれ連携をしていく、鉄道会社どうしでもって連携していくのも当然ですが、市民とか自治体も皆巻き込んでいく、それにマスコミまでも巻き込んでひとつの大袈裟に言うと社会運動みたいになっていくと面白いのではないかと考えています。

イギリスでは町ぐるみで文化活動というか、高校の文化祭みたいなものを大規模にしたような地域活性化の取り組みの長い歴史があるということで、日本にもそういうような市民の自然にわきおこるような動きが、鉄道とか、地域活性化を軸として起こってくれば面白いと考えています。参加している方皆自分たちが主役となってイベントを仕組むのだ、社会の動きを作り出すのだというような強い信念みたいなものが地方の鉄道を残していくひとつの原動力になるのかなという気がしますので、聴衆も話している人たちと同じ地域の交通を守っていく主役なのだという意識を持って今日の話を受け継いで行ってほしいと思っています。

会場から、ご質問ございますか。

#### 4. 質疑応答

(質問) ローカル鉄道を学校教育の場でも取り扱っていますが、山形鉄道の場合は、長井工業高校、いすみ鉄道は大多喜高校、国吉中学校を巻き込んでやられています。屋根作ったり、花を置いたり、その力は大きいと思いますし、公共民のパートナーシップが大切だと思います。この辺のお考えを聞かせてください。

また、秋田内陸縦貫鉄道では、赤字の圧縮に枕木オーナー制度やつり革オーナー制度、ネーミングライツの導入をお考えでしょうか。

(いすみ鉄道 鳥塚社長) 高校生とか中学生が鉄道を支援する、自分たちでできることを、駅の掃除、花壇を作ったり、これは高校生でなくても地元の人達でも一般にやっています。日本色々なところに行くと鉄道に対するクレームが非常に大きく、駅が汚いとか便所が汚いとか、そういうクレームは非常に多いのですが、いすみ鉄道沿線は一切そのようなクレームはありません。汚かったら地元の人が自分で掃除すれば良いのです。それが第三セクターでは、いわゆる国鉄が廃止をして国が見捨てた地域を、自分たちでその鉄道をやってゆこうという気風があるのです。これが、私鉄やJRの地域と違って、駅の掃除や、草刈りなどは基本的には地域の人たちがやってくれています。そのような人たちに恩返しをするという意味でいすみ鉄道が全国区になるとか、沿線がテレビにでるようにするとかが私のできる事かなと思っています。



なにかはじめないと駄目と思っています、特に地方は。自分たちでやれることからまずスタートしていく、そういうこと今の日本ではネットに書き込んで、もっともらしいことを言って、じゃああんた何やっているの、何もしていない、そうでなくて自分たちでできる事をなにかやっていく、それで鉄道を守っていくのが基本だと思うし、その基本を大多喜高校とか国吉中学とか皆が普通にやっています。それは他の三セクでも共通しています。皆さんも何らかの形で鉄道に支援する、参加する、例えば今日外で売っていますけれど、帰りお財布がカラになるまでグッズを買って(笑)、そういうことも参加なんです。そのようなことをしていただいて、あの会社はダメだとか、あいつはダメだとか言う前に、何かやったらどうでしょうか。というのを私が一番に考えているところです。

(山形鉄道 野村社長) 長井工業高校は清掃もそうですが、駅までも高校生が作ったのです。ツアーのお客様にもこの駅は高校生が作ったよと言っても全然信じてくれません。鉄道を守ってゆこうというのが根底にあって、また各駅には駅協力会という組織があって、温度差はありますが年に1回総会や飲み会もあります。うちの場合は高校生が7割、8割の鉄道ですから高校生の部活の中にも長井線研究会というようなものがあって、そこでは決算書を作っていて私よりも詳しい資料にびっくりしました。

(秋田内陸鉄道 酒井社長) 私の方では北鷹高校という地元の生徒さんがたくさん乗ってくれていますので、いろいろな形で一緒になってやっています。具体的には4月に列車の

クリーンアップ作戦ということで、列車の中、外を掃除するのに北鷹高校の生徒さんに自分たちの列車ということで手伝ってもらっています。高校の話が出ましたので、若い感性が必要とっておきまして、高校生をターゲットにいろいろなことをやってゆきたいとおっております。ひとつは8月22日から24日まで2泊3日で東京中心に私立高校の鉄道研究部の生徒さんに来てもらって合同合宿みたいなことをしてもらおう。そこでいろいろな提案をしてもらおうことを考えています。高校生は時間もない、お金もないということで、乗ってもらうことは難しいですが、内陸線は少子高齢化の典型的な地域を走っている鉄道ですから、若さというそのものを鉄道に注入してゆきたい、ということでしたらしくは高校生路線でいろいろな形で取り組んで行きたいとおっております。それから枕木とかつり革オーナーのことですけれど、私はできるだけオリジナルな企画を考えたい、他所でやらないことを内陸線だからこそできるというのを、難しいですけれど、そのような取り組みをしていきたいとおっております。それから8月24日の鉄道交流会最終日の全体会議を角館の交流センターでやりますが、午後1時から是一般の方に開放したいということをおっておりますので、お時間のある方はぜひお越しいただきたいと思っております。

(質問) 皆様の鉄道は原風景を走っているところが多いので、地域の活性化という課題を抱えていると思っておりますが、鉄道会社の社長さんとして地域の活性化をどのように考えていますか。

(由利高原鉄道 春田社長) 私はローカル線と地域の活性化はセットであると思っております。県とか国の事業で採択されると補助金も出る事業があり、例えばグリーンツーリズムとかも巻き込んで何度も何度も会議を開き、地域の人がホストにならなくてはいけないということで地域の人と一緒に邁進しています。その成果が出るまでにはもう少し時間をいただきたいと思っております。

(佐藤) それぞれの聞きたい重要な課題でしょうが、時間も参りましたので、ここでこの場を締めさせていただきます。ありがとうございました。

(司会) 地域鉄道は、これからも地域の生活や文化にも密着してまいります。皆様の一層のご支援をお願いし、本日の地域鉄道フォーラム「全国公募鉄道社長サミット in 東京」を閉会いたします。(拍手)