

事例発表 2

津軽海峡マグロ女子会
海を越えてつながる同志

津軽海峡マグロ女子会北海道側代表 杉本 夏子氏

— 始めに —

皆様、改めましてこんにちは。

私は、北海道最南端、道内では唯一お城があります松前で小さい温泉旅館を経営しております杉本でございます。おばあちゃん、母、そして今、私が3代目でやっております。

小学校を卒業して、中学校、高校、大学と札幌でした。8年間、銀行で働き、実家の宿を継ごうと思いつたのが、ちょうど観光立国推進基本法案が成立した平成18年でした。

当時、地域活性化とか地域連携といった渦の中で旅館に戻ってまいりましたので、本来、地域を語らなければいけないという場面で、利害関係や立

場が壁となって、なかなか思うようになかなかった時期が5年ほどありました。

その時に顔を上げて隣を見たら、同じ悩みを持っている仲間が渡島半島、そして、海の向こう側の青森県にいたことが、今、海を越えて同志としてつながっています。当時、観光庁が観光立国宣言をして私たちをつないでくれなかつたら、きっと今の活動はなかったのではないかと思います。

今日は、若女将としてではなく、津軽海峡マグロ女子会の北海道側のリーダーとして話をさせていただきたいと思います。

津軽海峡「マグ女」の結成

津軽海峡マグロ女子会の略が「マグ女」です。皆さん、築地に横たわっているマグロを想像しないでください。私たちは、津軽海峡を回遊している、まっすぐ前を見て、後ろを振り返らないで泳ぎ続けるマグロをイメージして、マグロ女子会を立ち上げました。たくましく、しなやかに、にぎやかに、そして、したたかに稼ぐ、チャレンジし続ける私たちのアライアンスです。

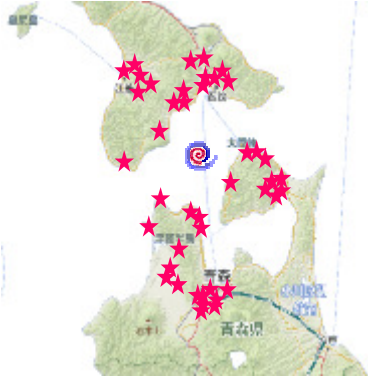
最初は、大間でまちづくりをしている島康子さんに出会い、この津軽海峡圏で事を起こそうと始まったのが8年前です。その後、北海道新幹線をき



昭和48年 北海道松前町生まれ
松前町の「温泉旅館矢野」の3代目女将。松前町産の本マグロや天然の蝦夷アワビを食材とした料理が人気。10年ほど前に札幌から戻り若女将となる。地域には多くの魅力があふれているのに知名度が低いと感じ、北海道と青森県津軽海峡を挟んだ16市町村72名の女性達で構成される「津軽海峡マグロ女子会」を立ち上げる。地元ならではの街歩き体験や旅プログラムイベントを開催するなど地域の魅力を発信している。



マグ女生息図



かけに活動が広がり、現在、マグロ女子は72名います。津軽海峡をぐるりと囲んで、函館、木古内、福島、江差、上ノ国、松前、青森側は津軽半島、下北半島ということ、青森が35名、道南が37名です。

私たちの中には、私のように旅館を経営していたり、民宿を経営している女性もいますが、美容師さんがいたり、アナウンサーがいたり、新聞記者さんがいたり、カフェのママがいたり、どちらかという観光とはちょっと遠いような関係の方たちもいます。72名いますから、やりたいことをしていたら、バラバラな方向に向かってしまいますので、何のために自分たちは動いているのか、三つのミッションを掲げています。

「マグ女」三つのミッション

一つ目は「連携」。人をつなげて道を創る。北海道新幹線が繋がって、ハードの部分ですごく距離も近くなりました。ただ、私たちの住んでいる場所は、北海道の最南端、毛細血管のような場所で住んでおりますので、人がつながらないと本道の道はできません。

二つ目は「発信」です。観光立国の取組では、色々な成功事例や先進地区が挙げられていましたけれども、私たちの地域にしか合わないやり方、私たちが達成できない、そして、失敗も成功も含め、今の私たちが創り上げていこうではないかということで、地域の人たちから学び、地域にもう一回フィードバックするような発信の仕方をしていきます。

三つ目は「創造」。津軽海峡の元気づくりです。私には娘がいるのですが、地方消滅の危機にいつもさらされているので、娘には、松前でこんなに楽しそうに地域をつくっているのだという後ろ姿を見せたいという思いで、元気づくりということも創造の中に挙げております。

マグロ女子会は、どんな活動して、

収支をつくっているのかという質問をよく受けます。私たち津軽海峡マグロ女子会の72名は、立場とか利害関係に関係なく、まちをどういふうに残していきたいかということを中心に、パーティーの企画、これからお話しします着地型の商品プログラム、そういったもので収支を立てています。

私たちはこんな感じで、いわゆる女子会風景の中で地域について話しています【写真1】 【写真2】。



【写真1】



【写真2】

これは、たまたま道南と青森のマグ女によるバトル集会と言いまして、私たちは何のために連携しているか、隣のまちと自分たちのまちが、どんなふうに違って、どこが秀でているのかということをお話し、こんなことやりたい、あんなことやりたいということをお話ししていきます。

ちなみに、言いつ放しのマグ女は一人もいません。自分がやりたいと思っただことは行動に変えていきますので、例えば、マグ女生息マップを作ったり、マグカフェス、これから説明しますけれども、マグ男発掘ツアーとか、そういったタイトルでいろいろ行動していきます。

津軽道南おもてなしツアー

自分たちが自慢する前に、隣のまちを知らないというライバル関係になれませんか。私たちは津軽、道南のおもてなしツアーを相互に実施していますが、一般募集もしますので、一般のお客様も一緒に参加していただけます。その地に訪れたら、地元のマグ女がリーダーシップをとっておもてなしをするという仕組みを創っています。

津軽海峡マグロ女子会といたく「津軽半島おもてなしツアー」



【写真3】
もてマグ男に認定された
青森県中里町小泊の方



【写真4】
もてマグ男に認定された青森県・三村知事



【写真5】
「おもてなしツアー」で
木古内町のみそぎ祭りを見学



【写真6】
地域の人たちと一緒に松前町を見学



海の向こうに青森県を見えています。青

【写真5】 【写真6】。

新幹線が通ったとき、マグロ女子会が勝手に新幹線をあつためようというキャラバンをしました。真ん中の写真は、私たちはみんな涙ぐんでいるのですけれど【写真7】、いつも松前は

これは、「もてマグ男^お」ですが、も

【写真4】。

これは、道南のおもてなしツアーですけれども、「今だけ、こだけ、あなただけ」ということをコンセプトに、その日、木古内町で行われているみそぎ祭りを見たり、今、無形文化財だけれども、松前神楽を見たり、下北においては、お寺の住職さん、新聞記者さん、そういった人たちと一緒に地域に関わる人をどれだけ増やしていくかということもマグ女の活動の一つです

3】。地域で活動している男性たちに「もてマグ男」という称号を勝手に与えまして、ほっぺにシールを貼ったり、「なんて楽しいガイドをしてくれたのだ」ということで、感謝の意味を込めて認定制にしています。青森県知事に至っては、自らマグロ一筋のTシャツを着て貼られてしまうという惨事(笑)。

その花火が見えるのかという実験をしたところ、何と見えました。この時は、松前町長が、こんなに楽しいことをやるのだったら、松前町で放送をかけて、みんなで祝おうということで、夜な夜な松前町の人たちみんなでカウントダウンをして、青森県は青森県のマグ女でカウントダウンをして、そんな楽しい「あつためキャラバン」をしていました。

森の大間の人たちは生活圏が北海道なので、いつも函館を向いています。新幹線がつながって、気持ちもつながって、本当に私たちが近いのかどうかという実験をしました。

竜飛岬で1発花火を上げて、松前で



【写真7】

「にく・さがな弁当」の開発・販売

これは、先ほどの商品開発の一つですが、新幹線の中で津軽海峡マグロ女子会が監修した懐かしの「にく・さがな弁当」です【写真8】。肉、魚ではありません。「にく・さがな弁当」です。青森のソウルフード「源たれ」を使った肉丼、かたや北海道は、松前・江差がニシン漁で栄えたまちでしたので、ニシンとか数の子を使ったお弁当。真ん中は、津軽海峡を川に見立てて、その間にリングのデザートを置いたり、酢イカを置いたり、このお弁当を一つ食べたら、青森で立ち寄りたり松前に来てくれるのではないかというお弁当を開発して、東京駅から盛岡、仙台、青森、函館駅で販売しました【写真9】。



上：【写真8】、下：【写真9】

このお弁当の表紙、マグ女新聞のデザインもみんなで作えました。この新聞には仕掛けがありまして、私たちマグ女が企画したセイカン♡博覧会の35種類のプログラムが実際に手にとつてわかるような構成で作っています。

セイカン♡博覧会プログラム

青森も五所川原でも、マグ女がいるところではやっているのですが、私たちしか知らない、私たちがいつも食べている、こっそり教えたいくなるような居酒屋をお客様と一緒に巡るプログラムもあります。意外にこれは人気があつて、皆さん楽しんでいただけましたようです。

また、サメを食べる地域がありません、ただ食べるだけではおもしろくないので、マグ女プロデュースサメ肌脱出計画みたいなもので、サメの皮をむいて、実際にサメを食べるようなプログラムも開発しました【写真10】。

このセイカン♡博覧会は、青森、函館だけではありません。どちらかという、本当に消滅しそうな、危機感満



【写真10】



【写真11】

載の津軽海峡圏の小さな村、小さな町でプログラムに参加していただけるような仕組みを創っています。そしてこれは、「点」ではなく、「線」で寄りを道をとんとんしてもらおうようなプログラムです【写真11】。

本当の出会いとは2回目から

私たちの活動、そしてマグロ女子会というネーミングも、セイカン♡博覧会も全くふざけていません。本当に人生をかけた地域生き残り大作戦のような形で私たちはやっています。地道な活動ですが、私ひとりに会いに来てくれる、隣のマグ女に会いに来てくれるという人をどんどん増やして、身の

丈に合った活動を継続的にすることによって、必ず私たちの故郷を娘の世代にも残していきたいと思っています。北海道新幹線は、2030年には札幌まで伸びて、最終目的地は札幌になります。札幌という魅力的な都市と同じ土俵で戦える津軽海峡、そして、いいライバルになれるような道南地区を必ず創り上げていきますので、その時は一緒に戦って、一緒にいい北海道を創っていきなれと思います。

本当の出会いは2回目からだと私はいつも思っています。本日、会場でお会いできました皆様、ぜひ次回会うときは松前でお会いすることを心からお待ちしております。今日は、短い時間でしたけれども、本当にありがとうございました。



津軽海峡マグロ女子会
【HP】 <http://magujyo.link/>

事例発表 3

お客さま密着！で、地域に貢献する十勝バスの経営
 40年ぶりの利用者増加の実例

十勝バス株式会社 代表取締役社長 野村 文吾氏



昭和38年 北海道帯広市生まれ
 国土計画（現・西武ホールディングス）に入社、企画宣伝に携わった後、平成10年に父が経営する十勝バスに入社。平成15年に社長就任。経営難で廃業寸前だったが、バス停周辺の家に飛び込み営業をして乗り方や便利さをPRするなど様々な工夫で業績を改善させた。その復活劇はミュージカル「KACHIBAS」として公演された。

皆さん、こんにちは。北海道の真ん中やや下側にあります十勝から参りました十勝バスの野村文吾でございます。本日は、このような多くの皆さまの前でお話しする機会を与えていただき感謝いたします。それでは早速、当社の取組の説明をさせていただきますと思います。

お客さまのニーズを形に、利用者増

2008年に大変な燃料の高騰がありました。我々車を使う事業者は、来年が見えないという非常に厳しい年でありました。我が社も、抜本的な取組の改革をしようということで、お客さまとの信頼関係を結び直そうと、一軒

一軒お伺いして、お客さまの声をお聞かせいただいたのです。

すると驚いたことに、お客さまは口々に、バスの乗り方がわからないのだというお話をされました。バス会社は元来、バスの乗り方はわかっているという前提で営業戦略をとってきておりましたので、自分の耳を疑うほどびっくりしたので、自分の耳を疑う急いで会社に戻りまして、バスの乗り方を説明するパンフレットをつくり、改めてお客さまのもとに伺いました。

すると不思議なことに、どんどんお客さまの利用が増え、その後には、ご自宅一軒一軒回っていたら、「実は病院に行きたいのですが、目の前を通っているバスで行けるのか、銀行、スー

パーにも行きたいのですが」というお話に変わりました。これは大変なことだ。路線上にどんな施設があるのかわかっていらつしやらないのだ。

それで、一つの路線にある公共施設、銀行、スーパーや病院が視覚的にわかるような時刻表をつくりました【図1】。

お客さまにはご好評をいただき、4年間で5分の1の路線のマップを作り終えたときには、その路線のマップの部分で、2011年に40年ぶりに前年対比で利用者を増やすことができました。2016年度も間もなく終わりますが、今年も順調に來ておりますので、6年連続の利用者増になろうかというところですよ。



【図1】 通院・買物用目的別時刻表（音更線）

交通は目的地に着くための手段

どうして目的地をお伝えすると使っていただけなのか。よくよく考えます



【写真1】バスパックのパンフレット

と、交通は移動するための手段、脇役、お手伝い役、それが私たち交通事業者の本当の役目だと思ひまして、左手の写真にあるようなバスパックをつくり始めました【写真1】。

往復の路線バス運賃と目的地の入場料、体験料を組み合わせただけの単純な商品です。これをお客さまにお示したところ、年々ご利用者が増えていくところでありまして、今年には6000名までご利用いただけることになりました。

地域の観光振興を進める上での課題として、2次交通が弱いと平日頃から言われていますが、実は、2次交通が弱いのではなく、お客さまが求めている形を示すことができていなかったということだと痛感しています。



【図2】目的地検索アプリ『もくいく&バスロケ』開発の連携図

目的地検索アプリの開発

今までの話はアナログ的な話でありまして、これをぜひITで表現してみたいということで、IT会社や北大と組んでアプリを開発しました【図2】。

目的地名を入れるとGPSが働いて、自分の所在地を確認し、目的地まで最適なバス経路、乗りかえポイント、運賃、時刻を検出できるアプリを無料でリリースしております。

我が社だけでも路線バスの駅数は1600ありまして、全国のJRさんの駅数にほぼ匹敵する数であります。お客さまから見ると覚え切れない数ですが、このアプリを使えば、自分の行きたい目的地さえ入力すると、最適なルートを教えてくれます。アナログから始めた取組をICT、IT化でどんどんバリエーションを増やしてきているということでもあります。

このような取組を通じ、マスコミにも取り上げていただき、全国に発信することができました。全国のバス事業者さんに視察に来ていただく中で、会社の中でも様々な変化が起こってきました。

会社の中では、社員が自発的に様々な活動をし始めました。運転手に目を向けると、にこやかに毎日毎日笑顔で仕事をしている姿を見るようになりました【写真2】。

今まではお客さまからあまり目を向けていただけていなかったのが、お客

さまが増えることによって、常に見ていただく、そして、視察などにより、我が社、自分は認められているのだという気持ちになって、社員がどんどん変わってきたのではないかと思っております。



【写真2】笑顔で仕事をする運転手

**インバウンド観光への
バス活用の可能性**

インバウンド観光は、団体旅行から個人旅行に大きくシフトし、既に80%以上の方が個人旅行で訪日されています。訪日される方々の国には、いろ

るな制限がありまして、中には、国際免許の取得ができない国もあります。

団体旅行から個人旅行へのシフトに合わせ、レンタカー観光を進めようという動きがありますが、レンタカーのみでは力バシきれない部分があります。2次交通、既存のインフラである路線バスを外国人の移動手段として確保していくことが必要ではないかと思っています。

アジア圏の方たちには、冬の雪を期待して北海道を訪れる方がたくさんいらっしゃいます。暖かいアジア地域の方々は、ご自身で雪道を運転するのは厳しいのではないかと思いますので、レンタカーのほかにもう一つ、地域の路線バスを活用した観光をしっかりと準備しておくことが必要であろうと思っています。

JR、エアラインで空港や駅までは運んでいただけるのですが、駅から先の足がしっかりと見えていないと、残念ながら、お客さまはその目的地までたどり着かず、駅周辺だけでお帰りになってしまう。そうなると、やはり二度とリピーターにはなっていない。今はSNSで強く発信することができず、「〇〇に行っても

駅周辺にしか行けなかった」ということが広まると、新しいお客さまも呼び込むことができなくなります。国内のお客さまに目を向けましても、大都市圏の若年層は、免許を持たない世代に移行しつつあります。レンタカーと公共交通であるバスの両方をしっかりと準備しておくことが重要だと思っています。

全交通モードの連携による

交通充足エリアの創造

私は、世界水準に向けた北海道の新たな展開として、全交通モードが連携して交通充足エリアの創造をしていくべきだと思っています。十勝地域では、全ての路線バス会社と全てのタクシー事業者が連携し、一つの協議会として、先ほどご説明したバック商品をプラットフォームにしてお客さまに発信しております【写真3】。

お客さまから見ると地域交通が面的ように見えて、いつでも誰でも簡単に移動することができるイメージを持っていただけるのではないかと思います。

本州では、高速バス大手のWILL

ERさんが世界予約ネットワークを構築されたと聞いております。この世界交通ネットワークと連携していけば、北海道もいろいろな交通が同時に世界とつながって、海外から予約をいただけるようになっていくのではないかと思います。先日、WILLERの村瀬社長が当社にいらつしやいまして、お話を聞かせていただきました。ぜひ北海道全体としてつながっていければと思っています。



【写真3】バスとタクシーを利用した旅行バック商品

事業連携でシナジーを創造

二つ目は、国の様々な事業を活用し、連携させてシナジーの創造をしていくべきだと思っています。観光庁の「ひがし北海道広域観光周遊ルート」【図3】、農水省の「食と農の景勝地事業」【図4】、当地帯広では、地方創生交付金を使って十勝アウトドアDMOの設立に取り組んでおります。これは別々の事業ですが、重なった部分をしっかりとあぶり出して動かしていく。そこに我々は、交通をしっかりと絡めて動かしていきたいと考えているところであります。



【図3】「ひがし北海道広域観光周遊ルート」

最後の三つ目ですが、全交通モードがアプリを通じて一つの路線に見えるようにしていこうと考えております。先ほど説明しましたアプリは、何も我が社の路線だけが使えるわけではありません。全ての交通モードがつながられるようになっております。今は、道東のバス会社の全て、道央圏の何社かにもご利用いただいて、北海道では約8割の面積をカバーさせていただいております。もう少し頑張りますので、北海道全域をカバーできることになりましたら、この北海道は、お客さまから見ると、一つの路線でどこまでもつながっていきけるというイメージができるのではないかと思います。

アプリによる全交通モードの

「見える化」



【図4】「食と農の景勝地事業」



2017年3月人工知能搭載プロトタイプ完成予定

【図5】目的地までの交通機関の組み合わせが分かるアプリ

さらには、JR北海道さん、あるいはエアラインさんも一緒になってこの取組に賛同していただければ、海外、あるいは本州のお客さまも、この北海道に降り立った後、一つの路線のように自分の目的地にまで行けるようになるのではないかと考えております。このアプリは、3月に人工知能を搭載したプロトタイプが完成する予定ですが、マーケティングや旅程の提案などもできるような機能を上げていきたいと考えています【図5】。

現在、海外にこのアプリの導入を売り込んでいくところですが、セールスと言いましても、お客さまの利用は無料ですので、使っていただけないかということなんです。海外にもこのアプリが導入されれば、常日頃から発地となる海外で使っていただけて、北海道のことを事前に調べて行きたいところに来ていただける。そんなふうにしていくために、海外にもこのアプリをどんどん出していくべきだと思っております。

若者が誇らしいと

思ってくれる地域に

最後になりますが、当社の取組がミュージカルになったことを受けて、テレビのドキュメンタリー番組の取材を受けたのですが、その中で、ミュージカルを見た高校生がこのようにおっしゃっていました。十勝バスの取組を見て「十勝が誇りしかった、地元が誇りしかった」と。きっと子どもたちは必死になって仕事をしている大人を見ると、その地域が誇らしく思えるのだろうと思います。

若い子たちは、一度は大きな地域に



十勝バス株式会社
所在地：北海道帯広市西23条北1丁目1番1号
お問合せ先：0155-37-6500
URL：<http://www.tokachibus.jp/>

出で、可能性にチャレンジして、そして、改めて自分たちの誇らしい地域に戻ってきて仕事をしていただく。そのためには、今、我々が必死になって仕事をして、子どもたちにもその姿を見せおく必要があるのではないかと思います。これこそが地方創生につながる大きな鍵なのではないかと思っております。以上、ご清聴、ありがとうございます。

創る

特別号

本書は、平成29年2月11日に開催した
「北海道地域創生セミナー」の講演録を
「北海道創生ジャーナル『創る』」特別号として発行するものです。

バックナンバーは、創るWEBで

北海道創生ジャーナル

検索



U R L : <http://www.pref.hokkaido.lg.jp/ss/csr/chicho/tsukuru/toppage.htm>