

## 利用者・収益の確保と地域活性化

### 《沿線住民の利用拡大》

- ・ダイヤ改善検討(ご意見聴収)
- ・子供向け体験機会の提供及びファン作り  
(遠足休憩場所、鉄道と触れ合う機会の提案)
- ・学校・企業の利用促進  
(定期券出張販売、授業・部活組込への提案)
- ・高齢者利用促進(3世代利用、沿線家庭利用啓発)

### 《鉄道事業外収益の拡大》

- ・五稜郭駅売店の来店客と客単価の向上  
(シーズン商品、他鉄道会社商品、五稜郭駅下車増進施策)
- ・オリジナルグッズの企画・販売  
(新商品開発、沿線企業とのコラボ商品開発)
- ・沿線の観光・飲食施設との連携  
(沿線店舗とのコラボ商品開発)

### 《交流人口の誘客・拡大》

- ・団体・定期列車やイベント列車の拡充  
(木古内での接続改善、函館からの増発PR、AGTセールス)
- ・外国人旅行客の受入環境整備と誘致  
(海外鉄道との連携・現地PR、宣伝物作成、函館空港でのPR)
- ・沿線誘客資源の発掘と紹介  
(夜景・夕景列車の期間拡大、沿線イベントのPR)
- ・初利用者向け対策と途中下車誘発  
(散歩コース及びマップ造成、宣伝物配置箇所拡大)

### 《沿線活性化の取組》

- ・沿線価値の向上と地域の活性化  
(地域活性化団体との連携、沿線イベント・物産PR)
- ・鉄道ファンの誘致  
(鉄道イベント出展、周辺宿泊・飲食施設紹介)
- ・他鉄道事業者・旅行会社との連携  
(JR・東北私鉄との共同宣伝、連携地域送客イベント)
- ・当社及び沿線認知度の向上・拡大  
(SNSの活用、各種メディアへのPR)

- ・営業設備の更新・改善(元号改正・消費税率改定に伴う発売機器更新)
- ・運賃逋脱抑制、繁忙期・冬期案内対応(繁忙期特別改札、イベントに合わせた増発・増結、案内対応要員配置)