



由利高原鉄道 YR-3000形の導入 新車導入を何倍にも活かしたプロモーション





由利高原鉄道とは

秋田県由利本荘市

羽越本線 羽後本荘駅～矢島駅間 23.0km

第一廃止対象路線国鉄矢島線を引き継ぐ第三セクター鉄道

- **厳しい気象条件**

冬 海側：地吹雪、山側：深雪

夏 35度を越える盆地の酷暑



- **厳しい経営環境**

年間利用者 26万人

(ピーク時より半減)

年**81百万円の赤字**

国内有数の過疎高齢化地域、高い道路整備率、除雪費

県内でも低い知名度

- 公募社長による**積極経営**

定期客の落ち込みを定期外客で埋める

積極的なPR





YR-3000形の導入経緯

経年30年：YR-1500形の**老朽化**
自動扉化、冷房化、機関更新するも限界
一軸駆動のため積雪に弱い
15m車のため運用効率が悪い



在籍6両を5両に減らし18m車に統一

H23年**社会資本整備総合交付金の**
効果促進事業を活用

全体事業費4億8千万円

国 70%, 県30% 負担

H23～25年度に年1両ずつの新製



新車導入効果を最大化

- 1) 車両購入先を企画提案協議方式
(公募型プロポーザル)にて決定
- 2) 甲種輸送を「嫁入り道中」として宣伝
- 3) 「3両並びお披露目」として宣伝
- 4) パンを使った宣伝
- 5) 物販収益を最大化させる



車両メーカーを競わせたら素晴らしい提案が..

- 2軸駆動、運転状況記録装置、真空トイレなど運転・接客面が向上したのはもちろんのこと.....
- 若手女性デザイナーによる優れたデザイン提案

これにより

- 弱小鉄道が、ブランド力を手に入れる事ができた
由利高原鉄道のイメージが刷新された
会社ロゴなども合わせて変更
- 観光専用車両を持ってない中、観光・通学の満足を得られる車両となった





若手女性デザイナーによる優れたデザイン提案

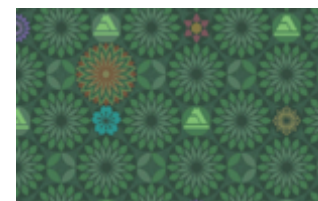
- 斬新で女性にも好まれ、田園の風景に映える車体外観
- コストを上げずにラッピングやシートの配色で各車のオリジナリティを出す
- 通学の勉強 / 観光の食事、両方に活きる大きなテーブル



豊かな水、沿線を通る子吉川をイメージした青

雪景色に映える夕日をイメージ、暖かみを感じさせ秋田県旗の色でもある赤

鳥海山麓に広がる田園、草花、木々をイメージした緑



車体色に合わせ、地域産品を模したオリジナル座席モケット柄とロゴでエクステリアとインテリアをトータルコーディネート



ご参考： 企画提案協議方式（公募型プロポーザル）とは

複数の業者へ提案を呼びかけ、予め定めた評価基準に基づき提案内容を採点し、最優秀提案者を契約候補として選定する。選定後は随意契約となる

• 利点

- 業者の履行能力やノウハウなど**価格以外の要素**も考慮して選定できる
- 契約交渉により業務詳細内容の調整が可能
- 業者からの**提案を引き出して**仕様に追加・反映が可能

• YR-3000形導入にあたり

- メーカーは日本車輛製造、新潟トランスの2社に提案を呼びかけ
- 業務体制、事業費用の観点で社内に役員、現業の者を含めた審査チームを立ち上げ、日本車輛製造に決定



新車導入効果を最大化

- 1) 車両購入先を企画提案協議方式
(公募型プロポーザル)にて決定
- 2) 甲種輸送を「嫁入り道中」として宣伝
- 3) 「3両並びお披露目」として宣伝
- 4) パンを使った宣伝
- 5) 物販収益を最大化させる



甲種輸送を「嫁入り道中」として宣伝

新車は愛知県で製造され、遠く秋田県へ900km旅する
 温暖な愛知県で生まれて北国に嫁ぐ帰らぬ道をドラマチックに
 「嫁入り道中」として宣伝し、鉄道ファン、女性の関心を惹く。



豊川ー秋田間 900kmにわたる甲種輸送
 の経路とスケジュールを公開し
 多数のファンの撮影でレポート



「嫁入り道中」を多数のファンが撮影

普段は注目されない第三セクターの普通車両を多数の鉄道ファンが撮影





鉄道ファン、雑誌媒体が嫁入りを発信

- 鉄道ファンがインターネットで発信
ブログ
Youtube動画
twitter
facebookなど
- 鉄道雑誌媒体もこれを報道

広告費をかけずに、由利高原鉄道の認知を高める事に成功



新車導入効果を最大化

- 1) 車両購入先を企画提案協議方式
(公募型プロポーザル)にて決定
- 2) 甲種輸送を「嫁入り道中」として宣伝
- 3) 「3両並びお披露目」として宣伝
- 4) パンを使った宣伝
- 5) 物販収益を最大化させる



「3両並び」お披露目で宣伝

- 2014年3月3両が揃った時点で運行開始後は車庫に3両並べる事が難しいため、運行開始前にお披露目
- 地域の方、報道関係者、鉄道ファンを招く
- テレビ、多数の雑誌等に3色のイメージを掲載





新車導入効果を最大化

- 1) 車両購入先を企画提案協議方式
(公募型プロポーザル)にて決定
- 2) 甲種輸送を「嫁入り道中」として宣伝
- 3) 「3両並びお披露目」として宣伝
- 4) パンを使った宣伝
- 5) 物販収益を最大化させる



パンを使った宣伝

- 地元秋田のパン会社にパッケージにYR3000形を提案
- 県内全域で毎日販売
- 子供を通じて家族に由利高原鉄道の認知を高める





新車導入効果を最大化

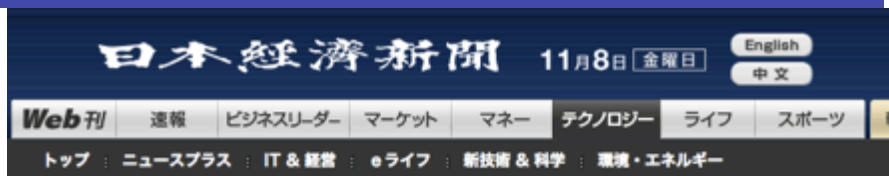
- 1) 車両購入先を企画提案協議方式
(公募型プロポーザル)にて決定
- 2) 甲種輸送を「嫁入り道中」として宣伝
- 3) 「3両並びお披露目」として宣伝
- 4) パンを使った宣伝
- 5) 物販収益を最大化させる



世界初の鉄道模型を開発

世界初 ベークライトを精密加工した鉄道模型を開発

- 博物館模型並みの精密模型を小ロット、低価格で提供 ¥69,800
- 「3色揃えたい」というニーズも刺激し、月100万円相当を売上



テクノロジー > BPニュースセレクト > 記事

・ iPadやiPhoneなど米アップルの動向を取り上げる「アップル・ウォッチャー」を開設しました。記事はこちらから。

BPニュースセレクト

由利高原鉄道、新型車両の鉄道模型を受注生産

2013/10/5 6:30

小 中 大 保存 印刷 リプリント 共有

由利高原鉄道（秋田県由利本荘市）は、新型車両「YR-3000形」のHOゲージ鉄道模型（縮尺1/80）を受注生産で発売する。

製作はプリント回路基板（PCB）加工の相模ビーシーアイ（相模原市）が担当し、PCB用と同じフェノール樹脂板をNC工作機械で切削加工した上、接着剤で組み立てる。鉄道模型の製造方法としては珍しいが、少量生産が可能で販売量が大きく見込めなくても製品化でき、金属板から手作業で造るよりもコストを抑えられる。

設計にもコンピューターを使い、部品はレーザー加工機、NCルーター、NC穴明け機などで加工する。レーザー加工は1/1000mm単位で制御できることから、椅子の取っ手まで再現した。動力や照明用に専用のPCBを製作し、電気コードを車内に満たす必要をなくしたことから、インテリア類



由利高原鉄道「YR-3000形」気動車の鉄道模型。室内灯、前照灯、尾灯も点灯する。



座席モケットクッション 完売

- 座席モケット端切れ利用のため限定110枚。シリアル番号入りでレア感を高める
- 「世界で唯一のデザイン」証明書を付き
- 一枚3,850円と割高だったが即座に完売
- 長く使える分、由利高原鉄道を忘れないノベルティ効果も

秋田さきがけ

由利高原鉄道 きょうから新車両運行

座席と同じ布地 クッション販売

YR 3002の赤い普通座席（右）と緑の優先座席。クッションには座席と同じ布地が使われる

限定 組子細工と社章合体

由利本荘市の鳥海山やくねを渡りする由利高原鉄道（春田物産社）は、きょう（11月）から新車両「YR3000」を運行するのに合わせて、座席と同じ布地のクッション110個を限定販売する。布地は、地元工芸品の組子細工と同社の社章をモチーフとしたデザイン。クッション販売は、赤字削減を進めようと、今年初めて企画した。同社は「この柄の布地を使う鉄道車両は世界で1両だけ。多くの鉄道ファンに購入してほしい」としている。

クッションは、普通座席の「と優先座席の緑（白引線）の裏面に合皮を張った、一点（組子細工）の飾り（限定110個）」の飾り。ともに30センチ四方で、「と」を通し番号を付けたシリアル番号が入っている。価格は3,850円（送料別）。

同社によると、国内には昨年4月現在でもわずか5両の鉄道車両があり、座席の布地は通常、大量生産の四角品を使用。1両だけに使うオリジナル柄は珍しく、生産量も少ないという。異年にわたって多くの乗客が求めるため、布地は耐久性が求められる。春田物産は「クッション販売で赤字削減を図りたい」として、「クッションの価格は本物の座席と同じで、耐久性もある。今年限りの販売なので、機会を逸さず購入してほしい」と呼びかけている。

販売は、5月末までの予約。予約数は30個以上になり、予約は7月初旬まで予約者に引き渡す。30個に達しない場合は販売しない。

車体写真
記念乗車
由利高原鉄道
同「YR3000」
同「YR3000」
同「YR3000」
同「YR3000」

予約は同社の「乙」ショップか、同社、羽後



もちろん記念乗車券など定番商品も販売

- 記念乗車券、ペーパークラフト、など定番商品は品揃えしweb通信やイベントで販売



700円



700円





さらに大事なこと



まごころを込める 1

由利高原鉄道ではお客様に季節を感じていただき楽しんでいただくために、列車アテンダントが心を込めて車内を飾り付けします。メーカーが作ったままでなく、人の手が入る事で車両も更に雰囲気を増しお客様の心を明るくします。





まごころを込める 2

YR-3000のテーブルには列車アテンダントがまごころを込めて作った飾りやメッセージが置かれています。車両はただ人を運ぶだけでなく、鉄道会社とお客様の触れ合いの場としても機能しています。





今後の課題

- 従来車と併結ができない
 - YR-3000形は電気指令式ブレーキを採用したため、自動ブレーキの従来車と併結ができず、3両と2両のグループに分かれてしまっています。
 - 2両の従来車のうち1両が故障や検査で使えなくなると、2両編成2運用がとれず通学時間帯に不安が残ります。
 - 在来車を電気指令式に改造する補助制度があると安全上も運用上も安心です。
- 甲種輸送コスト
 - 1年に1両の増備ですと地域間の公平性上では好ましいのですが、配備の都度甲種輸送のコストがかかってしまいます。また、配備途中では上記の運用の問題がさらに厳しくなります。
- まちづくりとの連携
 - 車両は良くなりましたが、沿線は鉄道を意識しないまちづくりを続けてきた結果、学校や病院、商業施設が駅から離れた場所に移転してしまいました。また、コミュニティバスなども列車の時刻と連携せず利用者には不便な状況が続いています。今後は人口の少ない地域自治体や地域鉄道がバス事業者と手を組み使いやすい公共交通体系を作れるよう、ノウハウ面・制度面でのご支援を賜われると幸いです。

謝辞

お金や人が限られている中、お客様に喜んでもらえるために心を砕いている社員にとって、新車の導入は本当に明るい話題となり社内の雰囲気も明るくなりました。地域鉄道は自力ではとても新車を導入する事などできません。諸制度を整備いただきこれを可能にしてくださった皆様に感謝申し上げます。

新車が搬入され駆け寄る女性社員

