

地域公共交通シンポジウムin北海道

江差マース 取組事例紹介



江差町地域買い物カード
「江差EZOCA」

×



江差町マスコットキャラクター
「しげっち」 & 「マースくん」

2025年9月12日（金）

江差町役場まちづくり推進課まちづくり推進係 主事 白澤 亮介



●人口／6, 478人 (R7.6.30現在)

●高齢化率／40.87%

●面積／109.5 km²

●人口密度／59.2 人/km²

●交通アクセス

- ・函館市 ～ バスで約2時間
- ・札幌市 ～ JR、バスで約4時間
- ・新函館北斗駅 ～ バスで約1.5時間

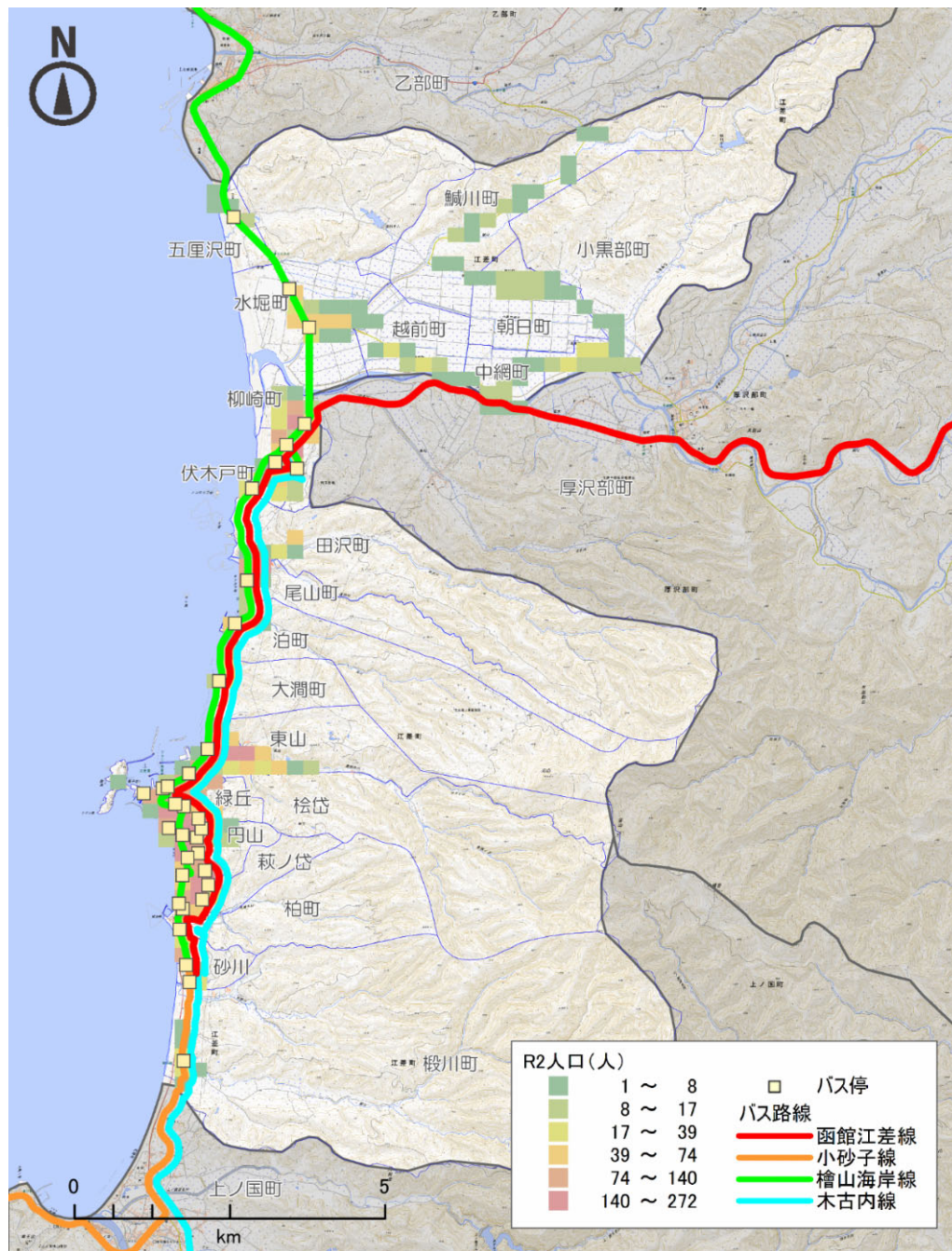
✓ 北海道南西部の檜山地方に位置し、町内には国や道などの官公庁のほか、北海道で初の日本遺産に選出された、ニシン交易で栄えたストーリーを伝える建造物や江差追分、姥神大神宮渡御祭など数多くの文化遺産が息づいています。



▲姥神大神宮渡御祭



▲江差町のシンボル「かもめ島」



【主な既存の公共交通】

- ✓ 函館バス／4路線8系統
- ✓ 桧山ハイヤー／稼働車両は1日あたり2～3台
- ✓ ハートランドフェリー／奥尻航路 など

- 平成26年度のJR江差線の廃止以降、町内の公共交通の基軸は路線バスとなっているが、町内で完結する路線はなく、**近隣自治体や函館市方面への広域交通**としての役割をもつ側面から、海岸沿いの主要道路に運行が集中
- 最寄りのバス停まで距離のある「**交通空白地域**（※バス停から300m以上離れた地域）」における**居住人口割合が約7割**である中で、バス停までの移動が困難な高齢者等に対する移動手段の確保が喫緊の課題
- **ハイヤー事業は限られた運行体制**のため、利用者の待ち時間が長く発生することが多くなっており、また、地域全体で**運転手の不足・高齢化が深刻**な状態



持続可能なまちづくりの装置として、地域公共交通網の再構築は急務であり既存交通を補完する新たな交通サービスの検討が必要不可欠



～江差町における包括連携協定の締結～



▲サツドラHD (R2.3.27)



▲未来大学 (R3.8.24)



▲サツドラは町内で2店舗を構えており、日用品や食料品などの買い物拠点として利用されている

- まちづくりに関する包括連携協定を、**「サツドラホールディングス株式会社」**※1 **「公立大学法人公立はこだて未来大学」**※2とそれぞれ締結

※1 サツドラホールディングス株式会社（以下、サツドラHD）北海道内を中心に約200店舗を構える「サッポロドラッグストア（サツドラ）」の運営や、地域マーケティング事業など、幅広い分野に携わる。単独の自治体と包括連携協定を締結するのは町村では初

- サツドラHDとの協定締結後、町で課題に挙げられている**「健康・経済・コミュニティ・移動・教育」**の5つを協働テーマとして設定

※2 公立はこだて未来大学（以下、未来大学）函館市に所在する、システム情報科学部の1学部からなる単科大学。AIなどの情報技術を活用した地域課題の解決に向け、道南地域を中心に多様な主体と協働

- 交通政策の見直しを含め、地域と交通、情報技術の活用、地域振興、教育の推進・人材育成に関する課題解決に向けた活動の実施を目指す



●北海道地域でのMaaS事業展開に係る業務提携

サツドラHD、未来大学のほか、未来大学発のベンチャー企業である「株式会社未来シェア」、株式会社駅探や公立大学法人札幌市立大学が、北海道地域でのMaaS事業展開に係る業務連携を締結



●これらの連携の枠組みのもと、地域公共交通の課題解決に向けた「江差マース」の事業構想がスタート

●江差マースとは

利用者の予約に応じて運行する、AIオンデマンド交通であり、事前に登録した利用者の自宅や、乗降場所として指定している地点間を移動することができる新たな交通サービス。株式会社未来シェアが開発した、AIによる便乗配車計算サービス「SAVS（サブス）」を活用し、少ない交通資源で効率的な運行が可能

定時定路線バス中心の既存の交通体系では賄いきれない町民の移動ニーズを補完しながら、持続可能な利便性の高い地域内交通サービスとして、将来的な社会実装を見据え、令和3年度から実証実験を開始。令和5年度まで毎年度実証実験を行い、利用者ニーズを聞き取りながら。内容や提供範囲を変更・拡大し、実装可能性について模索



▲北海道地域でのMaaS事業展開に係る業務提携



ユーザー

事業者

①スマホアプリ

顧客接点の獲得、行動変容を促す

主な機能

店舗・商店街情報配信

PUSH型クーポン/ポイントインセンティブ

自治体イベント情報

運行状況（接近情報など）

配車予約



商店・事業者

江差町（施設等）

事業者収益の創出

- ・ 来店頻度、客単価UP
- ・ 新規顧客開拓
- ・ 競合優位性
- ・ ロイヤリティ向上

事業者収益の循環・還元

= 運賃以外収入の獲得

- ・ 広告宣伝費
- ・ 協賛金
- ・ 江差EZOCA還元金額 など

運賃収入UP

交通事業者&モビリティサービスプラットフォーム
公共交通サービスの維持・活性化

●公共交通の維持・活性化が図られる事業の継続性に考慮したサービス

⇒ **新たなモビリティサービスによる交通事業者の運行効率化・運賃以外の収益確保**

●サッドラとの共創による、「交通」×「買い物」の地域経済の活性化をもたらす収益循環モデル

⇒ **持続性の観点から、交通事業者や国・町の補助金など単独事業者（自治体）のみの負担に依存しない異業種との連携による運賃以外の収入を得るサービスモデルを形成**



●収益循環モデル形成に向けた取組

・江差マース公式LINEを活用した発信

配車予約や運行状況の確認だけでなく、江差マース乗降地点の店舗・商店街や町で開催するイベントなどの情報、町内2店舗のサツドラで使用可能なクーポンを発信し、**利用者の行動変容を促し、運賃収入増加だけでなく、来店頻度向上、新規顧客開拓による事業者利益の創出**を目指す。

・江差EZOCA還元金

サツドラHDとの包括連携協定の一環として、2021年5月から発行が開始した、江差EZOCAを利用して、道内のサツドラ店舗で買い物をすると、金額の0.2%が町に還元される。

期間	2021.5～2022.4	2022.5～2023.4	2023.5～2024.4	2024.5～2025.5
金額	740,659円	835,381円	1,001,059円	1,062,984円

江差マースの運行、上記の各発信により、江差EZOCAの利用増＝還元金の増額に貢献。江差EZOCA還元金は、江差マースを含む各事業におけるEZOポイント付与など、町民に還元する形で活用。

※上記のほか、公式LINEや車内等での広告発信による広告宣伝費や、事業趣旨に賛同していただく企業等からの協賛金などの設立について検討する必要がある



- 実証実験やそのアンケート結果で得られた知見や課題を分析、法定協議会での承認を経て、**令和6年8月1日（木）から本格運行を開始。**
- 運行業務を委託する事業者と協議を重ね、令和5年度実証実験時から、**運行日数や時間を変更**。また、利便性向上のため、**乗降地点を追加、学割運賃を新設。**
- 本格運行開始にあたり、運行チラシを作成し、**町内8箇所での住民説明会を開催。**本格運行開始後も、既存の町内会集会での説明や、北海道運輸局公式X等への情報掲載、NHKでの特集放送など、利用促進に向けた取り組みを実施。
- 令和7年4月1日から、**運行日数を週3日から週5日（月～金曜日）へ拡大、乗降地点を6箇所追加し運行。**



▲住民説明会の様子



◀試乗会の様子



▲北海道運輸局公式Xへの投稿



▲イベント限定運行の様子



	令和7年度 (4月～8月)	令和6年度 (8～3月)	令和5年度実証実験 (11～2月)
運行日数	104日間	94日間	68日間
運行回数	868回	870回	566回
乗車延べ人数	1033人	999人	660人
平均乗車人数 (1日あたり)	<u>9.9人/日</u>	<u>10.6人/日</u>	<u>9.7人/日</u>
乗合発生率※1	43.3%	38.4%	39.0%
登録者	<u>454人</u>	<u>392人</u>	<u>221人</u>

○令和6年度は、実証実験時と比較し1日あたり平均乗車人数は増加しており、江差町地域公共交通計画にて、目標値として設定している1日あたり10人乗車を達成

○令和7年度は、若干ではあるが1日あたり平均乗車人数は減少。運行日数増加に伴い、年度当初の追加曜日(水・金)の乗車率が低迷したこと、移動需要が分散されたことが原因として推測される

→年度明けも継続的な周知や1周年記念キャンペーンを実施、利用者は徐々に増加傾向にあるほか、令和7年8月は過去最高の乗車を記録

(4月：7.2人/日 5月：9人/日 6月：9.3人/日 7月：11.5人/日 8月：12.6人/日)

※1 偶発的なもの、予約時に複数人で登録したものの双方を乗合としてカウント

※2 詳細な利用実績(年代比率や時間帯等)は町HPの協議会資料に掲載



●知名度・利用拡大による地域公共交通網の確保

→移動の手段に困っている町民の方で、江差マースを知らなかったという方も多数いらっしゃる状況。

今後ますます加速していくことが予想される高齢化社会に向け、路線バス等の既存の公共交通を補完する江差マースの知名度・利用拡大に努め、町民の移動利便性の向上、地域公共交通網の維持確保を進めていく。

●庁内連携による移動機会の創出、町内事業者への定着

→担当課にとどまらず、商工所管課や福祉所管課等と連携し、江差マースの利用周知をはじめ、各町内会や商工会等が主催するイベントでの江差マース限定運行等をとおして、町民の移動機会の創出、町内事業者への江差マース定着を図り、運賃収入増加、新規顧客層の獲得、事業者利益増加といった「収益循環モデル」を促進していく。

ご清聴ありがとうございました

【江差町公式HP】

- ・ <https://www.hokkaido-esashi.jp/>

【江差町観光情報ポータルサイト】

- ・ <https://esashi.town/>

【江差町ふるさと応援寄付金（ふるさと応援サイト）】

- ・ <https://www.hokkaido-esashi.jp/modules/furusato/content0001.html>

【江差マース公式HP】

- ・ <https://esashi-maas.com/>

【江差マース公式LINE】

