

# AKITA Biz Forest

あきたBizフォレスト TOPインタビュー

## TOP INTERVIEW

秋田中央交通株式会社

代表取締役社長 渡邊 綱平氏

1978年秋田市生まれ。日大法学部卒業後、小田急バス働勤務を経て2005年秋田中央交通(株)に入社。父親の後を継ぎ2016年同社社長に就任。  
(株)船川タクシー代表取締役社長、秋田空港ターミナルビル(株)取締役、太平山観光開発(株)取締役、(株)男鹿水族館取締役。



## 観光を季節性から通年性にできれば新たな勝機に!!

**工藤** いつもお世話になります。まずは少し綱平さんの生い立ちについて教えて下さい。

**渡邊** 1978年(昭和53年)生まれの44歳です。小・中までは秋田で過ごし、高校は千葉の木更津にある暁星国際高等学校という全寮制の男子校に通いました。

**工藤** お一つ! 実は私も昔数か月ですが木更津市民でした。25年位前でしょうか。意外な共通点ですね! 笑。しかし、なぜ木更津の高校へ?

**渡邊** 元々は兄が通っていて、私もと思い受験しました。卒業後は日本大学に進学しましたが、大学時代は正直勉強よりもアルバイトに力を入れていました。ステーキ屋さんで接客を担当していましたが、はじめて自分でお金を稼ぐ貴重な経験も出来たのと、様々な人とアルバイトを通じて知り合えたのがとても良かったと思っています。

**工藤** なるほど。綱平さんの人当たりの良さのルーツの一つですかね。卒業後は?

**渡邊** 卒業後は東京の小田急バスに就職しました。はじめは営業所でお金を数えたり、接客をしたりもしました。私の対応がまずくてお客様に物凄く怒られたこともありました。苦笑。都会は難しいお客様も多く大変なこともありました。都会の現場で色々なことを学べたのは本当に良かったです。そして3年間の勤務を経て帰秋し、27歳の時に本社で係長職として働き始めました。年上の人も多く、何となく恐縮しながらの毎日でした。それから約10年位従業員として勤務し

ました。そして父が亡くなる前、今から約6年前の平成28年、私が38歳のころ社長に就任いたしました。

**工藤** 「社長に」と言われたときの気持ちなどは覚えていますか?

**渡邊** プレッシャーも勿論ありましたが、それ以上に周りが喜んでくれたのが嬉しかった記憶が印象にあります。初めは分からないことだらけで、特に前社長から十分な引継ぎができる状況でもなかったため色々大変でしたが、今も日々勉強だと思って頑張っています。あとは当社の独特な性質かもしれませんが、バスは基本的に24時間運行しているので、24時間365日どんな時も事故の心配は常に頭の片隅にあります。他社の事故も他人ごとではなく感じていますし、色々な人の感情を考え、いたたまれない気持ちにもなります。社長になってからは特にその意識や心配は強くなりました。

**工藤** 確かに。。。言われると理解できますが、私たちは普段考えもしない大変なプレッシャーですね。私たちの日常にはない心配と心労が尽きない立場ですね。コロナ渦における社としての変化などはありましたか?

**渡邊** まずはシンプルに収入が激減しました。特にコロナ1年目は過去最悪の赤字でしたが、一方で路線バスはお客様がいらないから明日はお休み! ともいきません。他にも現在も高速バスの仙台便は従来の半分に減便、東京便は週末やお盆などの繁忙期は走りましたが、ほぼずっとお休みの状況です。

そんな中で共同運行会社さんや自社の社員が感染するなどすると運転手の確保が本当に大変になるので、それもきついですね。

**工藤** 運転手さんの感染はつらいですね。変わりがききにくい役割ですからね。逆にコロナを通じて良い変化などはありましたか?

**渡邊** 「AkiCA(アキカ)」(地域連携ICカード)のサービス開始です。コロナ渦で「非接触」の機運が高まったことにより、沢山の方にご利用いただけています。

**工藤** AkiCAはどんなカードか是非皆さんにご紹介下さいますか?

**渡邊** AkiCAは駅やバスはもちろん、コンビニや歯医者さんなど、Suicaのマークがある場所ではどこでもご利用いただけます。Suica+地域連携のカードなので。バスでは3%の運賃のポイントがつかますし、コンビニでもチャージ可能です。いま巷ではSuicaが搭載されたAkiCAのような地域連携のICカードが最強と言われているみたいです! またAkiCAはご当地Suicaのようなもので、八戸のハチカなどをはじめ、色々な地域で導入が増加しています。ご当地ICカードとして実際にその土地を訪れて応援目的で購入している方も多くいらっしゃるようです。今はカードですが、いずれSuicaのようにモバイル化もできるだけ早くしていきたいと考えています。

**工藤** モバイル化の早期実現は期待したいですね! また地域連携カードという考え方はすごく良いですよ。東京に居てAkiCAを

あきたBizフォレストTOPインタビューは、秋田の起業家と企業環境を応援することを宣言いただいた100名以上の経営者の皆様を中心に、起業家に役立つ話題と起業家へのメッセージを対談形式でまとめたものです。

所有する! 地元愛の醸成にも繋がりますね。話は変わりますが業界としての課題みたいなものはありますか?

**渡邊** やはり乗務員のなり手不足ですかね。昔は赤字路線だから運行をやめる。がアルアルでしたが、今は運転手がいなくて運行をやめるとい事例も多く、正直なところ経営者としては本当に頭の痛い問題です。

**工藤** 以前のインタビューで、建設業の方も職人不足で仕事が受けられないと嘆いていたことを思い出しました。ちなみに人手不足解消の対策などはどうお考えですか?

**渡邊** まずは給与水準を引き上げる企業努力は必須だと考えています。地味ですが、最近は県などと連携して子供たちにバス運転手の魅力を伝える取り組みも行っています。あとは将来的なことですが自動運転技術の進歩でしょうか。ただ冬の雪道運転の精度などを考えると難しい課題も多いですが、

**工藤** 労働環境など働きがいについての整備はどの業界も重要ですね。しかしバスは乗客がいるので通常の物流や農業のように完全無人状態は難しいですもんね。他業界に比べAI化は簡単ではなさそうですがこちらも期待はしたいですね。昨今はSDGsに関する取り組みなども叫ばれていますが、そのあたりはいかがですか?

**渡邊** 脱炭素、カーボンニュートラルといっ

た面から申し上げますと、今後バス燃料はどう変化していくのか? 特に2024年からEVバスの開発が進んでいと言われているので、どのように動いていくのかは注視しています。

**工藤** なるほど。ところで秋田は起業家の輩出率が全国で一番低いそうですが、綱平さんから見て、今の秋田の課題やチャンスとして注目していることはありますか?

**渡邊** 秋田は観光資源が豊富ですが、アピールが下手だとよく言われますよね。実は男鹿の寒風山展望台は当社で経営していますが、中々魅力を伝えきれていないと感じています。先日観光資源をアピールする起業家さんとコラボイベントを行ってみたいのですが、様々な連携を図りながら魅力を発信していくことでパワーが大きくなることを実感しました。また冬場の観光が活性化しないという問題がありますが、観光も季節性のもではなく、通年のものにしていけたら秋田観光には大きな勝機がみえてくると思います。

**工藤** どうしても雪国は冬観光に消極的になりがちですが、雪国の生活目線ではなく、

観光目線で雪国秋田の魅力を整理してみると、ウインタースポーツ、温泉、食、樹氷など、雪のない地域の方には魅力的に映るものもたくさんありますね。

**渡邊** そうですね。特に昨今は体験型の観光コンテンツが望まれていますので、雪のない国内外の地域の方に思う存分体験してもらえような魅せ方などができればと思います。

**工藤** 雪国の魅力をうまく魅せることができればチャンスにも転じそうですね。

## 渡邊綱平社長の息抜き 教えていただきました。

帰秋されてから高校時代に熱中されていたテニスを再開。現在週1~2回のペースでスクールに通われているという。適度に体を動かして気持ちの良い汗を流しリフレッシュされているそうです。また、仲の良いご友人とのオンラインゲームにもはまっているとか。息抜きすることは大切な時間ですね。くれぐれもお身体はお大事に!

本日は貴重なお時間とお話しを本当に有難う御財増した。

インタビュー

合同会社ジェグルス(共同事業体ジェイワン) アントレプレナーコンシェルジュ 工藤 実

ライター J-MOTHER'S 藤田 幸

企画 共同事業体ジェイワン(秋田市ビジネススタートアップ支援事業)

