

# 地域活性化のために NEXCO西日本グループは何ができるか

地方の疲弊が深刻化するなか、地域に根ざしたインフラ企業体であるNEXCO西日本グループには何が期待されるのか。各分野の有識者、その産業に従事しておられる方、行政など幅広い分野の方をお招きし、さまざまな立場からご意見をいただきました。



ダイアログ出席者：社外有識者4名、NEXCO西日本グループ2名  
(所属・役職は開催当時のものです)  
開催日：2010年7月21日  
場所：NEXCO西日本(株)本社  
テーマ：地域活性化をテーマに1次産業(主に農業と水産業)と3次産業(主に観光業)の観点から

## 自分たちの町に愛着を持ち 魅力を語ることができるような 「人づくり」の仕掛けを期待します

地域の観光活性化において欠かせないのは何といっても「人づくり」です。自分たちの住む町に愛着を持ち、その魅力を自らの言葉で語れるようになることで、外から来た人へのホスピタリティ(おもてなし)も高まります。そのため、企業も地域の魅力を発見するような仕掛けや風景づくりに地域の子どもがかかわれるような参加型プログラムと一緒に作っていくことがもっとあればと思います。

さらに、目の前のことだけでなく、20年先、50年先の地域や社会のありようを描く中長期的な視点を持つことが大事です。それが高速道路の果たすべき役割を多様なものとして考えることにつながるからです。高速道路を介してこれまで出会うことがなかった人やものが出会う、それによって地域に新しい価値が創出される。そういう役割を期待します。



大阪府立大学  
21世紀科学研究機構 教授  
観光産業戦略研究所 所長  
橋爪 紳也 氏

## 地元産品の価値を認めてもらうには その商品の背景にあるストーリーを きちんと語る必要があります

企業が持つ強みの一つに情報発信力があります。特に、御社はサービスエリアという利用者との強い接点を持っているのですから、そこで五感を刺激するようなリアルな情報をいかに発信できるかということに工夫の余地はまだあると思います。地元産品を扱うにしても、その商品の背景にあるストーリー、「モノ」ではなく「コト」がきちんと語られているかが大切です。利用者は、それに納得し価値を認めれば価格が少々高くても購入するはずですよ。

また、ポイント制を上手く取り入れることで、地域の活性化やCO2削減のためのカーボンオフセットなどに還元できれば、多くの人が関心を持つきっかけにもつながり、社会全体にとって良い循環を生み出すことになると思います。



大阪市立大学大学院  
創造都市研究科 准教授  
永田 潤子 氏

## 新たな技術や考えを柔軟に取り入れることで 本来持っている魅力的な資源を 大きな価値に変えることができます

離島である海士町は、地方における課題(過疎化、少子高齢化、財政悪化)の縮図のような状況にあります。そうしたなかで自立して生き残っていくためには、島にある限られた資源を魅力あるものにし、付加価値を付け、ブランド化するしかありません。

例えば、CAS冷凍という細胞を壊さずに鮮度を維持したまま冷凍できる画期的な技術を導入しました。これによって、首都圏へ海士の旬な商品を届けることができるとともに、雇用も創出できるようになってきました。今後、販路を拡大していくときにサービスエリアというのは大変な媒体力を持っていると気付かされました。単に商品を売る場所としてだけでなく、生産者の思いなども知っていただき、海士のブランドを育てることができるような場所に一緒にしていけたらと思います。



島根県隠岐郡  
海士町 町長  
山内 道雄 氏

## 行政の側も企業に積極的に働きかけ 地域の新しい魅力を一緒になって 創出していかなければいけません

奈良県では平城京遷都1300年祭などを機に奈良の新しい魅力の創出に取り組んでいます。NEXCO西日本様とは2010年5月に包括協定を結ばせていただき、その一環としてサービスエリアにおいてDVDの放映、マップや旅行商品パンフの設置、イベントの開催などを実施し、積極的なPR活動を展開しています。

奈良県は観光地へのアクセスが車になることが多いため、こうした企業との連携はますます重要になってきますし、行政からもっと提案していく必要があるかと思っています。近郊から来られる方と遠方から来られる方によってPRの仕方を分けて考えるなど、まだまだやれることは沢山あると感じました。



奈良県  
文化観光局 次長  
寺田 豊 氏

### ご意見をいただいて

#### そこに立ち寄って良かったと思われる サービスエリアづくりへと変革していきます

当社のサービスエリア・パーキングエリア(SA・PA)は、これまでの単なる休憩施設から「お客様満足施設」への転換を図るため、民営化後さまざまな施策に取り組んでいるところです。地域活性化という点では、地元でとれた生鮮野菜の直販所「やさい村」の開催、パンフレットやTVモニターを設置し観光地の情報発信などを行ってきました。

しかし、SA・PA自体のブランド力というものがまだまだ備っていないと感じています。「あそこのサービスエリアには何か面白いことがある、だから立ち寄ってみよう」と目的になるような戦略的な仕掛けを企業や行政などとつながりながら生み出していきたいと思っています。



NEXCO西日本サービス・  
ホールディングス(株)  
店舗事業本部  
本部長  
河津 弘信

### ご意見をいただいて

#### 対話によって考えを共有することで 問題の解決につなげていきたい

今回、初めて外部の方をお招きしたステークホルダー・ダイアログを開催しましたが、皆さまから非常に貴重なご意見をたくさん頂戴することができました。私どものCSRは、ステークホルダーの皆さまとの対話から考え方や課題を共有し、それを解決していくことで信頼関係を築いていきたいと考えています。従って、本日はいただいたご意見も単にアイデアとして終わらないよう、解決への具体策へとつなげていきたいと思っています。

道路はこれから作る時代から生かす時代へと変わり、資産価値をどうやって高めるかが求められます。そうしたときに、資産価値を高めることにより地域の活性化、ひいては日本全体の活性化につなげることができるよう努めて参りたいと思います。



NEXCO西日本(株)  
秘書広報部  
部長(当時)  
高倉 照正