

地域の連携コーディネートに期待

西日本高速道路株式会社(NEXCO西日本グループ)

●研修の狙い

NEXCO西日本グループでは、高速道路ネットワークおよびこれまで培ってきた技術的な資産や経験などを活かして、より快適で楽しい“また行きたくなる高速道路”と“周辺地域との共生”の実現を目指し、社会と共有できる新しい価値の創造に取り組んでいます。

平成22年10月には「事業創造委員会」を発足させ、「事業創造アイデア募集」として高速道路やその沿線の地域において新しい事業を創造していくためのアイデアを一般に募集するなど、高速道路の資産価値を高める新たな事業の創造に取り組んでいます。

地域との協力の事例では、浜田道沿線の広島県北広島町の協力を得て耕作地を集約確保、お米や野菜の生産を行うなど、グループの資産・人材等を活用した地域活性化への貢献とネットワークとしての高速道路価値の向上に取り組んでいます。

今回の研修でも、普及指導員等地域で活躍される皆様にNEXCO西日本グループおよび地域と連携した活性化への取り組みについて理解を深めていただく機会として、平成23年度に引き続き2年連続となる研修を受け入れて下さいました。

●実施準備・検討過程

研修受け入れにあたり、西日本高速道路株式会社(以下NEXCO西日本)竹下事業開発部長のもと、宮崎事業開発課長、後藤事業戦略課長代理、西日本高速道路サービス・ホールディングス株式会社(以下NEXCO西日本SHD)今福店舗運営グループリーダーによるプロジェクトチームが編成されました。

西日本高速道路株式会社

日本道路公団が昭和31年に設立され、わが国初の高速道路が昭和38年に開通く名神(栗東～尼崎) >し、ハイウェイネットワーク整備が行われました。平成17年に日本道路公団の分割民営化をうけて、西日本高速道路株式会社が発足しました。

西日本高速道路株式会社は、平成24年12月22日現在管轄内3,388kmの営業延長、180kmの建設延長において、高速道路の建設・管理・料金徴収を行います。

またNEXCO西日本グループでは、西日本高速道路株式会社が管理する高速道路のサービスエリア(SA)、パーキングエリア(PA)における商業施設の管理運営事業および、地域と連携し、観光促進や交流人口の増加に寄与する取り組みを開始するなどの活動を行っています。

研修実施にあたっては、昨年に引き続き、座学と見学で終わる研修ではなく、参加者同士がコミュニケーションする事により、普及指導員・NEXCO西日本グループの双方が研修の成果を持ち帰る事を目的としました。

研修内容の事前協議により、平成24年8月にリニューアルオープンした松山自動車道 石鎚山SA(上り線)において、日本初の取り組みとなる「果物マルシェ」、同じく下り線へ11月に新設された「果物マルシェ2号店」を中心として四国にて開催する事となりました。

そこで、新たにNEXCO西日本四国支社 田所事業開発室長代理、NEXCO西日本SHD 野田四国営業所長がチームに合流し、大阪の本社と高松の四国支社を結んだテレビ会議等も駆使して、実施準備が進みました。



最優秀賞 高速道路で第2のふるさとを創ろう!



研修訪問先となるハイウェイマルシェ

四国では、石鎚山SAのリニューアルが目指す「地域で収穫された良質な果物や加工品を紹介・販売することにより、地域の活性化に貢献すること」への理解を深めるための研修協力体制を構築いただきました。また、高知県大豊町と地域活性化を行うNEXCO西日本グループの取り組みに関する研修受け入れ体制をご準備いただきました。

●研修の実施状況

今回の研修は、普及指導員4名が参加しました。昨年と同様に、研修にあたりメールを用いた自己紹介や、研修情報の質疑応答を行いました。また「事前課題シート」を配布し、SA・PAで販売したい農産物や近くのSA・PAを訪問する課題に取り組んでいただきました。



プロジェクトメンバー

(左から)NEXCO西日本 後藤課長代理、NEXCO西日本 田所室長代理、NEXCO西日本SHD 野田四国営業所長、NEXCO西日本SHD 今福グループリーダー

研修は、竹下事業開発部長の挨拶で開講しました。1日目は「知る」ための座学を主体とし、NEXCO西日本グループの活動についての基礎的な知識から、高速道路を利用するだけでは一部しか知り得なかった地域との関わりや農業参入について学びました。



研修参加者

(左から)
香川県農政水産部 農業経営課 大西主席専門指導員、
香川県 西讃農業改良普及センター 森末副主幹、
三重県 中央農業改良普及センター 野村指導員、
かがわ産業支援財団 福島課長代理

研修スケジュール(実施期間 平成24年12月11日～12月13日)

事前課題		集合場所
参加者にてSA・PA(場所は自由)の店舗を事前視察し、気に入った商品およびメニューを撮影・消費し、感想をまとめておく。		愛媛県四国中央市妻鳥町2249-1 最寄駅: JR伊予三島駅
日程		
第1日[12月11日(火)] 13:00～17:00	第2日[12月12日(水)] 9:00～17:00	第3日[12月13日(木)] 9:00～17:00
13:00研修開始 講義 ・開講挨拶(NEXCO西日本) ・研修の趣旨。食と農を通じた地域活性化事例 ・「NEXCO西日本及びNEXCO西日本SHDのSA・PA事業の概略と組織について」 ・NEXCO西日本グループのアグリ事業について グループ会社の農業参入について ・懇親会	9:00研修実施場所集合後出発(NEXCO西日本車両) 実地研修(石鎚山SA上下線店舗および新設の「ハイウェイマルシェ」) ・農産物を活用した地域商品の取り組みについて実地研修を行う 石鎚山ハイウェイオアシス館にてグループ討議 ・NEXCOのSA・PAを活用した魅力的な地域産品の発信 (例) ・エリアでのイベントを通じたお客さまへの魅力の伝え方 ・エリアイベントを行う上で、地元から行うイベント周知の方法を検討 ・イベント以外で地域産品を紹介していく手法の検討	9:00研修実施場所集合後出発(NEXCO西日本車両) 実地研修(ゆとりすとパークおおとよブルーベリー農園) 地域との取り組みを取材 研修実施場所へ移動 成果プレゼン ・グループ討議の成果発表 ・研修総括(NEXCO西日本、NEXCO西日本SHD) ・閉講挨拶(NEXCO西日本)

● とことん、「知る」

「知る」ことの目的は、2つあります。

1つは、カリキュラムどおりNEXCO西日本グループの活動を知ることですが、重点は2つめに置きました。それは、互いを知るという事です。この場合の「互い」は、研修受け入れ側であるNEXCO西日本グループと、参加する普及指導員であり、また普及指導員同士でもあります。この「互いを知る」ことは、研修全体に共通する目的であり、また研修後も大切な視点となります。

「知る」ために、通常の自己紹介ではなく、アクティビティを取り入れた自己紹介をしていただきました。これによりお互いが日頃どのような活動をしているのか、どのような視点を持っているのかを知ることができました。

次に研修生が事前課題の発表を行い、NEXCO西日本グループおよび高速道路やSA・PAにどのような視点を持っているのかが共有されました。

また、昨年同様「この研修で持ち帰りたいものは何か」を考え、発表し、共有する場を持ちました。この成果目的の発表による共有により、参加の意義を自分自身で明確にしながら、他の参加者の目的を知ることによって刺激になりました。



全員が取り組んだ事前課題シート



「コミュニケーション」と「知る」カリキュラム

● 実地研修・グループ討議

実地研修は愛媛と高知で実施し、愛媛県では石鎚山SA「果物マルシェ」を中心に視察しました。下り線を運営する千登世商事株式会社 石水支配人、上り線を運営する株式会社伊予鉄会館 秀野支配人にお時間をいただき、柑橘主体の取り組みについて、ディスプレイなどの売場づくり、専門知識を含む従業員教育、価格決定、仕入れ体制など様々な質疑応答が行われました。

柑橘が不足する夏の売場をどのように運営するかについて、普及指導員から提案も行われるなど積極的な議論となりました。



売場での質問も積極的に受け入れていただく



石水支配人



秀野支配人



生産者の顔が見える売場



ディスプレイの工夫



秀野支配人の計らいで、エリアでも販売されているみかんジュース「きわみ」の開発・販売を行う、地元愛媛県の濱田農園・濱田代表をお招きし、6次化への取り組みについてお話を伺い、グループ討議を行いました。実施時期はみかん収穫の最盛期であり大変ご多忙のなか、「6次化にも取り組んでおり、このような機会は大変ありがたい」とご参加いただきました。

「きわみ」はストレート果汁ジュースであり、780ml瓶を1,200円（税別）の価格設定で販売して順調に売っていますが、実際の商品作りは「そんな（高い）値段で果たして売れるのか？」といった周囲の懸念の声もあるなかで、様々な挑戦や苦勞を乗り越えて現在の販売量・質を確立されたことを余すことなくお話をいただきました。特に、「自分で値段をつけることができ、流通の皆さんにも儲けて貰うことができる商品をつくるのが大切だ」というお話は、6次化に取り組む生産者を支える指導員が持つべき視点として重要でした。



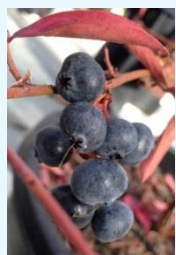
濱田農園のみかんジュース「きわみ」と濱田代表

高知県での実地研修では、西日本高速道路エンジニアリング四国株式会社が取り組むブルーベリーを活用した観光農園「ゆとりすとベリー農園」の運営、シイタケ栽培、道の駅などの施設管理など、地域との取り組みについて、佐川総支配人から詳しいお話を伺い、栽培品目選定や価格設定の方法など活発な質疑応答が行われました。

成果プレゼンでは、それぞれが研修内容を踏まえて課題に取り組み、発表を行いました。プレゼンでの提案には、普及指導員の視点からこそ見つかり、かつ研修の経験がなければできない提案がありました。発表後、研修全体を振り返り、研修開始時に確認した「持ち帰りたいもの」について、議論を行いました。

最後にNEXCO西日本宮崎課長より総括をいただき、3日間の研修が終了しました。地域に持ち帰ったものが、研修参加者から拡がり、良い実りを産む事を確信し、祈念致します。

文：民間企業等派遣研修〔西日本高速道路株式会社担当〕
スマイルゲート株式会社 代表取締役 竹内 哲也
(食農連携コーディネーターFACO)



ブルーベリーとシイタケを活用し、地域支援と6次化を行う

平成24年度のブルーベリー商品		アグリ事業シイタケ部門	
ジュラート ■ ¥286~¥334(税込) ■ 2012年GW期間 限定販売	スムージー ■ ¥400 (税込) ■ 2012年7月 中旬～ 販売開始	川之江事業本部 関連事業部 関連事業課	
生果実 ■ 100g ¥350(税込) ■ 2012年6月～ 販売開始	かき氷 ■ ¥200 (税込) ■ 2012年7月 中旬～ 販売開始		

高知県大豊町におけるNEXCOグループの取り組み



大豊センター佐川総支配人とシイタケ栽培場



(左)机を取り払い、車座で発表を行う、(右)全員集合！