

第1回委員会における主なご意見

【基本計画の策定に向けた今後の検討事項及び委員会スケジュールについて】

- 防災性をしっかりと確保し、災害に強いまちづくりをお願いしたい。
- 感染症は10年に1度くらいの頻度で発生している経緯があるため、将来的にも感染症の流行があることを想定した衛生機能が必要。
- 荒尾らしいものを新たに作り出していく必要がある。
- この状況ではインバウンド客もなかなか見込めないが、検討していく必要はある。

【基本構想のコンセプトを踏まえた魅力づくりの方向性について】

- 道の駅は地域の事業者・生産者の皆様が活躍していくための施設でもあり、地場産業などへの貢献といった視点がないと、サステナブル（持続可能）な施設にならないのではないか。
- 道の駅同士の連携は難しいのではないか。
- 配置検討の上では、子育て世帯や高齢者が道の駅から公園まで歩く距離等も想定する必要があるため、周辺施設を含めた分かりやすい配置図を示してほしい。
- 全国的にも、「荒尾」という地名より「有明」という名前で売り出す方がブランド戦略的に良い。

【調査計画の概要について】

- 周辺にスーパーがたくさんあるため、競合する可能性のある施設についてはしっかりと調査してほしい。

【意見交換】

- 物販は競合が多いため、単純な販売だけではなく、リアル・バーチャル両方で売上確保を目指すのが良い。バーチャルの販売がどの程度売れるのか試してみてもどうか。
- 物販においては、道の駅あらお（仮称）の来訪者だけではなく、全国を対象と捉えるべき。特にコロナ禍では、ネット販売も視野に入れた方がよい。
- 飲食や物販のプロだけを集めて話し合う機会をつくってはどうか。
- 機能ごとの特色を検討するに当たっては、ベースの考え方として、「しあわせと元気の創造ステーション」というコンセプトを考慮していくべきである。
- N T T ドコモとの連携協定が締結されたことで、できることが大きく増えた。健康と元気、ウェルネスという考え方のもと、生体センサーの活用で「元気」につなげるなどの最先端事例を検討中であり、技術立脚で議論することがあってもよい。販売する拠点としてだけではなく、地場産品をプロデュースする拠点として捉えていくと成功するのではないか。
- スマートシティだけでなくスーパーシティの考え方もある。ドローン配送の許認可など新たな事も考えなければ、今までの考え方のもとにこじんまりとした議論をしていくことになる。道の駅でもネット販売でも、「売る」ことに関しては同じであり、付加価値が高い商品を開発しないと売れない。
- スマートシティが荒尾らしさの強みと考える。家庭内では毎日の献立が悩みなので、買った食材で作れる献立やレシピが提供されるサービスなどがあると便利。在庫の状況も踏まえたメニューの提案ができると、売上げも伸びるのではないか。
- 高校生や地元の女性などが集って料理教室ができたり、災害時に炊き出ししたりする機能がほしい。レシピ提供のメニュー開発などもできるとよい。
- 道の駅と子育て支援施設が近くにあれば、食材の購入と料理教室や食育を一体的に提供するなど、機能連携によって相乗効果を高めることができる。
- 有明というブランドづくりが重要である。ブランドとは愛着であり、愛着は関心の高さや知識の高さに関連すると言われている。知識を得るためには、有明海の干潟で事業者がどのような苦労をして海苔をつくっているかなど、背景を知って実感・体感することが重要である。
- どういう背景のもとで作られているのかを伝えることも重要であり、少し食べてみないとわからないということもある。買ってもらうためにも、そのような機能があるとよい。
- 子どもを連れて行くと体験ものに興味を示す。調理して食べさせるだけでも全然違う。体験から愛着が生まれてブランドに繋がるのであればよい。