

民営化以降の NEXCO 西日本における事業実施状況

1. 高速道路の状況

(1) 営業の状況(平成 18 年度以降)

	平成 18 年度	平成 19 年度	平成 20 年度	平成 21 年度
通行台数(千台/日) 〔対平成 18 年度比〕	2,351 〔1.000〕	2,365 〔1.006〕	2,322 〔0.988〕	2,422 〔1.030〕
料金収入(億円) 〔対平成 18 年度比〕	6,637 〔1.000〕	6,554 〔0.987〕	6,144 〔0.926〕	5,252 〔0.791〕

(2) ETC の状況

	平成 18 年 3 月	平成 19 年 3 月	平成 20 年 3 月	平成 21 年 3 月	平成 22 年 3 月
ETC 利用率	52.6%	61.7%	67.7%	72.9%	80.8%

各年度の 3 月期における ETC 利用の割合

(3) 建設の状況

NEXCO 西日本の開通実績(平成 18 年度以降)

	道路名	区間	延長 (km)	開通実績	短縮日数	備考
1	山陰自動車道	宍道JCT～斐川IC	5	H18.11.25	1ヶ月	-
2	阪和自動車道	みなべIC～南紀田辺IC	6	H19.11.11	4.5ヶ月	早期開通割引実施
3	第二京阪道路	阪神高速接続部～巨椋池IC	1	H20.1.19	0ヶ月	-
4	新名神高速道路	甲賀土山IC～大津(草津田上IC)	28	H20.2.23	13ヶ月	早期開通割引実施
5	東九州自動車道	津久見IC～佐伯IC	13	H20.6.28	3ヶ月	早期開通割引実施
6	山陰自動車道	斐川IC～出雲IC	13	H21.11.28	4ヶ月	早期開通割引実施
7	第二京阪道路	枚方東IC～門真JCT	17	H22.3.20	0ヶ月	ETC期間限定割引実施
8	佐世保道路	佐世保中央IC～佐世保みなとIC	3	H22.3.20	0ヶ月	-
9	東九州自動車道	高鍋IC～西都IC	12	H22.7.17	8.5ヶ月	無料化社会実験区間
計			98			

2. サービスエリア(SA)・パーキングエリア(PA)の売上げ

SA・PA の売上高(平成 18 年度以降)

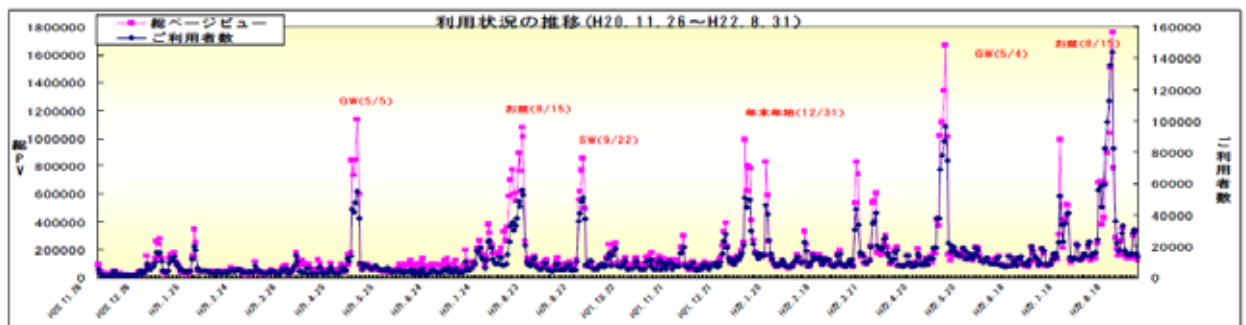
	平成 18 年度	平成 19 年度	平成 20 年度	平成 21 年度
飲食物販(億円) 〔対平成 18 年度比〕	860 〔1.000〕	893 〔1.038〕	919 〔1.069〕	1,051 〔1.222〕
ガステーション(億円) 〔対平成 18 年度比〕	366 〔1.000〕	364 〔0.995〕	314 〔0.858〕	339 〔0.926〕
合計 〔対平成 18 年度比〕	1,227 〔1.000〕	1,257 〔1.024〕	1,233 〔1.005〕	1,391 〔1.134〕

3. 民営化以降の主な取り組み

(1) 安全快適走行への取り組み

アイハイウェイ ・ 携帯電話や PC で 24 時間リアルタイムに交通情報を提供

(利用者数; 日最大 14 万 4 千人(H22.8.15)、累計 810 万人(H22.8.31 現在))



< 交通情報提供サイト・アイハイウェイ >

(2) お客様のご不便の解消と満足度の向上への取り組み ()内は民営化 H17.10.1 時点

お手洗いの洋式化	42% (2,006 基 / 4,730 基)	(28% (1,203 基 / 4,318 基))
洗浄便座化	100% (2,006 基 / 2,006 基)	(11% (132 基 / 1,203 基))
シャワーステーション	4 箇所	(0 箇所)
ドッグラン	25 箇所	(1 箇所)
営業施設全面改装	26 箇所	
コンビニエンスストア	38 箇所 (うちハイウェイコンビニ 33 箇所)	(4 箇所)

市中の通常店舗では見られないコンテンツをエリアごとの特性に応じて展開する新しいスタイルのコンビニエンス

カフェ専門店 9 箇所 (3 箇所)

ハイウェイホテル 1 箇所 (0 箇所)



< 快適なトイレ空間 >



< シャワーステーション >



< ドッグラン >

(3) 地域連携への取り組み ()内は民営化 H17.10.1 時点

ウェルカムゲート	53 箇所	(0 箇所)
やさい村 (生鮮野菜直売所)	6 箇所	(0 箇所)

(4) 新たな事業分野への取り組み

旅行事業・・・平成 21 年 3 月から高速道路を利用し旅行されるお客さまをターゲットとしたインターネット
宿泊予約サイト「みち旅」を開設して宿泊予約の受付等を開始

不動産賃貸事業・・・平成 21 年 4 月から兵庫県西宮市内で「学生専用マンション」の運営を開始。

業務改善委員会の報告書について

西日本高速道路株式会社（以下「NEXCO 西日本」という。）と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「SHD」という。）は、平成 22 年 7 月 22 日に業務改善委員会を設置し、同委員会において SHD の業務執行におけるルールの見直しや営業活動の改善等について検討を行ってきました。

今般、同委員会から業務改善についての報告書の提出がありましたので、その要旨を別紙のとおりお知らせいたします。この報告を受けて、SHD の社内規程の改善等をすみやかに実施してまいります。

1．業務改善委員会設置の経緯

業務改善委員会は、平成 22 年 6 月 15 日に提出された NEXCO 西日本における調査委員会の調査報告を受け、NEXCO 西日本と SHD のそれぞれの取締役会決議により、両社が平成 22 年 7 月 22 日に共同で設置したものである。

2．業務改善委員会設置の目的

SHD によるテナントの選定等や交際費等の執行について、SHD のルールと商業者としての営業実態との乖離の実情についての必要な検証を行ったうえで、ルールの見直し又は営業活動の改善を図るために設置したものである。

3．業務改善委員会の構成

委員長 中山俊治 氏（弁護士）
委 員 藤山正道 氏（社団法人日本ショッピングセンター協会理事）
委 員 浦野正幸 氏（弁護士）
委 員 亀田良則（NEXCO 西日本事業開発本部長）
委 員 大下卓夫（SHD 代表取締役社長）

4．報告書提出日

平成 22 年 9 月 21 日

5．報告書の要旨

別紙に記載のとおり

以 上

業務改善委員会の報告書の要旨

1. テナント関係について

(1) テナント選定について

「テナント選定方式」は、公益性の観点からは公平性・透明性が求められるが、商業性の観点からは魅力ある店舗を誘致する必要性が高いため、このバランスを図るべく検討を行った。

その結果、テナント選定については、一般的な選定方式である、1)「公募プレゼン方式」、2)「公募指名方式」、3)「指名競争方式」の3方式に加えて、商業者として今後必要になると考えられる、4)「個別リーシング方式」と5)「事業プラン審査方式」の2方式を採用することとした。

「個別リーシング方式」は、話題性のあるテナントを誘致するため、特命により個別出店要請を行い、条件交渉を実施するものであり、公平性は低いが、対象はエリア内の区画店舗であり、全体に対する寡占度も小さいことから、魅力あるエリアを創出するうえで必要な施策であると考えた。

「事業プラン審査方式」は、エリア全体の開発に係るものであり、寡占度が大きい場合、公平性の担保が重要である。そこで、同方式においては、1) 検討中の案がない場合、2) 既に検討中の案がある場合のいずれについても、十分な期間の設定を行ったうえで、1) については公募、2) については比較案の募集を実施して、参加機会の公平性を図ることとした。

契約規程の適用範囲外のものとして、上記5方式のテナント選定方式を定めた「テナント選定取扱要領」を制定し、選定方式の決定手続きや各テナント選定方式における事務手続きなど必要な事項を明らかにするとともに、「公募プレゼン方式」や「事業プラン審査方式」におけるプレゼンテーション審査の際には社外審査員を加えることなどを明示する。

(2) 特定商品の斡旋について

テナントに対する「販売の強要」などの優越的地位の乱用に当たる行為(禁止行為)を例示した「MD 支援に伴う商品・役務の紹介等にかかる行動基準」を制定し、社員へ一層の注意喚起を図る。

加えて、スピークアップ制度を採用して、取引先等外部からの通報窓口として SHD 本社内に「テナント様専用の通報・相談窓口」を設置し、コンプライアンスのより一層の徹底を図る。

2．交際費関係について

交際費等の執行について、執行の相手方や執行状況のチェック体制などについて、営業実態との整合性を図ることとした。

具体には、「交際費等の執行に関する規則」を改正することとし、執行の相手方に関しては、1) 相手方の倫理規定に抵触する政治家・公務員等、2) グループ内や社内、3) NEXCO と同様の問題がある工事・設計業務の発注先については原則として執行の対象外としたが、4) 一般的な商業者等（テナントなど）については、契約手続き中など利害関係が発生する期間を除き、執行の対象とした。

併せて、1) 政治家・公務員等を除く非対象者（上記 2) 3)）については、新規事業の相手先となるなど事業遂行上の必要から交際費の執行が求められる場合があることを考慮して、総括管理本部担当取締役との協議・決定に基づく例外として執行の対象とした。

執行状況のチェック体制に関しては、従前から設けている監査室でのチェックに加えて、四半期毎に取締役会に対して執行の相手先、理由、金額等をすべて報告することにするとともに、総括管理本部担当取締役との協議・決定に基づき例外として執行の対象とした場合には、その内容についても四半期毎に取締役会へ報告することにして、すべての取締役が相互監視できる仕組みにした。

また、「交際費等の執行に関する規則」の適正な運用のため、決裁責任者（各本部長、室長及び各支店長）に対し、総括管理本部長から四半期毎に執行状況を通知してリマインドを図るとともに、同規則に関する「Q&A」を作成し、その内容の明確化を図る。

さらに、事業者等から交際費等の執行を受ける場合もあることを考慮し、公益性のある民間事業者としての立場を明確にした「関係事業者等との行動基準」を制定することとし、その内容を社内及びテナント等に対して周知する。

3．通信販売、ポイントシステム関係について

契約の公平性・透明性に留意しつつ、企画提案能力のある者を選ぶための新たな契約手続きとして、「プロポーザル方式」(複数の受託希望者からその業務に対する遂行方法などを記載した提案書を提出してもらい、その中から優れた提案を行った者を選定して随意契約する方式)を契約規程に追加し、これを随意契約の一方式とする。

見積書、業務実施計画書、業務実施報告書等必要な書式を整備する。

4．POS システム関係について

システム開発支援のための業務委託契約の発注が必要になった場合にも、契約の公平性・透明性に留意しつつ、企画提案能力のある者を選ぶ必要があるため、通信販売等の業務委託契約の場合と同様の改善策が必要と考える。

5．契約規程関係について

契約規程実施細則を改正し、随意契約の一方式として「プロポーザル方式」を契約規程へ追加し、併せて「標準プロポーザル方式事務取扱要領」を制定する。

6．自動販売機関係について

飲料メーカーの「選定会議」を実施することなどを内容とした「自動販売機運営委託先の選定に関する実施要領」を制定する。

7．NEXCO と SHD の役割分担と業務執行のルールについて

NEXCO は、SHD の株主であり、かつ、SA・PA 等の商業施設の所有者、SHD はこれら商業施設の管理運営者であるという、役割分担を自覚することにより、相互監視の体制を構築することができるのではないかと考える。

両社間の業務執行のルールについても、双方の役割分担や NEXCO の株主と商業施設所有者の立場の二面性を考慮しながら整理することにより、実効性があるものを定めることができるのではないかと考える。

このような考え方を参考に、両社で議論を深めてもらいたい。