

## 平成 18 年度鳥取市政懇話会 第 1 回産業振興部会議事要旨

日時：平成 18 年 5 月 30 日（火）午後 2 時 40 分～

場所：鳥取市福祉文化会館 5 階会議室

出席者

【委員】太田委員、安養寺委員、宇津原委員、大木戸委員、川上委員、橋本委員、水根委員、山本委員 <欠席 児嶋委員、坂本委員、四宮委員、清水委員、浜田委員>

【鳥取市】石谷副市長、大塚農林水産部次長、浜橋経済観光部次長 <事務局（企画調整課）> 山川企画員

協議内容

副部長 きょうは3年後に開通する姫鳥線の問題、いろいろと最近の情勢、波及効果等いろいろ参考になる講話をお聞きになったと思う。フリーに話し合い、意見を述べていただきたい。

委員 鳥取の卸売市場は、鮮魚が2社、青果が2社、花が1社の5社が中心になって一応鳥取市営の公設市場として運営していたが、4月1日から市の施設を運営は協同組合鳥取卸売市場が運営している。一昨年卸売市場法が改正になり、商いは市場を通さなくても卸を直接に市場自身がやってもよくなり、また、市場の手数料を5年かけて自由化すること、品質を保証するということの3点が大きな改正。したがって、市場業界は5年間で大体1割ぐらいに集約されるのではないかという厳しい状況にある。そういう中で、我々が一つだけ期待するのがこの姫鳥線。無料の高速道路であり、往復の商いができる。今一番の問題は、地産をもう県外に向かって出していくこと。今、地場ブランドを何とかつくり上げようということがなされているが、非常に大きな励みになる。また、地方のローカルな運送業界というのは非常に大変な状況。我々は物流の面もあわせてこの姫鳥線の活用を地場の産業とあわせて考えていかなければいけない。

委員 総研の解説の中で商業構造変化ということの説明があった。阪神地区へ出かける頻度増が約50%、20歳代は60%超ということで、鳥取の商店街も気を引き締めなければいけない。同じ商品を鳥取で買うのと、京阪神のムードの中で買うのとでは、同じ値段でも随分変わってくる。鳥取 - 大阪間の高速バスを利用するが、週末には20歳代の女性が神戸行き、大阪行きに何人かいつも乗っており、ブランドの買い物袋を持っていて、随分買っている。鳥取大丸にもあるのに買わない。高速運賃が安くなるかどうかは別として、姫鳥線で京阪神へは随分行きやすくなる。よほど鳥取の既存の商店街も心してかからないとだめ。

委員 姫鳥線ができればストロー現象が問題になるのではと思うが、それを逆手にとって、ストローといえは両方穴があいているので、向こうから吹いてもらうようなことも考えて、何か鳥取にそういうものをつくっていただければ。鳴門の大塚国際美術館を見せてもらったが、観光バスもたくさん来ていたし人も多かった。やればできるのではないか。

委員 企業誘致ということを市長は盛んに言っている。企業誘致が今その地方に行きたいという魅力というのは何だろうと考えたとき、昔とは随分変わってきた。米子も土地をいっぱい用意しているし、ただ高速道路がないから来ないということは大きなインパクトではない。コストと時間を考えたときにも、そんなに優先順位の高い問題ではない。むしろ欲しい人材がないということよりも、今ある企業に魅力がないから都会に人が出ていってしまうという問題がある。

委員 かなり力を入れてやっている首長、知事とか市長とか、そういったところのある意味での熱意の差が企業を動かしている。そこには大きな余り差はなく、産業インフラ等もそんなに他県との大きな差はないと思う。液晶コリドールの構想を商工労働部は言っているが、誘致と同時に既存の企業をどうやって支援していくか。

委員 例えば、産業廃棄物の処分場の問題についても、あれは県だけでやる問題か。知事が横を向いていたら何もできないのか、例えば鳥取市の企業もあるわけだから、ちょっと市とも一緒になってやらなければいけない問題ではないかという感じもする。いろんな議員にも働きかけをしているが、議員も表面上だけ見ているのではないか。知事が法律を建前にとって一歩も動かないでは動かなくなる。

委員 既存の企業もそういった面で手当てをしてもらわないと雇用も確保できない。時間短縮とか流通の面はあるだろうが、事業の集積度の問題点がある。調達できる事業がどれだけ周囲にあるか。我々が今やっているのは、例えば岡山とか島根との取引から、県内にあるところをできるだけ使おうというような形に切りかえつつある。だからこのことが即どうのこうのということにはつながらないような気がする。

委員 メリット、デメリットの部分を考えて、その要因というのは非常に複雑に絡み合っているため、とても単純に分析できない。これからの取り組みとしては戦略的に綿密に分析し、的を絞って組み立てていく必要がある。29号線の開通のときも夢と期待みたいな話があった。時間的な短縮という部分をメリットに置いて農業振興を図ろうというスローガンで、だれも異論もなかったし一致していたが、実際は1時間が1時間半ほど早く市場に到着し、トラックの運転手さんが市場に入れずにただ待機して寝ていたという話。

委員 中途半端な時間短縮ができて何がメリットになるか。結局は今日とったものが明日の朝市場に着く。翌日の朝に着くまでに本当に間に合わなかったものがあったのかどうか。道路がよくなって荷傷みがなくなったということはあるが、流通関係では、既に日もちのする、棚持ちのするもの、スイカも皮の厚いもの、途中で割れないなどの形に変わってきていたので、道路の状況以上のことが先に組み立てられてしまっていた。

委員 時間的なコストやそういう問題以上に、今回期待できるのは人の動き。特に観光を中心とする人の動きが頻繁になる。ここに目をつけた時、農業というのは何なのかという結びつきの問題になる。とかく物事を見るときに量的な物差しで見ようとして、なかなか質的なものという目に行かない。金もうけだとかあるいはその物量的なもので見てしまう。

委員 学校給食も全部量的なもので、しかもその率で物を見てしまう。つまり地産地消で地場産の供給率が50だったのか60だったのかという物差し。これを追いかけると、観光客の足をとめるおそれがある。質的なものでとらえる必要がある。ブランドとい

うことに通じるが、魅力のあるものということがポイントになる。

委員 学校給食で地場産のものを子供に供給して食べさせる、そこに食育的な教育効果があり、栄養的な面で地場産ならではの効果は何か、と見ると、やはり昔からあるもので、風土にある特色のあるものに限定される。鳥取であれば砂と黒ぼくと赤土、この3つしか土の面ではない。まずはタマネギから始めてジャガイモに入ってというような、土の特色を生かしたもので組み立ててポイントに置く。そうなると、ホテル、旅館、県外から来るお客に対しても、学校給食で魅力のあるものは、当然外から来たものにも魅力があるはず。

委員 5、6年前、姫鳥線の話のときに、車で来るということが一つ前提になるだろうから、単に一袋手提げを買って帰るのではなく、箱いっぱい買って帰ってもらう、場合によっては予約のような形の、そういう農産物のつくり方というのはできないだろうか検討した。鳥取ならではの土で、そしてこれは特色のあるもので大阪や姫路では買えない、ありませんというようなブランド的なものができれば、まとめ買いをして家で保存して食べてもらえる。

委員 姫鳥線ができ、中途半端に時間短縮されたところで、それでどうなのかと思っていた。主に若い娘たちが都会に出て行って買い物をする。都会の商売する、例えばアクセサリーを売る店、洋服を売る店、かばん屋、いろんな商売をする人たちが、しのぎ合って競争し合ってセンスを磨いて勝ち抜いた人たちが店を持っている。鳥取は、何かあぐらかいてる。ちょっとお金のある人が商売でもしてみようかというので、商売のセンスを磨こうとするのではない。本当のプロが育てられていない。

委員 日々商売のあり方で悩み、考えている人もいっぱいいるが、そこに日が当たってない。行政であろうと金融機関であろうと、鳥取というものを農業であれ工業であれすべてに魅力をつくるためには、携わっている人たちが感性を磨いたり勉強もしたり自分自身も向上したりとか、そういう魅力のある人間ができて初めてそういうふうになる。今若桜街道で若い人たちが商売をやろうとしている。彼らに力があれば、きっと必ず生き残る。市であるとか県であるとかには、何か見抜く力、その人が持っているセンスであるとか力であるとか向上心であるとか志とか、そういうものを見抜く力が大切で、行政側にはもっと高い能力を持った方や能力を持った機関が欲しい。

委員 2009年の姫鳥線に向けて、自分の観光農園をちょっと改造している。新しい品種も6種類ぐらいでき、いち早く県外から来られるお客さんに食べていただき、評価していただいてブランドにしていけたら。自分のところは施設も違うのだぞというところを見せたい。

委員 若い子は目的を持って買い物をするのではないか。鳥取の商店の人も勉強し何か差別をしていくような格好のやり方をしないと廃れていく。ストロー現象を食い止めるには、大阪にないようなもの、東京のあそこの店しかないようなものが、鳥取にあるというように、個々が勉強しないとだめ。

委員 そこ一軒だけではなくて周りの雰囲気、環境も大切。

委員 よく言われるのが、ジャスコが何かディズニールランドみたいだと。入ったら何でもある。だから本通り商店街のあたりに1箇所にとめて回ったら、おもちゃ屋さんから洋服屋さんから食べ物屋さんから、全部手に入るような方式にしていけないといけない。協力していかないとここは空洞化になってしまうし、差別商品を置かないと

だめなのではないか。

委員 食べ物もそうだが、鳥取砂丘で売っているただの砂丘定食も、地場のものだけを使った因幡定食みたいな、本当にここにしかないというものをつくらないと、一般的なラーメンとか冷凍物を食べさせていてもだれも来ない。今はバスの団体をただ詰め込んでいるだけで、評判は悪い。

委員 姫鳥線開通に当たって4、5年をどうするかということが大事。個々の意見を集約して、総合力でいかなければいけない。例えば、総合力といたら姫鳥線が開通すればやっぱり産業の発展にもつながるし、観光の誘致、経済には農業とか、農水産あるいは商工業とあるから、そういうものも一貫して、また歴史、文化、スポーツとかそういうものもあわせて、全国的なものを踏まえて考えていくこと。

委員 受け入れ態勢をどうするか。例えば農業でいえば、農業は生産するし、消費は関西の消費力の高いところに持っていく。そのためには、ブランドも大切。そのブランド製品をいかにつくるか、量をつくって阪神で消費していくとか。他県でもできるというような形でそれぞれの分野が充実して、一貫性を持ち、受け入れ態勢を充実していく。

委員 鳥取に来ていただいた場合は食文化。あそこへ行けば地場産の食材があって、そこで食べられるというようなものが大事だし、経済発展のためには企業誘致も大事。それはなぜかということ雇用問題につながる。いわゆる若者を外に出さない。農水産だって生産を多くすれば多少雇用問題にもつながるし、人口増にもつながる。各分野をまとめて、鳥取県がどういう受け入れ態勢、あるいはどういうものを出していくか検討していかなければいけないのではないか。

委員 ブランド製品をなぜ買いに行くかというのは、数の問題、それから雰囲気。そのものを買うに行くのではなく雰囲気で買って来る。バス賃を使ってでもなぜ都会に魅力を感じるかということ。外に出られて買われたって結構だが、我々はいかに農産物であっても生産をしたもの、ブランドにしたものをどうやって都会へ持っていくか。企業誘致も同様。田舎らしいものを発掘して、物づくり、体験する観光農業であろうと、そういうものも踏まえた受け入れ態勢を充実すれば、姫鳥線が無料なら無料であるほど人が出入りできると確信を持っているので、それぞれの分野が出し合って、観光面は観光面、農業は農業でやってやる、それを最後は合わせる、そういうものをお願いしたい。

委員 それぞれ姫鳥線というものをどういうふうを活用するか、一つのビジネスチャンスとしてどうやるかということそれぞれ皆さんお考えで、いろんな面でこれを一つの起爆剤というか、いかに有利に、どういうふうにここにビジネスチャンスを見出して、するかということが非常に大きい。

委員 商工会議所の流通部会の方で講演があったが、人口問題のデータ見ると鳥取市だけが2030年までふえる。高齢化がある中で姫鳥線を、どうやって消費に結びつけるか、どういうふうに産業構造をやっていくかというのは、行政サイドでも意見を交換しながら方向づけをしていかなければいけない。

石谷副市長 高速道路は確かに中途半端な時間短縮されてそれがどうなのだという意見があるが、恐らくストロー現象には拍車がかかる。これはとめられないと思います。だから、それ以上の人にこちらに来てもらうというような手を考えないといけない。

向こうは莫大な人口集積地、向こうの人をいかにこちらに引っ張り込むか。生活の利便性とか箱物の立派な美術館というようなもので今さら勝負しても絶対だめ。

鳥取の売りは、いわゆるスローライフ。要するに食。それから温泉、一般的に言われているような人情。鳥取に行けばうまいものが食べられて、何となく落ちつく。温泉にもいいかけ流しの温泉に入ると。そういうところをやっぱり売りにすべき。あと、池田藩32万石の城下町としての風情。今のままではだめですから、城下町を再興ということで、ある程度金をつけて鳥取城の再建とか、いろんな手を打っていかないといけない。

最近、筑紫哲也が岩波新書で「スローライフ」という本を出し、その副題が「緩急自在の生活のすすめ」という。スローライフで別に緩ばかりではなく、場合によっては急もある。ただ、スローライフを売りにするにしても、一定の定住人口の規模が必要だと思う。やはり今の20万、東部圏域でいえば25万、この人口はやっぱり維持しないといけないだろう。日本全体が人口が減っていく中で鳥取だけどうしたらいいのかということだが、企業誘致とかで雇用の確保とかいう話があるが、優先順位としてはまず今ある企業をいかに発展、伸長させるか。企業誘致の働きかけはやるが、まず今ある企業の振興発展、あるいは新たな企業の育成、起業家の育成、そういうことが大事なこと。

鳥取としては、やはり農業。農業を今以上に衰退させたらいけない。これからの農業というのは二極分化するのではないか。一つは本当に認定農業者を中心にした経営としての農業と、もう一つはいわゆる趣味的農業。55歳で都会でのサラリーマン生活に終止符を打ち、女房と一緒にどこかへ行って、2、3反の田地を借りて野菜をつくったり米をつくったりしている。それを、自分の子供たちとそれから孫と、三代の食料を生産するという事例もある。年金もらっているからそれで収入を上げて生活しないといけないということではなく、そういう余裕を持った農業ができる。そういう層と、認定農業者を中心とした農業経営基盤の拡大ということ、そういう場合に分業化するのではないかと、鳥取はその両方やればいい。

一つのねらい手は2007年問題のUターン。都会の生活に疲れ、ふるさと鳥取に帰りたいたいと思っている人間が結構いる。そういう人を鳥取に帰りやすくするとか、その辺の施策が求められている。

委員 現実に、そういうUターン志向は結構いろんな形である。肩を押してやる政策とか、そういう面では具体的に見えてこない。ある面では姫鳥線の効果もそういう面でもある。月曜から金曜日までは鳥取生活して、土曜日に向こうに帰るというのもあるが、それが産業とか、地域にどう結びつくかということになるとまだこれから。

委員 例えば鳥取市の外郭団体のポストを基本的に公募で求め、県外の人に情報発信するというのも、きっかけができ、新たに鳥取に帰ってきて、今までの経験を生かして鳥取のためにも尽くしてくれるということも考えられる。

委員 市の指定管理者となった企業の中でも、若い40、50代の実際に現場をやっている人、その社長など、行政とは大変なギャップがあるらしい。本当にそういう人を入れて思い切っただけかえないと、人材を活かせない。

委員 今は、兼業農家になって働きながら農業をしているが、農家はこの体制をいかに食いとめられるか。全国一のラッキョウもあるし、例えば大栄のスイカは30億、40億。

農業も兼業で商工業に頼って、農機具を買うのに勤めておる金を突っ込んで買うというようなのではなく、農業をしていかにブランド製品をつくったりして自給自足で賄える、自助努力ができる、そういう世の中にせざるを得ない。

委員 企業の九分九厘が中小企業で、いわゆる0.1が大企業です。商工業は何千万人と雇用しており、商工業の発展のもとで大日本国ができた。だけど、やはり農業が中心だと思う。商工業の発展だけでは外国的には通用しない。林業もいいものを持っている。これを生かすことを考えないといけない。

委員 鳥取で農産物に何があるのかといえば米である。鳥取の米がいかにうまいかということを知らない。PRが下手なだけの話。米が最大の農産物で、もっと磨きをかける方法もあると思うが、もう既に世界一の米だと評価を一部の人から受けている。

委員 三洋電機の炊飯器と一緒に。あの炊飯器で鳥取の米をちゃんと炊けば、それはもう日本一ができる。

委員 鳥取型の例えば酒米で強力（ごうりき）とかそういうものもある。これから鳥取は高齢化する。温泉が今20ぐらいあるが、そういうところで観光客を入れるのに食事が問題。お年寄りの食事は低たんぱくの食事。おいしくて低たんぱく、そういうものを開発して、おいしいとかという評価というのは顧客のニーズ。

大塚農林水産部長 農林水産業の方にいろいろ提案をいただいた。ブランドの農産物の取り組み等は昨年から委員会を設置して、19年産からネーミングなりキャッチフレーズをつけた農産物をつくって、まず鳥取市内の店頭直売所とか、そういったところから出していきたい。資料3はJAいなばの加工施設で農産物加工品のブランド化の取り組みの一つ。

それと一つは農村女性の起業家という観点ということで、これは一昨年来、市なりJA、それから県の方にも入っていただき加工施設の整備プロジェクトを立ち上げてきた。農産物加工品については、旧の鳥取市なり新市のエリアで農家女性のグループがそれぞれ地域の加工施設、町なり市の加工施設をつくってつくられておったケースがあり、地域地域でそれぞれ特徴のある農産物加工品がつくられていた。そういった自給品中心、イベント、一部のグループでは宅配便の取り組み、ふるさと鳥取宅配便あたりにも入れていたが、やはり規模が小さい。

一般の企業がつくっている加工品と比べ、商品のレベルとしてはかなり低いので、今回、大型の農産物の加工施設をつくる予定。JAいなばが事業主体となって設置する。運営については、中心となるメンバーに7人程度の農家女性を常時雇用して加工をするという形。現在のところJAの直売所、イベント販売なり予約注文というようなことだが、これからはインターネットでの販売に力を入れていく必要もある。2つの道の駅の活用や、県外から観光客もターゲットにした商品づくりをしていく必要がある。

浜橋経済観光部次長 姫鳥線開通で期待されているものの第2位が企業誘致。4年で8社以上というマニフェストもあるが、既存企業をいかに元気になっていただくかということが大事。無料の高速道路の開通で当然物流関係も向上するので、鳥取がつくった商品が県外、関西とか関東方面へ出ていく販路拡大につながるような施策が必要。

新商品開発・販路拡大支援事業を考えているが、鳥取の既存の企業、かなり高い技術を持っている中小企業があるので、そういったところに新商品を開発していただき、新製品を開発していただく。また、それに伴って関西圏なりに商品のPRといいますが、

販路拡大のための商談会とか、それに出ていただく経費について補助をする。もう一つは、商いフェアという名前で、県文のホールを使って地元の企業が一堂に会して、製品を見てもらう会を鳥取市独自でやったが、18年度は大阪に出てやる。大阪の商工会議所等々が中心になってやっている、まいどおおきに博、マイドームおおさかというかなり規模の大きなところに鳥取市のブースを10個ほど確保して、そこに鳥取市内の企業から10社程度出ていただいて大阪の方での販路拡大を目指した商談会等をやっ  
ていただく予算を上げている。実効のある販路拡大というものに結びつくような施策とは何か、多少悩んでいる部分があり、また御意見等がいただきたい。

委員 姫鳥線というものがいよいよ開通し、この地域にとって、産業面、経済産業のあらゆる分野で非常に一つのチャンス、節目でもある。行政サイドで、8次総のスケジュールが決められ、今後様々な政策も出てくるだろう。2回、3回と今年度何回か討議する中で具体的な提言でもできて、それが行政とマッチしていく。何か一つでも実現するような方向で、波及効果が出るようにいきたいと思う。

副部長 今回はこれで終了します。

事務局 次回は8月を予定しております。