第 3 回委員会で出た意見抜粋

≪ID28≫

1　成果指標がサポートセンターの相談に訪れた人の数で良いのか

2　受付件数で本当にいいのかは検討の余地がある

3　指標の案としては、時間消費ではないか。３時間にするのか半日するのかはあるが、いずれにしても滞在時間はアンケートでとれる

4　宿泊先と連携して細かいアンケートを取る機会もあるのでは

5　宿泊を伴ったかどうかも一つの指標として考えられる

6　滞在という面でいえばどれだけ宿泊してくれたかというような数値になる

7　外国人の宿泊件数が何件増えたとか、分かりやすい指標が良い。

8　Facebook での情報発信を重視するのであれば見てくれている人がどれくらい増えていくかということが評価指標になればいい

9　指標の案として、各国文化に応じたメニューの新規開発と挙げているならそのような新規開発が何件できたとか

10 より攻撃的な取り組みが見えてくれば市民も協力できるしビジネスの動きも出てくるのでは

1～9 までは成果指標に関するご意見が多くありました。これら挙げていただいたような指標に変更を検討するのか、それともそれぞれの指標をクリアしていくような取り組みを新たにＩＤとして設けて推進していくことができるのか、そういった話を担当課と意見交換できたらと思います。

≪ID75≫

1　５０万人の入場者を維持していくことも大変だと思うので、それこそイベントなり情報発信が必要になってくるのかなと思う

2　砂の美術館だけではなくて、このエリアにおける周辺も含めての観光をもう少し増やす努力がいるんではないか、あるいは増やす努力をしてほしい

3　地域の地元人材の巻き込みが必要ではないか

4　地域文化としての定着度みたいなところを上げていくというのも一つの方法では

5　ひいては次のリニューアルにつながると思う

6　小さい子供がいると周辺を移動するのが非常に難しい

7　端から端までが非常に長いので、やはり活用しきれていないんだなという印象

8　地元の業者が協力できて誇りを持っていける施設というのが市内には他にないと思う

9　３～４年経って、ここからもう一歩施設として成長していく仕組みづくりがたぶん必要

10 地元の方々もいい形で企業努力していける仕掛けづくりを全体でみて考えていかないといけない

11 ノウハウを一緒に考えるとか、なんとかお金を落としてもらう仕組みづくりを考えられると市民も観光客も喜ぶと思う

12 砂の美術館の位置は回遊性が難しい。他の観光関連の資源とどうやって見て回るかが当初から現在までつづいている問題

13 プロジェクションマッピングだとか砂像製作体験ということやっているというのを知らなかった。もう少しＰＲも上手くできたら

14 入場料を考えるとあまり何度も行くことは難しい。一見さんばっかり来てくれればいいというものなのか、そのあたりの戦略がちょっと分かりにくい

15 周辺施設はもちろん中心市街地まで来られるかは別としても消費に結びつける努力を市の方も考えてほしいし、一緒に事業者も考えないといけない

16 売店にはお客さんが多くいくだろうからそこの物販のことについてもう一工夫いるかも

17 年に１回テーマが変わるというのが良い。何度もいけないという意見もあったけれど好きな人はリピーターになる。収支はともかくそういう戦略も含めて砂の美術館の建設は大ヒットと思う

18 砂像を見て鳥取市で一泊してもらうという直結させた観光に力をいれてはと思う

19 砂丘と砂像はよそから来たお客さんを連れていく恰好の場所なので、より人気を高めるために知恵を使う時期に来たんじゃないかなと思う

（委員会外での意見）砂の農産物（長いもやラッキョウ）を活用した集客アイデアを。

砂の美術館が開館後数年経って、新たな展開を考える時期に来たものと思われる。今後の砂丘周辺エリアの発展や砂像文化の醸成に向けてどのように考えているのか、また官民連携してどのようなことができるのか担当課と意見交換できたらと考えています。

≪ID37≫

1　成果指標のマッチング数というのはいかがなものか

2　大手の誘致企業１社に対して市内の中小企業がたくさん取引できるようになりましたというのだったら素晴らしい

3　中山間地を積極的に使って、付加価値を上げるようなことに繋がればいい。そんな指標があってもいいのでは

4　地元の業者さんがどれだけマッチングできたかの方が良いかもしれない

5　販路拡大についてはそれに関連する予算を維持していただくことと同時に主動する人間を探していくことが大事

6　農産物全体の８～９割は農協を経由しているが、それ以外の１～２割どう売っていくかということを考えないといけないので、販路拡大などの事業に継続的に予算をつけてエンドレスにやっていただくことが、仲間を増やし、成功につながると思う

7　中之島のアンテナショップはずっと続いており行政の仕事としてはすごいと思う

8　輸出ルートの確保については、県に輸出の関係を熱心にやっている部署があるので今後も伸びていくと期待している

9　新規販路開拓というのはなにか

10　「国外への新規販路拡大」と「高値販売の輸出ルート確保」への取り組み状況と県やＪＡとの連携の状況が分かる資料（説明）がほしい

現在の評価シートでは「国外への新規販路拡大」と「高値輸出ルート確保」についての情報が見えにくいので、どのようなことを担当課がしているのかの説明をいただきたいと思います。また、指標の考え方として、相手が大手かどうかは別として、鳥取市内の業者が何件契約成立したかということが設定できるかどうかについて担当課と意見交換できたらと思います。

≪ID38≫

1　指標は積上げでなくて、新規に事業化・商品化した事業者の数（６なら６）で良いと思う

2　新商品開発に取り組んだのはいいがその後の販売状況について可能な限り後追いができないか

3　後追いという部分につながるような事業にならないか。たとえば１～２年商品開発の支援を受けた後、次のステップとして販路開拓の部分の支援というような

4　新規開発の助成事業はいいと思うが次のステップの視点も必要では

5　補助金をもらうこと自体は悪いことではない。これを活かしていくことが大事。そのための追跡調査がない

6　きちんと追跡して効果のある補助金はどんどん実施すれば本当の成果を生むと思う

7　わったいなではたんなる客寄せイベントではなくて農産品を必ず売るためのイベントにしようと心がけている

8　それに加えてきちんと商品の説明ができるということがあるのでわったいなの売り上げが伸びているんだと思う

9　良いものは継続的に情報発信しつつフォローしていかないと継続的には売れないんだと思う

10 今あるものを活かしていく努力が一方では必要。事業者単独ではできないＰＲの部分を

11 情報発信を常にしておくこと

12 商品の開発はいいところまで来ているけど、やっぱり販売力が課題

13 ３か月に１かい農業フェアというのがあって、本来農家の勉強の場なんだけれど農家じゃない人も多く来る。その人たちの多くが農業をまちおこしに利用して儲けようとしている。このように売り込み相手はいくらでもいる。

14 わったいなだけを見てみても県や市が育てた事業者のものがどんどん売れている。これは大きな効果が出ているので続けていくことはすごく大切

新商品の開発はこれまでも取り組んできているが、その後の後追いが出来ているか。また商品化後の販売まで視野に入れた事業展開ができないか。例えば６次化バンクやアドバイザーによる新発想→開発に掛かる経費の支援→販路開拓というように現行のＩＤを超えて一連のプログラムなどとしていくことができないかということについて担当課と意見交換できればと思います。