

東本商工課長

ただいまより地域産業振興戦略会議を開催させていただきます。わたくしこの戦略会議を担当しております商工課の東本と申します。どうぞよろしくお願いいたします。それでは本会議の座長であります小野座長から進行をお願いいたします。

小野座長

皆さんこんにちは。鳥取大学の小野と申します。私が本会議の座長ということで進行を務めさせていただきます。本日はこのように第1回会議ということになりまして、みなさんある程度資料をご覧いただいているかとは思いますが、本日はこれまでの進捗状況を押さえまして、それをふまえての今後の取り組みについてということが議事になっておりまして、これまでもそのような議事というか内容でやってきておりますが、今日は特に経済データについて分析の結果を示していただくことにございますし、手元にある戦略評価シートですね。これもまあ要するに、これまで進捗状況をこういうフォーマットで評価するというをやりました、実は私、専門は政策評価や行政評価をしておりまして、その中でももともとは統計データを分析する事を専門にしておりまして、私としては今日の会議の内容を一委員として非常に楽しみにしております。今日は時間が限られていますが内容は盛りだくさんございましていつも通りではございますが、委員の皆様、議事の進行に協力していただくようよろしくお願いいたします。

それでは最初に石田市長からご挨拶をいただきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

石田市長

皆さんこんにちは。今日は寒い中お忙しい中ご出席いただきまして感謝申し上げたいと思っております。この地域産業振興戦略会議、倉吉のこれからの産業振興の方策を考えていこうということで組織をさせていただいております。

今年非常に大きな話題になったのが日本創生会議による人口推計ではないかと思っております。今後30年間に大幅に人口が減ってきている、特に若い女性の減少、それが地域の維持に大きな影響を及ぼすということで消滅自治体という今後30年間で消滅する自治体も出てくるという非常にショッキングなご報告、ご提言がされたわけでありまして。そういう面でも、それを1つふまえたうえで第二次内閣の大きなテーマが地方創生になったわけでありまして。その途中で解散総選挙みたいな話が出てきて非常に戸惑っておるところがありますけれども、人口減少というこれ自体は恐らく避けられない事態だと思っておりますがそれでも我々としては手を拱いているわけにはいかないということで少しでも減少の度合いを少なくしていくあるいは人口が減っても、なおかつ元気な地域づくりをどう進めていくのか、そういった両面で施策を考えていかないといけない時期にはあるのではないかと考えています。やはり人口減少ということに対応していくことで非常に大事な雇用の問題、それはすなわ

ち産業振興にかかる問題ということにイコールとしてなってくるのではないかと思っておりますが、そういった意味でもこの産業振興の取り組みをいかに頑張っていくのかというのが大事になってくるのではないかと思っております。市としてもかねてから企業誘致も一生懸命取り組んできまして少しずつ成果が出てきております。ただまだ実際の雇用につながっているかについてはまだまだこれからという状況にあると思って、それから六次産業化の問題、商店街の再興、そういう意味では倉吉の中心市街地活性化計画を作って成徳、明倫地区だけではなく、倉吉駅前地区周辺を含めて何とか経済の活性化をはかろうという取り組みをさせていただいているところでもあります。いろんな取り組みをすることによって企業も含めて経済の活力を上げて、あるいは人口をどんどん入れることによって地域の活力を上げていこうという取り組みを進めていきたいと思っております。そういう面でも今の産業振興ビジョンの推進も含めて、あるいはこれらの直しも含めて引き続いて産業振興に取り組んでいきたいと思っております。先程小野先生からご紹介いただきましたように山陰経済経営研究所の分析もご報告もいただくなかで今のビジョンの評価、あるいはこれからのあり方そういった事について議論させていただければありがたいと思っております。限られた時間ではありますが、忌憚のない意見の方をお願い申し上げて私からのご挨拶とさせていただきます。よろしくお願いいたします。ありがとうございました。

小野座長

ありがとうございました。それでは議題に入ります前に新しい委員になられた方がいらっしゃるといことで、ご紹介いただきたいと思います。

東本商工課長

それでは、新委員のご紹介ということでございます。3名の委員の方の変更がございましたので、ご紹介させていただきます。まず市民の代表者ということで、倉吉市自治公民館連合会副会長、廣谷委員様です。続きまして事業者の代表者ということで西倉吉工業団地共栄会会長、中田委員様、それから産学金管の代表者ということで山陰合同銀行倉吉支店次長、阿部委員様、でございます。よろしくお願いいたします。

小野座長

それでは会議の方に入っていきたいと思います。本日は、皆様の主題の方に議題ということで(1)(2)とありますが、本日の資料の内容をふまえて一括してこれまでの地域産業振興ビジョンの進捗状況の把握と成果がどうなっているかということとそれをふまえて今後の取り組みということになります、資料はいくつかありますけれども議題としては合わせて1つとして考えていただくとしまして順に説明させていただいてみなさんでディスカッションしていただく形で進めていきたいと思います。

それでは最初に数値目標について説明いただきたいと思います。

東本商工課長

それでは数値目標についてのご説明ということですが、その前に本日の会議資料の確認についてさせていただきたいと思います。既にお配りしておりますが、3つに分かれております。1つ目が本日の日程が表紙となっております資料、委員名簿、ビジョンの体系図、それから指標を説明したもの、最後に戦略評価シート、という組み合わせのものが1つ、産業振興ビジョン、条例を整理したものが2つ目になります。3つ目に倉吉市経済の現状と特徴とA3の用紙がついたものということで3点が本日の資料となっております。

最初に日程が表紙となっております資料をご覧くださいと思います。一番最後に戦略シートがついております。昨年度の会議の中でもございました振り返りの議論ができるよということをお願いしておりましたことから、進行管理ができるよということでも目的と指標を設定したものを評価シートという形で用意させていただいたものでございます。同じ資料につけておりますビジョンの体系図というものでA3が入っていると思います。こちらと体系図の中ほどに戦略と施策という項目がございます。こちらの項目の振り返りが行えるようにシートの方を設計しております。

この後このシートにてご意見等を頂ければと思います。

それから、指標の方の説明に入らせていただきます。指標の説明の資料の方も体系の次に用意しております。市民所得指数と雇用自立度、という形で2つ用意しましたのでこちらをご覧くださいようお願いいたします。まず1つ目、市民生活向上の観点から設定しております市民所得指数であります。これは県民所得1人あたりの平均値を100とした場合の倉吉市の市民所得一人あたりの平均値を数値化したものであります。平成25年度の実績では95.25となっております。前年と比較しますと若干下がっておりますが、計算方法の倉吉市の1人平均課税標準額、これを見ますと昨年度よりは若干下がっておりますが、ビジョン作成時の23年度よりは増えているという状況でございます。

続きまして2つ目の資料になります。雇用自立度でございます。雇用創出の促進という観点から設定しております雇用自立度であります。こちらの方は市民の皆様が就業者として市内で働いている方の割合を数値化したものであります。基本的には5年ごとの国勢調査の結果で算定しておりますが、それ以外の年度におきましては毎年実施しております市民意識調査の結果に基づいて算定しております。平成25年の実績としましては76%という形になっておりまして、前年比較では若干ではありますが増えている状況でございます。なお2つの指標につきましては現状分析ということで本年度の倉吉市の産業分析調査をお願いしております山陰経済経営研究所の方からこの後説明があります。以上です。

小野座長

ありがとうございました。

これは最初にビジョンを作成しましたときに全体を大きく総括するかつこうで状況を把握するための指標でということいろいろ検討した中で当初から委員を務められている方は

状況をわかっておられるとは思いますが、とりあえず 2 つセットして見ていこうということでこのようにご報告いただいたわけですが、今ご説明の中でもありましたが、今回山陰経済経営研究所さんの方でいろんな倉吉市の経済産業の方をデータ化していただいてなおこの 2 つの指標との関係ですね。いろんな経済産業の方それに相当するデータとこの 2 つの指標との関係についても分析していただいているようなので、それでは続けて説明をお願いしてよろしいでしょうか。

山陰経済経営研究所 長石鳥取支社長

山陰経済経営研究所の鳥取支社の長石でございます。どうぞよろしくお願いたします。資料の説明ですが、最初に倉吉の現状について説明させていただきます。

山陰経済経営研究所 本末研究員

それではまず倉吉市の現在の経済状況について説明させていただきます。A3 の倉吉市経済の現状についてなんです、詳しいデータはですね倉吉市地域産業振興ビジョンの進捗管理に係る産業分析調査という冊子の方でデータを載せておりますのでそちらはまた見ていただけたらと思います。

まず倉吉市の経済の現状についてということですが人口の事について説明させていただきます。こちらは先程市長の方からも説明がありましたけれども、人口減少ということでもまず 2010 年の倉吉市の人口が 5 万いないということですが、ここから 30 年後の 2040 年は 3 万 7 千 29 人で 13,000 人も減少してしまっているということになっています。内訳としましては 15 歳から 64 歳が 1 万人減、15 歳未満が 3,000 人近く減という状況ですね、それから下の方ですね、他の地域との比較を見えますと倉吉というのは各市の 2010 年の値を 100 としましてそこから数値化したものでありますが倉吉は 2040 年には 73.0 で 20%以上減少しますが、それに対して鳥取市の場合は 79.1、米子市は 81.1 になりまして、こういった他の市にくらべるとやや減少の幅の広さを感じます。

続きまして、就業構造ということでございますが、まず現状としましてこちらは倉吉市で市内の住民がどんな産業に就いているかを調べたものですが、1980 年、1990 年、2000 年、2010 年というふうに見ていきますが、2010 年の頃を見えますと農林漁業が 11%、建設業が 8%、製造業が 14.1%、サービス業が 38.6%と非常に大きくなっております。やはり農業や製造業が減少する過去に比べ三次産業のサービス業等が増えている現状にあります。次に下の方ですが、これは倉吉市内で就業している方がどの市町村から勤務されて通勤しているかを調査したものになりますが、2010 年の全体、倉吉市内で就業されている方が 28,019 人に対して市内に住んでいる方は 19,023 人ということで、67.4%の方が市内で働いているということになります。それに対して湯梨浜町や北栄町、他の市町村から通勤されている方が 3 割近くおられるということになります。過去からの推移で見ますと市町村の

方から通勤されている方の割合が増えている状況にあります。続きまして域内総生産額ですが、こちらは現状としまして直近 2011 年度より倉吉市の総生産額が 1,661 億円となっておりまして過去からの推移でみてみますと少しずつ減少にありまして 2006 年度に比べると 1 割程度減少していることがわかります。次に下の方ですけれど、これは各総生産を産業別に各市町村で比較したのですが倉吉の特徴としましては鳥取県の製造業やサービス業の割合が高いというのが特徴となっております。続いて産業別に見ていこうと思いますが、まず農業ですが農業は就業人口から見ていきますと、2010 年時点では 3,116 人の方が就業されておりますが、これは約 20 年前、1990 年の 5,730 人余りなのが 3,000 人程度まで減少している状況にありまして就業人口そのものも減少していますがまた高齢化も進んでいるということになっています。次に販売農家あたり作付面積を見ますと、倉吉の特徴としましては他の市に比べて麦類や野菜類、花き類といったものの農作付面積が多いというような特徴となっております。

次に製造業ですが、製造業の付加価値額というところについてですと、こちらの棒グラフの方が合計額になりますが、2012 年時点では 241 億円となっております。これもやはり 2000 年と比べると減少しておりまして、付加価値額が落ちているのが特徴となります。

次に折れ線グラフのほうになりますが、こちらは従業員 1 人あたりの付加価値額に換算したのですが、それを倉吉市及び鳥取県と全国からとを比較しますと倉吉市は 2012 年 719 万円に対して、鳥取県が 755 万円、全国が 1,190 万ということで県や全国に比べると一人あたりの付加価値額が低いということがわかります。下の方は産業別に一人あたりの付加価値額を見たものですが、倉吉市の特徴としましては金属製品や木材、木製品とこういったものが県内や市に比べると高いということがわかります。続いて商業の方ですけれど、小売業の年間の商品販額をみますと 2012 年時点では 547 億円となっております。事業所の数、こちらが棒グラフですが、538 店ということなので事業所も販額も減少しているという傾向にあるようです。続いて小売吸引力の比較ですけれど、こちらはその市の商業販額が他の都市に出て行っているのか入ってきているのかという調査ですが、1 を超えている場合ですが他の周辺から購入に訪れている人が多いという状況で、逆に 1 を切っていると他の周辺に流れているということがざっくりわかるわけですが、倉吉の場合は 2012 年時点で 1.24 ということになりまして、米子市 1.22、鳥取市 1.02 です。倉吉の商業に関しては比較的他の周辺市町村の方が訪れて買い物をしているのではないかと思います。

続きまして 7 番目に観光業ですけれど、こちらは広範囲になりますが、とっとり梨の花温泉郷周辺の観光入り込み客数の 2013 年時点が 1,451,000 人という数字となっておりますがやはり 2000 年代前半は 160 万人を超えていた年もありますがこのところ 150 万人台ということで入込客も若干減っているという状況にあります。下の方ですけれど県外の他の地域と比較したところ一番高いのが鳥取砂丘の温泉郷周辺、次に境港周辺というところが非常に 2000 年時点に比べると増えているという、倉吉だととっとり梨の温泉郷周辺という

のは 2000 年時点で減っているという、同じ地域間によって同じ観光業の中でも差が出てきているという状況にあります。

最後にサービス業の事業所の数あるいは就業者の数ですが、事業所の数の特徴としましては医療福祉や教育学習支援、複合サービス業といったものが増加していることがわかります。そして下の方で 1 事業者あたりの従業者数を比較しますと、倉吉市は他の市町村に比べて医療福祉や複合サービス業といった事業所の従業者数が充実しているという事がわかります。

大まかでしたが、倉吉市の統計的な事からの経済について説明させていただきます。以上です。

山陰経済経営研究所 長石鳥取支社長

そうしますと、2つの数値目標として市民所得指数と雇用自立度というものがありましたが、その背景を説明ということで簡単に申し上げたいと思います。資料の市民所得指数これについての背景説明という部分です。最初に市民所得指数ですけれど、昔の古いデータを取ろうとすると資料がとりにくいので、1人あたりの課税対象所得を 1990 年代初めからさっと捉えてみました。倉吉が青い線で、赤が鳥取、紫が全国です。それで課税対象所得これをみたものが下のグラフです。御覧のように見ますと倉吉も鳥取県も下がっており、全国も下がっているということですから、だいたい 90 年代 97、8 年ぐらいまではどちらかという微増があったんですけども、その横ばいの時期を経て、2000 年あたりからはっきりとした減少傾向になっております。数年のところやや先止まりの傾向が見られるというのが 1 人あたりの課税対象所得の状況でございます。何でこんなに下がったかというところでいろんな要因があると思いますが、一番大きいのが次のページに出しております、非正規雇用ですね。鳥取県の全体の数字で恐縮ですが、かつて 2007 年から 25.2 だったわけですけど、2012 年で 34.1 ということで全国を上回る上昇幅ということになっております。もちろんあくまで一般的ですけど、どうしても賃金水準が正規雇用に比べて低いということがいえますので、そのあたりの要因が影響しているのではないかとということ、何と云っても 2000 年代以降非常に各企業さんも厳しい状況の中で賃金の抑制とか削減にひめきわたるでなかったという事もあるでしょうし、あるいは最近雇用が伸びた介護福祉産業、これも一般的に賃金水準が製造業とに比べると少し見劣りするということ、こういった要因も絡み合っただけでこういった数字になっているのではないかとということでございます。次に市民所得指数関連資料というグラフを出しておりますが、オレンジが倉吉、黄色が鳥取県ということで、倉吉の課税標準額自体も減少傾向にありました。ここ 1、2 年で持ち直したという事ですが、鳥取県全体でみると課税標準額の減りようが少し緩やかなものですから結果として市民所得指数がやや上向き傾向にあるということで、相対的にはこういうことですが絶対額から見るとピークが一層減ってきていますので、そう楽観できる状況ではないという事になっていると思います。従いまして、やはり当たり前のことになりま

すけれど各産業分野において付加価値を稼ぐ力を強化して賃上げや非正規雇用の拡大などを通じて両者の見解を高めていくという事が大きな方法であろうということでもあります。鳥取県がなぜこんなに減るのかという事ですが下のグラフに出しております通り鳥取市の給与所得、これは所得の中では一番高いわけではありますが、とにかく鳥取市がすさまじい勢いで減ってきておりますので、それに引っ張られて鳥取県も大きく減少したと、その中でも倉吉は比較的減りようが緩やかだったということが今の状況ではなかろうかと、いうことでもあります。鳥取市はエレクトロニクス産業のウエイトが高いものですからその落ち込みがもろにこちらに響いてきたのかなという状況になっております。

続きまして、雇用自立度ですけれどもどちらかという減少傾向ということをおっしゃっておりますけれども、青が倉吉の雇用率ですけれども国勢調査でかつてはすべての方がご回答いただいていたんですが、最近になりまして個人情報等の関係もありまして回答しませんという方が増えておりますので、無回答の方を除くとだいたい 79.9%ということですので極端な減りようではないかもしれないということになっております。ただ大まかに言うと少し低下傾向がございます。1つ考えられるのは福祉、介護サービスの事業所ですね。これが非常に鳥取県全体でまれに倉吉市あるいはその周辺で伸びておりますけれども、地域密着型産業ですので、町村周辺の町における介護、福祉の事業者ともかなり一致してきております。従いまして、倉吉市からそちらの方に通われていた方が増えているのではないかと推測されますけれども、はっきりした理由はよくわかりません。

もう少し視野を広げて中部地域全体で中部地域に住んでいる方が中部地域で勤める人の割合ということで中部地域全体の雇用自立度を見たものが赤いグラフです。ちょっと数字を見ていただきますと市町村合併があったのでデータの確認に時間がかかったのですが 1990 年が 95.8%、1995 年が 95.2%です。以下 94.5%、94.4%・・・とだいたい横ばいで推移しているとのことで中部地域から東部へ行ったり西部へ行ったりということがあまり増えているとは言えないと、中部地域全体というところで見ると、そんなに雇用自立度が低下しているとは言えないと思います。むしろ中部地域全体だけを見た方がいいのかなというような感じもいたしております。それから一応2つの設置目標というのが設定してあるのですが少し改良の余地があるかもしれないという事で、最後のページですが雇用自立度の指標としての問題点ということで掲げておりますけれども、倉吉市民である就業者がどのくらい倉吉市内で就業しておられるかということですが、倉吉市外から市内に勤められている方は全く考慮に入っておりませんのでこの指標はいいのかなと思っておるところはあります。仮に市外に通勤している方が倉吉市に増えたとしても市外から市内へ通勤される方が増えれば必ずしも倉吉市の雇用の就業の創出という機能が衰えているとは言えないじやなかろうかと、いう思いもいたしております。従って、もう少し視野を広げて倉吉市外から市内に通勤する就業者これも考慮した指標についても検討してもいいのではないかと私たちは考えております。以上です。

小野座長

どうもありがとうございました。それでみなさんからご質問を出していただく前に例年ですと前回もですが2つの資料について私の方から解釈をしてコメントをしたわけですが、今日も山陰経済経営研究所さんの方から詳細の説明がございましたので私は特に解釈とか付け加えることは全然ないと思いますけれども、これに関連して1つだけ最後の方でおっしゃった雇用自立度について。ひとつは中部地域ということで捉えるとそこまで下がっていないという話とそれと外から倉吉市内に働きにこられている就業者の方、つまり倉吉市民だけではなくそれも合わせて見る観点もあるのではないかと、2点ありましてそれについて少しコメントいたしますが、まずは1点目のこの現在こうなっているのが倉吉のそもそもこのビジョンの正確にも関わると、それはもともとの発想が倉吉市の自立度は倉吉市の経済の自立度、あるいは産業の自立度ということですね。それは全体的に限定しないといけないわけではないでしょうが、当初はこういうことでいくつか候補がある中でだんだんデータの制約ですとか、そこまで手間をかけられないですとか、指標の候補として生きて残った指標ということですが。中部地域全体の話では確かに、他の所もそういう事があるかと思いますが今日のこのA3の前半でご説明いただいたA3の要約版の資料ですけど、これの最初の2番の就業構造のところでは周辺市町村からの通勤者割合は増加しているということがデータとして先程取り上げていただきましたけれども、このあたりも確かにあるということでしょうね。これも説明の中で思ったんですが倉吉市の市内から今まで以上に倉吉市の外から倉吉市の中に働きに来る人が増えるということは倉吉市の産業が強くなっているということになります。一方で恐らくどのくらいになるかはわかりませんが、聞くところによると例えば保育料が隣の町の方が安いので倉吉市で住んで働いている人が住居を外に移して仕事は倉吉市内というケースもあるんでしょうが、これはもう少し分析が必要となるのではないかと思います。つまり何が言いたいかというと、こちらの元の2つの指標の話に戻りましていずれにしろこの後の話で指標の見直しの対象が何かということを考えていかないといけないので、そういうことも分析していただきましたので考えるべきだろうなと感じた事があります。

それから2点目の今の現在の雇用自立度というのは、倉吉市民であって働いている就業者の人たちがどれくらい市内で働いているのかという意味で、これは文字通り雇用自立度というわけですね。実は最初から委員をされている方はご記憶に残っているかどうか、最終的に雇用についてもう1つ、当時私は雇用の提供力と呼んでいたのですがつまり倉吉市の事業所や産業が市の外の人たちにどれだけ雇用を提供しているかという意味で今日はまさにご指摘をいただいた倉吉市の外から中に入ってくる人たちがどのくらいかということも合わせて雇用についてはこの2つの指標を合わせてもう1つ必要ではないかと今日改めて言っていたわけですが、それは倉吉の産業経済の自立度の他に倉吉市民の豊かさとかその成形を立てるという意味での自立度という事も当初議論としてあったと思

ます。

それを受けてですから市外から入ってくる人というのはとりあえず外して市民がどれだけ市内で働く場所を確保しているかということを経緯だったと思います。先程の外から働いてくる人なんかは倉吉の経済あるいは倉吉だけのことを考えればいいのかということになるかとは思いますが、みなさんの今後の議論になるかとは思いますが非常に良い質問をいただいたのかなと思いますけども、少しコメントさせていただきました。それで、今ご説明をいただいたわけですが皆さんの方で倉吉市の現状はこうであるというのは非常に簡潔に整理されたご報告をいただいたわけですが、皆さんの方で質問等ありましたらしていただきたいと思っておりますけども。

特にございませんでしょうか？

そうしましたら私の方から1つシンプルな確認というかもしすぐにわかるようならお答えいただきたいのですが、1つは人口が減少していくと、社会保障人口問題研究所のデータになりますが人口推移を紹介していただいたものですが、少子化で自然減の部分とそれからいわゆる流出が流入を上回るという社会増減との比率というものどちらでどれだけ減るということはもしわかるようでしたら。何となく詳細版についている社会増減の推移を見ると、将来的にこれを考えるとだいたい半々くらいなのかなという気もするんですがお分かりになりますでしょうか？

ちなみに倉吉市がこれだけ厳しく人口が3割近く30年後に減ってしまうという要因がありどちらも当てはまるような・・・

山陰経済経営研究所 長石鳥取支社長

その辺については、すべては把握はしてないので答えを出すことが出来ないのですが、また調べておきます。

小野座長

何となく半々に近い様な感じはするかなと。

それからもう1つはA3の資料の5番のところでは製造業の市全体としては競争力が低下しているということで、このデータの付加価値額の推移というのがあるんですが、ちょっとご説明を聞いていて感じたのは付加価値額、これはそれぞれ折れ線グラフですね。5番のところの上の方のグラフで全国の1人あたりの付加価値、それから従業者1人あたりの付加価値額の推移、それから鳥取県の付加価値額、それから赤いのが倉吉市の付加価値額この推移を見てもともと他のデータも含めて全国の水準からいって鳥取県あるいは倉吉市は低いというか小さいわけですが、ただこの推移をみると特に競争力が低下しているという風にも見えない様な気がします。これも実際に数字を作ったりしてみると低下しているので

しょうか？必ずしも低下していない、もしくは相対的には縮まったりしているくらいの感じはするのですが。

山陰経済経営研究所 本末研究員

そこに関しては絶対額のところで下がっているのかなというところでは棒グラフのところでピーク時、2000年とか2006年、2007年というところで少し落ちているのかなというところに絞って、確におっしゃるような他の地域と比べてそれが拡大しているというような事はないと言えるのではないかと。

小野座長

そうしますとこれは少し競争力と書いてありますが、付加価値額は確かに減少傾向にあると、特にここ5年10年の間でということが見られまして大まかにそういう傾向があるとして他に地域と比べてという話では必ずしもないという理解になりますがそういう事でよろしいのでしょうか？

山陰経済経営研究所 本末研究員

そうですね。僕の説明不足で言葉足らずでした。申し訳ありません。

小野座長

ありがとうございました。皆さんよろしいでしょうか？今日は後ろの方で自分が進行管理というか進捗協議の確認ということもありますから、次に進ませていただいてよろしいですか？

山陰経済経営研究所 長石鳥取支社長

はい。(質疑)

人口推計ですけれども、内訳はわかりませんが、多分2005年から2010年間の社会増減、これのペースですので2008年にリーマンショックがあった後で全部ものすごく減っていますのでその影響はあると思います。鳥取県でも見直しをしたいということで先だってまとまったということが新聞にも出ておりましたので、もし取り組めるようでしたら鳥取県の推計、市町村別で出ていけば少し次回補足的に触れさせていただきたいと思っております。少し厳しい数字が確かに出ていたとは否めませんのであの時期は大変な社会流出が生じたので少しベースを変えてという事も必要だと思っております。以上です。

小野座長

ありがとうございます。よろしくお願いいいたします。

それでは次の資料に進みたいと思います。データでもご説明いただいたのですが、ビジョンの各パートのそれぞれの部分の体系図についてどのように進捗をしてきたのかということ、商工課長さんのご説明していただいた中にもあったのですが、戦略シートということ、9枚の資料が出ております。このA3のビジョン体系図というものを照らし合わせてみるとわかるのですが、方向性が3つあって合計、その戦略という単位で9本の戦略がありましてその1つ1つについてA3のフォーマットで言葉の説明あり、データもありということ、評価というか進捗状況がこうであるということでは今後の方向性ということまで書いてありますが、それが用意されているということでございます。

これからご説明をいただきますが、方向性ごとに大きなA3の体系図で申し上げていただきますと、方向性が1.2.3とあるわけですね。ですから方向性ごとに、最初の方向性は3つの戦略、2つめの方向性は2つの戦略、最後の3つ目は4つの戦略があるわけですが、その3つにわけてご説明をいただいてその方向性ごとにみなさんの方からご意見やご質問をしていただくといった感じで進めていこうと思います。

みなさんよろしいでしょうか？それでは事務局の方から順にご説明いただきたいと思います。よろしくお願いいいたします。

東本商工課長

そうしますと、まず戦略評価シートの1枚目から説明させていただきます。方向性がものづくり産業の振興ということで戦略名が既存企業の経営基盤強化という内容でございます。これまで目的というものが明確に設定されておりませんでしたので今回のシートを作成しながらも設定しております。既存企業の経営基盤強化につきましては売り上げが確保され健全な経営が成されているところを目標として現状の水準も見ております。現状水準の戦略指標の推移で工業出荷額、市内製造業の従業者数、付加価値額ということで推移を見ております。ビジョン作成時の23年度から見ております。こちらの方は工業統計調査のデータを活用しておりますので、平成25年度の調査結果はまだ見えておりませんので23.24年度の指標の推移となります。この戦略の現状ですが、工業出荷額におきましては23年度、24年度の比較におきましては約6億円の減というふうになっております。リーマンショックのあった平成21年度以降と比べますと伸びてきているという状況でございます。従業員数につきましては200名の減となっておりますが、電子部品分野で150名の減というふうになっておりまして、こちらの方が大きく影響しているという現状となっております。それから鳥取県全体で見ましてもやはり事業者数、出荷額、従業者数ともに大幅に減少しておりましてその中で、近隣との比較ということで見ますと倉吉市は減り方も軽微

な方であるということになります。そうしますと商業分野につきましてですが、商業統計の方から卸小売業の店舗数を平成19年から23年において300店近く減少してきております。流通構造の変化というものも大きく影響しているのではないかと考えられますし、先程の24年の調査では倉吉市においては小売吸引力が1.24ということで1を上回っているという現状でございます。こういった戦略の現状に対しましてそれを達成するというこの意味で施策を設定しております。こちらの施策の現状について報告させていただきます。右側の5番の戦略達成のための施策という項目でございます。こちらの戦略におきましては5つの施策で現状を見ております。企業定着支援という項目でございますが、こちらの方は設備投資などの資金調達をしやすくするという、それから市内企業の動向把握やニーズ対応がなされているというようなところから現状をみております。融資実行件数で見ますと平成23年度からは182件という多い形になってはいますが24,25年度につきましては120件程度で推移しておりますが、これらの半数は経営体質強化資金といいまして、資金の借換資金が出来るという様な内容になっております。それから企業訪問につきましても企業誘致、市内企業の増設件数の増加に伴いまして、訪問件数も増えているという状況で企業さんのニーズの把握に努めているという現状でございます。続きまして人材確保の支援ということで、こちらは倉吉商工会議所主催の能力開発に関する講座、それから産業人材育成センターが主催します講座、こちらの参加者数をみております。ここ数年横ばい状況で推移しており講座に対してそれだけの参加者数があるということで能力開発に対して取り組んでいるということが見てとれます。続きましてものづくり支援、こちらの方につきましては新製品の開発に取り組まれているということで限定的になりますけれども倉吉商工会議所で実施しております、いいもの塾につきまして、参加枠は限定されてはいますが23,24,25年度と13社、8社、10社とそれぞれ商品開発に取り組んできております。これまでに14商品の開発がなされたということでございます。それから商品ブラッシュアップにおいても4社が6商品に対して取り組んでおります。最後に販路開拓支援ということで、販売ルートが確保されるということですがこちらの方は商談会、展示会等への参加業者数でみております。市の市場開拓支援制度の活用の部分で見ますと取り組まれた事業者というのはほぼ横ばい状況でございますし、この他にも特殊な商談会があったり、鳥取県が主催します展示商談会にも単独でご参加される事業者もあるという現状でございます。これらの現状を見ますとこの既存事業の経営基盤強化におきましては、ある程度の成果は見えているという現状があると思えます。それからこれらの現状から課題ということで7番の戦略評価と今後の方向性ということになります。ある程度成果には近づいておりますが引き続き出荷額の増ということも今後目指すなかで事業所の設備投資を促す取り組みとして市内企業の動向把握の充実や既存企業の支援を行う必要がありますし、従業員さんにつきましては人材確保とともに先程の市民所得指数との関連もありましたように正規雇用、非正規雇用との形態というところにも働きかけが必要ではないかというような課題も見えます。商業におきましては吸引力のこともありますが引き続き新商品の開発や販路開拓を

行う必要がある中で、今後の方向性というところでございますが、設備投資を促進するための支援制度や融資制度の活用を図っていく、企業動向を把握するというような取り組み、それから人材育成という分では企業が求める人材の観点から引き続き能力開発講座を実施していくということ、それから市内の事業者さんにおかれましては小売吸引力というところからみますとやはり引き続き新商品の開発に取り組んでいただければと思いますし、販路開拓にも積極的に取り組んでいただければと思います。この戦略シートについては以上です。

引き続き 2 ページ目の企業誘致ですけれども、こちらは市内に立地してもらう雇用の拡大・確保という視点で見ております。現状水準を見ますと正規雇用につきましては平成 23 年度以降 7 社の誘致と 5 社の事業拡大で雇用の方も増加しております。その雇用の累計 96 名ですが内訳を見ても、53 名の方が市内からの雇用となっております。有効求人倍率につきましても 25 年度は 0.93 ということで 1 に近い状況になっておりますし部分的には 1 を超えた月もあるという状況になっております。雇用形態につきましては平成 24 年度に事業所に調査を実施しております。その中で 7 割が正規雇用 3 割が非正規雇用という現状があります。続きまして右側の戦略達成のための施策ということで 2 項目ございますが企業訪問につきましては企業誘致それから市内事業所の規模拡大に伴って増加しております。それから西倉吉工業団地におきましても分譲が進んでおりましてあと 8 千㎡ほど分譲があるという様な状況にございまして今後の課題としまして、雇用の場の確保においては成果が上がってきているという様な状況にあるのでこれからも引き続き大きな雇用計画もありますので、それに対して対応が必要であると思っております。それらが今後の育成にしても視えるという様な中では若者を中心とした就業情報の提供とか市内企業の状況把握に努めていく必要があるとして考えております。以上です。

小田環境課長

3 ページ目を見ていただきたいと思っております。方向性としましてはものづくり産業の振興、戦略名、環境・エネルギー産業の育成、意図としましては太陽光、水力、バイオマスといった自然エネルギーを有効に活用するというところでございます。2 番目の戦略指標の推移ということで平成 27 年度から事業所としましては 4 所、4 所、5 所ということで推移しております。自然エネルギー関連企業の従業者数としましては 7 名、7 名、9 名ということで推移しております。発電量等に関しましては平成 23 年度から平成 25 年度で書いておりますけれどもトップに平成 25 年度の太陽光発電で右肩上がりに伸びております。995 万 7 千ほどありますがこれが昨年 9 月に旧関金小学校跡地にメガソーラー 400kw の出力を発電しますソーラー発電所が出来まして倉吉佐野山太陽光発電所というものが出来ました。これによって実績としてかなり発電量が増えております。4 番目の戦略成果水準とその背景と書いてあるように太陽光、水力エネルギーに取り組んでいる事業者数は平成 23 年度から 4 社

から 5 社で推移しております。従業員者数は平成 25 年度で 9 人となっております。続きまして 5 番の戦略達成のための施策ということで太陽光、水力エネルギーに取り組んでいる事業所数は平成 23 年から 4 社から 5 社に推移しております。太陽光発電につきましては倉吉佐野山太陽光発電所の加工により発電を促しております。

続きまして EV カー関連産業の育成という事ですけれども、EV カー関連企業にしましては自動車部品製造の観点から市内においての数社の企業が立地しております。これらの企業訪問によってニーズや動向把握を行うということにしております。

7 番目の戦略評価と今後の方向性ということですが、課題としましては現状の太陽光、水力以外にも再生可能エネルギーとしまして風力や地熱、バイオマス等の項目を活用や事業化について検討する必要があるのではないかと考えております。今後の方向性として風力、地熱、バイオマス等の項目を事業化の可能性について検討しないといけないと思っています。最近テレビや新聞等であがりますけれども、再生可能エネルギーの買い取り価格を巡る動向がかなり審議会等で議論されておまして、この動向には注意して見ないといけない必要があると考えております。以上です。

小野座長

はい。ありがとうございます。最初の方向性 1 番ですね。体系図における方向性 1 番ものづくり産業の振興ということで 3 つの戦略についてこの戦略シートに基づいて説明をいただきました。委員の皆様にもいろいろご意見を言っていたきたいのですが、何といたっても本日時間の制限がございまして今後につながる話ということで出来るだけということをお願いしたいのが特に今日のシートにありますそれぞれ 7 番のところですね。課題と今後の方向性ということで総括されている部分ですがこの辺を特に重点的に見ていただいてここまで出来ている、出来ていない現状を踏まえて今後それぞれの方向性だったり戦略の中でこういったところに力を入れていくべきだとか新たにこういう事をすべきだという観点からのご意見をいただければ一番ありがたいんですけども、ご質問やこれはどういったことなのかという事や現状と違うんじゃないかといったことがあろうかと思いますが、ここに書かれていない現状があつてこういう風にしたらいという意見がありがたいと思いますので、限られた時間の中で今後の方向性ということで出来るだけこの会議として意見を出していきたいということがございますので、できるだけそういう方向でお願いしたいということがございます。

それでは委員の皆様、ご意見、ご質問を含めてですが、いかがでございましょうか？

藪内委員

はい。ひとついいでしょうか？3 ページの課題の7 番の今後の方向性で風力、地熱、バイオマスの事業化について検討を進めると書いてあったのですが例えばこの中で地熱であれば中電の電線、または明治製作所さんの年間の熱の使用料などそれはすごいと思うのですが、どの程度まで今現在進んでいるというか検討されているのかなとお教えいただければと思います。

小田環境課長

倉吉には関金温泉もあります。地熱もあろうかと思えますけど、まだそういった地熱については具体的な研究はしておりませんが今現在いろいろな有効なバイオマスというものを検討しております、例えば竹のバイオマス等も考えていきたいと思っておりますけど、ただ今現在これといったものは環境課としましてはいろいろな先進地からの集めたものがどのようになるか、今少しスタートを切ったところであります。

小野座長

今の話ですと例えば今年度内になるか今後の方向性としてまとめるとして、具体的にどれをどうこうというよりはそれを含めて力を入れるというような事になるというわけですね。よろしいでしょうか。

他はいかがでしょうか？

衣笠委員

はい。一応高校生の進路状況を把握するということに関してなんですけど、市内企業と雇用状況の把握というところで今後の方向性のところでですけど、よく言われている事ですが最近倉吉は交通の便も良くなったということではいろんな状況があるとは思いますが、少子化プラス中部から高校生がいなくなっている状況をよくご存じだとは思いますが中学の時点で高校の方を東部西部に行ってしまうという状況もあるわけで、高校の方が対応されてるとこなんですけどそのあたり高校が地域と倉吉市と市内の企業と結びついたりといった事業を考えなくてはいけないのかなと思ったりもするのですが、そのあたり雇用と高校生自体が少なくなっている状況にあるというのもやはり大きな問題ではないかなと。私は子育てをしながらそれを凄く感じていて中学を卒業する時点で倉吉市からいなくなってしまう高校生が多い、そしてプラス地域と倉吉市と高校がもっと企業と結びついたような事に取り組んでおられるのか。農業高校さんなんか特にそうなんですけれど、あとは総合産業高校さんなんか前向きに取り組まれていますけど、もっとそういったところですか進学校に関してもそういった事を考えたものでないとどんどん若者がいなくなってしまう状況がある様な事を感じておりますので若者というところを考えると中学の時点でも

親の考え方等も考えなくてはいけないのかなというふうに思っております。以上です。

小野座長

ありがとうございました。

これに書かれているのは若者を中心に進捗情報の提供に若者の方向性ですけれど、あるいは進路の状況を把握する事。あとは今ご指摘の点はそれ以上に高校生の数が減ってきてしまっているあるいは中学から高校に行く時点でまた外に出てしまうという重要なご指摘だとは思いますが、何か事務局の方でコメント等ありますでしょうか？

東本商工課長

商工課の方としまして昨日も私の方が訪問してお話したのですが、総合産業高校さんの方は1年生を対象に地元の企業を知るというテーマで市内の企業の状況を説明してくれというような取り組みをされておまして、そういうのも1つありますけど中部地区の高校の進路状況の調査をしております。その中で大学、短大の進学が4割、就職がその中の22%になっておまして22%の内、市内が29%、約30%、それから県外が30%、残りの40%は県内、市外で県内、というふうになっております。最終的にはどこに住めるかという事になってきますが1年生といったこれから進学や就職を考える生徒さんには我々としては地元の産業としてこういった会社や事業所があるというのは学校と一緒に伝えていこうと思っておりますし、実際にそういった取り組みも進めております。

小野座長

よろしいでしょうか？他にございませんか？

石田市長

今みなさんがおっしゃったように、あるいは山陰経済経営研究所のレポートにあったようにドラスティックでないにしても雇用の流動化というかですね、そういうものが進んでいるのかなという感じがしているのが1点と、やはり子供の数が減ってきていますので企業誘致をしても人材を確保が十分出来るのかという問題があります。そういう面では、地元の就職の受け皿としての役割と共にUターン、Iターンも含めて外から人材を求めるという事もやっていかないといけないのではないのかなと思っております。人口がある程度減っていくことを前提にしながら人口を増やそうと思ったら外から入ってきてもらうという事も必要選択肢というふうに思います。それから少ない子どもたちをいかに地元に着させるかという意味では中学校の頃から地元の企業を知る、あるいは産業を知る、そういう取り組みをしていかないといけないという事と、総合学習などの時間割の授業を使って

そういった面での取り組みができたらいいのではと思っています。いずれにしても地元をよく知っていただくというのが地元定着に繋がってくるのではないかというふうに思います。協議会とも十分タイアップしながらやっていきたいなと思います。

小野座長

ありがとうございました。他の委員の皆様いかがでしょうか？15時半までに一応すべて検討したいので、もちろん締め切りというわけではなくてこの会議の後でぜひ事務局の方にご提案があればどしどしお寄せいただければと思いますけれども。もうお一人くらい方向性1について言っていただければと思うのですが・・・

とりあえず次に進んでよろしいでしょうか？それではまたあとで最後まとめて皆さんの意見を頂きたいと思いますので、それでは方向性2についてご説明をお願いいたします。

田中農林課長

農林課の田中でございます。農商工連携による新産業の創出ということで地域ブランド商品の開発、農林課と商工課両方に係る問題ではございますけれどもこちらに関しましては私農林課の方から説明させていただきます。意図としましては地場産作物を使った独自性が発揮される地域ブランド商品ですがその商品の推移というところでございます。2の推移としましては平成24年度に7つ、25年度に新たに7つということになっております。戦略を取り巻く状況変化ということでございますが、ワールドファームさん、これは農作物を原料とした加工食品を製造する食品会社ですけれどもこちらを誘致しております。予定としましては平成27年に工場稼働という予定になっております。それから農の方ですけれども高齢化が進みまして作りにくい耕作放棄地が増えているという様な状況となっております。それから23年に梨の選果場、24年にスイカの選果場ということで新しく更新をいたしまして光センサーによる糖度の測定が出来るようになったと、そして商品の安定化、出荷の安定化が図れるというところでございます。水準とその背景ですけれどもこちらにつきましては年々ブランド数が着実に開発されているという現状でございます。商工会議所が主催するいいもの塾であるとか地域資源活用商品開発促進事業で活用しているというところでございます。それから、地域産業活性化推進員を2名配置しておりますので商品開発や地域商品の認知度向上に取り組んでいるところであります。続きまして戦略達成のための施策でございます。先程申しましたようにいいもの塾ですとか、地域資源活用商品開発促進事業、それから地域産業活性化推進員さんとの活用をしまして開発、販売促進ということをさせていただいております。それからブランド化でございますけれども、下の6の方に極実スイカ、プリンスメロン、大原トマトと書かさせていただいております。大原トマトを除いては生産の数、生産面積が減っているのが現状でございます。こちらにつきま

してはブランド力、知名度アップすることによって販売等を進めております。それによって生産の拡大意欲を増すということが必要と考えております。その生産者の意欲とは別に商品、生産、出荷する分については先程申し上げましたように梨、スイカの方でございませぬけれども選果場、糖度計、あるいはスイカの空洞を自動的に測るシステム等の選果システムの導入をいたしまして安定的な産物を出荷できるという様な体制になっております。方向性としてしましては、やはり認知度を上げていきたいと思っております。農産物もそうですけれどもその他商品開発ですとか、いいもの塾への参加が少ないということで増やしていくことが必要であります。農産物については安定供給、品質の安定と、品質の安定につきましてはある程度、今現在でも出来ているという具合でおりますけれども生産の安定性というのはやはりある程度需要というものが無いと単なる減少傾向になりますので少しでも知名度を上げ需要を上げていきたいと考えております。今後の方向性としてしましては引き続き認知度の向上と農産物の品質安定、こちらにつきましてはたとえば極実スイカになりますと連作の障害等がございまして続けて作ることが出来ないという様な状況になりますので他の何年か1度に回すように今ある面積の耕作放棄地等を活用しながら規模を拡大して行ってそこで順番に作っていくという様な方法等を考えていかないとはいけません。それからあとは企業と生産者の商品化開発、6次産業化の方にシフトしていく必要があるという具合に考えております。以上です。

東本商工課長

続きまして5ページでございませぬ。戦略名販路開拓でございませぬ。こちらの販路開拓ですが、販売機会を増やす、販売ルートが確保されるというところから物産展それから商談会、産直市等の販売事業の回数それからそこへの参加事業者数ということを見ても現状で見ております。現状水準としてまして4番ですけれども、物産展、商談会等への参加業者数や参加回数に関しましては年々増加傾向にあります。細かいところかもしれませんが、関西での郵便局での物産展、滋賀県彦根市での物産展、更には鳥取県関西本部主催の展示商談会など参加できる機会が増えたということ、それからJA鳥取中央さんの方で行われてます阪急オアシスでの産直市や久米にここ市京阪百貨店での店頭販売等が定着しているという現状でございませぬ。参加事業者を見ますと3割程度がいいもの塾で新商品の開発や商品化、ブラッシュアップをした事業者でございませぬ。そういった現状の中で施策を展開しております。2つの施策がございませぬが農産物、食品加工商品の販路開拓ということでございませぬがこちらにつきましても先程の現状水準と同じような現状になっております。市に関しましては市の商品と販路開拓支援事業の補助金を活用していただきながら商談会等に参加していただきたいと思っております。それから農産物と観光の連携ということで観光客に農産物ツアーに参加してもらおうというところですが、申し訳ございませぬがデータの把握をしておりませぬ。ただ農産物ツアーへの参加者数の部分で見ますとJA鳥取中央さんの方

が主催しますプリンスメロン、極実スイカの食べ放題ツアーは例年実績がでていう事になりますし、昨年は久米にここ市さんが京阪百貨店の関係で京阪百貨店の生産地ツアーを企画し実際行ったというところがございます。今後の方向性、課題にしまして農産物や商品の安定的な供給というもとで加工商品等を製造していき商品のブラッシュアップも行いながら売り上げに繋がる販路開拓を目指していこうと、その日の販売で終わってしまうというケースも見受けられるのでそういったところの改善も進めていきたいと思えます。今後の方向性としましては商談会への積極的な参加について取り組んでいきたいと考えております。それらを支援できる事業もありますので有効活用を図っていこうと、一時的な販売ではなくて商談成立に結び付く支援として位置付けていきたいと考えております。以上です。

小野座長

ありがとうございます。それではこの 2 つの戦略につきまして委員の皆様いかがでしょうか？ご指摘、ご提案があればお願いいたします。

栗原委員

はい。4 ページと 5 ページで 1 点ずつお願いしたいと思えますが、4 ページの農産物のブランド化ということで何と言いましても倉吉のブランド商品というのは書いてあるように極実スイカ、プリンスメロン、大原トマトということでございますが、大原のトマトはほんとに頑張ってくださいしております。ですがこの極実スイカ、プリンスメロンについてはデータで出ておりますように年々減少をしてきておまして、特に心配しているのが極実スイカです。近年スイカは好調で販売結果も出ていますけども、それは天候にもよりますがいわゆる他のスイカ、極実スイカではない他の一般スイカのレベルも上がってきておまして非常に評価も上がって主要農販売単価というのに極実と一般スイカとの価格差があまり出てないというのが実態でございます。先程もありましたが作る方もつくりにくい多作障害というものもありますし、そういう事で市長さんにもお世話になってトップセールスということで市内の企業にも回っていただいているわけですが、あとはやっぱりもう 1 つレベルの上がる評価が出るようにしないと辛くなってしまうのではなかろうかと。やはり倉吉は極実スイカがあつてそれで引っ張ってここまで産地が出来上がっておりますので生産部も何かと補正をして頑張っておられますけども、やはり市としてもその辺のテコ入れが必要ではないかと思えますので宜しくお願ひしたいという事がまず第 1 点でございます。それから 5 ページの左側の下の方の 4 番の中に先程説明もありましたが JA 鳥取中央では大阪阪急オアシスでのインショップ、事業を行ってきたのですけれども、大変申し訳ありません、報告をしてなかったものですからこの事業が 9 月中止になってしまっております。その代替え策として買い取り方式とか無人市とか交渉中ではありますけれども、

関連してですが先程東京の県のアンテナショップによって帰ったんですけれどもやはりまだオープンして間もないという事もあったとは思いますが、やはりこの農商工連携なり六次産業化で出来た商品の種類がまだまだ少ないですしその置いてある量も少ないと。店の面積に比較して商品が少ないように感じましたしそれからポップあたりも少ないということでまだまだ宣伝がこれからだという様な雰囲気でありました。その辺はやはり経営者に任せてあるかというのはわからないのですが鳥取県との関わりそして鳥取県と市と町との関わりがどうなっているのかなというような事が聞いてみたいと思っておりますので宜しくお願いしたいと思います。

小野座長

ありがとうございました。ご質問を含まれておりましたがどうでしょうか？

岩本産業環境部長

商工と農林両方にまたがる事なので私の方からお答えをさせていただきます。まず最初に極実スイカの一段レベルを上げる必要があるのではないかとということですがそれは課題認識としては同じでございます。評価としては市場評価が高いものがある、最終的に消費者のところで日本一のスイカとしての評価があるのかということ、そこまでに至ってないというところが現状であると思っておりますので何とかでんすけすいかに負けないすいかなるような評価をいただくようなプロモーション等を頑張っていきたいと思っております。26年度から市長に新宿伊勢丹に行っていただいでセールスもしていただき、その時にJAの役員さんも一緒に行っていただけたらよかったのかなと。あの時が最初の日のトップセールスということで予定があったのを市場の方に無理を言ってわざわざ場所を空けていただいたという様な事もあったので来年度以降スムーズに、より盛大にというようなことでプロモーションも含めてやり方、県も一緒になって考えていきたいと思っておりますのでまたご協力をよろしくお願いたします。課題意識としては当然持っているというところでもあります。もう1つ県のアンテナショップの取り組みでございます。まさにご指摘があった通りオープンして間もないということで倉吉から出てますのは久米にこさんの農産物であったり梨であったりメイリンであったりお酒であったりというのが主なところであってまだまだ品数が少なく以前の鳥取県の単独のショップであった時に割と関金のものとかもいっぱいあったのが倉吉というものの中では数が限られているという事ですのでそこはしっかり県とも話をしながら拡充するよということと、もう1つは供給ということでJAさんのご協力をいただかないとなかなか供給が常に出来てないと棚を上げることが出来ないということなのでまたご相談をさせていただきたいと思っております。これについても課題の認識は共通してますので是非一緒になってということでもよろしくお願いたします。

小野座長

ありがとうございました。よろしいでしょうか？

栗原委員

極実スイカについては、やはり一般スイカより収量がどうしても少ない低収でしかも販売価格が一緒となると農家の方の所得のメリットがないということになりますので、そうならないように量が少なかったら販売単価を一般スイカ以上にそういう評価が得れるような取り組みをお願いしたいし、生産面についても何らかのフォローをしていかないといけないかと思っておりますので、よろしくお願ひしたいと思ひます。

小野座長

ありがとうございました。1つ興味を感じたというか私は極実スイカはよく知らなかったんですが、でんすけすいかは知っておりましたけどもこれは先程のご説明の中で一般のスイカのレベルが上がってきたという話だったんですけども、極実スイカというものは品質は間違いなく良くて知られてないという課題、知られさえすれば着実によく知られというそういう理解でよろしかったでしょうか？

岩本産業環境部長

専務の方が詳しいと思うのですが・・・

でんすけすいかの様に見た目が見っ黒でというわけではなくレギュラーのすいかと同じく緑と黒の縦じわという事で見た目と何ら変わりません。何が変わるかというラベルが極実スイカというのが入っているという事と、糖度であるとか接ぎ木を本来は他の植物でされる所を代わりにスイカを使われてということで本来のスイカのシャリ感であるとか甘さがあるとかという事があり市場関係者の中では評価を頂いており美味しいスイカだとか極実は間違いはないということをお申すけども先程申し上げましたように価格として倍半分になっているかということにはなっていない、ただ希少価値があればあるほどプレミアムがつく可能性があるということで、そこを上手にプロモーションしていく事が課題だと認識しております。以上です。

小野座長

ありがとうございました。他の委員の皆さんいかがでしょうか？

岩世委員

はい。先程アンテナショップの話が出たんですけれどもオープンが9月末でしたね。この1カ月くらいたまたまですけれどもアンテナショップを経営する側、関係者あるいは買いに行ってみたという様な人に4、5人くらい話を聞いたんですけれどびっくりするほど商品数、アイテムが非常に少ない、これはどうしてかというバイヤー側であるそのアンテナショップの人たちのセレクトの問題と先程お話が出ていた安定供給ということ、新鮮なものや日持ちがしないものをどうやって扱うか考えながらも鳥取のものとして売り込んでいくかというところが悩みだという話も聞きました。一例をあげると中部代表として鳥取の顔となっているようなお菓子屋さんというところが添加物等を入れていないというようなところはわざわざそこに持って行って3日か5日しか持たない様なものを、うちは十分他で商売出来ているからいいわ・・・と答えたところもあると聞いてもっと鳥取に協力するという意識がどこかで生まれてきていたらまた展開が違うのではないのかなと思うんですが、そこをフォローするのが県というか行政というか、その辺の後ろから背中を押す、または間に入るという役割ではないかなと思いましたが、商品をどうやってセレクトしているのかというところを聞きましたら、オープンをする前に東中西のそれぞれの総合事務所で商談会を設けたと聞いてますが、これがどこまで本当に何とか地元の物を売りたいという人に浸透していたのかと考えると、やはり行政がこんなにありますよとか先程出ていたマッチングというところへのアンテナを張ってバックアップをする必要があるのかなと。それからその後、じゃあ取引というところでもポップだとかが少ないというところはまさしく出ていましたし、売り方が一方的な目で見るところでは戦略不足というか、なので今回は、岡山、鳥取ということになっていますよね。岡山の商品力や商品数に押されるような事があっては非常に残念で、そこに行くとか倉吉で出ているというのも力強いものなので、もう少し行政の方が背中を押すような流れになってアンテナショップの方に食い込んでいけるようになってくれたらいいなと。たまたまこの1カ月に得た事でしたのでご意見させていただきました。

小野座長

ありがとうございます。入っても少ないという事は前のお店と比べて少なくなっているという様なことですかね？

これは県の事ですけれども、市役所としてはどう関わっておられるかという事も含めて伺いたいんですけれども。

岩本産業環境部長

はい。現状は先程岩世さんがおっしゃった通り 9 月末にオープンして試行錯誤やっているところであると思います。この間見させてもらいに行って思ったのが岡山と鳥取を全く平等に半々で展示しようというコンセプトが明確に見えました。ですから鳥取県のコーナー、岡山県のコーナーというわけではなく 1つのカテゴリーの中に岡山と鳥取を同じボリュームで並べているという事があるので、かえって平等的になっていて倉吉のものがあまりチョイスされていないのかなというのを感じました。通路が割と広くとってあるのでまだまだ棚の数は増やす事が出来そうということと、界限性を出すためにはもう少しがちゃがちゃさせた方がいいのかなと思うのですが、そこはレイアウトのコンセプトということもあるのでしょうか。それで1つは県もされていると思うのですがマッチングという事に関しては余地があると思いますのでどんどん声を出しながら改善という事に県の方に働きかけていきたいと思います。以上です。

小野座長

ありがとうございました。岩世さんよろしいでしょうか？
他にいかがでしょうか？時間の事もあるのであとお一人くらいこの方向性についてどうでしょうか？それでは方向性 3 に進みたいと思います。では事務局の方でご説明をお願いいたします。

東本商工課長

方向性の 3 番になります。にぎわいのあるまちづくりという戦略の項目でございます。こちらは市内の事業者の方が新規事業の立ち上げが出来るということを目的として現状を見ております。起業、新規事業の支援件数ということで経済的な支援を件数として見ております。現状でございますが起業、新規事業の立ち上げにつきましては融資という部分で経済的支援という項目で見えていきますと、小口融資、新規参入資金貸付金、日本金融公庫創業向け融資の 3 種類により支援を行っております。ここ 3 年は 20 件前後で横ばいしておりますし、また商工会議所におきましては創業企業相談の件数が増えてきているという状況でございます。なお、チャレンジショップ制度を活用して新規開業された方もいらっしゃいまして開業率としては約 70%になっております。それから、それらの現状について展開してきた施策ということで起業、異業種交流の促進ということでございますが、平成 25 年度におきましては地域資源活用新事業創出事業を活用して 3 事業者が新事業を展開しております。また商工会議所におきまして起業相談窓口では起業に結びついた件数が 8 件あったと聞いておりますし今も相談件数が増えてきているといった状況であります。また魅力ある商店街づくりということで空き店舗の活用がされているということで、空き店舗率を見てもここ 3 年は横ばい状況で推移しておりますが地域別に見てみますと倉吉駅周

辺で減少傾向、成徳地区周辺では増加傾向にございます。今後の方向性、課題という事でございますが、起業していただくための経済的支援、それから場所の確保、あっせんということが必要ではないかと考えておりますし、起業に向けた相談や経営に関する相談対応も必要になってくるのではないかと認識しております。今後の方向性としましては空き店舗すべてが活用出来るという状況ではないところもありますので店舗の状態や場所、それらを見極めた活用を展開していきたい、更には起業相談、経営相談については商工会議所や県と連携して窓口のワンストップ化、情報の共有を図れるような事で新事業者が質問、相談できる状態を作っていく方向性を考えております。以上です。

長石観光交流課長

観光交流課でございます。7ページから9ページまでが観光交流課の所管になっております。最初に地域観光魅力の創出でございます。あとの3つについても対象が市内の観光客数ということでしております。最初の部分で行きますと地域資源を活用した観光振興により観光客を増やすということでございますけれども、この成果指標につきましては白壁土蔵群のところにカウントセンサーを置いておりまして、その数値で推移を見ておりますけれども、平成23年から平成25年を載せておりますが平成25年は58万9千人ということで前の年よりかなり多くなってきているということでございます。取り巻く状況ということでありますが平成24年から行政主導でありました観光協会を市が事務局として持つておりましたが民間主導ということで観光マイルス協会が設立して、そちらの方に移行したという事がございます。平成25年度には関金温泉若女将という、これは地域おこし協力隊という総務省の国の事業を使って配置をしておりますけれども、この地域おこし協力隊によりましてイベントの開催でありますとか、関金地区の地元の観光資源の掘り起こし等を行っているところであります。成果水準とその背景ということでございますけれども、先程も言いました様に平成24年度に比べて13万人増加しているということでございますが、要因としていろいろあるかと思いますが、出雲大社の遷宮の効果でありますとか外国人観光客の増加が考えられるということで思っております。梨の花のデータですけれども中部圏域の外国人の宿泊客数でいきますと平成23年、資料の方はありませんが3,700人、平成24年度が5,100人、平成25年が1万人を超えるという様なデータもいただいております。戦略達成のための施策ということでありますが、4つあげておりますが地域消費に結びつく観光商品の造成ということでこちらにつきましては観光マイルス協会でのいろんなメニューを作っていただいておりますけれども推移の方もありますようにそんなに多く増えているということにはございません。地域食を核とする観光の推進ということでありますが、こちらのご当地グルメというものを指定しておりますけれども今のところ3品もっておりますが関金そば御膳、清流井、びん麺。この3つを認定しておりまして、観光客の方にPRしていくところでございます。インバウンドの観光の推進ということでございますけれどもこちらにつきましても、単独の市で事業を

するよりもやはり広域で取り組んだ方がいいということで、こちらはについては梨の花温泉郷広域観光協議会の方と連携しながらしているものでございます。こちらについても先程のデータの通り増えているということでございますし、広域観光の推進こちらについてはそれこそ1市4町という取り組みがございましたし、梨の花の取り組み等々でやっていくところでございます。最後の推移でございますけれども観光案内所等で外国人の方々の対応状況も増えてきているという状況でございますし、中部地区の観光入り込み客数、これは赤瓦、北栄町のコナン、梨っ子館、燕趙園この4つをデータ化したものになりますが、こちらについても上がってきているという状況でございます。他の方向性ですが観光メディアについては今と同様観光マイス協会と連携しながらいろんなメニューを提案していきたいと思っております。また産業としての観光の可能性や方向性についても、梨の花広域観光協議会と連携しながら外国人観光客の誘致ですとか中部圏域の観光地の周遊性も協議会と協議等しながら検討していきたいと思っております。続きまして8ページの観光資源の整備でございます。こちらの意図としましては観光客の受け入れ体制の整備、充実を推進するというところでございまして、成果の指標を観光案内所に来られるお客様の数といえますか案内件数等でデータ、指標を上げております。2番目の指標の推移でございますけれども、倉吉駅の案内所と白壁土蔵群の観光案内所の訪問者の数ということで表わしていますが、倉吉駅の案内所と白壁土蔵群の観光案内所の訪問者の数というところでありますが、若干24年度の白壁土蔵群のところはほとんど下がっているということがあります。こちらについては何が原因なのかという事は把握をしておりません。取り巻く状況、意見という事でございますが平成23年の11月から倉吉の駅の方に観光案内所をスタートさせております。ご承知の通り駅の下に行政コーナー、市民課、税務課等の証明書の発行も行っておりますが、そちらの方の利用客も含めて案内もしておりますけれども、観光案内の方も多くの方々に来ていただいている状況でございます。やはり駅というのはみなさん利用が多いのかなというふうに感じております。平成25年度には倉吉白壁土蔵群案内所の方にコインロッカーを設備いたしました。こちらについては以前から観光案内所の方にコインロッカーがほしいというご希望がありましてやはりロッカーを置いてそこに荷物を預けて観光できるという事でそちらの方は利用者の意見を聞きながら出来たのかなと思っております。成果の水準とその背景ですがやはり案内所での案内件数でありますとか、電話の問い合わせの数なんかも年々増えてきているということもございまして、宿泊の案内等も増えてきているところであります。まず観光マイス協会ということで民間委託を出したということで観光案内所に専門スタッフを置いているというということもありますし、土日をしっかりとフォローできているという事がこういった事に繋がっているのかなと。データの数も案内の数も増えてきているように思います。観光ガイドにつきましても年々利用件数も増えてきています。指標の推移を見ていただきますと23年から25年度のガイド利用件数にも載せておりますが25年度713件ということで増えてきている状況であります。市内の主要観光施設利用客数につきましても白壁土蔵群、湯命館、博物館、二十世紀梨記念館、犬挟の道の駅、スイート

ランド、清水庵等の利用客数を見ておりますけどそちらの方も年々増えてきているという事です。平成 27 年度に上げております 170 万人というのは 11 次総の時の目標ということでそういう目標がありますけれどもそれには達していないという様な状況でございます。今後の方向性としたしましては観光マイス協会を中心としたしまして自由度の高い団体でありますのでそちらの方と更に協力しながらガイドの養成でありますとかガイドメニューの増加を図っていきたいと思っております。あと観光客を受け入れる事業者等の体制も検討するというところでございますけれども、こちらにつきましてはおもてなしというところが一番大切になってくると思えますし、外国人観光客の方が増えているという状況でありますのでそういった方々への案内でありますとかそういったところも今後研修等も図っていきながらと思っておりますし、Wi-fi の事も書かせていただいておりますが、こちらにつきましても今後オリンピック等もありますので、県の方が順次そういった設備等を設置していくということがございますので、市も市内の整備につきまして設置の要望なりしていきたいと思っております。最後に 9 ページでございますが観光客の誘致ということでございます。指標としましては市内への観光客を集客するというところで成果指標につきましては前年度の観光客数の率でやっておりますけれども、推移でございますが平成 25 年度 112.5% ということで年々増加はしているということでございます。こちらにつきましては先程申し上げました様に遷宮の効果、これも一時的なものかもしれませんがこういった効果でありますとか外国人の観光客が増えたものであると考えておりますし、昨年度は 2 つの大きなコンベンション、未来中心で開催されました女流アマ囲碁選手権大会でありますとか、左官業定期総会が開催されておまして、こちらにつきましてはそれぞれ 200 名、500 名の参加者があったということでそちらの方のカウントが大きく影響があったのかなと思えます。観光関連誌または広告あとはマスコミ等の情報提供については例年通り同じようにやっていくというところであります。観光協会等の HP のアクセス件数につきましては観光客の方は増加しているのですが、HP の方がアクセス件数が少なくなっているという傾向が見られておりますけれども、こちらについては市の方が昨年からは観光アプリという倉吉独自のスマートフォンへの提供サービスを持っておましてそちらの方の利用が出てきた影響があるのかなと思っております。今後の方向性でございますが引き続きコンベンションの誘致、これは市だけでは出来ないと思っておりますけれども、とっとりコンベンションビューローや関西事務所の方とも連携しながら取り組んでいきたいと思っております。あとはマイス協会との HP とか報告、リストの発信などで積極的に取り組んでいきたいと思っております。以上です。

小野座長

ありがとうございました。それでは委員の皆さん 6 ページから 9 ページの戦略評価シートになりますが、いかがでしょうか？

岩世委員

はい。これは折り合いといいますか販路資源の整備と誘致駅周辺のあたりといいますとコンビニをはじめその辺のお店に、例えば出張で来た人なんかはどこかいいところがないとか、倉吉はどこが観光エリアなのかとかの質問が店員にあっといざとばつと答えられないという事をよく聞きますので、そういう人たちがマイス協会とかいろんな所がオープンしている時間に現れてそういうリサーチをしているかといったらそうではないとなると、もっとこちらの方から例えばいろんな地図とかガイドマップを入れたものをコンビニなんかにお渡ししてちゃんと配っていただくとかそういう事をもうひと頑張りすることでもお金が落ちていくという人が動く流れになると思うのですが、最近ちょっといろんなリサーチをすることがございまして、たまたまそうやってよく聞かれるんですが何を答えたらいいのかどうやって答えたらいいのか何か見せるものがあったらいいんだけどという声がすごくあって、レンタカーのところでももちろんそうですしこれは積極的に隙間に入っていくって情報提供してはいかかなと思いました。

長石観光交流課長

ありがとうございます。貴重なご意見だと思います。我々の方が案内所でありますとか主要施設にはパンフレットとかいろんな情報提供をさせていただいております。今言われたとおり駅の周辺でありますとコンビニがあつたりといろいろなところがあるかと思えます。そういったところにも平袋といいますか袋に入る様なものも作っておりますので一式入れたりですとか、そういうところにおられる方にこんな情報がありますよということがあればですね、伝えるという風に考えております。

小野座長

ありがとうございます。他にいかがでしょうか？

川部委員

いつも目的と手段ということでこのビジョンの組み立て、体系の方を話をさせてもらうんですが今回また見なおすという話はあるのでしょうか、観光について言うのですね、観光業ってそもそも何なんだという。大きな目的は地域経済の活性化と雇用創出の促進ということであるということで観光業の位置づけをきちんとしないとただただ整備しました、人が増えました、ではいけないはずで、業として経済的にどうだったのか客数＝収入、雇用

に繋がるというようなことがあればいいのですけれど、もう少しその視点での見方が必要なんじゃないかなと思うので、まず観光業ってそもそもどんな定義をされているのかというところをお伺いしたいのですが。

長石観光交流課長

観光業という捉え方はいろいろと難しい部分があるとは思いますが、それこそ事業者さんが増えたりだとか減ったりだとかそういったここには私が観光消費額のデータを取っておりませんと申し上げておりますけれども、赤瓦の部分でいうところのデータは一部ではあるんですがそれだけでは市内の観光施設全体の売り上げだというのがどうかなというところで控えさせていただいておりますけれども、赤瓦だけのところの消費額だけでいうと平成23年度が一人あたりの消費額が1,738円、平成24年が1,534円、平成25年度が1,252円と年々下がってきているという状況でありますけれども、そういったデータも含めて観光業、商売しておられる方が潤う様な施策をとっていくという事が観光業の定義というふうを考えております。

岩本産業環境部長

補足をさせていただきます。観光業というのは総合産業とよく言われるようにいろんな面があると思っております。ですからまちづくりというところもあると思えますし、交流というところもあるでしょうし、捉えるべきはやはり外貨獲得産業であり先程川部委員がおっしゃったような雇用に結び付く売り上げがどれだけあって、どう地域が動いていくがというところを表す指標として捉えていくべきだろうと思っております。そういうふうになると現在そのビジョンの中で示している方向性であったり戦略であったり施策というのがきちんとヒットしているかということと残念ながらそうではないという事を感じておりますので、今日においてはこれまでやってきたところについての施策についてのシートということでさせていただいております。前回も説明させていただきましたが次回ビジョンを構築する時にはそういう視点を更に明確にした上での観光という大きな位置づけになると思えますのでそういうところの戦略なり施策なりを再構築していきたいと思っております。以上です。

廣谷委員

地域食の観光の推進ということでご当地グルメを3品目現在指定されているというわけですが、先日鳥取の友人が高齢者のグループを連れて倉吉にきたいということでどこか食べ

るところで赤瓦周辺でいい所はないかということで事で、清水庵を利用したというところでありまして、バスで30人ほどという事でしたがちょっとやはり自分が行ったけれどバタバタしてしまって高齢者の方がゆったり地域の食事できるような場所があるといいなというのを感じましたしその方もそういう様な事を言っておられましたので自由にゆったり出来るような場所があればいいなと思っておりますのでよろしく願いいたします。

長石観光交流課長

言われますように30人、50人というバスとかですね、団体の方が来られた時にゆっくり休んで食事していただくところがまだ白壁土蔵群周辺には少ないという様なご意見を頂いておりますしそういったところのマイス協会といいますか事業者さんが出てくればと思っておりますしそういったところも含めて中心市街地の方もありますのでそちらの方でも事業者さんが出てくればと思っております。

蕨内委員

参考になるかはわかりませんが、北栄町の商工会の主催だったんですが未来中心でソフトバンクの孫社長の懐刀と言われる前社長室の室長嶋さん、今は顧問ということで講演会があったのですが、私も自信がないですが確か倉吉は住みやすさや安全については日本一だと嶋先生は言われるわけでありまして日本一であれば世界一であろうという事ですから、今外国人観光客も増えてきているということですので、ただ安全というのは抽象的です。でどういう所が安全で何をPRすればいいのかよくわかりませんがそんな事を全面に出して誘客をして活性化につなげたらという、倉吉にも触れられたという事を参考までにということですが。

小野座長

ありがとうございます。統一経済のデータパックに出ているランキングの部分で安心・安全の部門で4つくらいの指標の合計ですのもちろん1位という事は嬉しいんですけどもその中身でそれぞれの指標で倉吉がどうなっているのかという所を見ていただくことが重要だと思うんですが、ランキングの作り方が非常に簡単という所なので上手に使うべきところだと思っております。

先程も申しましたがみなさん言いたい事が言えていない状態というのが恐らくあると思いますが、それぞれのシートについてそれぞれの戦略ごとの評価の方向性についてご意見があれば是非事務局の方にお寄せいただきたいと思っておりますが、今日今後の話もいろいろ

ろと出ているわけですが倉吉市さんの方針としてここで戦略体系を再構築するという検討をしていいのではないかという事をですね、皆さんにもいろいろ言っていましたし今後そういう方向に行く事についての皆さんのご意見というのを伺っておきたいのですけれども。まず私の方から認識が薄いので確認をしたいのですけれどもこれはどの程度の見直しとかどういう事を想定されているのかというあたりは、再構築とあるんですがどういう風に理解してよろしいのでしょうか？あるいはそのこと自体も我々の議論もふまえてどういう事になるのかという事ですね。

岩本産業環境部長

このビジョンが作られてから数年経っているということと、目標の指数についても先程あったようにこの 2 つの指数で本当にいいのかという様な事もあり、何より我々としても数年間努力をさせていただいているという事もあります。それらも含めて何に基づいて戦略を練っていただきどういうふうにと落としていくかという所を、全部というわけではありませんがゼロベースで見直しをさせていただいて、たたき台を作らせていただいて委員の皆さんに啓上させていただきたいというふうに思っております。そして併せて委員さんの任期もご案内してますように 12 月 20 日となっておりますのでこの際どういう形で会議を運営していただくのがいいのかという事も含めてまた人選といいますか、お願いをさせていただきたいという事を考えております。それと併せて倉吉市の男女共同参画という事もしておりまして、貴重なお 2 人しかおられない状況なのでもう少し女性の委員さんの数も増やしながら、できれば実践していただきなおかつ実行のプランを持っていただく方に委員さんになっていただいているという事と、もう 1 つ大きなポイントは今年度から中心市街地の基本計画を作ろうとしております。そのエリアとしては打吹エリアと倉吉駅前の 2 つのエリアなんです、この 2 つのエリアがすべて倉吉がというわけではございませんが中心市街地の推進の方針なり戦略というのと密接に関わっていききたいというのを思っておりますのでそういう所もすり合わせをしていながら先程申しました方向性というのを提示させていただきこの会議でしっかり実効あるものにしていただくという様な形をとっていききたいと思っておりますので、そういうふうに言うとフルモデルチェンジという形で考えていきたいと思っておりますのでどうぞよろしくお願いいたします。

小野座長

ありがとうございます。

一応予定としては本年度中に委員の改選があるとして、本年度の内にもう一度会議を開く時に新しい体系なり進行管理の仕方みたいなものを出したいと、そういう事でよろしいでしょうか？

岩本産業環境部長

当然それで出してそれでオッケーというわけではないと思いますので、新たな委員さんに啓上させていただく中で、この中でもしっかりと揉んでいただいて成果品にしていただき早ければ来年度に着手できると思うのですが新たな指標を持って中心市街地活性化と一緒に実行あるものにしていきたいという考えでございます。予算のタイミングになりますと、新年度という事になるとどうしても当初のタイミングとずれるかもしれませんがそういう事も含めてなるべく出来るものは早くという様な形で考えております。

小野座長

ありがとうございます。という事で委員の皆様そういう方向で今考えられているわけですが、そういう意味では委員の皆様にはこれまで委員を務めていただいて今後に向けて是非提言したい、意を表したいという事がありましたらご発言をいただきたいと思いたいがいかがでしょうか？

岩世委員

何度もすいません。今部長に言っていただいて本当にほっとしたんですけれど、やはりこの時代にあって女性が 2 人だけしかいないというのは非常に寂しいと思います。この産官学という目線もちろん大事ですけれどやはりこちら側もですし女性の参加というのは本当にお願ひしたいところです。よろしくお願ひします。

小野座長

他にいかがでしょうか？

川部委員

人口が減少していて移住定住を薦めているんですがやはり若者が都会に出て行ってしまふ、それから移住定住が進まない、仕事がないという所が大きいと思います。部長はなるべく早くと言われたんですけれど本当にビジョンを作るのが目的ではないので出来れば本当に早く作っていただいて走りながら直すという事でもいいのでどんどん進めていってほしいなというふうに思います。よろしくお願ひします。

小野座長

ありがとうございます。他によろしいでしょうか？

また何かご意見ありましたら事務局の方へお寄せいただけたらと思います。

事務局の方へお尋ねしたいのですが、今日は時間がもうないという事になっておりますのでいつ頃までにとりう様な事をした方がよろしいのでしょうか？各シートへの意見もそうですし、今後の取りまとめについてもこうした方がいいという様な提案もあると思いますので。事務局のみなさんどうでしょうか？

岩本産業環境部長

月末までは早いでしょうか？2週間くらいありますので。

小野座長

では委員の皆さんよろしいでしょうか？今日言いたかったけれど時間がなくて言えなかった、あるいは改めてこの資料は比較的直前に届きましたので時間がなくて見てないという方もいらっしゃると思いますので、改めて見ていただいて皆さんの関係のところを中心にですね、お気づきの事とかありましたら今月末までとなっておりますので事務局の方までお寄せいただきたいと思います。

それではこれで第1回地域戦略会議を終わりたいと思います。皆さんどうもありがとうございました。