

平成 18 年度鳥取市政懇話会 第 1 回全体会議事要旨

日時：平成 18 年 5 月 30 日（火）午後 1 時～2 時 30 分

場所：鳥取市福祉文化会館 3 階会議室

司会 ただいまから平成 18 年度鳥取市政懇話会第 1 回全体会を開催いたします。私は企画調整課長の羽場と申します。本日の全体会は、議事を設定しておりません。この後の司会進行も私がさせていただきます。お手元に第 8 次鳥取市総合計画の冊子を置いておりますので、お持ち帰りいただきまして御活用していただければと思います。

それでは、八村会長にごあいさつをいただきます。

八村会長 それでは、簡単にごあいさつを申し上げます。今日は久しぶりのいいお天気ではありますが、こうしてお集まりをいただきまして、今年度の第 1 回全体会を開くことができました。ありがとうございます。また、この後、それぞれの部会に分かれていただいて御討議をいただくということになります。どうぞよろしくお願いいたします。

竹内市長が再選をされて初めての会であります。いろいろと我々がやらなければならない問題はたくさんありますが、例えば 2009 年には鳥取自動車道が完成するという事で町は大分変わるではないかという、その問題であるとか、あるいは国会でまちづくり三法改正ということで、郊外にできる大型店をある程度規制をする。そのかわりにまちづくりについては、その地域のみんなが一生懸命やれば補助率も上げて助けますよというような法律になっていると思いますが、鳥取市にとってもこれから数年が非常に大きな課題だろうと思います。

市政懇話会の皆さん方も、任期が今年までということですので、これから残り 7 か月精一杯議論をしていただきたいと思います。今日はこれからのまちづくりについてのお話が第 1 部、全体会でいろいろな話を伺うということですので、どうぞよろしくお願いいたします。簡単ですが、ごあいさつとさせていただきます。（拍手）
司会 どうもありがとうございました。次に市長があいさついたします。引き続き市長から講話があります。よろしくお願いいたします。

竹内市長 私の方で少し時間をいただきましていろんなお話をさせていただきたいと思っております。後の千葉先生の鳥取自動車道の活用方策と課題、これも私は大変関心を持っておりまして、聞かせていただきたいと思っておりますが、それに影響を与えない範囲でのお話にさせていただきます。

まず、皆様方には、この市政懇話会の委員を平成 17 年 1 月 1 日からお務めをいただいております。2 年の任期であったわけですが、ぜひ 2 年目を引き続きよろしくお願いいたします。

私は、御存じのようにこの 4 月に 2 期目の市長選挙に臨み、マニフェストを掲げ、この政策を訴えて当選を果たさせていただきました。1 期目の 4 年間の経験を踏まえつつ、その間に策定されました第 8 次の総合計画に準拠して、自分なりに一番大事なところはここだなというものを抽出した形でマニフェストは打ち出したものでございまして、そういう意味では第 8 次総合計画と密接不可分であると同時に、この 2 期目

の4年間で、竹内として何に一番力を入れて取り組もうとしているか、これを明らかにするという意味があったわけです。

それから、従来市長選挙といえば、何か限られた関係者が相談して候補を決めて、そのおぜん立てに乗って選挙が行われているというようなことが多かったのではないかと思います。私は、1期目は市民派で選挙をさせていただきました。一部の友人が出てくれと言ったのがきっかけで、公務員をやめて出ました。今回は、現職として引き続き取り組むべき課題がたくさんあると。特に合併を継承発展させることを大きなねらいとして2期目に立たせていただいたのですが、そこで申し上げたいのは、政策を掲げた選挙をさせていただきました。ここまで明確に数値目標的な内容を含んだ政策を掲げての市長選挙はこれまでなかったと思います。マニフェストの選挙は新しい流れとして国政でも随分行われておりますが、この鳥取市の選挙でも自分なりにとらせていただいたところでございます。

市政懇話会は、鳥取市政の重要な部分に関して有識者の方の意見を伺おうという趣旨でできておりますので、今日は、鳥取市政の重要な部分として市長は何を考えているかということをお願いしまして、またそれに対する御意見を今後の市政懇話会の御議論の中でいろいろ出していただきたいという思いから、説明の機会を持たせていただいたところでございます。皆さんからの建設的な提案を大いに歓迎するという趣旨でございます。また、マニフェストを実施するだけではなくて、もう少し別のこういうこともやったらどうかと、関連するいろいろな御意見もあろうかと思っておりますので、今後そうした御意見を聞かせていただけたらと思っております。

私にとりましては、4年間というのは大変短い期間なのです。これまでの4年間の中で合併という取り組みがございました。あるいは浄水施設の見直し、そしてその事業をどのような形で実施していくのかという方向づけ、そうしたことに取り組んできましたし、市民参画や男女共同参画の面でも一歩前進、二歩前進といった取り組みをさせていただきましたと思っております。そのほか、市民サービスの向上、ISO9001とか14001などにかかわる施策であるとか、市民の皆さんのいろいろな意見や提案、時には苦情、批判、こうしたことをお聞きするためのチャンネルとして、市長アワーや市長への手紙、それから地域づくり懇談会という形態の取り組みも強化させていただきました。いろいろ取り組みをしてきたなと思う反面、それらがまだまだ不十分だなということも思いますし、今の鳥取市に必要なことがまだまだできていないなと思うわけで、4年間マニフェストを中心によく有機的に組み立てて、皆さんの力を結集し、市民の皆さんが立ち上がっていただけて進めていただけるような市政を市民の皆さんと協働しながら実現していきたいと念願をしております。

さて、その本体のマニフェストのことでございます。これにつきましては、5月15日号の市報でも説明をしております、皆さんもごらんになられた方も多いと思います。

資料があると思いますが、これは選挙公報の一部に載っていたところを拡大させていただきます。『20万都市鳥取市のさらなる前進!!』という大きなテーマ、私が立候補する理由はここにあるということ掲げた上で、第1点は、『高速道路を生かした地域経済の活性化』ですが、高速道路の開通がこの過去4年間の取り組みの結果、2009年度になってまいりました。私は中国国道協会の会長に就任したのですが、今の

山陰自動車道にしても姫鳥線にしても、新直轄の国道、あるいは新でなくて従来型の国道整備として行われているのですが、そういう道路整備が一番おこなっているこの鳥取県東部地域です。特に高速道路を実現するためにも、進んで中国国道協会の会長に就任し、これから政府に対しても強力に働きかけていこうとしているわけであります。その整備が2009年に向けてできるようになったと。このチャンスをとらえて、農林水産業や地元の製造業、そしてそのほかのサービス産業も含めて、産業の拡大を図りたいということであります。

農林水産業はどういうことかと言いますと、農産物や水産物の出荷、こうしたことに高速道路の果たす役割は非常に大きいと。その日とれたものをその日のうちに朝の市場に持って出るといったことが可能になると。また、せいぜい近畿圏までが市場だったところが、中京圏、首都圏まで市場として認識されるようになるということがありますので、高速道路を生かして、傷みの少ない、そして新鮮なものを市場に送り出すことが可能になるのが農林水産業の例でございます。こうした例は、今少し漁獲高が減ってはおりますが、境港の水産業に果たした米子自動車道、岡山自動車道等の役割で既に立証されております。

それから、地域経済の活性化で、企業誘致も8社以上ということを目指しておりますが、早速就任直後に東大阪に本社のあるブライトンという会社が新津ノ井工業団地に進出することになりました。これを私は1号だと位置づけております。大体年間2社ぐらいは過去の実績から見てもできると。ちなみに過去4年間は6社ですから、それにさらに2社以上加えようとしているわけですから、意欲的な目標だと御認識いただけたと思います。

いずれにしても、高速道路ができてきますので、条件がよくなっていくということがあります。ただ、これにもいろいろなネックがありまして、例えば雇用しようと思っても労働力がそこにあるのかとか、あるいは土地代がもっと安くないといけないということもあり、いろいろな総合判断でありますので、魅力あるこの地域の状況売り込んで企業誘致を図りたいと考えております。

それから、観光のことですが、これにつきましては因幡の祭典（仮称）であります。既に準備段階には入っております。コアとなるような、例えばこの会の会長をしておられます八村会頭さんの商工会議所などの経済界の皆さん、あるいは観光に関係するいろんな団体の皆さんと一度意見交換会をしております。それから、7月には鳥取市に、今はプロジェクトチームというようなメンバーが集まった段階であります。これをもう少ししっかりした組織にして事務局をつくっていこうとしております。因幡の祭典については2009年ですが、この年は鳥取市制の120周年になるのです。鳥取市が市制をひいたのは1889年です。それから120年たったのが2009年である。それから、合併5年になります。合併は2004年に行われたわけでございますので、2009年はちょうど5年たったところになります。このような位置づけもございまして、東部広域全体を対象に、特に高速道路の効果というのは広域的なものですので、本当は東部だけではなくて中部も関係ある、あるいは但馬の方も関係あるという声も聞こえてきておりますが、そういう広がりの中で因幡の祭典という通年型、そして広域交流型のイベントをしていきたいと思っております。

今年、42回目となりますしゅんしゅん祭は、改革しながら準備を進めておりまして、

今年からは8月の第2土日になります。土日になると全国各地から来ていただきやすくなると同時に、踊り手も土曜の夜は心行くまで踊って日曜は休みだと午前中は少しゆっくりしようということも可能になります。これが16日ですと、翌日から仕事だなという人が多いのです。ですから踊り手のためにも、見る方のためにも、第2土日という新しい選択をしたわけです。また今回は韓国の姉妹都市清州市から清州市立舞踊団の皆さんもしゃんしゃん祭に参加していただくのですが、より広範囲の人に参加を呼びかける取り組みが進められます。それと同時に、参加しやすい祭りにするために、すずっこ踊りと総称しておりますが、すずこという、鈴がついた片手で持って動かせる、よさこい踊りの鳴子のような音の出る道具を踊りの中で使いまして、それは体の動きはとても自由になりますので、全身を大きく使って飛んだりはねたりできるようなことが可能です。そういう自由踊りを第1部におきまして、従来型の傘踊りを第2部に置く形でしゃんしゃん祭を盛り上げようとしております。これも2009年に向けて改革を続けたり、工夫を凝らして市民の祭りから全国に名の通った夏祭にして集客力を高めていこうと。高速道路ができましたらこういったことはもう十分条件が整います。今聞いているのでは、例えばしゃんしゃん祭と花火があると観光業者にお願いに行きましたら、それならばバスで1,000人ぐらい送り込みましょうかという話があって、こっちが驚いて、それはちょっと宿がありませんからお断りしなければならなかったという話でございます。そのように、我々はいろんな可能性を持っていながらそれを生かしてこなかったということがありますが、因幡の祭典に向けて大きく盛り上げていくというのがこれからの取り組みであります。

それから、砂丘を見直していこうということで、やはり我々が誇る日本一の鳥取大砂丘であります。観光的な魅力の評価は随分低いところにあるのです。好きな人は好きだし、私もいつも行ってみたいと思っているのですが、ぐるっと見渡してもどこを観光客に喜んでもらえるか。今は馬の背のところまで上がって日本海を見て、その雄大さをちょっと感じていただくだけでありますが、春、夏、秋、冬、朝、昼、晩、砂丘の姿はいろいろ変わります。それと同時に、この砂丘周辺に毎年130万人を超える人たちが来ていることを考えると、その人たちが本当によかった、楽しかったと言っていたくようなものがもっとできてもいいはずなのです。そうすれば砂丘だけで観光客は150万、200万と増えてくると思います。そんな力を砂丘は持っていると思うのですが、生かし切れていないのが現状です。そこをやっと改善するということになってきました。これも福部と鳥取が一緒になったからこそ本格的に手がけられることになります。これまでは福部の方から言わせると鳥取側は努力が足りない、鳥取の側は福部の方の商売だけがプラスになってと。双方が力を合わせる雰囲気になかなか出きにくかったと思うのです。砂丘は一つなのに、砂丘全体を一つのものとして売り出すことができていなかった。合併した今、それが可能となるわけでございます。

それから3番目、人口が増加していく住みよいまちづくりですが、何といっても鳥取市の活力は、人口が増えていく住みよい地域づくりが地域の隅々にまで行き届いていくことによらなければならない。幸い平成12年の国勢調査と平成17年の調査を比べてちょうど1,000人ぐらい人口が増えました。次の国勢調査は平成22年になります。私の任期の4年からは1年はみ出る時期に当たりますが、人口ですから同じベースで比べるということになれば、国勢調査でいかなくてもいけないということで、平成22

年の人口 20 万 3,000 人、これはまさに 8 次総合計画の中に書かれている内容であります。ただ、これは当初決めるときから本当に可能かという意見もあり、これは政策的な努力を十分にして初めて実現できると説明していたと思います。私もそう認識をして、20 万 3,000 人を目指すということで最大限の努力をしていく、これが私の 2 期目に課せられた大きな課題だと考えているわけであります。

そのための待機児童ゼロ、これは子供を産み育てやすい環境の一つだと思います。それと若い人の定住は非常に大事だと思います。それから元気な高齢者の方に長生きしていただく、これも非常に大事なのです。今産まれる方と亡くなる方が逆転しております、亡くなる方の方が多いのです。したがって、黙っていると鳥取市の人口はどんどん減っていきます。ですから、子供を産み育てやすい環境をつくる。若い人の定住を積極的に推奨する。もう一つ、今の時期だから取り組める施策は、ベビーブーム世代、私よりちょっと上になるのですね。昭和 22 年から 24 年ぐらいに生まれた方々が大量に都会に出ておられますが、こうした皆さんをふるさとに呼び戻そうということで、この取り組みをこれからの 4 年間でぜひやりたい。この取り組みをやるのは今しかないのです。というのは、昭和 22 年生まれの方は、来年 60 歳ということになると思います。60 歳を迎えた年度末やら 60 歳を迎えたときに定年になれる方は多いと思いますし、若干若くして会社を退かれる方もありましょう。そうしたことを考えますと、これからの 4 年間は都会に出ていかれたベビーブーム世代の方々にぜひ鳥取にお帰りになりませんか。では、どういう条件をそろえたら鳥取に帰ってもらえるのか。これを我々が工夫しなければいけません。この地域地域で受け入れる姿勢をきちんと整えなければいけませんし、私は鳥取市の中心市街地あたりに戻ってきてもらうのも非常にいいのではないかと。やはり都会生活をされた方は便利のいいところを求めておられますし、特に私の聞いているのでは、奥様方を説得するには、草深い農山村地域が好きな方もありますが説得しにくい方も多いようですので、やはり町中の地域も用意して、こういうところでも住みやすい条件がありますよということも大事ではないでしょうか。高速道路ができて便利になりました。駅も近い、空港も近いということであれば、子供たちが訪ねてきたり子供のところに行ったりするのも比較的楽だということになると思うのです。ですから中心市街地に人口を呼び戻そうという構想を持っておりますが、ターゲットの一つは都会生活を送ってこられた方に戻ってきてもらう。まだまだ元気な方々ですから、ベビーブーム世代というのは堺屋太一さんが言っているように、生存競争厳しい中を生き抜いておりますから、なかなかいろいろな意見もあり、自己主張的な意見ももちろん持っておられるでしょう。そうしたことが鳥取の地域社会にプラスの影響が期待できるのではないかなとも思うのです。新しい文化の創造にも寄与していただけたらと思います。

鳥取は、合併によってあいた施設なども多く保有しておりますので、そうしたところを、例えば劇団の練習場に使用してほしいとか、いろいろな意見が入ってきます。ぜひ帰って使ってほしい。空き校舎を使ってアトリエ小学校というものが、国府町地域にありますが、そうした例にも見られるような、都会ではとても実現できないようなことができるのですね、ここで。そういうところを具体的にアピールして帰ってきていただく、また鳥取で活動を始めてもらうようなことを考えております。

人口増加策は今言ったようなことですが、今こちらに住んでおられる方ができるこ

ともたくさんありますので、ぜひそれを訴えていきたいと思います。それが人口の増加していくまちづくりであります。

あと、地域コミュニティーの充実、強化であります。私は今回の選挙で「山家(やまが)のことも忘れないで」という声を何回もお聞きすることがありましたが、その言葉が胸にしっかりと響き、また頭に残っておるわけです。各地域を活性化したいと思いますが、やはりこれからは自分たちの地域をどういう地域にしたいのだということ、これを自分たちで考えて、自分たちが行動していく。行政がそれとうまくタイアップしてやっていくと。そういう地域コミュニティーが求められるとっております。したがって、地域コミュニティーが元気でいろいろな活動がしやすいように、それを支える地区公民館を充実したり、自治会や市民団体を応援していきたいとっております。厳しい財政状況の中で自治会の補助金を増やしたり、老人クラブの補助金を増やしたり、老人クラブもいろいろな活動をしておられますので、ぜひ地域のために行動してほしいと思います。それがまた自分たちのためになり、自分たちの子供たちのためにもなるとしております。

5番目は、市民との協働、市民サービスの向上であります。協働については既に地域コミュニティーが強くなっていくことによって協働がしっかりと図れるということをお願いしましたが、それ以外に若者とのコミュニケーションをもっと増やして、若い人が何を望んでいるか、今の鳥取には何が欠けているかということとしっかりと議論していく必要があるとっております。そこが若者との協働によるまちづくりということでありまして、若者会議を新設したいと思っております。既に環境大学の学生の中で積極的な方が次世代会議というのを市生涯学習課を窓口にはそのはしりのような形でやっておられます。こうしたことも既に芽生えていると私は思っておりますが、若者会議ということで、いろいろな意見を聞きながら準備を整えて今年度中には進んでいきたいと思っております。

それから、市民総合相談窓口ですが、今高齢化が進み、また社会が複雑になり、行政も多岐にわたって市民生活とかかわりを持ってあります。もっともっと行政が市民のいろんな相談に片手間ではなくて正面から向き合ってお手伝いをしたり、市ができることは市が積極的に取り組んだりする姿勢が求められていると思っております。したがって、きちんとした市民総合相談窓口を設けて、そこだけで完結しない場合ももちろんあると思っておりますが、市の行政に関する限りはここに相談いただければ関係部局と連携をとってお答えをします。あっちにも行き、こっちにも行き、忙しそうにしている職員が迷惑そうな顔をして相談に応じているということでは市民の皆さんに申しわけないことであります。単に案内というだけではなくて、そこに行ったら相談に乗ってもらえる総合窓口を設けたいと思っております。これも少し研究をして、今年度のうちに具体的な形でまとめて起動をさせていきたいと思っております。市議会でも消費者相談窓口の強化なども言われておりますし、十分に総合という名に恥じないようなものにしたいと思っております。

5点にまとめてマニフェストを掲げました。私としては、これを大変重要な最優先の課題として、総合計画に基づくこれからの市政を推進していきたいと考えております。不転の決意で、しっかりと毎年毎年進捗状況を検証し、発表もしながら、これまでにどうなりましたよ、ここのことについてはこういうふうに進みましたよと、も

ちろん市政懇話会の皆さんにもお伝えもしますが、市民の皆さんの方で検証していただくような仕組みをとりながら、これを進めたいと考えております。

それでは、今日は私の考えを冒頭にお伝えさせていただきまして、これからもこの市政懇話会を実りある議論、提言の場にしていただきますよう、そして我々がそれを受けてよい取り組みができますよう御指導、御支援をお願いを申し上げます、私からの話を終わらせていただきます。本当にありがとうございました。(拍手)

司会 竹内市長がごあいさつ申し上げます。

それでは、続きましてとっとり総合政策研究センターの千葉ディレクターによりまず講義に移らせていただきたいと思います。本日、千葉ディレクターにお話しいただきますテーマは、「鳥取自動車道の活用方策と課題」でございます。先ほど市長も申し上げましたが、2009年に開通を予定しております鳥取自動車道開通後の鳥取市の課題、それから高速道路に期待するものなどについてお話をいただきたいと思いますと考えております。

それでは、千葉先生、よろしく願いいたします。

千葉ディレクター ただいま御紹介いただきましたとっとり総研の千葉でございます。

きょうは姫路鳥取線、これを地域にどのように活用していくかについて私どもとっとり総研のこれまで研究してきた成果から御説明させていただきたいと考えております。

まず、表題の方ですが、活用という言葉、それと地域づくり、これが今回の私どもの研究のポイントになっております。実は活用と申しましても、道路と申しますのは、これは地域と地域を結びつけているものということですから、実はどこでも活用できるわけなのです。必ずしもこれは鳥取だけではないかもしれない。それに対して、では、どうすべきかということになりますと、やはりこれはそれぞれの地域がどれだけ力を持っているか、それによってどこにメリットが生じるか、そういうことが言えるのではないかと思います。

具体的にはどういうことかといいますと、鳥取県東部の高速道路、これが全国につながるということなのです。これは昔よく騒がれました自由化ということを考えていただいたらわかるかと思います。そしてこれは外の世界と通じてしまう、バリアが少なくなっていくということなのです。

無料ということは、どういうことかと申しますと、時間をただで手に入れられるということ。これはそうした意味でいきますと、時間短縮ということが出てくる。

そういたしますと、実は必ずしもプラスだけでもないかもしれない。またマイナスも出てくるかもしれない。では、このプラスとマイナスが鳥取県、あるいは鳥取県、特に東部地域にどういうふういきいてくるのか、そこが問題になってくるのだらうと思います。

このプラス効果、マイナス効果を合わせてどうしていくべきなのかということがポイントになってくると思います。

まず鳥取県民の方、あるいは企業の方がこの道路に対してどういう期待を持ってもらえるのかを私どもが調べたのですが、まず企業の方も県民の方も観光ということを上げている。恐らくこれは県外の人たちが県内に来る、あるいは鳥取市に来てお金を使ってもらおうということが多分期待しているのだらうと思います。その次は、企業誘致ということ。これは地域の生産力を拡大しよう。ある意味でこれは活性化というこ

とだと思えます。3番目に出てきますのは、道路ができれば県内の物流産業なり卸売産業が活躍できるのではないかという期待。4番目は、県民の方と企業の方はちょっと違うのですが、企業の方は農林水産業が出てきます。その次は若者の定住対策ということですね。県民の方もやはり若者の定住対策、これもある意味でいきますと、先ほど人口という話がございましたが、要するに地域にとっての活性化の基本であります若者に対する期待が大きいと思えます。こうした期待は当然そうなのですが、ではこれを県民の方、企業の方が実際に自分が手がけるテーマとして考えているかどうか、これはまたちょっと別ではないかなという気もいたします。

そこでもう一つ、県民の方が高速道路をどう利用しているか、これも質問しました。県民の方は当然ただの高速道路を利用すると言われていたわけなのです。では、何に使いますかというのを聞きますと、観光・行楽・レジャーが1番目、ほとんどの人がここを上げている。2番目に買い物を半分近くの方が上げられている。よく考えてみて、これは何だろうか。県内で観光とか行楽、レジャーをしようということなのか、あるいは県外に出て行ってこれを楽しもうとしているのか。実はそれを完全に調べ切れていなかったのです。ところが、やはりこれは県内で今まで遊ぼうと思ったら、それは県内の道路を使っても十分できたのではないだろうか。これは実際には県民の方は、やはり県外に行って遊ぼうかな、そんな感覚を持っているのではないのか。実は買い物もそうではないかな。今の地域内で買えるのであれば、これは別に高速道路がなくても余り大きな影響はないはずなのです。ということは、外に対するいろんな期待を持っている。外の方が地域を活性化してくれる、あるいはお金を稼げるのだと言いながら、一方ではこういった行動も出てきてしまうということなのです。これはよく指摘されていることなのですが、実際で見るとやはりそうなのです。

ここでもう一つ見てほしいのは、実は鳥取県全体の中で、外から入った金額と鳥取県が外に売った金額、あるいは観光をやって県外から入ってきた人が県内で使ったお金ということなのですが、鳥取県60万の人口で、実は需要は大きくないのです。その少ない需要を鳥取県は、実はこうずっととられていっているわけなのです。そうしますと、日本全体でいきますと、これは貿易収支とか国際収支を考えてもらったらいいと思えます。日本は今非常に大幅の国際収支を稼いでいるのです。ところが、鳥取県は、県という単位で見ていると貿易赤字なのです。どんどんどんどん外にお金をとられている。この順位を47都道府県で見ると、今40位以下です。ですからこれは少ない需要を外にとられている。

先ほど、鳥取県の場合プラスにきくのか、マイナスにきくのか。道路というものを使って、それがどちらにプラスになってくるのかということになると、実は現実、地域外と連結すると、恐らくマイナスが拡大する可能性がある。これが地域づくりをやらないと大変だよということなのです。

では、鳥取県で今稼いでいる産業はどういうものかを見ていきますと、実は産業分類で鳥取県の産業を104に分けますと、実はお金を稼いでいるのは21しかないのです。そのほかの80幾つというのはお金をとられている。県外の産業なり企業が、県内でお金を稼いで持っていつてしまっているということです。稼いでいるのは大体これだけなのです。割と大きいのは農林、農業。食料品産業。衣料があります。それと電子・

電気産業。それとちょっと期待している観光ですが、飲食とか旅館というのは一応プラスなのですが、極めて小さい。この農業の方が大きいのですね。ちょっとハッチングしていますのはたばこでして、実はこれは非常に大きいのですが、ほとんど税金で中央に吸い取られてしまう。県には余り残っていない産業なのです。今頑張っているのはこんなところだと思います。

では東部地域はどういう産業が稼げるのか見ていきますと、東部の特徴は、他の地域に比べて農業が比較的小さい。それに対して製造業が割と大きい。これが一つの特徴かな。もう一つおもしろいのは西部、米子中心ですが、ここはどちらかというところ商業地帯なのです。先ほど県民の方、企業の方で3番目に卸売とか流通を期待しているということですが、これは実は非常におもしろいのです。西部地域は先に米子道路という道路ができて、ではその効果はどうであったのか検証できるわけです。鳥取県東部も商業は決して小さくはないのですが、若干小さい。でもこうした影響が米子、あるいは西部という地域を見ることである程度わかってくる可能性があるわけです。これは後ほど御説明いたします。

それと、先ほどお金を稼いでいるのは製造業だと申し上げたのですが、製造業はどんどん増えてきているのです。これは非常にハッピーなことだと思います。一方で鳥取県全般的に今余りよろしくないと言われる中で、製造業は鳥取以外、東部以外は非常に厳しい状況になっている。バブルが崩壊した後、90年代半ば以降どんどん落ちてきている。まだそういう意味でいきますと、東部地域は鳥取県の中では比較的経済がいい方ではないかと言えます。

先ほど西部と東部を比べた場合、商業に非常に大きな差が出ていますよというお話をしたのですが、鳥取県全体の市の商業の増減動向、2002年と1997年を比べてみたものなのです。これはこちら側が卸売業、こちら側が小売業です。小売というのは大体消費にかかわる部分で県内で県内の方がどのくらいお金を使ったかなというのがこちらです。卸売業と申しますのは、むしろこれ産業としての商業なのです。これで極端に出てきていますのは、米子市です。97年から2002年にこれだけ大きく落ちているのです。その次に落ちているのは実は倉吉なのです。これ人口でいくと、鳥取と米子の方はそんなに大きな差がないわけです。だけど同じような人口で、卸売業について見ればこれだけ非常に大きな差がついている。1,700~1,800億円落ちたのと、わずか600億円しか落ちていないというこれだけの差がついてしまった。実は小売というのは意外と影響が小さいのです。それでも米子市の方が大きく落ちている。その次に落ちているのは倉吉です。鳥取は比較的これうまくいっているということ。要するに、小売というのは非常に微妙な話でして、県外との競争と同時に、その地域の景気というのが非常に反映してくる。そういった意味でいきますと、鳥取市、あるいはその周辺というのは比較的景気というのはまあまあ頑張った方ではないかな。これ一番バブルが厳しかった時期なのです。それでもこのくらいの小売の落ち込みにとどまっていた。

やはり問題は、産業としての卸売業で米子がなぜこれだけ落ちてしまったのか。先ほど一つ景気としての製造業がどんと落ちていました。それと一緒にやはり産業としての商業が落ちているということ。これはある意味ではその景気全般ということがあるのですが、実はこれは米子道路の影響は決して無視できないのではないかな

と。私どもが調べてみますと、実はここで落ちた流通業というのは、どちらかというと、製造業関係とか、あるいは事業者・事業者関係なのです。これだけ実は卸売業が落ちているよと言ったのですが、米子市の方はデータが間違っていると納得しなかったのです。そうではなくて、一般の中小企業の方以上に比較的大きな企業が事業所をどんどんどんどん統合して行ってしまった。そんな動きが出ている。それがありますと、当然景気、あるいはその雇用というのが知らないうちに消えていくのです。そういったことが起きていたというのが一つあります。

ということで、地域づくりということが非常に重要になると申し上げたかったのですが、そうしますと地域の地域づくりというのは、これは産業をどうやって強化していくかということに結びついていくのではないかと思います。それで私どもは、農林水産業初め製造業とか、あるいは商業、これを強化するためにどうしたらいいのか。あるいは期待の強い観光を、これをどうすべきなのか。あるいはそこにある問題点は何なのかということ調べていった。そしてそれに対してどうすべきなのかといったことを研究してきたわけです。

農業というのは非常に地域にとって重要な産業です。特に鳥取県の場合は、全国ベースで比べても農業が大きい。その農業というのは実は農業だけではないのですね。きょうはデータを出していないのですが、例えば農業というのは、実は野菜のまま売っているのは非常に少ないのです。これは食品に加工して県外に売っていくと。あるいは観光用の素材として売っていくという、非常に広い意味合いを持っているわけです。そういった意味でいきますと、実は農業というのは非常に重要である。東部地域といえども、製造業が盛んなのですが、農業を無視していいかということ、決してそういうことではありません

例えば耕地面積を見ていきますと、東部は耕地面積がそんなに低いわけではない。ただ、1個当たりの畑や田んぼの大きさは小さい、こうした問題はあるなと思います。こちら辺は一つの課題かなと思っております。

それともう一つ、漁業も非常に観光には役に立つ産業であると言えますが、ここの特徴がちょっとおもしろいと思います。東部地域は漁獲量が非常に小さいです。経営当たりのトン数も小さい。漁獲高の中で大きいものは、これはシェアなのですが、ズワイガニとかエビとかタイといったものが鳥取の場合はシェアが高いのですね。これをよく見ていきますと、比較的最小な高級品です。漁獲量は確かに低いかもしれない。だけど、こうした高級品があるということは、これに見合った漁業のあり方。やはり1戸当たりは小さいけど、これに対してどう対応していくべきなのか、これが東部地域の一つの課題になってくると思います。

それで、ほかの地域が先行事例として役に立つのかどうかということをちょっと見てみたのですが、必ずしも実はこれは役に立たない。青森県の場合、東北縦貫道ができたから、トマトを東京で翌日売れるようになった。これは3日間かかっていたのが、開店時から店頭販売できるようになったよということ。ただ、これをやるためには、相当大量な生産を行ってこれを安定的に送るということができなくてはならない。これはちょっと厳しいかなという点はあるかと思えます。

それと、鳥取県で米子道、これは私どもいろいろ調べてみたところが、特に京浜が急増していたのです。京阪神にも非常に大きな数量を出すようになった。これはや

はり高速道路の影響ではないかと思うのですね。ところが、ここもよく考えてみますと、先ほど見たように、非常に割と高価な商品なのですが、それほど数量は大きくない。米子の場合は割と大きな魚を送ることができた。あるいは大きな漁獲高のものが送ることができたのですね。ですから、ここはそのまま考えるのではなくて、東部地域に即した漁獲に対してどういう売り方をしていくのか、むしろそこを示しているのではないかなと思います。

実は鳥取県のスーパーを見ても、愛媛県の水産物は非常に多いのですね。ここはやはり大量につくって大量に送っていきける、こんなスタイルを出しているのではないかなということで、いろいろ調べてみたのですが、鳥取東部という地域に即したあり方というのは非常に難しいなというのがあるのではないかなと思います。

実は、私ども整理したのですが、確かに特産品を菓子として売るということは、これは非常に重要です。マーケティングをやってみますと、実は神戸、大阪よりは東京の方が高く売れるというのがあるらしいのです。高いものを高く売るのは東京の方がいい。大阪というのは、実は高いものでも安く売らないと買ってくれない。境港あたりで聞いてみるとどうもそんな意見がある。そうしますと、鳥取県のタイとかカニとかエビというのは、むしろマーケットが違うのではないのかなということが出てきております。

そうしますと、現在まず手がけるとすれば、少量である、高価であるということ。ということになりますと、むしろこちらの方が役に立つ、あるいは有効に活用できるかもしれない。これは生産体制を強化できれば別なのですが、やはり観光客を相手にして、価値があるものよという言い方ですね。価値があるものにするためには、また別な対応が必要です。それとこうした農水産物と観光、これをうまく結びつける。必ずしもそのままトラックに載っけて売るということだけでもないのかもしれない。

もし産直とかあるいは観光客ということに対するあり方を求めるのであれば、これにふさわしい生産体制というのはどういうものなのか、まずこれを考えなくてはいけないのではないのか。あるいは新鮮であるよ、そしてやはり外の人が見て安くなければいけない。東京や大阪で売っているのと全く同じ値段で売れば、観光客にとって買う価値は余りないかもしれない。いいものが多少安いというような生産体制、販売体制が非常に重要になってくるのではないか。

それともう一つ、これは私どもで問題としているところなのですが、現在、特に農業、あるいは漁業の場合、担い手といいますか、そこで実際に働いている方がどんどんいなくなってしまう。特に農業の場合は休耕地がどんどん増えているのですね。それが生産力の低下に結びついている。ということは、これは生産組織をどうやって再構築していくか。そのためにはやはり株式会社化とか新しい仕組みをどうやってつくっていくのか。これは避けて通れない問題ではないかなと考えています。実はこれ、聞きますと、常に制度的な問題があるのだということで逃げが打たれてしまう。だけど、これは制度に取り組まないと解決できない問題ではないかと思っています。

それと、大手流通業との提携というのがございます。私どもが調べている中で、考えたところ、販売に関して鳥取にいろんな大手の事業者さんが入っているわけです。そこへ行ってお話を聞いてみた。「鳥取県はいろいろ高くて、あるいは品質のいいものが結構あるのですが、そちらの流通網で売ってくれるということではできませんか」と聞

いたら、これはもう大歓迎です、いつでも来てくださいと。ところが、かつてそういう話があって、これを売ってくださいというものをある時期いろいろ調べたことがあったらしいのです。ところが、それは全国で売る品質基準を満足していないですよというのですね。ここの問題は、地域でいくらいいと思っけていても、全国という中で見たら、これは決していいものではないのかもしれない。あるいは何か欠けているのかもしれない。そういった外に対するアピール力というものが十分あるのかどうか。これは高速道路という非常に広域的な中で競争していくためには、これは避けていけないのです。一方で売りたい方、あるいはそういったものをアピールして売りたい人たちはいっぱいいるわけなのです。ですから、ここをどういうふうに地域として形づくっていくか、これが問題としては出てくる。

それと、ブランドの確立といった問題です。これはやはりこうしたところを使って東京の方で実際に売ってみましょうと。そうしたら、非常にうまい。それであれば、これはやはり鳥取という新たなブランドが出てくる。わざわざ越前に持って行って越前ガニとして売る必要はない。鳥取の松葉ガニといったらそこそこのものだと。そういった形ですね。これはやはり大きな都市で評判を確立せざるを得ないのではないだろうか。

それと、製造業ですね。実は先ほど申しましたとおり、東部の場合は非常に製造業が盛んです。これだけありますと、実はある程度の基盤は充実しているなということはあるかと思うのです。それでそのままいけるのかなというのは、実はこれもちょっと問題があるところなのです。

製造業の場合、無料の道路ができるというのは、これは非常にコスト的にはきいてくると思うのです。鳥取県の場合、製造業の調達先というのを見ていきますと、大阪が多いのです。それから兵庫南部あたりから持ってくる。3分の1が県内から持ってきていると。ここら辺が高速道路の活用に使えなるといふことなのです。一方で、売方を見ていきますと、非常に広域的で、高速道路ができると、事業者さんにとっては、明らかに時間、コストが短縮できる。これは間違いない。

ただ、それで安くなったよということによって終わってしまっているのかということになるのですが、実はここでやはり重要なことは、企業の総合的努力ということがあるのではないかと。これは国交省の例なのですが、鳥根県で米子道ができたときに、パソコン製造業のある会社が、それに応じて製品倉庫を統廃合したというのです。それによって在庫を6割削減して総合的な物流合理化を実施した。これによって非常に大きなコストダウンができたというのです。これは中国地方で食品製造企業が共同配送をやるようになる。そうしますと、車両数が30%落ちたということによって非常に大きな効果が出たわけ。実はこれは単に道路ができたからコストダウンができて終わりではなくて、それを使ってどれだけ個々の企業、あるいは周辺の企業が努力をしたかということなのです。この点についてもいろいろ事業者の方に聞いてみますと、鳥取の場合は意外と、協力するというよりは勝手にやりますわという意見が多かったのです。ですから、こういった努力をどうやっていくか。本当に生かそうと思うと、やはり自分たちの中でどうやっていくのか。企業間同士で協力していかないとちょっと難しいと思うのです。それができなければ、逆に外との競争に負けてしまうということなのです。

もう一つ、誘致ということ。先ほど県民の期待の中で2番目に出てきたものですが、

実は皆さんは期待を持っていたのです。では、事業者の方はどう思っているのか製造業の方に聞いてみますと、確かに道路ができれば効果は出るかもしれないけど、でもこれは限定的ではないのかなと。自分の会社のことをちょっと聞いてみて、高速道路ができて出ますかという、いや、それだけではちょっと厳しいかもしれないと言われるのです。やはりこれもいろいろな事例を見ていきますと、高速道路の開通を機にいろいろなことを地域として統合的にやった。高速道路ができると、インターチェンジの近辺にだいたい皆さん立地するようです。このときに、例えば、できましたと。そのときにあわせて積極的に企業の誘致をしていく、そこに集中していくということなのですね。どうやって地域の力を統合してそこに来てもらえるかどうかということが非常に重要になってくるのかなと。これは企業なり、あるいは地域の政策というものが非常に重要になってくるのではないかな。一番有名なのは三重県の亀山の話なのですが、この場合、県と、あるいは市が共同して45億と90億を出した。135億円をシャープに現金で渡せる。これは年賦だったのですが、そういった現金をばんと出す。そういった非常に大きな支援をやったことがきいているのではないかと思います。こちらで考えてみますと、やはり企業誘致をやるということになりますと、意欲的に展開する。これは地域の行政なり、企業なり、あるいはあらゆるものをうまく結びつけてやっていく。これは今、あらゆる地域が競争しているわけですから、最近、立地というとかにすると人が結構いるのですが、地域それぞれでやはり競争しているということで、ある意味でこれは競争しながら支援策をどうやって打ち出していくかということになるのではないかと思います。

これが、実はやみくもにやっていきますとちょっと問題だなと思っていますのは、電子産業が鳥取の場合、非常に盛んですが、その電子産業をやっておられるところに行ってお話を聞いたところが、実は集積効果というのは意外と鳥取東部は弱いのです、と。鳥取県で、あるいは市内で部品調達できるケースは極めて少ない。大阪なり東京なりに行って部品を持ってきて出してしまう。集積力が弱いということです。そこで問題になってくるのが、やはり誘致する場合にどうやって集積できる産業を持つてくるのかということなのですね。ここが一つのポイントではないか。もう一つは、企業ニーズ。企業ニーズというのは、ある意味で決め打ち的にやっていく、どこかねらってやっていくというものも一つあるのではないか。そうしますと、県内企業とか行政、いろんな組織がどうやって有機的に結びついていくのかということだと思っています。それと、やはり姫鳥線は外との連結なのですが、山陰道というのはどちらかといいますと横で、鳥取県の4つの市をくし刺しにできる。そういったものも重要になってきます。

次に、商業を考えてみたいと思うのですが、商業はマイナス影響の懸念ということで、商業事業者の方はどう考えておられるのかなということなのですね。まずいい方では、観光による商業への波及効果というのが期待としてあるだろうということなのですね。その次に出てきますのが、競合企業流入による競争激化ということが上げられているのです。この商業というのは結構厄介な問題があるのです。買う人たち、これは消費者なのですね。消費者にとっては、実はこの競合企業が入るということは非常にありがたいことなのですね。選択肢が広がる。場合によっては実質価格が落ちるわけですから、自分が使えるお金の価値が上がるわけなのですね。ですから消費者の方と商業の方というのはちょっとバッティングしてくる可能性がある。地域全体にと

ってどうなのかなということになりますと、実は外から企業が入ってきますと、そうした企業は雇用を確保してくれる可能性もある。あるいは地域全体としての競争力を上げる可能性もある。ですから、外から入ってくる企業、消費者、それと県内の事業者、実はそれぞれどう考えていくかによって対応の仕方も変わってくると。今まで割と無視されていたのは消費者の方なのです。無視されているとどうなってしまうかという、県外に行ってしまうということなのです。ここをどういうふうにバランスをしていくのか。ちょっと以前この問題を厳しく言ったら、とっとり総研は地域の商店街がつぶれてもいいと思っているのではないかと言われたことがあったのですが、決してそうではなくて、そういった3つのバランスの中でどういうふうを考えていくべきなのかというのが今の商業の問題ではないかと思うのです。

そうしますと、消費の方は今どう動こうとしているのか。今、買い物によく行く場所というのは、鳥取市が73%です。そのうち高速道路ができると変わってしまうよという人が26%。この26%は、ではどこに行くかということ、県外に行くということです。そうしますと、購入場所が15%の人は県外に行ってしまうのかなということ。これはあくまでもアンケートの結果ですが、こういう行動が実際に出てくるのだろうなということなのです。特に鳥取市で問題なのは、今でも県外での購買率というのは高いのです。どちらかということ、米子とか倉吉の方が市内、県内で買っている比率が高い。こちら辺も実は県内でまあまあ買っていた。鳥取市の方はむしろどんどん外に出ている。これが高速道路ができますと、ここが一番きいてくるのかなと。そうすると、鳥取市内の商業は予想外に大きな影響を受ける可能性があるのです。これはロードサイドの店も同じような懸念を持っているのですね。大規模店舗、鳥取の郊外にありますがそうした店も鳥取の場合は相当外に出ていってしまうのではないかと。これは必ずしも中心市街地だけの問題ではないのかもしれないなど。

一方で、高速道路ができて鳥取がそこそこの購買力があるのであれば、大規模小売店舗が入ってくる、あるいはコンビニが進出するということは当然出てくると思います。そうしますと、高速道路を使っているんなところに流通網をおろしながら、あるいは県外からぼんと持ってきて店舗に直接入れると。新しい動きが出てくる可能性はあると言えます。

米子道の影響なのですが、要するに卸売業というのは非常に厳しかったというのは先ほど申しましたが、これをちょっと見ていきますと、どこが減ったのかなということなのです。まず製造業関係ですね。製造業は、ワンクッション置かないで、どうも卸売業者を絞り込んでいってしまった。これは自動車の販売を考えてみたらいいと思うのですが、大きな卸売業的な自動車販売ではなくて、これはもうどんどん統合していってしまう。それとメーカーからの小売業に直接配送してしまう。これは中国地域でも瀬戸内の沿岸ですと結構製造業が盛んなところがある。そういったところがダイレクトにぼんと入れてしまう。もう途中に置いておく必要がない。もともと鳥取にしろ、米子にしろ、中間地域にその在庫店舗みたいなのを置いておいて、そこから市内、県内に売るという形態であったわけなのですが、これがどうも変わったらしいということです。一つ期待できるのは、メーカー系の卸売業者が展開する可能性はあるかもしれない。こんなところが現実に起きたのかなということだと思います。

小売業の方向、商業として、ではどうすべきなのかなということになりますと、小

売業としては、一つ、県外への消費流出をどうやって抑えていくかということではないかと思います。例えば中心市街地というもの、あるいは郊外型というものをどう考えるか、実は外から入ってくるのであれば、あるいは外に出ていってしまうということであれば、地域全体としてこの商業集積をどういうふうに考えていくべきなのか。必ずしも郊外店舗が敵であるとか、あるいは中心市街地が敵対するというのではなくて、やはりここら辺は新しいスタイルというのをどう考えていくのかということになると思うのです。それによって初めて神戸とか大阪への消費流出というのは抑制できるわけで、消費者にいかにかアピールしていくか。無理やりとめても、これはもうとまらないわけです。でき得れば、岡山とか兵庫県の隣接エリアからどれだけ鳥取に集まってもらおうか。特に兵庫県の方はあまりないわけです。それをどうやって来てもらうか。むしろこれを強化することによって、こういったことができるのではないかと考えています。

中心市街地というのは、やはり新しい役割をどういうふうに考えていくか。これはもうバッティングするということではなくて、その中心市街地の魅力というのは何なのかということをもう一度考える必要があるのではないのか。必ずしも郊外を規制して戻ってくるかということ、どうも世の中はそうではないらしいということ。こういったことをこれから考えていかなければいけないと思います。

問題は、卸売業なのです。卸売業というのは、今の全国的な傾向で自然のうちに衰退するのは間違いない。これはどうも道路があるなしではなさそうです。これは卸売業というのを中抜きにしてしまう。このマージンを取られるよりは、これを中抜きにしてしまう。こういった構造変化はもう確実に起きています。

それと、地場の小売店が衰退しますと、これに密着していた地場の卸売業も当然なくなってくるということで、ここら辺は今ダブルでできてきているのかなと。ここをどうするかというのは、実は非常に難しいところであると。ある意味では地域として、逆に外に発信する、マーケティング機能を地域の卸売業の方に持ってもらう。全く新しいことを考えないと難しいのかもしれない。そういうことをやって初めて道路を使って地域内の物流業者の方、あるいは卸売業の方が活発化できるかということではないかと思います。

次に、観光です。これは一番期待されている部分だったと思うのです。実は観光というのは鳥取というところの視点から考えるのではなくて、全国、あるいは大阪、近畿という中、あるいは中国という中で考えるべきテーマかなと。というのは、やはり高速道路を考えたとき、あるいはもう少し広く交通システムということを考えていきますと、やはりそういう視点が必要になると思います。

例えば鳥根県と鳥取の観光を比べるとどうなのかと。鳥取がどこからお客さんが来ているのかなというのを見ていったものなのですが、大体近畿から来ています。鳥根県はどこから来ているかということ、むしろ中国地域の方を引っ張ってきているということなのです。ここら辺は地域特性がある。ターゲットとしては近畿地方があるのかなと。

それと泊数、どのくらい泊まってくれるかということ、鳥取の場合は大体1泊がいいところであろうと。これが鳥根になりますと、2泊の人がちょっとふえている、そんな差があります。

それと、どんな人たちが来ているのかなというのを見ますと、子育て後の夫婦旅行という大人の世界なのですね。当然ながら子供を連れて人はあまり来ないなということですね。こうした特性を生かして戦うのか、あるいは子供連れを目指すのか、これはまた全然ターゲットが違って来るわけです。ちなみに子供が多いところというのは当然関東なのです。これはそこそこのテーマパークがあるわけですから、皆さんはやはりディズニーランドに行きたくなる。それに対抗をする必要があるのかどうかというのは、これは当然テーマとして出てくる。やはり地域としてあるのは、大人を寄せられる観光スポット、それは何なのかということになると、おのずと戦略も変わってくると思います。

それと、地域別に東部、中部、あるいは西部というのを見ていったとき、どうしても現在のところは東部というのは人数としては少ないのかなと。中部と東部を入れてようやく西部に匹敵するのかなと思うのです。どうも東部というのは全般的に少ないのかなということ。細かく取り出しますと非常に厳しさがある。こうした厳しさに対してどうやっていくのか。これはこう言ったらちょっと言い過ぎかもしれないのですが、やはり東部地域は西部に比べて観光資源は現在少ないのだと。こういった認識は非常に必要なのですね。もうとにかくおれのところは大丈夫だということではなくて、まず自分の欠点を認識しないと対応がとりにくいというのがあるわけです。

鳥取県の観光の課題を考えてみたのですが、これは関西の旅行業者のヒアリングです。実は、担当者いわく、「鳥取県の観光は非常に存在感が薄い」ということなのですね。カニ以外に何があるのか。その方は、やはり鳥取というものを観光として売り込むには非常に難しいというのが率直な見解でした。地域の視点からいきますと、なかなかこうは言い切れないのですね。ここをどうやって全国的な観光の観点から地域の観光資源、これをどう評価していくかがポイントになってくるのではないかと。まさに自分の弱みをどう考え、それに対してどうしていくべきなのか。

もう一つは、やはり先ほど東部、中部というのを見てみたのですが、必ずしも連結しているのかなということ、そうでもないかもしれない。やはり西部、中部、東部というのを考えたとき、やはり個々にやっけてしまっている可能性はあるのかもしれない。首都圏の朝日新聞で全面広告で山陰の旅行という宣伝があったのですね。それを見ながら、こういうデータがとれればということでちょっと拾ってみたのですが、これは大手の旅行会社の方が山陰の旅行の企画をすると、大体こんなところみたいです。東京から岡山に着く、大阪に着く、出雲に着く、京都に着く。そこからどこに行くかということ、岡山で泊まって皆生に行く。大阪に泊まると城崎に行って皆生に行く。出雲に来ると皆生に行って城崎。京都に行くとき城崎、大山、玉造だということなのですね。大規模な宣伝をしているところは結構成約率が高いのです。これは6月じゅうの成約なのですね。もう確定してしまつたと。これは日数も結構やっているところです。ところが、鳥取県を見ても、大体砂丘と白兔海岸。ここは大体車中から見るよというだけですから、バスで通過してしまうということなのですね。こうやって見ますと、明らかに負けますわね。姫路城、松江市内、出雲大社、足立美術館。やはりある程度考えなくてはいけないなと思うのですね。この中でどう対抗していくのか、どうやって鳥取にお金を落としてもらおうのか考えていかなければいけないと思うのです。これをうまく考えないと、戦略というものがむだなところに資金が行ってしまう

のではないかということですね。

例えば鳥取独自のところ、これはバス旅行なのですね。鳥取に行きますよと。日帰りで、賀露、鳥取砂丘、浦富、余部、これは兵庫の方なのですが、これはわずか6月13日しか企画していなくて、埋まっているのが5日なのですね。率でいくと38%。恐らく鳥取東部で観光スポットということら辺が精いっぱいかなと。これも、何か旅行プランナーが考えに考えてつくったと宣伝には出ているのですね。中部の、例えば三朝ですが、これは30日一応セットされているのです。これは把握できる最初から11日までは全部詰まっているのですね。これは特に観光スポットなしで1泊するだけなのです。だけど意外と人気はあるなど。そうすると、鳥取としてはこら辺とうまくやる手もあるのかなと。ですから横に連携しましょうというのはこういうことなのです。こういうのを見ていかないと、実は地域の評価というのはわからないわけです。市長にはまことに申しわけないのですが、やはり鳥取砂丘というのは、ある意味では地域のブランドなのですね。だけど、現実でいきますと、こういった中に並べたときにどれだけ魅力を出し得るのか。あるいはもっと鳥取というのは別な魅力を持っているのではないのか。こんなことが言えるのではないかと思います。

結局、観光における対応はどうすべきなのか、やはり関係主体がどうやって連携していけるのか。これは東部とか中部とか、あるいは西部含めてどううまくコーディネートしていくのかですね。それと、食とか土産というものの魅力をどれだけ高めていくのか。こうしたことをどう一体的にやっていくのか。いろいろな課題があると思うのですが、実は課題を見つけてそこから取り組まなければ、やはり本当の効果は出ないのではないのか。常に競争の世界ですから、これはもう姫路城と、あるいは出雲大社と競争する世界、こういうことで考えなければいけないと思います。

次には、中山間地域というものがあるのですが、ここも常に問題になっていますが、どうやっていくのかなということを考えてみますと、中山間地域は地域から見るとある意味では重荷なのですね。ところが、これをよく考えてみますと、非常に豊かな自然がある。それ相応の単独の魅力をどうも持っていそうだなと。これは実は地域にいる人間にとっては非常にわかりにくのではないかなと。そうしますと、中山間地域、地域資源を活用した観光、あるいはレクリエーションというのはあるのではないのかな。私も見ていてびっくりしたのは、鳥取市内の山奥の山村に県外ナンバーがいっぱい入っていたのですね。そういうところは、実は鳥取の方は余り来ないのですが、県外の方は非常に原風景として魅力があったのかもしれない。そういう新しい視点から見ていかないと、解決にはならないのかもしれないです。あるいはUターン、Jターン、Iターンで来る人はそうした豊かさというのを結構見ているのかもしれない。これは観光資源として新しいスポットを与えてもいいのではないのかなと思います。既にこういった幾つかの取り組みはされていることはあるかと思います。

いろいろ申し上げてきたのですが、大体課題は申し上げたとおりでして、やはり地域というのは日本全体、あるいは世界の中で存在している。道路というのはそれを地域に外と内を結びつけているもの。それをいかにうまく使うかというのは、地域の力なのですね。それをどうやって強化していくか。これが冒頭に申し上げました地域づくりということになるかと思います。これからどうやって自分たちで実行していくか。その際重要なのは、分野主体の取り組みの統一的な実施ということがあると思います。

それと、単独ではなくて、やはり観光、農林水産、中山間地域、あるいは農水産業と商業とか工業、これをどうやって結びつけていくのか。実はここら辺を今やっている最中として、これからこういったテーマで今度は具体的にどうすべきなのか、いい案が出てくればよろしいのですが、難しさもあるかなと思っています。

厳しいことばかり申し上げたかと思うのですが、やはり課題から考えていくというのが私どものスタンスとして、いろいろ申し上げましたが、以上でございます。どうもありがとうございました。(拍手)

司会 千葉ディレクター、ありがとうございました。

せっかくです。皆さんの方で御質問とかございましたらお願いしたいと思いますが、ございませんでしょうか。なさそうですので、千葉ディレクターには貴重な時間をありがとうございました。皆さん、問題提起、いろいろ考えられるところもあったかと思しますので、もう一度千葉ディレクターの方に拍手をお願いしたいと思います。ありがとうございました。(拍手)

それでは、これをもちまして全体会の方は終了といたします。