

『資料編』

平成 21 年度農都連携による地域底力強化推進調査事業 協議会  
設置要綱

(名称)

第 1 条 本協議会は「平成 21 年度農都連携による地域底力強化推進調査事業協議会」  
(以下「協議会」という。) と称する。

(目的)

第 2 条 協議会は、農業集落と中心市街地の活性化を一体的に推進するための具体的方  
策(展開プログラム)を、鳥取市をモデル地域として検討することを目的とする。

(組織)

第 3 条 協議会は別表に掲げる委員により組織する。

2 委員の任期は、平成 22 年 1 月 26 日から平成 22 年 3 月 11 日とする。

(会長)

第 4 条 協議会に会長及び副会長をおく。

2 会長は、協議会を代表し、議事その他の会務を掌る。

3 会長に事故あるときは、副会長が会長の職務を代行する。

(会議)

第 5 条 協議会は会長が招集し、会議の議長となる。

2 会長は、必要と認めるときは、委員以外の者に会議への出席を求めることができ  
る。

(事務局)

第 6 条 協議会に関する事務局は、鳥取市経済観光部経済戦略課・鳥取市農林水産部農  
業振興課に置く。

(その他)

第 7 条 この要綱に定めるもののほか、協議会の運営に関して必要な事項は、会長が別  
に定める。

附則

この要綱は、平成 22 年 1 月 21 日から施行する。

## 第1回 農都連携による地域底力強化推進調査事業協議会

### 議 事 録

○開催年月日、開会及び閉会時間

平成22年1月26日(火) 18時00分から20時00分

鳥取市役所 第2庁舎5階 第1会議室

○委員

氏名	区分・役職名	出席	欠席
熱田 龍二	中心市街地活性化協議会事務局長兼 タウンマネージャー	○	
大平 道夫	鳥取市気高町生産者	○	
岡村 満裕	鳥取いなば農業協同組合営農部営農企画課考査役	○	
金子 弘道	鳥取環境大学 教授	○	
坂尾 浩	鳥取商工会議所青年部（お袋市実行委員長）	○	
谷口 徳五郎	扇の里むらづくり委員会代表	○	
筒井 一伸	鳥取大学 講師	○	
西尾 誠	鳥取環境大学 学生（MAB）	○	
福井 正樹	ソーシャルビジネスコンサルタント	○	
山重 明	株式会社ノーザンクロス 代表取締役	○	
渡辺 博	鳥取商店街連合会会長	○	
大塚 昌之	鳥取市 農林水産部 部長	○	
福田 正樹	鳥取市 農林水産部 農業振興課 課長	○	
大田 斉之	鳥取市 経済観光部 経済戦略課 課長	○	

○オブザーバー及びコーディネーター

氏名	役職名	出席	欠席
オブザーバー			
島田 篤行	農林水産省 中国四国農政局	○	
	国土交通省 中国地方整備局		
コーディネーター			
檜原 敏	有限会社パイディア研究所 代表取締役	○	

○事務局

氏名	役職名	出席	欠席
黒田 洋太	鳥取市 経済観光部 経済戦略課 主事	○	
大坪 宗臣	鳥取市 農林水産部 農業振興課 主事	○	
勝田 雄介	（委託業者）八千代エンジニアリング株式会社	○	
奥平 詠太	（委託業者）八千代エンジニアリング株式会社	○	
和田 伸彦	（委託業者）八千代エンジニアリング株式会社	○	
越川 裕司	（委託業者）八千代エンジニアリング株式会社	○	

○配付資料

- ・ 「資料1 委員名簿」
- ・ 「資料2 協議会設置要綱」
- ・ 「資料3 調査実施計画書」
- ・ 「資料4 鳥取市における取り組み」
- ・ 「資料5 農都連携クラスター展開プログラムの基本的考え方」

## 《議事の詳細》

### 1. 主催者挨拶

#### 【林副市長】

皆様こんばんは。鳥取市の副市長の林でございます。本日はお忙しいなか、特に昼間の仕事が終わられてから、お集まりいただきまして有難うございます。第1回目の農都連携による地域底力強化推進調査事業協議会にお集まりいただきましたことを心から感謝申し上げます。

本事業は後ほど詳しく説明させていただきますが、農林水産省中国四国農政局より委託を受けまして、鳥取市がモデル都市となって農業地域と中心市街地における新たな交流によって、お互いに補完し合う関係を構築する農都連携の手法によって、地域の総合的な底力強化に向けた方策を検討していただくものでございます。本市におきましては、中山間地の活性化は重要な項目の一つと考えております。昨年10月には中山間地域対策強化プロジェクトチームを立ち上げ、人口減少の食い止めとか、安全安心の暮らしの確保、集落の維持・活性化にむけて新たな鳥取市方式といえる取り組みの検討をしているところです。

また、中心市街地についても、鳥取市中心市街地活性化基本計画に基づいて、様々な取り組みを現在進めてきています。さらに、鳥取県の東部圏域の生活基盤の充実と一体的な発展を目指し、1市4町による定住自立圏構想の取り組みを始めたところでございます。これまで以上に地域連携、中山間地域と中心市街地との連携による地域活性化の視点が重要になってきております。

本日は、鳥取市の現状や課題について、皆様からご意見ご提案を頂きますとともに、交流連携による農業地域の振興と、中心市街地の活性化について、いろいろご意見を頂きたいと考えております。なお、今年度事業ということで、大変期間が短いために委員の皆様にはいろいろご苦勞をお掛けすることになりまして大変恐縮ですが、どうぞよろしく申し上げます。本日は大変お忙しいなか、誠にありがとうございます。

### 2. 委員紹介

#### 【事務局】

それでは熱田委員より、簡単に結構ですので自己紹介をお願いします。

[ 資料1(委員名簿)に基づいて、名簿記載順に所属と氏名を各自が紹介 ]

[ オブザーバー、コーディネーター自己紹介 ]

#### 【事務局】

続きまして、事務局を紹介させていただきます。

[ 市職員自己紹介、調査委託先会社紹介 ]

#### 【事務局】

それでは、次に、議事次第3) 会長挨拶とありますが、配布しております「資料2、協議会設置要綱」の第4条にありますように本会議では、会長及び副会長をおくこととしております。また、協議会の議長は、会長が行うことと規定しております。

それでは、会長には、農業経済学の専門家で、地方自治論に関して詳しい、鳥取環境大学の金子先生が適任と思います。副会長には、農山村の地域づくり、地域

振興計画の専門家である、鳥取大学の筒井先生が適任と思います。

みなさま、いかがでしょうか。拍手をもって承認としたいのですが、よろしいでしょうか。

[ 拍手 ]

#### 【事務局】

多数の拍手をいただきましたので、金子先生に会長を、筒井先生に副会長を、お引き受けお願いできますでしょうか。

[ 金子委員了承 ]

それでは、金子会長様、一言ご挨拶をお願いします。

### 3. 会長挨拶

#### 【会長】

金子でございます。夜遅くお集まり頂きまして有難うございます。この会合の趣旨ですが、配布資料を見ますと、なんとなく都市と農村をつなげばいいと考えられると困るわけで、市場経済であれば流通業が入ればいいとなりますが、市場経済以外の価値をもった都市と農村の連携を考えなければと思っております。都市と農村がWIN-WINの関係、お互いに慶喜のある関係、顔の見える関係に、どうやって作っていくかについて、皆様からお知恵をいただき、ぜひ鳥取モデルを組み立てて全国に発信していく気持ちでお願いします。また、先ほど事務局から説明のありましたように、今年度内に検討を終える必要がありますことから時間がございませんので、なるべくフリーディスカッションで進めていきたいと思っています。是非よろしくをお願いします。

### 4. 調査説明

[ 資料3(調査実施計画書)に基づいて、事務局説明 ]

### 5. 鳥取市における取組み

[ 資料4(鳥取市における取組み)に基づいて、事務局説明 ]

### 6. 議論

[ 資料5(農都連携クラスター展開プログラムの基本的考え方)に基づいて、事務局説明 ]。

#### 【事務局】

資料説明が終わりましたので議論に移りますが、ここからの進行をコーディネーターにお願いしたいと思います。

#### 【コーディネーター】

よろしくお願いします。農業地域にある農業資源・生産物を中心市街地で活用しながらどのような連携が出来るのかに焦点を絞って、人と人を繋ぐことを目的とするとの事務局からの説明であった。それを実施するにあたって、どのような課題があるのかを議論していただくのが今回の目的で、次回の協議会の場でその課題を解決するための具体策を整理しながら、来年に繋がる議論ができればと思っている。先程、簡単に自己紹介をいただきましたが、皆様は農業地域・中心市街地で活動されていらっしゃる方々ですので、ご自身の活動内容の紹介をいただきながら、その活動のなかでどのような接点があるのか、意見をいただければありがたいと思っている。先程、単純に市場経済を取り入れれば良いというものではなく、それを支える理念が必要であるとのお話をいただいたので、金子会長からよろしくお願いします。

す。

#### 【会長】

現在は中断しているが、また、大学から NPO 法人に移管したが、なたねを栽培して油を絞ってスクールバスの運行する活動を行っている。出身は茨城県で鳥取には初めて来たときに感じたのは、着任 1 年目に中心市街地の活性化を図るのにどうしたら良いかを学生に調査させたら、当時、早稲田商店街が実施している空き缶プロジェクトやチャレンジショップなど、全国の中心市街地活性化の成功モデルがすべて揃っていた。しかし、なぜ他の事例のように成果が上がらないかと考えてみると、どうも市の予算を確保する人が偉く、実際に活動する人が低く見られる構図があるのではないかと感じている。

一方、農村部では人と農地の空洞化、一番大事な誇りの空洞化が始まっている。倅など誰も来てくれないと思いつんでしまっている。農村部と中心市街地の両方も萎縮している。そこの橋渡しをどうするか。MAB で農村部から農産物を集めて産直市を行っているが、暗中模索の状態である。中山間地・農地には誇りを持って欲しい。中山間地と中心市街地に共通するのは高齢化が進んで後継者が不在の状況にある。この二つを解決できる手法を見つけれればと思っている。

#### 【副会長】

中心市街地のことには詳しくなく、農村に関することが専門である。鳥取大学に赴任してから 6 年目を終えるところだが、島根大出身であることから鳥取県内であれば西部や日南が長い。誇りの空洞化をどう取り戻すかを考えたときに、農都連携が関係するのだと思うが、交流・連携が重要だと思っている。いくら自分の地域を凄いと思っても、外部からの視点、暮らしの物差しを提供してくれる担い手（媒体）が重要だと考えている。MAB の活動や鳥取大学の人材バンクなど学生が、誇りを取り戻す媒体になるのではないかと考えている。

私は、交流を内家族、外家族、準家族と表現している。農山村の人が都市に出て行って、帰って来て一緒にお祭りをやったりと、農山村の維持活動は外家族と内家族が一緒になってやってきたが、現在は農山村出身の外家族が減ってしまい、そこを補うのが準家族だろうと。準家族は交流。学生は農山村に行って発見や体験することで、準家族になる卵に成り得るのではないかと。そのような視点が農都連携に重要になるのではないかと考えている。

#### 【A 委員】

中心市街地の活性化に携わり 6 年になる。誇りという話があったが、地元の人に「鳥取は良いまちですね」と言うと、「どこが良いのですか？」と聞かれる。中心市街地を見ると、駅を降りると久松山が見え、街道が 4 本すべてそこに繋がっている。このような街はそんなに多くないだろう。それに高層ビルがなく、中心市街地の中にコンビニや自販機も少ない。一般的な街から比べると不便かもしれないが、それが魅力だと感じている。アーケードのほど良い灯で光害がない。中心に川が流れており、自然景観が豊かで江戸時代の区画・地名がそのまま残っており、外から見ると新鮮さを感じる。私のように外部から鳥取に来た人にとっては鳥取の良さを再認識し、ピーアール活動をすることが必要だと感じている。例えば写真撮影の角度でも、いろいろな見方があるように、鳥取の魅力をどのような角度から見えていくことだろうと思っている。

中心市街地の活性化の課題としては、鳥取市は全国でも先進的に取り組んでおり、市も資金投入を多くしているが、出来ていることと出来ていないことがある。今ま

での取り組みを検証していくことも必要だし、全体をコントロール出来る人が少なかったということもある。課題としては担い手、リーダーを育てていく環境、小さいエリアのリーダーがお互いに連携していくプラットフォームが必要だと思っている。そして、市民と如何に繋がっていくことが商業者の役割ではないだろうか。

農都連携についても、ニーズを満たす情報が中心市街地に入って来ないという、情報の問題があると考えている。鳥取は水、空気、野菜などの食材レベルは高い。他の地域に比べると良いものが安く買える。人と情報のネットワークが農村部と中心市街地の両方で同じように重要だと思っている。

#### 【G委員】

私も10年前に東京から来た者ですが、A委員の話にもあったように、東京と比べると鳥取は農村部と都市部のギャップがなさすぎると感じている。東京は、都市部と農村とでは生活体系・価値感などのギャップが大きいですが、鳥取は小さいのでお互いの地域の人が相手の地域をフレッシュに感じていない。ただ、そこは仕掛けによってフレッシュに感じることは可能だと考えている。

誇りの空洞化の話があったが、社会問題を明確化することが必要だと思っている。活性化は経済的に回れば良いのかということそうでもない。人の誇りや人的ネットワークがしっかりすることが一番大切である。中山間地のニーズと都市部のニーズをはっきりさせると、マッチングしないと思うので、マッチングさせるためには社会問題を明確化させることが必要になると思っている。

中山間地と中心市街地のそれぞれの社会問題の他に、関連した社会問題がいろいろある。そこを連携させることも必要だと考えている。例えば、鳥取はとても生活し易い都市であるにも拘らず、引きこもりの若者が非常に多い。そのような若者を引っ張り出す手はないかと考えると、中心市街地や農村部を活用することが考えられる。また、病児、病後時の取り組みを個人として行っているが、学童クラブがそういった活動するなど、他の社会的問題とセットにして複合的に取組める方法を模索する必要があるのではないか。単純に中山間地の物を中心市街地で売って、中心市街地の人が中山間地に行って楽しめば良いという、単純な行き来だけの問題ではないと考えている。

#### 【B委員】

気高町で毎週日曜日だけだが、ふれあい市を開いている。お客さんは同じ部落の人が殆どであるため、都市部とは売るためだけでなく、交流したいとの思いはある。国、県による水と緑の環境保全対策事業と、中山間で指定されている植林で組合をつくって維持管理をしている。しかし、後継者の心配もしていかなければいけない状態にある。このような施策があるということで、今後どのような方向に進んだらよいかを考えたい。

私の部落では交流もあるし、誇りは空洞化しているわけではない。また、他の地域から人が移り住んでくることはあっても、人が外に出て行くことは顕著にはない。

#### 【H委員】

北海道を拠点として地方都市の再生・農村地域を活性化させるプロジェクトを企画、コーディネートしている。自分達では、まちづくり業を立ち上げようとしている。その様な活動のなかから、様々な地域の方とネットワークが出来てきた。鳥取市とは3年前に旧佐治村に招かれて、活性化にどのように取り組むのかをお手伝いさせていただいた。

このような農都連携の取り組みは全国的にいろいろ行われている。最近感じるこ

とは、都市部より農村部の方が厳しい環境にあるが、逆の見方をすると農村部は戦う武器を持っている。開き直って資源や文化や財産を磨き上げて勝負に出ようということが活発になっている。その結果、全国的にも成長して人口増となっている地域も出てきている。

一方、全国の人口 20 万人ぐらいの地方都市では、むしろ戦う武器が見つからないため、都市とその周辺、生活圈全体で持ち味を出して、戦っていこうかという機運が出始めたのが最近の傾向となっている。

鳥取市の印象は地方都市の中心都市であるが、いわゆる都市とは異なり、周辺も含めて鳥取の個性が磨かれていくものと思っている。そのような意味からも、鳥取市周辺の農村文化、伝統、人々の技を、中心部で多くの人に実感できる形で提供されていくことが望ましく、鳥取市としての個性が発揮できるのではないかと考えている。

事例として紹介すると、帯広で北の屋台という屋台村があり、空き地の中に 20 店舗ぐらいの屋台型の飲食店をつくり、将来的に飲食店で起業を目指す若手が中心になって全国的な成功事例となっている。その屋台村に素材を提供しているのは周辺部の農家であり、その良い素材を料理人達が調理して提供している。農家の方は素材を届けるだけでなく、そこで客としてその料理を食べている。それを魅力に感じた外の人にも来るようになっていく。屋台自体は対した施設ではないが、十勝の農村文化を直に感じられ、地元の人にも農家の人にも商店街の人にも一緒に食事が出来る、そのようなエネルギーを作る場所があると楽しくなっていくと考えている。

#### 【C委員】

農協もいろいろと事業展開している。直販もやっている。88運動（高齢者）としてゲリラ戦法的に小さい活動を、国の集落営農政策とかけ離れた取り組みを行ってきた。

先程、地域に対する誇りが失われてきているとの話があったが、高齢の地元農家の方は土地に対する執着が強く、その結果、土地の流動化が進まないという欠点がある。農協としても複数の事業を行っており、何が焦点かわかりにくくなっているが、今後は大きな集落組織をつくって、土地の流動化を図っていく必要があると考えている。県中央や西部では大規模化が進んでいるが、因幡地域は生産地の規模が欠けている。

また、若者が数人で担い手になれないか、ということを探している。そうしないと農協としての生産物を提供する問題が解消されない。

さらに、鳥取では曲がりものの農産物は出していないので、今後は、奇形や曲がりなどの農産物の取り扱いを見直して安く提供することを、周りとの共存も考えていく必要があると考えている。鳥取中部・西部では農産品の産地化が進んでいるが、東部では遅れているので、原点に戻って産地化の確立を図りたいと考えている。

#### 【I委員】

中心市街地の活性化に取り組んでいる。中心市街地の定住人口を増やすこともテーマに上がっている。商売は厳しい環境にある。まちなか居住は、人が住んで楽しく、商いをして楽しい、来て楽しい、を目指している。今まで商店街には医療機関をはじめとして何でもあったが、郊外への移転とともに、商店街からなくなったものが多いことから、時代にあったものを住みやすさとして作っていこうとしている。

空き店舗に入って頂くにあたり、その店を補助金でつくっても、その後やめてしまう。また、同じような店ができるという循環になってしまっている。地域住民に



どのようなものが必要か、まちなか居住に必要な業種を揃えていくことに取り組んでいる。

15年前に組合を立ち上げ、農村部との交流を始めた。100円市。わさびの粕漬け、ブルベリージャム、完熟トマトのケチャップなどを先駆的に始めたが、当時は供給が安定せず、野菜は季節によって出たときはいいが、年間を通じた供給ができないのが問題となっていた。そこで、農村と対話しながら、売れるように、加工品も安定的に作ってもらうことが難しかった。つくること、売ることを協働で安定して行っていくことが必要だったが、互いがリスクを負いたくないので、当時はうまくいかなかった。しかし、連携を考えたときには、どこの誰が作ったか、ということが問われる。お互いに流通を支えていくこと。売れなかったものの処理まで考えていなかったのが失敗。お互いのリスクを今までは補助金で隠してきたが、そのようなやり方はもう続かない。これからは、互いのリスクを考えてニーズを考え努力し、安定供給するスタイルが必要だし、それがなければ誇りは持てない。食べ物を作るには、顔の見える交流・連携が必要だと考えている。

#### 【D委員】

普段の活動は、稲葉のお袋市をサンロードで、毎月第4日曜日に8時から11時までの時間帯でやっている。青年部で4・5年前に、朝市をやろうという話が出た。当時から中心部が活性化しないので、何かやろうと。2009年の鳥取・因幡の祭典における観光の目玉になるイベントを目指して青年部が集まって、1・2年準備をして3年前に開始した。農業に限っていうと、出店業者の割合からすると1割、2割の店舗数で、30店舗中、4・5店舗となっている。農産物は時期によって同じものばかり並んでしまうところが難しい。お袋市の実行委員会は、それぞれの企業の代表者で構成しており、本業を差し置いてやっている。現在まで3年続いてきたが、今後は地元の駅前振興組合に運営を移行して、地元で主体をおいてやってもらうことを準備している。

お袋市の名称の由来は、袋川の右岸での開催を考えていたので、お袋市と命名したが、天候を考慮してアーケード街での実施となったものである。

#### 【E委員】

上地の集落は、一番雪が降る山であり、平成5年頃から若い家族は鳥取市内に移住し、おじいさん・おばあさんが取り残された限界集落。平均年齢も65歳を超えている。扇の里で農業・自然体験をいろいろやっている。平成10年頃から、わじっこ倶楽部（大人と子どもの遊び）、春の鳥取大学農学部の2年の生存環境実習（1単位）には150～160人が、昨年は210人が入ってきて、山菜バイキングはすぐになくなってしまった。8月は一般の方を対象に100人ぐらいが参加している。

環境と景観にこだわり、油をとる菜の花応援隊も3年目に入っている。金子会長にも参加してもらいセミナーを開催したこともある。菜の花応援隊は、荒廃農地で年に3回、女性陣30名くらいで実施している。最近では山陰海岸ジオパークの南限に扇の里が含まれていることから、昨年第1回目の山のジオパークを開催し、60数名の参加があった。上地には古い鉱山跡があり、そこで光る石で子どもが大喜びしたり、化石を利用して1億5千万年前を歩く体験を行った。

また、昨年11月から、まちとやまの交流の一環で、野菜を中心に朝市を遷喬地区で行っているが、20人くらいしか来ない。そのため、5千円から1万円くらいの売り上げしかない。国の補助金が今年度で切れるのでこの交流事業はどうなるかわからない状況である。

お願いしたいのは、まちとやまの交流をするには、同じ按分で補助金を出してもらわないと交流は進まない印象を受けている。国府町は、合併前はイベントしても補助金あったが、合併後は補助金がほとんどない。参加費上げると参加者が少なくなるので、少しずつ上げている。10年間続いてきた1回2万円の直接支払い制度では、1万円は個人に、1万円は組合に残してあてがっている。扇の里グループは30名ほどのグループであり、山菜弁当を予約注文で結構入ってきているため、20日程度/月はグループ活動に参加しないとならないが、田植えや稲刈りの時期に自分の家の仕事を優先されると、折角注文を受けていてもグループの仕事ができないことになるので、そのようなことにならないように、グループの仕事を優先してもらっている。高齢者集落だが交流館に集まり、そこに誰かがいる状態で、山奥だが頑張っている。

#### 【F委員】

鳥取環境大学でMAB（中山間地域応援隊）として、中山間地域の活性化を目的に活動している。中山間地の農家で人手が足りない地域に学生を派遣し、ボランティアをしたりとか、そこで繋がりをもった農家でイベント開催したり、中山間地の農家から野菜や加工品を預かって市役所本庁舎で毎月第3日曜日に販売したり、農業バイトなどの活動をしている。産直市だが、国府や鳥取環境大学近くの広岡の生産者から提供してもらっている。売り上げは時期によって変動が大きいですが、多い時期で4・5万円ぐらい。今の時期で1万円程度と厳しい。昨年12月に高砂屋から市役所に移って、PR不足からか客が少ないこともある。また、冬場は商品確保できないことや、夏場は暑くて商品管理難しいといった問題もある。

中山間地域の活性化に寄与できているかの効果は見えづらいことと、売れ残りは返却するしかないのが課題である。なんとかお客さんを集めようとしているが難しい状況にある。

#### 【コーディネーター】

MABは10年近く前から始めている。10数人で活動。売り上げの10%を手数料としてもらうのがルールになっているそうです。また、学生全員がチラシを作って各戸に配ったり、自分達の軽自動車に野菜を積んで活動しているとのこと。売上の的には農家にも学生にも大きなものではないが、志をもって持って取り組んでいると感じている。

#### 【J委員】

鳥取市と合併した旧8町村はすべて農村地域であり、宝はあるが人手や資金力がないといった問題がある。農産物の直販は毎年伸びているが、まだまだ中心市街地の人口に合わせて現在の倍くらいは伸びると思っている。現状は、販売する物はあるが、潜在的な販路先をカバーできていない状況にあるので、物を届けるシステムをどうつくるか。市内の消費者に産物を届けるシステムをつくるまで、もって行きたいと考えている。

#### 【K委員】

都市部と農村部をお互いに認め合うシステムが必要ではないか、ということで鳥取市でもアプトピア協会を立ち上げてから20年近く経っている。そこで、農村部と都市部の交流を進める取組みを行っている。生産振興や加工品の買い付け、まちと村の交流もその活動の中で続けている。都市部の方が農村部に出向いて農作業体験や、地域活動へ参加したり、農村部の方が都市部に出向いて産物をまちで売ったりという活動を進めてきた。

ただ、高齢化がその活動にも影響しており、段々と縮小している。それに対してどのような対策が必要かの検討を進めているところである。なかでも後継者をどう育てるかが大きな問題となっているので、担い手作りのいいアイデアを頂きたいと考えている。

#### 【L委員】

鳥取市の状況は、合併して5年でいろいろな取り組みを行ってきたが、今後10年、20年後のまちづくりを考えた場合、もう一歩前に進む必要があると考えている。鳥取自動車道が開通して関西圏への時間は短くなったが、域内産業の循環がもっと出来るのではないかと考えている。これからは人、物、情報のネットワークで産業も伸びるだろうと考えているので、農商工連携にも鳥取市では取り組んでいる。

また、国の緊急雇用対策から、農商工やソーシャルビジネス、中山間地振興などで、マンパワーは2年間で20人ぐらいあるので、いろいろ手伝えることはできる。小さいこと、出来ることで少しでも前に進みたいと考えている。

#### 【会長】

G委員から発言のあった引きこもりどうするかなど、物の販売だけでない取り組みがおもしろいと感じた。ドイツでもそういった取り組みで社会・精神構造を変えた。グリーンルーズムをやるのであれば、医療機関を取り込むなどの組み合わせ、そのためのコーディネートが重要になる。

#### 【G委員】

クラインガルテンは都市なか・都市型郊外団地として、地方都市の活性化の中心になりえる。輪島の朝市のように大規模になると別だが、鳥取環境大学の学生による産直市、お袋市、遷喬地区の朝市などは地域の活性化になる。新潟県の三条市、釜石市などの朝市は、そこに住んでいる人口は少ないがすごい売り上げを誇っている。地元の人が食べる量はたいしたことないが、都会に住んでいる自分の子ども・親戚・知人に買って送るのがすごく多い。自分が住んでいる地域の農産物の誇りを売っている。鳥取も競争力としては負けたくないと思う。農都の連携は必要だが、外の力を入れていくことも必要だと考えている。誇りの空洞化にしても生産物に誇りを持つということは非常に良いことだと思っている。

#### 【会長】

先日の事業仕分けで認められなかったが、ヨーロッパスタイルで朝市を行うなど、中心市街地でも工夫が必要だ。その点では北の屋台村や高知の屋台村は面白い。

#### 【H委員】

ちょっとした仕掛け、物語が必要だ。屋台村にもプロデュースが必要であり、地元で愛され続けられないことには、外から来た人にとっては魅力を感じられない。その後、屋台村は全国に沢山できたが失敗している。形だけ真似しても上手くいかない。

#### 【会長】

高知の屋台村は、その場で買って、その場で食べる仕掛けは面白い取り組みだ。

#### 【コーディネーター】

予算を取る人が偉くて、という意見があったが、同様に補助金があるうちは盛り上がり上がっているが、それがなくなると衰退してしまう事例も多くあるので、それを脱皮するような取り組みが必要である。リスクをお互いにとって、業を起こす。ベンチャーマインドを持った人がいて、その人をみんな皆が支えていく仕組みをつくらなかったら、結局リスクのつけ回しになってしまう。そのようなことが起きないように、マネジメント組織を作っていく必要があると考えている。

### 【G委員】

結局、ニーズの把握が甘いので、外にあるニーズも把握する必要がある。農産物は収穫時期が重なるが、売れている・上手くいっているところは、それを一次加工するなどの工夫をしている。例えば、牡蠣を生牡蠣として大量に出荷しても売れないが、冷燻にすれば生牡蠣よりも高く売れるといったこともある。

### 【コーディネーター】

女性の役割は大きいと思うが、H委員のお考えは。

### 【H委員】

最近、地方で頑張っている地域は、生きがいビジネスとして上手くいっている。そのような地域では、お年寄りが元気、特に女性が元気である。話を聞くと女性が楽しんでやっている。勿論、リスクがないことはないが、農家レストランなどは地域の女性が参加している。

産直市場も、自発的に参加して仕組みをつくっているところは成功している。産直ビジネスは拡大しているが、量を捌くビジネスは成り立たなくなっている。百貨店、大型スーパーなど、量を捌くビジネスはこれから厳しくなる。逆に、その隙間に農家などが小さなビジネスが参入している。楽しく、生き甲斐で商売することが重要。そのような地域・まちづくり活動が活発な地域は、介護・医療費も少ない。集落だけでは限界があるので、まち場で外に出すことが重要になると考えている。素材は皆さん持っている。みんながまとめられるプロジェクトをみんなで行うこと。小さくてもいいから。本日の資料4での鳥取市の取組みを見ると、かなりの取組みを行っているが、これぞ鳥取という象徴的な事業とすることが重要だ。

### 【G委員】

葉っぱビジネスで有名な上勝町は、ビジネスの起業によって医療費が1億円減ったらしい。楽しさ半分・儲け半分で成功されるには、事業をプロデュースする人が起爆剤となるので、行政はその人づくり、組織づくりが仕事になるのではないかと考えており、非常に大事である。

### 【コーディネーター】

佐治地域には、そのような女性が沢山おり、佐治21を設立しているいろいろやっていた。担い手の中で女性はとても重要と感じた。産直市を行うのに作物が集まらない地域があったが、お嫁さんの銀行口座に販売代金を入金するようにしたところ、奥さんたちに活気が出て活性化した事例がある。そういう取組みが重要と感じている。家ぐるみで参加してもらおうコツはあるのか。

### 【B委員】

気高地区のふれあい市は、まだ始めて1年半程度であり、お客さんがほとんど部落の人であるため、よくやっているという状態である。女性の話しとは異なるが、去年の佐渡フェスタや吉岡温泉でのイベントなどに販売市を出すと凄くはける。やはり人が集まるのが重要なので、そのためにどのような策を講じるかが重要になると考えている。

### 【コーディネーター】

本日の資料4による鳥取市のとりくみを見ると、とても多くの取組みを既に行っているの、それをどのように連携して行うかが課題になると思うが。

### 【A委員】

鳥取の中を見たときに、人材がない訳ではなく、優秀な人はいる。それを活かす場がないと感じている。鳥取には女性が活躍する場がないとも感じている。しい

たげられてるは言い過ぎだが。新規創業支援を平成12年から、平成16年からは今のスタイルで行っているが、今まで50名ぐらいの方が新規創業をして、中心市街地の中で開業を果たしたが、その8割ぐらいは女性。活躍できる場・自分を認めてもらう場ができたということ。今後、その方たちをどう育てていくか、やる気を落とさずに支援していくのが課題だと考えている。彼女たちの能力を引き出してあげる人が必要だと感じている。商売をしていて、なぜ外に繋がらないのかは、体験が無い。一つのことをやった経験はあるが、複数のことをやる成功体験がないと思うので。

#### 【E委員】

扇の里むらづくりは女性グループから始まった。力仕事があることによって、グループの女性会員のお父さんが手伝うようになって現在の形になった。女性が活動を起こせば、男性はそれについてくる。女性は計算早いというか、なかなかグループ活動が難しい。グループ活動で行っている山菜弁当の材料は、すべてグループの人から買い上げている。時給制に出来たら良いが、そんなに儲かる商売ではないので年に3回程、利益を配分する形式をとっており、なんとか女性が満足する配分が出来ている。

#### 【会長】

そういった活動の奥様方の満足できる水準は、平均すると月3万円というデータはある。ものすごく小さい経済でも良い。

#### 【コーディネーター】

鳥取市の周辺の農家は、兼業農家が多いと聞いている。そのような前提で、農協に出荷する農家もあれば、自家消費だけの農家もいるということですね。

#### 【C委員】

自家消費だけの農家もあれば、上地のように生産組織としてまとめているところもいっぱいある。農協では88運動のなかで小規模だが、年間80万円あがったらいい。そういうところで、米・野菜づくりを行っている。また、年間通じての出荷体制も考えていく必要があるとも考えている。さらには、農協も店舗活動を行っているので、そういうところに農家も参加できれば、農家手取り収入も増すと考えている。

#### 【会長】

交流をすることで、どのように消費者にメリットを与えられるのか。農作業を手伝いに行ったら地域通貨をもらって、それを商店街で使えるようにしているところもある。鳥根県の飯南町で取組んでいるカーボンフットプリントでCO<sub>2</sub>の排出量を商品に表示する取組みは面白いと感じている。環境保全型農業を行っているところはクレジットが高く、それを転売できるなど。そういう仕組みがつかれないかと考えている。

#### 【G委員】

都市部と農村部でカーボンオフセットを行えば成立すると思う。鳥根県の隠岐町で漁村の活性化を行っているが、そこでも漁場に藻場をつくって、カーボンオフセットをやるという話も出ている。鳥取市の場合も都市部だけでなく、農村部も含めて流通の中で取組むことが面白いと思う。

#### 【会長】

鳥取市の森林吸収などとも絡めていくと面白い仕組みが出来るのではないかと考えている。

**【L委員】**

農都連携の議論のなかで、どちらかと言えば農のものを都に持ってくる観点からの意見が多かったが、都のものを農に持って行くという視点も必要だと考えている。物流の点からはインターネットで物を購入するようになっており、キーワードはLIFE・人間同士の繋がりで、農・都それぞれのビジネスではなく、農と都が連携したビジネスを考えていただければと考えている。

**【会長】**

以前、アメリカに住んでいたときに流行っていたのが、ベンチャーによる配送ビジネスだった。バーコードを読ませて、車を運転できない高齢者の買い物を、学生が代わりに購入して配送するというものだった。

**【L委員】**

共同配送なども検討しているが、域内で出来れば経済循環にプラスになると考えている。

**【会長】**

宝塚市では、車椅子の高齢者などをスーパーにお連れすると、割引が受けられるといった地域通貨を、NPO法人が主体となって導入している。

**【コーディネーター】**

農村部では農産物と農産物の繋がりでなく、それを生産している人と人。都市部では消費者同士といった、人と人の繋がりのスタートを地産地消・農都連携で出来ないか、と思っていたが、それに福祉や教育、観光など他の要素を付加したプログラムも出てきたと思う。それをこれから整理しながら、モデル施策として鳥取らしさを出していければと考えている。

**【H委員】**

最近では農業を6次産業という見方をしており、農業によって健康にもなる。要介護者、セラピーなど介護効果もある。農業の持っている経済性だけでなく、暮らし、健康、人と人を繋ぐ、という価値観が再認識されている。ただ、アプローチとしては商売っ気が必要。農業はまだまだ市場としては伸びると思う。今まではグローバル経済の中で衰退してきたが、それが壊れかけているので、地産地消経済は伸びる可能性を持っていると思う。

**【副会長】**

農都連携という、農にある物を都に、都にあるものを農にとなると思うが、商売に関するスキルは農村にはなく中心市街地にある。農にはたくさんの物があるが外に出きっていない。消費地は中心市街地に限ることはなく、最終的には中心市街地の外に出して良いと思う。産業の話がG委員からあったが、地域生産・地域消費の地域ってなんだろうと考えた場合、学生・若者を対象としたWEBアンケートの結果では、鳥取の学生・若者にとっての地域は鳥取県内となる。ところが、東京と千葉の学生を対象とした場合には、地産地消の地域は出身地となる。そのようなことを考えると、地産地消としての鳥取外への窓口は中心市街地が担うことになると思う。

**【コーディネーター】**

今後、アンケートやワークショップを予定しているが、その結果を皆さんにお示しして、もう一度協議をしていただくことになっている。外までの連携を考えることも必要だが、まずは、具体的な連携の仕方について協議していただくことを考えている。

**【L委員】**

鳥取方式ということでもないが、鳥取市では小学校区毎に、まちづくり協議会が全 61 地域で設立されており、それ毎にコミュニティー計画が出来ている。そういうのを母体とすれば、連携の根底は出来つつあるのではないかと思っている。

**【G委員】**

連携の核となる団体をプロデュースするチームをつくることが重要で、それがしっくりすれば、その後の仕掛けも上手くいくと思う。

**【金子会長】**

まちづくりにはコミュニティーが重要で、熊本のある地域では、市町村合併についての意見を、昔の字単位の村毎にワークショップを開いたりして、議論してもらった例がある。

**【コーディネーター】**

市場経済としてではなく、スーパーで販売されている 98 円とかの野菜も、知り合いのお婆ちゃんから購入するときには 200 円を支払ってしまうような、顔の見える付加価値がついたビジネスモデルのイメージがある。

**【会長】**

いろんなご意見をいただきまして有難うございました。これから事務局による調査の中で、皆様からのご意見は反映させていただきます。

**7. 今後の予定****【事務局】**

中心市街地のワークショップは日程調整中であるが、農業地域のワークショップを 2 月 12 日に予定していますので、出来る範囲内で見学に来ていただけたらと思っています。実証試験についても M A B の協力を得て、2 月中旬に出来ればと思っていますので、ご協力をお願いします。

次回の協議会の日程ですが、2 月 24 日(水)に本日と同じ 18 時からこの場所での開催を予定しています。

**8. 閉会****【会長】**

これをもちまして、第 1 回 農都連携による地域底力強化推進調査事業協議会を閉会します。長時間にわたり有難うございました。

以 上

## 第2回 農都連携による地域底力強化推進調査事業協議会

### 議 事 録

○開催年月日、開会及び閉会時間

平成22年2月24日(水) 18時00分から20時10分

鳥取市役所 第2庁舎5階 第1会議室

○委員

氏 名	区 分・役 職 名	出席	欠席
熱田 龍二	中心市街地活性化協議会事務局長兼 タウンマネージャー		○
大平 道夫	鳥取市気高町生産者	○	
岡村 満裕	鳥取いなば農業協同組合営農部営農企画課考査役	○	
金子 弘道	鳥取環境大学 教授	○	
坂尾 浩	鳥取商工会議所青年部（お袋市実行委員長）		○
谷口 徳五郎	扇の里むらづくり委員会代表		○
筒井 一伸	鳥取大学 講師		○
西尾 誠	鳥取環境大学 学生（MAB）	○	
福井 正樹	ソーシャルビジネスコンサルタント	○	
山重 明	株式会社ノーザンクロス 代表取締役		○
渡辺 博	鳥取商店街連合会会長		○
大塚 昌之	鳥取市 農林水産部 部長	○	
福田 正樹	鳥取市 農林水産部 農業振興課 課長	○	
大田 斉之	鳥取市 経済観光部 経済戦略課 課長	○	

○オブザーバー及びコーディネーター

氏 名	役 職 名	出席	欠席
オブザーバー			
島田 篤行	農林水産省 中国四国農政局		○
若月 秀朗	農林水産省 中国四国農政局	○	
土井 学	国土交通省 中国地方整備局	○	
コーディネーター			
楢原 敏	有限会社パイディア研究所 代表取締役	○	

○事務局

氏 名	役 職 名	出席	欠席
黒田 洋太	鳥取市 経済観光部 経済戦略課 主事	○	
大坪 宗臣	鳥取市 農林水産部 農業振興課 主事	○	
奥平 詠太	(委託業者) 八千代エンジニアリング株式会社	○	
和田 伸彦	(委託業者) 八千代エンジニアリング株式会社	○	
越川 裕司	(委託業者) 八千代エンジニアリング株式会社	○	



○配付資料

- ・ 「資料 1 第 1 回協議会議事録」
- ・ 「資料 2 地域現況把握のまとめ」
- ・ 「資料 3 鳥取市民アンケート調査（中間）概要」
- ・ 「資料 4 自治体アンケート調査（中間）概要」
- ・ 「資料 5 他都市事例調査結果概要（自治体アンケートより）」
- ・ 「資料 6 ワークショップ結果の概要（第 1 回（気高・中心市街地分））」
- ・ 「資料 7 実証試験の結果概要」
- ・ 「資料 8 農都連携に向けた各調査結果の整理」
- ・ 「資料 9 整備構想及び展開プログラム（案）」

## 《議事の詳細》

### 1. 会長挨拶

#### 【会長】

どうも皆様お忙しい中お集まり頂きましてありがとうございます。大変慌ただしくこの会で2回目になりますが今日が最後の会になっております。今日は、農都連携の鳥取モデルというのをなるべく時間を割いて議論して頂ければと思います。どうやったら鳥取モデルができるかという具体策を考えていきたいと思っております。どうか汲み残しのないよう忌憚のないご意見をよろしくお願ひします。

### 2. 第1回協議会内容の確認

#### 【事務局】

それでは議事の次第に戻りまして、第1回協議会の議事内容の確認ということで、資料の1番、議事録がこのようになっておりますのでまたご確認下さい。質疑等がございましたら、事務局までよろしくお願ひできればと思います。

### 3. 調査結果状況

#### 【事務局】

続きまして議事の3番、「調査結果状況」ということで資料2から資料8について、事務局から説明いたします。

#### 【事務局】

[ 資料2～資料8に基づいて事務局説明 ]

#### 【会長】

今、事務局から説明がありましたが、質問あるいはご意見等はございませんか。もし、あるようでしたら後でまた出して頂きたいと思っております。それでは議事を進めます。

### 4. 整備構想及びプログラム（案）

#### 【事務局】

続きまして、議事4、「整備構想及びプログラム(案)」について、資料9に基づきまして事務局よりご説明いたします。

#### 【事務局】

[ 資料9に基づいて事務局説明 ]

コーディネーターから補足をお願ひしたいと思います。

#### 【コーディネーター】

今日は2回目でこれで終わりということなので、ある程度方向性が見えなければならぬということですが、テーマが複雑なような気がしますので一度おさらいをさせて頂いたほうが良いのかなと思っております。少し時間を頂いてご説明させていただきます。基本的には、農都連携の地域底力を強化推進するとは何か。というところなのですが、今、地域の皆さんに集まっていただいて地域にある農産物を中心市街地で売ってマーケットを作っていただいて、そこで向上できる仕組みが出来ないかというテーマをもって今まで議論させていただきましたが、それだけが農都連携かと言われるとちょっと違う誤解も出てきますので、そうではなくもう少し大きなスタンスだという話をさせていただきたいと思っております。図に描かせていただ

きましたが、この一番真ん中にある円は、資料別紙1の農都連携クラスター概念図を議論しながら詰めたものです。都市地域と農村地域が地域の循環型社会を育成していくんだというペーパーになっておりますが、具体的には都市地域と農村地域は1つの地域ですからお互いが信頼と約束の関係に人を通してなっていくために、色々なプログラムが必要だということでございます。そのプログラムはこの中では農村ステイや市民農業等と書いていますが、基本的にはそういうことを今行政は施策として一生懸命やっておられます。前回の資料の中では、各課が様々なことをやっておられます。そういうプログラムを進めるにあたって、それを民間でやってみてはどうだろうという発想でございます。それは行政が頭において、それを下へ下へと流していくというやり方ではなくて、むしろ行政が第一線でやりたいという熱意をもった人たちを支えていくという仕組みに新たな公のマネジメントの導入、転換を図っていこうとしていますので、そういう構造を変えていこうと、そういうプログラムも極めて社会性のあるプログラム事業ですからそういうものはこのマネジメントの仕方でも進めていくかどうか。新たな公という世界が行政と今まで行政と民はどこかで仕分けしていましたが、それがグーッと狭まってくると民でも行政でも両方のダブってくるものがあります。そこをソーシャルビジネスの新たなマーケット、新たな活躍できる場所だというふうに今、国のほうでは認めています。そういう都市と農村が信頼と約束の関係を作り上げていくための多様なプログラムを、具体的に言ったら、その1つが農産物を農村部から都市部へ持っていくという、今我々がメインで考えている中心市街地の中にそういうマーケットや環状を作れないかという仕組みですね。ただそれだけではなくて、信頼と約束の関係を結んでいくためには交流事業もあるでしょうし、ツーリズムの事業もあるでしょうし、教育の事業もあるでしょうし、もっと言うと暮らし全般の事をお互いに作り上げていくプログラムがあるはずで。そういうものを、ソーシャルビジネスから見ると農村部と中心市街地が豊かな関係になっていけばいくほどこのソーシャルビジネスが成り立つ地盤が出来るわけです。そういう関係に持っていくことがソーシャルビジネスというところが目的として事業を行う、その事業を実態はNPOであろうと、株式会社であろうと会社形態は何でも良い前提ですね。それを今、鳥取版の農都連携型ソーシャルビジネスクラスターにしていこうと。クラスターというのは、ぶどうの房というイメージです。つまり農業地域と都市地域を結び付けていく信頼と約束の関係をしていくための様々なことを行う。この房をセット・全部で鳥取版の農都連携型ソーシャルビジネスクラスターモデルを作りあげたいと考えているようです。それで、概念をご説明すると、これが房のイメージで木があって枝葉があるわけですが、木が生えている土壌があります。農村部と中心市街地の信頼関係という土壌。その土壌の中で今、信頼関係がプツプツと切れている所があります。その切れた状況をこういうものが育っていくような土壌を改良しましょうと。地域、コミュニティーを土壌改良しましょうと。そのためには、新たなマネジメントやマーケット、ソーシャルビジネスなどとか、概念や哲学、思想という養分を入れながら土壌改良し社会的な投資（コスト）をかけながら人・金・モノ・情報・ネットワークなども入れながら土壌改良をしていきましょうと。これはソーシャルビジネスではないですね。土壌改良については全員で取り組むことだと思います。公が民を支える新たな公のマーケットが出てくるという土壌になっていくと、このソーシャルビジネスを立ち上げられる環境になってきたと、これを統括的にやろうとするのが鳥取版のモデルではないかという仮設定をしています。その中のひとつ、今回は

農産物のマーケットを作っていこうと、これを地産地消マーケットと言うのですが、基本的には土壌の裏に出てくるのは何かということ、地域循環型経済、つまり地域にあるものは地域の中で回していこうということで、これは農産物に限らず、例えば、今鳥取ではよそから苗を買って、木材でも外から買ってくる、でもそれは自分のところ・地域にある木材を自分で加工して自分でそれを使えばそれは地域循環型になるわけですが、そうしないと外にどんどんお金が出いくという、仕方なくそういう構造になっています。経済というのはグローバルマーケットのいわゆる世界とつながったマーケットの中で動いているわけです。あるデータによると、事業があったとしても建設費の3/4は外へ出ていってしまう。地元には労賃部分だけが残る、そういう構造を変えられないかというひとつの地域循環型社会であり経済というふうに思うのですが、そういう土壌になっていくという事ですね。それから、もうひとつは地域で出来ることは地域で新しくマーケットをとらえて地域内発型の経済社会をつくっていこうと、つまり地域の中で自分で起業していくということです。まちのマーケットではロットが100ないと仕事にならないけれども、地域では自分達で作れば10個揃えば商売になるという場合もある。それが農産物のマーケットでもあるかもしれません。そういう構造を作りながら、この事業を立ち上げていこうと、私達は農村部と中心市街地を結ぶ信頼と約束の関係にしていこうと、多様なプログラムと言っておまして、それが最初に示したもののなのですが、それがひとつひとつ事業として立ち上がっていくようにしたいという願いと希望があるということです。そういうことをやっていく上で、何が必要かということ、今までのワークショップ等々全部検討しておりますと、特に鳥取市の中ではプツプツとたくさんやっていますがそれが束になっていません。こういうことをやっていこうという考え方は十分あるのだけれども、それが推進力・エンジンになっていかないという現実があるということでした。どうしたら具体的になるのか、というのが今日の大きなテーマです。その為には、この図はラフな概念図ですが、基礎自治体があって協議会等いろいろある訳ですが、そこがプラットフォームになって事業することではなかなか事業にはならないと、独立してお金を投資して回収していくという持続性とベンチャー性とリスクみたいなものを回避することはなかなか出来づらいと。そうであればベースになるようなマネジメント組織、例えば大きな資本を持ったホールディングカンパニーがあって、そこが鉄道会社をやったりあるいはデパートをやったりしているように、ホールディング会社と事業会社を分けると考える。そういうホールディングカンパニーが事業にあわせて起業家を支援したり、新しい会社を作ったり、そういう構造が必要なのではないか、というのが今日までの事務局の研究の途中経過でございます。今日はここにあるプログラム、つまり都市地域と農村地域を信頼と約束の関係にしていこうと、具体的にはどうしたら一番良いのか、農産物の流通はありますけれどもそれ以外にあれば、最初のテーマでありますプログラムをご検討いただきたいと、意見交換してアイデアを出して頂きたいと思えます。もうひとつそれと具体的にやるとすれば今ここで話しましたような推進・事業化していくための仕組みについても後半戦でご意見ご議論をいただきたいと思えます。ソーシャルビジネスというのは鳥取市ではかなり力を入れてやっておりますので、ソーシャルビジネスの取り組みについて可能性と限界をどのように感じとらえているのかその辺について先にL委員にお話していただいてもよろしいでしょうか。

## 【L委員】

平成19年からソーシャルビジネス、コミュニティービジネスに取り組んでおりましたが、はじめは県外から講師を呼んでフォーラムやセミナーをしましたが、なかなか人が集まらないということもあって、次の年から調査委託をして現状を把握しようというような事業をしております。それでもなかなか、地域ではソーシャルビジネス、コミュニティービジネスは色々な角度でやられていて、それはボランティア系であったりビジネス介護などもあるのですが、その中でやっぱりマッチング作業する部隊が必要だと思い、昨年10月からソーシャルビジネス、コミュニティービジネスで活動してもらおうセクションを作り4人配置しております。明日にはフォーラムがあります。まずは啓発したり、相談機能として、それ以降は中間支援機能みたいなところと充実させていくのかなと思います。農都連携に関してもソーシャルビジネス系のモデルを今の4人に色々作ってもらったり、提案してもらったり農と都を結ぶ段階でそこに何がソーシャルで出来るのかというのが一つの捉え方だと思います。そういう中で必要なのは信頼とソーシャルキャピタルという関係を構築しながらマッチング作業をどんどんしていくべきだと、ソーシャルビジネス系のマッチングもあり、農都連携の中で農商工連携とか、そうする中で今の生産者さんの6次産業として加工のほうにいかれるとか、いろんなところをソーシャルビジネスを柱として色々取り組んでいきたいと思います。課題としてはまだまだこれから色々な人材のリーダー育成なり、まずネットワークを作っていこうと思っています。

## 【コーディネーター】

話の流れというか、今までの鳥取市さんの取り組みの流れというのは整理するとこういうことですが、今日の議論は多様なプログラムについてご意見を言っていたいていないと思いますので、まず今までやって来てます中心市街地に農村地域との交流できるマーケットプレイスを造るというテーマで一回議論させていただきます。その前に資料3の鳥取市民アンケート調査がありまして、500人ぐらい回答しているのですが、かなり興味深い状態になっておりますので資料3についてご説明いただいてからもう一回ご議論いただきたいと思います。

## 【事務局】

[ 資料3に基づいて事務局説明 ]

## 【コーディネーター】

資料2の地域現況について説明して欲しいのですが、簡単に言うとワークショップを見たからわかるのですが農業地域のほうで、この3ページについて説明して欲しいのですが。耕作放棄地が増加していくという話と、彼らたちは何とかしてそれを守りたいという気持ちがあるわけじゃないですか。そのところの現実みたいなところをこれとあわせてワークショップでやられた意見もあるじゃないですか。意見を多めに聞いたものだからその辺をどういう状況なのかというのをご説明お願いします。

## 【事務局】

資料2の3ページで、農業の人口の減少や、耕作放棄地の増加ということでグラフからも明らかに減少衰退傾向で耕作放棄地についても増えている。そういった現況のデータの中で昨日ワークショップであった中山間地域の人の意見、計2回ありましたが、自分達は年齢も40代50代になってきて今後生産活動することに対して、後継者がいないことが大きくひとつ不安感があるという話と、もうひとつは耕作放

棄地については外から人を連れてきて色々な展開をやっているのだけれども、1年や2年ですぐ終わってしまうと、何とかしたいということで行政等も一緒になってやるのですがどうしても根付かないと。そういった部分で、あるAの生産者はその取り組みに対してこう思うということに対して、Bの生産者は違った思いがあるとか、色々意思統一、マネジメントややり方についても色々な意見やしがらみがあってなかなか誰も口を出さないということが現状であるという意見が出ておりました。その点についてはB委員のほうがより詳しいかと思うのですが。

#### 【コーディネーター】

基本的に将来の過疎化や年齢構成が変わっていき担い手が減っていく、10年もしたらどうなるのだろうという不安感。自分の地域は自分で守りたいという願い。その願いがある具体的な方法が見えると希望が見えるのだけれども、具体的に何をしたら良いのかイメージがわからない。やってみたけれど継続しないということは希望が見えていないというそういう印象を私は受けました。大平さん教えて欲しいのですが、現実には、農業地域と都市地域が信頼と約束の関係を持つていくことは皆さん必要だと思っておられると思うのですが、それを漠然とではなくて具体的にものを自分にとってはおつったものそこで買っていただくと、単にお金の売買ではなくてハート・気持ちの移動だという意見がたくさんあったように思うのですが、それをどうやったら実現できるのかということだと思っております。

#### 【B委員】

まだ取り掛かったところで、先のことはわかりませんがとりあえずは、先日の上光地区でワークショップをやった感じで育てていきたいというのが今の状況です。これをステップにしてやれることはやっていきたいと思っています。先ほどの耕作放棄地のことですが、今、中山間地域等特別支払制度の2期が済んで3期に入るところですが、近々総会がありどうしようかと皆の意見を聞くのですが、今やっている人は農業を続けて行きたいという思いはあると思うのですが、これが5年先10年先になってくると、今60歳の方は65歳、10年先は70歳、それ以上の方もおられます。今現在はなんとか守っているが先が不安だという思いがあります。後継者がいないという感じです。

#### 【コーディネーター】

C委員もワークショップに参加していただいて、どちらかという専門家なので88運動というのをやってこられて、いかがですか。

#### 【C委員】

一家で80万あげようという運動なのですが、これが今の高齢化、後継者の減少ということでやっているわけで、ここのところは我々も品質の安定を図りました。そうするとまた（顧客・注文が）来るというのもありますし、それと豊かでも一番心配されているのが品物が切れること、そのところをどのようにうまく繋いでいくのかという思いがあります。ひとつの小さい集落で品物が切れてしまってまたそこで繋がりが消えるという不具合があると思っています。こういう問題点で大規模の企業が参入されておりましたね、農協も地元との繋がりというのを見直していかなければならないということをおっしゃるのでこういう議会に参加させていただいて、また上層部にも意見を上げたいという感じです。

#### 【コーディネーター】

農協という立場で、こういう地域循環型経済、全部が全部それをやるっていうわけではないですよ。地域循環型経済を農産物の中で回していくということについ

てはどういうスタンスですか。農協を通さないシステムが出来上がっていく可能性があるわけですが。

**【C委員】**

それはあります。但し、活性化の面もありますから、どうしても農協が応援しないと先ほど言ったように品物が切れてしまう問題点があるので、そこで農協を通して届く品もあるしその辺の関連をして、今いなば管内で切れる品物もありますが、その辺を補っていけばこちらの地図にもありますけれども、地産地消とかそれと関連させながらやっていけばフォローができるのかなと思います。今、農業者が一番弱っているのでそこを立ち直れさせない限り農協としても弱い立場なので、農協も農業者で成り立っておりますのでそれも一緒に考えながら、すべて抜けるということではなく関連があって出来ると思っております。

**【コーディネーター】**

わかりやすく言うと、農協というのは農村地域が豊かになるための組織ですよ。

**【C委員】**

農業者ですね。組合でしたら色々の組合がありますので。農協は農業者。商工は商工業者ですから。我々が考えてきたような取組みがありますけれども、今後そのところで上手いことしないと、地元の企業は倒産してしまうのではないかと思います。農業者と上手いこと関り持ちながらどうにか入っていけるのではないかと思います。

**【コーディネーター】**

ありがとうございました。今回実証試験に参加していただいた感想を言ってください。日頃すでに中山間地域への支援事業を、クラブ活動的にやっているじゃないですか。現実を聞くと学生さんの集まりなので毎年人が入れ替わるわけで、その人たちの士気を高めながら仲間を募集しながら組織を作って活動していて、学生ベンチャーという心意気というものが、今ないかもしれませんが生まれる可能性があると思われませんか。

**【F委員】**

MABの創始者がそういうことを考えていたようですが、なかなか学生が集まらなかつたりで、今の形に落ち着いているのですが。やる気のある人が入ってくればそういう可能性もあると思います。

**【コーディネーター】**

つまり、こういう構造が出来ると成り立ち易いわけですよ。ある環境まで整ってくれば自分たちの仲間だしやろうぜという連中が出てくるか否かですよ。それと、この前、実際に実証試験をやった方から見た時にお客さんはどうでしたか。結局全部売れたのですよね。

**【F委員】**

私は当日行けなかったので実際その日の様子はわからないのですが、普段自分たちでやる時は、1・2万円の商品を集めて売っているが、今回は5万円相当の商品を集めて殆ど売れたとのことで、お客さんも集まったようなので良かったと思います。普段と違ったのが、広告の方法で、普段は自分たちでビラを作って家庭のポストに投函するというをやっているのですが、今回は回覧板で回していただいたり、マンションの入り口にポスターを掲示してもらったり、そういった広報の新しい形が良かったと思います。

### 【コーディネーター】

それはやっぱり、連携できたからすぐ簡単にできたわけですね。そういう意味ではそういうことの大切さということだと思のですが。では、G委員いかがですか。

### 【G委員】

ソーシャルビジネスという考え方は、色々な方法があつてどれが正しいとは言えないのですが、今、コーディネーターが言われた形もひとつの形が、最もソーシャルビジネスが遅れています。日本でも成功例がいくつか出てきております。アメリカ、イギリス、日本の成功例を全部ソーシャルビジネスの成功のもとビジネスとして成立すること。これがボランティアで支えられていたり、行政の手助けがあるから成功しているのではソーシャルビジネスは数年のうちに崩れてしまいます。ビジネスとして成功するためには何が必要かと言うと、食っていこうという強い気持ち、多分そこが全てのソーシャルビジネスで成功している人達の中の根底にあつて、でもニーズではなくてその社会問題、社会課題をどう解決していこうかという達成感と共にビジネスを手に入れたいと。よくばりな奴はソーシャルビジネスを始めています。ボランティアの意識が根底にあつてこれをビジネスに持っていけないかなと言うとことごとく失敗している。だからこの農都連携も生産者の方がいらっしやあって、購買層が中心市にあつて購買層は実は県外にもある。今これがあるからこれがなんとか中心部に持ってきたらどうやったら売れるだろうなという方向をしているとソーシャルビジネスの方針からすると失敗する。ようは、マーケットをしっかりと確立したら、このようなものを作って欲しい、マーケットを確立して売れることがマーケットとして成立すると、作る方も性が入ってくるし足りないものがあつたら、頑張つて作ろうかと工夫も当然生まれてくる。だからマーケットをどう確立していくか、というところに私は主眼おく。ビジネスとしてモデルがきちっと成り立って成功すると、結果、楢原さんが書かれたように、当然、交流事業であるとか教育事業であるとかそういうのがそこにくっついて成立してくる。ビジネス成立がない限りは、こっちも成立しない。やっぱり行政にお手伝いいただきながら何だかの補助金がらみになってしまうことになるので、ビジネスモデルとしてしっかりと確立させるところに主眼をおくべきだと思。だから株式会社の案は良いと思います。出資者がきちっと出資したものにに応じてもらえるような努力を生み出していくという考え方をしないと、ボランティアの進化系ではないと全く違うと所にビジネスがあると思わないといけないと思います。

### 【会長】

遠回りの議論になってしまうと面白くないので、ここでもう少し具体的に審議するのが、とりあえず中心市街地のメンバーとあるいは主婦層とかのお客さんと、資料9-2の組織化のステップで色々なメンバーを作って、中心市街地のメンバーから地域のお宝というか地域資源をどうやって作り出すかというのを議論というか、例えば、学生を連れて行ってお婆さんが仕事をしている様子を見て、この中でお宝だと思うものは何かと質問し、学生の意見を書き出すと、この地域の宝が何かなんとなく分かってくる。地元の人には気づいてないのですが、中心市街地の都市側から見るとお宝が見えてくる。見えてきたらそれをまずどういう風に売っていくかということですから、そうやったら農業側はまず年間の農産物カレンダーみたいなものを作るべきだと思います。品物が切れるということは、何月何日から何月何日の間にこの品物を入れて、その栽培方法はどのようなものなのか、特徴は何なのか。



場合によっては、その加工方法はどのようにするのか、全部把握してそれを中心市街地の方へ持っていくということをしないといけないと思う。この話があったので、学生を連れて鹿野に行ってきました。向こう側からは鳥取市内からお客さんを呼ぶための仕掛けをかなり考えていました。例えば、色々なハウスがあるのでハウスツアーをやっています。いちご・ネギ・花などいろんなハウスがあるなかで、いちご狩ツアーを週に1回くらいやっていて、お客さんを連れてきて3食をそのまま畑から自分で取ってきます。そういうものが資源と言え、地域から持ち出せる資源と持ち出せない資源に分けて、持ち出せる資源はとりあえずカレンダーを作ってみる。それを加工して地元ではこういう風に食べてるよっていうのでカレンダーを作って、そうすればカレンダーにそって出していくうちに、また中心市街地から要望が出てくると思います。そういうのを一度やってみるのも良いのではないかと思います。持ち出せない資源については、地域のお祭りだったり、神社仏閣の伝統食だったり、あるいはハウスをくるっと廻ったりと。その二つでとりあえず、中心市街地のメンバーと出来れば主婦層などに団体を組んで、グループを組んで皆さんでこういうのが欲しいとか、これはいけるのではないかという話があれば。それともう一つは農産物だけではなく、鳥取は工芸品が多いので、食を演出する小道具など、出来れば工芸品も中に入れてセットで出来るのではないかと思います。

#### 【G委員】

徹底的なニーズ調査で、どんなものが売られるか、売れない物を作ってもしょうがない。売れる物を作ってそれを切らさないシステムを作るのが商売というもの。船岡の大江でおいしい卵があって評判になったと思ったらシュークリームやプリンを作って、法外な値段ですが売れている。なぜ売れているのかというとプロデュースもしているし、必死になって経営を考えておられると思います。それが必要なことだと思います。

#### 【会長】

モデルを持って行って、宮城県角田市で仙台にお客さんを全部取られてしまって、やったことは転作で作った大豆を入れて森林組合の施設を借りて、にがりなどを入れて豆腐セットを作ってそれを商店街で販売しました。最初は売れないだろうと言っていたらあっという間に2,500個なくなりました。そういう成功体験があって、成功体験があると連鎖反応があって、その翌年に豆腐コンテストをやりました。市民から自分の自慢の豆腐料理を商工会に集めて、そこに大豆を評価する体制を作って、その選抜されたいくつかの良いメニューを豆腐屋さんに、大豆はこれ、にがりはこちら。セブンイレブンのフランチャイズ店の社長が濁り酒を自分で作ると言い出して、農家で酒米を作ってもらってそれを蔵王の酒屋に作ってもらって。やはり、成功体験は重要だ。

#### 【G委員】

法外な値段でも売れるのです。それは仕掛けだったり、売り方だったりします。ただ品質が悪いとダメですね。品質が良くてさらに形がつくと高い金になるので。

#### 【会長】

さっき言ったように、100個の需要があっても10個しかなかったら、10個で打ち止めですよ。

#### 【G委員】

100個需要はあるけど10個しか供給できないなら、この10個で、例えば100個分用意して60個分で収益が上がるような売り方を考える必要があります。

**【会長】**

ニーズ調査ですが、やっぱり女の人を入れて行うことが必要ですよ。

**【G委員】**

市街、中心地で無作為のニーズ調査をやるべきだと思います。

**【コーディネーター】**

私は、静岡県の袋井市で、あそこも合併しまして、農村地域は荒廃農地や放棄地があって、それを抑止するという視点から、そこに唐芋を作ることになり、種芋代だけは役所が出してくれて、メンバーが揃って徐々に増えていき結局 150 人ぐらいになり、みんな素人なのでそれがどのような商品になるかわからないが、でも売れなかったら困るので、かかった費用をみんなで割って一本の値段にすることになりました。それを作るのが面白いからやるわけですから。そうしてリーズナブルな値段で販売することができたんだが、一瞬にして売れました。というのも、たくさん量を作れないので仲間達を買いました。あの時思ったのが、こっちの人とこっちの人が、つまり中心市街地で酒屋をやっている人やレストランをやっている人が仲間なので、そういう人達がみんなで一緒になってやったわけで、その時は自分の知らない人ですから、それが一緒に何か事業をやるということが、まずベーシックなマーケット、顧客データ、ビジネスの場合、顧客データはとても重要です。顧客リストを作らないでやってしまうのが、ボランティアでその辺をガラッと変えていくためには、そういう風に全部託していくべきだろうと凄く感じています。

**【G委員】**

ビジネスの鉄則ですからね。マーケティングをしてそれに合う商品を作っていくということは。ただ、それだけだと本当にソーシャルではなくてただのビジネスなので、そこに社会問題とかという味付けがされていくという感じですね。

**【コーディネーター】**

私が、山越村をやったときに、かわいそうにねっていう人達がたくさん来るわけです。その名刺を取ってもらっておいて全部データベース化しました。そういう人達に最終年の時にここまで復興しましたというダイレクトメールを送りました。そうしたら日本全国から 3,000 人が来てくれました。その後それがデータベースになっていて作ったら売れるんです。作ったら簡単に売れるという実感を村民会議でやりました。そういうビジネスのベーシックのベーシックですが、マーケットデータベースをちゃんと作っていくことをやれば良いのになあと思います。その時に村民の人達に出してもらったのは、自分たちは東京等に親戚や知り合いがたくさんいるのでその人達の年賀状のアドレスのリストを。その積み重ねだけですすごい数です。一世帯に何十とあるので。千世帯あればその 10 倍あるわけです。当たり前の話ですが、そういうことをここで議論するしかないですね。

**【G委員】**

マーケットの掘り起こしは、例えば株式会社の案が出ているので、株式会社は自らお金を出しますよ、とりあえず私は儲けたいという人が直接お金を出して、それに対してどう儲けていこうかという真剣にやる場ですよ。これが例えば、公のお金が入って付け足しみたいに一株株主に入った株式会社では多分潰れます。本気に私は 50 万出します、私は 200 万出資します。これによって食べていきたい、きちんと農作物を売っていきたいし良い農作物を作ってきたいという思いが入り、なおかつ、金も出した会社が出来ると例えばそのお金でマーケット調査を調査会社にお願ひしましょう、素人がやるより、調査会社がやった方が絶対良いので、コンセプト

トだけ決めて依頼しようという形が出てくると思いますから、ワークショップのときにコーディネーターが言われましたが、本気にならなければだめだと。本気になれば中心市街地でも本当に空き店舗を減らして、本当に今やっている店がもっと増えるように商売していきたいという思いが出てこない、無理ですよ。

**【コーディネーター】**

私の経験で言うと、地盤転化から浮上するきっかけというのは最悪の状態だということ、山越村は最悪の状態になっていたからグッと上がった。リスクは少々あってもやるしかないという環境が中心市街地にあるかどうかというのは、鳥取はまだまだ豊かですよ。

**【G委員】**

山越村と比べると、あそこと同様なところは滅多にないですよ。震災後の神戸ぐらいなものです。でも、中心市街地は私の見る限り危機的な状況だと思います。それを危機的状況と感じてないかもしれません。

**【会長】**

例えば、外食でもカレーとかありますよね。地元農産物を使ったミニコンテストのようなものを仕掛けてみても良いのでは。

**【G委員】**

先ほど出たいちごの話ですが、私の知り合いの家族が小学生の子供が2人いて、お父さんとお母さんに子どもがいちごの季節に、いちご狩りに行きたいと言ったそうです。その結果、どこにいちご狩りに行ったかということ、岡山の美作市に卵の美味しいいちご農園があって、卵ご飯が一杯500円します。法外ですよ。そういういちご農園があってそこでいちご狩りをして卵ご飯を食べてみんなで良かった良かったと帰って来たそうです。結構聞いてみると小学校の子供を持っている一家というのは、結構県境を越えて来られている。何もそこまで行かなくても、実はいちごを作っている所もあるし美味しいいちごを作っている所があるはずですが、なぜそこが外に取られるかというような、いわゆる負の方のマーケット調査をしていかなければならない。何がしたい何が欲しいという調査、なぜダメなのかというのをきちっととらえないと仕掛け作りはしていけないと思います。なぜ岡山まで行ってしまうのか。協議会の中で結構シビアな議事ネタの話をしていかざるを得ないですね。

**【コーディネーター】**

私は今まで、事務局さんの報告を聞いていて、協議会まではあるがそこから上はないので、それをどう立ち上げたらいいのかというのは一番のポイントだと思います。多分、協議会までは良くて起業してくる一個一個の小さなものはあります。テーマ毎にもあります。しかしそこを支えていく大きなマネジメント会社みたいなものがないので、いかんせん多勢で無勢で一人で戦っていく人ばかり見えています。この事業者を支援できるのは、協議会ではないですよ。やはり事業者が事業マインドを持った反動だったり、経済的に力を持った大きい組織です。

**【会長】**

ファンドを作ればいいのではないかと。島根県民ファンドは、知事から市長から鳥取大の先生からみんなお金を出してくれているでしょ。島根県民ファンドはベンチャー企業に投資をしているように。普通の経済的な原則で言ったら鳥取でファンドは出来ませんが。

**【コーディネーター】**

マネジメント会社の管轄とはちょっと違いますよね。

**【会長】**

ファンドはファンドとして出資者として。だから、出資者は募っていかねばならないわけだから。

**【G委員】**

マネジメント会社というのは私はすごく賛成なのですが、ここはさっき言ったみたいに、生産者の方や中心市街地でなんとかしたいという人などそういう人達が自らのお金を出して血を流して作るわけですが、そうじゃないと絶対本気にならないです。例えば、ファンドから出資するのは良いですが出資した見返りを求めることをしないとイケないし、ファンドを作ってファンドからお金が流れ込むような組織にしてしまうと本気にならない。そして結局はこうだということになるから。

**【コーディネーター】**

出資金と融資を受けて、その金が来たら終わりという話になってしまいますよね。

**【G委員】**

ここをどうやって作っていくかということ協議会でもむことですよ。資源もあるし、多分マーケットもあると思うので、需要と供給をしっかりとマッチングさせれば、創造のビジネスになるのではないのかと思います。

**【会長】**

例えば、甘茶作ってただ茶で売ったのでは発展しない。それを商店街あるいはメーカーで加工して甘茶ゼリーとかで売る工夫っていうのは、商工会議所とかでどうもすれ違ってしまった感じが。あとは仕掛けの方法とか。

**【コーディネーター】**

この話を聞いたときに、どれぐらいの規模のマネジメント会社なのかとイメージをして、ざっと試算してみたら最初のスタートに2、3億円はいるなど。2、3億円あれば、例えば、施設を借り上げたり、あるいは買ったり改修したりなどそういうことを全部セットにして3年間ぐらい継続しなければならないから、そのためにはやっぱり3億円ぐらい欲しいなあと。そうしないと資金繰りが大変で本来やるべきことに頭がいなくなってしまう。

**【G委員】**

あとは究極どこまでマーケットを伸ばすか。そのマーケットとの相対の大きさによってマネジメント会社の大きさが決まってくるので。どれぐらいの中山間地の人達が農産物を納めていて、何%収益を上げたいかという試算をしないとそれは出てこないでしょう。

**【会長】**

その段階の前にステップ1で、マネジメント会社を作るよりも先にニーズをどういう風に結びつけるかということから始めないと。

**【コーディネーター】**

もちろんそうですが、マネジメント会社を作ろうというということで、初めて真剣になって、今言ったようにどれぐらいの規模なのかニーズなのかと把握する。

**【会長】**

もちろんわかりますけれども、まだその段階に達していないのでは。

**【L委員】**

なかなかステップ3までになると、そこで悩んでいるのが仕事柄、JAの話もありましたが公設卸市場の位置づけをどうしていくとか、卸センターのことと地産地消と、そこら辺はシステムの中に入れ込まないと大きな規模はそうですよと、そ

うしないと市場から小売店舗、地域マーケット屋もありますが、そこに物が流れているわけで、生産者の部分があって商業の部分もあってなかなかステップ3に行くにはまだまだ考えるところはあるのではないかと。どこかに位置づけないと域内経済という意味ではなくなって、一部生産者と農都だけ結んでも実経済の中ではどうかと議論が出るので悩ましいことだと思っています。あと、NO.1、NO.2など前から元気がない中心市街地は、今は大型事業や会社を作っていこうかと検討しているところは2ヶ所ぐらいあります。商店街でもこれから事業する中で出てますし、この間も言いましたが、まちづくり協議会が各地域で出来ていますからこことどう結びつくか、ということも鳥取方式でもあります。その中で、若葉台地区でコミュニティービジネスで地域を作っていこうかと。それを良いモデルにしてこれから色々なところが出てきたらそういうところと組むというのが次のステップであると思います。まちづくり協議会の中に農を入れていくシステムや、今検討している福祉系でもある一人暮らしの中山間地での国の補助を入れながらも買い物サービスや見守り隊みたいな通信サービスをしていく。インターネットやデジタル化になりますから、そこら辺も入れ込んだことが出来ないか、という点と、それと今議論になっているのが、農から都の部分だけでも都から農の部分をしなないとなかなか我々が言っているビジネスにならないと思います。農から野菜を持ってくる、都からは身の回りの物を持っていくとそこに物流が生じるわけで、そこら辺を徐々に検討していくことを考えていかなければならないと思います。

**【コーディネーター】**

ある程度は、都から農へがツーリズムだったり、交流事業だったり、あるいは1日農家体験だったり、それはそれでひとつの事業として。

**【L委員】**

モノの部分で、農で農産物だけでなく、身の回りのものの買い物を代行するとか、そういう部分をビジネスとしようと思えば出来るかと。

**【コーディネーター】**

昔ありましたよね。集落に行って待っているわけですよ。買う場合はこれとこれが欲しいと先にオーダーがあって、決して安くはないですが待っていますよね。

**【L委員】**

いわゆる、生協システムなんでしょうけどね。今、生協さんの方もあまり地産地消ではない部分が多々あって、それをもっと地産地消を地域でやるというのはありかなと思います。

**【会長】**

昔、十数年前、アメリカでは普及していたが、日本では殆どインターネットは普及していませんでしたが、お婆ちゃん達がバーコードを読ませて数量を確定されるとお店の方は品物用意しますよね。1回1週間分箱に詰めて完全にバーコード管理ですよ。今は他の農村の直売所はほとんどバーコード管理していますから、リピーターはあそこで買ったリンゴが美味しかったからもう1回というように、デリバリーについては農協さんがやるように、うちの学生でも取組めるかもしれません。

**【C委員】**

先ほど言われた大江の里は、大原さんと言いまして養鶏に取り組みだてられた方で、養鶏で倒れて息子さんがインターネットで販売してられたという。商人ではないですが、昔ながらの家・集落に馬で運ぶ。そして聞いてまた品物を仕入れてきてまた集落に持っていくというのも、その辺りは未だに大江ではやってお

られる方もいらっしゃるそうです。農協も見習わなければいけないところもあるのですが、大きくなりすぎてそういう意見が入らない状態です。先ほど言われたように、そういうことを取り込むことに取り組んだ方が良いと思います。個人的には、どこで売るかということは、片道ではなく往復で品物の流れを組むことが大事ですよ。習慣にしてその反面荷物だけでも持っていきそして持ち帰る。そういうことは農協でも提案しますが、そういう流れを組まなければいけないと思います。それともう一つ、先ほど言われたように中央集権になっていますが、地元の業者との交流をもっていけないと農協も拡大とは言いませんけれども、交流の位置づけがなかなか難しくなっています。ですからその辺も考えた経営をしなければいけないのではないかと常々思っています。その農協が出来ないところを早く取り組まれますと必然的に仕組みが成り立つと思います。これは事実です。ですから見た格好で、リピーターに対してどういうものが欲しいのか、それを一つ加えると何億円という資金をかけなくても、今あるところで定着させることから大きくしていくという方法もあります。リピーターの面でしたら若い者から高齢者までデータ処理。私も鳥取市の販促で、阪神競馬場と中京競馬場で販促させていただきまして、ここから何を売るのかと言われますが「らっきょう」とかを売りました。面白いですよ。競馬に来ておられる方に売るので。割と県人会とかがやっぱり多い。鳥取から来られた方が買って帰ろうかと、そういうのがあるがらデータ化をすればある程度の規模は捌けるのではないかと。小回りがきくところが良いところですよ。今ある気高とか、どこどこでやられるのでしたら小回りの出来るデータ化をやられると十分商売として成り立つのではないかと思います。

#### 【会長】

農協が出荷するほどの規模の大きさではなく、最初は直売所でも良いわけですよ。直売所に持ってくる農家を相手にしてくれと、とりあえずスモールビジネスです。

#### 【G委員】

逆にこのビジネスが成り立つと、今農協さんがやろうと思ってるけどなかなか出来ないというジレンマがあると。成り立つと農協さんもすると思うのですが、それが刺激になって活性化すると思うのですが、大江の卵の例はもったいないと思います。大江であれだけの事業をされている。例えば、山一つ向こうに行きますと豆腐が、あそこも結構大江に似ています。しかし、ネットワークがないので、おいしい卵で作ったプリンと冷たい良い水で作った豆腐、全く違う種類のものが全然ネットワークがないので顧客情報が行き交っていない。タイアップして売れてない場合があるので、そういうのがマネジメント会社役割だと思います。ちょっとずつ良い物を作ってこれが売れてきて、これをネットワーク化していくことがすごく大事だと思います。特にこういう広い範囲の中での商売はガッと集めていっぺんに売るわけではなくて、これとこれを組んだら使えるのではないかと、例えばプリンと豆腐を一緒に売ってみようとか。そういうマネジメントがいるかなと思います。

#### 【コーディネーター】

私もそう思います。会社って合併してホールディングカンパニーになるのが、同じ流通システムを一本化しましょうよとか、仕入れをするのを一本化しようよというようにやっていますよね。まったく要所要所で合体できるから合併しているわけで、あれと同じ発想だと思います。

**【会長】**

それは、商店街側をネットワーク化していく事ですか。

**【G委員】**

売る場所も生産者もネットワーク化するということが重要で、生産者だけネットワークしてもだめで買う人達もネットワーク化するということです。

**【コーディネーター】**

G委員が言っているのは、エンドユーザーの消費者をネットワーク化してしまおうと。

**【G委員】**

そうです。それにL委員が言われたように、まちづくり協議会を使ったり、まちづくり協議会にもこういうビジネスしませんかというようにビジネスをさせてあげれば良いと思います。住民でこれだけネットワーク化をしてくれたらマージン何%払いますよ。そこに持って行って確実に売れるわけですから。ご用聞きでまわって「じゃあ、これだけお願いします」と来たら5%を自治会費に入れますよという感じですすぐ出来ますよ。

**【コーディネーター】**

余談だけど、去年防災の人とやったんですよ。同じように国のコミュニティー防災で、新潟ではコミュニティー協会が出来ていてそれぞれ個性がありまして、あるところは、新潟市は合併しているから周辺に行くと農家になっていて、そういうところに郊外店が出されていて、そこでは地域防災組織の人達とコミュニティービジネスをやっているわけです。彼らと一緒にあってある活動したら報酬をもらったりしていて、そうして協議会にお金が貯まっていくわけです。ですからまちづくり協議会にお金が入ってくる仕組みがあっても良いわけですよ。会費だけでなく、そういうことが出てきていることが面白いなと思いました。

**【L委員】**

ここで初めにモデル作ってもらって、どんどんPRしていきたいなあと。別に中心市街地ではなくてまずモデルとして農で結んでも良いですよ。別に農都連携で中心市街地オンリーでは無いわけで。周りも含めてですからね。

**【G委員】**

ただうちの地域はニーズも住んでいる人達の考え方も非常に都市化していて、出来ればお互い無関心でいたいという。東京と同じですからね。それで農都が繋ぎにくいと言うデメリットがありますが、都市化しているから逆にそういう手法が持っていける。例えば、こういう農産物があるから若葉台全体で買うと安くなるからどう？という風にご用聞きにまわるとみんな「はい、はい、はい」という風になります。そういうのをまちづくり協議会と一緒にやっていくというマーケットの一つとして、そこもネットワーク化してしまえば良いと思います。地域防災の話で、若葉台だけのGIS化をしようとしてデータベース化しています。農産物情報も全部データベース化すると、あれはすべて顧客情報になる。顧客情報は個人情報ですから、「美味しい野菜が供給できるシステムを作りますから顧客情報の、お名前とご住所の所だけ使ってもいいですか？」とOKもらえたところだけは。実は共同推進課から話があったのですが、NCNを使って電子回覧板をしているという話が出てきていて、双方向通信にしていくと、キャベツの注文がテレビのリモコンで出来るようになります。パソコンは使えないけど、テレビのリモコンだったら皆さん使われるわけで、カラオケボックスで飲み物をリモコンで注文する方式と同じだそう

です。そういうものを使って注文を取り配るのも地域の中の人を使ってもらおうというようなシステムは作りやすいと思います。消費者も生産者もネットワーク化する仕組みです。

**【L委員】**

若葉台は、モデルとして良いかもしれない。通販ビジネスでは、まちむら交流が当然出てくるわけですから、若葉台は町だからマーケットが高いので、また行ってもらったり田植えしてもらったり、今でもやっておられるでしょうから。

**【G委員】**

生産側の方々は何%増で売れるようになりました。若葉台も今よりも安い値段で美味しい野菜が食べられるようになりました。という風に WIN-WIN にしてしまえば、その後は結構調子が良いのではないのでしょうか。どちらか片方が負担を負うとうまくいきませんが、WIN-WIN にしてしまうのが一番良いと思います。

**【L委員】**

若葉台の方は良いですね。他のところは割と、九州は安いところに行こうとか割と働いている方が多いから高くてもコンビニの値段でも良いから、若葉台は凄いよね。

**【コーディネーター】**

私は正直言って、G委員の話を聞いているといくらでもやりようがあると思います。問題はやる気で、私は風土があって文化が生まれると思っているので、コンサルタントの人達は風で、そこに住んでいる人達は土で、そこにフワーツと新しい風が入ってこないと文化がなっていない。そういう役割ではないのでしょうか。

**【G委員】**

私は、若葉台では土の役割です。

**【コーディネーター】**

そうですが、自分たちは二つの役割が必要で、風は外からもって来られますが、土の部分というのはそこにいる人が資源ですからそれ以上は絶対ありえないと思います。その人達の中でやる気があってチャレンジしてという気持ちが必要だと思います。

**【G委員】**

そのアイデアが私たちも外から入れられるので、それを聞いてそれを一幕してやろうかという元気のある若者が核になっていくと結構需要があると思います。

**【コーディネーター】**

こういうオフィシャルな場ではないかもしれませんが、生活保護世帯の人や、シングルマザーの人など、生活が大変な人達の方がエネルギーが出ると思います。いかに生存欲求が侵されている人、生存の為になんとかしなければいけないという人達の方が、学生がクラブ活動をやるよりも生きるためにはやりますよね。

**【G委員】**

セミナーをやらせて頂いたときに学生が結構来ていて、彼らの目が違いました。なぜかという、学生さんも今は訳ありの状態、なぜかという就職先がないから。私が学生さんに言ったのは、就職すると考えるなど。企業に帰属すると考えるなど。自分たちが社会課題や色々なことに目を向けて、それがビジネスになるか勉強してそれを自分たちで起業しなさいと、そちらの方が就職よりもよっぽど、一生懸命就職活動して意に沿わない会社に就職するより達成感もあるし、収入もあるからそっちに目を向けなさい。という話をしました。そういう意味では学生のポテン



シャルは高いですよ。ただそういうふうに出来る仕掛けを知らないから、仕掛けを教えてあげる必要があります。明日フォーラムをするのですが、明日来る駒崎弘樹というソーシャルベンチャー日本で一番の成功者ですけれども、彼は学生の時はITベンチャーで大成功した学生ですが、金儲けだけでは空しくなって保育の世界にいます。病児保育のソーシャルビジネスを始めて、今従業員が51人いて年間2億円近い受注があって東京都でしっかりビジネスを回しています。私の友人なので、事務所に行くとビジネスをしてすごいシビアで社会の役に立つには自分の時間は使っても仕事をしますという考えは微塵もありません。ビジネスとしてすごいシビアだから成り立つ。そういう若者はいっぱいいると思います。学生のポテンシャルも使うべきですよ。コーディネーターが言われたそういう人達と学生を。

**【コーディネーター】**

そういうモチベーションがある人達なら誰でも良いと思いますよね。得てしてそういうことをやっていると、それなりの立場があってそういう人達が皆居着いてしまうじゃないですか、その瞬間に可能性が下がるような気がします。

**【G委員】**

協議会のメンバーに学生とか、そういう人達が入らないとダメですよ。

**【コーディネーター】**

協議会は仕方ないとしても、上の方には。協議会には本当にそういう人達が入って欲しいですよ。この地域の文化というのは女性が表に出るのはあまり格好良くないというような文化があるようでそれはちょっと嫌いですよね。

**【コーディネーター】**

今言われているのは大きく言うと、これが旧鳥取市で合併で取込まれたのは農村地域なわけです。違ったが故にこことこの絆というのが、昔から同じ自治体であったとこと違ったわけですよ。それをもっと結びつけていこうというのがベースではあります。

**【会長】**

そうすると、新しく合併したところに今までにない別の資源があるわけですよ。これをどうネットワーク化するかが課題ですよ。信頼と約束というのは抽象的にはわかるのですがそれを具体的にどうしていくか。

**【コーディネーター】**

これを見ていると、信頼と約束の次は契約となっています。

**【会長】**

だから、そのワンステップ前が鳥取の場合は必要だということです。合併したばかりなので、この中で地域の資源をどういう風に、鳥取には何があるのか、もう一度洗わないといけません。そこからスタートするレベルではないのかなと私は思います。マネジメント会社は念頭に置いておくべきだと思いますが今これを作れと言ったら出来ませんよね。

**【G委員】**

協議会で1年なり2年なり構想を持ちながらやっていくべきでしょうね。そういった中でニーズの調査と、今何が出来るのかの調査を両方やってマッチングする。それでビジネスと成立しそうだったらマネジメント会社を作るという順番でしょうね。

**【会長】**

農村地帯は、ビジネスという発想がないわけですから、そこからどうやったらビ

ビジネスになるのかという。

**【G委員】**

ビジネスモデル化するべきでしょうね。

**【会長】**

ああ出来れば良いなというような将来構想を思っています。

**【G委員】**

これからシビアな話になっていくのでしょうか。いくら儲かるのかという話になってきますから。

**【コーディネーター】**

この前のワークショップでためになったのは、農家の方は収入を円グラフとすると、このぐらいを米で土地利用型農業をやる、これぐらいで加工品を作る、これぐらいは出稼ぎ（兼業）とか、色々な商売をしているわけです。全体で自分の家計をマネジメントしているのが農家です。兼業になればなるほど3/4ぐらいが誰かのサラリーになって、そのサラリーがなくなり年金生活になった瞬間にこの構造が変わってきます。彼らはその変わり方にもものすごく意識があると思います。大手の企業に勤めたサラリーマンの方よりも年金を貰えないわけですよ。年金だけでも良いから地産地消ビジネスでなんとか出来ないかなという声を聞いたものですから。今、なんとか頑張って年間60万円ぐらいでやっていて、それが80万円、100万円になったら夢だと言っていました。それはすごく幸せな夢ですよ。あと20万円プラスになるとものすごく幸せだろうと実感しているわけですから。都会の人達は20万円ですごく幸せだという実感はないと思います。そういう意味では、ものすごく可能性があるのではないかと思っています。一番のポイントは、ネットワークを繋ぐためのモノを動かさないこと。だいたいが年配の人達ですから自分たちは免許を持ってないとか、そこのところが最大の実務的な意味では、ネックになってくるのではないかと思っています。

**【G委員】**

私は中心市街地の方しか見ていませんが、本日の資料を見ると気高でやったワークショップの方が出てくる話が具体的で、数字も出ていて非常に切実感を感じます。中心市街地は、みんなで品物を持ち寄りイベントづくりですとか、活力のあるふれあいをとか抽象的な表現が多く、ここに大きな差があるなと思います。農村地帯は切実感が強くてしっかり数字も出てきているし、今の20万円増えたら幸せという話が20万円という金額が出てきているわけですから、中心市街地はあといくら収入を上げたいとかそういう話が全く出てきていません。ここも大きなギャップがあって結びつけるならギャップを少なくしていかなければならないという感じがしました。

**【B委員】**

昨日の合同ワークショップに私は参加が出来ませんでしたので、どのような話があったのかは把握していませんが。

**【G委員】**

中心市街地は場所を貸してあげるからここでやりなさいよ、というレベルで止まっている。それではちょっと無理な話です。

**【コーディネーター】**

失礼な話で言えば、農村地域にある資源というモノを、都会の人達が頭を下げてまでもお願い使わせて頂きたいというスタンスではありません。本当はそういうス

タンスになるべきだと私は思いますが。これを大きく言うと、東京の人達が地方の中山間地の資源を見下してしまっています。というような価値観が同じようにここにミニチュア版であるのではないのでしょうか。そうであれば大間違いですので、そこをどうやって切り替えていくかが重要だと思います。

**【G委員】**

その割には、法外な値段を出して、ごく一部のモノだけはすごく高いお金を出して買っていますよね。

**【コーディネーター】**

その辺が、えらい価値観の違いというか、物事に対する姿勢の違いというか。

**【G委員】**

本当の事を言うと、そういうギャップは感じましたね。気高の方が切実に一生懸命考えておられて、中心市街地の人達の方がまだ切実ではない。中心市街地の人も気高の農産物をここで売って場所を貸していっぱい売る工夫を自分たちもして、そうしたら貸した場所代が入ってきて収入が増えるという発想になれば良いのですが、そうではなくイベント感覚なのです。

**【L委員】**

鳥取方式は何かというと、まず協議会が出来て気高と若葉台を結ぶ、青谷と城北など多数あるわけだからそこを結ぶだけでも、合併して人間関係、モノは結んでこられると思います。それを気高が全部やろうと思ったら無理な話で、地域ひとつに相互のシステムが出来れば出来る話で、市場とかそういう問題は別として。そうすると少しずつ農都連携が進むのかなと。合併した地域やどこか特定の、特に今行政でまちづくり協議会が出来てまちむら交流をどんどんやっていますし、地域資源と言われましたが色々コミュニティ計画とか地域で議論していると思います。それまで十分ではないと思いますが、地域では自分の所の地域資源をわかっているので、そこを町にもフィードバックするシステムを、このような地域資源がもっとあるという、一地域とすると広すぎて、ただ、それを一地域と濃くするというのは次のステップになるのではないかと思います。

**【G委員】**

4地域同士ぐらいでやって。

**【会長】**

農家側は自分のところの地域資源をわかってないですよ。言ってあげないとわからないと思います。

**【G委員】**

気高と若葉台をしましよとなったら、気高の人はとりあえず今のようなモノを作っているのか全部出してもらって、若葉台では何が買いたいのか全部調査して、お互いのニーズを含めてわかりやすく。

**【コーディネーター】**

私は、交流するモノの中に、私というものがあって良いと思います。

**【G委員】**

人材資源はもちろんありますよ。例えば指導者として誰か出せますとか。ただ防災の凄さですよ。この人がいるから使ってやるとか、それも交流は出来ます。人的資源があつて。

**【L委員】**

それがすごくニーズがあると思いませんか。

**【G委員】**

協議会の中で、揉みながらL委員さんとかからご提案があったような、まちづくり協議会を使いながら、一地域一まちづくり協議会で交流を実際にやってみて、実証の結果、それをマネジメント会社の方がビジネスとしてやっていけるかどうか検討するというのは良いと思います。

**【L委員】**

まちづくり協議会は色々な負担感があって、今、公民館は事務局がしているから自治会長をして負担感もあるし、反対に農の人のリーダーでも良いわけですよ。お互い別のリーダーを手伝って、あるところに行ったら全部農を集められるとか、その地域はそれで良いわけで気高地域全部ではなくても一地域でも良いと思いますし。リーダーの結びつきも大事だと思います。

**【G委員】**

買うだけじゃなくて、買ったならメリットがあります。みんなメリットがあったらします。

**【B委員】**

今回の実証試験が、穀菜市場と小さい規模ですが、これを広域でまとめて祭りのようにしたらどうですかね。

**【G委員】**

最初に気高、若葉台で直売会をしてみましようというアナウンスをして、このような品目が来ますというように、そういうことを何回かやってみると、じゃあ、提携して流通を含めてやってみましようかという話が出るかもしれませんし。そのような感じで始めてみるのは実験的に良いのではないのでしょうか。

**【L委員】**

農ある暮らしが、まち部の人や新農園を含めて農をしてみるとか、そうすると理解が深まるし、反対にまちの空いた土地に農があっても良いですよ。その分は固定費を払うとか借りるといったシステムがあっても良いと思います。

**【コーディネーター】**

結論は、最後はやっぱ人になって、マネジメント能力を持った人やベンチャーにやろうという人という人がいないともちません。今回も最大のネックが、誰がとなったときにネックとなる。そこまでは行き届いていると良いことなのですが、それを乗り越えるためにどうするかというのが。

**【G委員】**

人づくりのためのシステム作りが必要。

**【L委員】**

モデルでどこか成功したらみんなでやろうとなり、まず初めにどこか作るのです。

**【G委員】**

まず先進的にやろうとすると、割りと遠慮する土地柄なので。

**【コーディネーター】**

先生が社長か、顧問か何かに就いてもらって、そこで一回やったらどうなのか？と思いますが。まだ怖いモノ知らずの学生達がやったら。

**【G委員】**

ソーシャルビジネスからすると、「やりたい」という学生が出てこない、「やってみたらどう。」の状態をやったら絶対失敗します。先生が顧問に就いたら失敗します。

**【L委員】**

やってみようといってもなかなか成功するには、指定管理者で業務を出したことはあるのですが、初めてなったときに、はじめは頑張りました。だから8月の連休にみんな帰るので休んでも良いですかという感覚で進められても困るということですね。本当にビジネスをやっている人はやっていますが、それは自分が失敗してもということでやらないと。

**【G委員】**

本当にこれで食べていこう、卒業しても就職しないで俺はこれで食べていく起業していくんだという気持ちだという学生が出てくると、サポートしてあげられるので。それぐらいの人ではないと。

**【コーディネーター】**

私は、慶応の連中と付き合っているのですが、遅しいと思いますよね。最初から就職する気がなくて入ってくるのです。

**【G委員】**

結構、鳥取大学にも鳥取環境大学にも居て、それは県外からきた学生で鳥取が好きになって、なんとかここで生きていきたいけど就職先がないし、先週行ったセミナーに来ていた学生もそのような人達で、やはり目の輝きが違うというか真剣でした。そういう子達を発掘していくのも協議会の役割ではないでしょうか。

**【L委員】**

補足で、U J I ターンでは農をしたいという若い人が多いですよ。そこまで本気で思って来られているかはわかりませんが、今件数では農が多い。多分、成功する人はなかなか本気にならないと農で食べていくのは難しいですけどでも現状U J I が多いです。

**【コーディネーター】**

ふる里回帰センターというところで取材して、二地域居住をやったら、早稲田で手当が3万5千円。私は木島平村でやっているの、そこでインターンシップで手を挙げた人が300人。最後は20人に絞られるのですが。

**【G委員】**

私は、あまり信頼性がなくて。私の家業は林業をしていて、山の中で美味しい空気を吸って人生謳歌したいと来るのですが、1年後100%おりません。それぐらい労働がキツイし賃金が少ないし、林もそうですが水産業もそうですよね。本当に残らない。賀露で1人9年目になった人がいます。

**【コーディネーター】**

関心はあるが、関心がまだニーズになっていない。

**【L委員】**

儲けるシステムがもう少し、アイデアがあれば。

**【L委員】**

学生に農業をしなさいという話ではなくて、マネジメントをすれば良いのではないかという話で、そういう話だったら能力を持っているし、モチベーションもある。

**【コーディネーター】**

K委員、農政の担当責任者として取りまとめてください。

**【G委員】**

まちづくり協議会をどう使うか、というのが一番、鳥取方式という言い方をしておりますので、今年度、来年度には全地域で出来るということがありますので、そ

のまちづくり協議会をどう使ってソーシャルビジネスに繋げていくかというところですね。ですから、システムを作るためには、まず協議会で下地を作っていくのがやり方としては良いと思います。そして各地域ですべてが出来るというわけではないと思いますので、各地域に面白いと思う人が居ると思うのでそういう人を集めるようなやり方をやっていけばビジネスモデルが出来てくるのではないかと思います。

**【コーディネーター】**

もっと違うところから人を集めてくると結構いると思います。情報流して何かっというといないが、全く違うところから居るような気がするんですよね。それは女性だったり、食い詰めた人だったり、切羽詰まった人、あるいは生活がつまらない人など。

**【G委員】**

まちづくり協議会から代表して人が来て、プラス今コーディネーターが言われたように、やってみたいという色々な人達にも入ってもらってやるのが良いと思います。

**【コーディネーター】**

さっきの千人のアンケートで約 500 人の回答の中で、1.5%の人が町中で何かやって下さいと書いている人がいて、その人達は多分全く門外漢の人達が書いているのかもしれませんが、違うところから見たとき、人材がいるって考えた方が良いと思います。幼稚園のお母さん達の中でないかとか、そういうレベルでこんな話があるみたいよ、じゃあ私も手を挙げてみようかという、そういう人達が多いかもしれませんね。

**【L委員】**

アンケートを千人で、無差別で約 500 人の回答は、回答率が割りと良く、思ったより中心市街地に対しての意識が 20%も心がけているとかこれからもっとしたいとか、まだ少ないけど意識はあるなという気がしました。結果的に、良いアンケートでこれを活かしたいなと思いました。

**【L委員】**

地域性もありますが、鳥取でも 5 割近いことは高いですね。農政局とか国の調査という影響ではないか。

**【G委員】**

この調査はすごく良いので、この調査をもとに、今度は直接ヒヤリング調査をすべきだと思います。いろんな所々で回収率は 100%ですよね。男女、年齢層含めて場所は中心市街地で取ってみたり、駅の方で取ってみたりして直接ニーズ調査をしていくとこの調査がもっと立体的になってくるのではないのでしょうか。

**【会長】**

うちのゼミの学生が中心市街地で、ヒヤリング調査を行っている。

**【コーディネーター】**

時間がだいぶ過ぎていきますので、議論は終わらせて頂いて、取りまとめ方は会長に指示を受けながら。

**【会長】**

皆さんから頂いたご意見は、報告書にまとめますが、今回の議論は、一応事務局と私の方に頂けていただけると大変ありがたいのですが、よろしいですか。

[ 異論なし ]

## 5. その他

### 【事務局】

本日の委員の方には報償費のお支払いがありますので、まだの方は手続き等お願いいたします。その他はありません。

### 【会長】

皆様からは何かございますか。

[ 意見なし ]

では、これで第2回の農都連携による底力強化推進調査事業協議会を閉会致します。どうも長い時間ありがとうございました。

以 上