

中心地域整備に関する調査特別委員会（第6回）

日 時 平成27年12月11日（金）

9：00～10：48

場 所 議会棟 第2会議室

出席者 委員長、副委員長、委員10名（欠席：なし）（傍聴者：なし）  
説明員 中村副町長、木下企画課長、浅田専門監、青葉農林課長  
書 記 佐伯主事、岩崎事務局長

○山本委員長 皆さんおはようございます。ただ今より、中心地域整備に関する調査特別委員会を開催いたします。本日は前回に引き続きまして、M・Aサービスの経営計画について企画課農林課からの聞き取りの調査を行いたいと思います。続きまして、議会報告会、意見交換会にかかる検討課題の整理も続けて行いたいと思いますので、宜しくお願いを致します。そうしますと最初にM・Aサービスの経営計画について報告をいただきたいと思います。中村副町長。

○中村副町長 改めましておはようございます。第6回になりますけれども、中心地域整備にかかる調査特別委員会という事で本日の議題につきましては、委員長さんのご案内の通りだと思っております。特に前回の第5回の中でご協議いただいた中の報告的などころも含めてですね、させていただきたいというふうに思っております。いずれにしても一般質問等のいろいろなお話しの中でありましたけれども、来年の4月22日予定のオープンに向けてですね、できる限りのものの中で、積み上げていきたいと思っておりますし、住民の皆さんも含めて、議会も含めて一緒になって頑張っていきたいというふうに思っておりますので、いろいろなご意見ご支援等を賜りますようお願いをして、冒頭にあいさつとさせていただきます。内容につきましては、また担当者の方から説明させていただきます。宜しくお願いを致します。

○山本委員長 木下課長。

○木下企画課長 おはようございます。本日企画課の方からデータで送らせていただきました資料、それから今朝ほど紙で農林課の方から提出いただきました資料、それぞれで説明をさせていただきたいと思っておりますけれども、まず企画課の方から前回の委員会の中で道の駅全体での収支と言いますか、町がどういう負担をしていく

のかというふうな部分でのお話があったというふうに思います。そちらの方を浅田専門監の方からデータ資料の方で説明をさせていただきたいと思います。

○山本委員長 浅田専門監。

○浅田専門監 それではお手元の方のタブレットの2ページ目から資料が始まりますので、ご覧いただきたいと思います。中心地域整備に関する調査特別委員会資料というものでございます。初めに左手の方からロゴマークが決定いたしましたので、それのご報告をさせていただきたいと思います。前回の委員会の時に丁度ロゴマークのアンケート募集ということでやっておりましたが、その中から上位5点の中からこのロゴマークを決定いたしました。今後はですね、このマークがいろんな場面で出てくると思いますが、いろんな所でお目にすることもあると思いますので、ご愛顧いただけたらと思っております。一番最初に試算結果から出してあります。右手に書いてございますけれども。歳入資産の方が2,449万1,181円、それから歳出資産の方がですね4,405万1,430円という事の試算になっております。その差額としましては1,956万249円。これが簡単に申しますとこれが町からの持ち出しということになるかと思えます。道の駅を運営する中でですね町長の方からも答弁がありましたけれども、こういった効果があるのかというものがですねこの赤字が書いてあるところでございます。かぶるかもしれませんが、道の駅での雇用創出ということで道の駅の直売所で8名、レストランで6名、作業所で7名の雇用を予定をされております。それから特産品の販売にある所得控除ということで、これも道の駅でのですね直売所でものを売って、それからそれにかかる9,800万円に試算ですけども売ったとしますとですね、そのなかでは8,285万円ですね農家収入が入ってくるということを考えております。それから経済の循環と書いてありますけれども、これは当然その出荷するためですね、野菜を作ったりする際に農業資材を買ったり、それから加工品を作るのであれば加工品の原材料がそこでまた売れたり、またそれからそこに出荷する方もですね当然ながら消費者になられるわけでそこで買い物をされるわけですから、そういったような経済循環も生まれますよということも書かしていただきました。それからやりがい生きがいと書いてありますけれども、理念にあったようにですね作る喜びや届ける喜びそれから手にする喜び、そういったものをですね皆さんに感じていただけるような道の駅を作るということでございます。それから集える場と書いてございますけれども、これは当然そこには人

が集まり、それから情報も集まりということですね、そういった場になるということでも効果もございます。それから交流人口の拡大と書いていますけども、これにつきましては観光客の方であるとか町外の方も当然沢山来ていただけると思っております。そういった方々とのですね、人が来てですね経済の交流あったり、人の交流も当然あるかと思いますが、そういった面ですね効果があるというふうに考えております。それでは内容に入っていきますけれども、歳入資産の方から次のページをご覧くださいと思います。これはちょっと町の予算的なものの括りの項目の分け方をしておりますけれども、特別交付税と書いてございますけれども、歳入の中にはですねそこで働く、前回もちょっとも入っていないんじゃないかというご指摘がありましたですね地域おこし協力隊の職員ですね、この後に歳出も出てきますけれども、その方々ですね特別交付税として240万円。それからアドバイザー派遣と書いておりますけれども、これは今年もドレッシング講習会で、キースタッフに今年は委託をしましたけれども、開発の手をゆるめることなく来年もそういったことを続けていきたいと考えも持っておりますので、そのアドバイザーを派遣して頂いた際には210万いただけるということでございます。それから使用料としましてですね、これアーケード等の使用料と書いてますが、要は施設の曲がりといいますか軒下を貸して、例えば直売所の中で売らずに外で対面販売をしたりとかですね、それから店には出荷者協議会には入っていないけれどもそのところでのいろんな葉物屋さんとかがですね、いろんなものがお店屋さんが来て販売をしたいという際にですね、その店の一角をお貸しするということで見ているものですが、大体今考えておりますのはですね、売り上げの15%もらったらというふうに考えております。これもいろいろな道の駅ですね、いろいろな考え方があって、いろんな方式でとられておる、徴収されているところもありますけれども、町の今の考え方ではですね売り上げの15%。それで1日2万円売り上げたとしての想定でございますけれども、それが毎週1店舗づつ来て、52週ということで52日というような計算をしておりますけれども、その歳入。それから多目的ルームの使用ということで多目的ルームの方でもですね当然営利目的での販売もできますし、それから各会議であるとかそれからそこでいろんなワークショップをしたりだとか、そういった事に使用する際でもですね個人的に使われる際にでもですね、使っていただきたいということですね、これも52週の中の週2回ぐらいは使って、こういった

いわゆる徴収すべき利用ということであればということで100余日分を見ております。それから加工実習室でございますけれども、これは直売社のとなり隣接します加工実習室。そこでですね皆さん方にいろんな特産品を作ってもらいたい開発してもらいたいということでですね、様々な機器も導入することにしておりますけれども、そこを使用した際にですね、1回こちらの考え方としては500円ぐらいを考えております。当然そこには営利まで伴わないけれども、例えばこういったものを作ってみたり実験的な要素もあろうかと思っておりますので、そうしますとなるべく安く皆様方に使っていただいて、それからそこに店にしっかり出していただくというようなことに繋がりたいという想いの中からですね、1日500円というような設定をしたいというふうな考え方を持っております。それから財産収入でございますけれども、ここはレストラン、それから特産品加工施設いわゆるトマト加工その部分ですけれども。ここのテナント料ですね、後で見ていただきますけれども今資産の中では7万8,000円と、それから10万何某というものの金額を検討しております。それからそれだけで締めまして、町の方に入ってくるお金ということで934万1,181円ということを試算しております。それにプラスしましてですね。道の駅の売上ということですね、前回の資料にも出ささせていただきましたが、この後にもまた資料等つけておりますが、1,515万円というもの、売上利益をですね、試算しております。締めまして2,449万1,181円というものを今試算で上げております。次のページの歳出の方をご覧いただきたいと思っております。これもですね、前回から変わったことと言いますと、やはり地域おこし協力隊の職員の賃金もここにはっきり明記しておりますけれども、583万3,050円というものを考えております。先程その財源といたしましては、計上しておりました金額を財源として使っていくということでございます。それから委託料としまして、これは道の駅の委託料、いわゆる MA サービスさんへの運営費の委託料として出すものとしてこれも前回出ささせていただいた数字そのままなんですけれども1,609万6,000円というものを考えております。それからその下ですけれども、これ初めて今回だささせていただきますがトイレ等施設の清掃ということで、道の駅の当然トイレ等は道の駅の顔となるところでございます。そこをきれいにしておくという必要もあるという考えも当然ありますので、そのトイレをですね朝夕の2回の清掃を考えております。それプラス駐車場であるとか、それからアーケードの下、軒下の方も含めてですね、皆さん方が使われる部分の

ところの掃除全体をですね考えております。これ今考えているのは A 型作業所の方への委託を考えておりますけれども、それが309万2,580円というもの考えています。A 型ですね、最低賃金を、ここは確保した中での積算ということになっております。それからアドバイザー業務の委託料ということで、アドバイザーに先程言いましたですね開発のですね、アドバイスをいただくというようなことも、来年研修会も継続して、今年はドレッシングでしたけれども、また来年は違った形ですね、アドバイスを受けられたというふうに考えておりますが。その委託料といたしまして、210万円を考えております。その下の2つはですね急速充電器と普通充電器のですね点検委託料、これは保守にかかるものですので、これは経常的にずっとかかってくるというものでございます。そうしますとですね、町の歳出としましては2,913万430円ということ考えておりますし、それから MA サービスさんの負担、これはまた後で見ていただきますし前回は提出しました資料にも書かせてもらいましたけれども、MA サービスさんの負担としまして1,492万1,000円というもの考えとります。そうしますとですね、運営費としましてはですね4,405万1,430円というものを歳出として考えております。次のページをご覧いただきたいと思えます。これがですねいわゆるテナントで入っていただく部分、レストランと特産品の加工施設。ここのですねいわゆるテナント料、簡単に言いますと家賃でございますけれども、その試算になっております。これにつきましてはですね、設計費の額で試算しております。まだ建築途中でございますので、まだ当然ながら金額も上下することも考えられますし、ですので今請負差額もありますので多分これ以下にはなるとは思いますが、今時点での試算の方を出さしていただきました。見方といたしましてはレストランの方を見ていただきますと5,700幾ら、これが設計費になるんですけども。プラス設計管理費としてこれ案分したものでございますけれども325万という事。それから起債の償還利率として0.5%部分の231万7,000円をみまして、6,300万円の建築費用がかかってきます。それをですね起債の償還額である30%部分をかけますと1,800万。それを貸与年数で割ったものが、年額でございますけれども94万6,990円。それを12ヶ月で割りますと月額ですね7万8,916円というものにレストランはなっていくということでございます。同様にですね、下の特産品加工施設も計算をしております。ちなみに20年で割ったというのは木造施設の耐用年数の考え方でございますけれども、この場合飲食店用のもの20年と

いうものを適応させていただいております。それでは次のページをご覧くださいと思いますが、これは前回に資料提出をしました資料と同様のものがございます。これは町負担と MA 負担の部分がわかりやすいように書かせていただきました。左の緑の部分が MA サービスの負担の部分、それから右の青い部分これが町が負担する分。これは先程の歳出の方の表にも書かせてもらいました金額がそれぞれ上がってきておりますので、それを参考にさせていただきたいと思います。それから経営試算の方でございますけれどもこれも前回出さしてもらった数字と同様でございますけれども。売上9,800万ありますとですね、それぞれ加工品であれば20%、生鮮でしたら15%、というようなことですね、それぞれのこの後に農林課から説明があるかと思いますが、それが8,285万円がこれが農家の方に農家収入ということでそれぞれにお手元に届くということでございます。そうしますといわゆる直売所に残る売上総利益といたしましては1,515万円が出てきますよと、いうこともこれは歳入の方ですね試算の方に書かせてもらっております。ですんで赤い部分がどんどん増えることですね、黒字が増えるということになろうかと思いますが。そういったようですね経営の方にどんどん努力いただけたらというふうに今考えておられ、そのように向けてですね、いろんな施策いわゆる誘客に勤めるようなことであるとかそういったことをプランのですね検討というものを随時行っております。以上でございます。

○山本委員長　　ただいまの説明につきまして質問ご意見ございますでしょうか。  
大西委員。

○大西委員　　質問というか小さいことなんですけどもね一番大事だと思っていることがあります。実は試算のところですね、単位です。数量であるとか単位のところですね、今の内に修正していただいたほうが今後のためになると思うのであえて言いますと、例えば使用料。多目的ルーム使用料500円、104日。年52週で週2回ということで確かに104ですけども。104日ではなくて104回とされた方が後の計算がしやすいと思います。それと同様に加工使用料ですか、それも回という形の計算された方が後の計算がしやすいということと。次のページのですね、トイレの施設の清掃委託料の方もここも365日1年間ですけども、ここは単位が日になっていますが、計算上、あとは人ですね。それからあとは1日2回ですからそういう計算をして、それで単価が3,564円ですよと。いっぺんに計算はできますので、その単

位だけは今後のためになりますのでそろえられたかどうかということですが。

○山本委員長 浅田専門監。

○浅田専門監 ご指摘ありがとうございました。

○山本委員長 その他ございますでしょうか。坪倉委員。

○坪倉委員 トイレ等の清掃委託料ですけれども、これは県が設置する部分の委託料は当然あると思いますけれども。本館部分 A 棟の中にあるトイレ、それからその前のアーケード部分、これも別の業者に委託に出されるということですか。

○山本委員長 浅田専門監。

○浅田専門監 本館といいますか、いわゆる直売所の中に入っているトイレということでしょうか。はい、そちらの方はですね、当然ながら施設の職員も使われるトイレ、レストランも使うトイレでございますので、施設の管理者の方でしていただくという考え方を持っています。ただアーケードの下につきましてはですね、町もいわゆる間貸しと言いますか、先程言いましたようにいろんな商店さんにも来てもらってお店部分として使っていただく、それに対して使用料もいただくという考え方でございますので、そこはこの清掃委託に入れてですね町の方で清掃をしていくという考え方を持っております。

○山本委員長 坪倉委員。

○坪倉委員 本館 A 棟のトイレは理解できますけれども。アーケード部分、町が直接貸し借りを事務されるわけではないと思うんですよね。MA サービスが当然建物一体的な運営の中で管理されるべきものだと思いますけれども。玄関だけは、なかの経営者が手をつけないというのはおかしいと思うんですけれども。当然一体的な建物の管理として、運営の中でされるべきものだと思います。

○山本委員長 浅田専門監。

○浅田専門監 アーケードの下につきましてはですね、いわゆる24時間そこも開放しておる部分でございます。ですんでそこは責任問題もですね、はっきりいまして責任問題といいますか、夜に来た人が汚されるというケースも多々あると思います。ですので施設の管理者がですね、常時その部分で管理できるというものとはちょっと思っておりませんので。その部分はやっぱり町としてですね、きちんと管理をしていって、きれいに使っていただきたいというふうな考え方を持っております。

○山本委員長 その他ござますか近藤委員。

○近藤委員　　最初1ページ目に特産品販売による所得向上で8,285万の農家収入ということで、なんかこの書き方が所得向上の欄に8,200万の農家収入はあるわけだけど、これが所得向上になるわけじゃないと思うので、JA 仕入れがあったりして発生8,250万。確かに農家収入ではあるんだけど、なんか所得向上というのに結びつけて過大広告いえばおかしいですけども、何がそういう感じを受けますがどういふものでしょうか。

○山本委員長　　木下企画課長。

○木下企画課長　　失礼いたします。おっしゃる通りでございます。所得向上部分が8,200万というふうに誤解があつてはいきませんが、全体的な所得向上には繋がる。農家収入これも仕入れの部分で農家ばかりとは限りませんが全体としてこれだけの利益、いわゆる収益が生産者の方に入るという意味合いでの金額表示と、全体として所得向上に繋がるというふうな意味合いで書かしていただいております。誤解がありましたらいけません、申し訳ありませんがよろしくお願いいたします。

○山本委員長　　坪倉委員。

○坪倉委員　　あとでまた直売所の経営のところの説明もあると思いますけれども、近藤議員が言われたように、こういう書き方は非常に誤解を招きます。所得向上だったらそこで向上した部分のところの、道の駅が新たに設置されることによって幾ら向上が、もくろみがありますよというところがないと。トマト、白ネギ、ブロッコリー、ピーマンは農協出荷ですから、それが道の駅に行こうが米子青果に行こうがマルカに行こうが、農家所得というのを変わらないわけですよ。ですから所得向上、もちろん土産品とか酒類とかも含めた8,100なんぼですから。農家所得の向上というならもう少し明確にすべきだと思います。

○山本委員長　　久代副委員長。

○久代副委員長　　関連で私も最初から思ってた、要するに生産者が例えば増反したとか、生産者が増えた新たに道の駅への出荷者がね、その場合は純粋に道の駅出荷のために新たにいろんなものを作って行こうという場合にこそ所得向上だといえ、というふうに理解をすべきだと思います。ほとんどの人が今言われたようにいろんなところに出荷されているわけですから。米だって直接販売されている人や農協出荷の人もおられるわけで、そこから仕入れするわけですから。そこ以外もあるかもしれませんが、やっぱり厳密に農家所得は本当にどれだけ増えるのかという分



析の仕方は、やっぱりもうちょっとを正確にすべきだと思います。逆に米の売上はかなりのウエイトを占めていますけれども、米の売り上げの単価だって下がれば販売単価でも、あの米子のアスパラなんかでもかなり値下げして去年から売っていますけれども、これは大変な農家の所得の減少ですからね。直売所ですから。逆に減収になってますから。ですからそのあたりのことはやっぱりもうちょっとシビアに表現された方がいいかなというふうに思いますけれどもね。

○山本委員長　　中村副町長。

○中村副町長　　ご指摘の通りかなというふうに思っております。向上という考え方からいきますと、現状があってプラスアルファがどれだけ上がるかが向上という表現に繋がっていくと思っておりますので。ただこの数字を明確にするということもなかなか、現実問題結果がないと出で来ないというところもあるというふうに思っておりますので。ちょっと表現につきましては、数字を除くといいたいでしょうか、そういう方向の中で訂正をしていきたいと思っております。

○山本委員長　　古都委員。

○古都委員　　検討していただくのであれば、ちょっと確認してみたいんですが。いわゆる8,285万ですか、これは9,800万の割戻しの数字ないかと思うんですけども。いわゆる農協の段階だと思うんですよ。農協手数料というものは引いてないんじゃないかと思うんですが、そこらへんはどうですか。

○山本委員長　　青葉課長。

○青葉農林課長　　すいません、農林課の青葉です。農協の手数料というのはですね、もうすでに農協が徴収をするものなので、道の駅の方ではもう徴収されたものを、される前のものを入れますけれど。実際に農協の手数料は農家が支払う、農協に支払う、ものだというふうにご理解いただきたいですけれども。

○山本委員長　　古都委員。

○古都委員　　言われるのはわかりますけれども。この8,200万ですね、これはいわゆる販売額9,800から係数で割戻したもののものなんじゃないですか。農家は農協手数料払うということになりますから、それを差し引いた数字で積算してこないと、農家に入る金だというふうには言われましたけれども農家にを入らない金になります。そこらへんはどうですか。

○山本委員長　　青葉農林課長。

○青葉農林課長　　また説明をしようと思っていましたけれども、農協から道の駅に品物がくる考え方ですが、まず第一に農家の、要するに道の駅にきたことによって農家収入が減っちゃいけないというふうが一番に考えておりますので。市場を市況をもってですね、そのまま仕入れをさせていただくということでお話をさせていただいております。ですから農家は一番に出された金額が元来はその金額なんですけれども、それと同額を道の駅の方に仕入れ金額として入れていただきますので、農家をそこでプラスマイナスが発生しないように考えております。その段階で実際に農協に出荷をされた段階で手数料は発生いたしますので、その部分については農家の方でご負担をしていただく、今まで通りの考えでやらせていただきたいと思いますっております。

○山本委員長　　出荷の関係のことについてですね、質問とか意見が出ておりますので農林課の方の資料いただいておりますが、今続けてこの資料につきまして説明をしていただければと思いますので。青葉課長よろしく申し上げます。

○青葉農林課長　　そういたしますと本日資料で用意させていただきました。2枚ださしていただきましたけれども、道の駅の直売所の経営計画書というのがあります。これは全体的な流れの中の説明でございます。それでその裏にですね、算出根拠というような資料をつけております。これは道の駅がですね直売所の売上を計算する根拠なんですけれども。その中で生鮮野菜の部門、それから加工品、それから米、それからその他、というように分類しております。この分類を詳細に分類したものがもう一枚の紙になりますけれども、道の駅直売所ですね売上目標ということで資料を作っておりますのでご覧をいただきたいと思います。先程から議論があります生鮮野菜につきましては、主要4品目トマト、ピーマン、白ネギ、ブロッコリーについてはやはり安定的な量をですね、常時確保したいということが一番に考えておりました。日南町に来ていただいてやはりこれがないというのは余りにも信じられない話ということでございまして、今までもトマトはどこに行けば買えるのかというお客様のご要望に応えるために、まずトマトは集中して道の駅の方で地場売りをしたいと思っております。その同じ考えでピーマン、白ネギ、ブロッコリーも入れてまいります。この品目につきましてはすべて町内産ということで位置付けをしておりますので、この4品目については、外部からの仕入れは考えておりません。ない時がありますけれども、そのない時については事情説明すればわかる話

かなという具合には思っております。ただ、旬にですね、来ていただいた時には十分に手当ができるようにという気持ちでございます。それからその他というところに JA 仕入れと委託販売に分けております。この JA 仕入れと言いますのは、JA 等の仕入れという具合に。ブロッコリーのところにですね、JA 等を仕入れと書いておりますけれども。ちょっと等が、下にいかないといけないところでございます、その他の JA 等の仕入れのウエイトが1,300万程度。これにつきましては、日南町の道の駅としてですね、4県交流であったり、それから岡山との交流というようなことも考えております。特にブドウとかも、元がうちの町にないものについては町内の皆様方の利便共有ということもありますので、仕入れをするということを考えております。それから、その他にもいろいろな農産物の本当にない時に必要なものがあれば仕入れをするということは、今 MA さんとは話をしております。それと委託販売というのがですね、1,200万という数字を上げさせていただきました。この数字につきましては、現在出荷者協議会の皆様方にどういうものが出せるかという、今農家の方から意思表示をしていただいております。それに単純にですね売価を乗じて数量を乗じたというものが今1,200万でございます。ここの部分につきましては、まだまだ増やしていくべき数字と思っております、実際にはですね、我々は積算するのは安めに積算しますので、農家が実際の根付をされるときにはこの金額は変わってくるという具合に思っております。目標値として5,000万生鮮でという内訳でございます。それから加工品につきましては、現在各地域で製造されてですね、それぞれ独自に販売されております加工品があります。そういうようなものも道の駅にですね持ってきていただけるというような段取りになっておりまして、その売価と数量から試算をした数字でありまして、ほぼこの2,000万につきましては出荷者の方の思惑の値段と思惑この数字でありますので、これを一生懸命販売をしていくということになろうかと思っております。それから次に米でございますが、米につきましては、現在数量とか売り方の精査中でございます。従来米をなかなか高く売れないというようなこともありまして、ちょっと手数料率が低いんでございますけれどもこれをやはり日南町も良質米を売るというコンセプトを持っておりますので、現在3つのシリーズを考えたいと思っております。1つは、日南高原米の今まで培ってまいりました消費流通のルート生かす取り組み、それから2つ目は店頭今摺りということで消費者の方がですね米を見てそれを摺ってそれ

を買っていただけるような取り組みをしようということで、これにつきましては5キロから1合サイズまで、数量については消費者の皆様に要望に答えられような仕組みにしたいというふうに思っております。当然少し買って食べてみたいという、今非常にそういう消費者が多い訳でございます、一気に30キロ買っていただけるという人がなかなか少なくなっております。そんな中で日南町の米をですね、1回食べていただくというためには、やはり3合程度ですね、3合2合1合というような今摺りを提供したいと思っております。その米につきましては町内産のですね、やはりちょっと自信のあるやつを出そうということで、今検討しておりますのは食味値の85以上あたりをですね、常時置かせていただければと思っております。それから3つ目が出荷者による委託販売であります。こだわりを持って作っていただいております皆様方にですね、こだわりの俺の米ということで是非とも出荷をお願いしたいと思っております。この部分につきましては、それぞれ5キロ売り、3キロ、2キロというような、例えば10キロということもありますし、これは農家さんの方で商品サイズは考えていただくこととなりますがそういうような取り組みをしたいと思っております。米はですね、来ていただければ今摺りから、新米から用意ができるというような仕組みを作っていきたいと思っております。次に、その他のところで、酒それから土産物というところがございますが、酒についてもですね4県の清酒。それから日南町の方でも現在今町内産酒米を利用した清酒をですね、今開発をするようにしております。将来的に日南町の米から酒という流れを是非ともやっていきたいと思っておりますので、そのあたりを、これは業者の仕入れになりますけれども計画をしております。それから土産物につきましても、非常に道の駅に来たというところから農産物それから町内での加工品ではなくて、鳥取県に来たというところから鳥取県の土産が欲しいという消費者が非常に多いという具合に聞いております。近くでは江府町の例がよく言われますけれど、鳥取県に来たのに江府町の品物はあるけれども鳥取県の品物がないということがよく言われるということがありましてですね、これも商品精査はいたしますが、鳥取県を代表するような品物、それから合わせて4県を代表するような品物を並べるような仕組みを作りたいと思っております。それと手工芸でございますが、手工芸部門はなかなか今まで販路がなくて、皆様方どこで売ったらいいかというような要望のあったところでもあります。今回、現在人数は少ないんですけれども積極的にこの手工芸品を売りたいという声

を聞いております。木材、ちっちゃな木工加工からアクセサリからですね、それから木の加工品からいろんなものが今出ておまして。それもですね、希望販売価額で積み上げをいたしたところ、約この数字になっております。これも売り切ってなんぼの話なんですけれども、商品としてですね、皆様方に道の駅に並べていただくということになろうかと思っています。それとアーケードを使った対面販売という形も取ろうかと思っています。実際に自作しながら販売するというようなこともやってみたいという声が多々ございますので、そういうような販売形式も取りたいと思っています。それと道の駅の施設内におきましての、研修施設といいますか。失礼しました、道の駅の多目的ホールを使ったですね、やはり加工実習というのを皆さんの方からの、実は生産者の方からも希望がありまして、是非一緒に作ってその品物を売っていく取り組みがしたいというような声がありますから、そういうような売り方もやって行こうと。イベント体験型の売り方となろうと思いますが、そこで素材を提供してオリジナルな自分で1個しかないと言われるものを作って帰っていただくというようなものの取り組みをしたいと思っております。以上が今回の直売所に向けた売り上げの目標に向かってのですね、数字でございます。それと出荷者協議会で今後の動きとしては、12月に1回。16日を予定しておりますが、やはり初めて集荷をするという人が非常に多い訳でございますいろいろなご心配があります。その心配をみんな克服しようというようなことで今話し合いをしております。前回1回目にですね、生産者の皆様方にいろんな声を直接聞くという機会を設けましたところ、非常に良いと。こういう取り組みをもう1回やろうということで、生鮮それから加工、手工芸、それぞれの部門にわかれて自分の品物を売るためにということで今話を進めてるところでございます。それと1月になりますとポップの研修会をしたいと思っています。ポップと言いますのは商品紹介、店内での商品紹介ということで、自分のこだわりを消費者の方に見ていただくという取り組みになります。スーパーにはないところでございまして、同じカボチャでもという言い方はおかしいですが、大根でも自分はこうだというようにアピールをしようじゃありませんかという呼びかけをしておまして、その講習会を1月の21日にするようにしております。それから2月になりますと品目をですね、日南町で消費者のための1品目、消費者のための1品目といえはおかしいんですが、やはり要望のある品目を1品目でも決めてですね、その栽培講習会。それから逆に言えば現在消費者の動

向的にこんなもの希望しておられるというようなものがありますので、その栽培講習会を1回したいと思っております。それから3月には総会とそれからポスレジの研修会をしようと思っております。ポスレジというのはですね、非常に便利なものではありますが、取っつきがなかなか初めての方は心配されておる向きがありますので、ポスレジの研修会をしたいと思っております。それから4月オープンに向けまして、自分の商品をいつ出せるかということを確認をするために商品を集めるという取り組みを、まとめをしたいと思っております。以上、出荷者協議会及びですね、道の駅の方の販売目標ということでご説明をさせていただきました。以上でございます。

○山本委員長　　ただいまの資料の説明及び今後の予定ということでお話をいただきましたが、質問ご意見ございますでしょうか。荒木委員。

○荒木委員　　質問というか、JA仕入れのトマト、ピーマン、白ネギ、ブロッコリーの単価、袋単価ですよね。もう一度ちょっと確認をしたいのですが、これ税込みですよね、当然。それで野菜ですから当然相場でかなりの、倍近いぐらいの、以上の変動がありますけれども。そういうことも含めてもう一度説明ください。

○山本委員長　　青葉課長。

○青葉農林課長　　おしゃる通りでございます。野菜は高い時と安い時と、本当に差がございます。ただしここで一定価格を決めますとですね、農家のためにはどちらがいいかということを考えまして、JAから要するに納品をしていただくのは市場価格でいこうと。ですから、高い時でもやはり道の駅には高いものが入ってくるということになりますので、その時には利率がぐっと下がる可能性があります。それから逆に安い時には、安い品物でも入れていただくことにしますので、そうした時にはですね、道の駅の方も応分の利益が取れるということになります。それでこの袋につきましては、売り方になりますけれども。トマトにつきましては今、選果場からのですねコンテナ入りをお願いをしたいと思っております。ですから1個当たりの価格でいきます。要するにですね、農産物の場合は規格に応じた箱に入れてですね、例えばトマトの場合は4キロ箱に入れて4キロの個数というのは決まっているわけです。規格によって、大きさによって、大きさによって個数が決まっているわけです。その決まった個数をいただければですね、その市場価格というのはもう分かってきますので、それで生産するように今考えています。それからピーマン

につきましては、現在農協はバラ箱5キロでございます。5キロも、中に入っているピーマンの量は5キロ分入っているわけですから、それで市場に反映ができる。市場価格に反映ができますので清算ができます。そういうような形で品物を入れていきまして、道の駅の方で売る時にですね、今度小分けをしようと思います。トマトの場合は3個入りにしたり4個入りにしたり。ピーマンなら同じく一袋一番売れ筋の規格を考えてやる。それから、どうしても同品目で他の出荷者からも出て参りますので、その品目がどんどん出てくるようになりまして、JA の方の供給を少しづつ止めていくという具合に考えています。出てきた時には止めていく、ただしない時には安定的に入れるというやり方をさしていただくと。そういうためには生産者にとりまして、市場出荷価格を確保するのが一番大切だという具合に思いましたので、こういうやり方をして行こうと思っております。

○山本委員長　　その他ございますでしょうか。近藤委員。

○近藤委員　　道の駅ということで、委託販売の場合は当然名前がつきますけれど。道の駅の主流としては生産者の顔が見える商品を届けということですが、JA 仕入れの場合は、それは誰が作ったかはわかりますけれど、それを表記されるのかされないのか。その辺をちょっと伺います。

○山本委員長　　青葉課長。

○青葉農林課長　　JA から入れた、元来は箱にはですね、ネギなんかは名前が書いてあります。トマトの場合はですね、名前を書いてないです、日南町の場合。それで出荷者、誰のトマトかとおつきつめればわかりますけれども。販売者はポストレジのカードを張らなくちゃいけませんので、あの価格表示のあそこの生産者のところには MA サービスという具合に入れて販売しようと思っております。

○山本委員長　　その他ありますか。古都委員。

○古都委員　　2、3点お願いいたします。米はですね。いわゆる手法のところに方法がないんですけれども、JA から入れられるものと競合するということですか。米についてはいろんな売り方がしたいと、例えば食味値85以上というような数字が出ましたけれども JA から仕入れる場合も事前にその食味値を調べるということは可能なんですか。そこら辺がどうなのか。米もいわゆる販売期間は JA に対して翌年の6月末まででいいと思うんですけれども、検査ですね。個人持ち込みはいわゆる未検査のものだと思うんですが。そこら辺の住み分けについてのルール化は

作っておられますか。

○山本委員長 青葉課長。

○青葉農林課長 まず JA さんからいただくものについては、今エナジーがやっております販売システムについては、JA 仕入れになります。それから店頭今摺りの米につきましては、農家から直接買い入れをしようと思っています。これは検査米ということの一つ条件に付けざるを得ないですけども、検査米を個人農家から買い入れるやり方です。それから出品者の委託販売につきましては、これは委託ですので農家がそれぞれ荷姿持って持ってきていただくものを販売させていただくという事しようと思っています。

○山本委員長 古都委員。

○古都委員 そうしますと、特定の農家から仕入れるという形になるんだろうと思いますけれども。そこら辺のバランス的にどうなのかという思いがありますが、その点について1点。それと先程課長の説明の中に農家のためにというお話があったんですけども、野菜を JA から入れる場合。例えばですよ。自分はこれは90円で売たい、農協に90円、農協手数料が10円ついて100円。農協から仕入れるとそれに15%がつくわけですね、115円の売価になる。そうした場合にですね、農家から直に取り扱えば、農家の90円は100円になって農家のためになると思うんですよ。100円で農家に還元できると思うんです。そうした場合には売価は115円で同じになります。なぜその JA の手数料を払わなければいけないのか。結局作業が簡単になるがための話でありましてですね、JA を経由せずにやった場合の方が農家のためになると私は思っています。逆に言うと、90円のものに15%かけたもので店頭におけばですね、JA を経由した同じものより安くなるわけですからそっちの方が売れると思うんですよ。同じ商品が安く並ぶわけですから。そこら辺が本当に農家のためにと先ほど言われましたけれども、どこまでそこ考えて、これからオープンに向けてですね、詰めていかれるか。そういったこともいろんな部分で感じるところがあるわけですけども。今例で言ったんですけども、それはもう仕方がないという考えなんでしょうか。農家のためには私はどちらかという直売所のためにというふうに聞こえるんですが、どうでしょうか。

○山本委員長 中村副町長。

○中村副町長 今回の例題における内容についてはその通りだというふうに思っ



おります。ただ、最終的には直売所で集まった品物が売れるという行為を、戦略を、していかなければいけないわけですから。やっぱりその状況に応じて考えるべきということも想定があるかなというふうに思っております。ですからおっしゃられるように農協から JA から仕入れる品物と、農家の皆さんから直接仕入れるものというのは、同価にすると、同じ額、売価にすると、もちろんおっしゃられる通りだというふうに思っていますので。その辺が品物と動向あたりとの兼ね合いで売価をどうするかということは、その状況に応じて考えていかないといけないというふうに思っておりますが。できれば後段の農家から直接仕入れた商品につきましては、品物につきましては、できるだけ JA に出す単価よりも上げて、いわゆる利益率を増やしていくという考え方を基本的には持つべきかなというふうには思っております。米につきましてはですね、3種類の方法を今検討をさせていただいているということでありまして。2番目の店頭今摺りの考え方ですけれども、基本的には日南町で出来たおいしい米をですね、まず PR するという。特定の考え方の中でやってみたいという考え方を持っております。また一般的に委託販売という話も、そういうケースも考えておりますので。できればですね一定の条件、例えば1等米であるとか、当然乾燥度合だとか、そういうところの最低のところはクリアしていくとか、条件はつけないといけないというふうに思っておりますけれども。いろいろな考え方の中でやっていきたいなというふうに思っていますし、また売り上げの手数料7%というふうに書いておりますが基準的にはそのような考え方ですが、売り方の内容によってはやっぱり上げるという売り方の手数料のパーセンテージも考えてみたいというふうに思っておりますが、現時点では標準的には7%という考え方を持っております。

○山本委員長 古都委員。

○古都委員 いわゆる検査米の持ち込みですけれども、農家が。そうすると一旦農協か、絶対そうでなくてもいいんですが有資格者の検査を受けたものを、個人出荷してもらうということですが、町内にそれが可能なんですかね。それが1点。もう1点はこのシステムの中でいわゆる出荷した野菜が売れ残った時には、処理をしてもらうという部分があって、それにも手数料がかかるという仕掛けになっていたと思うんですが。JA 仕入れのものが残った場合は誰が始末するんですか。

○山本委員長 青葉課長。

○青葉農林課長　最初に米の検査の関係ですけれど、消費者に提供するにあたっては道の駅という施設ですから、どうしても検査米を使わざるを得ないと思っています。個人農家から入れる場合、検査は外部機関委託という方法もありますので、是非検査をしたものをとということで農家の方には話をしたいと思っています。それから JA 仕入れが残った時というのはですね、非常に想定をいたしました。これはやむを得ないところがありまして、それは MA の方で処理をせざるを得ないと思っています。それと、それによってやっぱり週末には多くとか、平日はちょっと少なくとか、その辺の調整をさせていただくように JA とは話をしております。特に町内産の他の出荷者の皆様方から、何回も言いますがトマトが競合する時にはあえて仕入れをしないということで調整をして行こうと思っています。

○山本委員長　残った野菜の処理費用ですね。

○青葉農林課長　仕入れにかかるですね、当然処理の費用とかは仕入れ値を割ってでも処分せざるを得ない時が来るのではないかと考えています。ですから利率的には非常に低くなる可能性がありますけれども、どうしてもそれは一時だと。年中そういうことはないと思っていますので、数量調整ができますから。来ていただいたお客様にトマトを是非見るだけでも見ていただきたいという気持ちがございます。日南町の直売所に行けばトマトがあるという形を是非したいと思っています。

○山本委員長　いまの古都委員の質問は、JA から仕入れた野菜の処理費用はどかが払うかということですよ。で MA ということでよろしいですよ。その他ありますか。坪倉委員。

○坪倉委員　今の議論と関連しますけれども。まず米については、検査品であるかないかというところをしっかりと区分をしていただかないと、例えば食品表示法等もありますのでお願いをしたいと思いますが。それと米について日南高原米については、流通消費のシステムを入れるんだということなんですけども、エネルギーにちなんと2口で販売ルート持たれるということなのか。すべてこっちに持ってこられるということなのか。

○山本委員長　青葉課長。

○青葉農林課長　今考えておりますのは、エネルギーのルートですねをすべてこっちに持ってこようと思っています。

○山本委員長　坪倉委員。

○坪倉委員　　もう一つはトマトです。農家から委託販売でどんどん出た時には農協からの仕入れをストップするという考えも言われましたけれども、農協経由で出荷されたものは、地域登録ブランド商標として、日南トマトとして、明記をして売ることができる。一般の農家から入れたものはそれができない。で日南トマトの産地として、日南トマトという商標をつけたものをそこに置くというのも、産地として大切なことじゃないかと思うんです。ですんで、そこはやっぱり2系統。常時ある必要があるのかなと、量はともかくとして。いかがでしょうか。

○山本委員長　　青葉課長。

○青葉農林課長　　ご指摘の通りですね、日南トマトは今、地域登録商標を得ましたので、これが一つの販売の戦略に繋がるものということで。当然それが小売りをされておる段階で表示をしませんと、なかなか見ていただけませんから、特に日南道の駅の方には日南トマトがあるというような売り方をしたいと思います。それで農家の方から出荷が増えてですね、農協からの仕入れをストップするという具合にご理解いただいておりますかもしれませんが、そうなればいいと思いますけれど。やはり量を確保するということになれば仕入れをして、一定量安定量は確保するためにこのシステムを使いたいという具合に思っております。

○山本委員長　　坪倉委員。

○坪倉委員　　トマトについては、是非日南トマトの表示ができるものを店頭においていただきたいということもありますが、そのもう一つ前の議論の中で、農家のためには直接仕入れそれから委託をとという話があったんですけども、やっぱり農家のためをどこの範囲でとらえるかということなんですけれども。例えば、トマトは日南地域商標登録を受けて、産地として拡大して行こうと。それが全体としてトマト農家の所得拡大に繋がる。それからブロッコリーについても大山ブロッコリーというブランドで、それを産地としての確立をして高めることによって農家所得が拡大する。例えばピーマンについても、日南ピーマンという地域商標を目指すことも取り組んでいただきたいと思いますけれども。やっぱりそういったことで目の前で言えば失礼がありますけれども、農家が直接直売所に持ち込むというやり方よりも、日南町全体として産地力を高める。そのことによって町なり農家の所得を向上を目指すという取り組みをやっぱり継続してやっていくべきだろうと。生産部に入られない方については当然委託販売、持ち込みがあつていいと思うんですけども。

やっぱり日南町の全体的な農業の底上げを考えた時には、やっぱり今ある地域商標とそれからこれから目指そうとする動きについて、やっぱりしっかりとその取り組みを強化すべきだと思います。

○山本委員長 青葉課長。

○青葉農林課長 私共も品質に自信があるとか、味がおいしいとか、今まで言ってきました。これは広く消費者の皆さんに伝えたくて言ってきたことでもありますので、当然それを用意をして、待っているというシステムの中で販売をして、当然日南のトマト、日南の白ネギ、それから日南のピーマンというような非常に品質の高いものという具合に評価を受けておりますので、それを是非アピールしていきたいという具合に思っております。ブロッコリーを忘れたわけではございません。ブロッコリーもございます。

○山本委員長 大西委員。

○大西委員 経営試算のところとですね、算出根拠のところ。ちょっと確認なんですけれども経営試算ではケース2の売上1億円という試算をされてまいりますね。算出根拠は9,800万で。これは1年間の売上ですか。

○山本委員長 青葉課長。

○青葉農林課長 1年間で計画しております。

○大西委員 そうしましたら、直売所の売上目標とありますね、この横の。この売上は6月から11月までのトマト、ピーマン、白ネギの販売価格5,000万円。2,400万円ですか。トータルをすると9,800万円。9,800万円1年間ですね。ということは生鮮野菜は半年間の金額で計算されて、あと12月から5月までの売上はどうなんですか。

○山本委員長 青葉課長。

○青葉農林課長 それぞれですね、年間に販売をいたしますので、他の品目についても。それを金額的にはちょっといま少ない金額ですけれども、その他のところのですね委託販売、それから JA 等仕入れという部分がございますけれど、そのあたりは年間を通した販売になります。今回あえて特記させていただいておりますのは、4品目はやはり旬、出荷がですね、どんどん増える時期をねらって、日南町のやっぱり夏野菜の旬をアピールするためにここに量を入れていくということで考えております。

○山本委員長　　大西委員。

○大西委員　　これは経営というよりも、前の J-VER の話なんですけれども、この生鮮食料品だけでいくと13万個。個数にしました袋も13万個になりますね。これでだいたいトータル20万か30万、そこまでいかないかもしれませんがだいたい J-VER で30万ぐらいの給付金額になりますよね。その資産はどうですか。

○山本委員長　　青葉農林課長。

○青葉農林課長　　おっしゃる意味はよくわかるんですけれども。正式に商品の個数をですね、今なかなか掴みきれておりません。その1商品に対して1円という制度ルールは組み立てておりますけれども、現実的にはですね農家さんから出てきたものにそのシールが貼ってあってレジを通らないと1円にならないわけですから。ざっくりとした今はお話しかできなくてですね、そこの積算はしにくいという具合に考えております。

○山本委員長　　その他ございますか。久代副委員長。

○久代副委員長　　いろいろ試算はありますけれども、私はやっぱり需要と供給の関係ただ一つだと思うんですよ。新しく来年4月22日オープンされるという事で、本当にある意味始めてみなければわからない部分がね、いろいろ資料出されてますけれども要はこの経営のためには最終的には町が責任を持ってやるんだという事。それと中に入っておられる業者にももちろん経営責任はありますけれども、やっぱりその心構えをきちっと持っておって要はお客さんをどれだけ誘客するのか。特に道の駅の場合いろんな成功失敗事例があるわけですから、そういう教訓を見ながらそれをやっていかないと、私ははっきり言ってなかなかどれだけ売れるのかははっきりわかりませんよ。だからもう少し、むしろオープンしてからの事の方がね、どう迅速に対応されるか、生産者をどうするか、商品をどうするか。やっぱり売れ筋をきっちり見ていかないと、ある意味野のものとも山のものともわからない状況も一面は私はあると思うので。そのあたりをしっかりと準備されて、次年度に向けて生産者も含めて対応していくということの方を、むしろもうちょっと長いスパンで見ていく必要があるじゃないかなというふうに全体を感じました。よろしく願いをいたします。

○山本委員長　　古都委員。

○古都委員　　先程廃棄の話をしてしましたが、いわゆる廃棄についてはですね。例え

ばごみ箱に捨てるのか、保育園の給食にあげるのか、メホスにあげるのか。そこらへんはどのようなお話になるのでしょうか。

○山本委員長 青葉課長。

○青葉農林課長 結局ですね。有効に使うという事が一つの考えだと思っております。右から左に廃棄ということは最初からは考えておりません。給食に使うとか、やっぱり町内循環にするとか、町内でも欲しい人はいらっしゃると思っておりますから、そこをうまく回せるように。それからトマトも賞味期限がですね3日4日で、どちらかというとなりが短い商品ですから、その辺は注意をしないではいきませんが、町内循環、それから欲しい人に手に届く取り組みというようなものも考えております。それと MA さんもですね、少量でもレストラン利用ということが一つの武器でございます。そのあたりで食品に加工していただくという事もあると思っておりますのでご理解をいただきたいと思っております。

○山本委員長 はい。以上で本日の企画課、農林課の聞き取りを終了したいと思います。御苦勞様でした。ここで10時半まで休憩いたします。

(休憩 10:11～10:30)

○山本委員長 引き続き会議を再開いたします。引き続きまして、議会報告会意見交換会にかかる検討課題の整理を行いたいと思っております。事前にメールで送っておりますので、その資料見ながら進めていきたいと思っております。中心地域整備に関する調査特別委員会所管ということで、15番といたしまして中心地域構想につきまして質問がありました。「中心地域とはどこからどこまでか。」という質問に対しまして会場での回答がありまして、回答案を1番右にしておりますので見ていただければと思います。「中心地とは霞から生山にかけて、中心地域整備事業は道の駅周辺である。」というふうに回答案を作りましたが、いかがでしょうか。

(「よし」と呼ぶ者あり)

○山本委員長 16番です。これも中心地域構想ですが、「中心地域に住めば、車がなくても生活ができるということですか。」という質問に対しまして、回答案といたしましては「中心地域内を公共交通でカバーする構想であり、時間と順路の制限がある。」としましたがいかがでしょうか。よろしいでしょうか。

(「はい」と呼ぶ者あり)

○山本委員長 18番です。質問は「コンパクトビレッジについて、NPOによる

デマンドバスを地域で運営すべきと思う。」という質問に対しまして、回答案としますと「町長が6月議会でドア to ドアのデマンドバスの研究を進めると発言をしている。」といたしました。いかがでしょうか。 はい、坪倉委員。

○坪倉委員 その下の17番もそうですけれども。町長が確かにこういう発言をしておりますけれども、それについて議会として今現在どういう段階なのかとか、これからどうしようとしているのかというところを、やっぱり町長の判断もですけれども議会としてどう取り組んでいるか、取り組むかというところの回答が欲しいと思いますけれども。現状で言いますと、町はこれの研究の段階で今年度交通調査をするというふうになっておりますし。なってますが、議会として議論の俎上に上がっていないというのが実態であると思います。その下も含めて。

○山本委員長 はいわかりました。ではそのように付け加えて回答いたします。17番です。これも中心地域ですが「中心地構想について、サービス付き高齢者住宅やトレーニングセンターの件はどうか。」という質問に対しまして、「サービス付き高齢者住宅やトレーニングセンターについては町長から議会に対して説明がなされていない。」という回答案にいたしました。いかがでしょうか。2つ合わせたらどうかということがありますがどうでしょうか。恵比奈委員。

○恵比奈委員 でもあのトレーニングセンターについては確かに何もまだ説明がありませんが、サービス付き高齢者住宅については道の駅の整備以降に整備していくんだということを聞いていますよね。まだ何もその具体的な内容はみてませんが、一応青写真を見せられて、ここにそういう予定があるということを聞いていますので、あの全く何も聞いていないわけじゃないのです。ちょびっとその辺を入れていただければ。

○山本委員長 分けて記載をするということでもよろしいでしょうかね。はいでは分けるということにいたしまして。19番です。「道の駅」の経営方針がはっきりと分からないがどうか。さらには、経営の最終責任はどこにあるのか。」という質問に対しまして、回答案といたしましては「経営方針は最終的には町長判断であり、議会はチェックするのが役目である。28年度は「MA サービス」に管理委託を行い、2年目からは指定管理制度を導入する予定である。年間2億円の売り上げを目指している。最終責任は町であると考えているし、経営の動向も見ながら支援すべきだと考えている。」というふうにしましたが、いかがでしょうか。坪倉委員。

○坪倉委員　最初の2行については、こういうことなのかもしれませんが。今日も前回もいろいろ特別委員会で議論しているように、経営方針については特別委員会で執行部と議論を重ねて、まだその特別委員会ではこの方針を了解しますという決定決議まではされてませんが。特別委員会で執行部と議論を重ねているという実態じゃないでしょうか。

○山本委員長　最初の2行も削るんですか。どのように変えましょうか。経営方針についてはと続けて、議会は特別委員会で執行部と議論を重ねているという形ですね。という回答でよろしいでしょうか。経営方針は、に続きまして、議会も特別委員会で執行部と議論を重ねている、という形。19番はそれで。20番と21番を合わせたらどうかとしています。20番の質問は、「道の駅について、町内の消費だけでは運営していくのは不可能。外部からどのようにして集客するのか、何か展望があれば教えていただきたい。」ということと、もう一つは「町内の消費と現在の交通量から見る観光客の消費では、運営していくのは難しいと思われる。観光でPRして、県外から今以上に集客していくようにしていただきたい。」という質問の項目を一つにまとめまして、「町内の消費と観光客の消費では、運営していくのは困難と思われる。観光でPRし、県外から今以上に集客していくようにしていただきたい。外部から集客する方法について何か展望があれば教えていただきたい。」という質問にまとめさせていただいて、回答案とすれば「現在掲げている年商は、厳しいと感じている。しかし、最初からうまくいなくても長期的に見て成功する方法を考えることも必要だと考える。町民の皆さまからも意見を出していただき考えていきたい。」としておりますがいかがでしょうか。

（「考えるが多い」との声あり）

○山本委員長　ここの文章の考えるというところを考えると、内容としてはこういう形でよろしいでしょうか。それでは、20、21を合わせたいと思います。そして22番目です。「近隣の道の駅の状況をみると成功した事例、失敗した事例があるが、日南町の道の駅は絶対に成功させてほしい。道の駅に対して否定的な意見もあるが、日南町一丸となってやっていかなければ成功はないと思う。」という質問に対しまして、「日南町は地域毎に町おこしに熱心で、素晴らしいものがある。観光協会、役場が連携し一丸となって日南町の町おこしができるようにしていただきたいと考えている。」というふうにしましたがいかがでしょうか。昨日、



総務の委員会でも同じ様なのがありましたので、どちらかに入れて、これは道の駅ですので総務のものは削ってこちらに持って来させていただくということによろしいでしょうか。はい。そうしますと続いて次のページですね。24番、「道の駅が来年オープンするが、江府の道の駅などなかなか苦労しているようだ。工夫するようと言われてもなかなか発想がない。」という質問に対しまして、会場での回答が「食のバザールに参加して、皆さんが出店している様子を見て心強く感じた。田舎では当たり前のもので都会では珍しい。みんなが少しずつ努力すれば成功できると思う。」という回答をそのままいいんではないかと思いましたがいかがでしょうか。そうしますと23番です。この質問はですね、「道の駅を成功させるためには、町外から来てもらわないといけない。行政が人を集める努力をしてもらうように議会からもお願いをしてもらいたい。道の駅に出品するためには管理日誌をつけるのが手間。青空市の方が取り組みやすい。道の駅の運営・運用について、食のバザールは米子の方でも評判がいい。メリハリのあるイベントをすることで、道の駅も盛り上がるのでは。」という質問と意見がありましたが、それにつきまして質問の内容少し文章を変えさせていただいて、前段は20と21と同じという判断をいたしまして、「道の駅に出品するためには管理日誌をつけるのが手間。青空市の方が取り組みやすい。道の駅の運営・運用について、食のバザールは米子の方でも評判がいい。メリハリのあるイベントをすることで、道の駅も盛り上がるのでは。」という質問に変えさせていただいて、回答とすれば「トレーサビリティは食品を販売する上で必要である。道の駅でも食のバザールは開催される予定であり相乗効果に期待したい。」というふうにしましたがいかがでしょうか。

（「はい」と呼ぶ者あり）

○山本委員長　　そうしますと25番です。「道の駅は昭和の終わりくらいに流行ったもので、時代遅れの感も否めない。ローソンやコメリなどができて便利ではあるが、そのため経営が苦しくなる町内の小売業もある。チェーン店は経営が不審に陥れば、さっと帰ってしまうのではないか。さらには食堂の経営まで行うというのはいかななものか。」という意見でありました。回答案といたしましては、「議会でも検討材料であったため、商工会、農協、パセオ、地元の方などとの意見交換会を開催した。コメリやローソンなどが日南町になくても、結局は町外に行かれるわけで、買い物の機会を確保すべきとの結論に至った。」というふうにしましたがいかがで

しょうか。

(「はい」と呼ぶ者あり)

○山本委員長　　そうしますと「道の駅関係で生産者組織立ち上げ状況と施設運営方法はどうか。」という質問に対しまして、「出荷者協議会会委員登録は70名程度である。28年度の施設運営は MA サービスに管理委託をする方針である。」としましたが、いかがでしょうか。登録者数は後ほど確認をして正確な数字を入れたいと思います。

○坪倉委員　　出荷者協議会を立ち上げられている事も入れたら。

○山本委員長　　立ち上げの経緯ですね。

○坪倉委員　　出荷者協議会が8月に発足している。会員数は何名である。

○山本委員長　　発足しているに続いて、この文章を入れるということですね。

以上で中心地域整備に関するこの委員会に対しての意見交換会への回答はすべて検討されましたので、これをまとめて。昨日、総務の委員会でそういうふうに目標の日にちを言われましたので、1月19日までにまとめてまた皆さんにメールをして確認をしていただくようにしますのでよろしく願いをいたします。その他何かございますでしょうか。

(「なし」と呼ぶ者あり)

ないようでしたら本日の委員会はこれで閉会といたします。お疲れ様でした。

会議の経過を記載して、その相違ないことを証するため、ここに署名する。

平成　　年　　月　　日

委員長

副委員長