

境港市との地域連携事業

研究員 水 上 啓 吾

1. 事業経緯

境港市では全国的にも有名な水産業および食品加工業とともに、建設業が長らく基幹的な役割を果たしてきた。しかし、近年の公共事業の減少や資材価格の高騰、金融危機の影響によりその状況は一変し、多くの建設関連企業が経営難に陥っている。ただしその一方で、今後の社会基盤整備や防災・災害復旧等を考える場合、当該地域を熟知している地元の建設企業は欠かすことができない存在でもある。このように建設業が地域経済および地域社会の維持・発展に果たす役割を考えれば、今後の人口減少社会でも事業者を存続させていく必要がある。

また、高齢化が進む社会で、生鮮食料品等の買い物が困難な「買い物弱者」の問題が境港市でも深刻化しつつある。人口減少や郊外型ショッピングモールの影響により、身近にあったはずの生鮮食料品店は数を減らし、移動範囲がせまい高齢者を中心に日常的な買い物が困難になってきている。今後、高齢者の単身世帯が増えることが予想される境港市では、何らかの対応を講じなければならない。

とっとり総研では地域連携事業を通じて、実践を伴いながら地域の諸課題に関する解決策・対応策を模索している。地域に根ざした建設関連企業の業績悪化や買い物弱者については他の自治体でも深刻な問題となりうる。そこで、当該事業を有効なモデルとして提示するべく平成22年10月より地域連携事業として開始し、今年度は現状把握を目的に事前調査をすすめてきた。

2. 事業・調査内容

当事業では以上の問題意識のもと、課題を2つの局面に分割し、分析しながら事業及び調査をすすめている。

第1に建設業の就農支援の側面である。建設業者の余剰労働力を有効活用し、就農を支援し、雇用を維持することを目指していく。建設関連企業の経営多角化には様々な選択肢が考えられるが、境港市に存在する耕作放棄地や、建設業従事者の重機操作の技術力、輸送システム等を有効活用するため農業への業種転換に着目した。その際、地域の風土に適応した農業を行い、農作物の生産から販売までを一括とした事業とする。このことは、建設業界としては新たなパイロット的収益事業でもあるため、業界全体の意識改革をうながすという副次的効果も期待できる。各企業が従来のように建設事業だけに頼るのではなく、多角的に新たな分野へ進出し、収益確保の道を模索する足がかりとなることを期待している。現在の計画では、利用する農地は2ヘクタールであり、使用料金を1アール当たり月額3,000円程度と考えている。

第2に、買い物弱者への対応である。買い物弱者に関しては、①ネットスーパー等の宅配形式、②有償・無償にかかわらず買い物を代行する形式、③買い物弱者を店舗まで輸送する形式、④買い物弱者が自力で移動できる範囲内に店舗を設置する形式、の4つの対応策があるとされる。当事業では、建設業者の業種転換において生産から販売までを関連づけて考えているために④の形式を重視する。すなわち、業種転換した就農者が生産した農作物を買い物弱者の居住地近くに設置する直売所等で販売することにより、生鮮食料品が購入しやすい環境を整備する

のである。

建設業の農業への業種転換を軸にして生産食料品の生産から販売までを一括した事業として手がけることで、買い物弱者という問題への対応も同時に進めていく。

3. 事業成果及び調査結果

上述したように平成22年度は事業実施に向けての事前調査の期間と位置づけ、事前調査を中心に事業をすすめてきた。調査の主な内容は以下のとおりである。

現在境港市は、他の自治体と同様に人口が減少しており（2005年から比べて3.4%減（鳥取県全体では2.8%減）、市内の小学校を中心とした地区に徐々に固まりつつある。加えて、市内の生鮮食料品店は平成14年から平成19年にかけて35店（食肉5店、鮮魚25店、野菜・果実5店）から30店（食肉1店、鮮魚22店、野菜・果実7店）へと減少している。

市内の建設業はかつての港湾整備等の大規模事業の受注はなく、市内建築物の維持補修事業が大半を占めている。同時に、多くの事業経営者の世代交代が進んでいる。建設業から異業種である農業へ転換は他県でも事例がある。しかしながら、そうした業種転換が必ずしも成功しているわけではない。成功しづらい要因の一つとしてあげることができるのが、事業者の支援体制である。多くの事例では、行政内での部局間での連携、事業者組合間の横の連携が不足していることが指摘されている。

4. 今後の対応

業種転換に関する多くの事例に見られるような異業種間の横の連携不足を解消するために、境港市役所内、商工会議所や農協との連携等に留意しながら事業を進めていく。

加えて、買い物弱者に配慮するためには、定期的な市場の開催ではなく日々の買い物をより容易にできるようにすることが求められる。ただし、販売所を常設するためには、販売所の維持管理費や人件費をまかなえるだけの、売上を達成しなければならない。そのため、終日にわたる商品の品揃えを検討し、利用者が欲する商品を調達するシステムを準備する必要がある。県内直売所等のマーケティング分析についても実施する予定である。