

平成 27 年度第 3 回高知県産業振興計画フォローアップ委員会 議事概要

日時：平成 28 年 1 月 22 日（金） 13:30~17:00

場所：高知サンライズホテル 2F「向陽」

出席：委員 30 人中、25 名が出席（代理出席 2 名を含む）

議事：（1）第 3 期高知県産業振興計画の全体像（案）について

（2）第 3 期高知県産業振興計画の産業成長戦略（案）について

（3）高知県まち・ひと・しごと創生総合戦略の平成 28 年度の重点施策（案）について（基本目標 4）

1 開会

2 知事挨拶

皆様方、本日は大変ご多忙の中、この第 3 回産業振興計画フォローアップ委員会にご出席を賜りまして誠にありがとうございます。また、皆様方には、専門部会、さまざまな形でのヒアリング等々で、大変これまでの間もお世話になってまいりました。誠にありがとうございました。

昨年 9 月に開催をさせていただきました第 2 回産業振興計画フォローアップ委員会において、これまでの地産外商の取り組みについての検証をいただきますとともに、さらにこれを拡大再生産につなげるための政策を強化していく、という方向観についてご了承も賜ったところでありました。その後、その方向に基づきまして、さまざまに政策論議も重ね、いろんなプランを練ってきているところであり、今日この案につきまして、皆様にご提示をさせていただきます、ご意見を賜りたいと考えております。

現在、同時進行的に予算編成作業中でありまして、今後最終的な予算案を固めていく方向に入っていくわけでありまして、今日いただいたご審議も踏まえまして、この産業振興計画を練り上げ、そしてさらにこれを予算に反映させていくという形で取り組んでいきたいと考えます。

1 点だけご了承賜りたいことがあります。それは、この産業振興計画フォローアップ委員会は県版総合戦略のフォローアップもしていただく会議としており、少子化対策と女性の活躍の促進につきましても、本来であれば今日ご審議をいただかなければなりません。しかしながら、昨年 12 月に少子化対策県民会議を改組いただき、新たにワーキンググループを四つ設けていただきまして、より密度の濃い議論をいただいている最中でありまして、来年以降は、このフォローアップ委員会までにご議論いただいて、その結果をフォローアップ委員会でご審議いただくという形になりますが、今年だけはこうした事情がありまして、本日の会の後に検討した上で、皆さまに適宜ご説明させていただくという形になりますことをご理解いただきたいと思います。

それでは、大変恐縮でございます。大変説明量も多く、3 時間半長丁場でございますが、どうぞよろしくお願いいたします。

3 議事

議事（1）～（3）について、県から説明し、意見交換を行った（主な意見は以下のとおり。）議事については、すべて了承された。

- (1) 第3期高知県産業振興計画の全体像(案)について
- (2) 第3期高知県産業振興計画の産業成長戦略(案)について

※意見交換概要(以下、意見交換部分は常体で記載)

(A 委員)

四国経済産業局において、いわゆる高機能素材を提供する企業と活用する企業をつないで新しい産業をつくり出すというプロジェクトをやっている。今までは炭素繊維などを主で話を進めていたが、昨年ぐらいから CNF(セルロースナノファイバー)についても非常に注目をしている。高知県をはじめとして、四国4カ所で京都大学の先生などを呼んで講演会をやらせていただいた。高知でも非常に高い関心をいただき、会場いっぱいになるぐらいの方にお集まりをいただいた。参加いただいた企業の間をうまくつないでいくことによって、CNFを使った起業や製品づくりにつなげようとしている。高知でも研究会を実施するようだが、それはどういう形で進められるのか。これはいわゆる4県連携プロジェクトにも入っているものなので、局で進めているプロジェクトとうまく連携してやっていければと思う。

(原田商工労働部長)

我々の所管課の方も一緒に四国全体のプロジェクトに参加させていただき、色々な情報をいただいていることに感謝を申し上げる。

紙産業の振興の飛躍的な推進のため特に本年度から取り組んでいるが、来年度以降、紙産業技術センターの機械装置をさらに強化する。このCNF関係の設備も3県で広域研究の国の事業を使い、整備させていただいた。本県でもCNFに大変関心のある企業があり、そういった関係者からぜひ県独自で取り組みを進めていきたいという声も踏まえ、スタートしたものである。

今、委員が仰った四国全体の話に我々もぜひ協力させていただきながら、なおかつ県独自の部分については、また情報発信しながら進めさせていただきたいので、ぜひ今後とも連携をお願いしたいと思っている。

(B 委員)

資料2の34ページ、ポイント2の事業戦略支援会議だが、このチームの中に金融機関も明記しておいた方が良くはないか。

23ページの水産業の冷凍保管ビジネスの事業化のところで、おそらく弘化台の冷凍保管等もかなり老朽化してきているので、更新が必要だと思うがイメージを少し教えてもらいたい。

それから、農業分野と食品加工と観光だが、産地の表記などは一次産品にはあるが、加工をすると無くていいが、やはり消費者は、どういったところで作られて、加工されているかということを知りたいというニーズが高まってきているように思う。そこを観光と結びつけて、こういう産地で作られて、こういう高知の加工場で加工されていますよというような、一つのツーリズムをつくったらどうかと思う。

それから、資料1-2の6ページ、JA出資型法人に限らなくてもいいのではないかと思った。

(原田商工労働部長)

誠に失礼した。地産地消・外商支援センターの外商支援会議の中に地域金融機関も重要なスタッフとして入っていただいております、ご一緒させていただいている。これはより質を上げたいという意味のプロジェクトなので当然記載すべき。

(松尾水産振興部長)

加工が増えるに伴って拡大再生産ということで生産も増える、ということになると、当然冷凍保管が課題になってくる。ご指摘いただいたように、冷凍保管は弘化台等にもあるが、かなり老朽化もしており、養殖産地である宿毛湾等でも加工が増えてきているので、そのあたりでも課題になってくるだろう。24 ページは事業化と書き切っているが、そこがどういう形になるのか、現在冷凍保管の事業者等にも聞き取りを行っているが、色々な課題もあり、どんな形でやっていけるのかということ今検討しているところ。そのため、次期の計画中に事業化まで行き着けるのはどうかということで、23 ページにはあり方の検討ということにしているので、24 ページもそれと合わさなければならないとは思っている。

とにかくそう長い先ではなく課題になってくると思うので、それに向けてどうやっていくのかということをも関係者の方々とも協議をさせていただき、また水産業だけでそれが成り立つのかという点も含めて検討させていただきたいと思う。

(尾崎知事)

ご指摘のとおりだと思います。食のクラスター等をつくっていくときには観光クラスターとも連結できるように、しっかり意識してやっていきたいと思う。食品加工をやるときは、単に加工にとどまらず、その現地に来ていただく観光ということも意識してやるという、そういう形でのクラスター化を図っていきたい。

最後、これは例示としてJA出資型法人と書いているが、これに限らない。

(C 委員)

高知の強みを活かしたさらに大きな流れをつくる、また拡大再生産を生み出す、これはすばらしい計画だと思うが、そういう一面、守り育て、供給体制づくりを長期的にしていく視点というのが少しないようにも思う。

全体にまたがる話なので、各分野の具体例を申し上げたいと思うが、農業分野で露地野菜が学校給食という観点でお話があった。今は学校給食や食育という観点だけではなく、観光分野でもその地域で全ての野菜が揃うという状況は、本当に大事ではないかと思う。また、これは業務用という記述もあったが、これは多分はねものを意識されたご発言ではないかと思うが、余すところなく地域の野菜を活用していくという視点が農業分野でも大変大事だと思う。

また、林業については、スギ、ヒノキが本県の強みだが、針葉樹だけではなくて、治山治水の観点で広葉樹ということが大事だと思う。そういうものをどのように植林をしていくのかというように県全体の全体計画のような部分が必要ではないかと思う。

また、水産分野も少量多品種という話があった。そのとおりだが、どう資源を守り増やしていくのか、クロマグロに特化された具体的事例の話はあったが、全体の資源を守っていく、また高

知の漁業の付加価値をどう上げていくのかという視点の話が、漁場づくりというようなことも含めて、なかったように思う。そういった視点は、観光や移住や商業にも関わってくる部分だと思うので、そういう部分をぜひ補完いただけたらと思う。

(尾崎知事)

仰るとおりだと思う。そういう点からも抜けがないか、補強をするようにもう1回見直してみる。ご指摘のように、今言われたことは、例えばこんな感じになっていると思う。治山治水の観点などは、おそらく産業振興計画ではなく、林業振興部の業務の中には入っているのだが、産業振興計画の中には入っていない、ということや、水産は少量多品種でどう資源を守るか、全体の資源を守る話は、カツオ資源について国際機関に訴えをすることも水産庁とともに取り組んだりしており、我々の政策の中には入っているのだが、例えば計画の中に表記がないなど、全体として少し政策の中で非常に前向きなことが、全般的に前面に出過ぎているかもしれない。そういうディフェンスの側面について、やはりしっかり記載しておく必要はないのか、さらに政策として抜けがないか、今あったご指摘を踏まえて少し見直させていただきたいと思う。

(D 委員)

まず林業の関係だが、A材からD材まで余すところなく利用するという戦略をずっと掲げておられて、そのとおりに進めておられるというふうに理解をしているのだが、最近時々全国レベルで聞く話として、特にA材、製材をしたものの価格が下がっている、割とこれが趨勢的なトレンドのように思われるという話を聞くことがある。

ある意味当然といえば当然で、人口減少の中で住宅の需要というのが底堅いとはいえそれほど爆発的に伸びるわけではない一方で、世の中で地方創生という話になると、高知県に限らず、林業をやろうという方が当然増えてくるわけであり、ここはある意味致し方のないところでもあるかとも思うが、こうしたトレンドを踏まえてやるべきことというのは、ここにも書いているCLTも含めた需要の喚起ということで、かつそれは県内ではなくて県外であるということになると思うが、これは重大なポイントだと思う。価格トレンドを踏まえたうえで、一步踏み込んで県外でどうやって製材需要を喚起していくのかということについて教えていただければと思う。

それから委員からご指摘のあった水産資源については多分知事が仰ったとおりで、ほかのところで手当てをされているということであろうかと思うが、資源確保ということ自体がこのKPIを達成するのに非常に大事なことだと思うので、ぜひここも、産振計画の中ではないかもしれないが、お手当ていただければと思う。

それから観光だが、歴史をまずフェアなものにしていかれるということで、これはこれで非常に重要な取り組みであるというふうに思うが、歴史は広がりという意味でどの程度恒常的な広がりを持つことができるのか、実際に磨き上げた場合にどの程度リピーターを見込むことができるのか。坂本龍馬という大スター以外のものを磨き上げた場合にどのくらいプラスアルファが取れていくのかと、そういうことをぜひ感覚的に教えていただきたい。歴史は非常に残念ながらダイレクトインバウンドではほとんど効かないと思われるので、ダイレクトインバウンドも向上させていこうというふうに目指しておられる中で、歴史以外のものでどの程度の何を売りにしていこうと思われているのか。歴史に相当程度力を入れられるということ自体には私は全く反対ではな

いのだが、歴史に相当程度力を入れられる一方で、歴史ではないコンテンツでインバウンドを呼んでくるという、その歴史ではないコンテンツを磨くだけの余力があるのかということについても教えていただきたいと思う。

(尾崎知事)

林業のA材部分について確かに材価が下がっている。例えば高価な化粧材や柱材を使った和風の住宅を扱う人がだんだん少なくなってきたり、これは全国的な傾向ということだろうと思う。確かにそこは悩みだ。だからこそ柱の4にあるように、木材需要の拡大ということについて今回新たな柱として打ち立てさせていただき、県外に向けて打ち込んでいかないといけない。しかもこれは結構国民運動にしていかなないといけないと思っている。そういうことで、あの新国立競技場についても「木材を使ってください運動」を各大臣にもお願いしてきたし、今回木材を使うデザインに決まり、そこで木材需要があることに意味があるというよりも、日本を代表するような建物に木が使われているということがいわゆるシンボルとなり、みんなが木を使うようになってくれるのではないかと期待している。

ただ、加えて、CLT首長連合など、今色々な関係者とCLTや、低層非住宅建築物にふさわしい色々な木による工法など、メリットをしっかりと整理をして一斉にセールスに回ろうではないかなどと話もしているところだ。大きく日本全体が木を使い、建物には木を使おうという形に持っていくということがぜひとも重要であると思うので、高知県だけのトレンドではなく全国的なトレンドになっていくように、みんなで取り組みを進めていきたいと思う。

水産資源の確保は仰るとおりだと思うので、そのようにする。

観光について、歴史観光については確かに一定歴史に興味がない層もいるだろうとは思いますが、ただ、それなりに高知の場合はインパクトがあるのかなと思う。「龍馬伝」のときに、それまで300万観光だったのが一挙に435万まで来たので、うまく仕掛けていくことで歴史によって相当今までお客さんと呼んできた実績があるということは確かだと思っている。

ただ、その広がりを持たせるということは非常に大事であり、これは横軸と縦軸の両方に向けて広がりを持たせていくことが大事だ。例えば岩崎弥太郎、中岡慎太郎、ジョン万次郎といったスターもあり、そういう形で横に広げていくことが大事だが、例えば岩崎弥太郎の生家に、一番北東の4畳半の小さな部屋があるが、岩崎3代が本当にあそこの部屋で生まれているわけで、そういう逸話などは、おそらくビジネスを志そうとする人にとってはたまらないものではないかと思う。そこをいかに上手に見せていくのかということが非常に大事。龍馬脱藩の道、これは単なる普通の道なのだが、ここでこのように皆が脱藩をしていった、ここはすごく難所で、ここはこういうふうに通る手も来ていて逃げたそうだなというふうには、しっかりガイドさんとともに行ってくれば非常に魅力的にもなってくるだろう。

ただ、もう一つ広がりという点では、高知は自由民権の歴史もある。金子直吉さんという形でのいわゆる昭和の産業交流の話もある。さらに言えば、郷土を論ずれば、山内家と長宗我部家を論ずることになるという形で戦国にもさかのぼっていく。歴史好きの人だったり、ドラマで興味を持たれた人だったり、そういう方々にぜひ色々知的に面白いなと思ってもらえるような仕掛けを講じていきたいと思う。

他方で、インバウンドには、台湾で「龍馬伝」が放映されていることもあって少し有名のよう

だが、その他の地域ではまだまだ効かない。せいぜい徳川家康や織田信長ぐらいでないと思わないで、インバウンド向けは、やはり清流や食、自然体験といったものを売りにした形で鉄板商品をつくり上げていくという形になるだろうと思う。

ちなみに、インバウンドでなくても国内向けについても確かにターゲットは歴史好きとなるだろうが、歴史だけにとどまらず、関連する周辺の食や自然というものを周遊コース的にしていくことで広がりを持たせようという作戦である。だが、インバウンドについてはやはり四万十川、仁淀川や食などそういう一定の鉄板というものをつくってきて、その鉄板商品でもって売り込みをかけていくという全然違う戦略になるのだろう。ただ、最後はそれぞれの地域の磨き上げというところでは一定共通していくところはあると思う。

(E 委員)

本日のご説明を聞くと、起業をはじめ、将来を考えるにつきワクワクするようなものも非常にたくさん含まれていたと感じている。そうした中で2点意見がある。

一つは起業の関係である。私がこういった起業の段階にあった事業者さん等とお話をしていると、過去何が一番苦勞したかという、一般的な相談ではなく、自分がやろうと思っている具体的な事業、アイデアにマッチした相談相手が全然いなかったというのが、ほぼ共通して皆さんおっしゃる。実際そういった人が全国各地にどれだけいるかというのも非常にあるが、こういった人をどうマッチングさせるかというのもすごく大事だと思っている。この役割というのは、本来的というとベンチャーキャピタルが出資をした後のハンズオンとしてやるケースが多いと思うが、なかなかそこまで至る期間も結構長いので、例えばアクセラレーターさんとかの間を取り持つ形で、例えば月に1回でも半年に1回でもいいのだが、高知で起業の志のある方を、例えば東京に連れて行って議論をさせる等、そういったマッチングをしていただくといいのかなと思う。

また、高知の出身の方でかつてこういった起業に関わった方、ベンチャービジネスをやった方もいらっしゃると思うので、例えば県人会の名簿とかを使ってそういった方をプールして呼んでくるなどといったことも、すごく起業をされる方にはありがたいかなというふうに考えている。これが1点目。

2点目は、食品だけではなく、高知の場合は紙も含め、従来型の紙ではなく、紙がこんなものにも使えるのかということをやっている企業さんというのが多くおいでと思っている。ただ、それが全国的にちゃんと発信できていないくらいはあるように感じる。企業さんの協力も要るが、工場見学も含めた産業観光、また、産業観光でもなかなか一遍にはできないと思うので、例えば近畿地方の中高生の修学旅行としてそういった工場をお見せすれば、高知にはこんなことをやっている企業があるのだなというのを思い出していただくということもあると思うので、観光という面では、もう少し面的な広がりというものもあるのかなというふうに感じた。

(尾崎知事)

仰るとおりだと思うので、大いに参考にさせていただく。おそらく起業で一番苦勞するのは、ある程度ビジネスプランができあがってきたときに、それをいかにサポートしていくか。多分最初の頃、一定の試作品なども作らないといけないが、試作品をあまり作り込みすぎてコストかけすぎてもね、などというような、一般的なアドバイスは多分この前段階の学びのステージやトレ

ーニングのステージといった段階にある。では実際に今度起業していくときに、それが果たして業としてどうかというときに、ロールモデルだったり、実際の相談をしてくれる人がいたりするといということになるだろうが、こういうところを見つけるのがおそらく非常に苦勞すると思う。特に田舎は苦勞する。逆に言うと、田舎はそういう素地がないので、なかなか新たな起業も生まれてこないという面もあるのだろうと思うので、そこを実効的に何とかしたい。

ココプラでは本当に産学官民連携で色々なお知恵を県内外からいただいているところであり、その機能を大いに活かし、そのマッチング機能を強化できるようにしたいと思う。一番肝となる部分だと思うので、大いに心がけたいと思う。その他もおっしゃるとおりだと思う。

(F 委員)

起業と新事業展開の促進についてお話をさせていただく。高知県内の事業所の減少あるいは雇用の場の減少に歯止めをかけるため、去年は事業承継・人材確保センターを設立されたところだ。これはあくまでも防衛策であり、この取り組みだけでは県内の事業所数あるいは雇用の場を増加することはできない。やはり高知を活性化するためには、新しい事業者の創出が大切である。今回の取り組みは、従来の守りから攻めに転じたというふうに言えるのではないか。地域金融機関としても事業所の減少というのは大きな課題であると認識している。

起業支援は、地域金融機関の果たすべき役割が大きい取り組みであると認識している。官民ともスクラムを組んで起業支援を推進していくことが大切ではないかと考えている。起業ファンドなどについても、共に考えていく必要があるのではないかと思う。

(尾崎知事)

ありがたいこと。色々なお知恵を結集させていただかないとできないのがこの分野だと思うので、どうぞご指導のほどよろしく願います。

(G 委員)

事業承継では、県内において倒産件数よりも休廃業件数が多いという統計的なデータも出ている。そのために事業承継・人材確保センターを設立し、いち早くそこに対する手当てを行っていくと、これは理解できる。一方で、第3期に至って今回一次産業、先ほども生産の現場に関する持続可能性というのが話題になったが、それを支えるのはやはり人である。そのときに目標値を達成するのに、農業では年間300人の新規就農、それから林業においても100人、また水産業においても50人、これを足すだけでも年間新規450人となるが、これをいかに確保できるかというのは一番大きな根幹の部分に相当するのではないか。

移住と絡めていくという話もあったが、今はどちらかと言えば来てくださいという、あまり選ぶという感覚がないような移住促進かと思う。今後は専門性も含めて選んでいって移住者を呼び込んでくるというところで、その入り口の接点の部分がますます重要になってくるのでは。そういう意味で、今の移住コンシェルジュの方、あるいは東京にある移住促進のふるさと帰郷支援センターにあるような窓口、ここを拡充していく必要が絶対あると思うが、その点についてはどういうふうにお考えか。

(尾崎知事)

確かに少し広げていく必要があると思っている。3月のときにまたお話をさせていただきたいと思うが、この1-2の資料の中でも雇用の数値目標を掲げるという話をさせていただいた。資料に4年間で黒丸一つで「●人の雇用を創出する」と書いているが、これは一桁という意味では当然なく、4ケタ以上は当然のことながら目指していかなければならない。2期目までで5,000人少々だったので、もっと増やしていかないといけない。そういうことも諸々勘案していき、総合戦略であるところの55万7,000人のパスに乗せていくためにどうしても必要なのが社会増減プラス1,000人。社会増減プラス1,000人にそれぞれが生み出す雇用を元として考えていったときに、やっぱり移住者は、1,000組は必要だ。移住が最後のいわば全てを引き受けていかなければならない所にどうしてもなる。我々で検討してもそうだった。

また分かりやすくそういう点もお示ししたいと思うが、先ほど先生の言われた一次産業の担い手確保の観点と、さらに移住者の数を2倍に持っていかないといけないこととの両方の意味において、移住促進策は一つボリュームを増やさないといけないと思う。

それと、言われたように、もう一つはそのクオリティを上げていくことも考えていかないといけない。我々の政策のクオリティも上げていかないといけないし、できればそれぞれの土地土地でお願いしたい人が来てくれるような仕組みというのを設けていかないといけないと思うので、できるだけ移住受け入れ先、受け入れ産業先との接点を大きく増やしていくような方向での仕事を増やしていきたいと思っており、今回は今までお試的にやっていた「移住を誘導するためのツアー」を大幅に拡大している。ツアーとして来てもらい、現地で色々と触れ合ってもらい、その中でお互い特性を確かめ合い、次の移住に繋がっていくような形にする。これにC C R C等を加えて、高知の移住促進に繋げる一つの我々の得意技にできればと思っている。都市部でセミナーをやっておいて一定関心層を集め、一定深いコミットもしてもらったうえで、ツアーで来てもらって現地で触れ合ってもらおうという、一定のシリーズ物でもって移住に誘導していくような策を、考えていきたいと思っている。

(G 委員)

特に、移住も含めてだが、若い人たちの養成機関、産業系の人材育成をやっている高校も含めて、手をさらに広げていかないといけない。一次産業の担い手というのはなかなかパイとしては十分ではないので。

(H 委員)

輸出に関して先日テレビのニュースで、ユズをヨーロッパの方に持って行って非常に好評だったという報道されていたが、高知だと思って聞いていたら徳島県だった。何か似たようなことをどこもしているのではないか。日本酒もそう。もう少し、市場を拡大していくために四国なら四国で戦略を練って、これは高知だけでない駄目だというのは高知のものを売り込むようにした方がいいのではないか。

(尾崎知事)

ご指摘のとおりなので、そういうふうには知恵を練る。ただ、一つだけ、そのテレビ番組につい

ては青玉で輸出するのが難しいので加工品にして売ってうまくやりましたという物語になっているが、本県ではそうではなく、加工品だと付加価値が低いので付加価値の高い、世界一の青玉をヨーロッパに輸出するという、よりハイクオリティな戦略をとったのだが、どうも知られてなかったようだ。そのため、そういう報道になって残念であった。

ただ、ご指摘のとおりで輸出については、本当に市場、農林水産省にも頼んで交渉もしてもらい、高知のユズ玉ならば大丈夫という形でフランスに市場を開いてもらうというような国際交渉までした。そういう意味で、際の立った作戦というのを今後も練りたいと思う。

(3) 高知県まち・ひと・しごと創生総合戦略の平成 28 年度の重点施策（案）について（基本目標 4）

(I 委員)

私も 50 年来ハンティングが好きで、山に入って歩き回るが、本当に中山間に人がいなくてシカやイノシシばかりで、これはすごい状態になっているなという感じがする。何年か前にブータンへ行ったが、ハッピーな国と言われているその光景が、あの美良布から大栃にかけてとよく似ていた。昔、私たちが見た 3 世代が同居しながら牛を飼ったり鳥を飼ったり、老いも若きも神様を信仰しながら生活している姿に、昔の高知の中山間だなという感じがした。

また、高知でお酒をつくるにあたり、高知は軟水で非常にいい水が取れ、技術もいいのに、酒米をあまり作ろうとしない。だが、ここ 1 年見ていたら、TPP 絡みで色々な農家の問題もあるのだろうと思うが、酒米を作る農家が増えてきた。北海道あたりでは、行政が主導しながら酒米の団地をつくっている。やはり四国、特に高知あたりは、中山間において、まとめて酒米を作るという方向性はどうか。

赤牛なども非常に人気がある。昨日まで神戸で展示会があったが、すこし注文があるともう在庫がない。土佐ジロー等もどんどん増やしていくと良い。昔の中山間では必ず牛や豚、鶏を飼って生活をしていた。やはり働く場がないと。中山間で集落活動センターばかり作っても、お年寄りばかりなので、うちの社員などが定年過ぎて中山間へ帰ると、もう若手のホープで歓迎される。だから、少しでもそういった収入源を持たすことだ。

それから、アメリカのシアトルでは、ほとんど昔の農法で天敵の虫を飼いながら、落ち葉を集めるといった、オーガニックの農法もやっている。オーガニックで作った農産物というのはおいしいし健康だし、非常に良い。片や隣の人が消毒をたくさんしながら、片やオーガニックでやったところで始まらない。やはりオーガニックで作ったユズなどができると付加価値も付くのではないか。

これから TPP で酒などを輸出しようと思ったら、もうアメリカ・カナダあたりは即関税撤廃であり売れるチャンスがある。そういった一次産業と二次、販売、全部六次産業化しながら、それを 1 本の串で貫いていくという施策を行政サイドでどんどん押し進めていったらいいのではないかと思う。

(尾崎知事)

ご指摘のとおりだと思うので大いに参考にさせていただく。お酒なども、できれば酒米と輸出

とが一体となった取り組みをぜひしていきたい。酒米の部分は中山間の雇用の創出に繋がる。最終的な川下の部分はアメリカにまで至るとか、例えばそのような流れをこのクラスターを作っていく時にやっていきたいと思う。

実は三層構造のこの絵について、一層目、二層目、三層目をいかに連結するかが重要なポイントだと思っている。拡大再生産の取り組みの中で農業クラスターができてくるが、この農業クラスターは地域でアクションプランとして小さな点として始まった取り組みがしっかり取り込まれており、連携して仕事をする形となっているというふうにぜひできれば。養殖の取り組みがスタートした後、今度はブリの水産加工などの取り組みが地域アクションプランでスタートする、それがしっかりと結びついて、より大きいビジネスに繋がっていくようにする。その恩恵というのが、さらに第三層、これは山奥の中の山奥とイメージしていただければと思うが、こういうところにも波及をしていく。トリクルダウンの反対のような、山の上に上がっていくイメージかと思うが、高知の場合は、そういうものをつくっていければと思う。

例えば、三原の集活センター「やまびこ」さんは、農業についてユズの加工を本格的にやっていくための出荷場を今つくっており、その取り組みがそのまま地域アクションプランでユズの加工品を作る取り組みとなり、さらにその地域の農村で新しくユズを作る取り組みにも繋がっていくという一層・二層・三層が連動した形になっている。そういう形の地域アクションプランの取り組みが集活センターの皆さんに仕事を発注するようなものに繋がっていくであるとか、ものを作ってもらおうという形で繋がっていくであるとか、そしてその地域アクションプランの取り組みがクラスターの一部に入っている等という形で、この一層目・二層目・三層目をできる限り繋げる工夫をぜひしていきたいと思う。

酒米については、作ってもらって加工してアメリカへ輸出することは、まさにそういうことかと思うので、そういう戦略・戦術で行きたいと思う。

(G 委員)

私も総務省関係の「小さな拠点」の研究会のメンバーをやっている。その研究会のメンバーが高知の集落活動センターを参考にして、色々な事例として研修をして回るというようなことで、昨年末ずっと集中して現地に入っていただいていた。私も色々拝見していて、やはり担い手が高齢化している所だけに、「人」がキーワードになるなと思った。

総務省としては 3,000 人という目標を立てて地域おこし協力隊を増やしていこうという考え方がまずある。これは量的な話だが、もう 1 点、最近地域おこし協力隊に質的なところ、つまり資格をかなり限定して要求していくという形が色々な所で見られる。

ですから小さな拠点、集落活動センターをどういうふうにビジョンを描いていくか。そのときに必要となる人材、例えば調理師の免許を持っている、あるいは農業としてこういうものが既に技術としてある、かなり選んでいくということからまずその小さな拠点を切り開いて、そして概ね 3 年の間に事業を少し軌道に乗せていくというのが必要ではないかというのが 1 点。

もう 1 点、津野町に森の巣箱さんという所があり、ここは多分誰が見ても集落活動センターのモデルのような所だが、実は集落活動センターではない。先行している部分を集活センターのモデルとして、そのモデルをさらに波及していくのか、ここはトリクルダウンだと思うが、その部分が一つポイントになると思う。

(尾崎知事)

仰るとおりだと思います。一言で言うと、トリクルダウンをするために研修事業をかなり強化していこうと思っている。集落活動センターの皆さん同士のネットワークをつくる。そこで色々発表していただく、お互い知り合っただくような取り組みをするとともに、これから集落活動センターを考えようかと思っておられる皆さんに、まずステップ1の研修に来てもらって、その後ご関心いただくと2・3・4という形で次の研修につながっていくというような形で研修事業を強化することで、ぜひ色々皆さんに知っていただくということかと思っている。

一定ハードの策にしてもソフトの売り込みの施策にしても色々あるが、やはり最後は、その人に意識していただくかどうか非常に大きい。ここに「地域おこし協力隊」とは書いていないが、より広い概念で「高知ふるさと応援隊」と書いている。ここに「人材の育成・確保」を3番目の柱にしている。それから「集落活動センターのネットワークづくり」という取り組みをしている。この連絡協議会の立ち上げ等で、色々な人同士で知り合ってもらうことで普及できるようにしていければと思うが、先生の言われたことをなお一層少し吟味して、研修の中身をもっと充実させるようにしていく。まだ検討中なので、また色々ご意見いただきたい。

(以上)