

令和2年度第1回関西・高知経済連携アドバイザー会議

日時：令和2年9月2日 14:00～16:00

場所：シェラトン都ホテル大阪 4F「大和の間 東」

出席：アドバイザー8名（代理出席1名含む）

議事：（1）説明

- ・高知県産業振興計画の取り組み及びその成果について
- ・関西と高知の経済連携強化の方向性について

（2）意見交換

1 開会

2 知事挨拶

高知県知事の濱田でございます。この第1回アドバイザー会議の開会にあたりまして、一言ご挨拶を申し上げます。

皆さま方には、大変ご多用の中、当会議にご出席をいただきまして誠にありがとうございます。また、これに先立ちまして、皆さま快く、このアドバイザーをお引き受けいただきましたことを、重ねて御礼申し上げる次第でございます。

常日頃は、高知県政の運営に関しまして、何かとお力添えをいただいておりますことをこの場をお借りしまして、厚く御礼を申し上げます。

さて、高知県は、少子高齢化、あるいは人口減少が全国に先駆けて進んでいる県でございます。「経済の活性化」、これが近年の大きな県政上の課題となっているところでございます。

平成21年に高知県経済の活性化のための、いわばマスタープランとして高知県産業振興計画を策定いたしました。様々な数値目標を掲げ、PDCAサイクルを徹底し、成果の達成に取り組んでまいりました。まさに官民一体で取り組んできたというところでございます。

そうした中で、ここ10年の傾向を見ますと、人口減少そのものは留まってはいませんが、人口減少の中でも、高知県の経済の規模は逆にプラスになっている、そういった状況に経済の構造が転換しつつある、そういう手応えを感じているところでございます。

私は、昨年末に、前任の尾崎知事から引き継ぎまして、今年度スタートする第4期目の産業振興計画を策定をいたしました。こうした時代であることから、付加価値の高い、生産性の高い産業を育成していくといったことを大きな柱といたしまして、この産業振興計画に引き続き取り組んでいくところでございます。

一方で、昨年夏までは、大阪府の副知事として、まさしく大阪の成長戦略、そのための柱となるような万博の誘致やIRの誘致、こういった問題にも関わってまいりましたので、やはり高知の経済の活性化を図っていく中で、この関西の経済活力、ここの連携をしっかりと図っていく、これを生かさないとはいないという思いで、皆さま方にアドバイザーをお願いをして、当会議でご議論いただきながら、高知県の中長期的な関西との経済連携によります経済の活性化に向けた政策づくりを目指しております。

一方で、足元の経済状況を見ますと、関西も同様だと思いますが、今年の春先以降、新型コロ

ナウウイルスの感染拡大により、高知県経済も影響を受けております。特に製造業などが脆弱であることが高知県の経済構造の特徴ですので、観光に関わるような宿泊、飲食、運輸、こういったところを中心に大きな打撃を受けまして、昨今ではその影響が第一次産業、あるいは製造業などにまで及んできているという大変厳しい状況にあるところでございます。新型コロナウイルスの収束に向けての道筋が現時点でなかなか見えないというのが正直なところでありますが、ただ、ここで手をこまねくことなく、中長期的な人口減少の中でも、経済の発展や活性化が図れる、そういった取り組みを、ぜひ戦略として打ち立てて、しっかりと進めてまいりたいと、そういう思いで、この関西経済連携強化アドバイザー会議を通じまして、経済の活性化に向けた戦略を策定していきたいと考えています。

詳細については、後ほどご説明を差し上げますけれども、3本の柱が戦略の中身になるかと考えております。1つ目が観光の分野。2つ目が食料品などの外商の拡大の分野。3つ目が来たるべき万博・IRなどとの連携・協調。そして、私自身の思いといたしましては、2025年に想定されます万博の開催というのも、一つのターゲットとしながら、ただ、一方で先ほど申し上げました第4期の産業振興計画が、今年から4年間ということになっておりますので、そちらと整合を取った数値目標なども掲げながら、関西との経済連携を強化していくことを着実に進めてまいりたいと考えております。

そして、来年度からしっかりとスタートを切るためにも、今年のおうちは、この戦略の骨格を定め、来年度の予算編成にも反映をさせたいという思いでございますし、また、年度末には様々な数値目標を含めました戦略全体を策定するといったスケジュールで進めさせていただければと考えております。

アドバイザーの皆さま、それぞれご多用の中、大変恐縮ではございますけれども、どうか、当会議、あるいはこの会議の場以外も含めまして、忌憚のない率直なご意見をいただきまして、この関西と高知の経済連携の強化につきまして、一層のお力添えをいただきますよう、心よりお願いをいたしまして、開会にあたりましての私のご挨拶とさせていただきます。どうかよろしくごお願い申し上げます。

3 アドバイザー紹介

(司会)

続きまして、本日ご出席を賜りましたアドバイザーの皆さまのご紹介をさせていただきます。私の方から役職、お名前をご紹介させていただきますので、一言いただければと存じます。恐れ入りますが、私のお近くの方から順にご紹介させていただきます。

まず、関西エアポート株式会社 常務執行役員の三浦覚様でございます。

(関西エアポート 三浦アドバイザー)

ご紹介いただきました関西エアポートの三浦です。どうぞよろしくお願いいたします。

(司会)

続きまして、元大阪府商工労働部長で、現在は、非常勤で独立行政法人中小企業基盤整備機構

国際化支援アドバイザー及び中小企業支援アドバイザーなどを務めていらっしゃいます 西田 淳一様でございます。

(元大阪府商工労働部長 西田アドバイザー)

皆さま、こんにちは。ただ今紹介にあずかりました西田でございます。先般、高知の方に行かせていただきました。また以前、商社に務めていた時にも、何度か高知に行き商売をさせていただきました。そんなご縁もあり、大阪府の副知事勤務の時から府政で一緒にさせていただいた濱田知事の大阪・関西との取り組みを飛躍させていこうという思いに対して、産業・経済、特にグローバル化について、高知の方々としっかりとサポートさせて頂ければと思っています。いろいろな意見を述べさせていただこうと思っていますので、どうぞよろしくお願ひします。

(司会)

続きまして、公益財団法人大阪観光局 理事長の溝畑宏様でございます。

(大阪観光局 溝畑アドバイザー)

皆さん、こんにちは。溝畑です。濱田知事とは、総務省で同じ釜の飯を食べた仲でございます。とにかく、友として、高知県を盛り上げたいと思います。また、私は明治維新に興味があって、高知の宝である坂本龍馬という人物を子どもの頃からずっと追いかけてきました。何でこんな人が生まれたのかなと考えると、やっぱり土佐の風土が、こういう偉人の輩出につながっているのではないかと非常に興味を持っておりました。

また、野球をずっとやってきましたので、子どもの頃、春のキャンプシーズンには、叔父と一緒に高知で野球を見ました。高知市では阪急ブレーブス、安芸市では阪神タイガース、宿毛市では近鉄バッファローズと、高知は野球のメッカだと思っています。

そして、また後ほどお伝えしようと思っていますが、アフターコロナを見据えて、高知県の濱田知事、そして多くの皆さまと一緒に、世界に対して、日本の「緑」というものを世界にどんどん訴えていきたいと思っています。以前、私が行きました中土佐町の小学校には木造の校舎がありました。やはり高知といいますと木の文化で、木と共生した生活文化ができています。そういう意味からも、非常にこれから発展の可能性がある。高知県の気質、その生活意識、私も昔から好きだったので、何かそういうところでお役に立ちたいというふうに思っています。皆さま、どうぞよろしくお願ひいたします。

(司会)

続きまして、伊藤忠商事株式会社専務理事で、一般社団法人関西経済同友会 代表幹事 の深野弘行様でございます。

(関西経済同友会 深野アドバイザー)

深野でございます。よろしくお願ひいたします。私も昔、役人をやってたことがございます。私、秋田県に4年ほどお世話になっていまして、その時に商工労働部長をやらせていただきました。

た。いろいろと高知のことを勉強させていただくと、人口とか都市の構造とか、あるいは産業とか、何となく秋田と共通性といいますか、非常に親近感を感じるところがありまして、こうやって高知のことをいろいろとお伺いし、交流させていただくことを楽しみにしています。

残念ながら、高知に何度も行ったことはないですが、私、鉄道ファンでございまして、そんなことで、例えば阪神の電車が昔、高知に行ってたとか、野球だけではない、いろんな関係がございまして、そういう意味でも非常に興味がありますので、ぜひ、何かお役に立てるように、よろしく願いいたします。

(司会)

続きまして、近鉄グループホールディングス株式会社 代表取締役会長兼グループCEOの小林哲也様でございます。

(近鉄GHD 小林アドバイザー)

小林でございます。日頃は、弊社およびグループ各社が大変お世話になっております。改めて御礼申し上げます。

私と高知県とのお付き合いは、私の母が高知県出身ということもあり、幼いころから里帰りによく訪れておりました。今でも目をつぶると、広大な田んぼとその上を吹き抜ける風、また、広い空の向こうから迫る雨雲につかまり、ずぶ濡れになって帰った、そんな記憶が甦ってまいります。このように、実際にふるさとであるとともに、心のふるさとでもあると思っています。

また、戦時中は、私の命を守っていただいた、そんな忘れられない場所です。私は大阪出身でございまして、戦争で、疎開していた信貴山が、敵の爆撃機による攻撃で、亡くなった方々もおられました。私も命の危険にさらされ、その後、母に連れられて高知へ疎開し、その際には、高知の皆様にお世話になったと聞いております。

近鉄グループは、鉄道、旅行、ホテル、百貨店、スーパーなどの百数十社が連携しながら事業をしておりますが、皆様のお話同様、当社グループも、コロナで大変な痛手を受けているところ

です。当社と高知県とは、これまでにいろいろな連携を図ってまいりましたが、今後もさらに連携を模索してまいりたいと考えております。これにより、互いにウィンウィンの関係が築ければと思っていますので、これからもよろしく願い申し上げます。

(司会)

続きまして、株式会社うおいち 代表取締役社長の橋爪康至様でございます。

(うおいち 橋爪アドバイザー)

皆さん、こんにちは。中央市場の卸で、水産物を扱わせてもらっています、うおいちの橋爪です。水産物、四国4県では、どうしても愛媛県と香川県の方が養殖では有名で、取扱数量も、高知県の数倍はいると思います。皆さんと一緒に頑張って、高知県の魚を関西圏に向けて販路拡大していきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

私事で恐縮ですが、磯釣りが好きで、高知県は中村から西の方はほぼ行きました。柏島、沖の島、いろんな所、小満目とか足摺岬とか。特にイシダイとかグレとか釣りに行ってきましたが、やはり高知県は魚がおいしいです。特に天然魚はおいしいです。ただ、この時代は、養殖がベストなのかもしれません。天然魚も何とか頑張って、販路拡大をリードしたいと思いますので、よろしくをお願いします。

(司会)

続きまして、津田産業株式会社社長で、一般社団法人大阪府木材連合会会長の津田潮様でございますが、本日、急用が入られたということで、本日は代理で、同連合会専務理事の三宅英隆様にご出席をいただいております。

(大阪府木材連合会 三宅専務理事 ※津田アドバイザーの代理)

今ご紹介をいただきました、木連の専務の三宅でございます。本日は津田会長が急用で失礼させていただきます。

さて、大阪の木材界は、太閤さんが大阪城を築城されたとき、高知の木を使われたということで、それ以来お付き合いがあり、現在、大阪の住宅関係に関しましても、土佐の木がどんどん入ってきています。今後こういう機会をもとに、一層交流を深めさせていただきたいと考えています。

万博に関しまして、高知市役所では軟弱地盤の改良に木材を使っておりますけれども、万博の土地も港湾局と今折衝をしておりますが、非常に軟弱地盤だということで、私どもも万博の土地を港湾局から借りまして、いろいろと実験をしております、このことについても、これから取り組んでいきたいと考えています。

そういう意味で、先ほど溝畑アドバイザーが木との共生ということをおっしゃいましたが、高知はまさに木どころでありますので、そういった意味からも木材界、特に大阪との連携が必要だということを、これを機に考えていきたいと思っておりますのでよろしくお願いします。

(司会)

続きまして、大阪中央青果株式会社 常務取締役で、関西土佐会会長の豊原淳司様でございます。

(関西土佐会 豊原アドバイザー)

皆さん、こんにちは。ただ今紹介いただきました大阪中央青果の豊原です。大阪の中央市場で野菜、果物を販売しております。高知県の青果物は大好きで、約 39 年ほど担当しております、もう少し頑張っていけると考えています。

関西では、高知の野菜、果物、約 120 億円を目標に、毎年取り組んでおりますけれども、なかなか到達しないというのが現状です。110 億円くらいが、ここ数年の実績です。今後、高知の野菜、果物の約 2 割を販売すれば、120 億円の目標は関西の 13 社で達成できるのではないかとこのように思っております。

土佐会の会長を何年かやっておりますけれども、これが第一の目標であります。何とか東京に負けないように、ちょうど阪神・巨人でも少し上に巨人がいて、なかなか追いつかないというのが現状なんですけれども、本当に追いつき追い越せるように、これを機会にさらに頑張っていきたいと思いますのでご協力をお願いしまして、自己紹介に代えさせていただきます。本日はよろしく申し上げます。

4 議事 (1) 高知県産業振興計画の取り組み及びその成果について (2) 関西と高知の経済連携強化の方向性について

(井上産業振興推進部長)

それでは、改めまして、産業振興推進部長の井上です。よろしくお願いいたします。着座で説明をさせていただきます。

まず、ご意見を頂戴いたします前に、高知県のこれまでの取り組みと、今後の関西と高知の経済連携強化の方向性について、資料に基づきまして、できるだけ簡潔に説明をさせていただきます。

お手元にあります第1回関西・高知経済連携強化アドバイザー会議資料を見ていただければと思います。大きく柱としては4点、高知県産業振興計画の取り組みから始まって、今後の連携強化の方向性までとなっています。

1枚めくっていただきまして、これまでの高知県の状況を簡単にご説明させていただきます。左の上のグラフになりますが、人口の自然増減について、全国と高知県を比較をしたものでございます。人口の減少は、本県では平成2年から、全国では平成17年からでございますので、全国に15年先行して自然減が始まっています。県人口のピーク時である昭和30年には88万人余りございましたけれども、現在は69万人で、約2割以上減少しているという状況でございます。

その下の年間商品販売額の推移につきましては、平成9年から平成19年までの10年間で2割減少しています。人口減少に比例するかのように県内市場が縮小している状況です。

右側の有効求人倍率、それから業況判断D.I.というふうに掲げていますけれども、全国の景気がどんなに回復しても、高知県の場合はどちらとも低迷をしている状況が長く続いていました。

次のページをお願いします。2ページになります。こうした状況を打破するために、現在、産業振興計画に取り組んでいます。一番上に書いてございますように、先ほど言いましたように県内市場がどんどん縮小しておりますので、県内市場だけに頼るのではなく、外に打って出て、県外・海外から外貨を獲得しようということで、戦略の柱に「地産外商」の推進というのを打ち立てて取り組んでおります。

そうした中で大きくI、IIと書いてありますけれども、ないものねだりをせず自らが持っている強みを生かそうということで、例えば全国に誇れる自慢の食であったり、先ほどお話もありました幕末維新の息吹を体感するような歴史であったり、美しく豊かな自然であったり、そして明るい県民性、こうした高知県が持っている強みを様々な政策に生かしていこうというのが1点目でございます。

もう一つ、弱みを強みに転じていこうということで、年間降水量も非常に多いですし、台風の上陸回数も非常に多いという高知県ですので、自然災害が多発をする県であるからこそ、防災関

連産業を振興していこうというのが2点目。それからもう一つ、高知県の大部分は中山間地域でございまして、中山間地域での課題が非常に多い県でございまして。そうした中で、そこで培ってきた様々なノウハウを商品化する、あるいは中山間地域で新しい産業を創出していく、弱みを強みに転じながら取り組んでいこうというのが、大きな柱になっております。

次の3ページをお願いします。これまでの産業振興計画の取り組みについてでございます。今は、第4期計画ですけれども、第1期計画が平成21年度からスタートして、第1期は3年間、第2期は4年間、第3期は4年間ということで、これまで11年間取り組んでまいりました。一番上に書いてありますが、地産外商が進んで、地域地域で若者が誇りと志を持って働ける高知県にしていこうというのを、将来像に掲げて取り組んできました。

例えば第1期は、3つの基本方向で取り組みを進めてきました。基本方向1として、足下を固め、活力ある県外市場に打って出るため、ここでは東京にアンテナショップを設置するとともに、その運営主体となる地産外商公社を設立しまして、東京、大阪をはじめとする各県への食料品を中心とした外商活動に取り組んできたところでございます。それから基本方向3では、中山間地域に様々な産業を作っていくため、市町村と協働しながら地域アクションプランを策定し、中山間地域の事業を支援をしてきました。

2期目では6つの基本方向で取り組んでまいりました。まず基本方向1として、外商を強化するのはもちろん、県外からの観光客の誘客ということにさらに力を入れて取り組んできました。その下の基本方向2では、ものづくりの地産地消ということで、例えば食料品でいうと加工過程が全部県外へ抜けてしまわないように、ものづくりの地産地消をテーマに掲げて取り組んできました。

それから基本方向6、先ほど人口の減少が続いているというお話ししましたが、この2期から移住促進にも本格的に取り組んでまいりました。

平成28年度から令和元年度の3期目につきましては、「地産外商」の流れを「拡大再生産」の好循環につなげていこうということで、3つの大きな柱を掲げています。成長に向けたメインエンジンを強化していこうということで、新たな付加価値の創造を促すような仕組みをつくる。あるいは交易の範囲の拡大で、輸出をさらに進めていこう。それから、成長を支える取り組みの強化ということで、特に起業、新事業展開の促進をしていこうと取り組んできたところでございます。

次のページをお開きいただきたいのですが、4ページになります。これまでの成果ということで取りまとめていますが、左の上の表1と書いたところの真ん中段に、県外からの移住者も大幅に増加と書いています。移住促進についても積極的に取り組んできた結果、平成23年の120組から、昨年度は1,030組と移住者数も増加しています。

その下の観光のグラフをご覧ください。平成18年や21年頃までの観光客数は300万人程度でしたが、産業振興計画の取り組みによって、いまや400万人観光が定着してきたという状況にあります。

右上のグラフです。各種生産額が増加傾向に転じるというふうに書いていますが、このグラフは平成13年を「1」としたときの増減率を表したグラフになります。真ん中に通ってます黒い折れ線が生産年齢人口です。この生産年齢人口の減少に伴って、これまでは様々な数値がそれとパ

ラレルな形で下降していたというふうな状況でした。しかし、この産業振興計画、官民協働、市町村との連携・協調のもとで取り組んできた結果、生産年齢人口は減少しているものの、例えば有効求人数、原木生産量、観光総消費額、食料品製造出荷額等も右肩上がりとなり、いまや知事の冒頭のご挨拶にもありましたけれども、人口減少下でも拡大する経済へと転換しつつあると考えています。

そのほかの主な経済指標も上昇傾向にあり、表3、右の下の方に1人当たりの県民所得、それから労働生産性というグラフがあると思いますが、平成20年から29年の増減率、例えば県民所得は全国が+11.3%に比べて高知県の場合は+20.2%、労働生産性についても全国が+5.1%に対して高知県は+15.8%ということで、大きく伸びています。しかしながら、課題としましては、全国と比べますと、伸び率は上回っているが絶対水準は低いということと、それから人口の減少ですが、現在、高齢人口は年少人口の3倍弱で、社会減も1,000人程度続いている状況にありまして、そうしたところが今後の課題であると思っております。

次のページをお願いいたします。先ほど申しましたような課題を克服すべく、今年度から第4期の産業振興計画がスタートいたしております。上に書いてありますが、付加価値や労働生産性の高い産業を育むため、「5つのポイント」によって施策を強化することとしています。ポイント1として、デジタル技術と地場産業を融合させること、ポイント2として、県外・海外とのネットワークの構築をさらに進めること、特に関西圏との経済連携を強化すること。ポイント3として、担い手確保と移住促進策を連携させて強力に取り組む。ポイント4として、県内事業者のSDGsを意識した取り組みを促進する。それから、右上の隅のところにありますポイント5は、そうした取り組みを特に中山間地域を意識して展開すること。こうした5つのポイントにより施策を強化し、現在取り組んでいます。

次のページをお願いいたします。6ページになります。そうした中で、関西圏における各産業分野のこれまでの取り組みと成果ということで、まとめさせていただいているのがこのページになります。

一番上が農業分野です。これまでの取り組みの真ん中の欄、消費拡大の取り組みといたしましては、パートナーとなる量販店の連携、あるいは卸売市場と連携した取り組みなどを進めてきました。平成27年に関西圏での販売額が3,000万円のところが、令和元年度は3億円程度まで伸びてきたということでございます。

その下が水産業分野です。これまでの取り組みとして、「高知家の魚 応援の店」とか関西市場関係者の方々と連携した販路拡大に取り組んでまいりました。「高知家の魚 応援の店」とは、様々な高知県の産品を扱っていただいているお店のことです。展示・商談会などでは、シーフードショーなどへの出展も行ってきております。その成果としては、「高知家の魚 応援の店」については、全国で1,030店舗、関西圏では412店舗ございまして、そちらの方の販売額も順調に伸びてきているところです。

一番下の食品分野でございますけれども、これまでの取り組みにつきましては、先ほど申し上げました高知県地産外商公社を核として、外商機会の拡大・強化に取り組んでいます。特に地産外商公社に大阪グループを、現在3名体制でございますけれども設置をしまして、大阪事務所と連携しながら外商活動を展開しております。大手の卸売事業者の皆さま、パートナー企業の皆さま

まとのつながりを大事にした外商強化であったり、業務筋への外商強化などにも取り組んできたところでございます。成約金額につきましても、平成 27 年から令和元年で約 3.4 倍という形で順調に伸びてきています。

次のページをお願いいたします。このページは林業と商工業分野の取り組みでございます。まず、林業分野につきましては、これまでの取り組み、関西圏の企業の皆さまと連携した土佐材の供給ということで、土佐材パートナー企業として登録させていただき、建築用材の供給などを行ってきたところです。併せて、流通拠点企業との連携の強化、あるいはトレーラー等による共同出荷などを進めてまいりました。それから土佐材のPR活動、高品質な木材の供給ということで、文化財等への土佐材の供給なども進めてきたところです。成果としては右上の方にありますが、関西圏、これは三重県を含むということでございますけれども、土佐材の出荷量も順調に伸びてきているというところでございます。

その下の商工業分野では、県の外郭団体になります高知県産業振興センターを中心としました外商機会の拡大・強化に取り組んでいます。特に防災関連製品などを中心に販路を拡大してまいりました。大阪事務所に外商コーディネーターを3名配置をしまして、自治体や病院、大学、あるいは大手防災商社などと連携しながら販路の拡大に取り組んできたところです。

成果につきましては、この産業振興センターによる外商支援は2.5億円から77.2億円となり、そのうち関西については、その下の「営業活動等の実績」というところの表の中、外商コーディネーターによる成約額や技術の外商受注実績を見ますと、ここら辺も順調に伸びております。

最後、観光分野でございます。8ページになります。観光分野につきましては、県外観光客入込数435万人観光の定常化を目指して取り組むということで、特に「観光商品をつくる」、それから「売る」、それから「もてなしをする」という、この3本柱を官民一体となって推進してまいりました。

「観光商品をつくる」のところで申しますと、全国から誘客できる観光拠点を整備しようということで、市町村が整備するものも含めて、様々な観光拠点の整備を県としても支援してまいりました。最近ではアウトドアのブランドであるスノーピークさんやモンベルさんとも連携しながら、拠点整備を進めてまいりました。

2つ目の四角のところに書いてありますが、商談会・セールスにつきましても、かなりの回数、関西圏だけでの数ですが、昨年度は31社32カ所、セールスも行っております。真ん中上あたりの国際観光に関しましては、特に重点市場、台湾、香港、シンガポール、タイで現地の企画会社とも連携した旅行会社へのセールス、あるいは海外メディアとのタイアップなどを実施しております。

「売る」の部分では、プロモーションの実施ということで、特に首都圏とか関西圏のマスメディアの皆さまと連携しながら、情報発信に取り組んできております。これは全国ベースになりますが、広告換算しますと平成30年で61億円ということで、露出ができているというふうな状況でございます。成果のところの上から2つ目、発地ブロック別入込割合でいうと、関西圏からは大体4分の1ぐらいのお客様に来ていただいています。一番下のグラフが外国人の延べ宿泊者数です。全国的に見ると、高知県は少し少ない状況ですが、平成26年から平成31年にかけては順調には伸びてきていますが、少し頭打ちとなっている感もあります。

以上がこれまでの取り組みであります。

長くなって恐縮ですが、最後に関西と高知の経済連携強化の方向性について、少し説明をさせていただきます。9ページになります。

上のところに「関西・高知経済連携強化戦略（仮称）」の考え方と書いてございます。

先ほど知事も申し上げましたけれども、2025年の大阪・関西万博の開催を見据えた戦略を策定していこうと考えています。ただ、戦略に基づく個々の取り組みの期間は、令和3年から令和5年までの3カ年、いわゆるこの第4期の産業振興計画の終期と連動させたいと思っております。このため、3つ目の四角に書いてございますが、数値目標としましては3年後を設定していきたいと思っております。

進捗管理、推進体制につきましても、原則として産業振興計画のスキームとなり、庁内体制として、産業振興推進本部というのを設けてありますので、それによります四半期ごとのPDCAサイクルによる状況の点検、検証も実施いたします。また、外部として、外部有識者によるフォローアップ委員会を設けながら、取り組みをしっかりと検証しつつバージョンアップさせていきたいと思っております。

加えて、毎年、この関西・高知経済連携強化アドバイザー会議を開催させていただき、この戦略の進捗状況の報告、あるいはバージョンアップに向けた検討などもお願いしたいと考えております。

この「関西・高知経済連携強化戦略」ですけれども、観光推進プロジェクト、食品等外商拡大プロジェクト、それから万博・IR連携プロジェクト、この大きく3つの柱で連携強化の戦略を考えていきたいと考えています。

具体的には、次のページをお願いいたします。10ページになります。

まず、1つ目の観光推進プロジェクトになります。このページ左側に、アドバイザーの皆さまを個別に訪問させていただいた際にいただいたご意見をまとめてあります。この左側のご意見をもとに、少し戦略として組み立てつつあるのが、この右半分というふうに見いただければと思います。

まず、観光推進プロジェクトにつきましては、将来の目指す姿「世界に通用する『本物と出会う高知観光』の実現」に向けて、関西圏と連携した取り組みを進めようと思っております。数値目標については、数字は入れていませんが、一つは関西圏からの観光客入込数、もう一つは関西空港経由の外国人延べ宿泊者数、こうしたものを掲げていきたいと思っております。

柱としては3本あります。

柱1は、with コロナ、after コロナを見据えた観光地の磨き上げと外貨を「稼ぐ」仕組みづくりでございます。詳細の1つ目は、地域の強みやポテンシャルを生かした「外貨を稼ぐ」観光地域づくりをさらに進めていく。それから2つ目は、新しい旅行スタイルに対応する自然や体験資源を生かした自然と体験型の観光基盤の整備。3つ目は、新しい生活様式に対応するような観光関連施設、宿泊施設の受入環境整備や高付加価値化の取り組みの支援。4つ目としては、自然体験型観光、これは既に強力に取り組んでいますが、それを生かしたワーケーションの推進であるということが柱1でございます。

柱2は、より一層の誘客を目指した関西在住者を含む国内旅行者に対する高知県観光の訴求で

ございます。関西と地方都市を結ぶ新しい観光ルート・ツーリズムを開発するため、大阪をハブとする超広域観光周遊ルートの形成に向けて様々なプランを提案して、誘致を図っていかうというのが1つ目でございます。それから2つ目は、国内に向けたセールス&プロモーションということで、大阪観光局の皆さまと連携した展示会や商談会なども活用させていただければと思います。それから3つ目は、関西の拠点での観光情報の発信、例えば、関西空港や新大阪駅の観光案内所、高知県テーマの飲食店等での情報発信なども検討していくとともに、大阪観光局のネットワークも活用させていただいて、情報発信を検討していきたいと考えております。4つ目は、高知龍馬空港発着路線の活用ということで、関西・伊丹・神戸の3空港内での観光PRなども検討していきたいと思っております。5つ目は、森林等を活用したツーリズムの研究ということで、先ほど溝畑アドバイザーから少しお話がありましたけれども、今準備が進められております「みどりのプラットフォーム協議会」、そちらの方に参加をさせていただいて、SDGsの取組拡大を目指して、県としても取り組んでいくというものでございます。

柱3は、まだまだ時間がかかるかもしれませんが、大阪・関西万博を見据えた関西との連携によるインバウンド施策の展開です。柱3の上から2つ目にありますように、国外に向けたセールス&プロモーション、特に(1)四国ツーリズム創造機構を中心に四国の他県と連携したセールス&プロモーションを展開する。あるいは(3)にあります、関西空港を利用する旅行商品づくりと販売促進に取り組む。(4)として、大阪観光局さまと連携した海外の市場及び旅行会社、メディアの新規開拓などに取り組んでいこうと考えております。

こうした柱1～3を進めていくために、一番下のオレンジのところに書いてありますが、戦略に先行する形で、大阪観光局の皆様と高知県、高知県観光コンベンション協会との連携協定を締結したいというのが1点目、また2点目としてましては、関西エアポートの皆様との間で、実務者レベルの検討会を設置したいと考えているところです。これもこういう形で進めさせていただいて、具体的な施策の検討に入っていければと考えているところです。

次のページをお願いいたします。次から、2つ目のプロジェクトになります。食品等外商拡大プロジェクトでございます。こちらにつきまして、一番上の枠の中に書いてございますが、近距離に位置し、人口や様々な産業が集積する「関西圏との連携強化」により、各産業分野の外商拡大の取り組みを一層進めていこうというものでございます。

柱1は、パートナーとの連携強化による外商拡大ということで、1番目は農業分野です。数値目標として、関西圏の販売拠点量販店における重点品目の販売額とか関西圏での重点品目の販売額、特に重点品目として、なす、にら、みょうが、文旦、あと高知の逸品としてメロン、トマトなどを、連携する関西パートナーの方々、市場関係者の方々、仲卸の方々、あるいは高知家の魚応援の店とか、その他高知県ゆかりの飲食店などをパートナーとさせていただいて、販売拡大に取り組んでいきたいと考えています。

その下、水産分野では、数値目標を、関西圏の高知家の魚応援の店への販売額、あるいは卸売市場関係者等を経由した水産物の輸出額に設定、重点品目としては養殖魚、鮮魚などとし、パートナーである卸売市場関係者などと連携させていただき、具体的な取り組みとして、関西圏の卸売市場関係者と連携した応援の店や量販店等への販売拡大であったり、関西圏の卸売市場関係者との連携による中国、東南アジアを中心とした輸出の拡大などに取り組んでいければと考えて

います。

次のページをお願いいたします。食品分野につきましては、目標として地産外商公社の活動によります関西圏での成約金額を掲げながら、重点品目としての業務用食品については、包括協定企業であったり、大手卸売業者であったり、あるいは大手の産業給食業者の方々と連携をさせていただいて、さらなる発展につなげたいと思っています。それから小売用食品については、これまでネットワークを築いてきた大手卸売業者の方々とさらに連携強化しながら、様々な外商活動に取り組みたいと思っています。業務用及び小売用食品につきましては、高知県テーマの飲食店やショップが、関西圏に非常に多くあるということですので、そちらと連携しながら販売拡大に取り組みたいということでございます。

次のページをお願いいたします。林業分野では、関西圏への土佐材出荷量を目標としつつ、重点品目としましては、建築用材、木材製品、木造建築物といったところで、連携する関西パートナーとして木材利用推進全国会議があります。そこに「※印」で書いてございますが、経済同友会、企業、自治体等で構成する団体ですので、その全国協議会などを通じながら、右の具体的な取り組み方針の一番上、その会員を通じた提案型営業を強化していく。先ほど少しお話もありましたが、関西圏との歴史的なつながりを活用しながら、さらに提案型の営業なども強化していきたいというふうに思っております。

商工業分野では、数値目標を県産業振興センターの大阪事務所の外商支援による成約金額とし、重点品目である防災関連製品をはじめとする工業製品や技術を、関西圏の商社あるいは包括協定企業に売り込んでいくという形で取り組みたいと思っております。

続きまして柱2、人材の確保と誘致でございます。各産業分野に共通する課題でございまして、担い手不足とか事業承継の問題に対応するため、IT人材の呼び込みから人材確保の取り組みの強化、そして事業承継の取り組み、こうした部分も関西の企業の皆さま方とも連携しながら取り組んでいければと思っております。

説明が長くて恐縮ですが、一番最後になります。14ページをお願いいたします。プロジェクトの3つ目が、万博・IR連携プロジェクトでございます。一番上の枠囲みにありますが、大阪・関西万博やIRなどの大規模プロジェクトを契機として、本県への観光客の誘致や県産品等の外商拡大の取り組みを進めていきたいと考えております。

柱としては3本あります。

柱1、関西圏を訪れた国内外の観光客に観光地・高知を訴求して誘客するという一方で、特にインバウンドを意識しながら取り組むことが重要だと思っております。

柱2、万博・IR関連施設での県産食材の活用ということで営業活動を実施するとともに、売り込むためにもハラールなども含めた新しい対応なども含めました商品開発なども促進していく必要があると思っております。

柱3、こうした万博・IR関連施設の整備にあたって木材を活用するというところでございまして、1つ目には関連施設での県産材の活用。2つ目としては、この木材に限らず関連施設の整備におけます県内企業の技術を活用。関係機関と連携して販路開拓にもあたっていければと考えているところでございます。

説明が長くなりましたけれども、高知県からの説明は以上になります。

5 意見交換会

(井上産業振興推進部長)

それでは、前段が長くなりましたが、それぞれアドバイザーの皆さまから、ご意見を頂戴したいと思っております。進め方といたしましては、前半部分で、産業振興計画の取り組みを、特に関西圏での取り組みの成果などを述べさせていただきましたが、ご質問等はよろしいでしょうか。

それでは、具体的なプロジェクトについて、それぞれご意見をお伺いしたいと思います。まず、資料10ページの観光推進プロジェクトにつきまして、アドバイザーの皆さまから忌憚のないご意見、ご質問をよろしくお願いたします。

(大阪観光局 溝畑アドバイザー)

ここに書かれていることの中で、まず、大阪観光局と高知県との連携協定を是非やらせていただきたいと思えます。今日は担当理事も来ておりますので、会議が終わってすぐ、いつやるか、という話を始めたいと思えます。

それから、今回の緑のプラットフォームを作っていく上で、環境と緑をテーマにした様々な展示会の開催とか、商談会、そういうものの誘致、それを高知で開催するケースもありますし、あるいは大阪で開催するケースもあると思えますが、そういうことも一緒に取り組みたいと思えます。

先般、林野庁に行きまして、林野庁長官と話をしましたが、アフターコロナを見据えて、森林の姿や森林を使った新しい空間形成という中で、国際的な学会や展示会が結構あるようなので、今後、これをぜひ一緒に誘致をしていく。そのときに、高知は非常に重要な存在になりますので、ぜひ我々と一緒にこういった誘致活動もお願いできればと思っております。

その中で、特に私が興味を持っているのは、緑のプラットフォームの取り組みの中で、野鳥の会の方と一緒にすることが多いのですが、野鳥の会の方々が異口同音におっしゃるのが「四万十」です。こちらが聖地だということをおっしゃっています。あと川釣りです。それからちょっと高知の山の方に行きますと、私の大好きなオオクワガタがいます。非常に大きいサイズが、結構捕れるらしいんです。何が言いたいかといいますと、潜在的に昆虫を飼っている人が、日本国中で、私を含めて約800万人くらいいます。それから、釣りやバードウォッチング、いわゆる環境をテーマにしたツーリズムが、これからすごく大きなシーンになってきていますので、この辺りを、ぜひ緑のプラットフォームの中で一緒に取り扱っていきたいと思えます。

それから、高知といえば野球のキャンプ地ですね。高知には、明德義塾、高知商業、高知高校など全国レベルでの強豪校がずらっと並んでいまして、野球のキャンプとか、スポーツのキャンプの誘致に非常に適した所だなど思っています。今、プロ野球のキャンプは、大半が宮崎に持って行かれましたけれども、スポーツのキャンプ地としての潜在能力は高いと思えます。別にプロ野球でなくても良いと思えます。この間、京都の平安高校の監督と話をしましたが、高知には凄い強豪校が近くにあるし、周りを見ると松山商業とか池田高校とか強豪校が集まっているから、高校野球のキャンプ地として最高だとおっしゃっていましたので、スポーツ観光、スポーツツー

リズムをもっと前面に打ち出した方が良いと思います。

それと、修学旅行です。大阪観光局では教育旅行に力を入れていて、学校の交流で、どんどん海外から旅行者が来られます。やはり大阪に来られる人たちは大都市型が多いですが、最近では、田植えや木との触れ合いとかにも注目が集まっています。シンガポールや香港、台湾、中国では、森林と触れ合う経験が持てないので、例えば、一緒に木工品を作るとか、そういう学習授業を組み込んだ教育旅行、修学旅行とする。そこにチャンスがあると思っていますので、我々大阪観光局といたしましても、高知県や高知県観光コンベンションの皆さんと一緒に協力・連携して、大阪の持っている強みと、我々が持っていないものも高知県はお持ちなので、お互いが持っているものを出し合って、トータルで日本の魅力、関西の魅力ということで、頑張りたいと思います。

このページで私の関わっている部分は、このようにしっかりと支援をさせていただきます。

(井上産業振興推進部長)

ありがとうございました。

(吉村観光振興推進部長)

観光振興部の吉村です。力強いコメント、エールをいただきましてありがとうございます。緑のプラットフォームをもとにしながら、様々なご提案をいただいたところでございます。

連携協定に関しまして、お願いといたしますか、こういう形で連携ができればというところを1点だけご提案したいと思います。

大阪観光局から、これからの取り組みの方向性についての資料を頂戴しまして、大阪がショーケースとなって、広域周遊ルートを作られるという大きな方針を示していただいております。また、テーマ別で、官庁につなぐ取り組みをされておりますので、お願いになりますけれども、ぜひ、高知も食や歴史、スポーツなど、他の県にはない資源がございますので、ぜひこの広域周遊ルートの中に、仲間として入れていただけるようなご提案もさせていただきたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願いたします。

(井上産業振興推進部長)

ありがとうございました。それでは、他にご意見ございませんでしょうか。

(関西経済同友会 深野アドバイザー)

資料5ページに、デジタル技術と地場産業の融合というのを謳っています。これは非常に良いことだと思います。今、デジタルということのを避けて、インバウンドは組み立てられないと思っております。これは観光もそうだし、それから産業振興もそうだと思います。これをもう少し横断的にお考えになられると、色々な可能性があると思っています。例えば、観光分野でいうと、バーチャルツアリズムなどが最近出てきていて、外国からもお客さんが来られない中で、日本からヨーロッパへ行くお客さんもない中で、日本人のガイドさんの手が空いてしまっている。そこで、バーチャルツアーみたいなものを組んで、その方がカメラを持って観光地をずっと回って、実際に見ている方と双方向でコミュニケーションを取りながら見たいものを見せる。そういう方

法もあります。例えば、何となく高知に興味を持っている人に、そういうサービスを提供することができれば良いと思います。

それから、これは観光から少し離れますが、物産販売についても、最近では中国でライブコマースが流行っていて、ちょっと前までは、eコマースでしたがインターネットを使って売り手と買い手の人がお互いにやりとりをしながら、化粧品だったら、それを実際に使ってみて、感想や説明を聞きながら、リアルタイムで注文を入れていくというものが広がっています。そういうデジタル技術を使って、距離のハンデを完全に払拭してしまうようなことを思い切ってやる、今がよいタイミングではないかと思っています。

今はものすごい勢いで、このデジタル技術が浸透してきているので、昔と違ってうまく動く環境にある。それから、海外のインバウンドが戻ってくることを念頭において、外国の方に向けてやってみてもいいかもしれない。そうすると、インバウンドが戻ってきたときに、使うことができるかもしれない。そういうことを少し思い切ってやると、他の県もまだそれほどやっているというのは聞こえてこないもので、もしかすると、話題となるかもしれないし、そういうものはどうでしょう。

(井上産業振興推進部長)

ありがとうございます。デジタル技術×地場産業の取り組みについてですが、お手元の産業振興計画パンフレットの19ページを開いていただけますか。高知県産業振興計画上のデジタル部分は、特に生産性向上を睨みながら、1つ目は、園芸分野でデジタル技術×生産性日本一の施設園芸、2つ目は、水産業のデジタル技術、それから3つ目の商工業分野では、イノベーションを生むようなプラットフォームを作って、IT企業を中心にしながら、全国のそうした企業とのネットワークを作りながらイノベーションを生み出すようなものを作ろうと取り組みをしてまいりました。先ほど深野アドバイザーが言われたような、デジタルの新しい方向性についてこれからいろいろと考えていきたいと思っていますし、商談会が開催できなくなっている中、リモートでやったり、それこそeコマースや動画の配信を充実させたり、現場に行ってもなかなか見れない、見ることができない中で、どうやって全国に売り出すのか。様々なデジタル、新しい技術を活用しながら、これからやっていきたいと思っています。ありがとうございました。

(関西経済同友会 深野アドバイザー)

今説明いただいたのはBtoBですね、どちらかというところ。

(井上産業振興推進部長)

そうですね。

(関西経済同友会 深野アドバイザー)

BtoBではなくて、BtoCの部分です。そこにむしろ重点を移してお考えになられた方がいいと思います。

(井上産業振興推進部長)

ありがとうございます。

西田アドバイザー、お願いします。

(元大阪府商工労働部長 西田アドバイザー)

私、観光の面では素人ですが、やはり大事なのは観光の産業化だと思います。先ほど溝畑アドバイザーがおっしゃられていた、釣りやバードウォッチングなどのスポーツツーリズム、これは高知の特性をしっかりと生かしてますね。今、関西の2府5県をいろいろ回ってますが、福井県鯖江市では、サングラス、いわゆる偏光で、なおかつ軽量のサングラスを開発していて、それが何と、ブルーインパルスの特産品に採用されたりしている。そういうサングラスなどを、バードウォッチングや釣りに掛けて、「四万十サングラス」みたいなものが高知で考えられるのではないかと。だから、鯖江のサングラス初め他の企業の方々と提携できる余地というのは、いろいろあると思います。

いわゆる四万十ブランド、高知ブランドを、ツーリズムとともに興していく。そういう視点を入れてもらえると、より産業の発展につながると思うので、具体的に検討いただければと思います。観光の産業化の一例としてサングラスを言いましたけど、そういうものが必ずあると思いますので、そこに結び付けていただくと、地場産業も発達していくのではないかと思います。

(吉村観光振興部長)

ご提案ありがとうございます。観光の産業化ということで、例えば釣りであったりバードウォッチングというところを明示をしていただき、具体的なお提案もいただきまして、ありがとうございます。今日のアドバイザーの方の自己紹介でも柏島というところが出てきましたが、ダイビングのメッカでも釣りのメッカでもあります。全国から柏島にダイビングと釣りを楽しみに来ていただく方も多くいらっしゃいますので、それを今、西田アドバイザーがおっしゃったようにブランディングしてしっかり打ち出していくべきだと思います。また、福井県とのコラボレーションであったり、ブランディングの組み合わせも考えていったらどうかというお話だったかと思います。高知の強み、ポテンシャルを生かして、本県と異なる強みを持つところと連携しながら、ぜひそういう高知ならではのツーリズムをブランディングをして、組み立てていくこともやっていきたいというふうに思いますので、また、いろいろとご指導をお願いしたいと思います。ありがとうございました。

(元大阪府商工労働部長 西田アドバイザー)

ちょっと今のサングラスの話を補足しておきます。そのメーカーさんは、実はいろいろなマーケティングがなかなかうまくいきませんので、とりあえず釣りのプロ向けに、3万円とか4万円もする高級なサングラスの市場を狙ってやっけていこうとされているので、先ほどの釣りとかという視点で、高知も提携の可能性があるのでないかと思いましたが、また良ければご紹介します。

(吉村観光振興部長)

ぜひ、ご紹介いただきたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

(司会)

その他に、小林さん、よろしくお願いいたします。

(近鉄 GHD 小林アドバイザー)

今、我々も、皆さん同様、コロナで大変ひどい目にあっておりますが、一方でコロナをチャンスにしなければならないとも考えています。グループ全体で、これまでの事業のあり方を見直したいと考えています。

コロナにより何が変わるのかと考えますと、まず、人の住み方が変わります。当社の不動産事業は、これまで、大阪の都心の土地を購入し、マンションを建て販売するという事業モデルを延々と繰り返してまいりました。

しかし、住み方が変わるということは、働き方や楽しみ方、それらも一緒に変わってしまうことを意味します。これを前提に、もう一度、現在持つ色々な資源の組み合わせを再考しなければならないと考えております。

高知県としても、このような視点をもって色々な施策に取り組むことで、一番前を走ることができると思っています。

今後は、人々の意識が変わるということを基本に考えていく必要があります。これまでよりも「ワーキング」、「ステイ」の単位は少し長くなります。これは、人が頻繁に動かなくなるという、我々の鉄道事業にとっては悪いパターンではありますが。ある場所を訪れた際には、そこで仕事もするし、家族で遊びもする、また歴史も勉強するし、その地域のいろいろな活動にも参加するということが、これまでより多くなっていくだろうと思います。ですから、こういったことを念頭に置いた商品開発や提案ができないかと思います。

また、高知には高知大学をはじめとした大学があります。これらの大学をもっと有効に活用して、大学と行政、また、大学と企業の連携した取組みがもっとあっていいのではないのでしょうか。

採用につきましても、大学と組まないといけない人材が採れなくなっているのが現状であり、人材確保の観点からも大学と組むということは必要だろうと思います。高知大学などは優秀な学生さんがいるわけですから、彼らの力を大いに活かすべきではないのでしょうか。例えば、彼らに短期的に県外へ出て、いろいろな活動をしてもらい、それを単位に組み込むなどということも面白いのではないのでしょうか。人はいろいろな経験をすることで、考え方も大きく成長するものです。

高知県のイベントに目を向けると、高知には多くのお祭りがあります。これらのお祭りをどれだけ活用できているのでしょうか。観光の側面だけでとらえるのではなく、もう少し落ち着いたものとして、つまり文化的なものとして捉えてみてはどうでしょうか。

昔の話になりますが、高知にはクジラがたくさん来ていました。クジラもお祭り同様の観点でとらえられるのではないのでしょうか。文化として長期的な視点に立った考え方を持つことで、with コロナ、after コロナに対応していけるものと考えます。

林業なども観光と教育をミックスさせることができるのではないのでしょうか。例えば、幼稚園

を山の中に設け、そこで子供たちを教育するなどというのも面白い試みです。これにお年寄りを取り込んでいく、ということも一つのやり方だと思います。

また、夏休みにもっと焦点を当ててみてはどうでしょうか。私は、夏休みは子供にとっても素晴らしいものだと考えています。私は幼いころ、夏休みはずっと高知で過ごしていました。私の夏休みの思い出は、高知の思い出です。広い田んぼのあぜ道を友達とてくてく歩き、きれいな水が流れる谷川につくと、作ったモリでフナなどを突いて持って帰りました。このような、いわゆる田舎の生活、楽しみ方を観光として林間学習などの教育と組み合わせ、夏休みを利用して、1週間や1ヶ月の間過ごしてみる、そんなことができればいいなと思います。

最近、ふるさと、田舎のない子供が多くなりました。そういった子供たちに一度、田舎の生活、良さを体験させる。農業、林業、地引網と一緒に引張るなどの漁業を絡めても面白い。いろいろな組み合わせができると思います。こういったことをエージェントとタイアップすることで継続的に回せるような形にするということをぜひ進めていただきたいと思います。

核家族化も大きな問題だと考えています。戦後、日本は核家族化が進み、色々な面においてこの問題が出てきています。今後は、お年寄りと子供と一緒に活動することが重要になってくると思います。

移住政策を考える場合においても、単に「来てください」、「住んでください」、「家賃が安いですよ」と訴えかけるだけでは長続きしません。核家族化からの回帰もひとつのキーワードになるのではないかと考えます。

(井上産業振興推進部長)

ありがとうございました。非常に幅広い視点でのご意見を賜りました。

(大阪観光局 溝畑アドバイザー)

ちょっといいですか。

(井上産業振興推進部長)

どうぞ。

(大阪観光局 溝畑アドバイザー)

インバウンドは、2015年では約4,000億円規模でしたが、2019年には約1兆5,000億と1兆円も増加しました。これは経営目標を立てて、一人当たり消費額を主としたマーケティング調査をしっかりとやって、データの分析をしているということ。協定を結んだ限りは、そのノウハウを全部共有させてもらいます。どういう客層にアプローチするのか、私はズバリ高知は女性に人気があると思っています。これは私が全国の女性陣約20人に電話をして「高知どうですか」と聞いたところ、15人ほどの方からのすごく好感度の高い回答をいただきました。坂本龍馬の人気が大きいと思います。

次に2つ目ですが、もっと海外メディアや国内メディアと連携すること。大阪は、今、世界で行きたい都市、世界で住みたい都市ランキングで3位になっています。偶然のように見えますけ

ど、これは海外メディアと日頃からまめにデータのやりとりをしていることが大きいと思います。展示会を開催したときも世界 19 カ国のメディアに配信しています。日頃からメディアにしっかりとコミットして、メディアを通して認知度を高めていく。毎週必ずニュースに高知が出てくるということを狙っていく。国内のいわゆるキー局のメディアに必ず 1 週間に 2 回は出る。必ず新聞やテレビに出る。こういう広報や SNS の戦略をもっと大々的にやられたらいいと思います。

そのときに必要になってくるのが、世界に通じる「本物」についてのイメージ戦略です。「今、なぜ高知なんですか」ということをシンプルで分かりやすく、心に響くワードとして必要となってきます。ここは、実はマーケティングリサーチをしないと出てこない。香川県はうどん県ってやりましたが、ああいう二番煎じではなくて、with コロナ、after コロナを見据えたときに、高知の伝統的な歴史、文化、生活、佇まいが残っている、この本物に出会っていくんだというようなことを掘り下げるしかない。そこに答えがある。

急にできあがるものではなくて、長い歴史、文化があってできあがる。高知の中にある伝統的な家庭、文化、生活、先ほど小林アドバイザーがおっしゃっていたことの中に凝縮されているはず。このイメージを「本物」に重ね合わせて、それを発信していく。「本物」という言葉をもっと少し分かりやすく、しかも世界に響くような言葉として、ブランディングというか、イメージをつくり上げていくことが、全てに共通して必要だと思います。ちなみに大阪は「Down Town of JAPAN」がブランドになっています。要するに日本のダウンタウン。いつ行っても包容力と活力と熱気がある。このイメージでダウンタウンという言葉を使っています。これをつくり上げるのに 1 年間議論をしました。日本の中でここしかないというイメージをつくっていくことが大事だと思います。

今後の高知県のブランド戦略については、今日ここで、すぐに答えが出せるものではなくて、皆さんとじっくり議論する中で深めていきたいですし、私たちも一緒になって、お手伝いできればと思っていますので、ぜひ頑張ってくださいと思います。

それから最後に、観光でこれから大事になってくるのは、「集中」から「分散」です。週末だけ観光に行くのではなくて、平日にかけて分散し、少しでも密を防いでいく。これからは、この休暇の分散、観光の分散化が進んでいくので、平日の観光の楽しみ方も、恐らくこの with コロナ、after コロナでは一つの大きなトレンドになるだろうと想定されます。with コロナ、after コロナを見据えて、高知は平日でも平準的に楽しめるというようなことも一つの大きな方向性かと思っています。

(井上産業振興推進部長)

ありがとうございました。為になるご提案をいただきまして、ありがとうございます。

それでは、観光の次のプロジェクト、外商の方へ少し移らせていただきます。外商の部分は農・林・水・商工とそれぞれの分野にまたがっていますが、どの分野でも結構ですので、それぞれご意見を賜ればと思います。よろしくお願ひしたいと思います。

(関西土佐会 豊原アドバイザー)

それでは農業分野の方で、よろしいでしょうか。

(井上産業振興推進部長)

お願いします。

(関西土佐会 豊原アドバイザー)

実は、今年の2月に濱田知事が来られまして、2月3日には百貨店、4日には大阪本場の当社の野菜売り場で、知事自ら仲買人やバイヤーなどを対象にトップセールスをやっていただきました。試食品がおいしくて、かなりの数の方が現場に集まり非常に効果がありましたが、ちょうどその2月4日から今日まで、コロナの影響で、大阪本場の野菜の売り場でのイベントが全く行われていません。このため、中央市場の当社の売り場は、高知県がイベントをやった後のままの姿で非常にいい宣伝になっています。龍馬のポスターであるとか、いろんな高知の野菜のポスターが貼られていて非常にいいアピールになっています。

それと話が変わりますけれども、この農業分野の重点品目として、なす、にら、みょうが、文旦とありますが、この4品目を見て共通するものがあります。分かっている人は分かっていると思いますが、この4品目の生産量は高知が日本一であります。この4品目が日本一であることを消費者の方にまだまだ認知されていないと思います。品質的にも量的にも、この4品目は素晴らしい品目ですので、もっとうまく宣伝すれば販路が拡大できると思っております。

ちなみにこの4品目の中で、「文旦」だと2月13日、「みょうが」だと6月13日、これ何の日かと言いますと、「文旦の日」と「みょうがの日」です。そういうことを、高知の人でも知らないかと思えますし、関西でも知らない人がたくさんいますので、いろいろと宣伝しております。手っ取り早く当社が取り組んだのが「13日」、1と3で「とさ」ということで、13日を「土佐の日」としてここ数年宣伝しています。

このほか、例えばセミナーやスーパー・量販店での試食宣伝、料理教室の開催、小学校・保育園での食育を行っていましたが、今年はコロナの影響で全くできていないというのが現状です。

逆に、今できることとしては、Zoomを使ったオンラインでの料理教室を今月から行っております。コロナの中で、できることをとにかく行っていく、また繰り返し行っていくというふうに考えております。

高知にはとにかく良いものがあります。周年イベントができる産地というのは、他の産地を見てもほとんどありません。もちろん高知の青果物のピークは、10月以降から5月、6月になりますけれども、夏場はみょうが、しょうが、大葉、ニラ、ミツバやセリといった香辛野菜がありますので、とにかく年間を通して高知の青果物をもっともっと広めていきたいと思っております。とにかく前向きにいろんなことに取り組んでいきたいと思っております。

それと消費者を産地へ連れて行くことも非常に大事だと思います。やはりこの市場の中にいる仲買人、若手のよくできた仲買人、今後10年20年市場で仕事をしてくれる人に、高知のファンになってもらうということも考えていますので、またご協力をお願いしたいと思っております。

(井上産業振興推進部長)

ありがとうございました。貴重なご意見とご提案をいただきましたので、引き続き、我々としても戦略に取り上げていきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

(元大阪府商工労働部長 西田アドバイザー)

よろしいですか。

(井上産業振興推進部長)

どうぞ。

(元大阪府商工労働部長 西田アドバイザー)

先ほど小林アドバイザーから大学の話ございました。私がお大阪府商工労働部長だったときに、U・Iターンはもちろん、東京へ行った学生を大阪に呼び込むことなど、いろいろとやっていました。ただ、そうではなくて、大阪在住の大学生に地場でどう働いてもらうかという取り組みをもっと強化しようと考えて、10校程の大学と協定を結びました。そこで企業から直接説明していただく機会を大学のカリキュラムに入れてもらうことなどを検討しました。要するに、東京へ行った人を戻すのではなくて、地場にいる学生にいかにして地場で働いてもらうかということを考えておりました。この前、高知に行かせてもらったとき、高知大学、高知県立大学、あるいは高知工科大学などと連携して、学生さんに地場で働いてもらうように持っていく取り組みを、例えば、大阪府の商工労働部と連携してやっていく可能性もあると思っております。大阪府の商工労働部に聞いてはおりませんが、いわゆる大学間協定みたいな就職支援の促進、地場での人材確保という面で連携できるのではないかと考えています。知事同士でも話をしてもらったらいろいろなことが動くと思っております。やっぱり若い人に地場の魅力を知ってもらって、そこで働いてもらうには、地場の大学で学ぶというのが一番。その地場の大学で学んで地場の状況を感じるというのが一番大事かと思っております。

それと商工業分野に関して、大阪府では「グローバル化なくして成長なし」という方針を部長として打ち出しました。大阪には、各国の総領事館がたくさんありますので、そこを話することによって、相手国の企業ニーズなり、こちらの状況なりを意見交換して、お互いに、例えば、大阪の中小企業が相手国へ行くときに向こうで待ち構えてもらうなど、現地とこちらの総領事館にうまく協力をいただきながら、MOUを結んだりしました。

それと、外商という言葉が英語にするならば、アウトセールスではなく、僕はグローバル化という形で捉えられたらいいのではないかと思います。それは高知からやっぱり世界に出て行くということを示していただくために。

「グローバル化なくして産業経済の成長はない」という施策で大阪府が動いていると思っておりますので、その辺、大阪府と一度意見交換をしてもらって、高知もターゲットを絞って、例えばインド、ミャンマー、ベトナムなど、どこかに絞っていく。南インドのチェンナイ(旧マドラス)、私はそこへ駐在していましたが、何と土佐の一本釣りですね、実はその辺にかつて土佐の方々が行かれて一本釣りでカツオを捕っていたそうです。そういう人、「土佐っば」が、そのときの技術を教えたりして、今ではモルディブの人たちが一本釣りをやっているそうです。チェンナイにその

まま居着いた土佐の人もいたりします。これは漁業の話ですけど、当時は外に出ていく力が土佐の人も相当あったんだらうなと思います。それが一つの土佐の気質ではないか。であるならば、やっぱり今、グローバル化に向かって取り組みを強化していくことが大事だと思います。ただし、成長というものをどう捉えるのか、「質」を捉えるのか、それとも「量」で行くのかというのは難しい判断だと思います。

例えば、2006年の高知の名目G R Pが2兆3,903億円、2016年が2兆4,194億円で、約290億円伸びています。確かに伸びてきていますが、今後も伸ばしていくためには、アジアで伸びている市場を取っていく。次の中期計画並びに今回の関西・大阪との連携の中で、G R Pをいかに伸ばすか定量的な目標を入れるのも大事なことと思います。その上で、大阪にある総領事館やJETROなどを活用して、ターゲットを絞ってグローバル化する。そういう戦略をぜひ取り入れていただければと思っています。よろしくお願いします。

(井上産業振興推進部長)

ありがとうございました。大学との協定、グローバル化についてご提案いただきまして、ありがとうございます。

そしたら、三宅さんお願いいたします。

(大阪府木材連合会 三宅専務理事 ※津田アドバイザーの代理)

失礼します。木材連合会の三宅でございます。

資料13ページに書いておりますが、木材に関しまして、例えば、先ほどいろいろ木材や森林を活用した教育の話がございましたが、木材というのは健康に良いということが言われております。

特に万博のテーマ、例えば大阪府・大阪市のテーマ館も健康ということ。万博のテーマに関わると思いますか、その中で特に土佐材に関しましては、雨が多く、暑い気候で育ていますので、例えば、スギやヒノキの中に油がたくさん入ってまして、それが非常に健康に良いということ、私ども京都大学とかいろいろな大学と連携してそういう調査をしております。例えば、そういうところで成分分析をすることによって、土佐材は非常に健康に良いということがエビデンスとして絶対に出てくるはずですので、私どもも一緒になって、そういったことをさせていただきたいと思います。そういったデータを万博とかいろいろなところに開示することで、一層、土佐材の活用が進むのではないかと思います。

去年から森林環境譲与税を利用して、森林の整備などを国の方から税金をもらってやっていますが、特に大阪市、堺市なんかは山がありませんので、都市で木材を使っていくことがメインの需要になっています。その中において、例えば、これは事前にお話をさせていただきましたが、高知のいろいろな市町村と大阪市とかが、何らかの形で自治体間で提携をすることによって、大阪市だけでも、今後年間5億円の木材需要が出てきますので、そういう提携を結ぶことによって非常に大きな可能性が出てくると思います。私どもも一緒になってお手伝いさせていただきますので、ぜひともそういう取り組みについても、トップセールスをしていただけたらと思います。

それと、先ほどから after コロナの話がありましたが、人々の生活スタイルが変化してきています。コロナ禍において、家でD I Yをやる、内装をするという人が増えてきました。例えばこ

の前テレビでやっておりましたが、例えば壁紙一つでも自分たちでDIYできるように変わってきています。その中で、例えばマンションのフローリング。今はコンクリートの上に木目調のビニールを貼っているものがほとんどだと思います。土佐材にはそういう優れた特性があるので、例えばフローリングとかでDIYできるようなものを考えてみる。私どもも一緒に考えます。DIYファクトリーやDIY産業は、今後、4兆円～5兆円の産業になります。大阪でもそういうDIY製品がいろいろなところから出てきております。そういった after コロナの生活様式の変化に伴った需要への取り組みについても考えていかないといけないと思います。

(井上産業振興推進部長)

ありがとうございました。セールスポイントを持たないといけないということ、大阪市との連携、それから内装サービス、DIY。

(大阪府木材連合会 三宅専務理事 ※津田アドバイザーの代理)

例えば四万十でしたらパッとウナギが出てきますけども、淀川のウナギは絶滅危惧種ですので、海と川と山は一体ですので、川の上流に木を植えることによって、そういう落ち葉の栄養が流れてきて、川にウナギが棲み着くよう、植林活動をやっています。今日欠席していますが、会長は例えば大阪の竹葉亭というウナギの料亭の経営者でもありますので、四万十川のウナギをもっと増やして、今はほとんど養殖ばかりですので、そういう天然のウナギといますか、ぜひとも大阪と具体的な交流をさせていただきたいと思っています。ぜひともよろしくお願いします。

(井上産業振興推進部長)

ありがとうございました。そしたら水産、橋爪アドバイザーお願いします。

(うおいち 橋爪アドバイザー)

高知県の養殖魚は、ブリ、タイ、マグロの3魚種がメインとなっております。高知県の生産量は、全国生産量の大体7%から10%。マグロが約2,300トン、マダイが約8,000トンですね、全体で13番目です。大体そのようなシェアになっております。高知県は、外洋が多く、台風などのリスクがあります。一方で、愛媛県や香川県に比べると、高知県は水温が1、2度高い。これを気温にしますと5度とか7度ぐらいになります。加えて黒潮が流れており、潮流が早いことから、海水に含まれる酸素量が多いため、魚の成長も早く、良い魚が生産できる。これが最大のメリットかなと思っています。

それと最近浮沈養殖といいまして、海底に沈めて養殖をする方法が盛んになってきましたので、台風の被害を軽減することができるようになりました。以前はコストも高かったのですが、少しずつコストも低くなってきたので、こういう養殖をどんどん進めていったら良いと思っています。

天然魚の方は、やはりサバ、キンメダイ、カツオあたりかと思います。今一番入ってるのがキンメダイとサバ。サバはゴマサバが多いです。大分県では「関サバ」が有名ですが、土佐清水で捕れるサバも、「関サバ」、「関アジ」に負けないぐらいおいしい魚です。天然魚についても、がん

ばって売っていきたいと思います。

天然魚に関しては、近年、漁業者の収入低下と高齢化で全国的に漁獲量が減ってきているので、それが一番深刻な課題かと思っています。

養殖は、輸出も年々増加しており、中国をメインに香港、ロンドン、ドイツ、タイほかにも出しています。メインの魚種としては、やはりブリとマグロが多いです。高知県にも産地があるので、マダイとかの養殖魚がどんどん出ていきたいと思っています。

以前に柏島（大月町）とか宿毛の方へ行きましたが、高知市から車で3時間ぐらいかかるので、やはり物流が課題となると考えております。

（井上産業振興推進部長）

ありがとうございました。少し時間が押してきましたので、最後の万博、I R連携プロジェクトも含めまして、全般でご意見を賜ればと思います。まだご意見を頂戴していない三浦アドバイザーよろしくお願いします。

（関西エアポート 三浦アドバイザー）

私どもは、空港の運営をしている立場ですので、色々なところと関わりがありますが、万博、I Rを含めて、今日ご説明いただいた戦略は、文句のつけようのないくらいきちんとしたものになっていると思っています。空港も、この万博・I Rに向けた戦略だとか、こういうインバウンドの力をうまく取り込んで成長していこうという戦略を取っておりまして、そのときに地域が魅力を持つことによって、我々空港の利用者も増えていくという関係で、決して空港がお客さんを引っ張ってきてる訳ではないので、地域の魅力が世界もしくは国内から人を集めてきて、空港が成り立っている。そういう関係なんだと我々は理解しています。

その関係の中で、日頃から地域の方々とお話する機会がたくさんあります。実は高知の方々とこういう機会を持つのは初めてですが、参考になればと思うことが私の経験上一つございますので、それをご披露させていただきます。今日もご意見がたくさん出ましたが、これ一体誰がやるんだという話です。

行政には責任があって、リードをしていく、ビジョンを掲げるということをやっていますけど、実際に一つ一つのことを実現していくのは、それぞれの地域で頑張っている事業者の方であったり、市民の方であったりします。プレイヤーの方が実際にどれだけ前向きに動いてくださるかということだと思っています。そういう方々と話をしていると、行政の方々となかなか話がかみ合わないという話が出るのが非常に多くあります。

そういう方々は、むしろ行政の方からサポートが受けられると非常にありがたいと、自分たちでやってみたいとおっしゃられていて、アイデアはあるし情熱も気力もあるが、ちょっと手が回らない部分があると。行政の人たちが一番持っているのは、例えば電話で連絡をとったり、議事録を作成したり、要するに事務能力がすさまじくあるので、そういう部分をサポートをしてくれたらもっと地域の活動が広がるという話をいろんなところで聞くので、ぜひ、実行に移していく段階で少し頭に留めていただくと、物事がうまくかみ合っていくと思います。もしくは、ぜひそういう人たちを大事にして、活かしていくと、非常にうまくいくと思いますので。この4年間、地

域の方々とお話しをしている中で、ものすごく心の中に刻んでいる話なので、お伝えさせていただきました。

あと、もう一つ、マクロの話でいきますと、世界中で人の移動が制約されていて、この先どうなるのかということに関しては、もちろんビジネスの世界では、人の移動が減少するという流れは、一定程度起こるんだろうと思っています。一方で、先ほども話にありました「本物を体験したい」という思いは、むしろどんどん強まっていくのではないかとと思っています。「体験」に関する需要は減りはしないし、むしろ増えるだろうと、いつか必ず大きく戻ってくるだろうと思っています。それが万博とかIRと重なって花開いてくるといいなと思っていますし、必ずそうなるだろうと思っています。この数年間は、厳しい時代が続くという前提のもとではありますが、いつか必ず戻ってくるだろうと思っています。

そういう中で、先ほどから話に出ているレジャーという領域をもう少し広く考えると、観光という概念も変わってくると思います。先ほどお聞きしました「ステイ」みたいな話も出ていますし、「ワーケーション」みたいな話も出ています。スポーツも出ていけばバードウォッチングの話、いろんなものがありますけど、観光というよりは、平たい言葉でいうと「遊びに行く」というか、「何かをしに行く」というぐらいの感覚で、じゃあ何をしに行くんだろうというようなコトがたくさんあると思います。

この数年間で関西空港に関して何が起こったかと言うと、ピーチ・アビエーションを中心とするLCCが国内ネットワークや、国際ネットワークを張っていただき、これによって新しい人の移動が起きました。私もその一人です。ピーチ・アビエーションとかジェットスターを使って、往復で1万5,000円ぐらいで北海道に行って帰ってこれるんです。こんな安い値段で行けるんだったら、もっと使わないと損だということで結構行ったりするんですけども、特にピーチ・アビエーションの関空・釧路便は、ほんとに普通にJAL、ANAで行ったら往復で10万円以上かかるところが往復3万円で行けたりする。

ジェットスターで高知に来たり、いろいろなところに行っていますけれども、行った先で思うのは、北海道の場合は、北海道のファンになって外から入ってきた移住者の方との対話の中で、気付かされる事が多くあります。他の地域でも多かれ少なかれそういうことを経験しています。

きっとこういうのが高知でもさらに広がっていく。ここに書いてあるようなことがもっとリアルに実現していくというふうに思っております。この先、さらに違う形になるかもしれませんが、この変化が現実のものになっていく、そのチャンスをつかむポテンシャルは高知でも十分あると思います。あとは誰がどういうふうにこれを実現するかだと思います。

(井上産業振興推進部長)

ありがとうございました。

(関西エアポート 三浦アドバイザー)

それから、先ほど話が出ておりました関西エアポートと実務レベルの検討会は、ぜひやらせていただきたいと思っています。こちらからむしろ頭下げてお願いしたいぐらいなんですけど、引き続きよろしくお願いいいたします。その中で、今後のことをいろいろと意見交換させていただけた

らと思っています。

(井上産業振興推進部長)

ぜひよろしくお願いいいたします。ありがとうございました。まだまだご意見を頂戴したいところですが、ちょうど時間になりましたので、一旦ここで今回の意見交換は終了させていただきます。いただいたご意見は、事務局の方で整理をした上で、またお示しをしたいと思っています。長時間になりましたがどうもありがとうございました。一旦司会にマイクをお返しします。

(司会)

それでは、皆さま、長時間にわたりまして貴重なご意見を頂戴しまして、誠にありがとうございます。今お話ししましたように、次回は10月27日を予定しております。今回のご意見を踏まえまして、関西戦略の骨格について、改めてご意見を頂戴したいと思っております。さらに年明けの3月26日には第3回のアドバイザー会議も予定しておりますので、何とぞよろしくお願い申し上げます。

6 閉会（知事挨拶）

一言お礼申し上げます。アドバイザーの皆さまには、お忙しいところお集まりいただきまして、忌憚のないご意見を幅広く頂戴いたしましてありがとうございました。時間が限られておりましたので、まだ言い足りない、これも言うておかなきゃいけないということをまた思い出されましたら、事務局なり私どもの方にお伝えいただければと思います。

本日いただいたお話、大変ある意味、実務的、具体的で、直ちにこの提言の中に織り込んでいくとしたら、もう少し、特にコロナ、with コロナ・after コロナの時代を踏まえて、社会全体が変わっていくことを踏まえて練り直しが必要ではないか。そういう意味では、ある意味、関西との連携という枠にとらわれずに、産業振興計画そのものの中で新規軸として考えていく方が良いようなヒントをたくさんいただいたと思いますので、次回までにどれだけきれいに整理できるか、ちょっと自信がありませんけれども、次回の10月末の会議までに、本日いただいたご意見をできるだけ整理いたしまして、またご提示させていただいて、ご意見をいただく中で、産業振興計画全体に当たるような話も含めまして、来年度手をつけるべきところは、予算編成との関係もありますので、骨格として次回の会議でご了解いただければというスケジュール感で、当面準備をしまいたいと存じます。

本日は、本当にありがとうございました。また、次回以降、よろしくお願い申し上げます。