

令和2年度第3回関西・高知経済連携強化アドバイザー会議

日時：令和3年3月26日（金） 14:00～16:00

場所：シェラトン都ホテル大阪 4F「大和の間」

出席：アドバイザー7名（深野アドバイザー欠席）

議事：（1）説明

○パブリックコメントについて

○関西・高知経済連携強化戦略（案）について

○令和3年度関西・高知経済連携強化戦略関連予算について

（2）意見交換

1 開会

（司会：沖本産業振興推進部長）

それでは、お時間となりましたので、ただ今から第3回となります関西・高知経済連携強化アドバイザー会議の方を開催させていただきます。アドバイザーの皆さま方におかれましては、大変お忙しい中、ご出席を頂戴いたしまして誠にありがとうございます。

私は、昨年12月の人事異動で商工労働部長から産業振興推進部長を拝命いたしました沖本でございます。本日は司会進行を私の方でさせていただきます。よろしくお願い申し上げます。

本日は、深野アドバイザーがご都合によりましてご欠席と伺っております。また、小林アドバイザーが遅れて出席をされるということになってございます。

それでは、お手元の次第に沿って進行させていただきます。着座にて失礼をいたします。

開会に際しまして、高知県知事濱田省司よりご挨拶並びに本戦略の最終案のポイントについてご説明を申し上げます。

2 知事挨拶

ご紹介いただきました高知県知事の濱田でございます。一言ご挨拶と、会議資料1に沿って、今回の戦略の全体像のポイントに当たるところを少しご説明させていただければと存じます。

本日は、アドバイザーの皆さん、ご多用のところ、年度末で大変慌ただしいところではございますけれども、第3回目のアドバイザー会議にご出席いただきまして、誠にありがとうございます。また、常日頃、このアドバイザー会議にかかわらず、本県経済の活性化に向けまして、何かと県行政にお力添えをいただいておりますことに、心より御礼を申し上げたいと思います。

さて、先般、これまで皆さまからいただいたご助言を踏まえまして、検討を深めてまいりました「関西・高知経済連携強化戦略」でございますが、最終案のとりまとめをいたしました。その後、1ヵ月ほどの期間をおきまして、県民の皆さまへのいわゆるパブリックコメントをいただく手続きを取ったところでございます。

県民の皆さまからは、多くの具体的、かつ前向きなご意見を頂戴いたしました。後ほど詳細については部長から説明をさせますけれども、例えば「ウィズコロナ・アフターコロナに向けたインバウンド需要の爆発的な回復を見込んだ施策を講じて欲しい」といったようなご意見、さらには「関西圏の盛り上がりにあわせて、今後とも多くの商談機会を提供して欲しい」といったご意見。こういったご意見を含めまして、たくさんのご意見をいただきました。

また、今週月曜日に閉会いたしました高知県議会定例会におきましては、令和3年度の戦略を実現していくために必要な事業の予算につきまして、ご承認をいただくということで、より具体

的な事業への取り組みが秒読み段階に入ってきたところでございます。

本日は、この経済連携強化戦略の最終案につきまして、改めましてアドバイザーの皆さまから忌憚のないご意見を頂戴できればと考えております。また、戦略の実行にあたりまして、具体的にこういった点を進めてはどうか、あるいは注意したらどうかといったような点も含めまして、ご助言をいただければと思います。よろしくお願い申し上げます。

それでは、会議資料1をご覧くださいければと思います。

最終案のポイントとなる点につきましては、これまでも高知県といたしましては関西との経済連携の強化、関西市場、大阪市場での高知県産品の売上増といった、様々な施策を取ってきている訳でございますが、今回の戦略で何が変わるのか、何を新たに実施するのかという点を中心にポイントをまとめさせていただいた資料でございます。

この資料でございますように、戦略の柱としましては、1点目が「観光推進プロジェクト」、2点目が「食品等外商拡大プロジェクト」、3点目が「万博・IR連携プロジェクト」、この3本柱に基づいて進めていくということは、従前からご説明させていただいております。

観光推進プロジェクトにつきましては、資料には書いてございませんが、コンセプトといたしましては、世界に通用する、そして、本物と出会える高知県観光を実現していくという理念に向けまして、本県の「自然」「歴史」「食」といった観光資源をフルに活用していくということで、取り組みを推進してまいりたいと思います。

そして、今回、特にこの戦略のポイントとなる点につきましては、全体を通じまして連携協定を結ばせていただきました大阪観光局様、あるいは関西エアポート様などと連携をいたしまして、誘客を促進をしていくということ。これがポイントになるかと思っております。

具体的には、1番に書いてありますように、アフターコロナの時代、自然回帰などの時流を生かしまして、都会にはない自然体験型の観光を進めていく。その点で下書いてあります4つのツーリズム、ワーケーションのほか、4つのツーリズムを進めていくということが、一つの新しい点となっております。

また、2点目につきましては、現在、新型コロナウイルス感染拡大の影響もありまして、インバウンド観光需要の回復については、一定の時間を要すると見込まれていますが、先々の需要回復を見据えまして、インバウンド観光の需要回復を見据えた関西圏を訪れる外国人観光客の誘致に向けました取り組みをしっかりと準備し、備えをしておくということ。これが大きなポイントになるかと思っております。

そして、2点目の柱が食品等の外商拡大プロジェクトでございます。

これは、本日アドバイザー会議にご出席いただいている皆さま方を含めまして、これまで高知県が培ってまいりました関西圏の市場におけます関係者の方々、あるいは大手の卸売業者の方々、こういった事業者の皆さまとの連携をさらに強化をしていくということによりまして、各分野の外商拡大につなげていきたいということでございますが、特に今回の戦略に基づき、新たに実施することなどにつきまして、ポイントの1、2と書かせていただいております。

ポイントの1点目は、大阪市中心部における大規模開発をターゲットとした外商活動の展開でございます。大阪・関西万博の開催を見据えまして、大阪市の中心部におきましては、「うめきた2期」など、大規模な再開発が進展をしているところでございます。これらの施設に対する県産の食材、あるいは防災関連製品などの営業活動を強化していくといった取り組みを新たに展開してまいりたいと考えます。

また、ポイントの2点目が、地域に密着した量販店への販路開拓ということでございます。テレワークの増加、あるいは外出自粛などによりまして、居住地近くの量販店の売上が全国的な

傾向でもありますが、好調に推移しているという状況がございます。こうした状況を踏まえまして、外商エリアをこれまでの大阪府中心から、兵庫県や京都府まで拡大いたしまして、地域密着型の量販店への販路開拓をさらに進めていくということを、特に新たな取り組みとして意識して進めてまいりたいというのがポイントでございます。

そして、取り組みの3本目の柱は、万博・IR連携プロジェクトでございます。

大阪・関西万博、あるいはIRといった大規模プロジェクトを契機として、関西圏を訪れます国内外の観光客をターゲットといたしまして、本県にさらなる誘客を促してまいりたいということ。そして、新たに整備されますプロジェクトの関連施設への営業活動を強化することにより、県産品の外商を拡大につなげていくといったこと。

こういった点につきまして、取り組んでいきたいと考えております。

ポイントといたしましては、万博・IRの実施主体や、あるいは参画企業などへの営業活動の強化ということでございまして、そこに書いてありますように、万博等のパビリオン、あるいはレストランの事業者の方々への営業活動、さらには、施設整備などにおけます県産の木材などの活用に向けました取り組み。こういったことを強化してまいりたいと考えております。

そして、この資料の一番下に書いてございますが、こうしたプロジェクトを実践していくための体制の整備を図ろうというものでございまして、例えば、観光分野につきましては、県の大阪事務所の体制を2名増強するといったような形で、具体的に体制の強化を図りまして、大幅に強化された体制のもとで、この戦略をしっかりと実行をしていきたいというふうに考えてございます。

以上、私からのご挨拶とあわせまして、新しい戦略のポイントになる点について説明を申し上げます。何卒、本日はアドバイザーの皆さまの忌憚のないご意見を頂戴いたしたく、どうかよろしく願い申し上げます。どうもありがとうございます。

(司会：沖本産業振興推進部長)

ありがとうございました。

それでは、大変恐縮でございますが、12月の人事異動で、私とともに異動となりました商工労働部長の松岡を紹介させていただきたいと思っております。

(松岡商工労働部長)

商工労働部長の松岡でございます。どうかよろしくお願いします。

3 議事 ((1) 説明 (パブリックコメントについて))

(司会：沖本産業振興推進部長)

それでは、お手元の次第に基づきまして、会を進めさせていただきたいと思っております。

本日予定されております議事は、1番目に「パブリックコメントについて」、2番目に「関西・高知経済連携強化戦略の最終案について」、そして3番目が「令和3年度関西戦略関連予算の概要」、この三つでございます。

まず、私から、関西・高知経済連携強化戦略にかかりますパブリックコメントへの対応についてご説明を申し上げます。次に、最終案のポイントについて、先ほど知事の方からお話ございましたが、パブリックコメント等を踏まえた戦略の追加・変更点等を中心にご説明をさせていただきたいと思っております。そして、最後に、令和3年度の関西戦略関連予算の概要につきまして、ご説明をさせていただいた後、アドバイザーの皆さまとの意見交換に移らせていただきたいと思います。

ています。

それでは、よろしくお願い申し上げます。

まず、パブリックコメントについてでございます。会議資料2をお開きいただきたいと思ます。会議資料2の1ページでございます。

「関西・高知経済連携強化戦略（案）に係るパブリックコメントへの対応」でございますが、まず1番のパブリックコメントの件数でございます。全部で92件のパブリックコメントを頂戴いたしました。全体的に見ますと、戦略全体が3件、観光推進プロジェクトが36件と最も多く、食品等外商拡大プロジェクトが26件、そして、3つのプロジェクトを横断的に支える取り組みが16件と、この三つがほとんどを占めておるといふような状況でございます。

2番目の、この右側でございますパブリックコメントへの対応状況でございます。（1）の既に戦略（案）に盛り込んでおりますものが、ほぼ過半数でございます。今回のいただいた意見を踏まえまして、新たに戦略案に盛り込むものが2件。そして、今後の検討課題とさせていただきますものが18件。そして、関西戦略のみならず、産業振興計画全体で取り組ませていただくものが13件。その他が7件となっております。

次に、3番のパブリックコメントへの対応状況の（1）の既に戦略（案）に盛り込んでおります主な意見というところでございます。例えば、一番左側、観光推進プロジェクトの「①VR動画での自然や祭りの体験など、デジタル技術を活用した誘客策を講じてはどうか」、あるいは「③コロナ後のインバウンド需要の回復を見込み、関西圏を經由した本県への誘客策を積極的に講じるべき」というご意見を頂戴いたしました。ここに記載している項目については、全て、今回の戦略の中に盛り込んでございます。

そして、真ん中にごございます食品等外商拡大プロジェクト、例えば、「②関西圏における商談の機会を拡充してほしい」ということでございました。コロナで商談や展示会の機会が減っておりますので、こうした機会をもっと積極的につくってほしいというご要望でございました。

次に、「④県産木材を表すロゴマークを作成し、PRに活用してはどうか」ということでございますけれども、こちらの方は、高知県は実は森林率が84%で、全国1位でございます。平野がほとんどないということで、以前は、自虐的なことを言っておりましたが、今は84%、「84（ハチヨン）プロジェクト」なるものを発足いたしまして、積極的に取り組んでいるところでございます。

そして、「⑤他県に先行して取り組んできた防災減災・強靱化産業の育成及び外商をさらに加速すべき」ということで、高知県は南海トラフ地震が発生した場合に、日本一となる35メートルの津波が押し寄せてくるということで、それを逆手といたらおかしいですけれども、逆にそういったところで、しっかりと防災製品を作っていこうということで、今積極的に進めてございます。

次に、3つのプロジェクトを横断的に支える取り組みでございますけれども、「①関西圏における高知家プロモーションの実施」、こちらは関西に重点を置いた高知家プロモーションを実施するよう、こちらの方も予算化してございます。

そして、「②デジタル技術を活用して、高知県のファンクラブを結成してはどうか」ということに関しましても、「ゆる県民倶楽部」というサイトを作りまして、会員を広く募集をしてございます。

そして、「③海外からの移住を視野に入れた外国人材の活用を行うべき」ということでございますが、前回、西田アドバイザーからご紹介いただきましたインド総領事が、早速、高知を訪れていただきまして打ち合わせを行いました。そして、経済団体との意見交換も行った上、実はこの3月17日には、インドビジネス投資や技能実習生活用セミナーなどを実施いたしまして、広く経済団体等との交流を行っております。非常に好評でございましたので、今後もこの話はどんどん

進めていきたいと思っておりますし、インド以外の総領事の方もご紹介いただきまして、積極的に取り組んでまいりたいと考えております。

その下の「(2) 意見を踏まえ、新たに戦略(案)に盛り込むもの」につきましては、二つございます。

まず、「1番の物流マッチングシステムの構築」でございます。県民の皆さんからいただいた意見としまして、「良い商品があっても、物流コストの問題で取り引きに至らないことが多いことから、市場便や民間企業の物流等を活用し、コストを抑えた配送手段を構築すべき」というご意見を頂戴いたしました。実は、高知の場合は地理的に不利な部分がございます、10年来の課題となっておりますが、なかなか解決策が見いだせていないということもございました。今回、この関西圏と本県との経済連携を強化する上で、物流の課題は避けては通れないということで、距離が遠いというのは仕方ないことですが、何とか少しでもコストを下げられるような解決策を考えていきたいと思っております。

そして、その下のところでございます。「関西圏の大学との連携の強化の促進」でございます。現在、関西圏の多くの大学と就職支援協定を締結しておりますが、こちらの関係を進化させまして、例えば、単位互換協定を締結するとかをやってみてはどうかということでございました。これに関しましても、私どもとしましては、実際に高知から多くの若者が関西の大学に行っておりますので、連携を強化することによるUターンの促進を項目に追加をいたしまして、こちらの方もしっかりと取り組んでまいりたいと考えているところでございます。

次のページでございます。今後、検討課題とする主な意見でございます。

まず、観光推進プロジェクトでは、「③航空会社との連携を強化し新規就航を要望すべき」との意見がございました。この意見への対応といたしましては、右側に記載しておりますが、今後、コロナ禍の収束により航空業界を取り巻く環境が好転した場合には、国際線を含めた路線の誘致に向けた取り組みをしていきたいと考えてございます。

そして、食品等外商拡大プロジェクトでは、多くの意見を頂戴したのが、関西圏にアンテナショップを設置すべきではないかというようなご意見がございました。本県のアンテナショップにつきましては、現在、東京と名古屋の2店舗がございます。東京は、県が出資しております地産外商公社が運営する「まるごと高知」、そして、名古屋では、民間企業が運営しております高知県公認のアンテナショップが営業を行っております。

アンテナショップの設置につきましては、県産品の認知度の向上や観光情報の発信などといった面で大きな効果が見込まれます一方で、設置や運営の経費など、多額の費用が生じますことから、設置目的や必要性、費用対効果などを慎重に見極めていく必要があると考えております。このため、名古屋のような民間が運営します「公認アンテナショップ」への支援などを含めまして、引き続き前向きに検討を行ってまいりたいと考えております。

一方、関西圏におきましては、高知県をテーマにした飲食店が数多く営業を行っておりますことから、これらの店舗のうち、県産品の販売や観光情報の提供を行っていただける店舗を「高知家の逸品応援の店」として新たに登録をいたしまして、県産品の認知度の向上や販売拡大、そして観光情報の発信などに取り組むこととしております。

次に、万博・IR連携プロジェクト関連では、大阪・関西万博への参加に関しまして、県産食材を提供するレストランの出店やPRブースの設置、四国4県が連携したパビリオンの設置をしてはどうかといったご意見を頂戴しております。

大阪・関西万博への自治体の参加につきましては、パビリオン出展や劇場、広場等で開催される催事への参加など、様々な仕組みが用意されております。

一方、現段階では、参加にあたっての要件や費用面などについての詳細が判明しておりませんことから、まずは、情報収集に努めますとともに、詳細が判明次第、費用対効果なども踏まえて検討を行ってまいります。四国4県合同のブースなども、一つの方法と考えております。

以上が、今後の検討課題とする意見と意見への対応です。これらのご意見につきましては、今後も検討を継続しますとともに、新たにに取り組むべき課題につきまして、戦略の改訂の際に盛り込んでいきたいと考えております。

以上が、パブリックコメントへの対応についてでございます。

3 議事（（1）説明（関西・高知経済連携強化戦略（案）について）

（司会：沖本産業振興推進部長）

続きまして、議事の二つ目の関西・高知経済連携強化戦略の最終案をとりまとめましたので、ご説明を申し上げます。会議資料3の1ページをご覧くださいと思います。

この戦略につきましては、最終案の策定に先立ちまして、昨年9月と10月に開催いたしましたアドバイザー会議でのご意見や、令和3年度当初予算の議論も踏まえまして、本年1月時点で戦略の原案としてとりまとめております。その上で、この原案によりまして、1月から2月にかけて、各アドバイザーの皆さまに改めてご意見を頂戴いたしました。

また、県議会2月定例会でのご意見や、先ほど紹介いたしましたパブリックコメントなどのご意見を踏まえまして、この度、戦略の最終案としてとりまとめたものでございます。

本日は、本年1月にとりまとめた戦略の原案から、新たに追加した項目や変更した内容を中心にご説明をさせていただきます。

まず、全体図をお示したものでございますけれども、戦略の策定及びその下の戦略の概要につきましては、特に変更点はございません。

2025年に開催されます大阪・関西万博などを契機といたしまして、関西圏におきましては、今後、ますます経済活力が高まることが期待されておりますことから、この活力を本県経済の活性化につなげることを目指しまして、経済連携の方策を総合的にとりまとめました「関西・高知経済連携強化戦略」を策定するものでございます。

次に、「戦略の概要」でございますが、まず、計画期間につきましては、2025年（令和7年）の大阪・関西万博の開催を見据えた戦略としながらも、戦略に基づく個々の取り組みに関しましては、第4期高知県産業振興計画の終期と連動させまして、令和3年度から5年度までの3年間としたいと考えてございます。

その右側でございます進捗管理につきましては、この戦略を高知県産業振興計画の一部として位置付けまして、四半期ごとに点検や検証を行いますほか、戦略の策定後も「アドバイザー会議」を開催させていただき、進捗状況の報告や、改訂内容などについてのご意見を賜りたいと考えております。

次に、取り組み内容でございます。

これまでご説明してきましたとおり、本戦略につきましては、一つ目が「観光推進プロジェクト」、二つ目に「食品等外商拡大プロジェクト」、そして、三つ目が「万博・I R連携プロジェクト」、さらに、「これら3つのプロジェクトを横断的に支える取り組み」で構成をしております。

本年1月時点からの変更箇所につきましては、資料にアンダーラインで記載しております。

まず、食品等外商拡大プロジェクトについてでございますが、変更点としましては、食品分野の一番下に記載しております、先ほど申しました「高知家の逸品応援の店」等と連携した県産品の知名度の向上や販売の拡大でございます。

この部分につきましては、1月時点では、アンダーラインの部分を「高知県テーマの飲食店」と記載しておりましたが、この度、高知県テーマの飲食店のうち、県産品の物販や観光情報などの発信に取り組んでいただきます店舗の名称を「高知家の逸品応援の店」とすることとしましたので、記載内容を修正したものでございます。

次に、資料下段の「1～3のプロジェクトを横断的に支える取り組み」といたしまして、「関西圏の総領事館等のつながりを活かしたグローバル化の推進」の取り組みを追加しております。内容につきましては、後ほどご説明させていただきます。

また、資料の右側の縦書きで記載しているところがございますが、「県内市町村と連携した関西圏の自治体・企業・団体等とのさらなるネットワークづくり」につきましては、この戦略は県だけで単独でやるのではなくて、県内の市町村とともにやっていく姿をしっかりと明文化するということで、「県内市町村と連携した」という文言を入れさせていただきました。

資料2ページをお願いします。この資料は、観光推進プロジェクトの取り組みをまとめたものでございます。

1点だけ、若干、表現を変えたところがございます。左上のオレンジのところでございますけれども、「本物の高知」という表現をさせていただいておりましたけれども、議会などからコメント等をいただく中で、一番上に書いてあります「世界に通用する本物と出会える高知観光」というのは分かり易いですが、これを「本物の高知」といったときに、少し分かりづらいといったご意見を頂戴したものですから「高知ならではの魅力を訴求」という表現に変更させていただきました。

次の3ページをお願いします。この資料は、食品等外商拡大プロジェクトの概要ですけれども、変更箇所としましては、資料左下の「(1) 高知家の逸品応援の店」等と連携した県産品の認知度向上及び販売拡大の部分でございます。

先ほど、ご説明しましたとおり、県産品を購入できる飲食店を新たに「高知家の逸品応援の店」として登録していくことによりまして、販売拡大や認知度向上などにつなげてまいりたいと考えております。

4ページからは、外商拡大プロジェクトの具体的な取り組みを記載しております。5ページをご覧くださいと思います。

先ほど、パブリックコメントへの対応のところでご説明をいたしましたが、今回のパブリックコメントを受けまして、本戦略に新たに盛り込む項目といたしまして、資料右側の戦略2の5になります「関西圏への効率的な物流の仕組みづくりの検討」を記載しております。今後、物流コストの軽減を目指して、現状の課題等を整理いたしますとともに、効率的な物流の仕組みづくりに向けまして、まずは、県内における集荷や配送の仕組みづくりから検討を行ってまいります。ぜひ、ここにおられる皆さまも、物流のプロフェッショナルのような皆さまですので、貴重なご意見を賜りたいというふうに考えております。

資料9ページまで飛んでいただきたいと思っております。

「3つのプロジェクトを横断的に支える取り組み」についてでございます。項目を追加した部分が2カ所ございます。

まず一つ目が、先ほどパブリックコメントへの対応のところでご説明しましたが、「関西圏の関係人口へのアプローチの強化とUターンの促進」の項目の中に、新たに「関西圏の大学との連携の強化によるUターンの促進」という形で項目を追加しております。今後、本県出身の大学生のUターン促進に向けて、関西圏の大学との就職支援協定の締結に向けた取り組みを強化いたしますとともに、大学生の学習環境の向上に向けました大学間の連携強化にも取り組んでまいりたい

と考えております。

二つ目としましては、「3の関西圏の総領事館等とのつながりを活かしたグローバル化の推進」でございます。

具体的な施策としましては、二つございます。一つ目が、「関西圏の総領事館を通じた外国人材の確保」でございます。

本県では、各産業分野の人材確保を図る観点から、この3月に「高知県外国人材確保・活躍戦略」を策定しまして、海外からの優秀な人材の確保に向けた取り組みを進めていくこととしておりまして、関西圏に数多く設置されている各国の総領事館との連携を強化し、ご協力をいただきながら、外国人材の確保に取り組んでまいりたいと考えております。このことにつきましては、先ほど申し上げましたように、セミナーを開催するなど既にスタートしているというような状況でございます。

二つ目が、「関西圏の総領事館や商社などを通じた輸出等の海外展開の促進」でございます。

この項目につきましても、関西圏の総領事館等との関係を構築し、ビジネス等につながる情報を収集するとともに、商社などとも連携しながら、海外見本市への出展などの営業活動を積極的に展開することによりまして、工業製品や食品などの輸出拡大に取り組んでまいりたいと考えております。

以上が、「関西戦略（案）」についてのご説明となります。なお、本日は説明を省略させていただきますが、今回、新たに追加した項目につきましても、他の取り組みと同様に、行程表を新たに策定した上で、目標の達成に向けた取り組みを進めてまいります。

別冊として行程表をお配りしておりますが、こちらの方は説明を割愛させていただきます。

3 議事（（1）説明（令和3年度関西・高知経済連携強化戦略関連予算について））

（司会：沖本産業振興推進部長）

最後に、議事の三つ目、令和3年度の関西戦略関連予算についてご説明をいたします。会議資料4をご覧くださいと思います。

関西戦略の実行初年度となります令和3年度の当初予算の編成作業につきましては、戦略の策定作業と平行して進めてまいりましたが、今月22日に県議会において予算案が可決されましたので、本日は、その概要についてご説明を申し上げます。

まずは、関西戦略関連予算の総額といたしましては、資料の右上に記載しておりますが、5億6千万円余りとなっております。この金額は、今年度（令和2年度）の関西関連予算額と比べて、約35%の増加ということになっております。

内訳としましては、観光推進プロジェクトに関するものが約2億9千万円。食品等外商拡大プロジェクトに関するものが約1億9千7百万円。1から3のプロジェクトを横断的に支える取り組みに関するものが約7千4百万円となっております。

なお、万博・IR連携プロジェクトにつきましては、約2億5千万円を計上しておりますが、この金額につきましては、全て観光推進プロジェクトの予算額の一部を再掲させていただいたものとなっております。

それでは、各プロジェクトの予算についてご説明をいたします。

まず、観光推進プロジェクトでございます。

戦略1の「観光地の磨き上げと外貨を稼ぐ仕組みづくり」に関連する予算としましては、資料の右側に記載しておりますが、関西戦略とは別に約3億4千6百万円を計上しております。戦略1については、県内の観光地の整備に関する予算が大半を占めておりますので、関西圏の取り組

みに特化した予算ではないとの判断から、関西戦略関連予算に含めず、別途計上としているものでございます。

次に、戦略2の「国内旅行者に対する高知観光の訴求」に関するものとしましては、関西エアポートや大阪観光局の皆さまと連携いたしまして、関西空港や駅などにおける観光情報の発信を強化しますとともに、新たに、リョーマの休日キャンペーンの展開によるセールス及びプロモーション活動などに取り組む経費といたしまして、約1億7百万円を計上しております。

また、戦略3の「インバウンド施策の展開」では、都市型観光と自然・体験型観光を組み合わせた関西と本県を結ぶ新たな旅行商品の創出や、国外に向けたセールスやプロモーション活動などに取り組む経費として、約1億1千7百万円を計上しております。

続きまして、食品等外商拡大プロジェクトについてご説明いたします。

まず、農業分野では、卸売市場関係者との連携強化による販売拡大といたしまして、仲卸業者の産地招へいなどの取り組みを拡充いたしますとともに、直接販売による販売拡大として、新たに、とさのさとマルシェの開催などを行う経費といたしまして、約1千1百万円を計上しております。

次に、水産業分野では、卸売市場関係者と連携した量販店等への販売拡大として、量販店等での販売促進活動に新たに取り組みますとともに、「高知家の魚応援の店」への販売拡大に向けまして、産地招へいや高知フェアの開催などの取り組みを拡充するための経費といたしまして、約5千5百万円を計上しております。

また、食品分野では、関西圏における県産食材の外商拡大に向けまして、大阪市中心部の大規模開発をターゲットとした外商活動や、コロナ禍においても業績を伸ばしている地域に密着した量販店などへの販路開拓に新たに取り組みますとともに、これらの外商活動を推進していくための体制強化にかかる経費といたしまして、約4千3百万円を計上しております。

林業分野では、関西圏における外商活動の強化に向けまして、共同輸送に係る取り組みを強化いたしますほか、関西圏において、外商活動や市況調査を行うため、TOSAZAI センターの関西駐在員を新たに配置する経費といたしまして、約2千1百万円を計上しております。

商工業分野では、商社等と連携した外商活動として、大規模見本市への出展などの取り組みを拡充いたしますとともに、関西圏での外商支援体制を強化するための経費といたしまして、約6千8百万円を計上しております。

最後に、万博・I R連携プロジェクトでございます。

万博・I R連携プロジェクトにつきましては、先ほどご説明したとおり戦略1に関しては、観光推進プロジェクトの予算を再掲しております。その他、戦略2の県産食材の活用や、戦略3の県産木材等の活用につきましては、現時点では、食品等外商拡大プロジェクトに計上した予算の中で取り組みを進めることにしており、予算額としては計上しておりません。

最後に、1から3のプロジェクトを横断的に支える取り組みといたしましては、関西での本県の認知度の向上に向けた高知家プロモーションの取り組みを新たに行いますとともに、本県への移住も見据えた関係人口へのアプローチの強化やUターンの促進に向けた取り組みを拡充するための経費といたしまして、約7千4百万円を計上しております。

以上が、令和3年度の関西戦略関連予算の概要でございます。

3 議事 ((2) 意見交換)

(司会：沖本産業振興推進部長)

それでは、この後、アドバイザーの皆さまからご意見を頂戴したいと思いますけれども、ご発

言をいただく前には、大変恐縮でございますが挙手をお願いしたいと思います。アドバイザーの皆さまには、忌憚のないご意見を頂戴できればと思っておりますのでよろしくお願い申し上げます。

それでは、ご意見を頂戴する前に、今日ご欠席の深野アドバイザーから、ご意見を頂戴しておりますので、冒頭にご紹介させていただきたいと思えます。

深野アドバイザーからのご意見は、戦略案の内容については「了承します」というご意見でございました。

その他に、二つございまして、まず、ワーケーションにつきましては、企業の業種や形態によって実施し易い企業とそうでない企業がある。更に、同じ企業であっても、担当部署によって状況が異なっている。従いまして、例えばIT企業など、実施し易い企業や部署にターゲットを絞って取り組みを進めた方が、実績が出るのではないかというご意見を頂戴いたしました。

もう一つは、大学生のUターンの促進でございます。企業への就職にあたっては、これまでは学生側が企業にアプローチする方法が一般的であったが、新たな方法として、企業側から学生側にスカウトのような形で、アプローチしていくようなことも出現している。そのような学生のスカウトを請け負い、ビジネスとして行う企業もある。高知の企業も優秀な学生の獲得に向けて、このように企業側からアプローチするような取り組みについても、もっと積極的に行ってみてはどうかというご意見を頂戴しております。

深野アドバイザーからのご意見はこの二つでございます。

それでは、皆さまの方からご意見を頂戴したいと思います。

最初に、津田アドバイザーから、今日いただいた資料について、少しご説明を頂戴できればと思えます。よろしく申し上げます。

(大阪府木材連合会 津田アドバイザー)

大阪府木材連合会の津田でございます。お手元のA4の資料を見ていただけますでしょうか。

大阪・関西万博の開催が2018年11月に決定されました。それから、2年ほど経ちまして、去年12月に基本計画が出来上がりました。この基本計画は、ページを捲っていただきますと、2年前の万博の開催決定のときにはなかったのですが、今回の基本計画には、巨大なリングが描かれております。今になって少しおかしな話ですけれども、津波対策で防潮堤が非常に高くなり、地面から海が見えないということが分かってまいりました。このため、今回、高さが10~12m、直径が700m、円周が約2,200m、ボードウォークの幅が30mという大きなリングを造ろうという基本計画でございます。このリングと各パビリオンをつなぎ、リングの上から海を見るということでございます。

次のページを捲っていただきますと、リングの概要が載っております。繰り返しになりますけれど、直径が700m、円周が2,200m、ボードウォークの幅が30m、地面からの高さが10m~12mでございます。これは藤本壮介氏(会場デザインプロデューサー)が考えたわけですが、基本計画としてこういうものを造るということが決定されております。

その次のページを見ていただきますと、これが会場の配置計画になっています。現在、会場は埋め立て中でございますが、出来上がりますとこういう配置になるということで、リングの内側と外側に各国パビリオンや日本の政府館などが出来上がります。

その次を見ていただきますと、幅30mのボードウォークの上を人が歩いているイメージ図でございます。

その次のページは、大阪商工会議所の新聞であります。大商ニュースで「未来社会をつくる、

大阪・関西万博」というのが出ております。これは商工会議所の尾崎会頭と、今回の基本計画を作った会場プロデューサーの藤本壮介氏の対談が出ています。これを見ておきますと、尾崎会頭が「木材再利用レガシー、藤本氏、建物の命をつなぐ」と書いておられますが、ここ木材を使って、それをまた再利用しようということが書かれています。それが木材の活用、それをまたリユースするというのが、SDGs の理念にも合うのではないかと。特に SDGs の 13 番、14 番、15 番がこういう環境問題ですが、それにぴったりだということが書かれています。

次のページを捲っていただきますと、これは朝日新聞に載っていましたが、会場建設費が当初、1,250 億円のところが、現在、こういうリングの建設も含めて 1,850 億円、基本計画の段階で 600 億円、約 1.5 倍に増えています。この 600 億のうちリングの建設に 170 億円が予定されているということでございます。

2 番目に先ほどの新聞にもございましたように、大阪商工会議所や藤本会場プロデューサーのご意見、もっと木材を活用しようという国策、SDGs の理念など、また、リング建設費 170 億円をコストダウンしないといけませんし、経済的かつ見栄えの良い木造リングが望ましいという声が、現在、大きくなってきております。

3 番目は、リング建設の三つのキーポイント。これが直径が 700m、周囲が 2,200m ですから、非常に大量の木材を使うということで、この木材を調達できるかどうかということが、一つのキーポイントになっています。大阪は森林面積が全国で一番小さく、5 万 6 千 ha しかありません。先ほどから聞いておきますと、高知県は 84% の森林率ということで、大変羨ましいのですけれども、とにかく大阪だけでは揃わないということで、全国木材組合連合会や大阪府木材連合会、各県の木材連合会、この辺が全国規模で、オールジャパンで協力し合って木材を集めないといけないということで、我々は、これから全国の森林組合や森林組合連合会、木材組合連合会に声を掛けて集めるように、働きかけをしていこうと思っています。

特に、大阪近隣ですね、和歌山でありますとか四国でありますとか、奈良、また九州の熊本など、この辺は特に近いですから、三重もですが、特に協力していただかないといけないということで、高知県は、森林率 84% でありますので大いに期待をいたしております。

そして、2 番目はコストダウンです。現在、リングの建設費の 170 億円は、スチールで計算されているようですが、それを、木材だとどれだけコストダウンができるかと。3 分の 1 ぐらいでできるのではないかという試算もございますが、コストダウンしなければならないということでございます。

3 番目がリユースと書いてありますが、これは万博が 3 ヶ月で終わった後、活用しようという趣旨です。リサイクルです。こういうリングを全体又は部分的に、国立公園でありますとか国定公園などに持って行って活用しようというのがリユースでございます。

その次は、こういう原木、丸太を立てて 10m、12m のボードウォークを支えるというイメージ図でございます。

その次は、今の丸太で支えるというのを図面にしたイメージ図でありますけれども、ボードウォークの丸太を逆の方向に傾斜して立てた場合、こういうふうになる。その丸太を立てて 10m、12m の高さで、その上に、平行弦トラスと言いますが、平行弦トラスで根太を造って、その上に、NLT (Nail Laminated Timber) でボードウォークを造ると、こういうふうになるという図でございます。

その次は、丸太を垂直に立てた場合は、こういう絵になります。原木の上は、同じ平行弦トラスと NLT です。

最後のページですが、繰り返しになりますが、リング建設の三つのキーポイントの一番最初の

全国からの大量の木材の調達。材料がなければ建設ができませんので、この辺を今年から来年にかけて全国的に集める。大阪府木材連合会や全国木材組合連合会で集めようと思っていますので、どうぞご協力をよろしくお願いいたします。

(司会：沖本産業振興推進部長)

ありがとうございます。

(大阪観光局 溝畑アドバイザー)

今、津田アドバイザーがおっしゃったことを、実は、私も林野庁と、環境省の小泉大臣、万博協会の藤本氏（会場デザインプロデューザー）とお話をしておりました。また、全体的に「みどり」の話をしていましたが、昨年10月に、「日本みどりのプロジェクト」を立ち上げました。阿部長野県知事が会長で、濱田知事と私が副会長でございます。私どもは、この万博を見据えて、実はこのプロジェクトを見た瞬間、藤本氏にすぐ会いまして、間伐材を活用して、これをやろうという話をしておりますので、ぜひ、一緒に連携して、「日本みどりのプロジェクト」の中に入れてもらって、実は、菅総理と会う予定であり、その時、要望しようと思っておりました。間伐材については、コストが大変だという話がありますので、ぜひ、それまでに具体的にまとめようと考えております。今のうちに打ち込まないと、もう間に合わないのです。

もう一つ、この敷地の中に森を創ろうという話がありまして、日本各地から森を取り寄せて、木を植えていこうということも考えています。今日は、うちの事務局の担当がきておりますので、この問題について一緒にスクラムを組んで進めていった方がいいと思いますので、ぜひその点、よろしく願います。

(大阪府木材連合会 津田アドバイザー)

とにかく、材料がないとできませんので、これを集めるのが先決だと思います。

(大阪観光局 溝畑アドバイザー)

それとやはり間伐材の処理が大変になってきます。これをどのように処理し、どのように運ぶのか、このコストをどうするのかということを検討しておりました。一緒に組んでやらせてもらいたいと思いますので、ぜひよろしくお願ひしたいと思います。会議終了後に実務的に詰めたと思います。

それと、ここにも掲げられているのですが、観光局と3ヵ月、4ヵ月ずっと一緒にやってきた内容が入っていますので、まず、本当によく頑張っているなということを感じたいと思っています。

また、ワーケーションのところでは、先般、大和リゾートさんと話をしておきまして、大和リゾートさんのようなホテルも、ワーケーションをやりたいという話がございますので、そことしっかりと商品を作って、Wi-Fi環境とか受け入れだけではなくて、できれば現地で研修したり、体験したりできる、そういうメニューが必要です。高知に進出しているホテルと県や市町村、観光協会と一緒に商品づくりをしたらいいのではないかと思います。多分、高知には、いわゆる国定公園、そういうところにホテルがあると思うので、そういうところがワーケーションの候補地になり得ます。こういったホテルごとに具体的に検討をしてみてもどうかと、我々も一緒に手伝いますので、ぜひお願ひしたいと思います。

それから、グリーンツーリズムについては、ニーズとしてあると思ったのは、森林の教育旅行

みたいな研修です。今、環境学習が非常に多くなってきているので、ぜひそういうものを取り入れてほしいなど。その際に、これを一緒に作ってほしいのですが、森や里山があつて、それが美しい水を育んでいるといった読本のような教科書。ぜひ、森林県の高知県が学校教育の中に、森の教育というカリキュラムが欲しいなと思います。そこに、例えば、「体験」とかそういうものをメニューにしていくと、研修旅行とか教育旅行で活用できるのではないかと思います。実は、私のところにも、いくつかの企業から環境旅行でいいところを紹介して欲しいと言われているので、もし高知県が、例えば、植樹とかの林業体験やラフティング、あるいはバードウォッチングといったメニューを作っていたら、これはすぐにやれるなと思っています。

あと、スポーツのところは、藤川球児さん。かなり人気があり、彼が最近、「僕は高知で育った藤川球児です」と必ず言っています。濱田知事が賞状を贈ったことで、彼は意気に感じて、いろんなところで、「高知、高知」と言ってくれているので、そういう意味でもスポーツといえは高知のイメージが、彼を通して発信されていると思います。

もう一つ、強化していただきたいのは合宿誘致です。以前は、プロ野球の近鉄バッファローズが宿毛市で、タイガースが安芸市で、阪急ブレーブスが高知市でキャンプをやっていました。他にも、春野でもやりましたよね。

(司会：沖本産業振興推進部長)

西武がやっていました。

(大阪観光局 溝畑アドバイザー)

それが全部宮崎に持っていかれました。でも、関西圏の高校や大学については、まだ合宿に行きたいというニーズがあるので、今から開拓です。ちなみに、高校であれば、明德義塾の馬淵さん、この方は高校に強烈な人脈をお持ちなので、馬淵さんをお願いして呼びかけをされたらいいと思います。

それから、順番にアドベンチャーツーリズムについては、登山やトレッキングなどの多くのコースをお持ちなので、ぜひこれはやっていただきたいです。その発信場所として、これは高知県だけでないのですが、今度、11月に「ツーリズム EXPO ジャパン」を大阪で開催します。ここでぜひ、こういうアドベンチャーとかと一緒に発信できればと思っておりますので、ぜひご活用いただきたいと思います。

(司会：沖本産業振興推進部長)

今年ですか。

(大阪観光局 溝畑アドバイザー)

今年の11月です。日本最大の旅行博です。

それから、来年の3月に、これも「みどり」をテーマに、これも大きい展示会を大阪で予定しています。ぜひそのときも、高知の「みどり」を発信することができるので、ぜひやられればと思っております。

それから、万博のところですが、先ほど、津田アドバイザーがおっしゃってありましたリングの話。この建設のために全国から木材を運んで来るときに、「一番供給して頑張るぞ」というふうに、高知がリードしていただくのが筋かなと思っております。

また、万博会場内に森を創ろうということがありますので、ぜひそこにも高知県が参加された

らしいと思います。

大阪 I R は、予定通りですと今年の 9 月に事業者が決まり、そこから区域整備計画を作って、来年の夏に国の区域認定を得ることを目指しています。事業者が決まる 9 月ぐらいから、次に向けて、どういう形で高知県がコミットしていくのかを検討する段階になってきます。

万博については、今、津田アドバイザーがおっしゃったような形のリングがありますし、あるいは、コーナーごとにも、私は入っていけると思います。「日本みどりのプロジェクト」の中で、濱田知事も副会長をされておりますので、連携してそこに参画したいと思っています。

津田アドバイザー、リングの件、ぜひこれは成功させてください。

(大阪府木材連合会 津田アドバイザー)

ぜひやりたいと思っています。

(司会：沖本産業振興推進部長)

どうもありがとうございます。大変夢のあるお話で、この木製のリングを造るということも、ほぼ決定という形でしょうか。

(大阪観光局 溝畑アドバイザー)

基本計画に入ってます。藤本氏（会場デザインプロデューザー）が提案しました。ただ、先ほど、津田アドバイザーが憂慮されていますように、具体的に間伐材をどうやって運ぶのか、供給できるのか、コストをどうするのか、ここはこれから詰めなければならないですが、方向性としては、実施する方向で計画に入っています。ただ、これから実施設計の段階で詰めなくてはならない。そこをこれから、津田アドバイザーが実際にお声を掛けていただいて、ここぞというときの細かいカッティングごとの、例えばどれだけのコストで供給するのか、人材をどうしていくとか、ここを少し詰めていかなければならないですが、方向性としては十分実現していく方向で進んでいく話だと私は思っています。

(司会：沖本産業振興推進部長)

ありがとうございます。

(川村林業振興・環境部長)

林業振興・環境部長の川村です。今、津田アドバイザーと溝畑アドバイザーからお話がありましたように、木材の供給については、高知県としても、精一杯協力させていただきたいと思えます。また、設計の方がこれからというふうに伺っていますので、どのような材がどれだけ要するのか、全国森林組合連合会とも協力しながら進めていければと考えていますので、ぜひ勉強しながら取り組んでまいりたいと思えます。

(吉村観光振興部長)

観光振興部長の吉村です。ご提案ありがとうございます。まず最初に、ワーケーションの関係で大和リゾートさんの話をいただきました。大和リゾートさんをはじめ関西の企業の皆さんにワーケーションの候補地を、まずは、モニターツアーという形で、現場に来ていただきまして、宿泊施設ですとか、キャンプフィールドを中心にワーケーションの受け皿づくりを進めております。その磨き上げのためにもモニターツアーなどを実施いたしまして、磨き上げと商品化、そし

て、できれば皆さま方のネットワークを生かして、セールスも一緒に進めさせていただきたいと考えています。ぜひ、商品づくりへのご協力をお願いしたいと思います。

それから、溝畑アドバイザーがおっしゃった森林の環境学習というお話がございました。現在、幡多地域の方で昔ながらの里山環境が残る自然公園がありまして、ここを拠点に地域の皆さんがこれまで大切にされてきました四万十川の自然とか文化とか、多様な生物の息吹を子どもたちに伝えるため、修学旅行をターゲットにした商品づくりを進めております。現在は、観光事業者や観光協会、そして地元の広域観光組織関係であります幡多広域観光協議会を中心に商品づくりを進めています。さらに厚みを増していきたいと思っておりますので、その点もまたアドバイスをお願いできたらと思っております。

そして、アドベンチャーツーリズムに関しましても、現在、四国ツーリズム創造機構とタイアップしまして、旅行会社にも入っていただいて、景観、自然、体験、これをミックスさせた四国ならではのアドベンチャーツーリズムの商品づくりを行っています。今後、世界的な規模でのアドベンチャーツーリズムの会合が北海道でございます。そちらで、大いに売り込んでいく準備を進めておりますので、この点に関しても、ぜひ私どもの今の進捗状況や商品の内容を見ていただければと思っております。

それから、馬淵監督の人脈を生かした合宿誘致のご意見ありがとうございます。

関西圏の中学校、高校、大学、それから企業も含めて、野球とか剣道とかバドミントンなど、本県に来ていただいておりますが、さらに幅、厚みを持たしていきたいと思っておりますので、ぜひアイデアやご紹介もいただければと思っております。ありがとうございます。

(大阪観光局 溝畑アドバイザー)

1点、ぜひお願いしたいことがありまして、全国に先駆けて、子どもたちへのいわゆる森林教育です。なぜ今、こういう里山が必要で、里山を手入れをしなくてはいけないのか。それによって、生態系を守り、多様性を守り、結果的にこれが地球温暖化を防止しているということが学習できる子ども向けの教科書・読本を作っていただくと、教育力を維持したり、さらには、今後、森林文化が日本中に普及するときに、高知がトップランナーとして示せるものになるのではないかと思っておりますので、そういった木の文化とか、やっぱり木とどういう形で共生していくか、そういった様々なことについて、子ども向けの分かりやすい読本を作っていただくと、我々もそれを使って、高知へ行って勉強してこようというときに使えるので、ぜひそういうものを林業振興・環境部、水産振興部、教育委員会などと一緒になって作っていただいて、これをモデルケースに使いたいと思っておりますので、ぜひお願いしたいと思います。

(吉村観光振興部長)

ありがとうございます。四万十川の修学旅行向けの商品づくりということで申し上げましたが、これはSDGsの関係で取り組むようにしておりますので、今ご提案のあったことに関しましても、教育委員会とか関係部門で連携して、研究していきたいと思っております。ありがとうございます。

(司会：沖本産業振興推進部長)

ありがとうございました。その他にご意見はございませんでしょうか。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)

西田でございます。本当に3回目でこれだけの内容をよく詰めていただいたと感心しております。どうもお疲れ様でした。

それに関してですが、私のコメントを述べさせてもらう前に3点ほど質問があるのですがよろしいでしょうか。

1点目は、関西・高知経済連携強化戦略の観光推進プロジェクトのところで、私自身、大阪府でいろいろなことをやらせてもらったときに、京都と兵庫、奈良もそうですが、関西広域連合の中でどう連携していくか。そういう中で、いわゆる特に京都、兵庫、大阪、この辺はしっかりと連携しないといけないということで、例えば、スタートアップ事業などを連携した形で推進しておりました。そのような中で、観光推進プロジェクトでは、今、大阪観光局を中心にどんどん進めていただいている、それはすごくいいことだと思いますが、京都とか兵庫、奈良、この辺との関連性については、今回は、まずは大阪に集中して進めていくという理解でよろしいのでしょうか。それが1点目です。

それと2点目は、商工業分野に関して、この資料で、ものづくり分野の外商支援体制の強化ということで予算措置もしていただいています。高知には、世界でも有名な工作機械メーカーのミロクとか、山崎技研とか、その他、造船業がかつて盛んということもあって、ものづくり分野で世界的にも名が知られている企業がたくさんあると思います。

一方で、この資料を見ますと食品等外商拡大プロジェクトということで、ものづくり分野があまり出てこない。一方、予算を見るとかなりの額で出てきている。資料の記載の仕方において、ものづくり分野の記載はなく、その辺のバランスが取れておらず、商工労働部としてどのようにお考えになられているのかなという部分。

3点目は、総領事館と商社を活用したマッチングです。総領事館の場合は、行政同士であり、向こうの国に対するインタレスト（興味、関心）と高知に対するインタレストをマッチングさせ易い部分であり、ものによってはマッチングがうまくできると思います。その意味からも、先ほどご紹介された南インドとの取り組みのように、横展開、他の総領事館との連携もできると思います。

一方で、商社（総合商社）の場合、商社そのものがいろいろな戦略を立てていますので、その中で、高知とどのようにしていくというようなところは、ある意味で一からつくっていかねばいけない分野だと思います。高知として何か具体の商社との取り組みを考えているのかどうか。まだであれば、私も仕組み作りに協力をさせていただきます。その辺をお聞かせいただけたらと思います。

(大阪観光局 溝畑アドバイザー)

観光のところで、私の方から補足しておきます。高知県と我々が連携しておりますが、私どもでは、当然のことながら、関西のハブとして関西広域観光本部と連携し、関西エリアでの発信などは連携して行っております。ですから、大阪と組むということはイコール関西の仲間の真ん中として、当然そういうことをブリッジして、場合によっては、この話は京都と話したら良いというようなことについては京都に話を渡すなど、そういう協定になっております。

(司会：沖本産業振興推進部長)

今、溝畑アドバイザーがおっしゃったように、まずは、強力なネットワークをお持ちの大阪観光局の皆さまと一緒に進んでいきますけれども、例えば、いい商品などができたら、当然、ご紹介

介をいただきながら、順次、兵庫や京都にも広げていって、将来的には、奈良や滋賀あるいは和歌山なんかに広げていきたいと考えております。

次に、予算には記載されているが、戦略の方の表現が少ないのではないかとのご指摘でございます。

正直言いますと、ある意味ご指摘のとおりの部分もございまして、我々もこの計画を策定するときに、高知のどういったものが売れるのかということを議論してきました。

最初は、例えば、サイレントパイラーという特殊な矢板工法により、騒音を抑えて岸壁の強化することができるような技術もございまして、そういった技術を売っていくことはできないだろうかとか、一方、例えば、部品とか製品自体は、すぐに外商につながるようなものがあまりございませんでした。

また、本日、深野アドバイザーは、ご欠席ですけれども、例えば、この分野は、この商社の方が強いというようなことが我々も分かってない部分がございますので、そういった部分につきましても、アドバイスを頂戴しながら、実際にものを売るときには商社に入っていたかかないと難しいという部分がございますので、その辺もしっかりと考えていきたいと思っております。

(元大阪府商工労働部長 西田アドバイザー)

商社の方は、本当にどんどん活用するというか、一緒に進めていくことに越したことはないのですが、ただ、ハウツーぐらいはしっかり詰めないで、向こうの戦略もあるし、魅了するようなアイデアを出していかないとなかなか食いついてこないということだろうと思います。

一方で、僕はこれ予算で出て、書きぶりというよりは、立派な産業として、製造業、ものづくり分野が高知にあるわけです。例えば、ミロクなんかは年間100億円ぐらい輸出している。全商品の90%ぐらいは輸出しているそうです。100億円といたら結構な金額です。

(司会：沖本産業振興推進部長)

そうですね。

(元大阪府商工労働部長 西田アドバイザー)

だから、関西と高知が経済連携を強化していく中で、高知の強い産業（ものづくり分野など）、そういうところがのけ者になっているという、そんな感じにならないように、しっかりと先ほど部長がおっしゃっていただいたようなことが伝わっていけばいいので、その伝え方（資料での記載など）が大事ですね。食品分野については、卸と小売への強化とか、いろいろなことが載っていますが、ものづくり分野に対しては、どんなふうにするのかというようなところが、なかなか探しにくかったものでお聞きした次第です。

(司会：沖本産業振興推進部長)

書きぶりが薄いというのはご指摘のとおりだと思います。その辺につきましては、高知県工業会等々のお話もお伺いしながら、次のアドバイザー会議に向けて盛り込んでいきたいと思っております。よろしくお願いたします。

(元大阪府商工労働部長 西田アドバイザー)

コメント、後で言わせていただいでよろしいですか。

(司会：沖本産業振興推進部長)

はい。そのほかにございませんでしょうか。小林アドバイザー、よろしくお願いします。

(近鉄グループホールディングス 小林アドバイザー)

今回のコロナによりまして、我々が今まで考えていた仕組みがひっくり返ってしまいました。それはどういうことかといいますと、我々は、人々の移動で稼がせてもらって、そこで泊まってお金をいただいて、遊んでお金をいただいてというものを別々に用意して、その間を、鉄道に乗ったり、バスに乗ったり、タクシーに乗ったりして、移動していただくことにより、利益を上げるという、こういうビジネスモデルでやってきたのですが、今回のコロナで、住み方と働き方と遊び方、これの間が通常の形ではなくなってきたということが今の流れだと思います。これはマスメディアでも言われていることですが、これから地域おこしをするにしても、我々のような事業、どちらかというと地域型の事業を考えてやらないと、「移動」は「移動」で考えて、また「遊び」は「遊び」で考えて、そして「働き」は「働き」で考えるというやり方は、多分、これからは違うのではないかと考えています。

先ほど、ワーケーションの話がありましたけども、実はワーケーションは大分前から伊勢の私どものホテルでやっています。これは、関電とか銀行とか関西の大手企業7社ぐらいと組んで、ワーケーションを実験的に実際に行っております。その結果、いろいろな形が見えてきているので、実施結果のデータについてはご提供させていただきます。

ただ、ワーケーションというのはなかなか難しく、これが本当にずっと続くのかどうか分からないです。一番最初に検討したときには、若い世代のスタッフが行うには無理があるが、会社のトップが一番向いているのではないかと。トップであれば、どこにいても判断でき、その判断を本社のスタッフに伝えることができればいいので、そういう意味ではトップがいいのではないかとこの意見が出てきました。

また、スタッフたちをそこのホテルへ集めて、そこで1週間ぐらい議論をする。このやり方は結構いいのではないかとこの意見もありました。

それから実際にやったのは、経営理念を抜本的に変えないといけないという事態に立ち入った大手の会社が、若い人たちを集めて、そこで幾つものチームを作って、何日も徹底的に議論し、間には気分転換しながら、また議論するというようなことをして、理念を創ったということもあります。そのほかにも、事業部門ごとに集まって議論をしながら、そこで頭を冷やしてまた議論する。

我々は、先行して取り組んでおりますので、このデータをお渡ししますので活用してもらったと思います。やはり早く実験する必要があると思います。今、リモートワークがだんだん減ってきております。これはやはりリアルが人間の本性であり、リモートを通してずっとやりとりするというだけでは、社会的な動物である人間が納得できる状況を作ることがなかなか難しいのではないのでしょうか。これから実験しないといけないと思っているのですが、コロナにより住み方、働き方、遊び方の感覚がどう変わってきたのかということぜひ一緒に勉強して行って、高知に最も合ったやり方を行っていただければいいのではないかと考えています。

それからもう一つ、教育の話がありましたけども、昔、「森林幼稚園」というテレビ番組がありました。現在は、街の真ん中に幼稚園や保育園がたくさん造られていますが、そうではなくて、森林を幼稚園や保育園にしたらかどうかという実験を行っていました。

これはなかなか卓越した目の付けどころだなと思って見ていたのですが、その後、それがどんどん増えたという話は聞いておりません。多分、それをどんどん増やすだけのバックアップもな

ければ、大きくする仕組みもなかったのかもしれませんが。でも幼稚園、幼児保育の頃から「森の中が幼稚園」という仕組みで、自然の中で自分たちが生きていくということを肌で感じることができるような教育を行う。これは、引き続き実験していくことに意味があるのではないかと思います。

高知県にも、幼稚園や保育園がたくさんあると思いますので、できる限り協力体制をとって、森の幼稚園とか、別に森だけでなくでもいいのですが、自然の中の幼稚園というものをやっていくということ、これは非常に新しい試みになるのではないかと思います。

それからもう一つ、話の中に出てこないのが漁業です。実は50歳後半ぐらいで仕事もしんどいのもういいなということで、高知へ帰って須崎で漁師をしようと思ったことがありました。高知にいる私より一つ下の従兄弟と漁師をやろうという話し合いをした訳です。会社を60幾つで辞めた後、これからどのように生きていくのかということを考える中で、自然を研究し、使っていく、そのような仕組みを創っていくことができれば、高齢者の老化防止にもなるし、それでお年寄りがどんどん活性化し、しかも税金が要らなくなる。このような仕組みをぜひ考えられませんか。自分でしようと思っていたのは、須崎の港で、2階建ての建物で、1階には、海から漁船がそのまま入ってくることができ、その2階で暮らす。これは昔からある仕組みですが、そういう仕組みをどうするか、そういうものを実験的に造って、そこで年配の漁師の方にいろいろ指導いただきながら、仕事をリタイアした人達がそこでもう一度頑張る。そういうことは、海を持っている高知にしかできませんし、素晴らしいものを持っていますので、そういう仕組みを考えたら、私も今度それに参加したいと思ったりもしています。

それから、特に思いますのは、住まいについては、今まで近鉄不動産では、街の真ん中の高い土地を買って、そこへ30階とか50階とかいう高層マンションを建てて、それを販売していくことを目指していましたが、今回のコロナで、多分、そうではないという方向に流れています。住宅の動きは、一旦は、都心へ動いていたのですが、今は都市部の郊外の方が動いています。例えば、都心では1億円を出しても、そんな大したマンションは買えません。4LDKぐらいのマンションは買えますが、その1億円を持って郊外で住居を構えたら、6LDKぐらいで100坪まではいかないにしても80坪ぐらいの敷地があって、そして、そこに少なくとも夫婦でリモートワークができるような部屋も造ることができます。

そして、高齢者がどんどん増えていくことによって、これから介護が大きな問題となります。今、老々介護とかの問題がどんどん出てきていますが、我々は、その介護の問題にも当然責任を持って対処すべきであると思っています。この問題に対処するため、介護システムを構築していくことは、なかなか資材、お金が足りなくなってきましたので、それを自分たちで自助、共助、そういう仕組みを何とか創ることはできないか、それを検討するよう言っていました。そうしますと、おじいちゃん、おばあちゃん、お父さん、お母さん、子ども、これが住むためには、最低6LDKぐらいは必要となります。そうすると、郊外であれば、6LDKは買えない金額ではないので、そこへ輸送する仕組みを我々のような事業者が責任を持って対応していかないとはいけません。そういうことで、週に3日、4日、都心へ働きに行き、残りは郊外にいる。今のコロナ禍、ウィズコロナ、アフターコロナの中でそういう形が創れるのではないかとということで、現在、議論しているところです。そういう形でいろいろなことがどんどん変わってきていますので、旧来の仕組みも入れて、新しいものも入れて、観光だけではなくて、住むとか、働くとか、そういうこともあわせて高知県が仕組みを創っていくということをぜひ考えていただきたい。今がチャンスだと思います。

我々では、今申し上げたような沿線の郊外とか、そういうところの活性化。多分、県とかそう

いう単位でいくと、高知県のようないわゆる自然をしっかりと持っている、そういうエリアの行政が一番いいポジションに来ているのではないかという気がしますので、そういうところをいろいろと検討されるということであれば、一緒に取り組んでいけたらと思います。以上です。

(司会：沖本産業振興推進部長)

ありがとうございます。津田アドバイザーは、この後、ご出張と伺っておりますけれども。

今日は、貴重なお時間を頂戴いたしまして、ありがとうございます。今後ともよろしく願います。

※津田アドバイザー退席

(司会：沖本産業振興推進部長)

小林アドバイザーから頂戴したご意見に関して、実は高知県も15年ほど前にリタイアメントタウン構想なるものを進めておりましたが、先ほど、小林アドバイザーからお話がありましたが、じゃあ高知に帰って何をするのかというメニューを十分にお示しすることができませんでした。ただ単に、高知県出身の方に帰ってきてくださいという政策で、正直うまくいかなかった部分もごございます。ただ、やはり今もおっしゃられたように、このコロナで、もうふるさとへ帰ってのんびり過ごそうとか、密にならないところで過ごしたいといった人もかなり増えておりますので、これを機に、先ほど頂戴したご意見も踏まえまして、高知に帰ったら何ができるのかといったメニューをしっかりと作って、また皆さまにお話をさせていただければと思います。またそのときは、またいろいろとお知恵を賜りたいと思いますので、よろしく願います。

漁業の話が出ましたが、橋爪アドバイザー、漁業のお話とかもありましたら、ご意見を頂戴できたらと思います。

(うおいち 橋爪アドバイザー)

高知県の皆さまには大変お世話になっております。

魚価の低下などにより、漁業者の収入が減少する中、年々、漁業者が減っていくというのが実情です。農業との比較は分かりませんが、やはり漁業者は年々減っているような状況です。

サンマやスルメイカは年々漁獲量が減少しており、サンマなんかは4年前が14万トン、7万トン、4万トン、去年が3万トンと激減し、絶滅寸前まで来ています。これは水温とかいろいろな理由があると思います。ただ、高知県の魚に関しましては、アジ、サバといった回遊魚が中心ですが、まだまだ資源は豊富だと思います。また、天然の魚も多いし、養殖業も盛んなので、これからどんどん前向きに取り組んでいけるのではないかと考えております。

それで当方として何ができるかといいますと、関西の地域に根づいた量販店、特に生鮮水産物が良く売れる地域でもありますので、それなりにメニューを組んで、定期的を実施したらどうかと思います。あと外食産業は、多分、コロナで店舗もどんどん減っていますが、その中でもまだまだ元気な回転寿司、業界大手のスシローやくら寿司、前年比で落ちたといっても90%以上の売り上げを確保しており、まだまだ元気なので、そういうところにフェアを組んでもらうとか、あとデパ地下とか、いろいろな販売先がたくさんありますので、そういうのはどんどんやっていたらいいなと考えております。

あと、輸出の方も、コロナで最近ずっと全くですが、ここへ来て、若干、回復基調になってきました。EUやアメリカはなかなか難しいですが、東南アジアは中国を中心に売れてきているの

で、少し期待できるのでないかと思っております。大体そういう感じですが。どんどんそういうことを企画していけたらと思います。

(司会：沖本産業振興推進部長)

ありがとうございます。本当に今漁業者の方は、魚価が下がったことや、養殖魚も売れないということで、大変苦勞されております。一つ良いニュースとしましては、先般、養殖マグロのコンテストがございまして、高知県の大月町で養殖されているマグロが日本一を取ったということで、非常に高い評価をいただいております。そういったことも我々の売り文句にしていきたいと思っておりますので、また、いろいろとアドバイスを頂戴したいと思います。よろしく願います。

(司会：沖本産業振興推進部長)

豊原アドバイザー、何かございませんでしょうか。

(関西土佐会 豊原アドバイザー)

農業分野の方では、やはり1年を振り返ってみても、今まで出来ていたことができなくなった年であったと思います。リアルなイベントやセミナー、料理教室などのイベントが全くできない1年でした。大阪本場の野菜売り場でも、去年2月に濱田知事がトップセールスをされて以降、1年余り全く何もできていない。そういう状態の中で何とか野菜、果物に関しては、巣ごもり消費というものが追い風となって、各卸売会社の実績はそこそこ上がっております。

ただ、その中でもかなりばらつきがありまして、大阪本場では、仲買さんが野菜の方で75店舗ほどありますが、スーパー、量販店を扱っている仲買さんは100%から120%の実績を上げています。一方、飲食店や夜関係の対応をしている仲買さんについては60%とか70%まで落ち込んでいます。そういう中で、トータルとして120%を上回っている現状はあるのですが、高知県の青果物を見ても、品目によっては、かなりお金を取ってる人と全くお金を取れていない青果関係の方のばらつきがあると思います。

コロナの影響が収まればいろいろなイベントもできますし、いろいろなことをやって、高知県の青果物の販路拡大に取り組んでいきたいと思っております。ただ、この1年の中は、そういうリアルなイベントができませんでしたので、オンラインによるウェブを使った料理教室やセミナーを実施し、そこそ高知県の青果物のアピールもできたのではないかと思います。

スーパーでも、試食宣伝はできないのですが、例えば、推奨販売ということでエコバックやマスクを作ったりして、野菜や果物を買ってもらった方にそれをプレゼントするというような取り組みも行い、結構好評であったと思います。ただ、この先、今のところ、去年と同じような状況ではなくなると思いますが、コロナが落ち着けば、もっともっといろいろなことが出来るのではないかと思います。

この中にも載っておりますが、市場の中で、今後、10年、20年働く若い仲買の担当者の方を高知に連れていって、生産者の思いであるとか、いかに努力してこのエコシステム栽培に取り組み、非常に安心安全な野菜や果物を作っているのかということ、販売する担当者にもっともっと教え込んでいきたいと思っております。1年余り何もできていない中で、これからは、そういうものに力を入れて取り組んでいきたいと思っております。

それと同じセミナーを今年はまだ1回行ったのですが、高知県の産地の3本柱でいえば、須崎、くろしおの地区ですね、後は土佐香美地区、また、東では土佐安芸地区になるのですが、これら

3つの地区の生産者の方を交えたオンラインセミナーを実施しました。その後は、文旦のセミナーを2回オンラインで実施しました。今まで文旦を食べたことのない方にも参加していただきまして、北海道から九州までの50人ほどが参加していただいたのですが、その50人の参加者に文旦を送って、初めて食べた方が6割ぐらいだったと思いますけど、文旦を食べて非常に感動したという意見を聞きまして、これからもできるだけ食べていくというような話を聞いて非常にうれしく思いました。また、セミナーに参加していただいた藤原しおりさん（元ブルゾンちえみさん）に、文旦アンバサダーになっていただき、非常に良い宣伝ができたのではないかと考えています。

これからも、いろいろとネタを出して考えて、高知県の青果物をもっともっと日本中に向けて、販路拡大ができるように取り組みたいと思いますので、引き続き協力の方をお願いしたいと思います。

（司会：沖本産業振興推進部長）

ありがとうございます。高知には、まだまだ知られてない良い物がございますので、また、今お話されたように、ぜひ全国区に押し上げていただきますようによろしく願い申し上げます。

次は、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）

ありがとうございます。今日は戦略の取りまとめをされるということで、これまでも戦略として、議論されてきたことについては、前回は申し上げたことの繰り返しになるかもしれませんが、非常にきれいにまとめられているというか、ポイントを突いているという点で、よく仕上げられたと思っています。

一つ大事なものは、この戦略の中にも埋め込まれていますが、PDCAとか、行程表であるとか、実は、新年度から実際の行動に移されていく中で具体的にどんなことを進めていくか、これをきちんとウォッチしていること、これは素晴らしい。戦略だけ作って終わりということは、まあまああるような気がするのですが、そうではない。そういう立て付けも含めて非常によくまとめられているなと思っています。

その中で、今後のところで一つ気になるというか、一つ重要なポイントになってくるかもしれないと思うのは、これを見て誰がどうやって実行、実現していくのか。主役というかプレイヤーの部分ですね。大阪でいうと、溝畑アドバイザーみたいな中心になって走り回るようなプレイヤーの方がいて、起点になっていろいろな繋がりができて、今日も話題が出ているような具体性のある動きがどんどん広がってくるみたいなのが、実はあつたりするのですが、高知の戦略の中で、現地や地域において、当然、ここにいらっしゃる行政の皆さま方も必死になって取り組まれると思うのですが、実際、民間を含めた地域のプレイヤーの方の中で、いろいろな方を見出されて、できれば複数の方々と、戦略を立てられている高知県の行政の方々が一緒になってやっていくというか、むしろそういう方々をサポートするというか、そういう行政のやり方ができると、多分、日本でもそのようなことができている地域は、多くはないのではないのかと勝手に思っております。今後については、こういうところも、少し頭に入れていただくといいのかなと思って伺っていました。

それから、今日の議論の中で、非常に浮かび上がってきていると思うのは、世の中の大きな変化の中で、やはり一つは、小林アドバイザーからも先ほどもご指摘のあったコロナをきっかけとした働き方だとか、暮らし方だとか、もっと言うと生き方といってもいいかも知れませんが、かなり変わるのではないのか。ここは全世界が頭に入れていくようなところ。その中で、これも今日

ご指摘があったと思いますが、ただ、正直言ってよくわからない。これも全世界の人が悩みながらとなる訳なので、我々も非常に苦しんでおります。

基本的に観光政策というのは、我々もそうですが、みんながインバウンドを想定して立ててきた戦略とか、想定というものが、これからどうなるのだろうと悩んでいる。一方、目の前では、こんな需要は期待できない。正直、公開の場であまり言い過ぎると後々問題になるかもしれないのですが、国際間の人の移動が、近いうちに大きく動き始めるということを期待するのは、少し甘い見通しではないかというのが正直なところですが。これに関しても、いつかは必ず戻ってくるとは思っているのですが、それまでの間の過ごし方とか、見極め方をどうしていけばいいのだろうかというのは、今日現在置かれている正直なところですが。であるならば、分からない故に何かを始めてみて、実験という言葉もありますが、いろいろなことを考えて、まず取り組んでみる、その中で見出してくるということが、この時代の中に置かれている共通の問題になっているような気もしています。

これもまた、先ほどの話とリンクしてきますが、ファーストペンギンという言葉が流行りかけたことがあるみたいですが、まずやってみよう動き始める人が世の中には一部にいるらしくて、ぜひ、そういう方に先頭をきってもらおうとか、戦略の実行段階の中で上手く引き入れるというか、組み入れられていくと面白いことが起こるかも知れないと思っております。

もう一つが、これも世界の流れの中で、既に相当大きくニーズがありますが、まだ供給と需要が上手く出てきていないと思われるのが、今日話の中に出てきた、いわゆる環境とか、自然との共生であるとか、SDGsとか、それに関する教育とか学習ということがすごく大きな塊として、今後、ニーズとなって出てくるということは、ほぼ確実ではないかなと考えております。ただ、需要はそれだけあるのに、供給がきちんと準備できているかということ、実際はみんな何もできていない。これは早くやったもん勝ちではないかということも、今日の皆さんのお話聞きながら改めて、普段はここまでは思っていなかったのですが、やはりそうだろうなと思った次第です。

取りとめもないお話をしておし訳ありませんが、私どもも空港という立場で、実務者レベルではございますけれども、高知県の皆さまといろいろな意見交換とか、アイデア出しとか、取り組みをさせていただいておりますが、今後もこの戦略の実行段階の中で、そういう具体的にいつ、どのレベルで何ができるかということ、ぜひ、一緒に考えさせていただければと思っておりますので、引き続きどうぞよろしくお願いいたします。

(司会：沖本産業振興推進部長)

今、おっしゃったことは、我々も感じておまして、特に冒頭に申し上げましたPDCAにつきましては、我々も当然やりますけれども、やはり、主役は高知県の生産者であり、事業者であるということになりますので、その人たちを我々がどれだけきっちりとサポートしていけるのかということを考えていきたいと思っております。

インバウンドについては、我々も、少しでも伸ばそうと必死になってもがいておまして、少しずつ伸びてはきていたのですが、県外からの観光も含めて、コロナでほとんどなくなった状態になってしまいました。このため、現在は、地産地消という形で県内での観光について考えております。

また、明けない夜はないといいますが、いつかコロナもそんなに気にならないような時代が来るとお思いますので、すぐには来ないと思っておりますが、そのために今からいろいろと準備をしていきたいと思っておりますので、いろいろご意見を頂戴いたし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)

すみません。コメントよろしいですか。

この関西・高知経済連携強化戦略を実行していただくにあたり、小林アドバイザーあるいは三浦アドバイザーがおっしゃられたような部分、コロナ禍後のパラダイムシフトする社会、そういうふうにも思います。それと、先が読めないそんな中で企業によっては5ヵ年計画をやめて3ヵ年計画にする、この時期になかなか計画を発表しにくいというような意見も聞いております。その中で、これを発表していただいてやっていくには相当の覚悟をもって、全員が一つのベクトルで同じ方向に向かわなければいけない。

それに当たりますは、4点プラス1点ですが、一つ目は、IT・ウェブ活用、あるいはグローバル化、SDGs、この三つが全施策に関して一つのキーワードとなります。ウェブ化対応、グローバル化対応、SDGs対応、これは先ほどのPDCAではないですが、そのもとで全施策を行っていくこと。

二つ目としては、戦略の中にこれだけ盛りだくさん記載していただいているので、やはり選択と集中。各分野において一つでも成功させるんだと。同時に全部できるには越したことはないですが、場合によっては、例えば、「小売り」を攻めると「卸」はどうするのかとか、サプライチェーンの問題とかいろいろ出てくる。そんな中で選択と集中を思い切って行い、一つでも成功させていくということが二つ目。

三つ目は、Uターンに関係するのですが、大阪府商工労働部長をやっていたときに、Uターンとして、東京に行った人を大阪に戻すということをいろいろとやっておりました。それも大事です。それも大事ですが、もう一つは今いる大学生なり高校生なり、高知にいる方々が高知の魅力を感じて、高知で働くんだと、高知で住んで暮らし、ライフワークを楽しむんだと。そういう魅力を行政がいかに作れるのかということだと思えます。その結果として、Uターンが生じる。Uターンありきのアプローチではなくて、高知の魅力を世界に発信して、世界から人が集まる、そういう街をどうやってつくっていくのか、そこにかかっているのだろうと思えます。

それと4番目が有効求人倍率です。チェックしましたら、2020年1月は、高知1.24、これは厚生労働省のデータですが、2021年1月では、1.06と、2007年から2009年までずっとマイナスで推移してきたものが1.00を少し超えています。いろいろなデータがあって、この数字は少し高めになっている気がしているのですが、いずれにしても1.00を少し超えてきた。それでもやっぱり東京都が1.23であったり、大阪も1.16です。1番高いのは福井県で1.54ぐらいです。

今、国の中小企業支援策のアドバイスをやらしてもらっているのですが、福井の有効求人倍率が1.54で高止まりしておりもったいない。だとしたら大阪とかと上手く連携してそちらに仕事を誘導するというのも、例えば、近畿という大きな枠で捉えたら、出来るのではないかということです。そんな中で高知が1.00だということは、求職と求人のニーズがどういう分野にあるのかということが、この有効求人倍率データを分析することから見えてきますので、そのデータを見られると、求人はこうするのだ、求職はこうするのだ、それとこの施策をどう連携していくのか、有効求人倍率も活用しながら、ぜひ大阪府商工労働部とも連携してもらって、人の面と経済戦略の面を連携させる、そういう戦略にさせていただけたらと思えます。

それと5番目、最後になりますけど、実は、久しぶりに城山三郎さんの「鼠」という本を買ったのですが、高知の金子直吉さんが鈴木商店で大番頭として、高知の産業の活性化あるいは成長に大きな貢献をされた。僕が会社に入ったときに、もし鈴木商店が生き残っていたら、三井、三菱、伊藤忠などの今の構図も変わっていたというぐらい高知出身の金子直吉さんが鈴木商店の大

番頭として活躍された。それがあって、例えば、高知に神戸製鋼の高知工場、あるいは造船所ができ上ってきたということで、今、渋沢栄一さんといわれていますが、高知には、金子直吉さんありかなと思ひ出しまして、この「鼠」を読まれると、作者の城山三郎さんが非常に詳しく調べられています。金子直吉さんのストーリーというのは、大河ドラマになってもいいのではないかといいくらい、私は、入社した当時に読んで感じたことがあります。ぜひ、産業を切り拓くという観点からご参考にしていただき、そしてこの計画を実行していただけるとと思いますので頑張ってください。

(大阪観光局 溝畑アドバイザー)

ぜひ、これを考えてほしいなと思っていることは広報戦略です。「今なぜ高知なのか」、「今なぜ」というところを意識してもらって、私は、五代友厚を取り上げたときに150年前の姿と500年前の南蛮貿易の姿を思い浮かべながら、「今なぜ大阪なんですか」ということを常に頭に入れて、そこへ広報戦略を打ち込んでいこうと思っています。そこは、坂本龍馬とか土台はあるのですが、「今なぜなのか」、消費者にまずそこに注目してもらわないといけないので、そこをまず広報戦略をしっかりとときめ細かに盛り込む。それは週ごとに風向きが変わってくるので、そういう中で、どういうふうに高知を売り出していくのかということ、この施策の全てに共通するテーマなので、これは考えられたらいいのかなと思います。

二つ目は、私、当時、大分県で一村一品運動に取り組む中で、120万人のローカルの県をどうやって突き抜けてやろうかということ、これを常に考えていました。そこで、やっぱり何でもいいから日本一、世界一、そういうものを常に見せていく。あるいは、この分野では日本で1番というところをしっかりと作っていこうということを行って行っていました。行政なので、全てに目配りしているとお金と労力がかかりすぎるので、この分野だけは1番にする、そのために金を惜しまない。ピアノの世界で一流の聖地を作ろうということで、当時、アルゲリッチというアルゼンチンのピアノのナンバー1です。この方を口説きにきました。毎年1億円かかります。そのアルゲリッチが来るというだけで、一流のピアニストが集まって来て、そこに優秀なピアニストが生まれてきます。ですから1点集中でそういうものに取り組んで行く。これも広報戦略です。

もう一つ、三浦アドバイザーもおっしゃいましたが、やっぱりプロジェクトをやるときに誰が責任をもって行うか。私は、自治省から大分県庁に出向した際にお仕えした平松さん(元大分県知事)にプロジェクトは責任をもって10年やれと言われました。例えば、私は、2002年ワールドカップは12年、Jリーグもクラブチーム(大分トリニータ)設立から10年かけて日本一にしました。行政でも民間でも誰でもいいのですが、10年かけて責任をもち専門性を持った人材を作っていく。やはり最後は人が勝負だと思います。そこをどうやって官民で作っていくことが大事だと思います。みんなで話し合ってやるのが1番怖い。みんな人事異動で変わって行って、気がついたら責任を取る人がいない。民間の人は、面倒で、金にもならないし、情報もないのでやめようと。とりあえず会議に顔だけ出して終わり。こういうのが日本全国に結構あります。ぜひ、そうならないよう、先ほど、三浦アドバイザーがおっしゃったように、このプロジェクトをこの人に10年やらせると。場合によっては外からでもいいですよ、外国人でも。

地方でプロジェクトを成功するためには長期に渡りプロジェクトに関わる人材育成が重要です。私もいろいろな所に行って同じ話をするのですが、高度で専門性を持ったリーダーを作っていくということが、最後の肝になると思います。それやっついていかないと、海外に対抗できない。交渉したときに誰が責任を持って話をするのか。ころころ変わってはいは交渉になりません。ぜひ、そこは頑張ってもらいたいと思います。

(司会：沖本産業振興推進部長)

ありがとうございます。確かにいろいろなプロジェクトを見たときに、しっかりとしたプロジェクトリーダーがいるところは成功していますので、やはり行政が中心になって、3年か4年の人事異動でころころ変わっていくのはよくないとは思いますが、もし、そのキーパンソンを誰にするのかということも含めて、このプロジェクトについて少し考えてみたいと思います。ありがとうございます。

(大阪観光局 溝畑アドバイザー)

1人で10年やりなさい。その代わり君の将来は保証するので頑張れと。

(司会：沖本産業振興推進部長)

本当に貴重なご意見いただきましてありがとうございます。そろそろ、まとめさせていただいてもよろしいでしょうか。

今日はいろいろ大変貴重なご意見をいただきましてありがとうございます。今日のご意見で、戦略の中身自体を変更するというものはなかったと思っています。最終的には、今日のご意見を踏まえまして、営業日でいきますと後3日しかございませんが、今年度内に戦略を取りまとめまして、この4月1日から早速アクセルを踏んでいきますし、そのときのキーパンソンといえますか、そういったこともしっかりと考えていきたいと思っています。

それでは、本日は長時間にわたってご審議をいただきましてありがとうございました。それでは閉会に当たりまして知事より一言ご挨拶を申し上げます。

(濱田知事)

一言御礼を申し上げたいと思います。アドバイザーの皆さま方には、大変ご多用のところ、長時間にわたりまして、ありがとうございました。

また、昨年の9月以来、3回にわたりましてご審議いただきまして、ご意見をいただいた中で、先ほど、部長が申し上げたように今年度中には戦略を県として意思決定しまして、来年度以降、鋭意実行に移してまいりたいと思います。そこからがスタートということでもありますので、先ほど、お話ししましたようにPDCAが大事だと思っております。

そういう意味で、どうかアドバイザーの皆さま方も、可能であれば毎年、例えば10月ぐらいには、この会を持たせていただきまして、進捗状況をご報告をさせていただいて、またアドバイザーの皆さまにご教授いただきまして、毎年この戦略をバージョンアップをしながら、目標達成に向けまして鋭意県庁を挙げて努力をしてまいりたいと思います。

このことをお伝え申し上げまして、ご指導、ご鞭撻を心よりお願い申し上げまして、また、9月以来の会議におきますお力添えに厚く御礼を申し上げまして、私のご挨拶とさせていただきます。本日はどうもありがとうございました。

(司会：沖本産業振興推進部長)

最後に、今後のスケジュールでございます。令和3年度の1回目でございますアドバイザー会議の開催は、今のところ10月ごろを予定をしております。ただし、4月1日からいろいろ活動していく中で、例えば、壁に突き当たるでありますとか、あるいはこういうことを進めていきたいのですが、どなたかキーパーソンをご紹介いただけないでしょうかといったご相談は、今後も

随時させていただきたいと思います。改めてお願いをすることもあろうかと思いますが、そのときはよろしくお願ひしたいと思います。

それでは、以上をもちまして第3回関西・高知経済連携強化アドバイザー会議を終了させていただきます。本日はどうもありがとうございました。