### 令和4年度第2回関西・高知経済連携強化アドバイザー会議 意見概要

日 時:令和4年11月15日(火)14:30~17:00

場 所:城西館 3 F 「日輪の間」

出席者:別添「アドバイザー名簿」「県側出席者名簿」のとおり

# 議事(1) 関西・高知経済連携強化戦略の進捗状況及び令和5年度強化策(案)について

#### <公益財団法人日本デザイン振興会 深野アドバイザー>

- ・水産物の輸出に関して、中国ではゼロコロナ政策が依然として続き、制約はあるものの、 規制が少しずつ緩和されてきているため、機を逸さないように売り込んでいくべきであ る。現在中国ではマグロへの関心が非常に高まっている。
- ・林業に関しては、木材をリノベーションに活用するとの話があったが、オフィスや住宅 の分野でデザインに木材を取り入れたものが評価されるようになっているので、情報提 供ができたらと思う。
- ・大阪・関西万博の大屋根に関しては、元請も決定し、既に動き出しているため機を逸さ ないように動かなければならない。
  - ⇒ (沖本 産業振興推進部長)
    - ・マグロに関しては、高知県の大月町で養殖されたマグロが昨年の品評会で日本一に 選ばれた。今後は輸出にも力を入れられたらと思う。
  - ⇒ (松村 水産振興部長)
    - ・コロナ対策の規制が徐々に緩和されている中国向けの輸出に関しては、情報をしっかり把握して、機を逸さないように取り組んでいく。
  - ⇒ (豊永 林業振興・環境部長)
    - ・万博の大屋根は、集成材でつくられると聞いている。県内には受注が想定される大 規模な集成材工場がないため、県外の集成材メーカーと協定を結ぶ予定にしている。

### <一般社団法人大阪府木材連合会 津田アドバイザー>

- ・先日、東京に駐在のウクライナ大使を大阪へ招待し、万博協会を一緒に訪問した。その際大使がウクライナも万博へ是非出展したいと言っておられ、出展にあたっては木材を活用したいと言っていただいた。可能であれば高知の木材も使っていただきたいと考えている。
- ・万博に関しては、関西広域連合がパビリオンを出展する予定であり、木材を使っていた だきたいとお願いしているところ。関西広域連合には同じ四国の徳島県が加入している が高知県は入っていないため、是非高知県にも加入いただき、木材活用の面でも協力い ただきたい。

#### <関西土佐会 豊原アドバイザー>

・11月7日に高知市で開催された、青果物の生産者と卸売業者が集まった販売拡大推進会 議に出席した際に、今年の高知県としての青果物の目標は、出荷量が野菜と果実合わせ て約10万トン、販売金額は約580億円と発表されている。関西市場としては、今年100 億円の売上げを達成していきたい。

### <株式会社うおいち 橋爪アドバイザー>

- ・大阪へ卸される魚の量については、四国の中では香川県が最も多く、次いで愛媛県である。どちらも養殖に長けているのが要因であり、高知県は天然魚の量は圧倒的に多いが、 養殖が他県に比べると少ないことと、物流の関係もあり、大阪への出荷量は少ない。
- ・カツオ、キンメなどの代表的な魚以外にも、イサキやシイラなど、価格がさほど高くない魚も積極的に販売していくべきであるが、シイラなどは姿形から消費者に避けられる可能性があるため、工場で3枚卸し等に加工して販売すると良い。また、旬の時期の魚は冷凍にしても焼き魚にすれば美味しく食べられるため、冷凍で販売すると良い。
  - ⇒ (松村 水産振興部長)
    - ・今後は養殖にもしっかり力を入れていきたい。
    - ・販売価格を安定させるためにも、冷凍は活用していきたい。

# <一般社団法人関西経済同友会 生駒アドバイザー>

- ・会員が約850名いる関西経済同友会には、万博にパビリオンを出展する企業もあるため、 高知県が万博に参画されるにあたり、色々な形でつなげられたらと思う。
- ・万博へ修学旅行生を呼び込む取り組みが検討されており、そうした万博に来た人を高知 へ誘致する取り組みが必要。また、関西国際空港には、コロナの影響がなかった頃には、 平時でも1日4万人と多くのインバウンドの観光客が流入していた。万博を契機として さらに高まるインバウンドの観光客を、高知県にいかにして呼び込むかを検討すべき。
- ・関西経済連合会の松本会長は万博を成功させるべく尽力されており、そちらへ木材を使った提案をしてはどうか。木が CO 2 を削減するという視点で売り込むと良いのではないか。
  - ⇒ (沖本 産業振興推進部長)
    - ・木材による CO 2 削減に関して、しっかり PR していく。
    - ・関西経済同友会の会員の中には、高知県出身者等、高知に縁のある方もおられるため、アプローチができたらと考えているが、そういった方以外も是非ご紹介いただけたらと思う。

### **<関西エアポート株式会社 三浦アドバイザー>**

- ・現在当社では、関空を利用された観光客の方々が、その後国内のどこに向かっているか についてデータを集めており、情報提供したいと考えている。
- ・関空は国際線がメインであるため、海外のエアラインとのつながりが深く、海外のエア ラインとの橋渡しもできたらと思う。
- ・インバウンド客の誘致に向けては、高知に来ればこんな体験ができるといった PR も大切であるが、いかなる交通機関を使い、どのような行程で関空から高知県へ行けばいいのかという、観光客の動線に関する情報発信が必要である。昨年、関空を通じて入国された観光客が、レンタカーを使って高知へ行くという PR 動画を作成した。
- ・環境対応のニーズは世界中で高まっており、重要な経営視点になっている。その点において高知県の森林保有率の高さは大きな武器になるのではないか。

### ⇒ (沖本 産業振興推進部長)

- ・インバウンド客への対応に向けては、LCCの誘致を含めて検討していきたい。
- ・高知県は日本一の森林保有率84%を誇り、カーボンニュートラルの取組については先進県になりえる。カーボンニュートラルへの関心が高い海外の方々に足を運んでいただけるよう、サステナブルな取組に力を入れていきたい。

### く近鉄グループHD 小林アドバイザー>

- ・ 高知の豊かな森林は今後強みになると思うが、森林をいかに手入れしていくかが重要である。
- ・高知県が外商で売り込むものは木材、魚、青果物といった「素材」が多いが、素材は利益が多く見込めないため、それらを加工して商品化したものを売ることが必要である。

## 議事(2) 関西圏アンテナショップ基本計画の概要(案)について

## <近鉄グループHD 小林アドバイザー>

- ・売上げを向上させることを目的にするのではなく、アンテナショップで何を達成しよう としているのかという目的を明確化したうえで、店舗コンセプトを定めることが重要で ある。
- ・高知県の歴史、文化、人格をいかに伝えて、高知のファンを増やすかという視点が大切 である。
- ・梅田で埋もれないように、特徴のある情報とカラーを発信し続けていくことが必要。広 告代理店と提携するかは別としても、プロモーションにはそういう視点が必要である。
- ・梅田は「働く場所」、ミナミは「遊ぶ場所」、天王寺は「住む場所」というイメージがあ り、梅田への出店に関しては心配な要素もある。
- ・アンテナショップによる効果は様々あると思うが、最終は高知に住みたいと思うような 人を増やすということではないか。そのために、何を売り込むのかなどのコンセプトを 皆で考えないといけない。

#### く一般社団法人関西経済同友会 生駒アドバイザー>

- ・現状の基本計画からは、若者の匂いがしない(若者が関わっている様子が見えない)。
- ・高知を担っていく県内の大学生等、若い方にプロジェクトへ参画いただくことも検討してはどうか。実例として、大阪・関西万博が誘致に成功した背景には、関西の医学部の学生を中心とする学生団体のアイデアが反映されたことで、若い方々の明るい未来が見えたということがある。

#### ⇒ (沖本 産業振興推進部長)

・高知大学を中心とする県内の教育機関では「地方創生推進士」という資格の認証制度を設けており、この資格を取った学生は、卒業後も約46%と高い水準で高知に残って生活しているというデータがある(学生全体の卒業後の高知での定住率は約28%)。例えばこの地方創生推進士の方々にもアンテナショップ開設に向けて意見をいただくなど、検討していきたい。

### <一般社団法人大阪府木材連合会 津田アドバイザー>

- ・愛媛県及び島根県への観光を検討した際、大阪にある両県の出先機関に問合せをして、 有益な情報をいただいたという経験がある。高知県においても、アンテナショップでは 情報発信に徹してもいいのではないか。
  - ⇒ (沖本 産業振興推進部長)
    - ・現在本県がアンテナショップを運営している東京と比較して、関西が大きく異なる 点は、車で片道4時間程度で来られるという距離の近さであり、高知県内でのイベ ント開催情報や、移住促進等、情報発信をしっかりと行っていきたい。

### <公益財団法人日本デザイン振興会 深野アドバイザー>

- ・アンテナショップに置く商品も大切だが、その背景にある物語や、どういった人が関わっているかということを伝えることも重要である。高知県は、四万十の栗や84プロジェクト等、面白い物語の宝庫であると思っており、面白い人が面白いことをやって、面白い物語を紡いでいるという背景を伝えていけばいいのではないか。
- ・開店に向けた事前の PR も重要だが、開店後、いかに継続して面白い物語を発信し続けられるかが重要であり、若い人たちも巻き込んで、高知の魅力ある情報を発信していただきたい。
  - ⇒ (沖本 産業振興推進部長)
    - ・例えば関西出身で現在高知に住んでいる若い方々が、高知をどのように見ているか、 関西で高知のどんな点が評価されると感じているか、意見をもらうなど、若い方々 も巻き込んで、より効果的な情報発信の手法について検討していきたい。

以上