

「高知県産業振興計画」というパンフレットをご覧ください。昨年9月にリーマンショックが起こり、高知県の経済状況も非常に厳しくなっています。ただ、100年に一度の経済危機と言われますように、厳しいのは決して高知県だけではありません。世界中が同時に極めて厳しい状況に置かれています。このような状況に対して、例えば公共事業を昨年に比べ3割から4割と大幅に追加していく、さらに緊急の雇用対策も行っていかなければなりません。7月の議会では戦後最大の補正予算を構え、対応しなければならないと思っています。

ただ、高知県の経済全体は、日本や世界全体が厳しいときに厳しくなることもありますが、日本全体の経済がどんどん良くなっていくときでも、高知県だけは全く良くなることができませんでした。むしろこちらの方が大きな問題ではないか、そこに真の問題があると思います。高知県の経済の体力がすごく弱っています。これを何とかしなければなりません。経済の体質を抜本的に強化する取り組みが、「高知県産業振興計画」です。

平成12年ぐらいの有効求人倍率は、全国も高知県もともに0.5ぐらいでした。しかし、平成19年にかけて、全国は有効求人倍率が1を超える程度まで回復しましたが、高知県は全く変わらない状況が続いています。要するに、全国が景気回復しても高知県だけはついていけなくなっているわけです。ですから、今のこの世界的な経済危機を仮に乗り越えたとしても、弱った経済体質を何とかしておかなければついていけないとなりかねません。どうしてこのようになったかという、一つは最近日本全国が輸出で儲けるようになったことです。しかし、高知県の場合、外国への輸出は全国でも最下位レベルです。そういう動きについていけないことが一つです。もう一つより深刻なのは、人口が急激に減り続けています。全国の人口は、平成17年から減り始めていますが、高知県は平成2年から減り始めました。しかも、高齢化が全国よりも10年早く進んでいます。人が減り、そして高齢化に伴って一人当たりが使うお金が減る。高知県の経済はこの二つが両方起こることにより、平成と名の付いた年からどんどん小さくなっています。

平成9年は、高知県の年間商品販売額が2兆円近くありました。ところが、平成19年には1兆6,000億円まで減って県の商品売上額は約2割小さくなっています。この状況においても生き残っていくためには、高知県の外からお金を稼いでこないといけません。高知県のいいものを磨き上げて県外にも売り、県外からお金を稼いでくる。もしくは、県外の方に高知県に来てもらい、高知県でお金を使ってもらい、これができないといけません。即ち、地産外商です。ただ残念ながら、四国で地産外商ができていいるのは香川県と愛媛県だけで、徳島県は赤字、一番赤字が大きいのが高知県です。高知県はどんどん足下が小さくなる上に、外にお金を持っていかれ続けていたわけです。だから、高知県は全体としてなかなか豊かになれないでいます。これを逆回転させなければなりません。要するに、高知県の経済が抱える最大の課題は、県内市場頼りなことです。目指す方向は、まずは私たちの経済を自分たちの手で取り戻すため、地産地消を進める。そしてその上で地産外商の推進をしなければなりません。

地域資源の洗い出しをする取り組みを県がお手伝いしていきます。そして消費者の目線で見ても売れるものとならなければなりません。そのためには消費者目線で厳しくテストをしてもらい、それを生かして商品の魅力を磨き上げていく取り組みが必要になってきます。

そのための例えば試し売りをする場を県として構えたいと思います。アドバイザーの派遣などもさせていただきたいと考えています。そして最後に、販路開拓・販売拡大です。現在、大阪、東京を始めとした大都会でも、例えば商談会や県産品フェアなどを従来にないスピードで進めています。大阪では今年度4、5、6月で、昨年1年分の商談会や県産品フェアをやりました。高知県のを今どんどん売り込んでいます。しかし残念ながら東京において、今高知県は知名度が落ちています。ですから、ある意味新しいフロンティアを開拓するくらいの取り組みが必要です。パワフルなアンテナショップ、いわゆるセールス拠点を設けてものを売り、宣伝をします。合わせてデパートなどに行き、売り込みをお手伝いする取り組みを進めていきたい。そのために、7月議会で承認がいただければ、財団法人を立ち上げる予定です。

〔 H21. 8. 3 に財団法人高知県地産外商公社が発足しました。
<http://www.pref.kochi.lg.jp/chiji/sansinkeikaku.html#14> 〕

もう一つの課題は、産業間の連携が弱いことです。外にものを売っていくためには産業間で連携をとり、つながっていかねばなりません。第一次産業の素材を加工して売っていく取り組みが必要になります。しかし、持っていくのにお金がかかりますし、付加価値の高いものでないと都会ではなかなか売れません。高知県の場合は、あまりたくさんの量が取れるわけではありませんので、運ぶための運賃を全部吸収して、量が少なくとも全体としてお金が儲けられるようにするには、高くても売れる商品でなければいけないと思います。そのためには、第一次産業と第二次産業が連携をしてものを加工し、さらに第三次産業とも連携をして、いろいろなデザインを磨き上げることが必要だと思います。残念ながら、例えば食品を加工して売る取り組み、高知県は全国でも最も小さい県の一つです。ただ逆に言えば、いろいろとやる余地があると思います。産業間の連携に努めて、例えば食品を加工して売っていく取り組みを強化したいと考えています。

そしてもう一つは観光です。外からお客さんに来てもらう。来年の大河ドラマは「龍馬伝」です。この機会を生かして、県外からたくさんお客さんをお呼びしたいと思います。ただ、そのために条件整備もしなければなりません。飛行機や車を降りた後の交通手段が高知県は非常に弱いという問題があります。これを改善していく必要があります。さらに、自然を生かした観光として、グリーンツーリズム、ブルーツーリズムを行っていく。都会の人にとっては横島の大自然、このような取り組みは、憧れだと思います。そういう都会の人たちにも来ていただく、いわゆる交流人口を拡大していく取り組みのお手伝いもしていきたいと考えています。観光で来てもらうと飲食業、ホテルだけでなく、おみやげ物屋さんも儲かる。さらにそこでいいなあと思ったら、都会に帰ってから高知県のものを取り寄せてくれたり、スーパーで手に取ってくれたりする、そういう波及効果があります。観光の取り組みに大いに力を入れていかねばならないと考えています。

そして最後に、第一次産業の担い手不足の問題です。先ほど申し上げた地産外商や産業間の連携により、第一次産業でご飯が食べられる、子育てができるようにすることが、担い手を確保するための一番大切な政策だと思います。ただ合わせて、新たに担い手になりたいと思っている人たちに、しっかりと研修をする。研修期間中は暮らせるように生活費を

保障し、研修料を支払う。さらには土地の紹介をする。ハウスを建てる時の設備投資をする取り組みも進めたいと考えているところです。

このような一連の政策を今後実行していきます。農業・林業・水産業・商工業・観光、それぞれ全部で 311 の政策を実施していくことになっています。これは県全域で行う政策です。

地域では全部で 221 事業の地域アクションプランを掲げています。仁淀川地域においても 35 件のアクションプランを掲げていて、越知町はミシマサイコ、山椒の取り組みです。観光関係は、仁淀川流域のジオパークへの取り組みを掲げています。

この産業振興計画は作って終わりの計画ではありません。とにかく本気で実行することが大切だと思います。この計画では一つ一つの政策、事業に 5W1H いつ、どこで、誰が、何を、どのようにやっていくかを決めています。そしてそれぞれに予算を付けています。確実に実行するために進捗管理も行っていかなければいけないと思います。そしてもう一つ、従来の県の計画はどちらかと言うといかに作るかに力を入れていましたが、この産業振興計画はいかにして売るかにすごく力を入れていきます。

そして最後に、この計画は毎年度改善を図っていきます。机上の空論になっている部分があるかもしれませんので、それを速やかに変えます。さらに、新しい人のやる気をどんどん取り込んでいきたいと思っています。とにかく、この産業振興計画を官民協働で本気で実行していく、それによって高知県の経済体質を本当に強くしていきたい、そのように考えているところです。