

「対話と実行」座談会 高校との座談会

第2回「高知商業高等学校」(H21. 7. 22) の概要

1. 開会

司会： これから高校生との「対話と実行」座談会を始めます。今回司会を務めます生徒会執行部3年2名です。よろしくお願いします。

本日は大変お忙しい中、尾崎知事に本校までお越しいただきました。生徒一同大変嬉しく思っています。本当にありがとうございます。今日は、私たちの暮らす高知県のために会場の皆さんと一緒に有意義な座談会にしたいと思います。

知事： この「対話と実行」座談会に申し込んでいただき、本当にありがとうございました。事前に勉強させていただきましたが、かなり本格的な活動をしていて、高校生というレベルではないなと思えました。皆さんから詳しいお話を聞くことを楽しみにしています。どうぞよろしくお願いします。

校長： 楽しみにしていた知事さんが来てくれました。みなさんにとって、知事さんは雲の上の人みたいな思いがあると思いますが、どういう雲の上の人なのか。本当に優しいお父さんで、高知県民のために働いてくれている人なのかということを経験して、聞いていただきたいと思います。よろしくお願いします。

2. プレゼンテーション（生徒発表）

「高知をアピール」商品開発プロジェクト（総合ビジネス科実践コース3年生）

私たちは高知商業高校総合ビジネス科実践コース3年、新商品「龍馬遺産」開発事業部の代表8人です。昨年4月から現在まで課題研究の授業で取り組んだ商品開発の成果と新商品の試作品を紹介します。

きっかけは昨年4月、高知県の現状を調べたことでした。商品開発の起点となったのは、高知県の県民所得と全国平均を比べたグラフで、常に高知県は全国平均を下回り、平成17年度はなんと全国46位となっていました。実際に高知市の中心商店街を見まわすと空き店舗が増加し、高知の元気が危ないと私たちは感じています。

そこで、「高知を元気にしたい」という気持ちから、高知をアピールする商品を作りたいと考えるようになり、これが私たちの活動テーマとなりました。高知をアピールする商品を作るため、パンチームとアイスチームに分かれて商品開発を行い、完成した商品を販売しました。

アイスチームは、高知の特産品を製造販売する企業4社に協力していただき、4種類のオリ



ジナルアイスを作成させました。その2つの味を紹介します。カツオ味はターゲットを大人とし、風味豊かな鰹節を使い、意外性と独特な味で固定ファンの獲得を図ったアイス商品です。もう1つは、業者さんの承諾を得てミレービスケットを原材料としてクラッシュし、アイスと特産物の味そのままを味わえる「土佐版クッキーアイス」を目指した商品です。

パンチームは、文化祭でいつもお世話になっている地域のパン屋さんに企画を持ち込み、商品を完成させました。1つ目は、「土佐のカツオパン」です。鰹節をたっぷり使いたいなど、私たちのアイデアを盛り込みました。販売価格は1個200円です。2つ目は海の香り、そして隠し味にユズを仕込んだ、「こじゃんち美味しいTOSAフランス」です。釜揚げちりめんと醤油マヨネーズが食欲をそそる商品となりました。販売価格は1個120円です。

文化祭での販売結果は、アイスチームの営業損益は赤字でした。原因を考えると、商品素材にこだわりすぎたことと販売価格を抑えすぎたことが赤字につながりました。商品開発におけるコスト感覚の重要性を身に染みて感じる結果となりました。パンチームは「カツオパン」と「土佐フランス」の販売を行いました。結果は予想以上の利益となり、成果は上々、みんなもガッツポーズです。販売場所でパンを焼いての実演販売となり、あつあつ焼きたてのパンをお出しできるというサービスも提供できました。このことも好調な売り上げの一因につながったと考えています。

昨年度の私たちは、商品開発は難しいという現実を目の当たりにしました。しかし同時に、高校生だけではできない商品開発も地域の専門家と協力すれば実現できることを学びました。商業高校生の企画と地域の技術が一体となることに、高知を元気にする秘訣があると感じています。そして、現在も温かく商品開発に協力し、指導してくださる存在が私たちにはいます。今年も昨年に引き続き、新しい商品開発に向け協働していただいているのが地域のパン屋さんです。私たちは、パン屋さんの夢を聞きました。障害者の雇用を広げたい。この「龍馬遺産」の生産で1人でも雇用して、障害者の問題に一石を投じ、県そして国とつながって取り組める活動にしていきたいとのことでした。また、そのことをこれからの高知、日本を担う高校生と考えていけたらという思いで、私たちを温かく指導していただいています。この出会いがなければ今の商品開発はできたでしょうか。高知をアピールする商品が作り得たでしょうか。私たちは、夢と夢が会うことで、共に頑張ろうという気持ちになることを学びました。商品開発は技術だけでは進展しません。気持ちも大切です。

「高知を元気にしたい」との思いから始まった活動でしたが、本当に自分たちがやることで高知が元気になるのかと、不安でいっぱいでした。商品を開発することで高知をアピールすることにつながるのか、もっと他に手はないのかと悩みばかりでした。しかし、仲間と商品開発について話し合うこと、校外に出て地域の人と活動することで分かったことがあります。高知県にはたくさんの夢があることです。私たちは、商品開発を目的にはいけないと思うようになりました。商品開発を通して、自分たち高校生が活動することで高知に住む夢を持った人たちを発見し、夢と一緒に叶える。これが私たちの発見した新しいビジネスチャンスです。

地域のパン屋さんは障害者支援という社会的貢献を目指しています。私たちも地域支援という夢を持ち、社会的貢献を目指しています。共に協力、協働していくことで、お互いの夢を実現する。これがWin-Winの関係と言われるビジネス成功の秘訣です。では、ようやく試

作段階を迎えた新しい商品を紹介します。名前は、「土佐路ラスク龍馬遺産」です。この「龍馬遺産」は土佐を代表する味が折り込まれた、どこにもないラスクとなりました。3つの土佐風味溢れる味が土佐路に誘います。その味とは、「カツオ」、太平洋を雄大に泳ぐ回遊魚であるカツオの味を盛り込みました。「四万十青のり」、最後の清流四万十川がお口いっぱい広がるのり塩味となりました。「ユズコショウ」、ちょっとピリ辛な大人の味で、斬新です。おつまみにどうぞ。以上のラインアップで高知県にこだわり抜いた味と素材を活かし、構成されています。これは、県外の人でも思わず注目しちゃうのではないのでしょうか。ヒットの予感です。

私たちは商品1個1個を包む包装にもこだわりました。高知県と坂本龍馬を同時にアピールするため、土佐和紙の雰囲気大切に、龍馬の残した言葉を書き、土佐の歴史の1ページに触れることができるパッケージを考えました。高級感と親しみやすさを同居させ、細部にまで土佐路にこだわった包装です。では、なぜ「龍馬遺産」という名前なのか。いつも協力してくださっていたパン屋さんの提案で、「龍馬遺産」の企画が決定しました。龍馬は高知を代表する偉人、そして日本を変えようと努力をした人物です。私たちの中に龍馬の思いは残っているはず。それを龍馬の遺産として大切にすることをもち、その思いを引き継ぎ、私たちにできることで高知を元気にしたいという思いを込めました。

「龍馬遺産」はまだ開発したばかりですが、ゆくゆくはアンテナショップに置いてもらうなど、全国に広がる商品として、高知をアピールしたいと考えています。

この活動で、地域の方の協力がなければこのような商品開発はできない、1つの商品を完成させるまでには、いくつもの苦勞と時間が必要だと感じました。私たちは、実践＝プラクティスの文字を掲げ、行動＝アクションへとつなげます。「高知を元気に」。プラクティス フォー アクション。新しいアクションを生み出すために、実践せよ。

「高知とラオスを結ぶ国際協力活動」(生徒会執行部)

(1) ラオス学校建設活動

突然ですが、尾崎知事は学校と言えどどのような校舎を思い浮かべますか。きっと設備が整っていて、丈夫な建物というイメージではないでしょうか。

私たちの先輩は、ラオスでは学校が3,000校足りないことを知り、協力しようと考えました。これが「ラオス学校建設活動」の始まりです。この活動は今年で16年目を迎え、これまでに6校の学校建設に協力することができました。しかし、この国際協力活動はただの学校建設活動ではありません。少し変わった部分があります。それは建設資金の集め方です。学校全体が参加できる商業高校ならではの仕掛けがあります。まず校内に株式会社を設立し、生徒、教職員、保護者が株主となって出資します。次に、毎年代表生徒がラオスを訪問し、出資金をもとに伝統商品を購入して、高知で販売します。そして、その利益は配当と共に出資金を株主に返金し、残金を「高知ラオス会」を通じて学校建設資金に充てます。

ラオス研修では、まずは仕入れ活動です。これは学校建設活動のための重要な任務です。ラオスの通貨はキップで、昨年は一昨年より価値が上がっていました。経済の変化を身近に感じる貴重な体験でした。資金は、株式会社によって集められた大切なお金です。マーケッ

トでは電卓、ラオ語、英語を使って交渉します。「サバイディー、タオダイ、ディスカウントプリーズ、ガルナー」たくさんの言葉が飛び交い、世界に飛び出した自分自身を感じる瞬間です。出資していただいた人の気持ちが無駄にならないように、慎重に商品を選びました。仕入れたラオス商品をラオスの人々のために、しっかり高知で販売しようと思いました。

次に、交流活動です。私たちは毎年建設した学校を訪問し、そこで勉強する子供たちと交流をしています。昨年訪問した3校の小学校で、子供たちと交流活動を行いました。文化交流では、各学年に分かれて折り紙、シャボン玉など、日本の遊びを通して、日本の文化を紹介しています。昨年は新しくラオスのジャンケンや遊びを紹介してもらいました。バンカム小学校では毎年運動会を行っています。今年はラオスの先生方に進行をお願いし、私たち高校生が参加するスタイルにしました。先生たちも上手に運営し、私たちは楽しく参加することができました。交流を通して感じたことは、言葉が通じなくてもお互いが心を開いて笑顔になれば、心の交流をすることができることです。

ラオスで買い付けてきた商品を高知で販売します。この商品販売で、実はとても重要な場所があります。それが「はりまや橋商店街」です。私たちは毎年2日間、はりまや橋商店街の皆さんと一緒に「はりまやストリートフェスティバル」を開催しています。大切な商店街の店先を使わせていただき、ラオス商品の販売の他、様々なイベントを行っています。多くの県民の皆様にも国際協力活動だけでなく、私たちの暮らす町を知ってほしい。そして、高知をもっと元気にしたいという願いを込めたフェスティバルです。おかげさまで、この「はりまやストリートフェスティバル」は今年で10年目を迎えます。その節目の年にふさわしいフェスティバルにするために、私たちは現在準備を進めているところです。ぜひ尾崎知事にもお越しいただければと考えています。

また、私たちは国際協力活動を通して、環境にも目を向けてきました。そこで考えたのがエコバッグです。これまでラオスの伝統的な織物を利用して、オリジナルエコバッグを製作、販売してきました。また、高知県産間伐材を持ち手に使い、ラオスと高知を結ぶ商品開発にも取り組んでいます。さらに、バッグの製作をラオス現地の工場に依頼し、日本に輸入するフェアトレードにも取り組んでいます。さらに昨年度から、高知を元気にしようと、お箸の商品化にも取り組みました。

(2) 世界に架ける「はりまや箸」プロジェクト

実は、「はりまや橋商店街」は全国で初めての木造アーケードとして注目を浴び、昨年で10周年を迎えました。私たちは、ラオスに学校を贈る国際協力活動に取り組んでおり、その活動の一環として、私たちがラオスで買い付けてきたラオス商品を「はりまや橋商店街」で販売する「はりまやストリートフェスティバル」を開催しています。

今年の活動は10周年を記念して、商店街名の由来でもある観光名所「はりまや橋」をもっと売り出そうと考え、新商品の開発に取り組むことにしました。「はりまや橋」「エコ」「ラオス」、この3つを結ぶ新しい商品です。皆さんなら、どんな商品を企画しますか。約半年の準備を経て、ついに完成したのがお箸です。でも、普通のお箸ではありません。とてもエコなマイ箸です。でも、ただのマイ箸ではないです。持ち手に注目すると、高知の名所「はり

まや橋」です。高知とラオスを結ぶ架け橋、その名も「はりまや箸」。私たち生徒会の提案するエコブランド、「LAOKOCHI」の新商品です。しかし、すぐに商品ができあがるものではありません。フェスティバルの販売までにたくさんの作業工程があることを知りました。

● ステップ1 「間伐材の活用」

まずは、お箸の製作です。私たちは木材工芸の専門家で、昨年、間伐材でエコバックの持ち手を製作していただいた方に相談してみました。そこで、間伐材のヒノキから「はりまや橋」の欄干をイメージしたお箸を製作するためには、たくさんの作業工程があることを知りました。1本1本が手作りで時間のかかる、大変な作業です。しかし、ラオス学校建設活動の発展、環境問題の取り組み、そして高知の間伐材をラオスとの架け橋にという私たちの活動を理解していただき、快く「やってみましょう」と協力していただくことになりました。

● ステップ2 「塗装がポイント」

材料のヒノキは、削ったままの状態ですぐに傷んでしまいます。そこで必要となるのが塗装ですが、直接口に入る商品のため、安全なものでないといけません。そのときに県内で様々な製品の安全試験を行い、塗料にも詳しい工学博士を紹介していただきました。早速その方を訪ね、「割り箸は塗装をしていないため安全だが、長くはもたない。環境に優しいとは、いいものを長く使ってもらうこと。そのために塗装が必要なんだ。」とお聞きしました。そして、食品衛生法、食品添加物等の企画基準に適合した安全な塗料と、木の温もりと柔らかさを出す塗装方法を教えていただきました。私たちは自分たちの手で塗装にひと手間かけることで、商品に思いを込めました。お箸は全部で4種類、長さは21センチと24センチとしました。



● ステップ3 「高知とラオスを結ぶ」

高知とラオスの架け橋とするために、ラオスの織物で箸袋を製作することにしました。箸袋に利用する織物は、ラオス研修中に現地で仕入れ、製作を依頼するラオコットン社で直接交渉を行いました。私たちの活動にかける思いと共に、商品コンセプトやデザインを提示しながらの交渉です。予算とも相談しながら話し合いを重ね、無事交渉成立。新たなフェアトレード商品が誕生し、帰国後、完成した箸袋が日本に届きました。ラオスの織物を使い、タグにはブランド名、「LAOKOCHI」の文字を刺繍。紐の先にはボタンも付けられています。包装にも工夫を凝らし、高知とラオスを結ぶ架け橋の販売準備は最終段階。このことを商店街の方々に報告したところ大喜びでした。観光名所と商店街をアピールする絶好のチャンス。新たなモニュメントにしたいと3メートルの巨大「はりまや箸」を製作し、マイ箸



販売と連携して、開会行事でのお披露目となりました。フェスティバルでは、多くのお客様に関心を持っていただき、予想を超える売れ行きとなりました。1膳1,000円と価格を設定しましたが、製作した100膳が2時間で完売。この利益がまたラオスの学校建設資金となるのです。

私たちは、「はりまや箸」の商品開発を通して、3点について学ぶことができました。

1つ目は、「はりまや橋」という地域の文化を発信することで広がったことから、国際交流活動とは、自分たちの身近なところから始まることを学びました。

2つ目は、高知県産間伐材を使用したことによる、間伐材の効果的な活用方法と塗装の必要性、そして、マイ箸による環境対策の有効性について学びました。

3つ目は、箸袋にラオスの織物を利用し、製作を現地工場に依頼することで、ラオスと日本の公平な貿易を推進でき、フェアトレードの意味について学びました。

「はりまや箸」により、高知の私たちとラオスの子供たちがつながっています。「はりまや箸」は、私たちの地域と環境をつなぎ、そして新しい国際協力活動と結びつけた、まさに架け橋となりました。

人と人をつなぐ架け橋。 新しい出会いが生まれました。

まちと笑顔をつなぐ架け橋。 地域と共に歩んでいきます。

高知とラオスを結ぶ架け橋。 世界に届け私たちの願い。

今年も「はりまや箸」の活動を継続することが決まりました。私たちの夢は、「はりまや箸」が商業から高知へ、高知から全国へ、そして世界への架け橋となることです。それが、ラオス学校建設活動と高知のアピールにつながります。

しかし、昨年度は2つの大きな課題がありました。1つ目に塗装です。私たちが1つ1つ手作業で塗装したため、時間がかかり失敗してしまうものがありました。商品価値も下がってしまったのです。また塗装がはげてしまうことがわかりました。2つ目は量です。手作りのため、生産量に限界がありました。多くのお客さまが購入を望んでいましたが、100膳しか製作することができませんでした。そこで、この2つを解決するために、お箸の製作を業者に依頼することにしました。高知県内の業者を探しましたが、見つけることができませんでした。そこで、箸の生産で有名な福井県の箸店にお願いしました。これにより、塗装と量の問題を解決することができました。今年は消費者のニーズに対応できるよう18センチ、21センチ、22.5センチと3種類製作しました。販売に向けての宣伝活動には、高知商業全体の協力が必要です。そこで、今年6月に行ったりーダー研修で評議員に「全校での取組みにして欲しい」と提案しました。全校生徒に「はりまや箸」を購入するように訴え、評議員も販売活動に協力することをお願いしました。私たちの活動への強い思いを伝え、長い議論の結果、一緒に販売活動に取り組むことが決まりました。

（評議員）

私たちは評議員会代表の5名です。各クラスを代表する48名が学校生活を向上させるための話し合いをして、全校的な活動をしている組織です。今年6月に開催されたリーダー研

修で話し合いを深め、実行をテーマに活動に取り組んでいます。1つ目は挨拶運動です。2つ目は市商祭の質的向上で、文化祭中の清掃巡回や会場案内に取り組めます。

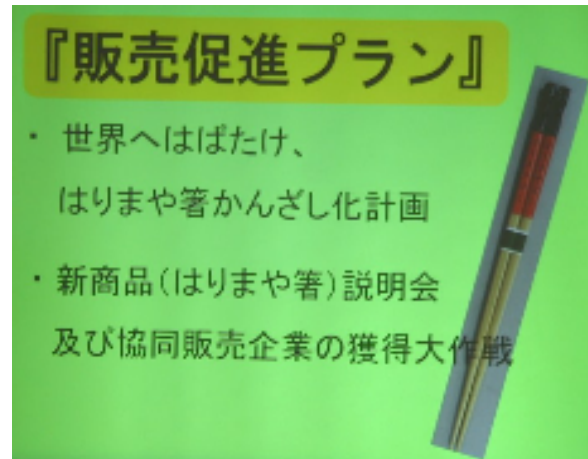
「はりまや箸」については、2つの販売促進プランを考えました。1つ目はかんざしにアレンジして、さらに高知をアピールする商品にすることです。世界に羽ばたけ「はりまや箸」かんざし化計画。このかんざしをよさこい祭りに使っていただけるよう、参加団体や企業に売り込みに行き、そして高知のよさこいだけでなく、各県を代表する祭りやよさこいソランへの売り込みも行えればと思っています。かんざしの上の部分にはラオスの銀細工を利用して、高知とラオスをしっかりとアピールする商品へと繋がります。

続いてのプランは、「はりまや箸」が世界へ羽ばたくために、新商品説明会及び共同販売企業の「獲得大作戦」。

高知商業だけで世界へ広めるには限界があります。販売経路拡大のためには、高知の企業の力が必要です。企業側のメリットとしては、国際協力活動に取り組むことにより、社会的責任を果たすことができる。そして、高校生との共同活動によって、企業のイメージアップに繋がり、さらに高知のアピールとなります。学校側のメリットとしては、販売すると高知のアピールに繋がり、またラオス学校建設活動の一環にもなります。さらに全国で通用するためには、企業との共同開発と共同販売が不可欠だという視点に立ちました。高校生だからできない、ではなく、私たちのアイデアを育ててくれる企業と一緒に高知とラオス、両方の発展を目指したいと考えています。

知事をお願いしたいことがあります。私たちには夢があります。その夢は、「はりまや箸」だけでなく、各地の箸を取り入れた箸シリーズを生産することです。また、日本文化だけでなく、高知の文化を紹介するグッズとして、「はりまや箸」を利用していただけないでしょうか。高校生のアイデアが世界へ羽ばたく、そのために力をお貸してください。

今、高知商業から世界へ羽ばたく活動がスタートしました。現在、高知商業オリジナルエコブランドである「LAOKOCHI」のロゴマークの商標登録、「はりまや箸」の意匠登録を特許庁に申請しました。これは商品価値、宣伝効果を高め、高知商業のオリジナル商品として、地域から始まる国際協力活動を一層推進することが目的です。すでに「はりまや箸」は、はりまや橋商店街さんでも高知のお土産として販売していただくことが決まりました。また、県内外企業と協力して売り出すことで、「はりまや箸」を広げていこうと考えています。そこで、高校生が企業に向けて行う「はりまや箸」商品説明会を開催したいと計画しています。私たちは、高知のお土産として全国、そして世界に向けて販売することで、国際協力活動と高知をアピールする活動に繋がると信じています。今年は映画『はりまや橋』が全国で公開され、来年は『龍馬伝』も放映されるなど、今高知をアピールする絶好のチャンスです。知事から全国に向けて「『龍馬伝』を見ながらかつおのたたきを「はりまや箸」で」と訴えて



いただくのはいかがでしょう。そのためにも、ぜひ「はりまや箸」を売り込んでいきたいです。ご協力よろしく申し上げます。

～ 休憩 ～ （「土佐路ラスク龍馬遺産」の試食）

3. 知事コメントと講話

● 知事コメント

知事： 皆さん素晴らしいプレゼンをありがとうございました。ラスクを食べさせていただきましたが、おっしゃるとおり、柚子胡椒はビールが飲みたくなります。私は甘党ではないですが、これはいいなと思いました。

皆さん素晴らしいですね。いい勉強をしておられると感心しましたし、プレゼンも上手で、劇を見ているみたいで素晴らしいと思いました。

最初に実践コースのアイスとパン。パンはおいしそうで、素晴らしい。お腹が空いてしまいました。確かに売れそうだと思いますが、価格は原価から決めたんですか。

生徒： はい

知事： もっと高い値段で売れそうでした。素晴らしいと思いました。

アイスはどこが残念だったんだろう。ミレービスケットは、この間高知新聞の夕刊に出ていましたが、今ものすごく売れています。アイスクリームとクッキーを組み合わせることは、特に欧米の方ではたくさんあります。そういうふうにしていて、おいしそうだと思います。残念だったのは、どこだと思いましたか。先ほど値段の付け方かなと言っていたのですが、やはりあまりおいしくなかった。

生徒： 味はおいしかったです。値段です。

知事： 完売したんですか。

生徒： 残りました。

知事： 「土佐路ラスク龍馬遺産」は、おいしかったです。どうやって売り込んでいくかといった時に、先ほどアンテナショップというお話をいただきました。ぜひアンテナショップや他にも『龍馬伝』関係で高知の産品をPRする場所を高知の駅前などに作ったりしますので、利用していただければ、高校生が作られたといえれば話題になって面白いだろうなと思いました。「実践せよ」というお話でしたが、本当にそうです。実践していきましょう。

それからラオスの話。「はりまや箸」のお話は、確かに素晴らしいです。皆さんがたくさん売り込んでいくことで、ラオスのためになりたいと思っているところがすごいで

す。しかもラオスに行っているんですね。

私は3年間外交官の仕事で、インドネシアにいました。途上国は表向きものすごくきれいな所がありますが、一步裏に入ると全然違ったりします。インドネシアの小学校は、ラオスの小学校よりはきれいでしたが、経済の発展が隅々まで行き渡っていないという感じです。だから皆さんの協力で学校ができるのは素晴らしいことです。

「はりまや箸」の商品自体もすごいと思います。先々にものすごい可能性があると感じました。ぜひこれを売り込んでいくことで、高知も売り込んでいただきたい、合わせてそれがラオスのためにもなっていくとすごくいいですね。正直なところ皆さんのお話を聞いて、「高校生離れしているな」と思い、すごく感心しました。本当に素晴らしいプレゼンをいただいて、ありがとうございました。

販売業者さんとかとタイアップしたいというお話でしたが、県庁では、木材や木製品の製造販売に関して、企業さんの紹介などをしたりする仕事もしていますので、活用してみてください。

● 知事講話

最初の発表で、高知県のGDPは全国第46位とお話がありました。それから空き店舗率10%以上。高知県の経済が大変だということでした。高知県の経済には、46位のものがたくさんあります。1人当りのGDP全国46位で、全国平均の7割、東京の半分しかありません。有効求人倍率も昨年までは全国第46位。今は全国がもっと悪くなっているのに35位まで上がっていますが、ほとんどの場合は46位。製造品出荷額、工業の生産額は全国第46位。45位が鳥取県で、その半分しかない46位。マクロの経済仕様、いろいろな高知県の経済の大きさを示す仕様が、ほとんど46位です。昨年の秋からリーマンショックが起り、経済は非常に厳しく、100年に1度の不況と言われています。そう言われる理由は、世界がいっぺんに不況になってしまったことです。日本は一昨年の秋頃から景気が段々下向いていました。それにこの世界的な不況が加わり、結果として、今ものすごく厳しい経済状況になっています。有効求人倍率は全国が0.44、高知県は0.37に落ち込んでいます。ただ、例えば秋田県の方にいくと0.22で、高知より落ち込みが大きい県がけっこう出てきています。高知県の場合は、どちらかと言うと県外の影響を受けにくく、これから遅れて影響が出てくることがあるので、要注意です。高知県の場合すごく問題なのは、全国の景気が良かったときでも、全然良くなれなかったことです。有効求人倍率は、平成12年頃には全国も高知県もそんなに差がありませんでした。全国は平成12年から19年にかけて戦後最長といわれるくらい景気のいい時期が続いていました。しかし、高知県は全然変わることができていません。四国では、愛媛も香川も徳島も景気が良くなりました。でも高知県だけは変われなかった。ここに問題があると思います。なぜ高知県の景気が良くなれなかったのか。平成12年より前は高知県は常に全国平均の7割ぐらいで、全国がいいときには高知県も良くなって、悪いときは悪くなっていました。しかし、平成12年からついていけなくなった。今後、全国的に景気が回復し、痛みは和らぐと思いますが、全国

のように力強く景気回復していくことはできないのではないかと思います。だから経済の体力を抜本的に強くする取り組みをしなければならないです。

ではなぜこのようなことになったのかお話しします。皆さんが素晴らしいと思ったのは、アイスチームも、パンチームも、売れて儲けることにこだわり、一生懸命やっておられる。「はりまや箸」もそうです。昨年 100 本売れた。だから今年は 300 本にする。作った、売れた、もっと作る、それをもっと作って売れたと繋がっていけば、経済は段々大きくなります。ところが、買ってくれる人が段々少なくなっています。いわゆる人口が減っています。平成 17 年から日本全体でも人口が減り始めています。しかも、高齢化が加わってきている。私の給料のかなりの部分は子どものために使われています。子どもはどんどん成長し、服を買わないといけな、勉強にもお金がかかります。こういう世代が一番お金を使いますが、高齢化が進んでいて、そういう世代の人数がどんどん減っています。高知県の場合は平成 2 年から、全国の約 15 年前からこういう状況に陥り始めました。さらに高知県の高齢化率は、今 27.8% です。日本全体が 27.8% に至るまでには、後 10 年かかると予想されています。人口減少は全国に先駆けること 15 年前、そして高齢化は全国に先駆けること 10 年前から始まり、高知県の経済はどんどん小さくなっていきました。たぶん皆さんの世代と私たちの世代は少し違うと思います。私は鴨田小学校で、4 年生のときに学校が 2 つに分かれました。鴨田小学校は生徒が 2000 人おり、分かれてもなお高知県で一番大きい小学校でした。どんどん県営住宅などが建ち、子どもたちが増えていきました。私たちのときには生徒が多いから、私が小学校 3 年生の間、中庭にあるプレハブで授業を受けました。今も鴨田小学校は高知県の中で一番大きい小学校ですが、生徒数は 960 人です。世の中だんだん変わってきています。人口の増減はものすごくインパクトがあります。毎年名目 GDP は 1% か 2% 成長するかしらないかです。先進国は好景気でもせいぜい 3% くらいです。だけど、高知県の人口はピークから 6% 減っています。さらに高齢化も進んでいるので、年間商品販売額は平成 9 年から平成 19 年で約 20% 落ち込んでいます。県内の市場が小さくなくてもなお、県民の皆さんの雇用と所得を維持して、暮らしを守っていくために何をしないといけないか。県外との貿易でお金を稼がないといけない。それができないと大変です。実は、愛媛や香川もすでに人口が減り始めています。県内での売り上げは伸びなくなっている。でも愛媛と香川は景気がいいときはものすごく良くなった。何が違うのか。県外とのやりとりで香川も愛媛も黒字です。徳島と高知県は赤字です。県内の小さくなっている経済からさらにお金を外に吸い取られているのが今の高知県の経済です。これを逆に変えないといけない。そのためにまず、地産地消の徹底が必要です。そして地産外商を推進していく、海外にも地産外商をしていく。すなわち輸出を目指していこうとしています。

高知の強みは大きく分ければ 3 つあると思います。1 つは、高知は食べ物のおいしいところ全国トップクラス。リクルートが出版する旅行雑誌『じゃらん』で、全国の観光客に「旅行先に行って地元ならではのおいしい食べ物があったところはどこでしょうか。」とアンケート調査をしました。平成 19 年は高知県が全国第 1 位、平成 20 年は全国第 2 位です。かつおのたたきをはじめ、諸々のもののおいしかったという評価

です。全国1位はすごいことです。私が東京で働いていた時に、高知へ帰省したら私の妻が「食べ物が、魚がおいしい。野菜もおいしい。」と言っていました。盛んに感心していたのを覚えています。結局取れる素材が良くて、食べさせ方が上手で、たぶん食べる雰囲気を楽しんだと思います。これは全国に誇れる素晴らしい文化だと思います。だから高知と言えば食。多くの県が「うちの県は食です。」と売り出そうとするけれど、高知県には客観的な根拠があります。

それから2番目は、坂本龍馬、四万十川をはじめ、素晴らしい自然と歴史があることです。全国的に有名で、若い人から高齢者の方までみんなに支持される英雄が先祖にいたことは素晴らしい強みだと思います。これをぜひ生かしていく。来年は『龍馬伝』です。そしてよさこい祭りは全国200カ所でやっています。だけど残念なのは、よさこい祭りは北海道のお祭りだと思っている人が多いので、これをひっくり返していかないといけない。来年の『龍馬伝』の機会を生かしてやっていきたいです。経済を良くするためには、高知県に大きな工業団地をどんどん作って企業を誘致してあげればいいのかと言われてたりもします。諦めないで頑張りますが、企業は高速道路があつて、新幹線があつて、大きい港があつて、石油化学工場が近くにあつてという県に来てくれるんだと思います。

高知県はむしろ食だとか、自然とか歴史、人、食べ物、一次産業を中心としてもっと売り込んでいく。そして強みである一次産業を中心に食品加工とかの分野で進んでいくのではないかな。さらには自然と歴史やお祭りを生かした観光。これを生かしていく。すなわち強みを生かすことで、経済の発展をしていきたいと思っています。

そこで、産業振興計画で力を入れようとしているのが、まず地域資源の洗い出しです。地域のいいものを見だして、いい商品にしていく取り組み。次に商品作り、加工です。商品のブラッシュアップをしていく取り組み。これからいろいろな形でバックアップしたいと思っています。先ほど皆さんからお話があったように、試食をして、商品を作り上げていく前に試し売りをして、この商品がイケてるかどうかを試してみましたよね。それをテストマーケティングと言います。そういう形で商品のブラッシュアップをしていく。要するに「俺が作ったもんやからええもんじゃ決まってるんで、売れるに決まっちゃう」そんなことを思っているのでは独りよがりになってしまいます。これをプロダクトアウトと言います。そういう発想でものを売ることが必要な場合もあります。地元のものでしか勝負できないのだから、地元のものを加工して売っていかざるを得ないところもあります。だけどそれに加えて消費者の目線での商品開発が必要です。試し売りをして、商品を磨き上げていく過程はぜひ必要だと思います。そこでこれは売れるとなれば、販路開拓をどんどん図っていく形でやっていけばいいと思います。特に中山間地域は高齢化が進んでいますから、試し売りをしたり、販路開拓をしたりすること自体が実際には大変だと思います。皆さんも最初にもものを作ったときには、お金を払う一方で入ってこない時期がものすごく長かったでしょう。大企業や景気のいい地域だったらみんな蓄積があるから、その時間に耐えられる。しかし、高知県みたいな中小企業、しかも零細企業が多かったりして、しかも10年間くらい不況が続いていたりすると、蓄えもあまり無く、新しいことにチャレンジする、す

なわち、まず借金だけできて、しばらくお金が入ってこない状態になかなか耐えられない。だから分かっているけど新しいことにチャレンジできない場合が一般論ですが、多いです。なので、例えば試し売りをする場を県で構え、技術開発も支援します。そして販路開拓についても新しい地産外商公社を間もなく立ち上げますので、そこで売り込みのお手伝いをします。

〔 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> 〕

高知市にも、例えば2つのスーパーチェーンさんをお願いをして、試し売りをする場を作ってもらいます。そこでやってみて駄目だったらもっと工夫をして、商品を練り上げて、そこでうまくいけばあとは自立してやっていくという場を県としても設けたいと思います。高知県のような大変なところだと、県庁も一緒にお手伝いをする、市町村と一緒に手を組んで、民間のやる気のある皆さんのお手伝いをしていく取り組みをしていきたいと思います。

ものづくりの地産地消にはもう一つあります。一つだけ「はりまや箸」で残念だと思ったのは、高知県で作ればよかったですね。調べてみたら、高知県にはお箸を作っている業者さんはないみたいで、残念ですけど仕方がない。実は、素材は高知県産だけど、加工する時には県外ですることがものすごく多いです。「はりまや箸」はいくらで売っていますか。

生徒：お箸は 500 円です。

知事： お箸くらいだったら、小さな端材のできるの、間伐材はただみたいなものではないでしょうか。それが上手く加工すれば値段がすごく上がります。この値段が上がる場所に所得が生まれて、雇用が生まれる。残念ながら高知県は加工するところを県外でやるパターンが非常に多いです。できればものづくりはできるだけ県内の人同士でやっていくことで高知県をもっと豊かにできないか、ものづくりの地産地消を進めていきたいです。

最後に、四国4県の県債収支ですが、高知県は一次産業が四国の中で一番です。しかし、食料品製造業、いわゆる食品を加工して売っていく分野は高知県だけ赤字です。高知県産の原料を一回外に出して、そこでドンと値段が上がって、そしてそれを輸入している訳です。だから、赤字になっています。今後もっと県内でもものづくりの地産地消を進めていこうとしています。

最後に、産業振興計画は2つのパーツからなっています。1つは産業成長戦略です。農業、林業、水産業、商工業、観光、そして分野を越えた連携課題として、全部で311の政策を実施しようとしています。例えば地産外商戦略です。そしてもう1つ、地域の皆さんから「地域を元気にするためにぜひやってみたい」と手が挙がってきたのが、地域アクションプランです。これが県下で221事業あります。産業成長戦略は県下を統一して実施していこうとするもの、そして地域アクションプランは、それぞれの地

域で地域発の独自の事業をやっていこうとするものです。

ひと言で言えば、高知県の経済は平成12年くらいから体力が弱り続けています。だからこの弱っている体力をもう一度強化しないとイケません。外からお金を稼いでくる力、県外から観光客を呼んできて、県内でお金を使ってもらう力をつけないとイケません。そのために商品開発からPRまで県庁も民間の皆さんと一緒に頑張っていきたいです。「はりまや箸」も応援したいと思っています。ぜひ頑張ってください。ありがとうございました。

4. 意見交換 (実践コース)

生徒： 私たちは「龍馬遺産」を作っていますが、これだけではそんなに売れるとは思っていません。高知県だけではなく、爆発的に売りたいので、正直なご意見やアドバイスをいただきたいです。こうしたらもっと売れるのではないかと、パッケージをこうしたらいいのではないかなど、そういうところまで突っ込んでいただけたらと思います。今はまだ試作段階なので、パッケージはまだ決まったわけではないです。土佐和紙の袋の方も決まっています。

知事： 柚子胡椒は十分おいしいと思いました。

パッケージの写真はすごく有名です。これは、ものすごく面白い。ただご存じのとおり、実は本物なのかどうかと言われている写真です。全然関係ないことを言いますが、勝海舟は幕府の家臣です。ここにいる人たちは維新の英雄ですが、当時はお尋ね者でした。龍馬さんもずっと追いかけていました。一緒に並ぶなんてあり得ないと言われていたりしています。薩摩の人がいたり、紀州の人がいたり、佐賀の人がいたりもするし、だから海軍操練所の話でもないしということで、いずれにしてもこの写真はものすごく面白いですよ。だから目を引きます。あえて言えば、色がもっとどこかについていたらいいかなという感じはします。おいしいと思いますけど、もっと突き抜けて、びっくりするくらいのものであるといいかもしれません。きれいだし、目を引くし、他にはないアイデアですから、ラスクがもっと頭抜けたらいいかなと感じます。

生徒： 先ほどご試食いただいたラスクはまだ試作品です。完成したときに発表会の形をしたいと思います。場所や日はまだ決まっていますが、予定として9月頃と考えています。発表会の時にぜひご出席していただきたいと思います。お願いします。

知事： わかりました。調整させていただきます。

生徒： 『龍馬伝』の関連イベントの施設などで、ラスクなどの販売機会をいただきたいですが、可能でしょうか。

知事： ぜひ使ってください。期待しています。頑張ってくださいと思います。

高知県観光の問題は、中国地方、四国地方そして近畿から来るお客さんでいたい75%、東京、さらに東京以北から来る人の数が極端に少ないことです。もっと言えば、車で来るお客さんの数が約90%。飛行機、船、新幹線、電車、汽車で来る人がものすごく少ないです。遠いこともあります、着いてからの移動手段が揃っていない問題があります。だからこれを克服しないとイケません。『龍馬伝』に合わせて駅前に新しくパビリオンを作りますが、東京で言うはとバスみたいなものを作ったり、周遊バスを強化しようとか、いろいろなことを今考えています。

大きな課題がもう一つあります。それは1人当たりの観光客が使うお金がものすごく少ない問題です。しかも平成17年をピークに毎年下がり続けています。『功名が辻』があったときには増えましたが、それから毎年下がっています。なぜ1人当たりの観光客が使うお金が少ないのか。高知県の観光地を思い浮かべてください。何も買うものがない観光地がたくさんありませんか。来年の大河ドラマ『龍馬伝』は、岩崎弥太郎から見た坂本龍馬を描いたドラマです。岩崎弥太郎の生まれた家は来年ものすごく有名な観光地になりそうです。岩崎弥太郎邸は岩崎家が管理しているので無料で入れます。周りにはお土産物屋も全くありません。中岡慎太郎も有名になるかもしれません。北川村の中岡慎太郎館に落ちるお金は入館料だけです。室戸岬に行って中岡慎太郎と語り合った後、落ちるお金はいくらあるだろうか。周遊するところには今お土産屋さんはありません。県外の観光地で有名などころには、たくさん出店が出たりしています。要するに、観光地でおみやげ物を買っていないところが多いのが残念ながら現状です。実際には、先ほど言った地域アクションプランの取り組みの中で、岩崎弥太郎邸も中岡慎太郎館もいろいろなプランを今練っています。

高知県の場合には、観光地で物売ることが少ないです。これは1つには、観光客が来なくなったので物が売れないから、どんどん商店が閉まっていったということがあると思います。土佐清水市の足摺海底館は私が5歳の頃にでき、祖父に連れて行ってもらいました。できたときには周りには珊瑚館があつて、出店がたくさん並んで、たくさんの方がそこで大騒ぎをしていました。だけど今は観光客が少なくなり、閑散としています。だから全部やめてしまったということもあります。なので仕方ないところもありますが、逆に言うと売ることができれば、観光客の皆さんがお金を使ってくれば、経済に大きな効果がある。何もしなければそのままだから、やはり努力をすることではないでしょうか。昨年、実は初めて、1人当たりの観光客の消費額が増えました。昨年は「花・人・土佐であい博」の取り組みがあり、地域地域で花のイベントをやり、かついろいろなものをできるだけ売ろうと一生懸命努力をしました。結果、1人当たり観光客の消費額が増えました。観光客は昨年は前年と同じぐらい、宿泊者数は全国が1.5%減っているときに高知県は3%増えました。1人当たりの売り上げが増えた効果と相まって、観光だけですが、昨年は7%成長しました。いかに1人当たりの観光消費額を伸ばしていくか、ものを売るかで経済に大きなインパクトをもたらします。だからぜひラスクが「これはうまい」となるように頑張ってもらいたい

と思います。目を引く、いい土産物大募集中なので、ぜひ使っていただきたいと思います。来年は大河ドラマで駅前に情報発信館とドラマ館、それからドラマ館のサテライトを安芸と梶原と土佐清水に設けますので、そういう場も使っていただければと思います。ぜひどこかに置くようにしましょう。

生徒： 商品開発に関することです。先ほど知事さんもおっしゃっていましたが、私たちは地域を元気にして、全国にアピールしていく活動を活性化させるために、例えば「高校生地場産大賞」や「地産外商商品大賞」などを提案する予定ですが、これについてはどう思いますか。

知事： 今そういうアイデアを検討しているところなので、いただいたアイデアも生かさせてもらいたいと思います。コンテストみたいなことをやり、優勝すると何か副賞が付いてくるような、名前が付いて統一のロゴみたいなものが見えるなど、どうするか今アイデアを練って議論しているところです。ブランド化できるかどうかの話とは本当は少し違うと思いますが。ブランド化は、例えば県知事がこれを認定したから、何かの賞で通ったからだけではないと思います。要するに、ずっと「この商品はいい商品」という信頼があって、かつ持っていること事態が誇りになる。馬路村もすでにブランドなんでしょうね。信頼感、それから独特のイメージ、訴求力、例えば人の心に訴える力があったりすることだと思います。少なくとも、こういう賞で優勝したら、それをつかむきっかけになるかもしれません。地産外商に向けた最有力候補になってくるのではないかと思います。いいアイデアをいただいたので、生かさせてもらって、検討させていただきたいと思います。

生徒： パンの酵母菌に龍馬生誕の地である鏡川の水と酵母菌の元であるりんごを使用しますが、ぜひ高知県知事にりんごを切っていただいて、写真に収めて紹介したいですが、ご協力いただけないでしょうか。



知事：わかりました。

（生徒会執行部評議員）

生徒： 私たちは「はりまや箸」で高知をアピールすることを考えています。去年は間伐材を使いましたが、「はりまや箸」を広めたいという思いで、今年は大量生産にしました。そのために間伐材が今使われていません。ゆくゆくは高知の間伐材を使い、高知の企業でお箸を作りたいと考えています。今は「はりまや箸」という名前ですが高知をアピールできてなくて、何か高知と関わるようないい案はないでしょうか。高知の材料を使うなど何か案があれば教えてもらいたいと思います。

知事： かんざしは面白いと思います。あえて言えば、鳴子を付けて高知県をPRしてもらいたいと思っています。

生徒： かんざしには今ラオスのピアスがついています。よさこい祭りではチームが鳴子を持つことが当たり前ですか、いつかはかんざしをみんなが付けているのが当たり前になりたいと思っています。それをするにはまず1つのチームが付けないと始まらないのですが、高知商業はよさこいのチームを持ってないので、関わりがあるようなチームはないですか。

知事： 市役所チームに話をしてみましよう。市役所チームは、正調のよさこいだから、すごく注目を浴びています。市役所の踊り子さんの皆さんはものすごく上手です。高知市長さんからも「はりまや箸」のことを聞いたことがあります。はりまや橋商店街でやっておられるのを市長さんがご存知だったのかもしれませんがね。ぱっと聞いたり、知ったりすると、頭に残る感じがすごくいいと思います。頑張ってください。

生徒： 私たちはこの「はりまや箸」をたくさんの人に使ってもらいたいです。そのためには、空港やサービスエリア、県庁やお土産屋さん、県外のアンテナショップなどに置いてもらいたいです。来年『龍馬伝』が放送されるので、『龍馬伝』とこのお箸の「はりまや箸」で観光客を増やしていくことを目指しています。また、国内の観光客だけでなく、海外の外国人観光客を増やすために、海外のアンテナショップにも置いてもらいたいです。可能でしょうか。

知事： わかりました。出来る限り話を繋ぐようにします。アンテナショップは間もなく、地産外商公社が運営することになります。そこで取り上げられないか調べてみます。それから空港は、いろいろな業者さんに話をしないといけないですが、話を繋ぐことはできると思います。観光の施設は大丈夫だと思います。海外のアンテナショップは上海で四国4県でやっています。8月に出張で中国へ行きますので、その後上海を回って帰ってきますから、そのときに上海事務所話をしてみます。量はどれだけ揃いますか。

生徒： 頼んで2カ月くらいしたらくるので、量は大丈夫です。

知事： わかりました。ビジネスそのものの話になってくるので、関係の人と話をしてみないといけません。たぶん皆さん好意的にやってくれると思いますが、ごめんなさい、こればかりは絶対には言えません。

生徒： 私たちは「はりまや箸」の販売促進に向けて企業と共同で販売したいと思っています。そして、8月14日には企業説明会を開催したいと考えています。しかし、高校生

の力だけではなかなか企業を集めることができないので、知事さんにぜひ企業を紹介して欲しいです。

知事： わかりました。日が決まっているので厳しいかもしれませんが、声をかけることはできると思います。

生徒： 高知県の観光大使がいると聞きましたが、その方たちに高知をアピールするためのものとして「はりまや箸」を利用してもらうことはできないでしょうか。

知事： 県人会とか観光特使の会とかあります。でもそんなにやっていると量が揃わない、足らなくなるかもしれませんよ。何個ぐらいできそうですか。

生徒： もし可能であれば、調整をしてということはできます。

知事： わかりました。観光特使の皆さんにPRすることはもちろんできます。観光特使の皆さんの会もあるし、県人会、そういう機会も生かしていただければと思います。本当なら皆さんに行っていただいて、自分でPRしてもらうとすごくインパクトがありますね。

生徒： まだ仮なんですけど、来年「ご当地お箸フェスタ」みたいな、全国の商業高校に集まってもらい、各地のお箸を作ってもらいたいですけど、その呼びかけを知事をお願いしたいです。

知事： 呼びかけはまず皆さんでやってみてください。それを応援しますから。

生徒： 私たちは「はりまや箸」を売り出したいというのにはありますが、やはり高知商業高校の原点はラオス学校建設活動です。そこで一番押していきたいのは、ラオスの商品です。それで例えばエコバッグ、「はりまや箸」の入れ物などにかしらラオスとコラボして売っていきたくと思います。いろいろと展開していくに当たり、新しいアイデアが欲しいです。ラオスを取り入れた何かを作りたいと考えていて、何かアドバイスがあればいただきたいと思っています。

知事： 私より、皆さんのアイデアの方がずっと素晴らしいと思うし、立派だと思います。確かにラオスとコラボしたらいいかもしれませんね。

先ほど3つの要素、エコ、高知とエコ、「はりまや箸」とエコとラオスと言われていました。エコも加わっているし、ラオスを助けることも加わっているし、素晴らしさが二重になっています。だから素晴らしいと思います。それをどうやって上手にアピールするかかもしれません。これを買うことでエコになり、ラオスの子どもたちも助けることができ、子どもたちに学校を作ることもできる。元々ラオスと学校との接点

は、どういうところから始まったんですか。

高知ラオス会・会長： 高知県にはラオス会のOB会があります。私もOBです。そのメンバーが自分たちの行っていた国にフォローアップに行こうとタイに行きました。タイだけではもったいないからラオスに足を伸ばそうと、その時のラオス大使が学生時代の同級生でしたから話をすると、「ぜひ来てくれ」とのことで行きました。ラオスの人と実際にいろいろな話をし、私たちも見てきたわけです。

昭和20年4月に日本の軍隊がラオスへ入りました。ラオスは4月頃から農繁期になってきます。行った軍隊が、東北の軍隊で主体がお百姓さんだったらいいです。それで農繁期だし、米作りなどを教えて、終戦を迎えて帰りました。そのときにラオスが、日本は一発の鉄砲の弾も撃たず、私たちに農作業を教えてくれたと非常に親日的になりました。今でも、お年寄りの中には当時日本人から農作業を習った人が稀にいます。そういうところから非常に親日的で、私たちが本当に安心して行ける国です。ちょうどその時に私たちの運動と一緒に商業さんが参加してくださいまして、これならいくら行っても安心な国だと。国づくりは人づくりだからまず学校づくりから始めようとしたのが、今回のきっかけです。後は、熱心な商業の生徒さんたちが活動をしてくださいますので、私たちは単に横からお手伝いをするだけです。

知事： 素晴らしいです。ありがとうございました。

私がいいなと思ったのは、皆さんが学校で子どもたちと一緒に運動会を楽しんだことです。それから折り紙なども教えて。言葉は全然わからなくても十分教えることができ、子どもたちも楽しそうな顔していました。素晴らしいです。地域のそれぞれの国の住民の皆さんと接していく体験は、本当の意味で草の根の国際交流です。そういう取り組みがどんどん大きく花開いていけばいいですね。商品売って、学校を作って活動も素晴らしいと思うし、もっと志が大きくなってきたら、ラオスに行ってみるといろいろな仕事をしていてもいいかもしれない。ぜひ夢を膨らましていただきたいと思います。頑張ってください。

生徒： 毎年11月に、はりまや橋商店街で「はりまやストリートフェスティバル」を行っています。プレゼンの中でも言いましたが、今年「はりまやストリートフェスティバル」が10周年を迎えるので、その開会行事にぜひ知事さんにも参加していただきたいと思うのですが、11月14日土曜日の予定はどうでしょうか。

知事： わかりました。お誘いいただき、ありがとうございます。喜んで行かせていただきます。

5. 閉会

高知市教育長： プレゼンを聞いて、高知の未来はすごく明るいのではないかと思います。

皆さんが本当にいい勉強をして、社会に巣立つ、羽ばたいていくんだという思いを持って、聞きました。この取り組みをずっと高知商業の宝物にして、一生懸命頑張っていて欲しいと思います。ありがとうございました。

校長： 高校生との「対話と実行」ということで、知事さんはこの中でいくつかもう実行してくれました。これもこれも検討しましょうということ。そしたら次はどちらが先に多く実行するのか。高知の産業振興計画は、今実行に移っている部分もあると思います。みんなが高知県で生活をしていて、自分たちの住みやすい高知県を作っていくためにも、これが1つ1つ積み上がって行って、より多くの人がこの実行に参加することにより、自分たちの県が変わっていくと思います。そういう長期的なこともありますけど、今年1年間、「はりまやストリートフェスティバル」に向けて自分たちの提案をどれだけ実行できていくか、それを知事さんと競争していただきたいと思います。知事さんに打出の小槌みたいに、あれもこれもやってくれと言っても、それほどは出ないと思いますので、まず自分たちが実行して、「これができた、知事さんはやっていますか」というご挨拶をお願いをしたいと思います。

生徒会長： 本日はお忙しい中、知事をはじめたくさんの皆さまに集まっていただき、本当にありがとうございました。

本日の座談会を通して、私たちからたくさんのお願いをさせていただきましたが、まず高知商業高校の私たちの活動を知っていただけたことを大変嬉しく思います。また、知事さんからは「はりまや箸」や「龍馬遺産」などに対するこれからの活動に大変参考になるコメントをいただきました。今日お聞きしたことを、これから実行に移していきます。また、本日は教育長さんをはじめ、たくさんの皆様にも集まっていただき、この座談会を一緒に過ごしたことを大変嬉しく思います。この座談会を機に高知商業高校をぜひよろしく願います。本日は本当にありがとうございました。

知事： 皆さん、ありがとうございました。皆さんの発表を聞かせていただいて、高校生離れていると思いました。本当に皆さんはいい勉強をしておられます。世の中に出ても役に立つ勉強だと思います。私にも大いに参考になりました。アイデアを練って、いろいろと苦勞をして課題を克服して、という形でやっけていかれており、その過程は仕事の進め方の過程そのものを実践で教えていただいたという感じがしています。ぜひとも皆さんの活動をどんどん伸ばしていただきたいと思います。皆さんにはまだ限界はありませんから。私の敬愛する織田善行先生という方の話を紹介します。「箱の中にノミを入れておくとします。ノミは人間に例えると東京タワーを超える位のジャンプ力があるそうです。しかし、そのノミを箱の中に入れて蓋を閉じておくとどうなるのか。最初ノミは天井に当たり、何度も何度もぶつかるようになります。そのうち、ぶつかるとうまいからぶつからないようになる。高く飛ばなくなります。再び蓋を取った時にそのノミはどうなるか。もう二度と高くは飛ばないのです。」という話です。蓋を閉めてしまうことで自らの可能性を駄目にしてしまうことは絶対にあってはいいけ

ないと思います。皆さんは今どんどん飛び上がっている。東京タワーよりもっと高い所までジャンプしている。ノミに例えたら悪いですが、そういう素晴らしい人たちだと思います。ぜひこのハイジャンプをどんどん続けていただきたいと思います。

今の話は、高知県全体にも言えると思います。最初に46位という暗い話をたくさんしました。地方の中の地方、田舎の中の田舎かもしれない。私はむしろ田舎の中の田舎だからこそ、内に閉じこもってしまっただけではいけないと思います。外に大きく出ていく、逆にいうとそうでないと生き残っていけないと思います。地産外商、歴史の中でもそういう国はたくさんあります。ベネチアもそうです。小さいから外に出ていけなかった。だから、強力な貿易力を持つためにいろいろな船を造った。スペインもポルトガルもそうです。高知県は小さい県、人口の少ない県、どんどん足下が小さくなっている県なんだけど、皆さんみたいな若い人の力も生かして、知恵も生かしていきながら、外に打って出ていく。自ら、「田舎の中の田舎なんだから、どうせ駄目やもん」とか勝手に蓋をしないことが大切ではないかと思います。高知県には可能性、強みがたくさんあります。これを生かして大きく飛躍する高知県を目指していきたいと思います。若いみなさんもぜひ一緒に頑張りましょう。先ほど校長先生から競争だという話がありました。皆さんに負けないように私も頑張っていきたいです。本日はどうもありがとうございました。

司会： 本日はこのような機会を設けてくださり、本当にありがとうございました。本日の座談会は私たちにとって、とても貴重な体験となりました。今日のこの座談会で出た意見を大切にして、私たちは高知を元気にする活動に取り組んでいきたいです。

以上で平成21年度高校生との「対話と実行」座談会を終了いたします。