

## 「対話と実行」座談会 グループ・団体との座談会 第4回「嶺北地域アクションプラン取組団体」(H21.9.12)の概要

### (1) 開会(司会)

ただ今から、嶺北ブロックの地域アクションプラン関係事業者の皆様方と知事との「対話と実行」座談会を開催いたします。

### (2) 知事あいさつ

本日は多くの皆様方にお集まりを賜り、本当にありがとうございます。

「対話と実行」座談会は、私の就任以来、地域の皆様方からお話をしっかり伺い、それに基づいて政策を進めなければならないという思いで、昨年は高知県内全34市町村を1年間かけて回らせていただき、いろいろなお知恵を賜りました。今年は、いろいろな課題について頑張っておられる地域の皆様方とより深くテーマを絞ってお話をさせていただくことで、産業振興の課題、教育の課題、社会福祉の課題に取り組んでいくときのお知恵をいただきたいと思っております。

「対話と実行」座談会に参加してくださる皆様を募集したところ、嶺北地域においては大豊町碁石茶生産組合の皆様方から応募を賜りました。嶺北地域では活発に産業振興計画の地域アクションプランが行われているので、碁石茶の取り組みをお伺いさせていただくとともに、地域の振興に向けて頑張っておられる(この他の)皆様方のお話もお伺いできればと、県から関係の皆様方にお声掛けをさせていただきました。そうしましたところ、本日多くの皆様方にご参画を賜ることができました。改めまして、お礼を申し上げたいと思っております。本日は本当にありがとうございました。

高知県では、昨年のリーマンショック以降非常に厳しい経済状況が続いています。高知県の経済が厳しい本当の問題点は、全国の景気が悪くなる時に同じように悪くなる場所に止まるものではありません。平成12年から平成19年は全国の景気がどんどん良くなりました。しかし、その時期にも高知県だけは良くなることができなかつた。ここに本当の問題があると思っております。高知県の経済体質は弱体化しています。なぜ弱体化したのか。日本全国が好景気の頃は、いわゆる外需主導、外国に対する輸出により経済を好景気にしていくことが行われてきました。しかし、高知県は外国への輸出は全国でも最下位です。そういう日本全体の動きについていけなかつたことが一つ。もう一つは、県内市場がどんどん縮小していることにも問題があると言わざるを得ません。高知県の人口は、県外に出ていく人が多いことよりも、亡くなる方が生まれてくる赤ちゃんの数よりも多いことにより減少しています。さらに高齢化も加わり、一人ひとりの使うお金が少なくなってくる。子育てをしている世代よりも、それが終わった世代の方が使うお金が少ないこともあり、県内の市場規模がどんどん小さくなっています。実際、県内の商品売上額はピークに比べて20%小さくなっています。足下の県内市場が小さくなれば、県外からお金を稼いでくる力をつけなければなりません。地産外需をしていくことが重要だと思っております。県外にものを売り込んで外貨を稼いでくる。さらに、県外から観光客を呼び込んできて、地元でお金を使ってもらうことも地産外需です。こういう取り組みを全力で進めていかなければなりません。高知県にはおいしい食べ

物がある、すばらしい自然が残っている、すばらしい歴史がある、そしていろいろなお祭りに代表されるすばらしい人たちがいるという強みがあります。この強みを生かし、県外からお金を稼いでくる体力をつけていきたい。それを民間の元気のある皆様方とともに成し遂げていこうとするのが、「高知県産業振興計画」です。

強みを生かして外からお金を稼ぐ力をつけるためには、官民協働で、民間の皆様が一步足を踏みだそうとするときに、一緒に県と手を携えて進んでいく取り組みが重要だと思います。地産外商を成し遂げるには、県外、都会にももの売り込んでいくための販路開拓、売り場の確保に力を入れたいと考えています。しかし、単にものを持っていくだけで売れるわけではありません。事前に試し売りをし、商品の磨き上げをしていくことも重要だと思います。そのためのテスト販売の場を設けることから始めて、いろいろな技術支援を行っていくこと、東京のデパートやスーパーに売り込みをかけていくことも含めて、県として力を入れて進めたいと考えています。

実行元年として4～6月にかけて、産業振興計画を実行していくための推進体制の作り上げに力を入れました。県庁には産業振興推進本部を設置し、事業計画に基づいて本当にしっかり計画が実行されているか、私自身が本部長として確認を行う体制をつくりました。

そしてもう一つ、実際の経済活動はそれぞれの町、現場で行われています。従来よりそれぞれの市町村に県の地域支援企画員をお伺いさせていただいていましたが、それに併せて地域産業振興監をトップとする、産業振興推進地域本部を設立しました。産業振興計画に関わる出先機関の職員を地域産業振興監がとりまとめ、月に1回、進行状況の確認をし、必要な支援に取り組んでいます。

そして、地産外商のメインエンジンとなる、高知県地産外商公社「トレード・サポートK O C H I」を8月3日に設立しました。株式会社ではなく、公社の形をとっています。株式会社は赤字を出すことができないため、既に売れている商品、売れる品物しか取り扱うことができません。しかし、産業振興計画が目指しているのは、地域の皆様が潜在的に持っている力を引き出していくお手伝いをすることです。今はまだ売れていなくてもこれから売れるかもしれない商品、新しい取り組みをしたいという商品を取り扱うために、公社の形にしました。県が財政的にバックアップすることで、民間の方々とリスクを分担して、皆様の取り組みを広くバックアップしようとするのが、地産外商公社です。もう一つ、県庁職員だと一定以上商売に足を踏み入れることができない制約がありますが、公社職員ですので個別の商談に踏み込みながら、これだという商品のバックアップもできます。

主な実施事業としては、地域アクションプラン全221事業のうち、既に総合補助金の形で33件採択され、具体的に事業が動き出した、もしくは動いている事業の加速につながってきています。地域アクションプランは、地域のイベント、一時的なにぎやかに止まるものであってはいけません。必要なことは、地域で雇用と所得を生み出して、人々が住み続けることのできる地域をつくることだと思います。やはり、ビジネスとして先々まで成り立つものでなければなりません。そのため、この補助金は本当に事業として成り立つのか事前に外部の人の目で審査をしていただき、それを33件の皆様方がクリアされて、先々の事業展開を目指して、今歩みを進めている状況にあります。そして、アドバイザー派遣事業の実績が今48回に上っています。

産業成長戦略、地産地消・外商戦略については、地産外商公社に対していろいろな外部の方からお声をかけていただくことができ、また公社自身が必死に機会を見つけてきている。即ち、商談会や高知県産品フェアなどのお声がたくさんかかるようになってきました。主な例は、8月25日に東京ビッグサイトでアグリフードEXPO2009をやり始めたのをきっかけに、県内でもやっています。実際には既に20を超える新しい機会、商談会、高知県産品フェアを開拓しています。先ほど、売れるものづくりをするためにテスト販売などの機会が重要だ、県外に販路を開拓することが必要だという話をしました。「そんなことは分かってるわ」と思われる方もいらっしゃると思いますが、現実問題として、実際に東京まで行って販路を開拓してくるのは大変です。そこを地産外商公社がまとめて、一生懸命機会を切り開いていきます。切り開いてきた機会は皆様方にオープンにしますので、ぜひ活用していただきたいと思います。こういう機会は、大体記者会見をして公表することにしていきます。高知新聞の経済面に「こういう募集をしています」と載っている機会が多いので、ぜひご覧になり、生かしていただきたいと思います。

そしてもう一つ、外国への輸出の関係です。輸出に向けた体制を今回大幅に強化しました。商社出身の方を含む4名にコーディネーターとなっていただき、県内事業者さん向けのセミナーや商談会を開催したりという機会をつくることとしています。そして、そこで得られた情報を上海事務所、シンガポール事務所につないで売り込みをかけていこうとしています。シンガポールでも四国産品フェアで高知県産品をたくさん売っています。実際に8月末から9月にかけて行われたフェアでは、あっという間に売り切れるほど好評だったそうです。所得の高いシンガポールでは、高知県産品も売れるようです。四国のものはまだあまり出ていませんので、物珍しいのかもしれない。そういうところが少しずつ見えてきています。外国向けの輸出になるとリスクも大きくなりますが、コーディネーターや海外事務所のバックアップを含めて、取り組みを進めたいと思います。

「土佐・龍馬であい博」に向けた観光商品の売り込みにも力を入れています。8月末には名古屋と東京、9月1日以降は長崎、福岡、九州北部に行き、売り込みをかけてきました。先日は韓国に行き、観光会社さんでトップセールスをやってきました。10月、11月、12月には、観光会社さん及び一般の方々に対するPR、インターネット、テレビ番組でのPRなど、いろいろな形でやっていきます。

そしてもう一つ、地産外商公社が販路開拓をしようとしたときに、「来年高知県は福山さん主演の『龍馬伝』ですね。ぜひ一緒にタイアップして売り込みをさせてもらいたい。」と声がかかることが増えてきました。実際、全国的なホテルチェーンの方に「大河ドラマに合わせて、全国の店舗で高知県産品フェアをやる企画をしましょう」とご提案もいただいたところです。ありがたいことに、産業振興の取り組みをしようとするときに、『龍馬伝』という素晴らしい機会をいただきました。これを生かしきらないといけないと努力を積み重ねてきたところです。少しずつ追い風が吹いているように思います。一つ一つの事業を立ち上げていくことは簡単ではありませんが、県庁、地産外商公社ともに皆様方のためになる機会を一生懸命つくり出すべく努力を重ねていきます。県勢浮揚と地域の方々が生み続けられる高知県に向けての努力を重ねていきたいと考えています。

### (3) 団体からの事例の紹介及び質疑応答

#### ・大豊町碁石茶生産組合

司会：「大豊町碁石茶生産組合」さんは、「株式会社大豊ゆとりファームを核とする碁石茶等の地域資源を活用した産業再生への取り組み」で、アクションプランに入れさせていただいています。



Aさん：碁石茶生産組合は、幻の珍茶、大豊の碁石茶を町の特産品にしようと平成17年9月、生産農家自らにより設立されました。碁石茶の科学的分析を実施し、製造に関するノウハウを確立し、共有し、効能の裏付けを持つことにより、伝統が守られ、品質の向上と生産量の拡大を実現することが目的です。

お茶の分類は、発酵茶で、発酵茶の中の微生物発酵茶、その中で漬物茶、漬物茶の中の二段発酵茶が碁石茶の位置づけとなります。碁石茶の製造方法は、6月から8月にかけて茶摘みで枝から切ります。碁石茶はしっかりとした塊のお茶になるため、硬い葉を使用します。切ってきた茶木を桶にしっかり詰めて蒸します。蒸し上がった茶葉から枝、ゴミなどを取り除き、専用の部屋で寝かせてカビ付けを行います。カビ付けされた茶葉を取り出し、桶に漬け込み重石をかけ、二次発酵させます。発酵が完了したら天気の良い日に外で干します。茶葉を並べて干している様子が碁盤に並んだ碁石に似ていることから碁石茶とされています。

平成19年2月に地域ブランド表示基準制度の「日本に現存する唯一の微生物発酵茶」として『本場の本物』に認定されました。また平成20年には、碁石茶のブランド統一化として、パッケージ、販売価格などを統一して、大手健康食品会社と提携し、全国販売を展開しています。

碁石茶生産組合は、地域活性化を実現させるために、碁石茶が地域の産業へと発展していき、外貨の獲得、新規雇用の創出が得られるよう頑張っています。

大豊町の拠点ビジネスの計画は、嶺北地域アクションプランの取り組みにおいて「株式会社大豊ゆとりファームを核とする碁石茶等の地域資源を活用した産業再生への取り組み」を行っています。アクションプランの中で農産物販売体制づくり、販売拠点を整備し、農家への生産指導、生産調整を行い、配送集出荷システムを構築することにより、農家の所得向上が見られます。加工品開発に更なるブランド育成を行い、碁石茶やユズの生産、農作業の受委託事業の拡大を図ることにより、大豊ゆとりファームの経営基盤の安定が期待できます。大豊ゆとりファームは地域産業再生、農地の保全を進め、中山間地域の雇用の受け皿となる拠点組織を作り上げます。多角的に展開する拠点型ビジネスの仕組みを作り上げていくよう頑張っています。

今後の事業展開において、新たな加工商品を開発し、地域特産品の商品化に向けた取り組みが必要となってきます。大豊ゆとりファームは碁石茶の生産拠点とし、また

大豊町碁石茶生産組合の事務局として生産、商品の販売拠点として位置づけ、碁石茶販売額1億円を目指し、碁石茶の増産を行い、販売促進、販売ルートの確保を進めていく考えです。

Bさん： おかげさまで全国展開ができ、お力添えをありがとうございます。

碁石茶は大豊町に昔から長いことあるものですが、日本でオンリーワンと宣伝し、今大学で調べていただき健康にいいことも分かってきていますので、今後ともよろしく願います。

Cさん： 私は、品質の統一が一番大事だと思っています。だから、みんなで力を合わせて品質統一をやっています。生産は各自なので一生懸命いいものを作ろうと思っています。しかし、販売は県で力を入れていただいて、促していただきたいと考えていますので、どうかよろしく願いを申し上げます。

知事： 碁石茶は最近どんどん伸びていて、今や全国800店舗で取り扱いがされてきている。23年度の売上目標額が1億円、本当にすばらしいと思います。ぜひとも、今後もっと販路を開拓していただきたいと思います。

私が碁石茶にすごく夢があると思うのは、いろいろな意味で日本唯一ということです。お茶で発酵させているもの、二次発酵までしているのが唯一であり、作れるところも大豊町。一部他の村でもやっていると聞きますが、本格的に作っておられるのはここだけだそうです。こういう商品は作ったらすぐに真似をされますが、これはなかなか真似ができない点においても優位だと思います。さらに、健康に良いのも加わり、科学的な成分上いろいろな効能が明らかになってくる可能性があるということで、それもすばらしいと思います。

先ほど申し上げたように、いろいろな全国の商談会の声もかかっていますので、ぜひそういう場に参加をいただいて、私たちが開拓してきた機会を使い倒していただきたいと思います。

今後、例えばより売れていくと、生産量の拡大も一つの課題になってくると思います。逆に言うと、商談をし、例えば100の量を出してくれと言われたときに、60しか出せないとなったら、販路開拓の機会が潰れてしまいます。そういう意味において、先ほど生産面では品質の統一が重要だとお話をされましたが、もう一つ生産拡大に向けてどうしていくかも非常に重要な課題であると思います。そのあたりのお取り組みはいかがですか。

Cさん： 隠れたお茶もいっぱいありますので、それも開拓して、大豊町は高齢化となつていすので委託というか、量を増やし、私の考えとしては、これからは若い人にもお茶の産業に加わっていただいて、より活性できるように。生産を増やすためには、遊休地を開拓して、お茶の木を植えていき、取り組んでいかなければと思う面もある。当分はお茶の木はあるけど、そのままほったらかしになっているのは手入れをしていただいて、生産を上げ

ていく。だんだん増えています。全員が集まって生産量を調べてはいいませんが、聞くと  
ころによると、昨年に比べると倍近いくらいできたのではないかと申しています。

知事： 碁石茶の世界は、すばらしいと思います。「本場の本物」の認証をとられて、初めか  
ら自社ブランドで大豊の碁石茶の形で売っておられる。多分最初は他社のブランドを  
使った方が楽でしょうが、初めから自社のブランドで打って出たから、逆に  
800 店舗も売れるようになったときには、それが強みに変わります。17 年くらいから  
の長い取り組みの中で、皆さんが努力をされてきたことで、だんだん伸びてこられた  
ものが今大きく飛躍の時を迎えんとされていると思います。より大きく飛躍していく  
ときに、県庁の機会も大いに使っていただきたいと思います。大豊町のみならず、嶺  
北、もっと言えば高知県の特産品として大きく羽ばたいていただきたいと思います。

### ・本山町商工会青年部木部会ぼうむ

司会： 「本山町商工会青年部木部会ぼうむ」さんは、「木工製品の製造・販売による地域の  
活性化」という取り組みで（地域アクションプランに）位置づけをさせていただいて  
います。

Dさん： 私たちは本山町商工会青年部として、次第に元気を失っていく地域に対し、本山町  
を、嶺北地域を、活性化する手立てはないものか、地域の資源や特性を活かすことは  
できないかと考えてきました。その中で、栃木県栗野町商工会青年部の学校用机・椅  
子の製作、活動実績を聞き、嶺北地域でもできるのではないかと考え、商工会青年部  
の有志で「木部会ぼうむ」を結成し、活動に移すことを決めました。メンバーの形態  
は、今のところ専従社員はおらず、11 名のメンバーが各自仕事の合間に活動していま  
す。現在の主力商品は木工製品で、ぼうむが企画販売し、製作を吉野川リビング協同  
組合に委託しています。

私たちは地域の中にある、まだ十分活用されてない資源を生かすことで、地域に雇  
用と所得を生み出し、地域の皆様とともに成長していきたいと思っています。また、  
祖先から受け継いだ豊かな自然環境を次の世代にも受け継ぎ、都市に住む人たちにも  
やすらぎを届けたいと考えています。そのための活動にあたって、会社名ぼうむで三  
つの理念と行動の原点、五つの目標を定めました。

「ば」は価値観。万物に感謝し、自然と人との調和によって恵みが生まれる。

「う」は使命。美しい山間の町からみんなの笑顔がこぼれるように。

「む」は行動指針。無限の可能性に挑戦する。変化を期待するのではなく、「己の力  
で未来を開く」を行動の原点と考えています。

目標 1. 起業化を養成する。

慶應義塾大学地域起業家養成研修事業の全国で五つのサテライトの一つ  
に選ばれて、9月9日よりインターネット回線を結んで、テレビ会議シ  
ステムで遠隔授業を行います。この事業を今後も継続し嶺北地域の事業  
家や学生に受け取っていただきたいと考えています。



目標 2. 雇用の場を設ける。

目標 3. 嶺北地域の財産・資源を発見する。

目標 4. 嶺北地域の商品企画・開発・販売により地域を活性化する。

商品企画・開発を行い、嶺北ブランド、ぼうむブランドとして全国に営業していきたいと考えています。

目標 5. 安心・安全でぬくもりのある商品を提供する。

地域との交流事業も行い、都市部に住む皆さんにゆとりとやすらぎを届ける。

21年度の活動実績と活動予定は、21年度2月国産材住宅を推進するNPO法人に机・椅子等のサンプル納品。3月香川県の通販株式会社との業務提携。4月香川県の高校にベンチ10セット納品。5月本山町活力ある地域づくり支援事業補助金交付決定。6月商工会関係者、役場職員対象のぼうむ合同会社出資説明会開催。7月木工品の加工をするレーザー加工機導入。8月隣接町の中学校に学習机、下駄箱納品。町民対象のぼうむ合同会社出資説明会開催。本山町の行う森と水子供の学校にて、木工教室開催。本山町内のよさこいチームの地方車の広告デザイン製作。地方車の横にカットイングで字抜きした文字を張り付けたり、デザイン等に関わらせていただきました。地方車奨励賞を2年連続でいただいています。県外住宅業者のノベルティ関連グッズのサンプル納品。町内の小学校に室名札納品。9月5日ぼうむショップとして「森からの贈り物」オープン。場所は本山町の吉野川リビングさんで津家の直線をちょっと行ったところにあります。いろいろな木工品で製品等注文できますのでよろしくお願ひします。9月9日慶應義塾大学起業家養成研修の第1回目開催。12月までは週1のペースで行います。



年内の活動予定は、9月に本山町内の二つの小学校に学習机・椅子を納品予定。来週、鹿児島県に木製醸造樽の視察研修に行きます。10月香川県ウッドフェスティバルの参加。12月国際デザインビューティカレッジ21年度のデザインコンペ審査を行います。

Eさん：主事業である木工品事業についての今後の目標は、21年度は500万円です。今年は大豊町さんと本山町さんに学習機の納入実績等、他にもいろいろありまして、現在は500万円を超えて600万円近くいく予定になっています。22年度は1,000万円、23年度2,000万円、24年度3,000万円を目標としています。5年後までの販売目標額としては、家具関連、学習机、事務備品、事務用品の備品などで5年後2,000万円くらいを予定しています。あと、工事関連は2,000万円で、今年本山町内の小学校にも納

品しましたピクトサイン類など、住宅の家具、機械製造業者さんで作っているストーブもあります。おもしろい形をしていて、実際に香北町の住宅に納品実績済みです。そういった木製品以外でも地域の方がやってるものを、商品売り出していきたいと考えています。あと雑貨関連では、ノベルティグッズやおみやげ用品などレーザー加工機を導入しましたので、多種多様にできるようになりました。5年後には合わせて5,000万円になっています。10年後は1億円。

地域の雇用目標としては、木工事業では10名ほど増員。農産物の加工食品も育てていき、10事業くらい提携を結んで行っていきたいと思っています。

課題については、

1. 人材の獲得と育成。営業職、新規事業に関しても技術を持つ優秀な従業員等が必要になっていくと思っています。
2. 納入実績。少しでも多くの実績を作って、信頼を得ることが大切だと思いますので、販路開拓につなげる努力をしていかなければいけないです。
3. 商品の特徴についての説明。杉材、木、木製品は、狂い、ひび割れ等不具合が生じる恐れがあります。そういった部分を納得して買っていただけるような商品説明能力も必要ではないかと思っています。
4. 事業拡大に伴う加工施設の整備。
5. 受注安定に向けての不安の解消。木工事業は加工食品等と違い、消耗品ではありません。その部分の不安を解消するには、顧客数を増やしてできるだけ安定供給に近づける努力が必要ではないかと思っていますので、お力添えをいただければありがたいと思います。

取り組みについては、

1. 補助申請と出資説明会による資金調達。ぼうむは職場の任意団体で始めましたが、10月には「ぼうむ合同会社」になる予定です。アクションプランの関係も載っていますので、補助申請と出資説明会を3回開き、資金の調達を行っています。
2. アクションプランによるアドバイザー制度への申請と活用。
3. 販路開拓のため公共事業、公共施設のアプローチ等。先ほど知事が言われた地産外商公社の利用もさせていただきたいと思っています。また、「土佐・龍馬であい博」の関係では、実際の取り組みとして6月、7月と土佐・龍馬であい博推進課に営業をかけました。
4. ホームページ開設、イベントの参加・実施。
5. チラシ、カタログの製作。イベントにチラシ、カタログで商品等をどんどん打ち出していこうと思っています。

知事： レーザー加工機で加工したものは、すごいですね。名札に小さい龍馬さんがいますが、家紋まで印が加工されています。レーザー加工機は、こういう精密な加工までできるんですね。





Eさん： 0.1ミリくらいの単位までです。木でそこまでいくかなと思いましたが、実際やってみたらできました。やった方もびっくりしている状態です。

知事： すごいですね、小さい字で坂本龍馬と書いているのもピタッと書けてます。慶応大学の地域起業家養成研修もすばらしい制度ですね。前向きな取り組みをどんどん進めておられて、すばらしいと思います。これからもぜひ頑張ってくださいと思います。その関係で幾つか教えていただきたいです。先ほどいろいろな他の嶺北の資源もどんどん開発していくとおっしゃっていましたが、木に加えて他にどのような分野に展開していこうと考えておられるんですか。

Dさん： 嶺北地域では食品加工等もすごく頑張っています。自分たちの意識も変えていただきました。その中で自分たちの身近にいるおばちゃんやおじさんが作っているおいしいお味噌やこんにゃくも、今教えてもらわなかったら伝承されていかない。自分たちで食べて、足を運んで、話してみても、いろいろなものを探して、そのおばちゃんの名前と顔が出るような商品を買っていきたくて思っています。今考えているのは、地元の直販所だけにしかないもの、家庭の味でおいしいけどなかなかおみやげ品としてできないものの人捜しもいろいろな人の噂を聞きながらやっていて、それを商品化できたら、すごく夢の広がる世界も見えるのではないかと考えています。

知事： ぜひビッグになっていただきたい、頑張ってくださいと思います。

先ほど消耗品ではないので、顧客数の開拓を進めていくことが大事だとおっしゃった話は、そう思います。今、林業関係は材価がどんどん低迷して非常に苦しい状況にあり、全国の多くの市場が縮小したりしています。県庁、地産外商公社、いろいろな関係団体はこの時期でもできるだけ皆さんとともに販路開拓の取り組みを強化していきます。いわば今は需要、市場の構造が入れ替わっているときだと思うので、逆に言うとう新しい市場を開拓する、新顔が参入する余地のある時期と捉えられなくもないという思いです。林業振興部では、これから木材、林業関係の品物についての販路開拓を強化しようとしているところです。まず、例えば近畿圏から関東圏へ営業チームを組んで営業活動を実施していただくこともあります。地産外商公社もそういう場を設けていく。これは、県外だけではなく、例えば高知市の地域アクションプランで、帯屋町に各市町村さんの商品を紹介できて、売れるような場を作ろうとしています。県外そして高知市の中に、そういう売り場の確保、販路開拓を進めていこうとしています。併せて流通、物流をどうするかという問題の整備、合理化というか、競争力向上、そういう仕事もしなければいけないと思います。

ただ、何と言っても商品性をいかに向上していくか、材そのものに対して、どのような形で付加価値を付けていくのが重要だと思っています。いろいろな認証も利用しながら、例えばJASの制度を他県がやっていないようでしたら、高知県でやってみたらどうかとか、そういうことで付加価値を付けることから始まり、さらにはれい

ほくスケルトンさんの取り組みで、もともとこういうふうに加工作されていたら家がつくりやすいのではないかとという形で付加価値を付けていく、そして木工品をノベルティも含めて加工して売っていく、いろいろな形でいかに商品性を高めていくかも非常に大きな課題だと思います。そのことについても、私どもは取り組みを進めていけないといけないと思いますが、特に嶺北地域は付加価値を付けることで先進的な地域だと思いますので、ぜひ今後のご活躍を期待申し上げます。頑張ってくださいと思います。

林業振興・環境部長： 21年度のよさこいの地方車を見せていただき、大変すばらしいと感激しました。それと県外住宅業者への納品の感触はどうですか。

Eさん： 感触的には非常に良くて、今、県外住宅業者の高知営業所で検討をして、リフォーム部門で内装まで杉を使ったらいいのではないかと話が進んでいます。あとノベルティ関係は、そこが今年40周年なので販促用に1万枚とか2万枚とかいう話が今少しずつ出ています。それと犬小屋に関しては、その業者さんの家をそのまま犬小屋にする企画をこちらが出して、それも通りそうになっています。

林業振興・環境部長： すばらしいですね。そこでお聞きしたいのですが、隣接町の中学校に納品されたということで、商工会は嶺北へ広がり持っているので、将来的に連携してやることは考えられていないですか。

Dさん： 職場単位として、親会としての広域連携の形で年に何回か会を開催して、連携で活動はしています。その中で大豊町商工会青年部の方と一緒に納品をさせてもらったり、広域連携の形で活動したり、交流してきています。

### ・JA土佐れいほく

司会： 「JA土佐れいほく」さんには、「米粉を活用したビジネスの展開」、「れいほくブランドの園芸産地の確立とユズの加工拠点づくり」の有利販売に関連して発表していただきます。

Fさん： 3月18日に米粉の製粉施設が完成し、半年くらい経過しました。まだ十分な成果は出ていませんが、今までの取り組みについて報告します。

まず初めに、なぜ米粉の製粉に取り組んだかです。JAの記念講演で、岡山大学の先生から「岡山では米の微細粉を利用して米粉パンなど、米粉で非常に元気のある地域がある」と聞き、私が視察をしてきました。そして、19年度から21年度は地域雇用創造事業で米粉のソフト事業に取り組みました。そして、JAの理事会の視察、承認を得て、事業の導入ができました。その間、水田フル活用推進の中で米粉の後押し、追い風にも乗ることができました。そして、昨年度は農林漁業活性化プロジェクト支援交付金をいただき施設の整備を行い、高知県中山間産業再生モデル事業も導入して

施設外の整備も行っていきます。平成 21 年度から 22 年度は、地域雇用創造実現化事業を取り入れています。そして、高知県産業振興推進総合支援事業費補助金により推進しています。

施設の概要は、農林水産物処理加工施設ということで湿式気流粉碎プラントという澱粉の損傷の少ない、加工のしやすいプラントを導入しています。また、米粉の加工品製造設備として米粉パン工房の機械設備導入も同時に行っています。

次に、れいほくスタイル環境保全型ビジネス推進事業の中で、米の消費拡大と米粉ビジネスによる地域産業の創設という謳いで、米粉の製造・販売、米粉加工品の製造・販売、米粉の里構想の実現の三つを大きなテーマに取り上げています。

事業の概要は、米粉ビジネスと八菜ビジネスの二つの事業を行っています。米粉ビジネスは、加工して付加価値を付けて、農業の 1.5 次産業化へ進めていきたいという願いを持っています。また八菜ビジネスは、流通コストを削減して、直接販売をすることにより、生産者の手取りを確保することを目的としています。

地産外商については、香川県の生協（コープかがわ）さんと取引がありましたので、嶺北のコーナー、試験販売を行ったらとアプローチを行いました。生協さんとの話で、「6 月 28 日に宇多津店がオープンするので、ぜひ試験的に取り組みをしたい」と話がトントン拍子に進みました。宇多津店だけでなく、太田店、中央インター店、香西店も拠点店舗として、9 月から嶺北の特産品を販売するようになりました。嶺北特産品コーナーには、嶺北材を使用したあたたかい販売棚を整備し、そこに冷凍庫や冷蔵ケースを設置して、大豊町から大川村までのいろいろな特産品を販売しています。米粉の販売についても、生協（コープかがわ）さんの 17 店舗で展開ができるようになりました。そして、カタログの企画商品での販売も決定しました。宇多津店では、3 品種くらいの米粉パンを製造して、販売ができるようになっています。

地産外商でシンガポールの日系デパートでの四国フェアへ参加しました。8 月 28 日から 9 月 6 日までの 10 日間、嶺北地域のユズ加工品、米粉加工品の販売をしてきました。デパートのセレクト商品として、1 年間ユズのぼん酢醤油の販売も決まりました。嶺北地域の商品は人気があり、全部販売ができました。販売価格は、輸送費、手数料を考慮して、日本の価格の 1.5 倍程度に設定されました。コンテナ輸送は占用率で単価が決まるそうで、1 ケース当たり数量の小さいものは日本の販売価格に近い価格で売れるのではないかと思います。シンガポールでは富裕層と言いますか、多くの方がたくさん買っていくこともありますし、健康食品として黒ごまのペースト、乾燥納豆などもすごく人気があり、健康商品は高くても売れるのではないかと思います。輸出をしていくには、英語のポスター、商品説明なども必要だと思いました。

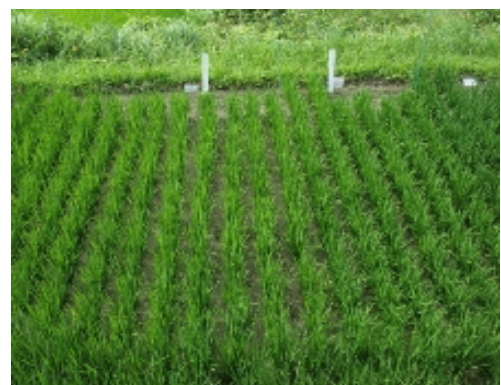
米粉ビジネスの概要については、新規需要米の生産、低コスト生産技術の導入、特別栽培米の取り組みの三つを上げています。新規需要米の生産は、国の交付金をもらいながら転作の対象になる米作りです。遊休水田の活用、耕作放棄地の復元もできるので、農家の人にはこれからも取り組んでもらいたいと思っています。21 年度は 10.3 ヘクタールくらいを農家の人と契約して栽培しています。米粉の販売状況が向上していますので、次年度も新規需要米の栽培面積の拡大をしなければいけないと思っています。

ます。生産コストの削減は、多収米の品種や用途別の米粉を地域でどういうふうに作っていくのかが、これからの課題だと思っています。秋には収量調査や成分調査を行い、嶺北地域に合う多収の品種の栽培を来年度から取り入れていきたいと計画しています。特別栽培米の生産について、嶺北地域は環境をキーワードにした農業振興に取り組んでいます。米粉についても生産者の顔の見える、減農薬、減化学肥料、堆肥を使った特別栽培を取り入れた新規需要米の栽培を計画しています。

米粉の市場調査、販路の開拓として、安定した供給先を確保するために、県内の製パン、お菓子屋さん、ケーキ屋さんなどを昨年 60 軒くらいを調査しました。当初高知県は米粉の需要が低く、使用量も非常に少なかったです。最近ではCM、マスコミ等のブームに乗り、米粉を扱いたい、米粉でパンを作りたいというところが増えてきました。今は需要が多く出てきています。また、私たちの作っている嶺北産の米粉は品質が良いと県外からも好評いただいています。大手パン業者、生協での取り扱い、県外の販売などにより、米粉の製造も徐々に増えています。製造・製粉については、これから高知県内の学校給食での委託製造、県内の地域の人、グループの委託製造なども受入をしていこうとしています。

米粉商品の販売は、米米ハートさん、高知市のパン屋さん、お菓子屋さんなどがロールケーキ、どら焼き、お菓子パンなどの新しい米粉パンの開発をしてくれています。米粉の需要を拡大していくには米粉製品の販売だけでなく、小麦粉の代替ではない、新しい米粉商品の開発が急がれます。米粉の持つ食感、ツルツル感やもちもち感、のどごしの良さ、非アレルギー食、そういうものを活かした加工品の開発を進めています。米粉麺については、冷凍うどんはほぼでき、今販売に入っています。続いて米粉ラーメン、米粉そばを香川県で試作しています。麺には、冷凍麺、半乾麺、生麺などありますが、貯蔵の利く乾燥麺の製造を考えたいと思っています。それから餃子、ピザ、お好み焼きなども順次開発しようと計画しています。販売面では、生産コストの問題、また作ったものが確実に売れるかも非常に未知数で、リスクもあります。また、品質、規格、納入価格、数量などをクリアしなければ取り扱いができないので、今苦労しています。消費者への販売は、米粉を広く知ってもらい、使ってもらうために、米粉使用のレシピ、小袋用の計量器導入を行いました。これにより、全農さん、流通会社を通じて県内の量販店、直販店でも販売が始まりました。

米粉の里構想は、今年の秋メインで考えています。嶺北と言えば米粉、米粉と言えば嶺北という取り組みをしていき、米粉の里づくりで元気な地域づくりをしていきたいという思いがあります。米粉の里活性化協議会を立ち上げ、商工会、JA、行政、観光協会が、お互いの農業、商業で連携をして元気ある地域づくりをしていきたいと今月の終わりに各商工会で説明会を行い、皆さんの意見を聞きながら、嶺北の米粉ロードマップの作成、米粉の加工食品のスタンプラリー、



米粉フェスタなどを計画し、来年にかけてやっていこうとしています。嶺北に来れば、いろいろな米粉料理が食べられる、米粉を使用したおみやげがある、これを嶺北の名物にしていきたいと思います。

米粉の利用推進は、JA女性部の活動で、ホームベーカリーを使った米粉のパンづくり教室、料理教室も行っています。加工技術については、米米ハートという田井の女性グループの方がいろいろな研修をし、技術の習得などをやってきました。米粉工場、米米ハートには視察が非常に多く、7～9月は月に10回くらいと聞いています。多い日には90名くらいの参加があり、来たお客さんは必ずパンや米粉の購入をし、リピート客も多く、盛況に推移していると思っています。またメニューの中でも、嶺北の米ナス照り焼きバーガー、嶺北牛のビーフハンバーガー、八菜ピザなど、地域食材を使った商品開発も進んでいます。

最後に、米粉ビジネスは、生産から加工、流通、販売とたくさんの方が関わり、成り立っています。みんなの熱意や強い思いが米粉ビジネスの成功につながるので、私たちも皆さんと一緒に事業化へ頑張っていきたいし、農業を1.5次産業化することで元気のある嶺北づくりを目指してやっていきたいと思っています。



知事： この間、米米ハートさんにお伺いして、パン、うどん、れいほく八菜など、いろいろなものを食べさせていただきました。おいしかったです。「米粉と言えば嶺北」となればいいと思います。「JA土佐れいほく」さんは、かなり大規模にいろいろな形でのビジネスを進められていて、シンガポールでユズのぼん酢醤油が1年間のライセンスになり、四国産品フェアはすごい良かったと思います。今後さらに販路を開拓して仕事を大きくしていこうとすると、例えば生産面をどうやって増やしていくか、販路開拓でより大きな展開を図るためにこんなことが必要だとか、いろいろなお考えもあろうかと思いますが、そのあたりはいかがですか。

Fさん： 今加工食品を作っているのは全部県外です。これからは、県内の加工業者さんと連携をして、新しい米粉の加工商品を開発したいと思っています。また学校給食に取り入れやすいようなことを進めていきたいと考えています。

知事： 今おっしゃった加工食品の加工が県外でやられている話は、高知県の場合には、原材料は高知県のいいものを使って、県外の方が加工して大儲けをすることがたくさん



あります。今、できるだけ県内の事業者さん同士で加工していただくことを進めようとしていて、いろいろな形で県内の事業者さんを紹介する場、例えば商談会の場などを設けたり、県内のどういう業者がどういう仕事をしているというデータベースを作ろうとしていますので、使っていただければと思います。もっとパイプが太くなり、地域振興そのものにもつながるよう、お祈りを申し上げます。

## ～ 休 憩 ～

### ・社団法人大川村ふるさとむら公社

司会： 最後は、「大川村ふるさとむら公社」さんです。「土佐はちきん地鶏を活用した新しい産業の展開」についての発表になります。

Gさん： まず、土佐はちきん地鶏と関わってきた経過は、平成 18 年 7 月に大川村内にある農事組合法人の高知県畜産試験場視察から始まり、9 月 7 日から土佐はちきん地鶏飼育の実証試験が開始され、90 日間で 270 羽のうち 263 羽が出荷されました。平成 18 年 9 月に大川村から土佐はちきん地鶏調査研究事業で委託を受けてスタートしました。平成 18 年 10 月 20 日には、大川村が高知県土佐はちきん地鶏振興協議会の会員になりました。平成 19 年 2 月には 2 回目の調査が始まり、平成 19 年 4 月 1 日から「大川村ふるさとむら公社」でもはちきん地鶏の業務委託を受けて、飼育鶏舎整備と飼育管理に係る技術指導、飼育経営に係る指導を始め、職員がはちきん地鶏の飼育をスタートしました。



施設は(大川村)白滝(地区)で、標高 800 メートルくらいのところに、水耕栽培の園芸ハウスで一部使われてないハウスがあり、日光が入りやすい施設の中にあえて鶏を飼育する、逆に言えば鶏が飼えるような施設づくりを平成 19 年からスタートして、その年は年間約 4,000 羽弱を出荷することができました。この 1 年間は土佐はちきん地鶏の性格、性質的なもの、技術を習得しながらきました。それと同時に平成 19 年 9 月にははちきん地鶏の種鶏場の設置が決定されました。そこから、幟や桃太郎旗にも「大川村から」と名前を入れさせていただき、県のはちきん地鶏の取り組みの中でも、大川村は命運をかけた取り組みとしている現状にあります。施設も生産活動の増大を狙ってだんだん拡大しています。現在も進行中で、県のいろいろな事業もいただきながら仕事を進めています。その中で、平成 20 年には 25,000 羽の出荷になりました。平成 25 年には 10 万羽以上の生産という目標を掲げ、種鶏の方も進めています。高知県土佐はちきん地鶏振興協議会の協議の中で、生産と同時に処理場、流通、販売を進めていくということで進んでいます。この協議会の会



員さんは現在 17 団体になっており、はちきん地鶏事業振興に携わっていただいています。平成 21 年度になり、これから羽数がどんどん増えていくということで、新しいはちきん地鶏の専門会社として、4 月に「株式会社むらびと本舗」を設立して、はちきん地鶏を振興させるための会社組織運営も稼動しています。

今このはちきん地鶏が求められてきていることをすごく感じる面もいろいろあります。今回地産外商公社もできて、それと一緒にこれから先本当に進んでいけるのではないかと、進んでいってもらいたいとすごく期待もありますし、一緒に行動しなければいけないという気持ちで現在取り組んでいます。何年か前から県の畜産振興課のタイアップして進めさせていただく中で、東京事務所や大阪事務所からいろいろな情報も入ってきています。高知は商売上手とは言えないと思いますので、会員で作ったものをいかに処理して、商売していくのが課題で、村の命運をかけた取り組みですので、「これは絶対でないといかん」という思いでやっています。はちきん地鶏と大川村の黒牛は昔から一貫経営できています。

H さん： 大川村は高知県の最北端、県都高知市の真北に位置し、北は愛媛県と接しています。周辺は 1,000 メートル以上の山々に囲まれ、地域の中央部を流れる吉野川に南北に二分されて V 字型をなす、急峻で平坦地が極めて少ない山村です。土佐はちきん地鶏の飼育場所は、夏場は 30 度を超え、冬場はマイナス 10 度近くになる環境的にとても厳しい場所で、人口は昭和 36 年をピークに年々減少し、平成 21 年 8 月 31 日現在、離島を除く日本一人口の少ない村になりました。

基幹産業は、林業や畜産の第一次産業です。林業では各種補助事業を取り入れた林業活性化に関する計画があり、畜産では大川牛として黒毛和種を飼育しています。しかし高齢化、後継者不足で次第に減少しています。現状のままでは産業確保等が十分と言えないため、対応策として、村内に新たな産業や事業を創出し、地域経済の活性化を図る必要性が出てきました。高齢者でも従事することができ、かつ所得確保につながる農業、また若者の定住、雇用の場の確保、畜産業の復興のため、平成 18 年度より土佐はちきん地鶏の飼育試験を始めました。まだ始まったばかりの事業ですので問題も多々ありますが、村の活性化につながるように事業の復興を推進したいと考えています。

飼育と生産面については、現在土佐はちきん地鶏は高知県の大川村と芸西村の 2 カ所で飼育され、大川村では孵卵から出荷まで一貫体制で行っています。また独自に BMW 技術を導入し、悪臭の軽減や育成率、飼料要求率、産卵率の向上等に努めています。土佐はちきん地鶏料理は、謝肉祭で販売されている地鶏の丸焼き、地鶏のたたき、他にも加工品としてカレーや炊き込みご飯の素などがあり、販売しています。

今後の事業予定としては、21 年度は堆肥舎や合併浄化槽、種鶏、親鶏の育成舎や焼却炉の設置など、22 年度は食鳥の処理場、23 年度には施設場内の舗装や浄化槽の設置を考えています。生産面では、21 年度には 7 万羽体制、23 年度には 10 万羽体制を目指しています。

I さん：最後に、現在の課題は、まず生産設備の整備が急務です。はちきん地鶏は、県が商標登録を持った土佐のブランド鶏として確立していくために、県畜産試験場が1㎡辺り8羽以下と決めて飼育マニュアルに沿って飼っています。夏場は、例えば満員電車に肩すりあわせるぐらいに積まれるとストレスを感じます。もう少しゆっくり飼うために生産ハウス、生産面積が必要になってきます。これをいかに確保するかが一番の課題だと思っています。それから、工場で作る商品であれば統一されたものができると思いますが、鶏ですので、餌を食べる鶏と食べない鶏とバラツキが出てきます。商品として考えた場合、このバラツキをできるだけなくさないと売りにくい商品になります。また最終的にユーザーから長い間愛される商品にするには、できるだけ統一されたものにしないといけないという大きな課題があります。(これの)対応策はゆっくり、のんびりと飼育できるハウスの面積に(するということに)いきつきます。2番目の課題として、今後県内各地で県のブランド鶏として飼育していくには、鳥インフルエンザのようなアクシデントが起きないとは限りませんので、最低半径15キロ以上空いた所で、何カ所かで飼うことにより、万が一の場合でも全滅を避けられることとなります。県内各地で飼われる農家を探してもらい、全滅の危機にさらされないように県にお願いしないといけないと思いますし、そうする場合にきちんと統一された飼育マニュアル、どこで飼っても同じ様な大きさで、同じ味がするというものでないと、一つの商品と言えないと思います。県から「平成25年度までに20万羽は超せ」と大命題を突きつけられていますので、それには生産農家を増やしてもらわないと大川だけでは対応できません。県が主導になって各地で生産農家を増やしてもらい、県の一つの産業として確立するために、まず大前提は完全に統一された飼育マニュアル、それに則ってどこで飼っても同じものを作ることだと思います。この大きな二つの課題をクリアした時に、目標が達成できるものと考えています。

知事：Gさんが「社会のニーズを感じ始めている」とおっしゃいましたが、確かににはちきん地鶏は、段々売れているんですね。当たり前ですが、ブロイラーよりいい鶏で、お値段もある程度で手に入ることもあって、バランスが良い点においては、本県にとって非常に大切な産物と言いますか、ものだと思います。もう一つ、Hさんから説明いただいた「高齢化が進んでいる、そういう中であっても所得確保に繋がるような産品」、確かにこれから高知県、中山間の振興を図っていくためには、いかに探していくのが大切だと思います。そんなにもものすごい重労働をしなくても何かができる、作ることのできる作物を探さなければいけないと思いますし、比較的簡単に飼うことができ、所得を稼ぐことができる商品が必要です。中山間の作物に期待をしています。例えば薬草にも期待しています。庭先で育てることができて、しかも単価が高い。牧野植物園が新しいものを開発してくれましたので、それをどうやって広めるかについて、今一生懸命努力しているところです。

そしてもう一つは、確かにこの鶏は非常に有効な、今後高知県の中山間のスターになってくれる産物だと思います。Iさんから「20万羽という命題」という話でしたが、これがやり遂げられればいろいろな意味で多くの人の所得向上に少しでも繋がってい

くのではないかと考えています。県としても販路開拓とともに、ご指摘を受けましたハウス面積の拡大についても努力をしないといけないと思います。また、県内各地に拡げていく必要があるため、飼育マニュアルの統一ということ、具体的に課題をご指摘いただきましたので、その点を踏まえて今後対応を進めさせていただきたいと思えます。本当にいいお話しを教えてください、ありがとうございました。

黒牛、そして赤牛、高知県の和牛、それぞれ育てていかなければならないと思えますが、今価格が低下して大変であろうかと思えます。そういう問題に対してどう対処していくのかについて、牛で期待できる場所は、鶏もそうですが、食卓の主役になり得るもので、大きく育った時の儲けと言いますか、全体としての事業量は非常に大きくなり得るものだという期待感は大いだと思います。ただ残念ながら本県の場合は、特に牛に関していえば、生産量が他県に比べて大きくないと思えます。まずは価格低迷の中にあっても、生産量をいかに維持していくのかに力を入れることが第一だと思いますし、さらに言えば、今後生産量拡大のためにどういうことができるのか、少なくとも今の危機をどう乗り越えるのかが第一。そしてその上で、生産の面、流通の面、販売の面、それぞれにおいて対応策を講じて、畜産、特に牛を高知県に残していきたいと思えます。そんなに簡単な道ではないかもしれませんが、今後とも取り組みを進めていきたいと思えます。

農業振興部長： 大川村のはちきん地鶏の取り組みは、非常に熱心に、本当に売れるものか、生産をどう作っていくのかという視点で積み上げられていることに、感銘を受けました。嶺北全体は地形が山間部であり、耕地が少ない中でいろいろな工夫をされてやっけていらっしやいます。高知県は農業で言えば園芸農業で、成果物をそのまま県外に売って稼いできた農業県ですが、嶺北は少し違うかなという印象を持っていて、この不利な地形をさらに活用して、米粉、碁石茶、それぞれの地域の特産品を発掘しながら、マーケットを見て生産されている印象を持っています。私は3月まで東京事務所にいました。その時にはちきん地鶏を熱心に売りに来ていらっしやいましたし、碁石茶もですが、売ること、売れるものをどう作っていくかを非常に考えられていると思えます。高知県の園芸農業の中でも特異な農業、あるいは一次産業の形態を持ち、少し古い言い方になるかもしれませんが、産業そのものが単品ではなく、販売・流通・生産を垂直型に統合する中で地域の生業なり、産業を考えていこうときちんと捉えられている地域だと非常に期待もしていますし、楽しみにもしています。可能な応援はさせていただきますので、がんばって一緒にやっていきたいと思えます。よろしくお願ひします。

#### （４）参加者と知事による自由な意見交換

司会： 「れいほくスケルトンの性能向上及び販売促進」で取り組みをされてる「嶺北材ブランド化協議会」さんご発言をお願いします。

Jさん： 「嶺北材ブランド化協議会」です。

この間の韓国のミッションで、韓国からモデルハウスを一緒にやらないかと持ちかけがありました。どういう対応をしたらいいのかはこれからみんなと相談し、ご支援を賜らないといけないこともあろうかと思いますが、地域としても前向きに考えていきたいと思っています。

さらに、もっと売り出していくために必要な、性能的な面を持たしていかなければならない所がたくさんあります。そういうまだまだ成長途上のスケルトンですので、これから様々な試験を繰り返しながら、性能を担保していくことをやっていかなければならないと思いますので、ぜひ研究機関共々、ご支援を賜りたいと思います。お陰様で地場産業大賞をいただいたことで、県内での知名度が上がり、スケルトンの仕組みを使った注文が増えており、一つの商品を田舎が持つことは大きな意味があるとつくづく感じています。今後ともよろしくご指導いただければと思います。

知事： 韓国に港と港の会議、INAPというものがあります。青島、フィリピン、インドネシアなど各国の港関係者が集まる会議で、港の関係者同士の会議だけで終わらせたらもったいないと思い、昨年から経済ミッションを一緒に創成して、一緒に韓国に行く活動をさせていただいています。そこで外国向けの営業をやりますが、今年は木工関係の方が多かったです。それでJさんをはじめ、県内各地の木の関係の皆様にご参加を賜ったわけですが、非常に好評だったそうで、素晴らしいと思います。モデルハウスを一緒にやらないかというお話はすごいですね。冒頭申し上げましたが、輸出になると、例えばLC（[letter of credit] 信用状＝取引先の振り出した手形に対して、銀行が一定の責任を負う旨を記載した書面。一般には、輸入商の依頼による商業信用状）を取らないといけないなどいろいろな事があったりするし、また相手が信用できるかということも出てくるとと思いますが、県としてもバックアップしていくべき分野だと思っていますので、地産外商公社、さらに貿易協会で作っている仕組みも含めて努力していきたいと思っています。世界で有名になりますように、本当に頑張っていきましょう。

Kさん： 大豊町のKです。地域アクションプランの中にある「大型製材工場の誘致による地域材の利用の促進」についてお伺いしたいです。私の地元大豊町では大型製材工場導入の話が進んでいましたが、景気の関係でなかなか誘致が進んでいない状況です。そういう中で県として、今後の対応をどのように考えているかお聞きしたいと思っています。

知事： 大型製材工場を誘致してくることは、本当に大切なことだと思います。来てくれると用材を引いてもらってそれが売れるだけではなく、そこから先に例えばバイオやチップの関係など採算の合う形で県内に流通させることができるなど、いろいろな形で夢が開けてくると思っています。ですから、誘致してくることは絶対的にやっていけないといけないことです。私自身も昨年会社にお伺いしてきました。いくつかのシンポジウムで社長さんにお会いしました。高知県には必ず行きたいと思っていますというお話はいただいています。しかし、今材価がかつてないほど低迷している状況の中

で、経営が苦しいという問題、また他県に進出した時のいろいろな状況に伴う問題もあり、今は行けないでいるというお話でした。今まで製材工場を誘致してくる時には、いわゆる企業誘致のいろいろな手法は必ずしも使っていなかったです。普通に企業を誘致してくる時でしたら、補助金がたくさん出る、さらに大型の減税措置を取ってきました。とにかく来ていただかないといけませんので、去年の途中からになります、林業振興部と商工労働部が共同で通常の企業誘致と同じ様な補助金などをお渡しして誘致をする取り組みをしているところです。しかし、引き続き状況は厳しいと思いますが、向こうの気持ちがこっちに向いてくださっているわけですから、その気持ちを大切にしながら、相手の事情も考えながら粘り強く誘致活動を続けていくということかなと思っています。県の林業振興にとって極めて重要な会社ですから、それなりのことをする覚悟を固めているところです。林業振興・環境部長と一緒に、作戦をよく練っていきたいと思っています。決して諦めてはいません。私も政治家ですから、いつかやりますと言っていつまでもやらないということであっていいような話ではないと思っています。必ず実現しないとイケない話だと思っていますから、一生懸命やりたと思っています。

Kさん： 知事の決意は大変よく分かりましたが、一つ私が危惧をしていますのは、ただ来ていただきたいというだけではないと思います。先だって会社に伺い、熊本では工場に2万坪を構え、木材も県森連などの組合で年間これだけはきちんと出しますという確約の上に誘致をした。ところが本県に至っては、前から呼ぶと言いながら、素材の確保すら目途が付いてないということです。その辺をきちんと整理をして、素材はいつ来ても年間5万なら5万、10万なら10万<sup>m<sup>3</sup></sup>出せる態勢を作らないと、その辺が少しあやふやに思いますので、そこを強く要望しておきます。

司会： （では、次に）先だって産業振興計画の住民説明会のときにご発言をいただいた、「米のブランド化による稲作農業の展開」の取り組みについて、その後の経過等お話いただけたらと思います。「本山町特産品ブランド化推進協議会」の方構いませんでしょうか。

Lさん： 本山町農業公社のLです。

現在本山町に限らず嶺北全体もそうですが、耕作条件が悪い水田で今の米価ですと棚田を守っていくことは不可能であろうということから、お米の価格を上げるため、また地域の名を売るためにブランド化を進めていこうと取り組みを進めています。現在の進捗状況は、県の事業の中で色彩選別機、米選機等導入し、今あるお米の品質をさらに上げて県外、首都圏等へ売り出していき動いています。また、県内ではこだわりのお米を取り扱う米穀店さん等が集まる会議等にPR宣伝に出席して、数々のPRをしてきました。「非常に品質が良く、味も良さそうである、ぜひ取り扱ってみたい」という声をいただき、生産者ともども全力で活動しているところです。今後とも、県また普及所等の支援をいただきまして、この事業を伸ばしていきたいと思っておりますので、よろしくお願ひします。

知事： 20年は417万円売れたそうですね。今年はどれくらいいけそうですね。海洋深層水を使っておられるそうですが。

Lさん： 2,000万円です。海洋深層水のにがりを使用して、独自の甘みを出すやり方でやっています。

知事： それはすごいですね。23年度の目標7,500万円に向かって頑張ってください。

海洋深層水は、中内知事さんの時代からずっと取り組んでいて、今100億円を超える産業になっています。しかし、海洋深層水自体があちこちで取れるようになり、商品も真似されるようになってきたりして、もう一段の飛躍が必要だということで、商品のバリエーションを広げて、さらに新しい科学技術も加えて商品開発しようとしているところです。海洋深層水のPRもぜひやっていただければと思いますし、多くの皆さんに海洋深層水も活用いただいて、新しいものを作っていただく方向に進めばと思います。

Mさん： 大豊町のMです。

土佐の赤牛のことです。20年前くらいまでは、土佐の赤牛と言えば黒牛と同じような単価で売られていたと思います。その後黒牛と赤牛は子牛で販売しますと10万円くらい安く経過をしてきましたが、高知県は赤牛を推進するんだと導入関係の融資も赤牛を対象にして、安いにもかかわらずずっと飼ってきました。今和牛が安いと言われても、最低価格を大きく上回っています。しかし土佐の赤牛だけは最低価格を大きく下回って、経営が存続できない状態で、大きい農家から順番に黒牛を導入していくという、土佐赤牛の崩壊現象は最近急速に強まっています。高知県が土佐赤牛をブランド化して売り出そうと努力をされていることは承知していますが、その努力が実る頃には赤牛はいなくなるのではないかという懸念があります。赤牛がブランド化されるまでをどのように支えて、ブランド化に位置づけていくのかは、今一番大切なことではないかと思います。そのことについてお伺いしたいと思います。

知事： ご指摘いただきましたように、赤牛についてはこれからいろいろな形でブランド化していこうと、いい親牛ができて、非常に肉種のいい牛がこれから市場に多く出ていこうとする時だと担当から聞きました。他方で今、特に赤牛の中でも土佐の赤牛だけが、特に子牛は値段が下がっていて、非常に危機的な状況だという話も伺っています。少なくとも、年度を越えるくらいの時期になれば新しい産品が出てくる、かつて買った赤牛で商売ができるようになってくる、前が開けてくるのではないかという展望がある時、この半年位が最も危険な時ではないかと思っています。ですから、それに対して何か対応を取らなければいけない、金銭的にも一定のバックアップする施策をしていかなければいけないと9月の補正予算で対応しようと思っています。とにかく今一番厳しい時だと思いますから、この今が一番厳しい時を凌ぐためにどうするのか、そのための具体的な対策を取っていきたいと思っています。



Nさん： 嶺北園芸部で米ナスを作っていますNです。高知県が推奨してきたISOに関する  
こととお伺いしたいです。平成12年に高知県環境保全型畑作振興センターがISO  
14001（環境マネジメントシステム規格）の認証を取得し、14年からISOチェーン  
構想がありました。我々は14年に前知事とのISOの農家の協定をやってきていま  
す。今年度からは自己管理ということで、県がISOに手を抜いたとは思いたくない  
ですが、今全国的にやっているGAP（適正農業規範）に力を置いている傾向が見え  
ています。園芸部としては、ISOを基準にやってきたので、これを切りたくない  
今年度もう一度ISOでやっていく、自己管理でやっていくことを再構築したわけ  
です。今後県としてはISOなのかGAPを主にやっていくのか、その方向性をお願い  
したいです。

環境農業推進課長： 県としてはISOをずっと進めてきました。JA土佐れいほくさんは、  
非常に素晴らしい取り組みで国のいろいろな表彰制度の中でも認められていると確  
認しています。高知県をどういう形で園芸産地として売っていくかという中で、今県  
としてはエコシステムという形で80%の販売をやっていこうという思いを持って取  
り組んでいます。それをベースにして、高知県の園芸品を全国に売っていこうと現在  
やっていただいていますISOは、さらにその上の素晴らしいことだと思いますので、  
私たちが今やっているのは80%のエコシステムと合わせて、生産工程管理をしていく  
中でGAPをやっていこうと。GAPもISOも、PDCAでやるという考え方は基  
本的には一緒ではないかと思えます。私たちが目指すところはISOでやっていただ  
いていますものを、GAPの中でもやはり目指していきたいと考えていますので、今  
後もISOについては、ぜひ続けていただきたいと、県としても考えているところ  
です。

Nさん： もう一点ですが、来年度の『龍馬伝』に関して、高知県は観光客を受け入れ、かな  
りの増収、増員が見られると思います。その中で高知の名物と言いましたらタタキに  
なるわけですが、県外の宿泊者に高知で周年取れている野菜、食材が、どこにいつ  
も食べられるようなシステム作りはお考えになってきていますでしょうか。

知事： まず自分で売り込んでいってください。どこへ行っても野菜が食べられるシステム  
を県が作ることはできないですが、逆にどこへ行っても高知県の産物が目に付くよ  
うな、おみやげ物、食べ物などをできるだけPRできるような態勢を一生懸命作るべ  
く努力はしています。いつも私は、観光を売り込む時には必ずものを売る、ものを  
売る時には観光を売る態勢にすべきだと話をしています。だから、外向きにももの  
を売っていく時には、必ず観光の「土佐・龍馬であい博」もPRしています。逆に  
県内で「土佐・龍馬であい博」でものを売り込んでいかれる方、地域においてぜひ  
地域の特産品のみやげ物作りを進めましょう、地域の特産品を食べてもらうよ  
うな態勢を作りましょうと地域の観光のアクションプラン、さらにはコンベン  
ション、地域の観光協会の皆様で考えていただいています。もう一つ、自分  
での営業もやっていただくことが必要だと思えます。県でそんな態勢を全部揃  
えて、「こういうふうな態勢を揃えたから皆

さん出してください」というわけには当然いかないわけです。「長崎は観光ですごい盛り上がり上がってるぞ。“龍馬が愛したコーヒー”とか“龍馬が愛したカステラ”らあて作って売りゆうに。知事、どうしよらあ、はようあんたもやらんかえ。」と言われますが、違うでしょう。“龍馬が愛したコーヒー”、“龍馬が愛したカステラ”は長崎県庁が作っているわけではないです。民間の既にコーヒーとかカステラがあつて、そのパッケージを商売に聡い人が、龍馬の何とかとかそういうものを作って、売っておられるんです。商魂たくましくやっておられる県だと思えます。ぜひ高知県の中でもいろいろな形で、各地域において『龍馬伝』に合わせたみやげ物ができる、『龍馬伝』に合わせたメニューができる、その時にはぜひ地産地消の品物を作る、そうでないと観光客には受けません。そういうことを今一生懸命奨励をしているところです。県も奨励しますので、ぜひどんどん売り込みをかけていただきたいと思います。

**Nさん：** 実は嶺北の野菜がある12店舗のレストランでシェフとのコラボが現在進んでいます。我々農家としても、園芸部としても動いていないわけではないです。ぜひそういうところを、また何かのところで力添えをお願いできたらと思います。よろしく願います。

**知事：** 冒頭でいろいろな所に営業活動に行っていると言いましたが、私だけではないです。コンベンション協会しかり、いろいろな所が営業に行きますが、営業をかけていくための統一のパンフレットを作っています。そこには、この地域ではこういうものが見られて、こういうものが食べられるということを入れて作っています。そこに入れる非常に魅力的な情報を、今たくさん集めているところで、例えば嶺北ではこういうもので、ああいうものという情報を振興監にも集めるように言っておりますから、そういう情報をぜひ教えていただいたら、観光コンベンション協会などと繋いで全国営業用のパンフレットなどの中に入れていきます。そうすれば、全国的にいろいろな広がりも出てくると思います。そういう形でコラボさせていただければと思います。よろしく願います。

## (5) 知事のまとめ

それでは皆様方、長時間誠にありがとうございました。発表いただきました皆様方、それから最後まで一緒に議論に加わっていただきました皆様方、心より感謝を申し上げます。

嶺北地域にはいろいろな産物があり、資源豊かな所で、それを本当に売り込んでいこうとされておられる多くの皆様方がいらっしゃいます。官民協働の県政ということです。地産外商公社をはじめとして、高知県の産物の売り込みにこれからも大いに力を入れていきたい。昨年1年間、産業振興計画を作って何をすべきかを考えてきました。今年はそれを実行していく年です。その実行を益々本気で皆様方と共に取り組んでいきたいと考えていますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。