

足下の経済が小さくなってしまっても、県民の暮らしを維持していくために何をしないといけないか。外からお金を稼いでくる地産外商を考えないといけない。日本人はこれから国産の物をどんどん食べようとし始めるから、その人たちに日本で一番おいしいと評価されている高知県の食べ物を売っていくことでお金を稼いでくる力をもっとつけないといけない。観光にしても、「高知県といったら坂本龍馬」と言われるようなすばらしい先輩がいるんだから、その人たちの歴史を生かしながら、すばらしい自然も見てもらって、観光客にお金を現地で使ってもらおう。そのような力をつけていかないとはいけません。

足下の経済が縮んでるからこそ、外に出ていく力が必要です。歴史上ものすごく小さい国なのに、世界に覇を唱えた国がいくつかあります。ベネチアが典型的です。独立国として何百年も歴史を保つことができた。あそこは加工貿易をやって経済を維持してきた国です。ポルトガルはどちらかというと地産外商かもしれない。小さい国ですが、そこで産した物を外に売り、外国から持ち帰った物をヨーロッパ中で交易することで経済を維持してきた国です。

経済が豊かにならなくても、心が豊かになればいいんだという議論もあるでしょう。心が豊かであることが最終的な目標だと思う。しかし、経済的に豊かであることは心の豊かさにも関係してきます。人はパンのみにて生きるにあらず。だけど、パンがないと生きていけません。だから、地産外商を考えていくべきだと思います。

高知県の持っている弱みが、このときに重くのしかかってきます。地産外商するのは簡単なことじゃない。高知県の物を東京や大阪まで持っていくのは、物流コストがかかり、高く売れなくなるかもしれません。その上でなお儲けが出るようにするためには、高くても買いたいと思えるような付加価値のある魅力的な商品づくりをしていかないとはいけません。これはいろんな知恵が要ります。つくった物を、東京へ持っていっても、簡単に売れるものではない。いろんな苦勞を積み重ねて、東京でも売れる商品づくりをしていくことが重要だと思います。

一言で言えば、生産地をもっと強くする。狭い土地でもたくさん物が作れる体制をつくる、東京でも売れる物を作るために付加価値の高い商品づくりの技術援助をしていく、パッケージを良くするための援助をしていく。新しい商品を作ったら、それが本当に売れるかどうか、試し売りをして商品を磨き上げていくことがぜひとも重要です。試し売りをするような場をつくる、更には東京・大阪などで高知県の商品をもっと売り込んでいく場をつくるという取り組みを県全体として行っていこうとしています。

商売の取り引きをする場合に商品を見せて話し合う商談会や、高知県の物を特に売り込んだり、レストランで高知県の食べ物を使ったメニューを作ってくれる高知県産品フェアを、今、盛んにやっています。去年は全国で13件でしたが、

今年は既に 37 件と去年の約 3 倍のペースで売り込みを図ろうとしています。いろんな困難はありますが、地産外商を成し遂げていくことで、高知県は必ずや県勢浮揚を図ることができると思っています。