

1 観光推進プロジェクト

289,668千円

戦略1 ウィズ、アフターコロナを見据えた観光地の磨き上げと外貨を「稼ぐ」仕組みづくり

- 新** 自然・体験型観光基盤を活用した4つのツーリズムの推進（ワーケーション、Greenツーリズム、スポーツツーリズム、アドベンチャーツーリズムの推進）
- 拡** 地域ならではの強みを生かした「外貨を稼ぐ」観光地域づくりを推進
- 新** 関西と高知を結ぶ新たな旅行商品の創出（大阪の都市型観光と高知の自然・体験型観光とのコラボレーションなど） 等

※戦略1に係る予算は、関西戦略関連予算と別に345,955千円を計上

戦略2 より一層の誘客を目指した国内旅行者に対する高知観光の訴求（関西在住者の誘客・全国からの誘客） <107,196千円>

- 拡** 関西の拠点での観光情報の発信（関西エアポートのネットワークを活用した情報発信、大阪の主要駅にある大阪観光局トラベルセンターでの情報発信、交通広告など）
- 新** 「リョーマの休日キャンペーン」の展開によるセールス&プロモーション（大阪観光局と連携した商談会の開催、関西・高知経済連携強化アドバイザーの協力によるワーケーションのセールス活動） 等



戦略3 大阪・関西万博を見据えたインバウンド施策の展開 <117,417千円>

- 新** 関西と高知を結ぶ新たな旅行商品の創出（大阪の都市型観光と高知の自然・体験型観光とのコラボレーションなど）
- 国外に向けたセールス&プロモーション（**新**大阪観光局等と連携したCtrip(中国最大のOTA)によるプロモーションの実施、**拡**本県観光の魅力をダイレクトに伝えるプロモーションの推進） 等



2 食品等外商拡大プロジェクト

197,445千円

戦略1 関西圏におけるパートナーとの連携強化による外商拡大

戦略2 ウィズコロナ時代に対応する商品開発や外商活動の推進

農業分野

11,488千円

林業分野

20,753千円

- 関西圏の卸売市場関係者との連携強化による県産青果物の販売拡大 <5,423千円>
- 拡** 仲卸業者の産地招へい **新** 高知野菜サポーターによるオンライン料理教室の開催 等
- 直接販売による県産農畜産物の販売拡大 <6,065千円>
- 新** とさのさとマルシェの開催 **新** Webサイトによる販促キャンペーンの実施 等

- 関西圏の流通拠点企業及び土佐材パートナー企業等と連携した外商活動の強化 <12,190千円>
- ・ 商談会の開催、イベント出展等によりPR **拡** 共同輸送の強化 **新** 木造設計セミナーの開催 等
- 関西圏での県産木材の外商支援体制の強化 <8,563千円>
- 新** 外商及び市況調査のためのTOSAZAIセンター関西駐在員の配置

水産業分野

54,573千円

商工業分野

67,754千円

- 関西圏の卸売市場関係者と連携した量販店等への販売拡大 <28,364千円>
- 新** 量販店等への高知フェアの企画提案などによる販売促進活動
- 外商支援体制の強化による「高知家の魚応援の店」への販売拡大 <15,691千円>
- 拡** 「応援の店」等への営業訪問や産地招へい **拡** 高知フェアの開催 等

- 関西圏の商社と連携した外商活動の強化 <29,914千円>
- 拡** 大規模見本市への出展
- 関西圏でのものづくり分野の外商支援体制の強化 <37,840千円>
- 拡** 産業振興センター大阪事務所の体制強化 等

食品分野

42,877千円

- 関西圏での農・水・食品分野の外商支援体制の強化 <36,634千円>
- 新** 大阪市中心部の大規模開発をターゲットとした外商活動 **新** 地域に密着した量販店への販路開拓 **拡** 地産外商公社大阪グループの体制強化 等
- 新** 「高知家の逸品応援の店」等と連携した県産品の認知度向上及び販売拡大 <1,638千円>



3 万博・IR連携プロジェクト

250,339千円(再掲)

戦略1 関西圏を訪れた国内外の観光客に観光地・高知を訴求し誘客 <250,339千円(再掲)>

戦略2 関連施設での県産食材の活用 -

戦略3 関連施設の整備にあたっての県産木材等の活用 -

1～3のプロジェクトを横断的に支える取り組み

73,708千円

- 新** 関西圏での高知家プロモーションの展開 <28,400千円>
- 拡** 関西圏の関係人口へのアプローチの強化とUターンの促進 <40,507千円>
- 関西圏の総領事館等とのつながりを活かしたグローバル化の推進 <1,582千円>
- 関西圏から本県への企業誘致の推進 <1,852千円>