

令和3年度関西・高知経済連携強化アドバイザー会議 議事録

■日時：令和3年10月29日（金）15:00～17:00

■場所：シェラトン都ホテル大阪 3F「志摩の間」

■出席：アドバイザー7名（西田アドバイザー、古市アドバイザーの2名が欠席）

■議事：

（1）説明

・「関西・高知経済連携強化戦略」に係る令和4年度強化策（案）等について

（2）意見交換

1 開会

（司会：沖本産業振興推進部長）

それでは、定刻がまいりましたので、ただ今から令和3年度関西・高知経済連携強化アドバイザー会議を開催させていただきたいと思っております。

申し遅れましたが、私、高知県産業振興推進部長の沖本でございます。前回に引き続き、司会進行をさせていただきます。よろしくお願い申し上げます。

アドバイザーの皆さまにおかれましては、大変お忙しい中、ご出席をいただきまして、誠にありがとうございます。これまで、様々なご意見やアドバイスを頂戴いたしまして、4月にスタートを切りましたこの関西経済連携強化戦略でございますけれども、何しろコロナの影響もございまして、なかなか予定どおりに進んでいない事業もございまして。後ほど、細かい内容については各担当部長の方からご説明を申し上げます。本日も色々とアドバイスをいただけたらと思っております。

ここで、新たなアドバイザーのご紹介をさせていただきます。お手元のアドバイザー名簿をご覧くださいと思います。一般社団法人関西経済同友会代表幹事の古市健様にご就任をいただきました。本日はご都合により欠席をされております。また、本日は西田アドバイザーもご都合により欠席をされております。

それでは、お手元の次第に沿って進行させていただきます。

まず、開会に際しまして、高知県知事の濱田省司よりご挨拶を申し上げます。

2 知事挨拶

高知県知事の濱田でございます。開会にあたりまして一言ご挨拶を申し上げたいと思っております。

各アドバイザーの皆さま方には、本日は大変ご多用の中、ご参加賜りまして、誠にありがとうございます。また、常日頃から、高知県政の推進に関しまして、何かとご助言をいただき、また、力強いお力添えをいただいておりますこと、心より感謝を申し上げたいと思っております。

さて、前回この会議を開催いたしましたのは、今年の3月でございましたので、約半年余りということになります。昨年度は皆さま大変お忙しい中、この会議を3回お開きいただきまして、関西と高知の経済連携強化戦略を策定いたしましたところでございます。2025年の大阪・関西万博を見据えまして、関西と高知の経済連携を強化していくということで、高知県の経済の活性化を図っていきたいという思いのもとに、皆さま方にご協力いただきまして、本当にありがとうございました。

本年の4月からこの戦略に基づく取り組みがスタートしたわけでもございまして、戦略スタート後もぜひアドバイザーの皆さま方に、いわゆるPDCAと申しますか、進捗の管理と今後の改善の方向につき

まして、ご助言を賜りたいということで、本日こうした形で会議をお願いしたところでございます。

ただ今、沖本部長の方からも申し上げましたとおり、コロナ禍の影響も受けまして、なかなか思うように進んでないという部分も率直に言ってございます。特に観光面、これはインバウンド観光というのは、ほとんど壊滅的という状況の中でのスタートということになりましたし、また、県産品の外商活動にいたしましても、コロナ禍の影響がございまして、なかなか商談会の開催等も、従前並にはできないという環境下で進んできたというところがございます。

ただ、幸い先月の後半ぐらいから、高知県もそうでございますが、全国的にもコロナの第5波が収束の方向に向かってきたということでございます。国全体といたしましても社会経済活動の回復に向けて、様々な動きが出ておると感じておりますし、ぜひ、本日はこの関西の最新の経済状況などにつきまして、アドバイザーの皆さま方からご助言をいただきまして、この機を逸することなく、社会経済活動の回復の流れに沿って関西・高知の経済連携強化というところにも、実を上げるように努力をしてみたいと思っておりますので、どうかよろしくご助言申し上げたいと存じます。

また、万博やIRなどとの連携という点も、この戦略の大きな柱でございました。これもここ1年ほどの間に、万博については基本計画が示され、IRにつきましても業者の決定といったことがありまして、だんだんとプロジェクトの輪郭が明らかになってくるという中で、私どももこれに参画していくことによりまして、高知県経済の活性化の一助にできればという思いでございます。この点につきましても、最新の情報なども含めまして、ご示唆をいただければ大変ありがたいと思っております。

本日は、本年度上半期まで進捗の状況、戦略に掲げました数値目標の達成状況などにつきまして、最新の状況をご報告を申し上げますとともに、今までの取り組みで見えてきた課題、そして、今後、特に令和4年度を意識いたしまして、今後の対策として強化をしていくべき点などにつきまして、県当局の方で掲げております案をご説明させていただきまして、ご助言賜りたいと思っております。

限られた時間でございますけれども、アドバイザーの皆さまにはどうか奇譚のないご意見、またご助言を頂戴できればと思っております。本日はどうかよろしくご助言申し上げます。

(司会：沖本産業振興推進部長)

ありがとうございました。それでは、続きまして、この4月の人事異動によりましてメンバーが大きく代わっておりますので、大変恐縮ではございますけれども、高知県側の幹部職員の自己紹介をさせていただきます。

※高知県幹部職員自己紹介※

浜渦大阪事務所長、笹岡文化生活スポーツ部副部長、松岡商工労働部長、山脇観光振興部長、松村水産振興部長、中村林業振興・環境部長、杉村農業振興部長の順

(司会：沖本産業振興推進部長)

今年度、このメンバーで取り組みをしっかりとさせていただきたいと思っております。どうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは、お手元の次第に戻りまして、会議を進めさせていただきたいと思っております。本日、予定しております議題は、「関西・高知経済連携強化戦略」に係ります令和4年度の強化策(案)についてでございます。各プロジェクトの分野ごとに令和3年度の本年度の進捗状況とそれらを踏まえ来年度の強化策につきまして、ご説明を申し上げます。その後、アドバイザーの皆さまとの意見交換に移らせていただきます。

なお、お手元の資料の表紙、A3の広い資料の中段の右側にございますとおり、取り組みの進捗状況を客観的に把握できる指標といたしまして、「見える化」という視点で評価基準を設けております。数値の目標の達成率によりまして、それぞれ、S、A、B、C、Dの5段階で表してございます。Sの方は目標を上回って達成ができていますもの。コロナ禍であっても、後でご説明しますが、実はこのSというのいくつかはございます。そして、Aは目標を達成しているもの。Bは達成はできていないがほぼ達成に近い数字になっているもの。Cにつきましてはもう少し努力が必要なもの。Dというのは今のままだとなかなか達成が難しい状況になるのではないかとというもの。そういった判断のもとで、5つの段階の評価基準を設けております。

それでは、議事に入ります。よろしく申し上げます。

まず、「観光推進プロジェクト」について、観光振興部長の方からご説明を申し上げます。

3 議事（（1）説明「関西・高知経済連携強化戦略」に係る令和4年度強化策（案）等について） （山脇観光振興部長）

表紙を1枚めくっていただきまして、1ページをお開きください。まず、上段に、観光分野全体の目標といたしまして2つ掲げております。

1つ目が関西圏からの観光客入込数でございます。その右にありますように令和3年度の到達目標を114万人としておりました。実際、まだ正式な数値は出ておりませんが、今年度の書き入れ時であります8月に第5波が重なったということがございまして、コロナ前と比較しますと、約40%の減少ということで、ここは「－」を引っ張っていますけど、実質D評価ということになります。1番右側にございますように、今後は①といたしまして「観光リカバリーキャンペーン」というものを高知県独自の施策としてやっておりますけども、この対象エリアを今月の18日から関西圏まで広げまして、県内での宿泊を伴う高知県への旅行につきまして、交通費助成を始めました。②につきましては、また後ほど下段で説明をさせていただきます。

そして、2段目の関西空港経由の外国人延べ宿泊者数ですけれども、こちらの方も右側にございますように、さっぱりでございまして、D評価でございます。右側にありますように、今後、水際対策や国の受入規制の動向などを見据えまして、できる準備をしっかりとしていきたいと考えております。

それでは、下段の方をご覧ください。今後の強化策のポイントのところでございます。まず、左側に本県としての主な課題を5つ掲げさせていただきました。そのうち、1番から3番までにつきましては、今回のコロナの影響によりまして旅行者のニーズ、目的、旅の過ごし方、様々な変化がございまして、特に本県への影響が顕著なものであったり、今後も引き続きその影響が続くものと思われるようなものを3つ掲げております。

まず、1点目が今回のコロナ禍におきまして、本県への入り込みはほとんどがマイカー、あるいはレンタカーという状況になっております。そうした近場での旅行ニーズの高まりへの対応が必要ということ。そして、2点目として旅行の人数が少人数化しており、家族旅行、1人旅といった個人旅行にシフトしているということ。そして、3点目として旅先を決める前に、先に宿泊施設を決めてから、色々な旅行を計画していくスタイルに変化しているといった課題がございまして、本県は宿泊施設の評価が全国的に高くないというか、むしろ低い状況でありまして、宿泊施設の魅力向上が、大きな課題となっております。

そして4点目は、今後伸び代が期待できる分野を1つ掲げています。教育旅行に関しましては、令和元年度と比較しますと昨年度が約3倍、そして、本年度は予約ベースですけれども、約5倍の教育旅行が

計画、実行されております。こうした教育旅行というのは、なかなか行き先を変えるのは難しい分野でありますけれども、これを絶好のチャンスと捉えまして、本県に来ていただいた教育旅行を、今後ともしっかりと継続できるよう取り組みを強化したいと考えております。

最後に5点目としまして、インバウンドの再開に向けました関西を拠点とした情報発信の強化といったことを掲げております。

右側を見ていただきまして、令和4年度に向けました強化策につきまして、これまでの取り組みも含めて説明をさせていただきたいと思っております。

まず1つ目ですけれども、先ほど言いましたが、旅行者のニーズの変化等に対応した観光戦略といたしまして、来年1月から15ヵ月のキャンペーンを展開したいと考えています。現在、「リョーマの休日」キャンペーンを実施しておりますけれども、本県の強みであります「自然体験」、そして、毎年、都道府県ランキングで1位や2位を取っております「食」、そして、幕末を中心とした「歴史文化」といったことをこれまでも前面に出してやってきております。これ自体は継続をしていきますけれども、特にリピート行動につながる、そして、旅先での追加消費・追加行動などを誘発する「食」に関して、前面に出したキャンペーンを展開していきたいと考えております。それから、SDGsに関するニーズが非常に高まっております、そうした商品を造成していきたいと考えております。

そして、(2)ですけれども、旅先での過ごし方というのが非常に多様になっておりまして、そうした中、本県の現状としましては、大体1泊2日、2日間が滞在日数、これは横ばいではありますが、本県での観光消費額、1人当たりの単価が少しずつ下がっている状況でございます。こうしたことから、周遊策を含めました本県での消費額の向上に取り組んでいきたいと考えています。宿泊施設の魅力向上はもちろんですけれども、そちらを拠点といたしまして、様々な周辺のエリアを案内できるコンシェルジュ機能の強化であったり、宿泊施設と周辺の観光資源を組み合わせた着地型の商品を造成して販売していくといったことを強化したいと考えております。

そして、(3)ですけれども、今後、特に誘客が期待できる取り組みといたしまして、本アドバイザー会議でもご示唆いただきました項目でございます。まず、教育旅行につきましては、先ほど少し説明をしましたが、特に今、学校のニーズが高いというか必須条件になりますSDGsをテーマとした体験プログラムやそういったことを踏まえた商品づくりと誘致活動を行っていききたいと考えております。

そして、グリーンツーリズムですけれども、「日本みどりのプロジェクト」に入れていただきまして、その推進協議会に、今年の7月に本県の栲原町、津野町、四万十町という3つの町が新たに加わりました。そうした高知県内の町とともに現在、長野県とみどりの学習旅行について、頻繁にミーティングをさせていただいています。また、「Go Greenプロジェクト」認定事業として認めていただきました協賛企業との連携事業も実施していきたいと考えています。

また、スポーツツーリズムにつきましても、溝畑アドバイザーからもお話いただきましたように、現在、アマチュア合宿の誘致を積極的に図っているところでございます。昨年、お話いただきました明德義塾高校の野球部を中心に強豪校を集めてという話で、私の方から直接、明德義塾高校に話もさせていただきました。明德義塾の野球部は、遠征を中心に実施しているところで、話が進むかなと思っておりましたが、ちょうど馬淵監督が高野連のU-18の監督になって、なかなか時間的に厳しいということもあり、明德高校のバスケット部の監督を紹介いただきまして、来春には関西を中心としたバスケットボールの9校に集まっていいただきまして、強化合宿を開催するといったことにもつながってまいりました。その他、カヌー、ハンドボールなどといったアマチュア合宿の誘致がどんどん進んでいるといった状況でございます。

また、プロの方も1時間ほど前に発表がありましたけれども、オリックスバファローズの秋季キャンプが高知に決まりました。1軍は、クライマックスシリーズがありますので、今回は2軍だけになりますけれども、こうしたプロの誘致も進めていきたいと考えています。

そして、大きな2番目でございます。これはインバウンド中心ですけれども、関西国際空港などからの入り込みに向けた誘客について、大きく2つ考えております。

1つ目は、関西を拠点とした観光情報の発信について、現在も関西エリアで本県のPRをどんどんさせていただいておりますけれども、そうしたことをさらに増やしていきたいと考えております。ちょうど来週、11月の3日から大阪で「光の饗宴」が始まりますけれども、そちらに本県も参画をさせていただきまして、12月に中之島公園で開かれます「光のルネサンス」にも本県のエリアを特別に構えていただきまして、そちらの方でPRをさせていただきますし、今後、主要なバスターミナル、駅、空港などで本県の露出を高めていく取り組みをしていきたいと考えております。

そして、2つ目ですけれども、本県にはない大阪の都市型観光と本県の自然・体験型観光を組み合わせ、セットにしたプロモーションに力を入れていきたいということで、これまで大阪観光局の方々と何度も議論をさせていただきました。また、関西エアポートの方にもお世話になりました。現在、本県と大阪の周遊ルート、国内向けに3つ作っており、11月に専門家の方に周っていただいて、12月からそれぞれのホームページ等で発信をしていくこととなっております。

また、海外向けにつきましても、本県としてはやはり関西とのセットでPRさせていただきたいと思っております。今、本県でまとめておりますセールス拠点でもそうしたセールスの実施、旅行の商品化を進めていきたいと考えております。

少し長くなりましたけれども、以上でございます。

(司会：沖本産業振興推進部長)

続きまして、2番目のプロジェクトでございます「食品等外商拡大プロジェクト」を分野ごとにご説明申し上げます。農業分野、林業分野、水産分野、商工業分野の順にご説明を申し上げます。

(杉村農業振興)

2ページをお願いいたします。「農業分野」のご説明をさせていただきます。

(1)の分野全体の目標のところでございますが、関西圏の卸売市場を通じた県産青果物の販売額です。令和3年度の目標110億に対しまして、その右側ですけれども実績が95億となっております。残念ながら、B評価になっておりまして、その右に分析を書いておりますけれども、やはり新型コロナウイルス感染拡大の影響も受けまして、量販店は販売は好調でございますけれども、インバウンドや外食需要が減少したことによりまして、目標は達成に至っておりません。

しかしながら、右側に移っていただいて、今後の方針のところですが、感染防止対策と経済正常化の両立に向けた動きも見られております。今後は、インバウンドや外食の需要が徐々に戻ってくることも想定しまして、需要の回復に乗り遅れないように卸売市場関係者との連携を強化いたしまして、販売拡大の取り組みを進めていく予定でございます。

その下の進捗状況が確認できる指標についてもB評価にはなっておりますけれども、こちらは、量販店との関係でございますので、概ね目標どおりになってございます。最終的には目標を達成できる見込みでございます。右側に移りまして方針のところの2つ目のポツですけれども、今後は、機能性表示食品「高知なす」の販売を強化いたしまして、販売先としましては、ドラッグストアの販路を開拓するなど、年

度内に目標を達成したいと考えてございます。

下の令和4年度の強化ポイントに移りますけれども、左側の取り組みを通じた課題、課題といたしますか、方向性のようなイメージで書いてございますけれども、1つ目はアフターコロナでの需要回復に乗り遅れない販売拡大の取り組み。2つ目は、日本政策金融公庫が毎年行っております「消費者動向調査」の中で、やはり食の志向がございまして、1番ニーズが高い健康志向が毎年上がってきております。これを販売に生かしてまいりたいと考えております。

それと3つ目は、やはりデジタルの有効活用も考えていきたいということで、右側の令和4年度強化策の方に移らせていただきます。

1の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のところでございます。1つ目の高知フェアと2つ目の産地招へいについては、実際のところ、令和2年度と令和3年度はほとんど開催できていない状態ではございますが、令和4年度に向けては、実施回数も店舗も拡大し、連携する卸売市場も増やしてまいりたいと考えております。特に、産地招へいにつきましては、今までは、やはり量販店向けの仲卸さんとの関係が多かったですけれども、やはりインバウンド需要を取り込むために、飲食店との取り引きの多い仲卸さんにシフトしてまいりたいと考えております。

3つ目の健康志向に着目した機能性や栄養機能などの付加価値をつけた販売を強化でございますが、先ほども少し触れましたけれども「高知なす」ですね、こちらについては、今年の3月から機能性表示食品として売り出してございます。「高知なす」の宣伝隊長としまして、歌手の三山ひろしさんをお願いさせていただいておりますので、その部分を前面に出して産地との連携、市場との連携で販売強化につなげていきたいと考えております。それと、先ほども少し触れましたけれども、兵庫県内のドラッグストアに店舗における野菜の販売について、現在契約中ではございまして、これについて積極的に取り組んで、来年以降も拡大していきたいと考えております。

4つ目につきましては、やはりSNS広告や動画等を活用しまして、重点品目を中心に販売活動の強化を図ってまいりたいと考えています。

2つ目の関西エリアの飲食店等へのきめ細かな営業活動の強化でございますが、JAの大型直販所「とさのさと」によります外商を進めていくために、高知県地産外商公社なども一緒になりまして、きめ細かな営業活動の強化に取り組んでいく予定でございます。

以上でございます。

(中村林業振興・環境部長)

林業振興・環境部でございます。3ページをお願いいたします。食品等外商拡大プロジェクトの林業分野につきまして、ご説明させていただきます。

まず1番、令和3年度の林業分野の進捗状況でございますが、(1)の分野全体の目標といたしまして、関西圏への土佐材出荷量を目標として掲げております。現在、ウッドショックといわれる状況の中で、国産木材への需要が高まっております。関西圏への出荷も順調に推移しておりまして、8月末までの推計値では前年同期比129%、本年度の目標比でも100%となっております。年間目標の2万5千㎡は概ね達成できる見込みと考えております。年度末の確実な目標達成に向けましては、消費地側の求める需要にしっかりと対応することが重要でございまして、新たに設けました原木の安定的な調達の促進策によりまして、供給拡大に取り組むこととしております。

(2)の進捗状況が確認できる指標でございますが、流通拠点の取扱実績としております。これにつきましても、同様に好調に推移しておりまして、前年同期比で110%、今年度の目標比といたしまして

も 147%となっております。年内には目標が達成できると考えております。

下段の方、2番、令和4年度強化策（案）のポイントでございます。

まず、左側の方でございますが、取り組みを通じた課題の1といたしまして、現在の国産材需要の高まりを一過性のものにするのではなくて、将来の高知県産材のシェア拡大につなげていくことが重要だと考えております。そのため、外材の代替となり得る品質の確かな木材を提供する体制を強化していくことにより、既存の取引先はもとより、新たな取引先も開拓いたしまして付加価値の高いJAS製材品等の安定的かつ継続的な取り組みを拡大していく。これが非常に重要な課題だと考えております。

その下の2でございますが、新たな市場開拓としての非住宅建築物への木材利用のさらなる促進に向けた課題でございますが、ご承知のように現在、木造化、木質化された中高層の建物の建築についてという報道が非常に多く見られるようになっております。非住宅建築物への木材利用の機運が高まっているということだと思いますが、この新たな市場に対しまして、県産材を供給していくという新しい流れを作っていく必要があると考えております。

これらの課題認識に対しまして、令和4年度の強化策（案）でございます。

まず、1につきましては、来年4月に本県で操業を開始する新しい製材工場によりまして、供給量が大きく高まるJAS製材品の営業活動、あるいは展示会等での売り込みを積極的に行うことで、しっかりと高知県産材のシェアを拡大していきたいと考えております。

下段の2でございますけれども、中高層の建築物などに携わるゼネコン様などからの情報収集を強化していくこと、併せまして、非住宅建築物への木材供給を見据えました県内の県産材のサプライチェーンを構築していくこと、これをさらに加速化してまいりたいと考えております。

1番下、右下の3でございますが、新たな県産材PR・商談拠点の開設、これは1、2に共通することでございますが、大阪市内の施設を利用させていただきまして、県産材のPR、あるいは商談の拠点となる常設展示場の開設といったことも検討してまいりたいと考えております。これら1、2、3の取り組みによりまして、土佐材出荷量のさらなる拡大を図ってまいりたいと考えております。

以上でございます。

（松村水産振興部長）

続きまして、水産業分野の取り組みについてご説明をさせていただきます。資料の4ページをお願いいたします。

水産業分野では、新型コロナウイルス感染症拡大の中でも、比較的堅調な量販店等での卸売市場関係者と連携した販売促進、関西圏で約400店舗にご登録いただいております「高知家の魚応援の店」への販売拡大、関西圏の卸売市場関係者等を経由した水産物の輸出の拡大。この3つの柱で取り組みを進めております。それぞれの進捗状況についてご説明をさせていただきます。

（1）の1行目をお願いします。関西圏の量販店等での販売促進につきまして、高知フェアの開催回数につきましては、年間目標の6回を上回る回数を上半期で実施をしております。

また、下の（2）の進捗状況が確認できる指標等の1行目でございますが、高知フェア等での県産水産物の販売額等につきましても、上半期の目標を上回る進捗ということになっております。

次に2つ目の「高知家の魚応援の店」への販売拡大では、（1）の2行目をご覧いただきたいと思いますが、飲食店への営業時間短縮要請や飲食店の休業などがございまして、飲食店の需要が減少しております。上半期目標のおよそ35%程度ということで販売が低迷をしている状況でございます。右側でございますように下半期では、高知フェアを実施いたしまして、県産水産物の取り扱いの拡大を図っていき

たいと考えています。

3つ目、輸出の拡大でございますが、(1)の表の3行目をご覧いただきたいと思います。現地の飲食店の休業や輸入停止措置、あるいは航空便の減便による貨物量の減少、こういった様々な影響がありまして、輸出の額が上半期目標の44%程度と厳しい状況となっております。表の1番右側ですが、下半期につきましては、関係者と連携をいたしまして、輸出先の情報収集などをしっかり行って販売促進を図っていきたくと考えております。

令和4年度強化策のポイントでございます。取り組みを通じた課題について、3つそれぞれの項目に対して載せておりますが、現状、量販店の方は堅調でございますので、さらなる販売促進を実施する必要があります。また、輸出あるいは飲食店につきましては、需要が減少しておりますので、これにしっかり対応していかなければいけないという課題を挙げさせていただいております。

こうした課題に対しまして、まず1でございますが、堅調な量販店等に対する取り組みといたしましては、本年度実施しております、関西圏の卸売市場関係者の皆さまと引き続き連携をさせていただきまして、本年度は量販店を中心に実施しておりますが、今後コロナからの回復の段階で、その販売量が一定回復してくる見込みのある飲食店チェーン、こちらを重点ターゲットに加えまして、販売促進活動を強化していきたくと考えています。

また、2の「高知家の魚応援の店」へのきめ細かな営業の強化ということで、コロナの影響から回復して、飲食店が回復していく際に注文をいただくためには、しっかりと店舗とつながっていくということが重要でございますので、高知県地産外商公社などと連携して、きめ細かな営業活動やフォロー営業をしっかりと行っていきたくと考えております。

3の輸出の拡大では、中国での高知県産水産物の認知度向上を図っていくべく、プロモーションを行っていきたくと考えております。具体的には、上海などで食材提案会を実施できればと考えています。水産業分野は、以上でございます。

(松岡商工労働部長)

5ページをご覧ください。続きまして、商工業分野の取組状況についてご説明をさせていただきます。

まず、1の令和3年度の進捗状況でございますが、先に(2)の進捗状況が確認できる指標等をご覧ください。上から3つ目の関西圏での見本市への出展回数につきましては、見本市等が1度延期となったもののWeb商談会等への切り替えなどにより、上半期の目標回数自体は達成しております。しかし、上2つの営業訪問件数、成約件数とも、Web等を活用した営業活動には努めておりますものの、やはり営業自粛要請等の制限を受けまして、目標が達成できていない状況にあります。

また、1番下の工場視察商談会の開催につきましても、府県をまたぐ移動を伴いますことから延期しておりまして、宣言解除後の速やかな実施に向けた事前の準備を進めてきたところであり、来月から順次実施していくこととしております。

こうした結果、(1)に戻っていただきまして、分野全体の目標であります産業振興センターの外商支援による関西圏での成約金額の上半期の実績値は、8月末時点で3.8億円と低迷しております。過去3年間の平均の伸びから推計しますと、年間では10.5億円となりまして、現状では目標達成は厳しい見込みとなっております。今後、緊急事態宣言解除を受けまして、積極的に見本市への出展や営業を展開していくことで、成約金額を伸ばしていきたいと考えてございます。

また、こうした取り組みに加えまして、12月から万博へのパビリオン出展企業が決定されると伺っております。下段の2の令和4年度強化策(案)のポイントの1の関西圏の商社と連携した外商活動の強

化にも記載しておりますが、この決定を受け、本年度内からパビリオン出展企業や施工業者などに対して、本県の工事や資材関係等の技術の提案を順次行っていきたくと考えております。そのうえで、関心を持っていただいた企業と県内事業者との商談会を大阪市内で開催してまいります。

次に、下の2、関西圏の包括協定企業と連携した外商活動の強化についてであります。記載はしていませんが、高知発の防災関連製品につきましては、本年度の営業自粛要請等の制限がある中、近鉄百貨店様とコラボしたオリジナル防災セット製品の開発や、西日本の学校法人を対象としたアンケート調査などを実施しております。今後、11月4日に近鉄百貨店様と連携して開催する商談会で、このセット製品をPRすることとしておりますし、また、アンケートの結果に基づきまして、訪問が可能な学校に対しましては、順次、備蓄等に関する提案を行ってまいります。

加えまして、包括協定企業の皆さまなどに対して、防災関連製品をPRするWebセミナーを開催してまいりたいと思います。まずは、包括協定企業様とセミナーを開催し、さらにその取引先等をご紹介いただいて、ネットワークを広げていきたくと考えております。さらに、後々、Web上でこのセミナーを閲覧可能とするといった取り組みも行っていきたいと考えております。

商工業分野の取り組みについては、以上であります。

(沖本産業振興推進部長)

それでは、「食品等外商拡大プロジェクト」の最後に、食品分野につきまして、私の方からご説明申し上げます。資料の6ページをご覧くださいと思います。

まず、令和3年度の進捗状況でございます。分野全体の目標といたしまして、地産外商公社の活動による関西圏での成約金額の今年度の到達目標を15億7千万円と設定してございます。この数字につきましては、令和4年5月のアンケートによって確認することとしておりまして、現時点での把握というのはできておりません。現状といたしましては、現状分析及び目標達成の見通し欄にあるとおり、緊急事態宣言等の影響によりまして、大手卸の皆さまと連携した商談会が軒並み中止や延期となる中で、計画していた営業活動が十分に実施できていない状況でございます。

目標達成の見通しといたしましては、コロナ禍においても小売業界は堅調に推移している一方で、外食産業はしばらくは売上が低迷すると予想されております。そのため、今年度の成約金額は、前年度並みの11億9千万円程度になる見込みでございまして、令和3年度の目標達成は厳しい状況にあると判断しております。今後は、セレクトショップ等をターゲットとした重点的な営業活動や展示会への参加などを積極的に展開していくことによりまして、目標の達成を目指して取り組んでまいりたいと考えております。

次に、令和4年度強化策のポイントについてでございます。上半期の取り組みを通じた課題、そして、課題に対する令和4年度の強化策をそれぞれ連動する形で3点挙げております。

これまでの取り組みを通じまして、コロナの感染拡大により、展示会の中止や延期に伴うリアルでの商談機会の減少。そして、2番目に価格重視ではなく、高知ならではの商品といったこだわりや品質等を重視していただける販売先の開拓。そして、3番目にオンライン商談では、事前の商品紹介や商談前後のフォローの充実が課題であると考えております。

それらを踏まえまして、取り組みの強化策といたしまして、1番目に行動制限の緩和後を見据えた商談機会の確保のため、大規模展示会への新規出展や小売・卸・飲食店等業界別のミニ商談会の開催などといった「リアルな商談機会の拡大」を図ってまいりたいと考えています。

2番目が、大手と同じ価格で勝負するのではなく、高知ならではの商品といったこだわりのものを取

り扱うセレクトショップでありますとか、高品質を売りにしておりますスーパーなどの厳選したターゲットへの重点的な営業活動の展開などを図ってまいりたいと思います。

3番目には、事業者集合型オンライン商談の実施や事前のサンプル送付などの地産外商公社の伴走支援による、効率的なオンライン商談の実施をしてまいりたいと考えております。

こうした取り組みを実施することによりまして、関西圏におけます食品分野の外商活動をさらに強化してまいりたいと考えております。

続きまして、次の7ページをご覧くださいと思います。「万博・I R連携プロジェクト」と「各プロジェクトを横断的に支える取り組み」につきまして、まとめたものでございます。

まず、「万博・I R連携」についてでございますけれども、現状、具体的な数値目標を設けておりませんので、令和4年度に向けた強化策のみの記載となっております。

今年度上半期は、万博においては8月にパビリオンの出展や営業参加のスケジュールが示されまして、大阪I Rにおいては9月に事業予定者が決定するなど、具体的な動きが出始めてきておりまして、関連施設での県産木材等の活用に向けました情報収集などを実施しているところであります。令和4年度に向けましては、引き続き情報収集に努めますとともに、関連施設での県産木材等の活用に向けました県内供給体制の構築、そして、関連企業や商社等をターゲットとした展示商談会の開催などの営業活動をさらに推進してまいります。

続きまして、「各プロジェクトを横断的に支える取り組み」についてでございます。こちらでは、分野全体の目標といたしまして、関西圏での高知家プロモーションの展開による認知度の向上、そして、関西圏の関係人口へのアプローチの強化とUターンの促進による関西圏からの移住者の増加を、それぞれ数値目標として設定しております。ともに、現時点での実績値の把握はできておりませんが、上半期はコロナの感染拡大によりまして、活動が制限されている中での取り組みとなっております。その中でも、移住の関連では、移住フェアなどのイベントをオンラインに切り替えて実施してまいりました。なお、8月末時点におけます県全体の移住者は前年同期比121%とほぼ目標どおりに進んでおりまして、引き続き、今年度の目標達成に向けて取り組んでまいります。

これらの現状を踏まえまして、令和4年度の強化策については、まず1つ目が、関西圏での高知家プロモーションの展開といたしまして、来年度10周年を向かえます高知家プロモーションを積極的に展開することによりまして、関西圏における本県の露出を高めてまいりたいと考えております。

また、2つ目が、関西圏の関係人口へのアプローチの強化とUターンの促進といたしまして、商工業分野では、県内企業の副業・兼業人材活用を後押しするための助成制度創設の検討しております。水産業分野では、漁業就業フェア開催によりまして就業希望者の掘り起こしなどの取り組みを実施しております。

最後でございますけれども、全ての分野を通じまして、コロナの感染拡大により、実施を予定しておりました取り組みが、なかなか予定どおり進んでいない状況でございます。前半につきましては、大変厳しい状況であったと受け止めてございます。ただし、本日もこうしてリアルによるアドバイザー会議が開催できましたように、今後、後半に向けまして、しっかりと進めてまいりたいと考えております。そうした中で、政府におきましては、コロナ禍での行動制限緩和に関する方針が示されるなど、今後の社会経済活動の再開に向けました動きも出てきておりまして、コロナの感染拡大の状況を注視しながら、時機を逸することなく取り組みを進めていくことも重要であると考えております。

今後も引き続き、適宜、適切なアドバイスをいただければと思っております。よろしく申し上げます。

以上で私からの説明を終わらせていただきます。

3 議事 ((2) 意見交換)

それでは、早速ですが、意見交換に移らせていただきたいと思います。

意見交換に先立ちまして、本日ご欠席をされております西田アドバイザーの方から、事前にご意見を頂戴しておりまして、ご意見の内容とそれに対する県の取り組み方針等について、事前にご説明をさせていただきたいと思っております。

まず、1つ目が、各プロジェクトの取り組みの成果を評価するにあたっては、県全体の産業振興策に掲げる目標に対する影響の度合いや関西戦略における各分野の目標に対して、それぞれの取り組みがどの程度の効果や影響を及ぼしたかについてしっかりと分析した上で、強化策に反映すべきではないかのご指摘をいただいております。

全くそのとおりだと思います。この関西戦略の策定にあたりましては、高知県の産業振興計画において設定しております目標数値の中から、関西圏での取り組みを抜き出しまして、それぞれ分野ごとに目標を設定しております。西田アドバイザーからのご指摘は、本当に仰るとおりだと思いますので、より実効性のある戦略となるよう、現状も踏まえまして数値目標の設定のあり方などについて、さらに検討を深めてまいりたいと考えております。

そして、2番目でございます。これまで開催されたアドバイザー会議での意見は、どの程度反映され、効果に結びついているのか。というご指摘でございました。

先ほど、観光振興部からも少しご説明いたしました。私の方からも一例をご説明いたしますと、インド総領事とのつながりを活用いたしました外国人材の確保や輸出等の海外展開の促進など、実際に総領事に高知にお越しをいただきまして、業界の方々と意見交換をしていただくなど、そうした取り組みも進めておりますし、あと、高知の自然を生かした環境を題材とした教育旅行なども積極的に取り組むべきではないかというご指摘をいただきまして、それについても誘致の促進といった取り組みを現在進めているところでございます。

3番目でございます。次年度に向けた強化策を検討するにあたっては、分野ごとにSWOT分析などを活用し、高知・関西のそれぞれの強み、弱み、外部環境、内部環境などを分析し、強化策に反映することでプロジェクトの精度が向上するのではないかと。

これもご指摘のとおりでございます。関西戦略の策定にあたっては、各分野の強みや弱み、課題につきまして、これまでの取り組みの成果も踏まえたものとしてはございますけれども、SWOT分析といった形で客観的に分析ができているかという点、必ずしもそうではございません。そのため、こうしたご意見も踏まえまして、今後、SWOT分析なども活用しながら、しっかりと強化策につなげてまいりたいと考えてございます。

最後4番目でございます。「観光推進プロジェクト」の強化策として掲載している国内に向けたセールス&プロモーションについては、グローバル化の観点から、他のプロジェクトにおいても戦略に位置づけ、取り組みを進めていくべきではないかと。

これもご指摘のとおりでございます。実はグローバル化に関しましては、本県も今後の重点取組といたしまして、デジタル化、グリーン化、グローバル化の3つの柱を掲げまして、本県の産業振興計画の中にも連携テーマといたしまして、取り組むように位置づけたところでございます。そして、それぞれプロジェクトを立ち上げまして、しっかりと産学官民連携のもと、進めていくようにしております。来年度からは、プロジェクトごとに体系的に取り組んでいこうと考えております。

また、インバウンドの推進や食品、農林水産物の輸出拡大などといった取り組みについては、グローバル化の視点からしっかりと強化をしていくべく、産業振興計画のもとでセクションごとに検討を進めております。これからはやはり人口減少により、市場が小さくなっている日本だけではなく、海外に目を向けたグローバル化の視点については重要だと考えておりますので、そういった取り組みを進めてまいりたいと考えております。

西田アドバイザーからのご意見に対する取り組み状況等については、以上でございます。

それでは、皆さまからご意見を頂戴したいと思います。大変恐縮でございますが、ご発言いただく方は挙手をお願いしたいと思います。なお、今回、せっかくでございますので、本当に忌憚のないご意見を頂戴できればと思います。

前半、十分な成果がでておりませんが、今後に向けて貴重なご意見を賜ればと考えております。どうかよろしくお願い申し上げます。

(大阪府木材連合会 津田アドバイザー)

大阪府木材連合会の津田と申します。木材連合会では、高知県は森林率が84%とたくさんの山や木があることから、以前から高知県の木を使いたいということで、連携して活動を続けております。

今、大阪府の木材連合会では、2025年の大阪・関西万博への提案を進めております。3年前に万博の開催が決まりましたが、現在は、去年の暮れに決まりました基本計画に対する提案を実施しております。

この資料の1ページ目を見ていただきますと、2025年大阪・関西万博への提案、大阪府木材連合会の資料ですが、この提案を井上万博担当大臣、現在は大臣は変わりましたが、8月に大臣のときに提案を持って行っております。

次のページを見ていただきますと、去年の暮れにできました基本計画で、藤本会場デザインプロデューサーが基本計画を作られたのですが、こういうふうなリングを造って、そのリングから各パビリオンをつなごうという計画となっております。このリングの概要について、直径700メートルの巨大なリングで、円周約2,200メートル、幅約30メートル、高さ10~12メートルあり、このリングの上と下を歩くことができ、各パビリオンをつないでいる。また、リングの上から大阪湾が見えるということになっております。直径が700メートルある衛星から見える巨大なリングです。

その次のページが、会場配置計画です。リングの上から各パビリオンにつながり、各パビリオンにエレベーターで下りることになっております。

その次が、大阪の商工会議所の尾崎会頭とこのリングの基本計画を策定した藤本プロデューサーとの話ですが、ここに書いてある尾崎会頭の「木材再利用をレガシーに」・「建物のいのちを継ぐ」ということで、このころから木で造ることが良いのではとの話が出てきております。

次のページです。これらの話をまとめますと、3年前に万博が決まったのですが、その当初は会場の建設費が1,250億円でした。3年たち、だんだん膨らんでまいりまして、現在では、1.5倍の1,850億円になっているそうです。また、先ほどのリングの建設費については170億円かかる想定ですが、万博協会によりますと、350億円程度かかるのではとの話もあり、建設費が膨らんできております。

2番目として、大阪の商工会議所、藤本プロデューサー、山を大事にしようという国策、そしてSDGs。SDGsの15番が木を大事にしましょう、山を大事にしましょうということですが、SDGsの理念等々で経済的かつ見映えの良い、木造のリングが望ましいという意見があったと聞いております。また、実際に、我々もこの半年間、木で造りましょうと進めており、遂に木造でこのリングを造ることが決まりました。

3番、リング建設の3つのキーポイント。木材で造るのですが、全国から大量の木材が必要です。木

材をどうやって調達するかというのがキーポイントになります。先ほどから申し上げております、コストダウンをしないといけないため、いかにコストダウンするか。3番目が、万博を半年間実施した後に、全部捨ててしまっただけではいけない。もう一度ちゃんと木を使う、リユースしなさいということで、リユース、リサイクルが3つ目のキーポイントであります。

大阪府木材連合会において、こういうふうな提案をいたしております。ここにこのリングを丸太、原木で支える。丸太で支えるということで、胸高直径が80センチメートル、樹齢大体100年の木で支える。高さ9メートルの丸太で支えることを提案しています。6メートル間隔で丸太を立てるのですが、幅方向6メートル、長手方向も6メートルで実施しますと、2,200本の樹齢100年の丸太が必要となってきます。その上に平行弦トラスの根太を流します。その上に、NLTマスティンバーと言うのですが、これのデッキを乗せて、上も歩けるようにするということでもあります。

鉄でこれを造りますと、造るだけでCO2を排出するのですが、すべて木で造りますから、炭素を固定化する。2,200本の原木に炭素を固定するというので、結論を申しますと、炭素の固定量が6,861トン。2万5,153トンのCO2を吸収しますので、大変エコな構造物、リングになります。

また、このリングを下から見ると、丸太を立てますのでどういうふうな感じか、次のページを見ていただきますと、イメージ写真ですけども、森のような、林のような感じになります。次のページで、イメージではありますが、絵に描きますと、鳥瞰図で10メートルの高さのデッキに人が見えます。

その次のページ、これが1番肝心の絵なのですが、下から見ると、丸太があって、まるで2,200本の林の中を、ずっと人が歩いていくような感じということで、大変迫力のある丸太を立てて実施するというふうな提案であります。

ここで、最初に木材の調達というのをキーポイントに挙げてましたが、木材の調達、これを今、林野庁と頻りに打ち合わせしておりますし、また、全国木材組合連合会、高知県にもありますが各都道府県の木材連合会、全国素材生産業協同組合連合会、これは実際に丸太を切る組織であります。そして全国知事会、ここに皆さまで協力してオールジャパンで木材を調達しようと思っております。全国知事会に関しましては、予定と書いてございます。大阪観光局の溝畑理事長からご提案いただいておりますが、全国知事会で全国的に木材の供給を応援したい、リユースを協力して応援しようということをぜひ決議していただきたいと思っております。濱田知事にも、ぜひこの点、協力をよろしくお願い申し上げます。全国から木材を集める、主に船で大阪に集めるということでもあります。

その次が、丸太材の供給ということで、木材の供給、全国素材生産業協同組合連合会の日高勝三郎会長から全面的に、この提案に協力・賛同してやりましょうというお手紙をいただいております。

それと次が、実際の丸太の伐採の写真であります。これぐらい大きい木を伐採して2,200本集めようということで、全国的に集めるのですが、高知県からもできるだけたくさんの丸太を揃えて、我々の方にご提供いただきたいと思っております。

その次が、リングの建設費についてです。試算を何回も繰り返しましたが、127億円かかります。先ほど、170億円かかると申し上げましたが、木で建設すると安くできます。これには、支柱丸太が2,200本必要で22億円かかります。

次のページ、リユースでどのようにリサイクルするのかということで、丸太ですから1番潰しやすい材料の元の形ですので、まず第1に家になります。リユースで家を建てることで、リユースの大部分はここで達成できるのではと思います。

その次のページは、合板に活用しようということで、日本合板工業組合連合会の内藤副会長が、ぜひ丸太をリユースに使いたいから、万博が終わった後、丸太を供給して欲しいということを仰っています。

家と合板に活用することで、ほとんどリユースできると思います。

次が、実際、丸太からどのように合板を生産しているかという写真です。その後、各県の国立公園などにあります木製のブリッジやデッキの材料、こういったものにも使えます。

また、次のページ、前回の大阪万博の記念公園になっておりました、木の樹海の上を歩くデッキができて、ソラードといいますが、こういうのもつくって、ガードレールにもなる。NLT、マスティンバーを使って実施しようとしておりますが、マスティンバーで6メートル角ありますので、使いやすいということで、こういった木造建築物に使えます。

以上のように、これらの提案を3年間続けてまいりましたが、いよいよ実現するということが大変喜んでおります。

また、高知県の方にもお願いにまいりたいと思いますが、ぜひ丸太の供給をどうぞよろしくお願い申し上げます。以上です。

(司会：沖本産業振興推進部長)

津田アドバイザー、大変貴重な情報をありがとうございます。

(大阪観光局 溝畑アドバイザー)

正確に伝えないといけないので、今の津田アドバイザーの話は、万博協会と話しておりまして、まだコストの観点から確定していません。リユースといっても、例えば、運搬賃を誰が負担するのか。リユースも早めに決めないといけないので、この構想はありますけど、現在はまだ、林野庁と万博協会との間で協議中です。

ただ、こういうものやることによって、やはり高知県の森を推進する大きなきっかけにしたいというのが、先ほど津田アドバイザーが仰った夢です。実際、全国知事会の話も、濱田知事はお分かりのとおり、議題にするにも手続きがいりますので、例えば、2023年度までにリユースしようと思ったら、それまでにリユース計画を決める必要がある。となると時間があるようであまりないです。各県に話を振って、きちんとリユースできますか、コストはちゃんと負担していただけますかといったことを詰めていく必要がある。ただ、手続きを踏んでいけば、できれば、各都道府県から集めた木でリングを造りたいということで、あるべき姿として目指してはいますけれども、手順が大分いることと、まだ林野庁がはっきりと実施するとは言っておりません。

全国知事会、都道府県として、しっかりとスキームを固めて連合会と一緒に持って来てください。そのうえで、コストはこの範囲でいくのか、高くなるのであれば、実施できないということです。課題はありますが、こういう形で頑張ってる話なので、日本みどりのプロジェクトも、阿部知事をはじめ各県知事がぜひ進めていこうと。ただ、各県全部が了解に至るまでは、まだこれからの段階でございまして、コストが固まっていないため、そこをクリアにしながらかんがりのスピード作業でいかないと間に合いません。高知県は森林県なので、万博において、高知の丸太で造られましたと発信するには良いチャンスなので、ぜひご活用いただきたいということが、現在の進捗状況です。

もう1つ併せて万博の関連で言っておきますと、万博の期間は2021年のこの時期から2025年までずっとイベントを行っていきます。その中で、万博のイベントの中に、木質利用促進や日本の緑を守っていくといったテーマを位置付けてもらうことが大事だと思っております。できれば、今、林野庁にそういった木材の利用促進のためのパビリオンを考えて欲しいと言っています。政府パビリオンでいくのか、もしよろしければ、高知県でパビリオンを出展する機会があれば、高知・長野といった森林県が、みんな

なで1つになって、その期間を、例えば、グリーンウィークという形で、万博のイベントに明確に日本の森林を、木材を利用するイベントを作る。これは1つ、今後あり得ます。

かつてこの会議の中でパビリオンの話があったとき、濱田知事からコストの問題があり、これだけのためにパビリオンを作るのは、かなりコストがかかるので、できれば政府、もしくは、民間パビリオンのイベントに入り込んでしまった方が、コストが安くつくということでした。ただ、この話も2023年度には、パビリオンの着工が始まりますで、2022年度に話を付けておかないと間に合いません。かなりスピーディにやらないと間に合わないということをご了解いただいた上で、特に高知は森林県なので、万博をうまく使って、グリーンという森をいかに発信していくかということを実行していただきたい。

木材連合会も一生懸命汗をかいていただいているので、それを形にするためには、時間があまりないということをご理解いただきたい。阿部知事にも話をして、何とか全国知事会で話を持って行きたいと考えている。そのためには、津田アドバイザーの方で、コストが本当にこの範囲で収まるかどうかというところを検証して持って行かなければならない。万博協会でもお金がどんどん膨らんで大変だと。コストを具体化できれば、プロジェクトが進展するというのが客観的な状況です。

(司会：沖本産業振興推進部長)

ありがとうございます。やはり100年かかって固定した炭素をこういった形で有効活用し、なおかつ、それをリユースして、未来に残していくという行動の発想は、本当に素晴らしいと思います。

ただ、私どももコロナの中で、財政的にも非常に厳しい運営をしているという状況であり、やはりコスト面は、気になるところではございますので、財政当局とも話をしていく必要があると思います。

(中村林業振興・環境部長)

林業振興・環境部長でございます。津田アドバイザーが仰った構想、主旨、波及について、万博という舞台を使うことは非常に意義があるものであり、産地としては我々は、九州に比べたら小さいですけれども、供給の話に至った際には、身の丈以上に精一杯努力するようにご協力させていただきたいと考えております。

また、溝畑アドバイザーが仰っしゃいましたパビリオンの話は、非常に効果的だと考えたところではございますが、沖本部長が申しあげましたような予算の制約もあるのかもしれませんが、ただ、何よりスピード感を持って取り組むことが大事だろうと考えておりますので、大阪府木材連合会とも情報交換させていただきながら、スピードを上げていきたいと考えております。

(日本デザイン振興会 深野アドバイザー)

私、万博に関わっておりましたので付け加えると、万博に色々な形で高知県として関わっていくという話がさっきありまして、非常に大事なことだと思います。ただ、関わり方には色々な局面があって、大企業のパビリオンとこの会場だけではなく、他にも色々な接点があり得ると思っています。

例えば、木1つにしても、8つのテーマ館、プロデューサーを8人連れてきて、例えば、「いのちをつむぐ」とか色々なテーマがありますけれども、そういうテーマでパビリオンを造るという話があって、その中には木がテーマになっているものが1つあります。河瀬直美（奈良出身の映画監督）さんがやっていますけれども、木に非常にこだわっていて、自分のパビリオンも当然木でつくって、それ以外に、木簡でタイムカプセルのように色々なものを書いて、ずっと未来に残すとか、そういうものを含めてやるということがありますので、良く見ていただいて、何か接点を持てるものだったら、接点を持たれ

たらいいのではと思います。

それから、他にもパビリオンであれば、国や大阪府・大阪市もパビリオンを造りますし、パビリオン以外にも、共創チャレンジという万博の前から色々なことを皆で取り組もうという活動が既に始まっています。最終的には色々な催事などに結び付けていくべく周知していますし、色々な物を売る、サービスを提供するなど、そういったことを会場でやるのもあるかもしれません。色々なものが動いていて、あまりにも入口が大き過ぎてどこから入っていいか、非常に分かりにくいことも悩みの種ですけれども、そういう色々な接点があり得るというのをアドバイスしておきたいと思います。

それから、もう1つは、食というのも、万博の1つ隠れたテーマなのかなと思ってまして、前の万博の時にも、新しい食がいろいろ提案されて、実際に残ってきているわけですけれども、今回も未来の食のような取り組みはあると思っています。テーマ館の中に小山薫堂さん、くまモンを手がけた方がプロデューサーとしていますが、食をテーマにして、「未来の食」というものをスーパーマーケットのように出して、それを皆さんに体験してもらえようことや、大きなダイニングを作って多くの人と一緒に食事やってみようなど、色々な食に関わる提案があるようです。

そういうところに関わっていくというのも1つあるんじゃないかという提案です。以上でございます。

(司会：沖本産業振興推進部長)

ありがとうございます。高知は、食には自信がございますし、人が集まるダイニングということではひろめ市場という人が集まる観光スポットがありますので、そういったことも踏まえて、入っていければと思います。来年の観光でも食を強化していこうと思っておりますので。

(日本デザイン振興会 深野アドバイザー)

テーマ館については、プロデューサーがコンセプトを作り上げるところからほとんど全て行いますので、もし興味があるところがあれば、早くコンタクトを取った方がいいと思います。

(司会：沖本産業振興推進部長)

はい、ありがとうございます。

(大阪観光局 溝畑アドバイザー)

話が重複しますが、観光については、既にタイが、11月からバンコクやプーケットにおいて隔離をなくして、陰性証明とワクチンの証明があればフリーで行けるようになっております。どんどんインバウンドの再開が始まっています。

ただ、日本の場合は、まだ慎重路線を歩んでいますので、おそらく来年の北京オリンピックが終わるくらいまでは、インバウンドの動きはごく一部かと思えます。隔離期間の10日がネックになってきます。ただ、来年の2月、3月には出口戦略で踏み出していこうと仕込みを実施している状況でございますので、ぜひ高知県においてもそういう問題意識を持っていただきたいと思えます。

あと12月ぐらいには、Go toが再開するのではと言われております。そうなりますと、いわゆる県境またぐ移動が始まるので、そこを見据えて、暮れから春にかけての高知の観光戦略をどうするかを考えるタイミングに来ていると思います。そういう意味で、スケジュール的には出口もそういうふうに見ていただいた方がいいのではないかなと。ただ、コロナの第6波が起こるリスクもあるので、感染状況を見ながら、機動的・弾力的にアクセル・ブレーキをかける対応が必要だと思います。

そして、ここにあるコロナ禍における分析というのが大事で、SDGs、安心安全、防災が大きなテーマになるであろうと。あとは多様性、LGBTやバリアフリーといったところが、これから世界的な大きなテーマになるだろうと言われております。特に高齢の障害者が増えてきておりますので、こういう方の受け入れもしっかりやっていくことも、来年以降のテーマとして重要だと思っております。

この中で、「Go Green」とか、特に高知のプロジェクトで、緑というもののテーマにした場合に、例えば、森林セラピー、森林ヨガ、登山、スポーツアクティビティ、野鳥の会など、豊富なツーリズムが作れると、全て観光・緑が作れるので、ここにもう少し特化された方がいいのではと思います。

それから、スポーツツーリズムです。この分野は、高知は絶対的に強いと思っております、例えば、先ほど、オリックスバファローズの2軍のキャンプの話がありましたけども、もともと阪神、近鉄、阪急がずっとキャンプを張ってきたところで、オールドファンも含めてプロ野球の素地が強いです。

もしよろしければ、大学の野球部の監督を結構知っていますのでご紹介しますので、直接野球部の監督にアプローチを行っていいと思います。馬淵監督1人じゃなくて、各大学の監督に電話して、そういう誘致の担当者を専任を決めて、ひたすら各大学を回る。足で稼いでいかないとこういう世界は誘致でできません。関西だけでも大学はたくさんあります。そういう方々に話を聞いてみると、キャンプを高知でやるか、宮崎でやるか選択をしています。そこは、ぜひしっかりアプローチされたらいいと思います。

もう1つ、最近スポーツ新聞の必ず1面に出てくる話がありますが、阪神タイガースにドラフト1位に指名された高知高校の森木君です。森木君は大人気で、昨日もオリックスバファローズが優勝しましたが、最後の面で森木君が掲載されています。彼は、藤川球児の次に絶対に顔になるので、もっと彼を使った広報戦略を考えていかないといけないと思います。前回、藤川球児を使って、甲子園球場6万人の前で、濱田知事が高知をPRしましたが、あれは結構人気になったので、高知の野球をもっと活用していいのかなと思っております。

最後に、IRに触れておきます。手元にIRの資料がございます。9月28日にIR事業者がMGMとオリックスの連合体に決まりました。来年の4月に協議したものを国へ提出して、来年夏に認可をもらう予定です。

2023年度から着工することになっていきますけれども、この施設の中には、例えば、関西のショーケースとか日本のショーケース、こういう高知県が絡めるようなことがたくさんありますので、今後、このIR事業が進捗する過程で、タイミングを見て、施設とかイベントとか、こういうところにコミットしていくタイミング、ここを見計らって営業されたらいいと思います。

国の認可が下りるまでは、進んでいかないので、そこまではなかなかコミットしていても動かないと思いますけど、2022年の夏以降は、そういった営業についてのツールを探っていた方がいいと思います。これは、建物をつくるだけではなくて、その後の関与を含めて非常にビジネス的にコミットできるチャンスがあるはずなので、これは徹底的に利用された方がいいと思っております。

万博について、先ほど話がありましたけど、いろんな切り口で接触できますし、さっき申し上げた、小山薫堂プロデューサーとは実は先週会いに行きまして、日本の食のショーケースを一緒に作ろうという話をしました。その時に話した話を1つ申し上げてみると、北国廻船、北前船に非常に興味があって、ああいう木の船で昔、日本海側からぐるっと回ってきて食材を運んで来た。こういうものを通して、古き食文化から今に至るまでの食文化をPRしていきたい。こんなお話をされていたのでさっきの木の話じゃありませんけど、こういうものも日本の食の歴史の中で、高知の木材というものが活かせるのではというヒントがあったなと思えました。色々なテーマでアプローチされて、できるだけお金がかからない方法でやられるべきだなと思っております。

万博やIRは、今年から来年ぐらいに結構動きがあるので、アプローチについて、早速検討すべきと考えます。以上でございます。

(司会：沖本産業振興推進部長)

ありがとうございます。

時機を逸したら、絶対駄目だと思いますので、そこはしっかりやりたいと思います。

(大阪観光局 溝畑アドバイザー)

林業の観点から申し上げたいのですが、私、9月下旬に長野県で育樹をいたしました。今の日本の林業の問題は育樹が大変であるということです。育樹の担い手がないということがございまして、育樹を教育旅行、あるいは学校の旅行や研修などへ取り入れて、高知県でそういったことをしっかりとできる方が育樹とかそういうものを教えていく、これも大事なことだと思っています。ぜひこの万博の準備の過程で進められたらいいのではないかと思いますので、参考までに情報提供差し上げました。

また、これは日刊スポーツの記事ですが、緑を育てようということで、渡辺謙さんと長野県で育樹をしました。その時に、林業経営者の方が林業はなかなか儲からない、このままでは後継者もないと仰ってまして、この問題は高知県にも同様の問題だと思います。なので、ぜひ育樹でもう少し若い世代を含めて巻き込んでいくことをされた方がいいと思います。先ほども、木材利用といった中で、人材育成をやらないと担い手がいなくなってしまうことが深刻な問題であると思っています。

(司会：沖本産業振興推進部長)

既に高知県では、林業の担い手不足に非常に苦慮しておりまして、様々な検討をしております。林業大学校を作って隈研吾さんに校長になっていただいて、育成者を育てる仕組みを構築してます。

(中村林業振興・環境部長)

貴重なご提言ありがとうございます。育林保育、再造林、担い手の問題は、ご指摘のとおり本当に大きな課題であり、色々な手を打っておりますけれど、まだ動いていないという状況ではございます。IRあるいは万博とつなげる発想は、正直無かったのですが、今打っている施策の強化は、産業振興計画のバージョンアップで実施しようとしています。例えば、再造林、育林の法人的なものをつくるとか、人材についてはIターンと連動させて、山で働きたい方を実際に研修に来ていただいてその間の住居費等をみることにより、中山間地域に滞在していただく、移住・定住につなげながら山の担い手もつくるという取り組みを懸命に実施しているところではございます。一方で、今のこれとくっつけるという発想は正直持っておりませんでしたので、改めてまた検討させていただきたいと思います。

(大阪観光局 溝畑アドバイザー)

今、林業経営で頑張ってる若手の経営者のネットワークを作ろうと思っておりまして、そういう人たちがやっているのは、第6次産業化です。例えば、森林ヨガと森林セラピーをセットにして森林を保全するだけでなく、森林をビジネスとして稼ぐ仕組みをつくることによって、生産性を上げていくという取り組みになるので、そのような新しい森林のあり方を、万博で示す場がたくさんあるので、ぜひそういう場をお使いになって、世界に発信されてもいいのではと思います。

(中村林業振興・環境部長)

アイデアレベルでいうと、先ほど拠点の話をしました、アジア太平洋トレードセンターに拠点を構えようと考えておられて、地理的には連携という意味で優位性がある場所だと思っております。

例えば、そこに入ってる島根県や奈良県と組んで、IRあるいは万博向けに何かイベントを打っていく。また、森林のフル活用については、加工品までの発想しかないですけど、ツーリズム、3次産業まで広げていくという発想、部材だけでなく、端材も使ってエネルギー源、さらには観光に繋げていく、本当の意味での3次元、4次元フル活用というところで、参考にさせていただきたいと思っております。ありがとうございました。

(山脇観光振興部長)

小山薫堂プロデューサーがプロデュースされる「いのちをつむぐ食」がどのようなものか、すごく興味がありますが、古き食文化というカテゴリーに入ってくるのであれば、ぜひ絡んでいきたいと思っております。

また、当面の行動制限の緩和や「Go to」の動きもですけれども、1月から季節ごとに高知県独自のキャンペーンを打っていきたく思っています。また、1月から3月までは暖かい高知のPRも兼ねまして、最高気温が10度下回れば、宿泊のお客様に食か宿泊券をプレゼントするキャンペーンが始まります。春は花を中心に、夏は夏休み、川遊び、そういった大人の夏休みのようなイメージを季節ごとに出していきながら、食を掛け合わせていくことを考えております。早め早めにしないといけないので、近期中にまた話し合いをさせていただきたいと考えております。

それから、梶原町と津野町と四万十町が新たにこのプロジェクトに加わった1つの理由として、グリーンツーリズムを全面的に出していきたいという話がありまして、そこをフィールドに商品を作り出せると思っており、実際に作り込みを行っております。長野県が非常に熱心で、相互に色々な情報もいただいております。今後伸びしろが大きいと思っておりますので、しっかり取り組んでいきたいと思っております。

スポーツツーリズムに関して、大学の野球部の監督をぜひ紹介していただければ、すぐ飛んでいきますし、野球以外でも紹介いただければ、すぐに営業させていただきたいと思っております。色々取り組んでいく中で、指導者のネットワークというものも結構ありました。大学時代の後輩や教え子だったり、あの監督が言うのなら行かざるを得ないなといったことで来ていただきながら、強化試合を組んだり、合宿の最後に実戦の試合をしたいという希望が多いものですから、場所もそうですけれども、同じレベルの対戦相手も高知県側で用意するなど、そういったこともセットで、今後、スポーツ合宿の誘致に取り組みたいと考えております。また、高知市以外のエリアでやっていただくと、小さい民宿とかホテルも埋まりますし、食事の需要も出てきます。保護者の方が、観光半分で応援に来たりするため、色々な方々を連れてきていただくこともあり、非常に効果の大きい分野だと思っておりますので、今後ともご指導いただきますようよろしくお願いいたします。

(司会：沖本産業振興推進部長)

高知の球場の売りは、芝生が非常に良いと思います。あまり知られてないですけども、芝生にこだわりを持っておられて、サッカー場もですけど、今度オリックスが秋季キャンプを行う高知東部球場の芝生はプロ野球から絶賛をいただいているくらい非常に優秀な芝の管理者がいらっしゃいます。そのあたりが売りですので、よろしければご紹介をいただけたらと思います。ありがとうございました。

(日本デザイン振興会 深野アドバイザー)

小山薫堂プロデューサーで思い出したのですが、ブランドづくりはものすごい大事だと思ってます。この資料の中でも「高知家」を一生懸命売っていきこうということが書いてありますけれども、このブランドをどう育てるのかということは、県産品にとってブランドの求められるもの、みんなが感じる価値みたいなものにかかってくるので、ぜひ専門の方も入れてブランド育成を実施すると思います。

高知県を見てみると、成功しているケースが色々あって、例えば、馬路のユズは典型だと思えますけど、他に栗があるんですよ。

(司会：沖本産業振興推進部長)

「ダバダ火振」という焼酎です。四万十ドラマという会社が地栗を使っています。

(日本デザイン振興会 深野アドバイザー)

「地」という字を入れたのが非常にミソで、専門家に言わせると全然イメージが変わるそうです。非常に品質も良いのですけれども、それにふさわしい値段で売っているという話を聞きました。

やはりそういうブランド戦略を、専門家も入れて実施すると良いと思います。例えば、博覧会のロゴについても、博覧会協会がどのようにブランドを上手くマネージするか苦労しているみたいですが、本気になって取り組んでおかれたらいいのではと思います。

(司会：沖本産業振興推進部長)

ありがとうございます。

(日本デザイン振興会 深野アドバイザー)

それからもう1つ、林業の話に戻りますが、この6次産業化について、結構色々ところで最近成功している例が出てきていて、長野県にそういったものがあります。北軽井沢で、「きたもつく」というところが、ブランドものの6次産業化に成功していて、外からも人が相当働きに来ているということです。製材、バイオマス、林産品、蜂蜜、それからキャンプ場ですごく有名になっているそうです。今の私の仕事でグッドデザイン賞の事務局をやっているのですが、あまり資料がなかったので知事のお手元に置かせていただきましたけれども、全部で1,600件受賞作品があって、そのうちのトップ100があるのですが、その中にこの「きたもつく」のビジネスが取り上げられて受賞しています。

そういうようなことで、結構、成功事例があります。ちなみに、中高層の木造住宅も受賞の中に今年入っているのですが、これは東京のマンションで、ぜひ参考にさせていただいたらと思います。よろしくお願いします。

(司会：沖本産業振興推進部長)

ありがとうございます。

豊原アドバイザーお願いいたします。

(関西土佐会 豊原アドバイザー)

それでは、農業分野の話をさせていただきたいと思います。なかなか活動ができなかった状況ですが、試食宣伝会をやるべく高知県の試食宣伝フェアを計画しておりまして、明日から実施します。

スーパーや量販店において、明日の試食はピーマンですけれども、ピーマンを料理して食べていただいて、高知の青果物を一緒に売っていこうということで、まずは3店舗のスーパーでスタートします。無限に食べられるピーマンの料理を作って試食をしますけれども、なかなか今まで活動ができなかった。その中で、高知県がいち早く試食販売ができることになり、11月に入って、いろんな料理の試食を消費者に食べていただいて、今までできなかった試食宣伝にこれからしっかり取り組んでいきたいと思っております。

また、関西に、京都から姫路まで取引会社が13社ありました。コロナの影響によって廃業した会社や、取り引きが停止になった会社もあり、今は11社の卸売会社が高知県産青果物の取引会社となっております。販路拡大にとって、1社2社だけではこういう対応が非常に難しい場面もあるので、とにかくこの関西、京都から姫路まで11社集まって一斉に高知県フェアを開催していこうということで、関西土佐会の会長としてここ数年取り組んでいます。特に11月に入って、この11社の役員を集めて、一斉に試食宣伝をやって、高知県の青果物の販路拡大につなげていきたいと思っております。

今まで、このリアルな試食宣伝ができなかったのですが、今年の9月末にも高知県の安芸地区のナスの生産者と大阪本場の仲卸、主要な仲卸の担当者を集めて、リモートでセミナーを行いました。高知へ行けないですけれども、高知へ行った気分になって、非常に勉強ができたと思っております。この資料の中にも書いておりますけれども、ナスの機能性表示についても、ナスを売っているにも関わらず機能性表示という認識が全くない仲買人、売り手もおりまして、その時に高知のナスの機能性を説明して、若い仲買の担当者であったので、非常にいい勉強ができたと思っております。

コロナ禍が落ち着けば、この年明けの1月か2月に、こういう市場の若い担当者を連れて高知県に行って、ハウスを实际見て色々な勉強をして、高知県の青果物のファンにしていきたいと思っております。

できることとできないことがまだありますが、できることをこつこつと1つ1つクリアして取り組んでいきたいです。また、それによって、この目標金額の達成をしたいと思っております。ただ、今年はコロナ以上に、重油の高騰といった問題があり、何もかも価格が上がってくる中で、厳しい場面もあると思います。その中でも、やはり高知の場合は、重油をけちらずに青果物をしっかりと出荷していただいて、他の産地がない時でも高知の青果物はしっかりあるんだということを、市場でアピールしていただければありがたいと思っておりますので、よろしく申し上げます。

(司会：沖本産業振興推進部長)

ありがとうございます。

橋爪アドバイザー、水産物関係でございましたら、お願いいたします。

(うおいち 橋爪アドバイザー)

今年は水産物が大変な高値になっておりまして、高知県とは関係ないですけど、最近では北海道で赤潮が出てサンゴやバフンウニが死滅して約100億円近い漁業損害が出ています。また、小笠原諸島の火山噴火で軽石がたくさん沖縄方面から、いずれ八丈島沖や日本近海まで進んでくるとのことであり、大変な結果になっています。

そんな中で今年は、去年の同時期に比べると、30%、ひどいものは40%くらい水産物の価格が高い。これは海外の輸入魚、サケ、マグロ、エビ、あと蒲鉾の原料であるすり身などは全て30%から40%程度相場に比べて高い。海外もコロナが落ち着いてきて買い上げが多くなり、多少買い負けしているという状況です。カニもキロ1万円、食べるところが大体半分ですからキロ2万円します。一般家庭で食べる

には、なかなか手が届きにくい価格となっております。

また、養殖魚、高知県はやはり海、山、木材もですけど、海も面積が広いので、室戸岬からずっと須崎、宿毛、柏島まで海岸が続いておりまして、天然魚、養殖魚も宿毛の方ほど盛んになっております。養殖魚も非常に高値になっておりまして、今年はブリの稚魚が去年の50%しか採れないため、うちのグループ会社もブリの養殖を大分県でやっていますけれど、去年の出荷は170万匹、今年が150万匹、来年は110万匹くらいまで減るだろうということで、かなり厳しい状況です。マグロの相場も非常に高値で、養殖しても不採算でなかなかコスト的に合わないので撤退する大手商社も出てきております。

全てにおいて今、養殖魚は高い状況になっております。この中で、高知県の県産魚、天然魚、カツオ、キハダ、メバチ、サバ、アジ、イサギ、キンメ、四季折々ですが、この天然魚、高知県におきましては、ここ1年ぐらいが非常にチャンスで、大手量販、食品スーパー、大手回転寿司などでフェアを打ったら必ず成功するものと思っております。当面はやはり高値は続くものと思っております。

また、輸出についても、徐々にコロナの解消とともに中国あたりもそうですけれども、輸入の受け入れ体制が厳しかったですが、これから徐々に緩和されていくものと思っておりますので、増加・拡大していくものと思っております。

あと、魚以外で、高知県は海の面積が広いので、何か海をテーマに考えていったらいいのではと考えております。

(司会：沖本産業振興推進部長)

ありがとうございます。

(松村水産振興部長)

水産振興部でございます。高知県の漁獲について、カツオが有名でございます。カツオは今年かなり豊漁で、全国的にもかなり揚がっております。春の上りと秋の下りというシーズンがありますが、今年、高知県は夏場も含めてずっと揚がっておりまして、豊漁でございます。その他には、沿岸の金目鯛とか、あるいは清水サバに代表されるようなゴマサバなど、そういったものは最近ずっと不漁気味でなかなか量が揃わないといった状況でございます。

養殖については、お話のありましたとおり、ブリの稚魚いわゆるモジャコが今年はなかなか捕れず、養殖業の皆さま、全国的に稚魚の確保が大変だということで、ここ数年池入れが少ないところでございます。人工種苗についても、高知県には種苗業者がおりますので、せっかくあるものを入れられないかといったことは考えているところでございます。

(司会：沖本産業振興推進部長)

大月町の柏島周辺でマグロの養殖を行ってまけど、今マグロは少し値段が落ちているようで、全国の養殖マグロの味のコンテストで、日本一を取ったこともありますので、ぜひその辺もご配慮をいただきたいと思っております。よろしく願いいたします。

三浦アドバイザー、何かございましたらお願いします。

(関西エアポート 三浦アドバイザー)

前回の会議の時に色々お話ししたことを思い出しながら、皆さまの話を聞いていました。

まず、最近の感想、当面どうなるんだろうか、先ほど、溝畑アドバイザーが言ったことも含めて、な

かなか反転は難しそうだけど、少なくとも年内は難しいだろうと思っています。そういう中で、特に観光に関して、課題やターゲットされているところは、まさしくそうだろうなということで、例えば、観光協議会の話だったり、合宿を含めた誘致やアウトドア系のことが、今までも元々の取りまとめでもそういう議論があって、着々とやられているだろうなということで、これはこれでいいのかなと思っています。

1つ、この取りまとめの時も申し上げたと思いますが、こういうことをきちんと高知県の行政の皆さまが非常に汗をかって一生懸命やられていくだろうということは想像できるので、それは素晴らしいことなわけです。一方で、日頃そういうところを見て思うことが、例えば、溝畑アドバイザーは典型的な方ですけど、行政の外である現地・現場で動く主体的なプレーヤーがいるかないかということが、宣伝範囲や物事を変えるきっかけになるキーで、先ほど、深野アドバイザーが北軽井沢の話をしてましたがどなたかきつとされてきた方がいるのではと思います。

なので、行政はそういう方を応援する環境をつくることができれば、すごくいい組み合わせができるのではないかなと。手前味噌ですけど、自分たちも空港の運営に飛び込んできたわけですけど、これなんかは国が門戸を開いてやってくださいとなって、フランス人がやってきて実行して、関西は大成功したというか、より上手に人とお金を呼び込んだということでIRのようなこともやっています。

そういう意味では、関西、大阪って上手にそういった戦略を実行してきている気がするので、そういうところを見た知事は、よし、高知県も同じだということで発想されているのではと思います。あともう少し、もしかすると足りないのは、そういう具体的に現地で動くプレーヤーのような中心的人が出てくると、面白いことになってくるのではと思います、感想を申し上げてみました。多分いらっしゃると思しますし、きっと色々あると思いますけれども、話題の中に出てきてないとすると、もし上手く戦略の中に居続けることができれば、面白いことが起こるかもしれないなと思いました。

それから、もう1つが、これも前に申し上げたかもしれないですけど、観光、特にプロモーションではなく、実際に足を運んでもらうという時に、どういう動線で来るのか。どうしても高知県の場合は、鉄道ではなく、飛行機か道路で来る。そういう中で、インバウンドは当面横に置いておくとして、国内のこれから始まってきそうな時で言うと、近場だと京阪神エリア、もしくは中国エリア、橋を渡って道路で自動車やバスで高知県へやってくるということをもう少し意識するといいいのかなと。その時に、道路だと飛行機と違ってつながってくるので、高知県というよりは四国、もしくは中四国の中での人の流れはどう起こせるのか。こういった視点で、ものを見ると違うものが見えてくるのかもしれない。

最近、地域別で色々な地域の方とお話する機会が多いですが、お話しされる先で比較的増えてきたのは、淡路島エリアの方です。元々、橋ができたことで、最近、淡路島の道路を行き来する人がすごく多かったということなのですが、どうしても素通りする、むしろ徳島に行かれるとか、どちらかというレジャーではなく、産業用道路としての道路、輸送、貨物などが多いということがありました。その中で、淡路島への誘致、特に京阪神に近いところであって、それこそ最近のマイクロツーリズムのような気軽に行けるエリアとして人気が高まっているようで、どんどん新しいこじゃれたお店が増えてきていると私も行くたびに思ったりするぐらい人呼び込んできています。そういった流れの中で、空港から淡路島に行くフェリーやルートを、プロモーション会社や旅行会社の方に取材してもらって紹介してもらおう。それはイメージをわかせるためです。空港からこうやって車でアクセス良く行けるといったことを一緒になってやってみたりしている。

これだけは自分自身で、どんなふうになっているのか行ってみました。今、道がすごく整備されていることをこれまであまり知らなくて、四国はこんなに来やすいと最近知ったので、四国1周ずっと回っ

て日帰りで行って来ました。朝早く出て夜遅く帰ってきたので、相当長いことドライブしましたがけれども、これ自体は極端な話で、1泊すれば四国は充分行けることを実感しました。実はこんなに道が整備されているのであれば、もっと使えると、個人的な実感で申し訳ないですが、あまり知られてなさそうな気がします。京阪神エリアに住んでいる方であれば、実は結構近く、楽しめるところだよなど。これがやがてインバウンドの人が来た時には、車から入った人には同じことになり、関西空港に来られた方は大体大阪のエリアに滞在されますので。そうすると四国へ車を使っての行き来をするというのは、十分周遊ルートとしてすごく魅力的なエリアになるなど。道路ができていないと大変なことです、もうできているので、これを上手いこと使わないと損だなと思いました。

少しただらした話になりましたが、今日の話の中で改めて違う視点で思ったこと、気がついたことは、そういう現地で活躍される人、プレーヤーが上手くいくようになってきたこと。車で四国から瀬戸内ぐらいのルートを意識した流れを高知のポジションからできると面白いと。この2つ、気がついたこととお話をさせていただきました。

(山脇観光振興部長)

ありがとうございました。先ほどのスポーツ合宿が盛んに進んでいるところは、現地のプレーヤーにコーディネートが上手くできる方がいらっしやって、やはりそういう方の存在が大事ですので、そういうところに対してもこれから支援していく形をもっと作っていきたいと思っています。

また、今後は、ビッグデータを活用して、実際に高知に来られる際に、実は徳島自動車道路じゃなくて高松道の方が多いといった色々な動きもありますので、どこのサービスエリアで臨時の観光案内所を開くことがベストなのかといったことも含めて、データも踏まえまして、滞在対策をとっていきたいと思っています。ありがとうございました。

(司会：沖本産業振興推進部長)

ありがとうございます。今のプレーヤーのお話も、先ほど申し上げたデジタル化、グリーン化、グローバル化という中で、そのプロジェクトを組もうとする時に5W1Hをしっかりと定めようとして検討しますが、やはり1番問題になるのがWHOです。誰がやるのかというところがやはり問題になります。その点については、行政ではなくて、民間の方々が長く継続して実施できる取り組みにしていきたいと思っております、ご指摘のとおりだと思いますので、しっかりと組み込んでいきたいと思っています。ありがとうございます。

小林会長、最後に何かご意見を頂戴できればと思います。よろしく願いいたします。

(近鉄グループホールディングス 小林アドバイザー)

色々なお話、まことにごもつともなことばかりでしたが、高知県がまとめているのは、やはり行政がまとめているなという気がします。

うちのグループ会社で言えば、ホールディングスという調整、企画、人事などグループ全体にあたることを企画して行い、その横に事業会社が140ほどありますが、実際に事業を進めていく事業会社とそれを取りまとめて外部と調整するホールディングスとの間が上手くいく場合は上手くいきますけれども、これが上手くいかない場合はすれ違いばかりになります。色々な数字を説明していただくことはものすごく大事ですが、うちのグループ連絡会議は、数字を報告している途中で皆疲れているという状況になります。やはりこれに合わせて、具体的にどうしてこういう数字になったのか、どこに

問題があったと認識しているのか、それについて手が打てるのか、今の環境ではもう打てないなど、そういう部分があって、では次に、ここの打てないところに打とうとするとどうなるかなど、そういった動きの説明がきちんとあれば非常に分かりやすいし、高知県内の色々な実際に現地に携わっている人や県民の人たちとコンタクトをとって、動いていけるのではないかという気がしました。なので、非常によくまとまっていますけれども、まとまりすぎてるといえる感じがあります。

それから、何年か前に私がまだ鉄道の常務をやっていたぐらいの時に、1年間かけて四国遍路を車で回りました。あの時には、土曜・日曜に休めるというときに車を飛ばして、鳴門から入ってずっと車で回って、行けるところまで行って、2日目そこから戻ってきた。非常に広範囲になると無駄な動きが出てきましたけども、これは高知港へ行くフェリーがなくなってしまったこともあり、ぶつぶつ言いながらやってたんですけれども、お四国八十八カ寺というものは、観光資源としては非常に歴史と伝統があって、しかもバスや、車、歩いてなど、ありとあらゆる方法で行くんですね。

これをやはり1つの資源として使っていければいいなど。遍路宿というのがありますけれども、あそこに泊まれる人は多分少ないと思います。僕らも泊まりませんでした。それをしながら、どこで泊まるのか、その泊まる場所がお寺の近くの上手くコネクトできる場所にあるのかなのかについて、地元の人たちとよく話をし、ぜひそういうことでやってもらってはどうか。

それと、走ることはできますけれど、泊まる場所が非常に不安です。泊まる場所の走り方によって変わるんです。スムーズに行ければちょっと先まで行くし、その辺をうまく考えて、地元の宿泊・飲食と、このお四国八十八カ所をセットにする商品ができるのではないかと。うちのツーリストに言ってみようかとずっと思っていましたけれども。なので、そのあたりの話が全然出てこないなと思いながら寂しく聞いてました。

それからあと、これは単なる感想ですが、高知空港がものすごく離れてますね、東の山の方に。なぜあんなところに作ったのかということを行くたびに思いますけれども、昔キャンプで行く時も降りてから延々行かないといけなこともありまして、やはり開発は西の方からどんどん進んでいってますね。東や北の方には開発は今のところ全然進んでいない気がします。

それから、色々言いましたけれども、実際今一番大事なものはコロナです。我々はアフターコロナというべきじゃなく、ウィズコロナと言わないといけないうふうになってきています。やはりコロナとはずっとこれからも付き合っていくといけないう話になってきていて、ライフスタイルが大分変わってきてます。だから、旅行はもう一時はマイナス70%ぐらいまでいきましたから全然だめになり、鉄道も完璧にだめになりましたけれども、今戻ってきてつつあります。しかし、旅行される方、ものを買われる方、住まわれる方などの感性というか、自分たちのライフスタイルに対する考え方が変わってきているように思います。

色々な人の話を直接聞きますけれども、住宅で考えますと、9,000万円から1億円かけて、3LDKくらいの狭い部屋に高層マンションに住むことはいかかなものかなと。それならば、手前味噌ですが、うちの沿線の学園前の駅の近くにそれぐらいのお金をかければ、5LDKくらいで結構広い土地を持って住むことができる。そうすると、大家族が、しかもそこでテレビ会議などを活用してワーキングも上手に行うやり方とリアルな働き方も大事ですので、この組み合わせがうまくできると思います。

企業も今までみたいに、通勤はできる限りやめてくれといった話だけではだめだということに気がついてきています。やはりリアルとこれとを組み合わせなければ、事業の継続は難しいという方向にきています。なので、例えば、住宅のキットを高知県がつくって売ってみてはどうかと思ったりしますが、そういうものが上手くできれば、うちの近鉄不動産などといったところに対して、こういうのを使うか

らやってみてはどうか、もうちょっと大きくやっているところにどうかなどということも色々出てくると思います。

そういう意味では、食事に関しても、今お年寄りの生活スタイルが完全に変わってきています。スーパーで買って来た食材を大量に余らす。こういう無駄なことはできるだけ止めようということになりますと、いわゆる気の利いたお弁当を定期的を送ってくれるとったビジネスが非常に増えてきてます。これに、高知県の食材がどのように絡んでいくのかといったこともできるのではないかと思います。やはり大阪市内で、先ほど言われたカツオ、元々、高知市出身ですから、魚の中で1番旨いのはカツオと思っておりますけれども、このカツオの良いものが全然ないですね。よく親しくしていた土佐料理の店主がもう止めたと言うので、何故と言うと、良いのが来ないからと。ちゃんとしたことをやりたいということで、結局店を閉めてしまいました。だから、例えば、そういう素材とどうタイアップ、連携しているのかなどを考えれば、色々なことができるんじゃないかと、特にカツオに関してはそう思いました。

あと、天災に関しては、まだ議論出てきてないですね。多分ですけども、高知は、もし大きい地震があった時には、大変な対策を講じておく必要があるのではないかと思います。10年くらい前によく高知へ行った時に、当時の方々とどう考えているのかといった話をしました。それを何か事業にできないのかと。これからは、太平洋岸の東海地方から四国の南までは真剣に対策を打たないといけないことになると思います。

ちょっと前に、名古屋大学の先生のご講演も聞きましたが、あなた方はあまりにもものんきだと叱られました。だから、やはりそういう意味ではしっかりしないといけないと同時に、ビジネスにできると思いますね。色々な冗談のような例えですけども、大きな「たらい」のようなものを作って大きなくいを打ってそこにくりつけといて、空いてるところに置いておいたら、津波が来た時にはそこへ皆で木材持って、とりあえず乗ったらいい。自衛隊が後から必ず来るから、まずは命を助ける観点でそういうものを作ったらどうかと言って、少しばかりにされましたけども。

そういうふうな木材で、高知の強みを生かして、天災、地震の津波などに対することを考えることができれば、大きな商いになるのではと思います。こればかりはそういう専門の方がおられると思うので、色々話を進めていって、高知であまりそういうことを言っているところがありませんので、事業にしていっていいのではないかなと。

そういう意味では、色々なことがこれから考えられますので、何かそういうアイデアを高知県の行政が中心になって集めて、色々なアイデアを出しながら、どんな事業があるのか、どういう育成ができるのか、これはやはりだめだなど、そういうことをやればたくさん出てくるのではと思います。私のような電車屋が少し考えただけでもいくつか出てきますので、皆さまがそういうふうに行っていければ、色々なアイデアが出て、その中でビジネスにつながる可能性があると思っていますので、今日話を聞いてて思いました。

(司会：沖本産業振興推進部長)

ありがとうございます。

防災関係につきましては、防災先進県ならではの防災製品づくりに取り組んでおります。

(近鉄グループホールディングス 小林アドバイザー)

知っています。うちの百貨店でやってもらいました。

(松岡商工労働部長)

まだまだ全然伝え切れていないのだなということも分かりましたし、応援のメッセージとして受け取らせていただきました。実際にさっき言ったような「たらい」のようなものがあって、津波が来た時に海面へ上昇するといった製品を開発した企業もごさいます。

後ですね、「まんぼう」という高知県の小さい船のようなもので、津波が来たら、それへ乗って流れて、しかも無線をつけて、どこに流れていくかが分かる。さらに浄水機をつけて、海に出ても水が飲めるとか、色々なことに取り組んでますけれども、情報発信がまだまだ十分ではありませんので、ぜひ今後ともよろしくをお願いします。

(近鉄グループホールディングス 小林アドバイザー)

ああそうですか、素晴らしい。ちょっと教えてほしい。

(司会：沖本産業振興推進部長)

カタログを今度お送りしますので。

(近鉄グループホールディングス 小林アドバイザー)

お待ちしております。

(大阪観光局 溝畑アドバイザー)

先日、東京の大学で教えている学生 100 人に聞きました。高知についてどう思ってるかと。皆様のイメージは、「不便」、「遠い」、「スロー」、「あまりイメージがわからない」、「坂本龍馬など歴史を創った勇気あふれる人材を輩出している」、また、「特別な体験ができそう」。これらのイメージが高知県のブランディングの参考になると思います。

エビデンスを調べて欲しいのですが、大学の関係者に聞くと、日本の生態系・多様性、これが 1 番色濃く維持されているのが高知なのではという話です。美しい里山・里海、これらはコロナ禍で 1 番皆が求めているものです。日本の生態系が危ない、しかし高知にはそれが残ってる。美しい里山・里海、全てここから始まった。これは学生など若い世代に対するブランディングになり得ます。例えば、野鳥の会の人に聞いたところ、四万十は 1 番野鳥が多いところらしいです。1 億 3,000 万人のうち、夏に昆虫を飼うのが大体 1,800 万人。この昆虫が 1 番種類が多様で、個体が大きいのが実は高知だというんです。ヒラカタクワガタの種類が多いのは実は高知らしいです。

このように見ていると、野鳥の会、昆虫、フィッシング、川釣り、このあたりのコンテンツは、高知はかなりクオリティが高いと言えます。SDGs、生態系が日本の中で 1 番ディープに残っている。不便とか遠いというのは、人の手が入っていないということ。きれいな自然が残っている。ここに価値をもっと見い出して、稼ぎにつなげていくことが大事だと思います。

例えば、トレイルラン、環境学習、食、林業などをセットにして商品化した方が良いと思います。不便・遠い、でも、不便だからこそ自然の姿が残っている。そういうふうにブランディングをした方が、若い世代のハートに響くと思います。

(司会：沖本産業振興推進部長)

我々も何か目的があるからわざわざ高知に行くんだといった環境をつくりたいと思っています。1つ

だけエビデンスの中で言わせていただければ、先ほど申し上げました柏島という海域は、1,000種類以上の魚種がいて、日本で最も魚種がいるエリアだということは証明されています。

あと、高知の県の鳥、ヤイロチョウという鳥ですが、これが渡ってきますが、四万十川周辺の山にしがいなかったりして、他の県にはいないです。あと、宮崎などにもいますけれども、アカメという1メートル20センチくらいある大きな魚がいますけれども、これが高知市内の浦戸湾の中にたくさん泳いでいます。ある人が言っていたことが、県庁所在地の中心に流れる鏡川などの湾の中に、こんなに大きな魚が泳いでるところは日本中探しても無いと言われました。そういったことが、溝畑アドバイザーが言われたように、まだ生かし切れていないところだと思います。アカメを釣りに高知まで、高知市内の目の前のところで釣れますけれども、そういったことをしっかりとアピールしていきたいと思います。

(日本デザイン振興会 深野アドバイザー)

食べても大丈夫なんですかその魚は。

(司会：沖本産業振興推進部長)

大丈夫なんですけど、絶滅危惧種2種か何かに指定されています。

(大阪観光局 溝畑アドバイザー)

アマゾン川にいる大きなナマズを見に行くだけに世界中から人が集まる、そういったこともありだと思います。

(司会：沖本産業振興推進部長)

ブランディングをしていくということが大事。わざわざ高知に何をしに行くのといった視点。

(日本デザイン振興会 深野アドバイザー)

ダイビングなんか、すごい有名なんでしょう。

(司会：沖本産業振興推進部長)

柏島周辺は有名です。

(近鉄グループホールディングス 小林アドバイザー)

ホエールウォッチングなんかは、今やってないんですか。

(司会：沖本産業振興推進部長)

やってますけれども、一時期ほどのブームがなく、なかなか採算が厳しく、また、さっき仰いました重油価格が上がってしまって、お客さんが集まらないと船を出さないという状況です。

(大阪観光局 溝畑アドバイザー)

珊瑚礁とかあるでしょう。

(司会：沖本産業振興推進部長)

珊瑚礁もちろんございます。足摺岬の周辺というのは珊瑚礁がございます。

(大阪観光局 溝畑アドバイザー)

ジンベエザメは来ないですか。

(司会：沖本産業振興推進部長)

ジンベエザメもいます。大阪海遊館のジンベエザメは土佐清水沖で網に引っ掛かったジンベエザメを、1度ならしておいて運んでおりますので。

(近鉄グループホールディングス 小林アドバイザー)

お世話になってます。うちの海遊館というところで。

(司会：沖本産業振興推進部長)

本日もいろいろとありがとうございました。時間を超過しまして、大変申し訳ございません。

ただ、今日いただいたやはりブランディングとかですね、しっかりやっていくべきだと、何をアピールしていくかということ、この戦略の中にも盛り込ませていただいて、また次回少し良いご説明とご報告ができるようにしたいと思います。

最後に知事の方から一言お願いいたします。

(濱田知事)

一言最後に御礼を申し上げます。本日は予定の時間を超過いたしまして、大変ご熱心にご審議いただきましてありがとうございました。いただきましたご意見を踏まえまして、本年度下期も精一杯頑張りますとともに、来年度以降の戦略も練り直して、また前へ進んでいきたいと思っております。

その過程でアドバイザーの方々へ、個々に予定を利用して、ご相談をさせていただくこともあろうかと思ひますし、この会議も少なくとも年度に1回はさせていただいて、PDCAをしっかり回していきたいと思ひます。また、できれば昨年度から課題になっておりまして未達成なのが、高知で会議をぜひ開きたいという構想も遠くない将来に実現したいと思ひを持ちまして、またご相談をさせていただきたいと思ひますので、また今後ともどうかよろしくご指導、ご鞭撻いただくことをお願いいたしまして、本日は長時間どうもありがとうございました。

(司会：沖本産業振興推進部長)

最後に今後のスケジュールでございますけれども、まず今日少し言い忘れたことがあるとか、こういったこともやってみたらどうかというようなご意見ございましたら、適宜ご連絡を頂戴できればと考えております。

今ありましたように来年度に向けてはコロナの状況も見ながら、ぜひ高知、現地で色々なことをご覧いただきながらアドバイスをいただければと思ひておりまして、引き続きアドバイザー会議を開催してまいりたいと思ひておりますので、よろしくお願ひいたしたいと思ひます。

それでは、以上をもちまして、令和3年度の関西・高知経済連携強化アドバイザー会議を終了させていただきます。本日は誠にありがとうございました。