

県政の取り組み状況、また、公共交通も関連したお話させていただきます。産業振興計画は、高知県の経済的な体質を抜本的に強化することを目的としていますが、経済対策とは違います。景気低迷に対する緊急の経済対策は別途講じています。例えば、いろいろな基金を使って、昨年12月までに約2,700人分の新しい職を作る対策等も実施しています。有効求人倍率は平成12年くらいを境に少し傾向が変わっています。平成12年当時は、全国も四国も高知県も有効求人倍率が0.5前後でした。平成12年から19年にかけて戦後最長くらい的好景気が続いて全国の有効求人倍率は1を超えるまで回復しましたが、高知県は景気の動向が全く変わらない状況が続いてきました。これは、高知県が全国的な景気の波に乗れない、根本的に経済的な体力が弱まっていることを意味しています。

今、世界的な不況になっています。高知県の有効求人倍率はずっと全国46位だったのが、今は27位で、これまでで一番高い順位になりました。これは、経済対策などを大規模に実施したこともあるのではないかと考えています。ただ問題は、今のままでは再び景気が回復した時に、高知県だけおいていかれてしまうことです。なぜ体力がこんなに弱ってしまったのか、私は人口減少と高齢化の進展が凄まじいマイナスのインパクトを与えていると思っています。高知県の人口は近年のピークより8%近く減少しています。人口が減り始めたのは高知県が平成2年からで、全国は17年からです。全国に先行して15年前から人口が減り始め、高齢化率は約10%ポイント高い25%台後半に至っています。結果として、商品の売上額は8%減にとどまらず、高知県の年間商品販売額はピークの平成9年と比べて約20%落ちている、デフレスパイラルで経済規模がどんどん縮減している現状です。このように、足元の経済が縮んでしまっているのだから地産地消だけでは足りません。地産外商で外からお金を稼いでくることによって、高知県の経済や暮らしを維持しなければならないと思います。高齢化の影響などで、人口よりも経済の規模の小さくなり方が大きく、結果として、一人当たりのGDPは全国第46位で東京の半分、全国平均の7割しかありません。だから高知県はずっと厳しい状況が続いています。これを打破するためには、地産外商を進めていくことが重要だと思い、県外に売り込む機会を作ろうとしています。例えば、ビジネスの交渉窓口となる商談会、県産品フェアをどんどんやっとうと取り組みを進めています。8月に地産外商公社を発足させて以降、今年度は県外での商談会、高知県産品フェアを昨年度の4倍弱のペースで行っています。しかも、今年2月には全国でも最大級のスーパーの関東近隣約30店舗で、高知県産品フェアをやってくれます。1店舗の商圏人口が80万人ですので、一挙に2,000万人近くの人たちに高知県を売り込むことができます。関西の大手私鉄系グループでは1月半ばから3月下旬にかけてグループを挙げて、龍馬の故郷高知県フェアを実施してくださる予定です。その他にも大きなグループと提携して高知県の売込みを続けているところです。

地産外商を徹底していく。特にアンテナショップは関東における戦略的な拠点として使っていく。常設のディスプレイを持つことにより、高知県としていろいろなものを売り込んでいく場所として、そして商談会などを自主的に開催する場所として使う。目の前を1時間に約1,000人が通りますので、その店舗に年間100万人来ることを目指しています。そこでのデータを基に、商談を有利に進めていく戦略拠点として使おうとしています。

しかし、地産外商を進めるには、産業間の連携という乗り越えなければならない大きな壁があります。高知県は一次産業が非常に強い県で、県外とのやり取りが赤字か黒字かを示す

県際収支で、一次産業は四国のうち高知県が一番大きいですが、しかし、食品加工分野の県際収支は、農業産出額よりも食品加工額が大きいのが普通ですが、本県はその逆で、食品加工額と農業産出額の比率を取ると全国第46位となっており、最も食品加工をやっていない県の一つです。四国の中で高知県だけが赤字で、毎年外貨を払い続けています。これを逆回転させなければなりません。産業間の連携を強化して、生産技術や衛生技術の向上、ビジネスマッチングをしていくことも重要だと思います。これまでの取り組みにより、魚の加工品を東京で買ってくれるから、工場を作って増産を始めようという動きなども地域アクションプランの一環として進んでいる状況です。

一次産業こそ高知県にとって最も優位な産業ですが、一次産業ほど担い手が減少している分野はありません。例えば、一次産業に加工業をくっつけて加工品として売っていくことや、一次産業と観光をくっつけた滞在型・体験型の観光を実践していくことなど、今は一次産業の強みを生かして、関連産業を育てていこうとしています。このままでは、強みである一次産業が担い手の減少によって強みとは言えなくなるほど衰えてしまう可能性があります。根本的な危機意識はそこにあります。一次産業の地産外商を進め、産業間連携を進めていくことが、一次産業でご飯を食べ、子どもが育てられる産業の育成に繋がると思っています。

担い手を確保する取り組みにも、直接的に働きかけていかなければなりません。農業は非常に参入障壁の高い産業だと、私は思っています。なぜなら、土地を確保しなければならない、そして高度な技術を身に付けなければならないからです。お百姓さんとは、百の技術を持った事実上スーパーマンを意味しているそうです。水、草、虫のことも分かり、天候も読める高等な技術が要ります。その技術の支援、土地の斡旋をやり始めています。これまで農業の担い手は、毎年110人くらいしか増えませんでしたので、やめる人も併せると担い手がだんだん減っていくペースでした。今年度は160人確保することができ、このペースならばなんとか並行でいけそうです。本当は増やすくらいになりたいので、この取り組みも進めていきたいと考えています。