

【地産外商について】

では、人口が減少し高齢化が進んで県内の市場規模がどんどん小さくなっている状況から、どうすれば抜け出すことができるでしょうか。

要するに、足元の市場が小さくなるのであれば、外からお金を稼いでこないといけません。そして、外からお金を稼いでこれる力をつけなければなりません。今「地産外商」ということを盛んに言っています。「地産外商」というのは、地に産したものを外で商うと書きます。高知県で物を作り、それを県外もしくは国外に持って行きお金を稼いで、そのお金を高知県に持って帰ってくることで、これが「地産外商」です。2割も小さくなっているような県内市場だけに頼っているのでは、どうしてもジリ貧です。外に物を持って行ってお金を稼いでくる力が必要なんです。ただ残念ながら、県外からお金を稼ぐという点においても、高知県は四国の中でも一番の大赤字です。ですから県内市場は小さくなる、外にお金はどんどん取られていっているから、高知県の経済はずっと厳しい状況が続いているのです。だから、そうならないように外に物を売り込んでいこう、そういう「地産外商」の活動を、今、一生懸命進めているところです。

高知県の物を県外へ持って行って売るということに関して、もっとPRすることも必要でしょう。高知県の産物があるかどうかを、知られているか知られていないかで大きな違いがあるときが確かにありますよね。

例えば、私は、この間、デパートに行くと文旦の売り込みをやってきました。文旦を大阪のスーパーに持って行ったら、みんな文旦のことを知っているから買ってくれる。ところが、東京に行ったら、残念ながらあんまり売れませんでした。なぜかと言うと文旦を知らないからです。隣に置いてあった愛媛のデコポンのほうがずっと売れていました。だから、もっとPRをして、東京でもどこでも、高知県産品を売れるようにしていくということが重要でしょう。

特に都会の大きな市場になればなるほど、いろんなものであふれています。その市場で売れるような商品を作るのは大変なことだと思います。1回か2回持って行って売れなくても、くじけないやる気が必要でしょう。

県外に物を売りに行くのに、ものすごく成功している村が高知県の中にあります。馬路村を知っていますね。高知県のものを使って、県外に物を売り込みに行って成功した、第一の事例ですが、今のようになるまでは、実際10年、20年かかっています。現在のJAの組合長さんが一生懸命売り込みをしたが、最初はまったく売れなかったそうです。だけど、売れない中で商品の開発をし、改良をして、現在あれだけ売れるようになってきました。

今、県全体として、この「地産外商」を進めていくために、東京や大阪、名古屋などで、高知県の物を売り込む機会をたくさん作ろうという努力をしています。商談会とか高知県産品フェアなどを開催してもらえるように一生懸命努力をしています。そして、その県産品フェアや商談会で消費者の声を聞いたり、買い取りをしてくれる業者、バイヤー、そう

いう方々の意見をうかがい、そこで商談がまとまればそれでよし、まとまらなければ次に向けて商品の改良を行っていくプロセスをどんどん繰り返そうとして努力をしているところ です。

地産外商公社という法人をつくって、平成21年度は、そういう機会を72件作りました。その前の年が13件でしたから、約5.5倍ぐらいの機会を作って取り組みを進めました。そして、また今年も、そういう機会を作ろうとしているところです。

大河ドラマ「龍馬伝」によって龍馬ブームが起こっていることもあり、いろんな形で、高知県産品フェアが、東京や大阪のあちこちのデパートで開催されています。大阪のホテルなどで、高知県の産品を使ったディナーやランチのコースを作って、提供してもらい、お客さんの反応から、調理長をはじめとする関係者に「高知県の食材はいいから、日ごろから使いたい」と思ってもらえれば、取引のきっかけができるんだと思います。そういう機会を出来る限り増やしていきたいと思っています。