

## 調査出張報告書〔産業振興土木委員会〕

調査年月日	令和5年8月30日（水）	調査時間	9:45～10:10
調査先	丸虎国際顧問有限公司	実施場所	台北市基隆路一段398號 10F（会議室）
説明者	丸虎国際顧問有限公司 総経理 歐元韻	現地視察等	高知県台湾オフィス
調 査 概 要			
<p><b>1 調査目的</b></p> <p>丸虎国際顧問有限公司は、食品・工業製品等の分野において、台湾での販路開拓や商品管理の代行業務を行うコンサルタント企業であり、日本の地方自治体をはじめ、食品事業者、アパレル関係、半導体など幅広い顧客を持つ（創業15年目）。</p> <p>本県は台湾を輸出振興の取組の重点地域と位置づけ、2015年度から丸虎国際顧問有限公司に委託して「高知県台湾オフィス」を設置し、食料品や工業製品等の輸出促進、観光客誘致、文化交流等の促進に取り組んでいることから、現状調査を行った。</p> <p><b>2 説明内容</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・台湾の人口は2023年6月時点で2,337.3万人、出生率は日本の1.26を下回り1.08となっており、少子高齢化が深刻化しつつある。また、最低賃金は約118,400円（時給500～600円程度）である一方で新築マンションの坪単価は約547.6万円であるなど、所得格差が広がっている。</li> <li>・工業分野では、本県の技術が台湾の基礎建設に貢献している。例えばビルの外壁タイル落下防止対策として本県産のネットを台湾の企業が扱っている。</li> <li>・高知県防災関連製品認定制度は台湾の防災業界のお手本となっており、台湾バージョンの制度をつくっている。本県のように官民一体で取り組んでいることは台湾では非常に珍しい。</li> <li>・物産では、菓子のミレー、柚子関連商品、日本酒のCEL-24が人気。</li> <li>・人材交流では、土佐清水市と台北の大学が提携してインターンシップで学生を受け入れている。学生、若者には情報発信力があり、提携した大学で高知物産展が開催された。</li> <li>・台湾では教育旅行の歴史が長く、昨年20周年を迎えた。タイガーエア台湾の方に聞いたところ、日本からも台湾に人が来てくれないと成り立たないとのことだが、日本はパスポート所有率が16%しかない。別の自治体ではパスポート所有のための支援を行ったという話もあり、高知県の学校でも、台湾への教育旅行のPRができたらと思っている。</li> </ul>			

### 3 質疑の概要

#### ○少子化の要因について

晩婚化よりも結婚しない人が増えていると感じている。また、台北の物価が非常に高く1Kのマンションを借りるにも月8万円程度かかるので、夫婦二人とも働かなければならないことも少子化につながっている。

#### ○所得格差について

2021年平均所得の最上位5%と最下位5%の差は161倍になっている。最下位5%の年収は約15万2千円となっていて、生活できる額ではないが、この数字は各自が申告した年収なので、実際とは異なるところもある。

### 4 調査の成果・委員会としての意見等

○県が委託している高知県台湾オフィスの活動を実感できた。歐氏が御自身の広い人脈を活用しながら本県の魅力を伝え、観光や貿易の拡大のために活動され、本県の認知度が少しずつ上がってきていると思う。高知県人会の立ち上げにも尽力され、今後の活動に期待が持てた。

○欧氏は台湾に広くパイプを持たれるとともに、高知愛にあふれ熱意に満ちた方である。日本の大学を出ていることから日本事情にも精通しており、日台、本県との経済交流の進展に寄与されることと期待する。

○欧氏には、本県のために観光のみならず土佐酒をはじめとした食品、木材、防災関係の製品等幅広く機動性を持って対応していただいている。「らんまん」は、現在NHKの国際放送（字幕なし）で放送されているが、台湾で字幕の出るケーブルテレビで放送された時に、改めて丸虎国際顧問有限公司の出番があると考えられる。

○平吉代表の高知愛が伝わってきた。台湾の皆様に向けてよきこいなどの文化、柚子などの食をPRしていただいていることがよくわかった。

## 調査出張報告書〔産業振興土木委員会〕

調査年月日	令和5年8月30日（水）	調査時間	13:30～14:00
調査先	交通部観光局	実施場所	台北市大安區忠孝東路四段290號9F（會議室）
説明者	観光局 代理局長 周 廷彰	現地視察等	なし
調 査 概 要			
<p><b>1 調査目的</b></p> <p>交通部観光局は、ランタンフェスティバルを主催するなど台湾の観光業務を取り仕切る機関であり、本県と台湾との日頃の交流についてのお礼のため訪問した。</p>			
<p><b>2 周代理局長の挨拶</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・植物の父と言われる牧野富太郎氏は高知県出身で、1896年に台湾に来られて台湾の植物に関する研究をされたと承知している。</li> <li>・今年1月から7月の間、既に220万人以上が台湾から日本を訪れている。日本の観光庁によれば、台湾からの観光客が日本で消費する金額は世界1位。</li> <li>・日本の方にもたくさん台湾に来ていただいて消費していただき、交流を行うことで日本と台湾の友情を厚くしていきたい。</li> <li>・当局としても台湾に来ていただいた方に抽選で5,000円を贈るキャンペーンなどを行っている。</li> <li>・台湾には歴史的な遺跡もたくさん残っているので、修学旅行の学生など高知からも台湾に来ていただきたい。</li> </ul>			
<p><b>3 委員長の挨拶</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・観光局が主催されているランタンフェスティバルにおいては、毎年、本県から派遣しているよさこいチームを歓迎していただいていることに、改めて感謝申し上げます。</li> <li>・現在、高知龍馬空港と台湾桃園国際空港との間で運航されているチャーター便により、台湾から多くの方が本県に来られている。台湾は、本県のインバウンド観光にとって最も重要な地域のひとつであると考えている。</li> <li>・今後も、ランタンフェスティバルのみならず、観光・産業分野等でも交流を深めていきたいと考えているので、よろしく願います。</li> </ul>			
<p><b>4 調査の成果・委員会としての意見等</b></p> <p>○本県と台湾のインバウンド、アウトバウンドの双方に関係する機関が交通部観光局であり、同局が所管している台湾最大のお祭りイベントであるランタンフェス</p>			

ティバルへのよさこいチームの派遣継続は重要である。また、今後は定期チャーター便から定期便化への移行が実現されれば修学旅行（台湾では教育旅行と言う。）の相互交流が増えると思われるので、その際に本県と交通部観光局との相互協力が必要となる。

- 本県とのチャーター便就航に大きな期待と歓迎をいただいた。今後は本県側のインバウンドだけでなく、台湾側のアウトバウンド、すなわち相互交流の重要性について深く認識した。このことが定期便化や経済交流につながるものとする。

## 調査出張報告書〔産業振興土木委員会〕

調査年月日	令和5年8月30日（水）	調査時間	14:30～15:25
調査先	タイガーエア台湾	実施場所	台北市敦化北路405巷123弄3號5樓（2F会議室）
説明者	タイガーエア台湾 商務長兼發言人 許 致遠	現地視察等	なし
調 査 概 要			
<p><b>1 調査目的</b></p> <p>タイガーエア台湾は、高知龍馬空港と台湾桃園国際空港との間のチャーター便を5月10日から10月28日までの水、土曜日の週2便、計50便を運航する予定。同社は日本には北海道から沖縄までの16空港に定期便を運航しており、四国就航は初めて。県は半年間の県内の経済波及効果を最大2億7千万円と試算している。</p> <p>今回、定期チャーター便運航のお礼のため訪問した。</p>			
<p><b>2 委員長の挨拶</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・高知龍馬空港と台湾桃園国際空港とのチャーター便を運航していただいていることについて、改めて感謝申し上げる。</li> <li>・搭乗率も大変好調であるとお聞きしており、台湾の多くの方に、本県の食や自然を楽しんでいただいているのではないかと考えている。</li> <li>・今後、高知県議会といたしましても全力で後押ししていきたいと考えているので、よろしく願います。</li> </ul>			
<p><b>3 許商務長兼發言人の挨拶</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・知事にも来ていただいて、サポートしてくれていることに感謝している。皆さんのサポートのおかげで、定期便化に向けて準備を進めている。</li> <li>・日本からも台湾に人が来てくれることに期待している。</li> <li>・高知には国際線がなかったので入国に不便もあるが、協力して頑張っていきたい。</li> </ul>			
<p><b>4 タイガーエア台湾からの要望</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・高知龍馬空港の新しい施設が2025年にできるよう希望している。</li> <li>・高知県はよく雨が降る。現在の仮施設は到着してから30メートルは屋根がない。人が多く並ぶところであり、何とかしてくれないか。フェイスブック等で写真をアップする方もいるので、ネガティブイメージを与えたくない。これは大きなことではないが重要な話で、すぐに解決できること。</li> </ul>			

※ 後日国際観光課がタイガーエア台湾に確認したところ、ここで言う「仮施設」は、現在のものではなく新たに設置予定の仮施設を指している。  
なお、その整備の際には、施設までの30メートルに屋根の設置を検討中。

## 5 質疑の概要

### ○高知の魅力の伝え方について

現在はスタートラベルがPRをやっているが、定期便になったら当社が伝えていくことになる。人文・歴史・風土をユーチューバーなどにより伝えてきたい。

台湾人は他の国と比べると日本が好きなので、地方都市を紹介していきたい。

### ○高い搭乗率について

最初は大変だと思っていたが、思った以上に搭乗率が上がっていった。

今後、他の路線も就航させていくが、例えば成田と茨城で運航させていても両方の集客に大きな影響はない。そのため、松山や高松に就航しても影響はないと思うので、幅広く発展させていきたい。

## 6 調査の成果・委員会としての意見等

○タイガーエア台湾の許商務長から「定期便化に向けて努力している。その際は日本人客も期待する。」とコメントがあり、ここでも相互努力の重要性を感じた。空港整備などの要望をいただいたので、現在本県が取り組んでいる高知龍馬空港の新ターミナルを委員会としてしっかりサポートしていくことで一致した。

○タイガーエア台湾としては、今のところ定期便の就航に前向きであり、まずは暫定施設を含めて高知龍馬空港の国際線ターミナル化を求めている。冬ダイヤでは座席の一部をタイガーエア台湾が販売することから、タイガーエア台湾の自助努力が必要になってくる。そのためにも本県の支援と高知龍馬空港の出入国手続きのスムーズさが求められる。

○タイガーエア台湾としては、定期便化に向けて前向きに考えていることがわかった。高知龍馬空港について、機能的に不十分な点があるという指摘もあったが、県として対応しているところもあり、現状と要望をしっかり把握することが重要。

○これまでのチャーター便の実績を踏まえて、今後定期便の就航にあたっての懸案事項を直接伺うことができた。国際線ターミナルの整備等ハード面の課題もあるが、本県から台湾への便の搭乗者確保の見通しをどうつくっていくかが問題だと感じた。

## 調査出張報告書〔産業振興土木委員会〕

調査年月日	令和5年8月30日（水）	調査時間	16:00～17:00
調査先	TSUTAYA BOOKS TORE南港店	実施場所	台北市南港区忠孝东路七 段369号2F（会議室）
説明者	台湾蔦屋股份有限公司 董事長 橋本 龍之介	現地視察等	TSUTAYA BOO K STORE南港店
調 査 概 要			
<p><b>1 調査目的</b></p> <p>「台湾蔦屋」は2017年より台湾においてTSUTAYA BOOKSTOREを展開している（店舗数11店舗）。台湾の皆さんの創造性を刺激し、新たな読書スタイルや心躍る体験を提供することを目指し、書籍・雑誌をはじめ、TSUTAYA BOOKSTOREでしか手に入らない文具雑貨や、アート作品、イベントの開催などを通じ、新しいライフスタイルの提案を行っている。</p> <p>「台湾蔦屋」の代表である橋本龍之介氏は本県出身であり、TSUTAYA BOOKSTORE南港店では2021年に高知観光フェアを開催されて、高知の自然や文化の魅力を台湾の皆さんに届けていただいている。</p> <p>今回、台湾における本県の認知度向上や観光振興、地産外商に向けて学ぶため、調査を行った。</p>			
<p><b>2 説明内容</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・台湾は1人当たりのGDPが日本を超えており、元気な国。</li> <li>・スマートフォンの普及率は89.5%。本市場の規模は、日本の1.3兆円に比べて台湾は600億円で、日本の4%しかない。台湾では日本のように長時間電車に乗らないから本を読まない。</li> <li>・台湾蔦屋のターゲット層は40代女性。本だけだと成り立たないので、W i r e d C a f eと組んで、本で集客し飲食で収益を上げる。客単価は約4,000円と非常に高い。売上割合はカフェ41%、本32%、文具27%になっている。</li> <li>・台湾は家で料理せず、外食する文化。鍋料理が売れるので、鍋焼きラーメンも売れそう。料理する人が少ないので調味料は今ひとつ。</li> <li>・日本酒の関税は40%から20%に下がったが酒税も高く、台湾では3倍くらいの価格になる。わかりやすい酒が売れると思う。</li> </ul>			
<p><b>3 質疑の概要</b></p> <p>○2021年の高知観光フェアについて</p> <p>一般のお酒好きの方が多く来店した。お酒は売れたが工芸品は今ひとつだった。</p>			

#### ○OTSUTAYAの今後の戦略について

空間づくりをちゃんとしないと客が来ないから本を置く。現在、レンタル事業は全てやめている。スクラップ&ビルドが必要。

文具は委託商品としているので在庫リスクがない。メーカーもネット販売は手数料が高くて儲からないので、アナログに回帰している。

#### ○「らんまん」による高知県への関心の高まりについて

肌感覚だと若者ウケまではっていない。例えばミレーが高知のものだとは知られていないことがもったいないと思う。（高知県への関心を高めるためには）ユテユテのわかりやすい商品を入れた方が良い。

#### 4 調査の成果・委員会としての意見等

○橋本董事長から、台湾における経済動向やトレンドなど丁寧にご説明いただいた。本屋というリアルから空間づくりを売り出し、食などに事業の構造転換に成功していることは、コロナ後となる今後のあらゆる業種にとって参考となる、特筆すべきことである。2021年には高知フェアも行ったことから、本県出身という社長に今後もすばらしいエリアマネジメントの中に本県を売り出してもらおうよう期待したい。

○本県出身の橋本董事長がイベントなどを通じて高知県ファンを広げようと取り組んでくださっていることに可能性を感じた。高知のミレービスケットの人気の高い、高知の知名度アップに結びつけること、土佐酒愛好家とのネットワークを広げることなど、いくつかの提案も参考になるものだった。

○平日にもかかわらず多くの来店者で賑わっていることから、ビジネスモデルの転換が台湾でも受け入れられているとともに、情報発信力の高さをうかがうことができる。高知フェアの定期開催など、より連携がとれるよう期待したい。

○「らんまん」の効果はまだ出ていないとのことだったが、これから台湾で字幕の出るケーブルテレビで放送が始まれば「らんまん」効果が出ると思われるので、その際に改めて高知フェアを開催してもらいたい。

## 調査出張報告書〔産業振興土木委員会〕

調査年月日	令和5年8月31日（木）	調査時間	9:55～11:10
調査先	燦星国際旅行社 （スタートラベル）	実施場所	新北市汐止區新台五路一段 95號16樓之12（16F会議室）
説明者	スタートラベル 総経理 爰 綦綦	現地視察等	なし
調 査 概 要			
<p><b>1 調査目的</b></p> <p>燦星国際旅行社（スタートラベル）は、高知龍馬空港の国際定期チャーター便でツアーを催行している旅行会社。</p> <p>燦坤（さんくん、ツァンクン）ホールディングス（電気製品製造販売の台湾最大手）が母体となり設立。その後、2020年にヨットツアーを手がける亞果遊艇グループが買収。</p> <p>今回、定期チャーター便運航及び冬ダイヤ延長のお礼のため訪問した。</p>			
<p><b>2 爰総経理の挨拶</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・高知県には多大な支援をいただき感謝している。観光客にも、高知県はおもてなしが良いと好評。</li> <li>・搭乗率は5月88.75%、6月96.58%、7月99.13%。また、今のところ8月97.5%、9月は7割。知名度は高くなかったが、皆さんの努力でアップしてきた。</li> <li>・これからも秋冬に向けてチャレンジになる。</li> </ul>			
<p><b>3 委員長の挨拶</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・高知龍馬空港と台湾桃園国際空港との間で運航されているチャーター便において、ツアーを催行していただいていることについて、改めて感謝申し上げる。</li> <li>・搭乗率も大変好調であるとお聞きしており、台湾の多くの方に、本県の食や自然を楽しんでいただいているのではないかと考えている。</li> <li>・今後、高知県議会といたしましても全力で後押ししていきたいと考えているので、本県へのツアー催行について、引き続きよろしく願います。</li> </ul>			
<p><b>4 スタートラベルからの要望</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・秋冬のツアーは北陸（紅葉）、東北（雪）が多い。高知は紅葉が11月で、雪は降らない。客に高知を勧めるためには紅葉が10月ではないことを広めなければならない。今まで搭乗率は良かったが、秋冬に向けて良くない数字が出ている。例えば東北・北陸は11月まで100%だが、高知は11月80%、12月30%。補</li> </ul>			

助金もいただいているが、（客の）意識改革のためにはPRが必要。1月には愛媛県で直行便もできるので競争が激しくなるため宣伝しないといけない。冬に向けて、ホテルやバスでより良い条件をいただければツアー造成ができるのでご協力いただきたい。当社としては、長期間のパートナーシップを望んでいる。

- ・国際線ターミナルに向けて取り組んでいただきたい。
- ・ホテルは重要なキーワード。宿泊料金は人気が出ると上がったりするので安定した条件にしていきたい。
- ・厳しい言い方になるが、大都市と比べると免税店が全く整っていない。

## 5 質疑の概要

### ○高い搭乗率の要因について

- ・コロナが収束後、今までと違って混雑した所には行きたくなくなっている。
- ・宣伝に力を入れてきた。例えば1元の支援をいただいたら5元以上の宣伝をしている。また、当社のグループ社員は1万人だが、社員旅行では高知県を選んできた。
- ・長期的視点をもって、テーマごとにツアーを造成している。高知県を全部回るためには5回行かないといけない。

### ○辻総経理の高知県の印象について

- ・「人」に感動している。真心をもっておもてなしをしてくれる。家に帰ったような感じ。
- ・秋冬のコンセプトは「高知はもう一つのふるさと」。リピーターにつなげていきたい。

### ○観光客に好評だった場所等について

- ・自然では仁淀ブルーや牧野植物園。五台山から見える風景は台湾の風景と似ている。
- ・人物では坂本龍馬。坂本龍馬記念館が人気。
- ・食ではカツオやひろめ市場が人気。

## 6 調査の成果・委員会としての意見等

○タイガーエア台湾と同様に、今後に対して大変意欲的だった。定期便化に向けて、本県観光の磨き上げ、魅力向上を行っていかねばならないと感じた。

○辻総経理はデータを踏まえただけで、冬ダイヤのことを深く考えている。チャーター便の搭乗率を維持するための旅行商品の開発に努力され、長期にわたって本県との関係が続いていこうという考えを示していただいた。旅行商品の磨き上げ、空港の受入態勢の整備などの課題を改めて認識することができた。

○高知の「人」「食」のすばらしさを理解し、高知ツアーのコンセプトを「もう一つのふるさと」にするという大変ありがたい取組を計画されている。要望に対し委員会としても引き続きサポートするとともに、今後はさらなる中山間地域の誘客に期待したい。

## 調査出張報告書〔産業振興土木委員会〕

調査年月日	令和5年8月31日（木）	調査時間	14:00～15:00
調査先	台湾日本関係協会	実施場所	台北市中正區羅斯福路一段7號4樓（4F会議室）
説明者	總領事回部辦事 陳 忠正	現地視察等	なし
調 査 概 要			
<p><b>1 調査目的</b></p> <p>台湾日本関係協会においては、2022年10月に本県で開催された日台交流サミットに向前大阪弁事処長など多くの台湾関係者に参加いただき、本県関係者と交流いただいた。また、2023年5月に台湾と高知を結ぶ定期チャーター便就航の際、東京代表処の蔡副代表、大阪弁事処の洪処長に記念行事にご列席いただいた。</p> <p>今回は、本県と台湾との日頃の交流についてのお礼のため訪問した。</p>			
<p><b>2 陳總領事回部辦事の挨拶</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・1999年9月21日の台湾の大地震の際、日本からの救援活動に深く感動した。また、2018年の台湾の大地震の際にも救援活動をいただいた。この場を借りて感謝申し上げる。</li> <li>・新型コロナウイルスについても、一番必要なときに124万回分のワクチンを提供していただき感謝している。</li> </ul>			
<p><b>3 委員長の挨拶</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・昨年10月に本県で開催された日台交流サミットには、向前大阪弁事処長など多くの台湾関係者にご参加いただいた。また、今年5月には、台湾と高知を結ぶ定期チャーター便就航の際、東京代表処の蔡副代表、大阪弁事処の洪処長に記念行事にご列席いただいたことに、改めて感謝申し上げます。</li> <li>・現在、台湾と高知を結ぶ定期チャーター便により、台湾から多くの方が本県に来られている。台湾は、本県のインバウンド観光にとって最も重要な地域のひとつであると考えている。</li> <li>・今後も、観光・産業分野等で交流を深めていきたいと考えているので、よろしく願います。</li> </ul>			
<p><b>4 調査の成果・委員会としての意見等</b></p> <p>○観光や産業の様々な事柄で支援を求めることができるように関係を深めておくことが重要。特に知事のトップセールスの重要性を示唆いただいた。</p>			

○日本はパスポート所持率が低いが、学生が修学旅行等で海外の文化に触れて視野を広げること支援していくためにも、台湾との距離が近いことを生かさなければならぬと思う。

## 調査出張報告書〔産業振興土木委員会〕

調査年月日	令和5年8月31日（木）	調査時間	15:35～17:00
調査先	愛上日本酒瓶蓋店	実施場所	台北市南港區南港路二段13號（1F会議室）
説明者	長昇國際企業股份有限公司 品牌總監 陳建偉	現地視察等	愛上日本酒瓶蓋店
調 査 概 要			
<p><b>1 調査目的</b></p> <p>愛上日本酒瓶蓋店は、台湾で一番有名な日本酒SNSグループから、2021年に実店舗を設立（現在2店舗）。200種類以上の日本酒を扱っており、経営者の陳慧女史は業界内で非常に有名な方である。</p> <p>今回、その店舗を借りて、土佐酒（司牡丹）の台湾での代理店である長昇國際企業股份有限公司の陳建偉氏から、台湾における日本酒市場の現状と土佐酒の将来について話を伺った。</p>			
<p><b>2 説明内容</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・台湾の日本酒はB to Bではなく、B to Cで発展してきた。</li> <li>・2002年にWTOに加盟してから特定名称日本酒の輸入、土佐酒の輸入が始まったが、2002年から2013年まで、台湾で土佐酒は司牡丹しか入ってなかった。</li> <li>・2013年から2015年で日本酒が広く展開され、2002年と2017年を比べると市場は3.4～3.5倍に成長してきた。土佐酒については、2019年に土佐酒を含む高知家のPR活動があつて認知度が上がってきた。その結果、弊社（長昇）の司牡丹の小売りは2018年の2,066本から2021年には4,342本と増えている。ただし、全日本酒の割合でいえば、獺祭が20%強、新潟の酒が20%強、東北6県の酒が30%、土佐酒はその他30%の内になっているのが現状。</li> <li>・現在のところ、店にとって土佐酒は選択肢のひとつというだけで、土佐酒かどうかではなく、売しやすいかどうか。今後、弊社としては客単価1人当たり4,000元の高級店や客単価1,000元以下の店に売っていきたい。</li> </ul>			
<p><b>3 質疑の概要</b></p> <p>○台湾における柚子酒について</p> <p>居酒屋でビールに柚子酒を入れたら値段を上げることができるので、店にとっては扱いやすい。若者も高いアルコール度数を求めているので受け入れやすい。</p> <p>○土佐酒を好む年齢層について</p> <p>2021年にCEL-24が入ってくる前は40代後半以降が多かった。CEL-24が入ってきた後は、年齢関係なく初心者にも受け入れられている。</p>			

#### ○自宅でお酒を飲む人の現状について

新型コロナウイルスの影響により自宅でお酒を飲む人が増えて小売りは大きく成長したが、元々晩酌という習慣をもっているのは日本酒のファンだけなので、今は自宅飲む人は減っている。

#### 4 調査の成果・委員会としての意見等

○店舗の内装や雰囲気は若い世代や女性をターゲットにしているように感じた。CEL-24の人気の高さを伺えたが、土佐酒の地位向上をさらに推し進めていかなければならない。本県には「酒文化の根強い高知県で造られる酒は絶対おいしい」という強みがあるので伸び代は大きいと思う。

○台湾で日本酒学講師の認定制度があり、講師の方々が活動しておられることに今後の期待が持てた。土佐酒を高級酒として認知度を上げるために、土佐の歴史、人物、風土などと一体の物語性をつくり売り出すことも、今後の課題だと感じた。

○「ビールは喉まで、日本酒は心まで」という講師の言葉が心に残った。土佐酒は今後県として輸出に力を入れていくが、東北や新潟の有名ブランドのシェアがまだまだ高い。外国の日本酒ブームに乗じていくためには、SNS等の発信や実際に手に取ってもらう仕掛けづくりが重要。潜在力や可能性は十分あると感じたので、料理に合うという強みを生かして伸ばして行ってもらいたい。