

人口減少対策政策委員会 先進事例調査（島根県）概要

- 1 実施日 平成30年5月23日（水）
- 2 場 所 島根県議会
- 3 調査者
委員 長 桜本 広樹
副委員 長 佐藤 茂樹
委 員 臼井 成夫 山田 一功 永井 学 猪股 尚彦
卯月 政人 山田 七穂

欠席者
委 員 中村 正則 安本 美紀
- 4 対応者
島根県 しまね暮らし推進課 新田 誠 課長
- 5 調査事項 （1）移住定住施策について
（2）ふるさと島根定住財団の事業等について
- 6 主な質疑応答

問) これから人口がどんどん減っていくという中で、当然、Iターン、Uターン、これにしっかりと対応していかなければいけないと思うが、その一方、いかに人を流出させないか。その中で、この教育が書いてあるのだが、これはすごい重要で大切なことだと思う。

そういった中で、島根県の地域を支える人づくりで民間の雲南塾が立ち上がったということで、こういう方々が中核となって、その地域で地域愛というか、地域のすばらしいところというものを教えていくという。これをいかに県内全域に広めていくか、また、これが小学校や中学校や高校と連携した中で、子供たちにどういうふうな地域愛というものをつける関係を目指していくか、教えていただきたい。

答) 先ほど紹介した中で、この下の段にある隠岐の島前高校の話を見せても

らったが、たまたまこの海士町というところにやってきた方が、島に1つしかない高校に地元の子供たちが進学しないという状況を嘆いて、ここの教育のあり方を変えようということで取り組んできた。

これは、右下にある『島の学校』という本にそれがまとめられているが、この中で何をやったかという、教育というのは学校の中で完結するものではなくて、過疎地域、人口減少、高齢化で悩んでいる地域こそ格好の勉強の題材であると捉えて、教師役を地域の方に委ねた。

漁業をやっている方、農業をやっている方、あるいは介護施設を運営している方、いろいろな方々がいて、いろいろな課題を抱えていて、それを支えるために地域で働いている方がたくさんいるので、この課題をしっかりと勉強して、自分ならそれをどう解決するかということ学ぼうと、それを学校教育の柱にしようというもので、学校プラス地域で教育のあり方を変えた。

そのプログラム化が魅力となって、島内からの進学率が上がり、島外からわざわざこの隠岐島前高校に進学する県外からの方もふえた。先ほど説明したように、海外からもダイレクトに、ここに進学するという子供たちも出ている。これを教育魅力化と我々は呼んでいるが、このモデルを全県下に波及させようということで、本土側にも持ち込んで8つの県立高校で同じようなやり方に取り組んでみた結果、やはり同じような効果が出るということがわかったので、昨年度から県内の県立高校19校で教育魅力化プログラムを展開している。

さらに、これは高校に入った子供たちを何とかするというだけでは手遅れなので、さらに中学校、小学校、さらには幼・保に至るまで展開をしていく。これを総称して島根県の地域教育魅力化プログラムということで全県展開しているという状況になっている。

発端は、この島前高校の取り組みだが、都会とか、あるいは都会に近い自治体に比べると非常に条件が悪い中で、子供たちがそれでも何かを自分自身の課題と捉えて解決する力をつけるということは、これからの将来を生きていくのに欠かせない力だと思うので、それに現在、取り組み始めたということ。

結果的には、そういう取り組みを始めたことによって、島前高校だけではなくて県内のあちこちの高校に、県外から進学するお子さんたちがふえた。

私どもがUIターンフェアというのを東京・大阪でやると、そこにも必ず県立高校全部の学校の校長先生が出かけて行って、うちの学校ではこういうふうにお子さんたちを育てますよというプレゼンをしていただいて、それを聞いた親御さんたちなり、お子さんたちが実際に島根県内の高校へ見学に来て受験をするというケースがふえている。その結果がまだ180名少々では

あるが、少しずつ広がっているという状況。

今日は、本当は教育魅力化プログラムの説明ができればいいのだが、今、手元に資料がないので、もし興味があれば後日、送付する。

問) 今回の3日間、移住・定住のことで各地を回ってきて、今までもいろいろな県に行って移住・定住の話を伺ったのだが、その中で移住相談の窓口、センターの話というのは必ず出てくる。今日、説明してもらった中にセンターがどういう形になっているのか、相談員がどういう形になっているのかという部分がなかった。その辺の現状を教えてください。

答) 先ほど説明した定住財団の資料に、財団の中の体制としてジョブカフェ事業課というのがあったが、あれが当地での相談窓口。

これとは別に、県外の事務所、私どもは東京、大阪、広島に事務所があるので、それぞれで定住アドバイザーという肩書を持った職員を、これは県が採用しているが、東京、大阪、広島に1名ずつ配置している。

それと、移住までは考えていないけれども、先ほどのような関係人口として少し協力をしたい、あるいは将来もしかすると移住するかもしれないという人たちをこちらから逆に発掘していくための役割を担った人材誘致コーディネーターという立場の方を、東京と大阪にそれぞれ1名ずつ配置している。

したがって、私どもの拠点は、東京と大阪と広島、それと県内にある定住財団の石見事務所を含めた窓口で皆様方からの相談を受けつけているということになる。

ただ、拠点はそうだが、出前で相談を受け付けるというのもやっていて、平成28年度の1年間は、全国52カ所に出かけて行って、北は確か青森、南は鹿児島だったか、大分だったか忘れたが、全国52カ所へ出かけて行って出前相談をやっている。

それは相談したいという方のもとに出向いて実際に説明をさせてもらうという姿勢が実際の移住につながるということが、経験上わかっているので、そういったようなことをやっていたということ。

ただ、これは非常にコストパフォーマンスが悪いので、少しやり方を見直したいということを考えているところ。

問) 今、移住の方が住むことになって、いろいろ地域のかかわりがという話もあったのだが、そうは言っても、どんなに体験をしてもやはり地域のトラブルというのはあると思う。そういった相談窓口というのも、このジョブカ

フェ事業課がやっているのか。

答) 財団は50名ほどの人員しかないので、この体制で全県下の相談を受けるといのはほぼ不可能。県では、市町村と役割分担をして、市町村のそれぞれの担当窓口で定住相談員という方を置いている。

これは、市町村の職員の中から定住相談員を指定してもらい、専任者として従事してもらっているということ。

それとは別に、定住支援員という方を役場の職員とは別にあてがってもらい、地域での相談の窓口という体制を全部の市町村にとってもらっている。

その定住相談員、定住支援員の人件費の事務については、県が補助をしている。そのための財源は過疎債が発行できるところは過疎債をはめた上で、交付税バックのない3割部分について県が支援をする、負担軽減のための補助を出すというような形で支援をしている。

問) Uターン、Iターンということで、企業向けにアプローチをかけるということはあるのか。

答) いろいろなやり方があるが、1つは、先ほどの定住財団が運営しているウェブサイトで「くらしまねっと」というサイトを設けている。

これは、単純にいろいろな生活情報とか、求人情報を提供するだけではなく、求人をする企業の登録も勧めている。つまり、島根県に帰ってくるはずの方々に対して自社の強み、あるいは実際に就業されている方の声を伝えてもらう。それをサイト上で構築して提供している。これの登録を促していくというのが1つの企業へのアプローチになる。

それとは別に、先ほど説明した東京、大阪、広島と地域は限定されるものの、定住アドバイザーの仕事の一部として企業を訪問したり、あるいは大学を訪問して、島根県出身者の方を中心に声がけをしていくというような仕事もやっている。

問) それに加えて直接企業に本社をこっちへ持ってこいとか、企業誘致という形でアプローチをかけるということはいかがか。

答) 企業立地自体は、古くから自治体がやっている手法なので、これは相変わらずやっている。

ただ、実際に全てのどんな業態でも、こちらへ誘致すればいいかということではなくて、島根県は島根県の強みを生かした誘致の姿勢というのは必要

かと思う。

島根県の場合は、現在、その強みの1つとして考えているのが、Rubyというプログラム言語があるが、このRubyというのがいろいろなシステムを構築するのに非常に使いやすい言語であるということがあって、この開発者がたまたま島根県出身であって、活動拠点がこっちにあるという強みを生かして、Rubyを使ったいろいろなソフト開発やシステム開発をする企業を誘致している。IT系、そこに力を割いている。

そうすると、IT系の企業は、比較的場所を選ばないので、通信回線さえしっかりしたものがあれば、むしろ逆に中山間地域のほうが仕事をする環境、住む環境としてはいい、選ばれるということもあって、企業立地の面では、そうしたところに声をかけて、今、こちらへ誘致をしていく、そういったことも活動としてはやっている。

もちろん、製造業系も大手を中心に、電子デバイス、電子機器、半導体関係を誘致をしているが、どうしても過疎化が進んでいるので人手が足りない。大量に雇用されるということが前提になってくると、逆に弱みになってしまうので、小口の雇用であっても多様な業態で展開してもらえる方向で誘致をするというのが、現在の考え方。

問) 資料のIターン、Uターンの医療・教育・子育てに関することで、どちらも高い数字を示している。結婚相手が見つかるという項目では、島根県においては、何か結婚相談支援とかに力を入れているのか。

答) 「はっぴいこーでいねーたー」、略称「はぴこ」という制度を設けている。これは、島根県が認めるオフィシャルな、昔で言えば世話役をする人、くっつけおばさん、おじさんみたいな方々を募集して、その方々に結婚相手を紹介してもらおうという事業をやっている。

それと縁結びサポートセンター。これを島根県は昨年から設置して、ここに登録してもらった方を引き合わせして、結婚までのお世話をするということをやっている。

今週の月曜日に、この2年間で500組の御成婚があったということがデータとして発表になっている。

問) 資料の48ページ。見えてきたことという中で、一番下の地域活動への関与、自治会活動も含めてだと思うが、これと定住人口が比例するということが、このつき合い方の悩みを解消するような取り組みということだが、何かこれはということがあったら教えてもらいたい。

答) 実際に移住してきた方で、御主人の側が島根県出身であるというケースが多いが、昼間は仕事に出ていて、子育てで地元に残っているのは奥さんだけということ。ところが奥さんのほうは、地縁がないので、ふだんいろいろな悩みを相談する相手が近くにいないとか、話し相手がいないということが、転居したいという引き金になるようなケースもある。

なので、地域で活動している団体に、子育てに集中できる、あるいは悩み事の相談に乗れるような活動をやってもらう。イベントとしてやってもらったり、定期的に集会をしてもらったりということで、皆さん方の話し合いの場をつくってもらって、そういったような活動に対して県が助成金を出している。あるいは財団が助成制度をもうけているというようなこともある。

問) 58ページ。「しまコトアカデミー」の実績ということで、これは「しまコトアカデミー」では4万円という負担金をもらっているということだが、にもかかわらずこういった参加者がいて、実績も上げているということ。こうやって人が集まるのには、何かインセンティブというか、おまけみたいなものはついてくるのか。

答) 特段、インセンティブを用意しているつもりはない。参加された方のほぼ100%が満足してもらっているが、その方々の声からは、実際に、そういう気持ちを持った方と知り合いになれるということ。それと、実際に島根県に移住をして、島根県でしっかり生きていく方の生の声が聞けること。それと、実際に、こっちに来てもらっているので、インターンシップに参加することで、こっちに住んだらこういう生活が実現するということが実感として感じられること。これが一番大きいと皆さん口をそろえている。

なので、私どもは移住してくださいということを前面に出していない。島根県との、今のはやりの言葉で言うとゆるいつながりを実現するというところだけに特化してやっているのも、もしかするとそれがインセンティブになっているのかもしれない。

問) 例えば東京、首都圏では、大学の定員だとか、そういったものをここ10年間、抑えるということの中で、その間、地方で例えば島根における大学、あるいは短大等の4年生、2年生を含めて、何か学部を新設するとか、あるいは人気がある学科の定員をふやすとか、何かそういったことの中で、それによらず、先ほどの説明があった島根ならではの教育の人口増につなげる、何か柱を、幾つか説明してもらいたい。

答) まず、大学に関してだが、島根県には大学が2つしかない。国立の島根大学と島根県立大学の2つ。

島根県立大学のほうは、総合政策学部と看護学部の2か所。これは看護人数が足りないということで、看護学部がたしか4年前に新設されたと思う。

国立の島根大学のほうは、この春から人間科学部というような学部が新設されて、それこそ、先ほど教育魅力化モデルで紹介したような地域の課題に目を向けて、その解決に取り組んでいくような人材育成のところを大学の中でも育てていくということを始められたところ。

私も県立大学と島根大学の中の講座の一部で、今のお話のようなことをさせてもらう時間を持たせてもらったりして、学生の方とか、それから、これは一部公開講座なので市民の方が参加してもらって、私どもからいろいろな行政の現状の課題とか、その解決方法というものを話しをさせてもらって、意見を伺ったり、あるいはそれにお答えしたりというようなこともやっている。

問) 定員はどうか？

答) 定員は、大きくはふえていない。正確な数字を知らないのですが後ほどあわせて資料提供させてもらいたいが、島根大学はわずかふえただけだと思う。

島根県立大学は、看護学部新設に伴って定員がふえたという状況になっていて、それまでの変わらない部分でいうと、定員はふえていない。

この2つの大学の一番大きな悩みというところ、地元からの進学率が非常に低いこと。島根大学の場合も、県立大学の場合も、大体7割から8割が県外出身者。これがほかの大学がたくさんある中であればよいが、2つしかない中で地元の子たちが2割から3割しか行かないというのは、果たしてどうなのか。

それは、学部があまり選べないから、自分が勉強したい学部のある県外の大学に進学するということが作用した結果としてそうなのか、それとも、島根の中にいることに対する何か不安があって一旦、県外に出たいのか、あるいは学力の問題なのか、いろいろあると思うが、その2つの大学に共通なことは、地元からの進学率が低い。これを上げていくというのが、両方の大学の、今、テーマとして挙げられている。

問) それで、今、それを高校、中学、小学校と、それ以外にも先ほどの地域との関係での新しい地域教育ということを中心にしていって、今、県外

からの方も非常にふえているということだが、例えば高校とかの定員増には何か結びついている、例えばクラスが1クラスふえて定員増につながるとか、そういった何か具体的な成果というものは見えているか。

答) 定員増に関しては、今、説明をした島前高校の例だけ。

それ以外のところは、定員はやはり減る一方だが、定員が減るのを少しでも下げとどまらせるために、地元の子は当面、減っていくわけなので、そこを県外からの入学者で補ってでも、地域の中に県立高校は残していくという姿勢に、この数年で変わってきた。

だが、実際の定員増につながっている例は、隠岐の島前高校だけ。

学級の中でも、1学級しかない高校もある。

以上