

人口減少・子育て支援対策調査特別委員会会議記録

人口減少・子育て支援対策調査特別委員会委員長 佐々木 努

- 1 日時
平成30年9月4日（火曜日）
午前10時2分開会、午前11時48分散会
- 2 場所
第2委員会室
- 3 出席委員
佐々木努委員長、佐々木宣和副委員長、関根敏伸委員、小野共委員、名須川晋委員、
佐藤ケイ子委員、千葉伝委員、柳村岩見委員、千葉絢子委員、工藤誠委員、
高田一郎委員、木村幸弘委員
- 4 欠席委員
なし
- 5 事務局職員
竹花担当書記、須川担当書記
- 6 説明のため出席した者
長野県駒ヶ根市産業部商工振興課 移住相談員 山田 秀明 氏
- 7 一般傍聴
なし
- 8 会議に付した事件
 - (1) 調査
駒ヶ根市の取組と移住相談員の役割
 - (2) その他
次回の委員会運営等について
- 9 議事の内容

○**佐々木努委員長** ただいまから人口減少・子育て支援対策調査特別委員会を開会いたします。

これより本日の会議を開きます。本日はお手元に配付いたしております日程のとおり、駒ヶ根市の取組と移住相談員の役割について調査を行います。

本日は、講師として長野県駒ヶ根市産業部商工振興課移住相談員の山田秀明様をお招きしておりますので、御紹介いたします。

○**山田秀明講師** 駒ヶ根市の移住相談員をやっております山田秀明と申します。本日は、よろしく願いいたします。

○**佐々木努委員長** 山田様の御略歴につきましては、お手元に配付している資料のとおり

でございます。

本日は、駒ヶ根市の取組と移住相談員の役割と題しまして、駒ヶ根市における定住促進事業の取り組みや移住相談員の役割、移住促進事業の課題等についてお話をいただくこととなっております。

山田様におかれましては、御多忙のところ、このたびの御講演をお引き受けいただきまして、改めて感謝を申し上げます。

これから山田様のお話をいただくことといたしますが、後ほど質疑、意見交換の時間を設けておりますので、御了承願います。

それでは、山田様、よろしく願いいたします。

○山田秀明講師 私は、長野県駒ヶ根市の市役所に勤務しており、8年目でございます。民間の企業に長くおりました、市役所から移住相談員の仕事があるけれども、ぜひ来ないかというお誘いがありまして、今の仕事についております。

民間の企業は製造のメーカーだったものですから、生産の現場も経験し、生産管理や品質管理、品質保証、最後のほうは総務の部門で全般的な総務、人事といった仕事をやってまいりました。その後人材派遣の会社に行きまして、そこで新規事業の開発や、運営をしており、保育園の管理運営もやってまいりました。そして、現職は駒ヶ根市役所に勤務しており、相談員専門で仕事をしております。嘱託の職員であり、正規の職員ではありません。

本日は、せっかくお招きをいただきましたけれども、本当に私でいいのでしょうかと議会事務局の方にもお話をしたのですが、お願いしたいということで、本当にお役に立てるかどうかなのです。ただ、昨年8月に盛岡市のホテルルイズで開催された岩手県主催のシンポジウムで講演を行い、それから、県南の花巻市文化会館で、同じような内容のセミナーをやらせていただきました。

何となく岩手県には縁があるなということを感じて、今回で岩手県は3度目ですがけれども、その間に宮城県の仙台市にも呼ばれ、セミナーをさせていただいた経過があります。

1時間くらいと聞いておりますので、本当にお役に立てるかどうかなのですけれども、今私がやっていることを、そのままお話しさせていただきますので、どうかよろしく願いいたします。

それでは、スクリーンに映した資料に従ってやってまいりますので、よろしく願いいたします。

駒ヶ根市の取組と移住相談員の役割という今日の内容ですが、1から6までございまして、1番目に駒ヶ根市の紹介、2番目に今までに市単独で取り組んできたこと、3番目に官民一体で取り組んだこと、現在やっていること、4番目に移住促進へ具体的にどんな事業をやっているかということ、5番目に移住相談員である私の役割、6番目に今後の課題という内容で進めてまいりたいと思います。

まず、駒ヶ根市の紹介をいたします。紹介に入る前のちょっとした余談になってしまう

かもしれませんが、これは長野県の県民手帳です。恐らく岩手県にもあると思います。これはカレンダーがあったり、日程表にいろんなことを書いたり、後ろのほうに長野県に関するいろんな資料が載っている手帳ですが、この長野県民手帳が、全国で一番売れているそうですので、後で調べていただければと思います。私が現場を見たわけではないですけども、観光で来た方がお土産に買っていく例があるそうです。

この表紙を開いてみると、県歌である信濃の国が載っております。信濃の国は6番までございまして、地名のこと、山や川のこと、肥沃の地であること、海がないけれどもいろんなものがとれるとか、または今までの文化人、これから発展していきたくらうということが歌になっております。明治の三十何年につくられたと言っておりましたので、もう100年以上になります。昭和36年くらいから県民手帳ができたそうで、私も買っております。岩手県に何人いるかわかりませんが、長野県出身の方がもし岩手県、盛岡市にいたら、恐らく同郷のよしみで集まって宴会をやることもあるのではないかと思います。私もそうですが、そのときには必ず信濃の国を歌います。

私は小学校からずっと駒ヶ根市で生まれ育ったものですから、小学校のころから学校で信濃の国を歌います。そのように、非常に郷土愛にあふれた信濃の国ですが、ちなみにカラオケにもあります。私どもが大阪府などに行って、カラオケや、飲み屋に行くと、みんなと一緒に信濃の国を歌います。私が思うには、長野県人は郷土愛があるという気がしております。

前置きが長くなりましたけれども、長野県というと善光寺や、北アルプス、松本城を皆さんは想像すると思います。駒ヶ根市は、長野県の南にございます。そこに書いてあるように、長野県は縦に長く、赤く示しているところが駒ヶ根市で、東京都から約200キロメートルです。先ほど佐々木努委員長、佐々木宣和副委員長と話をしたのですが、私は昨日の朝8時にバスに乗り、4時間かかって12時に新宿に着きました。そして、東京駅まで移動して、それから新幹線で盛岡まで約2時間半かかりました。駒ヶ根市から東京都まで出るのに4時間ですので、東京都から盛岡市までの時間の倍くらいかかっています。JRの線路はあるのですが、単線で非常に交通の便が悪いです。私どもが東京都でセミナーをやるときは、市役所の車に四、五人が乗って、有楽町のふるさと回帰支援センターまで来るのに、2時間半ぐらいで来てしまいます。中京、関西方面、名古屋市からは2時間くらいのところですが、バスは30分に1本出ていますので、皆さんよく使っております。

9年後の2027年にはリニア新幹線ができて、長野県の駅から品川駅まで1駅しかないのですが、そこから40分ということです。本当にこれに乗る方がいるのかどうか、私もちょっと疑問というか、相当運賃は高いのだらうと思います。今期待されており、駒ヶ根市から長野県のリニア新幹線がとまる駅までが約20分、それから品川までが40分ですので、私の家を出て1時間で東京へ行くことのできる場所です。

魅力としては、観光地が結構ありまして、中央アルプスにかかっている駒ヶ岳ロープウェイがあります。食べるものはソースカツ丼、地ビールなどがありまして、観光客も結構

来てくれるところです。

人口の推移ですが、3万人から3万5,000人くらいの間を推移している非常に小さいまちです。これから衰退をしていくところですので、私どもも人口をふやす努力をしております。たしか15歳から49歳までの合計特殊出生率のデータでは、800市のうちの73番目ということで、出生率はいい部類になると思います。

仕事の面でいきますと、製造業が市の基幹産業になっており、2次産業が非常に多く、800市のうちの45番目ですので、基幹産業として製造業が頑張っております。

1次産業は、米、野菜、リンゴ、ゴマ、柿といったものを多くやっております。

それから、2次産業的には地元の製造業が非常に頑張っており、精密機械、金属加工、電子関係、牛乳、サラダといった水を使った企業が多いです。養命酒という商品を皆さん御存じかと思いますが、水を使った企業として、養命酒の工場が駒ヶ根市にあります。

3次産業はあちらこちらにあるような内容の小売店があります。

移住に関する過去の取り組みですけれども、大きくは1番目にふるさと定住パック事業で四つの柱を設けてやってきました。2番目に移住による定住促進事業ということで、定住促進、就農、農商工の連携、若干の補助が主な柱でした。このふるさと定住パック事業と移住による定住促進事業は私が市役所に入る前の事業で、単独の取り組みではこういったことを今までやってきました。

きょうは官民一体の取り組みを取り上げてみたいと思います。

田舎暮らし駒ヶ根推進協議会は平成23年に設立されました。これから1の設立の経緯から5の移住実践者との連携まで御説明させていただきます。

設立の経緯ですが、先ほど人口のところでも見ていただいたように、ここにもグラフがありますが、平成20年度をピークに人口は減っております。これではいかんということで、地域の活性化に目が向けられました。対策として経済政策を重点的に行い、定住人口であれ交流人口であれ、人口をふやしていこうということです。就職者をふやすには、企業誘致、工業団地の造成です。観光客をふやすには、観光資源の整備をしないといかんといいことです。定住者については、宅地の造成も含めてやっていかなければいけない。それから、新規に就農する方をふやしていこうということで、JAとも連携してやっていきたいと思います。そういったことをするには、まず体制をつくらうということになりました。

地域間の競争が非常に激しくなっております。東京都有楽町にあるふるさと回帰支援センターへ行かれた方も多いのではないかと思います。45道府県全部ではないですけれども、8階に各道府県がブースを開設しているコーナーがあります。私どもがブースを出したとき、ふるさと回帰支援センターは銀座の東銀座というところがありました。そのころは、10県くらいしかブースがありませんでした。ところが、どんどんふえてきて、手狭になったので銀座へ移り、6階だった建物を8階までふやしました。行ってみると、いかに市町村も含めた県関係の人口増に対する競争が激しいかということがおわかりいただ

けます。全市的な対応が必要だということで官民協力体制の構築をしていこうと、商工会議所、市民、J A、行政、建設業組合、不動産組合で、平成23年の4月に田舎暮らし駒ヶ根推進協議会を設立いたしました。

期待する効果としては、民間は実益、行政は人口増加です。このことによって、地域経済活性化を図ろうということです。

官民連携の狙いといまして、民間業者とのかかわり合いを持って、そして人口増につなげていくことです。それには、セミナーや相談会、窓口でかかわった移住者の方々と事業者を、私ども事務局がつなげることにより移住者が住宅を確保したり、車を購入したり、自分の仕事を確保することによって民間は実益が上がってきます。行政は、移住によって、駒ヶ根市の定住人口が増加することによって、地域経済が活性化しますので、民間と行政の両方から見て活性化につながっていく狙いがあります。

そして、移住をされて来た方にも受益があるということを申し上げますが、官民連携の全市を挙げての対応が大事なことであって、要は行政がかかわっているから安心感があるということも当然あります。私どもが事務局をやっておりますが、ここへ来ればワンストップの窓口で移住に関することが全てわかるということが相まって、失敗しない移住ができるということを申し上げます。

推進協の運営については、商工振興課、それからその中の移住・交流促進室が推進協の事務局です。後ほど詳しく説明しますが、この事務局は移住希望者と推進協の会員、地域とのあくまでもつなぎ役であります。どういうことをやっているかということ、事務や都度のイベント、移住に関する総合の窓口をしております。それから、この中で幹事会を月1回定期的に開いております、大事なことを決めて実施に持っていきます。また、年1回の総会をします。

会員の活動、役割としましては、建設業、不動産業とありまして、ここに書いてある内容のもので自分たちにできることをやっております。会員については、セミナーや相談会と一緒に行っていただきまして、住宅の相談や、土地の相談、就職も含めていろんな相談にのっております。それから、セミナーや相談会を駒ヶ根市現地で行う際は、見学物件の提供をしていただき、そして案内もさせていただきます。

信州駒ヶ根物件情報ですが、これも今のところ年に2回、売り家または貸し家、宅地といったものをこの中に詰め込んで、それぞれの場所に配布して、そして相談に来られた方がこれを見て、いいのあるねと言ってもらえるように、簡単なものですが、冊子をつくっております。

私どもは、移住に関してはいつも新しい情報が欲しいものですから、ふるさと回帰支援センターの方を講師にお招きしており、高橋理事長や宗像マネージャーにも来ていただいております。それから、私ども以上に先進的な活動をしている市町村、自治体があるものですから、そういったところにお訪ねをして、そこの取り組み状況について視察研修をさせていただきます。

それから、移住者の方に大勢集まっていただいて、交流会を年に1回開いております。そこで移住者同士のさまざまな情報交換だとか、気軽に相談できる関係をこの場でつくったりということをやっております。

移住実践者との連携ですが、移住者御自身にも幹事会に会議のメンバーとして入っております。東京から移住をされてきた銀行員だった方は移住して20年になりますけれども、会議に参加していただいて積極的に発言をしていただいております。

平成23年に推進協が設立されてからこの3月までで7年間たったわけですが、私どもが把握している範囲内では、290人129世帯の方に駒ヶ根市に来てもらっております。

移住促進への具体的な事業に入っております。担当している職場の構成スタッフと役割を申し上げますと、商工振興課で移住の関係を担当しておりますのが課長の三枝、それから私が所属する移住・交流促進室の室長は女性の宮下、そして相談員として私がおります。そのほかに商工振興課としては商業係で、起業に対すること、または創業に対すること、補助や助成金についての相談を行っています。また、工業係は企業との強いパイプがあります。

移住・交流促進室が移住・定住の総合窓口をしております。移住相談者の相談窓口として、移住者の受け入れについては何でも相談にのります。イベントの企画実施、それから推進協とのパイプ役を事務局がやっております。また、就職の支援、無料職業紹介の資格も持っておりますので求人情報の収集、活用、空き家バンク、暮らしについてといったことについての総合窓口としてやっております。

ここで、移住の流れを押しえておきたいと思っております。私どもが今までやってきていることですが、まずセミナー等で仕掛けをして情報を発信します。2番目に、セミナーを開いて出合いがあり、関心を持たれている方もこの辺で出てきまして、もうちょっと具体的にやってみたい、または駒ヶ根市をもっと知りたいという方がこの辺でさらに絞り込まれてまいります。ここで1回駒ヶ根市に来てみようといったことが始まり、移住の決心をして、定住していきます。もちろんですけども、私ども駒ヶ根市役所が初めから終わりまでかわっております。

それから、ふるさと回帰支援センターが東京都有楽町、大阪府、名古屋市にあります。こういった名古屋や大阪、東京の県の出先も含めて協力をしていただいております。そして、田舎暮らし駒ヶ根推進協議会にもかかわっていただきます。

次に、仕掛けはどういうことをするかなど、もうちょっと深く突っ込んでみますと、セミナーであればチラシ、ホームページ、ダイレクトメール、または雑誌や新聞に情報を発信いたします。

2番目に、セミナーを実施して、駒ヶ根市の紹介や、アンケートをとって意向調査をするなどいろんなことをします。個別相談もしており、そこで移住者から実際に体験談を語っていただきます。

それから、セミナーの実施後に礼状を出したり、顧客の動向を、アンケート等からどう

いうことを思っていて、いつごろまでに移住したいのか、または移住の検討を始めたばかりなのかの意向をまとめます。推進協ではセミナーの報告をしたり、これからの対策を検討します。

セミナーを開いた後に現地での体感会も行っております。これは、春と夏、秋が2回、それから冬と計5回やっております。

そして、仕事、住まい、暮らしを移住の3要素として私どもは見ておりますが、これをさらに突っ込んで、その方と相談をして、意向を聞きます。

さらに、仕事で言えば、面接の機会をつくります。住まいで言えば、見学をして、さらにここに住みたいという住宅が見つければ、ここで成約まで持っていくます。それから、暮らしについても同じことです。

そして、定住して、仕事はしっかりできているか、やりがいのある仕事にあるのか、または地域とうまくいっているかということを私どもはフォローさせてもらっています。

それから、セミナーについては簡単なものなのですが、ふるさと回帰支援センターにブースを出しております。広告については、新聞等に載せております。ウェブサイトについては、フェイスブックやホームページを使っていますし、県の機関の窓口にも協力してもらっております。ふるさと回帰支援センター内のブースの窓口の年配の方は、仕事や就職についてよくやっておられる方です。そういう方とできるだけコンタクトをして、連携し合っておくことが大事だと思います。

下にある開催情報は、今月の9月23日に、私どもで初秋という駒ヶ根市に来て、お祭りを見ていただくという企画をしております。

それから、セミナーについては先ほど申し上げましたが、相談会を含めて東京で4回、大阪で2回、名古屋で2回、計8回。駒ヶ根市現地でやり、駒ヶ根市を見ていただく体感会を計5回やっております。そのほか、9月にありますふるさと回帰フェアや、来年の1月に東京ビッグサイトで行われる移住・交流推進機構（JOIN）の移住フェアに参加しております。

これは8月24日、つい先月東京でやったときのチラシで、セミナーを開催するときには、これを前もって関係部署にお配りして、このことを知らしめます。それから、右側は来ていただいた方に、今移住として何を考えているのか、どこに行きたいのかとか、いろんなことを聞くアンケートです。これが結構大事な役割を持っております。

セミナーでは、駒ヶ根市の紹介をDVDまたはパワーポイントでやっております。その時、必ず移住経験者の話を聞いてもらっております。従って私どもは東京、大阪、名古屋でやる場合に、移住経験者に必ず一緒に同行してもらっております。

それから、個別の相談会も非常に大事なことで、その人に親身になってやっています。セミナー実施の後、アンケートをまとめたり礼状を出したりしています。現地での体感会ではお昼御飯を一緒に皆さんと食べていただいて、その後移住経験者の体験談を話していただきます。現地での体験談というのは、家族も一緒に来てくれるものですから、移住者

の生活が見えてきます。

それから、物件の見学は、不動産または建設会社の方に御案内をしていただいております。春は花がきれいな時期に、夏は芋掘りをしたり、初秋はお祭りを見ていただいたり、晩秋はリンゴをとっていただいたり、冬は五平餅をつくっていただいたりという楽しい企画をしております。

それから、移住相談の掘り下げについて、先ほども申し上げましたが、移住の3本柱が仕事、住まい、暮らしです。仕事について申し上げますが、アンケートなり面談をして、どういう仕事をしたいかを確認いたしますが、そうすると今の仕事をそのまましたいというのと、移住を契機に新しい仕事をしたい、それから今までの仕事とは全く違って自分自身でやることを決めて起業してみたいと、大体仕事はこの三つに分かれると思います。

住まいについては、貸し家、中古住宅や建売住宅などの売り家、自分のいいところに土地を見つけて、そこに家を建てたいという三つかと思います。

暮らしについても、スーパーに近いところ、病院に近いところ、グループ活動はどうか、または希望する地域の近所づき合いはどうかといったことも、話を聞いて相談をしています。

それから、その工程が済みますと、特定された仕事、住まい、暮らしをさらに詰めていきます。仕事については、私どもが企業を訪問して、面談の段取りをして、そして面接をして採用につなげられるところまでやっております。

住まいについては、予算や、家族の人数に応じた広さがあります。そういったいろんなことがあるものですから、それもしっかり詰めて、契約に持っていけるように推進協の会員と協力して、希望する住居を探しています。それから移住後に楽しく暮らしたいということは当然なのですが、公民館に近いところがいい、または地区の催しはどんなものがあるかといったことも話をしながら聞き、それで説明いたします。

仕事についてだけちょっとピックアップしました。駒ヶ根市を管轄する伊那ハローワークというのがあります。毎月ハローワークで出している業務月報があり、7月分がちょっとまだ出ていなかったのが6月分ですがここを見ると、長野県の求人倍率が1.72倍で、全国が1.62倍、伊那ハローワークが1.54倍となっておりいずれにしても1倍以上です。ただ、そこに赤い字で矢印をしたピーク期間は毎年大体パターンが決まっております、今年だったら9月、10月、11月がピークになります。ですので、伊那ハローワークの求人倍率が1.54倍ですが、これからさらに1.8倍などに上がっていく過程にあります。

私どもはこういうのを見て、これは6月の例ですが、6月の雇用情勢というのは全体でどうなっているのだと調査します。そうすると、雇用情勢は堅調に推移しているとハローワークで言っています。この資料を分析して、主な新規の求人業種を私どもが調べて、6月の場合には製造と機械器具が好調ということがわかります。生産用機械器具、業務用、汎用、それぞれいろいろありまして、とにかく製造が6月の求人は非常に高いです。またこのほかに資料があるのですが、次に運輸の関係、または金融の関係、それから宿泊、飲

食、サービス、こういう順序で、新しく出た求人を読み取りができます。そして、その中で具体的に言うと、主な求人の職種で、製造の中で物をつくるための工程の要員が欲しい、または専門的、技術的な業務ができる人が欲しい、また3番目に、事務ができる人が欲しい。4番目にサービス業、販売といったように、どういう業種でどういう人を求めているかというのは、このデータから私どもが掘り下げてまいります。当然岩手にもあると思いますけれども、ハローワークの求人情報があります。私どもの無料職業紹介の情報もあります。プライベートで求人情報もあります。とにかく希望する仕事の求人情報を絞り込んでまいります。

求人票を一つの例として挙げましたが、求人票の記載事項、諸条件をまず確認する必要があります。これは、就業形態、正規の職員か臨時か、派遣か、加入保険、労災保険、雇用保険、または厚生年金に入っているかとかいろんなことを確認します。また賃金は幾らか、年間の休日は幾日あるのか、また、その仕事そのものの細かなことで仕事につくにはこういう免許が要る、こういう資格があればいいということをここで確認いたします。それで本人とやりとりをいたしまして、同時進行で私どもは本人に履歴書、職歴書をつくってと言って、作成してもらった後、本人から送付をしてもらっております。

今ここにある例は、幾つかのものですが、相談員の私は履歴書等を持参して、希望する企業へ行って事前に売り込みをいたします。売り込みをしていって、職場見学、個人面談の日程等を取りつけて本人に連絡をして、面談日に本人はハローワークからの紹介状を持っていきます。そして、相談員が同伴をして面接に参ります。採用通知が来たら、それから住居も決定し、移住日も決定して、そして移住をするといったようにつなげております。

短時間ですので、滞在費用についての説明はちょっと省略します。

移住相談員の仕事と役割は、要約すると、移住を考えている方の立場に立って、寄り添って丁寧に対応するということが一番大事であると、私はこの仕事についてから思っております。先ほど申し上げましたが、嘱託という身分ではありますが、行政の身分ですので、しっかりその方と相談や打ち合わせなどで寄り添うことによって、行政への信頼感、安心感が構築されて、そしてセミナーやイベントへのリピーターもふえてくるのがわかります。

私自身が今までやってきて、思いを持って取り組んでいることをお話し申し上げます。

1番目として、移住相談員の仕事というのは責任が重大であると考えております。一大決心をして、極端なことを言えば、人生を変える、その人の一生にかかわることですので、ただ単にまちの人口がふえればいいということではありません。人の一生を左右し、その場に立ち会うということなので、この相談員の仕事には覚悟をして当たっております。

2番目は心と心を通い合わせることが肝心です。上滑りだけではいけないと思います。

3番目は出会いを大事にしたいということです。きょうこうして岩手県議会議員の方々とお会いする機会がありました。こういう出会いというのは大事にしたいと思っております。これが移住を希望する方だったら、移住への思いをまずひたすら聞くということが大事だと

思います。それが出会いの第一歩であって、本当に聞くだけでいいと思います。

4番目は常に移住者の側を向いて対応することが必要です。移住者に寄り添って、自分の都合に合わせない。休日移住をしようとする方は、お休みが土曜日、日曜日、祝日です。そういうときでもお訪ねしてもいいですかと言うこともよくあります。いいですよ、ぜひ、この次の日曜日に来てくださいということや、時にはこのお休みの日にどうぞ来てほしいという提案をすることもあります。そういうことによって、あの人に頼めば安心という信頼関係が少しずつ出てくる。それは、いわゆる行政への信頼、安心にもつながっていくと思います。

5番目に、その人に応じた対応をしようということで、いろんな相談をしていますと人生模様が出てきます。起業をしたいとか、持ち家のこと、または老後を悠々と暮らしたいとか、都会がもう嫌になってしまったとか、それぞれがいろんな理由でその人の人生模様が見えるなということをよく感じます。

6番目は当たり前のことですが、準備は周到にしていくことが大事です。

7番目は、駒ヶ根市にぜひ来てくださいということは余り言いません。押し売りもしません。春は、こういうところを見てもらいます。夏は、爽やかなこの信州の夏を見てもらいます。秋は、果物がおいしい、または紅葉がきれいなところももちろん見てもらいます。よいところばかりを強調せずに、弱みもあります。私どもの地域の冬が非常に厳しいです。恐らく盛岡市と駒ヶ根市の温度差は4度くらいあると思います。駒ヶ根市は標高が約700メートルと高いのです。私は岩手県に御縁があったものですから、ちょっと気をつけて気温を見ていますが、大体4度ぐらい駒ヶ根が寒いです。この写真がありますが、冬の寒さをぜひ体感して、それでも駒ヶ根市がよかったら、どうぞ来てくださいという言い方をしております。これは、セミナーや現地で体感会を開いたとき、または私が言うのではなくて移住経験者がいやあ、駒ヶ根市は寒いよ、もう大変だということは、本当に大変なので言ってもらいます。包み隠さず言っていただいて、それでなお駒ヶ根市に来ていただけるのであれば、こんなにいいことはありません。

8番目として、人脈も有効に使っております。当然のことですが、人脈を有効に使うことはよろしいかと思えます。地域とのつなぎ役を私は一応果たしております。

9番目は、迷うときもあると思います。また、ちょっと危ないなというときには、やっぱり移住はやめるという決断をします。無理して移住をしていただいて、こんなはずではなかったというのは取り返しがつきません。

10番目として、双方がよかったという結果が、大事なことです。受け入れる地域がよい結果になることが大事なので、先ほどのどうしてもしっくりこなかったのでやめたということも、これも双方がよかったという結果だと思えます。

移住相談員の持ち味はあれこれとありますが、私は地域に精通しており、知人も多くおり、つなぎ役もできます。また、多様な人生を生きておりますので、それなりに年功の包容力もあり、それを有効に生かすことも心得ております。それから、先ほど言ったように、

ふるさと回帰支援センター、または県の出先の事務所とおつき合いが長く、良好な関係にありますので、ふるさと回帰支援センターの方にも無理が言えます。また、逆に無理も言ってきます。そういう間柄になることがいいのではないかと思います。

今言っているのは、移住をしてきた若年の方に移住相談員になってもらうということです。移住してきて地域の魅力が発掘できて研究熱心です。若い層はエネルギーがあり、ネットワークがいいです。それから若者層なので、時代に敏感で、いろんなことの情報発信もうまいということで、相談員というのは、年配の相談員と若年の相談員がいることが、より一層多様な相談に対応できるのかと思います。

最後ですが、課題として、移住後のフォローが私どもはまだ実際にできておりません。これから家庭訪問をしたり、職場を訪問したりして、移住をしてきた方がどんな生活ぶりをしているかをしっかり自分の目で確認をする必要があると思います。何か問題があれば、健康の問題にしても、いろんな問題があれば改善、対応をしていく。これは相談員一人ではできないことなので、行政と自治組合との双方が情報交換をして、現状が把握できる仕組みをこれからつくっていく必要があると思っています。

二つ目の課題として、移住者交流会のあり方についても、これも少し工夫をする必要があると思います。

三つ目の課題として、移住対策の手法は、移住競争が激化するのには目に見えており、今やっている手法はマンネリ化していると思っています。今までは総花的なイベントでしたが、これからは特化型のイベントにしていく、要は注目されるイベントについて、例として入れておきました。例えば、起業をやりたい人だけ来てくださいというセミナーといったことをこれからはやっていく必要があるかと思っています。

最後の課題ですが、相談窓口のワンストップ化です。私どもが、やってはおりますけれども、まだまだ未熟です。もっと深みと重みを増した相談サービスを提供したいということで、結婚、保育、教育、起業、就職、地域等の情報や知識をもっと身につけて、移住希望者の相談に応じたいと思っています。

以上で私の発表といたしますか、報告を終わりにさせていただきます。御清聴ありがとうございました。

○**佐々木努委員長** これより、質疑、意見交換を行います。ただいまお話をいただきましたことに関して、質疑、意見等がありましたらお願いいたします。

○**佐藤ケイ子委員** 非常に丁寧に取り組みされていると感心しましたし、また具体的に私たちの自治体ではこういうところが足りないと感じたところでもあります。企業への事前の売り込みなどがすごいと思っておりましたし、移住者の体験談を聞き取り組みも非常にいい取り組みで、丁寧にフォローされていると感心しました。

お聞きしたいのは、51ページの飛ばしたところです。移住支援の一例ということで、宿泊の支援、滞在費の支援があって、5万円までと書いている内容です。これは駒ヶ根市の独自のものでしょうけれども、長野県の周辺の自治体にも同じような制度があるのか、そ

れとも特別な支援の制度なのか。この駒ヶ根ふるさとの家というのはどういうものかという
ことも思ひまして、お聞きできればと思っております。

あと一つは、受け入れる側の住民は、転入されてきた方のことを喜んで歓迎のイベント
とか、地域に溶け込んでもらうために地域の行事に何でも入ってほしいということで、か
かわりを持つわけですけれども、それに対してうるさいと思う人もいるらしいですね。地
域とのかかわりが濃くてうれしいと思う人と、うるさいと思う人がいるらしいのですが、
それで戻ってしまったりとか、地域との関係というのなかなか微妙な問題だと思ってお
聞きしているのですけれども、受け入れする側はどんな地域であればいいのかということ
をお聞きできればと思います。

○山田秀明講師 移住支援について、長野県全体がやっているかどうかについてはそれぞ
れの市町村、自治体で行っており明確なお答えはできません。

例えば移住のための相談に駒ヶ根市に来たい、現地を見たいという方が来るためには1
泊なり2泊して、駒ヶ根市に滞在をして、その間に市役所にも来たり、私どもも案内した
り、自分の自由時間に駒ヶ根市内を見たりということで、要は2泊までですが、宿泊代の
補助をしています。対象の施設が駒ヶ根ふるさとの家、ティンクル本町などで、全部で7
施設あり1泊5,000円です。私どもがアンケートで、こういう事業に協力してくれるとこ
ろはぜひ手を挙げてくださいと申し上げましたら、7施設で協力しましょうということ
あります。

この駒ヶ根ふるさとの家は、駒ヶ根市の保有する建物で、経営は第3セクターでやっ
ておまして、裏側に山がありますが、駒ヶ根市の中でも田舎暮らしにぴったりな雰囲気
のある施設で、宿泊ができて、温泉にも入れるという施設です。7施設の中には、ルートイ
ンなどのビジネスホテルもあります。

私は地域とのつなぎ役をやっておりますので、例えば先ほどの御質問は、地域とのか
かわり合いを地域から余り言い過ぎて、その人が嫌になってしまうことはないのかとい
うことですね。それは、あるのではないかと思います。例を挙げますと、四国から移住を
されて、長野県に来た方がおりました。この方は、タオルで犬をつくっているのです。私も
ここにちょっと参加しましたが、この犬をつくることを、移住されてきた方が積極的に役
割を買って出てきてくれて、先生になってやっておりました。

または地域おこし協力隊で、東京から来た方は、去年の9月のお祭りで積極的にお祭り
に溶け込んでおります。

それから、地域の体操会にも出ている。それから、移住をされてきた方で、12月にしめ
縄づくりに積極的に参加をしてということで、いま紹介したものは積極的に参加してく
れている方だけですけれども、把握はしておりませんが、恐らく余り言い過ぎて、ちょ
っと嫌気が差しているという方もいるのではないかなとは思いますが、ちょっと把握して
おりません。

○小野共委員 7年間で130世帯ほどの移住ということで、かなりいい数字だと思います。

その中で、移住を試みたが、やっぱり帰りたいといったような世帯もあると思います。そういった例を何点かお伺いしたい。具体的に、例えばどういったところが不満だったのか、事前にわからなかったのかといったところも含めて、何点か例を教えてくださいたいと思います。

○山田秀明講師 私が知っている範囲でしかわかりませんが、1人は東京からきた60歳の女性の方で、単身で駒ヶ根市に移住してくれました。その方はできるだけ安い家で貸し家がいいということで、不動産会社にお問い合わせしたら、安いところを紹介してくれて、その方を案内して見に行ってくれたところ、そこに住みました。

それはどういう貸し家かという、一つの屋根の二つ家がある長屋の貸し家です。恐らく大家もそのことは言ったとは思いますが、そのお隣に若い男の方が来たのです。今はどこの企業でも、勤務体系がうんと変わっています。早番や遅番、夜勤があったり。この男性は30代前半で夜勤交代勤務なのですが、移住者の方が寝ている夜に友達をわいわい連れてきて、音楽を流したりなどで、女性はちょっとノイローゼ気味になってしまったということで帰ったという一例があります。私が把握しているのはその一例だけです。

○小野共委員 そもそも移住者の方は、どういった理由で駒ヶ根市に移住したいと思ったのか。例えば何かの目的があれば、自分で不動産屋を探したり、ハローワークの情報などもインターネットか何かで見れる環境です。目的を持って入ってくるのであれば、自分で移住センターみたいなところを通さなくても、恐らく入れるのだろうと、自分でできるのだろうと思うのです。ふるさと回帰支援センターみたいなところにあられる人たちというのは、果たしてどういったような人たちなのでしょう。単純に駒ヶ根市、あるいは長野県近辺に住みたいとぼんやり考えているような人たちがふるさと回帰支援センターにあられるのですか。

○山田秀明講師 恐らくそうだと思います。全国で、東京都の有楽町にあるふるさと回帰支援センターというのは、移住イコールあそこなのです。もちろん、移住・交流推進機構（JOIN）もありますけれども、移住したいという場所としてはあそこが一番だと思います。

移住をしたい、都会が嫌になった、東京が嫌になったというときは、まずふるさと回帰支援センターに行って、ではこういうセミナーがあるよ、長野県のこういうのがあるよ、または山梨県のこういうのがある、岩手県のこういうのがあるよといって、そこでいろいろ案内されて、ではこれに行ってみるかと思われた方がお帰りになった移住者の方です。その方は1回だけではなく3回ぐらい私どものセミナーに来ております。そして、いよいよ移住するというので、自分の意思が固まった時点で、では1回駒ヶ根市に来てみてと、そこから初めて駒ヶ根市に来てくれました。そして、駒ヶ根市ってこういうところだよと御案内をして、同時に先ほど言った住む家も見て、それだけ吟味をしました。だけれども、長屋で、もう1人は若い人で、1人でそこに入るというのはちょっと抜かりがあったのではと思い、それは反省しております。

○小野共委員 それで、その方は東京に戻ったのですか。

○山田秀明講師 戻りました。

○小野共委員 引っ越しするという選択肢もありましたよね。

○山田秀明講師 あったと思います。

○小野共委員 嫌になったという感じですか。

○山田秀明講師 嫌になったということです。

○千葉伝委員 今の小野共委員と関連があると思うのですが、これまでの移住実績が7年で290人ということであります。年代等の内訳については割と若く、20代から30代、40代という方が移住しており、さらに60代等もいるといった中で、この人たちは先ほどの話で、いわゆる長野県に何かゆかりがあるとか、あるいは駒ヶ根市に関係のある人なのか。そういったことからすれば、7年間で290人おいでいただいた方々は、何か縁とかゆかりとか、場合によっては、よく言うのはIターンとか、Uターンとか、Jターンとかと、一旦地元を出て戻ってくると、こういうことは一つ考えられます。

それからもう一つは、先ほど高齢の方になれば60歳定年、あるいは65歳定年になった後の第2の人生として、どこか田舎のいいところがあったら、そこに家を借りたり買ったりして、そこで暮らしたいと、こういう思いで来る人も中にはあるでしょう。そうすると、そういったちょっと高齢の人たちがおいでになった後のフォローとして、いわゆる医療、保健、福祉、場合によっては介護とか、そういったことも必要なことですが、そういった環境を整えていますなどといったようなこともやっているのでしょうか。

○山田秀明講師 初めの御質問で、長野県または駒ヶ根市にゆかりのあった人がどれだけのいるのかについてです。長野県にというのは、私どもではつかんではいませんが、駒ヶ根市にゆかりのあるというのは、Uターン者としてつかんでおります。駒ヶ根市に生まれ育って高校を卒業して、大学は都会に出て、暮らして、そして駒ヶ根市に戻ってという方が何人かおります。平成23年に1組おり、この方は今イチゴの栽培をしております。ただ駒ヶ根市に帰りたいたいだけではなくて、駒ヶ根市に帰ってイチゴ栽培で起業したいということで、この方は、40半ばだったと思うのですけれども、ハウスを五つくらいつくって、イチゴ栽培を行い、シーズンには5人くらい雇っているという例があります。

それから、全部は申し上げませんが、平成27年度に来た方は実家が食堂といいますか、先ほどの駒ヶ根ふるさとの家というところの近くなのですけれども、山のきれいなところなのです。お父さんがそこで食べ物屋をやっていまして、その方も飲食の修行をしないで、実家の家業を継ぎたいという方で、夫妻と子供の家族3人でUターンをしてくれております。

それから、平成30年度に来た方は都会の靴職人で、駒ヶ根市へ来て起業したい、店を持ちたいということで、ついこの間の日曜日に店をオープンさせております。今申し上げた方はUターンをして起業をしたいという方、または今までの親の家業を継ぎたいという方などそれぞれ目的がある例があります。あとは幾つかありますが、全部はちょっと申し上げ

げられません。

別の方は、お父さんが喫茶店をやっていました。その方は喫茶店では物足りないということで、初めはお父さんの店の隣にスペースをつくってスペイン料理店を起業したのですが、それではおもしろくないということで、今は中心商店街に出て、自分の店を単独で構えてやっている例があります。

高齢の方はいろんな経費も正直言ってかかるわけですので、長野県の中でもはっきりとはだめですと言ってはいないけれども、年齢の高い方はだめですという自治体があると聞いております。駒ヶ根市は経費のかかることはわかっておりますが、どなたでも来てくださいとしております。

○千葉伝委員 かなり細かいところまで説明いただきました。全国的に人口減少が進行しています。長野県も岩手県も、それぞれの各市町村はいかにしてこれ以上減らさないか、そのための作戦とか、よそからおいでいただくとか、あるいは外国人を含めていろいろな定住対策を進めています。駒ヶ根市はかなりきめ細かに対策を進めているということで、大変参考になったところでもあります。もっと言えば、高齢者の人が、そういう環境であれば行って暮らしたいということが、さらにふやすことにつながるのだらうと思ってお聞きしました。

もう一つ、今度は子育て中の若い人たちが来るようにするために、私のところは日本一の子育ての環境が整っています、おいでくださいといった、日本一とは言わなくても、そういった環境をPRはしているかとは思うのですけれども、これからそのあたりではお考えがあるのでしょうか。

○山田秀明講師 出産というのは保健の関係の部署、それから保育、小学校、中学校、それ以上は教育委員会の管轄が多いのではないかと思います。恐らく今は全国各地にあるのではないかと思います。もう20年くらいになるのですが、駒ヶ根市には子ども課という課が教育委員会の中にあります。要は出産から保育、小学校、中学校、高校以上という、その課で出産から全部を一貫して見るという子ども課を作るのが駒ヶ根市は早かったのではないかと思います。今はわかりませんが、出産の担当部署が教育委員会の中にあるのは恐らく余りないのではないかと思います。一貫でされているところが出てきているのかもしれない。

○佐々木宣和委員 私からは、66ページの移住対策手法の改善・向上で、総花的なイベントから特化型のイベントへというものを課題として考えているというお話をいただきまして、すごく賛同するところです。結局、移住・定住対策というのはいろんなところでやっていて、要は移住・定住したいマーケットで人の奪い合いになってしまう。それでは何も解決していないと考えます。先進地事例として島根県にこの間行かせていただいて、要はその移住・定住したい方からのニーズをヒアリングして、サービスを提供する側がどんどん改善して、2周3周しているというお話をいただいたのですけれども、結局定住する元の自治体もありますから、それで回転するだけだと余り意味がないのかなとずっと思って

いました。

こういった中身があるように、地域課題を解決するような方が来ていただいてその地域が活性化する、また突出した個性がある部分を強くするために、スペシャリストの人が移住するというのはすごく意味があることだと思いますし、それが地方創生という政策につながってくるようなところだと思っています。この移住・定住施策をしていることを否定しているわけではなくて、東京の人が移動するというのには意味があると思いますし、移住・定住という中のマーケティングを耕したという意味はあるとは思っているのですが、ここまで本当にやらないと、その政策をやった意味がないのかなと思っています。実際にどんなことを感じられているのか、この特化型イベントをやるということに対する思いですとかをもう一度伺いたいと思います。

○山田秀明講師 先ほどちょっと御説明させていただいたように、こういうことはもうどここの自治体でもやっており総花的だと思うのです。それともう一つふるさと回帰支援センターの方々、それぞれの自治体のやり方を全部見ているものですから、そういうところからも長野県のコーナーの方々からは山田さん、今までどおりじゃだめだよという叱咤激励は受けております。その殻から抜け出せないでいるのが今までの現状でした。

推進協ができた8年前ころは、ふるさと回帰支援センターでイベントをやると、30人、40人来てくれたのです。けれども、最近は幾ら集まっても10人ぐらいで、8月24日にやったときには6組7名でした。やっと長野県のコーナーの担当者が言っていることがわかるようになりました。

特化型イベントをやらなければいけないなということで、まだどれと決めていないのですけれども、逆に、これはおもしろいのではないかというのがあったらという程度でのお答えになってしまうのですけれども、3年前に岐阜県の郡上八幡という夜中じゅう踊りを踊るところですが、そこを見に行きました。一般の民家とはちょっと違うまちの中にあつて、間口も狭い家なのですが、そこで見たような、今で言う逆指名型というか、この家をこのように使ってもらいたいというようなことを、これからやるということでしたが、そういうイベントを現地で開催するというのもいいなと思っています。ですので、日本中そうだと思いますけれども、最近私も駒ヶ根市のまち中は、空き店舗が結構ありシャッターのところがあります。今言ったようなことで、この店をこのように使ってもらいたいので来てくださいとチラシを出しても、1人しか来ないかもしれません。自分の気持ちの中には、それをやると誰も来なかったらどうしようという恐ろしさだけがうんと邪魔しているのです。

○佐々木努委員長 ほかにありませんか。

それでは、私から一言御礼を申し上げさせていただきます。山田様には、本当に遠いところをおいでいただきましてありがとうございます。私ごとなのですが、私も11年ぐらい前まで市の職員で、移住施策について、まさに山田様が働いている部署で仕事をさせていただいて、空き家バンクを立ち上げて、それを基盤にしてそこから移住者を集める

という取り組みをしておりました。当時先進的な空き家バンクだということで評価をされたこともあって、たくさんの方が全国からおいでになって、実際に住まわれたということがあったのですけれども、先日市役所に行ったときに聞いたら、ほぼ二、三割しかその当時に移住されていた方は残っていないという話を聞きました。本日、駒ヶ根市では、帰られた方は一人しか把握していないという話を聞いて、移住者の方に対する支援というのは、最初から最後まで必要で、それが定住化に結びつくかどうかの分かれ目なのではないかなと今日改めて認識をさせていただいて、非常に有意義なお話をいただいたと思っています。

駒ヶ根市で取り組みをしていらっしゃるように、市町村も独自でさまざまな取り組みをしています。県としてどのような取り組みをしていかなければならないのかということは、今日のお話も含めて、これから我々も考えていかなければならないと思います。岩手県としてどうやって人口をふやしていくかということを考える意味でも、今日は非常に参考にさせていただいたと思っています。

また機会があったら、ぜひお話をお聞きしたいと思いますし、長野県は先進県なので、お邪魔をさせていただくこともあるかもしれませんので、その際はまたどうぞさまざまな御教示をいただければと思います。

山田様のこれからのますますの御活躍、駒ヶ根市の発展を心から御祈念を申し上げまして、御礼とさせていただきます。本日は、大変ありがとうございました。

次に、来年1月に予定されております当委員会の調査事項についてであります。御意見等はありませんか。

〔「なし」と呼ぶ者あり〕

○佐々木努委員長 特に御意見等がなければ、当職に御一任願いたいと思いますが、これに御異議ありませんか。

〔「異議なし」と呼ぶ者あり〕

○佐々木努委員長 御異議なしと認め、さよう決定いたしました。

次に、来年1月29日から1月31日まで予定されております当委員会の県外調査についてであります。お手元に配付しております平成30年度人口減少・子育て支援対策調査特別委員会調査計画（案）のとおり実施することとし、その他の詳細については当職に御一任願いたいと思いますが、これに御異議ありませんか。

〔「異議なし」と呼ぶ者あり〕

○佐々木努委員長 御異議なしと認め、さよう決定いたしました。

以上をもって本日の日程は全部終了いたしました。

本日はこれをもって散会いたします。