

「愛顔(えがお)あふれる愛媛づくり」

平成26年度「知事とみんなの愛顔(えがお)でトーク」知事講話

開催日時：26.7.18(金)

開催場所：中之庄公民館

どうも皆さん、こんにちは。今日は「知事とみんなの愛顔でトーク」ということで、東予の四国中央市、そして新居浜市、西条市の皆さんとの懇談ということになっておりますけれども、それぞれ立場のある方で大変お忙しい時間を割いていただきましたことを、まずもってお礼を申し上げたいと思います。これから30分ばかり私のほうから県政の取り組み状況等々をお話させていただきたいと思いますが、全般的な話になると思いますので、地域課題等々につきましては、御質問等のやりとりの中で対話を積み重ねさせていただけたらと思っています。

【人口問題・少子高齢化の現状及び対策】

ちょうど今週、佐賀県の唐津というところで、毎年一度行われている全国知事会議が開催されました。去年は愛媛県の松山市で行ったんですけども、47人の知事のうち、大体43～44人が参加するのが通例で、ともかく一日中、地方が抱える共通課題について、フリーディスカッション方式で朝の9時から夜の9時ぐらいまでぶっ通しで行う会議を毎年行っております。今年は特に大きなテーマが、少子化対策でありました。これは全国共通の課題であり、皆さんも御案内のとおり、このまま少子化が進むと少子高齢化という問題と同時に人口が減っていくという、かつてどの国も経験したことの無い課題に我々は向き合わざるを得なくなるということから、共通テーマとしてそ上にのぼったわけでありませぬ。いろんな立場からの議論を積み重ねますと、なるほどなるほどという問題点が共有され、こういうふうな形で対策が取れるんじゃないかというの、若干ながら見えてまいります。

愛媛県も、去年の3月の発表では、30年、40年たちますと、現在140万人の人口でありますけれども、これが100万人ぐらいになるのではないかという予測値が出ていました。日本全体が、現在、1億2千万人ありますが、これはやがて9千万人ぐらいに減るだろうという予測値も出ています。単純計算しますと、今の出生率が1.4ぐらいだと思っておりますけれども、愛媛県は全国平均より若干高くて、1.5ぐらいになっていると思っておりますが、全国平均で1.4、ということは、単純に考えると、二人の御夫婦が平均1.4人のお子さんを世の中に誕生させていただいていることとなります。これは人間の常で、時間がたてば、いずれ二人が世を去って1.4人がカバーしていくということとなります。集計していきますと、きわめて単純ですけども、パソコン計算すると、理論値で800年後にゼロになるんですね。これは本当に重大な課題であると言っても過言ではありませんし、日本の社会の根底を覆してしまうような課題にもなりますから、全国あげて真剣に考えなければいけないという状況だと思っております。

さて、この少子高齢化というのは、二つの点で分析していく必要があると思うんですが、まず一つは、今の日本の国で作り上げられた社会保障制度が崩壊するということでありま

す。今の日本の社会保障制度は、四国中央市であろうが、新居浜市であろうが、西条市であろうが、愛媛県だけでなく日本全国共通であります。そもそもこの社会保障制度は国が作り上げたもので、働ける若い人が多くて、福祉のサービスを必要とする人たちが少ないという前提で作られている制度なんですね。人口構造でいうとピラミッド型、上の人が少なく下の人が多いということを前提として、これからもその状況が続くということで作られているのが、今の社会保障制度であります。

ところが御案内のとおり、少子高齢化が進んで、一番多い時には、年間270万人の日本人が赤ちゃんとして世の中に誕生していましたが、現在は100万人で、3分の1近い減少であります。このままずっと年月を積み重ねますと、ピラミッド型の構造がどうなるかという、だんだんドラム缶型になります。かなりこれが進んでいくと、少子化が加わりますから、今度は逆ピラミッド型になる。いわゆる、高齢化率の右肩上がりの上昇という結果が生まれます。福祉サービスを必要とする世代が増えて働ける世代が減るという、前提条件が180度変わってしまうんですね。だから、今の社会保障制度はもつわけがありません。ここは、国がもっとスピードアップして議論しなければ大変なことになるんですけれども、耳障りの悪いことも言わなければいけないですから、なかなか議論が進まないというのが現状であります。

方法というのは三つしかないと思います。一つは、今働いているサラリーマンの方が、月に100の収入を得ているとします。給料というのは、税金、社会保険料、年金とかを天引きされます。この天引きされる比率を国民負担率と言っていますけれども、大体今が38%ぐらいです。100の収入のうち38が天引きされて、差額の62が可処分所得という形で現金で入ってくると、これが現状であります。もし仮に、現存している福祉サービスを全く変えることなく、そのまま年月がたって逆ピラミッドの構造に突入したとすると、当然のことながら成り立つわけがないので、国民負担率を上げるという選択肢をもし選ぶとするならば、今働いている人、若い人たちの今の負担率38を70まで上げないともちません。ということは、可処分所得は30しかない。果たしてこれが現実的なのかどうかということ、みなさんそれぞれが考えていかなければいけない課題になってまいります。もちろん、それも選択肢だと思えます。福祉サービスは維持するんだ、このままだ、ということであれば、税金等々をドーンと上げると、これも一つの道筋だと思います。それが嫌だ、あまりにも負担が大きいというならば、もう一つの選択肢、今度は福祉サービスを削る、これも一つの選択肢です。

どっちも嫌だ、となると、やることは見えてまいります。それは、新たな力を生み出すことであります。それは、地域のコミュニティであるとか、ボランティアであるとか、NPO法人が福祉サービスに進出して、行政のサービスとタイアップしながら新たな第三の道を作っていくということ、これしか方法がない。その一方で、将来に備えて、少子化の対策を打開していくということが、道筋として見えてくるのではなからうかと思えます。どのまちでも、気が付いたこと、これだったら効果があるんじゃないかなということ、少子化対策というものを議論して、やっていることはやっているんですね。例えば、保育所の整備もそうですし、働きやすい環境を整えるために待機児童の解消をしようとか、あるいは子ども手当だとか、いろんな対策を打っていますが、一向に数字としては効果が上がっていないのが現実であります。

【スウェーデンの成功事例と県の婚活支援事業】

そこで、一つの成功例としてそ上にのぼったのが、スウェーデンの事例でありました。ここも数年前まで、出生率が1.2台だったと思いますが、今2.0を超えました。何をやったかという、これはいろんな人生観がありますから強制するわけではないんですが、結婚する年齢を引き下げするための政策展開をしたんです。今、女性の方の全国平均結婚年齢が30.4歳だそうです。これを、25～26歳に、早い段階でということが可能になったら、それだけで出生率というのは1.8ぐらいになるそうです。なぜならば、30歳以上になると、なかなか第一子のあと、年齢的にも子育てという余裕がなくなってしまうということで、これも誤解していただきたいんですけども、統計的に一人っ子が多くなるそうなんです。若い時だと、二人目、三人目という、世界共通の分析なんです。

そこで、できるだけ早い時期にチャンスを作るといことなんです、一方で、なぜ、かつてと比べると晩婚化になったか、これはアンケートを取ると圧倒的に「知り合う場がないんです」と、出会うチャンスがなかなか見つけられないんです。これが圧倒的に多いんです。そうすると、行政ができることは何かといたら、いい出会いを作れる婚活の場をどうするかということが一つの政策展開として見えてくるわけです。実は愛媛県では、県が主催する婚活事業を5年前からスタートしています。現在全国でも三指に入る実績を上げています。その特色は、民間とタイアップしてやっているというところにあります。どれぐらいの実績になっているかという、5年間で誕生したカップルが6,800組で、実際に結婚された方は、自己申告なのでもっとたくさんいらっしゃると思うんですけども、380組、去年1年間で100組ぐらい誕生していますので、こうしたことを、これからも充実させなければいけないなということを感じています。

県の婚活事業をやっている現場の皆さんの声を聴くと、ただ出会いの場を作っても難しいと言うんですね。きめ細かいフォロー、例えば、1対1であればうまくいく人もいれば、集団じゃないとうまくいかない人もいる、いろんなタイプ、性格の方がいらっしゃるということなので、非常にきめ細かい対応が必要。もう一つは、これも誤解していただきたいんですけども、よく最近、男性が草食系なんて言葉でね、なかなか強引なプロポーズがみえなくなると。僕らのころだったら結構多かったのが、「とにかく絶対に幸せにするからついてこい」というようなプロポーズは結構あったんですよ。でも最近は、「ついてこい」という人、もちろん肉食系もいますけど、僕らのころはなかったですけど「君についていきたい」というのがプロポーズになったり、随分変わってきてるんですね。出会いの場を作っても、なかなか会話をするきっかけが生まれません。そこでコーディネーターがちゃんとフォローしないと、本当の意味での出会いにつながらないので、「こうしたことを今悩んでいるところなんです」というのが現場の人たちの声でありました。もう既に5年間やっていますから、ここにデータが蓄積されています。もちろん個人情報もしっかり守りながら、このビッグデータを分析して、今後のきめ細かい愛媛らしい婚活事業に結び付けていくというのが、まず一つ、少子化対策の切り口なのではないかなと自分なりに結論を出しました。

【子育て相談の充実】

もう一つは、市町それぞれが取り組みをする話なんですけども、かつて松山市で少子化対策を考えていた時、特に松山というのは核家族化が進んで、マンション住まいの方が多い

んですが、若いお母さんが妊娠した時に、悩みを抱えていたとします。昔だったら、近所付き合いとか三世代同居とか、すぐ身近に相談相手がいたんですね。ところが都市化現象が進むと、悩みを持って相談する人がいないので、抱え込んでしまうんです。そこでまた、さらに悩みが深刻になって、子育てに自信がもてなくなるということをフォローしないと駄目だなということで、子育て相談の充実ということを経験いたしました。

ところが、どこのまちでも子育て相談はあるんですけども、例えば、0歳児から保育園までは、国の管轄でいえば厚生労働省という役所です。小学校から中学校になると、文部科学省という役所が管轄しています。厚生労働省からは、相談窓口を作ってください、ただし、うちは管轄が保育園までなので、保育園より後のことは、そこにはお金は出せません、それ以降は別の窓口を文科省が作ってくださいと、こう言ってくるんですね。でもそれは行政の縦割りの話であって、相談する側からすれば本当に無意味な垣根なんですね。この相談を国の管轄で分断するというのを乗り越えて、一本化するというのが一つの切り口でありました。それから、若い世代というのは、なかなか役所に行って相談するという一歩が踏み出せない。でも今の世代というのは、パソコン、スマートフォン、こういうものが当たり前のように扱えますから、これをツールとして相談ができる体制を作ろうという事業を起こしました。そこで相談があった場合、もちろん専門家と相談のやりとりをするんですけども、そのあと登録していただけたら、子育てイベント等の情報をどんどん提供すると、こういう仕組みにしたわけです。

すると、1回メール等々でやりとりをされた方々に、その後、子育てでこんな教室がありますよ、お友達と出会うチャンスがありますよ、という情報を流すと、出てくるようになるんですね。同じ世代で同じように悩んでいる、今の言葉でいえばママ友作りにつながるという事業を起こしたことがあります。しっかりとした相談体制を作るということも、少子化対策に非常に重要な課題ではないかと思っています。

最初にこのお話をさせていただいたのは、今すぐ実感がない、でもこのことが、やがて日本の国に大変な問題を引き起こすということがわかっている、是非、皆さんのそれぞれのまちで、独自のやり方を提案したり議論していただけたらと思ったので、あえて取り上げさせていただいた次第であります。

【子どもたちへ地元企業の魅力を伝える】

東予地方はものづくりが盛んですが、実はこの少子化の影響も出てきています。事業を継続する、あるいは拡大するにも人が集まらない。もちろん、東京や大都会に出て行ってしまうということもあるんですけども、絶対数が減少している日本の社会の中で、人を確保するというのは大問題になってくる時代が近づいてきていますので、こういったところにも、この少子化というのは影を落とすということになるかと思っています。今すぐできることといえば、できるだけ外に出さないということ。四国中央市には紙パルプ産業もある、新居浜は工都として住友から発祥したさまざまな中小企業もある、西条にも先端産業群の工場もある。ものづくりということに関して、大企業だけでなく、高い技術力を持って世界にも通用するような仕事をしている企業が自分の生まれ育った場所にいくらでもあるということ、実は子どもたちほとんど知らないまま、東京へ、大阪へと行ってしまふ、こういうケースが多いと聞いています。だから、やれることと云ったら、小中学校の早い段階、例えば、中学のいちばん多感な時に、こうした地元の主力企業の体験学習等々

をどんどん取り入れて、将来やっぱりふるさとに残って、このまちにいても世界で戦っている企業の力になりたい、あるいは、そこで自分の力を試したい、そういう気持ちを早い段階で気付かせてあげるような工夫も、これからどんどん必要になってくるのではなからうかと思っています。

【東予地域のものづくり産業】

さて、この東予地域といえば、何といてもものづくりが盛んなところなんですけども、ただ、紙パルプ産業にせよ、住友関連の金属加工、あるいは鉄の加工等々を中心とする産業にせよ、西条のエレクトロニクスから、化学繊維から、さまざまな産業にせよ、陸続きなんだけども業種は全然違いますよね。先ほど申し上げたものづくり中小企業も、完全な縦割り、そしてまち割り、業種割りという中で、これまで歴史を刻んできたなということが実感でありました。

ところが今、全体のパイが小さくなっていこうとするこの日本社会、そしてまた国際的には中国等々、発展途上国といわれたところがどんどんこれから発展してきますので、競争相手はどんどん増えていく。となると、今までやっていたことだけを今年もやろうという感覚では、企業は縮小してしまうということは自明の理であります。だからこそ、今、どんな可能性があるかという新たな一步を用意していく必要があるかと思えます。

【広域連携及び各種データベースを活用した県営業本部の活動】

一つは横串の連携であります。例えば、今まで紙の産業で使っていた技術が、ひょっとしたら別の産業の技術に転用が可能かもしれない。紙を使って自動車の部品まで作れるような技術も出てきていますし、あるいは、金属加工という分野の技術が、これからの次世代の素材となる炭素繊維の加工技術に転用できる可能性だってある。これまでの技術の横串の交流を広げることによって、新たな付加価値を求めてくということもやる必要がありますし、業種を超えた交流の中から、そのコラボレーションによって新しい付加価値をみつけていくということも、必要なことだと思います。そこで、愛媛県では3年前に、情報を共有していただくということと、その技術を世に出してあげようということで、「スゴ技データベース」というものを作りました。(パンフレットを見せながら)これが「スゴ技データベース」でございますけども、ちゃんと審査して世の中に出せるという技術を持った愛媛県の中小企業のデータベースであります。

今158社が認定されているんですが、東予が中心であります。製造品出荷額というのをここに入れているんですが、僕が市長をやっていた松山市は人口50万人いますけど、製造品出荷額は年間4千億円です。ところが、四国中央市は人口10万人ですけども、製造品出荷額は松山市の4千億をはるかに凌駕する6千億です。新居浜市は6千億であります。西条市はさらにその上をいく9千億であります。今治は造船が大きいですから1兆7百億、東予にこれだけの製造分野が根付いているわけですよ。こうしたことを先ほどのケースで紹介するために、こういったデータベースを作っています。どんな技があるのか、どんな技術があるのか、これを持って僕が外に売り込みをかけていきます。

どういうことをやるかということ、中小企業は県外の大手企業に営業をかけても、大体若い担当者や名刺交換するぐらいで、あんまり相手にしてくれません。だから、愛媛県が、例えば大手のところに行って、「これを見てください、御社の業界にも、あるいは会社にも使ってみたくなるような関心のある技術がいっぱいあります」と。まずそちらでじっくり

見て、「これどうだろうか」というのがあったら教えてくださいと。それに基づいて自分が声をかけて、また来ますと。いわば、チーム愛媛で商談会を行わせていただくということです。チーム愛媛で乗り込みますと、むこうはちゃんと役員クラスが全部出てきますから、そこにブースを設けて、役員の指示のもとに担当部長がしっかりと商談をしていきます。ものづくりですから、その場で成約というのはいけません。サンプルをとりあえず作ってくれとか、そのサンプルに基づいて試験を繰り返す。しかし、ものづくりですから、GOが出た時にはロットが大きいんですね。我々県庁が中小企業の営業力の弱さをカバーするということから、この「スゴ技データベース」を作り上げております。

これがうまくいき始めたので、次は味だと。(パンフレットを見せながら)これは食品と食品加工、スゴ技に続く「すご味データベース」、同じような趣旨で1次産業の分野で作上げて、これを持って全国の百貨店、あるいは、一流ホテルなどで愛媛フェアをやりましょうという、食の関係の営業に使うツールであります。先週、もう一つ開発したのが、(パンフレットを見せながら)「すごモノデータベース」。これは例えば、四国中央市の水引細工とか、新居浜の銅板レリーフとか、今治市の桜井漆器、今治タオル、菊間瓦、あるいは砥部焼、真珠、野村町のシルク等々、県内の伝統工芸士たちが語り継いできたすばらしい匠(たくみ)の技がいっぱいあるんですね。ただ、この方々は技はもっているけども売れないんです、売る力がありません。だからこそ、同じ趣旨です。これを作ってこれから全国を回って、こうした愛媛県内の伝統工芸品のすばらしさを伝えてビジネスに持ち込むんだという仕掛けを始めます。

この10月には、悩みに悩んだんですけども、一番人が集まる場所、虎ノ門ヒルズというところで、愛媛のえひめ「すごモノ」フェアというのを開催します。ど真ん中に今治タオルを置きます。今治タオルは知名度がありますから、必ず食いついてきます。来てみたら、愛媛県のいろんなものがダーッと並んでいると、こんなものもあるんだ、あんなものもあるんだ、そんなところからチャンスを作り上げてあげたいなと思っていて、そんなことをやりながら、産業政策の推進をしているところであります。

ただ、僕自身が一人で飛び回っても限界がありますので、現在県庁の中に営業本部という組織を作りました。現在専門スタッフと、兼務しているスタッフを合わせますと34~35名だと思いますが、彼らはほとんど県庁にいないんです。全国を走り回ってチャンスを作るべく、東奔西走しています。大変です。四半期ごとに訪問件数、それから、商談会の開催件数、そこから生まれた新規の成約高、全部報告を上げていただく実績主義になっています。3年目になって大分軌道に乗ってきまして、初年度は愛媛県主催の商談会で作ったビジネスは8億円でありましたけれども、2年目は26億円の3倍増になりました。今年は、ここまでいったらみんないけるよと言ってのせて、目標を一気に50億円に設定しています。大変だと言いつつも、県内の企業のために仕事をするという生きがいを感じて、今、営業部隊、愛媛県庁マンも走り回ってくれています。

【新たな海外マーケットへの進出】

何もしなかったら、日本の人口は1億2千万人から9千万人になっていく。ところが、アジア、世界は違います。今66億人の地球人がいますけども、やがて90億人まで増えていきます。日本はドンと減りますけど、全体では増えていく。一番増える場所というのは、アフリカとアジアであります。アジアは例えばインドネシアという国、人口は2億4

千万人であります。日本人の平均年齢は今45～46歳だそうですが、インドネシアは28歳なんです。ベトナムは人口9千万人ですけど、27歳であります。昔の日本が発展した、まさにピラミッド構造なんです。これからどんどん増えていきます。だから、マーケットが大きくなるんです。日本はこのまま放っておいたら、国内のマーケットは小さくなる、ということは、さっき申し上げた社会保障の問題も同時に、売り先が小さくなるんです。農業をやっている、工業をやっている、国内の市場が小さくなってしまふ。それを指をくわえてみているだけでは、企業は売るといふことでは減収になります。

それをカバーするためには、新しい市場に出ていかなければいけません。物流の面から、距離の面からいけば、東アジアであります。ただ、中小企業が東アジアに売り込みに行くといつても、どうしたらいいかわかりませんよね。しかも、危ない相手もいっぱいいます。だから、県庁が率先して開拓しようということなんです。ただし、闇雲にはいきません。種まきですから、経済発展が著しく、治安が安定していて、日本食や日本文化、日本の技術に関心があるところに順番を付けていきました。第一ターゲットゾーンが、台湾、シンガポール、香港、上海。第二ターゲットゾーンが、インドネシア、マレーシア、ベトナム、タイ。第三ターゲットゾーンが、恐らくこれから、ミャンマーとか、そういった国々が出てくると思います。チームで行って金融機関とタイアップして、間違いのない向こうの企業をセットアップして商談会を作っていくということを繰り返しています。新居浜の企業が、もうすぐインドネシアのパートナーと結びついて、新規ビジネスを始めるということがほぼ決まっているようであります。インドネシアでもう1社、西条の企業がスタートを切ったところでありますけれども、何らかのチャンスというものが生まれてくるものだなと思います。

特に、自分自身、かつて商社マンでありましたので、その時のノウハウを県庁に持ち込んでいますが、県庁職員はのみ込みが早いので、今では民間に出してもすぐできそうな営業マンも育ってきています。最初は何となく違和感があったと思います。でもそれは、我々がビジネスをやってもうけるのではなくて、あくまでも県内の企業、あるいは食も含めた人達の後押しになるための仕事なんだ、という営業という観点で走り回ってくれているような状況でございます。これから、チーム愛媛ということが一つの可能性を生み出していく大きな切り口になっていくと思いますので、東予の皆さんも、横串、横の連携というものから生み出される力というものに、是非関心をお寄せいただきますようお願い申し上げます。ちょうど30分たちましたので、最初の御挨拶とさせていただきます。どうもありがとうございました。