

「愛顔(えがお)あふれる愛媛づくり」

平成29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：29.6.29(木)

開催場所：内子町共生館

今日は大変お忙しい中、この愛顔でトークに御参加をいただきまして、誠にありがとうございます。

今日は八西地域を中心に、この内子町を会場に行うというのをさせていただきましたけども、後ほど、皆さんからそれぞれ御意見や御質問を頂戴するという形になりますが、30分ばかり県政の主要課題について、私のほうからお話をさせていただきたいと思います。

【県の施策の3つの柱】

今、大変難しい時代に入ったなということであらためて感じているんですが、国の財政状況もしかり、それから、国内の人口動態の変化しかり、いろんなこれまでに経験したことのない要素が、やがて我々にのしかかってくるというふうなことを考えて、未来の絵を描いていかなければならない時代に、我々は立たされているのではないかと思います。

そういう中で、県全体を鳥瞰図的に見極めながら、市町と協力して全県的な規模で追い求める政策を中心に今日は取り上げさせていただきたいと思いますが、現在、県の主要な課題を分類して大別しますと、重要課題3つございまして、1つは何よりも県民の皆さんの生命、財産を守るという防災・減災対策が1つ目の柱となっています。2つ目の柱は、先ほどちょっと言いました少子高齢化に伴う人口減少。これにどう対応するかというのが2つ目の大きな課題でございます。そして、3つ目はさまざまな施策を展開するに当たっても、地域が元気を失ったら何もできない。雇用の場もなくなる、人も減る、税収も上がらない、財源がない、手立てが打てない、こういう悪循環に入ってしまうので、3つ目の主要な大きなテーマとして地域の活性化というふうなところを大きく分類して、主要施策と位置付けさせていただいているところであります。

【防災・減災対策】

今県独自でいろいろと取り組んでいる点について、御紹介させていただきますと、例えば、防災・減災って一口に言っても、全県で同時に進行できる共通課題もありますし、それから、地域によって地理的な状況、人口動態、こういったものが変わってまいりますから、地域ごとにきめ細かく対応する対策もあります。

例えば、南予地域の沿海部につきましては、これはもう南海トラフ地震が発生したときに、この地域特有の対策が必要になります。それは、言うまでもなく津波の対策でございます。東日本大震災を襲った20m級の津波、10m以上20mぐらいの津波が、特に宇和海沿岸部に押し寄せるといことは避けて通れない。そこに対する命を救う手立てというものが、このエリアでは重要視されるわけでありまして、じゃあ、同じことが瀬戸内側に必要

かといいますと、瀬戸内側も最大4mぐらいの津波は予想されていますが、むしろこちらのほうは液状化対策や揺れ対策、それから住宅対策、火災、木造ですね。こういったところに重点が置かれることとなります。

【大規模災害発生時の初動体制の強化】

ただ、どこも共通するのは、大規模災害が起こったときに、それぞれ最初に大きな力を発揮するのは何かということでありまして、ぱっと思い浮かぶと、それぞれの地域にある消防本部、あるいは消防団が思い浮かんでくるとは思いますが、人数に限りがありますから、大規模災害発生時のほとんどの初動体制の段階では機能しません。そこら中で被災するという状況が発生しますので、どだい駆け付けられるはずもない。

いずれの被災状況を分析しても、実は最初の段階の最も強い力を発揮するのは隣近所の助け合い、共助でございます。その共助でいたい初動体制の97.5%をカバーしているというふうなことが現実でありまして、その後、落ち着いて行政が避難所を設営したりという段階に入ってくるんですけれども、となるとですね、この初動体制を愛媛方式で徹底的に強化しようということがそもそものスタートでありました。

これは松山市長時代に既にやっていたことだったんですけども、防災士の資格取得者を大勢呼びかけるということで、そのレベルを上げていくと。同時並行して各地域に自主防災組織を細かく結成していただき、そこに防災士の方を配置してリーダーシップを発揮していただく。これが一番有効な手立てではないかなということを考えていました。当時、松山市では全国一防災士の多い市を目指そうということで事業を始めた経緯がございます。

【自主防災組織の結成と防災士の養成】

実は防災士っていうのは、当時東京のNPO団体がその資格を扱ってまして、この資格を取るためには上京する、ということは交通費、それから宿泊、2日間研修を受けなければなりません。この宿泊代が発生する。しかも講習費が別途いる。試験を受けてやっと取れるという、こういう資格だったんで、この条件では誰一人取ってくれないだろうというふうに考えました。そこで、NPO団体と交渉して、全国で初めて試験会場を松山市でやるという交渉をいたしました。となると、団体からすれば呼びかけなくても講習する人が自動的に集まってくるから、その分営業の努力がいらなくなるはずなんで、当然のことながら研修費は大幅に減額していただきたいということで、6万円実は当時掛かっていましたけれども、松山でやる場合は3万円というふうなことになりました。

さて、ここで問題になったのは、防災士っていうのはあくまでも個人の資格でございます。個人の資格でございますから、基本的には個人が、半額になったとはいえ、3万円の講習費を払う。しかし、これでは誰もまた受けてくれないんで、ここに公費を投入するという、新しい論理を起こしました。個人の資格に公費を投入することに対してはいろんな意見があったんです。そこで、当時の理屈としてつくったのが、自主防災組織の推薦を条件に公費を投入すると。自主防災組織から、この人に防災士取らしたいというふうになれば、これはもう個人の資格ではあるけれども、社会全体の資格に変わると、その瞬間変わるんじゃないかと、こういう理屈で無料の制度をつくりまして、現在、松山市は防災士が今4千人ぐらいで、全国で一番多い人数になっていると思います。ちなみに2位が人口48万人の大分市、3位が100万人の仙台市ということになりますから、極めて大きな数字になっています。

これをですね、今全県下で3年前から市町と共同で同じ制度を立ち上げました。そして、今、各全県下でチャレンジをしていただける方がどんどん増えてまして、現在、愛媛県下で防災士の資格を取得している方が9,500、もう少しで1万人という状況になってます。ちなみに防災士の都道府県別の人数でいいますと、1位が東京都が1万1千ぐらい、2位が愛媛県の9,500ということなんで、その呼びかけというものを通じて、多くの方が防災のテクニックあるいは訓練方法、そういったことを今学び続けていただいているところであります。

【機能別消防団の導入】

もう1つ、今呼びかけを始めているのが消防団員の確保でございまして、これは地区ごとにちょっとやり方は変えていかなければいけないんですが、当時、松山市では消防団のなり手がいなかったんですね。そこで全国で初めての機能別消防団というものを導入しようということにいたしました。

3つあったんですけども、1つは郵便局のネットワークであります。この方々は日ごろから地域、地域の地理に詳しく、しょっちゅう外に出ているわけで、何をやっていただくかといいますと、大規模災害があったときの情報収集の専門的な立場を担っていただくというふうなことで訓練をしていただく。これを機能別消防団第1号としてスタートいたしました。

第2号が学生消防団員。これはちょっと松山市特有なんですけど、学生、専門学校も多いですから、彼らには避難所のボランティア対応、そして、また外国人の通訳をはじめとする災害時における対応、こういったことを担ってもらう人材として訓練を受けていただき、消防団に加わっていただく。

3つ目はこれはそもそもなり手がいない地域に、例えば、自動車の販売店とかですね、会社の本社があるとかですね、その方々は昼間は外に出ない。例えば、自動車の販売店だったら整備士の皆さんがいますね。そういう方は本社にずっといますから、その方々を対象に企業別消防団。すなわち勤務時間内に火災が起こったときに、ホースを持って消火活動に当たっていただくという、勤務時間に限定した消防団というふうなですね、機能を持った新しい考え方を導入いたしました。

今、これを実は同じような発想でできるところがあれば、バックアップをしようということで、県が市町に呼びかけて、今年から検討を始めているところでございます。

【木造住宅の耐震診断・耐震工事助成制度】

もう1つは木造住宅の地震対策でありますけども、これは昨年からの耐震診断への派遣制度の立ち上げ、そして、その診断に基づいて耐震改修工事をやるときの補助制度というのを、市町と共同して全県下で始めているところでございます。

【ドクターヘリコプターの就航による救急医療体制】

その他、共通しているのは防災ヘリコプターの買い替えと、それから、別途、防災に徹していただくためにも、ドクターヘリコプターを導入するというので、ドクターヘリコプターをこの2月から運航を開始いたしました。

これは大規模災害も当然のことながら、人の命を救うという点で大きな力になると思いますけども、今までと何が違うかといいますと、夜間は飛べないんですが、日の出から日の入りまで365日待機をしております。基本的には県の中央病院か松山空港に待機してま

すけども、地元の消防から連絡があって、現場の状況が連絡が入ります。そうすると、そこには常にお医者さんが待機しておりまして、速やかに搭乗してドクターヘリが出動するという体制になってます。このヘリコプターの中には、簡易な初期治療ができるような機材を積んでありまして、常に誰かが交代制でお医者さんと看護師が同乗することになっています。ということは、移動中に治療が可能であるということで、命を救うということにつなげていく体制でございます。

2月から運航を開始しまして、この時点で80回ぐらい出動しております。多分、今年は年間250回から300回ということになりますが、恐らくニーズとしては、年間出動回数500回ぐらいになるのかなというふうに思っておりますので、先日も島しょ部の方が、普通だったらもう多分亡くなってたというふうに思います、ヘリコプターで搬送されて九死に一生を得たという事例がありましたけれども、こういったことも大事な役割ではなかろうかというふうに思ってます。

いずれにいたしましても、その他に原発対策等々も含めて、あらゆる可能性を考えながら、最悪の場合を想定して減災をしていくというふうなことで、さまざまな手立てを行っているのが第1点目でございます。

【少子高齢化に伴う人口減少問題】

2つ目は人口減少の問題であります。これは非常に深刻でありまして、現在、日本全体の出生率、2人の御夫婦に単純に言えば何人のお子さんかという出生率が、平均で1.4ぐらいだと思います。ちなみに愛媛県は1.52ぐらいになってますけども、1.4ということは、2人の方がいなくなると、残るお子さんが1.4人、人口は減っていくという、こういうことになるわけでありまして。

愛媛県でいいますとピークの人口が154万でありましたが、現在138万人でございます。これから30年たちますと、100万人まで減少する可能性があるというふうに言われてます。日本全体でも今1億2千万人、これが毎年減り始めてます。30年たつと9千万人というふうな予想というのが出ています。

【崩壊する日本の社会保障制度とそれを乗り越える仕組み】

これ、もう大変なことが起こるとするのは、大きな点でいえば2つございまして、1つは社会保障制度がまひするということでもあります。

現在の日本の社会保障制度というのは、御案内のとおり働く方々の人口が多くて福祉のサービスを必要とする方々が少ない、ピラミッド型の人口構造を前提につくられています。これが変更をほとんどしてないまま人口の構造だけ変わりました。ピラミッド型がドラム缶型になり、現在は少子化、一番お子さんが日本じゅうで誕生した年、赤ちゃんが270万人生まれていますけれども、もう最近では100万人でありますから、ピーク時の3分の1近くに減っているということになります。ピラミッドから逆ピラミッドになった。となると税金納められる方的人数が減ってサービスが必要な方が増えますから、もつわけがないですね。これが実は今雪だるま式に膨れ上がっている日本の国の借金の正体であります。

ここを何とかしなかったら、この構造は絶対に直らないと分かっているんだけど、なかなか政治が動かないという状況がいまだに続いているところであります。

方法は3つしかないはずなんです。

1つは社会保障を続けるのであれば、支出がどんどん増えていきますから、財源をつくるために税金を上げる。これも1つの方法であります。それが嫌だというのであれば、もう1つ方法があります。それは福祉のサービスを徹底的に削る。福祉サービスをなくしていく。この両方とも絶対にみんな嫌だという話でありますから、なかなかメスが入らない。となると第3の方法を模索していくしかないんですけども、それは地域のネットワーク、ボランティア、NPO活動、こうした活動と行政がタイアップして、官と民の協力した地域ごとの支え合いの仕組みをつくっていくと、これしか方法はないというふうに思っています。

そうすると、実は東京はこれ不可能ですね。隣近所の付き合いほとんどありません。実は地方こそ、こういった時代を乗り越える仕組みをつくれる余地が残っているというふうなことも言えるのではなかろうかな、そんなふうにも思います。

【人口減少時代を見据えた海外市場の開拓】

さて、この状態、もう1つ大きな問題は日本全体の人口が減ることです。買ってくれる人、その絶対的な人数が減るわけです。どんな会社でも去年と同じことやっていたら、どんどん売上げが落ちていくという過程にやがて入っていきます。それをカバーするためには、新しい、失われるもの以上に新しい市場を開拓するしかありません。

そこで今、愛媛県では海外も含めて愛媛県のものを、サービスやものやつくった製品を売るという営業に力を入れているのは、この人口減少時代を見据えての政策というふうに御理解いただけたらというふうに思っています。

【愛媛県の婚活事業】

さて、この人口減少、切り口は3つありまして、1つはそもそも分母を増やす。これは出生率を上げるということが一番の根本的な解決策になります。しかし、これをです、強制するわけにはいかない。となると、何をやればお子さんが増えていく可能性があるのかというのを分析して対応して、やれることをどんどんやるしかないというふうに考えました。そのうちの1つが婚活事業であります。

特に愛媛県の婚活事業は、今全国から視察が相次いでまして、愛媛方式という名のもとに今全国で導入が広がっています。それはどういうことをやったかという、ビックデータというのを活用している婚活事業。ここに特色がございます。

例えば、この女性は5人ぐらいの出会いの場であれば自己アピールができるけども、少人数になると全然しゃべれなくなってしまいます。むしろこちらの方は、20人ぐらいのパーティーだといろいろな主張ができるんですけど、逆に1対1だったら全然駄目だとか、人それぞれ個性がございます。そういったものを全部データの中に分析として入ってしまっていて、あるいは10人から30人の出会いの場をつくる時にもあれば、一番小っちゃいのは1対1、愛結びと言いますが、1対1の出会いの場をつくることもあれば、非常にきめの細かい婚活のメニューをそろえました。これが功を奏しまして、9年間で県の婚活事業を活用して誕生したカップルが、9年間で1万組を超えました。実際に結婚しましたって報告いただいているカップルが今なんと850組。報告がない方もいらっしゃいますから、現実にはもっと多いと思います。

なぜこれを行ったかという点です、そもそも若い方々のアンケートを見るとですね、

出会いの機会がないんですというのが圧倒的に多かったんです。ですから、この機会をつくることによって、出会いの機会があったら結婚に踏み切って、僕らの世代っていうのはだいたい男女ともに平均結婚年齢が26歳だったんですが、今30歳をちょっと超えるぐらいになってます。初婚の結婚年齢が高くなると、それだけ第2子誕生の年齢も上がります。ということは第2子、第3子っていう可能性が低くなるっていうふうになっていました。ですから、できるだけ早く出会いの場というのがあればということであるならば、それをやるのがいいんじゃないかというのが、この婚活事業のそもそものスタートのきっかけでありました。

【地元企業協賛による紙おむつの無料提供】

また、今年の8月から新しい事業を始めます。

この愛媛県には紙の関係の会社がたくさん立地されています。四国中央市、一番東のほう行きますと、ユニ・チャームという会社があります。大王製紙という会社があります。西条市に行きますと花王という会社のマザー工場がございます。これを生かさないといいということで、この企業3社に呼びかけをいたしました。愛媛県を地元として世界に羽ばたいているような方が、ぜひこの愛媛県に力を貸したいということで、協賛をしていただくことになりました。

この企業の協賛金と、皆さんからお預かりしている税金を組み合わせ、今年の8月から、愛媛県に在住されており、第2子以降になりますけども、第2子以降が生まれた場合、1年間紙おむつを無料で提供するという事業を、この8月から開始をいたします。ただし、要注意はですね、協賛をいただいたこの3社以外の紙おむつは対象外でございますので、この3社、愛媛県ゆかりの会社のものを使っていただくということを前提に、1年間紙おむつ無料という事業を、愛媛県中で市町にも協力いただいて始める予定になっています。

【若者への地元企業のPRと中学生の職場体験(ジョブチャレンジU-15)】

こうした根本の出生率を上げるという切り口、それから、もう1つは、外に出ていく人をどうおさえるか。これは若者対策であります。愛媛県には世界で通用するものづくり産業もあり、あるいは観光の資源もあり、そして、また農林水産業という1次産業もあります。それを支える加工業もあります。しかし、その会社の存在っていうのを、若い中学生や高校生はほとんど知りません。こういう現状がありました。

そこで、愛媛県ではこうした企業や産業の担い手のデータベースをつくりまして、今、これを全学校で活用していただく取組みを始めています。多感な青年期に地元故郷にこんな企業があるんだ、こんな、農林水産業でも、これだけの実績を上げてる人たちがいるんだということを知っていれば、社会に出る時期を迎えたときに、その進路の選択肢として県内を選んでいただける、その可能性が飛躍的に上がるだろうということを踏まえた上での取組みでございます。

そのために今年の4月から、ちょっとやっぱり若者にぴんと来てもらうために、名前を付けるときも気を使ってまして、中学生ですね、いろんな職場体験をやってもらう事業を起こしました。事業名はですね、えひめジョブチャレンジアンダーフィフティーンというですね、そういう名前です、今中学生の取組みを始めているところであります。

【「愛媛農林水産人」データベースを活用した移住政策】

もう1つはですね、県外に出てしまった人たちを、どうまた戻ってもらう工夫をするかということでもありますけども、これには働く場の問題と住み場所の問題と、それから何かを始めるときのサポートがどうなっているのか、いろんな要素があると思います。

例えば、その中の1つ、一番大きいのがですね、1次産業をやりたいっていう人、結構いるんですね。農業しかり、漁業しかり。ところがですね、1次産業の方々の実態っていうのは、あまり知られていません。特に収益を上げている方々、声を上げないのが特色であります、この1次産業の。本当になかなか成功してますって言うてくれないんですよ。そのことを世に出すために、愛媛農林水産人というデータベースをつくりました。これは愛媛県内の1次産業に関わってる方で、しっかりとした成功をしている体験集であります。

これはですね、私は漁業であるいは農業で、こんなきっかけで、愛媛で始めました。今の規模はこんな状況で、収益は年間こんなもんです。1年間のライフスタイルはこんなように暮らしています。こういういっぱい出てくるんですね。今これを出してもいいっていった方が120人ぐらい出てきましたので、これをインターネット上にも公開しまして、そのところと相談窓口と住居支援と全部組み合わせたワンストップサービスでの体制を整えたところでございます。

幸いなことに今年、去年はですね、愛媛県に移住した方々が一昨年と比べて倍増しています。これをですね、何とか軌道に乗せて、人材の確保、人口減少対策にも結び付けていきたいというふうに思っています。

【若者の地元就職の推進】

また、県外に出て行ってしまった学生、サケよ戻ってこいキャンペーンなんですけども、地元へ1回帰ってきてくれと。その帰ってきたときに、こちらのほうで合同就職説明会を開設しよう。この就職説明会に出てくれた場合は、帰省したときの半額の交通費を助成するという制度を2年前から立ち上げています。

こういった形で1回外へ出た人たちに呼びかけることも大事な政策でございます。

【地域経済の活性化】

3つ目が地域経済の活性化でありますけども、これはいろんなことにチャレンジをしています。企業誘致もあり、営業開拓もあり、観光振興もあり、これはそれぞれの地域ごとにとりわけ自分自身がこだわったのは、愛媛県にある技術力を持った中小企業も、それから、素晴らしいものをつくり上げている1次産業の従事者の皆さんも、共通して言えるのは、営業力が弱いことにありました。

【県庁営業本部の活動】

かつて自分は商社に勤めておりましたので、商社マン時代のノウハウを全て愛媛県に持ってこようということで、県庁の中に営業本部という組織を5年前に立ち上げました。この営業本部がさながら商社マンのようなですね、活動をいたします。フィールドは日本全国だけではなく海外も含めて、現在、愛媛県の海外派遣人員もシンガポールと台湾と韓国に送っていますけども、アジアを中心にですね、新しい販路を開拓するという役割を担ってもらいます。

さすがに初年度はよちよち歩きでありました。県庁営業部が関与して紹介し、そこで商

談会を行って成約に結び付いた年間金額が初年度は8億円ぐらいありました。2年目が26億、3年目が56億、4年目が89億、昨年度が2年間前倒しになりましたけども、100億円を突破しまして、103億円となりました。

それだけ新しい売り上げが立つということは、その企業や1次産業の関係者に収入が増えるということになります。収入が増えたら、例えば設備投資にお金が回るかもしれない。あるいは商品にお金が回るかもしれない。雇用が増えるかもしれない。これが循環というものだと思いますので、愛媛県の営業本部がこうした新たな市場を開拓するお手伝いをするという事は、非常に重要だというふうに思っています。

【サイクリングを活用した観光戦略】

それから、もう1つ地域経済を活性化させる方法は、よそから人に来ていただいてお金を落としていただく、観光等の振興であります。これもやがては海外も視野に入れていかなければいけないということで、海外の方々に急速に拡大したアプローチに目を付けてトライしたのがサイクリングを活用した観光戦略であります。

日本ではまだまだこれからだと思いますけど、ヨーロッパ、アジアに行きますと、もう若者よりもむしろ40代、50代、60代の方々がサイクリングを趣味として楽しまれています。日本も徐々にそういうふうになってまいりました。これからどんどん増えていく過程になっていくでしょう。

そこに目を付けて6年前に手を打ったのが、まずは愛媛県を脚光を浴びるように育て上げるために利用すべきコンテンツはしまなみ海道でありました。しまなみ海道をサイクリストの聖地にするというのが第1段階で、第2段階は愛媛県をサイクリングパラダイスにする。第3段階で四国全体をサイクリングアイランドにするという、3段階の戦略絵図を書きながら、今進めています。

しまなみのほうはですね、高速道路を止めて開放した世界大会開催以来、日常の雰囲気がかかりと変わってしまいました。現在は土日行ったら外国人だらけであります。サイクリストの聖地として訪れた人が、そこからSNSを使って情報を拡散して、人が人を呼ぶという好循環が生まれています。

そこに2次情報を提供して、南予にもありますよ、東予にもありますよっていうのが今度の仕かけでありまして、全県下にブルーラインを設置する。Wi-Fiスポットを整備する。パンク修理屋等のお手伝いをするサイクルオアシスネットワークをつくる。外国表記の案内板を整備する。いろんな共通したテーマに進みながらですね、どこから来ても楽しめるような空間というものを、今のうちから準備しておくということが、やがてのサイクリングパラダイスにつながっていくだろうということで進めさせていただいています。

この流れを見て、四国4県、3県にも声をかけました。高知は既にブルーライン、愛媛と同じ方式でやりましょうということで、ブルーラインの設置が始まっています。徳島はそこまでつながるのであればということで、前向きに検討しているところであります。あとは、残すところは香川県のみということでありまして、まあ、3県がやり始めたら、香川も乗ってくるだろうと思います。

これは難しいんですね。昔は野球で、昔の高校野球って南四国大会と北四国大会って分かれてたでしょう。だから、何かしれないけど、その名残で徳島と高知はちょっと関係難しいですね。徳島と香川の縦はそんな難しくないんです。もちろん高知と愛媛っていうと

スムーズに行くんですけど、なぜか分かれてますね。いや愛媛に言われたらちょっと難しいねとかですね、こっちも何か香川に言われるとって、そういうとこどっかにあるんです。多分、これ高校野球の名残なんですね。でも、そういう意味では良き近隣ライバルなので、いずれよく見ながらですね、四国全体の盛り上げにつなげていきたいというふうに思っています。

ちょうど30分たちましたので、ここから先は御質問を、あるいは御提言をいただきながら進めてまいりたいと思います。

御清聴、ありがとうございました。