

### 第3回 地域魅力創造有識者会議 議事録

日 時：平成30年9月26日（水）10:00～12:00

場 所：中央合同庁舎4号館共用第1特別会議室

○大津参事官 おはようございます。定刻となりましたので、ただいまより第3回「地域魅力創造有識者会議」を開催いたします。

本日は御多忙の中、皆様、御参集いただきまして、誠にありがとうございます。

本日の出席者でございますが、時間の関係上、お手元の配席図をもってかえさせていただきます。

なお、配席図に出席となっております佐藤委員ですけれども、都合により急遽欠席となりました。

それでは、開催に先立ち、梶山まち・ひと・しごと創生担当大臣から御挨拶申し上げます。

○梶山大臣 おはようございます。先週の金曜日に引き続き続いでるの会議ということで、御多忙の中、御出席をいただきまして、誠にありがとうございます。

本日の会議では、小規模市町村を含む全ての地方公共団体への対応策について御議論をいただきたいと存じます。具体的には、本年6月に取りまとめました、わくわく地方生活実現政策パッケージに関して、UIJターンによる起業の支援や、将来的なUIJターンにつながる関係人口の拡大に向けた取り組みについての御議論をいただきたいと思います。

関係人口につきましては、いわゆる観光客以上、移住者未満で地域とかかわりを持つ人の数として近年注目されております。こうした地域と地域外の人々がきずなをつくる動きは、地域活性化に役立つものとして大変期待をしているところであります。

本日は、関係人口の現状について、総務省、国土交通省からも御報告した後に、本件に御見識の深い上山様、指出様、米田様にゲストスピーカーとしてのプレゼンテーションをお願いしているところであります。御出席の皆様方には、ぜひ忌憚のない御意見を賜りますようお願い申し上げまして、私からの挨拶に代えさせていただきます。どうぞよろしく願いいたします。

○大津参事官 ありがとうございます。

それでは、プレスの方々は御退室をお願いいたします。

（プレス退室）

○大津参事官 それでは、お手元の資料を御確認させていただきます。

配席図、議事次第、それから、資料1から7まででございます。

それでは、今後の議事運営につきましては、座長をお願いいたしたいと思います。

○増田寛也座長 おはようございます。それでは、議事に入ります。

本日の流れですけれども、初めに事務局、関係省庁、そしてゲストでおいでいただきました皆様という順番で説明をしていただいた後、最後にまとめて意見交換とさせていただきたいと思います。

それでは、初めに、事務局のほうから説明をお願いします。

○伊藤総括官補 資料1を御覧ください。まず、「わくわく地方生活実現政策パッケージに関連する取組について」事務局から御説明させていただきます。

おめくりいただきたいと思います。まち・ひと・しごと創生基本方針2018は、平成30年6月に閣議決定したものでございますが、その中で、若者を中心とするUIJターン対策の抜本的強化として、東京圏から東京圏以外の地域へのUIJターンによる起業・就業支援等を行うわくわく地方生活実現生活パッケージを整理しております。また、その際に、将来的なUIJターンにつながる関係人口の拡大に向けた取組みを進めることとしております。

なお、次の2ページ目でございますが、まち・ひと・しごと創生総合戦略（2017改訂版）におきましても「地方への新しいひとの流れをつくる」というものについて、子供の農山漁村体験の充実や、地方移住の促進、あるいは観光業等々についても位置づけているところでもあります。4ページ目が、わくわく地方生活実現政策パッケージであります。この中で包括的かつ大胆なわくわく地方生活実現政策パッケージとして、UIJターンによる起業・就業者創出等々の位置づけをしております。それに基づいて、さらにページをめくっていただきますと、5ページ目に地方創生推進交付金の31年度の概算要求の中で、これに関連する移住支援の枠組みの要求を地方創生推進交付金の中でさせていただいております。

詳しくは6ページでございますが、移住支援として、東京圏からのUIJターンの促進と地方の担い手不足対策として、東京圏からほかの道府県への移住者に対して交付金を使って中小企業等に移住者が就業した場合は最大100万円、移住し起業した場合は最大300万円とするなどの要求をさせていただいているところでございます。

なお、この東京圏からという定義につきましては、次のページを見ていただきますと、これまでの地方創生の制度例ですと、転出地としては基本的には23区をメインにして、地方拠点強化税制あるいは地方大学・産業創生法について取り組んでいるところでございますが、8ページ、9ページを比べて見ていただきますと、どうしても居住地の場合は就業人口に比べて当然広がり大きいということがございますので、そういったことも念頭に置きながら、今のエリアについて関係団体と相談をさせていただいているところでございますので、またこれについては御報告をさせていただければと思っているところでございます。

11ページをおめくりいただければと思います。地方移住につきましては、とりわけ若い世代に非常に高い関心がありまして、12ページでございますが、その中では地方に縁のある方の関心が強いということで、縁をつくるということは非常に大事だと思っています。

一方で、13ページにありますように、東京都における出生数の割合（対全国比）、要は東京で生まれた子供たちが増えている状況でございますが、逆に言うと、地方に御縁のな

い方が増えているということでもあります。

14ページから16ページを御覧いただきますと、二地域居住や、国内観光交流人口について、ニーズはあるのですが、それについてきちんとした経済効果に結びつけていく必要があるだろうと思っております。

めくっていただいて、17ページ、関係人口の拡大に向けた取組みでございますが、政府、地方公共団体による取組みといたしましては、関係人口の創出事業や、サテライトオフィス・マッチング支援事業、ふるさとワーキングホリデー、農泊、農山漁村交流、「お試し居住」・「二地域居住」、姉妹都市等都市間交流、DMOの形成等を行っております。また、大学におけるサテライトキャンパスの取組みや、企業における都市部人材と地方企業をマッチングする副業プラットフォームの運営や、移住希望者と地域のマッチングサイトの運営、都市部と地方の住民の交流機会の創出等、様々な取組みが現になされているところでございます。

具体的な事業や取組みの内容につきましては、18ページ以降にお示しをしておりますので、後ほど御覧いただければと思います。

また、主要な取り組みにつきましては、後ほど関係省庁や、本日のゲストスピーカーの方にも御紹介いただけたらと思っております。

事務局からは以上でございます。

○増田寛也座長 ありがとうございます。

続きまして、総務省から説明をお願いします。

○佐々木審議官 おはようございます。総務省の地域力創造審議官の佐々木です。

お手元の総務省の資料「関係人口の創出に向けて」をベースに説明させていただきたいと思っております。

1ページ目ですが、総務省では、平成28年から2年間にわたって、これからの移住・交流施策のあり方に関する検討会を開催してきております。座長は小田切先生なので、後ほど説明する国交省と多分、ほぼ似たことをやっていると思っていただければ結構だと思います。

この研究会では、これまでの移住・交流の取り組みの成果と課題を検証する。いろいろと地方自治体でやってきてもらっておりますので、それを検証というか、踏まえて、ふるさとへの想いを地域づくりに生かす仕組みを含め、今後の移住・交流施策のあり方を検討することを目的に検討会を開催したものでございます。

その中で出てきたものが2ページ目ですが、今後の方向性としては、段階的な移住・交流を支援する。移住とか定住の最後だけ押さえて政策を打つということは、非常に政策空間が狭くなりますので、いろいろなステップがあり得るというふうに広げてみたらどうかと。それから、移住・定住だけがふるさとへの想いというわけではないだろう。遠く離れてもふるさとへの想いはあろうかと思えますし、何らかのつながりがあれば、ふるさとへの想いというのはある。その想いは必ず地域に生きてくるはずだという考え方です。今後

の方向性としては、そういった形で地域において環境を整えていく。そういう想いを受けとめたり、段階的な移住・交流に向けての動きを受けとめていくことが重要だろうと書いております。

3 ページ目は、それを図示化したものでございます。2つの軸で、定着性とか地域とのつながり・関わりというのを切ってみると、いろいろばらばらな政策に見えるもの、自治体におけるばらばらな取り組みに思えるものが、それなりに位置づけられて出てくるといことだろうと思っています。地域おこし協力隊、移住・定住に完全に持っていくのかというのがありますが、私ども地域おこし協力隊というのは3年間住んでもらうだけで十分ですが、結果として定住につながればいいという形で6割ぐらい定住しているのですが、もう少し広く捉えてもいいのではないかと考えております。

4 ページ目ですが、そういう意味で関係人口の定義をしております。先ほど大臣からも御説明がありましたが、移住した定住人口でもなく、観光に来た交流人口でもない、地域や地域の人々と多様に関わる者をターゲットに政策をつくっていく。これがバリエーションある政策が出てき、その中で幾つかはすばらしいスマッシュヒットが生まれるのではないかと考えております。

ただ、個人的には、移住人口は関係人口の中に入れてもいいのではないかなとか、観光でもリピーターは関係人口の中に入れてもいいのではないかという気がしています。要するに、関係人口というのは排除の論理ではないのです。いろいろ包摂していく概念ということでございます。

そういった形でやっていく中で、関係人口の魅力について私なりに整理したのですが、関係人口は古くて新しい概念と言える。私どもが入省したころの四全総などは、交流ということをしきりに言っていた時代もあります。それと本質的に違うのかと言われると、よりエレガントに洗練されていますが、ほぼ似ている概念でもあろうかと思えます。

1 点目は、定住人口の呪縛から解放しないといけない。定住人口だけで見ると非常に政策が狭くなっていくというのがあります。また、定住人口という概念については、国内全体で見たときにゼロサムゲームとか、マイナスサムゲームを展開するという形にもなりますので、そこをもう少し膨らませる。そういう意味で、関係人口はノンゼロサムな概念になり得るといこと。

それから、幅広い概念ですので、各自治体におけるクリエイティブな取り組みを誘発する概念になるのではないかと。また、自治体ごとにKPIなどを設定することが可能になっています。我々の定義する関係人口はこういうことで、こういう政策にしたい。そこで自治体なりのKPIをセットすればPDCAは回りますので、そういう全国画一のKPIのセットとは違ったやり方も生まれるだろうと。

それから、都会の人にとってみて、関係人口とはどういう意味があるかということですが、都会で生まれ育った人にとってみれば、関係人口ということではなくて関係地域です。やはり日本国中に関係地域を幾つか持つということは、都会に住む人にとって、後ろ向き

の言葉で言えばリスクヘッジですし、前向きの言葉で言えば、より豊かな日本国内の関係を構築することができる。まとめて言えば、こうした関係人口の概念をベースにいろいろ政策をつくっていくとして、結果的に日本列島に住む人たちのつながりを再強化することができるのではないかと。それが条件不利地域とか、都会とか、二項対立的な議論をある程度解消し、お互いに一緒に考えていこうと。同じ日本人でしょうという形になっていくという政策につながるのではないかと思います。

概念的にはそこまでですが、では、実際に何をやっているのかということが、総務省においてこういう概念を使って、これからいろいろな政策を練っていこうということで、今、5ページ以降に出ているのはこれまでやってきたことを書いていますので、さほどありませんが、5ページ以降に関係人口の創出事業ということで、今年度からスタートして2.5億円の国費を使っていますが、モデル事業にしています。

関係人口として地域と継続的なつながりを持つ機会・きっかけを提供する取り組みを各団体に委託事業として出して、その中でいろいろな取り組みをしてもらおうと。それだけだとちょっととりとめないで、各団体において、その地域にルーツがある者等を対象にする。血縁とか地縁がある者を対象にする。

それから、ふるさと納税というのもつながりをつくっていくきっかけとしては、非常に重要なきっかけになり得る可能性があります。ただショッピングするだけではなりませんけれども、それをきっかけにつながりをつくっていくことができる。

それから、(2)として、これから地域との関わりを持とうとする意欲がある人もいます。都会にもどこにも、そういう人たちが乗れるツールは何かということを検討する。それぞれ団体がありますが、例えば、どれでもいいのですけれども、全部は説明できないので、夕張市などは昭和35年の国調で10万人、平成27年の国調では9000人弱なのですね。そうすると、夕張に住んだ経験がありながら、北海道内やあるいは全国に出ていった人たち。そういう人たちをつかまえて、夕張の情報を発信してもらうことにより、夕張が財政再生団体で暗いだけではなくて、夕張はもっといいところがあるのだよというイメージを改善していく取り組みをしている。これは必ずしも戻ってこいと、Uターンに限定はされていませんが、夕張市のイメージをもう一度ポジティブに直していくツールとして、地縁とか過去の人口を使ってやっていくというのは一つの考え方かなと。

ふるさと納税に関して言えば7ページですが、具体的には10ページになります。北海道上士幌町は、クラウドファンディングという形でふるさと納税をやっている。こういう事業をやりたいから、これに賛同してふるさと納税をしてほしいというやり方なのですが、それでやってくれる人がいるわけですね。そうしてやってくれる人が一過性に終わるようにはならないはずだ。そうした関心とかを持っていることを広げていく、あるいは深めていくというきっかけでできていかないかということで、今、取り組んでいるということです。

12ページは、これから地域と関わりを持とうとする者に対してということで、島根県邑

南町の「はすみファンと共に創る地域」事業ですが、地域によってはすごく魅力あるものがあります。例えば廃線でも、鉄道ファンにとってみればすごく魅力がある地域資源ということになりますので、そういうことで関心を持ってもらった人たちが、また活動できないか、どうかという形でできてきたりするものです。廃線をプラスの地域資源としてやっ  
ていこうと。始めたばかりで、それで十分だとは言いませんが、こういったいろいろな幅広い取り組みをエンカレッジすることによって、総務省と地方自治体のコミュニケーションとかフィードバックをつくりながら政策を練り上げていくというプロセスを今後とっていくべきではないかということでもありますので、総務省としてもちょっと関係人口という概念をキーに、いろいろな政策、あるいは取り組みをエンカレッジしていきたいと考えております。

あと、「地域おこし企業人」交流プログラムですとか、サテライトオフィス誘致の取り組みに関する支援とか、ふるさとワーキングホリデーなども、きっかけとしては重要なのです。きっかけとしてつくっていく。それから、子ども農山漁村交流推進プロジェクトにしてもそうです。一つ一つの事業を見ると、焼け石に水ではないかと思われるところもあるのですが、これを関係人口の政策の中にプロットしていけば、これは一つのきっかけのプロットで、そこから何か生まれてくるというような道を開いている。将来的に定住人口、移住人口がふえることはもちろん歓迎なのですが、それだけに限定されずに、地域は地域の強みを持って、全国の自分の地域に対してふるさとの想い、あるいは関わりある地域だと思ってもらっている人たちと一緒にその地域を考えていく、つくり上げていく、そうした方向性を持って取り組んでいきたいなと総務省は今、考えていますが、今ある事業はここまでですので、これをベースに発展させていきたいというのが総務省の現状です。

以上です。

○増田寛也座長 ありがとうございます。

続きまして、国土交通省からお願いします。

○麦島局長 国土交通省の国土政策局でございます。よろしくお願いいたします。

資料3を御覧いただきたいと思えます。国土交通省におきましても、今、佐々木審議官からございましたが、関係人口の議論をさせていただいております。

1 ページでございますが、平成27年に第2次国土形成計画、これは国土計画の全国計画でございますが、これを策定したところでございます。この第2次国土形成計画におきましては、対流促進型国土というのを基本的なコンセプトに掲げてございまして、各地域が個々に有します個性や多様性を維持し、人・物・金・情報の動きを活発化させるという動きを対流と呼んでございますが、これを活発化させるというのを大きなコンセプトにしてございます。

その第2次国土形成計画の策定を踏まえまして、その進捗状況を管理し、有効な推進方策を引き続き深化させていくために、4つの専門委員会を設けて検討を進めております。そのうちの一つが赤で囲んでございます「住み続けられる国土専門委員」で、ここで住み

続けられる国土のあり方、そのための必要方策というのを検討させていただいている状況でございます。

総務省さんと同じように委員会の名簿を左につけてございますが、小田切徳美先生に委員長を務めていただいております。

2ページでございますが、この専門委員会につきましては3カ年の予定で議論をしてきております。昨年度の検討における前提となる課題認識としましては、人口減少については正面から取り組まないといけないというものでした。これからは、少ない人数でいかに各地域を経営、マネジメントし、また、さらに次世代にその地域をつないでいくかということを考えないといけないと思います。

その上で、関係人口という新しい人と人とのつながりや、交流、対流の動きが現実に出しております。これをどのような形で、先ほど言ったようなこれからの地域づくりに生かしていくのかということ議論するというのが、この専門委員会の基本的な検討事項ということでございます。

3ページを御覧ください。3カ年の予定で今年度が最終年度としてございますが、昨年度、一度とりまとめをしてございます。昨年度のとりまとめにおきましては、住み続けられる国土を維持、形成していくためには、取り組む主体側に戦略的な視点が必要であるとされております。戦略的な視点というのは、3つほど視点を書いてございますが、一番上は、人と地域の段階的な関係に着目した施策を組み立てていくということでございます。

具体的には、戦略的視点のIを説明したのが4ページでございます。このマトリックスは縦軸が対象地域の社会・経済活動との結びつきや参加度合いをあらわしたもので、横軸は対象地域での物理的な滞在時間割合をあらわしたもので、縦軸の上はコミュニティ内、下は外部から。また、横軸の左側は訪問者として滞在している。右側は何らかの拠点を持っていて滞在し、地域に関与しているというようなマトリックスで分類をしております。

その上で、我々の問題認識としては、それぞれ縦の中間点、また横の中間点に破線を引いてございますが、要は左から右へ、また下から上へ破線を乗り越える部分が非常に重要だと思ってございまして、いずれにしても地域でいろいろな取り組みが今起きているわけですけれども、それをこのようなマトリックスに落とし込んで、ある意味で見える化をしながら、足りている部分、足らざる部分を議論し、さらにいけばこの破線をどういう形で左から右へ、下から上へ移っていくのかという戦略的な視点が要るのではないのかというような議論をさせていただいているところでございます。

この取り組む主体側の戦略的な視点、3ページの上のところに戻っていただきまして、もう2つほど視点を掲げてございます。例えば、今度は地域の関わりを求める側のライフスタイルとかライフステージに応じてどのように戦略的に取り組むかという視点もございまして、また、地域の将来像を示しながら、そこへの共感というものを踏まえて人とのつながりを模索するような視点もございまして。

加えまして、2018年度の報告では、このようなつながりを具体的にサポートする機能、つ

ながらサポート機能というものについても3つほど分類をしまして、今の取組みや、今後必要となる取組みは何があるのかということも議論させていただいております。このつながりサポート機能の1番目である活動場所につきましては、活動している場所によってサポートの機能をどのように考えるかということの資料が5ページと6ページに書かせていただいているものでございます。具体的な活動場所によりまして、全国のプラットフォーム型や、現地型、サテライト型などに分類しながら、サービス内容や、参考にさせていただいた典型事例を6ページにまとめさせていただいておりますが、このようなことを踏まえながら、今、何ができていて何が足りないのかということも議論しております。

また、活動のステップに応じて分類をしながら、今、どのような取組みがあって、何をしていくべきかということも整理したのが7ページ目でございます。

詳しい説明は省略させていただきますが、もう一つは、地域との関わり度合いを踏まえながら、それをステップアップするために何をしていけばいいのかということも整理したのが8ページ目でございます。このような議論をしながら、今年度が最終年度でございますので、具体的に何をしていくべきかということを取りまとめていきたいと思っておりますが、今日は2つほど参考資料を付けてございます。1つは9ページ目の資料でございます。これは関係人口、活動人口にダイレクトに結びつくものでございますが、平成24年から29年までの住民基本台帳の人口移動報告を踏まえながら、24から29の6年間に三大都市圏との関係で転入が超過している市町村を取り上げたものでございます。

9ページの資料は小さいので、これを拡大したものを資料の19ページ以降につけさせていただきますので、御参考にしていただければと思います。6年のうち何回転入超過があったかという回数で色分けをして、地図上にプロットしているものでございます。

もう一つの資料は、参考資料の後ろのほう、23ページから資料をつけてございます。これは総務省さんと一緒に調査をさせていただいております、過疎地域等条件不利地域における集落の状況調査でございます。平成28年9月に公表した資料で、いわゆる過疎地域のみならず、山村振興法の対象地域とか離島振興法の対象地域もあわせて調査をしてございまして、その中で集落への転入の状況をブロックごとに、24ページ、25ページで整理させていただき、移住の実態等のアンケート調査等も含めて、26ページ、27ページに付けさせていただきます。

引き続き、このような委員会の開催を通じて、具体の施策を検討してまいりたいと思っております。

以上でございます。

○増田寛也座長 ありがとうございます。

続いて、ゲストの皆さんからお話しいただきたいと思いますが、恐縮です、時間の都合上、お一人様15分程度ということでお願いしたいと思います。

初めに、一般社団法人日本ファームステイ協会、上山康博様にお願いをしたいと思っております。よろしく申し上げます。



○上山康博氏　ただいま御紹介いただきました、一般社団法人日本ファームステイ協会代表理事を務めております、上山でございます。

資料には、株式会社百戦錬磨と書いてございますが、私の本職がこの百戦錬磨という会社でございまして、個社でスタートした農泊関連の事業を、やはり個社だけではやり切れないと感じまして、ことし2月にファームステイ協会という団体を立ち上げました。大変恐縮ではございますが、私どもの個社の活動を御紹介させていただきつつ、ファームステイ協会の御案内とさせていただきたいと思っております。

(PP)

それでは、限られた時間でございますので、早速進めさせていただきます。

(PP)

私ども百戦錬磨という会社は、当然ですけれども、合法にこだわった民泊及び農泊のみ扱うということでスタートした企業でございます。

3つの事業を柱としておりまして、まずは民泊プラットフォーム事業、これは「STAYJAPAN」という宿泊予約サイトを開発し、運営いたしております。2つ目は、民泊運営事業でございます。これは、私どもみずからが宿泊事業を都心部、そして地方で、私どものほうで運営もさせていただいております。また、集客の代行などもさせていただいています。これは、まずは民泊事業を自ら行うことで現場を理解した上で事業者の方へのアドバイスなどをさせていただきたいと思ったためです。そして、最後の3つ目は、地域振興事業でございます。特に地域、地方にこだわって農泊を実際に具現化していく、ある意味コンサルでございますが、そういった事業もさせていただいております。

(PP)

「STAYJAPAN」という予約サイトは、もともと前身は「とまり一な」という農泊専門に限った予約サイトとして、自分のお気に入りの田舎を見つけようというテーマでスタートしました。最近ようやく楽天さんなど幾つか類似したサービスが出てきたのですが、ほかのサイトとの違いというと、ほかのサイトは、宿泊施設は大体都会が7割から8割なのですが、私どもは反対で、7割、8割は地方の物件を掲載しております。

(PP)

各地域で民泊・農泊を活用したいろいろな試みをさせていただいております。1つはイベント民泊というものも手がけておりまして、これは地域でお祭りなどの大きなイベントでたくさんの方がいらっしゃるのですけれども、宿がない。そのときだけ地域の方が空いている部屋、空いている家を提供して、地域に少しでもお金を落とすしていく。そして、そこにはお祭りを通じたコミュニケーションができますので、それが次の交流人口から関係人口ということにつながっていくのではないかとということで、イベント民泊というものを全国各地でやらせていただいております。

また、今日この後、長崎に行くのですけれども、長崎には平戸城というお城がございます。当社の発案により、昨年、この平戸城の天守閣に宿泊できるようにしようということ

で実験的に無料宿泊キャンペーンとして一般の方の募集を行いました。すると、約7500件の応募がございまして、そのうちの半分が海外からでした。その海外からの応募の多くは、ほとんどだったと思いますが、ヨーロッパの方々でございました。ヨーロッパではキャスルスステイとしてお城に泊まることのできるのですが、日本では、これまで正式なお城に泊まることはできませんでした。一日限りの試験的な取り組みでしたが、その後、ヨーロッパ人の方々が平戸にたくさん来るようになりまして、入館者数が激増しました。それもあって、平戸市議会で、これは本気で宿泊施設にしようということが決まりまして、再来年、これが宿泊施設になるということになりました。

ここで申し上げたいのは、今まで資料館とかそういったことだけで使っている公共財的、文化財的なものも、活用次第によっては、地域にわざわざ行こうかなという目的を創出することができるのではなかろうかと考えております。

(PP)

本題に戻っていきます。

(PP)

農泊。よく農泊と民泊はどう違うのだというお話があるのですが、これは一説ではありますが、民泊というのが上位概念にあって、都市民泊と農村民泊に分かれます。農村民泊を農泊と定義しております。よく新聞等でヤミ民泊のトラブルなどについて言及されておりましたが、これはこの都市民泊の分野であります。農村民泊いわゆる農泊というものが、今度は農家民泊といわれる第1次産業の皆さんのお宅に泊まるものと、そうではない公共施設、例えば廃校を活用した宿泊などに加え、空き家や別荘を活用した宿泊という形に分かれていくような仕分けになっております。

(PP)

農泊に関しましては、今までもグリーンツーリズムという名前で、教育旅行を中心として地域に、中学生の方がメインでしょうか、教育旅行で訪れて各農家さんに分宿して農家体験をするということは、これまで何十年とやってきました。しかしながら、教育旅行は春秋だけということもありますし、その受け入れをされていた方々も、ビジネスというよりはボランティアでやられていたということもありまして、だんだん受け入れが少なくなってきた。

しかしながら、これは非常に需要もありますし、一つの生きがいにもなってきます。そういうこともありまして、農水省さんが旗を振っていただいて、もっと農泊というものを継続的にやっていけるような関係をつくっていかうと。特にポイントとなるのは、今の観光旅行の中心的な動きであるFIT、個人旅行の流れ、そして一番大きな力はインバウンドであります。インバウンドの流れを地方に呼び込むことによって、地方を刺激、活性化していかうと、そういうことが今までのノウハウとの大きな違いになってこようかと思っております。そこでは、ささやかかもしれませんが、交付金、補助金、そういったものがなくても自立して継続できるような経済をつくっていかうというのがテーマになっております。

(PP)

少し戻りまして、観光庁の取り組みなどにより、国として観光立国、観光大国を目指すということで、インバウンドがたくさん訪れるようになっていきます。そして、地方にもしっかりと宿泊者数を増やしていこうという流れをつくっていただいております。そういう意味では環境は大分整備されてきているのかなと。

(PP)

これは一つのアンケートですけれども、自然・景勝地観光にインバウンドで行った方は65.5%いらっしゃるのですが、実際に農漁村の体験をしたのは6.7%ということでもあります。これは、これからよりコンテンツの発信をしなければいけないということではあるのですが、しかしながら、次回もう一度日本に来たら農漁村の体験をしたいですかというのと、15.6%の人たちがやってみたい、体験してみたいとおっしゃっています。それはスキーをやりたい、スノーボードをやりたいという方々とほぼ同じ割合になっているということです。

(PP)

そして、農泊の市場環境に関して地方部での外国人の延べ宿泊者数は、この4年間で2.7倍に拡大し、何となくインバウンドは三大都市圏、東京、大阪、京都とかに集まっているという印象があるのですが、そうではなくて、もう40%を超える方々が地方に行っています。農泊で地域振興ということを表題に持ってきておりましたが、私どもの考えとしては、農泊、ニアリーイコール、インバウンドを活用した地域振興。先ほどいろいろと御説明いただきました関係人口ということをおっしゃると、インバウンドの方を含めた、要するに日本国内の国民だけ、住民だけの関係人口ではなくて、海外の人たちとの関係を含めた関係人口を創出することによって地域を活性化させていこうと考えております。

(PP)

実際、訪日リピーターがふえればふえるほど、リピーターの方々は地方に行っていってしまいますし、また、インバウンドの流れが地方に投資を生み始めています。

(PP)

実際に受け入れ側では住宅投資であったりとか、リフォームであったりとか、そういったものもありますし、最近発表された地価等々の不動産の価値なども、インバウンドの人たちが増えているところは不動産価値が上がっているという状況になっております。

(PP)

また、地方空港をもっと使おうという流れは当然ございまして、そこでまた、成田や関空だけではもう飽和状態になっていますから、これからは地方から入国して都市から出国する、そういう流れも出てこようかと思えます。

(PP)

では、そんなに本当に農泊の市場があるのかというお話ですが、実はドイツやフランスでは、農泊だけでフランスは2870万人泊という数字が出ております。これは地方の滞在数

だけではなくて、農泊だけありますので、これは一つの大きな産業ではないかなと。こういったヨーロッパでの動きというものが、これから日本を訪れてくるであろうと思います。

(PP)

また、アジアにおいても、台湾においては「田舎に泊まろう」というテレビ番組が土曜日のゴールデンタイムでやっていて、台湾の方々は日本の農家さんに泊まってみたいという要望がすごくあるようです。

また、中国でも、中国の1年というのは、ある意味、観光系に関しては日本の10年ぐらいのスピードでどんどん変わっていっていますので、「農家楽」ということで、都会に住んでいる方が、ちょっとしんどいから地方でゆっくりしようみたいな動きも出てきております。

(PP)

来年、ラグビーのワールドカップが日本で開催されます。ラグビーはヨーロッパとオセアニア、そういう人たちが中心になってプレーし、また、ファンも多いそうです。こういった方々が来年、40万人から50万人、日本の地方の会場近辺を巡って滞在していただけることになろうかと思えます。これは本当に農泊の大きなチャンスではなかろうかと思えます。

(PP)

需要としましては、インバウンド、特に欧米豪、欧州に関しては既にこういった農泊の文化、そして経済がございます。これがこれから国の政策としても近隣の東アジアのインバウンドから欧米豪シフトしておりますので、今年、来年ということで、インバウンドでどんどん欧米豪の皆さんが来て、そういった欧米豪の皆さん方は日本の地域に対して興味を、そして評価をしていただけるのではなかろうかと思えます。

そして、ロングステイ、ロングバケーション、欧州の方々はそういった文化をお持ちです。日本の地域とヨーロッパの地域は、各々にとって日常は同じなのですけれども、交換して体験すると余りにも異なる日常ということになり、これは大きな価値になるのではなかろうかと思えます。そして、その外国人旅行者の方々が地域の住民とのコミュニケーションすることが双方にとって非常に重要ではないかなと。なぜかと申しますと、私もいろいろな地域を回らせていただいておりますけれども、実感として、地域の方々はなんとなく自信喪失しているように感じる場合がございます。そんな時に、地域に海外の方々が尋ねてきて滞在して、そして交流をしている中で、認めてもらっていることに自信がつきます。そして、さらに重要なのは、仕事が新たに創出されます。空き家のように今まで使っていなかったものを使う。そうするためには管理であったり、掃除であったりとか、いろいろな仕事が出てきます。こういった仕事をする事で新たに移住・定住ということにもつながってこようと思えますし、実際に交流ということをテーマにしますと、私どももホテルとかを運営しておりますが、普通のホテル・旅館の雇用で募集をするとなかなかスタッフ

が集まらないのですが、海外の皆さんと交流する仕事をというと、本当に選ぶのが難しいぐらいたくさん応募をいただいているというのも現状であります。そういう意味では、都会もそうですし、地方においても仕事をつくっていただけるのではなかろうかと思えます。

(PP)

これが次のところに書いているところですね。

(PP)

その中では、海外の方々、CIRとかALTでいらっしゃった方々の活用なども重要ではないかなと。実際、徳島なのですけれども、おばあさんが一人で農泊を運営されているところに、本当に普通の家ですけれども、欧米の方々がたくさん、今年の8月は8割ぐらいの稼働で、ほぼ毎日どなたかが泊まっていらっしゃるという状況がつくられております。

(PP)

また、地方の別荘などを活用して滞在するという事例も出てまいりました。

(PP)

話は戻りますが、やはり教育旅行に関しても、今までの中学校主体から、もう少し幅を広げて、そして、日本の学校だけではなくて、海外からの教育旅行を日本の地方でやりたいという要望をたくさんいただいています。こういったものを増やすことによって、地域の農泊、春秋は教育旅行、そしてFIT、インバウンドで、年間通じて地域に仕事をつくっていかうと考えております。

(PP)

そういったことを応援するために、日本ファームステイ協会というのを民間の立場でつくらせていただきました。

(PP)

これは、自治体の皆さま方は無料ですし、正会員の皆さま方も無料ということでやらせていただいておりますので、ぜひ、また関係各位の皆さま方に御紹介いただければと思います。

(PP)

最後でございますが、そういったことをお手伝いするために農泊コンシェルジュサービスということで、集客代行であったりとか、あと、これはふるさと納税と組み合わせるといいのかなと思っておるのですが、農泊泊まり放題というパスも開発をいたしました。これは海外の方も日本の方も、地域に絞ってでも広域でも泊まっていただければと考えております。

時間をオーバーいたしました。申しわけございません。以上でございます。御清聴ありがとうございました。

○増田寛也座長 どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、エッセンス株式会社、米田瑛紀様、お願いいたします。

○米田瑛紀氏 ただいま御紹介いただきました、エッセンスの米田でございます。

今回は、地方においていかに首都圏にいる人を活用して、地方の人が足りない、地方の企業をもっと元気にしようというところに焦点を絞ってお話しさせていただきたいと思います。

(PP)

まず簡単に自己紹介なのですが、私は、いわゆる地方の広島出身でございまして、最初に入った会社も広島のアズグループという人材系のベンチャーでございました。それから2000年に、フィクスコミュニケーションズという会社の立ち上げも、本社は福岡で、支店が広島で、そこから全国展開していったという、地方から首都に出てきたというような経験を持っている人間でございます。

それから、2009年に会社を立ち上げまして、今まで5000人以上の企業経営者、人事の方の活用・採用、そして、人においてもどう働くのかということに向き合わせていただきまして、昨年10月から経産省さんの「我が国産業における人材力強化に向けた研究会」等々の委員もさせていただきまして、直近では、非常に門外漢だったのですが、宇宙産業にどうやってAI、ITですとかロボット系の人材を注入するのかというような委員もさせていただいております。

(PP)

エッセンスの会社概要なのですが、会社のミッションとしましては「新しい、仕事文化をつくる」ということを理念として掲げていまして、企業と個人の新しい関係性を実現するというのをビジョンにしております。

企業に対してのメッセージは、雇用だけではなくて人材を活用していきましょと。個人に対しては、いわゆる会社にしがみついただけではなくて、自立してどこからも必要とされて生きる生き方がわくわくするのではないのでしょうかということを発信しておりまして、ただいま10期目の会社でございまして、日本橋のほうに本社を置いております。

1社、右下にITプロパートナーズとありますが、今、IT人材はどの企業も非常に必要としていて、IT系のプロフェッショナル人材を志向する人も非常に増えていて、そういった方々は非常にフリーランス志向が多くて、この3年間でIT系エンジニアの方を1万人程度保有してまして、その方々のほとんどはフリーランスと、会社が副業をオーケーした副業人材で成り立っていて、正社員でエンジニアが採れないのだったらそういった方を活用しようというようなマーケットができているかと思います。

(PP)

この「雇用から活用へ」というワードを今日はまさにお伝えしたいと思っております、釈迦に説法ではございますが、社会課題として、生産性、労働人口が少なくなっている、採用が難しい、あとは働き方改革のいろいろな流れがある中で、これからは企業においては新しい人材活用の形を考えるべきではないかと思っております。通常ですと、経営陣がいて、正社員がいて、パート、アルバイト、派遣がある。そこにこれからは、プロ人材の活用や副業人材の活用、もしくはプロボノとかアルムナイといった退職した方を、しかるべ

き方であれば笑顔でまた迎え入れようというような人材活用ですね。そうすることによって、企業は雇用以外での人材活用が促進され、ビジネスのプロジェクトベースで人を活用するチームを組成する。柔軟にアサイン可能な人材をプールしていくことが大事だと。ここでは今、（観光以上移住未満の）関係人口というワードを使っておられますが、ちょっとそこを文字らせていただきまして、（ボランティア以上雇用未満の）関係社員を最大化していく。これがいわゆる首都圏に滞留しがちな人材が地方に仕事の接点を持って、それが結果として、今回の本委員会の目指している方向性に近づくのではないかと考えております。

（PP）

弊社がどんな事業をやっているかということですが、今、3つの事業展開をしております。今日の話にメインにかかわるのは、（パワーポイント上の3つの円の内）真ん中のブルーのプロパートナーズ事業、いわゆるプロ人材のシェアリング事業です。右側の他社留学事業、首都圏の現職社員の方を研修という目的で地方に留学させることで、関係社員を増やしていくということでございます。左側のリクルーティング事業、これは人材紹介ですが、後ほど触れますが、内閣府さんが取り組んでおられるプロフェッショナル人材戦略拠点事業でも、首都圏の方が地方に移住を伴って転職していらっしゃるということも手がけております。

（PP）

プロパートナーズ事業でございますが、今、実際にプロとして弊社の登録基準をクリアした方々が1200人登録しておられまして、もともとはこの事業を始めた7年前は、いわゆる団塊世代の方の大量退職時代でございますが、シニアの方がまだまだ仕事をしたいというところから、シニアの方のセカンドキャリア支援という目的でこの事業を始めさせていただきました。

（PP）

最近では、非常におもしろい傾向として、（登録プロ人材の年齢構成円グラフの）右下にありますけれども、メルカリさんですとか、ヤフーさんですとか、副業を解禁した会社の現職の幹部の方が会社の承諾を得て、うちにプロ登録をして、違う会社で腕を試したい、地方の企業を元気にしたいということのプロデュースをさせていただいております。

（PP）

実際にご相談をいただく地域企業、このプロパートナーズを活用される企業のニーズですが、新規事業ですとかマーケティング、こういった課題をいかにより形で成功に導くかというご相談ですが、これらを総じて言えるのは、なかなか新卒からこの分野の専門性のあるプロフェッショナル人材になりにくいという領域において、ここはやはり複数で再現性ある成功体験を持ったプロを使うというニーズが必然的に多くなっていく。このあたりを正規雇用の幹部採用だけではなくて、プロジェクトベースでプロ人材を活用しようというところで、このマーケットの広がりがあると感じております。

(PP)

御存知の方も多いかと思いますが、プロフェッショナル拠点事業の取り組みですけれども、地方企業からの採用案件、求人案件を拠点様に取りまとめられまして、各人材会社が基本的には首都圏にいる人材をUターン、Iターン、Jターンという取り組みで各地域に転居を伴って、転職をサポートするという事例でございます。

(PP)

こちらにも実際の事例に伴いまして、最近では各金融機関、地銀さんが地方の企業にお金を貸すだけではなくて、実際に元気にしないと地銀さんももうからないわけですから、元気するためには経営のサポート支援をする。その中にどうしても人というテーマが非常に多い。その経営課題を解決する人というテーマに対して、弊社のほうから各地銀と業務提携をいたしまして、首都圏にいるプロ人材を今、高知県や広島県に送り込ませていただいている。それで関係社員というふうな取り組みを推進させていただいております。

(PP)

ここからちょっとした事例になりますけれども、1つは鳥取県のバルコスさんというハンドバッグのメーカーさんです。自社のオリジナルバッグのEC通販を強化したいと考えられましたが、当然、自社にはウェブに強い、ECに強い方がおられません。そこで御相談をいただきまして、ライブドアの元ウェブマーケティングとECを担当していた方が支援に入られて、何と自社のバッグの売上が倍増したという非常にわかりやすい事例が生まれております。

(PP)

もう一つは四国銀行さんからの御紹介でしたが、地元ではトップのゼネコン会社なのですが、平たく言うと、業界柄なかなか人が採用しにくい会社さんであったようです。これを社内及び社外、そして地域に魅力あふれる地元の町をつくっていくのだというようなブランディングを掲げたいということで経営者から御相談いただいて、そこにアンダーアーマーという巨人軍のユニフォームを提供されていることでも有名な会社ですが、このブランディングを全て一手に引き受けていた方が、今、弊社のプロとして登録されていますが、この会社に、全く業界が違ったのですが、まさに社内外の会社の新しいミッションのあり方を広めて、その取組みが、非常に評判がよくて、地元の新聞に掲載した広告も非常に評判がよくなったということで、昨対比30%増で採用の募集も増えてきたと聞いております。

(PP)

こちらは私の地元、広島ですが、クレトイシさんという呉の造船所の研磨をする会社で、120億ぐらいの売り上げがある会社さんです。ここも今、徐々に海外のほうに進出されているのですが、システムの合理的な導入に非常に難航しておられまして、ここに元オラクル幹部の方が非常勤のシステム本部長的に入られて、最適なシステム交渉、価格交渉、導入促進ということを対応されまして、こちらにも非常に喜ばれているという事例でございます。



ます。

(PP)

プロパートナーズのそれぞれのかかわる方のメリットをまとめておりますが、個人のプロからすると、地方の企業を元気にするというのは非常に社会的使命を感じておられるようです。そして、自分のプロフェッショナルリズムが首都圏だけではなくて地方でも通用するという再現性の実現のモチベーション。都会では得られないやりがいを感じる。地方の御縁が広がっていく。これがいわゆる我々の言う関係社員の広がりですね。

地方企業からすると、首都圏の先端情報・先端技術が瞬時に入ってくる。首都圏企業とのコネクション、人脈も増える。そして、まさに首都圏でもまれて成果を出してきた方の話を聞くことによって、地方企業の経営者・社員の視野が広がってくるというところがメリットかと思えます。ですので、なかなか常勤採用では出会えなかった、移住もなかなかしてくれない人材を地方企業とプロ人材がミックスすることで、関係社員の促進が実現しているということでございます。

(PP)

もう一つ、他社留学事業でございますが、これは何かと申しますと、現職の会社で副業ではなくて、幹部育成の一環で修羅場体験と他流試合をしていらっしゃいという、現職社員の全く違う環境下に留学するという事業でございます。

こちらは、きょうは経産省の方もおられますが、経産省の若手の中から、将来有望な方々が自らエントリー・選抜して、実は1名がメルカリさんに行ってグローバルで活躍できるようなメガベンチャーを生むためには内部がどうなっているのかということをも潜入調査せよということで、弊社の他社留学スキームを使っただいて、今、まさに修行をしております。

あと、おもしろい話で言いますと、学校の現職の先生が校長先生に許可をとって、有休を使って、エッセンスというベンチャーの会社の中身がどうなっているのかということも学んで、それを親御さんのお話とか、将来どうやって食える大人になっていくのかということを生徒に向けて伝えるために、民間企業に留学したいということが、この他社留学事業を使って実現されているというのは非常に楽しいな、おもしろいなと思っております。

(PP)

こちらの事業モデルですけれども、先ほどお伝えしましたが、現職をしながら他社に行く。ここに7割、3割とありますが、最近よく使っただいて使われ方としては、現職の仕事の生産性を非常に高めて、月一金でやっている仕事を月一木でやって、生み出した1日をベンチャーで活躍して、そこで学び、腕を試し、失敗するような体験をウィークリー単位で今の仕事に生かして成長していこうというモデルでございます。

(PP)

1つわかりやすい事例ですが、印刷会社の老舗大手でいらっしゃいます共同印刷さんという会社の方が新規事業をつくっていかなくてはいけないと。業界として縮小しているな

かで売り上げをどうやって上げていくのかというところでミッションを帯びて、某ITベンチャーに行かれましたけれども、こちらで今、「紙×ウェブ」というところで、会社同士の新規事業を創出するようなプロジェクトが生まれています。

(PP)

これはライフシフトという言葉が最近、働き方改革の中でも叫ばれておりますが、その特集の東洋経済さんの記事で、こういった有機的なオープンイノベーションと大企業とベンチャーの融合によって新しいマーケットが生まれ、新しい雇用が生まれるということで特集に組んでいただいております。

(PP)

この流れが、実は最近、地方の企業が首都圏のノウハウを吸収してきて、盗んできて、それを地方にまた還元するというので、地方企業は今、3カ月から半年、首都圏のベンチャーに他社留学をして、そこで学んだものを地方に還元するという、言ったら逆Uターンというのでしょうか。そういったスキームも今、徐々に生まれてきておりますので、実際に我々からすると、副業とかフリーランス、プロという一歩手前に、現職社員の方を地方と結びつけていくという取り組みができたらなと思っております。

(PP)

こちらの他社留学で得られるメリットですけれども、個人サイドは、ほとんどの方が首都圏ですので、地方のいろいろなものが足りていない環境での修羅場が体験できて、地域の実際のリアルマーケットが把握できる。そして、現状の環境だけから脱却した客観的視点が獲得できる。そして、地方との関係社員としての人脈ができる。地方企業は、実は他社留学の受け手さんの企業は無料でございますので、無料で首都圏人材が活用できる。首都圏の方の持っているノウハウが自社に生かされる。大企業の仕組み・知見が獲得できる。そのようなメリットがございます。

(PP)

最後になりますけれども、私たちは、こういった事業を通じまして、雇用から活用へということを促進すること。それはすなわち人生100年時代の働き方と生き抜く力、生涯現役ということで、一億総活躍から一億総プロ活躍、これを関係社員というフレーズと共に広めていきたいと思っております。

以上、どうもありがとうございました。

○増田寛也座長 ありがとうございました。

それでは、最後になりますが、月刊『ソトコト』編集長、指出一正様、お願いいたします。

○指出一正氏 『ソトコト』という雑誌の指出です。わくわく地方生活実現会議でも委員としてお世話になりました。ありがとうございました。今日もお招きいただき感謝申し上げます。

朝まで益子にいました。益子の大塚町長からお招きいただき、関係人口を増やすため

と、関係案内所をどうつくっていったらいいかを、60人くらいの町の職員の方や、まちづくりをやっている方と、昨日はずっと長い時間話をしてきました。そんなタイミングでお声がけいただいたので、この15分、しっかりわかりやすくお話ししたいと思います。

プリントを見なくてもいいですよ。こちらは文字が全く入っていませんので、くつろいで眺めてください。

(PP)

関係人口のつくり方。そのままですね。国交省さんや総務省さんに大変お世話になっています。

(PP)

自己紹介ですね。私はもともと釣り雑誌とアウトドア雑誌の編集者です。ですので、出自としては、どちらかというところ周縁部分ですね。ひょんなことから、今、『ソトコト』という環境と社会の雑誌の編集長をやっていますけれども。

(PP)

基本的には、このイワナという魚と。

(PP)

このタナゴという魚がいる場所だけが信じられる日本の地域です。これがいなくなったところは、取り戻したほうがいいですね。なぜか。この魚がいる場所は、日本で本当に数エリアしかもうないのですけれども、この2つの魚がいる場所に、若者はローカルのかかわり代を感じてやってきます。新潟県さんとか、いいですね。

(PP)

いろいろな本をつくっています。島根県海士町の男の子たちの『僕たちは島で、未来をみることにした』。

(PP)

7月にこの本を10年来の夢が叶ってつくりました。西栗倉の牧大介さんの『ローカルベンチャー』という本です。

関係人口の先には起業もありますね。みんな新しい仕事をつくりたくてうずうずしています。今、『ソトコト』で出している『あたらしい仕事図鑑』の主な職業は、蜂追い、梅干しエンターテイナー、熱燗DJ、わけわからないですね。でも、この本がばか売れしています。若い人たちがツイッターで思いっきりつぶやいています。最高におもしろいです。私もそんな仕事をつくりたい。夢かもしれませんが、夢の背中を押すのが大人の役割ですからね。

(PP)

この本は、2016年に出させてもらいました私の著書ですが、ここに関係人口と関係案内所を徹底的に書きました。結果的に皆さんにお声がけいただくような形になりました。重ねて御礼申し上げます。

(PP)

関係人口に関しては3つの提案を今日は持ってきています。これが恐らく、日本の各地に関係人口を増やすわかりやすい方法ですね。

(PP)

まず、しまコトアカデミーという2012年から始まっている講座ですけれども、こちらは私がもともとメイン講師をずっと務めさせてもらっています。関係人口をどうつくるかということのノウハウが蓄積されました。

(PP)

結果的に今、180人ぐらい卒業して、UIターンで島根に戻った皆さんが起業してくれています。お年寄りのための音楽療法の社団法人をつくってくれた女の子や、デザイナーをやめて農業をやっている女の子、それから「食べる通信」の編集長もいますね。休耕田を金魚の養殖池にして農業も兼務しながらやっている男の子もあらわれています。みんな自分の仕事に誇りを持っています。もともとは島根とのかかわりを少しずつ深めていって、3年くらいたってからUIターンしています。

(PP)

ここからいろいろな依頼がやってきました。今、総計で20行政区の皆さんと関係人口育成の講座の授業の御依頼を受けて、私のほうで先生役と総合監修をやっています。

(PP)

これは奈良県の下北山村、南村長さんから御依頼をいただいて受けました。人口800人の村に東京の20代、30代の若い女の子たちが必ずやってくる講座にしましょうとって3年たちました。

今、何が起きているかというと、月に1回、東京の日本橋のど真ん中で、その卒業生たちが友達たち、30人ぐらいの20代、30代の男の子や女の子を呼んで、村長も私も頼んでいないのに下北山村のイベントを勝手にやっています。めはりずしをつくる会。奥大和味のポテトチップスを食べようなど。

(PP)

ささいなことかもしれないですけども、自分の視点で自分の好きな場所を見つけた子たちは強いんです。だから、ものすごく大事に講座をつくる。それも大事かもしれませんが、自分で見つけることがとても大事な時代です。だから、下北山村を発見してもらったんですね。こんな池が御神体の池神社とかですね。

(PP)

そういった場所に行くと、みんなこんな笑顔になります。これは私がお膳立てしたからこの笑顔が生まれたわけではありません。村の人たちの力があってこそです。

(PP)

そして、村のほうにも変化があらわれます。本当に若い人たちがやってくるのかなと半信半疑で思っていて、1年、2年たったら、本当に若い人たちがたくさん来るようになった。

(PP)

そうすると、若い人たちも自分の新たなふるさとを発見した気持ちで、社会課題を解決したい、町や村の困り事を解決したいと思うのです。

そんな姿を見ているうちに、村の人たちにも変化があらわれます。

(PP)

何が起きたか。2年間でゲストハウスが3棟できました。ゲストハウスが3棟できた理由は簡単です。こんなに若い人たちが来るのだったら、泊まれる場所を用意してやらないといけないなという気持ちからです。村の職員だった方が率先してゲストハウスをつくってくれました。

(PP)

そして、村は、そんな若い人たちが滞在して働ける場所があったほうがいいのではないかと考えてくれて、もともと子供たちが集っていた幼稚園舎をリノベーションして、コワーキングスペースをつくりました。シェアオフィスをつくりました。まだ入居者も決まっていないのにです。ここに働きにサテライトオフィスをつくる人たちが一体やってくるのか、誰もがわからなかった。

(PP)

あらわれるのですね。東京からベンチャーの女の子が来ました。心の病を治すための会社をやっているところの女の子が常駐しています。

それから、奈良市内の老舗のローカルメディア、そこがサテライトオフィスで若い男の子を送り込みました。常にここに若い人たちがいる現象がたったの2年弱でできました。

そうすると何が起こるか、簡単ですね。若い人たちが定期的にやってきます。関係人口と言われる階段を上り始めた人たちです。

(PP)

夜になるとこんな風景が繰り広げられます。村長を囲んで、東京や大阪や奈良や京都の若者たちがここにやってきて、下北山村のことを全く知らなかったにもかかわらず、ここに来て村のこと、村の魅力、村のこれからのことを村長と話すような夜が続くのです。

そして、東京の日本橋の卒業生たちとSNSを通じてビデオチャットをしています。今度は下北山村でどんなイベントをやろうか。そんなことを語るようになっていくのですね。

ここまでが一番初歩的な関係人口のなり方、なられ方、関係人口を迎え入れる側の気持ちの変化です。

この後は3つの要素についてお話しします。関係人口は、むやみやたらには増えません。観光のお客さんが10万人来たら関係人口は増えるのか。増えません。関係人口として地域にやってくる人と観光でやってくるお客さんは、全く目的が違うからです。観光でやってくる人が目的として持っているものは、物、食べ物、風景、お金、利益、そんなものが多いですね。関係人口でやってくる人は、地域のつながり、人のつながり、自分がかかわれる場所があるかどうか、自分の居場所や出番があるのか、そういった気持ちでやってきま

す。これは観光でたくさん人が来ても結果的に隣の町や隣の村に流れてしまう。そういう現象をたくさん拝見させてもらって、確実に関係人口を増やすためには、関係人口の施策をやるべきだということに到達しました。そのためには3つの視点が必要です。

(PP)

まず、関係人口ど真ん中の人です。先ほどのような新しく地域を発見する若者たちです。

例えば、この奈良県天川村の名古屋の大学生、男の子や女の子たちは、天川村との関係を結びました。

(PP)

「スナックミルクキー」という一夜限りのスナックを開いて、80名以上の方がやってくるような大きなイベントを盛り上げました。

(PP)

今まで一度も訪れたことがない天川村に行って、見よう見まねでスナックをやった結果がこれです。これでいいじゃないですか。これが定期的につながることで、これだけでも天川村の人たちにしてみれば楽しいことが広がるわけです。だから、移住、定住を最終的なゴールに必ずしも据えなくても町の幸せにつながる。それが関係人口です。

(PP)

関係人口の皆さん、こんな皆さんが日本の市町村にわっと広がっていったら、どこもかしこも楽しい現象が、少なくとも関係人口を増やさないとよりは増えます。

(PP)

関係人口ど真ん中の人々の最たる例が、このパーリー建築という集団でした。新潟県十日町市を起点として、今は鳥取のほうに拠点を移していますが、彼らがここでリノベーションをずっと続けていった結果、この古民家に6000人近い人たちが遊びに来ました。関係人口が関係人口を呼んだのですね。

(PP)

これは愛知の湯谷温泉の例です。なごや朝大学の学生の皆さんが、湯谷の温泉街にある古民家をリノベーションしてゲストハウスをつくりました。こうやってもともと縁がなかった場所にかかわることで拠点がつくられ、また新たな人たちがやってくる流れをつくっている。これが関係人口ど真ん中の人たちです。

(PP)

この後は地元の人たちの話です。

関係人口を増やすためには、地域に2つの視点が必要です。1つは関係人口を迎え入れる人です。

(PP)

これは福井県大野市の若者たち。地元のことが大好きだけれども、地元がつまらないと言っていることが大嫌いになって、自分がおもしろくすればいいじゃないかということに気がついた若者たちです。介護福祉士、喫茶店の経営者、工務店の従業員、みんな町の町

にもある仕事をやっています。でも、町のことをおもしろくしたくて自分たちでプロジェクトをやっています。

(PP)

これは「水をたべるレストラン」というプロジェクトです。

(PP)

関係人口となる人たちを招待して、最高のもてなしを外から甘えるやり方ではなく、中にあるものを工夫して、頭を使って、地域を編集するという視点に基づいてレストランを開いたのです。

(PP)

里芋の煮っ転がしバーガー。古民家を使った最高のダイニング。

(PP)

そして、極めつけはこの写真です。そこに置いてあった古い朱塗りのお盆に、その場所にあった葉っぱをとってきて、その上に和え物、白和えや厚揚げを乗せて一つに飾り付けました。これをインスタグラム社が世界中の日本の写真から見つけてくれて、私たち編集部に連絡をくれました。こんなに格好いい日本の写真は表彰したいですと。私たちは、グローバルに向けて発信をしていません。でも、グローバルがローカルを見つけてくれる時代がやってきたのです。その最たる例が、大野市のことを考えて、大野市のことが大好きだから大野市のことをみんなに知ってもらいたくてやった、そのイベントの中で構成された一つのお盆が、世界的にみんなが大好きな、皆さんのスマートフォンに入っているアプリの会社から最高のハートマークを送られたのですね。だから、ローカルに魅力がないというのはうそっぱちです。ローカルに魅力があるのだけれども、ローカルの魅力を編集していないことが間違っている。

(PP)

ペンターン女子。この彼女たちは、気仙沼の唐桑班等に社会人1年生で移住しました。そもそもは関係人口でした。3・11を機会に接点を持ったのですね。未来をこの人たちに一緒に考えたいとって移住した彼女たちは、新しい関係人口をいざなう大変重要な役割を果たしています。御結婚されて、お子さんが生まれるペンターン女子も生まれてきました。

いろいろな方が彼女たちを頼ってやってくるようになりました。関係人口を迎え入れる人たちがいることで、よりくつきりと関係人口になってもらいたい人たち、受け入れ側の視点ですね。誰でも彼でもいいわけではないと思うのです。本当にその町や村や県のことを大事に思ってくれる人が来たほうがいい。そういう視点で言うと、関係人口を迎え入れる人たちは大事です。

(PP)

この和歌山県の湯浅の樫原正都君もそうです。ミカンを通じて農業関係人口をふやしています。

(PP)

最後ですね。関係案内所、これはとても大事です。観光案内所よりも関係案内所のほうが大事な時代がやってきました。人と人との関係を案内する場所です。

(PP)

宮崎県新富町の、こゆ財団。3億のふるさと納税の売り上げだったところが、今年は試算で30億になると言われています。彼らは関係案内所をやりながら、関係人口としての地域の社会起業家をどんどん受け入れています。

(PP)

こちらは奥大和の東吉野村にあるオフィスキャンプ東吉野です。こちらも関係人口がどんどん増えていて、せっかくだったら住んでみたら、ここはおもしろいよということで、20組近い若者たちが移住するようになりました。移住、定住の政策のセンターではありません。単におもしろい暮らしをここでやっていることで人が集まるようになった。人と人との関係を案内する場所の必要性が感じられます。

(PP)

この阿久根の「イワシビル」もそうですね。北薩に人が滞留する関係案内所を、下園さんという丸干しの商店の3代目がつくりました。1階がカフェ、2階が丸干しの瓶詰め工場、3階がゲストハウスです。だからおもしろい。おもしろい人たちが集まってきて、おもしろい人同士がつながっていく。これも作戦です。

(PP)

こちらは「裏山しいちゃん」、長野県飯田市です。ここは高校生たちが集まる、ちょっとおもしろい場所です。その高校生たちがことしの5月、6月ですかね、7月ですかね、小さな地方創生会議というのを自分たちでやりました。そんな気持ちが芽生えるのが関係案内所です。

(PP)

こちらは滋賀県長浜市の「どんどん」という場所です。こちらまさに門前町の表参道の裏路地にあるところですがけれども、わざわざ歩いて長浜駅から「どんどん」に遊びに来る若者がこの3年で爆発的に増えました。移住者も増えています。関係案内所をかなり早くつくっていた場所ですね。

(PP)

若い親子のイベントがこんなふうにかかれる場所に長浜が変わったのですね。

(PP)

先ほど申し上げたのがこれです。関係人口ど真ん中の人。関係人口を迎え入れる人。関係案内所。この3つを特に市町村の方々はイメージされると、関係人口のコアな部分がわかりやすいのではないかと思ってサマリーを持ってきました。

御清聴ありがとうございました。

○増田寛也座長 ありがとうございました。



ゲストの3名の方にもプレゼンをしていただきましたので、ここからは意見交換に入りたいと思います。本日のプレゼンについての御質問を含めて、皆さん方から自由に御意見をいただきたいと思いますが、プレゼンをされた上山康博様は、次の御予定がございまして11時半に退室ということでございますので、もし上山さんへの質疑がございましたら、できるだけそれまでの間に前のほうでお願いしたいと思います。

それでは、各委員の皆さん方から御自由にお願いしたいと思います。

出口委員、どうぞ。

○出口治明委員 では、順不同ですけれども、気づいたことを5点ぐらいお話しさせていただきます。

○増田寛也座長 お願いします。

○出口治明委員 まず、御説明の中で、定住はゼロサムになるけれども、関係人口はゼロサムにならないという認識が示されたのですが、本当にそうですか。回転率が増えれば若干は違うかとは思いますが、関係人口というのも国内だけで考えたら限界があるので、関係人口を考えるとやはりグローバルに考えて施策をやっていかないと、国内だけではもたないのではないかと思います。関係人口はゼロサムではないという認識は間違っているような気がします。

別に観光でなくても、例えばこの前、大分県で初めて温泉サミットをやったのです。そうしたら世界中から温泉の関係者がいっぱい来て、かなり盛り上がったのですけれども、政策的にいろいろな会議を誘致することも関係人口を増やすと思いました。

それから、これは単純に事務的な話なのですが、1000億円の予算が1150億円になるというお話があったのですが、地方創生のための予算というのは、他の省庁でもきっとあるはずですね。だから、政府全体でどれだけ各省庁が予算を持っているのかという一覧表と、それぞれの予算のKPIのようなもの、何をターゲットに置いて、どういう効果があったと考えられるのかというような一覧表を、簡単でいいですので、次回にでも教えていただけたらありがたいと思います。これは要望です。

3点目に、お城に宿泊するキャッスルステイの話があって、私も前から大阪城の天守閣に1泊20万円かどうかと、絶対来るはずだとかいう話をしていたのです。要するに、おもしろいことをやれば世界中から人は来ると思うのですけれども、最近、APUの学生に、お昼を食べるときに、最近どこに遊びに行ったかと聞くようにしているのです。これはエピソードなので、量的なエビデンスではないのですけれども、ぶっちぎって多いのが深圳でした。みんなが深圳に行っている。何でと聞いてみたら、わくわくする、どきどきする、新しい産業が起こってもものすごい成長をしている、そこを勉強したいというのが動機で、最近どこに行ったかという学生の中で7割ぐらいが深圳でした。

でも、人間ってそういう動物で、国内の関係人口の増やし方については、指出さんのレポートでほぼ全てが足りていると思うのですけれども、やはりグローバルで考えたときに、若者が行きたいのは、成長しているところ、多様な人が集まって、るつぽのようになって

いるところなど、ダイバーシティーと成長ということが人間が一番集まる秘訣なので、我が国がやらなければいけないのは、ダイバーシティーにあふれて、若いエネルギーがふつふつとあふれていて、がんがん成長しているような場所をつくっていくことが最高の人集めだという気がしてなりません。

4点目ですけれども、他社留学の話もすごくおもしろかったのですが、これは本当にいろいろな仕事をする事で仕事の幅も広がりますので、本業にもきつといい刺激を与えたいと思います。でも、ほとんどの日本の大企業は副業禁止とか言っているのです。企業秘密だとか何とかいろいろなことを言っているのです。でも、会社の中でもインサイダーとか幾らでも規制があるわけですから、これは本当にいろいろな仕事をやることで生産性が上がる、まさに一億総プロになることだと思いますので、めちゃくちゃな極論ですけれども、サイボウズのような会社は副業自由で会社に届ける必要もないとかいうこともやっていますので、基本的には副業の禁止を法律で禁止するぐらいのことを思い切って政府もやってもいいのではないかと思います。

企業だけではないのです。例えば、APUは90以上の国から外国人が来ていますので、企業の方に逆インターンと言っているのですけれども、2カ月とか4カ月、寮に住んでいただいて、外国人と授業を受けてもらう。そのことで、来られた企業の方はみんなすごくダイバーシティーがわかったとか、世界のことがわかったと言って帰られますので、企業だけではないと思います。まさにリカレントで勉強にもなるので、そのようにどんどん他社とか他大学への留学をやっていけばいいと思います。

それから、私は大学にいますので、つつい大学のことになるのですけれども、大学はもちろん教育機関であるのですが、やはりこれからの国を考えていく中で、大学は成長産業であるという視点を持たなければいけないと思います。前に勤めていたライフネット生命で、45歳ぐらいの女性がもう一回勉強したいということで、アメリカのMITに留学しました。紹介状とかを書いたのですけれども、帰ってきた彼女に話を聞いたら、学費も高くて生活費も高いので、今まで貯めたお金を1年間で1000万円使いましたと言っていました。でも、考えてみたら、もしこの1000万円が正しいとしたら、アメリカには100万人の留学生在がいるわけですから、単純に掛け算したら10兆円の有効需要が生まれているわけです。日本で10兆円の輸出産業が幾つあるかという話です。

だから、大学は世界中から優秀な人を集めたら大輸出産業になる。しかも、皆さん御存じだと思いますけれども、世界を牽引しているGAFAMとかユニコーン企業というのは従業員のほとんどが世界中から集まった高学歴の持ち主で、高学歴でないと新しい産業は生まれない時代になっているので、大学の需要は世界的に見たらものすごく高い。たしかインドのモディ首相は、インドを近代化するためには1200大学が足りないとか言っているわけです。別にインドに大学をつくる必要はないので、来てもらった方がいいので、だから、ぜひ日本の国おこしをするためには、大学というのは18歳人口が減ってしまうからどうしようとかいう観点ではなく、成長産業として位置づける。こういう大きい考え方、世界中の教

育を引き受けると。日本の教育は結構すぐれていて、例えば15歳のPISAの結果で見たら、もちろんシンガポールとか香港という超教育立国には勝てないのですが、G7ではぶっちぎりにPISAの成績は高いのです。だから、日本の教育力は捨てたものではないので、世界の人間を全部日本で教育するぐらいのことを考えれば、関係人口も増えるのではないかと思います。

すみません。整理もできないで思いついたことを5点ぐらい述べさせていただきました。以上です。

○増田寛也座長 ありがとうございます。

総務省の佐々木さんにもお話がもしあればと思うのですが、上山様があと5分ぐらいなので、もし何か御質問等があれば、よろしいですか。

上山さん、出られる前に何かございますか。

○上山康博氏 なければ一言だけ。先ほど御案内がありましたお城のお話ですけれども、天井みたいに乘せますけれども、もともとは熊本城が、地震があって天守閣が壊れて、それを復元するというときに、だったらあそこをホテルにしたらどうですかというのを菅官房長官の会議で提案したのです。そのときに1泊1億円取ろうと。そうすれば一、二年で回収できるよというお話をしたのです。それはなぜかというと、アラブの王様とかは日本の宿が安過ぎるといつも言うのです。だったら本当のスーパーラグジュアリーを見せてやろうかということがあってそれを発想したのですけれども、申し上げたいのは、そういったスーパーラグジュアリーもあれば、それこそ農家のおばさんが一人でやっている家そのものに滞在するという、そういう滞在のバリエーションは非常に重要なことと、特に地方に行けば行くほど、箱というよりは、その地域に住んでいる方との、最終的にコンテンツは人ですので、人との関係性をどうつくっていくか。そういう機会をどうつくるかというのが重要だと思いますし、できれば海外の方も含めた形でその広がりをつけていくほうがいいのではないかなと私は考えております。

○増田寛也座長 どうもありがとうございます。

それでは、事務局とかこちら側のほうは、最後に何かあればまとめてということにして、ほかの委員の方から。

樋口委員、どうぞ。

○樋口美雄委員 ありがとうございます。3人のゲストスピーカーの方の具体的な事例をお話しいただいて、大変な苦勞とともに、わくわくするような事例だなと思いました。これがまた広がっていけばと思うのですが、その一方で、省庁における取り組みというときに、果たして関係人口という用語、どうも使っているのが意味するところがみんな違っている、あるいは守備範囲が違っているということがありまして、そこについての合意ができていないのではないかと思います。特に地方創生という視点からの関係人口をどう位置づけるのかということも、例えば1回の観光客を増やしていくというようなことも、時には関係人口という形で語られたり、海外からの方がインバウンドで来る。こういったもの

を促進するというのも関係人口ですと言われることもございましたり、あるいはもっと狭い意味で関係人口と使っているようなところもあって、一体、地方創生にとって関係人口をどう位置づけるのかということをもう一度議論する必要があるのではないかと。

といいますのも、まさに出口さんがおっしゃったのと重なるのですが、地方創生の5原則というのが立ち上がったときにあったと思うのです。5原則が何であるかという、要は地方発の戦略、そういったものを具体的に国のほうもサポートしていきますというようなことで、地方のほうを考えていくようなことが基本的に重要だということだったと思います。

それに加えて、エビデンス・ベース・ポリシーを進めるのだと、あるいはKPIをつくってその目標が達成しているのかどうかというようなことを戦略の成否に関してチェックしていくのだと。そしてまた、政策の質を向上させていくことが必要なのだということだったと思うのですが、どうも聞いていると、どこにこの皆さんがつくっている政策のエビデンスがあるのだろうかとか、あるいは何をKPIと考えるのか、それに伴うコストを一体どれぐらい考えていくのかというようなところがなかなか見えてこない。具体的な取り組みとその間にすごくギャップがある感じがするのです。

こうなっていくと、なかなか、こうあったらいいよねというような話に終わってしまって、結果としてそれは効果があったのかというようなところやはり問われないということになりがちだなと思いますので、当初の大原則をもう一度考えながらやっていく必要があるのかなと思いました。

まさに省庁それぞれ違った戦略をとっていて、重なるところがあるかどうかわかりませんが、中には連携してということになるのだろうと思いますが、そのことについてどの省庁がやるのかというようなこともまさに見えてこないところがありまして、そこについてはぜひ創生本部のほうで調整してもらうことが必要なのではないかと思います。

○増田寛也座長 ありがとうございます。

それでは、池田委員、お願いいたします。

○池田弘委員 私も創生会議に最初から参加させていただいて、結局人口を地方にどれだけ残すのか、そして居住してやりがいのある場所をつくり上げていくのだと。首都に集中しているものを地方で活性化させていくのだと。活性化する手段として、今の関係人口とかプロフェッショナル人材、こういう交流をやると。交流をやっているうちにわいわい楽しくイベントをやって、最終的に定住する人は何人か出そうだなと。これはKPIではないですね。出そうだなというイメージで、楽しそうだなと。これは私もすごく楽しいなと思うし、写真を見ると楽しいのだろうと思うのですけれども、先ほど新潟の十日町のお話も出て、今度、島根かどこかに移ったという、では十日町のあそこはどうしたのだろうみたいな感じなのですけれども、そういうイベント性。ある種の一過性のイベント性が定着につながっていく、そのKPIをきちんとやらないと、それなりの予算を使っていったら、結局10年たってみたら、やはり東京に集中したねみたいなこともあって、みんな青春のころに少

し楽しんだけれども、やはり帰ってしまったねみたいな話がすごく起こりそうな感じがするのです。

そう考えると、例えば先ほどのプロフェッショナル人材、関係人口もそうなのですけれども、その中にコアに、老舗が何か改革するためにプロフェッショナル人材のアドバイスが必要だと、これはあると思うのです。今はプロフェッショナルというと、思いのある事業承継もしくは事業を起こす。それもどちらかという楽しさみたいなものの古民家を再生してゲストハウスをつくるとか、それはそれで観光の雇用の場をつくっていくとは思いますが、KPIでそれなりのロットをつくっていくという施策にもう一つ見えないなという感じがするのです。これは10年たったらどうなるのかなと。

そう考えると、今、足りないのは、そこに命を張って事業を起こして、やりがいのある雇用の場をつくる人。それは事業を承継、要するにファミリーが継がなくても、誰かが継ぐ。100年、200年の老舗をリノベーションして、それで海外にまで出ていけるような事業おこしをできる人。

それから、ベンチャー。全然そこにはシーズもないのだけれども、ITも使いながら新しい事業を起こしていく人。ただ単独に入ってもなかなか難しい。老舗を再生するにも多分、3年ぐらい、いろいろ変革する間に資金も足りなくなる、あれも足りなくなるというような状況の中で、そういう人たちをサポートする。今回、中核都市というこのパッケージを見ていて、前回も言ったのですけれども、視点が、パラダイムが違う。それはどういうことかという、要は、やりがいのある雇用の場を誰がつくるのですか。中核都市がつくるのですか。その周りの市町村がつくるのですか。違うのです。企業がつくるのです。そういうベンチャーとか、それをイノベーションする人がつくる。やりがいのある場所をつくる人がいて、それをサポートする人がいて、やりがいのある場所がリノベーションされていけば、私は、若者が幾らでも戻ってくるし、最終的にはそういう場があれば雇用されて、もしくはみずから入り込んでいく。それが、みずから入り込む人は意外と少ないと私は思っているのです。やはり腹をくくって戻る人、その意思決定をした人をつくり上げるということをやるのがすごく大事ではないかなと。

そのように考えると、わくわく地方生活実現政策パッケージを作成する。これは行政がつくるのではないのですね。経産省のほうでやっています牽引企業、今、2000社、もう1000社とか1500社認定する予定。そこがつくらないといけない。ところが、よく考えてください。民間は事業で忙しくて、行政に対応して中核都市と市町村を巻き込んだ行政の計画書なんかつくれません。そんな経験もないし能力もない。イメージはある。だけれども、その計画をつくり上げるということに関しては、どうしても地方行政が必要なのです。ところが、地方行政も、国からおりてきたメニューで今までやっていたことしかやっていないので、やはりやれるのは中央省庁の皆さんなのですね。政策がわかり、論理がわかり、構想ができる人たち。サポートするのだけれども、そこは命がけでないとなかなか難しい。命がけの人にモチベーションを起こして、それでサポートしていく。牽引企業の人たちが

人生をかけてこの地域を絶対に活性化するのだという構造をつくり上げる。要するに中核都市だけではなくて、市町村を巻き込んだ提案ができるのです。

ところが、残念ながら、今までの中央官庁は地方の中小もしくは中核都市に、そこを通してしかなかなかお金が出せない。そこに企業がいるなどというのはもってのほかだみたいな話なのです。行政が行政に出す施策はできる。しかし、何かわからない個人の民間にお金を出すとか、中小企業に出す、ベンチャーの未来がわからないところに出すというような。それは果たして大丈夫なのだろうかというイメージをお持ちなのだろうけれども、そうではなくて、やはり活性化というのは、事業が起きなければいけない。事業を起こすのは誰なのだとすることをもう一度認識していただいて、やはり一番確率が高いのは、認定企業を中心にして計画をつくって、そこに人生をかけて事業を起こす人がいる。そこにプロフェッショナルだとか省庁の皆さんがいろいろサポートしていく。その人のやる気を起こさない限り無理です。

起こすためには、わくわく地方生活実現政策パッケージで非常に素晴らしいのは、地方に戻るときにある程度移転費用等の支援を受けられるということ。まだ足りないと思いますけれども、まず第一歩としては素晴らしいことだと思っています。それで奥さんを説得できる額かなという感じもあるのですけれども、できる可能性のある人がいると思いますので、やはりワンステップ進んだと思います。

そういう意味で、何しろ中央行政の皆さんが、地方が雇用をつくり、やりがいのある、リノベーションした組織をつくるという人がいる。そういう組織があるということしか地方創生はあり得ないのだということをもう一度思い起こしてやっていただければと思います。

以上です。

○増田寛也座長 ありがとうございます。

それでは、毛受委員、古田委員、お願いします。どうぞ。

○毛受敏浩委員 ありがとうございます。

今までのお話を聞きまして、多分、今まで地方創生で十分議論されていなかったのが、国際的な視点をどうやって入れていくかということかと思っています。御発表にもありましたけれども、インバウンドは非常に増えているわけですし、日本に住む外国人も増えてきている。外国人の人たちは、実は日本の中では今までは余り評価されていなかったというか、過小評価されてきた存在だと思います。実はいろいろなポテンシャルを持っていらっしゃる方がたくさんいるわけで、それをどう活用するかというのが、これから一つ、地方創生においても重要なことかと思っています。

新宿区の多文化共生まちづくり会議というのがありまして、私は実はその会長をさせていただいているのですけれども、新宿区は歓楽街のイメージが強いのですが、実は新宿区は34万人の人が住んでおりまして、非常に活気のある町なのです。それはなぜかという、若い外国人の人たちが多く。それによって日本の若者もたくさん入ってくる。大久保通り

を平日の夜でも歩いていただきますと、若い人であふれ返っていて、通りをまともに歩けないぐらい若い人が集まってきています。新宿というと、数年前まで韓流ブームがあって韓国系の店が多かったのですけれども、今はそれがどんどん多国籍化しておりまして、いろいろな外国人の人たちが入って新しいビジネスを起こしている。新宿区というのは、そういうビジネスを起こす実験場に実はなっているのです。ということもありまして、その賑わいに連られて日本の若い人たちもどんどん入ってきております。

これは新宿という東京のど真ん中の町だけではなくて、例えば北海道のニセコですと、これはよく知られている事例ですけれども、オーストラリアからワーキングホリデーで一時的に来た青年がたまたま日本人と結婚して、その人がきっかけになって、ニセコの雪質は世界的に見て素晴らしいという情報発信をしていって、オーストラリアあるいは海外からどんどん観光客が来るようになった。ついにはリッツカールトンホテルも立地するということまで来たわけです。

次は具体的にどうしたらいいかという話なのですけれども、1つ御提案したいのは、地域おこし協力隊がありますけれども、あの中にも外国人の方が何人かいらっしゃるかと思うのですが、ぜひ外国人枠をつくっていただけないかと。例えば、5%でも10%でも結構ですけれども、日本の大学を卒業した留学生が地方に行って地域おこしをやってみたいと。それこそインバウンドの助けにもなるでしょうし、そこが気に入れば定住していくということもあるかと思えます。そういう意味で、これを一つ提案させていただきます。

以上です。

○増田寛也座長 ありがとうございます。

それでは、古田委員、どうぞお願いします。

○古田肇委員 ありがとうございます。今日は3人の方のお話を伺って、大変感ずるところもありましたし、非常に勉強させていただきました。ありがとうございます。

米田さんにちょっとお伺いしたいのは、人材活用ということで非常にサクセスストーリーをたくさん言っていたのですけれども、人の派遣とか人の活用ということになると、うまくいかない例も同じぐらいにあるはずでありまして、そういう失敗例を乗り越えて成功例を積み上げておられると思うのですが、どのように人にまつわる難しさを乗り越えてきておられるのかという、そこら辺、何かさわりでもお聞かせ願えればというのが1つです。

それから、指出さんの話も本当にわくわくするような話だと思いますが、私が興味あるのは、若い人に火をどうつけるかと。私どもが一番苦勞しているのはモチベーションのところでありまして、一回火がつくといろいろなことが可能でありますし、いろいろなことが起こっているのですけれども、どこでどうやると火がつくのかというところが、ケース・バイ・ケースではありますけれども、そこら辺を指出さんのところではどのように考えておられるかというのも伺えればと思っております。

今日はわくわく地方生活実現政策パッケージをどのように進めるかという質問が1つ出

ているわけでありまして、これにつきましては前回申し上げましたけれども、私ども知事会でも、移住・定住・UIJターンを初めとする人の流れということ、それから外国人、女性、高齢者等の地方で活躍する人材の育成という、この2つを今、特に重視していろいろな提言をさせていただいてるわけでありましたが、これはほぼ国のわくわくの議論と軌を一にするものでありまして、国のほうでは6年間で30万人の地方における就業者・起業者の創出を図るという目標を掲げておられるわけですから、6年間で30万人をどうやったら創出できるのかということについて政策的にどんどん掘り下げていただく必要があるのではないかと考えております。

当面の手段として、新しい直接給付の支援でありますとか、全国規模でのマッチングネットワークづくりとか、いろいろなことを御提案しておりますし、国のほうでも用意しておられます。先週、全国知事会とまち・ひと・しごとの本部の事務局と、担当ベースでの会議を開かせていただきまして、車の両輪で足並みをそろえていろいろと知恵を出しているということですので、大いに期待しているところでございます。

ただ、相当な準備期間も要りますので、速やかな制度設計をしていただく必要があるのではないかと考えております。とにかく6年間で30万人というのは一筋縄ではいかない話でありますので、例えば給付金を出すにしても、どういう要件にするかというときに、どんどん細かく厳しくしていくと、結局非常に使いにくいお金になってしまう。あるいは事務負担とか、ヒアリングとか、そういったことに非常に時間をとられることにもなりかねませんので、特に支援対象者の認定というところは結構詰めていくと微妙ではないかと思っているのですけれども、そこら辺はぜひわかりやすい制度設計をということでお願いしたいと考えております。

先ほど1000億円の話が出ました。今回またさらに上積み要求していただいておりますけれども、この1000億円も正直申し上げてかなり使いにくいということで、使いにくいところについて一つ一つまた御提言をして、是正していただいておりますので、これ自体は大変ありがたく思っております。

それから、省庁全体の話も御質問がございましたけれども、これは多分、1兆円の話だろうと思っておりますが、あの1兆円がどう成り立っていて、これまでどう使われてきているのか、その評価もきちんとしておく必要があるのではないかと。総じてスピーディーに使いにくいところを、今、少しずつ是正していただいておりますけれども、そこら辺のところは大事ではないかと考えております。

2番目の質問は、小規模市町村を含む全ての地方公共団体の魅力向上のためにどのような取り組みが必要かというところで、今日は事務局のほうでは関係人口を強調したいということかと思いますが、私どもからしますと、小規模市町村を含むということを断っておりますので、給付金についても地方負担の問題が常に出てくるわけでありまして。特に人口減少が深刻なところほど財政的にはなかなか厳しいという中で、どのように補助率とか地方負担分といったことに配慮がなされるかというのが一つ論点になろうかと思っております。



それから、こうしたことをやる場合に、これも前回申し上げましたけれども、自治体間の連携につながるような制度運用といいますか、広域的な連携につながるような仕掛けもつくっていく必要があるのではないかと考えております。

それから、関係人口の話でございますけれども、新しい切り口として大変興味深く伺っておりました。私どもとしては、やはり担い手不足に対する一つの答えとして、地域外から担い手をお招きするという観点と、それから潜在的な移住者の掘り起こしにつながるのではないかとこの観点と、関係人口を通じた魅力のPRをさらに効果的なものにしていくという観点もあろうかと思っておりますが、もう一つ、グローバルな関係づくりという視点でも、関係人口の活用というのはあるのではないかと考えております。

先ほど大分のサミットの話がございましたが、私どもも温泉ガストロノミーウォーキングというのを始めておまして、これは国際的な規模で全日空さんと組んで、温泉地を歩きながら、おいしいものを食べながら、自然を感じながらという、今、ヨーロッパではやりのガストロノミーウォーキングなのですが、そこに温泉というのを1つ乗っけてやっているのです。今回はフランスからも、特に全日空さんの力もありまして来ていただいたりしておりますけれども、そういうグローバルなつながりという視点も関係人口の中にはあっていいのではないかと考えております。

いずれにしても、幅広くとりたいというお話がありましたけれども、広くとればとるほどコンセプトとしては薄まっていくわけでありまして、それから、エピソードは幾らでもあると。非常に楽しいエピソードはたくさんありますし、岐阜にもたくさんございますが、このエピソードから政策論といいますか、政策ツールとしてどのように磨き上げていくかというあたり、あるいは政策目標の設定というところで関係人口をどう組み立てていくかというあたりを、この辺は議論としてこれからあるのではないかと考えております。

○増田寛也座長 ありがとうございます。

御質問は最後にまとめてお願いするとして、委員のほうから、諸富さんが残っていますので、ございましたらお願いします。

○諸富徹委員 私は、特に米田さんの人材活用に関するお話が非常に大事だと思いました。地方に人材が移転するのがゼロサムになるかどうかという議論もございましたけれども、確かに消費という観点から見たらゼロサムかもしれないですが、御紹介いただいた事例だと、地方の企業の生産性を高めることに非常に貢献しているのではないかと。それから、行った方もいろいろな意味で地方のマーケットだとかノウハウの獲得、彼ら自身も非常に現実を学んで帰ってくるということについて、恐らく生産性が向上するということで、全体的には、数字で統計的に確かめられるかどうかはわからないのですが、ある種の経済成長に寄与するような形の人材交流が行われているのではないかと。

そういう意味では、地方の経済発展を考えると、前々回も申し上げましたけれども、1つは製造業のサービス化という観点で、IT関係のビジネスノウハウは非常に大事になってきておりますが、そのノウハウが地元になくことから、こういった東京の先端企業の人材、

ノウハウを持った方々と交流する意義は非常に大きいのかなと思いましたし、人材とノウハウが地域に蓄積されていくようにつながっていく取り組みであるかどうかというのが、施策にとって非常に重要なKPIの話も出てきておりますけれども、一過性に終わらず、地域におけるビジネスを継続的に発展させていく取り組みになっているのかどうか一つの判定基準になるのかなというふうにお話を伺っていました。

以上でございます。

○増田寛也座長 ありがとうございます。

それでは、先ほど古田委員からも御質問等がございましたので、ゲストでおいでいただいている米田様、指出様に、追加も含めてお話しいただければと思います。米田様のほうからお願いします。

○米田瑛紀氏 先ほども御質問いただきましたが、企業からの理解度でいうと全然成功はしていません。本当にこのビジネスで成果を生み出さなければ我々の会社は存続しませんので、そういった意味では池田委員のおっしゃったように覚悟を持ってやっているところが、まずこの取り組みと今の国の流れがたまたま近しい事例になっているだけでございまして、やはり一番のハードルは、私たちは今、東京しか拠点がない。広島はたまたま地元ですので、当時は広島でもJCみたいな経営者同士のつながりの方にはハートフルに直接思いを持って話をし、私の事業の思いとかを話して、じゃ、広島でやってみるかという話になりがちですが、それ以外の地方の企業に対しては、全くもって話をする機会もなかなかできませんし、実は来週も高知県に呼ばれて、高知県の中小企業の経営者を100人ぐらい集めて、そこで首都圏人材を使いましょうというセミナーもさせていただくのですが、簡単に言うと、地方は地方の世界があるのだと思って門戸が固いというか、そのようになりがちなのです。

これは一つ提案といいますか、可能であればですけども、例えば、これは事例に出すのは失礼かもしれませんが、何百人以上の会社は障害者の方を何%か雇用しなくてはいけないという政策があると思いますが、これとある意味同じような文脈で、何かしら政府のほうからの、副業禁止を禁止するくらいの形で首都圏人材を活用しようとか、地域を代表して牽引している企業の将来の幹部候補は東京で圧倒的成長している会社に1年間は他社留学するのだとか、そういうことを強烈にやっていただけたらうれしいと思います。民間企業はしょせん小資本で、私の情熱と社員の情熱で頑張っておりますけれども、本当に月に数件決まるぐらい、コンマ何%の世界ですから、そこは中央省庁の皆様の具体的なKPI設定と、各企業にある意味での正しい強制力を持たせて、この施策の実現に向けて動いていただきたいと思います。

○増田寛也座長 ありがとうございます。

それでは、指出様、お願いします。

○指出一正氏 古田知事、ありがとうございます。

今週、来週と各務原市さんと東白川村さんにお招きいただいて、お話をしに行きます。

岐阜に伺うのは楽しみです。

若い人に火をつけるのにはどうしたらいいかという御質問にお答えすると、まず、関係人口を、私がやらせてもらっている関係人口の範疇ですけれども、仲間意識を持ってもらうことが大事ですね。同世代で同じような思いを持っている人たちのチームをつくって、そのチーム全体が育っていくような形を設定しています。だから、15人くらいの少人数制でやっています。これは40人とかよりは15人ぐらいのほうが、起業家の育成に近いと思うのですけれども、それでやっています。そこに同世代のメンターをつけることで、さらに自分に火がつくタイミングが見つかります。

もう一つ大事なのは、その地域で本気で生きている大人にちゃんと会わせることです。本気で生きている大人というのは、すごく簡単に言うと、その人の講座を受けている若い人たちの名前をちゃんとフルネームで覚えてくれるようなタイプの人です。ちゃんと個人としてつき合ってくれる人をメンターであったり、会ってくれる人として私は選ばせてもらっています。そうすると火がつきますね。

もう一個、最後に申し上げたいのは、私は関係人口という言葉が提唱させてもらっていますけれども、今、皆さんの中ではきっと、樋口さんがおっしゃったように、総務省さんや国交省さんや内閣官房さんの中での形づくりが必要なのだろうと再認識しましたが、一つだけ通底して言えるのは、関係人口になりたい人たちや自分が関係人口だと思っている人たちは、ファンではありません。サポーターでもないです。ファンまでしかいかないような施策は失敗します。サポーターという名前をつけた途端に人は離れていきます。これまでもきっとそういう経験があったのではないのでしょうか。つまり、みんなはサポーターではなくて、町には住んでいないけれども、その町の人たちと同じようにその町のことを盛り上げていきたいという、起業するかもしれないし、NPOをつくるかもしれませんが、プレーヤーになりたいのです。足がかりはファンやサポーターかもしれませんが、そこで天井をつくってはいけないと思います。そこから先に、最終的にはあなたも、この町には住んでいないけれどもプレーヤーになってください。そういうふうに見えるような施策であれば、中から飛び抜けた起業家が生まれなくても限らないと思いますので、それは大事な視点だと思います。

○増田寛也座長 ありがとうございます。

時間がもう大分来ているのですが、次回ないしは次々回までに、先ほど出口委員からもお話がありましたが、各省全体の予算についての整理は事務局のほうでお願いをしたいと思います。

それから、せっかく関係人口のゼロサムの話、出口委員からお話があったので、佐々木さんのほうから最後に。

○佐々木審議官 時間がないので、済みません。

関係人口というのをやわらかく包んだほうがいいというのは、各自治体がいろいろ政策を組んでいくときにいろいろなアイデアを出すためには一定の幅が必要だと考えている。

それから、決めつけるのは自治体の発想をとめることになるので、入り口なので、できるだけ広くと。どういう関係人口を重点的にうちはやっていきたいのだというのも自治体の判断を尊重していくやり方だってあっていいのではないかとということです。

海外の関係人口を排除しているわけではありません。例えば、APUなどは、関係人口創出政策、大分県にとってすれば莫大な効果がある政策なのです。鹿児島で言えばラサール高校、国内だけですけれども、関係人口をすごくつくっている。だから、切り口、物の見方ということを刺激する概念としてつくっている。もちろんこれを政策に持っていかうとすると、また練ったりいろいろ齟齬が出たりするので、とりあえずは入り口を狭めない。地域おこし協力隊も外国人を入れています。ただ、労働許可がない外国人を入れるのか、入れないのかという問題は残っています。

あと、どうしても総務省は自治体をベースに考えてしまうという癖があるので、自治体の発想に寄り添う形になっているというバイアスは、正直言ってあるかもしれません。ただ、地域とかそういうことを考えていくに当たって自治体は一つの有力な主体ですから、そこがどうやっていくか。そこがどう力を出していくかというのは、我々、国としても考えていかないといけないのではないかと考えております。

いろいろ言いたいことがあるのですが、時間がなくなるので、座長に御迷惑をおかけするので、ここら辺で。

○増田寛也座長 次回はちょうど中枢中核の議論なので、今の話は多分、次々回ぐらいです。いずれにしても関係人口は、樋口委員からもお話があったし、どういう定義というか、各省の共通認識を高めておく必要があるので、このあたりは宿題として持ち越してまた議論を深めておきたいと思っておりますので、よろしくお願いします。

それでは、もう時間いっぱいになりましたので、最後に大臣のほうからお願いします。

○梶山大臣 今日はお三方から関係人口ということでお話をいただきました。新たな知見を得るためには大変すばらしいことだと思いますし、他の環境、や地域、業種、文化等に触れることによって新たな知見や発想が生まれてくるものだと思っておりますので、大事にしていきたいと思います。

樋口先生から地方創生の考え方のお話が出ましたけれども、基本メニューや基本レシピは中央省庁でつくるにしても、味つけはしっかりと自治体にさせていただく、そして、手を挙げていただくということだと思っております。

そのような中でプロフェッショナル人材事業に関しましても、これは全国でトータルしますと2万から3万件の相談があり、3500件ぐらいの成約案件があるということでありまして、地方にとってこれは非常にありがたいことで、能力のある方が来ることによって業容や、雇用が広がるということで、KPIの進捗にも資することになると思っております。

いずれにしましても、しっかりと議論をした上で、関係人口の定義や、中枢中核都市の定義なども決めていかなければならないと思っておりますし、外国人材につきましても、在留資格について議論をしているところでもありますので、ぜひまた皆様の知見をお貸しいただ

きたいと思っております。しっかりと議論を進めてまいりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

○増田寛也座長 どうもありがとうございました。

それでは、本日の議事は以上にしまして、進行を事務局のほうにお返しします。

○大津参事官 ありがとうございました。

以上をもちまして、第3回「地域魅力創造有識者会議」を終了いたします。

資料が大部となっておりますので、机の上に置いておいていただければ、郵送させていただきます。

次回の会議でございますが、10月11日木曜日の午後2時を予定しております。中枢中核都市の機能強化等を議題としておりますので、詳細は後日連絡いたします。御参集のほどよろしくお願いいたします。

本日は長時間にわたり御審議いただきまして、誠にありがとうございました。