

第5回 わくわく地方生活実現会議 議事要旨

日 時：平成30年 5 月11日（金）16:00～18:00

場 所：中央合同庁舎 8 号館特別大会議室

○大津参事官 皆さん、おそろいでございます。お時間になりましたので、ただいまより第5回「わくわく地方生活実現会議」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まことにありがとうございます。

なお、梶山大臣、田中副大臣、大崎委員、出口委員におかれましては、用務のため会議途中からの御出席でございます。

また、本日のプレゼンテーションは、お願いしております委員、ゲストの皆様から事前に御了解をいただきましてプレス公開とさせていただいておりますので御了解ください。

今後の議事運営につきましても、座長にお願いいたしたいと思います。よろしく願いいたします。

○樋口座長 それでは、早速議事に入っていきたいと思います。

議事次第の3の議事で、最初に委員等プレゼンテーションとございますが、本日はゲストの皆さんからプレゼンテーションしていただいた後、本会議の取りまとめ、骨子案等について意見交換を進めてまいりたいと思っております。

プレゼンテーションにつきましては、まず座長代理の増田先生からお願いしたいと思っておりますが、その後、ゲストスピーカーの皆様からプレゼンテーションをいただきたいと思います。地方における就業促進の事例として、学生の地方採用等の人事制度について、東京海上日動火災保険株式会社の磯田様に説明をいただきます。

そしてまた、その後、若者に対する創業の機運醸成の事例としまして、高校生ビジネスプラン・グランプリについて、株式会社日本政策金融公庫の森田様から説明をお願いしたいと思います。

その後、これまでの4回にわたる議論を踏まえまして、事務局から本会議の取りまとめ骨子案が作成されておりますので、それについて意見交換を行っていきたいと考えておりますので、よろしくお願いいたします。

それでは、プレゼンテーションに移りたいと思います。時間の制約上、まことに恐縮でございますが、1人10分程度でお願いしたいと思います。まずは、増田寛也先生からお願いいたします。

○増田委員 お手元に資料1がございます。私は委員ですので、自席で座ったままで失礼させていただきますが、資料1をごらんいただければと思います。

「わくわく地方生活実現会議 取りまとめに向けて」という形になっておりますが、きょう資料4で骨子案が配られておりますけれども、そういったものも全体を見ながら、少

し薄くなっているのではないか、あるいは意識しておいたほうがいいのではないかという視点で書いてございます。

簡潔に申し上げますと、大きく1つは「UIJターン対策」ということでございます。今回の骨子案の冒頭に「東京一極集中の現状と課題」ということが記されておりますけれども、その中でUIJターンというのは大変地方への人の動きという意味では重要なものであらうと思うわけです。

(1)でありますけれども、特に若い人たちが地方にUIJターンをした場合にどうしても就業が一番大きな問題になります。それで、ここで書いてありますが、愛媛県が、愛媛県の出身者が地元に戻る際のマッチングサイトがひとつでき上がっておりますので、それを拝見いたしました。非常に有効だと思うのと同時に、これに各県が全て同じような形で取り組まれて全国展開をすると非常に有効になるのではないかと思いますので、そのことを(1)に書いております。

あわせて、そのときに家族も含め、子育て中の子供たちも含め、いろいろ移るということにはやはりそれなりの資金的な支援ということも必要ではないか。創生推進交付金の活用ということもその際、必要ではないか。あるいは、支度金ということも考えていいのではないかとということでございます。

(2)は、企業版のふるさと納税でございます。よく皆さんが使われているものでなくて企業版のほうでございますが、こちらのほうについては実績をごらんいただければわかりのとおり、件数がまだまだ少のうございまして、基本的にはやはり制度の周知が十分ではないと思います。また、運用についても細かな点は事務局のほうに申し上げておきますが、運用の改善すべき点、手続の煩雑さ等々がございしますので、これについても一度、より使いやすい方向で検討すべきではないかということでございます。

それから、(3)でございます。これはやはり私は問題だと思うのですが、東京への人の転入ということ、一極集中ということを言われていますが、実はどこから来ているかというと、大阪とか名古屋とか、あるいは福岡とか、要は周辺からいっぱい人を集めている都市が対東京との関係では負けているというか、そういう大きな都市が実は東京のほうにどんどん人が出ていってしまう。

しかし、よくよく考えてみれば、その地域、そのブロックで考えれば大阪や福岡、札幌もそうですけれども、そういったところは本来であれば三次産業、サービス産業等が一番立地しやすい地域であって、そういうところがしっかりとやってもらわないといけないのではないかと思います。

これは、そういうことでやはりそういう政令市を中心とした地方の中核都市の機能強化ということさらには本気で考えていくべきで、そこの首長さんにも相当覚悟を決めてもらわなければいけない。ここであえて申し上げますと、政令市ほど緩いというか、緩んでいるというか、そこそこ総人口が減らなかったり、あるいは逆に少し増えていたりするので、地方創生の総合戦略を見ても、何だということところが非常に多くなっていて、全く緊張感が

ないところが、全てとは言いませんが、よく見られております。

したがって、ぜひこれについてはもっと緊張感を持ってやっていただくと同時に、中枢都市に対して、より機能強化を図るための政策を集中的に投入すべきというふうに書いてありますが、中身についての議論をもっと深める必要があると思います。

それから、大きな2つ目でございますが、外国人材の積極活用です。これは、政府のほうでも今、鋭意検討が進められているやに聞いておりますけれども、外国人材についてこういう多文化共生の時代でございますので、地方創生の観点からももっともっと有効にこうした外国のいろんな方々の力を活用していくという視点が重要だと思います。

それで、(1)でありますけれども、そういう場合のマッチングでございますが、それについて財政支援も含めた新たな仕組みをここで考えていくということです。

それから、(2)でもう既にいろいろな制度、例えば書いてありますが、JETプログラムのALT、外国語指導助手ということで各自治体のほうにも随分多くの方々がこれまでも来られていますが、在留資格でいうと教育という範疇になっておりまして、厳格にそれが運用されますと、少し時間があるときに例えばここに書いてあるような地元産品の出身国に対しての販路拡大の活動にちょっと協力していただくということは非常に有効だとは思いますが、在留資格上、それは違法とみなされてしまいかねないということです。そういうところの柔軟な運用であったり、あるいは地方の公共団体が受け入れるということで、身元が確実でございますので、地方創生という形になるかどうかは別にしても、新たな在留資格をつくって、そしてそういった人たちに地方創生に大いに能力を発揮していただく。こんなことを考えたらいいいのではないかとということ、ここに書かせていただいております。以上であります。

○樋口座長 どうもありがとうございました。

それでは、ゲストの皆様からプレゼンテーションを続いてお願いしたいと思います。

最初に、東京海上日動火災保険株式会社の磯田賢様をお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

○磯田氏 皆様、こんにちは。東京海上日動で地方創生の責任者をしております磯田と申します。本日は、このような場で発表の機会をいただきまして大変感謝申し上げます。

(PP)

時間もございませんので、早速ですけれども、本日は題名のとおり、「当社の人事制度から見た地方創生の取組みについて」ということでお話をさせていただきますけれども、大きなテーマは大企業でもできることがありますということ、あわせて大企業だからこそ地方創生に取り組まないといけない。こういう思いで我々は取り組んでおりますので、その思いも含めてお伝えしたいと思っておりますので、10分間おつき合ください。

(PP)

次のページですけれども、まずは私どもの経営理念を書きました。なぜ書いたかということ、私たちが地方創生に取り組む理由がここに書いてあるからということです。ちょっと

読ませていただくと、前文に「お客様の信頼をあらゆる事業活動の原点におき、「安心と安全」の提供を通じて、豊かで快適な社会生活と経済の発展に貢献します」。これが、全員がずっと持ち歩いている小さな冊子にもありますし、常に我々が意識して取り組んでいることでございます。

これは、仕事を通じて社員が取り組むんですけれども、地方勤務の社員がこれを読むとちょっと味わいが変わるわけです。すなわち、地方創生こそが当社の経営理念そのものだ。地方で経営理念を実践することイコール地方創生だと、こういうふうに読める。こんな話を、私は社内で、もしくは社外に向けてもさせていただいております。ある意味、地方創生を経営理念でうたっている珍しい会社かと思っております。

(PP)

続きまして次のページでございますけれども、地方創生に取り組む当社のスタンスを少しお話させていただきます。写真は、社長の北沢でございます。コメントを載せておりますけれども、こちらは新聞社のインタビューに答えた際のことを抜き出しております。ここにも記載しておるのですけれども、当社の国内損保事業の保険料の3分の2は地方からいただいております。ですので、地方経済の動向が損保事業の未来を左右していると、こういうコメントをさせていただいております。やはり3分の2が疲弊すると、私どもの会社も疲弊してしまう。こういう現状認識を持って、地方創生に取り組んでいるということでございます。弊社は、地方が元気になれば我々も元気になると信じて地方創生に取り組んでいる会社だと思っております。

あわせて、経済同友会での地方創生活動、さまざまな方々にお世話になっておりますけれども、昨年度末までホールディングスの会長の隅が地方創生の委員長をやらせていただいておりますということですし、写真の北沢も今年度から地方創生の副委員長をやらせていただくということで、財界でもいろいろ皆様にお世話になっているということでございますし、組織のつくり方というところも少し本気だということをお伝えしたいということなんですけれども、「地方創生の全社的推進を担う「地方創生室」の新設」ということで、私が責任者を務めるチームで、本社機能で地方創生の室の兼務者も含めて40人でやっております。あわせまして、各地域、47都道府県に120人配置しておりますので、150人強の体制で地方創生、名刺に地方創生推進担当という肩書きを入れて今、活動させていただいているということでございます。

(PP)

これをポンチ絵にしますとこんな形なんですけれども、地方創生に取り組んで地域が活性化すれば、仕事がふえて、人が集まって、新たなチャレンジをする人がふえていくと、そこに当然リスクがふえることになりますので、私どものビジネスチャンスもあるかなと、こんなことなんですけれども、これは順番が大事だと思っております。まずは地元の活性化について私どもができることがあるんじゃないかということです。6番に行きつくまでにはもしかしたら3年、5年かかるなどという取り組みもあるんだろうと思ってい

ます。それも十分に理解した上で、地方創生に取り組んでおります。

(PP)

実際に具体的なメニューということで、こちらは自治体様にお出しする企画書からとってきたものということなんですけれども、1～14番までソリューションをつくっております。ソリューションはありますけれども、これはいわゆるプロダクトアウトではなくてマーケットインの考え方で各自治体様、もしくは各地元の企業様と地元の課題に向き合って一緒に取り組んできた解決策がソリューションになって、これを今47都道府県にあまねく御提供できるソリューションだとして企画書に入っているということです。これ以外にも、その地域、地域で特徴のある産業、もしくは特徴のある取り組みに対するソリューションというのを、私どもの特徴であるリスクの平準化ですとか、ボラティリティーを抑えるといった観点でさまざまなソリューションを提供させていただいている。こんな形で、私どもは地方創生に取り組んでいるということでございます。

(PP)

ここからきょうの本題に入りますけれども、次のページを見ていただくと、さまざまな課題がある中で、大きな課題の一つとして東京の一極集中というのがありますというのはこの会議の中でもずっと背骨として語られているものと思いますが、参考までにということで、当社の人事制度を少し説明させていただきます。

(PP)

私どもには、大きく分けてグローバルとエリアコースという2つのコースがございます。ワークスタイルがございます。上のグローバルコースは、世界中どこにでも行けと言われたら行くという、いわゆる転勤族のコースでございます。それで、下のエリアコースというのは基本的には地元で働きます。県内での異動だけのコースということになっております。

それで、その右下に「ワイド型コースの選択も可能」と書いてありますけれども、これはエリアコースの中でも一定地域であればちょっと異動してもいいかなと思っていますという方が選ぶキャリアコースということです。

(PP)

一つの事例で申し上げますとこんな形で、九州で地元で働きたいといった社員はワイドエリアということで、例えば熊本県だけで働きたいというコースを選ぶ方もいれば、途中でキャリアアップをしたいからといって九州の域内であれば異動してもいいですよということで、自分のキャリアプランに応じて働く場所を選ぶことができる。そんなことで、コース選択ができるような制度にしております。

(PP)

さらには、1ページ戻りますけれども、このグローバルコース、エリアコースには転換ということが可能な制度になっていて、地元、例えば今、申し上げた熊本で採用された方がやはりキャリアプランの中で全国で働きたいというときには世界中どこにでも行きます

というグローバルコースに転換する、もしくは逆にグローバルコースだったんですが、親の関係などで、地元で働くという選択をしてエリアコースに転換する。こんな形で、変更も可能です。かつ、いわゆる性別はここでは問いませんので、私どもにはエリアコースの男性社員という社員などもある。

加えて申し上げれば、このグローバルコースの中でいうと東京で働いている社員、もしくは九州、北海道で働いている社員も賃金上の差がない。こういう制度になっていますので、私が今、東京で働いていますけれども、来年もし東北で働くということになっても、基本的にはあまり給料は変わらないという制度で運営をさせていただいております。

(PP)

もう少し細かなところまで申し上げますと、なぜこんな制度にしているかという、私どもが求める人材像にあります。これは、学生さんに配布する就活用の資料からとってきた文言ですけれども、私どもは記載のとおり「男女問わず、地元に着愛を持ち、長期的にその地元へ貢献して「地方創生」を支援していく人材」「一定地域内でJOBローテーションを通じてキャリアを積みながら、地域全体へ貢献できる人材」を求めています。この考えに賛同して入社してくれた社員が力を発揮できる制度にしたいという考えで、先ほど申し上げたような転換ができるですとか、少し視野を広げるといった制度をつくったということになっております。

(PP)

さらに申し上げますと、採用なのでございますが、別葉でひとつ資料がA4の横で日本列島が書いてあるような、これも採用の資料から持ってきたのですが、別葉であります。

例えば北海道札幌市にポツがついていたり、青森でいうと青森市にポツがついていたり、岩手県でいうと盛岡市にポツがついていたりという資料になるんですけれども、こちらはこの場所で採用しています。地方で採用しているという図でございます。地方で権限を持って採用させていただく。こんなことも、制度としてはございます。

(PP)

それで、最後にキャリアパスのところなんですけれども、実はこのキャリアパスは担当者から役員になるまで、エリアコースでも役員、経営を担えるんですというキャリアパスを持っていて、今、四国を担当している吉田という常務は社員として一旦退社をして役員になるまで、実はエリアコースでずっと社員をやってきて、最終的には常務になっているという社員がおります。

(PP)

それで、エリアコースで入社した社員などの声も資料にはつけてございますので、ぜひ読んでいただいて、中には愛着のある地域の発展、地方創生に貢献できることはありがたい、やりがいがあるという声がたくさん出ているということでございます。

(PP)

それで、実は地域の人員構成のイメージなんですけれども、こちらに書かせていただい

たとおり、8割以上が私どもは地元で採用している社員が地元で活躍をしているという形になってございます。

(PP)

それぞれ各地区でいろいろな活動をしている中で、例えば産官学を巻き込んだ人材育成などということで、地元の採用をふやそうなどという取り組みなどもやらせていただいております。

(PP)

最後になりますけれども、取り組み方針、私ども地方創生に取り組む方針は地方とともに成長するという、こんな方針をつくっておりますので、今のような人事育成、人材育成制度の中で私ども一生懸命地方創生に取り組んでおります。私の最初に申し上げた、大企業こそ地方創生に取り組まなければいけないということで申し上げれば、大企業が地元で採用するなどということが多く広がっていけばいいかなと思っております。

「任地を愛せよ！」と最後に書かせていただきましたけれども、こちらは私どもが地方に転勤する社員に大体先輩社員がかける言葉ということで、みんな地元を愛するような社員、転勤族でも地元を愛すると、こんなことが貫かれている会社で我々も頑張っておりますので、ぜひ地方創生を成就させたいと思っております。以上でございます。

○樋口座長 どうもありがとうございました。参考にさせていただきたいと思います。

それでは、最後になりましたが、株式会社日本政策金融公庫の森田太郎様からプレゼンをお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○森田氏 日本政策金融公庫国民生活事業本部の森田と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

(PP)

早速でございますが、きょうは「高校生ビジネスプラン・グランプリの概要」について御説明いたします。

(PP)

2ページをお開きください。高校生ビジネスプラン・グランプリは、日本政策金融公庫が平成25年から開催している大会です。日本公庫では、従来より創業者への融資、創業支援に力を入れてまいりました。

我が国の創業の活発化を考えたとき、若者の創業マインドの向上が重要であるという認識から、これまで蓄積した創業支援の経験を生かすことができる取り組みとして始めたものです。

5回の開催を重ねまして、エントリー数や参加高校数はふえてきております。コンテストという面だけではなくて、高校生がビジネスプランをつくる過程において、日本公庫が創業支援のノウハウを生かしてサポートするという点が大きな特徴になっています。

(PP)

3ページをごらんください。募集については、全国の高等学校が対象になります。高校

生らしい自由な発想や想像力を生かしたプランを期待しておりまして、グループでも個人でも応募ができます。

高校における取り組み方としては、授業のカリキュラムに取り入れている、あるいは部活動として取り組む、あるいは夏休みの課題として活用するなど、さまざまです。

プランの例としてここにありますように、日常生活の不便を解消するものであるとか、環境問題や国際問題など、世の中の課題に着目するもの、または地域資源の活用とか地域活性化をテーマとするもの、こういうものが大変多くなっております。

(PP)

次に、4 ページです。提出するプランの内容としては、ここにありますような4 項目があり、審査のポイントは高校生らしいアイデアの独創性ということがもちろん重要なんですけれども、単にアイデアだけを審査するというのではないというのがこのグランプリの特徴です。すなわち、アイデアの実験可能性を考えているかという点も評価の対象としていて、必要な経営資源の確保とか、収支予測の妥当性だとか、そういうところまで踏み込んで審査をしております。これは、ビジネスについて全然経験がないという高校生にとっては、多少高いハードルなのかなというふうに認識しております。

(PP)

次のページです。そこで、日本公庫では高校生のためにさまざまなサポートメニューを用意しておりまして、主なものを御紹介します。

まずここにあります「出張授業」なんですけれども、これは日本公庫の職員が高校に出張して直接高校生にビジネスプランのつくり方を教えるものです。正規の授業のこまを担当したり、特別授業として大勢を集めて講義をしたり、あるいは課外活動でグループワークの指導をしたり、いろいろな形態があります。

高校生の理解や進捗にあわせて、コースも基礎編、中級編、実践編と、ここにありますように3 パターン用意しております。昨年度は、全国300校で実施をいたしました。

(PP)

次のページです。また、高校の立地の関係などから出張授業が受けにくいというような場合や、個人で取り組む方などのために無料の「オンライン講座」を設けております。段階的に学習して、プランのつくり方をマスターできるようになっております。

さらに、3,000以上のプランが応募されるのですが、その全てに対して「フィードバックコメント」を作成して、応募した高校生に還元しております。

そのほかにも、プランの作成の参考になるような情報をウェブサイトとかフェイスブックで提供したり、また過去に入賞した高校のプランづくりのプロセスを知ることできる事例集などを配布しております。

(PP)

次のページです。これは、今年度、第6 回のスケジュールです。受付開始は7 月なんですけれども、既に高校への周知活動や出張授業は始まっております。審査では、まずベス

トプラン100を選考して、その中からファイナリスト10組が選ばれて、今回ですと1月13日の最終審査会に進みます。

(PP)

次のページです。最終審査会は東京大学の伊藤謝恩ホールで行われ、ファイナリストのプレゼンテーションのほか、起業家による講演とか交流会などが行われます。

最終審査は大学の先生ですとか起業家、起業教育関係者など、8名の審査員によって行われます。座長の樋口先生には、第5回まで審査委員長をお務めいただきました。

審査の結果、各賞を決定し、奨励金を授与しております。

ちなみに第5回、去年のグランプリは千葉県の市川高校、準グランプリは愛媛県立の長浜高校です。

(PP)

次のページは、最終審査会の前回の様子です。特別講演は、スパイバー株式会社の関山社長にお願いしました。

なお、出席する生徒、教員の皆さんの旅費を日本公庫が一部負担をしております。

(PP)

次の10ページですけれども、これは第5回にファイナリストに選ばれた10プランの概要を書いたものです。全部を御説明する時間はありませんので後ほど御参照いただければと思いますが、やはり地域資源の活用とか、地域活性化といったテーマのプランが半分を超えております。この中で、色をつけております2つのプランについて詳しく御紹介いたします。

(PP)

まず、優秀賞に輝いた岡山県興譲館高校のプランです。このプランをつくったチームは、通信制の生徒さんたちです。興譲館高校は、高品質のデニム生地産地として有名な井原市にあるんですけれども、そこでつくられている「デニム着物」を倉敷の観光振興に結びつけるというようなプランです。

ターゲットを外国人観光客に絞り、いわゆる「コト消費」需要に対応する企画としてデニム着物の着つけ体験というものを行います。このプランのポイントは、プランの作成の過程においてさまざまな機関と連携して実現可能性を高めようと努力している点です。着つけの会場になる重要文化財施設の「大橋家住宅」や、デニム着物のメーカーと協力関係を築いて体験会の実施にこぎつけています。さらに自治体や商工会議所、旅行代理店なども巻き込んで連携体制をつくっています。着つけ体験というのはそれほど珍しくないですけれども、地域資源の活用と地域との連携といったものが高く評価されました。

(PP)

もう一つ、準グランプリに輝いた愛媛県立長浜高校です。全国的に珍しい水族館部というものがある高校で、4月30日の日経新聞にも紹介されておりました。長年、魚とか海の生物の研究に取り組んできていて、クマノミがイソギンチャクに刺されない要因について

の論文というのが国際的に評価されたということです。

生徒さんたちは、地元のこの長浜にもう1980年代に閉館になってしまった水族館を復活させたいという思いから、研究成果をビジネスにして利益を得ようというふうに思いつきました。それが、今回のプランのクラゲ予防クリームです。マリンスポーツの愛好家がクラゲに刺されるという被害に目をつけて、民間企業とも協力して試作品を開発しています。地域に対する思いと、これまでの研究成果をうまくプランにまとめ上げる点が評価されております。

ちなみに、御紹介した興譲館高校、長浜高校とも今回が初めての応募で初入賞となりました。

(PP)

それで、最終審査会のほかにも関連するイベントを開催しております。例えば、ベスト100に入りますと入賞ということなのですが、各地で表彰式を行ったり、地域ごとに発表会、交流会を開催したりしています。地域の関心が非常に高くマスコミで取り上げられたり、自治体が高校生を招いて懇談会を開催したりといったこともあります。

また、昨年初めてなんですが、グランプリ応募者のOB・OGの交流会を開催いたしました。既にそれぞれの進路に進んでいるOB・OGですけれども、このイベントをきっかけに起業の準備を実際に行っている人とか、既に法人を設立したという人がいることが判明しました。今後は、こういうグランプリ応募経験者の事後フォローにも力を入れていきたいと思っています。

(PP)

若者の創業マインド向上という目的で開催しているこのグランプリなんですけれども、ある教員からは、たとえ入賞しなくても取り組んだこと自体に非常に価値があった。今後でも続けたいという言葉をいただいております。この取り組みのさらなる充実に向けて努力していきたいと思っています。

(PP)

以上で、高校生ビジネスプラン・グランプリについての説明は終わりますが、もう一つ、日本公庫ではUIJターンを考えている人向けに自治体と連携してセミナーを開催しております。昨年度の活動のうち、主なもの3つを15ページに紹介しておりますので御参照いただければと思います。

以上でございます。御清聴ありがとうございました。

○樋口座長 どうもありがとうございました。

前回、九州大学の起業部についてお話を伺いましたが、今回は高校生についてということでお話を伺いました。どうもありがとうございました。

それでは、プレス関係の方はここまでというふうにさせていただきたいと思います。

(プレス退室)

○樋口座長 それでは、ただいま3人の方、機関の方からお話を伺いましたが、これにつ

きまして何か御質問なり御意見なりございましたらお願いいたします。どうぞ。

○中原委員 いつものように余りいい話はできないんですけども、この高校生の起業のものは岐阜県でもやっているんですが、結局これは動員されているんですよね。その動員を何とかしてほしいというのが1つです。

あとは、さっき言っていた高校生に対して、公庫の職員の方とか、自治体の方とか、地銀の方とか、商工会の方が経営指導をするみたいなことを言われるんですけども、僕ら起業家は公社の方とか地銀の人の経営指導は聞くんですけども、それは単純に融資を断られたら嫌だから聞いているふりをしているだけなので、実際には何の役にも立たないんです。

だから、高校生に対して公社の人が、起業をしたことがない人が、大人が起業というのはこういうものだからねとか言っても結構無意味で、そういうことをグランプリでやるとか、そういうことじゃないんです。起業文化を養うというのは全然そういうことじゃなくて、例えばですけども、高校生の文化祭で今、物販とか、めちゃくちゃ禁止されているじゃないですか。

だけど、高校生は自分で売りたいんですよ。おもしろい喫茶店をやりたいとか、おもしろいイベントをやってお金を取ってもうけたいとか思っているのに、全部禁止するじゃないですか。その横で授業としてこういうのをやって、地方のために何か考えられるビジネスをやってくださいと、結構なめているのかと思っているんです。

例えば、自分たちのころだったら、クラブイベントを自分たちでやって、お金を集めてみんなでパーティーをやったら自分ももうかるし、みんなも喜ぶじゃないかと思うけれども、クラブに高校生とか行けないじゃないですか。大学生とかでもできなくなって、それを潰しているのに、その横でこういうのをやってくださいとか、全然意味がわかりません。

今で言うと、ユーチューバーでお金をもうけたいと思うんですよ。それで、同級生のかわいい女の子の動画を撮って、仲間5人ぐらいでチームをつくってもうけようとかやるんですけども、高校の先生には絶対とめられるんですよ。

その違いがわかりますか。つまり、主体的にやろうと思うことは全部やめさせるけれども、公庫とか地銀の人、自治体の人、起業させたい人が、こういうやり方だったらいいですよというのをひたすら言うてくるんです。その前に、文化祭で物販をさせてやれという話なんです。あれでもうかるんだったら、それがビジネスだから、ビジネスプランコンテストなんてやらなくてもいいんです。本当に、お願いします。

○樋口座長 お願いを受けるかどうかなんですけど、それはまたとして、実態として高校生のは法的に禁止しているんですか。

○中原委員 現場では、多分リスクがあるからやはりとめるんだと思います。自分の地元では、物販できない高校とかがひたすらあって、それは食中毒とか起こったら困るという話だと思うんですけども。

○樋口座長 どうぞ。

○岡委員 例えば、高校で収穫祭を開催する時、高校生が自分たちでつくった野菜を売ったり、工夫して加工品を作ったり、物販していますが、最後に売り上げが回収されて町に返されるんです。町が集めて、もうそれで終わりなんです。

同時に、教育に対する予算はどんどん削られていて、その中でも自分たちでどうにかしていきたいとの声もあります。修学旅行のためにためたいとか、そういう声も。せっかく学生が自分たちで頑張って売り上げたお金が回収されてそれで終わりというのは、何のモチベーションになるんだろうということで非常に残念な感じだと思います。そういうやり方で、ビジネスに対する経験にならないですし、起業に対する考えが育たないんです。なんのモチベーションにもならないと思います、残念です。

○樋口座長 これは法的な問題ではどうもなさそうで、実態として何か学校単位であるとか、あるいは教育委員会か、わかりませんが、そういったところがコントロールしているのでしょうか。

○岡委員 もしかしたら、政府がトップダウンでプレッシャーをかけたほうが地方、町も動きやすいのではないかと思います。地方行政や教育委員会に任せると今までのやり方と変わらないと思いますので、やはり政府としてはこういうふうに変えましょう、こういうふうに起業家を生むためにモチベーションを上げましょうという提案をしたほうがいいんじゃないかなと思っています。

○樋口座長 これは、文科省ですか。

○末宗総括官補 調べておきます。

○樋口座長 では、調べてということですね。

では、どうぞ。

○梶山大臣 途中から入ってきてごめんなさい。今、感じたことですが、多分、我々の頃は学園祭でも何でも物を物販したり、それが利益になって商売のおもしろさというのがわかった時期もあったんですけど、今は周辺の人たちが子供たちにトラブルを起こさせないための予防策としてそういう配慮をするのかなという気がしますし、その人たちの声の大きさにも寄るんだと思います。

子供さんたちに限らず、道の駅で農家のおばちゃん、おじちゃんがつくったものを持って行って、それで物を売る楽しさを覚えた。生産するだけでなく、そういうものを覚えたというのは、子供さんたちにもどこかでやはりそういう経験をさせなければいけないと思います。そういったものもいい経験になり、将来の起業家へとつながるのではないかなと思います。私も同じような取り組みで、地方創生の政策コンテストというものを開催しており、小学生から大人まで参加し、特に小学生がすばらしい案を出しています。

○森田氏 このグランプリに関しては、いわゆる動員というものは一切なくて、これは手を挙げてもらったところに我々が教えに行ったり、応募も全く手が挙がってきているというような活動になっています。

○樋口座長 どうぞ。

○中原委員 動員がないという考え方が、まず間違っているんです。高校の先生から、中原、ビジネスプランコンテストというのがあるからおまえ出ろよと言われたら、普通の真面目な子だったら出るんですよ。それを、自主的に出ていますというふうに考えてしまうのがもはや。だから起業させようなどというのを政策金融公庫の偉い人が言ってはダメなんです。起業というのは、自分でやるものだから。

○樋口座長 私もその一員としてやってきたところがあって、ちょっと思っているのと実態と公庫がやっているのは違うんじゃないかと思っているところがあって、学校の先生を通じてやっているわけじゃなくて、例えば。

○中原委員 部活動で参加しているとか言っていました。

○樋口座長 だから、その部に入ってくる人たちが参加する。そういうものがあるんだということで参加してくる。この間の九州大学の例と非常に似ているようなものではないか。要するに、学校全員がやらなければいけないとか、このクラスはやらなくてはいけないというようなスタイルではないというのもありますし、あとは個人がまさにやってくる。個人である高校生が手を挙げてやってくるというようなスタイルで、私の知っている限りは強制ではないなとは思っていたのですが、またそれは調べてもらっていけばいいのかなと思います。

大崎さん、どうぞ。

○大崎委員 少しおくれてきて済みませんでした。

余り参考にならないかもしれないんですけども、当社には6,000人のお笑い芸人がいるのですが、M-1グランプリという芸人たちの日本一を決めるのを毎年やっておりまして、6年ほど前からハイスクール漫才というのもやっているんです。それで、この6年間に十数万人の高校生たちが漫才師にチャレンジしているんです。

漫才師というのはそれぞれが個人事業主で、いわば起業家でもあるわけです。別に誰からも強制されることなく、当たり前ですけども、国から強制されて漫才師にチャレンジしろと言われたこともなくて、友達同士の中で、おまえはおもしろいから、俺はやりたからと言って自主的にチャレンジして、1年間で2万人ぐらいの高校生がチャレンジして日本一を決めるんですけども、そういう楽しいチャレンジですね。起業というのは楽しいんだよ、独立するというのは自主的に勉強する、自主的に職業をつくっていく、職業を選ぶというのは楽しいんだよというようなことをうまく提案できて、もちろん地べたの商売をする、事業をすることもやらなければいけないですし、銀行さんや政府からこういう基本的な勉強というのが要るんだよということも、それは両方ともしなければいけないことなので、ちょっと卑近な例になるかもしれませんが、楽しく起業するということの入り方みたいなことをもう少し私たちも提案できたらと思います。

例えば、地方創生のところで私たちのエンタメ、あるいはクリエイターを育てるみたいなことで、どうお役に立てるかということで言いますと、今プランしているのは、例えば

岡山県の倉敷市で御存知のように大林監督が倉敷三部作をつくられて小ぢんまりとした映画祭をなさっているんですけれども、その延長線上で、倉敷市に脚本家とかカメラマン見習いの子たちが住んで1年間で作品をつくるとか、それも一つの起業だと思います。

それから、たまたま今この会議に出る前に、某ゲーム会社と新しいゲームをつくらうみたいな話をしていたんですけれども、今はやっているスポーツというのはゲームのプロ中のプロがしのぎを削ってやる世界で、ほとんどの子がプロ野球選手になるのと同じように途中で夢を諦めるんです。それで、私たちが会議でしていたのはカジュアルなゲームで、ポイント課金をするのは今の子供たちはなれているので、課金をして何を買うかということなんですけれども、おっしゃったように、私たちの若いころはアルバイトを自由にしてお小遣いを稼いだり、もっと自由度があったんですが、今は全くそれが禁止になって、国がそれをやめなさい。

文化祭で飲食をやっても、お金を取ってもいいよと言っても、なかなかそうはいかないんですけれども、やはりそういう時代の流れの中で新しいカジュアルゲームみたいなものもできるでしょうし、それがビットコイン等々にもつながっていくでしょうし、若い子供たちにどういう場づくりをするか、どういう場を提供するか、目標としてこんな楽しい職業が、こんな仕事があるんですよというのをもう少し議論すればいいんじゃないかと思うんです。

京都の映画祭でもアートセクションのところで、京都の頭の固いと言われている伝統工芸の職人さんと、お笑いタレントと、世界的に有名なブランドの会社がコラボをしている作品に今チャレンジしています。去年から始めて、今年もまたやるんですけれども、そういう成功例というか、楽しい例をもっともっと出せば子供たちが自主的にもっと動くでしょうし、今風の新しいお金の稼ぎ方、職業のつくり方みたいなことももっと考えられるんじゃないかと思うので、議論になっていた2つに分かれているところはどちらも大事なことだし、やらなければいけないことじゃないかなと思いました。

○樋口座長　ありがとうございました。

池田さん、どうぞ。

○池田委員　ニュービジネス協議会では、二十数年前から高校生のビジネスコンテストをやっていました。多分、はしりだと思います。それから行政とかいろいろなところでやり始めたのですが、最初のころ、ビジネス？、経営者？、子供たちをそんな危険なところに導くなという意見が教育委員会などには当時あったのです。

それで、最終的にはいわゆる経済教育ということで、経営者が来て経済教育をやるのならいいということになりました。しかしながら、日本の教育制度の中でリスクを負わないという仕組みが現在まで大きくでき上がってきている。

そういう意味では、このビジネスグランプリというのは、今いわゆる危険なことにチャレンジするなという国民性ができ上がった中では物すごくすばらしいことだ。高校がこういうことをやっても、いいんだと、今までは強制的にリスクを負うなという教育をやって

いたんだと。今度は、リスクを負ってもいいんだよという教育を国民的にやって運動していかないと、今、日本は大変な局面にきているということです。

私どもの小さいころを含めて第二次世界大戦以降、いわゆる個店がいっぱいあって、私などはどちらかというと商店街で育って、みんなおやじが目の前で金勘定をして、お金がなかったら夜逃げしたのもいたとか、そういうことは経験したのだけれども、やはり勉強を一生懸命やって、良い大学に入って、良いところに勤めなさいという教育を日本がしてきたことが、結果、チャレンジをすることがなくなった。

今、国を挙げてチャレンジすることがすばらしいことだという運動の一環として、これはすばらしいことだと私は思いますし、ここからリアルに多分、創業者も出てくると思いますので、ぜひこれは深く続けてほしいというのが個人的な意見です。

○樋口座長 ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。

では、どうぞ。

○佐藤委員 池田さんがおっしゃるとおり、今まで大人が働く姿というのは大学を卒業するまで実際は触れることがなくて、でも確かに集落などにいるとその暮らしの中に仕事があって、大人がどうやって仕事をつくって働いているとか、そういうことが目に見えていたので、何か仕事を生んでいく、つくるというのがもう少し身近だったのかなと思っています。

今まで、地域創生、ぼん、ぼん、ぼんと、私のイメージだと点だったんですけども、多分、次のステップというのはもう少し時間がかかることに腰を据えて人を育てることなんだろと感じています。

そのときにやはり大事になるのは、仕事をつくる力だなというのは私もすごく感じています。実際に創業してみても、確定申告、納品書、請求書、それは何というようなところから全部自分で調べて、そんなことは学校で習っていないというところからスタートだったので、それを中原さんの言うとおりに教えられるものなのかというところからまた疑問ですけども、でも、そういう選択肢があるんだよという環境とか、そして夢をかなえられる絶対的な味方がいるという、高校生を未成年というよりは一人の大人として、いかに地域とか大人と混ぜさせながら、就職以外の道もあって、それが仕事、地域の課題を解決して、何か仕事を生むことが自分の役に立つという有用感も得られる気持ちを育てられるかが大事なのかなと思います。

その土壌ができて初めて、増田先生がおっしゃられたマッチングサイトがやっと生きてくるように感じるんです。そこまでの生き方が多様であるという、このステップの階段をうまくつくることが、ここに生きる、仕事に生き方のフィルターを上手にかけてマッチングがやっと実現していくとか、あるいは継業、創業というほうの選択肢がやっと合った状態で飛び込むことができるのかなとすごく感じましたので、ぜひお願いします。

○樋口座長 ありがとうございます。ほかにいかがですか。

では、俵委員どうぞ。

○俵委員 中原委員の御意見は、まずもっともというか、起業というのはそんな甘いものではないし、こういうこととは別の観点の価値観を持って起こしていくものだというのはひとつもっともな御意見で、そんな甘いものじゃないんだなと思いました。けれども、私はもともと高校の教員をしていたものですから、そういう観点からいきますと疑似体験かもしれませんが、教員としてはやはりこの子をこういう経験で伸ばしてやりたいとか、そういうアシストをするというのも教員の仕事の一つで、OB・OGの交流会が持たれ始めているということでも、私はこれはすごくうまくいっている活動なのかなと感じました。

宮崎で牧水・短歌甲子園という高校生の短歌コンクールにずっとかかわっているんですけども、最初は先生に言われたかもしれないけれどもやはりそういうことがきっかけで、短歌をつくる喜びに目覚めて、その大会でも今OB・OG会というのが持たれ始めて、そこから大学で短歌会をつくるという子たちがいて、九州大学や宮崎大学で立ち上げたりという動きにもなっていますので、あながち否定はできないというか。高校生というのはいろいろな可能性を持っていますので、そういうアシストを大人がしてやるというのはすごく大事なことじゃないかと私は感じました。

○樋口座長 増田委員、どうぞ。

○増田委員 別の問題なんですが、東京海上の方から大変興味深いプレゼンをありがとうございました。それで、実は梶山大臣のもとで開かれておりました地方大学の振興の会議で、あのときはコマツの坂根さんが問題提起しておられましたが、コマツは地方採用をやっておられて、それが会社にとっても大変すばらしいことにつながっているというお話でした。

ところが、経団連などの加盟の各社に言っても、なかなかそういう複線型の人事制度というのは広がっていかない。各社の人事当局が難しいと言うと、こんなお話も聞いていたものですから、詳しく教えてくれと、例えば処遇などがエリア採用と、それからグローバル採用と違うのかということではないんですが、最近、東京海上さんでやられていたことを私は初めて聞かせていただいたものですから、こういう形でコースを分けた複線型のものというのが、いわゆる大きな企業でどんどん広がってきているのか。あるいは、まだまだ東京海上さんのような、あるいはコマツさんのような先進的な企業だけにとどまっているのか。

多少、ほかの社の様子なども御存じだったら教えていただきたい、むしろ事務局でそのあたりもいろいろ調べて、現状がどうなっているかなどの情報をいただけたらと思います。むしろこういったことが多様な働き方として広がっていくことが、ある種、地方での雇用の場の創出につながっていくんじゃないかと思うものですから、そんなことを思いつつ質問させていただきました。

○樋口座長 ありがとうございます。事務局に調べてもらいますが、東京海上のほうで何か情報を持っていたらお願いしたいと思います。

○磯田氏 確かに、実はきょうのこの場というのは大津参事官から依頼をいただいたんで

すけれども、私どもは実は当たり前だと思って過去からやっていたと、こういうことなので、それからいろいろなお客様とお話をすると、確かに皆さん東京で採用されて地方に赴任をされるという企業様のほうが圧倒的に多い。気になって聞くようにしていると、確かに多いなという気はしております。

○樋口座長 阿部さん、どうぞ。

○阿部委員 詳しくは事務局でお調べになると思いますが、私が知る限りは、大体どこも各地の事業所では各地で採用されるケースもありますので、必ずしも少ないとは思えないんですね。多くの大企業が地方で事業所を持っていて、そこで直接雇用をしているというのは多々あるケースだとは思いますが。

ただ、ちょっと東京海上日動さんのほうに確認したいのが、例えば資料2で各地域で採用されているといったところで、これがグローバルコースの採用を各地域でやっているというのは聞いたことはないのも、もしそういうものであればかなり例としてはないだろう。

ただ、そのあたりが実際にグローバルコースを各地で採用していくとなると、どうやって質と言っているか、そのレベル感を合わせていくかというのはあると思いますので、そのあたりは具体的にどうなっているのか、ちょっと教えていただきたいと思います。

○磯田氏 ありがとうございます。おっしゃるとおりで、各地でグローバルコースの採用をさせていただいております。

九州の人事担当の部署があります。札幌の人事担当の部署がありますという形で、その地域、地域で、わざわざ東京まで来ていただくのに大変な旅費がかかったりされるということですから、我々が優秀な人材を、セッティングは例えば九州なり札幌なりの人事担当、大阪の人事担当が募集をする中で、最終的な採用の判断というは我々本社の人事部門が行って採用したりとか、協力しながら最終的な部分だけ行って採用するとか、そんな形をとらせていただいております。

○樋口座長 ほかにどうでしょうか。

太田委員、どうぞ。

○太田委員 先ほどのコマツの例ですけれども、私も小松市の実態はよくわからないんですが、新聞で見る限りコマツさんは一部移されて、かなり給与もいいからそこで結婚する家庭も多くて、子供もできて、そしてまた小松空港からヨーロッパにも出て、本社機能を一部、地方移転して成功している例ということで私は小松市を捉えているんですけれども、全体としては一時期言われましたが、本社機能の一部でも移転というのが進んでいないように思うんですけれども、そのあたりの問題点、何が支障なのかをはっきりさせながら、もう少し企業の一部移転でもいいから優遇措置が何かできないかとか、そういうことも地方分散を図る意味では大きいことだと思います。

特に災害ということを考え、富士山が本当に爆発したらどうなるんだというようなことを考えると、そういう本社機能の一部の意味から移転をするような政策をもっととるべきだと思いますし、一度、実態を教えていただければと思います。

○樋口座長 これも事務局で、例の1都3県以外に本社、それと研究所を移転した場合の税制優遇の話ですか。どれぐらい実際に今、起こってきているのかというようなことについて、資料として調べていただいてというふうにお願いしたいと思います。

○末宗総括官補 では、それも次回資料で。

○樋口座長 ほかにどうでしょうか。増田委員から、かなり中核都市の政令指定都市に対する激励の言葉が出ましたが、よろしいですか。

それでは、プレゼンに関しましてはここまでとしたいと思います。

続きまして、事務局から「わくわく地方生活実現会議」の報告書の骨子案につきまして説明をお願いし、議論していただきたいと思います。

では、よろしくお願いいたします。

○大津参事官 資料4、5に基づき説明。

○樋口座長 どうもありがとうございました。

ただいま説明がございましたように、こういう皆さんの発言、あるいはプレゼンテーションに基づいて報告書骨子案をまとめさせていただきましたが、きょうの発議、あるいはプレゼンテーションもまた織り込んで改めて追加させていただくということになるかと思いますが、この後の流れとしては、この骨子案の案が取れて、それをまち・ひと・しごと創生会議のほうに報告するということですね。それに基づいて具体的施策といったものをつくって、そして骨太に織り込んでいく。これを具体化させていくというような流れになるかと思います。

それも踏まえて、ぜひこれに対して、骨子案について御意見を賜ればと思いますが、いかがでしょうか。どうぞ。

○指出委員 前回から続いて、若い人たちが早い時間、早いタイミングで地方の豊かさを知ることが中長期的に地域に興味を持って移住につながる政策ではないかと考えているんですが、きょう皆様のお手元に地域みらい留学というチラシを配らせていただきました。青いチラシなんですけれども、これはまだ生まれたてなのですが、もともとは高校魅力化プロジェクトを島根県の海士町でやっている岩本悠さんを初めとした若い人たちが日本の教育の未来をつくるということで立ち上げた団体がこれから動き出します。

私もメンバーの一人として本当に微力ながらかわらせてもらっているところもあるんですが、もしかしたら少し社会を変えることになるのかもしれないなと思っているところもあるので、そういう教育を求めているお父さんやお母さんたちの受け皿として、これは一つの方法としていいのではないかと考えて持ってきました。

ですから、UIJターンを中長期的にやや俯瞰して見るときに、高校生がまさにビジネスプランコンテストもこういったところで社会課題がリアルに感じ取れれば、なぜ起業しなければいけないのか、なぜビジネスを自分たちがつくらなければいけないのかということを知る人たちが1人、2人と出てくると信じて、このチラシをきょう持ってきましたので、

もしよろしければ御高覧いただければと思います。

○樋口座長 ありがとうございます。ほかにいかがですか。

村岡委員、どうぞ。

○村岡委員 ありがとうございます。私も山口県の取り組みと、また提案についても4月11日にさせていただきましたけれども、いろいろと盛り込んでいただきまして本当にありがとうございます。

幾つか、さらに提案と、またお願いを含めてですけれども、特に企業の人手不足の状況が深刻でありまして、全国的にも有効求人倍率は伸びていますが、山口県も今1.5を超えておりまして、この伸び方が半端なく、ぐっと右肩上がりになっているわけです。

先日も企業の紹介といいますか、ブースを設けて県内の企業が集まって、学生が集まってやるんですけれども、企業の方はどんどん人が来てほしいから参加数が多くなっているんですが、学生のほうは非常に色々なところに引っ張られていてなかなか参加が少ないという中で、どこの企業も大変苦勞しています。

そういう中で、どんどん首都圏等に人が流れて行っているので、是非このマッチングサイトですね。地域の企業の情報がしっかりと届けられるような仕組み、これを是非強く期待しておりますので、しっかりとした形でつくっていただきたいと思っております。

そのプレゼンの中でも申しましたように、地方にも魅力のある企業、本当によく知れば将来性が非常にあったりとか、大変な人が活躍しているとか、色々な企業があります。その情報をしっかりと届けられるようにするために、そういった場自体が必要ですので、是非このマッチングサイトを中小だけじゃなくて、地方の大きな企業も大変人材確保に苦勞していますので、限定することなく地方の企業全体として載せていただきたいと思えますし、また、是非全国統一のプラットフォーム、全国一律の仕組みとして作っていただきたいと思えます。それによって、より多くの方が活用する場になっていくんじゃないかと思えますので、その仕組みのところを是非お願いしたいと思えます。

それから、人手不足でいいますと、女性と高齢者の活躍というのは大変重要でありますし、我々も色々女性働きやすい環境づくりということで、女性の更衣室とか、トイレとか、企業で働いてもらうためには必要ですけれども、そういったものに対する助成とか、新たに作ってできるだけそういった環境を整えていこうとしておりますが、特に高齢者の方でいいますと、この会議の第1回の資料でも出ていたんですけれども、65歳から69歳の労働力率を60歳から64歳のレベルに上げると167万人、供給増加が見込める。また、70%以上の方が、70歳になっても働きたいといった意向を持っているということで資料が出されていました。是非、これからそこも含めて施策を打っていかなければいけないだろうと思えます。

60歳以上の方もそうですけれども、65歳以上の高齢者の方々が働いていく。そういったことを後押しする取り組みを、是非国主導で作っていただきたい。これは企業のコンセンサスとか、色々な関連する制度もあると思えますけれども、是非そういった流れ、動きを

作っていただきたいと思っております。

それから、「「関係人口」の拡大」も重要だと思っております。色々な取り組みをしておりますけれども、例えば書いてあることに加えてセカンドハウスの取得の支援とか、交通費の負担軽減とか、いろいろな方策があると思いますので、是非幅広くそういったものも色々な施策を動員しながら拡大していくことが必要ではないかと思っておりますので、幅広い取り組みを載せていくべきではないかと思っております。以上です。

○樋口座長　ありがとうございます。

では、どうぞ。

○中原委員　骨子案についてちょっとだけ、細かい文言というか、その理念の問題なんですけれども、6ページの「起業・事業承継」のところで、地方企業の後継者不足に対して書いているところがあって、「経営をサポート」とさらっと書いているんですけれども、これをどうしても「経営」を「互助」というふうに考え方を改めていただきたいと思っています。

そもそも商工会というのは、理念からして経営者同士の互助という仕組みだったと思うんですけれども、今は互助がなくなっていて、商工会の事務員の人が経営したこともないのに経営指導するという無意味なことが起こっているんです。

一方で、岐阜県とかだと、未来工業さんの亡くなった社長さんがやられていた起業塾があって、そこ出身の人たちは岐阜県でめちゃくちゃ活躍しているんです。それで、私がお世話になっている社長さんとかも大体そこから出ています。だから、サポートするといったのをそのまま出しちゃうと、商工会のやったことがない人がサポートするということになる現状なんです。

だから、基本に立ち返って、経営者を鍛えることができるのは経営者だけなんだという商工会の互助の仕組みというものをもう一度、言葉の上でちゃんと考え直していただきたいと思っています。

もう一つは、次の7ページ目の「女性や高齢者等の活躍の推進」についてで、「リカレント教育」と書いてあるんですが、これは理念の上で「リカレント学習」にどうしても変えていただきたいと思うんです。教育というのはさせるものなんです、学習はするものです。つまり、学ぶ人が主体的にするのが学習であって、教育されるものではありません。だから、リカレント学習なんですね。

地方においてなぜこれを私がずっと言い続けるかということ、皆さん、生涯学習センターというのを忘れたわけではないですよ。あれは、地方において廃墟になっているんです。それはどういうことかということ、ひたすら動員されるんです。つまり、教育されるものだと思って人を呼ぶんですよ。だけど、学習者にモチベーションがゼロだから時間をとられるだけなんです。

そういうことじゃないんです。教育なんてしようと思っても無理で、学習しないとだめなんです。それで、その学習する気持ちをどうやってその人につけるかというのはすごく

難しく、お金をばらまいて動員してもどうしようもならないので、そこを考えるというのをもう一回理念として再確認するべきだと思います。以上です。

○樋口座長 ありがとうございます。用語のところは事務局でどうするか、テクニカルなところもあるでしょうから、ちょっと御検討いただきたいと思います。

阿部さん、どうぞ。

○阿部委員 先ほど村岡委員からマッチングサイトの強化という話がありましたが、そこについて私はやや意見がございまして、現状、各地域の求人情報はハローワークインターネットを通じて提供されているものだというふうに理解をしています。さらに、各地方、都道府県及び市町村にもハローワークの情報が求人情報並びに求職者情報も提供を既にされているというふうに理解をしています。

実はこういうことをなぜ言うかということ、私は労政審の地方連携部会の取りまとめ役をやっている都合上、こういったところにちょっとビビッドに反応してしまうのですが、例えばハローワークインターネット版のところで何が足りないのかとか、そういったところを少し議論していったほうが、単にこのマッチングを支援する仕組みを構築するというだけでは余りにも具体性に欠けるかなと思いますので、そのあたりは少し村岡委員とも後でお話させていただきながら、具体的にどういうところをもう少し充実させればいいのかとか、御意見を賜ればというふうに思います。よろしくお願いします。

○樋口座長 ありがとうございます。マッチングというのは職業紹介で今やっているわけですが、それだけではなく、例えば地域に移った場合の生活であるとか、居住であるとか、そういったことも含めて提供できるようなサイトというか、どう連携できるかということですね。今までは職業紹介のマッチング機能と、それにさらに突っ込んだそれぞれの地域が提供できるような情報を入れてということだろうと思うんですが、村岡委員どうですか。

○村岡委員 最初の問題意識としては、大手の色々な就職サイトとか、企業が載せている情報がありますけれども、そういったものだとなかなか地方の企業というのは敷居が高くてといいますか、色々なコストもかかるので、結局みんなリクナビとか、あーいったものを見て就職先とかを選ぶわけですね。それだとなかなか地方の企業は、そういったものを出して当然、人がいるのであれば思い切ってお金をかけてでもやるべきなのかもしれませんけれども、そこには格差があるし、競争的にも厳しいかと思います。

それがますます深刻になっていないかと思いますので、そういったところを緩和できて、より学生や仕事を求める人が見やすい、もちろんハローワークとどういうふうに役割分担するかというのは制度的にもよく議論をしなければいけないと思いますけれども、実際に民間の就職関係の支援をするところの中でいうと、どうしても大きい企業のほうに、特に首都圏に偏りがちなので、そこを地方の企業に機会をもっと広げるような形が何かできないか。そういった問題意識から提案をしているということでもあります。

○樋口座長 出口委員、どうぞ。

○出口委員 「「関係人口」の拡大」のところで1つ申し上げたいんですが、今まで私に振られた話がAPUの特質性を考慮していただいて、外国人の人材のことについて主に話をさせていただいたんですが、APUの場合は6,000人の学生のうち3,000人は日本人です。この3,000人のうち、何人が九州、沖縄の人かと言えば、実は4割を切っております。6割を超える人々が、首都圏や近畿圏から「関係人口」として別府の山の上に集まっております。

この会議でも、おもしろい場所をつくれば人は集まるという話がありましたけれども、例えば漏れ聞くとところによりますと、東大や慶応でも首都圏の人口が6割を超えている。早稲田は7割を超えているというお話を伺ったんですが、地方であってもおもしろい大学をつくれば、実は6割以上の人間を全国から集めることができる要素を持っていると思うんです。

この「関係人口」のところでちょっと簡単にメモで書かせていただいたんですけども、今、大学が抱えている大きい問題は定員の1.05という厳格な管理で、これは外国人の問題もさっきあったんですけども、それ以前に現実はどういうことが起こっているかといえ、1.05を超えればペナルティーが課せられますので、実際には定員以下に収めようとする動きになって、もちろん定員をきっちり管理することは大事なことだと思うんですけども、結果的には浪人生をふやし、御父兄の負担を大きくしていることにつながると思うんです。

地方であっても、おもしろい大学をつくれば、それは東京や近畿圏から地方に人を呼び込むことになりますので、私自身はこの「「関係人口」の拡大」のところに、やはり地方の大学にも人が集まれるように、地方の大学についてはこの1.05の管理を、もともとこれは首都圏の大学に人が集まり過ぎる対策の問題として発想されたと伺っています、そうであれば地方の大学についてはもう少しここを緩和するようなことを考えられないか。

もちろん、大学の場合は4年間でまた元に戻っちゃうじゃないかということもありますけれども、でも、それでも常に流入してきたらそれは定住人口になりますので、この「「関係人口」の拡大」のところに地方の大学に人を集めるという発想を入れていただきたいと思います。外国人の問題とは少し離れますけれども、すごくこれは大きな問題だと思います。

○樋口座長 ありがとうございます。

今の点は何か事務局で、さっきの説明で定員管理の話がちょっと出ていましたけれども、現状の書きぶりとしてはどこをあれすればいいんでしょうか。

○末宗総括官補 御指摘は大事な点でございまして、今9ページの外国人のところには書いているんですが、「関係人口」の視点からも捉えるべしということですね。

○出口委員 日本の若者が東京に集中することを何とかとめようというのがもともとの発想であれば、やはりおもしろい地方の大学にむしろ東京から人を集める。そういう発想があっただけだと思いたいですので、もちろん外国人のことも大事なんですが、これは外国人に限らず、やはりおもしろいところ、おもしろいものをつくれば人は地方に来るとい

う委員の皆さんの言われたことの一つの代表例として、おもしろい大学をみんながつくっていけばそういうことが可能だと思いますので、「「関係人口」の拡大」のところにむしろ入れていただいたほうが、単に外国人の問題ではなくてこの会議の趣旨に合うように思います。

○池田委員 新潟で私も大学をやっているんですけど、地方創生のため定員管理を首都圏ではやってくれと、言っていたら全国一律になってしまって、私のところも非常に厳しい基準があるのです。医療福祉系とか、そういう大学です。出口さんと同じように地方が管理されて定員を確保するには大変な状況になったのです。

そういうことで、何度も文科省にお願いしたのですけれども、けんもほろろでございまして、これに関してはすごいハードルが高いという感じです。地方創生という意味で、良い大学をつくれば首都圏からも来るのですね。私どもも半分ぐらい首都圏から本来は来ていたのですけれども、調整が非常に難しくなった。これは、全体の大学のいわゆる補助金、予算管理の流れなのではないでしょうか。本来は地方創生で発言していたことがそういうふうになった。出口さんと同じ現象を、私どもの大学も受けています。そんなことをぜひこの機会に、梶山先生どうぞよろしくお願いします。

○樋口座長 これについてはまた、それこそ文科省との関係もあるでしょうから御検討いただいて、書きぶりなり御検討いただければと思います。ほかにどうでしょうか。

岡さん、どうぞ。

○岡委員 5ページなんですけれども、空き家のところですよ。やはり地方に移住するというのは、一番大切なのはまずお住まい、仕事より何よりもお住まい、住むところがないと全く話にならない。そういう意味では、空き家はここだけだったので、もうちょっと重要性を強く意識したほうがいいんじゃないかなと思っています。

あとは、こちらにはちらっと地域の空き家と、またはその移住者、そのニーズをマッチングするということが書かれていますが、どうやってその地域の空き家を情報収集するのか。そこは非常に問題だと感じています。空家の情報収集やマッチングがうまく行かない理由としては、持ち主、またはその家族ですが、その人々の感情が大きい原因になっていると思います。売りたいくない気持ちがあったり、売買に対するマインドはまだ全然前向きではない。そういうところは非常に問題だと感じますね、まさに地方行政は今そこに非常に苦労しているところだと思います。

そこは前も言ったんですけれども、矛盾があって、空き家がたくさんあるんですが、地方行政での空家情報収集は進みづらくて、実際に空家ニーズのある移住者に紹介出来ないとのこと。そういうところがやはりミスマッチで、どうやって地方の方々が売買に対する興味を持つとか、売却に対する前向きなマインドになれるとか、そういうところを考える必要があります。例えばメディアを通じて、空家持ち主としてどのようなことをすればいいか、どのように考えればいいか、売却に対する気持ちを動かすような仕掛けが出来ないかなと思います。出来れば、ここで空家問題について、もう一度より深く考えて

フォーカスしていただきたいと思っております。

○樋口座長 どうぞ。

○太田委員 その空き家の関連でいいますと、ちょっと反論みたいで申しわけないんですけども、結局、私も勉強したのは、その地域ぐるみでこの家を貸したらどうかというような地域の高まりなしに所有者は貸さないです。

というのは、田舎の持ち主は、変な人が入ってきて、それで評判を落としたら貸したほうが悪く言われるとかですね。ですから、中央政府がどうのこうのという問題よりも、その地域が主体的にこれだけの空き家を地域のために使っていこうよという盛り上がりの中で所有者に理解をさせる。それで、仏壇があるとか、いろいろその障害を取り除くには、そういう地域の高まりなしにはというふうに思っています。

ですから、私どものところも、調査をかけて空き家を出してみてもほとんど意味がない。その地域ごとに悉皆調査をみんなでやってくれ。時間がかかってもいいからというふうにしているんですけれども、冷や水をかけるようで申しわけないですが、そういう現象があると思います。

○岡委員 まさに人の心を変える必要はあるということを言いたかったんです。メディアでも取り上げたり少しずつ年配の方の、空家売却に対する考えを柔らかくする必要はあると思いますので、そういった心を変えるような仕掛けを作ることが出来ればいいかと思いました。

○樋口座長 空き家について何かございますか。どうぞ。

○中原委員 私は限界集落で不動産屋をやっていますので、ひとつ言いたいんですけども、結構やっていると、気持ちの問題もあるんですが、今、国土交通省さんがやられていると思うんですけども、未登記というか、登記簿を開くと、その所有者の方が今は60歳とか70歳とかで、そのおばあちゃんが持っていることになっていたりするんです。

それで、私はそこまで法律に詳しくないのでどうするのが政策上正しいのか、ちょっとわからないんですけども、安直に言うと本当に未登記物件とか、もはや代襲相続されているものとか、手に負えなくなったものとか、多分今はそれを議論していると思うんですけども、その問題はめちゃくちゃ多くて、できればこの地方創生の枠組みの中でも何かいい感じのものがあるとうれしいと思っています。

○樋口座長 ありがとうございます。

これは、増田先生が専門ですが。

○増田委員 登記が義務化されていないので、今ちょうど国土交通省とか、それから政府全体で議論されていて、来年法務省も恐らく法制審に挙げてまた議論されるでしょうから、そちらのほうにお座敷というか、舞台はそちらのほうでいろいろ議論していただいて、こちらではやはり空き家の有効活用という観点での利用方策について、先ほどの太田市長さんのお話も含めてこういう意識を書いておけばいいのかなと私は思いました。

それから、ちょうど指名されたのであわせてですが、きょうの意見書に触れているので

あえてまたさらにダブることはしませんけれども、ここでいみじくも基本認識のところで、東京一極集中是正という、どうしても短絡的にやはり東京と地方が対立をする構図というふうにとられては困るので、あえてここでそういうことではないです。東京と地方は対立の構図ということではないんだということを書いてあって、ここがひとつ重要なことなんです、それと同時に、余りにも東京に集中し過ぎることの弊害のルールがいろいろある。

一方で、したがってわくわくするような地方にもっとこういうことがあったらいいということのをいろいろここで書いていくわけですが、やはり地方のイメージ、全部地方は地方で一律ということではなくて、ある程度地方でも中山間地域にこそふさわしいような地方と、やはり地方の中核中核都市的なところに東京の機能が移っていったほうがリーズナブルだし、いいものと、やはりこの地方のところ、そこはどういうふうに考えるか。このあたりがこれから先の議論で、今まで余り全体として議論されてこなかった。

これはこの10年で、昔は全総計画などというものがあって、最初の3次くらいまでは結構機能していたんですが、多極分散が余りうまくいかなくて、そのあたりが雲散霧消して今は計画ということではなくなってしまったんです。

ですから、地方というのはもう少し具体的に議論をしていく必要があるんですよということを、ここではもちろん地方の適正配置がこうあるべきだなどということは到底難しいですから、それは相当の議論が必要だと思うんですが、ただ、やはり地方というのは一律のただ単に地方ではなくて、いろいろな地方があって、それぞれに適した地方の東京からの分散みたいなことがこれから必要だというようなことは問題意識として書いておいたほうがいいんじゃないかと思います。

○樋口座長　ありがとうございます。これまでの全体の流れとして、一極集中ということとを前面に取り上げたために、東京対ほか地方という対立構造みたいなことでちょっと話をしてきたところがあって、増田先生がおっしゃるように、今回人口の市町村別の再集計というか、推計が出たときに今までの流れと大分違って、地方でもそれぞれの中核都市に人口が集中してということが一層鮮明に今回打ち出されたということがあると思うんです。

その中で、地方においてもそれぞれの役割というのがあるだろうということも考えられますし、それぞれの地域が全部同じですと、一律東京対その他ということではなくて考えていかないといけない次元に入ってきているということだろうと思いますが、これは今回どこまで入れるかということも含めて、ちょっと御検討いただけたらいいかと思います。

かなり従来とは、5年前とは違ったものを描いていると思いますので、皆さんもぜひ見ていただきたいと思いますが、さらに厳しい情勢を、県単位で見るとなかなか5年前の推計と違いが見えてこないのですが、それが市町村におりてみると明らかにやはり違っているということで、逆に大都市というか、増田先生はそれこそ専門ですけれども、東京のいろんな区がこんなにふえるのかというような状況が出てきていますので、そこら辺も含め

てですね。

○増田委員 おっしゃるとおり、例えば見ていますと港区だとか杉並区などもそうですが、前回より、さすがに2040年にかけて減るだろう。少しは減るだろうという5年前の予測が、今度は逆に10万くらいふえるとか、杉並は12万くらいふえるので、逆に今度は東京の区部単位で見ると今まで考えていた施設配置では間に合わなくて大変だということで、逆に集まり過ぎて大変だということが出てきています。

それから、地方のほうでは名前を挙げるとあれですが、前回、群馬の南北村は人が減ると言っていましたが、5年後の最新の3月の推計で見ると709人から602人でしたか。さらにまた、母数が小さいので減る率とすると物すごく減る。だから、前回から消えそうだとされていたところが、より早く消えそうだし、それから集まるほうは、より急激に集まるということで、非常に逆方向の二方向の政策を同じ国の中で政府などが考えなくてはならないという非常に難しい問題になってきています。

そのあたりもまた国民に伝わるようにうまく理解していただきつつ、したがってこういう政策が、より必要になってきますということをうまくつなげていければと思います。ですから、今おっしゃったように、その他地方というもののの中で一律の地方ではなくて、やはり地方の中にもいろいろな機能の適正配置みたいなことが必要ですということもこれから本当に議論しなくちゃいけないということじゃないかと思います。

○樋口座長 ありがとうございます。

では、どうぞ。

○太田委員 これはこの中に入れる必要はないんですけれども、増田先生がおっしゃったことに関連するのですが、農山村のところで多分ほとんど産婦人科医が消えると思います。

ちょっと私はきちんと確かめておりませんが、産婦人科学会も、産婦人科が5人以上ないともう保障できない。確かに、3人でへとへとなんです。それで、そもそも産婦人科の新しい医者が少ない。供給も少ないわけです。そうすると、子供を産もうにも相当遠くに行かないと産めないような、医療以前の子供を産むという、そのことができなくなってくる。これは、ちょっと大きな問題として考えなければならない問題だと思っております。

○樋口座長 ありがとうございます。だんだん、わくわくから何かということもあります。が、現実にはやはり目をつぶるわけにはいきませんので、その議論というのは生活に影響がどうあらわれてくるかというところまできているというような危機感を持ったほうがいいのかもしれないということだと思っております。

具体策としてどうするかというのは、もう少し時間をかけないとなかなか議論できないかもしれないので、頭出しくらいということでまとめていただければと思いますが、いかがでしょうか。よろしいですか。ほかにいかがでしょうか。

よろしければ、今後の進め方について議事を移したいと考えます。事務局から、事務局が想定している今後の進め方について資料6でしょうか。お願いします。

○大津参事官 資料6に基づき説明。

○樋口座長 まだ皆様からも御意見があるかと思いますが、その意見については早目に事務局のほうにいただいて、調整できるものについては、あるいは加筆できるものについては加筆していくというような流れでよろしいのでしょうか。

では、そのようにしたいと思いますが、5月18日金曜ですが、これが予備日となっておりましたが、開催しないでよろしいかどうかということですが、いかがでしょうか。特段また何か問題が起こったら開催することになるかもしれませんが、とりあえずはこの18日は開催せずに次回23日に開催し、報告書案について御意見を最終的にいただくというふうにしたいと思いますが、それでよろしいでしょうか。

(委員 異議なし)

○樋口座長 ありがとうございます。では、そのようにさせていただきたいと思います。

それでは、最後に田中副大臣、梶山大臣から本日の会議を踏まえまして一言お願いしたいと思います。

○田中副大臣 皆様、さまざまな御意見をいただきまして、骨子案も今まとまりつつあります。非常にこの骨子案も皆様の御意見が網羅されていると思います。観光以上移住未満ですか、そうした言葉もありますので、やはりこうした場をどんどん若いうちからつくっていくことが必要ではないか。

そしてまた、経済も上がってくると、その面もあって東京、港区に集中するような部分もあるかと思いますが、日本はこれだけ交通の利便性もよくなって、それはそれでまた2地域居住という部分もありますし、やはり空き家ですとか、そういったものも経済が上がっていく中では十分活用していく機会があるのではないかと考えています。

あとは、やはり東京に住んでいる方もどんどん地方に住みたいと思っている、潜在的な意識がある方は物すごく多いわけでありまして、東京での暮らしを、実は心の中では嫌々感じている人も多くいるということだと思えます。このハードルを一步踏み出す、その後押しをすることが重要ではないか。そこには、やはり大胆な政策としては財政面という部分も思い切ってやることも必要ではないか。そんなことも今、議論を聞いていて感じたところであります。

ぜひ、これからもまた貴重な御意見をいただいて取りまとめを進めていければと思います。よろしくお願いします。

○樋口座長 それでは、梶山大臣お願いします。

○梶山大臣 今日は、遅れてきて申しわけございませんでした。

今日は5回目の「わくわく地方生活実現会議」ということで、全国各地からおいでいただきまして心より感謝を申し上げます。

そして、今日は増田座長代理、そしてお二方のゲストスピーカーからプレゼンテーションをいただきました。大変興味深い内容でありました。勉強させていただいたと思います。

これまでの5回の会議でも、皆さんからそれぞれに御意見をいただき、そしてまた、他の委員の考え方に対しても御自分なりの考え方を述べていただきまして、大変勉強になった会議であったと思っております。

北海道から九州まで、各地域からおいでになっているわけですし、各世代、各産業、御自身の立場というのもそれぞれでありましたけれども、先ほど取りまとめの骨子案を出させていただき、皆さんから御意見をいただきましたが、私は常々考えておりますけれども、地方創生というのは全ての政策のトータルだと思っているんです。総合的なものだと思っております。皆様のご意見から、今の社会的課題が全て出てきたような気がいたします。

大学の問題、地方大学の振興ということで今、増田座長代理にもお力を借りながら、地方で全国から集まるような、また先端技術は世界中から集まるような大学づくりをしている。そして、東京のみならず、地方にも集まるようにしよう。その中で、東京圏の大学の定員管理という話が出てきたわけでありまして、まずはきりと光る地方大学をつくった上で、東京に学生が集中する現状に風穴をあけていきたいと思っております。また、所有者不明土地、所有者不明家屋というのが今、大きな課題でありまして、団塊の世代が次の世代にかかわるときに、さらにこれが増えていってしまう。このことが社会的な大きな課題になっていくということも今、言われております。

また、私自身も会社を起こした経験があり、やはり起業というものは自分で覚えていくものなのですから、そういった気持ちを起こさせるためにどうしたらいいのかということはあると思いますし、そう簡単なものではないとも思っております。

ただ、我々の時代よりはシェアリングエコノミー、IoT、ICTを使った形の仕事のあり方というものがありますし、そういったものをどう伝えていくかということもあろうかと思っております。

全ての政策をしっかりと取り入れた上で骨子案をまとめて、そして新たな政策、今までの常識にとらわれない形でやっていかなければ、なかなかこの状況は打破できないものだと思います。

少しずつ地方創生の政策の効果は出ています。それでも、社会減、自然減ともに、地方の人口減少の勢いが物凄い状況ですから、その数字に比べるとこんなものかというような評価になってしまうんですね。

ですから、今は諦めずに、数値が出てきているものをいかに磨いていくかということがこれから私どもに与えられた課題だと思っておりますので、しっかりと息の長い取り組みとしてやっていく。

予算の話をする、毎年1,000億円の地方創生推進交付金が今ありますが、これを40年続けたとしてどのぐらいの金額が地方に投下されるのかということですが、その金額の多寡を考えてみても、地方に拠点ができていき、日本の国がそれぞれの地域で柱を持つことを考えれば、私は安いものではないかなと思っております。ぜひ効果のある政策を取りまとめてまいりたいと思いますので、御協力方よろしくをお願いをしたいと思いますし、骨子案

がまとまった後にもいろいろな御意見をいただければと思っております。

そして、細かいことでもやはり御指摘いただくことによって、地方にやる気を起こさせる。そういう気持ちを地方に向けさせるということができればと思っております。

本日は本当にありがとうございました。

○樋口座長 どうもありがとうございました。

この後まとめてということですが、早目に皆さんから御意見をいただければということですので、くれぐれもよろしくお願いいたします。

それでは、本日の予定されました議事は全て終了いたしましたので、これで終了したいというふうに思います。

事務局に進行をお返しします。

○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5回「わくわく地方生活実現会議」を終了いたします。

次回の会議は、5月23日水曜日13時を予定いたしております。詳細は、後日連絡いたしますので、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、まことにありがとうございました。