

## 「愛顔(えがお)あふれる愛媛づくり」

平成28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：28.6.29(水)

開催場所：砥部町文化会館

どうも皆さん、こんにちは。今日は大変足元が悪い中、この会に参加いただきましてありがとうございます。2時間半ばかりの限られた時間ですけれども、対話を通じて県政のことも知っていただきたいと思ひますし、また、皆さんのそれぞれの立場から県政の政策につながるようなお話やヒントをいただけたらと思ひております。冒頭およそ30分ばかり私のほうからお話をさせていただきたいと思ひます。

### 【県の施策の3つの柱】

県政の課題は、いつの時代も複数の問題について同時並行して追っかけていかなければならないという立場ではありますけれども、なかんずくその中で力を入れていくのが3つございます。

そのうちの1つが、何といたってもいつの時代でも最重要課題になるんですが、県民の命・身を守るということから、防災・災害対策、これが第一の課題になります。

そして2つ目の柱として掲げているのが、日本全国共通の問題にもなつてまいりました少子化そして高齢化。これが一気に進むことによって人口減少が現実化しています。日本全体の人口もついに減少過程に入つてまいりました。1億2,800万人ぐらいがピークで下がりはじめています。愛媛県の人口のピークは153万人でしたが、現在140万弱という状況になっています。増えているのは東京と名古屋の愛知を中心とした大都市のみということで、大阪ですら減少過程に入つてまいりました。どれぐらい減つているのかを考えますと、一番ベビーブームといわれた時代に1年間に誕生した赤ちゃんが270万人でございました。最近では100万人でありますから、270万人が1年間に誕生していた時代を経て、今では1年間100万人が精いっぱいというような状況になっております。福祉や医療の充実によって高齢化が進展するのはいいことなんですけれども、若い人が少なくなつてきているというような状況になっています。

3つ目の課題は、そのような厳しい条件下であっても生き残つていくためにどうすればいいか。これはもちろん福祉を充実したり、教育を充実したりと、大事な課題はたくさんありますけれども、そもそも働く場がなければ人は定着してくれませんが、また税収が入らなければ、福祉の充実や教育の充実もできないということになりますから、それをカバーするのが地域経済の活性化ということになります。

以上の防災・減災対策そしてまた人口減少対策そして地域の活性化策、この3つが特に今の時代の流れの中で重要課題であるという認識のもとに、県政の様々な政策を打つていくところでございます。

### 【県立高校の耐震化】

まず防災・減災対策なんですけれども、全県下それぞれ地形が違いますので、海を抱えているエリアと山間部では当然のことながら対策も変わってきますが、どこであろうと共通

した課題もございます。例えば、大きな災害が来たときに避難する先を確保しなければなりません。県の立場からいうと、一番真っ先にやるのが求められるのは、県立高校の耐震化の問題でありました。5年前この仕事を頂いたとき、愛媛県内の県立高校の耐震化率は47.6%でございました。まあ非常に低い状況だったんですけど、これは一気にやらなければならないということで、最重点課題として当初から取り組んでまいりました。現在47.6%が90%を超えるところまでできていて、来年度末、29年度末に100%ということでまず第1段階として県立高校の耐震化が目途がたつという段階を迎えます。同時並行して、警察関係、あるいは県の施設、そして私立の学校・小中学校のフォロー、こういったところも順次行ってなっていかなければなりません。こうした大規模な施設、これが大きな災害が起こったときの避難所や拠点になりますので、こういったところの耐震化の確保というのは、海沿いであろうが山間部であろうが共通の課題になってくるわけでありまして、一気に進めているところであります。

### 【自主防災組織の整備】

もう1つ共通の問題は、そうは言っても大きな災害が起こったときに、消防局や消防団の皆さんが要請によって一斉に駆けつけることができないわけでありまして。人数が限られていますから、大きな震災のときに最大の力を発揮するのは隣近所の助け合いということになります。起こったときに助け合うということではなく、日頃からそういう仕組みをつくっておけば、いざというときに大きな力になるのではないかとということを基本的に考えてまいりました。そして市長さん町長さんにご相談しまして、まずは自主防災組織を地域ごとにしっかりと根付かせていくというネットワークづくり、これは順調に進んでいるところであります。ただ、組織は何となく呼びかければできていくものなんですけども、放置しておけば「仏つくって魂入れず」ということで機能しません。それをどう機能させるか、私は今の仕事の前に松山市長をやらせていただきましたので、そのときに取り組んだ手法をそのまま全県に広げているところであります。それは、防災士の資格取得者をともかく増員して、それぞれの地域でリーダーシップを取っていただく方々を自主防災組織単位の誕生させていくことであります。ところで、防災士の資格というのは、当時は東京で受験をする、交通費もかかります、3日間拘束をする、しかも最終日は試験を受ける。さらには講習費として当時は6万円かかる。さあこの条件全て満たす人が一体どれだけいるか、それでも受けたいという人がどれだけいるかという絶望的でありました。そこで、当時松山市では講習場所を松山でやっていただきたい、これで交通費が要らなくなります。かつ、その防災士の資格を出す団体は努力しなくても受講者が一気に獲得できますから、6万円を値下げしてくれという交渉をして、当時3万5,000円の半額近くにしてもらいました。そしてもう1つ大事なのは、それでも受けてくれる人がいないだろうということで、個人の資格なんですけど公費を投入するという議論をしました。個人の資格に公費を投入するには色々賛否両論がありました。そこで、自主防災組織の推薦を条件に全額を公費投入すると。自主防災組織というのは地域の組織ですから、その推薦を条件にすれば個人の資格でありながら公の資格になるんじゃないかという理屈をつけて、当時松山市では全額補助制度を立ち上げたところでございます。その結果、全国1,700市の中で防災士の人数が一番多い市になった経緯がございました。

そこでこれを全県下に広げようということでさらに交渉を重ねて、講習料も2万円ぐら

いに下げていただいて、市町と折半で全額補助するという制度を4年前に立ち上げて防災士の育成に走ってまいったところでございます。順調に増えまして、現在都道府県ごとの防災士を比較をすると、一番多いのは東京都でございます。二番が大分県と愛媛県でほぼ並んでいます。非常に増えたということで、この防災士の皆様をさらにネットワーク化し、講習・研修、そして情報交換をするという会を今立ち上げているところです。こうした防災士の方々の力を借りて隣近所の助け合いの力を向上させていくような取り組みを、全県下で進めているのが共通の課題でございます。

#### 【緊急避難路の整備・住宅耐震化の支援】

しかし場所によってはそれだけでは対応できない問題も出てまいります。今日の皆さんの地域はあまり実感がないかもしれませんが、南予に行きますと津波が20メートル超える可能性があるというところがあります。こういったところについては、最悪の場合命だけはどうかして守るということで、緊急の避難路を一気に整備するという事業を市町と共同で立ち上げ、2年間で352カ所の命の道を整備しました。現在は第2段階の避難した後必要となる資材、あるいは備蓄物資といった物の充実を図るという段階に入っておりまして、海岸線ではこういう形が必要となっております。

別の場所はどうかと言いますと、こちらは木造住宅が揺れに弱いという課題がありますので、これにつきましては耐震診断の補助制度。そして今年度からは、耐震診断を終えて工事が必要と判断された方々に、工事の補助制度を県と市町共同で立ち上げたところがございます。耐震診断は熊本の震災以降に申し込みが殺到しまして、2カ月で予定を超えてしまいましたので、補正予算を組んでさらなる対応ができるよう、今、途切れのない対応ができるように構えているところがございます。

#### 【ドクターヘリによる救急医療体制】

そのほかにも、これは避難のときも関係してくるんですが、防災ヘリコプターは先般新調させていただきましたが、もう1つ、ドクターヘリコプター、これは公約にも掲げていたんですが、ヘリコプターの中に医療器材を積み、そして常設のお医者さんと看護師さんがいるという体制のドクターヘリの導入に向けて準備を進めているところであります。通常は県立中央病院に拠点を置きますけれども、いざというときに飛んで、空路の中でも治療ができる、そして県中に運んで命を助けるという、そういう力になるだろうということで、来年度ぐらいに就航できるように今準備を進めているところがございます。防災・減災対策についてはやることが多い分野でありますけれども、最重要課題ということでしっかりと今後とも対応を続けていきたいと思っております。

#### 【少子高齢化に伴う人口減少対策】

2つ目の人口減少、これは厄介な問題でして、正直言って決め手がありません。これをやれば間違いなく乗り越えられるという答えがない。そこでどういうアプローチをしているかと言いますと、人口減少という問題に重きを置くとき、減少してまずからまず増やす、出生率を高めていくために何ができるかということを考えることですね。2つ目は人口が愛媛県から出ていく、この流失をどう止めるかという観点から物事を考えていく。もう1つは外から愛媛県に来ていただく、人口を流入させるために何ができるかという観点で物事を考えていく。いわば、出生率の向上と人口流出の抑制、そして人口流入の促進、この3つからアプローチを試みているところがございます。

出生率については、これは個人個人の人生観にもかかわってまいりますから、強制することはできません。ただ何ができるかを考えてみると、今は初婚年齢が30歳を超えています。当然のことながら30歳を超えての初婚になりまして、第1子を授かる年齢も高くなってきますから、第2子まではというブレーキがかかってしまうということもよく若い人から聞かせていただきます。何でそうなったんだということは色々原因があると思います。共働きで余裕がないとか、もちろんこういった子育て支援などの面では国が現金給付をしっかりと考えていただかないと困るんですけども、もっと個々のことを突き詰めていくと、出会いの機会がないという声に遭遇しました。本当にないんですね。そこで県では婚活事業を立ち上げました。対話のきめ細かい対応をしたことによって、全国でも実数の実績ではトップクラスで、視察まで来るような婚活事業が愛媛県では行われています。7年ぐらいで誕生したカップル、県の婚活事業で誕生したカップルが9,000組を超えました。その中で結婚しましたという報告をいただいているのが600組でございます。中には報告がない方もいらっしゃるって、実際はもっと多いと思います。ただ単に出会いの場をつくっても無理だなということも分かりました。そこで、県では今までのビッグデータを全部使ってマッチングをしています。例えば、この方はこういう性格なので大人数だったら自分を主張できるけれど、少人数だったら全くしゃべれなくなってしまいます。この方は5人ぐらいだったら一番いい主張ができる。この方は1対1じゃないと無理だと、色々あるんですね。その組み合わせをしっかりと行って出会いの場をつくっていますので、カップルの成約率が非常に高くなったという背景がございました。

#### 【地元就職の推進・移住政策】

それから人口の流失をどう止めるか、これにつきましては、特に若い世代が働く場を求めて県外に行ってしまうというケースが非常に多いわけでございます。ところが県内いろいろ回ってみると、東予のものづくり産業の中小企業、中予のサービス産業の中小企業、あるいは南予の1次産業など、その分野での人材ニーズは多いんです。ところが学生たち、若い人はそれを知りません。そこで今、それぞれの地域にある働く場の宝を多感な青年期に知ってもらおう。「こういうすごい企業があるんだな」、「中小企業で知らなかったけれども世界と戦っているこんな会社があるんだ」ということを早い段階から知れば、就職を迎えたときに、「やっぱり地元で頑張ろう」という人材が少しでも多くなるんじゃないかという観点で、中学生・高校生を対象にしたそれぞれの地域ごとの産業の魅力を知ってもらおう場づくりというのを今積極的に行っているところでございます。もう既に都会に行ってしまった学生で就職を迎えた世代に対して今年から始めたのが、ふるさと合同就職説明会でございます。ともかくふるさとに帰ってきて1回話を聞いてみてほしい、合同就職説明会の場を設けているからその時期にふるさとにUターンしてくれと、里帰りと合わせてやったらいいんじゃないかということで、合同就職会に出席をすることを条件に、ちょっとセコイですけども片道切符だけ補助しましょうという事業を立ち上げております。今回これをやってみたら非常に利用者が多くて、会社も60社ぐらい参加してくれましたから、こういった場をつくることによって、ふるさとでの社会人生活についての可能性を求めていきたいと思っています。

また、流入についてももう1つやっているのが、移住ということでございます。東京に移住相談員、コンシェルジュと言っていますけれども、専門の民間出身の方を置きまして、

そこにあらゆる情報を集約しています。住宅情報そして就職の中途採用情報、あるいは移住したときの住宅補助制度等々、情報を一手にそこに集約しまして、移住フェア等々を定期的に開催し愛媛県にいざなっていく。これは市長さん町長さんとも相談して共同でやっていく作業でありますけども、こういったことを通じて愛媛県へのIターン、Uターンを増やしていくということに取り組んでいるところでございます。

この分野というのは、こうすればいいという答えが先ほど申し上げたとおりないんですけども、とにかく効果がありそうなことは全てやるという姿勢で臨んでいきたいと思っております。

### 【県営業本部の活動】

また最後に地域経済の活性化でありますけれども、これまた地域ごとに情勢が違いますが、愛媛県の場合、特に東予はものづくりが中心、中予はどちらかと言えば商業ゾーン、南予は1次産業と、主力産業が異なるというところに特色がございます。それぞれに応じて対策を打っているところでもありますけれども、共通しているのは売る力が弱いということです。せっかくいい技術があったり、せっかくいいサービスがあったり、せっかくいいものをつくっていたとしても、売る力がなければ収入にはつながりません。今、国では経済を良くするといって金融緩和、お札を刷って円安にする、財政出動、また、公共事業をどんどんやって需要をつくり出す、この2つをやったわけです。でもこれはあくまでもカンフル剤でございます。お札なんていつまでも刷れるわけもない。財政出動も借金が1千兆億円を超えているわけですから、いつまでもできるはずはない。あくまでもカンフル剤で、その効果が効いているうちに離陸できなかつたら逆にマイナスの遺産が残ってしまうという問題でございます。

そこで愛媛県としては、実際の需要をつくり出す、実需をつくる、ものを売る、サービスを売る、そこに徹するというのを5年前から考えてまいりました。そこでつくらせていただいたのが、愛媛県の中小企業の技術を集約した「スゴ技データベース」。そして次につくらせていただいたのが1次産業「すご味データベース」。そして伝統工芸をはじめとする「すごモノデータベース」。こういったデータベースを整備しまして、外に向かって愛媛県が先頭になって販路を開拓していくという政策を中心に置かせていただきました。

自分自身が元商社におりましたので、貿易も含めてものを売る事業を生業としてやっていたから、そのノウハウを県庁の職員に伝達し、そしてトレーニングを重ねて、4年前に愛媛県に営業本部という組織を立ち上げました。まさに民間と同じ営業をする組織でございます。最初はよちよち歩きでありましたし、県庁職員そのものが営業なんかやったことありませんから、初年度は県庁がお手伝いしてきた実際の需要が8億円ございました。2年目は27億円になりました。3年目が56億円になりました。4年目が今年の3月末でしたけども89億円になりました。それだけ新しい販路というのを県内の事業者さんに提供するという実績は、着実に積み上がってきているところでございます。

### 【県の試験研究機関の役割】

ただ、ものを売るということを考えたときがむしゃらに売っても限界があります。並行してやらないといけないことがございます。それは品質の向上でございました。幸いなことに愛媛県庁には、例えば1次産業でありましたら魚の水産研究センター。みかん、これはそのものずばりみかん研究所。牛肉・豚肉これは畜産研究センター。鶏肉は別に養鶏

研究所。そして農業全般を担っている農林水産研究所。1次産業の研究所だけでもこれだけきめ細かい技術職員が県庁職員にいます。

産業においては、例えば四国中央市は紙産業の盛んなところですけど、紙産業技術センター。そして今治のタオル等々をバックアップしている繊維産業技術センター。それから砥部焼等々、菊間瓦等々をバックアップする窯業技術センター、そして最先端の炭素繊維であるとか、また新しい素材が生まれようとしているんですが、紙を使った鉄よりも強い素材をつくるための産業技術研究所、これも県庁職員が技術職として張り付いています。木材についても林業の研究所がございます。この技術スタッフが何をやってるかと言いますと、時代に即した新しい製品の開発を提供するということや、民間が必要とする試験を代行して行うこと。もう1つは、何かつくる時のコストダウンにつながる技術を研究すること。例えば水産だったら餌代を安くするためにどうすればいいか、あるいは早く成長させるためにはどうしたらいいか、出荷時期を短くすればするほどコストは下がっていきますから、そういう研究を日々行っているところがございます。

この生産の技術的バックアップ、それから出口の販路開拓の両方をやらなければ実際の需要はつくり出せないわけでありまして、こういった二面作戦で地域経済の活性化を図っていくのが基本方針となっているところがございます。

#### 【自転車を活用した観光振興】

そしてもう1つ、これは外から人に来ていただいてにぎわいを創出する、言わば観光ということになるんだろうと思いますけれども、観光はどこでも非常に盛んです。ですから競争が激しいです。突出した特徴がなければ人を惹き付けることはできないことですし、北陸や九州のように新幹線で人を引っ張って来るわけにいかないのを知恵を絞るしかありませんでした。そこで目を付けたのがサイクリング、自転車の活用ということでありました。中予とはちょっと離れていますが、しまなみ海道という財産がありましたので、まずこれを世界のサイクリストの聖地にするというのが第一目標でありました。そこで来た人たちに、愛媛県には他にも面白いところがたくさんありますよということで、愛媛県全体をサイクリングパラダイスにするのが第2段階で、今この段階に入っています。そしてそれが浸透した段階で、今度は四国にそれを延長して、四国全体をサイクリングアイランドにしていくという三段階構想がそもそもの考え方だったんです。しまなみ海道のほうは、4年間にわたって仕掛けてきた2年前の国際サイクリング大会を境にして、週末には海外から続々と人が訪れるようになってきたところがございます。そして今、そこに来た人たちに愛媛県全体の2次情報を提供するという段階に入ってきてます。最初はしまなみ海道では「知事、自転車が増えてきたんだけど、あまりお金は落としてくれへんがな」というようなことを言っていました。第1段階はそうなんです。最初はプロみたいな人が来て、この人たちはマネーは落としません。第2段階は趣味でやっている人がいて、この人たちはちょっとだけ落としてくれる。それが浸透すると、あそこはサイクリングが盛んならしいねとレンタルサイクルが整備されてくる。レンタルサイクルを活用する人たちは、当然のことながら家族で、夫婦で、恋人同士で車で来るんです。そして車で来て宿泊して、レンタルサイクルに乗って楽しんで、食事をしてお土産を買う。ここでやっとな消費が生まれてくる段階に入ってきます。ようやく今しまなみ海道がその段階を迎えようとしていますけれども、物事というのはすぐに結果が出ないということはこの仕事をずっとやってきてつく

づく感じました。

### 【まちづくりは地域の魅力に気付くこと】

かつて松山市長時代に坂の上の雲のまちづくりにチャレンジしたときに、8年かかりましたけれども、最終的には100万人の観光客増加に結びついたことは、自分の中でも本当によき思い出になりました。当初は坂の上の雲のまちづくりなんて言っても誰も耳を貸さない。小説なんかでまちづくりなんか、何を考えているんだ、どうやって人を引っ張って来るつもりだと、随分言われました。ただ確信はあったんですけども、県外で評価されているんですね。県内、松山市ではみんな語らない、結構どこの地域でもそういうものだと思います。地元根付いている宝物に住んでいる人たちが気付かない、磨かない、アピールしない、眠っている、このパターンがあまりにも多いなど、その当時考えました。県外ですごく評価が高いんだからいつか輝くだろうということで突っ込んでいきましたけれども、4年目にテレビドラマ化されたことによって空気が一変したわけでありまして。

それは1つの例ではありますが、愛媛県には東予には東予の、中予には中予の、南予には南予のそれぞれ宝があります。まちづくりで大事なことは、住んでいる人たちがまずその宝に気付けるかどうか勝負なんだなど。気付いて共有できるかどうか次の段階で、そして共有したらそこを磨こう、輝かせよう、それをPRしようというところまで持っていけば必ずや結果に結びつくと思っています。

### 【中予圏域の各市町の魅力】

今日のご参加の皆さんの地域にもそれぞれ宝がいっぱいあると思えますし、東温市、砥部町、久万高原町、今日は3町、それぞれあると思えます。この砥部町も、今日は事前に視察させていただいたんですが、まずは砥部焼は言うまでもなく外に売って出せる伝統工芸品でありますし、広田村の奥に行きますと自然薯の産地なんですけど、これはものが違います。普通自然薯というのは少しとろっとしているんですけども、ここのは粘り気、味の濃さは全く別物でありますから、これもブランド化すればどんどん外に出ていけるでしょうし、そして先ほどちょっと行ってきたんですけど、七折小梅、これはこの値段以下では売らないというビジネスが成立している品質の高いものなんですけど、なんせ皆さん人がいい。七折小梅というのは、実は他の地域、和歌山などでもつくり始めていて、七折小梅を皆がつくり始めているんです。ここは原点なんですけど、商標登録ができなかった。裾野が広がって指をくわえているんですと言われたので、「いやいやそれは諦めたら駄目ですよ」と。「他ができないことを先にやっちゃいましょう」ということで、今日申し上げたのは、これは自分の勝手なアイデアですが、「本家七折小梅で商標登録して本家はここだということを出して差別化を図りましょう」、「すぐに商標登録やれるかどうか作業しましょう」、とさっき言ったばかりですが、そういう宝がいっぱいございます。

今日は町長さんもおいでてますけども、みんなが地域のそういった宝に目を向けることがとっても大事なことでなかろうかなと感じた5年間でもございました。

ちょうど30分たちましたので私のほうからのお話はこのへんで終わらせていただきまして、あとは皆さんとの対談をさせていただきたいと思えます。どうぞ最後までよろしくお願ひします。どうもありがとうございました。