

岡崎市議会議長 様

支出番号

会派名

自民清風会

代表者名

野々山 雄一郎

以下のとおり、政務活動を実施したので報告します。

政務活動報告書

令和7年12月12日提出

活動年月日	令和7年11月4日（火）～11月5日（水）	
氏名	加藤史朗	
用務先 及び 内容	1	用務先 東京都千代田区
	11月4日	内容 ふるさと回帰支援センターの取組みについて
	2	用務先 東京都新宿区
	11月5日	内容 あいちUIJターン支援センターの取組みについて
	3	用務先
	月 日	内容
	4	用務先
	月 日	内容
備考		

政務活動報告書(行政視察)

■調査の意図

我が国の人口は、2008年をピークに減少が続いていますが、本市においても減少が始まりつつある状況にあります。その要因としては、社会増減は均衡している中で、少子高齢化を背景とした自然減による所が大きい状況ですが、社会増減についてももう少し踏み込んでみますと、10年前は若年(15-35歳)の男女の流入超過が700人ほどと大きくあったのに対し、現在は流出超過が300人を超えるなどかなり厳しく、これらの増加を外国人の流入で補っている様子が見て取れます。人口の流出先は、県外では関東が最も多く、東京一極集中の波にさらわれている状況が続いているとみられます。

このような状況に対し、本市としても、UIJ ターンの推進、中山間地域への移住の取組が進められていますが、減少の流れが止まらない中で、最大の流出先である東京において、本市を含む愛知県の UIJ ターンの推進窓口となっている「ふるさと回帰支援センター」及び「あいち UIJ ターン支援センター」の取組内容や、状況を把握し、本市の今後の展開のヒントといたく視察することとしました。

ふるさと回帰支援センター

調査項目 ふるさと回帰支援センターの取組について

ご対応 ふるさと回帰・移住交流推進機構 副本部長 前田様

支援センター・東京 東日本担当マネージャ 河野様、移住相談員 生垣様

■調査した内容

○センターの取組内容

- ・センターは東京と大阪に設置。西日本にも注力していく予定。
- ・センター利用のメリットは、全国の地域の情報が一手に入手できること。
- ・ハローワークの分室がセンター内に配置されており、移住時の仕事の話も一緒にできる。
- ・無料で個別相談可能。ネットの表面的な情報でなく、相談者自身の生活にかかわる個別の話にに応じている。これはセンターでしかできないこと。
- ・助成金など「餌」で釣っても、地元になじめず不幸になることが多いため、丁寧な相談業務が大事だと考えている。
- ・セミナーでは、移住の悩みを先輩移住者から聞くなど、リアルに感じられる内容で実施。
- ・ふるさと回帰フェアを年1回、2日間開催。今年は710ブース、30,300人が参加。
- ・センター加入自治体向けのノウハウ提供セミナーも実施。

○センター利用者の状況

- ・最近増えているのが「漠然層」。移住先は絞らずに、移住自体にあこがれる層。こういったケースは、本人も理解できていない本音を引き出し、移住に繋げている。
- ・問い合わせは右肩上がり。Iターン希望の、縁もゆかりの無い所への移住希望者が多い。
- ・相談者の年齢層も低下。今は40代までが7割。だから仕事の話がつきものになる。
- ・住みたいのは地方都市が一番で8割(岡崎もこれに含まれる)。農村は2割くらい。
- ・働き方として、7割は会社勤めを希望。農業、創業は1割くらい。
- ・住宅は、賃貸が人気。物件としては中古一戸建て、マンション、アパートが人気。

○愛知県への移住の取組状況

- ・愛知県は5年前から会員となりブース設置。初年度は東三河総局として東三河のみの窓口だったが、3年前に全県に対象を拡大。担当は市町村課。
- ・移住希望地ランキングで、愛知は20位以内に入ることがない。
- ・相談員の生垣さんは、最近就任したが岡崎に居住経験がある。相談員が情報を持っていないと紹介できないため、岡崎にとっては有利。

○移住の実現に至る流れとポイント

- ・イベント等参加→センター相談→移住先の選択支援→仕事や家探し支援→移住
- ・相談を受ける中で、移住先での暮らしのイメージについて、具体的に保育園、スーパー、図書館の利用のしかたなど「暮らしの癖」をかみ砕いて整理し、解像度を高めていく。そして、そのイメージにあう地域がどこかを絞り込んでいく。
- ・センターは自治体を選ぶところまでを担い、その後は、地元市役所に受け止めてもらい現地訪問や家探し仕事探しの支援を担ってもらう必要がある。受け止められる地元の職員、体制を整えてもらう必要がある。
- ・センターと地元が連携し、最後までつなぎ続けることが大事。7割がIターンなので、手厚く支援し、手放さないようにすることを心掛けている。
- ・自治体に「移住コンシェルジュ」のような一括窓口・担当がいることが重要。部門ごとにたらいまわしになるようでは、逃げられてしまう。
- ・このセンターは、「なんとなく移住したい人」が来る場所という点に価値がある。そういう層は、自治体別の東京事務所のような窓口には来ない。

○他市・静岡市の取組

- ・企画課に移住の係、担当を置き、コンシェルジュをしている。
- ・おためし住宅として市営住宅の空き部屋を利用し、有料で提供している。利用は、回帰センター相談者のみとしている。利用者の移住率は高い。

○岡崎への移住の可能性

- ・センターでは、ライフスタイルを聞くところからスタートする。まずは、それが岡崎のイメージと合致するかどうか。合致すれば、はじめて紹介できる。
- ・「名古屋の通勤圏」という希望は一定数ある。名古屋に近いというのはどういうことか？許容できる電車、車の距離は？などと掘り下げていく。
- ・地方都市は人気がある。求人があること、岡崎も市内で仕事を探せることが魅力といえる。「大都市への通勤が必須ではない地方暮らし」というアピールの仕方があり得る。
- ・岡崎が「四季の暮らしが楽しめる街」であることは魅力。
- ・センターでは、東京しか知らない人に、岡崎の魅力の「翻訳者」として、市役所の担当から聞いていることを伝えている。

○市としてのセンターの活用方法

- ・会員となっているのは三河では豊田市、蒲都市、豊橋市、田原市、豊川市のみ。いずれの都市も、年間 50,000 円のC会員。
- ・会員になると、ボックスへの資料配置、月 1 回の HP 情報発信、セミナールームを無償 1 回利用ができ、十分メリットがある。
- ・イベント紹介では、蒲郡や豊田は、現地ツアーについて PR している。

あいち UIJ 支援センター

調査項目 あいち UIJ 支援センターの取組について

ご対応 人材コーディネーター 黒川様(株式会社イープラネット)

■調査した内容

○センターの取組内容

- ・愛知で就職を考えている人が対象。大学1年～60代まで。
- ・「就職」に特化したセンター。ターゲットは「大学生の就職」と「転職」の二本柱。
- ・愛知の魅力がわからない人に対し、住む場所として市町村情報も提供している。
- ・愛知は「仕事は多い」という印象で来館される人が多い。
- ・3年前は「東海オンエアがいるから」という理由で来る人が多かったが、今はなくなった。
- ・希望する市としては名古屋が多い。営業職など、仕事で車を運転しなければならないことがネックになる人が多い。
- ・二つのセンターの守備範囲としては、東京センターは「静岡～北海道」、名古屋センターは「静岡～沖縄」の人を対象にしている。
- ・名古屋センターは、企業営業担当がいて、紹介先の企業訪問や開拓をしている。また、メ

ルマガ配信、事務局機能、セミナーの企画運営、求人のとりにまとめも名古屋で担当。

・ターンの理由の1位は地元に戻りたいというUターン。2位は、「妻が愛知出身だから」など知人、家族がいるということ。

・東京センターには、月10人ほどの新規相談がある。2年前は年間89人だったが、今年は10月までですでに60人を超えており、増加傾向にある。相談方法は、Web、電話、対面。

○学生への取組の状況

・学生向けには、転職フェアや、年に60校の大学をまわり学内セミナーを実施。学校のキャリアセンターとも連絡を取り合っている。

・インターンシップ(8, 9, 10月)、4年生向け会社説明会ツアー(5, 6月)を開催しているが、参加者が限られ苦戦している。

・今は売り手市場で、大手志向も強く、月給25万以上で休日が確保されている企業でないと選ばれない。愛知の中小企業にとっては厳しい状況。一方で、地域に貢献している企業を評価する学生も増えてきているためプラスの要素もある。

・新規相談数は、一般は月10人ほどなのに対し、学生は月数名。

○移住の目標など

・年70人が目標。R6就職実績 学生は40人(大企業も含む)、一般は35人で達成。

・県としては、大手であっても愛知に呼び込んでくれればよいという姿勢。

・一般の方は、「どのあたりの市がいい」という思いを持ったうえで相談に来るケースが多い(名古屋から40分以内など)。子育て世代は尾張を選ぶ傾向にある。

○市町村とのかかわりは

・ホームページでの都市の紹介の原稿や、動画等の情報を提供してもらっている。

・豊橋は、東京事務所の方が来場し、子育て支援ブック等の資料や、情報をもらっている。

・市町村からの情報はありがたい。アウトレットの新規オープンとか、バス網が充実している等の地域情報や、具体的な企業情報もほしい。センターしか知らない情報を持ちたい。

・岡崎商工会議所との連携がある。打合せや、OK ナビ等の資料を提供してもらっている。

○UIJセンターの強み、特徴

・一丁目一番地は「職業紹介」。県内中小企業の2000社を紹介できるのが強み。

・転職エージェントの方が紹介先の企業数は多いが、愛知の情報は十分に届かず、また積極的ではないと思われる。40-60代は、成功率が低くエージェントも乗り気ではない。

・エージェントだと年収の30パーセントほどが手数料となるが、センターは無料だから、企業側も負担がなく気軽に取り組める。

・個別にしっかり聞いて、企業にも丁寧にたずねることが強み。対面での相談が中心であり、

「ほっとする」かたも多い。直接「背中を押してほしい」という人が多い。

- ・大学のキャリアセンターも愛知の情報は弱く、センターを紹介してくれることも多い。
- ・暮らしの情報は市町村で対応してもらう。家の相談等を受けたこともない。
- ・回帰センターとは利用層が違う。「どうしても働かないといけない」という人が対象。回帰センターは、仕事については市場動向など大まかな説明に留まるのに対し、こちらのセンターでは具体的な収入やキャリアを話す。入り口が「就職」or「地域の魅力」という違い。

○厚労省の「LO 活」との連携が課題

- ・学生が地方での就職を考えると、LO 活が最初の窓口・接点になってきている。
- ・LO 活内で対面相談が可能で、学校からは第一に LO 活を紹介している。
- ・愛知県を希望する学生等が LO 活を利用した場合、詳しい仕事探しの段階になると、あいち UIJ ターン支援センターを紹介されるようだ。ただし、来てくれないケースが多い。

■所感

二つの窓口を視察したことで、移住というテーマは、全国の市町村との厳しい戦場であることがわかりました。特に、回帰センターでは、すべての都道府県がブースを構える中で、岡崎市はもちろん、愛知県に目を向けてもらうことだけでも容易ではないことを実感しました。一方で、数は多くないながらも、「名古屋の近くの地方都市」「仕事がある地方都市」といった切り口で、関心を持ち相談に来る人があることも事実ですので、こういった層を確実に愛知へ、岡崎へと移住に向けて進んでもらうことが重要だと思われま

す。本市が移住を推進しようとしたとして、どうしたら移住希望者にリーチし、移住を呼び掛けていけるでしょうか。本市が単独で東京に移住窓口を設けたり、PR 活動をしたりしても、埋もれてしまいうまくいくイメージを持つことは難しいと思われま

す。その点、視察した回帰センター、あいち UIJ 支援センターはそれぞれ「名古屋圏への移住に興味を持つ層」、「愛知県で働くことを希望する大学生・壮年」といった、異なるターゲットを呼び込む力がある窓口ですので、本市としてはこれらセンターと連携を強め、岡崎市へ誘引を図ることが効果的、効率的ではないかと思われま

す。そのためには、岡崎市の住むうえでの魅力ポイントや、公共サービス等の情報や、企業や仕事についての情報を両センターとこれまで以上に密に情報交換、交流するとともに、両センターから、紹介されてくる移住希望者に確実に岡崎に住んでもらえるよう手厚く細やかにサポートする体制、人員配置が求められます。本市における UIJ ターンの件数拡大の成功パターンの仮説イメージとして、両センターの活用＋市側のサポート体制強化を頭に入れた中で、関係課等と意見交換を進めていきたいと思われま