

人口減少問題対策特別委員会 県外行政視察レポート

委員長 中野 洸

このたび、人口減少問題対策特別委員会は沖縄県を訪問し、①沖縄県議会において移住者の確保に向けた受入体制整備の取組について、②糸満市議会において「地域素材・人材活用型プロジェクト」を活用した人材育成・雇用拡大の取組について、③那覇市議会においてまちなか居住の推進に向けたまちづくりの取組について、④東村役場において「定住促進住宅」の整備をはじめとした定住促進支援の取組について、⑤琉球インタラクティブ株式会社において求人マッチングサービスなどの充実による雇用のミスマッチ解消の取組について、⑥NPO法人沖縄県出会い結婚支援センター婚活もーるにおいて多くの成婚実績を誇る特徴的な婚活支援の取組について、行政視察を行ってきたところであり、その概要をレポートする。

1 日程及び視察先

平成30年5月8日（火）沖縄県議会（沖縄県那覇市）

糸満市議会（沖縄県糸満市）

9日（水）那覇市議会（沖縄県那覇市）

ひがしぞん 東村役場（沖縄県ひがしぞん東村）

琉球インタラクティブ株式会社（沖縄県宜野湾市）

10日（木）NPO法人沖縄県出会い結婚支援センター婚活もーる（沖縄県宜野湾市）

2 参加委員

中野 洸	高橋 直揮	横尾 幸秀	小林 一大
佐藤 卓之	岩村 良一	渡辺 惇夫	小島 晋
高倉 栄	上杉 知之	安沢 峰子	

3 視察先の概要

沖縄県議会（沖縄県那覇市）

視察テーマ：移住者の確保に向けた受入体制整備の取組について

◎ 沖縄県移住定住促進事業の概要

沖縄県では、「沖縄県人口増加計画改訂版」に基づき、社会増の拡大、離島・過疎地域の振興に関する取組に対して地方創生推進交付金を活用し、「沖縄県移住定住促進事業」を実施している。平成29年度の事業として、地域の世話役養成塾や移住に関する地域円卓会議の開催、移住フェアへの出展、移住体験ツアーの開催、移住応援サイトの運用・保守を行った。移住者の多様なニーズに対応できる地域の受入体制、移住者側・受入側の双方にとってメリットがある移住応援活動の基盤を作り、離島・過疎地域を含む県全体でバランスの取れた人口の維持・増加を目指している。

◎ 特色ある移住体験ツアーの実施

沖縄県移住定住促進事業における移住体験ツアーは、平成29年度、沖縄県と共同で宮古島市、うるま市、石垣市が実施した。受入側では、会議やワークショップにより、地域の受入体制整備及び合意形成を行い、参加者側には、民泊などを通して、地元の人との交流を深め、地域での生

活を体験してもらうことを目的としている。そのため、実際の生活に近い内容のツアーが組み立てられ、ただ単に「移り住む」のではなく、その地で「仕事をして暮らす」ことにつながるよう計画されている。

今年度からは新たなニーズにこたえる形で、沖縄県の観光リピーターを移住につなげるツアーや、仕事の関係で那覇市などの都市部に移住したあと、静かな環境を求めて離島・過疎地域に移住先を探す2段階移住者に対する生活体験ツアーを実施する予定となっている。

□ 主な質疑・回答

Q 人口減少対策における県と市町村の関係について

A 意欲のある市町村では、地域おこし協力隊などを活用しながら積極的に人口減少対策に取り組んでいるが、そうではない市町村もある。県では、取組が遅れている市町村を移住フェアなどの県の事業に誘導し、参加を促している。なるべく県内での取組に差が生じないように配慮している。

Q 移住体験ツアー参加者のその後の動向について

A 宮古島市で開催された移住体験ツアーでは、8組が参加し、4組が移住に向けて動いている。居住と仕事が見えることで、定着率が上がっていくと実感することができた。この取組は継続していく予定である。



□ 委員長所見

沖縄県では、現在は人口が増加しているものの、2025年をピークに減少に転じることが見込まれているため、増加基調にある現段階から危機感を持って、積極的な人口増加施策が展開されていた。特に、交流人口が多いことに着目し、社会増の取組に力を入れている。中でも、沖縄県移住定住促進事業の取組として、沖縄県と宮古島市で共同実施した移住体験ツアーでは、保育士を対象とした宮古島市内4保育園の見学や保育園関係者との個別対話など、移住を希望するかたにとって移住して働くイメージを持ちやすいような工夫がなされていると感じた。また、受入側にとっても、対象者を絞ることで、より具体的な移住者のニーズについて学ぶことができ、移住相談の対応や地域の世話役養成など、受入体制を構築するきっかけになっていると考えられる。

本県でも、幾つかの自治体において、移住体験ツアーを実施しているが、イベント体験型の内容が多いように思われる。その地域で行われるイベントを体験することは必要であるが、移住後の仕事や生活を具体的にイメージできる体験も、重要な要素であると感じた。

この取組は本県の移住者確保施策のさらなる充実を考えるに当たり、非常に参考となった。

糸満市議会（沖縄県糸満市）

視察テーマ：「地域素材・人材活用型プロジェクト」を活用した人材育成・雇用拡大の取組について

◎ 実践型地域雇用創造事業の概要

糸満市では、厚生労働省の実践型地域雇用創造事業を利用して人材育成・雇用拡大等に取り組んでいる。この事業は、雇用機会が不足している地域における自発的な雇用創造の取組を支援する趣旨により、市町村や地域の関係団体等で構成する地域雇用創造協議会が雇用創造の事業構想を提案。コンテスト方式により選抜された地域に対し、最大で3か年度、厚生労働省が当該事業の実施を委託するものである。

◎ 魅力と活力に満ちた輝く未来へとつながるまちITOMAN～イチマンがイチバンプロジェクト～の取組

同市は、平成25年度から平成27年度まで、同事業として「地域素材・人材活用型プロジェクト

ト」を実施した。同市と関係団体で構成する糸満市地域雇用創造推進協議会では、水産班と農産班に分かれて商品開発を行い、ふだんは捨てられる部分のまぐろの切れ端をすりつぶして一口サイズに丸め、トマトソース味にしたまぐろボールや特産のパッションフルーツを使ったスイーツのソルベなどが商品化された。また、食品加工戦略セミナーや提案型営業スキル習得セミナーなど、積極的な技術習得や商品販売プラン開発などの手法を学び、地域資源を活用した商品開発と販路拡大を図る人材育成のメニューも実施した。

平成 28 年度から、同事業を再び委託され、「イチマンがイチバンプロジェクト」を実施している。「地域素材・人材活用型プロジェクト」の一部を引き継ぎ、さらに新たな要素を加えた取組で、糸満市の豊富な農水産物と地域文化を新たな観光商品として、企業間の連携や商品開発ができる担い手育成、地域産業の活性化と雇用拡大を目的に事業を推進している。

「イチマンがイチバンプロジェクト」内の着地型観光プロジェクトにおいては、観光資源を調査し、モニターツアーの商品開発を実施した。平成 29 年度には、琉球古武道やサバニと呼ばれる漁船体験など、歴史や地域文化を組み合わせた商品が開発された。

また、「イチマンがイチバンプロジェクト」内のいとちゃんブランド普及プロジェクトでは、沖縄かまぼこ発祥の地が糸満市であること、かまぼこを使ったお菓子が少ないことなどから、糸満海人かまぼこせんべい「かまぺた」を開発。全国のご当地お菓子グランプリ 2017 で、銀賞、ご当地性審査賞、味の評価審査賞の三つを受賞した。



さらに、市内関連企業や創業予定者等を対象に、商品開発の手法やノウハウを公開するセミナーを実施し、地域特産物を利用して定番商品の開発ができる人材の育成も図っている。こうした取組から、開発された商品が販売されて地域が活性化し、新規雇用者が増加するなどの効果が生み出されている。

□ 主な質疑・回答

Q 開発された商品の商標登録について

A 商標登録を行うと権利の独占などが発生するおそれがあるため、行っていない。商品だけでなく、ノウハウも含めて広く普及させるため、なるべく制限をかけないようにしている。

Q 官民が連携する取組の課題について

A 一つの事例として、官民共同で商品開発を行い、商品がある程度定着してきたところで、事業者が経済的な理由で撤退してしまった。事業者の都合もあるため、強く引き留めることができず、課題と感じた事例があった。

□ 委員長所見

糸満市の取組は、地域がもともと持っている資源を生かした商品開発を行うことで、地域の企業と連携しやすくなっていた。さらに行政が、ただ参入を呼びかけるのではなく、技術開発に対する補助金等を含めた支援メニューも提示しているため、企業側も参入しやすい。また、商品が定着して地域経済が活性化されることにより、この取組が一層進んだものと考えられる。その結果、事業を開始した平成 28 年度の同市内の新規雇用者の実績は 62 人で、この年度の目標としていた 39 人を大幅に上回っており、この事業による雇用創出の効果が現れていた。

本県でも、例えば、地域の強みとなりうる地域産業資源を活用した中小企業等による新商品・新サービスの開発・市場化を総合的に支援する、中小企業地域資源活用プログラムにおいて指定されている地域産業資源は 296 と非常に多い。本事例を視察して、官民が一体となって地域に目を向け、豊富に存在する地域資源を発掘・活用することにより、さらなる地域活性化や雇用拡大につなげていくことができるという可能性を改めて感じた。

那覇市議会（沖縄県那覇市）

視察テーマ：まちなか居住の推進に向けたまちづくりの取組について

◎ まちなか居住の推進

那覇市の中心市街地は、国際通り一帯を商業核として発展してきたが、近年は居住人口の緩やかな減少が続いている。そのため、同市では、快適に住み続けられる住環境を整備することを基本方針として、中古住宅・空き家等の活用、まちなか居住の推進を挙げている。さらに平成 28 年 3 月に策定した中心市街地活性化基本計画により、まちなか居住の推進施策として、既存住宅ストックの活用、建物の高度利用とオープン空間の創出、密集住宅市街地改善との連携を掲げ、「まちなか居住の推進」を図っている。

◎ 住宅ストック活用モデル事業の概要

同市では、幅広い市民ニーズに対応した質の高い住宅の整備モデルとして、住宅ストックの活用により、エリア全体の価値向上を目指す「住みたいまちを市民が作るリノベーションまちづくり」住宅ストック活用モデル事業を、平成 27 年度と平成 28 年度に実施した。

具体的には、まちなかで空き家・空室を所有する「物件所有者」、まちなかで住みたいと考えている「入居希望者」両者の意向を聴き、リノベーション事業計画を作成・実施する同市の三者の協働で、改修計画の作成、工事を実施し、まちなか区域・コミュニティの活性化や、満足度の高いまちなか居住の実現を目指したものである。

本モデル事業において、マッチングされた実績は 3 件で、いずれの事例も数年間使用されていなかった空室が、利用者のニーズに合わせてリノベーションされた結果、まちなか居住人口が 3 人増えた。

□ 主な質疑・回答

Q まちなか居住の情報発信について

A 市の広報誌、ホームページ、新聞折り込み等で情報を発信している。情報発信によってまちなか居住の希望者は増えているが、希望者数に見合う物件数が少ない状況である。今後は、物件所有者への情報発信を強化し、物件の確保に努めたい。

Q 民間事業者の空き家活用に向けた課題について

A 歴史的背景から土地所有者と建物所有者が異なり、権利者どうしの調整が困難なケースが多い。活用を希望する民間事業者から相談があれば、積極的に協力したい。



□ 委員長所見

住宅ストック活用モデル事業により、空き家・空室のリノベーションが行われ、物件が新たに活用されることで、まちなか居住人口の増加につながっていた。事例として紹介されたひめゆり同窓会館は、元は会議室であったところが、リノベーションされて、ひめゆりピースホールとして生まれ変わり、演劇やコーラスなどのイベントにも使用され、にぎわい創出の効果が現れているとのことであった。

一方で、まちなか居住の希望者は多いものの、登録物件が少ないことや希望する空き物件とのミスマッチなどが発生しており、空き家バンクの充実や不動産事業者との連携、物件所有者への啓発などが今後の課題であると感じた。

那覇市では、モデル事業の課題を分析し、今後のまちなか居住推進に生かすこととしている。本県においても、幾つかの市町村が共同住宅の建設、固定資産税の免除や移住して住宅を購入する人に対して助成を行うなど、まちなか居住推進のための取組を実施している。まちなか居住の推進は、中心市街地に都市機能を集積させ、コンパクトで持続可能な町をつくるための重要な要

素であるとする。今後の動向を注視するとともに、まちなか居住の推進が円滑に進むためにもこのようなことが必要か、考えるうえで参考となる事例であった。

ひがしそん
東村役場（沖縄県東村）
ひがしそん

視察テーマ：「定住促進住宅」の整備をはじめとした定住促進支援の取組について

◎ 「東村人口ビジョン」及び「東村むら・ひと・しごと創生総合戦略」の概要

東村では、平成に入って以降、緩やかに人口減少が進んでおり、また近年は少子・高齢化が加速している。そのような状況を踏まえ、少子・高齢化社会からの脱却と活力ある地域を創造するため、子供や若年層の人口増加を目標とし、子育て世代をターゲットとして定住施策を開始した。

平成 28 年 3 月には「東村人口ビジョン」及び「東村むら・ひと・しごと創生総合戦略」を策定した。人口ビジョンにおいて、2060 年の目標とする将来人口を 2,000 人とし（2015 年 10 月 1 日時点の人口は 1,721 人）、総合戦略では、移住・定住人口の増加に結びつける施策の展開により、次代を担う後継者・子育て層の人口を増やし、今後の元気なむらづくりを目指すとしており、若い世代が村に居住し、子育て意欲や定住意欲につながる雇用の拡充・産業の振興に重点的に取り組むこととした。今後 5 年間の総合戦略の目標は、雇用の創出、産業の振興に力を入れながら、住みやすく魅力ある住環境、子育て支援の拡充を図り、村民が誇りを持てる「自然豊かなむらづくり」を実現することとしている。

◎ 定住促進住宅をはじめとする定住支援事業

東村では、総合戦略の実現に向け、居住環境の整備を進めている。その中でも力を入れている定住促進住宅は、子育て世代を対象にした「一戸建て型」と、一人暮らしから子育て世代まで部屋の大きさが 3 種類あるアパート形式の「集合型」がある。家賃は、部屋の大きさで異なるが月額 27,000 円から 43,000 円で、沖縄県内の民間事業者が管理する物件に比べて安く設定している。

さらに、ゼロ歳から中学校卒業までの医療費が無料のほか、出産祝い金や給食費の半額助成など、子育て支援や福祉面も充実させ、公共図書館の充実や村営体育施設等の無料開放など、学習環境等の整備にも力を入れている。こうした取組が功を奏し、定住促進事業を開始して以降の 6 年間で村外から 17 世帯 48 人が定住促進住宅へ入居した。さらに、村出身者の U ターンや村内の実家からの引っ越しなどで、15 世帯 50 人が入居した。また、2019 年度には新たに一戸建て型の住宅を 3 戸整備する予定となっており、取組の加速が見込まれる。

□ 主な質疑・回答

Q 定住促進住宅を整備する場所の選定方法について

A 村職員や地域の区長などで構成する定住促進委員会で選定する。用地交渉は地域の区長が行い、村が事務手続きを行う方法で整備した。入居者の就労先の半数が隣接している名護市内であることなどから、名護市に近いなどの交通便利性も考慮している。

Q 入居者の特徴について

A 職業は、観光業が盛んなため、関連した業種のかたが多い。県外からの入居者が多く、北海道から移住して住んでいるかたもいる。



□ 委員長所見

定住促進住宅の取組は、一戸建て型から部屋の大きさの異なる集合型まで、利用者のニーズに合ったものが整備され、県内だけでなく、県外からの入居者が多いなど、大きな効果が出ていた。さらに、施策のターゲットを子育て世代に絞り込むことで、子育て支援や学習環境の整備など、対象の世代に必要な支援施策を効果的に展開することが可能となった。このように村を挙げて環

境整備を行うことにより、定住に至っていると感じた。東村の取組は、住環境の整備を基本としつつ、福祉面を充実させるなど移住者のニーズを反映したもので、定住のメリットが対象者に分かりやすく伝わるものであった。

総務省が行った移住相談に関する調査において、移住希望者の関心事項は①住まい、②仕事、③移住者支援制度であり、本県においても、市町村において、移住者向けの住宅取得補助など、住まいに対する支援を進めている。こうした取組に加えて、本事例のように移住者のニーズに合った支援を一体的に進めることが、本県への多くの移住相談を着実に成果に結びつけるため重要ではないかと感じた。

琉球インタラクティブ株式会社（沖縄県宜野湾市）

視察テーマ：求人マッチングサービスなどの充実による雇用のミスマッチ解消の取組について

◎ 求人マッチングサービス「ジョブアンテナ」の概要

琉球インタラクティブ株式会社が運営するインターネットを活用した求人マッチングサービス「ジョブアンテナ」は、豊富な求人数とだれもが使いやすい検索機能を併せ持つウェブ上の沖縄県内の求人サービスである。沖縄の雇用のミスマッチに対し、より広範なマッチングに取り組み、一人でも多くの求職者が自分の価値観に合った会社を見付けることができるよう、ハローワーク求人を収集する検索エンジンを平成28年11月に開発した。沖縄の求人・企業情報をできる限り網羅し、だれにでも分かりやすい形で紹介している。



◎ 雇用のミスマッチ解消に向けた取組

雇用のミスマッチによって、沖縄県内の企業では深刻な人材不足と県民のワーキングプアの問題が起きている。同社では、ミスマッチを解消するための課題を、最適なマッチングが実現する仕組みづくりと働く意欲を高める方策とに整理して、取組を実施してきた。

最適なマッチングが実現する仕組みづくりとして、同社が運営するジョブアンテナが活用されている。特徴は、①常時約6,000件の求人情報を掲載する沖縄県内最大の求人数、②「働き方の特徴」「会社の特徴」「子育て支援」といった、こだわり条件から自分にふさわしい求人を検索することができる優れた求人検索機能、③自社の魅力を伝える機能が多数用意され、企業の社風や価値観を求職者が感じ取ることができる仕組み、④企業と求職者がお互いに「いいかも！」というサインを送り合うことで、双方の出会いの機会を増やし、マッチングを促進するコミュニケーション機能の四つを兼ね備えている。沖縄県の人々が働きたい会社と出会えるサービス、沖縄県内の企業が求める人材と出会えるサービスを目指している。

働く意識を高める方策として、県内企業の挑戦、人、想いを届ける、沖縄経済・人材活性化メディア「ジョブアンテナプロジェクト」を実施した。これは、テレビ、フリーペーパー、ウェブメディアなどを活用し、沖縄県内には魅力的な企業があり、仕事で輝いている人が多くいることを知ってもらい、働く熱を伝えていくことで、働きたい場所で働くという意欲を高めようとする取組である。さらに、県外への優秀な人材の流出を防ぐことや県外の優秀な人材を呼び込むことにも貢献した。応募者の45パーセントは沖縄県外からで、U・Iターンによる人材確保の影響も大きくなっており、登録求職者数は2,000人を超え、マッチング件数は3,000件以上となっている。

□ 主な質疑・回答

Q 求人ページ掲載企業へのサポートについて

A 似たような会社と差別化を図ろうとするときに、給与や雇用条件では困難なので、企業の職場環境や雰囲気などが、求職者に伝わりやすい求人ページを作ることができるよう、第三者の視点でサポートしている。

Q 離職防止対策について

A 職務内容や社風などを人事担当者としっかり話して、検索ページを通じてそれを求職者にきちんと伝える。両者とコミュニケーションを取ることで、ミスマッチの発生を可能な限りなくすようにしている。また、紹介して就職したかたが短い期間で辞めてしまった場合、同社の信用問題に発展しないよう、保障として、掲載料の一部返金等の対応も行っている。

□ 委員長所見

沖縄県では、無料求人誌などのわずかな情報を頼りに就職先を選ぶ傾向があり、その結果、自分に合っていない会社に入社してしまうなどの理由で、新規学卒者の離職者が全国と比較して高い傾向にあった。そのような状況の中で、ジョブアンテナの取組は、インターネットを使用して、豊富な情報量の中から自分に合った条件の求人を検索できるという、ミスマッチ解消を図る仕組みとなっていた。さらに、これまでの求人広告は、企業側から一方的に発信するものであったが、双方向のコミュニケーション機能を持たせることで、企業と求職者がお互いに知り合う機会を増やすとともに、よりの確かつ効率的なマッチングを促進していた。

沖縄県にも、大手求人サイト運営企業による県内求人サイトが存在するが、全国規模の企業で、掲載は同県内に支店を持っているような企業の求人に限られている。同県内に本社のある会社など、地元に着し、同県内に特化したところに、ジョブアンテナの強みと、同県内の雇用ミスマッチ解消に向けた可能性を感じた。

本県においても、新潟県人口問題対策会議による分析で、学生が就職活動において聞きたいのに聞けなかった情報として、職場の雰囲気と回答したかたが多いなど、双方のコミュニケーション不足による雇用のミスマッチが発生しているケースがあると思われる。本県でもネットメディアを活用して企業情報の動画による発信など、ミスマッチ解消に向けた取組を行っているが、地域を特化した求人サイトの運営により、企業と求職者をマッチングする本取組は、本県にとっても大変参考になる好事例であった。

NPO法人沖縄県出会い結婚支援センター婚活もーる（沖縄県宜野湾市）

視察テーマ：多くの成婚実績を誇る特徴的な婚活支援の取組について

◎ 特徴的な出合い方「各駅停車」の取組

NPO法人沖縄県出会い結婚支援センター婚活もーるでは、「各駅停車」という特徴的な出合いを提供している。各駅停車とは、男性を「電車」、女性を「駅」に見立てて、プロフィールを明かさずに、一人20分ずつ、年代を合わせた4～5名のかたがたと会って話をした中から、お見合い相手を各自がリクエストする方法である。マッチングした場合は、お互いのプロフィールを伝え、お見合いに進むかどうかを決められる。以前は、コンピューターでプロフィールを見てマッチングを行っていたが、マッチングされて出会うことができる会員が一部に限られ、婚活をあきらめてしまうケースも多かった。そこで、実際に会ったときの相性を重視した手法を検討し、各駅停車の取組が誕生した。

各駅停車は、土曜・日曜・祝日は1日3回、平日は月に数回、月間合計で25回程度行われている。会ってもらったかたの年代をできるだけ合わせるようにして、一度会っているかたとは、再度会うことはないように実施している。この取組によって、コンピューターマッチングを行っていたときよりも、出会う機会が増え、交際や成婚に至る事例が増えた。

◎ 出合いを成婚まで育てていくサポート

同法人が、出会いと合わせて力を入れているのが、出会い・縁結び・アドバイス・精神的支えなどの、出会いから成婚までのサポートである。会員に寄り添うスーパーウルトラおせっかい仲人と、婚活のいろはを教える婚活先生や専門的な技術と経験で相談に応じる婚活専門カウンセラーのサポートが受けられる。ここでは、婚活先生から、婚活を始めてから出会うまでの心構えなどを学ぶことができ、さらに、思うようにパートナーが見付からずにやめようという気持ちになったとき、スーパーウルトラおせっかい仲人が親身になって話を聞き、解決方法を一緒に模索する。また、婚活専門カウンセラーがデートや交際中の悩みなどの相談に乗りながら、成婚を見届けるまで二人三脚でサポートしていく。

このような特徴的な出会い方、手厚いサポートにより、取組を開始してから約4年で148組が成婚した。

□ 主な質疑・回答

Q 取組を開始したときの会員の反応について

A 取組を開始するまで、出会える機会になかなか恵まれなかったとのことで、すべての会員が喜んでくれた。取組の内容と一緒に、すべての会員に、平等に出会う機会を提供したいという思いも伝えた。取組を開始してからは、会いたくない人とも会わなければいけないという思いを抱く会員がいるのではないかとの懸念もあったが、それまで、リクエストしても出会うことができず、いわゆる幽霊会員となってしまう人にも、出会いの機会が増え、結果的に取組に対する理解が進んだものと考えている。



Q スーパーウルトラおせっかい仲人など婚活をサポートする人材に求める資質について

A 人の痛みを理解できることが必要だと考えている。特別な資格や技術よりも、その人が生きてきた経験の中で、苦勞したことが多く、苦しい立場の人に寄り添って話を聞けるかどうかが大切だと思っている。取組を拡大するに当たって、サポート人材も増やしていく予定なので、このような人たちを多く採用していくことも今後の課題だと考えている。

□ 委員長所見

同法人では、プロフィールを事前に開示してマッチングをするのではなく、会って話をし、人柄に触れた後にプロフィールを開示するという相性を重視した取組が行われていた。この手法によって、相性がよいと感じた相手とは、プロフィールが希望条件を満たしていなくても、再び会ってみようという会員が増え、結果として交際・成婚に発展するケースが多くあったとのことで出会い方の工夫を考えるうえで参考になる取組であった。

また、出会いの機会だけでなく、出会いを成婚まで育てていくサポート体制も充実していた。相談できるという仕組みだけでなく、普段から会員とコミュニケーションを取ることで、相談しやすい雰囲気が作り出されており、視察中には多くの相談事例を聴くことができた。その内容から、婚活を進める中で、身近に相談できる存在が大きな役割を果たしていると感じた。

本県でも、「あなたの婚活」応援プロジェクトとして、県が委嘱する出会い応援アドバイザーが市町村、企業、NPO、団体等主催のイベント運営等にアドバイスをしたり、1対1の個別マッチングを行うハートマッチにいがたを運営したりするなど、さまざまな出会いの機会を作る取組が進められている。しかし、本事例と比較して婚活をしているかたへのサポートは、少ないように思われる。ハートマッチにいがたにおいては、システムによるマッチング成立後から、マッチングサポーターによるアドバイスなどを行っているが、マッチングされるまでの間はサポートを受けられない。今後は、本事例のような出会いから成婚まで、一人一人のニーズに合わせてサポートする仕組みづくりが必要ではないかと感じた。