

様式第 2 号（政務活動実施報告書）

令和 7 年 7 月 3 0 日

井原市議会議長

山下 憲雄 様

井原市議会議員 西村 慎次郎

下記のとおり政務活動を実施しましたので、報告します。

記

1. 実 施 期 間	令和 7 年 7 月 2 2 日 1 0 : 0 0 ~ 1 7 : 0 0 令和 7 年 7 月 2 3 日 9 : 3 0 ~ 1 2 : 0 0
2. 研修会等の開催地 または視察、要請・陳 情活動先	【令和 7 年 7 月 2 2 日】 東京都豊島区東池袋 1-20-10 としま区民センター 403 号室 【令和 7 年 7 月 2 3 日】 千葉県千葉市美浜区中瀬 2-1 幕張メッセ
3. 研修会等の名称 または視察、要請・陳情 活動内容	【令和 7 年 7 月 2 2 日】 (株) 廣瀬行政研究所 ・いま自治体が取り組むべき「結婚支援」戦略 ・婚活市場の力学から知る婚活支援の難しさと解法 【令和 7 年 7 月 2 3 日】 DX 総合 E X P O ・1%の変革が未来を創る ～生成 AI 時代の DX 戦略～ ・本質的な DX のために、人をどう動かすか ～「楽しいから始まる学び」の実践を踏まえて～
4. 研修会等の講師名 ま たは視察、要請・陳情活 動先の担当者名	【令和 7 年 7 月 2 2 日】 講師；後藤 幸喜氏・高橋 勅徳氏 【令和 7 年 7 月 2 3 日】 講師；安野 貴博氏・伊沢 拓司氏
5. 活 動 内 容	別紙のとおり

1. 報告書は、政務活動終了後 2 週間以内に提出すること。

2. 活動内容欄のスペースが足りない場合は、任意の様式により活動内容を取りまとめ、活動内容欄へは、「別添のとおり」と記載すること。



【研修概要】

◆7月22日 10:00～13:00

講師；後藤 幸喜氏（一般社団法人日本婚活支援協会 代表理事）

人口減少・少子化に立ち向かう！

いま自治体が取り組むべき「結婚支援」戦略

1. 婚活の基礎知識と“官製婚活”の役割

— 自治体が結婚支援に関わる意義と、その背景

2. 都市部と地方で異なる婚活ニーズと若者の恋愛事情

— 地域に求められる支援策と、令和時代の結婚観

3. 効果的な結婚支援の方法と官製婚活の好事例紹介

— 広域連携など、先進自治体の取り組みに学ぶ

4. 結婚と移住を同時にサポートする「移住婚」とは？

— 地域課題を解決する、結婚支援の新たなモデル

5. 結婚支援からはじまる「地方創生」の新戦略

— テレワーク・二拠点生活・移動型定住による関係人口の創出

【所感】

自治体が取り組むべき「結婚支援」のあり方について学んだ。婚活イベントは、年1回の開催ではなく、年4, 5回開催し、1回1回はある程度ターゲットを絞り、それぞれが生涯のパートナーとして選択できる可能性のある参加者構成で開催すべきとのこと。ただ、ターゲットを絞ると1回の開催では参加希望者が参加条件にもれてしまう可能性があるので、平等性を担保するため、複数回開催が必要とのこと。

また、婚活イベントは移住施策ともつなげていく必要があり、まずは、この地域に住んでみたいという思いにさせることが大事で、移住と絡めて婚活をしていかないといけないとのこと。これを「移住婚」と名付けられている。

移住婚の実施の流れ（例）としては、「受付」⇒「市の紹介」⇒「先輩移住者のお話」⇒「自己紹介」⇒「昼食タイム」⇒「体験交流」⇒「フリータイム」⇒「連絡先交換タイム」*といった感じである。

男性は地元で参加者を募り、女性は市外・県外含めて募集するような婚活イベントをするのであれば、上記のように移住したいとまず感じてもらう内容はイベントの中に盛り込んでいく必要がある。

移住と婚活を絡ませようとする、担当課が異なり連携が必要となるので、いろいろな壁があると思うが、婚活の成果を出すためには、担当部署横断的な対応も必要と思う。

【研修概要】

◆7月22日14:00～17:00

講師；後藤 幸喜氏（東京都立大学大学院経営学研究科准教授）

婚活市場の力学から知る婚活支援の難しさと解法

1. 婚活支援サービスは「結婚」を増やしたのか？

－2007年に「婚活」という言葉が生まれてから、「逆に結婚が困難になった」と指摘されている。マッチングアプリ・婚活パーティー・結婚相談所等の婚活支援サービス業の市場規模は5000億円と言われ、男女の出会いの約30%が婚活支援サービスを利用しているのにも関わらず、婚姻率が低下を続けた現状と、「若者が結婚を避け始めた理由」の一般的な定説について解説。

2. 実際に婚活をしてみたら？：①マッチングアプリ・婚活パーティーの場合

－講師自身の経験と調査をもとに、婚活市場で何が起きているのかについて解説。マッチングアプリ・婚活パーティーの現場で生じる「選り好み」のメカニズムを中心に、匿名化・数値化された出会いの場で男女が実践する多様な戦略を紹介。

3. 実際に婚活をしてみたら？：②結婚相談所編

－講師自身の結婚相談所での経験を中心に、出会いの選択肢を与えられた男女が婚活経験を重ねていくうちに恋愛観・結婚観の変化が生じてしまい肯定的に結婚を先送りしていく現象を説明。また、結婚相談所というサービスが生み出す逆効果についても紹介。

4. 婚活市場をレバレッジとした男女の婚活戦略と行き違い

－講師の経験的調査と経営学の先端的議論に基づき、現在の婚活市場で男性と女性が駆使している婚活戦略の類型を解説。また、「交際・結婚から得られる利益の最大化を図る人」と「交際・結婚から撤退を選択する人」という皮肉な結果を生み出しつつあることを紹介。

5. 官制婚活支援サービスの課題と幾つかの解法

－近年、日本各地で展開されている官制婚活支援サービスが潜在的に抱える課題を、婚活市場の力学が生み出す婚活戦略の意図していない結果から説明。

【所感】

講師本人の婚活体験談が中心のお話で、婚活支援の難しさや課題について学ぶことができた。参加者それぞれがどういう気持ちで婚活イベントに参加されているのかは、主催者側も他の参加者はわからないので、交際・結婚まで進展していくというのは、ほんのわずかなことになるのだろうと感じた。

今回は2人の講師から、午前は婚活サービス成功事例の話をお伺いでき、午後は婚活サービスの難しさの事例の話をお伺いでき、参考になりました。少なくとも主催者となる団体がしっかりとした思いを持って実施しないと成功はしないのだろうと感じました。

【研修概要】

◆7月23日 9:30～10:10 ※講師の到着が遅れ実際は 10:10～10:50

講師；安野 貴博（機械経営 代表）

1%の変革が未来を創る ～生成 AI 時代の DX 戦略～

生成 AI の進化により、様々な分野でビジネスの仕組みやプロセスを大きく変えるようなソリューションが生まれようとしており、企業にとっても、DX を成功させ、顧客と双方向のコミュニケーションを取りながら、サービスの価値を高めていくような取り組みの重要性が一層増している。AI を活用した変革の具体例を紹介するとともに、双方向コミュニケーションを支える AI 技術について解説。さらに、これまで AI の活用が進んでいなかった領域で DX 戦略に取り組む際は、どのような点に注意すべきかといった考え方について解説。

【所感】

生成 AI の活用例として、AI と政治について紹介された。安野氏は、昨年の都知事選に出馬し 15 万票以上の得票数を獲得。また、今回の参議院選挙に出馬し当選されている。なぜ、都知事選で一般の方には無名の安野氏が 15 万票以上獲得できたのか。安野氏は、AI を活用し、自分のマニフェストに対する都民の意見を集約・分析し、その意見を踏まえたマニフェストにブラッシュアップしたり、安野氏の代理人となるアバターが YouTube 上で解説することで、短期間に都民と双方向のコミュニケーションを行ったりしたこと。選挙において SNS 戦略の必要性が言われているが、選挙のやり方がさらにその先に進んでいると感じた。

◆7月23日 11:00～11:40

講師；伊沢 拓司（QuizKnock）

本質的な DX のために、人をどう動かすか～「楽しいから始まる学び」の実践を踏まえて～

「DX はデジタル化とは異なり、ビジネスモデルそのものの変革を目指す」ことは口酸っぱく言われている。しかし、実際に行うことは大変に難しいもの。特に、DX を推進する部署以外の、「巻き込まれる側」を動かすのは至難の業。とはいえ、様々な人を巻き込んでこそ DX だから、「人を動かす」というところが一つの鍵となる。「どうしたら人が動いてくれるのか」について、QuizKnock 等で得た経験、特に「楽しいから始まる学び」を通したポジティブな行動づくりについて紹介。

【所感】

DX 化を推進していく上で、人をどう巻き込んでいけるかが重要であるとのこと。巻き込み方も強制ではなく、楽しいと感じてもらふことから始める必要があるとのこと。クイズアプリを活用しての人を巻き込んでいくデモを体験させていただいた。市民アンケートなど活用できそうに感じた。

以上