

「住民の住民のための地方創生」を考える

東洋大学 経済学部 教授 川崎一泰主査

このようなテーマでいろいろな地方に行って話をさせてもらうが、今日はそこでのやりとり等を通じてこの問題をどのように考えるのかを少し説明したい。

序 地域間格差と日本の地域間財政調整

最初に、私の問題意識を明らかにしたい。まず地域間格差と財政の問題である。そして、そもそもこの地域創生では、地域の価値は一体どこにあるのかというところから出発したいと思っている。次に、人が減るから駄目だ、縮小均衡だという非常に単純な発想ではなく、外から人を呼ばよという発想である。そのためには外から来る人に優しいという視点が必要であり、そういった点についても少し議論をさせてもらいたい。3点目が、いろいろなアクションを起こす際にお金が必要だが、そのお金をどうやって集めるか。最後に、公共部門の役割について少し話をしたいと思う。

世界の地域間格差 (スライド3)

2010年頃に本を執筆した際に使用した2003年のデータで、OECDのデータ集リージョナルスタディーズから、OECD加盟各国の地域間所得格差の変動係数という統計的処理をした数値を並べたものである。日本の地方は弱者だから助けてあげなくてはならないという議論が国内にはまずあった。そこで、国際的に比較してみたらどうかと、OECD加盟国の地域データを並べてみたところ、実は下から2番目だった。イタリアやドイツなど、日本がいわゆる分権化のモデルにしているような国々と比べても、日本の地域間格差は小さいことがこのデータからは明らかである。なぜかという、地方交付税や国庫支出金・補助金を通じて、地域間の財政調整がなされていることがかなり大きいと私は認識している。

財政余剰の推移 (スライド4)

グラフは財政余剰という概念を表している。地域ブロックベースにしているが、公共部門から支出された金額と、その地域が支払った税金、もちろん国税や地方税が含まれる。支出のほうは、地域間の財政を通じたやりとりを調整して最終消費地と最終投資地で区分をしたものである。少しショッキングだったが、実はマイナスの部分は政府部門が投資や消費をしてくれた金額よりも支払った税金のほうが多いことを表す。プラスの部分は、支払った税金よりもたくさん投資や消費をしてもらったことを表している。皆さんご想像のとおり、関東、近畿、中部圏では、90年代

ぐらいまではずっと税金をたくさん払っており、それに対して地方は政府から財政を通じて受け取っていたという状況が見て取れる。端的に言うと、いわゆる都市から地方へと財政調整、再分配が行われていた時期である。これを最近まで見ていくと、実は近畿、中部圏の財政余剰がほぼゼロ近傍に近づいている。つまり支払った税金と政府が投資や消費をしてくれる金額がほぼ均衡する形になっている。関東圏も実はそういう方向に徐々に向かっている。合計したものが折れ線であるが、明らかに日本の地方全体として受け取り超過になっている。

では、この財源をどこから調達しているかというところ、いわゆる国債を通じて将来世代から調達していることになる。中学、高校の公民では、都市から資金を調達して地方に再分配する仕組みができていて地方財政を学んだ記憶がある。ところが、90年代後半ぐらいから2000年にかけて、タックス・イーターという言い方がいいかどうかは別として、皆が税金を使って得をしようという行動に変わってきてしまった。その結果、将来世代から現代世代に所得移転が起こっているというのが私の問題意識である。こういったところから、地方は弱者ではない、将来世代に負担を求めないというところは共有したい。

1. どこに地域の価値があるか？ ～地方の市場化を考える～

このような中で、では、地方創生とは一体何をしていくのか、どう考えていくのか。やはり地方のどこに地域の価値があるかを考える必要がある。

ブルーオーシャン（青い海）を探せ！（スライド6）

経営学にブルーオーシャン、レッドオーシャンという議論があり、「ブルーオーシャンを探せ！」と言われる。ブルーオーシャン（青い海）の対立概念として、レッドオーシャン（赤い海）になる。ブルーオーシャンとは、競争相手がいない、きれいな市場、つまり、わが物顔というか、自分たちのやりたいようにというのは正しい言い方ではないが、そういう市場を意味している。それに対してレッドオーシャンは、競争相手がたくさんいて血みどろの争いをしなければ勝ち抜いていけないという厳しい市場である。経営学の分野で言うと、液晶テレビのように技術が一定の水準まで来てしまうと、いかに値段を下げていくかという価格競争を始めて、血みどろの戦いをしていくという市場をレッドオーシャンと言っている。

実はこの議論も、地方創生のこれまでの政策に似ているようなところが幾つかあるのではないかと思った。ゆるキャラグランプリなどでは、全国各地でゆるキャラを作った。どこが最初かよく分からないが、彦根市のひこにゃんや、熊本県のくまモンなどの人気が出て、皆それにあやかろうと、各地でゆるキャラが作られた。B級グルメも同様で、富士宮やきそばなどの成功モデルを真似して一気に群がっていった。これはまさにブルーオーシャンとレッドオーシャンである。最初は皆注目をして、かわいい、面白い、おいしいと、いろいろやるのだが、5番目、6番目、10番目、20番目となってくると、もうどこで競争しているのかよく分からない。まさにレッドオーシャンで、血みどろの争いになってしまっているという話である。

地方創生で内閣府などが言っていることはこれに近いところがある。例えば農業の6次産業化はもう言い尽くされているところがあると思うが、農業再生のために工業製品や、最終的には消費から流通までの一元化や、全国の自治体にこのようなモデルがあるぞ、環境都市だ何だという

形で提示されてきたが、これはまさにブルーオーシャンとレッドオーシャンの世界である。最初のモデルになる1つか2つ、もしくは3つ4つは生き残って、うまく軌道に乗るかもしれない。しかし、10個目20個目となると、よほど特色を出さない限り勝ち目がないわけである。

上勝町（徳島県）の葉っぱビジネス（スライド7）

今注目をされているのが上勝町の葉っぱビジネスで、全国各地から議員がたくさん視察に来るそうである。料亭などで使われる料理の添え物の葉っぱを地域の人たちが地域の山で摘んで梱包し、全国の料亭に販売するというビジネスモデルである。株式会社いろどりは内閣府の成功モデルとして紹介される常連であるが、このビジネスは今のところうまくいっている。年間2億6,000万円の売り上げを誇るビジネスを展開している。では、これを2番目、3番目でやっとうまくいくかという、残念ながらそうはいかない。成功モデルを真似したところであまりその先はないのだが、やはり視察団が大量に来ているわけである。

地の利を生かす（スライド8、9）

葉っぱビジネスなども、まさに地の利を生かしてビジネスとマッチングをしたものである。東京だけがマーケットではない。私の出身地である熊本に、味千ラーメンという店がある。県内ではそこそこ有名なチェーン店で、県内に58店舗、国内に83店舗あるが、ほとんどが九州である。関東には茨城県の1店舗しかない。大阪にもほとんどない。ところが面白いことに、この味千ラーメンは、まさにレッドオーシャンの東京で血みどろの競争をしてもあまり勝ち目がないだろうと、中国に行った。実は熊本県は、東京よりも上海や北京に行く方が距離的に近い。中国1号店はたぶん上海で、その後店舗展開を始めた。ラーメンは中華料理と言われているが、中国では日本風中華そばのような形でラーメンはあまりない。競争相手が誰もいなかったのも、そこに参入したところ大ヒットして、今491店舗あるそうである。東京は、それぞれ札幌ラーメンだ、和歌山ラーメンだと、血みどろの競争をしてやっとうまく生き残るといった世界だったが、誰も注目していない、誰も行かないところに行って、初めてうまくいったという話である。

東京だけがマーケットではない、ここもそうであるという地方を幾つか紹介する。札幌の雪祭りも、もともとは捨てていた邪魔な雪を観光資源化しようというものであったし、那覇空港も最近24時間空港になって、アジアとのハブ空港として機能するようになってきている。つまり、地の利はやはりあるということ。日本では条件不利地域は本当に条件不利で大変だ、だから補助してあげなければいけないという発想になっているが、そもそも条件不利なのだろうか。これも地域の特性なのだと思える必要があるのではないかと。千枚田や棚田が観光資源化しているが、なぜ観光資源化したかという、やはり希少価値が出たからである。日本の原風景かどうかよく分からないが、斜面で不整形の田んぼは生産する上で使い勝手が非常に悪かった。それでもコツコツとやり続けて、もうほとんど残っていないという段階になって価値が出てきた。これもやはり地の利である。地方には山しかなくて自然などは価値がないと言われるが、葉っぱビジネスのようにビジネスが成功しているところもある。雪が邪魔というので雪祭りを開催したり、最近では煙を吐き出して公害の象徴であったいわゆる工業地帯も工場夜景として観光資源化してきている。つまり、かつて邪魔者扱いされてきたものも希少価値が出てきて、観光資源になる。これはやはり地域の特性を生かして市場化するという典型的なモデルなのではないかということである。

また沖縄も、軍事評論家が言うように中国、ロシア、朝鮮半島に近く軍事的に重要だが、考えてみたら同様にマーケットとしても近いわけである。これはまさに地の利である。負の側面ばかりを見て言っても仕方がない。裏を返せば朝鮮半島、中国、東南アジアと距離が近いわけである。この地の利を生かしたビジネスが展開できないだろうか、ANAが物流のハブ空港として24時間、日本各地から集めた荷物を中国や東南アジアに持っていく、またその逆もあるような物流拠点にしている。

2. 外から来る人にやさしい ~交流人口を増やせ~

地の利は地域の価値である。人口が減ることをネガティブにばかり言っても仕方がなく、その地の利を生かして地域を盛り上げる方法はないのだろうかということで、恐らく四全総だったと思うが、80年代に交流人口というコンセプトが出てきた。これは、定住している人は少なくとも、常に人が出入りして、活気ある、生き生きとした地域を運営する仕組みを考えられないだろうかというものである。

意外と多い参入障壁 (スライド 11)

参入障壁は意外と多い。実は地方はよそ者を拒む傾向があると思っている。ショッピングセンターや大型店を拒むのもそうであるが、県庁などでは大学閥でなく高校閥で群れる傾向があったり、地元出身者以外の人をよそ者扱いしたりして、あまり優しくない。そういう意味で言うと、都市は結構やさしい。皆どこかから来ている。東京や京都で会社を興す人たちは必ずしも地元出身ではない。しかし、なぜか地方に行くと、地元第一主義ではないが、そういった傾向が強いのではないか。

また、ローカル・ルールが意外と多い。ごみ出しのルールは全国各地で違う。私は引っ越しを何回もしているので、そのたびにだんだん分からなくなってくる。出張などで困るのはバスの乗り方で、前乗りか、後ろ乗りかもよく分からないし、料金も一律なのか、整理券を取って何番だとか、非常に難しい。しかも、日本語でしか書いていないとなると、外国人にとっては致命的である。絶対に無理である。こういったローカル・ルールは意外と多く、行きにくい、遊びにくい、情報も伝わりにくいというところが結構あるのではないか。日本人にも難しいと思うが、外国人にとってみると本当に絶望的だと思う。私は仕事で海外へ行くこともあるが、海外は非常にシンプルである。赤字を出してはいけないということで非常に細かく受益者負担でローカル・ルールが設定されているところはあるが、それが逆に参入障壁になっているのではないか。

中心市街地活性化 (スライド 12)

2000年代後半だったと思うが、中心市街地活性化の議論が巻き起こった。郊外部にイオンやイトーヨーカ堂のような全国チェーンのショッピングセンターがどんどん入ってきて、地元の商店街がどんどん衰退していく、ショッピングセンターに取られたというような議論ばかりしていた。しかし、なぜ人々が中心市街地に行かなかったかというところが大事なのではないか。商品をドサッと籠に入れ、毎朝ドカッと店の前に出して、閉店時間に戻すだけ。ワゴンをガラガラという世界で、いつの商品がよく分からなくて買う気にならないというのが、地方に限らず昔ながら

の商店にはたくさんある。中心市街地に行かないのは駐車場がないからではなく、実は楽しくないからというのが結構あるのではないかと思う。

実はこういった郊外の大型ショッピングモールやショッピングセンターを排除したところで、今は楽天やAmazonで皆ポチって買い物ができるしまうわけである。本当はここの勝負である。いわゆるeコマースと実店舗との違いは何かというと、やはり会話をしたり、楽しい、面白い発見があるという、そういった買い物の楽しさなのではないか。実はショッピングセンターというのは良くできているところもあり、ただ並べているだけの店はどんどん排除されて、人気があるところや面白いところ、地元の食材等を上手に売ってくれる、あるいはまとめて上手に売るところを探して優先的に配置するといったことを結構やっている。つまり、ショッピングセンターを排除するだけではうまくいくわけがないのではないかという話である。

元気のいい商店街は民間主導の投資が行われている（スライド 13）

国内のいろいろなところを見て回ったが、人がたくさん集まって買い物行動をしているところが幾つかある。いわゆる元気がいい街、商店街は何をやっているかということ、地元の人たちが出資や投資をして、民間主導で投資をしている。高松市の丸亀町商店街では、行政からの出資も10%ぐらいあるが、土地信託を使いながら基本的には地元の人たちが出資してやっている。長浜市の株式会社黒壁も有名であるが、ここもやはり地元の人たちが、全国チェーンの店舗と対抗する商業郡を出資しながら作っていったという経緯がある。このように、元気がいいところは、地元の人たちが民間主導で投資をしているという特徴があるのではないだろうか。

都市の交通問題（スライド 14~23）

いろいろ物議はあるが、地方都市の交通問題が結構重要だと思っている。自動車を前提とする地域経済は、外から来る人には極めて不便であったりする。バスがあのような状態なので、タクシー以外に方法がないとなると、だんだん行く気が失せてくるかと思う。高齢者や車を持たない若者にとっても不便である。この問題に正面から立ち向かっているのはヨーロッパだが、最近ではアメリカも追従している。フランス、ドイツ、アメリカは自動車大国であるが、公共交通が見直されている。特にヨーロッパでは、一度廃止した路面電車を復活させている。またアメリカの都市では、よくトランプが怒らないなというぐらい公共交通を復活させるムーブメントが起こっている。

例えばリヨン市は、人口50万人ぐらいの都市である（スライド 15,16）。第二次大戦後に、車を優先するために路面電車をすべて廃止した。70年代に地下鉄のメトロ網を作って、2002年から路面電車のトラムを復活させた。これでいわゆるバリアフリーの設計、交通網のシームレス化と言って、段差のない乗り換えなどをスムーズにできるような仕組みを作った。この路線を作るときにターゲットにしたのは車を持っていない層である。大学や病院、老人福祉施設を上手につないでいくことを先行的にやり、路面電車が学内を通るような形になっている。

また、日本の地方都市にも多いと思うが、人口26万人ぐらいのストラスブール市でも路面電車を復活させて成り立っている（スライド 17,18）。同規模の都市というと、鳥取市などがそうだと思うが、ほぼ間違いなく公共交通はバスが1時間に1本などという世界になってしまう。だが、26万人ぐらいでも路面電車を成り立たせるような仕組みを作り始めており、病院や大学など交通

弱者が使う施設を上手に結ぶような形にしている。中心市街地に人を呼び込む、人を動かすことをコンセプトにしている。

ナント市も国境に近いが、人口 28 万人で、都市圏全体でも 55 万人ぐらいの小さな街である（スライド 19,20）。ここは日本の地方と非常に良く似たところがあり、いわゆる新幹線が止まる中央駅、観光資源の城、行政の拠点の県庁、いわゆる中心市街地が少し距離があつてばらばらである。3 路線で路面電車を復活させ、今は幾らか分からないが、1 時間乗り放題で 1 ユーロ 20 セント、1 日券が 3 ユーロ 30 セント、500 円ぐらい。基本的に自動販売機で自動化されている。

皆さん驚かれるが、アメリカでも最近この路面電車網が復活している。古くはポートランド市が、人口 63 万人ぐらいだが、1986 年から復活させている（スライド 21,22）。空港と中心市街地をまさに路面電車で結んでいる。アメリカなので比較的大きめの路面電車だが、空港から街中に通している。Park & Ride と言って、駅まで車で来てもらい、駐車場は無料なので、郊外から中心市街地に入るときには駅に車を置いて、電車に乗ってくださいというような形にしている。同じようにニュージャージーでも、少し大きめの路面電車がマンハッタン島への通勤者の足として利用されている（スライド 23）。

3. どうやって地域で資金を集めるか？

資金調達問題（スライド 25）

では、これらの金はどうやって集めているのか。この問題が皆さん関心があるところだと思うが、資金調達問題について考えたい。

私の問題意識は、経済学でもよく言われているが、補助金のインセンティブ問題が結構重要であり、日本の補助金は「何々をしたいから幾ら必要」という形になっていない。悪い言い方をすると、「幾ら補助金がつくから何々をやろう」という発想になってしまっている。自腹がほとんど痛まない。市長の前で恐縮であるが、役所では補助金を使うと 8 割引 9 割引、つまり 8 割 9 割補助してくれるという話になってしまって、ほとんど自腹でやっていない。自腹が痛まないのでも真剣に考えるはずがないわけである。

もうひとつ、日本の行政の問題は、儲かると補助金を減らすという仕組みである。交付税がよく言われているが、最近 PPP で民間事業者例えば温泉の商業施設や指定管理などで貸し出して、ビジネスがうまく回って想定以上に儲かったら、賃料を上げろとか、返せとか、ぼったくりバーのような少しえげつないことが起こっている。儲かると補助金を減らすというか取り上げる仕組みになっている日本の補助金、公的な事業のインセンティブ問題が、私の問題意識としてある。

また、ふるさと納税でもおかしな話になっていて、完全に返礼品競争である。返礼品として農産物はよいが工業製品は駄目などと、よく分からない議論になってきて、そもそもこのふるさと納税は何がしたかったのかと。もともと勘所は何だったかという寄付税制だったはずである。この寄付税制で何をしたいのかというと、返礼品で競争したいのではなく、本当は政策ポリシーで、ある種共感を持つところに金を出してほしい。例えば熊本城の復興のために金を出そうというのはありだと思うが、カニをくれるとかサケをくれるとか、いつの間にか返礼品競争になってしまった。これを元に戻す必要性があり、今風に言うとクラウドファンディングで、小口で皆が少しずつ出資して、その政策や事業に共感を持つ人たちが金を出し合うという寄付に戻したほう

がよいのではないか。これは思いである。返礼品競争をするのだったら、いっそのこと配当でも出したほうがよいというのは言い過ぎであるが、このふるさと納税は少しおかしなことになっているという話である。

なぜ地方は自律的發展をしないのか？（スライド 26）

では、そもそも地方がなぜ自律的に発展しないかというのと、やはり自分たちの金で投資をしないからだと思ふ。儲けようと思ふ人たちは、少なくとも損をしないように必死に考えるはずである。ところが、今の日本の地方財政の仕組みは、それを考えるインセンティブを与えていない。ここに大きな問題があると私は思っている。この前の東京都知事選でも、いまだに中央官庁とのパイプがあることを売りにして出できた人がいたことに驚いたが、こういう人たちが後を絶たないわけである。これはなぜかというのと、やはり財政の仕組みがそのようになっているのが一番の問題だと思う。他人の金で投資をして 9 割引だという話になると懐は痛まないで、結局皆うまくやろうと思わない。税金を使えて得をしたと思ってしまう。これが大きな問題だと思っている。やはり原点に立ち返るが、「これこれをしたいから幾ら必要」という形にしていく必要があるのではないか。

PFI（スライド 27～30）

スライド 27 は PFI の仕組みを内閣府が整理したものだが、簡単に PFI の事業類型について触れる。

公共部門と利用者との間に民間の事業者が入って金のやりとりをするとき、独立採算で民間事業者が利用者から料金を払ってもらって、ある程度の資金を回収するというのが理想論である（スライド 28）。しかし、必ずしもそれになじまないのが、サービス購入型で、利用者にはサービスをほぼ無料で提供するが、その代わりに公共部門が毎年、毎回、毎月一定額を事業者に支払う事業類型である。そもそもこういった PPP や PFI 事業では何をやりたかったのかと言うと、民間の知恵を借りて利用者へのサービス向上とコストの削減を同時にやろうという発想だったはずである。ところが、PFI 法ができた平成 11 年以降、平成 24 年までの事業類型の割合の推移（スライド 29）を見ていくと、最初はサービス購入型、混合型、独立採算型が 3 分の 1 ずつぐらいだったが、これがいつの間にかほぼサービス購入型になっている。つまり利用者から金を取ってくるわけではなく、行政との契約で金のやりとりと事業を成り立たせるようなビジネスに切り替わってしまった。独立採算型は絶滅危惧種ではないが、ほぼ絶滅しているという状況になっている。やはりほとんどがサービス購入型になってしまっているのが、大きな問題である。

よく強調される VFM（Value For Money）では、どれだけ行政が節約したかがある種の計算式に従って計算しているのだが、10%～20%ぐらいはコスト削減できたと内閣府は自画自賛する（スライド 30）。これをとやかく言うつもりはない。むしろ大きな問題なのは、事業者が利益を上げることに対して非常に拒絶反応を示しているところである。予想以上に利益が上がったら取り上げてしまうなど、むちゃくちゃなことが起こっていて、いわゆる公物管理のような話であるが、結局こういうのを嫌っているために、サービス購入型のものしか残っていない。一度に地方債を発行して借金をすると財政が傷んで見えるので、民間事業者に借りてもらって、分割払いで毎年支払うという形、単なるローン契約のようになってしまっているのが、今の日本の PFI の現

状である。

地域再生ファンドと税 (スライド 31)

それに対して、ヨーロッパやアメリカでは、行政とコラボレーションというか、あるところは税で直接取ってしまう、あるところは税と一緒に取っていくという形で資金調達が始まった。大別すると、ひとつが Payroll tax で、支払い給与額の一定額を徴収するというタイプ。これはフランスの交通税とポートランド市の課税方法である。そして、Tax Incremental Financing (TIF) というのは、シカゴやポートランドがよくやっている、日本で言う固定資産税で、財産税に上乗せする形で資金調達をする、地域再生ファンドを構築するものである。

交通税 (スライド 32)

交通税について簡単に説明しておく。フランスの場合、法整備が 1982 年にあった。人が自由に移動できる権利というのが交通権である。従業員 9 名以上、一定数以上の企業・事業者から支払い給与額の一定割合を税として徴収する仕組みになっている。人口規模や交通の種類によって税率が違うが、考え方が重要である。公共交通が近くに通っているわけでもないのになぜ取られるのだと企業は当然怒るわけである。だが、考え方ははっきりしていて、公共交通を整備することによって道路が空くので、一般の普通の道路を使う人たちにも大きなメリットがあり、その人たちからも税を徴収する。これが税として正しいかどうかは別として、この考え方に基づいて公共交通が近くになくても税をとる。しかも、事業者は通勤という交通需要を発生させている。この発生需要に対して我々は課税しているのだと、応分の負担を求めているのだという考え方である。これをヒアリングしてきた。耳学問であるから本当かどうかよく分からないが、こういうことをフランスの人たちは言っている。同じことをポートランドでもやっていて、アメリカでもフランスでも同じ発想でこういった展開がなされていたという話である。

Tax Incremental Financing (スライド 33~35)

次に Tax Incremental Financing を紹介する。これは日本語に訳せないが、地価とご理解いただきたい。地域が衰退しているときは当然土地の価値が下がっていくわけであるが、このまま放置しておくとも税収もほぼゼロになってしまうので、シカゴやポートランドのように、地域交通あるいは再開発の道路整備など、いわゆるパブリックセクターがやるような事業を展開すると、うまくいけば地価が上がっていくだろうというものである。Increment Value と言うが、地価の増加分、財産税で価値が上がった分、いわゆる開発利益の部分から生ずる将来の税金を担保にして債券を発行する。もしうまく税収というか地価が上がらなければ、返済資金が足りなくなるのでデフォルトが起こるという仕組みになっている。ここに地方銀行等が結構入って活躍をされているが、このようなことを始めた。つまり、開発を通じて将来上がるであろう税収を担保に今資金調達をするという仕組みである。当然うまくいかなかったらそのリスクは投資家が負担することになるので、投資家もこの事業に対して口を出す。うまくいくかというところを、喧々譁々ではないが、議論をして淘汰していくという仕組みになっている。

基本的にこのような再開発資金は民間から調達する、計画リスクは市場が評価するというのが大きな特徴である。政府は何もしないわけではなく、いわゆるコミットメント、土地利用規制な

どを約束をする。つまり空中権の売買や景観協定等、いろいろなことを通じて資金調達をしていくのが特徴である。公権力を使って税を確実に徴収するので、その部分でのリスクはなくなる。そこをうまく使った仕組みである。アメリカでは、シカゴ市の半分ぐらいは既にこの TIF のエリアに指定されており、ミシガンなどを除いて、すべての州でこの仕組みが導入されている。日本でこれをやると、いわゆる第三セクターのような会社を作って、誰の責任かよく分からない組織ができ上がって、赤字だけが積み上がっていく。青森のアウガなど有名なところが幾つかあるが、そういうところを排除するためにきちんと市場で評価していく。いわゆる開発利益に上手に課税しようという仕組みになっていて、これは結構重要である。リスクはすべて投資家が負担するということだが、いわゆる地方債と比べると当時約 2%の金利差、上乘せ金利があって、そういう意味で投資家にとっても魅力的なのだそうである。こういったことを通じて市場とうまく対応しながらやっているという話である。

BID (スライド 36~38)

また、BID (Business Improvement Districts) というものがある。日本の商店街や商業地区の会費徴収は任意団体が行っているが、これを税の仕組みを使って行う、要は固定資産税と一緒に取ってしまうというものである。えげつないと言われればそのとおりであるが、現地でヒアリングをすると、行政がやることはここまで明確である。逆に言うと、「これしかやりません」である。そこから上乘せのサービス、例えば街のごみ収集や清掃、イギリスであれば防犯対策のカメラ設置、警備員の配置といった資金については、会費で賄ってほしいとなる。大きな商業地域は、やはり街がきれいで人がたくさん来ないと商売にならないので、こういったエリアでは会費徴収を税に上乘せしてやったりしているようである。タイムズスクエアなどの商店街では、ごみ箱を独自に設置したり、清掃する人たちを雇ったりと、いろいろやっている。有名なサンフランシスコのケーブルカーを運営しているのも BID である。

地域再生ファンド (スライド 39)

地域再生ファンドの特徴、肝は何かというと、良いか悪いかはいろいろ議論があるかと思うが、公権力を使って税と一緒に徴収する仕組みである。ファンドの立ち上げや募集など、地元の銀行は結構大きい役割を果たしている。これは都市しかうまくいかないだろうという話をされるが、アメリカの田舎という感じのイリノイ州でも、ほぼ確実に儲かるであろうものと、老人福祉施設のように儲からないが公的に絶対やらなければいけないというものをセットにして、ファンド、証券化して販売している。やり方はいろいろあり、つまり、こういった地域の金融機関が公共とやりとりしながら商品化するというところで大きな役割を果たしているという話である。

では、日本の固定資産税でうまくいくかということ、去年計算をしてみたが、実は日本の場合、開発利益は地価にはうまく反映しているが、残念ながら固定資産税収にまでうまく反映されていない傾向がある。特に首都圏である。どうしてかということ、原因はまだ特定されていないが、恐らくディスカウントする仕組みがたくさんあり、それこそ小規模宅地で6分の1になったりとか、激変緩和策のようなものが幾つかあり、この税制がネックになっていたりするのではないかと。

4. 公共部門の役割 (スライド 41)

公共部門不要論や、民間主導でという議論がよくあるが、私はその立場に立つものではない。ただ、民間というか、地元の金が主体となってやるべきだと思っている。PPPには幾つか視点があるが、先ほどの Value For Money で触れたように、日本ではコストカットの論点ばかり、特に公共部門のコストカットの部分だけが強調される。しかし本当は、サービスの向上と、どのようなサービスができるかを追求していかないといけないのだと思う。そこに新しいアイデアが生まれてくるのだと思っている。

日本の補助金システムは、「これをしたから幾ら必要」をアシストする仕組みになっていないのが大きな問題で、やはり補助金システムだとなかなかうまくいかないのではないかと。ファンドのようなものを立ち上げるのを手伝ったり、規制緩和やマッチングのようなことが必要なのだと思う。そういった資金調達の方法を少し考えたが、これは仕組みを作ってあげないといけないと思うので、どこかできちんと提言したいと思う。

地方公務員問題であるが、公共部門が最大産業になっているところがたくさんあり、それから脱却する必要があるかと思う。やはり優秀な人たちが皆公務員になってしまうような社会はおかしい、民間にも少し優秀な人を流したいと、私はライフワークでずっとやっている。地方公務員の給与問題、多分これに尽きるのだと思う。国家公務員準拠と地元の民間準拠と 2 つ法律に書いてあり、地方は国公準拠、国家公務員の給与に合わせてやっているところがかなりのウエートを占めてしまっている。その結果、国家公務員は全国平均に合わせてから伸びてしまう一方で、地元はそう伸びていないところだと、どうしても公務員のほうが給与が高くなるということになってしまっている。やはり少なくとも民間準拠にして、地元の民間の所得が増えて税収が上がったらうまく給料も上がるというようなインセンティブが公務員にも必要なのだろうと思っている。

PF1/PPP の目指す 2 つの方向性 (スライド 42)

PPP の目指すコストカットは、低廉かつ良好なサービスを提供すると法律にきちんと書いてある。日本は今、低廉の部分にばかり行っているので、良好なサービス、つまり民間の「稼ごう」とする動機を上手に使いながらサービス水準の向上を目指す必要がある。

「稼ぐ」まちづくり (スライド 43~45)

さきほど交通の話をしたが、やはり人が動くというのが重要で、Amazon でポチッと終わってしまう社会だとあまり楽しくない。そう言うと怒られるかもしれないが、動く消費が生まれる。動く健康になると言われている。高齢者は家に閉じこもらず街に出て活動してもらって健康寿命を延ばす。動くことをキーワードにして、動くことで消費が生まれ、消費が生まれると投資が生まれる。こういう循環を作ってあげることがよいだろう。

そして消費を生み出すには「おいしい」や「楽しい」が必要で、これはやはりヨーロッパではうまくやっているなど思う。ヨーロッパも決して人口は増えていないが、観光客や出張者、外から来る人に楽しんでもらうために、公共交通を整備している。当然地元の人たちも街中に出てくるようになってきている。最近ではアメリカでさえ、追従するような形で公共交通が見直されてきている。

また、ビッグプロジェクトで稼ぐのではなく、身の丈に合った投資ということで、小倉魚町商店街のリノベーションなどがある（スライド 44）。

実はヨーロッパの都市は、いわゆる大都市ですべての機能がそろっているところはそれほどたくさんない。ここにはプールがあるが図書館は隣の A 市、体育館は B 市というように、役割分担をしている。

補助金に頼らずに身銭を切ろうとか、レッドオーシャン型の成功モデルを延々と追いつけていくのではなく、ブルーオーシャンをうまく探していくことをやはり考えていく必要があるだろう。

全体としてはどうやって金を調達するか、公共部門・パブリックセクターがどうあるべきかが本日の私の大きな論点であり、人を動かす仕組みなどを皆で考えていければというのが強調したいところである。