

国土審議会計画推進部会 第7回稼げる国土専門委員会

平成30年2月15日

【地下課長補佐】 ちょうど定刻の15時になりましたところで、委員の先生方もおそろいになりましたので、会議を始めたいと思います。

ただいまより国土審議会計画推進部会第7回稼げる国土専門委員会を開催します。

では、最初に、お手元の資料の確認をさせていただきます。資料は、上から座席表、次に議事次第とございまして、その次が資料1、「稼げる国土専門委員会委員名簿」でございます。ここまでが1枚紙でございます。ここからがホチキスで綴じている資料でございますが、資料2、「稼げる国土専門委員会の調査事項及びPhase2における検討事項について」というもの、それから、資料3-1-1、「大都市の『知的対流拠点』の事例」、その次が、また1枚紙に戻りますが、資料3-1-2『世界経済フォーラム第四次産業革命日本センター』の設立について、その次が資料の3-2で、また綴じた資料になりますが、「ヒト・モノ・カネ・情報の流れを生み出すしくみの事例」、それから、資料3-3、「大都市圏と地方都市等との連携の事例」、最後に、資料4、「とりまとめ骨子(案)」でございます。

以上の資料につきまして、不備がございましたら、事務局までお知らせください。よろしいでしょうか。

それでは、進めさせていただきます。

続きまして、本日の会議の公開についてご説明いたします。当委員会は、稼げる国土専門委員会設置要綱に従い、会議、議事録とも原則公開とさせていただいております。本日の会議も公開とさせていただきたいと思っております。この点につきまして、あらかじめご了承くださいますようお願いいたします。

なお、本日は畦地委員、それから今村委員、それから中川委員、それから新田委員がご欠席でございます。

最後に、本日は、当専門委員会の定足数を満たしておりますので、会議は成立することを念のため申し添えます。

これより先、カメラによる撮影はご遠慮いただきますようお願いいたします。

それでは、以降の議事進行は委員長にお願いしたいと思います。坂田委員長、どうぞよろしくをお願いいたします。

【坂田委員長】 それでは、本日の議題に入らせていただきます。

お手元の資料をご覧ください。本日の議題は、最初に、この委員会の調査事項及び検討事項をもう一度確認いただいて、その後、この委員会でも事例について、現地調査も含めて検討してまいりましたけれども、追加的に検討事項に係る事例を紹介していただいて、その後、今日の本題であります、今年度のとりまとめ骨子についてご議論をいただきたいというようなことでございます。

それでは、第1の議題について、事務局から説明をお願いいたします。

【土屋企画官】 坂田先生、ありがとうございます。

それでは、資料2をお手元をお願いいたします。プロジェクターでも投影させていただきながら、ご説明させていただきます。よろしくをお願いいたします。

まず、資料2の1ページ目をお願いします。平成27年8月に閣議決定されました第二次国土形成計画におきましては、対流促進型国土という基本構想を実現するための具体的方向性として、「ローカルに輝き、グローバルに羽ばたく国土」におきまして、「我が国が活力を維持、向上するため、我が国の経済成長を支える『稼げる国土』の形成を進める」と示されております。これを踏まえまして、地域の独自の個性を活かし、産業の振興を図るために必要な事項について調査するという事で、具体的に①から③が示されております。

①としましては、昨年度の検討事項である「地方都市を中心とした地域発イノベーションの創出」、②としましては、今年度のテーマでございます「大都市圏の整備を通じた地方都市等との重層的な連携」、これらを促進するための知的対流拠点のあり方を調査し、これらを踏まえた上で、「稼げる国土」のあり方について取りまとめるといったことが当委員会の調査事項として示されています。

2ページ目をお願いします。先ほどご説明したものを時系列に並べており、①から③をそれぞれPhase 1からPhase 3に整理いたしまして、赤枠点線で囲ってあるPhase 2が今年度の検討事項となります。

3ページ目をお願いします。Phase 2における検討事項、こちらは昨年度の第4回資料で示されているものです。①の「大都市において」というところと、②の「多様な連携を生み出すため」とそれぞれに記述されている背景を踏まえて、①については大都市における知的対流拠点とはどのようなもので、それを如何にして推進したらよいか、②については、いわゆるマッチングの仕組みを如何にして推進したらよいか、ということが検討事

項として示されています。

これらの検討事項を踏まえまして、この次に事例の追加紹介、そして、とりまとめ案の提示をさせていただきたいと思えます。

資料2につきましては以上でございます。そのまま続けて資料3でよろしいでしょうか。

**【坂田委員長】** そのまま続けてお願いします。

**【土屋企画官】** それでは、続きまして、資料3-1-1をお手元にご用意願います。

これまで、第5回及び第6回におきまして、大都市における知的対流拠点の事例を外部有識者の方のプレゼンも含めながら紹介させていただきましたが、今回、4つの事例を追加させていただいております。

1ページ目をお開きいただきますと、大都市における知的対流拠点の事例を、上から東、下に向かって西ということで、順に東京、名古屋、大阪、福岡と列記をさせていただいております。全部で17事例になりますが、赤字の1、5、6の3つが今回追加させていただいた事例でございます。

順番が前後しますが、それぞれについてご説明させていただきます。不動産事業者の取組、それ以外の民間事業者の方の取組と区別させていただきます。

まず初めに、不動産事業者様の取組ということで、6ページ目をお願いします。こちらは日本土地建物様の取組でありますSENQ霞が関でございます。

霞が関の日本郵政本社ビルの隣に日本土地建物様の日土地ビルがございまして、その2階に位置してございます。

中央官庁が集まる霞が関、民間企業が集まる虎ノ門と、こういった両方の機能が集積する場所に、「LEAD JAPAN」をコンセプトに、昨年2月に開設されたコワーキングスペースとなります。

日本土地建物様におきましても、人口減少社会、ICTや働き方改革の進展といった動きがある中、これまでのオフィスリーシング以外に取り組んでいくことの必要性を認識され、コワーキングスペースの設置に至ったと伺っております。

この取組につきましては、多くのコワーキングスペースが出てきている中、その中から選ばれるために、「面白い人や組織」が日常的に集まってくることが重要であるとの考えの下、その地域に合致したコンセプトでの運営ということで、霞が関におきましては、先程申し上げた中央官庁、企業が集積しているとのことで、「LEAD JAPAN」、日本をけん引するというテーマを設定されております。

他にも青山においては「クリエイター」、京橋においては「食」というそれぞれの土地に合ったコンセプトを設定して取り組まれています。

このように、他と同様の取組との違いを出すために、対象分野を特定しての取組ということで紹介させていただきました。

続きまして、不動産事業者以外の取組を2つ紹介させていただきます。戻りまして、2ページ目をお願いします。

こちらは、上野にあるWeb制作事業のIT系ベンチャーであるLIG様が運営している「いいオフィス上野」という取組でございます。

空き室に悩んでいた上野のビルオーナーから相談を受けて、ビルオーナーとの共同事業ということで始められたコワーキングスペースとなります。

「いいオフィス」は、この上野以外にも広島とフィリピンのセブにも開設されており、「いいオフィス上野」の中にはフィリピンの方がおり、語学学校の機能も有しています。

「同じ釜の飯を食べる」というコンセプトに基づき、施設内に大型キッチンもございます。直近の動きとして、長野県庁様と、長野県庁様が主導した形での信州ジビエ研究会が、地場のワインとジビエ料理を楽しみましょうというイベントを今月24日に開催するというのが本日の新聞でも報道されていました。

また、IT企業の強みを活かし、インターネットを活用して「いいオフィス」と地方を繋げる他、実際にLIG社員を地方に常駐させるといった取組もされており、私ども国土政策局離島振興課の取組である「しまっちんぐプロジェクト」、総務省様の地方活性化を目的とした「おためしサテライトオフィスプロジェクト」にも参画されています。

ITを活用して都市部のコワーキングスペースと海外・海外を繋ぐ事例として紹介させていただきました。

次に7ページ目をお願いします。こちらは、2016年11月に本社機能の集約移転に併せて開設された、元赤坂プリンスホテルがございました場所に位置する東京ガーデンテラス紀尾井町にございます、ヤフー様の新本社内にある「LODGE」というコワーキングスペースです。

東京ガーデンテラス紀尾井町の6階から24階がヤフー様本社のオフィススペースですが、そのうちの17階部分のワンフロアをコワーキングスペースとされています。

この場に内外の方が集まり、ヤフーマークの「！」の「”！”（びっくり）なサービスを生み出すための情報の交差点」をつくり出したいと、そういったコンセプトのもとに運営

されておりまして、基本的には身分証を提示すれば、実質的には誰でも、かつ無料で利用可能という取組でございます。こちらキッチンとかカフェやレストランも併設されています。

ヤフー様におかれましては、新事業を創出し、競争力を維持し続けるためにも、社員の方が外部との接点を持ち続ける場が必要という考えで設置され、現在、1日300人以上の方が来訪されているとのことでした。

次に、資料3-1-2、A4両面の資料をお願いします。

こちらは、毎年1月にダボス会議が開かれており、様々な分野が議論されていますが、近年はAIやIoTといった第四次産業革命に関するものが多く議論されており、その取組を具体的なものにしていくことを目的にして、昨年3月に、「第四次産業革命センター」というのがサンフランシスコに設立されました。その姉妹拠点の1つとして、日本センターがこの夏に立ち上がるということが先日のダボス会議で公表されたところでございます。

東出委員の日立製作所様等もまた参画されておりますが、第四次産業革命に寄与するために、①世界の最新情報を収集・分析・発信するとともに、②日本発の先進的事例を世界に向けて発信し、③各国の官民と連携した形でルールメイキングに関する提言を行うことをミッションにされています。これにより、グローバルなオープン・イノベーションのハブとなることを目指しているとのことでした。この夏に動き出しますので、これからという取組ではございますが、グローバルに繋がる事例として、このような動きがあるということで紹介させていただきました。

以上、4つ、大都市における知的対流拠点の追加事例として紹介させていただきました。

**【坂田委員長】** では、まず1回、ここで切らせていただいて、皆様のご意見、ご質疑、お願いしたいと思っております。今までのお話について、委員から何かございますでしょうか

**【藤沢委員】** 済みません。今、知的対流拠点のお話を伺って、ふと感じたことなんですけれども、東から西にまとめていただいたんですが、西に行くほど「民」のものがあまりなくて、「公」が多くなってしまっているのを、今後、分析とか、そういう傾向があるというふうに捉えるのか。もしくは、もうちょっと探してみようというのがあるのか。その辺のお考えを伺えれば。

**【土屋企画官】** ありがとうございます。まず、資料4のほうの取りまとめのほうでも後ほどご説明させていただきたいと考えておりますが、民間事業者の取組として、不動産

事業者の取組が多いということで、プレゼンいただきました三菱地所様も含め、ご自分の開発エリアを持っていらっしゃるの東京とかに集中しているというところが大きいところなのか。西に行くにつれて、民間事業者のほうで大きなエリアを持っていらっしゃるところはなかなか少ないのでは、というのが今の事務局の考えでございます。

【藤沢委員】 ありがとうございます。

【坂田委員長】 東から西というよりは、東京とその他というか、そういうことかと思えます。その理解では、東京は経済活動の量・密度とも非常に高いところなので、インセンティブなしでも、もしくは小さなインセンティブでも、こういった活動を機能の中に取り込むことができるというようなことがあるのかとは思いますが。今後、地方の拠点との関係を議論していくときに、設置形態に関しては、その点が非常に大きく効いてくるかと思えますので、重要かと思えます。

あと、先ほど最後にご紹介された第四次産業革命ですけれども、私どもの総長もダボス会議に参加しておりまして、日立の中西会長と一緒にやってみますと、まず、こういうセンターをつくってはいるんですが、一方で、第四次産業革命の行く末がどうなるかということについては、世界的なそういった場においても、まだ確定的な見方があるわけでは決まないと。

第三次産業革命は何かというと、情報革命で、そういうふうになんか名前もついているんですが、第四次産業革命はまだ名前もついていないんですね。そういう意味で、コンセプトもまだ、それほどわかりやすい形にはなっていないし、それから、ロードマップがあるわけではないし、それから、地平線の向こう側、見えないところもまだあるというような現状かと思うんです。

今のご紹介と、私なりの論点との関係を考えると、そういう環境下での知的交流が今は求められていて、すなわち、コンセプトが見えていたり、それから、ロードマップがある程度、見える人には見えているのであれば、一定程度、計画的に、こういうグループとこういうグループを近くに置けば交流が有意義になるだろうということは、我々も設計できるわけですけれども、例えば、従来の交流というのはそういう面があったというように私は理解しているんですが、しかしながら、ロードマップが見えないということになると、交流をさせる組み合わせについて、今のような設計がなかなかできないということがおそらく前提にあると。

それから、そこから生まれてくる新しい産業についても、実際に生まれてきている例を

見ると、産業間の壁が下がっていて、こういう場で特定の会社の名前を出すのはあまり適当じゃないかもしれませんが、見ている、新しい事業は、それは何業と定義するのが適当かどうかはよくわからない。ゲームの会社が発展して、自動運転に参画されているとか、それは何業かと言われても、多分、従来の概念では答えるのは難しいと思われます。

そういうような環境下での知的交流ということですので、あらかじめ、どういう人たちだったらいいかとか、どういうテーマだったらいいかとかというようなのを決め打ちして交流をさせることには、おそらく一定程度、限界があると考えられます。

したがって、先ほどの施設の例なんかは、そういう視点で見ていると、1つは、当然のことながら、どれもこれは交通の便の非常にいいところですね。都市の中でも最適地というふうに言っていると思うんですが、そういうところであるので、自然と人は集まっている場所の中に置いている。非常に高い人的濃度の中に置いている。

それから、ほとんどのものが、前回訪問したナレッジキャピタルもそうですけれども、複合施設の中にあって、したがって、意図的にいろんな人たちが流れる場所に設定をされているというような特徴があるのかなど。

それというのは、先ほどの我々が今、置かれている環境を見ると、おそらく成功条件の1つなのではないかなと私なりに見えています。

勝手な話で恐縮ですが、先生方から、この間にご意見等ございましたら。

**【土屋企画官】** 今の先生のコメントを踏まえ、事務局から一点補足させていただきます。まず、東京とそれ以外ではないかというご指摘は、前回の第6回でお示させていただいた定量的なデータからも読み取れる話ではないかと考えます。人口、機能集積状況、流入人口等に係る定量的なデータを示させていただきましたが、東京とそれ以外、大都市の中でも名古屋、大阪に比べて東京に圧倒的な集積を示すデータが示されておりました。

あと、各事業者様は交通の便がよいところは人が集まりやすいということをおっしゃって、やはり駅の近くといったところを意識して設置されているというコメントがありましたので、その点を補足させていただきます。

**【坂田委員長】** おそらく、そういう意味では、先ほど申し上げたように、計画的に集めるという、こういうグループとこういうグループとこういうグループをこの時期に集めようとかということであれば、別に交通の便がよくなくても、予定すれば集めることができると思うんです。そういうことが難しくなってくると、自然と集まりやすいところに

置かないと、一々、そういうことを設計できないので、なかなか難しいということが背景にあるのかなというふうには思いました。

【土屋企画官】 ありがとうございます。

【藤沢委員】 もう一回、コメントしていいですか。

【坂田委員長】 どうぞ。

【藤沢委員】 今の先生のお話がとても刺激的というか、おっしゃるとおりだなと思って伺っていて、おそらく交流の仕組みというのは2つあって、定常的なものと、あと随時という。随時のほうは計画的に集めることになると思うんです。私自身、ダボス会議に10年、ずっと行ってたんですけども、あそこはものすごい田舎でやっています。スキー場でやっており、計画的に誰を呼ぶかと選別してやっています。その計画的に集められる人たちは、実は各国で定常的に集まっている人たちが来るので、このバランスだと思うので、何かそういった観点というのもここに入れていかななくてはいけないというか、入れるべきだなと思いながら伺っておりました。

あと、最初にPhase2のご説明をいただいたときに、ローカルに輝き、グローバルに羽ばたく国土なので、この交流拠点のお話を伺っていて、今の第四次産業革命センター以外がグローバルに輝くヒントがあまり見えなかったもので、もし、既にある交流拠点の中でも、グローバルと繋がっている部分がもう一度、おさらいして出てくるのであれば、何か入れていただけると。

もしかしたら、ここでやっている、随時やっている、計画的に人を呼んでいるイベントがグローバルに繋がっているかもしれないので、もし入れていただけると、文脈的に合うのかなと、そんなふうには思いました。

【土屋企画官】 ありがとうございます。ご指摘の点は確かにおっしゃるとおりで、それを踏まえ第四次産業革命センターを紹介させていただいたという背景はございます。グローバルに繋がるという点では、例えば日本への進出を検討している海外企業が、まずはサテライトオフィスを活用する事例は把握しているのですが、具体的に海外、グローバルにつながるというのは、まだまだ途上の段階なのではと考えております。

【藤沢委員】 ありがとうございます。

【坂田委員長】 あと、いかがでしょうか。

【恵良委員】 一点質問ですが、本日、追加の施設ということで、上野のいいオフィス上野さん、LIGさんのご紹介がありましたが、東京でやっている事業者を見ると、ほとんど

大手みたいところで、Webサイトの制作会社というのは、かなり毛色の違う会社がやっておられるという印象です。

今までの話で、大手がやっているものというのは、そのエリアの付加価値向上とか本業とのシナジーとかという話であったかと思うのですが、こちらの会社が同じような発想なのか、あるいは全然違う業種としてやっているというところで、何かもっと求めるものが違うのか。他の大手がやっているものとの違いなどをもし分析されているようでしたら、教えていただけたらなと思います。

【土屋企画官】 ありがとうございます。今の観点も含めて、取りまとめのときにも要素を入れていきたいというふうに考えております。「いいオフィス上野」の事例で申し上げますと、きっかけは空室に悩むビルオーナーとの相談の結果、コワーキングスペースをつくるということで、自身の事業とは全く観点は異なる取組をすることによって、自分たちの事業にもうまくはね返ってくるのではないかと、そういった観点で取り組まれている事例だと理解しています。こういった要素も、他の事例にも取り入れられれば、検討したいと思います。ありがとうございます。

【坂田委員長】 では、よろしければ、資料の紹介は先に進めていただいて、また総合的に議論をしたいと思います。次、資料3-2をお願いできますか。

【土屋企画官】 ありがとうございます。それでは、資料3-2をお手元をお願いいたします。

ヒト・モノ・カネ・情報の流れを生み出す仕組み、いわゆるマッチングの事例について、民間事業者による取組事例を紹介させていただきます。

1 ページ目をお願いします。こちらは第5回でお示した公的機関主体によるマッチングの事例の一覧となりますので、説明は割愛させていただきます。

2 ページ目をお願いします。民間事業者主体で取り組まれている事例ということで、5つの事例を一覧表にまとめています。第5回でプレゼンいただきましたリンカーズ様の取組の他、事務局で調査いたしました4つの追加事例について、ヒト、モノ、カネ、情報、それぞれの観点で分類をさせていただきました表になります。これらを順に説明させていただきます。

3 ページ目をお願いします。システム開発を海外に外部委託する「オフショア開発」に対しまして、日本の地方都市でのシステム開発、これを「ニアショア開発」と位置づけまして、これを推進するための普及啓蒙活動や、地方のシステム開発会社と発注側企業の仲

介事業を行っている取組について説明させていただきます。

ニアショア開発を推進することにより、オフショア開発による事業と雇用の海外流出を緩和するとともに、国内IT産業の変革と地方経済活性化を実現することを目的とされています。

本機構を立ち上げられた創業者の方はパソナ出身でございまして、その経験を踏まえまして、地方のシステム開発会社と、主に首都圏の発注側企業を繋ぐため、「Teleworks」というサービスを昨年9月から開始されております。これは、テレワークシステムを活用し、物理的な距離は離れていても勤怠管理を行い、かつ、派遣契約で対応するという取組でございまして。

この派遣契約を活用するというのが大きいポイントかと思えます。通常、こういったものは請負契約でやられることが多いと思うのですが、請負契約の場合には仕様書の明確化等の対応が必要なため、派遣契約のほうが合理的ではないかということで、このようなアイデアを考え出し、事業として取り組まれています。

また、発注側企業の方が安心して地方のシステム開発企業を選定するための判断材料としまして、「認定ニアショアベンダー制度」の運営も行っております。各地方のシステム開発会社に一定程度のスキルがあるということを証明するための制度でございまして、現在、20社程度が認定されていると承知しております。

このように、テレワークシステムと派遣契約を活用して、地方の人を活用して、「ヒトの流れ」を生み出す事例として紹介させていただきます。

次に、4ページ目をお願いします。こちらは、人材のレンタル移籍でございまして。サッカーのレンタル移籍のように、企業の人材をレンタル移籍、つまり出向という形で推進することで「ヒトの流れ」を生み出すLoan DEAL様の取組を紹介させていただきます。

この取組では、「繋がりのない組織間を繋ぐ」ことにフォーカスしており、具体的には、大企業の社員の方をベンチャー企業に繋ぐことを中心に取り組まれています。

なぜ、この事業を始められたかということですが、創業者の方に伺いますと、自身がベンチャー事業に在籍し続けた後に転職された際、転職先で業務を行っている、こういった経験を前の会社で活かせばよかったな、でも、もう転職してしまっているのもう繋がりが切れてしまっていると感じたとのこと。この経験から、会社を辞めずとも外を見ることができる仕組みがあればいいのではないかとということでの取組とのこと。

この制度は、オープン・イノベーションが叫ばれる中、社員に外を見せたいという大企

業と、人材が必要なベンチャー企業とのニーズがマッチし、NTT西日本様、関西電力様、最近では大鵬薬品様がこの制度を活用されているということがプレスリリースでも発表されておりました。

出向期間は6カ月から12カ月と記載しておりますが、出向というと、大体、2年から3年のスパンというイメージでもあるのですが、それに比して短いことについては、ベンチャー企業では、スピード感を持ってトライ・アンド・エラーで新規事業に取り組んでおり、半年くらいのタームで1つの事業が回るというところがございまして、短くて3カ月、長くて1年というふうな形での出向期間が多いと伺っています。

このように「ヒトの流れ」を生み出す事例ということで、Loan DEAL様の取組を紹介させていただきます。

次に、5ページ目をお願いします。鮮魚の卸売サイト、「魚ポチ」に取り組んでいるフーディソン様の取組でございます。

第5回のリンカーズ様につきましては「ものづくり」という第二次産業の観点でございましたが、本事例は第一次産業での取組となります。

創業者の方が自らの生活と密接に関係ある事業を始めようとする中で、それまでブルーオーシャンの領域でありました「水産業」と「IT」を掛け合わせることに着目し、2013年に創業されました。

全国各地の漁港の水産業者とのネットワークを構築し、市場になかなか流通しにくい希少品を含めた産地のこだわり品を見つけ、主に飲食店等の1都3県の登録事業者に対して卸しています。サイトに登録した事業者が入荷することができるというものでございます。

一般の方向けには4つの実店舗を経営しており、最近では「インターネット通販と実店舗の連動」の実験店を品川駅に出店されたことも報道されておりました。

2017年10月にはバンコクでも「Uopochi Thailand」という運用を始められているということで、海外でも取り組まれています。

次に、6ページ目をお願いします。次に、「カネの流れ」ということで、地域に特化したクラウドファンディングである「FAAVO」に取り組まれているサーチフィールド様の取組を紹介させていただきます。

クラウドファンディングの活用は、ふるさと納税も含めて多々なされていますが、この「FAAVO」の取組は、地域に特化しているという点が特徴です。一部は、サーチフィールド様が直轄で対応されている地域もありますが、70を超えるエリアオーナーの方々とライ

センス契約を締結した上で、都市部の人と地域を結ぶコミュニティー形成を目的として運営されています。

他のクラウドファンディングと異なるところは、一度、地元を離れた方が戻ってくる仕組みづくりを将来的に志向している点です。右下の表は小さく見づらいので、拡大したものをプロジェクターで示させていただきます。人口減少社会において、移住を実現するのは段階的な関係づくりが重要だという取組でございまして、将来的な目的として、「雇用、移住」を作っていることを志向しています。そのPhase 1 としてお金、Phase 2 として仕事、最終的にはPhase3の「雇用、移住」に向かっていくためのPhase1として、ご紹介したクラウドファンディングの取組をされています。

こういった将来的な方向性を意識して取り組まれているところが大変特徴的だということで、現時点では「カネの流れ」の段階ではありますが、移住も視野に入れてこの取組をされているということでご紹介いたします。

最後に7ページ目をお願いします。こちらは第5回でプレゼンいただいたリンカーズ様の事例を1枚にまとめさせていただいたものです。既にプレゼンいただいておりますので簡単に紹介いたします。

大企業が求めるものづくりの技術を有する中小企業や研究機関を繋ぐため、独自の「人づてネットワーク」を構築され、暗黙知を含む非公開情報を発注側企業に提供していくというものでございます。独自に構築された全国500以上の産業支援機関、2,000名以上の産業コーディネーターとのネットワークを駆使されているということで、第5回にプレゼンをいただきました。

以上、民間主体で取り組まれているマッチングの事例ということで5つの事例を紹介させていただきました。

**【坂田委員長】** ありがとうございます。では、先ほどのは拠点に立脚した話でしたが、これは人を繋ぐ機能のほうに重点を置いた話かと思いますが、皆様からつけ加えるべき点だとかご質問とかがありましたら、お願いします。

**【藤沢委員】** 済みません。今まであまり会議にちゃんと出ていなかったのですが、ピント外れの質問かもしれないんですけど、これはまだ追加が行われるのでしょうか。それとも、もうこれでそろそろいっぱいいっぱいという感じですか。

**【土屋企画官】** 資料4でご説明しますが、4月12日に予定されている第8回で本年度の取りまとめですが、それまでに期間がありますので、事例の追加も含めて検討したい

と考えています。何かいい事例があれば、ぜひご紹介いただければありがたいです。

【藤沢委員】 ありがとうございます。そういう意味では、国がやっていらっしゃるとか、公的主体のものもまだある気がしていて、日本人材機構さんなんて、都市部の人材を地方の中小企業に送るというのを国主体でスタートした機構でありますし、機構系を探すと、まだまだいっぱいあつたりします。あと、民間企業のほうなんかは、JRさんとか、それから全日空さんなんかは、地域担当をつくって、人も物もビジネスも行き来するような取組をしていらっしゃる部署があつたりします。大企業さんは、かなりそういう地域間交流のための部署をつくっていらっしゃるので、ちょっとおさらいされると出てくるのではないかと思います。

また、自治体ベースでは、今は川崎市がすごく頑張っていますけれども、広域連携を進めていくということで、川崎市と宮崎県が連携協定を結んだり、川崎市と富士宮市、あと川崎市と鳥取県産業振興機構とか、今、ものすごい勢いで地域間連携されて、中小企業との連携や、人の連携、それから農作物の連携、あと木材の連携、いろいろやっていらっしゃるので、多分、たくさんあるんですけども、もう少し、これを絞り出して、施策に落とししていくときの視点を明確にさせていただくと、どれをここに載せていったらいいのかというのがちょっと見えてくるかもしれないので、少し視点を教えていただけるとありがたいなと思いました。

【土屋企画官】 ありがとうございます。今回の資料で公的機関主体によるもの、民間企業主体によるものを整理させていただいておりますが、おっしゃるとおり、様々な取組が我々が把握できていないところもあると思いますし、こういった取組はされているが、認知されていないのはもったいないという事例もあると思いますので、残りの期間でできる限りのことは検討させていただきたいと考えております。ありがとうございます。

【坂田委員長】 あと、他にいかがでしょうか。これは、全体としては不足気味のリソースを組織を超えて柔軟に活用するという、そういうコンセプトだと思うんです。一番最初のITエンジニアは非常に足りていないところであって、もう少し言うと、システムをつくるのもそうですけれども、データサイエンティストの人材が圧倒的に足りていないので、そうすると、どこかに囲うということよりも、全体として、能力に分けて、こういう形で柔軟に仕事を処理したほうが良いということだと思います。

他も、例えば人材のレンタル移籍も、これはリソースを全体としてシェアすると。でも、その背景には、先ほど申し上げた、別に会社も慈善事業でやっているわけじゃなくて、そ

ういう外と中の出し入れをすることによって、自分の会社自身が多様になるというんですか。自分の会社自身のリフレッシュとか多様性を高めるとかという面でも非常に効果があるということによっておられるところもあるのではないかなというふうに思います。

先ほどのお話なんかを考えると、この事例の中で、私から見ると、最初の資料3-1の議論と近いのは、どちらかという、今のLoan DEALさんみたいな話とかです。これはまさに地域対流を拠点によらないで仕組みでやっている。マッチングとかレンタル移籍とか言っていますけれども、戻ってくることを考えると対流ですよ。

それで、あともう一つ、3-1と3-2は別々の話になっているんですが、白地で考えると、3-1と3-2は世の中でくっつくようなことにはならないのかなと。拠点とこういうのが連動してくると、もっと多様なことができるんじゃないかなと、私なんかはそう思うんです。

**【土屋企画官】** ありがとうございます。例えば、大都市における知的対流拠点のうち、イベントスペースがあるところを活用して、資料3-2で紹介させていただいた事例の方がイベントを開催するといった動きもあると聞いております。我々も、昨年9月から色々調査してきていますが、先生ご指摘の部分は大きいんじゃないかなと感じております。一応の整理として、資料3-1と資料3-2に分かれておりますが、融合していくような部分も大きくあるのではないかなというふうに感じているところです。コメントありがとうございます。

**【坂田委員長】** いかがでしょうか。

**【徳増教授】** 大阪大学でベンチャー支援等をやっております徳増でございます。

今のお話の中の、例えばLoan DEALさんのお話というのは大変参考になるんですけども、どんな地域のどんな企業とも同じようにマッチングができるかという、多分、そうではなく、こういう課題があるんだとか、こういうところはうまくいくけれども、こういうところはいかないとか、そういう部分をもう少し洗い出していただけると、ありがたいと思います。

**【土屋企画官】** ありがとうございます。ご指摘の点も意識してまとめていきたいと思えます。

**【木村総合計画課長】** 事務局から一言コメントいたします。大都市と地方を繋ぐ事例を調査し、切り口をそれなりに整理してまとめてみてはいるのですが、事務局の思いとして、まだ、そこまで繋がるかどうか分からないのですが、できれば、地方振興の視点とい

いますか、企業が地方にいながらにして、大都市の機能なりをうまく活用して、世界で活躍していく。先程、グローバルというお話もありましたけれども、そういう地方主体の対流の仕組みがうまくできないものかなという発想がそもそもあります。地方企業の多くは、リソースも限られている中で、外部にあるこのような仕組みに乗せていくことによって、わざわざ東京に拠点を置いたり、あるいは東京に移転しなくても、地方で稼いでいけるような、そういう対流の仕組みにうまく繋げていけるようなシステムがないかなと。我々としてはそこを狙おうとしているんですが、まだ頭の整理がし切れていないということでもあります。

そういう意味では、先ほど地域に特化したクラウドファンディングの「FAAVO」という事例を紹介させていただきました。これはまさに、そのような視点があって、別の専門委員会である「住み続けられる国土専門委員会」では、現在、関係人口という概念を深堀りしているのですが、まさに関係人口を構築することによって、将来、地方に来てもらおうという意図がある。そういう人の繋がり、これは物理的にも時間的にも繋がるということもあるのかもしれませんが、そういうところを意図して、とりまとめに向けて、先程藤沢先生からもお話がありましたが、もう少し詰めが必要ではないかと、事務局としては考えているところであります。

少々補足させていただきました。以上です。

**【坂田委員長】** クラウドファンディングなんかは典型だと私も思うんですけども、大都市に非常に集中している専門性の代表が金融で、特に金融の場合は圧倒的に東京に集中していると。それから、他にも先ほどのデータサイエンティストの高度なサイエンティストもそうですし、その辺は東京に圧倒的に集中していて、次に、東京と言わずに、もう少し、大阪とか名古屋も含めると、例えば地方から見ると、さっきの高知なんかの話で言うと、Webデザイナーとか、それから写真家とか、こういうのは都市に基本的には集中していて、なぜかというところ、地方の小さい都市だと、専門家にフルに活動してもらえだけの仕事そのまちなないという傾向があるので、そうすると、どうしても都市に集中することになると。

したがって、一方で、例えばWebサイトのデザインとか、それから、写真がよくなくて、売れる食のサイトをつくることは相当困難であるということを考えると、その間の提携がないと、地方に幾らいい商品があっても世に出ないということで、この後の3-3にも関連しますけれども、都市に非常に集中しているリソース。でも、都市に集中しているんだ

けれども、別に同じような仕事があれば、別に都市でしか仕事をしないというわけではない。都市のリソースをいかに地方の資源、強みと繋げるか。そういう視点も重要なこと。先ほどのポチについては、フォトグラファーが地方に行って撮っているかどうかわかりませんが、実際、サイトとしては全国レベルのものを地方にも提供しているわけなので、地方でつくる必要はないというような意味でのリソースを共有できているということもあると思うんです。

じゃ、今の話になりましたので、資料3-3も説明いただいて、それでまとめてということにさせていただきます。

**【土屋企画官】** ありがとうございます。資料3-3をお手元のほうにお願いいたします。

Phase2における検討テーマは「大都市圏と地方都市等の重層的な連携」でございますが、大都市の機能を取り込んで地域の活性化に寄与している事例を整理させていただいたものが資料3-3でございます。

1 ページ目をお願いします。こちら、昨年マニュアルにも掲載させていただきました鶴岡市の事例も含め、6つの事例を紹介させていただきます。詳細は後ほどご説明をさせていただきますが、これらは大きく2つに分類できるのではないかと考えております。一つの分類として新機能を大都市から導入して取組を推進しているもの。もう一つの分類として、従来からその地域にある資源を活用することを契機に大都市圏との連携が広がっていったというもの、と整理させていただきました。

2 ページ目をお願いします。最初の事例は、2012年10月に東北大学様が設置された国際集積エレクトロニクス研究開発センターです。東京に本社があります東京エレクトロン様はもともと東北大学様と共同研究の歴史がありまして、3.11以降の復興促進などを目的としたセンター設立趣旨に賛同され、このセンターに対して研究施設を無条件寄附されております。加えて、行政の支援、民間企業、これはその地域にいらっしゃる企業もでございますけれども、そこと連携されまして、集積エレクトロニクス分野での基礎研究から開発、そして実証、これまでを一気通貫に実施できるオープンイノベーションの場ということで活動が続けられております。

特徴の部分に成果も記載されておりますけれども、こういったさまざまな技術開発がなされるとともに、現在でもJST様や他の大学、研究機関等と連携しながら、産学共同研究が進められている事例です。

3 ページ目をお願いします。こちらは、昨年マニュアルでも取り上げさせていただきました鶴岡の鶴岡バイオサイエンスパークの整備です。山形県と庄内地域の市町村による大学整備プロジェクトにおいて、大都市圏から慶應義塾大学様の誘致に成功されました。その結果として、鶴岡バイオサイエンスパークが設立されまして、その中には、現在、この鶴岡市の産業支援センターで育った慶應先端開発のバイオベンチャーがパーク内に立地しているという状況となっています。

もう一つの動きとして、2014年、地元企業の山形デザイン様が資金調達を行い、国内外の研究者やその家族のみならず、観光客や市民も利用できる宿泊滞在複合施設を整備をしているとのことでした。

昨年マニュアルでも取り上げましたのでご承知の内容が多いと思いますが、産学連携を推進した事例の一つということで紹介いたします。

次に4 ページ目をお願いします。宮崎県宮崎市では、コールセンター進出などをきっかけに、空港と中心市街地が近いという「大都市圏との交通利便性」であったり、「豊かな自然環境」や「ゆとりある生活環境」などに着目したICT企業の進出の動きがございました。この動きを踏まえ、2014年にまちなかりノベーション研究会が発足し、リノベーション推進が動き始め、ICT企業に特化した形での誘致を通じたクリエイティブなまちづくりを提言し、3,000人の雇用創出を目標とした取組を推進しています。

その加速化のために、「みやざきSTARTUP HUB」を中心市街地に開設しまして、こちらでは、東京で仕事をもちながら、宮崎を拠点にしたいと考える創業希望者が多数入居し活動されています。このICT企業誘致に特化した形での取組ということで紹介いたします。

次、5 ページ目をお願いします。同じく宮崎県の南部に位置する日南市の取組です。この油津商店街については、メディアでも幾つか取り上げられているような事例でございますが、簡単に説明いたします。

2013年4月に現在の市長の方が当時33歳という若さで当選されました。このときに、この市長が任命されたマーケティング専門官、これも経緯が興味深いのですが、自分が当選したらマーケティング専門官で来てほしいと要請し、市長として当選したので本当に来ざるを得なかったということと伺っています。このマーケティング専門官の方が「若者の働く場所がない。特に事務職の雇用の場が少ない」という日南市の課題に対し、様々な企業のヒアリングやデータ分析を行った結果として、これはICT企業に的を絞ったほうが良いということで、誘致活動を行いました。

その結果として、2015年12月に開設された交流施設「Yotten」には、現在では10社程度のICT企業が入居しており、商店街の活性化19店舗も誘致に入っているというような状況でございます。最近では、油津港湾地区に開設されたコワーキングスペース「赤レンガ館」には、昨年末時点で3社のICT企業が入居されているとのことです。

宮崎市と同様になります。ICT企業誘致に特化した形での日南市の取組を紹介いたしました。

これまでご紹介した4つの事例は、これまでは自分たちが有していない新機能を大都市との連携によって取り入れたものですが、これからご紹介する2つにつきましては、既存資源の活用という分類で整理させていただきました。

6ページ目をお願いします。岡山県西粟倉村はもともと森林資源が豊富というところがございますが、総務省様の「地域再生マネージャー事業」を活用し、大都市の環境コンサルタントであるアマタ様との連携が始められ、取組がより進化していったとのことです。

2004年には「百年の森林構想」をアマタ様とともに、森林資源を活用した地域づくり構想として策定され、その具体的な拠点として株式会社西粟倉・森の学校を立ち上げ、間伐材を使った商品を生み出し、全国的にもヒットしているという状況です。

それと並行して、域外からの移住や企業支援にも取り組んでおり、今では30社以上の地域発ベンチャーが誕生し、100人以上の雇用が創出されているとのことです。森林資源という既存の資源を活用した事例でございます。

最後の事例となります。7ページ目をお願いします。兵庫県北部に位置する豊岡市は、城崎温泉や出石の歴史的町並み等、観光資源は大変豊富ではありますが、ICTに関するスキルやネットワークを有するKDDI様が連携したという事例です。市長、副市長のネットワークにより、外部人材をうまく活用しながら、地域活性化の課題解決に向けて、観光からスタートしたというものでございます。

「ビッグデータを活用した観光活性化施策」として2つ載せておりますけれども、例えば、国内観光客のみならず、外国人観光客に対しても、どういった場所に行った等の観光動態をビッグデータで分析され、地域の観光資源を有効に活用するという取組を進められています。

こうした取組を踏まえまして、表題にあります包括協定に繋がっていくのですが、2016年9月に包括協定を締結し、それまで取り組んでいた観光分野のみならず、農業や漁業等の産業振興も含めて協力していこうという動きになり、様々な協力を進めていま

す。

以上の2点が、既存資源の活用を大都市圏と連携した取組事例として紹介させていただきました。

以上、大都市との連携により、様々な形で地域活性化を進めている事例として紹介させていただきました。

以上でございます。

【坂田委員長】 ありがとうございます。では、ここまで含めまして、再度になりませうけれども、委員の方々から。

【高田委員】 済みません。1点、質問をよろしいですか。

【坂田委員長】 はい。

【高田委員】 今、説明していただいた宮崎の事例と日南の事例ですが、場所的に非常に近いですね。それで、両方ともICTということターゲットとしているということで、競合しているのか、それとも、それが相乗効果を上げているのか、その点が分かれば教えてください。

【地下課長補佐】 競合している可能性は十分にあるんですけれども、あまり潰し合いをしているとか、そういう話で聞いているということでもないですし、お互いに情報交換をして、よりいいほうを目指そうみたいな、何かそういう具体的な話があるという情報も届いてきていないので、相乗効果のほうが出ているというような話も具体的には届いてはないんです。なので、ほんとうにたまたま偶然に個別に出てきたというような雰囲気のかなというのが正直な感想としては持っているところでございます。

【土屋企画官】 ご指摘の点については、もう少し事務局で確認し、次回に報告できればと思います。ご指摘ありがとうございます。

【坂田委員長】 他にいかがでしょうか。

【東出委員】 済みません。どうもありがとうございます。今、幾つか事例をご紹介いただいて、一番最後のKDDIさん、豊岡市さんの場合はちょっと別かもしれませんが、それ以外の事例というのは、どちらかというと大都市圏と地方都市等との連携と言いつつ、地方都市にいろいろな人に来てくださいますか、誘致されているような事例のようにも見受けられたんです。最後のKDDIさんの事例じゃないんですけれども、大都市圏にしながら地方都市とうまく連携をして、先ほどおっしゃっていましたが、地方都市の活性化につながるような事例とか、そういうのは今後、調べられるとか調べられないとか、何か

ご計画はあるのでしょうか。

【土屋企画官】 ありがとうございます。ご指摘いただいた観点の事例というのも深堀りできれば、次回委員会でお示しさせていただきたいと思います。

【坂田委員長】 あといかがでしょうか。

【高田委員】 この稼ぐであるとか、新しいビジネスを始めるであるとか、イノベーションを含めてなのですが、必要なものが3つあるのかなと思ってまして、1つがアイデアというか、技術というか、新しいものを生む、そういうような知恵の部分。それから、もう一つがそれをやるための資金。それから、ビジネスとして成り立たせるための、それを実行するための人材であるとかノウハウ、その3つが必要なんじゃないかなと思っています。1年目でまとめました地方の事例、あれはその3つを地方で賄う、地方の中で知的対流拠点を中心に生み出したものだと。

それと、最初にご紹介いただいた大都市の知的対流拠点の事例は、どちらかというと、狙っているのがイノベーションだと思うんです。ですから、よりハードルが高くて、かつリスクが高くて、そうすると、そのリスクを見極めて投資するリスクマネーであったり、リスクを判断するノウハウというのが必要になってくると、やはり都市部じゃないと、そういうようなノウハウを持った人、それから、それをビジネスとして実行する人が少ないために大都市へ集中するのかなと。

2番目、3番目で紹介していただいたものは、それらを場所を超えて繋ごうとしたものかなという気がしています。

ですから、今後、考える上で、その3つをどうやってうまく融合していくのか、それを考えていくのが重要かなと思っています。

【土屋企画官】 ありがとうございます。ご指摘のとおり、大都市圏では、「破壊的イノベーション」のような、このような言い方が正しいかどうかというのがありますが、大きなイノベーションのような議論が恐らく多いと思うのですが、地方都市等においては、実は、ちょっとしたことですぐ改善できるような、いわゆる「持続的イノベーション」と言われる取組でもなかなかうまく取り組めていないのではないかと。そういった状況を踏まえると、地方都市等は大都市の地域対流拠点と連携し、その対流から出てきた知恵やアイデア、あとは人的ネットワークなどを活用いただくことが重要だと考えています。

「イノベーション」というと、大きいことをやらなくてはならないと捉えてしまう方も多いと思われまして、昨年度のマニュアルを地方の方に説明した際にも、「地域発イノベ

ションの創出」という文言に「すごいことをやらなければならない」と捉えている方が多いという印象を受けました。もっと申し上げると、イノベーションへの取組をしなければならないのは分かるが、そんな大きいことは現状の自分たちの仕事もある中では無理だ、という反応をされるということもありました。こうした状況を踏まえ、本年度の議論を取りまとめるにあたって、イノベーションにも「持続的イノベーション」と「破壊的イノベーション」があること、どちらを選択するかはそれぞれの地域の特性や状況を踏まえて判断していくことが必要等のメッセージを出していければとも考えています。

【坂田委員長】　あと、実は、これはまた先ほどの3-1と比べると、3-1と3-2、3-3が重なっている例はないんですよね。すなわち、大都市の拠点があって、地方の拠点があって、我々が見つけた拠点の間で繋がっている例はないんですよね。

理想を言えば、そういう話なんですけれども、何でそうになっていないかという、恐らく自然体で考えると、実は、大小、見えないものも含めて、大都市にもそういう拠点的な要素になっているものが非常にたくさんあって、地方にもたくさんあって、我々はその中から10個ずつぐらい事例を選んでいるだけだから、その間に繋がりがないと。私、もともとネットワーク理論の専門なので、確率的に言うと、そういう10個、10個。お互いに、例えば1万個、1万個あったら、その10個の間に繋がりがあるといのは、そう高い確率では多分、生じていないので、そういう理解もあるかもしれない。

一方で、こういう拠点を運営している方が、そういうような構造、ビジネスもしくは組織構造というのを考えていないと。すなわち、地域のそういう他の拠点を探したり、そことタイアップするというような発想では運営されていないと。そういうこともあるかもしれないなというふうには思います。大都市と地方の連携を考えたときに、そういうようなこともあると、本来的にはいいのではないかなというふうには思うんです。

それから、先ほどの繰り返しになりますけれども、大都市のほうに非常に集中しているのは金融、それから高度なデータサイエンス、それから高度な専門サービス、それから先ほどの例で言うとサイエンスですよね。地方のほうには、そうすると何があるかという、ものづくり産業というのは基本的に分散しましたし、これも国土交通政策の結果、分散しましたし、それから、食に関しては、もちろん近郊農業はあるものの、比較的、規模の大きな農業というのは都市近郊では成立しにくいと。それから、あと漁業とか林業とか、それから、畜産も最近では成立しにくくなってきているので、都市と距離が離れてきていると。

そういうような産業と、それから、ここでIT企業を誘致したような例は、基本、何を売

りにしているかという、おそらく生活環境だと思うんです。都市と違う生活圏域です。そういうような都市と地方に、お互いにそれぞれ偏在しているような資源、活動、強みを繋げるものというのは、私から見ると付加価値が高いものと考えます。

ここのある事例というのは、全体で見るとそういうケースが中心になっているのかなというふうには見えます。ただし、サイエンスに関して言うと、これは適当じゃないかもしれませんが、別に仙台が半導体の製造地としては有名なわけでは全然ないので、より望ましい例としては、都市のサイエンスとつながって、かつ地元の製造業にも取り込まれるようなものが知的対流としては効果としては大きい、本来は大きいんだろうというふうに思うんです。

そういう意味で考えると、実は、古い例だと多分他にもあって、例えば北部九州なんかだと医療機器とかロボットとかありますけれども、ああいう産業というのは都市と、特に東京と繋がっているんだと思いますし、その産業というのは、少し古い例ではありますけれども、知的交流としては理想形じゃないのかなと考えます。

今、先ほどの第四次産業革命の中でまず間違いないと言われているところは、サイバーフィジカル領域で、サイバー空間とフィジカルな領域が繋がるということですよ。先ほどの私の分類で言うと、フィジカルなものというのは、相当程度、日本でも地域に依存しないと、東京で大規模な製造業とか農業をやるわけにはいきませんので、移動しないといけないわけですよ。そういうものと、でも、一方で地域にはサイバー空間を利用する人材がどうしても足りていないと。その辺を、地域に持って行ってやるのか、もしくは全国レベルで先ほどのようなシステムとしてインフラを提供してやるのか、幾つか手段はあると思いますけれども、その間を繋げることによって、国土としては付加価値が出るんじゃないかなと。私なりに、先ほどの事例を見ていて、そういうふうに感じました。

**【土屋企画官】**      ありがとうございます。

**【藤沢委員】**      もしかしたら、取りまとめの骨子のところで申し上げなきゃいけないところかもしれないんですけども、今、言ってもいいのかなと思って、申し上げたいんですが、稼ぐということを考えたときに、これはテーマが稼ぐ国土なんですけれども、都市部と地方、先生がおっしゃるとおり、それぞれ持っているリソースが違うんですが、稼ぐという観点で、地方と都市で決定的に違うものは何なのかというふうに考えたときに、稼ぐために必要な今の経済の特徴は何だろうと考えると、アテンションエコノミーだと思うんです。

注目されるようなものがあるかということ、それはどういうことかということ、全て知恵なんですけれども、既にある素材、既にあるリソースを組み合わせたり加工したり、新たな組み合わせをして、それをブランディングして、それで発信するという、この三拍子が必要で、これは全部、知恵なんです。その知恵が多分、もしかしたら経験なのかもしれないんですけれども、それが多分、都市部に圧倒的に集中しているということだと思いで、この人材をどういうふうに対流させるかということをもしかしたら考えなきゃいけないんじゃないかと。

その知恵を持つ人たちというのが、実際、金融だから、そういうのをオーガナイズしていることが多いので、金融にもいるかもしれないし、あと、ITの会社なんかでサービス開発をしている人たちも組み合わせのプロなので持っているかもしれないし、また、料理人というのも実はそうで、いろんな素材を組み合わせで新しいものをつくっていたりします。多分、組み合わせで、ブランディング、つまりそれはストーリー化することなので、ストーリー化することとは外の目でものを見なきゃいけないということなので、都市部の人はどこから見ても外なので、そういう人であったりする。

発信するというのは、そういう対流拠点が都市部に、特に東京にあるので、その都市部に対流している人たちが口コミで話すということは強烈な発信で、これがメディアにつながるということなので、知恵を、もしくは経験を加工してブランディングして発信する知恵を持っている人たちの東京での対流拠点と、その人たちが地方とどう対流するかという視点が、もしかしたら稼げる国土というのを考える上で、いま一度、考えてみるのかなというふうに、先生のお話を聞いていて感じました。感想で済みません。

【土屋企画官】      ありがとうございます。

【坂田委員長】      まさに私も全く同感で、私、復興庁の参与を2年ほどやっていたんですが、まさに今、先生がおっしゃったように、被災地で足りていないのは、最初のものをつくるころはいろんな多様な資源や強みがあるんですけれども、そこから後のプロセスが全然足りていないんですね。最後のブランディングもありますし、加工もありますし、加工のときには組み合わせというのがありますし、それから、できたものをブランディングするための評価とか、食材だと定量的に評価して、ブランディングの支えにするような、そういう機能もないというのをそのとき議論した経緯があります。

3-2の関係なんかで、私なりに考えますと、先生がおっしゃった組み合わせです。組み合わせがわりと定型化できるようなもの、こういう組み合わせ方が大体いいよねとい

うのが見えるようなものは、3-2のように、その機能を切り出してシステム化するというのが効率的かなど。でも、そういうのができないと、3-2みたいなシステムにはなかなかできないので、だからすり合わせ型でいかないといけないと。

都市の拠点、概ね3-2のような機能というのは、都市の中では既に整っていて、あるので、多分、拠点はそれを狙ってなくて、それ以外ですね。組み合わせが定型化できないようなものを狙っているのかなど。そうすると、先ほどのように立地がよくて、自然に人が流れるようなところに持ってこないと確率的に低くなってしまおうというようなことがあるのかなど、これはまた先生の話聞いていて、私はそういうふうに思いました。

【土屋企画官】 ありがとうございます。イノベーションを創出するにあたり、既存のもの四則演算をしてみることで「持続的イノベーション」的なものが生まれることがあると思うのですが、「イノベーション=大きいことをしなければならない」という思い込みがあることにより、躊躇してしまったり、悩んで手が止まったりすることで、出来る事が出来なくなってしまうということも有り得ると考えています。そういった要素もとりまとめるにあたり意識していきたいと考えています。

【坂田委員長】 今のは、この写真の一番下なんかは先ほどのブランディングとか、それから、どういうふう加工するかとか、そういうもので先ほどのようなストーリーに合うようなことをやられているのでしょうか。もともとの良質な木材とか、その加工技術は地元にあるんだと思うんですけども、だけど、そこから後のプロセスがちゃんとできていないと高い値段では売れないですね。その辺もちょっと調べていただくといいかなど思いました。

【土屋企画官】 その観点での深掘りも検討させていただきます。ありがとうございます。

【中村委員】 いいですか。

【坂田委員長】 どうぞ。

【中村委員】 中村です。少し皆さんと違うことを言うかもしれませんが、私は、地域の人たちはものすごく優秀だと思っています。同時に、東京よりイノベーションは数多くあると思っています。地域の人たちは、地域の産業がなければ生きていけない、生活に直結していることもあって、真剣に地域課題に取り組んでいます。その中からいろいろなアイデアが出てきており、最先端のものは地域から出てきているわけです。

例えば、先日、ヨーロッパへ行ってきましたけれども、ヨーロッパでも日本のメーカー、

それこそソニーとか、トヨタも目立っています。同時に、地域の産品も結構出ています。具体的には、ベルギーのブリュッセルを歩いていたら、南部鉄瓶が売られていました。ドイツのアーヘンを歩いていたら、包丁が売られていました。

東京で議論すると、東京にこそナレッジがあって、地域はそうではないというような誤解がある気がするのですが、地域の最先端でやっている人たちは、地域のブランディングに取り組むとか、自分たちの商社をつくったり、新しい製品開発をするとか、かなりイノベーションに取り組んでいます。

具体的には、燕三条は「工場の祭典」として百以上の工場が連携し、オープンファクトリーのフェスティバルを開催しています。こういった活動も実を結び、一部の工場には中国の観光客が押し寄せて、購買も発生している。このようなことが起きているわけです。

北海道では、有名な事例ですが、北海道総合商事という会社が立ち上がっています。地域の企業群が自ら北海道の寒冷地仕様の製品がどこが一番売れるかを考え抜き、東京ではなく、絶対、シベリアだと。シベリアに向けた輸出商社を自らつくって売りにいっている。

このような取組は、イノベーションほどの大きな動きなのか、それともインフラメントと言うべきなのか、という議論はあるかもしれませんが、しかし、そこは経済規模の差にすぎないだけで、地域の経済規模からすれば、明らかにイノベーションと言えるものです。このような動きはたくさん起きています。この点に、しっかりと光を当てていかなければなりません。ここで、東京上位概念みたいなことを幾ら展開しても、地域での実情とは大きくずれてくると思います。

ただ、そのような活動をしていく中において、地域の活性化に向けて、東京と地域とが対流していくと、大きな掛け算ができあがることになろうかと思えます。この掛け算でコアになるものという、今、地域にないもので、かつ可能性があるものとしては、大学のような圧倒的な研究機能があろうかと思えます。あるいは、ICTや、最先端の技術をICTで結びつけていくことなどにも可能性があるのではないかと考えています。

地域にもICTの技術は必ずあります。地域のほうが土地が安いですし、人件費が安いですから、基本的な、ちょっとしたインフラメントをやられるようなSEさんは地域にたくさんいるのです。ただ、さらに上をいくような革新的な技術となると、さすがに大企業直結型のようなになるので、地域にそれほどあるわけではない。

従って、ここで考えているイノベーションとは何なのか、レベルはどこにするのかを明確にしていく必要があるかと思えます。今、ここで議論している、ものすごく高度なイ

ノベーションを地域に起こさなくてはならないのか、という疑問もあり、このイノベーションの定義からしっかりと確認し、次に地域を活性化する、もしくは地域のポテンシャルを発揮させるために、大都市圏にしかないものと地域にあるものをうまく連携させ、全体として稼げる国土をつくっていくという議論を積み重ねていく必要があるかと思えます。

繰り返しますが、地域は明らかに能力があつて、ものすごいイノベーター的な人たちがたくさんいます。ただ、そこで言うイノベーションというものの定義が、東京で見ているイノベーションと地域のイノベーションは明らかにずれているので、そこを明確にした上で、どこに焦点を当てていくのかというのが、この委員会の報告をまとめるにあたり重要かと思えます。

**【土屋企画官】** ありがとうございます。先程、私が「破壊的イノベーション」と「持続的イノベーション」という言葉を用いたので中村先生から今のようなご指摘をいただいたと理解しております。中村先生がおっしゃるとおり、地方都市等においてももちろん「破壊的イノベーション」もあり得る話であり、そういった取組がなされている事例も多々あると承知しております。

「イノベーション」といった際に、大都市圏には起こり得て、地方都市等には起こりえないというような誤ったメッセージにならないように言葉の使い方に注意してとりまとめ案を提示させていただきたいと考えています。コメントいただきありがとうございます。

**【坂田委員長】** あと、先ほど言い忘れたんですけども、地域発という意味では、交流機能としては地域商社の機能が重要で、燕三条は、私もワークショップで行きましたけれども、地域商社の存在は結構大きいというのは、地元の皆さんも認識されているので、地域商社の場合は、地域発で出していくという機能ですので、そういうことも大きいかなとは思っています。

先ほどの大学の話でいうと、私が思うのが、これから非常に必要となってくるのは、開発ということもさることながら、今の先端の技法を使えるかどうかとか、それから、データの処理の経験値があるかどうかとか、実は、そういうことがビジネスでは多分、重要になってきて、すごく先端なものというのは、実際には少し時間が経たないとビジネスで使えない場合も多いので、それよりは、別に関発しているわけじゃないんだけど、例えばディープラーニングのツールキットに入っているものをちゃんと使って、信頼できるシステムをつくるとか、予測システムをつくるとか、そういうことが実はビジネス上は多分必要で、そういう機能は、地域の大学は、本来はそういうものとして、今の時代、機能す

べきじゃないかなというふうには思います。

【土屋企画官】 ありがとうございます。

【中村委員】 地域がより稼げるようになるためには、もっと先にやるべきことがたくさんあるような気がしています。例えば、先ほどからビッグデータがよく出てきますけれども、ビッグデータをやる前に顧客情報管理をしていなければ、仕方がないわけです。マーケティングを展開させる上においては、顧客情報管理のほうが圧倒的に効くわけです。それがいい中で、ビッグデータ、ビッグデータと言われて、地域の方たちが混乱しているのが実態かと思います。「ビッグデータをやれって言われているが、ビッグデータはやっぱりわからないし、使えないよね。そのためにはコンサルタントを雇わないとだめなのかな？」と、こうなってしまうのです。稼げる国土を目指していくのであれば、私はよく言うのですが、「いや、ビッグデータの前に顧客情報管理から始めましょう。」と。それを行うほうが、実は効果は100倍も高いのです。

これは、地域が立ち遅れているのではなくて、経済規模が違うだけなのです。3万人、10万人の地方都市で、世界最大の都市圏を持っている東京のように、三千万人の都市圏人口を持っているところと同じようなことをやれるわけがないわけです。

本来だったら、リソースが限定されているのですから、鶴岡や津山のように、特定の産業に地域リソースを集中できれば良いのですが、そこには様々な生業の人たちがいらっしゃるんで、全体バランスを取らざるを得ない。そうすると、人口が少ない中においては、全部が手薄になっていき、全体としてポテンシャルを活かし切れていないというのが、多分、地域に共通している課題かと思います。ここを見誤ってしまうと、東京でこれが出来ているのだから、地域もこうだという誤ったロジックになってしまうと思います。ここは、付言させてください。

【土屋企画官】 ありがとうございます。

【坂田委員長】 では、次のとりまとめ骨子案の議論に入っていきたいと思います。

【土屋企画官】 ありがとうございます。では、最後に、資料4でとりまとめ骨子案を説明させていただきます。本日は委員の先生方から既に様々なご意見をいただいておりますので本資料の説明内容には物足りないと感じられる部分もあると思いますが、第8回で最終とりまとめ案を提示させていただく際には、本日の議論の要素も入れさせていただきますので、予めご了承願います。

まず、1ページ目をお願いします。こちらでは、資料3-1から3-3において説明さ

せていただいた事項を、それぞれ①大都市の「知的対流拠点」、②マッチングのしくみ、③大都市圏と地方都市等との連携として、整理するにあたっての観点を示しています。これらをそれぞれどのように連携させていくか、繋げていくかということが大きな課題ということ为先程委員の先生方からご指摘いただいたと理解しております。

3ページ目をお願いします。こちらでは、なぜ民間事業者が大都市の「知的対流拠点」を設置・運営するのかという点について整理させていただきました。中川委員からも「なぜ民間事業者が取り組んで、なぜ公的機関が取り組むのかという点について整理してはどうか」とのご指摘をいただいております。こちらの表は、公的支援の有無や運営の意図について、各運営事業者様に直接確認いただき整理したものです。

公的支援の有無については、「補助金」、「容積緩和」、「その他」という形でお伺いしました。「運営の意図」については、「①施設運営自体が黒字」、「②育てた企業が自分自身の本業強化に貢献することを期待」、「③自身の開発エリア全体の価値向上を期待」、そして「その他」という形でお伺いしました。

「運営の意図」について、①に丸を付けられているのは、いいオフィスのLIG様とCreative Lounge MOVのコクヨ様の2施設です。③については、基本的には不動産事業者様の取組に丸が付けられていますが、これは三菱地所様の説明でもあったと思いますが、自身の開発エリア全体の価値向上に資するというので、コワーキングスペース・シェアオフィスの取組が黒字でなくとも取り組む意義があるということで運営されている事例ということがこのデータから読み取れると考えています。②については不動産事業者以外の民間事業者様の取組が3つございますが、育てた企業が自身の本業強化に貢献することを期待ということに加え、先ほどのヤフー様のLODGEもそうですが、社内と社外を繋げていくことが自身の本業強化に繋げていくことの要素も含めて整理されていくと考えています。

この表とこれまでの調査事例をベースに、4ページ目と5ページ目においては、分類1に民間事業者、分類2に公的機関ということでそれぞれの特徴を整理させていただきました。

分類1は民間事業者様の取組ということで、基本的には自社ブランドを高めるための取組と整理できると考えています。その中でも、大きく3つに細分化できるのではないかと考えています。まず、分類1-1としましては、「自身の開発エリア全体の価値向上を期待しての取組」ということとさせていただきます。これは不動産事業者様の取組が主体となっておりますが、様々なコワーキングスペースが設立されている中で、対象分野を特定していくことが今後生き残っていくための1つの特徴になっていくのではないかとということで、例え

ば、先ほどご説明したSENQであったり、第5回の三菱地所様のプレゼンでも言及がありましたフィンテックに特化したFINOLABOであったりと、こういった形で整理できるのではないかと考えています。

次に、分類1-2としまして、「育てた企業が自身の本業強化に貢献することを期待しての取組」というところで、ヤフー様、KDDI様、そして不動産事業者である三井不動産様の取組という分類ができるのではと考えています。

分類1-3につきましては、「自社の既存事業に捉われず、企業としての付加価値向上のための取組」ということで、オフィス機器メーカーであるコクヨ様、IT系ベンチャー企業であるLIG様のように、もともとの自分たちの事業とは関係がない分野の取組をすることを通じて様々な対流を引き起こし、企業としての付加価値、ブランド価値の向上にも資するものとして取り組んでいらっしゃるというように分類できると考えています。

以上のように、分類1は大きく3つにさらに分類できるのではないかと考えています。

5ページ目に移りまして、分類2として公的機関が主導又は主体の取組として示しております。こちらに記載しているとおり、対流促進や産学連携等を通じ、地域経済活性化や起業促進を目的とした、ある意味横串的な取組として整理できるのではないかと考えています。

ここでは「主導」と「主体」の2つの言葉を使い分けています。

「主導」というのは、第6回でプレゼンいただきましたナレッジキャピタル様や、大阪市様が取り組まれているメビック扇町、福岡市様のスタートアップカフェ等のように、行政体がまず大きなテーマを決めて、そのテーマに沿って落札した事業者や指定管理者に選ばれた民間事業者様が取り組まれている事例のことを指しております。

「主体」というのは、独立行政法人である中小企業基盤整備機構様のTIP\*Sや、大学である名古屋大学様、名古屋市立大学様、第6回でプレゼンいただいた大阪大学様の取組とかいったように整理できるのではないかとということです。

これまでの説明を踏まえると、民間事業者様の取組に比して、公的機関が主導又は主体となつての取組は、第6回で坂田委員長からもご指摘いただいたとおりでと思うのですが、取り扱う対象分野が幅広いものになっていくのではないかとということが一点。これは、民間事業者様の取組では先程申し上げたとおり今後生き残るためには対象分野を特化するなどの工夫が必要となるなどの対策が必要となりますが、公的機関による取組では対象分野を幅広く設定できるのではないかと考えます。次に、入居事業者様や利用者様が安心感を

持って活用するなどの機能を有することが民間事業者様の取組との大きい違いではないかと考えています。

併せて、コワーキングスペースやシェアオフィスの場合を構築しても、入居事業者様や来訪者様の目的を的確に把握して、しっかりつなげる「コミュニケーター」や、「この人がいるから訪れたい」と思わせるいわゆる「アイコン」となる人材を確保し、配置していくことが、こういった場全体の活性化のためには重要ではないかと、これまで調査した事例を踏まえ事務局として考えています。

次に、マッチングに係るしくみの整理ということで、7ページ目をお願いします。本件に関しては、②の「大都市圏×地方都市等」にフォーカスして深掘りしていましたが、①の「大都市圏×大都市圏」、③の「地方都市等×地方都市等」の繋がるしくみもあり得るとの考えに至っております。

世の中では様々なニーズが生まれている中、公的機関による様々な取組がなされていますが、リンカーズ様の暗黙知の技術のマッチングのように、公的機関の取組では手の届かない領域、また、Loan DEAL様の人材のレンタル移籍のように公的機関が気付くことが難しい領域においては、近年のIoTの進展、働き方改革の推進等によるライフスタイルの変化、地域活性化の取組等の動きに伴って、このような事例が増えてきていると考えています。

こうした民間事業者様による取組がなかなか認知されていないというところが問題ではないかと捉えており、これを解決するため、この場のような行政の委員会の場で積極的に取り上げたり、行政サービスとうまく連携させていくことが重要ではないかと考えています。先ほどご説明したFAAVOの事例についても日南市等の自治体とも連携して取り組まれているというところがありますので、まずはこうした取組を行政が積極的に取り上げたり連携したりするといった姿勢を示すことが、新たなイノベーション創出につながっていくのではと考えています。

最後のスライドになります。9ページ目をお願いします。この観点では先程様々なご意見をいただいたところではありますが、大都市の活力を取り込んで、新しい産業の創出や稼げる地域の形成を推進するためには、こちらに記載してあるように大きく2つに分類できるのではないかと考えています。

改めて説明させていただきますと、1つ目は「新機能を大都市圏から導入しての取組推進」と、2つ目は「従来資源の活用を契機に大都市圏との連携を広げながらの取組推進」というものです。ここで、昨年取りまとめたマニュアルに立ち戻ってみますと、「地域外の

人材や組織を巻き込み、新たな視点や新たな資源を取り入れることが有効」と示されており、地域の強みとなりうる資源の活用方策を考える上では大変重要な観点となります。坂田委員長からも、ヒトの流動性を作り出すことの重要性についてもご指摘いただいているところです。

資料3-3でご説明した事例では、例えば東京エレクトロン様は東北大学様と従前より共同研究のつながりがあったとか、豊岡市様とKDDI様の取組では豊岡市の副市長の方が京セラ出身であったりと、人的ネットワークがもともとあったところで進化させている事例だと捉えています。

こうしたネットワークを有していない地方都市等におきましては、資料3-1、資料3-2でお示したような事例を知っていただき、積極的に活用していただくことが地域活性化の契機につながっていくのではないかと考えています。

以上の要素を骨子案として示させていただき、残りの時間でさらなるご意見をいただき、第8回の最終とりまとめに繋げていきたいと考えています。以上でございます。

**【坂田委員長】** 先ほど中村委員からご提起があったイノベーションのあり方ですけれども、私は、別に稼げればいいわけで、どんなイノベーションじゃないといけないという事は別にない。大小それぞれあって、ただ、誤解なきように言うと、私、地方でも、ある都市で非常にシェアが高い。例えば四国で、私が行った中では、水産加工だと、四国は非常にシェアが高い場所もありますし、そういう例もあるので、単純化はできないというところもあるので、そういう街は、実は、その差がなかなかこの分野では、全国的に見ればトップだというようなことであれば、そういう街もあるので、あまり単純化はできないと思うので、付加価値を生む活動であればどのような形態のイノベーションであってもいいと思うんです。

そのときに、この資料の中で、7ページにマッチングとあるんですが、テーマが交流なので、どういうマッチングに価値があるのかというのですか、それは交流の目的でもあるので、目的なしにマッチングしてもしようがない。そのときに、先ほどのように、地方のほうが優れているものもあるわけだから、そういうマッチングのタイプもあってもいいと思うし、現実問題としては、大都市のほうが非常に優れているもの。

もしくは、地域においては、そもそも、さっき言ったようにキャパシティーがないということは、量的な問題もあるんだけど、例えば、その分野の人に聞くと、フォトグラファーとか、その人が1年分、働ける仕事がない限りはそこにはいませんよという、どう

しても、そういうものもあるわけですね。それはロットによって決まってくるので、そういうことも含めて、マッチングのタイプというんですか、どういうものが価値を生むか。それは別に、全部が整合性に並んでいなくても構わなくて、相手によって、この場合はこっち、この場合はこっちということになってもいいんじゃないかと僕は思うんですけども。その辺をこの議論で書き出してみると、対流の意味がもう少し明確になるのかなと思うんですけども、どうですか。

【中村委員】 地域が難しいのは、画一論が当てはまらないということです。千差万別なので、Aという地域では有効だった政策がBという地域では全くもって無効な場合があります。従って、今、先生がおっしゃられたとおり、整合がなくてもいいので、複数のパターンを示して、地域はどれを選択しますかという、選択肢を示すアプローチしかないのではと私も思います。

しかし、選択するということは、リスクを取ることであるので、選択肢のメリット、デメリットを分かるように提示することが重要かと思います。

【藤沢委員】 ありがとうございます。取りまとめ、大変だと思うんですけども。今年度の目標は大都市圏の整備を通じた地方都市等の重層的な連携ということで、お話を伺っていて、とても私も気付くことが多くて、勉強になっているんですが、これは最初に大都市圏の知的対流拠点を置かれたのは、すごく正しかったというか、素晴らしいことだったんじゃないかというふうに思いながら聞いていました。

というのも、地方にも、もちろん、中村委員がおっしゃるように、素晴らしい方がいらっしゃる。イノベーションを起こしていらっしゃる。しかしながら、大都市というか、東京との違いは何かというと、そういうすごい人たちの密度というか、ピンポイントで見ればいらっしゃるんだけど、人口密度的に言うと、東京のほうが1カ所にまとめてそういう人たちが集まっている割合が高いということなのかなと思ったりしております。

企業がこの対流拠点をつくっている理由もきちんと整理をしてくださったんですが、企業は、東京というのはすごくそういう知恵を、イノベーションを起こせるような人、もしくはモノを組み合わせる力を持った人たちの密度が高いんだけど、さらに、その高い密度を自分たちの近くで起こしたいというか、近くに持ってきてほしいというのがあって、こういう対流拠点を赤字であろうともつくろうとしているんじゃないかと思うんです。

そうすると、その対流拠点というのが、これから企業はもっとつくっていくべきだと思うし、そのつくるためのいろんな容積率の緩和であるとか推進する施策というのはぜひや

っていただいて、同時に、そこに必要になってくるのは、地方でイノベティブな能力を持った人たちが東京に出てきたときに、より密度の濃い対流拠点に立ち寄るような工夫と  
いうか、そういうことが起きれば、先ほど中村委員がおっしゃっていたような、こちらか  
ら押しつけるんじゃなくて、自分で選択してもらい、まさにそのことで、そういう密度の  
濃いところに入ったときに、ああ、うちだったらこういうことがもっと出来るねとか、こ  
の人とこの人を今度、うちの地域に連れて帰ってきたり、ちょっと対流してもらったりす  
ると、さらに我々のやっていることが伸びるねみたいな話になると思うのです。

私は、この対流拠点というのを都市部にどういうふうにつくっていくのか、もしくは、  
これをもっと勝手に民間の人たちにどんどんつくっていただくような追い風を吹かせて、  
そして、より密度の濃い対流拠点を東京に生み出していくことで、さらに地方との対流が  
起こるような仕組みになったらとても面白いんじゃないかなと思いましたので、この都市  
部の対流拠点を起点にして、地方との連携の方法だとか、ヒト・モノ・カネ・情報の流れ  
だとか、何か関連づけて取りまとめをしていくと面白いのではないかなと、そんなふう  
に思いました。

抜けているところがあったらご指摘ください。さっきも言い方が悪くて、地方いじめ  
みたいに聞こえたら申しわけないなと思ったので、お願いします。

【中村委員】 私もこの地域活性化という分野を20年取り組んでいるので、20年前  
の地域、地方というのを見えています。この20年で地域はものすごく変わり、ものすごく  
成長しました。20年前は、地域の皆さんは、すぐ東京の真似をしようとしていましたし、  
自分たちで考えることも停止していました。NPO法案ができたことによって、ちょっとした  
サークルが組織活動になったこと、そして、ICT、いわゆるインターネットにより情報の交  
流が盛んになってきました。また、地域でも大企業信仰がなくなって、大企業に勤めても、  
どうなるかわからないのだったら、地域でいろいろなことをやってみたほうが面白いでは  
ないかという若者が、どんどん地域に入ってきた。今の地域はすごいのではないかと、思  
います。

ただ、今、藤沢先生の話聞いて、なるほどと思っていたのは、この20年間の変化は  
すごいのですが、一方で、東京のほうに、よりナレッジがあるのは事実です。実際、地域  
のキーパーソンは、よく東京に来ています。

日本はほんとうにありがたいことに、高速鉄道と飛行機のネットワークがすごく出来て  
いるので、彼らは、情報を取るために、簡単に東京に入ってこれるのです。多分、こうし

て情報格差がなくなってきた、地域では、またぐんぐんとインフラが重なってきているというのが現状なのです。

裏を返して、今、藤沢先生のお話のとおりで、東京に様々な機能がより拡充されていくと、より地域に対して、もしくは地方に対する情報の伝播は加速していくはずですし、場合によっては、その先に、センターハブは東京に置いて、サテライトハブとしての情報拠点が地方にあってもいいのではないかと議論にまで繋がっていくと思うのです。

このような観点で、交流拠点として、どこにどのような機能が必要で、それはどれほど重要なのかということを取りまとめると、非常に面白いものになるのではないかと、思いました。

【坂田委員長】 ただ、先ほどの話で、あまり画一的にならなくて。

【中村委員】 そうです。

【坂田委員長】 別にこの1パターンとか、この5パターンとかじゃなくて、それでいいと思うんです。

【中村委員】

あまり画一的にする必要はなく、枠はつくってファシリテートしていく。そこから自由な芽をどんどん伸ばしていくというアプローチは、地域活性化にとり有効なアプローチの1つかと思います。

【坂田委員長】 徳増先生、どうぞ。

【徳増教授】 連携とか交流とかマッチングという言葉があり、マッチングは結果であって、それほど簡単ではないというところに、この対流であることの意味合いがあるのかなと感じています。マッチングするために、組み合わせもあるでしょうし、すり合わせもあるでしょうし、単なる四角い箱を積み上げるのではなくて、ジグソーパズルのピースのように、同じものでも合うものと合わないものがあるというような、そういうことを想起すると、対流という言葉の持つ意味合いがあるのかなと思います。要するに、すぐに結果が出ないのだけれども、そういうものに取り組まないといけないのだという意識をみんなが共有出来れば、もう少し進むのかなと思ったりします。マッチングというのは結果論であって、なかなかそう簡単にマッチングしないというのが現場感覚ではないかと思います。

【土屋企画官】 今皆様からご指摘いただいたことは、まさに第二次国土形成計画で示されている「対流促進型国土」という基本構想をしっかりと周知していくことだと思っています。大都市の知的対流拠点やマッチングのしくみに取り組んでいる事業者様に対し、

「対流促進型国土」を基本構想として当委員会の議論を進めていることを説明させていただくと、「すごく良い概念ですね。まさに自分たちの取組に通ずるコンセプトですね。」とのコメントをいただくこともございました。

そのため、この基本構想をしっかりと理解していきながら、様々な立場の方にご理解いただき、活用いただける形に工夫して取りまとめていきたいと考えています。

【野村国土政策局長】 時間も来ておりますが、少しコメントさせていただきます。

計画推進部会の下には本委員会を含めて4つの専門委員会がありまして、うち1つは計画全体を定量的にモニタリングする企画・モニタリング専門委員会、他の3つはこの稼げる国土専門委員会、住み続けられる国土専門委員会、そして、国土管理専門委員会となっています。

私の理解では、それぞれのキーワードとして、稼げる国土専門委員会は価値創造・イノベーション、住み続ける専門委員会はまさにサステナビリティという持続可能性、そして国土管理専門委員会は、進展する国土の荒廃を前提に、所有者不明土地の問題といった危機管理の部類に入るものと考えています。

本日も議論いただいておりますが、それぞれ本年度の取りまとめの議論を進めるにあたり、どうやって取りまとめていくかという中で、それぞれ取り上げる事例やアプローチなどが少しオーバーラップする部分があり、その点を整理していく必要があると感じています。

よくよく考えると、どのテーマにも共通するのは、端的に申し上げると、今後も我が国は、地方にいても大都市にいても、特にこれから経営の厳しい地域も、どのようにそこに住む国民がご飯を食べ、企業活動を続けていけるかという、要するに、どうやって金回りを生み出し、余剰を生んでいけるのかということに他ならなくて、ただ、切り口は少し異なるのだけれども、結局は今述べたような論点になろうかと思えます。国土管理のあり方ですら、例えば、土地利用の大宗を占める森林とか農地ということになると、1次産業の農林水産業のあり方と全く無関係ではないということになりますので、これは稼げる国土との観点とも重複している。

少なくとも3つの専門委員会が、それぞれのキーワードに沿いながら議論を進めていて、併せて、最終の平成30年度に取りまとめのためにもう1年あるものですから、まずは、最初に組み立てたこのテーマに沿いながら議論をし、最後に、それを最終的に全部、重ねて合わせて、この3つの委員会が設置されている背景や議論の建付などの基本的なところ

を整理をしていかないと、ちょっと分かりづらいのかなと感じています。

これは役所の悪いところで人事異動によりメンバーが常に入れ替わる中、しかも、この大体の方向性が決まっている中で、今は少しタコつぼに入っているような議論になっているところもあろうかと思えます。中村先生からもご指摘いただいた点もありますが、全部、重ねてみたときには、国土全体をカバーする方向性が見えるような形にまとめていかなくてはいけないとは考えており、それぞれの委員会の事務局には、そういうことをきちんと頭に置いて、平成30年度の仕上げに向けて、どういう形で収れんしていくのかを考えるようにとの指示をしています。

今ご説明したように、全体構造を常に意識して、私どももきちんと取りまとめていかなくてはならないと考えています。他方で、一応、当初に設定した1つの方向がありますので、現時点ではそれに沿いながら、そして、本日いただいたご意見も含めて、一定程度の普遍性や幅広さみたいなものも確保しながらまとめていければと考えています。うまくいくかどうかわかりませんが、本日はそういう意味において、大変有益なご議論をいただき、自分自身もこのような大変有意義な議論の場に立ち会えたことに感謝しています。今ご説明した点も含めて、引き続きのご指導をよろしく願いいたします。

**【坂田委員長】** それでは、今日の議論はこの辺にさせていただいて、次回、また取りまとめの議論を続けるということだと思いますので、これで終わりたいと思います。

**【地下課長補佐】** 熱心な議論をどうもありがとうございました。

次回の専門委員会は4月12日開催を予定しております。詳細は、後日、改めてご連絡させていただきたいと思えます。

また、委員の皆様におかれましては、お席に資料をそのまま置いていただければ、後ほど事務局からお送りさせていただきますので、よろしく願いいたします。

以上でございます。本日はどうもありがとうございました。

— 了 —