

第3回国土交通省成長戦略会議

平成21年11月26日

【中原政策官】 ただいまより第3回国土交通省成長戦略会議を開催させていただきます。本日は大変お忙しい中お集まりいただきまして、ありがとうございます。

お手元の資料ですけれども、議事次第、配席図のほか資料が今日は1から6までございます。もしありません場合は、お知らせください。

本会議の議事につきましては、前回と同様、冒頭のみ頭撮りとさせていただきます、会議は非公開です。議事録につきましては、内容について委員の皆様方にご確認いただいた後に、発言者氏名を除いて、会議資料とともにホームページで公開するというようにしておりますので、あらかじめご了解いただきたいと思います。

会議終了後、長谷川座長より概要について会見を行っていただくことにしております。

それでは、まず初めに、前原国土交通大臣よりごあいさつをいただきたいと思います。

【前原大臣】 皆さん、こんばんは。長谷川座長さんをはじめ、委員の皆さん方にはお忙しい中、わざわざお越しをいただきましてまことにありがとうございます。

先般、主に観光の話を中心にご議論いただきましたけれども、異例中の異例ではございましたが、早速観光においては概算要求の中身を組みかえさせていただきます、皆さん方のご意見をできるだけスピーディーに取り入れさせていただいたところでございます。今日も円高が進み、また景気の先行きに対する不安が広がっているわけでありましてけれども、財政出動での景気刺激は今まで自民党政権でやってきて限界まで来ているという状況であり、そうでない成長戦略をどう描いていくかというのは喫緊の課題だと思っております。そういう意味では、皆さん方にご議論いただくこのテーマがしっかりと動き始めれば、新たな、財政に頼らない日本の成長エンジンとしてしっかり回っていくはずだと確信をしておりますので、ぜひ我々としても皆さん方のご意見をしっかりと承って、それを政策に、予算に反映させていただきますので、どうか熱心なご議論を今日も賜りますようによろしくお願い申し上げます。冒頭のごあいさつにいたします。よろしく願いいたします。

【中原政策官】 ありがとうございます。

以後の議事進行につきましては、長谷川座長お願いいたします。

【長谷川座長】 それでは、まず私から前回の会議終了後、今後の4分野の検討の進め

方について、4分野の代表の方々と打ち合わせをいたしましたので、それを報告させていただきます。大臣ともご相談の上で、各分野の検討を進めていただく分科会座長を選定させていただきました。海洋につきましては柳川さん、観光につきましては平田さん、航空につきましては御立さん、国際展開につきましては大江さん。それと同時に海洋につきましては萩川政策官、観光につきましては石原政策官、航空は田口政策官、国際展開は林政策官ということで、それぞれの国交省の担当も決めていただきました。なお、今後の本会議につきましては、年内は各委員からのプレゼンをお聞きすることといたしますが、並行いたしまして、ただいまご報告いたしました各分野におきましては分科会の座長さんを中心に論点の検討をどんどん積極的に進めていただきたいと思います。年明けから分野ごとにこの会議において具体的な都度報告を踏まえた議論をさせていただきたいと考えております。その上で2月もしくは遅くとも3月ごろまでには、分野ごとの粗々な骨子を作成していただき、それをもとに5、6月をめどに全体の答申をまとめていきたいというのが粗々のスケジュールでございます。以前も申し上げましたが、その間必要に応じ担当政策官を通じて国交省の情報ノウハウの提供や資料づくりの支援などフルに活用をしていただいて、このタイムラインを守っていただくことを改めて確認していただくことをお願いしたいと思います。なお、今後も横断的な議論を進めるために4分野の座長との意見交換会は密に行ってまいりたいと存じます。

次に各委員から国土交通省の成長分野に関するプレゼンテーションを本日举行させていただきたいと存じますが、本日は大江さん、高木さん、星野さんにプレゼンテーションを行っていただきます。プレゼンテーションはそれぞれ約20分程度で行っていただき、残りの約45分をフリーディスカッションの時間に充てたいと考えております。

なお、本日も前原大臣におかれましては後のご予定がおりということでもありますので、8時を終了時間として厳守するということを進めていきたいと存じますので、皆様のご協力をよろしくお願いいたします。

それではまず大江さん、始めていただきたいと思います。

【大江委員】 大江でございます。私の資料は資料4ということで、資料4が3つございまして、「日本の成長戦略」と書いたものと「世界インフラ争奪戦」と書いた日経ビジネスの写し。それから「T i a n j i n E c o o c i t y」と書いてある3つでございます。

それでは、資料4のページからいきたいと思います。まず開いていただきまして2ペー

ジから説明いたしますけれども、私は成長戦略のポイントは大きく2つではないかと思っ
ていまして、まずいつも出ておりますクライアントの視点に立つということです。私は政
策は政策自身が商品であると思っております、まずニーズがあるのか。それから商品に
コストと品質のバランスしたものがあるのかと。それから最後にその商品、政策に競争力
があるのかということが重要でありまして、そういったことをチェックしていくことが重
要だと思っております。それからもう1つは野球と同じで、攻撃と防御両方が成長である
と思っております、いわゆる何が成長を妨げているのかと。成長を妨げているものを取る
ことも重要でありますし、攻撃という意味では、何をすれば成長を促進できるのかを考
えることが必要だと思っております。

3 ページにまいります。私は国際、観光、都市と3つ請け負ってやっておりますけれど
も、まず国際は海外へのどういう投資戦略、展開をしていくかということ。それから日本
国内の住宅産業の活性化も含めたどういった投資戦略をしていくのか。それから観光では、
魅力的な観光地をどうやってつくり、守ればいいのかと。それから4番は都市成長戦略の
中で阻害要因をどうやって取り除いたらいいのかでございます。このキーポイントはすべ
て海外で外国の資本、外貨を稼ぐ。もしくは外貨が日本にどうやってうまく入ってくるの
かと。これは観光もそうですし、例えばPFIにしても合理的なお金が日本にどうやって
流れ込む、もしくは日本の企業がどうやって外貨を稼いでくるかがポイントになるかと思
っております。

4 ページは同じことが書いてありますので、抜かさせていただきます。

5 ページにまいります。今まで国交省がやってきたことは、緊急あるいは追加経済対策
という足し算の論理でずっとやってきました。15年間で300兆円使ってしまったわけ
でありますけれども、下の名目GDPの総額推移のグラフを見ていただければわかるよう
に、全くGDPの伸びには貢献をしておりません。それはなぜかというと、追加とか緊急
でありましたから何も計画していないところにお金だけはじゃぼじゃぼ流れるという仕組
みですから、必要もない道路を掘り起こしたりとか、全然関係のないことをやりました
。私は東京大学でもあきれたのは、いろいろな建物は建てないといけないのに、舗石を
直すとかそんなことに使っていたりした記憶がございまして、そういう無駄なことをや
っていたのが原因ではないかと思っております。これからの経済対策は追加型ではなくて、今
一番効いているのはエコカー減税とエコポイントですよ。要するに引き算の論理をやはり
これから言っていないといけないのではないかと私は思っております。

私は、前政権の時代に15兆円やるというので提案をしたのは、5%の消費税を全部ゼロにしろと言ったんです。これで大体1%、2兆円ちょっとなので、11兆円ぐらいなんですけれども、よく考えてみたら、世の中のものが全部1年間5%引きになると。企業も消費税を払わなくていいというとならざるを得ない需要が起こるはずなんです。15兆円使ってもいろいろなものは執行のための費用に使われていて、しかもおくれるわけですね。すぐに効果があらわれないということがあります。したがって、これからは追加型ではなくて、そうではないやり方もこれから考えていかなくてはならないのではないかと私は思っております。

6ページにまいりますけれども、現在アジアの成長が著しいことはご存じだと思いますけれども、現在日本には100万都市が14しかありませんが、中国には221ございます。今後10年間に中国では都市部の人口が3億5,000万人追加されると言われております。それは3,500万人1年間に増えていくわけですから、100万都市が1年間で35できるインフラを必要といたします。ベトナムにおきましても、現在8,600万人ですけれども、10年後には1億3,000万人。日本を抜く勘定になります。フィリピンも9,000万人ですが、いずれ1億人を超えるということは明らかでございます。こういったときに今、都市インフラ整備という意味では中国もいろいろなところも困っています。ベトナムもですね。これをどうやって日本が助けていくのかと。日本が持ってきた都市開発のパッケージをきちんと輸出していくことが重要だと思います。それにはもちろん高い施工精度、それから予算管理能力、工程能力、それから最後に重要なのは高いオペレーション能力と。新幹線を敷いてもものぞみは3分ごとに出ているんですが、その3分ごとで運行する能力は外国にはありません。そういったものも含めてパッケージとして売っていくことが重要ではないかと私は思っております。

次の7ページでございますけれども、そこで私が提案したいのは海外都市開発機構という名前、これは仮称でございますけれども、そういったいわゆる組織をつくってはどうかと思っております。これは一説にはJETROのようなものをつくったらという話もあるんですが、JETROも実際にはあまり機能していないところがあります。そうではなくて、もうURの海外版みたいにディベロップ機能にお金を入れ込んで、ディベロップを請け負ってしまうと。向こうで都市をつくってしまうという仕組みをやったらどうかと。それには高速鉄道もありますし、上下のインフラもありますし。きのうは住友商事が発電事業をアメリカで請け負ったという報道がありますが、これからインフラ事業を海外でやるとい

うことが重要になります。新幹線も売り込むのではなくて、鉄道会社がJRが新幹線を敷いてしまって、そこで通行料金、運行料金をもらうということにこれから方針転換をしてもいいのではないかと思うんです。その後、例えば50年たてば無償で相手に渡すと。ただし50年間はそれで外貨を稼いでいくと。地下鉄も東京メトロが行って稼ぐと。もしくはこの海外都市開発がディベロップをした中にそういったものも入れ込んでいくということが重要なのではないかと思っております。

そこでこの2つの資料が効くわけでありましてけれども、ここにありますT i a n j i n E c o - c i t yは、シンガポールと中国のコンソーシアムでできております。これは実際にシンガポールがお金を持って行って、そこで天津でディベロップをしようという仕組みであります。この世界インフラ争奪戦の3ページを見ていただきたい。一番最後のページでございますけれども、そこで「周回遅れの日本勢」ということが書いてありまして、こういったことをトップ営業。ここにも少し書いてありますけれども、このときにはシンガポールの首相と当時の中国の首相がトップ会談をして、これを決めるということをしているわけで、こういった体制をどうやってとるかということが重要でありまして、私はこの海外都市開発機構に国のファンドを2兆円ぐらい入れていただいて、これを持って外国へ行って、海外でディベロップメントをしてきちんと外貨を稼いでいくという仕組みがこれからは必要ではないかと私は思っております。以上8ページまでです。

9ページですけれども、では国内にどういうことかと。先ほど言いましたニーズがあるのかないのか。ユーザーの視点に立っているのかないのかと。私は最初の会議のときに秋田新幹線を例にとりましたけれども、秋田新幹線は敷かれてからどうなったかと。下のグラフを見てください。秋田市の年間商品販売額はずっと伸びていったのに、秋田新幹線が運行を開始した途端に下がり出しているんですよ。秋田の今、駅前はぼろぼろです。新幹線ができたために。全くいいことがないんですね。すべての映画館がつぶれ、商店がつぶれということで、秋田では実際に行われています。ストロー効果のほうがはるかに強いので、青森でももうじききつと同じことが起こります。長崎でも起こります。これをよく現実としてとらえて、だれも新幹線を使って秋田には行っていなくて、秋田の人たちが仙台に行って物を買っているというのが実態であります。これをよく見据えることが私は重要ではないかと思っております。

それからいろいろあるのですが、港湾も、港湾と道路は非常にリンクしておりまして、これも最初の会議のときに言いましたけれども、例えば自動車産業をとりますと、自動車

産業は横浜港と名古屋港の間に大体多く立地しておりますけれども、ほとんどいっぱい、今よく考えたらわかるように、トヨタもみんな北へ上がっています。このときに重要になるのが、この圏央道と外環道でありまして、日立港を見据えて、例えば日野自動車は最近茨城県と埼玉県の県境に大きな土地を購入しておるわけでございます。幸手というインターチェンジがもうじきできますけれども、これを目指してある企業は工場を建設しようとしている状態でありまして、道路仕分けをきちっとしていただいて必要な道路は敷く、必要のない道路はやめるということをやっつけていかなければならないのではないかと考えております。

それからPFI事業であります。11ページでございまして、PFI事業も最初はいろいろな海外の資本が入ってこようといいました。しかし全部海外とか合理的なお金は引いていって、現在これを担っているのは地方銀行と政策投資銀行の一部ということになっています。なぜ引いていったのかと。これは今までの仕組みを変えないで、簡単にいうと公共事業の代替のお金としてPFIを使おうとしたからであります。そこには合理化もなければ何もないわけでありまして、それではだれもついてこない。私はPFIのことをやりましたけれども、例えばあるものが決まれば、我々が県会議員に呼び出されるわけですね。それでこの業者を使えと言われるわけです。高価格体質になりますし、予算を下げようとする、予算は全部使い切れと言われるわけです。全く全然違うことが行われているわけです。高知医療センターでも私少しあれしたんですが、これは解消になりました。魚焼き器の事例がExにあるのは、これは何かというと、ここには実は看護婦の寮が横に建っているんですけれども、そのときに看護婦寮についている魚焼き器を全部取っていったんです。取り外したんです。せっかくだらないうちのもの。なぜかという前の看護婦寮についていないから公平性を欠くということで取っていったんですね。これは実際に行われた話なんです。こんろから全部取っていったんです。そういうばかな公平性なので、こんなことをやっていたのでは既存のやり方を変えていかない限り、合理的な外貨は日本に導入されないということを考えるべきであると思います。

それから日本においては、実を言うとまず重要なのは1,400兆円の金融資産が日本には存在するということになります。これをどうやって引き出してくるか。今はそれが銀行にあって、その銀行が国債を買ったりする変なお金の循環になっているわけでありまして、これをやっつけていかなければいけない。住宅産業はすごく重要でありまして、住宅産業が活性化されれば耐久消費財の消費も活性化します。自動車も家具も家電も買うわけで

ありまして、耐久消費財は今言ったような9.6%ぐらいの効果があると言われております。

次のページでございますけれども、そういう意味で日本の名目GDP500兆円のうち、住宅関連の市場規模が50兆円ぐらいございます。日本でも現在で2008年ですが110万戸つくられておりますので、これをどうやって活性化するかということを考えなければならぬと思います。

そこで14ページでございますけれども、短期と長期に分けますと、短期的施策としては基本的に減税、エコカー、エコポイントにつながるような住宅関連の減税を時限措置としてつくって、それを活性化することが重要な施策なのではないかと。それに対して予算を組むのではなくて、減税をすることによっていかにそれを活性化するかが重要だと思います。それからいろいろな規制もあります。建材利用に対する規制も非常に多ございまして、例えば中国でつくられたいろいろなバスユニットとか、そういうものは日本で使えないものが多いのですが、それはいろいろな協会の基準がありまして、それによって使えないと。実際には使えるんですが、使えないようにしているんです。そこら辺も含めて改正をして、まさに高コスト体質を下げていくということが重要だと思います。

15ページになりますけれども、しかしながら住宅受け入れ自体インフラ整備も必要なんですけれども、この江東区は「もうマンションを建てないで条例」というのが江東区にあります。これは一たん廃校した小学校を復興させるとかいうのが大変になっていまして、江東区はマンション来るなど言っているんです。しかしながら一番需要がある区の1つでもあるんですけれども、こういうことが行われています。これはインフラが足りないがためにこういうことになっているので、インフラ整備をどうやって促進するかを考えていかなければならないのではないかと思います。

では、その財源をどこから誘導するのかということになりますけれども、1,400兆円の金融資産がありますので、これはビジネス・ブレイクスルー大前さんが言っておられましたけれども、その中でインフラ整備のために免税債を発行することを認めるということをやってはどうかと思います。要するに1,400兆円のお金は非常に偏ったバランスで存在しております。これをどうやって引き出してきて日本の消費の中に組み込んでいくかを考えなければいけないわけで、そのためにインフラが必要なので、そこをどう誘導するかをお考えいただきたいなと思います。これも引き算方式ですけれども、これもかなりニーズがあり、効くことになると思います。

もう1つは長期的対策としまして、17ページでございますけれども、そのインフラ・

住宅受け入れのために、容積や用途の見直しをもう一度図ることが必要でございます。台場エリアの土地利用計画もかなり今ではいびつなものになっていて、せっかくいろいろなものが入札されて土地の状態が民間に渡されているんですけども、開発がしにくいがためにとまっているものも多々あります。そういったことをこれから考えていかなければならないのではないかと私は思っております。

次ですけれども、これは長期的な対策。直接は関係ないのですが、少子化を増やしていかない限り、今の日本の国内での住宅産業の活性化はあり得ないだろうと思っています。子育ての支援は今民主党さんがやられておりますけれども、大体どのぐらいになると女性……。今、ほとんど子供を産むことは女性に主導権があります。なぜ女性が産みたくないかといいますと、端的に2つあるんですが、1つは生活レベルが下がるのが嫌ということが非常に大きいんですね。これをどうやって取っていくかということでありまして、これには1人5万円ぐらい出せばどうかという経済同友会の中でも議論されていることがございます。これを年間200万人体制を今150万、120万で下がっているわけですけれども、15歳までの支給となりますと、18兆円の資金がありますが、これも1,400兆円の金融資産から十分引っ張ってこれると私は考えております。

次、19ページ、観光のことにまいります。「魅力的な観光地を守る・作る」でありますけれども、20ページにまいります。魅力的な観光地は、世界で大体3種類しかないんですけれども、大都市とリゾートと名所旧跡です。まず外国で言えば、パリに行きたい、ロンドンに行きたい、ニューヨークに行きたいと。大都市ですね。これに行きたいわけです。2つ目はリゾート地。パリに行きたい、どこどこに行きたいということがございます。ハワイに行きたいです。それから名所旧跡。いろいろなミャンマーのどういう旧跡に行きたい、チベットに行きたいということがあると思います。しかしながら日本では一律的な開発が進められてきて、大都市は大都市らしくなれない。名所旧跡は守られないような法律の仕組みになっていると。リゾート地はリゾート地らしくできないということになっています。ここをそれぞれ性格に合った仕組みをつくって、適した開発をしなければ観光というものが起きてこないと思っております。

21ページでございますけれども、例えば大都市の中心ではこういうふうにマンハッタンでミッドタウンで2,000%。アッパーイーストでは900%の容積になっております。最大容積率ですけれども。ところが大手町ではせいぜい1,200%。それから赤坂1丁目。アッパーイーストは住宅ですけれども、それにする赤坂1丁目でも730%でありまして、

もっと高度利用するような仕組みを考えていかなければならないのではないかと私は思っています。マンハッタンの面積は59平方キロでございますけれども、山手線圏内が65平方キロメートル。それからもしくは都心4区といたしまして、千代田、中央、港、新宿区は大体同じぐらいの面積になっております。こういったものを徹底的に開発するような手法を考えていくべきだと私は思っております。

あとリゾート地であるべき名所旧跡は、魅力を保護すべきだと思っております。大臣の出身の京都の俵屋旅館の横にマンションが建つとって大騒ぎをしたわけでございますけれども、これもまずマンションが建つ可能性があるということを残すことが全くもって論外でありまして、ああいった部分は三条のあの地域は開発をさせないようにしないと私はいけないのではないかと。開発をするとしても相当制限をして、あの景観を守るということをやらなければ京都の1,000万人前後の観光もだんだん減っていくことになると思いますので、こういったことを少し考えていただきたいなと思っております。

それから23ページ、エンターテインメントの要素を日本にということ、G8の中でカジノを認可していないのは日本だけでありまして、これはカジノをつくるべきだと私は思っています。マカオを考えていただければそうなんですけれども、マカオもカジノがありました。左のグラフで見ただけであればわかるように、2003年に法改正をした瞬間からマカオの発展は始まっているわけです。いろいろな法改正をして、やはり日本にもカジノをと。場所としてはリゾート地、もしくは都心から1時間半圏内のところにそういったものをつくるのが重要で、これも外貨をどうやって日本に誘導するのか、それから外資をどうやって日本に誘導するのかと。これは日本の業者だけではできないので、ラスベガスとかマカオからもそういったものを呼べるような仕組みをぜひつくっていくべきではないかと思っております。

24ページですけれども、日本の先端医療でございます。やはりこの医療観光ということがこれから重要になります。いろいろな国での医療観光の記事を集めておりますけれども、日本では先端医療はまだ海外の富裕層を含め誘致をできる可能性は多々あります。これをぜひ、今インド、タイ、シンガポール、ドイツ、UAEでメディカルツーリズムは盛んでありますけれども、タイなどはどちらかというと安いという論理でやっているわけです。日本はどちらかというと先端的な医療ということを中心にやっていくべきだと。そこにはそれ以外に今臨床治験ができないようなものも誘致をして、特区をつくっていただいて、海外でしかできない手術も日本でできる。それから今言ったような仕組みを外国の

病院とも連携をして入れていくべきだと私は思っております。

次、25ページでございますけれども、そのためには外国人観光客が心地よく滞在できるような不安要素をいろいろな仕組みで取っていただきたいと。ビザなんかもそうですし、入国審査のスムーズ化、それからPRなんかも重要なのではないかと。それから税制、免税等のメリットももう少し個々に考えていくべきであると思っております。

次、26ページでございますけれども、都市成長戦略での阻害要因であります。今、建築基準法については、改正の方向ということでありましてけれども、それ以外にも都市のものに関する手続きが現在再開発が非常に複雑になっております。最後のページを見ていただきたいんですけども、主な再開発の制度は地区計画・特定街区・高度利用・総合設計、いろいろな法律がありますけれども、どれでやるかというのは開発手法の選択が手続きの難易度で決まっていて、全然ニーズに合っていないんですね。それをどちらかというワンストップサービス。今都市再生本部がありますけれども、今の開発制度の仕組みをワンストップで相談できるような、もっと強化した新しい都市再生本部をつくっていただければなど我々は思っております。

いろいろあるんですが、29ページでございますけれども、優先順位をつけなければいけませんので、どれをやればいかと。5つだけ挙げますと、先ほど言いました海外都市開発機構の設立、免税債の発行による個人金融資産の活用、カジノ、医療特区、建築基準法・都市再生法の改正と。この5つはマストでやったほうがいいのではないかと考えておるわけでございます。

最後にでございますけれども、そのために今、局の名前なんですけれども、まず住宅局で大きなビルから全部扱っています。これは全然イメージに合っていないので、住宅局の名前をぜひ建築局に変えるべきではないかと私は思っております。それから今度国際的なものをやるときには、ぜひ例えば今鉄道局があつて、港湾局があつて、それからいろいろな建設は住宅局がありましたけれども、それはそれぞれに局、国際のことをやるのではなくて、国際局を1つ立てることをして、そこでワンストップで今言ったようなことをやらなければならないのではないかと。逆に統合すべきものとして、例えば河川と道路をそれぞれ分けておく必要があるのかと。むしろインフラ局みたいな名前にして、イメージを変えていくということも必要なのではないかと。そうしないと、例えば鉄道は鉄道、港湾は港湾、何は何で別々に売り込んだのでは、先ほど言ったようなことは実現できませんので、ここら辺も含めて考えていただければどうかなと思っております。そのためには私はJ F E

が日本鋼管と川鉄が統合合併したときにやったことは非常にうまくいったことがあります。それは何をやったかという、旧 J F E の幹部を全部日本鋼管の工場に持って行って、逆に日本鋼管の幹部を川鉄に持って行って、うまく統合したという例がありますけれども、ここで言えば、旧運輸省の人たちをどちらかという、建築の建設省に持っていき、建設省に入省した人がむしろ運輸省に行くぐらいの大胆な人事構成をして、十分な統合を図っていただいて、局の入れかえ等々をやって、新しいイメージをつくるということも必要なのではないかと思っております。以上、大体 20 分少し超えましたが、終わります。

【長谷川座長】 大江さん、どうもありがとうございました。それでは、続きまして高木さんよりプレゼンテーションをお願いしたいと思います。高木さん、よろしく願います。

【高木委員】 よろしく願います。「内なる国際化の展開」という資料を使わせていただきたいと思っております。1 ページ目でございますが、今回の成長戦略策定のための基本観として 4 点確認したいと思っております。前回もお話をさせていただきましたが、1 人当たり GDP 上昇が 1 点目でございます。どうしても国内産業の多くで規模が大きいことを評価するという動きがまだ続いているかと思っております。ただ私の経験でいいますと、規模の大きさは全く実態を伴わないということございまして、これをまずは認識すべきではないかというのが 1 点目です。それと 2 点目、国際化の進展でございます。大江さんのプレゼンテーションにもございましたが、国際化の進展はやはり内に対する国際化の進展と同義であると思っております。国内の整理がまずは必要かなと思っております。それと 3 点目、投資機会の創出でありまして、これも大江さんと非常に似ているところではございますが、やはりこの個人金融資産 1,400 兆円を有効活用することと、海外からお金を入れると。ただお金だけではなくて、人。観光だけではなく、例えば開発拠点、海外のメーカーの開発拠点を日本に誘致できるというようなインフラづくりが必要ではないかと思っております。そういう意味で一番大事なのがこの 4 番目の発信力でございます。ここでは国家レベルにおける IR 活動の必要性という書き方をさせていただいておりますが、不言実行ではなく有言実行ということで、世界に向けての発信力の強化をいろいろな場を通じて行っていただきたいと思いますと思っております。

こういう基本観の中で今日お話ししたいのは 2 点でございます。2 ページ目でございます。1 つ目が日本の成長戦略の中で国民が安心・安全に暮らせるインフラの維持と魅力ある地域社会の実現ということでございまして、幾つか今日のプレゼンテーションの中で現状認

識をさせていただきたいと思います。その上で課題を3つ挙げさせていただき、私からの提言といたしましてはこの長期インフラビジョンの策定と。今、おそらくこの機会を除いてはないのかなと思っております。と申しますのもいろいろなしがらみがない状況下での長期インフラビジョンを策定していただき、それを定量的に把握し、優先順位を決めていただくと。まさにこの優先順位を決めるのが政治の仕事ではないかなと思っておりまして、この優先順位を決定していただきたいというのが1つ目です。

それと2つ目ですが、建設業界の国際化の進展ということで、これも前回ちょっとお話をさせていただいたんですが、外に出る前に中の整備もしていただきたいと思っておりまして、この点に関しても今現在建設業界がどういう状態に置かれているのかを現状認識としてお話をさせていただき、さらに課題として私が思っている3点をお話しさせていただきたいと思います。特に発注者、それと建設会社、エンドユーザーと。この3つの中での不透明感が一番大きいんだと思います。おそらくゼネコンは公共事業でえらいぼろもうけをしていて、談合していて、いろいろなことが多分イメージとして言われているわけですが、この不透明感を払拭する必要があるのではないかなと。いろいろなことを考えたんですが、1つ実は完結するのが個別物件の損益を開示してくださいと。おそらく民間事業者に関しては、なかなか難しいのかもしれませんが、国土交通省の直轄工事あるいは補助金が入る開発事業においてだれがもうかっていて、だれがもうかっていないのか。これを明らかにしていただきたいということで、例えば今この数年起きてきていますことは、マンション工事で大量の赤字が発生しております。おそらくエンドユーザーは知らないと思います。そういう現実が今あるということを発信することが重要ではないかなと思っております。

では、1番目からプレゼンを始めさせていただきますが、4ページ目でございます。まず、現状認識としまして、左側のグラフを見ていただきたいんですが、日本の建設投資。過去約85兆円ほどございました。それが今現在40兆円ほどになるということで、約半分になってまいりました。GDPに対する建設投資比率もピークで18%程度あったわけですが、今現在9%、10%程度のところにまで落ちてきております。右側のデータが国別のGDPに占める建設市場額の割合でございます。薄いブルーが新規の建設投資。濃いほうは修繕でございます。全体で日本の場合11.5%というところではありますが、ほかの国を見ていただきますと、それほどこの水準が突出しているというわけではありません。ただ重要なのはこのデータ、右側は2007年でございます。2008年、9年、10

年と建設投資は大きく落ちてきているということを考えますと、おそらく日本の建設投資比率は9%程度にまで落ちてくるということでありまして、そういう意味では建設市場総体としてはなかなか減らない水準まで来ているのかなと。ただ前回もお話ししましたが、この中でやらなければいけないのは、この維持・修繕と新設の比率のウェイトを変えていくことだと認識しております。

5ページ目でございます。こちらも現状認識になるんですが、左に日本の建設市場の状態を置かせていただいております。1番目、この丸で囲った右上に番号がございますが、まず1番目としてGDPに対する政府の建設投資。公共事業の比率でございます。これも2007年時点でございますが、3.1%でございます。おそらくこの概算要求どおりにいきますと、2010年にはこの比率がおそらく2.5%にまで日本は落ちてきます。そうなりますとPFIが非常に進展しておりますイギリス、ドイツを除いてアメリカ、フランスよりもかなり低い水準に入っております。建設市場額に関しては、今2007年現在で59兆というところではありますが、これがおそらく2010年に50兆円まで落ちてまいります。対GDP比、3番でございますが9.3%が大体8%程度になります。建設業者数、52万4,000が2007年現在でございますが、こちらもおそらく50万社という形になってまいりと思っておりますが、ただ右横をずっと見ていただきますと、例えばアメリカ72万、イギリス20万、フランス30、ドイツ33万ということで、かなり各国とも建設会社の数は多いということが言えるかなと思っております。最後の5番目のところなんですが、こちらが全就業者に占める建設業就業者数の比率でございますが、かつて12%、13%という時代があったわけですが、今現在8.6まで落ちてきております。これが例えば建設業就業者現在550万ありますが、これが500万ぐらいになりますと、大体7.8%という水準でして、そう見ますと実は諸外国と比べてもそれほど突出した数字にはなっていないというのが今の建設市場の実態でございます。

次に6ページ目でございますが、維持・修繕というところでありまして、この維持・修繕、この折れ線グラフを見ていただきますと、維持・修繕比率というのが急激に上昇しているのが見てとれます。ただ重要なのはこの棒グラフの維持・修繕額のほうでございますが、全く増えていないですね。新設が減ったので維持・修繕費率が上昇しているにすぎないというところがございますが、おそらく維持・修繕マーケットの拡大はまさにこれからなのかなと思っております。現在日本の場合、25%という水準ではあります、イギリス、フランス、ドイツはこういう状況でございますが、これに合わせた制度設計が必要な

のかなと思います。

実際、次の7ページ目でございますが、公共インフラ、道路とか橋だけではなくて、この左側、電力のインフラなんかを見てみましても明らかでございます、運転開始から30年を経過した原子力発電所がこれだけの数になってきている。実際に08年、昨年12月ですが、中部電力は浜岡原発の廃炉を決定されていると。スクラップ・アンド・ビルドでございますね。原発の停止でございます。そして建てるということを決まされておりますし、あるいは右側の電線路を見ていただいても電線が非常に老朽化しております。一部、去年ですが関西電力管内で鉄塔が突然倒れるということが起きておりまして、電力インフラも相当高齢化が進展していると。さらに右側のマンションの老朽化も今後5年間で約2倍ほど築年数が40年を超えるものが増えてき、さらに10年後には5倍になると。こういう状況が見えている状況の中で、例えばお金をかけて直すのではなく、例えばマンションの老朽化に関しても、ほんとうにマンションは区分所有でいいのかどうかという議論が重要ではないかと。我々は何の疑いもなく、マンションを買ってそれが区分所有で永遠に我々のものだという認識がありますが、果たしてこれだけ多くの老朽化するマンションが出たときにおそらく建てかえの合意はなかなか難しいことになると思います。そういう意味ではいろいろな制度設計を見直すことが必要ではないかなと思っております。たゞいずれにしてもこれは電力の話、マンションの話、あるいは橋の話それぞれが単発的にいろいろな形で議論されています。そうではなくて、それを全体像を見た上で何を優先してやっていくのかという長期ビジョンが必要かなと思っております。

次に8ページ目でございますが、その際に1つ例を挙げますと、あまりいい例ではないんですが電力会社でございます。左側の棒グラフが電力の設備投資です。電力会社がちょうど90年代初頭オーバースペックの議論、電力の系統がダブル系統、トリプル系統になっていると。日本の電力はオーバースペックじゃないかという議論。それと自由化。これに対応するために電力会社が大幅に設備投資を減らしました。それに伴って実はこの電力工事を仕事としている工事会社さんの従業員数が当然大幅に減ります。実はその後、04年、05年あたりに事故が増えてまいりました。結局今現状どうなっているかといいますと、また電力の設備投資額が増えようとしているんですね。ところが人を切ってしまったために施工人員がボトルネックになるという状況が出てきておりまして、これが1つ今電力で起きている話であると。さらに右側ですが、高齢化の進展は当然大都市のほうが激しく進展していくわけで、東京都の投資的経費なんかを見てみましても、こういう形に推移

してくるということですので、やはり定量的に今後10年、15年の推移を見守っていかなければならないのではないかと考えております。

その上で9ページ目なんですけど、少し厄介なことがありまして、今建設業界に来る若者がいないんですね。まあ、そうですね。なかなかいないということで、20から29歳の建設労働者の全体に占めるウエートが今6%程度になっています。全産業ベースですと、おそらく17%ぐらいはまだいると思うんですが、建設には来ないということでありまして、実はおもしろいんですが、右側がこれまでの建設業就業者数の推移でございますが、ピークの685万人をベースに昨年度より530万まで減ってきております。年率2.2%で減っております。その年率2.2%のとおり進んでいきますと、2016年には大体440万。おそらくこれがもう少し加速されると思います。そういう中でおそらくこの400万レベルというところかなと思うんですが、この人員と長期のビジョンの中でのギャップですね。この辺の感覚がほんとうに大丈夫なのかなと。要は技能労働者が10年後に足りるのかな。15年後足りるのかな。今こんなことを言うと笑われてしまうかもしれませんが、建設投資は減り続きません。必ず循環します。そういう意味ではこの辺の技能労働者の確保の問題も1つ出てくるのかなと考えています。

次に10ページ目でございますが、公共事業が限られているという中で、この議論をやはりしていかなければならないのではないかなというのが、官公需法でございます。左側が国の官公需総予算に占める中小企業への優先発注の割合です。上が目標値、下が実績値。要はなかなか目標を上回る実績値を確保することがもはやできなくなってきていると。右側が地方自治体における中小企業の優先発注。こちらが75%となっております。これを合算いたしますとどうなるかというところ11ページ目でございます。

11ページ目でございますが、全体の官公需約20兆円のうち、65%が資本金2億円未満の中小企業に優先発注されているということでございまして、建設業界が雇用調整産業ではないと。もはやそこに求めるのは難しいという中で、やはりこの官公需法の議論は避けて通れないのではないかなと。特に例えば発注ロットを小型化するとか、いろいろな弊害も指摘されております。この辺に関しては私自身の考えというよりは皆様方を含めて雇用の問題も当然あるわけですが、どの程度の雇用調整産業としての位置づけを残すのかが大きなディスカッションとして必要ではないかと考えております。

続きまして、2番目の内なる改革の必要性が12ページ目からでございます。13ページ目を見ていただきますと、現状認識でございますが、今建設業界のトップ、例えばここ

では鹿島建設を挙げておりますが、建設事業から上げられる利益はゼロです。赤字になっていると。1兆円を超える売上高を持っていながら07年、08年は赤字になっているという状況でございます。リーマンショックが起きたのは昨年9月。ですからそれ以前に赤字になっているという状態でございまして、決してトップライン、売り上げが落ちたという理由ではございません。むしろ右側を見ていただきますと、利益率。建築工事が民間、土木工事が公共でございますが、建築・土木工事の利益率が大幅に低下したということございまして、ではこれは何から促された、もたらされたのかが次に14ページ目でございます。

結局のところ、やはり受注高至上主義と。シェア拡大主義ということがその背景にあると思います。建設投資は先ほど申し上げましたように96年のピークから半分になっておりますが、スーパーゼネコンの受注は減っていないんですね。右側がシェアでございますが、ほぼ倍になっていると。このシェアを上げよう、受注をとろうという行為が大なる価格競争を生み、利益率を阻害していくというところございまして、一番冒頭に申し上げましたが、1人当たりGDPを上げていく時代にあつて、ここを大きく変えていくインセンティブが必要ではないかなと思っております。

15ページ目が民間工事でございますが、一部量の拡大をやめたゼネコンが出てきております。それが左側でございます。15ページ目の左側で、左側と右側の棒グラフで何が違うかといいますと、06年度以降の棒グラフの傾きでございます。左のゼネコンは06年度以降抑えています。右のゼネコンは増やしています。その結果が実は利益に反映されてきているというところで、一部のゼネコンでは量の拡大をやめているというところがあるんですが、実はこれは極めて少数でございます。ですからこういう動きをしていくことが重要なというのが民間工事ではございます。

さらに16ページ目の公共でございますが、公共事業の売上高は約半分。左側の棒グラフが大きく落ちてまいりました。公共工事においては2つのビッグバンがあったと私は認識しております。1つは94年の小選挙区制の改正でございます。それ以降確実に公共事業は落ちてきている。もう1つは2006年の改正独占禁止法。これによって右側の利益率を見ていただきますと、大きく落ちているというところございまして、今現在利益率の状態がこういう状態にあると。これは粗利益率でございまして、ここから販管費を差引きますとほとんど営業赤字の状態になるというのが今の現状でございます。

こういう中でまだ引き続きやっているのが、次の17ページ目でございますが、結局受

注至上主義でありますので、例えば公共事業が減ると国内で余った余剰生産能力を海外に拡大しようというのが実は10年置きに出てまいります。前回は96年、その前が85年あたりだったと思います。左側のグラフを見ていただきますと、国内土木が減るのとあわせて海外土木を増やしていくと。結局受注高をとろうという発想だけで動いておりますので、なかなか成功しないという状況だと思います。こういう状況の中でやはり国内のいろいろなものの整備が必要ではないかなと思っております。

ただ、現在既にもうかなり危機的な状況が起きてきているというのは18ページ目でございます、これは長崎県の資料でございますが、左側、赤い線が平均落札率。落札率の低下とともに当然事故件数が増えてきます。現場の品質が劣化しているのはもう当たり前でございます、訴訟件数もすごく増えていると。右側を見ていただきますと、業界が食べていけないと。利益が出ていないということでございまして、民主党からは最低制限価格の引き上げとか、調査基準価格の引き上げ等々の検討がございまして、そもそもそれも大事なんですが、彼ら自身が受注至上主義からなかなか抜け切れないというところがございまして。この辺の会社がなかなか今の建設業界の実態でございまして、ここを変えていかなければならないと。

これは18ページ目は地方の業界でございますが、19ページ目を見ていただきますと、都心の大手でもこういう状況になっております。1社当たり200億とか400億を超える赤字を抱えていると。これが五十数万社にいるトップの企業の今の実態でございます。

ようやくこの赤字があまりにも巨額になるということで、次の20ページ目でございますが、折れ線グラフが建築単価の動きでございます。建築単価が実は急上昇してきております。例えば08年で16万9,000円、09年今現在で18万円、08年に関しては19%ぐらい単価が上がっているんですが、コストは5%しか上がっておりませんので、相当上がったと。非常にわかりづらいのが、下の棒グラフが着工床面積なんですが、量の増減と価格が全く連動しない業界というのはないんですね。基本的には量が増えれば需給ギャップがタイトになって価格が上がるというのが多分経済の世界だと思うんですが、これを見ていただくとむしろ反比例するんですね。どういうことが起こるかという、量が拡大しているときに、量を目がけますので一生懸命とって、安心してとると。で、価格が下がると。それで業績が悪くなると。改善するために、量は減るんだけど、工事を選別するという。非常に心の問題というか、意思の問題というか、そういう今動きになっておまして、この辺を変えないとまた繰り返し引き起こされるのかなと思っております。

ただ、一方いい話もございまして、こういうゼネコンにはついていけないということで、次の21ページ目が下請業界の動きでございます。ゼネコンの場合、下請に例えば空調ですとか電気ですとかいろいろな会社を使うわけですが、右側を見ていただきますとかつて空調大手、空調工事、サブコンと、ゼネコンの営業利益率は大体96年度まで一緒です。ですからこのときは運命共同体だったんですね。ところがその後、ゼネコンの利益率が維持される中で下請けの利益率が大きく低下し、営業赤字にまで陥ると。ところがもう嫌だということで、ゼネコンからの仕事を断るということで、実は今現在サブコンの利益率が大きく改善し、例えばゼネコンの利益率が大きく落ちてくると。これは一部サブコンでございますが、こういったような動きも建設業界の中から出てきているわけですが、そういう意味で、非常に不透明感が例えばゼネコンの場合、取ったものを下に出して非常にたたいているというイメージがいろいろございますが、実態は今、ある部分では逆にできてきているということもございます。ただ、いずれにしましてもわかりづらいんですね。

なぜわかりづらくなっているかというのが22ページ目、最後でございますが、ゼネコンは約70%を外注費として下請に流しております。ではその一次下請の会社の原価構造を見てみると、そこがまた50%3次下請に流します。3次下請を見てみても2次下請を見てみても、そこにまた42%の外注費があると。これはどこまで行っても、外注費なんですね。ところが建設のコスト構造というのは、基本的には23ページにありますような59個の細かい項目からなっています。これを右でまとめたのが、労務費と材料費と経費と。基本的にはこの労務、材料、経費で分かれるというところではあるんですが、見ていただきたいのは、この外注費でくられてしまうと。22ページ目の右側の売上高調達比率を見ていただきますと、ここがアウトソーシングされる部分です。外注費と材料費を合算させたものですが、着実に上昇してきているというところでございますが、やはり非常に不透明感があるのは原価がわからないと。おそらくわからないと。おそらくそれは一物多価であるというところで、そういう意味では先ほど申し上げた個別損益の開示ということによって、やはり一物一価がコスト・プラス・フィーと。そこに向かっていくにはおそらく建設業法だけではなく、入札や契約制度だけではなく、会計法を含めていろいろな多分障害があると思うんですが、やはり透明化、それと説明責任が必要になってくるのではないかと考えております。

ちょっと超過しましたが以上でございます。

【長谷川座長】 高木さん、どうもありがとうございました。それでは本日の最後、星

野さんからお願いいたします。

【星野委員】 よろしく申し上げます。私も日本の成長みたいなこととお話ししたいところなんですけれども、専門が観光分野なので、観光に絞って話を持ってきています。私、2003年から観光立国戦略会議にまぜていただきまして、いろいろとお話しできたんですけれども、休日の平準化の話が一番重要だと信じていまして、そこをもう一度ご説明させていただきたいのと、今回それ以外の点も含めて用意してきています。

最初のページを見ていただきたいんですけども、国内旅行需要は意外に安定しているという話なんですね。実は私、社長就任したのが1991年で、バブル崩壊とリゾート法による競合の台頭ということで、その2つに何とかしろということで、社長就任したんです。ところがバブル崩壊後の国内旅行市場はそんなに私は減らなかったと思っていて、あまり国内で大きな打撃を受けていない。それは国土交通省が出していらっしゃる観光白書を見ても減ったり増えたりしていますけれども、景気の流れと連動しているというよりも少し違った動きをしていると思っています。今回のリーマンショック以降の日本経済の中でいろいろなものが2割、3割売れなくなっているという話を聞くんですけども、国内の地方の観光地はいいところ、悪いところあります。悪いところはリーマンショック以降調子悪いというんですけども、よくよく見るとリーマンショック前も調子悪いところが多いんですよ。したがってあまり景気の動向によって左右されていないと私は思っています。ですから、伸びていないと私はこのグラフを持ってよく言うんですけども、逆に人口減少ぐらいは減っていますが、劇的に減っていたりするということはないということです。

それから、次のページを見ていただくと、これもUNWTOさんをお願いしていただいた資料なんですけど、急増する国際旅行市場。これは見てのとおりでして、10億人が16億人になって、それもアジア圏の世界の中での海外旅行者数は激増すると。インド、中国からの海外旅行はものすごく増えるだろうと。今、中国からのアウトバウンドは1,200万人ぐらいだと言われてはいますが、それが1億人になってくる。中国で調査したときに、海外の行ってみたい場所のトップ3に日本は入ります。したがってそのうちの10%が日本に來ただけで大変な数字になるわけで、ここはもちろん黙っていても増える市場だと思っています。

次のものを見ていただくと、その経済効果はどのぐらいなのかということで、これもご用意いただいた資料から抜粋してしまっているんですけど、現在、一番左の855万人。こ

こで1.5兆円とかという旅行消費額なんですけれども、目指している2,000万人は3.2兆円とか3,000万人だと5兆円とか、こういう経済消費額、波及効果も雇用についてもこのように上がっていきだろうと思えるわけです。

今日の視点は次のページに1つあるんですけれども、インバウンドは確かに世界で爆発的に伸びていて、日本は835万しか来ていないわけですから、1,000万人も2,000万人も3,000万人もできるはずなんですけれども、その効果が業界内でもものすごいんだと。それ行こうと盛り上がらない1つの理由は国内がすごく強いんですね。海外のリゾート地との日本の圧倒的な違いです。例えばタイとか、モルディブとか、タヒチとか、そういうところに行くと、国内域内需要はほとんどないわけです。ほとんど全体の需要を海外からのインバウンドに頼っている。そういうところはもちろん海外に対してマーケティングも産業も市場もものすごく一生懸命になるわけなんですけれども、日本の場合は国内で国内を旅行している人は莫大にいる。そのマーケットは実は我々にとって非常に重要なマーケットで、そこはすごく大きいわけですね。大きさを見ていただくと、23.5兆円。49.5の自動車産業に比べても低くない。それには1.5兆円の外国人も入っていますけれども、比率からすると国内の需要がものすごく大きいということがおわかりいただけると思います。国内は意外に大事だということが私の主張なんです。

次のページを見ていただくと、確かに海外旅行者数、日本からの海外に行っている人は爆発的に伸びました。海外から日本に入ってくる人もそれなりに伸びています。ビジット・ジャパン・キャンペーンがうまくいかなかったという先日のご報告もあつたんですけれども、私は父の時代から観光なんて水商売だと言われている時代が長かったんですが、それが国土交通省の中に観光だけを考えてくれている観光庁という役所が誕生して、なおかつこういう委員会でも観光が成長の1つなんだと言っていただけで、実は大きな成果があつたと思っています。ここからどう伸ばしていくかというのは確かに大事なんですけれども、そのときに少し見ていただきたいんですが、835万人を1,000万、2,000万に伸ばしていくことはもちろん大事です。すごく大事なんですけれども、同時に国内に既にある膨大な市場からどうやって利益を産業が出していくのか。それから1,500万人、1,700万人海外旅行に出てしまっているんですけれども、その人たちをどうやって呼び戻してくるのかという視点も、外貨の流出を防ぐという意味でもすごく大事な視点だと私は感じています。

次のページを見ていただくと、国内市場とインバウンドの経済効果を比較しますと、2,

000万人が達成したときでさえこのぐらいの差があると私は思っています、海外は増えますので、当然2,000万人は達成すべきだと私も思いますし、大事な市場だと思いませんけれども、同時に国内にも大きな市場があるので、この莫大な国内市場をしっかりと取っていき、これを増やしていくような政策が大事だと思っています。自動車産業の半分の消費が行われている観光産業において、なぜ産業の全体が低迷するのか、観光地がだめなんだろうというところが一番大きな視点なんですけれども、それは実際は私たち事業者、産業全体の利益率の低さにあります。非常に自動車産業は世界の中で戦っていて、世界の中で最も生産性の高い仕事をしているわけです。私たちの観光事業者はまだまだ素人で、まだまだレベルが低くて、利益率が非常に低い。私は地方の銀行さんなんかともよくお話しするんですけども、今保健所に届けられている観光関連の宿泊施設は7万軒日本中にあります。大手エージェントさんが契約していて、実際に競合しているのは大体3,500軒あるんですけども、地方の銀行さんに話すと貸し出しているこういう施設は6割から7割が財務体質がよくないと。簡単に言うと借金が戻ってこないんじゃないかという懸念になっている。そのぐらいあるんですけども、何が問題かという、需要がないということではなくて、実は生産性が低い産業であるということが問題なんだと私は感じています。

次のページを、サービス産業の生産性比較なんですけれども見ていただくと、マッキンゼーが2004年にどこかの財団法人からの依頼でやったところで、ボスコンではなくて御立さんには申しわけないんですけども、2004年にちゃんとしたデータとして出てきているのはこれだけなので、これをよく私は利用するんですが、日本のサービス産業は過去20年間、30年間で、製造業からサービス産業への労働者の移転が進みました。したがって、今たしか58%ぐらいがこの時点でサービス産業に従事しているんですけども、世界トップの生産性の高い産業からサービス産業、世界の中で大体先進国で一番低いと言われているんですけども、生産性の低いサービス産業に労働者を移してきたんですね。ですから同じ人でも世界一の生産性からそうでもないところに移してきたので、それが停滞感につながっていると私は思っていますし、観光を担当している旅館その他の宿泊施設というところは、航空業界もそうかもしれないです。実は、カテゴリーの中で最低に今なっています。非常にショックなんですけど、逆に言うと、私たちはトヨタの方に話すと1950年代は自分たちもGMの15分の1だったとおっしゃっているので、これを一步一步世界のレベルに近づけていく努力が私たちには必要なんだと思っています。

次のページを見ていただくと、日本はまだまだ施設数でいくと旅館とか地方の宿泊施設が圧倒しています。したがって就労者の58%が旅館で働いていて、そこがほかの業態に比べて生産性が低い。ただ海外の外資系の運営会社も何と日本に入ってくると生産性を落としているんですね。これは日本の時給単価が高い、いろいろな労働環境、または一番効いているのは繁忙なんです、繁忙日と閑散日の差が非常に激しい。こういうところが日本に入ってきたときの業界全体の生産性を下げるというところにつながってしまっています。

ということで、私はなぜこういう状態で28位なのかとか、世界の中でインバウンドが低いのか、生産性が低いのか、利益が低いのか、何が問題なんだというときに、次のページの4つの「日本の観光産業の課題」というページなんです、ここの供給側の課題、これは私たちです。事業者がなぜ、どこら辺がだめなんだろうということと、需要側の課題があります。国として、国土交通省として、または観光庁として、私がぜひ取り組んでほしいなと思っているのは、需要側の変革なんです。ですからこれはお金がかかる話ではなくて、環境を変えてあげることによって生産性を高めやすい環境が整ってくる。これは交通費の話は前回もさんざん出ましたので、今日は省きたいと思っていますけれども、このもう1つの繁忙の差、休みの分散というところが私はこの業界の生産性を劇的に上げる策だと思っています。

次のページを見ていただくと、地方には魅力があるのに国内観光地が低迷するわけと書いてありますけれども、これは魅力があるのにというところを、今日の話からすると、地方には国内需要がすごく大きく既にあるのに、なぜ国内の観光産業の生産性が低いんだろうかというところなんですけれども、実は私たちの業界には100日の黒字と265日の赤字があります。100日の黒字というのは年末、年始、ゴールデンウィーク、夏休み、それ以外の土日なんです。それ以外の平日は大体赤字です。これはおもしろいことに、頑張っている魅力的な宿泊施設から先に予約が入りますけれども、あまりにも供給量を需要が超えてしまっているんで、魅力的でないところでも最終的には満室になります。この100日についてはですね。したがって頑張っているところでも頑張っていないところでもゴールデンウィークは満室になるんですね。ゴールデンウィーク明けになると需要が劇的に供給より下がってしまいますので、何が起こってるかという、頑張っているところでも頑張っていないところでも稼働が低い状態になるんですね。そうするとどっちが得だろうとよく考えてみると、頑張らない方が結構得だったりするというのがマーケットの状

況になってしまっている。私たちは100日で265日の赤字を補おうとしますので、ここに書いてありますとおりすべての繁忙日は料金がやたら高いです。世界標準で比べてみて、これでこの値段と海外から来た人は思うはずなんですね。それはそうなんです。私たちはチャージしていき申しわけないぐらいの価格を、これでこの値段というぐらいをチャージしない限り265日の赤字は解消できないわけですね。高速道路も渋滞します。航空会社の人も同じことを言っています。ゴールデンウィークには機材が何機あっても足りないのに、それ以降になると余ってしまう。それからここに書いてあります3番目なんですけれども、繁忙日は満室で泊まれない。泊まれないというのは大体どのぐらい泊まれないかというと、5月3日のゴールデンウィークの日は私たちは受けている需要の2倍ぐらいを断っています。ゴールデンウィークの予約というとすぐ切りたいぐらいのペースで絶対とれないんですね。今、年末年始がそうです。今の段階から12月31日、1月1日を予約してみてください。大体満室になっています。したがってそういうのは内需としてお金を払っても泊まりたいという需要があるのに顕在化していない。ここは別に景気刺激策ではなくて、平準化してあげるだけですぐに需要が顕在化してくると思っています。

もう1つ最近の話題で重要な点は、製造業が派遣労働は禁止するという話もあるんですけども、実は過去30年間、先ほどもお話ししましたように製造業から労働者の数はサービス産業に移ったわけです。ですからほんとうの意味では私たちこそが生産性さえ高ければ固定の社員を雇える産業になっていかななくてはいけないはずなんですけれども、私たちはそういう産業ではないです。派遣を一番雇っているのは旅館、リゾート、ホテルです。ほとんど派遣でやっているわけですね。これは100日しかスタッフが要らないわけですから。265日養っていけるわけないわけですね。少々時給単価が高くても100日は派遣で雇ってしまう。したがって、私たちの生産性さえ上がっていけばいい人材を獲得して、いい人材はいいサービスにつながりますので、私たちはそこに消極的なわけではないわけです。

だから、次のページを見ていただくと、需要の平準化策。ゴールデンウィークの地区別取得というのを私はずっと主張しています。特に関東でこれをやると一番効くんですけども、埼玉県のゴールデンウィークは5月の1週目。神奈川県は5月の2週目。例えばですよ。こういうふうに日本全国を6でもいいです、8でもいいです。8にすると5月、6月ずっとどこかがゴールデンウィークになりますし、6にすると5月から6月の中旬までどこかがゴールデンウィークになるんですね。こうすることによって先ほどのような高速

道路の渋滞とか、やたら高い料金とか、一切これが解決しまして、需要がだんだん平準化してくるということが起こります。この議論をしていくと、幾つかポイントがあるんですが、まず平準化すべき日の定義なんですけれども、これは子供もお父さん、お母さんも休みの日を平準化してほしいんです。平準化するというと夏休みをちょっと前後にずらすとかいう議論が出てきてしまうんですけれども、これはお父さん、お母さん、働いている方々が休みではない日をずらしても、あまり意味がないんですね。ですから意味があるのは先ほどの100日の中なんですけれども、土曜日ずらすわけにはいかないですから、基本的には年末、年始と、ゴールデンウィークと、お盆ですね。お盆をずらすのは難しい。年末年始も難しい。したがってゴールデンウィークが対象で、私はゴールデンウィークに絞って対策を練っていくということがすごく大事だと思っています。

次には、観光すごろくをつくったんですけれども、需要の平準化、要するに国内は私は大事だという話をさせていただいてまして、国内需要は大きいですし、インバウンドよりも当面大事な政策です。国内の需要から利益を出すような体質に産業を変えてあげるということはすごく大事なんですけれども、国内の平準化するということがどうやって海外の観光立国に結びつくかをこの図で解説しているんですが、需要の平準化をすると混雑が解消します。宿泊料金は下がります。希望の宿泊施設がとれるようになりますので、埋蔵内需が出てくる。顕在化してくる。お客様の満足度は必ず上がる。だって値段が下がって込んでいないわけですから上がるわけですね。そうすると需要全体が増えますので、2番目の列にいていただくと、稼働が向上します。そうすると派遣中心から固定中心の社員を雇えるような体制になる。するとサービスの品質も上がるわけですね。頑張る施設に需要が集中してしまうという現象が起こります。つまり頑張っている施設から入ってきて頑張っていない施設は埋まらなくなる。したがって頑張るほうが得をするという環境をつくることができ、利益が出る業者が集中してくると設備投資をするようになりますので、建設・金融・地方の工事なんかにも需要が回ってくる。そうすると、一番下なんですけれども、施設が近代化されて、スタッフの充実によってソフトの改善が促進されると、やっと世界で戦える環境になるんですね。観光立国推進戦略会議ではビザの問題だとか、サインの問題だとか、トイレの問題だとかって議論してきましたけれども、私は基本的に泊まる場所、または交通、行った場所の魅力がなければ世界で戦えないと思っています。そういう意味では利益を出す会社がどんどん投資をしてもらって、世界の中での競争力をつけてもらうような体制に持っていくことがすごく大事だと思っています。

次のページは、今回初公開のアジアが大事だという話が第1回から出ているので、アジアを取り込むべきだという委員の皆さんのご意見を踏まえて、新しく考えてきました。実は、四、五年前から旧正月と国慶節において、日本人が来なかったのに中国からばっと人が来るような現象が起こっています。ここは1週間向こうが休みなんですね。ですから日本の休みが平準化するときにはここは避けたほうが良いと思っています。つまり、中国人が来てくれるときにはみんなで働こうと。中国人が来てくれないときには分散して休みをとろうと。これが日本の観光産業の生産性を最も上げる方法だと考えていまして、したがってあちらの休みと日本の休みをうまく分散して、日本のサービス業が休めるような体制をとっていく。春のゴールデンウィークを平準化する。そして秋のゴールデンウィークは以前までは9月、10月でとるべきだと私は主張していたんですけども、国慶節を外して10月の2週目から、全国を6地域に分けて11月いっぱいまで休むというのが今一番いいのではないかなと思っています。

この議論をしていくと幾つか問題が出てきて、これは法律改正しないとイケないという話ですごく大変であり、今観光庁の皆さんや、国交省さんにもほんとうにご迷惑をおかけしていると思うんですが、ただ有休取得を促進しようという話では私は十分ではないと実は感じています。有休はほかのために取るという人が一般的に多いですから、やっぱり約束されている、学校も、お父さん、お母さんもみんな休みのときというわかりやすいところを平準化するのが大事だと思っています。それからこれは休暇を増やす必要がないという議論があって、今日の仕分け委員会でも休暇促進なんかすべきではないという意見が出たらしいんですけども、休暇を増やしたいなんて私は言っているのではないんです。今ある休暇を分散しようと言っているだけなので、そこが根本的に違う議論だと思っています。

それから、これは観光宿泊産業に効くということは事実なんですけれども、それ以外にも効きます。例えば東京の百貨店が込んでいる日というのは特定の日で休みの日です。ですから東京の百貨店もゴールデンウィークを平準化することによって、需要が平準化してきてプラスになるはずですよ。

平準化は同時に、事業経営者に顧客満足度追求の圧力がかかり、業界全体としては本来あるべき適正な競争を促すことになる。努力している経営者、または頑張ろうとしている社員はこの制度によっていずれプラスになってくる。必ず彼らの給与レベルも上がってくると私は思っています。今、派遣の社員も固定で雇ってもらえるようになるという効果も

あります。以上が休みの平準化です。

最後に少しだけ時間をいただきたいのが、その他の要調査・検討事項なんですけれども、少しアンタッチャブルな領域でどうしようか迷っているながら、一応リストしてお出しすることにしたんですが、都市計画法で私が過去、もうこの業界長いんですけれども、ぶち当たってきた問題はこの線引きの問題があります。例えば軽井沢なんかに行くと、お客様が泊まりたいところは森の中なんです。だって、軽井沢って自然が豊かなんですから。ところが、都市計画法というのがあって、これは大江さんのほうが専門なんですけれども、都市の計画なので、駅を中心として商業地域、それから近隣商業、商業地域、住宅地域とこう並んでいるわけです。したがって軽井沢に来てペンションをやろうとか、宿泊施設をやろうと思う人はなぜか国道沿いの駅の前に建てざるを得ないという現象が起こります。これは満足度を下げるんですよ。ですからもうちょっと都市における線引きの仕方と、地方に、観光地における線引きの仕方、ここに何を建てるか、ゾーニングの仕方において少し工夫が必要だと私は思います。これは実はよくよく調べてみると地方自治体で県知事の許可があれば変えることができるというんですけれども、実際県知事の許可をとるのはほんとうに大変です。大変というかほとんど不可能に近いので、事業者は全くそこは手をつけません。ほんとうに県民全員が賛成するぐらいの話じゃないとだめで、長野県内で起こったケースは線引きを変えたケースというのは、1998年の長野オリンピックのときの選手の宿泊村をつくる時に線引きを変えたんですけれども、あれ以来ほとんど事例がないと思います。

それから建築基準法、これも大江さんの専門なんですけれども、私が見ていて感じることは、例えば排煙の取り方とか、換気を必ずしろとかという話があったり、それからある施設以上になるとスプリンクラーをつけなくてはいけなかったり、それから木造ですね。日本だと木造建築が魅力的なので海外の人にも木造の施設をつくろうと思うと、内装制限がすごく出てきて、内装は木造っぽい内装ではないので、木造にしようと思うと泊まっていると木造に泊まっているように見えないという現象が起こるんですよ。これは都市におけるおそらく火事とか災害におけることに対する、すごく安全を見た基準だと思っているんですけれども、私たちが宿泊施設をつくろうと思うところは、窓をあけて飛びおいてもらえば野原なんです。窓もちゃんと閉まらなかったりしますので、換気も十分とれていたりしますし、あまり当てはまらないケースが結構ある。さっきのバスユニットの話もそうなんですけれども、ですからそういう場所にほんとうにこういうものが必要なのか。

これは高コストになっています。さっき言った1平米、1坪当たりの建築単価が高いという現象があって、これは海外のリゾートと戦えない原因になっているんですね。

それから河川、橋もそうです。河川、橋は何十年に1回の大雨のときに絶対大丈夫なようなあれをつくらないといけないということで、すごく温泉街の雰囲気の良いところにもすごい大きな護岸工事をするわけです。これが景観を崩してしまっていて、そこを温泉街のそぞろ歩きなんてことで人間だけが歩ける人道橋をつくろうと思うと、これがまた何十年に1回の大雨に耐えられるようにものすごく高いところを通らなければいけないとかいう現象が起こっています。これも東京の基準だったり、大都市で人口がたくさん住んでいるところの基準と分ける必要があるのではないかと。河川がはんらんするとリスクがあることもわかりますが、我々が住むところの自由もあるし、事業をするところも自由があるので、この地域はリスクがありますよということを情報を伝えるだけで、リスクをわかってもらうということが大事なんではないかなと思っています。

それから私、スキー場を経営していますけれども、索道事業を海外と比較するとものすごく高いメンテナンスコストがかかります。それから北海道なんかではヘリコプター事業でお客様を運ぼうなんていうことが始まっているんですけども、ヘリコプターも大体海外に比べて3倍ぐらいのコストがかかるんですね。何がコストがかかるんだと。パイロットがそんなに高いのかということとそうでもなくて、実は材料費だって彼らは言います。部品を調達してこないといけないとか、材料費がすごくかかるとか。それは国土交通省さんが悪いのではなくて、基準が私に言わせると過剰なんではないかということなんですけども、逆に過剰な基準を設定しないといけない理由に国土交通省さんが安全をどこまで守らないといけないのかという、何となく何かがあったときにすぐ国が訴えられて、裁判すると国が負けてということがないようにしようという気持ちも私はわかるんですよ。でもそろそろどの程度の安全でよしとしないといけないのか。LCCの問題なんかもそうですけれども、海外で言われている安全基準で日本もいいのではないのというところも考えてほしいなと思っています。これはぜひ調査していただいて、そうでもないんだとか、やっぱりそうなんだということも出してほしいなと思っています。

それから少し時間が長くなるんですけども、最低価格、手じまい日の内外格差というのがすごくありまして、これは日本のパッケージ料金、航空料金と宿泊が一緒になったときに起こっていることなんですけれども、国際線にはなくて、国内線においては航空券の最低価格があるというのが業界の通例となっていると聞いています。その実態を調査して

その目的を再検討する必要があると感じます。

それから手じまい日の内外格差。これは海外旅行のパッケージは3日前までに申し込みばいいんですけども、国内のパッケージで北海道や沖縄に行くときは14日前です。基本的にはですね。なぜ海外と国内。つまり13日前に旅行に行こうと思う人は海外しか行けないという現象があるわけです。これは海外旅行を戻して来るためにすごく大事な点なんですけれども、これは手じまい日というのはだれがどこでどうやって決めているんだと聞いても、あるんですけども、よくわからないと。ここも、最低価格も海外では今なくなっていると聞いているんですけども、国内だけ残っています。ここもぜひなぜこうなっているのかということ、商慣行として実態としてあるのかということも含めて調査をして検討してほしいなと思っています。

それから北海道には旧共産圏からの飛行規制があります。これは木曜日とたしか土日のどっちかだったんですけども、中国と今ロシアから木曜日は千歳空港におりれないと。自衛隊があつて、そこに何か見られたくないというようなことから始まったらしいんですけども、土日たしかどっちかがあれで、それは旅行のパッケージを組むときに非常に障害になると思っています。これは高橋知事とも話していても、これは何とかしないといけないということで動いていらっしやいましたけれども、もしそういうことがほんとうにあるのであれば、これはほんとうに今でも必要なかどうかということをもう一度検討したほうが私はいいと思っています。

それから公共施設と民間施設は競争し合っていて、この経済効果で言うところのクラウドイングアウトというんですか。民間業者の利益率を下げています。例えば地方に民間がやっている温泉事業者が圧迫を受けているのは、公的な町とか村とか県が経営している温泉施設はたくさんありまして、赤字でも行政から補填されるので、適正な競争を阻害している。ですからそういう施設をほんとうに残すべきなのかどうかも考えなくてはいけない。

もう1つスキー場もそうです。スキー場の700索道事業者が550ぐらいに今減りましたけれども、まだまだ残っているのは3セクが持っているスキー場で、こういう小さなスキー場が、例えば白馬のような世界的に競争力のあるスキー場があるんですけども、長野県内にはいっぱい3セクの小さなスキー場が需要を少しずつ奪っていますから、そこで競争力をそがれています。3セクも大赤字で、町や県が補てんしてやめたいんですけども、実はやめたくてもやめられない。スキー場は原状回復義務がありますので、原状回復に莫大なお金がかかる。したがってやめるも地獄、続けるも地獄という状況になっ

ているわけです。ここは何となく私は農林水産省と関係があると思うんですけども、やめる手順を考えてあげたほうがいい。ガソリンスタンドは何か前にやめるときに原状回復義務を少し支援する、緩和するような政策をとったときに一気にやめて、その土地利用が進んだなんていう話を私は聞いたんですけども、同じようにスキー場をやめたい人がコスト負担があまりかからずにやめられるということが業界の生産性を上げる上ですごく大事なので、ここはやるべきだと思っています。

それから、これは最後になりますけれども、着地型観光への体制づくりというのがすごく大事で、これは何かというと、旅館の人が旅館に泊まる人を駅に迎えに行くのはオーケーといいますが、グリーゾーンなんですけれどもオーケーなんです。お客様を乗せて走っていいと。駅に迎えに行くのはオーケーならばインバウンド時代には空港に迎えに行くのもオーケーだろうということで今やっています。一応それはオーケーになっていると私は思っているんですけども、最近問題になっているのは例えば小松空港において、私どもの山代温泉の白銀に泊まるお客さんが10時ごろに海外から着いてしまうわけですね。着いてしまってお迎えに行くに乗って、今着くとまだ早いから少し兼六園に寄ってくれと。「プリーズ・ゴー・ツー・ケンロクエン」とかと言われるわけです。そうした途端に車からおろしてタクシーに乗せないといけないというのが今の法律の体系なんです。ですから、空港と旅館の間にある何かこう観光施設に少し寄るぐらいのことは何かできないんだろうかと。つまり着いて着地型。着地したときに行きたいところを発送し、食べたい物を発送し、ちょっと寄ってくれとかというニーズが生じたときにもう少しタクシーとか、観光バスとかまたは旅館側の我々もいろいろな設備を、設備までいかないですけども、ちょっとした免許を取るとかというのは可能なので、そこを着地型観光でお客様のニーズに合った観光を提供できるような仕組みをぜひお考えいただけないだろうかというのが私の提案です。

どうも済みません。時間が過ぎてしまいました。ありがとうございました。

【長谷川座長】 どうもありがとうございました。それでは、これから自由討議に移りたいと思いますが、一言だけお願いがあります。冒頭の大田大臣のごあいさつにもありましたように、これからは財政出動による景気刺激だとか、成長戦略は限界に来ております。そういった観点からは、お三方のプレゼンテーションの中にそれを伴わない随分多くのアイデアが出されていると思いますが、ここで言いつ放しではなくて、それぞれの分科会でそれぞれの疑問についてきちっと国交省に照会をして、回答をもらっていただいて、その上

で回答がおかしければ何回もやりとりしていただいて結構ですので、どう提言に織り込むかというプロセスでぜひ進めていただきたいと思います。

それでは、フリーディスカッションということで、どなたからでも結構ですから。どうぞ。

【委員】 今日、いろいろお話を伺って、今、座長がおっしゃった生産性を上げるためにいろいろな工夫があるではないかと、それからまた最初におっしゃった財政に頼らない成長。やっぱり財政に頼らない成長というところで、今日の高木さんのお話が非常にほかの部分にも関連して、この会議全体のキーになるような話を含んでいたのではないかなと思います。

1つは何かというと、例えばインフラ。東京電力の話なんかさいましたけれども、維持・補修コストがこれからどんどんかかってくると。アメリカは今もうそっちにどんどん、景気刺激策ですら振っていつているわけですね。ここの意識が今非常に薄いと、個々の収支が明確化されないでほんとうに無理やりコントロールしなくてもマーケットの力が働くところを収支があいまいになっているのではないかと。これは空港は全部同じでございまして、この会議でやるのは今までどうしても財政に頼っておいりましたので、投資の議論をすごくやるんですね。精緻華麗に分析をする。ところが、どうしても投資は何十年のインフラをやっていますので、やっぱり外れるところも正直言っているというのが前提で考えてあげない。ただ空港なんかの場合は、これから投資もありますけれども、首都圏以外は維持・補修コストがほんとうにこれからどのぐらいかかるか、これを徹底的に見るのがおそらく民間の会社では当たり前だと思うんですね。投資の議論をするよりも、これからオペレーションのコストがどのぐらいかかるんだという見通しをして、まず考える。その上で生産性を上げて、そのコストを徹底的に下げるやり方はあるのか、それがファイナンスできるのかを考える。

3つ目は、その次は工夫で、今日の大江さんと星野さんのお話につながるんですけども、競争力を上げるためには今までと同じことをやってもしょうがないので、その維持・補修コストを出さないからあきらめるというだけではなくて、どうやったら収入のほうを増やしてやっていけるか。投資中心ではなくて、維持・補修をちゃんと見ましょう。維持・補修をやる上でそれを下げるために生産性を上げるやり方では何があるのか。生産性を上げた上で、収入を増やす差別化とか、新しいやり方はどうなのか。

4つ目にちょっと出てきましたけれども、4つ目はやめる道筋論ですね。スキー場の話

と同じで、空港もおそらくは同じで、今無理やりにつぶす必要はなくても、ある状況が整ったときには自主的にやめやすい、やめても別にそれが国民に迷惑もかけなければその判断もできる。そういうパラダイムシフトを今回の成長会議の中では議論をしていくのではないかというお話を承りまして、できればいろいろなところで、各委員がおっしゃっていることを総合していく上で、大きいプリンシプルは財政に頼らない成長なので、今のようなことをきちんと作りつけましょう。そうすると国土交通省のやっていることの意味がまた違った意味でプラスになりますよというのをどこか最初の前提としてつけ加える。成長戦略全体の中でという長谷川座長からのお話もありましたけれども、さらにプリンシプルというのも入れていくのがいいのではないかなと思いましたので、コメントさせていただきました。

【長谷川座長】 ありがとうございます。では、どうぞ。

【委員】 一番最初に大臣が言われた、成長戦略を今こそ立てるべきで、そのときに財政に頼るのは限界だと。全くそうだと思います。そのためにやっぱり技術とか、そういう物をつくるだけではなくて、やり方を変えたり、法律を変えるということを今こそやるべきだと今日のお話を聞いていても思いました。ただ、そのときに、1つ考えないといけないのは、なぜ今こうなっているのかということをはっきりさせるべきで、そうしないと何か何となく思いつきとか、その言った人が何か感情でやっているみたいな印象を与えてしまうんですね。ですから、やっぱり検証すべきで、やり方や法律も変えたほうが良いと思うんですけども、何でそうになっていたのかと。どういう理由でそうなったのかと。日本で一番よくないのは、1回決めるともうずっとそのままみたいになってしまうみたいなのがあるわけですから、それはやっぱりよくないので、時期が来ればだれが考えても変えたほうが良いというところがあるわけですから、ただ、理由はきちんと公開すべきだと思います。

それからもう1つ、いろいろお話を聞いていて、やはりこういうような成長させていくためには無駄をなくさないといけないので、インフラを今こそもう一度再確認すべきだと思います。名前を変えるとかいうことも含めてもう少しインフラに対して広く。例えば道路はもちろんインフラなんですけれども、そういうイメージで来ると何かあまりいいイメージになっていないですよ。絶対必要なだけけれども。だからそういう意味でいくともう少し広く、例えばインフラを考える。例えば道路をつくるというだけではなくて、道路を維持するというのも重要だけれども、それをどう利用するのかまであわせて、広い意味で何かインフラですよ。例えば、具体的に言うと、有料道路の問題とかいろいろ道

路というか、どこか通っていくというためにはコストがかかるわけで、そういうものをどう払うのかといったときに、例えば今だと非接触のICカードを使うことにより、あまり人件費をかけないで課金できるようになっているんだけど、例えばインフラという考え方がないからいろいろな会社が勝手にICカードを配ってしまったことによる弊害とかいろいろあるわけですね。ですから何かいろいろやるときに道路が全部つながっているんだったら、利用するインフラまで含めてもっと広い広帯域インフラというのは何かそういうイメージをもっと出したほうがいいのではないかと思います。

最後に今日も思ったんですけれども、いろいろな民間の方とか政府とかいろいろな人が協力してやらなければいけないということはもう何回も出ているんですけれども、それは全くそうで、これからは国だけで全部やるなんていうことはできないので、絶対その協力体制は重要だと思いますが、そうだからこそ逆に責任分界点というか、どこかインターフェースというか区切りをちゃんと決めておかないといけないと思うんですね。やっぱりこれからはいろいろな人たちが協力し合いながら自律分散でやっていくということになると思うんですけれども、そのときにインターフェースを制度まで含めてきちっと決めておかないと。最後はいろいろな人が協力してやった結果、うまくいかなかったときの責任のなすり合いみたいなことになるのは愚策だと思うんです。ですからどうインターフェースをとるのか？国の役割、それから民間の役割どう切り分けるのかとか。役だけを決めるとこの役割は私じゃないと後でもめるので、そうではなくて、そういうプロトコルというか、もう少しコミュニケーションの仕方を。それは多分入札とかそういうことも含めてだと思うんですけれども、もう一度見直したほうがいいのではないかと今日のお話を聞いていて思いました。

【長谷川座長】 どうもありがとうございました。例えば、星野さんのお話だとか、高木さんのお話も含めて、これは私見ですが、多分日本人の国民性に立脚している部分が多いと思います。オーバースペックに加えて、国内を包括した過当競争、消耗戦といった問題について私はあたかも我が社のことを言われているのではないかと思います。経営者でありながら、そういう点をなかなか我が社の中でもきちっと正せていないという点があって、国民性に根差した根深いものがあると思いますから、そういったことをよく認識していただいて、提案の中には相当きちっと書き込んで強烈にやっていただかないとなかなか変わらないと思います。それでほかにどなたか。はい、どうぞ。

【委員】 伺ったことを聞いて、どう進めるかということが、実行に移すということが

非常に重要だとほんとうに思います。例えば海外マネーを呼び込むという。確かにそれは正しいんですが、つい最近までインフラへの海外マネーってむしろ排除していたわけですよ。日本空港ビルデングはマッコーリーから株を買い戻して追い出すということをやっているんです。あるいは羽田の第3ターミナルも外資を入れなかった。過去ずっとこうやってむしろ排除してきたものを、さあどうやって転換。転換しましたよと言っても信じてもらえるかということ。そういうこともやっていかなければいけないですし、国内の資金にしても結局老老相続なんですね。85歳が65歳に相続する。そういう関係性ができていますから、免税債1つとってみても、相続税をどうするのかという議論と、そういうものを含めて考えていかなければいけないというポイントがあると思います。

それからインフラを海外に出していくときに、都市開発機構大賛成なんですけど、我々今、現在プロデューサーですとか、交渉人ですとか、専門コンサルタントですとか、そういうインフラって残念ながら国にないんですね。だから結局ドバイでもイギリスの会社が設計して、彼らが高いマージンをとって、非常に安い値段で日本の建設会社は受注して、苦勞して、しかも今金が払われないというような危機になっている。そういう目に遭っている。やっぱりこれは我々の能力が足りないわけですし、そこはインフラを産業化するためのインフラをどうやってつくっていくかということをやったり海外の知恵も含めて、あるいは国際的な連携も含めて、私はイギリスと組むのが個人的には一番いいのではないかなと思っていますが、そういう専門的な会社の知恵を日本の中に当面どう入れていくかが大事だと思う。

それから、日本の経営者から見ると、海外ってリスクなんですよ。例えばJRの社長から見れば海外に出ていく理由って何の必然性もないわけですね。国内マーケットがだってこんなにおいしくて、衰えたとはいえ、市場はありますから。で、そういう経営者の合理的な行動から見ると、社内の優秀な人の張りつけを含め海外に出そうということはならない。こういう中で、でもやっぱり国としてやらなければいけないよということは、個別最適を相克するためには、これはまさに政官のリーダーシップが今こそ必要で、もう政治のリーダーシップには財政出動、投資は要らないわけですから、その政治のリーダーシップでいかにこういったアラインメントをやっていくかという。だから最大の投資は政治のリーダーシップで、ぜひ大臣にはJR各社の社長を回って、一緒に行こうよと。新幹線だけじゃなくて、山手線もどんどん出そうよと。東急に行って、東急の田園都市線の沿線開発の知恵をどんどん海外に出していこうよと。そういうことをやっていただきたいなと非常

に強く思いました。

【長谷川座長】 何か、大臣。コメントございますか。

【前原大臣】 いえいえ。おっしゃるとおりで、この間たまたまテレビを見ていますと、ドイツの鉄道会社がカタールで180キロ契約を結んだというのがありましたが、例えばアメリカのブッシュ大統領のお父さんが来たときにも、トイザラスを連れてくるなど、ビジネスをちゃんとくっつけて外交をやっています。日本はそれを今までやってこなかったもので、そういったところはほんとうに今おっしゃるように必要だと私は思います。

【長谷川座長】 その点では例えば、イギリスの厚生労働大臣が日本に来られたら時間があれば「投資をしてくれてありがとうございます」とわざわざ我が社を訪ねてこられます。「もっと投資をしていただくためには何をしたらいいですか」と聞かれるわけです。イギリスでの規制緩和の状況などをわざわざ来てプレゼンテーションしてくれます。日本の大臣の方はそんなことをやられたという話は聞いたことがありませんので、少しビジネスとそういうことをお互いがタイアップして進めることを考えていかないとグローバルスタンダードからはかなりおくられていると思います。

ほかに。どうぞ。

【委員】 今日大変興味深いお話だったんですけども、私のフィールドからいうと、やはり星野さんのお話は大変興味深くて、特に人材育成ですね。教育行政にも多少かかわっておりますので。労働人口の6割、おそらくは今7割ぐらいがサービス業に、第3次産業に従事していると。逆にまた、それは第1次産業、第2次産業がだめということではなくて、第1次産業、第2次産業もやはり消費者的な感覚を持たないと、第3次産業的な感覚を持たなければもう生き延びていけないと思います。

これは今日の議題ではありませんけれども、製造業の方が失業をしてしまおうとなかなか転職がきかないのも、そういったコミュニケーション能力に非常に問題があって、ですからどうしてもビルの清掃業とか、警備員とか、コミュニケーション能力の必要のない職に転職が限られてしまうわけですよ。これは明らかにこの二、三十年の産業構造が転換したにもかかわらず、それに教育行政がついていっていなかった国の失政だと僕ははっきり思っております。ですから、これも繰り返し申し上げていることですが、職業訓練を手に職をつけろと言っていたわけですが、手に職をつけても職がないんですから。これはやはりサービス業を中心の職業訓練。特に若い方ですね。40代以上はもうちょっと厳しいかもしれませんが、20代、30代の方にはもう少しコミュニケーション能力を

つけるようなまず職を。それから教育ですね。やはり教育が、きのうたまたま鈴木寛・文科副大臣と一緒にだったものですから、おそらく民主党政権下で文科省の教育政策もコミュニケーション教育が非常に重点を置くものにかじを切っていくと思います。例えば、藤原和博という前原さんもよくご存じの私の共通の友人がおりますけれども、彼は仕分け人にも入っていますが、彼が和田中学校でやっていたハンバーガーショップを地域につくるという授業があるんですけれども、ああいうものを観光で生きていかななくてはいけない地域では小中学生からどこに旅館をつくって、どこに温泉つくったら来るのか。それからもう1つは異文化理解能力ですね。グローバルコミュニケーションスキルをつけて、要するに私たち日本人は真心は通じるという信念があるわけですが、しかしそれは日本人の真心なのであって、真心をうっとうしいと思う民族もいるわけですよ。やっぱり相手によってそういうものを変えていく、サービスを変えていくというのは、柔軟性も教育の中で培っていかないと、長い目で見て人材育成につながらないのではないかということなので、これはぜひ観光施策と文科省の教育施策はリンクさせてやっていくべきだと思います。

もう1つ、最後これは個別のことですけれども、スキー場のつぶしていくあれですけれども、星野さん、ご存じかと思いますが、富良野で倉本聡先生が富良野自然塾をやられていまして、これはつぶしたゴルフ場を植林教育に使っているんですね。これが修学旅行の誘致に成功しまして、あそこは旭山動物園とラベンダー畑とそれで植林教育を1日やると。そういった何だかんだいって後退戦ですから、やめていくときにそれをどうやってプラスに転化していくかということも教育行政に非常にかかわってくるので、ぜひそういうアイデアを出していければいいなと思っております。

【長谷川座長】 ありがとうございます。どうぞ。

【委員】 最初に委員からお話があったような基本原則をしっかりと押さえるということは私も非常に重要だと思っております、こういう会議の中ではいろいろなポイントがあったとき、いろいろな改善点があるんですけれども、やはりそれを大きくまとめ上げて大きな方向性を持たせるためには何かポイントを決めて、そういう総論的なポイントがあって、そこから全体に押さえが効いていくという話にしないとなかなか、最後個別のところではいろいろな動かないものが出てきてしまうということがありますので、ぜひそういうところが重要かなと思います。

それで、おっしゃっていたことは私も非常に同感で、実は次回申し上げようと思ったこ

とはかなりその部分と重なっているので、あまり申し上げることがなくなってしまったのかなと思っているんですけども、1つはいわゆる投資ですね。お金を、財政を使った投資ではなくて、今のインフラの補修も含めて、それをどうやって使っていくかという。先ほど民間企業の話がありましてけれども、とりあえずそこで全力を尽くしてやってみて、それで足りなければ追加投資かと考えるのが、私が申し上げるのは非常に僭越ですけども普通の企業の考え方だと思いますので、やはりそういう発想でお金の使い方なり、インフラの使い方だって考えていかないと、お金がじゃばじゃばあったときはよかったのかもしれませんが、大臣がおっしゃったように財政に負担をかけないという意味では非常に必要なことなんだろうと思います。

その意味では、やはり私は政策なり国土交通省の方々もお金をかけなくても、コストをかけなくても、何かいろいろな知恵を出したり工夫をすることでできることや、生産性を上げられることはいっぱいあると思うんですね。それも典型的な、今日の話で星野さんがプレゼンされたような形は全くコストはかからない。調整コストはかかるかもしれませんが、財政の出動する必要はないわけですから、それでかなり大きく変わるわけですね。同じようなことは多分いっぱいいろいろなところであって、ただなかなか今まではそういうことが官庁の政策の仕事だという話にはあまりなっていないくて、まずお金を取ってきて、予算を使って、投資をすることで何らかの評価を受けるということになっていたんだと思いますので、そこは発想の転換が必要なんだろうなど。これはなかなか多少机上の空論的で、現実的には難しいのは承知していますけれども、やはりそういうことで予算を幾ら取ってきたか、あるいはどのぐらいの投資、設備なんかを開発したかということで評価されるわけではなくて、何らかの形で、逆にお金を使わずに何か政策的な提言をして貢献をして、それで例えば成長率が上がって税収が増えたら、それに対して何か各官庁なり担当の方がアプリシエートされて、貢献されたと評価されるようになっていくというのが理想なんではないかと思うんですね。そうしてこそ初めて、お金を使わずに知恵を出していく霞が関全体の動き方が出てきて、それは結局成長率を押し上げていくんだろうと思います。今のはある程度理想論なんですけれども、やはりそういう形で少しずつ何らかの形でいかにお金を節約してうまく成長率を上げたかが評価の対象になるような方向がぜひ必要だなという気がします。

それから、2点目はこれは座長からお話があった、やっぱりそうはいつでもいろいろなところで今までと変わらないことがありますので、政策サイドとして必要なことはきちっ

としたコミットメントですね。このラインはここで守るというコミットメントをきちっとして、そこを仮にこういうところできちんと決められるのであれば、そこは動かさないという方向で今大幅な大きなスタンスに関してコミットメントをしていくことが必要なのではないかと思います。

3番目のポイントなんですけれども、委員からもお話があって、最初に星野さんからお話があった、いわゆる撤退だとか退出の話ですね。ここをどう考えるのかというのが非常に重要だと思います。退出のコストが高いということは、いわゆる市場経済の大きな欠陥なんだと思うんですね。それはもうさっきのスキー場の話で撤退するコストが高いとなかなか方向転換できないという話の一つティピカルな話ですし、もう1つはやはり切磋琢磨するという話はうまくいかなかった人、あるいはうまくいかなかった企業、うまくいかなかった場所が撤退をして、それでそこで浮いたお金なり、生産要素なり、人なりをもっと生産性が高めるところに動いてこそ初めて世の中って成長率が高まっていく。これが経済学の基本だと思うんです。多くの方は競争で頑張るというところを強調しますが、一番大きなポイントはうまくいかなかったところはスムーズに撤退させて、余った生産要素をほかの生産性の高いところに回すと。ここが実はポイントなんです。なので、実は企業は撤退をしない中で、競争だとか市場メカニズムだとか言っても、実は非常に大きな、あまり実は機能しないんですね。それはどことは言いませんけれども、今直面しているいろいろな日本の企業の問題でもあるんだと思うんですが、やはりその撤退と。あるいは退出のコストをできるだけ小さくするようなメカニズムをぜひ考えていただく必要があるかなと思います。済みません、長くなりました。

【長谷川座長】 どうもありがとうございました。それも多分日本人だと思うんですよ。おれがつくったというのはみんな言いたいけど、おれがやめたというのはだれも言いたくないという部分があります。それと座長の特権で、基本プリンシプルあるいは総論については御立さんと柳川さんでドラフトをお願いいたします。どうぞ。

【委員】 何か投資をしない話ばかりになっているんですが、投資をしてももうかればいいと私はいいと思っていて、どこに効率的投資をしてもうかればいいと。投資のお金が足りなければ外貨を導入すればいいと私は思っているんで、それは徹底的にやるべきだと私は思っているんです。

それと先ほど委員がおっしゃいましたけれども、プロジェクトマネジャー的な人というのは実は個々の企業にはばらばらに、実を言うと、私、知っているんですが、存在をして

いて、投資銀行にもいますし、ディベロッパーにもいますし、建設会社にもいますし、メーカーにもいます。そういう人をちゃんと集めれば、きちっとしたものは私はできると思っていますので、そういうことをやればいい。

それから物を売るのに外務省の在外公館は全く役に立たないわけです。ですからみずからちゃんと出て行って、事務所を構えて、売りまくるということをやったりやらなければ。営業所をつくらない限り、物は買ってくれませんから、それを私はちゃんとやるべきだと。だから絶対にこの海外都市開発機構か、名前はどうでもいいんですけども、これはやるべきだと私は思っています。

【長谷川座長】 その点については、1つはもうかるところには投資すべきということについて異論はないと思いますけれども、冒頭最初の日にお願いしましたように、その場合は投資の回収がどのぐらいでできるかというめどをきちっと一緒に添えた上で、だからやるべきだという提案にさせていただきたいと思います。

それから2つ目の「外務省に頼んでも」ということについては確かにそうですが、両方やらないといけないと思います。外務省もやっぱり商売をやるということを考えていただく必要があります。冒頭に言いましたように、イギリスの大使館でちゃんとレンジローバーのキャンペーンをやっているわけです。そういった普通の在外公館は当たり前に行っていることを、日本の外務省はやらなくてもいいとか、できっこないというのもまたいけませんので、大臣がおっしゃったように省庁の壁を越えても提案してもよいでしょう。その辺もぜひ提言に盛り込んでおいてください。大分言葉が過ぎましたが。

ほかにどなたかご意見ございますか。

【委員】 質問。

【長谷川座長】 質問、結構ですよ。

【委員】 大江さん、少し質問させていただいてよろしいですか。最後の都市のところで触れられていなかったのか、私が落としたのかもしれないですけども、1つ国民の生命と安全を守る上で、前の建築基準法、耐震規制より前の建物に対しては何もなされていないわけじゃないですか。少なくとも都市密集のところで直下型地震が起これば、あれは83年でしたか、83年の基準以前につくられたものはマンションも含めて何の保証もないと。ディザスターになってもおかしくない。本来はこの議論をするときに、インフルエンザ対策と同等以上に、本来はそういうこともどこかで持ち出すべきかなと思うんですけども、あえて何か入れられなかった理由があるのかとか、それはイシューであるのか

ないのかについてはご意見をいただければなと思うんですけれども。

【大江委員】 それはやるべきだと思うんですけれども、今の耐震基準に合わせてやるべきかどうかはもう1回議論があると思うんです。それを言われた途端に建てかえになったりとか、先ほど星野さんが言われましたけれども、例えば、ある町の商業地域にお寺が建っていて、木造であって、建てかえようとする木造では建てかえられないということが起こっているわけですね。ですから、それはもちろん建築基準法の確認の本なんてないわけですよ。設計図もなければ、それ以前にできているわけですから。それについてどうやって保証するのかというところを考えていかないと、かなり個別に議論をしていかないと、これがまた一律にこうしなさいという法律になるとさっき言ったなくなるものがたくさん出てくるんですね。そこをやっぱり議論をしておかないと。保証するって、例えばマンションとかそういったものはある程度できると思いますけれども、できないものも、今言ったようにお寺とかあるわけです。ではお寺に耐震補強をして、こんなばってんみたいな木のあれで出てきたらどうなのかと。でも、ほっておいてくれと言っているのに、400年たっていて何も起きていないのに、何でそんなことをしないといけないのかということ、それを彼らは言っているわけです。400年たっているから。

【委員】 もちろんそんなことを言っているわけではなくて、前向きに投資をして壊れないものをつくる人にインセンティブがあるとか、住宅であるとか、そういう議論というのはあるのかなというそれだけ。

【大江委員】 それは、あると思います。それは例えば何かの減税的な措置とか、少しの支援をすることとかいうことは当然していくべきだと思っていて、今日もマンションの一室を鉄板を張って補修をしたら、例えば最高20万円までは保証するというニュースが出ていましたけれども、そういった形でのやり方は個々に考えていくべきだと。ただし、これも国で一律に考えるべき問題なのか、かなり地域地域で考えるべき問題なのか、先ほど星野さんが言いましたように、軽井沢と東京を同一の法律で縛っているのかは考えていくべきだと思っています。

【長谷川座長】 どうもありがとうございます。まだまだ論議は尽きませんが、ちょうど時間となりましたので。それでは最後に大臣からごあいさつをいただきまして、閉会とさせていただきますと思います。

【前原大臣】 長時間にわたりまして、熱心なご議論をほんとうにありがとうございました。特に今日は大江さん、高木さん、星野さん、すばらしいプレゼンテーションをいた

だきまして、まことにありがとうございました。

いろいろ考えさせられたことがございまして、まず1つはこれは本当に私もずっと思い続けていることですが、日本という国は海外からの直接投資残高があまりにも少な過ぎる。これをどう変えていくのかというところが1つのキーポイントだと思っています。数字は少し古くて申しわけないですが、2006年だったと思いますけれども、対GDP比での投資残高が日本は2.6%しかない。それに対し、イギリスは47%を超えていて、韓国は8%台、そして中国は11%台ということで、圧倒的に日本は対GDP比での海外からの直接投資残高が少ないという現状です。逆に言えば、ここがこの成長戦略の鍵だと思っております。そこで、前回の成長戦略会議で、特に空港にかかわるところでお願いした羽田のスロットの割り振りのあり方や、あるいは空整勘定の話や、あるいは関西3空港のあり方でございますけれども、実は今年の国会にかけようとして、選挙もあったこともあったことから法案としてかからなかった法案に、成田空港の民営化の話がありました。それは外資規制も含めた内容になっているのですが、これを少し政務三役で議論しようということになっております。ぜひこれは単なる成田空港の話だけではなくて、先ほど委員がおっしゃって、また大江さんから今日プレゼンテーションがありましたけれども、日本の外資規制あるいは外資緩和、両面だと思いますけれども、これをどう考えていくのか。特にこの国土交通省においては確かに日本の大事なインフラであるとか、あるいは今問題になっているJALとか、あるいは鉄道会社を含めて、どういった外資規制をしていくのか。あるいは外資規制はせずに行為規制をしていくという議論もあると思いますので、ぜひそういうこともこの成長戦略会議で議論していただければ大変ありがたいと思いますし、またPFI、PPPの話も高木さんから大江さんからもありましたけれども、色々今までやってきて失敗しています。たくさん失敗してきているし、しかしこれをやっぱりやらないと、先ほど私が申し上げた、また皆さん方にもご同意いただいている財政出動に頼らない成長戦略にはつながっていかないんだろうと思いますので、ここの検証も1つ大きなポイントだと考えております。

最後に雑感でありますけれども、予算編成が近くなってきているいろいろな陳情を受けるに当たって、この国は自立をしていないなと感じます。仕組みとして。これをほんとうに強く感じます。おねだり民主主義というか、やはり地方は国に依存して、とにかく首長さんたちは陳情をして予算をつけてもらおうとしている。先ほどの委員の話じゃないですけども、最後には国民の意識変革というところに行き着くわけで、その意識変革はやっぱり

自立ということであって、そのためにも地方主権をできるだけ早く実現をして、自分たちで優先順位をつけて、金の使い道を決めてもらう。つまりは補助金が出るから国におねだりをする、それもだんだん自分の負担ができなくなってきてできないところも増えていきますけれども、何かそういう日本の甘えの構造というか、そういったものを変えていくということ。これはここのテーマには関係ありませんが、最近つとにそういう思いを持っているものですから、最終的に成長戦略のキーワードは意識変革、自立なのかもしれないと思っています。こういう思いを持っているということをお伝えし、また皆さん方には今日に限らず、いろいろな分科会でもご熱心なご議論をいただき、あるいは委員の皆さん方の中には個別に国土交通省から色々なヒアリングをさせていただいて、ご尽力を賜っておりますことに心から御礼を申し上げて、ごあいさついたします。ありがとうございました。

【長谷川座長】 どうもありがとうございました。

なお、次回は12月7日の14時よりこの場所ということでございますので、よろしく願いいたします。本日はどうもありがとうございました。

— 了 —