

平成17年10月3日（月）

於・国土交通省 11階特別会議室

社会資本整備審議会
都市計画・歴史的風土分科会 都市計画部会
第3回中心市街地再生小委員会
建築分科会 第3回市街地の再編に対応した建築物整備部会
合同会議

議 事 要 旨

国土交通省

【出席委員】

小林重敬委員、越澤明委員、櫻井敬子委員、西谷剛委員、三井康壽委員、浅見泰司臨時委員、大竹文雄臨時委員、大橋洋一臨時委員、岸井隆幸臨時委員、中井検裕臨時委員、中村裕臨時委員、園田眞理子臨時委員、福井秀夫臨時委員

【出席関係団体・有識者】

藻谷浩介氏、岩崎雄一氏、山本和彦氏、松村茂利氏

【開 会】

【関係団体・有識者ヒアリング】

【A有識者に対するヒアリング】

○A有識者 コンパクトシティという概念は10年以上前からあった話ではあるが、急に話題になってきており、どう考えるかをお話ししなければならない。実は、コンパクトシティというのは同床異夢の典型であり、異なる理解の方がそれぞれにコンパクトシティというのを定義している。一応現実はこちらではないかと仮定した場合、コンパクトシティとはこういうものではないかを簡単に申し上げたい。

それでは、世の中がどうしてコンパクトシティなのか。実は同床異夢だと申し上げた。それは、以下のことに対する現状認識が違うからである。皆様はこれを正しいとお考えなのか、間違っているお考えなのか。「少子化が進んで、『失われた10年』といわれる90年代には毎年の出生者数率が2割も減り、これが原因で年金の破綻が懸念される。」これは大筋正しいのか、はたまたとんでもない間違いなのか。とんでもない間違いだとお考えの方、大きな事実誤認があるとお考えの方。いや、もっとたくさんいておかしくない。

「東京や名古屋、福岡に周辺のベッドタウンを足し、都市圏ベースで大きく見ると、東京、名古屋、福岡ではまだ雇用が増えているが、大阪大都市圏や地方都市のほとんどでは、バブル最盛期の90年をピークに実は雇用が減っている。」ということは大筋正しいのか、誤差とは言えない明確な間違いがあるか、どちらであるのか。誤差とは言えない明快な大間違いがあると、この中の1個、2個でもいい、これは見過ごしがたいというそが書いてあるという方、手を挙げてください。ということは、あの方は大筋正しいとお考えなのか。それは実は大間違いである。なぜならば、東京でも名古屋でも雇用が減っている。根本的に10年前から、東京でも名古屋でも雇用が減っているという事実が国勢調査から出ている。国勢調査ではある種疑いようがない悉皆的な数字が出る。その事実を全く踏まえないまま、まだ日本中で大都市では成長が続いているという前提を基に議論されているために、コンパクトシティと称するものも地方都市の話ではないか、はたまた大都市におけるコンパクトシティとは容積率を高くすることではないかという考え方が出てくるが、それはい

かなものなのかということ、20分間で是非私が伝えたい。

3番目に、トヨタ系企業群が活況を呈している愛知県東部のように「ものづくり」で雇用や人口が増え、まちも積極的な投資を受けてにぎわいを増している地域もあるにはある。しかし、これは大変例外的な現象である。世の中にそんな話があるのか。トヨタ系企業群が活況を呈している愛知県東部、豊田、岡崎、刈谷、安城周辺などで、ものづくりで人口雇用が増えている例はまだ存在はしているが、極めて例外的である。その結果、まちがものづくりで活況を呈し、投資が盛んなまちもあるが、愛知万博のにぎわいがよそに波及しなかったように、それはごく一部の話である。もし現地にちゃんと行かれたら、皆さんおわかりだと思う。愛知県東部の都市には積極的な投資は何も行われていない。非常に典型的な例は、愛知万博のホテル需要が逼迫する中で、御当地の瀬戸市や豊田市、その周辺を含めてホテルの新規開業は1軒もないことである。瀬戸市には、相変わらず公園の中にある瀬戸パークホテルという3階建ての旅館が変貌したホテルしかない。一体、愛知万博とは何だったのか。非常に活況を呈していて人口・雇用が増えているにもかかわらず、市街地への投資が全く起きていないという現象が、特に愛知県東部において著しく起きている。

このような基本的な事実認識、上から述べると、少子化は進んでいない。90年代は子どもはほとんど減らなかった。細かい話は、最近『週刊エコノミスト』に連載を始めたので、もしよろしければ読んでいただけると具体的に数値で書いているが、少子化はここ10年間ほとんど進まなかった。しかし計算してみると、今を起点にこれから20年ぐらいの間に4割ぐらい少子化が進むだろうと、普通に考えると予測できる。つまり、これから非常に劇的な子どもの減少が進むだろう。今まではほとんど進んでいなかった。これが事実である。

先程、申し上げたとおり、東京や名古屋ですら雇用は減っている。当然、基礎需要としては崩れてきている。福岡ではまだ増えているが、再来年を最後に、2007年問題の直撃を受けるのは、実は東京よりも福岡であるので、これから減っていくだろう。

そういう中で、劇的に都市を取り巻く環境がずれていく。細かい話は説明しないが、一応、定量的な根拠、誰が見てもわかる明白な数字とともに書いている。すべて悉皆調査における国家の基本統計において明確に証明されている事柄である。

では、なぜ東京や名古屋で雇用が減っているのか。産業が極めて活性化しているにもかかわらず、なぜ減るのか。それは人口高齢化により、退職する年代の方が就職する年代の人を上回ったからである。人口構造が要因であり、景気が要因ではない。

そもそも都市的インフラとは、何を基準につくるものなのか。経済学者に聞けば、景気の動向に応じてつくるべきだなどとおっしゃるのかもしれない。景気がよければショッピングセンターをどんどんつくり、悪くなればどんどんショッピングセンターはつぶれる、それが経済原理であると。私のように銀行員であっても若干抵抗を覚える考え方である。なぜなのか。ショッピングセンターをつくる建物は、少なくとも15年の耐用年数を持っている。数年で破棄されるのであれば、それは経済的に無駄ではないか。ましてや、その周辺に新たに水道管、道路、上下水道も敷設されたのであれば、それらは少なくとも50年もつ。ボウリング場ができたのでポンと建物をつくったけれども5年でつぶれた、その

後どうするということと同じであり、ショッピングセンターやいろいろなものができて5年や10年で経済変動によってぼこぼこつぶれたのでは、都市計画が成り立たないのではないか。門外漢みたいな私でも思う。

実は、経済変動と関係なく、人口変動という極めてベーシックな事柄が、戦後50年一貫して日本の20～59歳の人口を増やしてきた。なぜか。毎年、毎年新しく成人していくの方が60歳を超えていく人より常に多かったからである。これは経済のせいではなく、そういう人口構造だった。そして1996年、平成8年を境に、実は毎年60歳を超えていくの方が毎年成人する人より多くなった。これも景気のせいではない。戦後生まれの方々、正確に言うと戦前生まれの、戦争末期生まれの人数の多い戦中派の方々が60歳を超え始めたからだ。

そのことにより、皆さん御存じかどうか知らないが、国勢調査及び社会保障・人口問題研究所予測の数字をただ絶対数で計算もせず並べただけだが、常にこれから50年間成人する人より退職する人の方が毎年多いという根本的な変化があることが分かる。戦後半世紀と正反対の現象が、少なくとも今後半世紀は続くことが確定している。

この表示のうち、ここまでの部分は既に生まれた人の数であり、予測値ではない。基本的に確定した事象である。実は、これが今コンパクトシティを考える際のものすごく基本的なデータである。普通に働き、普通に税金を払い、年金を払い、そして、一般的には家屋を取得するのは大体20～59歳の間であり、オフィスに入っているのも一部例外はあるが、おおむね20～59歳の間の方々である。その方々が戦後50年、一貫して自動的に増え続けてきた。そして、1996年を境に一貫して減り始める。これは自信を持って断言するが、誰がどう計算してもこの結論は同じである。なぜなら、準拠しているのが国勢調査、日本で唯一の悉皆調査だからである。有効求人倍率だとか失業率といったアンケート調査を幾ら見てもわからない。働く人がいるとかいないとか、景気変動にかかわらず、そもそも20～59歳の人間が減っている事実、これは人口学的に誰も否定できない。

となると、これとは別に存在する景気変動なるものに応じて都市インフラをつくるのか、はたまたこういう長期的な人口波動をきちんと組み入れたまちづくりを考えるのか、まちづくりの専門家から見れば、これを組み入れるのは明らかな原理だろう。

余談ですが、東京や福岡等の個別の地域では、それ以外に人口流出がカウントされる。今のは人間が単に加齢するという要因だけを取り出している。ちなみに人口流出を加齢要因と同じレベルで比較してみると、例えば、東京大都市圏における今後5年間に退職する人が170万人いる世界に比べて、人口が東京都市圏外から流入してくるという要因は10万人程度、約16分の1である。実はまちが大き過ぎるので、多くの方が信じている人口流入により都市圏の成長は続くという事実は、数字上は全く存在しない。福岡ぐらい小さい都市圏になると、人口の流出が加齢要因の数分の一ぐらいの規模で出てくる。だが、数分の一にすぎない。人口の流出が人口の加齢要因を上回るとは実は戦後半世紀1回もなかったし、これからもない。戦後皆さんが都市の成長と置いていらしたもののかなりの部分、場合によっては大部分、実は住んでいる人間がどんどん成人して増えた、働く人が増えたという現象、これを実は都市の成長と勘違いしていた。

さて、そうなる、何が起きるのか。それは、企業の収益が見掛け上よくなるとかいろいろあるが、実際には消費が冷え込むという現象が起きる。これはいろいろな議論があるが、正確に申すと、20～59歳の人に普通に売れているようなありきたりの商品の消費が冷え込んでいく。具体的には、どこで売っている商品かという、残念ながら今激増しているいわゆる総合スーパー、すなわちGMSと言われるものである。これはショッピングセンターと同一視してはいけない。ショッピングセンターにはリゾートモールだとかスペシャリティモールだとかいろいろなものがある。ディズニーランドも一つの巨大なショッピングセンターと考えるべきである。だが、そうではなくて、ごく普通の人に普通にものを売っている分野の商業は、実は顧客が構造的に減ることになる。

これは、とある超大手流通グループの創業者の方にこの話をしたときに、その方がおっしゃっていたことである。我が社の収益構造は1997年から劇的に変わっている。今まで何が原因か、デフレとかいろいろ言っていたが、お前の話を聞いて、考えてみれば極めてリーズナブルな話である。我が社の収益構造が1997年から変わったというのは、1996年を境に成人する人間と60歳を超える人間が逆転したという話と見事に一致している。いわゆる普通にコモニティと呼ばれる商品を売る商売は、まだ20～59歳が増え続けているアメリカでは、引き続き栄え続ける。中国でもこれがまだ増え続け、あと15年ぐらいは栄えるが、15年後から減っていくので状況が変わっていくが、日本では世界に先んじてこういうものが売れなくなってきている。

では、何のためにショッピングセンターを増やしているのか。それは、実はショッピングセンター側でもそういう単なるコモニティではないモールへ向けて模索をされているが、なかなかそこへの転換がいかずに、とりあえずは旧来型のものを地価が1円でも安いところに適当につくっておき、時間が短くなってうまくいかなかったら閉めようかと、そういう形で、とりあえずいっぱいのコップに更に硬貨を投げ入れるチキンゲームのような、そういう競争が続いているというのが私の判断である。

ところで、これは非常に経済が活性化しているはずの愛知県刈谷市の写真である。実は現地では私は3回講演しており、いろいろな方のお話をしながら、なぜこうなっているのかという観察の裏にある事情がかなり見えてきた。ただ、ここで申し上げなければいけないのは、日本有数に所得の高い、正確に言うと一番高いとも言える刈谷市という大変な、トヨタが産んだ地場産業の巨大都市、一部上場企業の本社だけで8個あるが、巨大な地場産業都市のまちの真ん中に、広大な更地が広がりつつあるという現実がある。

一日の乗降客数が6万人いる駅の近くの商業施設というのが、駅の中の店も入れて、コンビニエンスストア2軒、駅ビル一つないということが起きている。そして、さっき申し上げましたホテルの稼働率が98%を超えているのに、新規投資が1件もないという信じられないことが起きているが、これは一体なぜ起きているのか。実は、従来まちのにぎわいは、まちの地域、産業の中身があれば、人口の中身があれば、自動的に必ずまちはにぎわうという石油ショックまでの日本人の発想があり、そして、その後ずっと東京にお住まいの方は全然目の前にありながら見えていない誤った発想がある。実は終わっている。

刈谷は出生率も日本有数、人口流入も日本有数、所得は日本一と言ってもよろしい、産

業力はすばらしい。独立国家であれば世界一の貿易黒字国である。そこにおいて、実は、開発地域を制約せず無制限に田んぼをつぶしていった場合、どこにも投資が活性化する地域が生まれない。これは中心だけではなくて郊外もそうである。そういう冷徹な現実を、現地をなめるようにお歩きになるとおわかりになると思う。

「そんなことはない、東京では」とおっしゃる方は、例えば、なぜ向ヶ丘遊園の駅前はあるのに静かなのか、なぜ吉祥寺に匹敵するものが北千住で生まれないのか、なぜ品川や赤羽にはつい最近までほとんど商業集積がなかったのかを考えてみると、実は東京においても特定の地域の集中投資が行われないう限り、どんなにポテンシャルがあるターミナル前であっても、実はまちは形成されていない。皆さんもお気づきになるかと思う。

それでも、東京では民間の集中的な投資努力があれば、特に規制を用いずともまちはできたが、今後は果たしてどうか。あるいは地方都市においてはどうか。無尽蔵に人口に比して土地のある地方都市であればあるほど、実は大変な産業力、経済力がほとんど集中的に発生しないために、どこにも投資が生まれない。更に言うと、下に引いてある道路、上下水道投資の使用効率が極めて悪いという現実が起きている。

これは、いつも私が事例に出す佐世保であるが、たまたま地形やさまざまな理由、あるいは経済力がなかったために、コンパクトシティが結果的に今までは実現していた例である。今後は非常に危ういが。その結果、刈谷とほとんど同じ人口規模の商圏で、所得水準が約6割しかなく、人口は流出していて、出生と死亡がとんとんというところまで高齢化が進展しているまちで、人口24万人以上のまちで日本で3番目に高齢化率が高いのが佐世保であるが、市街地に長さ1kmのアーケードがあって、ほとんど空き店舗がないという信じられない事態が出現している。

これは全国、例えば、静岡と浜松の対比とか、水戸と宇都宮の対比とか、いろいろな対比によって同じ現象が次々と観察できる。だから、最も極端な事例を出している。ただ、私は決してこの2つだけの事例でものを言っているのではない。全国のすべてのまちを順繰りに比較していけば、同じ結論が出てくる。大型店がたくさんあるとか、人口が増えている減っている、そういう問題ではなく、実は人口に比して開発面積が広いまちというのは、押しなべて投資が集中せずに結果的に地域内で所得が循環しないという現象が起きている。

さて、特に商業に関しては、どんどん商業力を増やしていくと、全国の主要人口5万人以上の256都市圏でみると、どんどん人口当たりの売り場面積が広がれば広がるほど、地域全体の売上げ効率、坪効率が落ちていく。それは実は所得に余り関係がない。刈谷のように日本一所得が高い地域でも、佐世保と商業力当たりの販売効率が全く同じ。それが更にコンパクトに一点に集中しているために、佐世保ではにぎわいある投資空間が発生する。しかし例えば、松阪は非常に所得の高い地域であるが、全国有数に商業店舗面積が人口に比して多いから、鹿児島鹿屋よりも坪効率が低い。こういうようなことが現実的に商業統計で起きている。これも基本的に悉皆調査であるので、私としてはアンケート調査と違って信頼に足る議論であると思う。

この話を郊外大型店対商店街というとらえ方でとらえている方がいるが、そうではない。

郊外大型店自体もどんどんつぶれている。この5年間に幾つつぶれたか。ダイエー、マイカル、西友、長崎屋、いずれも郊外店出店を積極的にしていた。むしろ、それを積極的にやった後に実は会社が傾いている。なぜか。非常に低下する坪効率の中で生き残れなかったからである。今は逆に、大手で昔どおり残っているのはイオン、イトーヨーカ堂、そして、ユニーぐらいしか思いつかない。実に2つに1つが、経営が傾いている。この事実がいかにも今、商業ではむちゃくちゃな状態になっているかを示している。

ただ、彼らは実は非常に安い地価で、余っている工場団地や埋立地がどんどん入手できるため、つつい土地を入手して、ほかがつくるぐらいなら俺がつくろうという開発をやめられないでいるという現実が裏にある。

それで、床が増えると単価が下がり、結果、売上げがどうなるかは、ミクロ経済学による説明があるが、これは説明を省略する。ただ、全国のすべての大都市の都市圏及び中小の3分の2で、日本全国の256ある都市圏、私が設定した都市圏のうち62%で、過去3年間に商業施設の床面積が増えているのに売上げの総売上げが減っている。坪効率だけではなく、総売上げのグロスの売上げが減っているという現実が起きている。例えば、東京の大都市圏では、全体で5%床が増えているのに売上げは4%減っている。名古屋は、床面積が9%も増えているのに売上げが6%近く減っている。なぜか。それは坪効率の極端な低下で弾性値が1を下回りまして、坪効率の低下がそのまま売上げの低下に反映するようになっているからである。

このように、こういうまちづくりには大きな問題がある。つまり所得がありながら、それが商品に回らないという問題。そして、更にまちがどんどん死んでしまうことによって、そこにお金を払って消費しようという場が形成されない。投資がされないために交流人口までが消費をしなくなってしまう。そこへ持ってきて、仮にそこにおける地域の産業がなくなってしまうと、ただひたすらコストだけが掛かる広大な市街地だけが取り残されてしまう。そこに高齢化が襲ってくる。

そもそもこれだけ豊かだった時代に、日本という国はまち並みにお金を残さなくてよかったのか。郊外に建築、耐用年数15年の建物を残していくだけで、過去の繁栄期、例えば、江戸末期・後期とか、明治期、大正期にあったような100年後にも残るような和風建築だとか洋館だとか、当時の鉄筋コンクリート建築だとか、そういうすばらしい建築物の集積を全く残さずに、バラックの塊だけで今の繁栄を終えてしまって、本当に50年後、100年後日本の国は大丈夫なのか。私は今の日本の繁栄の極端な特徴、世界にまれなる特徴が、所得がまち並みに投資されていないことだと考える。

なぜ投資されないのか。投資する側から見れば言い分がある。1個つくっても、すぐ外側に別のものをつくる。後出しじゃんけんで、常に後に出した方が勝つ。正確に言うと、安づくり同士だからそうなるのであり、きっちりとしたものをつくってれば、後出しじゃんけんでも負けないが、後に常に新しいものをつくられるというリスクがある。実は短期的な投資行動を促進している面があると、私は考える。

これは、業全体の面積を制限しろという業規制の話をしているのではない。つまり、適正な市場競争がしにくいフィールドになっている。つまり、本来の市場価格よりもはるか

に低い値段で、何かの間違いでできてしまった都市が供給されるという状況が臨時に存在しているために、その結果、適正な自由競争の基盤である適正な価格よる土地の取得ということが行われていない。その結果、後出しじゃんけんで、後で安い土地を所得した人が常に勝つことにより、まともな長期的な投資行動が阻害されていることが今起きていると私は考える。

わかりやすい言い方で言うと、市街地に3階建てとか4階建てぐらいのビレッジのような非常にきれいなアパートをつくった。横に容積率が400%ついていて、真横に高層マンションが後から建ってしまえば、どんなに立派な建物でもその建物には価値がなくなりまますよね。つまり、投資環境の安定性がないのではないかと。投資自体が阻害されている。これは実は商業分野における問題ではなくて、土地利用に関する問題だ。つまり、商業規制によって何とか問題を解決するという話ではなく、土地利用をこれでいいのかという問題を考えなければいけないと思う。

最後に、それが具体的に自治体にもどのような問題をもたらすかを申し上げる。

現実に投資が促進されていかない、建物の耐用年数が短く終わることはどうなるか。実は、新しく開発した地区に建物が高密度に建たないことになる。そうすると、どこに影響が出るか。実は市町村の固定資産税収に影響が出る。このデータを提供してくださったのは九州の佐賀市である。彼らは現市長のもとで旧来の市政の郊外型の乱開発や、TMOの破綻などを招いた従来のばらまき型の中心市街地活性化策を反省して、現市長のもとで諸機能を中心市街地に箱1個、2個つくるのではなくて、全体的に戻し、一方で、なるべく郊外にものを新しくつくらないという政策を打ち出そうとしている。しかし、現実には区画整理された空き地が郊外に無数にある。そこで何が起きているか。実は、中心市街地に比べて同じような規模の郊外区画整理、大学を中心にしたところや病院を中心にしたところを比べてみると、やはり土地代が3倍以上違う。これは課税評価額だが、課税評価額が3倍以上違うので、当然同じ面積当たりの税収が郊外の方が落ちる。

ところで、郊外にどんどん機能が移転して、市自身では全体の人口は増えないので、中心市街地の地価はどんどん下がっていく。この地価の減少分がもろに響いてくる。ただ、足元・目先は郊外でだんだん農地が開発地に化けるので、トータルで市の固定資産税収が増えているように見える。

ただ、ここには問題がある。彼らも計算していないが、新しく農地をつぶしてそこに道路、上下水道を引くコストが、果たしてこの課税標準額でカバーできているのか。いや、できていけば問題ない。だが、とごかに損益分岐があるはずである。残念ながら、果たしてどの地区でどれだけ道路、上下水道の更新投資、具体的な償還も含めた自治体負担が幾ら掛かっているのかという数字が分からない。だから、どこに損益分岐があるかわからないが、この辺りに開発と固定資産税の損益分岐が仮にあれば、目先全体の売上げが増えるにつれてコストも増えており、郊外開発はペイしないということになる。これは仮説として申し上げており、検証されていないが、明らかにこれだけの課税標準額の違いがある以上、既に道路、上下水道投資が終わっている中心市街地に投資を集中した方が、固定資産税の税収上は実は有利ではないかという仮説は少なくとも成り立つと思う。

もっと大きな問題は、実は建物である。これは一般的に言われていることであるが、どうしても郊外の場合厳しい郊外間の競争にさらされている。中心市街地が厳しいだけではない。郊外は新しく出た郊外に常に負けていくという現象がある。そのために、建物が密に建っていかない。上に乗っている建物の課税標準も残念ながらかなりすかすかで、空き地だらけの中心市街地のなお5分の2以下しかありません。実際に行ってみると、郊外でもはるかに栄えているように見えるが、実際にはデパート1つない、ほとんどの機能が消滅してしまった中心市街地の方が2.5倍の建物の税金を払っている。つまり、それだけ建物投資がある。

このことは、地価以上に固定資産税において果たして郊外開発はペイするのかという疑問をかき立てる。

以上のことから考えると、トータルで20～59歳人口が今から9年前から減少に転じているこの日本という国にあっては、そろそろ本格的にいわゆる産業への規制ではなく、利用できる土地の適正なプライシング・アンド・コストをきちんと反映した提供というものを考えるべきではないか。それをきちんと計算していくと、あるまちにおいてはまだまだ郊外開発ができるかもしれない。その方がペイするかもしれない。一律に禁止は私はないと思う。逆に、あるまちにおいては、明らかにペイしない、これはやめておいた方がいいという自治体側の判断があるが、それでもやりたければ、全部インフラコストもすべて事業者が負担してやりなさいという当然の判断が成り立つはずだ。全国一律の規制というのは、そういう意味ではなじまないと思う。まちによって状況が全然違うからである。佐賀の場合は、たまたま非常に郊外開発が進んで、市街地がほとんど壊滅状態にある。市街地の商店街の家賃が月坪3,000円ぐらい。そこまでいってもまだこの状態だということなので、参考にしていただきたいが、あくまでも個別にきちんと計算して対応すべきではないだろうかと思う。全国一律のいわゆる商店街対大型店という規制ではなく、土地利用を人口減少に比してどうしていくのかという問題からコンパクトシティは避けられない問題でないかと思う。

【A有識者に対する質問】

○B臨時委員 佐世保の例があったが、今、大型店舗の計画が実現した場合、A有識者の見方としてはどうか。

○A有識者 佐世保の場合、商圈人口32万人で、一人当たり1.1㎡まで来ていて、かなり限界点である。これは全国平均を超えると、大体どこかが1個できれば1個つぶれるというのが、過去いろいろなまちで計算されている。

ところで、今、計画どおりのものが仮に2店できるとすると、大体商圈人口当たり0.2ぐらい増えてしまい、刈谷の水準ぐらいまで行ってしまう。通常考えると、あそこの所得の低さ及び商圈が限定されていて全く広がらないという現実、及び大型店ができて福岡に買いに行く人は品ぞろえが違うので全く減らないだろう。というのは、既に大型店が幾つもあるので、日本全国のすべての大型店があそこには大体そろっている。その上に更に

屋上屋を重ねることにより消費全体が増えないと思われるので、かなり市街地の商業は大きな打撃を受けると私は思う。

ただ、まさにそういう佐世保の状況をきちんと佐世保の人が問題だと認知した場合に、それを彼ら自身の意思決定で止められる都市計画制度があるかどうか大きな問題である。というのは、一方は農振であり、もう一方は実は市自らが開発した開発地である。農振の方は実は解除を拒否することは本来できるはずだが、それにより訴訟される事例が全国があるので、そのリスクを考えるとなかなか踏み切りにくいかもしれない。

それから、市自身が開発した埋立地に関しては、逆にほかのものに売る道がなかなかないために、売らないと市自体の財政が極めて苦しいという自縄自縛の状況になっている。

そういうふうなこと含めて、しかし、長期的な観点から合理的な決断ができるように制度の支援は必要であるかと。ただ、その上の決断というのはやはり地域の決断であり、それによって成功する、失敗するはやはり地域の責任であると思う。

【C有識者に対するヒアリング】

○C有識者 現在、我が国にショッピングセンターと言われるものが約2,700ある。国内の小売販売総額に占めるシェアが約2割である。GMSが大体10%、デパートが7%である。

今、A有識者の話にもあったように、郊外大型店としていろいろ中心市街地との関係で問題を生じている施設もある。それから、また、都市の中の商店街のキーテナントとして相乗効果によって商店街の反映をもたらしているという存在もある。

それから、もう一つSC協会が商店街に関わっている理由としては、商店街には地権者の協力が得られないため今一体的マネジメントは殆ど行われていないが、商店街には競争力を回復するためにSCマネジメントを導入した方がよいというところもあり、その意味でも、かわりも持っている。SC協会は、まちづくりに対しそういう位置付けにある。

中心市街地の重要性の認識、これから確実に来る人口減少社会あるいは超高齢社会を控えて、まちづくりの上において中心市街地の活性化ということは極めて重要な課題であるという共通認識が必要だと思う。

この点かなり努力をされている市町村は増えてきているが、まだ十分とは言えない。

イギリスの例をみると、歴史的に中心市街地を中心にした、都市計画が進んでいる。例えば、ロンドン郊外にブルムリーというまちがある。このまちの中に、グレイズ・ショッピングセンターというのがある、商店街の中の広場、スクエアのようなところに割って入った形でつくられている。

そして、キーテナントとして、マックス・アンド・スペンサーとブーツ、そして音響機器・CDのヴァージンストアが入っている。全体としてはショッピングセンターはエンクロードになっているが、これらのキーテナントについては外との出入り口が設置され、商店街全体との行き来が自由になっている。

イギリスは中心市街地にSCを誘導する政策をとっているが、これなどは商店街とSC

とが調和し、その相乗効果で中心市街地を活性化している例と言える。

中心市街地が衰退をした原因としては、いろいろあるが、一口に言えば都市機能の拡散化によるものだと思う。そういう意味で中小商店対大型店という図式ではなく、中心市街地対郊外という形でまちづくり全体に関する立地の問題、立地場所の問題とっていいかもしれないが、そういう問題に変化をしてきていると思う。

そういう事態に対していろいろな方策がとられたが、その中心になっているのがまちづくり三法である。三法を概括的に評価すると、先ず大店立地法について言うと、これは立地法とは言うもののその可否には全く触れていない。立地によって予測される環境負荷に一定のリミットを設けているに過ぎない。大型店の周辺環境がかなり改善されているという点では、効果が認められると思う。

次に、中心市街地活性化法であるが、これは規制法ではなく、商店街活性化の面で限定的ではあるが効果を上げている。ただし、都市機能全体の集約をすべきだという考え方が、この段階では入っていないし、市町村の作成する基本計画の在り方、扱い方、それに対する評価などの点に問題がある。

3番目に、TMOと行政機関、それから、経済団体等との連携体制も必ずしもうまくいっていない。TMO任せというのが現在のほとんどの場合の状況かと思う。

4番目には、TMOによる商店街の一体的マネジメント化が必ずしもうまくいっていない。一体的マネジメントというのは、商店街を横に広がったショッピングセンターと見立てて、SC的マネジメントをすることだが、それが地権者などの非協力といったことで行われていない。したがって、競争力というものが全然強化されないというのが現在の状況である。

5番目に、専門人材の投入ということがまちづくりには必要な要素であるが、人材がまだまだ育っていないし、他から人材を投入するにもそのための補助が得られないというのが、障害になっている。

6番目に、地権者との対話をし、協力を取りつけるということは極めて重要なことであるが、残念ながらこれもうまくいっていない。地権者の法律的な位置付けが必要と思われる。

成功体験の発信・共有化ということについても、十分とは言えない。現在、全国を見渡すと、経験ノウハウを共有化すべきだというのがかなりあるが、それが活かされていない。

改正都市計画法は実効を期待された法律であるが、都市計画区域外や農地が適用対象外であるなど、総体として郊外開発が認められやすい制度や運用となっているという問題がある。地権者との利害調整の困難性が、適用例が増えない原因のようだ。

また、まちのあるべき姿へのコンセンサスづくり、あるいは広域的視点の欠如、地方自治体の運用自体に問題があることなどから、必ずしも効果を上げているとは言えない。三法については以上のような点について見直しが必要と思う。

さて、法律が見直されたとして打開方策であるが、今、A有識者からもお話があったように、人口減少社会あるいは更なる高齢化を控えて、『コンパクトでにぎわいのあるまちづ

くり』を目指すということが理念として正しいと思う。

青森市などが既に 16 年前ぐらいからこのコンパクトシティの理念を掲げて、取り組んでいる。ほぼ成功例の一つと言えるであろう。

併せて投資を市街地に誘導するとともに、既存の都市施設を有効に活用することにより、高密度で効率的なまちづくりを指向し、持続できる自治体財政にも資することができる。

方法論としては、まちづくり基本構想及びそれに基づく都市計画への合意形成を前提にして、先ほども言ったように高齢者も歩いて暮らせるまち、コミュニティの復活したにぎわいのある温かいまち、行政効率のよいまちをめざして、その実現に向けすべての施策を集中していくことだと思う。

都市機能の中心市街地への集約はその考え方を明示していくことが必要だと思う。イギリスでは住宅、行政サービス施設、ショッピング施設、アミューズメント施設、立体駐車場などを中心市街地施設として集約の対象にしている。

それから、中心市街地商店街の活性化という点については、当面やはり S C マネジメントの導入により商店街の競争力向上をはかることだと思う。つまり、業種ミックスや業態の改革、サービスの向上、品ぞろえ、品質の向上といった総合的なマネジメントをしていくことが必要だが、今はそういうことは行われていない。むしろ、シャッター店ができた、あるいは商店街には望ましくない業種がそこに立地するというようなことで、全体のにぎわい度、集客力というものが低下しているというのが現在の状況だと思う。

改革努力が欠けているということだ。現在、S C 協会にいろいろな協力要請がきている。その半分ぐらいは商店街にあるキーテナントが衰退しているのでこの活性化について、助言してもらいたい、再生計画を立ててほしいとかいうもので、そのほか商店街の S C マネジメントについて指導して貰いたいといった要請がある。

中心市街地の活性化の方策の一つとして核となる大型 S C 等の導入をするということも有力な方法であろうと思う。青森の例などはその一つだと思うが、旧来の商店街があり、そこでは S C 的マネジメントが行われている。それにアウガという新しい大型商業施設がつくられて、これが商店街と競合しないようなテナントミックスで構成されて、うまく調和して相乗効果をあげている。

それから、祭り、イベント等の催行、地域伝統文化の保存・継承などによるまちの連帯意識の高揚によるコミュニティの形成がはかられている。まちというものはコミュニティがあって初めてまちと言えると思う。

ここでイギリスの例を少し挙げてみるが、1950 年代後半辺りから S C の開発がイギリスで始まっている。半世紀ほど前ですね。そして、1980 年ごろまでは大型ショッピングセンターをほとんど中心市街地か政府開発のニュータウンに立地させている。そういうように規制をし、誘導している。

1980 年代になり、大体うまくいったということで規制緩和をしたところ、中心市街地に影響を与える結果が出たため、1988 年には再び郊外大型店の規制をしている。

そして、1996 年には郊外開発の規制並びに中心市街地への誘導ということをさらに明確に打ち出している。この中で特に注目されるのは、シークエンシャル・アプローチという

もので、SAと言われているが、中心市街地に与える影響度に応じて都市計画を立てるとのことだと思うが、これによって大型店を立地する場合の優先順位として、1番目は、中心市街地内、第2は、中心市街地の周辺用地。第3が、やむを得ない場合であるが、中心市街地の外側用地というように、SAによって規制乃至誘導が行われている。

ブルウォーターという15万平米の大ショッピングセンターが1999年にオープンしている。私は1998年に建設中のこれを見たが、そのときイギリスでは恐らくこれが最後の郊外大ショッピングセンターになるだろうという説明があったが、事実そのとおりになっている。

そういうことで、2005年にはこれはイギリスの一步進んだところであるが、商業施設以外の大規模集客施設の規制にも取り組んでいることであり、その場合、中心市街地の該当施設というものを明記していると聞いている。これは集客施設、例えば、レジャー施設、オフィスあるいは公共公益施設、文化芸術・観光施設、それに住宅もこれに入っている。これらが中心市街地施設とされ、SAに応じて中心市街地に集約していくという考え方でできており、中心市街地の維持ということについてナーバスできびしい措置がとられている。

まちづくり推進に当たって留意すべき事項というのが書いてあるが、何と云っても、公的手続により、まちづくり基本構想とゾーニングについての地域の合意形成ということが第一だと思う。例えば、最近はやりのマニフェスト宣言ばりに『ゾーニングは特定のものを排除するのではなく、あくまでも来るべき時代に備えたまちのあるべき姿を実現するための土地利用の在り方を定めるもの』というようなことをよく説明することが必要だと思う。

第2は商業調整はやらないと宣言することだ。商業調整のために大型店を規制するというのはやはり違っていると思う。商業調整は競争という本質的なモチベーションを損ない、結局は市民の利益に反することになる。都市計画はあくまでもまちのあるべき姿、それに応じた土地の利用のあり方であるということを理解させ、協力を得ることが必要だと思う。

勿論、既成市域をコンパクトシティに変えていくためには、早くて10年、長いものだと20~30年掛かると思う。青森の場合は大体12~13年、かなり早い期間でできているが、ロングスパンで、その方向に向かって政策を集中していくということが大事だと思う。

第3は、縦割り行政の是正ということが必要だと思う。特に、今回の都市計画の議論、まちづくりの議論を通じて感じたことは、やはり農地というものは市街地から都市計画区域外にまたがり、すべてのところに存在するが、区域外は別として、都市計画区域内であっても全く縦割り行政により処理をされているので、今申し上げたような考え方や整合性を持たせることが必要だと思う。

4番目には、地方自治体とか住民、TMO、商業者等、この横の連携の緊密化ということが必要である。個々の例を見ても、必ずしも十分ではない。

5番目は都市計画決定に広域的視点を導入する。これは市町の境界をはさんで隣接市町村との都市計画といちじるしくかけ離れている場合には、やはり調整が必要だ。

6 番目は、地権者の意識改革と法律的位置付けが必要ということだ。法律的位置付けとは、例えば地権者はこういう問題が起きたときには、その協議に参画し、協力をする必要があるといった規定を設けることだ。今はそういうことなしにやっているが、一番エネルギーを要する問題である。これにより協力が得られれば、まちづくりというのは大きく前進する筈だ。

7 番目は、手をつけやすいものから着手するということで、商業の活性化のために S C マネジメントを導入することや、住宅等の移転などが考えられるだろう。

富山も今注目されているまちであるが、富山の中心市街地を 14 区画に分けて、その中心部の区画に 19 階建ての建物を建てる計画が進んでいる。大部分は住宅である。下の方が商業施設になるとのことで、商業施設とともに人をまちなかに集約していく。これを次々に 14 区画に広げていくということだ。

8 番目は、人材の発掘等で、これほどこのまちづくりにおいても言えることだが、全体を引っ張っていくにパッションのある人が必要だ。こういう人を育てていくという心掛けが必要だと思う。

10 番目は欧米における都市計画事例の調査研究ということだが、欧米の場合には城郭都市という歴史があつて、中心市街地そのものに対する考え方が違うのかもしれないが、中心市街地というものに対して非常にキーンなセンスを持っている。これはまちのコアであり、にぎわいがなければいかん、諸機能がここに集約していなければいかんと、強い信念に裏付けられているように思うが、そういったものの調査研究をして国情に合うものは採り入れていくという態度が重要である。

S C 協会も今、いろいろな形で支援をしているが、できるだけ早く、具体的な成功例をつくる必要があると考えている。青森の例なども、もっと情報を共有化する必要があると思う。

まちづくりの基本法については、これは一つの考え方、提案であるが、以上のまちづくりの推進上の問題点、例えばタテ割り行政の問題点などを解消するために、まちづくり三法の総括法として、基本法のようなものを制定することも一案ではと考えている。

こういうことにより、A 有識者も触れられたが、コンパクトな都市、サステイナブルな自治体財政を 2 本の柱にして、地方の活性化を図る、これは言わばそういうものが集まって国づくりであるから、国づくりの問題だという意識で取り組むことが必要だと考えている。

【C 有識者に対する質問】

○D 臨時委員 「地権者の意識改革と法律的位置付け」を強調されているが、私もそのとおりだと思うが、具体的に協力義務としてどういうものを課するのがいいとお思いなのか。

○C 有識者 地権者はなかなか賃貸をしないし、かといって譲りもしないのが普通だ。それを一定の賃貸条件で TMO などに貸し出してくれるとか、そういうことが必要だと思う。そういうことに協力をしていただきたい。

○D臨時委員 もし、協力しない場合はどうしたらいいか。

○C有識者 説得するしかないが、協力義務のようなことを法律に書いてはどうか。例えば、まちづくりに関して協議する場合、関係のある地権者は必ず協議に参加しなければならないとか。

【E有識者に対するヒアリング】

○ E有識者

不動産協会は大手デベロッパーを中心に大手の不動産会社 201 社で構成されている。

主に行っている仕事は、三大都市圏をはじめとする大都市部における事業が中心でして、私は都市政策委員会の委員長をしているが、都市政策委員会の中でも地方の中心市街地の問題が議論されたことは余りなかった。しかし、こういう中でも、会員会社が幾つか中心市街地の活性化に役立つ仕事をさせていただいている。

三井不動産さんがララスクエア宇都宮というショッピングセンターをつくっている。これはもともとイトーヨーカ堂さんのロビンソン百貨店があったが、平成 15 年 9 月にロビンソン百貨店が売上不振によって退店をする、1 万坪ばかりの空き床が発生した。これに専門店等を入れて再生したのである。大体 1 年半掛かって、平成 17 年 4 月にリニューアルオープンしている。

宇都宮市においては、御承知のように中心市街地の活性化について、宇都宮にぎわい特区等を申請しており、大店立地法の手続等を非常に簡素化していただき、1 週間で手続が行われた。こういう非常に前向きな姿勢をいただき、再生がスムーズにいったケースである。

もう一つ、三井不動産のララスクエア四日市である。これも中心部にある松坂屋百貨店が退店した後、一緒に入っていた専門店街も急速に衰退した。これを全館リニューアルしている。特に、市からシネコン誘致にあたっての助成金の交付、それから、土地建物の固定資産税の特例減免等をいただき、シネコンを含めた商業施設を再生した。こういう例がある。

それから、私ども森ビルの方であるが、次の横紙を広げたものです。高松の丸亀の商店街であるが、高松の丸亀商店街は全国で数少ない比較的頑張っている中心商店街である。空き家も非常に少ないところであり、その中の三越さんと天満屋さん、2 つのデパートの間をつなぐアーケード商店街があるが、その中心部、G 街区に拠点となるような商業施設をつくらうと、平成 3 年から大変長い間時間が掛かって進めている。

平成 13 年には事業認可を得て組合設立までいきましたが、今は足踏みをしている状態であり、何とか今年、実施設計、来年、権利変換、平成 19 年に工事着工したいと思っている。

中身は、まさに中心市街地活性化で議論されているようなものではないかと思っている。低層部に店舗、それから、その上にシネプレックスを入れて、それから、商店街を挟んで両側になるが、反対側には駐車場を上置きまして、更に西側の方の上の方には 160 戸の

高層の住宅を入れる。まちの中に住宅をつくりまして住民を増やすと同時に、商店街活性化の施設をつくろうという発想である。

こういうものを是非実現して、中心市街地活性化のお役に立てればと思っている。

我々不動産協会としての認識であるが、地方都市の中心市街地の衰退は深刻であり、地方の経済社会を維持、地域の生活を守るために施策を基本的に見直す必要があると認識している。そのために、振興策を積極的にやっていくことにも賛成している。特に、コンパクトシティ化というのは、これからの大都市も含めて非常に大きな方向であろうと理解している。まちの中で住んで歩いて暮らせるまちという方向に、まち全体をつくり直していくことが重要だろうと思う。

しかし、競争原理というのは必ず経済の活性化のためには必要だろうと考えている。そのためには、まち自身の個性・特色を大いに発揮するというやり方が必要であろう。それから、そういう新しいものをつくり出す、工夫・努力も必要ではないか。このためには、地域の方々の熱意と力量というのが欠かせないだろう。私ども不動産協会でも宇都宮とか豊後高田について広報誌の記事で取材をしたが、非常に地元の人が頑張っている。そういうところは活性化しているということを我々も知りました。それから、中心市街地の活性化のためには、公共のバックアップが欠かせないのかなと思っている。

高松の例を申し上げるが、先ほども議論がありましたように、中心市街地の中で新しい核となる施設をつくるためには、これが本当に都市の資産として長持ちするものでなければいけないことだけは間違いない。そのためには、相当の建築費を掛けざるを得ない、そういうものでなければ意味がないと思っている。

一方で、正直言うと郊外のショッピングセンターは比較的安価なつくり方をされているので、そことの競争をするためには、やはりそれ相応の応援が必要だろうと思っている。地域の方々の熱意と、それから、金融機関、公共団体等と一緒にあってリスクを負ってやると。そういう関係を整えるのであれば、民間企業としてそれを応援することは大いにやれるのではないかと思っている。また、そういうことが欠かせないと思っている。

こういう施策を実現するためには、いわゆる振興策というのが非常に大事だということはそのとおりだと思う。振興策については、あくまで当事者の自助努力を促すということが欠かせない。

それから、まちの中に都市機能を集中に立地させる、にぎわいのあるような都市空間をつくり上げるということが欠かせないわけで、そのためには、敷地の共同化、市街地再開発事業ということをやらないと。それをこの成熟化時代、投資がどうしてもシュリンクする中で進めるためには、インセンティブが欠かせないのだろうと思う。

今、国交省が進めておる施策はよい提案であり、我々としては大いに推進すべきだと考えている。

まちなか居住再生ファンド、これも非常にいい政策だと思っている。賃貸住宅、賃貸オフィスとか店舗とかあるいは分譲マンションなどもこういう中でつくられる。先ほどの高松は店舗の上に分譲マンションを考えているが、そういう場合も対象になると聞いている。

まちなかの暮らし・にぎわいの再生ということで、空き地、空き店舗の解消、これは欠

かせない、これは地元の努力というのは非常に大事だろう。そのための土地交換、利用者の入れ替えなどについての都市機能の集約・再配置は促進すべきであろう。

加えて、都市機能、病院・社会福祉施設の立地支援をする。

さらに、歩行者環境づくりですね。今までほとんどアーケード街であるが、アーケード街だけでない、あるいはアーケードも更に高度化された魅力ある歩行者空間づくりなどというのが非常に大事ではないかと思う。

当然、中心市街地を活性化していろいろな新しい施設ができれば、長い目で見れば公共団体の税金等がプラスになるので、不動産への税金等の軽減、こういう公共団体側もまさに投資をするという考え方が必要ではないかと思う。

それから、振興策と逆に抑えるとか、そういう政策も必要ではないかという議論がされているようである。我々としてはまず、用途地域の問題については、総合的なまちづくりのマスタープランを基に、用途地域等の変更の都市計画は大いにしていくべきであろうと考えている。都市構造が変わってくる、あるいは都市の用途の使い方が変わってくることに併せて、土地利用を変えていくことは大いにやっていくべきだろうと。しかし、逆に、出店規制を強化するために用途地域を使っていくというのは違和感を感じるというのが正直なところである。

消費者ニーズに応じて、あるいは土地の所有者あるいは投資家、出店者のニーズに応じて、私どもはその器をつくるのが仕事であるが、そういうものを抑えるということは、消費者ニーズに応えることができなくなるということで、都市の全体の活力を失いかねないと思っている。

今のは一般論であるが、都市計画区域外、白地地域について、これは正直言って規制が緩くなっていることは、都市計画上不合理だと。無秩序開発は抑制の観点から規制を強化することは理解できる。

それから、市街化調整区域の件であるが、市街化調整区域は面積要件を満たしていても自動的に開発が認められるものでなく、都道府県知事があらかじめ開発審査会の議を経て許可をするので、これ以上強化する必要があるのかと疑問に感じている。

それから、工業地域・準工業地域の商業施設の用途規制であるが、御承知のように、首都圏等の大都市圏の工業地域・準工業地域等で、まさに産業構造の変化によって工場・倉庫跡地等が大量に出ている。それらの土地は商業、業務、住宅等の複合開発に非常に適した土地が多いと考えている。この土地利用転換が今求められていると考えている。

これに対応して、機動的にこれを進めることが今求められており、その障害となるようなものはどうかなが正直な気持ちである。

特に、最近の工場跡地の大規模な高層住宅団地的なものを考えると、1つの団地で3,000戸、4,000戸という大規模なものが非常に多いわけであり、その中に当然生活利便施設としての数千平米の商業施設がすぐ必要になってくる。それを規制するのはどういうものかなと率直に思っている。

この辺については、豊洲の例を申し上げる。豊洲のプロジェクトであるが、その周りの臨海部や江東区南部に各種のショッピングセンターができています。元の用途が準工業、近

商等とあるが、もともとは工業地帯であるこの地域は、商業施設が不足していた場所であるし、住宅が増えるに応じて商業施設のニーズが高いということで、準工業地域等に商業施設が大分つくられている。こういうニーズに応えることを大いに進めるべきだと我々は考えているので、それを抑えることはいかがなものかと思っている。

最後に、用途地域等について民間事業者等、民間の意見を反映させることをお考えいただいているとのことで、これは大変ありがたいと思っているが、用途変更の手續の時間が見えないことが、我々にとって一番危惧をしている。時間が見えるように、投資判断ができるような仕組みを是非考えていただきたいし、その前に、適正に順次用途地域を見直ししていく施策が求められているのではないかと思っている。

どちらにしても、我々不動産協会としては今まで大都市を中心として、都市資産となるような開発をしてきたつもりである。特に最近では複合用途の開発が非常に多く行われている。私どもがしてきた実績がある。そういうノウハウを地方の中心市街地活性化のために役立つことがあれば大いに役立てたいと、それが進むような施策を是非お願いできたらと思う。

【E有識者に対する質問】

○部会長 都市計画の小委員会の最初のときにある委員から、例えば郊外ショッピングセンターというのが立地するところ、例えば工業団地でまとまった土地があって、そこに立地しようとするれば、権利調整はほとんどなく立地できる。しかし、まちなかでやると、先ほど高松九丸商店街のように、かなり多くの時間を掛けて権利調整をしないといけない。その差が非常に大きいというような発言があったが、その辺はE有識者、どのようにお考えか。

○E有識者 そのとおりだと思う。だから、やはり地元の商店街の人たちの再開発への意気込みというのが欠かせない、あるいはそれを応援する行政の対応というのが欠かせないと思う。通常であれば、我々としては早く事業の整理の判断ができることが求められている。特に、これからは投資家というものの意向におきながら我々は仕事をしていかなければならないことが多くなるので、早く事業化のめどがつくことが非常に大事な要素ではないかと思っている。

【F有識者に対するヒアリング】

○F有識者 小さな一地方都市の現場から、TMOであるまちづくり会社が日頃どんなことを考え、あるいはどんな悩みを持ちながら事業や活動をしているかという点を御報告できればと思っている。

現在、会社が生まれてから7年目になった。ぼちぼち活動しているのが実態である。カンパニー自体がまちづくり、中心市街地の活性化に主に取り組んできたが、これから先どんなことを考えて行くべきか、あるいはどんなことをして行くべきかがテーマである。

飯田の中心部は本当に人口が減ってきてしまい、ピークから見ると3分の2が郊外に流出した。同時に高齢化率も随分進んでおり34%。これが先ほどA有識者のお話ではありませんが、急に34%にここ数年でなったのではなくて、ジリジリとなってきた。では、こういった実態を踏まえてこれからどうするかが、まず、大きなスタートである。

今まで行政もそうでしたが、住宅なら建設部、福祉は福祉部とそれぞれ行政のセッションごとに政策を担当してきたが、カンパニーはどうもこれが今までの政策としてどこかで矛盾が生じたり、無駄なことをしてきたのではないかという感じを持っている。

これからいかにそれを統合した仕事にまとめていくか、あるいは事業にしていけるかが大きな課題ではないかと思っている。

この資料は、『新しいライフステージ「街なか居住事業化」による街なか再生の概要図』というグラフであるが、カンパニーが主体になって、この事業をこういったフローチャートの仕組みを構築しながら、空き店舗も含めた具体的な小さな再開発事業を起こそうと、今取り組んでいる具体的な事業の一つ目である。

先ほども前の方がそれぞれ言ったように、市街地の現状はどこも一緒だと思う。ただ、飯田市のように地方の都市であると、周辺の農村部等を含めてまちが構成されていて、ほとんど人の交通、動きはマイカーに頼っている。大体普通の農家の家庭だと、一家に車は3台あるのが普通。父ちゃんが自家用車に乗って、軽トラックを持って、母ちゃんが軽の自家用車を持つ、これが普通の生活スタイルになっている。そういった方々がこれから高齢化していくと、間違いなく70歳になっても80歳になってもマイカーで動くようになる。こういったような時代を見据えると、マイカー社会がこれから今まで以上に進むだろう。中心市街地のテーマも、今まで以上にそういった駐車場の対策というのは避けて通れない課題だろうと言うのが私の直感である。

次に、今、実施している事業についてであるが、空き店舗をカンパニー自体が買収して、テナントビルという小さな実験店舗をつくっている。

これから飯田みたいな地方都市であると、物販の大きな商業店舗を開発して商業者が入ることはまず考えられない。では、これから小さなまちの中で活性化していく一つの手法として、素人に近いような人たちまでがチャレンジしながら新しい事業に取り組むという機運をどうやって起こすかが、一つの側面と思い、事業を起こした。

それから、2つ目は、ケア付き住宅である。さきほど34%の高齢化率と申し上げたが、一人住まい、あるいは老夫婦だけの高齢者世帯がどんどん増えており、まちの中あるいは郊外も含めてまだまだ増える統計実態がある。そういった人たちの生活スタイルと言ってしまえば単なる福祉政策になるが、住まいとか生活とかあるいはまちの環境とかすべてを考えていくと、これはまちづくりの大きな事業のファクターではないかと思い、ケア付き住宅をつくった。土地活用の一環でもあり、遊休地になった土地をカンパニーが買取りそこにケア付き住宅施設をつくった。

3番目にNPOであるが、カンパニー自体がTMOの機能を持っているが、社員の人数はたった5人である。5人だけで仕事をするのは限界があるので、いろいろな若い人たちにも声を掛けてNPOを別個につくり、今その仲間を増やして活動の輪を広げていくこと

で、こんな活動支援をしている。実際には活動資金の支援をしている。

では、これから、将来の計画でどんなことをしていくか。

現在計画進行中の案件として優良再開発ビルの建設がある。国交省関係の事業で計画を進めている。商業を抜きにするわけにいかないが、健康とかコミュニティとか新しいまちの中で事業として成立するようなものを複合的に組み合わせて、事業化をして何とかペイできるものにしようという計画を練っている。地方都市であると、これだけのものを全て開発して運営するだけ地権者もデベロッパーもないので、カンパニーがほぼ全部デベロッパーとしてかかわっていきこうと決めて、今取り組んでいる。

投資資金が随分大きいけど、ここを乗り切りTMOとしてまちの開発、活性化の一つの先鞭を切ってみようと、かなり勇気を持って取り組んでいる仕事の一つである。

次に「街なか安心サポート事業」というのがあり、これは今、構想準備中である。

まちの中も随分空き店舗があり、また店舗ではなく高齢者が住んでいる住宅でも、だんだんと空いてくる住宅などが出てきた。放っておくと、まちの中が虫食いの無定見な利用が進んでしまう。過去もそうだったが、何とかそれをまとめて一つにコーディネートした土地利用ができないかとの思いが発想で、それをカンパニーとして掛かっていきこうと思いを進めていきこうとしている事業である。

会社の役割とか課題であるが、カンパニー自体、TMO自体は、今まで行政からの補助金を当てにしないようにしてきた。これからもそのつもりでいきこうと思っている。

そうすると、自前の事業を興してだんだんと力を蓄えていくことをしたいものであり、そうなりたいものだと思っている。

そういうふうに考えていくと、先ほどの街の中でいろいろな土地利用、空き店舗の問題も絡めて考えていくと、不動産事業をどううまくまちのために、あるいは会社のためになるように担っていくかが柱になるのかなと今は思っている。

こういったところで上がってくる収益を、また、さっきのNPOとか、市民の活動のパワーの方にカンパニーの方から回して、一つの循環をつくっていききたいというのが私どもの本当の思いである。

カンパニーは資本金2億円ちょっとあるが、株主の皆さんには株の配当は当面当てにしないで…ということで始めにお願いをして出資していただいている。だから、株の配当もせずにしていきこうという心意気であるので、会社から上がった利益をまた外に回して循環していくことを本当にしたいなと思っている。

終わりに、TMOまちづくり会社が永続的に継続する上での課題とか要望とか提案についてお話をします。まず、1つは、福祉系、健康福祉あるいは健康づくりといったようなメニューを事業の中に組み込みたい場合に、複合した事業を各省庁とヒアリングや相談していくことがなかなか大変である。こういったものを今、まちづくり交付金とかいろいろな国交省関係のものは統合していいという制度が整ってきたが、もう一歩進めて、各省庁まで統合したような形で対応ができることが次のステップになるとありがたいというのが①の話である。

②は、まちの中にこれから随分出てくると思う高齢者の空き家対策、カンパニーもこれ

まで1～2取得したが、悩みは行政が取得する場合と比べて、株式会社カンパニーは普通の民間売買になるので、売却してくださる方への高額な譲渡所得税の課税である。

③は、中心市街地へ大型駐車場をつくる場合に、現在、行政が建設主体で建てる場合は、国の方もかなり高率な補助制度がある。しかし、TMOであるカンパニーが建設しようとなると、補助率は随分落ちてしまう。

行政が駐車場をつくるとなると、政策的な意味合いよりも政治的な兼ね合いもあり、なかなか手足が出ない。では、カンパニーが設置すれば都合がいいではないかとなると、補助率の点でネックがある。この辺をちょっと改善できないかなというのが3番目である。

それから、④は長期資金である。これは、前の中小企業事業団の辺りに高度化の無利子融資という長期のいい制度があり、現在もあるが、長野県がそういう制度は今年から止めることにしてしまったため、長野県ではその制度を利用できない。特殊要因だとは思いますが、日本国民の一人として、県を抜きにしても制度化できないか、赤裸々な悩みである。

⑤は、私どもカンパニーが完成した再開発ビルのビル管理を受けているが、例えば、ビル管理法で規定されている項目が幾つもある。例えば、空気の汚染を測定しなければならない。飯田みたいに山の中の小さな都市で空気の汚染など考えもつかないところでもしなければならない。現場にいて本当に無駄だと思う。これだけで50万円要る。こういうものが全国一律の適用として今、行われているが、こういった細かなところまで目配りする時代が来たのではと思っている。もう一つは、まちの中の建物をこれからリニューアルしていくことも手掛けていきたいと思っている。もう大きな機械でバンとぶっ壊して建てることばかりではなくて、リニューアルしてもう一回作り直す、あるいは補修改修していくことが、飯田のまちでも必要でニーズがあるのかなと思っている。

そのときには、やはり環境の時代であり省エネ的な住宅仕様にする方向がいいと思うので、創意工夫してその方面の補助制度を考えるニーズがこれから出てくるのでは思う。

⑥は、税金の関係である。先ほど何度も触れたが、これも長野県の例だが、カンパニーは資本金だけは2億円というふうに図体が大きくなっているので今年から外形標準課税が適用になった。外形標準課税が掛かるようになった。県の税務課の方に、TMOというまちづくりの会社なので少し考える余地はないのかと電話したところ、株式会社であれば一律当たり前とのことで、70～80万円ぐらい収めなければならなくなった。

これも税制の中の一律かも知れないが、公益部分を担うまちづくり会社に対して、何とか新しい発想を持ち込んで欲しいものだというところである。

最後の⑦。建築基準法の関係、まちの中は本当に小さな宅地で建築基準法通りではとても建て直しが難しいという人も居て、仕方なく小さな宅地を売って郊外へ出てしまう。それが今まで随分多かった。これがこれからちょっと目配りしなければいけないということもある。

カンパニー自体はこんなふうにトライ・アンド・エラーというか、試行錯誤でやっているのが実態である。しかし、だんだんと事業自体が幅広くなっていくと、人の問題あるいは事業資金の問題、いろいろな問題が出てくる。しかし、何だかんだ言ってもカンパニー自体、TMO自体が普通の株式会社でしている限りは、民間の商法による会社と一緒にだと

外からの対応とか関係、あるいは国の制度との関係、それだけを何とか改善が一步できれば、また新しいステップが踏めるのではないのかが最近の思いである。

【F有識者に対する質問】

○部会長 資本金2億円というお話であるが、出資者はどのような形の方が多いのか。

○F有識者 法人は、ほとんど飯田市内の会社である。それから、個人も、いわゆるまちの中心市街地に住んでおる個人の方、商店主の方である。

【質疑応答】

○G委員 A有識者に御意見を伺いたい。私自身、市街地の再編というときに、飯田市の事例にあったように、まちなか居住、すなわち居住人口の呼び戻しが非常に大きな課題ではないかと思っている。ただ、そのときに一体、誰が戻ってこられるのか、誰が戻るのかというのは大変重要だと考えている。一つには、高齢者がすぐ思い浮かぶ。高齢者もシビアに見ていくと、年金がかぎだと思うが、フローの所得で国民年金世帯というのは夫婦合わせて約12万円しかない。厚生年金をもらっている方も20万円程度しかない。そうした世帯の負担可能な家賃を考えると国民年金世帯の上限は3万円程度、厚生年金だと頑張っても5～6万円だと思う。いや、別に資産があるのではないかといても、日本人はこれまでほとんどの資産を居住用資産に投資してきて、それがほとんど劣化しているのが事実だと思う。一方、若者が戻ってくれるのではないかと、また別の仮説を立てると、若者は先ほど雇用の話があったが、今職があっても将来的には非常な雇用不安がある。それに、まちなかに戻ろうと思っても、固定資産税が高いように割高感があって、何よりも戻ってこようと思う魅力的な中心市街地がない。結局、まちなか居住の需要の担い手というのか、仮に潜在的な需要があったとしても、それが顕在してくる道筋が見えないのが私の悩みである。是非御意見を伺いたいのは、仮にコンパクトシティを目指す中で居住人口の呼び戻しをするにしても、一体、誰が投資の主体になって、誰が受益者になるのか。今、縷々お話ししたようになかなかストーリーが組み立てられない悩みがあるが、いかがか。

○A有識者 勿論、そういう意見はあるし、事例も無数にあると思うが、もし仮に市街地に全く魅力がないならば、では、何でそんなに地価が高いのか。市場経済が貫徹されていれば当然、市街地の地価は落ちなくてははいけない。例えば、イギリスであれば都市集中策ができた大きな背景は、市街地と郊外の地価が全く同じだったという、日本で全然語られていないが、当然そのようなことがあるので、どの事業者も反対しなかった。アメリカでは当たり前ですが市街地の方が地価は安い。地価が安いというか、要するに投資が行われていない。そこで、荒廃している地区を逆に再生することができる、実は投資している人は儲かるんですね。ニューヨークであれば荒廃地区を1円でNPOが入札して、その代わりいろいろな条件がついてくるが、例えば、所得階層が絶対に偏らないとか、一度で入札した固定資産税のカタに市が接收したビルをNPOが企業と組んで改修することにより、

うまく地区全体が再生すれば、イーストビレッジのように大きな収益になって、ミッドタウンのハイライズよりイーストビレッジのナオミ・キャンベルが住んでいる辺りよりも、築 100 年以上の昔のスラムの方が家賃が高い現実がある。そういうふうに必ず市場経済が働く。それが働かない理由は何か。地権者が非常に高い地価・賃料をつけたまま、そこに居座っているからである。

では、地価・賃料をつけても居座っていて、彼らは大丈夫なのか。実は大丈夫ではない。将来には物納が待っている。つまり、先ほどD委員が御質問されたが、これは動かない方が損である。だから、別に家賃補助を入れろとか、変なインセンティブをかまさずとも、事態を冷静に認識すれば、動かなければ地権者が自分で死んでしまう。だから、当然、正常な行動をとれる人であれば動かなければいけない。

ただ、関西で 50 年間地震がなかったために、阪神大震災の前はほとんど防災グッズが売れなかったように、関西だって歴史をひもとけば地震はある、終戦直前だってあったじゃないかと幾ら言ったって、50 年間ないとなことになる。同じように、紙にも書いたが、50 年間人口が 8 割も、毎年 100 万人も増えて、その間、要するに土地を抱えている人にとり、日本人一人当たりの土地がどんどん狭くなっていくから、自動的に地価が上がってきた。特に都市部ではこのようなことがあった。それが、逆にこれから年間 80 万人減ろうかというときに、同じことがずっと続くとは思っている人に対して、あなたの土地はもう価値がなくなっているから、有効活用しない土地には値段がつきませんよと。それは、東大だから信用できると威張っているおじさんと同じで、もう犬も食わないと。要するに、真面目に働かなければ。というようなことを、阪神大震災が現実にかかる前に関西人に説得できるようなロジックで説得しなければいけない。でも、実際には、阪神大震災になってしまふところがいっぱいある。地方都市に行けば、まさにもう終わってしまふ、本当に今更どうしようもない状態になっているところがいっぱいある。

そこで、ようやく気がついて、かなり損を切って住宅機能を導入している。佐賀であれば、もはや中心市街地に一戸建て住宅が建つという現象が実は起きている。マンションだけではない。マンション自体も非常に限界があるので。さっさと一戸建て、分譲住宅を建てるべき。事実、戦前にはそういうことは幾らでもあったし、はっきり言って住みやすい。一戸建て住宅が適正な値段で出れば買う人は必ずいる。つまり、あくまでも市街地は、佐賀の例であれば、市全体の面積の 1.6%にすぎないので、建売なら住民の 1.6%が買えばいい。要するに、万人向けに供給される必要は全くない。

あるいは、米子などにもある例だが、福祉施設を入れた方が結果的に微量ながら家賃収入が確保できると判断して、福祉施設やあるいは知恵遅れの人の授産所という、従来であれば山奥に追いやられていたかもしれない施設を、実際に中心市街地の新築ビルに入れるケースが出ている。これも計算してみると、土地代さえ低く抑えられれば、建築コストは実は払えてしまう。正確に言うと、授産所などはつくればお母さんがたくさん集まり、ボランティアも集まり、まちの商業ポテンシャルも高くなる。お年寄り施設の場合も、元気なお年寄りでも同じ効果があるというか、少し似たような効果がある。

そういうように、本来のプライシングはできていく。必ずそこは進む。現に進むが、た

だ、多くのまちで残念ながら調査上市街地人口がほとんど増えていない。その理由は、高齢になって亡くなる方の数が圧倒的に多い。ただ、それは出と入りを計算してみると、そういう自然減少による減少が大きく出ているが、流入事態は存在している。

ただ、そこに問題があり、むしろ分譲マンションをどんどんつくと、例えば、秋田であったが、分譲マンションの5割を実は50歳以上の人が買っている。ということは、20年後はどうなるのか。空き家になってしまう。だから、ちょっとこれは大手企業の利害に一部害するかもしれないが、基本的には分譲ものはやめておいた方がいいケースが多々ある。ただ、賃貸できるかどうかは、実は地価の仕込み具合による。地価が本来更地にして月極駐車場にしておくぐらいなら、賃貸にしておけばいいという例は実は幾らでもある。私は強く申し上げたいと思う。

○部会長 今のことと関連して、飯田まちづくりカンパニーは宅地を買い上げてが、コスト的にはどんな感じか。中心市街地はそれなりの地価をしていると思うが、その値段で買っているのか。

○F有識者 今まで3件くらい買い上げたが、うちの方から積極的に買いたいと言って買った物件ではない。向こうの方から話があって、カンパニーが買って生かしてよということで持ち込まれた物件である。地価がやはりそれでも市価よりも安くというふうに思っていたが、相手の気持ちやいろいろな事情をくんでいくと、買った当時の路線価よりもちょっと高めで買っている。

○H臨時委員 F有識者にお伺いしたい。先ほどこういう地方都市で一家に3台の車があるため、ほとんどの方が車で活動されるんだというお話があった。今日の地図を拝見すると、再開発ビルの比較的近くにバスターミナルがあるが、こういうまちではバスのような公共交通機関に対する期待とか、それに対する皆さんのお考えは、どうなっているのか。

○F有識者 バスは、行政の方は公共交通機関の復活ということで一生懸命している。補助金を出してバスを運行しているが、乗る方がどんどん減ってしまう。70代以上の方は、昔からバスに乗って動いた生活習慣を持っているが、それ以下の方はもはやマイカーの生活習慣になっているので、これからますますバス交通が地方都市で復活するというのは難しいのかが実感であり、実態だろうと思う。

○A有識者 それこそ私は車を持っていない生活をし、全国で車を運転している人間であるが、バスが成り立たないというのは実は人口がある程度密度以下に拡散しており、上下水道のインフラやケーブルテレビといったインフラも成り立っておらず、同じことが起きている。それは実は東京でも同じであるというのが私の意見である。私は、比較的山手線に近いところに住んでおり、車を持っていないが、御近所で車を持っていない人を見たことがない。山手線のちょっと外側であるが、近くのスーパーも無料駐車場があり、皆さんそこに車で週に1回買いに行くという人がほとんどで、我が家のように昔ながらの近所の店に電車2駅で買いに行って、生協をとっているなどという人はほとんどいない。世田谷みたいな地域においても、実は、徒歩の人間の受忍限度が下がっている。我が家などは徒歩2分ぐらいで駅に行けるが、それでも受忍限度が下がっており、ましてや徒歩で10分や15分の世界が広大にあり、そこはもう基本的に車に依存した社会であるというのが私

の意見である。公共交通が充実しているから車にみんなが乗らないという原理では少なくともないことは、私は常々申し上げている。

つまり、車が便利であるがたまたま車が不便なので、東京では仕方なく公共交通に乗っている人がいると考えるべきである。それをもし避けたいのであれば、東京でもそうであるが、もっと駅の徒歩圏内に住んでいる人間を集中的に増やし、かつ、そのことによって逆に範囲の経済を実現して、車が持ちにくいぐらいの状況にならなければ。ただ、現実には、我が家のように駅の近くでもスーパーがなければ、やはり車を持つんですね。そういうふうに、すべての機能が本当に歩ける範囲にそろっているようにしない限り、東京でも車社会は防げないと私は思う。

○I 臨時委員 E有識者に教えていただきたい。再開発等のときに、これからは、やはり投資家のことを見てやっていかないといけないというお話があったと思う。大都市圏だと割と投資家のイメージがわかるような気もするが、地方都市のこの種の再開発で、投資家というのはどういうグループなり、どういう機関なり、どういう個人なりをイメージすればいいのか、高松の例なども参考に教えていただきたい。

○E有識者 高松の例しかわからないので、ちょっと申し上げたいと思うが、高松の保留床は今お話があったように、TMOとか地元の商店街と地権者がつくられる会社が取得する。それに一部私どもが出資しようかなと考えている。一番のポイントは、保留床と権利床と分けて、権利床部分もTMO会社にすべて預けてTMO会社が一体的に運営するということである。権利者もそのTMO会社の配当を受けるという仕組みにしているから、権利者の権利床も出資という形になっている。簡単に言うと。そういうことで、何とか事業が成り立つのかなと今、考えている。だから、地権者と地域の方々がメインで支えて、先ほどC有識者からお話があったように、多少知識なり知恵のあるところが少し出資して、全体のマネジメントをお手伝いするというような形かなと今は考えている。

○J 臨時委員 E有識者にお伺いしたい。先ほども地方都市、郊外の権利調整の容易さと中心市街地の権利調整の困難さという部会長からも御指摘があった論点にかかわるが、民間事業者として地方の郊外部での権利調整等も踏まえた採算性と、それから、中心市街地で権利調整等を踏まえた再開発を行う上での採算性とを、どういうふうに一般則として分類しているのか。どっちが容易で、それはどういう要因に基づくと判断しているのかについて感触があれば教えていただきたいのが1点。

2点目は、その場合に、地方都市の特に郊外部で、恐らくこの全体の議論でも論点になるが、郊外部に立地することの特にインフラ整備コストなどが社会的な問題としては大きな論点になると思う。郊外で開発をする場合の例えば上下水道や道路、駐車場などに対するインフラ負荷をある程度開発の内部で吸収できるとお考えなのか、そうでもないとお考えなのか。また、実は同じことが中心市街地でも起こり得るわけだが、再開発のインフラ負荷、コントロールを内部的にある程度処理できると考えるのかどうか。そして、その違い。どちらの方が内部的に処理しやすいのかというようなことについても、御感触をお持ちであれば教えていただきたい。

○E有識者 コストの問題と時間の問題だと思う。時間がいつできるかわからないという

ものに対してはリスクが多いと判断して、なかなか投資しにくいということで、これはどうしても郊外の方が有利だなと感じる。

コストの問題は、先ほどA有識者がお話しされていたように、完全に世の中のオーバーストアになっており、要するに商業施設がどれだけ家賃負担力があるかというところからも、ほとんど決まってくる。特に郊外で比較的安いコストでつくられたところを出せる家賃と、中心部も競争しなければいけない。実際に中にお店を出す人は、中心街で店を出している人が郊外でも店を出すという関係だから、それに対抗するためには、なおかつ、先ほどもおっしゃったように、中心市街地で作る以上は、やはり都市資産に残るようなものであるべきだなと考えるのが本来の姿と思う。そうすると、やはりかなりお金を掛けざるを得ない。その差をどうやって埋めるかということが必ずかかわってくると思う。だから、本当に市場経済の公平感をどうつくるかというのは、一つの課題のような気がする。

○J 臨時委員 地方都市の郊外部の立地の場合に、ある程度そこで発生するインフラ負荷は自分たちで処理できるとお考えなのか、それともスピルオーバーする部分があるとお考えか、その辺りはいかがか。

○A 有識者 スピルオーバーしているというか、後々周囲に外部不経済が残っているケースは多々あると思う。かつてのボウリング場と同じ。ただ、郊外の方が目立たないので、実質的に閉めて廃墟をさらして逃げていても、あるいはそのところのインフラの使用効率が下がっていても区分経理が自治体でないの、何となく放置されているケースが極めて多いのではないかと私は危惧している。

こういうことを断言する理由は、たまたま私どもの会社でケーブルテレビの融資をしており、ケーブルテレビは、とてもとても簡単なインフラで電線に巻くだけであるが、それでもやはり一定以上の密度を超えると必ず成り立たないという現実がある。逆に言うと、せっかく引いたところに主要な客であった事業者などがあって、そこが抜けてしまうとその部分のケーブルテレビが不採算になる。そういうふうな事情を見るに、恐らく道路、上下水道に同じような問題が発生しているであろう。勿論、その個別の地権者も損をしていると思うが、それ以上に外部性もあると思う。

ただ、そこまで逆に中心市街地と同様に建て壊しまで考えてつくるかは、また別の判断であろうと思われる。

○部会長 J 臨時委員辺りが、その辺の計算を学問的にやっておられないのか。

○J 臨時委員 定量的にというわけではないが、面白いテーマなので理屈の上では組みつつある、非常に重要なテーマだと思っている。

その場合、中心市街地の再開発にも一定の外部性があり、郊外の再開発にも一定の外部性があるとすると、その費用便益をどう考えるのかというのが、恐らく政策的に重要な目的になってきそうだと認識している。

○K 委員 こういう中心市街地の課題というのは誰が不動産投資をするかということだ。実はE有識者と、F有識者に伺いたい。不動産協会は大手不動産が中心で三大都市圏が中心ということであるが、やや意外だったのが、四日市と宇都宮にこういう形で投資をして

いるのは、従来余り関心を示さなかったというか、それはこういう土地建物等を含めて破綻したものに対して、やはり今後の投資対象というお考えなり魅力的なり感じているのか、あるいはこれは業界全体ですと四日市や宇都宮のケースは実験的に出てみたのか、そこら辺をちょっと伺いたい。

もう一つは、飯田市については、まちづくりカンパニーという形態をとったのは、従来ですと地域のかなり老舗企業とか有力企業の人たちが中心になって再開発するというケースがあったと思うが、そういう担い手がいないので、こういうカンパニーの形態をとり、実質は資金的には広く整えながらも、やはり市が実質中心になって取り組んでいるのか、つまり、裏返してみると、カンパニーの経営の運営についての責任というか、例えば、破綻しないこととかいろいろなことを考えなければいけないから、そこは一体どうするのかというリスクと責任を誰が担うのかだ。そこら辺、地元でどうお考えなのかというのを伺いたい。

○E有識者 A有識者からお話があったように、要するに中心市街地でもコストが安ければ、要するにコストが安くて早く実現できそうで、それをつくればニーズがあると、買い手がいる、あるいはそこに店を出したい人がいるということが読めるのであれば、喜んで投資することになると思う。我々は特に、複合的なもののマネジメントあるいはそれをつくり上げるノウハウというのは、多分かなり持っていると思う。そういうものが役立てるのではないかと思っている。

○F有識者 飯田まちづくりカンパニー自体の経営・運営のリスクというようなお話でした。事業体だから絶えずリスクがないとは言わないが、先ほどもちょっと触れたが、行政に頼っていくことだけはしない、これは初めからの一番の信念である。私自身が行政の人間として長年勤めてきて、そういうふうには今は思っており、この精神だけしっかり持っていけば、行き詰って行政に泣きつくことは恥ずかしくてできないことで、自立していこうと思う。それはなぜかという、先ほど税法などで言いましたが、無理をしなくて、身の丈に合った投資しかしないというのが今までやってきた実績であるし、これからもそういった点だけは守っていきたいと思っている。

○L委員 土地利用規制とかあるいは人口の構造に着目されるのは、かなり骨太の理論というか、基本的な視点なのかと伺ったが、それで、法律をつくるときに一つの大きな悩みになるのは、理論的にはこうなるはずだと、長期的な点もあるいは公益的な観点からすれば、こういうふうになるはずだというある種の筋論みたいなものがあり、可能性としてはそういうものがあるのだろうというときに、しかしながら、実際の社会におけるいろいろな要因が入ってくるので、そういうことを含みながらスキームとしてどういうものをつくっていったらいいのかが、立法者としては一つの腕の見せ所といたしますか、なかなか論理的にうまくきれいには着地できないところがあると思う。

それで、お伺いしたいのは、1つは、市場原理がもう少し働くようにしたらいいのではないかというような話だったかと思う。スキームとして法律論とかあるいは計画とかあるいは行政手法の中で、どういう形でつくっていったらいいのかについて、もし、具体的なイメージのようなものがあれば、お伺いしたいなというのと、それから、役割分担という

のものが一つあって、特に土地利用規制をする場合には財産権の制約になるので、単なる振興策ではなくて規制を掛けていくときに、どういう主体を考えたらいいか。既存の主体であると、国とか県とか市町村とかあるいは別の主体もあり得ると思うが、適正な判断ができる現実論としての主体はどういうもので、どのくらいの規模で考えたらいいかについて、どういうふうにお考えなのか。

あと、もう1個は、中心市街地の活性化であると、何を核にして活性化するのかということがあって、1つは昔の鉄道駅ですよね。鉄道駅で昔栄えていたところがあったということだと、一つの要素かなと思うが、そのほかに何か核になるようなものがあるか。

○A有識者 鉄道駅を核にした中心市街地というのは基本的にないと考えべき。それは東京のターミナルの話であり、ほとんどの城下町、古くからの宿場町は鉄道駅が中心ではない。日本の県庁所在地で駅前が一番の繁華街というまちは幾つあるかというクイズがあり、現在の繁華街で比べても1けたしかない。これは先入観と実際が違う典型であるが、数えてみていただきたいと思う。どうしても議論が東京に引っ張られる典型だと思う。

では、何を核にするかであるが、従来の本当のまちでは人口密度が一番高いところがまちである。その実態はかなり崩れたが、今後も一番高いところ、京都などはいまだに人口密度が一番高いところがまちの中心である。だから、現在の都市構造、京都に高層マンションが建っていないところでも実は十分可能であり、一つの基準としてはあり得ると思う。

それから、事業所の数が最も多い区画が、市街地の中心とほぼこのまちでも、例外なく一致する。事業所の従業者数ではなくて数である。要するに、小さい事業者がたくさん集まっている地区というのは必ずあり、大手の工場がぼんと1個あるのではなくて、小さい事業社がたくさんあって、従業員の割にやたら事業所が多い区画とか、中心市街地だと、そういういわゆる業務地区が中心市街地の核である。私は中心市街地は農業だと言っているが、根、葉、茎がそろえば花が咲くということ。根が住宅で、葉が事業所だと言っている。これは一部から激的な批判を浴びたりしていることが最近わかったが、少なくとも旧来の市街地とはそういうものである。根と葉があるところ。それはいずれも行政が誘導したのではなくて、市場経済上、範囲の経済があった、要するに暮らしやすいとか、お互いにビジネスがしやすいために地価がある程度以上、以下であったのを前提に集まってきたものである。それが地価が上がり過ぎたために、実はそういう集積が阻害されている。

もう一つは、勿論、車社会化もあるが、ある程度までは車社会であっても、車のガレージだけ確保しながら集積することは起きるが、それを上回る規模で地価が上がったために、形成が阻害されたと私は思うので、地価が下がっていくことにより、逆に住宅と業務を核にした市街地、あるエリアに集まっている形が一番多く再生する。単一の施設を元に再生することはないと私は断言したいと思う。ある再開発を起爆剤にして、爆破されたという例はあるが、まちが再建された例は聞いたことがない。丸亀町はその最初の例外になると私は期待している。すばらしい再開発で、これが逆に起爆剤になって、このすぐれたスキームをみんながまねすることにより、本当の意味で初めての起爆剤になるのではないかと思う。

最初の方で御質問されたのは、核になる施設ではなくて、実際にどこに仕切りをつくっ

て、誰が決定するのかという話だったと思う。私は、直感的に申し上げると、これは結局最後は政治決断の世界だなと私は思う。つまり、どこぞの県がしているように、何平米以上の大型店はだめだとか、昔の大法店のようなことをすると、必ずマイナス2㎡とかの大型店が激増するのが実は全国的な傾向であり、旧大法店はそれがあつた時期と、それが大体変わった後で、実は大型店の増え方のベースは全く変わっていない。そんなことはない、印象論として改正によって増えたとおっしゃいますが、現実の統計上は全然変わっていない。つまり、それはなぜかという、実は大法店時代から規制にぎりぎり引っ掛からない店が激増していたからである。

というわけで、全国一律にある線を引いて、その数字以上を規制するというやり方は実際にはしり抜けになって通用しない。かつ、地域によって店が非常に多いところと少ないところの差は著しい。さっきのグラフにちょっとあつたが、松阪みたいなどころとまだほとんど店のない地域では、2倍ぐらいの人口当たりの店の差がある。それを一律に規制するのは難しい。そうではなくて、やはり地域の人々が政治的な判断としてこれこれを規制する、その方が首長が通るといふ世界がある程度必要になると思う。つまり、実質的には選挙で決するといふような線の引き方が結果的に必要になるのではないかと。

ただ、そのとき余りにもただの政治決断ではむちゃくちゃやり放題であるから、定量指標として絶対に必要なのは、少なくともそこに掛かっているインフラコストに関しては、損益分岐を超えているかどうかということがきちんと計算されなければいけない。先ほど私は収入は落ちましたよといふのだけは佐賀市で見せた。実は、そこにおいてコストはどれだけ掛かっている、かつ、どれだけが例えば道路特会で、下水道特会で人が払ってくれていて、どれだけが市の負担になっているのかということが分からない。そこで、それがちゃんと区分経理されて出て初めて議論の最初の土俵に立つ。ただ、そこから先は非常に明らかで、実際に損益分岐を下回っている投資はやめろといふのは、どんな市でも普通は通る。

青森によってコンパクトシティが通つた理由といふのは、除雪費用が明らかに高騰しているといふ、誰が見てもわかりやすい理由だった。人口がほとんど増えないまちで4億円だった除雪費用が14億円まで増えた。この10億円は何だといふ話になり、このままいくと市議会議員の定数を減らさなければいけないかもしれないと言つた瞬間に、郊外の上層部議員も全員賛成すると。そういう非常に明快な定量的指標が豪雪地でなくても出なければいけない。ただ、除雪がそれだけ高いのであれば、道路、上下水道の維持管理費分の実施負担分といふのも、よほど国がはげやすく面倒を見ない限り、相当高いのではないかと私は思う。

これを研究している人がいる。私ではなくて、市の嘱託職員といふ身分でいる人間である。何とか実際にコスト面も含めて研究しようといふと頑張っていて、彼はあと2年ぐらいしたらできるだろうといふ。なぜ2年掛かるのか。財政当局に区分経理をしている人が誰もいないので、かつ、情報は対外秘なので一からインサイダーの人間が全部積み上げ計算をしないと出てこないからである。実は、そういう体制になっていない。つまり、企業といふと、どこにどれだけコストが掛かっているかといふことを全く計算できていない。

管理会計がないために、投資していいのか、やめていいのかわからない、そういう状態である。この点について、私はこれはどちらかという総務省的な観点、自治体経営の観点からもうちょっと真面目に考えるべきではないかと、大変門外漢ながら思っている。

○L委員 ということは、市町村ベースだとちょっと厳しいかなと考えていいのか。

○A有識者 実際にはちゃんとやらないところが多いが、もし、金勘定が非常にきちんと計算されているのであれば、逆に市町村ベースでも決断は比較的明らかになると思う。

○L委員 その保障は、制度的にはないということによいか。

○A有識者 制度的には現状はない。せめて中心市街地活性化法を適用して市街地を確定した地域においては、それぐらいの計算はするべきではないかと、私は理論的には思うが、現実にはなかなか財政化と一体運用されていないので難しい。ただ、これはやらないと、要するに一市町村の損というのは積み重なると日本全体の損でありまして、国の借金と同じことになるので、私はやらなければいけないと個人的には思うが、仕方がない。

○M委員 空き店舗の問題で質問したい。

F有識者が発表された中で、この会社が空き店舗をお買いになって、その価格は路線価より高めということだった。ただ、積極的に買ってないというところがあるが、積極的に買われるような対象となる空き店舗も相当あるかと思う。それに対して、どういうふうこれからされようとしているのか。

それから、買われたものをテナントは応募して集められるというが、これがうまくいって、かつ、どの程度のテナント料を地価との関係でやっておられるかをまずお聞きしたい。

○F有識者 空き店舗を買ってほしいという話は、やはり今も入ってくる。しかし、カンパニーで買ってしまえば資金の運用がなかなか大変になる。カンパニーのこれからの一番の空き店舗対策は、先ほども安心プランという、土地をお預かりして生かしていくと、そのノウハウでお手伝いしていこうと切り替えていきたいと思っている。ですので、土地、不動産自体を抱えるというのは、そんなに進みたくないというのが今の方針でやっていきたいと思っている。

テナントで、あるいはテナントの募集、本当のところこれが一番の悩みである。なので、小さな店舗にして、ど素人の方でもチャレンジできるようなもので、まず、つくっていききたいということでやってきた。これからもそういった面も持っていきたいと思っているし、やはりものを並べて売るといって、いわゆる従来の商業の店舗づくりではだめだなということで、生活サービスに直結した、商業と言っていいのかわからないような部分まで含めて、これからの店づくりの方向を出して実験してみたいということで、今ちょっと研究に入っている。テナント料の方もそれにつれて、まちの中の上限、随分高い、安いがあるが、飯田市の中の新築物件の平均よりも2割ぐらい安めのところで設定してやっていけるように、カンパニーの事業収支をとっていききたいと思っているのが最近のところである。

○M委員 今のお話で、結局、空き店舗になったのは、今の消費者の需要に合わない店舗が空き店舗になっているケースが多いと思う。そうすると、新しい需要を開拓しているよ

うなテナントというのは、どのような形態なのか。今、サービス関係に限定しているとおっしゃっていたが、どういうことを工夫しておられるのかということをお聞きしたい。

○F有識者 空き店舗が一番空いてくる原因は、お店の方の後継者がいない、これが一つ。2つ目は、業態としてやっていけなくなって閉める。大体この2つぐらいだ。だから、立地があつちに1軒、こつちに1店舗というようにばらばらである。だから、それをそのまま現状で手当を何とかしようというのは、やはりもうしょせん無理があると思っている。もう少しためておいて、ある程度そういったものをまとめてお預かりをして、まとめて再開発するなり生かすということをししないと、魔法はそれ以上は使いようがないと思っている。それができるかどうかというのは、またこれからのことになるが、そういうふうにして今、話をぼちぼち始めている。

○M委員 C有識者におたずねしたい。今、飯田市からの御提案で、なかなか空き店舗の使用を商店の所有者に説得するのは難しいというお話をおっしゃいましたが、何らかの勧告制度を市が持つとか、あるいはやっていいかどうかという議論があるところであるが、譲渡益課税を軽減するとか、あるいはここには出ていないが、どこかの土地を市や開発公社のようなところに持っていき、土地を交換して、その土地が利用できるようなするとか、いろいろな対策を制度的仕組みを含めて今後、詰めていかなければいけないと思う。そういった提案とか、それが実効性としてあり得るかどうかについて、お聞かせいただきたい。

○C有識者 結論的に言うと、私は成功する確率は大きいと思う。今おっしゃったように、空き店舗というのは後継者がいないとか、儲からない商売をするなら閉めた方がよいといった、商店主のモチベーションの低下によるところが大きいわけだが、そうすると、まちのショッパーから見るとワンストップショッピングができなくなる。全部の買物が揃わない、殆ど買ったが肝心なものがないといったことで、二度手間になり、結局客足が遠のき空き店舗の増加に加速度がつく。つまり二度手間になるから、最初から郊外へ行ってしまおうということになる。

かといって、空き店舗の所有主が自分で誰かに貸そうとなると、できるだけいい条件のものということになる。条件がよければ、まち全体の相乗効果をもたらすようなお店ではなくても貸してしまうということになる。それでは困るので総合的なSCマネジメントの導入が必要だ。ショッピングセンターというのはオーケストラみたいなものだと思う。ディベロッパーがタクトを振り、業種バランスを保った上で専門店が奏者としてハーモニーを醸し出す、それがよければお客は集まるということなので、そういう仕組みに商店の人を組み込んでいく。もし空き店舗が出ればマネジメントが、今このまちにとってどういう業種で、どういう業態で、どういうサービスを持ったものが必要かということを判断して、新しい商店をリーシングして空き店舗を借り上げてそこに埋める。これがないから、今は競争力が全くない。適正な値段で所有主がTMOなりあるいはSCマネジメントをやるディベロッパーに賃貸すれば、それを効率的に運営していくことができると思う。

そういう積極的なムードになっているところでは成果が上がっている。そのところをどのように地権者を説得するか。そのためには、現在は俺は嫌だと言ってソップを向かればどうにもならないから、何らかの法的な位置付けが要ると思う。そしてまち全体がさ

びれると、あなたたち自身も元も子もなくなるということが説得できることが必要だと思う。そうなれば、地元の特徴を生かしながら、いいまちづくりができると思う。

○部会長 先ほどC有識者からロンドン郊外のお話があった。たしかマークス・アンド・スペンサーとかブーツというのは、自ら出店することによって、その地域を総合的にマネジメントしていると、そこまでやっているという一例だったと思うが。

○C有識者 それはグレーズというショッピングセンターのデベロッパーがやっていると思うが、参画はしているかも知れない。

○部会長 イギリスの場合、マークス・アンド・スペンサーとかブーツというのは、かなりD I Dにもかかわっておられるので、そういう役割も果たしているのだろうと思う。

○C有識者 その点は調べてみる。

【閉会】