

国土審議会調査改革部会
第3回地域の自立・安定小委員会

日時：平成15年8月12日（火） 12:30～14:30

場所：中央合同庁舎3号館11階特別会議室

国土交通省

目 次

1、開 会	1
1、議 事	1
(1) 地域産業の動向	1
・地域産業の動向（資料説明）	1
・プレゼンテーション「地域経済の課題と国土計画の役割」	5
・地域産業の動向（論点）に関する議論	21
(2) その他	39
1、閉 会	39

開 会

事務局 それでは、ただいまから第3回の地域の自立・安定小委員会を開会いたします。

委員の皆様におかれましては、お暑い中を御参加いただきまして、大変ありがとうございます。

本日の出欠状況ですけれども、本日はセーラ委員と柳川委員が御欠席でございます。

それでは、これからの議事進行を委員長によろしくお願いしたいと思います。

議 事

(1) 地域産業の動向

・地域産業の動向(資料説明)

委員長 それでは、今日の議事に入りたいと思います。

お手元の議事次第にありますように、今日の主な議題は「地域産業の動向」という全体のタイトルで、特に地域産業を現場の立場から研究されている第一人者の一橋大学大学院商学研究科の関満博先生にいらしていただきまして、後で「地域産業の課題と国土計画の役割について」というタイトルで御講演をお願いすることになっております。

その前に、事務局で「地域産業の動向」に関連した資料を整理して、論点を整理していただいておりますので、まずその資料について説明を受けて、その後で関先生のお話を伺うという格好にしたいと思います。時間の関係で、1番目の資料にかかわる論点整理についての質疑応答も関先生のお話を伺った後にまとめて行いたいと思いますので、よろしく願いいたします。

それでは、最初に事務局から説明をお願いします。

事務局 それでは、御説明いたします。

まず資料の確認をさせていただきます。資料1が委員名簿、資料2が11月まで入ったスケジュールになっております。資料3-1がこれから御説明する論点、3-2が図表という形です。そのほか、参考資料として第1回にお配りしました主要論点をつけております。この主要論点の地域産業のところを今日議論していただくこととなります。

それでは、資料3-1と3-2ですが、基本的には3-2をご覧いただきながら説明

したいと思いますので、よろしく申し上げます。この図表自体は3部構成になっておりまして、「地域経済の動向」ということで全体の動き、それから「個別産業の動向」ということで地域を担ってきた製造業、建設業、商業の説明、それから「新たな動き」という形で構成されております。

まず、「地域経済の動向」ですが、2ページに「成長率の産業別寄与度」を載せております。地方圏でもサービス化が進展しておりますが、特に90年代後半、1996年～2000年という右のグラフをご覧くださいますと、建設業、製造業がマイナスになっておりまして、全体としては低迷しているということになります。

4ページが就業者で見たものです。同じく製造業と建設業が低迷する中でサービス業はプラスになっておりますが、全体として90年代後半は就業者の伸びがマイナスになっているという状況です。

少し飛びまして、7ページの開廃業率で見た場合です。これも基本的には同じ動きになりまして、全体としては開業率が下がる中、廃業率が上がって、差引の純開業率はマイナスになってきておりますけれども、サービスはプラス、製造業はマイナス、建設業がマイナスという状況にあります。

続きまして、労働市場については9ページからになります。高卒については、上の二つのグラフが就職率ですけれども、就職率は90年に対して2002年はどの地域も下がっております。一方、下の右のグラフの緑と茶色の線ですけれども、無業率が各地で上がっている状況にあります。それから、就業率の中の地元就職率が同じく右下のグラフの赤と黒ですが、地元就職率は上がっているという状況にあります。

11ページに飛んでいただいて、新卒と転職を合わせた入職者の数字ですけれども、地域外流入率というのは地域ブロック内外での動きです。左側のグラフになりますが、ブロック外から流入している者が長期的なトレンドとしては下がってきている。それを逆に地域内で見ただけの場合、さらに地域毎に分けた場合が右側になりまして、地方圏が一番左の「その他地域」のところになりますけれども、こちらでは同一都道府県内での入職が大きくなっているという状況にあります。

次に、収入と消費構造が13ページ以下です。まず収入については、地方圏の場合、左上のグラフですが、400万円を超えるところで61.05%を占めておりますので、大都市に比べると地方圏の方が収入が低いということですが、物価水準が低いとか、それから下のグラフのように持ち家比率は250万円以上の層で7割が持っているということで、

ストック面ではかなり充実していると言えるのではないかと思います。

以上が 部になりまして、 部が 17 ページ以下になります。まず、製造業についてですが、新設事業所数が伸び悩んでおります。その中でストックで見ますと、下のグラフで特に真ん中の多いところが工場ですけれども、工場が減少している状況にあります。

18 ページが工場立地件数と海外現地法人進出数ですが、中国が特に増えている中で、海外生産比率は上昇しているということになります。

少し飛んでいただいて、21 ページです。海外生産比率が伸びている状況がどういう影響を及ぼしているかということで、これ自体は産業集積地を幾つか選んで見たものですが、事業所従業者数についてはマイナスになっておりますが、付加価値額についてはどちらかという海外生産比率を高めている方がプラスになっているところがあります。

もう一つの特徴が、22 ページの左側になりますが、都市圏で見た場合、第二次産業がある程度集積している、構成比の高いところが失業率が低いという状況になっております。

25 ページ以下に産学連携や研究開発補助等の資料をつけておりますが、25 ページに T L O の設置件数が順調に伸びていることと、それとあわせて特許出願件数が伸び、ベンチャー企業数も増えてきているという状況にあります。

29 ページですが、小さなナンバーワン企業が幾つか存在していることと、その企業は国内企業顧客からの個別相談や要望によって新しい製品をつくっているということが分かると思います。

30 ページからが建設業です。建設業につきましては G D P ベースでは 90 年代は下がっておりますけれども、従業者数が横ばいから足元で下がってきているという状況にあります。ただ、こういう下がっている状況においても、諸外国に比べると建設業の国内総生産に占める割合は高い状況にあります。

31 ページが就業者で見たものですが、一方、右側の年齢別のグラフを見ますと、一番下の点線のところが 65 歳以上、それから二つ目の赤線が 15~24 歳ですけれども、この層で建設業が従業者を引き受けてきたということになります。特に 90 年代後半から 2000 年以降は、14~25 歳についてはその比率をかなり下げているという状況にあります。

33 ページからが商業についてですけれども、商業も直近は事業所数、販売額ともに下がってきている状況にあります。就業者は横ばいが続いておりますが、就業者の中身自体は正社員からパートやアルバイトに移っておりまして、パート、アルバイト比率が足元で 46% に達しております。

小売もいろいろありますので、34 ページに業態別で見えておりますけれども、その他小売店（中小小売店等）が大きく減少するとともに、百貨店や総合スーパー等も店舗の見直し等を行って低迷をしております。そうした中、ドラッグストアやホームセンターあたりが伸びているという状況です。

次のページ以降が「新たな動き」になりますが、まず 36 ページは開業率が高い業種です。情報通信、福祉、リサイクル等が挙げられます。

37 ページはNTTの電話帳データを使っておりますけれども、これで見ますと、介護、パソコン・ワープロ教室、リサイクルショップ、携帯電話販売等が増えております。

少し飛びまして、40 ページです。地方でサービスが担ってきているということですが、まずアメリカに比べてサービス貿易が割合としてあまり多くないことと、日本の場合は赤字のものが多という状況です。また、地域別分布を載せておりますけれども、特に企業団体向けサービスやリーガルサービス等については三大都市圏に集中しているということが言えると思います。

次のページからはコミュニティ・ビジネスや地産地消の事情を載せておりますが、42 ページにコミュニティ・ビジネスの現状がございます。活動範囲としてはコミュニティ・ビジネスは市区町村レベルのものが半数を占めておりまして、スタッフは主婦が多くなっております。活動分野としては、障害者・高齢者福祉、まちづくり、介護サービスといったあたりが多くなっております。ただし、収支状況を見ると、小さいビジネスで、始めたばかりのものが多という事で、赤字が3割を占めている。課題としては、スタッフの能力不足や資金繰りが挙げられております。

最後に 44 ページに「新規ビジネスへの意識」ということで載せております。左上のグラフは創業を希望しているものと実際に創業したものを棒グラフで書いて、それを割った値を線で書いておりますけれども、若年層は希望が多いのに対して実現している率は低いということで、その比率は低くなっております。

それから、起業家の評価は諸外国に比べてそれほど低いわけではないのですが、家族が起業することへ賛成するか否かという下の真ん中のグラフ、これについては賛成する人が少ないというのが日本の特徴になっております。

大体こういう状況にありまして、3 - 1 の 2 ページの「論点」のところに掲げておりますように、本日は4点ほど考えていただければと思っています。1点目は、今後、地域を担う産業は何か。その場合の課題は何かということ。2点目は、産業集積拠点に関する

議論を第7会小委員会で行いますけれども、その集約化についてどう見るか。3点目は、地域労働市場はどのようになっていくか。また、その課題は何か。最後に、地域産業政策というものを国土計画ではどう考えていくべきかという点を議論できればと思います。

私からの説明は以上です。

委員長 ありがとうございました。

・プレゼンテーション 「地域経済の課題と国土計画の役割」

委員長 それでは、最初に御紹介したように、ここで御講演をいただきたいと思えます。45分ぐらいの御講演と伺っています。よろしく願いいたします。

講師 45分ぐらいということなので、一つぐらい印象に残る話があればいいかなと思っています。与えられたテーマに関しては語るべきことが山ほどあるのですが、今日は一つぐらい御紹介していきたいと思えます。

NHKの松山局があります。NHKは四国の場合は松山がキーステーションになっている。ほかは大半が高松ですけれども、松山には郵政がありますので、松山が全体を仕切っているということです。ここから、ある番組をつくるので手伝ってくれという依頼を2年ぐらい前に受けました。

どういふ話かといいますと、その直前に出した私の本で『新「モノづくり」企業が日本を変える』という本があるんです。私は非常に気に入っている本なんですけれども、なぜか絶版にされてしまって、今は手に入らない。悔しい思いをしているんですけれども、そういう本があります。その四国バージョンを映像で撮りたいと、こういう話です。

その本の全体の内容はどういふものかといいますと、日本の地方には頑張っている中小企業がいっぱいある、また頑張っている自治体もありますよと、こういう話なんですけれども、私の本ではほとんど東日本、長野県から東側で書いたもので、西のことは何もない。それを四国バージョンで映像にしたいと、こういう申し出だったので、いいでしょうということで、始めました。

まず、「頑張っている中小企業を探してくださいよ」と言ったら、四国でも幾らでもあるんですね。日本というのは本当に奥行きが深くて、全国、至るところにすばらしい中小企業がありますから、その映像は撮れました。今度は頑張っている自治体の映像を撮らざるを得ないということだったんですが、NHKがいろいろ見たところ、四国では映像に

なるようなところがないということになってしまったんです。

では中・四国でどうだということになりまして、どこかないかと聞きますから、私は岡山県の津山を紹介したんです。津山というのは、数年前に虎の子の音大を倉敷に取られまして、悔しい思いをして、少し頑張っている、こういう状況ですから、ここがいいのではないかと紹介しました。クルーが見に行ったんですけれども、これもとても映像にならないと。では、西日本はどうだということで西日本を当たったんですけれども、西でも見当たらない。結局どこでもいいということで、私の本で扱っていた岩手県の花巻市にした。こういうことであります。

その後、スタッフと意見交換をしまして、西はどうしてこうなのかなど。東は頑張っている市町村がいっぱいあるけれども、西にはなかなか見当たらない。やはり西は豊かなのではないか、だから別に自治体が頑張らなくてもそこそこ食べるのではないのというのが皆さんの大体の結論でした。これは私の不明を恥じなければならぬのですけれども、実は西で頑張っているところがあったんです。

それは、2年近く前になりますが、島根県から要請がありました。私も全国をやっていますけれども、身が一つですから全部はできないということで、私は一番先端だと思えるところと最後尾と思えるところをやるんです。真ん中は関心がないといいますが、真ん中はやっても意味がないということで、先端と最後尾を両極に置いて立体的に構成するというのが私のやり口でして、この島根県は実は少しは関心があったんです。ここは最後尾なんです。数字で見れば沖縄が最後尾ですけれども、沖縄は意外と豊かで、数字とは別の世界を形成している。恐らく日本の中で一番しんどいのが島根県だということは以前から認識してまして、島根から声がかかればすぐやろうという心の準備をしていましたら、2年ほど前に声がかかったと、こういうことです。島根県も地域産業の最大の目玉である首相がいなくなったので、さて、どうしようかということで、地域産業を自前でやらなければいけない、私にそのプレーンになってくれということなので、オーケーということで、行くことにしました。

そういうことになりまして、県庁の内部で起案をしなければいけないでしょう。私も知事のプレーンだということで起案文書をつくっておくわけですが、それは商工部局の人がやるわけですが、その部局にしょっちゅう遊びに来る男がいるというんです。いつも部屋でうろうろしている。それが地元の斐川町という町の職員のFさんで、彼は用がなくても常に商工のその辺をぶらぶらして、紙をめくったりしながら情報を収集している。こうい

うおもしろい男がいるというんです。

私のことを知事のブレーンにするということになったので、それを起案していたら、横の丸いすに座って、のぞき込んでいた。そして彼いわく、「県は先生を呼ぶのか。県では先生は使いこなせない。島根県で先生を使いこなせるのは俺だけだ」と、こうほざいているという話です。私は一度も会ったことがない。そういうことで、順調にブレーンの役を始めることになったんです。

私、彼には一度も会ったことがないので、ぜひ会いたいということになって、県にお願いしたら、日曜日なら会えるから役場に来てくださいということなので、私は日曜の午後に斐川町の役場へ行きました。そうしますと、役場の応接間で待ってまして、彼だけかと思ったら、十数人いるんです。役場の会議室といいますと、廊下があって、大体こちらに町長の部屋がありますね。こちらが応接になってまして、こんな感じですね。この辺にドアがあって、時々、町長が出てくる。大体こうですよ。古川町もそうじゃないですか。それで、偉そうなイスがあって、応接セットがある。この辺に地図なんかが張ってある。どこへ行っても大体こんなパターンですね。

町長はその日は休みだったらしくて、私はドドッと送り込まれて、ここに座る羽目になった。すると、ここに人がいっぱいいるんです。そして、そのFさんがここに立って、地図を眺めながら2時間ぐらい説明を始めた。とにかく熱心です。真冬だというのにグッショリと汗をかいてまして、ネクタイは曲がっていますし、ワイシャツは腰あたりから飛び出ていたりして、まるで刑事コロンボかという男ですが、盛んに話をするんです。そして、時々、私に振ってくるんです。「でしょう？ 先生、これはどうですか」と振ってきますので、私をもっともらしく、偉そうな顔をして、それはこう考えるべきだろうと言うと、彼はこの前でグルグルと動いて、そしてここに座っている連中に「だろ～」とか言うんです。彼らは地元の中小企業者です。彼は常に語っているわけだけれども、ここで私みたいな者が来たので、私を利用して確認をしている。こういうことでした。

あらかた説明が終わったら何と言い出したかというのと、「先生、私は花巻のSさんの弟子です。斐川に花巻の分室をつくりました、見てください」と、こういう話です。それから郊外に連れていかれて、斐川町の起業化支援センター、いわゆるインキュベーション施設を見せに連れていかれた。こういうことでありました。

実は、島根とつき合うまで、斐川町とは何者かということ私を私は全く知らなかったんです。唯一の情報として、日本三大散居の一つだということは知っていました。三大散居、

知っていますか。水田地帯がありまして、住宅が水田の中にポツポツと1軒ずつあるんです。なかなかよい景色でして、これは山形県の長井、富山県の砺波、それと島根県の斐川が御三家ですが、そういうことだけは知っていました。

つき合っていくと、この町はえらい町だなということがだんだんわかってきました。この町は1970年の人口が2万2000人です。2000年の人口はいかにかと思いますと、この辺の位置関係では、70年に2万2000人なら、2000年はよくて1万5000人というのが常識です。場合によってはもっと少ない、1万を切っている場合もあるということです。ところが、ここは2000年が2万7000人、もうすぐ2万8000人ということで、この30年の間に人口を5000~6000人増やした。日本の大都市圏に隣接する町村以外では例がない、そういうことを経験している町だったということがわかりました。

何でこんなに増えたのかといいますが、この30年間の地元の必死の努力に尽きるということです。例えば、工業出荷額という尺度がありますね。地域の経済力を割と如実に示すといわれていますが、斐川町の出荷額は、現在島根県には59市町村ありますけれども、第1位です。3700億円という数字でして、島根県59市町村、市が7~8市ありますけれども、ぶっちぎりで第1位です。第2位はどこかといいますが、A社がある安来市で、そこが1500です。ですから、第2位を倍も離す、ぶっちぎりの頭抜けた町ということで、これが町の豊かさを基礎づけているということになります。

こういう田舎町で3700億円も出荷額を上げている最大のポイントは企業誘致でありまして、この30年間の企業誘致の成果がこういうことになってあらわれたわけです。どういふところかといいますが、セラミックコンデンサのB社、ノートパソコンのC社、それから今話題のD社、こんなところが合わせて25社ほど誘致したということです。これによって約6000人の雇用を確保した。30年間こんなことをやっていますから、人口が増えてしまって、今や2万8000人、もうすぐ3万人ということで、地方では珍しい町であります。最近、合併問題で隣の出雲が盛んにちょっかいを出していますけれども、斐川は独立独歩で行きたいということでしょうか、出雲と一緒にってはたまらんという構えを見せている、強気の町ということになります。

25社も誘致できたんですが、誘致の最大の立役者がさっきのFさんです。町長も頑張りました。Fさんは25年ぐらい企業誘致の仕事に携わっている。その間、町長は3人代わりましたけれども、町長は代わっても彼は代えるわけにはいかない、そういうスーパー公務員の存在であるということです。

彼がとにかく連れてきたということですが、こういう会社に「どんな感じだったの」と聞くと、Fさんに攻められたら、もうだめだ、天才だ、彼に会っては逃げようがないということで、25社がここに引き込まれてきたことになります。

町を眺めると、町の3分の2ぐらいは田んぼです。丘陵が連なっている地形でして、田んぼが先ほど申し上げた散居という非常に美しい景色です。農道もすべて舗装ができてしまった。田んぼも1枚1枚に水道がついているようにしまして、隣に気を遣わなくても田んぼ作業ができるところまで来てしまった。町としては非常に豊かなところですが、方針として田園地帯には工場を置かない。丘陵地帯を工場用地にするということで、団地はつくらずに、ざっと見せて、どこに工場をつくりたいかという相手側の御要望にこたえてオーダーメイドで団地にする。すると、大体パターンがあるというんです。みんな、お山の頂山に立ちたがるということで、小高い丘の上をちょっと切って、C社でもD社でも、みんな城主様のようにポコンと上に乗っているという大変興味深い景色になっている。これが方針であるということです。団地をつくってから、さあ呼びましようといってもなかなか来ないところが多いんですが、そんなことはしないというやり方をとっているということでもあります。ただ、一つの難点は、このあたりは掘れば遺跡が出るので、この問題が一番頭が痛い、そういう土地柄であります。

とにかく誘致で大成功した町ですが、Fさんは、今53歳ぐらいですが、数年前からちょっと不安が出てきたと。どういう不安かといいますが、どうもノートパソコンの会社あたりは明日いなくなってしまうかもしれない。はっきりしたことは言えませんが、C社というのは従業員の3分の2も派遣を入れていますから、いつでもやめられる形になっているという恐ろしいところだとして、明日の朝、起きたら、いなくなってしまう。B社も同じ。このあたりも3日後ぐらいにはいなくなってしまう。残るのはどうもD社ぐらいだろうということもFさんは数年前から考え始めたということです。

それで悩んでいるところに私の雑文を読んだらしくて、花巻のSさんという人のことを知りまして、彼はそこに弟子入りをしたということでもあります。Sさんという方がいます。後でもう少し詳しく申し上げますけれども、Sさんはやはり50歳ぐらいですが、彼は日本に200~300あるインキュベーション施設のインキュベーション・マネージャーでは段トツの人です。天才と言ってもいいぐらいの方です。その人のことをFさんは知って、彼に弟子入りするんです。弟子入りして、そして花巻のノウハウを持ち帰って何かをやる、こういうことになりました。

花巻はSさんをマネージャーにしてインキュベーション施設が非常に活発ですが、何とされているかということ、「日本で独立創業するなら花巻で」と言われているんです。花巻が一番成功しやすい。それは、そういう仕切りができていて、非常にやりやすい。そういうことが評判になっていまして、そういうことを聞きつけたFさんが花巻のSさんに弟子入りをしていくということでした。

その後、Sさんに「どんな感じだったの」と聞いたら、「いや、たまげた」と言うんですよ。ある雪の日、朝の8時半にSさんの勤務地であるところの花巻市企業化支援センター、インキュベーション施設の入り口に行ったら、門の外で立っている男がいた。Sさんと認めた瞬間に土下座をして、そして「弟子にしてください」と言ってきたそうです。「まあまあ、そんなことを言わずに、どうぞ中へ入って」という話をしたら、斐川から来た。彼は、1週間の有給休暇を取ってきたんですが、とにかく朝から晩まで横に座らせておいてくれと。別に何も質問しない。要するに、朝起きてセンターへ来てから、センターが終わっても二次会・三次会と夜遅くまでかかるでしょうから、ずっと横に置いていただけませんかということで、彼は1週間、朝から夜の12時過ぎまでずっとSさんの横についていた。トイレに行くときトイレまでついてくるんだということでした。彼はそれを2回やっているんです。要するに、2回、有給休暇を取って彼はそれをして、彼なりに理解して、そして斐川の地で斐川町起業化支援センターをつくった。それを彼は花巻の分室である、見てくださいということで、見に連れていかれたということでもあります。この人のことを従前に知らずに西の方はやらないのかなと思っていたんですけれども、西にもすごいやつがいたということがよくわかったわけでもあります。

そこで花巻の話です。花巻は岩手県にあります。今、都道府県別に見ますと、日本で一番活発な県は岩手県なんです。地域産業振興という面では岩手県が抜けている。各地でいろいろ評判にもなっているのですが、どういうストーリーでそうなったかということをお皆さんに伝えておきたいと思います。

岩手県は日本の県の中では一番広いですね。四国4県にほぼ相当する面積がありまして、20~30年前は日本のチベットと言われていました。東北6県ありますけれども、すべての数字が一番下だったんです。北東北3県、南東北3県という言い方がありまして、すべての数字が南東北の方が上で北東北が落ちる、その間には越えがたい垣根があったんですが、その落ちる方の北東北の中でも岩手県が最悪でした。以前は秋田県の方がよかったです。あそこはマイニングの鉱産物がありますし、木材もありましたので、秋田は意

外と豊かだった。その次が青森で、岩手県は最悪だったんです。ですから東北6県で最悪という状況でしたが、今やどうでしょうか。いろいろな数字をいじくり回しますと、今や、北東北ではトップが岩手県、南東北の一番後ろにいる山形県を抜きそうな雰囲気さえある。もう抜いたかもしれないというところまで来た。地域経済をやっている側からすると、こういうのは普通はあり得ないことなんです、あり得ないことが岩手県で起こったということでもあります。

岩手県で起こった突破口は何か。それは北上市です。岩手県は、ちょうど真ん中に盛岡がありまして、盛岡の南側が花巻、その南側が北上、それから水沢、一関と続きます。これは今、全部新幹線につながってしまっていて、各駅で行くと、まるで10分置きに停車する、一体何だというところですけども、そういう場所です。この中の北上で、あることが起こった。ここがすべての出発点だったということでもあります。

北上は、昭和29年の大合併のときに黒沢尻という町を軸にした町村合併で北上市という名前になったところでもあります。こういう合併をやると、国の方は、何でやるの、理由を言いなさいと言うわけです。そのときに何と言ったかということ、隣の花巻はかつて温泉観光で発展したことがある。今では大した温泉ではないと思うのですけれども、以前はあれでもよかったのでしょうね。それから、水沢はこのあたり一帯の物資の集散地ですから、商業が栄えたことがある。過去形ですけども、そういう経験があります。間に挟まれた北上は何もない。

私も実は20年ぐらい北上とつき合っているのですが、何でここは何もなかったのかなと思ったら、後でわかりました。この辺は、旧仙台藩、伊達藩と南部のぶつかり合うところです。今でこそ、宮城県と岩手県の境目はこの辺でしょう。東京の人に「平泉の中尊寺金色堂はどこにあるか」と聞くと、ほとんど場所がわからないですね。何県か。委員長、わかりますか。

委員長 岩手県でしょう。

講師 よく知っていますね。さすがですね。知らない人が結構多いんですよ。宮城県ではないか、とか言って。

それは無理もない。というのは、かつての伊達の勢力と南部の勢力がぶつかっていた軍事境界線、それがここなんです。ここが旧南部と伊達の境目です。

この辺は切り方が変なんです。例えば青森県は、東半分はほとんどが旧南部でしょう。ですから、八戸なんて、すごいところですね。八戸は市役所がないんですね。八戸は日本

で唯一、市役所がない市です。それでよく市の行政ができるなと思うと、あそこだけ八戸市庁なんです。日本で唯一、市庁を名乗っているのは八戸だけです。要するに、あそこは県庁と同じ格です。だから、青森県から講演を頼まれると大変。日帰りをしようと思ったら、だめだと言われる。理由を聞くと、青森でやると八戸の人は来ない、八戸でやると青森の人が来ないから、両方で同じ話をしてくれと。こういう大変なところでして、江戸期の藩とかなんとかというのはすごく重要です。こういうことを無視して町村合併をすると後で大変なことになるということでもあります。現実には、この北上は南部と伊達の境目でして、今で言う 38 度線です。ですから、何を置いてもいけない、非武装地帯であるということでしたから、何の産業もなかった。こういうことになります。

それで、市になるので、お題目を立てなければいけない。そうしないと国がうんと言わないということで、しょうがなく引き算をやったんです。花巻は観光、水沢は商業、だからマイナスで工業でやるということで、当時、工業化を掲げます。工業化を掲げたんですが、昭和 30 年当時、新しい北上市に工場があったかということ、調べてみると、もうつぶれそうな製紙工場一つのみ。それで工業化をやるというのだから、すさまじい話ですね。

そこで、工業化をやるのなら誘致しかないということで工業団地をつくります。127ha という市町村レベルでは考えにくい巨大な工業団地です。当時はまだ地域公団もない時代でした、県もサポートしたんですが、北上市は 127ha という団地を開発します。

私も、商売ですから全国の団地を見ていますけれども、20 年ほど前にこの団地を見に行き、びっくりしました。まるで遺跡の出るような場所です。普通、地方で工業団地をつくるというと、その町で一番要らない土地を使うでしょう。例えば、いつ洪水が起こるかかわからない河川敷とか、いつ土砂崩れが起こるかかわからない山のふところ、そこに「造成」という名前のお化粧をかけて東京の企業にだまして売る。これが工業団地の売り方です。別に非難する人はないですよ。みんなそうですから。

ところが、ここへ行ったら、古代の遺跡が出るなと思うような場所でした。古代の遺跡が出る場所は、みんな同じパターンでしょう。割と近いところに川がありますね。ただし、その川による洪水は絶対に来てはいけないから、小高い丘になっていて、非常にいいところです。吉野ヶ里に行ったら、みんなそうですね。世界的に、遺跡に行くと大体みんな同じ地形です。私はこの団地を見て遺跡はつぶしていないのかなとちょっと心配になりましたけれども、昭和 30 年ぐらいのことですから、ひょっとしたらつぶしているかも

しれないですね。わかりませんけれども、とにかくいい場所だということがわかりました。

企業誘致というのはいろいろ条件がありますけれども、最終的には地元の熱意だと言われます。その熱意をどう表現するかが問題です。ですから、よい場所に工業団地をつくるということは、目が慣れていけば、すぐわかります。これはほかと違います。昨日見てきた町は河川敷で 30 年間洪水がないので国土庁がオーケーした、だから団地にしたとか、恐ろしい場所が工業団地になっていますけれども、ここはそういうことがなかった。

工業団地をつくったんですけれども、何といってもここはかつて「日本のチベット」と言われたところですよ。いろいろな世代の方がいらっしゃいますけれども、高校の日本史の教科書の近現代の昭和戦前のところに「娘売ります」という札が下がっている写真があるじゃないですか。あれは朝日新聞の写真らしいけれども、あれは北上の話なんです。そのくらい貧しかったということで、その貧しさに対するエネルギーが、その後、この町を変えていくことになります。

工業団地はつくったものの、チベットですから、全然売れないんです。新幹線はまだ来ない。どうにもならなくなった。ところが、昭和 52 年に東北自動車道が入る、57 年に新幹線が入るということが見え始めた 40 年代の終わりぐらいから、誘致が順調に進んでいったということになります。ただ、どこの市町村もやったんですよ。この列、福島から栃木までありますけれども、各市町村、両脇も全部、みんなやったんですよ。東北は工業過疎地域でしたから、とにかく誘致・誘致でみんなが猛烈にやったんですけれども、結果的には北上のほとんどひとり勝ちです。この間、誘致された工場の数は 165 と言われています。市単独で誘致したケースとすれば日本最高です。公団等があって公団さんが連れてきたというケースはあるでしょうけれども、市町村単独で集めたケースでは、日本では御三家といいまして、一番成功したのが岩手県の北上、2 番目が石川県の松任、3 番目が長崎県の諫早と言われていまして、1 番目と 2 番目は相当の差があります。北上が圧倒的に成功したと言われていまして、

40 年代のころの市長の方針がすごいです。どういう方針かといいますと、とにかく商工担当の職員は、朝、登庁した後まず何をやるかということ、日経産業と日刊工業を読めと。大きい記事は全部飛ばせ、10 行ぐらいの小さい記事だけ探しておけと。どういう記事に反応するかといったら、各社の生産拡大のニュースに反応しろと。例えば、「関製作所が 3 割増産します」、これだけの記事を探せということです。増産には二つ意味がある。現工場での拡大か新工場か。わかった話は終わっている。わかっていないから意味がある。

それを見たら、9時前にその記事を持ってその会社に飛べと。当時はまだ新幹線がありませんから、7～8時間かけて東京へ来て、夕方、やっとのこと、その会社に滑り込む。そして、この記事の話を聞かせてくれと。といたって、会ってくれるのはせいぜい総務係長ぐらいがいいところです。そして、ごまかされるだけ。市長命令で3泊はしてもいいと言われておりますから、翌朝から8時半前に正門で待っているんです。そして昨日会った人をつかまえて、しつこく頑張る。3日も頑張ると、向こうも音を上げまして、100件に1件ぐらいは実は新工場という話があると。それを聞いたらすぐに戻って市長に報告しなさい、市長は翌日からトップセールスに入るからと、こういうやり方をとったということであります。

市長が来ると会社の方も社長か専務ぐらいが会わざるを得ないということで、宮城県にしようかなと思っていたけれども、余りにしつこく頑張るから一遍ぐらい表敬訪問をしなければいかんかな、専務、おまえが団をつくって行ってこいやということで、行くでしょう。行くと、まず午後に工場団地を見て、結構いいじゃないかと。

また、ここは夜がすごいですね。ホスピタリティと言った方がいいのでしょうかけれども、大変な夜であります。実は私も20年前にそれではめられたということです。とにかくすごいです。まず1軒目は食事をちょっとする。それから、スナックが山ほどあります。人口10万以下の5万～9万規模の都市で夜の町が一番充実しているのは、今や、ベスト3は、北上、新潟県三条、福岡県大川、これが御三家だと私は思っているんですが、何もなかった田んぼの中に飲み屋街ができてしまったんですよ。豊かになると、すごいですね。そういう格好で農業用水の周りに小料理屋さんが張りついてしまって、ここは寺町かという感じです。ここに柳か桜でも植えたらすごいことになるぞという話をしているんですが、いつの間にか、そういう飲み屋街が形成されたということでもあります。

この飲み屋街はホスピタリティがすごいです。私が初めて行ったときに驚いたのは、一晩で5軒ぐらい回ったんです。座ると、10分で、ここは俺が10年も通っている、なじみの店ではないかなと思わせるものがある。最初の日からそうなんです。会社の人たちはそれをやられてしまって、翌朝の朝めしとき食堂に集まって、おい、こっちの方がいいじゃないかということで、宮城県をやめて、みんな北上へ来てしまったということになります。

とにかくすごいホスピタリティです。ここは辺境の地でしょう。軍事境界線ですから、辺境なんです。ですから、外から来てくれる人をすごく大事にしますので、とにかく居心

地がいいというのが最大の特徴です。加えて、幸いなことに、北上から奥羽山脈を越えた向こう側が秋田県です。線路がつながってしまっていて、秋田美人がちゃんと進入している。そういうこともありまして、言うことのない場所であります。そんなことが重なって、北上の企業誘致は大成功をおさめたということでもあります。

どんなところが来ているかといいますと、G社の半導体、H社、シチズン系の企業、ちょっと重たいところではI社とか、J社も来ました。そういう名前のいいところがずらっと集まりまして、企業誘致では北上は日本で最も成功したというふうに言われています。私はそのリストを眺めながら、いつも市長に「これは危ない」と言っていたんです。アジアから風が吹けば吹っ飛ばぜ、そういうところが多いということを申し上げていたんですが、誘致で成功したので、みんな自信満々でした。

ところが、10年ほど前、ちょうど90年ごろですが、新聞にK社という会社で動きがあるという記事が出ました。こういうものがあると、そのころでは作戦会議が開かれます。県庁と市役所と我々が作戦会議をやりまして、これをどうするかというので、これは絶対にもらうべきであると。もらう理由は二つある。一つは、これは工作機械メーカーだ。東北には工作機械メーカーが全然ないんです。なぜないかということ、工業過疎だから。工作機械というのは、すべての工業機能、特に機械要素がないと成立しませんから、東北に工作機械メーカーがないということは東北の工業集積が薄いということを象徴する、今後そういうことを考えるのだったら工作機械メーカーを絶対とるべきであるというのが一つの理由。

もう一つは、K社という会社はもともと東京の三鷹でした。戦前に疎開で長野県の坂城町へ行っているんです。長野県の坂城町、上田の先ですが、人口が1万7000人の町に移りました。日本人で坂城のことを知っていますかと聞いても、ほとんどが知らないですね。ところが、欧米の日本研究者で坂城のことを知らない人はいないというくらい有名です。英文で本が1冊出ているくらい、大変有名です。なぜ有名かということ、この町は、疎開工場をベースにして次々に独立創業が進み、金型系の企業を400~500集積しているという日本で珍しいところです。日本どころか、世界でも例がないと言われていました。

余分なことを言う時間はありませんけれども、特に開発経済学の世界では、農村の機械工業化がテーマです。要するに人を移動させないで何とか食い止めておきたいということですが、ケースがない。ケースは世界で唯一これしかないと言われていまして、開発経済学の世界では坂城は最大のテーマの一つと言われていました。

坂城ではそういう格好で独立創業が続出するんですが、K社あたりが土壌になったということです。K社あたりが自分のところの優秀な社員を独立させていった。それが流れになって、付近の農民も納屋に工作機械を1台入れて独立創業する。そういうことが重なって、坂城は金型及びフラッシュ射出、プラスチック系に関しては大変興味深い工業集積を形成したことで知られている。

そういう意味で、K社は工作機械であり独立創業を促すような経験もしている、こういう企業は最高だということで猛烈にアタックをかけました。本来K社は宮城県に出る予定だったんですけれども、余りの激しい攻勢に負けまして、「わかった、では北上へ行く」と言ったんです。ただ、行くことは行くけれども、一つ話を聞いてくれ、うちも工作機械メーカーだからいろいろ事情があるということで、向こうから一つ申し出がありました。それは何かというと、北上川流域、大体この範囲ですが、この範囲でうちの下請になるような加工業者を100社ほど紹介してほしいという要請でした。向こうが調査表をつくって、ドーンと渡されたんです。北上市の職員は「任せなさい」と言って100通埋めてきてK社側に返しましたら、K社の購買担当がそれをバツとめくったんです。全部めくって、最後にギャーと悲鳴を上げた。「どうしたんです、ちゃんと100社あるでしょう」と言ったら、「まいったな、うちのレベルに合うのは数社しかない、2桁ない」と言われて、工業化では成功していたと自信を持っていた北上も、何のことはない、単なる落下傘しかいなかったと。要するに、技術が地域化していないということですね。我々は技術の地域化という言い方をしますけれども、きちんと地域化していないということをそのときに痛感したということで、それ以来、誘致の方針を変えます。このままではみんないなくなってしまうということで。

「どうしようか」と言うから、「それは本気か」と言ったら「本気です」と言うから、では機械産業を支える基礎的なところをきちんとつくっていかないとだめですよということで、最初に申し上げたのがメッキを誘致しましょうと。そうすると、「メッキですか、メッキというのは公害でしょう」と言うから、公害も出すけれども、金をかければ何でもクローズできると。今時、新しくメッキ屋なんかは生まれっこないのだから、北上がメッキを誘致したというアナウンス効果は絶大なものである、本気だということがわかるだろうというふうに説得したら、「わかりました」と言いまして、結局、この当時、北上は仙台と川崎と横浜からメッキ屋を3社呼びました。

たまたま横浜のメッキ屋は私の昔からのつき合いでしたので、社長に後で「どうでし

たか」と聞いてみたら、このメッキ屋は横浜西口のラブホテル街の中、えらいところにあります。大変な思いをしていたんですが、そこに北上市長が訪ねてきて、三顧の礼をもって迎えられたと。メッキを創業して数十年、役人がくれば必ず「やめろ」とか「どこかへ行け」という話だったのが、「ぜひいらしてください」という話を聞かされて、この社長は頭へ血が上ってしまって、その場で「行きます」と言ってしまった。そんなことで3社ほど呼びました。それに対して北上がちゃんとした条件をつくりまして、定着させたということでもあります。

その隣の花巻も同じようなことをやりまして、このエリアでまともなメッキをつくれるところが7～8社になっています。これは今や東北ではここしかないということですから、東北で発生するハイテク産業のメッキ需要はすべて北上・花巻エリアに行かざるを得ないということになっていくのであります。こんなことで、北上は誘致を軸にして、単なる名前のよいところの誘致だけではなく、ベーシックなところもあわせてやろうということで、新しい時代を迎えたわけでもあります。

日経新聞が時々、3カ月に一遍ぐらいでしょうか、地域経済問題で工業地域別の天気図を見開きで出すんですよ。どういうところが出ているかという、大田区、浜松、岡谷、東大阪等々、古い伝統的な工業地域を対象にしていたんですが、気がついたら、いつのころからか、北上が入っている。30年前には工場が一つしかなかったところが、今や日本の代表的な工業集積地の一つに数え上げられているということにして、天気図を見ても常に北上が一番いいんです。7つか8つ、地区別にありますけれども、常に北上が一番いい。なぜかという、ほかの伝統的な工業集積地は年々縮んでいる。年々少しずつ拡大しているといいますが、充実しているのは北上ですから、やはり意味が違うということで、日本で唯一、そこそこの工業集積地で、まだ充実の方向に踏み込んでいるのは、この北上・花巻地域のみということになりそうだと思います。

そういうことで北上は成功したんですが、成功の背景となったのはもちろん地元の人々の努力であることは言うまでもありませんけれども、もう一つ、県庁が果たした役割が極めて大きいというふうには言わざるを得ません。私は県というのはもう要らないのではないかと考えているんですが、岩手県とつき合うと、県もあつた方がいいなとちょっと思うことがあるということでもあります。

県に私と同じ年のA君という人がいます。ですから、もう55歳です。同じような職業でして、彼と私は30年来つき合っているんですが、20年ほど前、35歳ぐらいのとき、彼

に「盛岡へ来ないの」と呼ばれました。彼は、35歳でしたけれども、既に県庁内部で商工の方の柱でした。彼がリーダーでした。そういう人物でした。あたかも坂本龍馬みたいな男です。志が高くて、県庁内の若手を掌握し、市町村を掌握し、中小企業の人たちを掌握するという見事な男でして、彼が既に旗を振っていました。

呼ばれまして、夜中、彼ら若い衆と一緒に飲んでいると、彼がこういうことを言うんです。「岩手は広い。そして貧しい。日本のチベットだと言われている。悔しい。県の商工としては、これまであまねく広くいろいろやってきた。しかし、何にもなっていない。金を溝に捨てたのと同じだ。こういうばかげたことはやめよう。」と、こう言うんです。それで、どうするんだと聞いたら、「全共闘のころを思い出そう」と言うんですよ。何を思い出すのかと聞いたら、いい言葉があるというんです。彼は「毛沢東語録である」と言っていました、本当かどうか知りません。何だと聞いたら、「弱小勢力が闘うには勢力を分散してはいけない。一点突破の全面展開しかない。地域政策でそれをやろう」と言うわけです。

岩手県を眺めると、北上にその雰囲気があるので、ここをとにかく成功させるべきだということです。ここに全勢力を投入して一つの成功をつくれれば、必ず周辺が反発のエネルギーを蓄えて次に踏み込む。だから、県とすれば、県の産業ビジョンでは「あまねく、広く」と書くけれども、実際は人も金もすべてここに投入して北上で一つの成功をつくらうということで、私なんかも動員されて、徹底的に支援し、そして北上の成功を導いたということになります。

1992～1993年ころになると完全に成功していました。一点突破の次はどうするのかという話になったら、彼は「もちろん花巻でやる」と言うんです。なかなかの戦略家です。かつては花巻の方がはるかに豊かだった。今はどうだ。花巻の飲み屋はみんな北上に移動してしまった。だから、地元の連中は間違いなく悔しい思いをしている、その悔しさに火をつけるのがいいだろうということで、まだ北上の仕事が残っていたんですけれども、そこに御指名で花巻の若手2人に北上を手伝わせたんです。隣町の成功をわざと見せつけて、おまえたちはこれでも悔しくないのかと攻め込んでいったら、当然悔しいですね。そこから次の動きが始まったということになります。

ですから、私も93～94年ぐらいからはずっと花巻通いです。花巻へ通って、彼らとつき合って、その気にさせていくというのが私の仕事でした。ある日、日帰りをしようと思っていたんです。講演会が終わって帰ろうかなと思ったら、若手が「1泊してください。

夕方から若手だけの研究会をやるから残ってくれ、温泉宿を確保していますから」と言うので、まあいいかと思って泊まりました。6時半ぐらいに会場に来てくれというから行ったら、ただの宴会場です。宴会か、しょうがないなと思ったけれども、つき合っていたら、9時過ぎになって仲居さんから「お客さん、もういいかげんにしてくださいよ」と言われて、私も部屋へ帰って寝ようかなと思って部屋に戻ろうとしたら、全部、ついてくる。ころがたって帰れるような人たちですが、全部ついてくる。ちょっとおかしいなと思って自分の部屋をあけながら考えたんだけど、そういえば俺の部屋は随分広がったなと思って、あけてみたら、きちんとテーブルが並べてありまして、おにぎりの山とお茶と漬物がドカッと置いてある。「これは何だ」と聞いたら、「先生、これからですよ、これから朝までやりましょう」ということで、その日は朝までやらされたということです。そのときのことは今でも忘れられません。

どんな感じかという、まず「ばかやろう」コールです。自分のエネルギーを確認していくのでしょうか、何と言うかといいますと、「北上のばかやろう」なんです。「北上のばかやろう」、「ばかやろう」コールです。「おまえらが成功したといたって、それは人のふんどしだろう、誘致じゃないか。俺たちは違う、俺たちは内発型で行く」と言うわけです。ちょうどそのころ「内発型」という言葉がはやっているころでして、「内発」というとなかなか魅力的ですね。

どういうストーリーかと聞いたら、こういう話です。このあたりにはハイテク企業の工場がそこらじゅうにいっぱいあります。80年代の中盤ぐらいまで随分こういうものができました。頭は考えていない、手足さえあればいいということで来たわけでしょう。ところが、80年代の中ごろあたりから日本の少子化が進み始めて、長男・長女社会になってしまった。昔、岩手から東京に出かけていくのは二・三男で、戻れない人たちだった。ところが、今はみんな長男ですから、東京の理工系大学へ入ってハイテク企業に入っても、やはり戻りたいと思っているんです。要は、戻る場所があれば戻るんですよ。今はそういう時代です。ということで、80年代ぐらいの半ばぐらいからぼつぼつ戻り始めまして、各社が少しは頭脳を持ち始めた。これはいい傾向だなと思って、ぜひこういう流れが続いてほしいと思いました。

ところが、85年は例のプラザ合意です。プラザ合意で一気に円が上がっていった。日本人はまじめだから、幾ら円が上がっても俺は国内でできると、こだわる人が多いんです。こだわり過ぎるとつぶれてしまうのですけれども、5年ぐらいは頑張ります。5～6年は

頑張るけれども、やはりだめで、消耗し切ってアジアへ行くから、うまくいかない。何であんなにこだわるのかと思うぐらい、こだわりますね。

85年からそういう動きが来ましたから、バブルを挟んで92年ぐらいまではみんなこだわって頑張っていました。ところが、92~93年、94年となるに従って、もうだめ、維持できないということで、各社が中国移管だという話になる。そうすると、東京も嫌で戻ってきて地元でゆっくり研究開発に携わってられるかなと思っていた連中も、工場長に呼ばれて、「おまえも中国へ行け」と言われるんです。その連中が数少ない残ったスナックあたりで、毎晩、管を巻いているわけです。そこに私の軍団が行くわけです。こっちは元気ですね。どうせ花巻あたりは行く店も少ないですから、顔を合わせるわけでしょう。そうすると、みんな小学校、中学校、高校のどこかで同級生なんですね。会って、「なんだ、おまえ、戻っていたのか、東京の会社に勤めていたんじゃないの」と言ったら、「実は2年ほど前からこっちの工場に戻っていたんだよ」と。「よかったね」と言うと、「よくはねえよ、明日から中国へ行けと言われているんだよ」と、こういう話がいっぱい聞こえてきた。それを聞いた花巻の若手たちは、彼らを行かせないで済むようにしようというふう考えた。どうすればいいかということ、やめさせればいい、やめさせて独立させればいいという話になったということです。

そこで、最初は市内の汚い倉庫を借りまして、ベニヤで四つに仕切って無料で貸し出すところから始めて、少しずつうまくいったので、今度は郊外に花巻市起業化支援センターというインキュベーション施設をつくったのであります。

そのときに非常に重要なのは、「じゃあ、やめてこっちへ入れよ」と言われたって、そんなことは信用できないですね。ところが、岩手県では例のINSがありますね。岩手ネットワークシステムという日本の産学連携では最もうまくいっていると言われているINS、会員が約900人です。これを「岩手ネットワークシステム」なんて地元の人には誰も言わない。「いいかげんに飲んで騒ごう」とか「いつかノーベル賞をさらう会」とか言って、遊んでいるんですよ。私も実はメンバーの一人ですけども、岩手大学、県庁、試験場、市役所、県内の経営者たちがここに集結してしまっていて、新規創業の人たちを全面的にサポートするんです。技術的、営業もそうですし、何でもかんでもサポートする。そういう仕組みができて、それで花巻は新規創業がうまくいく町ということになった。そのインキュベーション施設のマネージャーをやっているのがSさんというUターンで帰っていた営業と技術ができる人ということでもあります。

先ほどの話に戻りますと、Fさんは、その話を聞いて、斐川は誘致型で来たけれども、花巻の内発型を掛け合わせることによって新しい局面を切り開きたいということで弟子入りをして、そのノウハウを持ち帰って、今、そういう形のものを進めているということがあります。

最後に一言。日本には 3250 ぐらいの市町村がありますね。地域産業振興ということについて踏み込んだ取り組みをしているのは、私の尺度でいうと 30 しかないです。成功しているのは 10 ぐらいです。ですから、まだ 100 分の 1、1%です。私はこれを 2010 年ぐらいまでに 10%の 300 にしたいと思っています。携帯電話もそうでしたが、1%から 10%に普及するのはすごく時間がかかるけれども、10%に行くと 100 に限りなく近づきます。日本のいろいろな改革も、上からは何も進みそうもないということになると、市町村がやるしかないということで、300 の市町村がその気になれば日本も一気に変わるのではないかと考えています。そういう突破口に花巻や斐川の取り組みが位置づけられるといひかなということを考えながら、日常的に取り組んでいるところであります。

45 分ぐらいということでしたので、こんな感じで終わります。

・地域産業の動向（論点）に関する議論

委員長 ありがとうございます。

なかなか余韻が冷めない話だと思えますが、今のお話が新鮮なうちに、先生とのディスカッションを中心に、先ほどの説明についての御質問等も交えていきたいと思えます。

何か御質問、コメントがありましたら、どうぞ御自由をお願いします。

最後の 10 が成功というのは、今の三つ話題のほかにもどういうところがあるんですか。

講師 私の独断と偏見ですけれども、あとは山形県長井、東京の三鷹、それと長野県の岡谷、この辺までじゃないですか。ですから、なかなか 10 もないんです。

委員長 やはり人がいるということですか。

講師 明らかに人です。人に尽きる。

要するに、死ぬときは前にバッタリと死ぬという意識を持っている人がいるかどうかということです。後ろにひっくり返って死ぬようなことはしたくないとやってる人。

実は、北上は死んじゃった。北上のリーダーは 2 年ほど前に 57 歳で亡くなってしまっ

たんです。そういうことがあるんですけども、死ぬか体を悪くするか。大体皆さん、糖尿病か高血圧です。しょうがないです。50歳を過ぎて命がけでやっている人は必ずなるんです。ならない方がおかしい。

委員 元気な話を聞かせていただきましたので、私どももふんどしを締め直して頑張らなければと思っておりますが、今のお話を聞いておりますと、東北におきましても新幹線、高速道路、こういうものが工業の集積には最重要課題だと思っております。先生が見られたところでは、西の方にしましても、やはり新幹線、中国道という高速道路の沿線なのではないですか。

講師 島根県の斐川町には、高速は少しかかっていますけれども、島根県というのは交通条件が最も悪いと言われたところで、そこでもやっているわけですから、地元の熱意の方が優先するのではないのでしょうか。私はそう信じています。言いわけはだめ。

成功すると、後づけで、あそこは新幹線が通ったからだ、こういう話になったりするんですけども、例えば新幹線の通っている東北の一連の市町村の中でも、北上・花巻が圧倒的に成功しているということです。ほかに水沢、一関、もっと南、いっぱいあるわけでしょう。しかし、同じ条件の中で北上と花巻が抜けたのは、プラス何かがあったということだと思えます。

委員 やる気ですね。

講師 そうです。やる気です。

委員長 冒頭のデータの説明でよくわからなかったのは、製造業があるところが失業率が下げ止まっているという資料があり、製造業でとにかく雇用が減少しているということです。関さんのお話は製造業の誘致あるいは内発型発展ということだけれども、全体的に言うと製造業の雇用吸収力が下がっていますね。そういうことを絡めていくと、地域の振興が製造業だけでない可能性といえますか、そういう道も必要なのではないのでしょうか。

講師 その地域の置かれている環境がみんな違いますから、日本の地方の多くはかなり製造業に依存せざるを得ないと思えますけれども、全部ではない。日本はどうでしょうか、私の印象では、高度成長期以来、過剰生産力を抱え込んだままですから、この調整はもう少し進むということで、多分製造業のウエイトは少しずつ減っていくだろうと思えますけれども、それにかわるサービス業がうまく育成できるかということ、非常にしんどい。先ほどの表にもありましたように、三次産業、サービス業の貿易収支はえらい赤字ですか

ら、競争力のある第三次産業を育成できるかどうかは大変難しいというふうには言わざるを得ないですね。なかなか難しい局面にあると思います。特に多くの地方の市町村では、製造業の役割は大きいと言わざるを得ないと思います。

委員長 さっきの 300 にしようというのも、製造業中心でそのぐらいまで可能性があると。

講師 300 の場合は、当然都市部も相当考えていますから、それぞれの都市の性格によってターゲットは違って来るだろうと思います。例えば、都市部で一番踏み込んでいる三鷹の場合ですと、SOHO事業みたいなものですね。非常に多様なものですが、ああいう可能性はあの辺にあるということではないかと思います。

それから、私も最近中山間地域を現場でずっと洗っているんですが、中山間地域でもコミュニティ・ビジネスの可能性が非常に高いということを感じさせているので、そのあたり、いろいろな実験の中で少し見えてくるものがあるかなと思うのですが、島根県の山の中の横田町や赤来町あたりへ行きますと、地元向けのサービスのコミュニティ・ビジネスを地元の中高年がやられているようなことも結構ありますので、いろいろな可能性がぼつぼつ出始めたなと思います。

その可能性の背景は何かというと、日本は輸出立国で来たということではないかと思っています。つまり、ごく最近までの日本は、アメリカに輸出して外貨を稼ぐことだけしか考えていなかったのが、国内の我々の身の周りや地域の問題をうまく解決していないのではないかという印象が強い。要するに、我々の身の周りのものについての産業が必ずしも十分発展していないということにして、そういうものがこれから各地域の中でいろいろな形で出てくるとすれば、就業の場であり、そこそこの生産、所得の場になっていくということではないかと思います。いずれにしても、まず我々自身の身の周りを見直す中で新しい産業化の方向を考えるということではないかと思います。それが製造業であったり新しいサービス業であったりするし、あるいは新しい自営業が生まれてくる可能性もあるということではないかと思います。

いずれにしても、この種の話は市町村の話なんです。国で話すのは非常に辛い。市町村の中で、現場でどういうことが可能かということを経験しながら確認していくというやり方しかできないと思います。ですから、数字にすると悲しい話になってしまうのですが、そういう小さい試みが周りに勇気を与えてくれればそれにこしたことはない。勇気と希望がなければ人間は生きられませんから。幾ら食料がいっぱいあって

も心と頭は死んでしまうけれども、希望と勇気さえあれば多少は腹が減っても人間は生きられる。私はそっちの方に期待をかけているということでもあります。

委員長 どなたでも、どうぞ。

委員 花巻市の話は、表面的なことは大体わかっていたつもりですけども、中身の本当の話をお聞かせさせていただいて、よくわかりました。

私などが見ていると、花巻のインキュベーション施設とか、あそこでいろいろやっている技術開発は、そんなに低くはないけれども、いわゆるハイテクではなくてローテクちょっとプラスぐらいの技術開発ですね。そういうものでも起業ができるのは何かというと、花巻の辺は東京周辺に比べると年俸 200 万円とか 300 万円ぐらいの人がたくさんいて、ものすごく安い労賃である。そこでつくったものがどういう製品なのか、ちょっとわからないところがあるんです。地域の賃金が安い体系と、その地域で消費されるものか、あるいは下請の下請、本当の孫請的な部品みたいなものをつくっているのか。ああいうところで起業した人の製品がどういう使われ方をしているのか、その点が私にはいまひとつわからない。

例えば、あそこで簡単な車いすのようなものを開発しているところがありますけれども、車いす一つを例にとれば、別のところでもっとすごいハイテクな車いすをいろいろ開発していることも事実ですね。そうすると、あそこで一生懸命やっているのは一体どういうふうになるのか。その辺がわからないので、先生の御意見を教えていただければありがたいのですが。

講師 初期のころはそういう企業が多かったんですけども、大分変わってきました、例えば金型でもかなりのレベルの金型をつくる場所が出てきている。

例えば、岩手県の宮古にコネクターの L 社があるでしょう。これが今、世界でひとり勝ちです。その型は、あのセンターに入っている福岡から来て独立した人がそこで超精密金型をやっているとか。

委員 人件費が安いから、来たんですか。

講師 彼は創業しやすかったから来た。福岡で創業しようと思ったけれども、まず金を貸してくれない。場所もない。

この人の話も大変おもしろくて、彼は北九州方面の男ですけども、金型のおもしろさを覚えて、いつか独立したいと思っていた。昼休みに日刊工業新聞を必ず読んでいた。つまり、起業に関して、中古の工場があるとかないとか、幾らかとか、見ていた。その

ときに花巻の記事があったというんですよ。その記事を切り抜いて財布に入れて、毎日見ていた。最後にはぼろぼろになってしまったということです。そして、彼は福岡から花巻まで、軽のボックスカーに家財道具を積んで、高速に乗らずに、「金がない」と言ってSさんのふところに飛び込んだそうです。彼が金型屋を紹介してくれて、しばしそこで働きながら独立創業のチャンスをうかがっていた。

問題は、国金に申し込んでも創業資金を貸してくれなかったと。そうすると、岩手県のある有力な企業の方が保証人になってくれて、場所は起業化センター、そして機械等を買うお金の補助は岩手県で出してくれて、やっと創業することに成功したということです。ですから、岩手県というのは地域ぐるみでそういうことをしようという雰囲気があるということではないかと思います。

委員 K鉄工、今のK社が北上に移ったのは大変よかった、インセンティブを与えたと思うんです。私はもともと工作機械屋ですから工作機械は比較的わかっている方ですけども、それに必要な部品産業がそこに育つから全体的なレベルアップにつながる。

一つ心配なのは、工作機械を中心とした生産財の機械産業自身が日本として非常に弱くなりつつある。工作機械産業というのは、17年間から18年間、世界で売上ナンバーワンということを依然としてうたっているけれども、実際問題としては非常に苦しいところもある。そうすると、そういうもの全体を地場として整えてきたけれども、全体的に競争力を失ってしまうかもしれない。そういう時代に入りつつあるときに、例えば北上や花巻は次にどんな戦略をとろうとするのか。その辺はいかがですか。

講師 これまたNHKの話ですけども、ちょうど1年半ぐらい前に今度はNHKの盛岡から電話がありました。番組をつくりたいから協力しろという話です。どういう話かというと、岩手県内から虎の子の誘致企業12工場が中国へ移管されてしまうということです。要するに、岩手県はベースを誘致でつくりましたから、岩手にとって誘致工場は宝物ですね。それが1年間で12もいなくなるということでした。どういうところがいなくなったのかと聞いたら、まず矢巾町のM社です。これでM社は国内生産がゼロです。マイナス12工場のうち、M社が矢巾町ですね。それから、N社が二戸、O社が大船渡、このあたりが代表的なところですが、とにかく12工場が岩手県から消える。これをどう見るかという番組をつくりたいという話です。

NHKと電話でやりとりをしながら、「では、北上はどうなんだ」と聞いたら、「いや、おかしいんです、岩手県から12減るけれども、北上は、小粒だけれども、この間に

逆に 12 増える」ということです。どちらかという研究開発型のものばかりだけれども、12 増えると。雇用吸収力はそれほどでもないけれども、県とすれば頭数はプラスマイナスゼロだと、こういう話です。

よいケースとして、花巻にP社があります。これは以前はカメラをつくっていました。これが全部中国の広東省移管ということで、約 1500 人いた従業員が一時は 50 人まで下がりまして、このまま終わりかとみんな思っていたんですよ。今これがどうなっているかという、「変なんです。今、従業員が 300 人を超えたようです」ということです。要は、品物が変わってしまって、P社の最先端のガラスなんかをつくる工場に変わってしまったということです。北上・花巻はこういう状況です。全体では減るのだろうけれども、北上・花巻はむしろ減らない、中身が変わってきているということです。

そういうことですから、NHKに言ったわけです。消えてしまうのは地元の問題があると。例えば、矢巾町あたりはM社がかつて 1500 人ぐらい雇っていたわけです。それで、「よかった」「よかった」で終わりです。矢巾町とすればM社を呼んで成功したと思っていたけれども、三十数年前、安い労働力が理由で来たわけでしょう。安い労働力ということだけが矢巾にいる理由だったわけですね。ところが、今、そういう状況が変わってしまって中国に移った方がいいということで、安い労働力だけだったから、この町は意味がないですね。そういうことで、「はい、さよなら」と行ってしまうことになります。だから、地元は何の努力もしていないんですよ。誘致までの努力しか、やっていない。その後のケアがないんです。その点、北上・花巻は決定的に違っています。要するに技術の地域化まで考えるということで、メッキを誘致したり精密板金を誘致したり、いろいろ深みをつけてきた。

では、国内に1カ所ぐらい残したいなと思った場合はどうするか。ということになると、衰退していく工業地域よりも、まだ充実の歩みを見せている北上・花巻の方が興味深いのではないですか。私が社長だったら、そう判断しますね。ほかにも全国にいっぱい集積地がありますけれども、みんなマイナスですよ。日に日に縮まっています。

たまたま昨年、私も加わりましたけれども、北上市では産業ビジョンをつくりました。今時こんな産業ビジョンがあるのかと、たまげました。今時の各地の市町村の産業ビジョンは、前提がグローバリズムと少子・高齢化です。悲しいかな、みんな縮む中でどうやって生きていくかという話なんです。どこのビジョンもそういうトーンになっています。ところが、北上だけは違うんです。まだ行こうぜというような、15年前のまだ元気なころ

の日本の市町村のビジョンなんです。

つまり、それだけ力がまだあるということではないかと思います。国内にどこか残すのだったら、私だったらこういうところを残します。消え入ってしまうような工業地域に置いていたら、ろくなことはない。まだまだこれから充実の度合いを深めるところは、恐らく日本の中でも幾つか残る。先生がおっしゃったように全体としては縮むでしょうけれども、国内の中に幾つかはそういう場所がないと日本だって困ってしまうということでした、京阪工業地帯が危ないという状況ならば、私は、通産局管内ぐらいに1カ所ぐらいずつ、完璧ではなくてもいいけれども、そこそこのことができる集積地を残していかないと、この国は危ないと思います。その点、東北では明らかに北上・花巻がそういう調子になってきたということではないかと思います。それを、先ほど申し上げたように、日経新聞の伝統的な集積地の中に、いつの間にか、ポコッと北上・花巻が出てきていることが象徴しているということです。

おもしろいのは、北上・花巻は、職員同士、すごく仲が悪いんですよ。ライバル意識ですね。職員同士、名刺も交換しません。私は両方つき合っているわけです。私が通訳しなければいけないのですが、とにかく内では激しいライバル意識です。ただし、外に対しては、北上・花巻で一体です。この辺、なかなか上手だなという感じです。

そういうものを見ていると、隣にわかりやすいライバルがいるのがいいですね。全国を見ていると、北上と花巻が典型ですけれども、都心部だったら武蔵野と三鷹です。これもすべてが対照的ですからね。あそこもお互いになかなか口をきかない。それから、長浜と彦根とか、こういうふうに隣に似たような規模で性格の違う都市があると、お互いがライバル意識、反発の意識を持って頑張るということではないかと思います。

それから、我々は逆にそういうふうに思わせるように演出するんです。今、一番力を入れているのは、相模原、八王子です。県が違うので普通はお互いにあまり考えないんです。ところが、都市規模が似たようなものですし、これぐらいの都市が頑張らないと日本もだめだということで、相模原と八王子をぶつけて、激しいライバル意識を持って闘う軍団にしていけば、あれも変わるのではないかと。TAMA協会も活性化するのではないかと、そんな気持ちもありまして、あのあたりに関心を持っているということでもあります。

委員 一つ質問です。結論は同じですけれども、M社やN社が中国に撤退する。これは、大手の中では小さいところですが、結局はステレオのコンポとか、そういうところまでしか技術力として持っていない。そういうものはM社あたりはもともと東南アジ

アでもどんどんつくっていたわけだし、今や中国でもどこでもつくるから、そうするとどうしても人件費の安いところへ行くだけで、次がないから結局は撤退する。

ところが、先ほどもP社の話が出ましたけれども、東北P社やQ社といったところは日本全体の中で本社でコントロールしていて、そして新しい製品開発をして、例えば、記憶装置でいえばDVDに行くとか、映像装置でいえばフラットパネルに行く、あるいはカメラでいえばデジタルカメラになるというふうに、新しい技術、付加価値の高いものをつくってくる。そういうものを企業全体の本社方針としてつくってくると、工場の機能を少しずつ変えていって、北上なら北上には一通りの試作をできる支援体制が既に整っているから、そこではP社ならP社が新しくフラットパネル系に手を出すときに、あの辺で開発の試作をしたらできるではないかということで、結果的に職員定数も増えてくる。そういうサイクルができていいるだろうと思うのです。

だから、結果的には、大手企業がどのぐらい最先端の技術を身につけようとしていて、その試作工場的な機能を持てるかどうか。東北の場合には、先生もおっしゃったように、東北の中でK社が移ったりして、初めから下請として相当力のある地域ができてきた、そういうのが一つの流れになっているのではないかと私は思うんです。

講師 そうですね。

委員長 今日は最初に論点が設定されていまして、時間の関係もありますので質疑応答から論点に関する議論に移っていきたいと思います。今日の講師のお話とも関連して、資料3-1の2ページの下に四つの論点がございます。「今後、地域を担う産業は何か。また、地域産業の発展上の課題として何を考えていくべきか」。それから、「産業集積拠点の集約化は地域経済にどのような効果を果たすのか。」、「地域労働市場はどのような方向にあるのか。また、課題は何か。」、「地域産業政策における国、地方自治体、そして国土計画の役割は何か」ということで、だんだん難しくなります。全体が難しいのかもしれませんが、この四つの論点です。

1番目の論点については、お話の中にもかなりありましたし、その後のやりとりの中で製造業も捨てたものではないと。しかも、それは誘致がきっかけであるにせよ、技術の地域化といいますか、そういうふうにして地域の中で高めていくことが必要で、そのことによって衰退しにくい地域形成ができるのではないかというような点が出されたと思いますが、さらに、2、3、4あたりについて御発言がありましたら、お願いいたします。

今日の一つのポイントは製造業ということですが、先ほどのデータの整理に基づいた

お話やプレゼンテーションの中でも、サービス業が雇用としては増えているということですね。しかし、それは受け身な産業で、アメリカ等と対比すると非常にはっきりしてはいますが、輸入超過である。そういう意味ではこの輸入超過分を代替していくような産業を考えるのが割と手っ取り早い戦略だとも言えますが、サービス業についてのコメントも重要かなと思います。

委員 建設と製造業が落ちていて、その中でサービス業は伸びていて全体としては落ちているというのが今の産業の動向だろうと思うのですが、講師のお話にもありましたように、結局頼りになるのは製造業である。日本の場合、経済効果の意味、経済成長の面、あるいは雇用創出の面でも、22 ページの資料にありましたように第二次産業の集積のあるところで失業率が低いということで、現状では結局は製造業が頼りになる。それに対してコミュニティ・ビジネスや文化産業は非常に小さな力にしかないというのが現状で、委員長がおっしゃった手っ取り早い話としては、輸入超過になっているサービス業を日本でもっと育てていくということがあろうかと思えます。

ただ、もう少し遠回りして考えてみますと、講師のお話の冒頭で沖縄は数値とは別の世界を形成しているというお話があったと思うのですが、沖縄だけではなくて、日本の他の地域も沖縄化する道があるのかなとちょっと考えたんですが、いかがでしょうか。そうなりますと、今、数値的にはコミュニティ・ビジネスや文化産業というのは非常に弱々しいものだけでも、もし数値とは別の世界を形成しているような地域の豊かさというものがあるとすると、もう少し違った目でコミュニティ・ビジネスや文化産業を見ていくことができるのではないかと思いましたが、いかがでしょうか。

委員長 沖縄化というのは、もうちょっと詳しく話してくれませんか。

委員 わかりませんが、講師はどうお考えでしょうか。何で沖縄は豊かなのでしょうか。

講師 別に沖縄だけではなくて、意外と地方は豊かですよ。例えば、島根県は最悪だと言いながら、じっくり眺めると、豊かなんです。一番貧しいのは東京ではないかと思うぐらい、地方はいいですね。国土庁が頑張ってくれたおかげで道路はきっちりしているし、港湾もちゃんとしているし、とにかく日本の地方のインフラはすごいなと思う。そうすると、それに乗かって生活をするだけだったら大して所得も要らないのではないかという感じがします。私は時々、あちこちへ行っていますけれども、こんなところまでこんな道路が整備されているのかとか、ほかの国では考えられないぐらいで、今、地方はいいので

はないかと思えます。

余分な話ですけれども、去年か一昨年、ゼミ合宿を秋田県の本荘市、由利地区でやったんです。聴講生まで含めて学生と4～5日動きました。そのとき、台湾の留学生の女の子が2人いたのだけれども、彼女たちが何と言ったかという、「日本にこんなに美しい地方小都市があるのですか」と。私もそう思って見ていましたけれども、外国人の彼女たちがそう見ていた。そういうことで、日本の地方は基本的なインフラは大体整って、あとはわずかなフローがあれば生きていける社会になりつつある。逆に、なかなか住宅を持っていない東京の方がしんどい状況なのかなという感じがします。

しかも、沖縄あたりは、ほとんど台湾ですから、大家族制ですね。日本が今、つらい思いをしている一つは、核家族化して、少子化して、長男・長女社会になっているあたりが非常につらいのかなという感じがします。

この論点の「地域労働市場はどのような方向にあるのか」という中で、長男・長女社会になっているということが特に地方の雇用や結婚難にすべてつながっているということではないかと思えます。

もう3分ぐらい話させていただきたいのですが、山形県の長井で実験してきたんですけれども、長井に工業高校があるんです。これは私が考えたことではなくて地元が考えたことですけれども、十数年前から、名前のいい大企業ではなくて、基盤的な優秀な中小企業を長井に誘致したいということで、3社ほどターゲットを当てまして、長井工業高校の生徒を毎年その会社に入れ続けました。もくろみは何か。みんな長男だから帰ってくると。今は昔と違って、地方から東京へ出ていくのは二・三男で帰る家がないという人ではないんです。みんな帰る大きな家がある長男です。その子たちを特定の3社にほうり込んでおくと、いつの間にか、その会社の中では長井工業高校出身者が増えてくる。彼らも30ぐらいになると、みんな帰るでしょう。帰るときにその会社をしょって帰ってくるんですよ。

そういうことで、二つ成功しました。三つやったけれども、そういう会社が二つありました。一つがプレス機械の高速プレスをやっているR社、もう一つはS社です。これは昔のMCL、十数年前のベンチャーの代表でした。横浜にありましたロストワックス法の会社ですけれども、その二つを長井が高校生を導入して持ち帰らせたんです。そういうことをやった。ですから、今、工業高校というのは地域振興にとってすごく重要なポイントなんです。我々はそういうふうに使いなさいと言っているんですけれども、徹底できました。

そういう工場へ行くと、工場はまだ 10 年もたっていないで新しいし、きれいですし、設備もいい。働いている人も大体 20 代後半ぐらいで、若い人ばかりです。行くたびにレベルが上がっていて、すばらしい。こういう形での地域振興もあるのだなと思って見ているんですが、なぜか、彼らの後ろ姿がよじれているんです。後ろ姿に影がある。きれいな工場、よい設備、よい仕事、若い人ばかり。なのに、後ろ姿に影がある。何かというと、あるウイルスが蔓延しているんです。どういうウイルスかといいますと、それは「嫁さん、いない病」、そういうのが蔓延してまして、独身ばかりなんです。

どういうことかといいますと、今はどこの家も長男・長女ですから、みんな 10 年ぐらいは東京へ出たいですよ。ということで、東京に出ます。日本の場合、男の子はみんな戻るんです。確実に戻ります。女の子は戻らない。日本では女性の方がはるかに自由な生き方ができますから、絶対に戻らないですね。男は悲しいぐらい母親とへその緒がつながってまして、必ず家のために戻らざるを得ないという悲しいことになっている。だから、戻るのは男だけ。女の子は戻らない。ですから、適齢期の女性は非常に少ないです。

長井という町は人口が 3 万 2000 人ぐらいですけれども、人口 3 万人規模の地方小都市で適齢期の女性は何人いるか、知っていますか。我々は地域屋ですから 24 時間体制でチェックします。これは簡単なんです。3 万人規模の町ですと、12 時を過ぎて若い衆が集まれる店はせいぜい二つしかありません。その二つをのぞいてバードウォッチングすれば、適齢期の女性が何人いるかがすぐわかる。

結論、人口 3 万人の町の適齢期の女性はわずかに 3 人しかいないということがわかった。どこにいるかということ、市役所と農協と信金に 1 人ずつ置いてあるんです。どこの町でも必ず頑固おやじがいて、大体は名門なんですけれども、娘を東京に出したら絶対に戻ってこないということを知っていますから、娘を出さないんです。近くの短大あたりに押し込んで。それで就職させなければいけない。それは地元もわかっていますから、市役所と農協と信金は 1 席ずつそういうものを置いてあるということでありまして、その 3 人しかいない。こうなると、名門の家の子ですから、なかなか気位が高くて、Uターンをしてきたような男とは結婚しない。そういうことで、人口 3 万人の地方小都市では、過去 5 年間ぐらいは結婚式をしたことがないというような、すごいことになっているんです。

それが私の一つの悩みですけれども、ある時、東京でちょっとしたキャリアの女性と食事をする機会に恵まれまして、この悩みを彼女に相談してみたら、一喝されました。「それは男が悪い」と。私もそうじゃないかなと何となく思っていたんですけれども、ズ

バツと言われまして、「申しわけございません。ところで、なぜですか」と聞いたら、「帰るときになぜ女を連れて帰らんのだ。男は意気地がない」と言われまして、返す言葉もないということです。このあたりをちゃんとやらないと、地域も変ですよ。とにかく子供はいない、女性はいない。若い男だけが帰ってくる。それがいつまでたっても結婚しないで朽ち果てていく。この枠組みをどこかで突破しないと、この国のバランスはすごくよくなるということではないかというふうに感じている次第です。

委員 先ほど講師も製造業が我が国の基幹で、重要であるとおっしゃっているのですけれども、この小委員会で議論すべきなのか経済産業省の産構審なのか、どこなのか、わかりませんが、そういう意見はたくさんあるのですけれども、日本では国の目標としてそういうものをちゃんと定めるかどうかという問題がそもそもあるわけですね。私はあちらこちらで申し上げていますが、国として定めるか定めないかというのはなかなかない。

去年は残念ながら我が国のGDPは500兆円を初めて割ってしまって、499兆円になってしまったわけですね。このまま放っておくと、もっと下がってしまうかもしれないけれども、国としてGDPが例えば500兆円規模を維持するなら維持するという国家方針があって、そのうちの例えば第二次産業、製造業は出荷額でいえば20%までは保つように努力するとか……。今は20%ぎりぎりのところへ来てしまったかもしれませんが、そういう方針をとるかからないか。それに対して日本全体でどういうふうに工業出荷高を仕分けていくかということがあれば、国土計画としても全体のマクロな計画が立てられると思うのですけれども、その頂上の軸が何となく自然現象的にサービス産業化に移っていくのだからというアメリカのシナリオをただ追い求めているだけですから、いつまでにどのぐらいサービス産業化になるかということがなかなかわからない。だから、その辺はもう少し時間軸を入れて方針を立てた方がいいのではないかというのが一つです。

そういうことをなぜ申し上げたかといいますと、この資料を見せていただいても、資料3-2で「地域産業の動向」ということで図表を丁寧につけていただいて大変わかりやすいのですが、36ページ以降に、として「新たな動き」がありますね。この「新たな動き」の図表の作り方は、いかにも現在の統計の作り方で、第一次産業、第二次産業、第三次産業という作り方なんです。したがって、第三次サービス産業はこういう分野ということが決まっていますから、それが全体にどういう動向かということ进行调查されている。しかし、今、国際的に見ても第二次産業、第三次産業という言い方はないわけで、例

えばお茶なんかをつくったら、二・五次産業と言っているかもしれませんが、それにいかにサービスをつけていくかという製造物のサービス化ということの次の段階できちっと入れないと、いきなりサービス産業に行くといったって、それは無理な話なんです。

ですから、この資料をつくられる前に、特に 37 ページあたりの過去のサービス産業の分類の推移、それから 38 ページの東京一極集中のときにサービス産業がどうなっているかということ、これはこれなりによくわかるのですが、二次産業製品をサービス化したら付加価値はどのくらい増えていくか、それによって雇用はどのくらい吸収されているかということが次の段階での我が国全体の方針だと私は思いますので、そこを少し強調していただけないか。

経済産業省の方でもそういう議論はずっとしてきておりますけれども、簡単に言いますと、コピーという装置は、装置の特性にもよりますが、今、コピー屋さんは 100%、機械を売ることがなくて、リースで貸してトナーと紙のサービスで利益を得ていく。そういうサービス産業化がほとんどの製品で付加されてきつつあるわけです。それを一番きっちりやったのが GE のジャック・ウェルチで、ジェットエンジンを売るのはなくて、付加価値をつけてメンテナンスでビジネスをするということで 20 世紀の最も優秀な経営者の一人になったわけですから、この統計についても、二・五次産業化ということをも我が国でどうするか。そうすると、その二・五次化というのは当然サービスがつくわけで、国内のマーケットを対象にした工業製品のサービス化、そこに雇用も生むという形の統計のつくり方をどうにかできないか。そのことが地域によってどう違うかというシナリオができるとありがたいと思っています。

委員 ただいまの二・五次産業というお話は、もっともだと思って、私は納得します。ただ、そうではないサービス業も実際に増えているし、世の中でのウエイトが上がっていくことも事実だと思います。それはほとんど異論のないところだと思うのですけれども、そのときにそれをどう考えるかというところが、例えば GDP の中に新しい個別のサービス産業がどれくらい占めるかというウエイトを出すと、多分、意外と低い。つまり、39 ページあたりに出てくるベースは事業所の数か人の頭数でやっぴまして、これは簡単に言えば人をどれだけ雇ったかですから、それは賃金ベースが違うので、多分、GDP の中に占める割合はこれとは違うように見えるはずですね。

そういうふうに指摘すると、普通、したがって違う統計をつくるべきであるという話になるんです。つまり、そんなにウエイトは高くないぞという話になるかもしれないので

すが、私は逆のことを申し上げたくて、実はこの人の頭数が重要ではないかと。というのは、恐らく賃金ベースが非常に違う。これは年齢構成の問題もありますし、男女比の問題もあるんですけども、今非常に増えているのは介護関係、医療関係ですね。情報サービスも増えていますが、それは性質が多少違います。いずれにしても、先ほどおっしゃった二・五次産業のサービスの中でも、今までの常識と非常に違うというものと、そうではない方、古典的ローテクといいますか、本当に人手を消費している部分は実はすごく需要があるし、増えております。しかし、ありていに言って、非常に賃金水準が低い。コストのほとんどが賃金ということですから、確かに純お金ベースで見るとあまりパツとしないけれども、実はそのところが少なくとも地域にとっては非常に大きいのではないかと。国民経済レベルのマクロ経済の中のウエイトに見える大きさよりも、地域にとっては非常に大きいのではないかと考えています。

先ほどちらっと話題になった沖縄のような話ですが、恐らくその部分が大きい。沖縄は賃金ベースがすごく低いことは御承知のとおりです。しかしながら、比較的小さな経済規模の中で、人の頭数はやたらと雇うという構造があると思います。もう一つ、沖縄のようなケースで大きいのは、その流動性がものすごく高くて、沖縄の人はちょっと本土へ出てきて、またちょっと帰ったりして、出たり入ったりするケースがすごく多いんです。

先ほどの講師の御指摘にもありますように、長男・長女の時代で、なかなか固定的・安定的にというのは難しくなっています。男女を含めてそうだと思いますが、そこは別に考えた方がいいのではないかと。ああいう人生をそれなりにそれぞれの人がやっていくというふうに考えていくと、沖縄を数字で見たのと実際に行ってみて沖縄の人たちがどういう顔をしているかを見たときのギャップが少し説明できるのではないかと。どうひいき目に見ても、日本が今後著しい経済成長をすることは考えられない。そんなシナリオは描けない。しかも、地方は特にそうであるとすれば、そのところは、労働観といいますか、あるいは労働市場観といいますか、その辺を大きく変えて考えないといけないのではないかと。そのときに、ハイテクはもちろん重要で、それが国の中になければ非常に困るんですが、一方で膨大な数を引き受ける産業といいますか、職といいますか、そういうものが必要だし、そのところは必ずしも賃金水準が高いから将来性があるというふうに言えないのではないかと考えております。

関連して、先ほどの講師のお話の中で出てきた長野県の坂城は、私も進駐軍にいたので随分通ったところですが、あそこは、ハイテクでは有名なところですが、実際にあそこ

の製造業が雇用という意味で占めるウエイトが圧倒的に多かったのは、射出成形といってペットボトルをつくる作業ですね。ペットボトルとかプラスチックの小さい部品をつかって、それを大量生産するところで実際には多くの人が雇用されていたという事実があると思うんです。もちろん坂城は別格と言っていいと思いますけれども、逆に言えば、坂城のような世界で最も著名なところですから、雇用の数からいえばそのところが大きかった。あれは製造業ですけども、実はそこにいた雇用をどうやってサービス業の中に求めていくかということがあるし、そういうことは実はあまり格好のよい産業ではないのではないかと考えております。

委員 NPOの立場から一言。

前回のまとめのところを見ていましたら、「成熟する経済社会」と書いてありましたけれども、私なんかの考えは、経済偏重社会からこれからは成熟した市民社会をつくるのだという中でいろいろな仕組みを考えていくことではないかと思ってNPOの運動をやっているんです。そういう観点から申し上げますと、モデルとしてはシリコンバレーの不況期のときの立ち上がり方をいつも考えていつているんです。経済がだめになったときにやったことは、真ん中にシリコンバレー公社といいますか、要するにNPOを共同でつって、そこで討議して、普通なら経済的にいろいろ投下していこうということが、あの場で行われてきたのは人材育成的なことに重きが置かれて、地域全体をどういうふうに底上げしていくかが話し合われて、それが成功したと言われているのだと思います。もちろん経済がしっかりしないとだめなんです。

そういう中で、今の若い人たちの労働不安定な状況とか、これからどうやって労働者を確保していくかという問題も、地域全体の基盤整備をどういうふうに考えていくかということだろうと思っているんです。それが私がよく言う産官学民でありまして、特に大学などが入って三つのセクターが重なって地域をつくっていくのだということですが、そういう新しいつながりによる地域の基盤整備をプラットフォームとしてつって、その舞台の上で何をやるかということ、人材育成と市民の社会参加ですね。そして、コミュニティ・ビジネスです。私はコミュニティ・ビジネスはほとんどNPOを指すというふうに考えておりますけれども、そういうふうに考えた上で一番大事なものは、講師のお話にもあったことをとらえていくと、結局、そこで起業や創業していく基盤のケアを地域全体でしているところが結構勝っているという感じを受けたんですけれども、日本は起業や創業をするシステムが非常に弱い。資金の問題、技術の問題、いろいろな問題で面倒を見るところがない

ことが起業していく人たちをためらわせる原因だろうと思うのです。そこはもっと地域的な戦略でやっていくことなのだろうというふうに改めて思いました。

去年、イギリスの社会起業局というのでしょうか、日本でいえば経済産業省の中にある局ができた。今年も再来週またイギリスへ調査団を派遣するのですが、そういうコミュニティ・ビジネスを興していく、あるいはNPOと連携していく、協働するというふうということで、今のブレア政権は、日本で言う経済産業局の横に局をつくって、協働というものを一気に進めるわけです。日本の場合は、NPOを強化しないと21世紀社会はだめになると言いながら、国のレベルでも、だからこういう方針で行くという方針は一つもないんです。ばらばらではいっぱい出てきていますけれども、そこが弱いことと、資金の投下の仕方も無駄が非常に多いので、時間的にぜひ短縮していくことができればと思っています。

今のブレア政権のソーシャル・エンタープライズ、社会起業というのは私は大変注目していて、その協定書、コンパクトの結び方等々をさらに精査しようと思っているんですが、こういう委員会などでの提案は、そういう国家的な戦略に向けてどうするかということをもっと具体的に示していけたらと思ひまして、一言申し上げました。

委員長 今日の資料の中でも、44 ページに「家族が起業することへの賛成状況」というデータがあって、日本は非常に賛成が低いですね。だから、家族の中で自立してビジネスを始めるといって、金を失うのではないかとということで、みんな心配するという状況があらわれていますね。

あと数分になりましたけれども、ほかに。

委員 論点の1番目ですが、先ほど来、二次産業でなければ三次産業という話だったのですが、私はむしろ一次産業はどうなんだろうということをちょっと思っています。というのは、先ほどの委員のお話にもありましたが、経済的な付加価値は小さくても雇用の総量としてはかなりいける部分があるのではないかと。確かに自給的性格が強ければ強いほど本当に経済的な付加価値は低いけれども、その地域に人が住んで働いていけるという意味では、2代さかのぼれば農業をやっていたわけですし、これから人口も減って土地も余ってくるわけですから、そういう形でうまく農地を使って集約的な農業をやっていくことも可能だと思ひます。確かに二次産業、三次産業に比べれば儲からないかもしれないけれども、住んで働いていけるという意味ではそこに戻っていくという面もあるのではないかと。

考えてみますと、右肩上がりの時代は、二次産業、三次産業の方がメリットがあるから、そこへ流れていったわけで、人口減で経済規模が縮小してリストラだ、倒産だという話になってくれば、逆に若い人はちょっと戻ってみようかというふうに考える人が出てきてもおかしくないのではないかと考えております。私の学生なんかを見ていても、おとなしくて、いいやつで、まじめなので、この子は農業をやったら結構うまくやるのではないかと思うような人もいたりする。そういう長所があるとすると、会社に入って荒波にもまれるのは無理だけれども、畑仕事はきちんとできるのではないかとか……。そんなことも考えております。

委員 地域の自立ということになりますと、地域に若者がいないと自立はできませんし、活性も出てこない。私のところも、モノづくりで甲斐性のある子供を育てなければならんということで、学校からモノづくりをさせるようにやっているんです。今、国土交通省の方もいわゆる大工塾を開校しようということですが、私どもも10年ほど前から大工塾ということで募集して親方につけてやったんです。昔の人は3年間ぐらいは空奉公をして一人前になったんですけれども、今入った人はその月から小遣いをもらわないとなかなか丁稚になれんものですから……。今度は国がやるということですが、今年は東京と大阪と福岡でしたかね。それで東海でもできるかなと考えておりますが、地方でやるのに支援するというようなモノづくりを……。

モノづくりをすると、人間は甲斐性が出てくるんです。ハイテクばかりで行きますと、人間に甲斐性がないようになる。ハイテクもいいんですけれども、モノづくりをしながら、日本の伝統文化、地方の文化、そういうものを興していくことが大事ではないかと考えているんです。先ほどの委員のお話のように、地方で農業をやるのも、長男ばかりながら、家を継がんでもできることもあると思いますが、もっとモノづくりをできるような環境をしていかないと地域の自立はできないと考えております。

委員長 その他、コメントがありましたら。

委員 論点の最後の「地域産業政策における国、地方自治体、そして国土計画の役割は何か」という場合、今までのお話を伺っていると、地域産業政策というのも全部ひっくり返して地域産業政策なんですね。つまり、最初に話が出てきた社会資本の整備の問題とか企業誘致の問題、あるいは企業の融資の問題とか資金の問題、それから人づくり、つまり教育の問題、それからさっきの長男・長女……。私も長男ですけれども、仙台を離れてもう15~16年たちますけれども、なかなか戻るといふ見込みを守れない。そういったこと

を考えていくと、少子化の問題等々、全部ひっくるめて結局は地域経済の問題にかかわってくるということですね。

それぞれの国や地方自治体の役割は、最近の考え方で例えば市場に任せればどうかなるようなものではないということがますます強く思えるような気がします。国土計画ということで交通網の問題や環境対策の問題をどのように考えるかということもありますけれども、国土計画といいますが、国土政策といいますが、産業政策という枠でとらえつつも、トータルな体系を考えなければいけないのではないかと。あまり具体的な話ではありませんけれども、そういうことを痛感しているというのが今日の私の感じたことであります。

委員長 ありがとうございます。

今日は講師に来ていただいて、地域の産業政策、特に自治体の職員の中で非常に頑張っている地域で、工場誘致から始まって、それが深まっていくという事例を3カ所、人脈をたどりながらお話をさせていただきました。非常に参考になったのではないかと思います。

先週末に、九州の小国へ行きました。最初は黒川温泉に行こうと思って、小国だと勘違いをして小国に行ったら、いや、それは南小国だということで、あっ、そうですかと帰るわけにもいかないので小国の話も聞いてきたんですけども、小国もかなりユニークな政策をやっている。時間がないのであまりお話しすることはできませんけれども、南小国は観光カリスマでも名前が載るようなところです。それぞれ生き方は違うけれどもユニークな政策をやっているんですが、全体として過疎化はとまっていけないということです。その過疎化がとまらないレベルはほかのところと同じだということで、一つの産業だけで地域全体を支えるのもなかなか大変だなということを感じてきました。

そういう意味では、単発でそこに参加している人が生き生きしているという事例を発見するのと、町全体がそれで潤っているということを発見するのは、また違う難しさがそれぞれあるのかなと思いました。我々は政策を考えるということだから、地域全体にある程度は福音が行き渡るということも念頭に置かなければいけないのでしょうか、そうすると、あわせ技といいますが、いろいろ複合することが必然的に重要になってくるのかもしれないですね。

夏休み中にとあと1回予定されていますし、しばらく長期戦ですので、引き続きよろしくをお願いします。

先生、どうもありがとうございました。

(2) その他

事務局 それでは、事務局の方から次回についての御説明でございます。

資料 2 に検討スケジュール表がありますが、次回の第 4 回目は、8 月 20 日、大体 1 週間後ですけれども、14 時から 16 時で行いたいと思います。場所は、第 1 回目の委員会と同じく、この建物の 4 階の特別会議室でございます。テーマはそこに書いてありますが、主に都市関係の問題を扱いたいと思います。また、9 月 1 日の部会に経過報告をしなければいけませんので、それについての議論をお願いできたらと思います。

また、一番最後に書いていますが、古川町への視察は 9 月 30 日～10 月 1 日ということでございます。委員の先生方には御案内を差し上げていると思いますが、詳細が決まりましたら、また御連絡を差し上げたいと思います。

また、本日の議事要旨及び議事録については速やかに作成いたしたいと思いますので、またよろしくお願ひしたいと思ひます。

委員長 では、今日はどうもありがとうございました。

閉 会