

国土審議会計画部会
第5回自立地域社会専門委員会

日 時 平成18年2月13日（月） 15：31～17：32

場 所 東海大学交友会館 富士の間

15時31分 開会

○参事官 まだお三方ほどご到着になっておられません、ほどなくお見えになることと思いますので、ただいまから第5回の自立地域社会専門委員会を開催させていただきます。

冒頭につきまして、本日の議事の公開につきましてお断り申し上げます。これまでと全く同じですが、会議自身は非公開としております。ただし、関係省庁の皆様にはご参加をいただいております。

会議後、議事要旨、議事録を作成しまして、発言者氏名を除きまして、会議資料とともに公表をさせていただきますので、あらかじめご了承くださいませようをお願いいたします。

それでは、以後の議事運営につきまして、委員長をお願いいたしたいと存じます。

○委員長 お忙しいところをお集まりいただきまして、ありがとうございます。

それでは、早速議事に入りたいと思いますが、本日の議題は2つございまして、(1)は地域的な資金循環の形成等について、(2)は地域固有の資源の発掘活用についてでございます。(1)の地域的な資金循環の形成等については、前回、ここでご検討いただくという予定だったんですけども、時間がなくなりまして、今回に回させていただいたというものでございます。

それでは、前回の資料を今日もお手元の方に配布してあると思いますが、事務局からまず説明いただきます。お願いします。

○参事官 それでは、お手元に資料がございまして、資料の3が地域的な資金循環につきましてでございます。その前に資料2としまして、「計画部会における検討状況」、これは昨年開催いたしました計画部会等に提出しておる資料でございまして、あらかじめこの場でもお配りをさせていただきます。中身としまして、資料3、資金循環の形成ということで、資料3が論点と施策の方向というものでございます。それから、資料4がそれにかかわりましての参考資料ということでございます。私の方から大きな論点につきまして、ご報告、ご紹介を申し上げます。

資料3をざっとごらんいただきたいと思います。地域的な資金循環の促進に向けて、後ほど参考資料でごらんいただきますと、地域で集まっている資金がなかなか地域に回らない、外に回っているという実態につきまして、どのように考えていくか。地域のお金ですから、できるだけ地域にということが基本的な委員会の大きな立場かと思っております。

まず、1番は既存金融機関の関連につきまして、例えば、リレーションシップバンキングとか、コミュニティクレジット、こういったことが逐次進んでおります。貸手側、借手側、各々どういうふうに取り組んでいけばいいのか。より推進する方向で取り組んでいけばいいのか。

それから、いろんな金融手法があるわけですけども、テクニカル・アシスタンスといったようなことで、ノウハウをどう伝えていくかということにつきましても、1つの小さな論点として掲げさせていただいております。

2番ですけれども、地域金融について情報の非対称性、いわゆる借手側の信用度ですとか、財務の健全性ですとか、将来性ですとか、そういったことがどれだけ伝わるか、伝わっているのかというようなことで、結局、貸手側のコストが高いのではないかというような問題意識があると思いますと、裏返しとしまして、地域の側からどういうふうに、それを積極的に伝えていったらいいのか。的確に伝えていったらいいのかといったような論点を掲げております。

それから、地域性のある話としまして、3つ目ですけれども、完全に民間金融機関のお話として任せてしまうということではなくて、公的セクターの信用力、リスク負担力、そういったことを的確に活用すべきではないかということで、例えば国とか、公共団体の一部保証、利子補給、あるいは、まちづくりファンドといった仕組みも後ほどご紹介いたしますが、最近講じたところでございます。そういった論点でございます。

4番ですが、諸外国において、こういったスキームで地域金融が行われているか。少なくとも表面的に見ますと、我が国よりは相当いろんな動きになっていると思います。そういった点で日本のへの応用視点はないかというところでございます。

5番以降、ちょっと毛色が変わりまして、今までのところが、従来の民間金融ということにしますと、いろいろな形で新しい金融の仕組みが見えてきております。例えば、NPOバンクみたいな新たなコミュニティ金融機関とか、コミュニティファンド、こういったことが見えております。こういったことをどう進めていけるのか。

それから、6番でございます。いわゆるCSR、企業の社会的責任といったようなことを背景にした個人の投資行動の例があるというようなことのご示唆を、前回のこの委員会でもうございましたわけですが、そういった観点の概念をより普及定着させ、いってみれば、企業の力をどう地域の活性化に使っていくか、相当以前にメセナとかという景気が悪くなったらだめになっているというようなことではなくて、根強い取組みとして、どう進めていくかといったようなことでございます。この点、相当以前に、タイの取組みをご紹介いただいたことがございます。ぜひまたご指導をいただければと思っております。

それから7番、最後、今自治体からいろいろミニ公募債といったようなことで、地域の富裕層の資金活用を図るといったようなことがあります。これも一つの地域のお金の流れとして着目していいんじゃないか。さらにこれを若干、外延を拡大すると、社会投資ファンドという、ある領域からの提案もございます。こういったことも一つの視点としてあるのではないかとということで論点を掲げさせていただいております。

資料4を駆け足で何枚か主な資料を、実態を見ていただければと思います。まず、1ページ表紙をおめくりいただきますと、これは相当初期の委員会でもごらんいただきました資料ですが、いわゆる預貸率と言われているものであります。日銀のデータでつくっております。都銀、地銀、第2地銀が地域でどれぐらい預金、県内でどれぐらい預金を集めて、それをどれだけ県内の貸し出しに回しているかということで、総じて下がってきている。低いエリアの四国ですとか、そういったところにつきましては、50%台後半ということしか回っていないということで、経年的に見ましても10%ポイント以上の低下になっている。この外は他地域のローンですとか、国債、公債、社債、外債、こういったものに回っているということだと思います。

マクロで見ますとこういうことですが、県別に見ますと、さらに5割を切っているといったような県もありまして、そういったところでは物事をどう考えていくかという視点があるのかなと考えております。

それからしばらく飛ばしていただきまして、5ページ目ですけれども、これは政策投資銀行が一つの柱となって、コミュニティクレジットを兵庫県で立ち上げられた例であります。コミュニティクレジットは単純にいいまして、相当以前の日本の頼母子講、あるいは相互銀行の特定企業版みたいなことだと思います。企業間のコミュニティによりまして、寄り集まることで単独では薄い信用力が強化される。それによって資金調達力が増すということで、一つの地域での資金調達、資金管理の取組みの例としてご紹介をさせていただいております。

それから、数ページめくっていきまして、8ページであります。これは国土交通省の関連施策ということで、先ほどの論点でもまちづくりファンドということをご紹介しました。民間投資機構という財団ですけれども、これを通じまして、地元自治体、住民地元企業、こういったところからお金を寄せ集めてまちづくりファンドをつくる。それを地域の振興のためのお金に使っていく。この仕組み自体は若干公共性、公益性の高いところに、現時点ではそこを念頭に置いてつくった制度ではありますが、拡大の余地はあるのではないかとということで、一つのご紹介をさせていただいております。

それから次は10ページでございます。先ほど従来型ではないということでご紹介を申し上げましたコミュニティファンドというものであります。いろいろ各地で芽が出てきておりまして、未来バンク、江戸川区という表の中の一番上、いろいろな人が1万円以上出資する。出した人が融資限度額のところをごらんいただきますと、出資額の10倍とかをもらうということで、これも非常に相互扶助性の高い仕組みですけれども、新たな地域のお金の流れとして一つの着眼をしておるということでございます。

それから12ページをごらんいただきますと、前回、ご指摘をちょうだいしたSRIといった側面です。ここは、この表自身はいろいろなところで、例えば環境とか、経済社会問題とか、コンプライアンスとか、そういうことでスクリーニングをかけたファンドを民間の金融機関、投資会社がつくってみたら、非常にお金の集まりがよいというようなことの例でございますけれども、こういった視点、社会的な視点というものが企業価値に反映されるようになってきている。それで企業イメージが改善されて、業績とも関係しているということで、こういった一つの風潮を地域の活性化に取り込んでいけないかという視点の切り口として資料を提示させていただいております。

それから14ページをごらんいただきますと、これは「SRIの理念を活用した地域への投資」という題になっておりますけれども、CSIの方が的確かと思えます。そういった概念は、例えば公共部門を通じましても具現化していける余地があるのではないかとということで、例えば、兵庫県では法人県民税を、これは実は標準税率5%のところ、5.8%と0.8%超過課税を団体としてされています。超過課税する団体は資本金1億円以上のところで、それぞれの企業の皆さんに兵庫県から、これはこういう用途に充てたいんだ、ぜひ協力してくれという格好で課税の形でとって、平成16年度にいいまして22億の財源が、例えば里山の整備とか、地域スポーツクラブのコミュニティ活動とか、こういうふうにあた

っている。これなども公的団体のルートを通じて、CSRの概念を社会的に活用しているという一つの例というようにも思っております。という意味でのご紹介をさせていただきます。

それから18ページ、これはミニ公募債でございます。ミニ公募債と申しますのは、この18ページの左下にありますような、特定の何とかセンターですとか、何々施設、これに使うのでということで、公共団体が目的を限って集められます。例えば、5年もの国債ですと、0.8%との利率を掛けているところ。このミニ公募債ですと、0.64というような安い利率、高い債権で買ってもらえるというようなことで、これに投資してくださいと、個人のそういう思いを持った投資を誘導するというので、利回りは低くても非常に償還は円滑であるというふうに伺っています。一つの試みとして定着をしているということでございます。

それから19ページは、論点の一番最後にご紹介をしております、社会投資ファンドということでありますが、ミニ公募債の概念をもうちょっと発展させますと、例えば、パークアンドライドの駐車場とか、産業観光施設の整備とか、私的な収益性を低いんですけども、やはり、外部性はあるんだと。そういったところに投資家に、例えば税制などの面でインセンティブを与えることで、限界的に民間事業として成立して、民間市場で資金調達をできるところまで持ち上げられるというようなことがアイデアとしてはあるのではないかとということで、まだまだ、これはアイデア段階で、現実の実例をご紹介できませんが、これも一つの取組みの視点としてあっているのではないかとということで、資料のご紹介をさせていただきます。

以上でございます。

○委員長 ありがとうございます。それではお願いいたします。

○委員 それでは前回にもお出しをしている資料なんですけれども、後ろの方に別添の1-1と1-2というのがついていると思います。1-3もついていると思いますけれども、1-1と1-2を中心に簡単にご説明をしたいと思います。

1-1のところをめぐっていただきますと、2ページでリレーションシップバンキングの概要というのがありまして、ご承知のところも多いと思うんですけども、バンキングというか、貸し付けのビジネスモデルとして講学上言われている2つの概念というのが、ここに整理して書いてございまして、リレーションシップバンキングとトランザクションバンキング、あるいはリレーションシップレンディングとトランザクションレンディングというのがあります。

トランザクションレンディングというのは、すごく簡単に言うと、例えば、消費者金融で収入とかいろんなものを定量化して、それで対面審査などでのどういう人かといったキャラクターは特に判断しないで融資をするというような手法で、最近、民間金融機関で広がってきたクイックビジネスローンと言われるものなどもその一つで、あちこちで展開しているモデルです。

機械化して低コストになる、あるいは大量に信用リスクのデータを集めることで、統計的に信用リスク量が把握できるということで行われているもので、ここに書いてあるように、低コストで大規模行向きになっている。

それに対してリレーションシップレンディングのモデルというのは、定量情報、数字の情

報だけではなくて、経営者の能力、数字で評価しにくいような能力とか、そういうものを評価して与信していくということで、そういう定性情報を得るためには長い付き合いも必要だということで、リレーションシップという言い方をしていると思います。

これは個別の銀行担当者と会社との関係みたいなところをベースに置いているので、長期安定的になる。適性のある金融機関という点では、小規模かつ地域限定的な金融機関に向いているモデルということで、今から3年ぐらい前に金融審議会ワーキンググループがあって、地域金融機関の不良債権処理をどう進めるかという中で、大規模行向けには、不良債権の削減目標などを立ててやっていくんですけども、地域金融機関向けには地域経済に影響も大きいということで、リレーションシップバンキングというのが本来地域金融機関、小規模な金融機関にあるべきビジネスモデルなので、そこを強化していくことで地域経済の安定化も図りましょうということで入ってきたと思います。

ただ、高コストになりがちですし、問題点は幾つかあって、ホールド・アップ・プロブレムとか、ソフト・バジェット・コンストレインツとか、ソフト情報の非伝達性とか3つ挙げられますけれども、独占的な弊害が生じるとか、あるいは本来は業績不振な会社は早めに破綻処理をした方がいいのに、なかなかそれができなくて、追い貸ししてしまうとか、そういう問題が生じがちになるということで、そこを緩和していく必要があるだろうと言われていきます。地域の経済の活性化を考えた場合には、そのリレーションシップバンキングのモデルで、小規模な企業に資金を供給していくということで、新産業を興していくとか、あるいは事業の再生をしていくということが重要なんだろうというのが、今言われていることです。

3ページ目のところは日本と米国の地域金融の規模の比較でして、一般にアメリカの方が圧倒的に金融機関の規模が大きいとか、小さい金融機関は余りないような印象を持っていることも多いと思うんですけども、実態を少し調べてみると、日本の方が圧倒的に金融機関の規模は大きい。アメリカの方が圧倒的に小さい金融機関、タウンのレベルで一つ金融機関があるというふうになっています。もう三、四年ぐらい前になりますけれども、私のセッションのところの者がヒアリングに行っているいろいろ聞いた話でも、小さい金融機関がまちで住宅ローンなどを中心にやっていく中で、地域のコミュニティビジネスや、ベンチャービジネス的なものを育てているということがあつたようです。

今は日本もそうだと思いますが、担保に関しても、収益還元できちんと事業を評価していくとか、あるいは土地よりも建物をむしろ評価するとか、そういう慣行や歴史の違いがあると思います。あるいは経営指導、テクニカルアシスタンスと呼んでいますが、地域の金融機関が個人事業主などに、いろいろ経営指導することで、自らのデフォルトリスクも軽減する。まさにリレーションシップバンキング的なモデルが、アメリカの地域の金融機関では行われているということです。

4つ目は日本の金融市場がこうなんじゃないかと書いたもので、なかなかミドルリスクの部分で、まだあまり日本にはないのではないかと。こういったところを埋めていく必要があるだろうと思います。

5ページ目はアメリカがどうなっているか。これもヒアリングに基づいているので、定量的なデータは必ずしもないのであるけれども、専門家に聞くと、ちゃんとリスクに応じた金利体系になっているとか、あるいは小さいところはコミュニティバンクが、先ほど申し上げた

テクニカルアシスタンスをもとにやっているということです。

さらに、コミュニティ開発金融機関というカテゴリーの金融機関もあり、財務省のC D F I ファンドというようなものもあって、そこからある程度の金銭的支援も得て、コミュニティ開発のための金融をやっている機関もあります。

6 ページ目は日本でどうしたらいいかということで、情報の非対称性というのが、どうしても市場の失敗を生んでしまうので、それを克服するように、地域密着型融資、リレーションシップバンキングをやっていくことが必要でしょうということを書いています。

別添の1-2の方に行きまして、これも17年11月の日付になっていますが、今はもう18年の2月なので、1年ぐらい前に公表した調査がありまして、もともっているヒアリング等は、さらに2年ぐらい前なので、データそのものが若干古いかもしれない点は、少し割り引いて考えていただければと思います。

今、申し上げたアメリカのほかに、イタリアとカナダに調査をした内容で、アメリカの方が2ページにありますけれども、アメリカにC D F I という金融機関のカテゴリーがある。アメリカでは地域再投資法というのがあって、これは市場介入的な法律なんですけれども、金融機関の支店開設とか、そういったいろんな金融行政をやるときに、地域にどれだけお金を回しているかという点で、地域金融機関を格付けして、その格付けがよくないと行政指導が入るとか、あるいは支店開設ができないとか、そういうことが行われています。その格付けを公表することで、地域の金融機関が地域に対するレピュテーションを考えて、なるべく高い格付けになるように、地域向けに資金を還流していくようになるという方向に誘導しています。是非は別にしてアメリカでもそういうことはやっている。財務省はC D F I ファンドという基金をつくって、直接支援もしているということです。承認数も伸びている。

3 ページ目がその特徴の話で、アメリカの場合には、地域再投資法、それに基づく格付けによって投資を誘引する。あるいは先ほど申し上げたような規模の小さい金融機関がどうやって情報を得るかという点と、コミュニティがしっかりしているので、そこから情報を得ています。あるいはテクニカルアシスタンスを行うことで、少しでも回収率を上げようということで、経営指導もやっていますという話です。

次はカナダで、カナダの方は協同組合型金融機関が非常に普及していて、その協同組織金融機関のグループでかなり大規模なものもあります。5 ページ目のところに、どういった形になっているかを書いてあって、全国組織でクレジットユニオンがあって、州ごとにその州の組織があって、そこが地域ごとの小さい協同組織金融機関にサポートしている。小さければいいというものでもなくて、そこにちゃんとアシスタンスできるような主体がある。アメリカの場合もそういうN P O 的な中間支援組織というのがあるようですが、こういうビジネスモデルを教えてあげるところが必要だろうと思います。

場合によっては、サスカチュワン州という、カナダの内陸の非常に人口が疎なところで、金融機関の支店が置けるような地域ではないコミュニティにピアレンディングという手法で、ある程度お金を任せて、地域の中でお金が回るような仕組みも行われているということでした。

6 ページ目がイタリアです。イタリアの場合は、C O N F I D I というのがあって、これは同業者組合を元につくられた相互保証の仕組み、組織で、産業別のそういう組合が信用補

完をしているという話です。6ページの表は金融機関の概要ですが、具体的に、それがどういう仕組みかという、7ページ目でして、CONFIDIというのが基金をつくって、そこが金融機関に保証する。そのCONFIDIが保証できる能力というのは、公的機関も再保証をしたり、自治体とか、商工会議所も再保証をしたり、補助金を出したりということで、手当てされている。そして審査は、借入企業、会員企業の仲間内の情報をもとに審査をするということです。先ほど参事官からコミュニティクレジットの話がありましたけれども、私の方はコミュニティクレジットをやるときに、このイタリアの話は一応聞いてはいて、ヒアリングにはまだ行っていませんでしたが、それと似たような発想で、金融機関以外の持つ信用情報を金融に生かせないかということです。

それによって与信の審査ができるということと、もう一つは、同業者組的な組織が審査をして保証し、同業者がそれを再保証しますので、裏切れないピア・プレッシャーが働くだろう。ビレッジバンキングなどでも同じような要素があると言われてはいますが、多少苦しくても同業者を裏切るともう仲間に入れてもらえないので、なんとかがんばって返すというのが、金融機関にとっては信用度の向上につながることで、こういうやり方も海外にはあるということのようです。

8ページ目が今まで申し上げたのをまとめた話の表です。9ページ目は我が国への示唆ということで、いずれにしても、情報の非対称性を克服することが大事なので、地域にある情報で、情報を得るためのコストも結構大きくて、金融に生かせないような情報を何とか生かしていけないか。そのためには、どういう情報源が信頼できるものとして考えられるかとか、あとはリスク低減策で、今申し上げた話のほかに、テクニカルアシスタンスをすることで、事後的にリスクを下げていくとか、あるいはどうしてもコスト高になる部分があるので、政府機関による介入とか、支援とか、あるいは民間の中間支援組織みたいなものも考えられるだろうと思います。

最後にイタリアの例を見るように、コミュニティ内部の相互保証みたいなシステムで、借入人に返済圧力を高めていく、あるいは情報を信用の審査に取り入れていくような仕組みというものも何らか考えられないかということ最後に少し書いています。

以上でございます。

○委員長 どうもありがとうございました。

それでは、ご意見をいただきたいと思えます。

○委員 幾つか追加的なことで、私が思うことと存じ上げていることとお話ししようと思いますが、1つは、ファイナンスという言う場合に、この種の議論というのは、通常のいわゆる企業資金であったり、設備投資資金であったりと言われる投資ファイナンスのところ金が入らないというような議論が中心になるんですが、現実にはその地域の中堅中小で金詰まりになる場合というのは、普通の営業資金ですね。仕入れの金とか、売り掛けを待っている金とか、そういう投資計画が立てられるとかという問題ではなくて、来月に350万の払いがあるんだけど、今の売り掛けは550万、再来月しか入ってこないで、その間350万金繰りつかないと倒れるんですという状況で貸す者がいないというのが非常に深刻な問題としてあって、そういうときにコミュニティ何とかというのは割と無力でありまして、何でそんなことが問題になるかという、多少はしょられましたけど、これまでは大体不動産担

保を打っていると、不動産が含みをずっと何年もかかって持っていて、本来金融というのは、設備投資をしたらその設備に担保を打つと、その設備の価値以上に金が借りられないはずなんです。設備の中に土地が入っていると、その価値が倍になっているものですから、そここのところの含んじゃっている部分を見合いにして、日々の金まで貸していたんですね。そういうことに何十年も銀行が慣れてきた結果、日々の金を付けるための技術というのが全く廃れてしまっていて、それに加えて印紙税がかかるだの、手間がかかるとかという、せっかくそういうことをサポートするために、昭和40年前後に国を挙げて導入した手形というすごい制度があるんですが、これが全然使われなくなっている。

そういうことで経産省さんあたりでは、今さらながらに、流動負債を調達するために流動資産をどうやって活用したらいいかということで、動産担保もちゃんと整備しないといけないねという、本来であれば、何年も何年も前にやっていないといけなかった話を最近やっている。当然のことながら、最近始めたばかりですからまだ慣れていませんので、銀行が例えば在庫担保融資なんかをやるかという、それは決してやらないわけなので、そこが1つネックになっているというお話をまずさせていただきたいと思います。

それから、それに関連してですが、中小企業と一口に言いますが、実は地方において地銀等が貸したい先は圧倒的に、例えば何店も店のあるガソリンスタンドですとか、あるいは大企業の下請け会社、関連会社といった、要するに優良企業なんですね。本当に金がないのは中小零細でありまして、これは私も前職で商工会議所の会員さん、企業というのを回ったことがあります。これはそういう格好いい議論で出てくる資金計画というよりは、パーマ屋のおばちゃんだったりとか、中華料理屋のおっさんだったりとかという世界なので、金詰まりが深刻に問題になるときに、あんまりきれい事を言っている、実はそういう人たちは救われないという問題があります。

そういう中で、今伺ったような国土計画でありますから、むしろ地方に新しいビジネスがどういうふうに育っていくかというところの問題だろうと思いますので、クレジット何とかというものは、割と互助組織系だったり、NPO系だったりする話が多いので、1つご紹介したいのは、割と今アメリカで出てきている動きで、このところウォールストリートなんかにはちょこちょこ出てきている話で、コミュニティ・ビジネス・レンダーズというのがあります。これは法律的にいいますと、クレジット・ユニオン・ビジネス・オーガナイゼーションと言われている組織に属するんですけども、これは信用組合みたいなものが一人でやっていますとなかなかいい人もいないし、規模も小さいしというので、複数のクレジットユニオンが集まって別会社をつくりまして、この別会社に自分のやっている仕事を外出ししていいという、それだけのことなんです。その法律自体は昔からあるんですが、以前はコンピュータシステムの会社をつくったりとか、事務のアウトソース会社をつくったりとかというために使っていたんです。その限りにおいては日本でもあるんですが、最近どんなのがあるかという、このコミュニティ・ビジネス・レンダーズというのがある。これは何かといいますと、そういう地方の難しいクレジットは、しょせん信用組合の営業担当者には見れないということで、実は貸し出しを代行する会社をつくっちゃっているんですね。この人たちは預金をとりません。貸すことしかやりません。貸して審査するところまでやって、それでほしいかといってクレジットユニオンに声をかけると、ほしいクレジットユニオンが最終的にそれ

を買うといえますか、貸すんですね。

ですから、実は審査機能まで代行しちゃうという会社で、この人たちは非常に身軽なものですから、先月、割と長いウォールストリートの記事があっっておもしろいなと思っていたんですが、これでは同じ案件を加盟している信組に持ち込むと、2週間かかった話が2日でビジネスクレジットが下りたとかという、彼らはプロだと。申請書の書き方がまずいと、すぐに教えてくれて、パッパッパッとやって、はい、OKと言って、あとは彼らが全部信用組合との折衝をしてくれるわけです。ある意味でとったクレジットを自分たちの資産として売りに行くわけですね。ですから、信組はそういうプロとさえ交渉していればいいと。こういうようなものが各地区で出だして、完全に金儲けのためにやっているノンバンクですが、そういう意味では一般的なコミュニティクレジットとか言っているやつとはちょっと筋合いが違うんですが、こういうのがあることが利益との絡みで言いますと、こういうのが伸びていないと公的なものが伸びないので、もうちょっとお金がほしいと思ってやっている人たちの活動として、地域金融機関自身がもはや自分では見れないと言っておりているということなんです。

これは2つの理由があっ、預金金融機関というのは、近時の金融法制の中で、今言われているような高いリスクをとりに行くというのは非常に困難になっています。むしろ、よりコンサバにいかないといけないという状況にありますので、彼らがばかだと言ってもしょうがない部分があるんです。

ですから、3つ目に申し上げたいことは、人の流れということなんですが、地域の金融機関に人材は少ないということです。これは預貸率40%はあり得ない数字でありまして、集まり過ぎていうよりは、貸す能力がないというふうに言った方がよい数字ではないかと思えます。それはなぜかという、だからといって地銀さんの方に言い分がないわけではないんです。こんな激しい検査を金融庁にやられたら、貸せるわけないじゃんと思っている人もいます。それは預金を守っている以上はしょうがないわけなので、その間の連絡をとらないといけない。きちっと預金を守ることで育ってきた地銀マンに、急にリストをとりなさいと言ったからって変わるはずもないし、残念ながら、地銀の偉い方というのはやはり地域のドンでありまして、俺よりは偉いのは日銀の支店長だけだと思っている方は幾らでもいらっしゃるの、なかなか、そう渋りが変わるわけではないと思えます。

そういう意味では、コミュニティ・ビジネス・レンダーズというのは何がおもしろいかというと、ウォールストリート・バンカーみたいなやつが、食えなくなるとそういうことをやり出すんですね。おらが町に帰って。ですから、NPO系の人ではないんです。昨日まで金儲けしていた人たちなんです。そういう人が動き出さないと、オリジネーションというんですか、資産をつくるというところがうまくいかないような気がいたします。

それからもう一つは、地銀さんにしても怖い資金をちゃんと貸しなさいよと言われても、それは無理だということでありまして、例えば、旧開銀と似たような役割を果たしていた日本興業銀行とか、長期信用銀行というのがありまして、あれは何をやっていたかということ、最後の方は全然違うことをやっていたんですが、割と初期には何をやっていたかということ、まさにそういうリスクをとって金融債というわかりやすい債権を出す。そうすると、これは5年の金利で高い金利が付いていますから、地銀が買えば必ずさやがとれると。銀行ですか

ら、これは心配ないという、そういう銀行と借り手の間にもう一つインターメディアリーみたいな銀行があったんですね。これが今なくなってしまっています。ですから、地銀さんの余り金を吸収しようと思うと、例えば政投銀さんなんかは恐らくお考えになっているんじゃないかと思うんですが、地銀さんからの金を政投銀さんが吸収をする。それで政投銀は、例えば今のコミュニティ・ビジネス・レンダーズみたいなやつらをオリジネーターとして束ねる。それでコミュニティ・ビジネス・レンダーズみたいな人間はどんなやつらかというと、実は定年を迎えて昨日まで結構東京でガンガンやっていた審査部門の銀行マンだったりする。これが出身地に帰った人たちだと。そういう人たちが貸し出ししかやらない銀行みたいな意味でのノンバンクをつくって、政投銀がそこをバックアップする。もう政投銀さんは財投に頼り続けるということはある得ないわけですから、その金を今度はまとめて、もう一回、地銀・信金にさばいていくというような流れをつくって、人間を入れかえる、資金をインターメディアとするというような、そういう動きを意図的につくってあげないと、なかなか行き詰まっている動きというのでは、動きづらんじゃないかと思います。

○委員長 ちょっと時間がなくなりますので。

○委員 これで終わります。

○委員 今のお話、そうだなと思いつながら聞いていたんですけども、私は金融そのものは直接見たことがないんですが、もともと経営コンサルタントなもので、融資を受ける側の地方の財閥とかの人たちともよく話をします。彼らと話をすると、地銀に審査能力はないといえます。それでさっきの預貸率が非常に低いというのは、それはそうだろうなというふうに思うんですね。

地域を何とかしようという議論をすると、必ずいつも出てくるのが、地域のことはできるだけ地域でやりましょうと分権的な発想ですね。それからもっと支援をしましょうと。金融の場合にはもっとお金を回しましょうという議論になるんですけども、私はそんなに単純じゃないと思うんです。そもそもリスクマネジメントというのは、もっと集権的にやらなくちゃいけない。ですから、もっと地域密着型でやるべしという、そもそもの大前提が本当にそうなのかなと思う。

あと、もっとお金が必要なのかというのも、本当にそうなのかどうか。ちょっと疑問な部分があって、例えば、信用保証組合というのはいろんな自治体がやっていますが、これは赤字の固まりなわけです。あの固まりを何とかしないで自治体がさらに地域金融の方にお金を出すというようなことは余り現実的に考えられない。

既に貸して死屍累々となってしまった不良債権の分をどうするのか、それから地銀に審査能力が足りないという現実を前にするとローカルに問題解決するような仕組みが本当につくれるのかどうか。割と私は悲観的なんですね。

唯一、審査能力を持っていそうなのは、商工中金であそこのシステムは割とわかりやすい。要するに、融資を受ける側の各事業組合が集まって、商工中金の出資者を支えている。ですから、お金を受ける側の情報が組織に入ってくる。あと全国100か所ぐらい支店があって、焼酎だとか、家具だとか、いろんな業種に各支店が貸している。それから地銀だと特定の会社しにしか金を貸さないわけですけども、商工中金の場合はパブリックだから、県内の焼酎メーカーすべてと口座取引がある。しかも、日常のお金を出し入れをしているので、日ご

ろから付き合いがあるので、審査能力が育つ。

こうしたインフラを持って例えば九州の焼酎を日本酒的なブランドに高めていくというようなことをやっている。ですから、一地銀が地場産業を育てるんだとって頑張ってみたところで、簡単にできる時代ではなくなっている。ですから、地銀ネットワークを何らかの形でつくる。そこに商工中金とか、政策投資銀行であるとか、全信連とか、そういったところが情報を中心にガイダンスしていく。そういうふうに、むしろ集権化しないと、毛細血管としての地銀が死んでいくような状況でないかと思うんです。

○委員長 ありがとうございます。続きまして、委員長代理にお伺いしますが、まちづくりファンド等とかかわっていらっしゃったということですが、何かご発言がございましたらお願いします。

○委員長代理 先ほど資料で紹介をいただきました、資料4の8ページの住民参加型まちづくりファンド、今年度から国土交通省が創設した制度です。幾つか今年助成することが決まったと思うんですが、この中で代表的な例を一つ挙げたいと思います。

京都市では、昨年全面施行されました景観法に基づいて、京町家を守る景観整備機構というのができました。そこには京都市も一部出資しましたが、それ以上に京都市内、あるいは東京でもシンポジウムをやって賛同する人に出資を呼びかけていますが、例えば、私のように首都圏に住みながら京町家を何とか守ってほしいという人間がファンドに出資しているわけです。そういったファンドの京町家を守る景観整備機構に対して、ほぼファンドが集めたお金と同等額をユニット機構を通じて出資する仕組みができています。これをもう少しこれからの自立地域社会の動きにも適用できないかなというふうに考えております。

もう一つ事例を挙げますと、今年申請があったものの中で、高知県がつくった山村を守るとかそういった公益信託に対しても、このまちづくりファンドが助成するような形になっています。これを単なる都市づくりとか景観形成に限定せずに、もう少し今回のこの専門委員会で議論しているような課題についても、助成していく仕組みが今後できないかなということをお考えいただきたいと思ってご紹介させていただきました。

○委員長 ありがとうございます。ほかいかがでしょうか。

○委員 今のようなお話を伺うと、お金を貸し付ける形で都会側からのお金の流れを地域の中で回るように持っていこうという話ですよね。そのときに実際に僕らが感じるのは、農山漁村で、一体誰がお金を受けてやり始めるのかという実際の経済の担い手の像がはっきりしないところが問題なのですね。これまでの農山漁村の一番大きな問題点は、農家経済とか、漁家経済とか、林家経済、商工自営業者と言われる自営業型なのです。そういう人たちがほとんど今、一代限りになって、後継者もいないので、将来的な展望がないところへもってきて、事業意欲そのものがかなり低下しているのです。また、その人たちのお金の巡りをよくしていたのは、組合型の農協とか、漁協のお金だったのですけれども、非常に回りが悪くなったということですね。あとは公共事業経営のビジネスチャンスがあったのですけれども、それがほとんどなくなってきたというので、結局、地域の経済を担っている根本が、担い手がないという話になったのです。そういうところで、どうやって経済の動きをつくり出すのかということになると、今までのような農家とか漁家、林家、商工自営業者というものではないような事業組織をどう見つけ出すかということが一つの課題です。

集落も集落法人という新しい組織形態を組織化しつつあるけれども、まだ、縦割り社会の中で新たなビジネスを担っていく経済組織としての展望がそれほど明確に見えてこない。実は生活に関連したビジネスは、たくさんあるわけです。例えば福祉の問題で考えてみても、かなりの事業所が成り立つような状況にはなっているのです。ところが、それらがまだ十分に発達をしていないという問題があります。そういうところに対して一体どう支援をしていくのかという、市場経済の一端を地方で担う担い手組織をどう見通していくのかが大きな課題としてあるというのが1点です。それがあれば、今までお話になったようなところをつなげていくことができるのではないかと。そういう意味では、農業とか林業とかということだけでなく、地域産業をこれから興していくような事業体をどう育成するかということが一つの大きな課題だということです。

もう一つは、地域経済は世界経済の中での競争に勝たなければならないという、市場経済の鉄則が地方にまで貫徹してきたものですから、行政が地域経済支援という政策根拠がなくなったということです。つまり、行政が力を入れると国際的に批判を受けて市場を乱すと言われて、行政側もなかなか手が付けられなくなったわけです。

そこで何が問題になってきたかということ、商品経済としての経済力を持つものは、都会の方に中心が移っていくけれども、残されたものはどれもこれも基本的に言うと効率が悪くて、市場経済に乗っからないものが多いわけです。しかし、公益性はあるので、その公益性を一体何で支えるのかというところで、税で支えるには、今のような政府の行財政では無理だという話になっているわけですね。だとすれば、ここの部分で最後に残ってくるのが、NPOもその一つの姿ですけれども、いわゆる公益経済とか、共生経済です。そういうものをどんな形で支えるのかというところで、改めて企業側ももう一度税金を国に払って、国を通して様々な公共的な事業を支えていく仕組みに効率性から批判するのであれば、直接的に問題に対して企業が貢献するCSR（企業の社会貢献）という仕組みを税のバイパスとしてもう少しきちっと位置づける必要がある。一社一村支援運動みたいな形で、企業は必ずどこかの地域に対して支援をするというぐらいの支援策を講ずるというのも一つのやり方じゃないかと思うのです。

こういうやり方は、1980年代にタイで始まった一つの運動ですね。タイは、そういう意味では国を挙げてCSRを法制化したアジアの唯一の国ですけれども、企業はもう少し社会的な責任を負っていくべきではないかという運動が様々な形で展開してきたわけです。そのあたりをもう少し日本の今の実態に合わせて考えるべきじゃないかと思うのです。

タイでは貧困対策ということですが、日本の場合には、そういう意味での貧困はない。でも、新しい貧困と言った方がいいのかもわからないし、日本の今の地方の存続の危機というのは、放置すると大変なことになるような状況になっているわけです。そういう意味では、タイのPDAという、地域開発協会と訳せばいいんでしょうかね。そういったところでタイ・ビジネス・イニシアチブ・イン・ルーラル・ディベロップメント（IBIRD）という組織ができ上がって、企業から協会にプロジェクトを持ち上げて、それからカウンターパートナーとしての地方自治体と企業とを結びつけて、その企業が直接的に、先ほどありましたような様々なテクニカルアシスタントのようなものの派遣までも含めて、事業を起こすという深い関係構築をやっています。

この応用は、日本でも多少始まっていると言えば始まっているのです。例えば森林の関係でも「里親」というような形で炭酸ガスの排出の問題とも関係して長野県でも随分企業が植林に参加していますけれども、こういうような仕組みを、もう少し展開することも含めて考えていただきたい。つまり、儲からない部分というのでしょうか、その部分が地域には、かなり大きく課題として残っているということを言いたいわけです。

○委員長 ありがとうございます。若干短めに、もう一つ重い議題がございますので、ご協力をお願いします。

○委員 質問でもいいですか。ちょっと聞きかじりでよくわからないんですけど、今、地域密着型企业のお話とかがあったんですけども、4月から郵便局とかも貸し付けができるようになりませんでしたっけ？

じゃ、それはなしにして、地方債なんですけれども、今度地方債の発行要件が変わってきますよね。それはこれから地域の資金循環にどういう影響があるというふうに、結構インパクトとしては格付けが導入されたりとか、資金の流れとしては大きいのかなと思うんですけども、どんなふうにごらんになっているのかということと、2つ目は地域密着型の、こういう金融システムは必要なんですけれども、一方で、これからの国土形成計画というのは、東京とか大阪に来なくても、どこにいても世界相手の企業がつくれるとか、ビジネスができるみたいな、人とその環境をつくっていくということにあると思うんです。そうすると地域密着型金融の範囲を超える資金ニーズみたいなものが出てくるような社会になるべきだと思うんです。地域密着型金融を語ると、こっち側でもっと専門的な特定の産業だとか、技術分野について、優れた見地を持った金融機関というものが、世界的レベルにおいて、そういうものが日本においてないと成り立っていかないんじゃないかなと個人的には思うんですけども、その点はいかがでしょうか。

○委員長 続いてお願いします。

○委員 1点目の地方債制度は、確かに制度が変わるということで、私の理解では、大きな枠組みは多分変わらないと思うんですけども、地方債は基本的には全部総務省、旧自治省の許可に基づいて出ているのが、一定の外形的、定量的な要件を満たす場合には許可が不要になる。許可が不要になって、地方債を自治体が出しやすくなるというように変わるんだと思います。ただ、許可が要る要件というのはあって、一定の財務指標を満たさない場合には、引き続き許可が要るということなので、自由化をしてよい部分ではするけれども、一部は規制が残るとというのが、今度の地方債制度の中身の面での大きな変更だと思います。

あと地方債の登録制度からの振替制度への移行とか、いろいろ事務的なものも変わるようですが、そういう意味では、公募とか、私募とか、いろいろなものがあって、出しやすくなる場所は出しやすくして、出しにくいところは引き続き国が関与していくということだと私は理解しています。もちろん地域の資金循環には大きな影響があるとは思いますが。地方債全体の残高というのはすごく伸びているので、これから先地方債が出せなくなって金が詰まる自治体というのは出てくるかもしれないので、自治体に金の面で頼れないという状況が自治体によっては出てくるということかなと理解しています。

2点目の話ですが、地域密着型金融、リレーションシップバンキングの話をしました。リレーションシップバンキングがあれば大丈夫というわけではなくて、もちろんランザクシ

オンバンキングも、先ほど少し申し上げた役割分担も必要です。小規模な金融機関だけがあれば、日本の金融マーケットは全部うまくいくわけではなく、ご指摘にもあったように、ご指摘にもあったように、全国規模の組織とか専門金融機関というのはもちろん必要です。1つじゃなくいろいろなタイプの金融機関があることが必要です。ただ、私が先ほど説明したのは、日本だと地域密着型金融ができていて金融機関が、機能として足りないのではないかとということだと思えます。

世界を相手にして、世界とのネットワークを持っている金融機関が必要な場面も、もちろん地域が直接世界とつながるためには必要で、それはいろんなブティック型の金融機関も含めて、あるいは全国型のデパートみたいな金融機関も含めて、あるいは地域の小さい金融機関も含めて、いろいろな金融機関が役割分担して、得意なところを生かしてやっていけばいいということだと私は理解をしています。

○委員長 ありがとうございます。どうぞ。

○委員 いつもこういう役所の会議に出ると、地方に金が回らないという議論しかさせてもらえないので、どうやって金を貸すかという議論しかないんですけどね、本当は預貸40%の最大のポイントというのは、過疎地でもできる仕事というのは介護と金融なんです。お金の運用と介護というのはビジネスになるんです、過疎地でも。お金を持っていらっしゃいますから農業村でもできるんです。多分、地銀に集まっているお金の大半は高齢者のお金です。こんなものが0.02%しか金利のつかないものに回らざるを得ない地方の運用機会のなさが最大の問題で、本当をいいますと、そのお金を地方にいつてどういうふうに運用するだと、投資にちゃんと回すんだと。それは高齢化しているんですから地方でなんか使えないんです。

例えば、マレーシアのニュービジネスに秋田県の過疎村のお金が回るという流れを本来つくらないと、そのお金が単に預金に回って死んじゃうんです。で無駄遣いしているんです。それは政治家の票になるのか僕は知りませんが、かわいそうな人に金が回らないという議論をやったって、しょせんは大したところに行かないので、むしろ眠っているお金をどう使うかということに、この預貸40%の本当の問題があるんだということを、いかなる会議でも言わせてもらえないので、ここで一回言って終わりにしたいと思えます。すみません。

○委員長 この議論を始めるともう1時間は確実にかかると思えます。参事官の方をお願いして、また機会をつくっていただくことにして、私も2点ほど簡単に。

預貸40%の話、これがおっしゃるところ貸し付け能力がない。高齢者しかいないところに借りる人がいない。全部本当だと思うんですけども、中部のデータを見ますと、中でもとりわけ低いんです。北陸じゃなくて中部の東海地域ですね、愛知県とかね。これは今の話を持っていったら、自分たちとは関係ないわとあの地域の人たちは思っちゃうと思う。もともとあそこは貯蓄率は高いんです。それから借金しないんです。

○委員 あそこは保険屋にとってパラダイスなんです。300万円のポケットマネーを持っている方というのは岐阜県に一番多いんです。ですから、逆に言いますと、保険のおばちゃんが最初にねらうのは岐阜県なんです。ですから、投資はあるんです。要するに貸せないということは、逆に言うと運用したやつがいるということなんです。

○委員長 幾ら借りてもらいたくても、借りてくれないんだよとか言っている、銀行の人は。

○委員 金融機関は貸す仕事だと思っているから、そういうことが起こるわけで。

○委員長 それからもう一点。参事官にご説明いただいた、この資料の2ページに、例えば、ミニ公募債は官庁、自治体が行政機関として発行している。これは3セクなんかも入るわけですか。

○参事官 実際、事業にですか。

○委員長 ええ。

○参事官 よりも、もっと直接に公共団体がやっているということが、まず一義的にはそうだと思います。

○委員長 前によくあったのは、地域のちょっとした観光開発事業なんかに、株式会社なんですけれども、地域の人たちに株を買ってもらって、3セク的なものがそれで事業をやると。住民に参加してもらおうということもあるんですよね。そういったものがどこに、どういうものに入るのかなと思ったんですけれども。そういうのはなかなか、事業がうまくいかなくなったときには、また非常に困る問題も出てきて。

○委員 大井川鉄道じゃなかったですかね、幾つかありますよね。グリーンシートファンドがありました。

○委員長 していただくといいかなと思うんですが、つぶれた事業は知っているんですが、今うまくいっているのは知らないんです。

○参事官 ミニ公募債そのものではないと思いますが、恐らく、外縁としてあると思うので、そこをまたよく調べて。

○委員 私募債です。

○参事官 私募債で、ちょっと利率が下がっている。

○委員長 それからもう一点、ミニ公募債なんかもそうなんですけど、これは、例はないと思いますが、心意気で引き受けてもらっているんですよね。あれは何か経済的なインセンティブがついているものはないんですか。例えば自治体によっては、その分を減税しているとか、そんなことはできるかどうか知りませんが、アメリカの免税債みたいなものです。プロジェクトファイナンスの。そのミニ版みたいなものはないのかなというのが、ちょっと気になっていただけなんですけど、アメリカはプロジェクトファイナンスを州単位とかで普通にやっていますよね。

○参事官 今、お話にありましたような例はちょっと手元にありませんが、今、委員長がおっしゃったような考え方、ミニ公募債からちょっと概論を広げてアイデアにできないかというのが、本日の19ページの社会投資ファンドということでありまして、これは現実にまだ、これがそのまま制度になって培われているというものはありません。ただ、これの一手手前、これと類似の考え方のものが、昨年成立しました地域再生法というような中で、昔、ちょっとエンジェル税制という寄付税制を地域のこういう環境企業なんかに通した場合には、例えば譲渡損が出ても、それが損益通算されるとか、そういった工夫の税制を織り込んだものがありますが、おっしゃった直接的なものというのは、この19ページのものが非常に近いものだと思いますが、現在の制度で知っている限りではありません。

○委員長 ありがとうございます。皆さんまだしゃべらせろみたいな顔をしていらっしゃるものだから、余り顔を見ないように次に行きたいんですが、また別の機会をつくっていただくということにいたしまして、次の議題の2「地域資源等活用した地域活性化の方向性に

ついて」に移りたいと思います。

まず、委員長代理に山形にご出張いただき調査をいただいておりますので、それについてご説明いただきまして、それから事務局から事例紹介をしていただきたいと思います。

○委員長代理 この後、具体的な事例をもとにした地域固有の資源を活用した活性化という話を事務局の方からしていただけると思うんですが、その話を聞いていたことと、これまでの委員会が、例えば阿寒町で観光によるまちづくりとか、山口・津和野の出張では、むしろ、農村部の限界集落のようなところのまちづくりの話があり、比較的話題がかなり限定されていたことと、それから後段で具体的に事務局から後ほどお話しいただくものだけだと、若干、地域的にもテーマ的にも偏りがあるかなというふうに考えまして、参事官と昨年12月に山形の現状を視察に行っていました。

何か所か見て回ったんですが、1つは山形県の一番北の秋田県境にも接している金山町です。ここは別添の2の中に、1枚目に写真がありますが、金山型住宅というものを長年取り組んでいます。100年運動ということでやっていますが、先ほど話にあったように、林業だけでは食っていけない。それから、大工の技術だけではなかなか仕事がない。そういったようなところを地域資源と地域の技術をうまく組み合わせて、こういった住宅を町全体につくろうということでもう10年以上取り組んでいます。それに踏み出したきっかけというのは、地元で東京芸大の先生がいたということが1つ。

それからもう一つは、後段の小布施の例でも出てくるかと思いますが、旧建設省の住宅局のHOPE計画という地域住宅計画で、地域の住宅資源を見直していく調査をしました。そういったことがきっかけとなって、こういったタイプの住宅を増やそうということで条例を制定して、今は30万から50万の助成金を出していますけれども、こういう形で普及をしてきました。これで住宅のまち並みというのは、本当に10年もするとあつという間にまち全体の風景、景観を変えてしまうということが、この金山町に行くと一目瞭然でわかるということです。

最近どうなったかなと思って行きましたところ、やはり見事にそういった形で変わっていききました。しかも5年前、山形新幹線が新庄まで開業したようなこともあって、非常に交流人口が増加しているということです。それから、こういった金山杉を使った住宅というのを、関東中心に山形県外にも販売をした結果、年間8棟から10棟程度、販売実績をしているということがありました。ただ、これは町役場から「街並み景観形成助成金」というものを出していますけれども、こういった形で財政面から支援していくということがいつまで続くかなということが、今のまちの財政の中での課題となっています。これが1つです。

もう一点は長井市というところで、ここは農業と普通の町場のコミュニティのリサイクルといいますか、それをうまく組み合わせた例で「レインボープラン」といいます。これは長井市の家庭から出る生ゴミを堆肥とするプラントをつくりまして、その堆肥を農業に利用することによって、農地の土そのものを疲弊、それから農業の地域自給率が低いというようなことで、これを両方2つの課題を組み合わせることができないかということで、市内の農業者3人が提案をして、それに市がコンポストセンターというプラントを導入しまして進めてきたものです。

そういう意味では、農業者と消費者と行政担当者というのが安心できる食の街ということ

と循環型の地域づくりということで理念を共有して進めてきました。そういう意味では、一種のここで議論されているソーシャル・キャピタルを、職域を超えて再構築した例と言えるかと思います。しかも環境面で長井市全体の生活系可燃ごみを約33%減量したとかそういうふうなもの、あるいは、そういった堆肥で生産された農産物を学校給食で子どもたちに食べてもらうことによって、そういう環境教育にもつながっているということはありません。ただし、ここでの運営費については市が持ち出しとなっております、そういった形でいつまでこのプラントセンターを維持できるかということが課題になっています。同時にせっかくレインボープランによって農産物というものが非常に安全、今、食の安全というものに関心が高いので、そういったものをブランド化して外部に、市外にどうやったら販売できるのかということは今考えているということで、これが前向きな意味での課題なのかもしれません。

3つ目は「カロツェリア・プロジェクトという、私も今回行く直前になって知ったんですが、山形の地場産業である鋳物と天童の木工ですね。主にこけしなどで知られている天童の木工とか、そういった山形の伝統技術を幾つか組み合わせること。それからその仲介役として奥山さんというデザイナーが、この方は地元の出身なんですが、そういった人たちが仲介役となって、資料の5ページ目にありますペレットストーブであるとか、椅子とか、ソーラーの照明灯とか、そういった新しいデザインの商品開発に取り組んでいるという例です。山形市の街路灯などをこのプロジェクトの商品が受注したところなんです。そういう例もあります。それからフランスの国際見本市、あるいはニューヨークなどにも、こういった製品を紹介するというようなところまでこぎつけました。

こういう例はこのほかにも、例えば岐阜県が織部プロジェクトといって古田織部にちなんだような飛騨の木工製品とか、そういったものをニューヨークとかパリとかドイツで情報発信して、それを逆に国内での箔づけに使っている。そういう例が他県でもありますが、山形でもそういう動きが始まってきたということです。これはようやく海外で情報発信するところまでこぎつけたところで、これからどれだけの市場をつくっていくかというのは、まだ成果はこれからということです。山形県にこんな取組みがあるのかなということ、案外、皆さんご存じない方も多いかと思われましたのでご紹介させていただきました。

以上でございます。

○委員長 ありがとうございます。それでは、参事官お願いします。

○参事官 それでは資料の5、枝番で4つございますが、順次ご説明を申し上げたいと思います。

資料の5-1は5-2の8つの事例の総括表みたいなものですので、まず5-2をごらんいただきたいと思います。

長浜をはじめといたしまして8つ、昨年からいろいろ事例調査をさせていただきました。全部とてもこの場でご説明しておりますと終わってしまいますので、特に事例1、2を中心に説明申し上げたいと思います。

事例1、長浜ということでありまして、その活性化の外形というものは大方の委員ご存じのとおりだと思います。事例の概要にありますように、市民が設立して経営する会社で中心市街地全体を活性化したということでありまして、従来の文化的資源、黒壁銀行、そういったものの活用に始まって地域のコミュニティとの連携に発展した。民間のこういうコアの動

きが徐々に行政の下支えも受けるようになって、あるいはJR、こういったところの外部の力もいろいろ戦略的に活用される結果として今の発展になったということですが、若干、物語的に、字が小さくて申し訳ありませんが、上から追っていただければと思います。資料5-2の横の表でもって上から順次ごらんいただきたいと思います。

「<主な活動概要>」というところであります。伝統的なまつり「曳山」、山車の立派なものですけれども、それが衰退するという危機感がありまして、いろいろ市民のまちづくり研究会が発足したということではありますが、その右に黄色いところを書いてございますように、これは地元出身ではありますけれども、近隣の京都あたりに出ていろいろ価値を見てきた人、そういう一種の外部人材によりまして、その地域資源の価値が再認識されたということだと思います。それがコアになりまして、「ながはま21市民会議」といったような、民間主体のいろんな人が入った緩やかな組織化ということが当初段階の一つのコアであったのではないかと思います。

その下の「<主な活動概要>」の枠に行ってくださいますと、先ほど資金のお話をさせていただきましたが、昔の山城「長浜城」、もともと土台だけしかなくて、上物がなかった時期がありますけれども、その上ものを出身財界人の寄附と市民の自発的寄附、トータル4億3,000万ということで、上物の再興が図られたということでお金の流れがここで一つ見えてくる部分があります。

それからその下の枠、赤の左の方をごらんいただきますと、「旧百三銀行（黒壁銀行）」、これが先ほどの京都から出戻りの外部人材によって価値が再認識された。こだわりがあったというものでありますけれども、これをきっちりと残してちゃんとまちのために使っていこうじゃないかということで、その枠の中の3つ目の「○」にありますような、地元民間事業者が相当部分を出しまして、まちづくり会社「黒壁」というものをつくった。また、すぐその下にありますように、空き店舗を活用して黒壁スクエアというのを開業したというような動きがあります。ここまで民間の発案がコアになってどんどん組織性も持ちながら拡大をしてきた。もちろん、まちづくり会社「黒壁」は市の出資もございますが、基本的には民間の動きということであります。

これを衣ぐるみするような格好で、長浜市当局もきっちりとそれを支えていこうじゃないかという動きになったということで、赤の地模様のところは公的支援であります。市が地域全体を博物館にするという「博物館都市構想」をつくった。あるいはその下の枠では、いろいろな景観創造に取り組む景観形成の取組みを市が行ったといったようなことで、そういった動きも出てきたということだと思います。

そのポイントを右の方を見ていただきますと組織化、これがさらに3セクなりという格好で強固になって、あるいはガラス工芸といったような一つの外からの輸入品であります。そういったアイディアを持ってきたといったようなこと。それから公的支援、市のところに書いてありますビジョンの提示ですとか景観行政、こういったことが出てきた。また既存ストックの活用、それからこの委員会の大きなテーマであります地域資源といったようなことで、文化資本としての黒壁の活用といったようなことがキーワードとして浮かび上がってこようかと思えます。

ここまでが一つのコアが相当できた時期かと思えます。それから、ここでまた一つ新たな

ば柏島中学校、これは廃校予定になっていた学校、そこの中学校長さんですとか、あるいは個人的にカンパしようという住民の皆さんとかいろいろ出てきた。それから町役場N氏と書いていますが、そういう具体的な支援者もあらわれて、K氏の活動を島民に伝えるという媒介の役目も果たされる。こういったいろんな人材が寄せ集まってきたということで、民間主体、中心とした緩やかな組織化の芽が出てきた。

それから、この中学校の一室を活動拠点事務所として使うといったような既存ストックの活用なども行われまして、結局、この取組み自身が最終的にはNPOの黒潮実感センターといったようなところまで行くわけですが、緩やかな組織化の時期が続きます。そのプロセスで、この赤字のところを書いてあります、これは県の県民アイデア募集事業というところに応募して通りましたということで、この県の事業を通じて近隣の、やはりいろいろ草の根的に取り組んでいた事業というものと連携ができたということで、そういった広がりも持てたということでもあります。そうこうするうちに、新聞なんかの取材も受けまして、相当外からの注目も出てきたということで、初めて外部からの修学旅行生が2000年には埼玉県から訪れるようになったというようなプロセスを経ています。

現在では一番左下の小さい枠ですが、NPO法人で地元住民を対象としたセミナーに加えて、修学旅行生を対象としたいろんな活動も展開しているということでもありますし、一番下の赤字のところにあります、アオリイカ産卵礁といったようなダイバー、漁業者、林業関係者が連携したボランティア活動にまで発展したということで、地域に自分たちがかかわってやっていこうという気運になっているということだと思います。

一番右の欄で「<外部評価・効果>」というところがありますが、一番上に書いていますのは、若者中心に外から来た人たちのようだけれども、ダイビングショップ14件開設されました。あるいは旅館・民宿の宿泊施設が11件開設されました。年間約1万人のダイバーがコンスタントに訪れておられる地域としての認知を受けましたといったようなことで、経済効果自体を問うといいますよりも、いろんな人のかかわりによりまして、地域を盛り上げていく。地域の価値を再認識してかかわっていこうという動きの一つの例ということかと思えます。

以上2例、若干詳しくご説明を申し上げましたが、事例の3、これは4ページですけれども、皆さんよくご存じの小布施町ということであろうかと思えます。もともと一番上にあります町による「北斎館」の整備ということ。この老舗菓子店のO堂と書いていますけれども、有名な小布施堂というところですが、社長兼町長さん、ビジネスマンであり町長さんという人が一番の端緒をつくられましたが、一番のメインポイントは「模索・実践」期の一番大きい枠につくってあります「小布施の『景観』づくりへの取組がスタート」、小布施堂の社長のI氏の死去に伴って、息子、甥が戻ってこられた。いずれも、もう周知の事実ですからいいと思うのですが、この方々はソニーに勤めておられて、非常にご活躍をされて戻ってこられたということで、まちの経営、あるいはまちづくりにビジネスマインドを持ち込まれたということであろうかと思えます。

一番下の「成長・安定」のところを書いてあります縦長の箱に、「3セク町づくり会社『ア・ラ小布施』」と書いていますが、資本金2,700万のうち、町は100万だけで、基本的には3セクといいましても、まちの権威づけを使っているということで、実態は極め

て民間会社に近いところなのではないかなというように認識をしています。これは出戻った純外部人材のビジネスマインドを使って活性化した典型事例の一つかと思います。

それから5ページは事例4ということで、これは馬路村、有名なところであります。農協に始まりということで詳細は省略いたしますが、農協自前の取組みでブランド化した。それを村が「ごっくん馬路村」という飲み物を村で公認するといったようなことで、村によるブランド化、権威づけといったようなところでまで発展した。あるいは馬路村応援団ということで、年会費2,000円をとって定期的にここに関心を持つというような、恒常的に関心を持つという外部のサポーターを全国に450名確保したといったようなことで、一つの特徴事例としてご報告を申し上げたいと思います。

詳細は省かせていただきます。

それから事例の5は7ページですが、これは大方の委員に訪れていただきました阿寒の事例でございます。目的の共有化、あるいはいろんな人のかかわりが集合化された、あるいはまちづくりと観光振興の一体化といったような事例かと思います。

それから事例の6は鹿児島県串田町の柳谷集落ということで、ここは地元のカライモの資源を使って、まだまだこじんまりとしてはありますが、産業おこしの端緒を見つけ出しているというようなところかと思います。

それから事例の7、9ページですけれども、島根県江津市桜江町というところであります。ここはいろんなことをやっておりますが、1つご報告しますと、この事例はともかくIT。Uターンのご主人と一緒に来た東京からのIT女性、この方が非常にITの経験が深い。ITの知識を持っていてビジネス経験もあったということで、その知識を活用して外部への情報発信ですとか、あるいはコミュニティビジネス振興といったようなことに取り組んで、非常に活性化されている例ということであります。

それから事例の8、これは山口県阿東町の船方農場でございまして、過半数以上の委員の行っていただきましたので省略をしたいと思います。独自産業化ということの一つの典型事例かと思います。

以上のようなことで、ポイントとしてご説明しましたようなキーワードの幾つかの抽出を行いましたのが資料5-1ですけれども、その整理としてごらんいただくとしたしまして、資料5-3をちょっと駆け足でご説明申し上げたいと思います。

資料5-3はどういう構造になっていますかと申しますと、一番左のところは事例の調査から出てきたキーワードを書いています。例えば、外部人材の活用ですとか、地域支援の活用ですとか、そういったキーワードを書いています。それに対しまして、今、とりあえずある制度ですとか、あるいは問題として認識すべきこととか、今後の取組の方向性というものを現時点で、整理したというものでございます。ポイントだけ駆け足的に見ていただきたいと思います。

1枚目から5ページ目までのところは、大体プロセスの各部分を切り取りながら見ておる部分でございますけれども、まず、地域の危機感、課題、そういったことの共有という意味では、一番右の「今後の取組の方向性」のところを見ていただきますと、行政主導型ではない協働の場づくりというところの重要性を学んだということかと思います。民間主体の緩やかな組織化といったようなことを書いたりしております。それからITを活用したコミュ

ニティづくりの強化、こういったこと。それからこの一番右の①、②は余り厳格な区分としての意味はありませんが、①はちょっと狭いスケールでやること。②は若干広いスケールで物を考えてもいいようなこと程度の区分であります。②区分としては、高齢者のITリテラシーの向上みたいなこともあるのかなというように考えております。

それから地域内部の人材を活用をするということは当然のことではありますが、2ページ目に行ってくださいますと、地域外部の人材活用ということでもあります。一番右の欄をごらんいただきますと、もちろん①のところでは地元の取組みはいろいろありますが、②で若干、その広いスケールでものを考える際にも地域への人材誘致、あるいは地域でのスキルを持った人材活用のための全国的な何か一つの仲介機能の整備といったものが求められるのではないかと。あるいは移住者とか一時居住者、そういった人の居住の心配を解消するための仕組みづくりというものが求められるのではないかとといったようなことを整理しております。

それから3ページ目、地域固有の資源の発掘といったようなところがありますが、地域のいろんな人がかかわって、地域資源の棚卸し作業、これは一番右の欄ですけれども、そういったことですか、高付加価値化の取組みといったようなことを説明しております。それから3ページ目の下半分のキーワードは、地域内の各主体の組織化を拡大していくということの重要性を書いております。

それから4ページ目はちょっと別の視点ですが、担い手といったような視点で一つの整理をしております。一番右のところはいろんな担い手をどう連れてくるか、そのためには、行政事務の外出しみたいな作業や行政内部からの作業としてもあるのではないかとといったような視点を書きますとともに、②のところでは、そういったビジネスのモデルの提示ですとか、新たな担い手制度みたいなことも考えていく要素があるのではないかとといったようなこと。

このポイントは今資料を整えまして、できれば次回の委員会でも若干ご議論をいただきたいと思っておりますポイントで、今回、事例調査から直接出てくるところとはちょっと離れている部分かもわかりません。

それから5ページのところ、地域外部への情報発信、あるいは外部との継続的な連携強化といったようなことで、ITを活用した対外情報の発信といったことですか、ブランド化の推進、公的主体による権威づけ、その他ということでもあります。それから全国・海外への情報発信ということで、先ほど委員長代理からご説明いただいたカロツェリア・プロジェクトというものは、地元で売る前に、まずニューヨーク、フランスで見本市に出している。お台場で見本市に出している。そういった取組みをしております、必要な県の支援は得られておるといってございまして。それから外部サポーターのところは、真ん中の欄に書いております。一方的な関係でなくて、フェアトレードみたいな関係のご指摘というものも、これまでの委員会でいただいております。そういった環境を得るためのいろいろな地元の取組み、それから広域的な支援、馬路村の450名の先ほどご説明したサポーターというのが一つの典型例かなというように考えております。

それから、6ページは若干手法みたいなことではございますが、地域資源・既存ストックみたいなことをまとめております。一番右の取組みの方向性をごらんいただきますと、この委員会でも昨年の冒頭のご議論付近では、文化資本とか、環境資本とか、こういったことの重視ということをご意見としてちょうだいしておりますが、2つ目の「・」のところ、そうい

った問題意識を書いております。

例としまして、自然学校、ここは第1回目の委員会でもいろいろと実例に即したお話をご紹介いただきました。芸術文化施設の効用というものも相当に認知が広がってきているのではないかというように考えています。

7ページ目は資金のお話で、今日のテーマとしていただきましたので説明は省略させていただきますが、委員からのご指摘で、事務局として認識が欠けておったポイントがありますので、その勉強はぜひ早急に深めたいと考えています。

8ページ目は先ほど申し上げました幾つかの事例から直に出てきておりませんで、あれは一つ一つの個別事例を調査いたしました。それが地域間連携という格好で、より高められていくというような視点が欠かせないのではないかとということで整理をさせていただいております。まだまだ内容的なご議論は今後あってしかるべきかと思えます。結論としまして、もちろん一様でないいろんな地域の個性的な取組みをやっておりますので、全部、それを抽象化することはとてもできませんが、一つのキーワードからの切り口として、一つの方向性として若干イメージできる場所が出てきたのかなというように思っています。

資料の5-4は、これまで昨年来ご議論いただきました問題意識も含めまして、今日ご説明をいたしましたような事例調査の結果も含めまして、現時点での今後の施策の方向性的なたたき台として整理をさせていただきました。

時間がございませんので、本日はこれについてのご説明は、先ほどの5-3のこととして代えていただきますが、次回の委員会も含めまして、この5-4をベースにしたご議論をぜひどんどん深めていただきまして、この委員会としての成果に、ぜひつながっていければというように考えておりますので、よろしく願いいたします。

以上でございます。

○委員長 ありがとうございます。だんだんこの委員会の何と申しますか、成果の大きいところの粋のようなものが見えてきたというふうに思いますが、それでは、あと約束いただいた時間は25分ほどでございますけれども、ご自由にご発言をいただきたいと思いますが、最初に、先ほどのテーマでまだご発言いただけていない委員の方から先にご発言いただければと思います。

○委員 やっと出番が回ってきました。資料5-3は大変よくできておまして、まさに我々の出番がないなという、そんなまとめ方だろうと思えます。とりわけ地域外部の人材の活用というところですね、ここの着目と、それぞれの項目は大変的確だろうと思えます。それを前提にして2つほど申し上げたいんですが、1つは、いささか抽象的な言葉になりますが、地域資源を磨くといいたいでしょうか。もちろん保全するというのも含めて、いささか磨くという言葉を使わしていただいたんですが、これは景観の問題であれば、それを向上させるということですし、あるいは純粋な意味での地域資源であれば、それを枯渇させないということだろうと思うんです。そこの要素といいたいでしょうか、内容をどこかに盛り込んでいただきたいというふうに思えます。

そして2番目は、先ほどの議題とも絡んで少し大きな話なんですが、お話をさせていただきたいと思いますが、恐らく1番目の議題とも含めて、ターゲットとしている地域資源のイメージといいたいでしょうか、細部に若干の開きがあるといいたいでしょうか、多様性があるという

ことだろうと思っております。先ほどの先生方のご発言は、まさにそのとおりだろうと思ひまして、金融には集権性とスペシャリストが必要だと。この典型が実は農協でありまして、そうであるがゆえに、JAバンクという形で1県1農協レベルまで広域合併せざるを得なかったわけでありまして。

ところが一方、農山村には山口県のアンケートでもはっきり出てきたわけなんですけど、どのぐらいの月当たりの追加所得が必要かというのと、60代以上は例えば5万円とか、3万円とか、追加所得で言えばその程度、つまり年間所得で言えば30万から60万という小さな経済を興すという、そういうことが必要になっている局面もあるんだろうと思ひます。そういうふうにと考えると、この小さな経済に対する、これを融資として言っているのか、あるいは資金循環というふうに言っているのかいろいろ呼び方はあろうかと思ひますが、まさにマイクロファイナンスを考える必要があるというふうに思ひしております。

その意味では、今日議論している、例えば長浜の900億円レベルの議論と、場合によっては100万円、あるいは1,000万円レベルの議論と使い分けて、この表を2つ用意するような、そういうことも必要かなというふうに思ひしております。

○委員長 どうもありがとうございました。

○委員 今のご発言とちょっと同じような趣旨なんですけれども、今までの議論は中核都市とか、地方都市の話ですけれども、もう一つの視点としては、これは全体の流れになるかもしれないけれども、委員会ではないかもしれないけれども、国土全体のバランスとか域外とかという課題ですが、例えば過疎地域のようなところですよ。今、お話になったような国土の46%ぐらいをカバーしているようなところ、そういったところにおける自立といいますかそちらの方の議論がもう少しあってもいいかなという感じがちょっといたしました。

そちらの方では、先ほどご紹介いただきましたけれども、自然体験や高齢者の生きがいなどいろんな課題がありますが、個別の自然学校を一つずつつくっても余り効果はないんです。今私どもがずっと実験しているのは、全国を通しての設定ということです。国土交通省も河川局と港湾局と、それから文部科学省と環境省、そういうようなところが今一緒になって政策を考えている最中なんですけれども、例えば、自然体験をいろんな地域で過疎対策に使うことができれば、かなり新しい産業として期待できる。欧米に比べると、アウトドア及びその自然体験の人口、金額は、日本は10分の1ぐらいの感じですよ。これはしかし、我が国においては大きな未開拓なマーケットですよ。その可能性があるということが1点。医療にしる、食料にしる、飲料にしる、アウトドアにしる、運輸関係にしるみんな関係がある。最近話題になっているオーストラリアからニセコに8,000人も来たとか、今、トヨタ自然学校でやっている白川郷自然学校というのは、台湾や東南アジアのお客さんに雪を見せるというのが大きなねらいですよ。そういうような形で新しい産業として、それほど莫大な産業ではないですけども、各地域で少しずつ積み重なっていく、そのような作業はできるだろう。その話は特に都会の方に跳ね返ってきて、都会の人たちがそこで楽しめるという利点がある。そして国土全体のバランスが保てるというので、過疎地域あたりの落ち着いた、そんなにお金は要らないんですけども、少しずつでもいいから生きがいプラスαぐらいのところを広められるような自立の仕方、その辺のところが必要かと思ひます。

ただ、それをやるためには、5-3であるような自然体験を広げるためには、この5-3

の紙全体のような仕組み、仕かけが必要なわけですね。ですので、自然体験がこの中のロン・オブ・ゼムではなくて、自然体験を全国にいろんな形で広めていくためには、この5-3に書いてあること、かなりの部分が要素がないと広がっていかない。例えば、自然体験をするときの信用とか、あそこの学校に行っても大丈夫なのかとか、そういうことのための的確性だとか、ランクづけだとか、指導者はどうするんだとか、その指導者はどのレベルだとか細かく決めなくてははいけません。しかし今現時点では、例えばここにもありますように、「オーライ！ニッポン」などでいろいろやっていますけれども、NPOも行政もそれぞれ縦割りになってしまう、例えば「オーライ！ニッポン」でやると、これは農業体験ばかりの話になってしまって、カヌーとかほかの話が出てこなくなるわけです。ですから、どうしても幅の広い視野で議論できる場が必要じゃないか。そのように、幾つか課題があろうと思います。

そういうことで周辺部分のITを使うのも方法でしょうし、その一つの方法として、自然資源及び地域の高齢者、特に過疎地域の高齢者は知識の宝庫ですから、自然学校をやったときには先生になる方ばかりなので、そういうようなところを少し掘り起こすような形で何か考えたい。そんな大金は手にしなくても何とか生きがいを持って生きていけるような、そういう人生を送れるような方法論というの、ここの中に一つ入れておいていただきたい。そう思います。

○委員長 ありがとうございます。

○委員 では、3点ほど。議論のテーマが地域資源等を活用した地域活性化の方向性ということなので、少し分けて考えるといいますか、解体して考えたいんですけども、地域の活性化というのは、その地域が経済的に活性化するか、社会的に活性化するかという事務局からの説明の事例も、多分、最初の長浜なんかは経済的なカテゴリーですし、その次の事例は社会的なことだと思うんですが、社会的な効果といいますか、活性化というのは非常に重要なんですけども、知名度が上がるとか、あるいはいろんな人が来るとか、住民の交流が増えるとか、そういったことは重要なんでしょうけれども、最終的には経済的な効果は何らかの形でないと、いわゆるサステナビリティといいますか、継続しないのかなという感じがいたします。

もう一点は、地域資源の活用ということで考えますと、その地域の資源を発掘するという段階と、それから磨き上げるといふご意見がありましたけれども、ブラッシュアップするといふのと商品化をしていくといふのと、それをどうやって売っていくのか、販売促進ですよ。恐らく4つぐらいのステップがあるんだと思うんですけども、大体商品化まではできるんですけども、その先どうやって売るかというところがなかなかうまくいかない地域が多いんじゃないかなというのを痛感しております、その売り方、販売の工夫というのが課題になってきているのかなと思います。

3つ目ですけども、誰に売るかというターゲットというんでしょうか。その話になってくると、我々こんな考え方をするんですが、三角形のピラミッドを考えてみて、底辺と一見さんですよ。その次はやはり二回、三回その地域に来てくれるリピーター、その少し上がファン、その上が一番小さい部分がサポーターというような4つぐらいに分けて考えると、我々の商品はどのターゲットをねらっていくのかというのはだんだんわかってくるとか、

あるいは地域の取組みに応じてどの層をねらっていくというのがわかってきて、やはり何らかの地域資源を活用して売っていくということになっていくと、いわゆるターゲットみたいなものが非常に重要になるというような感じがいたしております。

簡単ですけども、以上です。

○委員長 ありがとうございます。

○委員 最後の方になってくると大分言われてしまうわけなんですけれども。まずは、他の先生がおっしゃっていたんですけども、私もこの委員会自体のメインのターゲットとしては、大都市はOKで、中核都市もまあOKで、それから過疎はひよっとすると一発勝負、一発芸で何とかなるかもしれないと、逆に中核でも過疎でないようなところが実は一番困るみたいなのがあって、ここがこの自立地域社会の守備領域である気がしています。例えば資料5-3を見ると、とにかくいろんなターゲットとして何でもやるんだというような感じになっているので、さっき紹介いただいた事例でもいろんな都市のレベルとか、状況の違いというのがあるので、一概に一つの表とかというところすごく膨大になってしまうような感じがして、少しそこら辺の整理の仕方というのは、私自身もアイデアはないんですが、どう考えたらいいのかなというのがありました。それをやるのが、この委員会の検討すべき、ターゲットとすべきところがひよっとしたら明確になるのではないかなというような思いがしているということです。

それからもう一点なんですけれども、交通ということをやっていると、この検討の主題の一つである交流という話がやはり気になって、先ほど他の先生からも言われました地域資源を磨き上げる話の中で、幾つも例がありましたけれども、単体で勝負していけるような資源もあるし、それだけではちょっと厳しいのだけれども、周りと組んで何とかかなというぐらいのレベルの資源と、烏合の衆でいくら集めてもだめとか、多分いろんなレベルがあると思います。単体ですと、それが都会とどういう関係とか、世界とはどうかというアクセシビリティみたいなものが大事ですけども、そういうところはかなり恵まれていて、幾つか集まると何とか地域の資源として競争力あるかなというようなものが、多分幾つか出てくるのではないかと思うんです。こうなったときに、その中を広域の交通体系としてどう考えていくのかというようなことを、私としては考えてみたいところです。

ちょっとまとまっていますが。

○委員長 ありがとうございます。

○委員 今回資料5-2も5-3も非常に勉強になりました。5-4を拝見して思い出したけれども、そこに住んでいる人たちがどれぐらいハッピーになるのかという点での視点をもう少し追加されてもいいのかなという気がいたします。特に、私のジャンルでいくとユニバーサルデザインということで、子育てが楽しめるようなまち、高齢者がハッピーに死んでいけるようなまち、ピンピンコロリになれるようなまちというような、そういった意味でのユニバーサルデザインの部分が、クオリティ・オブ・ライフのところにも少し入っていただくとよろしいのではないかと思います。

例えば佐賀県のように、今、あそこはファミリーツーリズムという考えを打ち出していらっしゃるしまして、三世代が楽しく遊びに来れるまち、暮らせるまちというのを古川知事が熱心にやっつけていらっしゃるんですね。これもグリーンツーリズムとか、ブルーツーリズムに合

わせて、ファミリーツーリズムという新しい概念を打ち出していらっしゃると思いますので、そういった意味でもユニバーサルデザインの考え方から、女性や子どもも楽しめるような場所ということで入れていただければと思います。

それからもう一つ、今回地域資源を磨き上げるという非常にいいキーワードをいただいたわけですが、これで拝見しております、幾つかの事例、1から8までございます。これは本当に素晴らしいものです。たくさんあって本当にすごいなと思うんですが、私の不勉強のためか幾つか知らないものもございました。こんなにいい事例があるのかということで、多分、日本の国民はこれをまだ知らない人もたくさんいると思うんです。磨き上げた資源を、次に必要なことはその情報を発信することだと思います。

先ほど他の先生から、どんな過疎地でも「介護」と「金融」だけは存在するとおっしゃいました。私はもう一つここに「情報発信」という言葉を入れたい。地域には磨けば光る玉はたくさんあるはずですが、これを知らせなければ、あくまでも石なんです。これを玉にするためには、やはり知らせていく必要がある。これはほかの地区でウェブサイトをつくることも不可能ではありませんが、コンテンツをずっと継続的に提供するという、今後日本がコンテンツ産業になっていこうとしている概念から考えますと、地域の中でしか発信できないことはたくさん出てくると思います。ですから、この情報発信というもう一つの産業を視点と加えていただくことができれば、今のこの素晴らしい皆さんの事例がもっと日本中に、そして世界中に発信できていくのではないかという気がいたしますので、そういったところも考えていただければと思います。

以上です。

○委員長 ありがとうございます。もうお二方ぐらいい時間はありますがいかがでしょうか。

○委員 まとめる方向にだんだん行かなくてはいけないと思うんですが、多分、地域というのをどうとらえるかというのは、大分、人によって、原体験によって、あるいは職業によって違うと思うんです。そして過疎地の高齢者、個人Aさんにとっての幸せというふうな議論と、広島も経済再生は問題だよみたいなサイズの議論と、いろんなスケールがあると思う。従来のありがちな整理の仕方というのは、例えば中核都市、それ以外の田園地帯、そして過疎地ぐらいの3つに分けて、掛ける産業タイプ、インフラ、福祉みたいな行政ニーズの掛け算でマトリックスとかをつくって整理する。これはありがちなパターンなんですけれども、私は、これは問題の整理のフレームワークとしては不可欠だけれども、解決のフレームワークにならないと思うんです。

恐らく、今日の議論でかなり出たと思うんですが、解決するときに2つ必要な要素がある。1つは担い手問題だと思う。すごく乱暴な言い方をしちゃうと3種類の担い手がいる。第一はコストでもあり、自立の対象者でもある高齢者ね。高齢者が自立するというのは、これはすべての地域において、大都会広島においても、田舎においても、過疎地においても非常に重要な話で、これは全国共通すべてのテーマだと思う。

第二はいわゆる漁協とか農協に象徴される自営業者の固まりです。GDPのかなりの部分を構成する。既存業界といいますか、こういう方々に何を願うかというテーマ。

3つ目にはアントレプレナーをつくらうという話。これは当たったらもうけ物で、長浜み

たいに一発当てる場合もあるし、あるいはハイテクかなんか生れる場合もあると思うのですがこれは企業モデルだと思う。大事なのは、多分、個人。以上述べた担い手の問題はどこの地域にもある。そこで企業で一発当てるモデルというのは、これは超過疎地では余りない。

それから一つ重要なのは、お金のありかという言い方をあえてしたいんですけども、誰がそこのお客になるか、あるいは誰が投資するのかという問題。お年寄りの高齢者の自立みたいな話だと、多分、高齢者が高齢者から物を買ってお金がぐるぐるの村の中で回っていればいいという、世界がある。

それからあと域内で回っていればいい。これはいろんなところを歩くと感じるんですけども、盛岡に行って物を売りたいと岩手の人は思っている。盛岡は超大都会だと。東京なんて考えないですよ。仙台ですらすごく遠い。こういう感覚の域内のお金とかの流通があって、土日に、例えば盛岡からたくさん遊びに来てくれたら、うちの村はすごくいいだけだということ、こういうささやかな世界があって、域内というのは非常に重要な切り口かなと思うんです。

それからもう一つは都市の富裕層ですね。「ごっくん馬路村」というのは極端な例だと思うんです。本当の過疎の地がすごいアントレプレナーの企業をつくっちゃって、都市の富裕層の財布をいきなり握っちゃった。これは極端な例だと思うんですけども、ここら辺のお金のありかの話と担い手のタイプの話、ここら辺まできめ細かくいかないとだめです。従来型の国の会議をやると問題整理だけできたけど、いい事例が、ケーススタディでパラパラ並ぶだけで、じゃ、俺たちどうすればいいかよくわからない。だから、今回はちょっと深堀が要するような気がします。

○委員長 ありがとうございます。ほかはもう一方。

○委員 基本的には、これからマッチングの時代に入るのだろうと思うのです。農村側、あるいは地域、今のようになかなか小さな自分たちの集落のレベルから、市町村のレベル、その間のレベルもあると思うのですが、それぞれに今までの既存の団体とか、地域団体というような形でやっているものと、NPOだとか、新しい企業だとか、いろんな形で業を興そうとした人たちの興そうとしていることに対して、一体どういうところから支援するのとか、でき上がった産物の引取り手を探し出すかというマッチングの仕組みが基本的に欠けているわけです。まず、情報さえもマッチングができていない。

今、国の方ではいろんな支援策をやっているけれども、一番末端の集落に近いようなところの人は、それが一体どういう方向でどんな支援をしているのかというのは知らないわけです。合併した市町村なんか、特にそういうことに対しての目配りが効かないので、情報過疎という問題が起こってしまっているということです。そういう意味では、もう少しマッチングをやっていかなきゃいけない。そのマッチングをしていくときに、中途半端な括りというのは、今のお話ではないけれども、無用だと思います。例えば、広域は、どちらかというところ、近辺のものをまとめようとする傾向が出てくるのですよね。しかし意外と人間の心理からいって、近くのものと一緒にしにくいところがあるわけです。むしろ、遠く離れたところでも志をともにしているところが一緒に組めば、そこから新しいシナジー効果が出てくるといふ事例があります。そのあたりのところを考えていただきたいということです。

長崎県の対馬に、もう合併しましたけれども、美津島では、それぞれに頑張っ

品化をしていたけれども、それらを「対馬風土記」という商品名で売り出したことがあります。このときに、キーマンになったのは、西友で働いていた仕入部長で、町長がこの方をスカウトして対馬物産開発に置いたのです。同時に会社の監査役に地元の銀行の人を置いたりして、かなり新しい形で事業を組んだ例があるのです。

マッチングのときに、誰がどう動いたかが非常に大きな問題だったと思うのです。対馬物産開発の場合には、美津島町の町長さんがそれをやったわけですが、例えば、西友から人を呼んでくるときに調査しますけれども、そのときだって航空会社と交渉して企業からの貢献として、その人が行ったり来たりする運賃についてはかなり割引きをしてもらって、それで商品開発ができれば物流にもつながるからと殺し文句が言えるようなコーディネーター役、マッチングができる人材の派遣や要請については、もう少し力を入れた方がいいと思いますし、そこがこういう計画を成功させるかどうかの決め手だと思ったところです。

○委員長 ありがとうございます。まだご意見はあろうかと思いますが、そろそろ時間がまいっておりますので、このぐらいにさせていただきたいんですが、私も今、何人かの皆さんからのご発言がございましたが、資料の5-3なんかは大変によくまとまっておりますね。それから資料5-2なども、中身も興味深いんですが、地域の特性であるとか、規模であるとか、そういったところをうまく選びながらやっていただいて、非常にバランスがとれておるといふふうに思うんです。

それで一つの課題があるとしますと、先ほどの他の先生のご発言にもあったんですが、資料5-2にあるようないろんな特徴のあるところの部分、資料の5-3にどういうふうに生かして表現していくかということ、これは一つのポイントかなというふうに思いますので、また、事務局の方でお知恵を出していただければと思います。

そろそろ半年になっておりますので、成果がどういうものになるか若干気にはなっているんですけど、これは委員の皆さん余りそういうことは気にしないで、ご自分の研究、あるいは関心をどんどん言っていただければ、事務局の方では、また成果をどういうふうにまとめていくかということを考えていただければと思いますので、ただ、委員長としては若干気になったところで今日は申し上げました。

それでは、本日の議題は以上にさせていただきます、事務局にお渡しいたします。よろしく申し上げます。

○参事官 終わりの次回のご案内の前に一言だけ。今日いろいろこの委員会で扱うターゲットのお話が出ました。第1回の委員会のために、地域とわざわざ定義しませんとご説明をしまして、それはどこをイメージしたらいいのか、少なくとも10万以下程度をイメージしてください、それから周辺部まで含めてイメージしてくださいということで、非常に幅広いところをイメージしてくださいとあえて申し上げてご議論をお願いしておりますので、今日みたいなご意見というのは、関わっていただいている委員の皆さんの印象としてもあるんだろうと思います。ただ、いろいろそれを類型化する作業というのは、正直言って役人の得意なところですが、過去にもトライしておりますし、そうではないやり方ということで今回こういったことであえてやってきているということは、ぜひご理解をいただければと思います。

今の事例も8ついろんなパターンをやってみましたけれども、結構ここからキーワードを

抽出すると、それなりにそろってきているという感じもしてはいるんです。先ほどご指摘いただきましたように、担い手の問題とか、お金の問題とか新たな着眼ももちろん入れながら深めて、このアプローチをやっていくというのも一つのやり方かなと、この時点で改めて思っております。

ただ、今日テーマにいただきました金融のところなどでいいますと、非常に地域のマイクロファイナンス的なことと、そうでないところと、それは重層的にその仕組みがないとだめだということはそのとおりだと思います。そういったところ余りにもダブらせておくことで意味が通じなくなるところにつきましては、整理の問題というのは我々よく工夫をしたいと思っております。引き続きご指導いただきたいと思っておりますし、そういった整理をしながら、また細部の施策に通じる議論を次回以降またお願いできればというように思っております。ぜひよろしくお願いいたします。

次回の委員会は3月6日の月曜日の14時からということで、場所は、とりあえず今回と同じくここというご案内を差し上げておりますが、ほかに役所の中でもうちょっといい場所がありましたら、改めてご案内を差し上げるかもわかりませんが、現時点ではここというご案内でございます。

4月中旬に当委員会から計画部会への検討状況の報告を予定しておりますので、3月6日を終わりましたら、4月中旬の部会への報告前にまた委員会をお願いしたいと思っておりますが、候補日はある程度絞って各委員のご予定をお伺いしたいと思いますので、よろしくお願いをいたします。本日の資料は分厚いので、お名前を書いておいていただければお届けをするようにいたします。

本日の委員会は終了いたします。ご熱心なご議論どうもありがとうございました。

17時32分 閉会