

## 第5回 地域の未来ワーキング・グループ議事要旨

---

### (開催要領)

1. 開催日時：2014年9月17日（水） 10:00～12:00
2. 場 所：合同庁舎8号館 特別中会議室
3. 出席委員等

主 査	増 田 寛 也	東京大学公共政策大学院客員教授、 前岩手県知事
委 員	赤 井 伸 郎	大阪大学大学院国際公共政策研究科教授
同	大 山 健 太 郎	アイリスオーヤマ株式会社代表取締役社長
同	加 藤 百 合 子	株式会社エムスクエア・ラボ代表取締役社長
同	小 峰 隆 夫	法政大学大学院政策創造研究科教授、 公益社団法人日本経済研究センター 理事・研究顧問
同	須 田 善 明	宮城県女川町長
同	高 島 宏 平	オイシックス株式会社代表取締役社長
同	深 尾 昌 峰	龍谷大学政策学部准教授、 公益財団法人京都地域創造基金理事長
	木 内 博 一	農事組合法人 和郷園 代表理事
	大 南 信 也	特定非営利活動法人 グリーンバレー理事長
	太 田 昇	岡山県真庭市長
	西 村 康 稔	内閣府副大臣（経済財政政策）
	小 泉 進 次 郎	内閣府大臣政務官（経済財政政策）

### (議事次第)

1. 開会
2. 議事
  - (1) 「個性を活かした地域戦略」の推進について
  - (2) 東京圏への一極集中の是正について
  - (3) その他
3. 閉会

### (配布資料)

- 資料 1 農事組合法人 和郷園 木内代表理事 提出資料  
資料 2 特定非営利活動法人 グリーンバレー 大南理事長 提出資料  
資料 3 真庭市太田市長 提出資料  
資料 4 - ① 東京一極集中の是正について（事務局 提出資料）  
資料 4 - ② 地方団体の動向について（事務局 提出資料）  
資料 4 - ③ 人口減少下の地域・産業の現状等について（事務局 提出資料）  
資料 4 - ④ 個性を活かした地域戦略の取組事例（事務局 提出資料）

参考資料 1 第 9 回「選択する未来」委員会 深尾委員提出資料

参考資料 2 寄附税制に係る税制上の措置について（事務局 提出資料）

---

（概要）

（増田主査）ただいまから第 5 回の「地域の未来ワーキング・グループ」を始めたい。

中川委員、村木委員は御都合により欠席である。

本日は、前回に引き続いて、このワーキング・グループでの議論に関連して先進的な取組を進めておられる有識者の方にお話をいただくようお願いしている。お忙しい中お越しいただいた有識者の皆様方を御紹介したい。

初めに、農事組合法人と郷園の木内博一代表理事。

次に、特定非営利活動法人グリーンバレーの大南信也理事長。

続いて、真庭市の太田昇市長。

もうお三方とも大変著名な方であり、皆さん御存じかもしれない。それでは、早速であるが、本日の議事に入る。

議題の 1 つ目の「個性を活かした地域戦略の推進について」、こちらはお三方の有識者の方にお話をいただきたい。有識者の方から、お一方 20 分ずつお話をお聞きして、続けて 3 人の方に御説明いただく。それで、最後に事務局からも資料があるので、こちらを短く説明をして、その上で 3 人の方々とまとめて質疑意見交換するという形にしたい。

なお、前回、ワーキング・グループで、高島委員からヒアリングの対象とする先進取組事例の御推薦をいただくことになり、新潟県の十日町市、佐賀県の武雄市について御推薦いただいた。会議の進行の都合上、こちらについては事務局の職員を現地に派遣してヒアリングをしているので、十日町市については本日の事務局資料、武雄市については次回のワーキングの事務局説明でヒアリング結果を御紹介させていただく。

それでは、まず初めに、農事組合法人と郷園の取組について、木内氏、どうぞよろしくお願ひしたい。

（木内氏）今回、私たちの取組を、地域の未来ワーキング・グループの会議で

話す機会をいただき感謝申し上げます。私たちの取組は、今から20年前に、20年後の姿、農業の姿ということは今に振り返ってみれば取り組んだ事例である。

幾つかポイントがあるが、私が農水省の農業者大学校で農業経営を学び、そのときに農水省の学校ということもあり、統計などを学んだ。この取組は、統計に基づいて事業企画をしてきた。この間農業がかなり衰退してきたのは、20年前にもう需要と供給の飽和点に達しているからである。それまで戦後からちょうど平成2年ぐらいまでは、需要に対して供給が足りない時代だったと思う。したがって、各地域において生産性を高めて、市場流通できちっとした価値がつく時代だった。ところが、この20年前にもうそれは飽和点に達しているのだから、その後、ずっとこの20年間全体的に供給過剰になってきた。だから、従来の生産形態で従来の市場流通で供給してきた農家は成長が停滞し、ざっくり4割ぐらい収入が減っているはずである。

私たちは、20年前に、これからは新しい需要、消費者がどんどん暮らしが豊かになってきて多様なニーズがあるので、それを消費者にむしろこちらがアプローチするという新しい需要をつくるという取組を行ってきた。キーワードは差別化。そこで、特に食べ物なので、安心・安全とか、またはおいしさとか、または我々が多分一番最初に始めたと思うが、野菜を適温でロジスティックする、運ぶ。夏は冷やし、冬は温める。適温流通というコールドチェーンをつくった。

もう一つ、野菜の美味しさは、鮮度が一番重要。従来の市場流通であると、3泊4日、もしかしたら消費者のところで4泊5日になっている流通を、我々は最短でも2泊3日、または1泊2日を目指してロジスティック改革をした。そのことが、1つは新しい需要をつくるという、差別化である。

1ページ目は、我々の理念である。

農業者が儲からないのは、例えばJAが悪いのだとか、誰が悪いだとか、こういう話。

しかし、根本的な問題は、農業者は経営者として能力がないのである。だから、従来の、例えば農政の中で一番大事なことは、経営者を育成することが最重要だと思う。経営能力のない人間に幾らいろんな手厚い補助をしても、成長には結びつかないところで終わってしまう。やはり強い経営者を育成することによって、それが産業として自立できるのではないか。そういう意味で経営理念に生産者の自立というスローガンをもうけている。

もう1ページめくっていただいて、今日は時間が少ないため、事業スキームを使わないで話したいと思う。下に農事組合法人と郷園、株式会社和郷とあるが、農事組合法人と郷園というのは、専業農家しか加盟ができない専門

農協である。我々は今100軒弱の加盟農家がいるが、一軒一軒一番小さな農家でも年間売上げが3,000万~4,000万の農家であり、実際、今農業で食べていこうといったら、最低3,000万の売上げがないとほとんど崩壊している。だから、我々も、平均にならずと5,000万ぐらいになるが、決してその売上げが豊かなものではない。実際には、5,000万ぐらいの売り上げで事業者の所得が500~600万やっというところである。そこにまつわるパートであったり社員の賃金というのは、やはり200万前後というところにいるため、実は5,000万の経営でもきちっとした産業としてまだまだ物足らずという状態である。

株式会社和郷は、現在は流通であったり、加工であったり、いろんなサービス事業を行っており、特に6次化と言われる部分で言えば、2次の部分をやっている会社である。

我々の考え方は、生産者と、またはそれをサポートする職員が両輪で回らなければ成立しないという仕組みをつくってある。どういうことかという、職員からして見れば、生産者が規模拡大をしてきちっと成長しなければ自分たちの給料も上がらない。もっと言えば、生産者のほうは、職員にきちっと、要はできるだけいい条件で取引ができるお客さんを探してもらわなければ自分たちの経営も成り立たない、成長できない、こういう両輪の対応である。

もう1ページめくっていただいて、先ほど和郷園は何だと言ったときに、これは専業農家しか加盟できないものである。私もこの代表理事をしており、専業農家経営をやっている。ちなみに、私の農場はさかき農産という農場で、露地が25ha、近代的な温室を6,000坪やっている。千葉県でも園芸としてはベストテンに入る農場である。しかし、私の農場のさかきという名前は法人にもなっているが、一切名前が出てこない。要は、和郷園の一農場である。和郷園というのは何かというと、さかきが例えばフルーツトマトであったり、根菜類のゴボウであったりショウガなりつくっているが、それは和郷園のゴボウなのである。だから、和郷園の中でゴボウをつくっている農家がもう数軒いて、その人たちと栽培のスペックを統一して、そのトレーサビリティやいろんなものを情報公開できる仕組みにして、和郷園ブランドにしている。

これはどういうことかという、ブランド管理をしたり、またはそれを維持したり、新しく創造していくためにはコストがかかる。大体我々がトレーサビリティとかいろんなことに対して人件費含めてかけているコストが年間1億円弱ある。これを例えば1農家でコストを負担することになるとできない。しかし、我々は100軒集まることによって3.5%の組合費をもらって、この組合費の中で、組合員の学習であったり、またはこういうトレーサビリティの仕組みであったり、こういうコスト負担をしている。そのことでブラ

ンド管理をしている。

次に、加工事業。我々の事業の主は野菜である。当時は差別化だけでよかったものが、やはり規格外のものはどうしても消費者が扱いにくいいため、生鮮で売る部分は規格がある。例えば畑からニンジン掘り取ったときに、生鮮として、にんじんとしてスーパーに並ぶような規格というのは大体6割しかない。残りの4割というのは、ほとんど業務用需要とかそういうのしかない。ところが、業務用需要ということになると、コストが安くなるため、そこに運賃であったり、資材費であったり、流通経費をかけると、実際ほとんど農家は意味がない。だから、ほとんどの農家はそれを捨ててしまうとか、そういう状況になっている。このもったいないを産業化しようということで、どんどん物が余っているので、差別化をしたとしても実は価格は下がってくる。単位面積当たりの収入を上げるために、もったいないをちゃんと換金しようということで始まった取組が我々の加工事業である。

現在は、カット野菜加工と冷凍野菜加工と野菜の乾燥加工、3つやっている。我々の事業の柱になる加工の分野では、最終加工と言われる味つけはしない。味をつけてしまうと、もっと細かいテクニク的な管理が必要になるためである。我々の農家の団体レベルで、そこまではなかなか踏み込んだ大量供給というのは難しいと考えており、現状やっていない。

冷凍事業への取り組みも同じ考え方である。

次に、6次化で言えば3次産業の部分になるが、小売業やサービス業にも我々は取り組んでいる。これはどういう意味かということ、1つは我々のブランドの浸透というアンテナショップ的な役割もあるが、実は我々の野菜を仕入れているお客さんの経営マインドを我々自身が知るところが最大の目的である。我々はスーパーマーケットや生協、小売の客に野菜を供給してきたが、お客さんのマインドやマーケットの状態とか、競争の状態、そういうことを知らなければ、我々自身が何を作ったらいいか、将来どの方向に進んでいったらいいかということが分からないからである。自分たちでスーパーマーケットを1店舗、都内で経営をしており、そのことによって、いかに小売のところでオーバーストアでデフレが起きているかということを感じている。こういうことも含めて自分たちで小売業をやって現状把握に努めている。

あとは地元に通の駅のようなものであったり、貸農園事業、次のページにもあるが、THE FARMという農園コミュニケーションみたいな施設もやっている。これは幾つかあるが、最大の特徴は、1つは我々のところに働きに来てくれるパートや社員に対する福利厚生である。どういうことかということ、女性の働きに来る場所の選び方の中に、帰りに夕食の食材を買って帰るルート

がないと、田舎というのはどこにも店がないので、それはすごい重要な要素である。我々のところにその店がなかった。したがって、我々のほうにパートを多く従事してもらうためには、帰りにそういう場所をつくって、そして、働きに行きながらちゃんと生活にも便利だというスキーム、これが前提になってフード村という道の駅のようなものもやっている。

もう一つは、このTHE FARMという部分であるが、これは我々が20年前に、20年後の姿ということで取り組んだ。この先20年の姿は、例えば野村総合研究所の統計で言うと、インターネットでAmazon等で自由に不便なく買物をするというのが50代の人で大体10%前後、40代の人で20%前後、30代になると80%、そして、20代になるとほぼ100%である。もう10年後ということになると、統計で追っていくと、多分生産人口と言われる所得、お給料を持って消費している、この20代~50代の人口のほぼ8割弱がインターネットで買物するようになる。そうすると、いよいよ何百年続いた流通がイニシアチブを握っている時代から、つくる人と買う人、これが結ばれる時代になる。多分流通は便利なインフラでしかないという仕組みになってくると思われる。そういう意味においては、我々も、特に全部の野菜ではないが、果物やそういうものを中心に、この先の未来に向かってB to C戦略を一部持たなければいけない。そのための、簡単に言えば我々はこのTHE FARMという施設に年間大体20万人が来ている。この人たちの個人情報、データをとっている。これをセグメント化して、将来きちっとその人たちのニーズに合った商品提案をしていこうというきっかけがスタートしている。

あとは、この下にTHE FARM CAFEとあるが、これは今我々のマーケットというのは都心が中心であるので、都内の大型マンション、大体1棟当たり500世帯が2棟、3棟あって、1,000世帯、1,500世帯と大型開発がされている。これはほとんど村なのである。ここに対してソフトの部分で、その住民の人たちをケアする仕組みがない。そこに我々がファームカフェという形で不動産会社と組んで、住民の一軒一軒の人たちのコミュニケーションの間に入っている。そして、そこで信用を得て、お客さんに物を売るというよりは、どちらかというと核家族になっているので、野菜は買えないのである。だから、サラダのデリバリーということで、RF1にあるようなサラダを我々も今つくっており、それを提供するというサービスを実験的にスタートしている。

次は海外事業。現在、我々はタイと香港とシンガポールと上海に現地法人を持っている。EUが統合したことにより、例えば圧倒的にスペインなどが農業国として成長している。アジアではEUのような統合というのはないと思うが、特に沿岸部の都市部の成長を含めて経済的にはこのロジスティックがどんどん標準化するのではないかと。だから、そうしたときに、我々もアジア

の拠点を維持したい。自分たちの目と耳と鼻で体感できるような事業所がほしいということで進出しているのが海外事業である。

現在、一番大きな売上げを上げているのは香港である。我々は水産事業があるが、寿司の高級ネタを中心に香港、マカオ、シンガポール、US、タイに、年間大体10億円ぐらい輸出をしている。

最後に、福井和郷拠点イメージというものがあるが、これは私がちょっと大風呂敷を広げて大きいことを言わないと皆さん振り向いてくれないので、私は日本の農業、食産業で毎年世界から100兆円売り上げられるのではないかということを行っている。これはどういうことかということ、日本の農産物の我々の素材、これは大体輸入も含めて、素材の部分は10兆円前後である。これに対して1億2,000万人が払っている食に対する費用というのは90兆円ぐらい。だから、9倍にレバレッジが効いているわけである。

外国人が日本に来たら、こんなに日本食というのは衛生的で、そしておいしくて、そして何よりもこんなに安い。イタリアンにしても、中華にしても、ものすごく安い。なぜだとよく言われるが、それは単純な理由である。1つは競争が激しいということ。

あと、なぜ日本の外食が海外に出られないか。それは日本の場合は、物件だけ用意して人を導入すれば明日から営業できるからである。軒先まで自由に必要なものを供給してくれる。もっと細かく言えば、外食産業のサイゼリアの厨房には、包丁がないと聞いている。はさみしかないという有名な話があるが、何ページか前にカット野菜というところがあると思う。下の方に袋、真空に入っているものが何かということ、かき揚げのキットなのである。あれでちょうど12個、スーパーで150円ぐらいで売っているかき揚げが12個とれるようになっている。ここに12個とる必要な分だけの粉と水と、そして、それが入る混ぜるボール、これが全部セットになっている。だから、どんな料理の下手な人でも、きれいなかき揚げが12個できる仕組みになっているのである。

こういうバックサービスがあることによって、スーパーマーケットが多種多様な惣菜を短い時間でものすごい狭い調理スペースで提供できる。まさしく外食産業というのはこれと同じ仕組みになっているのである。しかし、日本の外食産業が海外に出たときに、これをやってくれる人間が海外にはいないわけである。だから、日本の外食産業が海外に出るにはいろんな条件が難しくなっている。私はこれを福井県に世界に発進するモデルプラント構想を立ち上げた。簡単にいえばバックサービス、これは水色になっている部分が太陽光利用型の植物工場である。太陽光利用型ということは、下は土ではなくていいわけである。コンクリートでも何でも、要は太陽さえ出ていればい

い。太陽光利用型の植物工場というのは、果菜類、トマト、ナス、キュウリ、パプリカとか果菜類は何でもつくれる。次に、人工光。これは蛍光灯で野菜をつくる。これは電気さえ来ていれば葉物が何でもつくれる。ハウレンソウだろうが、水菜だろうが何でもつくれる。

そして、その脇に野菜加工工場。ここでフロント事業の居酒屋なのか、ファミレスなのか、スーパーなのか、使いやすいように加工してあげる。このサービス。

もう一つ、日本から海外に食材を送れないというのはエア－運賃が高いということである。だから、エア－運賃を吸収しても成り立つ商品というのはいける。高級魚などはいける。ところが大半のもの、野菜などというのは原価が安いので、エア－運賃のほうが非常に高くなってしまふ。例えばハウレンソウは1束スーパーで100円ぐらいで売っているとしたら、250gで100円なので、1kgというとな束。4束で400円のを例えばロンドンまで送ろうとしたら1,000円運賃がかかるため、1,400円になってしまう、だから使えないわけである。

ところが、植物工場を使えば、これが1束100円で現地でつくれる。もっと言えば根菜類、ゴボウやニンジンやダイコンや、こういうものは日持ちするため、1ヶ月の貯蔵は全く問題ない。千葉から東京までトラックで運ぶと運賃が10円かかる。ところが、東京からロンドンまで船で運んで、多分10円強だと思う。だから、海上運賃であれば安いのである。これを組み合わせることによって、実は海外にこの拠点をつくって、そこで日本の技術で生産をして、そして、日本から船を使って輸出できるものは輸出したい。肉、魚もできる。そうすると、全部食材が揃う。そうすると、そのフロントでラーメン屋の100店舗、居酒屋の1,000店舗、マーケットのニーズに合わせて世界中でやっていけば、これは絶対産業になると私は確信している。

そのためのモデルプラントを、今回、たまたま福井県からチャンスをいただき、最新の実用的なモデルプラントをつくる予定。これは全て日本国内はもとより世界の人たちにお見せしようと公開型のプラントとして考えている。

あと、最後になるが、もう一つ、我々の特徴的なことは、もったいないというのでリサイクル事業をやってきた。我々は、現在産業廃棄物、一般廃棄物の収集と中間処理の資格も持っている。その上に再生利用登録というリサイクルの資格も持っている。だから、現在、都内のスーパーマーケット、またはホテルチェーンのところは食品残渣を集めて全部リサイクルしている。我々のポイントは、リサイクルするからコストが上がるという形ではなくて、従来のコストでリサイクルすることを開発した。これは我々のポイントであ

る。我々のところまで運んでくる収集業者がkg当たり大体15円。そして、私たちがそれをリサイクルする費用がkg当たり12円前後。要はkg当たり30円弱で全てリサイクルという事業を行っている。

その延長上に、我々としてもいろんな技術、最後に出ているが、シンクピアという、この機械は面白いと思うが、生ごみを24時間で全部分解してしまうという機械である。大手のゲルが2つ白いのが出ているが、上のゲルはクラレの技術である。下のゲルは日清紡の技術。これを2つ足して24時間で分解能力を高めた。ここから出てくる液体というものが、実は河川やそういうところに流れると、これはバチルス菌の一種なので、納豆菌でよく河川を浄化するなどという話があるが、まさしく微生物が食品を分解して出てきた液体は、もちろん、液体肥料にも使えるが、日本全体の環境の向上につながるという技術も生まれつつある。

以上である。

(増田主査) それでは、質疑はまた後ほどにして、続いて徳島県神山町のITベンチャー等の誘致の取組について、大南氏のほうから説明をお願いしたい。

(大南氏) 私の本業は、建設業や生コンクリート製造業であるが、昭和50年代後半の頃、よく山の上の集落の人たちが、道路がないから不便でここでは生活できないという声がよく上がっていた。そこで道路の計画が作られて、その建設を私たちが担うわけであるが、結果的に過疎対策で建設された道路が今度は引っ越しに便利になって、ほとんどの集落から人が出ていくというような状況が生まれてきた。そこで、町自体の魅力を高めなければ、幾ら過疎対策でいろんなことをやっても無理なのではないかなと考え始めて、25年ぐらい前から地域づくりの活動にかかわってきた。石の上にも3年という言葉もあるが、25年間も続けていると少しは神山の石も温まってきたのかなというところである。ここではスライドを中心にしながらお話をしたいと思う。

神山プロジェクトということで事業を進めているが、「創造的過疎」という言葉をつくっている。それが今から7年前ぐらい前だったと思う。日本全体が人口減少の時代に入っている中で、過疎地域で今の人口を維持することは不可能だと思った。だから、過疎化の現状を受け入れた中で、外部から若者とかクリエイティブな人材を誘致するという一方で、人口構成の健全化を図ったり、あるいは普通神山のような場所は、中山間は農林業だけだよねという形で今まで産業が組み立てられてきたわけであるが、そうではなくて、多様な働き方を実現するようなビジネスの場として活用することによって、バランスのとれた持続可能な地域を目指すというのが「創造的過疎」の考え方である。

地方の過疎地域における大きな課題は、「雇用がない」、「仕事がない」

ことである。その結果、若者がふるさとに帰ってこられない、あるいは移住者を呼び込めない、さらには後継人材が育たないという問題が生じてくる。そこで例えばサテライトオフィスの展開によって、場所を選ばない働き方が可能な企業の誘致し、ここ神山で生まれ育った子たちが働けるような状態をつくっていかう、さらには、仕事がないから移住者を迎え入れられないという問題は、仕事を持つ、あるいは仕事をつくる人を移住者として誘致することで解決できるのでは考えた。それとともに、神山塾という名で若者の職業訓練を行い、積極的に後継人材の育成を進めている。

昭和の大合併で生まれた神山町は、1955年当時、人口21,000人であった。現在6,000人なので3割以下に激減しているという典型的な四国の過疎の町である。

最近、神山が少し注目をされているのは、二つの理由があると思う。一つ目は、過疎の町なのでずっと転出者が転入者を上回っていたわけであるが、2007年に神山町移住交流支援センターが置かれて、その運営を民間のグリーンバレーに任されたのが効果を発揮したのかどうか、数値が改善し、2011年度には町の歴史で初めて社会増になった。その後、再び社会減に転じたのだが、そのマイナスの数がマイナス28人、マイナス23人と、移住支援を行っていなかったときはマイナス100人以上を記録していたわけで、少し改善を見ているのかなと思う。「創造的過疎」の考え方の中で過去4年間の社会動態人口の内容を見してみる。この間に58世帯、105名、子供27名が移住交流支援センター経由で神山に入ってきている。この人たちの属性が、平均年齢30歳前後と非常に若いということである。たとえ多少社会減になっても、町の活力というのが保たれているのかなと感じている。

もう一つ、2010年10月以来、ITベンチャー企業など11社がサテライトオフィスを設置している。地理的条件を見れば、羽田から徳島空港まで飛行機で60分、徳島空港から神山町農村環境改善センター中心部まで車で60分という位置関係にある。変化のきっかけを作ったのはアートだった。アートを活用したまちづくり事業はいろんな場所でやられているが、そのほとんどが観光客を呼び込んで、この人たちが落とすお金で地域を活性化させていかうという動きをとっている。そのためには有名なアーティストに来てもらう必要がある。ところが、神山の場合は資金が潤沢でなかったり、専門家がいなかったりということで、観光客をターゲットにするのではなく、制作に訪れる芸術家自身にターゲットを当てている。例えば欧米のアーティストたちが、日本に制作に来るのだったら神山だよねと呼ばれるような場所をつくろうということである。そこで入ってきたアーティストたちに対して滞在満足度を極度に上げていって、神山自身の持つ場の価値というものを高

めることに注力をしていく。この事業を7年、8年、続けてきた中で、この制作滞在支援を一つのビジネスとして展開していこうと情報発信のためのウェブサイトをつくろうという話になった。

そこで、総務省のモデル事業の中で、2007年度から2008年度にかけて「イン神山」というサイトをつくった。当然、アートでビジネスを起こしていこうというわけだから、アート関連の記事を一生懸命つくり込んでいったのだが、結果的に一番よく読まれたのが、「神山で暮らす」という神山の古民家情報である。

それまで神山はほぼIターン者のいなかった町だったが、物件情報の小さな小窓がインターネットに開いたことによって、ここから移住需要の顕在化が起こってきた。この「神山で暮らす」の中にワークインレジデンスという仕組みを組み込んでいた。

地域に雇用がない、仕事がないのであれば、仕事を持った人に移住してもらう方法である。単に仕事を持った人というのではおもしろくないから、町の将来に必要なと考えられるような働き手とか起業家を、空き家を1つの武器にして、ピンポイントで逆指名しようという考え方である。例えばこの家については、パン屋さんをオープンする人だけに貸し出しますよと、あるいはこの家については、このインターネットの時代になっているのに神山にはウェブのデザイナーが居ないから、これはデザイナーさんだけに貸し出しますよというような、最初から職種を限定、特定する方法である。これは最初に用途を特定することによって結果的に町がデザインできるということにつながっていくことになる。

画像は1955年の神山町のある商店街の地図である。当時、38の商店がここで営業していたが、だんだん過疎化の進行とともに買物客が減少していった。さびれていった。ワークインレジデンスを始める前の2008年6月にはわずか6店舗にまで減ってしまった。ここにワークインレジデンスで呼び込んできた人たちを埋める作業を進めていった。すると、ワークインレジデンスをずっと継続的に商店街の空き家、空き店舗に適用していけば、住民の人たちがこういうような商店街をつくりたいというものをほとんどコストもかけずに、理想の商店ができるのではないかという感じが見えてきた。そこでオフィス・イン神山という事業を始めた。これは長屋の一角をグリーンバレーで借りて地域活性化センターから助成金を活用して、オフィス兼住居に改修する事業である。

できた上がったオフィスを借りてくれたのがトム・ヴィンセント氏というイギリス人である。ブルーベアオフィス神山という名前がつけられている。実は神山で起こっているサテライトオフィスという動きは、この空き家改修

のプロセスで生まれてきたものである。

ヒトノミクスと呼んでいるが、いろんな人が神山に入ってきて、その人たちの夢とかアイデアとかと一緒にグリーンバレーが実現をしていったら、サテライトオフィスが生まれたというところになる。

2010年の3月と6月に当時ニューヨークに在住していた2人の建築家、坂東氏と須磨氏が日本に帰国した。グリーンバレーのほうでもオフィス・イン神山の事業がスタートし始めていたので、この2人と事業を進めていくことになった。

2010年4月になると、トム・ヴィンセント氏からメールで、神山にオフィスを置きたいという話 came。そこで改修の施された建物をヴィンセント氏のオフィスにしたというわけである。このオフィスが完成する直前に須磨氏の慶應大学の同期で神山に初めてサテライトオフィスを置いたSansan寺田社長が須磨氏から神山の話聞くことになる。寺田氏自身は、慶應大学を出た後、三井物産に就職をして、シリコンバレーでの滞在の経験があった。いつかは起業という思いがあったので、起業したときにはシリコンバレーのような自然の中で社員を働かせたいという思いを持っていたようである。2007年5月で物産を退職して、6月にSansanを起業する。その際、Sansanのミッションが働き方を革新するというものであった。

一方、須磨氏から神山の話が入ってくる。神山町は自然がいっぱい。オープンな住民が住んでいる。光ファイバーが全戸に配備されていて、ネットの速度がめちゃくちゃ速いという話もたらされる。それに寺田氏が反応する。自分がシリコンバレー以来ずっと探し続けてきた場所に違いないということでやってきて、即決。もう20日も経たない間にSansanのサテライトオフィスが神山に生まれて、3名の社員たちがここで働いていたという状況であった。写真はSansanのサテライトオフィスである。こういうような場所は、日本の地方に行けば幾らでもある。だから、こうした場所がオフィスになる可能性が今出てきている。仕事はほとんどテレビ会議の仕組みなどを使って行われている。

この写真は外で音楽を聞いているのではなく仕事をやっているところである。また単身者だけではなくて子供を連れた家族の滞在も実現している。さらに、新入社員研修も神山でやっている。本社は表参道にある。4月1日、午前10時からの入社式を終えた新入社員はそのまま羽田空港に向かい、徳島空港に飛び、そこから神山にやってきて2週間の新入社員研修を行っている。

普通サテライトオフィスといえば、エンジニアとかプログラマー向きという考え方が多いのだけれども、写真の男性の職種は営業である。もし、神山のような地方で営業が本格的にできるということになれば、これは日本の地

方の働き方というのが根本的に変える可能性があると思う。

当初、サテライトオフィスは、本社の人間が2週間とか1カ月とか循環してやってくる。だから、雇用は生まないし、移住者も生まないと考えられていたが、やはりやり始めるといろんなことが起こってくる。本社の人間が移住してきて神山中で仕事をしていたり、さらには開発拠点化も進めていて、システムエンジニアなども募集をしているというような状態である。

もう一社、プラットイーズという会社がある。ここはテレビの番組情報などを放送局などに配信する事業をやっている。2012年の11月にサテライトオフィス用の古民家を購入。改修を進め、写真のような「縁側オフィス」が完成している。外観は古民家である。蔵もこんな形でオフィスになっている。ところが、内部に入ると最先端である。テレビのモニターが20台ぐらい並んでいて、この中では結構若い人たちが働いている。神山のような田舎に、若者にとって魅力的な職場が誕生したというのは非常に大きいかと思う。ここで約20名の新規雇用が生まれている。夜になると、オフィスというのは写真のような情景になるわけである。例えばミッドタウンで働くようなITベンチャーの人たちがここで1週間ぐらい働いたら、とにかくゆっくり流れる時間の中で、自分たちが毎日、毎朝体験しているあの通勤地獄は一体何なのだというような話になるのだと思う。

こういう働き方というのはほとんどの人たちができないと思っているけれども、実際にやっていないわけだから、どんどんこうしたモデルを作っていくべきだと思う。この会社では、新たにアーカイブ棟をつくっている。ここでは、スーパーハイビジョンの映像保存事業が行われる予定である。4K、8Kという話が最近よく出てくる。この4K、8Kの場というのは、今日本の国では東京以外にはない。日本で2番目に神山中にこういう場ができるということである。既に新築工事も始まっている。最終的にイメージ図のような形のオフィスができ上がる。ここではさらに30名ぐらいのエンジニア、クリエイターが新規雇用されて、最終的には50名ほどの若者たちが働く場になる予定である。

これらのサテライトオフィス誘致に対して神山町が投入した資金はゼロである。特段の優遇策や補助金などを投入しなくても、いい場をつくれれば企業は選んでくれるということではないかと思う。このオフィスの斜め前にはビストロが2013年の12月1日にオープンした。こんな山の中でフレンチをやったってだめだろうとほとんどの人は思っていたが、幸い大繁盛している。これもワークインレジデンスによる飲食店の誘致である。この大手のコンピュータ会社に勤めていた女性が自分自身で3,000万ぐらい投資して、元酒店をビストロに改修した。

料理も非常においしくて、夜になると多くの来店者で賑わう。この日は、兵庫県篠山市からやってきた人、Sansanの本社からやってきた人、ほかに東京からやってきた人が、地域の人たち、さらにサテライトオフィスで働く人たちがこういうような場で混ざり合うわけである。したがって、この場自体が異業種交流になっている。その結果、こんな場から新しいことやいろんな変化がまた生まれてくるということだと思う。

次の写真だが、このビストロやプラットイーズのサテライトオフィスがある商店街である。灰色で塗り潰してあるのは3年前までは空き家、空き店舗だった場所である。ここにオフィスとかクリエイターとかアルチザンなどを集積していくことによって、人の流れのなくなった通りにもう一度人の流れを起こしてやろうというところである。そして、いろんなクリエイターとか、あるいはサテライトオフィスなどが今続々と集積をしている。

結果的にここでいろんな職種の人たちが働き始めると、人の流れができる。そこで、ここで働く人たち、あるいは周囲に住む人たちにとって、次はどのようなお店があればこの町が機能的かつおもしろくなっていくかを考えて、そこをワークインレジデンスで埋めていけば、ここにしかない商店街が生まれるのではないかなと思う。

ビジネス客用のゲストハウスも建設中である。これも総務省の交付金をいただいて進めている。ここで提供される食事は、有機農産物、オーガニックフードを中心としたメニューが考えられている。さらには、神山塾という人材育成の事業を行っている。厚生労働省所管の6カ月間の職業訓練事業で、訓練生の属性は、独身女性、20代後半から30代前半、東京周辺の出身、クリエイター系。つまり、デザインができたり、編集ができたり、あるいはカメラワークが上手みたいな子たちが神山にやってくるわけである。

今まで、2010年12月にスタートして6期77名が修了した。その中で約5割の子たちがそのまま神山への移住者として残っている。今、神山で起こっている変化は、結構この子たちが2割ぐらいいつくっているのかなと思う。各地に最近地域おこし協力隊というのが入っているが、神山にも4名いるのだけれども、神山の場合は民間の地域おこし協力隊に相当する子たち40名ぐらいいが町の中を動いているというわけだから、当然いろんなことが起こっていくということかなと思う。

こうした子たちの中から、サテライトオフィス関係の会社で雇用される子たちが10名ぐらいいできている。さらには職業訓練でなぜかカップルが9組も誕生している。婚活の事業にもなっているという不思議な事業になっている。

ところで、サテライトオフィス&ビストロ効果というのが最近神山に起こっている感じがしている。フレンチビストロができたことによって、ここで

出されるパンは別の移住者が焼いた有機小麦パン。コーヒーは別の移住者が納める有機栽培のもの。さらに、大手のIT企業に勤めていて、脱サラして有機栽培の野菜をつくっている人がその野菜を納めている。これらは移住者が起こしてきた動きであるが、地域の人たちも刺激を受けていくことになる。40代後半の男性が有機栽培無農薬でつくった果物などをジェラートにしてこの店に納めている。さらには、大阪から移住してきたピザ屋さんが今年の7月にオープンした。やはり山の中にあるのに結構繁盛している。では、これら一連の動きを整理してみると、オーガニックフードという流れだと思う。グリーンバレーはもともとは国際交流とか芸術をやっていたわけである。そういうことによって、町に魅力が生まれた結果、移住者が増え始める。その人たちの住居などをお世話するワークインレジデンスの事業などを進めているうちに今度は移住者だけではなく企業までがやってきてくれるようになったということかなと思う。

このような動きの中で生じた人の流れが新たにサービス産業を育てていく。ビストロができたり、ゲストハウスが生まれたりということかなと思う。結果的にこのサービス産業で使われるもの、これが農産物であるが、やはり神山のような山の中の町は農林業以外の活路を見出すべきだと最初申し上げたが、やはり本丸は農林業だと思う。ところが、本丸から攻めたわけではなく、結果的にぐるっと回った形で今本丸のところに近づいてきたのかなと思う。神山においての場合は、グリーンバレーは移住の入り口を任せてもらっているのだから、今後はワークインレジデンスで有機農業者を戦略的に入れることによって有機農産物の供給を強化していけば、多分5年後、10年後、神山は四国一のオーガニックフードの町になっているのではないかなと思う。

では、こうしたことを全て自力で起こしてきたのかといたら、そうでもない。いろんな国の事業をもらっている。アートの事業、あるいはインターネットのイン神山の事業、空き家改修、映像の作品をつくる事業、今現在総務省の事業ももらっているということで、結果的にこういうようにソフトが育ってきたところに補助金とか助成金が入った場合は、本当に150%、200%の効果을上げていくというのではないかなと思う。補助金自体が悪いものではない。ソフトの育った事業にピンポイントで補助金を入れていく必要があると思う。

人口の推計モデルも7年ぐらい前につくっている。神山の場合は年少人口に焦点を当て、2005年の国勢調査に基づいた推計を行った。年少人口というくりが極めてイメージしにくいので、これを15で割って1学年当たりの数に変えている。神山町の皆さん、これから何もしなかつたら現在1学年28.9人の学年が2035年には12.5人の神山になってしまう。そこで、例えば1学年

20人の神山を2035年につくりませんかと提示している。そこで、4人家族子供2人のモデル子育て世帯が毎年何世帯神山に移住すれば想定どおりの過疎化を進められるかをシミュレーションしたわけである。その結果5世帯20名、うち子供10名が毎年神山に移住してきたら、ほぼ2035年に1学年20人の神山ができるということになる。ここで目標がはっきりしたわけだから、これに対してどのような政策を打っていったらいいのか明らかになってくる。まず住居の問題がある。しかし住居の問題は、かりに若者定住住宅を新築するにしても、お金で解決のできる問題である。ところが、普通、日本の地方ではお金で解決のできない仕事の問題で壁に直面してしまう。でも、この仕事の問題は、とりあえずはワークインレジデンスで、仕事を持った人、あるいは仕事をつくる人を誘致することによって、1つの人の流れを生み、結果的に、それがサービス産業をはぐくみ、さらに農業を動かしていくような形をつくってあげればいいのかと考えている。

(増田主査) それでは、最後になったが、真庭市のバイオマス活用の取組について、太田氏、よろしくお願ひしたい。

(太田氏) 真庭市全体のことを申し上げるが、焦点はバイオマス関係、そして木材関係に絞って説明させていただく。

まず真庭市についてだが、10年前に9町村が合併した。面積は828平方キロメートルで、香川県の約半分の面積であるところに、甲子園に全人口入れても空席が出るという5万人を切る人口で、農山村の1つとして人口減少が続いている。位置は岡山県の北部で鳥取県ともつながっている。また、旭川という岡山市内に流れる1級河川の全部流域地域になっており、その点では、旭川というのが1つの地域のアイデンティティになっているかなと思う。

もう一つの特徴は、海拔が110~1,200メートル、人家のあるところは553メートルということで、かなり自然に多様性があるというか、3月に桜が咲いて、5月の初めまで桜が咲いている。場所を変えれば毎日花見酒が味わえるというところである。

また、地形的には大体3つの地域に分かれる。まず、高原地帯。牛が写っているが、これはジャージー牛といって、小柄の茶色系の牛で全国1万頭のうち、この蒜山高原に2,000頭おり、日本一のジャージーランドとなっている。そのほかホルスタインで全体で4,000頭ほどとなっている。

中部は小さい盆地があり、南部は平たん地がある。

また、先ほど申し上げたとおり、人口が国勢調査で3,000人、年に直すと600人減っている。ただ、減り方が若干変わっており、10年ぐらい前は自然減が300人、社会減300人。今は、自然減が450人、社会減が150人ぐらいである。どこもそういう傾向になっているのではないかと思うが、私どもはとに

かく社会減をなくす戦略、それを年代ごとに大体出していって、どういうふうになくしていくかということをやろうとしているところである。

そういう中で、真庭市全体の地域戦略については、中山間の地域資源をいかに生かしていくということになる。9町村が集まっているから文化も違う。高速道路は東西が中国縦貫道、南北が岡山道、米子道で高速道路が十字路になっている。そこにインターチェンジが5つあり、車さえ使えばどこからでも1時間以内に集まって来られるというところである。ただ、鉄道が不便であるのと、新幹線と空港から1時間以上離れているというところが立地上の難点である。そういう中でとにかく徹底して地域資源の価値を再発見してそれを活用する。外からの視点で見直す。そして、資源を育て、磨く、組み合わせるといようなこと。地域の共同体が農山村のマイナス面の共同体意識もあるが、いい意味で非常に強い、そこをどう生かすか。これはバイオマス発電の中でもそれがつながっていく。そして、市内が広いから、その市内の循環をいかにするかということ。そして、もう一つは、ほかとの刺激を求め合うという意味で都市交流を行っている。

真庭の目指すものは、都市とは違う、東京にはないが、真庭にはある、そういうものをどれだけつくっていくのかということであると思っている。活断層もない。地盤が安定している。ダムで治水は大体守られている。水も豊富にある。そして、今、電気事業に取りかかっている。食料もある。それらを基盤にしながら、いろんなまちづくりができるということである。

その1つとして、バイオマスの利活用がある。農水省を中心としたバイオマス産業都市の選定もいただいた。その中で4つのプロジェクトがある。1点目は発電事業。2点目は木質バイオマスのリファイナリー事業、セルロースをいかに研究し、活用していくのかということ。3点目は、廃棄、生ごみをいかに資源化していくのかということ。また、4点目は、教育と観光にそれらを結びつけていくというもの。目標としては、その下のところに原油の代替量と書いているが、灯油が97円、今はもうちょっと上がっているが、114億円に相当するものをバイオマス、木材で生み出していきたいというもの。

バイオマスについては、現在まで、かなり長い経緯がある。1993年ごろ、このころ高速道路が通るということで、2世を中心とした30~40代の事業経営者がストロー現象が起きていくということに不安を持ち、真庭塾というのを立ち上げた。彼らのやる気というものも1つあったわけだが、東京からコンサルの方々、それも真庭はいいという手弁当の方々がたくさん入って、その中の刺激もいただきながらいろんなことを考えていく。828平方キロメートルのうち8割、660平方キロメートルが山林。その中で製材業が盛んで、今でも製材所が人口5万弱の町に30ほどある。そこで産業廃棄物としての残材

がたくさん出てくる。あるいは山に切り捨て間伐の材がある、そういうものをいかに使っていくのかというような発想もあった。そういう中で、先進的に1998年に銘建工業という会社が2,000kWの発電を始めた。製材くずを燃やしていると、本当にもったいないと、それを発電に使えないかという発想。当時は10億円投資をしたわけだが、電気は電力会社から買うものだと、なんというばかなことをするのだというような中で始めたものである。

このようなバイオマス関係と、まちづくりをいかにしていくのかというようなところでスタートして今日まで来ている。1つありがたかったのは、NEDOのバイオマスタウン事業で、NEDOのいろんな資金をいただいたということが大きな進展の要因にもなっている。

なお、当時、エタノールをつくり出すということについては、実験で終わっており、日本ではなかなか採算が合わないということで撤退している。

以上が概要で、続いて個別に説明させていただく。

まず、木質バイオマスのエネルギーの活用の仕組みについてだが、山の中に、先ほど申し上げたとおり、切り捨て間伐の残材がたくさん残っている。そして、また製材所には端材とかプレナー、カンナくずがたくさんある。それを全部集めて、バイオマスの集積基地もつくっており、また、プレナーからはペレットあるいはチップをつくり出している。

製材所が30あると申し上げたが、真庭市の中で年間10万立米の木が産出される。そして、先進的だったのは、原木市場と製品市場を持っていること。原木市場では、かなり高い価格で取引される。特に、真庭の場合は人工林のうち7割がヒノキで3割がスギという、よそと少し違った樹木構成をしている。このため、木材が高く売れるので、あと10万立米が集まってくるということで、真庭市内で大体20万立米の材が取り扱われており、製品としては12万立米が出る。8万立米は木くずになっている。木材をうまく使っても、約5割から6割の使い方しかできない。そういう残材等を使っていかにエネルギーに転換していくかという模索があった。一番上の写真は2,000kWの銘建工業の発電所である。

木材、乾燥用に蒸気を使うということで、これも製材くずを燃やすということ。日本の伝統的なあり方としては、木材は山でちゃんと乾かして、それが一番いいのだということだが、やはり近代化するためには、それは待ってられない。そういう意味では、乾燥機を導入する。重油の乾燥機が多いわけだが、真庭の場合はチップを炊いて、そしてそれを使っている。人工乾燥により木材をいかに工業製品化するということが必要だろうと思っている。

それから、冷暖房、これは民間にもいろいろ使われているが、今一番新しいのは真庭市役所で、ペレットとチップの窯が2つある。それをうまく調整

しながら冷暖房を行っている。窯は一旦冷やすと困るので、ずっとたき続けている。ただ、夜になると出力を落とす。このため、今、この暑い時期でも、5時過ぎてもずっと冷房が効いており、冬でも夜中に行ってもカッターで仕事ができるというような、本当に快適なオフィスとなっている。ランニングコストは計算していないが、きっと今ならば油の2分の1以下、初期投資さえ考えなければ非常に安い投資で真庭の場合はできる。ちなみにチップがキロ10円、ペレットがキロ20円で、ペレットだけ製造しているところだとだいたいペレットが38円～40円ぐらいだから、余り採算が合わないということになる。

また、農作物のビニールハウスの暖房もチップをたいてやるということで、ここの農場では約1,000万円ぐらいかかった油代が400万円ぐらいで済んでいる。エネルギー計算してみると、代替エネルギー自給率が11%というようなことで、灯油が97円として14億円ぐらいの節減になっている。大きな額ではないが、やはり貿易収支の問題は日本は非常に大きな問題だろうと思っている。そういう意味で、いかにエネルギー源の原油などの輸入を少なくしていった、地域にあるエネルギーを使っていくのかというのは、貿易収支の改善という観点でも重要と思っている。

また、個人の家庭への普及はまだ不十分であるが、個人の家庭にも補助金を出して普及を図っている。もちろん、補助金なしで入れている家庭もあるから、この数字以上にペレットストーブや薪ストーブが普及している。

その次に、具体的なバイオマス発電について申し上げる。バイオマス発電所の新たなものをつくっていきこうということで、ちょうどFIT制度ができ採算が合うという中で急速に盛り上がってきた。規模としては、1万kWで、大体2万2,000世帯の電力が賄える。真庭市でいうと民間電力は全部賄えるという規模となる。

約15万トン、14万8,000トンの木材が必要で、間伐材は9万トン、端材を5万8,000トン。9万トンの間伐材を持ってくるのはなかなか大変だが、これは7万トンが市内で、そして2万トンが市外から調達するということで協力体制ができるようになっている。

総務省のICT事業で、真庭の山の全部を地図情報に落とし込むことを行っている。木一本一本の高さや成長率を全部出す。山がはげ山になってしまうのではないかという不安を解消する意味でもそういうことを行っている。

この発電所により、雇用も15名生まれる。また、山の手入れに180名ぐらいの雇用が生まれる。事業費は41億円で、14億円は国の加速化基金をいただいている。

もう一つ特徴的なのは、全国の資本を入れるのではなくて、真庭市の中、

あるいは県内の森林関係の組合などにより、とにかく自力でやっていこう、自前で自前のエネルギーをつくり出していこうとしており、2億5,000万円の資本金のうち真庭市負担分は3,000万円だけである。こういう事業は民間主導でやらないと絶対うまくいかないということで、ただ、全体のコーディネートなどを行政が行っている。

様々な取組の中で、中山間の活性化で直接効果あるいは間接効果というのを資料に記載している。またご覧いただければと思う。

もう一つの大きな木材活用として、CLT (Cross Laminated Timber) がある。これは今ヨーロッパで急速に普及が図られている。国の成長戦略の中にも位置づけていただいで感謝しているところ。

今、建築物としては銘建工業の高知の工場の社員寮が3階建てのものができているが、先に越されるのはしゃくに障るということで、真庭市のバス停留所、10平米以下の建造物を先に造った。さらに、今年度中に市営住宅と民間住宅3棟ができ上がる。市営住宅は床平米が86平米で3階建てとなっている。

そういうものをつくりながら、また国の協力もいただきながら、CLTが建築資材としてよりいいものになるということにしていければと思っている。

また、日本はヨーロッパ以上に製材技術がよく、接着剤も少なくてよりいいものができる。さらに、どううまくジョイントしていくのかとか、そういう技術開発も今後必要だろうと思っている。例えば、鉄と組み合わせるといったような技術開発が必要で、建築材料だけではなく、例えばブロック塀のかわりに木の塀にしていくといった、本当に多様な使い方ができると思う。これについても国の技術力、科学的なものをお借りして、一緒になって開発し、単にCLT製造工場があるというのではなくて、裾野産業を、山村、真庭で起こしていき、木材需要を拡大していくということをしていきたいと思っている。

もう一つは輸出。必ず輸出で成功する。現にヨーロッパのCLTが台湾に輸入されて、台湾で既に5階建てのビルが建っている。一刻も早くこれを活用していくということが求められると思う。その象徴的なやり方として、東京オリンピック、それにCLTを使っていく。特に宿舎の17階建てに使うのは大変難しいかもしれないが、プレスセンターなどわかりやすい、PRできる場所に使っていく。世界の中で木の使用量よりも成長量のほうが高い国、それは数限られている。日本の豊かさの象徴で、木をうまく使っていくということが今後の林業というだけではなく、輸出も含めた大きな取組の方向だと思っている。

また、農山村であることから、農作物をいかに都市に売り出していかと

というようなこともやっている。

さらにCO2削減の排出権取引によってクレジット販売をして、環境にやさしい地域づくりも行っている。また、それを観光に結びつけていくということで、先ほどバイオマスツアーというのを申し上げたが、真庭観光連盟が旅行業の免許を持ってツアーを行っている。

まちづくりについても、それぞれの地域に町があるが、勝山というところの小さな城下町が住民を中心にした「のれんのまち」ということで、先ほど神山町の御紹介もあったが、ここにも新しい職人の方々が芸術家であり、どんどん古民家に入ってきている。去年からクラフト市といった新しい取組を進めている。やはり地域の活性化には文化というのが必要である。それも伝統的な文化に新しいものを持ってくるというようなことが大事だろうと思っている。

ここで議論されることであり、今私からは申し上げるべきでないが、地域と産業の偏在をいかに是正するかという取組が重要であると思っている。ただ、本当に悩ましいのは、医療、教育、文化の問題であって、雇用は一定の工夫で対応できるが、医療、教育、文化というのは非常に大きな悩みであり、課題であると思っている。しかしながら、真庭としては、そのような課題に対してさまざまな挑戦をしていくという取組を行っている。

(増田主査) ただいま三方から御説明があった。あと事務局から簡単に一言だけ説明してもらい、それで意見交換したい。

(元野参事官) それでは、事務局より、お手元の資料4-④「『個性を活かした地域戦略』の取組事例について」を簡単に御説明させていただく。

地域戦略の事例について、29の事例を収集整理している。各委員の皆様におかれては多くの御事例を御紹介いただき、感謝申し上げます。

1番目は食・農による地域づくり、2番目は観光による地域づくり、3番目が産学官連携の地域づくりと3つのテーマに分けてある。

かいつまんで説明する。4ページは、食・農の1つの事例で石川県七尾市の脱サラした夫婦が就農した事例である。フランス料理のレストランを紹介する雑誌やホームページなどを使って使用する食材を推定し、その食材をシェフに売り込みをかけるという全く逆の発想で雇用を生んでいる事例である。

6ページは島根県の海士町。U・Iターン者による地域の食材の掘り起しや、生鮮輸送技術を使って直接消費者に届ける産地直送で雇用を生んでいるものである。また、教育にも熱心であり、本土からの進学希望者が集ることで人口がふえているという非常に特異な事例となっている。

11ページは農産物の直売所の事例である。これは茨城のつくば市で、非

常に特異な販売方式をとっている。先に販売している生産者の価格よりも低い価格では設定できないというルールを作り、価格競争から品質競争へという販売戦略を図るなど、非常に人気の高い特区となっている。

17 ページ、観光振興の事例である。大分県の豊後高田市における中心市街地の活性化である。地元経営者とUターンした若者らにより、昭和をテーマとした町ぐるみの徹底したまちづくりを進めている事例である。

19 ページ、北海道のニセコ町において、「ヨソモノ」外国人による観光資源の再発見あるいは冬のスキー以外の夏の体験観光などで通年型の観光の転換を図っているという事例である。これは人口増にもかなり寄与しているところと聞いている。

23 ページ、長野県飯田市の南信州観光公社。これは「ヨソモノ」の方であった旅行業の経験者が現地に入り、農家民宿や地域の自然・歴史・食を生かした体験環境を整備し、かなり成功している。このモデルについては、全国的な注目を集めているものとなっている。

25 ページ、産学官連携の事例を1つだけ紹介する。山形県の鶴岡で、慶應大学の先端生命科学研究所の進出にあわせ、バイオベンチャー企業が成長しており、若者を中心として雇用増を生んでいるものである。類型化がなかなか難しいところがあった。ただ、人材による地域の再評価、再発見や、流通技術を活かした産地からの直送、あるいは ICT によるマーケティングなど、さまざまな工夫がとられている。規模の大小はあるが、地域での新たな生産・消費活動が生まれ、働き場が作り出されている事例である。

(増田主査) それでは、ここで意見交換をしたい。時間の制約があって 20 分、25 分ぐらいであるが、各委員の皆様方から御質問なり御意見をお伺いしたい。

(須田委員) まず和郷園に伺いたい。女川町は販売農家ゼロの町で、魚の町でしかないのだが、これは JF も JA も結構共通するところもあるのだろうと思っている。

生産者の方々に今の取引形態、つまり組合の方でという部分で、それでいいのだという方もいるのだろうし、ロットでとにかく売って、それでいいのだという方も多分いるのだろうし、機能としては流通の方でもそれなりにそういう部分というのはずっとあると思うのだが、ただそれだけではだめということである。

これまでテレビでも何度も拝見させていただいているのだが、要は経営者が増えない。本当の意味で経営者が増えないという話だったと思うのだが、この生産者側の部分と、今までのシステム、とりわけ税負担の問題もあると思う。女川町は震災で被災した宮城県の中で、村井宮城県知事が漁業現場、

生産現場への民間開放ということで、たった1カ所導入しただけだが、もめにもめた。宮城県の県漁協だけではなくて全漁連まで巻き込んで大反対になった。要は、蟻の一穴になってはいけないというところがあったのだろうと思う。そのような今までのシステムからの問題も多々あるのだろうと思うのだが、率直にお聞かせいただきたい。

次に、神山プロジェクトについて伺いたい。取組についての話だったが、NPO 法人としてのグリーンバレーについて、もう少し伺いたい。とりわけ収益について、どのような予算構成で、どのような売り上げか、あるいは成功に対してのフィーの有無など、そのような部分の話を若干お聞かせいただきたい。

(木内氏) 質問の趣旨は JA との関係ということか。

(須田委員) あるいはそのもの。今までの JA、農協あるいは関連団体その他全体的な組織に関する構造上の問題について伺いたい。

(木内氏) JA がインターネットのない時代に中央から隅々まで、または地方から地方まで、情報というのは成長の最大のポイントになるから、そういう部分では機能したと思う。ただ、機能したのは出口が市場流通で需要に対して供給が足りなかった時代。この 20 年間、実はそこに対して JA グループがかなり組織が大きくなって、中央からの統制としてはそれをコントロールすることができなかったのではないか。実は一緒に JA がだめだということではなくて、私の知っている限りで言うと、結構単協と言うのだけれども、小さな枠組みの中でしっかり我々と同じような、もしかしたら我々よりも優れた仕組みをやっている JA もある。

ただ、農協法の中で組合員のエリアというものが限定されてしまうので、その縛りは我々のほうが自由があると思う。彼らはサービスエリアに縛りがあると思う。ただ、逆に補助金だとかいろいろな今、総合 JA になっているから、多様な事業展開、特に金融とか含めてやっているということに JA は強みを持っていると思う。

私は例えば今の農業の問題で言うと、いろいろな細かいところの規制である。例えば一番私が外してほしいなと思うのは、施設園芸における風速 50 メートルという規制である。どういうことかということ、よく JA の資材が高いと言われるけれども、それはまず補助金の申請は農家単体ではなかなかできない。その専門的な知識のある人間に頼まなければいけない。そうするとそれが JA であったり行政機関に回る。ただ、我々和郷園なんかは自分たちでできる。

ただ、その中で壁にぶつかるのは、施設を導入するときに補助金を入れるかわりに風速 50 メートルに耐えられる構造でなければいけないという条件

が入ってくるわけである。風速 50 メートルに必ず耐えられるということは、多分日本の制度設計でも過剰スペックで、風速 60~70 メートルに耐えられるような仕組みになっているわけである。日本の温室というのはなぜ海外に対して競争力がないか。例えばわかりやすく言うとオランダのダッチライトという温室があり、日本でも建っている。カゴメさんとかの温室はそうである。あれが 1 ヘクタール当たり 3.5 億円かかっている。大体オランダはそれが 2 億円前後、もしかしたら 1.5 億円ぐらい。ここの違いは何かというと風速 50 メートルである。

風速 50 メートルをなぜ条件にするかということ、実は補助金を入れる限り、補助金の償還期限 10 年なら 10 年。この間は個人の持ち物ではなくて国としても支援しているわけだから、なくなってもらっては困るということである。例えば我々は、民間の保険会社にもし台風などでハウスが壊れたら修繕を保険でおおりするような保険に入っている。それは 1 ヘクタール当たり大体年間保険料 10 万円ぐらい。こちらのコストのほうがはるかに安い。だから例えば規制緩和ではないけれども、風速 50 メートルではなくて、必ず 10 年間民間の損害保険に入ることという条件をつけてもらえれば、実はがらっとコストは下がる。そうすると日本の農業は、もっと多様な生産性を高められる可能性がある。

(大南氏) グリーンバレーの事業収入は平成 25 年度決算では 6,000 万円ぐらいである。基本、町有施設の指定管理や国、県、町の補助事業が主である。事業自体、グリーンバレーがどんどんやっていくという形ではなくて、人と人を結んだり、人と会社を結んだり、会社と会社を結ぶコーディネーターの役割をグリーンバレーが果たしているので、比較的予算額は、少額でもやっていけるのかなと思う。

誘致企業、例えばプラットイーズ社は自社で 1 億円ぐらい投資したり、カフェ・オニヴァも個人が 3,000 万円程度を投資するという形なので、グリーンバレー本体は、あまりお金は使っていないところかなと思う。

(赤井委員) グリーンバレーの大南理事長に伺いたい。若い人をどんどん地域に入れていくことはすごく重要なことだと思うのだが、昔から近くに住んでいる方もいて、その人たちで作られてきた村、町というものがあると思う。実際に、若い人と考え方が違う場合に、どのように調整されているのか。そのようなことが他の地域でもすごく重要になっていくと思うのだが、若者が住みやすい町と、もとの人が住んでいた町が本当に融合できるのか。そのための秘訣は何かを教えてください。

(大山委員) 私は質問ではないが、先ほどの神山プロジェクト、これは非常に的を射た事業をなさっていると思っている。

1点はICTイノベーション。これは間違いなくこれから10年、20年後、日本の社会の仕組みを変えるのだろうと思っている。

もう一点はクオリティ・オブ・ライフ。ここがちょっと日本が海外から見えて遅れているところである。まさしく豊かになれば特に若者に関してはクオリティ・オブ・ライフをどう達成していくのか。

ポイントを補足すると、ITイノベーションは先ほどあったように、雇用を支える。これはサテライトオフィス。我々企業も、当社も海外含めてたくさん事業所があるが、今ほとんどテレビ会議で事が足りる。それも本格的な大きなビジョンを使えば本当にリアリティがでてくる。顔だけでなくデータも全て現物も確認できる。だからモニターが1台ではなくて3台、4台。当社の大会議室ではモニター16台がつながっている。そういう形で仕事のあり方が変わるのだろうと思っている。

地方の不便の一つとして買物の不便があるが、これはeコマースでほとんどが対応できる。だから地方の欠点である雇用と今のショッピングはITで10年待たずに3年、5年で大きく変わるのだろうと思っている。

もう一つはクオリティ・オブ・ライフ。昨日の新聞にもあったが、高卒の求人などは急に多くなってきている。今まで宮城県もそうであったのであるが、高卒の就職内定率というのは60%ぐらいしかなかった。高卒の方というのは地域密着、大学を出た方は東京に出たいというニーズがあるのだが、そういう点では景気の好循環にかかわらず、間違いなく人口減少の中で私は若者の人手不足は日本で起こってくるのだろうと思う。

そうなるとクオリティ・オブ・ライフで一番は職住近接。これがやはり若者が東京に出たくない要因だと思う。一例を言えば、東京を出て余分に10万円高いサラリーをもらっても、実際は家賃と通勤費その他で消えてしまうわけである。だから、そういう点ではクオリティ・オブ・ライフと人手不足との絡みが非常にあるのだろうと思っている。もう一つ、地方というのは非常に地産地消と言うのだろうか。たまたま今回、津波の被災者が仙台に住んでいる。被災地にいたときには魚というのはただ同然で、余ったらおすそ分けする。実際、町に出てみると3倍、5倍、値段がする。これは流通コストでやむを得ないのである。そうなるとお米だって実は自分が田植えをしなくてもお米は安く分けていただける。魚も野菜も、そういう意味で非常にこれからの安心生活というものができらるだろうと思っている。それと地方には自然との共生。そういうキーワードで言うと、まさに増田主査が提起されているように、私は地方の未来というのは非常に明るいと思っており、その1つの事例が神山プロジェクトではないか。先ほどお話を聞いて非常に意を強くした。

(加藤委員) 3名のお話を本当に興味深く聞かせていただいた。神山プロジェクトは本当に素晴らしいと思っているのだが、スタートの時点で、我々の地方も商店街とか空き家ばかりだが、空き家を借りるときのハードルはどうだったのかというところをお聞きしたい。すんなり借りられたのかどうか。

(小峰委員) 神山プロジェクトでは意思決定はどうしているのか。空き店舗をどう活用するのか、それから、逆指名をするときにどんなものを逆指名するのかというものを一体誰が、どうやって決めているのか。それから、所有権が例えばオフィスを改修したりするとき、あるいは所有権を移転してしまっているのか、それとも貸家でやっているのか。

(増田主査) 御質問はいずれも大南氏へのものなので、大南氏、よろしく願いしたい。

(大南氏) まず、地域の人との関係についてである。一番重要なのは、グリーンバレーの人間も地域の人間であるということではないかと思う。それとともに神山のような過疎地の人たち、特に高齢者は、この町は何をやってもどうにもならないという一種のあきらめを持っている。そこで、いやそうでもないんだという結果や成果をみせることで、結構協力者が増えてきているのではないかという気がしている。

事業開始時点においては、借りるときのハードルは非常に高いので、いい人を選んで入ってもらうことが重要になる。人が入ってくることによって町がどう変わっていくのかを直接住民の人に見てもらい、少なくともグリーンバレーは町にとって悪いことはしていないんだという信頼感を築き上げて、次にこういう人を入れていきたいという話で持っていくという形である。だから地域説明会を開いているわけでも何でもなくて、既にグリーンバレーの人間自体が地域住民であるということだと思う。

そうした際に一番重要なのは、急激に変化させないということではないかと思っている。次のように例えると分かりやすいかと思う。グリーンバレーと地域の人たちは25年前に同じ電車に乗ったわけである。それで一緒にスタートしている。だから自分たちの相対的な関係というのは同じ関係のまま。でも外部から見れば変わっているではないかという話なのだけれども、中に入っている人間は同じようにその変化に少しずつグリーンバレーも、地域の人たちもずっと変化しているので、あまり人間的な関係というのは変わらず進んでいくのかなと思っている。

次に意思決定についてであるが、これはグリーンバレーの中で行っている。例えば寄井商店街のカフェ・オニヴァであるが、この商店街にはかつて存在したカフェも飲食店も無くなってしまい、お客さんが来てもコーヒーを飲む場所も食事をする場所もないから、グリーンバレーどうにかしてよという声

が聞こえてきていた。そこで、グリーンバレー側が最適者と考える人を人選し、呼び込んできている。それらの結果が地域住民からも支持を受けて、さらに支持者が増えて、またいろいろな要望が寄せられるという状況ではないかと思う。

(増田主査) では次に高島委員、深尾委員、お願いします。

(高島委員) 意見だが、皆さんの話を聞いていて感じたのは、地域をつくっていくというのは、ベンチャーをつくっていくプロセスに非常に似ていると思った。

特に大きく2つの点でそう感じた。まず人の部分で神山プロジェクトの逆指名というのは非常におもしろい。中にないタレントを外から連れてきて、そのタレントが別の必要な人材を連れてくる。ヒトノミクスという表現をされていたけれども、広がってきて、ベンチャー企業で非常にそういうものが当たり前前の動きとしてやっていて、必要だけれども、中にないものをどんどん外からとってくる。これを何か制度化というか、地域による人材の逆指名制度みたいなものができる、必要なタレントのマッチングが地域に対してできるかなと思う。この3人がすごすぎるという話に終わらせないためにも、そのような制度が必要である。

もう一つ、ベンチャーに似ていると思ったのは、お金の部分。皆さん補助金という種銭を非常に上手に使われていて、小さな種銭を大きなお金に変えていくということで、補助金は何となく補助金自体のブランドイメージがよくないなと思っていたのだが、政府の役割というのは、ベンチャーキャピタルに近いんだなと思った。

ただ、何で補助金のイメージがよくないかという、コスト対効果とか、評価制度がベンチャーキャピタルの場合は出資して時価総額幾らになったというのが非常に明確だけれども、補助金の場合は幾らつぎ込んだものがどれぐらいの経済効果を起こしたか、あるいはどれぐらいの雇用を生んだのかみたいなものが余りはっきりしていない。それがよくないというか、そこがもしかしたらチャンスがあるかなと思う。これから地域に補助金を入れていく際に、それに対してROIがどうかみたいなものがクリアになっていって、各地域が補助金のROIを上げる努力をしていくと、よりいいお金の使い方ができるのではないか。

(深尾委員) 今の高島委員のお話と重なるが、神山では補助金を非常に生かしておられるというところがある。先ほどの温室の話もまさしくそうで、プロジェクトファイナンス型というか、今のROIもそうだが、もう一つは私は社会収益率みたいなものだと思う。補助金というのはただ単に経済的効果だけではなく、いろいろな社会的な収益を生み出すというものであり、成果志向

型のそういうお金の流れをどうつくるかというところでいくと、社会的投資というものの文脈に沿った補助金改革のようなものがおそらく必要で、神山ではそういうものを非常にうまく生かしておられると思う。ただ、一方で相当無駄になっている補助金もこういう成功事例の陰にはいっぱい存在するため、こういう成功体験の中からどういう収益モデルをつくるかというところは非常に重要だと思う。

そういう点で、神山の件で2点お伺いしたい。まず1点目は、この間、たくさん補助金をいろいろとアレンジされているが、総額どれぐらいの補助金で今のような成果が出ているのかということ。もう1点は、グリーンバレーと自治体との関係をお伺いしたい。

また、感想になるが、先ほどの逆指名の話については、先ほどQOLという話もあったが、アメリカで今、一番国民が住みたい町となっているポートランドのまちづくりにおいてもまさしく同じことをやっていて、自分たちの町に何が必要かということデザインしながら、そういう事業者を連れてくる。だから、ダウタウンの中に1件もマクドナルドがない。アメリカの町並みにマクドナルドがない町ができているというのとまさしく同じようなことを、行政ではなくて市民が言い出して、それに対応する事業者を連れてくるというようなことを実際にやっておられる。それが結果としてQOLを高めており、アメリカのいろいろなエグゼクティブたちがポートランドに住みたいという町になっているというところでいうと、非常に似たものを感じた。

また、太田氏にお伺いしたいのは、今の補助金の文脈でいくと、地方創生の話も出てきている中で、地方にとってどういう補助金制度が必要であるといったことや、今の補助金制度の問題点を、今の議論の文脈で教えていただければと思う。

(増田主査) それでは、大南氏、それから太田氏、お伺いしたい。

(大南氏) 補助金・助成金等の総額は、1億5,000万円ぐらいかと思う。それは神山町が受けていたり、あるいは最近の地域経済循環型の事業は新たにサテライトオフィスの関係で移住してきた社長が新会社をつくって、それに総務省から5,000万円ぐらいの補助金をもらっている。

自治体との関係についてであるが、神山町役場は、民間を信用して、自由にやらせてくれるというのが素晴らしいところであり、その結果民間団体のグリーンバレーも自由に育ってきたというところかなと思う。

最近起こってきているのは、役場の若手職員がここ一年半ほどの間でがらりと変わってきたことである。全く目の色が変わってきた。これまでのサテライトオフィスの動きの中で、例えばNHKとかガイアの夜明けで放送されると、視聴者は直感的に神山町という名前が頭に残る。そこでまず、役場のウ

ェブサイトを検索するのだけれども、何も書いていない。そこで次の朝、総務課に電話をかけてくる。昨晚テレビで報道されていたサテライトオフィスについて教えてほしいと質問すると、いやそれはグリーンバレーがやっているから、役場では分かりませんという返答を2年半ぐらい延々続けてきた。その中で、自分たちってこれでいいのだろうかというような何か変化があらわれてきていると思う。だから若手職員たちは全く今までと違うフットワークが出てきているところに神山町の新たな可能性を感じている。

(太田氏) 補助金に関しては、私が市長になって以来、こんな制度があって、こういうふうを活用できるんだということをとかなり職員教育をして、直接、国に行って話をしてということができるようになったと思う。そうすると職員が本当に変わってくる。日本全体の中でこう考えてということができるようになってきた。

補助金については、とかく市町村の場合は県を通してという形になるが、私も県にいたので擁護したいが、例えば基金などは、県としては万遍なくまきたい。バランスをとることをどうしてもやってしまう。ところが、今の時代、もっと先進的にやっているところに重点的に入れていって、先進地で事業展開をする、その先進地は情報を全部出していく。そして日本全体に刺激を与えていくというやり方をしたほうがいいのではないだろうか。国の制度はかなりそういうふうに変ってきている。

いずれにしても公金であるから、最後どういう効果が出たのか。そのあたりをきちんと公開していくことが必要だろうと思う。ただ、今、農林関係でも余りにも最初に費用対効果を厳密に出し過ぎるところも正直懸念している。そうすると萎縮してしまう。非常に難しいところなのだが、だからとにかく全部公開していってというやり方がまず必要で、そして出す前に費用対効果も、専門家を入れて客観的にやりながらということだろうと思っている。

(増田主査) 太田氏は長らく京都府の副知事をずっとやっておられたので、そういうことから御意見があったと思う。

それでは、最後に小泉政務官から。

(小泉政務官) 私は今回の内閣改造で、内閣府の政務官と復興の政務官として留任することになったが、新しく石破大臣のもとで地方創生と国家戦略特区の担当にもなっている。地域の未来ワーキング・グループの議論というのは、まさにこれから地方創生という部分でも大きく活かさなければいけない大変なテーマ。

木内氏からいただいた風速50メートル規制の件、これは規制改革会議のほうに上げて、手を付けていかなければいけないと思っている。

(木内氏) そうすると半額ぐらいになる。

(小泉政務官) これらもどういう形で前に進めることができるか、これは早速具体例なので上げていただきたいと思うし、規制改革会議ではオープンで、どんな規制があるか、何を外してほしいかと議論しているので、できれば木内氏からも、ぜひ規制改革会議に上げてほしい。そういった具体的な声があると、多分、会議のほうも動きやすくなってくるので。

それと、先ほど高島委員から逆指名の制度化という話があったが、これから地方創生で本当に大事なものは、すごいことをやっているところをすごいと終わらせないで、どうやって普遍化をさせていくか。

そして、考えなければいけないのは、この地方創生、地方活性化に関して言うと、3つの批判をするためにマスコミが手ぐすねを引いて待っている。1つは地方の自立を促すために北風政策をやったときに、地方に対して血も涙もないという批判。そして、補助金を使って太陽政策をやると、それはばらまきだという批判。両方バランスよくやると、今までと何が違うのかという批判。

では本当の地方創生は何になるのか、というのがまさにこれから知恵の絞りどころであるが、最後、大南氏が言ったところが全てかと思う。結局、役所や国は邪魔しないでくれと。それが一番だと思うが、では何もしないのかというところというわけにもいかず、では何ができるのかとなると、どうやって先ほどの補助金の費用対効果を高めていくか。しかし、それに関しては今、太田氏が言ったように、それでがちがちやり過ぎることがだめなんだという地方の声もある。本当に考えていけば考えていくほど答えのない現状になってくるが、私の中で1つ最後に思うのは、結局、大南氏もそうであるが、地元の人が自分たちの地域をどうしたいかという思いがないところに金を配っても無駄である。

それでよく考えていくと、その地域その地域で若い人たちも含めて地域住民、全員世帯を含めて自分たちの町の首長選挙、地方選挙に投票に行っているのかという話である。今、地方選挙は良くても40~50%である。そうすると自分たちの町の未来を決めるための1票も投じないところにまちづくりが本当にできるのかということになるので、これは実現できるかどうかかわからないが、投票率がより高いところほど地方交付税の算定をつけるとか、これぐらいやって初めて本当の地方の自立があるのかなと思いつつながら、これから地方創生政策をしっかりと打っていけるようにしたい。来週は神山町に視察に行くし、その次は真庭市と広島県のエコストープに行くので、現場を見ながらいい玉になるように頑張っていきたいと思う。

(増田主査) それでは、3人の方はここで退席ということにしたい。

(木内氏、大南氏、太田氏退席)

次に議題の2つ目、簡単にこれまでこのワーキング・グループで議論してきた東京への一極集中の問題、一極集中の是正。これは閣議決定文書にも一極集中の歯止めと書いてある。事務局で資料について本当にごく簡単に説明して、御意見をいただきたい。

(元野参事官) 資料4-①の、東京圏の一極集中に関する論点ペーパーについて説明する。

最初のページは、一極集中についてのこれまでの議論の整理である。1つが地域の未来ワーキング・グループの主査サマリー。2つ目が、今年6月の骨太方針での一極集中に関するコメント。さらに3つ目が、9月のまち・ひと・しごと創生の推進に係る総理指示として出されたもの。

次のページでは、本ワーキング・グループの中で、こういった形で議論すべきかという論点整理をしている。論点を4点挙げている。

1つ目は、我が国における人口急減・超高齢化の克服の観点をどうするのか。

2つ目が、個性を生かした地域づくり・東京の競争力強化の観点をどう考えるのか。

3つ目として、増加していく高齢者への医療・介護サービス提供の観点。

4つ目として、一極集中是正に向けた国民意識の改革の観点。

あわせて資料4-①の添付資料についても、かいつまんで説明する。

人口動態の現状を1ページから説明している。12ページでは、これまでも議論があったが、社会増のある自治体、こういった原因で伸びているのかというアンケートの調査結果を挙げている。社会増だけを取り出して、人口規模の小さい1,000~5,000人の町村に聞いたものである。このアンケートの一覧を見ると、北海道の西興部村、島根県海士町、あるいは北海道ニセコ町というような、地域づくりを頑張っている自治体も、結果として数字がだんだん見えてくると思う。ただ、ほかの自治体についてはいろいろな要素が重なっているので、なかなか分析まで至っていないのが現状である。

14ページからは、企業と雇用についての状況を整理している。

22ページからは、東京と地方の生活面の実態を、できるだけ定量的なデータを使って整理したもの。

最後に30ページは、先般、都市住民の農山漁村への定住願望がどの程度あるのかという内閣府の調査結果が公表されている。農山漁村への定住願望

というものが「ある」「どちらかというところ」という2つを合わせた場合は、平成17年の調査時に比べて約1.5倍でかなり増加している。

31ページは、都市住民を受け入れて、地域で農林漁業の応援や、住民の生活支援などを行う地域おこし協力隊である。任期終了後の定住が7割程度に至っているという報告が出ている。

続いて、資料4-②、その1、その2、その3とあるが、全国知事会及び町村会さらには地方六団体から、一極集中あるいは少子化対策等々についての提言または要望が出ている。中身の説明は割愛するが、御確認いただければと思う。

(増田主査) それでは委員の皆さん、何か御意見あるか。

(小峰委員) 何となく私はまだ完全に納得していないのは、出生率を改善するために東京への流入を抑制して地方を促進したほうが良いというロジックがまだすっきりしないところがある。一番良いのは両立するという事だと思う。集中のメリットを生かしながら日本全体の出生率が改善するというのが望ましいので、どちらかを犠牲にしてどちらかを促進するというものともまた違う解決法があるのかなと感じているが、まだそれほど明確ではない。

(赤井委員) 私の専門は経済学だが、小峰委員も仰ったように、地方を創生するという議論は本当にいいことだと思うのだが、東京圏への一極集中を是正することが全て必要という言葉自体が、一極集中はだめだということになっている。だめな部分もあると思うのだが、もう少し科学的根拠を揃えながら、様々なメリット、デメリットを比べながら、結果としてはそのような方向に向かうことがいいのだという議論を丁寧に行う方がいい。一極集中のメリット、集積のメリットで経済があって、それが日本を支えているという部分もある。それがなくなることで地方はある程度復活したけれども、東京がだめになるようなことがあってはいけない。そのバランスとして、東京もよく、地方もよくということがいいのだろうが、バランスがとれない場合にどのようにバランスをとって、どのようにすれば東京はそのまま地方がどんどん良くなっていくことができるのか。そのあたりデータも踏まえながら議論を進めたほうがいい。

(大山委員) 先ほども同じ話をしたが、企業経営者から見ると、私はこれからの人手不足の状況下では、まさに地方の時代になるだろうと思う。我々企業がその地方に進出するときの条件、地価だとか、労働力だとか、賃金だとかあるが、今、土地の価格というのはバブルのときとは違うので、地価が高い安い議論はあまりない。便利なところは地価が高い。不便なところは地価が安いというのは当たり前のことであって、それよりも優秀な人材が企業のニーズに応じて確保できるかできないか。これが今、一番大きな私は問題だ

と思う。

そうすると、先ほどの 23 ページの都道府県別の通勤時間を見てみると、やはりどうあれ首都圏は異常である。通勤に 1 時間以上かかる人が 3 分の 1 もいるということ自体が、これは地元勤めるところがあれば地元勤めているのである。勤めるところがないから東京に来ているわけであって、今まで企業にとって人はここ 10 年間買い手市場だったのであるが、これから働く人の売り手市場になっていく。そうすると自動車メーカーでもなぜ東北に出てきたのか。いろいろあるが、やはり優秀な人材が比較的確保しやすいというのが 1 つの一番大きな判断になっているのだと私は思う。だから我々企業としても先ほども言った ICT を活用すれば立地よりも人中心、そうなるところが地方の時代がもう一回来るのだろうと、このように期待をしている。

(加藤委員) 今、大山会長のお話を聞いていて、職住近接がポイントだと思った。私は女性で、小さいがベンチャー企業をやっていて、やり切れる。母親業もやってベンチャーもやって両立できるポイントは職住近接。全ての生活要素が 5 分圏内にある。それは本当に価値あることなので、これから地方を創生する際に、人を呼び込んだ後、継続して働いてもらうには職住近接が重要。女性が働きやすい環境というのは、そういうところから生まれてくるのではないかと思う。

もう一つ、この委員会に出させていただいていて思うのが、お金を持たない人により一層リスクがかかっているような社会になってきているのかなと。弱い人のほうがリスクが多くて、お金を持っている人のほうがリスクが低い。お金に余裕があるので人生設計上、リスクがないというのはあるのかもしれないが、例えばベンチャー企業でも会社を建てたときに自己保証というか、自分の保証もしなければいけないので、会社がだめになると自分の生活もだめになるということはある。今、大分解かれてきたというのは聞いているが、ただ、そういうもの 1 つ取ってもどうもお金のない人がリスクを背負っていて、お金のある人がそれを金で解決するというか、資本主義なのでしようがないのかもしれないが、そういうものだけだと先ほど深尾委員もおっしゃっていたように、お金だけで地方創生を考えると難しいのかなと。地元の人自然発生的にある程度出てきたソフト的なものにお金がかくつくと、そういう金のあるやつが勝つみたいなやり方ではなくて、うまく地方が盛り上がっていくのかなというのは感じている。

(増田主査) それでは、またこの件については何かお気づきの点があれば、最終報告書の中でどう扱うかというところでまた考えていきたいと思う。本日はこれにて閉会をさせていただく。

(小泉政務官) 一言だけよろしいか。来週は地方創生絡みの視察が入っており、増田主査はよく知っているが、岩手県のおガールプロジェクトという紫波町の取組を見てくる。

あそこを見に行く1つの理由は、地域のまちづくりは自分たちが身銭を切らなければ始まらないというすばらしい自立の理念のもとで、地域の皆様が株式を発行し、それを持ち寄ってちゃんと責任と経営を明確化してやっているという現場だからである。

そのような中で来週、最後の会に来られないので、皆様に1つだけお願いがある。今、地方創生を扱っている中で頭を悩ます根本的な課題の1つが、地方創生の定義が誰もわからない、正直言って。ある人に言わせれば、地方創生は国土強靱化になり、ある人に言わせれば地方創生は新幹線を引いてくることになる。ある人に言わせれば来年の統一総選挙対策だ。こんなことではいけないので、そもそも地方創生がこれだけ大きくなった1つの発端は、増田レポートもあったし、これから人口急減に対してどうやって本当に国の構造から変えなければいけないのかという発想だと思う。だから、来週、地方創生の成功とは何を意味するのか、どうなれば地方創生は成功なのかという皆様なりの定義を教えていただければと思う。後で必ず目を通すので、もし皆様お考えがあればよろしくお願ひしたいと思う。

(増田主査) ぜひ皆さん方、御意見をぜひ積極的によろしくお願ひしたい。