

第4回「地域力再生機構(仮称)」研究会 議事要旨

■日時:平成19年度9月21日(金)17:30~18:30

■場所:中央合同庁舎第4号館共用第3特別会議室

■出席者:高木座長、齋藤座長代理、秋池委員、逢見委員、大西委員、岡委員、佐藤委員、田作委員、中村委員、松嶋委員、松本委員、横山委員、吉戒委員
大田内閣府特命担当大臣(経済財政政策)、藤岡政策統括官(経済財政運営担当)、山崎官房審議官(経済財政運営担当)

(注)各委員が有する個人的な知見を勘案し、委員にご就任頂いているものであり、所属する組織を代表する立場で参加・発言頂いているものではない。

1. 開 会

○藤岡統括官 それでは、定刻となったので、第4回『地域力再生機構(仮称)』研究会を始めさせていただきます。

まず初めに、大田大臣よりご挨拶申し上げます。お願い致します。

○大田大臣 本日は、お忙しい中お集まりいただき、ありがとうございます。前回、中間とりまとめをしていただいてから、いろんなことが起こった。

まず、8月7日でしたか、経済財政諮問会議で増田座長に中間とりまとめを御報告いただき、諮問会議で了承いただいた。それから、増田座長が大臣になられた。この地域力再生機構の担当大臣がだれになるか、今まではっきりしておらず、当面は、私のところで研究会を立ち上げ、いろいろ御意見を伺うということになっていたわけだが、内閣改造のときに私が担当大臣になるということで総理から指示があった。また、増田座長が大臣になられたので、これからは増田大臣、それから、渡辺金融担当大臣と私とで連携を取りながらしっかり進めていきたいと考えている。

そして、増田座長の代わりに高木先生に座長になっていただき、それから、山形県の齋藤知事においでいただいて座長代理をお務めいただき、後で御紹介する新しい方にもお入りいただくということで話を進めて頑張ってきていたわけであるが、また来週、内閣が替わるということで、これが最後のご挨拶になるかもしれない。

いずれにしても、どういう内閣になっても、地域経済の建て直しというものが重要な柱であることは間違いない。この地域力再生機構が、その地域経済立て直しの中の非常に大きい柱であるということも間違いはないことで、これがしっかりと実を結び、本当の意味で地域経済の足腰を強くすることにつながると確信している。大変良い委員の方にお集まりいただいているので、これがしっかりと花開くと信じているので、どうぞ、今後ともよろしく願います。

それで、新しいメンバー、齋藤知事に加えて、連合の逢見さんにも加わっていただく。それから、慶應大学の米田先生、今日は御欠席だが、お加わりいただくということになっている。後から御紹介させていただきます。

どうぞ、よろしくお願いいたします。

○藤岡統括官 それでは、これから先は高木新座長に進行をお願いしたいと思う。高木座長、よろしく願います。

○高木座長 大役をお引き継ぎしたわけだが、皆さんの御協力を進めてまいりたいと思うので、よろしく願います。

ただいま、大臣から御紹介があったように、お三方の委員に新しく御参加いただくことになった。

連合の逢見直人さん。産業再生機構でも連合の方がスタッフに加わっていただいて、大変心強い思いをした。よろしくお願いいたします。

山形県知事の齋藤弘さん、日銀やら、預保やら、山形銀行やら、いろいろな御経験、国際的な御経験もありで、お二方とも百万の味方を得た思いだ。

あと、今日は御欠席だが、慶應大学の米田教授にも、私ども再生ビジネスとは違った面から地域の再生についていろいろ御発言いただけるかと思う。

本来なら、座長は齋藤さんをお願いしたいところだが、現職の知事でいっしょり多忙過ぎるので、恐縮だが、座長代理をお引き受けいただきたいと思うので、よろしくお願いいたします。

それでは、今日は米田さんが御欠席だが、逢見さんと齋藤さんから自己紹介と、この研究会についての、あるいは地域力再生機構についての御所見をお願いしたいと思う。

まず、齋藤さんからお願いしたい。

○齋藤座長代理 皆さん、こんにちは。知事就任2年半で、それまで日本銀行に22年間勤務していた。当初、マクロ経済分析を担当しており、市場関係で為替のチーフディーラーも数年間やっていた。

最後は預金保険機構にいて、長銀・日債銀の破綻処理のいわば専門家だった。そこで随分、破綻処理のスキームの中で、新たに生まれ変わった両行がいわゆる瑕疵担保条項を行使して、いろんな債権を国に対して買取りを求めてくるというような過程で企業再生に携わることができた。

そういうことで、こうやって見渡してみると、大分、多くの方々とこれまで知己を得てきた。

高木先生とはダイエーの事案であったり、それから、私的整理のガイドラインのときにも大変お世話になった。松嶋先生からは、国民銀行の関係で、またそごうの債権が一番大きかったわけだが、民事再生法の大家でいっしょるので、大分、アドバイスをいただいた。田作委員からも、RCCとの関係で大分、企業再生について御助言をいただいた。瀬戸委員とは、第一ホテルの関係で何度かお付き合いさせていただいた経験がある。などなど、大変、皆様と御縁の深いお仕事がまたできるということだが、また座長代理という重責を、今、仰せ付かりましたので、しっかりと果たしてまいりたいと思っている。

既に中間報告が出ており、私も拝見させていただいた。そこで述べられていること、また、これまでの委員会で皆様がそれぞれ御開陳なされた意見なども拝読してまいったが、それぞれもつともである。特に中間報告の中でも触れられている、しかも一丁目一番地だろうということで、最初に先導的な成功事例をとということが書いてあるが、まさにこれから機構を立ち上げて、それがワーカブルになるためにはスモールサクセスストーリーをできるだけ早くつくることがとても大切なのではないのかと思っている次第。

そういう中で、私、2つばかり中間報告を拝読して思ったことがある。

1つは、やはり、この地域力再生機構のアジェンダ設定の難しさというものと改めて思う。産業再生機構のときには、メガバンクの不良債権処理と言わば表裏一体の形で産業再生が進められ、そういう意味ではアジェンダ設定が明確であり、また、そのために機構自体のドライビングフォースというものもあったと理解している。

他方、この地域力再生機構については、そうした意味でのアジェンダ設定というのは大変難しい。単に地方銀行の不良債権処理というだけにとどまらずに、地域力の活性ということもうたっているので、大変、**輻輳**的であり、このアジェンダ設定というものは難しいと思う。

中間報告には書いてないが、あえて私見を述べさせていただくと、地方の活力という意味で、私は何か新しいものをつくり上げていくということではなくて、地方にとっては残すということだ。これまで伝統であり、文化であり、ものづくり力であり、さまざまなもので支えられてきた地方のいろいろな企業があると思う。また、(地域力再生機構は)面的な再生ということもうたっている。したがって、そういうものでいかにして地方らしさというものを残していけるか。「つくる」から、やはり「残す」ということを考えて、この再生機構のこれからの運用というものを考えていかなければいけないのではないのか。あえてアジェンダということ地方に即して申し上げれば、残すということ一つのテーマにして考えていくことができるのではないのかと思っている。

もう一つだが、今、この地域力再生機構の意義ということにもなるだろうが、私ども地方では地方分権を大変強気に推進していきたいと考えている。まさに座長でおられた増田大臣の下でもこれから推進していけるものというふうに御期待申し上げるところであるが、地方分権ということは、もう一つ裏を返すと、政治の分権でもあります。内閣と国会で決めていたことを、これからは首長と議会との間で物事が決められるような、また、そういう受け皿で地方もなければいけないと思う。

そういう意味で、第3セクターを再生していく、また手がけていくときに、責任の所在のあいまいさということが論点としてあるわけだが、地方がまさに首長と議会との間でこの問題を解決していくときに、その責任というものをいかに地方もしっかりと踏まえてやっていけるのか。ある意味では、大変いい試金石ではないのか。政治の分権という意味でも、この地域力再生機構の意義、これから取り上げていく案件の取扱い方の意義というものがあるのではないのかと思っている。

そうした意味で、地域力再生機構の今後の動きというのは地域にも大変意味のあることになるのではないかと大いに期待しているし、また、私も微力ながら、その末席を汚させていただければと思う。皆様の御協力とともに一緒にやっていきたいと思うので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

ありがとうございました。

○高木座長 ありがとうございました。 それでは、逢見さんお願いします。

○逢見委員 連合で副事務局長をしている逢見です。今回から、この「地域力再生機構(仮称)」研究会にメンバーとして新たに参加させていただくことになった。どうぞよろしくお願いいたします。

私は、2年前までUIゼンセン同盟という産業別の労働組合にいて、ここは、繊維、化学、食品、流通、サービス等の多様な産業をカバーする労働組合だが、そこで企業再生とか、事業の再生とか、そういうことに労働組合の立場から関わってきた。

ちょうど、その加盟組合で、1990年代後半から流通業を中心に、ヤオハンあるいはマイカルに関わり

、マイカルの際には、今日御出席の瀬戸先生にも大変お世話になった。また、九州の寿屋とか長崎屋のように、会社更生法あるいは民事再生法を申し立てて、再生するという時には、やはり従業員が再生のためにモチベーションを高めて頑張るといことが非常に重要なわけだが、そういう苦しい環境の下で何とか再生したい、それを労働組合のサイドからサポートしていくということをやってきた。

ただ、こうした倒産法制というものは、ある意味で劇薬であり、副作用も非常に強いところがある。不良債権処理が90年代後半から2000年代前半の大きな政策課題だったわけだが、雇用については、破綻という形を取るのではなくて再生という形で、持っているノウハウを生かしながら、そして、雇用を維持しながら進めていくということが良いのではないかと思っていた。そのときに、産業再生機構が立ち上がるというお話があり、私ども連合としても、これをうまく活用することで何とか事業の再生を図ることができるのではないかということで、法案にもいろいろ意見を申し上げて、支持するという立場で野党などにも働きかけをしてきた。

当時の産業再生の担当大臣が谷垣大臣だったが、大臣から事務局にも、是非、労働組合から人を出してほしいという要請があり、2名、産業再生機構に人を送った。私自身は、産業再生機構でもお世話になったダイエー、カネボウについて、当該の労働組合といろいろな相談をしながら、産業再生機構の枠組みの中で再生を果たしていくということについて、いろいろ労使協議などの場にも立ち会ってきた。

お陰様で、ダイエーもカネボウも何とか再生の道を歩んでいる。カネボウは7月からクラシエというブランドに変わったが、黒字が出ており、そういう意味では解雇者を出すことなく再生を図ることができたのではないかと思っている。

そういう意味で、今回、この産業再生機構のスキームとノウハウを生かして地域力再生機構という形でやろうということについて、私ども連合としても、この地域の問題というのは、今、大変大きな課題だと思っている。特に労働組合の立場で言うと、雇用については、全体としては失業率が下がり、有効求人倍率も上昇しているが、地域別に見ると、愛知県のように有効求人倍率が2倍を超えて、人手不足で困っているという県もあるが、一方で、北海道あるいは北東北、南九州などは0.6以下というところがあり、働きたくても雇用の場がないという地域がある。その格差を是正するには、やはり働く場を提供することが非常に重要だと思うので、そういう意味で、この地域力再生機構が担うべき役割、期待というのは大変大きいものがあると思う。

この研究会で、私どもも、微力ではあるが、いい結果が出せるようなスキームを持った機構として立ち上がり、そして、成果を残すということについて努力してまいりたいと思っているので、どうぞよろしくお願いする。

○高木座長 ありがとうございます。お二方、ひとつよろしく願います。

2. 議 事

(1)最終報告に向けた検討課題等について

○高木座長 それでは、本日の議題に入るが、まず事務局から、前回の研究会以降の動き、それから、

今後の検討課題などについて御報告・御説明をいただきたい。

○山崎審議官

(資料に沿って説明)

○高木座長 今後の検討課題については、ただいま事務局から報告いただいたとおり、テクニカルな問題から根幹に関わる問題までメジロ押しだ。これをこれからそれぞれのWGに分かれて御検討いただくことになるが、中には、資料にあるように、地方の中核企業のオーナー経営者の個人資産が事業用に使われている場合に、それを会社への移転する問題逆に居住用不動産が会社名義になっている場合に個人に譲渡するかどうかの問題や、個人名義の居住用不動産が会社の債務の担保になっている場合にその担保権を解除する問題、再建放棄などによる財務リストラクチャリング後の個人保証を解除してあげる問題、それに伴って生ずる課税上の問題をどうするのかというような問題もある。地域力再生機構が民間企業を扱えるかどうかは恐らくこれらの問題にかかっているのではないかと、個人的には思っている。

それから、機構へ3セクを持ち込んでいただくことについて、地公体にどういう御協力をいただけるのか。これもまた、もう一方の大変な大きな柱である。

大きい問題とテクニカルな問題、それぞれについて、委員の方々にこれから御検討いただくわけであるが、この地域力再生機構が発足したときには、責任ある役割の一部を担うことになるのかも知れないというようなことも考えて、他人事でなく、ここで意見を言っていたきたい。地域力再生機構が出来たら、「はい、さようなら」というのではなくて、自分が何かの役割を担うことになったら一体どうするんだろうということも考えて、是非、将来ワーカブルなものになるような御議論を、先ほどのスケジュールに従ってやっていただきたい。

それから、全国の声、地公体、地方の金融機関それから商工会等の声、これが本当にニーズがあるのかどうか、どんなニーズがあるのか、どういうことを求めているのか、聞かないといけない。これからいろんな議論があって、あるいは余計なものをつくるなという御意見も出てこないとも限らない。本当にニーズがあることを確かめ、またどんなニーズがあるのかも確かめながら本気で作らなければならない。

何度も言うが、私は、産業再生機構で、初年度大変つらい思いをした。この地域力再生機構が発足するときには、既に支援対象が幾つか出揃っている必要がある。支援対象候補についてはプレデビューがもう済んでいるというぐらいにしておかなければいけないと思っている。

ただいまの事務局の御説明、今後の進め方等について、御意見・御質問があればよろしく願います。

○松嶋委員 人材の募集の方はどうなっているのか。中心的なところは、地域力再生機構で雇用するとか、集めることになるのだろうか。

○山崎審議官 実は高木座長からも、お会いする度に言われているが、私どもも、いつのタイミングでどういう形でするかというのを御相談申し上げており、当然、あるタイミングで、この機構の中核になる人材、更にはいろんな、本当の支援していただく人材の話を進めていく必要があると思っている。

今の段階で、まだ特に具体的なものは出ていない。

○松嶋委員 わかった。

○高木座長 大臣がまだ御臨席していて失礼だが、大臣がどうなるかわからない状況で、今、そこまで進められない。大臣が落ち着かれてから、いろいろ事務局が考えているのだと思うが、おっしゃるとおり、それが一番大切な問題だと思う。

○齋藤座長代理 今、事務局から話のあった地域への説明についてだが、関心の強い地方公共団体を対象に意見交換をされて、関心の強い地方公共団体というのはあったか。というのは、恐らく問題意識をかなり先鋭にして持っておられる地方公共団体というのは極めて少ない。当然、漠然とは持っているとは思うが、これを地域力再生機構との関係において考えている地方自治体というのは、むしろ非常に少ないのではないのかと思う。

だから、こうした3セク案件などについての情報というのは、当局において情報はより集約してあるので、勿論、地方公共団体を啓発するというのも重要だが、こちらからアプローチすることも合わせ技で考えないと、物事は進んでいかないような気がするが、その点はどうか。

○山崎審議官 現在、3セクの話を中心に地方公共団体の人と意見交換をさせて頂いている。勿論、全部の地方公共団体ではないし、具体的には更に検討する必要があるが、県、政令市として、何かの形で事業再生をしたいけれども、どうしても隘路があるということ、担当者もしくは担当部長レベルであるが、そういうことを言うところもある。

先ほど地域の話があったように、きっと各県も1つずつ実績を見て、ここは使えるんだと思って申し込みが増えるという種類のものだと思っているので、全県一斉にはできないと思っているが、少なくとも、私どもの感触としては、それなりの件数は、今の段階においてもあるのではないかと思う。

なお、中堅企業の話になると、地銀の方と十分情報交換をした方がいいということで、むしろ、そちらの方のテリトリーから入っていくのかなと考えている。

○松本委員 地域への説明について、案件を持ち込むサイドに意識の確認に行くという発想だと思うが、それも勿論必要だが、結局は、救われるべき事業に対して出資をすることは、M&Aのバイヤーになる先、例えばファンドであるとか、M&Aの仲介をしているような会社であるとか、そういうところに、もし、こういう機構ができて、それでこういう形で支援決定がなされて、実際に出資を求められるというような場になったときに、興味のある買い手がいるだろうか。そういったことも今のうちから当たっておけば浸透も早し、意識の確認もできるということで効果があるのかなと思った。

○松嶋委員 今、齋藤知事がおっしゃったことについて、私は若干、違う考えを持っている。

私が第3セクターを扱ったのは、岡山県津山市の件で、これはリコール運動が起き、リコールが成立して市長が解職された。だから、全国からそこにいろいろ勉強のために随分来られた。それから、議会の特別調査委員会ができ、委員長が共産党の議員だったが、講演依頼が殺到した。その人が冗談で全国を講演して歩いた方が金が稼げると言っているぐらいだった。

したがって、困っている第3セクターはいっぱいあるから、機構を使えば、メリットというか、何かプラスであるということを示せば、地方公共団体の関心はそういうところにあるわけだから、それなりのニーズがあるのではないのかと思う。

(2)有識者からの説明(獨協大学教授 倉橋透教授)

○高木座長 本日、獨協大学の倉橋先生にお越しいただいた。研究会のメンバーは、私も含めて個別企業の再生ビジネスについてはある程度の経験や知識を持った方が多い。いわゆる面的再生については、私も含めてど素人である。その辺について、日ごろから御研究いただいている倉橋先生に今日はお話を伺って勉強したいと思う。

○倉橋教授 面的再生という言葉であるが、特に問題になっているのは、中心市街地をどうしていくかといったことではないかと思う。他にも問題はあるのだろうが、短い時間なので、まずアメリカのBIDに絞ってお話して、その後、私なりに日本の中心市街地について意見を述べ、どうしたらいいだろうかということをお話しさせていただきたいと思っている。

まず、アメリカの Business Improvement District だが、これはどういった制度であるかという、まず州の特別法がある。当然、州ごとに特別法は違っているので、いろいろなものが出てくる。

一般的にその次に、関係者からの請願により、市議会でBID設立が決議されるのである。どこからどこまでか、このディストリクトになるのかについて線引きを行って、地区内の店舗所有者に代表される利害関係がある人、つまり後々、資金を払わねばならない人の直接投票が次にくる。BID設立のためには、例えば、これが3分の2を取るといったことである。また、強制加入で課税権がある。

組織形態だが、これは大変にバリエーションがある。おのおのの地域で、最もふさわしいという形を取るということになる。例えば市役所の内局になっているところもあるし、市交通局のような準公的組織の形でやっているようなものもある。ただ、NPOに分類されるものが最も多いとされる。

収入面では、市町村が不動産税に上乗せして課税し、それを市町村が徴収して、BIDの方に出す。その上乗せした部分を渡すというのが一般的な姿とされる。

活動面では、清掃、マーケティング、事業サポート、企業誘致、住宅開発と、地域ごとに違っている。共通する部分も多いが、やはり地域のニーズは何か、BIDの規模はどれほどかということによって違っている。

これだけだとわからないと思うので、具体例として幾つか挙げてみたい。

例えばニューヨークだと、55 のBIDがあり、予算規模は5万 3,000ドルから 1,100 万ドル超に及び、非常にばらつきがある。典型的な例だと、不動産所有者は、不動産税の約6%を上乗せして払っている。その分がBIDの方に回る。

例えば、タイムズスクエアだが、ここにもBIDがある。予算は年間 700 万ドルであり、やっている仕事は、ホームレスへの支援、観光客のサービス、安全衛生の提供、街路灯、それから、実はタイムズスクエアというのは、昔、風俗関係のお店が多かったところで、環境浄化のようなことも行っている。

もうちょっと小さなもの、ニューヨークのステインウェイ・ストリートというBIDだが、ここは 300 くらいの事業所を含む。小売店の組み合わせの工夫、メンテナンス・治安サービスの提供、季節セールが目的である。

ここで小売店の組み合わせの工夫というようなことが出てきたが、そもそもBIDの目的は何か。中心市街地というのは、だれかが業種構成とかコントロールをしているわけではない。それに対して、郊外のスーパーなどはちゃんとコントロールがされている。そういったことを中心市街地の方に持ち込もうという

ところが、BIDの趣旨である。

もっと田舎町へ行くと、カリフォルニア州フォルトウナという人口1万人ぐらいの市でも行われている。この辺りになると、予算規模は大変小さく、9万 5,600ドル、年間9万ドルぐらいでやっている。地域通貨、お客様感謝デー(月1回)をやっている。また、壁画を建物に描く補助金を出している。収入は、それぞれの事業者は市に営業許可料というものを払わなければいけないのだが、それに付加して取られている。営業許可料は売上げによって決まってくる。

ここには例としては挙げてないが、規模の大きなBIDの事例を言うと、フィラデルフィアにはCCD、Center City District というものがあり、2,100 を超える不動産—ここでは住宅も入っているが—を含んだBIDをやっている。予算額は、年間 1,400 万ドルで、大変大きい。同じBIDと一言言っても、その市の規模によって、活動にはバラエティーがある。

これがフォルトウナの写真で、多分、お客様感謝デーか何かのイベントをやっているときの写真であるが、1万人の市とはいえ、それなりに賑わいがある。翻って、これが北九州のシャッター通りであるが、北九州のような大きな町でも、やはりこういうところがある。

なぜ、こういうふうに関心市街地が衰退してしまったのであろうかと考えると、例えば若い人が地方から大都会へ出ていった。あるいは地方自治体が周辺で区画整理をやって、住宅地をつくった。そういった住宅地に中心市街地から人が出ていった。それから消費者の行動様式の大変な変化。また、ショッピングセンターなどの方が大量仕入れということで、個店よりも安く仕入れ、当然、価格差も出てくる。店舗家賃の高どまりということで、大家さん同士がお互いに遠慮し合って、店舗を貸す場合に家賃を下げない。本当はもっと下げればお客さんが来るのに、空き家のままにしておくというようなこともある。

個店や商店街が経営に消極的。一体、今、何が売れているのか。その辺のところについて全く勉強しようとしな。だから、今後の中心市街地ではそういった人たちにいかに頑張ってもらうか。あるいは今の大家さんは頑張れないけれども、だれか人に貸してもいいよというような考え方に変わってもらうか。そういうことをしないと、なかなか難しいと思う。それから、営業時間について言うと、これは北関東のあるところだが、中心市街地の活性化ということで街路灯をつけたが、お店の営業時間は変わらないので、お客さんには余り関係がない。明かりがついていて、お客さんがここへ来ても既に店が閉まっているということがあ。あとは、公共公益施設が郊外に移転していったということがあ。県庁あるいは病院が移転すると、県庁の職員のお昼御飯の需要とか、病院にお見舞いを買っていく需要とか、そういったものがなくなってしまう。

それでは、我が国で成功事例がないのかというと、例えば、高松丸亀町での再開発事業はうまくいっているであろう。特徴としては、地権者の土地を定期借地することによって土地の所有と経営の分離が実現。土地所有者がそのまま経営をしなくてはいけない道理はない。人に貸して、最も効率的に、あるいはお客さんのニーズを捉えて商売ができる人に貸せばいい。それから、丸亀町では高松丸亀町投資有限会社というSPCができ、ここが保留床等を買収。地権者の権利床とともに高松丸亀町壱番街株式会社という会社に賃貸することで、ここが一括して管理できるようになった。地権者が、ここは権利床だから、自分のやりたいようにやるとか、そういうふうになってしまうと、最適なテナントミックスといったことはなかなかできにくい。それができるようになった。実際の運営は、高松丸亀町まちづくり会社であ

る。

高松丸亀町投資有限会社の資金調達だが、地元金融機関からのノンリコースローン。それから都市再生ファンドからの優先匿名組合出資。民間都市開発推進機構、これは国土交通省の関係の団体であるが、そこから公的な資金が流れており、民間資金と併せてこういったところに、匿名組合出資をされている。それから、地元投資家からの劣後匿名組合出資、地権者からの出資金となっている。特殊要因としては、もともと仲よしこよしの商店街であったということで、こういった話が非常にやりやすかったということがある。

問題としては、現在の補助制度が必ずしもユーザー本位のものではなかった。どういうことかと言うと、地権者が出資する団体を作りたいが、補助制度の要件が、そこに开店する中小の小売業者のみが出資する団体という要件があった。一方、地権者の中には商売をされない方もいるので、必ずしもユーザーのニーズと補助要件がマッチしているということにはならなかった。こういったところは一つ検討課題だと思う。

今後、この機構ができるときに、現在ある支援のシステムとどういふふうにつながりをつけていくのかといったところも、制度を使う側からすると、わかりにくくなってしまっはなかなか難しいと思っている。

提言としては、所有と経営の分離。補助制度の仕組み、要件をユーザー本位のものにする。それから、今、ある補助金、出資等は、それぞれどういった目的で使いなさい、どういう要件ですというのがあって、なかなか自由になるものがない。例えばスタッフを雇いたい、事務所を借りたい。そういった日常的に要るお金というのがある。この辺りの経費が必要だろう。一方で、アメリカのBIDに見られるような新たな負担金の徴収というのは、地権者の抵抗が強いのでなかなか困難であろう。新たに課税するということは、実際問題、難しいだろう。

そういうことから考えると、今、取られている固定資産税、都市計画税の一定割合を、地域を限り、まちづくり会社に渡す。まちづくり会社の方が一生懸命やれば、その地価が上がって、渡される収入額も多くなる。インセンティブになるのではないだろうかを私なりに考えている。

バリエーションとしては、SNSを立ち上げる。建物を建てるだけが面的再生ではなく、建物は建てないけれども、面的再生につながる施策というものはあるはずである。SNSは会員制のコンピュータのネットワークシステムだが、こういったものを立ち上げて、一体、その顧客は何を求めているのかとか、高齢者福祉との連携として体の不自由なお年寄りへの配送サービスとか、安否確認で孤独死が防げるのではないか。あるいは個店の注文をとりまとめて、共同でメーカーから買ってくることで仕入れ量を多くして、少し安くできないだろうか。こういったことも検討課題にはなるのではないだろうかと思う。

○高木座長 ありがとうございます。入り口だけおっしゃったわけだが、せつかくのお話である。御質問があれば、お願いします。

特にございませんか。

それでは、いずれまた教えていただくことにする。

今日はお忙しいところ、ありがとうございました。恐縮でございます。また教えてください。

○倉橋教授 どうも失礼いたしました。

3. 閉 会

○高木座長 特にほかに御意見がなければ、今日はこれで終わりにしたいと思うが、よいか。

(「はい」と声あり)

○高木座長 それでは、本日はお忙しいところありがとうございました。次の委員会やWGの日程については、事務局から決まり次第お知らせするということにさせていただきます。

本日は御多忙のところ、皆さんありがとうございました。