

国土審議会計画推進部会 第9回稼げる国土専門委員会

平成30年7月26日

【原課長補佐】 それでは、定刻になりましたので、ただいまから国土審議会計画推進部会第9回稼げる国土専門委員会を開催させていただきます。

まず最初に、お手元の資料の確認をさせていただきます。

初めに座席表、次に議事次第とございまして、資料1「稼げる国土専門委員会委員名簿」、資料2「これまでの検討経緯と今後の検討課題」、資料3「「コワーキングスペースサミット2018～さらなる対流を目指して～」結果報告」、資料4-1「スーパー・メガリージョン構想検討会について」、資料4-2「スーパー・メガリージョン構想検討会中間とりまとめ概要」、参考資料1「スーパー・メガリージョン構想検討会中間とりまとめ」、資料5は八バタク株式会社様からの提出資料でございます。

なお、資料5はメインテーブルのみの配付となります。傍聴の方への配付はありませんので、傍聴のみとさせていただければと思います。

以上の資料につきまして、不備がございましたら、事務局までお知らせください。

続きまして、本日の会議の公開につきましてご説明させていただきます。

当委員会は、稼げる国土専門委員会設置要綱に従い、会議、議事録ともに原則公開とされており、本日の会議も、資料5を除いて公開とさせていただきます。この点につきまして、あらかじめご了承くださいますようお願いいたします。

なお、本日は、畦地委員、今村委員、藤沢委員がご欠席となっております。

オブザーバーとしまして、農水省農村政策推進室樺山課長補佐、大阪大学大学院徳増教授にご出席をいただいております。

また、外部有識者として、八バタク株式会社代表取締役の丑田様にご出席をいただいております。

最後に、本日は当専門委員会の定足数を満たしておりますので、会議は成立することを念のため申し添えます。

これより先、カメラによる撮影はご遠慮いただきますようお願い申し上げます。

それでは、以降の議事進行は委員長にお願いしたいと存じます。坂田委員長、どうぞよろしくをお願いいたします。

【坂田委員長】 それでは、本日の議事に入らせていただきます。

お手元の議事次第をご覧ください。今日の議題は、事務局から2点、説明があります。これまでの検討経緯を簡単に思い出していただいて、今後の検討課題を確認いただく。それから、先日開催されたワーキングスペースサミットについても報告をいただくということになっています。その後、本専門委員会と関連性の深いSMR、スーパー・メガリージョン構想検討会の事務局からプレゼンテーションをいただきます。その後、外部有識者のハバタクさんからプレゼンテーションをいただき、最後に、「今後の検討課題」について、委員同士の意見交換を行いたいと考えております。

それでは、第1の議題について、事務局から説明をお願いいたします。

なお、2点については続けて説明を行っていただきまして、質疑については最後に併せて行いたいと思います。よろしく申し上げます。

【守谷企画官】 国土政策局総合計画課の守谷です。本年6月22日に着任いたしました。どうぞよろしくお願いいたします。

では、資料2に基づいて説明させていただきます。

1枚めくっていただきまして、平成27年8月に閣議決定されました新たな国土形成計画の中で、「対流促進型国土」の形成というものが位置づけられております。

2ページ目について、それを推進していくために、国土審議会の下に計画推進部会、その下に4つの専門委員会が設置されており、そのうちの 하나가、今回の稼げる国土専門委員会となっております。

また、1枚めくっていただきまして、3ページ目について、稼げる国土専門委員会の検討事項は、地方都市を中心とした地域発イノベーションの創出、大都市圏の整備を通じた地方都市等との重層的な連携、これらを促進するための知的対流拠点のあり方、生産性を高め、各地域の重層的な対流による「稼げる国土」のあり方を調査することとなっております。

4ページ目の全体スケジュールですけれども、3年の検討となっております。今年、本日は3年目の第1回の検討会となっております。Phase1では、地方都市を中心とした地域発イノベーションについて、地域発イノベーションを創出する「知的対流拠点」について検討を行っていただき、マニュアルを策定していきました。Phase2では、大都市圏の整備を通じた地方都市等との重層的な連携ということで、我が国を牽引する大都市の「知的対流拠点」、大都市と地方都市等の重層的な連携、そのために必要な交通ネットワークにつ

いて検討してまいりました。3年目は、Phase 3で、各地域の重層的な対流による「稼げる国土」のあり方について検討することとなっております。

5ページ目、6ページ目は、1年目のローカル版「知的対流拠点」についての説明となっております。省略させていただきます。

7ページ目からは、2年目の検討内容についてまとめたものでして、これが11ページ目まで繋がっておりますが、説明は省略させていただきます。

12ページ目について、3年目の全体取りまとめの方向性ですが、2年目の報告書の中において、3年目のテーマというのが設定されております。黄色い枠で囲まれている、「取り組もうとしても実際の取組に着手することができていない」地域が「取り組むことが可能となる」地域となるための環境整備を含め、各地域の重層的な対流を促進する「稼げる国土」のあり方を検討するということが、3年目の大きな議題となっております。

その下に1、2とありますが、具体的に3年目で検討すべきとされている内容です。

1つ目が、スーパー・メガリージョン構想検討会との連携を図りつつ検討を行うこととなっております。この後、スーパー・メガリージョンについての説明をしていただくことになっていきます。

2つ目の各地域の重層的な対流を促進する事例調査ですが、地方都市等からの視点のみならず、大都市圏からの視点についても事例調査を行うこととなっております。また、1年目のマニュアル改訂も視野に入れ、マニュアルで取り上げられた先行事例のアップデートや事例の追加等の検討を行うこととなっております。

この一通りの説明の後、12ページ目についてご意見をいただきたいと考えております。

続きまして、資料3になりますが、「コワーキングスペースサミット2018」というイベントを6月18日に開催いたしました。イノベーションの創出を促す「対流促進型国土」の形成を推進するため、様々な人や情報の対流促進の場であるコワーキングスペースの運営者等を一堂に会した「コワーキングスペースサミット2018」を、白鷗大学様とヤフー株式会社様との共催で初めて開催いたしました。1ページ目、2ページ目に概要が書いてありまして、3ページ目は当日のパネルディスカッションの主な発言を掲載しました。

コミュニケーターの重要性について、箱をつくるだけではなく、コミュニケーターが介入することで対流が生まれるということや、お互いの関係性を構築することが大事で、それを専門として行うことがコワーキングスペースにとって重要ということでした。一步後ろに引いている人をいかに引き込むことが重要かということが議論されました。

また、コワーキングスペースにおける収益性についてですが、地方においてコワーキングスペース単体で収益を上げることが難しいということや、秘密基地様や7F様のようにコワーキングスペースで収益を上げているところもあるということや、事業性については、都市の規模によらない別の軸もあるという議論がなされました。

また、公的機関と民間事業者の役割についてですが、収益が得られない事業であっても、必要な事業である場合や行政のミッションが与えられている場合など、行政の目的に注力する必要があるということや、コワーキングスペースは新しいコミュニティーであり、スペースが利用者を選び、利用者もスペースを選択するというようなことが当日、議論されました。

私からの説明は以上です。

【坂田委員長】 それでは、「今後の検討課題」については最後に議論をさせていただきますので、今の説明に対して、とりあえずご質問などありましたらお願いいたします。

よろしいですか。確認いただけましたでしょうか。

それでは、続けて次の議題に移りたいと思います。第2の議題について、スーパー・メガリージョン構想検討会事務局から説明をお願いいたします。

【岸計画官】 それでは、私から、スーパー・メガリージョン構想検討会の検討状況について報告をいたします。

今ほどの説明で、今年度は、スーパー・メガリージョン構想検討会との連携を図りつつ検討するという方針でございますので、資料4を用いまして現状報告をいたします。

最初に、資料4-1で、検討会の経緯について説明をいたします。

第二次国土形成計画においては、リニア中央新幹線によるスーパー・メガリージョンの形成について、リニア中央新幹線の開業は国土形成計画の計画期間後となりますが、スーパー・メガリージョンの形成が我が国の国土構造に大きな変革をもたらす可能性があります。これにより新たに生み出される価値及びそれが我が国の社会や経済に与える影響を正確に見定めることは容易ではないが、それらの効果を全国に拡大し、最大化するため、広範に英知を集め、広域的かつ分野横断的にスーパー・メガリージョンの形成に向けた構想の検討を行うとされております。これを踏まえまして、検討会を設置し、検討をしているところです。

検討会の委員でございますが、国土審議会会長の奥野先生が顧問、家田先生を座長に、本専門委員会からは坂田委員長にご参加をいただいております。また経済界からも、東京、

中部、関西の経済団体の方にご参加をいただいているところでございます。

検討会の論点についてということで、事務局から3つお示しして、議論をしているところでございます。

論点1につきましては、産業構造、人々の暮らし、価値観等が今後大きく変わっていく中で、リニア中央新幹線等の整備により交流・対流に要する時間の劇的な短縮が、ビジネススタイル、あるいはライフスタイルにどのような影響を及ぼす可能性があるのかということことです。

論点2は、リニア等の整備効果を引き出すために、各地で共通して取り組むべきことは何だろうかということことです。

論点3は、その効果を引き出すための国土のデザイン、地域のデザインの基本的方向をどう設定すべきかということとしております。

裏面を見ていただきまして、そのスケジュールでございますが、昨年9月から検討会での議論を開始いたしまして、今回は主に、今説明した論点1に関する中間取りまとめをしたところでございます。今後、論点2、3に関する議論をして、1年後、来年夏頃に最終取りまとめという予定をしております。

これまでの開催状況でございますけれども、リニア中央新幹線沿線あるいは沿線以外も含めまして、様々な分野の経済界の経営者の方々を中心に、合計17名のゲストスピーカーからご発表をいただきまして、委員と意見交換をまいりました。それで、本日、この機会に中間取りまとめ、公表ということになってございます。

資料4-2をご覧ください。中間取りまとめの内容についてですが、概要版で概略の説明をさせていただきます。

参考資料1をつけておりますが、こちらが中間取りまとめの本文ですので、本委員会に關係する記述につきましては、参考資料1も使いまして説明をさせていただきます。

最初に、スーパー・メガリージョンの前提となります中央新幹線についてでございますが、こちらは最初に、参考資料1のほうの3ページにその概要が出ております。品川・名古屋間は所要時間40分、開業は2027年、今から9年後となります。大阪までは所要時間67分、最大の前倒しをしまして、名古屋開業の10年後の開業が想定されているところでございます。また、沿線の各県に1駅ずつ中間駅が設けられるというような計画になってございます。

資料4-2の概要版に戻っていただきまして、タイトルは、一番上に書いてありますよ

うに、「人口減少社会にうちかつスーパー・メガリージョンの形成に向けて」にしております。リニア中央新幹線の開業によりまして、時間と場所から解放されることによって新たな価値を創造するんだというところをサブタイトルといたしております。

論点1に関しましては、表の上段に書いてありますように、我が国が直面する状況の変化といたしまして、経済社会の将来展望をしております。

その上で、リニア中央新幹線がもたらすインパクトとして、中段以下、(1)になりますけれども、その劇的な時間短縮による交流機会及び交流時間の拡大に伴い、フェース・ツー・フェースコミュニケーションにより生み出される新たなイノベーションということ、(2)につきましては、働き方や住む場所にもインパクトを与えるということから、「時間」と「場所」からの解放による新たなビジネススタイル・ライフスタイルということ、(3)につきましては、スーパー・メガリージョンの魅力を増して、海外から人材や投資を呼び込むということ、(4)といたしまして、東海道新幹線とともに三大都市圏を結ぶ大動脈の二重系化による災害リスクへの対応強化ということを記述しております。

稼げる国土専門委員会に特に関係するところは、(1)の箇所でございますが、本文では、参考資料1の11ページ、第2節がございまして、そこに少し記述をしております。デジタル化時代であるからこそ、利用者が相互に作用し合うヒューマン・インタラクションが最大限発揮できるようなフェース・ツー・フェースコミュニケーションがより重要視され、「モノをつくる」から「価値をつくる」社会への転換が進む中、人口減少下で持続可能な経済発展を実現するためにはイノベーションを創出する必要があるという一方で、そのための明確なコンセプトやロードマップが必ずしもはっきりしていないということから、所属している組織内外の様々な分野の人との積極的なフェース・ツー・フェースコミュニケーションを通じた「予定調和なき対流」によってイノベーションを起こすことが重要という指摘がなされているというところで、本委員会での2018年取りまとめを引用しております。

また、12ページにかけてですが、様々な分野の人や情報が集積し、「予定できない接触」が生み出され、結果として「予定調和なき対流」ができるという場の存在がさらに重要になるとしております。

リニア中央新幹線の開通によりもたらされる移動時間の劇的な短縮は、これらの機会を増加させるとともに、人と人との信頼形成、あるいは、「価値をつくる」ための試行錯誤等に必要な交流時間の拡大に繋がるということが期待されるというように記述しております。

また、資料4 - 2、概要版にお戻りいただきまして、裏面になりますけれども、こちらは、先ほど述べました論点2、論点3に関する事項で、今後、関係自治体、あるいは経済団体等の方々と意見交換し、来年夏をめどに最終取りまとめをする予定をしている箇所でございますが、現時点での中間取りまとめということで記述をしてございます。

スーパー・メガリージョンの形成により実現が望まれる将来の姿ということで、矢印のところでございますが、まず、その姿を示しております。経済成長をしながら、各地域が個性を活かして自立する持続可能な国、各個人が望むライフスタイルの実現に向け多様な選択肢を持つことができる、多様な価値観を支える国、これを、下のほうの矢印でございますけど、スーパー・メガリージョンの効果を全国に波及し、正のスパイラルを生み出し、世界を先導するスーパー・メガリージョンを形成することによって実現するんだということにしてございます。

下のところは、三大都市圏の一体化による巨大都市圏の誕生と我が国経済の飛躍、クリエイティビティーと地域の魅力の融合による新たな拠点の形成、一番下になりますけれども、広域的に波及するスーパー・メガリージョンの効果といたしまして、三大都市圏の繋がりをより強固にし、高速交通ネットワークを通じて効果を波及させるということが重要と、現時点での取りまとめをしております。

また、本委員会の関係では、中間駅に関する記述のところでございます。こちらも参考資料1、本文の18ページ、第3節のところ少し書いてございます。中間駅は多様な人材が活発に行き交い、クリエイティブな交流が生まれる、新しい知的対流拠点となる可能性を秘めている。そこで創出される高度な付加価値が、周辺地域の魅力と融合することで、地域の強みを活かした新しい産業の創出、既存産業の高付加価値化に寄与することが期待されるというふうに記述をしております。

イノベーションの創出に重要な、予定できない対流、あるいは予定調和なき対流を期待するには、リニア中央新幹線を前提に空間計画として知的対流拠点をどこに、どのようにということなのかもしれませんが、配置すると効果があるのか、効率的なのか、中間駅周辺の可能性について、今後の議論として必要だと事務局では考えてございます。最終取りまとめに向けまして、本委員会との連携を図りまして、今後もスーパー・メガリージョン構想検討会での議論をしていくということにしてございます。

事務局からの説明は以上でございます。

【坂田委員長】 ありがとうございます。

私も参加しておりましたけれども、先ほどのご説明にもありましたとおり、中間報告の4つの主要なパートのうちの一つの部分は、この専門委員会の議論をかなり反映いただいています。なぜかという、当然のことながら、リニアは主に、基本的に人を運ぶ、かつ、非常に速いスピードで人を運ぶということですので、付加価値の高い対流を支える基盤であるという考え方だからということだと思えます。

あと、今後、中間報告で議論したのは主に、報告書でいいますと、6ページの論点1でして、これから論点2と論点3、すなわち、インフラ整備の効果を引き出すために各地で共通して取り組むべき要素は何かとか、国土、地域のデザインの方向性をどうするかという議論に進んでまいります。この議論は、この専門委員会における今年度の課題とのオーバーラップが大きいかなと思っております。

皆様からご質問等ありましたら、お願いいたします。

よろしいですか。それでは続きまして、第3の議題に入りたいと思います。

ハバタクさんからプレゼンテーションをしていただけると伺っています。よろしく願いいたします。

【丑田取締役】 ご紹介にあずかりました、ハバタク株式会社の丑田俊輔と申します。本日は貴重な機会をいただき、ありがとうございます。

私、ふだんは秋田の五城目町という、人口1万人弱の農山村地域に住んでおりまして、東京と、海外にも幾つか事業所があるので、大体、秋田が7割ぐらい、東京が2割ぐらい、海外1割ぐらいという形で生活しています。

さて、私の仕事人生で一番最初に関わるようになった事業は、「ちよだプラットフォームスクウェア」という建物です。千代田区の施設を賃貸借し、起業する人向けのコワーキング、シェアオフィスに変えていく活動で、2004年に立ち上げていく際に携わらせていただきました。

その後、日本IBMでの仕事を経て、2010年にハバタク株式会社を創業いたしました。教育の会社で、多様性、創造性といったキーワードを教育、人が学ぶ環境の中にしっかりと溶け込ませていきたいという思いでつくりました。

主要事業としては、日本の中学生、高校生、大学生を世界に連れていきたい、世界に教育環境を繋げていきたいという思いから、学校向けの海外修学旅行、海外研修や、英語学習のプラットフォームをつくっていくというような活動をしています。

そんな中、約5年前、私が今住んでいる秋田県五城目町との出会いがございました。千

代田区と五城目町が姉妹都市関係を結んでおり、ちよだプラットフォームスクウェアの中に、東京での拠点として五城目町が入居されたというところもあって、町とのご縁ができたというのがきっかけでした。

その五城目町では、統廃合された空き校舎を活用して、地域の中から内発的に事業を生み出していくような挑戦者がこの場所に集っていき、そういう機能を持たせられないかということで、4年前からオフィスとして町が貸し出しを始めました。私たちも第1号としてこちらに入居させていただきながら、4年前に事業を始めましたが、最初に始めた事業がシェアビレッジという活動です。

このシェアビレッジというのは、築134年の茅葺きの古民家を仮想の村と見立てて、「年貢」と呼んでいる年会費を納めると、この古民家を拠点にする村の村民になれるというもので、村民になった方々は、どこに住んでいようと、1つのシェアコミュニティの中に入っていただくというようなコミュニティビジネスをつくっていきました。

加えて「助太刀」と呼んでいるものがあります。これは、地域コミュニティに参加したり、贈与したりするというような、地域にいろいろな形で、いろいろなグラデーションで関わる方が増えていくようなコミュニティにしていきたいなと思いながら活動しています。今、約2,000人超ぐらいの方々がこのコミュニティの村民になっていただいております。47都道府県に最低1人はいるというような形になっています。

さらに、こういった事業を一例として、地域の中から新たなビジネスを生み出していく環境や機運をつくっていかうという考えのもと、秋田県庁様と3年前からご一緒させていただいているのが、ドチャベンという活動です。土着ベンチャーの略ですね。

秋田に限らず、地域の中から生まれている起業家が増えていると思いますが、そういった方々を、秋田の地元の方が土着的なベンチャーだと名づけてくださいます。それで、ドチャベンという言葉でラベリングしていきました。

こうした取組を3 - 4年間続けていき、結果、様々な企業が内外から生まれていきまして、BABAME BASEという廃校オフィスの入居企業が10数社まで、現在伸びてきているという形です。

また、2年前から、地域の女性達を中心となり、520年以上続く五城目朝市の新しいチャレンジとして、朝市plusという場づくりを、年に約10回行っています。地域の中には、副業として自分がつくったものを売ってみたいとか、いつかお店を開いてみたいとか、そういった思いを持っている方々が結構いらっしゃるんですが、この朝市で、楽しみなが

ら共にその一步を踏み出していくような環境をつくっています。今では、毎回数千人の方々
が来てくださるようになりました。そういった流れの中から、商店街にカフェやギャラリ
ーが生まれたり、酒蔵が新たな拠点を開いたり、廃校オフィスの企業が街中に拠点を構え
たりと、ゆるやかに多様な挑戦が生まれてきています。

さらに、地域の次世代が育つ環境づくりとして、地域の小学校の総合学習で世界各地と
交流する年間授業をつくったり、統廃合で一つになった小学校の建て替えを、地域住民み
んなで参加しながら、未来の学校をデザインしていこうというような取組に関わらせてい
ただいています。

加えて、農耕型インキュベーションというスタイルを実践しております。これは、地域
での起業家育成にあたり、人を育てる、学ぶという段階から投資していくということが大
事なのではないかという考えから始めた取組です。お米を育てるように、時間をかけて起
業家も育てていく。1年、2年越しで事業を生み出していく力や志、仲間をつくっていく
活動を、秋田の5つの大学の学生たちを中心に、地域の中小企業とも連携しながら支援・
協働していくことにチャレンジしています。初期は秋田県庁さんの予算をいただきつつも、
今は3年たって、民間スキームとして、地域の企業や住民が次世代の教育段階に中長期を
見据えて投資していくスキームを、今年から実験していこうと考えています。

最近、新しく始めた事業が、「あそび」の領域です。まちの遊休不動産を活用し、地域の
皆でリノベーションして、大人も子供も没頭できる遊び場、自由空間をつくる「ただのあ
そび場」という事業を去年11月にリリースしました。皆で自発的にルールをつくりなが
ら運営していくような地域のサードプレイスを今、つくっています。

「遊び、学び続ける地域社会」という視点は、持続する地域の生態系を見ていく上で大
事になっている視点です。また、縮小高齢社会の持続可能性に関する研究を、秋田の国際教
養大学、東京大学、国連大学の研究室と連携しながら、Aki ta Age Labという団体を通じて
進めています。

今後は、日本に限らず世界中の地域が交わり合いながら、次世代が育つ場所をつくるこ
とに一層コミットメントしていきたいと思っており、「錦町ブンカイサン」というコミュニ
ティビルを7月23日にオープンしました。神田錦町に位置する「ちよだプラットフォーム
スクウェア」の隣にある遊休不動産をお借りし、「人と事業と文化がそだつビル」という
コンセプトで、1、2階を様々な地域の食文化が集う食堂・ギャラリー空間、3階を、将
来地域で起業したい若者や、社会性と経済性を両立させる事業を立ち上げたいという若者

たちが集うコワーキング、そして、4、5階をラウンジ・レジデンスとして、食住近接で事業活動に集中できる住宅フロアという形で、一体的に運営しています。

このような一連の取組を通じて、子供から大人まで、いくつになっても遊び学び続ける社会、地域づくりに、これからも挑戦していきたいと思っています。

以上です。ありがとうございました。

【坂田委員長】 ありがとうございました。

それでは、皆様からの質疑としたいと思いますけど、まず、私から1つ。全体、ハバタクさんという1つの組織でやられているんですか。

【丑田取締役】 1つの組織で完結している事業はほぼないと思います。例えば、シェアビレッジの取組は、秋田の米農家をプロデュースしている、株式会社kedamaという会社との共同事業でつくったり、もしくは、宿泊機能の部分は農家さんと連携して行ったりと、組織を超えてチームを組んで、共同事業体をつくるというのがとても多い状況であります。

錦町ブンカイサンの取組も、ちよだプラットフォームスクウェアの運営会社のプラットフォームサービス株式会社と地域のディベロッパーである安田不動産様とコラボレーションさせていただきながら運営したりという形で、自社の壁はあまり意識していないというところはあります。

【坂田委員長】 なるほど、わかりました。

あと、皆さんからいかがでしょうか。どうぞ。

【中川委員】 中川と申します。私、秋田出身なので、後でご挨拶をさせていただきたいと。

【丑田取締役】 ありがとうございます。

【中川委員】 2点、ご質問なんですけれども、1つは、経済学で考えられているメカニズムなので、ちょっと気を悪くされるかもしれませんが、ちょっとわからないというところなので教えていただきたいのですが、シリコンバレーとよく、五城目での交流拠点のお話を対比されていたんですけれども、通常はそういう知的といいますか、フェース・ツー・フェースコミュニケーションでイノベーションが生まれるような環境というのは、非常に人的資本が高くて、それはやっぱり大学が近接しているとか、そういう教育を受けてきたとか、そういう人間がいて、しかもリスクをとるような方がいて、そういう人たちが交流をすることによって、新しいアイデアとかいろいろな結びつきが生まれてくる

というのが、普通のメカニズムの理解の仕方だと思うんですね。

だからこそ、大都市では、去年、私どもの委員会で勉強してきたように、いろいろなコワーキングスペースみたいなものが民間ベースで立ち上がっている。それもある程度、成果が上がるだろうというのは何となく理解できるんですけども、それを五城目町で本当にできるんだろうかというのが、すごく私は興味があるところで、それで、成功を収めているというところがすごく興味があります。

それはどういうことかといいますと、まさに、教育というのは地域投資にならないとよく言われているのは、秋田はいろいろ高校まで、いろいろな教育投資をするけれども、大学に行くときには、教育投資を行った人間が東京へ出てきたり、大阪へ出てきたり、京都へ出てきたりしまい、それで、教育投資は人のマーケットバリューを上げるので、基本的には、地域のためになるというよりは、流動性を高めてしまい、あまり地域のためにならない、そういう説は1つあって、それはそうかなとも思うんですね。

そういう中で、五城目町あるいは秋田で、コワーキングスペースとか、あるいはフェース・ツー・フェースコミュニケーションでイノベーションを起こしていくというような取組というのは、本当にばちばちに、グーグルみたいに最先端テクノロジーで世界を変えていくというようなものを目指しているのではなくて、これはまさに、今のプレゼンテーションであるような、町を徐々に変えていくというようなアイデアをつくるということを目指されているのか、それとも、まさにシリコンバレーで目指しているような、最先端の新しい、あっと言わせるようなイノベーションを目指されているのかというのが、ちょっと私はわからなくて、もしも後者だとしたら、なぜそれが成功しているのか、よくわからないのが1点目の疑問でございます。

2点目でございますけれども、シェアビレッジ、コミュニティービジネス自体も非常に成功されているということですが、お話をいただいた内容というのは、基本的には、都市で住んでいる人間に、地方で暮らすことの嬉しさといいますか、魅力というのか、それを伝えるというようなことで、それ自体に新しさがあるように私はちょっと感じなかったんですけども、これだけ成功しているというのは非常にすごいことだと私自身は認識しております、もしも、シェアビレッジの魅力といいますか、新しさといいますか、工夫といいますか、それをお伝えいただければ非常に参考になるかなと思っております、2点、ご質問させていただければと思っております。

【丑田取締役】 ありがとうございます。ぜひ秋田でもお会いできたらと思います。シ

リコンバレーとの対比というのが必ずしもぱっきりと、こっちはこっちでこっちはこっちというほど、私の頭の中で整理できているわけではないんですけれども、あまり私の中には、こういった産業を集積させて、例えばITで世界を驚かせていくようなイノベーションを起こしていく集積地にしたいというような計画性は持ってはいません。結果的に今、生まれているのは20社程度ですので、本当に小さな集積ではありますが、その中身の解像度を広げて見てみると、いわゆるローカル経済を基盤とした小商い系、そして、酒蔵を始めとした地域の伝統産業や中小企業の新しいチャレンジ。事業規模としては本当に様々ですけど、そういったチャレンジが、ローカリズムやコミュニティといったキーワードにこだわることで、逆に世界から評価されていくビジネスが出てきているなど。

もう一つが、今まで田舎になかったような、いわゆるゼロイチのベンチャー。こちらも本当に様々で、いわゆる、どこでもできるITの仕事を自然豊かなところでやりたいという方々もいらっしゃいますが、それは五城目町では一握りではあります。例えば地域の里山を再生し、30年越しで漆やコウゾを育てながら、地域の伝統産業を後に繋げていくような事業開発を中長期で構想しながら、短期的にもちゃんと収益性のあるプロダクトを届けていこうというような方々だったり。木材資源を活用して、オフィスの内装を木質化していく事業を立ち上げたり。

そういった方々から、少し変わったところで言うと、学校に行けない子供たちが今、iPadで算数ができたり、もしくは学校以外の地域社会のコミュニティの中で見守って育てられたりという、学校と家庭と社会の教育をハイブリッドでスクーリングしていこうという学習スタイルを、ご自身のお子さんが発達障害もあり不登校になった中で、それを学校に無理やり戻したり、悲観するというよりは、その子に合うスタイルの学びを、コミュニティが残っている地域、田舎町からスタイルを確立して、それを全国の悩んでいる親子に、会員制のコミュニティを通じて届けていこうとしている起業家など。法律も関わるところですので、行政や省庁と意見交換をしたりというような、ある意味政治起業家的な人たちも出始めています。

いわゆる広がっていくテクノロジーのベンチャーもあれば、自然の資本、ワイルドキャピタルをフル活用したり、今までの社会構造の変化、よく言われているのが、中央集権から自律分散へという社会構造の変化の中で、教育であったり、産業の作り方が変化していく、その先の未来を、小さな町でプロトタイプしてみたり、そういった方々が今、町の中をのぞいてみると見えているのかなと思います。小商い、伝統産業、ベンチャーという

多層性であったり、それぞれの行き来による人の繋がり合いの複雑さが、ポジティブに働いています。

さらに、シェアビレッジ、BABAME BASEといった場が、適度に外から移住者が来たり、遊びに来て何か地域に係わりたいという思いを持たれている方が、適度に揺らぎを生み出していくことで、システムの安定化と言ったら大げさかもしれませんが、常に変わり続ける動的平衡な状態を保っていけるのではないかという仮説を持っています。

2つ目が、シェアビレッジですが、成功しているかと言われると、日々試行錯誤しながら運営しているという感じでございますが、まず、アイキャッチとしての年貢や村という、メタファーの面白さ。いわゆるソーシャルメディアのマーケティングに向いているようなコンセプトの練り上げ方をしているというのは、初動としてはとてもきいているんじゃないかなというのが1つ。

2つ目が、いわゆる首都圏の人に向けたサービスをしたときに、秋田を活性化させたいとか秋田に来てくださいというだけのコミュニケーションだと、限界がどこかで来てしまったりして、出身者だったら、秋田のために何とかしたいという思いが芽生えてきたりするし、そうじゃない人も、気に入って住んでしまう人もいるかもしれないんですけども。どちらかという、秋田に興味があるというよりは、観光化されていない地域社会、ローカルなコミュニティ、貨幣経済の外側にアクセスしてみたい、そういった部分を付加価値として捉えていただいているように感じます。もしくは、シェアビレッジがいろいろな町に飛び火していく、広がっていくことによるエンターテインメント性であったり、いろいろな地域の側面を見に行けるというような変化の面白さが、今、よく来てくださっている人たちに聞くと、とても楽しいよということを言っていただけなのかと思っていました。

【坂田委員長】 他にいかがでしょうか。

どうぞ。では順番に。

【東出委員】 プレゼンテーション、どうもありがとうございました。

プレゼンテーションをお聞きして、すごい成功しているなというか、素晴らしい活動をされているなと思いました。よく一般的に、全部ではないと思いますが、都会の若者が地域に行って、ちょっと風を起こして、いなくなってくるというのは、いい面と、場合によっては、もともと住まわれている方からすると、ちょっとという面もあるのではないかなと思うんですけども、活動を通じて、都会の方と地域の方の交流において、こう

いうところが障壁になるとか、あるいは、こういうところを気をつけなければいけないとか、そういう課題みたいなものというのは何かあるんでしょうか。ありましたらご教示いただければと思います。

【丑田取締役】 やっぱり地域の方々、特にご年配の方々からすると、例えば、古民家によくわからない若い人達がたくさん来るようになったぞというのは、ふだんの静かな暮らしの中で、音がうるさいとか、ちょっと不安だという思いというのはあるはずで、そこにしっかりと向き合っていないと、どんどん分離してしまうし、どこかで何かちょっと事件が起きたりすると、一気に潰れてしまったりということが起き得るということとはとても感じています。ただ、1万人の町民みんなに納得してもらおうというか、合意形成をするというわけではなくて、そうすると何も始められなくなってしまうので、ある意味、えいや、なところは必要だと思うんですが。

集落の例えば数十世帯ぐらいの町内会の方々に対しては、本当に立ち上げるまでに約1年ほど準備期間があったんですが、その中で、町内会に出させていただいたり、お酒を飲んだり、最初は怪しい若い人だと思っていたけど、まあ、悪い人ではないなと思ってもらったり、そういうちょっと泥臭いところは、人間と人間の関係性として、そして、ずっと住まわれていた方々へのリスペクトは、人間として持っていなければ何も、それは田舎に限らず、世界どこへ行っても一緒なので、そんなに田舎だからというわけには思っていないんですけど、関わるミニマムなステークホルダーをしっかりと丁寧に捉えていくというのは、事業づくりの基本だなというところが1つ。

2つ目が、地域社会で何か始めるときに、いろいろお金がつくことがあって、それはそれで、僕は全然否定していなくて、自分のビジョンを実現するために、獲得できるものは何でもっていったらいいなと思うんですが、とはいえ、あまり、例えば最初に町のお金がたくさん入っていますみたいになったりすると、地域でステークホルダーが二分されてしまって、あの人達は我々がとれる予定だったのをとって行ってしまったという意見も出ると思いますし、それはちょっと初動では気をつけるようにしています。

立ち上げるときは100%、基本、民間投資でやろうということで、自己資本の数百万とクラウドファンディングの六百数十万で、1,000万超程度で立ち上げていきました。そうすると、ある意味、ちょっと快く思わない人がもし、いらっしやっただとしても、あまり突っ込みどころが少なくなると思いますか、自分達で何とか生き抜こうと頑張っているんだなと思ってくださる方も出てくると思います。小さい投資でも、まず自分で持ち出し

てチャレンジしてみるという初動が結構良かったのかなということは思いますし、それ以外の入居している事業者も、ベースは民間で継続できることを前提としながらも、でも、地元の人が本当に立ち上げの助力になるならということで、町役場が初期投資の50万円を保証するという制度ができていって、それを使って起業された方もいらっしゃるので、一概にゼロイチかというわけではないんですけど、初動のやりやすさみたいなものはあるかなと思います。

【東出委員】 どうもありがとうございました。

【坂田委員長】 では、こちら、先に。

【高田委員】 今も少し話が出ましたが、五城目町という地域での活動というと、地元の産学官金との関係というのは非常に大事ではないかなと思うのですが、初動では民間ベースでやられたというお話でしたが、特に町のサポートというのがどういう形であったのかということが質問の第1点です。

2つ目が、ここは、「稼げる国土専門委員会」ですので、子供が育つというのは、やっぱり稼ぐ親がいて、子供を育ててということになると思うのですが、雇用創出という観点で見ると、具体的に、外部から来た人もいるでしょうけど、どういう効果があったのか、それを教えていただけないでしょうか。

【丑田取締役】 わかりました。

まず、一番最初の出会い自体が、行政の方々が、ちよだプラットフォームスクウェアに足しげく通われながら、生身のコミュニケーションをしてくださったところからご縁が生まれており、いわゆる大きな移住イベントでブースを出すというよりは、もうちょっとウェットな感じというか、飲みに行くとか、イベントに参加してみるとかという形での出会いがまず最初にあって、その出会った方々が興味あると言って町を訪問したときに、いろいろな町の、キーパーソンと言うとちょっと語弊があるかもしれないですけど、この人にぜひ会ってみたらいいよという、人的なネットワークを繋げてくださったり。もしくは、BABAME BASEという小学校の廃校を立ち上げていったのも町役場のリードですので、挑戦者が気持ちよく働ける環境づくりを整えていただいたというところがかなり大きかったんじゃないかなと。

これは難しいかじ取りであったと思うんですが、こういった施設をつくると、地元の町内会や地域活動で施設を使わせてほしかったのに、外の人達ばかり使っているみたいな思いという声は出てきてしまうところを、町役場がある意味、調整役として、かなり動いて

くださっていたなということを感じます。なので、事業を直接支援してくださっているというよりは環境を、暴れられる環境をつくるというとあれですけど、その人の活動に必ず紹介しておいたほうがいい人をアナログで繋げてくださるとい、ソフトな面がとても大きかったんじゃないかなと思いますね。

それ以降は、本当にお互い自立しながらも、何かあったら一緒に、ちょっと相談しましょうといった関係性を、町役場の中の方々もとても強く持ってくださったり、もしくは、町役場に視察がいらっしゃるときに、私たちのところに案内していただいたり、そういった繋がり結構あるかなと思います。

2つ目について、まだまだ、ものすごい量の雇用創出になっているわけではないんですけども、例えば弊社だと、今は三、四人ぐらい、地元でUターンしてきた方や大学生にチームに入ってもらったり、隣の部屋のデザイン企業も今、新卒を2人ぐらい採ったりという形で、それぞれまだ小さいんですけども、新卒から20代、30代ぐらいの若い世代を雇用する体力が、二、三年たってようやく出てきたかなという感じだと思います。

もちろん、まだ自分が食べていくためにぎりぎりだという方もいらっしゃいますし、うまくいなくてやめた事業者もいらっしゃるんですけども、延べ数十人規模ぐらいの雇用になっているかなという形です。1個1個はミニマムですけど、合わせるとそれぐらいのボリュームになっているんじゃないかなというのが今の環境だと思います。

【坂田委員長】 では、最後に徳増先生。

【徳増教授】 素晴らしいお話を聞かせていただいて、ありがとうございます。

大変勉強になるお話で、特に年貢とか、助太刀とか、ドチャペンとか、このネーミングが非常にうまくて、我々そろそろ高齢世代になる人達の共感と若い世代の好奇心を両方くすぐるような、非常に素晴らしいネーミングで、今度、うちの大学に来て、ちょっとネーミングを教えてもらおうと思ったりしているんですが、2点お伺いしたいのは、1つは、クラウドファンディングで立ち上げたものを、サステナブルにしていくというのに大変苦労されているんじゃないかなと思ひまして、今後、これをよりサステナブルにするために、次、こういうことをしてみようみたいな思いがあるようであれば、教えてほしいというのが1点。

もう一つ、土着ベンチャー的なものが生まれてくるときに、やはりコミュニティーが応援をしていくのが一つのキーワードじゃないかなと思うんですけども、その中で、地域の高齢者の方々が立ち上げを応援するとか、私がやるぞと名乗り出てやるとか、地域の方々

のやりがいとか居場所がこういうことに付随してできてきているというようなことはあるんでしょうか。

この2点について、ちょっと教えていただければと思います。

【丑田取締役】 ありがとうございます。

1点目は、シェアビレッジについてということですか。それとも、全体的な活動をどう持続可能にしていくかということについてでしょうか。

【徳増教授】 まずはシェアビレッジの方をお願いします。

【丑田取締役】 まさにお話しされていたように、田舎で事業を続けていくのはとてもタフな仕事で、全てがとんとんで安定しているというわけではなくて、人も雇っているし、家の維持管理も、茅葺き屋根の維持管理は年間数十万円以上かかったりするんで、そういうのも含めて、どうやったら貨幣の支出を、コミュニティでみんなが参加してくれることで、葺き替え費用を極限まで減らせるかとか、継続的に宿泊して下さったり、会費を更新し続けてくださる面白さを、首都圏で定期的にイベントを行ったり、メールマガジンも配信したりという細かいアクションを連続的にやっていかないと、何でもある時代で、すぐ飽きられてしまうというのもあるので、常に動き続けながら、人がちゃんと来てくださる環境をつくるというのは、かなり密に毎週やっているというような状況ですし、それを続けていくこと自体が持続可能な事業づくりの一つかなと思います。

チャレンジとしては、遊び場事業もそうなんですが、自律分散的な社会の構造に合わせたビジネスモデルの変化というのは、これから、あらゆる事業者がぶち当たるといえるか、大事にすべき視点なんじゃないかなと思っています。全てを自社で計画し、ピラミッドをつくるというよりは、いろいろな地域で沸き上がっていく活動を横で繋げていくというような形が、ITベンチャーではかなり進んでいると思いますし、そういったネットワークをどうつくっていきけるか。管理し尽くすというよりは、より自発性や草の根の想像力を毀損しないようなビジネス形態がどう作り得るかというのは、試行錯誤しているところです。

シェアビレッジも香川にできたり、今年もまた新しく生まれていく予定ですが、それぞれの地域の色や個性を出せる環境をつくっていかないと、どこへ行っても似たような、チェーン店みたいになってしまうと、サービスのモデルとして変わってきてしまう。反面、完全にローカルごとに任せ過ぎても、ばらつきが出て、うまくお金が稼げないエリアも今後出てくるだろうなというところが、次の事業モデルの課題になってくるかなと思っていますし、遊び場のほうも、全国に増えていったときに、子供の遊びはとてもやんちゃなの

で、けがしたり、事故が起きたり、いろいろなりリスクが出てくるときに、それをちゃんと事業として安定させていくためのフォーミュラをつくっていくとか、視点を整理していくというところが、次に私がやらなければいけないチャレンジかなと思っています。

2つ目の質問の、地元のご高齢の方々であったり、関わりはとてもありまして、シェアビレッジにおいても、集落のおじいちゃん、おばあちゃんたちが本当にいい方ばかりで、泊まりに来てくださる東京の方がいたら、郷土料理づくりを教えてくださいだったり、もしくは、イベントがあると、ちょっと恥ずかしいけど、婦人会の方々が遊びに来てくださって、何かできないかと声をかけてくださったりということがあります。恩返しにこちらも、地域のお祭やキイチゴの摘み取りを、泊まっている村民が手伝いたいと言っているの、やってあげているというより、やらせていただいているほうに近いかもしれないんですけど。

そういった形で自然と交流が生まれていくととてもいいなと思っています。それ以外の他の世代、上の世代の方々と一緒にさせていただくという意味だと、例えば農耕型インキュベーションというスタイルの中で、次の世代に、そのお金が10倍にならなくてもいいけれど、自分の持っている資産やナレッジを贈与していきたいという世代間の繋がりが民間ベースで生まれていくと、いきなり成果が出ない教育段階にお金が還流していく流れができていくんじゃないかなと、希望を持っておりまして、今年はそういった繋がりをもとに、人が育つ環境をつくるということをして1個、チャレンジにしたいなと思っています。

【徳増教授】 ありがとうございます。

【坂田委員長】 ありがとうございました。

まだあるかもしれませんが、大体時間になりましたので、今日は、八バタクさんをお迎えした質疑はここまでとしたいと思います。

丑田さん、どうもありがとうございました。

【丑田取締役】 ありがとうございました。

【坂田委員長】 それでは、最後の議題です。「今後の検討課題」について、今年の議論のベースとして、各委員による意見交換に移りたいと思います。

特に、地域発イノベーションの創出に取り組むことが可能となるような仕掛けづくりについて、ご意見をいただければと思います。ここで地域、地域と言っていますけれども、前々回ですかね、専門委員会でもご説明させていただいたように、この「地域」については、ローカルとアーバン、都市圏の双方を含んだ概念だと理解いただきたいと思います。

では、どなたからでも結構ですが。

【中村委員】 では私から、よろしいですか。政策投資銀行の中村でございます。

地域もしくは大都市で交流を促進しながら、稼げる国土をつくっていくという目的に関しまして、私も今一度考えてみました。そこで、提案させていただくのは、国策で推進する国際的な展示会の必要性を議論してみるということです。

この委員会で今まで検討し、皆さんと一緒に考えて参りましたものは、プロダクトベースのものが多く、生産拠点をどうするのかとか、商品・サービスのアイデアをどこで生み出していくのかということが多かったと思います。一方で、最終的な顧客との接点をどう作っていくのかという点も、稼げる、収益を上げていくという面においてはやはり重要であろうと考えます。

この顧客という概念においては、国内の顧客でも良いのですが、さらに一步先へと伸ばし、海外の顧客と繋がれるような展示会が重要だと思います。これは、海外のお客様だけを見ようとしているのではなくて、海外のお客様を見ていけば、必ずそこに国内のお客様も加わってくるといった観点からも申し上げます。

先ほども伝統産業という言葉がご説明の中にございましたが、伝統工芸品は、バブルのときに売上高のピークを迎えましたが、バブル後に5分の1まで減少してきています。この売上の減少は、人口減によると説明されることも多いのですが、全く違います。なぜなら、人口は5分の1に減っていないからです。従って、何が言えるかといいますと、伝統的な工芸品は、マーケットの変化に対応ができていないということです。今の市場が5倍に戻るかということは、正直言って、難しいかと思いますが、2倍ぐらいには戻っているのではないかと、思います。それでも絶頂の5分の2、40%なわけです。

この工芸分野において、地域で頑張っている企業様がいらっしゃいますが、彼らができることにも限界があります。一方で、ここで議論しているような、国という大きな政策の中で後押しできることもあるのではないかと。これが先ほど申し上げました、国策として推進する国際展示会の必要性というもので、それを今一度考えてみたいと提案させていただいた次第です。

少し事例を紹介させていただきますと、世界的に、国際展示会というのは3つと言われておりまして、ドイツのアンピエンテ、フランクフルトで開催されます。パリのメゾン・エ・オブジェ、そして、ミラノのミラノサローネです。そして、日本のモノをつくっている地域のメーカーも、結局のところ、海外のお客様をつかまえるためには、この3つの展示会に人と商品を送り出しています。そして、地方の行政団体の中には、補助金を出した

り、ツアーを組んだりして、それらの企業の取組を後押ししているところもあります。

燕三条がこういった海外展開では有名ですけれども、聞いたところによりますと、燕三条も毎年100人を超すメンバーをわざわざフランクフルトのアンビエンテに派遣し、その結果が、世界で燕三条の製品が購入されていることへと繋がっています。

日本で国際展示会が開催できれば、燕三条ほど組織化されていない、それ以外の地域であっても、もしくは、より個人生産拠点に近いような会社様であっても、参加することができ、海外のマーケットに日本の良い物がより多く出て行くことができるのではないかと思います。

今後、メガリージョンが形成されていくことを考えていきますと、リニア新幹線を使った地域と東京との距離というのはどんどん短くなるわけですし、地域の会社も東京に出て行きやすく、そして東京に来た国際的バイヤーも、気になる物があれば直ぐに地域の産地に行くことが出来る。従って、東京に1つ大きな顧客接点、顧客との交流拠点というものをつくり上げていくということも、1つの解ではなかろうかと考えました。

以上です。

【坂田委員長】 では、中川先生。

【中川委員】 多分、一番最初の資料2の12ページを基本に議論をするのかなと思っただけですけれども、そのときに、3つぐらい論点があると思いました。

1点目は、スーパー・メガリージョン構想検討会との連携ということで、その観点で言うと、都市と地方という軸で議論が進んでいましたけれども、この連携ということを考えた場合には、スーパー・メガリージョン地域というような、日本の生産性を引っ張るような地域が新しいインフラの整備によってできるのだとしたら、その地域とその地域以外ということ、そういう軸の中でこの委員会が考えていくんだろうかというのが1点目でございます。

2点目ですけれども、これは1年、2年と検討してきて、知的対流拠点というのがキーワードになっていたわけですが、要は、知的対流拠点というのは、集積の経済はいろいろあって、シェアリングとマッチングと情報スピルオーバーはあるわけですが、それを活かして新しい産業、イノベーションを起こしていこうということだと私は理解しています。

2年目の委員会というのは、非常にリアリティーがあったのは、それは集積の経済というものに、やはり大都市という環境がなじんでいたからであって、ああ、そうなんだとい

う感じで、非常にリアリティーがあった。1年目の委員会のマニュアルづくりにつきましては、やや私の印象としましては、成功事例の事例集みたいな感じで、その背後のメカニズムみたいなものにあまり直結していたようには、私はちょっとまだ、そういう印象はなかったんですね。

そういう意味で、できれば地方と言われているところ、その地方がスーパー・メガリージョン地域以外のことなのか、それとも漠然とした地方なのか、わかりませんが、それについては、今日のハバタクさんのところで、知的対流といいますか、フェース・ツー・フェースコミュニケーションを促進するような仕掛けで、一定の成果を収めているという、そのメカニズムは一体何なんだろうかということは、もう少し掘り下げてもいいのかなと。まさに、何となく私だけが思っていたかもしれませんが、ばちばちのテクノロジーみたいなものじゃなくて、ターゲットとする産業として、地域を良くするような産業に関しては、まさに知的対流拠点、情報スピルオーバーみたいなものを利用したイノベーションの起こし方があるのかというのを、もう一度ちょっと考えていただくということが必要なのかなと。

3点目ですけれども、検討のあり方として、大都市と地方の交流というようなことも、1ページのイメージ図では、「対流」という形で表現されているわけですが、その対流のネットワーキングについては、何となく、あまり議論されていないように思います。

リンカーズについてはご紹介いただいて、うんうんと思ったんですけれども、それ以上の議論が必ずしもあったように、あまり思えていません。

インフラ、高速交通体系で結ぶというのは、それはそのとおり、あるかもしれませんが、例えば、ハバタクさんのプレゼンにありましたように、ちよだプラットフォームで育った方が五城目町ですごく成功するとか、あるいは錦町の、忘れましたが、ラボで、まさに地域に帰って農業関係のイノベーションを起こしたい人を育てようとするみたいなご提案というのは、多分、初めてだったように思います。そういう意味で、今日の新しい提案も含めて、大都市と地方とのネットワーキングについての議論を深めるということが必要なんじゃないかなと思いました。

【坂田委員長】 どうですか。

【石井委員】 リニアに関しましては、長野県や山梨県では、既にリニア開通を見据えてさらなる地域活性化に取り組んでいる地域もあります。具体的には、観光、また、観光に絡めた特産品開発など、商工会議所が事業者と連携して取り組んでいる事例も出始めて

きていますので、2つほど紹介させていただきます。

飯田商工会議所では、本年度より、着地型観光に関する調査研究を行っています。自然、歴史、産業といったものを背景にした、飯田市のライフスタイルそのものを地域資源として、今までにないような切り口で着地型観光のメニューを作るべく、調査研究を行っているところです。

もう1つは甲府の取組です。平成29年3月に本専門委員会がまとめた報告書「ローカル版『知的対流拠点』づくりマニュアル」でも甲州ワインのブランド化に関する取組について取りあげられていますが、甲府商工会議所が、地元の酒蔵と組んで、日本酒を切り札にして広く甲府を売り出していき、全国のみならず海外展開も見据えてPRしていくという取組を本年度から始めております。具体的には、日本酒ビギナーの需要喚起を狙って、若者や女性、さらには、インバウンドをターゲットとした調査研究を行ったり、また、アジアへの展開を見据えた活動に取り組んでいるところです。

このように、リニア沿線では、既にリニア開通を睨んだ地域活性化策に取り組んでいる地域がありますので、それを後押しするような施策を検討する必要があるのではないかと考えております。

以上です。

【坂田委員長】 いかがですか、続けて。

【恵良委員】 地方発のイノベーションを、どういう形で進めるべきかと思うのですが、丑田さんのような方が日本全国に大勢いらっしゃれば特段、難しく考えなくても大丈夫かなという気もしつつ、そういう方ばかりでは当然ないと思いますので、地方の方達がどういう活動をしていこうかというときに、やはり1年目、2年目でいろいろと研究されておりましたような事例や経験値みたいなものをなるべく多く示してあげるとというのが、取組の参考になるのかなと考えております。

ただ、2年目の研究でもありましたが、やはり大都市のほうが人材や情報が集まるというところで、いろいろなアイデア出しをするという意味では、大都市のほうからのアプローチというのもそれなりに必要なのかなと考えております。

一方で、以前、ある方と話をしたときに、東京の企業が地方と交流を持ち続けようとした場合には、ビジネススペースだけではなく、CSR的な観点等、違う切り口も持っておかないと継続的にやることは難しいという意見を聞いたことがあり、また、Phase 2で、都内のいわゆる知的対流拠点の事例でも、収支がなかなか回っていないような案件も非常に多いと

いう実態もあって、そのような状況の中で、地方で活動を続けていくというのは、ビジネススペースだけでは難しいというところもあるのかなと思っております。

では、どうするのかというところですが、地方からのイノベーションとは逆の話になってしまいますが、大都市から地方に積極的に進んでいきたいというような企業があったら、それに対しての後押しのようなことを考えていくというのも1つなのかなと思います。そういうことで経験値を積み上げていくことが、最終的には地方の活性化や、地方での自発的なイノベーションに繋がっていくのかなと考えております。

【坂田委員長】 はい。では。

【高田委員】 まず、リニアについてなんですが、実は私、金沢が実家です。北陸新幹線は、地元の人でもできる前まで、『要らないよね、小松空港があるのに何で新幹線が要るの。』と言っていたのが、新幹線ができたら、あれは便利ではないかと。本当に便利なんですね。私、年に大体五、六回、金沢へ帰っているのですが、ほとんど新幹線を利用しています。それに人の流れまで変わって、最近の金沢を見ると、関東からの人が観光客も含めて非常に増えている。

リニアのことを考えますと、私も飯田市へ4月に行ってきました。飯田市は東京から車で4時間、帰りは電車だったのですが、ローカル線の特急で2時間半乗って、豊橋まで行って、豊橋から新幹線で、これまた4時間かかる。ほんとうに陸の孤島みたいなところかなと思いましたが、景色は素晴らしいです。南アルプスが見えるし、それから、果物もおいしいし、民泊とかいろいろなことをやっています。航空機産業のハブを目指したり、いろいろな活動をしていて、あそこの市長さんというのは非常にユニークな方で、意見交換させていただいて、非常に感銘を受けました。

そこにリニアの駅ができる。その駅の建設予定現場も見てきましたが、町のすぐ近くに、東京から40分で到着する。北陸新幹線の例を考えると、爆発的な効果というか、何かすごいことが起きるのではないかという印象を持って帰ってきました。それで今回、リニアということをしっかり勉強させていただいて、これをどう地方に活かせるかということを考えていきたいと思っています。

それと、ITが進んで、例えばテレビ会議なんかでも、前は本当に画面に人が映るだけだったのが、前に座っているような状態で見られるようになっていきます。その一方で、中川先生も仰ったように、イノベーションにはフェース・ツー・フェースの効果というのは本当に高いという研究結果も出ています。ですから、今年行う重層的な対流の中で、ITで置

き替えてできる部分、それから、いろいろなインフラが必要な部分がどこなのか、そのような重層的な知的対流の中でのそれぞれの役割で、ここはやっぱりないといけない、ここだったら今のITを活用すればできるというような、きちんとそれぞれの役割に合った知的対流というものを考えていきたいと思っています。

以上です。

【坂田委員長】 その前にちょっとだけ、スーパー・メガリージョンの研究会の報告書ですと、3ページの下のところ、その速達性に加えて、航空機と比較して輸送頻度が高く輸送量が多いという優位性というのを書いていまして、こういう輸送網については、線を引くだけではだめで、輸送量が全然、航空機とは違いますし、頻度もすごく高い。したがって利便性も高いというようなことを、リニア新幹線の間接報告でも入れているところです。

【東出委員】 先ほど中川先生もおっしゃっていましたが、私もそう思うところがあるんですけど、知的対流拠点で、大都市というのは意外とほっておいても進むんじゃないかなというのと、そういう意味で言いますと、大都市と大都市の交流というのは、ある意味では、ほっといてはいけないのかもしれませんが、ほっておいても進むのではないかなと思います。また地方都市のある知的対流拠点があつたとすると、他の地方都市とも比較的、もしかしたら、いくのではないかなという気はするんですが、大都市と地方都市というのは、なかなかほっといても、そうスムーズにいかないんじゃないかなという気がします。委員長が仰っていますけど、予定できない接触とか予定調和なき対流というのは、それこそ大都市と地方都市の中の交流から起こるのではないかなと思いますので、今回、マニュアルで取り上げた先行事例のアップデート等々というのを再調査、追調査されるという中では、大都市と地方都市との交流をするにあたって、どういうところにネットワークがあるのか、あるいは、どういうところをクリアにするとうまくいくのかとか、あとは、こういう事例があるよというのをいろいろと例示いただけると、すごく今後の活動の中で生きてくるのではないかなと思っています。

以上です。

【坂田委員長】 もしよろしければ、徳増先生もいかがですか。

【徳増教授】 よろしいでしょうか。今の関係で言うと、大都市圏ということで、私どもは大阪なので、外形標準的に言えば当然大都市で、2極と言われる大都市なんですが、マインド的には完全に地方都市でありまして、それではいけないということをその地域の

人達が自覚できるような提言、方向性をさせていただければいいなと思います。

これから、スポーツというのが大阪を中心にいろいろ動いてもいきますし、オリンピックの後にマスターズというのもありますし、その先に万博があるのですが、地域経済界のマインドはまだ地方都市的マインドで、どうやって中央から資源を持ってくるかということが最大の関心事になってしまっています。我々は、以前ご紹介させていただきまして中之島というのを、大阪府市が牽引して民間だけで今、立ち上げようとしているところであったり、つい先日、うめきた2期のグループについても、そののところも、我々はコンセプト的には応援させていただいておりますが、これが本当に日本の2極を構成する大都市としての意識と行動があれば、もっとスムーズに進むのと思うところが大変多々あるものですから、これは大阪のために大阪があるのではなくて、日本の真の経営を考えたときの位置づけとして、そういう意識も行動も必要であるというような後押しがあればいいな、と思っておりますので、ぜひよろしく願いいたします。

【坂田委員長】 では、皆様、一わたりお話しただいたでしょうか。

今日は皆さんからの意見出しということで、最後に私のほうからも、ちょっとまとめて申し上げたいと思っておりますが、私自身は、今、地域に到来しているチャンスという、これをやっぱり我々はよく考える必要があるんじゃないかと考えます。従来と同じだと思ってやっていると、チャンスがどうしても小さくなって、我々ができることも小さく構えざるを得なくなっています。土台の変化を捉えることが重要です。

具体的には、デジタル革命によって、経済社会は資本集約から知識集約へとシフトしていると言っているのですが、知識の中には、アイデアとか、先ほどハバタクさんが仰っていた、コンセプトとか感性、それから、知識の繋がりみたいなものも価値の微源泉として入っています。

資本集約の時代というのは、何だかんだ言っても、大きいことがいいことだということで、大きいことが圧倒的な競争力に繋がっていたわけですが、知識集約のもとでは、必ずしもそうではない。知識集約型のビジネスを生み出す原動力というのは、やはり皆で知恵を出すことではないかと私は思っています。

先ほどどなたか、自律分散という言葉が使われていましたけれども、皆で知恵を出す方策というのは自律分散にそぐうのではないかと思います。従来、資本という意味では、地域はどう考えても不利な立場にあったわけですが、知恵を出し合う方策自体は地域にも当然あります。

その際、ハバタクさんは、外から幾らか人達が入ってくることが大事だとコンセプトで仰っていましたけど、私も全く同感で、地域にも当然、密度の高い集まりはあるんですが、ただ、狭くてクローズドな集まりだけでは、先ほどのようなチャンスをものでできないと思っています。

世界では、そういった環境変化の中で、既に新しいサービスのコンセプトを広く提案して、広くニーズと資金を集める、これを我々は「期待値ビジネス」と名づけたのですけれども、それが世界中で台頭しています。売上高と企業の時価総額の比率を見ると、トヨタさんが大体0.8ですが、ちなみに、トヨタはまだいいほうで、0.幾つという会社が並んでいるわけですが、一方で、我々、本郷の周りにあるベンチャー企業を見ると、トヨタさんの10倍から、物によっては3桁違う、小さいけれども非常に大きな期待値を集めているベンチャーがたくさんある。これは前の時代にはなかなかなかった現象だと思います。地域に行くと、3桁にはならないにしても、1桁、2桁増しというのは十分可能じゃないかと思っています。

この期待値ビジネスを含めて、今後成長を期待されるのは、私は、この場で議論してきたことに加えて、もう少しデータドリブなイノベーションの可能性を考える必要があると思っています。ものづくりとか金融、医療に加えて、地域に深く根差した自然エネルギーとか、農林水産業も、データドリブなイノベーションで今、重要なターゲットになっている。

日本は昔、ファイバー・ツー・ザ・ホームという政策が推進されました。広帯域の通信が可能なファイバーの敷設が全国的にも終わってしまっていて、こういったデータドリブなイノベーションを全国、実はどこでも行える環境があります。先ほど通信の話がされましたが、広帯域の通信が可能なので、実はどこでも、画像が動きながら何かやるということも、今は問題ないわけですが、シリコンバレーに住んでおられる方に聞くと、シリコンバレーは実は非常に不便であると聞きます。従って、こういった通信インフラがあるものですから、こういったタイプのビジネスについては創出には、全国どこでも場所を選ばないという環境に日本のはあるものと思っています。

高い付加価値を生み出すためには、スーパー・メガリージョンでも申し上げて、コンセプトに入っている、過去の延長線上にない新しいビジネスコンセプトを提案し、データドリブなアプローチも取り入れながら、社会から期待を集めていくような活動が必要で、ここでは、繰り返しになりますけれども、知恵を出し合うことが重要ですが、目標

があらかじめ定まっていないので、走りながら考えている。従って、どのようなメンバーで知恵を出し合うべきかというのは、簡単には予見できなくて、それで、スーパー・メガリージョンのほうでは、予定調和なき知的対流を行える環境、拠点整備が重要だと言いました。

この知的対流のための拠点自体は、従来も地域ごとに設けられてきている。例えばテクノパークですけれども、そういったテクノパークと、それから、今、申し上げたような新しいタイプの拠点がそれらと違うのは、予定調和なき、すなわち、あらかじめメンバーを定めない。もしくは、メンバーに可変性がある。かつ、非常に多様性のある人達が集まるような対流を呼び起こすというようなことではないかと思います。

私は、ネットワーク上の距離が遠い人達の交流を遠距離交流と呼んでいまして、従来の固定的な、例えば取引関係の中における関係というのは、近距離交流と呼んでいるのですが、高い付加価値を生み出すためには、遠距離交流に対して、偶然の幸運な出会いというのをどれだけ演出できるか、それらの確率を上げられるかどうか重要だと思っています。

遠距離交流の中には、先ほどお話のあった国際メッセみたいなものもあるかと思っています。各地域でイノベティブと評価されている中小企業を訪問しますと、トップの方が先導して遠距離交流をやっているというケースが多いように思います。これらの知的対流拠点には、このような新しい時代の出会いを促すソフト的な機能が必要だと思っています。この機能については、これまで調査した事例からも、多様なものがあることはわかっているのですが、拠点間を繋ぐ機能についても、本来、多様なものがあるだろう。先ほどご指摘があったように、ここについてはまだ我々も検討が不十分だと思います。

また、人流の太い大都市と相対的に細い地方都市では、やはり拠点の作り方が明らかに違います。大都市においては、都市開発の中でそのような機能の開設を促すというソフト的なアプローチ、例えばグランフロントの事例みたいなものでいいわけで、公的な拠点は民の補完的な役割とも考えられると思うんですが、一方、地方都市に行くと、先ほどもご指摘があったように、拠点形成のあり方については、それほど簡単ではなくて、コワーキングスペースなどの議論も参考にしながら、まだまだ事例の積み重ねが必要かなと思います。専門家の育成には、市場の規模が必要ですので、少なくとも大きな市場を持つ都市からの専門家の呼び込みというのは欠かせないだろうなと私個人はと思っています。

最後に、まとめていく際に、我々は時間軸というのも意識する必要があると思っています。今後、経済社会の知識集約化は加速しますし、データドリブンなビジネスに必要なイ

ンフラや知見も拡大していく。リニア新幹線の開通というのは、付加価値の高い対流に対して、特に時間短縮の効果が非常に大きくて、予定調和なき知的対流については、それに対するニーズが、リニア新幹線の開通によってさらに高まっていくと思われます。この際、私が考えたのは、対流のコンセプト自体はあまり変わらないが、ただし、ツールはかなり進化すると見ていく必要があるかなと思います。

一方で、我々が最後まとめていくときに、他の2つの専門委員会のテーマとの関連性も大事です。国土管理と住み続けられる国土形成については、私は専門家ではありませんが、人口減少と超高齢化の制約によって、現在有効だとか運営可能だと考えている方策も、実施が難しくなる可能性があるのではないかなと考えます。現在最適と考えられる方策を考えて推進するのと並んで、制約条件が強まる中でも実施できるような最適な方策を、並行して準備していく必要があるんじゃないかと思います。

例えば、AIを用いた河川管理の自動化だとか、ブロックチェーンを使った配達、運送の自動的な制御だとか、こういったものがないと、人手が減る中で、間に合わない。東京大学はこういうものを長期実学と呼んでいるのですが、他の2委員会とも、今から実行、始めるという意味ではスタートラインは同じなんですけれども、当委員会とは時間軸の考え方がちょっと違うなと思っております。

今年は、先ほどいただいたようなご意見に加えて、3つの委員会間のオーバーラップの関係についても、時間軸を入れながら考えていく必要がある。そのときにロードマップの考え方を導入して、短期、中期、長期を繋げながら全体をまとめていくようなことが必要かなと思っております。

委員長ということで、最後、全体にわたる考え方の案を申し上げさせていただきました。

皆さんからご意見をいただいたところで、今日は時間が来ておりますので、本委員会につきましては概ねこれまでにさせていただいて、局長、審議官、何かお言葉がございましたら、最後に。

【野村国土政策局長】 すみません、今日はせっかくの30年度の議論のキックオフにもかかわらず、大半を欠席してしまいましたこと、まず冒頭、おわび申し上げます。

国土形成計画第二次、3年前ですけれども、来年は2019年、そして、再来年2020年、ちょうど計画中期期間を迎えるということでもあります。その足元で、しかし、世界を取り巻く情勢も、日本との情勢も、また刻々と変わっているという中で、今、坂田委員長から

もありましたけれども、専門委員会で議論している様々な課題も、時間軸をしっかりと重ねて考えていかないと、どんどん足元から世界そのものが変わっていくということもあろうかと思いますが、いずれにしても、あまり抽象的な議論だけではなくて、実際に、我が国は待ったなしの状況でもありますので、ぜひ、3年目の稼げる国土専門委員会も、そういう意味合いで、もう既に様々頑張っている人達がいらっしゃいますけれども、さらにこれからということも含めて、新たな視座を提供できるような議論が繰り広げられればよろしいかなと思っておりますので、また引き続きの先生方のご指導をお願いしたいと思っております。

それでは、審議官、どうぞ。

【北村審議官】 では、私は初めから聞かせていただきましたので、私も一言申し上げたいと思います。

本日は、特に八バタク様のお話も聞きながら、先ほど委員長から、他の委員会との連携ということもございましたけれども、今日の八バタク様のお話を聞いていると、特に我々のほうで別途やっています、住み続けられる国土、この委員会はどちらかということ、広い意味では地域活性化みたいなことですね。地域がどうやって今後もやっていくかという中で、やっぱり稼げるということが、地域が自立していくための非常に大きな要素でございますので、そういった意味では、委員長からお話がありましたように、今後、あとメガリージョンのほうもありますけれども、他の委員会との関係性とか、うまく役割分担をして、それぞれの委員会の相乗効果になるように、いろいろと事務局が間に立って、会の運営をお願いしたいと思っております。

そういった観点で、3年目の、うまくまとまることを、ぜひ先生方にもお願いしながら、事務局としても努力してまいりたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。今日はありがとうございました。

【坂田委員長】 ありがとうございました。

それでは、予定の時間になりましたので、本日の国土審議会、稼げる国土専門委員会を終了したいと思います。

丑田さん、どうもありがとうございました。

終わりにあたり、事務局から連絡事項があれば、お願いいたします。

【原課長補佐】 本日は、活発なご意見ありがとうございました。

次回の専門委員会に向けて、事務局で事例等を収集させていただきますので、よろしく

お願いいたします。

次回の専門委員会ですが、10月10日に開催を予定しております。詳細は改めてメール等でご連絡をさせていただきます。

また、本日の資料につきましては、机の上に置いておいていただければ、後ほど郵送させていただきますので、よろしくをお願いいたします。

本日はありがとうございました。

了