

講演ダイジェスト

倉吉商工会議所主催の講演会が昨年11月29日、倉吉シティホテルで開催された。今回は「地方経済の活性化を考える」をテーマに、日本銀行鳥取事務所長の大山陽久氏を講師に招き、グローバル・ローカルの両面で、独自の視点を交えた議論が展開された。
 なお、本講演の資料は日本銀行鳥取事務所ホームページ
<http://www3.boj.or.jp/totori/syochoh.html>より閲覧可能。

地方経済の活性化とは

日本銀行鳥取事務所長 大山陽久氏

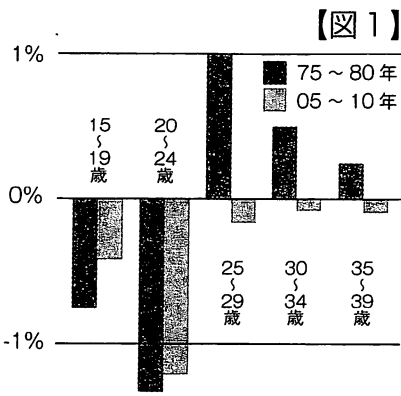
問題は

戻ってくるかどうか

アベノミクス、地方創生など地方経済活性化の動きが活発になっていきます。しかし、様々な側面で地方の中小企業と大都市、大企業との差があったり、具体的にどこをどう活性化するのか分からなかったり。

いまは高度成長期と異なり、国が全体の経済を押し上げる施策をとっても、全体が良くなる世界ではなく、個々に差が出る世界になりました。

最初にもず、鳥取の人口減少問題について触れてみようと思



※国勢調査の結果を元に、各年代が「人口増」にどれだけ寄与しているかをグラフ化したもの。

います。鳥取では高校や大学を卒業する頃に、人口が県外へ流出するという特徴があります。

これは昔からの傾向ですが、昭和55年頃はいったん流出した鳥取県人の多くが地元に戻っているんです。そして、この頃は県の人口は増えていきます。図1

問題は流出ではなく『戻ってくるかどうか』ということではないでしょうか。20代、30代の人口が戻ってくれば小学生、中学生の子どもも連れて帰ってきてくれる。出生率も上がるかもしれない。つまり、若年層の人口増加につながる可能性だってあるわけです。

もう一つの側面として、正直なところ、若者たちにとって鳥取県の中で学べることは限られていると思います。一度は東京でも大阪でも大都市に出て行き、そこで多くの人と出会い、切磋琢磨して自分のノウハウ、スキルを磨くべきだと私は思います。ただ、いったん外に出た人たちに戻ってきてもらうためには、様々な魅力が必要になります。じゃあどうすればいいか、ハードとソフト両面で探ってみようと思います。

昨年4月に発表され話題となったのが、いわゆる『増田レポート』。その中で「20代、30代

の若手女性」が、中国・四国地方の中で唯一増加している地域があります。

それがここ鳥取県の日吉津村なんです。

「あそこは王子製紙とイオンがあるから例外だ」と言う方もたくさんいたんですが、ここに何かプラスになるヒントがあるのではと思います、調べました。

そうすると、どうも子育て支援のような施策で人が来ているわけではなく、県内でも比較的裕福な人たちが移り住んでいるのかな、というイメージを受けました。

彼らに対してこの場所の魅力は何だろうか考えた時、そのポイントの一つは『コンパクトシティ』ではないかと感じました。狭い所に様々なインフラが整っているのです、生活も便利で仕事もある。実は、これらは生産性が上がる要素の一つです。

次にソフト面ですが、先日、海士町長の話をうかがいました。この町に外から若者たちがたくさん集まってきて、いろんな分野で活躍しているのは有名な話です。若者たちはこの地に「自分のやりたいことをさせてもらえ、みんながサポートしてくれる」という魅力を感じ、やってくるそうです。

鳥取でも『ココガーデン』の社長さん（大江ノ郷自然牧場の小原利一郎代表）に話を聞きました。ここで新たに採用する予定のほとんどが女性で、普通なら「そっちを選ぶだろう」という内定を振って来る人もいたというんです。

私は海士町やココガーデンの何が、みんなを惹きつけるんだろうと考えました。その結果『自己実現ができる場』ということと『積極的なIT活用』の

二つの特徴に気が付きました。お二方が口をそろえて言うのが「お金だけでは人は動かない」ということ。やりがいを持って自己実現を果たす場、仕事を提供できるか。

さらにITの活用。最先端技術の活用はデータ分析や計算など、効率化に効果があるだけでなく、特に若い人たちを「何かいいよね、こういう職場で働きたいよね」と、楽しくさせる効果があると思います。

ローカルの経済性とは

今回のテーマである地域経済の活性化について。

経済学者の方々は皆「生産性を上げれば良い、生産性を上げよう」と言っています。

でも、地方経済の実態はどうか。私も県内の経済団体の集まりなどで「そうは言ってもできることはしている。他に何をすればいいんだ」というような話を耳にします。

「こうしておけば大丈夫だ」という議論から入ると、往々にしてそうなる。つまり『生産性を上げれば良い』という事を目標にしてしまうと、なかなか物事が進まないのです。

『なぜローカル経済から日本は甦るのか』(PHP文庫)という本を書いた富山和彦さんは、「グローバルの世界とローカルの世界は全然違う世界だ」と言っています。ちなみに、アベノミクスが想定している世界はグローバルの世界です。

グローバルの世界に関わっている人は日本全体の一、二割。そことはルールも何も、全然違った形で回っている鳥取県の

ような地域の経済特性は『資本効率を高める』ではなく、『密度の経済性』が重要になると説明しています。

富山さんはバス事業を中心に支援していたのですが、グローバルの世界で考えると、効率が悪くコストのかかる産業は違う会社が入ってきてシェアをとり、効率が悪い方は無くなったほうが生産性は高まります。

しかし、バス事業というのはローカルに根差しているもの。例えば倉吉市のバス事業が成り立たなくなったからといって、代わりに岡山市でバスを走らせるわけにはいかない。

ただ、地域があちこち散らばっていると非常に効率が悪い。コンパクトシティであれば、そこだけ走らせればいいので事業の効率は高くなる。それが『密度の経済性』です。

そして、その時の指標が『労働生産性』というもの。これを高めると、例えば今の所得が2〜300万円くらいなら、あと100万円くらい上げることができるだろうと。それくらいになれば我々の生活は良くなるし、地方活性化が「成功したな」というイメージにも繋がる。

それでは具体的にどこをどうしたらいいのか。当然、メリハリが必要になるので各人の利害が対立し、話がまとまらなくなる。そこで、まず全体として何をやるのかという目標について、みんなでコンセンサスを固めたうえで個別論に入っていくかないと、具体的な対応策には辿り着けないように感じます。

じゃあ全体として、何を目標にしたらいのでしょうか。普通に考えると経済発展、GDPや生産高の拡大です。

GDPは人口×一人あたりの生産性。こうした考えに基づき、今までは「地方よりも東京集中の方が全体にとってはプラス」、「鳥取よりも東京や大阪」という政策が行われてきました。

しかし、『増田レポート』で人口減少についての衝撃的な発表がされました。ロジックはこうです。

「東京は出生率が非常に低いので、人が集まると日本全体の人口は減少する。出生率の高い地方に人を集めたほうが、日本の人口は維持される」。

ただ、地方の現状を見ると、確かに出生率が高いかもしれないが、先に述べたように若者の多くが帰ってこない。そして、大都市圏と比べて生産性がどうしても低い。給与も低い。

人が増えても総生産が上がらなければ全体も上がらないわけで、増田レポートのロジックだけでなく、もう少し別の要素も加えないと、現実的な施策にならないように感じます。

私は本気で豊かな地方を創生しようとするのであれば、単に中央から地方に仕事や人を持つてくるだけでは不十分で、それと同時に『密度の経済性』の考え方も含めて、地方の生産性を引上げを図る事が重要ではないかと考えています。

生産性の上げ方

これは全国共通の話ですが、県は当然、地元を良くしようと思っただけで道路を整備します。しかし、よその人たちにとっても便利になってしまいうわけで、「鳥取は便利だしコストも安くなったから、生産性の高いウチが行



けば地場企業に勝てる」と、ど
んどん出てきちゃう。

そこに対抗するためにも県内の生産性を上げる事が重要なんですが、どうやって上げるのか。一つ目は、個々の企業が設備投資や人材育成、ノウハウを取得したりして生産性を上げる事。これが典型的な方法です。

二つ目は今までの事業の中から生産性、採算の悪い部分は縮小して、生産性の高い方に事業転換していくという、自分達の中で切り貼りしていく方法。

三つ目は生産性の高い事業を新規創業する事と、競争力の高い県外資本の県内進出。

創業は良いのですが、県外資本の所が大きくなって、地元の小さな企業などがつぶれてしまふというのはどうなんでしょう。確かに鳥取県全体の数字としては生産性が高くなるでしょうが、それをたして我々は望んでいるんだらうか。

数字の上だけで追いかけていくと、地元を豊かにするのはなかなか難しいということ、もう少し違う尺度を目標の中に入れていかないといけない。

以前、よく言われたのが『幸福度』です。経済成長が必ずしもみんなを幸せにしているわけではない。日本は勤務時間が

長いとか夢や希望がないとか言われていますが、そもそも幸福感というのは世界で一致していません。最近では、東大の玄田有史教授が『希望学』という学問を提唱しています。

いずれにしても、どういう時に幸福感を感じるかという、夢とか希望のあるビジョンを最初に定め、最初に話した海士町やココガーデンの例にもあるように、それに向けて着実に行動し実現に近づけていく。

こういう所は、結果的に生産性が向上している。「最初に生産性向上を目標にしていると、その実現は難しい」という話をしましたが、着地点は一緒でも、その方法に工夫が必要だと思います。

ちよつと視点を変えて、私が長く勤務していたフランスではどうだったか。

日本人の価値観というのは、一つの『大きなピラミッド』と言われている。今は少し多様化してきましたが、鳥取でいえば公務員か銀行員だったら幸せで、そうじゃない人は、みたいな、どっちが上か下かという尺度がピラミッド型。

フランスの社会には、小さなピラミッドが沢山あって、つまり各分野にトップがいて、それ

ぞれ違う価値観を持っている。そして大勢いる『一番の人たち』は、社会的にも大事にされています。

例えばフランスの三ツ星レストランのシェフは、社会的な待遇が非常に良く、国の中でもエリートに分類されている。パン屋でも修理屋でも、それぞれにトップがいて、一人ひとりがプライドの高い専門家です。

海外のエリート層は自分の専門分野だけでなく、銀行員でも金融・経済だけでなく哲学や文学など、あらゆるジャンルに教養をもっている。深みがある。普通の人たちでも、そのような意識は強いんです。女性の就業率も非常に高い。そのようなことが背景にあるのではないかと思います。

日本と世界の トレンド

日本と世界のトレンドを見てみると、まず世界の人口は現在の70億から90億に増える。でも日本は減っていく。今の1億2800万人が9700万人、3000万人減る。鳥取はもっと減る。頑張ったところで、全体がプラスになることはないでしょう。

また、ITが盛んになったことで国をまたいでのやり取りが簡単になる。情報も入りやすくなる。そうなると、国家間のやり取りが増えます。おそろく、東アジアとの取引が増えていくというのがトレンドです。

そして2030年には中国がGDP世界一になり、全体の四分の一を占める。世界的に見ると、アジアがどんどん伸びていくという予測です。

さらに、国外に市場を求めて出ていこうという流れがあります。中国やインドは所得が低いので日本のものは売れないと思われがちですが、何も国民全員を相手にする必要はないんです。富裕層だけでも十分に人口はいる。

こういうところに売り込める商品を作ることが出来れば、日本もどんどん伸びていくでしょう。この辺りで勝負できないか。じゃあ何を売り込めばいいのか。例えばアジアは食料が豊富なイメージがありますが、実際は足りていない。富裕層もどんどん増えていきますから、『良質で安全な食料』をブランドとして出していける余地というのは、このトレンドからすれば十分にあり得る話です。

次に日本の財政ですが、消費税を10%に上げたとしても日本の債務残高は上がり続けます。何でこんなことになったかというと、1990年頃までは歳出と税収がほぼ同じだった。その後、税収は落ち込む一方で歳出は膨れ上がった。歳出がなぜ増えたかという和社会保障費、高齢化。

今後は消費税増税だけでは足りなくて、社会保障費もカットされていく。これはどの党が政権をとろうがそうなっていく。我々はその中で、どうするかを考えていかなければいけない。そこで、日本の成長産業としては何があるか。環境・再生エネルギー分野、医療介護分野、IT、宿泊・飲食サービス等があります。

これらのトレンドを踏まえたうえで、私の思いつきですが、アプローチの一つの考え方を、倉吉市を例にお話しします。

倉吉の産業振興案

倉吉はもともと農業中心。農業を中心とした産業振興を図るのが自然だと思います。

東アジアは人口が増え、食料が足りないうえに富裕層が増えてくるわけだから、そこに対して「食」を供給していくというのは、トレンドに合っている。ただ、中国を直接攻めるのは非常に難しいことです。中国人は非常にしたたかだからです。

僕のアイデアとしては、むしろ台湾と仲良くしたら良いんじゃないかと。台湾は中小企業の集まりが機能していて、日本と共通している部分がある。

食べ物には好みがあり、中華系の味と日本の味は違う。台湾の人たちをあらかじめ取り込み、中国テイストのものを作る。それを台湾人が華僑のネットワークを使って、というような動きがあってもいいんじゃないかなと、一つの発想として思います。もう一つ、交流人口をふやすことも重要だと感じます。駅前と中心部の交通の便を良くした上で、高齢者の受け入れ先として、温泉施設を高齢者施設につくり替えて人を集められないかと、漠然とですが思っています。

例えば関西圏の富裕層の高齢者をターゲットにして施設に入居してもらう。そうすると、年に数回は家族が鳥取に来てくれるわけです。そのついでに外食や観光をしてくれるかもしれない。

上手く持っていけば、鳥取の観光地が不得意とする『リピーター客の獲得』につながるのでは。また、倉吉はせっかく『キューリー祭』でフランス人と交流して

いるんだから、もつとフランスで『倉吉』の知名度を上げるとかね。

あとは憧れ。先日、日南町でご飯を食べたら、めちゃくちゃ美味しかった。ただ、遠くて行きにくい。でも、ミシュランの星をとったら関西からだろうがどこからだろうが、わざわざ来てくれるんです。そういうアイデアも活用できないか。

もしくは、最初に申し上げたコンパクトシティ化を徹底していくのも一つ重要。追い込まれる前に、もう少し選択と集中でインフラを維持し、良くしていくことが必要だと感じます。

そして人ですね。30代や40代の中堅・ベテラン層をUターンか何かで惹き寄せることができな

いか。インターネット、Eコマースの活用も考えるべきです。インターネットがあればどこでも商売できる。現に、Amazonや楽天で頑張っている地方の企業は多い。全国・世界を相手にできるんです。

ただし、これをするためには競争力を身に付ける必要があります。素材や技術の優位性、ノウハウ、そして物流ですね。

まず倉吉なら倉吉の、全国の中でも得意な分野は何かをまず見定めることが重要。その中でも例えば職人としての気質だとか、高付加価値な、手の込んだ、なおかつ倉吉にノウハウがあるものをやっていかなないと、差別化は図れないと思います。

世界全体のトレンドに逆らわず上手く乗っかっていく中で、メリットを考える。そして、中長期的な戦略を設定して実現に向けて常に皆がベクトルを向けて考えていけば、だんだんと実現されていくんじゃないかと思

(おわり)