

かんぽセミナー

「これからの日本経済～地域再生から始まる経済成長」

飯田泰之氏

平成29年7月27日

ただいまご紹介にあずかりました明治大学の飯田でございます。

私自身の本来の専門は、先ほどご紹介いただきました中のマクロ経済学、しかもマクロ経済の実証分析と呼ばれる分野であります。例えば消費税を3パーセント引き上げると、消費にどういう影響が何カ月間及ぶか、大規模な金融緩和は失業率にどのような影響を与えるのかといった、経済政策の効果・影響を統計モデルを使って予想するのがもともとの私の仕事であります。

一方で少々縁がありまして、2011年3月11日の東日本大震災の際に、岩手県の沿岸部に取材やボランティアで伺いまして、その中でできた仲間たちと震災復興地域や派生的にその他の地域のまちおこしなどに関わらせていただいています。そのなかで、地域経済、地場の企業の振興の重要性を研究対象にするようになっております。

本日はマクロの話と、そして地域経済、または地域の個々の企業、地場の企業というミクロの話をつなぐ話をさせていただきたいと思います。マクロとミクロの両方向から改善を進めていくことがこれからの日本経済にとっての鍵になる。どちらか片一方でもだめなのです。どんなにミクロが頑張っても、つまり地域の地場の企業個々が頑張っても、マクロの経済政策がだめであれば、その努力はなかなか実らない。

その一方で、どんなに適切な財政金融政策を行っても、個々の企業がより高い付加価値を生み出すとか、よりもうけを出していくような構造をつくっていかないと、結局は一時的な活況で終わってしまう。そういった意味で、両方向からお話しさせていただければと思います。

まずは議論の前提として、現在の日本経済は一体全体どういう状況にあるのかというお話から始めましょう。皆様疑問に思われるのは、結局のところ「今現在、日本の景気っていいんですか、悪いんですか」という点ではないでしょうか。

この問題、実は意外と深い話なのです。というのも、「景気」という単語は実は日本語にしかない。対応するのは英語ですと「Business Cycle」、中国語ですと「循環」と書くそうですが、どうもやっぱり「Business Cycle」とか「循環」と日本人の我々がふだん使っている意味での「景気」という単語は、どうもぴったりイコールじゃないのです。

海外のエコノミストに「日本の景気はいいと思いますか、悪いと思いますか」と聞くと、結構、海外のエコノミストはきょとんとしてしまう。海外の Business Cycle という意味で、「今、Business Cycle はよいですか、悪いですか」「拡大局面ですか、縮小局面ですか」と言ったら、「株価が上がっていて失業率が下がっているということは、これ

は定義上、Business Cycle がよい局面にあるということだ。おまえは統計数字を見たことがないのか」となるでしょう。

ところが、我々日本人にとっての景気は、そういうものじゃない。何カ月連続で失業率が改善したら、それは景気がいいとみなすというものではなかったりする。「景気」の「気」は「気分」の「気」と昔から言われますけれども、かなり実感とか体感に近いものをあらわすのが日本語における「景気」という単語なわけです。

この意味においては、まだまだ「現在の日本経済は、景気がよい」と言い切ることは出来ないでしょう。

国際機関はもちろん、官庁や日銀が出す報告でも「景気はよい」という報告が増えています。これはやはり海外に向けて発信することもあるので、「Business Cycle」の意味でいい状況にあるという意味で「景気は良い」と語られる。そうすると、どうしても多くの経済学の専門家以外の実感とはずれてしまうのです。

では、実感としての景気はどういうときによいと感じるか。これは、経営者側と労働者側で少々異なります。

まず、経営者側にとって「景気がよい」と実感できるのは、ある程度のインフレ率が続いたときです。例えば、もともと黒田日銀は2パーセントのインフレーションを目標に金融政策を行うと主張していましたね。経営者サイドとしては、やはり2パーセントぐらいのインフレがあると「景気がよい」と感じるようです。なぜならば、自分のご商売の販売価格を上げやすくなりますからね。単価を上げやすくなるので、実感として景気はちょっと悪くないな、いいな、と実感できる。

一方の労働者側としては、これは賃金が上昇し始めたら、特にインフレ率よりも月々の手取りが上昇し始めたときでしょう。もっと言えば、中堅どころの社員の基本給。ボーナスや残業手当は結構動きますので、いわゆる基本給に当たる部分が動き始め、上昇始めると、感覚として「景気がよい」と感じる人が増える。これはアンケート調査などから知られている結果です。

現在、どうも実感としての景気の高さを感じられないのは、2パーセントのインフレ、または賃金、中でも基本給の上昇が本格化していないからです。

では、なぜインフレ、そして賃金に経済政策の成果がはね返ってこないのか。株価や為替はこんなによくなり、さらに言うと失業率が空前の低水準にあります。

これは大学教員は実感としてわかるのです。今年ですと、就職活動を始めると、多くの学生は就職活動を始めると程なくして内々定をとりはじめる。私が大学の先生になったのは2003年、今から14年前です。当時ですと、ほんとうに夏どころか、秋、場合によっては年を越しても決まらない子がたくさんいたのです。それに比べると、明らかに雇用はよくなっている。なのに給料が上がっていない。

どうしてこんな状況が生じているのでしょうか。まさにアベノミクスの誤算なわけですが、しかし、このアベノミクスの誤算は、経済政策がきかなかつたというふうに理解するとミスリーディングです。安倍政権、そして日本銀行、そしてほとんどの経済学者、エコノミストが何を見誤っていたか。日本経済の底力または日本経済の真の実力をちょっと低く見積もり過ぎていたのが原因だというのが私の仮説です。

ちょっと大学の授業みたいな言い回しですが、マクロ経済に「ショートサイド原則」と呼ばれる原則があります。

要は、物とかサービスをつくる力と需要、つまり売り上げみたいなものですね、つくる力と欲しがる人、この2つのうち小さいほうで実際の経済は決まってしまう。

これは工場で考えれば当たり前のことです。どんなにたくさん注文が来ても、工場がそれをさばけなかったら、売り上げにはならないわけです。1日に100個しかつけれないメロンパンに300個注文が来たところで、結局、100個しか販売できない。100個しかつけれないわけですから。一方で、どんなにでかくて立派な工場を持っていても、注文が来なければつからないわけです。売れもしないものをただただつくり続けるという変な工場はないわけですから。

そうすると、経済全体でも需要と供給のうち、経済は小さいほうで決まる性質があります。そして、物の値段または働き方の値段、端的に言えば賃金です。賃金は別に会社は趣味で従業員に給料を渡しているわけではなくて、従業員の労働、働くということを買っているわけですから、一種の商品みたいなものです。この供給する力よりも欲しいという人、労働市場だったら雇いたいという雇い口が、働きたいという人を上回ってこそ、商品であればつくれる能力よりも注文が上回ってこそ値段、商品であれば物価ですし、労働力であれば賃金は上がることになります。

ほとんどのエコノミストは、それこそ2011年、12年の超円高、超株安状態、1ドルは80円台を切っている、株価は8,000円割れしている、こういった状態が、例えば黒田日銀の金融政策によってまあ悪くない状態までいけば、雇用が伸び始めるだろうと考えていた。大体日本では、リーマンショックみたいな特殊な時期を除くと、5,500万人の人が雇用されているという状態が一般的でした。大体、5,500が、長期停滞下の標準的な雇用のボリュームです。

景気がちょっとよくなってくると、経済の状態が少しましになってくると、雇われる人も増えていくわけです。ほとんどのエコノミストが、150万人ぐらい雇われている人が増えたら、これ以上働き手は増えようがないだろうと思っていました。恥ずかしながら、これは私も例外ではありません。労働に関して、供給（働きたいという人）よりも需要（雇いたいという企業）のほうが多くなってしまふから賃金は上ると考えた。賃金が上がることによって商品への需要も増えてインフレにもなっていくだろう、これがほとんどのエコノミストの読みでした。2年ほどで人手不足により賃金上昇とインフレが生じ、実感としての景気も回復するだろうと。

ここに大きな見誤りがあった。5,650万人を突破して、5,700万人を突破して、これは5,800万人に到達しても、まだまだ雇用者数の伸びがとまる雰囲気がないのです。

この主役は端的に言いますと40代・50代女性と60代男性です。40代・50代女性と60代男性の働く意志と、働く能力を多くのエコノミストがちょっと低く見積もり過ぎていた。

これは、60代に関しては、今年の頭に日本老年医学会の発表がありまして、現在の65歳の健康年齢、体力であつたり——どのぐらい持病があるかといった年齢は、20年前の55歳よりも若いといわれます。

これは結構、直観的にも納得がいきます。私が高校生のころ70で定年されていく先生というと、正直、ほんとうに「おじいさん」というイメージだったんですよ。二十数年前の70というと。ところが現在、明治大学で定年してい

く70の先生を見ると、何か別に普通に来年も授業をやればいいのにとというぐらいの先生ばかりで、もったいないなど思ったりする。彼らの働く能力をちょっと低く見積もり過ぎていた。

さらに、40代女性・50代女性ですと、もちろん生活が苦しくて働くという一方で、職探しをしてもどうせいい仕事なんか見つからないだろう、給料も安い仕事しかない、きつい仕事しかないだろうと思うと、働くこと自体をあきらめてしまう。これを「discouraged する」と呼びますが、働くこと自体をあきらめてしまうことが多いのです。

そういった、どうせ雇ってもらえないから働かない、職探しをしないという女性が労働市場に戻ってきた。そう考えると、日本には健康で働く能力があって、働く意思がある人がもっとたくさんいたわけですから、実際には日本全体の潜在的な供給能力は思っていたより一段階上にあった。これが現在、本格的な気分としての景気、2パーセントのインフレや賃金の上昇がなかなか訪れない一つ大きな理由、時間がかかっている大きな理由ということになります。

確かに土木・建設業のように供給能力いっぱいいっぱい運行されている産業はあります。その一方で事務系であったり、製造業は、まだ生産能力に余力がある状態です。ですから、まだ今の段階では需要を支える政策は手を緩めてはいけません。

需要を支える政策は2つに分けられます。1つが金融政策で、もう一つが財政政策です。この金融政策については、安倍政権になって黒田総裁が任命されて以降、かなりやれることは何でもやってきた。これは今後も十分な期間継続される必要があります。

アベノミクス3本の矢を覚えていらっしゃるでしょうか。アベノミクス3本の矢とは、もともとは金融政策、財政政策、成長戦略だったはずなのに、事実上、安倍政権は金融政策しかやっていない。もちろんなにもやらないよりははるかによいわけですが。

金融政策は、投資にご関心がある方もいらっしゃると思いますが、この需要政策、これから1年の一番の山場は、年明けすぐに来る来年4月以降の日銀の人事ということになります。現在の黒田路線を踏襲する、現在の黒田総裁に考え方が近い総裁・副総裁になった場合には景気の足を引っ張るということはないでしょう。一方で、現在、政権の様態もかなり流動化しております。政権の支持率低下や、先ほどニュース速報で民進党の蓮舫代表が辞任するとのニュースが入りました。このように政治情勢が多分に流動化している。

そういった中で、例えば日本銀行の正副総裁に黒田総裁と真逆の、つまりは多少金利が高くなってもよい、または多少金融引き締め的な政策になってもやむを得ないという人がついた場合には、現在の経済を支える基礎条件が崩れてしまう可能性があります。同じくらい悪いのは、結局、政治側が完全に流動化してしまっ、日銀人事が特に主張がない人たちだけがかためられた場合。これはこれで非常に危ない。つまり、誰も明確な政策意思を持っていない人たちが執行部になってしまうと、金融政策から景気に対するマイナスの圧力が働く可能性があります。

それはさておき、一方で財政政策も需要を支えるためには非常に大きな重要性を持っている。しかも、安倍政権になってから、現状、金融政策は一生懸命やっている、一方で財政政策は、安倍政権になってからむしろ引き

締めぎみなのです。だったら、ちゃんと財政政策も出していかなければいけない。

ただ、一つだけ困ったことがある。これまでの従来型の公共政策が、効きにくくなっているのです。補正予算などを使って地方に道路や橋の整備を進める。これが従来型の公共事業です。これはあらゆる立場の経済学者がいろいろな仮説を出していますが、今までと全く同じタイプの公共事業をやっていたらどうも効果は薄い。

従来型の公共事業がきかなくなった理由は2つあります。かつてであれば地方に道路を引く、地方の港を整備する、それによって経済活動が活発になったのです。新しくつながった道路を使って、その地域の生産物を容易に東京に運ぶことができるという用途があったのですが、これから新たな道をひいてもそのような効果は得られないでしょう。そのせいで、ききが悪くなっている。

つまり、公共事業、役に立たないものが増えていて、効果が下がっている。これが1つの説です。

もう一つの説は、土木・建設業の人的資本が不足しているという考え方。日本では基本的に2000年からずっと土木・建設業を絞り込んできました。公共事業は無駄だといって予算を削られてきた。その中で土木・建設各社は潰れたら元も子もないですから、何とか会社を存続させるために徹底的に人件費を切り詰めてきたのです。そのせいで、今、30代や40代の現場でリーダーをやるような作業員が決定的に不足しています。

先日も建設現場で過労による自殺をされた方がでたという痛ましいニュースがありました。あれも、やはり現場の監督・リーダーの人材不足が一つの要因ではないでしょうか。現場のリーダー、会社で言えば係長みたいな、そういった人材が決定的に不足している。だから、急に公共事業をやっても、それをこなせる人材がいなくてきかない、なんていろいろな問題があります。

ですから、私自身はこれからの公共事業は、一つは都市部に支出を振り分けること。都市部のインフラは非常に高い収益率があることが知られています。さらにもう一つ、人手不足の問題は、人材、人を育てないと解決しません。だからこそ今後10年間にわたって、東京エリアではこの順番でインフラを整備していきます、名古屋エリアではこの順番で高度成長期につくった道路のメンテナンスをやります、札幌地区では、というふうに今後10年の計画を立てて、それを発表してやる。

そうすると、土木・建設業はどう考えるか。今後10年先までの仕事の見通しが立っていれば、若者・若手を育成しようと思えるでしょう。東京オリンピックが終わったら公共事業がなくなるかもしれないと思っている状態で若い衆を育てようとは思わないわけです。ですから、しっかり土木・建設業がちょっと長い目で人材育成をやらうと思えるような、むしろ公共事業の支出を増やすことよりも、公共事業が安定的に維持されるのだというビジョンが必要なのです。

毎年、毎年、予算を立てて、1年ごとに決めていくというシステムに固執してはこれは不可能です。5年後にほんとうに仕事があるかどうか、その予算がつくかどうかはわからない中で仕事を土木関係の企業は経営しなければいけない。将来需要への、見通しをよくしてやることで、人を育てる余裕を与える。そういった公共事業が必要です。また、視点を変えて保育、医療、介護といった部分に財政出動していくのも手でしょう。そういった視点での財政政策はこれからも重要なのではないかと考えます。

そして、この需要の政策、こうやって景気を政治的な政策的な力で支えるという、それはもうある意味で言うとカンフル剤みたいなもので、その場しのぎで長期的な経済成長に結びつかないのではないか、そういったご懸念があるかと思います。

しかし、実はこれからの経済、現代の経済においては、この需要側の政策が、短期的なカンフル剤ではなく長期的な成長戦略にもなり得るのです。

アメリカの中央銀行であるFRB、その議長がジャネット・イエレンという女性ですけれども、このイエレン氏が主に主張しているハイプレッシャー・エコノミーという考え方があります。

ハイプレッシャー・エコノミーは、日本語に訳すと「高圧経済」でしょうか。そのハイプレッシャー・エコノミー(高圧経済)とは、軽度の人手不足や物不足が継続する状況です。このような経済のほうが長期的なイノベーション、新しい発明、発見とか、新しい商品が生まれやすい。

実は、昔はこのマクロの経済政策は、僕が大学院で学んだころは需要と供給をどうやってうまくパチンとそろえてやるか、そこが腕の見せどころだと思われていた。需要と供給を上手にそろえる政策がいい政策なんですよと、大学でも大学院でも教わってきたのです。

大学の先生はなかなか難しいものがあるって、こういった講演であつたり、または学会では自分の考えを話しますが、大学の授業ではいわゆる通説といいますか、一般的な説を教える必要がある。私も学校の教室では、需要と供給をそろえる政策運営が正しいと教えるんですけれども、最近はだんだんとそうではなくて、需要のほうが供給を上回っている経済のほうが、逆に需要が供給を引っ張ってくれるようです。必要は発明の母みたいな話です。この傾向が年々強まっているのではないかというのが私の仮説です。

なぜか。理由は幾つもあります。少しインフレ的で、そして、その結果、企業業績がいいという状態だと研究開発がすすむ。これはけさの日経新聞1面だったので、ごらんになられた方もあるかと思いますが、昨年度、企業の研究開発投資額が史上最大になっております。

正直、研究開発投資って一か八かなわけです。すごい研究費をかけたのにろくな発明・発見がないかもしれないわけですから、賭けなんです。そんな賭けができるのは懐ぐあいに余裕があるときだけなんです。

個人ですと、逆に貧乏だと破れかぶれになって賭けに出るといふ人はいるかもしれませんが、企業ではあまりないので、企業組織の場合はやっぱり懐に余裕があるから、海のものとも山のものともつかないような対象に投資ができるわけです。

そういった意味で、ある程度インフレ的な経済がよいとも言われますし、私が今日注目したいのは、ハイプレッシャー・エコノミー(高圧経済)状態だと、人が移動しやすくなる。そして、この人が移動することこそがこれからの日本経済にとっての鍵なのだ。

このようにお話をしますと、大体、「日本経済のこれからの成長」と言うと、いやいや、もうどうせ日本は人口減少社会に突入しているのだから、これ以上の経済成長なんて無理だろう、むしろどんどん衰退していく経済に上手につき合うような覚悟が必要であると、大体そういう人は「覚悟」と言うんですけれども、この人口減少だから

日本はもうだめだという議論は、ちょっと正直、言い過ぎだというのが私の印象です。

前回のこのかんぼセミナーでは吉川洋先生が講演されたと伺っています。吉川先生は私の大学・大学院の指導教官でありまして、非常に人口減少について示唆的な話が多いのですが、ちょっと人口減少論は少々悲観過ぎるねというのが吉川と私の共通の見解です。

どういうことかといいますと、高度成長期にあたる昭和30年代の日本経済は、平均して年率10%で成長していました。年率10%ですから、複利計算すると7年でGDPが倍になるという経済状態です。

この10%成長のうち、人口の増加で説明される部分はせいぜい1.5%にすぎません。残りの2.5%は、機械設備やインフラ、道路とか港、工場の増加で説明されます。

あれ？ 人の増加が1.5%、機械や道路、港の整備が2.5%、残りの6%はどこから来たんだ？ 残りの6%は生産性の向上から生まれたと言われていています。これはいろいろな人が推計していますが、細かい数字は違いますが、大体1.5、2.5、6に誤差を加えたぐらいの推計値になっています。

高度成長期においても、人口増加が寄与した部分はそんなに大きくない。経済成長の主役は生産性だった、効率性だった。そして、先進国の経済を概観すると、大体、働き手の数が年1%減ると、経済成長率は0.6から0.7%下がることがわかっています。

日本で最も働き手が急速に減るのが2030年代ですが、2030年でも高齢者の健康度の向上、あと女性の労働参加率、つまり女性の中の働く人の割合が先進国並みになると——日本も先進国といえば先進国ですが、ほかの先進国並みになりますと、大体、2030年代でも働き手の減少は年率1%です。年率1パーセント働き手が減ると、経済成長率が0.6、0.7ぐらい下がります。

先進国は大体、年率で平均すると2%成長しています。計算問題になってしまいますが、ほかの国は2%ぐらいで成長している。対して日本は、人口によって0.6か0.7ぐらい足を引っ張られている。差し引き1.3%程度の成長が日本経済の順行スピードになっていく。

確かにそれは足を引っ張られているので、人口減少はいいことではないんです。だけれども、2パーセント成長が1.2、1.3%にまで落ちる。ほかの先進国が2%で成長しているところを1%ちよいでしか成長できないという意味での人口悲観論であれば、私自身もまあそういう部分もあるだろうねとお話するでしょう。しかし、マイナス成長が当然であるとまで言われると、それはちょっと言い過ぎですよというのが標準的な経済学からの結論です。

さらに、実はこの働き手の減少はネガティブな側面だけではない。実はポジティブな側面もあるのです。

人手不足が続くと何が起きるか。ある意味で言うと、いつも人手が足りないのは、一種の先ほどお話ししたハイプレッシャー・エコノミー（高圧経済）状態なわけです。

ハイプレッシャー・エコノミーの状態が続くと、人が移動しやすくなるのです。さらには、ハイプレッシャー・エコノミー状態が続くと、企業は省力化投資——人が足りないわけですから、賃金が上がるわけです。そうすると、経営者側はどうやってその賃金を払わないで済ませてやろうかといって頭を悩ませる。その結果、人手を使わない工場の運営、人手を使わない居酒屋の運営、コンビニの運営、介護施設の運営を一生懸命考えていく。その中

で、新しい技術が芽生えていく可能性が非常に高いんです。

産業革命がなぜイギリスで始まったか。その理由の一つとして、イギリスは人口が少なかったからだと言われています。イギリスはヨーロッパの中でも農業生産力が高い地域とは言えません。

そうすると、若くて、野心的で、意欲がある若者は、あまり豊かとは言えない農村にとどまるよりも、インドに行く、南アフリカに行く、アメリカ大陸に行くわけです。そうすると、イギリスはいつでも健康で、若くて、意欲がある若者が少なくて困っている状態にあったのです。そうすると、彼らの賃金は高くならざるを得ない。

すると、イギリスの企業家は何とかして機械化を進めたいと考える。実は蒸気機関の基礎技術を発明したのはフランス人です。彼はその技術をフランスに売り込み、無視された。次にプロイセン、ドイツです、ドイツに売り込んで、それもまた「何ですか、それ」という顔をされ、で、やっとイギリスで注目されるのです。

それは、イギリスがいつでも若い力の欠如に困っていたから。だから、当時はやっぱり蒸気機関とか自動機械なんて言ったら、「何だ、その夢物語は」という時代だったのに、でも、とにかくこの高い賃金を払いたくない一心で試しに入れてみようという企業が出始めた。そうなればしめたもの。実地で使用されることを通じて、使い勝手がよくなっていくのです。

いわゆる現在、「第四次産業革命の時代」と言われています。第一次産業革命が17世紀後半に発生したイギリスにおける蒸気機関の発明です。第二次産業革命が内燃機関の発明、エンジンの発明。第三次産業革命がIT革命。第四次産業革命はAI革命と言われています。ちょっと第三と第四が近すぎるのではないかと思ったりもするんですけども…。大体、コンサルタントの人ってこういうまいネーミングを考えてくるんです。「インダストリー4.0」と言ってみたり、「第四次産業革命」と言ってみたりするんですけども、要は新技術による経済構造の変容の話です。

このAI、その研究水準に関しては正直、日本はもはや先進国ではありません。何ととってもAI研究が進んでいるのはアメリカ、次いでドイツそういった先進国の研究内容にかなり遅れてでもついていけてなくもないのがフランス、イギリス、日本、そしてロシア。急速に追いついているのが中国というのがAIの研究動向でしょう。ですから、番付で言うと関脇ぐらいのところにいるのが日本だと思ってくれればいいかと思います。到底、横綱・大関とは言えないぐらいの実力だと思います。だからこそいっそうの研究開発への支援が必要なわけですが、ここではその話は置いておきましょう。

実はAIの普及にとってのボトルネック、人工知能がなぜ普及しないのはなぜか。これはもう人工知能そのものの能力が低いからではないかもしれない。人工知能は日々ものすごい勢いで進歩しています。

人工知能普及の今一番大きな壁は、「何に使えばいいかわからない」ことなのです。すごい技術なのですが、使い途がまだまだ明確でない。最近ですと藤井四段の話題しか出てこない将棋界ですけれども、年末は人工知能ソフトを使ったカンニングがあったんじゃないかというのが随分話題になりました。囲碁のチャンピオンに人工知能が勝ったというニュースもありましたね。

そのとき、皆さん、感じられませんでした？ 将棋が強かったとして、それが何か役に立つのかいなと。もちろん

ん、将棋が強いという意味では役に立つんでしょうけれども、現在、AIはどんどん性能が上がっているのに、それを何に使うと利益に結びつくのかに手探りの状態なのです。

どういうところでAIを使えば金になるのかを発見するのは、いわゆる最先端のAIの研究者ではないかもしれない。例えば、パソコンの黎明期、パソコンの市場をつくったスティーブ・ジョブズやマイクロソフトのビル・ゲイツ。彼らは最先端の技術者というわけではありません。だけれども、あるコンピューターの技術を何に使うとか、どういうふうにしたら普及するか、使い勝手がいいか、もっと言えばもうけにつながるかを考える天才なんです。ですから、最先端のコンピューター・テクノロジーのエンジニアよりはちょっと落ちるかもしれないけれども、どうやったらお金に結びつくのかと考えた人が億万長者になっていった。

別にそこまでではないにせよ、AI、これから爆発的に普及させるには、どういうご商売のどの部分にAIを使うともうけに直結するのかを誰が発見するか。それを発見しやすいのは、人手が足りなくて、いつもピーピーしている国なのではないかと思うのです。

そして、話をもう一度戻すと、この人手不足、一番重要なのは人手不足状態が続くと、人が動きやすくなる。これが大変重要です。先ほど、高度成長の10パーセント成長は、生産性の向上によってもたらされたという話をいたしました。

この生産性って何なのでしょう。生産性とか効率性という、ついつい発明とか、発見とか、新技術の導入というところにどうしても注目が集まってしまうんですけれども、最近の経済では、生産性・効率性イコール新発明・新発見とか、新しい機械の導入でもなくなってきています。

よくよく考えてみますと、日本の労働者の7割はサービス産業に勤めています。私のパソコンの計算速度が2倍になっても、私の書く文章が2倍おもしろくなったりはしない。新しいレジを入れたら売り上げが伸びるなんてこともない。現在、売り上げが伸び悩んでいるのは、別に機械の性能が劣っているからではないんです。そしてさらに、製造業でもアフターメンテナンスや技術導入提案が企業の業績を左右するといった具合に急速にサービス化が進んでいます。

そういう意味で、だんだんと発明、発見、技術導入ではなくて、思いつきやアイデアが生産性の源泉になってきている。この思いつきやアイデアは、人が動くときにこそ発生する。人が移動することは、それだけでも非常に大きな経済成長効果があります。

どういうことか。先ほど来繰り返している高度成長期の年率6%の生産性向上は何によってもたらされたか。これは、人の移動によってもたらされました。どういう移動か。農家から沿岸部の工業地帯や都市への引っ越しです。これが6%の生産性向上をもたらしています。その仕組みは、「古典派的成長」として理論化されています。

この古典派的成長はアジア諸国で顕著に見られる現象です。その意味で「アジア的成長」と言ってもいいかもしれない。アジアの農村は、ヨーロッパの農村に比べて際立った特徴を持っています。

どういう特徴か。米を育てられるという特徴があるのです。米は、世界の歴史を見ても奇跡の作物と言っていい作物です。なんととっても播種効率——コメを一粒撒いたら何粒になるか、がよい。

東ヨーロッパの大麦・ライ麦はもちろん、小麦と比べても米の播種効率は高かった。さらには米には連作障害と呼ばれる現象がありません。つまりは何年間も同じ田んぼで同じ稲を育てても、収穫が落ちない。一方で、ヨーロッパは、小麦、大麦は連作障害があります。2年ぐらい小麦をつくったら、1年休ませないと、ただでさえ少ない収穫が落ちていきます。

これは、非常におもしろいことで、ヨーロッパで戦争が長引くと——いわば戦国時代みたいになると、人口が3分の1になってしまったりする。戦争に働き手がとられると、食糧がつかれない。食糧がつかれないから、飢えて死ぬ人がいる。または栄養状態が悪いので伝染病がはやるといった具合で、三十年戦争(1618-48)でドイツの人口は3分の1になった。

一方で日本は、大ベストセラー『応仁の乱』がありましたけれども、応仁の乱から始まる戦国時代で、人口は何と増えたのです。これはなぜかという、もともと米は何よりも収穫能力が高く、かつ他の穀物に比べて手がかからない。だから、農業の片手間に戦争し、戦争の片手間に農業をやっても、まあまあ生きていける。これはすごいことです。しかも、四国・九州では、これを年2回やれる。ベトナムやタイでは3回とれる地域もある。

そうするとどうなるか。アジアの農村はすごく狭いところにたくさんの人が張りついて生活できるんです。狭い土地で大家族を、食うや食わずとはいえ養えちゃうんです。たとえば10反の畑を10人の大家族で耕していたとしましょう。これ、1人2人いなくなっても生産高は落ちない。元々人口が過剰だったのです。

そうすると、高度成長期、農村部の次男坊、三男坊がまちに出てくる。工業地帯に出てくると、農業の生産は落ちないのに、工業の生産が上がるわけです。そうすると、爆発的に成長していくのです。

ですから、これをもって「高度成長は集団就職列車が連れてきた」と表現されたりします。まさに金の卵が東京に、名古屋に、浜松にかもしれない、沿岸部に出てくる。そうすると、勝手に成長してくれる。生産性が上がっていく。農業の生産性はそのまま、工業も生産性が上がると、平均生産性は上がりますよね。これが高度成長の姿だった。大体、日本で言うと、1962、3年までこの勝手に成長していくという古典的成長でした。

さらに、例えば中国ですと、1980年代の半ばぐらいから2007、8年までがこの古典的成長のフェーズだったと言われています。つまり、中国の内陸部の農村から沿岸部の工場に人が引っ越ただけで勝手に成長していく。

このフェーズ、動く成長をお話すると、いやいや、それはもうあくまで高度成長期の一時的な問題で、現代の日本にとってそんな人が引っ越すことによる成長なんてあり得ないんじゃないのと思われるかもしれませんが、しかし、これは現在においても十分あり得ます。

その一つのパターンが、山から麓へという人の移動です。現在、日本は非常に行政サービスが頑張ってきたせいで、先進国ではまれに見る小規模集落が残存している国です。つまり、山の中に二、三軒という小さな集落が残っている。この人たちを麓の中規模集落までおりにきていただく、それだけで行政効率、行政コストは大幅に改善する、生産性が向上します。

そしてもう一つ、東京近郊エリア、想定するのは千葉、埼玉、神奈川の一部。埼玉県内から東京の山手線の内

側に通勤されている労働者の平均通勤時間は、片道70分といわれます。1日2時間以上を満員電車で過ごしている。この人たちが地方の中規模都市、新潟市では平均通勤時間は片道20分、1日40分です。そうすると、生産性は働くのに費やした時間、稼いだ額を働くのに費やした時間で割るわけですから、東京から地方の中規模都市、中核市、中枢市への引っ越しは、まだまだ日本全体の生産性を上げ得る余地を残している。

もっとも、通勤時間の話だけならその影響はマクロ的に見ると、そこまで大きくないかもしれない。しかし、動く成長は、実はその次のステップ、日本経済にイノベーションをもたらしてくれます。

この動く成長のためになぜ高圧経済が必要か。景気がいいと、人は転職しやすくなるのです。

実際、80年代の後半は、東京へ行ってそこから職探しを始めても意外と何とかなったし、もしそこでうまくいかなかったら、「やっぱり東京は合わないわ」と言って地元へ帰ったら、多分、何か仕事を得られたでしょう。そういう時代だと、ちょっと一丁チャレンジしてみようと言って転職したり、ちょっとチャレンジしてみようと言って引っ越ししてしまう人が出る。そういう人の動きがこそがイノベーションをもたらしてくれます。

このイノベーションとは何なのか。こういうビジネス的な話、ビジネスセミナーみたいに銘打たれているものに行くと、大体、「これからの日本にはイノベーションが必要です」と言って終わるんです。マジックワードなんですよ。ね。「イノベーション」と聞くと何か重要なことを聞いたような、言っているほうも何か重要な大切なことを言ったような気分になれるので、とりあえず私も「イノベーション」と言うようにしているんですけども……イノベーションには、しっかりとした定義があります。

イノベーションとは、アイデアを現実化すること——「現実化」も大分遠慮してしゃべりました——アイデアを銭にすることです。アイデアが金になったことをイノベーションという。

そういうふうの中身を話してしまうと、あまりイノベーションってありがたい話ではなくて、全てのビジネスってそういうものじゃないか。だから、イノベーションって大層なことを言っているように聞こえるけれども、結局、アイデアで金もうけという意味だと思えば、そんなに大した単語でもないんです。

不思議なもので日本人、私もなんですけれども、自分もやっぱり横文字に弱いというか、横文字を聞くとちょっとありがたい概念なのかなと思ってしまうのですが、要はイノベーションとはアイデアをお金につなげることなのです。

例えば新しいアイデアが生まれて、それを製品化して、営業をかけて、そして代金を回収して、やっとそれはイノベーションなんだと。最終的にはコストも払って利ざやが出ましたよ——それがイノベーションです。

そうすると、イノベーションは2つの段階、ステップに分けられることがわかります。イノベーションとは結局、アイデアを出すこと、アイデアが出ること、そしてもう一つ、それを現実のもの、つまりお金、利益にしていくこと、この2つのステップがあり、この2つのステップのうち、これまでの日本はどうもこの第一段階に弱かったんじゃないか。アイデアをたくさん出すことに弱かったんじゃないかと思うのです。

実際のところ、あるアイデアとかあるコンセプトが決定されて、それを現実の製品に落とし込んだり、実際に営業をかけて売ってくるというのは、むしろ日本企業は得意とするところだったではないですか。そう考えると、日本

は何といってもこの第一段階のアイデアが足りていない。

そして、このアイデアを生み出すものは何かというと、人と人とが会うところにアイデアは生まれるということが知られています。人と人とが会う、しかも、自分とは異なるタイプの人と会うと、アイデアは生まれます。

どういうことか。ずっと同じような小・中・高・大学生時代を過ごして、同じような会社に勤めて、同じような経歴を歩んできた同士が会っても、なかなか新しいアイデアは生まれません。

一方で、今まで育ってきた環境が違い、受けてきた教育が違い、仕事の職歴が違い、業種が違い、何だったら性別も年齢も違う、そういう人同士が会う。かつ、これが重要ですが、上司・部下として出会うのではなく横並びの立場で会う。上司と部下がそんなに全然経歴から何から全部違うとコミュニケーションがとりづらくて、逆にうまくいかないかもしれません。そうではなくて、友達として出会うとか、ちょっとした知り合いとして出会う、飲み友達になる、知り合いになる、友達を介して紹介される、雑談をする、そういった関係になったときにアイデアは生まれると言われます。

そういうネットワーク、弱いつながりの中でアイデアが生まれる。この弱いつながりからアイデアは生まれるというと、こういう考え方を現在ではダイバーシティ経営と呼んでおります。ダイバーシティとは「多様性」という意味です。

ダイバーシティ経営とはこういう話です。会社の採用を日本人で、日本のまあまあの大学を出て、新卒1年目、22歳、みたいなやつばかりではなくて、日本人に限らず外国人も、新規採用ばかりではなくて中途も、経歴も理系、文系、高卒も、ばらばらでいろいろなタイプの人を企業の中に入れることで出会う成長をつくるべきだ、またはその出会う成長が生まれるんだ、こういうのをダイバーシティ経営といいます。

ダイバーシティ経営専門の先生方はたくさんいますけれども、ダイバーシティ経営の話を知ったときに、ちょっと絵に描いた餅のように感じてしまうんですね。正直、会社の経営者の立場になって考えてみてください。今いる人材をいきなり全部首にして、いろいろな多様性ある人材を雇うなんてことはできっこないですし、やらないほうがいいでしょう。

結局のところ、ダイバーシティ経営は立派そうな理念を掲げて言われるんですけども、せいぜい落ちとしては、「では来年から中途採用のときは年齢を問わない募集にしてみましょう。以上」みたいな、そのぐらいのことになってしまいがちです。さらに、「多様な人材を企業に受け入れて」というのは絵に描いた餅であると同時に、決してそれが企業に対してプラスの影響ばかりをもたらすわけでもない場合もあるでしょう。

というのも、あまりにもばらばらで、あまりにも多様な人が企業の中にあると、第二のステップ、イノベーション、アイデアを製品化して営業をかけてという、そういう現実化のプロセスの力が弱くなってしまふからなんです。

どういうことか。仕事をする力と言ったらいいのかもしれないですが、アイデアを利益に落とし込み作業は強いチームが必要です。強いチームとはどういうチームかというと、これはトランズアクティブ・メモリー、また横文字かよなんですけれども、やっぱり横文字を幾つかキーワードで出したほうが締まった感じがするので、(笑)トランズアクティブ・メモリーがある組織、これが強い組織です。強いつながりのある組織です。

トランズアクティブ・メモリーとは何かというと、これは「誰が何を知っているかを知っている」という知識です。あとは、自分以外の誰かの情報を知っているという知識です。

会社の中で、例えばコンピューター関係だったら鈴木君に聞いたらいい、車を買いかえるときは山田君に聞けばいい、埼玉方面に営業に行くときは高橋君に聞けばいい、または山田と鈴木は2人とも優秀だけれども、あの2人を組ませてはいけないとか、相性が悪いとか。あとは、こういうプロジェクトは必ず木下専務の顔が立つように話を持っていかないとろくでもないことになるとか、そういう人間関係に関する知識、組織内特有の暗黙知的な知識の集積も重要になってくるかもしれません。目標を与えられて、そこに対してドンと走っていくためには、このような知識が組織内に培われている必要がある。

なぜ日本の企業社会が男社会になりがちかという間についてもこの整理は示唆的です。こういう強いつながりをつくるのは、やっぱり男性のほうが基本的に得意だと言われます。そういうウエットな男同士のつながりがあれば、かつての企業はそれなりの業績を上げることが出来た。

これはなぜでしょう。かつてアイデアはどこかから持って来ればよかった。アイデアはアメリカから持って来ればよかった。ヨーロッパから持ってくればよかった。場合によっては、親会社から与えられるものだった。そういう組織においては、第一段階の弱いつながりはあまり要らないわけです。目標とか何をしろというのは、親会社が与えてくれたり、または、海外ではやっているものが次は日本でもはやるという法則でいけたので、親しむ成長のほうだけ考えておけばよかった。

ところが、現在、日本は世界のフロントランナーですから、よそではやったものが次に日本ではやるというわけでもない。むしろ日本が世界で最初の流行を発信していかなければならない立場になると、この2つを同居させてやらなければいけない。

この2つを同居させるためにキーになるのが、地域経済です。最初からテーマとして挙げていたのに、やっと地域の話になります。申しわけありません。

ダイバーシティ経営を考える上で「企業の中を多様にする」という視点に固執する必要はないのではないのでしょうか。多様でいろいろな人と出会う、いろいろな経験を持っている人を会社の中に入れる、これ自体、なかなか難しい。なぜならば、今いる人全て、いきなり首にするわけにいかない。

さらには、仮にもものすごいダイバーシティあふれる、みんな違う専門の人、みんな違う国籍みたいな人を集めた会社をつくったとしましょう。そのメンバーで10年間やったら、ダイバーシティがない会社になります。だって、10年間一緒に仕事をしているわけですから、みんな、大体、考え方も似てきます。一方で、人がしょっちゅう入れ替わる会社ではイノベーションの第二段階である現実化の力が弱くなる。

弱いつながりとか、そこで多様性ある人と出会うことによってアイデアが生まれる。その出会う場所は、会社の外に求めちゃったらいけないですか。

会社の外での知り合い、つながり、出会い、どこに求めるかということ、その地域に求めるしかないわけです。いやいや、今はインターネットがあるからと思われるかもしれませんが、これも重要なことです。人と人とのつながり

でアイデアが生まれるのは、会ったときだけです。ネットで議論をしても、アイデアは生まれないということが知られています。

これは、かつて『フラット化する世界』という有名な本があったんです。インターネットができたのだから、人はもう土地に縛りつけられて生きる必要はない、どこでも、むしろ田舎のほうが土地が安いから、田舎に住んでインターネットで仕事をすればいいじゃないかという本が2005年に出ました。

これは完全に間違いであったことがわかっている。なぜかという、アイデアは文字では絶対に伝わらないのです。さらにテレビ電話があっても、テレビ電話でも伝わらないのです。

人と人が会って刺激を受け合って何かを思いつくというプロセスは、なぜかリアルで会わないといけな。なぜかという、アイデアはそんな企画会議をするぞという会議室に閉じ込められて出てくるものではないので、何となくのおしゃべりである必要がある。テレビ電話は何となくのおしゃべりに使う人はあまりいませんよね。さらに言うと、メールでだらだら何となくの話をメールする、これは中高生じゃないので、そんなことはあまりしないわけです。

そうすると、結局、リアルで会わないといけな。リアルで会う、会社以外の場所でリアルに人と会う場所、それはその人が住んでいる場所、または会社がある場所の周りのまち場だということになる。

そうすると、やはり地域の重要性が大きくクローズアップされていくわけなんですけれども、この地域の問題を考えると、その各地域の特徴によって地域は3つに分類されます。「収穫逦増」と、急に難しい漢字が出てきましたけれども、私もこの「逦」という字、「収穫逦増」とか「逦減」のときしか使ったことがないし、見たことがないんですが、「逦」とは「だんだんと」みたいな、「徐々に」という意味です。

地域の経済は、その地域に人口が多ければ多いほど生産性が上がっていくというタイプの経済。これは都市型の経済です。そういう都市型の経済、「収穫逦増経済」という経済と、一方で「収穫一定経済」、人口が倍になると生産量が倍になるような経済、これは工業地帯でよくみられる特徴です。逆に「収穫逦減経済」、人が減ったほうが豊かになる。地域によってこの3つの特性があります。ここが東京者の、私も東京生まれなので何とも言えないんですけども、東京近郊の人間の悪いところで、全ての地域経済を収穫逦増経済だと思っている人が多いんですよ。

さらに言うと、地方部に行っても、東京の議論の影響のせいで、何か全ての地域が人口が多ければ多いほど効率的だと勘違いしている人が多い。正直言って、人が多ければ多いほど効率的だという地域は、日本に30ぐらいしかないと思います、ざっくり言うと。イメージで言うと、現時点で中心市街地に20万人以上住んでいる、その周辺部を含めても、つまり通勤エリアまで含めて大体40万人以上いる地域、こういう地域は正直、人口が多ければ多いほど経済活動は効率的になる。エリア50万人が目安かもしれないです。エリアで50万人以上住んでいるところは、大きくなればなるほど効率的です。

これよりちょっと小さい地域についてはケースバイケースでしょうが、一方で、少なからぬエリアが収穫逦減地域、人口が減ると豊かになる特性を持っています。一番典型的な例、ちょっと極端な例ではあるんですけど、日

本で一番豊かな区市町村はどこだかご存じですか。平均所得が一番高いのは港区。次が千代田区です。次が、いつも3位争いをしているところが2つあります。中央区と猿払村です。

北海道の猿払村は、平均所得が800万円台です。そして、この猿払村がこんなに豊かな村になった理由のひとつが、人口が半分になったからだと言われていています。どういうことかということ、主要産業はホタテです。そうすると、ホタテの水揚げを何人で分けるかで経済が決まってしまう。それこそホタテの売上を8,000人で分けるのよりも4,000人で分けたほうが豊かになれるよね。

農業地域、水産業地域、林業地域、そしてもう一つ重要なのは、観光地は人口が減ると1人当たりの所得が上昇するという特徴があります。観光と聞くと意外に感じるかもしれませんが、ある観光地が一年間に引きつけることが出来る人数というのはそう変わらないと言うことが多い。そうすると、その観光客からの水揚げを何人で分けるかという問題になっているので、ここもやはり人口が減ったほうが所得が上がりやすくなる。そういう地域もあります。

ここで今日お話しするのは、一定地域とか通減地域はまた別な話として、もしご興味・関心のある方は私が編者をつとめさせていただいた『地域再生の失敗学』を参照ください。今日はどちらかというと都市部経済に当たる収穫逡増地域で、この収穫逡増地域において、そのまちの中に多種多様な人が住んでいて、その多種多様な人に会社の外で出会う、そういった環境をつくるために何が必要かを考えましょう。

個々の企業、経営者であれば、ぜひ従業員さんに余裕のある勤務体系を与えてあげてください。そうすると、時間があるわけです。夜、従業員同士かもしれないし、従業員外かもしれない、ちょっと飲んで帰ろうか、または、地域の活動に参加してみようか、または、これが一番きくと私は思っているのですが、副業をしてみようかと考える。

別に副業といっても、何かすごいことではなくてもいいんです。夜中、ファミレスでバイトするとかでもいいんですよ。

正直、ファミレスやコンビニエンスストアでは一度バイトしておくべきだと私は思っています。あの業界のマニュアルってすごいんです。棚卸しから清掃のローテーション、シフト交代の際の申し送りのやり方も、結構、本業で役に立つのではないかと思うぐらい徹底的なマニュアル化が行われております。私が、バイトしたことがあるのはファミレスではなくてハンバーガー屋さんですけれども、すごいなと思う。

有名な話ですけれども、トヨタの看板方式は、スーパーマーケットの荷おろしの仕方から思いついたといわれます。副業って必ず今やっている仕事とは違う業種でやります。当たり前です。ライバル他社でやるわけにいきなから。その結果、必ず自分とは違うバックグラウンドの人とつき合うことになるんです。そこから、またはその業種で行われている習慣みたいなものから学べる。

さらに、そういった中でより豊かな出会いをつくっていくためには、寛容で人を引きつける魅力のあるまちを各地域がつくっていく必要がある。いろいろな人がいればいろいろな人と出会う機会が得られるわけですからね。

しかし、「魅力あるまち」というと、非常に抽象的でとらえどころがない。では、具体的に「魅力あるまち」って何で

すか。この「魅力あるまち」は非常に大ぐくりに整理すると2つのパターンがあり得る。

1つ目が、コルビジェ型の魅力ある街。ル・コルビジェ、彼の名前は国立西洋美術館の設計者として世界遺産登録されたので、名前はどこかで聞いたかなと思われるかもしれません。または、超高級家具のブランド名としてご存じの方もいるかもしれませんね。このル・コルビジェが今から80年前に考えた都市のコンセプトは「輝く都市」と言われます。ちなみに、この「輝く都市」のコンセプトに最大限感銘を受けたのが森ビルの創業者だといわれます。

これはどういうまちづくりかというと、まず高層ビルを建てます。低層階がショッピングエリアです。中層階がオフィスとか官公庁です。上層階がホテルとかマンションです。そのマンション群をペDESTリアンデッキ(歩道橋)でつなげます。歩道橋の下を自動車専用道路が走っている。現代ならこれに、高速鉄道の駅に隣接させるということになるでしょうか。品川駅を思い浮かべていただくといいかもしれません。これがこれからの未来の効率的で人間が暮らしやすい都市だとどーんと出したのが、コルビジェの「輝く都市」というコンセプトです。

これを80年前に考えたのがすごいな。だって、自動車なんて富裕層しか買えなかった時代にまさに現代の駅前再開発の基礎を打ち立てた。これはすごいことだと思えますけれども、これが1つの「魅力ある都市」のパターン第一。

第二のパターン。これはアメリカのジャーナリストのジェイン・ジェイコブスという人が考えた4つの条件があります。このジェイコブスが考えた「魅力ある都市」は、こんなまちです。街路の幅が狭く曲がっていて、1つ1つのブロックの長さが短いこと。つまり路地が入り組んでいて、ごちゃごちゃとしていることです。

次、古い建物と新しい建物が混在していること。これはいわばごちゃごちゃとしていることです。

各区域は2つ以上の機能。これは面倒くさい言い方ですけども、どういうことかということ、お店もあれば、住んでいる人もあれば、オフィスもある。ごちゃごちゃとしている。

人口密度が高いこと。ごちゃごちゃとしていることです。

どういうまちか。錦糸町、高円寺、あのあたりですかね。あとは各地区にあるじゃないですか。古い商店街と、何かしらないけどオフィスっぽいものもある。野方なんかもそうかもしれないですけど。猥雑でPTAの方が喜びそうなまちではないところです。こっちのほうが魅力的だと。

では、2つ、ある意味で言うと対象的ですよ。コルビジェの「輝く都市」とジェイコブスの4条件は。どちらかに各地域は寄せていかないと「魅力あるまち」はできない。そして、ほとんどのまちにとって目指すべきは、ジェイコブス型のまちなのではないかというのが私からの最後の仮説提示です。

なぜか。コルビジェ型のまち、このコルビジェの『輝く都市』という本を読むと、しつこいくらい「効率的で」という言葉が出てきます。とにかく効率という尺度ではかって、最も効率的なまちをつくるべきだというわけです。

そうすると、効率という物差しではかれるわけですから、各都市をランキングすると、1位が一番よくて、2位が一番よくて、六本木が一番で、2番が品川で、3番が八重洲でというふうに順番がついてしまうんです。そうすると、順番がつくわけですから、いいほうがいいんです。

これ、地方都市がコルビジェ型をまねると何が起きるか。どう頑張っても、東京の劣化コピーしかできないんです。さらに言うと、東京の劣化コピー、東京からそういった地方都市に人を呼びたいというときに——今日は東京にお住まいの方が多いかもかもしれませんが、「わあ、東京みたいで便利」と言って東京から地方に引っ越す人はいないでしょう。それは東京が一番「東京的」ですから。

各地方のナンバーワン都市、例えば札幌、仙台、広島、福岡だったら、一部地域ではコルビジェ型の魅力ある街づくりも可能だと思います。何と言っても、つまり九州地区の最高の都会、東北の最高の都会というふうにできるから。一方で、これを山口や青森でやっても、難しい。なぜならば、そんなのだったら仙台のほうがいい、福岡のほうがいい。なんだったら東京のほうがいいよという反応にしかならないからです。

むしろ、東京都内でもそうです。正直、東京都内でも、品川、六本木、銀座、そういったところは高層化、こういうまちはありかもしれませんが。しかし、新宿だって、西口ならありかもしれない。東口もだんだんきれいになっていきますけれども、正直、池袋あたりからこのタイプの魅力ある街づくりは厳しいと思うんです。東京でさえほとんどのエリアにとっては、このジェイコブス型のまちが重要になってくる。

ただ、どうしても行政はこういうビルをドーン、ペDESTリアンデッキをガーン、高速鉄道の駅を隣接させますというまちおこしが好きなんです。何でかという、これは私、政治家の方々につき合っただ変よくわかったのは、そもそも政治家はやっぱり大きい建物が好きなんです。これは理屈じゃないと言ってもいいかもしれない。

冗談はさておき、もう一つは、コルビジェ型のまちは予算がつけば必ず完成して、完成の日付があるんです。つまり、補助金を取ってきて、建設業者を決めて、ビルを建てたら、ビルはある日、完成します。それをもってプロジェクトを完遂、「終わらせました」と言うことができる。

一方で、高円寺、錦糸町、野方、あのあたりのごちゃごちゃとした商店街を魅力的にする、ゴールがないじゃないですか。そうすると、行政としては、完成の日時が決まらないことをやりたくないんです。だから、どうしても行政がやるまちづくりはコルビジェ型、つまりは駅前を再開発する。ごちゃごちゃとしたまちをまっさらにして、私はずっとこのジェイコブス型のごちゃごちゃしてきれいじゃないけれども「魅力あるまち」の代表だと思っていた幾つかの商店街が、どんどん再開発で潰れていっています。

三軒茶屋や立石のような街にも再開発の波は押し寄せつつあります。三軒茶屋はあのごちゃごちゃ——ご存じない方は全くピンと来ないかと思いますが、三軒茶屋という田園都市線沿いのまちがありまして、その駅前商店地区はごちゃごちゃとしているところが魅力なんです。あれを高いビルにしたら、それは渋谷のほうが便利だし、魅力的だと思いますよ。

というふうに、行政に任せると、すごくきれいな建物、すごくきれいな街並みにしてしまう。そうすると、そのまちは劣化版の渋谷かもしれない。劣化版の六本木になってしまう。これはものすごくもったいないことなんです。

どうしても、でも、それでも行政はコルビジェ型が大好きです。では、ジェイコブス型のまちづくりはどこが担っていくかという、これは地元の人が担っていく。その地元の経営者が担っていく。または、その地元で実際にお客さんとしてお店に通っている人たちがつくっていくという、人の力に依存することになる。

このように、人の力でまちづくりをするとき重要なものは、プレーヤーの能力です。だからこそ、商店会・商店街でぜひ若手——ここで「若手」と言ったのは50歳以下のことです。

よく若者、若者といって20代を、なんなら高校生を連れてくるじゃないですか。目先を変えるのにはいいかもしれませんがそれだけじゃ意味が薄いと思うんです。だって、経験も少ないですし、あまり知識もないですから。実は商店街とか地方の都市にとっての若者は、アラフィフのことが多かったです。青年会長が40代後半って平気でよくあるパターンだったりしますよね。その意味ではアラフィフでもある意味では若手。自分自身でビジネスをやっている「(比較的)若手」の横のネットワークをつくって、そういった中で「魅力あるまち」をつくっていく必要があるのではないのでしょうか。

そして、何とか行政に対しても、真っさらにして新しいビルを建てる——ちなみに新しいビルが建った途端に「街が死んでしまう」ということもある。なぜかというと、新しく建ったビルは家賃が高いんです。家賃が高いし、保証金も高いんです。そうすると、入れるのは全国チェーンだけなのです。そうすると、駅前にチェーン店しかなくなるんです。そんなまちに行きたくないですよ。

そうすると、どうやって地元のリーダーが商店街を活性化していくか。そして、その商店街を活性化していく際に課題として、どうやって安い家賃で新しい新規の参入者に場所を貸してくれるオーナーさんを見つけるか、こういった活動を地道に続けていくことで地域が元気になる。

そういった地域が魅力があると、多様な人が集まってくる。多様な人材がいることによって、そこにアイデアが生まれる。そして、その周りの企業にとっては、そのまち場がアイデアの供給源になってくる。その結果として企業が元気になる。結局のところ、個々の企業とか個々の地域の集合体に便宜上、「日本経済」という名前がついているだけなわけですから、そういった「魅力あるまち」が増え、それによって元気な企業・地域が増えることが長期の日本経済にとって必要です。

これを支えるためには、繰り返しになりますが、ハイプレッシャー・エコノミーによる人の移動を活発化させなければいけない。それによる人の移動と出会いが日本経済に不足していたアイデアを生み出す。そのアイデアがハイプレッシャー・エコノミーの下で安定的に育っていく。これが組み合わさったときに、日本経済はまだまだ成長できるんだというのを頭のどこかにとめ置いていただければと思います。

ご清聴、ありがとうございました。(拍手)

— 了 —