

時・平成17年4月27日

於・経済産業省 17階国際会議室

第9回産業構造審議会流通部会・中小企業政策審議会商業部会合同会議議事録

経済産業省

第9回産業構造審議会流通部会・中小企業政策審議会商業部会合同会議

時・平成17年4月27日

於・経済産業省 17階国際会議室

経済産業省

目 次

	ページ
1．開 会	1
1．小売店舗に関連する「まちづくり条例」について	1
1．中心市街地活性化支援策の現状と課題などについて	14
1．今後のスケジュールについて	42
1．閉 会	42

開 会

上原議長 本日は、お忙しいところをお集まりいただきましてありがとうございます。定刻になりましたので、第9回の合同会議を開催させていただきます。

本日の議題は2つあります。最初に、「小売店舗に関連する『まちづくり条例』について」でございます。次に「中心市街地活性化支援策の現状と課題などについて」、この2つが本日の議題となっております。

第2の議題の支援策につきましては、早稲田商店会の安井会長と株式会社商店街ネットワークの木下顧問からのプレゼンテーションも予定しております。お二方のプロフィールにつきましては、皆様方のメインテーブルに配付してありますから、後ほど参考にさせていただきたいと思っております。

資料9の前の議事録案につきましては、委員の方のみに配付させていただいております。内容につきましては既に確認済みとのことでございますので、これを公表するというところでよろしいでしょうか。

(「異議なし」の声あり)

上原議長 それでは、資料9に沿って、公表させていただきます。

小売店舗に関連する「まちづくり条例」について

上原議長 それでは、議事に入らせていただきますが、まず最初に、小売店舗に関連する「まちづくり条例」につきまして、事務局の方から、資料3に基づきまして20分程度で御説明願いたいと思います。よろしく申し上げます。

河津流通政策課長 恐縮でございます。それでは、御説明をさせていただきます。

その前に、資料の確認を兼ねましてでございます。これから資料3に基づきましてまちづくり条例に関連するお話をさせていただきます。それから、2つ目の議題に関連しまして、資料4から資料7というものがございます。資料4、それから資料7の方は事務局から御説明させていただきます。5、6は安井会長、木下顧問のプレゼン用の資料ということでございます。資料8はスケジュールで、これは最後に説明させていただきます。

なお、参考資料といたしまして、前々回、事務局の方からいろいろ事例を申し上げましたし、前回、いろんな団体から事例の御紹介もあったわけでございますが、事務局の方で、最近この2～3カ月の新聞で、商店街のいろいろな活性化の活動について、いろいろなものが指摘されておりましたので、これを取りまとめたものでございます。目についたものだけということでございますが、それでも10例程ございまして、様々な報道がなされている。ただ、残念ながら、それが必ずしも蓄積されていく、フォローされていくということには必ずしもなっていないようございまして、単発的にいろいろ出ているというようなことが状況でございます。参考資料2といたしまして、日本商工会議所の方から資料を御提出いただきましたので、席上に配らせていただいております。

以上でございます。

それでは、資料3に基づきまして、小売店舗に関連する「まちづくり条例」につきまして御説明をさせていただきます。

申しわけございません。一部資料にミスがありまして、3ページが追加で1枚差し込まれておりますが、差しかえる余裕がなくこういう形になっております。御容赦いただければと思います。

まず、めくっていただきまして、これまでもまちづくり条例ということで幾つか御紹介

をさせていただいたわけですが、やや断片的な御紹介でございましたので、今私どもが承知をしている範囲ということで少し整理をして、どんなものがあるのかというのを御紹介させていただきたいと思っております。それが資料の前半の部分でございます。それからでございますが、そういういろんな条例があるわけでございますけれども、そういったものをどういうふうに理解をする、考えればよいのかということをし少し御意見をいただければと思ひまして、条例に関連をするであろうと思われるような法令、国全体の法令ということにつきまして整理をしましたのが .でございます。

まず、今、どのような条例が小売店舗の関連であるのかということが資料の1ページからでございます。まず、まちづくり条例と言われますときには、非常に広い言葉で使われることが多くございまして、生活環境の保持というのもございますけれども、都市環境の形成あるいは自然環境といったようなもの、そういうものも全部含めて広くまちづくり条例というふうに使われておるようでございます。また、自治体が独自に定めるという条例もございますし、国の法令に基づいて、その委任を受けてつくるといような条例。後ほど御説明させていただきますが、例えば特別用途地区で条例をつくるか、あるいは実際に使われておりませんが、大店立地法でも、対象となる店舗面積について、1,000平米超という基準を条例で変えることが可能になっておりますけれども、そういったような条例もあるわけございまして、そういったものも含んで使われるようなこともあるようでございます。この資料では、特に小売店舗の活動に関しまして何らかの対応を自治体が独自に求めるというものについて少し整理をしたものでございます。

私どもの整理では、次の4つに分類できるのではないかと考えております。1つは、これまでも御紹介をさせていただいてきておりますけれども、立地場所についての条例でございます。ここでは、便宜的に立地調整型と呼ばせていただいております。京都の条例、金沢の条例、あるいは福島県が今条例をつくらうということで案をパブリックコメントにかけましたけれども、そういったものがここに入ると思っております。

2番目でございますが、営業時間に関するものでございます。これは、堺市で1つ例があるということでございます。

それから、交通でありますとか騒音でありますとか、いわば生活環境への配慮ということで、やや立地法に近いようなテーマが入っているわけでございますけれども、そういったものの固まりが幾つかございます。その中でも特に交通に着目しているものが、兵庫県の条例。条例はでき上がっておりますが、まだ施行はされていないというものがござい

ます。それから騒音に関するものということでは、これは幾つか例がございまして、神奈川県とか川崎市のものがございまして。それから、いろいろな項目について配慮してくださいというもので、「全般」というふうに書かせていただいておりますが三鷹市のもの、これは後で御紹介させていただきます。

4番目でございますけれども、地域貢献を求めるということで、世田谷区が草分けかと思っておりますけれども、商店街への協力というものを求める条例、これが杉並区とか港区とか幾つか23区内で例が出てきております。それから、商店街に限らず広く地域貢献を求めるということで、先ほども御紹介申し上げましたけれども、福島県が今条例をパブリックコメントにかけましたけれども、その中にこういう地域貢献という要素が入っておりましてでございます。

それぞれについて少し詳しく御説明をさせていただきます。めくっていただきまして2ページでございます。これはこれまでも何度も御紹介をさせていただきましたが、「京都市土地利用の調整に係るまちづくりに関する条例」というものでございます。条例では、この2ページにございます目的、対象、手続という意味でスキームと書いてございますが、記述したような内容を定めております。良好なまちづくりの推進ということで、対象といたしましては土地面積1万平米以上の開発事業、それから集客施設の設置を含む場合には、土地面積1,000平米以上の開発事業と定められております。

条例で定められている手続でございますが、開発事業者が届け出をし、説明会をし、意見を有する者が意見書を市に出す。それを踏まえて、市が事業者に対して指導・助言をする。ここでキャッチボールがあり、どうしてもという場合には勧告をすることができるという仕組みでございます。形の上では大店立地法に似ているというものでございます。条例ではここまでが規定されております。問題は、「市長がまちづくりの方針に適合するよう指導・助言」をするとなっておりますが、そのまちづくりの方針とは具体的に何かということでございます。

それにつきましては、済みません、差し込みがございまして3ページでございますが、具体的には、商業施設に関しまして商業集積ガイドプランというものを市がつくっております。すなわち議会の議を経ているというようなものではなくて、市の行政文書というものでございます。この中では具体的に、その下にございますように、市内を7つのゾーンに分けてございます。例えばオレンジ、最初の色でございますが、広域型商業集積ゾーンというところでは指定のエリアが定められ、それから大型店の誘導規制の考え方ということ

記述されておりますが、ここは特に定めがない。すなわち、大きなものでも自由に建てていいですよと、こういうことになっております。それ以外のところでは、それぞれまたゾーンの名称、場所、大型店の規模というのが書いてございまして、例えば近隣型商業育成ゾーンということでは1,000平米というふうになっているわけでございます。ただし、幹線道路沿いは3,000平米という規定になっているということでございます。具体的には、この色塗りのところの右のように、地図にそれぞれ色が塗ってある、こういう姿になっております。

具体的効果ということでは、これまでも御紹介しましたけれども、3.6万平米の予定といたしますか構想に対して2万平米のエリアだということで、交渉といたしますかやりとりがあって、ユルバーサルデザイン、段差がないとか、そういうような工夫もされているということで、2.2万平米ということでセットされたというふうな事例があるわけでございます。

次でございますが金沢市、これもこれまで御紹介をいたしましたけれども、基本的には、これも京都のものと同じような仕組みでございます。対象のところが1,000平米以上の集客施設ということで、物販以外に劇場、映画館、ボーリング場、そういったものも含むということになっております。手続的には先ほどと似た仕組み、あるいはまちづくりに関する計画という中身も似たようなものということでございます。

5ページでございます。これは福島県が今検討中ということで、パブリックコメントにかけたものでございます。これから県議会にかかるということですので、今の案のままになるのかどうかということも必ずしもよくわかりません。さらにスキームは、今まで申し上げたように、届け出に対して意見、勧告、こういう格好になっているわけでございますが、そのときに県は基本方針を定めていると、それとの適合等を勘案し、意見を述べるということになっておりますが、この基本方針というのが、条例が制定された後につくるという予定ということございまして、今時点では、この中身というものについては公表されている情報がございません。そういう意味では、基準の部分というんでしょうか、そこがはっきりしないものですから、今のところ、どのようになっていくのかというのは必ずしもよくわからないところがございます。ただ、目的のところ、「特定小売商業施設の立地について」と書いてありますので、立地に関する類型という意味でここに整理をさせていただいておるところでございます。繰り返しますが、基本方針がつけられておりませんし、かつ、情報がありませんので、具体的にどういう形になるのかというのはまだわからない

というところでございます。

6 ページでございます。次の類型ということで営業時間に関するもの、これは我々の知る限り堺市だけでございますが、堺市が次のような条例をつくっております。目的といたしましては特定商業施設、これはその下にございますが、500 平米以上の小売店舗 小売だけでございますが における適正な事業活動の推進に関する基本的事項を定め、もって良好な生活環境及び都市環境の保全に寄与するということでございます。

スキームといたしましては、「市長は、事業者に対し、ガイドラインに基づき、適正な事業活動を行うよう協力を依頼する。」ということになっておりまして、この依頼をする手続あるいは手順といったようなことについては何も定めがない、単にお願いをしますということしか書いてない条例でございます。ただ、対象は小売店舗のみということでございます。

この条例ができました後、ガイドラインが制定されたわけでございますが、そのガイドラインはその下でございます。市内を5つの地区に分けてございます。これは見ていただきますと、用途地区等ということで、第1種中高層住宅専用地域云々というようなことで、都市計画法上の用途地区を基本的に引いてきております。これを5つに分けて、それに対して、店舗面積とそれぞれについての閉店時刻の定めと申しますか目安と申しますか、そういうことを定めております。例えば住居系地区ということでは、500 平米以上の店舗については22時までの営業ということがここでは定められておるわけでございます。一番右側、特定地区ということで、中心市街地活性化基本計画区域等では特に定めがない、逆に言えば、何時まででも結構ですよと、こういうことになっているということでございます。

これはあくまで協力を依頼するという形でございまして、具体的効果のところでございますが、ここで定められたものを超えているものが5店舗、今、堺市であるそうでございますが、堺市の方から店舗に協力を要請、お願いをしますということで投げかけているというところだと聞いております。

7 ページでございます。3番目の類型といたしまして生活環境に配慮を求めるものということでございます。交通というものを非常に明確に打ち出しているものとして兵庫県の例がございます。これは今年度できて、10月1日施行予定ということになってございます。大規模集客施設と周辺地域における道路交通その他の都市機能との調和を図るということになっております。そういう意味では、その他の都市機能が何かということはまだよくわ

からないわけでございますけれども、大規模集客施設は物販のみならず飲食、映画館等々サービス施設なども入っているということでございます。これも基本的なスキームは、前の立地調整型のものでよく似ておりまして、言い換えれば立地法によく似ておりまして、事業者が届け出を出す、それに対して知事が意見を出すと、このキャッチボールをするという仕組みでございますが、そのときに大規模集客施設影響調査指針というものに照らしてということになります。この指針のところはまだつくられていないという状況でございますが、これまでパブコメ等で出た情報では、広域的な交通渋滞を発生させるなど都市機能に大きな影響を与えているということを調査してもらうというようなことが記されておりまして、渋滞等の交通問題が中心であるということはどうも明らかなようでございます。

次に、騒音に関するものということで神奈川県のを御紹介してございます。これは「神奈川県生活環境の保全等に関する条例」というものがございまして、そこに、平成13年でございますけれども、「大型小売店に係る外部騒音の防止」というものが追加をされてございます。この条例そのものは、この目的のところでございますけれども、「県民の健康を保護するとともに、生活環境を保全する。」ということで、ある意味、非常にさまざまなものを対象にしている条例、昔からある条例でございます。条例全体としては工場を中心に規定がされておりまして、大気汚染、水質汚濁防止あるいは騒音・振動防止、そういったさまざまなことが定められております。その中で、行為に着目をする規制ということで、特定行為という部分がございまして、その中に飲食店あるいは大型小売店の夜間の外部騒音の防止というものが定められております。特定行為の中には、屋外燃焼行為の制限でありますとか拡声機騒音の規制とか、そういったものと並びで記されているということでございます。

スキームといたしましては、夜間小売業を行う者、飲食店も同じでございますが、外部騒音による公害が生じないように努めなければならないとあり、生じているときには勧告、さらには命令ということになっておるわけでございますが、實際上、これが発動されたということはないそうでございます。

それから、生活環境全般ということで申し上げますと、次でございますが、三鷹市のものでございまして、これは総合的・計画的なまちづくりを推進するためということで、特定開発事業について、市長が環境配慮指針に基づいて指導・助言ができるということになっております。この特定開発事業というのは商業施設も入っておりますが、そこにございますように、事業施行面積が3,000平米を超える開発行為、これは住宅であっても何であ

ってもということだと思えますし、これに加えて高さが31メートルを超える建築物という高層ビルとの並びでこの商業施設が入っております。

スキームは同じようなものですが、具体的にこの環境配慮指針の中では、立地法がおります駐車場というもののほかに、大気汚染あるいは悪臭、振動、水質、土壌汚染、電波障害、緑化云々。もちろん定量的なものだけではなくて定性的な記述も多いんですけれども、非常にさまざまな項目について配慮をしてくださいということでございます。ただ、この条例改正後、大型店の出店がないということで、大型店で適用になった事例はないんだそうでございます。

最後の類型としましては、地域貢献型ということで世田谷の条例でございます。これは商店街の加入に努めましょうということでございまして、手続や手順は定めがございません。ただ、この具体的な効果といたしまして、世田谷区の職員と商店街の関係者がチェーン店などにいろいろ回ったということで、その効果といいますか成果というのは395件ということだったそうでございます。

2番目として、全般的な貢献を求めるものということで福島県の条例がございます。これも、先ほど申し上げましたようにパブコメが終わった段階でございますけれども、その中に特定小売商業施設、今のところ1万5,000平米以上ということ想定されているというふうに公表されておりますが、それについて、事業者が地域貢献活動について計画をつくって知事に報告をする、あるいは毎年度実施状況等を報告するというスキームがこのパブコメの案には入っております。

12ページをごらんいただきますと、しからば、地域貢献としてどのようなものが想定されているのかということでございますが、実は条例に関連をする県の情報開示といいますか説明の中には、この具体的なイメージというのはございません。ここにあります資料は、県が条例をつくると決める前の段階、16年の3月の時点で、有識者からなる検討会の報告書の中でこういったような項目というものが示されているというものでございます。したがって、今時点で県がこれと同じようなことを考えているか、別のことを考えているのか、あるいはもっと言うと、パブコメを踏まえてどういう形で条例が出てくるのかというのはまだわからない状況でございます。

済みません、時間が押して恐縮でございますが、13ページ以降、こういったさまざまな条例があるわけでございますが、どういうふうにこういった条例を考えるのか。ラフに言いますと、是か非か、あるいは一定の要件と申しますか、自治体の立法府の裁量というこ

ともあるんでしょうけれども、それにしても、一定の要件というようなものがあるべきではないかというような指摘を含め、そういういろんな意見や考え方があるのかと思いますけれども、議論に資するためということで、関連の法令を少し整理してございます。

基本的には、1の(1)でございますけれども、地方自治法では、住民に身近な行政は自治体にとということで規定がございますし、「地方公共団体は...法令に違反しない限りにおいて...条例を制定することができる」となっております。

他方、今まで御説明しました立地場所の問題、あるいは営業時間、あるいは騒音、そういったものについてはそれぞれの法令が存在をしております。これは後で御説明します。また、小売につきましては、過去の経験あるいは基本的な考え方ということで、競争が確保されることが重要ということで、需給調整を行うことについては制限がされているということでございます。

そういった関連から少し個別に法律を見てまいりたいと思いますが、14ページでございます。土地利用規制には実はさまざまな法律がございます。国土利用計画法から始まりましてさまざまな法律がありますが、先ほど御紹介をしたような大型店の立地に特定して規制をし得る制度ということでは、これまでも御紹介しております特別用途地区があるわけでございます。この特別用途地区の仕組みは、15ページを見ていただきますと、まず、特別用途地区の設定の場合には、当該特別用途地区内でどういった用途がいいのか悪いのかという、その制限の中身を定める条例をまずつくるということになっております。これがスキームの でございます。その上で、その条例が適用されるエリアというものを、市が住民の意見を聞き、審議会で審議をし、知事の同意を得て決定をするという手続になっております。

他方で、14ページに戻っていただいて(1)の でございますが、これまでの条例を見ると、今の部分については行政文書で代替をしている一方で、今度、土地計画法の特別用途地区では建築確認がおりないということで、實際上、これに違反するものは建てられない、物理的に建てられないという強制力を持ってありますが、条例の場合は、逆に言えばそういうような強制力はない、あくまで行政庁との、市長なりとの話し合いということになるわけでございます。

それから16ページ、営業時間でございますが、営業時間について直接的に規定をしていると、事業の内容について規制をしているというのを調べましたところ、私どもの見つけた範囲では風営法、これは12時まで、銀行法は原則として9時から3時まで、銀行法の原

則は変えてもいいことになっておりますが、そういう規定がございました。それ以外は、営業時間について直接制限する規制というのは見当たりませんでした。

他方、事業の内容ではなくて騒音という、いわば周辺生活環境への影響を勘案して制限をしていいよというのが騒音規制法に規定がございまして、17ページの下でございましてけれども、28条、「飲食店営業等に係る深夜における騒音」云々というのがございまして、最後の行でございまして、「営業時間を制限すること等により必要な措置を講ずるようになければならない。」、むしろ積極的に自治体の活動、施策を指示しているという部分がございます。これは業種と申しますか事業にかかわらない規定、生活環境という観点からの規定であるわけでございます。

他方で大店立地法があるわけでございますが、大店立地法は、ここでも御議論いただきましたように、深夜の騒音対策ということを今回特に指針で追加をしたわけでございますけれども、これはあくまで騒音防止の手段の一つということで規定をし、結果的に営業時間制限も選択肢の一つとなり得るのでございましてけれども、そうしなければならないというようなことではないという体系になっております。国の法律を見ると業種横断的に営業時間規制を含む騒音規制をやっていいよという世界と、大店立地法という小売店舗に特化した業態の釣合には、選択肢の一つとして営業時間規制がある世界があるということでございまして。そういったような関係の中で、堺市は小売店舗の営業時間制限のみを手段として使っておるわけでございますが、これについてどう考えればいいのかという点が個別論点としてあろうかと思っております。

18ページでございます。大店立地法により近いと申しますか似ている世界として、先ほど周辺生活環境型ということで神奈川や三鷹の例を御説明したわけでございますけれども、大型店に特有な問題ということで考えれば、法律としては既に大店立地法がございまして。その中で今回の指針改定において、地域の実情に合わせた独自基準については、一定の要件を満たした上で結構ではないかということをお示しいただいたわけでございます。

他方、先ほど申し上げましたように、神奈川や三鷹のものは確かに大型店舗というものも対象になっておりますけれども、視点はもう少し広く、また、広い施設を対象としております。結果的に小売店舗がひっかかっているというふうにも考えられるわけございまして、このところをそうふうな理解でいいのかどうかということが1点あろうかと思っております。

なお、注といたしまして書いてございまして、兵庫の条例はよくわからないというのが

注1。それから注2でございますけれども、神奈川県では外部騒音というのが問題になっております。外部騒音というのは、要するに店の前で騒いでいる人たちの対応をいわば店に求めている。飲食店であれ小売店であれ求めているわけございまして、そのこと自体が本当にいいのかどうかということについては、仄聞するところ、有識者の意見も分れているんだそうでございます。

それから19ページ、地域貢献ということでございます。地域貢献につきましては、御承知のとおり国の法令、全国的に適用される国の法令という意味では、そういったものを具体的に定めるものはないと承知をしております。むしろ商店街への加盟は任意であり、脱退も自由ということであろうと思っております。

2番目といたしまして、今回、指針改定の策定に当たってということで、社会的責任ということで整理をさせていただいておるわけでございます。こういった中で、条例で規定をするということをどういうふうにかえたらよいかというのが、この地域貢献型条例の一つ論点かと思っております。

最後でございますが、需給調整でございます。小売業というのは競争が確保されることが重要だというふうな考え方から、需給調整というのは制限をされておるわけでございます。具体的には、21ページでございますけれども大店立地法の13条、あるいはGATSの16条の2項という部分の下の中でございますけれども、「加盟国は、市場アクセスに係る約束を行った分野において」というところでございますけれども、その次の行、「小地域を単位とするか自国の全領域を単位とするかを問わず次の措置を維持し又はとってはならない。」ということで、数の制限でありますとか、いわゆる総産出量の制限、総供給量の制限みたいなことをやってはいけないというふうにしております。「小地域を単位とするか」ということで、特定の地域だけのものでも、このGATSの16条の2項にはひっかかってくるということでございます。

そういうふうな状況の中で、個別に条例を見る場合、特に何とか方針というようなものも含めて判断をする必要があるわけでございますが、例えばその条例の目的であるとか対象であるとか審査基準についてどういうふうにかえたらいいだろうかということで整理をさせていただいております。例えば目的は、競争を制限するというふうにあからさまにはうたっていないのですが、結果的に需給調整になっている、というようなものはどう考えるのか。あるいは、目的は何であれ小売店舗だけを対象にするようなものというのはいかがであろうか。あるいは審査基準、先ほどから御説明をしておりますように、条例は実際

の審査基準を行政文書に委ねているものが多いものでございますから、そういったようなものがどうなっているのか、あるいはそのプロセスというものがどうなっているのかということについて、予見可能性といったものをどう考えるのか。あるいは審査期間、国の法律ではある程度時期を定めなさいというようなことが書いてあるわけでございますが、行政手続法にあるわけでございますが、条例もそれに準じようというようなことがされてございますので、やはり審査期間というのも一定の制約というのがあるのではないかというようなことが、この分野での論点ではないかと思っております。

済みません、ちょっと時間を超過いたしました以上でございます。

上原議長 どうもありがとうございました。

ただいま事務局の説明がありましたけれども、御質問、御意見等ありましたらお願い致します。

この問題は、第1回の合同会議において特に石原先生から、条例の位置づけを明確にする必要があるということで、今日、それを踏まえて御説明させていただきました。当人は今回欠席しておりますけど、後ほど説明して御意見等を聞こうと思っております。この議論は、次回以降も続けていく議論だと思っておりますが、この段階でどうしてもコメントしておきたいという方がいらっしゃいましたら、お願いしたいと思います。

これは規制を受ける立場からのコメントをお聞きしたいのですが、川島委員にお願い致します。よろしく申し上げます。

川島委員 今、河津課長の御説明を受けまして、特に条例についての幾つかの事例が示されておりますが、私もこの会でも何回か申し上げていますが、およそ民主主義の中で生活者の快適な生活を保障するというものの条件の中には、やはり店ですとか、あるいは商品ですとかサービスですとか、あるいは情報も含めて、そういったものが自由に選択が可能であるという状況が絶対条件だろうと思っております。それを担保するというのは、そこには公正な競争条件の存在というものが不可欠であるというふうに考えておりますので、そうしたときに、それに対しては国もあるいは行政も、それから我々のような商業者も、これはひとしく十分に理解しておかなければいけないことだろうと思っております。大店立地法は、そのための地域生活者を守るといういわば目的があるのではないかというふうに考えております。

このたびの改正指針の中でちょっと気になるのが、いわゆる地方自治体にある種の独自基準というものを認めるような、その活用を認めるような条項が入っております。しかし、

競争環境を維持というためには、その内容というのは、やっぱりしかるべくかなり抑制、制限されているべきではないかというふうに考えておるんですか、幾つかの条例を見させていただく中では、かなり法令をかいくぐったような内容と思われる、ある意味では小売業をターゲットとしたような需給調整的な色合いも感じる内容になっておるのは極めて残念だというふうに考えております。どうかここは、法令の趣旨あるいはまた求めるところを十分理解した内容であるべきだというふうに感じておるところでございます。

まちづくりですとか、あるいはまた健全な都市のあり方というのは、いろいろな観点から、この中にも後段の部分に、今御説明を受けさせていただきましたけれども、もともと国土利用計画、あるいはまた都市計画法あるいは農地法といったさまざまな法律が存在するわけですから、それらを総動員してでも、あるいは必要があれば見直ししてでも、正しい国のゾーニングのあり方というものをここで求める、また決めるべきではないかというふうに考えて、そうした中で、仮に商業の行き過ぎだとか、あるいはバランスを欠くものがあるとするならば、それはきちんと、先ほどちょっと御説明がありました、確認申請時に法のもとに受理されないと、申請そのものが受理されないということの中で自然に淘汰して、バランスのよい商業のあり方なりなんなりが出現するのではないかという、また、そうすべきではないかというふうに考えておるところでございます。

ちょっと感想を申し上げさせていただきました。

上原議長 松岡委員、今の川島委員の発言との関連で御意見ありましたらお願い致します。

松岡委員 川島委員のご発言に同感です。私達の業界、いわゆるフランチャイズの場合は、中小小売店の集合体ですから、あまり規制の対象とはならないのですが、例えば堺市の条例のように、500平米を越える小売店舗には営業時間規制をかけることになっておりますが、何か明確な基準がないと、規制対象を小売店以外にも拡大することも簡単に出来てしまうことも考えられますし、500平米以下でも対象にすることも考えられます。そういったことからやはり、明確にして欲しいと思います。

もう1つは、ちょっと話は違ってくるのかもしれませんが、大きなスーパーマーケットも含めてショッピングセンターあるいはGMSと言われるところも、ほぼ業態全体として頭打ちになってきて、表現は悪いかもしれませんが、自動的に淘汰されつつあって、片方がどんどん出ていくと、片方は衰退していくというように、トータルの経済の流れからすると、どうもそういうような傾向になってくるのかなと思います。藻谷先生が言って

おられます、小売業は基本的にオーバーストアの時代に入っているなというのは、そういうことだろうと思いますし、やっぱり低成長あるいは成熟社会に来ると、自動的に企業内の、あるいは業態間の流れの中でブレーキがかかってくるだろうなというふうに思います。そう考えますと、条例とか行政とか、余り神経質にならなくても自動的におさまっていくところにおさまっていくだろうとも思います。いわゆる常識的なところに僕はおさまるだろうというふうな考え方が基本にありまして、条例も、つくればそれは楽かもしれませんが、けれども、つくったのがかえって足かせになる、そういうことがないように、ぜひ行政の方も含めて御検討をいただければなというふうに思っています。

上原議長 どうもありがとうございました。

それでは、篠原委員、簡単にご説明をお願いします。

篠原委員 ただいま事務局から整理していただいて、全国の条例のパターンがよく理解できました。私ども、こういう条例を拝見しまして、なぜこういう条例を自治体としてつくらざるを得なかったのかと、その背景や原因についてこの場で御議論いただきたいと思えます。要は、まちづくり3法はできたけれども、国法の内容が実態と乖離がある、あるいは運用において運用しづらいと、それぞれの自治体においてこういう条例をつくらざるを得ないという状況がある。この事実を踏まえて、まちづくり3法の見直しを検討すべきだと思っております。

上原議長 どうもありがとうございました。

条例については政策上かなり根本的な問題もございます。いろいろ御議論あると思いますが、次の議題に進みまして、その後でも、御意見ありましたら御議論願いたいと思えます。

中心市街地活性化支援策の現状と課題などについて

上原議長 それでは、資料4から7に沿いまして、事務局からの説明と安井会長、木下顧問からのプレゼンテーションをお願い致します。

それでは、まず事務局から、資料についての説明を10分程度でお願いできればと思えます。よろしく申し上げます。

加藤中心市街地活性化室長 それでは、私の方から、まず資料4に基づきまして、「中心市街地活性化支援策の現状」ということを御説明したいと思います。

当然のことですけれども、それぞれの地域においては中心市街地活性化のために独自の取り組みをされておりまして、国なり地方自治体が支援するのはその一部でございますけれども、この資料におきましては、私の方から、国の支援策の全体像といえますか、そういったところを簡単に御説明したいと思います。

資料1ページ目でございますけれども、まず、「中心市街地活性化法の支援体系」という形になってございます。今、市町村に基本計画をそれぞれつくっていただいて、それに基づいて活性化事業を行い、また、それに対して支援をするという形にしておりますけれども、その基本計画の数が663という形になってございます。この基本計画の中身を大きく2つに分けてございまして、1つは商業などの活性化の事業、もう1つは、右側にありますが市街地の整備改善の事業と、こういうような形になってございます。私ども経済産業省は主に商業等の活性化の事業ということで、まず、左側の方から御説明いたしますけれども、この中身がまた2つの流れに分れておりまして、一番左の流れが中小組合あるいはタウンマネジメントオーガニゼーション、いわゆるTMOと呼んでおりますけれども、こういったようなまちづくり機関を中心とした事業に対する流れでございまして、

もう1つの流れが真ん中にございまして、市町村を中心とした事業という形になってございます。中小組合やTMOを中心とした事業の方では、まず最初に、組織がTMO構想というものをつくって、それを市町村が認定するという形になってございます。さらに、この後にTMO計画ということで、具体的な事業計画をつくっていくという形になります。現在、構想に至っているのが365、計画までつくれているのが196という数字になってございます。こういったTMO計画までいきますと、事業実施という段階で、施設整備でありますとかソフト事業に対する支援策というものがついてくるわけでございます。

市町村の方でも、市町村が行います施設整備等に関しまして、ハード・ソフト両面ですけれども、支援策がございまして。あと、市街地の整備改善の方ですけれども、市町村などが行います公共公益施設の整備ということで、市街地の再開発事業でありますとか区画整理事業等々の事業に対して、関係省庁からのそれぞれの支援があるという状況になってございます。

2ページ目でございますけれども、今申し上げました基本計画とTMO構想、TMO計画の毎年度の策定の状況をグラフにしております。左側は基本計画ということで、ごらんいただきますように、法律ができまして直後、平成11年、12年あたりが大変多うございまして、最近は落ちついた形になってきております。右側のTMO構想、TMO計画とい

うところをごらんいただきますと、TMO計画が平成14年から16年あたりにふえてきておりまして、だんだん計画から事業実施の段階に移ってきているということがわかりいただけるのではないかと思います。

3ページ目でございますけれども、こういった市町村の取り組みあるいは事業者の取り組みに対する国の支援の考え方でございますけれども、「国の基本方針」というところから抜粋しておりますが、下線を引いておりますように、上から3行目ですが、こういった事業に対して、その内容を独自性、先進性、熟度、こういった観点から評価して、そうした点において総体としてすぐれた基本計画に定められた事業、これに対して重点的に支援を行うと。限られた財政資金をすぐれた事業に対して配分していくという考え方に立っております。

4ページ目に「関係省庁の主な支援策」ということで、関係省庁が今8つございまして、そこにあるような形で各省庁が予算措置をしております。足し上げますと、大体毎年数千億から1兆円程度の措置になっているということでございます。ここに掲げてございますのはある意味でまとめてございまして、済みません、きょうお手元に紫色のパンフレットをお配りしておりますけれども、このパンフレットの後ろ表紙を開いていただきますと、各省庁の施策が具体的に載っております。これは後で御参考にごらんいただければというふうに思っております。

こういった形で各省庁がそれぞれの支援策を持ち、また、各省庁は連絡協議会という形で連携をとる形にしておりますし、また、中心市街地活性化推進室という部署を各省庁が共同で置く形にして、ワンストップの相談問い合わせ窓口を置くようなこととしてございます。

5ページでございますけれども、ここから、私ども経済産業省の主な支援策について御説明をさせていただきます。最初の1つ目の大きな柱が地方公共団体の施設整備に対する補助金ということでございまして、市町村が中心市街地活性化法の基本計画に基づきまして、駐車場でありますとかテナントミックスあるいはソフト事業、イベントなどを実施する場合に、国が補助をするという形になっております。ただ、これは三位一体改革の議論がございまして、平成17年度限りで廃止するという形にしております。

効果のところをごらんいただきますと、市町村へのフォローアップ調査を行いましたところ、いずれも高い評価をいただいているということで、約9割の事業が目標を達成、またはほぼ達成という形になってございます。

6 ページ目も、この補助金に対する支援効果の評価の部分でございますけれども、平成 12 年までに基本計画をつくり終えた 379 地区につきまして、販売額がどうなっているか、小売販売額がふえたのか減ったのか。減ったといっても、減る中の縮小幅が減少したのか、あるいは縮小幅が拡大したのかというようなところで分けてございますけれども、中心市街地全体でいきますと、黒あるいは灰色で塗りました 50% 弱のところ、小売販売額について改善が見られる。改善といいますのは、販売額が増加している、または縮小幅が減少しているというような形のところですけれども、この補助金を投入しました 41 の市町村に関しましては、この割合が約 7 割を超えた形で、一定の効果が上がっているのではないかとこの形で考えてございます。

7 ページからは、その他の補助金が並べてございますけれども、時間の関係で簡単に申し上げたいと思います。7 ページのリノベーション補助金、これは商工会議所とか商工会あるいは商店街振興組合などがコミュニティホール、アーケードカラー舗装、こういったハード整備をする事業に対して補助をするものでございます。ソフト補助金、これは空き店舗対策、IT 対応事業、あるいは商店街での保育施設とか高齢者交流施設、こういったコミュニティ施設の設置運営に対して補助をするというようなものでございます。

8 ページ目は、日本政策投資銀行あるいは中小企業基盤整備機構といったところによります中心市街地での活性化事業に対する出融資といったようなものがございます。

9 ページ目でございますけれども、9 ページ目から 10 ページ目に関しましては、これはそういったハード整備とかいうものに対する補助金ではなくて、むしろ具体的なノウハウの伝播とか情報提供とかそういった形で、例えば現地に行って診断・助言をすとか、まちづくりのリーダーをつくるための人材育成をすとか、そういったような事業をさせていただいているということでございます。

一番最後でございますけれども、11 ページ。先ほど申し上げましたように、全体的に計画策定の段階から事業実施の段階に移ってきております。そういったところも踏まえまして、経済産業省として 17 年度の新規予算としまして、民間の事業者の方あるいは中小組合向けに新たな補助金をつくってございます。戦略的中心市街地商業等活性化支援事業と名づけてございますけれども、民間活力の活用をコンセプトとしておりまして、モデル性とか先進性を有する事業、あるいは活性化の効果が見られるという、ポテンシャルがある先進地域におきまして中小組合などが行う事業、こういったものに対し、国が選択と集中の観点から重点的に支援をしていきたいという形で考えてございます。

簡単ではございますけれども、私の方から、とりあえず中心市街地活性化施策の全体像ということで御説明申し上げました。以上でございます。

上原議長 それでは、お二方からプレゼンテーションをお願いしたいと思います。

まず、安井会長から「早稲田商店会の事業について」、続けて木下顧問から「商店会の取り組みをほかの地域へ展開する際のあり方について」、この2つについて御報告をお願いしたいと思います。安井会長、木下顧問の順番でお願いします。お二方合わせて20分程でよろしくをお願いしたいと思います。

それでは、安井会長からお願いします。

安井氏 ただいま御紹介いただきました早稲田商店会の安井と申します。

名前でおわかりのように、私どもの町のど真ん中には、早稲田大学という大きな学校があります。いろいろなところにキャンパスは分れているんですが、私どもの町のど真ん中にあります西早稲田キャンパス、いわゆる本部キャンパス、ここが一番大きいのであります。ここに学生、教職員が3万人おります。この周りを7つの商店会が取り囲み、ここに住んでいる地域住民、一般住民が2万2,000であります。ですから、私どもの町は、夏の2カ月間、人口が半分以下になるわけです。学生がいなくなるということです。

商店街の夏枯れ対策で何かをやるうということ、今から9年前、1996年にいわゆる夏枯れ対策のイベントをやりました。そのイベントのテーマにつけたのが「環境」でありました。環境問題に意識があったのか、全くありません。「環境」という言葉の後ろには、ごみ減量、リサイクルがつくわけであります。我々町の商人は、自分の店の売り上げがふえれば、店からの排出物、ごみはふえるのであります。そこをごみ減量と言われるのは、売り上げを減らせと同じように聞こえましたから、そんなものは、暇な役所が仕事でやっていりゃいいと思っていました。市民運動が自己満足でやっていればいいんだと思っていたその商店会が、「環境」とつけると、利口そうに見えて褒めてもらえて、役所の補助金を使いたい放題だと言われたものですから、そんなにこの国は甘くなかったということはよくわかったんですが、「環境」をテーマにやった。

そしたら、環境テーマのイベントをやりながらごみを出したらみっともない、ごみの出ないイベントにしると。大学のキャンパスをお借りしていたものですから、大学のキャンパスにいわゆる環境関連機器メーカーさんの機械を並べて、再資源化の実験場にして、行政のテントブース、商店会のテントブース、キャンパスをコの字型に取り囲んで、真ん中でフリーマーケット。町じゅうの皆さんからごみを持ってきてもらって、どのぐらい再資

源化できるかやってみたら、重量比ですが、何と9割が再資源化できた。捨てればごみ、生かせば資源。生かすというのは排出時の徹底分別だということを商店会が学習したということなのですが、その中に、環境関連機器メーカーさんの中の1つに、空き缶回収機とペットボトルの回収機というのがありました。空き缶を持ってきて、自動販売機みたいな格好をしているんですが、ふたをあけて、入れて閉める。そうすると、プレスされて下にストックする。このプレスして下にストックする間に、上に積んであるパソコンの画面でゲームをやる。ゲームですから、当たりがあって外れがある。外れは何も出ませんが、当たりというと、商店会の中の割引券、サービス券。私のところは食料品店、小さな小さなスーパーなのですが、私のところを出したのはコカコーラ1缶プレゼント。モスバーガーさんが出されたのが、ハンバーガーを買ったらコーヒー1杯プレゼント。喫茶店が、そしてバッティングセンター、商店会のメンバー店が負担にならない形で提供した。そうしたら、そのチケットを持って、イベント終了後でもどんどんお客さんが来る。お客が来るなら、これは販売促進だということで、恒常的にやろうということで1998年、たった5坪の空き店舗ができましたので、そこを恒常的な施設ということで始めた。

そしたら、翌年、修学旅行が来た。何しに来るんだといったら、環境を切り口にした地域の活性化という具体的な事例を見せてほしいと。岩手県の厨川中学校、乙部中学校、6月の末に愛知県の犬山中学校、3つの中学でたった70人だったんですが、お見えになっている。3つの中学校全部が、来年も行きますよというふうに言ってくれた。3つ来て、3つ来年も来るということは、これは顧客満足度100%ですから、見過ごしちゃいかんということできっちり対応した。きっちり対応するんだったら、ちゃんと商店会でも広報事業活動にしようということで、来た中学生から金を取ろうという話になりました。具体的には、中学生1人から1,500円。視察見学費であります。中学生が町を見たら金を取るのかって怒られたんですが、拝観料と言ったっていいんだとか、いろんなふうに関き直るのがうちの悪いくせですが、1,500円のうちの800円分は商店会の中のお買い物チケットであります。

どうも日本の円に一抹の不安があったものですから、新しい単位をつくりました。「早稲田」という単位をつくって、これは100早稲田が8枚つづり。これをちぎりながら商店会の中でお買い物、お食事をして、これがぐるっと回ってきて換金するときに95%。これはいいやということで、どんどん集まった。ただ、一応1,500円いただくんですから、お客ですから、お客が何に困っているか。お客さんが困っているときにビジネスの芽があるっ

てわかっていましたから、困ったお客が喜ぶようにするにはどうすりゃいいんだ。何を困っているんだといったら、総合的学習という絵がかけないと。総合的学習というのは、環境、情報、ボランティア、国際理解、この4本の柱があると。だったら、後づけでいいからそれをつけろということで、うちの町では後づけでつけた。何と、ことし2,000人が来ております。あの何も無い早稲田の町に何で修学旅行が来るんだということで、今度は大人が来るようになりました。中学生で1人1,500円だから、大人は当然3,000円だろうというわかりやすい値段設定です。これもまた、今、年間2,000人ぐらいお見えになっている。商店会の自主財源ということでもあります。

こんな形の中で商店会、いわゆる人間同士のお仲間ですから、気が合う、合わないがありました。そういう中に、阪神・淡路の大震災で大変な被害を受けた神戸の長田の商店会の連中が来て、要するに震災でガタガタになった町を、環境を切り口にもう一度ということでお見えになったんですが、仲よしになりました。それで、話を聞いていると、いまだにあいつらは、その震災の話をするたびぼろぼろ涙をこぼす。それで、商店会で震災対策をやるよっていう話になって、今、皆さんのお手元に資料として出させていただきましたが、商店街の震災対策、震災疎開パッケージというのをつくらせていただきました。これは何かというと、我々は、こういう一連の活動を通じて、町が動くキーワード、町が動き続けるキーワードは、もうかって楽しいことだということを経験しました。もうかるというと耳ざわり悪ければ、得することでもあります。要するに、得して楽しい。楽しいって何かというと遊び心です。震災対策、防災の取り組みをやってわかりました。この国の震災防災の取り組みには、町を動かすキーワードはないんですね。もうかるということも楽しいということもない。それはそうです、人の生き死を扱う震災、防災で、もうかる、楽しいは言えない。でも、言えないから動かない。だったら、我々は当事者だ、当事者だからこそ言えることがあるだろうということで、もうかって楽しい震災対策を前面に出した。そしたら、お仲間が広がった。

このお仲間が広がった中、当然のようにエコステーションというのもし始めました。今現状、全国で90カ所あります。全国90カ所でエコステーション事業をやっているんですが、実はうちのエコステーション事業に触発されて、よそでやる。当然よそでは役所の補助金をつくでしょう。でも、うちに触発されたエコステーション事業でも早稲田にはエコステーションに対しての、ほかができるときに対しての補助制度は、当然のことながらないわけです。ということは、ネットワークだ、連携だといいいながら、うちに触発され

て、具体的に言えば、うちと埼玉県の戸田は全く別なんです、同じことをやっても、連携がないわけです。だって、我々は、こんなまちづくりなんていうところを本業でやっているわけじゃありませんから、やっぱりこのあたりのところは、新しい補助事業の形態になるのではないのかなというふうに思いました。

先ほど世田谷区の例を引かれて、商店街で地域の量販店等々に商店会に入れと条例の中からやったということなんですが、商店会がかわいそうだからやったんじゃないんですね。町の中のコンビニだとかファーストフードは、商店会なんかなくたっていいですよ。自分のとこだけありゃいいですよ。そこに入れというのは、当然商店会費を払えということですから、こんなもの法律違反ですよ。じゃ何なんだ。要するに商店会の活動は、もう物を売ったり買ったりサービスを提供するという、こんなところだけではないんだということ世田谷区は明確に認めたということです。まちづくりです。ここに住んでいる人たちの安全・安心をやるのはあなた方なんだということを明確に世田谷区は認め、それに呼応して各3区が後に乗ってきたということだと思っています。

我々は今いろんな事業をやっておりますが、商店会が組織ではないということに気がつきました。商店会は場です。この場にどんな人たちもいろんな形で乗りやすいようにする、商店会に乗りやすいようにすることが商店会活動だということが、我々はこの活動を通じて出てきたんですが、これから先の具体的な例で言えば、皆さんのお手元の資料の中にも入れましたが、早稲田下宿屋プロジェクトというのが始まりそうです。これは長男長女の子どもですから、世帯を持つと1部屋あく。その1部屋を早稲田の学生に、いわゆる素人下宿ですね、要するに部屋を貸そうと。今の下宿は賄いがつきません。いわゆるルームシェアです。冷蔵庫の1段目と2段目はあなたのものよと、それから、洗濯機も夜11時までには回してねと、こういう部分です。何が起こるか。大家さんの安全・安心です。防犯、防災です。そして、この学生はこの大家さんに、要するにパソコンのメールまででいいから教える。これは何か。情報の共有化であります。

今、私どもの新宿区は、自治会に加盟しているのは4割を切りました。要するに行政の通達、お知らせは全く通じてないということでもあります。こういう素人下宿、いわゆる早稲田下宿屋プロジェクト、この部分帯で行政にお願いしたいのは、これに対してのインセンティブ、出だしのところのインセンティブであります。我々が今やろうとしているのは、恒常的に回る、最初の出だしのところだけぼんと押してもらえる、そして、ちゃんと総括できる責任のある補助金体制というものの必要性を感じております。役所のど真ん中に来

て言うのもなんなんですが、3年間の補助事業というと、役所は3年しか見ません。4年間はどうかろうが知ったこっちゃないみたいな顔をしています。大事なのは、補助事業が終わった後どうなっているか。お互いにもし来外者をふやすということだったら、ふえなかったら返すぐらいの、そのぐらいの新しい補助事業体制をやらなければならないと思います。

日本じゅうの商店街のお仲間のところに行きますと、郊外の田んぼのど真ん中で、ジャスコが山ほど金かけで、どかんとでっかいものをつくってくれたおかげで、中心市街地はガタガタなんて言います。大うそですね。郊外の畑のど真ん中に雇用の場があったのか。ないです。そこでは給料が出ています。その給料を何で自分の店に引っ張り込むという気概がなくなったのかです。ただ、もう個々の店は無理です。パワーはありません。自分の商売を自分で変えるパワーはありません。だからネットワークだということだと思っています。このことについては、木下が今日、話をするということで、ここで終わります。

上原議長 それでは、木下顧問お願いします。

木下氏 ただいま御紹介にあずかりました木下でございます。

お手元の資料、簡単な資料がございますので、それに沿いながら、今、安井会長からもありましたけれども、私自身、98年から2000年にかけて早稲田の方の商店街の方に入っておりまして、それ以後は、全国あちらこちらの商店街さんの方にお世話になりながら、いろいろと事業をお手伝いさせていただいております。

今もお話にあったんですけれども、1つ大変現場として重要な部分は、補助事業というのも大変重要な部分で、有効な側面はもちろんあるんですけれども、それぞれの商店街であったり現場としては、それによってちゃんと収入が得られて、働いている。そのプロジェクトにかかわっている人間が、ちゃんと給料なり報酬を得てやっていく。早稲田の場合、先ほどの修学旅行が来た場合には学生が案内するんですが、それも全部アルバイト料が出ています。そういうようなちゃんとしたことをやって全部ボランティアだと、まちづくりだからみんな慈善でやれということにすると、大変不確実な要素が大きくなり過ぎて、最初のころはできても、だんだんとそれを引きつけていく力がなくなっていく。補助金でやっていても、そういう仕組みを最初につくらないと、補助事業が終わった後には継続性がなかなか実現できないという部分があります。そういう意味では、ちゃんと事業として、要はやることが目的ではなくて、それを継続的にいかに展開していくのかというところを見たときに、やはりほかの地域に広めていくときの支援方法は少し変えていく必

要があるのではないかというふうに思っております。

次のページではあるんですけども、既存の活性化事業の構図。先ほどいろんな資料もありましたけれども、基本的に、先進的に先行的な事業をやり始める商店街であったり、もしくはそういうサービスを考える会社であったりというものがあつたときに、それを導入して活性化しようとする商店街サイドの方に補助が入る。そこに補助であったりとか専門家の派遣というような支援が入るとというのが、これまでの既存的なスキームだったかというふうに思っております。これ自体の基本的な、要は、成功したモデルを他の地域に効果的に広めていくという考え方は、私も間違っているとは思っておりません。しかしながら、今の現状ですと、成功したケースをつくった側は全くのフリーで、ほかの地域に視察見学料というのは、3,000 円といってもたかが知れている話で、そういうので取ったとしても、単発で1回取ったきりですと、ほかの地域が事業を進めていくときに、相談であったりとか、課題解決をどうしたらいいかということを経営に始めたところと相談連絡をとってやっていくということに関しては、本部側として、そこに時間であったりとかさまざまな資源を割くということがなかなかできません。

早稲田の場合も、15カ所とか20カ所という最初の2年とかの広がりぐらいの規模であれば、どうにかもともとある商店街の体制で支援をするということも不可能ではなかったわけですけども、90カ所とかというぐらいの数になってきますと、本部センター機能としてちゃんとした確立をしない限り、なかなか支援ができないという状況がございます。これは早稲田だけではなく、全国にいろいろ広がっている空き店舗対策関連のチャレンジショップにしても、さまざまそういうモデルを開発した地域が抱えている課題でございます。

その次なんですけれども、早稲田商店会では今お話ししたような形で、早稲田としてはそういうエコステーション事業にしても、独自にいろんな企業とかを巻き込むことで、不足している資源というものを外から引っ張ってくる。エコステーションだけではなくて、震災であったりとか下宿屋プロジェクトであったりそういった面に関しても、震災の再保険を引き受けていただく保険会社さんと交渉して事業化したりということをやっているわけですけども、そういう独自の大きな努力を払っていかないと、なかなか次に進んではいけない。既存のやっている事業では、地方の何十カ所に膨らんだところのフォローアップはなかなかできないという状況がございます。

今の話のとおりなんですけれども、展開、ほかのところの地域に広がっていく部分で言

いますと、大体モデルが1つ成功したと、地域の何とかという活性化事業が、どうやら今成功しているらしいといううわさが広まりますと、どんどんいろんな方々が見に来られる。その中で、先陣を切って自分の地域でもやられようというところが大体最初出てくるわけですが、それが少しずつ広がってくると、今度は、それをほかの地域でやることは大変効果として好ましいんじゃないかということで、大体地方では補助金メニューとして整備されることが、御案内のごとく多くございます。そうすると、急激にその時期を一つターニングポイントにして増加をしていきます。ただ、そこで継続的に、最初つくったところがすべてのフォローアップをしていくような仕組みというような、あとは事業化というところのノウハウもなかなかないというところで、その後、終息に向かっていく。ゼロになるわけじゃないんですけれども、その後、もう少し発展の余録があったであろう事業も、なかなか地方だけではうまくいかないという実情がございます。

そういう意味では、現構図の失敗と言うとあれなんですけれども、至らなかった部分としましては、やはり成功した事業を大体視察見学をして、成功した地域の代表者の方であったり講義等でお招きをして、地元で事業をある意味模倣して実施をしていく。あとは、その模倣した、実施した商店街のみにこれは、分散して供給したことがそもそも根本的問題ではないんですけれども、実際、商店街のみにやったので、そのモデルの本質は何なのか。例えばエコステーション事業も、じゃ店舗があいて、空き缶、ペットボトルの回収機を置いたから成功したのかということ、今、安井会長のお話もお聞きになっていただいでわかるかと思うんですが、その前段にさまざまな人を巻き込む前提があったりということで、機器を入れてハードを整備すればできるという事業ではないわけですね。それはあらゆるお店でもそうだと思うんですが、成功したお店を見に行くと、同じような内装で同じようにつくったとしても、仕入れであったりそういうルートが開拓されない限りは、その事業は成功しないのと同じで、こういった活性化事業も全く同じ状況です。

あとは、モデルをつくった側には全くのインセンティブがないために、全国でそういうものを積極的につくれる商店街であったり主体というものが無数にあるのであれば、こういう状態でもいいのかもしれないんですけれども、実態として、新しい事業をつくり続ける地域というのは、私もいろんな地域の先進的にやっている方にお話を伺っても、やはりその地域の中で限られている。であれば、そこがよりもっと軸になって、地元の活性化事業というものを牽引していくような仕組みを考えていく必要があるのではないかとこのように思っております。

次の部分ですけれども、まさに地域再生であったりアメリカとかのダウントウンの活性化の部分で、90年代後半、特にニューエコノミー、インターネットとかで大変利益を得た方々が、若手の方々がみずから財団を起こして、さまざまな部門の支援を行っています。その影響もありまして、そういうダウントウンの活性化部門に対して成功事業の戦略的な水平展開の支援というものが、アメリカの90年代後半から今の2000年初頭にかけて大変急速に進んできております。同時に、成功事例を開発した組織に、それを他の地域に広げていくための部署を設けて、専門家をそこに派遣してプログラム化をして、継続的に支援するところに事業を置いている支援団体とかも多数ございます。民間だけではございませんで、公共団体とかの一部でも、その立ち上げの部分の支援をしている場合もございます。そういう意味では、さっきのような課題を日本の国内でも何か支援する方法というのもあっていいのではないかなというふうに考えております。

次の部分ではあるんですけれども、その支援というのは、単に国がお金を投入すればいいという話ではございませんで、早稲田のように、さまざまな企業であったりとかいろんな団体、もしくは地元の新しく出店してこられる方々にも協力を申し出て、そういうさまざまな主体から資源を投入してもらおう。要は、既存の商店街にはない資源を外部から調達をしてきて、そのモデルを参考にしてやっているところに次々、エコステーション事業だけじゃなくて、いろんな事業を投入していくというプロセスというのが起きております。そういう意味では、こういった先進的に事業をやるところを何か支援をしていく、もしくは、こういう事業というのはすばらしいですよということを、個々の先進的な商店会自体、補助金とか活用してないので、やりましたと事例では紹介されたりもするんですけれども、中には大変すばらしい事業実績を持っていても、そういったことがなかなか表には出てこないということも多数ございます。そういう意味では、そういう事業をやっているところを中核として、それぞれの他の地域に広めていくところを支援する体制について、ぜひとも御検討いただければなというふうに考えています。

具体的などころで言いますと、一昨年度から中小企業庁商業課さんとも御一緒させていただきまして、そういった商店街の中心市街地でありましたり商店街であったりということのストリートを活用して、企業と共同のマーケティング活動とかを展開していく事業の可能性を2年間にわたって調査研究、及び昨年度は、そういった事業を地元でやる場合のコンセンサス形成とかの可能性について検討してまいりました。それも既に事業に向けて、今年度、民間側のちゃんとした自立的な事業として立ち上げていく準備が進んでおり

ます。そういう意味では、そういった継続的に発展が見込める、また、そういう事業があることによって双発的に地域活性化が、すべて国側であったりとかフォローアップすることなく、自立的に商店街側が他の地域にどんどん広めていくような体制をぜひともつくっていただけるような支援でありましたり、もしくはそういうことを褒めていただけるような体制というものをぜひともつくっていただければ、民間側として頑張っている若造としましては、微々たる力でございますけれども、大変ありがたいなというふうに感じております。

大変駆け足ではございましたけれども、以上でございます。

上原議長 どうもありがとうございました。

もう1つ資料の説明があると思います。資料7の「中心市街地・中心商業活性化における課題」につきまして、事務局から大体10分程度で御説明をお願いしたいと思います。よろしく申し上げます。

横山商業課長 最後でございますけれども、資料7をごらんいただきたいと思います。目次のところをごらんいただきたいと思うんですが、ここで御議論いただきたい点は、この目次の中の 〇の中心市街地・商店街関係者の取り組み。中の取り組みとか仕組みの問題、先ほど早稲田の例もあったような話を含めてのものを中心に御議論いただきたいと思っております。

ただ、それだけですとちょっと御心配の向きもあるかということで、〇の部分について、留意点ということで簡単に補足させていただきますと、まず、1ページをごらんいただきたいんですが、これまでの合同会議等の議論を整理してみると、主に2つほどの課題に整理できるのではないかとということで、1つは、参考1に書きましたような需要の構造。需要が減少していくとか、あるいは町が郊外化していくとか、消費行動が変わっていくといったような問題でありますとか、用地が廉価で大量に供給されるといったような、そういった構造的な問題を背景にした話、課題の取り組みの問題が1つあると。もう1つが、これから御説明いたします、中の関係者の対応や組織の問題という、大きく2つに整理できるのではないかなと思っております、町中の市街地整備改善あるいは商業振興。先ほど中心市街地活性化法の説明がございましたけれども、その2つの柱が市街地整備改善と商業振興でございますが、それだけの対応では不十分な問題があるのではないかとということが1つございます。

それから2つ目、2ページ目をごらんいただきますと、今の問題はいずれにしても商業

問題ということでございますが、いわゆるまちづくりあるいは中心市街地の機能ということを見ると、この参考2にあるような、さまざまな集積効果でありますとかコミュニティとか環境とか、そういったような問題がございます。それから、先ほどの需給環境のところでも、競争条件そのものに影響するような問題もあるということで、ただ単にもちろん、消費者便益の向上でありますとか競争環境の確保ということは基本ではありますけれども、商業問題以外の話の広範な、あるいは長期的な視点というものももちろん重要ではないかということが留意点の2点目でございます。

本題の部分については3ページ目以降でございますが、まず、町中の取り組みとして基本的な課題というものを挙げるとすると、3ページでございますように、顧客ニーズあるいは地域の特性といったようなものを踏まえた地域独自のコンセプトでありますとか、あるいは差別化戦略でありますとか、そういったものを形成、共有をして実施していくということではないかということ。それから、もう1つは市街地の活性化といったときに、市街地の価値を高めて利益を享受する人は一体だれなのかという話がございます。それは突き詰めていくと、市町村あるいは地権者、商業者といったところではないかと。そういったところがリスクとコストをとって活性化していくという仕組みが重要ではないかという観点で考えてございます。

では、実際の課題としてどういうものがあるかということですが、大きく実行上の課題ということで2点あるのではないかと考えております。1つは、次のページをごらんいただきたいんですが、4ページ、ここで中心市街地の特徴といったようなことで書いておりますが、この2点目のところで、中心市街地あるいは商店街の特徴として、独立する主体が非常に細分化されて多数存在するという特徴がございます。これをいかにまとめ上げていくのかということが極めて重要ではないかと。その上で、先ほどの活性化のためのコンセプトづくりということをしていくという、全体でうまくまとまっていくということが重要ではないかと。

2点目は、個々の活動そのものも地域全体に影響を及ぼすということがございますので、それにいかにインセンティブを与えていくべきかということが2点目としてございます。実はその全体の活動、個々の活動というのが、相互に外部性を有するといいますが、影響を及ぼし合うということがあると思っております。これは実はプラス方向、マイナス方向双方あると。ほとんどの商店街は今マイナス方向に陥ってしまっているのではないかなというふうに思っております。いわゆる商店街で歯抜け、空き店舗が出てくる、あるいは

は後継者難というのが出てくると、活性化に取り組むということがなくなってくる。その結果、魅力が低下する。それで来外者が減少して、さらに空き店舗、後継者難に陥っていくという、悪いときにはどんどんそういった悪循環に陥ってしまっているのではないかと。それを、むしろこの4ページの表でいうところの好循環の方に持っていくということが重要ではないかというふうに思っておりまして、それぞれ全体の活動をいかに押していくか、あるいは個々の活動に対してインセンティブをどういうふうに押していくかということが課題ではないかというふうに思っております。

そういったことで、まず、共同的な取り組み、個々の活動ということで整理をして御説明をさせていただきます。5ページ目以降が共同的な取り組みでございます。従来、いわゆるタウンマネジメント機関(TMO)、これは商工会、商工会議所が全国の約7割を占めてございます。残りの3割は三セクの形をとってございますが、それと地元の商店街が共同してタウンマネジメントに取り組むということになってございます。ところが、整理をしてみますと、ここに書いてあるようないろんな指摘がございます。商店主そのものがばらばらであるとか、あるいは地権者の参画がないという指摘が非常に強く言われます。そういったことで、例えばショッピングセンターのような一体的なマネジメントがどうしても不足する、あるいはその必要性そのものも感じていないということがあるのではないかと。

それから市町村も、これは商店街、商店の問題でしょうというようなことで、財政問題に与える影響とかそういったようなことに問題意識が希薄ではないかというようなことがございます。

それから、よく言われますリーダー不足、非常に人材が不足をしている、あるいは仮にタウンマネジメントに成功したといっても、非常に個人的な資質への依存が強いということで、あるいは先ほど早稲田の例でございましたように、特定の成功したモデルのところに関じ込んでしまっていて、組織的な受け皿でありますとか水平展開するような仕組みに欠けているのではないかというような問題がございます。そもそもTMOといっても、なかなか財政基盤そのものが確立されていないと。無理して財政基盤を確立しようとして失敗をしてしまうというような事例もございます。

あと、連携の問題で言えば、商業者、地権者、TMO、行政の連携が不足をしている。あるいは行政の中を見ても、いわゆる都市行政、市街地の整備でありますとか、あるいは商業行政、その他中心市街地関係では警察とか道路の問題とか交通の問題とか、さまざまな行政が関連するわけですが、その連携というのがなかなかうまくいっていないのではな

いかというようなこと。

それから、実はまちづくりということに関心を持っている市民でありますとか学生、NPO、参考資料で最近の新聞記事の事例ということでお配りしているものでも、非常にそういった取り組みが出てきているわけですが、それが多くの商店街の場合まだまだ不十分ではないかといったようなことが、こういった共同的なタウンマネジメントという問題では指摘をされているわけでございます。

今のは日本の問題でございますが、6ページ、次のページをごらんいただきますと、英米の事例としてTCMとBIDを書かせていただいておりますけれども、TCM、これはタウンセンター・マネジメントの略でございますが、これについては80年代に始まった取り組みでありまして、その後急速に広がってきている。どういうことをやるかということ、結局、官民で関係者が財源を持ち寄ってアクセスビリティ、交通で中心市街地に行きやすくする、あるいは快適性、あるいはイベントの開催でありますとか、そういったようなことで町の価値を高めるといったようなこと。特に清掃活動でありますとか警備でありますとか、そういったことに非常に力を入れた取り組みが進んできております。

ところが、ちょっと上のところに書きましたように、一定程度これは成功をおさめてきてはいるんですが、今大きな問題としては、うまくいき出すと財源を拠出してくれる主体がなかなか出てこないという問題。もう1つは、外部性が強いということでフリーライダー、NHKの受信料じゃありませんが、利益は享受しておきながら費用を負担しないという問題が非常に強く出てきているということで、実はその下にありますアメリカのBIDのような仕組みをイギリスでも法制化をいたしまして、これに取り組むという動きがございます。BIDは、前回、プレゼンテーションと申しますか説明がございましたように、形としては、税の形で一定のビジネスディストリクトから費用負担を取って、それをまちづくりに生かしていくという仕組みでありまして、やっている内容そのものはTCMと大体同じでございますが、財源確保の手段が違うということかと思っております。

やや宣伝でございますけれども、別途、資料で配付しておりますが、TCMの専門家をちょうど1カ月後の5月27日に万博会場に招きましてシンポジウムがございます。イギリスからお2人来ていただくということと、この合同会議の専門調査会の方の村木先生をコーディネーターにして、そのほか青森のカリスマタウンマネジャーと言われていた加藤さんなどで、名古屋でシンポジウムがございますので、ぜひ御関心あれば御参加いただければと思っております。

7ページ以降は、その具体的な事例でございます。7、8のところはうまくいかなかった事例、うまくいった事例という、これは第7回の資料から抜粋をしたものでございます。説明は省かせていただきます。

9ページのところは、諫早のうまく取り組んでいるという事例であります、3つの商店街がまちづくり憲法と言われるようなまちづくり協定を締結して、景観整備あるいは接客サービスなどをまとめ上げて、空き店舗の減少などに役立ってきているというような事例でございます。

10ページ、これも国内でうまくいった事例でございますが、おばあちゃん原宿と言われるとげ抜き地蔵の巣鴨の商店街でございますが、ここも、実は昔は池袋に追いつけ追い越せということでやっていたんですけれども、やはり高齢化時代に対応した取り組みをしようということと、地元のとげ抜き地蔵というのを活用するというでコンセプトを大きく変えて、おもちゃ箱をひっくり返したような町にしようということで違う取り組み、差別化を図って、これがうまくいっているというような事例でございます。

その下、これはタウンマネジメントの自主財源の問題でございます、先ほど木下社長のところの話でございましたけれども、自主財源を確保するというのがタウンマネジメントで非常に重要になっておりまして、その一環としてストリート広告事業というものが活用できないかということで、モデル地区を選んでビジネスモデルで乗っていけないかと。ただ、この問題でも、例えば行政の取り組みというのは非常に重要でありまして、ストリート広告一つとっても、道路法の道路占用の問題でありますとか、警察の道交法上の問題でありますとか、あるいは屋外広告物や景観法上の問題でありますとか、非常に多くの自治体行政の規制がございます、そういった協力が得られない。広島はそれが得られたというようなことでございますが、1つ1つがやはり横の連携などがなくともうまく進まないというようなことかと思っております。

11ページは英米の事例でございます。差別化を図るという意味では、この一番下の箱のところの「タウンセンターでのショッピングの魅力」ということとして、この先生は、サービス、クオリティー、オーセンティックというようなことで差別化を図るというような提言をされております。それを実践しているかということなんですけど、フルーム市というところでは、非常に空き店舗が目立ってきたので、TCM活動としてアンティークなまちづくりということに取り組もうということで、そういうまちづくりを、むしろ誘致をして差別化を図っているというような事例がございます。以上がタウンマネジメントの事例

でございます。

もう1つは個々の事業の取り組みの問題ではありますが、12ページ以降であります。1番目は、店舗、用地の有効利用が図られていないということでありまして、特に空き店舗になっても、従来、いつか賃料が回復するのではないかとということで、空き店舗のまま放置をされているという事例が非常に多いと。そういうことで、用地は未利用のまま賃料は高どまりという非常に不思議な現象が全国で起こっているということでございます。

それから土地については、特に所有権を手放すということに非常に抵抗感が強いわけですが、一方で、所有と利用の分離ということもなかなか制度的にもうまくいっていないということで、土地あるいは店舗の有効利用がなかなかされないというようなことが問題として挙げてございます。

2つ目、13ページでございますが、「身の丈、ポテンシャルに応じた適正な事業」。特に再開発事業などでよく指摘されますのは、事業をうまく進めるためには、土地の価格の評価というものを高目に設定すると同意が得られやすいというようなこともございまして、それが結果として非常にポテンシャルを超えた再開発に結びつきやすいというようなことがよく指摘されております。

そういったものをうまく解決しようということで、13ページの下のところ事例がございましてけれども、高松の丸亀町商店街。ここはA街区からG街区まで分けて再開発に取り組もうということですが、このA街区の事例であります。ここで、全国初の取り組みなんですけど、定期借地権を利用した形で再開発、権利変換を行うというような取り組みをしております。そういう事例がございまして。ところが、まだまだ制度的には、これは制度的に言うと全員同意型という範疇に入ってしまうので、そういう問題点が指摘されてございます。

最後に14ページ、個店の魅力向上ということで、一店一品運動でありますとか、あるいはメーカーと協力した商品開発でありますとか、そういった魅力づくりが重要ではないかということでございます。

以上のように、タウンマネジメント活動、共同的な活動と個々の活動をうまく好循環に持っていくということのために課題となっている点を吸っていくような制度整備あるいは仕組みが重要ではないか。その辺について御議論をいただければと思っております。

それから、15ページ以降のところにつきましては、参考ということで、住民ニーズをいかに把握して、それを事業反映プロセスに並べていくかという、段階ごとに問題点を整理

したものでございまして、挙がっている問題点は今御説明したような点でございます。

ちょっと長くなりましたが、以上でございます。

上原議長 どうもありがとうございました。

ただいま事務局とお二方からの御説明とプレゼンテーションがございましたけれども、以上を踏まえ、支援策も含めましてまちづくり全般についての議論をしていきたいと思えます。

なお、日本商工会議所から前回と今回、資料が提出されておりますので、それも踏まえて御議論願えればと思っております。

それから、安井氏と木下氏には、質問に答えるだけでなく、議論に積極的に参加していただいて結構でございますので、よろしくお願ひしたいと思えます。

それでは、今のことを踏まえて、何かありましたらお願ひしたいと思えます。

篠原委員お願ひします。

篠原委員 中心市街地活性化法について、今日は時間もございませぬので、私どもが今考えております問題提起だけさせていただきたいと存じます。

御承知のとおり現在の中心市街地活性化法は、商業等の活性化と市街地整備改善という2つの目的で構成されております。今後、日本の社会が構造変化を起こす、人口が減少する、そういう中でコンパクトシティという概念でいろいろ考え直さなければいけないという時代において、もう少し目的自体も幅広い観点から御議論が必要ではないかというのが第1点でございます。

第2に、中心市街地活性化基本計画は行政がつくるということでございますけど、そのつくるプロセスにおいて、公聴会やパブリックコメント、あるいは議会の議決という手続がございませぬ。幅広く市民参加のコンセンサスをつくるという観点からは、手続が必要ではないかというのが第2点でございます。

第3、中心市街地活性化の基本計画をつくった後の実施について、行政の責任の範囲、商工会議所、商工会の責任の範囲、あるいは地元商店街の範囲、あるいは市民の役割というものがあまり整理されていないというのが実態だと思えます。どういうことが起こっているかと申し上げますと、行政は基本計画をつくると、これで自分たちの仕事は終わり、あとは商工会議所が、TMOを設置して実施してくださいという行政が、全部とは言いません、一部そういう行政があることは事実でございます。つまり行政は運営経費について補助してくれないという状態のTMOが多くなり、TMOとしては運営費確保について一

番困るわけです。

私ども1つ提案がございますのは、例えば佐賀市内のわずか2%の中心市街地から上がる固定資産税が全体の20%あり、したがって、この中心市街地を活性化しないと財政も厳しくなるという説明を、佐賀市はホームページで市民に向けて行っております。そこで中心市街地からあがる固定資産税の一定割合を、TMOやまちづくりに必要なランニングコストとして、毎年行政は出す責務があると。義務とは言いませんが、責任があるという位置づけをしっかりとして頂きたいと思います。これはアメリカのBIDの変形でございますけれども、それにより経常経費、ランニングコストの一部が賄えます。そういう御検討をいただきたいと思います。今日はまず問題提起だけさせていただきます。

最後に、今日、参考資料2ということで、2月のこの合同会議で私どもから問題提起させていただきましたが、大型空き店舗の実態がどうかということで、全国の商工会議所を対象として全国調査をいたしました。今日は説明いたしませんけれども、全部で88の具体的事例に基づきまして、どういう理由で退店したのか、退店に当たって地元で事前に説明があったのかなかったのか、あるいは現在埋まっているのか埋まっていないのか、どういう影響が起こっているのか、88事例を掲げましたので、後でご覧いただきたいと思います。

上原議長 どうもありがとうございました。貴重な御意見ありがとうございました。

他に、皆さんの方からありましたら、どうぞ。

秋元委員お願いします。

秋元委員 早稲田の商店街のお話はいろいろなところで伺ってしまして、初めてきょう、当事者の方からお話を直接伺いました。改めてその活動の取り組み内容のユニークさとかすばらしさが分かりましたが、早稲田の今回の事例の御紹介から、その仕組みとか基準とかそういうものをつくっただけではなかなかまちづくりの活性化に結びつかないのだという、逆にいいお手本を見せていただいたように思います。いろんな成功事例を見ましても、どちらかと言うと活性化の一番最初のとっかかりは、やっぱり町の地域の問題とか、あるいは早稲田の場合、ごみ問題ということがあったのかと思いますが、そこがむしろ次の新しい活性化の糸口になっているというような気がします。

そういう意味では、早稲田の成功事例は成功事例として、それを例えばモデル事業のような形で、いろんなところで同じように拡大させていこうとするというのは無理があると思います。地域の問題はさまざまに空き店舗の問題などがあります。子育ての問題、高齢化の問題、そういうことを丁寧に拾っていくというのは、国とか県単位ではなかなか対応

できない問題だと思えます。先ほどのまちづくり条例もそういう意味でうまく機能していけば、その地域の問題解決につながります。企業も、今までの体制を維持しようとか、今までの売り上げを維持しようとする、非常に発想も縮こまって新しいものが生まれませんが、もっと何か別の財源を考えようとかそういうふうになると、新しい発想が出てくることがあります。

先ほど、もうかるのは楽しいとおっしゃったのはそういう意味だと思えます。今までのものを維持するとか、そのままにするということではなく、新しい何かを起こすことが大切です。暮らしとか生活が動かないと、結局活性化にはならない。前回、佐世保のリーダーの方が、直接その商店街の売り上げには結びつかなかったとおっしゃっていましたが、そんなことないと思えます。皆さんが外に出てきて、明るい子どもたちが外に出てくるといふことで、商店街への売り上げに必ずどこかで結びついているはずですよ。

上原議長 どうもありがとうございました。

他にいかがでしょうか。

片岡委員、よろしくお願ひします。

片岡委員 顧客ニーズということでちょっとお話ししたいんですけども、私、最近いろいろワークショップとかに出かけていまして、住民の方々に声をかけると、かなり来ていただけるんですね。先ほど、住民の方の参加はどうかというのがあったと思うんですが、そうしたときに、今すごく時代が変わっているなって実感して思うのは、住民の方々は、自分たちが何かを商業者の方に与えてもらおうとか、こうしてほしいとかということよりも、自分は何ができるかということに非常によく考えているんですね。商店街はどうしたらいいですかという意見をもらったときも、こういうことができるんじゃないのという意見も出すし、あと、手伝えるところは、こういうところは自分たちができるよ、そういうふうに変わってきていると思えます。

ただ、普通に生活をしていて、自分はどんな町に住みたいのというのを考えるというのは、例えば子どもができたときとか、定年退職して初めて地域を見回したとき、それぐらいしかないと思うんですね。ですから、中心市街地活性化法という法律のことをやっているんですけども、住民の意見を継続的に入れていくような仕組み。例えばその中で、自分たちは町に何ができるんだろうとか、理想のまちってどんなまちなのか、先ほど秋元さんもおっしゃっていたんですけども、地域それぞれで違うと思うんですね、生活の感じることで。住民の意見を取り入れながら、継続的に話し合っていく仕組みを入れて

いただく。その中で、条例が必要だねというようなことが出てきたら、条例をつくろうか、あるいは補助金をもらわないで何ができるんだろうということを話し合ってもいいと思うんですね。住民ができることはどんどん渡していくような、意見を入れていく仕組みがあればいいと思いました。

上原議長 ありがとうございます。

今、片岡委員は客観的な立場で現場を見ている方ですが、ついでと言ったらなんですけれども、藻谷委員も現場をよく見えていますので、簡単にお話し願えればと思います。

藻谷委員 すきを見て手を挙げようと思っていたんですが、ちょっとまだいいかなと思いついて大変失礼しました。ありがとうございます。では、先にやらせていただきます。

たくさん資料が出てきたので、どうつながるかということを一先懸命考えていたんですが、話としては大きく言うと2つありまして、オーバーストア問題、もしくは郊外の乱開発をどうするかという話があって、私は、どちらかと言うとそちらの話を中心的に申し上げてきたんですが、きょう出てきた資料及び早稲田の話なんていうのは、逆に、仮にコンパクトシティができたとして、ある程度乱開発みたいなものがとまったとして、それで中心市街地の方は大丈夫かということで、中心市街地にいらっしゃる方々が御自分で市場経済活性化に向けて努力しないと、実は全く効果はないんじゃないかということが逆に御提示されたのかなと思うわけです。

変な話ですが、市場経済の名のもとに、例えばどんどん郊外をつくっていいかということについては、私を含めいろんな異論があるんですが、中心市街地の中で、市場経済の名のもとに関係者が努力するというところについて反対される方は非常に少ないのではないかと。市場経済の名のもとに、全部再開発して全員箱に入れるとかという話になれば、またこれは問題ですけれども、今の商店街形態、今までの経緯の中でいらっしゃる方々が、市場経済の中で、地権者も例えば逆にマンションへ入れるとか、公共施設へ入れることも含めて、自分がきちんと生き残るために努力するというところを盛り上げなきゃいけないということ、改めてお留守だったということを感じたわけでありまして。

そのときに、前回も申し上げたんですが、非常に矛盾しているのは、補助金を入れると、逆に今までどおりやっていて食えると思う人を延命させてしまつては、実はそれは逆効果になるということが非常に問題で、今、木下さんから、逆に推進側の方に補助金を入れたらどうかという御意見があったんですが、これはアメリカなんか見るとまさにそのとおりなんですけれども、推進側が逆に補助金をもらって、今度は推進側まで腐ってしまうと

ということがないようにどうするかということにもう1枚紙があると、さらにつくられるアイデアがあるんじゃないかと思ったのと、もう1つは、前回申したとおり、B I Dというのはそういう意味では究極の形態で、自己負担をする意識が高い地権者が、ついに税金のような形で取ってもいいというところまでいくというわけで、その前に、自助努力に始まって組織づくり、非専従マネジャー、専従マネジャー。それも、補助金でマネジャーを雇っているという段階から、内部資金で雇うという段階ステップを踏むとB I Dに発展するということがあって、理想としては非常にいいんですが、いきなり補助金でB I Dをつくるというのは、ちょうど発想が逆なものですから、出口から入り口に入るのはなかなか難しいところがあるのでどうするのかというのは非常に問題だと思います。

失礼しました。

上原議長 どうもありがとうございました。

それでは、三村先生お願いします。

三村委員 今日、早稲田の事例、大変興味深く拝見いたしました。私、早稲田は非常に大好きで、卒業生じゃないんですけれども、早稲田に行くたびごとに、確かに早稲田は故郷であるという感じが非常に強くいたします。きょうのお話を聞いたとき、実は早稲田の商店街がある意味で今回成功した理由は、私、3つが複合的にあるのではないかという感じがいたしました。

第1番目は、安井さんという大変すばらしい会長のカリスマ的なリーダーシップがあるなど。やはり人の問題が大変大きいということはあると思います。

第2番目は、私、いつも早稲田に行っても感じますのは、あの周辺は非常に低層なんです。しかも住宅が多くて、長く住んでいらっしゃる方がいる。だから、20年、30年たって卒業して行っても、早稲田はやっぱり同じ顔をしている。なぜ低層なんだろうかと思いましたが、恐らく1つはゾーニングの問題もありますし、あるいはひょっとしたら、こういう言い方をしたらあれかもしれないんですが、あのエリアは相対的に不動産会社にとって余り魅力がないエリアであった可能性もある。そうすると、恐らくああいう職住混交的なエリアが早稲田を中心として残されたことが、ある意味では東京の中において奇跡的なエリアだった。それが今非常にうまく生かされているという感じがありますので、やはり土地利用というのは根本的に非常に大きい問題であるというように感じています。

第3番目は、これは私の今の大学が抱えている問題でもあるんですが、当然のことながら大学は地域のコアである。恐らくこれからはまちづくりのコアは、例えば従来の言い方

をすると、商業施設だけではなくて、例えば病院とか大学とか、あるいは公共施設とか美術館とか含めたそういうものであるということは、だんだん皆さんの理解が出てくる。そうすると、早稲田ってそれが一番よくできていらっしやって、実はあそこ、門がないんですね。まさに門で閉めるということが、ガードマンはいらっしやるんですけど、あそこはキャンパスがどこまで、どこからが町かわからない、全体が大学町になっている、ある意味では日本に残された希少な事例だというふうに思います。そうすると、恐らく今の流れは、言い方としては、早稲田というある意味でブランドもうまくお使いになりながら、早稲田の持っている潜在的能力も使いながら全体のまちづくりをされている。それが恐らく、私は、どうしてもほかの町がモデルにするときにまねができない要素かなというふうな感じがいたしました。

そして、もう1つだけ申し上げますと、私が存じ上げている地方都市を含めて、実は早稲田のキャンパスが郊外に移転したぐらいのすさまじいインパクトがあった後でどうしようかというような話のところに来た。だから、ある意味でやはりその深刻さをきちんと理解した上でまちづくりというのは進めるべきではないかというふうに感じます。

上原議長 ありがとうございます。

次に、原田先生、一言お願いします。

原田委員 藻谷さんも言われましたけれども、郊外との関係、あるいは広い地域全体、日本全体の中で商業活動なり経済活動をどう配置するか、郊外化をどうとらえるかという問題と中心部の中での問題と2つに分けて考えたときに、中心部の方の問題で中心市街地活性化法や何かとのかかわりで考えますと、今活性化法が持っている大きな問題というのは、下手をすると早稲田の努力をつぶしてしまうという方向に働きかねない法律だという気がするんですね。それはどういうことかということ、いわゆる1市なり1区1地区制にしまっているという。つまり早稲田の場合ですと、当然新宿区の中でいろんな地域があって、いろんな多様性がある。早稲田地区では早稲田のやり方があった。それは安井会長というカリスマのことは置いておいて、空き缶を集めるという形を通じてのまちづくりがあったけれども、例えば新宿の西口あたりだったら、全然別のまちづくりが当然あり得る。歌舞伎町をどうするかという問題がある。ところが、現実には中心市街地活性化法でいくと、1市1地区制にしまっている。そうすると、多くの市がこの間何をやってきたかということ、可能性のあるところを全部広げて、極めて大きな中心市街地をとってしまう。その中で同じことをやろうとする。

実は中心市街地とか町と言ったときには、大きさもいろいろあるし多様性があって、新宿という1つのまとまりもあるし、西口、東口、早稲田というとらえ方もある。いろんなレベルがあるわけですね。それぞれのレベルで、やるべき仕事が違うし、工夫が違うし、住民の参加の仕方も違って来る。だとすると、多分一番重要なのは、1市1地区だ何だかんだじゃなくて、各地区でこの指とまれで、安井会長が声をかけたら、集まれる人が集まるようなシステムにしなきゃいけないだろうと思うんです。それが新宿全体になるのか、早稲田は早稲田であり、あるいは逆に言えば早稲田という、先ほど7つの商店会と言われたけれども、それが2つか3つに別の仕事になるかもしれない。そういうことができるような仕組みにしておかないと、結局、中心市街地活性化法は小さな地区での大きなアイデアとか努力というのをつぶしかねない性格を持っているという気がして仕方がないわけです。だから、ぜひこの辺、根本的に考え直していただきたい。

上原議長 どうもありがとうございました。

他にいかがでしょうか。

では、遠藤委員お願いします。

遠藤委員 今までお話を聞かせていただきまして、早稲田の話なんかも、ユニークなどいいですか、非常に参考になりました。大型店という部分、それから町の商業活性化という部分で非常に相反するような部分もあるわけですが、郊外に大型店が続々出てきているのも現実ですが、これはその地方によって大分違うとは思いますが、大きな土地が、事業をやっていた工場があったというようなところが、突然更地になり、そういった大きな空間が商業施設に変わるとかというようなケースもありますし、あるいは逆に、これは業種が果たしてそういう形がいいかどうかは知りませんが、郊外に大きなそういったスペースがあって、パチンコ屋ができたとか、どうかこうとかというようないろんなケースがあるわけですね。パチンコ屋さんがいいか悪いかはいろいろ議論があるでしょうけれども、そういうようなところがもう少し地方行政の中で、土地の活用方法、利用方法といいでしょうか、やはりそういう部分をもう少し相談に乗り、指導できるような仕組みといいでしょうか、それはやはり私は、少なくとも町の将来の5年先か10年先かは別としましても、長期と言えるでしょうけれども、そういったビジョンがないから、欠けているから、その場その場でもって対応する。

それから、前にもちょっとお話をしたかもしれませんが、商店街の真ん中に工業地域があるという話をちょっとしたことがあるんですけども、事実、あるわけですね。

その工場1軒だけがある。そうすると、町が分断されているわけですね。そういうようなことが、これは個人的な土地でしょうけれども、先ほどもいろいろ商店街の地権者の問題、利用の問題という問題があるわけですから、そういうようなことを含めながら、やはり将来に対してのまちづくりをどうするかというところをもう少し基本に立ち返っていく、また、原点に立ち返って物事を考えるような仕組みが必要じゃなかろうかなと。

商店街の中にも、郊外にある大型店と一口で言えますけれども、ますます高齢化し、いろいろな交通事情の問題も、環境問題も出てくるわけですので、やはり近くにある場合は、こんなに便利なことはないわけですね、生活者の近くにあれば。それが大きい小さいかという問題はありましようけれども、そういう店づくりが、大型店あるいはそういった町の商店街との共同的な一体となったまちづくりができる、また、やるべき時期ではなかろうかなと私は考えますけれども。

上原議長 岩崎委員、ショッピングセンターを作っている立場からまちづくりについてご発言をお願い致します。

岩崎委員 大変具体的な対策の論議に入ってきたと思うんですけど、総括して申し上げますと、これからの方向性というのは、1つはやっぱり商店街、商店自身の自助努力ですよ。中身についてはいろいろ触れられておりますけれども、商店の魅力づくりをする、最終的には競争力を高めるということになるわけですが、その自助努力が1つ。

もう1つは、いろんな形で行政がそれを進める組織の維持費といいますが、ロケットを発射されて、巡行速度になるまでの突っかえは要と思うんですね。それが2番目だと思うんです。

3番目は、やっぱり行政の基本的な方向として、中小都市について、コンパクトシティーを目指してこれから諸施策を進めていくと。これは、だれが考えてもそういうことじゃないか。効率的な町を、そして住みよい町をつくっていくということが必要だというように思いますが、そういう3つの方向に集約をされるというように思います。

それから、きょうの議論、それから前回の議論でも感じているわけでありましてけれども、現実に成功例があるわけですね。早稲田の例なんかにも実に素晴らしいと思いますが、早稲田ほどでなくなってきたたくさんあります。それをやっぱり経産省として整理をしていただいて、パターンに分けていただいて、自分の町はこのうちどれに当たるかと。我々が基本計画をつくるには、じゃこのパターンでいこうとか、そういうものをしていただくということが具体的には必要じゃないかというように思うんですね。

それから、先ほど言いました商店の魅力づくりで、何をやっていいかわからないという
ようなそのパターンも参考になりますし、具体的な推進に関しては、やっぱり専門家の意
見を聴するというのも大事だと思います。つまり、商業集積をマネジメントするノウハ
ウを持った専門家ですね、SC方式なんかまさに適任だというように思いますが、先ほど
お話があった丸亀の例などは、まさにSC方式をタウンマネジメントに応用している例だ
というように思います。所有と利用というものを完全に分離して賃貸をすると。それがだ
めなら、役に立たなければまた入れかえちゃうと、そういうことをやっているのがSCな
んですが、そういうことをやっていけば、今よりもうんと改善されていくというように思
うんですけど、方向性というのはほの見えてきたんじゃないかというふうに思います。

上原議長 どうもありがとうございました。

ほかにいかがでしょうか。

それでは、安井氏、お願いします。

安井氏 生まれてこんなに褒められたことはないと思うぐらい褒めていただきまして、
本当にありがとうございます。褒められついでに自慢話をさせていただければ、実は具
体的な数字が出ました。地元の小学校は新宿区立戸塚第1小学校といますが、平成11年、
全校生徒数309でした。ことしの春、457になりました。50%ふえました。ここ3年間、
保護観察処分の子はいません。なぜかと言いますと、我々、こうやって環境、ごみの問題
からスタートしたと言いますが、本当のスタートは15年前、地元の中学校は、授業中に廊
下をバイクが走ったんです。新宿区内の鼻つまみ中学校でした。地元の親たちは、この学
校にだけは自分の子を入れたくないと思っていました。要するに、このままじゃ町はつぶ
れるぞということでもあります。ここが実は本当のスタートなんですね。

この場で皆さんが空き店舗対策で、空き店舗はかわいそうだと。町へ出て商店会のメン
バーに、空き店舗はかわいそうかどうか聞いてください。空き店舗がかわいそうだなんて
言うやつは一人もいません。余裕があるから閉めているんですよ。シャッターあけて、中
で家族が首でもつっていりゃわかりやすいんですが(笑声) 大体そういうところは、郊外
で大手量販店のところにもっといい店をつくっているんですよ。それでもって自分の店、
駅前がガタガタだって、もうこんな町はだめだと、大人が見捨てるから子どもが見捨てる
んです。だから、空き店舗の前で子どもが制服着てたばこを吸い始めたら、町はだれも触
りません。ここのところで実は我々は、中学生、高校生じゃなくて子どもにターゲットを
絞り、そして積み重ねていこうということです。

きょう、この場でお話しさせていただければ、ぜひ総括をしていただきたいんですよ。先ほど、今まで失敗した事例があるって言われました。総括をしていただきたい。正確に総括したら、人材の問題なんか何ともないということがおわかりになるはずですよ。人材を語って人材が語れますか。日本で一番の売り上げだったダイエーだって飛んだじゃないですか。あそこだって人材がいなかったんですよ。それを人材の問題にするというのはおかしい。人材を育てる、そうじゃなくて、もっと正確に現状を総括して　ただ、大変申しわけないが、役所の人たちは総括できないでしょうね。今総括すると、あなた方の上司を否定することになりますから。だったら、総括できるやつにさせればいい。

そして2つ目は、育てることです。育てるというのは期待することです。そして、正確に評価して、最後、褒めることです。育てもしないで、町がだめだ、町がだめだとおっしゃる。この部分は、やっぱり今の流れと反対の方向ではないかなと。三村先生に、早稲田だからできたと言っていたいただきました。早稲田というブランドがあるからと言われていきます。そうです、我々それは否定しません。ただし、修学旅行はいつ来たのか。1999年です。今から6年前です。それまでの間、110何年の間、早稲田はどうしていたのか。自分たちで動かなかったから、早稲田というブランドがどんなブランドなのか見えなかったということです。日本じゅうに早稲田大学なんかあるわけない。でも、日本じゅうには早稲田にはないもっとすばらしいものがあるんだという、いわゆる自分のところの地元をもう一度見直すというところがスタートだと思います。先生には大変申しわけありませんが、大学の先生方が15年前、住むところと稼ぐところは違うなんて言ってくれたおかげで、商店街はガタガタになっちゃったんですね。今の商店会活動の問題点は、商店主が店の2階に住め、そのかわり固定資産税とかなんか税金を安くしてやると言ったら、日本じゅうの商店街の問題点の7割は解決しますね。要するにタウンキーパーという発想で、警察も消防も道路も橋も治安維持も全部町衆たちがやりなさいというふうにする、もうそういう時期に来ているのではないのかな、そんな気がします。

岩崎委員　1つ関連してですけど、今おっしゃったように意思があれば、やる気ですね、必ず人材は育つんですね。人材がいらないからだめだというのは確かに理屈にならないと思います。例えばショッピングセンターでも、大小にかかわらず若いのにやらせますね、そうすると、それは大変なノウハウを持つようになる。そういうことだと思います。

上原議長　議論も後半になってからだんだん尽きなくなるので、私はいつも終わるときに悩みながら終わるのですが、本日もこの辺で議論を終わりにしたいと思います。次回以

降、今のペースで続けていきたいと思っておりますので、よろしく申し上げます。

今後のスケジュールについて

上原議長 それでは、事務局の方から今後の予定等をお願いします。

河津流通政策課長 恐縮でございますけど、配布資料の中に埋もれておると思いますが、資料 8 という 1 枚紙がございます。「今後のスケジュールなどについて」という紙でございます。最後の方でございます、参考資料の手前になっていると思っております。

第 1 回から今まで、本日で 9 回でございます。この後の予定といたしまして 10 回、それから予備日、11 回という、予備日入れて 3 回のセットをしてございます。きょうの御議論もございましたが、夏までには方向性ということで収斂をさせていかなければいけない段階に差しかかりつつあるわけでございますが、なかなか皆さん御日程お忙しいということで、今時点で過半、すなわち定足数の確保が確認をできている日取りがこの 6 月 3 日と 7 月 8 日でございます。ただ、比較的御都合のつく方が、半分には至っておりませんけれども多かった日という意味で、6 月の 20 日ということにさせていただいております。その意味で、今時点ではまだ予備日、審議会として開けるかどうかわからないということで予備日としてございます。今後の審議の状況で、ここにあります 10 回、11 回と進めていくのか、あるいは第 10 回、6 月 3 日の審議のぐあいによっては予備日を、若干定足数の問題もあるかもしれませんが、開かせていただくというようなことが起こるかもしれないという意味で、今時点では予備日、したがってペンディング、P とさせていただいている次第でございます。

以上です。

上原議長 今まで様々な情報が出てきましたが、次回以降は事務局と私の方で論点を出しますので、それに基づいた議論を進めていきたいと思っております。

それでは、本日は、皆さんお忙しいところをお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。これで閉会させていただきます。

閉 会