

# まちの経済、移出による成長と循環による発展

～ 第38回政策研究セミナー ～

岡山大学大学院教授 中村 良平



(この原稿は講演をもとに当センターが文章にまとめたものです。)

## 1. はじめに

私は工学部出身という事もあり、もともとマネーフローとは、縁遠かったものです。環境問題の研究をしていた時には、生物も含めた物質代謝とか、ものの流れに関心がありました。やはり環境ですので、そこからだんだんと人間の行動も考えるようになり、当然、ものを消費したり、サービスを受けたり、提供したり、その裏返しとして、お金を対価として支払うといった事も考えるようになりました。そうすると縁遠かったマネーの事も研究するようになりました。

総合計画、総合戦略、産業振興にしても必ずシンクタンク、コンサルタントに依頼しますと、「製造業の出荷額がどう変化していますよ」、「1人あたりの所得はどう違いますよ」といった統計的なデータでエビデンスを提出してくる事が多いと思います。それは、ほとんどが、ものの流れなんです。出荷額も、ものの流れに対応したお金の流れですし、サービスもサービスに対してのお金がどう動いたかという事です。しかし、研究をしていて、違和感、何かしらの欠落を感じるようになりました。それは、やはりお金だけの流れが存在しているという事です。ヘッジファンドとかそういった投機といったものは、対価を伴わないお金だけの流れなんです。

実は、まちの経済というのはすごく開放的です。人の出入りは多いし、ものの出入りも多いし、通勤、通院、日々の買い物もそうです。そういった中で、対価を伴わないお金だけの流れというのは、かなり重要な位置を占めています。だからこそ、ヘッジファンドの動向で世界が、非常に震撼させられるわけです。そういった事もまちの経済に入れて考えないと、一面だけを見ている事にならないのか、という風に、ここ5、6年感じてきました。

産業連関表というものがありますが、あれは全部お金

の流れなんですけれども、それとは、逆に、ものとサービスが動いて、あるいは提供されてのお金の動きとなります。本日は、そういったところだけではないという事を自分自身の気づきとして、お話していこうと思います。

## 2. まちの「成長」と「発展」

人間もそうですし、地域もそうですが、誰だって、成長はしたいわけです。身の丈に合わないような成長をするのは良くないですけれども、正しい経済成長をする事は重要です。国で考えますと国内総生産、まちで考えますとまちの総生産、付加価値の積み上げが、成長のバロメータとなります。まちの外からお金を稼いでこない、GDP(まちの総生産)が増える事はありません。確かに、預金をしていて、循環から漏れていたお金がそこに表出する事によって増える事はありますが、おもとであるまちの中にあるお金自体は変わっていないわけですから、まち自体が成長する為には、まちの外からお金を稼いでこなければなりません。

まちがお金を稼いでいるわけなんですけれども、非常にまちの経済が上手いき、稼ぐ力があれば、それが雇用に跳ね返ってきます。非常に単純な例で考えてみますと、今治市でまちの外にタオルを売り、どんどん売れるようになると、生産を増やすようになり、生産を増やすという事は、当然労働力も必要ですし、労働力をもっと増そうとする為に、高い賃金でのオファーも出来るようになってきます。そういうのが非常に良い循環であります。しかし、これは地域経済学にある教科書の話で、その教科書通りに世の中がうまくいっていないところがあります。

さらに、稼いだお金がまちの中の色んなところで使われます。使われるという事は、みんなが何かを買ったり、

サービスを受けたりするという事ですけども、そういったものが、色んな部署であればあるほど多くの人の所得になります。そうするとハッピーになる人が増えます。これが増える事が大きければ、それはいわゆる経済の波及効果だという事になります。

新聞等のマスコミで、イベントが開催された際の経済波及効果が、何億円、何百億円と発表する事がありますが、その時は、観光客が1千万人来て、何億円の波及効果が生まれたということで、すごい金額だなというふうに思いますが、実は、それは色んな人の所得（厳密に言えば生産額）が増えた総額を表しているわけなんです。

例えば、公共事業であれば、ほとんどが土木関係、建設関係の部門での波及効果となります。しかし、観光のように裾野が広がれば、波及効果が広がり、色んな人の所得になるわけですから、それがまちの発展につながります。ですから、「成長」と「発展」は厳密に言えば、よく似ていますが、違うものです。

発展なき成長というのは、1980年代に言われた事です。発展なき成長、つまり国から地方への財政移転、一言で言うと公共事業の原資である地方交付税、補助金といったものが、地方に送られてきて、それをもって地方が、発展しているようにみえる事です。確かに、お金が入ってきていますので、地域の所得は増えますが、本当にそれが「発展」につながっているのかどうかということです。

もう少しきちんと考えてみますと、発展なき成長というのは、「お金の循環が、ものの循環に比べてうまくいっていないのではないか」、「ものは循環しているのだけれども、それにつられて同じように表裏の関係でお金が循環していない。むしろ、色んなところで、まちの外に漏れているのではないか」という事です。血液が漏れていると人間が生きていけないのと同様に、漏れているとこれは大変な事になります。地域の場合でも、本当は自分の地域でこれが出来るのだけれども、他のところに依頼していると、自分のところで使えるお金が外に出ていってしまいます。色んなところで、こういった漏れが無意味に広がっていると、まちがお金を稼いでいても生活の豊かさは実感できない状況になります。それが、まちの発展のバロメータにもなりますし、人口にもつながっていきます。

### 3. 経済波及効果の正しいとらえ方

今回は、稼ぐ力と雇用力といった事を中心に説明していきますが、経済基盤モデルというモデルをもって現象を解き明かしていきます。国、市町村にデータはたくさんあります。しかし、データがあっても、料理の仕方がわからない、そういった際の経済基盤モデルなんです。規範的なモデルがある事によって、目前にあるデータを、どういう風に料理すれば良いか、何をどういう風に考えれば、まちがどう変わるかが、見えてきます。

経済波及効果については、非常に教科書的な話になる部分ではありますが、多くの方が色んなところで間違っています。経済波及効果というのは、1.3倍、1.5倍とか言いますが、1を超える事は絶対にありえません。1億円の公共事業をやって所得が1億円以上に増える事なんて、絶対にありえません。どこからお金が出てくるのでしょうか。それはあくまで二重でカウントしているからです。

例えば、観光客が松山市にやってきて、レストランで100万円を使ったとします。そうするとレストランには100万円の収入となり、その一部は自分のところの所得になります。残りは、当然お客さんが来たわけですから、料理提供等の為の仕入れになります。例えばその割合を4:6（所得:仕入れ）とします。そうしますとレストランで100万円の収入がありましたが、その所得は40万円で、仕入れについては、食材であれば、農家・牧場に60万円の支払いがいきます。農家・牧場は、60万円の収入を得て、一部の24万円を自分の所得として、牛と農家の生産物をより多く作る為、飼料会社から肥料等を仕入れる為に36万円をあてます。これは同じ比率にしています。この仕入れの36万円は、飼料会社の収入となります。しかし、飼料会社が飼料を域外から調達している場合、これがまちのそとに出ていきます。それを仮に18万円とします。そうしますと、収入の合計は100万円、60万円、36万円の196万円となり、100万円の観光客の支出に対して、収入合計が196万円という事で1.9倍になります。これが生産波及効果です。見てのとおり、二重カウントされています。本来、所得の効果というのは、まちの外の所得になっているので、このまちの所得ではありません。このまちに入った所得は、40万円、24万円、18万円の82万円となり、所得の付



加価値効果は、0.82倍となります。つまり漏れがあるという事なので1を超えません。いわゆる波及効果が1を超えているというのは、基本的にはこういう二重、三重カウントされているからであり、色んなところで生産があるからです。もちろん、この中には、まちの中で眠っていたマネーだけのフローが入っておりませんので、貯金されているお金や眠っているお金が消費に現れてくれば、それはまた増えてきますけども、基本的にはそれは投資と裏腹になっていますので、ここでは見えません。ということで、気を付けなければなりません。

4. 基盤産業（移出産業）

成長について話をする中で、基盤産業について考えてみたいと思います。次の「基盤産業従業者数、基盤・非基盤比率」（表1、2）を見てください。

Table 1: 基盤産業従業者数、基盤・非基盤比率. A detailed table showing the number of employees in base industries and the ratio of base to non-base industries across various sectors like agriculture, manufacturing, and services.

表1

これは、表名のとおり、基盤産業従業者数と基盤・非基盤産業比率を表しているものです。その中で、表2の下のように（非基盤/基盤）比率というものがあまして、これが実はポイントとなります。これは、先ほどの波及効果の簡易版です。これが、大きければ波及効果が

Table 2: 基盤産業従業者数、基盤・非基盤比率. A table showing the number of employees in base industries and the ratio of base to non-base industries across various sectors, including a comparison of the region to the national average.

表2

高いまちという事になります。もちろん、いくつかの前提条件はありますので、例外もあるかもしれませんが、おおむね正しいと思います。

それでは、基盤産業とは何でしょうか。それは、域外からお金を稼ぐ移出産業です。こういった産業を見出す事が大切であり、今治市でいえば、タオル、造船という事になります。基盤産業の移出が伸びるとい事は、地域経済が成長するという事になります。

基盤産業と非基盤産業は、非常にリンクしているところがありまして、そのリンクがより密接であればあるほど波及効果が高くなります。どんどん基盤産業をみつけていく、あるいはつくり出していくという事が、移入代替（移入転換）につながります。簡単に言えば、今までそのまちが、まちの外に頼っていた事、まちではついていた事、あるいはとれていなかった、まちの外から買っていたというものを、まちがどんどん技術力を高め、労働力の質を上げ、まちの外に依存していたものを、まちの中でつくりだすようになったという事です。

国で考えてみますと、今の中国が該当します。日本の技術移転、ODAによって今までつくる事が出来なかったものがつくれるようになり、しかも人件費がまだまだ安いので、逆転して、日本から工場がやってくるようになり、とかくするうちに中国が今や貿易輸出大国になっているという事です。これはまさに中国が移入代替を果たしたという事です。

まちが発展するという事は、今までまちがつくっていな

かった、あるいは考えていなかったようなものを、まちの外へ依存していたもの、見出していなかったものをつくりだす。そうすると、まちの外に100万円出ていたものが、留保して、100万円を稼ぐ事になります。そういうものをつくるとなると、新しい仕事が古い仕事に付け加わってくるわけです。古い仕事に対して、新しい仕事が増えてくるという事が実は本当の移入代替、まちの発展につながります。これがうまくいくと経済成長が雇用につながって人口増加にもつながってくるという事になります。

## 5. 人口減少時代とまちの産業振興

### (1) 事実認識と捉え方・考え方

日本全体でみますと社会増減というのは基本的にはほとんどありません。外国からの移民、移住者がほとんどありませんので、人口増減に係わるのは出生と死亡だけです。ところが、市町村になってくると、人口増減というのは自然増減だけでなく、社会増減も大きな役割を果たしてきます。最近の動向をみますと、転入と転出というのはだいたい平行移動しています。転入よりも転出が少し多いぐらいで、ほとんどの市町村でそうになっています。転入と転出が右下がり、平行移動して拮抗しています。

市町村が地方創生総合戦略の中で、必ず一緒に考えられているのが人口予測です。人口予測というのは、自然増減の出生と死亡と、社会増減の転入と転出の両方あります。転入と転出は何を考えているかという、ほとんどの市町村がやっている移住促進、定住促進を施策として考えています。出生、死亡の場合は、死亡は高齢化社会で元気な高齢者の健康寿命をどれだけ延ばか、出生は、子育て支援や若い女性の働く環境を非常に良くするといった施策を考えています。しかし、こういった子育て支援課と移住支援課が一緒になっている市町村はほとんどありません。しかし、労働需要が増え、若い人が入ってくれば、それは移住であり、すぐに子どもは増えませんが、将来的には出生率の増加につながるはず。また、元気なお年寄りがやってくれば、年金生活といえ少しでも働いて、それが死亡率を下げる事になります。社会増減と自然増減はリンクしています。それなのに、どうして別々の課で行うのか疑問です。子育て支援と移住促進は一緒に課で考えるべきです。さらに言うと、産業振興というのは、人を必要とし、人が増えるという事

は、まちの中の他の部門からか、まちの外からやってくるといった2種類しかありません。それは、必ず人口移動に結び付きます。若い人がやってくれば、人口増加にもつながりますので、産業振興、移住、子育て支援は、ひとつの屋根の下で、セクションが違っていても、常に一緒に議論をしてやらないと、トータルとしてのまちづくりは、出来ないのではないかと思います。

### (2) 対応策

その対応として、例えば、中学校、高校の同窓会組織(最近なら SNS) はしっかりとネットワークができていますので、ここと市町村が一緒になって、潜在的な U ターン希望者をリストアップし、ディレクトリを作成します。そういったまちの出身者達が、どういった履歴を持っているのかを把握します。例えば、ある人が高校を卒業し、上京し、出版社で働いたとします。実際によく似た話も聞きますが、60歳近くになり、地元に戻りたいが、自分の持っている能力、技術を活かした仕事がまちの中にないのではないかと、思うそうです。しかし、その人が持っている履歴、背中にある人間関係といったものをきちんとしたディレクトリで持っておけば、その人がやってくれば、その人が出来るような仕事を、まちの人がワークショップで考え、作り出せば良いのではないのでしょうか。同窓会組織、インターネットを活用して市町村が一緒になって地域のディレクトリを作成し、こういうものを継続して積み重ねてデータベースにしていけば、やがてまちのファンが戻ってきます。もちろん、まちから「なぜ出て行ったのか」、「なぜ戻ってきたのか」という事を住民票とあわせて、必ず役場は情報を留保、取っておかなければなりません。今までは、住民票に転出と転入だけを書いてもらっていたので、どこに行くのかはわかっていたのですが、「なぜそこに行くのか」「それは結婚なのか」、「離婚なのか」、「介護なのか」といった理由を把握しておく事も大事な事です。3月、4月といった人がよく移動する時期に、アンケート用紙を置いておいて、全員回答の必要はありませんが、住民課の担当者が少し記入してもらえれば、すごいデータベースになります。このまちから、どうして人が出ていくのか、そういったプッシュする要因を把握でき、その要因を取り除こう、と次に考えが派生してきます。

また、地域の人材ディレクトリ、集落単位での地域



図鑑を作成しておく事が、防災を始めとして色々な事に役立ちます。こういうものを一緒にやっていく事が、人口減少の時代には、長い目で見るとプラスになってくるのではないかと思います。

## 6. 首都圏からの人口獲得競争

### (1) 事実認識と捉え方・考え方

現状、地方創生は、大都市圏からの人口獲得競争の様相を呈しており、これに対しては、否定的な意見もあります。しかし、高度経済成長時代には、東京オリンピック開催の前後で、1年間に1都3県（東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県）にネットでだいたい30万～40万人ぐらいが流入していました。それが10年ぐらい続けてです。松山市が8つできる規模の人口です。もちろん出生も高かったわけですが、それぐらいの流入がありましたので、少々東京から人口が減ってもどうってことありません。それにより東京が住みやすくなれば、それはWINWINの関係になる事であり、それを言わねば、地方が勝手に人口を奪い合っているよ、と揶揄されてしまいます。

とは言っても、大都市の魅力は捨てがたいものです。大都市の魅力を一言で言えば、多様性、色々なものがあるという事です。例えば、コンビニエンスストアでの品揃えといったような消費財、野球、サッカー観戦、観劇といった娯楽の多様性、労働機会の多様性もあります。この大都市の魅力は、地方の中小、あるいは中山間地域では絶対真似できない、仮にそれを真似しようとしても絶対無理なものです。

### (2) 対応策

そうすると別のところでの多様性を考えないといけないう事になります。それは、多様性でないというものは、非多様性なので、まちならではの独自性を出すしかありません。人間は、色々な考え方を持っています。地方の市町村が仮に1千数百あった場合に、それぞれのまちの独自のカラーが必ずあります。それでもってそのまちの特性をいかしたライフスタイルを、1千数百のパターンを提供すれば、地方が1千数百の多様性を提供できるようになります。それを人々が選びます。何も一度に100人も200人も移住してくる必要はありません。小さなまちであれば、例えば、徳島県神山町や島根県海士町であれば、毎年10人が移住してくれば、ものすごい

人口増加率になります。少しながらでもそういった事をやっていく事が必要なのではないかと考えています。

島根県奥出雲町の副町長よりヒントをもらった事ですが、奥出雲町というまちは、ある程度色々な職場のある比較的恵まれたところですが、今までは、ひとつの企業で終身雇用をとっていましたが、高校卒業者はこういったところの職場で働いてもらい、大卒者はこういったところで働いてもらい、ある程度の年齢がくると早期退職で今度はそういった仕事ではなく、まちが提供するような第3セクターで働いてもらい、あるいは教職の経験のある人は、こういったコミュニティでこういった仕事をしてくれ、といったようなまちが仕事を斡旋するような、まちが終身雇用の場を提供できるような色々な雇用機会を第3セクターも含めて作っていくという事で、企業の終身雇用から、まちが終身雇用を考える、地域終身雇用へという事があります。これは、大きなまちではできません。人口が1万人以下だったら、こういった事が非常に考えられます。

## 7. まちの経済：構造的問題

### (1) 東京一極集中

いずれにしても、こういった問題が起きてくるということは構造の問題です。基本的には、漏れがあると言うか、上手く循環していないというのは、人間の身体でもそうですが、どこか構造に問題があるといえます。そういった事で、「構造をもう少し深く調べてみよう」「マネーの事を調べてみよう」と思って作ったのが次の表です。

東京都の対全国シェアを見ると

指標	東京都の割合	出典
昼間人口	12.2%	国勢調査(2010年)
	11.8%	国勢調査(1990年)
従業地就業者	13.7%	国勢調査(2010年)
	14.0%	国勢調査(1990年)
生産額	18.6%	県民経済計算(2011年度)
法人企業所得	19.3%	県民経済計算(2011年度)
製造品出荷額	2.9%	工業統計表(2012年)
製造業産出額	4.6%	県民経済計算(2011年度)
工業付加価値額	3.9%	工業統計表(2012年)
製造業生産額	7.4%	県民経済計算(2011年度)
小売販売額	13.1%	商業統計表(2011年)
卸売販売額	39.3%	商業統計表(2011年)
	34.0%	商業統計表(1987年)
銀行預金額(国内銀行)	41.6%	日本銀行(2013年度)
銀行貸出額(国内銀行)	30.3%	日本銀行(2013年度)
従業員千人以上の会社	41.8%	経済センサス(2012年)

注：従業員とは、常用雇用者のことを指している

表3

マスコミでも東京一極集中という事がよくいわれます。普通、東京一極集中といえば、経済、人口の事です。では、昼間人口をみてみますと、バブルの崩壊する直前の1990年で11.8%、2010年で12.2%となり、0.4ポイント高くなっています。次に生産額で見ますと18.6%、従業地就業者が14.0%となり、少し生産額が多くなっています。これの意味するところは、労働生産性が高いという事です。労働生産性が高いという事は労働の質が高い、給料が高いともいえます。それから製造品出荷額はあまりありません。卸売販売額が約4割、銀行預金額(国内銀行)も約4割、銀行貸出額(国内銀行)が約3割、従業員千人以上の会社が約4割となっています。

2012年に商業統計調査というのがありました。これも総合戦略や産業振興の計画を作るときに、例えば、まちの生産額、製造業の出荷額、商業の販売額、サービス業の売上高、必ずシンクタンクであり、コンサルタントが作成しております。しかし、商業の販売額というのが非常に曲者です。その理由は、商業の販売額と聞くとほとんど小売販売額を連想します。しかし、そうではないのです。次の表を見てください。

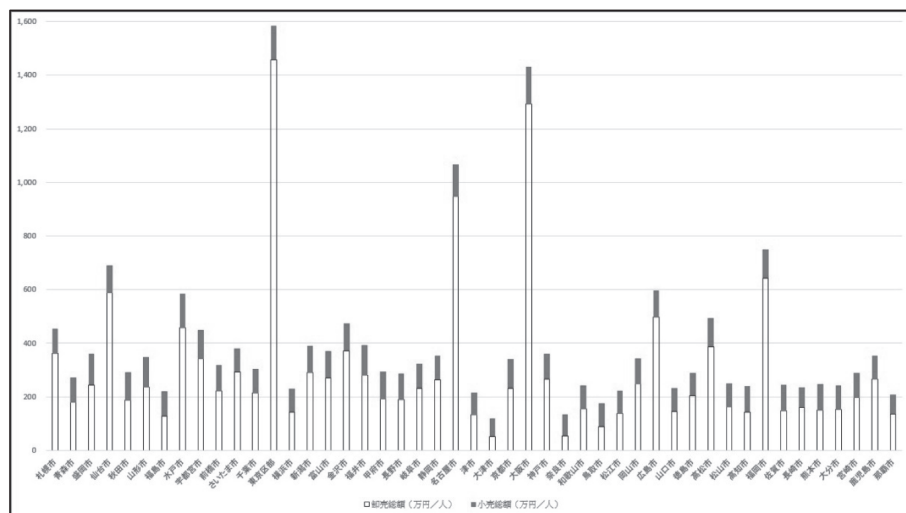


表4

棒グラフの下部分が全国県庁所在地の人口当たりの卸売販売額、上部分が小売販売額を表しています。圧倒的に東京をはじめとする県庁所在地では卸売販売額の高さがみえてとれます。卸売とは何でしょうか、それは商社です。東京が多いのは、商社の本社があるからです。卸売と小売の違いは、小売では消費者を相手とし、卸売では消費者が相手ではありません。産地直送という

ものもありますが、大抵の場合、企業を相手とします。卸売というのは、余っているところ、提供したいところ、売りたいところから、欲しいところ、足りないところへものを動かして、融通していく、つまり、それが商社の有り方です。

お金を融通するのは、金融機関です。民間の金融機関はお金が余っているところから、必要なところへお金を動かします。まちにあった預金を、資金が必要なところへ融資をする、それが仕事です。しかし、融資する先がまちに無ければどうなるでしょうか。金融機関は有価証券(国債、地方債、社債)を買います。それ以外にも、もっと短期で融通する場合、東京コール市場で運用します。そこで融通し、調達するのが、メガバンクです。超低金利で調達した後、それを大企業に貸し付け、大企業が海外に投資します。まちのお金は返ってこない、それが実はマネーフローなのです。

## (2) 所得の空間移動

所得の空間移動というのがあります。まさに私が長い間やっていて何か欠落していると思ったのはここです。本社機能のない誘致工場だと、経理上、出荷額の一部が本社へ間接費用として計上され

れます。工業統計でも産業連関表をみても出荷額はあります。その出荷額というのは、財務諸表の数字ではありません。実は、本社への移転があらわれていないのです。

次に、子どもへの仕送りを考えてみますと、大学のないまちであれば、都会にいけば仕送りをします。月5万円として、それが12ヶ月で60万円、さらに一学年250人として、それが4学年と考えますと、1,000人となり、単純に試算すれば、6億円になります。これは対価が伴わないのです。

要するに我々が働いたお金が子どもに移転され、その子どもがいるところで消費されるという事です。なので、東京の消費が伸びるのは当たり前です。これはお金だけの移転です。

## (3) どこで消費がなされているか

また、インターネットでの消費の場合、運営会社は、

東京に本社がありますので、東京の企業所得になります。

あるいは、佐賀市には、すごい販売額のゆめタウン（広島県本社）があり、佐賀市民が得た所得が、そこで使われ、売上が広島県にいらっています。

結局、まちで稼いだお金が知らない間にどこかにいっている、つまり漏れているという事です。もちろん、まちの大型量販店の成績が非常によければ、使った以上にリターンはあるのであながち悪いとはいえませんが、循環という考え方からするとあまりよくありません。ものの流れとお金の流れの中核部分がすべて東京に集中しているというのはすごく構造的な問題です。

#### (4) 地方県庁所在都市への一極集中

また、地方に目を移すと、もっとひどい集中が起きています。縦軸にそのまちの昼間人口、横軸にその県内市町村の人口順位をとっている表を準備しましたが、四国他の三県と比較すると、愛媛県は、まだ分散しているようですが、表5を見てわかるとおり、それでも松山市と今治市と間には3から4倍のひらきがあります。

地方でも、人口だけでみると、ものすごい一極集中が起きており、何でもかんでも東京に一極集中しているとはいえないわけです。

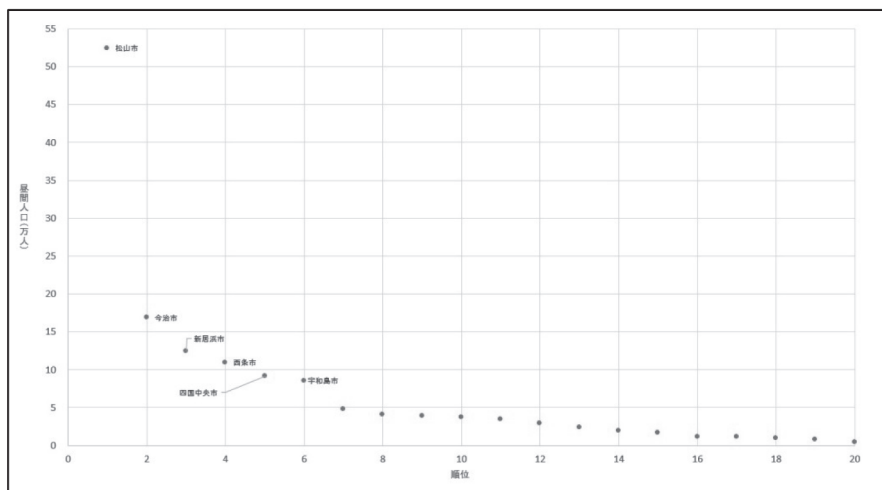


表5

### 8. なぜ地域経済の構造分析をするのか？

構造的な問題がある時には、きちんとまちの構造を把握して、構造を変えなければなりません。これは外科手術にも匹敵します。外科手術で入院して、すぐ治らないのと同様に、まちの振興というのは、エコミックガー

デニングという言葉にもあるように、短期間で出来るものではありません。本当に、種を蒔いて、水をあげ、肥料をあげて、という事で最低でも5年がかかります。すぐ効果が出るものではありません。地道な努力、一定の予算、産業振興に携わる人が変わらない、それから地元の中堅・中小企業でかなりやる気のあるところに集中的に資金を投下する、そして、まちの循環をきちんと把握するという事がなされていないと、そう簡単には構造改革はできません。要するに産業間のつきあいの仕方と産業と消費者のつきあいの仕方、そして地域の中と外のつきあいの仕方を変えていく事が構造改革です。そう簡単には変わらないです。

4年前に、佐賀市から分析の依頼がありました。買い物をする良い場所（ゆめタウン）が出来たが、どうもお金の循環が上手くいっていないという実感があり、それをもう少し地場の商店街に消費がまわるようになれば、どれぐらいまちの活性化に変化が起きるのか、検証して欲しいといった依頼でした。

また、10年前に静岡県浜松市より小糸製作所を誘致し、雇用も数十人増えて良い影響はあったが、シンクタンクの試算した企業誘致による波及効果ほどの実感がな

かったという話も聞きました。これについては、誘致してきた企業が、今までであるような企業と同じようなつきあいをしていない事が考えられます。今まで電気機械器具製造業があるまちの中のつきあいをやるようなものと同じように誘致企業を考えて分析したから、そういった実感の差となっているのです。誘致してきた企業には、サプライチェーンが整備されており、誘致企業が購入する素材、部品、中間投入品は、まちの中で調達されるわけではなく、全部、

浜松市からやってきます。まちの外からやってきたものを、少し従業員が工場に付加価値をつけて、人件費を払って、あとは出荷していく。ほとんど素通りの経済になってしまっています。

佐賀市は、異業種交流も含めて、地場の中小、中堅企業から少しでも調達してもらおうと頑張って5、6年間



で0%から0.5%から0.6%まで上げました。これをもう少し上げていくと、どれくらい佐賀市の経済が変わるか、それを分析して欲しいという依頼がありました。それが出来るか出来ないかは別で、そうなった際に、どれくらいになるかが分かれば、市職員の産業振興へのモチベーションにつながる、という事で分析を行いました。そういうものが構造改革なんです。構造改革を行うのは、漏れがあるから行うわけです。

## 9. まちの経済：構造分析の視点

地域自らがまちの経済を分析できる知識が必要となる中、地域経済分析システム（RESAS）が提供されていますが、なかなかデータだけあっても、分析する理論が無ければ使いこなせません。という事で、その理論である経済基盤モデルについて説明したいと思います。

しかし、その前に、データがあるので、それを読み解いてみます。データの見方として、他企業との比較、他市町村との比較、商圈、圏域での他市町村との比較といった横断面でのもの、定点観測で全国の伸びとまちの伸びを比較する時系列でのものの2つがあります。これは大概誰でもする事ですが、その時に1つだけ意識しておかないといけない事が、因果関係を必ず念頭に置いてやる事です。因果関係の置き方は、2つあります。1つは因果の原因と結果を間違っている事がよくあります。も

う1つは所得が高いと小売販売額は高くなるはずですが、そうすると本当にそうなのかなという事を、次の表6の上2つの表でみていきます。

横軸には個人所得（課税者所得+年金所得）とし、縦軸に小売販売額とすると、だいたい直線になります。松山市は人口規模が大きいので突出していますので、松山市を除いた表が右上の表です。松山市は少しラインより上に位置します。松前町も上に位置します。上に位置するという事は、基準ラインよりも、まちの所得に対して消費が多いといえます。理由として、まちの外からやってきている事が因果関係でわかります。そうすると、このラインをひいて、その差をとってみると、どれだけ松前町がまちの外から購買を吸収しているかという事がわかります。エミフル MASAKIが無かった2007年の調査時点では、松山市はもう少し上に位置しています。まさに2時点を比較すると、消費がどれだけ流れているかがわかります。こうなってくると楽しさを実感出来ます。

ラインにのっている市町はよいのですが、新居浜市をみるとなぜこんなに下に位置しているのでしょうか。新居浜市には、大型ショッピングセンターもあり、西条市、四国中央市から人もやってきているのにこの位置にあります。理由として、単身赴任の人が多く事が挙げられます。単身赴任の人が多くというのは、家族が東京や大阪にいますので、自分の月収が40万円であっても、自分

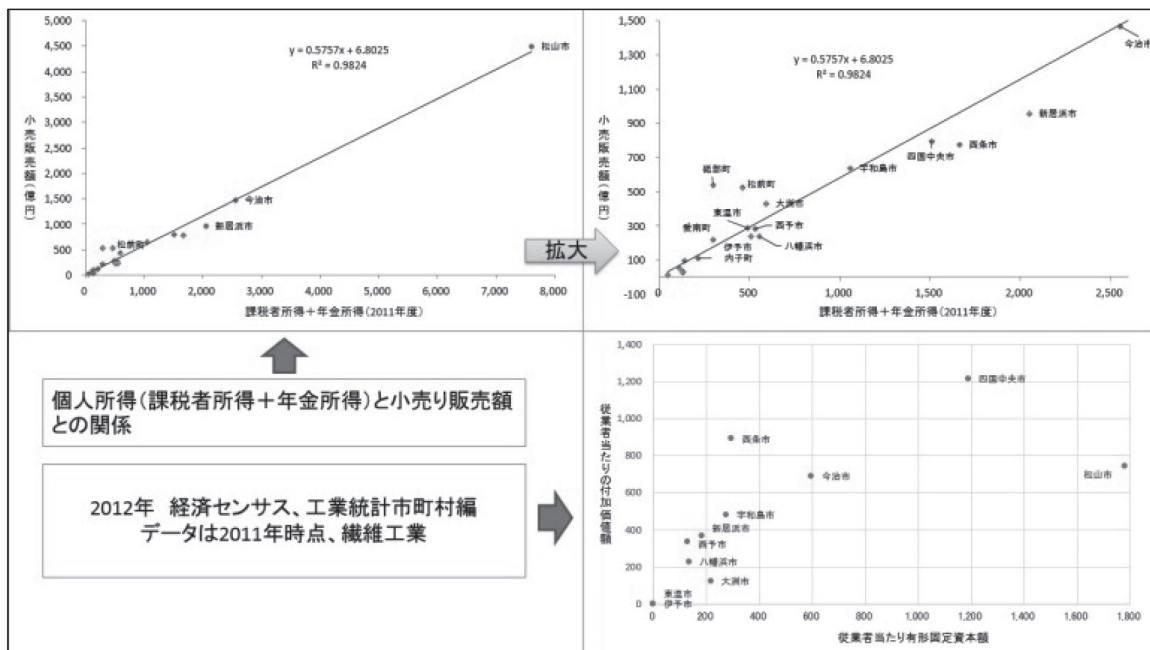


表6



が使わないで、ほとんど家族に送ってしまう、だから消費性向が低い、だからそこに位置します。結果、所得があって、外にお金が漏れているのではなく、お金がとんでいるのです。ちょっと違います。こういうものは各市町村の誰でも作成できます。ラインののっていないところが、どうしてのっていないのだろうかという事を考えるだけでも、次に話が進みます。そうするとそのまちならではの原因が分かる事もあります。そうすると一歩前進です。きちんとした客観的データに基づいた前進ですので、今はやりのKPI（重要業績評価指標）にもつながるところがあります。

もう1つは、人口集積があるとサービス業の生産性は高まるはずという事です。サービス業は対面ですから、人が密集していれば、それだけ移動費用が少なくて高まります。また、資本労働比率が高いと労働生産性が高くなるはずで、人が働いているところに、機械が入ってくると、その人が5人でしていた事が、3人になり、機械に代替されます。つまり資本労働比率が高まると人が減って、労働生産性が高まるという事です。このあたりの因果関係として誰も疑問をはさまない部分になります。

そこで、経済センサスで、従業者当たり有形固定資本額を横軸にとり、従業者当たりの付加価値額を縦軸にとり、繊維工業で作成した表が表5の右下のものです。真ん中にラインをひいたものとして、みてみますとラインより上にある今治市は、タオルが集積している事によって、労働生産性が高い、それだけ技術力があるという事がわかります。

そういった事や、生活関連サービス業、娯楽業（洗濯、理容、旅行業、映画館、娯楽、スポーツ等）やサービス業（自動車整備業、職業紹介、宗教、その他のサービスの関係等）の人口の付加価値生産性、1人当たりの販売額を表7と表8でみていきます。これは、愛媛県内全市町をプロットしています。

このラインより高いところは、人口集積に対して、付加価値生産性が高いところでは、私は住んでいないので個人的にわかりませんが、データは嘘をつきません、必ず原因があるはずで、これだけ人がいるのに付加価値生産性が低いのはなぜか、これだけ人が少ないのに付加価値生産性が高いのはなぜか、理由があるはずで、

ようするに、そのデータで大事なものは、そのデータで当

たり前の事でない事を読み取る事が大事なんです。そのデータを見て、確かにここはここで因果関係あるというのは、確かにそうですが、それでは学問は進みませんし、面白くもありません。どうして外れているのだろう、なんでこっちに来ているのだろう、それを考える事によって、まちの構造を変える事に一歩進んでいくと思います。

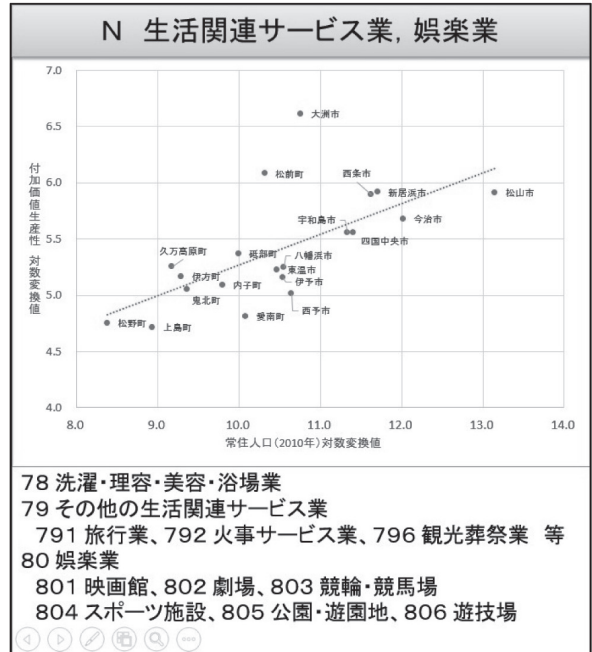


表7

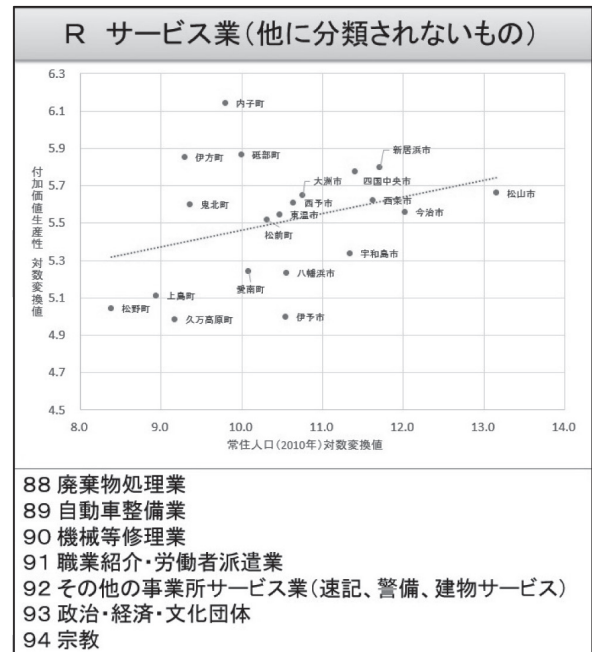


表8

10. 地域圏域の設定

こういった事を考えていく時に、市町の捉え方は大事

になってきます。表9は、東予、中予、南予の通勤圏でみたものです。白抜きが昼夜間の従業者の比率、赤各市町間の枠の中が従業者の移動数、かっこ内のパーセントがどれぐらいの出でいっているかを表しています。

西条市の51,722人の就業者のうち、5,432人が新居浜市に通勤していて、それは西条市の51,722のうちの10.5%ということが読み取れます。

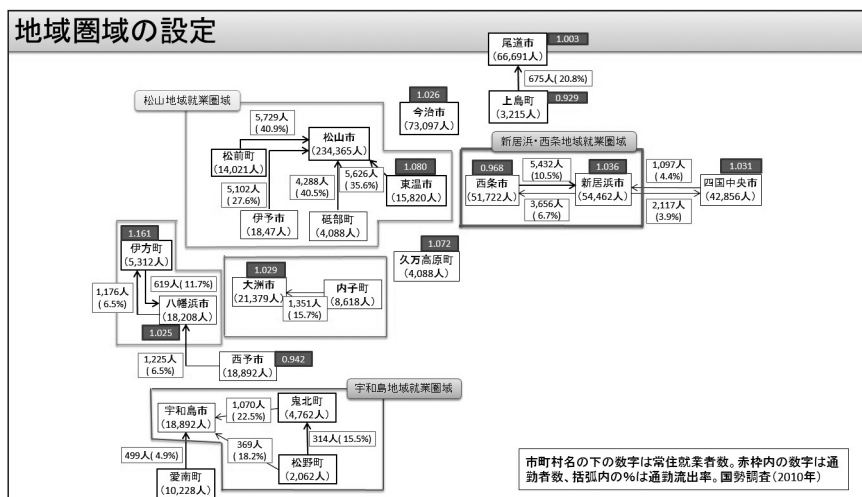


表9

## 11. 経済基盤モデル

そのまちに人がいないと成り立たない商売と、人がたくさんいなくてもできる商売があります。人がいないとできない、あるいは企業がないとできない商売というのは、基本的に対面で行う商売です。郵便局、銀行、学校、小売、あるいは事務所があれば弁当屋、司法書士といったものがこれに該当します。これに対して、そんなに人がいなくても場所と施設があれば出来るような商売というのは、まちのそとに対しての商売です。例えば、農林水産、鉱業、製造業、あるいは観光といった外からお金を稼ぐ産業です。人がいないと成り立たない商売は、派生している産業とも言われます。軍艦島(長崎県長崎市端島)を思い起こせばすぐわかります。石炭がとれる、石炭を掘る人がやってくる、家族がくる、学校がいる、郵便局がいる、銀行がいる、不動産屋さんがある、建設業がいるといった具合に鉱業から産業が派生しています。これは経済学でいう1950年代からある経済基盤モデルです。もう地域の経済学の分野ではやる人も誰もいないやりつくされた分野ではありますが、これが非常にわかりやすく、色んなところで使うことができます。

## 12. まちの産業二分法

今、申し上げましたように、こういった基盤がある事によって、非基盤が派生してきます。基盤は、まちの外にも、サービス売っています。今、ここでサービスと言いましたが、実はネットを使うサービス、例えば、デザインが今治のタオルの中に組み込まれて、それがまちの外に売られていく、デザインというサービスがタオル

というものになって、空をとんでいくわけです。ITを使う、あるいは色んなものが、アイデアなどがものになればそれが移動する事が出来ます。サービスはロットが大きければ、パッケージで売ることができます。パッケージ化で伝播する事もできます。もう一つは相手が来る視察ビジネス、観光ビジネスです。ですから、どんな過疎地といえども、徳島県神山町を連想すればすぐわかると思いますが、ITCという最新の武器を使えば、どんなと

ころでもそれが基盤産業に代わる事が不可能ではないのです。

基盤産業に従事している人がこれだけいると、これだけ非基盤産業に従事する人がでて、人口が増えます。だから基盤産業をまちでつくりだし、それを活性化させよう、あるいは今まで非基盤産業だったものを基盤産業に変えようとしています。別に基盤産業が製造業、農林水産業だけとは限りません。色んな派生産業もあります。という事で、基盤産業就業者と非基盤産業就業者の比率は決まっています。このように産業を2つにわけて考えると様々な事がわかります。

## 13. 基盤産業と非基盤産業の役割

別の見方をしますと、基盤産業がまちの外にももの・サービスを出して、まちの外からお金を入れて、非基盤産業の中でお金をまわすと、それが色んな人の所得となり、波及効果が高まります。水産業が獲れた魚の一部を留保し、加工して、そのまま差別化された缶詰を作る、あるいは、ブランド化して商品として売り出すとします。そうすると、卸売が必要となり、流通も必要となり、非基盤産業が繋がっていきます。つまり波及効果が高ま

ります。それが最初に申し上げました基盤・非基盤の比率なのです。過疎地になれば、農業、林業だけといったようにつながっておりません。例えば、奈良県で吉野杉を売ろうと林業を行っても、製材会社が吉野杉は高く売れないので、外材を入れてしまう状況ですと、まちの林業のサプライチェーンはつながっていません。それはつなげたほうがよいが、その前に、なぜつながらないのかをきちんと考えなければなりません。それには、必ず打開策があるはずで、コストで勝負できなければ、品質性、多様性で勝負するしかありません。

14. 稼ぐ力の基盤産業の見極め方：修正特化係数

基盤産業を見つける簡便な方法として、特化係数が考えられます。これは、ある地域の特定の産業の相対的な集積度、強みを見る指数です。就業者数でこれを考えてみます。繊維工業で有名な岡山県倉敷市を例として、倉敷市全体の15%がジーンズ・繊維の生産に従事していると、日本全体では10%とします。日本全体が仮に閉じていた場合、日本全体では、10%の就業者が日本全体の人に対して、ジーンズ・繊維の生産に従事していることになります。しかし、倉敷市は15%で、日本全体と比較すると割合が大きく、これは東京、大阪といった倉敷市の外にジーンズを売っている為、人が多いと考えられます。地域における産業Aの従事者比率を全国における産業Aの従事者比率で割ったものが、その地域における産業Aの特化係数となります。この例でいいますと、15%を10%で割りますので、1.5倍となります。全国水準の従事者数が400人であれば、倉敷市の従事者数は、その1.5倍の600人です。600人から400人の差である200人が作っているジーンズが、倉敷市の域外への販売従事と考えられます。そうすると特化係数が1.0を超えている産業が基盤産業という事です。表1、表2の各産業の数字が0以外であるというのは、相対的に全国水準と比

べて集積している産業という事です。なぜ集積しているのかは、色々な理由があります。資源がある、歴史的経緯がある、インフラが良いから、人が良いから、でも、それはまちにとっては、比較優位ということです。まちにとって、その産業が相対的に集積しているという事は、他の産業よりその産業のほうが優位だからという事です。ただ、それは過去の事かもしれませんし、これから先どうなるかは分かりません。これから先どうなるかはみんなで考えるしかありません。わからないからといって駄目か、衰退しているからといって駄目か、というわけではなくて、そこにある基盤産業は、やはり基盤産業なので、それを回復させる、もう一回再生させる方法だって当然あるはずで、

15. 小さくてもいくらかもある地域の基盤産業

まちの範囲を小さくしていけば、以下に述べるものも、基盤産業となり、まちの外からお金を集めてきます。スイーツ、この工務店でないと出来ない建築工法・デザイン、学生を引き付ける専門学校、カリスマ美容師のいる美容サロン、道の駅、こういったいたるところで儲かっているというのは、ほとんどの場合、まちの外からお金を稼いでいます。それがうまくまちの中で循環していると発展につながります。これは上流下流へのつながりになります。

16. 稼ぐ力（基盤産業）と雇用力（雇用吸収産業）

今回、稼ぐ力と雇用力という事で、縦軸に、雇用の吸

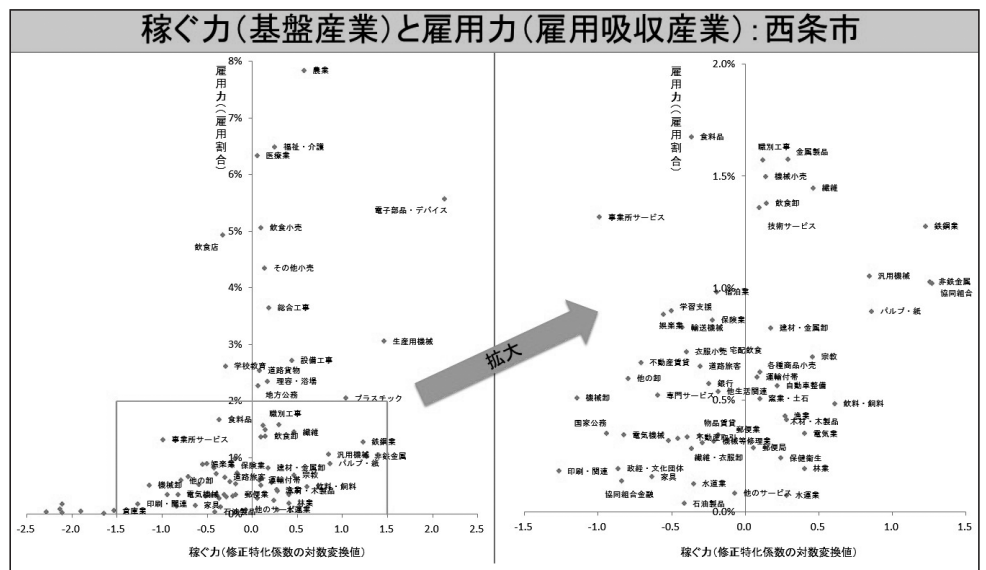


表 10



収力、横軸に修正特化係数とします。特化係数といっても日本で閉じているわけではありませんので、例えば、農業に特化しているといっても、日本全体が農業を輸入しているのであれば、世界標準でいえば、特化係数は下がってしまいます。自動車の場合、日本全体で自動車を輸出していますから、2.0ですが、世界標準で考えると2.5倍になるかもしれません。それを調整していますので、修正といいます。さらにものすごい幅がありますので、尺度を変えています。表10を見ると、西条市では、農業、介護・福祉、医療、電子デバイスが活性化している地域でもある事がわかります。読み取り方として、こういう表を見ると、自分の町にどんな企業がどういう風に立地しているかという事をイメージできます。これは直接的な解釈です。ルネサスエレクトロニクス の立地、住友重機の工場の立地、住友金属鉱山の東予工場の立地といった色々な内実がわかります。そうするとそれは一歩前進です。

### 17. 産業別パターン分類（稼ぐ力と雇用力）

この表の読み取り方のエッセンスを申し上げたいと思います。雇用力のラインを決めると、4つのパターンに分類できます。

- ① 稼ぐ力、雇用力が共に大きい産業
- ② 稼ぐ力はあるが、あまり雇用力はない産業
- ③ 域外からお金を稼ぐ力はないが、雇用力はある産業
- ④ 稼いでおらず、雇用力もない産業

こういった各パターンがどんなものがあって、その分類から動かす事ができるのかどうかという事を次のステップで考えます。

### 18. デマンドフロー

デマンドフローで考えますと、病院がある、病院があると、当然医薬品が必要となる、医薬品がいるとなると、医薬品の卸売もいるはず、そうすると医薬品の製造がいる、医薬品製造には、研究開発がいる、つまりは人を必要とする。という事で、サプライチェーンの逆に行くわけです。この辺りが、1つのまち、あるいはその圏域、もう少し広い圏域、あるいは愛媛県の中、あるいは四国の中、この広がりの中で、循環していれば、まちの発展につながる可能性は非常にありますし、漏れが非常に小さくなっていくといえます。

### 19. おわりに（これからの域外マネーの獲得）

最後に申し上げたいのが、商社機能（卸売）についてです。確かに佐賀市の例で述べました誘致企業の域内調達率を上げる事、構造を変える事は、重要なのですが、そう簡単には出来ません。やはり何年かかかりますし、場合によれば出来ないかもしれません。それよりも、そのまちで作られているもの、他のまちではないような差別化されたもの、製造品でも一次産品でもかまいません。そういったものをちょっとしたアンテナショップを通じて、あるいは、直接、日本の市場は小さいので、東南アジア、あるいは南米、日本文化の大好きなヨーロッパ、北米に直接売っていく、そういった次のステップを考えていく事が必要ではないのでしょうか。実際に、佐賀市の方にはそう伝えました。その為には、小さな市町で、小さな農林水産業をやっているところだけでは、直接海外に売る事は出来ません。最近では、宮崎県のお茶、鳥取県の梨とか色々なものが直接海外に進出しています。その場合には、ある程度の圏域で市町村が一緒になったところで、非常にそこが得意としているような一次産品、二次産品、伝統工芸品なんかを集めて、束ねて、海外に直接売っていく。その為には、卸売機能が必要です。いわゆる地方の商社、地域の商社です。県庁自らがそうだと思いますので、愛媛県は比較的発達しているほうです。そういうようなものは、規模の経済ではなく、範囲の経済です。卸売機能があると、一次産品、二次産品、繊維であれ、色々なものを商社機能として集めてきて、それを直接外国へ売っていきます。大手の商社は、なかなか地方のそういった光るものに目を向けることがありません。

やはりひとつの市町村、あるいは市町村で出来なければ、もう少し広域的な圏域で、あるいは県で第三セクターでもどこでも良いと思いますが、そういうような地方商社機能、地域商社をつくり、それで直接海外に売っていく。たぶん、最後の地域振興の重要なポイントというか、切り札になってくるのではないかと考えております。

#### Profile 中村 良平（なかもら りょうへい）

1953年生まれ。京都大学工学部衛生工学科卒業。筑波大学大学院環境科学研究科、同大学院社会工学研究科を修了。近畿大学商学部助教授を経て、現在、岡山大学大学院社会文化科学研究科教授及び経済学部副学部長。専門は、地域公共政策、都市・地域経済学、環境経済学。著書に「まちづくり構造改革—地域経済構造をデザインする—」（日本加除出版）などがある。