

東京のグランドデザイン検討委員会（第4回）

平成28年2月18日

【前田副知事】 ただいまから第4回東京のグランドデザイン検討委員会を開会いたします。私は進行役を務めます、東京都副知事の前田でございます。よろしくお願いいたします。

本日は東京のグランドデザインの検討に向けた有識者・専門家の皆様との懇談ということで、様々な分野の第一線でご活躍の5名の皆様にご出席をいただいております。ご多忙の中、誠にありがとうございます。

それでは、ご出席の皆様をご紹介します。まず、金融業界におけるITの活用を進めるFinTech業界を牽引されていらっしゃる、株式会社インキュリオン・グループ代表取締役、一般社団法人FinTech協会代表理事、丸山弘毅様。

【丸山様】 よろしくお願ひします。

【前田副知事】 続きまして、ハイヤー・タクシー業界におきまして画期的な新事業を多岐にわたり展開され、新しい都市交通のあり方を提言されていらっしゃる、日本交通株式会社代表取締役会長、川鍋一朗様。

【川鍋様】 川鍋です。よろしくお願ひします。

【前田副知事】 続きまして、きゃりーぱみゅぱみゅさんを代表といたしまして、音楽やファッションなど原宿のKAWAii文化を世界に向けて発信されていらっしゃる、アソビシステム株式会社代表取締役、中川悠介様。

【中川様】 よろしくお願ひします。

【前田副知事】 続きまして、生活拠点を一つに絞らない多様な暮らし方に着目して活動されていらっしゃる、株式会社STAYCATION代表取締役、川邊真代様。

【川邊様】 よろしくお願ひいたします。

【前田副知事】 続きまして、リノベーションをテーマに、建築設計、コンサルティングなど多岐にわたり活躍されていらっしゃる、株式会社ブルースタジオ専務取締役・クリエイティブディレクター、一般社団法人リノベーション住宅推進協議会副会長・理事、大島芳彦様。

【大島様】 大島でございます。よろしくお願ひします。

【前田副知事】 以上の皆様でございます。

それでは、懇談に当たりまして、舛添東京都知事からご挨拶をさせていただきます。知事、よろしく申し上げます。

【舛添知事】 どうも皆さん、今日はお忙しい中、ありがとうございます。これまで3回に渡ってこの検討委員会を開いたのですけれども、今やっている政策は、私が知事になって1年目に、「長期ビジョン」というものをまとめまして、今から10年先をどうするかということで、その政策を固めて、例えば今、昨日から都議会が始まりまして、予算の審議が始まりますけれども、その政策を実現に移すための予算編成をやるという形でやっています。具体的に言うと、例えば待機児童がたくさんいるのでどのように保育所をつくるか、それから高齢者で老健・特養が足りない、これをどうするかというようなことを含めて、それから東京オリンピック・パラリンピックが来るので、川鍋さんではないですけども、障害者を乗せるタクシーをもう少し増やさないといけないのではないかなというような話をやっているのですけれども、ただ、10年というスパンは少し短い。短期・中期・長期とやって、長期の視点がないと駄目だろうということで、2040年代の東京の姿をそろそろ描いたほうがよろしい。25年後ですけども、おそらく25年たったら、ものすごく世の中は変わっているし、新しい技術も出てきているし、何十年か前の自分の仕事ぶりを考えたとき、インターネットがない状況と今は全く違いますから、ここまで変わるのかという感じで、大変ありがたい時代になったなとは思っているのですけれども、それでは、どうするかと。基本的に25年後、まだ活躍なさっている若い世代の方にといいのも一つありまして、それで思う存分、こう思うということを仰っていただいて、むしろ奇想天外であるほうがいいような気がしています。

それで、後藤新平さんというのは、関東大震災の後に東京をつくり直さないといけないというときに、今の昭和通りとか靖国通りというのは彼がつくって、もっと大きなものをつくらうと思ったのだけれども、大風呂敷と言われて、これはもう予算がなくてやめざるを得なかった。けど私は、いつも、若いときにパリに行っていて思うのだけれども、馬車しかない時代に、なぜあのようなシャンゼリゼ、片側5車線、6車線の通りをつくったのかと。それでも今は、混んでいるわけですよ。だから、そうすると、あの頃そういうことを考えたオスマン男爵は偉かったなと思うのですけれども、オスマン男爵を先生として真似たのが後藤新平です。もっと言うと、オスマン男爵の本当の意味は、パリ・コミュニケーションがありましたから、反対派の連中がバリケードを築けないように広い道をつくったとい

うのが本当だったのですけれども、だけど今にしてみても、あれがなくて馬車しか通らない2車線だったら、パリはやっていけないだろうと思うので、そういうことで、壮大な計画であって全く構わないなど。

それは都市計画だけではなくて、生活の仕方も変えたほうがいいのではないかというのはいつも申し上げるのですけれども、私がパリで勉強していたのはもう40年以上前になるのですけれども、その頃にははるかにGDPからいってもフランスの方が上で、何でこの国はこんなに豊かなのだろうと。それで日本に帰ってくると、あくせく働いてという感じだった。今、まだあくせく働いていて、もう少し遊べないのかな、というようなことを考えたりしているわけです。

そうすると、変えないといけないところはあって、極端に言ったら、自分の趣味に生きる、自分が好きなことをやる、そのためにはできるだけ仕事の時間を短くして効率を上げたほうがいいではないかというようなことも考えて、それは生き方の改革で、それをやらないと、女性の活躍推進と言っていたって、男性もあくせく働いていて、女性もそうだったら、とても家庭と仕事の両立はできないので、そういうソフトのことも考えているので、ハード・ソフト両面において、これをどう変えるかと。

あと4年たったら東京オリンピック・パラリンピックがあります。50年前は、戦争に負けた日本が本当によみがえるということで、とにかく経済成長。それなりの成果はあったのですけれども、マイナスの側面もいっぱい出てきた。今回はある程度豊かになったので、先ほど言ったゆとりとか、それこそKAWAiiとか楽しさとか、そういうものがあっても良いのではないかなというようなことを考えています。

そういう中で、これは丸山さんの分野にもなると思うのですけれども、シンガポールにまだ負けていて、アジアのヘッドクォーターズがシンガポールに逃げてしまっていて、私は、Back to Tokyoということで、東京に取り戻そうと。英語が公用語とそうではないという違いがあるのだけれども、東京のほうがはるかに面白いと思うので、何とかそういうこともやりたいと思っていますし、それで今申し上げた、少し遊ぼうではないかというのは、それこそ中川さんや川邊さんのいうものであったり、皆さん方にもお話しをいただきたいし、それから色々な観点から、今言ったハード・ソフトを含めまして、今日、本当に私は奇抜なお考えの皆さん方にお集まりいただいたと思うので、それで住み方の改革といったことも考えないと、820万戸の空き家があって、そのうちの1割の82万戸は東京です。これはもったいないというか、私が散歩するたびに、うちの近くもどんどん空き家が増えてい

っている。これはコミュニティがなくなっていくことを意味するので、どうするのだろうかというようなこともあるので、今日はそのような感じで自由にやっていただきたいと思っています。

そして実はもう一つ、観光を一大産業にして、観光というのは、私はもう、直轄で活性化させようと思っているのは、きゃりーぱみゅぱみゅさんにもこの東京ブランドのアンバサダーになってもらったのですけれども、遊び・ゆとり・楽しさ・趣味というのは観光の中にも入っているので、一昨日、実は有識者会議がありまして、各界の方に来ていただきました。一昨日は水辺の活用について話しました。私は、東京は水の都だと思っているので、皆が水の都だということを忘れてしているので、江戸時代以来、これをもっと活用したいと思っています。

それから、光が足りない。ライトアップが足りなくて、東京がパリやロンドン、ニューヨークに負けているのは、夜の街が暗い。だから田舎と都市を分けるものは、夜の街が明るいかどうかで田舎と都市は分けられるので、「都市の空気は自由にする」ということわざがありますけれども、都市は明るいから都市なのであって、それが欠けている。

それで、もう一つ、宿泊のテーマをやって、まさに空き家をどうするか、民泊をどうするか、Airbnbをどうするかという話もする。そういう意味で活発な議論を行って、そういうことが、実を言うと、行政の立場にいる人間は、どうしても法律に縛られたり、色々な制限があるので、自由な発想ができない^{たち}質になっているんですよ。むしろこういうルールがあるとか、こういう法律があるというのは、変えればいいわけなので、そういうことを気にせず仰っていただきたいという、私の勝手な思いを申し上げましたので、あとはよろしく願いいたします。

【前田副知事】 ありがとうございます。

それではここで、本日の進め方についてご説明申し上げます。本日は「2040年代の東京」をテーマに、お手元の名簿の順に有識者・専門家の皆様からご意見・ご提言を頂戴しました後、出席者全員で意見交換を行いたいと存じます。発表内容の補足、また質問などがあります場合は、後半の意見交換の時間をお願いしたいと存じます。

ご説明の際には、皆様からいただきました資料をディスプレイに投影いたしますので、ご自身でパソコンの操作をされます方は、お手数ですが、会場前方に移動していただきまして、パソコンの操作をお願いいたします。また、その場でご説明なされる方は、卓上マイクのボタンを押してご発言をお願いしたいと思います。

それでは、まず最初に丸山弘毅様よりご説明をお願いいたします。どうぞよろしく願いします。

【丸山様】 改めまして、丸山でございます。よろしくお願いいたします。私のほうからは、FinTechと、今、新聞、メディアにも取り上げていただいている、非常に話題になっている業界があるのですが、この観点を入口に、2040年、ビジネスをつくり出す東京ということで、プレゼンテーションをさせていただきたいと思っております。

まず、私が代表を務めておりますFinTech協会というものがあるんですが、これは昨年の秋、10月に立ち上げたのですが、今、世界に出ていくベンチャーと、メガバンクや三大通信キャリアといった大企業を含めて、大体100社くらい、ご加盟いただいているような協会でございます。これだけ多くの企業がFinTechというものに注目しておりますけれども、今後、将来に向けて、どういう背景・動きがあるかといったところも含めて、本日、少しお話をさせていただきます。

今起こっているFinTechというものですが、FinanceとTechnologyの融合、金融とITの融合でございます。これはただ融合するということではありませんで、AIですとかスマートフォンといった新しい技術を使って金融業界を抜本的に変えていこうという活動そのものをご理解いただければと思います。つまり、今まで銀行の窓口に並んで書類を書いたり、ATMに並んでお金を出して現金を一生懸命数えて振り込みをすると、なぜか翌週にならないと届かないみたいなことがあるのですが、今のテクノロジーを使うと、このようなことはもうおかしい状況ですよ。こういったことを、技術を使って変えていこうということです。今まで金融業界というのは比較的静的・安定的で変わらなかったというものが、テクノロジーの変化と同じスピードで業界が変わっていく、こういう変革を続ける業界に変わろうと。こういうのがFinTechという活動に当たります。

その背景の1点目としましては、貨幣経済の進化というものが挙げられると思っております。もともとは村単位で行われていた物々交換が、金貨のようなものになり、国家レベルで流通する紙幣になってきたのですが、今、これだけグローバル化が進み、インターネットで世界中どこでも瞬時にアクセスできる。こうなってくると、経済の発展とスピードからすると、デジタル通貨のようなものになっていくというのは、もうこれはおそらく必然になっていくと思っております。

こういった貨幣経済と経済の広がりといったものの進化等に加えて、さらに技術的な革新というものが、今、起こっております。1つがAIというものですが、これは色々と

ここで発表されておりますが、2035年には、日本の労働人口の約半分がAIに変わると。実は金融業界は、このAIで大きく入れ替わる産業の一つだと思います。というのは、もともと計算をしたりですとか事務手続をする、それを間違わないように、あとはお金が関係しますので悪いことをしないようにということで、非常に優秀な方々に多大なコストを使ってやっていただいているのですが、そういう数字やデータを扱うというのは、もともとシステムやAIのほうが得意です。こういったことになると、もう金融業界の人的なコストというのは大幅に変わっていくような構造になっています。

あとはブロックチェーンという技術がありまして、これは非常に難しいので端的にご説明すると、システムのデータを一元管理せずに分散で管理すると。さらに、お互いに監視ができるといいますか、形なので、改ざんなどができない仕組みになっています。そう考えると、巨大なシステムが不要、そのシステムを監視する人間というのも不要、こういうような技術が、今、でき上がりつつあります。

さらには、我々、生活する人間としての価値観の変化というものも非常に重要でして、今、シェアリングですとかIoTという言葉がありますが、現在、物を所有すると。そのためにお金がないから、例えば融資を受ける。こういうような生活と金融の結びつき方がありますが、今後は使った分だけ、場合によっては、使い方によって、皆でシェアしている部分を支払っていく。こうなってくると、個人のバランスシートといいますか、そういう考え方が根本的に変わっていく。こういうような価値観の変化というものが起こっております。

こうなるとまいりますと、例えば2040年の生活イメージという、ごく一例として記載をしておりますけれども、例えば休日の過ごし方。車でショッピングに行こうと。移動した分だけ支払いとありますけれども、これは自動運転かもしれませんし、所有せずに乗った分だけ払うようなものですね。ショッピングも、もう物を買うのではありません。持ち帰るものを選ぶと。ここでもお金の支払いというものはなくて、生体認証で誰が持ち帰っただけを認証すれば、後から使った分だけ自動的にアカウントから引き落とされるような、こういう形になると、支払いという行為そのものがどんどんなくなっていきます。

さらには、例えば夜、自宅に帰って資産運用をしようというところですが、ロボアドバイザーというものも今はできておりまして、金融の運用というのは、詳しい方とか情報を知っている方が得をして、知らない人が損をするようなものですが、こういう情報の非対称がなくなっていくのです。全てロボが自動的に全世界の情報を持ってきて、その

人に最適な運用をする。こういうような運用ができるようになりますし、あとは例えば子供にお小遣いをあげるというのも、単に現金を渡すよりも、メッセージとともにありがとうとして伝えるとか、あと、現金じゃないと手触り感がないと使い過ぎが怖いというのがありますけれども、例えばここに100円のアイコンを入れています、このアイコンそのものに100円の価値があるような、これをデジタル上で数えるような、こういう生活感になっていくのかなと思っています。

こういう世の中、2040年に本当にでき上がるのかというところに向けて、各国の動きで、先ほど都知事のほうからもありましたけれども、今、次世代の金融ハブを取り合うというのが、既にかなり活発になってきています。シンガポールはアジアでは当然最先端ですが、最近ですと、ヨーロッパ、ロンドン及びルクセンブルクが非常に活発に活動しています。先日、ルクセンブルク財務大臣もわざわざ来日をされて、我々のようなFinTechベンチャーに、ルクセンブルクを中心にEUでビジネスをしないかというような直接のマーケティングなんかも始めているくらい、海外では力が入ってきているというものです。

これに対して、今、日本はどうかといいますと、今年の秋から、金融庁や経産省で、かなり動きが活発になってまいりました。それから、あとは自由民主党のほうでも、昨年12月ですかね、フィンテック推進議員連盟というのができまして、やっとな国を挙げて検討が始まったというような状況です。まだ検討が始まったという状況でして、世界から見ると、大分まだまだ進みが遅いのかなと思っています。

今、やっとな動き出した状況ですが、今日のお題である2040年というところも含めて考えていくと、そもそも将来の金融ビジネス都市というのはどうなるのか。今、金融ビジネス都市、金融ハブというと、ウォール街とか、金融機関の大きなビルが並んで、そこにスーツを着た金融マンが闊歩かつぽしているというような状況が想像されると思いますが、おそらくもうそういう時代ではないと。

具体的に言いますと、先ほどのブロックチェーンのような技術を使うと、もう巨大なシステムは不要ですので、システムを中心に人ができるということが不要になりますし、リモートワーク、グローバル化、それからAI、事務の自動化が起こると、そもそも一つの拠点に人が多く集まる必然性が、おそらくもうないです。さらにAIやロボット化で自動化が進むと、事務作業もいなくて、金融をやる人間がいなくなると思われがちなのですが、重要なことは、金融といっても、より生産的、新しい価値、付加価値を生み出すような活動に集中をしていくということが重要になると言われています。

実際、では、金融都市、イニシアチブを握る都市とはといいますと、今までは金融のシステム及びデータ、情報ですね、金融の情報、これを集中させることが金融都市だったのですけれども、今後はそういったものではなく、新たな価値を生み出すというところが重要になろうと考えています。

これは既に金融だけに限った話ではないのですけれども、東京が目指していくというのは、先ほどシンガポールを例に挙げていただきましたけれども、世界中からイノベーターと、そのためのお金と、それを使うような感度の高い人々、そういう資産が流入をしてきて、それを世界に発信していくと。という意味では、この東京でビジネスをつくり出すと。これは金融サービスも含めて、新しいビジネスを東京でつくり出す。こういうことが重要になるかなと思います。

これを、では実際に実現するにはということですが、私も東京で起業した人間の一人で、苦勞していることもありますし、また、FinTechをやっていると、グローバルから日本に入ってくる方と非常に多くお話しするのですが、皆さん大体同じようなことを言います。1つが、規制の標準化という点です。2つ目が、東京、日本というところが、ビジネスをするに当たって魅力的なマーケットなのかどうか。それから3点目が人材という形です。

それぞれお話をしますと、規制の標準化という点で言うと、ここにお示ししているのは、個人情報保護の、日本で認められるとAPEC全体で認められるというのですが、金融規制というのは、結構各国で全く違う部分が多いです。日本で始めても、海外は全然ルールが違うので、ビジネスをつくり直す必要がある。そうすると、なかなか日本で始めようと思いません。これを例えば、今、金融経済特区とか色々ありますけれども、特区同士で標準化をしていくことによって、国ではなくて、少しスピードの速い都市同士で、グローバルでビジネスをつないでいく。こういうことを考えられないかと考えております。

あとは魅力的なマーケットということなのですが、これはアメリカとEUと日本を比較しておりますが、豊かさとか教育レベルというのは、日本はトップクラスだと思いますが、ピンク色で囲っている部分、例えばインターネット普及率は高いですけれども、スマホの普及率は実はまだまだ低いですね。あとはクレジットカードやデビットカードの発行枚数、それから民間最終消費支出に占めるそういう電子決済の比率というのは極めて低い。インターネットバンキング等の利用も極めて低いです。つまりは金融やITの活用度が低いと。

こうなってくると、新しいサービスを投入しようと思ったときに、需要度が低いマーケットでわざわざやろうと誰も思わないですね。こういうところで、こういう温まったマーケットといますか、こういう需要度の高いところでこそ新しいことを皆さんが試しますので、こういう活用度が低いところだと、なかなかサービスが集まってこないかなと思います。

ただ、日本が遅れているかという点、SuicaとかETCとか、こういうプロダクトに関しては世界最先端レベルですね。ここまで利用率が高いものは、なかなかないと思います。これはある程度インフラが先行しつつ、利用者の方を誘導するようなことも含めて、こういう状況になっていると思うのですが、例えば2040年に向けて、東京都では現金が1円もなくて全部デジタル通貨で埋まっているですとか、AIやロボットを皆使っている、こういうような進んだ都市であるからこそ、そこに新しいサービスを投げ込もうという人が集まる。こういうような魅力のあるマーケットに変えていくということが、非常に重要じゃないかと思っております。

あとは3点目、最後の人材の点ですけれども、ここは本日、私ではなく、色々な有識者の方がいらっしゃると思いますが、住みやすさとか都市の魅力でいくと、私も高いのかなと思いますし、実際にそういうデータも出ていると思っておりますが、問題は右側のビジネスのしやすさ。こちらはシンガポールがまさに1位で、日本は34位ということですので、住みやすさプラス、ビジネス環境が整えば、世界中のイノベーターだったり、そういう会社で働きたいという人も、どんどん集まるのではないかなと思います。

それでは、このビジネスのしやすさというところでいきますと、(資料で) 囲っている部分はどこかという点、起業のしやすさ。これは手続面ですね。あとはクレジットが得られるか。融資、資本の集めやすさ。あとは税制面。特にこの辺は順位がどんどん下がっておりますので、こういったところを、将来を見越して変化を起こしていくということが重要ではないかなと思っております。

ということで、今、イノベーターや働く人のお話をしましたが、先ほど申し上げた魅力的なマーケットであるかどうかということも含めまして、我々生活する人間も含めて、全員参加型で新しいビジネスをつくっていく。なかなか世界にはそういうものはないと思います。シンガポールはどちらかという点、都市といっても非常に住民も少ないですし、先ほど申し上げたルクセンブルクというのも、人口は50万人ですから、そこに住んでいる市民と一緒にビジネスを育てていく、こういう金融都市というのは今までにないと思ってお

りますので、ぜひ東京が世界初のこういう都市を目指すというところをご検討いただければと思います。

私からのご説明は以上になります。ありがとうございました。

【前田副知事】 ありがとうございました。

続きまして、川鍋一朗様よりご説明をお願いいたします。よろしく願いいたします。

【川鍋様】 タクシーでございます。いつも皆様、大変お世話になっております。私、東京ハイヤー・タクシー協会の会長もやらせていただいておりますが、今日はあくまで日本交通の会長としての立場として、自由にお話をさせていただきます。

2040年、25年後、私も娘が今、2歳半ですので、一応、家業の三代目としては、何とか四代目まで延ばさないといかんと、こう思っております。そうすると、一体自分は何の会社を継ぐのかと。創業者の祖父から父、そして私に渡ってきたのはタクシー会社。しかし、多分娘に渡すのは、もしかしたらタクシー会社ではないのかもしれない。それでは何かということ、おそらく、まず自動運転にはなるだろうなど。そしてもう一つ言えば、無料になる可能性があると思っております。ただ、要するにテレビのように、その代わり広告がある。こういう時代に突入して行って、そうすれば我々も、夢の高収益産業の会社を娘に渡せると、こう希望を抱きながら、本日もビジネスをしております。

どういうことか。これが今日の、皆様のお世話になっております、「桜にN」の日本交通でございます。人間がいて、車があると。この車と人間というのが、タクシーをつくっているたった2つの要素になります。タクシーは、今から104年前に東京でスタートしました。このときも、車と人、車はこのときはフォード、外車しかありませんでした。でも、人が運転する、この基本的構造、いうならばコスト構造というのは、ずっと104年後の現在も変わっておりません。

タクシーを呼ぶ方法は、多少変わりました。今、これですね。「全国タクシー」というアプリを、ぜひ皆様、ダウンロードして使ってみてください。これがタクシーを104年ぶりにもものすごく大きく変えております。それは、お客様の位置が分かる。実は車の位置は10年前くらいからGPSによって分かっていたのですが、お客様の位置が分かるようになったというのは非常に大きいですね。少し前まではこうでした。これは1960年くらいですね。今から50年くらい前。無線がついて、通信ができるようになったと。「都庁に5分で行ける車どうぞ」とやると、都庁に5分で行ける乗務員が自己申告でボタンを押すと。決してお客様の位置も分からなければ、車の位置も本当に近いかわからない。本当は、都庁から毎

晩、某何とかさんという方がお乗りになって、いつも長距離のご利用だと、遠くから乗務員が必死になって押すと。こういう現象があったりもしました。

これが今、先ほどありましたが、オックスフォードの大学で、10年後になくなると言われております仕事・職業です。あと10年でタクシーやトラックの運転手は仕事を失うと言われているのですけれども、いつもこの議論になりますと、タクシー運転手がやり玉に挙がるんですが、何もタクシーだけではないですね。ここにあるように、様々な職業が、保険事務員、ビル清掃員、郵便、レジ係、クリーニング、医療事務、路線バス運転手、これが全て、なくなると言われています。そうすると、2040年頃には、皆の仕事がなくて困ってしまうと、こういうことにもなりかねないのです。何せ日本の職業の49%が置き換えられてしまうと、こう言われております。技術的にはですね。

置き換えたときに何が起きるかという、これが非常に私、大事だと思っていて、実はタクシーのコスト構造のうち、72.9%が人件費で、ほとんど70%に近い割合が、乗務員の直接人件費になります。したがって、もし明日、自動運転タクシーが、今日の車と同じ、大体250万円くらいで出てくれれば、いきなりタクシーの料金は3割になります。そうすると、今、初乗り730円ですけれども、初乗りが220円くらいになって、爾後^{じこ}も90円ではなくて、20円ずつくらい上がると。そうすると、都内23区内であれば、大体どこでも1,000円台で行けると。こういうことになります。

さらに言いますと、おそらく自動運転だと、もう少し稼働率が上がります。今、実車率が43%です。これは100キロメートル走行した中の43キロメートルしか、お客様をお乗せしていない。これがもう少し上がるはずですので、それによっても値段は下がる余地はあると思います。ですから、ざっくりと3分の1になるのではないかと。

さらに、3分の1になった料金も、その車内に乗っている時間を提供していただくことによって、さらに下げることができると思っていて、何を言いたいかといいますと、例えば当社は、この間、ポカリタクシーというのをやりました。^{あんどん}行灯にポカリスエットを載せて、横に広告を貼って。ちなみに、これ今、まだ、この横しか貼れません。これ、本当はもっと全体にラッピングさせていただきたいのですが、これは都の屋外広告物条例がありまして、これはぜひ緩和していただきたいと思っているのですが、これからオリンピックに向けてですね。

また別途、それはやらせていただきますけれども、こういうのをやると何がいいか。勿論ポカリにとってはいいのですが、お客様にとっても、乗った時間を提供、すなわち、乗

ったときに動画を見せられるということですね。ただ、見たら、最後にピッとボタンを押すと、乗務員がありがとうございますと言って、ポカリスエットを1本出します。サンプリングと称して、ですね。そうすると、車に乗っている時間は平均18分ですので、18分の間に情報を浴びせられて、たばこを吸わされたり、もしくはバイタルデータをとられたり、輸血したり、そういうことを提供する見返りに運賃は安くなるという構造ができるはずですので、18分以内に何らかのものを提供して、その時間を切り売りすることによってタクシー運賃を下げていくと。

例えば、これはポカリスエットでしたけれども、これ以外の動画広告だけ見ていただいたら、50円、次のご乗車時に使える割引のクーポンを出すということを実際に既にテストをしています。そうすると、タクシーを広告媒体とすることによって、運賃も下げることができる。自動運転で3割まで下がって、さらにそこから広告で下げる。テレビと同じモデルだと思います。ネットとも同じですね。

色々なことを試みておりますけれども、そうすると、今日、バスや電車の関連の方はいらっしゃらないという前提で話しますけれども、これが輸送モード別年間利用者数、要するに、バスが一番下の赤です。タクシー、残念ながら、ピンク、非常に輸送シェアとしては少ないです。黄色が鉄道、グリーンが自家用車ですね。これ、どうなるかという、タクシー料金がものすごく安くなって無料になってしまうと、当然、ドアtoドアで24時間というのは、唯一タクシーしか提供できていない価値ですので、人間はどんどん安く流れますので、どんどんタクシーに乗ると。そうすると、バスも地下鉄もあまり乗る人がいなくなってしまって、東京都で言うのも何ですけれども、そうすると、また道路が混雑して、それでは相乗りをしていこうという技術も発達してということで、おそらく渋滞とか道とか、ボトルネックになってくるとは思うのですけれども、相当、車で移動するという用途が今までより爆発的に増える。今のタクシーマーケットのおそらく3倍、5倍には、すぐ拡大し得る環境がやってくると見ております。

これがいつから始まるかといいますと、色々な文献を寄せ集めると、大体今から10年後くらいから、完全自動運転の車が売り出されるようになっておりまして、10年後くらいから売り出されて、20年後の2035年には、その年に売る車の10%くらいは完全自動運転車になるのではないかとこの予想があります。これは何とも言えません。分かりません。しかし、このくらいのスピード感でタクシーの料金がガガッと下がっていくという状況になっていくのではないかと。

それでは人間は、タクシーにもずっと労働組合がありますから、どうしようということになるのですが、これは昨今言われているほど、実はあまり心配を、私自身もしておりません。例えばキッズタクシーという、親御さんが乗られることなく、子供だけを小学校から塾、そして塾からご自宅とか、こういう送迎があります。今は非常にこれ、値段が高くなっています。1時間5、6千円払っていただかないとできない。でも、それでもものすごくニーズがあります。これが下がってくると、皆さんがこういう使い方をする。そうすると、これはさすがに全自動運転の車だけに乗せるのではなくて、親御さんの代わりとして乗務員が必要になってくるのではないかと考えております。お出かけサポートタクシー、今度は車椅子です。少子高齢化の「高齢化」のほうですね。これはそこに付き添うヘルパーの資格を持った方が必要になってくると思います。さらに、先ほど知事も仰られた、東京の観光タクシー。これはiPadで説明というのもいいと思うのですけれども、そこで、「はい、このポーズで撮って」、「ここから撮りますよ」と写真を撮ってあげたり、色々なエンターテインメントとしての旅行ガイドという意味において、人ができる付加価値というものはあるのではなかろうかと思っておりますので、今、当社に入ってくる乗務員には、とにかくこの辺を身につけなさいと言っています。そうしないと、「皆、もう10年後には、職がないぞ」と言いながら、一生懸命に技術をトレーニングしております。

これがユニバーサルデザインのタクシーです。これを1万台、補助金をいただいてオリンピックまでに入れるということになっております。1万台というと、大体昼間走っているタクシーの3台に1台。夜は個人タクシーが出てきますから、4、5台に1台になります。今、法人タクシー3万台、個人タクシー1万5,000台ですから、昼間のタクシーの3台に1台は、いわゆるロンドンタクシーのようなワゴン型になって、空間が広いものになります。そして、これに2020年はまだショーケース的にしか間に合わないと思いますけれども、自動運転技術を入れていくことになります。

都内の移動はタクシーでの移動ですけれども、ライフスタイルとしては、これは後で川邊さんの分野にも入ってきますが、私は個人的に非常にサーフィンが好きでして、週末は鴨川に行っております。湘南でもいいのですけれども。アクアラインを使うと1時間半ですね。この間、私は商売柄、当社の乗務員を雇って、私の自家用として乗務員に運転させます。そうすると1時間3,000円で雇い、往復で大体1回当たりに2万円を自腹で払います。それでも片道1時間半、往復3時間、メールのチェックをできたり、しかも誰にも邪魔されないというのは貴重な仕事の時間です。そうすると、実質、移動時間をキャンセルす

ることができる。移動時間を静かな執務時間に充てることができて、気付いたら鴨川の海で、私はサーフィンをする。スカッとして帰る。

これが、この車に親子4人で荷物も積んで乗って、自動運転で行けば、家族^{だんらん}団欒しながら、もしくは見逃した映画を見ながら、気付けば着くという世界ができれば、今度は東京都内にあまり広い家を買わなくてもいい。今、ものすごく安いんですよね。鴨川のマンションは、230万円くらいで3、40平方メートルの、私、カリフォルニアに2年住んでいたのですけれども、カリフォルニアよりも素晴らしい海岸線の脇に建つマンションが買えます。古いですが、それをリノベーションして使えばいい。

要するに、東京は大都会の文化もありますけれども、自然もものすごくあって、釈迦に説法になって申し訳ないのですが、山が好きな方は八ヶ岳に行けばいいし、ゴルフ好きな方は軽井沢でも、そしてワイン好きな方は山梨に行つてという、東京を中心としたデュアルライフという素晴らしい時代が、自動運転、そして自動運転タクシーによってもたらされるのではないかと、非常に期待し、なおかつ、これを実現するのが、私は娘の代まで続ける責務だと思っておりますので、飽きずに引き続きやっつけていこうと思います。

何とぞご協力のほどよろしく申し上げます。今日はありがとうございました。

【前田副知事】 ありがとうございました。

続きまして、中川悠介様よりご説明をお願いいたします。

【中川様】 よろしく申し上げます。アソビシステム、中川と申します。僕も東京生まれ世田谷育ちの都立高校出身で、34年間、東京で生活しています。2040年、ちょうど59歳で、まだ現役で働いているかなと思います。そのような東京、僕たちのできることを僕たちなりに考えたものをお話しできればなと思っております。

まず、弊社の紹介をさせてもらえればと思っております。弊社は「ブームを作ることも、カルチャーを創る。今の時代に発信すべき“アソビ”をもっと。」ということテーマに、芸能事務所が中心活動であるのですけれども、そこに留まらず、そこから始まる色々なカルチャーをつくっていこうということをテーマに頑張っております。

次のページ、原宿という場所を中心に活動しております。分かりやすい所属アーティストを話させてもらいますと、ちょうど先週、「&TOKYO」のアンバサダーに選んでいただいたきゃりーぱみゅぱみゅや、その楽曲、Perfumeさんの楽曲などをつくっている中田ヤスタカ、そしてアートディレクターの増田セバスチャン、彼もKAWAiiのアートディレクターとしては、世界へどんどん出ていっているメンバーです。このようなメンバーを中心に、

マネジメントをやっております。そのほか、「HARAJYUKU KAWAii!!」という街を使ったイベントだったりとか、メディア構築だったり、業務は多岐に渡って行っております。

そのような僕たちが一昨年立ち上げたプロジェクトですけれども、「もしもしにっぽん」というプロジェクトを立ち上げました。これは、世界に向けた新しい日本の見せ方をつくっていこうということをテーマに立ち上げたプロジェクトです。構成要素は4つあります。

「MOSHI MOSHI BOX」、観光案内所的なものをやっております。「MOSHI MOSHI FES」、日本・世界でイベントやっております。「MOSHI MOSHI TV」、日本の中でつくった番組を世界に向けて発信していくことをテーマに、テレビ番組をやっております。「MOSHI MOSHI WEB」、こちらは日本のファンサイトのようなものをつくっていきたいという思いを込めて立ち上げたものです。

詳しく説明させていただきます。MOSHI MOSHI BOXは、今は原宿にあります。竹下通りと明治通りのぶつかるところにあるのですけれども、この写真が目印で、増田セバスチャンがデザインした世界時計を目印にやっているのですけれども、渋谷区の観光協会さんと一緒に、渋谷区では2つ目となる観光案内所の運営を弊社でやらせていただいています。渋谷区の観光案内所は、ハチ公前の青ガエルという緑の電車跡地と、弊社で行っているこのMOSHI MOSHI BOXの、現状2か所になります。

このMOSHI MOSHI BOX、どのようなことをしているかという、サービス内容は様々なことをやっています。観光案内、こちらのほうは渋谷区観光協会さんと連携してやっております。そのほか、フリーでPCが見られたり、電源で充電できたり、あと、お土産物を買っていたり、マップを配ったり、さらに、外貨両替の自動販売機、これはTravelerと組んで、外貨両替の自動販売機を置いております。そのほか、フリーWi-Fiだったり、 SHIPPING サービス、FedExと組んで、原宿で買い物したものを、そのまま自分の国の自分の家に送れるようなサービスをやっていたり、あと、第一興商と組んで、カラオケが外国人は無料で歌えて、90点以上取ったら施設内のクレープ屋さんのクレープがもらえますよという企画をやっている、エンターテインメントの入った観光案内所になっております。

この原宿観光案内所ですが、できてまだ1年程度しかたっていませんが、総来館者数は3万2,832人で、内訳は外国人が55%の日本人が45%になります。利用サービスで多いのは、60%が観光案内になっております。原宿に来たいと思って来たけれども実際何をしようかなという、暇をしている外国人はすごく多くて、そういう人たちにこれを教えたらいいのではないかなと。あと、食べ物も結構、影響が大きくて、原宿でランチをしたいのだけ

ども実際にどのような場所がいいですかといった質問も、かなりの数でいただいています。ここにいらっしゃる方も季節によって違います。例えば11月、12月はオーストラリアの方がたくさん来たり、今はちょうど春節なので、中国人の方がたくさん来ているのですけれども、世界各国、様々な方に利用していただいております。

この観光案内所を中心にどのようなことをしているかといいますと、渋谷区との連携として、観光協会の出張所としてやっております。渋谷区のPRキャラクターの運営・宣伝だったり、今週の月曜日にやったのですけれども、地元の商店会と一緒に、原宿に来る外国人に対して、商店会と連携してガイドツアーのようなことを行っています。商店会加盟店とともに、実際に商店会の方々と外国人の方が触れ合って、一緒に街を歩いて、最後は一緒にランチをするという企画を行っています。また、企業との連携も行っています。先ほどお話しした第一興商のカラオケルームだったり、マルコメと組んで、「カワイイ味噌汁屋さん」というものをやっております。外国人は味噌汁を無料で飲めて、日本人には100円で売っています。そのようなことをしながら、盛り上げをやっております。

これは先ほど言いましたイベントです。このイベントは2年間に渡り、世界14の国と地域28カ所でイベントを行っております。延べ約108万人の外国人に対して、「もしもしにっぽん」プロジェクトの認知の拡大を目指して動いております。

では、海外でどのようなことをしたかというと、例えば、左上のオリジナル商品・ポップアップショップの展開や、現地媒体と連携したPR展開です。これは、タイムアウト東京と連携しています。タイムアウトは、ロンドンが本拠地で、ロンドンを中心に世界80カ国以上でつくられている街の案内ガイドの雑誌です。このタイムアウトで、東京とロンドンが連携して、ロンドンにきゅーぱみゅぱみゅがライブに行くタイミングでロンドンの表紙をやって、ロンドンからみる東京、ロンドンから見るクールジャパンみたいなものをテーマに、ロンドンのほうで特集を組んでいただいて、その特集を世界中の国で受けるという形でプロモーション活動を行いました。これはすごく好評で、ロンドンでは、実際タイムアウトというのは、メトロだったり色々な場所で配っているのですけれども、あっという間になくなりまして、好評をいただいております。

僕たちの考えていることは、2020年以降のインバウンドはどうなるのかということです。最近、クールジャパンだとかで呼ばれて色々な場所に行くのですけれども、2020年に向けてという話はすごく多くて、その後どうなるのかなと若干不安を感じています。僕はまだ34歳で、社員もたくさんいるので、皆を食べさせていくときに、この先、2020年以降、何

ができるのかということをごく考えて動いていきたいと思っております。

その2020年以降のインバウンドに対して、「もしもしにつぼん」でできることを考えてみました。観光案内人の企画を立てています。移動型観光案内組織の構築です。既存の観光案内所のような受け身ではなくて、一緒に観光案内を行う、動くという形でやっていきたいと思っています。最近出会ったのですけれども、渋谷区の中にも、大学生のボランティア団体で、実際に観光案内をしてみたい、英語の勉強にもなるからそういうことをやっていきたいというボランティアスタッフがたくさんいます。そういう子たちも、オフィシャルではないので、今、街で声をかけていると怪しまれたり、違法だったりすることもあるので、そういう子たちと連携して、観光案内というものをオフィシャルでできる形をとれないかと思っております。今だと渋谷区観光協会と連携したり、ITを活用した施策であったり、日本のおもてなしを伝えていくようなことを。例えば、原宿という街に来るのは、団体旅行客ではなくて、個人の家族であったり、友達同士で来る方がすごく多いのですけれども、そういう方々のニーズに応えるような形で、ここで観光案内をしていながら、各国の方々が求めるものについてデータベースをつくっていききたいと思っております。

原宿にオーストラリア人だけが来るうさぎカフェというところがあって、僕ら日本人は全く知らないのですけれども、オーストラリアの有名な方が来たときに、インスタグラムにそれを上げた。そのインスタグラムをオーストラリア中の人が見ていて、原宿といえはうさぎカフェだよというのをすごく言われるのですけれども、うさぎカフェについて僕たちは全く知らなくて、観光案内所の人も分かりませんでした。それが5人連続で続いたときに、そのオーストラリア人に理由を聞いたら、インスタグラムを見たという話になりまして、色々な場所にチャンスというものはあるのだと思いました。そういう個々に対してカスタマイズしていくことが、インバウンドの益々の増強になってくるのかなと僕たちは思っております。

次にショッピングというものをテーマに、顧客の誘致をしていきたいと思っております。僕たちは、普段、音楽イベントだったり、エンターテインメントのイベントをやっているのですが、そこにショッピングというものを加えた大型フェスを企画したいと思っております。

続いて、ユーザーデータベースと街を軸にした展開をしたいと思っています。今、本当に、妄想レベルの話をする、渋谷駅前のスクランブル交差点と道玄坂を封鎖して、スクランブル交差点にステージを組んで音楽フェスをやります。その音楽フェスの期間中に、

渋谷区はそのエリアの飲食店が全部フードフェスをやりながら、ショッピングイベントもそうです。例えば何%オフですとか、共通のショッピングバッグをつくって、それを持っていけば安く買い物ができたりであるとか、そのようなイベントをできればいいなと思っています。

インバウンドの外国人向けですとか、色々なイベントが東京都内で行われていると思うのですけれども、ショッピングについてのイベント、音楽についてのイベント、ファッションについてのイベントと、個々に分かれていると思います。それを同じ時期に集めて連携して、外国人にとってみれば、音楽も楽しめて、ファッションも楽しめて、ショッピングも楽しめて、食べ物も楽しめるということができたら面白いのではないかなと思っています。

渋谷駅前のシンボルであるスクランブル交差点が音楽会場になっていて、そこからずっと街をうろうろしながら、買い物したり、一日中、街を楽しめる。そんなイベントをつくれたら、きっとまたこの場所に来たいと思うのではないかと考えております。

そして、インバウンド・アウトバウンドの集大成として、「もしもしワンダーランド」というものを計画しております。ここでは先ほど話したMOSHI MOSHI BOXの観光案内だったり、日本のおいしさ、クリエイションを伝える食のエリアだったり、我々が得意なKAWAii、日本の独創力のようなものを伝えるものだったり、日本のショーケースのテーマパークのようなものをつくりたいと思っています。

それが東京都内、しかも都市にあるのがすごく重要ではないかと思っています。そこにはこういう観光案内から伝統からポップカルチャーから、さらに日本のコンテンツ。今ちょうど、きゃりーぱみゅぱみゅが大阪のユニバーサルスタジオジャパンで、クールジャパンをテーマにアトラクションをやらせていただいているのですけれども、そこで来るのはインバウンドの外国人ですよね。ジェットコースターに乗りに来て、皆さん楽しんでいるのですけれども、そういったものが東京にも必要なかなと思っています。

このワンダーランドは、それほど大きなスペースは必要ないと思っているので、例えば山手線の駅を活用するなど、色々な場所を使いながら、身近に接する形でこういったエンターテインメントの場所をつくっていくことが、すごく重要だと思っています。先ほど話した案内人についてもそうですけれども、どんどんインターネット、ITが発達していく中では、リアルに接点を持つということが、すごく重要になってくると思っています。そこに対して日本のおもてなしとか日本のクリエイティビティの高さを発信していくのが、

すごく重要だと思っております。

そういったことを考えながら、2040年に向けて僕たちも色々やっていければいいなと思っておりますので、今日を機に何かご一緒できれば、ぜひよろしく申し上げます。今日はありがとうございます。

【前田副知事】 中川様、ありがとうございました。

続きまして、川邊真代様よりご説明お願いいたします。どうぞよろしく願いいたします。

【川邊様】 皆さん、こんにちは。STAYCATIONの川邊真代と申します。今日は、「『空き家をみんなの別荘に！』～短期賃貸マーケットを開き『公共の住宅』を育てる～」というタイトルでお話しさせていただきたいと思っております。よろしく申し上げます。

まず、これが空き家の推移表になるのですがすけれども、先ほど知事からも指摘があったように、現在、820万戸の空き家がございます。7軒に1軒が空き家ということになり、今後も人口減少、世帯数減少によって空き家が急増していくと言われている中で、地域の価値を落としていくのではないかとされておりまして。

でも、実はこの空き家というのは、割と単純な算出方法で成り立っております。総戸数引く総世帯数ということで、別荘も二次的住宅として、空き家の中に分類されております。確かに別荘は、誰もいない時間が圧倒的に長いです。でも、この使われていない時間をどのようにアクティブに仕立てられるかで、これが有効に使えるのではないかと。そのためには、ニーズとお金のデザインを一緒に考えていけば有効に使えるのではないかと考えました。

私も学生のとき、海外にいたことがあるのですが、海外では、別荘や家、はたまたバンガローやツリーハウスを短期賃貸で借りられるというサービスがあります。しかし日本の場合は、1泊単位の宿泊と2年の賃貸というどちらかの選択肢しか、今はありません。この双方を隔てている大きな隔たりの中に中間形態をつくってマーケットを流動化させ、魅力的な住まい方のオプションをつくるということが必要なのではないかなと考え始めました。

実際、2009年から私たちが始めたのが、海辺の一軒家を1棟丸ごと、1週間単位で短期賃貸するという、バケーションレンタルのサービスを始めました。名前は「Nowhere resort」といいます。これはホテルとは全く異なり、お客様と賃貸契約を結びまして、毎回変わるお客様に暗証番号を渡します。賃貸中はお客様自らがお掃除していただくようなサービス

になっており、暮らすように滞在する海辺のリゾート別荘として、葉山を中心に、湘南エリアで4物件、貸し主として運営しております。

今日はその中で、葉山の御用邸の脇にある、築90年の日本家屋をリノベーションした施設をとり上げてお話しさせていただきます。葉山もご存じのとおり、避暑地として大変有名ですが、世代交代もあり、空き家が目立ってまいりました。このように価値のある民家の住宅ストックを短期賃貸として運営し、生きた形で次の世代につないでいきたいとも考えています。

私たちが手掛けることになったときに、既にこの家は空き家でした。2、3年、空き家だったのですが、それを耐震改修しまして、衛生的に気になる水回りを中心にリノベーションをしました。私も実際、10歳と4歳の男の子2人の子育てをしながら仕事をしているのですが、新生児のときには、リラックスしたいと思い旅館に問い合わせは、結構断られました。日本でもバケーションレンタルはないかなと思って探しましたが、ありませんでした。

本来、子供や高齢者が一緒にいる旅というのは全く予定が立たなくて、それこそ観光地をあちこち巡る旅というのは絶対できないですね。バケーションレンタルのように、ベースがあって、今日は余裕があるから少し遠出してみる、それ以外は家でんびり暮らすというような、バカンス型の敢えて「何もしないという休暇」を送っていただきたいと思い、お客様に1週間の賃貸でバケーションレンタルを使っただくということを提案しています。

確かに別荘の多くはよい立地に建っておりますが、実際に使われているのは平均で年10回程度です。本当にもったいないことだなと思っておりまして、このように、本来、一家族でしか使っていなかった別荘を、複数の家族でシェアすることを提案しています。

「所有」する別荘から、「共有」する別荘へとシフトさせる流れの中で、バケーションレンタルを利用する休暇を普及させて、個人別荘の短期賃貸マーケットをつくること。そして、ひいては地域の産業活性化に役立ち、コミュニティリゾートとして、Nowhere resortが地域に参加していけたらなという思いで行っています。

当初は、滞在や撮影の需要はあるだろうなというところから始めたのですが、お客様のほうが大変に頭がやわらかくて、クリエイティブな使い方をされています。このように社内研修だったり、講演会、ミニコンサートや展覧会などをされていて、2泊ずつ割って、ヨガのインストラクターの合宿をされる方など、色々といらっしゃって、住宅ストッ

クを短期賃貸物件として運営することで、住宅に多様な使われ方を呼び起こすということ
を、私たちに、教えていただきました。

中でも人気なのが、春・秋に多いのですけれども、ハウスウェディングです。昔、冠婚
葬祭を住宅が担っていた時代のように、近しい人や地域の人々に見守られながら家から嫁
ぐというホーミーなハウスウェディングをしたいというお客様が多くいらっしゃいます。
中には、1週間の中で3日、親戚、友達、そして仕事仲間と、3日間連続でパーティーを
されるお客様もいらっしゃいました。このように地域の、家だけではなくて、海岸も土木
事務所、警察などに申請して使ったり、地域の食材を生かしたケータリングメニューでお
もてなししたりなど、自分たちなりにカスタマイズしたユニークなハウスウェディングを
したいというお客様に人気です。

建物を公共性というベクトルで見た場合、最もプライベートなのが個人住宅、最もパブ
リックなのが公共建築だとした場合、今後、空き家問題が増えていく中で、個人住宅であ
っても、公共性を手に入れることによって、コミュニティをつくりながら社会とつながっ
ていける、社会とかかわりながら地域のコミュニティを育てる拠点になり得るということ
を考えています。地域に開かれた公共の家という役割がバケーションレンタルにはあると
いうことですね。

勿論、お掃除やクリーニングも地元の方をお願いしています。それ以外には、地元のパ
ートナーと共同でオプションサービスを提供しています。例えば、地元の人しか知らな
いような食材を買い求める食材ハンティングツアーだったり、葉山で陛下がお気に入りの
沢を登るネイチャーツアーにお連れしたり。あと、地元の料理研究家の方にケータリング
を持ってきていただくような、地域の方々と交流することによって、その土地に記憶を根
付かせていただいて、第二の故郷のように思ってもらえれば、また帰ってきていただけ
るのではないかと考えています。

もともと空き家と言われていた別荘を舞台に地域の方々がつながったり、雇用が生まれ
たり、面白いシナジーが生まれているというのがバケーションレンタルの面白いところか
なと、やりながら感じております。

これはお客様に配付した鎌倉のマップですけれども、実はこれ、観光マップではなくて、
鎌倉の街に泊まるための地図です。朝、おいしいパンはここで食べられますよとか、豚肉
はここがおいしいですとか、困ったときはこのカフェに来てくださいねとか、自転車はこ
こで借りられますとか、この町に住むときに必要な情報をお渡ししています。街全体が一

つのホテルになっているように、街に出て、歩いてもらって、お金を落としてもらおうようなモデルを目指しております。魅力的なお店をはじめ、地域資源、そしてマンパワーを含めた地域のリソースをパッケージ化して、地方体験を楽しんでもらうということを考えています。

その中で、ビジョンが見えてきたものとして、空き家の有効活用の一つの解法になればという思いと、核家族が進んできて、家がどんどん建て替わって小さくなる中で、地域に大きな家を生きた形で残すということは大変重要ではないかなと思っています。先ほど見たように、地域やコミュニティが活性化する受け皿になり得るので、ひいては価値ある建物や街並みを残すということにつながっていくのではないかと考えています。

ターゲットとしては、バケーション滞在のお客さまもいらっしゃるのですが、海外から里帰りで使いたいというお客さまの中にはいらっしゃいます。地域住民の方には、こういうイベントやお教室、冠婚葬祭で使っていただいて、法人の方には撮影や展示会、合宿などで使っていただいて、今後はインバウンドの方にも、日本家屋の生活を、畳の生活を楽しんでいただきたいなと思っています。

それで去年より、湘南以外の地域からお声かけがあって、別荘を使わないときだけ貸したいと考えているオーナーさんと、別荘を使いたいときだけ借りたいと思っているユーザーさんをマッチングするサイトを、「STAYCATION」として始めました。オペレーションとしましては、別荘をバケーションレンタルまで、お客さまに賃貸できるまで仕立て上げるプロデュースの仕事と、集客、収納、そしてお客さまの対応の部分のお手伝いしております。

現在、STAYCATIONは20軒ほどの別荘をリスティングさせていただいており、このように北鎌倉の日本家屋から、下田の地中海のような邸宅から、プールのある家まで、様々な魅力的な別荘を借りることができるサービスとなっております。

単に建物を紹介するだけではなくて、地域の価値まで広げてプロモーションしていくことが今後必要と思っております。ハコとコトを掛け合わせたような形で紹介していくことを目指しています。私たちはホームページで「滞在レシピ」と言っているのですが、ユニークなユーザーさんに、その土地、その家、その人ならではのパーソナルな過ごし方をご紹介いただいて、そんなニーズならこの施設がお勧めですよという形でバケーションレンタルをプロモーションしています。

ここで、毎回、質問させていただいているのですが、この会場にいらっしゃる方で、バケーションレンタルという言葉聞いたことがある方、挙手お願いできますでし

ようか。

5%にも満たない感じでしょうか。ありがとうございます。今まで聞いた中で、一番少なかったですね。確かに日本では大変耳なじみが薄いですが、休暇をまとめてとる習慣のある欧米では、一、二週間の単位で違う国とか違う街に住む場所を変えてみるという過ごし方が、休暇の一つの大きなオプションになっています。その土地ならではの文化を楽しみながら、家族や友人同士でのんびり何もしないで暮らすということが、一つの魅力的な休暇の選択肢になっています。

今ご覧いただいているのが、アメリカのバケーションレンタルで最大手のHomeAwayのホームページです。皆さん、最近、民泊としてよく耳にするAirbnbというのも入っておりまして、VRBOとかPandaBed、世界には様々なバケーションレンタルのエージェントがあります。ネット技術が後押しする形で、シェアリングエコノミーの一つとして急速に世界に広がっております。

バケーションレンタルは、欧米を中心に、本当に人気の宿泊形態になっています。上のグラフの左側を見ていただきたいのですが、市場規模を見ますと、USとEU合計で、約850億USドル、日本円で9兆3,500億円と、ホテルの売り上げ規模の3分の1まで既に迫っていて、2011年のデータですが、結構大きな規模になっています。下の表を見ていただくと、これは2014年の4月の時点で、バケーションレンタル大手3社の比較表ですが、時価総額が1億円を超えている会社が2社も入っていて、今、Airbnbは2兆円を超えていると言われていています。これを見ても、世界におけるバケーションレンタルのマーケットの規模と成熟度が分かっていると思います。

最後に、2040年の東京の理想とする将来像をまとめてきたので、少し読ませていただきます。「働き方、働く場所」を柔軟に自ら編集できるようになり、魅力的な地方都市、自然豊かな地域に「住む場所を変えてみる」というバカンス型の休暇が根づいている社会。せわしない観光の休暇ではなく、また、週末だけの自然体験ではなく、1週間、1カ月、半年と、柔軟に「働く」として「休む」ことを掛け合わせた中で、多様な暮らし方が実現できる社会。そして、一人ひとりが、日本中にたくさんの「自分の家」、「自分の故郷」と呼べるような拠点を複数持っているような社会が魅力的なのではないかなと私は考えています。

それに対して東京都が、行政がバックアップできることとしまして、今回、「働き方と暮らし方」というお題をいただいたので、「働き方」に関しましては、企業側、雇用側がワー

キングシェアリングやサテライトワーキングなどの多様な働き方を用意することによって、「働き方」と「休み方」の選択肢を増やして、生産性の上がる自己編集型のワークスタイルを行政に後押ししていただければなと思っています。

あと、「暮らし方」についてですけれども、これは再三の繰り返しになりますが、宿泊の1日か賃貸の2年か、この二択しかない選択の間に中間的な利用形態をつくり、とにかく使う、借りる利用機会を増やすことが必要だと思います。短期賃貸を規定するガイドラインや法的整備を行って、「住む場所」の入手方法に多様性を与えていただければと思っています。

まずは、とりあえず私たちがやっているようなパッケージンレンタルを突破口に、短期賃貸のマーケットをつくり上げたいと思っています、そして「暮らし方」、「働き方」、「休み方」、これ、全て表裏一体ではありますけれども、人数がいれば、その人数がいただけ自分で決められるような、そんな生き方を自分で編集できるような未来になっていければなと思っています。

今日はありがとうございました。

【前田副知事】 川邊様、ありがとうございました。

続きまして、大島芳彦様よりご説明お願いいたします。どうぞよろしくをお願いいたします。

【大島様】 よろしく申し上げます。ブルースタジオ、大島でございます。私は、ブルースタジオという建築設計事務所を営んでおりまして、ただ、建築設計だけではなく、宅建業者として不動産の管理・仲介、そしてマーケティング調査とブランディング、この物と事と時間の複合的な業態をしております。そのような言い方を申し上げております。では、早速始めさせていただきます。

リノベーションという言葉、昨今、大分耳にするようになりましたが、今日のキーワードといたしまして、「物語」という言葉が頻繁に出てまいります。リノベーション、大抵リフォームという言葉と比較されるわけですが、その違い、私どもはこう捉えております。この「Re」という前置詞の後に続く単語は全く違う。接頭語の後に続く言葉が違う。それがリフォームの場合は、もう一度、形。フォームですね。それに対してリノベーションは、もう一度イノベーションを起こせと。よく耳にするのは、大規模なリフォームやリノベーションだとか、お洒落なリフォームやリノベーション、そのようなことがよく見られますが、そうではないと。根本的にスタンスが違うと思っています。リフォームが作り直

し方のデザインであるとすれば、リノベーションは使いこなし方のデザインということになるかと思っております。

ブルースタジオは、この使いこなし方をデザインする会社ですと、そう申し上げております。もう一方で、ブルースタジオは物語をデザインする会社ですと申し上げております。この物語という言葉ですが、その裏腹、反対には、物件という言葉がございます。物件という言葉、これは不動産、建築、様々な業種で使われる言葉でございますが、立場が異なると、全く違う価値を、皆さんが見ていらっしゃると思います。例えば、生活者の観点に立てば、当然それは暮らしの価値ですね。これは不動産事業者にしてみれば商品の価値ですし、私はあまり申し上げませんが、建築家であれば作品の価値だったりする。そして金融機関であれば担保価値ですね。これ、似ているようで、異なる方向を見ているのではないかと。実はこの異なる方向の価値観を持った方たちの集合体と、この状況が、実はこの業界における不幸な状況だと思っております。物件から物語と、物語から物件と、このような変化をもう一度意識していくべきかなと思っております。

かつて日本の社会において、不動産、今日は暮らし、住まいということが頻繁に出てまいります。これは当然、社会の中において物語を持っていたわけございまして、プライベート、オフィシャルという、私という存在と、いわゆる公共のうちの公ですね、オフィシャルの間に、実はともに分かち合う共の部分、コモン、パブリックがございました。しかし、特に私有財産制度の下に、この共の部分がだんだん失われていってしまったと。これが、物語が物件化してしまっている状況だと私は申し上げております。この失われたパブリックマインドと、共の部分。これをもう一度復権させようと考えておるのが、私のブルースタジオでございます。失われたパブリックマインド。

全ての不動産は社会の共有物であると、そう考えたいと思っております。先ほどもお話に出ましたが、空き家問題、820万戸という非常に大きな数字で、これが益々増えていると。ただし、この空き家というのは、失われたものではございません。放置されているだけです。個人の資産であろうとも、その不動産資産は将来的には他人の手に渡っていくものです。つまりこれは社会の共有物であると。私有財産でありながら、実は共有財産であると。そういう考え方を持ちましょうと。

よくこれ、比較されるグラフになりますが、不動産投資累計とストック額の差。アメリカの場合は、不動産投資額に対して、ストック累計というのはそれを勝っていると。それに対して、日本は全く追いついていないと。この差額が実は500兆と言われておりますが、

この500兆、既存している富を国富という見方をされる方もいらっしゃいますが、これはまさに失われたパブリックマインドそのものではないのだろうか。つまり放置されている家、それは活用を待っているのだと。つまり全ての空き家は、実は空き家問題ではなく、社会の宝だと。活用を待っている社会資産であると。そう捉えましょうということを申し上げております。

住まいの価値、これを住宅性能に依存するような見方をしているには限界があるでしょう。暮らしの価値とは、実はコミュニケーションの価値であると。これは全ての産業において、それは言えるかもしれません。コミュニケーションの価値そのものが、まさにこれからの産業の目指していくべき価値だと考えておきまして、このコミュニケーションと言え、住宅の中でも、共同住宅、集合住宅ということにおいて、その価値をもう一度検討する余地があると。

この共同住宅、集合住宅、これは共同体の価値であるとみなしましょう。戸建て住宅が土地・建物が独立した状態で価値があるものであることに対して、それに準ずる共同住宅ということではなくて、共同であるということの価値を見出すべきであると。そうでなければ、今、空き家問題の主犯格である賃貸住宅は、なかなか価値を再生できないわけですね。

今の社会、柔らかいつながりを求めています。かつてのルールや掟、しきたりではなくて、クラウドのような形で臨機応変に形を変えていくつながり。この柔らかいつながりというのは、どうつくられるのか。それは共感の連鎖だと私は考えております。共感を持つコミュニティを生むことによって、そこには当事者の輪が生まれる。つまり当事者同士が共同生活をする街、共同住宅ということを考えていかなければいけないと。

標語として、「あなた、ここ、今」というオンリーワンの要素、これを、一つ一つの問題を抱えた物件に対して、私どもは考えております。これは人の価値であり、場所の価値であり、時間の価値。これは取りも直さずキャスト、シーン、シナリオであり、これは物語であると。つまり物語を持った資産こそが、共感を呼び、社会性を持つであろうと、そう考えている訳でございます。

事例をご紹介いたします。これは設計事務所として頻繁にあることではございますが、活用されていない駐車場、そこに古家が1棟建っておりまして、この右側のトタン板張ったこの辺り、これが活用していない土地。ここにデザイナーズマンションをつくりたいと。ありがたいオファーではございますが、ただ単に家が高性能、デザインが良いということ

では、資産として長期的にその価値は認められない。この大家さん、事業主さんの属性としましては、7代続くこの地域の名士でございます。そしてもう少し話を聞くと、母屋は築90年ですし、こちらの家は60年たった家、そしてこちらは40年たった家で、お父さん、おじいさん、ひいおじいさんがつくったと。若い30代のオーナーは、この土地の活用ということ、初めて家族の資産の活用ということを考えておりました。そうしますと、7代続く家族であるからこそ成り立つ資産運用を考えると。これが、不動産ファンドが展開するような資産運用とは全く違う状況でございますね。

実はお父さん、お元気です。70代のお父さんはお元気ですが、お前らにもう任せたと仰っていたのですが、そう言わないでくださいと、お父さんに色々お話を伺いますと、実はこれ、戦中の写真ですが、今もある90年の家に増築部分がございます。これをお父さんのお父さん、おじいさんが^{ひきや}曳家をしてきて、ここにあった家をここに持ってきて、そして賃貸住宅にしたのだと、そのようなお話を、お父さんが思い出してくださいました。

そうすると、この家というのは、実はひいおじいさんがつくり、おじいさんが活用し、さらにはお父さんが活用した上で、家族を養い、用途を変えて社会を生き延びてきた象徴でございます。ですから、この家を壊してここに賃貸住宅をつくるのではなくて、これを活用していこうではないかという提案を私どもは差し上げまして、このような状況が、こうなっています。車ももう、そう必要ないであろうと。このような、いわゆるコミュニティガーデンを取り巻くような共同住宅のコミュニティができ上がっていると。

非常に入居している方々、皆さん仲がいいのですが、なぜ仲がいいかというと、こういった竣工のときの一つのイベントがございまして、これはお父さんが近隣の方に声をかけて、人が集まりました。お父さんは町内会長をやられていたりとか、商店会の会長さんをやられていた。そうすると、お年寄りがいっぱい集まり、昔のようにお餅つきやろうよとやってきます。この場に、実は私ども、仲介業者でもありますから、お客さんを招いて見ていただくと。そうすると、見に来た方が、街の方とのコミュニケーションが、ここで生まれるのですね。それで、この日に実は全ての部屋を申し込みいただいたんですが、賃料としては周辺の賃貸の相場、新築よりも高い賃料で、皆入っていらっしゃる。そして皆さん、非常に仲がいい。

ここで生まれた価値というのは一体何なのかといいますと、ただ単に建物が素敵だったということは実はごく一部の状況であり、お父さんが街と築かれてきたコミュニケーション、そういったものから、全てがここで編集され、物語として価値になっていると。そう

ということが言えるわけですね。これがまさにあるべき姿と、私は不動産再生の現場に立ち会いながら、いつも思っております。建築に依存しないということ。

これは団地再生です。これも同じような観点でやっております。駅前に団地がございまして、鉄道会社が所有している、社宅でございます。全く活用されずに、旧耐震であるということも含めて、5年間活用せず、仮囲いの中に閉じ込められていました。駅前にこういうものがあるということは、非常に価値が落ちている。賃料も、この鉄道会社の中でも、下から数えてもう幾つかと、そのような場所です。

これを建物再生という観点ではなくて、エリア再生という観点で再生をしましょうということで、私どもがここの鉄道会社に提案したものは、駅前に団地の環境があるというのは、これは^{けんぺい}建蔽率でいくと20%台ですから、8割を超えた空き地があるわけです。駅前を子供たちに開放せよと。車の入ってこない、自由に遊び回れる、本当の意味での街の中心としての駅前にしようではないかと。こういったことで、団地の1階をどんどん街に開いていこうと。公益に資するものをどんどん呼び込んでいこうと。

この状況が、こうなっております。例えば、地域の方も利用可能なサポート付き貸し農園がある、そしてコミュニティキッチンがある、子育て支援施設がある、それからドッグランがあると、そのような形で、今、このような状況で活性化しております。ですから、この場所は民地でありながら、実は公的な部分をかなり受け持っている場所になるわけですね。

こうすることによって、かつての、これは子育て支援施設ですね、駅前の廃墟が、駅前の楽園、そして街のブランディングに寄与しているということで、この後、何が起きているかといいますと、駅前のロータリーに面していた商業施設、シャッターがもう大分閉まった状況だったのですが、そこにお店ができ始める。こういうカフェができるのですが、再開発をしてしまうと、そこにはナショナルチェーンしか入りません。ところが、このような顔の見えるカフェが入る。駅前にできるということは再生でしかあり得ないですね。そのような顔の見える事業者のネットワーク、これが共感の輪として波及しつつあると。私ども、今、こういう商業地のリーシングをさらに続けておりまして、こういった理念を持ったまちづくりということが必要かなと考えております。

そしてもう一つご紹介したいのは、リノベーションスクールをやっております。建築に依存しない街の再生、暮らしの場の再生ということを考えますと、今までの建築教育というのは、なかなかそこに追いつきません。横につないでいくようなナレッジが必要という

ことで、地方都市におきまして、その街の宝探しをして、人的な価値、あるいはソフトウェアの価値、ハードウェアの価値、それを編集し直すことによって、新しい事業を生み出していこうと。そういったワークショップ、これは実事業化を前提として展開しております、今、北九州ではもう10回、全国では23都市、来年度は40都市を超える開催を予定しております。

大抵は地方自治体が主体となっておりますが、こういった活動の中でこういった現象が起きていくかといいますと、建築にかかわらず、様々なジャンルで街を考えている方が、場を同じくして、その活用の仕方を皆さんで話し合い、新しい事業を生み出していくということで、普段見て、見えていなかった部分、こういった放置された空き家も、これは北九州小倉でございますが、この家もかつての商いの場ですから、大旦那が住んでいた家、これが放置されていた。その存在を実は忘れていた若い世代がいると。それを発見して、もう一度これをきれいにすると。大したことはしていません。大掃除をして。で、それをレンタルスペースとして、街の人たちがどうやってビジネスの場としていくかということ、小商いとして始めるということをしていきますと、様々な活用を街の人たちが始めると。その中で認知度が高まった上で、次の段階として、オーナーは二次的な投資をして、ここがカフェになったりしているわけですね。

ですから、大きなリスクを伴わずに街の価値を再編集して、小さな小商いを、アンカーを打っていきながら、それをメインとして共感の輪として広げていくと。このようなスクールを通じたまちづくりということ、今、手がけてございます。北九州小倉においては、この手法において、20を超える物件が、今、でき上がっております、実事業が生まれていると。実際に街を通行量で統計を測ってみますと、向上していると。これがグラフになります、このようなことが起きている。雇用にしましても、エリアにおいて300人ほどの雇用が新たに生まれている。そんなことも起きております。

この3つの例を通して私どもがお伝えしたい提言というのは、民地の公益性の高い活用に対して、税制的な優遇措置はとれないものだろうか。つまり、建物を壊してしまうと、それは高額な税率になってしまうと。そうではなく、公共が担えない部分の公的サービスを、実は民地の中で提供できる。先ほどの団地がまさにそうです。非常に魅力的なパブリックのスペースができ上がるということ。そして自治体、これは地域最大の大家さんである、所有者であるということ、これを積極的に活用、あるいは収益化、魅力的なビジネスの場として活用していくということを考えていただくべきなのかなということ、

私どもは考えております。

不動産価値の本質は、既に敷地・建物にはないと。人、場所、時間に宿ると。物件を物語に変えていきたいと思いますということを、私どもはお伝えしたいと思っております。ご清聴、ありがとうございます。

【前田副知事】 大島様、ありがとうございました。

次に、意見交換に移りたいと存じます。私ども行政側と有識者の皆様という形だけではなく、ぜひ有識者の皆様同士でも活発にご議論を賜ればと存じます。ご発言の際には、卓上マイクのボタンを押してご発言をいただくよう、お願いいたします。

まずは舛添知事、いかがでしょうか。

【舛添知事】 大変、色々示唆に富んだお話をありがとうございました。まさに未来のお話が相当入っていると思います。

丸山さんのお話は、例えばSuicaとかE T C、そこまで進んでいるのをどう活用するかで、色々ないいものがあるのに、その活用の仕方、これはまた、もっと具体的なことを教えていただきたいと思います。

それから川鍋さんのほうで自動運転の話をなさって、確かに時間を売る商売になるというのは、これも非常に今からのポイントだと思っています。

それから中川さんの観光ボランティア、これは今、2020年を目指して、どういう形でやるかということ色々考えて、今は渋谷区の例でお話をいただきましたけれども、東京全体を見たときに、我々には多摩地域もあるわけです。そうすると、竹下通りのにぎわいは全く違うものがある。これをどう活用するのだろうか。

そういう中で、川邊さんのほうでバケーションレンタルという話があるので、東京というのは世界の大都市と比べてもとても大きな街であって、海も島もあって山もあるというのは、ケーブルカーで登らないと行けない高尾山が観光のスポットになるので、私が週休3日と言っているのは、そういう絡みでもあるわけです。

それから大島さんから、私がよく知っている魚町の例も出していただいたのですけれども、コミュニケーションに価値があるというのは、私も最近、冒頭で申し上げたように、そうだと思うので、それが不動産の価値を高めることになるということと、あと、色々な規制緩和、税制を含めてありましたので、これは現実にかなり進めているつもりですけれども、さらに国の規制もあるので、できれば東京都が先鞭をつけて緩和していければと、そういう感想をいただきましたので、あとは皆さん、自由にやっていただきたいと思いま

す。

【前田副知事】 知事、ありがとうございます。

今の知事のお話も含めまして、ご意見を自由に仰っていただければと思いますが、挙手を順次お願いいたします。

大島様、お願いします。

【大島様】 川鍋さんのタクシーの話が非常に興味深いですね。これは、暮らしの場を拡散させていくということで、まさしく私どもの専門と近いところにあります。あと、シェアということも、今日、幾つか見られたと思いますけれども、タクシーというのは、また自家用車とは違う存在でありますし、車をシェアしていくという発想とタクシー事業というものの関係性について、どうお考えなのか、お伺いしたいと思っています。

【川鍋様】 その垣根ですかね。

【大島様】 例えば、Uberのようなものがあるではないですか。

【川鍋様】 そうですね。最終的には一致していくというか、今、Uberがやっているのは、車のシェアリングでもあるのですけれども、労働のシェアリングです。そちらの側面のほうが大きい。なぜかという、移動のコストの中で、車の償却というのは、例えば最大でも5%くらいです。7割が人件費ですね。ですから、人件費のシェアというほうが大きなインパクトを生むと思っています。

そうすると、おそらくトラディショナルなタクシーの時代から、次にスマホの時代になると、今まで専門の人をずっと動かしていたのが、「今、暇だから」という人ができるようになったと。これがUberの形態だと思います。Uber自身がどうかというのは、控えたところですが、色々社会保険料払っているのではないかと、労働にはそれなりの保護的な観点も必要ですからね。そういう問題はあると思います。

ただし、私は早々に、Uberもそうですけれども、目指しているのは自動運転。そちらのほうが先ほど、シェアするにしても人の時間があるとすれば、一気にそこはもうなくしてしまうというほうが早い。もしくは高速だけでもいいですね。乗り口までは誰かが行って、そこで降りて、そこから高速レーンだけつくっていただければ、そこでブーッと行って、その間は本読んだりメールしたりできると。また降りたら。そうすると、高速の降り口から近いところは栄えていって、そうじゃないところは栄えていかないと、このようなまだら模様になっていくと思います。

ただし、その中で私も感じるのは、湘南のほうはコミュニティがあり、文化があつて。

鴨川に行くと、私はサーフィンして楽しいですね。妻と子供は、サーフショップの子供と遊ばせて、やや問題が起こるかなと。地域のコミュニティの文化というものをつくっていく。例えばお洒落なカフェとか。そこは病院があるので、底支えの安心感があります。何かそういったパッケージという面で、先ほどすごく勉強させていただいた。コミュニケーションですね。

東京は周りに1時間範囲内で行ける大自然があって、そこがものすごく分断されている。これは交通事業者の課題ですけれども。ただ、大きな部分はコストだと思っていますね。

【大島様】 ツーリズムということを考えたときに、全ての方が認識している観光地ではなくて、それぞれの方が自分にとっての観光地というのを、見つけ出す時代だと思います。日常の中に、実は価値があると。そのときに、もう集積しているところではなくて、交通手段があると、どこにでも行けると。どこに行っても自分だけの観光地をつくれるとか、自分だけのリゾートをつくれるという、そういう発想につながると、すごく素敵だなと思いました。

【川鍋様】 そうですね。ただ、それにしても、本当に自分で見つけるのは、先ほどのうさぎカフェですか、実は私の家がすごく近いので、私もあれを不思議に思っていたのですが、未だによく分からない。でも、そういう情報を得るのが得意な方は、それは行くと思うのですが、大半の人たちは意外と難しいですね。

そうすると、そこに案内人が必要で、例えばタクシーは、乗務員が案内人として「築地で寿司を食べたいのだけれども」となれば、要するに乗務員の主眼としては、30分でイン・アンド・アウトできる寿司屋はどこかという情報が蓄積されています。そうすると、人によるガイドというのもすごく重要ですし、また写真も、どこで撮るかによって全く体験も違って、なおかつ、観光タクシーの例で言えば、大体4、5時間貸し切っていただいて、料金は2万円くらいですが、必ずチップをいただけます。乗務員たちにアンケートをとると、普段あり得ないくらい、2、3千円のチップをもらえるそうです。

ですから、やはり人がいる。思い出の1ページにその人の顔も入るとというのが一つの付加価値であって、そこは人間がやるべきだと思う。そういう情報感度の高い人から、そうではない人たちまで、少し場合分けをして整備していく必要があるかなと思っています。

ただ、仰るとおり、どうやって移動するか、そのコスト感ですよ。それは、完全に自動運転になるまで、まだ随分と段階がありますので、だんだんぶつからなくなって、運転技術の重要性が下がっていきますので、そうすると本当にパートの女性や、外国人の方

など。コンビニ店員の皆さん、外国人ですよ。あれは日本ですと、タクシーの安全性という面で結構な縛りがありますので、そういったものも少しずつ緩めていくということはあるかなと思います。

【大島様】 ありがとうございます。

【舩添知事】 どうぞ自由に。

【前田副知事】 丸山様、お願いします。

【丸山様】 私のほうはキャッシュレスとか電子決済なので、観光や、こういう生活とは関係がないように見えるのですが、今、まさに、どこに行ったらいいのか、情報の感度が高い人に、分からない人は教えて欲しいのだと思います。そういうときに、実は我々がFinTechとかでやっているものの一つが、誰がどこで移動して、どうお金を使ったかというのが、実は全部データになっています。例えば、こういう買い方、こういうものが好きな人は、こういうところに行く。だから、こういう行動が自分に近いなと思う人は、実は知らないけれども、例えば湘南の中でも、少し皆が行っていないパン屋さんで買っていますよとか。そういうことによる何か新しい気付きであるとか、実はデータにならないものがデータになることによって、インスピレーションが湧くとか。そういうものも、実は今、進んできていると。

例えば、スマホを見て自動運転で湘南に行きましたと。実は私、2回目ですと。前回行ったのはここだけでも、今回行ってないけれども、大体実は2回目、3回目に来る人はここに行きますよといったナビゲーションが自動で出てくるとか。こういうものも、実はお金の流れと行動とか、それにコミュニケーション、趣味みたいなものを持ってくると見えるので、実はこのFinTechという技術は、何かお金が電子化という話ではなくて、実はそういうコミュニケーションとか行動に近づいていくようなものの一つの技術として融合していくと面白いのかなと思っております。

【川鍋様】 実はそうなる往々にして起こるのが、データは実は結構既にあたりするのですが、それを分析できる人材がないという話になる。もしくは、そういう人材がいても、例えばタクシー会社には入ってこないですね。当たり前なのですから。イケてる人は原宿のベンチャーとかに行ってしまうのです。

そこで今日、私は背広を着ていますがけれども、私も最近の子会社をつくって、そこにそういうエンジニアを集めて、アプリのデータを分析する。ところが難しいのは、私が最初のうち、この格好で行って、どうだとやっていたのですけれども、何か隔たりが取れない。

Tシャツを着ていくと、何か急に親しくなったりする。意外とそういう、デジタルネイティブ世代のデータの使い方とか、物事を語るのにデータがないと不安になるくらいの世代の人たちを、どうやってデータのあるトラディショナルな会社とか、トラディショナルなデータを持っている人たちと結びつけて一緒に働かせるかというのが、結構難しいですよな。

私も日々、今、四苦八苦している段階です。まず来ないですし、来てもらったら、この間、「よし、人事考課やるぞ」と言ったら、「こんなんじゃ我々は測れません」と言ってボイコットされてしまいました。20代から30代の10人くらいのパソコンオタクですけどね。何かそういう人的な、文化的な隔たりというのを埋めていって。それはこういうトラディショナルな会社が、多分そういうイケてるベンチャーと一緒にやっていく回数を増やしていかないといけないと思いますね。

【舛添知事】 中川さんは、あまりそういうのは得意ではありませんか。

【中川様】 そうですね。でも、今日ここにいる皆さんのお話を聞いていて、すごく連携できるなと思っていて。丸山さんのデータで、僕たちが観光案内している人の行動データと、そこでタクシーを使って奥多摩まで行って。結構、外国人の方は行きたい場所が、行動範囲が、本当は広いのですけれども、どうやって行っていいかが分からなくて止まってしまうことがすごく多いなと思っていて、基本的に、歩くということが欧米人の方が多いので、そういう中で言うと、連携したりとか、僕らも僕らで、観光案内をやっているけれども、そのデータベースを活用した方法論って、今はないですよな。だから、そういう連携というのはすごく必要だなというのを、今、お話を聞いていて思いましたね。

【大島様】 情報は既に量じゃなくて質ですよな。だけど質には座標軸がないということが非常に大きなことかなと思ってまして、質の高いサービスや質の高い情報とは何かと、多分、定義できないですよな。だからその個別性みたいなものを、どうやって付加価値の高いものに編集していくかということは、多分、皆さん全員のテーマなのかなと、今日、話を伺っていて思いましたね。そうでないと回収できないですよな。

【前田副知事】 川邊様、どうぞ。

【川邊様】 大島さんの最後の、民地の公共性の高い活用に税制優遇をしてくださいという提案、すごくいいなと思まして、私も大変興味があるのですけれども、先ほど仰ったように、質を評価していくというときに、どういう座標で評価していくかというのも、価値が本当に多様化している中では、なかなかそれも規定しにくいところがあります。そ

ういうものを自分たちで、これが価値だというところを打ち立てて評価軸をつくっていくということが、今後のブランディングのやっていくことなのかなというのを、誰も踏み込んでいない1週間の賃貸を売ってきた8年間で思ってきたことです。

【大島様】 暮らしと街というのは密接にかかわっていますけれども、街の場合は、都市政策がすごく大事だなと思います。どこの都市に行っても、都市政策とは、子育てにやさしいであったり高齢者であったり、同じようなことが書いてあって、コピペしたようなものしか出てこない。本当にそれでその街が選んでもらえるかという、そういうことはないと思います。行政の単位、大きさにもよるとは思いますけれども。そのときに、その街らしいビジョンをしっかりと共有することができていて、その目標にどれだけ近づいたかということ自体が価値なのかなという気がします。間違っているかもしれないですけども。

【川邊様】 いえ、合っていると思います。今、民泊のお話が各地で、新聞を開いても必ず出てくるような話になってきて、私たちもちょうど8年前からこの事業を短期賃貸としてやっている中で、それは民泊ですかということ色々と聞かれたりすることもあります。私が住んでいる渋谷区でも、区長さんから相談を受けたりするようなこともありまして、実際、渋谷区が一番、民泊の需要が高いですね。何かトラブルが起きたときは、行政のお金で、コストを割いてトラブルシューティングに当たらなければいけないのですけれども、渋谷区として、国家戦略特区法の7日間などの縛りが実際に実効性のあるものなのかということも疑問だったりします。どのように渋谷区らしい独自のモデル案を打ち立てていけるかということ、この数か月、一緒に考えてきました。

私たちがやっているように、地方の資源をパッケージ化して地方体験の一部として売るということ、都市でもできるのではないかと。大都市圏の中における、バケーションレンタルのパッケージ化、都市部にしかないバケーションレンタルの価値みたいなものがあるのではないかとということで、公民連携の形で、商工観光の観点から、笹塚、幡ヶ谷の地域を限定して、短期賃貸の社会実験をやってみようという話になっています。つまり、この民泊需要を、まち暮らし体験の需要のほうに質の転換を図ろうということをやろうとしていて、地域以外の方を泊まらせるとなったときに、主人公の方が街の方、商店街の方で、私たちもお手伝いしますが、どうしてもトラブルは起きてしまいます。そのときに、街の方が街ぐるみで外の方を受け入れていこうという準備ができているところに人が来るのと、そうでない民泊とは、全然話が違うのです。そういう意味で、街を挙げて、まちづくりの一環として、地域外の人をどう受け入れて、そして地域のリビングとして短期賃貸をどう

使っていくかということ、実験していこうと、渋谷区では今、考えています。

【大島様】 小学校の廃校利用で、私たちも今、まさにこれからチャレンジしようとしていることですが、小学校というのは地域の方にとっての心の拠りどころであったりして、中学校になると色々ぐれたりという問題もあったりして、小学校は誰にとっても自分の義務教育で、地域資源を束ねようとしたときに、小学校はすごくいい器ですよ。ですから地域の方たちが、卒業生が皆で、プロフェッショナルとして、そこに先生として戻ってきて、そこに体験をしに行くことができるという関係性。街中の学校というのは、すごく合っていると思います。

林間学校で街の子が山に行ったり海に行ったりするのと同じように、今度は地方の子、あるいは郊外の子が、本当の街中に、街学校に夏休みに来る。そこで街の八百屋さんやお魚屋さんの体験をする。これは非常に大事なことだ。街の人たちにとっても自分たちの活路を見出すし、お互いの価値を認め合えるという、そのような場かなと思っています。

【舛添知事】 都技監、今のようなお話を聞いていて、技術的にどうだというのはありますか。

【安井東京都技監】 いや、技術的・法的には何もなくて、そういうことができたらいいなと思って聞いているのですけれども、自動運転を見れば、取り留めなく言いますけれども、技術が進んでも、それを受け入れる車の情報管理だとか、それから仮にぶつかったときに、運転手が悪いのか、車の責任なのかとか、そういうものも色々問題があって、技術的にはいくのだろうかもしれませんが、それを受ける社会がそこまで追いつくかどうかということが、なかなか見えないところがあるので、その辺はどうなのかなということが一つと、それから、地域資源のような、空き家の活用について、私は居住以外でそういうところに住める、そういう生活を、ぜひすぐにでもしたいなと思っているのですけれども、そういうことというのを、幾つか興味ある人はやるのですけれども、それを東京でも、それからまだやったことないところでも、どうやって広げるか。川邊さんのようなものに頼るのか、行政としてもそういうことを広げていくためには、どのようなことをやるといいのか、あまりそこには行政が手を出さないほうがいいのか、その辺を教えてください。車の問題は、それが増えるか増えないかというのは都市づくりにも影響していて、技術革新とインフラの関係で。

【舛添知事】 車について、今の私の立場ですぐに考えるのは、どれだけの税金を使って整備しないといけないか。つまり、自動運転の車だけでは駄目なわけです。情報管理の

ために、今ある道路に色々な付加価値をつけないといけない。どれだけかかるだろうかと。そうすると、鴨川に行けと言ったら、私もアクアラインを運転していくと思います。ところが逆に熱海に行くのなら、まさに自動運転よりも、東京駅までタクシーで行って、東京駅で新幹線に乗ると。それで1時間なので、その間、本を読んだり、全く自分の時間もできる。熱海駅に着いて、またタクシーに乗って、自分の仕事ができると。だから、それは今、既にあるところですね。

でも鉄道網というのは限られているので、それから鉄道を今から敷くというのは、線路をつくったり、ものすごく設備投資が要ります。だから既にある道路というのは、道路によっては多いので、ただ、自動運転も10年後と仰ったけれども、何年後にできるのかというのは色々な意見があって、そのときに、我々の立場から言うと、どれだけの付加価値を道路自体に付けないといけないか。それが大変コストがかかるのなら、鉄道のほうがいいではないかという話にもなりかねないので、そういうこともありました。

【川鍋様】 一応、安全・安心な道路である限り、特に道路にセンサーを付けてということには、おそらく、方向としてなっていないと思います。それは、車同士か車にセンサーを付けるということであって。ですから、それは通常の、例えば今のプリウス等の、もしくはプラグインハイブリッドに対する税制優遇ですとか、そういったコンテキストの中で通常にやっていただければ、自動運転はそれほど問題ではないと理解はしています。

ただ、自動運転を語るときに、つつい派手なグーグルの完全自動運転ばかりに目が行きがちなのですが、既に相当部分、半自動運転でも、最近渋滞でもアクセルやブレーキの操作が全く必要なくいけるのが、普通にスバルで売られていたりしますので、いわゆるレベル3と言われる半自動運転でもなし得ること、もしくは自動運転技術の発達とともに、車回りのセンサー類、それから画像類、通信類が、どんどんコストが下がりつつありますので、どうやってそれを都民・国民のために利活用していくのか。必ずしも自動運転だけではなくて、それに付随する技術の転用というものがあるのだと思います。それは広く色々なことが出てきていますよね。

例えば運転においては、事故が最大の問題ですから、事故を防止するようなデバイスに対する補助金ですとか、そういうものは色々ありますね。まだどれも決定打にはなっていないのですけれども。もしくは後付けで自動ブレーキを入れるような形であったり、色々な使い方があると思いますね。

タクシー業界ができることとしては、実はこの資料の最後に、先ほど説明する時間がな

かったのですが、東京のタクシーの9割に、こういう防犯カメラが付いていて、これは外と中、両方に付いています。これは、実際に相当数、空き巣や通り魔が写っていて、いわば動く防犯カメラが4万5,000台走り回っているということです。これを例えば警視庁や、都のどこかと連携させていただいて。これにはSDカードが入っていて、32ギガバイトでも今は画像を3日間しか撮れません。要するに、どの辺りで通り魔があったと言われて、よく警察からお問い合わせをいただいて、それが4日以上前だと、画像がないと。

究極的には、今、SIMカードの価格が下がってきていますので、SIMを全部入れられるようなものに対する補助金をやっていただけたら。その通信料であるとか。しかもSIMも、事故が起こったときや、何月何日、あの辺を走っていたタクシーの画像だけを吸い上げろという、そのときだけ通信速度を上げて画像を引っ張るというのを、例えばタクシー協会、もしくは都庁のどこかでコントロールできるようになれば、ものすごく犯罪検挙率といったものが上がります。

そういうテクノロジーの進化によって、相当既存のインフラにまぶすだけで、もしくはちょっとした税制の優遇であったり補助金などでできることがあります。ただ、そこで最後のボトルネックは、そういう思いを持っている、もしくはアイデアを持っているリアルな人たち。例えば、私であれば、タクシーを知っている人と、テクノロジーを知っている人は、なかなかマッチングしない。もしくはマッチングしたとしても、うまくすり合わないのです。先ほど言ったように、文化が違うので。だからそういうところは、何かしらインキュベーションでもいいのですけれども、出会いと、あと、出会った後のフォローというものが非常に重要で、私は1回、シャープでも東芝でもいいのですが、そういうところの優秀な30代くらいの若手について、もう少し流動性が高まるような仕組みというのが非常に大事だと思っていて、その辺りの人が既存のオールドエコノミーとニューエコノミーを翻訳していく、そういう仕組みが必要ですね。

【舛添知事】　　そういうマッチングは我々の仕事でもあるので、試みたいと思います。加藤一億総活躍担当大臣がいらして、婚活をやって欲しいと仰るけれども、婚活よりもこちらのほうがいいかなと思ったりもしています

それからもう一つ、都技監に質問です。先ほど大島さんが、税制の話空き家について仰っていました。例えば、大きなビル建てたりするときに、公共用に色々と貢献すれば、容積率緩和というような話はできるようになりました。だから、こういう空き家に対して、何らかの形で適用できるのかどうか。

【安井東京都技監】 お話を聞いていて思ったのですけれども、容積率の緩和というのは、そこに大きくつくりたいという需要があって初めて成り立つので、それに対して、先ほどの民有地だとか、そういう使い方についての税制優遇と仰いましたよね。だからそれは容積率の緩和という形ではなくて、そういう税制面でのインセンティブのようなものが効くのではないかと思いました。

ですから、同じ規制緩和でも、大きくつくりたいという需要があるところでやる規制緩和と、なかなか需要がないけれども、それを掘り起こすために、壊さないで活用に向かわせるような規制緩和というのは、違うのではないかなと。それが都市づくり的にうまく税制とリンクできればいいかもしれないと思いました。

【前田副知事】 もし何か具体的にこれというものがあれば。

【舛添知事】 できることは東京都からでもやりますから。

【大島様】 まさに仰るとおりで、大きくつくるための緩和ではないと思います。それは現状を維持しながらどう活用するかということ。さらに今度はマイナス。なくしても活用している。それが、これは民の担えるパブリックというのは公園だと。パブリックパークが実は公園の語源であると。ヨーロッパの場合は、実はこれ、私が担っていたりするわけですよね。そういった私が担える公共性みたいなものを、どんどん促進していくようなことがあればいいなと。ですから、民営の公園のようなものがあってもいいかなと。安全管理に問題があるのかもしれないけれども、公園と言われる公共サービス、公共の場としてある公園よりも、色々な活用ができる。商売もできれば、そこにはエンターテインメントもありと。場合によっては、そこでたき火やキャンプをするのもいいかもしれないと。普通には公園ではあり得ないようなことが、一つずつ個性になっていきます。これは街の価値にもつながっていきますし、そのようなことを夢見ていたりします。

【舛添知事】 はい。どうぞ。時間の許す限り。

【福嶋政務担当特別秘書】 この間、第3回検討委員会で馬場未織さんともお話をしたのですけれども、今、地方創生で、地方というか地域では、すごくこのイノベーションなどでたくさん呼ばれているのだけれども、東京は何も呼んでもらえないし、ましてや東京の公の建物や場所は、先ほど価値のお話もされたと思うのですけれども、価値のことで少しモデル的な、優遇的なことで色々つくっていくというのも、この23区内でそういったことの可能性のある場所が、例えば駅前広場などの大きな場所は難しいかもしれないけれども、そういった活動とか、そういうことができるといいのではないかなと思っているの

ですが、どうでしょうか。

【大島様】 プライベートな存在とはいっても、様々なレベルがあつて、個人の大家さんもそうですし、先ほどうちで示させていただいた民間の企業、鉄道会社や電力会社など。それをしっかりと分けて見るべきかなと思います。例えば街であれば、郊外の宅地開発をしたのは民間の鉄道会社であつたりする。彼らにも責任があるし、自分たちも鉄道輸送を考えれば、それを維持しなければいけないという、かなりパブリックなメンタリティが働いている。彼らに対して何らかの優遇もあり得る話だと思います。ただの地主さんだけではなくて。駅前の活用というものも、彼らの一般的な民間の経済連だけでは、高度利用を図る駅前再開発や区画整理になってしまうのですよね。それでは消費していただくだけで、先ほどの例ですと、再開発すると、賃料が坪当たり、先ほどは座間ですけれども、再開発ビルだと坪当たり2万円近くになってしまうと。だけど今あるものを使えば、これは場合によっては3,000円や4,000円の坪単価で人に使っていただける。そうすると質の高い、また質が何かということにもよりますけれども、非常にそこだけでしか成り立たない、その場の価値を見出せるような業が成り立ったりする。だから例えば税制も含めて、そういったことをしやすくさせて、特区のようなものも駅前にあつてもいいのかもしれないし、企業に対しては特別な税制を当てようということもあるのかなという気がします。

【安藤副知事】 中川さんにお聞きしたいのですけれども、もしもしワンダーランドという、国内外に常設のプラットフォーム。これは非常に面白いと思うのですけれども、現にもう海外に行って、何度か向こうからの呼び込みで行っていらっしゃるのかもしれないのですけれども、やるのはもう皆さん方が主流で、行政はあまりかかわっていないのでしょうか。

それができるのは、マーケットベースでできるからなのか、本当はもう少し助けてもらえるとありがたいのか。あるいはもう1点、国内でやっているものには渋谷区が絡んでいる観光案内所がありますけれども、そういったものに対して私どもは、その観光案内所にはきっと何かしらの補助金が入っていると思いますけれども、中川さんがやっているもしもしワンダーランドのような総合的なものを、丸抱えというのも変ですけれども、トータルで支援するような仕組みがないような気がします。

ですから、これからは世界に出ていって、リオ・デジャネイロ大会以降は東京が非常に注目されますけれども、東京のPRをしなければいけないときに、こういうツールを使ったときに、もう少しこういう手段があればありがたいなというものはございますか。

【中川様】 正直に言って、今は本当に厳しいですね。きゃりーぱみゅぱみゅのワールドツアーをやっても、ビジネス的に儲かるものでもないですし、あるといえば、国の支援制度で「J-LOP」という経済産業省の支援事業があるのですけれども、今は出ていきたいという思いと、彼らに日本のコンテンツを広げたいという思いでやってきたので、これからしっかりと行政とも組んでいかなければいけないということは自分自身も感じています。

例えば、今、観光案内所の家賃を払うために、クライアントをたくさん入れています。そういうところでも、何か一緒にできるものがあつたらいいと、すごく必要だなということを感じていますね。今、本当に自分たちで稼いでやっているのです。

僕が感じたことは、海外にいたときに、外国人が東京に、原宿や渋谷に、すごく魅力を感じてくれていることが嬉しくて、きゃりーぱみゅぱみゅのライブをサンフランシスコの街に行っても、日本人は来ない。現地の外国人が、親子でもおじいちゃんでもおばあちゃんでも、皆が来てくれて、日本の音楽はすごいねと言ってくれたりする。それを感じるために今までやってきたのですけれども、これからは思いだけではなくて、色々な方々ともっと連携してやっていかなければいけないなというのを感じています。

【中井教育長】 今の中川さんのお話ですけれども、なかなかビジネス的には厳しいというお話ですけれども、この観光案内所について言えば、私はこういう民間ベースで、楽しさや、利便性、物販もやっていてというものは、すごくいいと思います。こういうものがもっと都内、全国にも広がって、海外の外国人も気軽に入って、色々なことができるというのは、すごくいいと思うのですけれども、例えばこの原宿の案内所をもう少し発展させて、コンビニ風に物販をかなり増やして、その収入で収支を成り立たせるというのは、どうですかね。

【中川様】 それは、本当は考えていて、コンビニの中に観光案内所を入れませんかという提案などを持って、色々回っていたのですけれども、まだ僕たちのように、民間で観光案内所をやるということ自体がなかったことですので、話は聞いてもらえるのですけれども、実際に進むことはなかったというのが今までの現状です。これで事例ができたので、これからはそういうことをしていかないといけないと思っています。

先ほど仰った多摩地区もそうですし、東京都の色々な場所でそういうふうになると、川鍋さんのタクシーでつなげば、どこまでも色々なことが連携していくのかなと思っています。観光案内だけの事業で考えているのがすごく多くて、行政の方が実施されていることは相当に多いと思うのですけれども、そこに一般企業もまぎってビジネスポイント

をつくるということが、これからのインバウンドに必要なのではないかなということを、最近、本当に感じますね。

【川鍋様】 そのインバウンドに関して言えば、この予算をつけていただいたワゴン車両を1万台入れて、この中に多言語デバイスを入れるという形で、あと乗務員も今、多くは英語を話せないですけども、これが人生で最後のチャンスだと盛り上がって、一生懸命に英語を勉強しています。すごくタクシー業界としては盛り上がってしまっていて、東京のタクシーサービスが世界の中で、トリップアドバイザーという口コミサイトで、世界ナンバーワンという評価をいただいています。

ただ、オリンピックまでに、あと何か整えなければいけないとすれば、そうはいっても運賃が高いと言われます。海外で、例えば、パリやロンドンに比べて。実は初乗りが、特に高い。実はこれは我々の努力として、来年の4月に初乗りを400円台、その代わりに距離を短くさせていただくということをやりますので、それで少し見栄えが良くなるというか、ちょい乗りができるようになります。

その先に、ただ、それをやっていっても限界がありますので、先ほどの東京都の屋外広告物条例というものがあっていて、何か陳情のようになってしまうのですけれども。ここに広告価値がすごくあるというのが、我々も先ほどのポカリタクシーをやって、よく分かったのです。様々な条例が、特に東京では全面的な広告ができずに、どうしても側面だけ。中途半端ですよ。クライアントの方も、これが全部だったら面白いのになと、色々なところから言われて、改善の余地があります。実はこの緩和の件は、色々させていただくことにもなっているのですが。

ですから、そういう形で、タクシーのビジネスモデルの中で少しでも利益率を上げていって、英語教育も、前向きに使いたいですよね。ですから屋外広告物条例を少し緩和していただいたり、もしくは今、それこそ先ほどポカリタクシーを見たときに、東京オリンピックにはこれを入れようと。無料で差し上げてしまうと大変だから、少し原価くらいで販売させていただく、車内販売。今、当社のタクシーの中にはスマホの充電器を付けていまして、地味ですけども、すごく人気あります。今度はコーヒーマシンを何とか入れて、タクシーに乗ったらコーヒを飲めるようにできないかと、そういう時間を買うという意味でのタクシーをやりたい。

今はどうしてもコストが高いので、そこを業界外の広告費と運賃で相殺できるような仕組みをつくりたい。それは車内の電子広告であったり。デジタルサイネージは、山手線等

でJR東日本のものがすごく伸びていますよね。タクシーもそこを整備していきたいし、そのためには、車内は規制がないのですが、車外がどうしても規制されてしまっているところ、どうしてもお力添えいただきたいところではございます。

【福嶋政務担当特別秘書】 「&TOKYO」を、タクシーにどこか。

【川鍋様】 タクシーにもステッカーいただきました。「TAXI & TOKYO」です。

【福嶋政務担当特別秘書】 ステッカーは、外側には駄目ですかね。広告規制はかからないですかね。

【安井東京都技監】 かかっています。

【前田副知事】 本日は大変に活発なご議論をいただきまして、誠にありがとうございました。大変名残惜しいですけれども、時間も迫っておりますので、意見交換をこれにて終了させていただきたいと思えます。

最後に、舛添知事から一言頂戴したいと思います。

【舛添知事】 今日にはありがとうございました。時間も十分ではありませんでしたので、今日仰り足りない部分があれば、ぜひ、スタッフがおりますので、仰っていただくとともに、また我々のほうから、こういう点はどうですかという伺いをすることもあるかと思えます。規制緩和を含めて色々な形で政策を前に進めていって、これは25年先ではなくても、できることはやっていきたいと思っていますので、また今後ともいいお知恵を出していただきますようお願いしまして、閉じたいと思えます。

どうもありがとうございました。

【前田副知事】 どうも本日はありがとうございました。

— 了 —