

首都圏における住宅問題解決へ向けての フレームワーク

横山 禎徳 (マッキンゼー アンド
カンパニー社 東京支社長)

はじめに

東京にどうやって快適に住むかということは多くの人にとって最大の関心事である。その理由は言うまでもなく、住環境は世界の水準から比べて劣悪な日本において近年の首都圏を中心とした地価の高騰がより状況を悪くしていることにある。広さ、近隣のアメニティ、通勤距離、子供の教育等の観点から満足には程遠いものを手に入れ、しかもローン返済の重圧にあえぐということになっている。衣、食、その他の飛躍的豊かさの向上と比べると住の貧しさは際立っている。議論が飛躍するかもしれないが、最近の日本たたきの原因の一端は住生活の貧しさが相変わらず日本人を貧乏人根性から抜け出させることをせず、従って、昔ながらのひたすら一生懸命働き、他人のことを考える余裕が出てこないということにもあるのではないだろうか。「金持ち喧嘩せず」の気持ちの余裕を持つためには、住生活が充実することはきわめて大事であろうし、その中で世界へのショウウインドウである東京、あるいはその近郊での衣食住の豊かさは日本人の意識、あるいは世界の日本を見る目の変革の観点からきわめて重要である。

誰もその重要さを否定する人はいないであろうが、しかし、その解決策となるとこれといった決め手がないのが実態であろう。本当に解決策がないのだろうか。実際にはいろいろな提案がなされてはいる。しかし、部分的な解決策であり、説得力に欠けるのが大半である。たとえば、最近議論されている市街化区域内農地の宅地並み課税も根本的解決策には程遠いし、しかも良質な住環境を安価に提供できるという保証はどこにもない。結局、最大の問題は都市という人間の考え出した最も複雑で優れたシステムの問題をトータルで扱える個人あるいはグループが存在しないということにある。

都市は有機体に似た性格を持ち、そこに住む個人、法人、その他団体の個々の活動を包含し、自己調節してくれるという素晴らしい能力を持っていることは事実である。従って、どこかでバランスを保っている。しかし、有機体と同じように病気になり、また、衰弱することも確かである。従って、住宅問題を考えるとき、首都圏と

いう有機体が持っている自己調節能力を活用しながら、どれだけ有効な楔を多面的に打ち込んでいけるかが最大の課題である。そして、その多面的な楔がトータルとして有機体を望ましい方向へ変えていくであろうということが多方面にわたる関係者を十分説得できる必要がある。ちょうど巨大な戦艦が方向を転換するように、ちょっとずつではあるが、首都圏に何らかの形で関わる人たちが少しでもベクトルを合わせることができれば、小さな行動が大きなうねりになることが期待される。

そういう観点から、ここでは首都圏の住宅問題を考えるための枠組みを提案してみたい。それがまず第1歩と考えるからである。その枠組みの中での個々の具体案は多数あり得るし、その選択は政治、行政、あるいは個別企業等の団体の間のせめぎ合いの中で評価され選択されていくであろう。だからこそ解決策を導き出すための枠組みがしっかりしている必要がある。その枠組みをできるだけ多面的に考えてみるのが本稿の目的である。

首都圏の住宅問題を考えるとき当然考慮に入れないといけない領域及び分野は多岐にわたる。それらすべてが複雑に絡み合いその結果としての住環境であり、その実態を十分認識しないでの議論はほぼ無意味である。それではその領域はどのようなものであるか。まず第一に産業構造の変化と首都圏の役割がある。第二に企業活動における首都圏の意味合いがある。第三に消費者の経済状態と価値観、生活感覚がある。第四に税法の問題がある。そして第五に都市構造と交通の問題がある。最後に立法及び行政の所在地の問題がある。これらの1つだけでは問題は解決に至らない。幾つかのことが同時並行的に進む必要がある。それは住宅問題の解決には短・中及び長期のすべての施策が必要であるからである。また、問題の裏返しの解決案は必ずしも効果的な解決策と言えないばかりでなく、実現性も薄い。たとえば、監督官庁が東京に存在するから東京に機能集中が起こる。従って、監督官庁を地方に分散させれば良いというような考え方である。しかし、官庁の仕事のかなりの部分は立法の仕事であるのが日本の実態であり、立法府と離れてしまっただけでは仕事にならないのである。移すなら立法と行政を一体で移すより方法はない。それよりも監督権限を地方自治体に譲ってしまうのなら問題は別である。最も効果的な

のは機能分散であるが、実現するには長期の努力が必要である。

同様に、時代の流れに逆らった施策はほとんど効果を上げないばかりか、今より状況を悪化させてしまう可能性すら存在する。そういう観点からまず産業構造の変化と首都圏の役割について考えてみる。

1. 産業構造の変化と首都圏の役割

まず大前提として首都圏への集中が今後弱まるということはあるべきである。それは産業構造の変化とリンクしているからである。1990年代から21世紀にかけての産業の進展を大きく左右するものに、1970年代に出現した3大発明がある。それはマイクロプロセッサの発明、遺伝子操作技術の実用化を含めたニューバイオテクノロジーの出現、そして各種新素材の実用化がそれである。これらの3大発明は不連続な技術展開である。すなわち、1960年代にアメリカで行われた将来の技術予測の中にこれらの技術の出現は予測されていない。そしてその可能性はまだ十分開発し尽くされていない。特に事業という観点からはやと離陸期にきたという状況である。従って、1990年代には大規模、かつ多様な事業機会を提供することになると考えられる。すなわち、利用技術まで含めれば、数十兆から百兆円程度のGNPに対する効果も期待できる。その結果、新たな高度成長の時代が来ることが確実であると言てよいであろう。

その中でも社会に広範な影響を与えるのが半導体、その中で中核になるのが多種多様なマイクロプロセッサの利用技術の展開である。それはコンピューターとコミュニケーションの一体化という方向で今後展開していくであろうことは異論のないところであろう。ISDN(総合デジタル通信網)の整備等を通じて情報化社会がより一層現実のものとなっていくことは確かである。そしてわれわれの公私にわたる日常生活を根本的に変えてしまうであろう。

すでにその恩恵を最も幅広く受けると思われるのは金融業界である。すなわち、お金が紙から電子のパルスに転換してしまっている。最近の金融市場の急成長はこの電子パルスの活用なくしてはあり得なかったはずである。新たな金融商品、たとえば中国ファンドや、変額保険、MMCなどはコンピューターなしには考えられない商品である。株式市場におけるプログラムトレーディング、インデックスファンド、あるいはスワップ、フューチャー、オプション等もすべてコンピューターを大々的に活用した応用数学の世界である。

しかも、世界の主要金融市場が連鎖を深めていることは周知のとおりである。各市場の金利の動向が為替レ-

ートの動きに影響し、また、日本の機関投資家、すなわち、生損保、信託銀行、その他の金融機関あるいは商社の相場観がニューヨークの投資銀行、あるいは証券会社の営業にとって大変重要になってきている。あるいは、東京、ロンドン、ニューヨークの金融市場は毎日順繰りにオープンしそれらの市場に参加している機関投資家、証券会社などは世界の各種情報を提供してくれるロイターやテレレートなどの情報をテレビスクリーンで見ながら債券や為替の売買を行っている。情報化時代の恩恵を最も受けているのが金融関連業界であると言える。すなわち、マイクロプロセッサを活用した電子技術、ソフトウェア技術の展開なくして昨今の金融市場の大発展はなかったであろう。このように金融業界で先行した情報技術は他の分野、すなわち製造業におけるCIM、そして流通業の顧客・売れ筋情報システム、航空業のCRS等、企業の戦略と一体化が進んでいっている。

しかし、一方ですでに情報過剰時代であるという言い方もある。すなわち、われわれの多くは情報の洪水の中で溺れている状況にいる。当然、質の良い情報を選別することが最も重要なことになってきている。質の良い情報の特徴は何か。まず、新鮮であること、そして、他の人たちは持っていないこと、そして大事なことはどのメディアによっても加工されていないことである。しかし実際は、多くの人々は大半の情報を新聞、雑誌、テレビ、ラジオ等のメディアを通じて得ている。それはすでに加工された二次情報である。このようにジャーナリストによって加工された情報が、たとえば企業の経営判断のために本当に役立つかは大いに疑問である。多くの場合、企業にとって重要な事業としての経済性、あるいは顧客ニーズなどの観点が欠落しているのである。従って、企業にとっては質の高い情報とは言い難い。

そうやって突き詰めてみると、最も質の良い情報は情報の発生源から直接入手した情報ということになる。言い換えれば、顧客や取引先、あるいは同業者、業界通等であれ、直接面会し、対面情報として入手したものが最も良い情報である。ただし、その質の良い情報を得るためには相手が自分に好意を持っていることが望ましい。人は誰にでも良い情報を提供するわけではないからである。あるいはギブアンドテイクの関係にあることも望ましい。そのような関係は初対面から期待できない。従って、何度も同じ人に会って親しい関係をつくる必要が出て来る。そうやって何度も会い、食事をし、酒を飲み、ゴルフをし、仕事を一緒にやってみてお互いの気心が知れる。そのような相手からの情報が最も質の良い情報であることが多いのである。自分もそのような相手に役に立つ情報を与えるのは自然な感情である。

このような状況は国と人種が違っても全く同じことである。最近のグローバリゼーションの進展の中で、これ

だけ通信技術が発達しているにもかかわらず、そして、旅客輸送技術は通信技術ほどには発達していないにもかかわらず、人は対面情報を求めて、あるいは、相手と親しくなるために世界中を飛び回るのである。国際旅客の大半が観光というわけではない。たとえば、ユナイテッド・エアラインの太平洋線旅客のうち約40%はビジネスが旅行目的である。この傾向は強まりこそすれ、弱まることは考えにくい。

しかし、亜音速機による10時間以上の飛行は肉体的にもきついものである。

それよりもお互いが気楽に会えるよう近くに住んでいることが望ましいし、そういう対象となる人が多くいる所に住んでいることが望ましい。最も望ましいのはすべてが歩行距離内にあることである。時々刻々の情報が重要である金融の世界ではウォールストリートやシティーがそれであり、東京においてもボンドや為替、オプションなどのトレーダーにとって、赤坂と六本木の間にあるアークヒルズでは情報源から遠すぎるのであり、すでに、サロモンブラザーズのような有力投資銀行は大手町への移転を企画している。このようにして大手町近辺に金融機関が集中する可能性が出てきている。またそれを当て込んだ高層ビルが幾つか建設中である。このように情報技術を使いこなしているはずの金融機関がお互いからの歩行距離の範囲内に集まり始めているのである。

それほど極端でなくても東京に住んでいる理由ははっきりしている。たとえば、首都圏と関西圏とでは工業出荷額では過去それほど差は開いてはいないが、文化イベントの数、情報技術者の数等では10倍近い差があり、株式取扱高でももっと大きな差が存在する。すなわち、ハードの生産においては昔も今も分散しているのである。工場が首都圏に集中し始めたということは全然ないのである。たとえば、製造技術の改善というものは製造の現場の工夫である。『『NO』と言える日本人』という、いろいろな意味で評判になった本の中で石原慎太郎氏が述べている、半導体工場の不良品率改善の例は日本電気・熊本工場であり、改善のヒントはその工場の若い女性従業員が工場の近くの鉄道の振動の問題に気がついたことである。数年前、日本的経営が評判になった時、その例として挙げられた日本企業は、日立、トヨタであり、松下であった。要するに「田舎型」の企業であり、東芝とか日産などの「都会型」企業ではなかったのである。それは提案箱であり、小グループ制であり、「カンバン」方式であった。東京にいないと思いつかないようなものではない。すなわち、企業の競争の中心が品質とコストにあった時代は工場が最も重要な組織単位であった。

しかし、企業競争の重点は今日、生産の現場以外の研究開発、商品企画、営業等の高付加価値化と、市場との接点から情報を得て、市場に質の良い「答」として製品

を返す TAT (ターンナラウンド・タイム) の短縮に移行している。すなわち、企業戦略の要である競合他社に対する差別化と優位維持は日本中均一化^{かなめ}した生産の場には無くなりつつあるということである。すなわち、このような付加価値が製造以外の機能に移っていくことが、経済のソフト化の意味であると捉えることができる。そしてその傾向はマイクロプロセッサーを活用した情報機器の出現によって加速されているのである。オフィスオートメーションということがよく言われるが、その目的は事務の合理化ではなく、さきほど述べた、TAT の短縮と「答」の質の向上にある。そういう意味から、市場との接点に情報源が結び付いていないオフィスオートメーションは価値がないのである。

そのように考えて来ると、企業にとって外界の情報はきわめて重要なものになってきていることが理解できるであろう。そしてその情報の質は、すでに述べたように対面の一次情報であるかどうかにかかわらず左右される。結局、情報化時代には集中化の傾向は避けられないのである。この本質を十分理解することはきわめて大事である。ほんのちょっと前までは情報化時代の特質を逆に見ていたこともあるのである。1940年代にクリフォード・シマックは「都市」と題した SF の中で情報通信の技術が進んだ結果、人類は分散して住むようになる。そして当然都市は衰退し、人類も分散によってエネルギーを失い、じわじわと滅亡するという、当時の考え方を表現している。しかし、常に、世の中は逆説的に展開するものようで、実際には、さきに述べたような理由から世界中の大都市でマンハッタン現象と言うべき集中化状況が発生しているのである。まだそのような状況になっていない大都市があるとすると、それは情報化時代に遅れているということに過ぎない。実際にマンハッタンに住んで仕事してみるとわかるが、住居の質、安全性、その他各種都市サービスの質としては不満足なことが多く、インフラストラクチャーの容量の限界を感じるが、それらの不満を超えて、情報の集積の魅力は大きいのである。

従って、東京への集中化を解消する手立てが存在する^と考えることは非現実的であり、今後もこの現象は変わらないという前提で考える必要がある。東京以外の地域がどう発展していくかは全く独立した問題であり、東京への集中と比べてあれかこれかの問題ではないと考えられる。当然のことながら、東京以外の地域はもっと発展すべきであり、そのためのいろいろな手立ては工夫されるであろう。しかも、世界的なリージョナリズムの台頭と呼応して、日本の各地域も一層のアイデンティティを確立していくであろう。しかし、それは何かが東京から移転するというにはならず、日本の各地域も発展するが東京も発展を続ける^と考えるのが自然であろう。結局、東京という名に代表される集中機能に十分な活動の

場を与える容量の拡大と質の改善を考えることが最も現実的な方向である。従って、東京の巨大化は是であるか否であるかではなく与件であるとの前提に立って話を進めることにする。

アメリカの都市経済学者であるジェイン・ジェイコブスによると、政治的に境界の決まる国家経済はもともと不自然な経済単位であり、都市経済圏が最も自然な経済単位ということになる。このことは近年の情報化時代において一層顕著に見えてきている。たとえば、電子パルスであるお金の流れを国境でせき止めることはできないのである。国境が意味を持たない時代がこよとしていいる。そして、その流れを推進する強力な力になっているのはグローバル化しようとする企業である。そして、企業は都市経済圏と同じくらい自然な経済単位であると考えることができる。昔、アメリカの自動車会社であるGMの勢いが強かったころ、GMの成長率のほうがアメリカGNP成長率よりはるかに高かったため、このままでいくとGMのほうがアメリカより大きくなってしまおうという笑い話があったが、グローバル化する企業においては現実的な話になってきている。しかし、一方でこれら企業は都市経済圏の構成要員であり、従って、企業活動にとって日本における最大の都市経済圏である首都圏の意味合いを十分考えてみないと企業行動、ひいては従業員の生活行動は見えてこない。そして、これらの企業行動にどのような方向を期待すべきかによって首都圏の住宅事情が大きく左右されると言ってもよい。

2. 企業活動における首都圏の意味合い

日本における上場企業は店頭上場も入れて約2800存在するが、その約60%が東京に本社を置いている。また、近年多くの関西系の企業が「東京本社」と称するものを置き始めている。しかし、それらの企業はすべての活動を東京でやっているのだろうか。当然のことながら、工場、支店、営業所等は全国各地に散在している。そのように、企業にとってすべての活動を東京、あるいは首都圏に置いておく必要はないのである。その状況をもう少し分析してみよう。そのためにここで「ビジネスシステム」という枠組みを導入する。すなわち、事業をするための業務の流れと考えてよい。たとえば、メーカーにおけるビジネスシステムは、技術開発、設計、購買、製造、営業、販売、物流、サービスのステップから成り立っている。これらの機能がすべて東京に存在しないといけないということはないことは明らかである。

多くの場合、技術開発、あるいは研究開発は郊外の広々とした敷地を持った研究所で行われていることが多い。確かに中央研究所の弊害として外界との接点が弱い、あるいは研究者が外界に興味を示さないとの批判は存在す

る。しかし、毎日外に出ていることが望ましい仕事でもない。集中没頭できる環境であることは基本である。特に今後基礎研究に傾斜していくことを考えると一層環境は重要であろう。工場の近くにあることは考えられても、都心にあったほうがよいという理由は見付けにくい。商品設計も同じような状況である。確かに、外界、特に顧客に近いことが望ましいが、必ずしも顧客が商品の発想を教えてくれるわけではない。ソニーの超小型8ミリビデオ、あるいはシャープの左右どちらにも開く冷蔵庫は顧客に聞いて出た発想ではない。素人である顧客にいくら何が欲しいか聞いてみても素人の悲しさ、見たことのないものは欲しがれないのである。電卓や電子手帳が存在しない時代に薄型電卓や辞書、住所管理の付いた電子手帳を欲しいと言った人はいないであろう。従って、やはり、設計者がどれだけ顧客になったかのごとく考えられるかという心構えの問題に帰結する。確かに生活体験が時代の先進的な部分と関わっている必要はある。しかし、それは必ずしも東京とは限らない。たとえば、消費財においても海外がトレンドセッターであることは相変わらず多いのである。従って、設計者にとって必要なことは動き回ることであって東京に住んでいることではない。

購買は多くの場合、工場に所属しているし、工場は東京に立地することはない。大半は全国に散らばっている。たとえば、先述の日本電気の半導体工場は、九州だけでなく、中国、東北と各地に分散している。情報機器メーカー等のユーザーへの供給責任の観点からも1箇所に集中することはリスクが高い。まして、東京、あるいは首都圏では地震等より一層リスクは高いと考えるのが普通である。また、経済性の観点からも土地の値段、労働力の供給とコスト等地方のほうが断然有利である。従って東京には集中しない。営業及び販売は前述のごとく各地方にある。そしてサービスも顧客に近いことが必要であり、地方に分散している。この状況は前節で述べた高付加価値化の傾向の中でも本質的な変化は出てきていない。すなわち、付加価値の新たな源泉である技術・商品開発、付加価値営業は場所を移すことによって展開しているのではない。ではいったい何が東京に集中しているのだろうか。

企業を今述べた観点とは別のカットで見ると、さきほどのビジネスシステムが伝統的ハードシステムとすると、最近ではソフトな機能が充実してきていることが顕著な特徴と言うことができよう。最近では本来の本社スタッフ、すなわち、経営企画、人事、経理、総務などに加えて、本来他部門へのサービス機能であるべき部分が急拡大している。教育訓練、情報システム、法務、特許、資料、広報、宣伝、事務改善等は全社サービスと呼ばれるべき部門である。近代の軍隊と同様に、歩兵だけで戦

うには企業戦争が複雑多岐にわたってきているのである。従って、前線支援の機能が必然的に充実せざるを得ない。これらの機能はもっともっと拡大強化されていくであろう。たとえば、1990年代は新たな高度成長期であると同時に、極端な人不足の時代であると考えられる。当然、各企業は人材の育成訓練機能を拡充するであろう。すでに大手企業は豪華な研修所を競って建設している。出向、海外研修等も充実することは間違いない。結果として、教育訓練部に人が投入される。これらの全社サービス機能は多くの場合、本社機構の中に置かれていることが多い。すなわち、本社スタッフとして扱われているのである。従って、当然のごとく本社ビルの中に陣取っている。一方、もっと前線に近く、営業サービス機能が存在する。営業企画、商品企画、業務推進、お客様相談、チャンネル開発等の機能である。営業が難しくなるとこの種の機能はもっと増えていくであろう。すなわち、ビジネスシステムがソフト寄りに拡大していつているのが現状である。

すでに多くの企業にとってこのような実際の製造、あるいは営業に直接関わらないサービス機能が急速に充実され、人数も増えていつている。そしてこれらの機能ははっきりと命名されないまま、本社機能であるのが当然だのごとく扱われている。しかし、これらの人たちは東京にいないといけなのだろうか。トップマネジメントは対外的な活動が多い。すなわち、主要顧客、官庁との接触、政治家との付き合い、業界、あるいは経営者団体の付き合い等儀礼的なものも含めて重要な情報源としての日常の付き合いは必要と考えるのが常識的であろう。さきに述べたような対面情報の重要性から言っても、企業トップは質の良い情報を入手するには有利な地位にある。そのトップマネジメントを補佐するためには本来の意味の本社スタッフはトップの近く、すなわち東京にいることになる。しかし、これら本社スタッフの人数はそれほど多くないし、あまり増える理由は存在しない。それでは全社サービス、営業サービスなどの拡大傾向にある機能はどうか。これらの機能は東京の本社ビルにいる必要があるのだろうか。

その問題を考える枠組みとして外界との接点の重要度と接触頻度を考えてみる。まず、全社サービス機能であるが、その多くは前線の活動をしやすくする環境を整えることがその責務であるから後方支援部隊であり、外界との接点が必要とすることは少ない。たとえば、情報システムサービスは社内ユーザーとの接点は重要であるが、それは大半が企画段階であり、開発、運用は本社にある必要はない。実際多くの会社のコンピューターセンターは本社ビルとは離れた所に存在する。まして東京にいないといけなわけではない。たとえば、第一生命の郊外への本社移転は成功しなかったが、大井松田の

ビルにはシステム部門が残っているようである。教育訓練機能も本社にいる必要はほとんどない。と言うよりは、人事部と情報を交換しないほうが教育はやりやすく、従って、離れていたほうが良いとも言える。外界との接点もそれほど頻度は高くない。資料も同様である。しかし、宣伝、広報等の機能は外界との接点が重要であり、東京にいる必要性は高いと考えられる。一方、営業サービスはその性格から市場との接点を求めることが多く、特に巨大かつ先端的市場である東京、あるいは首都圏は十分知り尽くす必要がある。従って、東京にいることになる。

これまで見てきたように、本当に東京の本社にいないければならないのは本社スタッフと、一部のサービス機能のみである。小さな本社の傾向を考えると大企業でも数百人のスケールであろう。従って、企業は大半の社員を東京以外に配置することができるのである。しかし、前に述べたように、全社、及び営業サービス機能を本来の本社スタッフとはっきり分離して考えるとところまで多くの企業は至っていない。従って、本社、特に東京の本社にいる人員数は肥大化していくのである。この傾向を助長しているのが、本社にいるのが出世コースという人事上の固定観念である。従って、やらなければいけないことはかなり明快である。すなわち、トップマネジメントサービス機能以外を十分吟味し、急拡大しつつある新たなサービス機能は外界、特に東京との接点の重要度に応じてそのロケーションを決定することである。そして、それを十分裏打ちするためには本社ビルにいるのが昇進に有利という観念を実際の人事で撃ち破ることであろう。

このようにして東京に住まないといけな人たちを企業は減らすことができるはずである。果たして社員もそれを望むであろうかという問題はある。たとえ、首都圏以外の土地で望みの家が持たにしても東京に転勤になれば問題は同じではないかということも言えよう。しかし、ホワイトカラーの増大の中でホワイトカラーのグレーカラー化が言われている。すなわち、すべてのホワイトカラーが役員までの出世コースに乗っているのではないという事実である。そして、その選別はかなり早いうちから行われ始めているのが実態である。従って、転勤に関しても、全員のローテーションを行う時代ではなくてきており、新しい世代も出世に対する期待感が減少していることは指摘されるとおりである。今後ホワイトカラーの多くは専門職種として全社及び営業サービスを支えていくことになるのであろう。従って、これらの人たちに東京に住む必要のないことを会社として保証することができる時代にきている。後は実施のみである。現在、大手企業が計画しているような東京の社宅、独身寮の大幅グレードアップに数百億円かけるよりはより安

価であり、中堅、中小企業でも実施可能である。

このように、企業内での職種も新たな分化を起し始めており、従業員の価値観も多様化の時代になってきている。また、大企業の従業員だけでなく、中堅、中小企業の従業員、自営業その他の人々も各々の生活感覚と価値観を持っている。政策立案者の各種施策のほうがその実態を無視した単一の施策になっているのではないだろうか。ここで消費者のセグメントの観点からの可能性を見てみる。

3. 消費者の経済状態と価値観、生活感覚

首都圏に住むためには消費者自体の側からも変革が必要である。これまでどおりの考え方では首都圏に住むことは難しいことは明らかである。金融のように効率の良い業種の場合は十分な給与を支払うことも可能であろうが、東京の持つ魅力自体が地価の上昇につながる状況はマンハッタン¹の例を見ても簡単に変わることは考えにくく、多くの勤労者にとって常に自分の収入から来る資金量の限界を超えたことになってしまうであろう。従って、このままではいつまでたっても、いたちごっこになってしまう可能性が強い。潜在需要の大きさを考えると多少の住宅供給量の増加では短・中期的にはともかく、長期的な解決策にはならないであろう。ここで必要とする抜本的な発想の転換の基本として、消費者のセグメンテーションに基づいた住居ニーズの多様な把握とそれに応じた供給策を立案実施することを考えてはどうだろうか。すなわち、土地付きの1戸建てを求める人々にとってマンションの生活は耐えられないものであろうが、一方、マンションの利便性がニーズに合う人たちもいることは周知のとおりである。顧客の属性に応じてそのニーズが違ふことは、消費者マーケティングでは自明のことであり、顧客セグメンテーションも当たり前のことである。首都圏の住宅政策を考える人々もこのような発想を活用してみる必要がある。

それではどのようなセグメンテーションが首都圏の住宅問題を考えるのに適しているだろうか。それはライフスタイルの違いに基づいたセグメンテーションが望ましいであろう。なぜなら、住生活はその重要な部分であるからである。それではライフスタイルを左右する消費者の属性はどのようなものであろうか。ここで、年齢、世代、そして職業を捉えてみる。この3つの組み合わせがライフスタイルの違いを構成していると考えてよいだろう。もう1つあえて追加するならば、夫婦のどちらかが一人っ子であるかどうか^{ひとり}が考えられる。それは持ち家が相続という形で入手可能である確率が高いからである。しかし、このセグメントは今後増加するにしても当面は自分で住居を確保しなければならない人が大多数であ

る。従ってそれらの人々を中心に考える。

まず、年齢であるが、これは家族を含めた住居ニーズの代理指標である。すなわち、妻子のある30代、40代の住居ニーズは独身、あるいは新婚の20代、あるいは子供の手が離れていく50代より自由度はなく、また、要求もはっきりしている。それは単に住宅の規模、質のみでなくどのようなコミュニティに住むかがきわめて重要である。それは子供の教育の質が一定水準以上を確保しているか、もっと具体的には質の良い学校がそのコミュニティにあるかということである。しかし、子供に束縛されることがなく、また、定年以降は会社のロケーションにも束縛されない年齢になると、また、新たな住居ニーズが出て来ることはよく知られている。夫婦でこれまでと違った新たなライフスタイルを求めるようになるのである。このような年齢に応じた住居ニーズは時代を超えて普遍的なものと考えることができよう。そしてそれは年齢に応じたライフスタイルを反映しているのである。戦争から帰ってきて結婚し、居を構えるという形で、同じ年齢層だけで出来上がった戦後のアメリカにおける大都市郊外の町では1970年代に入ると定年に達し、みんな老後をフロリダで生活するために移住してしまい、人口が減るということを経験している。これは年齢によるライフスタイルの変化の極端な例であろう。程度には差があれ同じような現象があり得るのである。

次に世代によるライフスタイルの違いを見てみよう。すでに50歳を超えた高度成長世代は自分が貧しい時は日本も貧しく、戦後日本と一緒に豊かになった世代である。従って、上昇志向が強く、勤勉で前向きであり、良き企業人であるが、家庭では家父長的であり、消費者としてはものの選別能力が弱く、ただひたすら新しく手の届くようになった家電製品や、自動車、その他の耐久消費財、ブランドものを購入してきた世代である。住感覚も親から受け継いだものであると考えられる。その次の世代である団塊の世代は、より主張のはっきりした世代である。過去に新たなライフスタイルを作り上げてきている。「ニューファミリー」という言葉を定着させ、その後「ニューサーティ」、そして40代に突入した現在「ナイスミドル」になっている。はっきりしたものの選別基準を持っており、単に高くして高級、あるいは有名ブランドだからということではものを買わない世代である。その選別基準も多角的、かつ許容度の狭いものであり、メーカーなどの企業にとって扱いにくい世代である。その数の多さから企業における出世に対しても現実的な見方をしており、反面、生活の質に関心が高く、いろいろ工夫をする。仕事を通じて国際感覚もあり、世界の質の良い住環境も知っている。生活の各側面で目の肥えた世代である。そして、それより若い世代はもっとはっきりライフスタイルの主張がある。すなわち、自分にとって望ましいラ

ライフスタイルがあり、それにふさわしい時空間を求め、そしてその時空間に合うものを買うという順序になる。従って、住居ニーズもはっきりしたものを持っている。しかし、まだ手に入れる状況にはなっていないが、明らかに求めているものは高度成長世代、あるいは団塊の世代の住感覚とは違うものである。その違いは単にデザインで処理できるものとは違い、もっと仕事と私生活との関係も含めてライフスタイル全体に絡んでいる。

職業の違いもライフスタイル、あるいはそれを求める余裕と絡んでいる。職業のタイプとして考えられるのは大企業の従業員、中堅、中小、及び零細企業の従業員、自営業、自由業、そして公務員等がある。大企業の従業員は事、住居に関しては恵まれているほうである。転勤は多いが社宅は充実しているし、低金利の住宅ローン、新幹線通勤をも含めた通勤手当、フレックスタイム等状況に合わせて常にいろいろ工夫がされている。従って、常にある程度の質の住居を確保できるセグメントである。体面上ライフスタイルは常識の範囲内であり、あまりオフビートな生活感覚は強くない。このセグメントは多くても就業人口の30%程度と考えられる。それに比べると、中堅、中小、及び零細企業の従業員は大企業に見られるような福利厚生を享受できないだけでなく、給与水準も不利であり、終身雇用でもない。従って、自助努力に頼る部分が多いが、結局、通勤距離、規模、住環境のすべてにおいて大企業の従業員よりも恵まれていない。今後慢性化すると考えられる人不足の状況の中で、より高い収入を求めて、あるいは住みやすい環境を求めて流動性が高まる可能性がある。自営業は多くの場合零細地主である可能性が高く、地価の高騰により、土地の担保能力が高まり、建物の高層化を通じてそれなりの質の住居を相変わらず確保していると考えられる。自由業者は千差万別であり、収入階層も広がっており、捉えにくいのが、このグループが最も多いと考えられる東京においても就業人口の数%を占めるだけであり、あまり、重要とは考えられない。公務員も相対的にはあまり大きなセグメントではなく、その福利厚生も比較的完備しているほうであると考えられる。

この3つの属性の組み合わせでライフスタイルの異なるセグメントが考えられる。この組み合わせに今後予想される時代精神を付け加えるとセグメントごとのライフスタイルや価値観の変化も推定できるのである。時代精神とはたとえば、1960年代は環境やエコロジーへの関心、1970年代初めのオイルショック以降は省資源、省エネルギー、1980年代へかけて、社会的関心から自分への関心、それが健康志向となってきている。これも団塊の世代が40歳を超えたこととも関連しているであろう。それではこれからどうなるか。予想されるのは「心と体の両方の健康」ということであろうか。それが「ゆとり」という言葉で

表現されたり、あるいは住宅における男の書斎の要求になってきているとも言える。そしてまた、その先には自分から社会へ関心が移っていくことも考えられる。世界の環境問題がそれである。いずれにしても今後5年、10年、20年の単位で住宅政策を考えると、人々の価値観を左右する時代精神まで含めて検討する必要がある。

さて、このような「心と体の健康」が今世紀末にかけての時代精神だとすると、その枠の中で主要セグメントごとの首都圏における住生活の姿を考えてみる。ここで重要なことは、これらのセグメントが持っている願望を彼らのライフスタイルに沿った形での新しい住生活を提案することによってガイドしていくことである。各種メディアを使った広報宣伝戦略が必要である。まず、ここで最も大きなセグメントと考えられるのは大企業以外の企業に勤めている団塊の世代、そしてその次がより若いサラリーマンの世代であろう。これらの大企業が提供する福利厚生の恩恵を受けないサラリーマンセグメントの持っている住居への願望を首都圏という中で捉えられるかが大きな課題である。しかし、ある意味で対策が打ちやすいかもしれないと考えられる。なぜなら、さきに見たように高度成長世代が理屈抜きに持ち家を欲したのと違って、団塊の世代以降はいろいろな選択基準を当てはめて、ある程度理屈の通った判断をするからである。1戸建ての持ち家であればどんなに通勤時間がかかってよいとは考えない世代である。従って、幾つかの選択肢から自分の好みに合った住生活を選ぶはずであり、そのパターンを具体的な住宅として供給できるように環境を整備していくことが望ましい。

では、さきに述べたような企業の従業員分散努力の後でも東京に勤め先がある人にとってどのようなパターンがあるだろうか。まず、多少大きめの1戸建てが欲しい人は勤め先から2時間以上離れた所に持ち家をし、都内では賃貸に生活するということが考えられないか。週末だけ帰宅するという生活のパターンもあり得るかもしれない。要するに東京への通勤圏の外に出ることによって安く土地を手に入れる。そして自宅と勤め先との間で毎日通える範囲内の地点に小さなアパートを借りる。当然、ローンの支払いと家賃との2重払いになり、分が悪いように思える。しかし、すべてをローンの支払いに向けて通勤圏に得られる1戸建て住宅との比較になる。通勤時間の長さを考えると、この2住居方式も選択の余地はあるだろう。2時間圏を100キロ圏と読み換えると北は宇都宮、東は銚子、南は房総半島のすべて、南西は伊豆半島の一部、西は甲府、北西は前橋、高崎であり、それより外と考えると好みに応じて多様な選択が可能である。これらの地域には水準の高い学校も多く、教育、自然環境、取得可能土地の規模、主婦の雇用機会、都会的アメニティ等の組み合わせが十分可能である。

よく知られていることであるが、買取り市場と賃貸市場との比較をしてみると、当然対象顧客の支払い能力を反映して賃貸のほうが地価の高騰にもかかわらず上がり方は緩いのである。賃貸価格はインフレ率にほぼリンクしているが、買取り価格はそれより上昇率は高く、賃貸価格とは全く独立の動きをしている。この乖離はオイルショック以降ひどくなり、現在ではたとえば、買い取ったマンションを賃貸に回してみても利回りは2%を切るような状況である。今後この傾向が続くのであれば、賃貸のほうが有利なはずである。買い取った住居を自分で使用する場合は、いくら不動産価値が高くなっても担保価値が増えるくらいのメリットでしかないのである。それが活用できるかは金利支払い能力によるから、低収入では宝の持ち腐れになる。しかし、一家の主人が死亡した場合の家族の生活の安定を考えると賃貸は不安であるということになる。しかし、この買取り市場と賃貸市場の乖離をうまく利用したい。どうすれば良いか。それは最近の金融商品の多様性を活用するのが良いであろう。すなわち、賃貸住宅に住み、収入の余裕のある部分を各種金融商品、たとえば、ハイリスクハイリターン^{ハイリターン}の不動産の小口化商品、あるいは長期株式投資、中リスク商品である外貨預金等の資産運用ポートフォリオを組み、家族の安定を考えるとという行き方もあるかもしれない。要は賃貸住宅に住み、余資を事業用の不動産投資に回したほうが節税の観点からも、インフレヘッジの観点からも賢いのである。

このためには賃貸市場環境を整備する方向が必要である。一定の質を確保した賃貸住宅の提供者に対する税制面の優遇措置、質に関する基準等である。一方、並行してこのような考え方を理解させるための消費者の啓蒙が必要である。なぜなら、選別能力の優れた団塊以降の世代も資産形成に関してはやはり素人であり、見たことのないものは欲しがれないのである。しかし、知識水準はかなり高まっている。団塊の世代以降の主婦は家計簿のような月次損益計算書ではなく、借金と資産がマッチしていれば借金は恐くないというような貸借対照表の概念が理解できるようになってきている。若いうちからこのような資産形成の規律を身に付けるような啓蒙と指導がなされれば、地価の高騰にも十分対応できるはずである。そのためにはそのような不動産高騰をヘッジする商品、たとえば、不動産小口化商品などが多く販売される必要がある。そういう観点からすると、最近検討されている事業用不動産の償却メリットを無くそうという考え方は間違った方向であると言える。局所対策であり、全体観に欠けているのが税法であるとも言える。そういう意味でも税法を考えてみる必要がある。

4. 税法の問題

税金というものは泥棒からでも所得税を取ると言われるように、本来中立的なものである。しかし、不動産に関する税法で見ると、懲罰的な色彩が強い。土地転がし等の不当な利益機会を無くすための長期譲渡に比べて非常に高い短期譲渡の税額、高い相続税率等がある。しかし、プラスの行動を誘発するようなインセンティブを基本思想とする不動産開発に対する税制は希である。たとえば、市街化地域内農地の宅地並み課税を例にとってみよう。これも宅地供給の増加を促進する意図であろうが、その裏には高資産家であるこれら農民の「不当な利益」への懲罰的な色彩が強い。しかし、宅地並み課税をしたからといって、それらの土地が宅地に転換するという保証はあまりない。宅地に対する課税自体があまり大きくないので、農民である地主にとってそれほどの負担にならないだろうという見方がある。要するに中途半端な施策である。なぜ、発想を変えて、宅地に転換するとメリットがあるような租税措置をしないのであろうか。

1989年12月15日付の朝日新聞はアメリカはシアトルにおける全く異なった発想による都市農地の保護をレポートしている。すなわち、地方自治体が農民から所有権ではなく「開発権」を買い取るという考え方である。従って、農地として活用している限り、農民に旧来の「所有権」がそのままであるという考え方である。すなわち、これまでの概念の土地所有権を要素に分解し、「所有権」と「開発権」という新たな概念に変えたわけである。これによってシアトル市は乱開発が防げるし、農民は思い掛けない資金が手に入り、農業経営の改善に使うことができるという形で両者がメリットを得ている。

状況は異なるにしても一方は懲罰的であり、一方はインセンティブと組み合わせたコントロールである。単なる規制とも異なる。首都圏の不動産に関わる税制も懲罰的発想から転換する時期であろう。なぜならば人間の常として懲罰や規制の裏をかこうとするからである。土地建物を含めた「プロパティ・インブループメント」は日本の場合、不動産価値の向上につながらない。少なくとも売値にはほとんど影響がない。もっと言うと、「プロパティ・インブループメント」という概念すらないのではないだろうか。従って、土地の上ののっている建物ではなく土地自体の値段が高くなるといけない。そのため、建設費のうち70%が土地の値段で30%が建物の値段というような状況になる。だから、建物の質の改善を試みても始まらない。それよりも土地を数年寝かしているだけでキャピタルゲインがある、という悪循環に陥っている。従って、土地の流動性が増せばそれは値段を釣り上げることに効いてしまい、罰則的税率をかけざるを得ない。そうすると土地転がしのためには税額を超えて

値段が上がらないとメリットがない。従って、それだけ上がるということになっているのではないだろうか。

オランダのある町でゴミがそこらじゅうに散らばり、誰もゴミ箱に入れようとしないので、きつい罰則を作ってみたがっこうに状況が改善しない。そこで罰金を取るというネガティブ・インセンティブよりポジティブ・インセンティブが良いのでは、ということになり、ゴミ箱にゴミを入れるとテープが回ってジョークが聞けるようにしたところ、そのジョークを聞きたいためにみんながゴミをゴミ箱に入れるようになったという。これと同じような発想の転換はできないのであろうか。日本人の性格からできないのではなく、たぶん、どういう方向へ不動産開発をもっていったら良いかの方針、あるいは戦略と言ってもよいものが存在しないことが最大の原因であろう。従って、どういうインセンティブを働かせたら良いのかわかっていないから、結果としてネガティブ・インセンティブになるのであろう。すなわち、無策の象徴であると言ってよい。ゴミの例ほど単純ではあり得ないが、政策決定者は大卒の方向を出すべきである。その方向はどのようなものであるべきだろうか。

幾つかの望ましいことが考えられる。それはすなわち、流動性が高いこと、不動産の質の改善が価格の評価に組み込まれること、ほかとつじつまが合わないほどかけ離れた経済活動はできるだけ地域を集中するように力が働くこと、それは特に金融関係の活動を意味する。たとえば、大手町近辺へのより高度な集中を助長するような容積率のボーナスを与えるとかである。あるいは一部の区で行われているような、住居に限って容積率のボーナスを提供するというものをもっと進めて、一定以下の家賃におさめた場合、所得税の面で特典を与える等である。要は何が望ましい方向かを明示し、それに向かって民間の意志が働くインセンティブを創造的に工夫することである。それは規制を強めるということではない。しかし、どのような方向にもっていきたいかは首都圏の構造を長期的にどのように考え、その根幹となる交通網をどのように構築するかが基本になる。

5. 都市構造と交通の問題

首都圏の地価の高騰の理由としていろいろな視点があり得るが、現在の東京の都市構造が容量的に限界にきたこともその理由の1つではないだろうか。都市・地域計画家の押田健雄氏が指摘しているように、東京の優れた都市構造は山手線やまのての存在に負うところが大きい。一周1時間という円であることはもちろん、私鉄とのモーダルチェンジポイントを上野、池袋、高田馬場、新宿、渋谷、五反田、品川と作ることによって、丸の内だけが欧米の都市に多く見られるようなセントラル・ビジネス・ディ

ストリクト (CBD) となることを避け、都市活動の容量を物理的に小さい中で最大限に広げているということが出来る。しかし、この構造も同心円状にスプロールする状況では、すでに山手線という円も(50キロ圏から100キロ圏へ広がっている規模から見ると)点に近くなっている。しかも地下鉄網の整備は都市構造を散漫なものへと変革していつている。ここでもう一度、住から職へ、職から職への移動のしやすさを前提とした、都市の容量を拡大する構造を求めるべきであろう。

ここで提案する構造は、山手線の規模を超えてリニヤーに広がる都心、実際には線状に連結された都心、副都心群を核とする構造である。すなわち、それらのアクティビティ・センターが高速交通網で結び付けられた構造である。ちょうど新宿副都心と丸の内を結ぶ大深度地下の高速道路が計画されているが、それが幕張副都心まで延びたと考えてみればわかりやすい。将来的には千葉まで延長することも考え得る。このようにして山手線を超えた線状都心を形成することによって、都心のアクティビティ容量を拡大することが考えられる。すなわち、山手線は都心を点から円に変えたが、円もクローズドな形態であることから限界が見えてきたと言えるのではないだろうか。従って、ここでは点から線への拡大を志向する方へ転換することによって、新たな都市発展の構造を獲得しようという考え方である。この線状の軸はいろいろ考えられるが、開発余地を考慮すると、新宿から丸の内、そして千葉への軸が一番望ましいであろう。丸の内と幕張の間にはまだまだ開発可能な土地が多く存在する。

この構造の要はこの軸かなめに沿った高速交通網にある。現行の電車、高速道路ではこの都市構造の核にはなり得ない。なぜなら電車は確実ではあるがスピードが遅い上にモーダル・チェンジがドア・ツー・ドアの間に必ず2回発生する。一方、高速道路は本来、スピードが速いはずであるが、渋滞の発生によって確実さに欠ける。従って必要な交通機関はモーダル・チェンジが必要なく、スピードが速く、時間が確実なものである。そこで考えられるのはセミパブリック、すなわち自動車自体の輸送による線状高速交通網ということではないだろうか。道路というよりは自動車をパレットあるいはベルトコンベアーで輸送する形のほうが渋滞もなく確実であると考えられる。入口、出口で渋滞しないようにする工夫は可能であるし、トラックを排除すれば、現在の首都高速と違って首都圏を通過する車両はほとんど利用しないであろう。大深度地下を利用するならば、パレットやベルトコンベアーのほうが排気ガスの対策が要らずコスト的にも楽になるはずである。距離的には新宿と丸の内が直線で7、8キロ、丸の内と幕張が約30キロ、途中の浦安がちょうど15キロに位置する。従って、時速60キロのスピードが

確保されるとドア・ツー・ドアで15分から長くて1時間以内がほぼ確実になる。

現在、山手線より一回り大きい環状線が計画されているが、山手線と同じような効果を期待するのは間違いである。ロンドンの環状線は一周に約2時間かかるが、明らかに山手線がつくり出したようなアクティビティ・ノードをつくり出してはいない。従って、単なるこれまでの鉄道の考え方とは違う創意工夫を持ち込むことが必要であろう。人口密度からすると当然ライダーシップは少ないと考えられるのでカーフェリー的な機能をここにも持ち込み、道路交通とのリンクを増やすことが望ましいのではないだろうか。これと小型バスを結び付ければ非常に便利な交通機関になるはずである。

いずれにしても、山手線と、それに首都環状線を中心にした同心円状の都市構造をリニヤーな構造に転換していくことを考える必要がある。それによって長期的には2時間圏のカバーする範囲は大きく拡大することになるであろう。そして、もっと重要なことは従業員の分散ではなく、企業の本社自体がこの線状都心に沿って移転していくことが多く出て来るであろうということである。現在の状況では都心のすでに坪10万円の声を聞くような事態になっているオフィスビルの家賃の高さにあえていっても、たとえば、幕張に本社を移す企業はきわめて少ない。すなわち、高速交通網のない状況では幕張は線状都心の一部ではなく、単なる点に過ぎないのである。建設に時間はかかっても、構想の明示は早いことが望ましい。

6. 立法と行政の所在地の問題

遷都の議論は古くて新しい課題であり、結論が出る可能性は現在のような意志決定機構の中ではほとんどないと言ってよいだろう。成田空港をつくるだけであるような問題を引き起こしてしまう国において、遷都が可能であると考え人はよほどの理想主義者である。たとえ、遷都が可能であったとしても、それを受け入れる都市は東京よりもインフラが弱いはずであり、より一層ひどい都市問題を東京以外につくり出すだけであろう。もし、それが新都市であれば多くの人は移住することをせず、ほとんどフェイス・ツー・フェイスの対話は相変わらず東京で行われるのがおちである。どの程度の可能性と効果を考えて議論されているのか理解に苦しむというのが大方の実感であろう。ここでもっと発想の転換を図ってはどうか。それは中央における立法と行政の権限を縮小し、転換することである。その発想の背景は東京にこなければいけない、あるいは目を向けなければいけない状況をできるだけ少なくすることが必要であるからである。これは首都圏の住宅問題を越えたところで議論

されるべき広がりを持った課題である。しかし、住宅問題への効果も多大であると考えられるのでここで議論を進めてみる。

日本の行政が戦後の復興期のあり方から本質的に転換し得てないことは誰もが指摘する事実である。その典型的な問題はすべてを中央で指導し規制していこうという考え方である。そのやり方で世界の批判を受けたものの、戦後の日本の発展に十分寄与したことは確かである。しかし、根本的に事情が変わった今、行政はこれまでと方針は変わったのであろうか。答は否である。確かに制度自由化の動きはある。金融制度の見直しはその例である。しかし、そのきっかけはアメリカからの圧力によるところが大きい。それは自由化の動きが加速されたのは日米円ドル委員会の後であったことでも明らかである。

しかし、自由化の流れは時代の流れである。多くの産業分野において、昔に比べると、量の飛躍的増大、商品の多種多様性、国際的連鎖の進行、コンピューターシステムへの依存など、市場を変動させるメカニズムは幾何級数的に複雑になり、いかに優秀な官僚の頭脳をもってしても効果的にガイドしていくことが不可能になってきている。結局、市場は市場にコントロールさせるのが良い。すなわち、市場の持つ自己調節能力を活用することであり、行政のやるべきことはその自己調節能力が壊れないように保護することである。しかし、実態はまだまだそのような発想にはなっておらず、たとえ、発想がそうであっても、自分の権限を縮小するような行動を官僚はとらないのである。結局、未だに許認可権限を持つ官庁へ常に出掛けていく必要があるのである。

しかし、許認可権をほとんど持たない通産省においてはすでにそのような課題、すなわち、自省の役割、産業に対する指導性の低下、他省庁との縄張り意識による大局観の持ちにくさ等に近年直面し、ジレンマを感じているのが実態のようである。その結果、人材の民間への流出が起り始めている。大蔵省と並び称される官庁において、そのような悩みが存在することこそ行政の大きな転換期であると考えるのが妥当であろう。そしてその転換の方向は、より一層の自由化と許認可権限の委譲である。

自由化の流れに対しては既存権益を有する各種団体の力関係の問題はあるにしても、大枠としては今後も加速されるということになるであろう。自由化、それは市場のメカニズムにより依存する方向である。この方向が自然である理由は幾つか考えられるが、最も重要な理由はそれが金融システムであれ、あるいは医療システムであれ、システム全体の規模の果てし無い増大につれてシステムトータルのコストを下げていくことがこれまで以上に重要になってきていることが挙げられる。そしてシステムの非効率さを解消するのに最も適しているのは市場

の自由競争に任せることである。そして監督官庁の介入を最小限にすることである。それは国内外を問わず当てはまると言うことができる。政府がどのような対策を講じようと、この問題を避けて通っては首都圏集中の原因の大きな部分が取り残されてしまうのである。企業、その他の団体の職員が官庁に出頭し、いろいろな官庁対策を講じなければならない理由を作っているのは政府そのものなのである。従って、最も対策が講じやすいはずである。この面での対策が進めば企業の本社が東京にある必要も減じることであろう。近年地方に本社を持つ企業の上場が増えているが、これらの企業も長年東京への行き来を繰り返しているうちに、どうしても東京本社を作りたくなくなってしまうのである。いったん東京本社が出来てしまうと俗に言う「情報格差」が地方本社との間に生じることになり、東京の吸引力に負けてしまうのである。従って根元から改善するためには、まず政府及び官庁自体が企業、団体の人々が頻繁に東京にこなければならぬ理由を無くすことをやらなければならないのである。

このような問題解決には権限の委譲が必要である。どこに権限を委譲するかというと地方自治体へである。その最も重要な部分は徴税権の委譲である。現在のような地方交付税のやり方ではなく、地方自治体が直接課税し、徴税する部分を大幅に増やすことである。それによって、中央への陳情というもののはかなりの部分必要がなくなるはずである。政治の問題であり、その決定には紆余曲折もあろうが、多大の効果が期待できることは明らかである。この問題は単に首都圏への集中排除策として考えるとするならば、ある意味では本末転倒である。本来、この問題はそもそもわれわれは日本という国をどのような方向にもっていきたいか、あるいはどのように運営していきたいかに関わった問題として扱われるべきである。今後はこの方向への力が一層強く働くことになるであろうと考えられる。その理由は次に述べる世界的傾向に関わっている。

これまで何度も地方の時代ということが議論されてきた。しかし、それは現実の話というよりは願望に近いものであった。しかし、ついにこれまでと比べて現実味を帯びた話となってきている。それはすなわち、さきに述べたマイクロプロセッサの発明と実用化が世界の連鎖進行の強力な要因となっていることと関わっている。すなわち、この結果、国境というものの意味が薄れ始めている。すでに述べたとおり電気パルスに変わってしまったお金の流れを国境でせき止めることは技術的に不可能なのである。それに誘発されてわかってきたことは、国境というものがいかに人工的かつ不自然なものであるかということである。

そして国境の代わりに地域が浮上してきている。新たな地域主義の時代がこようとしている。これは世界的傾

向であると言うことができる。ヨーロッパ1992は東欧諸国の民主化への急転回から予測がつきにくくなってきているが、ヨーロッパ・ファミリーという傾向はかえって強まるのではないかと考えられる。その中で、地方、すなわち、ロンバルディア、カタロニア、アルザス・ローヌ、トランシルバニア等が自然な経済単位としてのアイデンティティを確立していくであろう。アメリカにおいてはシリコンヴァレー、サンベルトであり、オレンジカウンティなのである。欧米から見ると一枚岩に見えるであろう日本も、実は多数の性格の異なる地域から成り立っているのである。そして、そのアイデンティティはこれまで以上に確立する可能性が強くなっている。そしてグローバリゼーションの流れの中で、これら地域が直接国際的連鎖に組み込まれていき始めている。それはドイツのバーデン・ビュルテンベルグ州と神奈川県の付き合いに見られるような展開である。

このような世界的な流れの中で、地域主義の台頭に応じた権限の付与は避けて通ることはできにくくなるであろう。ここにも外圧が働くならば、それは大変望ましいタイプの外圧である。こうして、中央政府の権限が縮小していくならば、何も遷都をしたり、あるいは官庁を地方に分散するなどの単に小東京を各地に改めてつくるような案よりは、もっと首都圏集中問題に速効性があり、また、新たな経済発展の可能性を開くことになろう。

おわりに

これまで見てきたように東京に住めるようにするためには単一の施策ではなく、多面的な施策を積み重ねる必要があることは明らかである。その考えられる施策を6つの分野に分けて、枠組みとして提示した。すなわち、第一には産業構造の変化、特に情報化は対面情報をより一層重要なものと考えられるようになることから、東京集中排除より東京のアクティビティ容量を今より大きくする方向で、住宅問題を解決することが現実的であることを指摘した。そして、第二にそのような対面情報を必要とする機能は企業の中でも限られており、社会サービス機能を本社スタッフと分けてははっきりと定義することによって、本当に少数の機能と職員とが東京にいないといけないことがわかることを述べた。第三に消費者をセグメントし各々のセグメントが望むライフスタイルに沿った形で住生活を提案することによって、多様な住居ニーズに転換し、単一な住居要求でないようにガイドしていく必要を指摘した。第四に税法に関して、全体として懲罰的考え方の限界を示し、インセンティブ方式への転換が必要であり、そのためには望ましい方向が明確であることが必要であることを述べた。そして第五にアクティビティ容量を拡大するためには、現在の首都圏の構

造をリニヤなものへ転換していく必要を議論した。そのための新しい方式の高速交通網の必要性も論じた。そして最後に、行政、立法のあり方を変え、自由化と地方への権限委譲を通じて東京へ出掛ける必要性を低減させることを指摘した。これらのことはそれぞれ大変なエネルギーを要求する。しかも、^{ほう}放っておいては自然には進行することが考えにくいものばかりである。これまでの議論の中で誰がやるのかということ「政策立案者」という言葉で意識的に曖昧^{あいまい}にしてきた。ここでその点に関して提言を考えてみる。

これまで述べてきた6つの分野のうち、最後の行政、立法の問題は国家的広がりがあり、除外せざるを得ないであろう。しかし、残りの5分野は本来、東京都がイニシアティブをとるべき分野である。しかし、一方で東京都という行政区画を超えた広がりの中でしか有効な対策を講じることは難しい課題が多い。しかもこれまでの首都圏という考え方は1都3県であり、これも本当の意味での首都圏とは言い難い。これまで述べてきた考え方を推進するには新たな首都圏の定義が必要になってきている。すなわち、これまでの首都圏の規模より大きい100キロ圏を新たに「新首都圏」と定義してはどうだろうか。ここで重要なことは県単位の考え方ではなく、100キロ圏内の市町村単位で定義することである。従って、「新首都

圏」構想に参加するかどうかは各々の市町村の自由意志とする。

幅広い参加が達成できれば、これらの地方自治体の合意の下に「新首都圏整備推進局」という機関を設置する。運営のための予算は参加市町村と都の予算からねん出する。ここに民間を含めて幅広く人材を集め、「新首都圏」構想を立案し、実施する。企業に対する従業員の圏内分散化を働き掛けることや、新しいライフスタイルを提案し、参加市町村に働き掛けてそれを受け入れる住環境を整備したり、メディアを通じて啓蒙を行ったり、ポジティブ・インセンティブになるような税法を立案し、中央官庁や政治家に働き掛けるなどのすべての活動を実際に行う機関である。そして、全体構想の要である都市構造の変革をデザインし、実施に結び付ける中核機関としての位置付けをはっきりとさせることが基本になる。しかし、その活動は単に伝統的な都市、あるいは地域計画を超えた発想をする必要があることは明らかである。従って、学際的人材の糾合が必要であるが、その前に「新首都圏整備推進局長」としてのダイナミックなリーダーシップを発揮できる人材を見付け出すことが急務である。どのようなリーダーを見付け得るかで成否はほとんど決まってしまうであろう。