

第1回共創フォーラム・ヨコハマ

2008年7月3日(木)

BankART 1929 YOKOHAMA

18:30 ~

開会のご挨拶「公民連携の課題と可能性」

横浜市副市長 野田 由美子

18:50 ~

第1部

パネルディスカッション「公共にビジネスチャンスはあるのか？」

パネリスト:

株式会社近澤レース店 代表取締役社長 近澤弘明氏

東京大学 教授／横浜市参与 北沢猛氏

プラットフォームサービス株式会社 代表取締役 藤倉潤一郎氏

株式会社三菱東京UFJ銀行 公共法人部長 中村佐知大氏

横浜市 副市長 野田由美子

コーディネーター: 共創推進事業本部 担当部長 小林賢次郎

19:45 ~ 休憩

20:00 ~ 第2部 グループディスカッション

21:00 閉会

【パネリスト プロフィール】

近澤弘明(ちかざわひろあき)

株式会社近澤レース店 同社代表取締役社長

インテリアレース販売「株式会社近澤レース店」を全国に42 店舗を展開
商店街役員として元町のまちづくりに深く関わる。

社団法人横浜中法人会 会長、協同組合横浜元町SS会 元理事長

横濱まちづくり倶楽部 副会長

北沢 猛(きたざわたける)

東京大学大学院新領域創成科学研究科教授

1977 年横浜市入庁。1995 年都市計画局都市デザイン室長。

1997 年東京大学助教授(大学院工学系研究科都市工学専攻)となり、
現職に至る。

2002 年 横浜市参与(政策・都市経営担当、創造都市構想担当)

UDCY 横浜アーバンデザイン研究機構代表役員

藤倉潤一郎(ふじくらしゅんいちろう)

早稲田大学に在学中、NTTキャプテン・システムの普及プロジェクトなどに関わり、1990

年、株式会社ネクステージを設立、代表取締役役に就任。以来、ユーザー参加型のメディア・システムの開発・運営・事業化を主な仕事とし、日本財団インターネット調査事業(虎ノ門インターネット研究会)事務局長、などを経て、2004年2月、プラットフォームサービス株式会社を設立、代表取締役として現在に至る。2007年4月、内閣府より地域活性化伝道師に任命。

中村佐知大(なかむらさちお)

昭和54年三和銀行入行。平成13年谷町支店長、UFJホールディングス広報部長

兼UFJ銀行広報部長、東京法人営業第二部長、三菱東京UFJ銀行営業第一本部営業第四部長を歴任し、平成19年より公共法人部長。

野田由美子(のだゆみこ)

バンクオブアメリカ、日本長期信用銀行、PwCアドバイザー株式会社パートナーなどを経て2007年6月から横浜市副市長。内閣府「民間資金等活用事業推進委員会」委員。公共事業に民間のノウハウを導入し、経費を削減する手法「PFI」を日本に導入した第一人者として、2004年『ウーマンオブザイヤー』を受賞。著書として「PFIの知識」(日経文庫)など。

〈コーディネーター〉

小林賢次郎(こばやしけんじろう)

慶応義塾大学経済学部卒。旧日本開発銀行(現日本政策投資銀行)入行。

ロンドン首席駐在員、企業戦略担当(M&A)審議役、新規事業部長などを歴

任。2008年4月から横浜市共創推進事業本部担当部長。

☆コーディネーター:

■「公共にビジネスチャンスはあるのか」と題したのは、横浜市は民間の創意工

夫を最大限に生かせるような環境整備についてまだまだ余地があると感じている

からである。ストレートに忌憚のないご意見を伺いたい。

☆パネリスト主な意見(キーワード)

■まちづくりは短くて10年、長くて20年以上かかるが、行政の人事異動が政策の

継続性を阻む。まちづくりのソフトをいかに継続的に同じ方向に向かって、新し

いやり方も入れてやっていくかがポイント

■通常行政がインキュベーターをやる財源は税だが、我々は完全に自立して施設

利用料で運営している

■これまで1億数千万円かかっていたものプラス我々が賃料を払う。ただ単なる

オフィスとして貸した場合は、我々が払う賃料よりもっと多い収入を得られるが、

例えば都市型産業振興、まちの賑わい再生、地域のコミュニティが再生、空きビ

ル、空室対策等その分に代わる政策効果が得られる仕組み。

■研究者も企業もグループを作って一緒に開発していこうというスタイルに少し

ずつ変わりつつある。大学の先生が企業と一緒に会社を、NPOを作ると

いうことが日常的に行われるようになっていく。

■横浜市はこういう方向でこの10年20年こういうふうやっていくんだという姿

勢をだすことによって投資家もある程度の安心感というのが得られる。そういう

ビジョンの出し方

■まだまだ使える資源が膨大に眠っている。そういう経営資源をきちっとリスト

アップして、それを売っていくという作業がまず必要

■民間では当たり前に行えることをやっても、公共がゆえの制限・制約と

いうのがあって、これが難解。

■どのセクションに提案したらいいのか、いくつかの局にまたがると非常に悩む

ことがある。

■入札価格に重きを置いた業者の選定ではなく、提案内容のクオリティに重きを

置いたプロポーザル方式をどんどん採用してほしい。まさに民間の知恵の見せど

ころで、やりがいもあり、長い目で見れば自治体や住民の方々にもメリットが大

きくなるはず。

■都市間競争に勝ち抜いていくためには、確固たる都市の戦略ビジョンを持って

やっていく必要がある。

■どうやって東京と差別化していくかということをもっと我々としては考えてい

かなければならない。

■事業を始めるとき、と中長期的な目標をどこに定めるのか、それにむかってお

互いどういう役割分担をしていくのか、どういうリスクを持つのかということ

をきっちりやっていかなければならない。

■「Tax Increment Financing」

■横浜市の長期ビジョンを見ても多分投資する人はいない。

■アメリカのまちづくりでは、ファイナンスの専門家が一緒にチームをつく

って、これだけのことをやる、こういう投資がこういうふうにかかる、ですからこう

い

うことをやっても安全ですよというリスクの計算をしてやっている。

■ビジョンを明確にした後、そのビジョンをだれが守るかということ。行政の人

も守ってくれなければいけないが、行政だけではだめで、専門家と一緒に

チームを組んで、こういうことを10年後にやるよと決めたら、それを狂わせない

でずっ

と保ってもらわないと困る。

■(創造都市として世界レベルのものをみせ、地元が世界に通用するものを創り

はじめるくらい)触発すれば我々地元の企業も潤ってくるし、新しい人も入

ってくる。

■市役所の人はお金の話が嫌い。公平、公正でやったらいい街はできない。金持

ちが来ると我々(商人は)は元気になる。

■官にはいろいろな制約、いわゆる行政財産と普通財産との関係とか、債務負担

行為の問題とかいろいろあり、ストレートに金融スキームを提供できない。

■環境と港横浜(開港150)、この二つをキーワードとした新しいまちづく

りを

探ってはどうか。

■種みたいなのはいろいろできてきている。それをどういう風につなげて、資

産、アセットを最大限に活かしていくか。横浜の価値を高めて、それに対して民

間の投資家の方が投資をしていただいて、長期で回収してもらおうと、そういうし

くみづくりができたらいい。

以上