

# Benchmark Europe !

(独)日本高速道路保有・債務返済機構  
理事長 勢山 廣直

ベンチマークとは、  
語源は「判断の基準や達成すべき目標の水準」だが、  
外の世界におけるベストプラクティスの意義と内容を学び、  
自らの進むべき方向と達成すべき目標に反映させる  
経営の基本的な行動原理。  
企業内の一部門から国家に至るまで、異業種や世界から学び続ける  
ことが重要。

1

本日はお招きいただきましてどうもありがとうございます。

今日は、「ヨーロッパをベンチマークしましょう」というちょっと変な題をつけましたが、高速道路の話だけでなく、私が勉強してきた範囲ですが、ヨーロッパから学ぶべきものがあるのではないかというお話を申し上げたいと思います。

## ASFA、ANASと覚書締結

- ・ 両組織の友好関係の推進、保持
- ・ 高速道路の制度、建設、維持運営等に関する情報交換

- ・ 会議、出版物等を通じた情報交換
- ・ 両組織間の職員の交換研修

2007年1月

高速道路機構理事長 勢山 廣直  
ASFA会長 アンリ ストゥッフ  
ANAS会長 ピエトロ クッチ



2

高速道路機構では、本年1月に、フランスの高速道路協会 (ASFA) とイタリアの旧道路庁 (ANAS) それぞれと、情報交換についての覚書 (Memorandum of Understanding) の締結をしました。

高速道路事業の民営化は、あとでご説明するように、世界各国でさまざまな形態で進行していますが、これらの国々と民営化に関する情報交換・相互協力を行うことはわが国の高速道路事業にとって非常に有益なものであると考えられます。

このため今回は、他の諸国に先行して高速道路事業の民営化を進めているフランス、イタリア両国において、民営化の中心的役割を果たしているASFA 及びANASと覚書を締結したものです。

## 指標から見た高速道路の国際比較

	供用延長	面積	人口	GDP	$\sqrt{\text{万人} \cdot \text{千km}^2}$	供用延長指数	
	km	千km <sup>2</sup>	万人	10億ドル		$\frac{\text{km}}{\sqrt{\text{万人} \cdot \text{千km}^2}}$	$\frac{\text{km}}{10\text{億ドル}}$
日本	8,975	378	12,776	4,588	2,198	4.08	1.96
アメリカ	90,712	9,629	29,821	11,734	16,945	5.35	7.73
フランス	10,843	552	6,050	2,047	1,827	5.93	5.30
イタリア	6800	301	5,809	1,678	1,322	5.14	4.05
ドイツ	12,174	357	8,269	2,741	1,718	7.09	4.44
中国	34,200	9,597	131,584	1,649	35,536	0.96	20.74

3

これは高速道路の整備状況を国際比較したものです。人口 (Population) と面積 (Area) の平方根 (ルートPA) とGDPに対する道路延長距離を指数化したものです。(国によって数値の年次は若干異なる)

どちらの指標をとっても、日本の指標は最下位(中国のPA比を除いて)で、とりわけGDP対比の指標が相当低いのが実態です。

なお中国については、2007/2月の世銀の発表によりますと、45千キロだそうです。

表にはしていませんが、延べ走行距離(走行台キロ)ベースで見ますと、車が高速道路を利用している割合(高速道路走行分担率)は、日本が10%以下であるのに対して、欧米では2割、3割という状況であります。

マスコミ等の論調は、「道路はもう要らない」という論調1色ですが、日本の国際競争力やQuality of Lifeを考えた場合、本当にそうなのかどうか冷静に考える必要があると思います。

もちろん日本には、人口減少、高齢化、財政不均衡のなかで年金、医療、教育、防衛、社会安全などの国民課題を乗り越えていかなければいけないので、課題全体を見渡したバランスの取れた政策選択とそれぞれに実効性ある課題解決手法を見出さなければなりません。

## 各国の高速道路事業における民間活用の状況

**日本**: 2005/10月道路公団民営化(6つの道路株式会社と1つの機構)  
40兆円を超える債務の確実な返済、  
真に必要な道路の早期建設、  
料金の引き下げ等サービスの向上 が主目的。

**イギリス**: 1980代のサッチャー改革、国営企業民営化の中でハイ  
ウェイエージェンシーが誕生。  
1994年以降、PFIの発展手法であるDBFO(Design-Build-  
Finance-Operation)により長期一貫事業委託方式が発展。  
シャドートール方式(交通量に応じて官が料金を支払う方式)。  
民間活用の最大目的は、Value for Money。  
DBFOプログラムの目的の1つは**道路運営産業の育成**にあっ  
たとしている。

4

日本では、2005年の10月にいわゆる道路公団の民営化が行われ、6つの高速道路会社と1つの機構が誕生しました。日本の民営化の主目的は、債務の確実な返済、必要な道路の早期建設、サービスの向上とされています。

以下簡単に、各国の民間活用の実態を概観したいと思います。

まずイギリスですが、1980年代のサッチャー改革、国営企業民営化の流れの中で、ハイウェイエージェンシーが生まれました。1994年以降には、PFIの手法がDBFO(Design Build Finance Operation)といわれる手法に発展し、民間に対して道路の設計から建設、資金調達、運営という一貫した事業を長期に委託する方式が発達してきました。

注目すべきことは、DBFOプログラムの目的の一つに、長期視点で経営の行える道路運営産業の育成が意図されていたということでもあります。

**フランス:** 1955年法により高速道路建設・運営のためのコンセッション(事業権)会社の創設が可能に。  
公的機関、民間会社がコンセッショナーとして有料道路建設・運営。都市周辺部は無料道路。  
紆余曲折はあったが、2005年に公的会社3社の政府保有株式(約2兆円)を全て民間放出。  
(南部 ヴァンシ社、パリ・ローヌ エファージュ社+マコーリー銀行、北部・東部 アベルティス社)

**ドイツ:** 無料で整備されてきたアウトバーンにも民間活用が進みつつある。  
シャドートル方式と有料方式あわせて600Kmを改築整備中  
2005年から大型トラックへのGPS方式課金事業を民間委託

5

フランスの場合は、早くも1955年に、高速道路の建設・運営をコンセッション会社に事業委託できる法律が作られ、受託する混合経済会社(SEMCA)が生まれました。

さらに1970年からは純粋民間会社がコンセッショナーとして設立されたのですが、その後の景気の落ち込みの中でコンセッション会社は1つの民間会社と3つのSEMCAへ統合されるなどの紆余曲折がありましたが、2005年にはSEMCA3社の株式が100%民間放出されました。

この入札結果ですが、南部会社はヴァンシ社に譲渡されました。ヴァンシ社というのは、フランス西部の道路のコンセッションを得ていた民間会社コフィルートの親会社で、建設産業から発展して現在ではインフラコンセッションやエネルギー分野などへ多角化している会社です。パリ・ローヌ・アルプ会社は、同じくフランスの建設会社エファージュ社とオーストラリアの投資銀行マコーリー社の企業連合が落札、北部・東部会社は、スペインのアベルティス社が落札、というように多国籍化が進みました。

アウトバーンで有名なドイツは、無料道路として整備されてきたのですが、近年ではシャドートル方式あるいは有料道路方式で600Kmの整備が行われているなどの民間活用が進んでいます。

また、2005年からは、12千キロにおよぶアウトバーンで、GPSを用いた大型トラックへの料金徴収が始まっていますが、このシステム構築・運営にはドイツテレコム、ダイムラーとともにフランスの道路運営会社コフィルートのコンソーシアムがあたりました。

注目すべきことは、そもそもドイツには有力な道路運営会社がなかったことが、フランスの会社が受託できたことにつながっているということです。また、高速道路事業においても、料金徴収、交通管制、道路利用者への情報提供など、IT活用なくして近代的道路運営事業は成り立たないのですが、ヨーロッパの会社がアメリカや中南米へ出て行くときに、このITが競争力の有力な切り口になっています。

**イタリア:** 公的企業(アウトストラデー)により一体整備を進めてきたが、1999年アウトストラデーを民営化(時価総額1.8兆円)また、旧道路庁(ANAS)も2002年に株式会社化。

**スペイン:** フランコの進めてきた国営企業型経済発展は、1960年代から段階的に民営化に切り替えられた。  
有料道路では1960年からコンセッションが始まった。  
アベルティス社とフェロビアル社(チントラ社)が大きなコンセッショナーであり、両社は、**異業種展開・国際展開**をしている。

**アメリカ:** 州政府等が事業主体であるため、民間事業者は少ない。  
最近、シカゴスカイウェイ、インディアナ有料道路、ヴァージニアなどで、有料道路方式による整備(長期のPPP方式)が導入され始めているが、**ヨーロッパ勢がビッドに勝っている**。

6

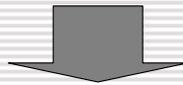
イタリアでは、機構が覚書を締結した旧道路庁ANASも2002年に株式会社されましたが、イタリアの高速道路建設をほぼ一手で担ってきたアウトストラデーが1999年に民営化され、イタリアの高速道路のほとんどをANASからコンセッション受託しています。驚くべきことは、アウトストラデー社は、時価総額(株価×発行済み総株数)が1兆8千億円にも上る巨大収益会社であるということです。

スペインは、フランコが進めてきた国営企業型の経済発展をしてきたのですが、1960年代以降、多くの産業の民営化が段階的に進められました。道路については、1960年からコンセッションが始まり、アベルティスとフェロビアルグループのチントラ社が大きなコンセッショナーとなっています。たとえばアベルティスの特徴は、有料道路コンセッションが主要事業分野ですが、空港管理会社を持っていたり、駐車場経営、物流センター経営などの事業多角化を進めるとともに、ヨーロッパ、南米など活発な国際展開をしていることです。

アメリカでは、インターステートハイウェイなど州政府などが事業主体であるために、民間事業者は少ない実態です。財政難の中でも更なるインフラ建設を必要とすることから、最近、シカゴ、インディアナ、ヴァージニアなどで長期のコンセッション契約事例が増えています。それらのビッドでは、ほとんどフランス、スペインなどのヨーロッパ勢がビッドに勝っています。それは当然なことで、ヨーロッパ以外には、リスクをとった長期の経営を考えられる事業者が育っていないのですから。

**道路事業におけるヨーロッパの民間活用**  
: PPP = コンセッション、PFI (DBFO)

- 民間の資金、経営能力、技術能力の活用
- 公的セクターの財政再建
- 公共セクターのリスク軽減: 民間がリスクを負う
- 管理水準のモニター、アウトカム指標のコミットメント
- 道路運営産業の育成



- ✓ 世界に先行
- ✓ インフラサービス産業化
- ✓ 国際競争力・国際進出

7

コンセッション、PFIなどのPPP (Public Private Partnership)という官民協調型の事業の特徴は、民間の資金、経営能力、技術能力の活用によって、公的セクターの財政再建に役立てるとともに、事業リスクを民間に移転することにあります。一方で公的インフラですから、民間も達成すべきアウトカム指標に対してコミットをし、公的セクターとして管理水準をモニターすることも盛り込まれています。そして、このスキームを通じてインフラ産業がとりわけ長期の事業を行える経営ノウハウとリスク負担力を持ちうる産業に成長するよう育成することも目的に入っています。

この結果、ヨーロッパの道路会社が、世界に先行した力を付け、道路だけでなくインフラサービス産業化してきて、国際競争力を持った存在になってきているのが実態であります。

アジアのインフラ整備でも、PPPと言われる長期の事業委託手法が主流となってきています。

日本では、ようやく「官民協働型インフラ事業の進め方に関する懇談会」が動き始めていますが、官、民ともにリスクをとった長期プロジェクトを受注できるような経営体制、経営実力を作っていかなければならないと思います。

## 水道事業：世界市場の80%はヨーロッパの3社

上下水道事業は、世界で10%程度が民営化(英:100%、フランス:80%、ドイツ:20%、アメリカ:35%)と言われている。この世界市場の80%をフランス系2社(スエズ、ヴェオリア)とドイツのRWEが占めている。イギリス、アメリカ最大のThames Water、American WaterもRWEが持っていたが、Thamesは2006/12にオーストラリアの投資銀行のファンドが持つKemble Waterに売却された。

**スエズG:** エネルギー、上下水道など売り上げ6兆円に達するフランスの国際ユーティリティサービスグループ

**ヴェオリアG:** 世界最大の水道事業会社Veolia Water を擁するフランスのマルチユーティリティグループ(上下水道、廃棄物、エネルギー、公共交通運営など)。売り上げ3兆6千億円

8

道路運営事業という分野の国際競争力は、アメリカでもイギリスでもなく、ヨーロッパにあるということをお話して来ました。

ヨーロッパが国際競争力を持っているのは、道路だけではありません。いわば、「インフラマネジメント事業」とでも言うべき事業分野でグローバルな事業を行っています。

水道事業では、世界で10%程度民営化していると言われているのですが、なんとその80%がフランスの2社とドイツの1社に握られているのです。一説には、「20世紀は石油の時代、21世紀は水の時代」とも言われているようですが、仏、独の3社に独占されていて、アメリカ最大のAmerican Water、イギリスのThames Waterも独のRWEに買収されています。ドイツのRWEは、電力・ガス等のエネルギー分野への事業集中の方針の下、2006年にインフラ投資に超積極的なオーストラリアのマコーリー銀行のインフラファンドが持つケンプルウォーターにテムズウォーターを売却しましたが、寡占状態は変わっていません。

フランスの2社について、簡単にお話しますと、

スエズグループは、売り上げが6兆円に達するエネルギー・水道、環境などの分野で活躍するフランスの国際ユーティリティサービスグループです。

ヴェオリアグループは、世界57カ国で水道事業を行うなど、売り上げ3兆6千億円規模のフランスのマルチユーティリティグループです。

## スペイン企業

：道路、空港管理などグローバルインフラ産業化

**アベルティスG**：スペイン最大の高速道路運営会社である同社は、ヨーロッパ、南アメリカ、アフリカ等でさまざまなインフラ事業を行っている。

イギリスの空港運営会社TBI社(ロンドン、スウェーデン、アメリカ、ボリビアなど8空港を所有)を買収(2005年1月)するなど13の空港を運営。  
2005年12月、フランスの北東部高速道路会社の株式取得。  
2006年4月、イタリアのアベルティスとの合併提案(現在白紙)

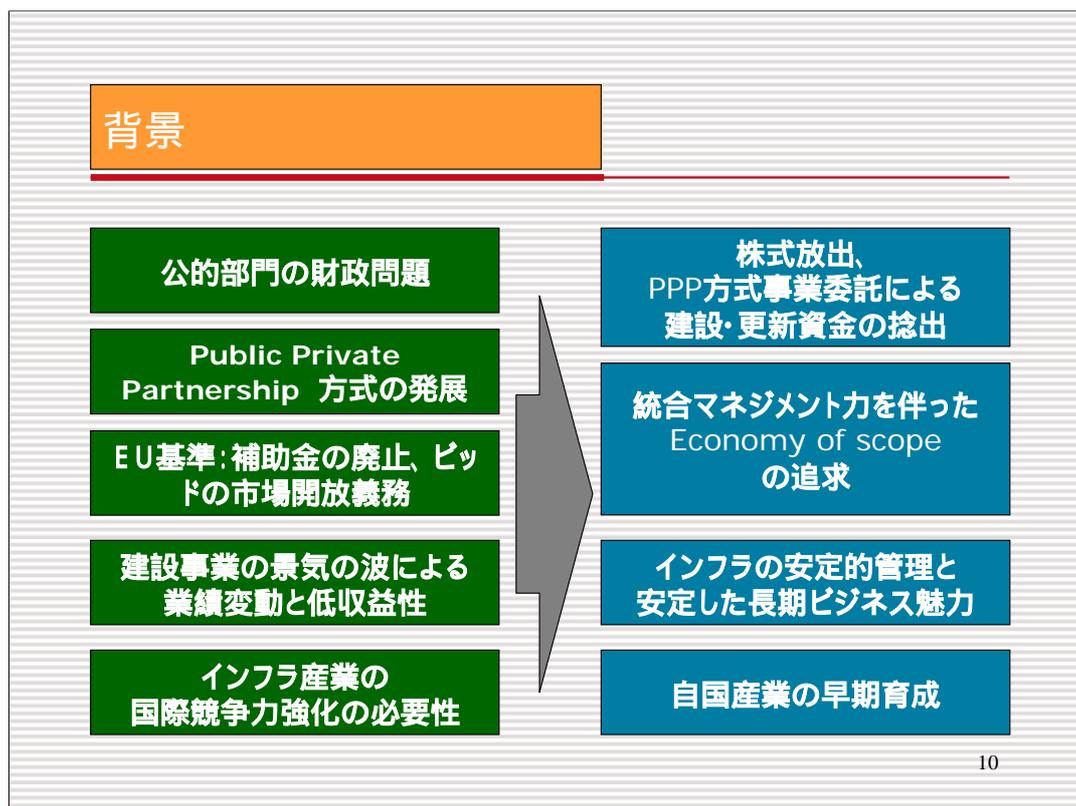
**フェロヴィアルG**：「半世紀前に建設でスタートしたフェロヴィアルは、デザイン、建設、ファイナンス、インフラのマネジメント/メンテナンスにおいてヨーロッパのリーディングスペシャリストになった」 ---Annual Report  
空港運営・・・2000年：ナイアガラ空港、英ブリストル空港、2002年：シドニー空港、2003年：英ベルファスト空港、2005年：42カ国の空港を運営するスイスポート社を買収、2006年：世界最大の運営会社BAAを買収(2兆2千億円)  
道路コンセッション(子会社Cintraを通じ)・・・トロント、ポルトガル、アイルランド、シカゴ(米で初)、テキサス、インディアナ

9

スペイン企業も元気です。ここでは道路にも関係のある2社をご紹介しますが、いずれも道路だけでなく、空港運営事業などを国際的に展開する「グローバルインフラ産業化」しています。

アベルティスグループは、スペイン最大の高速道路運営会社ですが、たとえばイギリスの空港運営会社TBIを買収するなどしてスウェーデン、アメリカ、ボリビアなど13の空港を運営しています。アベルティスの時価総額は1兆7～8千億円ですから、日本企業ではリコー、花王、イオン、東京ガス、NTTデータ、キリン麦酒などに匹敵する企業価値です。

フェロヴィアルは、アニュアルレポートで「半世紀前に建設でスタートしたが、いまやインフラのマネジメントにおいてヨーロッパのリーディングスペシャリストになった」というほどに多角化、グローバル化を進めています。圧巻は、2005年のスイスポート社の買収と2006年のBAA社の買収です。スイスポートは42カ国の空港でさまざまな業務を受託している空港業務運営会社ですし、BAAもヒースロー空港をはじめ各国で空港運営をしているイギリスの会社です。また、フェロヴィアルは道路管理子会社チントラを持っていて、アメリカでもビッドに勝っている会社です。



ヨーロッパにおいてインフラ産業が発展し国際競争力を持ってきた背景を整理してみますと、

第一に公的部門の財政問題があります。民間活力と民間資金を活用することによって財政問題を乗り越えようということで、手法として官民協働型の事業手法Public Private Partnershipsがいろいろな形で発達してきました。コンセッション、PFI、DBFOといったものがこれにあたります。

またヨーロッパではEUの市場統合・市場開放のために補助金の廃止やビッドの市場開放義務が課され、いやがおうでも経営体質の強化が求められました。

そして建設事業会社としても公的部門に頼っていた事業構造から新たな事業モデルの構築を余儀なくされました。そこで着目したのが民間活力の発揮を期待され、長期安定的なインフラ事業であったわけです。

そして各国とも、インフラは国家基盤を担うものでもあり雇用の吸収力もあることから、国際競争力を持った産業として強化・育成を重視したのだと思います。

## インフラマネジメント産業化は必然の帰結

- PPP方式では、事業企画～設計・建設～リスクマネジメント～ファイナンス～オペレーションという多機能を統合した長期にわたる企画マネジメント力が要求される
- 事業の多機能統合化は「事業範囲の経済 (Economy of scope)」をもたらし、新たな成長と競争力の源泉となる
- インフラ事業は、国民必須のサービスであり長期安定的である
- インフラマネジメント産業の性格と雇用創出力から、競争力ある自国産業の育成は重要な国策

11

今ご説明してきたような背景から、インフラマネジメント産業化は必然の帰結だろうと思います。

インフラマネジメント産業は、PPP方式ですから、事業はたいへん長期にわたり、事業企画・設計・建設・リスクマネジメント・ファイナンス・オペレーションという多機能を統合した経営そのもの、単発の受注とは違って経営企画力を要求される事業であります。たとえばリスクマネジメントについても、ほとんどのリスクは公的セクターから民間事業者に移転されますので、リスクの把握・評価から、リスク防衛手法の採用も必要になってきます。

単発受注ではなく、このような統合型のビジネスモデルは、先行したところがどんどん経験をつんで競争力を身につけてきますので、アメリカやドイツ、イギリスでは競争力のある事業者がいないという現象が起こってしまっているのです。

多機能の業務を統合して行える、事業の上流から下流まで一気通貫で行うということは、事業者から見れば、「範囲の経済」(Economy of Scope)が働くことになります。たとえば、事業モデルの構築、リスクの評価と防衛、ファイナンスといった機能は共通して使えるわけですから、事業効率の良い成長戦略ということになります。

## なぜ ヨーロッパか？

- アングロサクソン型自由経済体制だけが自由経済体制ではない。いろいろな社会の仕組みを学んで、日本社会の目指すべき姿を考え行動しなければならない。
- EUも一直線でうまくいっているわけではないが、理念を追求し、必死で現実を解決している。
- EU全体の発展とEU加盟国の発展を同時に目指している  
= 道州制構想と東アジア共同体構想の最良のヒントである。
- インフラマネジメント事業では、ヨーロッパが競争力を持っている。  
PFI、PPP、コンセッション  
水道事業、空港管理事業、道路事業
- 有料道路制度では先行。国際競争力もある。

なぜヨーロッパか、ということですが、

PPP方式で先行していて、有料道路事業、水道事業や空港運営事業といったインフラマネジメント事業で国際競争力を持っていることはこれまでご説明してきました。

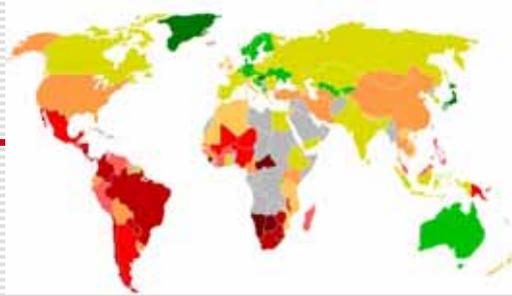
私がヨーロッパをベンチマークすべきでないかと思っていますのは、それだけではありません。

アングロサクソン型の自由経済体制だけが、自由経済体制ではありません。当然日本型があっていいわけですから、アメリカ型とは違ったやり方をしているヨーロッパ型もよく勉強しておくべきだと思います。

EUの面白いところは、一極集中型発展ではなく、加盟国すべてがバランスよく発展するように、理念をしっかり作り、同時に現実としての解決を図っているというところにあります。その意味で、道州制やさらには東アジア共同体構想のヒントにもなるのだらうと思います。

**ジニ係数(所得格差指数)**  
OECD統計 2000

40を超えると格差はきつい。  
1人あたりのGDPなどと合わせて、総合的に見るのが重要。



国	1人GDP	社会支出率	ジニ係数	ジニ15年間	相対貧困率
日本	33千ドル	16.1	31.4	13%拡大	15.3%
アメリカ	44	14.6	35.7	6%拡大	17.1
イギリス	31	27.2	32.6	14%拡大	11.4
イタリア	30	25.6	34.7	13%拡大	12.9
フランス	30	30.0	27.3	横ばい	7.0
ドイツ	31	29.8	27.7	横ばい	9.8
スウェーデン	32	31.3	24.3	13%拡大	5.3

この表は、主要国の経済と所得格差に関する指標をまとめたものです。購買力平価ベースの1人あたりGDPはアメリカCIAの2006推計値、その他はOECDの2000年度の統計数値です。

まず、購買力平価ベースの1人あたりGDPですが、アメリカが4万4千ドルと突出していますが、他の国は似たような水準です。

次の社会支出率というのは、老齢年金や公的医療支出、失業給付、生活保護などの公的社会保障のGDPに対する割合ですが、ヨーロッパの国の割合に比べて、アメリカや日本の割合が半分程度に低い状況にあります。その結果、このような支出を織り込んだ、つまり所得再配分後のジニ係数(所得格差指数と言われているもので、40を超えると格差が相当にきつい)が、アングロサクソン型ではやや格差が大きめ、相対貧困率も高めとなっています。相対貧困率というのは、中心となる所得水準の5割以下の所得者の構成比ですが、日本とアメリカだけが15%を越えているというのが目立ちます。

こう見てきますと、ヨーロッパ型の経済というのは、1人あたりのGDPを伸ばしながら、高い社会保障を再配分している姿が見て取れ、アングロサクソン型と大陸型では明らかに違った政策であることがわかります。

## EU（欧州連合）

- 1950年に、恒久的平和への強い意志としてスタートした欧州石炭鉄鋼共同体(資源の共有)から発展したEUは、いまや27カ国、4億9千万人が参集している。
- 「世界貿易において、単独で戦える国はない」と言い切って「EU単一市場」を実現している。
- 「市場開放・規制緩和」と「地域間格差の是正・全地域発展」の同時追及
- 「追求すべき理念」と「行動」

14

欧州連合EUは、第二次大戦後の間もないころに、二度と戦禍のない恒久的な平和を願う強い意志として、戦禍の火種となる石炭・鉄鋼というエネルギーの共同保有構想から発展し、今日では27カ国4億9千万人が参集しています。

すごいことは「世界貿易において、単独で戦える国はない」と言い切って、助け合いながら共同発展するとの選択をしていることです。そのために、一方では各国の利害を超えた市場開放・規制緩和を進めるとともに、他方では、地域間格差是正に向けて遅れた地域への支援、農業への支援を惜しみなくやっているということです。

そしていろいろな利害を超えて進んでいくために、何のために何をを目指すのかという理念の徹底追及と現実的な行動を両立させているという点も大いに参考になります。

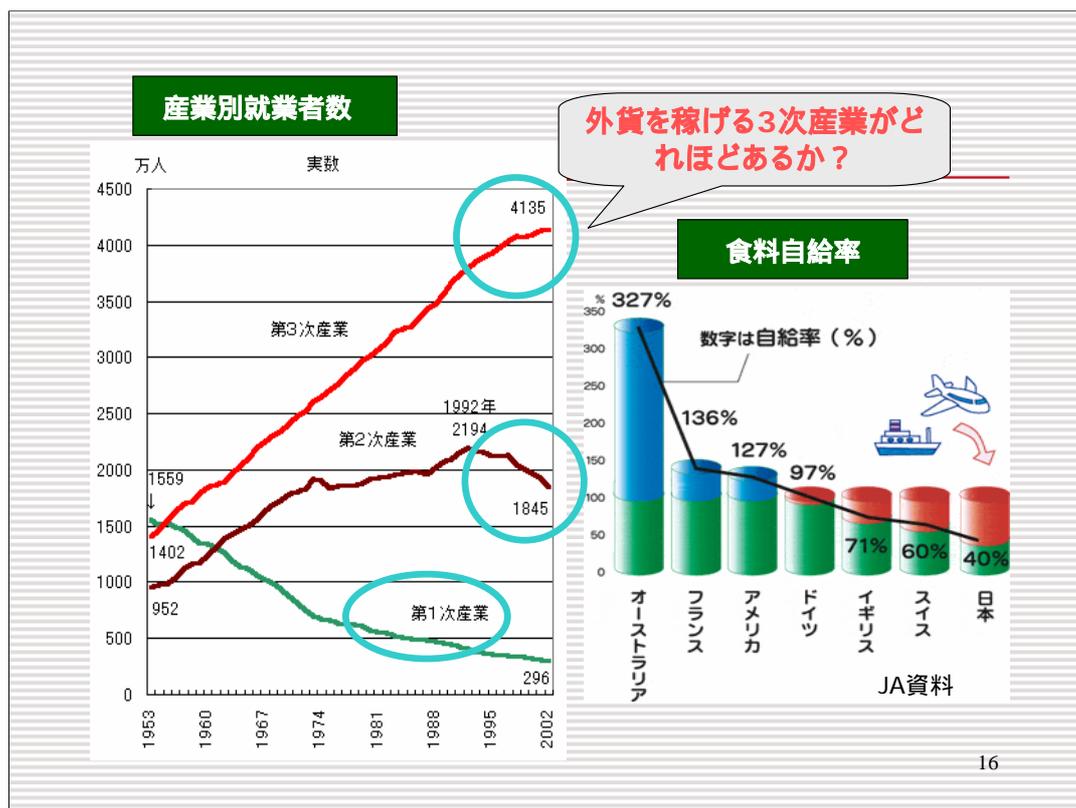
## 地域格差を縮小するための地域政策・社会政策

- 90%を占める地方部の発展と雇用の創出が21世紀の鍵
- 「大地と調和した生活、すなわち農村型の生活の尊重はEUのアイデンティティである」
- 新規加盟国の1人あたりGDPは平均の40%以下

だから、後進地域と農業の発展・構造改革に投資(補助金)する。

- ✓ 1人あたりGDPが平均の75%以下の地域に対する補助
- ✓ 困難に直面している農村、漁村、都市への補助
- ✓ 後進地域での雇用創出のための教育訓練等への支援
- ✓ 1人あたりGDPが90%以下の地域の交通インフラ改善
- ✓ 共通農業政策
- ✓ 共通交通政策
- ✓ 加盟候補国への支援

EUの地域政策・社会政策は格差を縮小するためにあり、その根底には、90%を占める地方部の発展と雇用の創出が21世紀の鍵であること、「大地と調和した生活、すなわち農村型の生活の尊重はEUのアイデンティティ」だと言っています。そのために、後進地域と農業の発展と構造改革に多くの補助金を出しています。一極集中でなく、域内全域の発展を図ること、大地と太陽の恵みを生かす生活を支援することは大いに考えさせられます。



左のグラフは、日本の産業別就業者数の推移を示したのですが、近代化の一般的傾向のとおりに、第三次産業の人口が増え続け、一方で第一次産業の人口が減り続けています。

問題は三つあって、一つは、三次産業のうち外貨が稼げるものがどれほどあるのだろうかと言うことです。日本は国内マーケットが大きいので、国内向けのものもあって当然なのですが、資源のない国としてはやはり三次産業も含め外貨を獲得できる産業を育てないといけません。アイルランドの高成長は、IT時代を活用したコールセンターや、高付加価値型の知的産業の飛躍によるところも大きいようです。

二つ目の問題は、第二次産業の就業者数が減ってきていることです。賃金の高さや土地代の高さなどから製造業の海外生産が進んでいることが主要因と思われます。モノづくりも高付加価値型でないと世界競争の中では生き残れないと言うことだと思います。

三つ目が、第一次産業が減り続けていることです。右のグラフは、食料自給率の国別統計ですが、日本の自給率は40%です。食糧安全保障といった側面もありますが、大地の恵み・太陽の恵み、海洋資源の恵みで生活している人の割合があまりにも少なすぎるのではないのでしょうか。補助金と言うと、即座に無駄なもの、あるいは早く無くしたほうが良いもの、といった論調もありますが、やはり助け合いながら、農業の近代化を図るといったことも、もっと進めるべきではないのでしょうか。

## EUの共通交通政策 「交流の促進は生活を豊かにする」

- 人とモノの、安全で自由な移動は、競争力と市民福利 (Welfare) の向上に不可欠である。
- 汎ヨーロッパ交通ネットワークの構築、国境の交通隘路の改善、都市部渋滞の劇的削減
- 環境(交通によるCO2排出の84%は道路交通)改善のためのモーダルシフト、外部コストを加味した適正料金
- 公共的事業調達の市場開放

長城を建設した支那人と街道網を張り巡らせたローマ人のちがいは、国家規模の大事業とは何であるべきか、という一事に対する、考え方のちがいにあつたのではないかと思えてくる。防壁は人の往来を断つが、街道は人の往来を促進する。自国の防衛という最も重要な目的を、異民族との往来を断つことによって実現するか、それとも、自国内の人々の往来を促進することによって実現するか。… 塩野七生氏 「すべての道はローマに通ず」より

17

EUに共通交通政策というものがあります。

具体的には、二つ目以降のマークのところにありますように、汎ヨーロッパネットワークの構築、隘路となっている国境部分交通路の拡大、都市部渋滞の削減、環境を見据えたモーダルシフトの推進、外部コストを加味した適正料金の導入、公共事業調達の市場開放などを進めています。根源的には、「人とモノの、安全で自由な移動は、競争力と市民福利の向上に不可欠である」という理念に則っているということです。

塩野七生さんの「すべての道はローマに通ず」には、「長城を建設した支那人と街道網を張り巡らせたローマ人のちがいは、国家規模の大事業とは何であるべきか、という一事に対する、考え方のちがいにあつたのではないかと思えてくる。防壁は人の往来を断つが、街道は人の往来を促進する。自国の防衛という最も重要な目的を、異民族との往来を断つことによって実現するか、それとも、自国内の人々の往来を促進することによって実現するか。」と書いてありましたが、まさに、交流こそ平和の原点であり、豊かな生活に不可欠なものだと思います。

アングロサクソン型自由経済体制だけが自由経済体制ではない。

- 株主利益最大化は、追求すべき至上価値ではあり得ない。
- 競争と共生 = 「優勝劣敗」と「分かち合い、支え合い」とのバランスが取れた社会、が最も望ましい。
- 戦後の再建、高度成長、人口増加の経済モデルは変えざるを得ない  
たとえば、
  - 自然の恵みを活かした生活基盤の拡大(1次産業による就業  
吸収力の再生)
  - 輸出競争力のある金融シティ・金融業作り
  - あらゆる産業・地域の輸出競争力創出(ex.観光)
  - 官も含めた社会貢献度総点検
  - 顧客視点、市民視点、環境視点、生産性視点、すなわち、脱モノづくり偏重、脱都市集中、脱バブル

EUのまねをしたらどうですか、といているわけではありません。

広く世界を見渡せば、アングロサクソン型自由経済体制だけが自由経済体制ではないのです。

とりわけ、株主利益の最大化は、企業の追求すべき至上価値でもありませんし、ましてや社会の至上価値ではあり得ません。

やはり、「競争」と「共生」の社会をどう作るかだと思います。東アジア共同体構想といますが、EUでは恵まれた国が、平均以下の経済力水準の国に補助金援助をしながら、ともに生きていこうという気概と実行力を持っています。

日本の国内すべての地域、すべての人が福利を享受できる様、そして国民全員で輸入資源を賄える国づくりをする気概と知恵を出すべきだと思います。

規制緩和だけ行っても共生はできません。助け合いながら、構造改革すべきはすることが重要でしょう。たとえばというメニューを書いておりますが、ご参考になればと思います。

---

ご静聴ありがとうございました