

会員寄稿

地域経済と地域企業（建設コンサルタント）について

株式会社新日本コンサルタント
代表取締役社長 市 森 友 明

1. はじめに

「地域が発展するということはどのような状態を言うのであろうか?」といった素朴な疑問が皆さんもあると思います。人口減少が低減される、まちに賑わいが出る、企業の進出が増える、雇用が増える等、様々な状況があると考えます。例えば弊社は建設コンサルタントという一応民間企業の立場で経済活動を行い、その活動において地域社会の一要素となっています。その要素として我々が果たすべき役割とは、地域社会に有益な技術サービスを提供することであつたり、そこから得られた収益を所属する社員に給与として分配し、その社員の生活を豊かにすることであつたり、または収益から税を納め、その税により運営されている地域社会に貢献していくことであると考えています。我々は地方経済に対し、資金を回す役割を担っていますが、もっとも効果的な資金が回る仕組みとは、ビジネスモデルを構築（これは我々が苦手とするところでもあります）することでしょう。これにより地域に新たな資金が回り、または域外から資金調達や資金流入が起こり、地域に回る資金の量が増えるのであろうと考えます。この企業活動は一つの地域創生への貢献ととらえることができるであろうし、極論すれば地域が創生されるとは、資金の回る量が増えている状態のことであるかもしれません（結構同じことをおっしゃられている経済人の方々も多く…）。

本稿ではそのような観点から、私が実施している大学での「環境ビジネスと地方創生」という講義内容を基に、企業ビジネスについて、海外事業も含め、その地方創生への役割をあくまで主観ですが考察してみたいと思います。

2. 地域内での資金循環

図-1に域内における資金の流れを示します。我々企業は、顧客に対しソリューション事業（例えば我々であれば調査や設計等）を行うことにより対価を得ており、お客様は例えば行政機関であれば、域内の住民から税を得、地域の環境改善（インフラ整備等）で還元しています。得た収益で企業は地域人材を雇用し給与を分配し、その収入から税として地域に還元しています。このような資金の

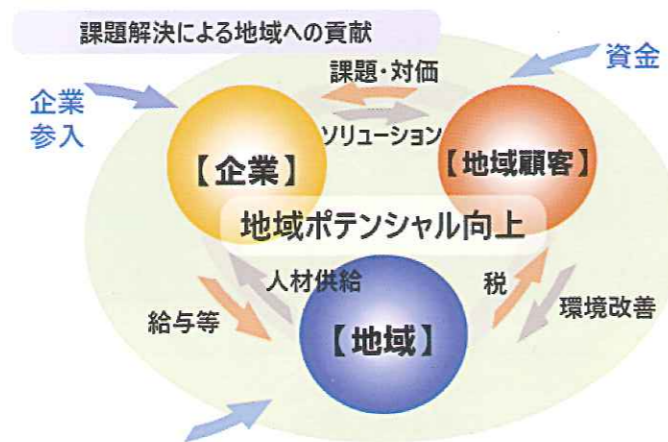


図-1 地域内での資金の循環

流れがどの地域社会にも存在し、流れが活発であれば、すなわちお金の動きの大きさとスピードが大きいほど、域内のGDPが大きくなります（我々技術サービス業はこのお金の動きが小さい業種ですが...）。更にはこのことにより、企業にとって投資しやすい環境が生まれれば、域外企業からの投資、例えば工場立地や商業施設の出店、不動産投資等が増え、地域に循環する資金がさらに増えていくこととなります。強い資金の流れをつくりだせる企業が多いほど、地域経済はよい状態にあるといえるのではないのでしょうか。

3. 地域の資金の循環量を増加

図-2に域内の資金の流れに果たす我々のような技術サービス系企業の役割を示します。これは一例として環境関係ビジネスとしての、例えば発電事業等を例にしたものでありますが、技術サービス系企業は社会における課題を抽出し、その課題解決に向けた事業のフェジビリティスタディ（可能性調査）を実施し、その結果をもとに事業の計画を行い最終的には顧客に事業投資判断を促し（場合によっては自ら事業に投資をし）、その結果顧客（もしくは我々が）は収益を得ます。この図において重要なことは、事業者はその収益から再投資を行い、資金を循環させていくことと、さらにはその資金量も徐々に増やすことで、地域のGDPが向上していくこととなります。すなわち地方を創生させる企業にとって必要な能力は、事業を生み出す「課題抽出」、「先読み」、「技術力」、「ファイナンス」と言えるのではないのでしょうか（我々はまだまだ力不足ですが...）。

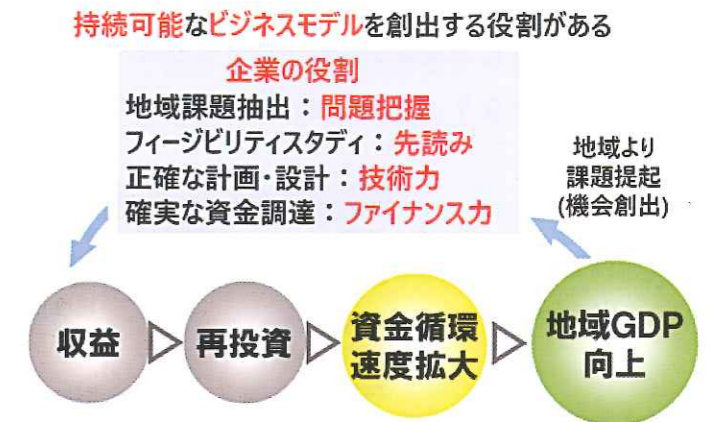


図-2 環境ソリューションによる資金の循環の一例

4. 建設コンサルタントにできる地域での資金の循環量への貢献とは

(1) 域外からの仕事の受注

建設コンサルタント事業は受注型であり、地域行政から地域企業が受注した場合は域内で資金が循環することとなります。一方で域外行政から域内企業が受注し、域内で生産することで域内の資金循環量も増加することとなります（製造業に比べてその量は小さいですが...）。コンサルタントができる地方創生への一つのモデルと言えないのではないのでしょうか。

(2) 小売業や発電ビジネスによる資金循環

建設業に多く見られる飲食や小売事業への展開は、域内の企業や消費者が顧客となりますが、新たな資金用途を提供することで、消費者の消費を喚起させる役割を担います。雇用も増加させることとなります。また再生可能エネルギーによる発電事業は、域内企業がその建設に携わることで、一時的な経済効果が見込まれます。次に発電中は、収入は地域の電力会社から得ているため、一見資金循環

の意味では効果が無いように見えますが、この電気量は一般家庭からの賦課金で賄われています。ご家庭から見れば負担増を強いられていることとなりますが、実質的には増税と同様に地域の資金循環量を増加させる効果を持つと言えますので、これら二つも地方創生のモデルと言えるのではないのでしょうか。

(3)海外事業による地方創生

次に海外事業はどうでしょうか。県内には製造業を中心に海外に拠点を持つ企業が多数存在しています。海外事業は、図-3に示すように、日本から当該国のステークホルダーに資金が流れ、一見これは海外での経済効果が大きいように見えますが、その資金を地域の金融機関から調達するとどのようになるのでしょうか。地域金融機関の国内融資は低金利が課題となっています。一方で海外事業への、特に新興国への融資は、その高い経済成長率により当該国の国内金利が高いことや、国内事業よりリスクを大きく見積もる必要があることから、一般的にその貸付金利は国内融資よりも高く、事業の成功を前提にすれば、地域金融機関にとっては収益の増加につながります。加えてその金利は、企業の海外事業による当該国からの資金であり、域外から資金が流入することとなります。新興国では今後もある程度高い経済成長が見込まれますので、その事業への貸付は持続可能な高いリターンを得るビジネスモデルとなり、同じく地方創生のモデルと言えるかもしれません。

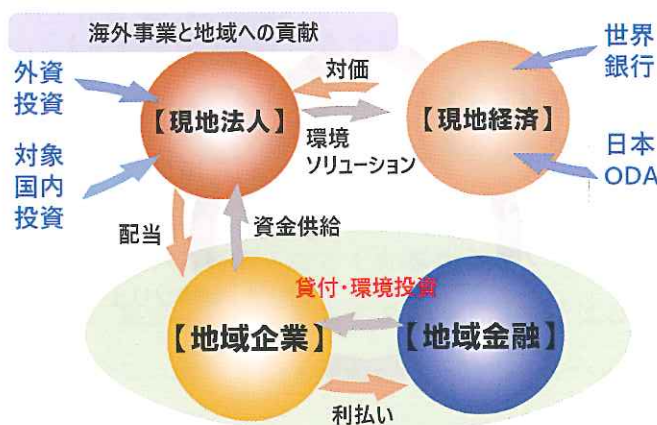


図-3 海外ビジネスによる地域への貢献

5. これからの地域企業の役割

人口減少時代となり、日本全体として縮小または大きく成長しない経済の中で、その限られた資源を獲得するべく地域は地域間で競争しなければなりません。地方創生の一つの状態が地域に資金が多く回ることであるとすれば、その手法には様々な形態が存在しますが、まずはそこに存在する企業自身が地域の経済プレイヤーであるとの意識を高めることや、その地域を活性化したいという意思を持つことが大切でないかと考えます。そのような企業と「官」と「学」がお互いに良い関係を構築し、ベクトルを同じくして活動することで、その地域のポテンシャルが上がっていくと考えますし、地域調達という考えの理由にもなると思います。我々建設コンサルタントも本業はもとより、新たな役割と資金循環を生む新たなビジネスモデルの創造を微力ながら意識していきたいと考えます。