

「未来」を見ながら進めるべき仕事

# ヒトや企業の「集積地」 を作る戦略 1

## 駅北開発 企業誘致

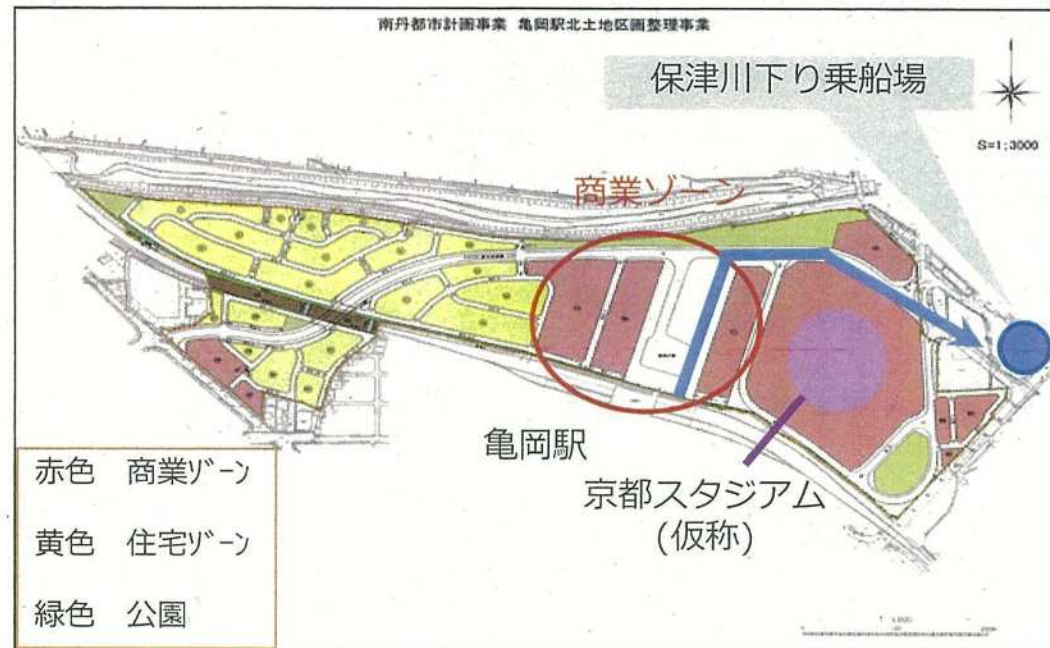


# 人を集める スタジアムに

- ・ JR亀岡駅前にて2020年1月オープン
- ・ 京都サンガF.C. (2019年現在J2) のホームスタジアム (21,600人収容)
- ・ サッカーの国際試合のほか、アメフトやラグビーにも対応可能
- ・ クライミングウォールや、eスポーツセンター、商業施設なども順次併設

※2020年1月～2021年1月は大河ドラマ館も開設

# ヒトが集まる場所かどうか が商業繁栄の鍵



- ①人口を集める  
→マンション誘致  
※目的は人口増加ではない
- ②観光客を集める  
→ホテル誘致
- ③賑わいを集める  
→小売り／外食を誘致

## ○亀岡駅前北口（駅北）での事業打診の結果

目的	業種	営業先数	立地決定
商業機能	宿泊施設（ホテル）	7	1 (+1)
	スポーツ、アウトドア&その他エンタメ	3	0
	飲食店	28	1
定住機能	デベロッパー、住宅会社	26	1
	スーパー、ドラッグストア	10	0

集客施設（大資本）と消費先（地域資本）

# 人が集まれば 「稼げるまち」になる？



宿泊、飲食、物販、交通費、体験のいずれかを「地域」で発生させる必要

大資本による集客・集住

地域資本への消費振り向け

## 戦略3へ

# 課題と戦略

■ これからの20年間の人口減少 = ①生産年齢人口の減少と②高齢化率の上昇

＜データから見通せる課題＞

財政	・ 市税の4割を占める市民税が減少	・ 民生費の割合は増加し、財政は硬直化 (対策例) 健康寿命の延伸
経済	・ 消費者が減り、第3次産業は撤退 ・ 第1次/第2次産業での担い手不足	・ 地域や経済を変革するアイデアは通りに くくなる

## 戦略1

ヒトや企業の「集積地」を作る  
(=住む/働く/楽しみにくる)

### 理由

人が集まらないところは経済活動が成り立たず、必衰する

### 取り組み例

駅前開発、企業誘致  
(京都先端大との産学連携)

## 戦略2

外からの「資金流入」を促す  
(=ヨソモノが買いたい/来たい)

### 理由

地域の人口が減少する以上、地域の  
外から資金を稼ぐ必要

### 取り組み例

??

# 亀岡市の地域経済の現状

まち全体では、資金は流入？流出？どこを見れば判断できるか？

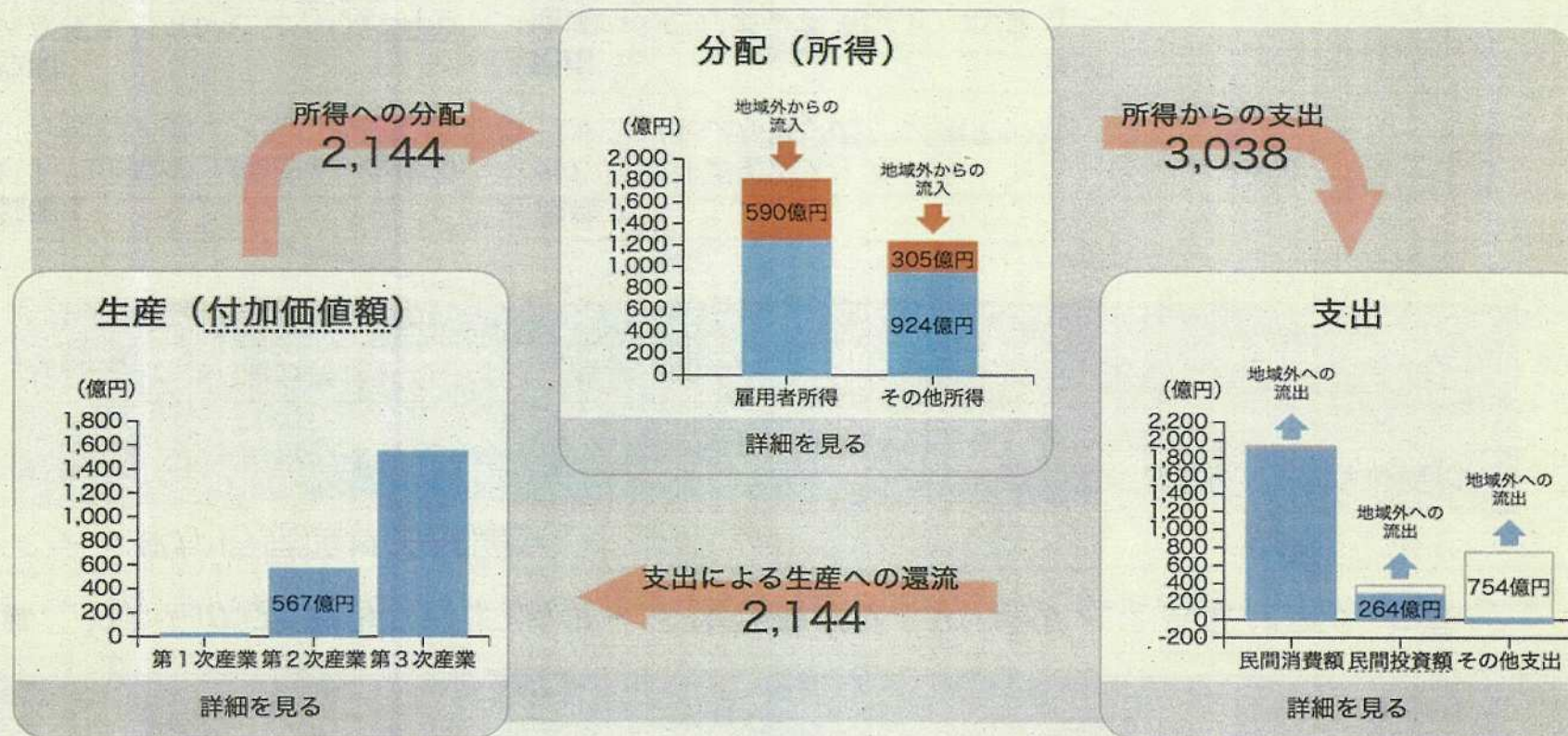
地域経済循環率

70.5%

地域経済循環図

2013年

指定地域：京都府亀岡市



(出典) RESAS「地域経済循環図」

# 亀岡市における地域経済循環図（政府データより抜粋）

亀岡市総生産（/総所得/総支出）2,144億円【2013年】

地域外

フローの経済循環

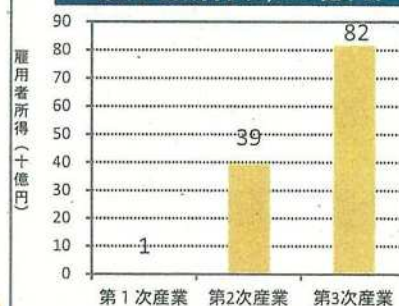
生産

産業別付加価値額



分配

雇用者所得(1,220億円)



その他所得(924億円)



注) その他所得とは雇用者所得以外の所得であり、財産所得、企業所得、税金等が含まれる。

支出

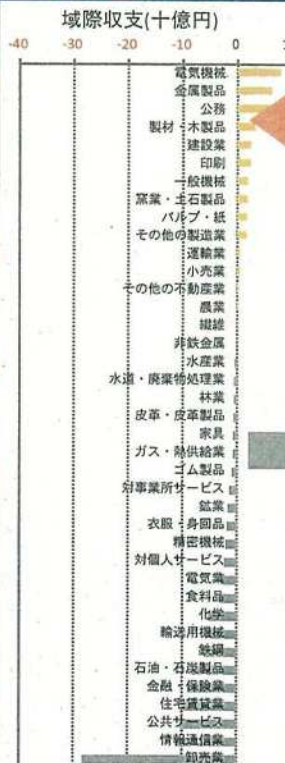
消費  
2,408  
億円

域際収支  
-747

移輸出  
1,315

移輸入  
2,061  
億円

投資  
482  
億円



①民間消費の流出：  
約21億円  
(消費の約0.9%)

②所得の獲得：  
電気機械、金属製品、公務、  
製材・木製品、建設業、印刷、  
一般機械、窯業・土石製品、  
パルプ・紙、その他の製造業

③エネルギー代金の流出：  
約131億円 (GRPの約6.1%)  
石炭・原油・天然ガス：約13億円  
石油・石炭製品：約82億円  
電気：約29億円  
ガス・熱供給：約7億円

注) 石炭・原油・天然ガスは、本データベースでは鉱業部門に含まれる。

④民間投資の流出：  
約119億円  
(投資の約24.7%)

金融機関等

自然資本(環境)

人的資本

人工資本

社会関係資本

地域資源ストック：フローを支える基盤

## 地域に資金が流入する主な経路

国	地域
①国内産品の「輸出」(内→外)	④域内産品の「域外販売」(内→外)
②「訪日旅行者」の購買消費(外→内)	⑤「来街客」の購買消費(外→内)
③外国企業の対日直接投資(外→内)	⑥域外企業による域内投資(外→内)

①～⑥を意識した仕事をしているか？

- ・ 農業や商業関係者、役所内の企業誘致担当者（例：①④⑥）
- ・ 役所内のふるさと納税担当者（例：④）
- ・ 観光や文化芸術の営業担当者、広報担当者（例：①②⑤）

亀岡の何を、誰に、どうやって、売ればよいのか？