

北米視察報告＜ 2 ＞

視 察 項 目	大都市制度
視 察 日 時	2012年10月22日（月） 午後1時00分～3時00分
視 察 先 名	Grand Central Partnership
説 明 者	Peter J. Lempin 氏（Grand Central Partnership 役員副社長）
担 当	爲谷義隆 小田理恵子 竹田宣廣

【視察に至る背景】

1. 川崎市中心市街地の状況

市街地活性化、というテーマは都市の大小を問わず、どの地域においても大きな課題である。

ここ川崎市は、明治期の産業革命以降、臨海部において重工業が発展した。大規模埋立地に多くの工場が立地し、京浜工業地帯の一角として高度成長期を支えてきた労働の街という歴史がある。工場を中心に多くの人々が集い、やがて都市を形成していった。南部地区に多くみられる銭湯や商店街は、その証でもある。

そして現在、本市は都市部で最も人口が増加している首都圏有数のベッドタウンとなった。人口は143万人を抱え、多くの市民が主に通勤や通学目的などで鉄道を利用する。そのため、ターミナル駅周辺に大規模マンション等の住宅密集地が隣接し、地方都市のように旧市街地である駅周辺が空洞化するという状況には至っていない。しかしながら、こうした駅周辺地域には大型ショッピングセンターが集積し、ワンストップサービスを売りに多くの来店客を獲得している。

その結果、周辺に点在する昔ながらの商店街は衰退しつつある。空き店舗が目立ち、シャッター通りと化した商店街も存在する。長きにわたり、地域住民の台所を支えてきた商店街は、存亡の危機に直面していると言っても過言ではない。シャッターの鈍色から、輝きを取り戻すための施策を考えなければならない。

2. まちづくりと商業振興

一般的に人々が自分の住むまちに求める機能は何であろうか。犯罪が少なく、災害に強い「安全」なまちであることが第一であろう。それから環境が良好であることも欠かせない。街路樹や道路が整備され、ゴミなどが散乱していないことも求められる。都市部では、交通や買い物、病院等、公共の施設へのアクセスの利便性も重要な評価軸となる。

こうした「まちづくり」は、従来は行政によって計画されサービス提供されてきたものである。しかしここに来て、こうした枠組みが変化しつつある。行政による商店街の活性化策は、ハード中心で進められてきており、商店街の三種の神器と言われた「アーケード」「街路灯」「街路舗装」の整備がその中心であった。しかし社会情勢の変化、経済状況の悪化によって、人々のライフスタイルそのものが変わりつつある今、商店街の衰退をこうしたハード面での取り組みで防ぐことに限界が来ている。

ではどうするべきなのか。日本中がこの答えを模索している最中である。ポイントカードやイベントなどの活性化策が採用されてきたが、抜本的な解決手段とはなっていない。

そんな中、商店街活性化の数少ない成功モデルと言われる香川県の高松丸亀商店街は、日本版 BID と呼ばれる手法を採用している。



※丸亀町商店街の風景

高松市丸亀商店街振興組合が地権者から定期借地権方式で土地の所有権と建物の所有権を分離し、商店街全体をまちづくり会社が一括して推し進めるというものである。丸亀商店街では日本版 BID により商店街全体を立て直し、作り変えることに成功しているが、彼らが最終的に目指す方向は区域をコンパクトシティ化し、そこに住まう人々のライフスタイルに必要な機能を商店街で完結させる仕組みである。高松丸亀商店街の挑戦は、まちづくりそのものであると言っても過言ではない。まさにハード中心の施策からハード、ソフト含めたライフスタイル提案を行っているのである。そしてそれは商店街をコアにして行われていることに注目したい。

行政のハード中心の施策が限界にきている以上、まちづくりの中心となるのはそこに住まう人々であり、それは意思統一された形で戦略的総合的に実施することが重要であると言える。これからのまちづくりには地域の商店街をどう生かしていくのかを中心に考える必要がある。

3. 米国における中心市街地の活性化策とマンハッタンの再生

今、日本各地で起こっている中心市街地の空洞化であるが、米国では日本よりも早い時期から同様の問題を抱えており、その解決手段として様々な手法が取り入れられてきた。まちづくりを行う上で前提となるのが、資金調達のスキームである。米国でまちづくりの際に採用されている資金調達手法としては、今回視察を行ったグランドセントラル地区が採用している BID のほかに、TIF※1、PILOT※2 などが存在する。

※1：TIF (Tax Increment Financing) 将来資産価値が上昇し、固定資産税が増収することを担保とした資金調達手法である。初期段階では民間の負担金を求めない。増収分は、債権償還に充てられる。シカゴで多くの実績。

※2：PILOT：民間投資を誘導するための税制優遇措置。開発当初は税率を優遇し、徐々に税率を上昇させて投資を回収する。ボルティモア市では TIF と PILOT を活用している。

【BID とは何か】

BID とは、Business Improvement District（ビジネス改善特区）という特別区の一形態である。

区域内の不動産所有者から一定額の負担金を自治体が徴収し、地区の代表者等によって構成される組合が、その資金を直接その区域の活性化に活用する制度である。80年代にカナダのトロント市で初めて導入されたこの制度は、その後アメリカにも広く普及し、ニューヨーク市内だけでも、視察に訪れた2012年10月現在で67のBIDが存在している。

BIDの活動内容は様々で、一般的には清掃活動と治安維持が挙げられるが、イベントの開催や地区内の装飾、巡回バスの運行等を行っているところもある。共通して言えることは、受益者である区域内の不動産所有者が自らの地区を自らの責任で発展させていくというボトムアップ方式のまちづくりであり、小さな負担で大きな効果を得ることができる手法といえる。そしてこの仕組みは、地区内の全ての資産所有者が負担金を拠出し、行政が税と共にその費用を徴収し、運営組織がその資金を元にまちづくりに必要なサービスを提供するものである。

米国BIDと日本版BIDの違いは、負担金の課し方にある。日本版BIDは任意のものであり、負担を一部の地権者に依存するが、米国の場合は地域内のすべての地権者に対し、負担金の徴収を強制的に行う。米国では負担金の徴収は税と合わせて行政が行うが、日本の場合は管理組合等の任意団体による徴収であり、法的強制力はない。

（※法政大学 保井美樹准教授講義より）

1. BID の典型的な活動内容

項目	内容
1. 環境美化 (Maintenance)	<ul style="list-style-type: none"> ・ゴミの収集 ・粗大ゴミや落書きの除去 ・歩道の清掃・除雪 ・公共空間における除草、植栽や花壇の手入れ等
2. 警備 (Security)	<ul style="list-style-type: none"> ・補完的な警備活動や旅行者等への道案内を実施するための警備員の雇用 ・警備システム等の購入・設置 等
3. 消費者マーケティング (Consumer Marketing)	<ul style="list-style-type: none"> ・地域のイベントや記念行事の企画・主催 ・共同セール等による販売促進 ・マップやニュースレターの制作 ・イメージ向上のための情報発信や広告キャンペーン ・案内標識灯の設置 等
4. ビジネス活動の向上・維持 (Business recruitment and retention)	<ul style="list-style-type: none"> ・マーケットリサーチの実施 ・データ・レポートの作成 ・新事業あるいは事業拡張にたいする資金的支援 ・投資者の開拓 等
5. 公共空間の規制 (Public space regulation)	<ul style="list-style-type: none"> ・路上販売やストリートパフォーマンスの管理 ・車の荷捌き等の管理 ・規制遵守の促進 等
6. 駐車場及び公共交通の管理 (Parking and transportation management)	<ul style="list-style-type: none"> ・公共駐車場システムの運営 ・公共交通（バス、市電等）待合所の維持管理 ・交通機関の共同利用プログラムの運営
7. 都市デザイン (Urban Design)	<ul style="list-style-type: none"> ・都市デザインのガイドラインの提案 ・建物外観改善プログラムの管理 等
8. 福祉サービス (Social services)	<ul style="list-style-type: none"> ・ホームレス支援に対する施策提案や援助 ・職業訓練や青少年サービスプログラムの実施 等
9. 構想づくり (Visioning)	<ul style="list-style-type: none"> ・地域の構想や戦略プランの提案 等
10. 公的資本の改善 (Capital Improvement)	<ul style="list-style-type: none"> ・街灯やベンチ等街路空間の備品（ストリートファニチャー）の設置 ・樹木や植栽の手入れ 等

※BIDの典型的な活動内容(国土交通省資料より)

2. マンハッタングランドセントラル地区

今回視察を行ったニューヨーク市マンハッタンのグランドセントラル地区は、文字通りマンハッタンの中心部にある地域で、マンハッタンの最大のグランドセントラル駅を中心に広がる地域である。地区のエリアは、東西は2番街から5番街まで、南北は54番通りから35番通りまでの広範囲にわたる。映画「ティファニーで朝食を」で知られるティファニー本店が立地し、高級服飾店の並ぶ5番街も、一部この地区に含まれる。



写真上下：グランドセントラルステーション構内

【視 察】

以下は、Peter J. Lempin 氏の説明である。

1. グランドセントラル BID について

Grand Central Partnership (以下「GCP」という。)の設立は、1985年に遡る。当時は非公式なグループで、土地を所有する有志が資金を出し合ったのが始まりといえる。1988年に、ニューヨーク州、市を巻き込んで GCP が設立された。BID の規模としては、世界最大のエリアであり、68 のブロック、700 万平米の商業スペースの広さがある。

メンバーに加入する為には負担金が必要だが、政府関係、教会、学校、外国の領事館は出資を免除されている。グランドセントラルステーションを中心として、当初は駅の周辺だけが整備され、その後 10 年間で南北

にエリアを拡大していくことになった。

ニューヨーク市の中には 67 の BID があり、グランドセントラル BID の他には、タイムズスクエア BID、ダウントウン BID などが規模も同程度である。これらはアメリカの中でも大きな BID である。



※写真：説明する Peter J. Lempin 氏

GCP は、それぞれの地区管理組合から選出された理事を中心とした役員会が運営している。役員会の人数は 50 名、役員会役員の選任は投票によって決定し、2 年間の任期となっている。この 50 人の役員の中には、テナントオーナーや市担当職員なども含まれている。この役員会の役割は、後述する 5 つの部署の管理及び事業実施・監査・財務・人事・建物などの建設である。

理事及び役員会関係者はボランティア、GCP で働く人間は有給スタッフとして雇用されている。また、負担金を市税として徴収し、市から還付を受けている関係もあり、毎年度、市長、及びニューヨーク市財務管理局に報告書を提出している。

年間予算は 1,350 万ドル。商業的な物件はすべて税金を払っており、1 スクエアフィートにつき 17 セントの税を支払っている (BID



Assessment Tax)。この税は不動産税に上乗せして課税され、ニューヨーク市の財務局が徴収する。そのうえで、このプログラムを運営するためにマネジメントチームに支払われる。この地区で事業を営む者は、すべて負担金を支払う義務がある。これは対象地域が決定された場合、その地区の土地所有者すべてが支払わなければならないものである。テナントは支払わない。土地所有者が支払わない場合、市が執行することが出来る。

2. 組織

組織は 5 つの部署がある。従業員は 130 名である。

主な事業は、公共の安全（警備）、清掃、観光、マーケティング、ビジネス開発、不動産投資開発である。この中でお金がかかるのは警備と清掃である。GCP として警備員を雇用し、ニューヨーク市警とも協力連携をして業務を行っている。そして一番お金がかかるのは清掃である。清掃では週 7 日間働いている人がいる。朝の 6 時から真夜中までハウキ

で道を掃くなどの清掃を行っている。

従業員はフルタイム勤務で地区管理組合から雇用されている。給料は比較的高給で、80年代からずっと雇用されている人もいる。健康保険、年金基金、制服の支給などの厚生制度も充実している。

3. 活動

資産投資、維持には一定の費用がかかっている。1990年になってGCPが正式に設立した時点で債権を発行し、3,000万ドルの資金を調達した。その時点で照明、歩道など市が行っていた事業をすべてGCPが行うようになった。市政府に対しては報告を行うが、管理はすべてGCPで行っている。(ただし電気関係、花などは外注にて対応している。)GCPの目的は、まちを「清潔」にし、まちで「安全」に過ごすことができ、まちの景観を「美しく」することである。

GCPが行なってきた25年の活動は、近隣地域に良い影響を与えていると考えられる。アウトカムとして、ホームレスの数が減った事、犯罪が減少した事、また、歩道もきれいになった事が指摘できる。

また、これらのアウトカムは、ただ文章として示されるのではなく、市が調査し、歩道の順位付けを行うなど、定量的な評価を行なってきた。



毎年出版している活動の年度報告書でも、アウトカムの詳細を紹介している。

また、様々なビジネスも盛んで、この地区の空き物件は少ない。30年前は、代表的なショップなどの営業は平日の9時から17時であったが、GCPの活動の成果もあり、平日の夜、週末まで、観光客を含め様々な人々が集まるようになった。そのため、商業が活性化してきている。

※写真：GCP 清掃スタッフ (GRAND CENTRAL PARTNERSHIP THE WORKING HEART OF MANHATTAN より)

政府とは密接な関係を築いている。警察署、公共交通、清掃局、鉄道などで連携をとった事業を行なっている。ブルームバーグ市長から、このGCPの管理している地区を、「イーストマンハッタン」と呼ぼうという提案があったが、その目的は、ゾーニングを変えて、東京やロンドンと同じような、より新しいビル開発を行う事だった。

この再開発の考えに関していうと、ニューヨークのビルは築平均約75年である。世界級のテナントに入ってもらうためには、現代のニーズを満たすよう新しいビルもなければならぬと、当然、考えている。GCPでは、土地の審査と環境への影響などの調査も実施している。理事会では、Fortune 500※3に入っている企業に本社を置いて欲しいと考えていた。ちなみにメットライフなどの世界的な保険会社、ファイザーなどの世界的な薬品メーカー、MLBなどの、それから法律事務所やPWC※4などの会計事務所などがこの区域に入居している。25年前、ニューヨーク市が財政破たんしかかっていた時には、この区域は危険だと言われていたが、今では世界でも魅力的な地区の一つになったと考えている。

※3: アメリカ合衆国のフォーチュン誌が年1回編集・発行するリストの1つであり、全米上位500社がその総収入に基づきランキングされる。

※4: プライスウォーターハウスクーパース株式会社

日本から来た方々からは、我々が行っている事は政府機関が行うべきではないか、と言われる。街路灯は我々の持ち物であるが、これは政府から取り上げたといえる。そしてデザインを全部変えて維持をし、区域だからこそその「こういう姿であって欲しい」という姿にした。色、デザイン、置き場所まですべて訪問客が喜んでくださるようにと。その結果として、この周辺に投資してもらえるようにしており、魅力ある区域にしていくことができた。

おかげで、この地区に店を持ちたいという希望者が沢山いる。ラッシュアワーにはこの区域は込み合い、電車も混雑している。



また BID も様々あるが、清掃のみ行っている BID もある。基本的に、我々が行うものは二次的なものだけであって、優先順位の高いものは政府が行うべきと考えている。

例えば、安全という面では、GCP で雇用した警備員も置いているが、当然、ニューヨーク市警察も存在している。基本的に、GCP の警備員は、ニューヨーク市警察の活動をサポートする機能を果たしている。

※写真：GCP 警備スタッフ (GRAND CENTRAL PARTNERSHIP THE WORKING HEART OF MANHATTAN より)

【質疑応答】

Q 1：経済動向によっては負担金が重荷となる場合もあるかと思うが、その対処はどのようにしているのか。

A 1：今まで一番大変だったのは 3 年前。不動産の所有者が負担金を払えるのか心配したが、何とかなった。

この地域の魅力は、大きなターミナル駅があって、そのためのインフラが整っている事。鉄道や地下鉄が乗り入れており、利便性が高いので会社を置いてもらえる。多くの人がこの区域へ訪れるようにトンネルの数を増やしている。住宅街からの通勤の利便性も向上し、アパートも盛んに建築されている。

Q 2：行政単独の取り組みでは、ここまでの成果は挙げられなかったと考えられるのか。

A 2：そのとおり。ニューヨークでは、1988 年には 3 地区しかなかったものが、今や 67 になった。さらに今仕掛中のものもある。ビジネスモデルが良かった。アメリカの他都市でも我々のモデルを適用しているところがある。ロスアンゼルスでは 18 の BID がある。ワシントンやフィラデルフィアでも多くの取組が始まっている。ビジネスモデル

は簡単である。政府はすべてのお金を出せないから、土地を持っている人が追加料金を払うというものである。

この概念に誰もが賛同してくれている。最新の BID はニューヨークのチャイナタウンにある。大きな区域で清掃の問題があったが、歩道がきれいになった。一番大事なのは、とにかくまちをきれいにする事である。規模も GCP のような大規模のものあれば、小規模の BID もあり、それぞれ活発に活動している。

Q 3 : ビル所有者が変わった場合はどうなるのか。また外国籍の所有者の場合は。

A 3 : 新しいオーナーが払う義務がある。区域がどう決まっていたのかによるが、BID が出来るかどうかは、土地の持ち主の賛同が必要である。土地の持ち主の 50% の賛成が必要である。BID ができてしまった後は区域内の不動産所有者は全員負担金を支払う義務がある。外国の投資家が結構いるが、同様に支払い義務がある。年間 50 万ドルくらい払っていると思う。

床面積に基づいて払うのが、我々のビジネスモデルであるが、他の BID では定額料金を支払うモデルもある。この点は役員会の取り決め内容による。予算に関してはニューヨーク市の事務当局の認可が必要。市議会の許可も必要であるため役員会には市議会議員も入っている。お金の流れに関しては厳しい審査が必要である。したがって、アニュアルレポートを一般公開し、予算やプログラム結果について掲載している。

当初の計画に、この区域は 25 年後にどんな姿になって欲しいのかを載せている。今もその仕事を続けている。不動産所有者、建築家、都市開発の専門家によって計画をその当時、策定した。タイムズスクエア BID やダウントウン BID も同様のアニュアルレポートを出している。また、ブルームバーグ市長のイーストミッドタウン計画などは、過去 50 年間で一番重要な計画と言える。

Q 4 : 地区の形がスクエアではなく凸凹しているのには理由があるのか。

A 4 : 当初はグランドセントラル駅を囲むブロックだけで始まったが、成功を収めたため、近隣の区域の土地主が参加したいと申し出た。BIDは商業スペースでないといけない。住宅もあるが、住宅は負担金を払えない。イーストミッドタウンBIDが出来つつある。34ストリートパートナーシップもある。5番街のアソシエーション、マジソン街のBIDもある。



※GCPの地区概要図 (GRAND CENTRAL PARTNERSHIP THE WORKING HEART OF MANHATTANより)

Q 5 : 地区によってサービスが違うため税金の違いで不公平感を感じないのか。

A 5 : それはあるが、BIDが小さくて、商業スペースが小さいとやれることも限られてくる。ニューヨークは5つのエリアがあってマンハッタンはその一つ。ほかの区域ではBIDは小売業中心の小規模なものである。

ニューヨークにはBIDの協会がある。協会の運営委員会と運営規則

があり、協会間で成功事例の共有など行っている。BID の大小で立場（課題）が違ふ。それらを超える努力をしており、ニューヨーク特有の味がある。

この区域のごみの収集は1日1回であるが、我々は5回収集している。ちなみに最初の BID はトロントで始まった。チャイナタウン BID の場合、清掃に集中している。世界中から大勢の人に来てもらうためには清潔にしていなければならない。チャイナタウンは数年かかり、その区域を決めることが一番難しかった。清掃するかしないか、という事が問題ではなく、出来上がってすぐ道の清掃を始めることが出来た。ただ、負担金を払いたくないという声があつて、時間がかかったのだ。清掃係は元ホームレスだった方々に、我々のところで仕事をしないか、と声をかけた。

ニューヨークの BID の半分がマンハッタンにある。BID の取り組みにより劇的に治安が良くなった。

Q 6 : 住宅地とのミックスユースもあると思うが、その場合の負担金はどのように課しているのか。

A 6 : クライスラービルはテナントが 200 入っている。コンドミニウムもあるのだが、家賃の中に税金の一部を負担してもらっている。

Q 7 : 持ち家の場合は。

A 7 : 混合使用でも住宅には課金しない。住宅にも負担を求める BID もある。50 の大使館があるが、彼らは BID に負担金を払っていないが恩恵は受けている。彼らのビルの前も清掃はしている。

【統括】

マンハッタンを歩いてみたが、世界中の観光客を魅了するこの地の中にあつても、なおグランドセントラル地区はひととき美しい外観を形成していた。

また、清掃はもちろん、安心して生活する為の、治安維持といった事も自分達で行っており、そうした要素が、住民の参加意識を高めているのは言うまでもないだろう。

GCP によると、街路の景観形成はこだわりを持って行ったとの事で、例えば街路灯は市が設置した無機質なものから、装飾の施されたデザイン性の高いものに置き換えられていた。そのため街路灯を見れば、そこがグランドセントラル地区であるとすぐに判るほどである。また、街路樹や花壇、オブジェなどが街路を装飾し、グランドセントラル地区を「特別な場所」と感じられるような工夫がなされていた。

こうしたまち全体をデザインするという取り組みは、利害の異なるステークホルダー間の合議では合意形成は難しく、こうした運営組織が財源と権限を持って実施するのが望ましいだろう。日本の商店街の施策など、この合意形成に苦慮している話はよく聞く。

また、運営にあたっては、資金が必要である。その調達を BID では指定された地区の不動産所有者から強制的に徴収していることも大きい。今回の視察でこうした取り組みを行うに当たって必要な要素は以下の3点であると感じた。

- ・ 財源の調達方法
- ・ 設置にあたっての合意形成方法
- ・ 運営機関にどこまでの権限を持たせるか

日本においては、中心市街地の活性化の中心組織として、TMO (Town Management Organization) が用いられてきた。しかし TMO が有効に機能しているという話はほとんど聞かない。

BID と TMO の根本的な違いは民間主導か、行政主導かである。TMO の運営は行政関連の組織（産業振興財団などの第三セクターや商工会議所）であり、その運営資金は、国と市からの補助金であるため、商店街などの民間事業者には当事者意識が生まれず、身を切っても地域全体の活性

化に協力するという形にはなりづらい。

一方の BID は地区の民間事業者が自ら立ち上がり、「自分たちにやらせてほしい」と行政に働きかけを行うことから始まった組織である。その意気込みからして異なる。今回の視察の最も大きい成果は、こうしたまちづくりの取り組みが成功するかどうかは、運営側にどれだけの財源と権限と、そしてモチベーションを持たせるかで決まるという事が判ったことである。

川崎市では、川崎駅周辺の商業活性化のため、エリア内に存在する商店街、大型商業施設に加え、川崎市、商工会議所などが参加する「かわさき TMO」を組織している。しかし先に述べた TMO の性質上ドラスティックな取り組みを行うのには適していない。また日本では、こうした取り組みは「行政が行うべき」という考えが主流を占めており、補助金ありきの枠組みが出来上がっていると言っても過言ではない。

では川崎市において、TMO に代わって BID のやり方をそのまま適用できるかといえば、それは難しい。まず、負担金を固定資産税に上乗せして徴収するというやり方であるが、固定資産税制度自体、税額を定める際の評価方法についての議論がある上に、今の経済状況から地権者の同意を得ることはほぼ不可能であると考ええる。高松丸亀商店街は日本版 BID の実施の際に地権者全員の合意を必要とし、それを実現したが、そこには主導者の粘り強い説得と共に、組合所有の駐車場からの収入が年間 2 億円あったことも大きい。従って、序盤で触れた TIF や PILOT のような、将来の資産価値上昇を原資に民間資金を募るやりかたの方が実現可能性は高いと考える。

次に合意形成の方法であるが、これは運営資金の調達の見込みが立てば、さほど難しいことではないと考える。問題は、こうした枠組みをどの法制度のもとで推進するのかわらう。その内容如何では法改正の検討が必要になる。

最後に運営機関への権限付与であるが、これも制度設計の中で、一定の権限を持たせるよう取り計らえば良く、合意形成時の前提条件とすれば良いだけである。したがって、一番の課題は「運営の原資となる資金調達」をどのように行うのか、である。デフレ経済の続く日本において、不動産価値の上昇を見込んだスキームを実施できる地域は限られる。そしてそれは、大型商業ビルの建設を必要とする都市部の商業集積地であると考えられる。川崎市においては、ターミナル駅周辺地区がそれに該当するだろう。

少し話は異なるが、東京駅では駅舎の立て直しに必要な数百億の資金を、丸の内ビルディングなどの周辺ビルに空中権を売却することで調達した。これも丸の内地区に限定した特区の一種である。いずれにしても、民間からの積極投資を誘引するようなスキームが必要である。現段階では具体的な方法論までは見えていない。

川崎市においてこうした取り組みを実現するためには、BID以外にも、様々な手法の研究を行い、地区の不動産投資状況と経済動向を見据えた上でそれぞれに地域にあった最適解を見出すことであると考えられる。

