

## 地域産業振興政策における外資系企業の役割と誘致方策

関西大学大学院 学生員 ○神島 涼佑  
 関西大学工学部 正会員 北詰 恵一

### 1. 背景と目的

今日の日本において、対外直接投資が対内直接投資を大きく上回っており、この直接投資のインバランスが、地域産業の空洞化を引き起こす要因のひとつとして考えられている。そのためインバランスを解消し、空洞化の問題に対応していくために地方自治体は国内企業の誘致だけでなく、外資系企業の誘致にも注力していくことが求められている。

そのため本研究では、国内における外資系企業の進出状況や立地状況を調べ、外資系企業を誘致するために必要な方法を提案していくことを目的とする。

### 2. 外資系企業の進出要因からみた立地分析

外資系企業が日本に進出する際に重要視する要因は、株式会社日本総合研究所による成功事例のヒアリング調査によれば<sup>1)</sup>、

- ①市場規模・ポテンシャル
- ②取引先・集積
- ③誘致体制

である。本節では、これら3つの要因に沿って分析していくこととする。

#### 2.1 市場規模・ポテンシャル

神島ら<sup>2)</sup>は外資系企業の施設別立地動向とアクセシビリティ指標の対比を行うことで、市場規模・ポテンシャルについて分析を進め、そこから以下のことがわかっている。

- i) 外資系企業の本社立地は東京都に集中しているものの、支社、営業所立地は、大阪府などに多く、その集中の度合いは、工場、営業所、支社の順に高くなる。
- ii) アクセシビリティが高いにもかかわらず立地件数が少ない県は、京都、滋賀などの、大阪を除く近畿各府県である。
- iii) アクセシビリティが低いにもかかわらず立地件数が多い県は、首都圏外郭県である。

キーワード：外資系企業、企業誘致、クラスター

連絡先：〒564-8680 大阪府吹田市山手町3-3-35

E-mail: kitazume@ipcku.kansai-u.ac.jp

TEL/FAX 06-6368-0892

大阪府以外の府県のアクセシビリティが元来高いことから、大阪府を中心とした近畿圏全体の魅力を高めた総合力によって外資系企業の更なる誘致の可能性を秘めている。

#### 2.2 取引先・集積

前節の分析から、外資系企業を誘致できる可能性が高い近畿圏を対象に、立地している外資系企業と取引先との近接性を調べる。なお、ここでいう取引先とは、各企業の仕入先と販売先を示している。

表1 外資系企業本社と取引先立地先(単位：社)

|     | 本社  | 仕入先 | 販売先 |
|-----|-----|-----|-----|
| 大阪府 | 154 | 64  | 119 |
| 兵庫県 | 87  | 14  | 38  |
| 滋賀県 | 10  | 4   | 2   |
| 京都府 | 9   | 4   | 2   |
| 三重県 | 7   | 1   | 1   |
| 奈良県 | 2   | 1   | 0   |

—■— 大阪仕入先    - - - 大阪販売先    - - - 兵庫仕入先  
 - - - 兵庫販売先    —●— 他近畿仕入先    —●— 他近畿販売先

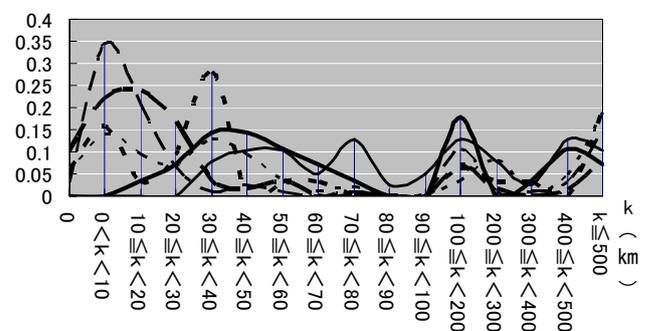


図1 取引先の距離範囲別分布割合

表1は近畿圏内の外資系企業数と取引先の立地先を示し、図1は大阪府、兵庫県、他近畿(滋賀県、京都府、三重県、奈良県：外資系企業の立地数が少ないためにまとめて集計)における外資系企業の本社と販売先との距離範囲別の分布割合を示している。

表1と図1から大阪府に多くの取引先が集中していることがわかる。大阪府以外の近畿府県に立地した外資系企業でさえも、地元の企業との取引ではなく大阪府の企業との取引を優先している。このことから、近畿圏内に進出する外資系企業は大阪府内の企業を意識していることが考えられる。しかし、兵

兵庫県には県内に多くの取引先が存在している。これは大阪府に次ぐ外資系企業の立地が県内の取引を活発にしていっていったことが考えられ、近畿圏全体の魅力高めた総合力による外資系企業誘致へのヒントとなりうる可能性を示している。

### 2.3 誘致体制

各自治体の外資系企業誘致方策が画一的で差異のないことが問題視されている中で、外資系企業誘致に積極的であり、独自の方法をとる兵庫県神戸市の例を取り上げて考える。

神戸市の特徴として、まず「ひょうご投資サポートセンター（以下 HIS）」の存在が挙げられる。HIS の役割は、外資系企業から寄せられるビジネス、生活、許認可等の諸手続きに関するサポートを行うワンストップサービス機能である。さらに、進出後のビジネスマッチングセミナーの実施やインターネット上での地元企業情報を含むひょうご・神戸の情報の総合的な発信を行っている。

そして、大きな特徴として、クラスター計画の「神戸医療産業都市構想」の存在がある。これはポートアイランド 2 期地区の開発を高度医療技術の研究・開発拠点とし、基礎研究から臨床応用、産業化までを一体的に行える地区とする計画で医療研究の成果をすぐさま医療の現場に橋渡しできることが最大の強みである。

ここでいうクラスター計画とは、地域の中堅・中小企業、ベンチャー企業等が大学・研究機関等のシーズを活用して特定分野の集積を形成し、国の競争力向上を図ることを目指す計画である。

神戸医療産業都市に進出した外資系企業のステムセルサイエンス社(豪)の場合、クラスター内の研究インフラと研究所の研究者との共同研究環境を評価し医療産業都市内の立地を決定している。

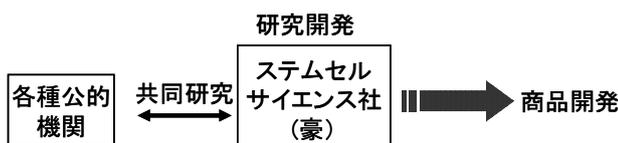


図 2 クラスタ内の連携

図 2 はステムセルサイエンス社とクラスター内の機関との連携事例を示している。ステムセルサイエンス社はクラスター内の他の企業との取引や各種公的研究機関との共同研究を行っている。その取引や

共同研究がクラスターを形成し、取引や共同研究が活発になるにつれクラスター自体が活性化されていく構造となっている。

その他の企業誘致の成功例などもあわせて考えると、外資系企業を誘致するために効果的なことは、手続きの簡略化、生活環境の整備、進出後のサービス、そして誘致ターゲットの絞込みが重要である。そして、クラスター計画において、中小・中堅企業、ベンチャー企業が担うとされている役割を外資系企業が担うことも充分可能であることがわかった。

### 3. 終わりに

市場規模・ポテンシャル、取引先・集積、誘致体制という 3 つの外資系企業の進出要因を、近畿地方を中心にそれぞれ考察してきた。

まとめとして、近畿地方において圏域全体の誘致戦略と地域配分を考えることで、さらなる外資系企業誘致の可能性を秘めていること、外資系企業誘致が進めば地域企業との取引が活発になること、そして地域に外資系企業を誘致するためには進出手続きの簡略化、進出企業へのアフターケア、誘致ターゲットの絞込みが重要であることがわかった。

外資系企業の誘致は、競合する国内企業を衰退させる可能性も秘めている。一般に、国内企業の方が、地域への定着性や雇用効果が高く、資金も国内に留まる可能性が高い。このような国内企業を、自治体の政策によって衰退させてしまう外資系企業誘致政策を問題視する意見もありうる。従って、本研究で示したように、地域産業振興における有効な産業クラスターを設定し、国内企業では果たせない役割を担う外資系企業にターゲットを絞って誘致する必要があると考える。

今後は、各地方自治体の産業集積の特徴に応じた具体的産業クラスターの提案とそれに基づく有効な外資系企業ターゲットの絞り込み、およびその実現方策について検討していく必要がある。

#### 参考文献

- 1) 株式会社日本総合研究所「我が国における外国企業の成否要因とその実態に関する調査」内閣府委託調査報告書
- 2) 神島涼佑：外資系企業の機能別施設動向とアクセシビリティ指標を用いた分析，土木学会関西支部年次学術講演会講演概要集 Vol. 2005, PageIV-78, 2005.