

## 第 2 章 我が国の地方における外国・外資系企業誘致の現状

第 2 章では、我が国の地方における外国・外資系企業誘致の現状について実態を把握する。

まず国レベルの対日直接投資施策を概観する。次に地方自治体における外国・外資系企業誘致施策の実態について都道府県等へのヒアリング調査結果から地方における取り組みについて整理する。最後に外国企業誘致に長い歴史を持つ横浜市、外国企業誘致に独創的な方法で取り組み始めた北九州市、さらに知事の強力なリーダーシップにより明確な戦略のもとに国内企業誘致に取り組んでいる大分県のそれぞれの外国・外資系企業誘致施策に対する取り組みを紹介し、地方自治体における外国・外資系企業誘致の実態に迫ることにする。

### 2-1 国レベルの対日直接投資促進施策の概要

国の対日直接投資促進施策は、主として外国企業が我が国に進出して定着する投資の初期段階に対応するものである。促進策の内容としては、低利融資、債務保証、優遇税制、情報提供やアドバイス等広い範囲をカバーしている。支援施策のフローと体系は図表 2-1、図表 2-2 のとおりである。

図表 2-1、図表 2-2 にあるとおり、我が国の対日直接投資促進施策はいくつかの機関の間で役割分担がされている。

まず、誘致対象企業の探索、投資状況の P R については日本貿易振興会（JETRO）および株式会社対日投資サポートサービス（FIND）が担当している。

JETRO では、外国企業に対して我が国への投資を動機づける P R や潜在的な対日投資家の発掘を海外 45 ヶ所の事務所を活用し実施している。具体的には、欧米主要都市における対日投資促進のためのシンポジウムの開催や対日投資に関心を有する外国人ビジネスマンの日本への招へい等を行っているほか、投資環境資料の配布や、提携を希望する国内企業のリストや対日投資に関心を有する外国企業のリストの整備・提供を行っている。また専門家による外国企業に対するアドバイスについては、米国ロサンゼルス、英国ロンドンに各 1 名の対日投資長期海外駐在専門家（日本人）を派遣しているのに加え、海外 12 事務所において対日投資に関する専門家をリテインし、日本市場における成功の秘訣等のアドバイスの実施等を行っているほか、国内においても、東京、大阪に対日投資に関する専門家を配置しアドバイスが行われている。

JETRO では、地方自治体の外国・外資系企業誘致施策を支援している。平成 8 年度からは、JETRO において、諸外国と我が国の地方同士の双方向の貿易・投資交流の促進を目指し、国際的な地域間経済交流を支援する「LOCAL TO LOCAL」事業が始まった。これは、長崎県とドイツのノルトライン・ヴェストファーレン州との間の地域間経済交流を拡充したものであり、国による地方レベルの対日直接投資促進施策として注目される<sup>1</sup>。

JETRO が主として国外における情報提供により外国企業の対日直接投資に対する関心を高める役割を担う一方で、FIND は、日本への進出に関心を持つ外国企業や日本で事業を始めて間もない外資系企業等を中心に、総合的なサポートを実施している。具体的には、駐在員事務所や日本法人設立、生活面での問題等一連のスタートアップ作業についての確かな助言を行うほか、信頼できるエージェントと共に事業推進の手伝いを行うマーケットエントリーサービスや、外国・外資系企業に対するより専門的・具体的なコンサルティングを有料で行うコンサルティングサービス等が行われている。基本的には、外国・外資系企業にとって、対日進出について不明な点や支援が必要とされれば、どのような事項についても FIND において対応する体制が整備されており、対日直接投資の一元的・総合的な窓口（ONE-STOP-SHOP）の役割を担っている。

我が国の国レベルの対日直接投資促進施策関連機関としては、JETRO、FIND の他にも、産業基盤整備基金や日本開発銀行、北海道東北開発公庫等が債務保証や低利融資等の支援を行っているが、そのような取り組みのうち特徴的なものとして、平成 8 年度から始められた、日本開発銀行による外国・外資系企業による本邦企業との合併・資本参加等の M & A 後の投資に関する融資制度が挙げられる。これは、外国・外資系企業から対日直接投資促進施策として要望の高かった M & A 環境整備の一環として行われたものであり、我が国の対日直接投資促進施策が外国・外資系企業からの要望を踏まえ体系的に実施されていることの証左でもある。

ところで、外国企業に見る対日直接投資が少ない理由として、経済的な要因に加え、商慣行や子弟の教育環境等の非経済的な要因、規制の存在等が挙げられているが、これらは、

---

<sup>1</sup> 「LOCAL TO LOCAL」の具体例については、「5-2 ノルトライン・ヴェストファーレン州の企業誘致」で触れられている。

我が国の経済・社会構造に深く根差す問題であることから、対日直接投資促進のためには、外国の投資家に対する情報提供や税制、金融等の支援施策の他に、我が国の経済・社会構造全般にわたる広範な問題点を改善していくことが必要とされている。そのため、そのような広範な問題点を総合的に点検、改善し対日直接投資施策の体系的な充実を図るために、対日投資会議が設置され外国企業等からの意見・要望を汲み上げ施策への反映を図り、対日投資促進施策の周知、重要な投資関連事項に関する勧告の作成を行うこととされている。

図表 2-1 我が国の外資系企業等の事業活動支援措置

図表 2-2 主要な外資系企業事業活動支援策体系図

## 2-2 地方における取り組み

本調査では、地方における対日直接投資促進施策の実態を把握するために、都道府県・政令指定都市 12 団体と北陸地方および中国地方の、国の地方機関、自治体、財界等からなる広域企業誘致組織である北陸国際投資交流促進会議、中国地域企業誘致連絡会議に対しヒアリングを行った。

ここでは、これらの企業誘致主体へのヒアリングから地方レベルでの対日直接投資施策の実態について概観する。

### 2-2-1 取り組み主体

#### (1) 都道府県が誘致の主体

我が国の地方における企業誘致主体として中核的な役割を担うのは都道府県および政令指定都市（以下都道府県）である。多くの都道府県では、経済セクションに企業立地課等のセクションを設け企業誘致を実施している。なお場合によっては、都道府県の企業誘致活動のうち一定の部分を都道府県が関係する公的機関や都道府県が出資する第三セクターが実施する場合もあるが、これについても広い意味で都道府県が主体となっていると言うことができよう。

外国企業と外資系企業の誘致についても、ほとんどの都道府県では国内企業誘致セクションと同一のセクションが担当している。都道府県の中には、特別の外国・外資系企業誘致セクションを設けている場合があるが、その場合でも外国・外資系企業誘致セクションと国内企業誘致セクションは密接な連携を保っている。

地域の商工会議所は、都道府県の産業振興政策策定に参画する等、地域経済振興に重要な役割を担っているが、都道府県の企業誘致活動に主体的・積極的に関わることはない。

都道府県同士の広域連携については、地方通商産業局や各地の電力会社と、その域内の自治体、財界等が企業誘致のために組織化した機関が全国の地方通商産業局レベルで見られる。しかし、その取り組みは後に見るように地域のPRが主体であり、地域への進出を希望する企業に接触し地域へ誘導する活動については、都道府県の役割が非常に大きいものとなっている。

#### (2) 企業誘致に取り組む目的

企業誘致に取り組む目的は各都道府県毎に共通なものとして、地域内の産業構造の転換、地域の雇用創出、地域企業育成・振興等が挙げられる。地方の経済振興政策の中で、企業

誘致は外発的な産業政策として、内発的な産業政策である地場企業育成施策とともに重要な産業振興施策としての位置づけを与られている。また企業誘致と地場企業育成施策は、例えば誘致企業による地場企業への技術移転が促されたり、技術力を持つ地場企業の集積が企業誘致の決め手になる等、相互依存かつ相乗効果が期待される関係にある。そのため、多くの地方自治体において、地場企業の育成と企業誘致は地方の経済振興施策の車の両輪として位置づけられている。

国内企業誘致に対する取り組みについては、各自治体とも一様に前向きな取り組み姿勢が見られたが、外国・外資系企業誘致については、各自治体の取り組みには濃淡が見られた。

ヒアリングを行った自治体について見ると、外国企業の誘致については、受入基盤（生活環境）の未整備、誘致担当者のノウハウの欠如、費用対効果の点で国内企業誘致と比べリスクが高いとして、外国企業誘致を積極的に進めている自治体は限られ、在日外資系企業誘致のみを行う自治体、国内企業誘致には積極的だが外資系企業誘致に対する取り組みは必ずしも積極的ではない自治体に分れた。

外国企業誘致に積極的に取り組んでいる自治体では、内外企業の区別はしないとしながら、より高いレベルの技術を有した企業を地域に導入することを重視しており、その対象を海外まで広げるといった自治体が見られる。また、多くの自治体が地域の国際化を重要な施策としているが、これについて企業誘致の面でも国際化を進めることが重要との認識を持つ自治体も見られる。

### (3) 誘致体制

都道府県は、当該都道府県の庁内企業誘致セクションのほか、東京や大阪、名古屋等国内大都市に事務所を設けており、各事務所が国内企業誘致の最前線としての役割を担っている。こうした東京事務所等は、既に対日投資を行い日本市場に進出した在日外資系企業を地方に誘致する最前線としての位置づけも与えられている。

一方、まだ日本に進出していない外国企業に対する誘致体制について海外に目を向けると、ほとんどの都道府県は海外事務所を持っているが、ヒアリングを実施した自治体の中で外国企業誘致の位置づけが明確に与えられている海外事務所は少ない。また外国企業誘致の役割が期待されている海外事務所の中でも、都道府県の国際文化交流、都道府県内企業の貿易（特に輸出）並びに海外進出支援や在外県人会の運営等、様々な業務を担当しており、外国企業誘致に注力できる体制になっている海外事務所はほとんどない。

自治体の企業誘致セクションに在籍する職員は、ほとんどが自治体の生え抜き職員であり、行政職員として幅広い知識を身につける必要があることから、2～4年の期間で他部門へ異動する。これについて、上級職員以外では人脈形成等の点で長期在籍はさほど重要とされないという意見や、情報の整備により担当者の異動によっても担当セクション内に情報が蓄積されているので長期在籍は必ずしも必要ないとの意見が見られる。その一方で、専門的な職能を形成するために在籍期間を長期化させる自治体（横浜市では管理職を除き職員の希望により9年間まで同一セクションに在籍することが可能）、関連セクションの間での人事ローテーションを図る自治体（海外事務所や国内事務所と企業誘致セクション間での異動）が見られるほか、民間企業での海外業務経験者を採用しノウハウの向上を図る例が見られた。

海外事務所についても、東京事務所等と同様、国内の自治体職員を通常の人事ローテーションの一環として派遣しているものがほとんどであり、外国人や外国企業誘致の専門家を長期にわたり職員としている自治体はない。これは、先に見たとおり海外事務所の業務が外国企業誘致だけでなく様々な業務にわたることにもよると思われるが、加えて外国企業誘致を行う場合でも自治体内部のことを深く理解していることが不可欠であることから自治体職員の派遣が適切であると考えている自治体や、現地で採用した外国人を日本にいながら管理するノウハウの不足について指摘する意見も見られる。また派遣期間については、派遣期間を2年から3年に延長することを検討している自治体が見られる一方で、5年～10年の長期の派遣については職員の家族の問題もあり実施が困難であるとする意見が見られる。

海外事務所については、企業誘致を行なう上で横浜市のように必ずしも重要ではないという意見も見られた。横浜市によれば、海外事務所における情報収集活動も重要ではあるが、むしろ在日関連機関（在横浜外資系企業、在日外国商工会議所、地元金融機関等）との間で、長期にわたり築き上げてきた人脈・ネットワークが企業誘致において意外と重要であるとされている。海外事務所を維持するにはある自治体の試算では年間4,000～5,000万円が必要となり、同じだけの費用をかければ国内からの出張で十分対応できるとの意見も見られる。

海外に自治体独自の外国企業誘致拠点を設けるにあたっては、様々な工夫も見られる。例えば北海道は、北海道企業誘致推進会議メンバー企業等に依頼し、企業の現地拠点駐在員を海外企業誘致協力員に委嘱し、外国企業の対北海道進出情報の収集チャンネルを、米、独、ベルギー、スウェーデンに設けている。また岐阜県では、地元地銀や在外日系企業の

オフィスに自治体職員を派遣し現地での事務所運営の効率化を図っている。

## 2-2-2 企業誘致活動

### (1) 誘致対象企業の探索

国内企業誘致の場合、誘致対象企業の探索は、雑誌広告や企業立地セミナー、アンケート等のPR活動により地域の投資環境を紹介し、そのうち関心を示した企業に個別にプレゼンテーションを実施したり、自治体の企業誘致担当者が様々な情報源から得た企業の新規立地情報や、知事の個人的なネットワーク等を手がかりに誘致対象企業を探索している。

外資系企業については、基本的には国内企業誘致と同じ方法が用いられている。外国企業に影響力を持つ在日外国大使館や領事館に対するセミナーや東京に拠点のある在日外資系企業向けの企業立地セミナーが各自治体により行われている。

なお、今回ヒアリングを行なった自治体においては、外国・外資系企業に対する地域のPRのためのツールとして、英文のパンフレットやCD-ROMの作成や、インターネットのホームページで企業誘致のコーナーを設ける等しているところが多く、一通りのものは既に備わっている。

外国企業誘致については、海外事務所において企業誘致を行っている例が横浜市、岐阜県に見られた。岐阜県では、米国のモデムメーカーの研究施設の誘致に成功したが、これは同社のアジア進出情報を在米県事務所が米国の公的機関を通じてキャッチし誘致交渉を行ったのが発端である。また横浜市のニューヨーク事務所も横浜市と米国州政府および州商工会議所間の交流アレンジに大きな力を発揮した。事例は少ないが、外国企業誘致拠点として明確に位置づけられた在外事務所が企業探索に極めて有効であることを示している。

外国企業誘致については、今のところ国内拠点において企業探索を行っている自治体がほとんどと言えるが、基本的には国内企業および外資系企業誘致と同様に、如何にして企業の新規立地情報、対日進出情報をつかむかが重要とされている。しかしながら、情報入手のための方法には、特別に定式化できる王道があるわけではなく、地道な情報収集を継続させるとともに、独自の生きた情報源を多く持つことが必要とされている。この点については人的資本が重要であり、それに対する工夫については、2-3以降の横浜市、北九州市、大分県の個別事例の中で例示することにする。

外国・外資系企業の探索については、広域誘致機関によるPR活動も行われている。北陸国際投資交流促進会議では北陸3県合同の企業誘致パンフレットを作成したり外資系企業誘致セミナーを実施している。また中国地域企業誘致連絡会議においても立地環境をPRするパンフレットやCD-ROMを作成しているほか、海外の経済誌“FORTUNE”に共同で広告を掲載している。

既に見たとおり、地方自治体における外国企業誘致の取り組みは、全ての自治体において積極的であるとは言えない。特に海外事務所の設置は、費用対効果に対する疑念から躊躇している自治体が多い。これは外国企業の日本への投資意欲が乏しいと見られている中で外国企業を地域に誘致させることが果たしてできるのかという不安が自治体内に見られることによる。このような中で、日本の魅力をPRし、外国企業の対日進出の気運を高める等、国の取り組み強化を求める意見もあった。

#### (2)地域への進出に関心を持った企業の地域への誘致について

一般的なPRや個別企業に対するプレゼンテーションを実施する中で、地域への進出に関心を持った企業に対しては、より具体的な誘致活動が行われる。

進出地域を決定する最終段階では、企業はより広範かつ詳細な情報を入手し、慎重に事業化調査を行う。

その際ほとんどの地方自治体においては、企業立地課等の企業誘致セクションが窓口になり、関係する都道府県内の各セクション、および地域の関連機関や国および国の機関等から関連情報を収集し企業に提供している。また進出希望企業に対する支援は、従業員の住宅の斡旋等、自治体においてもできる限りの支援を行っている。

#### (3)地域へ進出した企業のアフターケアについて

地域へ進出した企業のアフターケアについては、横浜市以外に積極的、意識的に行っている自治体は少ない。これは日本企業の誘致の場合、進出後に特段不便を感じることもなく、事業が順調に進まない場合は、企業自らが対応することが可能であったことによる。

一方、外資系企業の立地が進み、また外国企業誘致を積極的に進めている横浜市では、外資系企業へのアフターケアが、口コミで他の外国・外資系企業に伝わり、その評判が新たな外国・外資系企業立地を呼び込むことから、外国企業誘致における重要な方策として位置づけられている。

### 2-2-3 インセンティブ

我が国の地方自治体では、地域へ立地する企業に対し補助金（助成金）の供与、地方税（事業税、固定資産税、不動産税）の減免、低利融資・利子補給等のインセンティブが講じられている。また、企業の立地環境を整備するための産業施策としてテクノポリス、輸入促進地域（FAZ：Foreign Access Zone）等の地域が指定され、その地域においては関連設備の整備や特別な産業支援施策が講じられている。このような我が国の都道府県における企業誘致のための優遇政策の内容は、図表 2-3 のとおりとなっている。

図表 2-3 を見ると我が国の地方自治体の優遇政策は、どの自治体においても同じようなメニューになっている。これは特に税制優遇について著しいが、一方では、補助金を例にとるとインセンティブを設けていない自治体から石川県のように先端産業および空港や港湾活用工場等について最高 20 億円<sup>2</sup>の補助金制度を設けている自治体が見られる等各都道府県により様々である。

図表 2-3 地方自治体の優遇措置

（単位：件）

区分	内容	実施	なし	備考
税制優遇	固定資産税の免除	38	9	通常3年（沖縄のみ5年間）
	不動産取得税の免除	43	4	通常取得時
	事業税の免除	43	4	通常3年（沖縄のみ5年間）
財務支援	補助金・助成金等の供与	28	19	
	低金利融資・利子補給	32	15	
産業振興施設	FAZ	空港、港湾周辺部において輸入促進関連事業を集積させることにより輸入促進を図る施設。輸入品加工組立工場、共同物流の卸センター、展示場、関連施設等が設置されている。 13 都道府県 5 政令指定都市（計 18 カ所）。		
	リサーチコア	研究開発、人材育成、ベンチャービジネス支援。		
	テクノポリス	高度技術工業集積都市。先端技術産業、学術研究機関、住環境を有機的に統合。		
	リサーチパーク	ハイテク産業の導入による地場産業の高度化。 ハイテクパーク、サイエンスパーク、ビジネスパーク等とも呼ばれている。		
	頭脳立地	ソフトウェア、情報、サービス業の立地。		
	工業団地	全都道府県合わせて 960 カ所。立地企業数 7,531 社。分譲率は 48.3%。		

資料：『地域別対日投資ガイドブック 1995』日本貿易振興会,1995.3.

出所：『1996年ジェトロ白書・投資編 世界と日本の海外直接投資』日本貿易振興会,1996

<sup>2</sup> 創造的産業等立地条例による 15 億円と雇用拡大関連企業立地促進補助金制度 5 億円の合計。

自治体において、インセンティブは、地方税法の範囲でしか優遇できない税制や、国の指定が必要とされる産業振興地域施設の整備を除き、補助金、低利融資については比較的運用の自由度が与えられている。いくつかの自治体では、地域への経済効果が大きい企業の誘致に対しては、その企業の要望を聞き、経済効果に見合うようインセンティブの見直しを行なう例も見られる。

また、いくつかの自治体ではユニークなインセンティブを設けている。ヒアリングを行った自治体の中では、工場用地からの取付道路造成に対する補助、企業から要請があつてから土地の買収・造成を行うオーダーメイドの工場団地、事業化調査に対する補助金供与等が見られた。

このように我が国の地方自治体におけるインセンティブは、税制等で地方の独自性に制限が見られるものの、補助金や低利融資等の面においては比較的地方の裁量が発揮でき、また進出企業の要望に応じてインセンティブを工夫する余地もあると言える。

ところで、外国企業誘致については特別のインセンティブを国に求める意見も見られた。地方自治体では地域に対する経済効果に応じてインセンティブを柔軟に見直しする一方で、地域の企業との競合が想定される特定のセクターを優遇することは公平性の観点から難しい。石川県等の大型補助金制度を設ける自治体は、地域の産業と競合しない先端技術産業や空港、港湾活用産業等を対象としており、その点で地域企業との競合は想定しづらいが、外国企業というセクターに対しインセンティブを講じる場合は、地域企業との競合も場合によっては想定され、外国企業誘致向けのインセンティブ制度を設けにくくなっている。

対日直接投資を国として促進する中で、貿易収支改善、産業の国際化対応、または輸入および対日直接投資促進拠点として国により指定される FAZ 推進等の観点から、国レベルの外国企業誘致に対するインセンティブの充実を望む意見が見られた。

#### 2-2-4 都道府県その他団体との連携

##### (1) 広域連携

都道府県を超える広域的な外国・外資系企業誘致組織は、1982年に地方自治体、電力会社、地方通商産業局、地元財界等からなる北海道投資交流推進会議、東北地域国際投資推進会議、北陸国際投資交流促進会議、九州地域国際投資交流推進会議が設けられたのが始まりである。1986年には中国地方にも外資系企業誘致連絡会議が設立され、また1985年度には

全国組織として外資系企業誘致連絡会議が設置された。当初これらの組織が設置された背景には 1980 年代後半の貿易・投資のインバランスから諸外国から要請された対日市場開放要求が背景にある。広域外国・外資系企業誘致組織は設立後、国内で年 1 ~ 2 回の立地説明会を開催しているほか、欧米に投資促進ミッションを派遣する等の外資系企業誘致活動を行っていたが、複数の都道府県の連携による外国企業誘致は、都道府県間の協調よりも競合関係が先にたち、現在の活動は、地域を紹介する外国語版 P R 資料の作成配布や海外経済雑誌への広告掲載等の対外 P R が主体となっており、誘致活動の主体は都道府県の比重が高くなっている。

広域企業誘致組織には、電力会社が参画している。北陸国際投資交流促進会議では事務局を電力会社からの出向者が務めたり（北陸経済連合会が事務局を務めているが、同連合会の事務局長および北陸国際投資交流促進会議担当者はともに北陸電力からの出向者）、中国地方企業誘致連絡会議では、中国電力が中国地方の工業団地への企業誘致支援のための各種資料（和文・英文）を作成する等の活動を行っている。電力会社のこのような地域の企業誘致活動への参画は、地域の産業振興という地域全体の公益性のために行うものである。そのため、電力会社の関わりはあくまでも広域組織の運営等、側面的な支援に止まり、電力会社自体が自ら外国企業誘致に取り組むことは難しい。特に、地域内の自治体毎に外国企業誘致に対する取り組みに濃淡がある場合、地域全体の公益性を高めるという目的に反し電力会社が誘致活動を行う意義はさらに低下することになる。

## (2) その他諸機関との連携

外国・外資系企業誘致には、第 1 に情報源として、第 2 に誘致対象企業の地域への支援について、都道府県では十分対応できない場合、関連機関との連携が行われている。

そのような関連機関として一番重要なのは、国の対日直接投資支援機関である。JETRO や FIND 等は情報収集源として、あるいは情報の対外的な発信源として連携先として最も重要な機関と言える。JETRO については各地の地方事務所により、地域に進出した外資系企業に対する支援、地方自治体における外国・外資系企業誘致に対する情報提供等の支援が行われている。

外国企業の情報を得るためには、国の機関のほかに、在日外資系企業の団体（在日米商工会議所や欧州ビジネス協議会等）や、駐日大使館、外国州政府事務所、外国の地域経済開発公社の在日拠点等との連携も行われている。

また、都道府県は情報収集源、外国・外資系企業誘致支援のために、民間との連携も積極的に進めている。特に誘致対象企業情報の源として、金融機関（都市銀行・地方銀行）、コンサルタント等との連携を深めている自治体が見られる。

都道府県内部の機関・団体との連携としては、既に多くの実績を持つ国内企業の誘致の場合、地域に立地した企業への支援をよりきめ細かく行う主体としての市町村、経済産業開発を担う都道府県の外郭団体、地元企業等との間で多彩な連携が行われている。

このように、企業誘致に関しては、誘致対象企業を探索し、地域への導入交渉を行い、地域への定着に様々な支援を行うのはあくまでも都道府県が中心となっているが、都道府県は必要なノウハウの不足に対しては、その都度必要な機関との連携を行っている。

## 2-3 横浜市における企業誘致

横浜市は神奈川県東部に位置している。東京都心部まで約 30 km と近く、大規模なニュータウンが建設される等、首都圏のベッドタウンとして人口が増加している。

1859 年の開港以来、横浜は他の都市に比べて国際都市としての色彩が強い。現在でも国際文化都市であることが重視され、外国人が住みやすい都市づくりが意識されている。また活力ある横浜経済を実現するために、外国企業や経済機関の立地促進と市内企業の国際経済活動支援が図られている。

横浜市による外国企業誘致の取り組みは 1988 年からと比較的早期に取り組みがなされている。そのため、外国企業誘致に関わるノウハウは豊富であり、最近ではブリティッシュ・インダストリー・センターの誘致にも成功している。

図表 2-4 横浜市の概要

面積（平成 5 年 10 月 1 日）	435.57 km <sup>2</sup>
居住人口（平成 6 年 10 月 1 日）	3,301 千人
産業別就業人口比率（平成 2 年 10 月 1 日）	第 1 次 0.7%、第 2 次 32.4%、第 3 次 66.0%

出所：横浜市資料、東洋経済新報社『都市データパック』

### 2-3-1 外国企業誘致の方針

#### (1) 企業誘致の目的

横浜市では、企業誘致を経済活性化施策の重要かつ中心的手法のひとつとして位置づけている。企業誘致の目的は次のとおりである。

##### 市民の雇用機会の創出

横浜市は昼夜間人口比率、就住比率いずれも 13 大都市中最低となっている。市民の約 4 割が市外に就業の場を持つ等、東京依存型都市構造を持っており、都市構造の歪みを是正するため、市民の就業の場を確保することが目的とされている。

##### 市内企業の事業機会の拡大

横浜市の事業所の内 98.7% が中小企業であり、これら中小企業の親企業は自動車、鉄鋼、電機といった基幹産業である。産業の海外移転に伴い、市内中小企業の海外流出が進み、空洞化が生じはじめている。そのため横浜市では、市内既存企業の事業拡大に結びつく企

業誘致を行うこととしている。

#### 新産業の創出

市内既存企業は京浜工業地帯の高度な技術蓄積の一端をなしており、誘致企業と市内企業との高度な技術力の交流により、新産業の創出が期待されている。

#### (2)外国企業誘致の位置づけ

横浜市は基本計画で国際文化都市を目指すことを宣言している。真の国際文化都市を目指すために、経済が国際化・ボーダレス化している中で、垣根のない経済構造にしていきたいと考えている。そのためには産業・人材の海外との交流を進める必要があり、好んで外国・外資系企業を受け入れている。

もともと、横浜市にはインターナショナルスクールや外国人居住地、外国人クラブが有る等恵まれている。企業誘致に関しては、特に外国・外資系企業を誘致しようとしているわけではないが、結果として最近外国・外資系企業の進出が多い。

本社、支店、工場、営業所、研究所等を含め約 270 社の外国・外資系企業が横浜市に立地している。これは生活面での基盤があるという地域の優位性が大きい。

#### (3)現在の外国企業誘致の取り組みについて

企業誘致に内外の区別はしていない。外国企業誘致にも積極的に取り組んでいる。

### 2-3-2 誘致体制

#### (1)企業誘致の主体

1992 年度、市内で実施される多くの都市開発プロジェクトへの企業誘致を総合的に推進するため、助役を本部長とし、関係局長を委員とする「横浜市企業誘致推進本部」を設置した。合わせてその実施部隊として経済局に誘致調整担当を設けている。

誘致調整担当は、国内企業誘致担当、外国・外資系企業誘致担当と分れているが、誘致の対象先としてどちらかに比重を置いているということはない。

外国・外資系企業誘致は基本的には、横浜市のみで行っており、他の自治体や商工会議所等との連携はない。

広域での誘致については、各自治体間の競合があり難しいとみている。神奈川県企業誘致推進協議会（県と県下 7 市）に入っているが、誘致企業が競合するという問題が生じ、各自治体間で足並みがそろわない。また、外国・外資系企業誘致に熱心な他の自治体から、自治体間でネットワークを作り外国企業誘致を行ったらどうかという提案も受けたが、横

浜市に立地することが難しい企業はほとんどなく、魅力的な提案とは映らなかった。

## (2) 誘致担当スタッフ

横浜市企業誘致担当セクションは、課長 1 人、係長 2 人、職員 4 人で構成されている。この内、外国・外資系企業誘致に関わるスタッフは、専門担当が 2 名いるほか、国内企業誘致担当を含む誘致担当セクションの他のメンバー 2 名も外国・外資系企業誘致を兼任している。横浜市企業誘致担当セクションにおけるスタッフの最長在籍年数は 3 年、平均在籍年数は約 2 年である。

在籍年数については、業務の性格上、経験を要するため長期化することが望ましいと考えているが、横浜市の誘致担当は自治体職員であり、行政職員として幅広い知識を身につける必要があることから専門職化することは難しい。

ただし、横浜市では管理職を除く職員は希望すれば 9 年間まで特定のセクションに勤務することが可能。誘致調整担当の職員は皆希望してきた職員（課長、係長除く）。

外国・外資系企業誘致業務に語学力は必ずしも重要ではないと感じている。候補先企業（国内企業、外国企業とも）のニーズを聞いて、適切な戦略・戦術をいかにつくることができるかが重要である。職員の教育は OJT の中で行っている。

## (3) 海外拠点

横浜市は米国（ニューヨーク）、欧州（フランクフルト）、アジア（クアラルンプール、上海）に事務所を設けている。各拠点の概要は図表 2-5 のとおりである。

図表 2-5 横浜市の在外拠点の概要

国	都市	拠点設置の目的	職員数	代表者
米国	ニューヨーク	情報収集拠点 地場企業の対外進出支援拠点 外国企業誘致拠点	2	自治体職員
ドイツ	フランクフルト	情報収集拠点 地場企業の対外進出支援拠点 (外国企業誘致拠点)	1	自治体職員
中国	上海	情報収集拠点 地場企業の対外進出支援拠点	1	自治体職員
マレーシア	クアラルンプール	情報収集拠点 地場企業の対外進出支援拠点	1	自治体職員

出所：ヒアリングにより第一勧銀総合研究所にて作成

海外駐在員事務所の業務目的は情報収集、市内企業の海外進出支援、外国企業誘致となっているが、ニューヨーク以外は情報収集拠点の位置づけが強い。各在外拠点は誘致業務専門事務所ではなく、職員には市政全般にわたる知識が必要とされるため、現在各拠点の代表者は自治体職員が務めている。在外拠点の駐在職員の任期は原則3年となっている。

市の国際文化都市構想を実現するために、諸外国の情報を収集することが重要な役割とされている。ただしニューヨークは外国企業誘致の役割が明確に位置づけられているうえ、効果的に機能しているが、欧州はドイツ（フランクフルト）に事務所があるものの、外国企業誘致拠点としての位置づけは明確ではない。また英国、フランス、オランダといった国の企業を誘致するには必ずしもドイツの拠点が適しているとはいえない。そのため欧州企業の誘致活動は日本からの出張により対応している。

### 2-3-3 誘致活動

#### (1) 企業誘致のフロー

企業情報を入手すると、ニューヨークやフランクフルトの海外拠点がその企業にアプローチをすることもあるが、それ以外に市内に立地した外資系企業や、在日米国商工会議所（ACCJ）や欧州ビジネス協会（EBC）等の在日外国商工会議所、金融機関（地銀、都銀、外銀）、デベロッパー等の情報に基づき、候補先企業に対しDMを送付することでアプローチのきっかけをつかむことが多い。

候補先企業にアプローチをしてから、企業が横浜市に立地し、その後事業の立ち上げへの支援に至るまで、誘致調整担当が一貫して支援を行う。

横浜市に立地することを検討する企業に対しては、市は企業のマーケティング活動に対する支援や事業用地、オフィスの斡旋、金融面の支援、外国人社員の日本における生活に関わる問題等、様々な面で企業に対する支援を行っている。

#### (2) 企業の探索と地域への誘致

横浜市では外国・外資系企業誘致を行ううえで、業種や業態のセグメント化は行っていない。これは横浜市に立地を希望する企業が少ないことから、対象を限定してはられないという考えによる。

企業誘致を行ううえで、候補先企業の探索には、金融機関（地銀、都銀、外資系金融機関）の国際関係部等との連携を深めている。自治体職員ができる範囲は限られており、そ

れを超える部分については日本にある関連機関とうまく連携することが重要である。

自治体職員ができるものの中で、意外と重要なのが日本の新聞記事（日本経済新聞や日刊工業新聞等）等の公表情報である。ブリティッシュ・インダストリー・センター（BIC：British Industry Center）<sup>3</sup>を誘致したきっかけも新聞情報であった。

企業の関心を引き付けるために、横浜市では基本的なPR資料（英文パンフレット、インターネットのホームページ開設）を作成し外国企業等に広く配布しているほか、次のような施策を展開している。

#### 国内での外資系企業説明会を実施

国別に開催している。1995年は韓国企業、1996年はドイツ企業、1997年は英国企業を対象にした。1997年については、同年設立されたBICへの入居にテーマを絞った。

なお、1995年の説明会では三星電子の研究所の誘致に結びついた。

#### 海外での企業説明会を実施

1988年度から1994年度まで「横浜シティセールス団」を派遣し、7年間で4ヶ国、16都市でセミナーを開催してきた。

1995年度からは北米ではNY事務所を中心に州政府と横浜市共催による「ビジネスフォーラム」をできる限り具体的なテーマや目標を設定し交流を実施している。（図表2-6）

図表2-6 横浜市のビジネスフォーラム

横浜市のニューヨーク拠点では、ここ2年ほどシティセールスの一環として、ビジネスフォーラムと称し米国の州や商工会議所等と市の間での交流をアレンジしている。ビジネスフォーラムは、双方向の交流促進を目的としており、現在は市とオハイオ州、ミシガン州の商工会議所等と双方の共催によるミッションを行っている。これは、企業誘致に継続性を持たせることを狙ったものである。今日本に進出する企業でなくても、将来日本に進出することを検討することがあれば、その時に横浜市が対象となることを期待している。

出所：ヒアリングにより第一勧銀総合研究所にて作成

<sup>3</sup> 英国貿易産業省（DTI）主導により設立される、英国企業の対日進出拠点。横浜市にはドイツ企業の対日進出拠点であるジャーマン・インダストリー・センターも開設されている。ジャーマン・インダストリー・センターについては、経済企画庁編『海外からの投資拡大を目指して』大蔵省印刷局，1995，p107,108（調査実施：株式会社第一勧銀総合研究所）に概要が紹介されている。

セミナーは、どのような参加者を集めるかが重要。横浜市では、海外の弁護士や公認会計士等、外国企業が海外進出を考える際に相談する相手を対象としたセミナーを重視している。特に米国では、弁護士や公認会計士が不動産の仲介をしており、彼らのリストに掲載することが重要と考えている。

#### アンケート調査および雑誌広告

アンケート調査は誘致施策の根幹をなすものと認識している。雑誌“FORTUNE”に広告掲載。インターネットにホームページを開設。

#### (3)企業探索・候補先企業情報収集のポイント

横浜市では1988年から、外国企業に対するシティセールスをしてきている。この時期にはセミナー等を行い、海外での横浜市の知名度を上げることが主眼とされた。

また1992年からは、本格的に企業誘致という切り口を明確にしたシティセールス、誘致活動を行っている。今までのまる8年にわたるシティセールス・企業誘致活動から、情報発信機能が充実してきている。現在情報発信としては、シティセールスのほか、インターネットへのホームページ開設（1995年から。現在までに海外からの9,000件を含む30,000件のアクセスがある。）、“FORTUNE”誌への広告掲載（1994年～1995年。資料請求は1994年660件、1995年420件）、アンケートを実施している。また今までの活動から得られた人脈を通じた情報収集・発信や、口コミによる紹介が非常に大きな役割を果たすようになってきている。初期のシティセールス時代を含め、長期間にわたり外国企業誘致を継続してきたことで、収集した“データ”が“有機的な情報”になってきており、そこから外国企業誘致の種が生まれてくるようになってきている。

#### (4)アフターケア

横浜市では、市内に立地した外資系企業の口コミによる情報の波及が、将来の市内への外国企業の立地促進に重要な要因になると考えている。

そのため、市内に立地した外資系企業に対するアフターケアを重視し、市内外資系企業に良好な事業環境を与えることを心掛けている。そのために市内に立地した外資系企業に対するヒアリングやアンケート調査等を行い企業の意見を収集し適切な施策を講じるよう努めている。

#### 2-3-4 インセンティブ

横浜市の企業立地に対するインセンティブは図表 2-7 のとおりである。これは内外の企業に関わらず適用される。

インセンティブは、MM21 や港北ニュータウン、新浦島等の市による開発が行われている地域を中心に 17 ヶ所の立地促進拠点が指定されており、その地域へ立地する企業に対しては産業立地促進資金制度により 3 億円を上限とする低利融資を実施している。

ほかに、先端技術産業およびデザイン産業に対しては産業技術・デザイン産業等立地促進助成が適用される。

また、外資系企業が横浜市で新たなビジネスを共同あるいは単独で実施する場合、事業化調査経費の一部について、単独事業の場合 300 万円、共同事業は 500 万円の助成がなされる。

図表 2-7 横浜市のインセンティブ

	インセンティブの有無	内容（金額上限、利率、免税率等）
補助金		土地所有 1,000 万円 / 年（× 3 年）、賃貸 100 万円（× 3 年）
低利融資		2.3%、3 億円
免税	×	
土地提供	×	
その他		調査費補助 300 万円

出所：横浜市資料

#### 2-3-5 外国企業誘致に関わる今後の課題

今後の横浜市の外国・外資系企業誘致の課題は次のとおりである。

##### (1) 情報発信機能の拡充

海外セミナーを今まで行った経験から、「横浜市」があまり知られていないことを実感している。古典的で地味な活動であるが、横浜の広報活動の重要性を感じている。在外事務所の積極的な広報活動、セミナー開催、雑誌・新聞広告掲載、インターネットのホームページの充実等情報発信機能拡充の必要性を痛感している。

## (2)時代にあったソフト、受け皿の開発

横浜市では外国・外資系企業の事業用地賃借りニーズに対応した効果的、効率的な支援プログラムの検討が必要であると考えている。

外資系企業支援については、進出する企業の業種・業態によって、地元企業との間で競合関係を作り出す場合がある。したがって、地方自治体としては特に外資系企業のみを優遇する魅力的な支援制度を設けることは難しい。貿易収支改善、産業の国際化対応を目的とする国家施策として政府主導の外資系企業進出に対する支援制度の登場を期待したい。

## 2-4 北九州市における企業誘致

北九州市は福岡県の北東部にあり、面積は 482.94 km<sup>2</sup> で、福岡県全体の約 10% を占めている。1963 年 2 月に隣接 5 市町村が対等合併して生まれた。

北は響灘と関門海峡、東は周防灘に面し、本州と東九州、西九州との交通の結節点となっている。特に北九州港は世界の主要港と直結した国際貿易港となっており、FAZ にも指定されている。また、大型ジェット機が離着陸可能な新空港の建設も予定されている。

19 世紀末には港湾設備と鉄道が建設され、その後筑豊の石炭産業と八幡製鉄所を中心として重工業と化学工業が発達した。最近では一般機械、電気機械等の加工組立型産業の比重が高まってきているが、依然として従来の基礎素材型産業のウェイトが高い。最近は、マルチメディア関連産業の導入・育成を目指す「新映像情報都市北九州」構想の推進、航空宇宙産業、臨空産業の導入・育成を図っている。

北九州市では、地域の産業構造転換のために外国企業誘致に積極的に取り組んでいる。外国企業誘致にあたり、外国企業誘致専門セクションの設立、民間企業の海外業務経験者の採用等特徴ある取り組みが行われている。

図表 2-8 北九州市の概要

面積（平成 5 年 10 月 1 日）	482.86 km <sup>2</sup>
居住人口（平成 6 年 10 月 1 日）	1,019 千人
産業別就業人口比率（平成 2 年 10 月 1 日）	第 1 次 1.2%、第 2 次 30.8%、第 3 次 67.6%

出所：北九州市『北九州市統計年鑑』、東洋経済新報社『都市データパック』

### 2-4-1 外国企業誘致の方針

地域の雇用創出、税収増加、進んだ技術、経営ノウハウの地域への導入、今まで地域にない産業を導入することにより、地域の産業構造の転換を図ることが主要な目的。

企業誘致は、市の産業政策上非常に重要な位置づけである。企業誘致については内外の区別はしていないが、欧米、アジア等からの外国企業誘致に積極的に取り組んでいる。

## 2-4-2 誘致体制

### (1) 企業誘致の主体

企業誘致の主体は北九州市経済局産業振興部企業誘致課。ただし、外国・外資系企業誘致については、経済局国際経済部国際経済課が担当している。

国際経済課は外国企業の窓口。インセンティブの内容を企画しそれを運用するのは産業振興部企業誘致課。また、市への進出を希望する外国企業が現地を視察する場合については、日本企業と同様に企業誘致課が工場団地の案内等を行う。

国際経済課の役割は、欧米企業に対し、他のアジア諸国と対比し北九州市への投資の魅力を提示すること、外国企業誘致のために必要なインセンティブに関する情報を企業誘致課へ還元すること。国際経済課は、企業誘致課の制度を外国へ提示するとともに、外国企業のニーズを企業誘致課へ伝達するという点で、外国企業と企業誘致課を結ぶ媒体のような役割を担っている。

外国・外資系企業誘致を国内企業誘致と別のセクションで行うのは、日本企業と外国企業とでは誘致手法が異なるため。プレゼンテーション資料も日本企業と外国企業とでは異なる。

北九州市では、北九州 FAZ の要となる輸入・卸し売り拠点としてアジア太平洋インポートマート ( AIM : Asia-Pacific Import Mart ) を現在建設している。AIM への入居企業の誘致・募集については、市の第三セクターである株式会社北九州輸入促進センター ( KIPRO : Kitakyushu Import Promotion Center Co.,Ltd. ) が担っている。AIM への入居テナントの誘致に限るが、輸入・卸し売り業者の誘致については KIPRO も重要な役割を担っている。

### (2) 誘致担当スタッフ

北九州市では、企業誘致全般については、企業誘致課の 8 名が ( ほかに東京事務所に企業誘致・シティセールス担当課長が 1 名と開銀に 1 名が派遣されている )、また外国・外資系企業誘致については国際経済課の 2 名 ( ほかにアジア諸国との経済交流を促進している部門があり、アジアからの企業誘致はその部門も関わっている ) が担当している。

担当スタッフの在籍年数は、企業誘致課は最長 4 年、平均 2 年となっている。なお国際経済課は部自体が設立されてまだ 1 年しか経っていない。在籍年数は長い方が良いと考えている。外国・外資系企業誘致については、企業立地、ポートセールス、貿易部門等の経験が有効と思われる。

北九州市では、外国・外資系企業誘致の窓口となる国際経済課に、民間企業の海外ビジネス経験者を課長クラスとして配属しているほか、自治体の海外事務所での駐在経験者を配する等外国・外資系企業誘致の体制を固めている。

### (3)海外拠点

北九州市は中国（大連）に事務所を設けている。

北九州市は、外国・外資系企業誘致のための海外拠点を持たない。誘致担当セクションとしては外国企業誘致のために海外拠点を設ける必要性を感じている。しかし費用対効果を考えると市全体の中での優先順位は必ずしも高くない。

かつて海外事務所を設置することも検討したが、運営費用（年 4,000～5,000 万円）の高さから設置を断念した経緯がある。年間の海外事務所運営費が 4,000～5,000 万円もかかるのであれば、日本からの長期出張で外国企業誘致を行うことができるのではないかという議論がある。

国際経済課では、海外でセミナーを実施したことがあるが、国内から海外のセミナーを取り仕切る場合、セミナーの参加者を募ることの困難さを経験した。企業誘致を行ううえで、見込み先をどのように見つけるかが一番難しい問題だが、日本に進出したいという外国企業の絶対数が少ない中で、見込み先企業を発掘するためにも現地拠点が必要ではないかと担当セクションでは考えている。

北九州市が海外事務所運営費を捻出するのは難しい。少なくとも FAZ 地域については、対日直接投資促進の観点から、外国・外資系企業誘致に対する支援施策の充実が期待され、その一環として自治体の海外事務所設置に対する国による支援が行われることを期待したい。

海外における外国企業誘致業務を外国の機関や専門家に委託することは、市に外国人専門家の管理等のノウハウが必要で、将来的な課題と考えている。

## 2-4-3 企業誘致活動

### (1)企業誘致のフロー

北九州市では、地域の雇用の増加が期待できる企業をターゲットに企業誘致を進めている。外国企業については国際経済課が、外資系企業については国際経済課、および企業誘致課、東京事務所が誘致対象企業を探索・地域への立地交渉を行う。地域への進出が決まった段階で国際経済課および企業誘致課が企業に対する支援を行う。

北九州市の FAZ 施設である AIM への入居企業の誘致については、北九州市の外郭団体で

ある KIPRO が企業誘致を担当する。

北九州市に立地することを検討する企業に対しては、現地視察の際の便宜を図ったり、諸手続、提携先（例：外注先、販売先）等の斡旋、雇用に関わる支援（従業員の採用、教育等）、事業用地、オフィスの提供等、金融については市の方でアドバイス、関連機関の紹介を行っている。

また、在北九州市の JETRO ビジネスサポートセンターが企業のマーケティング活動を支援している。

このような企業に対する支援は企業誘致課と国際経済課が一体となり行っている。

## (2) 企業探索と地域への誘致

北九州市では、企業への情報提供ツールとして、地域を PR する英文パンフレットのほか、CD-ROM 等を作成しているほか、インターネットのホームページに企業誘致関連の情報を掲載している。このような投資環境やインセンティブの紹介を行い、広く企業に配布する中で誘致対象企業を探索している。また、在日外資系企業や在外企業に対し企業立地セミナーを内外で開催している。

北九州市では企業を探索するうえで、地域の産業構造の変化や長期的な港湾・空港の整備等を踏まえた産業振興・貿易振興の調査を実施し、調査を通して誘致対象企業を抽出している。企業を抽出するにあたっては、産業技術、とりわけ環境関連技術の集積、物流基盤といった優れた産業基盤を活かし事業を行うことができる企業を選定するよう留意しており、そこで抽出された企業に対して地域の優位性を活かしたビジネスチャンスの可能性を示す等特徴ある誘致提案が行われている。

### 2-4-4 インセンティブ

北九州市のインセンティブは補助金（上限 5 億円）と低利融資が主で、免税、土地提供等はない。主として製造業のほか、ソフトウェア業、その他事業所サービス業に対し適用される。また、港湾局が造成した港湾地域の流通団地に立地する企業に対しても適用される。

北九州市には職業訓練短大がある（北九州ポリテクカレッジ。全国でも 7～8ヶ所しかない）。同短大は地域の中小企業従業員の再訓練の場であり、企業から要請されればオリジナルメニューによって教育訓練を行うこともできる。このような市にある既存のいくつかの産業支援施策を、米国の州政府のようにパッケージ化して企業に提供するだけでも大きなインセンティブになりうると思われる。

北九州市では海外の流通業の立地を促進しようと考えているが、今のところ輸入販売業にはインセンティブは出ない。市の構想に沿っている企業の誘致のためのインセンティブを設けたいと考えているが、行政として公平の見地から見ると難しい。公平に加え、国の輸入促進、地域のFAZ事業推進という観点からインセンティブを設けることも検討すべきではないかと考えている。

#### 2-4-5 外国企業誘致に関わる今後の課題

誘致対象企業の探索等は、専門セクションが設立され間もないものの、少なからず手応えをつかんでいる。

しかしながら、地域への立地に外国・外資系企業が関心を持ったとしても、インセンティブの内容や高い法人税により企業の投資意欲が失せてしまうことが問題として挙げられる。特に法人税については、海外で見込み先企業相手に、北九州に立地した場合の事業採算のシミュレーションをしたところ法人税率 50%というところで、外国企業の日本に対する投資の関心が一気に薄れたことがしばしばある。現在市では税制上の特典がなく、外国企業の日本への進出を動機づけることを難しいものとしている。

このため、インセンティブについては、財源確保の問題も含め補助金供与等を今後検討していく必要がある。また税制と関連して、FAZ、特定集積地区における支援施策の充実が必要と考えている。

PR方法、誘致対象企業の発掘については、現地事務所設置が今後の検討課題として挙げられる。

## 2-5 大分県における企業誘致

大分県は九州北東部に位置し、北は周防灘をはさんで山口県、東は豊後水道をはさんで四国をのぞみ、西と南は山をはさんで福岡、熊本、宮崎三県に接している。総面積の70%以上が森林となっている等、豊かな自然環境に囲まれている。特に別府、湯布院は国際的な温泉観光都市として外国人にもよく知られている。

交通網は、JR、航空機、フェリーのほか、九州横断自動車道路により大分市と福岡市は2時間10分、北大道路により大分市と北九州市は1時間50分で結ばれている。

大分臨海工業地帯を中心にして工業も盛んで、工業出荷額は九州内で第2位となっている。臨海工業地帯は、豊かな水資源、電力等に恵まれ、鉄鋼、石油、石油化学等の重厚長大型基幹産業の企業が進出している。

知事のリーダーシップのもとに、各市町村の創意工夫による地域活性化が進められている。最近では「豊の国」づくりの第2ラウンドとして「技術立県」「頭脳立県」を志向しており、大分空港から50kmのエリアを中心とする「豊の国テクノポリス」や、大分市の県技術振興財団、NTTのINS技術センター等が集まっているソフトパーク等がその構想の具体的な中心となっている。

大分県では、知事のリーダーシップのもと、地域振興政策における明確な位置づけがなされ、戦略的な企業誘致が行われている。

企業誘致手法についても、オーダーメイドの工場用地等特徴ある施策が打ち出されている。また市町村との連携が見られる等地域一体となった企業誘致が展開されている。

図表 2-9 大分県の概要

面積（平成5年10月1日）	6,337 km <sup>2</sup>
居住人口（平成6年10月1日）	1,229 千人
産業別就業人口比率（平成2年10月1日）	第1次 13.9%、第2次 27.5%、第3次 58.5%
県内総生産（平成5年度）	3兆9,923 億円
産業別県内総生産（平成5年度）	第1次 4.1%、第2次 40.4%、第3次 58.1%

出所：社団法人経済企画協会編『地域経済要覧1996』、東洋経済新報社『都市データパック』

## 2-5-1 外国企業誘致の方針

### (1) 企業誘致の目的

大分県は大分市内は人口が増加しているものの、郡部では過疎化が著しい。現知事就任当時（1979年）から、過疎からの脱却、若者の定住が唱えられ、雇用確保のために、地域での産業おこしと企業誘致が進められている。

地域での産業おこしは、“一村一品運動”として全国的にその運動が知られている。企業誘致については、現知事が1979年に就任した際に「臨空工業地帯構想」を提案し、そのための環境整備と共に先端技術産業を地域に立地させる取り組みが始まった。1984年には、県北・国東地域テクノポリス計画が通商産業省から承認され、また1990年には頭脳立地法計画が承認される等、先端技術産業立地のための環境整備は着々と進んでおり、また企業誘致についても知事の経済界に対する個人的なネットワークもあり着実な成果を上げている。

大分県では、内発的な地域開発である一村一品運動と、外発的な地域開発である企業誘致がともに進められている。このような中で、企業誘致は非常に重要な位置づけを与えられている。

大分県が企業誘致を進める理由は、先に見たとおり雇用創出による過疎からの脱却だが、誘致企業から地場企業への技術移転が行われれば、進んだ技術・経営ノウハウが地域企業にもたらされ、地域の産業構造の転換が図れるという効果も期待されている<sup>4</sup>。

### (2) 外国企業誘致の位置づけ

九州全域として見ると、九州通商産業局が主体となり、九州各県や政令指定都市、経済団体等で構成する「九州国際広報推進委員会」を設立（1996年5月）し、九州・山口経済連合会や九州運輸局等と連携し前向きに外国企業誘致に取り組んでいる。大分県では、過去にはFINDとタイアップし独自に外国企業立地説明会を開催する等の取り組みがなされていた。現在のところ、日本企業、外資系企業、外国企業を問わず誘致を行なっていくスタンスを持っているが、積極的な外国企業誘致の活動は特には行っていない。

大分県では、かつて当地への進出を検討していた外国企業から、外国人子弟の教育機関がない等、文化的な面で都市型機能が弱い点を指摘されたことがある。また、日本の企業

---

<sup>4</sup> 実際、大分県に進出したキャノンは、県内企業への部品発注・技術指導を根気よく続け、現在地元からの部品調達額は約80億円にのぼっている。また大分ムラタ（村田機械のFAX組立工場）は、大分県の地場企業を育成して欲しいという熱意にうたれ進出を決定したとのことである。

が海外へ進出している中で、日本に外国企業が来るのかという疑問があるうえ、アジア諸国のインセンティブとも対抗できないという問題があり、外国企業誘致への取り組みは現在のところ積極的ではない。

## 2-5-2 誘致体制

### (1) 企業誘致の主体

県の企業誘致専門セクションである商工労働観光部企業立地推進室が担当している。外国企業が大分県に進出する場合は、同室が支援を行う。東京、大阪、福岡の県事務所も企業誘致を行っている。

知事が企業誘致を重要な地域振興施策と位置づけているため、企業立地推進室に対する知事の関心は高く、知事とのコミュニケーションは頻繁に行われている。

商工会議所とは、個別企業の進出時に、必要に応じて協力関係が見られる。

県内の各市町村からは、企業誘致をして欲しいという要望が県企業立地推進室に寄せられる。ある町では、農業だけでは将来性がないという町長の危機感のもと、町の国道沿いの一等地を工業用地として造成し（廃校になった小学校跡地を開発。坪単価 1 万円。）、町長自らによる企業誘致活動により、2 件の企業誘致を成功させた。

県と市町村は、企業が大分県に進出する際に、企業立地推進室と町が連携して受入環境の整備、インフラ整備等を行う等協力関係にある。

### (2) 誘致担当スタッフ

大分県で企業誘致を担当しているのは、県企業立地推進室である、同室には 12 名が在籍している。ほかに、東京事務所に企業誘致専任担当が 4 名、大阪事務所に企業誘致専任担当が 2 名、福岡事務所に企業誘致兼任担当が 1 名配置されている。

在籍年数は、本庁から東京事務所の誘致担当ヘッドが最長 8 年となる。平均すると 3 年程度。在籍年数は長い方が良いと考えている。最近では経験者間での人事ローテーションが多い。担当スタッフは自治体職員である。

### (3) 海外拠点

大分県には在外拠点は無い。

### 2-5-3 誘致活動

#### (1) 企業誘致のフロー

大分県に立地することを検討する企業に対しては、県は次のような支援を行う。

- ・ 県内データの企業への提供。
- ・ 諸手続に関するアドバイスの実施<sup>5</sup>。
- ・ 県の外郭団体である中小企業振興公社が進出企業に対しサプライヤーの斡旋を行っている。
- ・ 立地企業に対しては、企業立地推進室が中心となり雇用の支援を行っている。同室が、工業高校等へ出向き、新卒者の紹介を依頼している。
- ・ 事業用地についてはオーダーメイドで工業団地の選定・造成を行う体制ができています。オーダーメイドでは事業立ち上げまでに時間がかかるという企業のためにレディーメイドの工業団地の造成も行っている。

立地を希望する企業に対し、当地への進出から操業開始後における全面的な支援を長期的に行うプロジェクトマネージャー制を導入するのは有効だと思われるが、現在の人事ローテーションからは難しい。東京、大阪、福岡の各事務所とチームにより対応している。

#### (2) 企業探索と地域への誘致

大分県の企業誘致には知事の企業とのネットワークが大きな役割を果たしている。また県外に在住している大分県人会メンバーの中から企業誘導アドバイザーを選任し、情報提供を依頼している。

一般的な地域の投資環境やインセンティブの紹介を広く企業に配布する中で関心のある企業を抽出し、関心のある企業に対し面談、個別のプレゼンテーションを実施している。

投資誘致セミナーは的を絞ったものでなければ効果がないと考えている。

海外投資誘致ミッションは独自には行う計画はないが、九州産業立地推進協議会が行うものには参加する考えである。

外国企業立地説明会の開催や通商産業局が招待した外国企業が大分県を訪問したこともあり、英文の地域紹介資料は作成している。

---

<sup>5</sup> かつてオランダの企業の誘致を仕掛けた際、マーケティング・すべての関連諸手続に関する資料を作成したこともある。

### (3)アフターケア

立地企業の操業後のフォローは人員制約の中で十分には行なえていないが、企業からの要請があれば企業立地推進室が窓口となり県全体で対応している。

#### 2-5-4 インセンティブ

大分県の企業立地に関わるインセンティブは図表 2-10 のとおりである。

大分県では、補助金等のインセンティブは、先端技術企業の大規模投資を優遇する制度になっている。大分県は、工業再配置促進法により大分市を除く県内全域が誘導地域であり、佐伯市・臼杵市が特別誘導地域となっており、企業は有利なインセンティブを受けることができる。

また、過疎地への進出は県の過疎地域等企業立地特別資金融資が受けられるほか、インテリジェントタウン等への立地も優遇される。

大分県では、工業団地はレディーメードのものもあるが、オーダーメイド型が主である。これは、県が毎年市町村から工場適地のリストの提出を受けており、企業の要望により、その工場適地を町が買収し造成した後、企業に売却するもの。その際、取付道路、電力、水道等のインフラ整備は市町村の負担になっている。県はその2分の1を上限1億円（平成9年度から必要があれば上限なし）に限り補助する仕組みになっている。

また市町村が独自に工業団地を造成している場合も県が補助を出す仕組みがある。その場合売却単価が坪6万円以上にしないよう市町村に要請している。

図表 2-10 大分県のインセンティブ

	インセンティブの有無	内容（金額上限、利率、免税率等）
補助金		先端技術企業の大規模投資については最高10億円
低利融資		
免税		
土地提供		市町村に対してオーダーメイドの工場団地造成費用を補助
その他		

出所：大分県資料

#### 2-5-5 外国企業誘致に関わる今後の課題

地域からの要請も含め、外国企業誘致が重要との認識が一般的ではないため、外国企業に的を絞った誘致を積極的に進める気運が高まらない。

受入環境、誘致体制面から外国企業誘致を行うことが難しい。