

## 外資系企業誘致のターゲット

地域が企業を選ぶ

鬼塚 義弘 *Yoshihiro Onizuka*

(財)国際貿易投資研究所 研究主幹

外資系企業の誘致を通して地域経済の活性化を図る動きが活発である。政府も今後5年間で対内直接投資残高を倍増させることを宣言した。地方自治体においても雇用や空洞化対策のため、外資系企業の誘致に取り組み始めた。しかし外資系企業の立地は首都圏が圧倒的に多く、また、雇用期待の大きい製造業でなくサービス業が大半である。このような環境で地域での外資系企業の誘致にどのようなターゲットを設定すればよいのだろうか？

外資系企業誘致は経済活性化の鍵となる

日本への海外からの直接投資は諸外国の対内直接投資に比べて極端に少ない。最近、国としても外資誘致により経済を活性化させたいという認識が深まってきた。それは製造業が中国等へ製造拠点の移転を進めて空洞化が進んだこと、国内の景気の悪化に伴い経営基盤の弱体化した多くの企業が国内雇

用の調整を図ったこと等に対応する雇用対策のためという一面もある。平成15年1月の総理施政方針演説で小泉総理は、今後5年間で対内直接投資残高を倍増させることを宣言した。

諸外国では外資企業の誘致により経済の活性化に成功した例が多い。

英国では80年代はじめ、外資の導入を積極的に進め、10%を超えていた失業率は5%前後まで低下した。日本からも多くの製造業が英国に進出した。一方、同じECにあってその当

時フランスは外資の導入に英国ほど積極的でなかった。むしろ、日本からの輸入に制限を加え、市場から日本を締め出す方向であった。ポワチエでの日本製 VTR の輸入阻止事件は象徴的な出来事であったと言える。しかしその後、明らかに方針を転換して日本からの工場誘致を積極的に展開し、トヨタをはじめ多くの製造業がフランスへ進出するとともに、フランス経済は立ち直っていった。

米国でも 60 年代から、多くの製造業が国外へ進出し、70 年代半ばには空洞化が心配され始めた。これに危機感をもった各州は、外資を積極的に誘致した。これにこたえ日本からも自動車メーカーをはじめ、多くの工場が立地することとなった。90 年代は米国自動車産業もよみがえり、IT 景気とあいまって好景気を満喫することとなった。

アジアでも中国はもちろんのことアセアン諸国も外資企業誘致により工業化が成功し、世界の成長センターとして存在感を増すに至っている。このように諸外国は外資の積極的導入促進により、自国経済を立て直し、さらなる発展を遂げている。

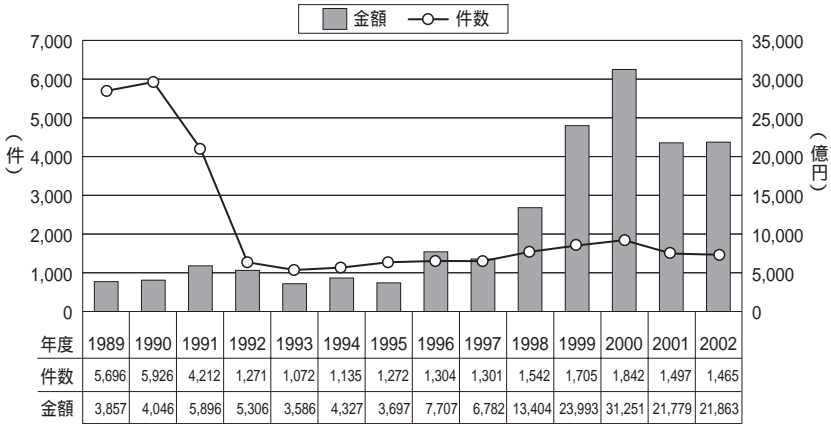
外国からの投資は新たな資本、人材、

技術、経営ノウハウを日本にもたらすこととなる。倒産の瀬戸際に立たされた企業に新たな資本が導入されることによって企業が生き返り、雇用が守られることとなる。また、新たな人材がこれまでの日本のしがらみを断ち切り、新たな経営戦略を推し進めた結果、見事に再生した例として日産自動車は好例と言える。さらに、新しい経営ノウハウにより新しい市場やサービスが出現するという事例は流通やサービスに多くある。日本の雇用を確保し、消費者の利益や便益が守られ、そして税収も増えることにつながる。外資を受け入れることは地域の国際化等を含めて日本の経済や社会に大きな貢献を果たす。

### 対日直接投資の現状

日本の対内直接投資の現状はどのようになっているか、財務省の統計資料を見てみよう（図参照）。現在の統計のとり方に変更された 92 年度以降、年間対内直接投資が件数ベースで最も少ないのは 93 年度で 1,072 件、最も多いのが 00 年度の 1,842 件である。92 年度から 02 年度までの年間平均は 1,400 件である。投資額は 01 年度 02

図 日本の対内直接投資額の推移



(出所) 国際貿易投資研究所「世界主要国の直接投資統計表」

年度と約 2 兆 2,000 億円である。98 年度から 00 年度にかけて投資額は 1 兆 3,000 億円から 3 兆 1,000 億円と急増した。これは M&A による対内直接投資が増加したと同時に、投資案件が大型化したためである。1 件当たりの金額は 98 年度に 8.7 億円であったが、00 年度は 17 億円で、ここ 2 年では約 15 億円となっている。

対内直接投資の拡大は、M&A による海外企業の国内企業買収によるところが大きい。表 1 は 98 年から 03 年までの OUT - IN 型（外国企業による日本企業への M&A）の M&A 件数の推移である。97 年以降、急速にその数を増やしている。00 年には 175

件とピークに達したが、対内直接投資件数総数も 00 年には 1,842 件と最大である。00 年度は対内直接投資金額も 3 兆 1,251 億円、1 件当たり金額も 17 億円とともに最大となっている。

日本の対内直接投資統計は 92 年に変更された。従来は審査付事前届出制であったものが、原則事後報告、一部審査付事前届出制に変わった。その結果、事後報告がなされないケースが多くなった。対内直接投資統計に反映されない投資も数多く存在することは、91 年度 4,212 件から 92 年度 1,271 件への統計数字の激減ぶりである。

小泉総理が対内直接投資残高を 5 年間で倍増させると宣言したが、これ

表 1 M&amp;A 件数の推移 (OUT - IN)

年	件数
1989	11
1990	19
1991	18
1992	29
1993	24
1994	33
1995	33
1996	31
1997	51
1998	85
1999	129
2000	175
2001	158
2002	129
2003	158

(出所) Marr 2004.3

を実現するには海外からの M&A を増やすことである。むしろ経営スピードが要求される現在、一から経営基盤を構築していくゆとりはない。つまり、M&A がさらに盛んにならないと倍増の実現は困難とも言えよう。

外資系企業の立地は東京に集中している。経済産業省による 02 年外資系企業動向調査 (第 36 回) によれば、69 % の企業は東京に立地している。神奈川 174 社、千葉 28 社、埼玉 18 社を含めて首都圏とすると、1,381 社、82.4 % となる。次いで大阪 119 社、兵庫 50 社、京都 10 社と京阪神地域

が 10.7 % である。その他の地域は全部合わせて 118 社、7 % に過ぎない。現在、全国的規模で各自治体が外資企業の誘致に熱心に取り組んでいるが、現実には首都圏、京阪神、中部地域以外の地方まで企業を引っ張っていくのは後述するように困難と言えよう。

対内直接投資を製造業と非製造業の比率をみてみよう。92 年度以降の 11 年間の平均で製造業は 15.5 % である。圧倒的に非製造業が多い。雇用効果の大きい製造業 (注) の進出が期待されるところであるが、現実には少なくても 15 % 程度である。製造業を産業別にみると、過去 5 年間で最も多いのが機械 475 件、次いで化学 272 件、第 3 位が石油 123 件である。非製造業では同じくこの 5 年間で最も多いのがサービス業の 2,581 件である。次いで商事・貿易業 1,997 件、金融・保険業 1,467 件の順である。金融保険業は毎年進出数が増加していて、02 年度では最大のセクター (シェア 33 %) である。

対内直接投資の最大の相手国は米国である。98 ~ 02 年度の 5 年間で 2,785 件、34.6 % のシェアである。欧州からは 1,910 件 (同 23.7 %)、中南米からは 1,019 件 (同 12.6 %) であ

る。ただし、中南米はヴァージン諸島やケイマン諸島等のタックスヘブンからの投資であり、元々は北米、欧州からの投資が主である。アジアからは932件（同11.6%）である。アジアの中で最も多いのは韓国からで210件（同2.6%）、次いで台湾165件（同2.0%）である。最近、日本の自治体から投資誘致の呼びかけが頻繁に行われている中国からは161件（同2%）である。件数ベースでみても中国からは最近特に増えている傾向にはない。欧州からの投資ではオランダからが431件（同5.4%）、ドイツ350件（同4.3%）、英国345件（同4.3%）、フランス237件（同2.9%）である。

投資残高ベースでみると、米国からは2兆4,275億円（シェア36.6%）、欧州からは3兆2,484億円（同49.0%）である。件数ベースに比べて残高が多いのは、1件当たりの投資金額が大きいためである。中南米からは2,279億円（同3.4%）、アジアからは4,427億円（同6.7%）である。

日本の場合には対内直接投資が諸外国に比べ極めて少ないことが指摘されている。主要国の01年末現在のGDPに対する対内直接投資残高の比率は表

2のとおりである。日本はわずか1.2%であり、諸外国に比べると1桁違っている。米国は13.1%であるが、欧州諸国やカナダは25～35%程度である。オランダは74.0%と外資によって産業が成り立っていると言っても過言でない。日本はこれまでフルセツト型の生産を展開し、しかも製品に競争力があつたため、外資の参入は困難を極めた。さらに、高コスト体質、投資手続き、子女の教育環境など全般的な投資環境が評価され、その結果として1.2%である。直接投資残高を倍増させたとしてもGDPの増減がなければ

表2 対内直接投資残高のGDPに占める割合

	対内直接 投資残高 (2001年、 100万ドル)	GDP (2001年)	GDP 比率 (%)
米国	1,321,063	10,082,200.0	13.1
カナダ	201,489	715,062.4	28.2
英国	496,776	1,429,665.1	34.7
ドイツ	480,899	1,855,643.3	25.9
フランス	310,430	1,320,417.7	23.5
オランダ	284,212	384,043.1	74.0
中国	395,192	1,191,461.5	33.2
日本	50,319	4,141,431.3	1.2

(出所) 国際貿易投資研究所「世界主要国の直接投資統計表」

2.4 %に過ぎない。日本ほどの経済規模であれば外資が新しい技術で参入し、新しいマーケットを開発しても十分に採算がとれるはずである。逆に言えば、日本は世界の企業家にとって投資しにくい国であったということである。

### ジェット口の誘致成果

日本貿易振興機構（以下ジェット口）では、政府の対内直接投資倍増計画に参画し、外資系企業の誘致に取り組んでいる。平成 15 年度の 4 月から 11 月までの立地案件数は 57 件となった。これまで毎年進出成功数が約 30 件であったので、倍増は確実と言える。ジェット口の海外事務所が案件を発掘し、日本に送り込む戦略と、日本でそれを受け止めるワンストップサービスがうまくかみ合うようになった成果と言えよう。

発掘案件数は 2003 年 4 ~ 11 月で 690 件である。02 年は 342 件、01 年 389 件であったので、03 年は倍増以上となることは確実である。発掘数、立地案件数ともに倍増である。

立地案件 57 件のうち東京は 44 件である。実に 77.2 %を占める。東京に集中する理由は、マーケットとして

最大であること、進出企業は IT（ソフトウェア、通信）やサービス等の業種が多く立地コストよりもマーケットを重視すべき業種が多いこと、人材が集中していること等がその理由である。また、千葉、神奈川といった東京に隣接した都市はそれぞれ 4 件、2 件となり、首都圏としては 50 件 87.7 %となる。首都圏以外では大阪 2 件、愛知、静岡、群馬、長野各 1 件である。ここで言えることは、外資系企業の立地はほとんどが首都圏であり、大阪ですら地方都市のひとつであり、ましてその他の都市は極めて少ない事例しかないということである。

業種別にみると、IT 関連の技術やサービス業、現在まさに日本の市場が激しく動いている分野が 18 件 31.6 %と最も多い。この業種では日本でサービスを始めるための拠点づくりを主眼するものである。

製造業の対日投資は 15 件で 26.3 %である。しかし製造業の進出と言っても、日本では営業拡大のための拠点の設立や技術サポートのための拠点設立であり、製造工場の立地ではない。つまり製造業の進出も最初から工場進出ではなく、まずは輸出の拡大に力を入れるのは当然である。さらに

輸出が拡大し、現地生産となって初めて工場の進出となる。

進出企業の地域別内訳は、欧州<sup>24</sup>社、北米<sup>22</sup>社、アジア<sup>7</sup>社、その他となっているが、国別では米国<sup>21</sup>社、英国<sup>8</sup>社の順となっている。米国からの投資はソフトウェア業、コンサル業が多い。外資系企業の特徴として、日本での代表に日本人を雇用するケースが多いという。日本の商習慣や経営にスピードを求めることから、即戦力になる日本人をトップに据えるようである。先に述べたように外資系企業の進出で日本の地方への立地は少ないのが現実であるが、地方の自治体がより積極的に投資誘致を行ったとしても、人材の供給面でネックになる可能性が大である。長野県、広島県が各1社であったが、これはたまたま配偶者の出身地という関係であったという。

### 自治体の誘致活動

地域の活性化や空洞化による雇用対策のため、各自治体は外資系企業の誘致に取り組んでいる。しかし地方へ誘致するのは簡単なことではない。輸出のための拠点であっても将来には工場進出となる可能性もあり、自治体も誘

致活動を行っている。その中でいくつかの自治体の取り組みを紹介する。

#### 広島市

広島市の外資誘致の取り組みをひとことと言えば、トップセールス型と言える。広島市長が精力的に海外に出向き、自ら広島の投資環境を説明し、広島への誘致を訴えている。

広島市の外資系企業誘致活動は平成9年度から始まった。広島のシティセールス用パンフレットを日、英、独、仏、中、韓国語で作成したのをはじめとし、東京に誘致担当を配置するとともに、在日外国公館、外国の地方政府事務所、在日商工会議所等の商務担当官を広島市に招聘し、広島のPRを行う。平成10年には海外で企業立地セミナーを米、加で開催したり、経済交流ミッションを米国に派遣するなどした。広島市のトップセールスは平成12年、米国（デトロイト、サンフランシスコ、サンノゼ）からはじまり、以降毎年、欧州（ヘルシンキ、パリ、ミュンヘン）、ロシア（モスクワ、ボルゴグラード）、米国（ボストン、ニューヨーク）、韓国を訪問している。

またトップセールスとは別に経済交流ミッションを欧州、米国、アジアに



毎年数回派遣している。

トップセールス型は2つのやり方がある。1つは投資環境を広くPRするやり方で、海外で投資セミナーを開催したり、企業訪問を行ったりするものである。2つ目は投資誘致が水面下で進んでおり、最後の条件をクリアするためにトップが出向くやり方である。広島市は前者の例であり、いわばきっかけづくりと言える。従って目に見える成果は簡単には実現しない。

広島市が直接かかわった外資企業の誘致成功例として、自動車部品メーカーのティッセンクルップオートモティブがある。広島には自動車大手のマツダがあり、関連の部品メーカー等が多数存在して産業クラスターを形成している。トップセールスの企業誘致先も欧米のトップ企業をはじめ自動車関連を主力としている。このような環境下で広島市は平成15年5月、株式会社HIVECを設立した。マツダやGMの協力のもと地元の自動車関係企業16社が出資した。この企業は派生車の開発受託、ショーカーの製造受託、デザイン開発受託、ユニット部品開発受託等、全世界の自動車メーカーおよび部品メーカーをクライアントとして、自動車アッパーボディの開発を一

括受注したり、商品開発、量産準備まで一括受注を行うとしている。広島市はHIVECを通して国内外の自動車メーカー、自動車部品メーカーとの取引拡大、業務提携や資本提携等を推進し、外国資本の広島市への投資を促進させたい意向である。

ターゲット産業が決まったらやみくもに誘致を試みるのではなく、地域のもっているリソースをいかに活用するかを考え、取引やアライアンスを通して外資系企業の誘致まで広範囲な視野をもって開発型のコア組織をつくり上げていることは注目に値する。

#### 横浜市

横浜市は東京に隣接しているという地の理を生かし、外資系企業の誘致に熱心に取り組んでいる。産業立地拠点を9カ所整備し、低利融資が受けられるインセンティブを与える等、受け入れ体制は整っている。しかし横浜市の外資誘致政策上、最も特徴のある点は外国産業センターを独、米、英、カナダと各国ごとにつくっている点である。4カ国の産業センターの中で初めに設立されたのはドイツ産業センターである。1987年、ドイツ銀行により対日投資拠点として設立された。オフ



イス棟と製造作業も可能な WAM (Warehouse, Assembly, Manufacture) 棟から成っている。横浜に立地した理由は、神奈川県とドイツのバーテンブルグ州が姉妹関係にあり、経済交流を通しての横浜立地となった。以降ドイツ系企業の対日進出拠点として役割を果たしている。入居率は 2002 年までは 100 %であったという。

次いで設立されたのは英国産業センターである。英国商工会議所が対日進出拠点を設置する候補地を探していたが、いくつかの候補地と競争し、誘致に成功したものである。ここはドイツの例と違い製造機能はなく、むしろハイテク分野の進出が多い。97 年の設立以来 25 社が入居し、うち 3 社が失敗、撤退した以外すべてうまくいっているという。

98 年には米国産業センターが設立された。ここも英国と同様、複数の候補地から横浜が選定された。米国の民間企業のイニシアティブにより実現した。共同の進出拠点となるもので、1 階部分は倉庫、検査、開発などの多目的スペース、2 および 3 階はオフィススペースとなっている。ここでは野村不動産が運営に加わっており、独自のルートで企業のリクルートも行ってい

る。民間が運営することにより、きめ細かいサービスや企業側のニーズへの対応が可能としている。

カナダ産業センターの場合、これまでの経験をふまえ、国別の進出拠点を整備することが外資誘致に有効な手段であるが、そのノウハウも取得したことにより、横浜市側からカナダ側に提案して 2001 年実現した。

なお、各国産業センターの入居社数および横浜市への進出企業数の推移は別表 3 のとおりである。東京との近接性、従業員の通勤に便利なこと、東京に比較してコストの安いこと、国際都市のイメージ等（外資系企業へのアンケートによる横浜への進出理由）、横浜が持つ優位性と外国産業センターの活用により大きな成果を得ている。

表 3-1 外国産業センター入居社数

ドイツ産業センター	87.9 設立	18
英国産業センター	97.3 設立	13
米国産業センター	98.12 設立	6
カナダ産業センター	01.6 設立	2

表 3-2 横浜市への進出企業数

	国内企業	外資系企業	合計
平成 9 年度	18	19	37
平成 10 年度	12	18	30
平成 11 年度	6	21	27
平成 12 年度	11	27	38
平成 13 年度	23	16	39
平成 14 年度	32	23	55

## 大阪府・市

大阪府は外資系企業誘致の営業を主として海外事務所で行っている。海外はロッテルダム、シンガポール、上海、シドニー、サンフランシスコに駐在員を配置し、このほかに海外アドバイザーとして、IT、バイオの専門家をサンフランシスコ、ロンドン、上海に配置している。大阪府の特徴は海外ネットワーク型と言えよう。これらの海外ネットワークに加え、海外での外資企業誘致セミナーの開催、知事のトップセールスによるターゲット企業訪問を実施している。

また大阪府は大阪市、大阪商工会議所と共同で大阪外国企業誘致センター（O - BIC）を設立し、投資誘致、設立支援、アフターサービスを行っている。O - BICには01年度39件、02年度83件の投資案件が寄せられた。そのうち誘致に成功したのは01年度13件、02年度14件である。業種別ではIT関連、貿易、サービス・小売りが主である。海外ネットワークは大阪市も独自にシカゴ、パリ、デュッセルドルフ、シンガポール、上海に保有しているが、大阪府と重複している都市もある。それぞれ設置の主要目的が異なるとは言え、これだけの海外ネッ

トワークで外資誘致を行っている自治体はない。なお01年度、02年度のO - BICの誘致実績は表4のとおり。

表4 O-BICの誘致実績

	02年	01年
中国	4	5
香港	1	2
韓国	4	3
台湾	1	0
米国	2	1
オーストラリア	1	0
シンガポール	1	1
英国	0	1
計	14	13

## 愛媛県

愛媛県は東京、大阪といった大きなマーケットから遠く離れ、化学、機械、造船、縫製など製造業が多く立地しているが、特に外資を呼び込む吸引力のある県とは言えない。しかしここでも外資誘致に取り組んでいる。

日本の各自治体は産業資源が少ない県であっても外資誘致の研究会を立ち上げ、なんとか外資誘致により地域の活性化を図りたいと考えている。愛媛県はフォーリンアクセスゾーン（FAZ）として1993年指定されたのがきっかけとなり、以降、貿易拠点の形成、貿

易活動の拡充、海外との経済交流に取り組んできた。この活動の延長に外資誘致がある。具体的な取り組みは平成13年6月、第1回の「外資企業誘致協議会」を開催し、その後2年間にわたり誘致戦略を策定した。協議会の提言に従い、平成15年、外資誘致のためのホームページが立ち上がった。現在ジェットロ事業で対日投資スタディプログラム(IJSP)のミッションの受け入れや、地域間産業交流事業(L.L事業)を利用して企業との接触を図っている。県はターゲット産業として環境、福祉、バイオを挙げている。今年度からジェットロ事業によりスウェーデンと福祉関連で交流が始まった。また東京事務所では在日大使館や在京の外資系企業を訪問し、愛媛県の投資環境のPRに努めている。愛媛県の例にみるように、多くの自治体では独自に誘致を展開するノウハウや人的資源も十分でないので、ジェットロ事業とコラボレーションを図っている。実績として愛媛県では外資系企業1社の誘致に成功したとのことである。

### 外国の誘致機関の活動

日本の地方自治体は外資系企業誘致

が難しい中でも、独自の戦略で成果を上げる努力をしている。日本にある海外の誘致機関の多くは新聞等により海外進出計画のある企業を見いだしてコンタクトしたり、見本市や展示会の出品企業にコンタクトをする等の活動を行っている。次に2つの機関の例を紹介しよう。

### オランダ誘致機関

オランダの日本企業の誘致機関はオランダ経済省企業誘致局駐日代表部である。オランダは欧州諸国の中でも外資系企業が特に多く投資していて、外資系企業の誘致が国是となっている。日本でも東京・大阪に事務所を持ち、活発に活動している。最近では日本企業の投資関心が中国に集中していて、日系企業の誘致には苦勞しているようである。そこで駐日代表部では当面はバイオ等の国際見本市を通じてオランダ企業の技術を紹介し、日本企業とのアライアンスを重視する戦略に切り変えている。少し回り道となるが、企業誘致へのプロセスは貿易や企業とのアライアンスが始めにあるとの認識があるためだ。駐日代表部では、日本企業で欧州に輸出しているものの未だ欧州に工場を持っていない企業、しかし米

には工場を持っている企業をリストアップし約 3,000 社のデータベースを持っている。このデータベースをもとに各種セミナーの案内、オランダ大使館のイベントへの招待等コンタクトを保持している。企業がいつか将来的に欧州へ投資することを考える際、オランダが候補のひとつとなることを狙っている。

シンガポール大使館

最近シンガポールではバイオ産業を 21 世紀の産業とし、国をあげてバイオクラスターの形成を目指している。シンガポールは 10 年ごとに、新規産業育成のための外資系企業の投資誘致に努めている。70 年代は電子産業、80 年代は石油化学産業、90 年代は IT 産業である。次の 10 年はバイオ産業を中心に発展させると決めた。

チュアス・バイオメディカルパークは既に第 1 期 163 ヘクタールの造成が終わり、世界の医薬品メーカートップ 10 のうち 6 社が進出した。研究開発拠点となるバイオポリスには 5 つの国立研究所や欧米企業が活動を開始している。世界的に評価の高い研究者も集めている。京都大学から伊藤教授を研究室ごと招聘したほどである。さ

らに米国のジョンズ・ホプキンス・メディシンの初の海外学部をシンガポールに誘致することに成功した。シンガポールのバイオ産業育成は研究者、研究機関の誘致を最重要視し、この「知の源泉」からベンチャー企業が生まれ、やがて産業クラスターを形成させようとする意図である。日本での誘致活動もシンガポールでの世界的研究者や企業とのコラボレーションを売りものとしている。対象も医薬品メーカーのみならず、商社もその対象となっている。現に M 社は 3 つの企業をシンガポールに立ち上げた。商社であろうと事業の中味の価値により判断するとのことである。

### 「知の源泉」の誘致を目指す

諸外国に比較して日本の海外からの直接投資受け入れが極端に少ないのは事実である。また景気停滞時に外資系企業の果たす役割も大きい。地方の自治体が可能であれば外資系企業を誘致することにより、地域の活性化を図りたいと考えることも理解できる。しかし現実には雇用効果の大きな製造業の進出は少なく、金融・保険等のように雇用効果のある業種も多数投資されてい

るものの、多くは雇用が期待できそうにないサービス業である。しかもサービス業であれば首都圏に投資が集中することとなる。地方の自治体の多くは外資系企業の誘致活動に参入しているが、目標が明確でなく、とにかく外資系企業を訪問し、投資環境を売り込むだけの自治体が多い。地方としては何をターゲットとすればよいのであるか。

シンガポールはやみくもに工場の誘致を図るのでなく、世界的権威のある研究者や研究機関、大学等の「知の源泉」をまず創出することに重点を置いている。シリコンバレーで知の源泉となったのはスタンフォード大学であり、ショックレー研究所、民間企業で言えばゼロックスやデジタルイクイップメントの研究所がその役割を果たし、これらの知の源泉から多くの企業が輩出し、シリコンバレーはクラスターに成長した。

幸いにして日本の各地域にはそれぞれ固有の産業が立地している。また大学等の研究機関も各地にある。中にはクラスターを形成しているところも多

数ある。これらの産業を基盤とし、知の源泉を誘致して新たにイノベーションを誘発することを目標にしたほうがよい。ある自治体は自動車関連であり、あるところはLSIであり、バイオの知の源泉を誘致することを目標に据える。知の源泉は研究者、大学、企業のR&D部門である。その場合、地域にはその産業の基盤が存在する必要がある。シンガポールのように無からつくり上げるのは自治体としては困難であろう。各自治体は企業誘致で他の自治体と競合することはない。なぜならばそれぞれ固有の産業に特化した知の源泉だからである。その分野で世界一になればよい。この考えに立つと、企業が国を選ぶのではなく、地域が企業を選び誘致することとなる。ともすれば自治体は他と横並びで同じことをする傾向がある。またグリーンフィールド型の工場誘致を目指す傾向があるが、むしろ独自の戦略を持つべきである。

(注) 外資系企業の動向調査(第36回)によると、製造業では1社当たり平均の従業員数は434人、非製造業のそれは93人である。