

けいざい一話

ひと 組織 思想

即決「亀山式」

シャープ誘致三重の早ワザ

シャープが三重県亀山市に工場を建設して3年、液晶テレビの「亀山ブランド」はすっかり定着しました。工場を「巨額の補助金で誘致した」手法は、地域活性化に傾む全国の自治体に広がっています。ただ、補助金制度を作っても、うまくいく自治体ばかりではありません。企業誘致の成功の秘密はどこにあるのでしょうか。

(大塚恵)



シャープ亀山工場のまわりには、関連メーカーの工場も並び三重県亀山市で、本社ヘリから、中田隆撮影

シャープの亀山工場で、雇用は7000人を超え、今も生産拡大に向け、補助金で話題になった。工場と取引先など社内の補助金は約60億円、市おかげで、「55年度の概収は約30億円増えた」(2006年度)として、突出と、三重県はみる。法人した金額だった。だが、「実は企業は補

助金なんか重視してない。自治体のコンサルタント業務を請け負う「地域政策プランニング」の福田泰芳代表は言いつける。「企業が生き残りをかけて世界で競争する時、最初にくら補助金をもらおうが、それはど意味はない」

三重の補助金がシャープを動かしたのも、その命題ではなく、「意思決定の速さ」だった。シャープが工場建設地を、複数の候補から最終的に亀山に決める直前、県の担当者が交渉の場から当時の北川正恭知事に連絡した。ライバル自治体の優遇策についてシャープ側から聞かされた。

「だめ押し」のために補助金を出すことを強めてもらうため、三重県は当時、進出企業への補助金制度はなかった。にもかかわらず、知事はその場で補助金を「約束」。

その後、議会の承認を受けたが遅かった。福田代表は「企業の意思決定のスピードに、ついていけない自治体は相手にされない」。

一方、自治体の企業誘致を支援する日本立地センターの増尾博・常務理事は「三重は高層を較べた誘致が効果を上げていた」と指摘する。

三重県は、県内にすでにシャープの別の液晶パネル工場があったことが「強み」になると考え、「クリスタルバレー構想」を推進。「成熟産業」は必ず海外に出て行く中、県は誘致をあげる。

交渉中に知事伝達「補助金OK」



「100億」「70億」競争高騰

三重と同様、「強み」を生かして成功しているのが神奈川県だ。首都圏に近く人材が豊富なことを生かし、企業との研究施設の誘致に力をつけ、自動車、電子部品などの研究施設を誘致。さらに昨年10月、神奈川の80億円を大規模な「次世代テレビの本拠地」とも謳われる有価証券の発行と、山形県は05年度、県内の約10社と共同で、最大100億円の補助金(06年4月から)を誘致した。また、三重の補助金額の大きさを引き継いでいるが、シャープは、対等に働きかけ国内初の全型鋳造の専攻課程を開設した。も

視点 知れ「企業感覚」

「誘致の成功、失敗は、担当者によるところも大きい」と話すのは、地域政策プランニングの福田代表。企業がせっかく自治体の誘致を受けてきたのに、何日も経たずパレ構想だけを掲げて企業を誘致、誘致はすべて持ち帰る、即決の目標が「説明会の開催回数」。

誘致失敗が続く自治体の感覚は、企業側のそれとはどこまでかけ離れている。企業側に腹を割って話し合える相手と認めてもらえなければ、さりさりの交渉に陥り資格さえ得られない。

経済ニュースを「ひと」「組織」「思想」に焦点をあてて読み解く日替わり特集です。ご意見や読みたいテーマをkeizai@asahi.comにお寄せ下さい。