

第1部 第3章 日本の地域産業・雇用創出の現状

— 3つの成功モデルを中心として —

伊藤 実¹

1. 製造業と雇用
2. 地域雇用開発の実態
3. 製造業の縮小・精鋭化

1. 製造業と雇用

(1) 製造業就業者の大幅減少

生産拠点の海外移転に伴って国内製造業が縮小・衰退していくのではないかという空洞化が懸念されているが、就業者の推移をみると大幅に減少しており、この面からは空洞化が現実のものとなっているように思われる。すなわち、製造業の就業者数がピークに達したのは1992年で、1,569万人に達している。だが、これ以降現在まで減少し続けており、2002年には1,222万人となっており、ピーク時と比較して実に347万人も減少している（総務省「労働力調査」）。

さらに、産業中分類ベースで製造業の業種別従業者数の推移（1996年と2001年の比較）を見ると、全ての業種が減少している中で、減少数が最も多かったのは「繊維・その他の繊維製品製造業」（299,770人減）であり、次いで「電気機械器具製造業」（216,158人減）、「金属製品製造業」（154,036人減）、「一般機械器具製造業」（136,375人減）の順になっている（総務省「事業所・企業統計調査」）。

成熟産業である繊維産業での減少に加えて、代表的な輸出産業である電機、機械、金属といった産業まで、従業者が大幅に減少している。こうしたことが、国内製造業の空洞化懸念を増幅しているものと思われる。

(2) 海外現地生産の国内製造業就業者への影響

海外現地生産が国内製造業の雇用に与える影響を試算した結果によれば、中間財輸出誘発効果によって83万人増、輸出代替効果で117万人減、逆輸入効果で27万人減などとなっており、プラス・マイナスを合計した全体の就業者数では、約60万人の就業機会が喪失されたという試算結果になっている（第1-3-1表）。

¹ 労働政策研究・研修機構統括研究員

第1-3-1表 海外現地生産の製造業国内就業者数への影響試算（2000年度）

（単位：万人）

効果	就業機会増減効果
資本財輸出誘発効果	+1.8
中間財輸出誘発効果	+83.0
輸出代替効果	-117.0
逆輸入効果	-27.3
合計	-59.5

資料出所：厚生労働省「平成15年版 労働経済白書」
 (注)厚生労働省 労働政策担当参事官室推計

さらに、こうした海外現地生産化による製造業就業者の減少と失業率との関連をみると、厚生労働省労働政策担当参事官室の推計（厚生労働省「平成15年版労働経済白書」）によれば、都道府県別に製造業比率と失業率の関係をみると、製造業比率の高い地域で失業率が低い状況が認められる。また、製造業比率の低下幅と失業率の上昇幅との間にも相関が認められる。さらに、1992年と2002年の製造業就業者の増減を地域ブロック別にみると、減少割合が最も高いのは東北ブロック、次いで近畿ブロックとなっており、両地域とも失業率が全国平均よりもかなり高くなっている。雇用に関して製造業が担っている役割は、依然として大きいものがある。

（3）製造業集積地の雇用変動

製造業集積地の雇用変動を比較（1995年と2000年）すると、従業者数の減少率に大きな格差が生じている。厚生労働省「平成15年版労働経済白書」によれば、地域産業集積活性化法における基盤的産業集積地域において、減少率が小さい上位3地域は、岩手県北上川流域地域、静岡県西部地域、滋賀県大津・南部地域となっている。これに対して、減少率が大きい上位3地域は、東京・神奈川広域京浜地域、大阪尼崎・伊丹地域、大阪中央地域となっている。また、製造業集積10地域の雇用変動も、従業者数の減少率が小さいのは、豊田、浜松、諏訪であり、減少率が大きいのは、日立市、東京・城南である（第1-3-2表）。

このように雇用に関しては、製造業就業者の減少割合が最も高い東北ブロックにおいても、岩手県北上川流域地域のように従業者数の減少率が非常に小さい地域もある。全国平均や都道府県平均といった広域圏での比較は余り意味がないことを示唆している。困みに、東北ブロックの多くの地域が、工業用地を造成して電機産業大手企業の組立工場を誘致したのに対して、岩手県北上川流域地域では、大企業の誘致と共に京浜地区から技術力の高い中小企業も誘致し、メカトロニクスを中核とした産業集積の形成に成功している。

また、長野県においては、同じ県内であっても地域によって大きな格差が生じている。富士通の工場閉鎖・縮小が影響した北信地域の雇用情勢は厳しいが、電子部品産業が集積する諏訪、岡谷、伊奈といった南信地域は、有効求人倍率が1倍を上回ってきている。このよう

に、雇用を中心とした地域経済は、通勤圏といった範囲での企業立地や産業構造が問われている。

第1-3-2表 産業集積地における従業者数等の状況

(1) 基盤的産業集積地域（1995～2000年の増減率）

(単位：%)

地 域	事業所数	従業者数	出荷額
全 国 計	-11.9	-11.0	-1.8
25 地 域 計	-13.1	-13.2	-5.8
八戸地域（青森）	-8.7	-13.1	-7.3
北上川流域地域（岩手）	-9.5	-1.8	17.0
県北臨海地域（茨城）	-10.2	-9.0	-10.1
県南地域（栃木）	-13.8	-15.5	-4.1
群馬地域	-12.6	-5.7	0.0
東葛・川口地域（千葉・埼玉）	-14.1	-14.2	-11.3
広域京浜地域（東京・神奈川）	-9.9	-21.0	-13.2
中越地域（新潟）	-15.7	-12.1	-10.5
富山・高岡地域	-6.0	-9.6	-10.1
金沢・小松地域（石川）	-16.2	-8.5	5.3
甲府地域（山梨）	-12.5	-5.8	8.2
諏訪地域（長野）	-9.1	-7.1	3.5
西部地域（静岡）	-9.4	-2.8	13.7
北勢地域（三重）	-12.1	-11.9	12.8
滋賀大津・南部地域	-6.1	-3.4	-4.4
大阪中央地域	-15.6	-17.6	-13.7
尼崎・伊丹地域（兵庫）	-17.5	-20.4	-11.2
鳥取地域	-12.2	-11.4	6.5
南部地位（岡山）	-13.2	-16.2	-12.4
広島地域	-14.2	-13.0	-10.3
徳島地域	-12.0	-7.2	5.1
香川地域	-18.4	-15.8	-9.4
高知中央地域	-10.1	-11.0	-7.8
北九州地域	-9.4	-11.1	-4.1
熊本地域	-14.1	-6.2	17.6

資料出所：厚生労働省「平成15年版 労働経済白書」

(注)厚生労働省 労働政策担当参事官室試算

(2) 集積10地域（1995～2000年の増減率）

（単位：％）

地 域	事業所数	従業者数	出荷額
全 国 計	-11.9	-11.0	-1.8
10 地 域 計	-11.1	-11.5	-0.2
山形県	-12.6	-10.0	13.1
茨城・日立市	-11.1	-22.3	-21.5
東京・城南	-11.3	-22.0	-24.0
長野・諏訪	-7.5	-5.2	-1.3
静岡・浜松	-10.0	-4.8	7.4
名古屋・豊田	-1.4	-4.6	10.8
大阪・東大阪	-11.2	-15.2	-18.3
大阪・門真	-15.9	-15.6	-7.4
広島市	-16.7	-14.6	-10.7
北九州	-11.8	-14.3	-13.5

資料出所：厚生労働省「平成15年版 労働経済白書」

(注)厚生労働省 労働政策担当参事官室試算

2. 地域雇用開発の実態

(1) 画一的地域開発の限界性

バブル経済期のリゾート開発法によって全国的に建設された地域リゾート施設が、巨額な累積赤字を抱えて閉鎖や売却に追い込まれている。その多くは第三セクター方式をとっており、地方自治体もその建設・運営に参画し、財政的な尻ぬぐいを強いられている。破綻に追い込まれた地域リゾート施設の多くは、大型ホテル、ゴルフ場、スキー場、テニスコート、温泉といったものがセットで抱え込まれており、そのコンセプトが恐ろしいほど似通っている。こうした画一的なコンセプトによって開発された背景には、リゾート開発法の適用を受けるために、施設の企画・基本設計を東京や大阪のコンサルタントや開発会社に頼ったからということがある。いわばリゾート開発法の補助金がらみの強制力と地方の企画・開発力不足からもたらされたものである。

こうした中央主導の画一的産業振興は、リゾート開発に限ったことではなく、テクノポリス構想から工業団地を造成して大都市圏から工場誘致をするといった地域産業振興にも共通している。進出してくる工場の多くは、最終製品を組み立てるセットメーカーの工場である。こうした組立工場の多くは、1990年代に加速した中国への工場移転の波をもろにかぶり、地域産業の空洞化に直面している。グローバル化と技術革新が急速に進展している21世紀は、こうした画一的な産業振興は通用しない。地域特性を活かした多様な産業振興

が求められている。従って地方自治体は、どの地域でいかなるタイプの産業振興・集積を進めるのかという地域開発戦略を企画・立案し、それを効率よく実現していく実行力が求められている。

(2) 地方分権型産業政策の必要性

若年失業者と長期失業者に悩まされる EU 諸国は、1990年代後半にEU雇用戦略を提示し、加盟各国に雇用政策の転換を迫った。雇用創出に関しては、分権的な地域開発を提唱しており、日本にとっても参考になるものが多い。

多様化した地域産業振興モデルとして参考になるのがイタリアである。イタリアは国全体の経済力としてはぱっとしないが、アングラ経済も含めた地域経済の力は、侮りがたいものがある。しかも、イタリアの地域社会は、米国シリコンバレーのように海外から優秀な人材が流入するといったこととは無縁の閉鎖社会であり、多くの中小零細企業が濃密な人間関係を土台として、産業的なネットワークを形成している。ある意味で日本の地域社会と共通点が多い。

イタリアの地域産業振興における成功モデルとしては、ポローニャの包装機械産業が有名である。ポローニャの包装機械産業は、ポローニャ近郊に400社が集積している。戦後の発展は、戦前から存在していた2社から職人がスピノフし、次々と新会社を設立して産業集積を形成していった。従業員500人以上の企業は3社にすぎず、10人未満の職人企業が60%を占めている。

包装機械は、受注生産が中心であり、しかもニッチ市場であるため、製品を差別化して中小企業が参入しやすい構造となっている。受注生産中心の市場に適応するには、企業は設計から生産、さらにはセールスもできなければならない。同地方の企業は小零細企業でも、研究開発、生産に通じ、セールスエンジニアの役割も担えるプロジェクトイスタ（熟練の技術者）を多数抱えている。従って、地域に集積した包装機械産業を支えていくためには、プロジェクトイスタをいかに育成していくかが問われる。

イタリアでは中央政府による産業政策は、ほとんど機能していない。地域において企業家が中心となって、地方自治体を巻き込んだ産業支援体制を整備している。プロジェクトイスタの多くは、地元のアルディーニ・ヴァレリアーニ高校の卒業生である。同校は日本の高専にあたり、イタリアの多くの高校が国立であるのに対して市立である。また、地元のポローニャ大学も、技術と人材を供給している。

さらに、地元産業支援を目的としたERVET（エミリア・ロマーニャ州地域開発公社）、その傘下にDEMOセンター（自動機械普及サービスセンター）が設立されている。また、中小企業の技術支援を目的としたASTER（エミリア・ロマーニャ州技術開発公社）も設置されている。これらに加えて、工業連盟、職人連盟、商工会議所、中小企業組合などが、それぞれ人材育成、技術開発・移転、市場情報の提供、コンサルタント業務などの支援サービス

を提供している。なお、こうした産官学の協力支援体制が形成・機能している背景には、「カンパニリズム」と呼ばれる郷土主義があり、地縁・血縁を中心とした人間関係における強い信頼関係が存在している（岡本、1997年）。

（3）ベンチャー型雇用創出の成功と限界

地域雇用開発にはいくつかのタイプがあるが、国や地方自治体が余り関与せずに内発的にベンチャー企業が誕生し、一定の地域的な集積に成功したケースとして札幌のソフト産業がある。北海道のIT関連産業は、中心地である札幌市にその多くが集積しており、とりわけ札幌駅北口に技術力の高いアプリケーション開発企業が集積している。このため、最近ではこの地域を「サッポロバレー」と呼ぶようになってきている。

サッポロバレーは、数社のコア企業とそこからスピアウトした企業群によって支えられている。コア企業の形成史をみると、その母体となったのは、1976年に北海道大学工学部青木教授が立ち上げた「マイコン研究会」である。サッポロバレーを形成するコア企業の経営者の多くは、マイコン研究会で学んだ学生達である。マイコン研究会で学んだ学生達は、その後ベンチャー企業を設立し、そこからスピアウトした企業が、今日のサッポロバレーを形成している。

サッポロバレーの企業集積は、マイコン研究会から生まれたベンチャー企業を核として、その後いくつかのグループが重なり合って形成されている。1982年に北海道システムハウス協会と北海道ソフトウェア協会が設立され、1986年には札幌市が情報産業向けの工業団地「札幌テクノパーク」を造成し、マイコン研究会で学んだ学生が1977年に設立したBUGやテクノバといった企業が、進出・立地している。

札幌テクノパークには、中核施設として「札幌エレクトロニクスセンター」が建設され、この施設を利用したプロジェクトや研究会を通じて、ITベンチャー企業経営者、技術者、大学教員、自治体関係者などの相互交流が進展した。札幌エレクトロニクスセンターを核とした相互交流の進展は、やがて地域密着型の任意団体であるNCF（Network Community Forum）の結成（1996年）につながっている。NCFは、地域に密着した各種事業を立ち上げている。

サッポロバレーを形成しているIT関連産業の人的資源は、北海道大学と深くつながっている。コア企業の経営者は、マイコン研究会から育っており、その後の企業成長に伴って採用していった技術者の多くも、北海道大学の卒業生であった。卒業生は、新卒採用で入社する場合もあれば、東京などの大企業に就職した後、30歳前後で札幌に戻って再就職するというUターン組もいる。さらに、最近では北海道とは縁のない東京などの出身者が、サッポロバレーの中核的企業が有する技術力や生活環境の良い札幌にあこがれて、就職するケースも増えている。

サッポロバレーにおけるIT関連産業の集積は、それなりに成功したケースである。1999

年度には、事業所数25社、売上高737千万円（対前年度比21.4%増）、従業員数644人（同24.3%増）で、北海道平均を売上高で12.7ポイント、従業員数で17.5ポイント上回っている。だが、中核的企業の多くは、売上高10億円以下であり、20億円を超える企業は非常に少ないというのが現実であり、地域雇用開発には力不足といえよう。IT不況もあって、これ以降の成長が停滞しているが、中核的企業の継続的な成長とともに、後に続くベンチャー企業の輩出が期待される。

雇用創出が期待されているIT関連のソフト産業は、傾向としては大都市への集中傾向が顕著になってきている。情報通信業の集中傾向を見ると、全国で事業所数約6万所、従業者数約147万人のうち、東京の占める割合はそれぞれ31.3%、42.0%となっている（総務省「事業所・企業統計調査」（2001年））。こうした東京集中化傾向の中で、サッポロバレーに集積する企業のネットワークは、北海道大学を核とした狭い範囲のものであり、これまでの成長を支えてきた濃密なネットワークが、かえって足かせとなっている面もある。また、サッポロバレーの企業が開発しているアプリケーションソフトは、地域密着型のものが多く、売上高、利益の加速度的な拡大をもたらす可能性が低く、企業成長に限界がある。今後は既に人材面ではリンクしているIT産業と大口ユーザーが集積している東京などの大都市と、ビジネスのネットワークをいかに拡げられるかが成長の課題である。

（4）製造業集積地域の復活

古くから中小機械メーカーが集積している長野県諏訪・岡谷地域でも、取引先や自社の生産拠点の海外移転などによって、事業所や従業者が減少しているが、既に明らかにしたように、全国的に見れば減少率はかなり小さい地域である。戦前から諏訪精工舎の下請け企業が集積していたが、時計のクォーツ化に伴って歯車等の精密部品を製作してきた多くの企業は、電機産業や自動車産業の企業との取引を拡大することに努めてきた。その武器となったのが、時計の部品製造で培われた精密加工技術である。

諏訪・岡谷地域の機械金属メーカーを調べると、ロットサイズが10万個といった少数の部品を大量生産しているような企業は、倒産・廃業に追い込まれたり、工場を中国に移していたりして、多くの企業や工場が姿を消している。だが、他方で1990年代の不況期にも成長している企業が数多くある。成長企業の多くは、1個から数万個といった部品生産の注文にも応じられる多品種中少量生産の企業、高品質を維持できる企業、新製品の開発ができる企業、多くの企業がFAXで注文のやり取りをしていた時にいち早くネット注文を可能とする情報化を進めた企業などである。

個別企業の経営革新に、地方自治体も側面から支援している。IT技術や英語に弱い中小企業のために、岡谷市が地域の企業を紹介した情報をインターネット上に公開し、これまで取引関係のなかった国内および海外の企業からの新規受注が可能となるようなシステムを構築している。インターネットで結ばれた企業は、地域企業に入ってきた仕事の依頼に対して、

仕事量や技術上の理由から1社単独受注が困難な場合は、ネットを介して共同受注先を探し、地域から仕事の機会を逃さないように努力しはじめている。仕事量という理由から受注できない場合は、同業他社に仕事を分割するジョブ・シェアリングということになる。技術的な面から単独で受注できない場合は、足りない技術を持っている企業の応援を要請することになる。

こうした新たな企業間関係の進展は、明らかに系列取引関係のように縦に広がるピラミッド型の産業構造から、横に広がるネットワーク型の産業構造を築きはじめている。ネットワーク型の産業構造が発達すれば、系列下請企業は親企業以外の取引先を拡大することが容易となり、新たなビジネスモデルを築くことができるようになる。ネットワーク型産業構造の下では、新たな取引先を開拓できる可能性が高まるが、他方で従来の長期的取引とは異なったスポット取引になるため、取引先の要求を満たすことができなければ、即座に取引が中止されるというリスクを抱えることになる。従って、他社とは異なる差別化された技術力を常に保有する必要がある、単なる安値受注・短納期だけでは、生き残ること自体がかなり難しくなっている。こうした取引関係の変化に対応できる企業の差別化された強さの源泉は、既に指摘した多品種対応能力、製品開発力、情報化などである。

不況下においても売上高を伸ばす成長企業の事例として、精密プレスの中小企業のケースがある。従来切削加工で製造していた部品を、プレス加工で製造する新技術の開発に成功し、従来の3分の1といった大幅なコスト・ダウンを実現した。それを武器に取引先の拡大に成功し、そのなかにはインターネットを介して米国IBMから問い合わせがあり、パソコン部品の大量受注に成功している。

新技術の開発を担ったのは、工業高校卒の若い社員達であり、プレス加工によって発生する金属の歪みを取るためには金属の分子レベルの知識がいるため、県の工業試験場や信州大学工学部の研究室に通って勉強し、漸く新技術の開発に成功したというのが開発物語である。さらに、この会社は地域で企業間ネットワークを構築しており、共同受注から一歩踏み込んだ新技術・新製品の共同開発、さらには東南アジアでの現地生産を5社共同で行うといったことにまで挑戦している。

このように、加工に関する高い技術力を集積している中小企業も、情報化や製品開発に関しては、知識も技術も不足するというのが実態である。ネットワーク型ビジネスモデルを地域で構築するためには、県や市がソフト教育やホームページの作成などを援助したり、公的試験機関や大学が技術的なサポートを行うといった地域の支援体制が不可欠である。

ところで、中小機械メーカーが集積している長野県岡谷・諏訪・伊奈地域、東京都大田地域、大阪府東大阪地域の3地域を調べた結果は、調査時点こそ1997年とやや古いですが、出荷額を伸ばしている企業の競争力の特徴は、諏訪・岡谷の企業調査の知見と共通したものであった。1980年代後半以降における出荷額ピーク時を100とし、それに対する1997年の出荷額指数を比較した出荷額の高低に、事業所の持つ強みがどのように影響しているのかを調べてみ

た。まず、出荷額を平均以上の場合と平均未満の場合に分類し、当該事業所をどちらかの場合に分類し、その分類に事業所の持つ強みがどのように影響しているのかをみるために、ロジット分析を行った。

表1-3-3は、ロジット分析の結果である。当該事業所が持つ主要製品・加工内容の強みのうち、影響力を持つ要因を選択し、最も当てはまりのよいモデルを示したものである。「品質の安定」を除いて、他の要因はすべて5%水準で有意となっている。つまり、出荷額の高低にそれぞれの要因（事業所の持つ強み）が影響していることを示している。また、「品質の安定」も10%水準で有意となっている。

第1-3-3表 ロジット解析の結果

変数	係数	標準誤差
製品開発力	0.4076	(0.1743) **
多品種対応力	0.3365	(0.1584) **
品質の安定	0.2785	(0.1662) *
受注・生産・納品の情報化	0.4781	(0.2128) **
営業力	0.4578	(0.2029) **
定数項	0.0173	(0.1245)
-2 log likelihood	936.121	

(注) **は5%水準で有意を、*は10%水準で有意であることを示している。

第1-3-3表の結果からは、それぞれの要因が出荷額の高低に影響していることが明らかとなったが、では一体どの要因が最も強く出荷額に対して影響を与えているのであろうか。個別要因の絶対的な影響力をみるために、それぞれの要因の弾性値を計算した結果が第1-3-4表である。出荷額の高低に最も影響力のある要因は弾性値の最も大きな「品質の安定」であり、続いて「多品種対応力」、「製品開発力」、「営業力」、「受注・生産・納品の情報化」の順番となっている。

第1-3-4表 事業所の持つ強みの弾性値

要因	弾性値	影響力の順位
製品開発力	0.0392	3
多品種対応力	0.0534	2
品質の安定	0.0623	1
受注・生産・納品の情報化	0.0263	5
営業力	0.0290	4

(注) 弾性値は、 $\partial \log P / \partial \log X_k = \partial P / P / \partial X_k / X_k = \beta_k (1-P) X_k$ と計算される。ここで、Pは出荷額が平均値を超える確率、Xは事業所の持つ強みの平均値（製品開発力、多品種対応力等の平均値）、 β は第1-3-3表の係数、添字kは製品開発力、多品種対応力、品質の安定などの要因を示す。

以上のように、グローバル化と不況に見舞われた1990年代後半においても出荷額を伸ばした事業所と減らしてしまった事業所との競争力の特徴を比較すると、出荷額の増加に最も影響力があったのは「品質の安定」、次いで「多品種対応力」、「製品開発力」、「営業力」、「受注・生産・納期の情報化」の順であった。これに対して、低価格、短納期、精密加工力といった従来からの強みは、当たり前の条件となっていて、出荷額の増加には寄与していないという結果になった。こうした競争力の変化を反映して、増やしたい人材が熟練工から生産技術者、製品開発・設計技術者、営業・販売担当者へとシフトしてきている。中小製造業メーカーの集積地域では、技術革新と情報化に対応できた企業が、競争力と成長力を取り戻してきている（伊藤、1999年）。

（5）戦略的企業誘致による地域雇用開発

大都市およびその周辺地域、あるいは製造業の集積地域では、地域雇用開発の基礎条件が存在しているが、大都市から離れた地方では、地域経済・雇用開発の基盤が整っていない。こうした地域では、コミュニティビジネスのような小規模な雇用創出は可能であるが、規模の伴う雇用創出には、やはり地方自治体が企業誘致を進める方策が効果的である。だが、これまでのような工業団地を造成して進出企業を待つといった消極的な誘致手法では、組立工場が単独で進出するケースはあるものの、その後より賃金の安い中国などに海外移転し、空洞化するという結果になる可能性が高い。成長産業を担う企業を、戦略的に誘致する必要がある。

戦略的企業誘致による地域経済・雇用開発に成功しているのが、三重県亀山市である。三重県では、「中央集権・官僚統治」から「地方分権・自治」を目指す北川知事が就任してから、県政の改革が急速に進展した。こうした改革の流れの中から、戦略的企業誘致による地域経済・雇用開発の構想が生まれた。クリスタルバレー構想である。

クリスタルバレー構想は、21世紀型成長産業の一つである液晶をはじめとするフラットパネルディスプレイ（FPD）産業の集積を目指すものである。その中核をなすのが、液晶産業のリーディングカンパニーの座を占めつつあるシャープである。既に県内多気町に工場進出していたシャープは、事業領域の選択と集中といった経営戦略を推し進めるために、液晶事業に経営資源を集中することを表明していた。新鋭工場の建設構想も伝わってきたため、知事および県企業立地推進チームが、公式・非公式にシャープと交渉を重ねた結果、シャープの三重県への工場進出が決定した。

県企業立地推進チームがシャープをターゲットにしたのは、成長が期待される事業領域であること、既に県内に工場進出していること、奈良県天理市にある開発部門と三重県北部地域が、高速道路で繋がっているといった要因があった。また、シャープが要請した10万坪の平地、工業用水1万トン／日、用地造成期間1年という条件を満たす民間用地が、亀山市にあったことなどが幸いした。さらに、平成16年度から15年間に、同社に県から90億円、

亀山市から45億円、合計で135億円の補助金を交付することになっている。

シャープ亀山工場は、平成16年1月から世界初の大型液晶パネルから液晶テレビ組立までを一貫して行う工場として、本格稼働を開始している。シャープの経営戦略は、先端製品の開発から生産までを一箇所に集中させ、かつ特許公開はせず技術のブラックボックス化を押し進めながら、世界をリードする地位を維持していくというものである。

液晶パネルの生産に加えて、組み立て工程を栃木県矢板工場から移管し、今後も工場の拡張を予定している。矢板工場からの配置転換や新卒採用などによって、シャープの雇用も大幅に拡大しているが、関連産業の進出によって、地域雇用拡大は加速されつつある。

操業を開始した平成16年1月のシャープの常用雇用者数は約500人、4月には新卒採用も加わって約650人に増加することが見込まれている。さらに、平成16年4月には、工場敷地内の協力企業12社で1,680人、敷地外の関連企業8社で同1,040人、両方を合計すると2,720人の雇用拡大が予定されている。こうして三重県の戦略的企業誘致策は、シャープおよび協力・関連企業全体で、3,500人近い雇用開発を実現することになる。

3. 製造業の縮小・精鋭化

バブル経済が崩壊した1990年以降、日本の製造業は縮小過程に入り、雇用という面から見ても空洞化が急速に進展しているかのような状況を呈している。しかしながら、マクロではなくミクロの面から地域や企業を見ると、新たなビジネスモデルを再構築し、再び競争力を復活させてきているところが、数多く出現してきている。確かに製造業全体は縮小モードからなかなか抜け出せないでいるが、生き残った企業は新たな競争力を身につけ、より精鋭化しつつあることも事実である。

成熟化時代における地域経済・雇用開発の基本戦略は、画一的な社会経済発展モデルではなく、地域の特性や環境を活かした多様かつ個性的なネットワーク型のモデルである。ネットワークの中には、都道府県や市町村、国の機関、民間企業、NPOなど多様な組織・個人が参加することになる。こうした中で、都道府県や市町村といった地方自治体は、地域開発のプロジェクトを企画・立案し、それを成功に導くという実行力が問われている。

ただし、産業集積と雇用創出の関係には、やや複雑な側面があることに注意する必要がある。現在進められている文部科学省の知的クラスター創生事業や経済産業省の産業クラスター計画は、研究開発型の企業や事業所の立地が中心となるはずであるが、バイオに見られるブレークスルー型の技術革新は、雇用創出効果が小さいということである。技術突破型技術革新は、特定の産業における特定の傑出した企業のリーダーシップにより開拓されるため、特定の企業の急成長には貢献するが、雇用への波及効果はそれほど大きくない。従って、クラスター型地域開発は、技術・製品開発には効果的であるが、雇用創出までにはかなりの時間を要するという性格を持っている。

これに対して、電機や自動車といった産業での技術革新は、複数の関連する産業の共同作業により可能となる技術融合型技術革新であるため、すそ野の広い関連産業全体での漸進的成長をもたらし、雇用創出効果は大きなものとなる。こうしたことから、大都市およびその周辺以外の地域や製造業の集積がない地域では、技術突破型技術革新の担い手である企業よりも、技術融合型技術革新を進める企業を戦略的に誘致した方が、雇用創出という面から大きな効果が生まれる可能性が高い。

<参考文献>

伊藤実「地域における産業振興と人材育成」（神奈川県自治総合研究センター『自治体学研究』第87号、2003年）

伊藤実「海外生産移転の地域製造業への影響」（日本労働研究機構『生産と雇用の国際分業』調査研究報告書 No.125、1999年）

岡本義行「知識集約型産業集積の比較分析」（清成忠男・橋本寿朗『日本型産業集積の未来像』日本経済新聞社、1997年）

厚生労働省『平成15年版労働経済白書』日本労働研究機構、2003年

労働政策研究・研修機構『先進諸国の雇用戦略に関する研究』労働政策研究報告書 No.3、2004年

M. E. Porter『国の競争優位』ダイヤモンド社、1992年

M. E. Porter『競争戦略論Ⅱ』ダイヤモンド社、2000年