

東海産業クラスター分析¹

～地域経済発展のための方策～

名古屋大学 多和田 眞 研究会

2005年12月

澤田 樹 磯谷 知生 新井 友見 岩井 豊 大森 謙
神谷 佑樹 鈴木 琢磨 中瀬 奈留 樋上 貴哉 俣野 裕貴

¹本稿は、2005年12月3日、4日に開催される、ISFJ（日本政策学生会議）、「政策フォーラム2005」のために作成したものである。本稿の作成にあたっては、多和田眞教授（名古屋大学）をはじめ、多くの方々から有益且つ熱心なコメントを頂戴した。ここに記して感謝の意を表したい。しかしながら、本稿にあり得べき誤り、主張の一切の責任はいうまでもなく筆者たち個人に帰するものである。

要旨

「失われた 10 年」と呼ばれる不況に日本がある中、東海地域は不況の影響をさほど受けずに済んだ。そればかりか東海地域はいち早く不景気を抜け出し、活況を呈している。この東海経済の底力は、「モノづくり」で鍛えられた東海の産業にあった。東海地域は製造業を基盤とする産業クラスターを形成している。クラスターの中では、企業同士が競争関係にありつつも協調関係を保ち、通常の産業集積効果だけに留まらない動的なイノベーション効果を楽しんでいる。

しかし、東海地域の産業クラスターというのは一般的なクラスターで考えられるようなベンチャーやスピノフなどの新規企業によって発展してきたクラスターではなく、むしろ既存の大企業が社内において実直な研究を続けイノベーションを進行させて発展してきたクラスターであった。自動車産業を中心とする、擦り合わせ型産業が特徴であり、強力なタテの連携が競争力の源泉となってきた。

これらの産業クラスターをさらに発展させるための方策として我々は 2 つの方策を提案する。1 つ目は東海地域へ企業の本社機能を移転促進することである。本社機能はイノベーションを加速させることのできる意思決定機能を備え、また関連企業の集積を誘発することから産業クラスターの発展にとって有効な方策である。2 つ目は産業のグローバル・ハブ化である。グローバル・ハブという概念はわれわれが独自に規定する概念であり、ハブ空港・港湾機能と国際産業ネットワークの拠点機能を担う。この概念は単に東海地域がグローバル交通の拠点となるだけでなく、産業の拠点となることで、当該産業に関する人、物、資本、情報の流れの中央に位置すると共に、研究における最先端地域となり、イノベーションを牽引する役割を果たす。

こうしたわれわれが挙げる産業クラスターを発展させていく 2 つの方策を推進していくために必要なのが、地域内インフラの整備である。具体的には都市内インフラと空港・港湾インフラである。これらのインフラを充実させることで東海地域が本社機能誘致、グローバル・ハブ化を進め、モノづくり産業クラスターとして今後も発展していくことが可能なのである。

目次

はじめに

第1章 産業クラスター

- 第1節 本章の目的
- 第2節 クラスターの定義
- 第3節 クラスターの効果
 - 第1項 外部経済効果
 - 第2項 イノベーション効果
 - 第3項 連鎖的發展効果
- 第4節 クラスター形成の必要性
- 第5節 クラスター事例
 - 第1項 シアトルにおけるハイテク産業クラスター
 - 第2項 フィンランドにおける産業クラスター
 - 第3項 中関村におけるハイテククラスター
- 第6節 クラスター形成要因

第2章 東海地域経済の概論

- 第1節 東海地域の産業史（経過・概要）
- 第2節 東海地域の現況
 - 第1項 全国からみた東海地域経済の位置づけ
 - 第2項 高い経済成長率と低い失業率

第3章 産業クラスター分析

- 第1節 製造業の特色
 - 第1項 工業都市立地の特徴
 - 第2項 産業別・品目別製造業の特徴
- 第2節 東海地域産業全体の特質
- 第3節 金融業（VC）の特色
 - 第1項 金融機関
 - 第2項 企業

- 第3項 産業クラスターと金融
- 第4節 インキュベーター・大学・TLOの現状
- 第5節 行政による産業活性化・産業クラスターへの取り組み
- 第6節 産業クラスターから見た東海地域経済の課題

第4章 本社機能

- 第1節 本社機能について
 - 第1項 本社機能移転
 - 第2項 本社機能とは
 - 第3項 東海クラスターにおける本社機能の重要性
- 第2節 本社機能立地と移転の状況
 - 第1項 調査の方法
 - 第2項 東海圏における本社機能立地と移転の状況
 - 第3項 複数本社制採用状況
- 第3節 本社機能移転における課題

第5章 グローバル・ハブ

- 第1節 グローバル・ハブ構想
 - 第1項 グローバル化
 - 第2項 グローバル・ハブとは
- 第2節 東海地域をグローバル・ハブとする意義
 - 第1項 グローバルに開かれた経済圏
 - 第2項 グローバル・ハブとなる潜在力
 - 第3項 グローバル・ハブの必要性
- 第3節 グローバル・ハブとなるための課題
 - 第1項 日本の拠点空港・港湾をめぐる従来の議論
 - 第2項 東海地方の港湾・空港の現状分析
 - 第3項 モノづくり産業ネットワークの形成

第6章 政策提言

- 第1節 街の中のインフラ
 - 第1項 「製造」を補助するサービスの重要性
 - 第2項 国際的な街づくり
 - 第3項 インキュベーターの創設と適切な運営・活動

第2節 港湾・空港のインフラ

第1項 入港・入国手続きの簡素化、迅速化

第2項 空港へのアクセス

おわりに

参考文献・データ出典

はじめに

2005 年は名古屋にとって特別な 1 年であったに違いない。中部国際空港（セントレア）が 2 月に開港、そして 3 月には半年にわたって開催される愛知万博が幕を開けた。雑誌やテレビではかつてないほど名古屋の景気の良さを叫び、その原因がどこにあるのかを分析し、名古屋の料理や名物を紹介していた。たとえ言葉で説明出来なくとも、われわれも景気のよさを肌で感じる事ができていた。

われわれがこの論文を書くことになったのはそうしたさなかであった。思えばまたとない時期との巡り合わせであったように思う。名古屋がこれだけ右肩上がりの成長を遂げている時に、その名古屋について深く考察すると共に今後の東海産業の発展のために政策を提言する機会を得たことは幸運であった。

勉強を進めていくにつれ明確に分かってきたことは、他の地域と名古屋を中心とする東海地域とでは多様な観点から「違い」が多いということであった。他の地域では常識と考えられたことが名古屋では通用しない、ということもよくあった。この問題は時として我々を悩まし、テキストどおりには答えを出せない現実の経済を実感することとなった。われわれの出した政策提言は、このような状況を踏まえて悩みながらも知恵を振り絞って考えたものである。至らない部分も多かるうが、少しでも耳を傾けていただけたならわれわれの望外の喜びとするところである。

第1章 産業クラスター

第1節 本章の目的

現在の経済は多岐にわたる分野の産業や構成要素が複雑に絡み合いながら形成されている。そのような中、現在の経済を分析する上で、これまでの標準的な産業分類類型を基にした分析では、競争の本質や競争優位の源泉を正確に捉える事が難しくなっている。ポーター（1999）によればクラスター概念は標準的な産業分類類型をまたがって産業集積を捉えるために、「企業間や産業間の重要なつながりや補完性、あるいは技術、スキル、情報、マーケティング、顧客ニーズなどのスピルオーバーを捉えることができ」、こうした結びつきこそが「競争や生産性、特に新規事業の形成や、イノベーションの方向性やペースを左右する根本的な要素になる」とされており、分析において有用な概念であると考えられる。本章では、ポーターが唱えた産業クラスターの一般的な理論を概観するとともに、世界における産業クラスター例を提示し、産業クラスター概念の重要性について述べる。

第2節 クラスターの定義

クラスターとはハーバード大学のポーターが示した産業集積概念であり、「特定分野における関連企業、専門性の高い供給業者、サービス提供者、関連業界に属する企業、関連機関（大学、規格団体、業界団体など）が地理的に集中し、競争しつつ同時に協力している状態」²と定義されている。そしてそれら構成要素が一定地域内に「集中」することで相互に経済性を享受するとともに、「競争と協調」により、クラスター内でイノベーションが促進され、個々の企業の競争力とともにクラスター全体の競争力強化が図られるのである。

ポーターは「国の競争戦略」（1990）の中で、企業が国際的な競争の中で競争優位を確立していくには絶え間ないイノベーションが必要であるとし、そのイノベーションを生み出す上で重要なのが、その企業が立地する国の属性であると述べている。彼は国の属性を4つ（要素条件、需要条件、関連産業・支援産業、企業戦略・構造・競合関係）に分けた。そしてそれら4つの要素は「国のダイヤモンド」の頂点を占め、4要素がシステム内において相互に強化（制限）といった影響を与えたとした。

その中で、クラスターとは「それら4つの要素の相互作用を示したもの」³とされ、イノベーションを生み出すための相互作用がクラスターの本質であると考えられる。各地域による4つの要素の大小やバランス、関係性の異なりが、各クラスターの特徴を表すことになる。

² 1999「競争戦略Ⅱ」マイケル・E・ポーター

³同上

クラスターの地理的な広がりについて明確な規定はなく、1都市のみの小さなものから数十キロにもわたる広域的なクラスターまで存在する。クラスターの範囲を考える上で重要なのは、どれだけその地域内で親密なネットワークを保持し、相互に影響を及ぼしあっているかということである。これは程度の問題であり、お互いがイノベーションを促進するプロセスが理論的に裏付けられるかにかかっている。

第3節 クラスターの効果

第1項 外部経済効果

企業が近接した一定地域に集積することは様々な外部効果をもたらす。関連・支援企業が集積して立地している場合、それらの企業との間での通信コスト・輸送コストが低下し、最終費用を抑えることが可能となる。同時に、関連・支援企業が集積していることは企業間で効率的な分業体制を築くことを可能とする。地理的近接性ゆえに単なる分業ではなく、技術的つながりをもった分業体制を構築できる。そのことは、製品の擦り合わせや製品設計の変更など、連携のための努力を分散した分業体制よりも容易に行う事が可能で、設計物流やアフターケアサービスの面でも補完性が実現され、全体の品質向上に繋がる。

また、ある地域に産業が集積・集中立地することは、行政にその地域が重要産業拠点であることを認識させる。それによって行政は当該地域産業の発展に必要な道路や港湾、研究施設などの物的インフラや公的支援機関、コーディネーター機関、企業支援機関などのソフトインフラの整備を行う。企業が散在して立地している場合には、行政は限られた資源をそれぞれのために分散して投入せざるをえない。それに対して、企業が集積している場合においては、行政はその限られた資源を集中して投入することができるために、効率的かつ効果的に、ハイレベルのインフラを整備することが可能となる。それぞれの企業が独立しては得られなかった物的、ソフト両インフラの恩恵を産業集積地域では享受することが可能なのである。

以上に挙げた集積効果というのは企業内部の経営努力を超えたものであり、産業集積による外部経済効果であると考えられる。実際にこれらの外部経済効果によって現在までに企業の集積は進んできた。ただし、これらの効果についてはこれまでの産業集積概念においても認識されてきており、通信革命、運輸革命を基にグローバル化が進展する中で、通信コスト・輸送それぞれのコストは低下し、従来の意味での集積利益は減少してきている。

第2項 イノベーション効果

クラスター概念において、特に重要な効果がこのイノベーション効果である。「産業クラスターは単なる量産工場の集積だけではなく、企業、大学・研究機関、産業支援機関、地方自治体などが集まり、(中略)地域産業に係る戦略やシナリオを共有するとともに、研究開発、設計・デザイン、擦り合わせ、創業、新事業開拓、経営革新といったイノベーションを実現させていくもの」⁴である。「そのクラスター内に存在する技術、ノウハウ、知識、情報などの知的価値が、主体的に網の目のように張り巡らされた柔軟で水平的なネットワークを通じて迅速に流通すると

⁴ 2005 産業クラスター研究会報告書 p.12

ともに、相互に融合・創発することで競争と協調のメカニズムによる活発なイノベーションを創出できる。」⁵

これらのイノベーションにはクラスターのような地理的近接性が必要である。確かに、いまやインターネットやEメールの普及によって、直接会ったり話をしたりすることはあまり必要でなくなったようにも思われる。しかし、日常的な face to face の交流機会が革新的なアイデアの発見とその実現を拡大させ、さまざまなイノベーションを可能にする。今日の企業間の交渉および契約の場においては、相手と直接対面し、意見を交換し、信用を醸成し、長期的にかつ日常的に相手と交流していくことが必要であり、重要な役割を果たすのである。

また、イノベーションを進行させる別の要因として、クラスター内でのプレッシャーが挙げられる。同業種が一定地域内に集積するということは、同業他社と常時比較され続けることであり、必然的にそれらの企業との競争を生み出すことになる。クラスター内では基本的資源の条件（人件費・光熱費等）が変わらないために、多数の競合相手との差別化を図らなければならない。その結果、各企業が価格面での競争だけではなく製品・サービスの質や多様性で争うこととなり、結果的にイノベーションが進行するのである。

これらの不断の努力によって他地域の製品・サービスと差別化を図ることが可能となり、イノベーションが進行し、それによって競争優位を獲得することができる。

第3項 連鎖的発展効果

クラスターは関連産業を集積させ、競争優位を獲得することで、その地域の連鎖的な発展を可能にする。その地域のブランド化や名声によって更なる集積が起り、それによって更なる競争優位を獲得することが可能となる。関連業種企業にとっては、競争力のあるクラスター内に移動し、その中で活動することで先に挙げた2つの効果を楽しむので移転や支店、出張所の設立に積極的になると考えられる。そうして正のサイクルを作り上げることで最終的には圧倒的な競争優位を確立するにいたるのである。

ただし、クラスター化することで必ずしも正のサイクルが生まれるのではない。正のサイクル阻害する要因の1つとしてはクラスター内資源の費用上昇がある。例えば、多くの産業が集積することによって、クラスター内の人的資源が不足し、結果として採用コスト増となるかもしれない。しかし、これらの費用上昇はアウトソーシング化や移動・輸送・情報コスト低下などを勘案すれば、結果として多くの場合プラス面の方が優ると考えられる。

ほかには、クラスター内標準の成立が考えられる。あるモデル、やり方、基準がクラスター内で標準化されてしまうと、クラスターの構成メンバーはその標準から抜け出すことが逆に難しくなり、また、変革が必要なときにそれに気付けない可能性がある。そうした原因は組合内での過剰な制約や硬直した規制、長期関係での馴れ合いなどであり、競争環境を阻害する要因が発生してしまうことに問題がある。クラスター内においては常に競争環境を維持し、それらの競争阻害要因を取り除くように努めなければならない。

⁵ 2005 産業クラスター研究会報告書（概要）

第4節 クラスター形成の必要性

これまでの産業集積というのは規模の経済性、関連企業の集積による物流コスト、取引コスト、在庫コストの低下といったメリットのために企業が集まり、産業が集積されていた。これは生産現場モデル、オペレーションに焦点を当てたものであったが、いまやこれらコスト低下の観点からみた産業集積はほとんどが中国を中心とする東南アジア各国において展開されるようになってきている。また、グローバル化が進み、交通革命、情報革命を経た現在では商品・サービスの輸送にかかるコストが低下しているとともに、世界中からいつでも情報を収集することが可能になり、企業立地における地理的要因の比重は低下したようにも思える。しかし現実にはボストンには金融が、北イタリアには革靴などのファッション産業が、シアトルにはIT・バイオ産業が集積しており、企業は分散化するのではなく、ますます集積が進んでいる。そのことは、これまで考えられてきた効果とは異なった産業集積効果、つまりイノベーション効果によって集積が進み、クラスターが進展しているといえる。各地域においてはクラスター化を進め、競争優位を確立することで国際競争に勝ち抜いていかなければならない。

また、クラスターとは地域が自立的かつ継続的に発展するための地域基盤である。国立大学が独立法人化したこともあいまって、日本各地の大学がその地域との連携を促進させている。各大学に存在する固有の知的資源を地域産業の発展に貢献させることは知的資源の有効活用であり、その地域の自立にもつながり、昨今の分権化の流れを後押しするものだといえる。そうした固有知識資源をその地域内で有効に活用していくことは、その地域の差別化につながる。さらにはそれらの関連産業が集積することによって競争優位を獲得し、自立的で継続的な発展が可能になる。

現在のバイオやナノテク等の最先端分野では、参入リスクとコストが大きく、既存の企業にとって容易に参入できる分野ではない。むしろ積極的に新しいアイデアや研究を活かすベンチャー企業とそれらに資金提供することのできるベンチャーキャピタルなどのイノベティブな活動によって新たなビジネスが創出される。またそうした状況を生み出すクラスターを形成することが先進諸国にとって競争戦略上重要課題となってきている。

第5節 クラスター事例

第1項 シアトルにおけるハイテク産業クラスター

1970年代以前のシアトルはボーイング社（航空）やウェアハウザー社（木材）などの既存の大企業に加えて、マイクロソフト社を代表とするハイテク産業が集積してきた。ワシントン大学を中心にコンピュータ、バイオ、国防などの先端研究が進められ、その研究成果をビジネスに生かすハイテク産業が急速に発展していった。1970～80年代はシアトル東部とワシントン大学周辺、90年代にはシアトルのダウンタウン周辺にITとバイオのクラスターが形成された。ダウンタウンにはAmazon.comやReal Networkなどの既存のインターネット大手企業からスピアウトして独自に起業した人が多かった。彼らは狭い範囲に集中して存在したことにより、日常的に直接に情報をやり取りでき、それがハイテククラスターにとって重要な要素だった。バイオ産業は始め、シアトルの病院のメディカル部門と結びついて形成されてきたが、次第に近在するIT産業と結びついて発展し、今では両者が混在して複合的なクラスターが形成されている。

シアトルのハイテク産業クラスター形成を支えたもう1つ存在として支援機関の存在が挙げられる。シアトルには3つの non-profit 経済団体が存在し、各経済団体がクラスター形成のための大きな役割を果たしていた。3団体の説明と主な役割を以下に挙げる。

i) Seattle technology alliance

- 若いテクノロジー企業と投資家との出会いの仲介役の「Alliance of Angels」
- 教育機関のリーダーを対象にした「スマート・ツール・アカデミー」
- 州内とテクノロジー企業とコミュニティとの理解を深めるための「科学技術ラウンドテーブル」
- 州議員や州政府の役人とテクノロジー企業トップとの議論の場となる「テクノロジー研究会議」

ii) Washington Software Alliance

- 会員数約 1600 社にのぼるワシントン州のソフトウェア業界団体
- 企業間の情報交流を促進する定期イベント
- 会員が興味を持っていることに対するグループ討論
- 新しい技術や規制についての情報提供
- 企業従業員の研修トレーニング
- 国際展開を進めようとする企業に対する情報支援
- 従業員の確保に関する情報提供
- さまざまなビジネスサービス（健康保険、金融サービス、インターネット・コネクション・サービス、雇用者支援）

iii) Washington Biotechnology & Biomedical Association

- バイオ関連企業（128社）、メディカルデバイス関連企業（52社）、製薬会社（8社）、その他（コンサルタント、コンピュータ関連、大学、リサーチ会社等）で構成される業界団体
- 会員企業へのビジネス支援（コンサル、共同購買）
- 新たな技術情報提供
- イベントによる会員交流（業種の幅が広いため、新たな可能性を創出）
- ベンチャーキャピタルの紹介
- 従業員教育、トレーニング

シアトルのハイテク産業クラスターは既に存在した大企業を中心に、それらの産業が発展・変化していく形で、民間部門が主体となって形成してきた。そして、ワシントン大学を中心とする大学機関や研究機関と、先にあげた3つの支援機関がクラスターの形成・発展に貢献してきたといえる。

第2項 フィンランドにおける産業クラスター

フィンランドでは1978年までは企業と大学の共同研究は禁止されていた。1990年代のソ連解体はフィンランド経済に大きな影響を与え、深刻な経済危機となった。1994年にCOE (Centre of Expertise)プログラムという地域産業振興政策が開始され、これによって500万人の国家に14のCOEプログラム地域が設定された。このCOEというのは「弱点を補強しつつ全国一律に産業を進行していくというそれまでの考えかたを根本的に転換したものであり、それぞれの地域が有するポテンシャルを最大限活用し、どの産業を振興するのか、産業振興をいかなる

方法によって行うべきかを地域自らが主体的に考え、実践に移していくという新しい考え方に基づいた、地域アイデンティティを重視した施策⁶である。また、大学と民間企業の積極的な共同研究が進み、研究の成果がビジネスにいかされるようになり、研究資金が増加した。ただ、それと同時に企業との共同研究以外の研究に対しての予算が大幅に削減された。フィンランドでは大学のある町にはほぼ必ずサイエンスパークが存在し、インキュベーターが存在している(2000年時点で69箇所)。

ここで注意したいのはフィンランドと日本ではインキュベーターの果たす役割が異なることである。フィンランドのインキュベーターが果たす役割はインキュベーター・マネージャーが充実している点を含めて日本と比較にならず、特にソフト面でのサービスが充実している。インキュベーター1箇所あたり平均6人のインキュベーター・マネージャーが存在しており、大学との連携、政府の補助金獲得の支援、経営に関する助言などを行っており、入居しているスタートアップ企業と大学、政府との橋渡し役になっている。しかし、日本においてほとんどのインキュベーターがサービスとして行っているオフィス賃料の割引に関しては、フィンランドのインキュベーターにおいては通常の価格、またはそれ以上のところがほとんどである。それは「特別のサービス、施設を提供するのだから当然」という考えが一般的だからである。それでもこのインキュベーターも入居待ちの状況であり、ビジネスプランの厳選審査によって対応している。それに対して先にも述べたが日本のインキュベーターはオフィスの提供や税制優遇にとどまり、ソフト面の充実化がなされていない。

フィンランドにおける産業クラスター形成は政府が取り組んだ3つの政策が大きく貢献した。それは①地域に存在するポテンシャルを活用し、地域にあった産業分野を重点的に振興する地域産業施策、②産官学の協力促進のための施策、③起業や大学からのスピノフによる企業化を容易にするビジネス・インキュベーション施策である。これらの施策に対して地域・大学・企業が一丸となって改革に努めた結果が現在の世界トップクラスの競争力であると考えられる。

第3項 中関村におけるハイテククラスター

北京の北西約8kmに存在する中関村は中国のシリコンバレーと言われ、世界でも有数のハイテククラスターが存在している。もともと北京周辺は、上海や広州のように広大な後背地を持たないためにあまり産業が発展してこなかった。そこで中国政府は北京大学や清華大学を始めとする大学、中国科学院などの研究機関が密集していた中関村に80年代後半からIT産業を集積させる政策をとった。1988年の「北京市新技術産業開発試験区暫定条例」によって中関村に試験区が設置された。その後中関村は急速に発展し、用地の不足から99年に「中関村科技園区」(ハイテクパーク)として試験区が拡大され、現在では総面積500平方キロメートル(東京都の約4分の1)の巨大ハイテクパークとなっている。その中には56大学と232の研究機関、約6000の企業(約80%がIT産業)⁷、30万人以上の大学生・大学院生、40万人以上の科学技術系の人材が存在し、優秀な人材と高度な教育・研究が集積している。中関村には『「連想集団(電子)」「北大正方(情報)」「中国大恒(機会)」など中国でも有数のハイテク企業が立地しており、これらの企業の多くがスタート時に中国科学院、北京大学、清華大学などからの技術移転に依存し、産学官協力により成果を出してきた(いわゆるシリコンバレー・モデル)』⁸。大学ベンチャー(校弁企業)や既存企業からのスピノフも多くまさに、シリコンバレーを志向したクラスターであ

⁶山崎朗「産業クラスター戦略」2004

⁷Zhongguancun science park <http://www.zhongguancun.com.cn/en/overview/default.asp.htm>

⁸日本政策投資銀行産業問題研究会 2003 「各国の産業クラスターの現況と形成支援策—コーディネーションとリスクマネー戦略—」

るといえる。携帯電話、ネットワーク・コンピュータ、集積回路設計については今や国内最大の拠点を形成している。

この地域に立地することによる優遇措置としては、企業所得税の減免、土地使用費の低減、費用項目対象の拡大、対外貿易自主権の認可、銀行からの優先的な融資等が存在し、これらは企業にとってこの地域に進出する大きな魅力となっている。

また中関村の特徴は世界との結びつきが非常に強いことである。ハイテクパーク内には 1000 を超える外資系企業⁹が立地し、世界中から人材や知識、技術が集まっている。中国で 1, 2 を争う名門大学である清華大学は、世界 20 数カ国の 130 大学と協力協定を締結しており、毎年 3000 ~4000 人の研究者を海外に派遣するとともに 600~700 人の海外の学者や専門家を招待している。中関村には 10 箇所程の（帰国）留学生創業パークと留学生専門インキュベーターが設立されており、シリコンバレー、東京、アムステルダム、トロント、メリーランドに連絡事務所を設置している。こうして過去に国外に留学し、高度な知識をもった研究者を好待遇で迎える準備が整っている。そのために、従来は中国に戻ってくるのがあまり無かった留学生がその知識を中国で活かそうとしつつある¹⁰。

こうした、現状の中で中関村は更なる集積と発展を進行させており、中国における最先端研究地域としてますます世界の中で存在感を増している。

第6節 産業クラスター成功要因

クラスター形成の成功要因についての研究はこれまでに数多くなされている。松島・坂田・濱本ら（2005）はクラスター形成の成功要因として①テクノロジー（研究開発、技術移転機能）、②地域のビジネス環境（人材集積、資金供給、物流インフラ・アクセス、優良サプライヤー、競争環境、協働環境）、③マーケット（地域な特殊な需要）の要素が存在することを数値分析によって示しており、また S.ユフス（2004）は立地条件、物理的環境、熟練労働者の供給、産業的幅の広さ、市場機構、インフラ、社会的・文化的快適性、思いがけなさをクラスター形成成功必要条件に挙げている。

総じて、クラスター形成成功の鍵となっているのはその地域が自己の特性を正確に把握し、政府やクラスター支援機関、民間組織がそれに対する的確な政策、戦略をとってきたからだといえる。

⁹ 「IBM, Microsoft, HP, Agilent Technologies, 3COM, Oracle, Cisco, Motorola, P&G, Lucent Bell Labs, ABB, Novo Nordisk, MITSUBISHI, Mitsui & Co., NEC, NTT Data, Fujitsu, Sumitomo」などの世界のトップ 200 企業中 20 の企業が進出している。

¹⁰ 2003 年当時で 5000 人以上の帰国留学生（中関村の大学、科学研究所機関、政府機関の留学生は含まず）の留学生がおり、これは 1999 年比で 3.6 倍

第2章 東海地域経済の概論

第1節 東海地域の産業史(経過・概要)

東海地域はわが国第2の広さをもつ濃尾平野を中心として存在している。木曾三川（木曾川、揖斐川、長良川）による豊富な水資源や温暖な気候に恵まれており、また東海地域は古くより東海道・中仙道が交わる交通の要所として栄えてきた。この地域は良質な資源にも恵まれ、三河・知多の木綿、木曾の木材、常滑の陶土、知多半島の地下水などがそれぞれ家具、陶器、味噌・溜、醤油、酒、酢などの産地を形成してきた。

一方で江戸時代の「からくり人形」の技術が、機械的なモノづくり技術の基礎となり、様々な産業、技術と融合しながら、生産財が生み出されていった。明治以降には紡績機械、織機、時計、工作機械、航空機の産業が生まれ、現在の産業、技術の基盤が確立された。

1924年に世界最初で最高性能の無停止杼換式自動織機を開発した豊田佐吉は1926年愛知県刈谷市に豊田自動織機を設立した。1933年に自動車部門が設置され、37年にトヨタ自動車工業が設立された。第二次大戦の自動車・航空機需要は、この地域の機械産業を発展させた。この時期に現トヨタ自動車の各部門が分離独立し、現在の愛知製鋼、アイシン精機、トヨタ車体、トヨタ合成、デンソーが設立された。さらに、工作機械の需要増加から現在のオークマやヤマザキマザックなどの工作機械産業の発展を促した。戦後高度経済成長期のモータリゼーションはこれらの産業をさらに発達させた。

1970年代に入ると窯業については東南アジアから安価な製品が流入し始め、競争力を失っていった。そこで窯業産業では新素材ファインセラミックスの研究開発が進み、現在の日本ガイシ、ノリタケ、共立マテリアル、INAX等が発展した。また、70年代のオイルショックや80年代にかけての円高進行は、日本の産業に対する考え方を変えさせた。まず、円高や原油価格高騰を吸収するために一層のコスト削減努力が図られた。東海地域においてはトヨタ方式や無駄を限りなくゼロにするという意識が一層徹底され、それにより後に欧米企業に比べて圧倒的に優る生産性を誇ることとなった。そして、自動車産業に関しては高燃費の小型車やハイブリッドなどの省エネ、環境に観点を置いた開発を今後進めていくこととなった。こうして外部からの圧力を経営努力と技術革新によって乗り越えていったのである。同時にこの時期からそれぞれの企業は海外に進出していった。

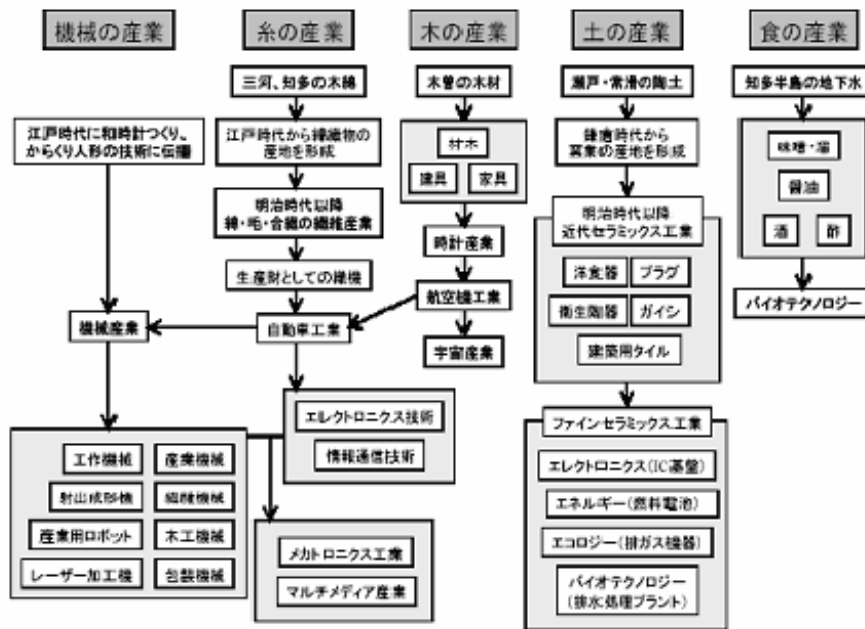
そして今や、東海地域はモノづくりクラスターとして日本国内で重要な位置を占めるとともに、燃料電池開発やバイオ、環境対策などの分野で最先端の産業が発展している。東海地域は日本でもっとも活況を呈し、中部国際空港が開港したことでこの地域の利便性はますます増している。そのような状況の中、トヨタ自動車は国際部門の一部を名古屋駅前に移すことを決定した。それに伴い日本内外の自動車関連企業がこの地域に拠点を構える動きを見せている。

自動車産業は数万点にも及ぶ部品に金属、セラミックス、プラスチック、繊維、電子部品といった幅広い素材を用いる産業であるために、自動車産業の発展はそれら幅広い産業の発展を促し

た。さらに、加工・組立という一貫した生産工程すべてを網羅する関連産業集積を生み出した。それらはほとんどが東海地域内に存在し、この地域は自立的な経済圏として発展してきた。

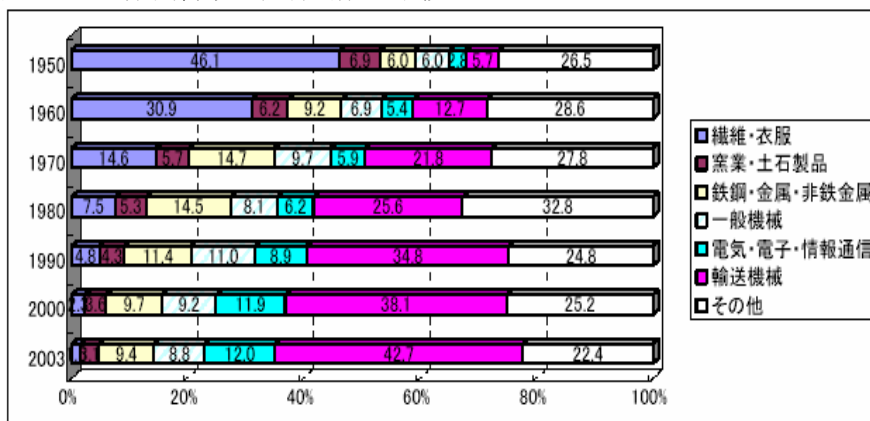
他にも、この地域は外部の技術をうまくモノづくりの中に取り込むことでも成功してきた。元々ミシンメーカーであったブラザー工業は米国ベンチャーが開発した技術を取り込んだことにより現在の情報通信産業につながった。ガスコンロのメーカーであったリンナイはドイツから触媒技術を導入したことで赤外線ガストーブの分野で発展してきた。今のトヨタ自動車も、かつての豊田自動織機がアメリカから自動車製造技術を導入したことによる。つまりは、この地域はシリコンバレーのように既存の大企業や大学、研究所等から次々とスピリアウトが起きて新事業を立ち上げて発展してきたのではなく、20世紀初頭から既存企業が社内で実直な研究を続け、時には外から技術を取り入れ、時代に適合した産業を創発することでこの地域の技術革新を牽引し、発展してきたといえる。

図 2-1：愛知県製造業の系譜



出典：愛知ブランド検討委員会報告書

図 2-2：工業出荷額の割合構成の推移



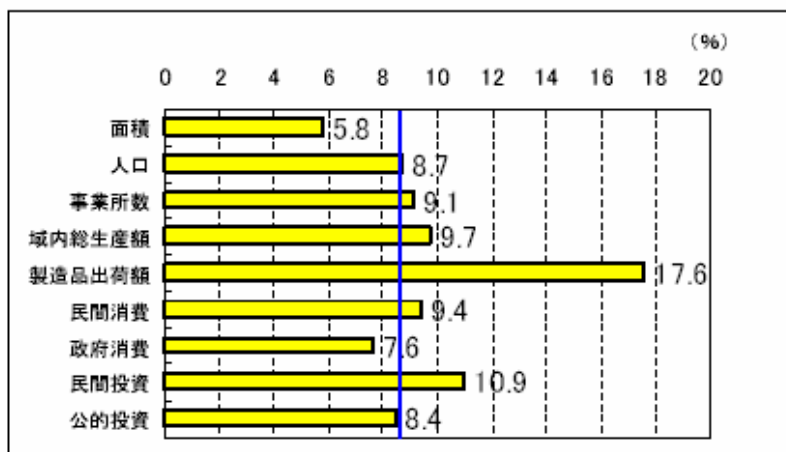
出典：中部経済産業局

第2節 東海地域の現況

第1項 全国からみた東海地域経済の位置づけ

東海地域の人口は約 1100 万人でありこれは全国の 8.7%を占める（図 2-3）。また事務所数、域内生産額、民間消費額など、東海地域は大体のものにおいて全国のうちの 10%弱を占める地域だといえる。ただ、その中で例外なのは製造品出荷額であり、これは 17.6%を占めており、この地域の特徴を現している。まさにモノづくりがこの地域経済を牽引しているという特徴が読み取れる。表 2-1 では産業分野別総生産額の構成比を表し、東海地域において全国と比べて第 2 次産業が大きな産業であることが分かる。

図 2-3 項目別東海圏が全国に占める割合



出典：中部経済産業局

表 2-1 産業分野別総生産額の構成比（2002 年度）

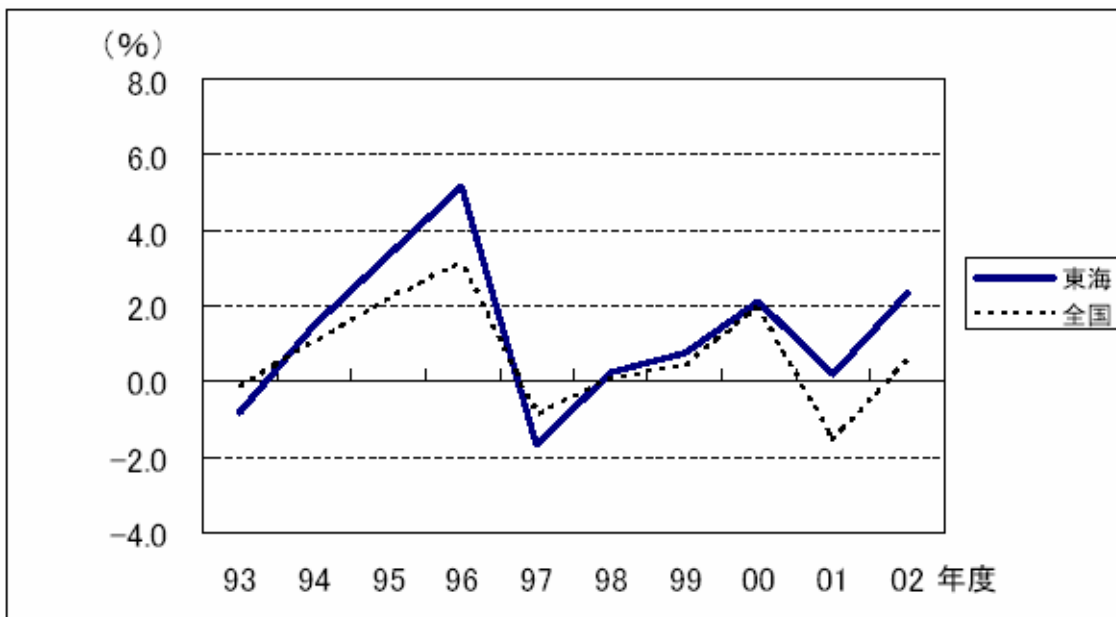
	第 1 次産業	第 2 次産業	第 3 次産業
東海圏	0.8%	36.5%	62.7%
全国	1.2%	25.8%	73.0%

出典：総務省「県民経済計算報告」

第2項 高い経済成長率と低い失業率

不景気で日本全国の経済が伸び悩む中、東海地域経済は 93 年以降消費税率が上げられた 97 年を除いては常に全国平均以上のプラス成長を続けている。特に 01 年以降は全国比で約 2 ポイント上回る経済成長率を維持しており、この地域の好調ぶりが伺える。（図 2-4）

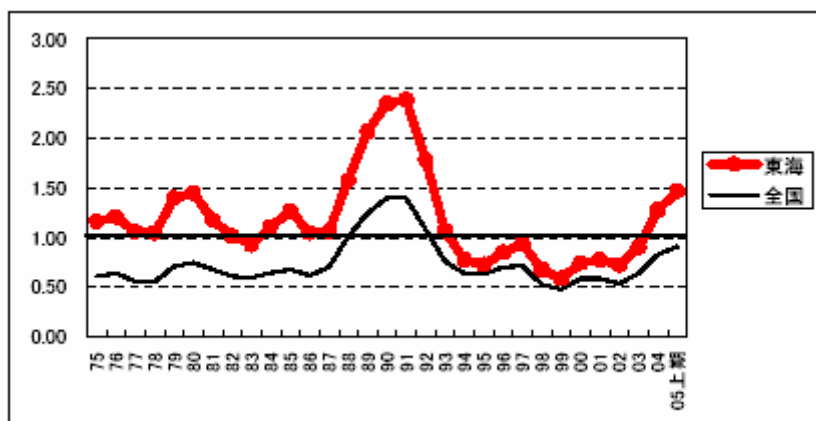
図 2-4 実質経済成長率の推移



出典：中部経済産業局

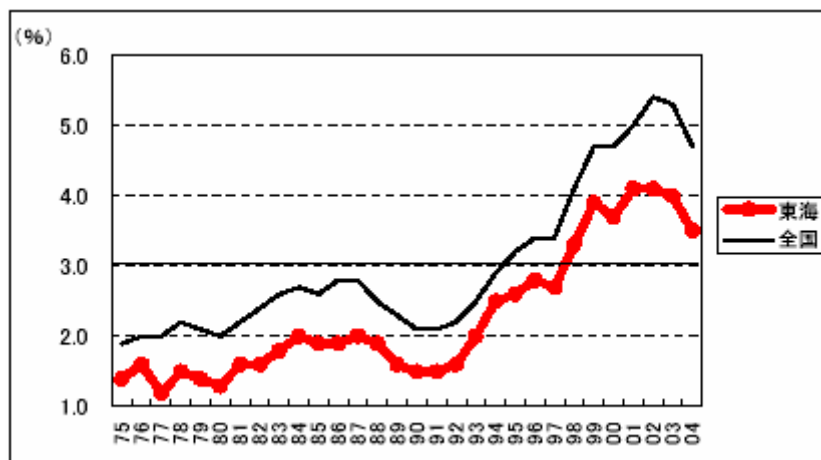
東海地域は現在日本でもっとも景気が良いと言われており、平成 17 年 7 月から同年 9 月の平均の失業率は全国が 4.3%なのに対して、東海は 3.3%と低い数値を示している。また、有効求人倍率も平成 17 年 8 月において全国が 0.97 なのに対し、愛知では 1.71 となっている。過去においても東海地域の失業率は全国と比べてずっと低い水準を維持しており (図 2-5)、99 年頃より全国比で 1 ポイント以上低い水準を維持している。00 年から 03 年間までの間、全国では失業率がさらに悪化する中、東海地域はほぼ横ばいでこの時期を乗り切っている。このように東海地域における雇用環境は常に全国平均より良い状態だといえる。

図 2-5 有効求人倍率の推移 (1975~2004)



出典：中部経済産業局

図 2-6 完全失業率の推移 (1975~2004)



出典：中部経済産業局

第3項 一人当たり県民所得と住宅面積のバランス

全国と比べたこの地域の所得と居住環境の特徴を調べるために、全国の一人当たりの県民所得と一人当たりの住宅面積を調べると表 2-2 のようになる。これを図にとると図 2-7 のようになり、東京圏は所得では全国平均を大きく上回るものの、住宅面積では全国平均を下回っている。大阪圏ではどちらにおいても全国を下回っている。それに対して東海圏はどちらも全国平均を上回っている。このことから、東京と大阪という 2 大経済圏と比べて、この地域は所得と居住環境の観点からは、バランスの取れた環境にあるといえる。そしてその水準は全国の平均的な地域よりも高い地域であることがわかる。

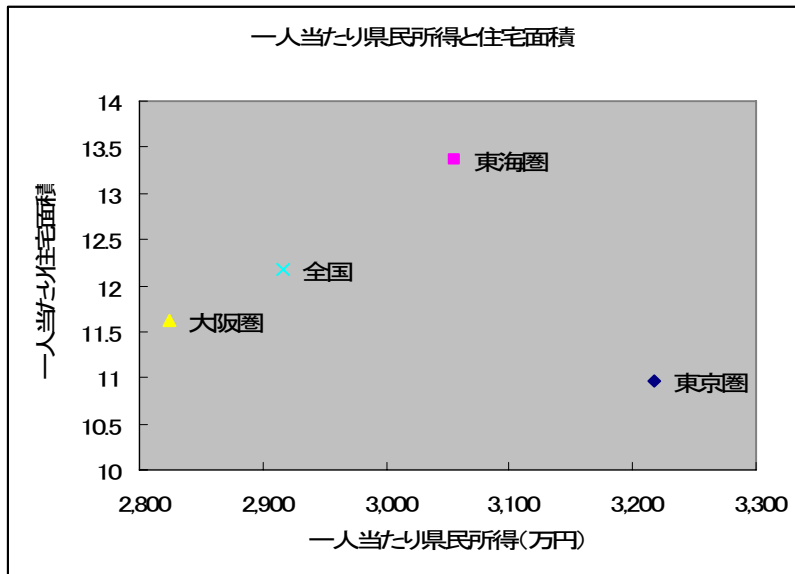
表 2-2 一人当たり県民所得と住宅面積

	一人当たり 県民所得 (千円)	一人当たり 住宅面積 (畳)
東京圏	3,218	10.97
東海圏	3,056	13.36
大阪圏	2,825	11.62
全国	2,916	13.36

出典：一人当たり県民所得 内閣府「県民経済計算年報」(H.14)

一人当たり住宅面積 総務省「住宅・土地労働調査」(H.15)

図 2-7 一人当たり県民所得と住宅面積



出典：一人当たり県民所得 内閣府「県民経済計算年報」(H.14)
 一人当たり住宅面積 総務省「住宅・土地労働調査」(H.15)

第3章 産業クラスター分析

第1節 製造業の特色

第1項 工業都市立地の特徴

東海地域における製造業産業の立地の特徴は、主な工業都市が名古屋市を中心として約 40 キロ圏内に分散して存在していることである。東海地域においては製造品出荷額が 1 兆円を超える都市が 12 市町あり、これは大阪圏（大阪・京都・兵庫で 8 市）に比べても多い。（表 3-1）特に自動車製造業関連のこれらの分散した各都市がお互いに物流の面で連携しながら無駄のないバリューチェーンを構築している。さらには現在名古屋市を中心として半径 30~40 キロの円を描く東海環状自動車道が整備されているところであり、これらの都市間の連携が益々活発になっている。

図 3-1 東海圏の製造品出荷額 1 兆円市町（市町村区分は平成 15 年当時）

国土地理院承認 平14総規 第149号

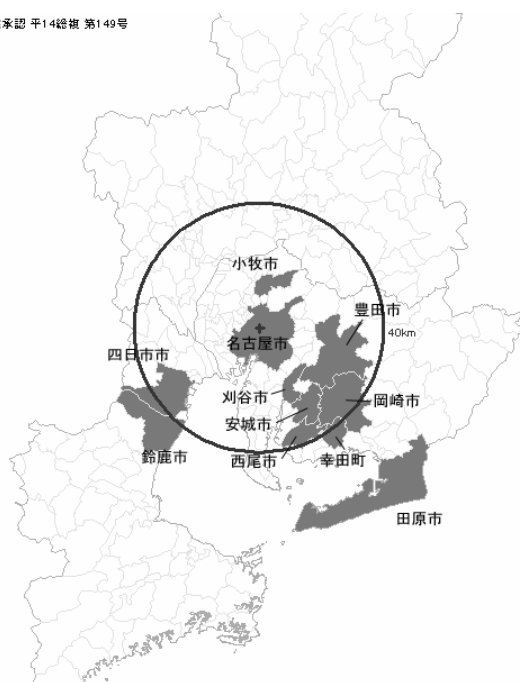


表 3-1 東海圏と大阪圏における製造品出荷額1兆円以上の市町

東海圏	製造品出荷額(10 億)	大阪圏	製造品出荷額(10 億円)
豊田市	9,436	大阪市	4,152
名古屋市	3,454	神戸市	2,382
田原市	1,875	京都市	2,136
四日市市	1,794	堺市	1,941
刈谷市	1,384	姫路市	1,675
鈴鹿市	1,355	尼崎市	1,281
額田郡 幸田町	1,264	東大阪市	1,115
安城市	1,262	八尾市	1,035
岡崎市	1,222		
西尾市	1,080		
小牧市	1,062		
豊橋市	1,049		

出典:工業統計 H.15

第2項 産業別・品目別製造業の特徴

表 2-1 にあったように東海地域の産業は第 2 次産業が産業分野別総生産額のうちの 36.5% を占める。その第 2 次産業の特色は自動車産業を中心とするレベルの高く、裾野の広い製造業が存在していることである。東海 3 県の産業別出荷額全国シェア (図 3-2) を見ると、輸送用機器 (41.1%)、繊維 (22.7%)、ゴム (22.0%)、プラスチック (20.3%) 窯業・土石 (20.1%) などの業種で高シェアを占めている。品目別で見ると、シェア 30%以上で全国トップの品目が 115 品目 (2001) あり、これは京浜 (72 品目)、阪神 (98 品目) に比べても多い。「どんなに世界的に強い産業があっても、その産業が衰退してしまったときに地域全体が衰退することがある。東海地域においてはいろいろな業種・品目にわたって国内で高いシェアを確保しているということは、新しい技術が出てきたときにその受け皿となる業種が多数あり、新しい事業や産業を作り出すポテンシャルが高いといえる。」¹¹

また、この地域の製造業が他地域に対して圧倒的な競争優位を發揮してこられたのは、この地域がレベルの高いモノづくり産業クラスターであるからだといえる。産業の特性としては家庭用電気機器やデスクトップ型 PC のようなオープン・モジュラー型産業ではなく、自動車産業を中心とするクローズド・インテグラル型産業が発展してきた。容易にコピーされてしまう産業については発展途上国諸国に譲り、真似をすることが困難なクローズド・インテグラル型産業、ハイテク産業に特化するという「選択と集中」を進めることによって競争優位を確立してきた。クローズド・インテグラル型産業は企業同士の強力な連携と綿密な擦り合わせが必要であり、結果として系列という強力なタテ関係が生まれた。同時に関連産業をすべてこの地域に集積させることにより原材料調達から加工、組立をも含めた自給自足的経済が成立している。

¹¹ 2004 「東海ビッグバン ～グレーター・ナゴヤの新たな飛躍に向けて～」 野村證券

図 3-2 東海地域の産業別出荷額全国シェア

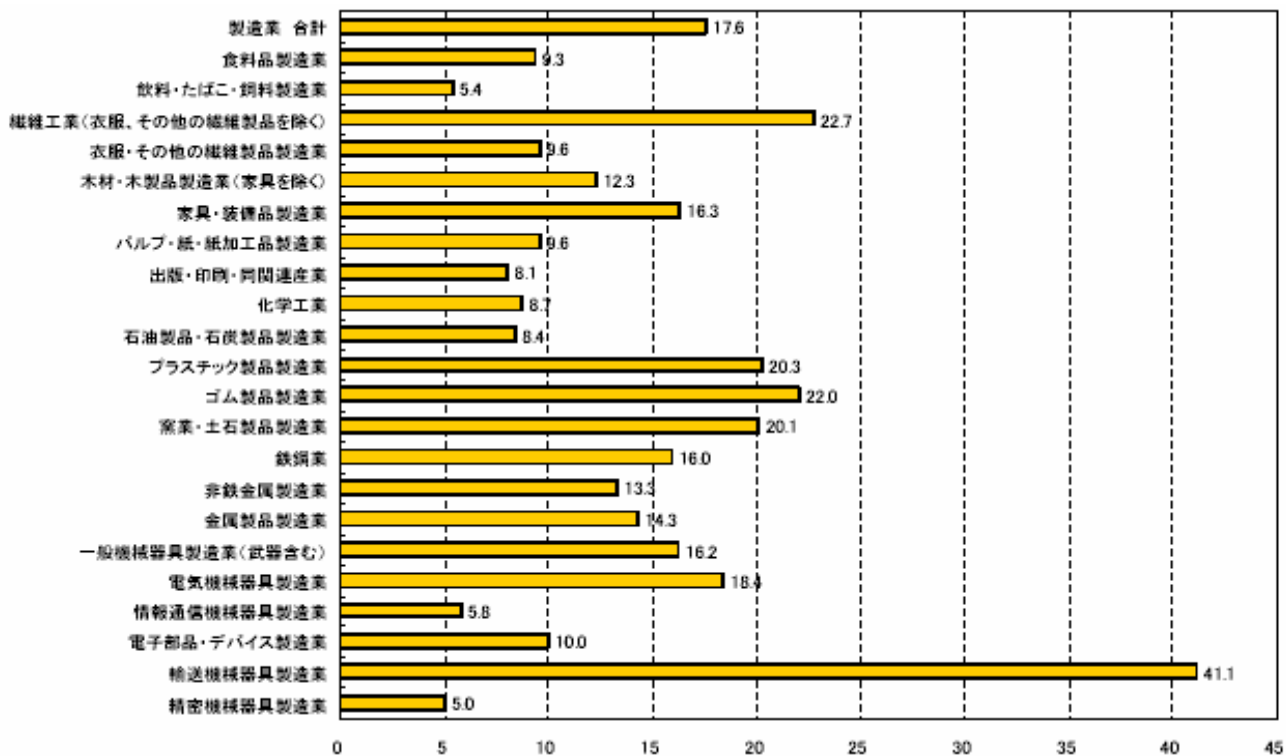
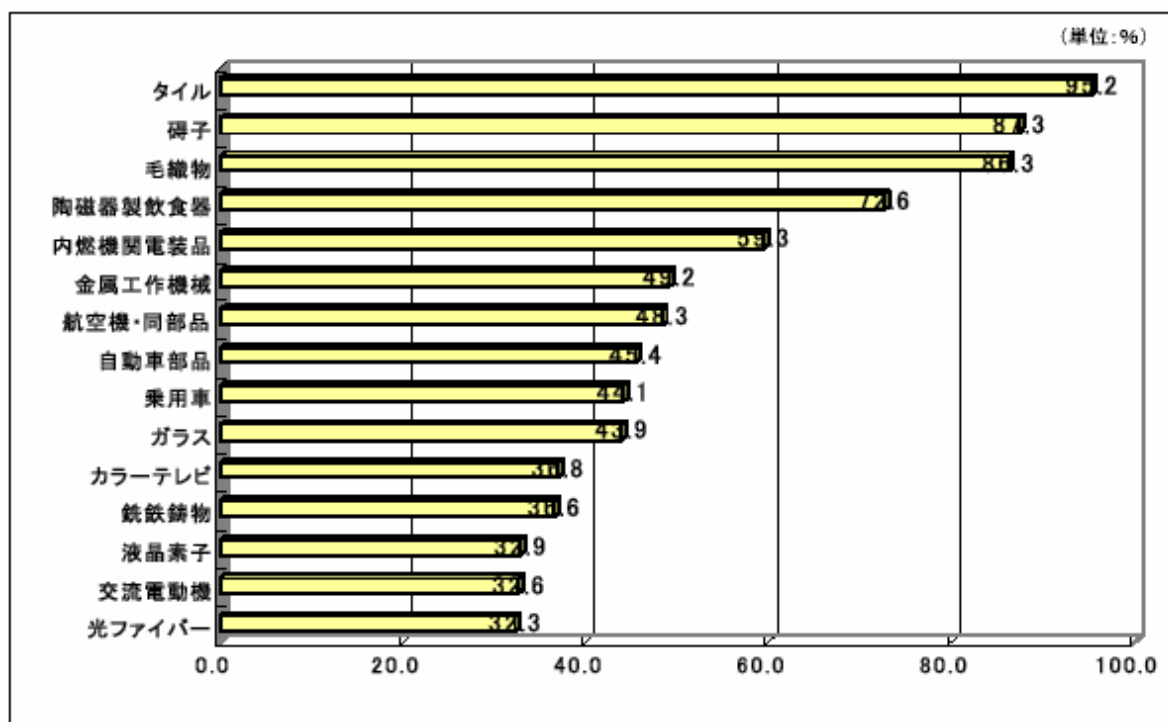


図 3-3 東海地域の品目別出荷額全国シェア



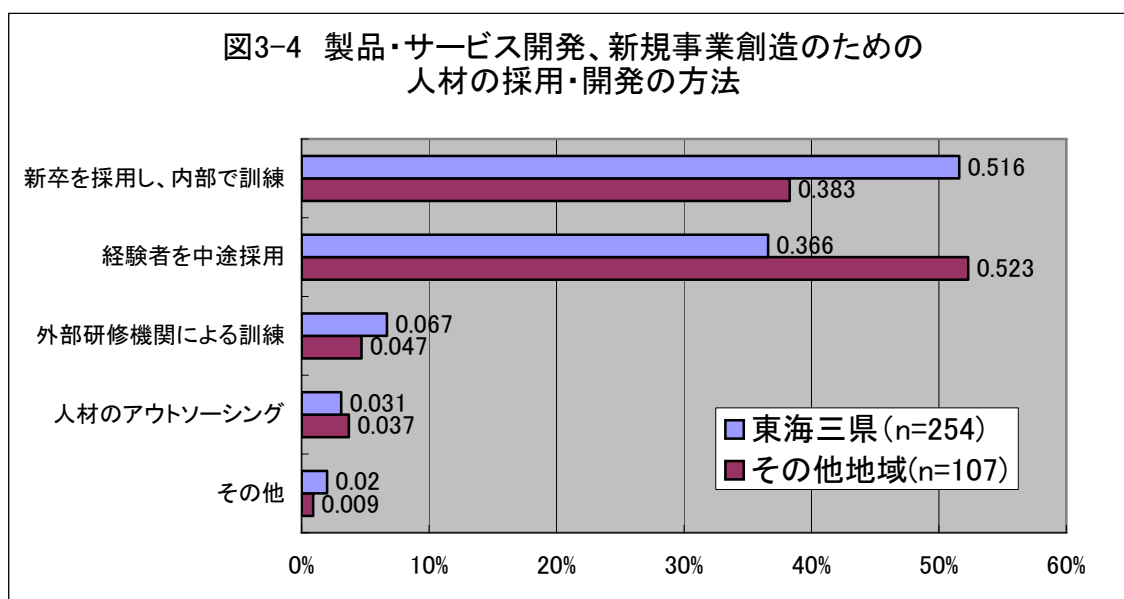
出典：中部経済産業局

第2節 東海地域産業全体の特質

東海地域の特徴として一般に言われるのは「保守的」「閉鎖的」などである。愛知県は 2002 年に「愛知県のイメージ（県民性）」についてアンケート調査を行っている。これによると 1 位は「保守的」（56.7%）で、以下「現実的」（49.6%）「見栄っ張り」（46.8%）「郷土意識が強い」「閉鎖的」「地味」「控え目」「横並び的」「消極的」「慎重」と続いており、地域にこもりがちで閉鎖的、保守的、慎重というイメージが定着している。

東海地域は産業界においても保守性が指摘される地域である。会社創業率¹²においては東京圏（東京 4 位、神奈川 8 位、千葉 10 位）、大阪圏（大阪 5 位、兵庫 9 位）がトップ 10 都道府県を有しているにもかかわらず、東海圏の県（愛知 19 位、三重 24 位、岐阜 30 位）は低迷しており、大学や企業での研究がベンチャーとしてビジネスに発展していない地域であるといえる。逆に東海地域の企業の新卒採用志向は他地域よりも高い。図 3-4 を見ると「製品・サービス開発、新規事業創造のための人材の採用・開発の方法」という設問に対し、東海地域の企業はその他地域と比べて、「新卒を採用し、内部で訓練」という選択肢を選んだ企業が圧倒的に多いことが分かる。この結果から、この地域の産業が擦り合わせ型産業中心であるために、新規事業創造にあたっては企業内での知識、企業内経験が重要視されていると考えられる。

これらのことから、東海地域において大学を卒業する学生はベンチャー設立などの新規起業には消極的で、企業側のニーズとも相まって、むしろ既存の企業に就職をして、その中で製品開発・新規事業創造を進めて行く傾向があるといえる。さらに、東海地域におけるイノベーションが既存企業内から生まれやすい要因の一つであると考えられる。



出典：舛山誠一「東海地域の産業競争力と産業クラスター」

¹²新規創業企業÷総企業数

多和田・家森が東海3県の企業を対象に2004年に行った調査（以下東海アンケートと呼ぶ）によると、「重視する企業イメージ」という設問に対して、東海地域の企業は東京の中小企業に比べて、「収益性の高い企業」という選択肢で10ポイント近く高い数値を示している¹³。また、「経営に影響を与える外部環境への評価」に関する設問については、東京の中小企業の40.1%が「金融システムの変化」を挙げているのにもかかわらず、東海地域の資本金5000万円以下の企業（以後東海中小企業）は14.0%しか影響があるとしていない。「不足している経営資源¹⁴」という設問に対しては「資金」という選択肢を選んだ東京の中小企業は1番目と2番目を合わせて32.5%であったのにもかかわらず、東小企業は15.5%しかない。以上のことから、東海地域の企業はそれほど金融を重要視しなくても良いほどに負債が抱えておらず、高収益性を目指した堅実経営を選好しているといえる。

後に詳述するが、実際に東海地域の企業を調べると無借金経営をしている企業も数多く見られ、東海地域と全国の自己資本比率を比べても、東海地域の自己資本比率は全国の企業に比べて約15%ポイント高い数値となっている。

第3節 金融業(V C)の特色

第1項 金融機関

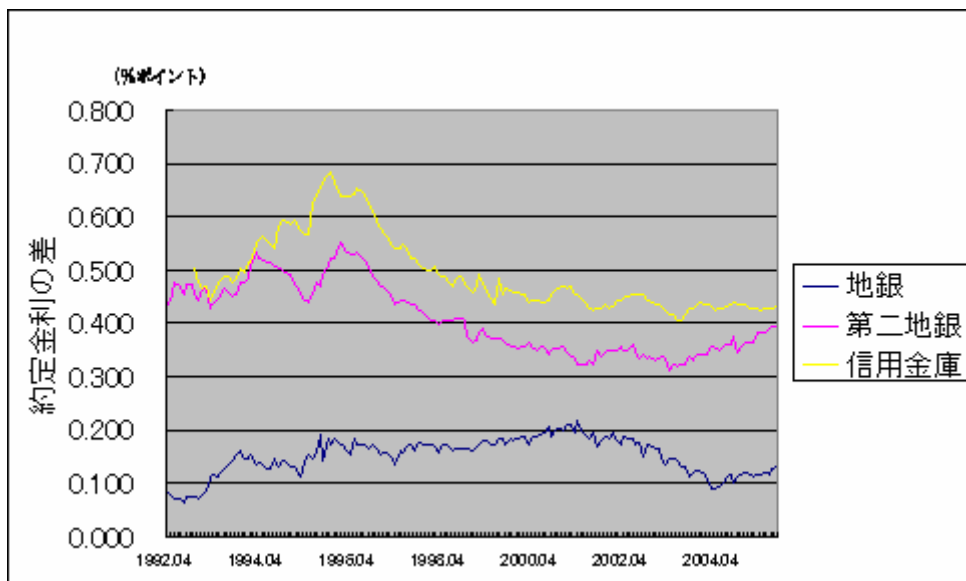
東海地域の金融機関の特徴を知るキーワードは「名古屋金利」である。名古屋金利とは、名古屋を中心とする東海地域における企業への貸出金利が、他地域のそれに比して低位にある現象をいう。図1は貸出約定金利の全国平均と東海地域の差を表しており名古屋金利は東海地域の金融関係者にとっては常識とも言える現象ではあるが、その原因を経済理論的に証明するのは困難とされる。家森は①市場分断仮説、②優良企業仮説、③無借金志向仮説、④高競争仮説、⑤保守的金融機関仮説の5つの仮説を掲げ、「市場分断市場仮説を前提にして、4つの要因」の分析を行った結果、「それぞれの要因が一定の真実を含むと考えられ」としている〔2005,多和田,家森〕。

すなわち、貸出しにおける情報の非対称性を考慮に入れて、東海市場と他地域市場が分断されているとした上で、東海地域にパフォーマンスのよい企業が多いためリスク・プレミアムを小さくすることができ、東海企業が無借金経営を好むがゆえに貸し出し需要が低くなり金利が低下する。また、金融機関側としても、保守的な経営を好む傾向にあるため信用リスクの小さな優良企業にしか融資を行わず、その限られた企業をめぐる金融機関同士での競争が激化する。ゆえに貸出金利が恒常的に低いのである。

¹³ 10項目から3つ選択。東海企業77.3% 東京中小企業67.5%

¹⁴ 人材、設備、資金、情報、技術、ソフトな経営資源の中から不足している順に2つ選択。

図 3-5：貸出約定金利の全国と東海の格差



出典：日本銀行
日本銀行名古屋支店

東海地域の企業は金融機関に対してどのようなニーズを持っているのだろうか。多和田・家森は東海アンケートの中で「一般的に地方銀行・信用金庫・信用組合に対し、どのような機能の充実・強化を望みますか」という問いを東海地方の企業に発し、東京商工会議所「リレーションシップ・バンキングに対するニーズ調査結果」（2003年8月21日）と比較している（表3-2/表中では、東京商工会議所のアンケートを東商アンケートとしている）。東海でも全国でも「物的担保（不動産）に過度に依存しない融資」が70%以上の高い比率を占めており、この点の解消が金融機関に求められていることは明らかである。また、東海と全国との間で10%ポイント以上の差が生まれた質問項目が9個ある。そのうち東海地域の方がニーズが強いものとしては、「各種の情報提供」である。逆に、東海地域にあまりニーズがないものとしては、担保・保証の融資条件の緩和に関するもの、「早期事業再生への支援（23.9%ポイント）」などが挙げられる。

また東海アンケートは、東海企業に「現在、取引金融機関について満足できる点を、以下の項目より順番に3つお選びください。」という質問を行い、1番に3点、2番に2点、3番に1点のウェイトをつけて加重合計を取った。高い評点を得たのは、「貴社に対する知識（942点）」「意思決定のスピード（550点）」「広範なサービスの提供（538点）」であった。

これらの結果を総合的に勘案すると、東海地域の金融機関は、融資先の企業の経営状況を長期間の関係の中で適切に把握し、信用コストを小さく抑え、迅速な融資サービスを企業に提供できている。そして、これは、近年全国的に重要視されているリレーションシップ・バンキングが従来から一部機能していたと考えられる。その上で資金提供以外の面において「各種の情報提供」が求められている。地域金融機関は企業との付き合いを深めると共に、ますますの地域密着型の金融機関を目指す必要がある。

表 3-2：地域金融機関への要望

		東海アンケート		東商アンケート	
		回答数	比率	回答数	比率
資 金 供 給 機 能 に つ い て	1) 物的担保（不動産）に過度に依存しない融資	408	73.1%	116	71.2
	2) 物的担保以外の担保（知的財産権、売掛債権等）を活用した融資	124	22.2%	61	37.4
	3) 商品・サービス・技術などの企業の事業性のみを基にした融資	263	47.1%	95	58.3
	4) 連帯保証人に過度に依存しない融資	302	54.1%	109	66.9
	5) 信用保証協会の保証付きでないプロパー融資	140	25.1%	94	57.7
	6) (データベース等を活用した) 迅速な貸出	151	27.1%	34	20.9
	7) ファンド等を通じた融資	31	5.6%	9	5.5
	8) 売掛債権等の証券化	60	10.8%	22	13.5
	9) その他	11	2.0%	3	1.8
	10) 関心なし	126	—	—	—

資 金 供 給 以 外 の 機 能 に つ い て	1) 早期事業再生への支援	53	8.7%	53	32.5
	2) 新規開業（企業）への支援	126	20.8%	37	22.7
	3) 企業間のビジネスマッチング	168	27.7%	55	33.7
	4) 大学等との（産学連携の）マッチング	54	8.9%	46	28.2
	5) M&A等企業提携への支援	113	18.6%	45	27.6
	6) 事業の市場性・技術力等の適正評価	135	22.3%	61	37.4
	7) 各種の情報提供	377	62.2%	51	31.3
	8) 各種の経営相談	123	20.3%	37	22.7
	9) 地域産業の育成	126	20.8%	31	19.0
	10) 地域社会への貢献	86	14.2%	23	14.1
	11) その他	6	1.0%	0	0.0
	12) 資金供給以外の機能は期待していない	58	9.6%	32	19.6
	13) 関心なし	78	—	—	—

第2項 企業

企業の資金調達方法は、大きく分けて自己資本と他人資本に分けられる。そして東海地方の企業の自己資本比率は一般的に高いといわれている。東海アンケートでの企業の平均自己資本比率は41.6%であった。一方、財務省の法人企業統計によると2002年度の日本全体での法人の平均自己資本比率は27.4%であり、東海地域の借入を好まない企業運営が数字の上からも見て取れる。

また、同アンケートによると、「金融機関長期借入／長期負債比率」は、0%が182社(39.2%)もあり、平均値は34.4%であった。東海企業の間接金融依存度が低いことを物語っている。

企業の自己資本比率が高い東海地域は、相対的に資金のニーズが低い地域といえる。そして間接金融に対する依存が小さいゆえに、近年巻き起こった金融機関システムの変化に対しても影響が小さく済んでいる。バブル崩壊以降、全国的なデフレ・スパイラルが起これ、企業が疲弊していく中で、東海地域がむしろ活気にあふれている要因は、このような企業の財務傾向にもあると思われる。

第3項 産業クラスターと金融

ポーターによる産業クラスターの概念には、産業の経済主体たる企業や供給業者、関連産業等だけではなく、大学等の研究機関、行政機関等も含まれ、金融機関も重要な構成要素の1つに含まれる。しかし、企業のタテの関係が強固な東海地域にあつては、企業はそのタテの関係単独でほぼ産業を営むことができる自己充足的な産業形態を持ち、逆に企業以外の要素に対する依存度は一般的にあまり大きくない。このような特殊な状況の中で、金融機関が、クラスターの一要素として機能する場所を探すことは難しいが、この東海クラスターの発展に寄与できると思われる役割を挙げてみよう。

産業クラスターには大小様々な規模の企業が存在し、各々が有機的に結びつくことによって親密かつ競争的な関係を築いている。大企業だけではなく中小企業の発展がクラスターの発展に与える影響は大きく、その意味で中小企業の存在意義は大きい。しかし、東海地方の金融機関は比較的優良な企業に好んで融資する傾向があり、中小企業にとっては決して低金利の恩恵を享受できない状況にある。この状況を打破するためには、金融機関が中小企業の信用リスクを過大に判断することなく適切に評価する必要がある。そのためには企業の状況を適切に把握しなければならない。すなわち金融機関と中小企業の継続的な関係性を保持することが必要となるのである。これは地域の中で密なネットワークを持つ地域金融だからこそ可能なことである。

次に金融機関が新規起業に果たす役割である、東海地域は全国の中でも経済規模に比して起業が少ない地域である。新規企業を促すためには法律やインキュベーター等の整備も重要であるが、新規起業者が頭を悩ませる大きな問題の一つが開業資金であることから、主たる資金提供元である金融機関が何らかの対応をなし、起業者を支援することが必要となる。そのためには新たなリスク負担の枠組みをつくり、リスクマネーの供給の拡大を図る必要がある。

第4節 インキュベーター・大学・TLOの現状

東海地域における大学は、企業にとって有効な役割を果たしているとは言えない状況にある。日本政策銀行東海支店による自動車関連企業への聞き取り調査¹⁵では「大学との連携はあくまで補完的な手段にとどまっている」と結論付けられている。これはヒアリング先から「シーズの広がり具合に合わせ、大学との連携を模索しているが、大学と目線を合わせるのは難しい。」という回答にみられたように、製品化を前提とした大学との共同開発は難しいことを表している。また、東海アンケートにおいても「東海地域の異業種交流組織や産学連携組織から有益な支援を受けている」「東海地域内の大学や公的研究機関から有益な支援を受けている」という項目に関しては「そうは思わない」と回答した企業の割合が多く、大学や公的研究機関が企業にとってそれほど重要な役割を果たしていないことがわかる。その一方では「事業環境で今後充実させてほしいもの」という質問に対しては、順位は低い大学・公的機関からの支援の強化を望まれている。東

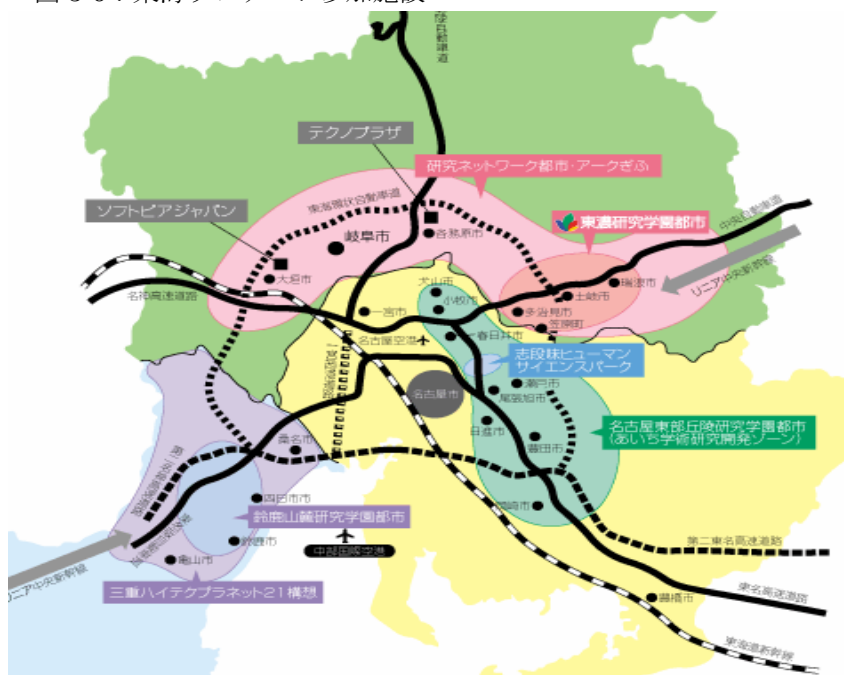
¹⁵ 2003 「愛知県における自動車産業クラスターの現状と発展の可能性」日本政策銀行

海3圏には現在16のインキュベーター施設が存在し、IT・バイオ産業を中心とするベンチャー企業のサポートを行っているが、それらの産業が大きな産業となるまでは至っていない。TLOに関しては2つの組織¹⁶が活動をしているが、これらも目立った実績をあげるに至っておらず、あまり機能していない。

第5節 行政による産業活性化・産業クラスターへの取り組み

1987年の第四次全国総合開発計画において「名古屋圏においては、世界的な産業技術中枢圏域にふさわしい高次都市機能の集積を図り、内陸・東部地域においては、東京圏との連携も生かしつつ産業の集積と研究開発機能等の強化を図る」ものと位置づけられている。そうした中で東海地域の各県はそれぞれ県ごとに研究学園地区の整備を進めてきた。1983年に産学官が一体となって研究学園地区の整備を進める構想が提案され、1985年に「東濃西部研究学園都市調査」(岐阜県)および「鈴鹿山麓研究学園都市基本構想調査(三重県)」が公表された。さらに1987年第四次全国総合開発計画で名古屋圏における3つの研究都市の推進が位置づけられ、1988年には「あいち学術研究開発ゾーン構想策定調査」が公表された。現在においては「東海・リサーチリンケージ」として相互に連携を図りつつ整備が進められている。

図3-6: 東海リンケージ参加施設



出典: 東濃研究学園都市 http://www.tono-fsrc.gifu.gifu.jp/01/01_3.html (2005年11月11日アクセス)

1990年代にアメリカがクラスターの形成によって国際競争力を取り戻し、IT産業を中心として発展を遂げると日本でもクラスターについての期待が高まった。2001年度に経済産業省に

¹⁶ (財) 中部 TLO、(株) 三重 TLO

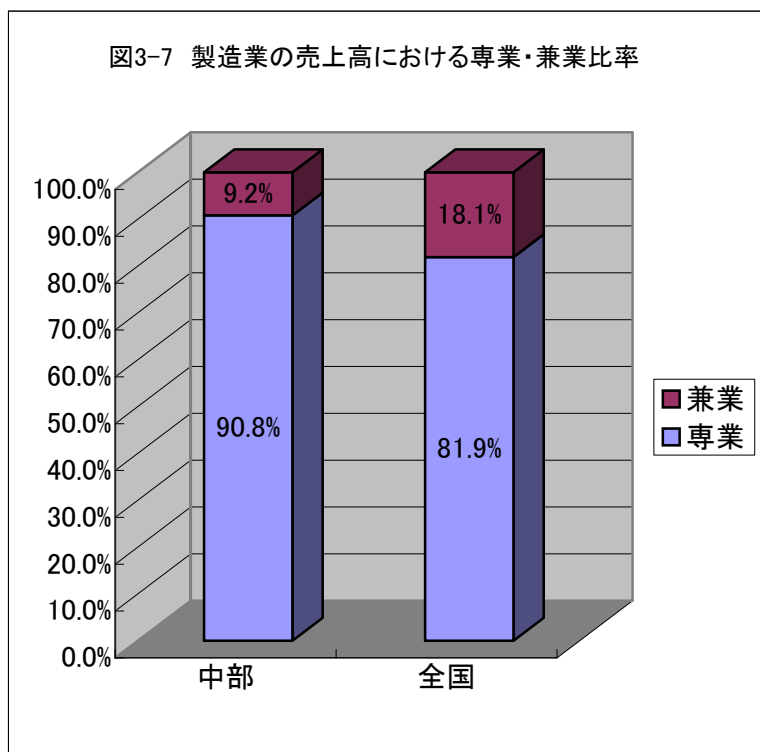
よって「産業クラスター政策」というものが打ち出された。これは「従来型の企業誘致に重点を置いた地域経済振興が限界に達しつつある中で、各地域における人的ネットワークの形成を核としてイノベーションを創出する環境を整備し、それにより内部型の地域経済活性化を実現しようというもの」である。現在日本全体で 19 のプロジェクトが行われており、東海地域については「東海ものづくり創生プロジェクト」「東海バイオモノづくり創生プロジェクト」が展開されている。2002 年には文部科学省から「知的産業クラスター創生事業」が策定された。東海地域においては「名古屋ナノテクものづくりクラスター」が進められ、産業クラスター計画と連携をとりつつクラスター形成が進められている。これらの一連の政策から国が現在においても東海地域を「モノづくり」拠点として重視していることが伺える。

第6節 産業クラスターから見た東海地域経済の課題

これまで見てきたように東海地域は現在非常に良い経済状況を保っている。ただ、万博が終了し、国家をあげた大型プロジェクトが終了した今、東海地域は今後も継続的な発展をしていけるかについてはいまだはっきりとした見通しが立っていない。

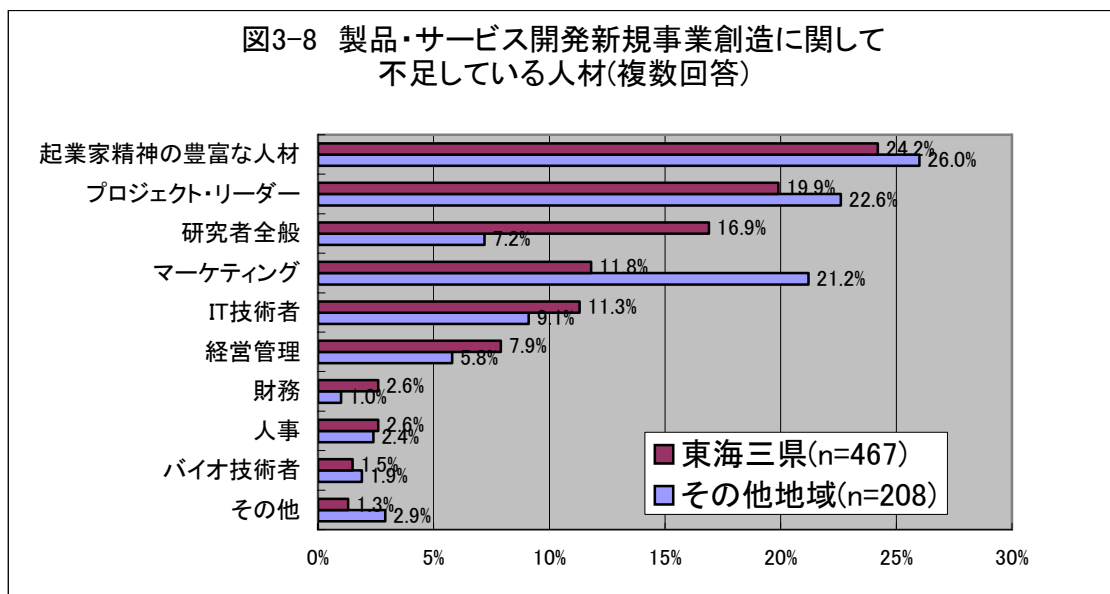
東海地域のモノづくり産業クラスターは、ポーターが想定するシリコンバレーや先のシアトルのように、大学研究や産学連携をする中で次々とスピアウトが起きたり、ベンチャーが立ち上げられたりして発展してきたわけではない。むしろ 20 世紀初頭から既存企業が社内で実直な研究を続け、時には外から技術を取り入れ、時代に適合した産業を創発することで、この地域のイノベーションを牽引し発展してきたといえる。

そうして現在世界に誇る産業クラスターとして成立しているわけであるが、こうした既存大企業中心による発展がこの地域に慎重で安定した経営を志向させ、同時に創業・起業をためらう風土を培ってきた。また、そういった流れの中でこの地域に起業するための十分なインフラが整備されなかったともいえる。既存企業に関しては大企業との安定的な関係の中で、無借金企業が数多く存在するなど、良好な財務状況を達成してきた。しかし、それは同時に既存企業はこれまでの産業から新たな産業分野、新たな製品の開拓姿勢に消極的であることを示している。図では製造業の売上高における専業・兼業比率を表しているが、中部地域の専業比率は全国の専業比率に比べて 10 ポイント以上高い。これは中部地区の製造業が新しい産業に向けてあまり投資をしていかないという消極的な姿勢を表している。



出典：中部経済産業局

図 3-8 は製品・サービス開発新規事業創造に関して不足している人材についてのアンケート結果であるが、東海地域はその他地域と比べて研究者の不足を高い割合で指摘しているが、一方ではマーケティング、プロジェクト・リーダーに対する需要が低い。これはこの地域が製造業に秀でた地域であることを示すのと同時に、マーケットやプロジェクトなどの経営に関する意識が相対的に低い地域であることを示している。クラスターの中で産業が発展していくためには製造業の集積ばかりでなく、対外的に情報を発信していくコンテンツ産業のようなソフト面でのインフラを平行して充実させる必要がある。



出典：舛山誠一「東海地域の産業競争力と産業クラスター」

グローバル化が進み、諸外国の追い上げと国際間の競争が激化している今日、現在競争優位に立っている既存企業は、今後も継続して競争優位を保つためにはこれまでと同じものを生産していくだけでなく、新しい製品の開発、新たな事業領域への進出をイノベーションを軸に進めて行かなければならない。

しかし今や技術革新のスピードは日に日に進歩している。そのような中、企業にとって自社内だけですべての研究することは非効率となってきた。むしろ社内の資源をコア産業に集中投資するとともに、それ以外のものについては外部との連携やアウトソースするといった戦略が重要となってきている。他地域と競争していくには既存の枠内での研究だけではなく、異なった視点からの研究、複合的な研究、他研究機関との連携を積極的に推進していく必要がある。そのために、系列を越えてクラスター内のネットワークを更に密にしていくとともに、大学に存在する知的資源を有効活用していくことが重要となってくる。

さらに、グローバル化が加速する現在、企業の活動地域や販売市場は日本国内に留まらず、全世界的な戦略を打ち立てなければならない。そのような中、現在の東海地域クラスターが企業・産業にとってどのような役割を果たしていくかが今後の地域経済にとって重要な課題となる。東海地域はそこに存在する企業が世界に進出していく際の拠点機能を備える必要がある。モノづくりを軸に新たなイノベーションを促進させ、競争力のあるクラスターをしていくのはもちろん、この地域の空港や港湾施設などの物的インフラを整備することによって世界への発信拠点として利便性を高めていかなければならない。

第4章 本社機能

第1節 本社機能について

第1項 本社機能移転

本章では、東海地域経済がモノづくりクラスターとして更なる発展を遂げるための方策を考える上で、われわれが非常に有効な方策であると考えに至った「東海地域への本社機能移転」について述べる。本社機能とは端的に言えば企業の本社が有する機能の一部、またはすべてを指す。本節においては本社機能というものを明らかにするとともに、先に分析を行った東海産業クラスターの特性から、なぜ本社機能移転が最も効果的な方策であるのかを明示する。第2節において、東海圏における本社機能移転の状況を分析し、第3節において東海地域への本社機能移転促進に向けた課題を提示する。

第2項 本社機能とは

われわれは本社と本社機能の概念を明確に区別している。本社機能とは、本社が立地しているという事実に留まらず、企業が企業活動を行う際に本社が果たす役割を指し、大阪府立産業開発研究所の調査¹⁷では本社機能を以下の10の諸機能（経営企画、市場調査、営業・統括、研究開発、広報・IR、人材採用・人事管理、財務・資金調達、国際関連、情報システム、その他統括・総務）に分類している。この10の諸機能は大きく「意思決定機能」と「広域的管理機能」に分類できるとする。すなわち、意思決定機能とは、取締役会や株主総会の場で経営の意思決定を行う機能をいい、広域的管理機能とは、調達・購買・外注、市場調査・営業、研究開発などの諸部門を適切に管理し、運営していく機能をいう。

第3項 東海クラスターにおける本社機能の重要性

本社は企業にとっての核的存在であり、本社機能が存在することは、当該地域に企業の意思決定部門や研究部門などの多岐に渡る部門が存在していることを意味する。先の調査によれば、地域経済にとっての本社機能の重要性は以下の4点に整理される。

¹⁷ 2004 大阪における企業の本社機能 —企業の本社機能に関するアンケート調査結果報告書— 大阪府立産業開発研究所

- ①雇用創出：本社が立地することにより、直接雇用吸収につながる。
- ②税収：企業の売上は、一定の割合で立地する地域の税収に反映される。また、本社に雇用される従業者の所得からも税収が発生する。
- ③新たなビジネスチャンスの創出：新たな事業、製品・サービス・技術についての意思決定を行う機能を有することから、ビジネスチャンスを創出し、域内外から企業、人、資本を呼び込む。
- ④域内企業への波及：調達、購買、外注等について決定、管理する拠点として、域内企業への物品の発注、サービス産業の利用などを通して需要を生み出す。また、本社において創出されるビジネスチャンスを求めて集積する企業から発生する需要が、域内の企業にもたらされる。

われわれの分析によれば、東海地域クラスターの特色は、既存企業が中心となったイノベーションと、クラスター内での親密な連携を核にしたハイレベルの擦り合わせが進行することで、競争優位を確立してきたことであった。そういった現状を踏まえ、本社機能移転の効果を考えると、本社が有する意思決定機能がクラスターに加わることにより、新しいアイデアに対するクラスター内での素早い対応を加速させる。また、研究機能がクラスターに加わることで更なる新商品・新技術の促進が可能となる。研究機関に加えて、当該産業の関連産業も本社の移転に伴って移転する事が考えられるため、さらに集積が進む。本社機能は主体的なネットワーク形成機能を有しているために、域内の連携が一層強化される。

以上のように、本社機能が東海地域に存在することは、クラスターの発展にとって重要な役割を果たす。東海地域経済の特色を活かすためにはモノづくりにおける域内連携の一層の強化が必要であり、そのためにこの地域への本社機能移転を促進することが重要なのである。

第2節 本社立地と移転の状況

第1項 調査の方法

本調査では東海圏本社立地の推移について、大阪府立産業開発研究所（2004）が行った調査に倣い、東洋経済新報社「会社四季報」（以下四季報）を用いて5年ごと（1985、1990、1995、2000、2005）の変化を調査・分析した。

調査に当たっては四季報の各年の1集・新春号を用いた。したがって、1985年以前に東海圏から他都道府県に本社を移転した事例については捕捉できていない。

四季報において太字で記載している所在地を本社所在地とみなした。また複数本社制を採用しており別途「本社」「本部」と記載されている場合、それらを「従本社」と呼び、前述の主たる本社「主本社」と区別した。

そのようにして把握した東海圏に本社を置く企業（1985年から2005年までに完全に他都道府県に移転したものの、かつては東海圏に存在していた企業を含む）について、以下の4つの類型に分類した。

- | | | |
|------|-----------|-------------------------------------|
| 第Ⅰ分類 | 単独本社企業 | ：東海圏内のみ本社を置く企業 |
| 第Ⅱ分類 | 複数本社企業〔主〕 | ：複数本社制を採用し、東海圏内に主本社を置く企業 |
| 第Ⅲ分類 | 複数本社企業〔従〕 | ：複数本社制を採用し、東海圏外に主本社を置き東海圏内に従本社を置く企業 |
| 第Ⅳ分類 | 完全移転企業 | ：東海圏外に本社を完全移転した企業 |

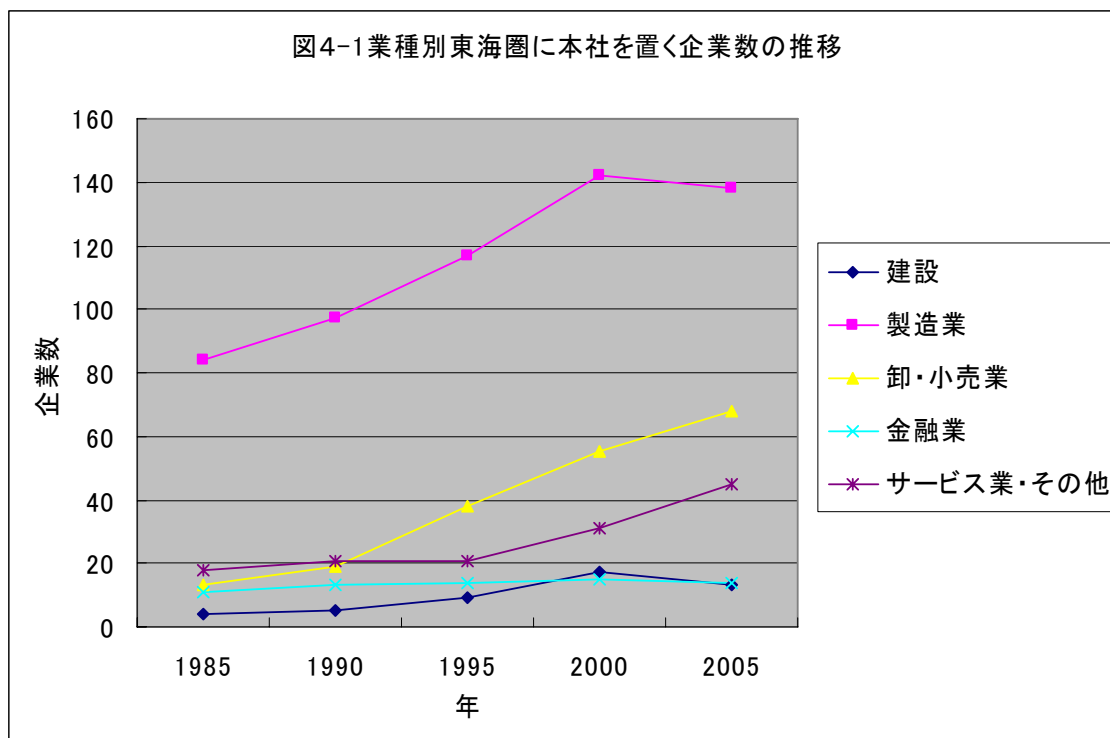
第2項 東海圏における本社立地と移転の状況

本節では、第1節で考察した本社の重要性を踏まえた上で、現在の本社立地の動向について分析する。本社機能の充実がクラスターの成長に大きく貢献することは以上で述べたが、以下では本社立地の現状を分析することにより、名古屋が抱える本社機能誘致における課題を発見し、具体的な方策を考えるための足がかりとすることを目的とする。

会社四季報に掲載されている上場企業数を、1985年から2005年まで5年おきにリストアップし、そのデータを業種、地域、資本金の3つの観点から分析する。また今後の分析の際に、東海3県内に本社を有する企業を4つに区別する。図の中で名古屋市内に本社がある企業を「名古屋市」、名古屋市以外の愛知県内に本社がある企業を「愛知県」、岐阜県内に本社がある企業を「岐阜県」、三重県内に本社がある企業を「三重県」と表記する。

i) 業種別本社数の推移

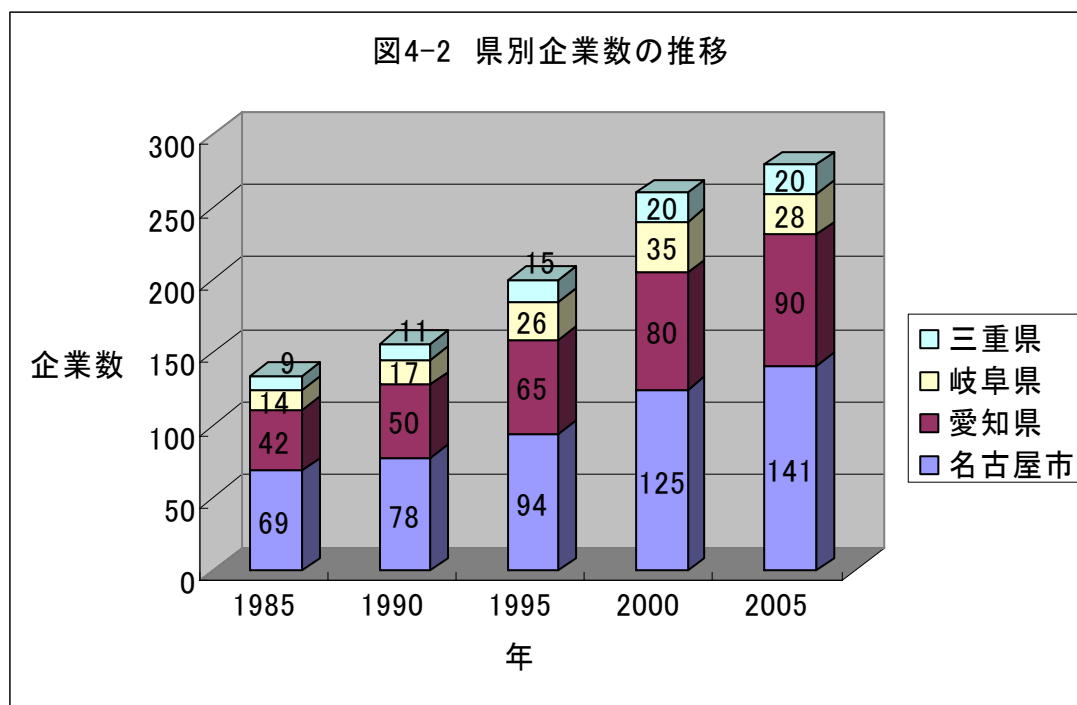
まず、東海圏に本社を置く上場企業数を業種別に見てみると、1985年から現在にかけて産業全体で増加していることがわかる。しかし2000年から2005年にかけて本社立地数の伸びは鈍化傾向にある。特に2000年から2005年にかけて製造業と建設業の本社数は減少へと転じている。その要因としては、長引く不況の影響で企業の経営不振が深刻化し、廃業が増加したことや、昨今の活発な企業の統廃合などによって企業数が減少したことが挙げられる。



業種	1985	1990	1995	2000	2005
建設	4	5	9	17	13
サービス業・その他	18	21	21	31	45
製造業	84	97	117	142	139
卸・小売業	13	19	38	55	68
金融業	11	13	14	15	14
合計	130	155	199	260	279

ii) 県別本社数の推移

次に、東海圏に本社を置く上場企業数の推移を県別に見てみる。まず分かることは1985年から2005年まで、すべての年で名古屋市、愛知県に圧倒数の本社立地がなされていることである。このことから、東海3圏の中心が紛れもなく名古屋市、愛知県であることが分かる。名古屋市と愛知県では1985年から2005年まで一貫して本社立地数が増加している。それに対して岐阜県は2000年までは増加してきたものの、その後2005年までに本社立地企業が7社も減少している。これは産業の空洞化が進んでいることを表している可能性がある。三重県についても2000年から2005年にかけては横ばいの状態であり、今後の本社流出を進行させないための手立てが必要となっている。

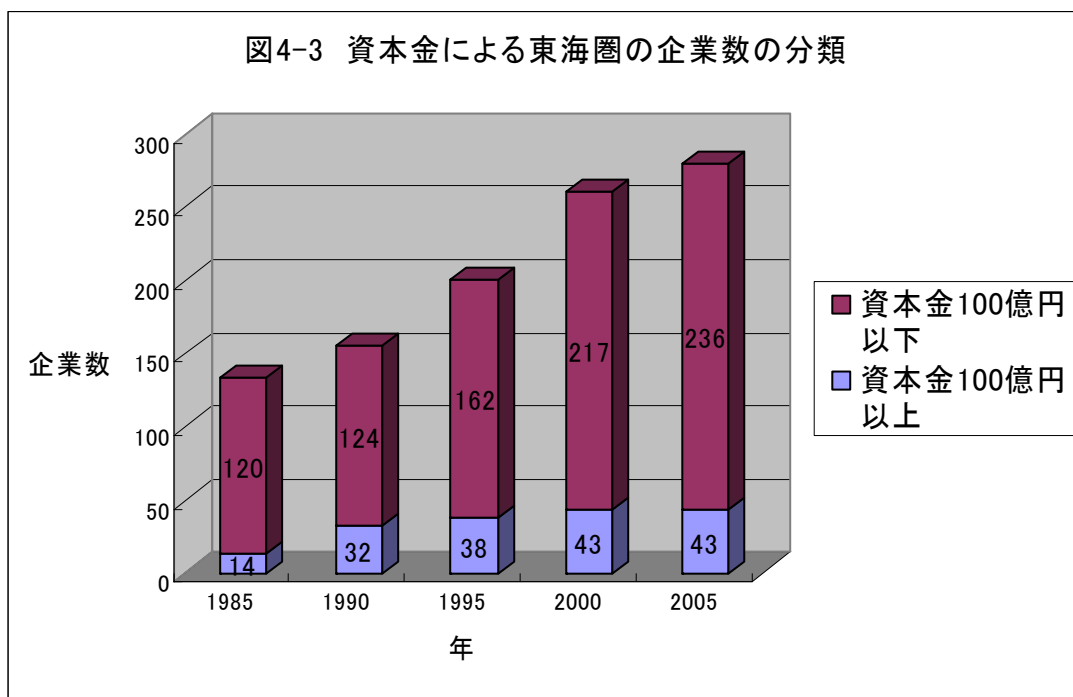


iii) 資本金別本社数の推移

最後に、東海圏に本社を置く上場企業を、資本金が 100 億円以上の企業とそうでない企業に分類し、企業数の推移を分析する。資本金 100 億円以下の上場企業数は 1985 年より増加し続けており、不況が続いた 2000 年から 2005 年までにおいても 20 社の企業が上場を果たし、本社立地は順調に進んでいる。これに対し、資本金 100 億円以上の本社立地企業数の増加率は年々逡減しており、2000 年から 2005 年の間には 1985 年以来初めて増加しなかった。しかし、このことには注意しなければならない。

東海圏に本社立地をする企業数が増加していないということは、資本金が 100 億円を超えるような企業が現れなかったことを意味するとは限らない。実際に 2000 年と 2005 年で資本金 100 億円以上の企業の顔ぶれを比較してみると、まったく同じ企業が並んでいるわけではない。5 年間に 5 つの東海圏に本社立地していた企業が消え、5 つの企業が資本金 100 億円を超える企業に成長している。一方、以前本社を東海圏に有していた 5 社が東海地域に本社を置かなくなった原因を明らかにすると、1 社（東海丸万証券）は合併により消滅、1 社（松下精工）が子会社化により上場廃止、残りの 3 社（UFJ 銀行、エイデン、INAX）は他社との持ち株会社設立に伴う本社の東京移転によるものである。

現在盛んに進められている業界再編によって、東海地域の大企業の本社が東京に移っている現実が存在する。ただし、ホールディングカンパニーや持ち株会社の設立では企業にとっての活動拠点が大きく変わるとはいえない。しかし、本社機能うちの一定割合はやはり移転が進むものと見られ、業界再編の流れの中で地方経済からの本社機能の流出が起きていると考えられる。



第3項 複数本社制採用状況

これより、われわれは複数本社制に焦点を当てていく。企業が複数本社制を採用する理由には、市場や生産拠点との近接性、官公庁との近接性、メディアとの近接性、交通の利便性などが挙げられる。

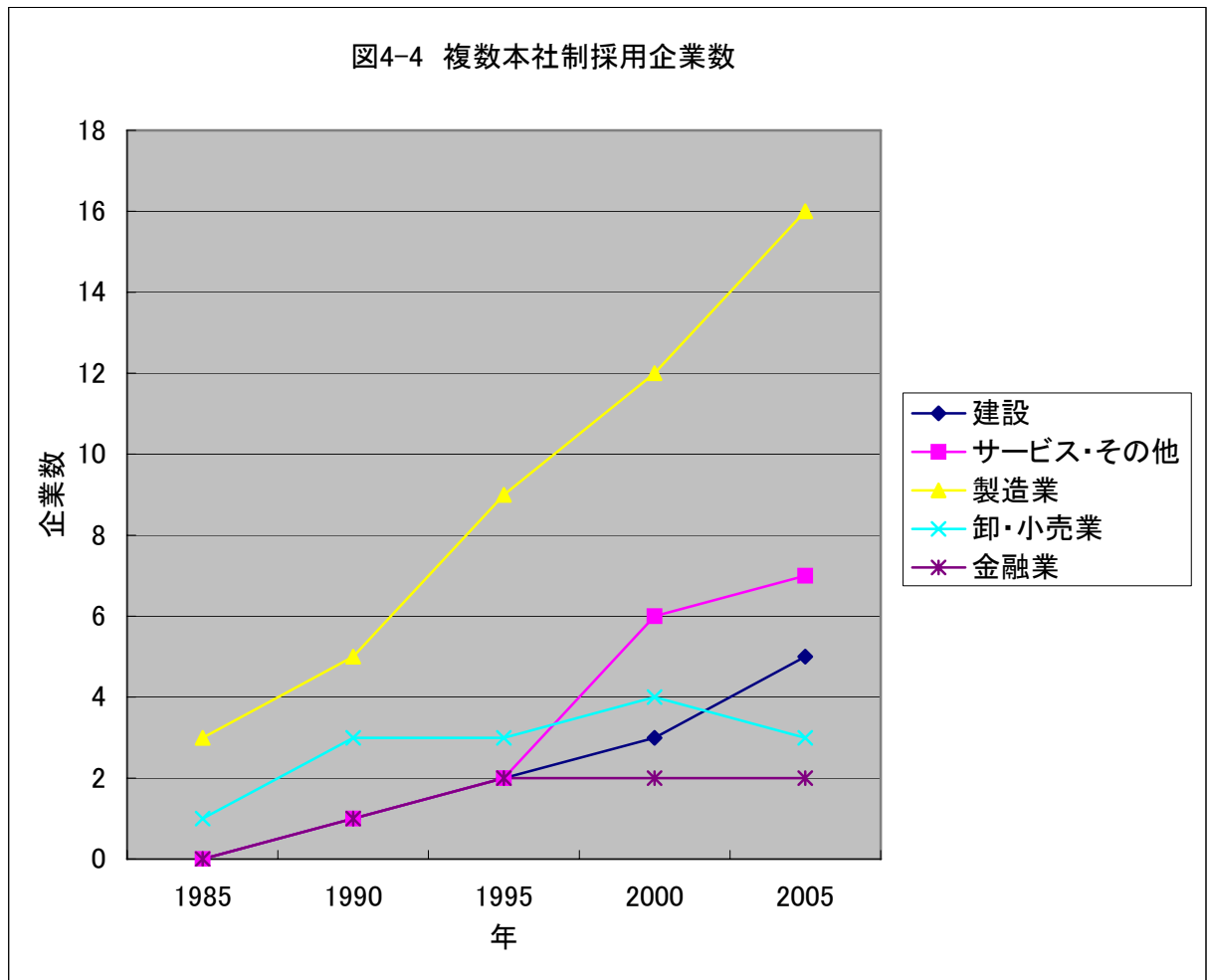
東海圏に本社を置く企業のうち複数本社制を採用している企業はどのくらい存在するのだろうか。以下では、複数本社制の採用状況や今後の展望について言及する。(但し、東海圏外に従本社を置く企業に限る。)

図の4-4は、5年ごとの時点における複数本社制の採用状況を示している。建設業と製造業、サービス業では、複数本社制を採用する企業数は増加傾向にある。特に製造業ではその傾向が強く、今後も増加し続けることが予想される。これは、東海地域においてこれ以上の市場拡大が見込まれないという現状の中、市場の全国展開のために東京にも本社を持つことが必要になったことが理由のひとつとして挙げられる。

卸・小売業、金融業では、2000年までは増加傾向にあったものの、近年では横ばいもしくは減少傾向に転じている。しかし、これらはデータ数が少数のため、傾向を断定するに足る指標とまでは言えず、今後これらの産業で複数本社制を採用する企業の動向までは計り知れない。

また、従本社の所在地はほとんどの場合が東京であるが、実質的な本社機能を東京本社のみが有している場合もある。これは、東京での企業活動の比重が高まってきたためであると考えられる。四季報による調査では2000年に名古屋に主本社があり、東京に従本社があったのが2005年には主従が入れ替わっている例が1件確認された(メイテック)。また名古屋が単独本社であったのが複数本社制を採用すると同時に、東京が主本社となり、名古屋が従本社となった例も1件確認された((株)スペース)。

しかし一方では、2000年から2005年の間に従本社の所在が東京にあった企業が、複数本社制を廃止し、名古屋に単独本社を置くケースが2件確認された(松坂屋、木曽路)。他にも、東京における従本社を無くし、東海圏内に単独本社を置くケース2件、複数本社制を採用し、東海圏内に主本社を置いた例が1件、東海圏内と圏外で従・主を入れ替えた例が1件確認された。



	1985		1990		1995		2000		2005	
	企業数	採用数	企業数	採用数	企業数	採用数	企業数	採用数	企業数	採用数
建設業	4	0(0.0%)	5	1(20.0%)	9	2(22.2%)	17	3(17.6%)	13	5(38.5%)
サービス業・その他	18	0(0.0%)	21	1(4.8%)	21	2(9.5%)	31	6(19.4%)	45	7(15.6%)
製造業	84	3(3.6%)	97	5(5.2%)	117	9(7.7%)	142	12(8.5%)	139	16(11.5%)
卸・小売業	13	1(7.7%)	19	3(15.8%)	38	3(7.9%)	55	4(7.3%)	68	3(4.4%)
金融業	11	0(0.0%)	13	1(7.7%)	14	2(14.3%)	15	2(13.3%)	14	2(14.3%)
合計	130	4(3.1%)	155	11(7.1%)	199	18(9.0%)	260	27(10.4%)	279	33(11.8%)

第4項 本社機能の完全移転

ここでいう本社機能の完全移転とは単独本社制をとる企業が、その本社機能を完全に他地域に移転させることであり、前節で分析を行った複数本社製を採用することで本社機能の一部を移転させることと区別する。

1985年から2005年までに東海圏に完全移転させた企業は2社あり、東海圏から完全移転した企業は4社である。東海圏へ完全移転させた企業は製造業企業2社であり、製造業の強い東海圏ならではの結果といえる。しかし裏を返せば、製造業以外の業種が本社機能に移転するにはメリットが乏しいということでもある。一方、東海圏からの本社機能の流出は建設業・製造業・サービス業と、異なった業種で見られる現象であり、本社機能の流入とは対照的な結果である。流入結果と対比するならば、建設やサービスの分野では東海地域に本社を置いては将来の発展が見込めないということを示唆している。

今後の東海地域の経済発展のためには、企業の誘致を推し進め、本社機能全体的な移転と同時に部分的な移転を促すことが現実的な方策であると考えられる。そのためにも、企業にとって東海という地域が、魅力あるものでなければならない。

- ・東海圏への本社機能の流入企業

東海染工：1988年 大阪本社事務所を名古屋市に移転

松下精工：1999年1月 本社機能を大阪から愛知県春日井市に移転。

- ・東海圏からの本社機能の流出

平田紡績(現BSL)：1985年から1990年までの間に本社を三重県四日市市から東京都に移転。

大東建託：1990年4月 本社を名古屋市中川区から東京都品川区に移転。

ディーワンダーランド：2001年10月 本社を名古屋市名東区から東京都渋谷区に移転。

焼肉屋さかい：2004年4月 本社を岐阜県各務原市から東京都千代田区に移転。

第3節 本社機能移転における課題

本章において、本社機能の重要性と東海圏の現状を述べてきた。今回の調査において東海地域において複数本社制を採用している企業が増加していることが確認された。その要因としては販売網の拡大、全国展開拠点としての東京の重要性、政府サービスへの近接性が挙げられる。また、他の要因として、近年上場する企業が上場時から複数本社制を採用するケースが多いことが挙げられる。そのことは、近年上場する企業にとって、企業活動の中でも、形の上でも東京本社を置くことが重要視されていることを表している。一方では、東海圏内に本社を移転させている企業も少数ながら存在しており、今後東海地域としては、企業が東京へ本社を移転せずとも、東海地域が企業のニーズに応えられ、逆に企業の本社が移転してくるような仕組み作り、環境づくりが必要である。以下では、本社機能移転を進めていく上での課題を述べる。

本社機能を誘致しようとする際、重要になるのがインフラである。地価等の費用面では名古屋は東京より有利な条件で立地できる環境にあるが、インフラ面においては企業の本社を誘致するだけの質、量を備えているとは言えない。中部国際空港の開港や、名古屋高速道路、東海環状自動車道の整備が進み、交通網は発達してきているが、その他の宿泊施設や医療施設の数は不足しているのが現状である。また、市場の規模の面から見ても東海圏は東京や大阪などの大都市圏に及んでいない。

さらに、企業が本社を移転させる際に、そのインセンティブとなるような魅力が東海圏には少ないという問題点もある。創業率の低さや、東京への本社機能の流出が物語っているように、企業が東海圏で新しく事業を展開したり、情報を発信したりする際に必要となるIT・情報インフラ・コンテンツ産業が不足していることも解決すべき課題のひとつである。

その他にも、政府が企業に大きな影響を及ぼすわが国においては、政府の様々な機能が東京に集中しているため、起業が多く、企業が強力な政府がある東京に集積してしまうといった問題点もある。地方公共団体により多くの権限や機能を持たせる地方分権化政策も必要不可欠である。

第5章 グローバル・ハブ

第1節 グローバル・ハブ構想

第1項 グローバル化

本章では、東海地域がモノづくり産業の国際的拠点となるべきという視点を、グローバル・ハブという概念を用いて提示する。「グローバル・ハブ」は比較的新しい概念であり、その内容についてまだ明確なコンセンサスを得られてはいない。そこでわれわれは独自に、グローバル・ハブを「国際的産業ネットワークの拠点」という重要な側面を持つものと捉えて東海地域に有効な方策を考察していく。

現代のグローバル化の波は日に日に進展し、産業界もこの波への対応を避けることはできない。前章までで述べたとおり、東海地域クラスターはモノづくり産業で堅実な基盤を創生し、モノづくり産業で発展してきた地域であり、企業のタテの連携が強く、研究シーズの開発から生産までは、産業クラスター内である程度自給自足が可能な側面もある。それでも企業はグローバリゼーションの影響を受けざるを得ず、東・東南アジアへ次々と進出している。それにより、他地域よりも深刻ではなくとも、産業の空洞化は着実に進行している。また、グローバリゼーションは市場のボーダーレス化を促し、他国企業との市場シェア競争もますます激化している。このような時代にあって、東海産業クラスターを更に発展させ、世界の中でのモノづくりの確固たる地位を形成するためには、企業各々の対応に任せてはクラスタ全体発展を阻害する虞があり、東海圏として何らかの構想を練る必要がある。東海地域のグローバル・ハブ化構想は、我々が東海圏の行政・産業・研究機関へ投げかける案であり、今後の東海地域の課題として取り組むべきものであると思われる。

第2項 グローバル・ハブとは

グローバル・ハブは比較的新しい概念であり、現段階ではまだその内容について明確なコンセンサスはない状態である。グローバル・ハブという言葉が使われている文献及びホームページ等は多数存在するが、内容はその場その場に応じて拡大解釈されているものと思われる。例えば、「空港のグローバル・ハブ化」と言った場合には「ハブ空港化」を指しているものと思われる。また、「当社のグローバル・ハブである〇〇部門」と言った場合、グローバル・ハブを文字通り「グローバル化の中心」と捉えているものと思われる。グローバル・ハブを使用している例で最も有名なのが、ソニーが行った2001年の組織再編である。ソニーは従来では社会環境部として

いた本社機能を、戦略立案部門「グローバル・ハブ」と実行部門である経営プラットフォームに分化し、「グローバル・ハブ」はグループの経営ビジョン策定・戦略立案を行うとしている。

本論におけるグローバル・ハブは、グローバリゼーションの中での産業クラスターの発展との関連としてとらえる概念である。単なるハブ空港の建設を指すものではないし、クラスターにグローバル的な視野を付与する中で単純に「グローバル化の中心」を意味する言葉でもない。ソニーの例のような部門名でもない。よってわれわれは、以下に考察していくグローバル・ハブを以下の2点の特徴を持つものと定義する。

ひとつ目は、地域内の空港・港湾の拠点化及びハブ化である。ここで拠点空港（港湾）はハード面の用語であり、ハブ空港（港湾）とはソフト面の用語であることに留意する必要がある。ハブはもともと自転車の車輪の中心部にある部品のことをいい、それに空港・港湾を見立て、ある空港・港湾に航空・港湾路線を集中させ、放射線状の路線網を構築する。このようなネットワークを持つ空港・港湾の役割をハブ空港・港湾という。ハブ空港・港湾では「ハブ&スポークシステム¹⁸」という路線網構築システムがもととなっており、国際線同士、国内線同士、あるいは国際線と国内線のスムーズな乗り換えが可能となる。換言すれば、出発地から目的地までの中継点の機能を果たす。一方で、拠点空港・港湾は国際線、国内線の相互間での拠点としての役割を果たす。したがって拠点空港・拠点港湾としての地位を得、さらには航空会社にとってのハブ空港・港湾となれば、空港・港湾に人と貨物の移動が集中することから自国経済の盛衰にも影響を与える。

もうひとつは国際的産業ネットワークの拠点化である。こちらがわれわれの重視するグローバル・ハブの側面である。グローバル・ハブという概念は、単なるハブ港湾・空港構想にとどまるものではなく、更に高次のネットワーク構想と考える。即ち、グローバル・ハブの中心地は当該地域の中心産業の国際的拠点となり、当該産業に関する人、物、資本、情報の流れの中央に位置すると共に、当該産業の最先端地域でもある。言い換えれば中心地は当該産業のトップリーダーといえる。中央に位置するとは、中心地と周辺地域との間に常に双方向的なネットワークが存在することを意味する。中心地で研究・開発された技術、アイデアは周辺地域へと輸出されて現地において製品化、商品化され、逆に、周辺地域において世界の最先端の資源、情報を得たいときには中心地に求めることとなる。よって、その産業の情報は中心地へと向かい、そこには研究・開発機関、企業の本社機能、関連産業、教育機関等が集積し、国際的会議及び展示、企業間の契約締結が行われるために、中心地では重要な経営意思決定が成される。中心地域のクラスターには当該産業の企業が多数集積しているため絶えず技術革新が起こる。

第2節 東海地域をグローバル・ハブとする意義

第1項 グローバルに開かれた経済圏

製造業における国際的な競争はますます激化の一途をたどっている。韓国、中国などの製造業後発国は、安価な労働力によりコスト面での優位を武器とし、また、目覚ましい技術力やデザイン力の向上により東海地域製造業に競争を仕掛けてくる。一方、先進国は、最先端の技術を開発し、さらにはビジネス・モデルにおいても優れている。これらの圧力に打ち勝つためには、継続的な技術開発、意思決定のスピード、効率化をさらに求めていかねばならない。

¹⁸ メリットとして、1 便あたりの輸送効率性を高め、残余資源を投入して路線を増便させ利便性向上も図ることができる

また、製造業は市場とコスト優位性を求め、次々と海外へ事業展開を果たしている。それは業績の好調な自動車産業でも同様の傾向をとっている。2000年に入ってからでは自動車の国内生産台数は約3,500,000台でほぼ横ばいであるのに対し、海外生産台数は2000年度（同年4月から翌年3月まで）で約170万台であったのが、2003年度には約270万台と大幅な増加を見せている。

第2項 グローバル・ハブとなる潜在力

2005年2月、中部国際空港（セントレア）が開港した。この空港の詳細については後で述べるが、中部地方における初めての24時間離着陸が可能な国際空港である。また、名古屋港を始めとする港湾は東海地域のモノづくりの玄関口である。東海地域が空・海の交通路を整備できたことで、拠点化への道は開かれた。

また、繰り返しになるが、東海地域の産業は機械産業を中心とするモノづくり産業である。名古屋経済圏はここ30年近く連続して工業出荷額でわが国第一位の地位にあり（東海三県の製造業の製品出荷額は約500億円¹⁹）、製造品出荷額の全国割合は17.8%、輸送用機械器具は41.5%²⁰を始め、繊維、ゴム、プラスチック、窯業・土石、電機、家具、一般機械などで高いシェアを占めている。自動車産業を例にとれば、トヨタの世界進出はもとより、他自動車メーカーの主力工場群と、4万社を超える部品メーカー・関連産業が集積しており裾野の広いクラスターを形成している。今、「世界的な産業技術の中核圏域」を目指す構想が提唱される中、中部国際空港、愛知万博開催などの巨大な事業、が連続して行われたことから、アジアの中でグローバル・ハブとなりうる能力を有していると考えられる。

第3項 グローバル・ハブの必要性

東海地域の潜在的な課題の一つに、市場の狭さが挙げられる。東京圏や大阪圏は人口100万人以上の都市が密集し、それらが相互に関連しあって大規模な市場を形成している。それに比べて東海地域は100万人以上の年は名古屋しか存在せず、市場の狭さと同時に同程度の規模の都市が周辺に存在しないことから、周辺への発展性が小さい。製造業はすでにある程度の成熟を迎えており、将来に向けて現状の維持はおろか衰退していく虞は十分に考えられる。また、グローバル化によって企業は国内から国外に向けて投資をしなければならなくなり、自己の資源を散在せざるを得なくなった。その結果として、国内や域内における産業空洞化、そして海外においても、急速な工場や支社等の進出に現地資源が追いついていない状態が生まれている。

この状況を打開するためには、国内と国外の連携をバランスよく行わなければならない。幸いにも東海地域は他の地域ほど産業空洞化が深刻化せずに済み、クラスターの発展と共にさらに好況を迎えることが出来た。今後は、国内のクラスターの仕組みを生かした質の高い研究開発を基盤として企業の力を保持しながら、海外での研究開発、生産、組立、市場調査を行うことによって適切な戦略を立ててゆかねばならない。ゆえに国内を拠点とした国外とのネットワークが必要とされるのである。さらにこのネットワークは一企業のもつネットワークではなくさらに広義の

¹⁹ 出所：工業統計表 2003年

²⁰ 出所：同上

双方向的なネットワークに広げることで、長期的に見たときに新たなビジネスチャンスを生み出すことができると考えられる。

第3節 グローバル・ハブとなるための課題

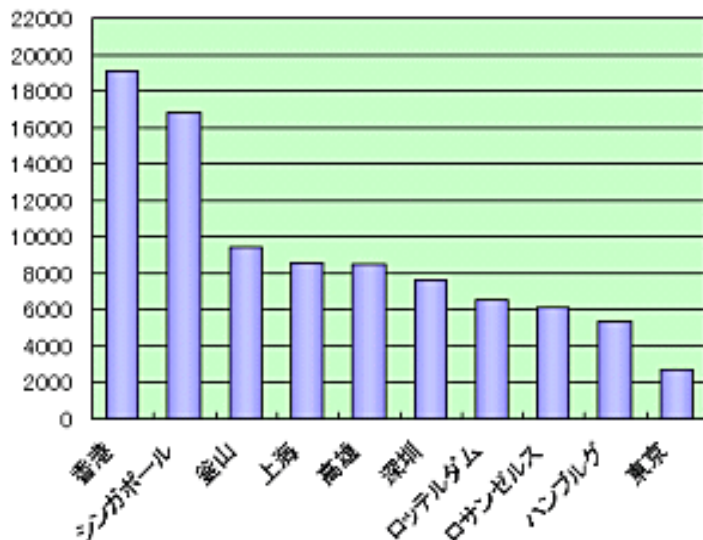
第1項 日本の拠点空港・港湾をめぐる従来の議論

日本において、拠点空港と拠点港湾は別々の課題を抱えている。両者に共通しているのは、アジアの中での確固たる地位を築けていないことである。

まず、拠点空港についてであるが、これまでの空港は旅客・貨物の需要の伸びに対してのみ空港政策を行い、空港の能力不足のために航空システム不足を補えなかった。他の問題点として、空港使用料等の公租公課が極めて高く、従来の成田空港は着陸料が世界で最も高いと言われていた（現在、成田は騒音別体系を導入）。また滑走路の本数も拠点空港としては大きな問題である。

一方、拠点港湾については、我が国における港湾の拠点機能の低下が問題となっている。1975年では神戸港は世界第3位のコンテナ貨物取扱量を誇っており、ニューヨークやロッテルダムに匹敵するアジアを代表する港湾であった。しかし現在では、日本の港湾は完全に抜き去られ、香港とシンガポールが2強となっている。東京は20位である(図5-1)。

図5-1 港湾のコンテナ取扱量（2002年）



出典：Containerization International yearbook2002 アクセス 2005年11月13日

このように我が国の港湾が拠点機能を失ったのは、①NIEs、ASEAN、中国の発展のためアジアにおけるわが国の発着貨物量のシェアが低下した、②アジア諸港湾が港湾を整備し機能を強化した、③高コスト体質やサービス性の低下からわが国の主要港湾の競争力が低下した、④地方の港湾整備の進展と積極的な航路誘致により、港湾の諸機能が地方分散したことによる競争力低下、の4つの理由を挙げることができる。

第2項 東海地方の港湾・空港の現状分析

ここからは東海地方の港湾・空港インフラを分析していく。インフラの現状と問題点を把握することで、解決策を導き出し次章の政策提言を行う。

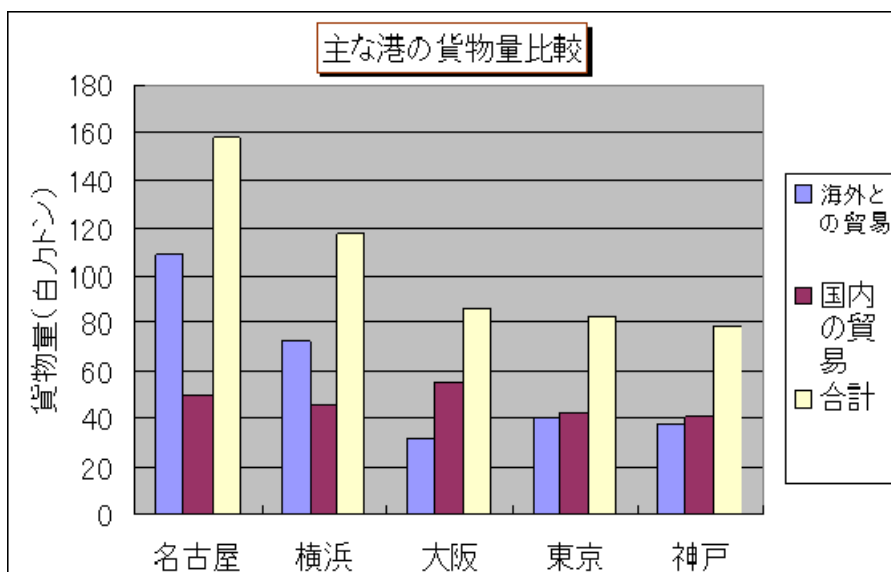
i) 海

・ 名古屋港

海と陸地を合わせると名古屋市のほぼ 1/3 の規模になる 300 隻を収容できる港湾であり、1 年間で約 1 億 5800 万トンの貨物量を取り扱う、日本一の貿易額・取扱貨物量を誇る港である。(図 5-2)

150 カ国の国々と航路が結ばれており、姉妹港はロサンゼルス港・フリマントル港（オーストラリア）・ボルチモア港（アメリカ）・アントワープ港（ベルギー）の 4 港である。主な輸出貨物は自動車・自動車部品であり、輸入は天然資源である。

図 5-2



出典：名古屋港ホームページ <http://www.port-authority.minato.nagoya.jp/>

2005 年 11 月 12 日アクセス

表 5-1

<名古屋港における輸出貨物主要品種別表>

順位	輸出品種別	平成 16 年		主要輸出国(地域を含む)
		数量(トン)	構成比(%)	
1	完成自動車	22,559,841	50.8	オーストラリア、サウジアラビア、ベルギー
2	自動車部品	7,592,692	17.1	アメリカ、中国、タイ
3	産業機械	2,255,193	5.1	アメリカ、中国、台湾
4	銅材	1,919,328	4.3	中国、タイ、韓国
5	ゴム製品	1,328,171	3.0	アメリカ、シンガポール、アラブ首長国連邦
6	その他化学工業品	1,199,655	2.7	中国(香港)、中国、台湾
7	電気機械	1,126,744	2.5	アメリカ、中国、中国(香港)
8	化学薬品	1,027,885	2.3	中国、台湾、韓国
9	再利用資材	710,782	1.6	中国、台湾、中国(香港)
10	ガラス類	670,847	1.5	アメリカ、韓国、中国
	その他	4,030,822	9.1	
	合計	44,421,960	100.0	

出典：名古屋港ホームページ <http://www.port-of-nagoya.jp/topics/data2004/p7-p8.pdf>

2005年11月5日アクセス

表 5-2

<名古屋港における輸入貨物主要品種別表>

順位	輸入品種別	平成 16 年		主要輸入国(地域を含む)
		数量(トン)	構成比(%)	
1	LNG(液化天然ガス)	15,760,969	21.1	インドネシア、カタール、オーストラリア
2	鉄鉱石	11,266,805	15.1	オーストラリア、インド、カナダ
3	原油	8,726,024	11.7	サウジアラビア、イラン、カタール
4	石炭	5,959,024	8.0	オーストラリア、中国、アメリカ
5	衣服・見廻品・はきもの	2,475,058	3.3	中国、中国(香港)、台湾
6	石油製品	1,846,614	2.5	韓国、アメリカ、インドネシア
7	家具装備品	1,624,917	2.2	中国、中国(香港)、台湾
8	木材チップ	1,611,146	2.2	オーストラリア、フィジー、ニュージーランド
9	自動車部品	1,474,789	2.0	中国、アメリカ、台湾
10	非鉄金属	1,444,674	1.9	オーストラリア、中国、ドイツ
	その他	22,528,733	30.0	
	合計	74,718,753	100	

出典：名古屋港ホームページ <http://www.port-of-nagoya.jp/topics/data2004/p7-p8.pdf>

2005年11月5日アクセス

・三河港

静岡県に位置し、貨物量は約 2.435 万トン／年である。取扱貨物の 70.5%が完成自動車で占められている。完成車輸入では台数・金額共に平成 5 年から 12 年まで連続全国 1 位、完成車輸出では台数・金額共に全国 2 位を誇る。航路は北米・欧州及び地中海・東南豪州・西豪州・ニ

ュージーランド・南アフリカなどであり、主に 22 港と繋がりがあがる。三河港建設以来、トヨタ自動車、スズキ自動車、三菱自動車等、日本を支える自動車工業の大手 3 社が三河港を輸出拠点とした。また、平成 2 年からは、ベンツ、ワーゲン、ローバーなど欧州の自動車メーカーが進出してきた。平成 5 年からは、輸入自動車全国第 1 位を維持しており、輸出、輸入共に全国有数の自動車流通港湾となっている。

・四日市港

伊勢湾北部に位置している。明治 32 年に開港。以来主に羊毛、綿花の輸入港として栄え、昭和 27 年に特定重要港湾に指定された後は、臨海部には石油化学コンビナートが形成されたのを契機に、工業港として大きく発展した。国際海上輸送のコンテナ化のためにコンテナ専用埠頭を昭和 44 (1969) 年に建設し、東南アジア、中国をはじめとするコンテナ定期航路も次第に充実してきている。また外貿用岸壁などの港湾施設も整備されている。完成自動車が輸出量の 52% (平成 16 年) を占め、輸出総量は対前年比 121.2% と以前成長を続けている港湾である。

このように、東海地域にある代表的な港はすべて業績がよく、閉鎖が迫られているほど危機に陥っている港もなく、日本の中でだけなら順調である。しかし、順調であるがゆえに、更なる発展への意欲が薄い。海外の港湾と比べると、東海地域だけでなく、日本全体の港の競争力が低下している。

例えば、コンテナの取扱量を指標にした場合、現在世界の 10 位以内に日本の港はない。また、入港から実際に品物を引き取るまでの時間という面でも、日本の港湾は課題を残している。世界中の製造業が中国に生産立地を移している中、日本内の企業の中にも、労働コストだけではなく、港湾等の非効率性を嫌って、製造業を中心に次々と日本から離れつつある傾向もある。つまり製造業の空洞化というのは、港湾の競争力の空洞化とリンクしていると論じる事ができる。

同様に、東海地域の港湾にも同じ事が言える。名古屋港・三河港・四日市港と、日本国内の中では取扱貨物量や輸出入額などから見て重要な役割を果たしていても、海外とリンクする為に利用する港としてはまだ不十分な点が多々ある。よって、東海地域の港湾をグローバル・ハブとするには現状に甘んじることなくさらに発展させていかなければならない。

ii) 空 (空港)

2005 年中部国際空港 (セントレア) が開港した。

セントレアまでのアクセス手段としてミュースカイ (鉄道) が通っており、名古屋中心部より所要時間は 28 分、車では 40 分である。便数は、国内線は札幌・仙台・福岡・沖縄をはじめ国内 24 都市に 94 便/日 (2005 年 10 月現在) である。国際線は、北米・ヨーロッパ・アジア地域 28 都市へ 309 便/週である。(同月現在) 国際線の就航路線と便数の運行計画より、中国へは 7 都市、台湾・香港の 2 都市、東南アジアへ 6 都市、オセアニアへ 3 都市、ビーチリゾート地域 3 都市、北米 2 都市、欧州 2 都市というように、主にアジアを拠点として運行している事が分かる。

また、中部国際空港は国内の空港では始めて税関での手続きなどが免除される「総合保税地域」に指定された。総合保税地域では、外国貨物を通関手続きなしで保管・加工・展示する事ができ、倉庫から工場や展示場へ運送する際に必要な手続きも不要となる。

さらに、中部・関西・成田 3 空港のジャンボ 1 機あたりの着陸料を比較してみると、中部国際空港が ¥655.700、関西国際空港が ¥825.600、成田空港が約 ¥730.000 (2005 年 11 月時点、成田は B747-400 型ジャンボ機の時) で、2005 年 10 月から成田空港が騒音別料金体系を取り入れたために航空機の種類によっては変化するが、費用の面から見ても中部国際空港は他の空港よりも離着陸先に選ぶメリットがある。

これらの点より、中部国際空港は東海地域をグローバル・ハブとする為の拠点としての可能性を有している。

しかし、いくつか課題も存在する。一つ目は、「中部国際空港が日本を代表するグローバル・ハブ空港として航空貨物の輸出入出入り基地となりうるか」ということである。2003年の統計より、中部圏を生産地とする輸出航空貨物のうち、約9割が成田空港及び関西国際空港を利用されており、また中部圏を消費地とする輸入航空貨物のうち、約8割が成田空港及び関西国際空港を利用されているという結果が出ている。中部圏のモノづくり生産が全国比で見てもさかんであるという点から、中部圏における潜在的な航空輸送の需要は多い。

表 5-3

<国際空港の比較>

		成田空港	関西国際空港	中部国際空港
滑走路 () 中は計画中		4000m×1 2180m×1	3500m×1 (4000m×1)	3500m×1
広さ (ヘクタール)		970	1050	580
国内線便数 (週あたり)		116 (2004年平均)	280 (2004年冬平均)	658 (開港時)
国際線便数 (週あたり)	北米・南米 ハワイ	約 340	74	28
	欧州	約 180	66	14
	アジア	約 740	383	201
	オセアニア	約 60	24	10
	グアム サイパン	約 60	21	28
	貨物	約 270	111	20
	計	1660 (04年平均)	686 (04年冬平均)	293 (開港時)

出典：社会の道 <http://www.arkworld.co.jp/ottotto/memo/kuukou.html>

2005年11月5日アクセス

しかし、表 5-3 を見ると中部国際空港の国際便の数がまだ残り二つの国際空港に及ばない事が分かる。特に、対欧米の便数が少ない事が特徴的である。

二つ目が、「アジア各国との空港間競争」である。たとえば B747-400 型機 1 回あたりの着陸料は、成田が 94 万円、関空が 82 万円であるのに対して、中部国際空港は約 65 万円と大幅な低減を実現できている。しかし、これは 20 万円台のチャンギ国際空港 (シンガポール)、30 万円台の仁川国際空港 (ソウル)・香港国際空港 (香港) と比べると、依然として高価格である。

三つ目は、便数、経由都市数についてである。国土交通省により、「2005年3月27日から中部国際空港での国際便が 304 便に増発され、今後更に北米・欧州路線の拡充を目指している」という報告がなされた。これを実現させ、中部国際空港と世界の都市を航空で結びつける事が世界の航空運輸の中継点であるハブ空港になるための条件である。

四つ目は、着陸料についてである。着陸料に着目すると、日本の空港の着陸料が飛びぬけて高い事が統計から導き出せる。しかし、着陸料を含む空港利用料全体を見れば必ずしもそうではない。国際線の旅客 1 人当たりの利用料金に換算してみると、ニューヨーク・JFK 空港の ¥9628

に対し、成田は¥5376である。ロンドンのヒースロー空港も成田より高く、パリのシャルル・ドゴール空港とはあまり差がない。問題はアジアである。

表 5-4

＜世界主要空港の空港利用料金比較＞

単位：千	成田 空港	関西国 際空港	中部国際 空港	ヒースロ ー空港	シャルル・ド ゴール空港	香港 空港	上海 空港
着陸料金	948	826	656	114	366	380	510
航空会社が 払う料金	56	133	※200	285	316	112	135
旅客が払う 料金	614	788	※800	2003	1135	677	724
空港利用料 (計)	1618	1747	1656	2402	1817	1169	1369

出典：成田空港サーバー http://www.page.sanset.ne.jp/km_iwata/tyakurikuryou.jpg
※未だ統計がないため予定額。11月4日アクセス

表 5-4 より、アジア各国が国策でもって空港とその周辺の整備に力を入れていることがわかる。その上、アジア各国の空港の空港利用料も成田を始めとする国内のどの国際空港よりも割安である。

アジアのハブ空港として中部国際空港が地位を得るためには、海外の航空会社の利用意識を高めるような料金提供を行い、外国の空港との競争にも耐えうる環境設備が重要であるといえる。

第3項 モノづくり産業ネットワークの形成

グローバル・ハブとして東海地方をモノづくりの中心地とするためには、周辺地域や世界との関わりが重要となってくる。これらの良好な関係を築き上げることが東海地域全体としてのメリットにもつながると考えられる。これらのネットワーク形成には何が必要かについて以下の三点の具体的方策を挙げて述べる。

i) 世界最高峰レベルの保持

東海地方がモノづくり産業ネットワークの拠点であるためには、常に周辺地域よりも技術水準を高く保っていないてはならない。製造業は、業種によっては、家庭用電気機器やデスクトップ型PCなど非常に模倣が容易な分野もあれば、自動車に代表されるように模倣が困難な分野もある。それはその商品のアーキテクチャーがどれほどインテグラル型かモジュラー型かの程度によるのだが、いずれの分野にせよいったん国際的に見て最高峰レベルの技術水準を得ることが出来たととしても、それを長期継続的に維持し続けなければ、中心地としての機能は失われ、周辺地域との立場が逆転してしまう虞がある。したがってクラスター内で連鎖するイノベーションをさらに加速化させ、常に革新的であり続ける必要がある。

ここで重要なのは製造業の範疇だけで最先端であろうとするのではなく、製造業以外の関連産業とのコラボレーションによりわがクラスター独自の競争優位を得ようという視点である。製造業一辺倒であった東海地域では、研究開発から生産に至るまでは比較的強いが、その合間やその後の販売の段階にさらなるビジネスチャンスが残っている可能性がある。また既存の製造業に新しい産業を組み合わせることによって、さらなる高付加価値の製品を開発できる。これを実現す

るためには、絶えず異分野産業の専門家たちとの接触を試み、情報を交換し勉強を重ねて、時には共同して開発に当たることが必要となる。特に海外の技術者との交流は、われわれとは違う思考を与えてくれる可能性があり非常に有益であると思われる。これらにより従来の製造業を中心とした他分野のモノづくりネットワークの中心地となる。

また、クラスター域内のイノベーションの加速も重要な要素である。東海地方の企業は製造業の特色でもあるが、他分野の産業に比べてタテの関係が密接である。しかし、それゆえに大企業病が発生しないかは常に注意しなければならない。クラスターの基本的な概念である「競争と協力」の関係を忘れては決してイノベーションは起こりえない。グローバル化によりアジアのコストの低い部品が大量になだれ込んでくるため、域内の中小企業の立場は以前よりも厳しい状態にある。クラスターの中のつながりから生まれた人間的関係に支えられた適度な連帯感を保ちつつも、厳しい競争原理は厳格に存在することを忘れてはならない。大企業も中小企業も絶えず技術革新に努める不断の努力こそが最も重要である。

ii)最先端技術のアピール

東海地域をモノづくり産業の拠点とするということは、当然に東海地域がモノづくりの最先端にいることを世界的に認識されなければならない。つまり新たな価値創造を生み出せば、それを世界に向けて積極的に発表することが必要となる。これはグローバル化による情報の伝達の瞬時性をうまく活用することで、ますます効果的となる。

アピールの方法の一つとして、最先端技術を発表する場を定期的に設けることが挙げられる。例えばファッション・クラスターのパリでは、定期的にショーを開催してその年の成果を求められることで産業を高い水準で維持できていると考えられる。同時にそのショーはその年のファッションのトレンドを決定するほど大きな影響力を持っており、このショーでの成功が各ブランドにとっての競争の鍵を握っている。現在、トヨタは日本規模での発表の機会を設けているがそれではまだ足りない。今後の課題として、世界レベルでのショーや会議などの技術革新の発表の場を東海地域で開催し、それを見れば製造業界の現在が一目で判断でき、そして今後の動向を大きく動かすような影響力を持たせる必要があると思われる。そうすることで、世界中の技術者を東海地方に集め、東海地域の技術力の高さを顕示できる。ひいてはモノづくりの中心は東海地域にあることを世界中に知らしめることにもつながるのである。

また、このような発表の場は一つのコンテンツとしてビジネスの対象となる可能性がある。先ほどの世界最先端の技術維持とも関わってくるが、製造業と今後関連していく産業として重要視する必要があるだろう。また、世界中の人が東海地方を訪れる機会を作ることとなるので、さまざまな産業が潤うことが予想される。

iii)中心地と周辺地域との間の双方向ネットワーク形成

現在では一企業として海外に進出して、国内本社とのネットワークを持つことは通常のことである。しかしこのグローバル・ハブ・ネットワークは東海地域の産業クラスターと結ばれている点で大きく異なる。例えば、東海地方で生まれた研究・開発から生産に至るノウハウを周辺地域に輸出することにより、現地での製品化を促す。

このネットワークは人・物・資本・情報等の様々なやり取りを想定しているが、中でも重きを置いているのが人的なつながりである。Eメールなどでの情報ツールのみを使用したときの非効率性を、クラスターは face to face のコミュニケーションによってより柔軟な対応や人間的な関係性の構築を可能にした点で意義深い。人間の関係性はクラスター発展の一つの重要な要素である。同時にこの関係性は中心にとってだけでなく、周辺地域にとってもこの人的ネットワークは非常に有効であると考えられる。例えば、周辺地域では優秀な人材があってもそれを生かしきれな

いケースが多い。この時、その者が東海地域で技術を学びたいと志願した場合は、東海地域へ来て学べるようなシステムを作る。技術を学んで本国へ戻ったとしても、その者を介して現地の人間と東海地域との人的なネットワークが生まれる。もしかしたら多くの優秀な人材が東海地域にさらに学びに来るかもしれない。他にも、東海地方のサービス産業が新たな市場を求めている際には、クラスター内でのネットワークを通じて、周辺国への進出の足がかりを作る、ということが考えられる。

このように人、物、情報などの有機的な移動を通じて東海地方と周辺地域が win-win 関係を結ぶことが出来るのが、この双方向的ネットワークの重要な意義である。

第6章 政策提言

われわれが目指すのは、東海地域の産業クラスターの更なる発展である。そのための課題として第4章で「本社機能の移転」、第5章で「グローバル・ハブ構想」を取り上げた。そしてこれらの課題を克服するために我々が提言する政策は一点のみ、「域内インフラの充実」である。

われわれはインフラの範囲を大きく2つに分けて考えられる。1つは道路、建物、信号などの言わば「目に見える」インフラであり、ハードインフラである。2つめは法律、文化、情報通信、税制などのサービスに関する言わば「目に見えない」インフラであり、すなわちソフトインフラである。このように考えると、インフラはわれわれの生活の中で非常に身近なものであり、また範囲も非常に多岐にわたっていると見える。むしろインフラは個人のみではなく企業にとっても重要であり、産業や地域経済にとってもむしろ重要である。

第1節 街の中のインフラ

第1項 「製造」を補助するサービスの重要性

東海産業クラスターは「モノづくり」産業を基盤としていることは今まで繰り返し述べた。一般的に、製造業は研究、開発から生産・製造に至るまでは非常に強みをもっていることが多い。研究機関においても東海圏は理系分野の研究が非常に強い。教育機関も大学・専門学校等を問わず理系の学生は非常に層が厚く、特に専門学校生は卒業後に、即、企業の戦力となるように育てられている。逆に、東海地方の文系の研究機関は劣っているとわざるを得ない状況である。それは教育機関も同様であるし、企業もやはり理系の優秀な人材を重視していることが多い。

しかし商品が作られるだけでは企業は利益を得ることができない。消費者に販売して始めて利益を得ることができる。この製造以降から販売までの範囲を企業がどのように進めるかによって業績は大きく変化する。このような範囲をビジネスとしている企業を東海圏は必要としているのである。

このような企業の例として、広告代理店を挙げてみよう。現在の広告代理店は単純に商品の広告を手がけているわけではなく、商品の販売までを総合的にプロデュースしている。企業のブランドを作り上げていくブランディングサービス、メディアに対するメディアサービス、市場調査を通じて消費者が何を欲しているのかを考えるプロモーションサービス、映画、モバイルなどのサービスを扱うコンテンツサービス、万博やオリンピックなどを取り仕切るイベント事業など、製品にどれだけ付加価値をつけて消費者に販売できるかが現代においては勝負なのである。広告代理店、コンテンツ産業、情報通信産業など、ファッション性やデザイン性といった一見文系のイメージを持つサービスこそ、今の製造業には必要なのである。もちろん製造業以外の産業でも

これらの産業は必要なことはいうまでもない。すなわち、東海地方に本社機能を誘致したいのならば、製品の付加価値を高める産業の誘致が必要なのである。

ここでソフト系 IT 産業の例を挙げてみよう（表 6-1）。この産業も企業が情報を発信する際に必要なインフラである。東海圏のソフト系 IT 産業の事業所数は、経済規模に比して少ないことが読み取れる。また愛知県は、廃業率に比べて開業率の方が小さいことも憂うべき事態である。一方、東京のソフト系 IT 産業の事業所数は全国の 3 割以上を占め、大阪府の約 3 倍・東海圏の約 4 倍もあり、企業の情報発信インフラとして大きな役割を果たしている。情報発信の容易さが企業の営業活動にとっては重要となってくるため、多様な IT 産業が集積している東京圏に本社機能が集まってくるのは当然の結果と言える。

表 6-1

都道府県名	ソフト系 IT 産業の事業所数	ソフト系 IT 産業の事業所開業率	ソフト系 IT 産業の事業所廃業率
愛知県	1,956	8.7%	9.2%
岐阜県	392	18.8%	8.6%
三重県	285	23.9%	11.2%
東京都	10,796	14.1%	14.5%
大阪府	3,404	14.6%	15.2%
全国平均	35,957	13.8%	12.8%

出典：国土交通省「ソフト系 IT 産業の実態調査（平成 16 年 9 月調査）」

<http://www.johotsusintokei.soumu.go.jp/field/data/gt110106.xls> による数値（11月11日アクセス）

これらのような製造業をサポートして付加価値を高める産業を誘致してくるためには、本社機能の誘致が必要でもある。つまり、本社機能の移転とサービス産業の充実化は補完的關係にあり、同時並行して進められなければならないのである。そのため企業の誘致のためには近未来的な都市計画の創造が必要になる。万博・中部国際空港の二大事業でサービス業が活況を呈している今こそ、交通の便・商業地などの立地条件が整った土地や、企業に有利な誘致条件を提示することが大事である。

第2項 国際的な街づくり

東海地域が本社機能を誘致する際の強みとして、海外市場との近接性を今以上に強くしなければならぬ。中部国際空港の開港を契機に東海地域が海外と日本を結ぶ窓口としての役割を果たすことができるようになれば、外国企業の誘致や市場の拡大にもつながり、ひいては東海圏の本社機能の充実を促進することになる。またグローバル・ハブ化の促進の意味でも重要である。そのためには東海圏、特に名古屋を国際的な都市とすることが必須命題となってくる。

今後は多くの外国人の観光客、ビジネスマン、労働者等が日本に訪れ生活をするのが予想される。そこで、東海圏を外国人にとっても住みよい地域にするためのインフラを充実させる必要がある。具体的には公共の場での言語表記を英語・中国語・韓国語・スペイン語などの多言語で表すことの徹底や、教育機関・医療機関・宿泊施設の外国人の受入れ体制を整えるなどの方策が考えられる。また、翻訳サービスを行う企業の誘致を進めていくことも必要となってくる。

第3項 インキュベーターの創設と適切な運営・活動

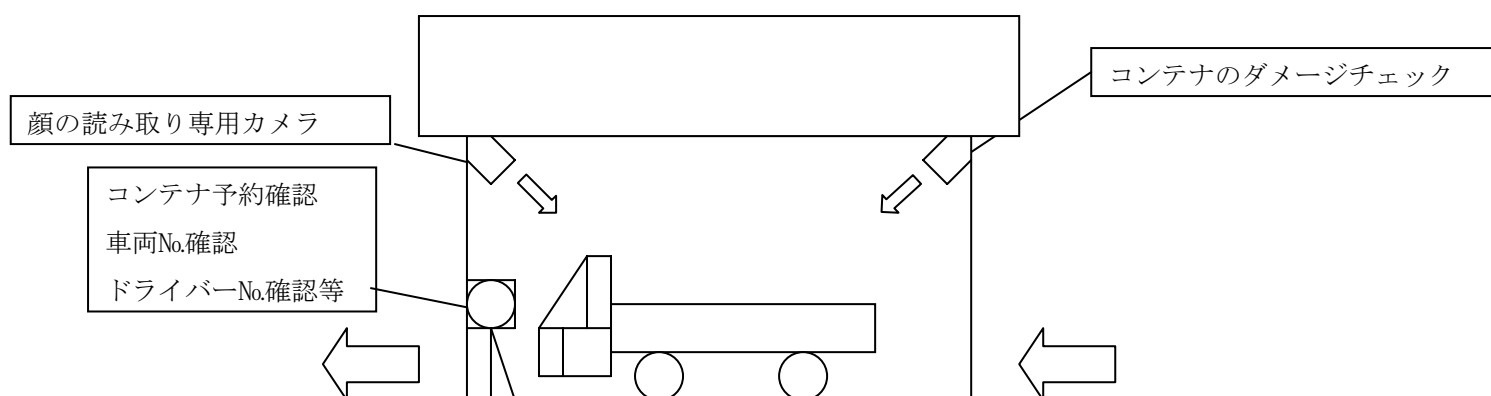
製造業は成熟した産業であるといえる。ゆえに東海の産業クラスターをさらに発展させるためには、新規分野への開発及び新規企業の促進が重要である。特に起業率の低さは東海地域の特徴でもある。この状況を打開するためにインキュベーターの創設と、その適切な活動が求められる。行政としては施設を作ることも大事ではあるが、何よりも大事なのはそのソフト面を充実させるとともに、東海圏民に起業を促すことである。インキュベーターは教育機関とも協力して、起業数を伸ばしてほしい。

第2節 港湾・空港のインフラ

第1項 入港・入国手続きの簡素化、迅速化

今のビジネスはスピードとの勝負である。空港や港湾の拠点化においても、乗り継ぎにどれほどの時間がかかるかや、都心までどれほど時間がかかるかは大きく影響する。このため、入国手続き時の迅速化や簡素化は重要な問題である。

ここでは港湾の物流の効率性と保安性の両立を目指す。ここでは、次世代高規格コンテナターミナルの形成が課題となる。このための方策の一つとして、コンテナ貨物の搬入・搬出の予約確認、コンテナのダメージチェック、出入者・車両の出入資格の確認に要する時間の短縮、人と貨物のゲート通過の迅速性向上及び保安性の確保、コンテナターミナルゲートシステムの自動化及び共通化が必要である。これらを行うには、ITを活用したノンストップゲートシステムを構築することが必要である。下の図が、ITを活用したノンストップゲートシステムの一例である。



このようなシステムを置くことを、東海地域の主な港に徹底させることにより、大幅な時間短縮効果、迅速化促進効果につながると考えられる。また、海域におけるテロ行為による直接的な経済的影響、環境被害等を未然に防止するために、この他にもコンテナに搬入する際にコ

ンテナを開けずに中身を探査するセンサーのような技術、バイオテロ対策や生物化学兵器まで未然に探知できるようなセンサー技術の開発を進めることも必要である。

他にも、港の税関の臨時手数料を軽減したり、税関の開庁時間を長くしたりする制度などが考えられるが、これらは既に特区港に指定されている港（四日市港・名古屋港・三河港）で整備がすすめられている。

第2項 空港へのアクセス

中部国際空港への自動車でのアクセスは、現在ではセントレア・ライナーという有料道路しかない。周辺都市へのアクセスが便利になったことはよいのであるが、中部国際空港の利用者数の割に電車以外の陸路が1本だけというのは不安感が残る。今後、空港のニーズが増してくるかもしれない、そのための対応策を講じるべきである。

また、マクロの視点で見ると、中部国際空港は関西空港、成田空港とのシェアを地理上どのラインで分かつかが今後の焦点となる。東海地方、中部地方の大部分、北陸地方、静岡県の西側が想定する顧客であるが、その通りに話が進むかはわからない。したがって、中部国際空港の利用局を増加させるためにも、遠隔地から空港へのアクセスの利便性を高める必要がある。

おわりに

わたしたちがこの論文に取り組み始めたのは 9 月頃でした。論文の執筆は初めての経験で、思うように構想が進まないこともありましたが、このようにして完成に漕ぎ着けられたのも多くの方々のご協力の賜物だと思っております。金融に関しては家森先生に、本社機能移転については大阪府立産業開発研究所の平川さんに貴重なアドバイスをいただきました。特に多和田先生には研究の始めからわたしたちのことを温かく見守っていただき、本当にありがとうございました。最後に、この論文を最後まで読んでくださった方に感謝の辞を述べまして締めくくらせていただきたいと思います。

<参考文献>

- ・ マイケル・E・ポーター (1999) 「競争戦略Ⅱ」ダイヤモンド社
- ・ マイケル・E・ポーター (2000) 「日本の競争戦略」ダイヤモンド社
- ・ 野村證券株式会社東海三県プロジェクトチーム編 (2004) 「東海ビッグバン グレーターナゴヤの新たな飛躍に向けて」中日新聞社
- ・ 石倉洋子・藤田昌久・前田昇他 (2003) 「日本の産業クラスター戦略」有斐閣
- ・ 山崎朗 (2002) 「クラスター戦略」有斐閣選書
- ・ 浜松信用金庫 信金中央金庫総合研究所編 (2004) 「産業クラスターと地域活性化」同友館
- ・ 鎌倉健 (2002) 「産業集積の地域経済論」勁草書房
- ・ 多和田眞・家森信善 (2005) 「東海地域の産業クラスターと金融構造」中央経済社
- ・ 水谷研治 (2004) 「世界最強名古屋経済の衝撃」講談社
- ・ アレン・J・スコット (2004) 「グローバル・シティー・リージョンズ」ダイヤモンド社
- ・ 産業クラスター研究会 (2005) 「産業クラスター研究会報告書」
- ・ 中部経済産業局調査課 (2004) 「元気のあるナゴヤ」
- ・ 中部経済産業局総務企画部調査課 (2005) 「東海経済のポイント 2005」
- ・ 中部経済産業局総務企画部調査課 (2005) 「中部経済のポイント第5版」
- ・ 中部経済産業局 (2003) 「デジタルビット産業創生プロジェクト 平成13年度・平成14年度プロジェクトレビュー」
- ・ 中部経済産業局 (2003) 「東海ものづくりプロジェクト 平成13年度・平成14年度プロジェクトレビュー」
- ・ 株式会社三菱総合研究所 (2004) 「産業クラスター計画モニタリング調査」
- ・ 産業労働部新産業振興課 (2003) 「愛知県ブランド検討委員会報告書 愛知ブランド構築に向けて」
- ・ 日本政策投資銀行産業問題研究会 (2003) 「各国の産業クラスターの現況と形成支援策 コーディネーションとリスクマネー戦略」
- ・ 日本貿易振興機構 (ジェトロ) (2004) 「地域クラスターの活性化と国際交流 日本経済活性化のための国際比較調査」
- ・ 岩垂好彦 (2004) 「地域産業競争力の強化 東海三県の産業クラスターをケースとして」知的資産創造 2004年2月号
- ・ 松島克守・坂田一郎・浜本正明 (2005) 『クラスター形成における「地域新生のデザイン」』東大総研
- ・ 日本政策銀行 (2003) 「愛知県における自動車産業クラスターの現状と発展の可能性」

<データ出展>

- ・ 中部経済産業局『東海経済のポイント 2005』
- ・ 愛知ブランド検討委員会『愛知ブランド検討委員会報告書』
- ・ 総務省『県民経済計算報告』
『住宅・土地労働調査』
- ・ 内閣府『県民経済計算年報』
- ・ 経済産業省『工業統計』
- ・ 日本銀行
- ・ 日本銀行名古屋支店
- ・ 多和田眞・家森信善『東海地域の産業クラスターと金融構造』
- ・ 東洋経済新報社『会社四季報 1985年1集 新春号』
- ・ 東洋経済新報社『会社四季報 1990年1集 新春号』

- 東洋経済新報社『会社四季報 1995 年 1 集 新春号』
- 東洋経済新報社『会社四季報 2000 年 1 集 新春号』
- 東洋経済新報社『会社四季報 2005 年 1 集 新春号』
- Containerization International yearbook2002
- 名古屋港『<http://www.port-of-nagoya.jp/topics/data2004/p7-p8.pdf>』
- 国土交通省『ソフト系 IT 産業の実態調査』
<http://www.johotsusintokei.soumu.go.jp/field/data/gt110106.xls>
- 成田空港サーバー http://www.page.sanset.ne.jp/km_iwata/tyakurikuryou.jpg
- 社会の道 <http://www.arkworld.co.jp/ottotto/memo/kuukou.html>