

論文

## 神戸市外資企業誘致政策の展開

羽 瀧 貴 司

### 1. はじめに

本稿は、阪神・淡路大震災以降の神戸市の外資企業誘致政策の特徴と課題を明らかにすることを目的とする<sup>1)</sup>。

外資企業を地域に誘致することは、地域経済再生の一つの方法であり、各自治体も誘致活動に取り組み始めている（ジェットロ、2016、44ページ）。神戸市も国際都市として「日本最大級のバイオメディカルクラスター 医療産業都市」「航空宇宙関連産業の集積 神戸航空機クラスター」「スーパーコンピューター『京』とFOCUSスパコン」「次世代のクリーンエネルギー 水素エネルギースタートアップ支援」などを打ち出し、西神地域の内陸部及びポートアイランドと六甲アイランドを中心とした臨海部を中心に企業誘致を進めてきた（『神戸産業用地のご案内2016』平成27年7月）。

阪神・淡路大震災以降の神戸市の外資企業誘致政策を振り返ると、①中国企業の誘致を通じて神戸経済の復興を図ろうとした「新たな中国人街」事業、②「医療産業都市」などイノベーションの強みを活かした外資企業誘致政策が実施されてきた。本稿は、神戸市の外資企業誘致担当者及び「医療産業都市」に進出している中国企業へのヒアリング調査などをもとに、その歴史的展開過程を考察する。

---

1) 本稿の内容は主に、煩雑となるため逐一引用はしないが、羽瀧[2017a] [2017b]、羽瀧・松本 [2018]、ひょうご震災記念21世紀研究機構 [2012] に基づく。調査は、神戸市外資誘致政策担当者（2011年9月と2016年10月）と中国企業A社（2011年12月）に実施した。詳細な点は、これら調査報告書を参照されたい。

## 2. 阪神・淡路大震災と外資企業誘致政策 — 「新たな中国人街」 構想 —

神戸市の「上海・長江交易促進プロジェクト」とその具体策の一つである「新たな中国人街」構想について検討していく<sup>2</sup>。

### 2.1 「上海・長江交易促進プロジェクト」の開始

阪神・淡路大震災により甚大な被害を受けた神戸・阪神地区の復興のために、1995年2月16日に国の阪神淡路復興委員会が設置された。「上海・長江交易促進プロジェクト」（以下、「長江プロジェクト」と略称）は、阪神淡路復興委員会から政府に対して「復興特定事業」の一つとして、同年3月10日及び10月10日に提言された事業である<sup>3</sup>。

その内容は、①上海・長江流域経済圏と阪神経済圏を結び、日中経済交流を促進するため上海国際金融センターの形成と阪神経済圏の発展を連結させるとともに、神戸港に河川専用船による直接交易を図るためのエリアを設置し、その背後に中国人街を整備する、②このため日中共同でフィジビリティ調査を実施し、計画策定とともに専用船開発に着手する、③1995年度内に日中双方が上海市で代表者会議を開催し、共同作業を行う。「長江プロジェクト」は、神戸・阪神経済圏の復興と上海・長江流域の開発という両地域の発展を目指すものであった（辻、1997、65ページ）。

---

2) 本章の内容は、竹部 [2008] に基づく。著者は、神戸市にて長年に渡り対外経済交流や外資誘致政策を担当してきた。1991年から1994年までの3年間は、天津市で神戸市の現地駐在員事務所長を務めた。帰国後は「長江プロジェクト」と「新たな中国人街」事業に当初から2004年3月まで実務責任者として従事した（竹部、2008、11ページ）。

3) 1995年11月17日の「日中 上海・長江—神戸・阪神交易促進会議」で、神戸市の市長は、「神戸の人工島、ポートアイランド第二期に税の減免や規制緩和、土地代の優遇措置を備えたエンタープライズゾーンの創設を考えている。中国企業に進出してもらいたい」と述べた（日本経済新聞：1995年11月29日）。

## 2.2 「新たな中国人街」事業

阪神淡路復興委員会の提言を基に、「長江プロジェクト」における日中間の交流の枠組みとして、1999年7月2日に日本側に「日中 神戸阪神一長江中下流域交流促進協議会」（略称一神戸阪神協議会）が組織された。神戸市長、神戸商工会議所会長、神戸大学元学長、2003年からは兵庫県知事も加わり、計4名の代表者のもと企業・経済団体・自治体などのメンバー127名（2007年5月時点）から構成された。他方、中国側は朱鎔基総理のもと、1999年7月5日に江蘇省、安徽省、江西省、上海市の3省1市からなる「中日 長江中下流域一阪神神戸地区地域合作中国側委員会」（略称一中国側委員会）が発足し、中国側も同プロジェクトの推進体制を整備した。

「長江プロジェクト」の具体策として、日中ビジネスの拠点としての「新たな中国人街」構想が提起されることになる<sup>4</sup>。神戸市は「新たな中国人街」の基本コンセプトと推進プランを練るため、1999年12月に中国経済の学識研究者、専門家、企業家、在日華人団体、行政関係者など21名の委員からなる「新たな中国人街形成促進研究会」（会長：一橋大学大学院関満博教授）を立ち上げ、計7回の討議を経て、2001年2月にその成果をまとめた「報告書」を提出した。

「報告書」は、「新たな中国人街」構想の基本コンセプトを「中国・アジアビジネスを積極的に展開しようとする国内外の創造的な企業が集積するまち」とした<sup>5</sup>。その際、①「走出去」戦略に着手しはじめた中国から「海外進出を図る優良な中国企業の日本の進出拠点」の形成を目指すこと、②急増する「優秀

---

4) 1999年2月9日、神戸市は、武漢市が対日貿易や投資の拠点となる駐在員事務所を神戸に設置することを明らかにした。中国地方政府の事務所の開設は天津市に次ぎ二番目となる。神戸市は、駐在員事務所の集積が進むことで、構想中の「新たな中国人街」の中核になると期待していた（日本経済新聞：1999年2月10日）。

5) 「新たな中国人街」構想の誘致企業の第1号は日中起業家育成センターの運営などを手がける今野マーケティング事務所である。今野事務所は、1999年11月8日にポートアイランド内の神戸きめつくセンタービルに本社を移転した。翻訳、通訳者斡旋、中国関連の書籍取次などの業務を計画していた（日本経済新聞：1999年11月6日）。

で意欲ある中国人留学生OBが、日本で起業或いはその前ステップとして就業する場所」になることの二点が提案された。「報告書」提出を受けて神戸市は、「新たな中国人街」形成推進プラン（2001年3月）を策定し、実施可能なところから取り組んでいくこととした（竹部，2008，11～12ページ）。

「新たな中国人街」の立地先には、神戸市の人工島であるポートアイランド第2期地区が選ばれた。その理由は、①同地区が「神戸起業ゾーン」として進出企業に対して震災特例である期間限定補助、融資等優遇措置が適応されること、②既に同地区に立地するパイロットビルに幾つかの中国の地方政府の事務所が入居し始めていたこと、③市街地に立地する既存の「南京町」と競合しないことを「旧華人」に示す必要があったこと、などによる。なお「神戸起業ゾーン」とは、1997年1月～2008年3月の期間、神戸市がポートアイランド第2期全体と第1期の「交易港区」を対象とした指定地域を指す。地方税の軽減、各種補助、融資等を実施することで、持続的成長が見込まれる産業分野及び集客力の抜本的強化に寄与する企業集積を促進し、経済の早期復興を図ることが目的とされた。

同時に、「新たな中国人街」形成事業の拠点として想定された人工島では、次世代を担う情報通信関連産業の集積を目指す「国際マルチメディア文化都市構想」や医療・バイオ・健康関連の産業集積を目指す「医療産業都市構想」プロジェクトも進められた。①「国際マルチメディア文化都市構想」は、マルチメディアと文化（エンターテインメント）をテーマとして神戸市に様々な情報コンテンツを呼び込み、世界に発信することを通じて、市民生活の質的向上や既存産業の高度化及び新たな産業集積を目指す神戸市の都市戦略、②「医療産業都市構想」は、ポートアイランド第2期において先端医療技術の研究開発拠点を整備し、産官学連携を通じて医療関連産業の集積を図り神戸経済を活性化させるための都市戦略であった。

また、「報告書」は、①2001年12月の中国のWTO加盟を契機とした対日投資拡大と②中国人留学生の大幅増加に着目した。すなわち、「新たな中国人街」形成事業は「海外進出を図る優良な中国企業の受け皿」と「優秀な意欲のある中国人留学生OBの企業或いはその前ステップとしての就業の場」（竹部，2008，61ページ）と位置づけられたのであった。

### 2.3 「新たな中国人街」事業の展開と分析

竹部〔2008〕は、2007年までに「新たな中国人街」に進出してきた企業などの特徴を検討している。「新たな中国人街」のプランの実施から6年が経過した時点で、中国の地方政府系事務所はプラン策定時で5都市だったが、2004年には13都市にまで拡大した。しかしながら、その後は撤退が続き2007年には4都市にまで激減した。

進出企業数は、2004年33社、2007年46社となっている。プラン策定から3年間は増加の一途を辿ったが、その後の3年間は13社増と微増である。進出企業30社に対して撤退企業は17社あった。

2007年時点の進出企業46社の業種別内訳をみると、半数の23社が貿易・商社、次いでメーカーの販売拠点（7社）、コンサルタント（4社）、コンピュータソフト（3社）、運輸（3社）、人材派遣（2社）となっている。比較的開業が容易なサービス業が多いことが特徴的である。メーカーの販売拠点の投資形態はグリーンフィールド投資の企業は1社もなかった。販売事業の内容は、アパレル製造2社、水産加工製造、野菜・果実加工品製造、手袋製品製造のような軽工業製品の販売、トラクター製造大手と光ファイバー計測機器製造が各1社の計7社となっている。

進出先をみると、「新たな中国人街」形成地域であるポートアイランド第2期地区が14社、旧市街地は32社だった。旧市街地に進出した32社のうち8社は、当初は人工島に進出したが、3年間の期間限定の賃貸料補助が切れたことを契機にビジネス環境及び生活環境が整った旧市街地へ移転したのであった。

### 2.4 「新たな中国人街」事業の課題

以上の実態を踏まえ、竹部〔2008〕は同事業の課題を指摘している。既述のごとく中国の地方政府系事務所は、2004年4月は13都市だったが、入居後の3年で賃貸料補助が切れると2007年4月には4都市にまで激減した。このような事態に陥った要因として中国側の各地方政府の経験不足が挙げられる。中国の地方政府は「走出去」の実績づくりのため先陣を切って中国の地域との連携を始めた神戸市に進出してきた。しかしながら、地方政府は海外進出や海外経営に関して全くの経験不足であった。神戸市からみると、地方政府系事務所の実質的経済主体は「国際経済技術合作公司」であり、企業進出の基盤は整ってい

ると判断して支援を行い、進出後も神戸市の地元企業などとのビジネスマッチングの機会をつくるよう努めた。しかしながら、駐在員として派遣されてきた現地政府の人材の多くがビジネス感覚に乏しく、進出数の激減に繋がった。2007年時点で残る4都市の事務所の駐在員は、全て中国の民間企業に任せていた。「長江プロジェクト」は2010年に終了した。

また、「新たな中国人街」形成事業は、当初想定していた既述の「国際マルチメディア文化都市構想」や「医療産業都市構想」との相乗効果も期待されたが、誘致企業の大半が中小企業であり、そうした効果をもたらす結果とはならなかった。神戸市としては、地方政府ではなく企業を直接の相手として交渉し、企業を中心に誘致活動を行うべきだったと、竹部 [2008] は指摘している（竹部, 2008, 70～71ページ）。

### 3. 神戸市の外資企業誘致政策の展開

神戸市は阪神・淡路大震災後の復興プロジェクトとして「新たな中国人街」事業を推進してきたが、その後は国籍を問わない外資企業誘致政策へと転換を図る。本章は、2011年と2016年に実施した神戸市の外資企業誘致担当者へのヒアリングを基に外資企業誘致政策を検討する。

#### 3.1 神戸市の外資企業誘致政策（2011年調査）

##### 3.1.1 神戸市の外資企業誘致の組織・体制

外資企業誘致の強化の一環として、2005年4月に市長とトップとする「企業誘致推進本部」が設置された。同本部は、市長とトップに産業振興局、みなと総局、企画調整局からなる。その中核部隊は、産業振興局の企業立地課とみなと総局（企業誘致担当）が担当している。外資企業誘致事業において、主に産業振興局は営業担当、みなと総局は土地契約を担当している。医療産業都市に外資を誘致する場合は医療産業都市と企業誘致推進本部のジョイントで実施する。市長・副市長・局長クラスが営業を行う場合もある。

外資企業誘致の組織体制は、大きく①外資②医療③スーパーコンピュータ④国内営業（日本国内の外資を神戸市に誘致する活動）の4系統があり、外資企業誘致担当スタッフ2名を置いていた。

外資企業誘致における外郭・協力団体としては「ひょうご・神戸投資サポー



## 神戸市外資企業誘致政策の展開

トセンター」がある。兵庫県と神戸市の共同出資のセンターであり、兵庫県から2名、神戸市から1名の派遣に関西電力から1名の出向者でチームを組み情報収集を行っている。同センターが外資の窓口とはなっているが、実際の外資からの問い合わせは直接神戸市にくる。

海外事務所は連絡事務所の性格が強い。中国の天津・南京・上海、シアトルの各事務所に課長クラスを1名、計4名を置いているが、姉妹都市と投資活動はリンクさせていない。

外資企業誘致の窓口としてジェットロもあり、神戸市のテンポラリーオフィスで設立登記やビザの手続きを行う。

神戸商工会議所には「国際委員会」という名称の部署があり、ここで外資企業との引き合わせは頻繁に実施しているが、実際の誘致に結びつくことはほとんどなく、外資企業誘致の分野では商工会議所との繋がりは薄い。

### 3.1.2 様々な外資企業誘致事業

2010年度まで兵庫県と神戸市は、入札制度を活用し外資企業誘致地域支援事業を実施してきた。同事業は、①国内展示会でジェットロが外資企業を誘致し勧誘する、②「個別招聘」と呼ばれる制度で、神戸市に進出希望する外資企業の渡航費と滞在費を神戸市が負担する、③自治体が海外展示会でプロモーションする際の支援と費用を負担する、というものであった。しかしながら、翌年の2011年度に同事業は廃止され、その代わりに、アジア本社や研究開発への補助金をメインに大規模投資に限定した設備投資補助サービス（「アジアヘッドクォーター特区」制度）が開始された。

「国際経済みなと特区」制度は、構造改革特区の一環として生まれた制度であるが、入国審査の簡素化など運用面での改善はなされた。しかしながら、これは規制緩和であってインセンティブ制度ではなく補助金などの交付もなかった。同制度は外資誘致政策の点では機能しなかった。

### 3.1.3 外資企業誘致の実態

神戸市の海外現地法人数は、2011年8月末現在で230社、そのうち神戸市内の日本法人本社は130社である。兵庫県全体の中では約90%が神戸市にある。

神戸市の外資企業は、ネスレやP & Gなど欧米企業が中心である。グローバ

ル企業はグローバルシェアを重視する。例えば、日本市場でもシェア10%を獲得したいと考える。グローバルシェアを重視する企業であれば自治体としても、地元の雇用対策などが期待できる。

神戸市の外資製造業の内訳は、正確な統計データが存在するわけではないが、担当者によればおよそ重厚長大70%、船舶20%、機械関係10%である。重厚長大が多い理由に「産業団地の処分」が挙げられる。神戸市は、土地処分の点から重厚長大企業と意図的に誘致してきたのである。

最近の外資進出の実態からみると二次進出が増加傾向にある。東京で日本人を設立して日本進出に必要な学習をした後に関西などに進出する。例えば、H&MやZARAなど東京で旗艦店を出店し、次に関西に進出する場合、関西の中で神戸市に進出してもらうよう働きかけるようにしている。

### 3.1.4 ベルギー企業「ユミコア・ジャパン」の事例

神戸市の外資進出企業の事例として、ベルギー企業のユミコア社を紹介する。同社は、リチウムイオン電池の製造企業であり、ポートアイランドに2万平方メートルの工場を設立した。リチウムイオン電池の部材は、正極材、負極材、電解材、セパレータの4つからなるが、これらの部材市場を全て日本企業がトップシェアを誇る。ユミコア社は、正極材市場では日亜化学に続く世界第二位である。神戸進出は、アジアでは中国、韓国に続き三か所目の拠点となる。

ユミコア社が、神戸市を立地先に選んだ理由は、リチウム電池企業の集積にある。関西の代表的なリチウムイオン電池企業には、大阪市・住之江のパナソニックと、加西と南淡路に立地する三洋電機があり、両地域を結ぶトライアングルの真ん中に神戸市が位置する。発火等でリチウムイオン電池にトラブルが発生した場合、その近隣にトラブル対応が可能なリチウムイオン電池企業の存在が非常に重要である。また、リチウムイオン電池の正極材の製造工程は技術集約的であり、日本の有力な電池企業と直接やりとりしながら製品開発ができることから進出を決めた（日経産業新聞：2011年5月25日）。

## 3.2 神戸市の外資企業誘致政策（2016年調査）

2011年調査から約5年後に再度、外資企業誘致担当者へヒアリングを実施した。大きな変更点は、「医療産業都市」部門の管轄下に外資企業誘致部門が組



み込まれた点にある。

2016年度の神戸市の外資企業誘致の担当部署は「医療・新産業本部 企業誘致部企業立地課」であり、外資企業誘致担当の係長が1名就いている。2011年調査時点で企業誘致部門は「産業振興局」に所属していたが、2016年度から「産業振興局」は「経済観光局」に改組された。この組織再編を契機に企業誘致部門は「医療・新産業本部」所属となったが、内部的には「企画調整局」内の一部門との認識で業務が遂行されている。「医療産業都市」の部門が外資誘致部門を取り込み拡大したことは、2011年調査からの大きな変更点である。

### 4. 医療産業都市の中国企業

神戸市は、ポートアイランドにて先端医療技術の研究開発拠点を整備し、「神戸医療産業都市」を1998年より推進してきた。阪神・淡路大震災による壊滅的な被害を受けた神戸経済の復興プロジェクトとして「神戸医療産業都市」がスタートしたのである。その目的は、①神戸経済の活性化、②高度な医療サービス・先端医療技術の提供による「市民の健康・福祉の向上」、③アジア諸国の医療水準の向上による「国際社会への貢献」の3つであり、日本初となる医療クラスターの形成を目指した（三木 [2007]）。

阪神・淡路大震災以後、神戸市の外資企業誘致政策は「長江プロジェクト」と「医療産業都市」政策を実施してきたが、結果として「医療産業都市」政策を中心に展開されることとなった。

本章は、「医療産業都市」に進出してきた中国企業を事例として、神戸市における外資企業誘致の実態を検討する。

#### 4.1 会社概要

A社は、2009年4月に神戸市に設立された。化学薬品、化粧品及び健康食品の事業内容は、大きく①研究開発、②親会社のOEM製品の輸入、③日本製化粧品の原料の輸出を手がける、いわゆるビューティー企業である。設立以降は研究開発を中心に事業展開してきたが、2010年よりOEM製品の輸入、2011年9月より化粧品原料の対中輸出を開始したところであった。親会社は中国・蘇州に本社工場を置くシャンプーや洗顔フォームなどの製造販売企業であり、内陸部の市場にも対応するために成都にも工場がある。親会社とA社との出資比

率は50：50である。

親会社は、中国市場向け自社ブランド製品の製造販売を行っており、一部はOEM製品を輸出している。研究所は、日本、アメリカ、清華大学（二か所の研究所）の計4拠点ある。日本ではヘアケア、アメリカではスキンケア、清華大学では美白成分の発見と開発などバイオ分野の基礎研究を担う。親会社とA社との関係をみると、親会社はA社の開発技術を製品化する。研究開発工程で親会社は下流工程、A社は上流工程を担当する。例えば、シャンプーの一般的な開発工程は、市場調査→製品設計→中味設計と外部設計→試作試験→仕様試験→薬事申請→製造となるが、親会社は市場調査から外部設計までを、A社は試作試験と仕様試験を担当する。A社は日本で化粧品の製造販売の資格を有しているが、実際には行っておらず、薬事申請は販売先の中国で行っている<sup>6</sup>。

A社の役割は、①日本の最新技術を入手し、中国市場での自社のブランドイメージを向上させることにある。中国市場向けシャンプーには「神戸開発」と記されており、神戸ブランドを中国市場で活用する戦略をとっている。進出先に「技術とブランド」、本社側に「市場」という関係がビジネス展開の基本となる。また、②日本市場向け化粧品OEM事業も手掛ける。A社で日本人の肌質やトレンドに合わせて処方開発を行い、親会社の中国工場で製造するという「日本品質・中国生産」のOEM事業も展開する。A社の社長によれば、「日本企業は、自前のソフト（技術開発）やそれを活かした商品を展開する市場を中国に求めている。一方の中国企業は、高品質な日本化粧品の取扱いや優れたソフトの習得に対し、ニーズが高まっている」（週間粧業：2013年5月27日）とのことである。

- 
- 6) 研究開発費の一部を本社がA社へ供与し、A社は研究成果を親会社に提供するという関係になるが、両者は研究開発費用の負担金について明確な契約を結んでいるわけではない。「A社が困ったときに本社が助ける」という信頼関係を基に研究開発を行っている。A社社長は、こうした関係が成立する理由として、お互いに中国人であることをあげた。今後設立予定のフランスの研究所は経営者がフランス人なので、このような曖昧な関係で研究開発を行うことは難しくなるかもしれない、とのことだった（羽瀨 [2017]）。

## 4.2 社長の経歴

A社の社長は、北京市の工科大学を1984年に卒業、1985年に初来日した。その後、日本の大学で高分子化学の分野で博士号を取得した。1991年から3年間はアメリカの大学で研究員として「ドラッグデリバリーシステム」の高分子構造に関する研究を行った。研究員在職中にP & Gよりオファーを受け1994年から2009年まで15年間勤務した。P & G時代に数多くの特許を取得し、中国の学会で発表したり、いくつかの大学から客員教授で招聘されていた。このような活動中に本社の社長より、研究開発会社を主体とした企業を設立し、開発した技術や製品を使って本社をサポートする事業の共同経営の誘いを受け、神戸市に同社を設立した。

## 4.3 OEM事業

親会社の売上全体のうちOEM製品の売上割合は小さいが、A社の売上にはOEM製品の輸入は大きく貢献している。例えば、入浴剤のOEM製品の場合、標準的な日本製品の半分のコストで日本企業に提供している。日本製の入浴剤と品質・性能に差はない。また、入浴剤の製造工程は、親会社の既存のペーパーパウダー用の製造ラインを少し応用してミキサーで混合工程を加えるだけなので、製造コストがかさむこともない。

OEM製品の売上急増の理由に、①巨大な中国市場向け大量生産に対応するための大規模な工場設備を持っていること、②自社ブランド製品で中国市場でトップの地位を確立しており、品質面でも市場で高く評価されていることが挙げられる（羽瀧 [2017]）<sup>7)</sup>。

---

7) 調査後、同社HPでOEM事業に関してより詳細な記述が加えられている。第1に、製品品目や数量にもよるが、中国本社でOEM製造することで3～6割のコスト削減が可能であり、更に中国の商社を経由せず本社から直接商品を輸入するため、より納入価格を抑えることができる。第2に、OEM生産の受託先は日本、アメリカ、イタリア、ロシア、フランス、ベトナム、オーストラリアなどを含む40の国と地域からなり、グローバルに展開している（A社HP：2021年12月2日アクセス）。

#### 4.4 原料輸出

研究開発は処方開発が主である。例えば、10種類の原料を用いて処方する場合、そのうち一つの原材料を日本でのみ入手可能な特殊材料を使用する。この特殊原料を中国に輸出することが同社の戦略である。

日本から中国に製品を輸出するのではなく、原料を輸出する理由としては日本の製品コストが高いことが挙げられる。調査時点では、日本の原料メーカーと取引を開始したところで、原料メーカーとの取引を拡大するための営業職採用も予定されていた。

### 5. おわりに

以上検討してきたように、神戸市の外資企業誘致は、阪神・淡路大震災後の復興事業を契機に本格的に始まった。最後に、神戸市の外資企業誘致政策の特徴と課題を整理しておく。

第1に、兵庫県・神戸市の先駆的試みであった「長江プロジェクト」は2010年に終了した。阪神・淡路大震災という特殊な環境下で試みられた復興プロジェクトであるが、その後、兵庫県・神戸市は特定の国籍の企業を誘致する政策は採用していない。「長江プロジェクト」の課題は、直接企業を交渉相手とせず、ビジネス経験が不足している地方政府を交渉相手とした点にあった。なお、二回に及ぶ神戸市へのヒアリング調査を実施した際、「長江プロジェクト」についても確認したが、担当者も詳細については把握していないとのことであった。

第2に、2011年から2016年にかけて、外資企業誘致部門が「医療産業都市」部門の管轄下に組み込まれた。2011年時点では、「産業振興局」の管轄下であったが、同局は外資誘致を通じて地元の中小企業に利益がもたらされるのかどうかに関心があった。神戸市は、医療産業クラスターと企業誘致を結びつける政策に舵をきったのである。

第3に、ベルギー企業のユミコア社の事例にみられるように、リチウムイオン電池企業の集積が同社の進出に大きな影響を与えた。労働コストの観点からみれば中国や韓国に進出することも考えられるが、技術集約型の産業では神戸市への進出のメリットが大きいことが示された<sup>8</sup>。

第4に、中国企業A社は、①中国のコスト優位を活かしたOEM事業と②日

本の技術・ブランド資産の獲得を目的とした研究開発・原材料輸出の事業を展開してきた。A社の神戸進出は、阪神・淡路大震災以降の「長江プロジェクト」から「医療産業都市」を中心とした外資企業誘致政策への転換を象徴する事例と言える<sup>9)</sup>。

最後に、外資企業誘致担当者に限らず、一般的に行政組織は担当者が数年で異動することが多く、ノウハウの蓄積やネットワークの構築が難しいという問題を抱えている。また、全国自治体についても言えることであるが、企業誘致側の大半の自治体は、国内の企業誘致活動の延長戦上に外資企業誘致を位置づけており、外資企業誘致担当の専門職員を配置するまでには至っていない。今後、神戸市のイノベーション政策と外資企業誘致政策をどのように位置づけるのか、課題になってくると思われる。

## 参考文献

- 上田恵美子・羽瀨貴司 [2019] 「大阪の外国企業誘致政策の実態」『神戸文化研究所年報』第28号, 11～25ページ
- 苑志佳 [2014] 『中国企業対外直接投資のフロンティア』創成社
- 神戸市経済観光局経済部経済政策課 [2018] 『神戸の経済2018』
- 神戸経済同友会 [2017] 『医療産業都市の進化, 健康を創造する「美KOBE」に』
- 神戸市医療・新産業本部 医療産業都市部 [2018] 『神戸医療産業都市進出支援ガイド』

- 
- 8) 再生医療の分野では、「最先端の医療技術を利用して疾病等の治療を行える病院やクリニックが存在しない」問題点が指摘されている。「補助金が魅力でこの地に進出してきたバイオベンチャー等の民間企業は、補助金を受けることのできる期間が過ぎてしまえば、補助金以外にこの地に留まる何らかの魅力がない限りここから撤退してしまうだろう」(中島, 2007, 16ページ)。
- 9) 先進国の多国籍企業を対象とした理論は、国内で競争優位を確立後に企業は海外進出するとされてきたが、中国企業の場合は国内での競争優位が未確立の状態では先進国に進出するケースが多い。海外進出動機として、中国国内の人件費高騰やマーケティングの専門知識や特許技術など「戦略的資産の獲得」が注目されてきた(姜 [2020], 苑 [2014])。

- 竹部元造 [2008] 『中国の対日直接投資と在日新華人の起業活動』 大阪市立大学創造都市研究科修士学位論文
- 辻雄史 [1997] 「上海・長江交易促進プロジェクトの展望」 『都市政策』 第87号, 64～75ページ
- 中島憲三 [2007] 「神戸医療産業都市構想と再生医療」 『都市政策』 第128号, 9～16ページ
- 羽瀨貴司 [2017a] 「神戸医療産業都市の企業調査報告書」 神戸国際大学 『経済経営論集』 第37巻第1号, 27～38ページ
- 羽瀨貴司 [2017b] 「神戸市の外資誘致政策」 神戸国際大学 『経済文化研究所』 第26号, 31～40ページ
- 羽瀨貴司・松本かおり [2018] 「神戸市の外資誘致政策(2)」 神戸国際大学 『経済文化研究所』 第27号, 57～65ページ
- ひょうご震災記念21世紀研究機構・研究調査本部 [2012] 『兵庫県における人材の国際移動と多文化共生の今後の展開』
- 姜紅祥 [2020] 『戦略的資産獲得と中国の対外直接投資』 晃洋書房
- 三木孝 [2007] 「神戸医療産業都市構想の成果とクラスターの将来像」 『都市政策』 第128号, 28～35ページ
- 「受託事業を抜け出す開発競争が激化」 [2021] 『国際商業』 Vol. 54 No. 640 75～99ページ