



平成十五年五月十四日、糸満市（糸満市役所）において「沖縄の地域振興（今後の課題）」との表題のもと、安達俊雄（前政策統括官（沖縄担当））が講演を行いました。

今後三回にわたって、その要旨を掲載します。

過分のご紹介をいただきまして、恐縮でございます。

今日は、何も資料をお持ちしなくて申し訳ないですけれども、先ほど紹介ございましたように、約六年前に内閣官房の沖縄問題担当室長で行つておいたことで通産省の方から言われて、あれよあれよという間に約六年沖縄に携わつてしましました。だんだんつぶしのきかない人間になつてきましたね。お話をさせていただきたく思います。

この六年にわたつて私がトライしてきたことは、沖縄の地域産業振興、沖縄の産業振興、経済振興ということです。それをして、いろいろその考え方で活動をして、二年ほど前ですか、こちらで二十一世紀プランの話もさせていたきましたして、その後も含めてずっと考え、いろいろな行動をしてきて、さらにはやつぱりこういうことではないかといふようなことも、その後も少し考え方を整理する経験もあつたと思っておりまして、そういうことを含めてお話をさせていただきたいと思います。

先ほどご紹介いただいたように、十一年以上前になりますけれども、静岡県の商工部長をやつておりました。それから通産省に帰りました。立地公害局の立地政策課長というのをやりました。そのとき、きのう泊まらせて（ス

企業誘致と地場の産業振興というのは車の両輪だと思います。地場の産業をどう育てるか、それから新しいものを外からどう引っ張つてくるか。そして、両方で新しい雇用機会をどう生んでいくかということであるわけです。企業誘致について、私がいろいろ口酸づばくしてお話ししたいと思うことのほとんどは、沖縄で県レベルでは相当理解が進んできたなと思ってるんですけど、まだやはり一部の自治体では、企業誘致というものがわかつていただけでないなど感じております。

まず第一に申し上げますと、企業誘致は自治体にとっての外交だということだと思います。この外交は、超党派外交でないとダメだというふうに思います。市町村の役場と議会、あらゆる関係者が一つの考え方、一致した誘致の方針の上で全員上げて歓迎なんだということで取り組まないと、企業はいろいろ企業誘致に関していざこざを起こしておるようなところには恐ろしくて出て行けないということだと思います。それを最初に申し上げておきたいと思います。

静岡県とというのは、ご存知のように日本列島の中でもちょうどおへそに当たる、中心の地点でございます。それでいまはCDになっていますのでどうなつているかわかりませんが、例えば、かつてレコードの全国的な配達拠点というのは静岡だつたんです。つまり、一番日本列島の中心にありますから、物流のセンターということで、一番中心部であるというような、そういう非常に恵まれた場所でございます。東名高速が走つていて、それから新幹線が東京から大阪まで十五駅のう

沖縄の地域振興

今後の課題

(上)



ちの六つぐらいは静岡県でしようか。三島、熱海、新富士、静岡、掛川、浜松、ものすごく恵まれた県でございます。したがつて、東京で企業誘致説明会なんか部長が出かけてやつて百社ぐらい来たら、大体三社ぐらいは必ずその後誘致が決まるというようなものですから、それでも東京に企業誘致部長を置いて、何名かの専従者を置いて、毎日のようないい企業を訪問してやつてもらつたんですけれども、あんなこともやつておつたわけでございます。

それでいまの沖縄の仕事と、静岡県の仕事との比較でいくつか申し上げますと、一つは、静岡にいたときに、これは私、商工部長ひとりの仕事ではなくて県庁あげての取り組み、私が商工部長になる前からの取り組みだつたんですけど、沖縄の体制は」というと、東京に県の企業誘致担当者は一人もないですね。それで、中小企業事業団を辞めた沖縄の人でない年輩の人が嘱託で一人、沖縄県の企業誘致活動を東京事務所で正式な職員でもなく一人やつているだけという実態でございました。

しかし、ここ数年で随分強化されようになりました。企業誘致説明会も去年大阪の方に私もちょっと出たんですけど、それが、非常に感激したのは、県の企業誘致説明会が前の時代に比べると非常にスマートになつて、それで説得力も出てきて、この間いろいろ地域制度も充実してきたということもあるんですねけれども、説明する施策に欠かないということもあるんですねけれども、それともう一つ、一生懸命努力した結果、既に誘致の実績が上がつて、そして誘致説明会に、進出した企業の代表者が説明しているということです。これは一番説得力があるんですけれども、それともう一つ、一生懸命努力した結果、既に誘致の実績が上がつて、そして誘致説明会に、進出した企

ど、実際にその企業が沖縄に進出し
て、ここはほんとにはいいと言つて、心
底いいと言つて説明してくれると、
みんなそれは客観的な事実だといふこ
とをわかつて、説得力が出てくる。そ
ういう工夫なんかもされて、パワー・ポ
イントの使い方なんかも非常にスマ
ートになつてきて、非常によくなつてき
ております。

の地域に一定程度あるかどうかという
のが第二の絶対条件でございました。
情報通信関連産業の立地要因、一番重
要な要因は何かというときに、当時言
われたのはその二つでございました。
その二つは、いずれも静岡県はか
なつておるということであつたわけで
すけれども、情報処理需要という面で
いくと、静岡県の場合は、例えば、必

すしも二ンヒコータ処理による情報外理の二ーナーと工業化というものとの關係というものが比例とはいえないかもしないですけれども、静岡県の工業出荷額の全国割合というのは5%ぐらいだつたと思いますけど、これはすごい数字で、九州全県合わせたものとほぼ同じで、よほ二。

はあまり計料よくないてすけれども、わゆる第三セクター方式で会社をつくるて、それでITの高度人材育成といふのを浜名湖の方でやつて、これはいまも全国でトップ水準の成果を上げている三セクでござりますけれども、それを立ち上げました。そのときに、静岡県でそういうことをやる可能性性というか、実現性はあるというふうに見ましたのは、つまり情報処理産業が地方でさらなる集積が可能かどうかというときに、当時言われていた絶対条件というものは二つありました。一つは、それなりの人材育成の基礎的な体制ができるかどうかというのが一つの絶対条件でした。つま

同じくらいなんですが、それだけの産業活動があるということですから、情報処理需要も当然かなりある。ところが、そういう情報産業というものは静岡県には非常に根付いていない。ほとんど情報の処理は東京が多いのでしょうけれども、県外に流出する。情報処理を需要がありながら、実際の情報処理を県外で行っている、県外に依存しているという、「情報処理流出」ワースト3の県でございました。それを県内に取り戻すことは、十分体制が整い、高度人材が育成できてくれる、十分可能ではないかということでやつたわけですか。



夫さんの部屋で島田晴雄さんとか、皆さん、いらっしゃる中で、「安達さん何かいい知恵がないですか」と言うから、私は「これから沖縄は情報通信関連産業の集積ということができるはずだ」という話をしました。その話をした背景は、私は静岡でやっていた頃と違つてきていて、ようするにインターネットの普及というのものはものすごいわけであって、今までの、看板通りの営業戦略

ございまして、情報処理の需要地から離れていても、情報処理関連の業務を離れた所でできる時代によくなってきたという、ここ数年の変化でござります。それを感じていたのですから、沖縄でできますよというふうなことで、ではそれでいきましょうということになつて、それで嘉手納の場合は事始めということで、NECのパソコンコーナーのためのコールセンターというのを誘致したのですが、私もNECの専務のところにも行きまして、ひとつよろしくお願ひしたいということを一社一社訪ねて、沖縄に来てくれといふことで誘致活動を私自身がやつたわけです。

に取り組んでいた頃の二大要件といふ基準でいくと、これまた沖縄の場合、一定の情報処理の人材育成の基盤はできている。これは沖縄でもそうでした。情報処理需要がということになつた。

てくると、沖縄の情報処理需要といふのはそれほど大きいとは思えないということがあるわけであります。

そしたらNECの方は、「ほかに例がありますか」というので、「いや、ありません」と。「例のないことをやるのはきつい」というような感じで、「だから日本の大企業はだめなんだな」という感じが非常にしました。ほんとに構並び主義で、ほかの企業がやっていることならやるが、ほかの企業がやっていないことはやらない。これが日本の不況の最大の原因ではないかと今も思っていますけれども、しかし、幸いNECは立派で、「やりましょう」ということになつたわけです。いまも嘉手納町でやっています。それで嘉手納町

私が取り組みだしてからですけれども、この約五年間で九十社ぐらいの新規進出が実現しているわけであります。もう私の知らないところでどんどん決まっている。正確にいうとこの九十社というのは、六十社ぐらいが県外で、県外のものはまぎれもなく全くこの新規進出です。ただ、進出等と言つていいでしようけれども、九十社のうち三十社ぐらいは、例えば那覇でこれまで五人でソフト会社をやっていたけれども、今度あるところでインキュベート施設ができるので、今まで五人でやつていたけど今度新たに十人の新規の部門をつくつて、そこで新たに追加的な新しいビジネスをやりますといふうふうに、我々の活動がきつかけになつて、そういう新しいビジネスの上乗せが県内企業の中で起こっているのが三十社ぐらい。三分の二ぐらいはまさに東京とか大阪とか、横浜とかといふところで出てきているわけでございまして、それと県内企業の事業拡大をあわせて九十社ぐらい、おそらくあと一年ぐらいの間に百社の新規進出ということになると思います。

二十年前では、まだやはり大きなホフタコンピュータがあつてという世界がパソコンの時代になつて、インター大型計算機と同じぐらいの処理能力があつて、そしてネットワークになつてという時代の変化で、何も東京で業務をやらなくとも沖縄で十分やつていけるということがあるわけです。県も一生懸命取り組みましたけれども、政府と県が一体になつて、イニシエートしたIT関連産業の沖縄企業誘致というものが、いま百社に近くなるとしている。そんな県はどこの県にもない。これはひとつこのサクセスストーリーだと言わせていただいてもいいと 思います。そのことを振り返ったときに、やはり産業とか技術とか、経済、そういうものの実態をきちつと踏まえて、戦略を立てたら、たいがいは成功するなというふうに思うわけであります。逆に、それを無視してやつてもうまくいかないということなんですね。



り東京も沖縄もある種平均値主義に陥っていたと思います。やはり本土並みというのがひとつスローガンになつて、いかに本土並みの数字を確保していくか。これは非常に復帰後の三十年間、ある意味でものすごく大きな行政課題であつたことは事実で、各市

そういうことで、どうしてもオールジャパンで統一的な目標とか、統一的なコンセプトということが多かつたわけですが、それでも、全県フリートレーディング構想そのものは地方発のアイデアであるとか、そういう地域の多様性を前提にしたような考え方であるということは私は評価してよいと思います。

町村役場も含めていろいろなインフラ整備も含めて一生懸命やつてきて、かなりのところまできた。これはひとつ歴史的な課題だつたし、その必要性というのを私は否定しないのですが、そういう時代であつたがゆえに、本土に追いつけ追いつけというよくなところに力点がいって、本土と違うやり方で何か振興が図れないかといふ、つまり地域の多様性というか、個性は力なりみたいな考え方とに沖縄のサイドもなかなか行きつかなかつた。