



## 沖縄の地域振興

—今後の課題—（中）

「群星」九月号に引き続き、平成十五年五月十四日に開催された安達前政策統括官（沖縄担当）の講演要旨を掲載します。

ただ問題は、いまや沖縄フリートレードゾーン構想なんていうよりは、日本列島全体がフリートレードゾーンになつてゐるわけです。つまり、工業製品の関税水準というのはほとんどもう平均でゼロに近いわけです。というのは、この黒字大国で輸出貿易摩擦で各国から叩かれまくって、工業製品中心ですけれども、関税は率先してといふことで、他の先進国以上に低い水準にどんどん下げて、という歴史でしたから、もう工業製品の関税水準というものは例外的なものはありませんけれども、おしなべてほとんどゼロみたいなところまできている。

そんなところでいまさらフリートレードゾーンということに仮に沖縄だけゼロにすると言つたって、ほとんど差がないわけです。よく有名なエコノミストでも「制度的差別化」によって地域振興と声高に言つておられる。いいですけれども、どういう分野でやるかということで、それが効果的かどうかというのは全然違うわけで、工業製品の関税はほぼゼロのときに、いくら関税ゼロの特別特区をつくるといつたってメリットはほとんどないんです。ですから、全県フリートレードゾーン構想というのは復帰の時に言い

出してやつていたらものすごくおもしろいことになつたかもわからない。だけど二十、三十年遅かつたというのが、偽らざる感想であります。

それでは、高関税の農林水産分野でフリートレードゾーンで関税ゼロにするということにするとどうなるかといふことで、地域産業連関表というのを使つて、当時通産省でシミュレーションをしましたら、沖縄の農林水産業は大体三・四割ぐらい出荷額が激減するという数字が出ていました。案の通り反対論が出て、それで県自身も段階的にやるということで、全県フリー定、この全県フリートレードゾーン構想は、当時沖縄の農林水産業界から猛烈な反対論が出て、それで県自身も段階的にやるということで、全県フリーの課題ということにして、当面は地域限定型、業種限定型でやりたいということです。結局、中城の特別自由貿易地域制度というふうになつていつたわけ

でござります。ついで昔に読んだ本で書けれども、イギリスの経済学者でジーン・ジェイコブズという女流の経済学者だったと見ていますけれども、その人は『都市の論理』という本を書いています。それを読んで非常におもしろいのは、「太古農業は都市から起つた」ということを述べています。ちょっと、今の人間から見ると、農業は田舎の産業で、都市の産業とは別ではないかと思いますけど、都市というか、太古の時代の都市というものは集落です。集落の中とか周辺でこそ農業は起つた。当たり前でして、要するに人の集まっているところからわざわざ離れた所で畑を耕して、わざわざ遠い所に水を運びに行って、また、できた作物を遠い所から持つてくるなんてい

う不便なことはしません。やはり需要地というか、自分が住んでいる近くで畑を耕して、収穫して、取り込んでというのが一番合理的なわけですから、まさに人類の歴史において最初の産業であった農業です、それはかつて言えば都市型産業であつたということです。

では沖縄はどうかというと、沖縄の県内需要を満たすだけの産業を育てるという面においてそれは十分可能なことがありますけど、それ以上にどんどん産業を起こしていくことになると、ある意味で我々がやろうとしていることは、自然の摂理に反するようなことをやろうとしているわけですね。需要地立地という引力に逆らつて、産業を立地させようとしているわけです。そういうことを挑戦しようとしている。もともと、難しいことをやろうとしているということを考えないといけない。

そのもともと、難しいことをやつて成功するというのは、よっぽど考えないと失敗するわけであります。どんないい制度をつくつたってだめなんですね。その関係で申し上げますと、産業というのは、きょう曰、社会主義経済ではありませんから、産業といいますか、企業は自分のそろばんで、静岡に行つたらこれだけ儲かるなとか、沖縄に来ればこれだけ儲かるなど、そろばんをはじいて、これだつたら行こうということで自由に判断して決めていいわけでありまして、誰も強制できません。國も強制することはできないわけであります。ましていま市場経済、市場経済と言つていい中で、そんな強制はいやできないという時代になつて

いるわけであります。

そうすると、企業はどういうふうにして意思決定をするのだろうかということですけど、私は経済理論でも何でもなく、ビジネスの現場における事実としてみると、例えば、企業の投資の意思決定、それは沖縄にこういう工場を立地しようとか、沖縄にこういう事務所を開設しようとか、そういう何がしかの投資を行う意思決定というものの最大の要因は、中長期の財務の見通しをきっちり立てて、そしてゴーサインを出しているということだというふうに思います。つまり、中長期で、特に収支の見通しが赤字になるようなものであった場合は、どんなに国が制度をつくってもついて来ないです。何とかかつつかつでも黒字だという、つまり、どんな制度のインセンティブ策というか、振興策なんかなくたって、何とかぎりぎり黒字でやつていけると、いう見通しがあるから企業はきているということなので、そこを間違つてはいけない。

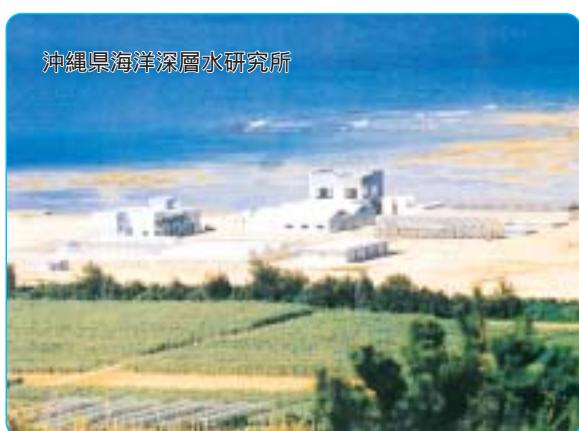
くたって、将来そんなものがなくなつたときに赤字になるということだとすると、企業はテコでも動かないというふうに思います。税制というのは、儲かる企業だからインセンティブになると。年間一億円の税金がかかる。それが沖縄税制だったら五千万円ですむというからこれはメリットだな。ということになるので、赤字の企業、法人税を払っていない企業はいくら税制で法人税率をこれだけこうしますと言つたって、払っていない税金を2分の1にしてもらつたつて意味がない。つまり、儲かつていらない赤字の企業に対しては、税制による振興策というものは無力なんです。ですから、やはりなんといつてもそういう実態というものを見てよく考えていくべきだと思います。

立地でありまして、例えば、琉球ヤメントとかあります、これはやはり石灰石が豊富であった沖縄ということ、需要もだいぶ県内ということはあるましょうけれども、企業が成立する前提条件になつていて、わざわざ石灰石がある沖縄でつづらいで県外でセメントをつくって、重たい荷物として県内に運んでくるよりも、県内に石灰石があるのであれば、県内の石灰石を使つて県内でセメントをつくるというのは合理的というようなことが一つあります。

それから、健康食品産業も昨今、原材料のどういう表示になつているかわかりませんけれども、ウコンなんか輸入したウコンが多いのかどうかわからりませんけど、少なくともきっかけと、これは県内のそういう健康関連の原料を素材にしてというようなことで、これも原材料立地ということでありま

日本全体が円高等の中で海外シフト  
ということ起こっているわけですけれども、しかし国内の工場立地というの  
は随分減つてきていますけれども、  
その内訳を見ると、大部分が地方資源  
型という業種に属しております。これ  
もやはり需要地立地というより、原材  
料立地であり、海外シフトで空洞化と  
言われているけれども、製造業の工場  
が地方でそれなりに立地している。そ  
の多くは原材料立地たる「地方資源型」  
であります。いわば原材料立地の力テ  
ゴリー、これが底だまりに残つていて  
ということになります。

それから、沖縄の例でそういう面で  
みますと、海洋深層水は原材料立地と  
いうことでは私は可能性がある分野で  
はないかと思います。全国どこを見て  
も、全国どこででもこの海洋深層水が  
引っ張つてこれる場所があるわけがな  
い。内陸の都道府県ではまず無理だ  
し、では海に面している所といつても  
汚い海ではどうしようもないし、です  
から全国で見たって、海洋深層水を  
引っ張つてこれる県というのはほんと  
に限られていると思うんです。した  
がつて、そういう原材料も圧倒的に原  
材料立地として沖縄は有利なわけで  
ありますから、そういうことを生かす  
というのは、この分野、原材料立地と  
いう切り口からアプローチする一つの  
例ではないかなといふふつに思います。  
それから一番目の視点ですけれども、  
も、相対的に不利な面を小さくすると  
いう面で見ますと、まず需要地立地と  
いうのは何かというと、やはりお客様  
さんの所に物を運ぶときに一番の需要  
地、お客様のいる所でつくったもの  
が一番輸送コストも安いという視点も



油縲垦海洋深層水研究所

あるわけですねけれども、そういう面からいくと、この需要地立地の制約というのは、輸送コストの問題でございまます。そうだとすると、輸送コストが大きいために、輸送コストを占めていなかったというような分野を選ぶということが一つの戦略になってくるのではないですか。

「これも四五年前に県の幹部の方にお話したことがあるんですけど、その後まさに中城なんかで起こっていることを見ると、半導体関連とか、まさに輸送コストがネグリジブルなものというものが一つの例になってきてているということで、「これは間違いではなかつた」というふうに思うわけです。もともと輸送コストの関係で言いますと、日本の産業全体が重厚長大型の産業から、軽薄短小型に変化してきているわけで、したがって、輸送コストといふことが産業に立地因子としてみると、かつての産業構造に比べるといまの方があまり深刻でない。相対的な深刻度は和らいでいるというふうに言えるわけです。

産業にはフットタイト型というのと、フットルース型という二つがあります。いろいろな立地の制約要因に足を縛られた業種というのはフットタイト型ということですけれども、そうでないものはフットルース型、足を縛られないもの。いま言つた産業構造の軽薄短小化というものは、フットルース型の産業の比重を高めているということを意味しているわけですが、それはある意味で沖縄にとっても非常に簡単にやれるようになります。チャンスが増えてきていることでもあるわけです。そこで一生懸命強調したいと思うのは、沖縄においては輸送コストというものは非常に絶対

的なのだというふうな観念が強すぎることです。だから沖縄はだめなんだと、宿命論みたいな。全然違うんです。それは一つの例で言いますと、セブンイレブンですけれども、毎日一店舗当たり商品の搬入に必要なトランクの台数が十年前七十台とか八万台かかっていたのが、最近では十台なんです。七分の一から八分の一、けたましい減少なんです。それは共同配送の工夫とかいろいろなことをやって、かつて七十から八十台がいま十台で済むようにした。明らかに輸送コストはその分比例的に落ちているわけでありまして、このメガコンペディションというか競争時代というのは、企業はそういうことで輸送コストなんかをいろいろな工夫で安くするように努めてやっているということになります。

皆さんもご存知のように、沖縄に運ばれる物資の量と、沖縄から外に運び出す物資の量は圧倒的に運び込む量の方が多いわけです。したがって、コンテナ輸送なんか見ても、空荷で空っぽのコンテナを本土に返しているというのがものすごく多いです。輸送会社からすれば空気を運んでいるようなものです。少しでも需要があれば料金を払ってくれるのだったら、それは頗つてもないことであるわけですから、その空のコンテナをうまく活用するということで、共同配送で荷物をうまく束ねるとかいうようなことで、輸送業者にとっては非常に簡単にやれるようになります。ものにうまくつなげてあげれば、本土に向ける輸送コストというのも相当安くなるはずなんです。それだけのベースがあるわけです。空気をただで運んで

いるよりはましなんです。コストは変動しうるというふうに考えて、そしてそういう努力も含めて輸送コストがネグリジブルになるような分野というようなものを注目していくというのが第二のアプローチでございます。



それから、もう一つ、四年前に特別自由貿易地域制度をつくりまして、那霸の自由貿易地域、それから中城の特別自由貿易地域に適用する新しい制度ということで、平成十年度から関税の選択課税制度というのを導入したわけです。

ところが、例えばタイのタピオカを

いるよりはましなんです。コストは変動しうるというふうに考えて、そしてそれが一番考えてみると合規的なんです。そういうことで、わざわざ沖縄に原料を運び込んでここで加工して何とかということ、わざわざ沖縄に原料産出国で加工した方がいいですよという話にどうしてもなってしまった。食肉の調製品といつたって、いまはもうタイの骨なし鶏肉とか、だつたら、賃金も安い、原料産出国で加工した方がいいですよという話にでもそうあります。イモなんかも皮までむいて、すぐ調理できるようなどころまで中国の工場でやつてというようなことをありますから、そういうものに伍してこの沖縄を加工型の中継基地ということで考へるとすれば、

使つて何か製品を作るケースを考えると、タイは沖縄なんかよりも人件費が安い。原料立地というのだったら、沖縄なんかの中間的な所に運ぶよりも、原料がある所のタイで加工して、そして嵩の低い製品にまでして、ケットに直行便でストレートに運び込むという