



「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っているわけです。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うところで、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のは例外的なものはありますけれども、おしなべてほとんどゼロみたいなところまで来ている。

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ったら、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っておられる。いいですけども、どういう分野でやるかということ、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うことだ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

出してやっていたらものすごくおもしろいことになったかもわからない。だけれど二十、三十年遅かったというのが、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うことで、地域産業連関表というのを使って、当時通産省でシミュレーションをしたら、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、全県フリートレードゾーンは理想だけれども将来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、結局、中城の特別自由貿易地域制度というふうになっていったわけでございます。

やはりそういうことで一見華々しい構想も、いまだどうなのかという産業の実態みたいなことをよくわからないと、うまくいかないというところがあるかと思えます。

それで、ちょっと私なりに、産業はどういうふうにしたらうまく立地するか。これは企業誘致でも、地元で産業がどういふ分野でどうしたら育つかということと全く同じことだと思えます。どういふところでどういふ産業が

芽生え、育つか。あるいは定着するかということ、描いてですけどもそれなりに自分の経験というものでいくつか整理して、そのお話をさせていただきます。

まず第一点は、需要地立地という点の重要性。先ほどの話とも関連いたしますけれども、これはやはりシビアに見なければいけない。およそ製造業も、サービス業も、すべての産業というものは需要のあるところに育つ、需要のあるところに立地するというのがまず大原則である。これは当たり前のことです。要するに、お客さんがいないところに商売はできないということでございます。だいが昔に読んだ本ですけれども、イギリスの経済学者でジェーン・ジェイコブズという女流の経済学者だったと思いますけれども、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こった」ということを述べています。ちよつと、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えますけど、都市というのは、太古の時代の都市というのは集落です。集落の中とか周辺でこそ農業は起こった。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つて、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つた農業ですら、それはかつてで言えば都市型産業であつたということでございます。

では沖縄はどうかという、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でありますけど、それ以上にどんな産業を起こしていこうということになると、ある意味で我々がやるうとしていことは、自然の摂理に反するようなことをやるうとしているわけです。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、難しいことをやる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、難しいことをやっ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して。どんないい制度をつくつたつてだめなんです。その関係で申し上げますと、産業というのは、きょう日、社会主義経済ではありませんから、産業といいますが、企業は自分のそばで、静岡に行つたらこれだけ儲かるとか、沖縄に来ればこれだけ儲かるなど、そばんをはじいて、これだつたら行こうということ、自由で判断して決めていくわけでありまして、誰も強制できない。国も強制することはできないわけでありまして。ましていま市場経済、市場経済と言っている中で、そんな強制はいまやできないという時代になつて

いるわけでありませう。

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ちっと立てて、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のです。何とかかつくても黒字だという、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っ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、そこを間違っているといけない。

それでは、政府とか県とか、市の振興策は全く不要かというところではなくて、やはり初期段階の投資がリスクを大きくしますので、その初期投資が非常に軽減されるようなことをやってあげると必要條件に十分条件が加わるみたいな形で、それでは出て行くのかという最終的な意思決定につながっていくのではないかと感じがするわけでございます。ですから、ほとんど行っているかという気持ちになっっている企業の背中をドーンと強力に叩いて前に沖縄に送り出すという役割がインセンティブ策なのではないか。しかし、インセンティブ策がどんなに

くたつて、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んです。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済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よと言ったって、払っていない税金を2分の1にしてももらったって意味がない。つまり、儲かっている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よく考えていくべきだということでございます。

そういう中で、需要地立地以上の立地をどうやって成功できるのか。いくつかあります。一つ申しますと、いわゆる原材料立地というものであります。例えば、先ほど太古農業は都市に起こったと言いましたけれど、例えば都市には水がなくて、遠くの川から引っ張ってこないといけないとなると、まずそういうところには都市は生まれなかったのかもわかりませんが、仮にそういうことを想定したときに、集落の近くではないけど、川のそばで水を運ぶのが楽な所で耕作をして、そして、できた作物は集落まで運ぶということにしようかというふうなことで、水運びが大変だから例外的に都市ではない、集落の近辺ではないけれども、川べりに畑をつくりましょうかなんていうことがあったかもわからないです。これは水という一種の原材料

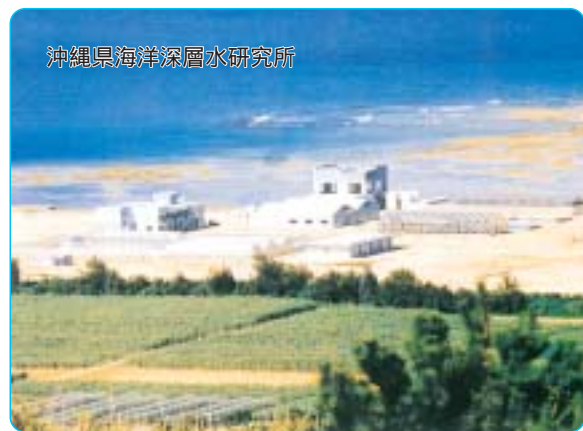
立地でありまして、例えば、琉球セメントとかありますが、これはやはり石灰石が豊富であった沖縄ということが、需要もだいぶ県内ということはある前提条件になっている。わざわざ石灰石がある沖縄でつくらないで県外でセメントをつくって、重たい荷物として県内に運んでくるよりも、県内に石灰石があるのであれば、県内の石灰石を使って県内でセメントをつくるというのは合理的というようなことが一つあります。

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っているかわかりませんが、ウコンなんか輸入したウコンが多いのかどうかかわりませんが、少なくともきつかけというのは県内のそういう健康関連の原料を素材にしていうようなことで、これも原材料立地ということでありませう。

日本全体が円高等の中で海外シフトということが起こっているわけですが、しかし国内の工場立地というのは随分減っ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グリー、これが底だまりに残っているということでございます。

それから、沖縄の例でそういう面で見ますと、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えます。全国どこを見ても、全国どこでもこの海洋深層水が引っ張っ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ら、海洋深層水を引っ張ってこれる県というのはほんとに限られていると思ふんです。したがって、そういう原材料も圧倒的に原材料立地点として沖縄は有利なわけでありませうから、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うふうに思います。

それから二番目の視点ですけれども、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、やはりお客さんの所に物を運ぶときに一番の需要地、お客さん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



沖縄県海洋深層水研究所



あるわけですが、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せう。そうだとすると、輸送コストが大したウエイトを占めていない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のでしょうか。

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のが一つの例になってきているということ、これは間違いではなかったというふうに思うわけでありませう。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、輸送コストという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きているというふうに言えるわけでありませう。

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つて、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ありますけれども、そうでないものはフットルース型、足を縛られないもの。いま言っ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の意味しているわけであつて、それはある意味で沖縄にとつてはチャンスが増えてきているということでもあるわけであつて、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のは非常に絶対

的なものだというふうな観念が強すぎるということなんです。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ックの台数が十年前七十台とか八十台かかってたのが、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、このメガコンベンションという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工夫で安くするように努めてやっているということでありませう。

皆さんもご存知のように、沖縄に運ばれる物資の量と、沖縄から外に運出す物資の量は圧倒的に運び込む量の方が多いわけであつて、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んです。輸送会社からすれば空気を運んでいるようなものです。少しでも需要があつて料金を払ってくれるのだつたら、それは願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、共同配送で荷物をうまく束ねるとかいうようなことで、輸送業者にとつても非常に簡便にやれるようなもの、にうまくつなげてあげれば、本土向けの輸送コストというのに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あつて、空気をただで運んで

いるよりはましなんです。コストは変動するというふうな考えで、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せう。

使って何か製品を作るケースを考えてみると、タイは沖縄なんかよりずっと人件費が安い。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、そして高の低い製品にまでして、そして日本の本土マーケットに直行便でストリートに運び込むというのが一番考えてみると合理的なんです。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、そんなことをやるぐらいだったら、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どうしてもなつてしまふ。食肉の調製品とか



いったつて、いまはもうタイの骨なし鶏肉とか、焼き鳥の串に刺した状態にまでタイでやつて冷凍で運び込んでいます。中国でもそうであります。イモなんかも皮までむいて、すぐ調理できるようなところまで中国の工場ですべてというふうなことでありますから、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ところと考えるとすれば、よっぽど、この沖縄での加工プロセスに一つのマジックがあつて、非常に付加価値をそこで高める何かがあるということではないと、難しいということはいふ言えると思ひます。

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、那覇の自由貿易地域、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、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

ところが、例えばタイのタピオカを

(二月号へつづく)