

4. 企業支援策と企業側の評価

(1) 企業誘致策・企業支援策の特徴

ミシガン州・カリフォルニア州への現地インタビュー調査の結果に基づけば、州ごとに誘致重点産業は存在するが、基本的には全産業が誘致対象となっている。また、特に海外企業の誘致を優遇するメニューは持っていないようであるが、企業に対する情報提供、他の関係機関との情報交換等によって、州政府は常にマーケティング活動を行っている。

企業誘致に関しては、企業ニーズ次第で州と地方政府間で連携を取り合うことは多い。ただし、環境規制等の権限が地方政府内で完結する場合は、州政府との連携が無い場合もある。

なお、企業誘致・企業支援に関して、州政府が直接的に連邦政府に対してロビー活動を行うことはないが、州選出の国会議員や知事を通じて要望を伝えることはあるようである。

【現地インタビュー調査結果から】

○誘致対象産業・企業について

- ・企業誘致チームでは、戦略的ターゲットを設定している。具体的には、自動車、先端的製造業、医療機器、食品プロセス、代替エネルギー、採掘、森林、バイオサイエンス等である。（ミシガン州経済開発公社）
- ・企業誘致のターゲットについては、フィナンシャル・タイムズ社の「FDI インテリジェンス」（海外直接投資の調査）をウォッチしている。（ミシガン州経済開発公社）
- ・カリフォルニア州の経済は多岐にわたるため、特定の産業にフォーカスするという事はない。（カリフォルニア州経済開発省）
- ・特定の業種はターゲットにしていない。カリフォルニア州は、産業のるつぼである。どのようなアイデアにも適用できる産業がある。小さな州や地域では特定業種を支援している場合があるかもしれないが、ここではそのような事はない。（カリフォルニア州北東部中小企業開発センター・サクラメント地域国際貿易開発センター）

○州・地方政府・連邦との連携について

- ・主導権は、州の場合もあれば市の場合もあり、一様ではない。常に情報共有を心がけている。ただし、地方政府レベルで課題が解決し、州政府の支援が必要ない場合には、州政府に話が来ない場合がある。（ミシガン州経済開発公社）
- ・国同士の貿易交渉によって受ける影響は、地域によって異なる。連邦レベルの交渉に対して、州政府が直接働きかけることはないが、州選出の国会議員や知事を通じて要望を伝えることはある。（ミシガン州経済開発公社）
- ・連邦議会の議員も、議会休会中（1年合計で3～4か月）に選挙区に帰ってくるので、その機会を利用して、中小企業のオーナーを集めて会合を開くこともある。（カリフォルニア州北東部中小企業開発センター・サクラメント地域国際貿易開発センター）

企業誘致・企業支援上、各州・自治体が提供するメニューは様々であり、一様ではない。ミシガン州では利用企業（産業）に偏りが出やすい税額控除を縮小し、直接助成に切り替えている。カリフォルニア州では全体的に高いコストに対して、税額控除等で負担軽減を図っている。他方、州・地方政府は、ともに、環境規制や最低賃金などの規制を通じて、ある程度企業行動をコントロールすることが可能であると考えている。

ただし、企業の立地を進める上では、こうした税制優遇措置や立地規制の緩和だけでは不十分であることを州・地方政府は認識しており、優秀な労働力の提供や市場として厚みが必要である、との認識も、特にカリフォルニア州では強い。

なお、これらの税制や規制を含めた施策決定については、議会主導で決まり、行政はその施策を実行するのみ、というスタンスである。議会としては、カリフォルニア州はコスト高を上回るだけの人材・市場の魅力があると考えているが、研究開発段階に比べ製造段階の企業がコスト高のために他州へ流出する傾向がみられることは認識している。そこで、これへの対抗策として、企業負担を軽減する施策導入の検討が始まっている。

【現地インタビュー調査結果から】

- ・用地選定において重要なのは、その土地のインフラ、人材、教育システム、天然資源等である。タックスインセンティブも判断要素の1つではあるが、優先度はそれほど高くない。（カリフォルニア州税務委員会）
- ・カリフォルニア州の強みは、大学、シリコンバレー等があることだ。重い税負担への対応も検討しているが、税制度以外の強みを活かす。また、米国全土の人口の1/8が居住しており、大きな市場があるという強みもある。（カリフォルニア州税務委員会・カリフォルニア州経済開発省）
- ・たとえ規制の水準が高くても、カリフォルニア州には他州にはない大きな市場がある。技術力を持った質の高い労働力を得やすいこともカリフォルニア州に留まる強みである。（カリフォルニア州上院議会スタッフ）
- ・先月、州下院法 93(Assembly Bill 93 : AB93)⁷²が通過した。これは、製造業について、製造購入費に対する売上税・使用税を控除できるものである。これは、ビジネス環境を良くしようとする議会の意志を示すものである。（カリフォルニア州上院議会スタッフ）
- ・税制変更により、ミシガン州の企業は税負担が86%軽くなっている。そのため、企業がミシガン州に残るインセンティブはある。他の地域からの企業誘致も大切だが、域内企業にとってさらに投資をしたくなる魅力的な州になる必要がある。（ミシガン州経済開発公社）

⁷² <http://laedc.org/2013/07/01/laedc-issues-letter-with-other-orgs-urging-reforms-to-ab-93/>

(2) 企業誘致策・企業支援策に対する企業側の評価

現地インタビュー調査を通じて明らかになったのは、企業活動を行う上で、企業が重視するのは、優秀な人材の確保や市場としての魅力、規制の少なさ、立地コスト・運営コストの低さ等である。とりわけ、優秀な人材の確保を重視する声が多かった。

また、企業は、州や地方政府における連邦基準を上回る規制を嫌う。そのため、企業はロビー活動を議員、州、地方政府などあらゆるルートに対して実施している。法規策定の権限が連邦にある場合は連邦、州にある場合は州、地方にある場合は地方政府がロビー対象となる。また、ニューズレターやウェブサイト、メディアを通じても支持・反対の立場を表明している。

税制については、企業立地の決め手にはならないものの、立地選定の考慮事項の一つにはなっているようである。

【現地インタビュー調査結果から】

- ・企業にとってサンフランシスコが魅力的であるのは、主に市場や人材がよいからである。政府からの支援はそれほど重要な意味を持っていない。（サンフランシスコ商工会議所）
- ・企業が立地選定にあたって、最も考慮するのは、人材の質である。税負担の重要度は中程度である。（サンフランシスコ商工会議所）
- ・確かに州の税率は高いが、税額控除も用意されている。税額控除の存在は、立地場所選定の考慮事項の一つではある。（民間企業 A）
- ・地方政府によっては、本来の業務だけでなく、追加的に規制を課したりしている最低賃金も、連邦政府で設定されているが、さらに地方政府でも設定する場合があります、連邦よりも高く設定される。州政府に働きかけて、各地方政府が中小企業にとって望ましくない規制を設定できないように働きかけている。（全米独立事業者協会ミシガン州支部）
- ・サンフランシスコ商工会議所は、主に地方政府に働きかける。具体的な働きかけ先は、当該の問題によって異なる。（サンフランシスコ商工会議所）