

## 第4部 中小の都市の発展

経済専門誌マネーは例年、アメリカにおける「住みやすい都市のランキング（The Best Places To Live in America）」を公表しているが、最近、この傾向に変化が現われてきている。数年前までは、上位にランクされる都市は一定の地域に集中していたが、最近では各地に散らばり、しかもアメリカ人にとってさえもなじみの薄い地方の中小都市が上位にランクされるようになってきている。

このランキングは、住環境、経済、教育、気候、レジャー施設など9つの点をもとに300のメトロポリタン・エリアについて分析を行ったものであるが、同誌は、中小都市が上位にランクされている理由として、

- 1 最近のアメリカ人は、中小の都市における安定した生活に伝統的価値感を見い出していること
- 2 中小の都市においては、犯罪が少なく、教育の機会に恵まれていることの2つをあげている。

ノースカロライナ州のローリー（人口208,000人）・ダーラム（人口137,000人）メトロポリタン・エリア（人口882,500人）が1994年度の第1位にランクされたのは、この地域には先端技術産業を中心に多くの企業がボストンやカリフォルニアから移転してきており、経済活動が極めて活発であることが最大の理由であるとされている。

本レポートでは、1992年に第1位にランクされ、1994年度も第9位にランクされたサウスダコタ州スーフォールズと、テレコミュニケーション産業を中心に躍進するネブラスカ州オマハを紹介する。

これらの都市においては、もちろん、企業誘致活動も積極的に展開しているが、企業に対するインセンティブより、むしろ、安い物価や税金などのビジネス環境やテレコミュニケーションなど新時代のインフラ整備により企業を誘致しようとしているのが特徴である。

マネー誌による1994年度の「住みやすい都市のランキング」トップ10

順位	都市名	州名
1	ローリー・ダーラム	ノースカロライナ
2	ローチェスター	ミネソタ
3	プロボ・オレム	ユタ
4	ソルトレイクシティ・オグデン	ユタ
5	サンノゼ	カリフォルニア
6	スタンフォード・ノーウォーク	コネチカット
7	ゲインズビル	フロリダ
8	シアトル	ワシントン
9	スーフォールズ	サウスダコタ
10	アルバカーキ	ニューメキシコ

## 第1節 サウスダコタ州スーフォールズ

### 1 サウスダコタ州

ダコタという言葉はスー族の言葉で「友人の同盟」という意味である。この地には有史以前からスー族のインディアン（ネイティブアメリカン）が住み、大酋長シッティング・ブルが殺されてから100年後の今日でも、州内人口（696,000人）の20分の1（34,800人）はスー族である。

サウスダコタは農業の州であり、人口の4分の3が農村部に住み、人口の2倍以上の羊がいるといわれている。

工業化はなかなか進まなかったが、1980年以降、サウスダコタ州の経済環境（個人所得税なし、法人税なし）に惹かれて、多くの企業が州内に進出している。その多くはミネソタ、アイオワ両州との境に位置するスーフォールズなど東部地域に集中し、州中央部及び西部では依然として、農業及び観光が産業の柱となっている。

### 2 スーフォールズ

サウスダコタ州最大の都市、スーフォールズ（人口101,000人）の様相は、近年大きく変わりつつある。依然として、農産物及び食肉加工を産業の中心とする都市ではあるが、最近では産業構造が多様化し、急速な経済成長を遂げており、人口も大幅な伸びを示している。

1981年アメリカ銀行業界大手のシティバンクがクレジットカードの処理部門をスーフォールズに移転して以来、この傾向は顕著になり、その後多くの企業が近隣の州から移転してきている。1993年だけでも、ノルディックトラック（フィットネス機器メーカー）、ゲートウェイ2000（パソコンメーカー）、グラコ（塗装機器メーカー）等の企業がスーフォールズに新規プラントを建設しており、また、既存のハッチソン・テクノロジー（コンピュータ）、ダイアル銀行、スターマーク（キャビネットメーカー）などの企業がプラントの拡張を行うなど、スーフォールズの経済は堅調に推移している。

スーフォールズといえば、5年くらい前までは、世界最大のストックヤードが存在することで名を知られるのみで、一般のアメリカ人にとってはなじみの薄い都市であったが、最近ではマスコミに取り上げられる機会も多くなってきている。5年前まではほとんど語られることさえなかったスーフォールズに多くの企業が移転してきているのか、この都市におけるビジネス環境について以下検討する。

### 3 スーフォールズのビジネス環境

#### (1) 税制

アメリカにおいては各州・地方団体毎に税の種類及び率が異なるが、サウスダコタ州は法人税、所得税、個人財産税を徴収していないことがスーフォールズの発展の第1の理由であり、企業を誘致する際の最大のセールスポイントである。法人税の最高課税税率についてみると、隣接するアイオワ州が全米1高い12%、ノースダコタ州が4番目に高い10.5%、ミネソタ州が5番目に高い9.8%であり、これらの州と比較すると、サウスダコタ州における税金面での優遇ぶりがよく分かる。

また、法人財産税についても、ミネソタ州の約5分の1であり、結果として、前の表にみるとおり、企業は他の都市でビジネスを展開するのとは比べ、税の面で有利となる。

企業の税金の比較（所得税は100万ドルの所得に対しての課税額）

都市名	州名	法人税(\$)	法人財産税(\$)	税(\$)
デンバー	コロラド	50,590	35,122	85,712
ディモインズ	アイオワ	112,500	65,112	177,612
フォーゴ	ノースダコタ	72,885	34,500	107,385
ミルウォーキー	ウィスコンシン	83,345	57,660	141,005
ミネアポリス	ミネソタ	98,000	93,701	191,701
オマハ	ネブラスカ	76,985	38,070	115,055
スーフォールズ	サウスダコタ	0	40,911	40,911

出典；Sioux Falls Community Profile by Sioux Falls Development

## (2) 法人財産税の減免

スーフォールズでは新規に移転してくる企業に対して、法人財産税についても次のとおり5年間の減免措置を講じている。

スーフォールズにおける法人財産税の減免率

経過年数	減免率(%)
初年度	100
2年度	80
3年度	60
4年度	40
5年度	20

## (3) インセンティブの提供

スーフォールズに移転、あるいは市内で業務を拡張しようとする企業に対しては、用地の取得、工場の建設、機器の購入などの経費について低金利の貸付金（リボルビング・エ

コノミック・ディベロップメント・イニシャティブ)が用意されている。

貸付金は総経費の45%を限度としており、貸付金の金利は固定であり、現在は3%である。

#### (4) その他のビジネス環境

##### ア 豊富な労働力

スーフォールズの人口は過去30年間年率1%の割合で増加してきているが、今後の20年間は年率2%の割合で増加するものと見込まれている。

また、最近の農業の不振により州西部及び周辺地域からの人口転入も予測されていることから、労働力が豊富であり、また、市による職業訓練プログラムも実施され、質的にも高い労働力を持っている。

##### イ 交通の利便性

アメリカ東西を貫くインターステイト90号と南北に走る29号の交差するスーフォールズはアメリカの交通の要所の一つとなっており、トラック輸送の基地となっている。

特に、カンザスシティで35号につながる29号はカナダからテキサスを経てメキシコへと続く道路で、北アメリカ自由貿易協定(NAFTA)により今後より一層その重要度が増してくるものと期待されている。

また、8つの都市に路線を持つジョー・フォックス・フィールド・スーフォールズ・リージョナル空港は1993年267,379人の乗客を運び、中西部最大の空港の一つとなっている。

コスト指数(全米平均100) 1994年第1四半期

都市名	州名	指数
ロサンゼルス	カリフォルニア	125.2
ラスベガス	ネバダ	109.3
デンバー	コロラド	107.8
ダラス	テキサス	104.9
フィーニックス	アリゾナ	102.5
ミネアポリス	ミネソタ	102.2
オーランド	フロリダ	99.3
カンザスシティ	ミズーリ	97.5
セントルイス	ミズーリ	97.0
スーフォールズ	サウスダコタ	97.0

American Chamber of Commerce Research Association's Cost of Living Indicators

## ウ コストの低さ

アメリカの新興の都市の多くは、大都市に比べ、ビジネスや生活にかかるコストが低いことをセールスポイントにしているが、このことはスーフォールズにおいても同様である。

スーフォールズにおいて、従業員125人の製造業（軽工業）のプラントを運営する経費は年間570万ドルであり、シアトル（750万ドル）、ミネアポリス（790万ドル）など他都市を大きく下回っている。

また、生活にかかるコストも全米平均を3ポイント下回り、加えて、犯罪の発生率が極めて低く、平均通勤時間が12分と住みやすいコミュニティであり、最近のアメリカのトレンドである伝統的価値感への回帰、すなわち家族との生活を重要にする人々が住むのに最も適した都市といわれている。

## 第2節 ネブラスカ州オマハ

### 1 ネブラスカ州

ネブラスカ州（人口1,578,000人）は、サウスダコタ州同様農業州であり、人口の多く（約70%）がオマハ（人口336,000人）や州都のリンカーン（人口192,000人）などの東部に集中しているという点においてもサウスダコタ州と同様である。

また、アメリカにおいて一院州議会制度を採用している唯一の州でもある。

### 2 オマハ

1854年、連邦政府と協定を締結したインディアンの部族の名にちなんで名付けられたオマハは、ミシシッピ川の支流であるミズーリ川のほとりに発展してきたという地理的条件から、スーフォールズ同様、農産物、食肉加工の中心地として発展してきた都市である。

今でも多くのアメリカ人は、オマハについて、単なる田舎町にすぎないという漠然としたイメージしかもっていないというのも事実であろう。

しかし、人口約656,000人のオマハ・メトロポリタン・エリアはフォーチュン500にランクされるコナグラ、パークシャー・ハサウェイをはじめ16,000社がビジネスを展開する中西部の中心的地域である。

また、オマハには保険、ヘルスケア、教育、テレコミュニケーション、鉄道などの産業がバランスよく立地しており、企業数もこの8年間に27%増加するなど、安定した経済状態を保ってきている。

### 3 オマハの経済政策

オマハでは、1987年、ネブラスカ州が税の減免措置を講じて以来積極的な企業誘致活動が行われてきたが、1993年までに309社がオマハに移転またはオマハで業務を拡張

している。これらの企業による投資は3, 200億ドルにのぼり、26, 800の雇用機会が創出されている。

しかし、何といてもオマハの産業を特徴づけるのは800ナンバー・ビジネスであり、約15, 000人がこの業界で働いている。

#### (1) 情報処理関連産業の集中

800ナンバーとは、通話料金受信人払いの電話のことで、最初に800番をダイヤルすることからこう呼ばれる。アメリカにおいては、ホテル、飛行機の予約、商店、銀行など多くの企業がこの800ナンバーの電話を採用している。

オマハにはこの800ナンバーを利用したマリオットやオムニ、ラディソンホテルなどのリザーベーションセンターがあり、たとえば、ラディソンホテルだけでも、オマハの予約センターで年間260万件の予約を取り扱っている。

また、800ナンバー産業のほかにも、通信業のUSウエスト社やATT社など情報処理を中心とするテレコミュニケーションの産業が多く立地しており、これを含めると約50, 000人がこの業界で働いているといわれる。

テレコミュニケーション産業には、旅行関係の予約センターのほかに、請求書等の発送センター、クレジットカードのオンライン処理センター、金融関係の記録センター、保険関係の事務処理センター、ダイレクトメールなどの業種が含まれ、800ナンバー関連産業を含め、情報処理関連産業と呼ばれ、最近、大きく成長している業界である。

#### (2) オマハにおける情報処理関連産業発展の背景

オマハに情報処理関連産業が集中し始めたのは、1980年代半ばのことで、空軍がこの地に戦略情報処理センターであるSACを建設したことがきっかけになったといわれている。

SACの建設にあたっては、多くの民間企業が参画し、施設・設備の建設に多大な投資を行った。この投資を回収するため、通信関係の企業によりWATSと呼ばれる広域テレコミュニケーション・サービスや800ナンバー関係のラインが敷設されたのである。

また、オマハがアメリカの中央部に位置し、東西両海岸からの電話料金が安いこと、時差の関係で長時間の営業ができること、方言がなく人々は癖のない英語を話すことなどが有利に働き、この産業のますますの発展に拍車をかけたのである。

#### (3) ネブラスカ州によるインセンティブ

多くの州と同様ネブラスカ州においても新規移転及び業務拡張する企業に対しては税の免除・軽減措置などのインセンティブが講じられている。

多くの州においてはインセンティブの対象を製造業に限っているが、ネブラスカ州では特に情報処理、テレコミュニケーション、保険関係もインセンティブの対象とし、積極的

にこれらの企業の誘致活動を行ってきている。

#### ア エンプロイメント・アンド・インベストメント・グロース法

300万ドル以上の投資を行い、新たに30人以上の従業員を雇用した企業に対しては次のインセンティブが提供される。

(ア) 土地の取得、工場の建設などに要した売上税及び使用税の払い戻し(100%)

(イ) 従業員に支払った給与の5パーセントに相当する税金の払い戻し

(ウ) 土地の取得、工場の建設などに要した経費の10パーセントに相当する税金の払い戻し

なお、1,000万ドル以上の投資を行い、新たに100人以上の従業員を雇用した企業に対しては、上記に加えて、新規に取得された航空機、大型コンピュータなどにかかる財産税が免除される。

また、新規雇用従業員がいない場合でも、2,000万ドル以上の投資を行った企業に対しては、土地の取得、工場の建設などに要した売上税及び使用税が払戻しされる。

#### イ エンプロイメント・エクспанジョン・アンド・インセンティブ法

情報処理、テレコミュニケーション関係の産業は、新しい産業であり、企業の規模も様々である。数千人規模の企業もあれば、10人から20人程度の企業もある。ネブラスカ州においては中小の企業に対してもインセンティブを用意し、中小企業の振興をも図っている。すなわち、(1)のエンプロイメント・アンド・インベストメント・グロース法によるインセンティブの対象となるのは大型の投資であるが、別のエンプロイメント・エクспанジョン・アンド・インセンティブ法により、年間に75,000ドル以上の投資を行い、2人以上の新規雇用を創出した企業に対しても、法人所得税の減免及び売上税、使用税の払い戻しが行われる。

なお、減免される法人所得税は75,000ドルにつき1,000ドル、新規雇用従業員一人につき1,500ドルである。

#### (4) 統合デジタルサービス網

統合デジタルサービス網(ISDN)とは、メディア別にばらばらに敷設されている電話、テレックス、ファクシミリ、コンピュータ(データ)などの回線を一本化し、画像など、より広域帯の情報(信号)を高速で送受信できるようにした回線網である。現在日本でも開発が進んでいるが、1986年から実験を開始したアメリカが日本を大きくリード

している分野の一つである。

アメリカにおいて最初に実験を開始したのはシカゴのイリノイ・ベルであるが、オマハはメトロポリタン・エリアとして最初に回線の敷設された場所であり、通信業の大手USウエスト社がこの事業に7億5,000万ドルを投資している。

また、オマハでは、テレコミュニケーション産業のより一層の発展を図るため、市街の北西部に、敷地面積70エーカーで、統合デジタルサービス網を含む最新のハイテク機能を備えたハイテク企業団地ワールド・コミュニケーション・パークを建設し、核となる企業の誘致に努めてきたが、1994年2月に2つの企業がこのハイテク企業団地への進出を表明している。

ワシントンDCに本社を置く通信業の大手MCI社は、ワールド・コミュニケーション・パークに1億ドルをかけ、敷地面積180,000平方フィートで、最新の光工学及びコンピュータ技術を用いたデータセンターを開設し、新規に100人の従業員を雇用する旨表明している。MCI社はオマハ以外、2ヶ所に新規データセンターを開設する予定であるが、オマハのセンターは最大規模のもので、現在のテレコミュニケーション技術の粋を結集した将来のマルチメディアの基地であると位置付けている。

また、オマハの地元企業で、音声・データ・ファクシミリ関連のソフトウェアを専門的に取り扱うプレーリー・システムズ社は、300万ドルの経費をかけ、敷地面積40,000平方フィートの新規工場を建設し、200人の新規従業員を雇用する旨表明している。

#### 4 ネブラスカ州及びオマハの問題点

##### (1) 労働力の不足

情報処理、テレコミュニケーション関係の仕事は比較的高賃金であるが、一般のオペレーターについては専門的知識、技術を必要とはしない。結果として、この業種に労働力が集中し、その他のサービス業関係の労働力不足が指摘されている。

##### (2) 教育機関の不足

ネブラスカ州及びオマハでは、一般のオペレーター以外の専門的知識、技術を必要とする人材の多くの供給を軍及び他州からの転入者に依存しており、工学系の教育機関の不足が指摘されている。

##### (3) 他州との競合の激化

情報処理、テレコミュニケーション関係の企業の立地条件については、一定の条件を満たせば、必ずしもネブラスカ州オマハである必要はないので、最近ではオマハ郊外、あるいは近隣のカンザス州やオクラホマ州などネブラスカ州外に転出あるいは立地する企業も多くみられるようになってきている。

この産業は今後、年間13パーセント程度の高率で成長を続ける産業と考えられており、今後ともネブラスカ州及びオマハが800・ナンバー・キャピタル・オブ・ザ・ネイションであり続けるかどうかは、これらの問題点をいかに克服していくかがキーとなろう。

## 第4章 企業誘致の失敗例と問題点

### 第1節 企業誘致の失敗例

#### 1 ユタ州の失敗例

##### (1) ジフ・デイビス社の誘致の失敗

ユタ州は台頭するロッキー山脈諸州にあっても、特に成長著しい州であるが、1993年、同州はニューヨーク州のコンピュータ関連出版会社ジフ・デイビス社の誘致に失敗している。

同社は世界規模で事業を展開する業界の大手であるが、当時ニューヨーク州からの本社の移転を検討していた。

ユタ州は州都のソルトレイクシティ近郊へのジフ・デイビス社誘致活動を積極的に展開したが、同社はユタ州へは進出しない旨表明し、同州のジフ・デイビス社の誘致は失敗に帰している。

ジフ・デイビス社はユタ州を本社の移転先に選ばなかった理由の第1として、同州におけるアメニティの欠如をあげている。ユタ州には5つの国立公園や数多くのスキーリゾートがあり自然環境には恵まれているが、都市のアメニティを考えるとまだまだ遅れをとっているというのである。

##### (2) マクダネル・ダグラス社の誘致の失敗

また、同様にユタ州は、ミズーリ州セントルイスに本社のある航空機のマクダネル・ダグラス社に対しても、税の免除及びソルトレイクシティ近郊の用地の無償提供など総額1,000万ドルのインセンティブを申し出ているが、この誘致にも失敗している。

同社の誘致には、ユタ州のほかにイリノイ州ベルヴィーユ、テキサス州フォートワース及びヒューストン、ミズーリ州カンザスシティ、アリゾナ州メッサ、アラバマ州モービル、ルイジアナ州シェヴポート、オクラホマ州タルサの9都市が名乗りを上げ、それぞれ、州及びカウンティ政府と協同してインセンティブの提供を申し出た。

今まで史上最高のインセンティブの額はインディアナ州がユナイテッド・エアライン社に提供した3億ドルであるが、イリノイ州、セントクレア・カウンティ及びベルヴィーユがマクドネル・ダグラス社に対して申し出たインセンティブの総額は6億ドル、テキサス州が申し出た額は10億ドルであったといわれている。

結局、マクダネル・ダグラス社はイリノイ州ベルヴィーユに立地することになった。同社が立地先決定の基準としてあげているのは、十分な敷地、環境、交通、労働力及びビジネスのコストであるが、インセンティブの額も重要な要素であったことは紛れもない事実であろう。ユタ州が提供を申し出たインセンティブの額は他の州のインセンティブの額と

は比較にならないほど低かったことが、同州のマクダネル・ダグラス社誘致の失敗の最大の原因であったといえる。

なお、同社の誘致に際して、ミズーリ州ジャクソン・カウンティは、固定資産税の値上げにより用地周辺のインフラストラクチャー整備の資金9,000万ドルを調達しようとしたが、この試みは住民投票により否決され、誘致合戦から後退を余儀なくされた例も興味深い。

### (3) 宗教イメージの緩和

ソルトレイクシティはモルモン教の本拠地として発展してきた宗教都市であり、ジフ・デイビス社の指摘するとおり娯楽的要素の少ない都市である。

しかし、ソルトレイクシティでは、現在、ホテル、レストラン、ギャラリーなどを含む複合オフィスビルやスポーツコンプレックスの建設などが進行中で、都市アメニティの創造に積極的に取り組んでいる。

2002年に同地で冬期オリンピックを開催するのも、宗教イメージを緩和し、ソルトレイクシティの名を全世界に売り込む目的もあるとみられている。

## 2 コロラド州の失敗例

### (1) ジフ・デイビス社の誘致の失敗

ユタ州同様、コロラド州もジフ・デイビス社の誘致活動を行ってきたが、同社はこの程、コロラド州にも進出しない旨を発表している。

同社は、コロラド州に進出した際には、デンバーで最大規模となる2つのビルを建設し、本社として使用するとしていたが、同州によるインセンティブは十分ではなかったことが進出断念の理由だとしている。

### (2) ユナイテッド・エアライン社の誘致の失敗

全米屈指の乗客数を誇るユナイテッド航空はデンバー国際空港をハブ空港として使用しており、同社が新規の飛行機のメンテナンス工場を建設する際にもコロラド州は有力な候補地の一つであった。

同社とコロラド州との交渉は1991年に始まり、ユナイテッド・エアライン社はデンバー・エリアに24,000の新規雇用機会を創出する見返りに、6億ドルの減税措置を求めていた。

しかし、コロラド州議会は、そのような巨額のインセンティブは、結果的には同州の経済にとってマイナスであるとして、インセンティブの額を削減した。ユナイテッド・エアライン社は、それを不服とし、3億ドルの減税措置の提供を申し出たインディアナ州に進出することになり、1994年秋、2つの格納庫を完成させ、同州で操業を開始している。

### (3) コロラド州の問題点

前記のように、コロラド州は企業誘致に際して、インセンティブの内容自体より、ビジネス環境の良さをセールスポイントにしているが、ビジネス環境の良さは、コロラド州以外の多くの都市がセールスポイントにしており、これらの州、都市のなかには、大型インセンティブを提供しているところも多いところから、コロラド州及びデンバーは今後いかにこれらの州、都市と競争していくかが課題であるといえよう。

たとえば世界最大の半導体のメーカーであるインテル社はニューメキシコ州アルバカーキ・エリアに工場の建設しているが（1993年度のアメリカ国内最大の投資〔150億ドル〕で州内での消費金額年間約1億1,000万ドル、1,000人の従業員の新規雇用）、インテル社はアルバカーキ・エリアに工場の建設を決定した理由として、労働者の質の高さ、生活水準の高さ、ビジネスに対する環境の良さがポイントであると、デンバーがセールスポイントとしている点をそのまま述べていることからこれらの州、都市との競争の厳しさがうかがえる。

### 3 バージニア州の失敗例

ウォルト・ディズニー社がバージニア州の南北戦争の古戦場であるマナサスの近くに予定していたディズニーズ・アメリカの建設計画を白紙撤回したことは日本の新聞でも報道されていたところである。

ウォルト・ディズニー社は、このディズニーズ・アメリカの建設に6億5,000万ドルを投資することとしており、バージニア州では、このテーマ・パークの建設により1,900の雇用機会が創出され、年間48億ドルの税収増が生じるものと見込んでいた。

同州はこのテーマ・パークを誘致するに際し、1億6,300万ドルのインセンティブの提供を申し入れ、既に敷地への進入道路の建設を開始するなど、積極的に誘致活動を進めていた時に計画が白紙撤回されたわけであるが、この白紙撤回は、史跡の保全や交通問題に懸念を示す住民の反対運動の成果によるものであり、住民運動が、州やカウンティ（プリンス・ウイリアムズ・カウンティ）、市（ヘイマーケット・タウン）の企業誘致政策にストップをかけた例として大いに注目される。

### 4 ペンシルバニア州の失敗例

やや古い話ではあるが、1978年にドイツのフォルクスワーゲン社がペンシルバニア州に工場を建設した時、この工場は、同社のドイツ以外での初の工場として世界中の注目を浴びたものである。ペンシルバニア州はフォルクスワーゲン社の誘致に際し、オハイオ州と激しく競い、同社に7,100万ドルと、当時としては破格のインセンティブを提供している。

ペンシルバニア州とフォルクスワーゲン社の合意によれば、同社は将来20,000以上の雇用機会を創出するはずであったが、同社は、1983年、逆に当時6,000人いた従

業員の半数のレイオフを行い、やがては工場を閉鎖してしまった。閉鎖の原因は生産性の問題が第1であったとされているが、ペンシルバニア州の支払ったインセンティブは結局水泡に帰した訳である。

## 5 ミシガン州の失敗例

ミシガン州のイプシランティ（タウンシップ）は1975年にジェネラル・モーター社を誘致して以来、同社に対し、17年間にわたり13億ドルの減税措置によるインセンティブを提供してきたが、1992年、ジェネラル・モーター社は同タウンシップにある工場（従業員4,500人）を閉鎖した。

イプシランティ・タウンシップはインセンティブの提供にあたっては雇用機会の保障が前提であったとして、ジェネラル・モーター社を相手に裁判をおこし、第1審では移転差し止め判決を得て勝訴したが、控訴審で逆転敗訴している。

なお、ジェネラル・モーター社が移転したテキサス州アーリントンではインセンティブの提供にあたり同社と契約を結び、契約が履行されない時には、減免する税のみでなく、違約金の支払いまでも義務づけ、イプシランティ・タウンシップの失敗を繰り返さないよう手続きを取っているのは興味深い。

## 第2節 企業誘致活動の問題点

### 1 企業誘致活動の問題点

#### (1) セールスポイントの類似性

第3章で紹介した6つの州のそれぞれのセールスポイントをみると、いずれも、住環境の良さ、生活のコストの低さ、立地条件などの良さをセールスポイントにしているが、これらは、南部諸州、ロッキー山脈諸州など企業誘致に熱心な全ての州がセールスポイントにしている点であり、セールスポイントの類似性が指摘できる。

#### (2) 地域間格差の拡大

アメリカは元々地域間格差の大きい国であり、最近発展してきている地域は、かつては経済開発の遅れた地域であることが多い。

しかしながら、今度は、発展する南部諸州やロッキー山脈諸州と、かつてはアメリカ経済活動の中心であったニューイングランドや五大湖沿岸地域との逆地域間格差が発生し、拡大していく可能性も大きい。

#### (3) 州内地域間格差の拡大

国内の地域間格差以上に問題となってくるのが、州内での地域間格差である。

同一州内においても、大企業の誘致された地域には、その企業のみならず、多くのサポート企業も立地し地域全体の経済が活発となるが、その他の地域の経済は依然として停滞を続けるという例もみられる。

たとえば、サウスカロライナ州に進出したBMW社は、州内ではビジネス活動が活発なアップカントリーに工場を建設したが、むしろ、軍事基地の閉鎖による経済停滞に苦しむローカントリーに工場が建設されてこそ、州全体の利益につながるのではないかという批判もある。

また、オハイオ州においても州の提供するインセンティブは、新興のコロンバス・エリアやシンシナチ・エリアには大きなメリットがあるが、従来の産業が転出を続けるクリーブランドなど、五大湖沿岸地帯にはあまりメリットがないというような指摘もされている。

## 2 新たな立法を模索するアリゾナ州

このようにインセンティブは多くの州により提供され、その額は高騰の傾向にあるが、アメリカの州の中にはインセンティブの提供に対し否定的立場をとる州もある。

アリゾナ州においては、「明確な公的事情」がない限り、公金を直接民間企業に付与できない旨、法令により規定されており、企業誘致を含む経済開発は「明確な公的事情」に該当しないと解されている。結果として、アリゾナ州においては、企業誘致に際し他州のように、直接的な資金の提供やインフラ整備、土地の無償提供、サウスカロライナ州が行っているような職業訓練に要する経費の州の肩代わりなどを行うことが禁じられている。

現在アリゾナ州が提供しているインセンティブは、市町村発行で免税対象となる産業債、特定の地域へ進出する企業に対し、法人所得税の減免を行うエンタープライズ・ゾーンの設定、第三国への輸出についての関税の免除を行うのフォーリン・トレード・ゾーンの設定、特定の業種の企業に対し、低利率の貸付金を提供するローン・プログラムなどであり、企業誘致、とりわけ大型の企業誘致に際しては、他州に比べ競争力が弱いという指摘がなされている。

このようにインセンティブの提供に否定的な法による制限のもと、アリゾナ州経済部、グレイター・フィーニックス・エコノミック・カウンシル及びグレイター・ツーソン・エコノミック・カウンシルでは、企業誘致が一時的、その場しのぎ的なものにならないよう、企業を誘致するに際し、州の成長管理政策の指針ともいうべきアリゾナ・ストラテジック・プラン・フォー・エコノミック・ディベロップメント（ASPED）を作成し、今後、新たな企業誘致に関する立法を行うこととしている。

なお、ASPEDにおいて設定されている企業誘致のガイドラインの要約は次のとおりである。

### (1) 質の高い雇用機会の確保

経済の発展は、増加した雇用機会でのみ計れるものではなく、より重要なことは、雇用機会の質である。すなわち、企業によりどれだけの賃金が支払われ、どのような生活水準が提供されているかである。質の高い雇用機会を確保するためには、長期的視野に立った投資として、質の高い雇用機会の創出が可能となるような企業の誘致に努め、同時に、現存する企業の従業員の賃金水準を高めるような政策をとることが重要である。

#### (2) 付加価値の高い産業の誘致・育成

従業員により高水準の賃金を提供できる企業は、市場における競争力の強い企業であり、付加価値の高い製品を生産する企業である。質の高い企業、成長の見込みのある企業を誘致し、現存する企業の競争力の強化、近代化に努めることにより、付加価値の高い産業の誘致、育成に努めることが重要である。

#### (3) 競争力の強い企業の集中

競争関係にある企業や関連のある企業の集中は、単独の大企業の立地に比べ、州経済の発展にとってより効果的である。現に州内に集中して立地している産業の育成に努め、同時に、新たな種類の産業の集中を試みることが重要である。

#### (4) 経済基盤の強化

企業の集中立地を促進するためには、強い経済基盤、すなわち、教育レベルの高い労働力及び資本の確保、インフォメーション・ネットワーク及び交通システムの強化、新しいテクノロジーの導入に努めなければならず、規制緩和、税制の見直しが必要である。

#### (5) 経済の多様化

都市部、非都市部の双方の経済発展は、州経済の健全な成長にとって必要不可欠である。都市部だけではなく、非都市部をも含めた州全般にわたる経済成長に努めることが重要である。

#### (6) 生活の質の向上

1970年代以降、企業誘致には、地域の生活の質の高さ、気候・環境、安全性、地域の文化レベルの高さなどが重要な要素となった。故に、コミュニティの生活の質を高めること、環境保全プログラムを推進することなどが経済発展にとっても重要である。

### 3 高騰を続けるインセンティブ

#### (1) 企業誘致活動への批判

このようにアメリカの地方団体は様々な企業誘致活動を展開しているが、この企業誘致

活動、特にエスカレートする傾向にあるインセンティブの提供には強い批判もある。

地方団体による企業誘致活動を批判する意見の論点は、インセンティブの提供は地方団体による特定の企業への利益提供であって、本来、公共の利益のために使用されるべき税金の使用方法として適当ではないという点にある。

ほかの企業あるいは一般市民から徴収された税金の使い道として、インセンティブは果たして妥当なのかどうか、多くの場合、一部の企業を利しているだけで一般市民が受ける還元はきわめて少ない、という指摘である。

特に、1993年、アラバマ州がメルセデス・ベンツ社に提供した2億5,300万ドルのインセンティブは各方面に物議をかもしているので、このインセンティブを巡る意見を紹介したい。

## (2) アラバマ州のインセンティブを巡る論議

セールスポイントが類似していれば、企業にとって、進出先の州を決定する条件はインセンティブの額ということにもなり、より高額なインセンティブを申し出た州に企業が立地していく傾向もみられる。

アラバマ州はメルセデス・ベンツ社に対し、インセンティブ以外に、土地を無償で提供し、工場施設も減税の対象としたため、その建設費も実質的に州が提供したものと同然であるといわれている。

メルセデス・ベンツ社による同州内での投資金額は5億ドルと見込まれ、新規に創出される雇用機会は1,500と考えられているところから、アラバマ州は1つの雇用機会の創出に対し168,000ドルのインセンティブを支払ったことになる。

これに対し、南カリフォルニア大学のダグラス・ウッドワード教授は、「メルセデス・ベンツ社がアメリカに工場を建設しようとしたのは、企業の国際化という事情があったからで、当初はインセンティブなど期待していなかった。しかし、一つの州がインセンティブの提供を申し出てから、それに続くほかの州は同程度あるいはそれを上回るインセンティブの提供を申し出る結果となり、メルセデス・ベンツ社の誘致合戦はエスカレートする一方となってしまった。これは『勝者のいないゲーム』である」と述べ、同社を巡る誘致合戦を批判している。

また、エンタープライズ・ディベロップメントのブライアン・ダブソン氏は、「アラバマ州のインセンティブは賭けである。もし、アラバマ州がメルセデス・ベンツ社で成功すれば、インセンティブの額はますます高くなっていくだろう」と述べ、インセンティブの高騰に懸念を表明している。

こういった批判に対し、アラバマ州担当者は、「メルセデス・ベンツ社が進出したタスカルーサには、今後多くの同社関連企業が進出し、今後の20年間で70億ドルの投資効果が見込まれるのだから、このインセンティブの額は決して高くはない」と述べ、同州に対する批判に反論している。

また、ウェイク・フォレスト大学のゲリー・シュースマス教授は、「アラバマ州は特別なケースである。大企業の少ないアラバマ州には、経済振興のシンボルとしてどうしてもメルセデス・ベンツ社が必要であったのである」とコメントし、この例が直ちにインセンティブの高騰にはつながらないという立場をとっている。

#### 4 企業誘致とインセンティブの提供との相関関係

企業誘致に対するインセンティブが高騰を続け、新たなインセンティブ立法を模索する州が増えている中、全米知事会は、企業誘致とインセンティブとの相関関係に関する調査・分析を行っている。この調査・分析によると、インセンティブの提供は雇用機会の増加に直ちには結びつかず、また、企業が新たな工場等を建設する際の決定的要因にはなっていないとして、インセンティブの提供にはむしろ否定的な立場をとっている。

事実、企業誘致とインセンティブの提供との相関関係について書かれているレポートの多くも同様の結論を掲げている。

企業にとって、立地先を決定する際の最も重要なポイントは、労働力の質であり、マーケットへの至便性であり、オペレーションコスト、政府による規制等である。これらに加えて、税制、教育一般、インフラストラクチャーの整備状況等も重要な要因であり、インセンティブはさほど重要ではないとしている。

しかしながら、なかには、インセンティブの提供の重要性を説くレポートもある。1992年にサイトセレクション誌が行った調査に対し、40%の企業がインセンティブは極めて重要な要因であると回答し、52%の企業がインセンティブは重要な要因であると回答している。さらには、PHH社が1991年に行った調査によると、インセンティブは企業の立地先の決定にとって5番目に重要な要因であると結論付けている。

それでは何故このように矛盾するレポートが書かれているのであろうか。その理由としては、企業誘致とインセンティブの提供との相関関係を計る明確な基準が存在しないこと、企業はインセンティブの提供と企業立地との相関関係を否定する傾向にあることなどがあげられているが、産業の種類によってもその重要性は異なってくる。

インセンティブの中身の良し悪しは、そのコミュニティーの企業誘致に関する積極性の現れであり、企業が同じような条件にある候補地から立地先を決定する際、インセンティブは重要で決定的な要因となることは、このクレアレポートでみてきたとおりであり、1992年のサイトセレクション誌のレポートの結論でもある。

第4項で紹介したとおり、高価なインセンティブの提供による企業の誘致合戦は、インセンティブのより一層の高騰を招き、地方団体を「勝者のいないゲーム」へと導いていくという危惧が生じてきていることももっともである。

このようにインセンティブと企業誘致との相関関係については、明確な結論が得られていない。地方団体による企業誘致活動については、前章のようにこれを批判する意見もあるが、肯定意見も多く、アメリカの地方団体は、今後ともますます活発に企業誘致活動を進めてい

くものと思われる。

## 参考図書一覧表

### 第1章 アメリカにおける地域経済の現状

- Fortune April 19, 1993  
State Government News February 1994  
State Government News April 1994  
State Legislatures May 1994  
Governing August 1994  
America's 20 Hottest White-Collar Addresses Alicia Swasy  
The Background Paper for the Giuliani Plan  
for New York's Fiscal and Economic Recovery

### 第2章 企業誘致を巡るアメリカの現状

- State Legislatures May 1994  
Industry Week October 4, 1993

### 第3章 アメリカの地方団体の経済政策

#### 第1部 オハイオ州

- The Book of America Neal R. Pierce Jerry Hagstrom  
The Bottom Line Leads to Ohio  
Ohio Resource  
Ohio's Research & Development Tax Credit  
Investing in the Future  
Neighborhood Development Investment Fund  
Small Business News - Cleveland January 1995  
U.S. Newswire December 22, 1994  
Bend or Die, David Rusk  
Euclid, The Vision...The Commitment  
Cleveland Magazine  
Columbus City Guide  
Columbus Facts Book  
The Journal of Commerce  
Transportation and Distribution October, 1993

#### 第2部 サウスカロライナ州

- The Book of America  
South Carolina, Profit From Our Ability

Fortune April 1994

Galaxy Weekly Report, September 1, 1994

Charleston Trident Area Economic Development Strategy

Metropolitan Business Annual

The Christian Science Monitor, July 1, 1993

### 第3部 ロッキー山脈諸州の発展

#### 第1節 ロッキー山脈諸州

The Book of America

Governing August, 1994

State Government News April 1994

Builder May, 1993

Builder January, 1995

Fortune June 27, 1994

Planning June, 1993

Home Office Computing November, 1993

Business Wire November 15, 1993

The Economist April 23, 1994

#### 第2節 コロラド州

Metro Denver Economic Profile

Broomfield Profile

Longmont Colorado Economic Development Association

#### 第3節 ユタ州

Economic Report to the Governor January 6, 1994

State of Utah, Office of the Governor

The Sacramento Bee November 6, 1994

Provo • Orem Metro-Guide

Money September, 1994

The Christian Science Monitor December 1, 1994

The Salt Lake Tribune December 1, 1994, February 14, 1995 March 12, 1995

May 2, 1995 March 19, 1995

The Financial World May, 1991

The Salt Lake Tribune May 11, 1995 May 25, 1995 June 23, 1995

USA Today June 1, 1995

The Washington Post May 10, 1995

#### 第4部 中小の都市の発展

##### 第1節 スーフォールズ

The Book of America

Money September, 1994

Entrepreneur October, 1994

Sioux Falls Community Profile by Sioux Falls Development Foundation

##### 第2節 オマハ

Nebraska Nebraska Department of Economic Development

Technology makes Omaha hotel-booking capital, USA Today, April 7, 1994

Access Success Omaha

Born To Be Wired, Greater Omaha Chamber Of Commerce

Opportunities For Information Processing And Data Centers,

Greater Omaha Chamber Of Commerce

Industry Week April 18, 1994

Telemarketing January, 1994

#### 第4章 企業誘致の失敗例と問題点

##### 第1節 企業誘致の失敗例

Planning June, 1993

The Denver Post October 26, 1994

Nation's Business September, 1994

##### 第2節 企業誘致の問題点

Arizona Business January, 1994

Zero-sum Game M. Wyatt

State Government News April, 1994

Romancing the Smokestack Governing November, 1994

City & State February 10, 1992

#### 州及び都市の人口統計

Statistical Abstract of the United States

US Department of Commerce, Economics and Statistics Administration, Bureau  
of The Census

## CLAIR REPORT 既刊分のご案内

NO	タ イ ト ル	発刊日
第 125 号	アメリカの州・地方政府の経済政策 -6州の企業誘致政策を中心に-	1996/11/22
第 124 号	イギリスにおけるアイデンティティ・カードをめぐる議論と共通番号制度	1996/10/31
第 123 号	英国のコミュニティケアと高齢者福祉	1996/9/27
第 122 号	大韓民国の第 15 代国会議員総選挙について	1996/9/17
第 121 号	欧州評議会と地方自治体	1996/8/30
第 120 号	米国におけるボランティア活動 -その理念と実態-	1996/8/15
第 119 号	米国の州及び地方自治体における情報通信政策	1996/6/28
第 118 号	英国における環境づくりの新方向 -グラウンドワークの理念と実践-	1996/5/15
第 117 号	英国の新交通システム -Light Rapid Transit (and Related) Systems	1996/4/15
第 116 号	米国における国家都市捜索救助システム -FEMA と US & R 隊-	1996/3/1
第 115 号	大都市圏における広域的行政対応の事例	1996/2/15
第 114 号	英国地方団体の人事制度	1996/2/1
第 113 号	マレーシアの地方自治	1995/12/25
第 112 号	英国の 1995 年統一地方選挙	1995/12/8
第 111 号	大韓民国の 1995 年統一地方選挙	1995/12/8
第 110 号	オーストラリアの地方自治体概説	1995/10/30
第 109 号	シンガポールの地域行政	1995/10/6
第 108 号	済州道における総合開発計画	1995/9/22
第 107 号	地方団体と芸術支援	1995/9/22
第 106 号	オーストラリアにおける姉妹都市交流の動向	1995/9/22
第 105 号	フランス地方選挙のあらまし	1995/7/20
第 104 号	タイの教科書にあらわれた「日本」	1995/7/10
第 103 号	大韓民国の地方選挙について	1995/6/20
第 102 号	ルクセンブルグの地方自治のあらまし	1995/6/20
第 101 号	米国の公共図書館	1995/6/12
第 100 号	米国の州政府の財政運営と政府間関係	1995/3/20
第 99 号	ノルウェーのフリー・コミュニケーション・プログラム	1995/3/13
第 98 号	1994 年中間選挙 -地殻変動をもたらした米国政治の動向-	1995/2/28
第 97 号	英国の公立図書館	1995/2/28
第 96 号	アメリカン・インディアン -その過去・現在・未来-	1995/2/14
第 95 号	ロンドンの分散 (Decentralisation) 政策と都市開発	1995/1/20
第 94 号	フランスの学校教育における「日本」	1995/1/20
第 93 号	大韓民国地方行財政の概要	1994/12/15