

## 関西パートナーシップ研究会報告書

### 「効果的な企業誘致活動のあり方に関する提案」(2001年9月6日)

関西経済連合会(秋山喜久会長)は、9月6日(木)、題記報告書を取りまとめた。本報告書は、2001年3月に設置した「関西パートナーシップ研究会」で、関西の活力ある発展のために、国内外企業への誘致活動を持続的・効果的に推進する仕組みづくりを経済界の立場から検討した結果を取りまとめたもの。

なお、この成果をもとに、9月6日の「在阪経済五団体連携強化協議会」において、当会からオール関西経済界として国内外から関西への企業誘致に取り組んでいくことを提案し、そのための協議会の設立に向け、まず準備会を設置することで合意した。

#### 要約

### 1. 関西への企業立地の現状とニーズ

関西への企業立地動向は他地域に比べて特に厳しい状況にある。しかし関西への期待は少ない。

### 2. 企業誘致活動の現状と課題

#### (1) 個別自治体

各自治体は危機意識をもって企業誘致活動に取り組む姿勢を見せているものの、自治体によって温度差があること、単独の自治体での取り組みに限られていることなどから、必ずしも十分な成果を上げているとはいえない状況にある。また、既存立地企業の流出防止への取り組みも不十分である。

#### (2) 広域的な組織

関西対日投資促進協議会をはじめ企業誘致活動に取り組む広域的な組織はあるが、構成団体としての自治体に対する情報提供の公平性が求められることから、必ずしも十分な成果が出ていない状況にある。

### 3. 関西に企業を誘致するための戦略

戦略1 関西全体のPR強化(ホームページや海外雑誌による広報、海外ミッションの派遣、セミナーの開催など)

<キーワード:連携、協力、協調>

戦略2 自治体間の競争促進(税制・規制緩和など誘致施策の充実、立地企業ニーズの把握と対応など自治体の努力を促す仕掛けづくり、ITを活用した施策情報の集積と提供など)

<キーワード:インセンティブ、IT活用>

戦略3 重点的な候補企業の開拓(候補企業の絞り込み、企業へのアプローチ、自治体との交渉など候補企業の立場に立った諸課題の解決支援など)

<キーワード:マーケットイン、企業とのパートナーシップ>

### 4. 3つの戦略の実現に向けて

戦略1、2、3を実行するため、関経連から関西の経済団体に広く呼びかけ、「関西パートナーシップ協議会(仮称)」を設立する。

### 関西に企業を誘致するための戦略

戦略	具体的なアクションの事例
<b>【戦略1】</b> 関西全体のPR強化  (1) ホームページや海外雑誌の活用 (2) 海外ミッションの派遣 (3) セミナーの開催	継続して海外雑誌に 関西の情報を掲載する
	各自治体ホームペー ジのトップページに企 業誘致アイテムを掲載 するとともに、相互にリ ンクさせる
	Kansai Window に企業 誘致アイテムを掲載、 各自治体の企業誘致 情報にリンクする
	関西対日投資促進協 議会ホームページと企 業ホームページとを相 互リンクさせるとともに、 国内企業向けに日本 語版を作成する
	自治体、経済界のトッ プから成る海外ミッシ ョンを派遣する
	対日投資が集中してい る東京で開催するセミ ナーを拡充する
<b>【戦略2】</b> 自治体間の競争促進  (1) 税制・規制緩和など誘致施策の充実 (2) 立地企業ニーズの把握と施策への反映 (3) 施策情報の比較提供 (資料集積、プレゼンテーション、ホームページなど)	税制面での優遇措置 やワンストップサービ スなど企業ニーズに合わ せて各自治体の施策 の充実を図る
	既に関西に立地してい る企業のニーズを聞 き、誘致あるいは域外 移転防止のための施 策に反映させる
	施策の比較が可能な 形で各自治体の企業 誘致関連資料を交通 が至便な場所に集める
	自治体のトップや誘致 担当者が一堂に会す るプレゼンテーションの 場を提供する

	各自治体が企業誘致施策のPR合戦をするためのビジュアルな要素を付加したホームページを立ち上げる
<p>【戦略3】 重点的な候補企業の開拓</p> <p>(1) 優先候補企業の絞り込み</p> <p>(2) 候補企業への個別アプローチ</p> <p>(3) 立地のための諸課題の解決支援</p>	<p>自治体や経済団体が策定している地域産業ビジョン、地域振興計画等を踏まえ、地域として誘致が望まれる企業を100社程度選定する</p> <p>選定した100社について、関西への立地可能性、波及効果などを検討し、優先候補企業を絞り込む</p> <p>個別に戦術を立ててアプローチし、進出するうえでの具体的な条件やオーダーを探る</p> <p>進出企業の立場に立って自治体と条件交渉を行うなど課題解決を支援する(真の意味でのワンストップサービス)</p>

### 企業誘致戦略の実行体制

