

近年、大規模工場の誘致政策は、産業構造を再編する原動力として世界的に注目されている。トランプ米大統領は製造拠点と雇用の国内回帰を掲げ、高関税政策を導入した。国内生産の維持こそが経済の強靱性、利益、税収、雇用機会を国内にとどめる鍵である」と強調したのは周知のとおりだ。日本でも特に半導体産業を中心に、台湾TSMCの熊本工場の誘致や、北海道でのラピダス工場新設などが進み、戦略的製造能力の強化と地域経済の活性化が図られている。

大規模工場誘致は誰を潤すか

明されていない。とりわけ、サプライヤー企業と非サプライヤー企業とでは効果が異なる可能性がある。そこで筆者らは製造業の企業データと企業間取引関係データベースを用い、大規模工場進出が地元サプライヤー企業と非サプライヤー企業と与える影響を定量的に検証した。

まず、新設大規模工場のサプライヤーになった地元企業は、平均的に売り上げや雇用、生産性などを拡大させていた。また、大規模工場からの距離が10キロ圏内では売り上げや生産性の拡大がより大きかったが、10キロ以上離れていても正の波及効果は安定して観察された。

取引関係と距離が左右する地元企業の明暗

しかし、大規模工場の新設が地元企業に及ぼす波及効果や、その恩恵を誰が享受するのかがまだ十分に解



愛知淑徳大学准教授 鈴木 崇文
ビジネス

として取引関係を築くこと自体が、距離を問わず一定の恩恵をもたらすことが示唆される。空間的接近性は波及効果の強度を左右する重要な要因である。輸送コストや情報共有の摩擦が小さい近距離ほど、製造プロセスの連携が緊密になりやすいからだ。一方、相対的に遠隔地でも、サプライチェーンの一部として組み込まれることで、プラスの効果を受けることができる。

では、大規模工場の進出に伴って生じる地元の非サプライヤー企業は、どのような影響を受けるのだろうか。分析結果からは、10キロ圏内の非サプライヤー企業は平均的に売り上げや生産性を低下させていた。特に、生産性は距離が離れても低下の影響が顕著に観察された。

大規模工場が進出し、サプライヤーとなった企業が成長する陰で、同地域内の非サプライヤー企業は競争の激化、資金や生産財価格の上昇などにより相対的に「敗者」になつていくことが示唆される。地元のサプライヤーが大規模工場との取引拡大によって利益を享受する一方、同じ地域の非サプライヤーには負の影響が及ぶ可能性を示している。

以上の結果は、「大規模工場の進出が地域間での勝ち組と負け組を生む」という構図にとどまらず、同じ地域内でも「勝者」と「敗者」が生み出される可能性を強調している。地域レベルで見れば誘致の成功に映る事例であっても、地域内の企業が一律に恩恵を受けるわけではなく、企業間の差が明確に生じる場合がある。

このことから、政策的には大規模工場と地元サプライヤーのマッチングを促進するのみならず、競争から取り残される企業をこのように支援し、バランスの取れた地域経済成長につなげるか、より慎重に検討する必要があるだろう。

すずき・たかふみ 財政・公共経済学。東京大学大学院経済学研究科修了。博士(経済学)。1990年生まれ。