

津市における経済競争力維持のための取組

1. 歴史と現況

- ・津市は、日本の中心部に位置する人口 29 万人の都市である。
- ・古くから城下町として栄えてきた街であり、また、大阪から 85 分、名古屋から 45 分という交通至便の地に位置することから、商工業が繁栄してきた。
- ・1900 年代初頭には、紡績産業（綿織物・毛織物等）が、1970 年代には造船業が、さらに、現在は、輸送用機械、情報通信機械、食料品の製造業が主要産業となっている。
- ・しかし近年、企業・工場が海外（特にアジア各国）に進出するケースが増え、また、住民の高齢化も進んできたことから、新たな刺激策が必要となっている。

2. 産業経済の活性化策

- ・企業立地に対する助成制度の充実を図っている。用地取得費助成奨励金（補助率 20%、限度額 3 億円）と企業立地奨励金（固定資産税の 3 年分）を進出企業が選択できる。
- ・企業進出の対象となる用地を、魅力あふれる条件で提供している。例えば、中勢北部サイエンスシティでは、工場だけでなく、オフィス、営業所、物流センター、データセンターなど様々な用途の立地に適した用地をゾーン別に提供しており、競争性のある価格を設定している。
- ・企業の投資行動は、ビジネスを取り巻く環境に合わせて迅速に行われる。投資をしたい時に、すぐに使える用地が準備されていることが必要条件。津市では、20～30 年単位での視野のもと、開発計画を立てている。

3. 経済競争力維持のための市長のリーダーシップ

- ・行動力ーガラス製造の世界的企業であるフランスのサンゴバングループのマグ・イゾバール社が、進出検討中と知り、私は市長就任早々にトップセールスを提案した。一方職員は、「企業誘致でトップの出番は最後である」と言う。しかし例外はある。私は「自分のフランス企業勤務の経験に鑑み、外資はトップを見て判断すると思う」と説明し、即座に鈴木英敬三重県知事と共に同社の社長と会った。立地協定への調印後、リエナール社長は、「知事や市長のトップセールスで信頼関係ができた。」と記者に語った。
- ・広い視野と鋭敏な感性ー進出検討中の企業の関心事項は移ろいやすい。2011 年 3 月 11 日の東日本大震災以降、防災施策を的確に推進していることが大きな関心事項となっている。このことは、広い視野を持ち住民のニーズを鋭

敏な感性で受け止める市長が、企業誘致担当職員よりも的確にとらえることができた。海岸沿いに津波避難ビル（Tsunami Evacuation Buildings）を36か所、福祉避難所（Places of Refuge for Disabled）を53か所指定するとともに、海岸堤防の整備にいち早く取り組んできた結果、企業からは、津市は災害への備えがしっかりした安全な都市という評価をいただいている。

- ・長期展望—企業進出の検討対象となる用地を継続的に準備された状態（ready-made）で供給するためには、長期的な展望のもと、早期に開発計画を立てる必要がある。産業の空洞化、人口の高齢化が進む日本においては、すでに右肩上がりの開発計画は立てにくくなっているが、地域の魅力を維持していくためには、しっかりと未来を見据えた展望を市長自身が持つ必要がある。