

コラボレーション シティ

さいたま市



2005年に誘致活動をスタートさせて以来、さいたま市はほぼ毎月1件のペースで企業誘致を成功させている。それも、大半は名前を知られた中堅規模以上の企業だ。厳しい社会経済状況の中、なぜ、さいたま市は企業を誘致することができるのか。答えは、恵まれたビジネス環境に安住することなく、戦略的に企業誘致活動を進めていることにある。また、企業のコラボレーションを後押しするさまざまな取り組みが進んでいることも要因といえる。

制作・東洋経済広告企画制作部

Business
ASPECT
さいたま市

なぜ、企業の本社・研究開発機能がさいたま市に集まるのか

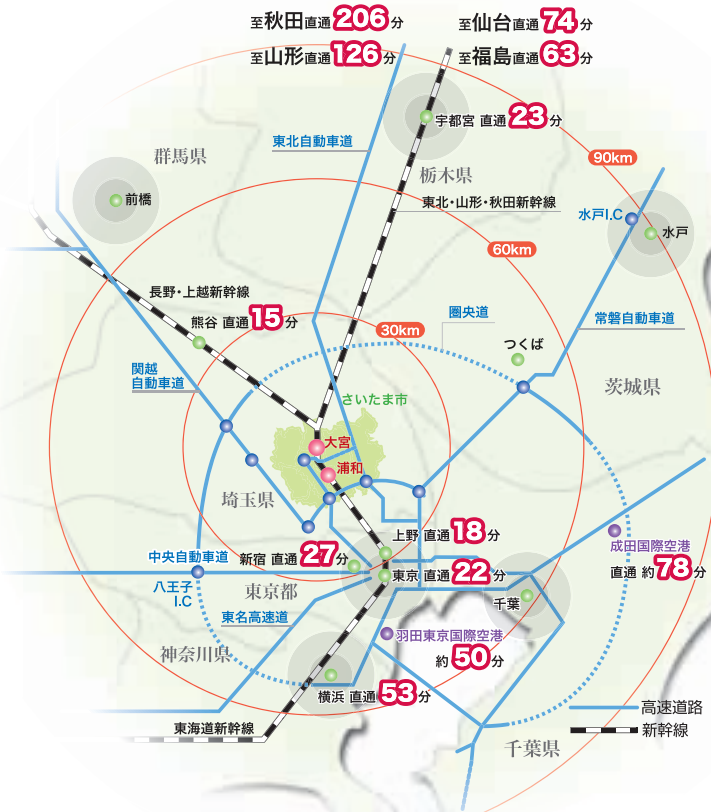
さいたま市は、「まもり、まねいて、そだてます」を行動テーマに、首都圏に位置する優位性を生かした誘致活動を展開している。

歴史的に都市化が早期に進み、広大な適地が残っていないことから市営の工業団地はないが、民有地を活用するため、宅建協会や金融機関など関係機関とのネットワークは強力だ。また、都心に近いことから、地価は地方都市と比較すると高い。そのため、大型工場の立地が難しいのが現状だ。そこで、さいたま市が力を入れている企業誘致は、本社あるいは研究開発型企業の誘致という独特なスタイルとなった。

進出企業へのインセンティブとして補助金制度があるが、ほぼ毎月1件のペースで誘致を成功させている。なぜ、この社会経済状況下でそのようなパフォーマンスが可能なのか。

まずは、交通の利便性が挙げられる。大宮駅を起点に、東北、山形、秋田、長野、上越の新幹線5路線が在来線とともに発着。高速道路も関越、東北、常磐圏央道、外環道と、主要な幹線道路へのアクセスがスムーズである。一方、上野東京までは、在来線でそれぞれ18分と22

市中心部に位置するさいたま新都心



ドイツの産業クラスターとの交流も推進

分。東日本と首都圏の双方を見据えた事業展開ができるのが大きい。

また、本社・研究開発型企業の立地の要件として、ヒト・モノ・情報が行き交うことが挙げられるが、国内屈指の経済活動の場といえるさいたま市は、その三つを兼ね備えている。人材一つを取り上げてみても、総人口123万人を擁し、今なお人口は増え続けている。このうち企業活動の中核となる25〜49歳の人口比率は37.5%で全国の政令指定都市の中で2番目に割合が高い。興味深いのは人口1人当たりの年間図書貸出冊数が政令指定都市中でトップを誇る点である。さらに大学等進学率も3位と教育水準も高く、企業活動を支える人材は豊富といえる。

技術で世界に立ち向かう「テクニカルブランド企業」

今回特にスポットを当てたいのが、技術力の高い、ものづくり企業が集積していることだ。多様な産業が集積する大都市特有の産業構造を持つさいたま市だが、なかでも、すでに戦前から軍事仕様の光学機器や航空機を製造してきた歴史も手伝って、光学機械器具・レンズ製造業の製造品出荷額は政令指定都市でトップ。医薬品製造業も3位であり、また自動車関連製造業の存在感も目を引く。いわゆる臨海型の重厚長大とは異なり、今日の先端領域で産業が発展してきたため、そ



さいたま市経済局経済部産業展開推進課

〒330-9588 さいたま市浦和区常盤6-4-4
TEL.048-829-1349 FAX.048-829-1944

さいたま市 URL: www.saitamacity-business.jp/

最高水準の環境性能を盛り込んだ 「さいたまiDC第2センター」の設立へ

弊社は、さいたま市で段階的に事業拡大を図ってきましたが、この間、地域や行政との連携といえますが、良い関係が構築できたのではないかと感じています。これまで本社（さいたま市）と東京本社（九段）に分かれていたシステム開発要員約200名をさいたま市に集約し、平成22年2月に「浦和ソリューションセンター」を開設。さらに最適なクラウドコンピューティングを提供する弊社の中核施設となる「さいたまiDC第2センター」を4月にオープンします。

AGSグループではインターネットデータセンターサービスとシステムインテグレーションサービスをコアビジネスとして、周辺業務をも包含した独自のワンストップサービスをご提供しています。たとえば、請求書のデータをいただければ、請求書

の発行のみならず封入封緘、発送までお引き受けするわけです。

昭和46年の創立以来、金融・国保・共済・自治体などの基幹業務を支援してきたため、専門的な業務ノウハウが集積しているのも当社グループの特長です。

基幹業務を担うiDCセンターは24時間365日稼働しており、万が一ダウンするとお客様の本業がストップしてしまいます。ですから、災害など不測の事態のときに必要な要員がすぐに手当てできることが極めて重要で、そこから都市型データセンターが求められるわけです。

その点、さいたま市は都心に近接しているうえに、地盤が強固で自然災害のリスクが低い。実際、東日本大震災の際にも業務への支障はほとんどありませんでした。しかも、優秀な人材を数多く採用することがで



AGS株式会社（情報サービス企業）
代表取締役社長／小川 修一

きます。ソフトウェア開発は人によって生産性が大きく左右されるだけに、大きなポイントだったと言えるでしょう。

おかげさまで地元の企業様からも引き合いが寄せられていますし、さいたま市ならではの東日本へのアクセスの良さから、今後、信越や東北のお客様にも利用が広がることを期待できます。ぜひ、AGSグループの技術力をご活用いただければと思います。

れぞれに特色ある市内企業が数多く成長してきている。

こうした企業のなかでも特に技術の獨創性・革新性に優れた研究開発型企業を、さいたま市では2008年度から「テクニカルブランド企業」として認証している。これまで31社が認証を受けているが、実際、その顔ぶれを見ると、高度な技術を持つ企業がキラ星のごとく並ぶ。たとえば、メカトロ製品には不可欠な精密パーツの世界シェアが約90%の企業や、半導体レーザーのピックアップ用ヘッドの世界シェアが約60%の企業といった具合だ。

注目すべきは、こうした「テクニカルブランド企業」が持つ要素技術は極めて汎用性が高いことである。さまざまな産業への応用が利き、新たな付加価値を生み出すポテンシャルが大きい。さいたま市は進出する企業に、卓越したインフラのみならず、極めてコラボレーションに適したパートナー群をも用意しているのである。

さまざまな施策が コラボレーションを 支援する

しかも、さいたま市はこうした「テクニカルブランド企業」の競争力向上を、技術開発、経営強化、そして人材育成の3本の柱から、さいたま市産業創造財団

とともに専門家の協力も仰ぎながら支援する。さいたま市の企業誘致活動の行動テーマは「まもり、まねいて、そだてます」。認証して終わりではなく、企業のレベルアップを後押しするのである。

さらに、その先もある。一昨年の5月に始動した「さいたま市オープンイノベーションプロジェクト」では、この「テクニカルブランド企業」を核に、市内の自動車関連企業や大学等とのコラボレーションを進めることにより、さいたま市の電気自動車普及施策「E-KIZUNA Project」とも連動させて「さいたま市発の新技术、新製品の開発」を目指す。

また、企業の国際展開支援にも余念がない。ジェット口との連携によりドイツの産業クラスターと技術の高度化を目指した交流を実施している一方で、上海に支援拠点を持つ埼玉県などと連携して中国市場開拓のサポートも行っている。

まさに、さいたま市は市内企業同士のコラボレーションだけでなく、企業と大学、さらには市内企業と外国企業のコラボレーションを後押しする施策に積極的に取り組んでおり、企業を呼び込む際の大きな強みとなっているのだ。

こうして見ていると、戦略的企業誘致とはこういうことかと気づかされる。同時に、さいたま市の本気が伝わってくる。誘致実績は、この本気に裏打ちされているのかもしれない。

「付加価値を生む産業の集積には、

「コラボレーション」の場づくりが重要です」

——誘致活動を始めてから、進出企業が7年間で81件。他の自治体からすればため息が出るような実績ですね。要因はどこにあるのでしょうか。

清水 交通インフラや優れた人材の得やすさ等についてはすでにご案内と思いますので、他の要因を挙げると、われわれはただ待っているのではないんですね。さいたま市に本社・研究開発機能を置いてくださる可能性のある企業を回って積極的にご理解を得ます。一般的な自治体様のように工業団地を売っているわけではありませぬから、よりキメ細かいサポーターが必要なので、用地のご紹介のみならず、こまごまとしたご要望にも担当セクションがワンストップで対応しますし、進出された後も継続的にサポートします。そうした姿勢も、評価いただいているのではないかと思います。

——さいたま市はさまざまな施策を通じて積極的にコラボレーションを後押ししていますね。

清水 世界のどこにいてもグローバル市場での競争力が問われる時代です。中国をはじめと

するアジア諸国等の台頭は目覚ましく、「日本のものづくり」が存続していくためには技術力をさらにブラッシュアップし、付加価値の高い産業分野で事業活動を展開していかなければなりません。つまり、企業や大学・研究機関等によるコラボレーションは、これからの日本に不可欠なのです。幸い、本市には「テクニカルブランド企業」をはじめとする技術力の高い企業が集積していますので、行政がコラボレーションの場を積極的に提供していけば、異分野への参入につながり、事業拡大が期待できるでしょう。

——メデイカル分野で新たな構想を温められているようですが、今後の展望をお聞かせください。

清水 やはり、付加価値を生む産業の集積に必要なのは、コラボレーションのプラットフォームづくりであると思います。現在は電気自動車普及施策「EKIZUNA Project」を展開していますが、今後は高齢社会を見据え、健康・医療・福祉といった分野で企業の新規参



さいたま市長 清水 勇人

入と事業拡大を支援する仕組みづくりを進めていきたい。その観点から「(仮称)さいたま医療ものづくり都市構想」の策定に取り組んでいます。

また、昨年10月には国内初の「さいたまスポーツコミッション」を設立しましたが、スポーツ大会などによる街のにぎわいは、企業にとっても魅力として感じてもらえるのではないのでしょうか。

さいたま市は昨年誕生10周年の節目を迎えましたが、東日本の玄関口であること、また地盤が安定して歴史的に災害にも強いことなど、さまざまな強みを持っています。今後も企業の皆様との「絆」を大切にしながら、「これからの100年」を見据えて、本市の特性を生かした企業誘致に取り組みたいと考えています。

さいたま市テクニカル
ブランド企業2011



株式会社
朝日ラバー



株式会社
アライヘルメット



後藤精工
株式会社



株式会社
テクノスコープ



株式会社
東京チタニウム



日昭電器
株式会社



株式会社
日新化成



日本電鍍工業
株式会社



株式会社
ハーベス



株式会社
ベルニクス



ポーライト
株式会社



株式会社
渡辺製作所



第41回インターネブコン・ジャパンに「さいたま市」ブースを出展

会期：2012年1月18日(水)~20日(金) 会場：東京ビッグサイト(東5ホール)