

成長を止めない街＝ロサンゼルスで学んだインフラ政策と 日系企業支援の取組み

たけ い まさ ひこ
竹居 雅彦*

1. はじめに

カリフォルニア州には全米1位の約4千万人が住み、2018年において、カリフォルニアが仮に1つの国家ならば、GDPで世界5番目（米、中、日、独の次）の経済規模を持つ一大国家である。

北カリフォルニアには、サンフランシスコのベイエリアをはじめとするグーグル、アップル等の大手IT企業が集積する。南カリフォルニアには、アメリカに入るコンテナ物流の約4割を取り扱うロサンゼルス・ロングビーチ港、年間8千万人以上が利用するロサンゼルス空港、回収可能ロケットや月面旅行など話題の絶えない「スペースX」社をはじめとする航空宇宙産業、さらにはハリウwoodsの映画産業があり、政治・経済・文化の面からもアメリカの意思決定に大きな影響を与える重要な地域だ。

ロサンゼルス総領事館では、国土交通省関係のみならず、経済関係全般の幅広い分野を担当し、「日本企業のプレゼンス向上」、「日本企業への米政府系人脈の形成支援」をキーワードに、日本代表として仕事に取り組ませていただいた3年間を振り返りたい。

2. カリフォルニア概況

1) 全米ワースト1の渋滞

ロサンゼルスといえば、人々の話題（関心事）は常に渋滞＝Trafficだ。初対面の人との会話の糸口をつかむ際、とりあえずその日の渋滞や住んでいるエリアの高速道路の路線をテーマにすれば会話が弾む。ロサンゼルスは魅力的な地域であるために全米のみならず世界各地から人々が移住しており、年間約1%ペースで人口は増加し、自動車に深く依存（自動車の交通分担率は約9割）した街である。ホームレスも多く、電車やバスなどの公共交通は治安上の懸念等もあり、一般的な移動手段は、電車ではなく、

車であった。全米ワースト1とも言われるロサンゼルスの平均的な渋滞損失は年間81時間であった。



写真-1 都心部の渋滞（高速道路110号線）の様子

2) 環境先進州の大胆な挑戦

ブラウン加州知事は環境政策に非常に熱心で、2014年の就任以降、大胆な環境政策を推進している。具体的には、2030年までに1990年比で40%の温室効果ガス削減、自動車メーカーへの無公害車（ZEV）の販売の義務化、再生可能エネルギーの普及拡大に向けた野心的な目標設定（2030年までに再生可能エネルギーの利用比率を50%に）等の施策であった。一見すると知事をはじめとする規制当局の野心的すぎて目標には到底及ばない厳しい環境規制が、各企業の技術開発や競争を促し、新技術を普及させ、結果的に環境を改善させるとともに、環境インフラの市場や雇用創出となっていることに驚いた。

3) インフラに対する市民の理解と投資

2016年11月、ロサンゼルス交通局は深刻な渋滞、大気汚染等の課題解決のため、郡内の消費税の増税案（0.5%の値上げ）を提案し、賛成多数（71%、2/3以上の賛成で可決）により可決された。この提案は今後40年間にわたり、約13兆円もの追加の

*現国土交通省 中部地方整備局 企画部 企画課 課長補佐（元在ロサンゼルス日本国総領事館領事 2015年3月～2018年3月）

052-953-8127

消費税収入を、都市鉄道の新設、高速道路の建設のために使うこととしている。ロサンゼルス交通局は、2010年頃からこの消費税の増税案を市民に提案しており、都市の成長には「渋滞緩和」が不可欠で、追加のインフラ投資をしなければならないと粘り強く広報を続けてきた。その結果、大きな反対もなく市民の理解を得るとともに、市民からの投資も勝ち取った。

さらに、2017年4月、加州議会は道路の老朽化対策、交通網の拡充を目的としたガソリン税、自動車登録税等の増税法案も可決した。10年間で総額約6兆円が、道路のメンテナンス等に計上される。

3. 国際競争に打ち勝つためには

人口増加率や投資規模に鑑みれば、当地建設市場のポテンシャルは大きく魅力的なマーケットである。しかしながら、本邦建設業者にとっては、バブル期に大きく損失を出した投資案件による苦渋や、南カリフォルニアは、ほぼ平らで山岳部や河川がなく、日本企業の強みが発揮できるような工事が見込めないといった理由のため、土木公共事業への関心はあまり高くなかった。そんな中、中韓国企業は積極的な市場開拓を推進しており、技術的には優れていても、日本の技術提案が採用される状況ではなかった。このため、意思決定を行うキーパーソンに対して、日本の技術力、プレゼンスをどのようにアピールするかが喫緊の課題であった。

1) 日本プレゼンスの向上

我々が特に力を入れたのは、日本企業のプレゼンス（企業数、雇用創出、雇用が生み出す賃金）を、いかに効果的に、説得力をもって、世の中に発信していくかであった。その際、日本政府が発信元となり日本企業の貢献を宣伝をするよりも、地域経済界から信頼されるアメリカの公的機関から日本の宣伝をしてもらう方が、より説得力があり効果的な情報発信であるため、我々はアメリカのパートナーを求めていた。そんな中、我々と手を組んでくれたのは、ロサンゼルスに海外からの投資を誘致する団体である、ロサンゼルス郡経済開発公社（LAEDC）の関連NPOであるワールドトレードセンターロサンゼルス

（WTCL）であった。彼らは、我々の長年の働きかけにより、南カリフォルニアにおける海外からの投資や貢献をまとめた報告書「南カリフォルニアにおける外国直接投資2017年版（Foreign Direct Investment in Southern California, 2017）」を公表した。同報告書では、在南カリフォルニアの外国企業による雇用者数約44万人のうち、日系企業は約20%にあたる8万7,247人と、諸外国の中で最も多くの雇用を創出しており、日本企業の地元経済への貢献は第一位であることが示された。

2) キーとなる政府系人脈の紹介

続いて、注力したのは、米政府系のキーパーソンとの連携強化である。インフラビジネスに参入する日本企業の最大の課題は、米政府系とのハイレベルな人脈形成が苦手な点である。そのため、日頃から米政府系の関係者と会う際は、地域の課題に寄り添いながら、意見を交わし、さりげなく日本の技術紹介を行った。この際の留意点は、押しつけるのではなく、お互いにとってためになるWin-Win関係を考えることである。どんなに優れた技術だからといって売れるわけではなく、ローカルにはローカルのニーズがあり、いかにそのニーズに寄り添い、課題解決の提案をすることが重要であった。このため、相手のニーズを踏まえ、必要な技術、適当となる企業・人物との人脈形成の支援に注力した。

4. おわりに

日本企業の多くが新興国のインフラ需要を取り込むことに注力しているが、長い目で見れば、成長し続ける先進国＝米国（特にカリフォルニア州）はビジネスチャンスに溢れた国で、日本の技術が米国の多くの課題を解決できると確信している。このためには、国と民間企業がこれまで以上に連携し取り組んでいく必要がある。本稿が今後の発展の一助となり、日米の発展に寄与すれば幸いである。

※本稿の内容は全て筆者自身の見解にもとづくものであり、所属組織等の意見を代表するものではない。