

寄稿 日本への海外直接投資の拡大に向けて



宮崎 修二 (みやざき しゅうじ)
財団法人対日貿易投資交流促進協会 (ミプロ)
理事長

1. はじめに

冒頭から私事にわたり恐縮であるが、私は1993年から96年にかけて、シンガポールにあるAPEC（アジア太平洋経済協力）事務局に貿易投資委員会担当として勤務した。特に95年11月に開催されたAPEC大阪会議の際には、2010年までに域内の貿易投資を自由化する（開発途上メンバーは2020年まで）というボゴール宣言実施のためのアクションアジェンダ（行動計画）策定作業を間近に見るという貴重な経験をした。当時、農業問題等を抱える日本が本当に「自由化」を実行できるかどうかに関心が集まっていたが、私が注目したのは、日本の対内・対外における海外直接投資の非対称性であった。

当時の日本にとって、投資自由化と言え、アジア諸国への対外直接投資における障壁の撤廃、すなわち投資者としての日本という視点が中心であり、投資を受け入れるという観点はほとんど議論されなかった。しかし、対内投資が対外投資の6分の1にとどまり、対内投資残高の対GDP比率が0.01%と、欧米諸国の50分の1という低さであることに驚いたことを覚えている。このギャップこそが、バブル崩壊の後遺症と相まって、それからほどなくして日本を襲う「空洞化」現象と表裏をなすこととなるわけである。

もちろん政府も手をこまぬいていたわけではない。内閣総理大臣を議長とする「対日投資会議」が設置されたのは、早くもAPEC大阪会議の前年である。しかし、対日投資に本腰を入れた、と言うまでには2003年7月に小泉首相（当時）が行った「対日投資残高5年間倍増宣言」まで、10年の歳月を必要としたのである。官民を挙げた努力の成果もあって、この倍増計画はほぼ目標を達成し、2001年の6.6兆円から2006年の12.8兆円となり、政府は2010年に対日投資残高の対GDP比を倍増させるという新たな目標を掲げることとなった。現在2%強の対GDP比率を5%程度に上げるというのは、名目値とは言え1990年代初頭の200~300倍の高い水準であり、その実現には、従来にも増して多大な努力が必要なのは言うまでもない。

以下では、わが国への海外直接投資の動向と課題について概観するとともに、対内直接投資拡大のための視点について問題を提起し、読者諸賢の参考に供したい。

2. 日本への海外直接投資の動向と課題

対内直接投資が雇用の創出、新たな製品やサービス、資本、新規技術、経営ノウハウなどをわが国にもたらすことにより、グローバル競争への対応力を向上させ、日本経済活性化の起爆剤となるであろうことは識者の論を待たずともない。90年代に急増した対アジア（特に対中国）投資とのバランスを取るがごとく、日本の景気回復にも支えられ、この10年ほどの間に日本の対内直接投資は拡大し、2006年にはフローベースの海外直接投資は入超となった。これに伴い、ストックベースで見た対内投資残高も2001年から2006年の5年間に倍増し、本年に入っても引き続き増大傾向にある。

しかし、対内投資残高の絶対水準は、先進国の中でも依然最低レベルにある。2005年末では、米国が日本の28倍となっているのをはじめ、英国8.6倍、ドイツ6.7倍、フランス9.5倍、シンガポール1.8倍となっており、かろうじて韓国の0.87倍を上回る程度にとどまっている。一方、対内投資残高の対GDP比率は、日本が2.4%（2005年）にすぎないのに対し、米国が22.5%、英国40.9%、ドイツ25.0%、フランス47.4%、韓国11.7%、シンガポールに至っては159.1%となっている。そもそも東京23区と同じ広さで新潟県程度の人口を擁するシンガポールにおいては、GDP規模に比し、外国からの投資水準が高くなることは容易に理解できるので、それと比較するのはいかかかとは思ふ。しかし、それでもなお、日本の対内投資水準が、その経済力に比し、いかに低いかについて、われわれはあらためて認識する必要があるだろう。

また、対日投資の中身に注目すると、その8割はM&Aであり、グリーンフィールド投資は2割にとどまっている。業種別に見ると、日本企業を対象としたM&Aのうち、製造業は21.8%

（2006年）となっているのに対し、金融業が53.8%、非製造業17.4%、商業7.0%となっている。一方、グリーンフィールド投資では、日本の得意分野である製造業が42.0%となっており、電機、化学、輸送機産業がトップを占めている。これらの投資元としては、北米が5割、欧州が3割を占めているのに対し、アジアからは2割にとどまっており、アジアが日本の対外投資の主要相手先となっていることとの非対称性がここでも目に付く。

さらに、進出地域別に見ると、関東甲信越地域にほぼ8割が集中しており、近畿、中部で15%と、著しい地域的偏りがあることが問題である。日本に進出した外国企業の意識調査（2005年内閣府）によれば、日本への投資の障害となっている事情として、「手続きが煩雑」「事業活動コストが高い」「規制が過大」「優良企業が多く競争が激しい」といった構造的要因を挙げる一方、「地域・市場に関する情報不足」「インセンティブが不足」「魅力的なパートナーや買収先がない」といった地域への立地優位性に関する問題点を挙げる企業が多い。前者はまさに政府が率先して規制緩和等へ取り組むことにより解決の方向性が見いだせる問題であるが、後者は投資受け入れ側の、すなわち地域の努力の多寡がものを言う要因である。

3. キーワードは「地域の総合力」

それでは、わが国の地域における対内投資受け入れには、どのような課題があるのだろうか。実際、地方自治体の多くは多大の労力と予算をつぎ込み、補助金や減税などのインセンティブを用意して外資系企業誘致に取り組んでいるが、大都市圏など一部地域を除けば思うように成果を挙げているとは言い難い状況にある。その原因の多くは、地域およびその産業・経済活動に対する外資系企業サイドの理解不足や、地域サイドからの投資受け入れに関する情報提供不足にあるのではないかと考えられる。コスト極小化にプライオリティを置く外資系企業からすると、大都市圏にその拠点をつくることによ

り、輸送・通信コストの低減を図ろうとするだろう。土地価格、人件費等のコストが割高なうえ、市場競争の厳しい日本への投資で失敗しないことが彼らの最大の関心事であるとすれば、事情のよく分からない地域に立地するよりも、大都市圏への進出の方がリスクが低いと考えるのは無理もないことかもしれない。

こうしたハンディを乗り越えて地域が外資系企業の立地を勝ち取るためには、何より地域の総合力を高め、それを外国企業にアピールしていくことが重要であろう。それにはまず地域が自らの経済活性化の文脈に外資系企業の投資をしっかりと位置付けたうえで、それぞれの地域の産業セクターが外資系企業と協力していけるようなプログラムや、こうした協力をサポートしていく体制を作り、外国企業に積極的に情報提供していくことが必要である。場合によって、高度な研究人材の確保等の面で開発特区制度を活用するなどの仕掛けも必要であろう。

欧米で投資誘致に実績を挙げている例を見ても、地域におけるクラスター形成がそのキーとなっていることが多い。フィンランドのユバスキュラ地域において、ITや医療福祉関係の高度な産業集積が形成されている例をはじめ、フランスのイル・ド・フランス地域、英国のスコットランド地域など、多くの外国企業誘致に成功しているケースが見られる。翻ってわが国でも、TAMA（技術先進首都圏地域）などの地域クラスター活動や九州北部におけるLSI・自動車関連の集積の形成、神戸医療産業都市構想などの動きが見られ、こうした地域への外資系企業の参入も増加している。これらに共通するのは、外資系企業誘致への強力なインセンティブ、インフラの整備、そして進出企業を支える地域の産業集積である。

4. 外資と地域のビジネス交流が 対日投資を促す—ミプロの取り組み

外国企業にとっては、進出にあたり、どのようなビジネスチャンスが地域に存在しているのかについて明確なビジョンが描けるかどうか

が、立地の決め手になるであろう。いきなり大規模な投資を行うにはリスクが伴う。また、今後、アジア諸国からの投資が増加してくると、投資元企業も中小・中堅規模が多くなり、リスクへの一層注意深い対応が予想される場所である。であればこそ、外国企業とすれば、まずその地域における産業界との協力、いわば相手地域とのビジネス交流から歩を進めようとするのではないだろうか。

例えば、当協会（ミプロ）がかかわった石川県へのインダストリアルツアーの際、外資系企業などの参加者の中からは、地域の経済や社会が多彩で奥行きがあることはもとより、ハイテク企業の存在など産業集積の厚み、学術・研究集積のレベルの高さ等については、現場に来るまで知らなかったという声が多く聞こえた。金沢に発祥し、ナショナルブランドになったアイ・オー・データ機器のように、アジア各国との活発なビジネス交流を活動のベースにしている企業、また、NASAやボーイング等から高度技術製品を受注している企業など、地域には、ものづくりを支え、キラリと光るものを持つ中小・中堅企業がたくさんある。

こうした地域の産業の実力が知られるようになれば、技術に自信のある外国企業の中には、わが国の地域に展開する高度技術企業との連携（技術提携、OEM供給契約、共同開発等）から日本進出の一步を進めていくケースも多いのではない。さらに、中小企業基盤整備機構（中小機構）や自治体が各地に設置しているインキュベーション施設や各大学の研究交流施設などに入居し、技術シーズをビジネスに仕上げていくのも有効な方法となるだろう。その意味で注目されるのは、新産業の創出や中小企業等の産業支援のために自治体等により設置された地域プラットフォームの役割である。これらの組織は、下請け受注確保や中小企業の経営指導、企業立地やインキュベーション施設の運営等、多彩な活動を行っているところが多い。

このような外国企業と地域の企業とのビジネス交流、産業協力が進んでいけば、販社の設立

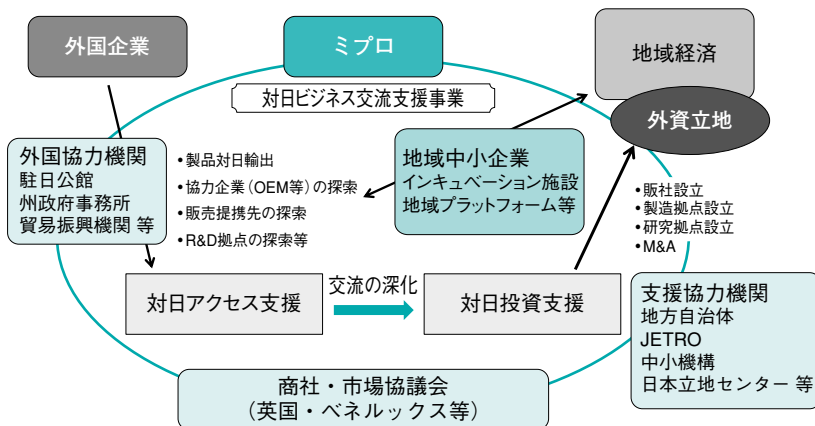
や生産拠点の設置、あるいは合弁事業やM&Aといった投資段階への深化が期待できるのではないか。およそ、このような問題意識から当協会では、「対日アクセス支援」と「対日投資支援」とを融合し、相互に連携させる「対日ビジネス交流支援事業」への取り組みを進めている

（図参照）。対日アクセスの改善が外国とわが国とのビジネス交流を拡大させ、その交流が対日投資を呼び込む。つまり、対日アクセスの延長線上に「対日投資」がある、という考え方である。

事業のターゲットを「二次投資を中心とした外資の地域への誘導」に置き、当協会が過去30年にわたり培ってきた対日アクセスを中心とする内外ネットワークを活用し、駐日外国公館、外国州政府事務所、外資系企業団体、各市場協議会、貿易投資関係機関等との協力関係を構築するとともに、地方自治体との情報共有の場である対日投資フォーラムを開催している。外資系企業や外国公館、連絡事務所等から参加者を得て、地域へのインダストリアルツアーやセミナーも開催している。昨年、シンガポールのSPA企業を石川県の温泉地に案内し、観光を中心とした地域活性化のセミナーを催したが、温泉再生をめざす地元の熱い感心を集めた。また、本年10月初めには交流協会と合同で、台湾でのIT関連企業誘致セミナーも開催したところである。こうした地道な活動を通じ、対日投資の拡大に向けた努力の一翼を担うべく日々精進している。

図 ミプロの対日ビジネス交流支援事業概念図

基本コンセプト「対日アクセスの延長線上に対日投資あり」



5. むすびにかえて —商社に期待される役割

日本の商社がわが国経済の発展に行ってきた貢献を挙げれば、さらにこの何倍もの紙幅を要することになるであろう。商社は財やサービスの輸出入にとどまらず、彼我における製品開発やプロジェクトファイナンス、第三国におけるビジネス活動などに独自のネットワークと行動力を発揮して先進的に取り組まれてきた。投資分野においても、M&Aや大規模開発ビジネスなどに顕著な業績を挙げてこられたが、今後は、上述のような地域企業と外国企業の協力の橋渡し役にも取り組んでいただけないかと期待している。商社が日本企業の海外進出をサポートした経験とノウハウ、ネットワークを活用し、地域における産業協力のコーディネーターやサポーターとして積極的に活躍され、対日ビジネス交流、ひいては対日投資の着実な拡大に貢献されることを大いに期待するものである。

- (参考文献) ・経済産業省「通商白書」2006年版、2007年版
 ・内閣府「直近の対日投資企業の動向に関する調査研究」2007年
 ・内閣府「海外企業の日本進出阻害要因に関する調査研究」2005年