

対日投資の促進とビジネス機会の拡大

出席者



佐治 信光 (さじ のぶみつ)

日本ガイシ(株) 経営企画室担当部長



瀧本 忠 (たきもと ただし)

住友商事(株) 情報調査部部長代理



土屋 敬三 (つちや けいぞう)

日本貿易振興会 (JETRO) 投資交流部次長



パトリック・ライアン

丸紅経済研究所 シニア・アナリスト



深澤 哲 (ふかさわ さとし)

日本政策投資銀行 国際部課長



司会

新田 英雄 (にいた ひでお)

三菱商事(株) 国際戦略研究所



新田 最近、マスコミ等でも時折取り上げられるようになってきた対日投資の促進と、そのような流れの中でわれわれのビジネス機会を拡大していくには、何をどのようにしていけばよいのかについて議論を進めていきたい。

1. 対日投資を取り巻く動き

新田 まず私自身の自己紹介から始めさせていただきます。約2年ほど前から役員の対外活動のスタッフ業務を担当しており、昨年、当社の横原会長が対日投資促進民間フォーラム（以下「フォーラム」）の議長を務めることとなり、事務方として補佐を行った。昨年12月に提言をとりまとめ、小泉首相、政府対日投資会議専門部会（以下「専門部会」）にも報告した。本日ご出席の日本ガイシからは柴田会長に参加いただいた。

政府においては、1994年に閣僚レベルの対日投資会議が発足、その下で専門部会（部会長：島田晴雄慶應義塾大学経済学部教授）も94年に発足したが、99年までの約4年の活動の後、休眠していた。ところがここにきて、対日投資拡大の動きの中で、経済産業省等を中心に、これを小泉政権のひとつの柱にしようとの機運が高まり、昨年6月25日に閣議決定されたいわゆる「骨太の方針」の中で取り

上げられた。これに呼応する形で、10月に専門部会が再開され、本日ご出席の日本政策投資銀行からは小村総裁が出席された。また日本貿易振興会（JETRO）の渡辺理事長はフォーラムともども出席されていた。

フォーラムの提言のいくつかが専門部会の報告の中に盛り込まれ、3月27日の対日投資会議で決定された「対日投資促進プログラム」にも組み入れられた。今後は、政府の対日投資拡大に向けた活動が行われる中で、民間としてさらに協力していくことが望まれる。

瀧本 3年ほど前から情報調査部の国際調査チームに所属しているが、一方で役員の対外活動の補佐を行っている。対日投資という点では、当社の宮原会長が、日米官民会議の民間参加者の一人として、昨年5月の第1回会合、同11月のフォローアップ会合に出席、規制緩和、対日投資促進についても議論がなされたが、私はこのお手伝いをさせていただいた。

佐治 経営企画に所属し、昨年より役員の対外活動の補佐、対外情報発信等を担当している。当社はセラミックスの総合メーカーであり、事業展開としては、主に海外進出を中心に考えている。しかし、当社の柴田会長は、12年の米国駐在の経験から、日本経済活性化のた

めには、対日投資誘致が不可欠であることを痛感している。昨年からは、三菱商事の横原会長の呼びかけの趣旨に賛同し、フォーラムにも参加し、地方、特に本社のある愛知県を中心に対日投資促進の重要性を訴えている。

土屋 JETROの投資交流部では、対外進出、対内投資の両方を扱い、約10年間、日系企業の海外進出支援のため、市場調査、法制度上の情報提供等を中心に行ってきた。94年ころから対日投資が徐々に活発化、96年には2.3億ドルであったのが、97年に32億ドル、99年に127億ドルと拡大し、日本政府も、98年ころから対日投資誘致に本格的に取り組み始めた。JETROもこれまでは、輸入促進のために年間約50件のインポート・バザールを地方等で開催してきたが、98年に対日投資課を設置し、現在では職員も約50名に拡大した。

専門部会で、JETROからも各省庁の窓口の一元化、投資関心企業がたらい回しにならないような窓口の整備を挙げてきたが、5月末、赤坂に対日投資関連情報のワンストップセンターを開設する予定である。日本の行政手続きは決して遅いとは思わないが、分かりにくいと思う。窓口の明確化で、手続きもより迅速化されるだろう。小泉首相もこれと同じタイミングで、国を挙げて行政手続きの窓口の一元化についてアナウンスすると述べている。

深澤 日本政策投資銀行は、国内プロジェクトへの融資が本来の業務である。84年から外資系企業に融資を行ってきたが、特に90年代の日米構造協議以降、日本へ進出する企業を支援するため、融資のみでなく、対日投資促進センターを設立し、JETROとともに情報提供、コンサルティング業務等も行っている。

1つには、民間の金融機関と協調して、外資企業への融資を行っている。大企業から中小のベンチャー企業まで、84年以降の累計で計700件以上を扱っている。2つめは、外国企業

が国内企業に対して行うM&A（合併・買収）の支援である。特に、大手の投資銀行が扱わない一方、日本経済の再生につながる中堅・中小企業の案件、中央ではなく地方の案件を中心に支援している。3つめは外国企業のノウハウを生かし、日本経済活性化に役立つ企業再建ファンドへの出資である。4つめは、海外の資源と日本の資源をつなげ、欧米等の中堅・中小企業が日本市場に進出するにあたってのプロジェクトづくりへの支援である。例えば、フィンランドのITを使った健康福祉機器の日本への導入にあたって、認証、市場参入等の問題解決を図るため、フィンランドと仙台市の産官学とが連携しているが、私自身がそのコーディネーター役を務めている。

ライアン 米国出身で国際人事、社員の現地化等を担当、役員の英文スピーチ等も作成し、1年前より丸紅経済研究所に所属している。昨年夏、JETROのHPから興味を持ち、日本を中心とする対内投資についての簡単な報告書を作成したが、対日投資の環境は徐々に良くなっていると感じている。

2. 対日投資への取り組み

新田 まず初めに、国内外の投資に関わられてきた中で、困った経験、改善すべき点等について伺いたい。

ライアン 当社の例などをみても、結局は政府の問題と結論づけられる。

1つは、独流通業メトロの日本市場参入である。キャッシュ・アンド・キャリア事業（事業者向け業務用卸売り事業）について、93年ころから検討していたが、日本はコストが高いと、いったんは白紙になった。その後、多少環境が良くなったこともあり、2年前に再度話が出て、当社と合併会社を設立した。ただし、大規模小売店舗法にはまだまだ問題

があり、地方で土地を探すのは難しい。

2つめは、水道事業者仏ビベンディとのPFIの例である。約3年前に当社と合併会社を設立したが、日本は行政の判断が遅いと、この間に中国で合併事業を始めている。日本も早く動かなければ投資機会が逃げていく。

3つめは、米モトローラとのCATV網を利用したブロードバンドネットワークサービスである。93年以降、情報通信分野の規制緩和が進められてきたが、省庁間の協力体制に問題があり、郵政省（当時）は説得したものの、建設省（当時）、通商産業省（当時）や自治体等の抵抗に遭った。CATV事業はもともと許認可の地域が狭く、全国で約38,000のサービス業者があるとされている。モトローラは、市場調査後、一部地域へ試験的に参入、翌年には全国展開し、スピード感をもって規模の利益を追求しようとしたが、結局、利益が期待できなくなった。日本の政府は、投資してほしいと言いながら、決断、対応が遅く矛盾している。

深澤 ライアンさんのお話に関連する経験をもつ。

メトロの例では、第1に、当行にもどこの自治体がどのような土地を持っているのか教えてほしいと依頼があった。対内投資促進の立場から、各自治体に電話して、具体的社名は出さずに条件等を伝え、たらい回しにされ、揚げ句に中小企業庁に相談してほしいという回答もあった。第2に、ようやく窓口が分かったとしても、回答は後日にとわれ、返事に時間がかかる場合がある。第3に、ある時点で相手先が外資企業だと伝え、自治体の問題か担当者個人の問題か、言葉の問題があり交渉が難しいなどと断られる場合があった。対日投資が少ないのはこのような地方自治体の対応にも問題があるのではないか。

またビベンディの例は、公共サービス分野における民間関与の問題である。対日投資会

議の報告の中で、このような分野にも外資企業のノウハウが活用できるため、環境整備を行うと述べているのは画期的である。特に水道事業は厚生労働省や総務省など関係省庁の了承も得て、民間に任せられることを明確にしている。一方で自治体の危機意識はまだ乏しい。財政状態が苦しく、公益事業の効率化による利用料金の引き下げが求められている中で、英テムズウォーター、仏ビベンディ、さらには日本企業などの民間企業の知恵、ノウハウを取り入れようとする意識は薄い。

佐治 当社は70～80年代には米国へ、90年代には中国等へ進出し、主に地方の政府とコンタクトを取っているが、特に米国の場合には、雇用創出のためにもぜひ来てほしいと熱心に言われる。

米国南東部会のスタッフを務めたときにテネシー州知事に会った。言葉はもちろん英語だが、日本語の名刺を渡され、連絡先として自宅の電話番号まで教えてくれた。また昨年、日本経団連のシンポジウムで中国を訪問した際に、蘇州市長に会ったときにも同じであった。

一方で昨年、国内外からの投資誘致に努める「愛知産業大使」に当社の柴田会長が任命されたが、事務方の用意してきた名刺は漢字のみで、裏面を返すと真っ白であった。10月1日の発令まで、まだ4～5日ほどあったことから、英語表記も入れた刷り直しのアドバイスをしたところ、すでに承認され、印刷したもののなので、次回の刷り直しの際に直したいとのことであった。その後、本年度の初めには予算を手当てされ、ちゃんと日英両表記としたと連絡をいただいた。日本も他の国のように、外資を「来させる」から「来てもらう」へ、意識改革をしていかなければならない。

つまり、日本経団連が本年1月に公表した新ビジョン「活力と魅力溢れる日本をめざして」の冒頭で述べている「行ってみたい、住

んでみたい、働いてみたい、投資してみたい」と思われる日本をめざしていくことが必要であり、国としても、日本は他の国々と競争していることを理解しなければならないし、また国内のそれぞれの地域も、世界中の他の地域と競争していることを認識する必要がある。

土屋 JETROでは、日本全体のみでなく、地方経済の活性化に努め、国内各地36カ所のJETRO貿易情報センターのうちすでに27カ所に、企業誘致の研究会を設置し、対日投資案件についての情報提供等を行っている。

このような取り組みの中で感じるのは、自治体には製造業投資のイメージが強いことである。売れ残った、また日本企業が撤退した後の工業団地の跡地を埋めようとしているだけで、産業政策にビジョンがない。自治体と言っても横浜など外国企業の誘致に慣れている地域では、技術、人材、ファイナンス等も手当てする意識がある。さらには学校、病院等の生活環境への気配りの進んでいるところもあり、地域によってかなり温度差がある。

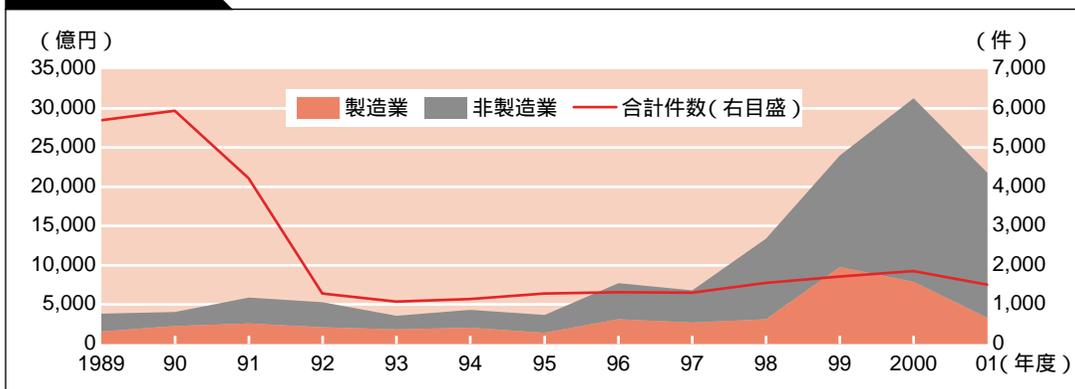
現在、対日投資の4分の3はサービス産業向けである。さらに東京以外への投資は全体の10%にすぎない状況を考えれば、地方の製造業向け投資は非常に少ないことが分かる。自治体が現在のような考え方のままでは、外資

との関わりはなかなか進まない。最近はずいぶん変わってきたが、空洞化が進む中で、日本企業が撤退した後、新規事業や雇用機会をどうやってつくっていくのか、その中に外資をどう取り入れていくのかを、地方行政の中にビルトインしていかなければならない。

瀧本 対日投資環境について、行政手続き、サービス、制度面の問題はそれなりに改善されてきているが、一方で不動産、輸送、エネルギー等の分野での高コスト体質は相変わらずである。JETROの対日アクセス実態調査をみても、地価や賃料等が障害となっていることが分かる。コストの観点からも、過度の高コスト体質から脱却できないでいる大都市よりも、地方の方が期待が持てるかもしれない。

他方で、最近議論されている構造改革特区(「特区」)は規制緩和、規制改革と言いながら、特区の中に封じ込めてしまうのではないかという懸念を持っている。対日投資という観点からも、本来は世界の中で競争すべきで、地方間の競争ではない。特区でうまくいかなければ、その規制緩和の道は閉ざされてしまうし、仮にうまくいっても、全国へ展開できるのか。結局同じような障害、反対が出て全国展開できず、特区に封じ込められてしまうのではないかという気がしている。

対日直接投資



(注) 報告・届出ベース

(出所) 財務省「対外及び対内直接投資状況」より作成

3. 日本経済活性化に果たす 外資の役割

新田 土屋さんのお話にも出たが、外資のグリーンフィールド投資（生産・流通施設など事業の新設投資）、中でも製造業への投資は多くない。米国の投資家、投資仲介業者に聞くと、やはりM&Aしかない、グリーンフィールド投資は眼中にないということである。

小泉首相は、本年1月末の施政方針演説において、「5年後には日本への投資残高の倍増をめざす」と述べている。何を倍増するのか、M&Aの増加に意味はあるのかを伺いたい。

ライアン 日本には、地方経済の活性化が必要である。私は、工業クラスター（産業集積）というより、米国、英国、シンガポール等にもあるような「クリエイティブ・クラスター」が必要と考えている。クリエイティブなヒトを集めるにはどうしたらよいかを考えていかなければならない。知識が集まれば、ハイテク技術も集まり、産業も地方経済もよくなっていく。

日本でグリーンフィールド、特に従来型の製造業への投資を拡大していくのは難しくなっている。これからはハイテクやナノテクが主流であろう。また、地方にも仙台や金沢など美しい街があり、将来への可能性は大きい。日本は首都である東京に資源が集中しすぎて収穫逓減が起きているのではないか。

なぜ外資が入ってこないのか。一つには外資に対する日本人の姿勢である。プライドが高く、外資を入れないでなんとかしようとする。もう一つは、海外では、日本の経済・産業は停滞しているなど悪いイメージが強く、実態がよく知られていない。大企業のみでなく世界的な技術を持つ中小企業もある。これを生かしていくためには、中小企業の経営、技術等を評価し、資本、人材など何が必要かをアドバイスしていく第三者による専門組織

が必要だろう。

深澤 M&A仲介業のレコフグループの調査によれば、外国企業による日本企業のM&Aは、95年には33件だったが、2002年にはその6倍の175件となった。経済環境がよくなれば、5年間で倍増すること自体は難しくないと語る在日外国大使館もある。経営者のマインドも変わり、会社を残す、あるいは新技術を導入するにあたって、海外のノウハウは重要との意識も出てきた。日産自動車ゴーン社長にも初めは厳しい見方があったが、次第に外資導入の良い例とみられるようになってきた。

明治時代の日本には何もなく、東芝はGEとの合弁企業、富士電機は古河鋳業とジーマンズとが設立した会社、三菱電機はウェスティングハウスが投資するなど、外資と合弁企業をつくり、海外からカネ、技術など良いものを入れてきたが、最近は余裕があるのかこのような経営資源を入れようとしにくい。危機感が出てくれば、2倍以上に増えるだろう。逆に外資企業も、ボーダフォン等の有名企業だけでなく、フィンランドのKCI社の明電舎子会社への資本参加など、これまで日本ではなじみの薄かった企業が日本市場に入ってきた例もあり、意識が変わってきている。

土屋 対日投資の8割強はM&Aであり、5年間で倍増は難しいだろうが、M&Aについての正しい知識はごく限られた人にしか理解されていない。このため、米商務省、日本の経済産業省とJETROは、日米投資イニシアティブの一環として、日米両国でM&Aの普及セミナーおよびシンポジウムを地方を中心に開催している。米投資関係金融機関のリップルウッドやJPモルガンを招き、4月は23日に大阪、25日に札幌で開催予定である。これによって外国人への脅威を払拭したい。「外資」イコール「ハゲタカ」ではない。買収もあるが、必ずしも飲み込まれるということではない。互

いに協力し、不採算部門を切り、互いの強みを利用して、互いに良い方向へ向かうWin-Win関係を築いていくことができることを理解してもらいたい。今こそ、明治時代のように外資を利用し、日本経済の再生の道を探ってほしい。

瀧本 あえて極端なことを言えば、グリーンフィールド投資であろうとM&Aであろうと、さらには仮にハゲタカ・ファンドであっても、産業再生のきっかけになるという意味で、日本経済の活性化に果たす役割は決して小さくないのではないかと。今回、対日投資についてあらためて勉強してみて、日本の対内直接投資が諸外国に比べて極端に小さいとの認識を新たにしました。対内直接投資残高の対名目GDP比は日本では1.1%にすぎないが、先進国では20%以上である。新たな製品・サービス市場の創出、雇用の拡大、国際競争力の維

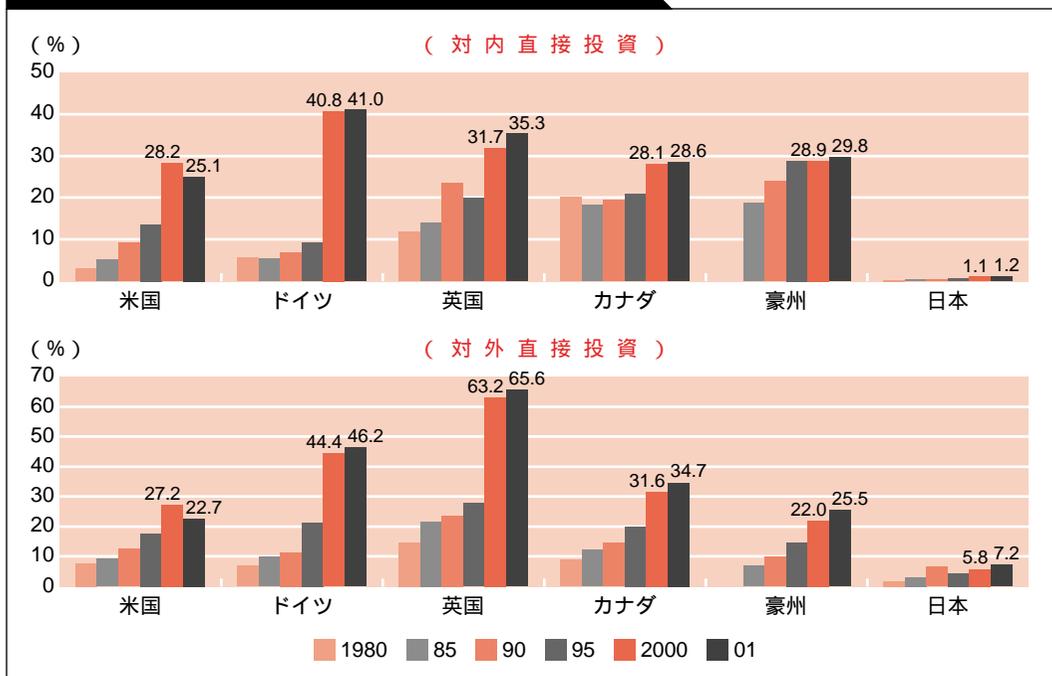
持強化など対内投資が経済活性化に果たす役割をしっかりと認識すべきである。そのような意味で、仮にハゲタカ・ファンドであっても、企業再生のノウハウ、技術等の導入のきっかけとなるのであれば、決して全面的に否定する必要はないだろう。

4. 産業振興と外資戦略

新田 国民の認識については、マスコミの影響等もあるだろう。また雪印グループの立て直しにあたってネスレからの支援の話が出たが、政府から、絶対に外資には売らない、売らせないと反対の声が出たように報道されている。またあおぞら銀行についても同じような意見が出たようであり、政府が率先して外資を排除しているような面もみられる。

ライアン 日本政府は対日投資拡大と言いな

主要国の対内・対外直接投資残高の対名目GDP比



(注) 豪州の対内直接投資の1985年については86年のデータ、また、1980年については以後と継続性のあるデータがない

(出所) IMF "International Financial Statistics" Yearbook 2002 (1980~95年)、およびFeb.2003 (2000~2001年) より作成

がら外資参入に反対し、矛盾している。

土屋 最近、中国企業からの投資が増えてきている。特に上海事務所等で、日本の地方でのM&Aの売り情報が求められているときに、仮に中国企業が地場の企業をすべて買収したら地元の企業はどうなるのかと懸念された。外資は反対というのであれば、国内産業保護のための産業政策をどう考えているのか。地方行政の中に、対内投資はビルトインされているのか疑問である。

深澤 自治体には産業振興の戦略が必要である。その地域にどのような産業を育てたいのか、どのような資源を持ち、そこから何ができるか、そして何を必要としているのか、それはどこにあるのか、さらにはグリーンフィールド投資がよいのか、M&Aがよいのか、商社が介在するのがよいのか、などを自治体自身で考えていくことが重要である。必要とする資源が米国にあるなら、米国から入れればよい。

ライアン 一方で地方は、海外から外資を受け入れたくてもインセンティブを提供できない。

土屋 90年代から経済産業省が提唱しているクラスターにしても、まだまだ地元で完結してしまう仕組みである。海外の産業集積地との交流によって、共同研究等にも厚みをかけることができる。

一方で、切り口を明確にして海外にも積極的に情報発信していこうとしている自治体もある。神戸の医療産業都市構想、岐阜のソフトピアジャパン、木更津のかずさアカデミア・パーク、米沢のアルカディア等である。これらも、もともとはグローバルな展開はなかったが、プロジェクトがきっかけとなって、地域行政を引っ張っている。このような外資誘致の積み重ねは、規制・構造改革にもつながる。

深澤 他方で、グリーンフィールド投資についても狙いようはある。日本の人口約1億2,500万人のうち65歳以上人口は現在18%だが、30年後には30%になり、シルバーマーケットの拡大が見込まれる、また生活水準も高く、医療機器メーカーにとって魅力的な市場となる。さらに、所得水準の向上に伴って日本に続くと思われる韓国、台湾、香港、シンガポール等の市場への足がかりともなる。

また、トヨタ、キャノン、オリンパスなど、現在収益の上がっている国際企業は、マザー工場を国内に残し、量産工場を世界中に展開している。こうした戦略を受けて、ドイツの工作機械メーカーのギルデマイスター、ITのインフィニオン等は、日本にテクニカルサポートセンターを設立しようとしている。国内の工場ではできるだけ付加価値の高いものをつくっていかねば生き残れない中で、品質の高い部品が求められている。彼らの製品がいったんマザー工場を採用されれば、下請け関係を超えて、全世界の工場での採用につながる可能性も出てくる。このような動きをどのように取り込むのか。M&A、クラスター等ではなくても産業活性化に結びついていく部分はあるのではないかと。

佐治 製造業の視点からみると、その国、地域へ進出するかどうかを決定するにあたっては、まずマーケット、次に労働生産性の魅力を考える。そういった意味で日本をみると、マーケットは世界で2番目で、工業製品の生産性など日本も捨てたものではない。創造性には欠けるかもしれないが、従業員の忠誠心も教育水準も高いし、ベンダーとなる中小企業の潜在能力も世界一と言ってもよいくらいである。これらはある面では、日産自動車のリバイバルを成し遂げたゴーン氏によって気づかされた部分もある。製造業であっても、M&A、グリーンフィールド投資の両方がある。日産自動車は言わばM&Aでよみがえった。

新田 米自動車関連部品の半導体メーカーが、新規工場の立地候補として、米国西海岸、フランス、日本の北九州市の3カ所を選定した。北九州市が候補に選ばれたのは、九州北部および韓国南部に既存の自動車工場があり、また中国での自動車生産開始を見込んだ地理的な優位性に加え、昔から八幡製鉄所等があり、産廃処理インフラが完備し、ゼロエMISSIONの達成が可能なことによるものであった。ところが、土地利用の用途転換の手続きに1年を要するとの条件や、安価な余剰自家発電による電力も自由に使えない等の規制があり、また事業設立に伴う手続きが多く迅速な事業性の判断ができないこと等から日本進出を断念し、米国に新工場を設立した。制度次第ではグリーンフィールド投資にも余地はあると思う。

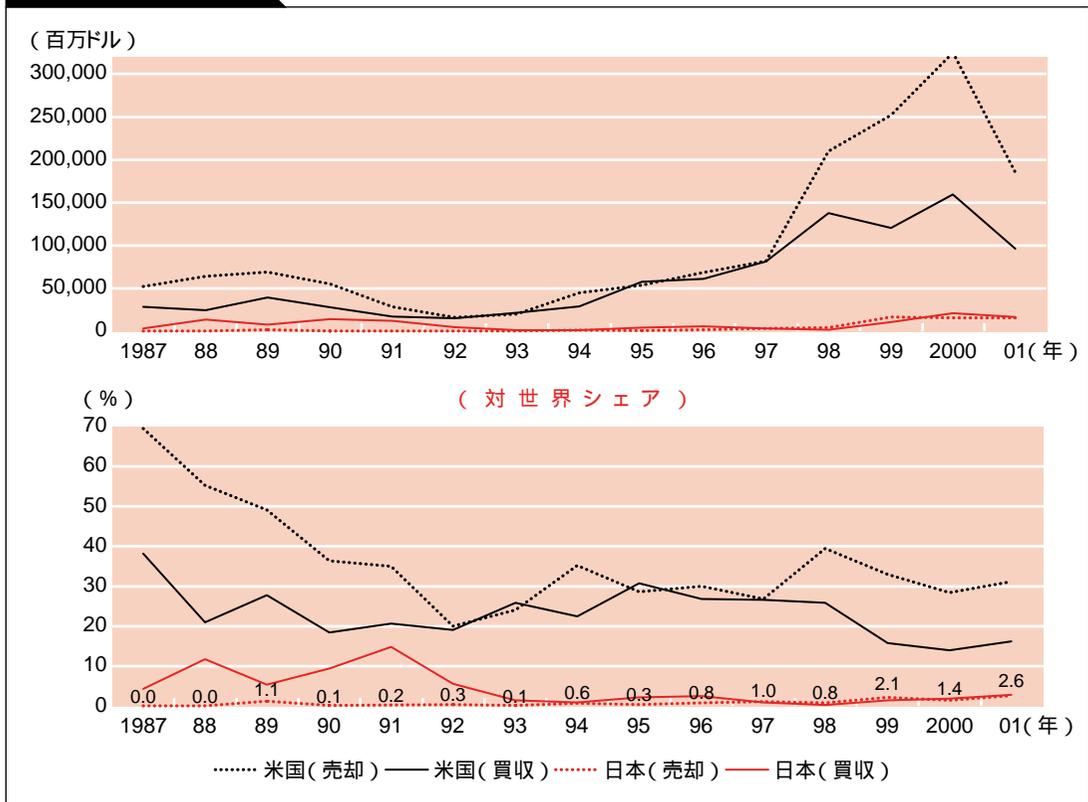
ライオン やはり、規制緩和が必要だろう。

新田 中央に権限が集中しすぎているのではないか。税収が増えると地方交付金が調整されてしまうため、地方税の軽減というインセンティブは与えにくい。一時的に税収減となっても、将来的な税収増、雇用の増加等のイメージが描ければよいのだが、なかなか難しい。

佐治 自治体には実質的な権限も予算もないのが実態であり、外資を導入するために構造改革をすべきである。一方で、構造改革をするためにも外資を入れるべきであり、各地方に外資系企業が増えれば、それがきっかけとなって社会が変わるかもしれない。

例えば、雇用均等法の導入による女性の社会進出は、外資がブレイク・スルーとなった。

日米のM & A金額



(注) グラフ中数値は、日本の売却(受け入れ)M&Aの対世界シェア
(出所) UNCTAD “ World Investment Report ” より作成

また転職へのイメージも、外資によって変わってきている。さらにヒトについて言えば、霞ヶ関、丸の内、大手町に人材が集まりすぎているのではないかと。雇用のしくみを変えないとこのような状況は変わっていかない。

土屋 現在、地方自治体は外資企業からの税収が増えても、交付金で調整されるしくみになっている。自治体の「標準支出額」は、総人口、老人・子供の人口、消防署数等から算定されるが、そのうち地方の収入で賄えるのはよくて6割であり、残りの4割を国が補填する。このような標準支出額算定の根拠に外資誘致のためのコストも入れていくべきである。外資企業の利益が上がれば自治体の標準収入額も上がり、国からの補填額は減るかもしれないが、地方経済全体としてよくなっていくだろう。

ライアン 外資企業の70%が東京に集中しているが、仙台には東北大、金沢には金沢大などすばらしい大学を持つ地方都市がある。外資企業を東京から引っ張っていかねばならない。そのためには、設備のみでなく、生活環境の整備等も必要である。

佐治 生活環境も医療、外国人医師免許、外国語教育等の分野で特区を利用し、突破口とすることができれば、規制緩和の起爆剤となり、グローバル化が進むだろう。

瀧本 先ほども述べたように、特区には大きく期待できないと思うし、王道を行くならば全国区で規制緩和をすべきだが、それが難しいため、まずは特区で、ということだろう。ただし今回の構造改革特区には財政支出が伴わない。補助金、税の優遇の部分が抜け落ちており、この点からも、果たして起爆剤になるのか、という気がする。

土屋 今回、77の特区の全国版への拡大が認められた。留学生の就職のための滞在期間延長も180日まで認められるようになった。特区をステップに構造改革をしていってほしいが、瀧本さんが言われたように税の議論が抜けているのは問題である。

5. 顔が見える広報

ライアン 先ほどから挙げられているように、対内投資についても「ジャパン・パッシング」が生じているのは事実である。

消費者が愛国的であり、また政府と企業が協力して、いわゆる「日本株式会社（Japan Inc.）」を強固にしている。日本はミリオン市場だと思うが、英語力をはじめとする言葉の問題があるなど、日本のイメージはよくない。JETROも行っているが、これを改善するためもっとPRが必要である。

土屋 JETROは3月に、日本の投資環境の英文PR誌として「Invest in Japan, 10 Advantages」を作成した。今後、海外で開催するセミナー、シンポジウム等においてもPRする予定であり、JETROの海外事務所長、また各国大使にも配布した。使いやすいようにパワーポイ

都道府県別外資系企業および外国企業支店数

	推計数	有効回答企業数	
			構成比
東京都	3,637	1,883	70.3
神奈川県	420	234	8.7
大阪府	463	187	7.0
兵庫県	141	64	2.4
愛知県	156	46	1.7
埼玉県	76	35	1.3
千葉県	122	35	1.3
福岡県	89	25	0.9
その他	550	169	6.4
計	5,654	2,678	100.0

(注) 1. 外資比率10%以上の外資系企業と、外国企業の在日支店数の合計

2. 有効回答企業数より推計

(出所) 日本貿易振興会「外資系企業雇用調査」より作成

ントのキットも作成している。皆さんもぜひ、パンフレットの図表など積極的に活用してほしい。またさらに、情報通信、医療、バイオ、環境の4分野については、有望産業として別途パンフレットを作成し、クラスターの原形等も図示している。今後、さらにこのような取り組みを続けていきたい。

佐治 「ジャパン・パッシング」から「ジャパン・パッシング」へと言われている。1月末の世界経済フォーラム（ダボス会議）でも、中国に関するテーマは聴衆も多かったが、日本関係の会合にはあまり集まらなかったと聞いている。日本に関するテーマで唯一にぎわっていたのは、ゴーン氏が参加された討論会だったそうである。ゴーン氏は日本の魅力を宣伝されていた。日本でビジネスをしている外国の方に宣伝マンになっていただくのがよいのではないか。

ライアン ゴーン氏は、企業内における構造改革を実現した。日本には良い人材がいる。今後、ハイテク分野を中心に起業家を呼び入れれば、投資も増えていくだろう。

新田 まずはトップとして、小泉首相自らが出て行かなければならない。年初の所信表明演説では対日投資拡大を明言したが、まだ、海外に向かって、自らの声、自らの映像で対日投資歓迎を表明していない。これに加えて、民間からはゴーン氏のような魅力的な外国人によって、トータルなマーケティングを展開していくのが、日本の広報活動ではないか。

土屋 専門部会では、小泉首相自らが、各省庁の情報の総合窓口の一元化について声をかけ、今後、はずみがつくと期待している。

対日投資の10の魅力

- | | |
|----------------|---------------|
| 1 .世界第二位の大規模市場 | 6 .法制度の改善 |
| 2 .アジアの拠点 | 7 .成功する対日投資 |
| 3 .良質で豊富な労働力 | 8 .ビジネスコストの低下 |
| 4 .高い技術力 | 9 .市場可能性 |
| 5 .整備されたインフラ | 10 .生活環境 |

（出所）日本貿易振興会「Invest in Japan, 10 Advantages」より作成

深澤 広報にあたっては、顔が見えることが重要である。この人に相談すれば、例え本人はよく分からなくても、どこに行けばよいのかを必ず教えてくれる、そのような信頼関係が重要である。対日投資を支援するにあたってのプロを育てる必要がある。

土屋 外資はすぐに撤退するが、その後の雇用をどうするのかと言われる。また、例えば中心市街地の商店街に大きなモールができれば地元の商店街は衰退してしまうと言われる。これを打ち破るビジネスモデルを描いているのか。自治体は、シナジー効果が地域の利益に結びつくことを理解しているのだろうが、新たな地権者をとりまとめ、これを住民に説明していく能力をつけていかなければならない。

6 . 地域活性化のビジネスモデル

深澤 地域、地方に何が必要か、どこに、どのような効果をもたらすのか。外資が地方経済を豊かにするとのイメージに欠けている。中心市街地の活性化について言えば、パーズンシネマ等によるシネマコンプレックス、またタワーレコード等のCD・音楽ショップが地元でできれば、彼らのブランド力が若者を引き戻す起爆剤となりうる。

土屋 自治体も新しいビジネスモデルを研究していかなければならない。

最近、PFI方式で、三菱商事が仏広告会社

ジェーシードウコーと組んで、岡山市内のバス停のデザインを始めた。やがて50カ所以上に増やして、バス停の広告収入で運営する。外資との組み方もさまざまである。

マイナスを克服し、どうやってビジネスをつくっていくのかを考えていかなければならない。現在、先ほど述べたワンストップセンターの中に、ビジネスアカデミーのようなスクールを開講することを考えている。カリフォルニア大学バークレー校、スタンフォード大学クラスの教授による講義等を考えているが、テーマとしては企業誘致というより、グローバルなビジネスコンセプトへの理解等が重要となる。

ライアン 一橋大学、早稲田大学等でもハイテク企業と産学共同研究を行っている。日本はローテク産業からハイテク産業へ移行していかなければならない。中小企業庁も起業家のための資金面等における支援を行っている。

深澤 自治体も、外国企業の日本経済への貢献をもっと積極的に宣伝してもよいのではないかと。旧国鉄跡地である汐留地区の再開発では、シンガポールのアルダニー・インベストメンツ社と三井不動産等が共同でプロジェクトを進めている。都市再生における外資と国内企業との取り組みの象徴的な例であり、一般国民に身近である。このような例をPRしていく必要があるのではないかと。

土屋 自治体の大多数は、今までの取り組みを踏襲するような発想になってしまいがちである。

新田 先ほど、小泉首相、ゴーン氏が、日本の誘致の姿勢を海外に向けてPRすべきと話したが同時に、日本国内に向けた、組織的、継続的な啓蒙活動が必要であろう。

7. 国民の意識

新田 もともと日本人の中には、何となく外国人嫌いな部分があるのではないかと。

佐治 外国人嫌いの国民意識については、ゴーン氏がフォーラムの場で一蹴した。つまり「フランス人も外国人嫌いだが、ビジネスの世界は別だ」と。ゴーン氏が日産自動車に入ったときにも、初めはハゲタカの権化のようにみられていたが、今では日本の救世主のように思われている。フランス人と同じように日本人も変わりうるだろう。

一方で、日本では外国人だけでなく、海外での生活経験を持つ日本人も嫌われる。義務教育である小中学校とは状況が違うだろうが、米国からの帰国にあたって子どもの幼稚園を探したが、帰国子女の受け入れは難しいとたびたび断られた。昨年12月のJETROの外資系企業雇用調査では、常勤雇用者はすでに100万人とのことだった。彼らとともに、海外生活経験のある日本人も、海外と日本とのつなぎ役として情報発信していくようになればよいのではないかと。

新田 よく、帰国子女へのいじめについて聞くが、先生についても同じである。海外での勤務経験は、帰国後、決して言わないという話を聞いた。

土屋 よく言われることだが、米国の高校を卒業した子どもが、「日本の大学生は主張しない」と話していた。逆に、米国人は自己中心的、利己主義とみられ、中学生くらいであれば、いじめられることもあるだろう。しかし今、そのような主張が日本人には必要なのである。

新田 日本にない、海外の良いものを持ってこなければならぬ。フォーラムの提言でも

挙げたが、そのためには少なくとも小学生くらいから、外国人、外国文化と触れる機会を持たなければならない。小学校の授業へ一律に英語教育を取り入れるには、かなり思い切った措置が必要だが、まずは、中学校の英語教育の質を上げるために、外国人の先生の割合を増やして、一方で外国人教師のピザを取りやすくしてはどうか。このような点から改革していけば、少しずつ意識も変わるだろう。

深澤 教育という点では、地方にインターナショナル・スクールをつくらうとすると、それほど外国人がいないためつくれないと言われたりするが、逆に、ないために、教育面での生活環境が不十分となる。まずは外国人のための補習校をつくったり、普通の学校の数学の授業を、日本人も外国人も一緒に英語で受けたり、といった例外をつくっていく発想が必要ではないか。そのためにはまず特区だろう。

ライアン 経済同友会の、外国人が「訪れたい、学びたい、働きたい」日本としていくための委員会に入っている。外資企業の部長クラスが参加しているが、日本の意識も徐々に変わってきているようには感じている。

8. 税制の課題

新田 政府の対日投資促進プログラムでも税制が検討課題であると明記し、ようやく半歩踏み込んだ感がある。日本も、企業の立地条件というマーケットにおいて、世界との競争にさらされている。仮に儲けのネタはあるとしても、税金が障害となり、投資の魅力が失われる。法人税をせめて日本と同規模の経済の国と同じレベルへ、10～20%下げなければ、海外の投資家は入ってこない。逆に出て行っている企業もある。政府はすでに十分に下がっていると言っているが、実感はあるだろうか。

ライアン 世界各国をみても、生産性・競争力と対内投資の相関関係は強い。84～89年の累計で、世界の対内投資の4割は米国向けである。米国内にも、インセンティブを与えずという意見も出ているが、今の日本の地方にはほとんどインセンティブがない、制度が使いにくいなど世界的にみた優位性はほとんどない。

土屋 税制は企業活動に直接跳ね返ってくるコストである。法人実行税率でみると、日本が40.87%、米国が40.75%と見た目は変わらないが、米国の場合には設備、研究開発への投資減税等がある。税制に手をつければ、対日投資はもっと伸びるだろう。さらに、創業、起業育成政策を持っているかが重要である。海外からの投資誘致のためだけでなく、産業を強化する政策として、設備投資減税等を拡充していくべきではないか。

新田 内外差別をしない政策導入が必要である。日本の企業が魅力を感じて、投資を行い、事業を拡大していくことができれば、競争力も高まり、海外からみても透明で、参入しやすい市場となるだろう。

瀧本 JETROのような地道な取り組み、小泉首相のトップセールスも必要であるが、行き着くところは規制緩和であり、また現状から大きく踏み出すという意味では税制が大きなポイントである。ドイツでは、空洞化懸念から産業の立地条件を高める政策を実施し、海外からの投資の呼び込みにある程度成功しているが、一番のポイントは税制であったと聞いている。日本として、対日投資促進に向けて税制を大きく変えるぐらいのことをする気があるのかなのかということだろう。

土屋 日本経済が上向いてこない、外資も入ってこない。日本国内の産業政策と対日投

資促進策は車の両輪である。日本も地価が安くなって、人材もそこそこ確保できるようになったが、マーケットの先行きの見通しが暗い。「パッシング」、つまり飛ばさなくても、様子をみようという投資家はまだまだ多いのではないか。

深澤 雇用増加、税収拡大のためには、海外から新しく入ってくる企業の投資でも、すでに日本で活躍している企業の投資でも効果は同じである。日本で活躍している企業を大切に、コアにしなが、新しい企業に来てもらう。進出した企業からの税収は当然に確保されるものという発想を変えていかなければならない。

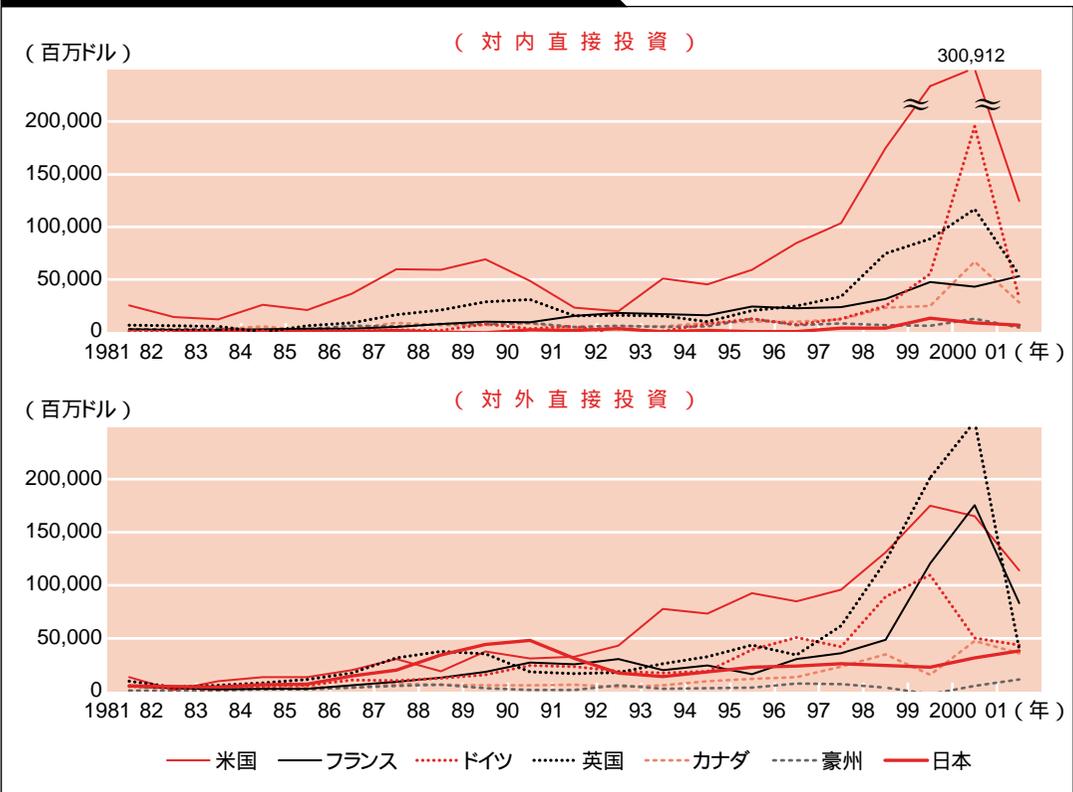
新田 外資が来てくれたから税収が入るので

はなく、その後のメンテナンスが良いから入ってくるようになる。進出してきた外資へのサポートシステムが必要であろう。息の長い取り組みとなる。

深澤 外資企業の撤退、解雇が恐れられているが、何もしなければ逃げていく。逃がした方も悪い。

新田 日本の企業は逃げないが、徐々に収益が低下する中で、負債も増え、これを償却する銀行の株価も低下、事業会社にも影響が及ぶ悪性のスパイラル現象となる。一方でドライな外資企業は、事業の状態が悪いとすぐに手を引き、いったんは失業が発生、街も寂れるが、損失は小さくて済み、日本全体に与える負の影響は小さい。

主要国の対内・対外直接投資額(フローベース)



(出所) UNCTAD “World Investment Report” より作成

9. 対日投資拡大へのメッセージ 今後、何をしていくのか

新田 最後に、これまでの議論を踏まえて、日本の国民、海外の潜在的投資家、日本政府等に向けた対日投資拡大へのメッセージを伺いたい。

ライアン 最近の日本は暗いニュースが多い。できるだけ日本の良い点を海外に強調していきたい。JETROも前向きに取り組んでいるが、もっと宣伝を強化していくことが必要である。

また、日本には投資が必要だが、今、国内の金融システムには問題があり、海外からも資本を入れていかなければならない。日本の人材は優秀である。競争力もある。カネと人材の有効な使い方を考えていくべきである。

深澤 海外からの投資は日本経済を豊かにする。限られた資源、限られた時間の中で何ができるのかを真剣に考えていけば、広い道ではなくても、自然と道は開けてくる。グリーンフィールド投資であっても、M&Aであってもかまわない。そうでなければ、「ジャパン・パッシング」、「ジャパン・パッシング」を通り越して、「ジャパン・ナッシング」、つまり日本の存在は忘れられてしまう。

土屋 JETROでは、情報発信に多くのエネルギーを使い、先ほどご紹介したパンフレット等の作成、海外事務所では、業種ごとに日本市場を紹介するセミナーの開催等を行っている。自治体、企業自らが、積極的に外資誘致に取り組むことができるような仕組みをつくる役割を務めたい。

そのためには、自治体でもトップセールスを行っていかなければならない。またトップダウンで、自治体自らのメリットを、グローバルなスタンダードで説明できる能力を持つ

た人材を育てていかなければならない。これらを継続することで、地方もかなり変わっていくことを確信している。

佐治 われわれのような製造業が海外に進出していくことによって空洞化問題が生じているという声もあり、肩身の狭い思いをすることもあった。しかし専門部会の報告では、むしろ対内直接投資が欧米に比べて極端に少ないことが、空洞化の真の原因として指摘されている。

当社としては、マザー工場、R&Dの拠点は国内に残し、雇用や取引先との関係を守りながら、そのような国内の工場に資材、原材料を納める外資企業に来てもらえるよう、他の国ではつくれないようなものをつくっていきたい。これは小泉首相も主張している「創造的科学技术立国」がめざしている方向と同じであると思う。また、経営トップをはじめ、海外の事業所も含め、会社として日本に関する海外への情報発信を拡大していきたい。

瀧本 日本の企業にメリットがなければ、海外の企業にもメリットはない。対日投資促進に向けて、まずは日本企業にとっても魅力のある経済・投資環境を整備することが必要であり、そのためには規制緩和、思い切った税制改正が必要である。商社としては、国内外のネットワークを生かして、外国企業のビジネスパートナーとして、国内市場開拓、合併企業のパートナー、人材の提供など、具体的プロジェクト、ビジネスをベースに、対日投資促進の手助けをしていきたい。

新田 対日投資促進は、継続的に議論していくべき課題であり、引き続き取り組んでいくこととしたい。本日はさまざまな点から議論いただき、ありがとうございました。

(4月10日 日本貿易会会議室にて開催) ㊦