

副大臣級会議

海外からの人材・資金を呼び込むためのタスクフォース

**Note Task Force 31 January 2024**

ノート・タスクフォース 2024年1月31日

Dear Task Force group members

タスクフォースグループメンバー 各位

My sincere apologies for not being able to attend in person this working session.

このワーキングセッションに直接出席が叶わず、誠に申し訳ありません。

Today we are precisely advising on the closing of a transaction which will hopefully bring more FDI to Japan.

本日は、日本により多くの直接投資をもたらすことが期待される案件のクロージングについて、コメントさせていただきます。

Although I cannot be with you, allow me to share with you some thoughts about 2 specific issues that may represent a serious obstacle to FDI and investment from foreign countries: opening a bank account and education.

ご一緒することはできませんが、FDI 及び外国からの投資にとって深刻な障害となりうる 2 つの具体的な問題、すなわち、銀行口座の開設及び教育について、私の考えを述べさせていただきます。

**1. Opening a bank account: a challenging marathon**

銀行口座の開設：困難なマラソン

Thanks to the great improvements of the law but also administration, it is nowadays rather simple and fast for a foreign investor to establish a presence in Japan via a branch or a subsidiary. 法律及び行政の大幅な改善により、現在では、外国人投資家はその支店又は子会社を通じて日本に拠点を構えることは、かなり簡単かつ迅速にできるようになりました。

However, a branch or subsidiary is useless without a bank account (no possibility to pay or receive payment or even to recruit employees).

しかしながら、支店又は子会社は、銀行口座がなければ役に立ちません（代金の支払いや受け取りはもちろん、従業員の採用すらできません）。

**1.1 Difficult to open a bank account**

銀行口座開設の困難さ

However, opening a bank account in Japan, regardless of the type of bank, is burdensome, time consuming and uncertain:

しかしながら、日本における銀行口座開設は、銀行の種類を問わず、負担が大きく、長期間を要し、不確実性を伴います。

- **Burdensome** as the applicant has to provide many information (sometime impossible to provide), the entire process is entirely in Japanese and mainly on paper.

**負担**：申請者は、多くの情報を提供しなければなりません（提供できない場合もあります）。また、手続きは全て日本語であり、主に紙が用いられます。

- **Time consuming**: opening a bank account takes on average 3 months. For a branch it's becoming even more difficult.

**長期間を要すること**：口座開設には平均 3 か月を要します。支店の場合は、さらに難しくなっています。

- **Uncertain**: after a month, it happens that the bank rejects without any justification, the opening of the bank account.

**不確実性**：1 か月後、銀行から正当な理由なく口座開設を拒否される場合もあります。

As a comparison, in France, having a bank account is a RIGHT and banks cannot refuse if ordered by the Central Bank. For an individual, it takes 10 days on average to open a bank account in a standard bank and 24 hours for an online bank. For a company, due to OECD rules ("Know Your Customer" procedure etc.) it takes between a week and four weeks in a standard bank and a week for an online bank.

比較として、フランスでは銀行口座を持つことは権利であり、中央銀行の命令があれば銀行は拒否できません。個人の場合、一般的な銀行では口座開設に平均 10 日、オンライン銀行では 24 時間かかります。会社の場合、経済協力開発機構の規則（KYC 手続き等）の関係で、一般的な銀行では 1 週間から 4 週間、オンライン銀行では 1 週間かかります。

In France like in the rest of Europe, it is even possible for a foreign person or entity to open a bank account in France. The process is a little bit more time consuming due to KYC and validation procedure, but the possibility exists.

フランスでは、他のヨーロッパ諸国と同様、外国の個人又は法人がフランスで銀行口座を開設することも可能です。KYC 及び本人確認手続きが必要なため、手続きには少し時間がかかりますが、可能性はあります。

## 1.2 Reasons?

理由は？

Among many reasons, one may note the following:

多くの理由がある中で、次のようなことが挙げられます：

- Banks are not up to the **international standard** and some of them are still very local or very old-fashioned in their approach.  
銀行が**国際的な標準**に達しておらず、一部の銀行は、未だに非常に地元根ざしているか、又は非常に古いやり方をしています。
- Banks face **difficulties adapting** their processes and systems to their increasing regulatory burden and risk (e.g. KYC, anti-money laundering, terrorism, fraud etc.).  
銀行は、増加する規制の負担及びリスク（KYC、アンチマネーロンダリング、テロ、詐欺等）にプロセス及びシステムを**適応させる難しさ**に直面しています。

- Banks prefer for **commercial reasons** to refuse a small foreign customer who may be seen a higher risk bearing customer (risk of insolvency etc.), more difficult to handle (language barrier, practice etc.), and less profitable.

銀行は、**商業的な理由**から、リスクが高く（倒産リスク等）、取り扱いが難しく（言語の壁、慣習等）、収益性が低いと思われる小口の外国人顧客を拒否したがります。

### 1.3 How this could be improved?

どのように改善できるか？

Banks are private institutions and therefore, it is difficult to interfere into their organizations. However, as we are mainly dealing with risk analysis for the banks, public authorities may assist and help to support the application made by a foreign company.

銀行は民間機関であるため、その組織に介入することは難しいです。しかし、我々は、主に銀行のリスク分析を扱っているため、公的機関が外国企業の申請を支援し、サポートすることもあります。

For instance, the Japanese government could envisage:

例えば、日本政府は次のようなことを想定することができます：

- To create a right for all individuals or entities residing in Japan to have a bank account (provided that they have the legal capacity to do so).  
日本に居住する全ての個人又は法人が銀行口座を持つ権利を創設すること（そのための法的能力があることを条件とする）。
- To provide support and recommendation: for instance the JETRO, METI or other institution could give a recommendation letter to the banks inviting them to consider the opening of the account.  
支援や推薦の提供：例えば、JETRO、経済産業省又はその他の機関が、銀行に対し、口座開設を検討するよう促す推薦状を出すことができます。
- The FSA should impose on banks the obligation to provide an answer to the applicant within 15 days and justify their decision and where possible, invite the applicant to amend or complete its application to meet the banks' criteria.  
金融庁は、銀行に対し、15日以内に申込者に回答する義務を課さなければならず、その際、判断の根拠を示すとともに、可能であれば、銀行の基準を満たすよう申込者に申込内容の修正又は補完を促さなければなりません。
- Banks should unify their system and make an effort to further develop digital processes, simplify procedures, translate their services and terms in English for foreign customers.  
銀行は、システムを統一し、デジタルプロセスのさらなる開発、手続きの簡素化、外国人顧客向けのサービスや用語の英訳に努めなければなりません。
- Banks should further develop their international cooperation so that they could rely of recommendation letters from foreign banks supporting their clients investing in Japan.  
銀行は、国際的な協力関係をさらに発展させ、日本に投資する顧客を支援する外国の銀行からの推薦状を信頼できるものにしなければなりません。

In addition, it should be noted that bank services in a cross-border transaction are extremely slow, heavy, expensive and burdensome. A mere transfer of funds from Japan to a foreign country is subject to many limitations (not to mention the mandatory declaration that the transfer is not to buy arms, drug etc.).

加えて、国境を越えた取引における銀行サービスは、非常に時間がかかり、重く、高価で、負担が大きいことに留意しなければなりません。日本から外国へ資金を送金するだけでも、多くの制約を受けます（武器や麻薬等の購入目的でないことの申告が義務付けられていることは言うまでもありません）。

## 2. Education

### 教育

Young students may represent a significant source of future highly skilled professional for Japan needed to support foreign investment in Japan.

若い学生は、外国からの対日投資を支えるために必要な、将来の高度専門技術者の重要な供給源となる可能性があります。

Japan has been already very active in this field over the past decades. Nevertheless, various actions could be envisaged to support expatriate life and access to education in Japan to foreign students.

日本は、過去数十年にわたり、この分野に非常に積極的に取り組んできました。とはいえ、留学生の日本での生活や教育へのアクセスを支援するために、さまざまな措置を想定することができます。

- Developing international cooperation and sistership relationships between universities and foreign universities.  
海外の大学との国際協力及び姉妹提携関係の発展。
- Further developing international equivalence of diploma.  
ディプロマの国際的な同等性のさらなる発展。
- Facilitate integration of expats children in the Japanese school system within the course of the year (the school year starts from September to June in most European countries).  
日本教育制度にエクスパトリエイトの子供の通年受け入れを促進（普通はヨーロッパ諸国の学年度は9月から6月末までです）。
- Developing English, French or foreign language curriculum (even through online *curricula* in partnership with foreign universities – example why not *La Sorbonne Tokyo* or the *Todai Paris?*).  
英語、フランス語、又は外国語のカリキュラムの開発（海外の大学と提携したオンライン授業—例えば、ソルボンヌ大学東京校又は東大パリ校ではどうか）。
- Allowing tax deduction from tax income of employees or corporate income of school / university allowance paid by foreign companies to their expatriates.

外資系企業が駐在員に支給する学資/大学手当を、従業員の所得税又は法人所得税から控除することを認める。

- **Developing internship practice in Japanese Universities and facilitating visa for foreign students coming to work during 6 to 12 months as interns (interns are not employees).**  
日本の大学でのインターンシップの発展及び6ヶ月から12ヶ月のインターンとして働きに来る留学生のビザ取得の促進（インターンは従業員ではありません）。

**These are only rough thought and ideas to foster discussions and initiatives. Thank you again for your patience and all efforts deployed to further welcome foreign investment in Japan.**

これらは、議論やイニシアチブを促進するための大まかな考えやアイデアに過ぎません。日本への外国投資をさらに歓迎するために展開されている皆様の忍耐とあらゆる努力に、改めて感謝いたします。

**Lionel Vincent**

リヨネル・ヴァンサン