

第1回 対日直接投資促進のための中長期戦略検討 ワーキング・グループ 議事概要

(開催要領)

1. 開催日時：令和2年10月26日(月)17:15～18:45
2. 場所：中央合同庁舎8号館6階623会議室
3. 出席者：

<政府側>

西村 康稔	内閣府特命担当大臣(経済財政政策) 兼 経済再生担当大臣
赤澤 亮正	内閣府副大臣
長坂 康正	経済産業副大臣
和田 義明	内閣府大臣政務官

(他、内閣府、関係省庁より事務方出席)

<ワーキング・グループ>

座長	伊藤 元重	学習院大学国際社会科学部 教授
座長代理	仲條 一哉	独立行政法人日本貿易振興機構 理事
構成員	浅井 英里子	G E ジャパン株式会社 代表取締役社長
同	清田 耕造	慶應義塾大学産業研究所 教授
同	神保 寛子	西村あさひ法律事務所 パートナー
同	鈴木 直道	北海道知事
同	高島 宗一郎	福岡市長
同	日色 保	日本マクドナルド株式会社 代表取締役社長兼CEO
同	山田 和広	カーライル・ジャパン・エルエルシー マネージングディレクター 日本代表
同	リヨネル・ヴァンサン	ルフェーブル・ペティエ・エ・アソシエ 外国法事務弁護士法人 マネージングパートナー

(議事次第)

1. 開 会
2. 議 事
(1) これまでの取組、並びに対日投資を取り巻く課題及び今後の対応
3. 閉 会

(資料)

- 資料1 - 1 対日直接投資促進のための中長期戦略検討ワーキング・グループの開催について
- 資料1 - 2 対日直接投資促進のための中長期戦略検討ワーキング・グループの構成員
- 資料2 対日直接投資促進のための中長期戦略検討ワーキング・グループ運営要領(案)
- 資料3 対日直接投資の現状と今後の進め方(案)
- 資料4 対日直接投資促進に向けたこれまでの主な取組と今後の課題
- 資料5 経済産業省提出資料
- 資料6 仲條座長代理提出資料

(参考資料)

「対日直接投資促進のための中長期戦略2021」策定に向けた方針

(委員補足説明資料)

高島委員資料

(概要)

伊藤座長 ただ今から、第1回「対日直接投資促進のための中長期戦略検討ワーキング・グループ」を開始する。

西村大臣の御指名によって座長を務めさせていただく。

本日は、内閣府より西村大臣、赤澤副大臣、和田大臣政務官、経済産業省より長坂副大臣に御出席いただいている。

なお、西村大臣、赤澤副大臣、和田大臣政務官、長坂副大臣は、公務等の都合で途中退席をされると伺っている。

開催に当たり、西村大臣より御挨拶を頂く。

西村内閣府特命担当大臣 本日は、「対日直接投資促進のための中長期戦略検討ワーキング・グループ」に御参加いただき感謝申し上げます。

このワーキング・グループは、この夏に閣議決定した骨太方針、成長戦略に明確に記載しているとおり、いわゆる国内への対内直接投資のKPIを新たに設定して、それを実行していくために設置された。2020年までの投資残高目標35兆円をこれまで掲げていたが、これまでの実績は2019年の対日直接投資の残高は約34兆円となり、目標達成まであと一步のところまで来ている。一方、国際的に見れば、我が国の対内直接投資は欧米から見てかなり少ないレベルで、相当力を入れて進めていく必要があると考えている。

新型コロナウイルス感染症の拡大を機に世界が内向きになってきているが、持続可能な成長を実現するためには、グローバルな投資、あるいは人の円滑な流れを確保するための環境整備が必要である。

来年、日本はTPPの議長国になる。21世紀型のTPPが定めた投資のルールなど、新しい、高いレベルのルールを、世界に更に広げていきたいと考えているが、日本の成長のベースとなるのが、イノベーション・地方創生という2つの課題である。

それを進めていくためには、海外からの高度な人材、技術、ノウハウを呼び込んでいくことが重要である。激動する世界情勢ではあるが、日本がこの取組を更に進めて、魅力を発信していけば、世界の人材や資金を惹きつける大きなチャンスも広がってくると認識している。

このために是非御議論頂きたい点を3つ申し上げたい。1点目、我が国の強みを生かすイノベーション力、あるいは技術力、いわばイノベーション・エコシステムの構築について、是非御議論頂きたい。

2点目、グローバルな高度人材を惹きつけるための取組やマッチングの支援といった点についても御議論頂きたい。

3点目、手続のオンライン化やワンストップ化、あるいは多言語化、こういった取組について、これまでも進めてきているところであるが、更に一段の努力が必要である。

是非、こういった重要課題について検討を深めて頂きたい。

それぞれの専門の立場から、忌憚のない御意見、また建設的な御意見をお聞かせいただき、年内にも実行が急がれる対応については整理をしたい。できるところはしっかりと、早く着手して実行していきたい。その上で、年度内には中長期的な戦略を取りまとめていただき、来年の骨太方針等にも反映していきたい。菅内閣はスピード感を重視しており、年内にできるだけ論点を整理して、着手できるところは着手していく方針で臨んでいきたい。

伊藤座長 赤澤内閣府副大臣より御挨拶を頂く。

赤澤内閣府副大臣 大臣の挨拶に尽きるが、そもそも対日直接投資残高が少ないことに加えて、大都市に集中しており地方には全然来ていないため、地方創生の観点からどうしたら良いかを是非御議論頂きたい。また、香港の状況を考えて、投資の魅力度という意味で、R&D拠点というよりは金融拠点のようなところも頑張って応援していきたいということも、大臣の発言の中に含まれている。何よりコロナの影響で、今年是对日直接投資も含め、世界的に直接投資は減少が懸念される中、検討するには良い時期なので、今後、コロナが収束した後、大いに飛躍できるように、KPIあるいは中長期戦略を先生方にしっかりとアドバイスいただき、大臣と一丸となって実現に努めてまいりたい。

伊藤座長 和田内閣府大臣政務官より御挨拶を頂く。

和田内閣府大臣政務官 現在、我々は新型コロナウイルス感染症の影響下にあり、多々制約を受けているような状況にある。ある意味、今が弾込めの期間、準備期間だと言える。いつでもロケットスタートを切れるように、海外からの投資の呼び込みのためにインフラを整備するのは正に今だと考えるので、是非、強力で押し進めていきたい。

伊藤座長 長坂経済産業副大臣より御挨拶を頂く。

長坂経済産業副大臣 新型コロナウイルス感染症の拡大により、デジタル化の遅れや地方中小企業の後継者不足など、我が国の課題が鮮明化している。

これらの課題克服のため、対日直接投資を通じて海外から人材、技術、資本を呼び

込み、イノベーションの創出や、地域経済の活性化をもたらすことがこれまで以上に重要になる。

これまで、経済産業省は、ジェットロを通じて、地方自治体の誘致活動の支援等に取り組んできた。その結果、福島県では県内の企業とタイの医療機器メーカーが画像診断装置の合併会社を設立し、愛知県では工具のコーティングサービスを提供するドイツ企業が日本初のコーティング工場を設立するなど、成果を出している。

他方、デジタル化等の進展で、外国企業が事業所を新設せずに、ネットを利用して遠隔で協働事業を行うという場合も増えると見込まれる。そのため、事業所の誘致に捉われず、日本企業と外国企業のパートナーシップを生み出すという考え方も重要ではないか。

今後、真にイノベーションの創出や地域経済の活性化につながる投資を呼び込むために、この10年、更にその後も見据えて、政策の更なるてこ入れが必要である。

伊藤座長をはじめ、委員の皆様には忌憚なく議論いただき、骨太な対日直接投資の中長期戦略を取りまとめて頂きたいと期待している。

伊藤座長 プレスを退室させる。

(報道関係者退室)

伊藤座長 議事に先立ち、本ワーキング・グループの運営要領について諮りたい。事務局より説明を頂く。

村瀬大臣官房審議官 資料2、運営要領(案)をご覧頂きたい。

1. ワーキング・グループは、原則として非公開とする。2. ワーキング・グループの配布資料及び議事概要は、原則として公表する。ただし、座長が特に必要と認めるときは、配布資料及び議事概要の全部又は一部を公表しないものとする事ができる。3. この運営要領に定めるもののほか、ワーキング・グループに関し必要な事項は座長が定める。

伊藤座長 特に御意見、御質問がなければ、資料2の案のとおり決定したいが、よろしいか。

(意見無し)

それでは、そのように進めさせていただく。

各委員にはこの後、御発言いただく予定だが、議論のたたき台として事務局より「対日直接投資の現状と今後の進め方」及び「対日直接投資促進に向けたこれまでの主な取組と今後の課題」について説明する。

各委員には事前に目を通していただいているので、簡潔にお願いする。質問は、質疑の中で対応してもらいたい。

村瀬大臣官房審議官 資料3に基づいて説明する。

1 ページ、対日直接投資に係る目標は2020年までに35兆円に倍増するというKPIに基づいてこれまで取組を進めており、19年末時点で33.9兆円と、あと一步のところまで来た。

2 ページ、骨太方針2020・成長戦略において閣議決定された方針として、来年春ま

でに次期KPIを含む中長期戦略を策定するため、このワーキング・グループを設置している。

3ページ、世界的に見ても、GDP比が、例えばOECD平均で46%、韓国も12%だが、日本は6%と、非常に低い水準となっている。

4ページ、その投資の向かった先は、東京を中心とする一部の大都市に偏っており、長坂経済産業副大臣からも御指摘いただいたが、これを地方に広げることが大きな課題になっている。

5ページ、スタートアップをはじめとするイノベーションのエコシステムを我が国で形成するという観点から、世界ランキングを見ると、上位にはシリコンバレーなど、アメリカ・欧州、それから北京などのアジアの国が挙がっており、日本は遅れている。エコシステムの構築を急ぐ必要がある。

6ページ、こうした問題意識の中で、今年の7月末に対日直接投資推進会議で決定されたこの方針に基づいて当該ワーキング・グループを設置している。

7ページ、本日を皮切りに議論を深め、年内には優先的に実行すべきものを実行した上で、年度内にKPIを含む戦略を取りまとめ、春の中長期戦略決定、そして次回の骨太方針に反映していくことを想定している。こうしたスケジュール感を念頭に、具体的には、座長と日程を調整していく。

資料4の1ページ、これまで様々な対日直接投資促進に向けた取組が進められてきた。法人税を含めた税制改革、在留資格等の規制改革、それからTPPとの連携、ジェットロや在外公館の体制強化等に加え、誘致・プロモーションの取組、グローバル人材の呼び込み、行政手続の簡素化、外国人の生活環境の改善等の取組が進められてきた。

例えば、グローバル人材の呼び込みで、日本版の高度外国人材グリーンカードを創設するといった成果を出した。外国人留学生の就職支援で、2020年までに5割に引き上げるべく取り組んでいたが、2013年に3割だったものが2018年で35%であり、まだ目標の達成途上にある。

規制・行政手続の簡素化では、2015年に東京開業ワンストップセンターをジェットロ内に設置するなどの取組を進めてきた。法人設立関連手続のオンライン化・ワンストップ化では、今年の1月からオンライン化・ワンストップ化が開始されており、来年の2月までには全ての手続のオンライン化が完了する。現在、取組を鋭意進めている。

外国人の生活環境改善では、例えば、外国人児童生徒に対する日本語指導として、2020年度までに全ての児童が日本語指導を受けられるように取り組んできたが、現時点ではまだ8割にとどまっている。また、医療通訳等が配置された拠点病院は、2020年までに30か所という目標は達成して、更にこれを加速化していく必要がある。

こうしたこれまでの取組について、改めて、未達のもの可能な限り早期に実行するという事実と、このプロセスの中で戦略目標を再設定していくことが必要であろうということから、御紹介させていただいている。

2ページ、今後の検討のための視座の例として案を用意させていただいた。

世界の潮流変化として、長期化する米中の貿易摩擦、コロナ禍で国際的な直接投資が減少する中でのサプライチェーンの変容、高度人材の獲得等の国際競争の激化、少子化・グリーン化といった解決すべきグローバル課題の共有、そして、ウィズコロナ・ポストコロナという時代におけるニューノーマルの実現、こうした世界の流れを踏ま

えた上で、「2. 対日直接投資を通じて追求する我が国の経済社会構造の変革」にあるように、これらの点について御議論頂くことが重要ではないか。

先ほど大臣から御指摘を頂いたが、1点目、如何に我が国に投資や人材を引きつけていくかといった観点から、我が国が有する技術力や研究開発力等の強みを活かしたオープンイノベーションの確立を通じて、海外からの資金や革新的な技術・ノウハウを受け入れ、創造的で活力のあるイノベーション・エコシステムを構築・拡大し、惹きつける力を増大していくことが重要である。特に、コロナ禍での産業構造変化に対応して、グローバルなデジタル投資を呼び込む、我が国のデジタル投資促進環境、強みを生かすという意味で、研究開発の促進環境を強化していくことが急務ではないか。

2点目、特に国際競争が激化する中で、高度人材の呼び込み・育成が、我が国のイノベーション力・国際競争力の強化の鍵になる。グローバルにデカップリング等が進む中で、例えばインドや中国といったアジアのグローバルな高度人材を呼び込む好機であるという見方もあり得る。グローバル人材・資本を積極的に呼び込む観点から、デジタル化×規制改革により、戦略的なビジネス・生活環境の改革を急ぐ必要があるのではないか。

3点目、地方への流れを創り出して、農林水産、観光等の我が国が持つ地域資源と結びつけ、自律的な地域創生力の形成の起爆剤とするべきではないか。

4点目、コロナ禍で脆弱性が露呈した我が国のグローバルサプライチェーン構造を改革し、デジタル投資促進を通じたアジア・デジタル・トランスフォーメーションを展開することを通じて、我が国が海外の成長を取り込むことができるビジネス・ネットワークを再構築していくという観点が重要ではないか。特に、少子高齢化、グリーン化など、我が国が先行的に経験する課題をデジタル等の技術で解決し、強みに変えるという課題解決型のビジネスモデルの構築が戦略的に重要ではないか。

5点目、そうした海外からの投資を積極的に受け入れ、我が国をグローバルなイノベーションハブとしていくという強い意志と姿勢を、御検討頂く中長期戦略の中に示し、対外的にメッセージとして発信していくことがこのコロナ禍で低迷する投資環境の中では重要ではないか。

3ページ、こうした観点から、これからの議論のたたき台として7つの方向性の例を提示したが、足りない点や重要な点について御指摘頂くなど、御議論いただき、戦略を骨太なものに磨き上げて頂きたい。

伊藤座長 続いて、経済産業省から取組と課題等について御説明頂く。

飯田貿易経済協力局長 資料5に基づいて説明する。

1ページ、経済産業省のこれまでの取組は、基本的にはビジネスの環境整備、発信、誘致に重点を置いてきたが、特に2018年からは「地域への対日直接投資サポートプログラム」を展開しており、これまでに107社の外国企業を招聘し、3件の投資が実現した。

今年度は、コロナへの対応もあったので、2021年に実施を予定している。これまで単発・短期で地域の自治体と連携しながら行ってきたが、今年度は複数の自治体と連携して、幅広いテーマについて対応していきたい。ここでのポイントは、外国企業の日本への新規進出を支援することが基軸である。

一方で、今後の対応に当たって留意すべき事項として、3ページ、現在の対日直接投資の目標は2013年度からだが、同年度とコロナ前の2019年度を比較した場合、対日

直接投資を阻害する要因についての外国企業の見方を示したグラフをご覧頂くと、多くの項目が若干の改善あるいは横ばいだが、人材確保の難しさは大きく悪化している。

このような阻害要因がある一方、4ページ、魅力度という意味では、例えばR & D拠点については日本が1位になっているなど、当然、魅力もある。

そして、5ページ、新型コロナウイルスの全世界的な流行もあって、2020年の全世界の海外への直接投資は大幅に減少する見通しになっている。これが年を越えて続く懸念もあるという観測となっている。また、対日直接投資の一つの誘引として訪日外国人がある一方、ビジネスの往来や場合によっては観光等での往来も対日直接投資を増やしていく上で意味があるが、現在は人の往来が滞っている。全体的に、先ほどご覧いただいた阻害要因に加えて対日直接投資にとって厳しい国際的な環境がある。

今後の対応として、6ページ、このような厳しい環境を考慮すると、当然、対日直接投資の阻害要因を克服するための取組や努力を継続・強化するのは当然のこととして、あわせて、従来のように外国企業が単に日本に新規に進出することを支援するだけではなく、先ほど長坂経済産業副大臣から御指摘があったとおり、外国企業と日本企業とのパートナーシップを通じて、新しい経営のアイデアや技術の革新を、日本国内に取り込むといった対応が必要ではないか。

このため、今年度の事業として準備を進めているのが、6ページのオープンイノベーション・プラットフォームである。外国、特にアジアのスタートアップ企業と、日本の、特に地方の中核となるような企業をマッチングして、共同の商品開発や事業、場合によっては少額出資やM & Aといった方法でアジア企業と日本企業のパートナーシップによって新たな価値を創造し、国内の事業を拡大していくという考え方である。

重点業種は、デジタルをはじめヘルスケア、モビリティ、アグリテックといったものとなる。取組都市は、海外から外国のスタートアップを支援する4つの都市を拠点都市として、ジェトロの在外事務所を通じて外国のスタートアップ企業を支援していく。他方で、国内では、ジェトロの国内事務所等を拠点として、地域の金融機関とも連携しながら国内企業をサポートしていく。

先ほどの内閣府の説明にあったとおり、アジア・デジタル・トランスフォーメーションの動きなども踏まえ、デジタル分野に重点を置きながらオープンイノベーションのエコシステムを国内にしっかりと作っていく。それによって海外投資も更に増加していくように、しっかりと政策のてこ入れを進めたい。

伊藤座長 仲條座長代理から、ジェトロから見た取組や課題について御説明頂く。

仲條座長代理 まず、ジェトロの対日直接投資促進の取組について簡単に紹介する。

内閣府、経済産業省を中心とした各省庁とジェトロが対日投資窓口、一つのネットワークをつくっており、そこを中心として外国企業、日本企業、地方自治体をつなぐ役割をしている。

ジェトロでは日本のビジネス情報、投資環境の発信、広報から、企業の誘致、拠点設立の支援、更に、日本にいる外資系企業の二次投資・拠点拡大の支援を行っているほか、自治体向けにも外国企業の誘致の検討から各事業の推進に至るところの支援を行っている。

2003年に本格的に対日直接投資に参入してから2万1,000件余の支援を行い、今までに2,169件の誘致成功件数を輩出している。

対内直接投資誘致は経済政策の一つのツールだが、その目的は、この表にあるよう

に各国によってそれぞれ異なる。日本においても、1980年代は、貿易不均衡の是正から始まっているが、例えばグローバル化への対応、開かれた経済社会を作っていく中での一つの対内直接投資の目標になっていた。最近では、地域経済への貢献やイノベーションの導入が目標になっている。

外資が日本に来る目的は何かという視点がなくては、いくら対策を打ってもプラス効果が上がらないものになってしまう。従って、外資に我が国経済にどう貢献してもらいたいのか、外資が日本に何を期待しているのかが重なり合ったところに、日本が目指す対内直接投資政策の姿があって、これがこのワーキング・グループで議論していく内容になると考えている。

経済産業省やジェトロが実施した、外国企業が日本でビジネスをする上での魅力を示したアンケートの結果を見ると、最大の魅力は市場性、これはずっと変わっていない。一方で、世界的にオープンイノベーションがビジネス手法として定着しつつある中で、優れた日本の企業や大学等のパートナー、こうした存在が相対的に高く評価されるようになってきており、R & D拠点としての日本の評価も高い。

今後も世界における重要な市場としての日本の立ち位置は変わらないが、技術力を活かして新しい価値を生み出す拠点として位置付けられるような取組を行っていくことが重要である。

それから、もう一つの軸である地域への誘致としては、事業環境整備とともに、大学における研究、企業や産業技術の集積、人材、こうした地域の魅力を創造、海外展開していくことで、外資にとってのビジネスデスティネーションを創造していくという発想が必要である。

最近のジェトロの誘致事例として、日本の企業、大学、医療機関等と組んだいくつかの事例を示している。福岡市で、その地域の企業や社会課題といったものと組んで新たなビジネスを創出し、誘致に成功した例を記載している。また、北海道では、地域の資源であるバイオガス、それから地元の企業と組んで、フランス企業がバイオ発電に参入したという、昨年の誘致の成功事例がある。

新型コロナウイルス感染症と外資誘致の影響は、「影響なし」とはなっていない。2019年のアンケートによれば、今後5年以内の投資計画を比べたところ、昨年4月の時点ではほぼ100%の企業が現状維持、拡大という回答だったところ、今年の7月ではこれが7割弱まで減少している。ただし、これを裏返して見れば、それほど極端に落ちたはず、ある種コミットメントについてはまだまだ維持されているということではないかを見ており、ウイズ/アフター・コロナに向けて、機を逃さず施策を打っていくことが必要である。

最後に、立地・開業支援の取組事例として、ベンチャーやスタートアップを中心に新規参入者にはファシリテーションの支援がやはり有用である。ジェトロ本部内には東京都と政府が設置した開業ワンストップセンターが機能しているが、特区を活用して、在留資格の申請の受理等を可能にし、開業関係の手続も一元化されている。多言語対応も可能で、昨年度では合計で4,000人を超える方が利用され、そのうち1,400人が外国人だった。

福岡市でも同様の取組をされていると伺っているが、こうした取組を他の地域に展開することも有効ではないか。

伊藤座長 まず年内にも実行が急がれる対応を議論し、その上で検討を深めて、

年度内に中長期戦略案を取りまとめたい。各委員の皆様には、今回は初回でもあるので、簡潔に自己紹介いただいた上で、今後取り組んでいくべき方向性や具体的課題についてコメントを頂きたい。

特に優先的に実施していくことが必要な対応策について、事務局が準備した資料も参考にさせていただきながら、具体的に御指摘を頂きたい。

浅井委員 現在、コロナ禍にあって事業環境が大変厳しい状況であるが、東日本大震災の時もそうであったように、各国、軒並み状況が著しく悪化している中、日本の社会及び国民のレジリエンスには改めて敬意を表すとともに、やはり日本は際立ってレジリエントで、ビジネスをする上で外国企業にとって非常に価値が高い国と認識している。

2014年にも対日直接投資の有識者懇談会で発言させて頂く機会があり、日本はGEにとって、とても大切な市場で、しかも重要なパートナーであり、先ほどの仲條座長代理の資料にもあったが、そのトップ2（市場性、研究開発拠点）がやはり大きな理由である、と申し上げた。

大切な市場という意味は、市場規模だけではなく、私どもは技術の会社であるため、より高度なものをまず日本の顧客に採用いただける市場であるという点で重要である。いわゆるローンチカスタマーという言い方をするが、航空機エンジンにしても、ガスタービンにしても、日本の顧客は、高機能のものを導入して頂ける。逆に言えば、日本の顧客に認めていただければ、その後、世界で普及が進むとも言える。実際にこのような経験を数多くしてきた。如何に日本の顧客にきちっと技術を理解いただき、ローンチカスタマーになって頂くかということが、日本の市場の位置付けとして我々にとって非常に大事である。

ヘルスケアや航空機エンジン、エネルギー、最近ではデジタル、こういった分野で事業をしている。

外資系企業の日本法人として一番大きな役割は、正に日本市場の魅力を本社に伝えて、より多くの投資を本社から引き出すことが私どもの仕事で、正にこの対日直接投資がきちんと進まないということは、我々の仕事できていないということであるため、肝に銘じてきちんとやっていかなければいけない。

これまでの例で言えば、発電関係で日本に合弁会社を設立する、ジェットロ、経産省、AMED、こうした様々な機関に御支援頂き、日本で素材を作る工場を建てるなど、様々な成功事例がある。今後もこうした取組を行っていきたいが、先ほど、日本企業が外国企業と連携をする機会をもっと増やさなければいけないという御指摘があった。

我々はイノベーションバロメーターという弊社独自の調査を2年ごとに行っており、今年度の結果によれば、日本は65%が日本企業同士の連携だった。これは諸外国と比べると圧倒的に日本国内に閉じた連携のため、我々としてはもっと日本の企業と組みたいと考えており、日本企業に外に目を向けて頂くことはやはり必要なことと考える。

具体的には、日本の市場を考えると、大きな市場だが、成長という点からは、やや鈍化している。中でも、今後成長が見込まれるのはやはり再生可能エネルギーだと考えている。こうした分野に今後、制度を総点検するという御発言も伺っているため非常に期待しているが、今、例えば風力発電の分野では、外資がシェアを伸ばしているが、風力発電機は、風車1基に対して1万~2万点の部品があり、部品数で見ると自動車業界に匹敵する。こうしたものを如何に国内でサプライチェーンを構築するかは、

今回のコロナでの経験もあり、非常に重要だと考えている。先ほどもサプライチェーンの話があったが、風力タービンに限らず、様々な新規技術、あるいは建設や運輸の分野でも数多くイノベーションの余地が残っているので、国内で競争力のあるサプライチェーンを構築することに取り組んでいきたい。

清田委員 これまでの国内外の経済学の研究によれば、世界の直接投資の誘致には経済規模、所得水準、言語、地理的な距離、自由貿易協定や歴史的関係の有無、といった要因が強く働くことは分かっているが、対日直接投資の低さというのは、こうした要因だけでは説明できず、学術的には大きな謎の一つになっている。つまり、私が知る限りでは、これまでの経済学の研究では、なぜに対日直接投資がこれだけ低いのかということは明らかにできていない。

そのような状況の中で、議論に十分な貢献ができるか不安に思うこともあるが、マクロのレベルではこれまでの対日直接投資の拡大傾向をどのように維持するか、またミクロのレベルでは首都圏以外の直接投資の拡大をどのように促すかといったことを中心に考えたい。

一方で、私自身は専門ではないが、スタートアップ、創業に関しては、いくつかの研究によって具体的な課題が示されている。例えば、関西学院大学の加藤雅俊先生や中央大学の本庄裕司先生の研究では、日本の企業の話だが、倒産や解散手続の煩雑さを解消する、あるいは事業売買をしやすくすることで、創業を活発化できるという可能性が指摘されている。

先ほど、仲條理事からもワンストップサービスの話があったが、その関連で、入るところにはかなり力を注いでいらっしゃると思うが、その後の維持をするところや、出ていくところまで含めて考えていくと、もう少し外国企業が入りやすく、また、新陳代謝を促せるのではないかと考えながら話を伺った。

神保委員 私どもの事務所はいわゆる渉外の法律事務所で、もちろん国内の取引もサポートしているが、海外のクライアントによる海外直接投資、あるいは日本の会社を代理しての海外の企業とのパートナーシップやジョイントベンチャーを組むといった取引のサポートをさせていただいている。

どうすれば対日直接投資を促進できるか。今、どのようなことが障害になっているかという点で、実務上、今一番注目されている分野は、昨年改正された外為法である。

外為法の改正は、法律の改正から政省令の施行のところまで、私は、財務省の審議会でもサポートさせていただいた。様々な方々からの意見を踏まえて、国の安全という目的と、投資の促進という目的の2つの重要な目的のバランスを取ることが求められ、一定のバランスを取った制度ができたと考えているが、新しい制度がどういう制度なのか、何が緩和され何が規制強化されたのかということは、海外の投資家から見えにくいという実情がある。

こうした中で、制度の情報の発信が英語で十分になされていないこと、もちろん海外でも説明会は数多く開催されたと理解しているが、やはりまだ情報が届いていないところがある。

こうしたことを踏まえると、法令の英文化、あとは申請をオンラインでできるようにする、スピーディーに審査が行われ、クリアランスが得られるというようなファストトラックを作るなどができるのではないかと良いのではないかと。

もう一つ実質的な面から言えば、実体的にどのような場合には認められないのか、

どのような場合に気を付けなければいけないのかといったところが分からないことで、投資が萎縮している面がある。

この点は日本に限ったことではないが、米中の関係悪化を受けて、様々な国で直接投資の規制の強化が起きており、様々な国で中国からの投資に対して警戒感を持ったような審査になっている。その中で、我々も中国のクライアントの案件を手掛ける際に、どういった投資であれば進められるかといったところをアドバイスする際に、やはり何か目安となるものがあるといいと考えている。今日頂いた資料の中でも、中国も含めた形でアジアの貴重な人材との共働を進めていきたいと考えるのであれば、こういった例では促進を是非すべきだといった立場を政府の方で明らかにしていただくと、おそらく投資家側としてもやりやすくなり、活発になるのではないかと。

ベンチャーという切り口で申し上げると、ジェトロのマッチングのような活動は非常に良いと思っている。もちろん、民間でも企業の主催によるアクセラレータープログラムの中で、様々なベンチャーの技術を吸い上げようという活動が行われていることは我々も承知しているが、こうしたビジネスコンテストやアクセラレータープログラムについて、政府の方で何かサポートができるのであれば、海外でこういったものが今、募集されているといったこと、あるいは日本でこのようなものを募集しているといった時に、各会社がプログラムを折角開催していても、英語になっていないと、海外のベンチャーに対してそれが伝わらない。海外で行われている英語のものに対して、日本のベンチャーに英語ができる人材がいなくても参加できるように、何かブリッジするような仕組みについて、政府の方からサポートして、届くようになるといったことが実現できたらよいのではないかと。

鈴木委員 国内では人口減少、国内市場の縮小等、様々な課題に直面しているが、北海道も同様で、こうした課題に対応していくために、海外の成長力をしっかりと取り込んでいくことが重要である。

現在、北海道でも、海外投資家の招聘や海外プロモーション等を通じて投資誘致の取組を進めているが、次回以降に紹介させて頂きたい。

北海道の豊かな農水産物や自然、冷涼な気候といった地域資源や優位性を活かしながら、地域にとって付加価値が高く、地域の課題解決につながる、こうした良質な投資案件の誘致を我々は目指している。

本日の資料の中に、今後の検討に当たって、人、ノウハウ、技術、資本の地方への新たな流れを創り出し、これを地方が有する地域資源と結びつけ、自律的な地方創生の形成の起爆剤とすべきという箇所が、正に北海道に当てはまるのではないかと思うのだが、今、ニセコ等のリゾート地においては、正にこのような活発な投資が行われているという状況である。そのことにより、倶知安町のひらふ地区では、4年連続で全国1位の地価上昇率で、坪単価80万円から100万円という状況にある。

一方で、地方にこういった投資が積極的に行われるということは、プラス面もあるが、例えば地元の昔からやっているホテルなどからすると、固定資産税が増加するなど、将来的な税負担を嫌って、昔からいた人が流出する可能性もある。一方で、これは弊害やデメリットとして最近よく聞くが、同じく同地区で、積極的な投資が行われることによって、例えば水道使用料が劇的に増加して、10年前と比較すると75%以上増えるといったことや、温泉を各ホテルが使うため、温泉資源が水位低下して、10メートル以上水位が下がってしまうという弊害も出ている状況がある。

先ほど申し上げた水道使用料が劇的に増加することに対応するために、例えば上下水道の整備等を行うが、これは大部分が地元の町の負担になる。そうすると、小さい地域にとっても積極的な投資が行われて、開発が行われて、地価も非常に上がり、ある意味では成功事例である一方で、そのスピードに小さい町がなかなか追いついていけない。そのことによって、また投資を積極的に行いたい方々に対しても、中々お応えすることができないような状況も生まれかねないといった課題もあるのではないかと。

地方にとっては非常にありがたい海外からの投資だが、いわゆるワンストップで相談に応じたり、様々な形で投資を呼び込んでいく、実際に投資が行われる、その際に例えば国や都道府県や市町村、また関係者に来ていただいて終わりということではなくて、投資が持続可能な形で、更には効果的に行われるような形でフォローしていくということが地方の活性化につながっていくのではないかと。

高島委員 先ほど経済産業省から資料の説明をいただいた中で、対内直接投資の阻害要因の説明があり、ビジネスコストの高さ、人材確保の難しさ、規制、許認可制度の厳しさ、行政手続の複雑さ、外国人の生活環境といったことがあった。

これらの課題は、国というより、実は川下の自治体の視点を加えれば大分改善するのではないかと。今後の取組の中で、国内企業と外国スタートアップのマッチングという話もあったが、そこに地方自治体をプラスで入れると、更に良くなるのではないかと。

福岡市は、唯一、グローバルスタートアップ拠点に単独自治体として選ばれており、その取組事例を今日はお話しさせて頂く。

福岡市の中心部の天神の本当にど真ん中の小学校を活用して、Fukuoka Growth Next (FGN) というスタートアップの日本最大の支援施設をつくっている。

ここでは、マーケティング、事業のブラッシュアップ、ビジネスのマッチング、それから生活の支援、例えば日本に来た際に様々な行政手続の全てが外国語で、無料で相談ができるような施設になっている。このような場所を既に設けているため、海外から来る際、とても気軽に来ることができる。

この施設の中にグローバルスタートアップセンターをつくっている。福岡市は国家戦略特区に選ばれており、スタートアップビザというものも提案して、日本で最初に認められた。これは今、東京でも他のところでも使えるが、当初は、スタートアップビザを使って日本に来る人の半分以上は福岡市を選んでいった。

なぜかと言えば、このビザを使って入ってきた後、3か月あるいは、半年でこのビザは切換えになるが、その間も行政がフルサポートする。彼らは土地勘がなかったとしても、地元の企業を知らなくても、マッチングから全て英語で自治体がサポートする。こうした国の制度プラス自治体というところで、海外の方の悩みは相当解消されるのではないかと。

更に福岡市は、11か国、15の拠点とスタートアップのMOU（了解覚書）を結んでおり、イスラエル、アメリカ、ヨーロッパ、もちろんアジアとも結んでいる。海外とビジネスをするときには本当にお金が支払われるのか、ここは信頼できるのかという不安が、国境を越えたらあると思うが、両方の自治体がMOUを結んで、様々なマッチングのイベントを毎年開催しているため、こうした中であれば、安心して対日直接投資、もちろん日本から海外へという動きもできている。

ちなみに、海外から日本に来る時に少し怖いと思うのは、地震や津波といった自然災害である。そうした意味で、福岡市が都市間競争で売りにしているのは、日本海側

であるということである。日本の企業は大部分が太平洋側に集積しているが、福岡は南海トラフ三連動地震等も含めてリスクが少ない。

更に、福岡は空港が近いゆえに高いビルが建てられないというデメリットもあったが、特区で、プロペラ機時代にできた航空法の高さ規制を緩和して、2024年までに天神地区の70棟のビルを建て替えようというプロジェクトも進めている。

その中でコロナが来た。オフィスの需要が無くなるのではないかとということも言われていたが、福岡は新しいコンセプトを加えて、感染症対応シティということで、非接触、換気、ディスタンス、更には通信環境といったものを整えたビルには、容積率を大幅に緩和する、という新しい制度を作った。折角、今から短期間で一気に建物が生まれ変わるため、こうした感染症対応という価値観を入れることによって、他所にはない売りが出せたと考えており、こうした取組の中で対日直接投資をしっかりと呼び込んでいきたい。

国際金融の拠点ということも考えており、政府から福岡の名前も挙げていただいた中で、産学官民で一緒になってチーム福岡を結成して、こうしたものを誘致しようという取組をスタートした。

早速、国際金融に精通した方を常駐させるワンストップサポート窓口も開設した。常駐プラス、オンラインでいつでも、福岡に進出したい方に、専門的に行政のあらゆる手続きが英語、中国語、スペイン語で対応できるセンターを作っている。

以上のように、もちろん国に大きな方針を決めて頂くのは重要だが、実際に海外の企業の機微、肌感覚で触れ合うところは自治体であったりする。こうしたところのケアをしっかりとすることによって、より安心して来ていただけるし、先ほど対日直接投資のハードルとなっていた部分がかかり解消できるのではないかと考えており、これから計画を立てる上で、国の方針プラス自治体という視点も是非入れて頂きたい。

伊藤座長 西村大臣は公務で退出されるため、一言お願いします。

西村内閣府特命担当大臣 スピード感を持ってやりたいということは先ほど申し上げたとおりだが、法令の英語訳の進捗状況、オンラインでの手続きの英語訳の進捗状況を、次回までに事務局で整理して頂きたい。また、コロナを機に、東京ワンストップセンター、福岡のFGNも利用者が減っているのではないか。スタートアップのワンストップ相談も然り。オンライン化の進捗及び活用状況を調べて頂きたい。

高島委員 オンラインの相談件数は1.5倍になっており、逆に増えている。

伊藤座長 引き続き、委員の方からの御発言をお願いしたい。

日色委員 私は2年ぐらい前にマクドナルドに移ったが、その前は30年ほどヘルスケアの業界にいて、2012年から7年ほどジョンソン・エンド・ジョンソンの日本法人の代表をしていた。今日は、サービス産業と製造業の2つの業界の観点から発言をしたい。

まず、マクドナルドは、現在国内に2,900店舗あり、外食産業ということで、新規出店や、建て替えや改装、こうした様々な投資が継続的に発生している。日本で上場はしているが、45%程度の資本がアメリカで、それをずっとそのままストックとして投資していただいている。

また、原料生産専用工場の一部は、海外の会社との合併で、こうした形で外からの投資も入っており、物流会社も専用の会社を日本に進出してもらっているのだから、かなりハードウェアに投資している。最近では、ウーバーのような企業が参入し、こうし

た企業との協業の部分にも様々な投資がされているという状態である。

サービス業界に関して言えば、サービス産業全体の生産性の低さが、今後の投資を喚起するという意味では非常に大きな課題になるだろう。プライシングの問題、様々なコストの高さ、今回のコロナ禍で随分傷んでしまったように、比較的レジリエンシーが低い業界であるため、こうしたところを改善していかないと、これから中々投資が進まないのではないかという課題意識を持っている。

ジョンソン・エンド・ジョンソンの時は、2014年に東京サイエンスセンターをつくった。これは国際戦略総合特区の取組や、ジェトロのアジア拠点化立地推進事業に相談に乗っていただき、研究開発と医療従事者のトレーニング施設を川崎の殿町に設立した。

ジョンソン・エンド・ジョンソンは、グローバルでは年間1兆円を研究開発に投資しているが、オープンイノベーションの取組に非常に熱心で、各国に拠点がある。内閣府の資料にあったように、ボストンやニューヨーク、サンフランシスコ、サンディエゴ、こうしたところに拠点があり、アジアでも上海とシンガポールにあり、東京にも是非と言っていたが、残念ながらまだ実現していない。東京大学や京都大学等と様々な提携はしていたが、オープンイノベーションセンターをつくるには至らなかった。

エコシステムが非常に未熟なところがあるということと、リスクマネー、エクイティも含めて、海外から日本の会社への投資を促進するための取組がもっと必要なのではないか。最後に、アカデミアの起業に対する意欲が海外に比べると非常に低い。ここが一つの課題と思っている。

全体的には、人材獲得競争がこれから本当に熾烈になり、オンラインで様々な仕事ができるようになったことで場所の制約がなくなりつつあり、この分野には更に力を入れる必要があると考えている。こうした意味では、ジェトロも、もっと海外の人材を取り込んで、それを地方にばらまくのもよいのではないかと考えている。

また、誘致だけではなく、成長させないと意味がないので、伴走しながらの支援や誘致してからの継続的なマッチングを支援することが必要ではないか。

山田委員 カーライルは、今年3月に、2,580億円の日本向けのファンドを立ち上げ、アジアとアメリカのファンドも加えて、日本にこれから1兆円を投資していこうとしている。海外の投資家は日本をどう見ているかということをもまずシェアさせていただきながら、少しコメントさせて頂く。

まず、海外の投資家は、別に日本に投資しなくても、どこに投資してもよく、調整後リスクベースのリターンはどこが高いか、という観点で見ている。

そのような中で、日本の良い点は、政治の安定度が非常に高い、リーガルリスクが非常に低い、この2点からリスクの低い国ということである。

一方、リターンを考えると、人口減少や高齢化で、GDP成長率が1%前後なのに、これをどうやって成長させるのか、どうやって儲けるさせるのか。

そのような中で、なぜカーライルが日本への投資で2,600億円も集められたのか、1兆円も投資するのかと言えば、日本の企業における利益の改善や生産性の改善、このエリアに相当なポテンシャルがあるからである。それから、日本のモノをグローバルに展開する、特に中国、アジアにおいて展開することにより、今後かなりグロースする可能性があるからである。我々は以前設立したファンドで10社投資をしているが、平均で、売上高30%、償却前営業利益（EBITDA）で30%グロースしている。従

って、正しい戦略を持って上手い経営をすれば、実は日本の企業は相当ポテンシャルがある。

では、なぜ海外の企業と比べると日本の企業は非常に低いパフォーマンスなのか。様々な議論はあると思うが、一番の要因はCEOの力量だと考える。今までの投資の経験から、ビジネスが根本的にダメでない限り、優秀なCEOが経営し、良い戦略があれば、必ずグロスする。

従って、既に国で取り組んでいるが、やはりコーポレートガバナンスは非常に重要なファクターだと考える。

安倍政権下でコーポレートガバナンス改革を行ったのは、相当効果があった。更に、日銀とGPIFの2者が持っている議決権を上手く使い、フェアな形で、投資家として議決権を行使して、正しい経営をしてもらうという枠組みができれば、日本の構造は相当変わるのではないかと、利益率は変わるのではないかと、とも考える。

2兆円以上のコングロマリットで日本の会社の営業利益率は3%である一方、海外は13%で、10%も違う、というデータがあるが、それは経営の差だと考える。

ガバナンスを利かせて企業再編を起こし、会社の経営が変わり、そのことによってM&Aが活発化して、利益率が上がる、ROEが上がる、グロスが上がる。これが一つの日本の大きなポテンシャルだと考える。

次にスタートアップであるが、いくつかのスタートアップが出ているが、最近では学生のマインドが変わって、卒業してすぐ起業する、もしくは日本の企業に入っただけで起業するというケースが相当出てきている。ただ、それが大きく化けない。1,000億円を超えるような時価総額になる会社が数社しかないというのは、一番の原因は、世界のマーケットを狙っていないからではないか。ビジネスモデルがほとんど日本のマーケットを向いている。従って、彼らのサポーターとして、資金というより、ネットワークや事業など、経営者をサポートする人材やプラットフォームがあれば、相当ポテンシャルはあるのではないかと、シリコンバレーにはそうした仕組みがある。

お金については、コーポレートベンチャーは数多くあるものの、これは優しいお金である。一方、シリコンバレーのお金は厳しいお金である。厳しいお金がないと良い経営は育まれないため、こうした枠組みを構築する支援が必要ではないか。

また、本質的、中長期的には個を育む、多様性のある教育が重要と考える。レッジョ・エミリアというイタリアで生まれた教育方針があるが、こうした個を育むような幼児教育が重要である。また、優秀な学生を呼んでくるには、優秀な教授がいて、そこには競争力のあるコンペンゼーションや研究費が伴っていないと、いくら優秀な人に来てほしいと言ってもまず来ない。アメリカや中国は、潤沢な資金と自由度を与えられるため、彼らと競合していこうとするならば、こうした環境整備が必要ではないか。

最後に、地方についてである。ニセコの例で言えば、日本人から見ると分からなかった魅力をオーストラリア人が見つけた。オーストラリア人と話したことがあるが、グローバルに見て、空港から2時間以内で高いクオリティの雪があるところは、世界のどこにもない。日本人はそういうことにあまり気づかない。

逆に言えば、世界の人から日本を見てもらって、それを国が支援して開発していく、その際、地方への支援は必須である。外国人の日本の食、自然、不動産に対する評価は、非常に高い。日本の価値を改めてもう一度見直し、それを日本として整備してい

く。このような枠組みを作ることによって外資を呼び込むことは、非常に大きな可能性がある。

ヴァンサン委員 2011年より、外国法事務弁護士として第二東京弁護士会に属している。今は、ルフェーブ・ペティエ・エ・アソシエ外国法事務弁護士法人でマネージングパートナーを務めている。

内閣府の資料によれば、対日直接投資残高の対GDP比は6.1%となっているが、12%程度までは到達できるのではないかと考える。しかし、それを達成するには多くの問題を乗り越える必要がある。

例えば、日本は、対日直接投資の金額、投資とインフラ、雇用、それぞれに問題がある。日本経済の固有性などを考えながら、これからの目標を設定した方がよいと考える。

1つ目の提言は、M & A投資の促進である。グリーンフィールドよりも早く投資ができる。外国の投資家の立場から見ていると、日本市場は魅力的であるが、人材確保がとても難しい。M & Aであれば、必ず人材がおり、カスタマーもおり、マーケットシェアもすぐ手に入る。財産や評価も手に入る。時間面で考えると、M & Aは効率的である。

日本は、中小企業が多く、経営者の高齢化も進んでいる。ドイツに似ているところがある。海外企業が、日本で優秀な人材や中小企業を見つけるのはとても難しく、そうした情報を収集するのも、とても難しい。日本の中小企業は、外国の会社の人と会うことや、外国人と話すことに懸念を持っている、という課題もある。

また、特にサービス業におけるM & A促進を支援する必要があると考えている。例えば、ジェットロが中心となり、全国的にプログラムを展開するというのも一案である。米国商工会議所や欧州ビジネス協会等とコミュニケーションを取ることも重要である。M & Aを支援する際には、税制はじめ投資のコストを下げる取組も必要である。

2つ目の提言は、労働制度の見直しである。日本は失業率が低いですが、逆に言えば、労働制度が硬直的で、これを変えることはかなり難しい。フランスも硬直的ではあるが、会社の買収や合併に際して、リストラを行う際の費用を明確にした。人材確保のため、雇用の流動性は重要である。そのための労使等によるガバナンスセッションが必要ではないか。

伊藤座長 本日の議論はここまでとさせて頂く。今後のワーキング・グループの進め方になるが、まずは年内に速やかに実行すべき対応について整理していく。

次回は、経済産業省をはじめ政策を担当する各省から、年内に実行すべき対応の説明を受けたい。その上で、年度内の中長期戦略案の取りまとめに向けて議論を更に深めていきたい。

本日の議論については、後日、事務局において議事概要を作成し、発言者に確認いただいた上で公開したい。また、次回の日程については、後日、事務局で調整の上、連絡させて頂く。

以上で、本日のワーキング・グループを終了する。

(以上)