

KANTEI WORKING GROUP

Third meeting 29 March 2021

Memo

LPA Tokyo – Lionel Vincent

1. Key Performance Indicators キーパフォーマンスインディケーター (KPI)

Regarding KPIs, it is difficult to appreciate the capacity of Japan to reach a target amount of Foreign Direct Investment (FDI) in a shrinking economy.

KPI についてですが、経済が縮小する中では、日本が海外直接投資 (FDI) の目標額を達成することができるかどうか、評価するのは難しいことです。

I am not a specialist of macro economy, but considering the low level of FDI in Japan (6.1% of the GDP) and the capacity of Japan to achieve its previous 10-year plan which was also ambitious, I trust Japan can reasonably be optimistic.

私はマクロ経済の専門家ではありませんが、現在の FDI の水準の低さ (GDP の 6.1%) と、前の 10 か年計画、これも野心的なものでしたが、これを達成したことを踏まえれば、私たちは、FDI の目標額の達成について合理的な期待を持って良いと思います。

A target of 12% of its GDP within 10 years seems achievable for the following reasons:

10 年以内に GDP の 12% を達成することは、次のような理由から可能と考えます。

- Actual low level of FDI in Japan
現状、FDI の水準が低いこと
- Many opportunities for foreign investors with SME (small medium enterprises) left without successors and the fast development of hi-technologies and start-up.
後継者のいない中小企業やハイテク・スタートアップの急速な発展など、外国人投資家にとってのチャンスが多いこと
- Despite a low growth rate, the Japanese economy is resilient, safe from the burden of an external debt and with a big local market with high saving rates customers.
成長率は高いとは言えないものの、日本経済には回復力があり、対外債務の負担も小さくなく、貯蓄を抱えた国民という大きな国内市場があること
- Japan is a safe country for investors and less subject to international political turmoils (safe China and US).
日本は国際政治の混乱の影響を受けにくく、投資家にとって安全な国であること。ただし、中国と米国の動向は注視しなければなりません。

- Japanese direct investment outbound are massive (222 billion euros in 2019) and contribute to the internationalization of the economy.
日本から海外への投資額は、2019 年には 2220 億ユーロに上っており、経済の国際化に貢献していること
- Japan is active in developing international trade treaty such as the Economic Partnership Agreement with Europe in 2018 which is a great opportunity.
日本は、国際貿易に関する条約の締結を積極的に推進していること。2018 年には欧州との経済連携協定を締結しましたが、これは大きなチャンスです。
- And last reason: certainly possible thanks to the excellent work of all members of this working group!
そして最後の理由としては、このワーキンググループの委員の皆さまの素晴らしい議論が、確実に目標の達成に貢献するだろうということです。

12% of the GDP represents roughly 70 cho yen of FDI within 10 years.

GDP の 12% というと、10 年以内に約 7 兆円の FDI を実現することが必要となります。

To reach such a target, Japan would need to focus on some areas and means to achieve this target (digitalisation, innovation, global supply chain, human resources etc.). All the topics to be discussed in this group and proposed by the Cabinet Office are excellent and key to the new strategic plan.

この目標を達成するために、日本はいくつかの分野と手段（デジタル化、イノベーション、グローバル・サプライ・チェーン、人材育成など）に注力する必要があります。このワーキンググループで議論され、内閣府から提案されたテーマは、いずれも素晴らしいもので、新しい戦略計画の鍵となるものです。

But Japan would certainly need to unlock to FDI the high potential of its regions.

とはいえ、課題として一つあげるならば、東京のみならず、地方が持つ高い潜在性を開放する必要があると考えます。

2. How to promote FDI in the regions? 地方への FDI を促進するには？

All Japanese regions are beautiful, with a strong identity, so different from each other but on the whole so uniquely Japanese.

私自身、日本のいろいろな地方を訪問したことがありますが、それぞれの地方が強いアイデンティティを持ち、美しく、互いに異なる点を持ちながら、全体としては日本らしさを保っています。

2.1 Marketing and networking マーケティングとネットワーキング

Japanese regions and particularly big cities like Fukuoka, Nagoya or Sapporo are already very dynamic.

日本の地方都市、特に福岡、名古屋、札幌などの大都市は、すでに非常にダイナミックな都市として世界に知られています。

This should be an example for other cities and show case their region (food, culture, industries etc.).

こうした大都市は、他の地方都市の手本となり、その地域の食、文化、産業などのアピールを継続していく必要があります。

To sell their opportunities to foreign investors, these regions should increase their relationship through organizations:

こうした地方都市が、外国人投資家にビジネス機会を売り込むためには、地方都市同士の連携を深めることが必要だと考えます。例えば、次のような組織的働きかけも有効でしょう。

- Being member of foreign chambers of commerce and networking: example Gala of the French Chamber of Commerce in Fukuoka (200 participants)
諸外国の商工会議所の会員となり、ネットワークを構築すること。例えば、福岡のフランス商工会議所でガラパーティーを開催することなどが考えられます（200人が参加）。
- Developing relationships with the European Business Council which is highly knowledgeable about FDI in Japan
FDIに精通した欧州ビジネス協会との関係を構築すること
- Organizing events with an international reach: forum, exposition etc.
国際的なイベント（フォーラム、展示会など）を企画、開催すること
- Participating to international events: with the help of the JETRO
ジェトロの協力を得て国際的なイベントへ参加すること
- Developing their existing relationships with sister cities to launch some joint events: ex Fukuoka with Bordeaux in France
姉妹都市との関係をさらに発展させ、共同イベントを開催すること。例えば、福岡とフランス・ボルドーなど。

2.2 Offering projects プロジェクトの提供

The regions should be supported by the National Government to develop projects that would attract foreign investors and visitors.

国としては、こうした地方が外国人投資家や外国人観光客を惹きつけるようなプロジェクトを開発できるよう、必要な支援を行うべきです。

Example: Wakayama prefecture with the launch of their public tender for the development of an IR facility (Integrated Resort – including a casino). This project will attract a significant amount of FDI (280 billion yen) and will support the local economy with an important flow of tourists (4 million in a year solely for the IR). This is a destination by itself.

例えば、和歌山県は、IR 施設（カジノを含む統合型リゾート）の開発のための公募を開始しました。このプロジェクトは、多額の FDI（2800 億円）を誘致し、多くの観光客（IR だけで年間 400 万人）を呼び込み、地域経済を支えることを見込んでいます。和歌山県のカジノプロジェクトは、それ自体がデスティネーションだと言えるでしょう。

The regions should also facilitate access for foreign investors to local public tenders. The language barrier is an issue but not only, the legal framework is not unified.

また、各地方において、外国人投資家とその地域の公共入札にアクセスすることをより容易にするよう努めることも重要です。

Regions should recruit foreigners or Japanese speaking English to be dedicated to such public tenders.

言葉の壁は問題としてありますが、それだけでなく、法的枠組みも統一されていない現状が伺えます。

A real national Code of Public Procurement should be envisaged to avoid conflicting rules and facilitate understanding of public procurement / tender rules.

矛盾したルールを極力減らし、公共調達・入札ルールの理解を容易にするためには、統一的な公共調達のルールを検討することも考えられます。

2.3 Supporting M&A M&A の支援

For foreign investors, investment by acquisitions is an efficient mean to accelerate the development of operations in the Japanese market: access to market share, references for tenders, licences and authorizations, technology, qualified human resources, customers, suppliers, distributors...)

外国人投資家にとって、M&A による投資は、日本市場での事業展開を加速させるための効率的な手段といえます。M&A により、市場シェアへのアクセス、日本法人を通じた入札への参加、ライセンスや許認可、技術、優秀な人材、クライアント、サプライヤー、流通業者などの獲得が可能となります。

Many small and medium companies in Japan are facing transmission issue (aging management, no successor etc.) and access to foreign ownership grant them the possibility to preserve their companies and even bring opportunities for growth at an international level.

日本の多くの中小企業は、経営者の高齢化、後継者の不在といった事業の承継に関する問題に直面しています。外国投資家がこうした中小企業にアクセスすることは、こうした企業の経営を維持し、国際的な成長の機会をもたらすことに繋がります。

Many obstacles like in every country. However, some issues are specific to Japan like:

投資の呼び込みにはどの国も苦勞していますが、日本に特有の問題をいくつか指摘することができます。例えば、

- Many small and medium size companies with high value that would be good targets for foreign investors are difficult to identify
外国投資家にとって良いターゲットとなる価値の高い中小企業が多いものの、その特定が困難な場合があります。
- Such small companies are sometimes isolated and not open to foreign investors (language, lack of international experience, lack of trust etc.)
こうした中小企業は、時に孤立状態にあり、外国人投資家に門戸を開いていない場合があります。これには言語的ハードル、国際的な経験の不足、外国投資家に対する信頼の欠如といった原因が挙げられます。

In order to favour such foreign M&A, various solutions could be proposed:

外国投資家による M&A の促進にあたっては、次のような対策が考えられるでしょう。例えば、

- Supporting the development of M&A investment services industry
M&A サービス業の発展をさらに支援すること
- Using the banking network to identify target companies
銀行のネットワークを利用したターゲット企業の特定
- Developing a national data base of such companies
対象企業の国内データベースの開発
- Communication with foreign agencies (chamber of commerce, European Business Council, national agencies etc.)
外国の機関（商工会議所、欧州ビジネス協会、国の機関など）とのコミュニケーション
- Offering tax incentive to investors and sellers (e.g. reduced or deferred taxation of capital gain or profits generated through the disposal of shares, possibility for foreign investors to benefit from optimized deduction of acquisition/ investment costs, reduced taxation or differed taxation of earnings etc.)

投資家や売主への税制優遇措置の提供（例：株式の売却により発生したキャピタルゲインや利益に対する課税の軽減や繰り延べ、外国投資家による買収・投資コストの最適化と控除制度の導入、売上に対する課税の軽減や特例措置の導入等）。

- **Facilitate debt financing (e.g. non-recourse loan)**
デットファイナンス（例：ノンリコースローン）の円滑化