

IV 国際ビジネスを通じて日本再興を(結語)

■日本の対外直接投資は好調、輸出はテコ入れを

2012年の世界経済は欧州債務危機の影響で減速し、世界の貿易と直接投資も低調だったが、中長期的に新興国が世界経済を牽引する構図は続く。

2012年の日本の輸出は前年比減少して2年連続の貿易赤字となり、輸出のテコ入れが急務だ。日本の対外直接投資は2年連続で増加し史上2位を記録し、直接投資残高は1兆ドルを超えた。投資収益率も米英中に次ぐ水準で、投資で稼ぐ姿は定着した。対内直接投資は3年ぶりに流入超過した。製造業やアジアからの投資が好調だ。

■メガFTAの締結で世界との連携強化を

日本のTPP参加表明を機に、主要国によるFTAネットワーク構築競争が激化している。TPP, RCEP, 日EU, TTIPの4メガFTAの交渉が本格始動した。4メガのうち三つに参加する日本はこれらの連携を通じて世界の経済の8割、人口の6割強をカバーすることになる。FTAカバー率も19%から一挙に74%にまで拡大し、主要国で最大のカバー率を達成する。WTOドーハラウンドが停滞し、メガFTAが世界の通商秩序で重要になる中、原産地規則の複雑化や投資、競争、知的財産権保護等での異なるルール導入に伴う諸課題に対処する必要があり、メガFTAの主役たる新四極(日米EU中国)など主要貿易国による情報交換等の取り組みが必要である。中堅・中小企業によるFTA利用率は大企業に比べて低く、より一層使いやすくするための方策を考える必要がある。

■新興国消費市場は拡大、ビジネスリスクには留意を

新興国の消費市場は日本の3.7倍に達するが、耐久消費財の普及率はまだ低く開拓余地は大きい。都市別でも、中国は1万ドルクラブ入りする都市が45都市に拡大し、ASEANでもタイのバンコク、インドネシアのジャカルタ、ベトナムのホーチミンなどの市場は注目に値する。

日本企業の新興国への進出が増加するにつれ、災害や治安リスクに加えて、人件費の高騰、法制度やインフラの未整備などのビジネスリスクへの対応も喫緊の課題となっている。法制度が未整備な新興国では、進出企業が意図しない人権問題に直面するケースもあり、大企業のみならず中小企業も今後はCSR(企業の社会的責任)への留意が必要となってこよう。

■国際ビジネスを通じて日本再興を

日本政府は金融、財政政策に続く第3の矢である新た

な成長戦略「日本再興戦略」を決定し、国際ビジネス展開を重要な手段として位置付けた。そして、海外市場獲得のための取り組みとして、農林水産物・食品輸出の促進、インフラ輸出、クールジャパンの推進、潜在力ある中堅・中小企業等に対する重点的支援などが盛り込まれ、ジェットロで具体的な支援を行っている。

農林水産物・食品輸出については、日本として2020年までに輸出額を1兆円水準に引き上げるために、輸出初心者に対するスキルアップ支援、海外のバイヤーや外食事業者等への日本製品の魅力の発信などを行っている。2012年6月に行った輸出に関する政策提言により、各国食品安全規制への対応について、水産HACCPの早期認定に向けた運用改善の動きがみられる。インフラについては、日本として約10兆円の海外受注を2020年には約30兆円にするべく、外国政府要人に対する日本のインフラ技術の紹介や医療機器分野の海外見本市への出展支援などを行っている。クールジャパンについては、日本の放送コンテンツの海外売上高を2018年までに3倍にするべく、自動車と音楽の異業種連携など新基軸で売り込みを図る。サービス産業の海外展開も個別支援している。再興戦略では2020年までに中小企業の輸出を倍増させ、今後5年で新たに1万社の海外展開を支援する。ジェットロも中堅・中小企業1,000社の国際展開を支援する事業を開始した。グローバル人材育成のためのインターン派遣も拡充している。海外では進出企業を直接支援するプラットフォームを立ち上げた。再興戦略では、対内直接投資残高を2020年までに倍増させるために外国企業誘致体制を抜本強化する。ジェットロは外国企業に対する包括的な支援を強化する。訪日外国人増加に向けても観光関連機関と提携し対日投資を通じた貢献をする。

ジェットロは、前身の機関が1951年(昭和26年)に設立されて以来、日本の経済・社会発展のために時代の要請に応じて事業を展開してきた。現在は、新たな成長戦略の目標を実現するための中心的な機関として、「日本企業の海外展開支援」「外国企業の日本への誘致」「日本の通商政策への貢献」の3点を重点的に実施している。企業も国際ビジネスに非常に積極的だ。しかしながら、海外事務所ネットワークや対内直接投資の誘致体制などは他国と比べて貧弱だ。国際ビジネスを通じて日本再興を図るべく、国を挙げた取り組み強化が必要だ。