

ジェトロ対日投資報告 2015

JETRO Invest Japan Report 2015

INVEST  JAPAN

JETRO

はじめに 理事長メッセージ

政府は「日本再興戦略」において、海外の優れた人材や技術を日本に呼び込み、雇用やイノベーションの創出を図るために、外国企業の誘致、事業環境の整備を進め、2020年までに対内直接投資残高を倍増させることを政策目標に掲げています（2012年末の17.8兆円を35兆円に倍増）。安倍首相は、外国投資家に対して「日本を世界一ビジネスのしやすい国にする」とコミットし、外国企業の誘致に向けた様々な政策を打ち出されています。

法人税改革やコーポレートガバナンスの強化などのビジネス環境の改善策、製薬・医療機器、電力・エネルギー分野をはじめとする規制改革、国家戦略特区制度創設により、日本におけるビジネス機会は確実に拡大しています。外国企業の誘致に向けては、政府を挙げて事業環境の整備に取り組むべく関係閣僚会議（対日直接投資推進会議）が開催され、2015年3月には安倍首相出席のもと、外国企業の日本への誘致に向けた「5つの約束」を決定し、大規模な投資を行っている外国企業に対し副大臣等を相談相手につける「企業担当制」の創設、小売業の多言語化などの取り組みなどを決定しました。また、2015年4月に東京圏での企業設立手続きを一元化するワンストップセンターがジェトロ本部内に設立され、簡素化が実現しました。

日本は高コスト国である、という認識は長く内外の共通認識でありましたが、いまやそうではありません。東京のオフィス賃料や家賃は、香港、シンガポールと比べれば低い水準になっています。給与水準も同様で、マネジメントクラスはシンガポールよりも日本の方が低くなっています。このように、企業進出、事業環境、コストの面で、日本は他の諸国に比肩する環境が整ってきています。

ジェトロは、対日投資誘致の中核機関として、2003年以降対日進出のサポートを行ってきました。この間、12,000件以上のプロジェクトをサポートし、1,245件の企業設立を成功に導いています。言語はもとより、商慣行、規則や規制など、外国企業が進出に際して直面する課題に対して、経験豊かな職員、産業、法律・会計等の専門家が対応しています。昨年度からは、対日投資に従事するスタッフを大幅に増員し、海外各地はもとより、国内の外資系企業のプロジェクトの発掘を強化し、より多くの国内外のお客様へのサポートを行うようにしました。政府や地方自治体とのネットワークも生かしつつ、きめ細かく、信頼性の高いサービスを提供することで、より多くのプロジェクトの実現を目指しています。

2014年は、リーマンショック以降停滞していた対日直接投資残高が、前年比19%増と大幅に増加、初めて20兆円を超え、外国企業による対日投資が活発な年となりました。このモメンタムを引き続き維持し、日本をグローバル・ハブ、アジア地域のハブとするよう、日本政府とも足並みをそろえ、取り組んでまいります。

本レポートは、最近の対日投資の状況や関連政策の動向、日本の外資系企業の活動や意識、そしてジェトロの活動についてまとめたもので、これが初刊になります。本レポートが関係の皆様にとって、日本ビジネスを検討する上での、あるいは様々な対日投資活動のご支援を検討される上での参考になれば幸いです。



独立行政法人 日本貿易振興機構（ジェトロ）

理事長

石元博之

CONTENTS

I	拡大する対日直接投資	2
	1. 対日直接投資残高が初めて20兆円超に	2
	2. 対日直接投資残高は欧州が最大	3
	3. 対日直接投資フローは3年連続で流入超過	4
	4. アジアからの投資存在感増大	5
	5. M&Aも前年比で大幅増加	5
	6. 製造、R&D分野でも外資系企業が進出	6
II	ビジネス環境の改善に向けて	8
	1. 日本政府の投資促進の取り組み	8
	(1) 法人実効税率の引き下げ	8
	(2) 規制改革	8
	(3) 観光立国	10
	(4) コーポレートガバナンスの強化	11
	(5) 国家戦略特区	12
	(6) 外国人材の活躍推進	14
	(7) 世界経済とのさらなる統合	16
	2. 外国企業誘致のための政策	17
	(1) 対日直接投資推進会議	17
	(2) インセンティブ	18
	3. 外資系企業による日本のビジネス環境の見方	
	～「日本の投資環境に関するアンケート」結果より～	19
	(1) 3分の1の企業がビジネス環境の改善を実感	19
	(2) 8割近くの企業が投資拡大を計画	19
	(3) 日本の魅力～最大の魅力は「日本市場」と「インフラ」～	21
	(4) ビジネスの問題点：「高コスト」の指摘は大幅に低下	21
III	地方創生と対日直接投資	24
	1. 魅力あふれる地方を創生	
	～政府が取り組む地方創生の推進～	24
	2. 首都圏に7割以上が所在	
	～外資系企業の進出先～	24
	3. 地域に貢献する外資系企業の事例	25
IV	ジェトロの対日投資促進事業	26
	1. ジェトロの活動実績(誘致実績)	26
	2. 対日投資関心企業の発掘・支援	28
	3. 自治体との協業	29
	4. 支援強化：一次から二次投資までの円滑な支援を実現	30
	5. 対日直接投資促進に資する情報発信	32
	6. 進出企業事例（ジェトロ重点6分野より）	33
V	日本の魅力：投資すべき5つの理由	38

拡大する対日直接投資

2014 年は、過去 5 年間にわたって停滞していた対日直接投資残高が大幅に増加するとともに、対日直接投資のフロー（流入から流出を差し引いたネット）も 3 年連続でプラスになるなど、外国企業による対日投資が活発な年となった。

1. 対日直接投資残高が初めて 20 兆円超に

2014 年末時点の日本の対内直接投資残高は初めて 20 兆円を超え、23 兆 3,439 億円となった（図表 1-1）。

2013 年末の 19 兆 5,510 億円から 3 兆 7,929 億円、19.4% の増加となったが、うち、2.8 兆円弱は、統計基準の変更によるものと試算され、純増分は 1 兆円程度と試算（日銀）されている。

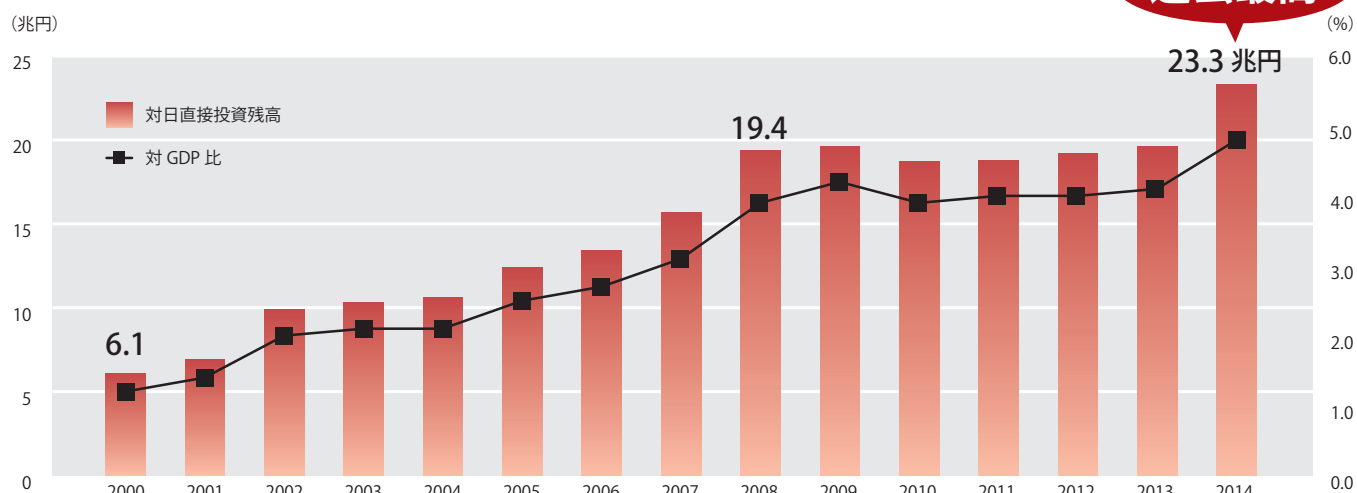
対日直接投資の増加については、景気回復を好感した外国企業の投資拡大が最大の要因とみられるが、為替の影響や、電力分野や医薬品・医療機器分野の規制改革の進捗、訪日旅行客の急増に

よる観光関連産業の活性化などから、投資市場としての日本の魅力が改めて認識されたことも要因の 1 つとして考えられる。

対日直接投資残高の名目 GDP 比はここ数年、4.0% 近傍を推移していたが、2014 年は 4.8% にまで上昇した（図表 1-2）。「対日直接投資」は統計定義上、国境を越えて日本に入る資本のみを対象とする。日本に進出した外資系企業は、日本国内の発達した金融市場から低金利で容易に資本を調達できるため、企業数やビジネスの規模に対し直接投資額が少なくなる傾向が指摘されている。しかしながら、他国との比較において、対日投資は、日本の経済規模やその成熟度に比べ低水準に留まっていることは事実といえる。

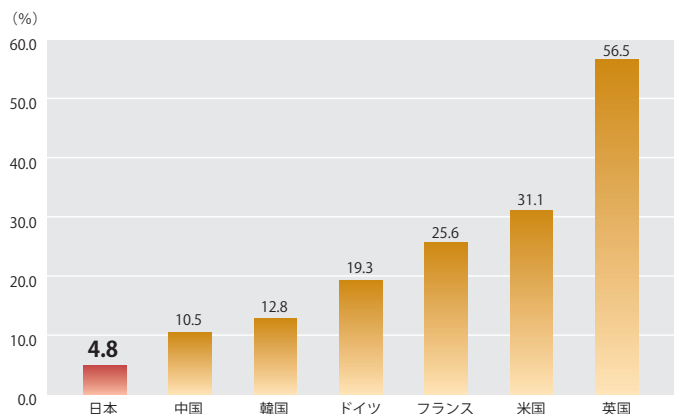
一方では、対内・対外直接投資残高を比較してみると、対内直接投資の大幅な伸びにもかかわらず、対外直接投資残高も 20% 増加し、対内・対外比率は前年並みの 1 : 6.2 となり、依然大きな開きが生じている（図表 1-3）。

図表 1-1 対日直接投資残高の推移と対 GDP 比



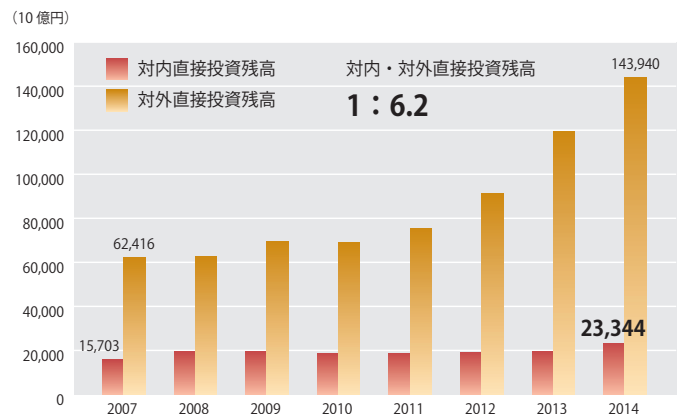
〔出所〕「本邦対外資産負債残高」（財務省）より作成

図表 1-2 対内直接投資残高の対 GDP 比 国際比較



〔出所〕「World Investment Report 2015」（UNCTAD）、FDI database より作成
日本については、「本邦対外資産負債残高（2014 年末時点）」（財務省）、「国民経済計算」（内閣府）

図表 1-3 対内・対外直接投資残高の比較



〔出所〕「本邦対外資産負債残高」（財務省）より作成

2. 対日直接投資残高は欧州が最大

2014 年末時点の対日直接投資残高を地域別に見ると、欧州からの投資は 10 兆 9,242 億円 (46.8%) と最大で、北米 (6 兆 8,730 億円、29.4%)、アジア (3 兆 6,116 億円、15.5%) からの投資が続く (図表 1-4)。

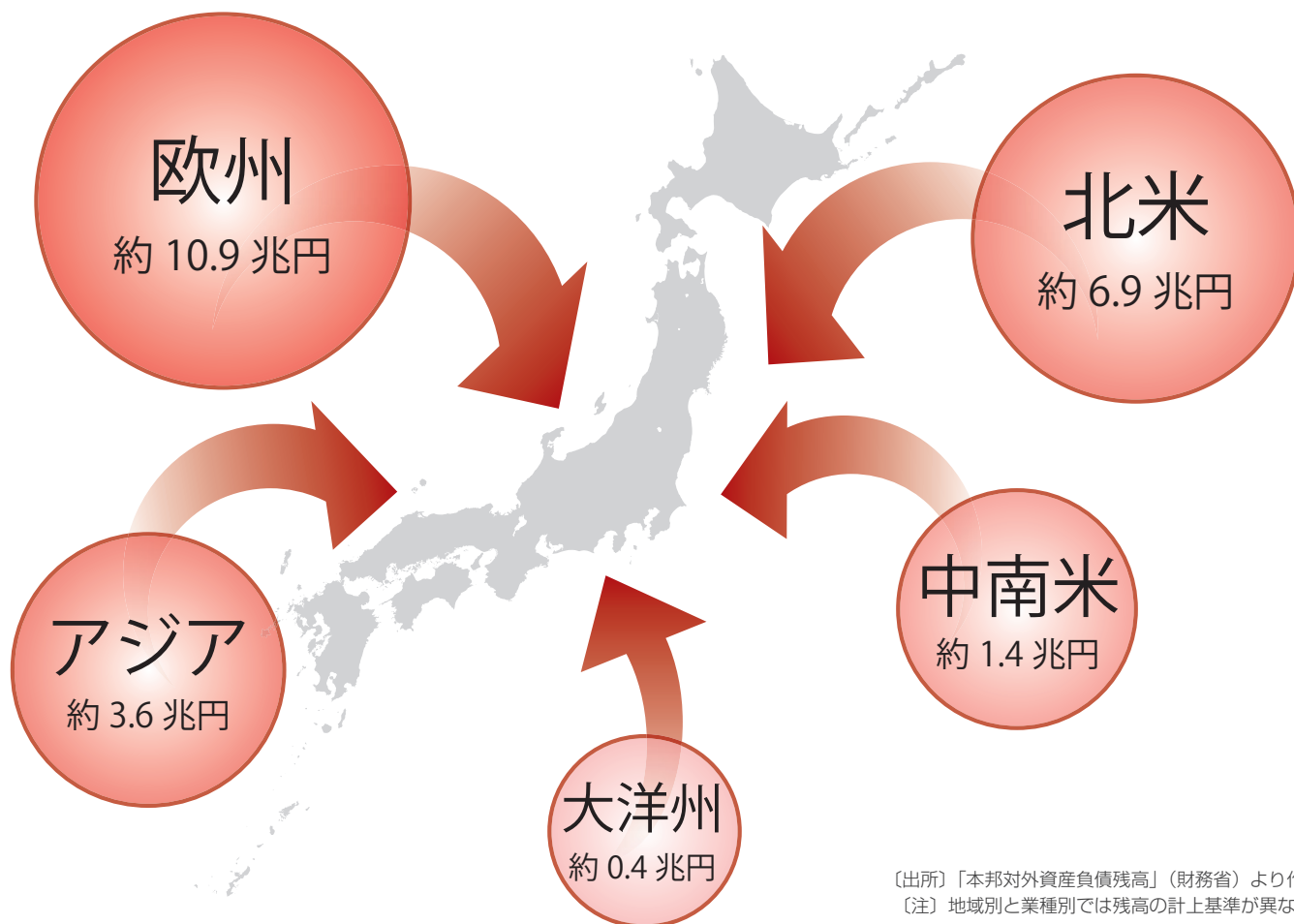
国別では米国がトップで 6 兆 6,881 億円、多国籍企業の持ち株会社が多く立地するオランダ (3 兆 537 億円)、フランス (2 兆 7,977 億円)、英国 (1 兆 7,981 億円) が続く。次いで、アジア唯一の 1 兆円超の投資残高を有するシンガポール (1 兆 7,243 億円)、スイス (1 兆 992 億円)、ドイツ (1 兆 652 億円)、中南米のタックス・ヘイブンであるケイマン諸島 (1 兆 528 億円) となり、これらが 1 兆円超の投資残高を持つ国となっている (図表 1-5)。米国からの投資残高の過半は金融・保険業が占めるが、卸売・小売、通信業がこれに次ぎ、シンガポールも金融・保険業、欧州諸国は電気機器、輸送機械等製造業の残高が大きい。

また、他の地域と比べてヨーロッパの国々は、前年と比較した伸び率が大きく、北米などが 10% 台の伸び率であるのに対し、フランス、スペイン、ベルギー、ルクセンブルクの伸び率は 70% を超え、これらの国々からの投資残高が過去最高となった。最近の傾向では、アジアからの直接投資残高の増加率が著しいことが特徴としてあげられる。アジアからの直接投資は 2000 年末時点の 5,170 億円と比べ約 7 倍にまで増加し、欧米諸国からの投資残高の 3.5 倍を超える伸びを示すなど、対内投資におけるアジアの存在感が拡大している (図表 1-6)。

アジアからの国別では、シンガポール、香港 (8,799 億円) の額が突出し、以下、台湾 (3,422 億円)、韓国 (2,557 億円) が続く。2000 年時点の残高を 100 とした場合の増加率では、台湾やマレーシアからの投資が 30 倍以上に増加しており、また、中国やインドネシアからの投資も当時の 10 倍以上にまで膨らんでいる。中国 (対日投資残高 17 位) は対日投資総額の 1.5% と占めるにすぎないが、前年比では 29% 増加した。

〔注〕 国別の伸び率は、2013 年末残高を BPM6 に基づいて算出し、比較

図表 1-4 日本の地域別対内直接投資残高 (2014 年末時点)



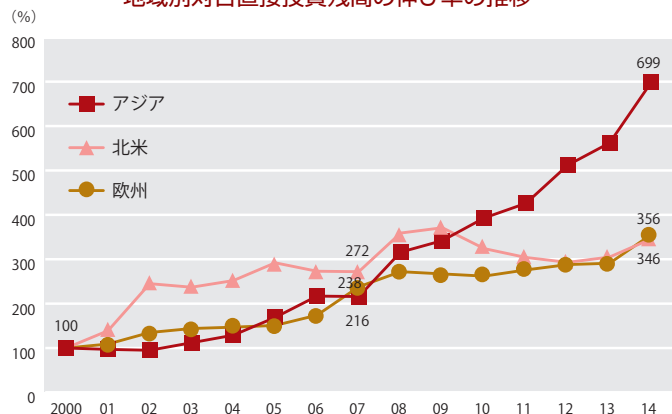
業種別残高では、金融・保険業が 7 兆 7,380 億円と大きく、輸送機械・器具（2 兆 7,813 億円）、電気機械・器具（2 兆 3,090 億円）が続く（図表 1-7）。

図表 1-5 投資元国別対日直接投資残高（2014 年末時点）TOP10

	国	残高（億円）	比率（%）
1	米国	66,881	28.7
2	オランダ	30,537	13.1
3	フランス	27,977	12.0
4	英国	17,981	7.7
5	シンガポール	17,243	7.4
6	スイス	10,992	4.7
7	ドイツ	10,652	4.6
8	ケイマン諸島	10,528	4.5
9	香港	8,799	3.8
10	ルクセンブルク	6,279	2.7

〔出所〕「本邦対外資産負債残高」（財務省）より作成

図表 1-6 2000 年時点残高を 100 とした場合の地域別対日直接投資残高の伸び率の推移



〔注〕2014 年末の残高は BPM6 基準、2013 年以前の残高はジェトロが BPM5 から BPM6 基準に換算

〔出所〕「本邦対外資産負債残高」（財務省）より作成

図表 1-7 業種別対日直接投資残高（2014 年末時点）TOP10

	業種	残高（億円）	比率（%）
1	金融・保険業	77,380	37.9
2	輸送機械・器具製造業	27,813	13.6
3	電気機械・器具製造業	23,090	11.3
4	卸売・小売業	16,461	8.1
5	化学・医薬製造業	11,209	5.5

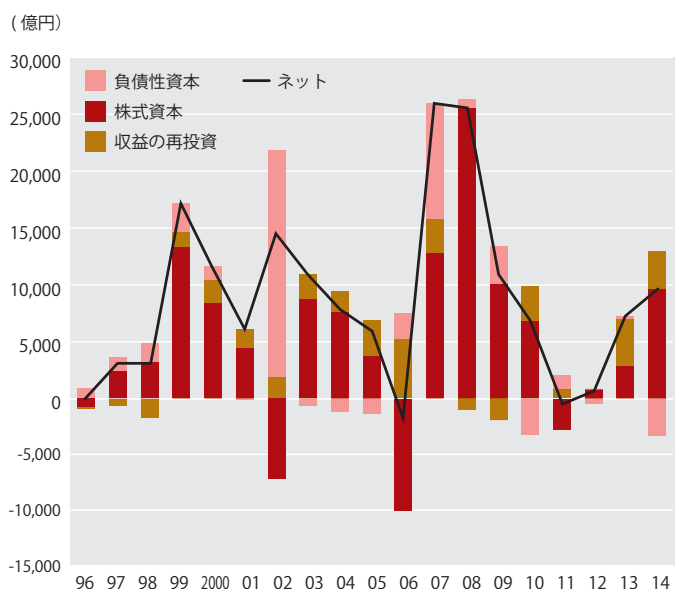
〔注〕業種別の直接投資統計は、関連会社から親会社への投資を親会社による投資の回収として計上している（Directional Principle）。このため、形態別、国・地域別の直接投資統計とは計上基準が異なる。

〔出所〕「本邦対外資産負債残高」（財務省）より作成

3. 対日直接投資フローは 3 年連続で流入超過

2014 年の対日直接投資をフローでみると、（国際収支ベース、ネット、フロー。以下、対日直接投資）、前年比 31% 増の 9,548 億円と 3 年連続で流入超過を維持した。資本の形態別に見ると、株式資本が 9,626 億円、収益の再投資が 3,287 億円、負債性資本がマイナス 3,365 億円となった（図表 1-8）。業種別では、製造業が 2,397 億円の流出超過となった一方、非製造業は 4,611 億円の流入超過となり、製造業のマイナス分を相殺した。

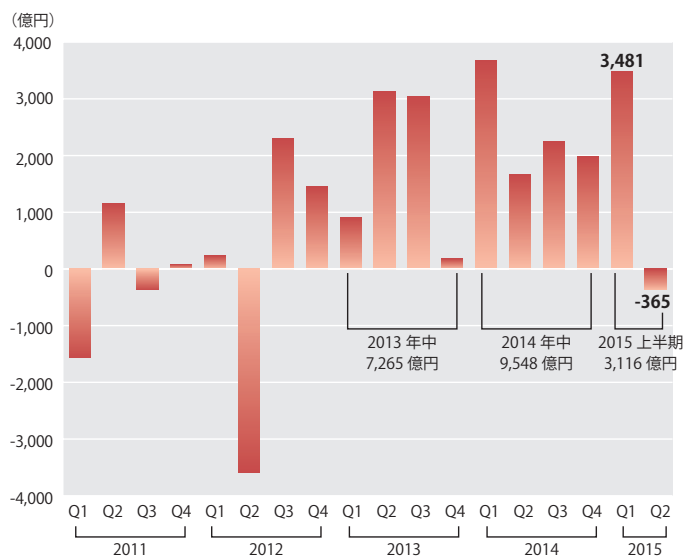
図表 1-8 形態別対日直接投資の推移



〔出所〕「本邦対外資産負債残高」（財務省）より作成

四半期ごとの推移を見ると、2012年の第3四半期以降、順調な伸びを見せていることが分かる（図表 1-9）。なお、英フィナンシャル・タイムズのデータベースをもとにまとめられた“The fDi REPORT 2015”（fDi Intelligence）によると、2014年の直接投資先として急成長しているトップ4カ国に日本がランクインしている。（他にランクインした国は、インド、ベトナム、マレーシア）。

図表 1-9 四半期ごとの対日直接投資の推移



〔注〕四半期の区分は、Q1 (1～3月)、Q2 (4～6月)、Q3 (7～9月)、Q4 (10～12月)
〔出所〕「本邦対外資産負債残高」(財務省)より作成

4. アジアからの投資存在感増大

主要地域別では、2014年のアジアからの投資が5,768億円と全体の60.4%を占めた（図表 1-10）。残高と同様、フローにおいてもアジアからの投資の伸びが著しい。国別にみると最大の投資国は依然米国だが、2位香港、3位シンガポール、4位台湾、7位中国、10位タイとアジア諸国地域が上位を占めた。

2014年のアジアからの主要な投資案件としては、シンガポールの塗料大手ウットラムグループと日本ペイントの戦略的提携（総額約1,622億円）、タイ財閥のチャロン・ポカパン（CP）グループと伊藤忠商事の業務資本提携（CP側第三者割当増資分：約1,024億円）、台湾大手の中国信託商業銀行による東京スター銀行の買収（約520億円）などである。なお、東京スター銀行の買収は、外国の銀行が邦銀を買収した初めての事案である（図表 1-11）。

図表 1-10 地域別対日直接投資の推移

(単位: 億円)

	2012年	2013年	2014年	2015年 1-9月(P)	前年同期比 の伸び率
アジア	2290	861	5768	4408	17%
中国	57	138	615	257	-56%
香港	693	171	2106	1090	40%
台湾	292	183	1078	437	-52%
韓国	445	41	152	737	476%
ASEAN	785	324	1816	1891	38%
シンガポール	765	334	1520	1503	41%
北米	△ 66	1358	4695	2641	4%
米国	△ 106	1323	4658	2596	4%
中南米	△ 1573	△ 1309	229	△ 2520	-
大洋州	98	371	588	161	-63%
欧州	740	966	△ 2486	△ 9079	-
EU	△ 2426	1284	△ 2324	△ 8762	-
世界	1382	2248	9548	△ 4131	-155%

〔注〕国際収支統計の基準変更により、2013年以前と2014年以降のデータに連続性はない。2015年累計は速報値。
〔出所〕「本邦対外資産負債残高」(財務省)より作成

5. M&A も前年比で大幅増加

2014年の対日M&A（完了ベース）は前年比31.3%増加の1兆1,552億円となった。（トムソン・ロイターより）

業種別でみた2014年の対日M&Aは、大型案件が実施された化学が2,437億円と最大で、不動産賃貸・仲介業が2,225億円が続いている。アジア企業のM&Aは、従来の不動産分野中心の動きから2014年は他分野への広がりが見られた。

また、最大の対日投資相手国である米国からは、投資ファンドのコールバーグ・クラビス・ロバーツ（KKR）がパナソニックヘルスケア（パナソニックの事業子会社）を約1,650億円で取得した案件が目立った（図表 1-11）。その他では、コーヒーチェーン最大手のスターバックスが日本法人を完全子会社化（約995億円）するなどの大型案件があった。

図表 1-11 対日 M&A 上位案件 (2014 年～ 2015 年上半年)

	完了年月	被買収企業	業種	買収企業			金額 (億円)	買収後出資 比率 (%)
					国籍	業種		
1	2014 年 3 月	パナソニック ヘルスケア	精密機器 (医療機器)	コールバーグ・クラビス・ ロバーツ・アンド・カンパニー	米国	投資会社	1,650	100.0
2	2014 年 9 月	伊藤忠商事	商社	チャロン・ボカパン・グループ	タイ	食料品他	1,024	4.7
3	2014 年 12 月	日本ペイント	化学製品	ウットラムグループ	シンガポール	化学	1,023	18.7
4	2014 年 12 月	武州製薬	医薬品	ベアリング・プライベート・ エクイティ・アジア	香港	投資会社	773	100.0
5	2014 年 3 月	日本ペイント	化学製品	ウットラムグループ	シンガポール	化学	599	14.8
6	2015 年 3 月	パイオニア (DJ 機器事業)	電気・電子機器	コールバーグ・クラビス・ ロバーツ・アンド・カンパニー	米国	投資会社	590	85.1
7	2014 年 6 月	東京スター銀行	銀行	中国信託商業銀行 (CTBC 銀行)	台湾	銀行	520	98.2
8	2015 年 3 月	青山ビル	不動産	グリーンオーク・リアル・ エステート	米国	不動産 投資信託	500	100.0
9	2014 年 1 月	マクロミル	ビジネスサービス (ネット調査)	ベインキャピタル	米国	投資会社	480	93.5
10	2014 年 9 月	東京2ロジスティック 特定目的会社	不動産	GLP 投資法人	シンガポール	不動産 投資信託	361	100.0

〔注〕①2015年7月2日時点。②1回の取引金額によるランキング。③買収企業名は最終的な買収企業（企業グループ含む）とする。④10%未満の投資は直接投資統計に含まれない。
〔出所〕トムソン・ロイターより作成

6. 製造、R&D 分野でも外資系企業が進出

英フィナンシャル・タイムズのデータベースによれば、2014 年に公表された対日グリーンフィールド投資件数は 196 件となり、同データベースで遡ることが可能な 2003 年以降で最大の件数となった。M&A による流れが主と目される対日投資において、グリーンフィールド投資も着実に増加しており、なかには 1,000 億円～ 5000 億円の大型投資も散見される。

また、日本の高い技術を利用すべく、近年は日本に研究開発拠点を設立する動きも相次いでいる。2014 年は米アップル、フィンランドのノキア、米ジョンソン・エンド・ジョンソン、独 BASF など大手企業による研究開発拠点の設立が明らかになった。加えて、米半導体大手のマイクロン・テクノロジーが 2013 年に完全子会社化した旧エルピーダメモリの工場に 1,000 億円規模の投資を実施するなど、大型投資案件が見られた。（図表 1-12）。

図表 1-12 近年の外資系企業による研究開発拠点の設立状況

企業名	概要
アップル（米）	2015 年 3 月、神奈川県横浜市で開発中の次世代型スマートシティ内に本格的なテクニカル・デベロップメント・センターを設立と公表。2016 年度から稼働予定。
ノキア（フィンランド）	2015 年 5 月、神奈川県川崎市に R&D センターを設立。第 5 世代（5G）やクラウド製品の実用化に向け研究開発を強化。日本における研究成果を世界各地の R&D 拠点にも導入する。
ジョンソン・エンド・ジョンソン（米）	2014 年 8 月、神奈川県川崎市の国際戦略総合特區内に「東京サイエンスセンター」を開設。外科手術のシミュレーション装置などを備えた医療従事者向けの研究・トレーニング施設として、アジア各国からの利用も見込む。
BASF（独）	2014 年 2 月、兵庫県尼崎市の尼崎研究開発センター内にバッテリー材料研究所を設立。リチウムイオン電池の材料を専門に基礎研究・開発・顧客サポートを実施するアジア太平洋初の開発拠点。
スリーエム（米）	スリーエムグループのスリーエムヘルスケアは 2013 年 9 月に神奈川県相模原市にヘルスケア分野に特化した研究開発拠点を設立と発表。多様化する日本市場の医療ニーズに対応すべく、付加価値の高い製品開発を目指す。
ユミコア（ベルギー）	2013 年 12 月、ユミコアと日本触媒の合併会社が愛知県常滑市に「常滑テストセンター」を竣工。従来から実施している排気ガス浄化触媒の研究開発を進展すべく、自動車産業が活発な愛知県で研究開発を実施。

〔出所〕ジェトロ世界貿易投資報告 2015 年版

国際収支統計基準の IMF 国際収支マニュアル 第 6 版 (BPM6) ベースへの変更について

2014 年 1 月から、国際収支統計の計上基準が国際収支マニュアル第 5 版から第 6 版ベースに変更された。この見直しでは、主要項目の組み替え・拡充、表記方法等の変更、計上基準の変更、年次改訂制度の導入など変更個所が多岐にわたるが、直接投資、とりわけ対内直接投資に関しては、計上項目が追加され、残高を押し上げる要因となった。

・対内直接投資に係る主な変更点

第一は、「負の投資」の計上原則の変更 (Directional Principle ⇒ Asset and Liability Principle)。旧基準では日本にある子会社から海外親会社への出資は、海外親会社による投資の回収、つまり「負の投資」として対内直接投資残高にマイナス計上していた。しかし、新基準では、会社間の親子関係によらず、日本からの海外関連会社への投資を対外投資、海外関連会社からの日本への投資を対内投資と認識し、投資の回収のマイナス計上は行わないことが原則となった。(注：日本子会社から海外親会社への 10% 以上の出資は旧基準でもマイナス計上ではなく、対外直接投資に計上していた。)

第二は、「収益の再投資」の範囲の拡大。旧基準では日本子会社の内部留保は残高に計上していたが、日本にある間接投資先(孫会社等)の内部留保は対象外であった。新基準では、間接投資先の内部留保も計上対象とした。

第三に「負債性資本」の範囲の拡大。旧基準では、外国親会社と日本子会社間の貸借や債券取引は計上されていたが、日本子会社と外国子会社間、または日本子会社と孫会社間といった間接投資先間の取引は含まれていなかった。新基準では、こういった間

接投資先間の貸借や債券取引も計上対象に含めるとした。

加えて、これまで「発行済み株式の 10% 以上」としていた直接投資の判断基準を、「議決権ベースで 10% 以上」に変更したことに加え、間接投資先も直接投資の対象とする定義の変更が行われた。

以上の変更点を対内直接投資の増減要因としてまとめると、以下の表で示されたとおりになる。

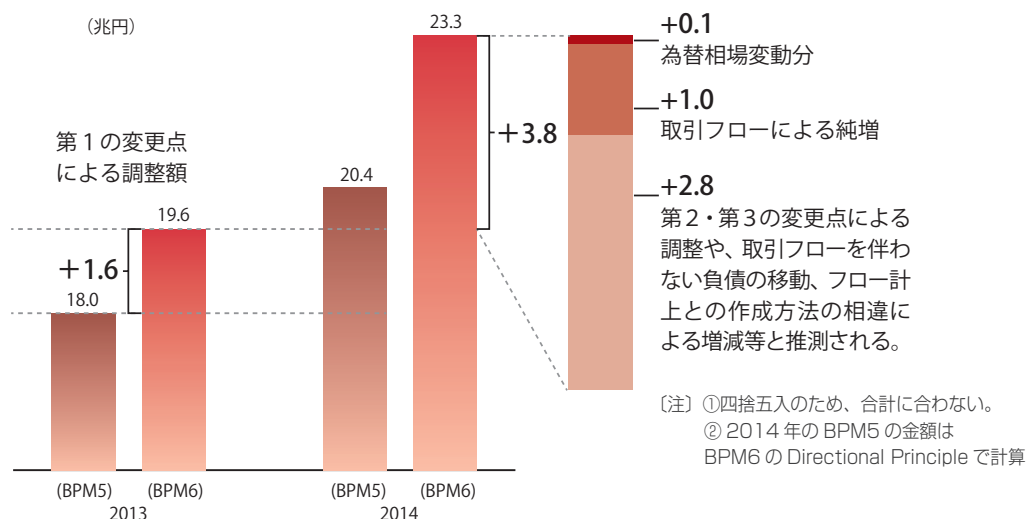
図表 1-13

負の投資の計上原則変更	プラス要因
収益の再投資の範囲拡大	プラス要因
負債性資本の範囲の拡大	プラス要因
直接投資の定義の「議決権ベースへの変更」	マイナス要因

・2014 年末残高への影響について

これらの変更により、2014 年末の対日直接投資残高は 2.8 兆円ほど押し上げられたと推定される。第一の変更点、「負の投資」の計上原則の変更に関しては、2013 年末残高にて調整が行われ、これにより 2013 年末残高は約 18 兆円から 19.6 兆円に変更された。2014 年末残高の前年比増加分の 3.8 兆円のうち、2.8 兆円ほどが第二・第三の変更点による調整分とみられている。その差の 1 兆円が取引フローによる純増であり、為替相場の変動の影響も 0.1 兆円ほどであると推測される。

図表 1-14



〔出所〕「2014 年末の国際収支統計および 2014 年末の本邦対外資産負債残高」(日本銀行)、
「平成 26 年末 本邦対外資産負債残高 増減要因(試算)」(財務省)等より作成

1. 日本政府の投資促進の取り組み

2012年12月の安倍政権発足以来、日本政府は外国企業の誘致を通じた対内直接投資の増加に精力的に取り組んできた。「アベノミクス」は、大胆な金融政策（第1の矢）によるデフレインの払拭と機動的な財政政策（第2の矢）による需要の創出から、規制緩和等によって民間投資を喚起する成長戦略（第3の矢）のステージに入り、「世界で最もビジネスしやすい環境」を目指し、法人税引き下げや岩盤規制の改革を推進している。

（1）法人実効税率の引き下げ

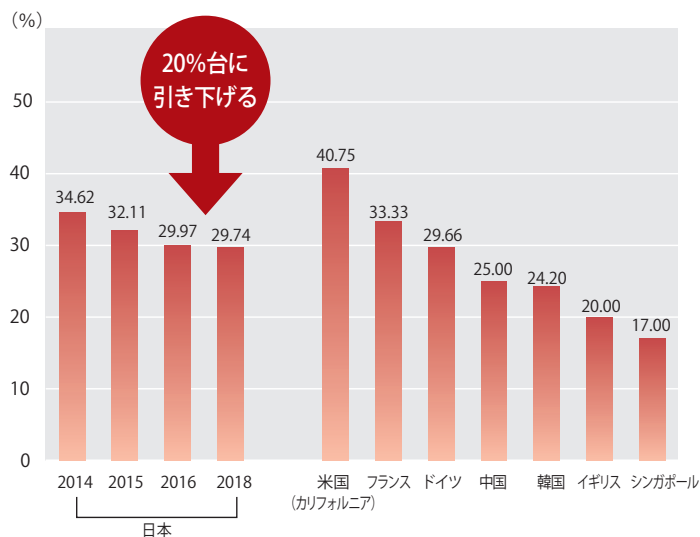
2015年度税制改正において、法人実効税率の引き下げが実現した。標準税率は、2014年度の34.62%から2015年度に32.11%にまで下がった。さらに、2016年度の税制改正大綱では、2016年度に29.97%、2018年度に29.74%にまで引き下げることが決定された。これは、政府の『経済財政運営と改革の基本方針2014』に基づくもので、「日本の立地競争力を強化するとともに、日本企業の競争力を高めることであり、その一環として、法人実効税率を国際的に遜色ない水準に引き下げることを目指し、成長志向に重点を置いた法人税改革に着手する。そのため、数年で法人実効税率を20%台まで引き下げることを目指す」と謳われている。「日本のビジネスコストは高い」という印象を持っている外国企業にとって、この法人実効税率の引き下げはビジネスコストの減少を意味し、国内企業の設備投資や賃上げへの追い風となることに加え、対日投資の促進効果が期待される。

しかし、図表2-1に示したとおり、日本の実効税率は主要国のなかではアメリカ・カリフォルニア州の40.75%、フランス33.33%に次いで高く、ドイツ29.66%、イギリス20%などの欧州諸国、さらには、中国25%、韓国24.20%、シンガポール17%のアジア諸国を上回っている。

法人税引き下げは世界的な趨勢となっており、例えばドイツは、1990年台前半に60%に達していた税率を、2000年以降大幅に引き下げ、2008年には現在の約30%の水準にある。またシンガポールでは低税率である上に、外資向けに様々な優遇措置が講じられている。

法人税率の引き下げによる税負担の軽減は、海外からの投資促進に有効な手段であるが、高い法人税率は、日本企業の経済活動の海外移転を招きかねないという面もある。法人税率の水準には、グローバルな競争条件という視点が求められる。

図表2-1 法人実効税率の引下げ



〔注〕各国税率は2015年4月現在
〔出所〕財務省ホームページおよび「平成28年度税制改正の大綱」より作成

（2）規制改革

日本政府は様々な分野で手続きの簡素化、承認制度の改革や迅速化、審査期間の短縮、市場の整備といった規制改革に精力的に取り組んでおり、これらの改革による市場の拡大や開放、投資環境の改善を通して、新規参入やビジネス拡大の好機を生み出している。以下は特に改革が著しい医療・健康分野、エネルギー分野、農業分野での取り組みを紹介する。

・医療・健康分野 ～ 革新的承認制度の導入

医療分野においてまず注視すべきは政府による再生医療の実用化の促進に関する取り組みである。2014年11月に、再生医療に関する新たな法制度が施行された。薬事審査において「再生医療等製品」のカテゴリーを新設し、早期承認制度（条件及び期限付承認制度）を導入した。また、細胞の培養・加工について、外部施設への委託を可能とした。さらに、これにより、これまで問題視されていた「ドラッグラグ」（海外で承認済みの医薬品が日本では承認に時間がかかり、患者に提供できない状態）が大きく改善され、実質ドラッグラグが解消される状態となった。世界で最も早く再生医療製品の実用化できる環境が整った結果、世界中の再生医療企業が日本における事業展開に強い意欲を持つようになった。また、これまで市場化に長い時間を要していた医療機器の分野においても承認制度の改革が行われており、「デバイスラグ」解消に向けての努力が行われている。2014年11月の法律では、これまで厚生労働相のみが承認を行っていた高度管理医療機器において、民間の第三者機関を活用した承認へと拡大する等、規制・制度の簡素化も行われている。この法改正により、医療機器の市場化が容易となり、日本の医療機器市場の拡大やシェア拡大の好機となっている。

さらに、政府は革新的医薬品・医療機器・再生医療等製品を日本で早期に実用化することを目的として、これらの開発を促進するために、「先駆け審査指定制度」を創設し、2015年4月から試行的運用を行っている。これは、世界に先駆けた革新的医薬品等の実用化の推進を図る施策で、指定を受けた医薬品は、(1)優先相談、(2)事前評価、(3)優先審査を受けることができ、承認取得までの期間を短縮し、迅速に市場に出せるようになる。

加えて、政府は医療機関の連携を促し、地域で高まる医療ニーズに円滑に応えるべく、地域で質が高く効率的な医療サービスの提供を可能にするため、「地域医療連携推進法人制度」を創設(2015年9月に「医療法の一部を改正する法律」が成立、2017年度施行)。複数の医療法人等を統括し、一体的に経営することを可能にする。また、国内未承認の医薬品等を保険外併用療養として使用可能にする「患者申出療養」の仕組みを創設。現状6ヶ月の審査期間を原則6週間に短縮し、これらの医薬品を早期に使用可能にすることで、さらなる医療サービスの向上および市場の活性化に取り組む。

医療・健康分野における今後の取り組み

- ・2020年までに大病院での電子カルテ普及率を9割に
- ・2018年度までに地域医療情報連携ネットワークを全国普及
- ・外国人患者の受け入れを行う医療機関を「日本国際病院(仮称)」として構成し、海外へ発信
- ・外国人患者の受け入れを一気通貫でサポートする企業を認証

・エネルギー分野 ～ 市場の拡大と省エネ化で広がるビジネスチャンス

日本政府は、電力、ガス、熱供給に関するエネルギー市場の垣根を越えた一体的なエネルギーシステム改革に乗り出した。背景には、化石燃料の輸入コスト増大による電力コストの上昇や、温室効果ガスの排出量の増加といった課題を踏まえ、電力コストの引き下げや自給率の改善、また温室効果ガスの排出削減を実現するといった、エネルギー分野の様々な課題への対応が迫られていることがある。

2015年4月には、電力広域的運営推進機関(OCCTO)を創設した。2016年4月実施予定の電力小売市場の全面自由化や2020年4月に実施予定の送配電部門の法的分離、それ以降に実施予定の小売料金規制の撤廃を担う。電力小売市場の参入企業数は、「電力システムに関する改革方針」の閣議決定(平成25年4月)から2年5ヶ月で2.6倍に増加するなど、地域・業種を越えた小売参入が活性化しており、さらなるビジネスチャンスの拡大が期待される。また、発電部門でも地域・業種を越えた企業間連携が進展している。

政府の包括的なエネルギー政策の中には、風力発電や地熱発電、燃料電池などの分野での規制改革が含まれており、手続きの簡素化や審査期間の短縮、事業者の支援や市場の整備といった取り組みが行われている。これらの分野では実証事業が多く行われており、外国企業にとっても参入の好機となっている。

また、政府はネガワット取引(電力の消費者が節電や自家発電によって需要量を減らした分を、発電したものとみなして、市場で売ること)整備にも力を入れており、これを機に外資系企業の参入が相次いでいる。これまでスマートシティの実証事業などが行われ、「ネガワット取引に関するガイドライン」が策定されるなど、2016年4月に向け、デマンド・レスポンスの市場が本格的に立ち上がろうとしている。日本では将来、節電規模で1,000万キロワット前後の需要が見込まれており、デマンド・レスポンスの仲介サービスの市場も数百億円規模に拡大する可能性がある。

エネルギー分野における今後の取り組み

- ・2016年4月に電力小売市場全面自由化、2017年をめどにガス小売市場全面自由化
- ・2020年4月の送配電部門の法的分離、2022年4月にガス大手3社の導管部門の分離

・農業分野 ～ ビジネス化と効率化の促進で強い農業に

日本政府は、農地の集積や集約を通じた農地利用の向上、農業生産の法人経営化など、大規模農業の推進のため、様々な改革に乗り出した。目的は、農業分野で規模の経済を働かせて生産性を向上させ、国際競争力をもった高品質な農林水産物・食品を生み出すことだ。

まず、生産性の向上のために農地の移転・集約化に取り組む「農地中間管理機構」を全都道府県で整備した。また、60年ぶりに農業委員会を改革。委員も市町村長による選任制にすることなどにより、地域内の農地利用の最適化を促進している。

日本の農産物や加工食品は海外でも高い評価を得ており、輸出が拡大している。政府はこれを後押しするため、日本の農産物の市場拡大や国際展開の取り組みにおいて2020年までに輸出額を1兆円とする目標を掲げ、輸出促進に取り組んでいる。この結果、2014年の農林水産物・食品の輸出額は前年比11.1%増、過去最高の6,690億円であった。また2015年1～11月累計は前年同期比22.0%増と順調に伸びており、市場の大幅な拡大が見込まれる。

農業生産の法人経営化においては、農地を所有できる法人の要件を緩和(2015年法案成立)した。企業と農業者の連携を促進し、事業規模の拡大や経営・技術の革新、付加価値の拡大を目指す。国家戦略特区内ではすでに農作物の生産・加工を行う農業生産法人の設立を許可している。これらの改革を受けて異業種企業が農業関連ビジネスへの参入を進めており、新たな市場が形成されつつある。

農業分野における今後の取り組み

- ・2020年の輸出1兆円目標を前倒し達成するため、伸びしろのある国、品目に重点化
- ・60年ぶりに農業協同組合・農業委員会・農業生産法人を一体的に改革、地域の農協は付加価値向上を目指して自律的な活動へ
- ・2018年産米をめどに、米の生産調整を見直し
- ・農地中間管理機構を機能強化して農地の集積・集約化
- ・品目別輸出団体の整備

外国人による子会社の設立要件緩和

「規制改革に関する第2次答申」（2014年6月13日規制改革会議）および「規制改革実施計画」（2014年閣議決定）では、外国企業が日本において子会社等を設立登記する際に、代表取締役のうち少なくとも1人が日本に住所を有していなくてはならないとする要件についての見直しが盛り込まれた。

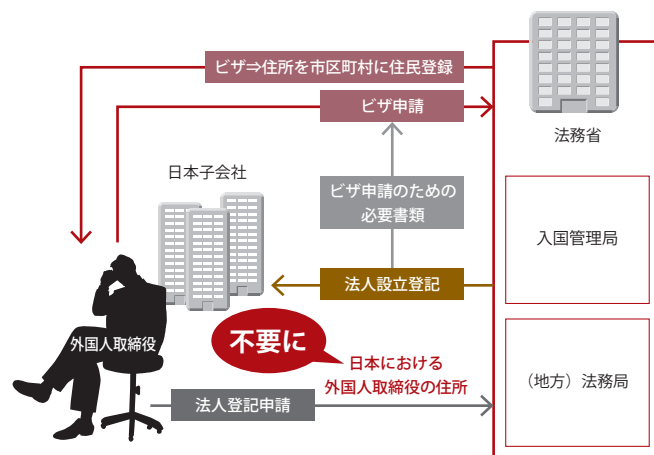
これまでの、外国人が子会社（日本法人）を設立・登記する際は、代表取締役のうち少なくとも1人は日本に居住していることが要件となっていた。一方、外国人が日本で居住するための在留資格取得には、日本の勤め先となる子会社の登記事項証明書が必要であったため、外国本社から派遣された外国人だけでは、子会社の設立・登記を行うことができなかった。

本要件の撤廃については、ジェトロの「対日投資相談ホットライン」（後述）に寄せられた外国企業からの規制改革要望を取りまとめ、内閣府の「規制改革ホットライン」に改善要望をジェトロより提出していた。

規制改革会議のワーキング・グループを通じて法務省内で検討の結果、法務省は2015年3月16日付で、外国人が日本で子

会社を登記する際に、代表取締役のうち少なくとも一人が日本に住所を有していなくてはならないとする要件を撤廃した。これにより、外国人だけでも日本で子会社を設立することが可能になり、外国企業が日本での事業を始めやすくなった。（図表2-2参照）

図表2-2 日本国内に住所のない外国人の子会社設立



(3) 観光立国

日本国内の消費を増加させ、地域経済を活性化させるためには、外国人観光客の誘致が有効な手段の一つである。日本政府は、観光資源等のポテンシャルを活かし、世界の多くの人々を地域に呼び込む社会を実現するため、観光インフラの整備や観光プロモーションなど、様々な取り組みを行っている。

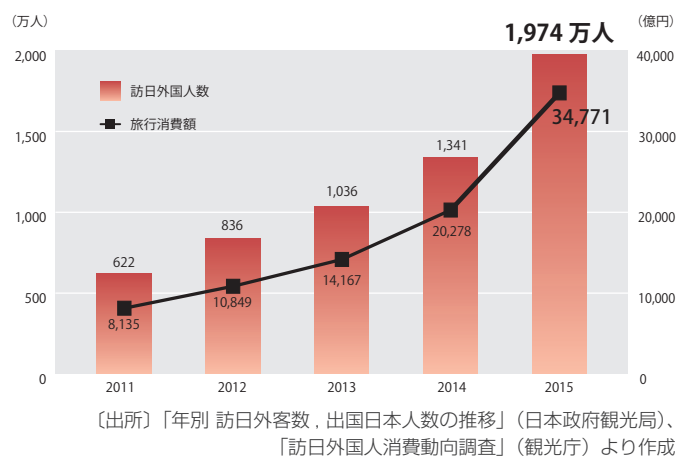
政府は2020年までに訪日外国人数を2,000万人にする目標を掲げ、ビザ発給要件の緩和などに取り組んできた。まず、ASEAN諸国を中心に14カ国でビザ発給要件を緩和し、羽田空港の国際線の枠を3万回増枠（6万回→9万回）に加え、成田空港の発着枠も30万回に増枠した。さらには、外国人旅行者向け消費税免税の対象品目を消耗品（食品、飲料、化粧品等）へ拡大し、旅行者の誘致に努めている。

これらの取り組みにより、2014年の訪日外国人数は1,341万人となり、前年比で30%近く増加した。また、2015年は、前年比47%増の1,974万人と過去最高を更新し、2020年の目標であった2,000万人も達成間近となった。

これら訪日客の増加の波及効果は大きく、LCC（格安航空会社）、ホテル事業、OTA（オンライン・トラベル・エージェンシー）といった市場の拡大をもたらしている。これらの旅行関連分野では、規制緩和なども行われ、外資系企業の参入が相次いでいる。とりわけ、2兆1,379億円という市場規模を持つホテル業界では、近年客室不足が問題となっていることから、投資が活発となっている。また、外資系LCCも路線を拡大するなど、市場の獲得に動いている。

加えて、外国人旅行者の滞在中の消費額も大幅に増加している。

図表2-3 訪日外国人数の推移と旅行消費額



観光庁の訪日外国人消費調査によれば、2015年の訪日外国人の一人当たりの旅行支出は、2014年の15万1,174円を16.5%上回る17万6,168円と、年間の平均値としては過去最高を記録した。

訪日外国人旅行消費額も、2015年は3兆4,771億円と2014年の2兆278億円を大幅に上回り（前年比71.5%増）、こちらも過去最高額を記録した（図表2-3）。観光庁の調査によると、これら訪日客が日本への旅行に際して期待していることの1位は「日本の食事」、2位は「ショッピング」であり、外食産業や免税店などの業界でもビジネスチャンスが広がっている。免税対象の品目が増えるなか、外資系免税店の集客力が注目を集めており、外国の旅行会社とのネットワークや外国語対応などを活かして多くの外国人観光客の獲得に成功している。

(4) コーポレートガバナンスの強化

英米では、株式会社は「投資家、株主」のものでありステークホルダー＝株主との考えが徹底している一方、日本では、会社は「公器」であり、そのステークホルダーは株主だけでなく従業員、取引先、顧客と幅広く、雇用維持も含め「社会」に貢献すべきものとみなされる傾向がある。その結果、社内役員で構成された取締役会、メインバンク制、株式持合い、終身雇用という日本独自の経営システムを背景に、金融機関、取引先、従業員が経営に一定の影響を持つことが多い。

グローバル企業として、投資家にとって魅力ある投資対象企業となるには、多様な価値観に対応するために、透明性の高い「制度」を持つ必要がある。

政府は「成長戦略」に即し、機関投資家や企業が協調し、日本企業の「稼ぐ力」、すなわち中長期的な収益性・生産性を高めるために、コーポレートガバナンスの強化により、経営者のマインドを変革し、グローバル競争に打ち勝つための経営判断を後押しする仕組み作りを進めている。

まず、2014年2月に「責任ある機関投資家」の諸原則<<日本版スチュワードシップ・コード>>を策定した。これは、日本の上場株式に投資する機関投資家を対象とした行動規範で、機関投資家が「株主」として投資先企業を深く理解すると共に、目的を共有するためのプロセスを投資家が自ら構築する（企業に対して働きかける）ことが求められている。

さらに、2014年6月には会社法を改正し、企業側に対して社外取締役を導入するよう促した（改正会社法は2015年5月に施行）。

加えて、2015年6月からは東京証券取引所がコーポレートガバナンス・コードの適用を開始した。コーポレートガバナンス・コードは、実効的なコーポレートガバナンスの実現に資する主要な原則を取りまとめたもので、機関投資家の行動規範であるスチュワードシップ・コードと一体となって会社に新しい規律を求めるものである。本コードは、①ルールベース（細則主義）ではなくプリンシプルベース（原則主義）アプローチを採用していること、②適用方法が「順守または説明（comply or explain）」であることの2点が特徴である。即ち、①では、コーポレートガバナンス・コードの適用の仕方は、個々の企業の状況に応じて対応すべきものとされ、また②は原則を順守するか、実施しない場合はその理由を説明するとの規範であり、「ひな型」的な表現で表層的な説明に終始することは本コードの趣旨に反するとの厳しい指摘が本文中に盛り込まれている。

コーポレートガバナンス・コードは、①株主の権利・平等性の確保、②株主以外のステークホルダーとの適切な協働、③適切な情報開示と透明性の確保、④取締役会等の責務、⑤株主との対話の基本原則の下に原則と補充原則を規定しており、2人以上の独立社外取締役の設置等、上場会社に多くの規律の実践等を求めている（図表2-4）。これを受け、社外取締役を選任する会社は大幅に増加した（図表2-5）。

図表2-4 コーポレートガバナンスに関するコード策定と会社法改正

日本版スチュワードシップ・コード(2014年2月26日策定)

- ・投資先企業の状況の的確な把握
- ・投資先企業との建設的な「目的を持った対話」
- ・議決権の行使と行使結果の公表に関する方針策定
- ・投資先企業との対話や適切な判断を行うための実力を備える等

改正会社法（2015年5月1日施行）

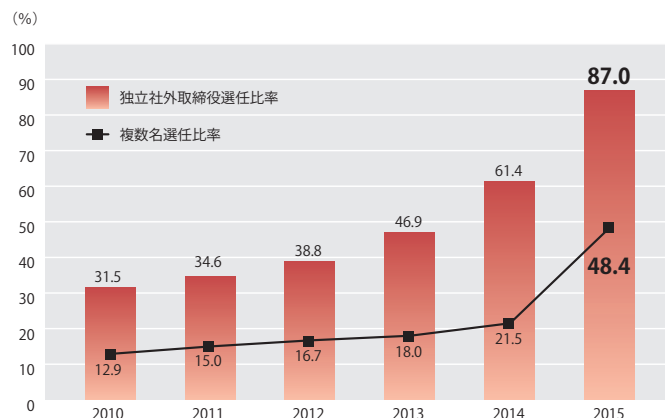
- ・監査等委員会設置会社の創設
- ・社外取締役の独立要件厳格化
- ・社外取締役を置くことが相当でない理由の説明

コーポレートガバナンス・コード(2015年6月1日適用開始)

- ・株主の権利・平等性の確保
 - 政策保有株式に関する方針の開示
- ・株主以外のステークホルダーとの適切な協働
 - 女性活躍促進を含む社内での多様性確保
- ・適切な情報開示と透明性の確保
 - 経営戦略や経営幹部報酬に関する情報開示の充実
- ・取締役会等の責務
 - 独立社外取締役の複数選任
- ・株主との対話
 - 株主との対話の対応者（経営幹部または取締役） 等

〔出所〕日本版スチュワードシップ・コード、コーポレートガバナンス・コード等

図表2-5 独立社外取締役の選任比率推移（東証一部上場会社）



〔出所〕ジェトロ世界貿易投資報告2015年版

(5) 国家戦略特区

経済社会の構造改革を重点的に推進することにより、産業の国際競争力を強化するとともに、国際的な経済活動の拠点の形成を促進する観点から、政府は国家戦略特別区域を定め、規制改革等の施策を総合的かつ集中的に推進している。

成長戦略を実現するため、様々な分野（教育・医療・農業・雇用等）で大胆な規制改革等を実行するための突破口として、国家戦略特区を創設し、第1弾として6区域を特区として指定した。さらに、2015年9月には地方創生特区として3地域を、12月には国家戦略特区として4地区を追加で指定した（図表2-6）。

これまでに認定を受けた区域計画には、以下のような外国人や外国企業にとって有益なものが多数存在する。

＜これまでに認定を受けた区域計画に基づく事業の例＞

- ①開業手続きのさらなるワンストップ化を図るため、東京圏に設置された「東京開業ワンストップセンター」（詳細後述）を設置。
- ②東京圏および関西圏の特区で米国、英国、フランス、ドイツ、カナダ若しくはオーストラリアにおいて承認を受けている医薬品等であって、日本においては未承認の医薬品等または日本において適用外の医薬品等を用いる技術すべてを対象として、保険外併用療養に関する特例を活用し、迅速に先進医療を提供できるようにする仕組みを導入。
- ③関西圏においてiPS細胞関連等の医療技術の実用化促進を目的とした、病床規制に係る医療法の特例を活用し最先端の医療技術の実用化促進等を図るため、眼科病院（新規病床30床）を開設する。iPS細胞由来の血小板製剤供給における課税の特例を活用し、研究開発を行う。

東京開業ワンストップセンターの開設

2015年4月、東京圏国家戦略特別区域会議の下、「東京開業ワンストップセンター」（運営主体：国・東京都）がジェトロ本部内（東京・赤坂）に開設された。

10月には、定款認証を行う公証人の窓口も追加された。同センターは、外資系企業等の東京都内における開業手続き（法人設立や事業開始時に必要な登記、税務、年金・社会保険、入国管理等の申請書等の作成支援や受付）に一カ所に対応するものである。

3月31日のオープニング・セレモニーには、安倍首相、舛添東京都知事、石破内閣府特命担当相（国家戦略特区）、ジェトロ理事長・石毛（各写真中央右、中央左、左端、右端）が出席し、対日投資の推進への政府としてのコミットメントを印象付けた。

健康保険
年金保険

労働保険

雇用保険

入国管理

税務
（国税・都税）

法人設立登記

定款認証



（2015年3月31日の視察）



（センター内の様子）

図表 2-6 国家戦略特区



〔出所〕首相官邸 国家戦略特区ページより作成

(6) 外国人材の活躍推進

日本の少子高齢化に伴う労働生産人口の減少への対策と、職場にこれまでにない多様な価値観をもたらす、イノベーションの創出につながるものとして、政府は外国人材活用のための様々な取り組みを行っている。

まず、外国の高度人材をより多く受け入れるため、2012年5月に導入した「高度外国人材ポイント制度」の見直しを2013年12月に行った。研究実績や専門学位などによるポイントの引き上げや加算、親・家事使用人の帯同といった優遇措置を受けられる条件を引き下げるなど、より多くの人が高度人材として認定され優遇を享受できるよう、制度の拡充が行われた。

また、2015年4月からは「高度専門職第1号」という在留資格が創設され、現在「特定活動」の在留資格を付与され高度外国人材と同等の優遇措置を実施し、さらに一定期間の在留者に「高度専門職第2号」とし、在留期限が無期限となるなど、活動制限が大幅に緩和される。(図表2-7)。

しかし、ジェトロが外国企業に行ったアンケート(後述)の結果では、実際に同制度を利用したことのある企業は2%と低く、本制度のさらなる周知も必要である。

2000年～2012年にかけて、外国人労働者率は0.2ポイント(0.8%から1.0%)の微増であり、日本の受け入れ比率は低位にとどまっている(諸外国の外国人労働者受け入れ比率:シンガポール37.0%、米国16.2%、英国8.0%、韓国1.8%)。こうした中、政府は次のような姿勢を打ち出している。

- ▶ 今後5～10年間で、高度人材や日本で高等教育を受けた者に対してより柔軟に永住権を付与する等、定住の促進
- ▶ 外国人材が日本社会の各分野で活躍し、受け入れられている成功事例を作り出す
- ▶ 「留学生30万人計画」、IT外国人材受け入れを3万人→6万人に倍増
- ▶ ITや観光分野(ホテル・旅館のフロント等)の在留認定要件の明確化

外国人材活躍強化に関する法整備も着実に進んでいる。国家戦略特別区域法の改正(2015年9月1日施行)でも、創業人材等の多様な外国人受け入れ促進のための在留資格要件の緩和や、外国人家事支援人材の活用などが盛り込まれた。EPA(経済連携協定)や外国人技能実習制度を活用した人材の受け入れも広がりを見せている。また、外国人技能実習制度を抜本的に見直し、管理を強化するとともに、期間を3年から5年に拡大、今後は介護分野の追加に向けた検討をする。こうした外国人材の活躍強化への取り組みは、2014年6月に閣議決定された「日本再興戦略2014」の中にも盛り込まれている。さらに、東京オリンピック・パラリンピック競技大会等に向けた緊急かつ時限的措置として、2015年4月から、建設と造船分野における外国人材の受け入れが開始されている。

図2-7 高度外国人材ポイント制度の見直し

外国からの高度人材の受け入れ

高度外国人材の受け入れ増加を目指し、「高度外国人材ポイント制度」を2012年5月に導入、2013年12月に制度拡充、より多項目で高得点を取りやすい制度に。2015年4月に新たな在留資格を創設

主な認定要件の拡大

- ・ 最低年収基準を300万円に引き下げ
- ・ 高度学術研究活動における研究実績に係る評価項目のポイント引き上げ
- ・ 日本語能力のポイント引き上げ
- ・ 日本の高等教育機関学位取得のポイント引き上げ
- ・ 専門的学位(MBA, MOT)に加点
- ・ 中小企業が制度を利用しやすくするための加点
- ・ 1年未満の在留予定者も高度人材ポイント制の対象者に

ポイント計算例

合計 **70点** に達した場合、
優遇措置を受けられる。

修士: 20p
MBA: 5p 加算
7年の実務経験: 15p
年収600万円: 20p
学術論文掲載: 25p

合計: **85ポイント**

主な優遇措置の拡大

- ・ 親の帯同のための年収要件引き下げ
- ・ 高度人材本人または配偶者が妊娠中の場合に親の帯同を許可
- ・ 家事使用人の帯同のための年収要件を1500万円から1000万円に引き下げ
- ・ 親または家事使用人の帯同のための年収要件に配偶者の年収や本邦の所属機関以外からの年収を合算。
- ・ 「高度専門職1号」→「高度専門職2号」(活動期間無期限)(2015年4月新設)

主な優遇措置

複合的な在留活動の許容●5年の在留期間の付与●在留暦おおむね5年で永住許可の対象に●入国在留手続きの優先処理●配偶者の就労●一定条件の下での親の帯同●一定条件の下での家事使用人の帯同

(出所)「高度人材ポイント制による出入国管理上の優遇制度」(法務省入国管理局)よりジェトロ作成

さらに魅力ある日本へ ～労働市場改革～

column

II

日本の労働市場を語る上で課題としてたびたび指摘されるのが、生産性の低さと、少子高齢化や人口減少による労働力不足である。これらの問題に取り組むため、政府は外国人材の活躍推進（前頁参照）、女性の社会進出・活躍強化、高齢者の労働参加率向上などの多様な労働力を活用する取り組みや、長時間労働の是正に代表されるワークライフバランスの向上、イノベーションを促進する多様な価値観や働き方の導入による労働生産性の向上などに力を入れている。

こうした取り組みにより、日本の総人口が減少する中でも、日本の労働力人口（2015年1月1日現在）は6,587万人（前年比10万人増）と増えてきている。なかでも、65歳以上の高齢者では、696万人（前年比46万人増）と過去最多となった。また、女性の労働力人口は2,824万人（前年比10万人増）と全体の増加に貢献している（参考：総務省労働力調査）。政権発足後の2年半では、女性の雇用者数は78万人増加し、経団連の会員約1,300社のうち、約3割の企業が女性役員や管理職を増やす計画を公表している。

女性の活躍強化

- ▶ 仕事と子育ての両立支援（保育の受け皿を拡大等）
- ▶ 長時間労働の是正
- ▶ 女性のキャリア実現のための管理職登用の促進
- ▶ 企業等に女性の活躍推進のための行動計画作成を義務付ける新法（女性活躍推進法）の成立（従業員301人以上の企業に女性の採用比率や管理職の割合など数値目標の設定と公表を義務付け、上場企業は少なくとも1人の女性を役員として任命する約束の取り付け）

働き方の改革・人材力の強化

- ▶ 労働時間でなく成果に賃金を払う「脱時間給」制度を盛り込んだ労働基準法改正案を今国会に提出、労働時間ではなく成果で評価される「高度プロフェッショナル制度」を設立（2016年4月から適用）
- ▶ 働き過ぎ防止の取り組み強化
- ▶ フレックスタイム制・裁量労働制の見直しなど多様な働き方を選択可能に（2015年8月に人事院がまとめた「給与勧告の仕組みと本年の勧告のポイント」でもフレックスタイム制拡充について推奨）
- ▶ 定期的に自己の職務能力をチェックして、キャリアパスを形成する「セルフ・キャリアドック（仮称）」制度の導入
- ▶ 専門職業大学たる「実践的な職業教育を行う新たな高等教育機関」を新設
- ▶ 日本の省庁が集積する東京霞ヶ関で、朝7時半出勤の朝型勤務を奨励する「夕活」を2015年7月～8月に導入

以上のような動きが政府では進んでいるが、民間企業においても、働きすぎの抑制や業務効率の向上を目指し、勤務日数の短縮や短時間勤務、朝方勤務、テレワーク・在宅勤務など多様な働き方を可能にする制度を導入する動きが広がっている。

news・pickup

安倍政権「新3本の矢」を発表

第1の矢 強い経済

2015年9月、安倍政権は、「強い経済」「子育て支援」「社会保障」の3分野に重点を置いた「新3本の矢」を打ち出した。これらを2020年に向けた「日本1億総活躍プラン」としてまとめ、経済成長の推進力とする考えだ。

- ▶ 第1の矢：「強い経済」
国内総生産（GDP）600兆円にする。「生産性革命」や「投資や人材を日本へと呼び込む政策」も果敢に進める。
- ▶ 第2の矢：「子育て支援」
保育園に入れない待機児童をゼロにし、幼児教育の無償化拡大。現在約1.4程度の出生率を1.8まで回復する。
- ▶ 第3の矢：「社会保障」
仕事と介護の両立を目指し、「介護離職」をゼロにする。

第2の矢 子育て支援

第3の矢 社会保障

(7) 世界経済とのさらなる統合

日本政府は、世界全体の貿易・投資ルールづくりの前進を通じて日本の対外経済関係の発展および国内の構造改革の推進を図ること、またインフラシステムの輸出や日本企業の海外展開、そして対内直接投資の促進を目的に、世界経済とのさらなる統合を推し進めている。

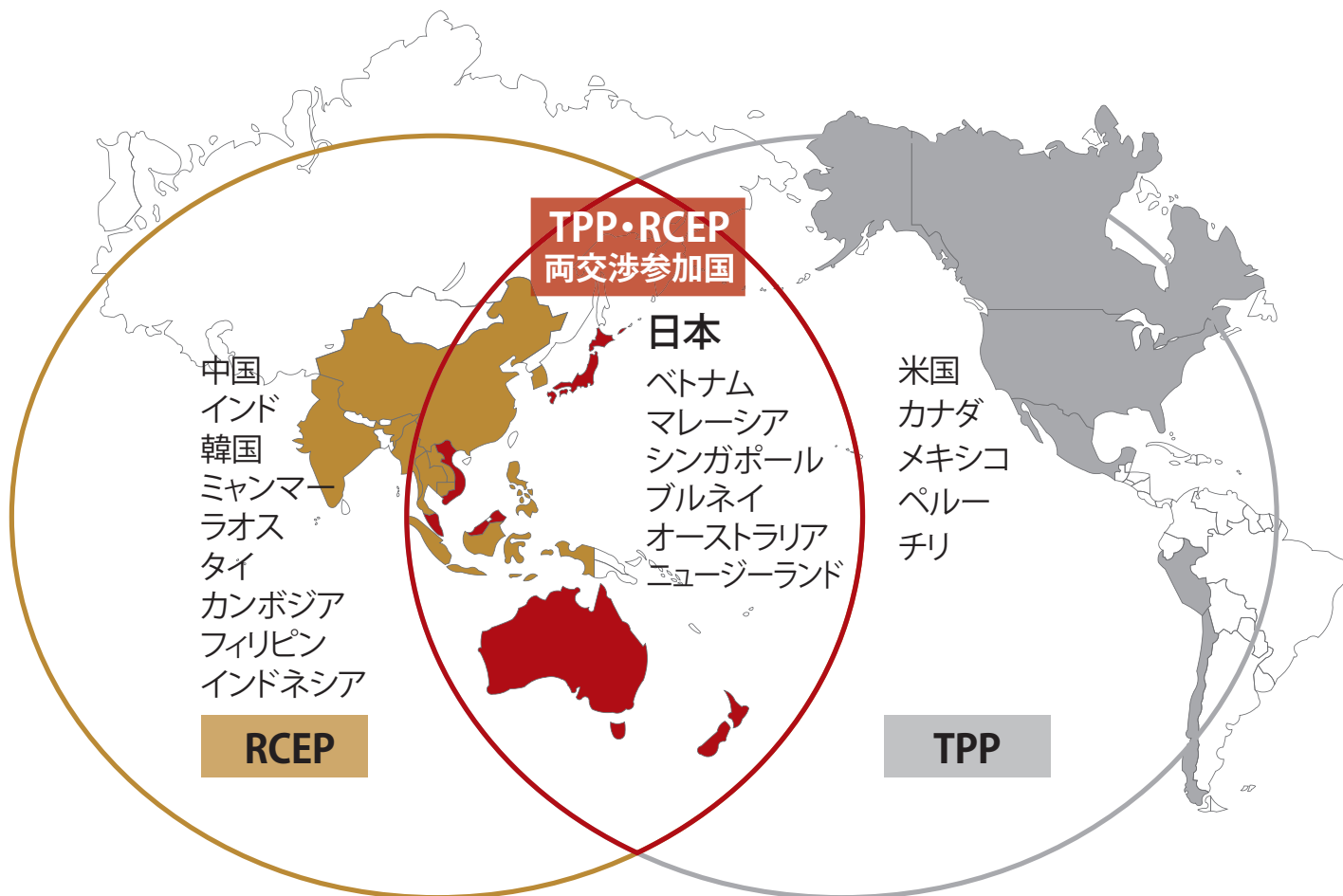
政府は TPP（環太平洋パートナーシップ）、RCEP（東アジア地域包括的経済連携）、日中韓 FTA、日 EU 間 EPA 等の経済連携の推進により、世界の経済との統合、世界の経済成長を取り込む様々な施策を実行している。

日本の TPP 参加は、他のメガ FTA（ここでは、経済規模が大きい国・地域が 2 つ以上参加している複数国・地域間 FTA を指す）の交渉が加速するきっかけになった。2015 年 10 月に大筋合意に至った TPP により、貿易、投資・サービスの自由化、政府調

達、知的財産保護など、かつてない幅広い分野でルールを設けることが決まった。このような開放的な枠組みへの参加により、日本企業の海外ビジネスの機会が広がるとともに、日本のビジネス拠点としての魅力も高まり海外からの日本への投資拡大が期待される。そして、日本のビジネス拠点としての魅力も高まる。また、他のメガ FTA の参加国は TPP を強く意識しており、TPP 大筋合意の進展は RCEP などの交渉を加速するとみられる。

RCEP の中で TPP 交渉に参加しているのは、日本と、シンガポール、マレーシア、ベトナム、ブルネイの ASEAN4 各国およびオーストラリア、ニュージーランドであり、一方で米国は RCEP 交渉に参加していないが、RCEP 地域への米国からの投資額は日本からの同地域への投資額よりも大きい。こういった観点から、経済統合が進めば、日本は複数の経済統合圏の結節点になりうる（図表 2-8）。

図表 2-8 TPP 交渉参加国と RCEP 交渉参加国



2. 外国企業誘致のための政策

2012 年末に安倍政権が発足した際、政府は 2020 年までに対日直接投資残高を 2012 年末時点の倍である 35 兆円に増やす目標を掲げた。これらの包括的な施策群は、日本政府の外資誘致に対するコミットメントを示している。また、以下に紹介する施策以外にも、日本に進出する外国企業に対する個別支援や、幅広く対日投資を呼びかける情報発信の取り組みを行っているが、これらの取り組みについては第 4 章の「ジェットロの対日投資促進事業」にて紹介する。

(1) 対日直接投資推進会議

政府は対日直接投資を推進するため、投資案件の発掘・誘致活動の司令塔機能を担うとともに、外国企業経営者等から直接意見を聴取し、必要な制度改革等の実現に向けた関係大臣や関係会議の取り組みに資することを目的として、対日直接投資推進会議を開催している。会議の構成員は、内閣府特命担当相（経済財政政

策）、内閣府特命担当相（規制改革）、総務相、外相、経済産業相および地方創生担当相などである。

この会議では、外国企業誘致の重要性が再確認され、各省庁の対日直接投資促進に向けたコミットメントが共有された。また、外国企業の代表者からは共通して、政府の取り組みを評価しつつも、日本が変わりつつあることについて外国へのアピールが不足しているとの課題が指摘された。また、地方創生における外国企業誘致の重要性が確認された。

2015 年 3 月の会議では『外国企業の日本への誘致に向けた 5 つの約束』（図表 2-9）が決定され、外国人から要望の多い公衆無線 LAN の利便性向上、海外子弟教育環境の充実、日常生活における言語の壁の克服、といった課題に取り組むこととなった。以来、公共施設や商業施設等において Wi-Fi の無料化や、海外のクレジットカードを利用できるようにするなど、官民を挙げて約束の実現に向けた動きが加速している。

図表 2-9 「外国企業の日本への誘致に向けた 5 つの約束」

1. 日常生活における言語の壁の克服		2. インターネットの接続環境の向上	
小売店	QR コードを活用し、携帯電話で英語など多言語の情報を読み出せる仕組みを構築	無料公衆無線 LAN 訪日外国人が、我が国通信キャリアとの契約無しに、町中のいろいろな場所で、簡単に利用できる環境の実現を目指す	
飲食店	外国人の利用が多い店舗で多言語のメニューの用意が一般的になるよう目指す		
3. 地方空港のビジネスジェット受け入れ		4. 海外から来た子弟の教育環境の充実	
税関・出国審査・検疫（CIQ） CIQ 事務所に対する事前連絡期限 2 週間前の地方空港について、1 週間前に半減することを検討		インターナショナルスクール 各種学校（授業料への消費税が非課税になるなどのメリットがある）の認可が得られやすくなるよう、都道府県に対し、認可基準の緩和を促す	
5. 外国企業からの相談への対応強化			
企業担当制	日本に重要な投資をした外国企業に対し、副大臣を相談相手に付ける制度を創設		

〔出所〕「アベノミクス：改革の断行」（内閣府）2015 年 6 月

(2) インセンティブ

政府は、外国企業を誘致するために、補助金等の様々なインセンティブを用意している。

▶ 対内投資等地域活性化立地推進事業費補助金（グローバルイノベーション拠点設立等支援事業）＜2015年度補正予算＞

今後成長が見込まれる「再生医療分野」、「IoT 分野」において、日本における外国企業によるイノベーション拠点の設立や、外国企業が日本企業等と連携して行う国内での実証研究・F/S を支援する補助金。

▶ 特定多国籍企業による研究開発事業等の促進に関する特別措置法（アジア拠点化推進法）＜2012年11月施行＞

日本で新たに研究開発事業や統括事業を行うグローバル企業を対象とした、所得税特例、特許料軽減、投資手続き短縮、資金調達支援、就労予定の外国人の入国手続き（在留資格認定証明書）の審査迅速化の支援措置。

〔制度の詳細については、経済産業省 HP を参照〕http://www.meti.go.jp/policy/investment/5references/siryo_07.html

また、近年、各地方自治体は、外国企業を地域へ呼び込もうと、積極的なインセンティブを用意するようになってきている。以下の図表は、外資系企業に特化した自治体の優遇措置の一覧である。

図表 2-10 外資系企業に特化した自治体の優遇措置

2015年7月現在

自治体	補助金名	概要
福島県	外資系進出企業投資支援事業	賃借料、コンサルタント委託費、拠点設立にかかる経費（登記、在留資格取得等）の一部を補助。（補助率 3/4、上限 2,800 万円/社）医薬品、医療機器、再生可能エネルギー、ロボットのいずれかの関連産業で、福島県内に初めて製造、研究開発、販売等の施設を立地する企業が対象。
千葉県	千葉県外資系企業オフィス等賃料補助金	賃料補助（1/3 × 1 年間、上限金額は、従業者数 1 ～ 5 人未満は 60 万円、5 人以上は 180 万円）
千葉市	千葉市賃借型企業立地促進事業補助金（外資系企業賃借立地事業）	賃料補助（1/2 × 3 年間 ※累計 300 万円上限）、法人市民税減免（1/2 × 3 年間）
東京都	アジアヘッドクォーター特区拠点設立補助金	拠点設立等の経費の一部を補助（行政書士等の専門家、人材紹介会社に支払う経費の 1/2 以内、1 社当たり 500 万円上限）
神奈川県	外国企業立地促進助成金	工場または研究所の賃貸補助（1/3、300 万円上限、6 ヶ月間）
静岡県	外資系企業等事務所賃借料補助金	賃料補助（1/2 以内 × 1 年間、限度額 50 万円）
新潟県	外資系企業等立地促進事業補助金	賃料補助（1/2 × 3 年間）
新潟市	外資系企業等進出促進補助金	登記費用（上限額 1 件 15 万円）および賃借料（1/2 × 2 年間、上限月 5 万円）
愛知県		
岐阜県	グレーター・ナゴヤ地域進出外資系企業支援	グレーター・ナゴヤ地域に進出する外資系企業の立ち上げ支援 （1. 会社設立にかかる諸経費 2. 人材募集広告費、不動産仲介手数料、市場調査経費） 1. 2. それぞれ 1 社 50 万円上限
三重県		
名古屋市		
三重県	外資系企業アジア拠点立地補助金	外資系企業の製造拠点（工場）設置に対して投下償却資産額の 20% を補助。（補助限度額 5 億円）
大阪府	大阪府企業立地促進補助金（外資系企業等進出促進補助金）	大阪府内に新たに本社機能やアジア拠点等を設置する外資系企業等に対し、投資額等の一部を補助。（家屋取得費用の 5%、または家賃賃料等の 1/3。限度額あり。）
	O-BIC 外資系企業進出支援事業	費用負担（登記費用上限 10 万円、在留資格取得費用上限 5 万円）
兵庫県	新事業・雇用創出型産業集積促進補助金（外資系企業向けオフィス賃料補助）	賃料補助（1/2 以内 × 3 年間、1,500 円/m ² ・月、年 200 万円上限）
神戸市	外国・外資系企業向けオフィス賃料補助	賃料補助（1/2 以内 × 3 年間、1,500 円/m ² ・月、年 200 万円上限）
福岡県	福岡訪問助成金	渡航費用の一部助成（対象：自動車、IT・半導体、バイオ、環境、ロボット等の分野の外資系企業で、福岡県への進出を検討している企業） 1. 福岡県以外の国内地域からの渡航 1 社 10 万円上限 2. 欧米を除く海外地域からの渡航 1 社 15 万円上限 3. 欧米地域からの渡航 1 社 20 万円上限
	日本法人等設立支援交付金	登記費用の一部助成（対象：自動車、IT・半導体、バイオ、環境、ロボット等の分野の外資系企業、登記費用の 1/2 負担、上限 15 万円）
福岡市	福岡市立地交付金（アジアビジネス（外資系企業）向け交付金）	（重点地域進出の場合）所有の場合、土地取得額の 30%、建物・機械設備取得額の 10%（上限額 30 億円）。賃貸の場合は、建物・機械設備の年間賃借料の 1/3 を 4 年間補助。（累計上限額 1 億円、年間上限額 2,500 万円）
	福岡市立地交付金（進出費用に対する交付金）	日本初進出の外資系企業の進出に係る経費（市場調査、許認可取得登録、通関、人材採用に係る経費等）の 1/2 を補助（上限 300 万円）
熊本県	熊本県企業立地促進補助金（外資系企業）	対象 5 分野（セミコンダクタ、モビリティ、グリーン、フード&ライフ、社会・システム関連）の研究開発、または製造業の外資系企業に対し、投資額の 5% を補助（上限 1.5 億円）

〔出所〕各自治体等ホームページより作成〔注〕外国企業・外資系企業に特化した自治体の優遇措置のみを掲載

3. 外資系企業による日本のビジネス環境の見方 ～「日本の投資環境に関するアンケート」結果より～

ジェトロは2015年7～8月、「日本の投資環境に関するアンケート」を実施し、外資系企業にとっての日本の魅力や課題、参入に際しての阻害要因等について分析を行った。日本進出に際しジェトロが支援を行った外資系企業を中心とした約1000社を対象とし、150社から回答を得た。

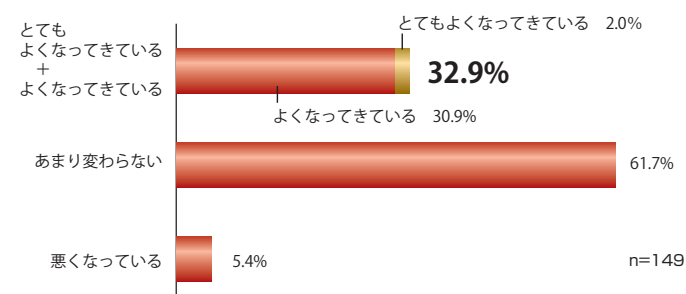
今後の投資計画については、8割近くの企業が拡大、7割超が雇用増と回答し、積極的な投資姿勢が明らかになった。また長年、対日投資の最大の阻害要因に挙げられてきた「ビジネスコストの高さ」を選択する企業は大幅に減少し、日本がもはや高コスト国ではないとの認識が裏付けられた。

(1) 3分の1の企業がビジネス環境の改善を実感

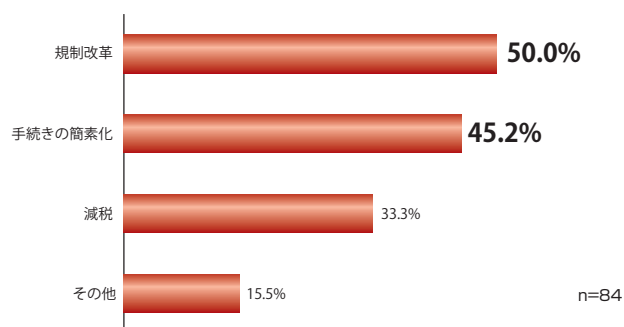
政府が取り組むビジネス環境の改善については、「よくなってきている」と「とてもよくなっている」と回答した企業を合わせると32.9%にのぼり、早くもその効果が評価されている。

特に効果があったものとしては、「規制改革」「手続きの簡素化」で、それぞれほぼ半数を占めた。「その他」のビジネス環境改善につながった要素としては、「円安」、「楽観的なムード」のほか、具体的な規制改革例として「新業創出加算の創設、透明性の高い審査・承認制度」などの指摘があった。

図表 2-11 ビジネス環境はよくなったと感じるか



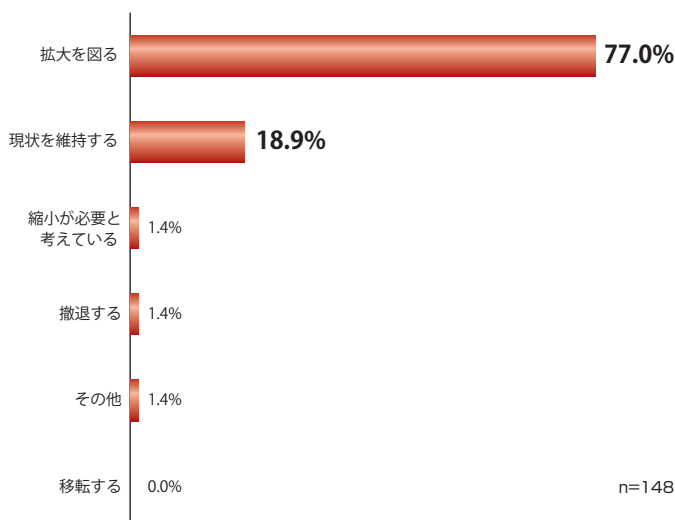
図表 2-12 特に効果があがっていると感じるもの（上位2つを選択）



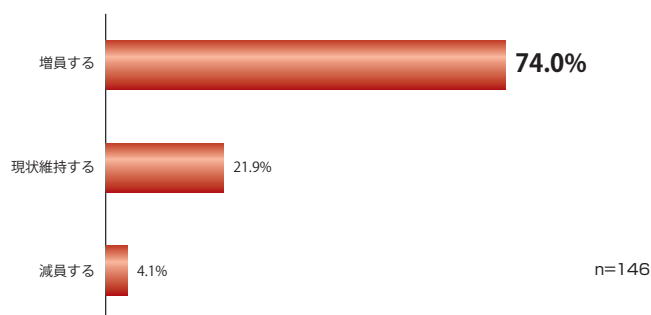
(2) 8割近くの企業が投資拡大を計画

今後5年以内の投資計画について尋ねたところ、「拡大を図る」企業は77.0%に上り、一方「縮小」「撤退」は各々1.4%（2社）に過ぎなかった。外資系企業のビジネスの好調さとともに今後の積極的な投資が期待される結果となった。雇用についても同様に、「増員する」企業が74.0%に上った一方、「減員」は4.1%のみであった。

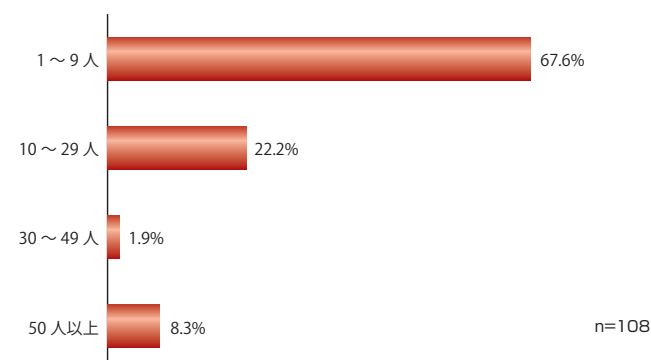
図表 2-13 今後（5年以内）の投資計画



図表 2-14 雇用見込み



図表 2-15 増員予定数



今後日本でのビジネスを拡大すると回答した企業に具体的な計画と理由を尋ねたところ、数百人単位の雇用増加を計画する企業もあったほか、以下のような投資拡大に対する意欲的なコメントが多くあがった。

- ・「新規の小売拠点を探している」（北米、その他サービス）
- ・「売り上げを伸ばし、規模拡大のため」（欧州、医療品・化粧品）
- ・「日本における事業拡大」（欧州、その他製造）
- ・「顧客の増加および売り上げが伸びているため」（欧州、情報通信機械器具）
- ・「日本支社の機能を強化し、支援体制をさらに強化する」（アジア、電気機械）
- ・「売り上げの伸びが期待できるため」（北米、自動車部品）
- ・「東京での規模を拡大し、大阪・名古屋・神戸で新規にオフィスを開く」（欧州、運輸）
- ・「10月に新オフィス床面積2倍のところへ移転予定。日本でのビジネスを強化するため」（欧州、その他サービス）
- ・「今後5年以内に国内に拠点を1, 2カ所増設。売り上げが伸びているため」（欧州、電気機械）
- ・「販売数増加が見込めるため」（欧州、自動車部品）
- ・「今後2年以内に、関西拠点開設」（北米、情報・ソフトウェア）
- ・「新製品導入に伴う増員」（北米、医療品・化粧品）
- ・「売り上げ規模と顧客数の増加」（大洋州、情報・ソフトウェア）
- ・「西日本を効率的にカバーする為に関西に営業拠点を開設」（欧州、電子部品・デバイス／情報・ソフトウェア）
- ・「今後5年以内に全国の量販店で製品を販売する予定。売上げが伸びているため」（アジア、精密機器）
- ・「東京以外の主要都市への拠点拡張」（北米、情報・ソフトウェア）
- ・「営業部門の拡充と、大阪支店等の開設を検討」（欧州、その他サービス）
- ・「日本シェアの拡大と売上拡大のため」（アジア、情報通信機械器具／商社・卸売）
- ・「1～2年以内に研究開発センターを開設予定」（北米、電子部品・デバイス）
- ・「2年以内に国内に5店舗を開設予定」（アジア、飲食料品／小売）
- ・「今後5年以内に日本全国に売り上げが伸びるため、営業アカウントと物流作業員を拡大して行く」（アジア、その他サービス）

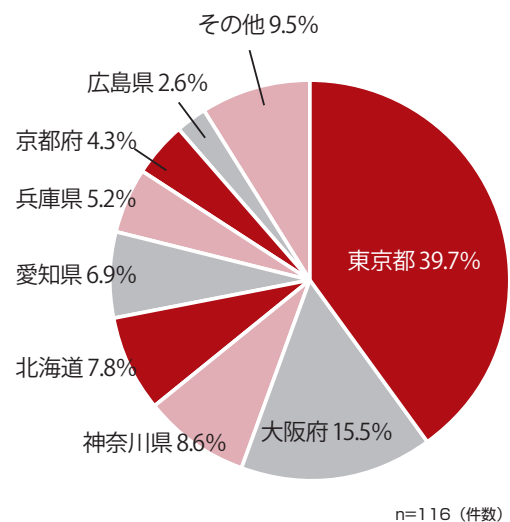
（ほか多数）

二次投資先に関するアンケート調査結果

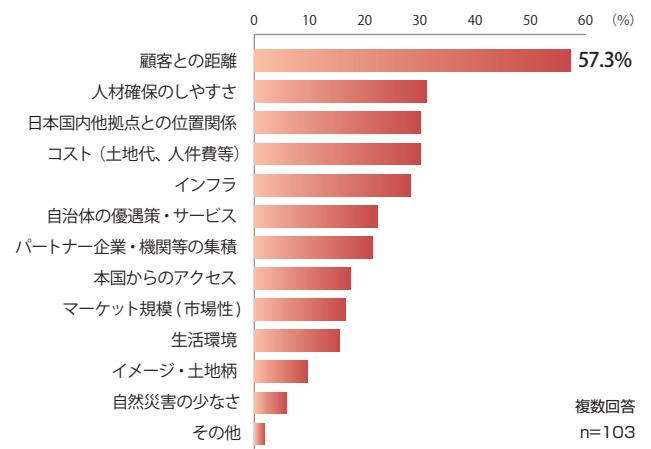
ジェットロのアンケートでは、今後オフィスや店舗の二次投資を日本国内で予定する具体的な場所（都道府県名）として、東京、大阪、神奈川に次いで北海道が上位に入った。

また、二次投資先を選ぶ際に重視するポイントとして、「顧客との距離」が半数以上、以下「人材確保のしやすさ」「日本国内他拠点との位置関係」「コスト（土地代、人件費等）」といった回答が上位を占めた。

<二次投資を予定する場所>



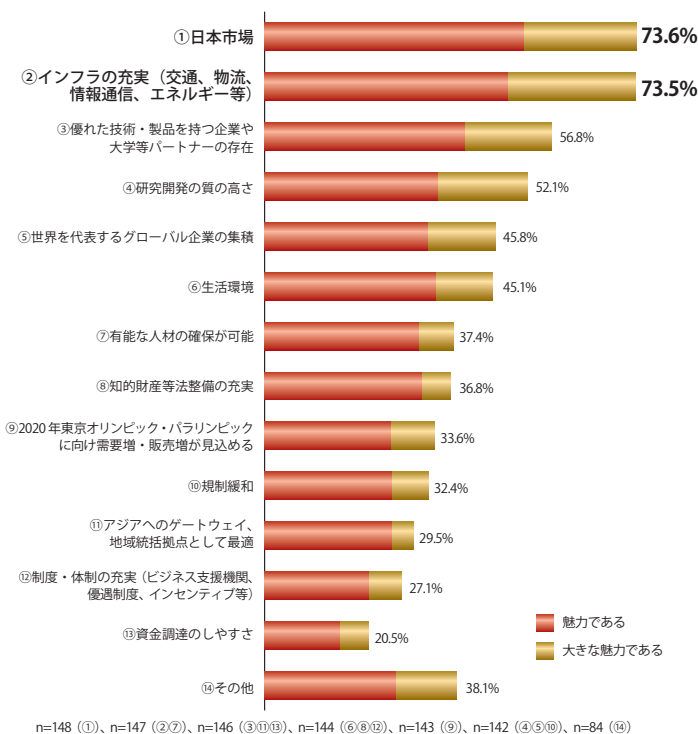
<二次投資先を選ぶ際に重視するポイント>



(3) 日本の魅力 ～最大の魅力は「日本市場」と「インフラ」～

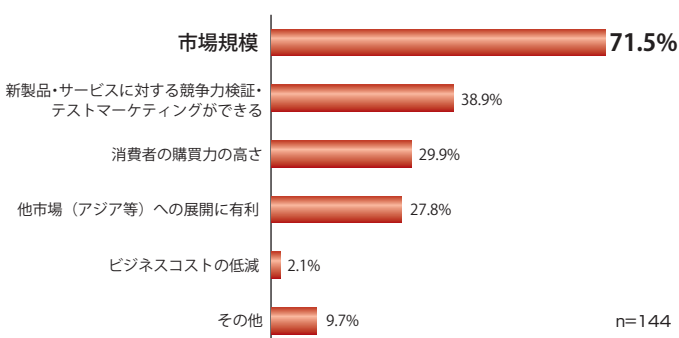
日本でビジネスを展開する上での魅力を尋ねたところ、73.6%の企業が「日本市場」を挙げ、「インフラ（交通、物流、情報通信、エネルギー等）の充実」と回答した企業も73.5%とほぼ同数となった。続いて「優れた技術・製品を持つ企業や大学等パートナーの存在」、「研究開発の質の高さ」、「生活環境」と続いた。

図表 2-16 日本でビジネス展開する上での魅力
(4段階中、上位2段階を選択した企業の割合)



「日本市場」の中でも特に魅力であるものとしては、「市場規模」が約72%と圧倒的に多く、「新製品・サービスに対する競争力検証・テストマーケティングができる」が続いた。

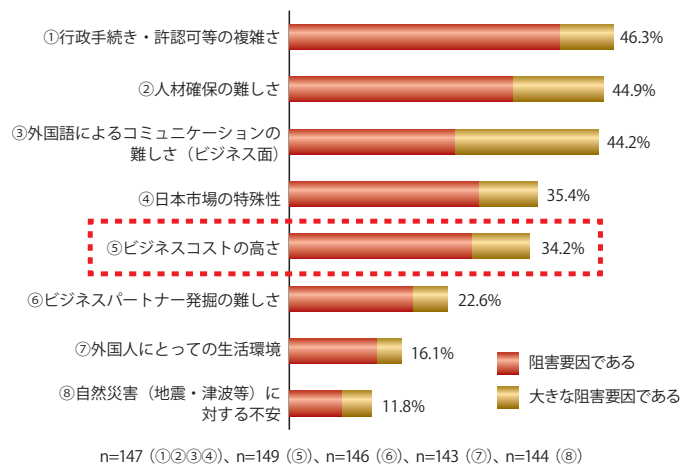
図表 2-17 「日本市場」の中で特に魅力であるもの(上位2つを選択)



(4) ビジネスの問題点： 「高コスト」の指摘は大幅に低下

日本でビジネスを行う上での阻害要因については、「行政手続き・許認可等の複雑さ」、「人材確保の難しさ」、「外国語コミュニケーションの難しさ」を4割以上の企業が課題として選択した一方、従来最も多かった「高コスト」を挙げる回答が激減した。

図表 2-18 阻害要因（4段階中、上位2段階を選択した企業の割合）



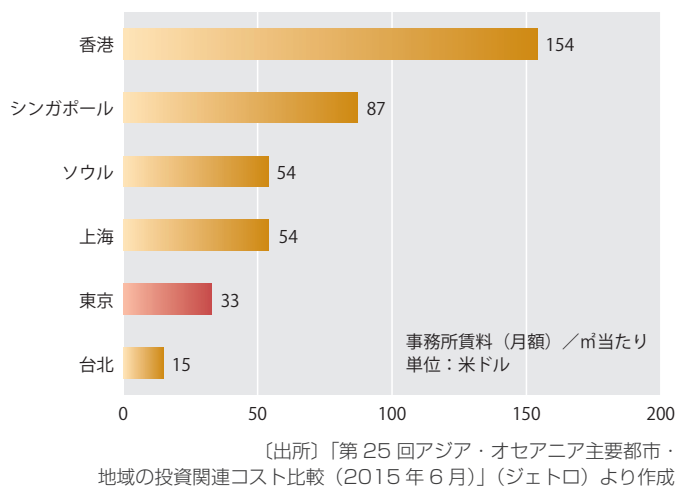
前回2013年2～3月調査では「ビジネスコストの高さ」は1位であったが、今回は5位に低下し、日本のビジネスコストに対する見方が大きく変わった。

図表 2-19 阻害要因トップ5 2013年調査と2015年調査との比較

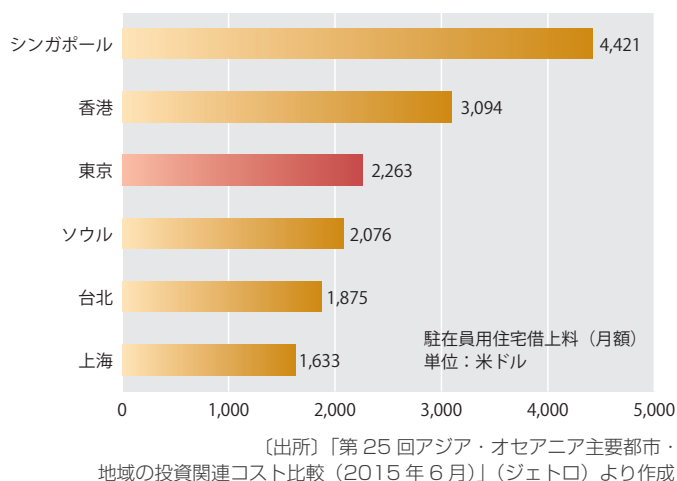
順位	2013年調査	2015年調査
1位	ビジネスコストの高さ	行政手続き・許認可等の複雑さ
2位	日本市場の特殊性	人材確保の難しさ
3位	外国語によるコミュニケーションの厳しさ	外国語によるコミュニケーションの難しさ(ビジネス面)
4位	行政手続き・許認可制度の厳しさ、複雑さ	日本市場の特殊性
5位	人材確保の厳しさ	ビジネスコストの高さ

ビジネスコストに関する改善要因については、円安に加え、例えば、アジアの都市間でオフィスや駐在員住宅の賃料を比較すると、シンガポールや香港よりも大幅に安くなっていることも要因として寄与している。

図表 2-20 アジアの都市コスト比較（オフィス賃料 2015）

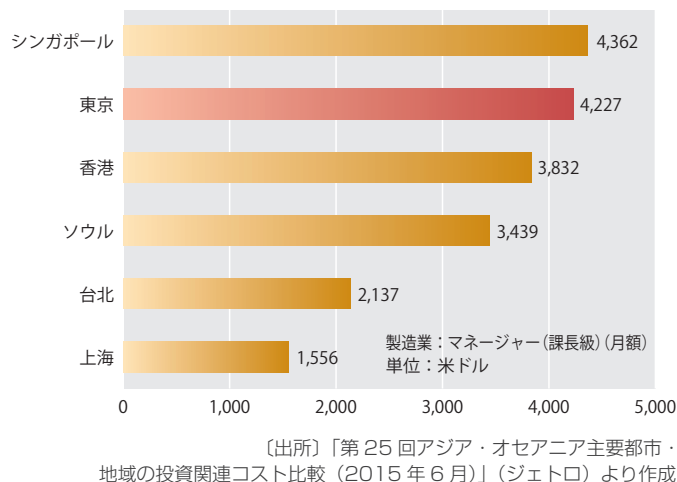


図表 2-21 アジアの都市コスト比較（駐在員住宅賃料 2015）



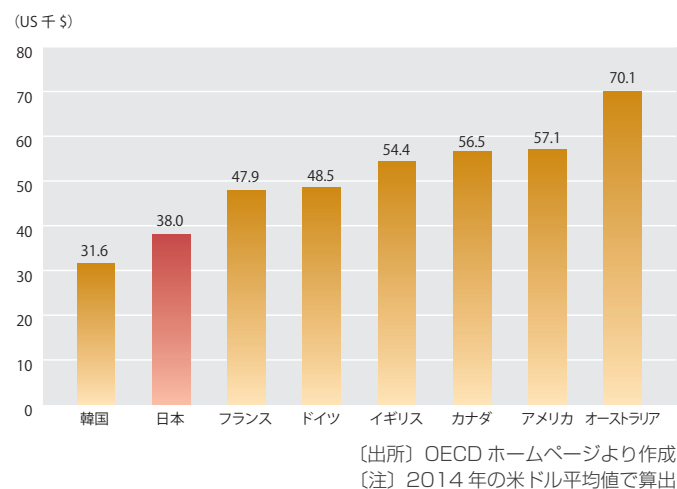
また、ビジネスコストの中で最も多くの企業が阻害要因にあげた人件費（p.22 図表 2-25）を見てみると、アジア諸国と比較して、マネージャー・クラスの給与はシンガポールよりも低くなっている。加えて、これらの都市の名目賃金上昇率は東京の 0.5% と比べて、3%～7%と高い水準で推移しており、東京よりも賃金が低い国であっても、今後数年以内に東京と同等かそれ以上の水準に上昇することが見込まれる。

図表 2-22 アジアの都市コスト比較（マネージャー・クラス給与 2015）



OECD による先進各国の賃金比較においても、東京の人件費は主な先進国よりも低く、また、2014 年の調査では、2011 年の調査よりも、年間で 1100 ドルも低下している。

図表 2-23 国別平均年収比較表（2014）



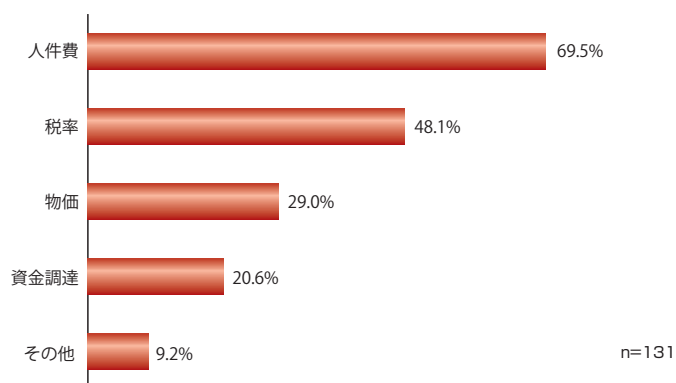
図表 2-24 国別平均年収比較表 2011 年 / 2014 年給与比較

	2011 年 (US 千 \$)	2014 年 (US 千 \$)
韓国	31.6	31.6
日本	39.1	38.0
フランス	46.9	47.9
ドイツ	46.9	48.5
イギリス	54.5	54.4
カナダ	53.8	56.5
アメリカ	56.2	57.1
オーストラリア	71.5	70.1

〔出所〕 OECD ホームページより作成
〔注〕 2014 年の米ドル平均値で算出

ビジネスコストの中で2番目にあげられた税率(図表2-25 参照)についても、政府は法人税減税に着手しており、今後は外資系企業にも税負担感の軽減が期待できる。また、外資系企業からの要望の多い項目の一つである欠損金繰り越し期間の延長については、現在は9年だが、2018年4月1日以降に開始する事業年度に生じた欠損金については、10年に延長されることが決まった。

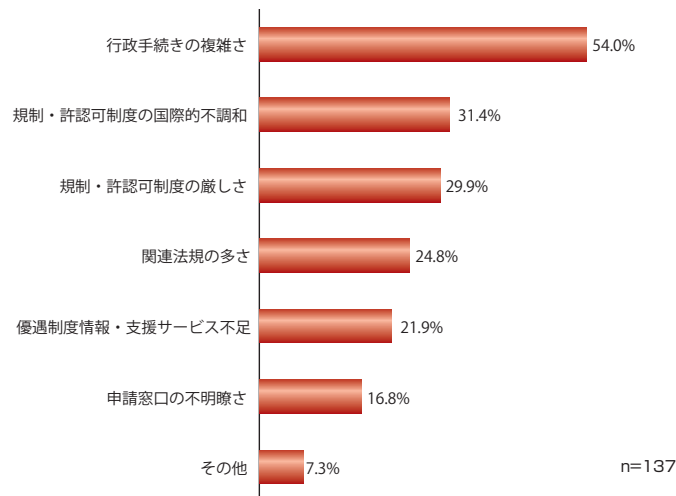
図表 2-25 「ビジネスコスト」の中でも特に阻害要因となるもの(上位2つを選択)



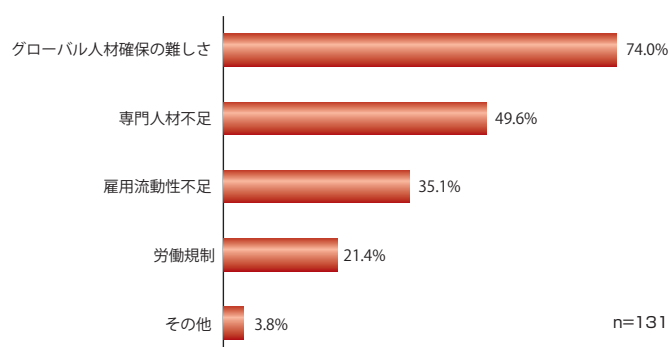
・その他の阻害要因

高コストを阻害要因とみる外資系企業が減る一方、「行政手続き・許認可等の複雑さ」(今回1位、前回4位)、「人材確保の難しさ」(今回2位、前回5位)、「外国語によるコミュニケーションの難しさ」(今回3位、前回3位)を、4割以上の企業が課題として選択しており、前回調査時と同様の課題が今回も指摘されたかたちとなっている。それぞれの内訳は以下のとおり。

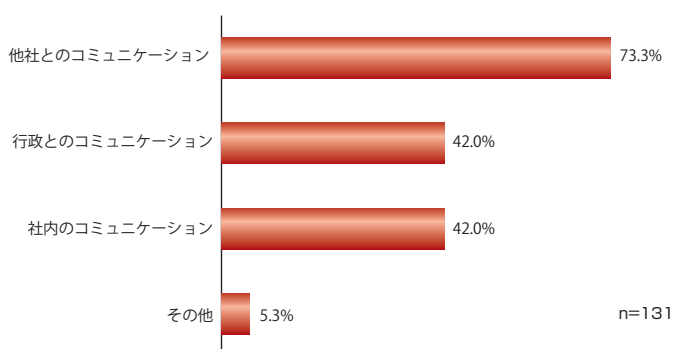
図表 2-26 「行政手続き・許認可等の複雑さ」の内訳(上位2つを選択)



図表 2-27 「人材確保の難しさ」の内訳(上位2つを選択)



図表 2-28 「外国語コミュニケーションの難しさ」の内訳(上位2つを選択)



「行政手続きの複雑さ」、「申請窓口の不明瞭さ」などへの対策としては、起業に関する手続きと相談が一カ所で実施できる「東京開業ワンストップセンター」が、既述のとおり、東京赤坂のジェトロ内に開設された。「関連法規の多さ」、「規制・許認可制度の厳しさ」への対策として、政府は各種分野で構造改革と規制緩和を進めており、今後、外資系企業にとっても行政手続きや許認可取得を進めやすい環境が整うことが期待される。

「人材確保の難しさ」の内訳では「グローバル人材確保の難しさ」が74%と高く、続いて「専門人材不足」が約50%、「雇用流動性不足」35%「労働規制」に関しても約21%が阻害要因と認識している。「外国語コミュニケーションの難しさ(ビジネス面)」の内訳では、「他社とのコミュニケーション」が約73%と高く、「行政とのコミュニケーション」「社内のコミュニケーション」ともに42%だった。

「グローバル人材確保の難しさ」は、「外国語コミュニケーションの難しさ」にも繋がるものである。先に述べた外国人の活躍推進に加え、今後さらに日本人の外国語力の底上げを図ると同時に、外国語コミュニケーション力をもつ人材を如何に育成するかが人材確保へのカギとなる。

1. 魅力あふれる地方を創生 ～政府が取り組む地方創生の推進～

地域には数多くの資源が眠っており、潜在力を最大限に発揮すれば、国内・海外のマーケットを切り拓いていくことも十分に可能である。政府は、構造改革の一環として、人口減少と少子高齢化という日本が直面する課題に対し、各地域がそれぞれの特徴を活かした自律的で持続的な社会を創生することを目指し、2014年11月に「まち・ひと・しごと創生本部」を設立した。魅力あふれる地方を創生し、「東京一極集中」に歯止めをかけ、地域の特性に即した課題の解決や、若い世代の就労・結婚・子育ての希望実現をめざしている。なお、2014年度補正予算では地方創生交付金が創設され、15以上の地方自治体が対日直接投資の取組みを開始した。

また、2015年から「地方創生特区」を創設し、企業誘致や観光誘致、雇用創出などの地域活性化策を規制緩和等で支援している。対象区域として2015年3月、秋田県仙北市（農林・医療交流）、宮城県仙台市（女性活躍・社会起業）、愛知県（産業の担い手育成）が選定された。

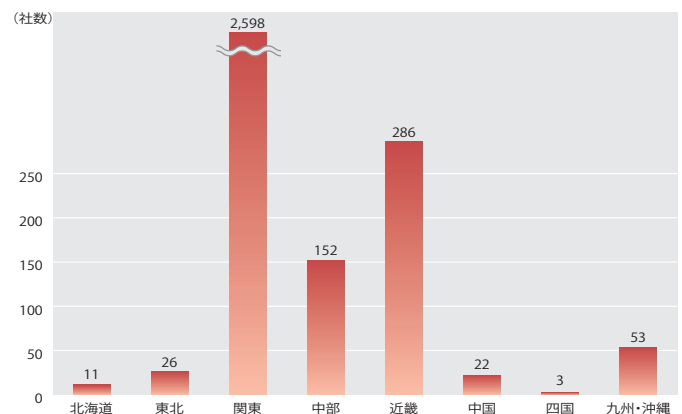
2. 首都圏に7割以上が所在 ～外資系企業の進出先～

外資系企業を地域に誘致することは、雇用創出、新技術や革新的経営の導入といった視点から地域経済再生の力ぎとして、その必要性が高まっている。しかし、2014年「外資系企業動向調査」（経済産業省）によると、外資系企業の所在地は、関東（2,598社）、近畿（286社）、中部（152社）以外の地域については、100社以下で極めて少ない状況となっている（図表3-1）。

都道府県別に所在地を見てみると、東京都には2,131社、次いで神奈川県に299社存在する。東京都と神奈川県で日本全体の77.1%を占めており、首都圏に外資系企業が一極集中しているといえる（図表3-2）。

大都市圏以外では、外資系企業による二次投資が中心となっている。東京をはじめとする大都市圏に既に進出済みの企業が営業・販売や顧客サービスのための拠点、R&Dや生産・製造のために新たに地方都市に拠点を置く事例などがある。

図表3-1 外資系企業の所在地数（地域ブロック単位）



〔出所〕「外資系企業動向調査」（経済産業省）2014年より作成

備考：ここでいう企業とは、企業群（企業グループ、連結企業等）単位の企業ではなく、子会社・関連会社も1企業としている。ただし、事業所、支店、駐在所は含まない（図3-2 外資系企業の所在地数（上位10都道府県）も同様）

図表3-2 外資系企業の所在地別会社数（上位10都道府県）

順位	都道府県	全産業	構成比（%）
1	東京都	2,131	67.6
2	神奈川県	299	9.5
3	大阪府	168	5.3
4	兵庫県	81	2.6
5	愛知県	67	2.1
6	千葉県	66	2.1
7	埼玉県	59	1.9
8	静岡県	33	1.0
9	福岡県	29	0.9
10	茨城県	21	0.7
合 計		3,151 社	

〔出所〕「外資系企業動向調査」（経済産業省）2014年より作成

外資系企業の拠点設立動向（東京以外）

2015年3月現在、日本に拠点を置く外資系企業3,117社のうち、地方に本社を有する企業は739社にとどまる。なおかつ、そのうち75%にあたる551社が神奈川県、大阪府、兵庫県、千葉県、埼玉県に立地し、都市圏に本社が集まる傾向は根強い。生産拠点も人口が多い大都市圏に近い地方都市に集まる。研究開発拠点に関しては誘致に意欲的で東京へのアクセスにも便利な神奈川県の立地が31社と多い。物流拠点は国際空港のある地域や高速道路の地の利がある地域が好まれる傾向がある。その他拠点も大都市圏に多い。

	本社	生産拠点	研究開発	物流	その他
1位	神奈川 (267 社)	静岡 (39 社)	神奈川 (31 社)	大阪 (22 社)	大阪 (523 社)
2位	大阪 (115 社)	神奈川 (34 社)	兵庫 (16 社)	千葉 (20 社)	愛知 (371 社)
3位	兵庫 (80 社)	茨城・千葉 (24 社)	静岡 (15 社)	兵庫 (15 社)	福岡 (248 社)
4位	千葉 (49 社)	愛知 (13 社)	愛知 (13 社)	愛知・神奈川 (14 社)	北海道 (202 社)
5位	埼玉 (40 社)	茨城 (10 社)	茨城 (10 社)		神奈川 (162 社)
6位	愛知 (33 社)	愛知・埼玉 (23 社)	栃木 (8 社)	埼玉 (11 社)	広島 (150 社)
7位	静岡 (17 社)	栃木 (22 社)	大阪 (6 社)	福岡 (10 社)	宮城 (145 社)
8位	茨城 (12 社)	兵庫 (18 社)	埼玉 (5 社)	広島 (9 社)	静岡 (93 社)
9位	広島・福岡 (10 社)	三重 (15 社)	福岡・福島 (4 社)	静岡・北海道 (7 社)	兵庫 (91 社)
10位		群馬 (11 社)			埼玉 (83 社)

〔注〕小売店舗や保険の営業拠点および非公表の拠点などは含まず。

〔出所〕「2015 外資系企業総覧」（東洋経済）よりジェトロ集計

column

3. 地域に貢献する外資系企業の事例

外資系企業は様々な形で地域に貢献しており、外資系企業を誘致したことによる様々なメリットが各地で生まれている。

(ジェットロウェブサイト「地域経済に貢献する外資系企業」より作成)

(1) 地域の産品を世界に発信する企業

農産物や農業関連資材の貿易会社である台湾鼎三国際社の日本法人である **Limex Japan(ライメックスジャパン)** は、島根県や石川県の米や日本茶など、日本各地の食品を台湾に輸出している。また、オランダ発のグローバル錦鯉販売業者である **KoiBito Japan(コイビト・ジャパン)** は、最大の調達先である岡山県と新潟県小千谷市に進出、九州でも調達を行い、欧米、アジア十数カ国に輸出している。



写真提供：Limex Japan

(2) 地域に再生可能エネルギーを広める企業

カナダの屋上型太陽光発電企業である **Solar Power Network(ソーラーパワーネットワーク)** は、静岡県富士市の浄化センター、群馬県伊勢崎市のホームセンターなどの屋上を賃借し、太陽光発電所を建設。地域の資源・遊休地を活用して日本での分散型エネルギーの促進とCO₂排出量削減や地元企業の売電収入獲得などに貢献している。



写真提供：ソーラーパワーネットワーク

(3) 地域に雇用をもたらす企業

世界最大級の家具チェーン企業であるスウェーデンの **IKEA(イケア)** は、2006年にオープンした船橋店(千葉県)を手始めに関東と関西、九州に6店舗、そして2014年、立川と仙台に、さらに2015年10月には **IKEA Touchpoint 熊本** をオープン。雇用者数は2,800人にのぼる。また英国発の化粧品・石鹸などの製造小売大手の **LUSH(ラッシュ)** は、日本全国に143店舗を展開。神奈川県に工場を設立して国内で原材料調達・製品を生産しており、全国では1,800人を雇用している。



写真提供：LUSH

(4) 地域に外国人観光客を誘致する企業

香港の **Mingly Corporation(ミンリー・コーポレーション)** (日本に **Osbert Hotels(オズベルトホテルズ)** 社を設立) は、経営破たんした宮城県の温泉旅館「竹泉荘」(刈田郡蔵王町遠刈田温泉) を高級温泉・スパリゾートとして生まれ変わらせ、外国人旅行者の誘致だけでなく、地元人材の雇用にも貢献している。また、中国の春秋航空、吉祥航空、韓国の **Air Busan(エアブサン)**、

T' Way Airlines(ティーウェイ航空)、マレーシアの **Air Asia X(エアアジア X)** など、地方路線を就航する **LCC(格安航空会社)** が増えており、アジアを中心に多くの観光客を誘致している。また、外資系大手旅行代理店や富裕層向け旅行会社、スキーツアー専門会社などが地方ツアーを企画したり、外資系ホテル予約サイトなどが地方の観光地やホテル・旅館等を世界に発信している。



写真提供：Osbert Hotels

(5) 日本企業にノウハウを提供する企業

juwi(ユーイ) 自然電力は、太陽光発電や風力発電などの再生可能エネルギー事業を手掛ける。世界的な購買網や最新の施工ノウハウを活用し、秋田県、和歌山県、山口県、熊本県、栃木県等全国でプロジェクトを拡大している。また、2001年に、フランスの **Vilmorin & Cie(ヴィルモラン)** の一部となった **みかど協和** は、国内5カ所(千葉県、北海道、愛知県、熊本県、東京都)の拠点を有し、野菜の種子の改良や生産から、販売までを手掛けている。ヴィルモラン社が開発した「DNA マーカー」等のバイオ技術を活用することで、最先端の研究ツールや器材を現場に取り入れている。



写真提供：みかど協和

(6) 地域に研究開発拠点を設立した企業

米国に本社をおく最先端の半導体用研磨剤および研磨布メーカーである **Japan Cabot Microelectronics(日本キャボット・マイクロエレクトロニクス)** は、三重県津市に研究開発センターを開設。2013年に、超硬質材料基盤の研磨剤の開発機能を同研究開発センターに移管し、アジア新興国市場での販路拡大のハブとした。また、ベルギーの非鉄金属および機能材料メーカー **Umicore(ユミコア)** は日本国内でのリチウムイオン電池の正極材への需要増を受け、兵庫県神戸市に製造拠点を設置した。2012年、日本企業との共同出資により **(株)ユミコア日本触媒** を設立し、愛知県常滑市に自動車触媒の研究開発拠点(常滑テストセンター)も開設した。



写真提供：ユミコア日本触媒

(7) 地域の雇用を守った企業

米国の半導体大手の **Micron Technology(マイクロンテクノロジー)** は、会社更生法の適用を申請したエルピーダメモリを2013年に買収した。エルピーダが持つ主力生産拠点の広島工場(広島県東広島市)や、半導体組み立て子会社の秋田エルピーダメモリ(秋田市)などを含め、エルピーダの事業運営を引き継いでいる。生産拠点や子会社を含めると、国内で約3500人の雇用と数多くの取引企業を守ったことになる。その後も2014年度から2016年度にかけて2年連続での追加投資を行うことが報道されている。

I

ジェトロの対日投資促進事業

ジェトロは、安倍政権の対日投資倍増計画のもと、世界 54 カ国 73 事務所、本部（東京）、大阪本部、アジア経済研究所、貿易情報センター 43 事務所のネットワーク（2016 年 1 月現在）を活用して、各種広報事業や対日投資関心企業発掘などの誘致活動を行っている（図表 4-1）。

外国企業の関心が高く、成長が見込まれる、(1) ライフサイエンス (2) 環境・エネルギー (3) ICT (4) 製造・インフラ (5) 観光 (6) サービスを誘致重点分野と位置けるとともに、研究者層の厚さ、高い技術力、知的財産権ルールを遵守する良好なビジネス環境などをアピールして R&D 拠点の誘致にも力を入れている。

2015 年度においては、従来の誘致活動を拡大・強化するために、1) 国内外における誘致体制の強化 2) 我が国企業と外国企業とのマッチング機会の創出 3) トップセールス 4) 地方創生への貢献（地方への誘致促進に向けた自治体との協働）など体制強化や新たな取り組みを進めている。

1. ジェトロの活動実績（誘致実績）

2003 年に対日投資促進事業を開始してから、この 12 年間で、ジェトロは日本への投資に関心のある 1 万 2,000 社以上の外国企業を支援し、そのうち 1,200 社以上が実際に日本に進出した。（p.27 図表 4-2）。地域別では、北米・欧州・アジアがそれぞれ約 3 分の 1 を占めている。業種としては、ICT・情報通信・PC 機器関連や電気電子・精密機器が合わせて半分以上を占める（ジェトロの実績は P.27 図表参照）。

・トップセールス・海外セミナー

対日投資トップセールスとして、2014 年 5 月には、訪英中の安倍首相を招いて対日投資トップセールスセミナーを行った。本セミナーでは安倍首相をはじめ、投資誘致に積極的な自治体の首長（広島県、三重県、神戸市、福岡市）も登壇し、日本および国内地域への投資を呼びかけた。また、同年 9 月には、安倍首相の訪米にあわせてニューヨークで対日投資セミナーを開催。ロンドンに続き自治体の首長（和歌山県、京都市、新潟県十日町市、岡山県美作市）も登壇し、地域の魅力を訴えた。

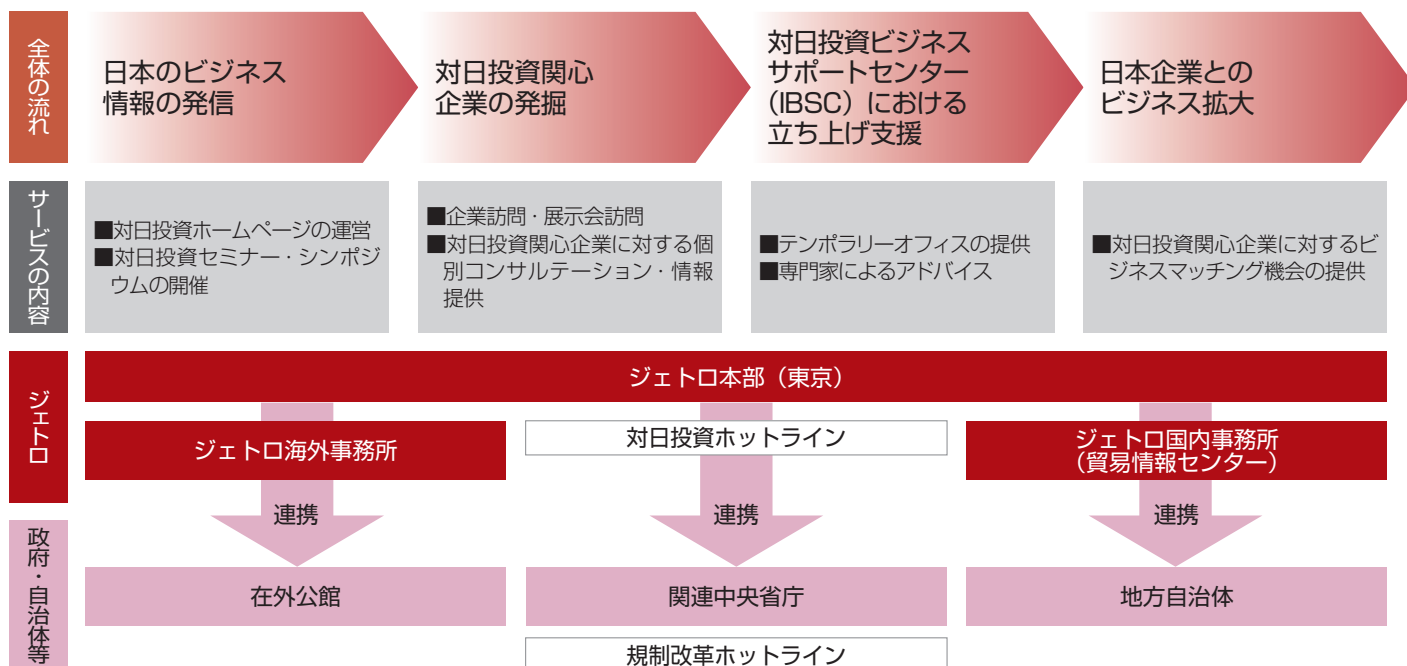


2015 年 5 月の対日投資セミナー（於：ロサンゼルス）

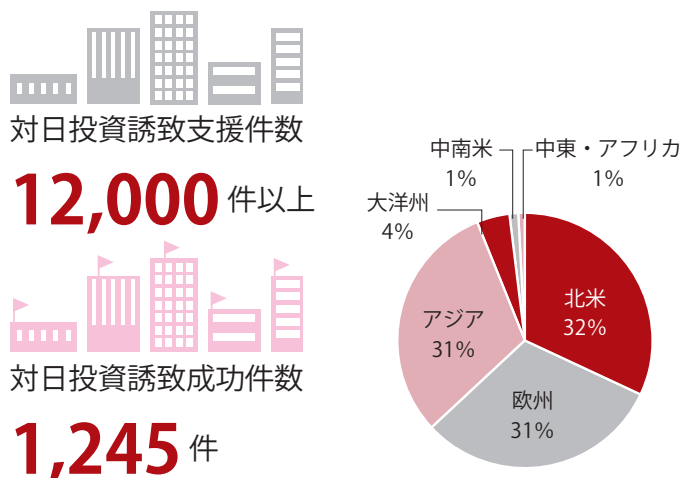
2015 年も 5 月に安倍首相やプリツカー米国商務長官、ケネディ駐日米国大使等を迎え、ロサンゼルスで「日米経済フォーラム」を開催、日米双方より企業関係者など約 500 人が参加した（写真）。9 月には、再度ニューヨークで安倍首相を迎えてセミナーを開催した。

欧米でのトップセールスに留まらず、2015 年度はアジア全体で、30 件以上の対日投資セミナー開催を予定している。こうした活動強化により、年度内にアジア地域から 47 件以上の誘致成功を目指している（14 年度目標の約 1.5 倍）。

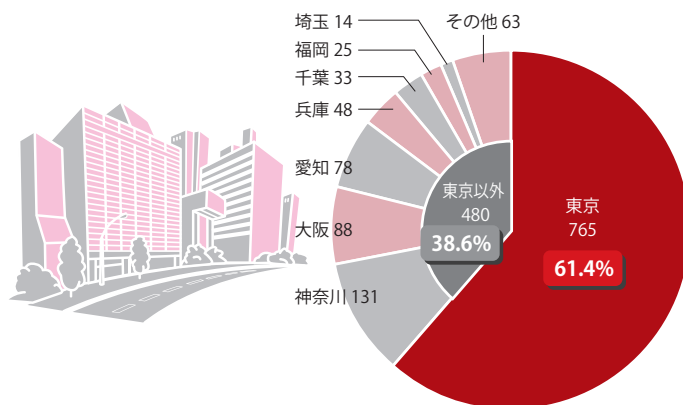
図表 4-1 ジェトロの対日投資活動



図表 4-2 ジェトロ対日投資誘致成功件数(2003～2014年度)



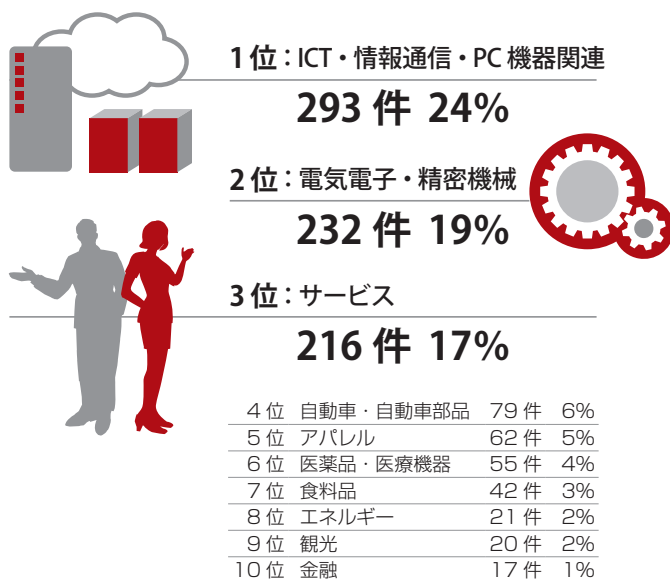
図表 4-3 ジェトロ対日投資誘致成功件数(進出先別)



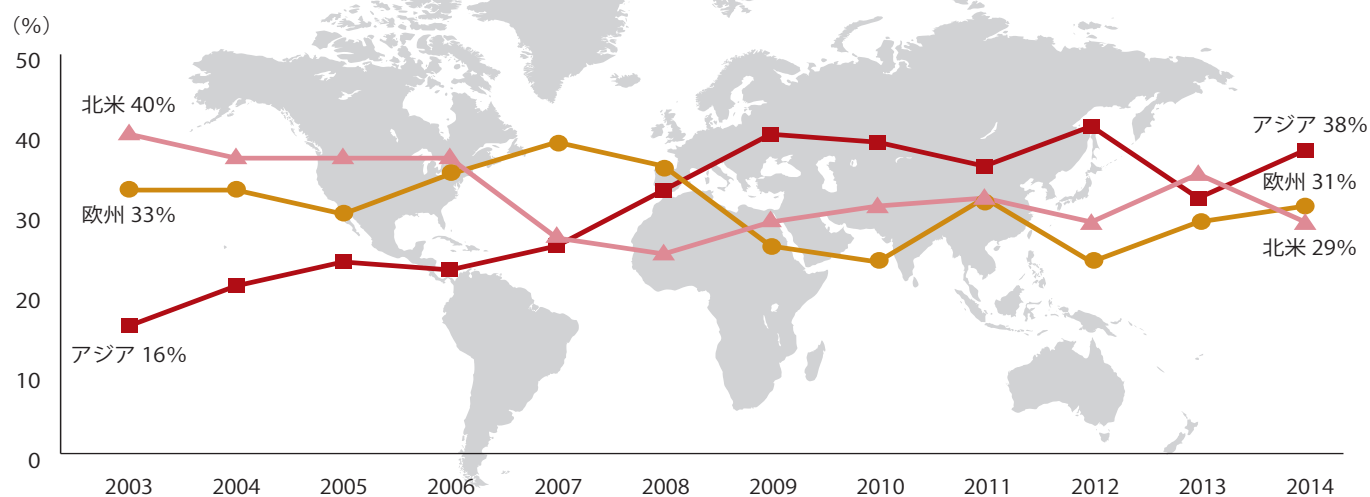
図表 4-4 ジェトロ対日投資誘致成功件数(国別)

合計 1,245 件： 北米 399 件 欧州 389 件 アジア 382 件 その他地域 75 件		
順位	国名	件数
1	米国	369
2	中国	127
3	ドイツ	107
4	韓国	84
5	英国	76
6	フランス	64
7	オーストラリア	44
8	シンガポール	38
9	台湾	38
10	香港	34

図表 4-5 ジェトロ対日投資誘致成功件数(業種別比率)



図表 4-6 誘致成功案件 地域別比率の推移



2. 対日投資関心企業の発掘・支援

海外では、ジェトロ海外事務所の誘致担当者や外部の専門家が対日投資有望企業の情報を把握し、日本進出への働きかけを行っている。また、在外公館や諸外国の貿易投資振興機関等と**セミナー開催**や業界団体等への**共同訪問**などで連携を行い、日本の投資環境情報の発信や有望企業の発掘、情報提供等の支援を実施している。

国内では、日本進出に関心を持つ外国企業に対し、ジェトロの専属スタッフや市場専門家などによる**個別コンサルティング**を通じて、日本市場、産業情報の提供や許認可等に関する**情報提供**などを行っている。また、海外オフィス経験者を中心に5人の外国人スタッフを常駐させ、米国、中国、韓国、シンガポール、台湾等の外国企業からの問合せに直接対応できる**国別デスク**を設け、外国企業を母国語で支援できる体制を整えている。

・対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）

ジェトロでは、東京をはじめとする**国内主要都市6カ所**（東京、横浜、名古屋、大阪、神戸、福岡）に**対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）**を設置している。それぞれ経験豊かな専属スタッフや専門家が、官民にまたがる広いネットワークを通じた情報の提供や、個別企業に応じたコンサルティングを無料で行い、日本進出に向けた**ワンストップサービス**を提供している。また、日本での会社設立準備のための**オフィススペースの提供**も行っている（50営業日無料）（図表4-7、4-8）。

図表 4-7 ジェトロ IBSC (Invest Japan Business Support Center)

Consulting 企業ごとに個別のコンサルティングを無料で実施

- ・ 法務相談
- ・ 規制情報提供
- ・ 物件探し
- ・ 税務相談
- ・ 商習慣相談
- ・ 補助金等申請サポート
- ・ 各種コスト試算
- ・ 人材探し

Facilities テンポラリーオフィスを無料で提供

- ・ 50営業日無料で利用可能
- ・ 受付対応可能(共同)
- ・ 国内の6主要都市にオフィスあり
- ・ PCルーム(プリンタ・スキャナ有)完備
- ・ 机・椅子・電話等ビジネス環境完備
- ・ 会議室、多目的ホール利用可能

Information ビジネスに必要な各種の情報を提供

- ・ マーケットレポート
- ・ サービスプロバイダ情報
- ・ ビジネスパートナー情報
- ・ 政府機関へのアクセスサポート
- ・ オンラインデータベース
- ・ 規制改革要望の受付

図表 4-8 対日投資・ビジネスサポートセンター設置都市



攻めの誘致

～産業スペシャリスト等を活用した大型案件の発掘・誘致を強化

column

日本で事業ポテンシャルがある外国企業に対する対日投資の関心を喚起するため、ジェトロは、“産業スペシャリスト”と称した外部専門家等を活用しながら、グローバル企業の経営幹部等キーパーソンの特定、個別のビジネスモデル提案および継続的な情報提供等、より能動的な発掘・誘致活動を行っている。

2014年度は、専門知識とグローバル企業の経営幹部とのネットワークを有する“産業スペシャリスト”（60人）を活用し、外国企業3,000社以上に個別アプローチを行う積極的な誘致活動を実施した。具体的には、8分野（ライフサイエンス、環境・エネルギー、IT・エレクトロニクス、観光、インフラ関連、金融関連・サービス、農業、教育）で大型の対日投資が見込める有力海外企業3,000社をリストアップし、関心度ヒアリングを実施した。そこから有望企業300社以上に対して具体的な投資プランの提案などを行った。最終的に10社の投資が決定した。2015年度は、誘致最前線の海外における“産業スペシャリスト”の重点化による、有望案件に対するアプローチを強化。有望企業の対日投資計画具現化を支援すべく、国内におけるより詳細な市場情報等の提供やビジネスモデルの提案を実施している。

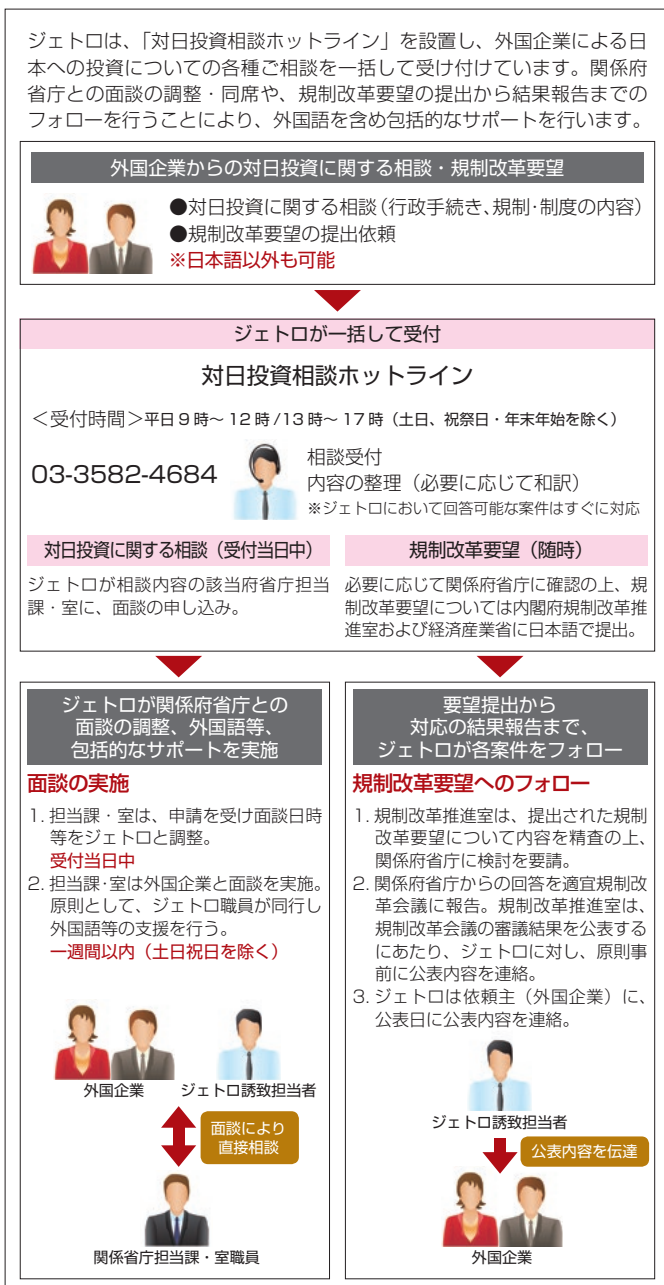
・対日投資相談ホットライン

ジェトロは「対日投資相談ホットライン」(図表 4-9)を設けて外国企業からの規制改革要望・相談を受け付け、政府への提言や面談の調整等を行っており、要望や相談が政府に伝わる体制を整えている。相談内容に応じて関係省庁との面談調整・同席や、規制改革要望の提出から結果報告までのフォローを行うことにより、外国語を含め包括的なサポートを実施している。

第2章でも紹介した外国企業の子会社設立における外国人代表取締役の日本居住要件の撤廃は、この取り組みにより実現したものである。

図表 4-9 対日投資相談ホットライン

<https://www.jetro.go.jp/invest/hotline/>



・国際協業マッチング支援

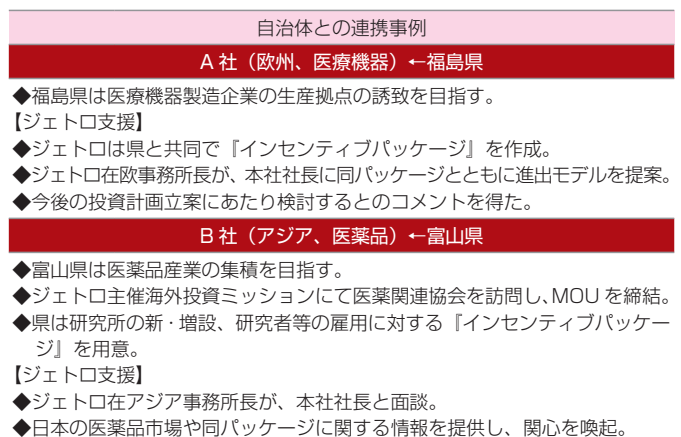
日本企業による外国企業の販路や技術等の活用、日本企業とのビジネス拡大による外国企業の日本進出および日本での投資拡大のきっかけ作りを目的に**マッチング支援事業**を行っている。2014年5月に東京で開催した「ビジネス提携交流会 - 医療機器分野 -」では、GEヘルスケア・ジャパン、スリーエムヘルスケア、日本ベクトン・ディッキンソン、日本メドトロニックといった外資医療機器メーカーと関連製品・技術を有する日本の中小企業とのアライアンス形成を目的に**ビジネス提携交流会**を開催した。また、観光分野においては、2014年7月「日本企業との連携」をテーマに、春秋グループ、エアアジア、トリップアドバイザーといった外資系観光関連企業5社が、外国人旅行者向けのサービスや日本企業との協業の可能性などについて来場日本企業にプレゼンテーションを行った。日本側からは、旅館やホテル、旅行会社、外食サービス、地銀、自治体などが参加し、登壇外資系企業とのビジネス交流を行った。観光分野のマッチングは東京に加え、京都でも開催した。京都のイベントでは具体的な取引成約に至ったケースがあった他、外資系企業が地元の観光協会を訪問するなど、自治体との協力においても成果をあげた。

3. 自治体との協業

地方創生への貢献を念頭に、外国企業誘致に積極的な**自治体と二人三脚**で、二次投資を含む外国/外資系企業の誘致に向けた活動を行っている。

例えば、自治体が策定する産業振興戦略の中に外国企業誘致を位置づける提案、誘致戦略作りのサポート、ターゲット企業へのアプローチ方法、外国企業向けインセンティブ創設の提案などを行っている。また、トップセールス、二次投資セミナー、地域の魅力分析、および地域支援拠点の整備等を自治体と協力して行っている(図表 4-10)。

図表 4-10 自治体との連携事例



4. 支援強化：一次から二次投資までの円滑な支援を実現

ジェトロは2015年4月に、すでに日本に進出している外資系企業からの二次投資を促進する外資系企業支援課を新設した。これまでジェトロでは、外国企業が日本に初めて進出する段階での拠点設立支援に注力して誘致活動を行ってきたが、さらに日本国内での拠点拡大（二次投資）まで対象を拡げ、シームレスな支援を行っていく。

具体的には、①外資系企業訪問によるニーズ把握 ②ビジネス拡大支援策の提供 ③特に地方・地域への二次投資支援 ④企業が抱える課題を取りまとめ、政策提言や規制緩和へつなげる、といった内容。このような活動を通じ、外資系企業のビジネス拡大、定着率の向上、二次投資の増加・成功を実現し、さらに外資を呼び

込み、地方創生に貢献していく。また、今後IBSCを利用し拠点を設けた企業が引き続き日本で円滑に活動を行っていただけるようにする等、幅広いサポート業務を展開する。

また、主要国の海外事務所に対日投資の専門要員約40人を増員するとともに、本部においても国内企業とのマッチング業務や既進出企業の追加投資案件発掘を担う専門要員を増員し、対日投資支援体制を強化した。これにより、ジェトロ国内外の対日投資の要員をほぼ倍増した形となる（外部専門家を含めた誘致従業者数は160人）。

外国企業との投資提携を推進する体制を新たに整備 ～ 日本の中堅・中小企業のグローバルアライアンススキーム ～

column

日本の中堅・中小企業の潜在力を掘り起こし、外国企業の有する実用化ノウハウ、海外ネットワーク等の優れた経営資源を活用することによって、中堅・中小企業の海外事業展開等を推進するスキームが経済産業省の主導により始まった。

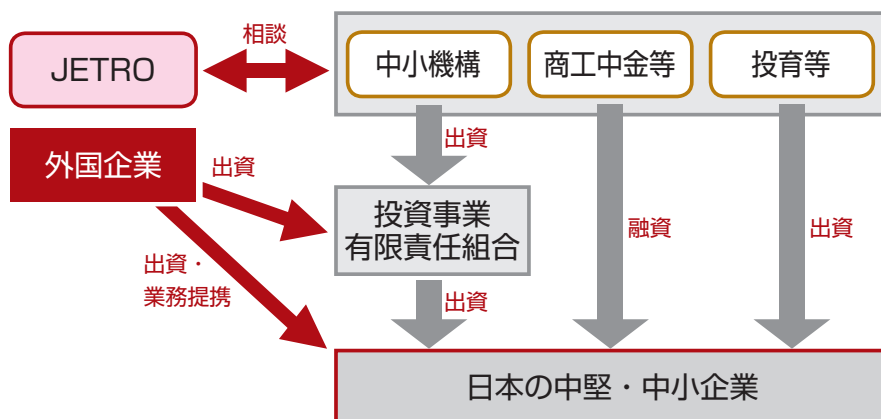
ジェトロが窓口となり、外国企業の要望等を独立行政法人 中小企業基盤整備機構（以下 中小機構）、株式会社 商工組合中央金庫（以下 商工中金）、中小企業投資育成 株式会社（以下 投育）をはじめとする関係機関に繋ぐ体制を整備し、外国企業との投資提携の機会を探る。

外国企業による出資参画・経営関与によって、海外販路の拡大やオープンイノベーションの推進が見込まれる案件に対しては、中小機構が出資参画する「中小企業成長支援ファンド」の活用を促進する。同ファンドは、以下のような活用が期待される。

- ① 金融機関等の外国企業と中小機構がファンドに対して共同出資し、同ファンドから中堅・中小企業に対して投資
- ② 事業会社等の外国企業とファンドが中堅・中小企業に対して共同投資

2015年に、まず、中小機構、商工中金、投育にそれぞれグローバルアライアンス推進窓口を設置し、ジェトロと連携して外国企業と日本の中堅・中小企業とをマッチングする体制を整備した。

本スキームは、日本の中堅・中小企業の更なる海外展開に貢献するとともに、対日直接投資の拡大を通じた国内雇用の創出、地域経済活性化にも貢献することが期待される。また、官民ファンドが形成されることにより、外国企業とファンドによる投資（出資）を円滑化する。



外国企業との提携に向けた投資ファンド組成事例

～ 日本の中堅・中小企業と外国企業との提携等の推進のため、日本で投資ファンドを組成 ～

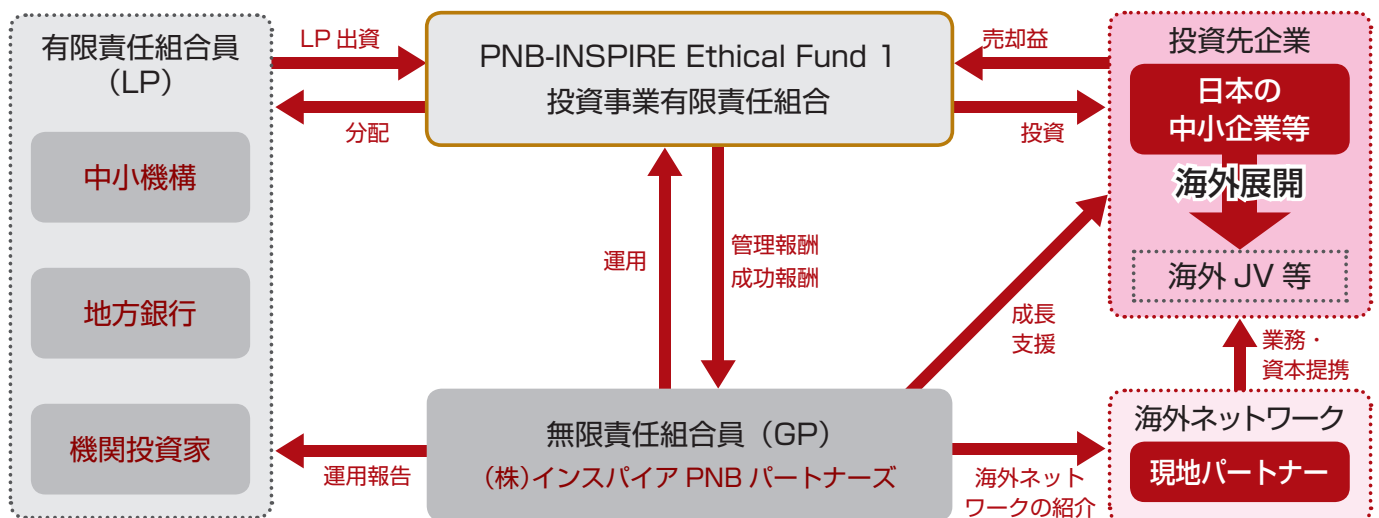
column

日本の中堅・中小企業が、独立行政法人中小企業基盤整備機構（以下「中小機構」）などのファンドの活用により、外国企業との提携、海外市場開拓あるいはベンチャーの育成を通じた、企業価値の向上を目指す事例を紹介する。

マレーシア

○中小企業成長支援ファンドが「株式会社インスパイア PNB パートナース」の投資事業有限責任組合に対し、24 億円の出資を行う契約を締結
中小機構は、「株式会社インスパイア PNB パートナース」（以下、「IPP 社」）を無限責任組合員とする投資事業有限責任組合に対し、中小機構出資分として 24 億円を出資することで合意し、2014 年 4 月に契約を締結した。（ファンド総額は、中小機構出資分のほか、マレーシア政府系投資機関 PNB 等の機関投資家・地方銀行出資分を含め計 51.5 億円規模）

同「組合」は、著しい成長が期待される ASEAN およびイスラム市場への海外展開支援をテーマにした、我が国で初めてのイスラム法（シャリヤ）適格 PE ファンドで、グローバル市場に通用する商品・サービスを有する中小企業等に投資を行う。IPP 社が保有する海外ネットワークの活用により外国企業との提携や現地組織の強化を促進し、商品の現地化、海外市場開拓等のハンズオン支援を行うことで投資先企業の海外事業の拡大を支援する。



〔出所〕中小機構ウェブサイトより作成

台湾

○日本と台湾の創業分野を中心とした未上場バイオベンチャーのための投資ファンドを組成

大和証券グループの DCI パートナース株式会社（親会社：大和企業投資株式会社）は、中小機構や台湾政府機関である行政院国家発展基金（NDF）、国内外の投資家より出資を得て、「大和日台バイオベンチャー投資事業有限責任組合」（出資約束総額 93 億円）を組成したことを 2015 年 2 月に発表した。今後、出資約束総額を 120 億円程度をめどに拡充していく予定だ。

日本においては、2008 年のリーマンショック以降、バイオベンチャーに対するリスクマネーの供給は十分とは言えず、資金面の制約からベンチャー企業の成長が難しい時期が長期間続いており、ベンチャーキャピタルの資金調達環境も大変厳しい。このような状況において、中小機構や NDF をはじめとして国内外の投資家からも出資を得て、バイオ専門ファンドとしては日本最大級の金額にて組成された。今後は、同ファンドを通じて、「黎明期から成長期に入った日台のバイオベンチャーにリスクマネーを供給し、投資先企業の研究開発の促進および企業価値向上に努め、投資リターンを追求する」としている。

日本政府は「日本再興戦略」「健康・医療戦略」にて、健康医療産業の育成を強力に進めている。

最近では、医薬品医療機器等法（改正薬事法）・再生医療等安全性確保法が施行され、創業支援ネットワークの発足など、再生医療を中心に創業環境を取り巻く規制面の整備が進められるとともに、様々な支援が行われている。創業バイオベンチャーにおいては、ライセンス導出の件数が増加傾向にあるとともに、開発した医薬候補品の上市例も登場してきており実績が上がってきている。

5. 対日直接投資促進に資する情報発信

ジェトロは、大規模なトップセールスで広く対日投資への歓迎姿勢を示すだけでなく、ウェブサイトやメールマガジン、セミナー、個別企業訪問等、様々な情報発信活動を行っている。

日本市場の魅力やインセンティブ情報、外国企業の対日投資成功事例等を紹介するほか、拠点設立に関する手続きやジェトロの各種支援についてウェブサイト等を通じて積極的に発信している。また、業種別の市場概況として、環境・エネルギー、ライフサイエンス、ICT の市場の魅力を伝える広報パンフレット「**Attractive Sectors**」を作成している。

対日投資ウェブサイトにおける提供情報項目

- ・対日進出サクセスストーリー
- ・外国企業向けインセンティブ
- ・ジェットロの取り組み
- ・対日投資相談ホットライン
- ・地域進出支援ナビ
- ・日本での拠点設立方法・コスト試算ガイド
- ・対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）
- ・「地域進出」支援メールニュース
- ・産業情報・レポート

図表 4-11 対日投資サイト <http://www.jetro.go.jp/invest/>

〔出所〕 ジェトロHP

また、会社設立の手続き案内「**Laws & Regulations on Setting Up Business in Japan**」は、日本での会社設立に伴う登記、査証、税制、人事・労務、商標・意匠の制度情報や各種手続きをまとめた資料だが、2015年度上半期(4-9月)でのア

クセス件数が日英サイトで 28 万件を超えるなど、情報ニーズが高く、好評を博している。(http://www.jetro.go.jp/invest/setting_up.html)

(両資料いずれも以下の言語で作成: 日本語、英語、フランス語、ドイツ語、中国語〈簡体字・繁体字〉、韓国語)

「地域進出支援ナビ」では、地域の投資環境や産業情報の紹介、自治体のインセンティブや各種支援、物流インフラ、外国人向けの生活環境などを都道府県別や誘致重点産業別で検索できるほか、自治体ごとのデータ比較も可能となっている（図表 4-12）。

図表 4-12 地域進出支援ナビ

<http://www.jetro.go.jp/invest/region.html>



〔出所〕 ジェトロHP

図表 4-13 資料「外資の対日投資成功事例 - サクセスストーリー」
http://www.jetro.go.jp/invest/success_stories/case_studies.html



〔出所〕 ジェトロHP

6. 進出企業事例（ジェトロ重点 6 分野より）

■ジェトロの重点誘致分野

ジェトロは分野を問わず対日投資支援を行っているが、特にマーケットの成長や雇用の創出が見込まれる分野や、資源や技術の活用が期待できる分野、そして日本社会への貢献度が高い分野として、以下の 6 分野を重点的に支援している。

分野ごとに代表的な進出事例を次頁以降紹介する。（ジェトロウェブサイト「外資の対日投資成功事例（サクセスストーリー）」、「外資系企業動向」より）

1

環境・エネルギー



■次世代自動車、新エネルギー
（リチウムイオン電池、太陽電池等）

⇒国際競争力のある日本企業の国内集積の補完的役割を外国企業が果たす（部品、部材供給等）。

4

サービス



■大型小売（ファストファッション、会員制量販店等）、電子商取引、BPO

⇒新たなビジネスモデルや付加価値の提供等による内需拡大・雇用創出に貢献。

2

ライフサイエンス

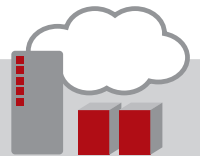


■医薬品・医療機器・再生医療

⇒国内需要が拡大する分野において外国企業が重要な役割を果たす。

5

ICT



■データセンター、クラウドソリューション、パッケージソフトウェア

⇒国内需要が拡大する分野において外国企業が重要な役割を果たす。

3

観光



■外国人観光客向け投資
（エアライン、ホテル、旅行会社等）

⇒海外からのヒトの流入増により国内需要が拡大する分野、地域活性化に大きく寄与。

6

製造・インフラ



■航空機関連、自動車部品、空港、上下水道、道路運営事業等

⇒国際競争力のある日本企業の国内集積の補完的役割を外国企業が果たす（部品、部材供給等）。



Ciel Terre Japan (シエル・テール・ジャパン) フランス

水上設置太陽光発電事業を手掛けるフランスの Ciel & Terre は、2013 年、東京都に株式会社 Ciel Terre Japan を設立。日本やアジアでの事業展開を通じ、水上設置太陽光発電のさらなる普及を目指す。

業務内容

Ciel Terre は 2006 年の設立以来、55 以上の屋上・陸上設置太陽光発電所を手掛け、土地開拓から太陽光架台販売、設計、運営、融資など、太陽光発電の各事業に関わってきた。その実績を持って、日本を始めイギリス、米国、ブラジル東南アジア等、自社開発の水上太陽光架台 HYDRELIO (特許を取得している技術で、フローティングユニットに太陽光パネルをセットすることで、水上での発電が可能となる) を世界各国に導入し、現地法人または代理事務所、エージェントを通じて海外展開を積極的に行っている。埼玉県桶川市の貯水池を活用した日本初となる水上設置太陽光発電の建設プロジェクトにおいて、水上設置架台の納入および技術提供を行い、2013 年 7 月に稼働を開始した。



写真提供：シエル・テール・ジャパン

日本進出概要

日本にはメガソーラーに利用できる土地が限られている一方で、多くのため池や貯水湖が点在するため、販路拡大および技術展開を見込み、日本での拠点設立に至った。加えて、同社が日本進出を決めた理由として、再生可能エネルギーの固定価格買い取り制度 (FIT: Feed In Tariff) がある。同制度では、再生可能エネルギーにより発電した電力が長期間、固定価格で買い取られることが保証されるため、再生可能エネルギー事業者の事業参入のリスクが大きく低減される。

今後の動き

2013 年 7 月に連系した桶川市でのプロジェクト (1.2MW) の成功は各方面で大きな話題を呼び、日本各地より関心が寄せられている。2014 年は埼玉県川越市、兵庫県小野市、島根県安来市で 3 つのプロジェクトを展開、2015 年は岡山に製造拠点を置き、兵庫県、埼玉県などで 14 のプロジェクトに携わった。また同社は京セラ、JFE 電機、三菱化学エンジニアリング等日本の大手企業と取引し、協力体制の確立を進めている。2016 年には世界最大の水上太陽光発電所 (13.5MW) となる千葉県市原市の山倉ダムプロジェクトにも携わる予定で、これまでの日本での導入実績は 20 件以上にのぼる。

ジェットロの支援

ジェットロは、同社の日本における拠点設立に際し、テンポラリーオフィス (東京) を貸与したほか、太陽光発電導入状況や固定価格買取制度について、進出形態 (支店と日本法人の相違点ならびに設立コスト概要)、進出にかかるインセンティブ (自治体の補助事業、太陽光発電関連、融資関連) などの情報提供を行った。また、社会保険労務士による労務・人材採用のコンサルティング、税理士による消費税、免税事業者、還付手続き等のコンサルティングを行った。

企業からのコメント

「設立当初ジェットロより提供頂いた資料は、今でも参考にしている。ジェットロのサポートがなければ、業務に集中することはできず、こんなに早く日本で基盤を築く事も出来なかった」(代表取締役社長 森氏)

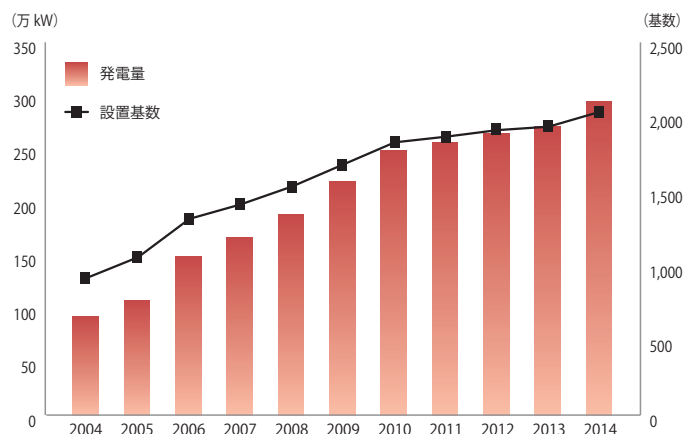
「環境・エネルギー」分野トピックス

風力発電の導入が進む

固定価格買取制度が 2012 年に始まって以降、日本で風力発電の導入量が増えている。2014 年度末には、発電量が 294 万 kW に達し、設置基数が約 2,000 基に達した。

普及促進の動きに合わせて、外資系企業の参入が相次いでいる。従前より、風力発電事業や発電機部品の分野では外国企業が参入してきた。2015 年 5 月には、チューリッヒ保険が再生可能エネルギー発電の設備工事を対象とした保険商品の発売を発表した。このほか、スタットオイル (ノルウェー)、RES ジャパン (英国)、パターンエナジー (米国)、イデオル (フランス) 等の外国企業が参入している。

日本における風力発電量と設置



〔出所〕新エネルギー・産業技術総合開発機構 HP より作成

政府による実証事業

政府は、「日本再興戦略」の中で、戦略市場創造プランとして「クリーン・経済的なエネルギー需給の実現」を掲げている。その施策として、2010 年～2014 年の 5 年間をかけ、国内 4 地域 (神奈川県横浜市・愛知県豊田市・京都府けいはんな学研都市・福岡県北九州市) でスマートシティの大規模な実証事業を行ってきた。この 4 地域では、スマートグリッドおよびスマートシティのための技術から、仕組み、ビジネスモデルまでが検証され、各地域で電気料金型デマンド・レスポンスの実証事業が行われた。

電力小売の全面自由化を控え、政府はこれらの実証結果をもとに、2015 年 3 月、「ネガワット取引に関するガイドライン」を策定した。2015 年度のネガワット取引の実証事業で、その有効性を確認する。欧米で長年の経験を積んだ外資系企業も新たに日本市場へ参入しようと活発な動きを見せている。

2 ライフサイエンス



Jiangsu Hengrui Medicine (ハンルイ医薬) 中国

ジェネリック医薬品（抗腫瘍薬、血管心筋薬等）の製造・販売を行っている中国企業が、高齢化や政府方針により医薬品産業の拡大が見込まれる中、医薬品の製造、販売、輸出入を行うため、愛知県に進出。

業務内容

Jiangsu Hengrui Medicine は、1997年の設立以来、ジェネリック薬（抗腫瘍薬、血管心筋薬等）の生産・販売等を行っている。FDA（米国食品医薬品局）認証を有しており、欧米への医薬品販売を許可された初めての中国企業である。また、アジア太平洋地域の優良企業200社に贈られる「Forbes アジア Asia's 200 Best Under A Billion 賞」を2013年に受賞している。



写真提供：ハンルイ医薬株式会社

日本進出概要

同社は、中国本社のほか、研究開発拠点を中国および米国に構えるが、日本では高齢化や政府方針により医薬品産業の拡大が見込まれる中、医薬品について、製造、販売、輸出入を行う予定。2014年5月に日本拠点を設立し、医薬品事業の許認可が下りた2014年7月から、本格的に営業活動を開始している。

ジェトロの支援

拠点設立に際し、ジェトロは、テンポラリーオフィスを貸与したほか、会社設立に係る登記、税務、労務に関するコンサルティング、自治体関係者の紹介、不動産物件および地方自治体の補助金に関する情報提供等を行った。

Johnson & Johnson (ジョンソン・エンド・ジョンソン) 米国

米国の大手医療機器メーカーが、2014年8月、研究およびトレーニング施設である「東京サイエンスセンター」を開設。同センターは、日本だけでなく海外からの医師を受け入れ、医療機器分野のグローバルなハブになりつつある。

業務内容

Johnson & Johnsonは、世界60カ国に265以上のグループ企業を有し、総従業員数は約12万6,500人、売り上げは743億ドル（2014年度）の「世界最大級のヘルスケアカンパニー」といえる。日本では、1961年に事業活動をスタートさせて以来、消費者向け製品をはじめ、医療機器、医薬品などを次々に販売している。また医療機器では、外科、内科をはじめ幅広い診療領域をカバーする他、コンタクトレンズも販売している。



写真提供：ジョンソン・エンド・ジョンソン

日本進出概要

2014年8月、川崎市内の「キングスカイフロント」（国家戦略特区に指定）内に、医療従事者向けの研究・トレーニング施設である「東京サイエンスセンター」を開設。同センターは、低侵襲の外科手術シミュレーション装置、心臓・血管系疾患治療・筋骨格系治療トレーニングのシミュレーター、遠隔映像カンファレンスシステムなどを備え、国内およびアジアの医療従事者が最先端の医療技術を習得できる。また、収集された知見を日本のみならず各国のニーズに適合する製品開発につなげるという機能ももつ。国内外からの来場者数は2万9,000人（2015年11月末時点）を突破し、「アジア、そしてグローバルのハブになる」ことが期待される。

ジェトロの支援

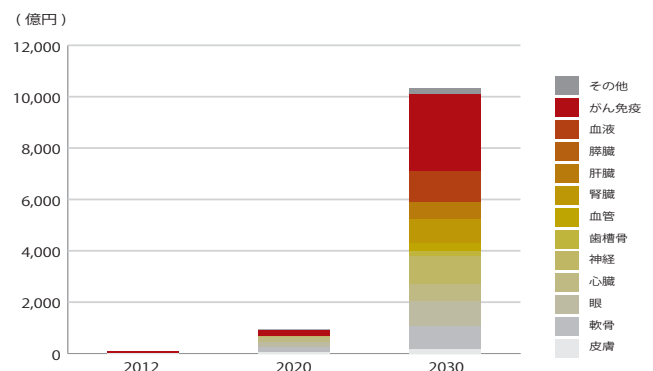
同センター設立に際し、ジェトロは、各種インセンティブ情報等の提供を行った。その結果、2012年度のアジア拠点化立地推進事業費補助金に応募、採択されている。

「ライフサイエンス」分野トピックス

経済産業省は、バイオ産業の市場規模を2030年までに現在の6倍となる約20兆円に拡大する目標を検討している。また、同省の2013年の報告書では、2030年までの再生医療の市場規模を約1兆円と試算している。

2014年11月に医薬品医療機器等法と再生医療安全確保法が施行され、再生医療は（医療機器や医薬品の何れかではなく）細胞治療用の品目として独自に扱われる形となった。安全性が認められ有効性が推定できた段階で条件付き市販が認められる様になり、当初、市販まで6年間かかったが、第Ⅲ層試験を省略し最短で2～3年で再生医療等製品（以下、再生医療品）を上市するという、日米欧で最速の承認制度が施行されている。

日本における再生医療の市場規模（試算）



〔出所〕『再生医療の実用化・産業に関する報告書 最終取りまとめ』（経済産業省）2013より作成

3 観光



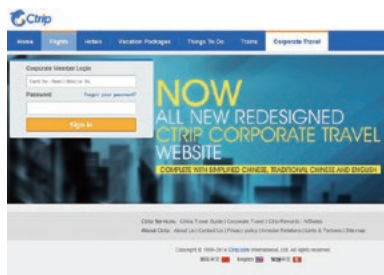
Ctrip JAPAN (シートリップ・ジャパン)

中国

中国国内最大のインターネット販売旅行会社（ナスダック上場企業）が、急増する中国人訪日客のニーズに応えるため、日本の業容を拡大。

業務内容

Ctrip は 1999 年に中国・上海で設立されたオンライン旅行会社で、ウェブサイトや携帯アプリなどを通じて、ホテルやフライト、各種ツアーなどの予約サービスを提供している。2003 年には米国ナスダック市場に上場。



写真提供：シートリップ・ジャパン

現在では、中国大陸を中心に 3 億人以上の会員を有し、北京や広州、深センなど中国 17 カ所に事業所を展開。従業員数は約 3 万人に上り、中国最大級の旅行会社となっている。

日本進出概要

Ctrip が日本への送客を開始したのは 2007 年。当時は団体ツアーが中心だったが、2012 年頃から、ビザ取得要件の緩和などにより日本への個人旅行ニーズが急増した。また、2020 年の東京オリンピック開催決定が、日本進出の決め手になったという。2013 年に日本進出の準備を開始し、2014 年 5 月日本法人・株式会社 Ctrip JAPAN を東京に設立した。現在、日本法人は、日本全国の宿泊施設や観光施設、航空会社など、日本企業との交渉窓口として、中国本社へのサービス提供を主な業務としている。急増する中国人観光客のニーズに対応するため、これまでの取引先に加え、Ctrip JAPAN が直接ホテルと契約するなど提携先を増やしている。

最近の動き

新たな取り組みとして、日本郵政グループと提携した、お土産のショッピングサービスを開始した。旅行客がネット上で事前に注文したアイテムを、宿泊ホテルに配送し、ショッピングに要する時間を節約できるというサービスだ。また、レストランや観光スポット、オプションツアー等の日本各地の観光情報を収集し、ウェブサイトや携帯アプリで発信する「現地サービス部門」も新設した。

ジェットロの支援

日本法人設立に際し、ジェットロは、テンポラリーオフィスを貸与したほか、行政書士による会社登記・許可認可や税務等、会社設立に係るコンサルティングの支援を行った。また、行政書士や税理士等のサービスプロバイダーの紹介や、法人銀行口座開設のサポートを行った。

企業からのコメント

「特に銀行口座の開設で苦労したものの、ジェットロのサポートもあり、解決できた」（代表取締役社長 梁氏）

4 サービス



GUESS JAPAN (ゲス・ジャパン)

米国

米国のアパレルブランドが東京・原宿に国内第 1 号店をオープン、その後も積極的な店舗展開。日本市場で存在感を示し、GUESS のグローバルブランドとしての価値向上を目指す。

業務内容

GUESS は、1981 年、フランスから米国・カリフォルニア州に移住してきたマルシアーノ兄弟によって創立され、ヨーロッパアンスタイルと伝統的なアメリカンファブリックを融合させた新たなスタイルのジーンズを造り出し、米国のみならず、世界中の顧客から支持を得ている。現在は、主力であるデニムなどのアパレル製品のほか、バッグや時計、アクセサリ、フレグランスなど、幅広く商品を展開し、トータルなコーディネート提案している。

日本進出概要

2014 年 2 月、東京・原宿に日本第 1 号店をオープン。原宿店の出店以降も、4 月には大阪・難波および千葉・浦安に、5 月には福岡・博多に出店するなど積極的な展開を見せている。原宿への第 1 号店出店に先立ち、2013 年 2 月に GUESS JAPAN 合同会社を東京に設立した。現在世界 92 カ国に 1,623 店を展開してグローバル化を進める GUESS にとって、東京に拠点がないのは、大きな損失であり、日本進出は時間の問題だった。「ジーンズの国民一人あたりの平均所有率は、国単位では米国（約 3 本）に次いで、日本が世界 2 位（約 0.7 本）であり、ファッション感度が高く、ブランド知識も豊富で、購買意欲も高いなど、新規ブランドが勝負しやすい市場」と考え、同社は日本市場への期待を寄せている。



写真提供：ゲス・ジャパン

今後の動き

今後、「5 年間で直営店 40 店、売上高 60 億円」を目標として、積極的な店舗展開を行う予定だ。アニマル柄を採用したコレクションを店舗限定で販売するなど、ファッション感度の高い日本の消費者に向けた継続的な PR を行い、ブランド認知度をさらに高めていきたい考えだ。

ジェットロの支援

日本法人設立に際し、ジェットロは、テンポラリーオフィス（東京）を貸与したほか、会社設立に係る税務および労務コンサルティング、アパレル産業アドバイザーによる日本のアパレル市場動向に関する情報提供、税理士や司法書士等の紹介、法人銀行口座開設のサポート等を行った。また、出店先候補となる日本企業との面談もサポートした。

企業からのコメント

「会社設立に関する煩雑な手続きを簡素化するサポートなどを行っていただき、大変助かった。店舗物件プロバイダー等の紹介なども役に立った」（カントリーマネージャー〈当時〉 矢田氏）

5 ICT



ACE JAPAN (エースジャパン)

ミャンマー

ミャンマーで、法人向けソフトウェア開発およびオフショアでの IT アウトソーシングサービスを行う ACE Data Systems Ltd. (以下 ACE 社) は、日本のシステム開発企業であるユース・情報システム開発(以下ユース社)と合併で、東京に2014年1月、ACE JAPAN を設立。

業務内容

ACE は、ミャンマーの国営・民間銀行や販売業等の顧客に対して、送金・決済、人材管理、顧客管理等のソフトウェア開発・販売を行うほか、海外企業に対して、オフショアでの IT アウトソーシングサービスの提供などを行っている。1992 年の創業以来、順調に拡大し、現在では、グループ全体で従業員約 420 人、年間売上高約 2,200 万ドル (2014 年度) を誇る、ミャンマー国内で最大規模の IT 企業に成長している。

日本進出概要

ACE が日本に進出した理由として、「日本企業のオフショア開発へのニーズの高まり」が挙げられる。ミャンマーのオフショア市場で知名度が高い ACE 社と提携を希望する日本企業は多い



写真提供：エースジャパン

が、今回合併会社を設立した ACE 社とユース社の出会いのきっかけは、日本の大手総合研究所のプロジェクトで協業したことだった。両社は「Win-Win の関係構築」を最優先するという経営姿勢で一致し、日本法人設立以前から MOU を結ぶなど、中長期的に関係を構築してきており、これまで積み上げてきた信頼関係が「エースジャパン設立」という形で結実した。

今後の動き

同社にはミャンマーでのオフショアに関する問い合わせが増え続けており、今後は、日本企業のミャンマーでのオフショアビジネスを拡大すべく、日本に駐在するミャンマー人社員を、現在の 6 人から 10 ～ 20 人規模まで増員する。さらに ODA など日本政府のプロジェクトを通じたミャンマーのインフラ開発にも取り組む予定だ。

ジェトロの支援

日本法人設立に際し、ジェトロは、会社設立に係る登記、ビザ、税務、労務に関するコンサルテーションのほか、行政書士の紹介等の支援を行った。

企業からのコメント

「ジェトロには、会社設立に関するアドバイスをいただき大変助かった。毎回とても親切に教えていただき、スムーズに手続きを行うことができた」(代表取締役社長 舟橋氏)

6 製造・インフラ



Airbus Helicopters Japan フランス・ドイツ

(エアバス・ヘリコプターズ・ジャパン)

フランス・ドイツに拠点を置くヘリコプターメーカーの日本法人が、外資系航空機メーカーとして日本で初めて研究開発拠点を設立した。

業務内容

Airbus Helicopters Japan (旧 Eurocopter Japan) は、ヘリコプターの販売や部品の販売、整備・修理・オーバーホール、改造、技術支援、技術文書、さらには訓練に至るまで、ヘリコプターを支えるサービスすべてをトータルに提供している。日本国内のタービンヘリコプターの約 55% が同社製で、消防、防災、報道取材、救急医療、警察、沿岸警備、海難救助、人員輸送、物資輸送等の幅広い分野で活躍する。また、陸上自衛隊で要人輸送機として、海上自衛隊で訓練機として運用されている。



写真提供：エアバス・ヘリコプターズ・ジャパン

日本進出概要

2009 年 4 月、Eurocopter Japan を設立。2012 年 4 月、研究開発拠点を神戸空港の機体整備施設およびトレーニングセンターに併設した。特殊ミッションヘリコプターに搭載する装備品の開発や、機体へ搭載する為の設計、搭載作業を担う。特殊ヘリコプターの用途は、消防、防災、救難・救命、救急医療、警察、報道取材など多岐にわたる。

東日本大震災以降、自治体等による防災対策のため、特殊ミッションヘリコプターの需要が高まっており、救護活動を行うヘリコプターのほか、パトロールや報道用カメラを搭載したヘリコプターも同拠点で手がけている。

今後の動き

高層ビルや山間部での消火、海上での救難など、過酷な環境での活動や安全運航には特殊な装備・設計が必要になる。日本では航空部品・機材・システム等の地元企業が、こうした高付加価値製品に求められる特殊加工、多品種少量生産を請け負う。これら企業との提携を通じて装備・設計の開発を進め、今後成長、拡大などが期待できるアジア市場のニーズに応えていく意向だ。

ジェトロの支援

日本拠点の設立に際し、ジェトロは、各種インセンティブ情報等の提供を行った。その結果、同社は本拠点の設立において、2010 年度のアジア拠点化立地推進事業費補助金に応募、採択されている。

企業からのコメント

「補助金の情報提供、手続きのアドバイスなどご丁寧にサポートいただき、拠点設立にあたりスムーズな手続きができた」(業務本部長 ティリエ氏)



日本の魅力：投資すべき 5 つの理由

1

日本の魅力

再び成長する日本

アベノミクスによる経済成長で、日本市場は魅力を増している。政府は外国企業誘致、訪日客誘致にも力を入れて、日本市場の開放やさらなるビジネスの拡大を目指している。

外国企業の誘致

- ・ 国家戦略特区の指定 (p.13 参照)
- ・ 高度外国人材の受け入れ要件の緩和 (p.14 参照)
年収要件、研究実績、使用人帯同等を緩和

東京オリンピック・パラリンピック 2020

経済波及効果は約 3 兆円、雇用誘発数は全国約 15 万人との試算。世界中から人が訪れ、観光・建設・サービスなど関連ビジネスの活況が予想される。

(出所) 東京都 HP

■ 急激に増加する訪日外国人旅行者

ビザ発給条件の緩和や LCC の就航などにより、2013 年に 1000 万人を突破！

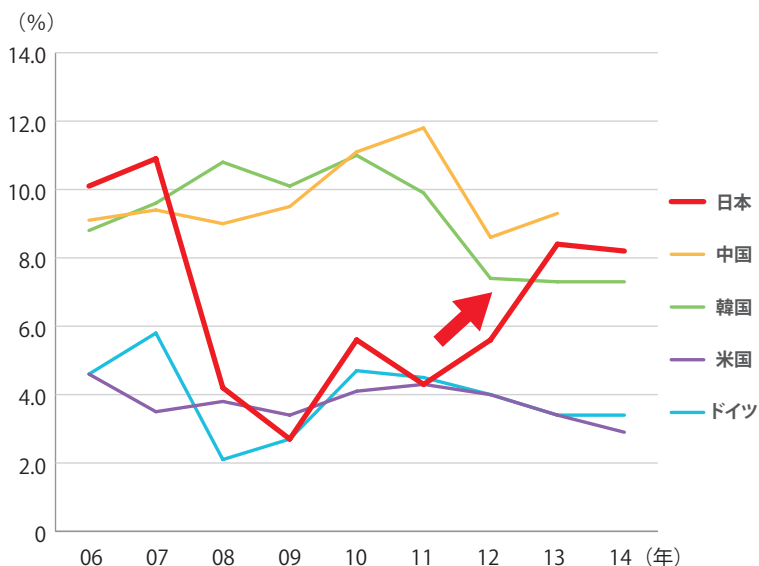
2020 年までに 2,000 万人を目指す。

外国人旅行者をターゲットにしたビジネス拡大が期待されている。

対内直接投資収益率は高い水準。
2014 年は 8.2% で、主な先進国を上回るレベルに。
外国企業にとっての投資環境が改善している。

■ 対内直接投資収益率の国際比較

日本の対内直接投資収益率は 2014 年は 8.2% と、2013 年 (8.4%) とほぼ同水準を維持した。なお、2006 ~ 2013 年の平均で見ると、日本は 6.3% となる。アジアの主要な新興国には及ばないが、英国 (6.0%)、ドイツ (4.0%)、米国 (3.8%) より高い水準にある。



[注] 1. 対内直接投資収益率 = 当期直接投資収益支払 / 対内直接投資期首期末残高 × 100 (%)
2. 中国は 2013 年まで

(出所) 「BOP, June 2015」(IMF)、「国際収支統計」、「本邦対外資産負債残高」(財務省、日本銀行) より作成



※2015年は、1,974万人と
過去最高に(対前年比47%増)

2,000 万人前倒し達成も視野に！

(出所) 日本政府観光局 (JNTO)

洗練された巨大マーケット

日本には洗練された巨大な市場が存在する

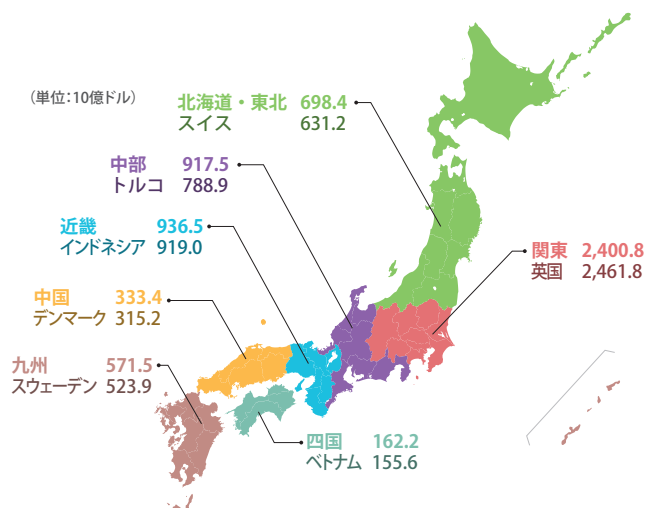
GDP（国内総生産）

世界 **3** 位

日本の GDP は、約 500 兆円。
世界屈指の経済圏であり、大規模な経済力を誇る

〔出所〕「世界の統計 2015」（総務省統計局）、（内閣府）

■ 日本の域内総生産（名目、2012 年度）の国際比較



〔出所〕「平成 24 年度県民経済計算について」（2015 年度）（内閣府）

グローバル企業が集まる日本

世界企業本社所在

世界 **3** 位

米国経済誌「Fortune」発表の「Fortune Global 500」
（世界企業売上高ランキング 500 社）のうち、
55 社の本社が日本に所在。米国・中国に次いで、世界第 3 位

〔出所〕Fortune「Fortune global 500 2015」

洗練された消費者 / 世界基準となる市場

外国企業の**約60%**が
市場の大きさを日本の魅力と捉えている。

日本のビジネス環境の強みとして、外国企業203社のうち112社が、「市場の大きさ」を挙げた。

〔出所〕「欧米アジアの外国企業の対日投資関心度調査 報告書 2014 年」（経済産業省）

東京は、2014 年以前の調査でも 1 位をキープしており、2030 年（予測）でも 1 位。

■ 世界の巨大都市圏人口ランキング「東京 1 位、近畿圏 7 位」

都市圏名	国名	人口（千人）			順位		
		1990 年	2014 年	2030 年	1990 年	2014 年	2030 年
東京	日本	32,530	37,833	37,190	1	1	1
デリー	インド	9,726	24,953	36,060	12	2	2
上海	中国	7,823	22,991	30,751	20	3	3
シウダ・デ・メヒコ（メキシコシティ）	メキシコ	15,642	20,843	23,865	4	4	10
サンパウロ	ブラジル	14,776	20,831	23,444	5	5	11
ムンバイ（ボンベイ）	インド	12,436	20,741	27,797	6	6	4
近畿（大阪）	日本	18,389	20,123	19,976	2	7	13
北京	中国	6,788	19,520	27,706	23	8	5
ニューヨーク・ニューアーク	米国	16,086	18,591	19,885	3	9	14
アル・カーヒラ（カイロ）	エジプト	9,892	18,419	24,502	11	10	8

〔出所〕「World Urbanization Prospects, the 2014 Revision」（国連）より作成

日本には技術革新を起こす知的集積がある

研究費／研究者数

世界1位

日本では科学技術に関する研究活動が盛んに行われている。「GDPに占める研究費の割合」、「人口1万人あたりの研究者数」は世界トップクラス。

■ 国別の研究費と GDP に占める割合 (G8 比較)

国名	研究費 (億ドル)	対 GDP 比率 (%)
日本	1,802	3.87
ドイツ	1,010	2.85
米国	4,570	2.73
フランス	552	2.23
英国	399	1.63
カナダ	246	1.62
イタリア	265	1.26
ロシア	407	1.12

■ 人口1万人あたりの研究者数 (G8 比較)

国名	研究者数 (万人)	人口1万人 あたり (人)
日本	68.3	53.8
カナダ	15.7	45.0
ドイツ	36.0	43.9
英国	25.9	40.5
米国	126.5	40.3
フランス	26.5	40.2
ロシア	44.1	30.8
イタリア	11.8	19.5

〔出所〕「平成27年科学技術研究調査結果」(総務省)より作成
〔データ元〕「Main Science and Technology Indicators」(OECD)等

日本発のイノベーション

スーパーコンピュータ「京」 **世界1位** 2015 Graph500

多くのノーベル賞受賞者を輩出 歴代 24 人

2015 年は生理学／医学賞(感染症の治療法)で大村 北里大名誉教授、物理学賞(ニュートリノの質量を証明)で梶田 東大宇宙線研究所所長、14 年は物理学賞(青色 LED)で赤崎・天野・中村教授、12 年は生理学・医学賞(再生医療 iPS 細胞)で山中京大教授が受賞

ノーベル賞
受賞者 (歴代)



24人

(内訳)	
物理学賞	11 人
化学賞	7 人
生理学／医学賞	3 人
文学賞	2 人
平和賞	1 人

世界7位、アジア1位

楽しく安全に暮らせる国・

平和で治安の良い国

世界平和度指数

アジア1位

犯罪率、テロ、殺人などの23の項目から平和度を測定
アジア地域で1位

〔出所〕「Global Peace Index 2015」
(INSTITUTE FOR ECONOMICS & PEACE)

OECD 幸福度ランキング
「Safe(安全)」部門

世界1位

「Safe(安全)」が10点中10で1位。

〔出所〕「Better Life Index (2015)」
(OECD)

優れたビジネスインフラ

4

日本の魅力

ビジネスがしやすい環境

ビジネス洗練度

世界1位

ビジネスネットワークや企業の活動・戦略のクオリティなどを評価した「ビジネス洗練度」の項目で世界1位

〔出所〕「世界競争力報告書 2014-15」(世界経済フォーラム)

5

日本の魅力

外資系企業も認める日本のインフラ

外国企業の約60%が

整備された日本のインフラを

日本の魅力と捉えている。

日本のビジネス環境の「強み」として、外国企業203社のうち123社が「整備されたインフラ」を挙げた。

〔出所〕「欧米アジアの外国企業の対日投資関心度調査報告書 2014年」(経済産業省)

■ 安定した日本のインフラサービス

ネット：ワイヤレスブロードバンド加入率 **OECD3位**通信：携帯電話サービスエリア人口比 **99.95%**水道：漏水確率 **3%**<東京都>上下水道普及率 **100%**<東京都>

〔出所〕 OECD

〔出所〕「第4世代移動通信システムについて」(総務省)

〔出所〕「漏水防止への取り組み」2012年(東京都水道局)

〔出所〕「平成24年度 給水人口と水道普及率」(厚生労働省)

■ 便利な日本の交通インフラ

空港：国際線就航空港数 **51**鉄道：年間利用者 **230億人**新幹線：東京駅出発本数 **15本/時**、平均電車遅延時刻 **36秒**

〔出所〕「東京・大阪航空局 空港利用状況概況集計表 2013年」(国土交通省)

「鉄・軌道旅客輸送総括表」旅客数量 2014年(国土交通省)

国土交通省主催：2013年11月27日「新たな『国土のグランドデザイン』の構築に関する有識者懇談会」2013年11月27日資料、

日経ビジネスオンライン 2013年1月

安心して暮らせる国

■ 長寿世界一

男女あわせた国民の **平均寿命が世界1位**

女性が87歳で世界1位、男性が80歳で世界8位。

新生児(1歳以下)の死亡率の低さがOECD諸国で2位。

〔出所〕「World Health Statistics 2014 (世界保健統計 2014)」,
「OECD Factbook 2014」(OECD)

■ 充実した医療インフラ

人口1000人あたりの病床数(13.4)が **OECD諸国で1位**

〔出所〕 OECD

■ 看護師の多さ

医師の数に対する看護師の割合が **OECD諸国で1位**

〔出所〕 OECD

住みやすい世界の都市ランキング 東京1位

〔出所〕 Monocle 2015

日本市場の魅力～企業の声～

アクサ生命保険 日本法人

(2014年11月)

ジャン＝ルイ・ローラン・ジョシ 代表執行役社長兼 CEO

まずは市場規模が挙げられる。**日本の生命保険市場は世界で2番目に大きく、また GDP は世界第3位の規模を有している。**グローバルに事業を展開する当社にとって日本は重要な市場であり、今後もより多くのお客さまに貢献していけると信じている。

また、日本が抱える高齢化という課題についても、当社は新たなビジネスチャンスと捉えている。「今後増大する高齢者層のニーズにどのように対応していくか」を考える上で日本は非常に重要な市場である。**高齢化は今後、欧州やアジアの国々でも直面しうる課題であり、日本で得た知見は将来にわたって活かすことができるだろう。**(中略)

当社は日本で事業規模をさらに拡大し、投資を継続していく。

デルタ航空会社

(2014年12月)

ヴィネィ・デューベ アジア太平洋地区担当上級副社長

1 つは、**旅行産業に対する旺盛なニーズ**があり、大きな市場を形成していることだ。当社はそのような市場環境の中で順調に拡大してきた。当社は成田をハブ空港としている。米国のお客様にとって成田は、日本の玄関口であるだけでなく、**地理的に東南アジアの各都市への乗り継ぎに適した位置**にある。また、**日本人スタッフによる効率的かつ安全なオペレーションとサービスの質の高さ**を、他の国に“輸出”できることも大きなメリットである。日本でデルタのサービスを経験したことがあるお客さまや従業員の誰もが、日本のスタッフが提供するサービスとオペレーションのレベルの高さを認めている。お客様への接し方やチェックインからトラブル対応まで、日本人の対応は素晴らしく、世界中のデルタの拠点に浸透させるよう努めている。

日本コカ・コーラ

(2014年11月)

ティム・ブレット 代表取締役社長

スポーツ飲料の「アクエリアス」は日本のお客様のために**日本で開発したもののだが、今では世界中で販売されている。**特に、スペインなど欧州や中南米、アジア諸国では大ヒットしている。

コーヒー飲料の「ジョージア」も日本で開発され、1975年に発売されたが、今では日本での主力製品に育っており、他国でも販売されている。緑茶の「綾鷹」も品質の高さと美味しさゆえに、海外でも売れている。また、『い・ろ・は・す (I LOHAS)』というミネラルウォーターのボトルも日本発の好例だ。植物由来の素材を使用した非常にエコフレンドリーなペットボトルで、リサイクルのために簡単につぶすことが可能な構造となっている。東京にある R&D 施設で開発したこのボトル技術は今や世界中のコカ・コーラ社で導入されている。これは**日本の高い「エコ意識」と「イノベーション」がうまく融合した事例だ。**

イケア・ジャパン

(2015年1月)

ピーター・リスト 代表取締役社長

日本は**世界第2位の小売市場**であり、**GDP も世界第3位**だ。この2つの要素だけでも十分魅力的だが、それに加えて**日本人には非常に高い教養がある。**

さらに、日本には、限られたスペースで生活する人が多い。同じく生活スペースが限られている地域（例えば、ニューヨークやパリ、ロンドンなど）でのビジネス経験が豊富な我々にとっては、他国で培ったノウハウを生かすチャンスがある。(中略) 例えば、世界同一サイズで販売していたソファも、日本の家の大きさに合わせて一回り小さくした。日本全国の家庭を訪問し、**日本人の生活の仕方や意見を取り入れてカスタマイズした商品は、世界市場においても人気商品となっている。**ソファだけでなく、日本で開発したお箸や固めのマットレス、冷却グッズも、世界で販売している。日本市場はイケアのグローバルにおける成長で重要な役割を果たしており、まさに Win-Win の関係を築いているといえるだろう。

ジェットロホームページ『サクセスストーリー／在日外資系企業エグゼクティブの声』より抜粋

メルク日本法人

(2014年12月)

カール・ローザー 代表取締役会長兼社長

まず市場規模の大きさを挙げたい。**世界第3位の経済規模を誇り、購買力も高い。**また、高品質の製品が高く評価され、知的財産も尊重されている。日本経済全体は成熟段階にあり、今後GDPが二桁成長することはないだろうが、高齢化社会の到来や慢性病への対策等社会ニーズの高まりにより、医薬分野やライフサイエンス分野は今後も大きな成長が見込まれる。そのため、当社は日本市場に多くの成長機会があると考えている。

さらに日本は、**世界でもトップクラスの科学技術力を有し、ユニークな技術を世界に発信できる国**である。当社の主力製品に使用される技術の多くは、日本の顧客企業や大学等、パートナーとともに開発したものだ。

チケットエクスペリエンス

(2015年7月)

ハビエル・コルパチョ 代表

単純に市場全体の規模が大きいだけでなく、**1億人のオンラインユーザー、7,500万人以上のEコマースユーザーの存在、さらには多くのスタートアップ企業が市場に参入している**現状は、当社の対日ビジネスを考える上で大きなプラス材料になった。(中略) オンライン市場が発展しさらに多くのイベントが開催されている日本市場は、当社にとって大変重要であり、魅力的。(中略) 現在、訪日外国人数は増加傾向にある。**日本の野球や相撲、歌舞伎、J-POPは、中国や韓国など、アジアのみならず、欧米からの訪日客にとっても大変魅力的なコンテンツ**となりつつある。政府の訪日外国人数の目標達成はもちろん、日本のエンターテインメントビジネスの世界への発信や、外国人観光客の国内イベントへの来場にも貢献したい。

シュナイダーエレクトリック日本法人

(2014年11月)

フィリップ・ブジェ 事業戦略統括部バイスプレジデント

日本でビジネスを開始してから約50年が経過した。当社が日本でビジネスを行う理由は3つある。1つ目は、日本の**経済規模が大きく、ハイテク製品に大きな需要があること**。2つ目は、**国内および世界でビジネス展開する優れたパートナーが存在すること**。3つ目は、**日本の顧客には、質の高い商品や技術が受け入れられること**である。

日本法人の売り上げはグループ内でトップ5に入るが、日本でビジネス展開するメリットは売上のみには留まらない。第一に顧客要求度の高い日本市場では、当社の製品や顧客対応の質を向上させることができる。日本での経験は世界市場でのベンチマークとなる。また、**優れた技術を有する日本企業とパートナーシップを結ぶことにより、日本以外の国にも展開できる点も、日本での活動の恩恵の一つだ**。さらに、近年の動きで言えば、エネルギー分野で日本からもたらされる恩恵も大きい。スマートグリッドやスマートシティ等、エネルギー分野に注力する企業にとっては、**エネルギー先進国である日本市場**での事業展開がグローバル市場に参入する重要なステップとなる。

ゼット・エフ・ジャパン

(2015年6月)

リハルト・クラックラウアー 代表取締役社長

日本でビジネスを行う上で、大きなハードルを感じたことは特にない。法規制などについても問題はない。

(中略) 日本市場に長期的にコミットしていくという方針の下、テクニカルセンターを日本に設置する予定だ。さらに、R&D拠点の設立も視野に置いている。日本は本格的な少子高齢化社会を迎え、**世界的にも、E-Mobilityのニーズが高い**ことから、5年、10年先の技術を見据えた開発を行う必要性を感じている。今後、他の国でも少子高齢化社会に直面する可能性が高いことを考えると、当社にとって**日本は世界が抱える課題に先行して取り組むことができる、可能性に満ちた市場**といえる。

政府の取り組みとジェトロ対日投資促進活動 13 年間の変遷

2003年	1月	「2001 年末の対日直接投資残高から 5 年間で倍増する」政府目標を設定
	5月	Invest Japan を掲げ、関係府省庁に「対日直接投資総案内窓口」(Invest Japan office) を設置 ジェトロに「対日投資・ビジネスサポートセンター」を設立 (対日投資に関する情報のワンストップ・センター)
2006年	3月	「2010 年末に対日直接投資残高を GDP 比でさらに倍増 (5%程度) にする」政府目標を設定
2007年	5月	会社法の「合併等対価の柔軟化」(三角合併) の規定施行
2010年	6月	「新成長戦略」閣議決定 (「ヒト、モノ、カネの日本への流れ倍増」を目標に設定)
2011年	1月	アジア拠点化立地補助金を創設 (ジェトロの事務局を設置)
	8月	総合特別区域法を施行 (地域における税制・規制緩和などの特例措置により産業を集積)
	12月	東日本大震災復興特別区域法を施行 (被災地への投資に対する税制・規制緩和等のインセンティブ)
	12月	「アジア拠点化・対日投資促進プログラム」決定 高付加価値拠点の増加、外資系企業による雇用者数倍増などについて目標を設定
2012年	4月	法人実効税率の引き下げ (40.69% → 38.01%)
	5月	高度人材に対するポイント制による出入国管理制度の優遇を開始
2013年	6月	「日本再興戦略」を閣議決定 (「2020 年における対内直接投資残高 35 兆円」を目標として明記 ジェトロにおける産業スペシャリスト機能の強化、対日投資相談ホットラインについて記載)
2014年	3月	復興法人税を廃止 (法人実効税率 38.01% → 35.64%)
	4月	対日直接投資推進会議発足
	6月	「日本再興戦略」改訂 2014 を閣議決定 (在外公館とジェトロの連携、地方自治体の誘致支援を明記)
2015年	3月	第 2 回「対日直接投資推進会議」を開催 安倍総理が、外国人のビジネスや生活環境を改善させる「5つの約束」を発表
	4月	国家戦略特区の東京圏下に、「東京開業ワンストップセンター (TOSBEC)」開設
	6月	「日本再興戦略改訂 2015」を発表
	9月	強い経済、子育て支援、社会保障に重点を置いた、「新 3 本の矢」を発表



ジェトロ本部 (東京・赤坂)

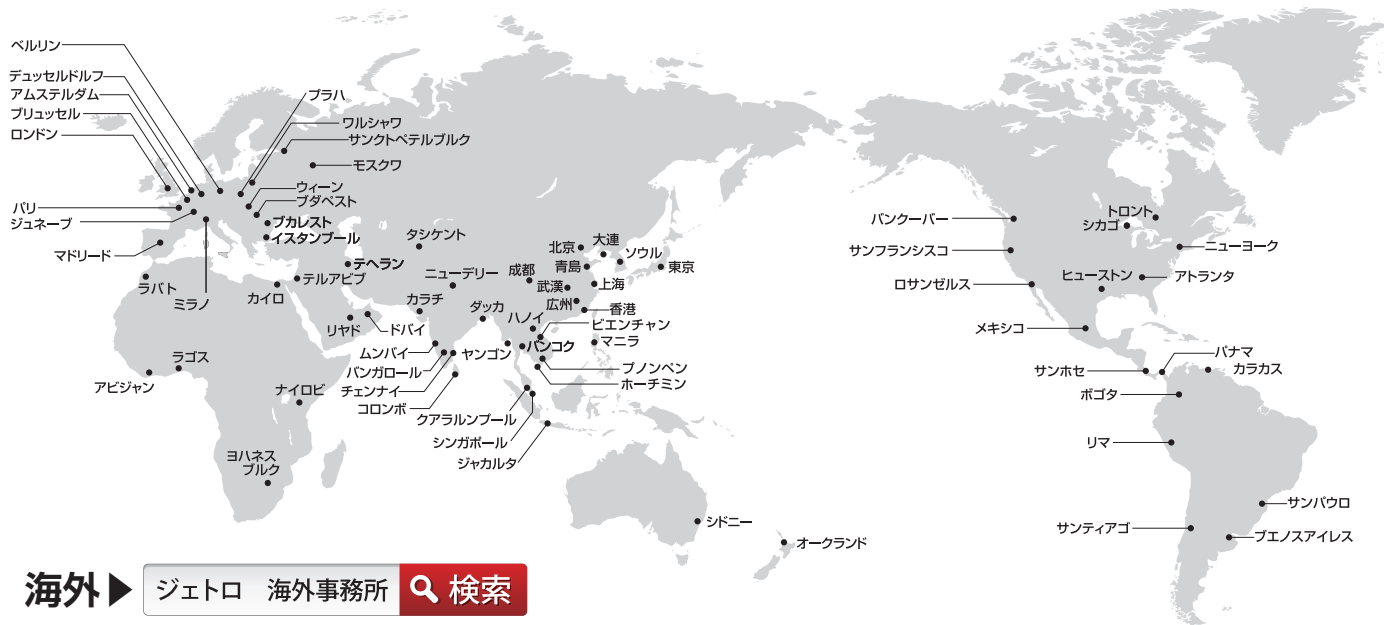


ジェトロ「対日投資ビジネスサポートセンター (IBSC)」

Talk to JETRO First

about business in Japan!

【世界に広がるジェトロ・ネットワーク】



JETRO

日本貿易振興機構（ジェトロ）

対日投資部 対日投資課

〒107-6006 東京都港区赤坂 1-12-32 アーク森ビル 6 階

TEL:03-3582-5234 FAX:03-3505-1990

www.investjapan.org