



JETRO对日投资报告 2019

JETRO Invest Japan Report 2019

少子老龄化、人口减少，经济社会结构发生着巨大的变化，IoT（物联网）、AI（人工智能）等大幅度改变传统产业、社会面貌的创新备受期待。在这一现状下，日本政府全力吸引海外的优秀人才与技术。政府的目标是到 2020 年以前使对日直接投资存量达到 35 万亿日元。截至 2018 年末，对日直接投资存量达 30.7 万亿日元，连续 5 年刷新了历史最高值。存量稳定增长，向着政策目标的实现靠近。

近年来，对内直接招商引资的潮流正在逐渐从追求数量上的扩大转向追求更有质量的贡献，“创新产出”“激发地方经济活力”等成为关键词。数字化转型等新的商业、技术跨越国境，在全球商业中所占比重越来越大。在这样的趋势下，我们有必要巩固日本作为世界创新中心的地位，引导此前集中在东京等部分大城市的对日直接投资扩大到地方，持续地激发地方经济的活力。

在全球性选址竞争中，日本要想脱颖而出，关键在于“宜商性”。日本政府提倡“Society 5.0”（充分运用 IoT、AI 等，发展经济的同时解决社会性课题，建设以人为本的社会），描绘了日本应努力实现的社会面貌。为此，政府在成长战略（2019 年 6 月 21 日内阁会议决定）中推出了各种方针以促进对日招商引资。如在线·一站式办理法人设立手续等，站在企业的角度推行改革，切实地改善日本的投资环境。

JETRO 作为对日投资招商的核心机构，拥有超过 120 家国内外事务所组成的网络，一直在扶持外国企业进驻日本以及扩大在日投资。自 2003 年启动“Invest Japan”宣传活动以来，至今已经向 19,000 多个项目提供了支持，并协助 2,000 多个项目获得了成功。语言方面自不待言，在外国企业进驻日本时面对的商业惯例、监管等课题，JETRO 派出经验丰富的职员作为“私人顾问”，陪伴在外国企业身边，力求使更多项目得以实现。此外，在 2018 年启动的“对日直接投资进驻地方支持计划”的指导下，JETRO 将通过将对日直接投资激发地方经济定位为重要支柱，与政府一起，合力扶持那些积极致力于招商的自治体。

本报告汇总了外资企业的活动和对日本商业环境的感受，政府和自治体的相关政策、相关统计，以及 JETRO 的活动等。力求让各位通过这一本册子，把握对日投资的全貌。如果本报告能成为各位研究日本业务时，或者扶持外国企业对日投资时的参考，我们将不胜荣幸。



独立行政法人日本贸易振兴机构 (JETRO)

理事长 佐佐木 伸彦

CONTENTS

1	对日直接投资的现状	2
1.	2018年以后对日直接投资的现状	2
(1)	对日直接投资流量：净流入，连续两年超过2万亿日元	2
①	整体动向	2
②	分地区、国家、行业的动向	2
(2)	对日直接投资存量：首次冲破30万亿日元大关	2
①	整体动向	2
②	分地区、国家、行业的动向	4
2.	最近对日投资的趋势	4
(1)	通过创新，变课题为商机	5
(2)	利用外资，多样化构建生态系统	7
2	改善商业环境	10
1.	构建创新生态系统，实现Society5.0	10
2.	充分运用项目型“监管沙盒制度”	10
3.	采取措施扩大对日直接投资进驻地方	11
4.	智能公共服务： 采取措施以实现“世界最宜商国家”	11
5.	促进外国人才的活跃表现	11
6.	日本加入的“超级FTA”取得进展	12
3	外资企业对日本商业环境的看法	14
1.	积极与大学/研究机构、日本企业开展开放式创新， 期待“高技术能力和研发能力”	16
2.	扩大投资、扩大业务的候选目标地点7成在东京之外	18
3.	最大的吸引力是“日本市场”，稳定的巨大市场受到关注	20
4.	开展业务过程中的课题——“人才难以确保”	21
5.	日本商业环境趋于改善	23
4	JETRO的对日投资促进业务	24
1.	活动实绩（招商实绩）：成功项目数累计突破2,000个	24
2.	JETRO的对日投资促进业务： 着力支持创新产出以及扩大向地方投资	26
(1)	促进外国企业创新产出	27
(2)	加大力度支持对日直接投资进驻地方	29
(3)	JETRO始终如一地提供支持	31

1 对日直接投资的现状

继上一年之后，2018年，对日直接投资流量(净额)再次超过2万亿日元，存量首次超过30万亿日元。以前，旅游设施等大型投资项目备受瞩目，而近年来，外资企业通过引入新技术、新服务实现的创新产出备受期待。致力于在日研发、支持初创企业的外资企业将创新产出的平台扩展至日本国内各地。包括初创企业在内，有的外资企业与日本企业合作，在解决课题的过程中开展业务。

1. 2018年以后对日直接投资的现状

2018年的对日直接投资流量仅次于2016年，位列第二，超过2万亿日元。分地区来看，来自欧洲的投资同比超过30%。2018年末，对日直接投资存量首次超过30万亿日元，其中，49.5%来自欧洲，约占一半。到2019年第二季度为止，存量(推算值)增长到33万亿日元，离2020年对日直接投资存量35万亿日元的政府目标又近了一步。

(1) 对日直接投资流量： 净流入，连续两年超过2万亿日元

①整体动向

2018年，对日直接投资流量(基于国际收支，净额)达2.9万亿日元，同比增长24.5%(图表1-1)。这是自1996年可以进行比较以来的第二大规模，仅次于2016年，继上一年之后再次超过2万亿日元。从各类资本性质来看，股本为5,459亿日元(同比增长61.9%)，收益再投资为1.6万亿日元(同比增长2.5%)，负债性资本为7,551亿日元(同比增长71.8%)¹。

②分地区、国家、行业的动向

分地区来看2018年的对日直接投资流量，来自欧洲的有8,049亿日元，同比增长30.4%。其中，英国由2017年大幅度净流出(△4,003亿日元)，转为2018年4,876亿日元的净流入，这在欧洲各国中投资额最大，在所有国家中位列第二，仅次于美国。分行业看来自该国的流量，电气机械器具投资增加了两倍以上。

来自北美的对日直接投资有6,681亿日元，虽然连续两年减少，但相比2017年(同比7.3%)，减少的幅度(同比4.0%)缩小了。来自美国的有6,619亿日元，虽然同比减少5.7%，但在所有国家中，仍然是最大的投资来源国。

来自亚洲的有5,522亿日元，同比减少11.9%。亚洲投资流量的减少，受新加坡的影响很大。到上一年为止，新加坡持续大幅度净流入，今年却转为净流出。另一方面，来自泰国的投资超过1,000亿日元，显示出存在感。东北亚(中国大陆、中国香港、中国台湾、韩国)

各个国家或地区都是净流入。

分析2018年到2019年上半年的主要对日并购项目，最大的项目是美国贝恩资本和韩国SK海力士等收购东芝存储器，金额超过2万亿日元(图表1-2)。

(2) 对日直接投资存量：首次冲破30万亿日元大关

①整体动向

2018年末，对日直接投资存量同比增长1.8万亿日元，达30.7万亿日元(图表1-3)。连续5年刷新历史最高值，首次超过30万亿日元。对日直接投资存量占国内生产总值(GDP)(名义)的比率首次扩大至5.6%。

图表1-1 分地区对日直接投资流量(净额)的推移

(单位：亿日元)

	2016年	2017年	2018年	2019年 1-8月(P)
亚洲	9,496	6,268	5,522	4,854
中国(不含港澳台)	△111	1,101	886	987
中国香港	1,614	△379	864	1,310
中国台湾	2,585	952	435	495
韩国	666	1,272	2,158	515
东盟	4,752	3,314	1,169	1,544
新加坡	4,039	3,588	△327	801
泰国	712	△501	1,318	503
北美	7,506	6,959	6,681	6,311
美国	7,477	7,016	6,619	5,802
中南美	1,709	3,129	4,782	3,553
大洋洲	869	274	2,104	1,042
欧洲	25,076	6,172	8,049	13,284
欧盟	24,114	4,569	7,368	12,681
全世界	44,915	22,963	28,590	29,811

[注]①△表示净流出。②2019年为速报值。
[出处]依据“国际收支统计”(财务省、日本银行)制表

¹“股本”指基于表决权，外国企业投入的10%以上的股权收购、分公司出资部分以及其他资本金出资等。“收益再投资”指外国企业出资成立的日本企业或在日子公司的未分配收益中，外国企业按其出资比例应得的部分。“负债性资本”指总公司与子公司之间的资金借贷及债券取得和出售等。

从存量的各类资本性质来看，股本为 16.5 万亿日元，收益再投资为 7.3 万亿日元，负债性资本为 6.9 万亿日元。

财务省认为，自 2017 年末至 2018 年末存量增减的主要因素是，交易流量（基于国际收支，相当于对日直接投资额）比 2018 年增加

2.9 万亿日元，但因汇率变动减少了 1,080 亿日元，因其他调整²减少了 9,670 亿日元。

从 2019 年第一季度及第二季度的推算值来看，截至 2019 年 6 月，对日投资存量增加到 33.0 万亿日元。

图表1-2 2018年以后主要的对日并购项目

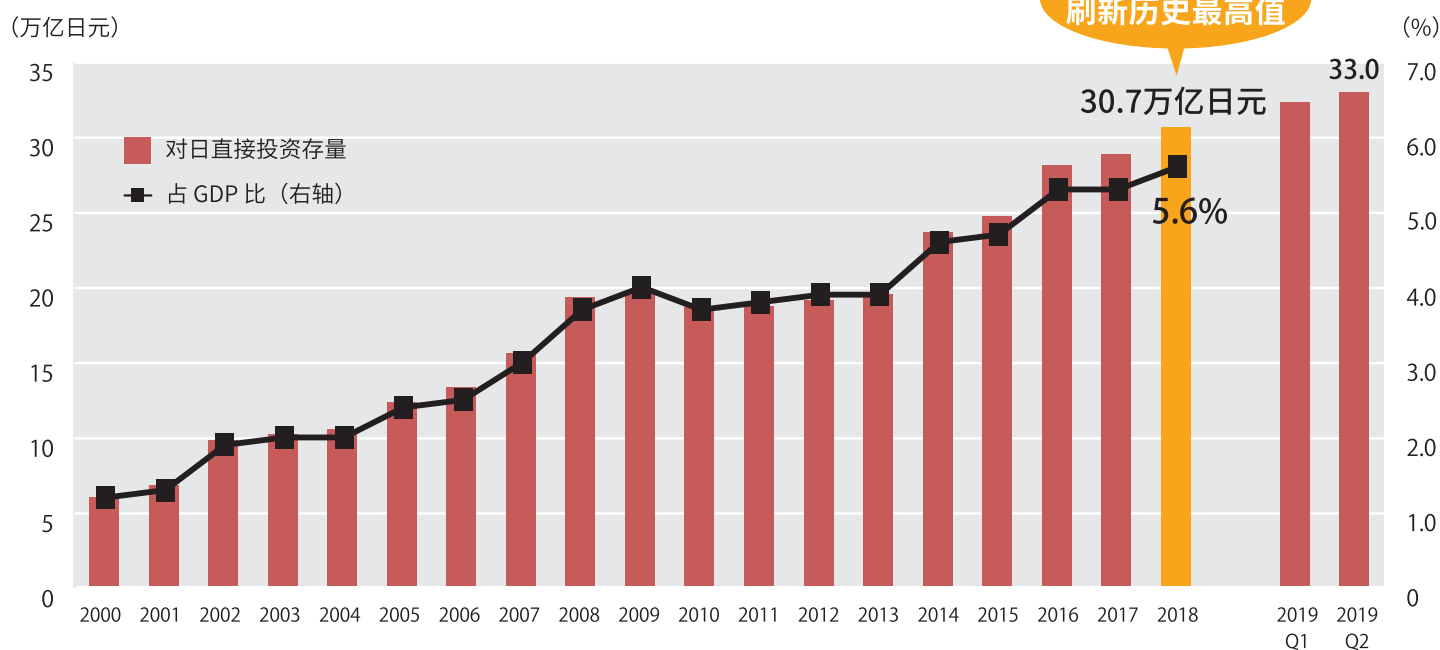
实施年月 (基于完成的金额)	被收购的企业	行业	收购企业			金额 (亿日元)	
			国籍	行业			
2018年	6月	东芝存储器	电气·电子器械	贝恩资本(美)、SK海力士(韩)等	-	投资家集团	20,003
	4月	高田	运输器械	均胜电子	中国	运输器械	1,750
	3月	旭通广告	广告代理业	贝恩资本	美国	投资公司	1,523
2019年	4月	Ci:z Holdings	化妆品	强生	美国	医疗保健	1,496
	3月	Clarion	电气·电子器械	佛吉亚	法国	运输器械	1,409
	6月	歌帝梵(亚太业务)	食品	安博凯直接投资基金	韩国	投资公司	1,109
	1月	ESR所属6个物流基地	不动产	安盛(法)等	-	投资家集团	1,087
	3月	先锋	电气·电子器械	霸菱亚洲投资	中国香港	投资公司	1,020

[注]①按单次交易金额，列出各年交易金额超过 1,000 亿日元的项目。先锋项目除外，该项目金额为同月发生的两次交易合计金额。

②收购企业名称为最终收购企业(包括企业集团)。

[出处]根据汤姆森路透(截至 2019 年 10 月 31 日)制表

图表1-3 对日直接投资存量的推移与占GDP(名义)比(IMF国际收支指南第6版[BPM6]标准)



[注] 2018 年之前的数值为确定值。2019 年第一季度及第二季度的数值为推算值。

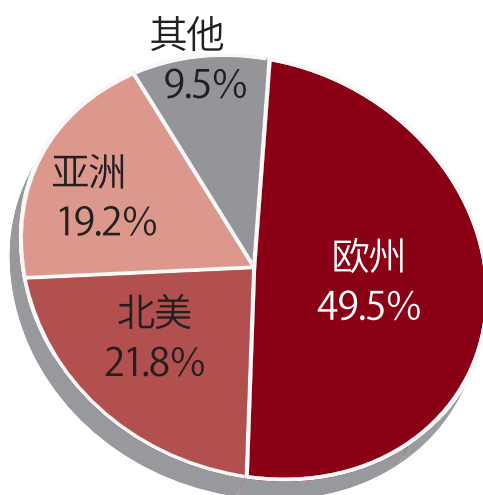
[出处] 根据“我国对外资产负债存量”(财务省、日本银行)、“国民经济生产”(内閣府)制表

² “其他调整”反映了由股价、债券价格等变动导致的增减，以及因流量统计(国际收支统计)和存量统计的方法不同而导致的增减等。

②分地区、国家、行业的动向

分地区看对日直接投资存量，来自欧洲的存量同比增长 7,791 亿日元，达 15.2 万亿日元，约占总存量的一半(图表 1-4)。其中，制造业占比高，运输机械器具、电气机械器具、化学·医药等 3 个行业占到存量的 6 成以上。但是，欧洲存量第三大国英国例外，其金融·保险业占比高，非制造业占比近 7 成。

图表1-4 分地区对日直接投资存量的比例（截至2018年末）



〔出处〕根据“我国对外资产负债存量”（财务省、日本银行）制表

来自北美的存量同比减少 2,028 亿日元，达 6.7 万亿日元，虽然连续两年减少，但仍然维持在 6 万亿—7 万亿日元。占北美存量 8 成以上的非制造业中，金融·保险业、批发·零售业等减少，通信业保持稳健的增速。美国的存量为 6.5 万亿日元，仍然是各国中最大的(图表 1-5)。

来自亚洲的存量同比增加 5,482 亿日元，达 5.9 万亿日元。分国家或地区来看，除了印度尼西亚，各个国家或地区³的存量都增加了。中国香港的存量 2017 年末跌破 1 万亿日元，2018 年末再次恢复到原来的水平。来自亚洲的存量中，非制造业占比高达 8 成以上。尤其是金融·保险业(约占整体的 35%)、服务业(约占整体的 10%)等行业的存量较大。

2. 最近对日投资的趋势

近来，有的外资企业着眼于地区或日本的社会课题，通过创新在日本创造商机。JETRO 以在日外资企业为对象实施了问卷调查，约两成企业认为日本市场的吸引力在于“日本是率先面对人类新课题的国家，创新产出有商机”等（详见第 3 章）。不仅大型外资企业，海外初创企业也进驻日本，各类外资企业在日本各地展开了商业活动。

图表1-5 分国家或地区对日直接投资存量（截至2018年末）排名前10的国家或地区以及排名前10的行业

〈分国家或地区〉

排名	国家或地区	存量 (亿日元)	构成比 (%)
1	美国	65,294	21.3
2	荷兰	46,255	15.1
3	法国	37,614	12.2
4	新加坡	26,376	8.6
5	英国	26,056	8.5
6	开曼群岛	16,734	5.4
7	瑞士	14,582	4.7
8	德国	10,945	3.6
9	中国香港	10,122	3.3
10	卢森堡	8,369	2.7

〔出处〕根据“我国对外资产负债存量”（财务省、日本银行）制表

〈分行业〉

排名	行业	存量 (亿日元)	构成比 (%)
1	金融·保险业	76,933	33.9
2	电气机械器具	37,434	16.5
3	运输机械器具	34,558	15.2
4	化学·医药	16,241	7.2
5	服务业	12,578	5.5
6	通信业	6,660	2.9
7	一般器械器具	5,956	2.6
8	不动产业	5,500	2.4
9	运输业	4,378	1.9
10	玻璃、泥石	3,579	1.6

〔注〕关于分行业的直接投资统计，将关联公司向母公司的投资计入母公司回收投资(Directional Principle)。因此，计入标准不同于各种企业性质、各国或地区的直接投资统计。
〔出处〕根据“我国对外资产负债存量”（财务省、日本银行）指标

³财务省和日本银行在分地区国际收支统计中，比较了分别公布数值的亚洲11个国家或地区（中国大陆、中国香港、中国台湾、韩国、新加坡、泰国、印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、越南、印度）。

(1) 通过创新,变课题为商机

i) 地区课题成为大型外资企业扩大业务的契机

各类外资企业从日本各地的课题或特点中发现了研发、新技术 / 服务实证的机会,设立基地等,以期与当地热衷于创新产出的企业 / 团体合作(图表 1-6)。

事例① 福岛县会津若松市:

作为实证试验的平台,汇聚外资企业

福岛县会津若松市汇聚着开展课题解决型业务的企业。该市在东日本大地震后重建的过程中,外资综合咨询公司埃森哲与会津大学(1993年设立的日本第一家计算机专科学校)合作,持续打造“智慧城市”,利用IT技术提高行政效率,方便市民生活。同时,2019年4月,该市设立了联创空间“智慧城市AiCT”,作为基地,支持那些致力于智慧城市相关实证试验的ICT(信息通信技术)企业进驻。该联创空间称,开办之时即有国内外17家公司进驻。

会津若松市建设了适于商业实证的环境,吸引包括外资企业在内的企业进驻。埃森哲福岛创新中心中村彰二郎主任称,在人口日益减少的进程中,该市闹市区与人口过疏区混杂,形成了适合开展社会实证试验的区域。而且,该市积极推进市民数据的开放。此前,政府与各类企业合作,实施了30个以上的实证试验,其中约有20个项目实现了应用。比如,运用面向市民的地区信息门户网站发布除雪车的位置信息,通过母子健康手册的电子化建立防疫接种预约等通知机制,并计划2019年度实施农业辅助无人机、在线诊疗实证等。

随着该市作为实证平台的吸引力增加,大型外资IT企业也开始进驻该市。在入驻上述智慧城AiCT的企业中,SAP日本、微软日本等都有实证计划。中村主任认为企业进驻地方的意义在于“在解决日本所面临的社会课题上,地方有更迫切的需要,只有在课题一线设

立基地,才能展开具体的实证试验”。该市摒弃了吸引工厂等传统的地区振兴模式,努力振兴高附加值产业,形成了扎根当地课题开展创新产出的新模式。



图表1-6 地区课题×外资企业的举措

地点	课题	入驻的外资企业	特点	主要举措、业务
福岛县会津若松市	震后重建 过疏化	埃森哲 SAP日本 微软日本 等	适于实证试验的环境 (闹市区与人口过疏区混杂) (推进市民信息的开放及 数据化)	<ul style="list-style-type: none"> 在震后重建的过程中,开始实施“智慧城市”构想。2019年4月,设立了联创空间“智慧城市AiCT”。 实施了30个以上的实证试验,其中约有20个项目实现了应用。
宫城县仙台市	少子老龄化 医疗从业者不足 医疗费高	飞利浦日本等	医疗相关研发	<ul style="list-style-type: none"> 飞利浦日本在日本设立了首个研发基地“Co-Creation Center”。目标直指跨界合作,在数字健康领域已经与超过60家企业/团体建立了合作伙伴关系。

(出处)由JETRO根据意见征询、相关报道等制表

事例② 宫城县仙台市：

外资企业与当地企业 / 团体联手解决课题

2019年5月，飞利浦日本在宫城县仙台市设立了该公司首个日本创新研发基地“Co-Creation Center”。飞利浦正在全世界范围内加快改革，以发展成为医疗保健公司。在日本，Co-Creation Center承担起数字健康领域创新中心的功能。该基地配有能够利用3D打印机、AR(增强现实)技术，模拟大型医疗器械配置的设备等，能够快速制作试制品以及运用最先进的技术。设立Co-Creation Center之前，2018年，飞利浦日本在东北大学医院内设立了联合研究基地，致力于研发工作。对于在东北设立基地，飞利浦日本的堤浩幸总经理解释道：“少子老龄化、医疗从业者不足、医疗费高等，在日本范围内，该地区所面临的课题尤为严峻，但同时也能够积极地引领社会变革。”

Co-Creation Center的理念是“汇聚不同行业的平台”。除了东北大学，该公司还有意加快与企业、自治体等之间的合作，以一线的需求和课题为起点，打造医疗服务。在数字健康领域，该公司已经与超过60家企业/团体建立了合作伙伴关系。其目标是围绕Co-Creation Center开展的举措，将合作伙伴企业/团体扩展到100家。

ii) 外资初创企业和日本企业联手，在解决课题的过程中开展业务

从海外进军日本的初创企业，通过与那些积极实施开放式创新的日本企业合作等，将新的技术、商业模式引入日本(图表1-7)。

事例①：零售业人力不足

日本零售市场的规模在世界范围内也是屈指可数的，但近年来，

人力不足已然成为严峻的课题。2017年成立于美国的标准认知(Standard Cognition)公司着眼于这一课题，开始了在日业务，并于2018年6月设立了日本法人，面向零售店铺提供无收银台结账系统。该系统运用人工智能(AI)，利用安装在天花板上的摄像头识别顾客所拿商品的信息。若使用该系统，则不再需要给商品贴价签等，这对于零售店来说，引入系统的负担较小。系统获取的数据还能运用于CRM(客户关系管理)。而且，系统不采用人脸识别技术，相比现有技术，在隐私保护方面更胜一筹。

2018年9月，该公司在美国旧金山开设了第一家实证店铺。而在美国国外，他们把第一店的目标锁定在日本。日本宣布采用该系统的第一家公司是化妆品·日用品·医药品的大型批发商PALTAC。PALTAC宣布将在宫城县内的药店展开实证试验，同时，其COO表示，希望在2020年以前，在日本国内3,000家店铺引入该系统。PALTAC今后的业务开展值得关注。“零售科技(RetailTech，零售与科技的融合)”已经在美国等地受到关注，这一技术的普及有望对日本零售业提高生产效率做出贡献。

事例②：防灾·减灾

成立于2015年的美国One Concern公司是一家初创企业，致力于运用AI开发自然灾害受灾预测系统。该系统预先让AI学习自然环境、基础设施等相关数据，模拟灾害发生时的受灾情况。这一信息不仅有助于私营企业制定特定区域的事业持续规划，有助于自治体重新评估防灾计划，还能够在灾害发生时把握准确的受灾情况。该系统已经在美国西雅图、洛杉矶等地得到了应用。

图表1-7 日本の课题×外资初创企业的举措

外资企业	业务内容	课题	合作方企业/团体	在日主要举措·业务
标准认知 (Standard Cognition)	提供零售店铺 无收银台结账系统	人力不足	PALTAC	计划在宫城县内的药店开始实证试验。
One Concern	运用AI开发自然灾害 受灾预测系统	防灾·减灾	损害保险 JAPAN 日本 兴亚、日本气象新闻 公司(Weather- news Inc.)	运用AI的防灾·减灾系统实证试验在熊本市开始 实施。计划从2019年9月起，依次开始试用洪水、 地震受灾预测系统。
StreetScooter	电动汽车(EV)制造	工作方式改革 人力不足 减轻环境负荷	大和运输	联合开发日本首款快递用小型EV卡车。大和运输 宣布，2019年度内将引入500辆。
Wind Mobility	提供共享电动踏板车服务	公共交通与目的地 之间的最后一公里	埼玉高速铁路	在埼玉市、川口市提供共享电动踏板车服务。

(出处)由JETRO根据意见征询、相关报道等制表

2019年3月，损害保险日本兴亚、日本气象新闻公司建立了业务合作关系，开始在熊本市实施运用AI的防灾·减灾系统实证试验，并计划自同年9月起，在熊本市依次开始试用洪水、地震受灾预测系统。

来自海外的市场参与者加速了日本企业的开放式创新以及创业者的成长，从中诞生出新的商机，促进日本社会课题的解决，这样的事例今后想必会继续增多。

(2) 利用外资, 多样化构建生态系统

在日本，有益于初创企业成长以及创新产生的生态系统构建时机已然成熟，外资企业积极地在日参与构建生态系统。除了发挥各地特点的初创企业相关计划，外资企业还建立开放式创新计划，设立企业风险投资(CVC)⁴推进投资。

i) 外资加速器构建地区生态系统

通过支持初创企业，谋求创新产生的外资加速器⁵陆续在日本各地广泛铺开业务(图表1-8)。Rainmaking Innovation、Plug and Play等利用其进驻各城市里的企业、大学/研究机构的特点等，向国内外初创企业以及既有企业提供支持。

事例①: Rainmaking Innovation

2019年3月，提供国际化创新服务的Rainmaking Innovation进驻大阪市。

在世界范围内，该公司拥有超过55个正在实施的项目。同年6月，与阪急电铁、JR西日本创新等合作伙伴一起，该公司在日本首次实施了初创企业支持项目“Startupbootcamp”。这一项目在全球21个城市实施，其优势在于，在每一个实施城市设定特定产业集群，从全世界范围招募在该领域前途有望的初创企业。大阪市以“Smart

City & Living(下一代城市与未来生活)”为主题，从澳大利亚、中国香港、以色列等地选出初创企业参与。

此项目的主要着眼点是，在参与项目的初创企业和合作伙伴企业联合开展实证实验等的过程中提供协作支持。尤其重视让初创企业通过与大企业的协作，提高其创新目标的可实现性。项目计划连续3年在大阪实施，一共向30家国内外初创企业提供支持。Rainmaking Innovation Japan 董事总经理Joshua Flannery认为“大阪兼有‘市场规模’和‘成本(比东京)低’的优势”，期待大阪成为初创企业大展宏图的城市。

事例②: Plug and Play

2019年7月，美国Plug and Play在京都市设立了其在日第二个基地。该公司自2017年进驻东京以来，在IoT、金融科技、移动性等领域，向日本国内外初创企业提供支持。着眼于京都制造业及生命科学产业聚集的特点，意欲针对“硬科技/医疗保健”领域开展支持计划。该公司认为，选择京都开展支持计划的优势在于以该地大学为中心的创业环境。该公司与京都市签署了构建全球初创企业生态系统的合作协议，此次计划也将以行政团体及经济团体聚集的“京都经济中心”等为基地实施。

图表1-8 外资加速器进驻的事例

外资企业	进驻地	进驻地的优势	加速器计划的特点
Rainmaking Innovation	大阪府 大阪市	市场规模 成本(比东京)低	在全球21个城市实施初创企业支持计划“Startupbootcamp”。在每个实施城市设定特定产业，从全世界范围招募在该领域前途有望的初创企业。大阪市以“Smart City & Living(下一代城市与未来生活)”为主题。
Plug and Play	京都府 京都市	以该地大学为中心的 创业环境	自2017年进驻日本以来，向多个领域的初创企业提供了支持。在京都市，将针对“硬科技/医疗保健”领域提供支持。
Impaktech	东京都	-	专门向利用科技解决社会课题的初创企业提供支持。所支持的业务包括机器人/电动汽车用无线充电服务、针对父母育儿的在线医疗咨询服务等。

(出处)由JETRO根据意见征询、相关报道等制表

⁴实业公司设立的风险投资，目的是对公司外部的初创企业等进行投资。

⁵为初创企业业务的发展、加速而提供所需资金或支持的企业/机构。

ii) 外资实业公司的开放式创新计划、CVC 与国内初创企业的协作

除了以加速器为主业的企业，传统的实业公司也通过自有的开放式创新计划或 CVC 等，与日本初创企业开展协作（图表 1-9）。据 INITIAL 调查，外资风投对日本初创企业的投资额在增加，在风投投资总额中所占比例从 2012 年的约 5% 扩大到 2018 年的约 12%。

事例①：拜耳药品

2018 年 11 月，德国大型制药公司拜耳的日本法人拜耳药品实施了开放式创新计划“G4A Tokyo Dealmaker 2018”。针对该公司提出的数字健康领域课题，向初创企业等征集解决方案，结果与 12 家企业达成了协作，协作领域包括提高医药品制造工艺的生产效率等。此外，2019 年 2 月，该公司与神户市及神户医疗产业城市推进机构构建初创企业生态系统签署了合作协议。2018 年 6 月，该公司宣布，与神户市等一道，协助神户市孵化设施“CoLaborator Kobe”进行企业招商，并利用拜耳集团的海外基地等协助企业开拓海外业务等。

事例②：思科系统

2019 年 4 月，美国大型互联网设备开发公司思科系统在东京都设立了“Cisco Innovation Hub”基地，致力于携手宇宙相关领域的初创企业等实施开放式创新。与日本宇宙航空研究开发机构（JAXA）

等一道，以初创企业、大学等研究机构为对象，举办运用卫星数据的新事业竞赛，以期开发宇宙相关的新产品或服务。

事例③：Salesforce.com

外资 CVC 中，致力于客户信息管理软件的美国 Salesforce.com 公司的 CVC——Salesforce Ventures 于 2018 年 12 月，面向日本的初创企业设立了 1 亿美元（约 110 亿日元）的基金“Japan Trailblazer Fund”。该公司已经投资了日本国内超过 40 家初创企业，今后将通过此基金，向那些能够与自有的云服务事业形成相乘效应的软件开发等初创企业，在开拓销路、拓展海外业务等方面提供支持。

图表1-9 外资开放式创新计划・CVC 等的进驻事例

开放式创新计划・CVC	出资方外资企业	主要举措・投资
G4A Tokyo Dealmaker CoLaborator Kobe	拜耳药品	<ul style="list-style-type: none"> 2018 年 11 月实施“G4A Tokyo Dealmaker 2018”，在提高医药品制造工艺的生产效率等领域与 12 家公司协作。 2018 年宣布，与神户市等一道，协助神户市孵化设施“CoLaborator Kobe”进行企业招商，协助企业开拓海外业务等。
Phillips HealthWorks	飞利浦	<ul style="list-style-type: none"> 在荷兰、印度等地的菲利普创新基地，由该公司员工向参加全球加速器计划“Philips HealthWorks”的企业提供指导，并提供实验场地等，为期三个月。
三星创业投资集团	三星集团	<ul style="list-style-type: none"> 2018 年 6 月，出资源自筑波市产业技术综合研究所的初创企业，该企业从事夜视摄像头等电子设备的系统开发。
Cisco Innovation Hub	思科系统	<ul style="list-style-type: none"> 在东京都设立“Cisco Innovation Hub”基地，致力于携手宇宙相关领域的初创企业实施开放式创新。 与 JAXA 等一道，以初创企业、大学等研究机构为对象，举办运用卫星数据的新事业竞赛，以期开发宇宙相关的新产品或服务。
Google for Startups Campus	Alphabet	<ul style="list-style-type: none"> 宣布于 2019 年内，在日本设立其亚洲范围内仅次于韩国首尔的第二大初创企业支持基地“Google for Startups Campus”。
Japan Trailblazer Fund	Salesforce.com	<ul style="list-style-type: none"> 面向日本初创企业，设立 1 亿美元（约 110 亿日元）的基金。 向那些能够与自有的云服务事业形成相乘效应的软件开发等初创企业，在开拓销路、拓展海外业务等方面提供支持。

〔出处〕由 JETRO 根据意见征询、相关报道等制表

跨境电商扩大， 拉动入境旅游和招商引资

2018年，访日游客达3,119万人，刷新历史最高记录。《JETRO对日投资报告2017》中介绍过，以有过访日经验的人群为中心，海外对日本产品的需求高涨，随之而来的是在跨境电商（电商交易）领域，中国等的外资企业接连进驻日本。在那之后，跨境电商市场稳步扩大，2018年，来自中国的跨境电商购物金额超过了1.5万亿日元。新的企业不断进驻日本，甚至开始有企业在日建立采购基地，以便直接从日本企业处购买商品（图表1-10）。

自2018年起，JETRO也开始实施“JAPAN MALL”项目，目的是促进日本的产品在海外电商网站的销量。2018年度，以东盟为中心，与7个海外电商网站联手，选择了约150家公司的商品，展开销售。

经由外资电商网站在海外销售，有可能促进日本及其他地区的入境旅游和招商引资，化妆品行业已经出现了这样的动向。据光厅的调查，新增中国游客中，79.5%在访日期间购买“化妆品、香水”作为旅游纪念品。此外，根据JETRO面向中国消费者实施的问卷调查，通过跨境电商购买日本产品的理由当中，“因为

那是自己在日本旅游时买过、喜欢用的产品”这一回答占有一定的数量。有报道称，日本化妆品在跨境电商渠道的销售势头备受关注，企业为此增产。仅2018年，P&G、联合利华等外资企业以及资生堂等国内企业决定扩大日本国内生产设备投资，以满足国内外的需求增量。入境旅游带来访日游客的增加，有可能拉动日本及其他地区的产品在海外电商网站渠道的销量，进而促进对日本国内各地的投资，以提高相应产品的生产能力。为此，今后需要制定更全面的战略。

图表1-10 主要外资电商企业在日动向

企业	国家或地区	举措内容
网易全球购(HQG)	中国	运营大型跨境电商平台“考拉海购(Kaola)”。日本产商品占据Kaola销量榜首，主要是化妆品、婴儿用品、生活用品。为了加大日本产品采购力度，2018年4月，在东京都设立基地，开展在日业务。
宿迁市百宝信息科技(百宝新媒体)		2016年成立的电子商务公司，总部位于中国江苏省宿迁。经由日本经销商采购日本婴幼儿商品，在中国市场销售。为扩大其在中国的销量，加强在日采购力度，2019年2月，在大阪府八尾市设立了日本法人。
洋葱集团		运营跨境电商专门网站。其商业模式是与被称为“social buyer”的个人签约，通过SNS或活动销售商品。为加强在日采购力度，2019年4月设立了日本法人。
阿里巴巴集团		2018年1月，与日本农业协同组合联合会(JA全农)合作，在中国销售日本产大米。这是该集团直营网站首次销售日本产大米。
任开数位媒体行销股份(Citiesocial)	中国台湾	2019年7月，与运营众筹业务的日本Makuake开展业务合作。在该公司电商平台推介那些经Makuake实施众筹并达到目标金额的日本企业的产品。最多可支持这些产品销往中国台湾、中国香港、马来西亚、新加坡等4个地区或国家。

(出处)根据相关报道等制表

2 改善商业环境

继所谓 Society 5.0 是指,网络(虚拟)空间和现实空间高度融合,发展经济的同时解决社会性课题,建设以人为本的社会(Society)。第4次工业革命在日本得到发展,于是,继狩猎社会(Society 1.0)、农耕社会(Society 2.0)、工业社会(Society 3.0)、信息社会(Society 4.0)之后,政府提倡日本社会应努力实现“Society 5.0”。

面向 Society 5.0 的实现,2019年4月,政府对日直接投资推进会议¹通过了“集中加强、促进对日直接投资进驻地方计划”。2019年6月,内阁会议决定通过的“成长战略后续计划(Follow-up on the Growth Strategy, 成长战略 2019)”中,将“海外成长型市场的举措”作为重点措施之一,表明要“促进对内直接投资”(图表 2-1)。

本章将围绕“成长战略 2019”,介绍日本商业环境以及有利于吸引外国企业的各种举措。

图表 2-1 “促进对内直接投资”的具体措施(选摘)

- 根据“集中加强、促进对日直接投资进驻地方计划”(2019年4月16日对日直接投资推进会议决定),充实对那些有明确的吸引外国企业战略的地方公共团体开展的招商活动提供支持,加强 JETRO 的扶持机制,并加强与入境旅游的观光需求、促进农林水产品出口等举措的联动。
- JETRO 的主要海外基地要与海外的创新生态系统等建立紧密的网络,由此积极吸引那些有助于创新产出的外国企业。
- 2018 年度启动的 Regional Business Conference (RBC: 关于对日直接投资进驻地方的会议,参见 P29), 2019 年度还要继续在积极吸引外国企业的地区举办。

[出处] 依据“成长战略 2019”编制

1. 构建创新生态系统,实现 Society5.0

“成长战略2019”认为, Society 5.0带来的社会变革正在快速发展,在这样的背景下,必须动员“产”“官”“学”的力量投入到开放、创新当中,以实现创新产出。在“产”方面,目标是努力“打造、培养活跃于世界舞台的初创企业”。

“形成与世界为伍的初创企业生态系统基地城市”便是举措之一。“成长战略2019”计划将分析日本国内各城市的初创企业生态系统(资金、企业网络、人才等),通过公开招募、选定基地城市并提供支持,吸引外国创业者等,由相关府省厅、地方自治体、JETRO等联手推进基地城市的形成(“统合创新战略 2019”)。与全世界大型加速器合作,还能够强化日本的加速器功能。

此外,还计划面向构建生态系统,召开在国际上能够获得高度认可的初创企业会议以及国内初创企业的相关活动等(“成长战略 2019”)。

自 2015 年起,在经济产业省的主导下,启动了“全球化联盟推进计划”,旨在充分运用外国企业拥有的实用性专有知识、海外网络等优质经营资源,推进日本中坚/中小企业开拓海外业务等。JETRO 作为该计划的窗口,在外国企业的要求等与独立行政法人中小企业基础建设机构、股份公司商工组合中央金库、中小企业投资培养股份公司等相关机构之间建立相应的联系机制,寻找与外国企业投资合作的机会。

2. 充分运用项目型“监管沙盒制度”

依据《提高生产性特别措施法》,2018年6月引入了新技术等实证制度(项目型“监管沙盒制度”)。针对创新性技术及商业模式等,限定参与者及时间范围,建立一个使参加者能够不受既有监管的束缚,开展社会实证的环境,由此使得快速实证、收集监管改革所需数据成为可能。实证期结束之后,负责相应监管的大臣根据实证过程中获得的数据,研究改革监管。同时,在内阁官房日本经济再生综合事务局内设置政府集中式综合窗口,受理申请。无论是日本法人还是外国法人等,均可申请。“成长战略 2019”要求继续通过介绍认定事例等方式,面向国内外企业广泛宣传这一制度。

¹自2014年起召开。通过“监管及行政手续改革工作组”等改善商业环境。

作为外国企业、外资企业的窗口，JETRO 负责在日本国内外介绍该制度，在外企与政府集中式综合窗口之间建立联系、进行协调等。

3. 采取措施扩大对日直接投资进驻地方

2019 年 4 月，政府对日直接投资推进会议通过了“集中加强、促进对日直接投资进驻地方计划”（简称“集中加强、促进计划”）。在这以前，对日直接投资都集中在东京等部分大城市，此举旨在通过扩大对日直接投资进驻地方，持续地振兴地方经济。

2018 年 5 月，对日直接投资推进会议通过了“对日直接投资进驻地方支持计划”（简称“支持计划”），JETRO 与相关省厅合作，支持地方自治体开展吸引外国企业、外资企业的活动，包括制订招商战略等（参见 P29）。

“集中加强、促进计划”强化了“支持计划”，重点通过在海外召开对日投资研讨会，开展外国企业招商事业等，向地方自治体提供支持。

4. 智能公共服务：采取措施以实现“世界最宜商国家”

为了充分利用信息通信技术，提高行政手续等的便捷性，简化行政运营并提高效率，2019 年 5 月，《数字手续法》开始施行。基本原则如下：①“数字优先”，每个手续、服务均始于电子、终于电子；②“一次采集”，提交过一次的信息不需要重复提交；③“互联一站式”，包括民间服务在内，在综合性窗口完成多个手续、服务。

为了进一步改善营商环境，“成长战略 2019”要求“在 2020 年 3 月以前，将重点领域的行政手续成本削减 20%以上”等，以此作为“智能公共服务”的重要成果指标（KPI）。主要的相关措施如前所述（图表 2-2）。

图表 2-2 改善营商环境的主要措施

措施	内容
在线、一站式办理法人设立手续	为了能够迅速办理公司设立手续（24 小时以内），从章程认证到登记后的手续，在一个系统里操作一次即可完成。相关服务将依次开始提供。
推进审判手续等的信息化	尊重司法机构的自律性判断，努力实现与推进民事司法制度改革相关的审判手续等全面信息化，分阶段实施各类举措。
改善贸易手续及港湾物流等	港湾相关行政机构以及民营企业之间的手续、港湾设施状况等所有信息均需要电子化，为此在 2020 年以前构建“港湾相关数据合作的基础设施”，充分利用电子信息，提高港湾物流的效率。

在政府对日直接投资综合咨询窗口（热线）中，JETRO 承担的职责是听取外国企业、外资企业对监管改革及行政手续改善等方面的要求，向政府及相关省厅建言。同时，在始于 2016 年的“企业担当制”（对于那些满足特定条件的外国企业，由相关副大臣负责对接的制度）中，JETRO 陪同参加面谈，与相关省厅一起跟进来自企业的咨询。

5. 促进外国人才的活跃表现

根据总务省发布的数据（2019 年 7 月），日本总人口为 1 亿 2,744 万 3,563 人。其中，日本居民为 1 亿 2,477 万 6,364 人，相比上一年减少了 43 万 3,239 人；外国人达 266 万 7,199 人，增加了 16 万 9,543 人，而且 85% 的外国人均均为劳动年龄人口（15～64 岁）。在第 4 次工业革命的浪潮下，抢夺国际化人才的竞争愈演愈烈，因此，“成长战略 2019”提出了促进外国人才活跃表现的措施。

在“改善入境及居留管理制度等，以顺畅地吸收高级外国人才”方面，要求面向地方公共团体进行宣传，以推广利用于 2018 年 12 月施行的外国人创业活动促进事业相关告示（“外国人创业活动促进事业”²）。政府还在推进入境及居留管理等相关制度及运用的改革，以促进外国人留学生在日创业。

此外，自 2018 年 11 月起，即便利用的是联合办公空间、共享办公室等，只要是获得 JETRO 对日投资扶持的外国 / 外资企业，且满足“申请时，自在日创业起未 3 年”等一定条件的，可被视作符合“经营管理”居留资格中“确保事务所”的必要条件。这样，这些企业的外国经营者便可取得该居留资格。

自 2018 年 12 月起，JETRO 开始在门户网站“Open for Professionals”（<https://www.jetro.go.jp/hrportal/>）上，集中发布相关省厅的措施、活动等与吸收高级外国人才有关的信息，推进高级外国人才活跃于日本商界。

2019 年 4 月，为扩大吸收外国人才，政府创设了新的居留资格——“特定技能”。这一居留资格面向在特定产业领域（14 个领域³），从事那些要求具备“需要相当程度的知识或经验的技能”或者“熟练技能”的业务的外国人。自 2019 年 7 月起，开始在线受理居留申请，以便顺畅、迅速地完居留资格手续的办理。

² 获得认定的地方公共团体（福冈市、爱知县、岐阜县、神户市、大阪市、三重县）针对获得创业扶持的外国创业者，允许其入境或居留最长一年的制度。

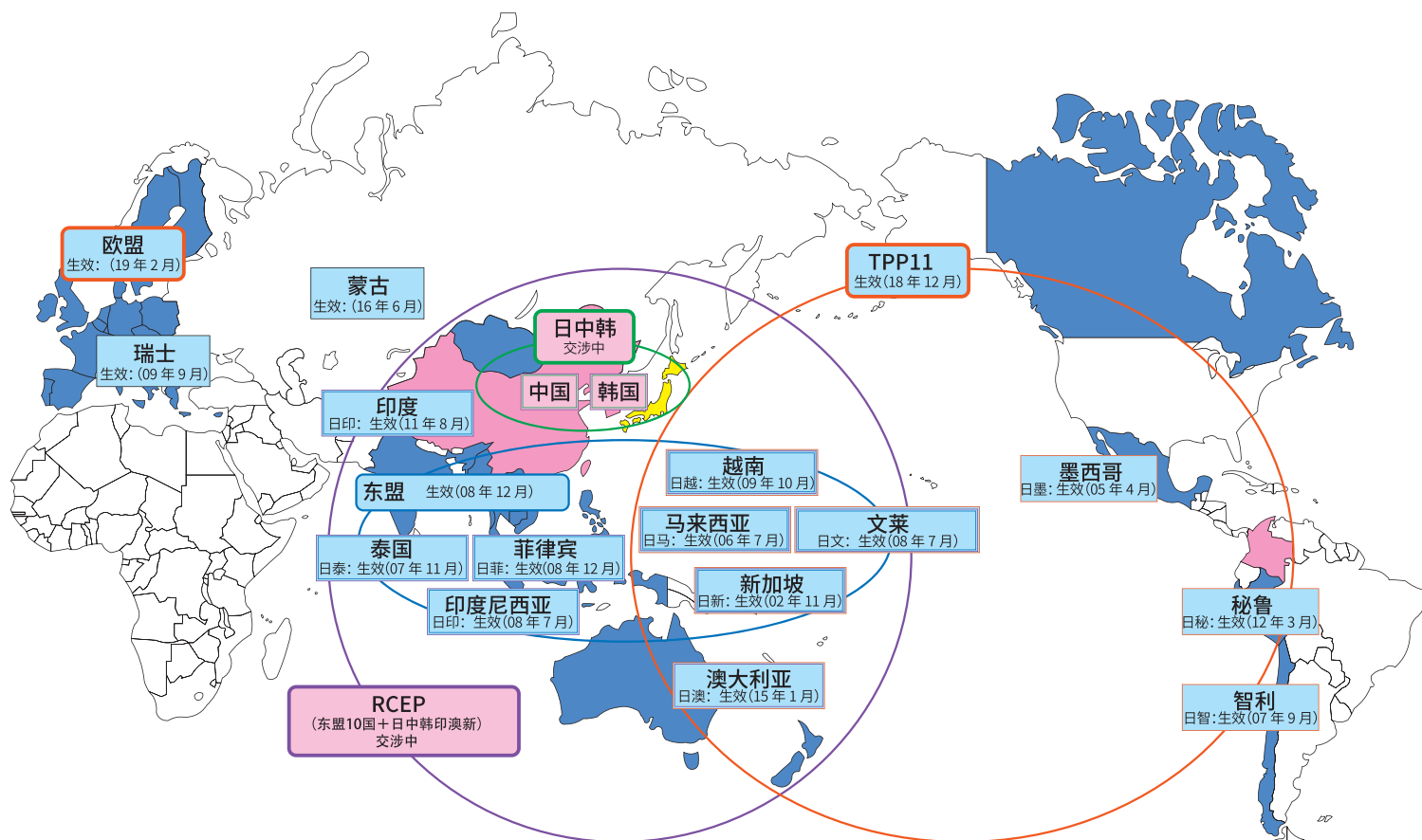
³ 介护、楼宇保洁、素材产业、产业器械制造业、电气·电子信息相关产业、建设、造船工业、汽车维修、航空、住宿、农业、渔业、饮食品制造业、外卖业。

6. 日本加入的“超级 FTA”取得进展

日本通过经济伙伴关系协定 (EPA) / 自由贸易协定 (FTA) 强化经济关系, 推进贸易、投资自由化、顺畅化。日本加入的 EPA/FTA, 现已生效的达 17 个。日本与这些国家或地区之间, 不仅在削减、取消关税方面, 还在服务、政府采购、知识产权、投资等广泛领域的自由化及规则制订方面做出努力(图表 2-3)。其中, 尤为引人关注的是多个国家或地区之间签署的大规模 FTA, 即“超级 FTA”取得了进展。

日本加入的超级 FTA 中, TPP11 (跨太平洋伙伴全面进展协定) 于 2018 年 12 月、日本—欧盟 EPA 于 2019 年 2 月生效。2019 年 9 月, 日本确认了日美贸易协定及日美数字贸易协定相关的最终共识, 于同年 10 月签署。就如何运用这些超级 FTA 等开展业务, 在日外资企业之间展开了讨论。

图表 2-3 日本与各个国家或地区之间的EPA/FTA



(出处) 根据经济产业省首页绘制
(注) 蓝色: 已生效
粉色: 谈判中

扩增对日直接投资事前申报行业

COLUMN

近年来，网络安全保障日益重要，鉴于此，世界各国采取措施加强外资监管。比如，2018年8月，美国通过了“外国投资风险评估现代化法案（FIRRMA）”。美国外国投资委员会（CFIUS）负责审查外国企业的对美投资，FIRRMA正是强化其权限的法律。

日本在“外国汇率及外国贸易法”（外汇法）要求对日直接投资时需要实现申报的行业里扩增了集成电路制造业等（图表2-4）。这一修订从2019年8月1日起适用。10月18日，内阁会议决定通过了“修订＜外国汇率及外国贸易法＞部分条款的法案”。

图表 2-4 扩增行业一览

信息处理相关设备 · 零件制造业	集成电路制造业
	半导体存储介质制造业
	光盘·磁盘·磁带制造业
	电子电路板制造业
	有线通信机械器具制造业
	便携式电话机·PHS电话机制造业
	无线通信机械器具制造业
	电子计算机制造业
	个人计算机制造业
	外部存储设备制造业
信息处理相关软件 制造业	受托开发软件业
	嵌入式软件业
	封装式软件业
信息通信服务 相关行业	地区电气通信业※
	远距离电气通信业※
	有线广播电话业
	其他固定电气通信业※
	移动电气通信业※
	信息处理服务业
	互联网使用支持业※

※扩大既有对象范围

（出处）依据经济产业省新闻稿（2019年5月27日）制表

美国各州政府比拼激励机制、支持等

COLUMN

在3中提到，日本地方自治体推进各种举措，以扩大对日直接投资。同样地，美国各州政府也在积极地吸引那些对本州就业、经济发展有贡献的外国直接投资。2017年7月，全球最大的EMS（电子设备制造服务受托公司）——中国台湾鸿海精密工业（Foxconn Technology Group）宣布，将在威斯康辛（Wisconsin）州设立LCD液晶屏制造厂（最大投资额100亿美元）。为了吸引这座有望为最多1万3,000人创造就业机会的工厂入驻，该州政府承诺以减免税额为主的30亿美元激励机制（不过，后来鸿海精密工业表明要缩小投资计划，这一就业目标恐难达成）。

州政府提供的激励机制除了减免税额，还有补助金、改善基础设施、低息融资等。这类例子以州政府与企业单独交涉的居多，因此很难与其他州进行比较。各州大多设立了“Deal Closing Fund”特别基金，供州长们酌情提供补助金等，以成功谈妥。德克萨斯州的“德克萨斯企业基金”便是代表性例子之一。“德克萨斯企业基金”自2004年设立以来，截至2019年6月末，支出超过5亿美元，大约提供了10万个就业机会。

除了这类激励机制，有的州还积极地改善在监管、审批等过程中效率低下的手续（red tape）。比如，肯塔基州从2016年开始启动“简化繁文缛节的激励机制（Red Tape Reduction Initiative）”。该州重新评估了超过4,700项监管规定，截至2019年4月，废止617项，修改了661项。2017年2月，该州议会通过了法案，明确普通的监管规定自施行之日起7年后自动废止。

选定投资目的地时，能否确保优秀人才对企业而言很重要。对此，有的州政府为企业员工培训提供定制化支持。乔治亚州的“Georgia Kick Start”是其中一个代表性例子。到目前为止，该州通过大约6,500项计划，培训了超过100万名从业人员。路易斯安那州的“First Start Program”、阿拉巴马州的“Alabama Industrial Development Training”、南卡罗来纳州的“Ready South Carolina”等也提供类似的支持。

3 外资企业对日本商业环境的看法

2019年6月~7月，JETRO面向日本国内的外资企业，实施了“关于日本投资环境的问卷调查”。调查的目的在于，就日本投资环境的吸引力、开展业务过程中的阻碍因素、对监管改革的要求等，了解外资企业的意见，以进一步改善商业环境。

回答结果再次表明，外资企业积极地与大学/研究机构、日本企业开展开放式创新，期待“高技术能力和研发能力”。

外资企业对于今后扩大投资、扩展业务的热情也很高，而关于会在哪里扩大投资，企业具体讨论的候选地点约7成位于东京之外。于上一年一样，外资企业在日开展业务的过程中所感受到的吸引力里，“日本市场”“国家与社会的稳定性”位居前列。

【关于日本投资环境的问卷调查概要】

实施概要

在线调查。自2015年起每年实施。

调查期间：2019年6月18日~7月12日

调查对象

在JETRO的扶持下，在日本设立或扩大了基地的外资企业以及各国在日商工会议所会员企业等约2,100家

有效回答数：213家

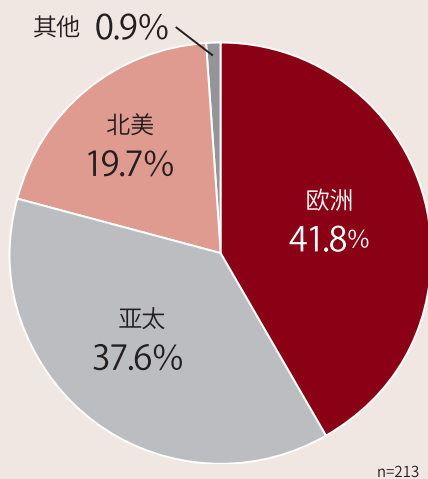
※各图表的参数(n)指有效回答数减去无回答数所得数值。

回答企业的简介

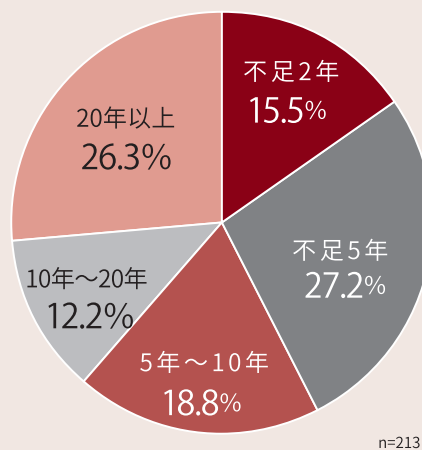
图表 3-1 回答企业的总公司所在的国家或地区

国家或地区	企业数	国家或地区	企业数
美国	37	意大利	4
德国	32	越南	4
中国(不含港澳台)	23	瑞典	3
韩国	14	中国香港	3
英国	13	西班牙	2
印度	10	泰国	2
新加坡	10	阿拉伯联合酋长国	1
瑞士	10	奥地利	1
法国	10	丹麦	1
中国台湾	8	土耳其	1
澳大利亚	5	匈牙利	1
荷兰	5	芬兰	1
加拿大	5	马来西亚	1
比利时	5	拉脱维亚	1
		合计	213

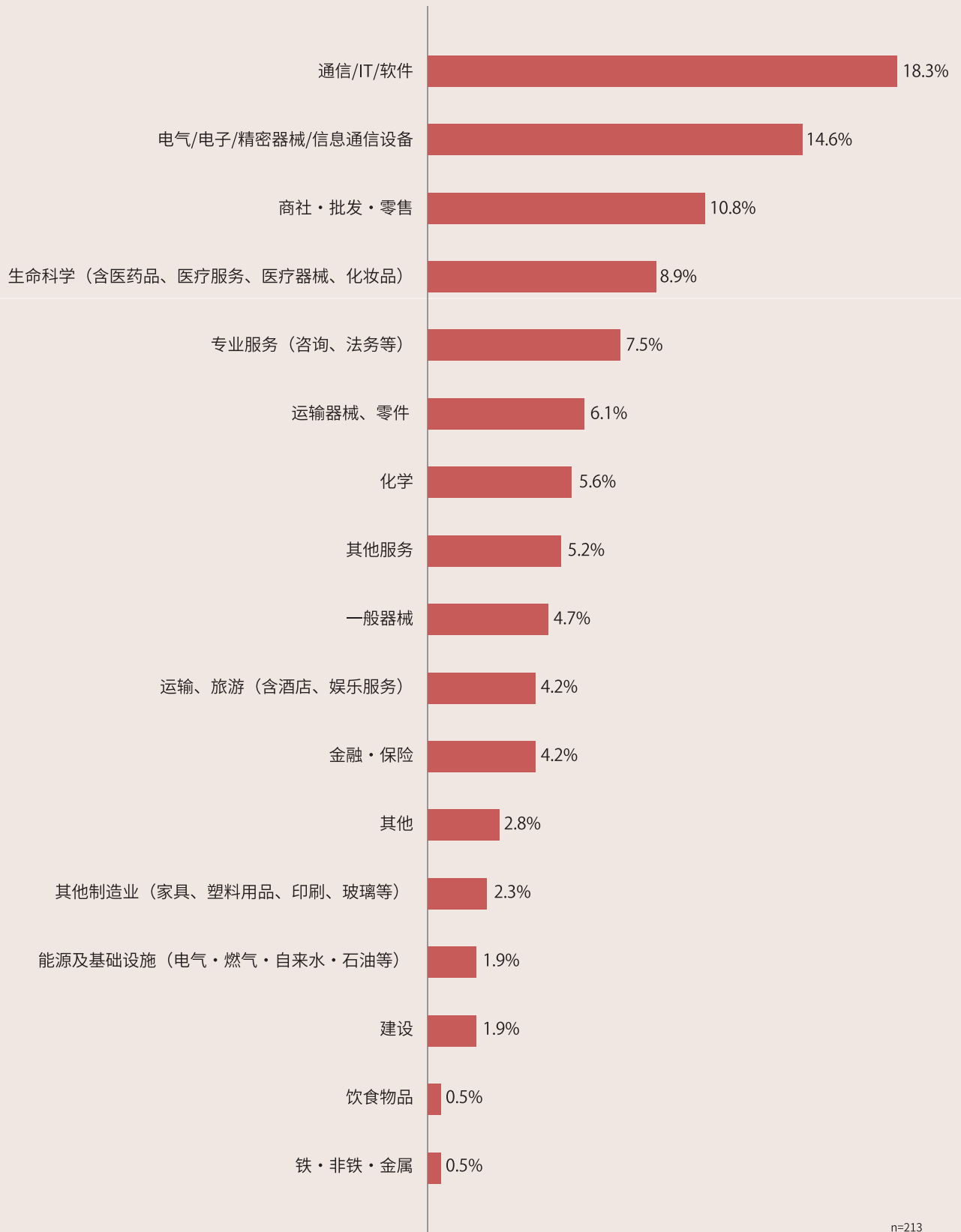
图表 3-2 回答企业的总公司所在国家或地区(分地区)



图表 3-3 回答企业进入日本的年数



图表 3-4 回答企业所属的行业



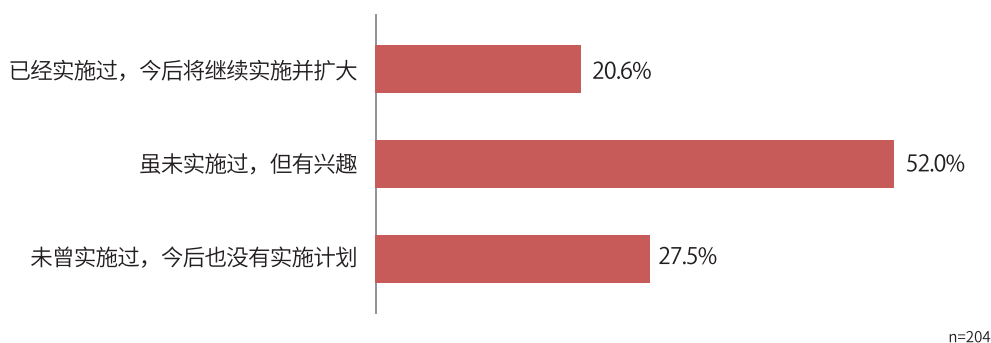
1. 积极地与大学 / 研究机构、日本企业开展开放式创新, 期待“高技术能力和研发能力”

企业所处的国际竞争环境日益白热化, 开放式创新¹ 取代自给自足, 备受关注。关于外资企业与日本企业、大学等开展开放式创新的举措实施情况, 超过 7 成的企业回答“已经实施过, 今后将继续实施并扩大”或者“虽未实施过, 但有兴趣”(图表 3-5)。

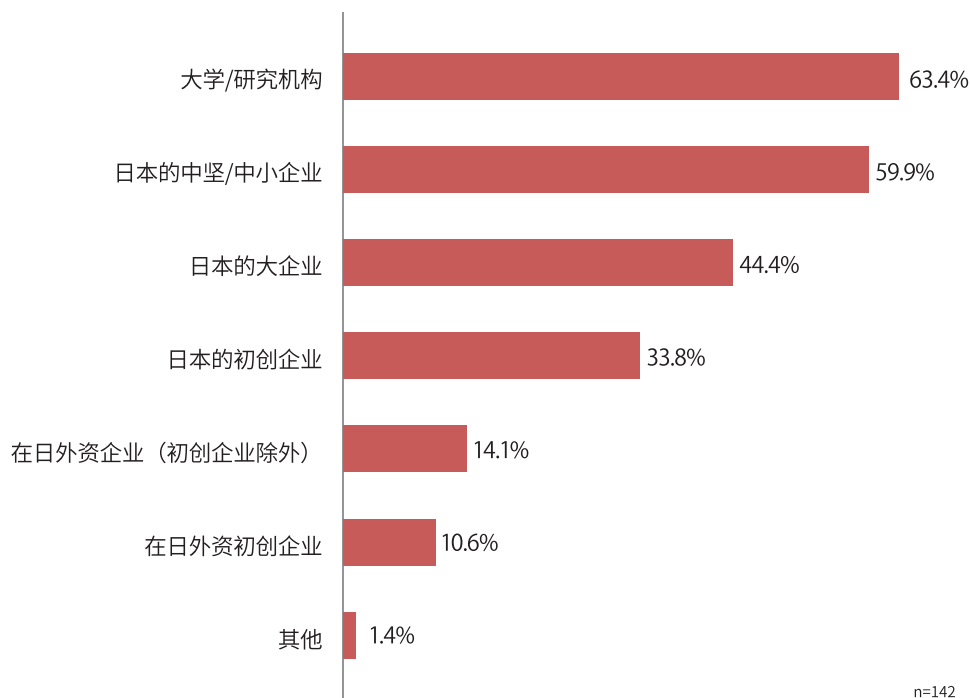
分行业来看, 通信 / IT / 软件、电气 / 电子 / 精密器械 / 信息通信设备、生命科学方面的企业对此尤为关注。

超过半数的企业认为开放式创新的具体合作方为“大学 / 研究机构”或者日本“中坚 / 中小企业”, 而后依次是“大企业”“初创企业”(图表 3-6)。

图表 3-5 与日本企业、大学等开展开放式创新的举措实施情况



图表 3-6 有兴趣与之合作开放式创新的机构、企业等 (可多选)

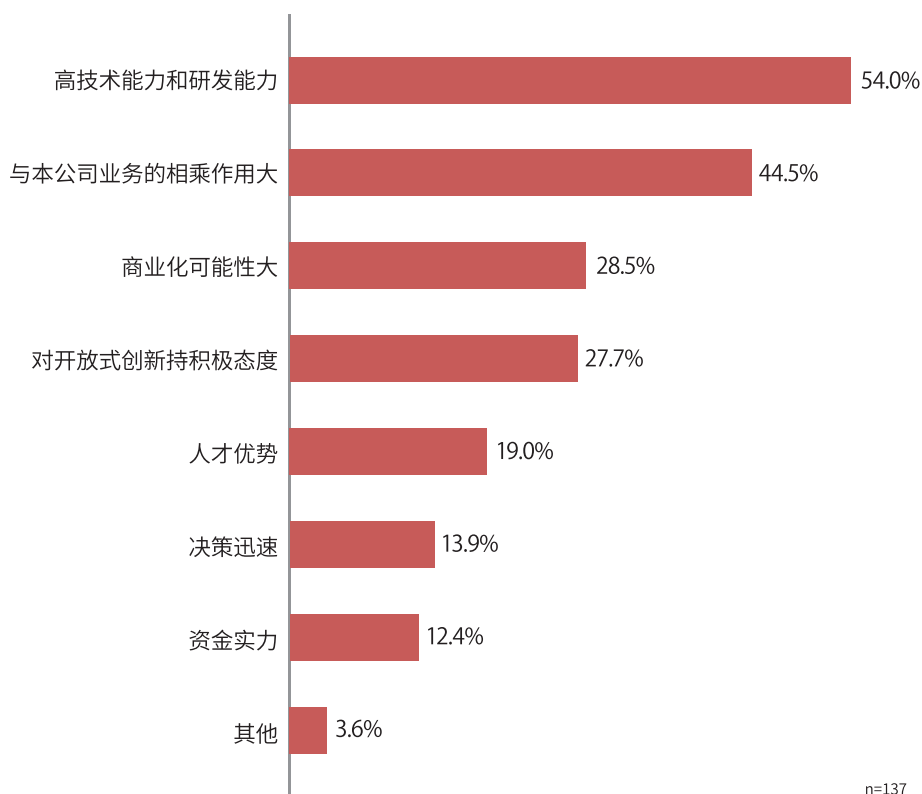


¹ 按照美国哈佛大学商学院Henry Chesbrough教授的定义, “为了促进组织内部的创新, 要有意地、积极地利用内外部技术、创意等资源的流出和流入。从结果来看, 这能够增加组织内部产生的创新在组织外部得以推广的市场机会”(“开放式创新 白皮书第二版”国立研发法人新能源产业技术综合开发机构 (NEDO) 2018年6月)。

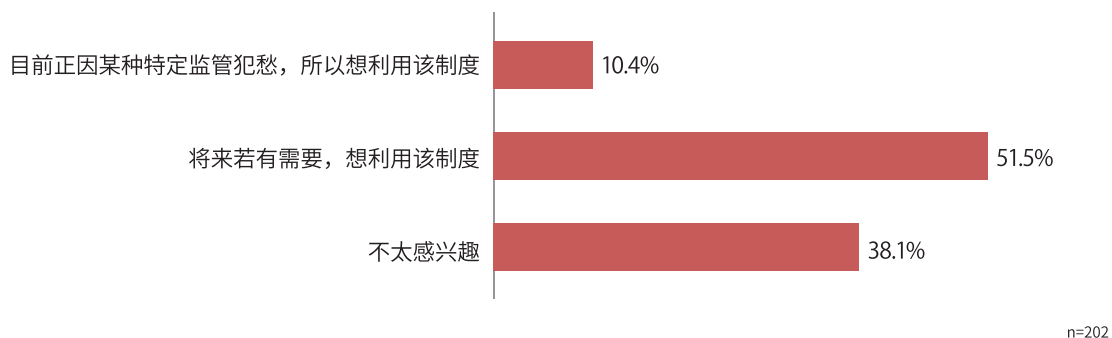
关于选择合作方的理由，回答率从高到底依次是“高技术能力和研发能力”“与本公司业务的相乘作用大”“商业化可能性大”（图表 3-7）。外资企业汲取日本优秀的技术和专有知识等，以谋求创新产出，因此对大学 / 研究机构以及日本企业的“高技术能力和研发能力”最感兴趣。

与在日创新产出相关，和上一年一样，6 成多的企业表示对“监管沙盒制度”（参见 P.10）感兴趣（图表 3-8）。通信 /IT/ 软件、电气·电子·精密器械·信息通信设备、生命科学等行业的外资企业对此依然保持着较大的兴趣。

图表 3-7 选择合作方的理由（可多选）



图表 3-8 对“监管沙盒”制度的兴趣

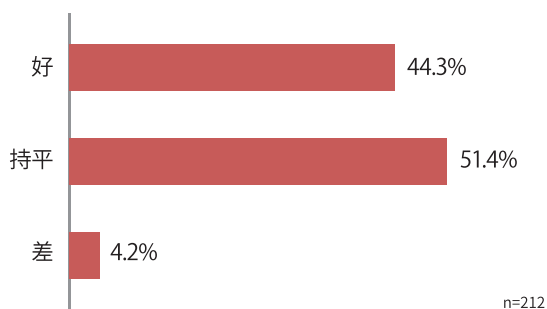


2. 扩大投资、扩大业务的候选目标地点 7 成在东京之外

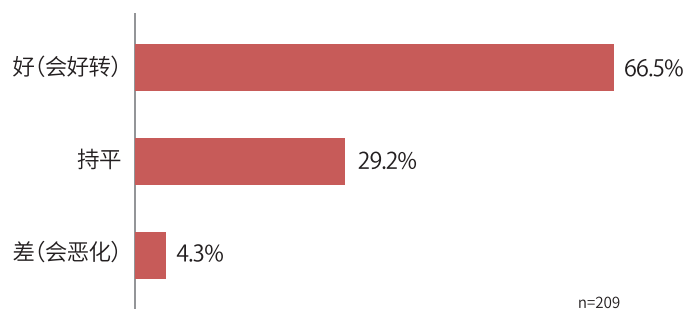
日延续上一年，外资企业对业务状况感觉良好。关于本公司目前在日业务状况以及今后 1~2 年的前景，回答“好”或“持平”的企业超过 9 成(图表 3-9、3-10)。各行业中，通信/IT/软件行业回答现状“好”的企业居多。

关于今后 5 年内的投资计划，约 7 成企业回答“会扩大”(图表 3-11)。外资企业对与大学/研究机构、日本企业开展开放式创新表示期待，对业务状况感觉良好，与之相呼应，对于今后扩大投资也做出了积极的回答。关于雇佣人数，接近 8 成企业回答在今后 5 年以内将“增加人员”(图表 3-12)。

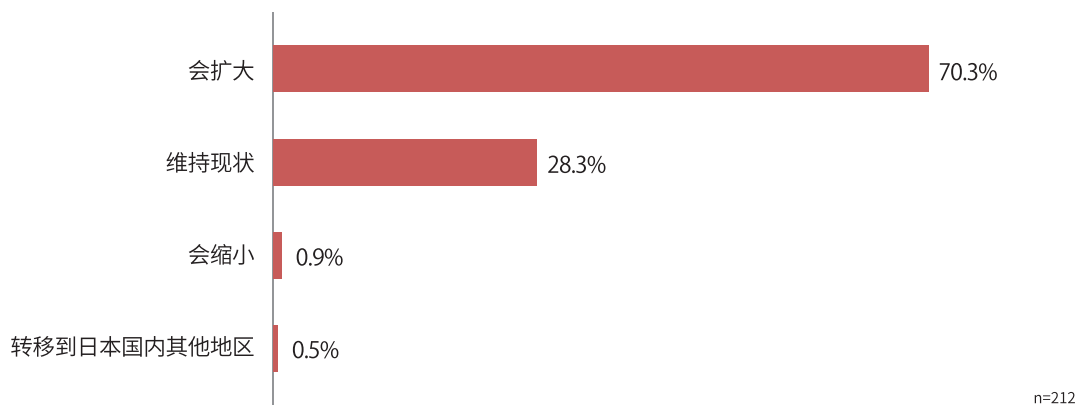
图表 3-9 目前在日业务的状况



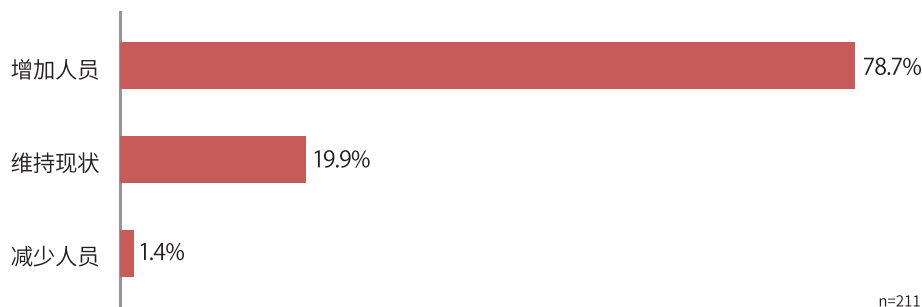
图表 3-10 在日业务状况(今后1~2年)的前景



图表 3-11 今后5年以内的投资计划



图表 3-12 今后5年以内在日本基地的雇佣预期

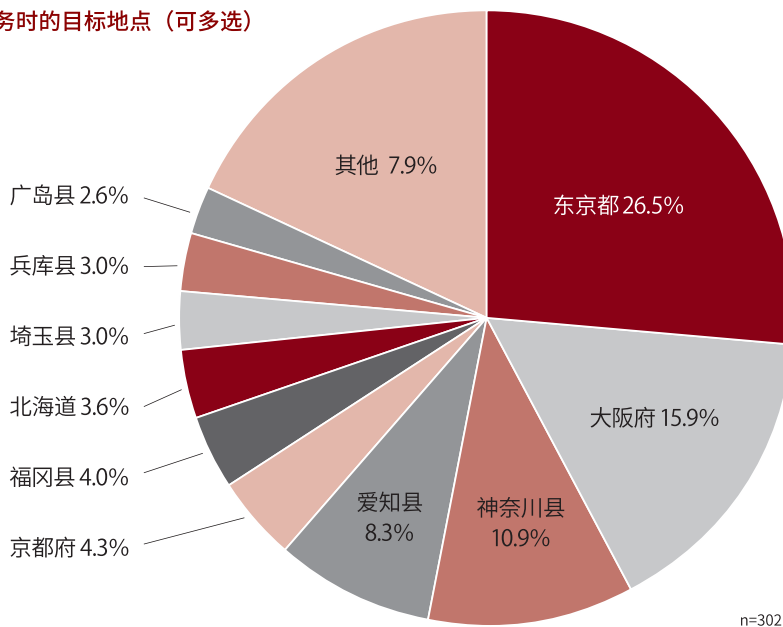


关于扩大投资时具体的目标地点（都道府县名称）及其职能、选址理由，详见图表 3-13、3-14。基本与往年相同，外资企业在研究选址时，考虑东京以外地区的比例超过 7 成，大阪府、神奈川县、爱知县、京都府、福冈县等排名靠前。

关于这些排名靠前的目标地点的“选址理由”，回答较多的是

“与客户的距离”“市场规模”“相关产业聚集”。针对各地的选址理由，排名前三当中，选择大阪府的理由有“与日本国内其他基地的位置关系”，选择京都府、北海道的理由是“自治体提供优惠政策、服务”。

图表 3-13 具体研究扩大投资、扩大业务时的目标地点（可多选）



图表 3-14 扩大投资、扩大业务时考虑目标地点的功能及选址理由（可多选）

排名	都道府县	数量	功能（前三个）	理由（前三个）
1	東京都	80	营业/销售/客户服务	与客户的距离
			研发	市场规模
			后勤管理	相关产业聚集
2	大阪府	48	营业/销售/客户服务	市场规模
			研发	与客户的距离
			后勤管理	与日本国内其他基地的位置关系
3	神奈川县	33	营业/销售/客户服务	与客户的距离
			研发	市场规模
			生产·制造	相关产业聚集
4	爱知县	25	营业/销售/客户服务	与客户的距离
			生产·制造	市场规模
			研发、地区统括	相关产业聚集
5	京都府	13	营业/销售/客户服务	与客户的距离
			研发	市场规模
			后勤管理、联系/PR/信息收集、其他	相关产业聚集，自治体提供优惠政策、服务
6	福冈县	12	营业/销售/客户服务	与客户的距离
			后勤管理	市场规模
			联系/PR/信息收集	相关产业聚集
7	北海道	11	营业/销售/客户服务	市场规模
			后勤管理	与客户的距离
			购买/采购	相关产业聚集，自治体提供优惠政策、服务，成本（土地、人力费用等）低
	其他	80	—	—

3.最大的吸引力是“日本市场”，稳定的巨大市场受到关注

从外资企业的感受来看，在日开展业务过程中的吸引力依次是“日本市场”“存在优秀的日本企业及大学等合作伙伴”“国家与社会的稳定性”，这一结果与上一年基本相同（图表 3-15）。在中美贸易摩擦、英国脱欧等，世界经济的走向愈发不明朗的情况下，日本市场及其稳定性继续获得了好评。

针对每年得分都高居榜首的“日本市场”，询问了尤其有吸引力之处，结果排名靠前的是“市场规模”“本公司所属商业领域的中长期发展性”“有成熟的消费者”（图表 3-16）。外资企业认为日本市场是一个成熟的巨大市场，同时，从中长期商机的角度也给予了认可。

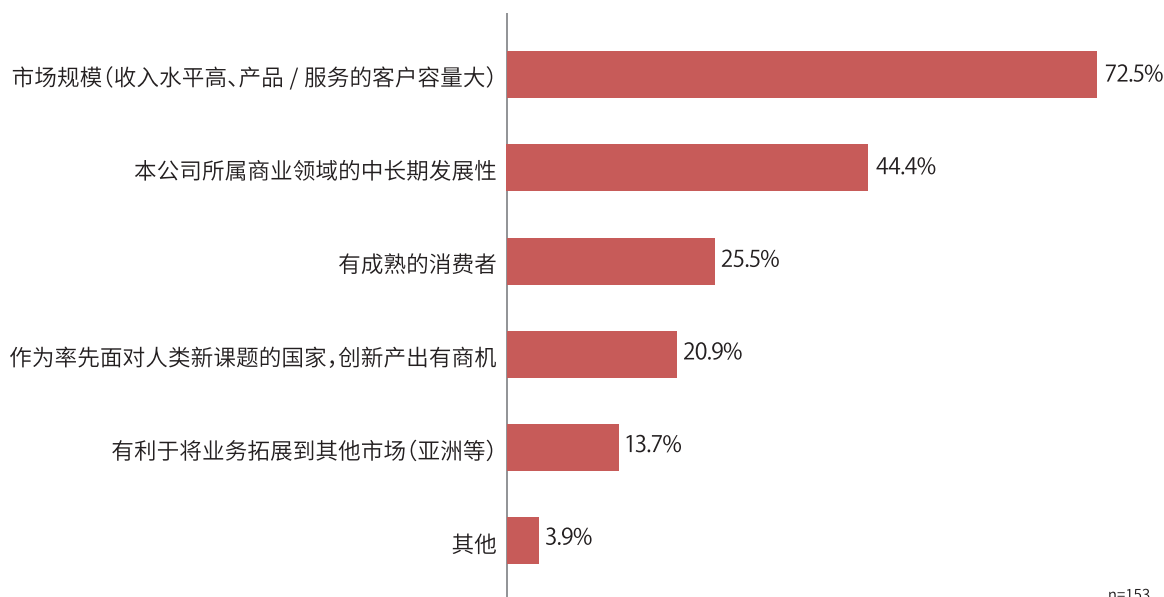
此外，从盈利能力的角度，询问了外资企业对日本市场的评价，结果回答“盈利能力强”或者“相对而言，盈利能力强”的企业超过 6 成（图表 3-17）。

图表 3-15 在日开展业务过程中的吸引力（分别最多选3项）

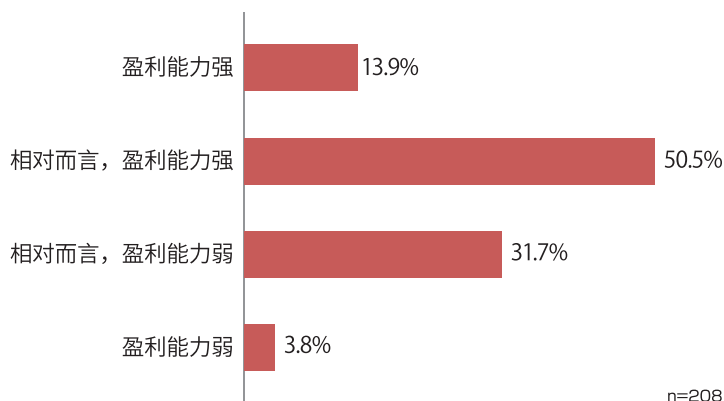
回答内容	票数			得分
	1 位	2 位	3 位	
日本市场	133	12	8	431
存在优秀的日本企业及大学等合作伙伴	24	37	23	169
国家与社会的稳定性	13	42	44	167
聚集了代表世界的全球化企业	17	33	15	132
研发质量高	15	25	15	110
基础设施完善（交通、物流、信息通信、能源等）	4	25	36	98
有可能确保有能力的人才	2	12	11	41
最适合作为通往亚洲的入口及区域性总部基地	0	14	13	41
生活配套设施完善	3	4	23	40
面向2020年东京奥运会/残奥会，预计需求、销售都将增加	2	5	8	24
知识产权法完备	0	4	7	15
其他	0	0	10	10

（注）将每个回答者所答前三名选项转化为得分，第一名=3分，第二名=2分，第三名=1分，再将所有选项按总得分从高到低排序。

图表 3-16 日本市场中尤其有吸引力之处（最多选两项）



图表 3-17 从盈利能力的角度评价日本市场



4. 开展业务过程中的课题——“人才难以确保”

关于在日开展业务过程中的阻碍因素，回答结果与上一年相同，从高到低依次是“人才难以确保”“难以用外语沟通”“业务成本高”“行政手续复杂”（图表 3-18）。当前，日本国内劳动年龄人口减少，国内企业深感人力不足，外资企业也不例外。

关于确保人才，感到尤为困难之处，近 6 成外资企业认为“具备外语能力的人才不足”，其次是“专业人才不足”（图表 3-19）。分行业来看，以电气/电子/精密器械/信息通信设备、通信/IT/软件为主，回答“技术人员”难以确保的最多（图表 3-20）。

基于这一情况，日本政府正在推行各种举措，如“促进外国人才的活跃表现”等（参见 P.11）。

针对在日开展业务过程中，排名靠前的阻碍因素“行政手续复杂”这一点深入调查发现，以“居留资格(签证)”“税务”“劳务”手续为主，外资企业的批评声较多。如“在线办理手续落后”“在用英语应对方面做得不够”“手续办理费时间”等（图表 3-21）。为了改善这一局面，日本政府将“到 2020 年 3 月以前，重点领域行政手续成本削减 20%以上”作为成长战略的重要成果指标（KPI），并推进在线一站式办理法人设立手续等举措（参见 P.11）。

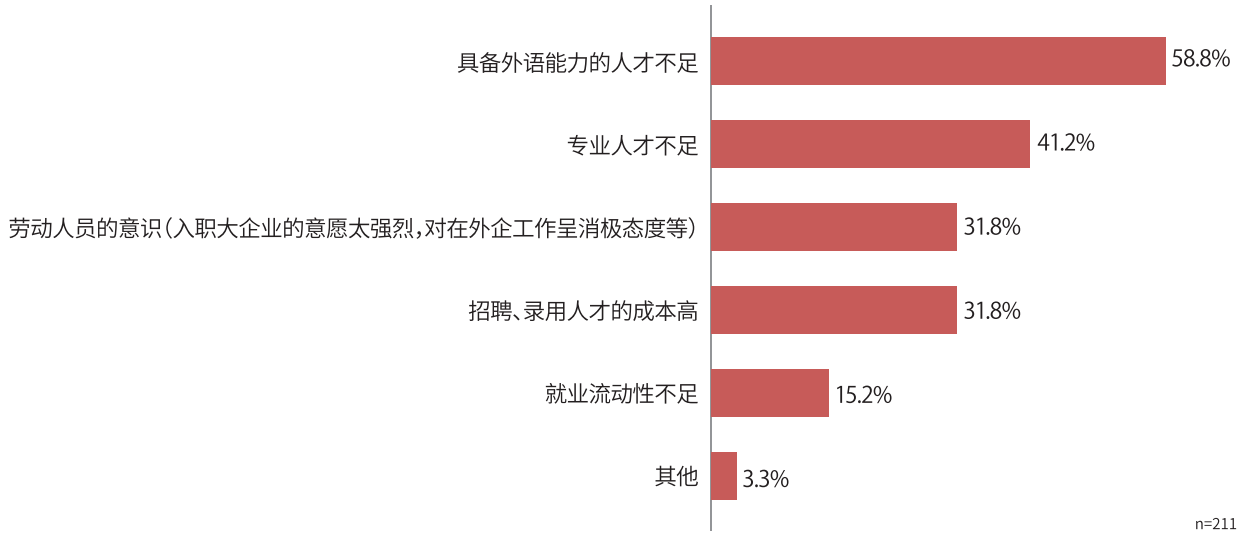
图表 3-18 在日开展业务过程中的阻碍因素（分别最多选3项）

n=213

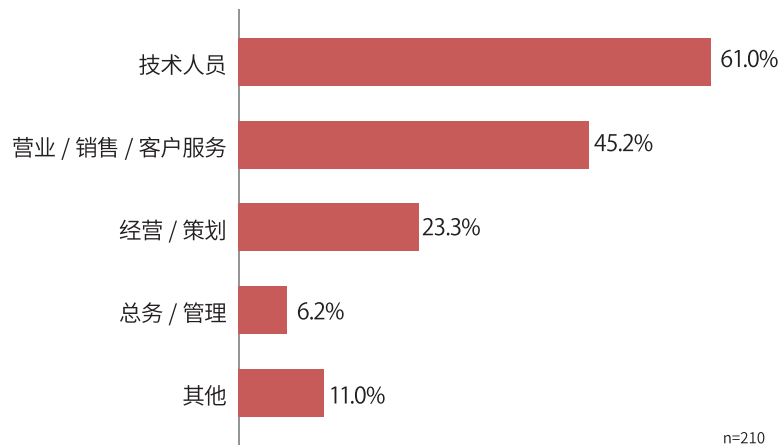
回答内容	票数			得分
	1 位	2 位	3 位	
人才难以确保	70	33	26	302
难以用外语沟通	49	47	31	272
业务成本高	20	44	43	191
行政手续复杂	23	25	29	148
审批制度严格	19	33	19	142
商业合作伙伴难发掘	21	11	16	101
资金筹措难	5	7	14	43
入境管理制度	5	5	16	41
对外国人而言的生活环境	0	6	3	15
其他	1	2	16	23

（注）将每个回答者所答前三名选项转化为得分，第一名=3分，第二名=2分，第三名=1分，再将所有选项按总得分从高到低排序。

图表 3-19 关于确保人才，感到尤为困难之处（最多选两项）



图表 3-20 人才特别难以确保的职业（可多选）



图表 3-21 外资企业认为最有必要改善的行政手续和现有具体的课题

感到最需要改善的手续	认为是具体课题的								
	窗口多 (未一站式 办理)	提交材料多	在线办理 手续落后	在用英语应对 方面做得不够	手续办理 费时间	申请、手续 办理的费用高	其他	未选择	合计
公司登记	2	5	1	4	2	1	1	0	16
税务	1	9	10	8	9	4	1	0	42
社会保险	5	5	5	6	2	0	0	0	23
劳务	1	3	5	11	3	1	4	0	28
居留资格(签证)	4	7	10	1	22	2	3	1	50
知识产权	1	0	1	1	4	1	0	0	8
贸易	2	5	1	0	4	4	0	0	16
其他	2	2	4	2	4	0	8	1	23
未选择	0	0	1	0	0	0	0	6	7
合计	18	36	38	33	50	13	17	8	213

5. 日本商业环境趋于改善

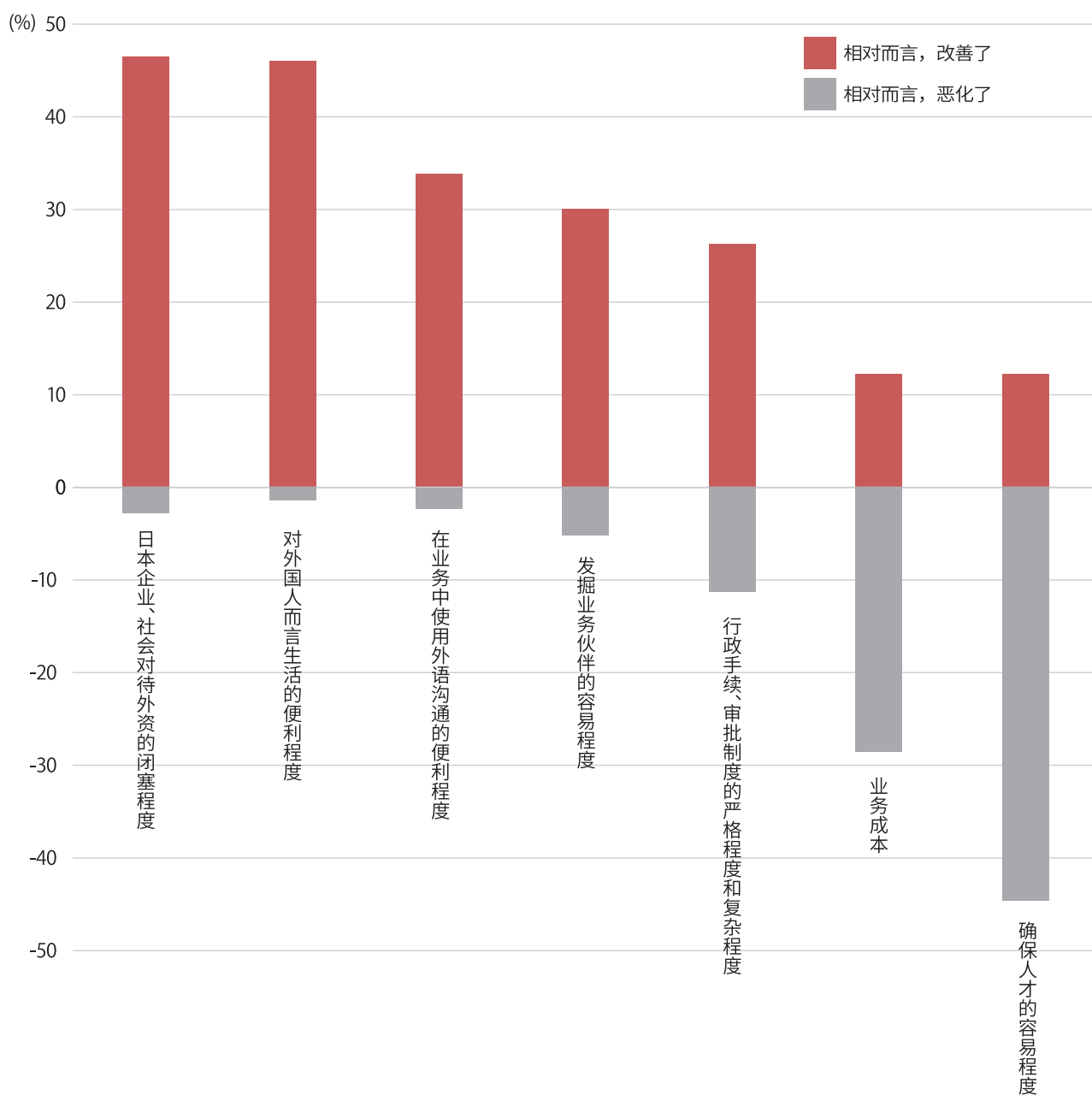
外资企业认为，在过去1~2年里，日本商业环境趋于改善。“日本企业、社会对待外资的闭塞程度”等7项当中，除了“确保人才的容易程度”“业务成本”之外，其余5项都趋于改善(图表3-22)。

其中，“日本企业、社会对待外资的闭塞程度”“对外国人而言生

活的便利程度”两项与上一年相同，认为正在改善的企业占比较高。近年来，日本采取对策促进外国人才的活跃表现(参见P.11)、应对访日外国游客人数的增加等，在这样的努力下，可以说，日本吸纳外国人的环境也切实得到了改善。

JETRO将继续立足于问卷调查的结果等，将外资企业的心声传递给政府，为投资环境的进一步改善做出贡献。

图表3-22 相比过去1~2年，日本商业环境的变化



(注) 回答“相对而言，改善了”的企业占比表示为正数，回答“相对而言，恶化了”的表示为负数。
图表上省略了回答“无变化”的企业占比。

n=213

4 JETRO的对日投资促进业务

自 2003 年度起，截至 2018 年度，JETRO 成功扶持外国企业的项目数超过 2,000。最近几年，越来越多的亚洲企业进驻日本。从 2018 年度起，JETRO 将在有助于创新产出的企业以及对日直接投资进驻地方两方面加强扶持力度，并全面展开扶持工作。

1. 活动实绩(招商实绩): 成功项目数累计突破 2,000 个

2018 年度，在 JETRO 的扶持下，在日本成功地设立基地或扩大业务的对日招商引资成功项目数达 241 个，自 2003 年度起算，累计突破了 2,000 个(图表 4-1)。分析 2018 年度招商引资成功项目数，可以发现亚洲虽然比例(43%)比上一年(51%)减少，但仍然是占比最高的地区(图表 4-2)，自 2014 年度起一直保持至今(图表 4-3)。再来看外国企业所属的国家或地区，延续 2017 年度，依然是中国(不含港澳台)的(18%)最多，美国(17%)、德国(8%)紧随其后(图表 4-4)。

分企业所属行业来看，“ICT/信息通信”(24%)、“服务”(17%)、“其他制造”(14%)跻身三甲，相比上一年度，变动不大(图 4-5)。2017 年度出现过增长的“医药品/医疗器械”占 7%，虽然相较上一年度(9%)略减，但仍居前列。

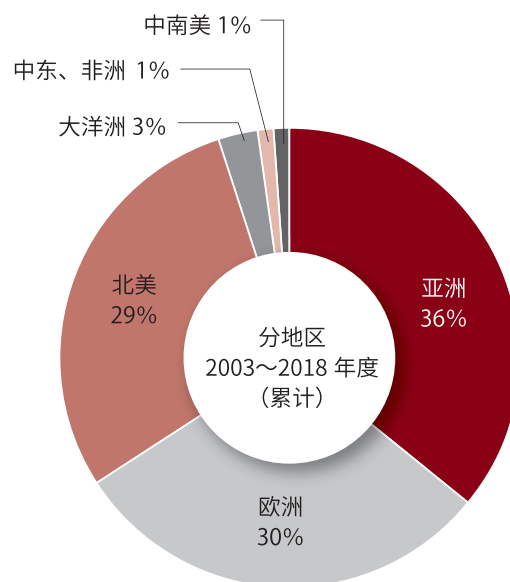
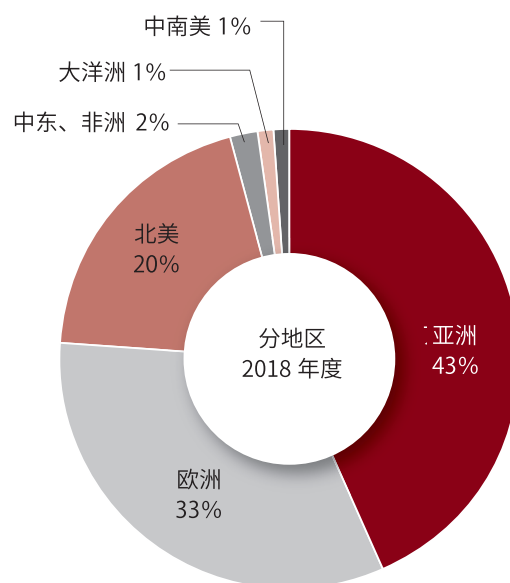
从进驻日本的地点来看，东京占 63%，其次是大阪(12%)、神奈川(10%) (图表 4-6)。2018 年度进驻大阪的项目数达 28 个，比上一年度(17 个)增加了 10 个以上。

图 4-1 JETRO对日投资项目支援项目数及成功项目数

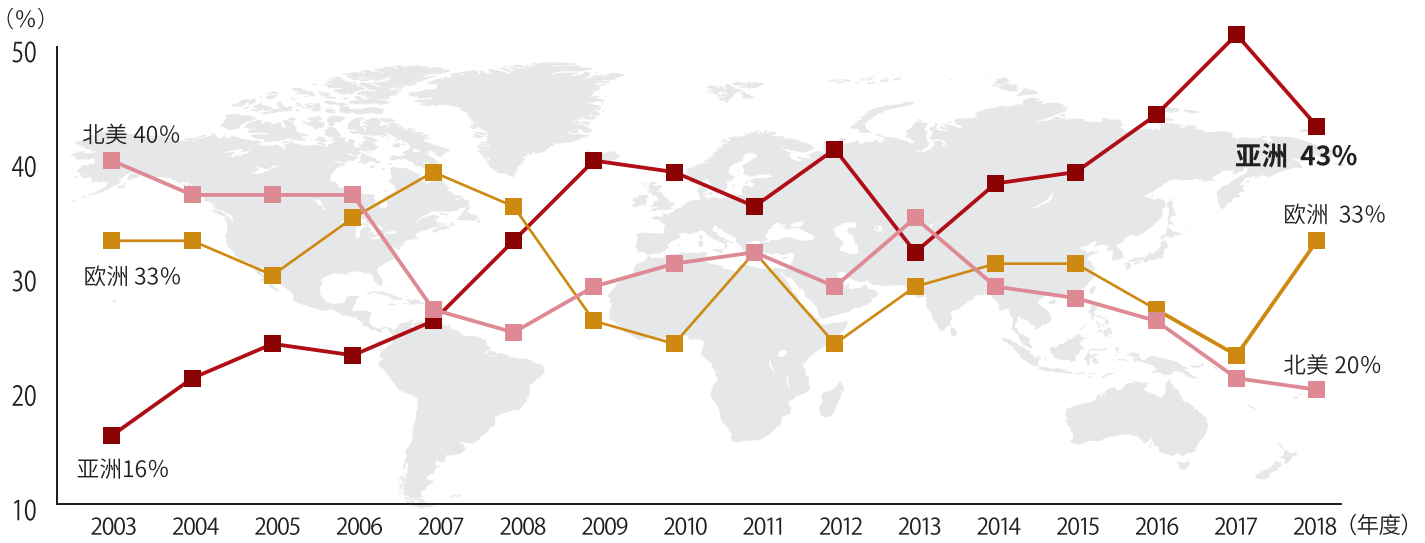
	2018年度 (当年)	2003~2018年度 (累计)
成功项目数	241 件	2,013 件
支援项目数	1,734 件	19,447 件

(注) “成功项目数”指成功设立新基地或扩大在日业务的项目数。

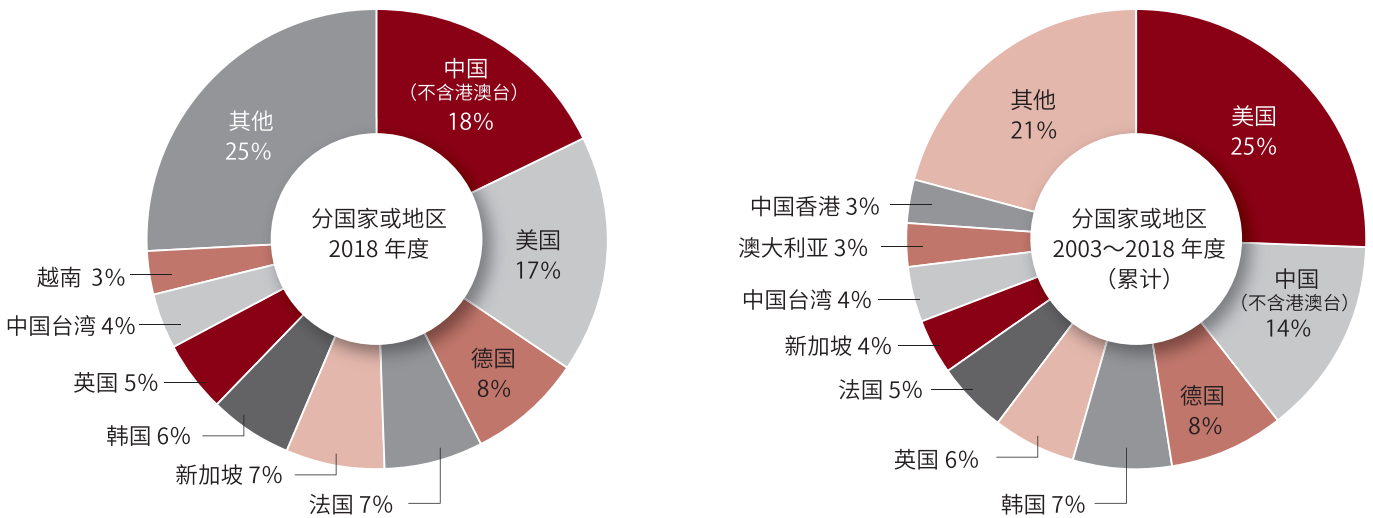
图 4-2 招商引资成功项目数比较【分地区】



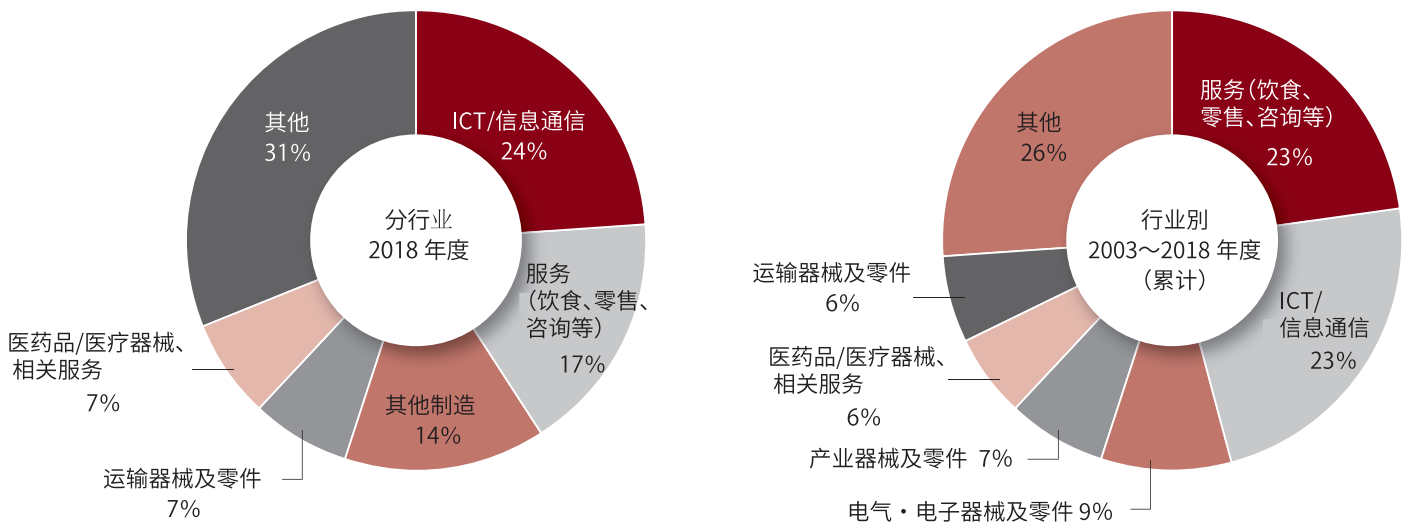
图表 4-3 JETRO对日招商引资成功项目数的分地区占比推移



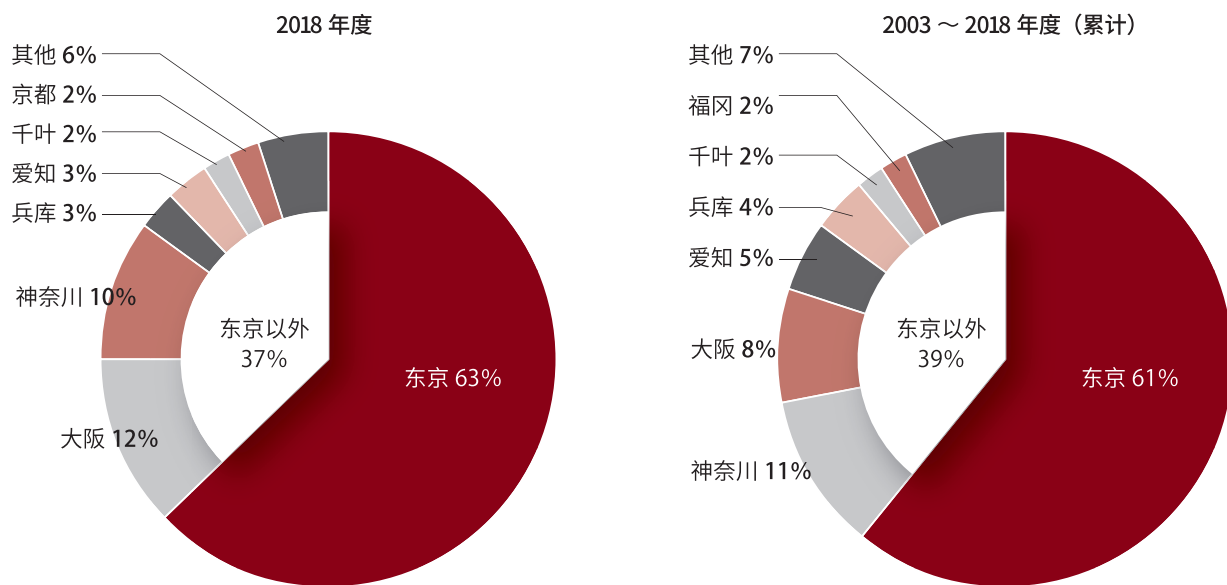
图表 4-4 招商引资成功项目数对比【分国家或地区】



图表 4-5 招商引资成功项目数对比【分国家或地区】



图表 4-6 招商引资成功项目数对比【分进驻地点】



2. JETRO 的对日投资促进业务： 着力支持创新产出以及扩大向地方投资

作为投资招商机构，JETRO 集海外事务所、国内事务所、总部、大阪总部之力提供支持，从发布日本商业环境相关信息，到发掘有意对日投资的企业，支持企业在日设立基地、扩大在日业务，始终如一

(图表 4-7)。此外，JETRO 还为地方自治体的招商引资提供支持，向日本政府建言以改善商业环境。

从 2019 年度起，作为重点领域，JETRO 投入更大的力量，重点对以下项目单独展开支持：通过外资企业进驻实现 1) 创新产出、2) 激发地方经济的活力。

图表 4-7 JETRO 促进对日投资的活动



(1) 促进外国企业创新产出

日本重视创新，将创新作为经济发展的关键之一。对日本的新产出而言，外国企业是不可或缺的。JETRO 实施了相关措施，重点吸引那些有助于创新产出的企业进驻日本。比如，对于拥有创新性技术、商业模式的海外初创企业，在其进驻日本时一站式、单独提供支持。2018 年，法国 FINALCAD、美国标准认知等各类海外初创企业成功地在日本设立了基地等(图表 4-8)。

为了加强对海外初创企业的支持，2019 年 5 月，JETRO 与 Project Nippon 公司签署了“关于促进海外初创企业与日本企业商

业配对的备忘录”。基于该备忘录，双方加强了在 2019 年 10 月的“Innovation Leaders Summit (ILS)”上的合作。ILS 始于 2014 年，由 30 名企业经营者发起，并获得经济产业省的支持，是专门致力于开放式创新的活动。ILS 的主要项目“POWER MATCHING”就是一项让国内外有发展潜力的初创企业和大型企业之间展开贸易洽谈的计划。2018 年，该计划共计举办了约 2,700 次贸易洽谈，达成了 1,000 个以上协作项目。JETRO 协助 ILS 主办方 Project Nippon，为举办 2019 年 ILS 的 POWER MATCHING，在全球 10 座主要城市以及日本国内举行了宣介会，呼吁到会企业参加等。此外，JETRO 还向参加该活动的海外初创企业提供进驻日本时的相关支持。

图表 4-8 有助于创新产出的外国企业在 JETRO 的扶持下设立基地

FINALCAD

FINALCAD

这是一家法国企业。面向建筑行业，提供移动端应用，支持客户高效地实施工地的管理作业。自 2011 年开始提供服务以来，目前已经获得了全球 30 个国家 2 万个以上项目的采用。2013 年，FINALCAD 在亚洲新加坡设立基地，开始向东南亚地区的项目提供支持。在该地区从事建筑业的日本企业也采用过该应用，目前有清水建设、竹中工务店、藤田等。继法国总公司、新加坡分公司之后，FINALCAD 将其第三个基地设在了日本。在 FINALCAD 设立日本法人及数据中心时，JETRO 为其提供了法人登记咨询并推荐了人才介绍公司等。为了助其进一步充实对日本企业的服务，自 2018 年 6 月起，在 FINALCAD 向东京当地建筑公司开展营销、获得采用的过程中提供支持。

标准认知 (Standard Cognition)



2017 年创建的美国初创企业。运用 AI，开发无收银结账系统，供零售店铺使用。顾客一启动该公司的应用，店内摄像头便可识别顾客手中的商品信息。在美国，标准认知在总部所在地旧金山开了直营店“Standard Store”。为了进军日本零售市场，标准认知借用了 JETRO 的临时事务所，接受了税务、劳务咨询等服务。2018 年 6 月，在东京都创建了日本法人标准认知合资公司，力求扩大在日业务。2018 年 7 月宣布，化妆品 / 日用品 / 医药品批发商 PALTAC 成为日本国内首家采用其系统的公司。

ClaimVantage



2006 年在爱尔兰创业的金融科技企业。开发专门用于保险支付请款处理的系统，面向保险公司、第三方管理机构等，提供保险金请款手续的自动处理服务等。除了爱尔兰总部，在美国、澳大利亚设立了基地，在英国、南非共和国配备了销售人员。与日本企业也有合作，如日本生命保险公司海外分公司就采用了该系统。出于向进驻日本的外资生命保险公司提供服务等目的，Claim Vantage 决定正式进军日本市场，并向 JETRO 借用了临时事务所，接受 JETRO 提供的市场信息、行政书士、司法书士、介绍会计事务所等服务。2018 年 3 月，在东京都创办了 Claim-Vantage Japan 股份公司。日本被称为“生命保险大国”，基于保费收入的市场规模仅次于美国，位列全球第二。在日本，ClaimVantage 将进一步探索扩大业务。

DefinedCrowd

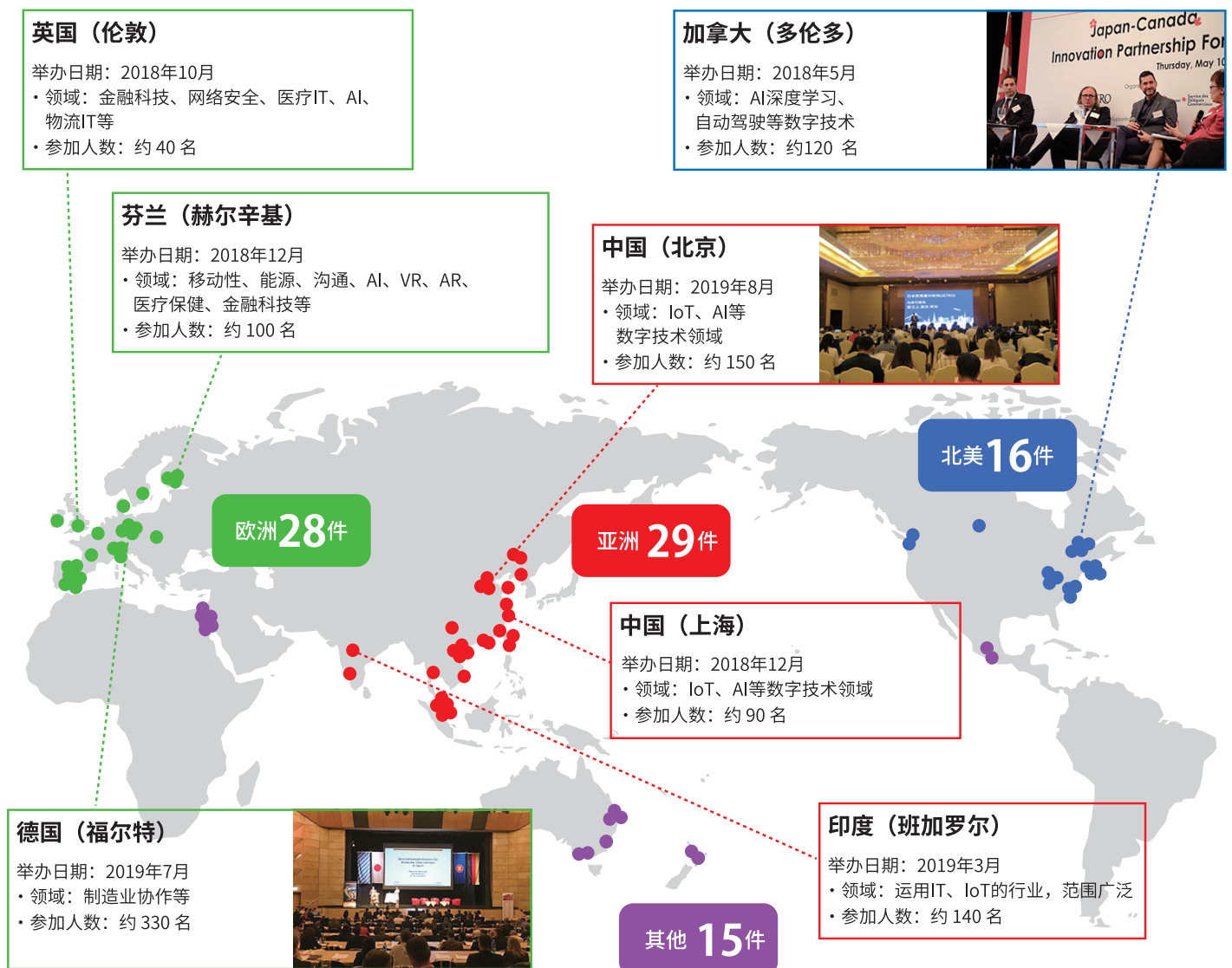
这是一家初创企业，提供开发或引入 AI 所需的、用于机器学习的高品质训练数据制作服务。自 2015 年在美国创立以来，构建了覆盖全球 50 多个国家、10 万人以上的众包平台，从而能够在短时间内，在图像、自然语言、语音领域提供高质量的训练数据。目前，该公司除了与万事达信用卡、亚马逊等大型全球化企业合作，在日本也有客户，并入选 AI 领域前途有望的初创企业 TOP 100。该公司认为，日本虽然具备世界上屈指可数的 ICT 基础设施，却因 IT 人才不足，企业拥有的庞大数据未能得以应用。为了维系与现有日本客户的关系，并在此基础上开拓新客户，该公司决定设立日本法人。在接受了 JETRO 提供的法人登记、申请签证、税务及劳务咨询等服务之后，于 2018 年 2 月创办了 Defined Crowd Japan 股份公司。

在发布对日投资相关信息方面，自 2018 年度以来，JETRO 在海外举办了 88 场相关研讨会。往年，JETRO 也会在不同的地方举办各种各样的研讨会，但从 2018 年度起，重点聚焦海外初创企业和创新等的研讨会(图表 4-9)。2018 年 12 月，在芬兰赫尔辛基举办国际性初创活动“SLUSH”之际，举办了促进创新研讨会。以当地企业为主，参会人数超过 100 名。研讨会上介绍了日本企业和外国企业之间的合作，以及日本企业加速器计划等。

2019 年 3 月，在印度班加罗尔召开了对日投资研讨会，当地初创企业等约 140 名参加。研讨会上，在日印度企业和日本企业等发表演讲，希望能够通过企业合作，来解决本公司的课题。2019 年度继续聚焦创新举办对日投资研讨会，日本和当地政府机构以及双方

企业、地方自治体等登台发言。截至 2019 年 10 月，JETRO 已经在福尔特 (Fuerth)、北京等地举办了研讨会，还计划在赫尔辛基、上海等地举办。

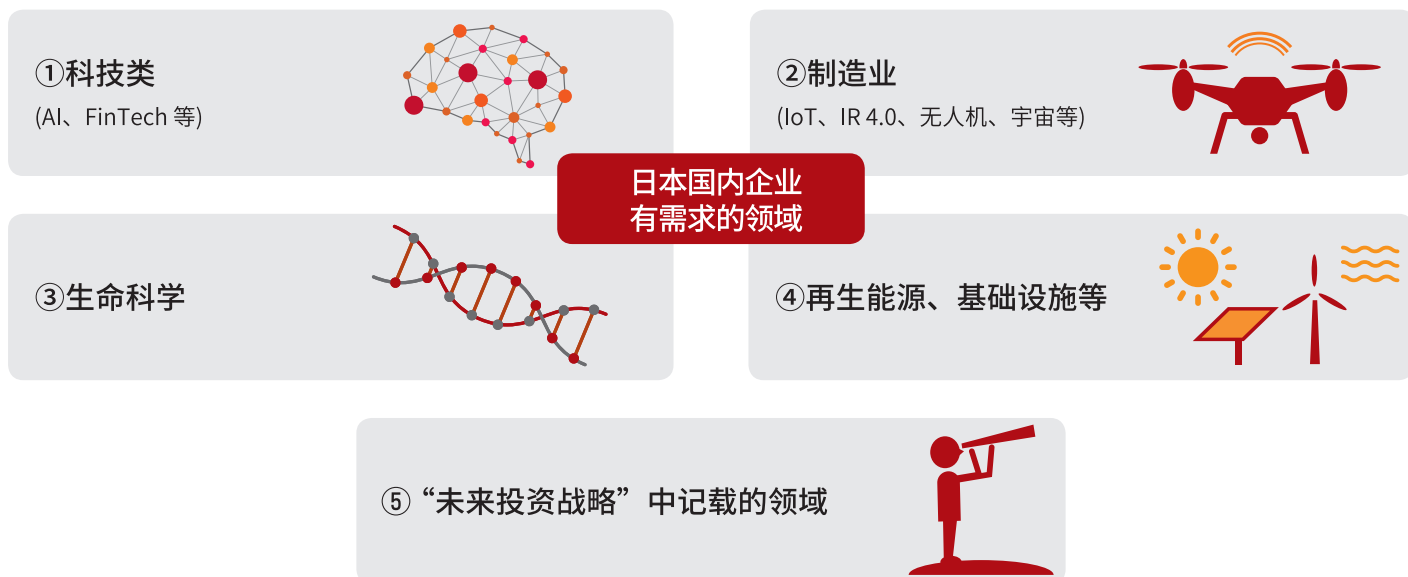
图表 4-9 2018年度以来举办的海外对日投资研讨会



自 2019 年度起，JETRO 致力于支持那些有助于创新产出的外国企业，行业涉及日本国内企业有需求的领域或将来有望扩大需求

的领域。具体来说有包括 AI 和金融科技等在内的科技类，有助于提高制造业水平的行业，生命科学，再生能源，等等(图表 4-10)。

图表 4-10 创新产出可期的行业



(2) 加大力度支持对日直接投资进驻地方

自 2018 年度起，JETRO 倾力支持地方自治体开展地方¹招商引资活动。加强地方自治体的招商机制，通过旨在促进招商的“支持对日直接投资进驻地方计划”，支持地方自治体(图表 4-11)在海外对日投资研讨会上登台、设立展位，举办对日直接投资进驻地方促进

会议(RBC: Regional Business Conference)，吸引外国企业。此外，鉴于自治体缺少招商引资活动的执行经验和专有知识，JETRO 还面向招商负责人开展实务培训，由特定领域专家实施培训，派遣咨询师等(图表 4-12)。JETRO 在国内 10 个事务所配备了“吸引外国企业协调员”，在自治体向外国企业提供单独支持时，补其专有知识等的短板，为各地区提供支持。

图表 4-11 参加支持对日直接投资进驻地方计划的地方自治体

北海道	三重县
旭川地域产业活性化协议会	三重县松阪市
宫城县	三重县伊贺市
宫城县仙台市	京都府京都市
福岛县	大阪府大阪市
茨城县	兵库县神户市
茨城县筑波市	和歌山县
千叶县	福冈县
神奈川县	福冈县北九州市
神奈川县横滨市	福冈县福冈市
长野县小诸市	福冈县久留米市
爱知县	佐贺县唐津市
爱知县名古屋	熊本县
	冲绳县

¹ 指除东京都之外的道、府、县、市、区、町、村。

图表 4-12 对日直接投资进驻地方支持计划的主要支持内容

	支持项目	内容
①在国内外宣传	海外对日投资研讨会	◆支持自治体在JETRO主办的海外对日投资研讨会上登台、设立展位
	举办RBC	◆支持自治体邀请企业、顶层推销
②邀请外国企业	邀请支持	◆支持自治体邀请企业
③强化招商机制(能力建设)	a) 旨在掌握招商基础和专有知识的培训、学习会	a) 举办面向外资招商负责人的实务培训、学习会(由JETRO职员或咨询师等担任讲师)
	b) 旨在制订招商战略的分领域培训、学习会	b) 由特定领域专家进行培训、学习会(由专家、咨询师等担任讲师。参加培训的除了自治体的负责人，还包括相关机构、当地企业等)
	c) 派遣专家、咨询师帮助制订招商战略	c) 派遣专家或咨询师前往当地，帮助制订招商战略等
	帮助制作招商公关内容	◆帮助自治体改进现有的公关资料

在加强与地方自治体的合作上，JETRO 一马当先，从 2018 年度起开始举办 RBC。以 2018 年 10 月福岛县和福冈县为起点，目前已经举办了 8 场 RBC，介绍会议举办地的吸引力，如各地区的优势、聚集的产业等(图表 4-13)。

福岛县除了聚集着当地医疗器械相关企业，还在该领域与德国北莱茵 - 威斯特法伦州 (Nordrhein-Westfalen) (2014 年 9 月)、泰国(2017 年 6 月)分别签署了合作备忘录等，展示了该地的产业吸引力。此外，在福岛召开 RBC 之际，磐城市生产半导体制造设备的精密器械的 Pureron Japan 宣布，与泰国初创企业 PIXATECH 成立合资公司。PIXATECH 在泰国销售医疗用小型影像诊断设备，合资公司将致力于产品改良，以在日本甚至东南亚销售该产品。

2019 年 3 月，RBC 在大阪市召开。受邀而来的全球创新服务提供商 Rainmaking Innovation 在会议期间与当地各类初创企业配对，与专家面谈，并于当月在日本设立了基地。同年 6 月，该公司与阪急电铁等一道，实施其加速器计划“Startupbootcamp”，支持海外初创企业与当地企业之间的协作(详见第 1 章)。

图表 4-13 2018年度以来举办的RBC

横浜市 (2019年10月)	
领域	生命科学
邀请企业	9 家(欧洲、北美)

GNI(爱知县·岐阜县·三重县·名古屋市) (2019年10月)	
领域	AI、IoT 相关
邀请企业	19 家 (亚洲、欧洲、中东、北美)

京都市 (2019 年 7 月)	
领域	生命科学
邀请企业	11 家(北美)

大阪市 (2019 年 3 月)	
领域	海外加速器、投资家
邀请企业	5 家(亚洲、欧洲)

福冈县 (2018 年 10 月)	
领域	IoT 相关
邀请企业	8 家(欧洲)



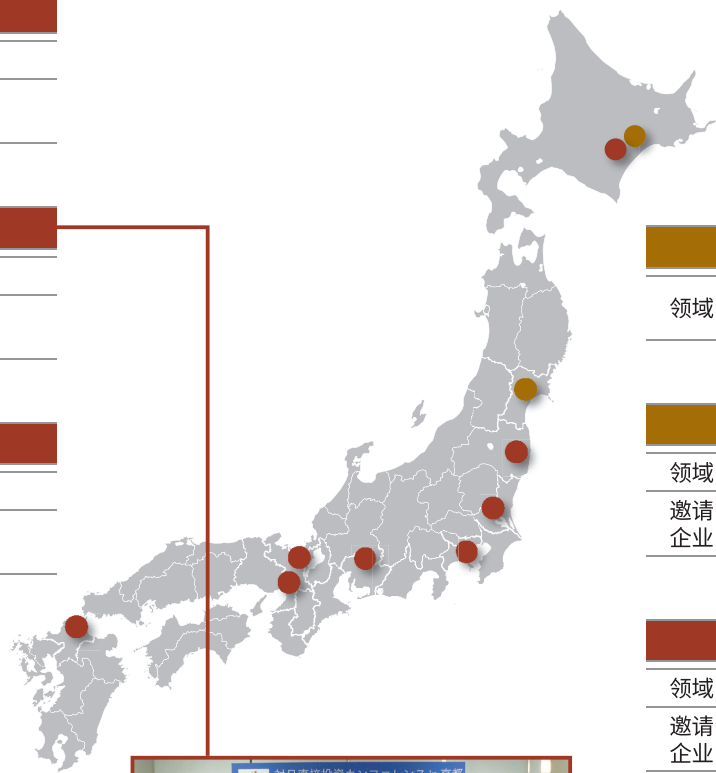
北海道 (2019 年 6 月)	
领域	旅游、不动产
邀请企业	20 家(亚洲)

北海道 (预计2020年1月)	
领域	旅游·入境旅游 (欧洲、北美)

仙台市 (预计2019年11月)	
领域	ICT 相关
邀请企业	8 家(欧洲)

福岛县 (2018年10月)	
领域	医疗器械
邀请企业	11 家(亚洲、欧洲)

茨城县 (2019年2月)	
领域	生命科学
邀请企业	11 家(亚洲、欧洲、北美)



(3) JETRO 始终如一地提供支持

i) 通过网站、研讨会等发布信息

2018 年度，JETRO 在海外举办了 62 场对日投资研讨会，在日本国内举办了 4 场 RBC。不仅中央省厅的政府相关人士，地方政府领导人、地方自治体、日本企业、在日外国企业等登台，传递日本商业环境、产业及企业吸引力相关信息(详情见上)。

而且，JETRO 的网站成为汇集对日投资相关信息的门户网站，各类信息以 7 种语言发布。网站上访问量最大的是“在日本设立基地的方法”，除了设立在日公司所需的登记信息，还有签证、税制、劳务等全面的信息。“进驻地区支持导航”中汇总了各都道府县和主要城市的经济、社会基础信息，以及产业、基础设施、面向外国人的生活信息、自治体发布的通知等各种各样的信息。此外，网站还汇总了现有外国企业在日营商成功的事例(“对日投资成功案例集”)、面向外国 / 外资企业的激励机制等，以及外国企业在日本启动或扩大业务时有用的信息。

ジェトロ 対日投資 🔍 検索



ii) 贴身支持外国企业

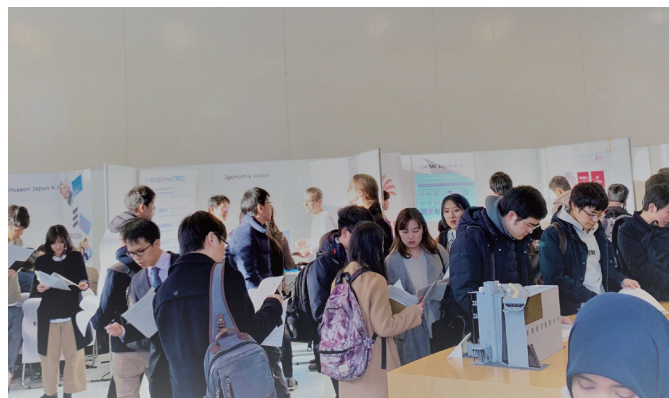
JETRO 实施的对日投资支持的核心服务是“外国企业私人顾问(PA)”制度。通过私人顾问制度，JETRO 招商负责人贴身跟着外国企业，提供细致、周到的支持。私人顾问除了提供个别项目支持，如提供税务、劳务、法务相关的咨询、市场、监管信息，支持企业参加商业活动等，还帮助企业开展业务，解决企业驻日人员在生活上遇到的问题。

JETRO 设在日本国内 6 个基地(东京、横滨、名古屋、大阪、神户、福冈)的“对日投资商务支援中心(IBSC)”，在外国企业准备设立日本公司时，可向其提供临时事务所(50 个工作日内免费)。企业入驻 IBSC 后，可获得专属员工、专家提供的各方面支持。而且，JETRO 东京总部内 IBSC 的隔壁就是“东京开业一站式服务中心(TOSBEC)”，那里集中了设立法人时办理所需手续的所有窗口(运营主体：国家和东京都)。

iii) 支持企业在日本确保人才

根据面向日本国内外资企业实施的在日开展业务情况调查，每年，“人才难以确保”都是位居前列的课题。为了帮助外资企业确保全球化人才，增进这些企业与外国留学生之间的相互理解，JETRO 组织了在日留学生等与外资企业的交流会。为数不少的国内外资企业和外国留学生、全球化人才参加了 2018 年 6 月东京大学(外资企业 34 家、学生 234 名)、东北大学(外资企业 13 家、学生 106 名)和 2019 年 1 月东京工业大学(外资企业 28 家、学生 243 名)的交流会。JETRO 和各大学合作，促成许多理科人才参加，这使得交流会的举办满足了外资企业的需求。

在东京工业大学，JETRO 开设讲座，启发攻读硕士的学生思考在外资企业的职业规划。除了介绍日本外资企业的现状，还邀请那些受到 JETRO 扶持的企业登坛演讲，介绍外资企业的实际情况等。



iv) 为改善商业环境而向政府建言

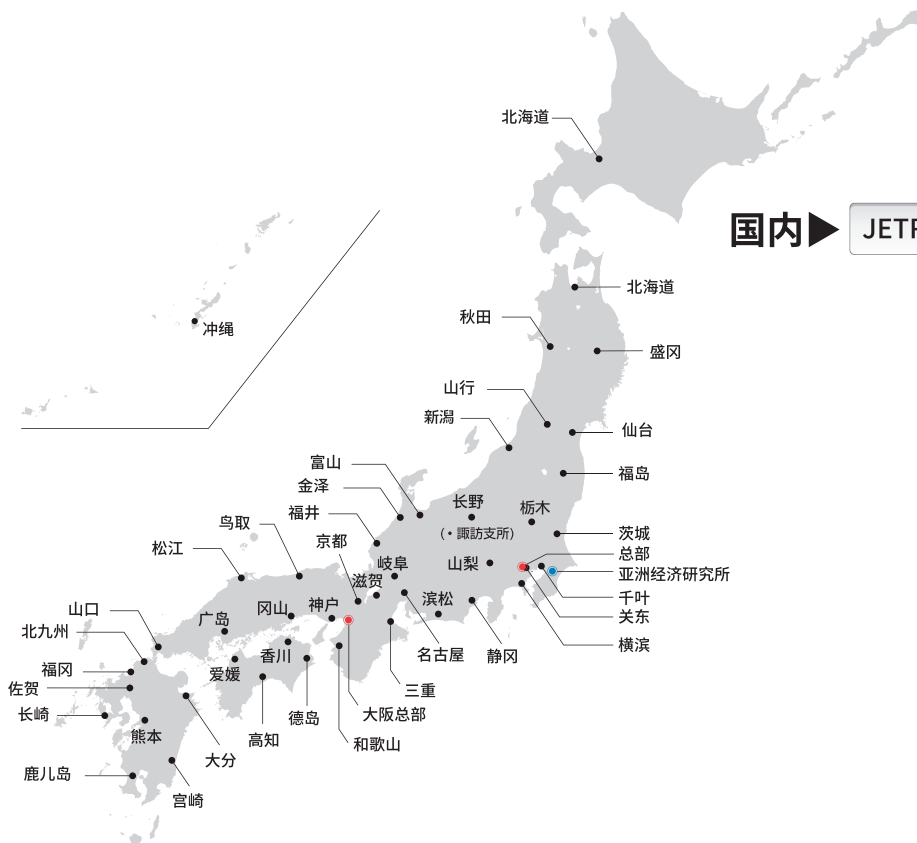
JETRO 听取外国 / 外资企业关于监管改革、行政手续改善的要求，承担起向政府、相关省厅建言的角色。外国企业私人顾问除了向企业听取要求，每年还通过以国内外资企业为对象实施的“日本投资环境问卷调查”和“对日投资咨询热线”征集企业的要求。根据内容，协调企业与相关省厅之间的面谈并陪同企业出席，支持商业环境的改善。

JETRO 与内阁官房的政府集中式综合窗口合作，向外国企业提供咨询服务，促进企业利用日本政府于 2018 年开始实施的“监管沙盒制度”(参见 P.10)。此外，在自 2016 年开始实施“企业担当制”(对于那些满足特定条件的外国企业，由相关副大臣负责对接的制度)中，JETRO 也陪同企业参加面谈，与经济产业省一起跟进来自企业的咨询。

政府的举措及JETRO对日投资促进活动

2003年	1月	设定政府目标“以2001年末的对日直接投资存量为基数,要求5年内倍增”
	5月	提出 Invest Japan 的口号,在相关府省厅设置“对日直接投资综合咨询窗口”(Invest Japan Office)在JETRO内设立“对日投资商务支援中心”(与对日投资有关的一站式信息中心)
2006年	3月	设定政府目标“至2010年末,使对日直接投资存量占GDP比再次倍增(约5%)”
2007年	5月	施行公司法的“合并等对价的灵活处理”(三角合并)的规定
2010年	6月	内阁会议决定“新成长战略”(设定目标“使流入日本的人、物、资金倍增”)
2011年	1月	创设亚洲基地化选址补助金(在JETRO设置事务局)
	8月	施行综合特区法(利用地区内的税制、放宽监管等的特例措施聚集产业)
	12月	施行东日本大地震灾后重建特区法(对于投资受灾地区的税制、放宽监管等的鼓励政策) 确定“亚洲基地化及对日投资促进项目” 就增加高附加值基地、使外资企业的雇佣人数倍增等设定目标
2012年	4月	下调法人实际税率(40.69%→38.01%)
	5月	根据高级人才积分制,开始施行出入境管理制度的优待措施
2013年	6月	内阁会议决定“日本复兴战略”(明确目标为“2020年对内直接投资存量35兆日元” 加强JETRO的产业专家职能,标明对日投资咨询热线)
2014年	3月	废止复兴法人税(法人实际税率38.01%→35.64%)
	4月	确立对日直接投资推进会议
	6月	内阁会议决定“日本复兴战略”2014修订版(在外使领馆与JETRO合作,标明支持地方自治体招商)
2015年	3月	举办第2次“对日直接投资推进会议” 安倍总理发表改善外国人商业环境和生活环境的“5个约定”
	4月	在国家战略特区的东京圈下开设“东京开业一站式服务中心(TOSBEC)”(JETRO东京总部内)
	6月	内阁会议决定“日本复兴战略”2015修订版 (由在外使领馆、JETRO、各自治体合作进行公关宣传,加强信息发布,进行重点领域的推介)
	9月	发表重点在于强大经济、支持育儿、社会保障的“新3支箭”
2016年	2月	创设全球化创新基地设立等支持业务(补助金)(在JETRO内设置事务局)
	4月	下调法人实际税率(32.11%→29.97%) 举办第3次“对日直接投资推进会议” 对于从海外来日本实施重要投资的企业,启动由副大臣等担任咨询顾问的“企业担当制”
	5月	举办第4次“对日直接投资推进会议”,确定“促进对日直接投资的一揽子政策 旨在成为全球中枢” 以及“设置监管及行政手续改革工作组”
	6月	内阁会议决定“日本复兴战略2016”(通过加强JETRO的体系,加强对个别项目的营销和支持)
2017年	4月	确定“监管及行政手续改革工作组总结” 创建“日本版高级外国人才绿卡”制度
	5月	举办第5次“对日直接投资推进会议”
	6月	内阁会议决定“未来投资战略2017”(在JETRO引入“外国企业私人顾问制”)
2018年	4月	下调法人实际税率(29.97%→29.74%)
	5月	举办第6次“对日直接投资推进会议”,确定“对日直接投资进驻地方支持计划”
	6月	创设项目型“监管沙盒”制度 内阁会议决定“未来投资战略2018”(明确JETRO与相关府省厅要支持地方公共团体等开展吸引外国企业进驻的活动)
2019年	4月	举办第7次“对日直接投资推进会议”,确定“集中加强、促进对日直接投资进驻地方计划”
	6月	内阁会议决定成长战略

[遍布世界的JETRO网络]



JETRO

日本贸易振兴机构(JETRO)

对日投资部 对日投资科

邮编107-6006 东京都港区赤坂 1-12-32 ARK森大厦6层

TEL:03-3582-5571 FAX:03-3584-6024

www.investjapan.org