

# JETRO对日投资报告 2018

---

JETRO Invest Japan Report 2018



# 前言

## 理事长寄语

为了吸引海外的优秀人才、技术前往日本，创造就业岗位，推动创新，日本政府全力向外国企业开展招商工作，提出了到 2020 年以前使对内直接投资存量达到 35 兆日元的政策目标。2017 年末，对日直接投资存量达 28.6 兆日元，连续 4 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。

另一方面，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。尤其是聚焦于那些充分运用 IoT（物联网）、AI（人工智能）等第 4 次工业革命的相关技术，大幅度改变传统产业、社会面貌的创新，以及肩负这一创新重任、快速发展起来的初创企业上。在全世界范围内，这一动向日益增强。目前，“创新”“初创企业”等已经成为招商引资的关键词，在这一背景下，外资企业也开始采取一些举措，推进在日本的开放、创新，参与环境建设以扶持初创企业创业，从而促进创新产出。

在全球性选址竞争中，日本要想脱颖而出，关键在于“宜商性”。2018 年 6 月，日本政府创设了项目型“监管沙盒”制度，针对创新性技术及商业模式等，建立了使参加者能够不受既有监管的束缚，开展社会实证的环境。同时，“未来投资战略 2018”（2018 年 6 月 15 日内阁会议决定）制订了 2019 年度内实现在 24 小时内处理在线设立法人手续的方针等，站在企业的角度上推进相应的改革。近几年，日本的主要经济指标向好，投资环境正切实地得到改善。

JETRO 作为对日投资招商的核心机构，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 18,000 多个项目提供了支持，并协助 1,800 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，在本年度启动的“对日直接投资进驻地方支持计划”的指导下，JETRO 重新将通过对日直接投资振兴地方定位为重要支柱，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在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



## CONTENTS

<b>1 对日直接投资的现状</b>	<b>2</b>
1. 对日直接投资存量连续4年刷新历史最高值	2
(1) 整体动向：存量超28兆日元	2
(2) 分地区、国家、行业的动向：亚洲的存量是2000年的10倍	2
2. 对日直接投资流量连续6年呈现净流入态势	4
(1) 整体动向：流入2兆日元，数值水平高，达到历史第4大规模	4
(2) 分地区、国家、行业的动向：在共享等新领域，对日投资扩大	5
<b>2 改善商业环境</b>	<b>8</b>
1. 有助于改善商业环境以及促进投资的新动向	8
(1) 创设项目型“监管沙盒”制度	8
—通过“先做做看”收集实证数据，最终放宽监管的机制	8
(2) 旨在改善世界银行Doing Business排名的动向	9
(3) 削减两成的行政手续成本	10
(4) 扩大引入外国人才	10
(5) 采取措施以扩大对日直接投资进驻地方	12
(6) 税制修订的动态	13
(7) 加强公司治理	15
2. 目前为止改善商业环境的举措	15
<b>3 对日投资的动向——外资有助于创新产出</b>	<b>16</b>
1. 外资将第4次工业革命领域的创新带入日本，以图创造新的价值	16
(1) 物联网通过“连接”让看不见的信息“可视化”	16
(2) 金融科技给日本的金融服务带来变革	16
(3) 外资与既有企业联手，打造日本特有的共享服务	17
(4) 以日本企业为中心发展起来的产业也开始采用外资企业的技术	18
2. 通过开放创新，外资企业致力于日本的创新产出	18
(1) 充分利用研究种子，实现商业化或解决社会课题	18
(2) 充分运用数据，努力解决社会问题	18
(3) 通过培养日本的初创企业，充分发挥种子的作用	19
(4) 融合双方擅长的领域，致力于新产品的开发	19
3. 外资企业参与构建日本初创企业生态系统	19
4. 地方的创新产出与外资	22
(1) 福冈市：通过特区及海外合作，努力建设“创业城市”	22
(2) 大阪市：国际会议上的创新与解决社会课题的第一线	22
(3) 神户市：在外资的标签下，为创业者提供挑战的平台	23
<b>4 外资企业对日本商业环境的看法</b>	<b>24</b>
1. 吸引力第1位是“日本市场”，盈利能力强也受到好评	24
2. 外资企业对业务状况感觉良好，对前景持积极的态度	27
3. 7成外资企业计划扩大业务及雇佣人数	27
4. 对于开放创新的合作方，外资企业关注日本中坚/中小企业	29
5. 在日开展业务过程中的阻碍因素——最大的课题是“人才难以确保”	30
6. 趋于改善的日本商业环境	32
<b>5 JETRO的对日投资促进业务</b>	<b>34</b>
1. 活动实绩（招商实绩）——全年招商成功项目数超过190个！	34
2. 对日投资在进化——亚洲、高附加值、创新	36
(1) 发布日本的营商环境信息	37
(2) 支持对日投资个别项目	38
(3) 促进二次投资，为振兴地方作贡献	41
(4) 有助于改善商业环境的建议	41
3. 2017—2018年JETRO在对日投资促进业务中的亮点	42
<b>对日本经济做出贡献的外资企业</b>	<b>48</b>

# 1 对日直接投资的现状

1

2017年，对日直接投资流量连续6年保持净流入态势，投资存量连续4年刷新历史最高值。分地区来看，亚洲的对日直接投资存量达5兆2,978亿日元，是2000年的10.3倍，快速发展成为仅次于欧洲、北美的对日直接投资来源地。从投资的“质量”来看，扶持共享经济、初创企业等的加速器以及金融科技等新经济领域的外资企业开始进军日本。

## 1、对日直接投资存量连续4年刷新历史最高值

### (1) 整体动向：存量超28兆日元

截至2017年末，对日直接投资存量达28兆5,545亿日元，比2016年末增加了3,227亿日元（增长1.1%），连续4年刷新了历史最高值（图表1-1）。对日直接投资存量占国内生产总值（GDP，名义）的比例与上一年相同，都是5.2%。

据财务省称，增减的主要原因有：①2017年的交易资金流（相当于基于国际收支的对日直接投资额）（增加2兆1,180亿日元）；②汇率浮动（减少110亿日元）；③因股价及债券价格等变动而造成增减，或因国际收支统计与对外资产负债存量统计之间存在数字差异等而做出调整（减少1兆7,850亿日元）。

从各类资本性质来看，对日直接投资存量当中，“股本”（基

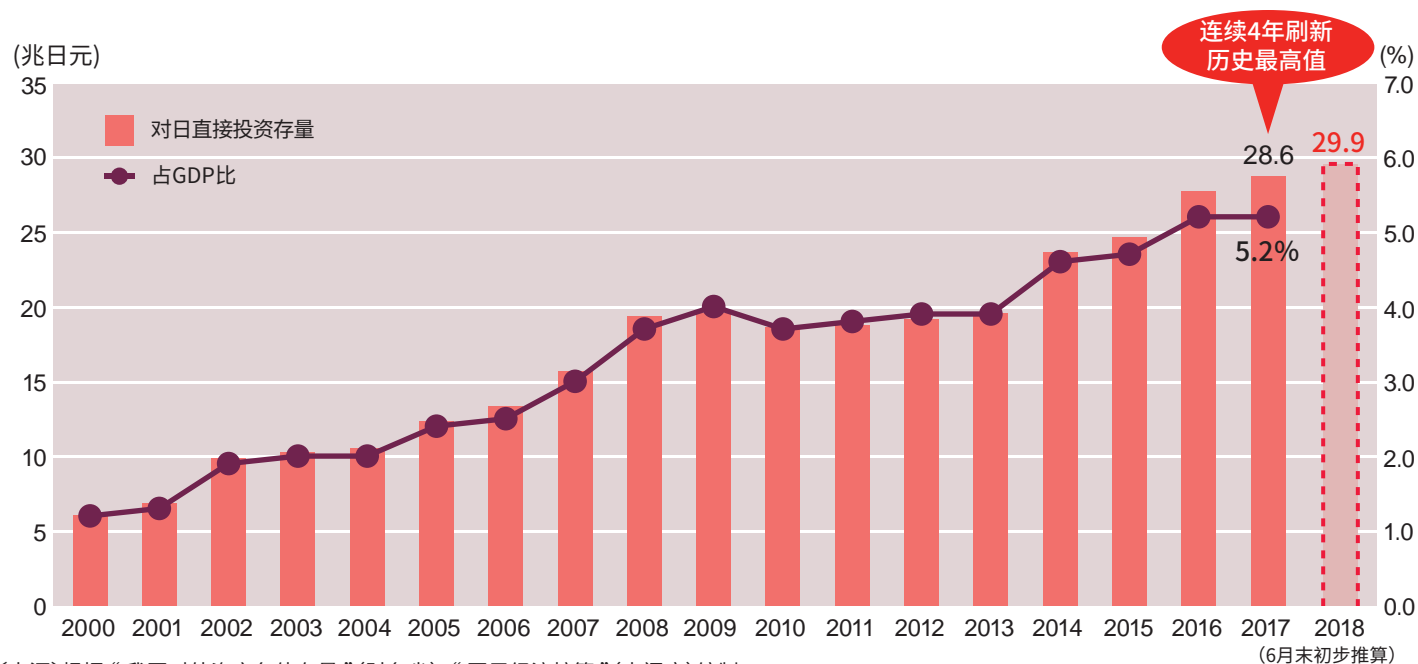
于表决权，外国企业投入的10%以上的股权收购及资本金出资等）为16兆3,101亿日元，约占整体的6成。“收益再投资”（外国企业出资成立的日本企业或在日子公司的未分配收益中，外国企业按其出资比例应得的部分）为6兆5,174亿日元，“负债性资本”（总公司与子公司之间的资金借贷及债券取得和出售等）为5兆7,270亿日元。

### (2) 分地区、国家、行业的动向：亚洲的存量是2000年的10倍

分地区来看，对日直接投资存量最大的是欧洲，为14兆917亿日元（同比增长3.1%），约占一半（图表1-2）。在欧洲的存量当中，属制造业的比例为高（图表1-3）。分国家来看，拥有欧洲最大存量的荷兰在电气机械器具行业的占比约为整体的8成，位列第二的法国在运输机械器具行业的占比为整体的7成以上。

北美的存量为6兆8,513亿日元（同比减少6.1%）。其中约8成来自非制造业，金融/保险业更是占比过半。2017年，美国保险巨头退出了日本人寿保险市场，因此美国的存量自上一年年末起就开始缩减，尽管如此，在分国家的排行榜上，它依然是全球范围最大的投资来源国（图表1-4）。

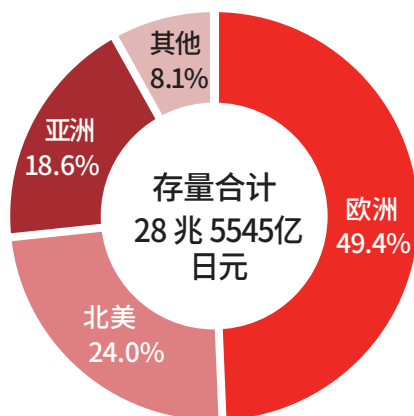
图表1-1 对日直接投资存量的推移与占GDP（名义）比（IMF国际收支手册第6版〔下称BPM6〕标准）



〔来源〕根据“我国对外资产负债存量”（财务省）、“国民经济核算”（内阁府）编制

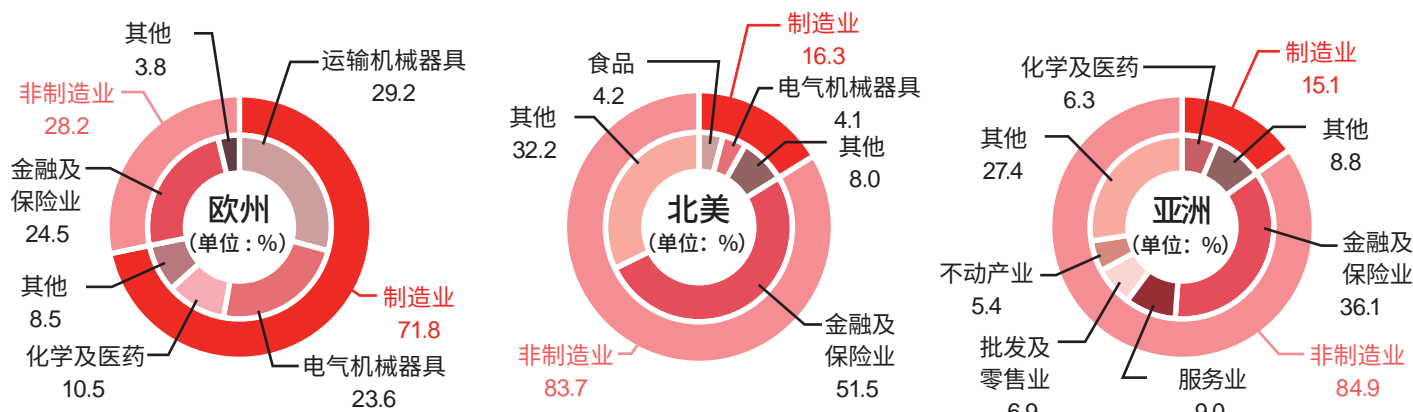
（6月末初步推算）

图表 1-2 各地区对日直接投资存量的比例（截至 2017 年末）



(来源)根据“我国对外资产负债存量”(财务省、日本银行)编制

图表 1-3 各地区对日直接投资存量的分行业比例（截至 2017 年末）



(注)关于各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)。其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。

(来源)根据“我国对外资产负债存量”(财务省、日本银行)编制

图表 1-4 对日直接投资存量（截至 2017 年末）排名前 10 的国家或地区、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	66,702	23.4
2	荷兰	45,950	16.1
3	法国	34,995	12.3
4	新加坡	25,421	8.9
5	英国	17,210	6.0
6	开曼群岛	14,138	5.0
7	瑞士	12,586	4.4
8	中国香港	9,602	3.4
9	德国	8,937	3.1
10	卢森堡	8,566	3.0

<分行业>

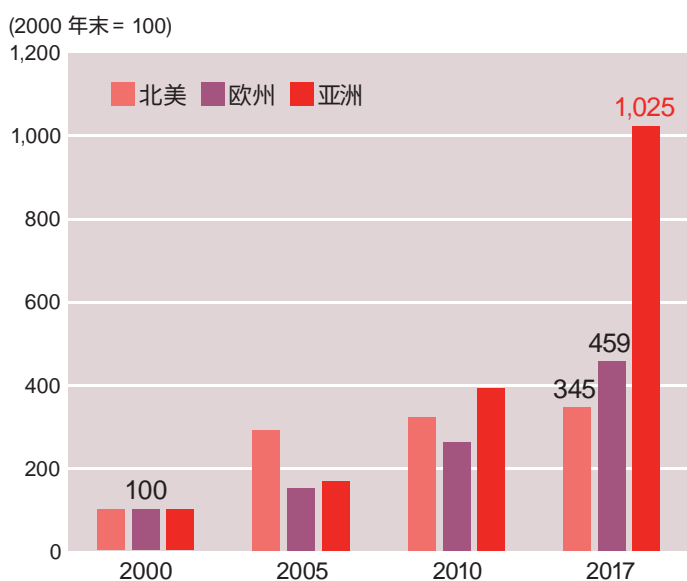
排名	行业	存量(亿日元)	构成比(%)
1	金融及保险业	75,039	33.2
2	电气机械器具	33,285	14.7
3	运输机械器具	32,806	14.5
4	化学及医药	15,615	6.9
5	服务业	12,756	5.6
6	通信业	6,998	3.1
7	一般机械器具	6,722	3.0
8	批发及零售业	5,824	2.6
9	不动产业	4,341	1.9
10	运输业	4,023	1.8

(注)关于各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)。其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。

(来源)根据“我国对外资产负债存量”(财务省、日本银行)编制

亚洲的存量自上一年年末起增长 2.1%，达到 5 兆 2,978 亿日元。分国家或地区来看，新加坡是亚洲最大存量的持有国（2 兆 5,421 亿日元，同比增长 7.4%），接着依次是中国香港地区（9,602 亿日元，减少 13.9%）、中国台湾地区（6,743 亿日元，减少 11.8%）、韩国（4,582 亿日元，增长 14.1%）以及中国大陆（2,866 亿日元，增长 51.4%）。分行业来看，金融 / 保险业、服务业、不动产等非制造业占比居高。

图表1-5 各地区对日直接投资存量的增长  
(以截至2000年的存量为100)



(注) BPM6 标准。2013 年以前的存量由 JETRO 从 BPM5 换算成 BPM6 标准。  
(来源) 根据“我国对外资产负债存量”(财务省、日本银行) 编制

亚洲的存量是 2000 年的 10.3 倍(图表 1-5)，在总存量中的占比也从 8.5% 大幅扩大到 18.6%。在全世界范围内，亚洲也在不断增强自己作为投资方的存在感。根据联合国贸易和发展会议(UNCTAD) 的统计，2017 年，亚洲 11 个主要国家或地区〔注〕的对外直接投资存量增长为 2000 年的 9.2 倍，在全世界总存量中的占比从 7.8% 扩大到 17.3%。

预计今后，亚洲作为世界发展中心，仍将扩大对外直接投资。观察欧美各国的实例发现，外国直接投资倾向于发生在地理上、历史上接近性高的国家或地区之间。立足于此，我们认为亚洲扩大对外直接投资将带来亚洲区域内直接投资的活跃局面，对日本而言，来自亚洲的对日直接投资今后仍有很大的增长空间。

〔注〕指财务省以及日本银行在国际收支统计中分别公布数据的亚洲 11 个国家或地区(中国大陆、中国香港地区、中国台湾地区、韩国、新加坡、泰国、印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、越南、印度)。

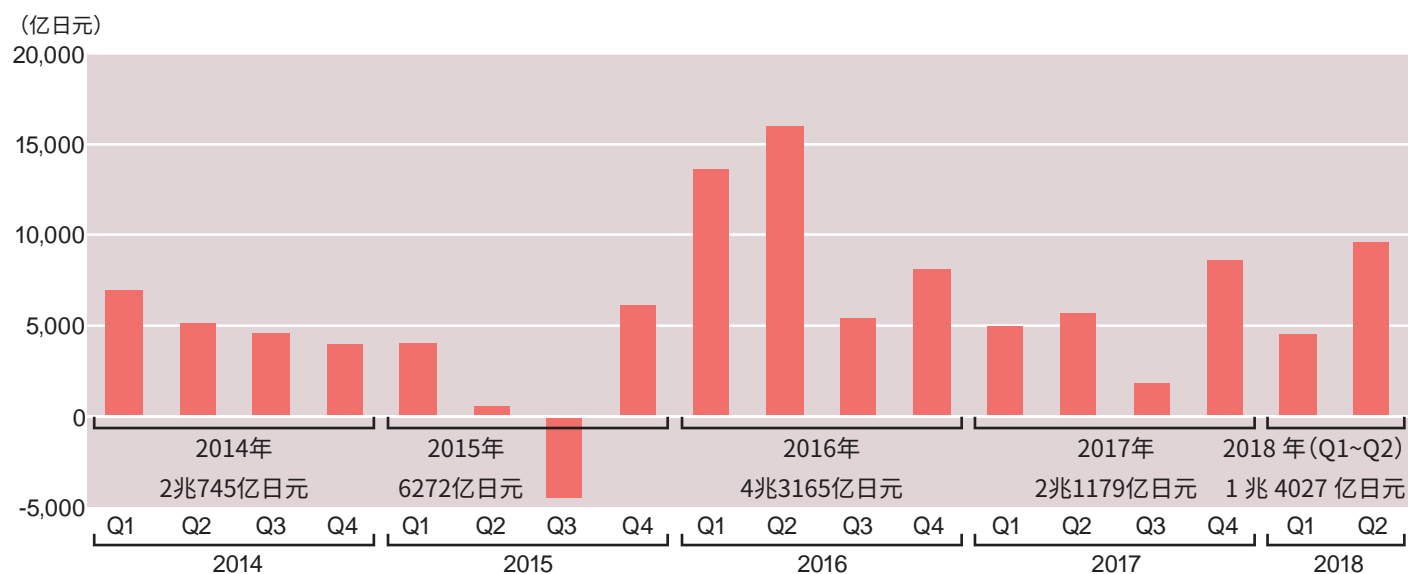
## 2、对日直接投资流量连续 6 年呈现净流入态势

### (1) 整体动向：流入 2 兆日元，数值水平高，达到历史第 4 大规模

2017 年，对日直接投资流量(基于国际收支，净额。下称“对日直接投资”)达 2 兆 1,179 亿日元，连续 6 年呈现净流入态势。尽管从上一年来经历了高位回落，同比近乎减半，但仍是自 1996 年可以进行比较以来的第 4 大规模。从各类资本性质来看，股本为 2,371 亿日元，收益再投资为 1 兆 6,383 亿日元，负债性资本为 2,425 亿日元。收益再投资的占比接近 8 成。

2018 年 1~6 月，对日直接投资为 1 兆 4,027 亿日元，同比增长约 3 成，数值水平高(图表 1-6)。拉动增长的主要事件是 6 月日美韩联盟完成了对东芝存储器的收购(后述)。

图表 1-6 各季度对日直接投资资金流(净额)的推移



(注) 季度的区分: Q1(1~3月)、Q2(4~6月)、Q3(7~9月)、Q4(10~12月)  
(来源) 根据“国际收支统计”(财务省、日本银行) 编制

## (2) 分地区、国家、行业的动向: 在共享等新领域, 对日投资扩大

分地区来看, 2017 年的对日直接投资当中, 来自亚洲的净流入为 6,320 亿日元, 来自北美的为 6,465 亿日元, 来自欧洲的为 5,053 亿日元 (图表 1-7)。分行业来看, 电气机械器具 (6,142 亿日元)、运输机械器具 (4,331 亿日元)、一般机械器具 (2,508 亿日元) 名列前茅, 延续 2016 年, 制造业的规模依然很大。以下将结合个别项目, 分地区概述 2017 ~ 2018 年上半年的对日直接投资情况。

2017 年, 受上一年中国台湾地区鸿海精密工业集团收购夏普这一大型项目的影响, 来自亚洲的对日直接投资出现了高位回落, 投资额维持在与 2014、2015 年相同的水平上。分国家或地区来看, 新加坡在来自亚洲的净流入投资额中占比过半 (3,847 亿日元), 而中国从上一年净流出转为 1,080 亿日元的净流入。

亚洲通过在“共享”这一新的服务形态等, 在更贴近消费者的领域扩大投资。新加坡传统的投资方式主要是通过不动产投资信托、投资基金等取得不动产、扩充物流设施等, 而 2017 年 2 月, 从事代购服务的 honestbee 在东京都设立了基地, 扩大了服务范围。2017 年 6 月, 中国共享单车巨头摩拜设立了日本法人, 从 7

月开始, 以札幌市为起点, 后又在神奈川县等各地开始提供共享自行车服务。2018 年 6 月, 中国网约车服务巨头滴滴出行与软银合作, 在打车领域成立了合资公司, 开始利用 AI (人工智能) 技术提供打车服务。

除了共享, 随着来自亚洲的访日需求高涨, 入境游领域的动向也引人注目。2017 年 8 月, 中国民宿业巨头途家宣布与乐天集团旗下从事民宿中介服务的企业展开业务合作, 正式扩大在日业务。此外, LCC (廉价航空公司) 陆续开设了前往日本地方城市的定期航班等。2017 年 11 月, 新加坡捷星亚洲航空公司开设了新加坡—那霸航线 (这是该区间首次开设的定期直飞航班); 2018 年, 韩国釜山航空首次开设了釜山—中部的廉价航班。外资的这些动作意在占领将要扩大的市场, 而结果将有望增加赴地方旅游的访日游客, 形成良性循环。

此外, 第 4 次工业革命领域的中国台湾地区初创公司开始进驻日本。中国台湾地区最大的电商交易平台露天 (PChome Online) 在大阪市设立基地, 这是继东京之后该公司在日本的第二个基地。利用 IoT (物联网) 技术提供智能能源管理解决方案的 NextDrive (联齐科技) 在日本设立了法人。

图表 1-7 各国或地区对日直接投资资金流 (净额) 的推移

(单位: 亿日元)

		2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年 1-6 月	同比增长率 (%)
		亚洲	6,782	6,772	9,328	6,320	3,281
	中国大陆 (不含港澳台)	802	772	112	1,080	231	327.8
	中国香港	2,279	1,191	1,589	265	494	361.7
	中国台湾	1,264	851	2,564	836	243	37.4
	韩国	699	1,133	645	1,094	658	29.3
	东盟	1,736	2,810	4,653	3,568	1,673	51.2
	新加坡	1,440	2,290	3,940	3,847	581	84.7
北美		7,586	5,237	6,887	6,465	244	92.6
	美国	7,576	5,268	6,881	6,568	204	94.0
中南美		729	2,399	1,808	2,983	5,534	240.8
大洋洲		618	771	875	280	2,358	-
欧洲		4,409	2,836	24,055	5,053	1,201	4.0
	欧盟	3,758	2,625	23,001	3,478	1,041	2.6
全世界		20,745	6,272	43,165	21,179	14,027	31.6

[注] Δ表示负数。

[来源] 根据“国际收支统计”(财务省、日本银行)编制

来自北美的对日直接投资中，美国投资基金表现活跃（图表 1-8）。科尔伯格·克拉维斯（KKR）以大约 5,000 亿日元的价格收购了日产汽车旗下最大的汽车零部件制造商康奈可（2017 年 5 月）。2018 年，推进经营重组的东芝出售旗下东芝存储器（总金额 2 兆日元），在收购方日美韩联盟（企业联盟）中，贝恩资本就起到了主导作用。

美国有平台之称的 IT 企业、扶持初创企业的相关企业等也进驻日本。2017 年 10 月，亚马逊日本在大阪府设立了西日本首个时尚品类专用的物流基地，2018 年 2 月，亚马逊云计算服务平台 AWS 也在大阪府设立了其在日本的第二个数据中心等，积极地扩大对日投资；2017 年 7 月，美国最大的初创企业加速器 Plug and Play 设立了日本法人；2018 年 2 月，在全世界拥有约 300 个（截至 2018 年 6 月的数字）基地的联合办公空间运营巨头 WeWork 在东京都设立联合办公场所，之后依次进驻横滨市、大阪市、福冈市。

来自欧洲的对日直接投资中，运用 IT 技术的企业等继续在制造业领域进行投资。2017 年 2 月，从事铁路基础设施检测、诊断系统开发的意大利 MerMec 设立了日本法人。该公司研发的系统获得了 JR 西日本的试引入，这使其成为日本国内铁路行业的

首个海外检测系统供应商。同年 9 月，德国工业控制设备巨头倍福自动化（Beckhoff Automation）在名古屋建立了其在日本的第二个基地。该公司开发的工业网络已经获得丰田汽车的全面采用，今后将努力向日本全国推广。汽车产业方面，2017 年 6 月，汽车冲压件巨头西班牙海斯坦普（Gestamp Automoción）在东京都开设了研发中心，同时在三重县设立了生产基地。

此外，2018 年，提供自动监测保险索赔欺诈服务的法国 Shift Technology、提供保险理赔处理软件的爱尔兰 Claim Vantage 分别设立了日本法人，如此等等，欧洲企业也开始在金融科技领域进驻日本。Shift Technology 是在参加了东京都举办的“Fintech 商务考察”项目之后进驻的，目前，三井住友海上火灾保险股份有限公司以及爱和谊日生同和财产保险股份有限公司已经采用了该公司提供的服务。

图表 1-8 主要的对日并购项目（2017～2018 年上半年）

实施年月 (基于完成的金额)	被收购企业	行业	收购企业	国家或地区	行业	金额 (亿日元)
2017	5月 康奈可	汽车零部件	科尔伯格·克拉维斯(KKR)	美国	投资公司	4,982
	4月 日本环球影城(USJ)	娱乐服务	Comcast NBC 环球	美国	媒体	2,548
	7月 日立工机	机械	KKR	美国	投资公司	1,471
	3月 Accordia Golf	娱乐服务	MBK Partners	韩国	投资公司	853
	9月 COCA-COLA BOTTLERS JAPAN INC.	饮料	日本可口可乐	美国	饮料	541
	8月 TASAKI	零售(珠宝饰品)	MBK Partners	韩国	投资公司	315
	4月 AIG 富士生命保险	金融	FWD 集团	中国香港	金融	392
2018	6月 东芝存储器	电气、电子器械	贝恩资本(美)、SK 海力士(韩)等	-	投资联盟	20,000
	4月 TAKATA	运输器械	均胜电子	中国	运输器械	1,750
	3月 ADK	广告代理	贝恩资本	美国	投资公司	1,523

(注)①截至 2018 年 8 月。②按照 1 次交易金额进行排名。③收购企业名称为最终收购企业(包括企业集团)。

(来源)根据汤姆森路透编制



## 日本的对内直接投资收益率

显示外国企业向某个国家进行的直接投资获得了多大收益的指标中，有一个是“对内直接投资收益率”。这是由计入国际收支统计的项目之一——初次收入的直接投资收益支付金额除以对内直接投资存量计算得出的。

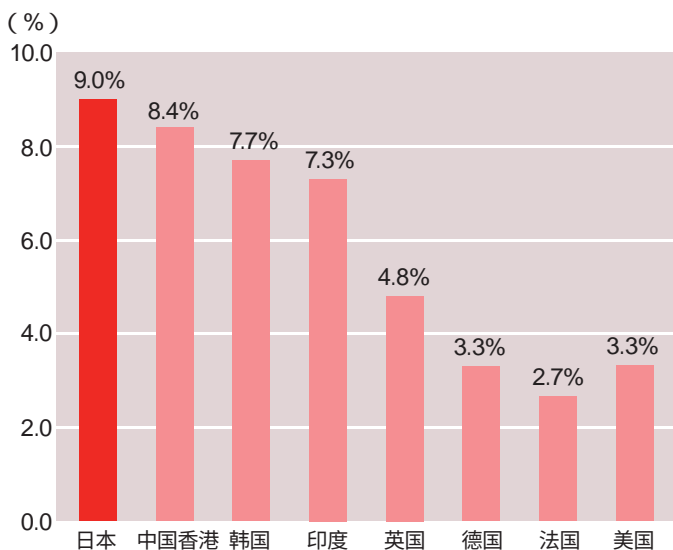
2008～2017年，日本的对内直接投资收益率平均达9.0%，这在主要国家或地区中处于较高的水平（图表1-9）。从投资来源地的国别来看，可以发现一个趋势，即在日本获得较高收益的企业主要来自北美（主要是制造业）、欧洲（主要是非制造业）等地。

OECD的报告“FDI in Figures（2016年4月）”也曾提及日本的高收益率，在22个国家或地区当中，日本的对内直接投资收益率综合排名第3（10%），在除金融/保险业以外的服务业中排名第1（17.8%）。

日本的对内直接投资收益率高于其他国家或地区的一个原因可能是，来日本投资的外国企业本身就具备获得高回报的实力。此外，也有观点认为，日本对内直接投资存量比其他国家或地区小，故而很容易计算出高收益率。

另一方面，投资目的地市场的盈利能力是左右企业投资行为的重要因素之一。日本的对内直接投资收益率高于其他国家或地区，这一数字显示了日本作为投资目的地的潜在吸引力。在2018年度JETRO面向外资企业实施的问卷调查中，约7成受访企业认为日本“属于盈利能力高的市场”或者“相比之下，属于盈利能力高的市场”。可以说，这一结果也为收益率数据提供了有力补充，展示了对于外资企业而言的日本市场优势。

图表1-9 对内直接投资收益率的国际比较  
(2008—2017年平均)



[注] 对内直接投资收益率 =

当期直接投资收益支付金额 / 对内直接投资期初期末存量 × 100 (%)

[来源] 根据“IMF Data Warehouse”(IMF)(截至2018年6月22日)、“我国对外资产负债存量”(财务省、日本银行)编制

## 外资企业在日本国内的选址

根据经济产业省“第51次外资企业动向调查(2017年调查)”，公司总部、总店设在东京都的外资企业占比高，接近7成（图表1-10）。

从外资企业所属行业与其总部、总店所在地之间的关系来看，非制造业的企业更倾向于向东京都集中。尤其是信息通信业、金融/保险业、运输业，超过8成的企业都落户东京都，呈现集中于一地的状态。与此相对，制造业的外资企业将总部、总店设在东京都以外的道府县的比例相对较高，如运输机械(87.8%)、生产用机械(76.9%)、电气机械(68.3%)、信息通信机械(63.2%)等。

再来看外资企业的总部、总店所在地与其投资来源地之间的关系。来自亚洲的企业落户东京都以外的道府县的比例达37.7%，这比欧美企业的(31.4%)还高。从日本国内分地区来看，亚洲企业尤其比较倾向于选择关西地方、九州和冲绳地方等落户。

吸引外国/外资企业进驻地方，能够引入外国/外资企业所拥有的销售渠道、技术、人才、专门知识，由此提高生产效率，创造优质的就业岗位，因此各地方自治体都将此作为复苏地方经济的一个策略，开始认真地投入精力。为了大力推进通过对日直接投资来振兴地方，2018年5月，日本政府确定了一项新的计划，即“对日直接投资进驻地方支持计划”。

JETRO面向外资企业实施的问卷调查结果显示，有意增加投资的企业正在研究的投资目的地当中，6成以上都是东京以外的道府县。继续发挥各地优势，如有地方特色的产业集聚、当地的种种资源、优秀的劳动力等，推进外资企业扩大对地方的投资，这已经成为重要的课题。

图表1-10 外资企业数量最多的前十个都道府县

排名	都道府县	制造业 (家)	非制造业 (家)	全产业 (家)	构成比 (%)	国籍所属地区(家)			
						欧洲	北美	亚洲	其他
1	东京都	219	1,948	2,167	67.4	941	584	515	127
2	神奈川县	96	226	322	10.0	177	78	58	9
3	大阪府	36	136	172	5.3	67	29	70	6
4	兵库县	18	62	80	2.5	44	16	19	1
5	爱知县	22	48	70	2.2	30	11	25	4
6	埼玉县	26	42	68	2.1	36	10	20	2
7	千叶县	14	51	65	2.0	31	9	23	2
8	静冈县	16	10	26	0.8	13	4	7	2
9	福冈县	5	17	22	0.7	6	4	12	0
10	茨城县	14	6	20	0.6	9	6	5	0
	其他	96	109	205	6.4	72	46	73	14
	合计	562	2,655	3,217	100.0	1,426	797	827	167

[来源] 根据“第51次2017年外资企业动向调查(2016年的实际情况)”(经济产业省)编制

# 2 改善商业环境

为了吸引海外优秀人才、技术前往日本，创造就业岗位，推动创新，日本政府将促进对日直接投资定位为成长战略的支柱之一，提出了到 2020 年以前使对内直接投资存量达到 35 兆日元的政策目标。

吸引外国企业进驻日本，促其融入国内社会，这是一场与其他国家或地区之间的全球性选址竞争。在这场竞争中，“宜商性”是极其重要的关键所在。因此，为了把日本打造成“世界最宜商国家”，近年来，日本政府推行了各种各样的措施。

本章将围绕 2018 年 6 月内阁会议决定的新成长战略“未来投资战略 2018”及其相关措施，梳理并介绍日本为改善商业环境以及吸引外国企业而采取的各类举措。

## 1、有助于改善商业环境以及促进投资的新动向

### (1) 创设项目型“监管沙盒”制度

——通过“先做做看”收集实证数据，最终放宽监管的机制

《提高生产性特别措施法》施行（2018 年 6 月 6 日）当天，日本政府在内阁官房日本经济再生综合事务局内设置了与“监管沙盒”制度相关的政府集中式综合窗口，开始受理事先咨询、申请（图表 2-1）。

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〔注 1〕。主务大臣在听取专家委员会意见的基础上，对企业递交上来的实证计划申请做出认定。不同于以前的“消除灰色地带制度”〔注 2〕、“新事业特例制度”〔注 3〕等，该制度通过“先做做看”来收集放宽监管所需的数据，通过“与市场对话”来形成政策，可以说是一个特别的制度。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。

以金融科技领域为中心，外国也有理念相同的制度，但日本新创设的这一制度受理范围广泛，不限产业领域及申请者的企业规模，无论是日本法人还是外国法人等，均可申请。

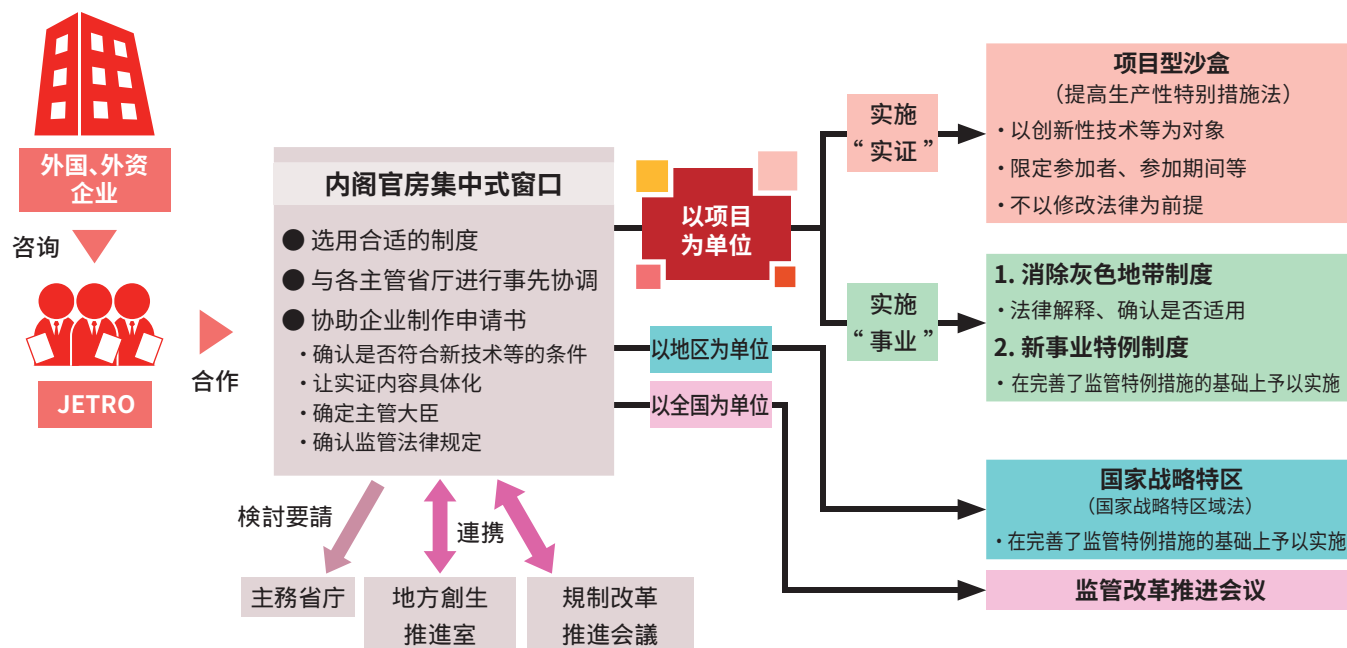
创新性技术及商业模式等要想实现应用，还需要做到快速地完成从申请到认定的流程〔注 4〕，同时负责根据企业的咨询内容等选用合适的制度，与各主管省厅进行事先协调，协助企业制作申请书等。

作为外国 / 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。

〔注 1〕当企业要开展一些不在既有法律监管范围内的新业务时，适用该制度。由于允许在尝试过程中出现小失败，进而打造创新性服务和产品等，因此被比喻成“沙盒游戏”。

〔注 2〕在企业规划具体业务时，能够事先确认是否适用监管，以便当现行监管的适用范围不明确时，企业也能够放心地开展新业务。

图表2-1 项目型“监管沙盒”制度与各监管改革方案之间的关系



[来源] 根据创新性业务活动评价委员会(第1次)会议资料编制

〔注 3〕准备开展新业务活动的企业提请适用监管特例措施，在确保安全性的条件下，“以企业为单位”允许其适用监管特例措施的制度。

〔注 4〕主务大臣在受理申请书之后 1 个月以内，将自己的看法递送给创新性业务活动评价委员会，在收到该委员会的意见之后 1 个月以内，通知企业是否予以认定。

## (2) 旨在改善世界银行 Doing Business 排名的动向

日本政府将“到 2020 年以前，在世界银行的商业环境排名中，日本进入发达国家中的前 3 位”列为成长战略的 KPI（关键绩效指标）。然而，在 2019 年版（2018 年 10 月发布）排行榜上，日本止步于发达国家中的第 25 位（在所有国家中排名第 39 位）（图表 2-2）。

为了改善排名，日本政府设置了“旨在改善商业环境的相关府省厅联络会议”，推进研究相关举措以改善各个评价领域的商业环境，同时，尤其是针对国际性评价低、改善空间大的几点，推进相关讨论，逐步采取措施以改善排名：①法人设立手续的在线、一站式办理，②审判手续等的信息化，③贸易手续等的整体优化。

我们汇总了以下措施，下面分别介绍各项措施的概要。

### ① 设立法人——2019 年度内实现在 24 小时以内办完手续

在世界银行的排行榜上，日本在“法人设立”领域得到的评价很低（在 2019 年版中，日本在 36 个 OECD 加盟国当中排名第 30 位），主要原因在于所需的手续多且办理天数长。

2017 年 9 月，日本政府设置了“法人设立手续在线、一站式办理研究会”，据其讨论结果，政府决定：（i）充分运用 Mynaportal〔注〕实现一站式服务，（ii）24 小时内处理在线法人设立手续，（iii）实现设立股份有限公司时公司章程认证的合理化，（iv）自行实施公章备案。这些措施连同实施期一并被列入“未来投资战略 2018”。

在这之前，法人设立登记的申请审核处理需要 7 天左右，而自 2018 年 3 月起实行优先处理，原则上缩短至 3 天以内，并且政府推进审核工作等的电子化，2019 年度内要实现在 24 小时以内处理在线设立登记。

图表 2-2 日本的综合排名

2019 年			
1	新西兰	32	法国
2	新加坡	33	波兰
3	丹麦	34	葡萄牙
4	中国香港	35	捷克
5	韩国	36	荷兰
6	格鲁吉亚	37	白俄罗斯
7	挪威	38	瑞士
8	美国	39	日本

进而在 2020 年度内，将多个申请窗口集中起来（一站式），同时实现在线服务，申请一次即可完成设立登记所需的全部 12 个相关手续。

在线、一站式办理法人设立手续也是政府“推进电子政务”的旗舰项目。这一计划若能实现，法人设立手续只需“1 个手续，1 天办理”的商业环境就能形成，这有望大力改善日本的排名。

〔注〕由政府运营的在线服务。这是一个门户网站，主要用于自行确认与社会保险号相关的个人信息。

### ② 推进审判手续等的信息化

在世界银行商业环境排名的各个评价项目当中，在“合同执行”的“审判手续自动化（信息化）”指标方面，日本获得的评价低。为了改善这一局面，政府于 2017 年 10 月设立了“审判手续等信息化研讨委员会”，研究推进审判相关手续等信息化的方案。

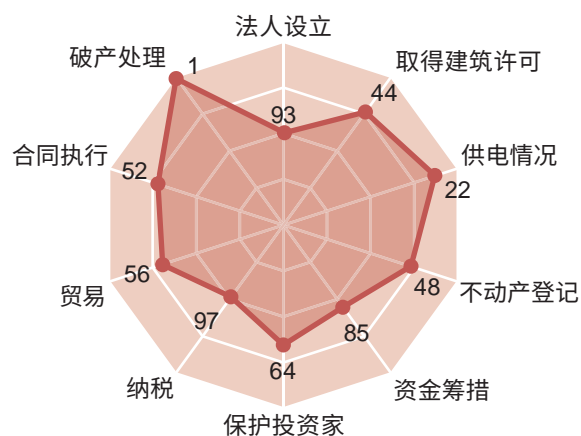
研究的结论是，尊重司法机构的自律性判断，努力实现民事诉讼相关审判手续等的全面信息化，同时在审判中引入、扩大网络会议等。

接下来，法务省立即就在线申诉等展开研究、准备工作，并于 2019 年度内研究开始实施的时间。此外，迅速推进相关研究、准备工作，以实现在 2022 年度前后开始引入网络会议等。

### ③ 改善贸易手续及港湾物流等

在世界银行排名的评价项目当中，在“贸易”的实物货物出入境检查（边境合规）所需时间及成本方面，日本都获得了较低的评价。

2017 年 10 月，日本政府设立了“关于贸易手续等的官民协议会”，推进相关研究，讨论优化措施以缩短货物的滞留时间等。研究的结果是，通过缩短货物搬入集装箱堆场的截止时间来改善货物滞留情况，同时，政府、港湾管理者、港湾相关方面、港湾用户齐心协力推进相关措施，以缓和港湾的滞留现象。此外，政府还将研究如何推进贸易全程的信息电子化以及相关方面之间的数据运用等。



〔注〕（ ）内为名次。外缘是第 1 位，中心是第 190 位  
〔来源〕“Doing Business 2019”（世界银行）

#### ④旨在改善营商环境的相关府省厅联络会

2017年12月，日本政府设立了“旨在改善营商环境的相关府省厅联络会”，为进一步改善营商环境而提供平台，让各府省厅齐聚一堂，持续性地展开协商。

立足于该联络会协商的情况，为了构建世界最高水平的商业环境，日本政府决定推进下列举措：(i)实现在线、一站式办理法人设立手续，(ii)推进审判手续等的信息化，(iii)改善贸易手续及港湾物流，(iv)实现不动产交易相关服务的数字化，(v)通过在线办理的方式简化建筑相关手续，(vi)简化并在线、一站式办理税、社会保险的相关手续，等等。

此外，世界银行是基于各国协助调查人员交回的调查问卷做出评价的，而相关府省厅联络会认为，部分分析与日本现行法律制度及实际的商业情况有出入。为此，日本政府通过向世界银行推荐合适的协助调查人员，积极地提供信息等方式，努力地让世界银行的排名能够准确地反映日本商业环境。

### (3) 削减两成的行政手续成本

为了减轻企业在行政手续上的负担，提高生产效率，在2017年3月的监管改革推进会议上，日本政府决定了“到2020年3月以前，削减20%以上的行政手续成本（企业的作业时间）”，并实施“简化三原则（①行政手续彻底电子化（Digital first原则），②相同信息一次采集原则（Once only原则），③统一格式、样式）”。2017年6月，各省厅在这一决定的基础上，制订了简化工作的基本计划。

2017年8月，监管改革推进会议的行政手续部会成立了两个研究组，展开了为期七个月、大范围的集中检查，包括各省厅所采取举措的内容、所设定的目标等。具体来说，提出基本计划的修改方针，将各省厅的好事例也推广至其他省厅，同时就企业

强烈要求的个别事项向各省厅提出简化要求。

分领域来看，以社会保险、补助金等对中小企业影响大的领域、事项为中心，开展了进一步的研究。此外，在政府IT综合战略本部（2017年12月）、电子政务内阁会议（2018年1月）确定的“行政服务100%数字化”“取消附件”等一系列动向的基础上，尤其聚焦“数字化”作为简化的途径。各省厅立足于上述检查的结果，在2018年3月以前修改了基本计划。

根据“关于推进监管改革的第3次答申——迎接必将到来的未来”（2018年6月），在营业许可及批准的相关手续、社会保险的相关手续、补助金等重点领域，削减前，每年的行政手续成本高达3亿2,800万小时（8,341亿日元）。这是日本首次将行政手续成本进行量化，使得定量检验削减效果成为可能。根据修改后的基本计划，成本削减效果将达7,315万小时（1,860亿日元，削减22.3%）（图表2-3）。由于这一削减效果将年年持续下去，因此削减计划若能实现，就有望大大促进日本商业环境的改善。

今后，政府将定期跟进削减计划的实施情况，同时努力寻求地方自治体对于削减行政手续成本的理解与配合，以便将这些举措横向推广到地方自治体。

### (4) 扩大引入外国人才

#### ①扩大引入外国创业者——延长为创业做准备所需的居留期限，最长1年

2017年4月，日本政府创设了“日本版高级外国人才绿卡”制度等，全力扩大引入高级外国人才。在“未来投资战略2018”中，新增了启动“初创企业计划（暂称）”的方针，以进一步吸引外国创业者来日。

图表2-3 分领域的行政手续成本与削减时间预计

	制订基本计划的对象 总手续件数 (手续项目数)	成本测算对象 总手续件数 (手续项目数)	作业时间 (换算成金额)		削减时间 (换算成金额)		削减率
			平均每件	平均每件	平均每件	平均每件	
营业许可及批准	651万9,196件 (786个)	525万3,226件 (330个)	1亿4,173万小时 (3,604亿日元)	27.0小时	2,960万小时 (753亿日元)	5.6小时	20.9%
社会保险	6,271万6,706件 (105个)	5,680万6,812件 (28个)	1亿2,211万小时 (3,105亿日元)	2.1小时	2,922万小时 (743亿日元)	0.5小时	23.9%
调查及统计	716万9,681件 (153个)	681万1,452件 (98个)	2,393万小时 (609亿日元)	3.5小时	562万小时 (143亿日元)	0.8小时	23.5%
劳务管理	330万4,726件 (71个)	301万3,296件 (15个)	1,514万小时 (385亿日元)	5.0小时	306万小时 (78亿日元)	1.0小时	20.2%
补助金	29万7,660件 (74个)	29万2,598件 (56个)	1,100万小时 (280亿日元)	37.6小时	230万小时 (58亿日元)	7.9小时	20.9%
商业登记	99万8,850件 (33个)	59万5,272件 (2个)	853万小时 (217亿日元)	14.3小时	171万小时 (43亿日元)	2.9小时	20.0%
就业证明	246万件 (1个)	246万件 (1个)	556万小时 (141亿日元)	2.3小时	164万小时 (42亿日元)	0.7小时	30.0%
计	8,346万6,819件 (1,223个)	7,523万2,656件 (530个)	3亿2,800万小时 (8,341亿日元)	4.4小时	7,315万小时 (1,860亿日元)	1.0小时	22.3%

(来源)关于推进监管改革的第3次答申——迎接必将到来的未来(2018年6月4日监管改革推进会议)

通常情况下，外国人要在日本创业，必须获得“经营管理”居留资格，这就需要满足两个条件：①设立事务所，②雇用两人以上的正式员工或者进行500万日元以上的国内投资。在国家战略特区范围内（东京都、福冈市等）有一条现行的创业人才特例，如果业务规划的实现可能性等经地方自治体审查等得到了确认，就能获准入境，其登陆日本时获得居留资格所需的两个必要条件在其登陆日本后6个月以内满足即可。

而“初创企业计划（暂称）”不仅将此前存在于国家战略特区部分地区的创业人才特例推广至全国范围，更是将用于准备创业的居留期从一直以来的6个月延长至1年。这个创业活动支持计划拟于2018年内启动，实施管理、支持措施等，如构建咨询体系等。

## ②创设新的以就业为目的的居留资格

在日本，以中小企业、小规模企业为代表，劳动力不足的问题日益严峻。外资企业在日本开展业务的过程中，“人才难以确保”也已成为一大阻碍因素。

在这样的背景下，日本政府在“经济财政运营与改革的基本方针2018”以及“未来投资战略2018”中制订了创设新的居留资格的方针，以扩大引入具备一定专业性和技能的外国人才。在原则上一直未能获准的劳动领域，面向外国人的大门事实上就要打开了，这是一个重大且备受关注的政策转变。

“经济财政运营与改革的基本方针2018”规定，在技能水平、日语能力等方面，将通过考试等方式对外国人才进行考查，而完成技能实习（3年）获得结业者可免予考试。此外，居留期上限为累计5年，基本上不允许携家人入境。同时政府也在研究相应的措施，如果外国人在日期间被认为具有更高的专业性，如通过了规定的考试等，即可转为现有专业性/技术性领域的居留资格。

政府将着眼于那些真正有需要的领域，但并未公布具体是哪些行业。估计将围绕劳动力不足问题严峻的建设、农业、长期护理、住宿、造船等领域展开。

2018年7月24日，日本政府设立了“关于引入外国人才并实现共生的相关阁僚会议”，在相关行政机构的紧密合作之下，展开一体化、综合性的研究。政府的目标是在2019年4月创设新的居留资格，为此，正在推进相关准备工作。

## ③在线办理居留资格手续

以前，办理居留资格手续需要前往入境管理局的窗口，手续繁琐，加之窗口人员拥挤，耗费时间，这成为一个课题。为了大幅度改善这一现象，使手续办理得顺畅、迅速，日本政府进行了相应的研究，包括2018年度开始实现在线办理等。

研究的结果是，“未来投资战略2018”规定，2018年度开始在线申请居留资格手续，允许那些正当雇用外国人且履行外国人雇佣备案等义务的机构，替隶属该机构的外国人办理手续。

## ④可通过联合办公空间等获得“经营管理”居留资格

如果外国人在日本创业，从事企业的经营或管理，就属于“经营管理”居留资格的范畴。认定这一居留资格的必要条件之一是满足以下要求：“应确保在日本国内拥有相应的场所用作事务所

以开展业务经营”或者“应在日本国内设有事务所以开展业务经营”。以前，联合办公空间等共享办公室原则上被认为不符合事务所的必要条件。

然而近年来，商业模式、工作方式乃至办公室的形态都日益多样化，对于新开始从事商业的人或企业来说，联合办公空间或共享办公室等正逐渐成为重要的基础设施。在这样的背景下，一些想要控制初期成本，在日本设立法人开展业务的外国企业向JETRO提出了要求，希望政府能够认可联合办公空间等符合事务所的必要条件。

经济产业省和法务省收到这条反馈之后，经协商，制订了一项特例措施，针对那些获得JETRO扶持认定的外国企业，可向其在日法人、分店的外国经营者发放“经营管理”居留资格，前提是以满足一定条件的联合办公空间等为事务所，且自其在日创业起不满3年等。

2018年11月，法务省入境管理局局长向日本全国的地方入境管理局发出通知，准备开始应用这项特例措施。

## (5) 采取措施以扩大对日直接投资进驻地方

### ①对日直接投资进驻地方支持计划

日本政府对日直接投资推进会议（第6次）上决定，自2018年5月17日起启动“对日直接投资进驻地方支持计划”（图表2-4）。

该计划针对那些希望发挥地方优势（具备技术实力的企业、有特色的产业集聚、多种多样的地方资源、优秀的劳动力）吸引外国企业进驻当地的自治体，以相关府省厅以及JETRO为中心，政府上下一心，提供细致、周到的支持。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，有力地推动振兴地方。

具体来说，针对那些立足于地方特色制订“外国企业招商计划”，力求激发地方活力的自治体，一站式地提供以下支持：（i）在计划制订上提供支持；（ii）在外国企业与当地企业、自治体配对方面提供支持；（iii）在有效地运用相关府省厅所定措施方面提供支持；（iv）在监管及行政手续方面针对外国企业以及自治体提出建议。此外，相关府省厅应积极地向外国企业及自治体提供其所辖支持政策、监管及行政手续等的相关信息，应对来自外国企业及自治体的查询、咨询、要求等。

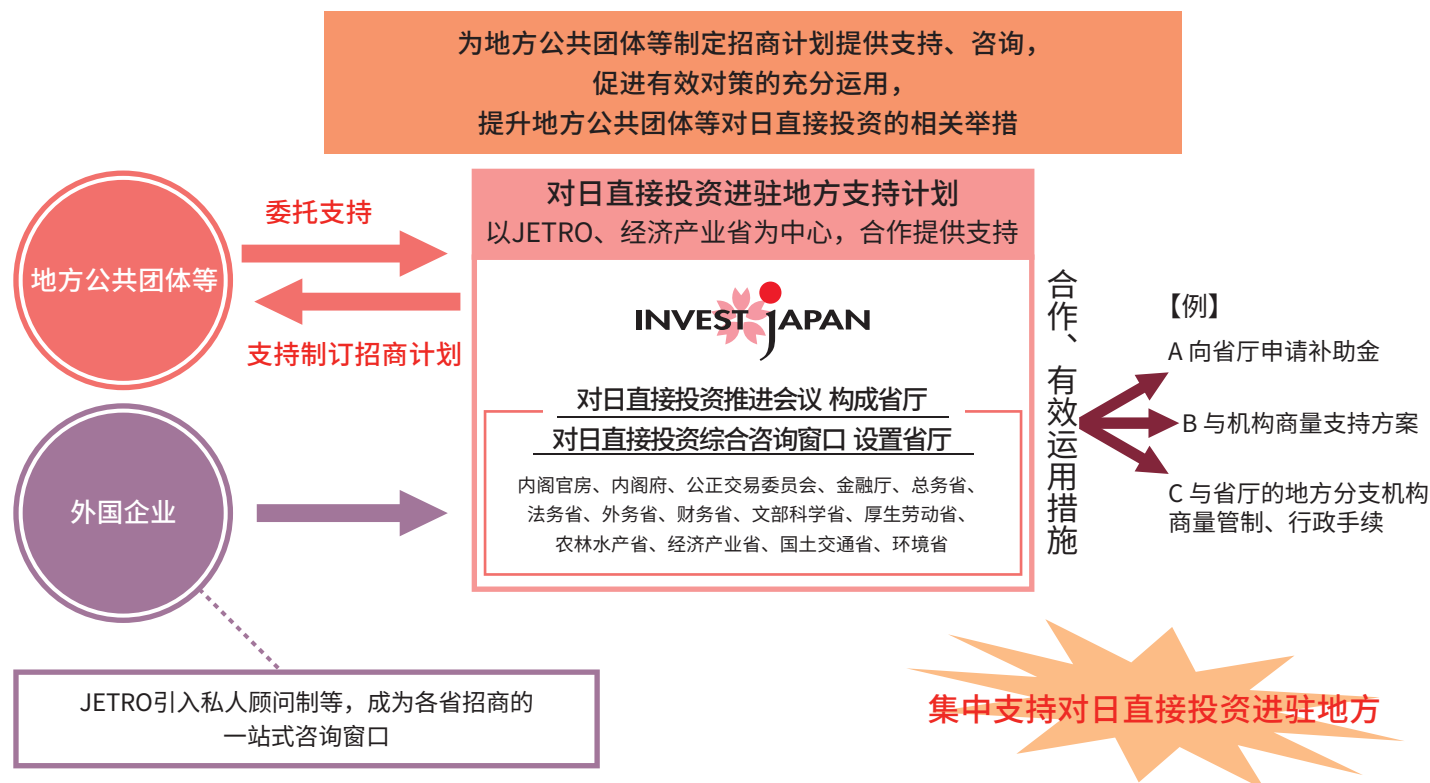
### ②对日直接投资进驻地方促进会议（Regional Business Conference）

在举办2019年橄榄球世界杯赛、2020年东京奥运会及残奥会等赛事之际，抓住国际社会密切关注日本的机会，向全世界宣传日本各地富有吸引力的商业环境，吸引对日直接投资进驻地方，这是一条有效的途径。

日本政府原计划与有意吸引外国企业进驻的地方自治体合作，于2019～2020年举办“对日直接投资进驻地方促进会议（Regional Business Conference，下称‘RBC’）”，后又在“未来投资战略2018”中决定，提前一年，即于2018年度开始举办。

RBC将邀请那些很有兴趣对特定地方进行投资的外国企业，由地方自治体的政府领导进行顶层推销，举办外国企业与当地企业配对等活动。JETRO以及经济产业省选定了福岛县（会议主题：医疗相关产业）、茨城县（会议主题：研发基地的集聚）、福冈县（会议主题：物联网相关产业）、大阪市（会议主题：孵化企业及初创企业）等首批4个项目，从2018年10月起，陆续举办。

图表2-4 对日直接投资进驻地方支持计划的示意图



[来源]对日直接投资推进会议（第6次）会议资料

## (6) 税制修订的动态

### ① 创设相应的税制（互联产业税制），促进信息合作投资等

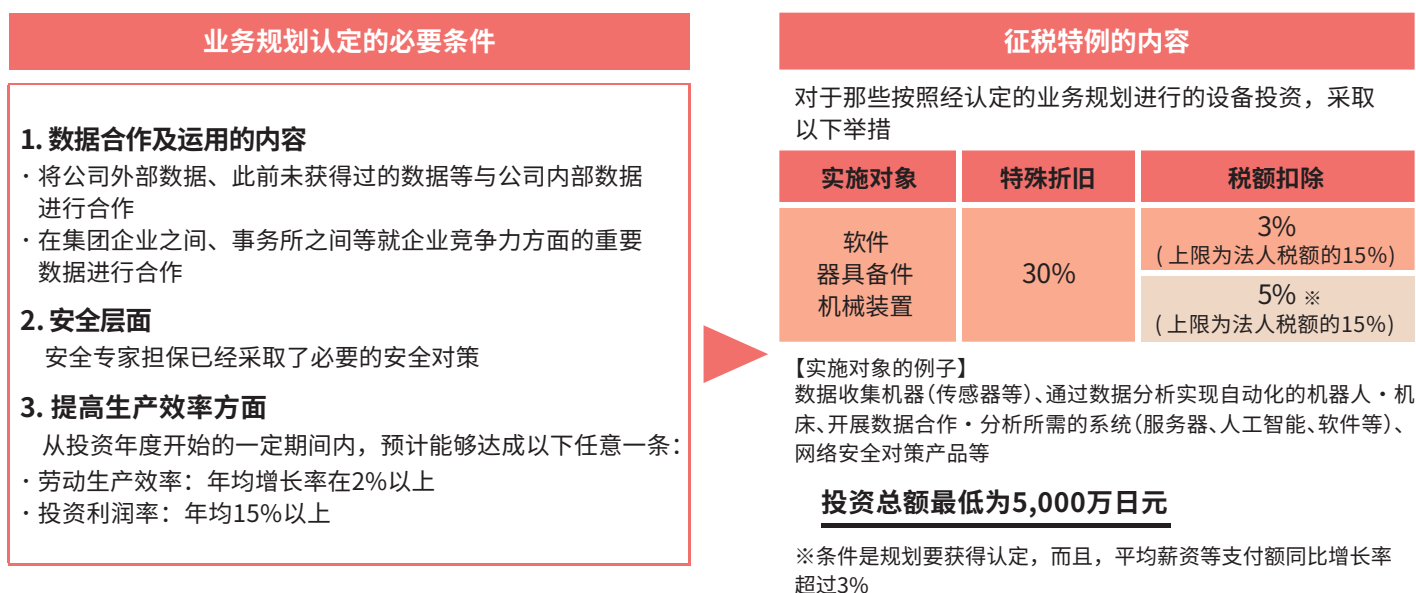
2018年3月28日施行的《修正〈所得税法〉等部分条款的法律》，在法人缴税方面进行了多项改革。

本次税制修订，对于企业在一定的网络安全对策之下，通过数据合作与运用采取的提高生产效率的举措，创设了相应的税制措施，以支持企业引入必要的系统、传感器·机器人等。

具体来说，对于那些按照由企业制订并经主务大臣认定的业务规划进行的设备投资，实行特殊折旧30%或者税额扣除3%（若企业采取加薪措施，则为5%）等措施。该制度面向青色申告法人，不限行业及资本规模等；要求投资总额最低为5,000万日元，投资的设备为数据收集机器（传感器等）、通过数据分析实现自动化的机器人·机床、开展数据合作·分析所需的系统（服务器、人工智能、软件等）、网络安全对策产品等（图表2-5）。

该制度能够从税制层面促进技术革新，推动企业提高生产效率，增强竞争力，适用于自《提高生产性特别措施法》施行之日——2018年6月6日至2021年3月31日期间，通过取得等方式添置的业务用设备。

图表2-5 促进信息合作投资等的税制（互联产业税制）示意图



[来源]“关于2018年度经济产业相关税制修订”(经济产业省)

## ②创设相应的措施，使企业能够通过以本公司股份为对价的股权收购，顺畅地实现业务重组

本次税制修订中，为了支持企业迅速且大胆地转变业务组合，针对涉及股份对价并购的股权受让收益，采取了延缓缴税的措施（图表 2-6）。

股份对价并购在欧美可谓是惯常的做法，但在日本惯行的是，若采取交付股权的方式作为股权收购的对价，对于被收购方公司的股东（卖方）来说就会产生缴税负担，因此股份对价并购未能得到推广应用，大规模收购难以灵活且顺畅地实施。

经本次修订，收购方公司的业务重组计划得到主务大臣的认定后，被收购方公司股东（卖方）便可延缓缴税，这样就无需确保纳税资金了。另一方面，收购方公司可不用现金进行收购。这对于手头资金并不宽裕的新兴企业等来说是有利的，收购将变得容易实施，从而有望扩大并购。此外，还有人指出，此举将带来另一番效果，那就是由于卖方持有收购方公司的股票，因而也有动力在并购结束后，与收购方企业协作，合力提升企业的价值等。

该制度意在促进创业企业等积极地吸纳公司外部的经营资源和技术等，提高企业的生产效率，适用于《修正〈产业竞争力强化法〉等部分条款的法律》施行之日 -2018 年 7 月 9 日至 2020 年度末这段时间。

## ③更改外国人出境后的遗产税等纳税义务

关于长期住在日本的无日本国籍者出境后发生继承或赠与行为时的遗产税、赠与税，继 2017 年度修订之后，2018 年度的税制修订又做了进一步的更改。

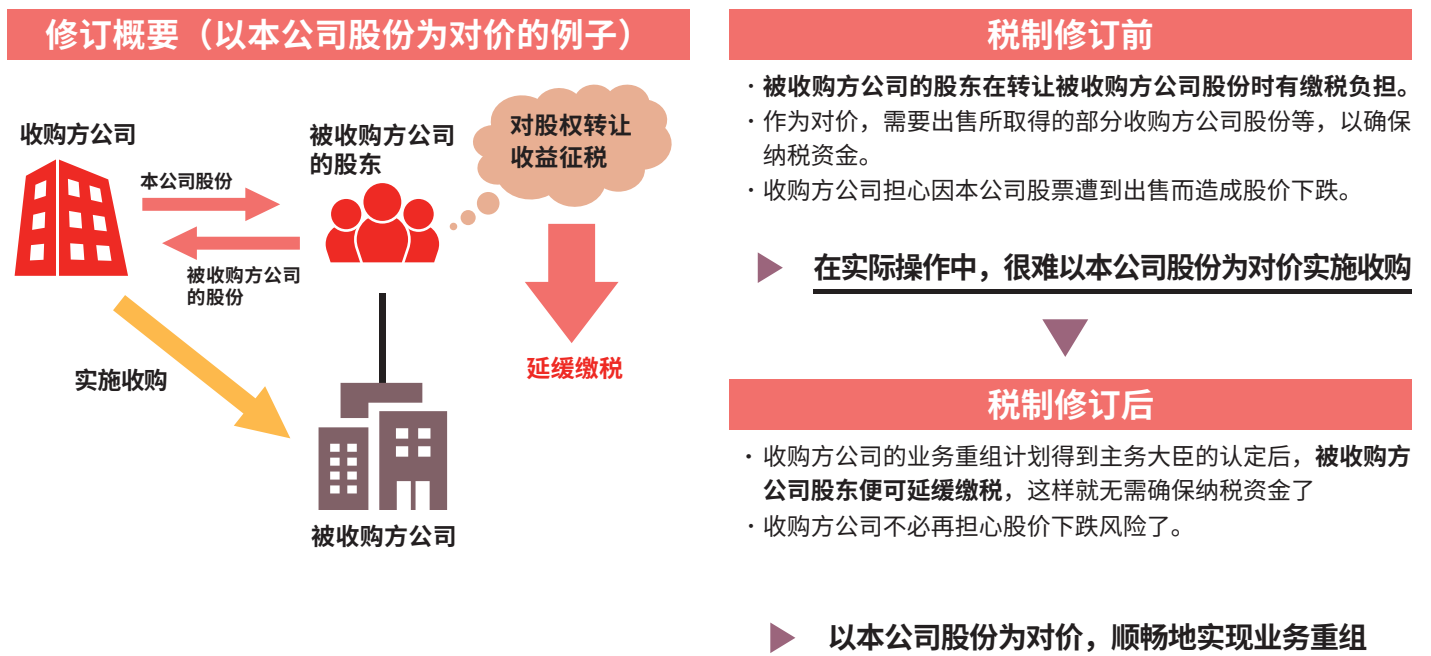
在 2017 年度的修订中，拥有居留资格暂住日本的外国人〔注 1〕成为被继承人或继承人时，其继承等行为中征税对象的范围得到了缩小。但是，如果被继承人长期住在日本〔注 2〕，而继承人持外国国籍，那么当继承行为发生时，即便继承人在日本没有住处，所涉及的国内外财产也均属于征税范围。

经 2018 年度修订，从进一步吸纳高级外国人才等，促其长期驻日的观点出发，重新做了更改。规定外国人出境后发生继承或赠与行为时，原则上，不对其国外资产征收遗产税等（但是，自出境起两年内再次将住处迁回日本的情况下，对其出境后发生的国外财产赠与行为要征收赠与税）。2018 年 4 月 1 日以后发生的继承或赠与行为适用此修正内容。

〔注 1〕指的是《出入境管理及难民认定法》附表第 1 条规定的有居留资格者，并且过去 15 年内在日本国内拥有住处的时间累计不满 10 年者

〔注 2〕指的是过去 15 年内待在日本的时间超过 10 年的情况

图表2-6 通过以本公司股份为对价的股权收购来顺畅地实现业务重组的示意图



[来源]“关于 2018 年度经济产业相关税制修订”（经济产业省）



## (7) 加强公司治理

加强公司治理能够促进日本企业提高盈利能力，其结果是能够加大日本企业作为投资对象的吸引力，从而有可能为增加对日直接投资做出贡献。

2018年6月1日，东京证券交易所发布了《公司治理守则》(企业管理指针)修订版。该守则所列方针明确了企业管理的理想状态，自2015年6月开始实施，本次为首次修订。

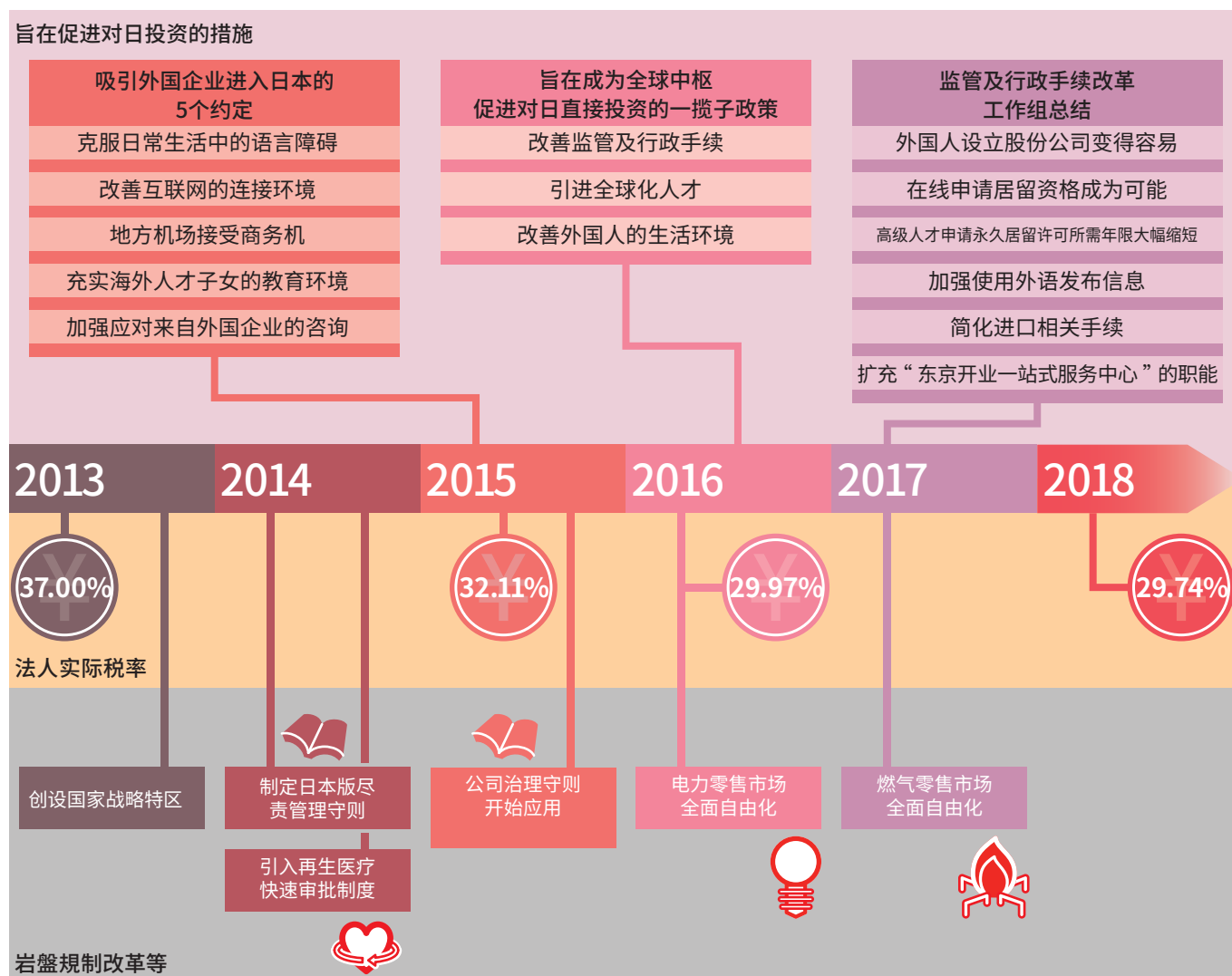
政府将公司治理改革作为成长战略的一环予以推进，本次修订的目的是深化公司治理改革，使改革更具有实质性。修订是在“尽责管理守则及公司治理守则的跟进会议”的提议之下进行的，该会议的事务局由金融厅与东京证券交易所组成。

具体的修订要点是针对上市企业提出了以下要求：①明确关于缩减交叉持股的方针和想法等；②在CEO的任命、免职上确立了具有客观性、适时性、透明性的手续；③积极采用独立外部董事；

④董事会的成员结构既要具备多样性，考虑到性别和国际性等，同时要有合理的规模；⑤经营过程中要精准地掌握公司的资本成本情况；等等。可以说，每一条内容都比以往更加深入。

此外，作为《尽责管理守则》(2017年5月修订)与《公司治理守则》这两个守则的附件，政府新制订了“投资者与企业间的对话指南”。指南汇总了机构投资者与企业在进行对话时要重点进行讨论的事项，以期通过双方有建设性的对话，企业能够获得持续性发展，提高企业的中长期价值。

## 2. 目前为止改善商业环境的举措



# 3 对日投资的动向——外资有助于创新产出

随着第 4 次工业革命的快速发展，对日投资的动向发生了一些变化：①通过引入创新性商业模式、服务创造新的价值，②扩大开放创新，③肩负创新重任的初创企业越来越受到关注，等等。

本章将集中介绍处在这样的环境变化中，外资企业促进在日创新产出的举动。同时也一并介绍一些先驱性地方自治体运用外资进行地方创新的举措。



NextDrive公司的Cube J Series及配套设施

## 1、外资将第 4 次工业革命领域的创新带入日本，力求创造新的价值

### (1) 物联网通过“连接”让看不见的信息“可视化”

物联网技术能够“连接”万事万物，获取并分析数据，利用数值、图表等使以前看不见的趋势、状态等“可视化”，在制造、医疗、生活等各个领域创造出新的价值。

2017 年，西门子（德国）开始向日本制造业提供物联网系统。这个系统通过设置在机床等设备、装置上的传感器获取大量数据，利用其自行开发的产业用物联网平台进行分析。作业时间和运转信息等的“可视化”能够促进工厂提高生产效率，预知设备的故障等。同时，为了方便中小企业引入，西门子还控制运用成本。目前也已获得石川县金泽市控制台制造商的采用。这一系统还有望在解决中小型工厂所面临的劳动力不足问题上取得成效。

健康科技企业飞利浦（荷兰）提供健康护理解决方案，将医疗器械、家用健康产品等与飞利浦自行开发的平台相连，获取数据并加以运用。在日本，2017 年 9 月推出了连接电动牙刷的口腔护理服务，2018 年 1 月推出了连接治疗睡眠呼吸暂停综合征的机器来为治疗提供支持的服务。机器的使用数据自动汇集到云端，实现“可视化”，使得医生或患者本人可通过个人电脑或智能手机等随时核实确切的情况，并将经过分析的数据运用于有效的治疗、提高医生业务效率、远程治疗等。今后还将扩展所连接机器的种类和服务等，助力日本的疾病预防及健康维护工作。

初创企业 NextDrive（联齐科技，中国台湾地区）开发了世界上最小的（四边均不到 5 厘米）直插插座型物联网网关，2017 年 1 月成立了日本法人。所谓物联网网关，是指将传感器、照相机等终端收集的数据通过互联网发送到云端时，承担转接作用的机器。NextDrive 的网关支持多种无线规范，连接各种机器，还可以用作智能住宅设备，应用于家居安全、HEMS（家用节能管理系统）、健康管理等，备受关注。NextDrive 与日本企业、京都大学等联合开发，使其网关也能够支持日本智能仪表的统一无线规范（Wi-SUN）。通过家庭用电情况的“可视化”等，提供智能能源管理解决方案。2011 年东日本大地震之后，日本政府也大力推广智能住宅，引入 HEMS，在这样的背景下，NextDrive 今后的发展值得期待。

### (2) 金融科技给日本的金融服务带来变革

金融科技是第 4 次工业革命时代的创新性技术之一。在这之前，金融服务一直是以银行为中心的金融机构提供的，但随着智能手机的普及以及 IT 技术的发展，不具备大规模系统和大量专业人才的企业也能够提供金融服务了。外资企业运用最新技术，进军移动支付、跨境汇款、众筹、保险、理财等多个领域，欲改变日本的金融服务。

其中一个主要方面就是“无现金化”。为了降低实体商家、ATM 等现金社会所承担的成本，提高生产效率，从而提高便利性，激发消费活力等，日本政府也提出了在今后 10 年里使无现金支付比例翻番的目标。首先便是着眼于近来入境消费的扩大以及 2020 年东京奥运会及残奥会的移动支付服务。为了应对那些来自以无现金支付为主流的海外的游客，日本零售业界、铁路、出租车、机场等纷纷引入扫码支付服务，支持中国网购巨头阿里巴巴集团的 AliPay（支付宝）以及提供中国最大规模 SNS 服务——WeChat 的腾讯 WeChatPay（微信支付）等。事先输入信用卡或银行账户等信息后，只需用智能手机扫一扫商家的二维码即可轻松支付。

要在日本全社会普及无现金支付，仍存在一些课题，如怎样向商家、向用户等宣传这样做的好处等等，但始于应对入境消费的上述动向将有可能带动今后日本无现金化的发展。

还有企业运用人工智能、生物识别等最新技术，在日本提供升级版无现金支付服务。初创企业 Coolpay（新加坡）开发了仅需将手指放在专用终端上读取指纹即可进行支付的系统。2017 年 10 月，Coolpay 在东京设立了基地。将用户的指纹与信用卡信息、会员计划联动，只要商家引入了该系统，用户甚至无需操作智能手机，就可以在全球任何地方通过指纹识别来实现支付。Coolpay 计划在该系统的最新版中，在指纹识别、二维码、NFC（近距离无线通信）的基础上，搭载人脸识别功能。

初创企业 Shift Technology（法国）提供的系统是利用人工智能分析保险金支付的历史数据，高效地监测存在非法申请之嫌的保险索赔欺诈行为。2018 年 1 月，Shift Technology 在东京设立了日本法人。有大型财产保险公司首次决定在日本采用该系统。

此外，还有的外资企业着眼于在日外国人劳动者、留学生等增加的大背景，提供生活补贴等的跨境汇款服务，手续费低，利用智能手机便可简单、迅速地完成境外汇款。备受关注的独角兽企业（企业价值达 10 亿美元以上的初创企业）、跨境转账 APP 平台 TransferWise（英国），出于帮助外国务工人员的目的而创立的跨境转账服务提供商 WorldRemit（英国），面向留学生提供代缴代付服务的 Flywire（美国）等，都相继开始在日本提供服务。

### （3）外资与既有企业联手，打造日本特有的共享服务

共享服务也是第 4 次工业革命时代新型商业模式的代表例之一。

预计到 2022 年，日本国内的共享经济市场规模将扩大到 2016 年的约 2.5 倍（图表 3-1），消费者意识从“持有”转变为“只在需要时使用”，再加上政府采取了放宽监管的态度，可以说，日本共享服务的商业环境正在逐步健全。访日外国人增加，对住宿设施、交通手段的需求随之增加，由此形成商机。在这一背景下，已经在海外获得成功的外国企业接连与既有业界联手，进入日本市场。

2018 年，Airbnb（美国）与日本 36 家企业合作，成立了该公司在全球范围内的首个产业横断型组织“Airbnb Partners”，以期构建共享经济新的“生态系统”，支持日本旅游产业的发展。此外，Airbnb 与岩手县釜石市签订了促进旅游的备忘录，釜石市是计划于 2019 年橄榄球世界杯赛的赛事举办地之一。Airbnb 还宣布与大分县别府市旅馆酒店工会联合会展开合作。

HomeAway（美国）、途家（中国）、自在客（中国）等民宿网站也进驻日本，加入了在旅游厅牵线搭桥下成立的民宿中介网站业界团体。顺应这股潮流，提供物联网钥匙箱终端服务以便实现远程或无人交接钥匙的 keycafe（加拿大）也与日本的便利店

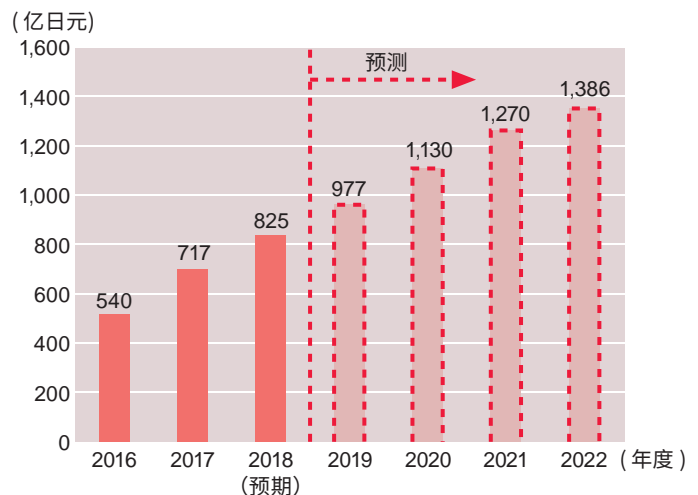
巨头建立了合作关系。

在拼车（共乘一车）服务方面，由于日本禁止利用私家车提供有偿载客服务，因此，外资企业以专门提供出租车调度服务的形式开始进入日本市场。打车服务巨头 Uber Technologies（美国）此前在京都府京丹后市等地有条件地实施了拼车服务的实证试验；2018 年 7 月起在兵库县淡路岛与出租车公司、兵库县淡路县民局合作，三方联合实施出租车调度服务的实证试验；9 月与名古屋的出租车公司合作，通过专用 APP 正式开始提供出租车调度服务。滴滴出行（中国）也与第一交通产业联手，充分运用人工智能技术，在大阪、京都、福冈、东京等地开始出租车调度的实证试验。此外，相关动向还有中国台湾地区出租车巨头台湾大车队与大和汽车交通合作，拼车平台巨头 Via（美国）和 MORI Building 合作实施一厢车拼车的实证试验，等等。

共享自行车方面，中国的业界巨头摩拜于 2017 年设立了日本法人，开始在地方城市实施实证试验，并宣布与 LINE 合作。共享摩托车 Gogoro（中国台湾地区）也与住友商事联手，在冲绳县石垣岛开始提供服务。在交通手段少的地方，共享自行车能够提高用户便利性、招揽游客等，有望为激发当地活力做出贡献。

被认为具有“破坏性”的新商业在引入日本之际，外资企业与既有业界不是彼此反目，而是分工协作，努力推广日本特有的共享服务，这样的动向将可能开启讨论，以呼吁政府今后进一步放宽监管。

图表3-1 日本国内共享经济市场规模推移及预测



[注] 本调查中，音乐、视频等作品不作为共享的对象。此外，共享经济的市场规模基于营业额计算，包括服务提供商的配对手续费、销售手续费、包月会费及其他服务收入等。

[来源] 矢野经济研究所“关于共享经济服务市场的调查(2018年)”(2018年9月2日发布)

#### (4) 以日本企业为中心发展起来的产业也开始采用外资企业的技术

在上述金融科技的例子中也能看出，围绕第4次工业革命，全世界都在发生巨大的变化，这些变化促进了所有产业的信息化，制造业、服务业等产业之间的壁垒日渐相对化。在这样的背景下，此前以日本企业为中心发展起来的产业也开始出现了采用外资企业技术的动向。

倍福自动化有限公司（德国）宣布，该公司开发的产业用开放通信规范（EtherCAT）获得了丰田汽车的全面采用，作为其工厂物联网化的现场网络标准。该规范开放了此前不具兼容性的规范，允许自由地组合工业器械。此外，在工厂物联网化的过程中，需要在生产线的器械上设置多个传感器，据称，该规范的一个特点就是利用节省布线的技术，将高速数据通信与供电整合在一根电缆上，由此减少电缆数量。2017年9月，倍福在名古屋设立了该公司在日本的第2个基地，主要面向中部地区的制造业销售其控制机器等，继续在日本市场上进行推广。

在外国技术、产品参与较少的铁路领域，也出现了值得关注的动向。MerMec（意大利）致力于开发铁路线路检测·信号系统，JR西日本已经确定引入该公司的“线路设备诊断系统”，用于山阳新干线的轨道，这在日本国内属于首次。日本的新干线技术在上世界上首屈一指，线路检查却一般由工作人员沿着轨道步行，靠人眼检测。该系统能够以时速50公里（最大可测定速度为125公里）的速度沿着轨道运行，从各个角度连续拍摄，然后通过车上的图像处理及最新的传感技术，自动检测线路故障。引入该系统，有望提高安全性和作业效率，从2017年9月起开始获取数据，目标是4~5年后实现应用。今后，该系统还将被引入北陆新干线、在来线等。



MerMec的轨道检测装置

## 2、通过开放创新，外资企业致力于日本创新产出

外资企业在日本积极地与企业、大学及研究机构等合作，致力于开放创新。外资企业还通过多种方式充分利用日本企业、大学所拥有的资源，如①实现研究种子的商业化，②充分运用数据，③与初创企业合作，④开展中小企业之间的合作，等等。

#### (1) 充分利用研究种子，实现商业化或解决社会课题

##### 外资企业×大学及研究机构

在医疗 / 生命科学领域，外资企业和日本的大学及研究机构等致力于开放创新的举措有可能加速医疗创新，解决日本的社会课题，提高医疗质量。如若在地方实施这些合作，那就能够成为地方创新的动力，有望为振兴地方做出贡献。

美国强生（J&J）集团旗下的强生创新（强生[中国]投资有限公司下属部门）接连宣布了与日本大学的合作，以发掘并培养医药品、医疗器械等领域的早期研究种子。在日本，创新性医疗系统及医疗技术等备受期待，但现状是研究经费短缺，能够助力商业化的人才等短缺，因此，大学埋下的研究种子很难走向应用、走向商业化。2017年9月，强生创新与大阪大学签订了由该大学发起的“产学合作交叉创新倡议”的战略合作伙伴（首家医疗保健外资企业）协议，努力让再生医疗等大学方面拥有的有前景的研究成果得到发展并实现商业化。2018年2月、7月，强生创新分别与东京大学、京都大学签订了合作备忘录，为其医药品、医疗器械等的开发提供协助。强生创新正在全力投入创新产出，以解决世界上那些尚未得到满足的医疗需求（Unmet Medical Needs,指那些尚未找到有效治疗方法的疾病所对应的医疗需求）。

全球规模最大的化妆品企业法国欧莱雅集团的日本法人——日本欧莱雅与国立研发法人物质与材料研究机构（NIMS）合作，于2018年7月在茨城县筑波市NIMS内设立了联合研究基地“材料创新中心”。充分利用NIMS引以为傲的最先进的新材料研究，联合推进产品开发，这样能够大幅度缩短从基础研究到产品开发的周期。

#### (2) 充分运用数据，努力解决社会问题

##### 外资企业×大学及研究机构

目前也有如下几大趋势，利用技术平台分析大学及研究机构所拥有的数量庞大的数据，将分析结果用来解决地方所面临的人口减少、超高龄化以及医疗服务可获得性低等问题，促进医疗费用的削减以及医疗质量的提升等。

2018年6月，飞利浦日本（荷兰）与东北大学建立了全面合作的关系，在医疗保健领域展开联合研究，并在东北大学校内设立了校企携手开发业务的基地“共创中心（Co-Creation Center）”。通过医疗器械、生活用品等收集各种数据，研究日常生活与疾病之间的关系，以此来帮助人们预防疾病。飞利浦计划于2019年5月在宫城县仙台市内设立Co-Creation Center（创新研发基地）。东北地区面临着老龄化、过疏化等较多社会性问题，飞利浦还将与宫城县合作，努力在当地产出更多的创新。

此外，飞利浦宣布与大阪国立心血管疾病研究中心（下称“国循”）联合开发人工智能，以帮助医生进行诊断、预防疾病等（2018年5月），此举将国循拥有的数量庞大的医疗数据与飞利浦在医疗用人工智能方面的相关技术结合在了一起。飞利浦还与名古屋大学合作，充分运用下一代物联网创新技术开发医疗方案（2018年6月），就临床数据在学术上的运用等展开联合研究。

2017年3月，国循与美国通用电气集团下属的GE医疗保健日本公司合作，开发最先进的医疗技术，构建下一代医院系统。

### (3) 通过培养日本的初创企业，充分发挥种子的作用

#### 外资企业×日本的初创企业

外资企业在培养日本初创企业的同时，也开始吸纳这些初创企业的研究种子或技术。

2018年6月，德国拜耳集团旗下拜耳医药保健在兵库县神户市设立了孵化实验室，目的是扶持生物领域的初创企业进行网络构建。这是继美国旧金山、德国柏林之后，该公司在亚洲首次设立孵化实验室。此举意在通过扶持初创企业，推进联合研究的发展，让始于日本的种子在全世界开花结果。进驻该实验室的初创企业就拥有始于大阪大学、京都大学等的最先进技术等。

美国信用卡巨头 Visa 在世界各地举办创新创业支持计划——“创无限”创新大赛，2018年首次在日本举办，面向2020年东京奥运会及残奥会，征集能够推进创新性数字支付解决方案普及的方案。

美国人寿保险巨头 MetLife（美国大都会人寿保险公司）也与 MetLife 亚洲创新中心“LumenLab”联合举办了“MetLife Collab Japan 加速项目”。在“以开放创新为宗旨改变人寿保险”的主题下，通过与初创企业分工协作，实现“Health & Wellness”领域的创新性想法。

对于初创企业来说，与大企业合作开展开放创新是有好处的，能够获得其资金支持和建议等。

### (4) 融合双方擅长的领域，致力于新产品的开发 外资中小企业×日本中小企业

#### 外资中小企业×日本中小企业

中小规模的外资企业和日本企业融合彼此在技术上、在各自擅长领域上的优势，展开合作。

美国 Agilis 生物制药公司与日本企业合作，成立了合资公司，并于2017年2月在神奈川县川崎市设立了研发基地。该公司在基因治疗方面拥有的经验、技术与日方基因治疗研究所拥有的高水平制造技术相结合，将致力于开发治疗中枢神经系统罕见病的新药。

越南软件开发企业 NTQ Solution 与日本企业联合开发了能够自动登录、登出的非接触性电脑安全系统。中国机器人制造商苏州穿山甲机器人也与电气通信大学 TLO（技术转移机构）以及从事机器人相关业务的豪斯登堡（Huistenbosch）子公司三家合作，成立了穿山甲机器人日本公司，目前正在联合开发能够自立

行走的下一代人型送餐机器人。

JETRO 面向外资企业实施的问卷调查结果显示，在日开展业务过程中所感受到的吸引力当中，“存在优秀的日本企业及大学等合作伙伴”位居前列，可见外资企业对与日本企业合作开展开放创新的兴趣浓厚（参见第4章）。

## 3、外资企业参与构建日本初创企业生态系统

作为“创新的骨干力量”的初创企业有可能将引领日本经济的未来，但同时又存在极高的不确定性。为此，有必要确立“初创企业生态系统”来助力初创企业发展，加速其业务发展。

生态系统的构成要素（角色）包括大企业、大学、支援团体、政府、自治体等方方面面。近年来尤其备受关注的是：①联合办公空间，提供可灵活利用的办公室和网络；②孵化器，支持初创企业构建相应的商业模式以“萌发”创新性想法或者支持其设立公司；③加速器，加快初创企业的发展；④风险投资（VC），提供资金和加速计划；⑤通过互联网从不特定的多数人处募集资金的众筹等。

初创企业的发展过程通常被分为“种子期 (seeds)”“早期 (early)”“扩张期 (expansion)”“后期 (later)”四个阶段。在这以前，日本主要缺乏对处于早期阶段的初创企业提供扶持的角色。不过近年来，在海外拥有丰富经验和业绩的外资企业发挥各自的优势，相继进驻日本（图表 3-2）。

2018 年也被称为日本的“共享办公室元年”，在工作方式改革不断扩大等背景下，以东京为中心，联合办公空间的数量飞速增长。对于刚刚创业不久的初创企业来说，联合办公空间意义重大，不仅能够帮助他们控制开设办公室的成本，同时通过入驻企业之间的交流，容易碰撞出新的想法或商机。

美国联合办公空间巨头 WeWork 就是像这样以“提供社群”为优势进驻日本的。2018 年 2 月，WeWork 在东京六本木设立了日本第 1 个办公场所，以此为起点，半年内相继入驻新桥、丸之内、银座、日比谷、原宿，一共设立了 6 个基地。而在全世界范围内，WeWork 大约设立了 300 处办公场所（截至 2018 年 6 月），通过专门的 SNS 把会员们连接起来，从创业企业到大企业，其全球会员规模超过 26 万人。会员之间互相启发，碰撞出新的商业、新的创新。各个办公场所配备有“社群管理员”，他们分析入驻用户的特性、业务等相关数据，为其安排最佳的交流平台。和 Uber、Airbnb 等一样，该公司也是人所周知的“独角兽企业”，除了东京，还在依次进驻横滨、大阪、福冈等各大主要城市。

2018 年 10 月，美国云服务巨头亚马逊网络服务 (AWS) 在东京目黑设立了扶持初创企业的设施 AWS Loft Tokyo，这是该公司在美国以外开设的首个此类设施。在这个可免费利用的联合办

公空间里，有专业技术人员常驻，接受来自初创企业的技术咨询，还组织有关 AWS 技术的研讨会等。

外资咨询公司也在加快开设兼具联合办公空间和活动场所等功能的设施。普华永道 (PwC 集团)、埃森哲 (Accenture)、毕马威 (KPMG) 日本分别在东京都心区域设立了新的创新产出设施。此外，澳大利亚世服宏图 (Servcorp)、英国雷格斯 (Regus) 等已经进入日本市场的外资租赁办公室服务巨头也正陆续开设新的联合办公空间。

提供实践型支持将初创企业“培养长大”的各类角色，在初创企业跨越所谓“死亡之谷”的过程中发挥着重要的作用。

汇聚初创企业的大型设施运营者、孵化器——美国剑桥创新中心 (CIC) 的姐妹组织 Venture Café (创业咖啡馆) 于 2018 年 3 月开设了“Venture Café Tokyo”。包括美国在内，Venture Café 在全球 6 地开展创新促进计划，通过举办活动、研讨会等，创造机会等让创业者及投资者等创新者扩大交流圈，获得业务启发等。在亚洲，Venture Café 首选日本，以东京虎之门为基地，还与茨城县筑波市、JETRO 等联合举办了“Tsukuba Global Night (筑波全球之夜)”。不仅与企业、大学机构合作，还与政府机构、自治体合作，开展相关活动。在每周四的“Thursday Gathering”中举办“J-Start up Hour”活动，为官民参与者提供齐聚一堂的机会，包括入选由官民合作实施的初创企业集中支援计划“J-Start up”的企业以及有实力的支持者等。

图表 3-2 日本初创企业生态系统（下图以参与构建的外资企业为中心汇总）



[注] 着眼于代表性要素，JETRO 将第 3 章列举的外资企业进行分类，绘制上图。

2017年7月，基地位于硅谷的美国 Plug and Play 进驻东京涩谷。这是世界上规模最大的高科技加速器兼风险投资 (VC) 机构，以金融科技、物联网、InsurTech (保险科技) 等领域为主轴，与国内最一流的企业合作运营加速计划。Plug and Play 的优势是全球范围的初创企业网络，通过为期 3 个月的项目，①为初创企业提供发展所需的各种指导以及业务上的专有知识等，②支持其与日本的大企业建立商业联盟，③支持其走向国际，等等。该公司在从早期阶段开始投资国际性初创企业方面取得了实际的成绩，他们考虑到 2020 年以前，要在日本投资 50 家初创企业，获得 50 家大企业的配合，并且在东京以外的地方设立基地。

总部设在硅谷，致力于培养创业者等的美国风险投资机构 500 Startups 自 2016 年 2 月设立日本法人以来，一直在投资日本国内处于种子阶段的初创企业。2016 年，与神户市签订了合作伙伴协议，开始举办一年一度的“500 Kobe Accelerator”活动。目前，已经有创业者在参加该活动之后，向风险投资机构筹到了资金，或者实现了与企业的合作等 (参见 P.23)。

美国 Y Combinator 在硅谷开展包括提供资金在内的创业者培养计划，2018 年 9 月与日本的初创企业支持团体合作，举办了该公司在日本的首个官方活动“Y Combinator MEETUP in Tokyo”。该公司在硅谷实施的创业者培养计划是从全世界范围内严格挑选初创企业，向其提供少量资金以及为期 3 个月的业务开发集中指导。该计划成果斐然，曾经培育出了 Dropbox、Airbnb 等闻名遐迩的初创企业。“Y Combinator MEETUP in Tokyo”为期数日，会场设在东京大学、庆应私塾大学等地。

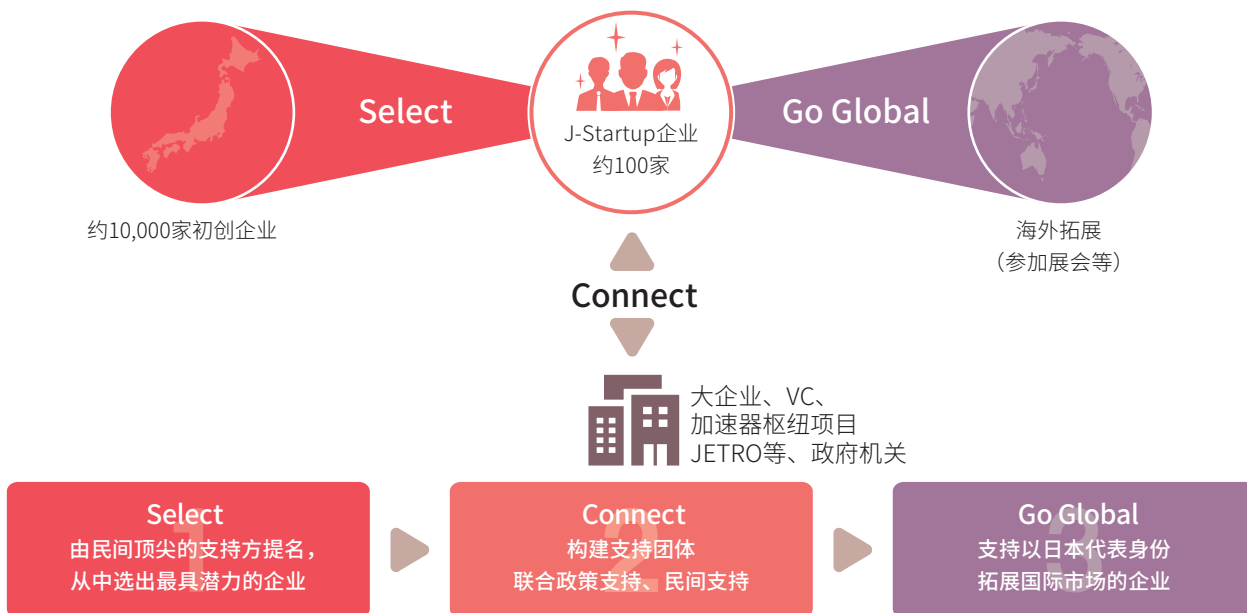
世界上最大的众筹平台——美国 Kickstarter 也从 2017 年 9 月起提供日语版界面，正式开始向日本提供服务。自此，全世界的用户都能够参与投资那些在日本公开的项目。

此外，新加坡信息媒体 Tech in Asia 组织的配对活动及会议等、芬兰初创企业活动 Slush 的日本版 Slush Tokyo、初创企业新闻平台美国 TechCrunch 主办的 TechCrunch Tokyo 等活动相继在东京举办。安排有知名创业者演讲、商业计划比赛等的活动参加人数达数千人规模。这些活动提供了各种各样的“机会”为日本的初创企业与其支持者牵线搭桥。

JETRO 也从 2018 年 6 月起，启动了“全球加速器枢纽项目”，这是在经济产业省的主导下创设、由官民合作实施的初创企业集中支援计划“J-Startup” (图表 3-3) 的一部分。由此，JETRO 成为连接硅谷、以色列等世界各地初创企业生态系统与日本企业、人才之间的合作窗口，为培养日本初创企业提供支持。面向那些希望扩大业务的日本初创企业等，JETRO 与海外的风险投资机构、加速器等合作，由专家 (导师) 介绍当地情况，对企业起草的业务战略提供建议，提供联合办公空间等，这些服务都是免费的。同时，还努力在当地发掘有意拓展日本业务、前景可期的初创企业，提供双向支持 (参见第 5 章)。

期待上述种种动向，能够带动日本创新产出环境的建设。

图表3-3 J-Startup概要



[出处]根据经济产业省《J-Startup》的资料内容制作

## 4、地方的创新产出与外资

日本的地方自治体也开始致力于吸引外国初创企业或加速器的工作。在此介绍相关地方自治体的动态，他们率先从海外广泛地吸纳创新的活力，以实现当地的持续性发展与全球化等。

### (1) 福冈市：通过特区及海外合作，努力建设“创业城市”



福冈县福冈市提出了建设“国际性创业城市福冈”的愿景，不仅面向日本人创业者，还致力于吸引海外初创企业，支持其业务发展。在国家战略特区制度之下，2015 年启动了国内首个初创企业签证举措，放宽取得“经营管理”居留资格的必要条件，支持外国人在日本创业。截至 2018 年 9 月末，当地初创企业签证的申请数量达 59 件，超过东京等其他特区的申请数量。

2017 年 4 月，福冈市开设了官民共创型初创企业支援设施“Fukuoka Growth Next”，力求提供一站式业务受理的相关服务。同年 5 月，在该设施内设置了“福冈全球性初创企业中心”，专为福冈市内的初创企业“走出去”以及外国初创企业在福冈市内开展活动。由律师、税理士、顾问等专家就公司设立手续相关事宜，并提供免费咨询。此外，还与日本的众筹巨头合作，帮助外国初创企业在日本筹措资金。诸如此类，官民合作已然成其优势。该中心 2017 年度受理的咨询总计超过 1,100 件，2018 年度月均达 180 件，据称，这些咨询基本上都来自外国创业者以及外国企业。

在中心这般帮助下，成功进驻福冈市的外国初创企业当中，有一家来自中国台湾地区的 Green Jacket Sports（其日本法人的名称为 Golface），致力于开发、销售为高尔夫球场及打高尔夫球的人提供打球支持的 APP。该公司利用自有的智能球车导航系统为高尔夫球手们提供路线指南等服务，与此同时，分析系统里积累的球手位置信息等大数据，反馈给高尔夫球场，帮助高尔夫球场提高管理效率。此外，该公司还与西日本铁路集团合作，开展高尔夫旅游团的业务，吸引中国台湾地区的高尔夫球手们去日本。这可以说是外国初创企业进驻福冈，为当地引入新式服务、激发入境游活力的一个好事例。

与海外城市之间的合作关系也支撑着福冈市扶持初创企业的政策。福冈市与美国、中国台湾地区、爱沙尼亚等世界 10 个国家或地区的 14 个基地（截至 2018 年 9 月）建立了合作关系，互相配合，为初创企业进驻日本提供双向支持。2016 年启动了面向创业者的海外研修计划，支持那些有意走出去或开辟海外业务的创业者学习必备的技能 and 知识等。该计划自 2016 年起每年实施，通过安排到硅谷访问企业、参加当地初创企业活动等，支持市内初创企业走出去。此外，在 2018 年 9 月的 Fukuoka Growth Next 上，还举办了服务于 100 家企业的国际商业配对活动等，其中包括从海外邀请来的外国初创企业。如此，福冈市的

海外关系网正在极大地助力构建支持初创企业的生态系统。



坐落在福冈全球性初创企业中心里的初创咖啡内景图

### (2) 大阪市：国际会议上的创新与解决社会课题的第一线



以“开放创新城市”为目标的大阪市，其核心基地是“大阪创新枢纽（OIH）”。2013 年，借 UMEKITA 地区再开发之机，大阪市建立了“创新产出支援基地”，提出了“构建大阪·关西创新生态系统”的任务。OIH 由创业者会员 690 名以及向这些创业者提供支持的合作伙伴会员 280 个机构（投资者、国内外大学、官方机构、媒体等）组成。每年举办的活动超过 200 个，其中 70% 都是会员们主动提议的。Morning Meet Up 等展示商业计划的活动对于国内外初创企业来说，是一个打造新业务、扩大规模的机会。

在大阪市每年举办的国际创新会议“Hack Osaka”上，都会实施初创企业商业计划比赛。2018 年是第 6 届，创业者们就“数字健康”“旅游科技”“智能城市”等领域的创意与商业模式展开了一番比拼。此外，还举办了国内外创业者的演讲、产品·服务的展示·贸易洽谈会组织从事创业者支持活动的专家进行专题研讨会等，产学交替，交流活跃。

Hack Osaka 全程使用英语，也在积极地吸引外国初创企业。2018 年登台参加商业计划比赛的 10 家企业当中，8 家来自海外。获得金奖的韩国 Dot Incorporation 就是应 JETRO 之邀参赛的。这家初创企业开发、制造、销售全球首创的盲文智能手表，与谷歌也展开了联合开发，其产品已经开始在美国、中国销售。据称，该公司计划接下来进军日本市场，陆续推广其产品，同时也在尝试向东京奥运会及残奥会提供产品。此外，还有多家解决社会课题型初创企业，如以色列 EyeFree Assisting Communication，开发 ALS（肌萎缩侧索硬化症）患者用可穿戴式交流终端，又如中国深圳 Yi-yuan Intelligence Tech，充分利用人工智能与大数据技术开发能够自行诊断皮肤状态的软件 / 产品，等等。



计划于 2019 年 3 月 13 日举办的“Hack Osaka 2019”还入选为“对日直接投资进驻地方促进会议（RBC，参见 5 章）”的项目之一。后者是为了向全世界宣传日本各地颇具吸引力的商业环境，由地方自治体等邀请外国企业等，开展顶层推销，组织外国企业与地方企业配对等活动。届时，大阪市将邀请前景可期的外国初创企业以及加速器参会，吸引初创企业进驻大阪，确立大阪作为大阪·关西创新枢纽以及面向海外的网关地位。



《Hack Osaka 2018》(大会表彰)的照片(来源：大阪市)

这类计划为切入点，期待新的产品·服务在神户诞生，促进企业在当地创业。日本的加速器、风险投资机构都集中在东京，在这样的局势下，神户市模式可以说是有助于日本初创企业生态系统向地方铺开的举措。

此外还有“Urban Innovation KOBE”，向初创企业广泛征集地方、行政课题的解决方案，并安排为期 4 个月的实证试验平台，神户市与初创企业一道，合力解决课题。2018 年第 1 期有 60 家初创企业应征，7 家入选。其中，美国 FlyData 是一家运用大数据、人工智能等提供经营支持的初创企业。针对神户市每月由人工核对医疗费明细（医疗机构送来的账单）的工作，该公司开展了自动化实证。医疗费明细每年多达 250 万张，此举旨在提高核对作业的效率。充分运用初创企业所拥有的创新性技术来提高行政上的工作效率，神户市率先实施政务科技（GovTech）之举备受关注。

### (3) 神户市：在外资的标签下，为创业者提供挑战的平台

神户市借外资之力构建当地初创企业生态系统。2015 年，全球性风险投资（VC）·加速器 500 Startups 与神户市市长进行了面谈，以此为契机，双方签订了合作伙伴协议。自 2016 年起，神户市开始实施一年一度的加速计划“500 Kobe Accelerator”。

实施 500 Kobe Accelerator 时，500 Startups 的国际团队成员来到日本，运营为期 6 周的计划。2017 年来了 27 名成员，他们专人对接参与计划的每一家企业，就商业模式提出建议，组织了筹措资金、商业计划的相关讲座等。500 Startups 累计在 60 个国家投资了 2,000 多家公司。身在日本就能够学习到这套在硅谷培育而成的最佳做法，这对于参与计划的种子期初创企业来说，是一个宝贵的机会。计划的最后一周安排了“Demo Day”，由参与者在投资者面前展示自己的商业计划。在过去两年中，一共有 22 家初创企业在 Demo Day 之后成功融资，金额超过 20 亿日元。

该计划同时也向外国初创企业敞开大门。据称，2017 年，在超过 200 家的应征企业当中，三分之一来自海外。2016 年有 3 家外国初创企业入选，而 2017 年增加到 5 家，占入选企业总数的四分之一。从事英语 E-Learning 服务的中国台湾地区希望英语（HOPE English）在参加该计划之后，便成功进驻日本。神户市的目的在于让参加本计划的初创企业都进驻本市，而是以



500 Kobe Accelerator 的照片(来源：神户市)

# 4 外资企业对日本商业环境的看法

2018年5月~6月，JETRO实施了“关于日本投资环境的问卷调查”，就外资企业对日本商业环境的看法，进行了信息收集及分析，以促进建设更有吸引力的投资环境。

问卷调查的主要对象是受到过JETRO扶持的约1,700家外资企业，结果收到了其中266家的有效回答。

回答结果再次证实了在外资企业看来，日本是一个盈利能力强的市场。同时也可以看出，外资企业在把日本市场规模之大当成最大吸引力的同时，也在关注本公司在商业领域的中长期发展，关注日本作为率先面对人类新课题的国家而产生的商机。外资企业对于今后扩大投资、扩大雇佣人数的热情总体上较为高涨，对于与日本企业、大学等的开放创新也可谓态度积极。

对外资企业而言，日本具有怎样的吸引力是在综合考虑日本营商环境时不可或缺的要害。本次问卷调查显示，外资企业在日开展业务的过程中所感受到的吸引力里，位居前列的是“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”（图表4-5）。

日本素来被公认为“成熟的巨大市场”。而且，2017年9月，经济复苏的持续时间达战后第二长等，稳定的宏观经济形势也有利于对“日本市场”的高度评价。此外，欧美部分国家政治、经济的不确定性日益增强，与此形成对比，外资企业对日本稳定性的再度好评也体现在了问卷结果上。

## 1、吸引力第1位是“日本市场”，盈利能力强也受到好评

### 【关于日本投资环境的问卷调查概要】

#### 调查目的及实施概要

为了建设对外国、外资企业而言更具吸引力的投资环境而进行分析并提供政策建议，以问卷的形式询问日本投资环境的吸引力、业务开展过程中的阻碍因素等。从2015年起每年实施调查。

调查期间：2018年5月15日~6月6日

#### 调查对象企业

在JETRO的扶持下在日本设立或扩大了基地的约1,700家在日外资企业以及在日商工会议所的各国会员企业。

回答情况：有效回答数266家

### 有效回答企业的简介

图表4-1 有效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	61	西班牙	3
德国	51	越南	3
中国大陆	30	比利时	3
韩国	15	阿拉伯联合酋长国	2
法国	13	澳大利亚	2
印度	10	泰国	2
英国	10	丹麦	2
中国台湾	10	菲律宾	2
加拿大	9	以色列	1
意大利	8	捷克	1
荷兰	5	芬兰	1
瑞士	4	马来西亚	1
中国香港	4	缅甸	1
奥地利	3	墨西哥	1
新加坡	3	卢森堡	1
瑞典	3	俄罗斯	1
		合计(有效回答)	266

关于年年排名第一的“日本市场”，具体来看一下其中尤其吸引外资企业的方面：以通信、信息、软件领域的企业为中心，有一定数量的回答是“本公司在商业领域的中长期发展”；以生命科学领域的企业为中心，回答“日本是率先面对人类新课题的国家，创新产出将带来商机”的达到了一定的数量（图表 4-6）。

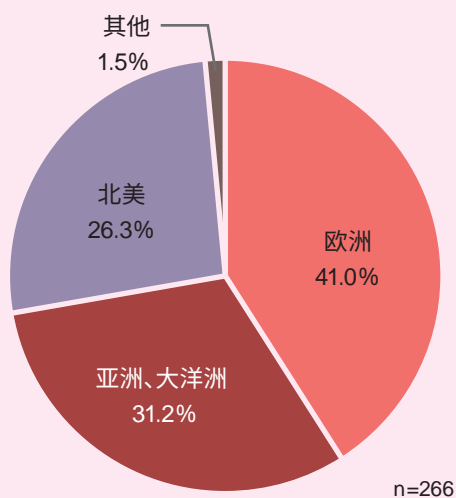
与那些认为日本市场只是眼前的巨大市场这一看法不同，这些回答是站在中长期视角的看法、评价，可谓有特点。随着少子、老龄化的发展，出于人口减少等原因，预计日本将来的市场规模会缩小。即便是在这样的背景下，一定数量的外资企业逆势发现商机，以与第 4 次工业革命关系较为密切的通信、信息、软件领域为中心，看到了中长期发展的可能性，这一点值得关注。

本次调查第一次从盈利能力的观点询问了外资企业对日本市场的评价，结果发现，回答“盈利能力强”或者“相对而言，盈利能力强”的企业超过了 70%（图表 4-7）。分行业来看，以通信、信息、软件领域的企业为中心，回答“盈利能力强”的倾向明显，而贸易公司、批发商、零售商领域则呈现出相反的趋势。

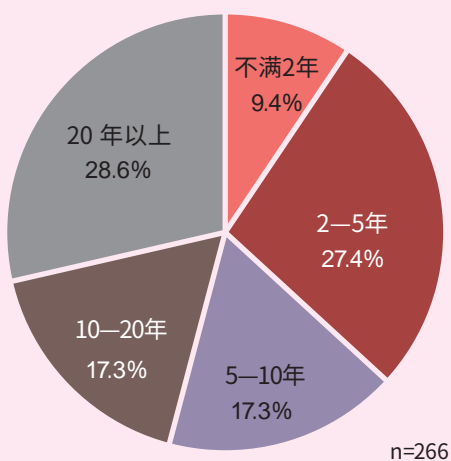
根据 OECD 的报告“FDI in Figures”（2016 年 4 月），在 22 个国家当中，日本的对内直接投资收益率很高，综合排名第 3 位，在服务业中排名第 1 位。

究其原因，有一种看法也是成立的，那就是进驻日本的外国企业原本就具有盈利能力和实力。但众多外资企业评价在日本“市场能赚到钱”也是事实，这对于今后打算进驻日本的外国企业而言，可以说是一个重要的信息。（参见 P.7 小栏目“日本的对内直接投资收益率”）

图表 4-2 有效回答企业的总公司所属国家或地区(按地区)



图表 4-3 有效回答企业进入日本的年数



图表 4-4 有效回答企业的所属行业

行业	比例
通信、IT、软件	14.7%
生命科学（包括医药品、医疗服务、 医疗器械、化妆品）	11.7%
电气、电子、精密器械、信息通信器械	10.9%
商社、批发、零售	10.2%
运输器械、零件	8.3%
运输、观光（含宾馆、娱乐服务）	6.8%
化学	5.6%
专业服务（咨询、法务等）	5.6%
金融、保险	4.5%
其他服务	4.5%
一般器械	3.4%
能源、基础设施（电气、燃气、自来水、石油等）	2.6%
纤维、服装	2.3%
其他制造业（家具、塑料制品、印刷、玻璃等）	2.3%
饮食品	1.9%
铁、非铁金属	1.5%
建设	1.5%
农业、林业、渔业	0.4%
其他	1.5%

n=266

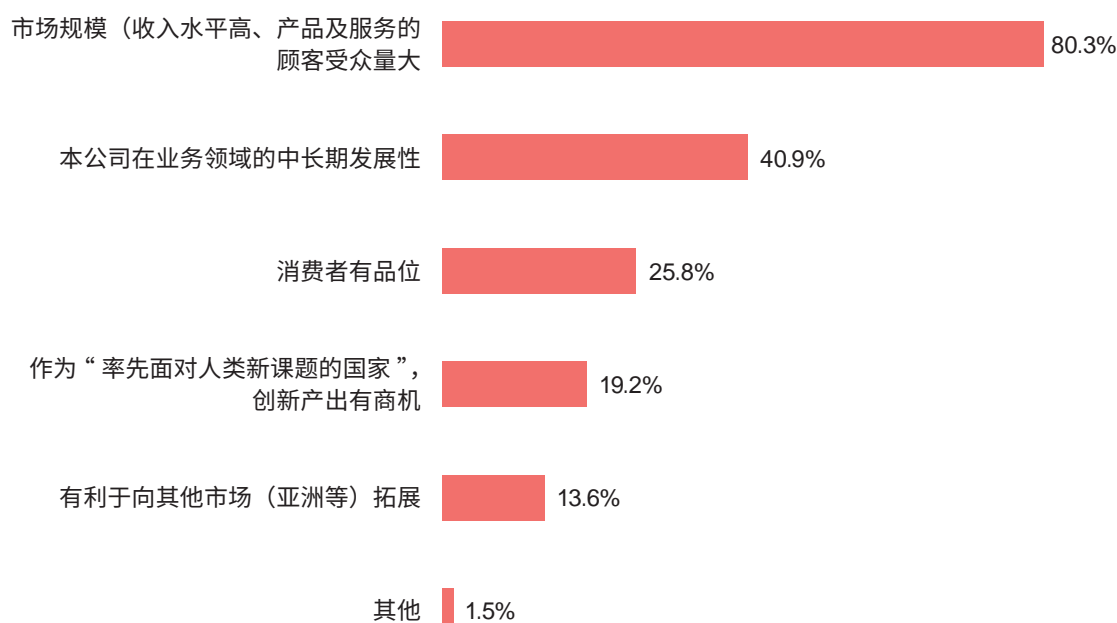
图表 4-5 在日开展业务过程中的吸引力（最多选 3 项）

排名	回答项	票数			得分
		第1位	第2位	第3位	
1	日本市场	158	20	20	534
2	存在优秀的日本企业及大学等合作伙伴	25	50	29	204
3	国家与社会的稳定性	16	43	60	194
4	研发质量高	19	38	15	148
4	聚集了代表世界的全球化企业	24	26	24	148
6	基础设施完善（交通、物流、信息通信、能源等）	4	39	30	120
7	有可能确保有能力的人才	4	14	19	59
8	生活环境完备	4	7	23	49
9	最适合作为通往亚洲的入口及区域性总部基地	3	12	14	47
9	面向2020年东京奥运会/残奥会，预计需求、销售都将增加	3	9	20	47
11	知识产权法完备	2	6	5	23
	其他	4	2	7	23

[注] 每一名回答者选择的前 3 项回答中，第 1 位得 3 分，第 2 位得 2 分，第 3 位得 1 分，而后按照合计得分的多少对选项进行排序。

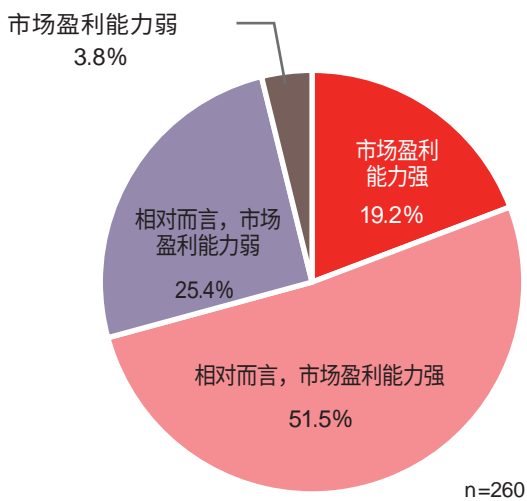
n=266

图表 4-6 日本市场上特别具有吸引力之处（最多选 2 项）



n=198

图表4-7 从从盈利能力的观点询问外资企业对日本市场的评价



## 2、外资企业对业务状况感觉良好，对前景持积极的态度

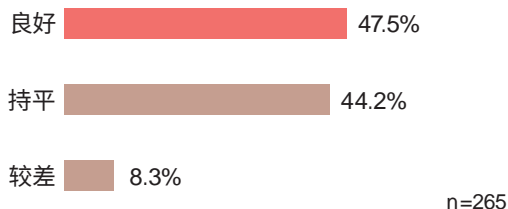
关于本公司目前在日业务状况，回答“好”的外资企业约占50%；关于今后1~2年的前景，回答“好”的外资企业超过60%（图表4-8、4-9）。与上一年对比发现，这两个结果分别增加了5.1和8.9个百分点。分行业来看，通信、信息、软件相关企业回答“好”的居多。

再者，回答“好”的企业占比减去回答“差”的企业占比，所得数值（Diffusion Index，扩散指数）分别是目前的业务状况39.2、今后的前景61.0。这一结果大幅度超出了日银短观对业务状况的判断值（2018年6月，全产业全规模合计：“最近”16、“前景”13）。虽然我们必须注意到，日银短观的调查对象中包括大量的中小企业，但由此也可以看出外资企业对业务状况的感觉相对更好。

## 3、7成外资企业计划扩大业务及雇佣人数

关于今后5年以内的投资计划，约7成企业回答“会扩大”（图

图表4-8 在日本的营业现状



图表4-9 对于日本的行业形势(今后1~2年)预估

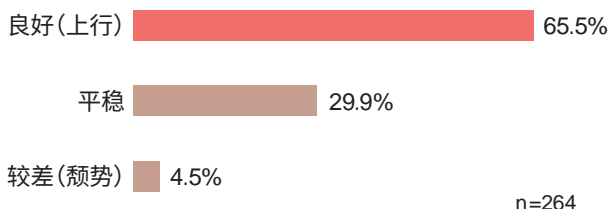
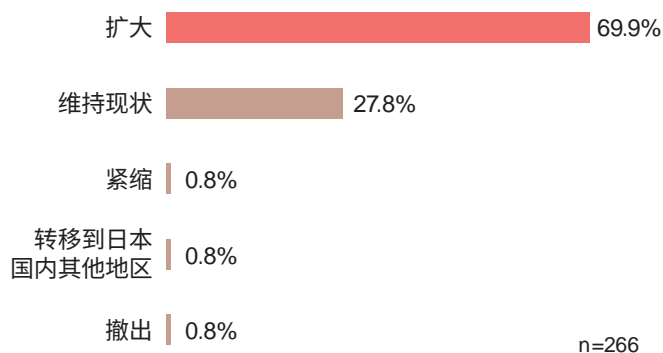


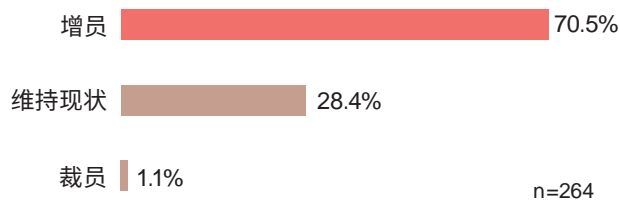
表4-10)。虽然相较上一年下降了两个百分点左右，但日本的宏观经济形势稳定，外资企业对业务状况感觉良好，且认为日本是一个盈利能力强的市场。几个因素叠加，可以认为这是在扩大投资方面，外资企业做出的积极回答。关于雇佣人数，与上一年基本持平，超过7成的企业回答在今后5年以内将会“增加人员”（图表4-11）。

并购是扩大业务的方式之一。在日本，由于中小企业经营者老龄化、后继乏人等，顺利地传承事业成为一个重要课题。在有意扩大投资的企业当中，5成有余表示对并购日本企业感兴趣（图表4-13）。

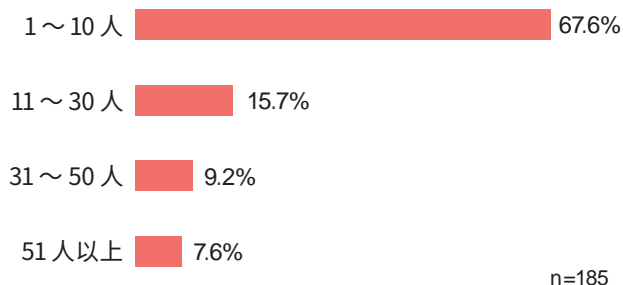
图表4-10 今后5年内的投资计划



图表4-11 今后5年内在日本雇佣员工的计划

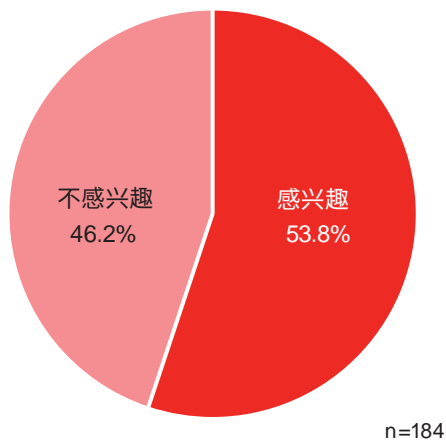


图表4-12 计划增员人数

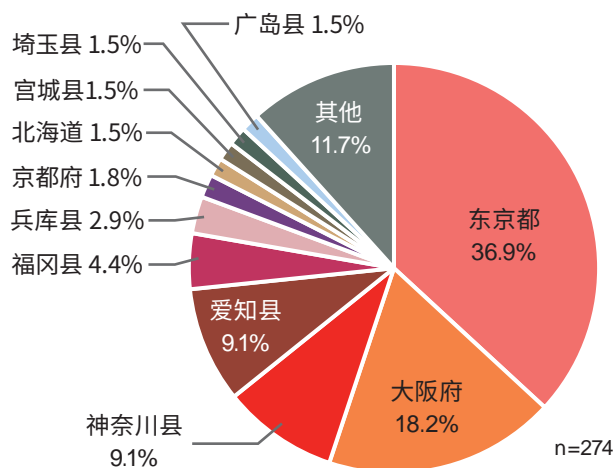


关于扩大投资时具体的目标地点（都道府县）、职能以及选址理由,结果如图表4-14以及4-15所示。正在研究的目标地点中,东京以外的地区占比超过60%,大阪府、神奈川县、爱知县、福冈县等名列前茅,这一结果与往年基本一样。

本次问卷调查再次询问了“选定目标地点的理由”,结果,多地的共同之处是“与客户的距离”“存在相关的产业集聚”。针对东京都、京都府等,“容易确保人才”的回答排名靠前。这个回答可以说是有点特点的,反映出外资企业对理科学生、留学生等的需求之高,以及最近在日本开展业务过程中面临的课题(参见P.30)。针对兵库县,“自治体的优待措施与服务”的回答进入了前三名。



图表4-14 具体研究要扩大投资的目标地点 (最多选2个都道府县)



图表4-15 扩大投资的目标地点的职能以及选址理由(最多选3项)

排名	都道府县	件数	职能(前3项)	理由(前3项)
1	东京都	101	营业・销售・客户服务	与客户的距离
			研究开发	市场规模
			生产・制造、物流	基础设施充实、容易确保人才
2	大阪府	50	营业・销售・客户服务	市场规模
			研究开发	与客户的距离
			生产・制造、物流	与日本国内其他据点之间的位置关系
3	神奈川县	25	营业・销售・客户服务	与客户的距离
			研究开发	与日本国内其他据点之间的位置关系
			生产・制造	存在相关产业集聚
3	爱知县	25	营业・销售・客户服务	与客户的距离
			研究开发	市场规模
			生产・制造	存在相关产业集聚
5	福冈县	12	营业・销售・客户服务	市场规模
			生产・制造、物流	存在相关产业集聚
			-	与客户的距离
6	兵库县	8	营业・销售・客户服务	与客户的距离
			研究开发・物流	存在相关产业集聚
			-	自治体的优惠政策・服务
7	京都府	5	研究开发	容易确保人才
			营业・销售・客户服务	市场规模、与日本国内其他据点之间的位置关系
			-	-
	其他	48		

## 4、对于开放创新的合作方，外资企业关注日本中坚 / 中小企业

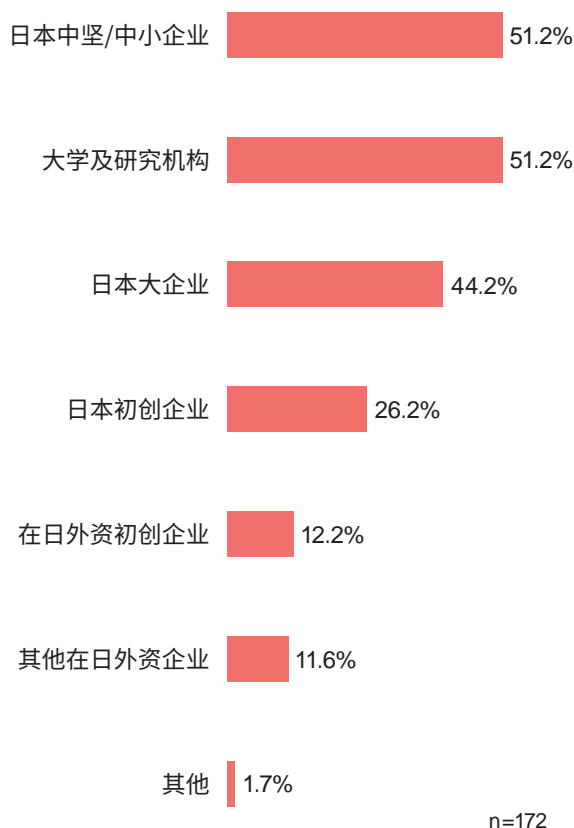
本次问卷调查首次询问了外资企业与日本企业、大学等之间开放创新的举措实施情况，结果，回答“已有举措得到了实施，今后仍将继续、扩大”或者“尚未实施，但有兴趣”的企业约达7成（图表 4-16）。分行业来看，生命科学领域的企业呈现出关注度高的趋势。

围绕创新的全球性竞争愈演愈烈，国际上更重视的是开放创新，而不再是自给自足。而且，“日本作为研发基地”受到来自海外的评价总体较高。近年来，外资企业希望吸纳日本卓越的技术及专有知识等的动向也呈现出活跃的态势。在这样的背景下，可以认为外资企业有兴趣与日本企业一起开放创新。

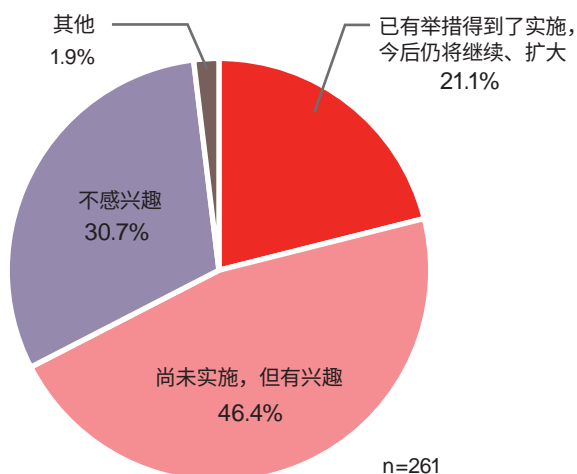
关于开放创新的具体合作方，“日本中坚 / 中小企业”与“大学及研究机构”并肩，获得了最多的关注（图表 4-17）。如前所述，在日开展业务的过程中第 2 位的吸引力是“存在优秀的日本企业及大学等合作伙伴”。由此可以发现，所谓“优秀的日本企业”未必指大企业。在考虑创新产生的合作伙伴时，相比日本的大企业，外资企业对拥有卓越技术等的中坚 / 中小企业更有兴趣。

此外，本次问卷调查新设了关于在日本创新产生的相关问题，询问了外资企业对“监管沙盒制度”（参见 P.8）的关注情况，结果，以生命科学领域为中心，超过 6 成的企业表示关注（图表 4-18）。可以说，作为日本政府为支持创新产出而推出的重点措施，外资企业对于这项制度的关注度较高。

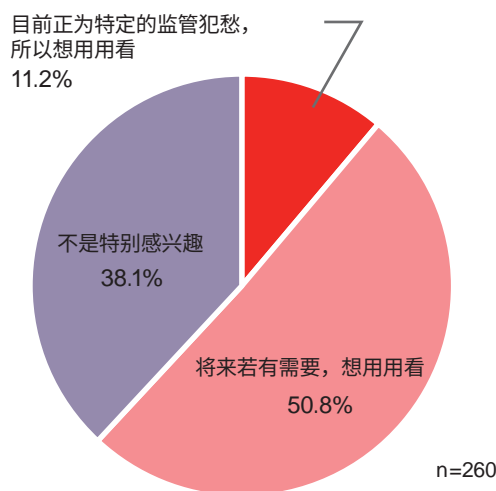
图表 4-17 有兴趣与之一起开放创新的企业等（可多选）



图表 4-16 与日本企业、大学等之间开放创新的举措实施情况



图表 4-18 对“监管沙盒制度”的关注情况



## 5、在日开展业务过程中的阻碍因素——最大的课题是“人才难以确保”

关于在日开展业务过程中的阻碍因素，从回答结果来看，“人才难以确保”已经成为严峻的经营课题（图表 4-19）。超过 3 成的企业认为人才难以确保是最大的阻碍因素，约 6 成的企业将之列入前三大阻碍因素之一。

关于在确保人才上感到尤为困难的方面，超过半数回答称“具备外语能力的人才不足”，其次是“专业人才不足”（图表 4-20）。分职业来看，回答“技术人员”难以确保的最多（图表 4-21）。这些结果与上一年相同。进一步来看回答“技术人员”难以确保的企业所属行业发现，“化学”“电气·电子·精密机械·信息通

信机器”领域最为突出。

日本政府正在推进相关措施以扩大引入高级外国人才，这有可能对改善现状起到一定的效果。在本次问卷调查中，约 4 成外资企业对“日本版高级外国人才绿卡”（2017 年 4 月创设）表示期待（图表 4-22）。

此外，政府正在推进相应的准备工作，针对具备一定专业性和技术，能够立即成为战斗力的外国人才，创设以就业为目的的新居留资格（参见 P.11）。如若实现，将有助于进一步改善现状。在去年的问卷调查中，约 6 成外资企业回答称有兴趣录用外国人留学生（以理科为主），为此，JETRO 举办了外国人留学生与外资企业的交流会等，采取措施为解决外资企业的课题贡献力量（参见 P.44）。

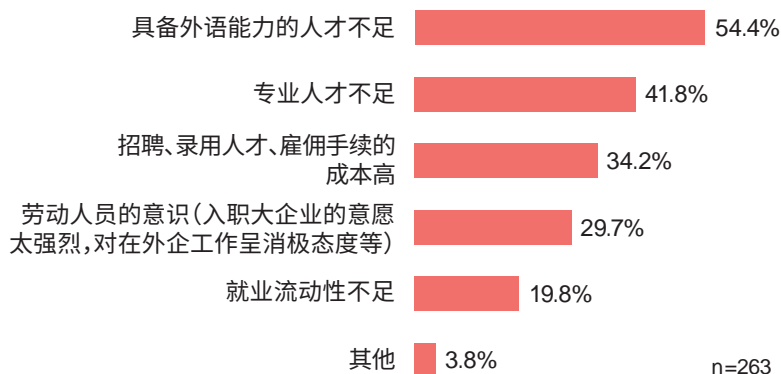
图表 4-19 在日开展业务过程中的阻碍因素（最多选 3 项）

排名	回答项	票数			得分
		第 1 位	第 2 位	第 3 位	
1	人才难以确保	87	35	37	368
2	难以使用外语沟通	54	69	31	331
3	业务成本高	41	45	63	276
4	行政手续复杂	36	40	39	227
5	审批制度严格	24	32	31	167
6	难以发掘业务伙伴	11	25	15	98
7	入境管理制度	7	6	9	42
8	难以筹措资金	0	7	12	26
9	对外国人而言的生活环境	0	2	11	15
	其他	6	5	18	46

[注] 每一名回答者选择的前 3 项回答中，第 1 位得 3 分，第 2 位得 2 分，第 3 位得 1 分，而后按照合计得分的多少对选项进行排序。

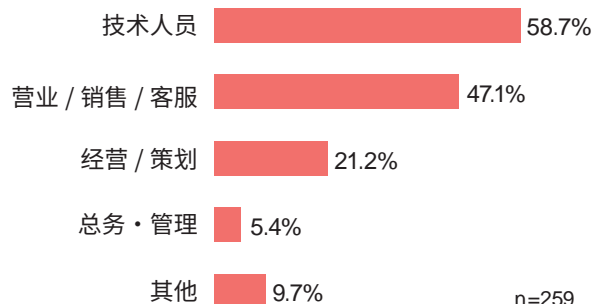
n=266

图表 4-20 关于确保人才，感到尤为困难之处（最多选两项）



n=263

图表 4-21 关于确保人才，感到尤为困难的职业（多选）



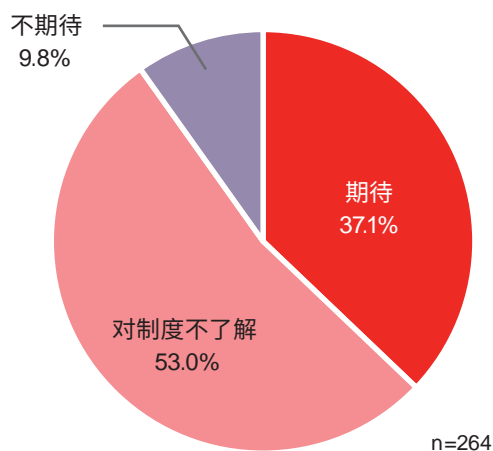
n=259



排名靠前的阻碍因素还有“行政手续复杂”，这主要是指“税务”“劳务”“居留资格”手续方面，外资企业意见比较集中的有“提交文件数量多”“缺乏英语应对”“等待手续办完的时间长”(图表4-23)。针对行政手续的评价，考虑到外资企业容易与本国制度、手续做比较后得出结论，而欧美各国早在21世纪头10年就已经在一定程度上削减了行政手续成本和文件制作负担，因此，相对地，就有可能造成对日本的评价变低。

为了应对这样的情况，日本政府也在推进各种举措，将到2020年3月以前实现重点领域的行政手续成本削减20%以上作为成长战略的KPI(重要成果指标)(参见P.10)。特别是努力简化各种手续、推进数字政务的动向，有望对办理手续时简化附件、缩短时间起到正面的影响。

图表4-22 从确保人才的观点，对“日本版高级外国人才绿卡”有效性是否期待



图表4-23 感觉尤其需要改善的行政手续与现状的具体课题

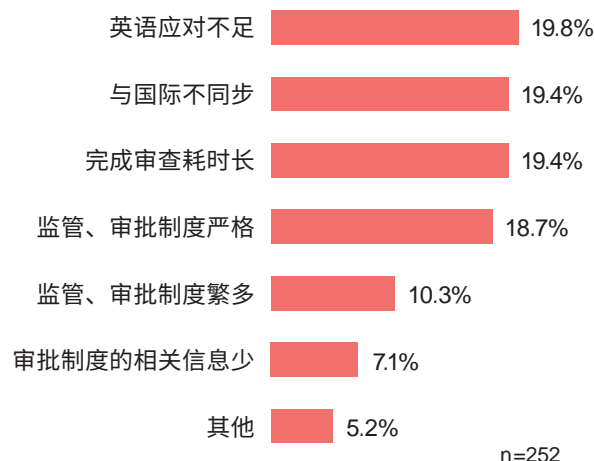
感觉尤其需要改善的手续	具体课题								
	窗口多(未实现一站式)	提交的文件多	手续在线化滞后	英语应对不足	办完手续耗时长	申请、手续花费大	其他	未选择	合计
公司登记	3	5	0	8	5	1	1	2	25
税务	6	15	6	19	6	5	0	0	57
社会保险	1	5	6	6	5	2	1	0	26
劳务	6	14	3	7	14	1	7	0	52
居留资格(签证)	0	6	8	6	23	1	2	0	46
知识产权	0	1	2	3	0	0	0	0	6
贸易	1	4	0	2	4	2	0	1	14
其他	1	2	2	5	4	0	14	1	29
未选择	0	0	0	2	1	0	0	8	11
合计	18	52	27	58	62	12	25	12	266

关于英语应对，包括行政手续在内，来自外资企业的需求仍然很大，可以说是一个需要持续努力去改善的领域。比如，“难以使用外语沟通”是在日营商过程中排名靠前的阻碍因素之一，而关于日本审批制度的最大困难当中，“缺乏英语应对”也上升到了第一位(图表4-24)。

虽然从推进对日直接投资的观点出发，日本政府一直在推进“克服日常生活中的语言障碍”“把法律翻译成外语”等措施，但还是会收到外资企业的反馈，称关于个别监管的相关信息需要大量翻译，负担重，或者认为由于不存在官方英语翻译，各种解释不一，向本国总公司进行说明时总是大伤脑筋。

充实英语应对和培养人才一样，都需要时间，很难有立竿见影的措施。尽管如此，也必须切实地推进持续性举措，不断地予以改善，这对于今后进一步提高日本的“宜商”水平，可以说是至关重要的。

图表4-24 日本审批制度的最大课题



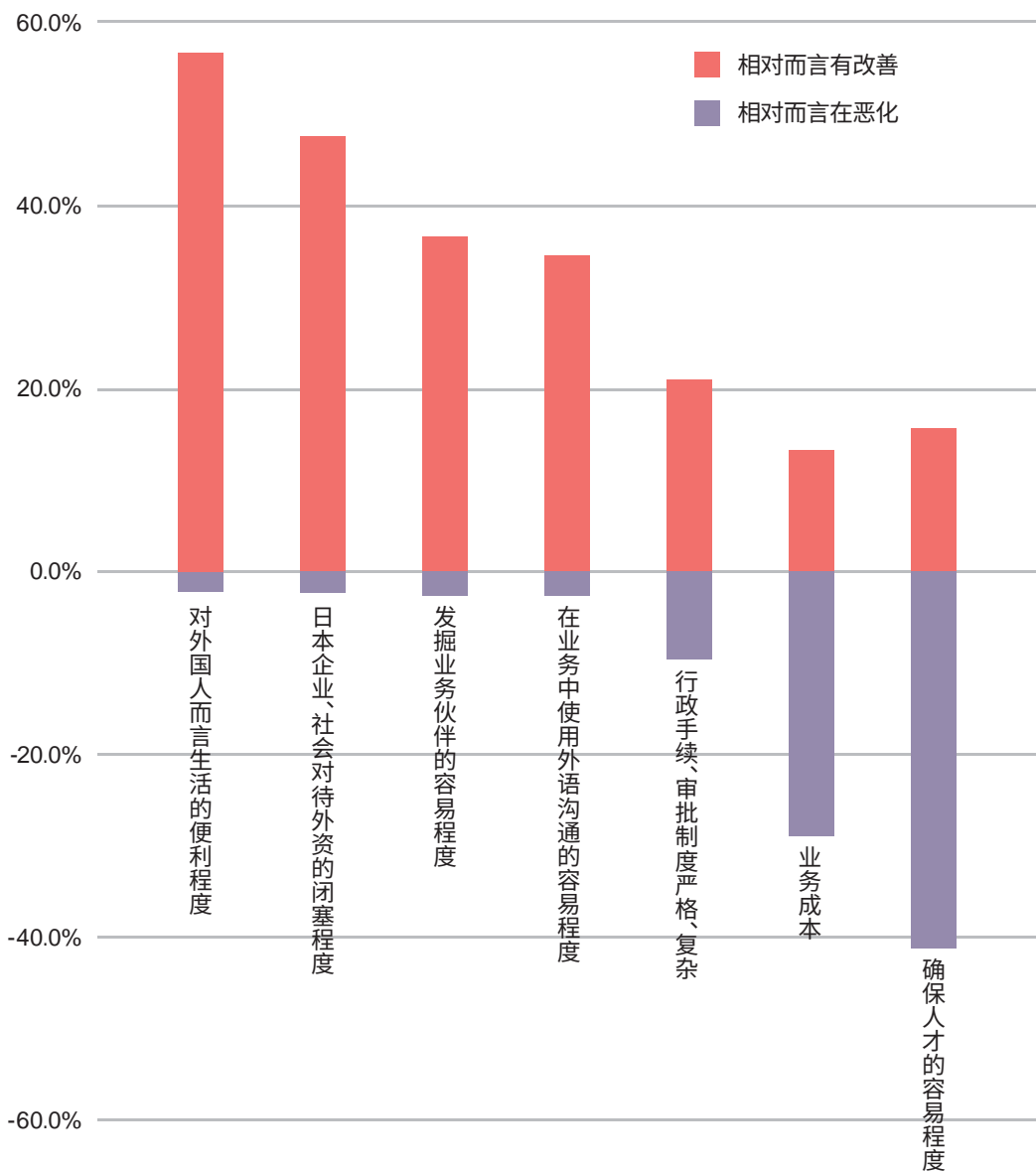
## 6、趋于改善的日本商业环境

虽然留有课题，但外资企业对于过去 1~2 年商业环境变化的看法多持积极的态度。“对 外国人而言生活的便利程度”等 7 个项目中，延续上一年的调查结果，除了“确保人才的容易程度”和“业务成本”之外，大部分外资企业都认为其余 5 个项目都趋于改善（图表 4-25）。

特别是“对 外国人而言生活的便利程度”和“日本企业、社会接纳外资的姿态”两项，感觉到改善的企业占比高。这可能因

为近年来，访日外国游客人数扩大（2017 年的实际数据是 2,869 万人），外国人劳动者数量增加（截至 2017 年 10 月，约 128 万人，达历史最高值）等，在为此推进应对之策的过程中，作为接收方，日本人的意识也逐渐发生了变化。

图表4-25 关于日本商业环境，对比过去1~2年的变化



n=266

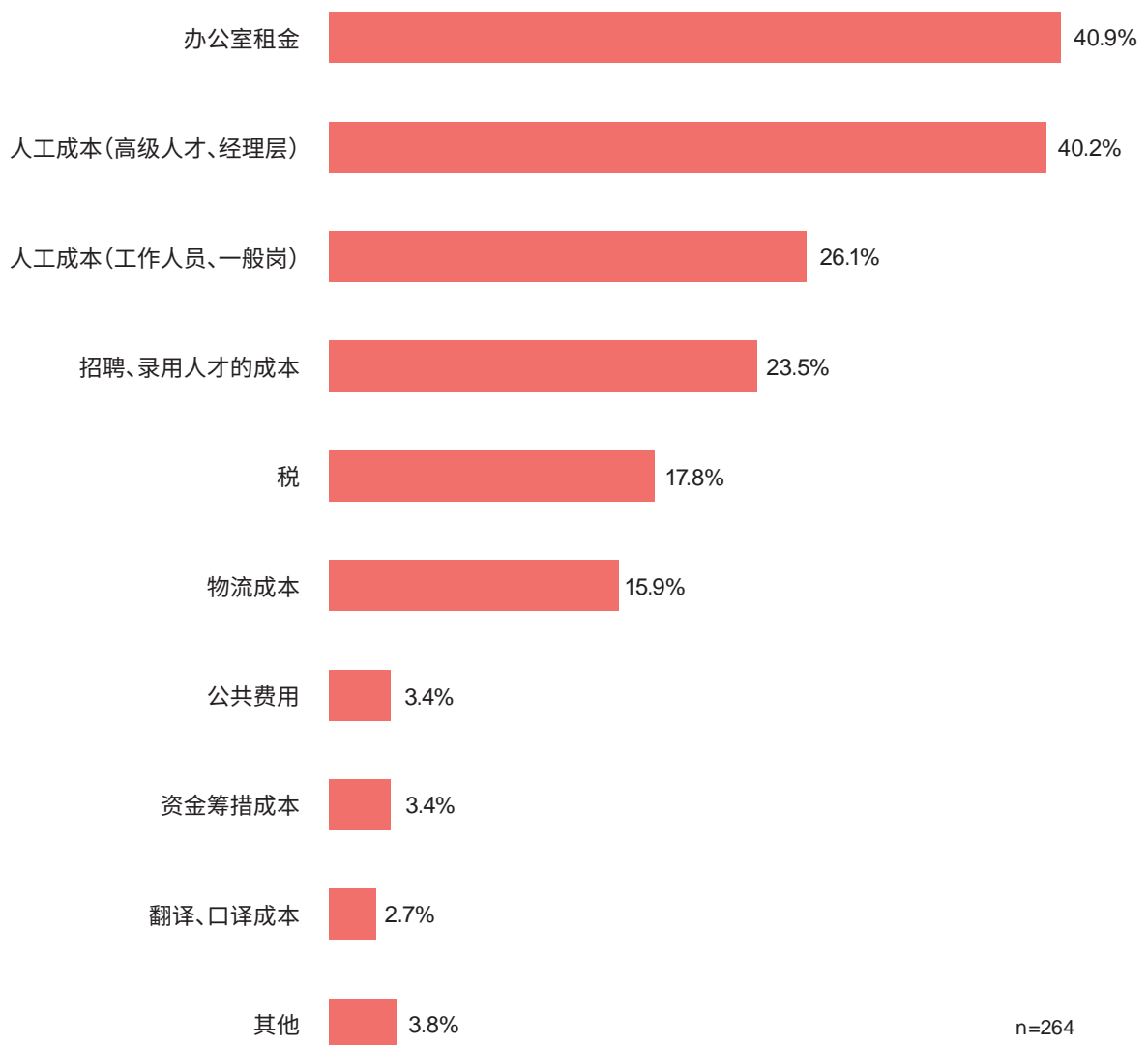
(注) 回答“相对而言有改善”的企业占比表示为正数，回答“相对而言在恶化”的企业占比表示为负数。图表上省略了回答“无变化”的企业占比。

而“在业务上使用外语沟通的便利程度”一项，虽然排在阻碍因素的前几名，但外资企业认为也已在趋于改善。

关于“确保人才的容易程度”，认为变差的回答比较突出。这很大程度上受到劳动力不足问题日益严峻的影响。关于“业务成本”，很多企业感觉办公室租金、人工费用高（图表 4-26），这背后，工资上涨是受近来劳动力不足等的影响，而地价上涨则造成了办公室租金上涨。

现行政权上台以来，政府提出要让日本成为“世界最宜商国家”。正如第 2 章所述，日本政府站在企业的角度，推出了种种措施。这一趋势已经逐渐稳固，预计今后日本的营商环境将切实地得到不断的改善。JETRO 也将继续根据问卷调查的结果等，将外国 / 外资企业的心声传达给政府，为进一步改善投资环境贡献力量。

图表 4-26 感觉日本的业务成本特别高之处（最多选 2 项）



# 5 JETRO的对日投资促进业务

## 1、活动实绩（招商实绩）——全年招商成功项目数超过 190 个！

图表 5-1 列出的是 JETRO 扶持过的对日投资项目数，以及其中实际在日本设立或扩大了基地的成功项目数。自 2003 年设立“JETRO 对日投资商务支援中心（IBSC）”以来，成功招商约 1,800 个项目。

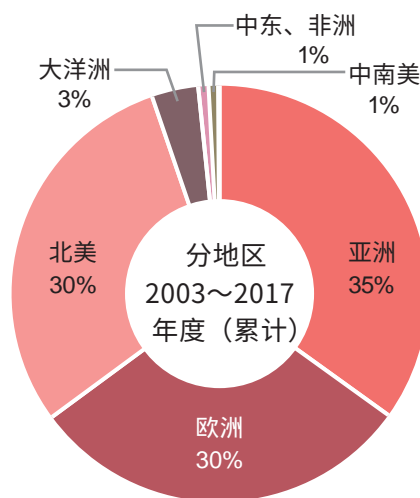
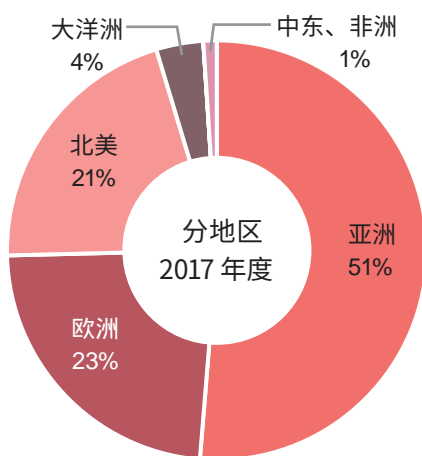
图表 5-2 ~ 图表 5-5 是就招商成功项目的具体情况（分地区、分国家或地区、分行业、分进驻目的地），对比了 2017 年度和过去 15 年累计的情况。从中可以看出最近的趋势：分地区来看，亚洲的占比在增大；分国家来看，中国的存在感在增强；分行业

来看，ICT/ 信息通信领域刷出了存在感，医药品 / 医疗器械领域和旅游领域的比例在增加；分进驻目的地来看，集中在东京一地的局面逐渐有所好转，进驻东京以外地方的投资相对扩大。

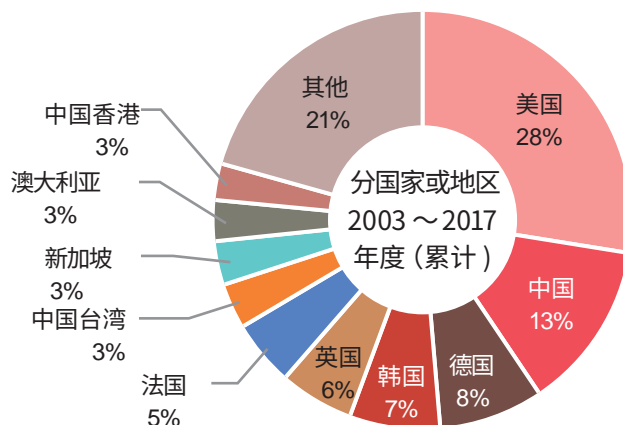
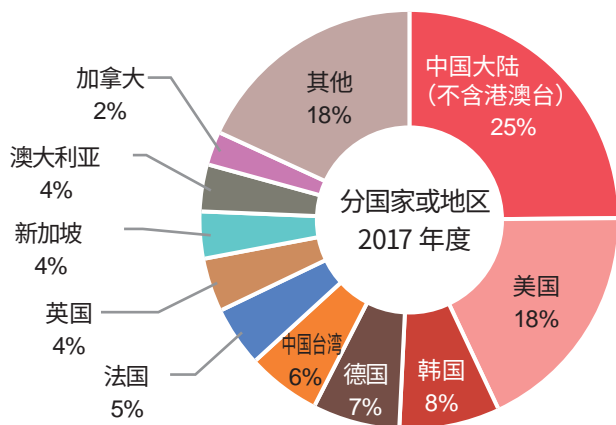
图表5-1 JETRO对日投资招商支援项目数及成功项目数

	2017 年度 (单个年度)	2003~2017年度 (累计)
成功（设立据点或扩大业务）件数	193 件	1,772 件
项目支援件数	1,741 件	17,713 件

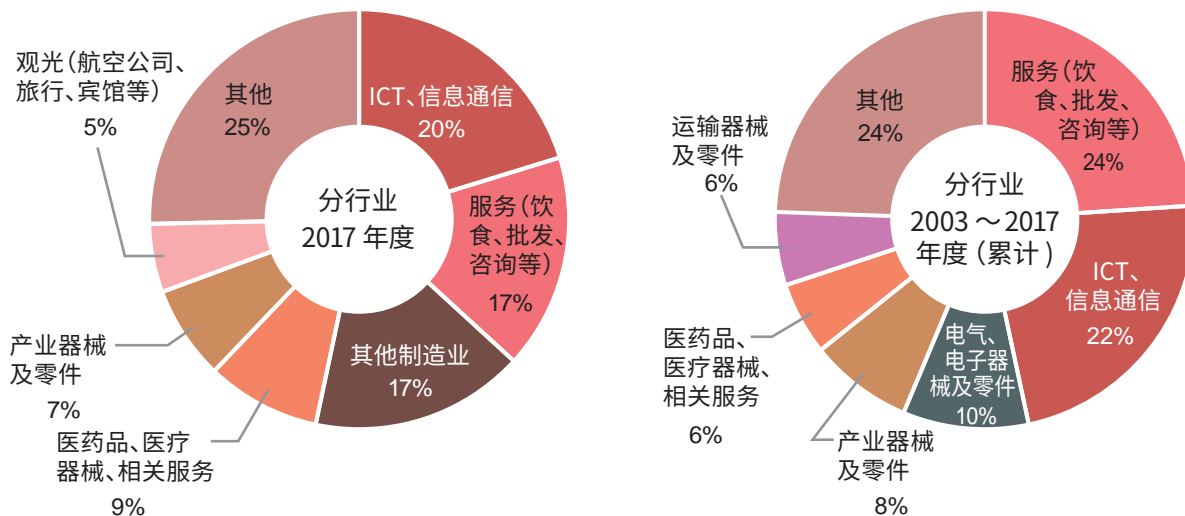
图表5-2 招商成功项目数比较[分地区]



图表5-3 招商成功项目数比较[分国家或地区]

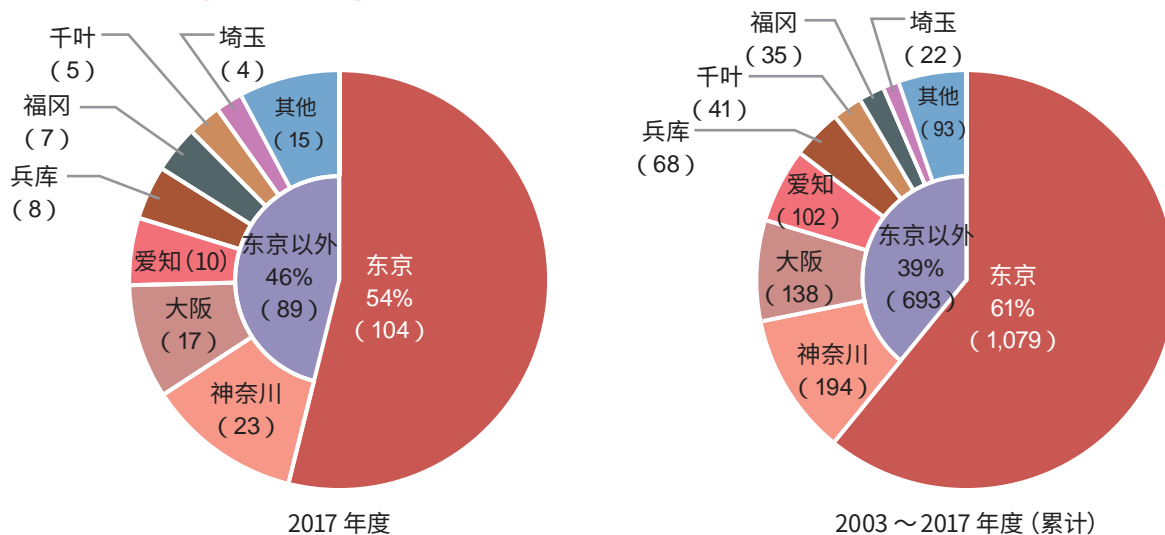


图表5-4 招商成功项目数比较[分行业]



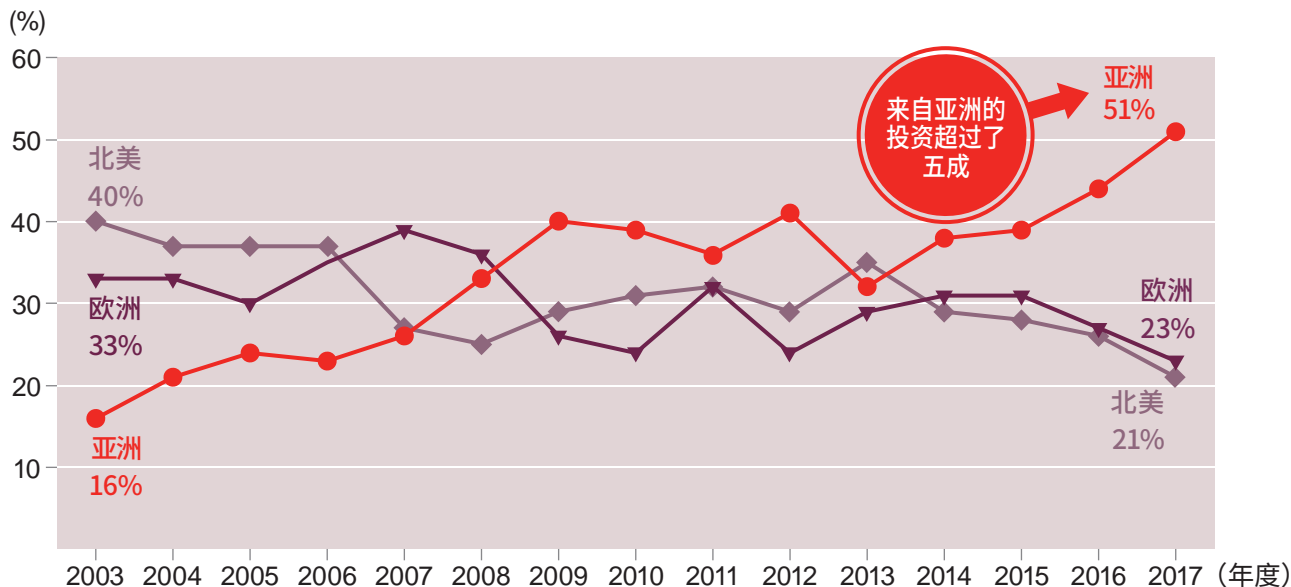
〔注〕行业的分类方法与“对日投资报告 2017”有部分不同。“ICT/信息通信”包括软件/内容。

图表5-5 招商成功项目数比较[分进驻目的地]



〔注〕括号内为件数。

图表5-6 招商成功项目数分地区占比的推移

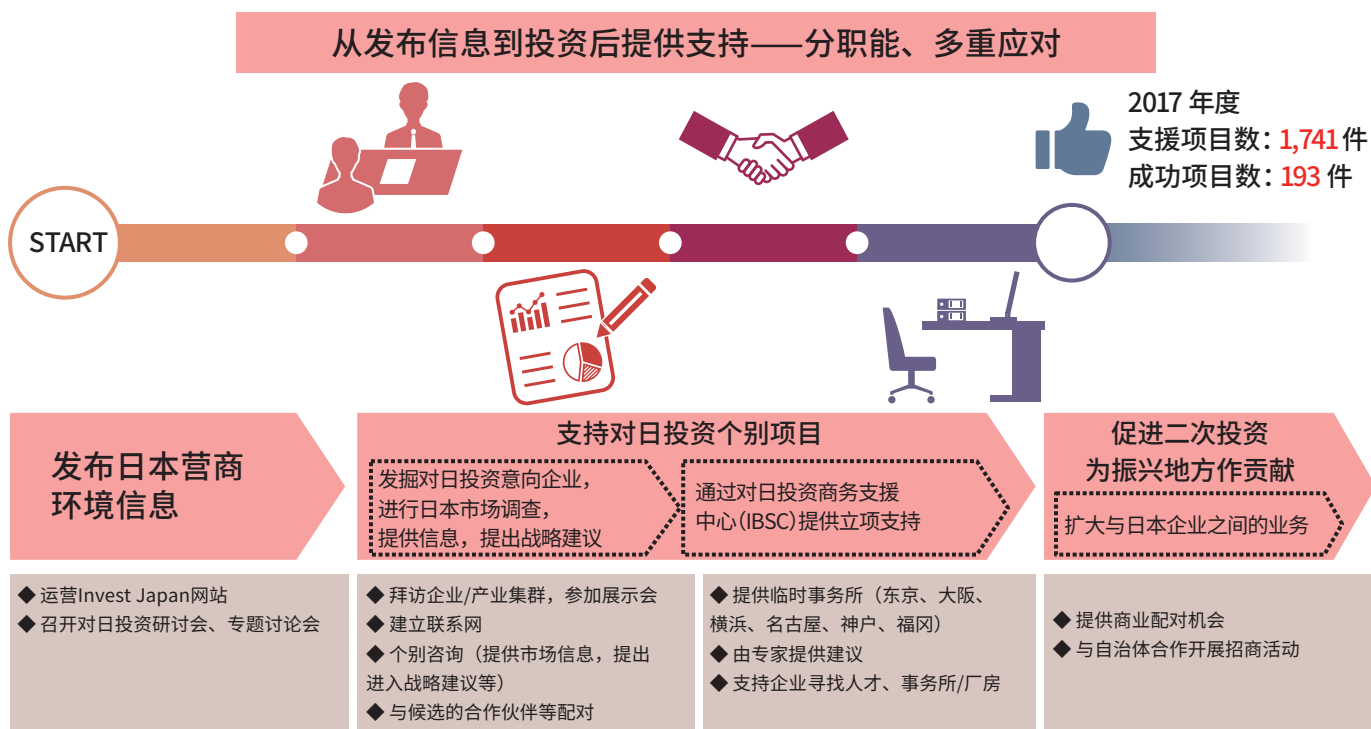


## 2、对日投资在进化—— 亚洲、高附加值、创新

从宣传日本吸引力的信息发布及公关工作，到发掘对日投资意向企业并向其提供市场信息，对扶持企业在日设立基地等单个项目提供支持，再到扶持日本国内的外资企业扩大业务，JETRO 提供一站式、持续性的支持。同时，还向日本全国的地方自治体提供各方面的支持（图表 5-7）。

随着时代的变迁，JETRO 实施的业务内容、扶持的领域也在发生着变化。近年来，JETRO 致力于吸引那些能够促进创新的研发基地等，吸引外资企业进驻地方，扩大在亚洲、新兴国家等地的招商力度，支持外资企业与日本企业进行商业配对等。

图表5-7 JETRO促进对日投资的活动



### 对改善营商环境的建议

- ◆ 汇总来自对日投资意向企业、已经进驻日本的外资企业等对日本营商环境的改善要求等，向政府相关人员等提出建议、提供信息
- ◆ 发布有关日本投资环境改善成果的信息

## (1) 发布日本的营商环境信息

### ① 全年在海外共举办 69 次对日投资研讨会、专题研讨会

JETRO 着力于在世界各地发布信息，全面宣传“日本作为投资对象的吸引力”，包括日本市场的优势、放宽监管等创新产生的环境、JETRO 提供的扶持服务等。2017 年度，共计举办了 69 次研讨会、专题研讨会（图表 5-8）。2017 年 9 月，借安倍首相访美出席联合国大会之机，在纽约举办了安倍首相与世界知名投资家、企业家的恳谈会。首相亲自上阵，宣传得以改善的日本投资环境，如公司治理改革等，并就日本政府应采取什么措施以扩大对日投资等问题，进行了坦率的交流。研讨会上，还有自治体的政府领导登台演讲，介绍了当地的吸引力及激励政策等。国家及自治体的政府领导亲自挂帅，展开对日投资的顶层推销，这样的举动能够起到非常重要的作用，彰显了日本政府对待吸引外国企业进驻日本的真挚态度。

2017 年度，根据举办国的产业集聚情况选择相应的产业，集中贴近那些对日投资意向大的企业，举办了研讨会。例如，在中国台湾地区，聚焦物联网及工业 4.0 等领域，以初创企业为对象，举办了“对日投资研讨会”；在德国，聚焦汽车领域举办了“日

本经济论坛”，促进两国合作以及德国的对日业务；在印度，聚焦物联网领域举办了“日印商业合作伙伴关系研讨会”，等等。这些研讨会对外发布了这样一个信息，即各国企业与日本企业合作构建的双赢关系将带动彼此的创新产出。在今后有望增加对日投资的越南，JETRO 向政府要员及当地企业的重要人物呼吁进驻日本扩大业务以及立足于日本走向全球的可能性。

在大多数研讨会上，日本的自治体设立公关展位，展示各地作为投资对象的吸引力及激励政策等信息。从 2018 年度开始，JETRO 还组织研讨会讨论如何吸引拥有创新性技术或服务的有实力的海外初创企业进驻，以促进日本创新产出及社会课题的解决。

精彩亮点  
P.42-43

1 2 3 4

图表5-8 2017年度对日投资研讨会、专题讨论会召开实绩



## ②在 Invest Japan 网站上，进驻日本所需的信息应有尽有

JETRO 网站（图表 5-9）的目标是成为对日投资的门户网站，按照不同目的，用 7 个语种进行信息发布。访问量最大的是“在日本设立基地的方法”，这里汇总了在日本设立公司所需的登记、办理签证、税制、人事·劳务·商标·外观设计专利制度等信息。此外，还提供宣传手册，准备有 PDF 版可供下载。“进驻地区支持导航”介绍全国各个自治体的商业环境、激励政策信息等。除了能够分都道府县或招商重点产业进行检索，还能够逐个对比自治体的数据。在政府对日直接投资推进会议下设的“监管及行政手续改革工作组”总结（2017 年 4 月）以及“未来投资战略 2017”方针的指导下，JETRO 网站正在努力充实“政府支持对日投资的政策”“市场报告”等的英语内容。

图表5-9 Invest Japan 网站  
<https://www.jetro.go.jp/invest/>



JETRO 对日投资



## (2) 支持对日投资个别项目

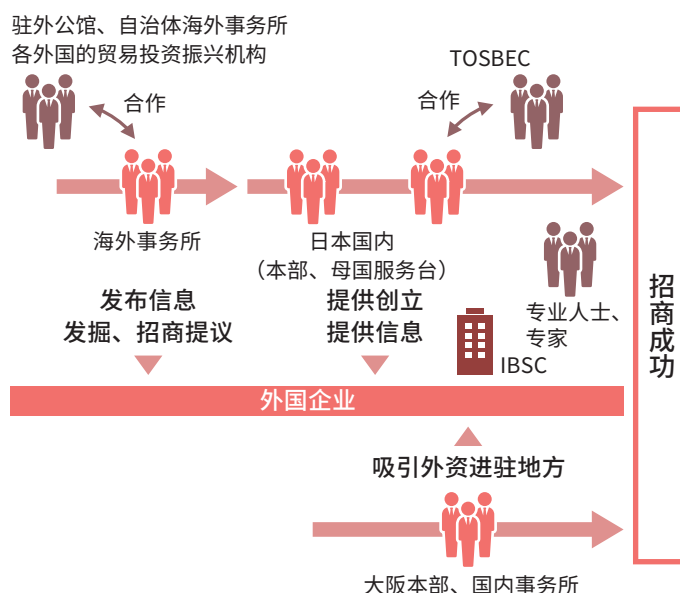
### ①海外事务所、国内事务所、总部、大阪总部携手合作，根据个别需求提供支持

JETRO 的海外事务所、国内事务所、总部、大阪总部团结一致，约 200 人的团队相互紧密合作，吸引潜在的外国企业进驻日本，并根据企业的个别需求提供支持（图表 5-10）。

海外事务所与驻外使领馆、自治体的海外事务所、各国的贸易投资振兴机构合作，通过举办研讨会以及联合访问业界团体等活动，发布日本投资环境的相关信息，发掘潜在企业。在日本国内，JETRO 帮助企业办理基地设立手续，提供各个产业的市场信息以及审批等的相关信息、地方的激励政策信息，介绍地方自治体的情况等。总部设立了“母国服务台”，由 6 名外国工作人员（北美、中国大陆、中国台湾、韩国、东盟、印度）使用母语进行应对，还与将设立法人时所需手续的办理窗口都集中到一处的“东京开业一站式服务中心（TOSBEC）”（运营主体：国家·东京都。2015 年 4 月于 JETRO 总部内开设）保持合作。

JETRO 在东京、横滨、名古屋、大阪、神户、福冈 6 座城市设立了“对日投资商务支援中心（IBSC）”，向外资企业提供临时事务所供其准备设立公司之用（可免费使用 50 个工作日），并由专业人士、专家就法务·劳务·税务等制度或手续提供咨询（免费），还在确保人才、寻找办公场所等方面提供支持等。

图表5-10 JETRO扶持外国企业的体制





## ②招商的重点领域——研发基地等高附加值、对日本经济有贡献的领域

在吸引外国企业进驻日本时，以环境·能源、生命科学、旅游、服务、ICT、制造·基础设施等产业领域为中心，JETRO 着力引进那些能够促进日本创新产出、提高生产效率、积累研究的专有知识等对日本经济有贡献的项目。

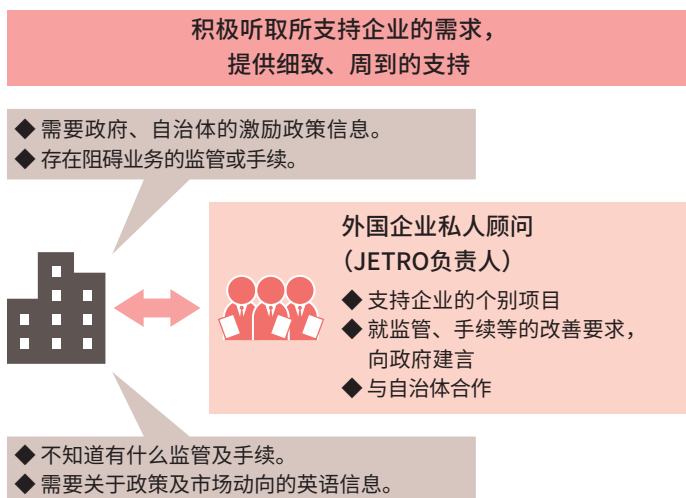
举最近的事例来看，美国博格华纳（汽车用高性能电动零部件）追加了投资以强化三重县工厂的生产能力和研发职能，韩国首尔航空（廉价航空公司）在东京和大阪设立了分公司，中国台湾地区 NextDrive（开发物联网解决方案）设立了市场研发基地，新加坡 Coolpay（金融科技）设立了日本法人，等等，这些都得到了 JETRO 的扶持。

同时，JETRO 也致力于引进那些能够为海外初创企业及日本初创企业提供支持的企业，美国 Plug and Play（初创企业加速器）设立基地便是其中一例。自 2018 年度起，JETRO 通过由经济产业省主导启动的初创企业集中支援计划“J-Startup”，与全世界 12 座城市的加速器等开展合作，推进双向支持。

## ③引入“外国企业私人顾问制”，陪伴在企业左右

自 2017 年度起，JETRO 建立了“外国企业私人顾问制”（图表 5-11），以约 1,000 家企业作为扶持对象，配备专属人员陪伴左右，力求充实咨询服务，解决个别课题。私人顾问的职责还包括提供细致、周到的支持，听取企业对于那些阻碍业务发展的监管或手续等的改善要求，传达给政府。

图表 5-11 “外国企业私人顾问制”的概要



## 应对来自外国企业的咨询



### 欧洲/工具制造商

开设银行账户

企业急需向日本客户汇款，但多家银行以外国企业为理由拒绝为其开设法人账户。企业不知所措，故前来咨询。私人顾问咨询了其他银行，说明了该企业的业务及发展前景，结果在 1 周内完成了账户开设。



### 亚洲/化妆品制造商

生活支持

企业前来咨询有关驻日人员子女上学的问题，私人顾问（母国服务台）立足于自身的经验提出了建议，并且向区政府确认了区内学校接收外籍学生的数量、学区设置情况等，告知企业工作人员，选择学校也将影响住处的选择。



### 亚洲/机器人相关企业

人才确保

企业在日本发布了招聘信息，却看不懂日语简历，很是为难。于是，私人顾问陪着企业一起查看应聘人员的简历，帮助其筛选人才。



### 欧洲/翻译·口译公司

语言

企业驻日人员通过房地产公司找到了房子，准备签约时被告知因是外国人，而吃闭门羹。企业试着通过担保公司签约，可对方无法用英语应对，这令企业一筹莫展。私人顾问寻找并介绍了一家能够用英语应对的担保公司，帮助企业顺利签约。



### 欧洲/零部件制造商

人才确保

企业需要招聘工程师，并开展了招聘工作，但找不到好的人才。私人顾问通过熟人介绍了大学教授，在其牵线搭桥之下，企业找到了一直需要的人才。私人顾问安排过面谈的地方自治体也帮忙介绍了人才，最终帮助企业招到了工程师和事务性工作人员。

## 在JETRO的扶持下设立基地的事例（2017年）

MERMEC（意大利）——  
JR西日本试引入



铁路基础设施检测系统

这是一家开发铁路基础设施检测、诊断系统的企业。目前在全世界 14 个地方建有基地，与大约 50 个国家有交易。以前，该企业是通过代理商在日本开展业务的，但 2016 年，不得不重新考虑与代理商之间的合作。此时，JETRO 建议其设立日本基地。为了在日本提供售后服务，扩大销售渠道，实现与日本企业联合开发，该企业决定设立日本法人。对此，JETRO 提供了全面的支持，包括借临时事务所，提供有关雇用合同等的劳务咨询，介绍行政代书人、税务师等专家，等等。2017 年 2 月，该企业在东京设立了日本法人。

在 JETRO 组织的商业配对活动中，该企业遇到了合适的日本企业，双方正在共商海外联合项目。

2017 年 3 月，JR 西日本的山阳新干线试引入该企业的“线路设备诊断系统”。日本的铁路行业一向很难进入，能得到采用足以说明该企业的技术能力之强。该企业虽然在中国也建有基地，但是把日本法人定位为亚洲区域的总部。该企业的方针是，今后以日本为中心，强化韩国、中国台湾地区、新加坡的业务。

NTQ Solution（越南）——  
日越企业的新型合作伙伴关系模式



ICT

这是一家外包型 IT 开发的创业企业，总部位于河内。2017 年 1 月，在横滨市管理的横滨世界商务支援中心内设立了事务所，负责面向日本企业的产品开发的客户支持。该企业在河内的研发团队也在积极开展人工智能、物联网、机器人、e-learning、图像识别等 ICT 先进技术的实际应用。

该企业在东京近郊寻找办公场所时，JETRO 向其介绍了横滨世界商务支援中心，帮助其与横滨市等自治体、业界、企业等建立了联系。以前，代扣代缴业务一直是该企业的老大难问题，而且在取得签证时，根据驻日工作人员的家庭结构不同需要准备不同的文件，手续繁琐。对于企业的这些烦恼，JETRO 都提供了细致、周到的支持。

2017 年 8 月，该企业与从事系统开发业务的日本 ACT 股份有限公司联合开发，制作了能够在用户意识不到的情况下自动登录、登出的个人电脑安全系统。ACT 负责设计面向日本市场的技术规格，NTQ 负责系统开发、产品设计。

在这之前，日本企业将部分业务外包给越南企业是惯常的商业模式。而像这次这样，双方站在对等的立场上联合开发系统，作为日越之间新型合作伙伴关系模式，这样的合作方式备受关注。

Plug and Play Tech Center（美国）——  
美国最大的  
初创企业加速器



初创企业生态系统

美国最大的初创企业加速器/风险投资机构，总部位于硅谷，在全世界 12 个国家建立了 26 个基地，拥有数万家初创企业的网络。

自 2006 年设立以来，该企业在欧洲、亚洲各地建立了多个海外基地。考虑到 GDP 世界排名第 3 位的日本也有潜力，便于 2017 年 7 月在东京设立了日本法人。在东急不动产的协助下，在被称为日本初创企业圣地的涩谷开设了实施加速计划的孵化设施。

JETRO 除了为其安排与日本各自治体面谈，提供补助金制度等信息，提供有关雇用合同等的劳务咨询，等等。还充分利用该企业的网络，在硅谷也一起举办活动等，由此为企业构建新的网络提供支持。这些活动能够创造机会，让该企业结识那些有可能成为其未来合作伙伴或扶持对象的日本初创企业、大企业等。

该企业着力培养胸怀世界的初创企业。今后也将支持越来越多的日本初创企业走向海外，快速地铺开业务。该企业的目标是到 2020 年以前，投资 50 家初创企业，获得 50 家大企业的配合，并且考虑在东京以外的城市设立基地。

PChome online(中国台湾地区)(露天)——  
目标是成为日本企业与  
中国台湾地区消费者  
之间的桥梁



EC(电子商务)

这是一家电子商务(EC)企业，运营着中国台湾地区规模最大的在线购物网站。2015 年 8 月，在东京设立了日本法人，2017 年 1 月，在大阪设立了分公司。在其设立大阪分公司的过程中，JETRO 为其介绍房地产公司等服务提供商以寻找新的办公场所，就人才招聘、录用等的安排以及保险、年金等相关劳务咨询等提供了支持。

该企业在摸索如何将日本产品销售给中国台湾地区消费者的过程中，参加了由 JETRO 主办的外资企业与日本企业的配对活动，结果发现由于沟通困难、售后服务、支付系统、关税等障碍，很多日本企业对于“走出去”的需求大却迈不出腿。

于是，该企业决定提供“代购服务”，成为中国台湾地区消费者与日本企业之间的桥梁，并于 2018 年 5 月末启动服务。通过该企业自主开发的自动翻译系统、支付系统，消费者能够直接浏览日本企业的网站，还能够通过电子商务网站完成支付。而日本企业也只需要共享既有的日语页面，和日本国内的正常交易一样，将所需商品寄送到该企业在日本国内的仓库即可。如此，便一站式解决了被称为跨境电商壁垒的三大课题——“语言、物流、支付”。

### (3) 促进二次投资，为振兴地方做贡献

#### ①企业间建立联系网的契机——企业交流会

JETRO 致力于举办企业交流会，制造建立联系网的机会，目的是为已经进驻日本的外资企业与日本企业建立合作关系或者扩大在日投资创造机会。2017 年 12 月，JETRO 举办了“第 2 届 JETRO Invest Japan 企业交流会”，来自在日外资企业、日本政府、地方自治体等的众多相关人士参会。这样的交流会也是一个机会，让外资企业加深对 JETRO 开展的对日投资促进业务的理解。近年来，JETRO 还聚焦初创企业等，制造建立联系网的机会。

精彩亮点  
P.43

6

#### ②为外资企业确保人才提供支持

JETRO 还为外资企业与外国人留学生等之间的交流提供支持。目前，整个日本都面临着日益严峻的劳动力不足问题。JETRO 面向外资企业实施的问卷调查显示，在日开展业务的过程中第一大阻碍因素便是“人才难以确保”。而另一方面，留学生在日本的就业率低，日本政府提出了“到 2020 年度以前，将外国留学生在日就业率提高到 5 成”的目标。2017 年 10 月，JETRO 实施了首个相关举措，举办了“留学生、全球化人才与外资企业交流会”。2018 年，与东京大学、东北大学等合作，实施了第 2 届交流会。两次交流会都吸引了众多学生和外资企业参加，通过演讲、恳谈会等活动，加深彼此的交流与理解。

精彩亮点  
P.44

7

8

#### ③与地方自治体合作，吸引外资进驻地方

虽然对日投资在增加，但投资对象呈现出集中于部分大城市的趋势。为了利用日本各地所具有的种种资源及吸引力等带动招商，JETRO 向地方自治体提供支持，包括在制订战略时提供相关建议，面向地方自治体开展实务培训等。在日本国内各地区（东北、关东、中部、近畿·北路、中国·四国、九州）配备了负责广域支持外资企业进驻以及构建网络等的“外国企业招商协调员”，与设在总部的地区支持班展开合作。

JETRO 所做的这些扶持工作，加上地方自治体脚踏实地的努力，进驻东京以外地区的企业一点点增加了。最近的事例就有中国 IT 企业众趣科技（3DNest，开发 3D 图像制作软件）在茨城县筑波市设立了首个基地，美国 ALOLIKA（客户服务中心等业务环节外包服务）在宫城县仙台市设立了首个在日事务所，西班牙海斯坦普（汽车冲压件）在三重县松阪市建设了在日首个工厂，等等。

2018 年度，JETRO 启动了“对日直接投资进驻地方支持计划”，在地方自治体制订招商战略时提供支持，为其能够充分利用各种措施提供建议等，在此基础上提供更进一步的支持。此外，JETRO 还计划借东京举办奥运会及残奥会之机，陆续举办“对日直接投资进驻地方促进会议（RBC）”，邀请外国企业参会，开展

外国企业与地域企业的配对等活动。同时为了提高地方自治体的实践性技能，JETRO 还实施“挑战性业务”，与地方自治体合作，致力于吸引外资企业进驻当地。

精彩亮点  
P.44-45

9

10

#### ④外国企业和日本企业的投资合作——组成第 1 笔基金项目

JETRO 还有责任将外国企业的需求与中小机构等相关组织连接起来，为外国企业与日本企业的投资合作提供支持。基于经济产业省提倡的“全球化联盟推进计划”，对于那些有望在外国企业的出资谋划、参与经营之下，扩大日本企业的海外销售渠道或推进开放创新的项目，推动企业充分利用由中小机构出资谋划的“中小企业成长支援基金”。2018 年 4 月，JETRO 扶持的中国台湾地区安成国际药业以及美国百时美施贵宝（Bristol-Myers Squibb）的关联公司同意与日本的中小机构共同出资，组成了第 1 笔创业基金（总额约 40 亿日元），用于对以医疗器械、再生医疗、制药等生物医疗保健产业为中心，未上市的日本国内创业企业进行投资。

精彩亮点  
P.46

11

### (4) 有助于改善商业环境的建议

JETRO 还负责倾听外国 / 外资企业对监管改革、行政手续改善等的相关要求，并传达给日本政府。除了通过外国企业私人顾问制，保持与企业的日常沟通，努力把握企业的需求，JETRO 还通过“对日投资咨询热线”以及每年面向外资企业实施的“关于日本投资环境的问卷调查”受理咨询、照会、请求，并根据其内容，协调或陪同参加与相关省厅的面谈等，提供全面支持。最近实现放宽监管的事例便是一项特例措施获得了批准，即就算是联合办公空间，也能在一定的条件下取得“经营管理”居留资格（预计于 2018 年 11 月开始应用）。

此外，日本政府自 2016 年开始实施“企业担当制”（由副大臣向做出重要投资的外国企业提供咨询的制度），JETRO 要陪同企业参加面谈，并与经济产业省一起跟进来自企业的咨询。2018 年 6 月，在政府新创设的项目型“监管沙盒”制度（详见第 2 章）中，JETRO 与设在内阁官房的政府集中式综合性窗口合作，担任面向外国企业的咨询窗口。

精彩亮点  
P.46

12

## 3. 2017—2018年JETRO在对日投资促进业务中的亮点

1 首次在台北面向初创企业举办  
“对日投资研讨会”

研讨会@中国台湾地区

2017年1月, JETRO 首次面向中国台湾地区的初创企业举办了呼吁初创企业对日投资的研讨会。中国台湾地区的初创企业致力于通过与海外企业合作, 在第三方国家或地区开展业务, 而日本企业已将在全球市场上扩大业务纳入考虑的范围, 致力于“开放创新”, 从国内外初创企业当中征集有划时代意义的创意, 研讨会强调了双方之间加强商业合作的必要性。

从事培养、支持创业的 Deloitte Tohmatsumi Venture Support Co., Ltd. 事业统括总部长登台演讲, 指出日本的大企业正在寻找新的技术或创意, 这对于中国台湾地区的初创企业来说也是一大商机。同时说明了中国台湾地区的初创企业要想取得在日业务的成功需要掌握的要点等。作为双方合作的成功案例, 运用物联网从事智能电力设备制造的 Next Drive 介绍了自己与日本大型 IT 企业合作的事例等。



ゴルフフェイスによる Skype を利用した遠隔講演

2 在印度聚焦物联网领域, 举办  
“日印商业合作伙伴关系研讨会”

研讨会@印度



Q&amp;A セッションの様子(ベンガルール)

2018年3月, JETRO 在 IT 企业和制药企业等的集聚地海德拉巴以及被称为“印度硅谷”的班加罗尔举办了研讨会, 呼吁扩大日印企业的合作伙伴关系, 呼吁印度企业进驻日本。研讨会上指出, 印度的 IT 企业拥有最先进的 IT 技术, 而日本企业在制造、产品技术方面有优势, 二者若能合作, 就有可能凭借创新性产品和服务等占领全球市场。研讨会上, 在日本设立了基地并与日本企业联合开发铁路信号器远程监控系统的印度 IT 企业登台演讲。在班加罗尔, 两国的风险投资 (VC) 相关人员进行了交流。作为讲师, 一般社团法人日本风险投资协会理事指出, 日本的风险投资额和 IPO (首次公开募股) 数逐年增加, 这引起了印度初创企业进驻日本的兴趣。

3 举办“日加创新合作伙伴关系论坛”——  
重新签订了关于促进日加双向投资的合作备忘录

论坛@加拿大

2018年5月, 为纪念日本和加拿大建交 90 周年, JETRO 在加拿大多伦多举办了“日加创新合作伙伴关系论坛”。论坛主题是加拿大企业和日本企业在创新领域开展的合作以及之后在日本开展的业务, 活动融合了对日投资和创新交流两个方面的内容。

加拿大企业在人工智能、深度学习、自动驾驶领域备受关注, 而日本企业拥有高水平的产品开发能力, JETRO 强调了二者之间合作的重要性, 呼吁日加企业开展合作。此外, 已经在日本开展业务的 3 家加拿大企业就在日开展业务的好处及注意事项做了演讲。

论坛上, 加拿大全球事务部与 JETRO 以促进双向投资为目的, 在此前签订的合作备忘录里添加了创新领域的相关内容, 举行了重新签约仪式。



Timothy Sargent 国際貿易次官と前田理事

## HIGHLIGHTS

## 4 举办“意大利创新日 2018”

商业配对@东京



スタートアップ企業によるピッチ

2018年5月,在意大利大使馆的协助下,JETRO为意大利的初创企业和日本的企业、风险投资(VC)提供了配对的机会,举办这样的活动尚属首次。

在了解海外初创企业情况的民间企业(NTT数据)的协助下,JETRO选定了一些很期待在日开展业务的初创企业。活跃在医用生物工程、健康管理、无人机用人工智能等领域的约10家意大利创新性初创企业展示了各自的商业计划(发布业务内容),与日方参加者举行了交流会以及个别会议。来自日本企业、自治体、风险投资机构等的162名相关人士参加了活动。

## 5 启动“JETRO 全球加速器枢纽”业务

新业务:扶持初创企业

在全世界范围内,肩挑创新大任的初创企业越来越受到关注。置身于这样的大环境,2018年6月,在经济产业省的主导下,创设了由官民合作实施的初创企业集中支援计划“J-Startup”。作为该计划的一环,“JETRO 全球加速器枢纽”业务启动,JETRO开始在全球12地展开双向支持初创企业的业务。通过海外事务所与当地的加速器等合作,实施如下业务:①为日资初创企业进驻当地、配对提供支持(出境),②发掘有意向进驻日本的当地潜在初创企业(入境)。

图表 5-12 JETRO·国际·加速器枢纽项目 全球分布



## 6 举办第2届“JETRO Invest Japan 企业交流会”

企业交流会@东京



ネットワーキングの様子

2017年12月,JETRO举办了第2届外资企业交流会。企业交流会的目的是加深外资企业与日本政府、自治体、JETRO之间的相互交流,以促进企业在日开展新的业务。通过介绍由JETRO发行的“JETRO 对日投资报告 2017”,也有机会让在日外资企业的相关人士加深了对JETRO开展的的对日投资促进业务的理解。共计208名(外资企业105家131名,在日各国大使馆、外国政府机构、相关省厅、地方自治体等77名)参加了交流会,并进行了积极的信息交流。

到了交流时间,与会人士表示,“能够与各个领域的企业交流,扩大了在日本的人脉网”“能够有机会和自治体、JETRO的人聊一聊,太好了”“问了一下JETRO工作人员,就帮忙引荐了我们想见的那家企业的相关人员”,等等。

## 7 首次举办“留学生、全球化人才与外资企业交流会”

企业与学生的交流会@东京

2017年10月，JETRO首次举办了在日外资企业与在日外国留学生等之间的交流会。众多外资企业指出在日开展业务过程中，“人才难以确保”是一大阻碍因素，于是，出于为外资企业和全球化人才创造接触机会的目的，JETRO与一般社团法人留学生支援网络联合举办了这次交流会。共计239名学生（其中，留学生109名）以及来自66家外资企业的117人参加了交流会。外资企业做了简短的展示演讲（商业计划），设立展位进行了海报展示，让双方有机会加深对彼此的理解。



ポスターセッションの様子

## 8 与大学合作,举办留学生&外资企业交流会

企业与学生的交流会@东京、东北

2018年6月，JETRO与东京大学、东北大学合作，分别举办了留学生与外资企业的交流会。（JETRO还与东北大学签订了全面合作推进协议，目标是促进日本经济的发展，培养活跃于国际舞台的全球化人才）

交流会以外资企业需求特别大的理工科学生为中心，创造了交流的机会。在东京大学举办的交流会上，34家外资企业、234名学生参加；在东北大学举办的交流会上，13家外资企业、106名学生参加。

参加企业对交流会给予了好评，有的说碰到了工程专业的优秀学生，向对方说明了本公司的技术，还有的说与学生进行了坦率的交流，得以促进相互理解。



東京大学でのイベント



東北大学でのイベント

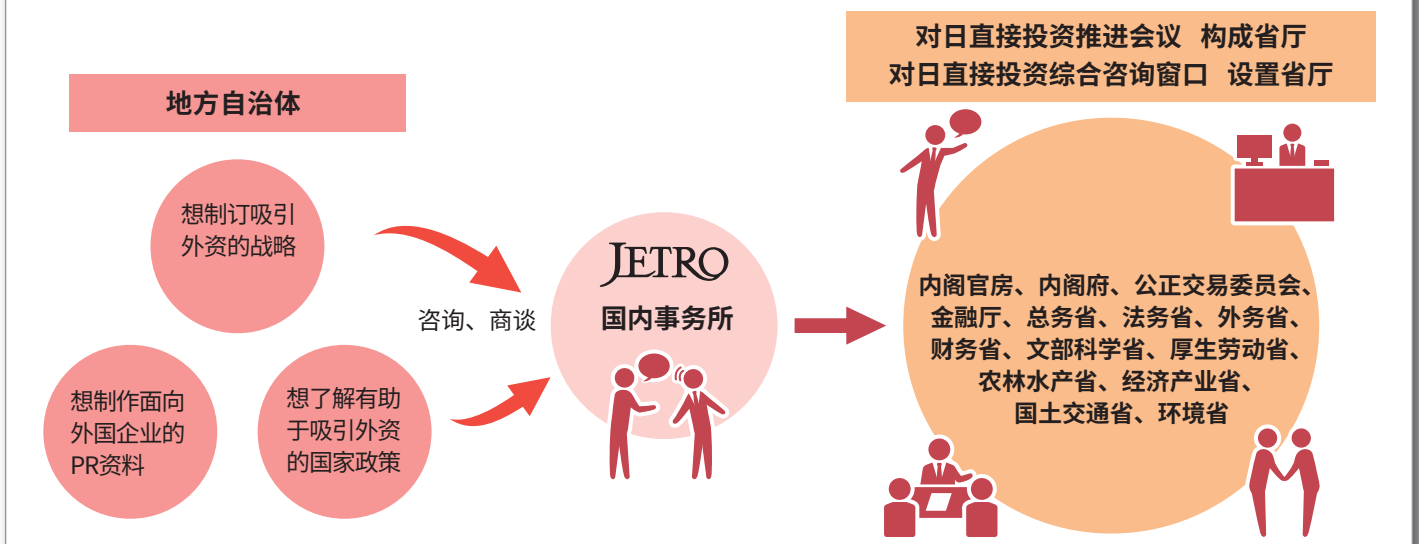
## 9 一站式支持对日直接投资进驻地方的计划

吸引外资进驻地方

2018年5月，JETRO启动了“对日直接投资进驻地方支持计划”。与相关府省厅合作，为那些希望发挥地方的优势来吸引外国企业进驻的地方自治体等提供一站式的支持，使其能够有效地应用与对日招商引资相关的种种措施。针对提出请求的自治体，从其制订招商计划开始，就开始提供支持，接受其咨询，介绍适合当地的外国企业等。

截至2018年10月，已经有24个自治体成为该计划的扶持对象。

图表5-13 对日直接投资进驻地方支持计划



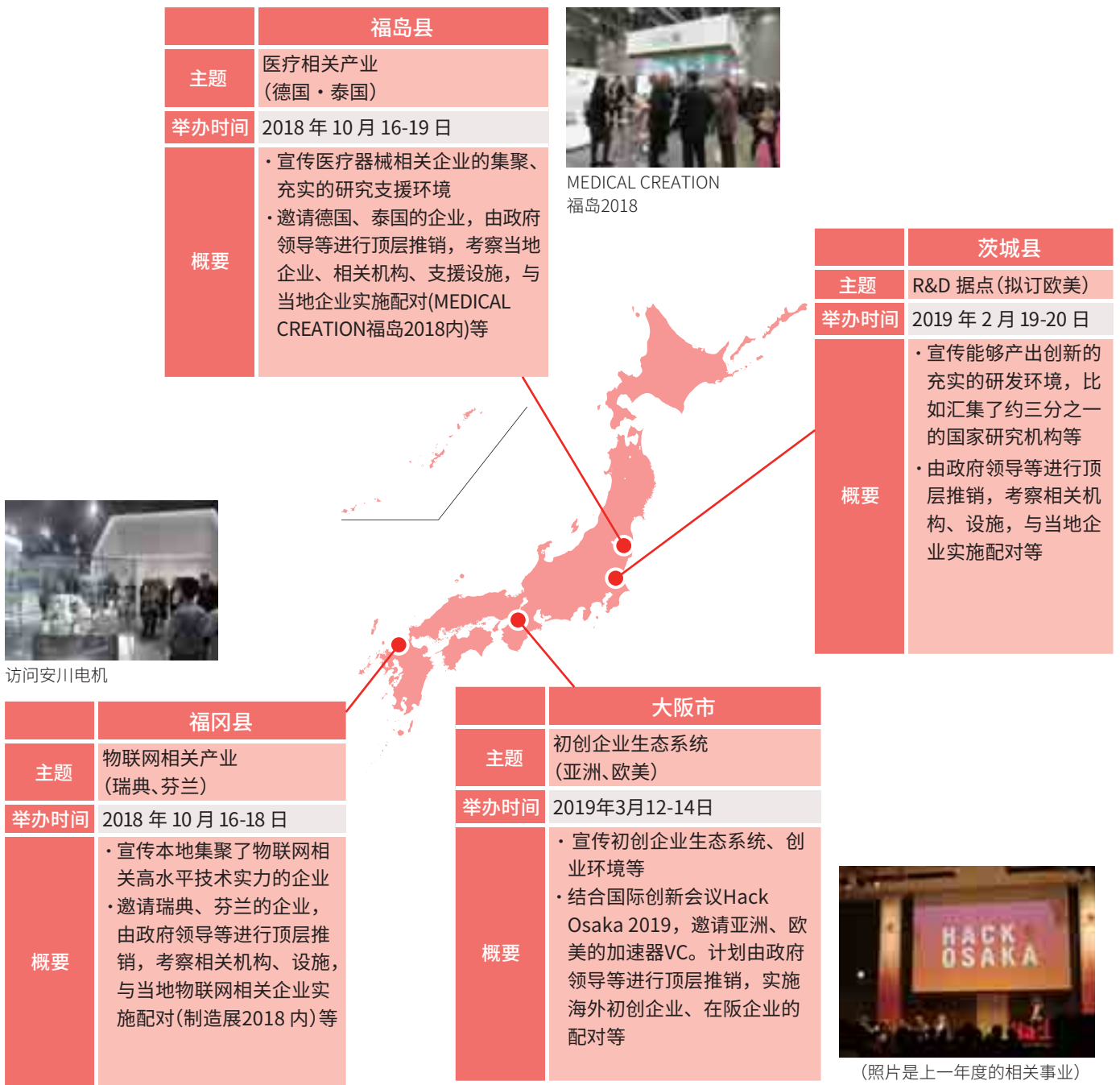
## HIGHLIGHTS

吸引外资进驻地方

### 10 举办对日直接投资进驻地方促进会议(RBC)(首批选定了4个)

2019年的G20峰会及橄榄球世界杯赛、2020年的东京奥运会·残奥会等举办在即，JETRO抓住国际社会密切关注日本的机会，将于2018年到2020年依次举办“对日直接投资进驻地方促进会议(RBC)”。在JETRO和经济产业省的扶持之下，地方自治体将邀请外国企业，组织实地考察，由政府领导进行顶层推销，开展与当地企业的配对活动等，向全世界展示当地富有吸引力的商业环境。通过公开招募，2018年度的首批举办地点选定在福岛县、茨城县、福冈县、大阪市。

图表5-14 RBC2018年度计划举办地



5

11 JETRO 向政府转达企业的要求,成功适用了特例措施——  
利用联合办公空间也能取得居留资格

放宽监管

在这以前,原则上,外国经营者要取得“经营管理”居留资格时,联合办公空间、共享办公室等不符合“确保事务所”的必要条件。但现在,工作方式、办公室形态等日益多样化,外国企业对于放宽事务所必要条件的需求很大。  
在通过外国企业私人顾问制扶持企业的过程中,JETRO 向政府转达了企业的要求,结果,作为特例措施,在 JETRO 扶持的企业当中,满足了一定条件者,即便是在联合办公空间开展业务,也能够取得“经营管理”居留资格了(预计于 2018 年 11 月开始应用)。



12 在项目型“监管沙盒”制度下,增设了面向外国企业的窗口职能

放宽监管

在日本政府于 2018 年 6 月新设的项目型“监管沙盒”制度中,JETRO 成为面向外国/外资企业的咨询窗口。该制度允许企业以项目为单位,就创新性技术和商业模式等的应用可能性展开实证,并将实证过程中获得的数据用于促进监管改革。JETRO 与设置在内阁官房的政府集中式综合窗口合作,促进外国/外资企业利用该制度,从而带动创新产出。

5

图表5-15 项目型“监管沙盒”制度的窗口职能

新技术等实证制度 (项目型“监管沙盒”)

▶ 面向第4次产业革命,验证人工智能、物联网、区块链等创新性技术或商业模式的应用可能性,并将实证获得的数据用于监管制度改革。





## 政府的举措及JETRO对日投资促进活动 16年的变迁

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）



# 对日本经济做出贡献的外资企业

## 通过提高生产效率来解决问题

充分利用物联网、大数据等，致力于解决日本的社会问题



### GE 医疗保健(美国)

将信标传感器安装在工业生产环境中的作业人员、器材、设备上,分析其所取得的数据。从而达到缩减工数、减少生产环节的浪费等目的。

### 亚德诺半导体(美国)

在草莓园的温室里设置能够自动测量环境数据的传感器,进行实时监测。从而实现农业生产的智能化。

## 促进多样化的工作方式

通过新的商业模式及提高生产效率的举措



### Salesforce(美国)

在和歌山县白浜町设立了远程办公基地。交易数量、合同金额均超过了东京的业绩,生产效率显著提高。

### honestbee(新加坡)

通过共享型代购服务,为一些由于抚养孩子、看护家人等原因而不方便外出工作的人群以及学生等提供了灵活就业的机会。

## 促进入境人次的增长

通过开设航线、提供在线服务等方式促进访日外国游客的增加



### 携程日本(中国)

2017 年度共计 735 万中国游客访日观光,其中 50% 的游客选择了该公司的在线旅游服务。

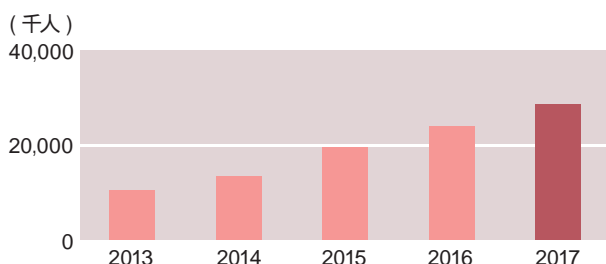
### SCOOT(新加坡)

开设航线前往成田、关西、新千岁

### 春秋航空(中国)

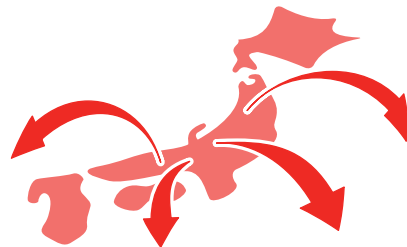
开设航线前往羽田、关西、名古屋等

访日外国人数的变化



## 促进地方产品的出口

外资 EC(电子商务)企业为日本企业开拓海外销售渠道做出显著贡献



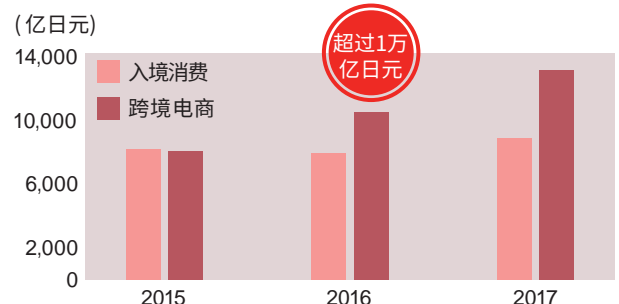
### 唯品会(中国)

在日本设立了采购基地及物流中心。将一些颇具日本地域文化、色彩的小众特色商品销往中国市场,由此盘活日本的地区经济。

### 京东(中国)

在东京都内设立了日本法人,以加强日本产品的采购以及与日企的直销关系。计划将日本的生鲜食品销往中国。

来自中国访日游客的购物总额与中国人通过跨境电商从日本购物的总额对比



## 萌发创新的平台

通过扶持创业企业，为创新产出做贡献



### Plug and Play 日本(美国)

面向初创企业提供扶持计划。目标是帮助初创企业走向世界，同时致力成为吸引海外初创企业进驻日本的基地。

## 刺激地方经济活力

设立制造基地、开发基地等，缓解地方的就业问题



### 镁光科技(美国)

该公司在日本广岛拥有最大的基地，集技术开发、制造、测试等功能于一身。

### 泰瑞达(美国)

由于 2016 年的熊本地震，其位于熊本的制造、研发基地受灾严重，几近瘫痪。尽管如此，在不断转移工作环境的状况下仍砥砺前行。2018 年 1 月，新办公楼竣工。

## 减少二氧化碳排放量，推动 可再生能源的发展

致力于改善日本电力现状、减少二氧化碳排放量



### Ciel et Terre(法国)

在埼玉县桶川市的调节池建设日本首个大规模太阳能发电站的项目中，提供了漂浮基台以及锚固定技术。日本国内实际应用案例已有 90 处之多。

### Hergo Sun Japan(意大利)

在埼玉县秩父市完成了 1MW 规模太阳能发电站的建设，并开始投入运行。这是首个在地方自治体公开招标中中标的外资企业。

## 与日本企业、大学合作， 展开创新产出

强强联合、优势互补，开发新技术、新产品



### NTQ Solution(越南)

与日本企业 ACT 联合开发了一款电脑安全系统。在用户使用时实现智能登录和自动安全退出。

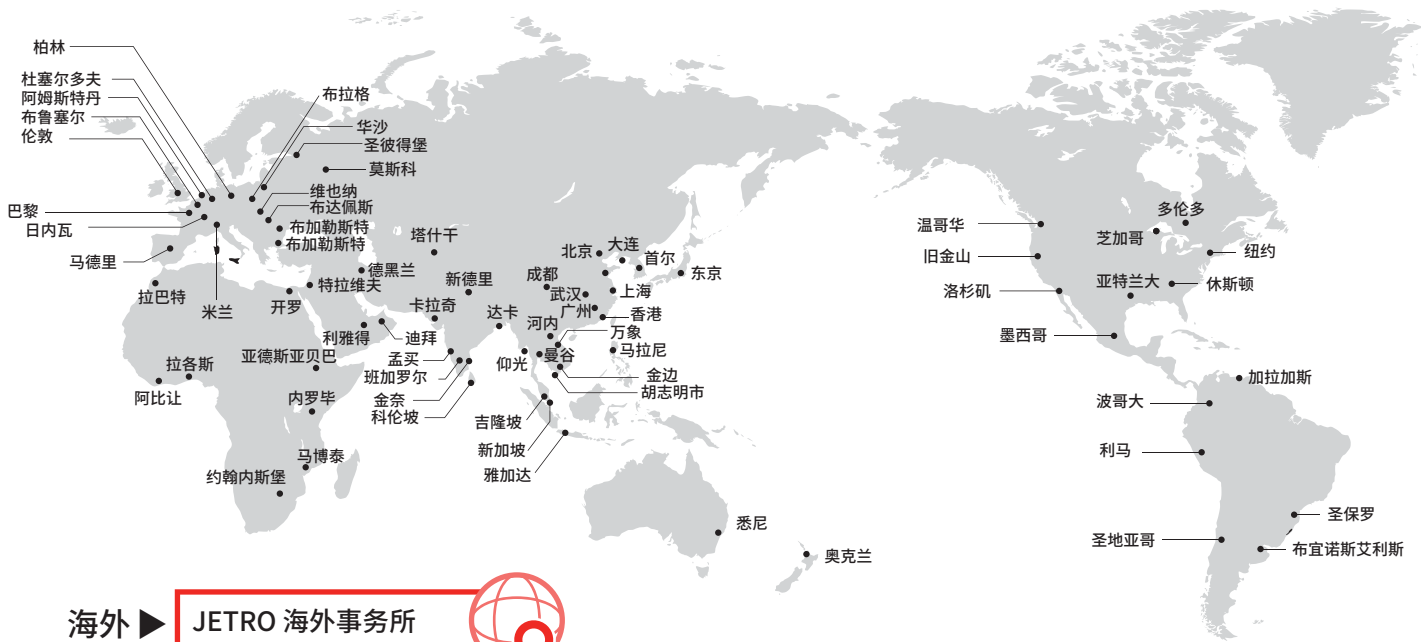
### 西门子(德国)

京都大学利用 iPS 细胞治疗帕金森病的临床试验中，结合了该公司最新影像技术的新监测法进行联合科研。

根据“对日本经济做出贡献的外资企业”“对地方经济做出贡献的外资企业”(JETRO)制作。  
详见：<https://www.jetro.go.jp/invest/reference.html>



# [遍布世界的JETRO网络]



海外 JETRO 海外事务所



国内 JETRO 国内事务所



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: 03-3582-5234

FAX: 03-3505-1990

[www.investjapan.org](http://www.investjapan.org)