



ジェトロ対日投資報告 2019

JETRO Invest Japan Report 2019

はじめに 理事長メッセージ

少子高齢化、人口減少などの経済社会構造上の大きな変化の中で、IoT（モノのインターネット）やAI（人工知能）など、既存の産業や社会の在り方を大きく変えるようなイノベーション創出が期待されている現状において、我が国政府は、海外の優れた人材や技術の誘致を進めています。政府目標は2020年までに対日直接投資残高を35兆円としていますが、2018年末には30.7兆円となり、5年連続で過去最高額を更新しました。目標達成に向け、残高は堅調に推移しています。

対日直接投資誘致をめぐる潮流は近年、量的拡大に加え質的な貢献を求めものへと移り変わりつつあり、「イノベーション創出」や「地域経済の活性化」がキーワードとなっています。デジタルトランスフォーメーションをはじめ、国境を越えてニュービジネスやテクノロジーがグローバルビジネスにおいて大きな比重を占めていく流れの中で、世界のイノベーションの中心としての地位を確かなものにしていくこと、また、これまで東京など一部の大都市に集中してきた対日直接投資の地域への拡大を通して、地域経済の持続的な活性化を図る必要もあります。

グローバルな立地競争の中で日本が選ばれるためには、日本における「ビジネスのしやすさ」が鍵となります。政府は日本が目指すべき社会の姿として、「Society 5.0」（IoTやAIなどを活用し経済発展と社会的課題の解決を両立する人間中心の社会）を提唱していますが、この実現に向け、成長戦略（2019年6月21日閣議決定）で対日投資誘致に資する各種方針を打ち出しています。法人設立手続きのオンライン・ワンストップ化など事業者目線での改革も推し進めており、日本の投資環境は確実に改善しています。

ジェトロは、対日投資誘致の中核機関として、120を超える国内外の事務所ネットワークを活用しながら、外国企業の対日進出および日本での投資拡大をサポートしてきました。2003年に“Invest Japan”のキャンペーンが始まって以降、現在までに19,000件以上のプロジェクトをサポートし、約2,000件を成功に導いています。言語はもとより商慣行や規制など、進出に際して直面する課題に対して、経験豊かな職員が「パーソナル・アドバイザー」として、外国企業に寄り添い、多くのプロジェクトの実現を目指しています。また、2018年度に開始した「地域への対日直接投資サポートプログラム」の下、対日直接投資を通じた地域経済の活性化を重要な柱と位置づけ、誘致に積極的な自治体を政府と一丸となってサポートしてまいります。

本報告書は、外資系企業の活動や日本のビジネス環境に対する見方、政府の関連施策、関連統計、そしてジェトロの活動と、一冊で対日投資を俯瞰できることを目指しています。本報告書が関係の皆様にとって、日本におけるビジネスを検討する上での、あるいは外国企業の対日投資を支援される上での参考になれば幸いです。



独立行政法人 日本貿易振興機構（ジェトロ）

理事長 佐々木 伸彦

CONTENTS

1	対日直接投資の現状	2
1.	2018年以降の対日直接投資の現状	2
(1)	対日直接投資フロー：2年連続で2兆円越の流入超過に	2
①	全体の動向	2
②	地域・国、業種別の動向	2
(2)	対日直接投資残高：初の30兆円の大台に	2
①	全体の動向	2
②	地域・国、業種別の動向	4
2.	対日投資の最近のトレンド	4
(1)	イノベーションをとおして、地域・日本の課題をビジネスチャンスに	5
(2)	外資によるエコシステム形成は多様化へ	7
2	ビジネス環境改善に向けた取り組み	10
1.	Society5.0実現に向けたイノベーション・エコシステムの構築	10
2.	プロジェクト型「規制のサンドボックス制度」の活用	10
3.	地域への対日直接投資拡大に向けた取り組み	11
4.	スマート公共サービス： 世界で一番企業が活動しやすい国の実現に向けた動き	11
5.	外国人材の活躍推進	11
6.	日本が参加する「メガFTA」が進展	12
3	外資系企業による日本のビジネス環境の見方	14
1.	大学・研究機関、日本企業とのオープンイノベーションに前向き、 「技術力・研究開発力の高さ」に期待	16
2.	追加投資・拡張先候補地の7割が東京以外	18
3.	魅力の1位は「日本市場」、安定した巨大市場に注目	20
4.	ビジネス展開上の課題は「人材確保の難しさ」	21
5.	日本のビジネス環境は改善方向に	23
4	ジェトロの対日投資促進事業	24
1.	活動実績（誘致実績）：累計成功件数が2,000件を突破	24
2.	ジェトロの対日投資促進事業： イノベーション創出と地域への投資拡大の支援に注力	26
(1)	外国企業によるイノベーションの創出に向けて	27
(2)	地域への対日直接投資サポートの強化	29
(3)	ジェトロによる一貫した支援	31

1 対日直接投資の現状

2018年の対日直接投資は、フロー（ネット）が前年に続き2兆円台に達し、残高は初めて30兆円を超えた。従来、観光関連施設などの大型投資案件が注目を集めた一方、近年では新技術や新サービスの導入をとおした外資系企業によるイノベーション創出に期待が寄せられる。日本で研究開発やスタートアップ支援に取り組む外資系企業は、日本の国内各地へイノベーション創出の場を広げている。スタートアップを含む外資系企業の中には、日本企業との協業に取り組み、課題解決をとおしたビジネス展開を進める事例がみられる。

1. 2018年以降の対日直接投資の現状

2018年の対日直接投資フローは2016年に次いで2番目に多く、2兆円を超えた。地域別にみると、欧州からの投資が前年比30%超となった。2018年末の対日直接投資残高は初めて30兆円を超えた。地域別では、欧州が49.5%と約半分を占める。2019年第二四半期までの残高（推計値）は33兆円に増加しており、政府目標である2020年の対日直接投資残高35兆円に近づいた。

(1) 対日直接投資フロー： 2年連続で2兆円超の流入超過に

①全体の動向

2018年の対日直接投資フロー（国際収支ベース、ネット）は前年比24.5%増の2.9兆円であった（図表1-1）。比較可能な1996年以降で、2016年に次いで2番目に大きな規模であり、前年に続き2兆円を超えた。資本の形態別では、株式資本が5,459億円（前年比61.9%増）、収益の再投資が1.6兆円（同2.5%増）、負債性資本が7,551億円（同71.8%増）であった¹。

②地域・国、業種別の動向

2018年の対日直接投資フローを地域別にみると、欧州は前年比30.4%増の8,049億円であった。英国は2017年に大幅な引き揚げ超過（△4,003億円）を記録したが、2018年は4,876億円の流入超過に転じ、投資額は欧州のうち国別で最大で、全体でも米国に次いで2番目に大きかった。同国からのフローを業種別にみると、電気機械器具の投資が2倍以上増加している。

北米からの対日直接投資は6,681億円と2年連続で減少したものの、その減少幅（前年比4.0%）は2017年（同7.3%）から縮小した。米国は6,619億円で前年から5.7%減となったが、国別では引き続き最大の投資元国となった。

アジアは前年比11.9%減の5,522億円であった。投資フローの

減少には、前年まで大幅な流入超過が続いていたシンガポールが引き揚げ超過に転じた影響が大きい。他方、タイからの投資が1,000億円を超え存在感を示した。北東アジア（中国、香港、台湾、韓国）はすべての国・地域で流入超過となった。

2018年から2019年上半期の主な対日M&A案件をみると、金額ベースでは、米国のペインキャピタルや韓国のSKハイニックスなどによる東芝メモリの買収が2兆円を超え、最大となった（図表1-2）。

(2) 対日直接投資残高：初の30兆円の大台に

①全体の動向

2018年末の対日直接投資残高は前年末から1.8兆円増の30.7兆円となった（図表1-3）。5年連続で過去最高を更新し、初めて

図表1-1 地域別対日直接投資フロー（ネット）の推移

（単位：億円）

	2016年	2017年	2018年	2019年 1-8月(P)
アジア	9,496	6,268	5,522	4,854
中国	△111	1,101	886	987
香港	1,614	△379	864	1,310
台湾	2,585	952	435	495
韓国	666	1,272	2,158	515
ASEAN	4,752	3,314	1,169	1,544
シンガポール	4,039	3,588	△327	801
タイ	712	△501	1,318	503
北米	7,506	6,959	6,681	6,311
米国	7,477	7,016	6,619	5,802
中南米	1,709	3,129	4,782	3,553
大洋州	869	274	2,104	1,042
欧州	25,076	6,172	8,049	13,284
EU	24,114	4,569	7,368	12,681
世界	44,915	22,963	28,590	29,811

〔注〕①△は引揚超過を示す。②2019年の値は速報値。
〔出所〕「国際収支統計」（財務省、日本銀行）から作成

¹ 「株式資本」は外国企業による議決権ベースで10%以上の株式取得や、支店の出資持ち分およびその他の資本拠出金を計上。「収益の再投資」は外国企業が出資する日本企業や在日子会社の未配分収益のうち、外国企業の出資比率に応じた取り分を計上。「負債性資本」は親子企業間の資金貸借や債券の取得処分などを計上。

30兆円を超えた。対日直接投資残高の国内総生産（GDP）（名目）に対する比率は5.6%に拡大した。

残高を資本の形態別に見ると、株式資本が16.5兆円、収益の再投資が7.3兆円、負債性資本が6.9兆円である。

財務省によれば、2017年末から2018年末の残高の増減要因は、

2018年の取引フロー（国際収支ベースの対日直接投資額に相当）により2.9兆円増加した一方、為替相場の変動により1,080億円、その他調整²により9,670億円それぞれ減少した。

2019年第一四半期および第二四半期の推計値をみると、2019年6月までの対日投資残高は33.0兆円に増加している。

図表 1-2 2018年以降の主な対日 M&A の案件

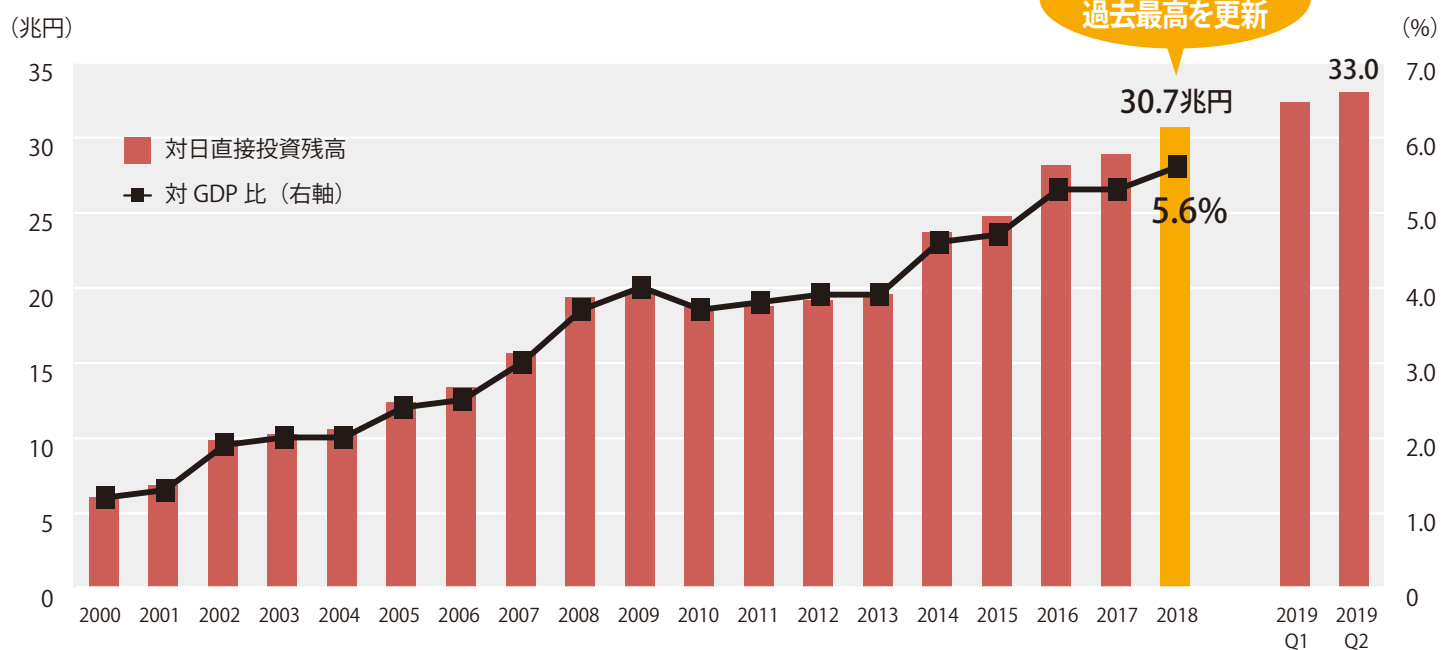
実施年月 (完了ベース)	被買収企業	業種	買収企業			金額 (億円)	
			国籍	業種			
2018年	6月	東芝メモリ	電気・電子機器	ベインキャピタル（米）、SK ハイニックス（韓）ほか	-	投資家グループ	20,003
	4月	タカタ	輸送機器	ジョイソン・エレクトロニクス	中国	輸送機器	1,750
	3月	アサツーディ・ケイ	広告代理業	ベインキャピタル	米国	投資会社	1,523
2019年	4月	シーズ・ホールディングス	化粧品	ジョンソン・エンド・ジョンソン	米国	ヘルスケア	1,496
	3月	クラリオン	電気・電子機器	フォルシア	フランス	輸送機器	1,409
	6月	ゴディバ(アジア太平洋事業)	食品	MBK パートナーズ	韓国	投資会社	1,109
	1月	ESR が所有する物流拠点6箇所	不動産	アクサ（仏）ほか	-	投資家グループ	1,087
	3月	パイオニア	電気・電子機器	ベアリング・プライベート・エクイティ・アジア	香港	投資会社	1,020

〔注〕①各年で取引金額が1,000億円以上の案件を、1回の取引金額順に掲載。ただし、パイオニアの案件は、同月に発生した2回の取引の合計金額を採用した。

②買収企業名は最終的な買収企業（企業グループ含む）。

〔出所〕トムソン・ロイター（2019年10月31日時点）から作成

図表 1-3 対日直接投資残高の推移と対 GDP（名目）比（IMF 国際収支マニュアル第6版（BPM6）基準）



〔注〕2018年までの数値は確定値。2019年第一四半期および第二四半期の数値は推計値。

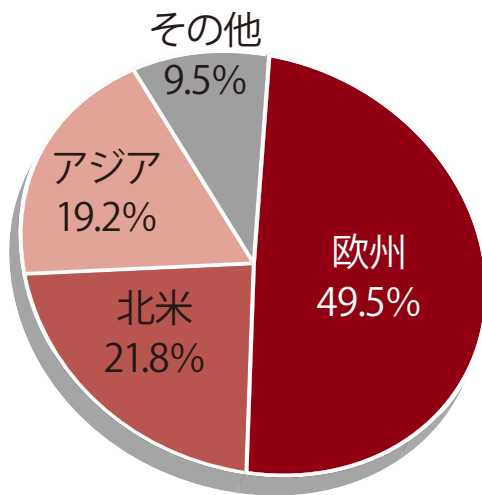
〔出所〕「本邦対外資産負債残高」（財務省、日本銀行）、「国民総生産」（内閣府）から作成

² 「その他調整」は、株価や債券価格などの変動に伴う増減やフロー統計（国際収支統計）と残高統計の作成方法の相違による増減などを反映している。

②地域・国、業種別の動向

対日直接投資残高を地域別で見ると、欧州は前年末から7,791億円増の15.2兆円で残高全体の約半分を占める（図表 1-4）。欧州は製造業の割合が高く、輸送機械器具、電気機械器具、化学・医薬の3業種が残高の6割以上を占める。しかし、欧州で3番目に大きな残高を保有する英国は例外で、金融・保険業の割合が高く、非製造業が7割近くにのぼる。

図表 1-4 地域別対日直接投資残高の割合（2018 年末時点）



〔出所〕「本邦対外資産負債残高」（財務省、日本銀行）から作成

北米の残高は前年末から2,028億円減の6.7兆円で2年連続の減少となったが、6兆円台を維持した。北米の残高の8割以上を占める非製造業のうち、金融・保険業や卸売・小売業などが減少する一方、通信業は堅調な伸びが続いている。米国の残高は6.5兆円で、引き続き国別で最大であった（図表 1-5）。

アジアの残高は前年末から5,482億円増の5.9兆円となった。国・地域別ではインドネシアを除くすべての国・地域³の残高が増加した。香港は2017年末に残高が1兆円を下回ったが、2018年末に残高が再びその水準に戻った。アジアは非製造業の割合が8割以上と高い。特に、金融・保険業（全体の約35%）、サービス業（同約10%）などの業種の残高が多い。

2. 対日投資の最近のトレンド

昨今、地域や日本の社会課題に着目し、イノベーションをとおして日本でビジネス機会を創出する外資系企業がみられる。ジェトロが在日外資系企業を対象に行ったアンケート調査によると、約2割の企業が日本市場の魅力として「課題先進国であり、イノベーション創出によるビジネス機会がある」を挙げた（詳細は第3章）。大手外資系企業のみならず、海外スタートアップの進出もみられ、日本の様々な地域で多様な外資系企業がビジネスを展開する。

図表 1-5 国・地域別対日直接投資残高（2018 年末時点） 上位 10 国・地域と上位 10 業種

〈国・地域別〉

順位	国・地域	残高（億円）	構成比（%）
1	米国	65,294	21.3
2	オランダ	46,255	15.1
3	フランス	37,614	12.2
4	シンガポール	26,376	8.6
5	英国	26,056	8.5
6	ケイマン諸島	16,734	5.4
7	スイス	14,582	4.7
8	ドイツ	10,945	3.6
9	香港	10,122	3.3
10	ルクセンブルク	8,369	2.7

〔出所〕「本邦対外資産負債残高」（財務省、日本銀行）から作成

〈業種別〉

順位	業種	残高（億円）	構成比（%）
1	金融・保険業	76,933	33.9
2	電気機械器具	37,434	16.5
3	輸送機械器具	34,558	15.2
4	化学・医薬	16,241	7.2
5	サービス業	12,578	5.5
6	通信業	6,660	2.9
7	一般機械器具	5,956	2.6
8	不動産業	5,500	2.4
9	運輸業	4,378	1.9
10	ガラス・土石	3,579	1.6

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

〔出所〕「本邦対外資産負債残高」（財務省、日本銀行）から作成

³ 財務省および日本銀行が地域別の国際収支統計において個別に数値を公表しているアジア 11 国・地域（中国、香港、台湾、韓国、シンガポール、タイ、インドネシア、マレーシア、フィリピン、ベトナム、インド）での比較。

(1) イノベーションをとおして、 地域・日本の課題をビジネスチャンスに

i) 地域の課題が大手外資系企業のビジネス拡大のきっかけに

様々な外資系企業が、日本の各地域の課題や特徴に研究開発や新たな技術・サービス実証の機会を見出し、拠点設立などをとおしてイノベーション創出に積極的な地元企業・団体との連携を図っている（図表 1-6）。

事例① 福島県会津若松市：実証実験の場として外資系企業が集積

福島県会津若松市には、課題解決型のビジネスを展開する企業が集積する。同市は東日本大震災からの復興の過程で、外資系総合コンサルティング会社のアクセンチュアおよび会津大学（1993年に日本初のコンピュータ専門大学として設立）と連携し、IT技術で行政の効率化や市民生活の利便性向上を図る「スマートシティ」の取り組みを続けてきた。また、会津若松市は2019年4月に、スマートシティに関連する実証実験を行うICT（情報通信技術）企業の集積拠点として、集合オフィス施設である「スマートシティ AiCT」を設立し、企業の進出を後押しする。同オフィスには、開設時点で国内外17社が入居を表明している。

会津若松市にはビジネス実証に適した環境が整っており、外資系を含む進出企業にとって魅力的な場となっている。アクセンチュア・イノベーションセンター福島の中村彰二郎センター長は、人口減少が進む中で、同市に市街地と過疎地が混在し、社会実証実験を展開するのに適した地域が形成されていると話す。また、同市は市民データのオープン化を積極的に進めており、同市ではこれまでに、様々な企業と連携し、30件以上の実証実験が行われ、そのうち約20件のプロジェクトが実用化に至った。例えば、市民向け地域情報

ポータルサイトを活用した除雪車の位置情報の提供や、母子健康手帳の電子化により予防接種予約などの通知を行う仕組みを構築した。2019年度には農業支援ドローンやオンライン診療の実証が行われる計画がある。

実証の場として魅力を増した同市には、外資系の大手IT企業が進出し始めている。上記スマートシティ AiCT 入居企業では、SAP ジャパンや日本マイクロソフトなどが実証事業を行う予定である。中村氏は「日本が抱える社会課題は、地方でこそ喫緊の対応が求められるし、課題の現場に拠点を構えるからこそ具体的な実証実験を行える」と、地域への企業進出の意義を見出す。工場誘致などの旧来型の地方創生から脱却し、高付加価値産業の振興を目指す同市の取り組みは、地域課題に根差したイノベーション創出の新たなモデルとなっている。



図表 1-6 地域の課題×外資系企業の取り組み

場所	課題	進出外資系企業	特徴	主な取り組み・ビジネス展開
福島県会津若松市	震災復興 過疎化	アクセンチュア SAP ジャパン 日本マイクロソフト など	実証実験に適した環境 (市街地と過疎地が混在) (市民情報をオープン データ化)	<ul style="list-style-type: none"> 震災復興の過程で「スマートシティ」構想を開始した。2019年4月には集合オフィス施設「スマートシティ AiCT」を設立。 これまでに30件以上の実証実験が行われ、そのうち約20件が実用化。
宮城県仙台市	少子高齢化 医療従事者の不足 医療費の高騰	フィリップス・ジャパン など	医療関連の研究開発	<ul style="list-style-type: none"> フィリップス・ジャパンが日本初の研究開発拠点「Co-Creation Center」を設立。異業種との連携を目標としており、既に60以上の企業・団体とヘルステック分野におけるパートナーシップを締結。

〔出所〕ジェットロによるヒアリング、関連報道などから作成

事例② 宮城県仙台市：

外資系企業と地元企業・団体が課題解決に向けた連携へ

フィリップス・ジャパンは2019年5月に、同社として日本初のイノベーション研究開発拠点となる「Co-Creation Center」を宮城県仙台市に設立した。フィリップスは世界規模でヘルスケア事業会社への変革を加速させており、Co-Creation Centerは日本におけるヘルステック分野のイノベーションハブの機能を担う。同拠点は、3DプリンターやAR（拡張現実）技術を用いて大型医療機器の配置をシミュレーションできる施設などを備え、試作品の迅速な作成や最先端技術の活用を可能とする。Co-Creation Centerの設立前の2018年には東北大学病院内に共同研究拠点を設けており、同地での研究開発に力を入れてきた。フィリップス・ジャパンの堤浩幸社長は東北に拠点を設けたことについて、「少子高齢化や医療従事者の不足、医療費の高騰など、同地域が抱える課題は日本中でも特に深刻だ。しかし、社会の変革を前向きにリードできる地域でもある」と説明する。

Co-Creation Centerは「異業種が集う場」をコンセプトに掲げる。現場のニーズや課題を起点とした医療サービスを創出するために、東北大学のほかにも企業や自治体との連携を加速させたいという考えを持つ。同社は既に60以上の企業・団体とヘルステック分野におけるパートナーシップを締結しており、Co-Creation Centerでの取り組みを核に、パートナーシップを結ぶ企業・団体を100に伸ばすことを目指す。

ii) 外資系スタートアップと日本企業が連携し、

課題解決をとおしてビジネスを展開

海外から日本に進出するスタートアップの中には、オープンイノベーションに前向きな日本企業との提携などをとおして、新たな技術やビジネスモデルを日本に導入する企業がみられ始めた（図表1-7）。

図表 1-7 日本の課題×外資系スタートアップの取り組み

外資系企業	事業内容	課題	連携先企業・団体	日本での主な取り組み・ビジネス展開
スタンダード・コグニション	小売店舗の会計レジを不要とする決済システムの提供	人手不足	PALTAC	宮城県内のドラッグストアにて実証実験開始予定。
ワン・コンサーン	AIを活用した自然災害の被害予測システム開発	防災・減災	損害保険ジャパン日本興亜およびウェザーニューズ	熊本市で、AIを活用した防災・減災システムの実証実験開始。2019年9月以降順次、洪水や地震の被害予測システムの試験運用を開始予定。
ストリートスクーター	電気自動車（EV）製造	働き方改革 人手不足 環境負荷低減	ヤマト運輸	日本初の宅配用小型EVトラックを共同開発。ヤマト運輸は2019年度中に500台導入することを発表。
ウィンド・モビリティ	シェア電動スクーターのサービス提供	公共交通機関と目的地間のラストワンマイル	埼玉高速鉄道	さいたま市および川口市においてシェア電動スクーターのサービス提供。

〔出所〕ジェットロによるヒアリング、関連報道などから作成

事例①：小売業における人手不足

日本の小売市場は世界でも有数の規模である一方、近年、人手不足が深刻な課題とされている。この課題に着目し、日本でのビジネス展開を開始したのが2017年に米国で設立されたスタンダード・コグニションだ。2018年6月に日本法人を設立した同社は、会計レジを不要とする決済システムを小売店舗向けに提供する。人工知能（AI）を活用する同社のシステムは、天井に設置されたカメラにより買い物客が手にとった商品の情報を認証する。商品へのタグ付けなどが不要であるため、小売店にとって導入時の負担が少ない。また、システムを通じて得られたデータはCRM（顧客関係管理）に活用することができる。他方、顔認証技術を使わないため、既存の技術よりプライバシー保護に優れている。

同社は2018年9月に、米国サンフランシスコに最初の実証店舗を開設しており、本国外初の導入を日本を目指していた。日本では化粧品・日用品・医薬品卸大手のPALTACが国内で初めて同社のシステムの採用を決定し、宮城県内のドラッグストアで実証実験を開始することを発表した。同社のCOOは2020年までに国内での導入を3,000店舗に増やしたいとしており、今後の同社のビジネス展開が注目される。また、米国などで既に注目を集める「リテールテック（小売とテクノロジーの融合）」の広がりにより、日本の小売業界の生産性向上への寄与が期待される。

事例②：防災・減災

2015年創業の米ワン・コンサーンは、AIを活用して自然災害の被害予測システムを開発するスタートアップである。同社のシステムでは、あらかじめ自然環境やインフラに関するデータをAIに習得させ、災害発生時の被害のシミュレーションを行う。この情報は、民間企業による特定地域における事業継続計画の策定や、自治体による防災計画の見直しに役立てられるほか、災害時には正確な被害状況把握を可能とする。同システムはすでに米国シアトルやロサン

ゼルスなどで実用化されている。

同社は2019年3月に損害保険ジャパン日本興亜およびウェザーニューズと業務提携を結び、熊本市でAIを活用した防災・減災システムの実証実験を始めた。熊本市では同年9月以降、順次、洪水や地震の被害予測システムの試験運用を始める予定だという。

海外からのプレイヤーの参入が日本企業のオープンイノベーションや起業家の成長を加速させ、そこで生まれた新たなビジネスが日本の社会課題の解決に結びつく例が今後も増えていくだろう。

(2) 外資によるエコシステム形成は多様化へ

日本でスタートアップの成長やイノベーション創出のためのエコシステム形成の機運が高まるなか、日本のエコシステム形成に参画する外資系企業の活躍がみられる。各地域の特徴を活かしたスタートアップ関連のプログラムに加え、外資系企業によるオープンイノベーションのためのプログラムや、コーポレート・ベンチャー・キャピタル(CVC)⁴設立による投資が進む。

i) 外資系アクセラレーターが地域のエコシステムを形成

スタートアップの支援を通じてイノベーション創出を図る外資系アクセラレーター⁵が相次いで日本の各地域へと活動の場を広げている(図表1-8)。レインメーカーイノベーションやプラグアンドプレイは、進出した各都市に集積する企業や大学・研究機関の特徴などを活かしながら、国内外のスタートアップおよび既存企業をサポートする。

事例①：レインメーカーイノベーション

国際的なイノベーションサービスのプロバイダーであるレインメーカーイノベーションは、2019年3月に大阪市に進出した。

同社は世界中で55以上のプログラムを実施している。同年6月には、阪急電鉄やJR西日本イノベーションズなどのパートナー企業とともに、同社が世界21都市で展開するスタートアップ支援プログラム「Startupbootcamp」を日本で初めて開催した。同プログラムの特長は、開催都市ごとに特定の産業クラスターを設定し、その分野で有望なスタートアップを世界中から募ることだ。大阪市では「Smart City & Living(次世代都市と未来の暮らし)」をテーマに、豪州や香港、イスラエルなどから参加スタートアップを選定した。

プログラムは、参加スタートアップとパートナー企業の共同実証実験などをおとした協業支援に主眼を置く。特に、大企業との協業により、スタートアップが目指すイノベーション実現の確実性を高めることを重視する。大阪では同プログラムを3年間継続し、計30社の国内外スタートアップを支援する計画である。同社日本代表のジョシュア・フラネリー氏は「大阪は『市場規模』と『(東京と比較したときの)コストの低さ』を併せ持つ」と、スタートアップがビジネスを拡大させる都市として、大阪の優位性に期待を示す。

事例②：プラグアンドプレイ

米プラグアンドプレイは2019年7月、京都市に国内2番目の拠点を設立した。同社は2017年に東京に進出して以降、日本においてIoTやフィンテック、モビリティなどの分野で国内外スタートアップを支援してきた。京都では製造業およびライフサイエンス産業の集積に着目し、「ハードテック/ヘルスケア」分野に特化した支援プログラムの展開を予定する。同社は京都でプログラムを展開する利点として、同地に立地する大学を中心とした起業環境をあげる。京都市とはグローバル・スタートアップ・エコシステム形成に関する連携協定を締結しており、今回のプログラムも行政および経済団体が集まる「京都経済センター」などを拠点に実施する。

図表 1-8 外資系アクセラレーターの進出事例

外資系企業	進出先	進出先の利点	該当アクセラレータープログラムの特徴
レインメーカーイノベーション	大阪府 大阪市	市場規模 コストの低さ (東京との比較)	世界21都市でスタートアップ支援プログラム「Startupbootcamp」を開催。開催都市ごとに特定の産業を設定し、その分野で有望なスタートアップを世界中から募る。大阪市では「Smart City & Living(次世代都市と未来の暮らし)」をテーマとする。
プラグアンドプレイ	京都府 京都市	同市に立地する大学を中心とした起業環境	2017年に日本進出以降、様々な分野のスタートアップを支援。京都市では、「ハードテック/ヘルスケア」分野に特化した支援を行う。
インパクトテック	東京都	-	テクノロジーを用いて社会課題に取り組むスタートアップに特化して支援を行う。支援事業にはロボット・電気自動車用のワイヤレス充電サービス、子供を持つ親向けのオンライン医療相談サービスなどが含まれる。

(出所) ジェトロによるヒアリング、関連報道などから作成

⁴ 事業会社が社外のスタートアップなどに投資する目的で設立するベンチャーキャピタル。

⁵ スタートアップの事業を成長・加速させるために必要な資金投資やサポートを行う企業・機関。

ii) 外資系事業会社によるオープンイノベーションプログラムやCVCと国内スタートアップの協業

アクセラレーターを本業とする企業に加え、従来の事業会社も、自社独自のオープンイノベーションプログラムやCVCなどをおして日本のスタートアップとの協業を図る（図表 1-9）。ジャパンベンチャーリサーチによると、外資系VCによる日本のスタートアップへの投資額は増加しており、VC投資額全体に占める割合は2012年の約5%から2018年に約12%へと拡大した。

事例①：バイエル薬品

ドイツ製薬大手**バイエル**の日本法人**バイエル薬品**は2018年11月、オープンイノベーションプログラム「G4A Tokyo Dealmaker 2018」を実施した。同社の提示するデジタルヘルス分野の課題に対して、スタートアップなどから解決策を募集した。その結果、医薬品製造工程の生産性向上などの分野で12社との協業に至った。また、同社は2019年2月に神戸市および神戸医療産業都市推進機構とスタートアップ・エコシステム形成に向けた連携協定を締結。同社が2018年6月に神戸市に開設したインキュベーション施設「CoLaborator Kobe」への企業誘致やバイエルグループの海外拠点などを活用した企業の海外展開などで協力することを発表している。

事例②：シスコシステムズ

米ネットワーク機器開発大手**シスコシステムズ**は2019年4月、宇宙関連分野のスタートアップなどとのオープンイノベーションに取り組む拠点「Cisco Innovation Hub」を東京都に設立した。宇宙航空研究開発機構（JAXA）などとともに、スタートアップや大学などの研究機関を対象に衛星データを活用した新規事業コンテストを開催し、宇宙関連の新製品やサービス開発を図る。

事例③：セールスフォース・ドットコム

外資系CVCでは、顧客情報管理ソフトを手がける米**セールスフォース・ドットコム**のCVCである**セールスフォース・ベンチャーズ**が2018年12月、日本のスタートアップ向けに1億ドル（約110億円）のファンド「Japan Trailblazer Fund」を設立した。既に40社以上の国内スタートアップへの投資実績を持つ同社は、今回のファンドをおし、自社のクラウドサービス事業と相乗効果を発揮できるソフトウェア開発などのスタートアップに対し販路開拓や海外展開などの支援を提供する。

図表 1-9 外資系オープンイノベーションプログラム・CVCなどの進出事例

オープンイノベーションプログラム・CVC	出資元外資系企業	主な取り組み・投資
G4A Tokyo Dealmaker CoLaborator Kobe	バイエル薬品	・2018年11月に「G4A Tokyo Dealmaker 2018」を実施し、医薬品製造工程の生産性向上などの分野で12社と協業。 ・2018年に、神戸市などと、同市に開設されたインキュベーション施設「CoLaborator Kobe」への企業誘致や、企業の海外展開などで協力することを発表。
Philips HealthWorks	フィリップス	・世界規模で実施するアクセラレーションプログラム「Philips HealthWorks」参加企業に対し、オランダやインドにあるフィリップスのイノベーション拠点で、3カ月間にわたり同社社員によるメンタリングや実験の場などを提供。
サムスンベンチャー・ インベストメントコーポレーション	サムスングループ	・2018年6月に、暗視カメラなど電子機器のシステム開発を行うつくば市産業技術総合研究所発のスタートアップに出資。
Cisco Innovation Hub	シスコシステムズ	・宇宙関連分野のスタートアップとのオープンイノベーションに取り組む拠点「Cisco Innovation Hub」を東京都に設立。 ・JAXA などとともに、スタートアップや大学などの研究機関を対象に衛星データを活用した新規事業コンテストを開催し、宇宙関連の新製品やサービス開発を図る。
Google for Startups Campus	アルファベット	・アジアでは韓国ソウルに次ぐ2番目のスタートアップ支援拠点「Google for Startups Campus」を2019年内に東京都に開設を発表。
Japan Trailblazer Fund	セールスフォース・ ドットコム	・日本のスタートアップ向けの1億ドル（約110億円）のファンド。 ・自社のクラウドサービス事業と相乗効果を発揮できるソフトウェア開発などのスタートアップに対し販路開拓や海外展開などの支援を行う。

〔出所〕 ジェトロによるヒアリング、関連報道などから作成

COLUMN

拡大する越境 EC が、インバウンドと投資誘致をつなぐ

2018年の訪日客は3,119万人と過去最高を更新した。『ジェットロ対日投資報告2017』では、訪日経験者を中心とした海外からの日本製品へのニーズの高まりに伴い、越境EC（電子商取引）分野で中国などの外資系企業が相次いで日本に進出していることを紹介した。その後も越境EC市場は堅調に拡大し、中国による日本からの越境EC購入額は2018年に1.5兆円を超えた。新たな企業の進出は続いており、特に、日本企業から商品を直接購入するために、日本に調達拠点を構える企業が目立ち始めた（図表1-10）。

ジェットロでも、日本商品の海外ECサイトを通じた販売促進を目的とする「ジャパン・モール」事業を2018年度から実施している。2018年度にはASEANを中心に7つの海外ECサイトと連携し、約150社の商品が採択、販売された。

外資系ECサイトをとおした海外販売は、日本や各地域のインバウンド事業と投資誘致事業をつなぐ可能性を持っており、化粧

品業界では既にその動きがみられる。観光庁の調査によると、増加する中国人観光客の79.5%が訪日の際の土産品として「化粧品・香水」を購入している。また、ジェットロによる中国の消費者へのアンケート調査によると、越境ECで日本の商品を購入する理由の一つとして、「日本に旅行をしたときに購入して気に入った製品だから」という回答が一定数を占めた。越境ECにおける日本の化粧品販売は注目を集めており、日本での増産も報道されている。2018年だけを見ても、外資系企業ではP&Gやユニリーバ、国内企業では資生堂などが国内外の需要増を受けて、国内生産設備への増資を決めたという。インバウンド事業による訪日客の増加は、海外ECサイトを通じた日本や各地域の製品の海外販売、ひいては当該製品の生産能力向上のための国内各地への投資につながる可能性があり、今後はより包括的な戦略策定が求められる。

図表 1-10 主な外資系 EC 企業の日本での動向

企業	国・地域	活動内容
網易環球購（HQG）	中国	大手越境 EC プラットフォーム「考拉海購（Kaola）」を運営。化粧品、ベビー用品、生活用品を中心に日本製商品が Kaola 上で売上首位を占めており、さらなる日本製品の調達を目的とし、2018年4月に東京都に拠点を設け、日本での事業を展開。
宿迁市百宝信息科技（パイバオ・ニュー・メディア）		中国江蘇省宿迁に本社を置く2016年設立のEコマース会社。日本の代理店を通じて中国市場向けに日本の乳幼児向け商品を調達してきた。中国での販売拡大に向けて日本での仕入れを強化するため、2019年2月に大阪府八尾市に日本法人を設立。
洋葱（オニオン）グループ		越境 EC 専門サイトを運営。ソーシャルバイヤーと呼ぶ個人個人と契約し、SNS やイベント経由で商品を販売するビジネスモデルを持つ。日本からの仕入れ体制を強化するため、2019年4月に日本法人を設立。
アリババ集団		2018年1月に全国農業協同組合連合会（JA 全農）と日本産米の中国への販売で提携。同社の直営サイトでの日本産米の取り扱いが初めて。
任開數位媒體行銷股份（Citiesocial）	台湾	2019年7月に、クラウドファンディングを運営する日本のマクアケと業務提携。マクアケをとおしてクラウドファンディングを実施して目標支援金額を調達した日本の事業者の製品を、同社の EC プラットフォームに紹介。台湾、香港、マレーシア、シンガポールの最大4カ所への販促支援を行う。

〔出所〕 関連報道などから作成

2 ビジネス環境改善に向けた取り組み

Society 5.0とは、サイバー（仮想）空間と現実空間を高度に融合させることで経済発展と社会的課題の解決を両立する人間中心の社会（Society）を指す。第4次産業革命が国内で進展する中、狩猟社会（Society 1.0）、農耕社会（Society 2.0）、工業社会（Society 3.0）、情報社会（Society 4.0）に続き、政府が提唱する、今後日本が目指すべき社会の姿である。

Society 5.0の実現に向け、政府の対日直接投資推進会議¹は2019年4月、「地域への対日直接投資 集中強化・促進プログラム」を決定した。そして、2019年6月に閣議決定された「成長戦略フォローアップ（「成長戦略2019」）」では、「海外の成長市場の取り込み」を重点施策の一つとし、「対内直接投資の促進」を掲げる（図表2-1）。

本章では、「成長戦略2019」を中心に、日本のビジネス環境および外国企業誘致に資する各種取り組みを紹介する。

図表2-1 「対内直接投資の促進」の具体的施策（抜粋）

- ・ 「地域への対日直接投資 集中強化・促進プログラム」（2019年4月16日対日直接投資推進会議決定）に基づき、外国企業誘致戦略が明確化した地方公共団体が行う誘致活動に対する支援の充実、ジェトロによる支援体制の強化及びインバウンド観光需要の取り込みや農林水産品の輸出促進との連携強化を図る。
- ・ ジェトロの海外主要拠点において、海外のイノベーション・エコシステムなどとの緊密なネットワークを形成することなどを通じ、イノベーション創出に資する外国企業を積極的に誘致する。
- ・ 2018年度に開始したRegional Business Conference（RBC：地域への対日直接投資カンファレンス、P29参照）について、2019年度においても外国企業誘致に積極的な地域で開催する。

（出所）「成長戦略2019」から作成

1. Society 5.0 実現に向けたイノベーション・エコシステムの構築

「成長戦略2019」は、Society5.0による社会変革が急速に進む中、イノベーション創出のためには、「産」、「官」、「学」の力を総動員しオープン・イノベーションに取り組む必要があるとされる。そして「産」については「グローバルに活躍するスタートアップの創出・育成」を図ることを目標とする。

取り組みの一つとして、「世界と伍するスタートアップ・エコシステム拠点都市の形成」を目指す。国内各都市のスタートアップ・エコシステム（資金、企業ネットワーク、人材など）を分析し、公募により拠点都市を選定・支援、外国人起業家誘致などを行うことで、関係府省庁や地方自治体、ジェトロなどが連携しながら拠点都市の形成を推進する予定である（「統合イノベーション戦略2019」）。世界的に大手のアクセラレーターと連携することで、日本のアクセラレーション機能の強化も進める。

また、エコシステム形成に向け、国際的に評価の高いスタートアップを集めた会議や国内スタートアップ関連イベントなどを開催する予定である（「成長戦略2019」）。

外国企業の有する実用化ノウハウ、海外ネットワークなどの優れた経営資源を活用することによって、日本の中堅・中小企業の海外事業展開などを推進する「グローバルアライアンス推進スキーム」が、経済産業省の主導により2015年より開始されている。ジェトロが窓口となり、外国企業の要望などを独立行政法人中小企業基盤整備機構、株式会社商工組合中央金庫、中小企業投資育成株式会社をはじめとする関係機関に繋ぐ体制を整備し、外国企業との投資提携の機会を探る。

2. プロジェクト型「規制のサンドボックス制度」の活用

生産性向上特別措置法に基づき、2018年6月に新技術等実証制度（プロジェクト型「規制のサンドボックス制度」）が導入された。革新的な技術やビジネスモデルについて、参加者や期間を限定して、既存の規制にとらわれることなく実証を行うことができる環境を整備することで、迅速な実証及び規制改革につながるデータの収集を可能にするものである。実証期間の終了後には、規制所管大臣が実証で得られたデータに基づき規制の見直しを検討する。政府一元的総合窓口は内閣官房日本経済再生総合事務局内に設置され、日本法人・外国法人問わず幅広く申請を受け付けている。「成長戦略2019」は、引き続き、認定事例の紹介などを通じて国内外への本

¹2014年より開催。「規制・行政手続見直しワーキング・グループ」などをおとして、ビジネス環境の改善を図る。

制度の周知徹底に取り組むとする。

ジェットロは、外国企業・外資系企業の窓口として、国内外における本制度の紹介や政府一元的総合窓口との連絡調整などを行っている。

3. 地域への対日直接投資拡大に向けた取り組み

政府の対日直接投資推進会議は2019年4月、「地域への対日直接投資 集中強化・促進プログラム」（「集中強化・促進プログラム」）を決定した。これまで東京など一部の大都市に集中してきた対日直接投資の地域への拡大を通して、地域経済の持続的な活性化を図る。

2018年5月の対日直接投資推進会議は、「地域への対日直接投資サポートプログラム」（「サポートプログラム」）を決定し、関係府省庁およびジェットロが連携しながら、地方自治体に対して、誘致戦略の策定をはじめとする外国企業・外資系企業の誘致活動への支援を行ってきた（P29 参照）。

「集中強化・促進プログラム」では、「サポートプログラム」を強化し、海外での対日投資セミナーや外国企業招へい事業などを通じて、地方自治体への支援を重点的に実施する。

4. スマート公共サービス～世界で一番企業が活動しやすい国の実現に向けた動き

情報通信技術を活用し、行政手続きなどの利便性の向上や行政運営の簡素化・効率化を図るため、「デジタル手法」が2019年5月に成立した。①個々の手続・サービスが一貫して電子的に完結する「デジタルファースト」、②一度提出した情報は、再度提出することを不要とする「ワンスオンリー」、③民間サービスを含め、複数の手続・サービスを一元窓口で実現する「コネクテッド・ワンストップ」が基本原則である。

図表 2-2 事業環境改善に向けた主な施策

施策	内容
法人設立手続きのオンライン・ワンストップ化	会社設立手続きの迅速化（24時間以内）を図るため、定款認証から登記後の手続きまでが、1つのシステムで1回の操作で完了する様順次サービス開始予定。
裁判手続きなどの電子化の推進	司法府による自律的判断を尊重しつつ、民事司法制度改革推進に関する裁判手続きなどの全面電子化の実現を目指し、各種取り組みを段階的に行う。
貿易手続き・港湾物流などの改善	港湾に関する行政機関および民間事業者間の手続きや、港湾施設の状況などのあらゆる情報を電子化するため、「港湾関連データ連携基盤」を2020年までに構築し、電子情報の利活用を通じて港湾物流の効率化を図る。

事業環境の一層の改善に向け、「成長戦略 2019」では、「スマート公共サービス」に係る重要成果指標（KPI）として、「2020年3月までに重点分野の行政手続コストを20%以上削減する」などを掲げる。主な関連施策は上記のとおり（図表 2-2）。

政府の対日直接投資総合案内窓口（ホットライン）では、ジェットロが、外国・外資系企業から規制改革や行政手続きの改善要望を聞き取り、政府や関係省庁に提言を行う窓口を担う。2016年より開始した「企業担当制」（特定の条件を満たす外国企業に、関係副大臣を担当としてつける制度）についても、ジェットロは面談に同席し、企業からの相談を関係省庁と共にフォローする。

5. 外国人材の活躍推進

総務省発表（2019年7月）によると、日本の人口総計は1億2,744万3,563人だった。日本人住民が1億2,477万6,364人と前年から43万3,239人減ったのに対し、外国人は266万7,199人で16万9,543人増えた。外国人全体の85%が生産年齢人口（15～64歳）である。第4次産業革命の下での国際的な人材獲得競争が激化する中、「成長戦略 2019」は、外国人材の活躍推進に向けた施策を掲げる。

「高度外国人材の受入円滑化に向けた入国・在留管理制度などの改善」に関しては、2018年12月施行の外国人起業活動促進事業に関する告示（「外国人起業活動促進事業²⁾」）の利用普及に向け、地方公共団体向けの広報を強化する。政府は、外国人留学生による日本での起業促進を図るため、入国・在留管理などに係る制度・運用の見直しを進めている。

また、2018年11月より、コワーキングスペースやシェアオフィスを利用していても、ジェットロの対日投資支援を受けている外国・外資系企業であり、かつ「日本での起業時から3年未満の申請であること」など一定の要件を満たしていれば、在留資格「経営・管理」の「事業所の確保」の要件に適合しているものとして取り扱われ、それら企業の外国人経営者は、当該在留資格の取得が可能となった。

ジェットロは2018年12月より、関係省庁による施策やイベントなど高度外国人材の受入に関する関連情報を集約した「高度外国人材活躍推進ポータルサイト “Open for Professionals”」（<https://www.jetro.go.jp/hrportal/>）を運営している。

また、2019年4月、外国人材の受入拡大に向け、新たな在留資格「特定技能」が創設された。特定産業分野（14分野³⁾において「相当程度の知識または経験を必要とする技能」あるいは「熟練した技能」を要する業務に従事する外国人向けの在留資格である。在留資格手続きの円滑化・迅速化を図るため、2019年7月よりオンラインでの在留申請の受付が開始されている。

²⁾ 認定を受けた地方公共団体（福岡市、愛知県、岐阜県、神戸市、大阪市、三重県）から起業支援を受ける外国人起業家に対し、最長1年間の入国・在留を認める制度。

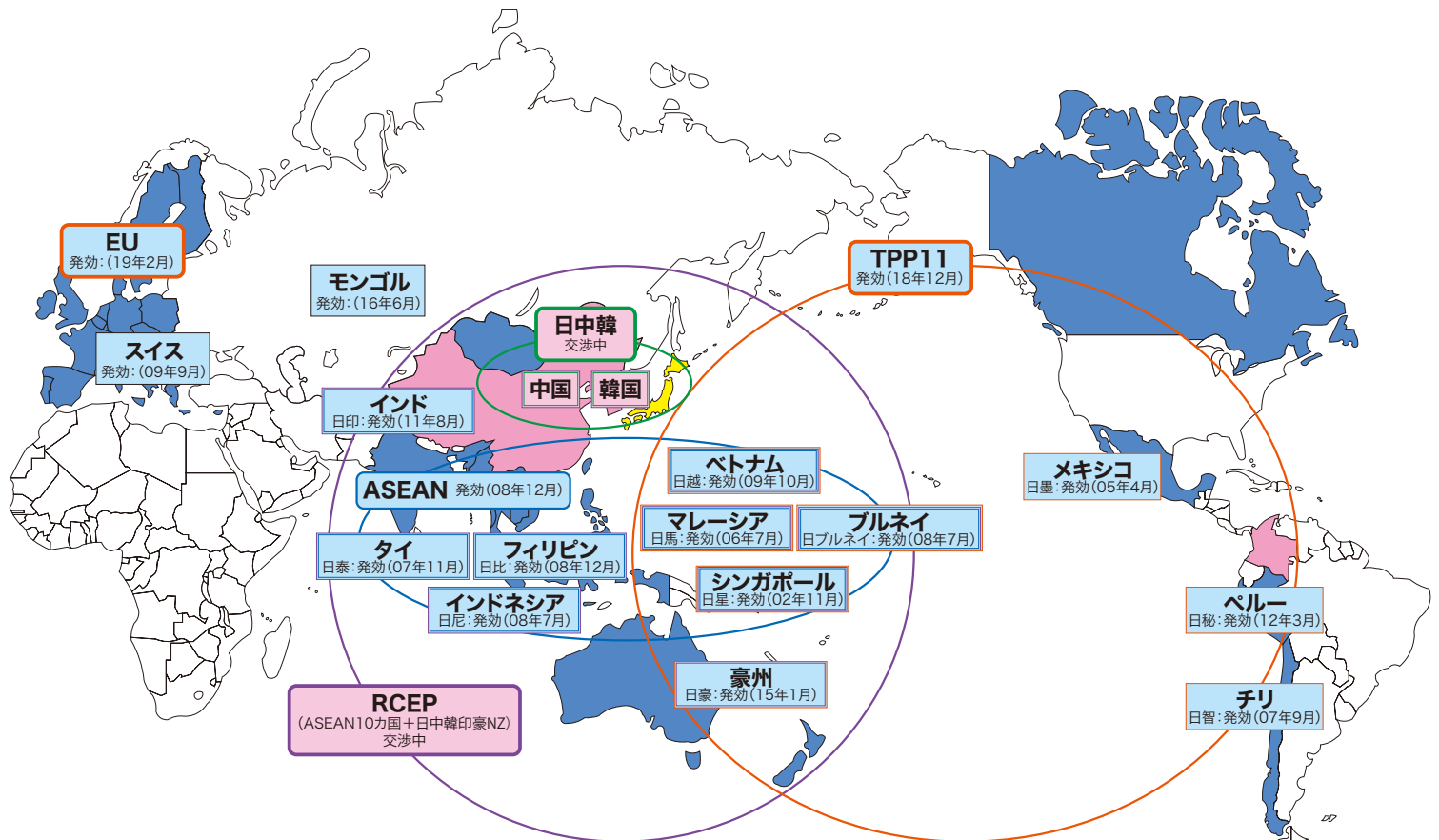
³⁾ 介護、ビルクリーニング、素形材産業、産業機械製造業、電気・電子情報関連産業、建設、造船・舶用工業、自動車整備、航空、宿泊、農業、漁業、飲食品製造業、外食業。

6. 日本が参加する「メガFTA」が進展

日本は、経済連携協定（EPA）／自由貿易協定（FTA）をとおして経済関係の強化を目指し、貿易や投資の自由化・円滑化を進める。発効済みの日本のEPA/FTAは17にのぼり、これらの国・地域との間で、関税削減・撤廃のみならず、サービス、政府調達、知的財産、投資など幅広い分野の自由化やルール形成が進んでいる（図表2-3）。中でも注目されるのは、多国・地域間の巨大FTAである「メ

ガFTA」の進展である。日本が参加するメガFTAでは、TPP11（環太平洋パートナーシップに関する包括的及び先進的な協定）が2018年12月に、日本EU・EPAが2019年2月に、それぞれ発効した。2019年9月には、日米貿易協定および日米デジタル貿易協定にかかる最終合意を確認し、同年10月に署名した。在日外資系企業の間では、これらメガFTAなどを活用したビジネス展開が検討されている。

図表 2-3 日本と各国・地域とのEPA/FTA



〔出所〕 経済産業省ホームページから作成
 〔注〕 青色: 発効済
 ピンク色: 交渉中

対日直接投資に係る事前届出対象業種の追加

COLUMN

近年、サイバーセキュリティ確保の重要性が高まっていることなどを踏まえ、世界各国で外資規制を強化する動きがみられる。例えば、米国では2018年8月、「2018年外国投資リスク審査現代化法(FIRRMA)」が成立した。FIRRMAは、外国企業の対米投資を審査する外国投資委員会(CFIUS)の権限を強化する法律である。

日本では、外国為替及び外国貿易法(外為法)に基づき対日直接投資の際に事前届出が必要となる業種に、集積回路製造業などが追加された(図表2-4)。同改正は2019年8月1日から適用されている。なお、10月18日には「外国為替及び外国貿易法の一部を改正する法律案」が閣議決定された。

図表 2-4 追加業種一覧

情報処理関連の機器 ・部品製造業種	集積回路製造業
	半導体メモリメディア製造業
	光ディスク・磁気ディスク・磁気テープ製造業
	電子回路実装基板製造業
	有線通信機械器具製造業
	携帯電話機・PHS 電話機製造業
	無線通信機械器具製造業
	電子計算機製造業
	パーソナルコンピューター製造業
	外部記憶装置製造業
情報処理関連の ソフトウェア製造業種	受託開発ソフトウェア業
	組み込みソフトウェア業
	パッケージソフトウェア業
情報通信サービス 関連業種	地域電気通信業※
	長距離電気通信業※
	有線放送電話業
	その他固定電気通信業※
	移動電気通信業※
	情報処理サービス業
	インターネット利用サポート業※

※既存の対象範囲を拡大
〔出所〕 経済産業省プレスリリース(2019年5月27日) から作成

インセンティブや支援で競い合う米国州政府

COLUMN

3. でみたように日本の地方自治体は対日直接投資拡大に向け各種取り組みを進めるが、米国の各州政府も、州の雇用や経済成長に貢献する外国直接投資の誘致に熱心だ。2017年7月に、EMS(電子機器受託生産)世界最大手である台湾の鴻海精密工業(フォックスコン・テクノロジーグループ)が、LCD液晶パネル製造工場(最大投資額100億ドル)をウィスコンシン州に設立することを発表した。最大1万3,000人の雇用創出が期待される同工場を誘致するため、同州政府は税額控除を中心とした30億ドルのインセンティブ供与を約束している(ただし、その後、鴻海精密工業は投資計画の縮小を明らかにしており、雇用目標の達成が危ぶまれている)。

州政府が提供するインセンティブは、税額控除のほか、補助金、インフラの改善、低金利融資などさまざま。企業との個別交渉になるケースが多いため、他州との比較は難しい。多くの州では誘致交渉をまとめるために、州知事らの裁量で補助金などの支出を可能とする特別な基金「ディールクローリング・ファンド」を設けている。こうした基金の代表例であるテキサス州の「テキサス・エンタープライズ・ファンド」は2004年に設置されて以降、2019年6月末時点で、5億ドル以上を支出し、約10万人の雇

用創出に貢献したとされている。

こうしたインセンティブのほかに、規制や許認可などにおける非効率的な手続き(レッドテープ)の改善に積極的な州もある。例えばケンタッキー州では、2016年から「レッドテープ削減イニシアチブ」と呼ぶ活動を始めている。4,700以上ある規制の見直しに取り組み、2019年4月時点で617の規制が廃止され、661の規制が修正された。また2017年2月には、通常の規制が施行から7年間で自動的に廃止されるという法律が州議会で可決された。

投資先を選定する際には、優秀な人材を確保できるかどうか企業にとって重要である。従業員の教育を企業の要望に応じてカスタムメイドでサポートする州政府もある。この代表例であるジョージア州の「ジョージア・クイックスタート」は、これまでに約6,500件のプログラムを通じ、100万人以上の従業員を訓練してきた。また、ルイジアナ州の「ファースト・スタートプログラム」、アラバマ州の「アラバマ産業開発トレーニング」、サウスカロライナ州の「レディー・サウスカロライナ」などが同様のサポートを行っている。

3 外資系企業による日本のビジネス環境の見方

ジェトロは2019年6月～7月にかけて、国内の外資系企業を対象に、「日本の投資環境に関するアンケート調査」を実施した。同調査は、日本の投資環境の魅力やビジネス展開上の阻害要因、規制改革要望などについて外資系企業の意見を把握し、さらなるビジネス環境の改善につなげることを目的とする。

回答結果からは、外資系企業が大学・研究機関、日本企業とのオー

ブイノベーションに前向きで、「技術力・研究開発力の高さ」に期待していることが新たに確認された。今後の追加投資・拡張に向けた意欲も高く、追加投資先として具体的に検討している候補地の約7割が東京以外であった。外資系企業が感じている日本のビジネス展開上の魅力としては、「日本市場」や「国家・社会の安定性」が前年に引き続き評価が高かった。

【日本の投資環境に関するアンケート調査概要】

実施概要

オンライン調査。2015年より毎年実施。

調査期間：2019年6月18日～7月12日

調査対象企業

ジェトロの支援により日本に拠点を設立・拡大した外資系企業および諸外国の在日商工会議所の会員企業など約2,100社

有効回答数：213社

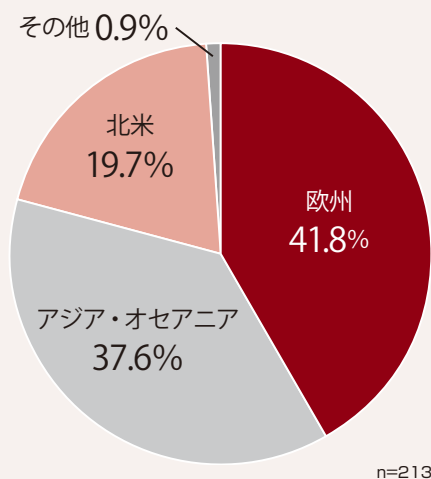
※各図表の母数(n)は、有効回答数から無回答数を引いたもの。

回答企業のプロフィール

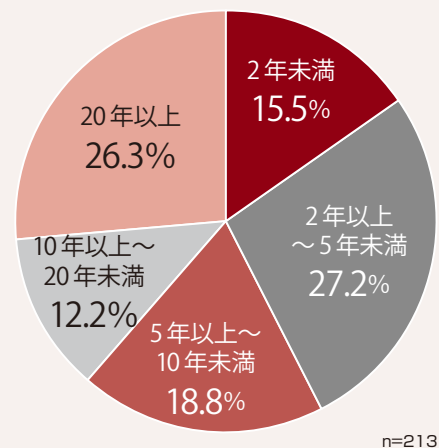
図表 3-1 回答企業の親会社本国・地域

国・地域	企業数	国・地域	企業数
米国	37	イタリア	4
ドイツ	32	ベトナム	4
中国	23	スウェーデン	3
韓国	14	香港	3
英国	13	スペイン	2
インド	10	タイ	2
シンガポール	10	アラブ首長国連邦	1
スイス	10	オーストリア	1
フランス	10	デンマーク	1
台湾	8	トルコ	1
オーストラリア	5	ハンガリー	1
オランダ	5	フィンランド	1
カナダ	5	マレーシア	1
ベルギー	5	ラトビア	1
		合計	213

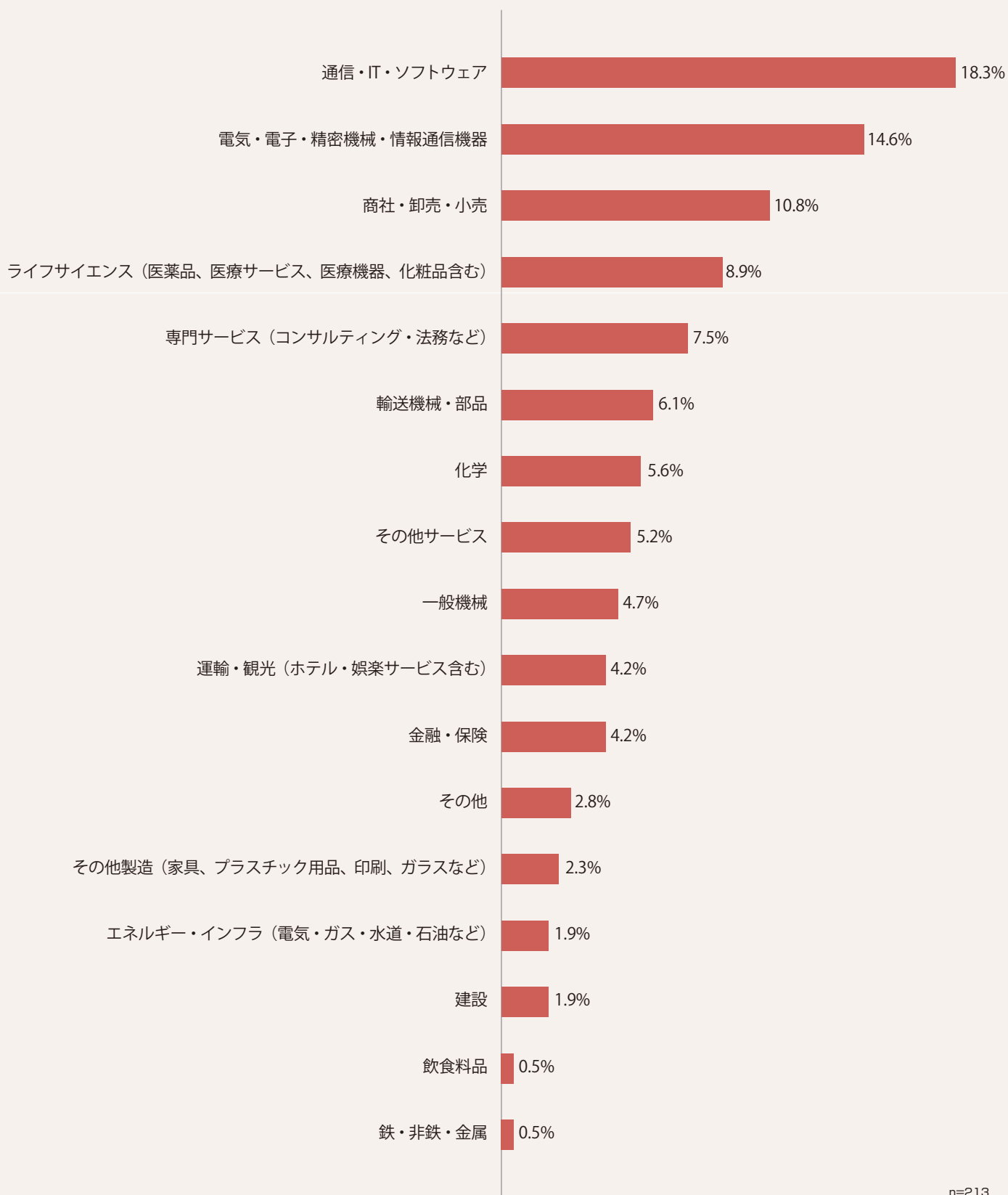
図表 3-2 回答企業の親会社本国・地域（地域別）



図表 3-3 回答企業の日本進出後の経過年数



図表 3-4 回答企業の業種



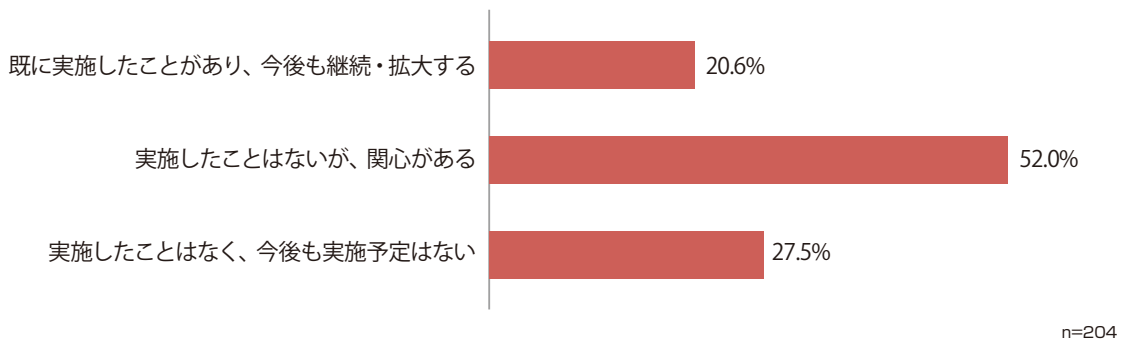
1. 大学・研究機関、日本企業とのオープンイノベーションに前向き、「技術力・研究開発力の高さ」に期待

企業を取り巻く国際的な競争環境が激化する中、自前主義に代わりオープンイノベーション¹が注目を集めている。外資系企業の日本企業・大学などとのオープンイノベーションに対する取り組み状

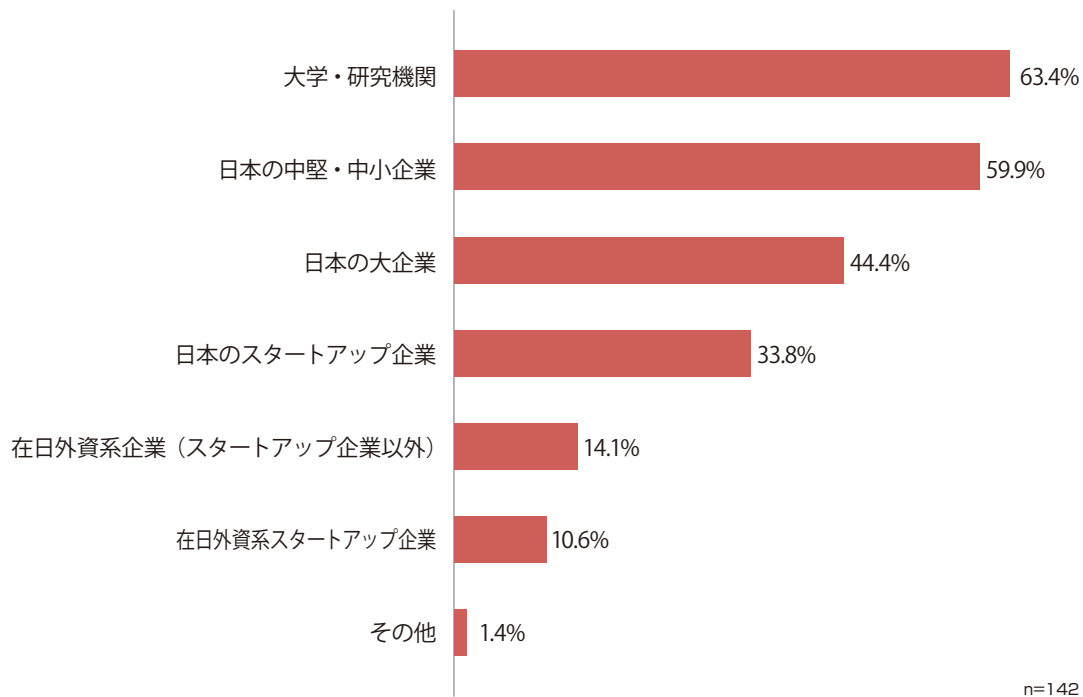
況では、「既の実施したことがあり、今後も継続・拡大する」または「実施したことはないが、関心がある」と回答した企業が7割を超えた(図表3-5)。業種別では、通信・IT・ソフトウェア、電気・電子・精密機械・情報通信機器、ライフサイエンスで、特に関心が高かった。

具体的なオープンイノベーションの相手先は「大学・研究機関」、日本の「中堅・中小企業」の回答が半数を超え、「大企業」、「スタートアップ企業」が続いた(図表3-6)。

図表 3-5 日本企業・大学などとのオープンイノベーションに対する取り組み状況



図表 3-6 オープンイノベーションの相手先として関心のある機関・企業など（複数可）

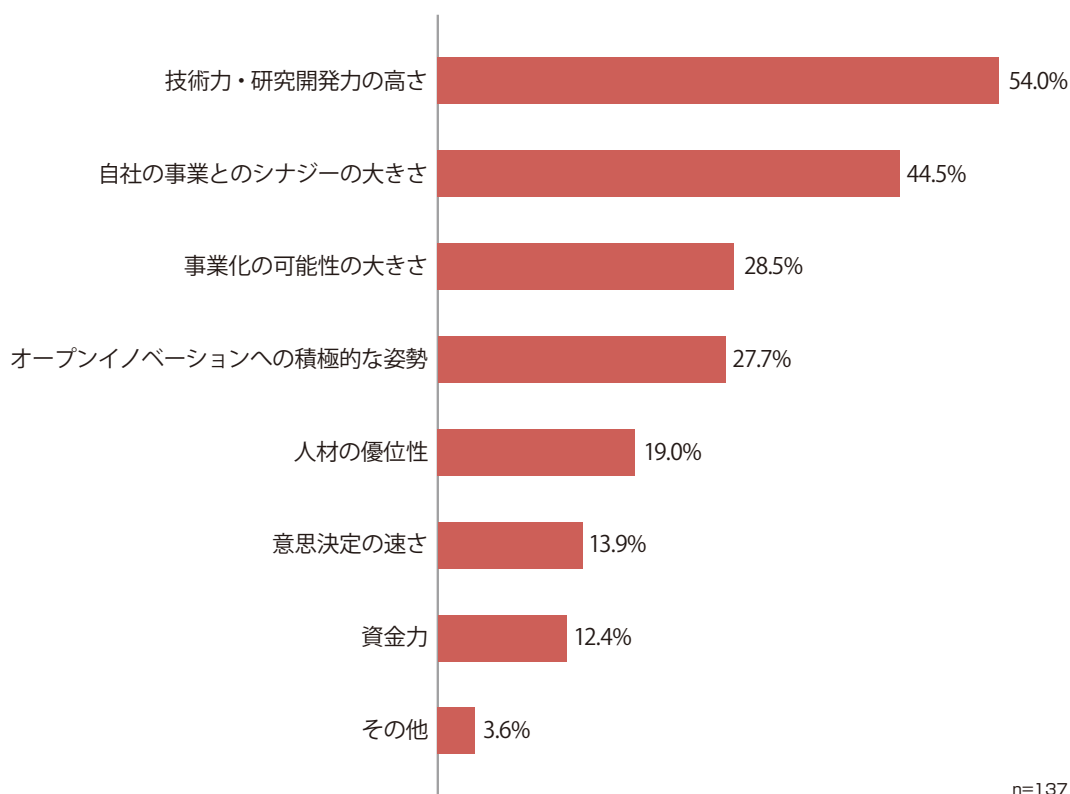


¹ 米ハーバード大学経営大学院の教員であったヘンリー・チェスブロウの定義によると、「組織内部のイノベーションを促進するために、意図的かつ積極的に内部と外部の技術やアイデアなどの資源の流出入を活用し、その結果組織内で創出したイノベーションを組織外に展開する市場機会を増やすこと」(「オープンイノベーション白書第二版」、国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構〔NEDO〕、2018年6月)。

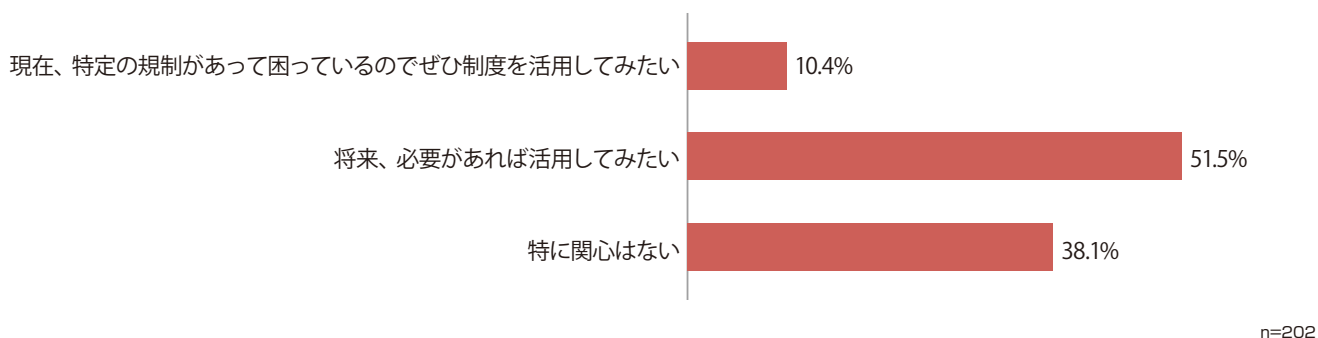
相手先を選んだ理由は、「技術力・研究開発力の高さ」、「自社の事業とのシナジーの大きさ」、「事業化の可能性の大きさ」の順で回答率が高かった（図表 3-7）。外資系企業は、日本の優れた技術やノウハウを取り込み、イノベーション創発を図るため、大学・研究機関および日本企業の「技術力・研究開発力の高さ」に最も関心を寄せていることが明らかになった。

日本におけるイノベーション創発に関連し、「規制のサンドボックス制度」（P.10 参照）については、前年同様、6割強の企業が関心を示した（図表 3-8）。通信・IT・ソフトウェア、電気・電子・精密機械・情報通信機器、ライフサイエンスをはじめ、本制度に対する外資系企業の関心は引き続き高い。

図表 3-7 相手先を選んだ理由（複数可）



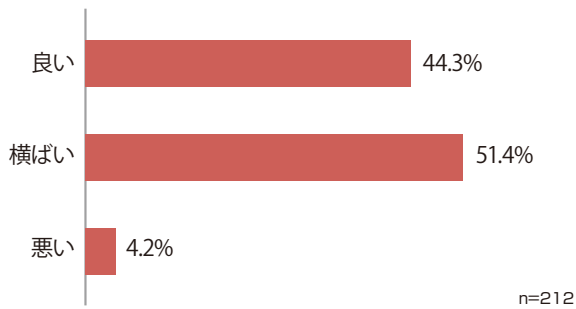
図表 3-8 「規制のサンドボックス」制度に対する関心



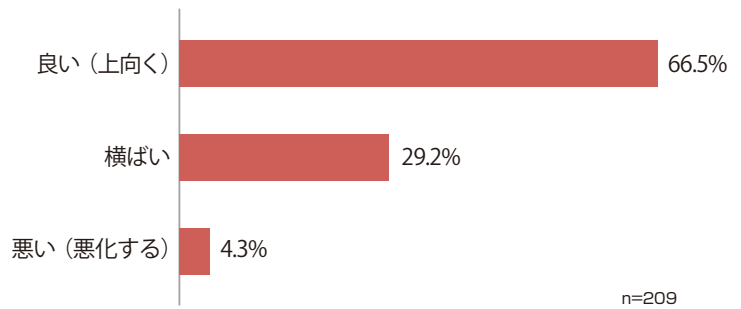
2. 追加投資・拡張先候補地の7割が東京以外

外資系企業の業況感は前年に引き続き高い。日本での、自社の現在の業況ならびに今後1～2年の見通しを、「良い」あるいは「横ばい」と回答した企業の割合は9割強に上った（図表3-9、3-10）。業種別では通信・IT・ソフトウェアで、現況を「良い」と回答した企業が多かった。

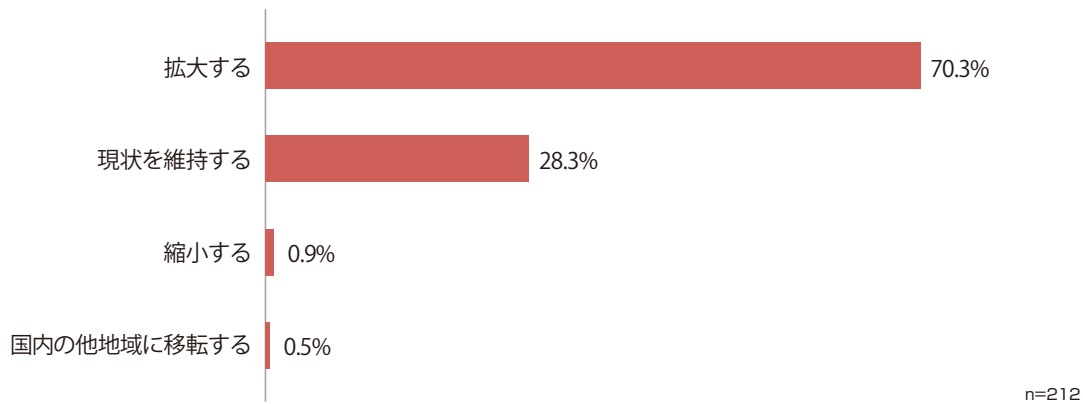
図表 3-9 日本での現在の業況



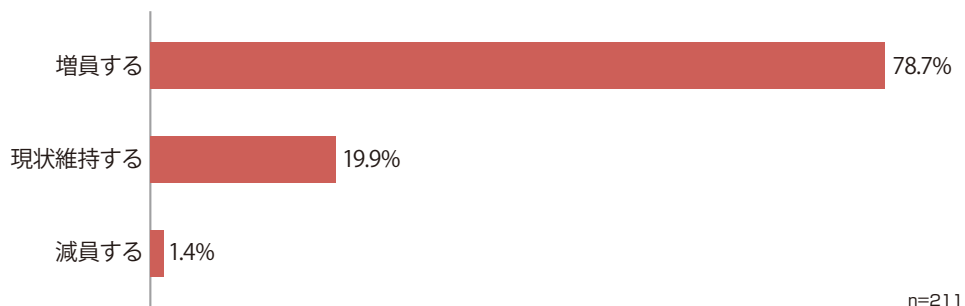
図表 3-10 日本での業況（今後1～2年）に対する見通し



図表 3-11 今後5年以内の投資計画



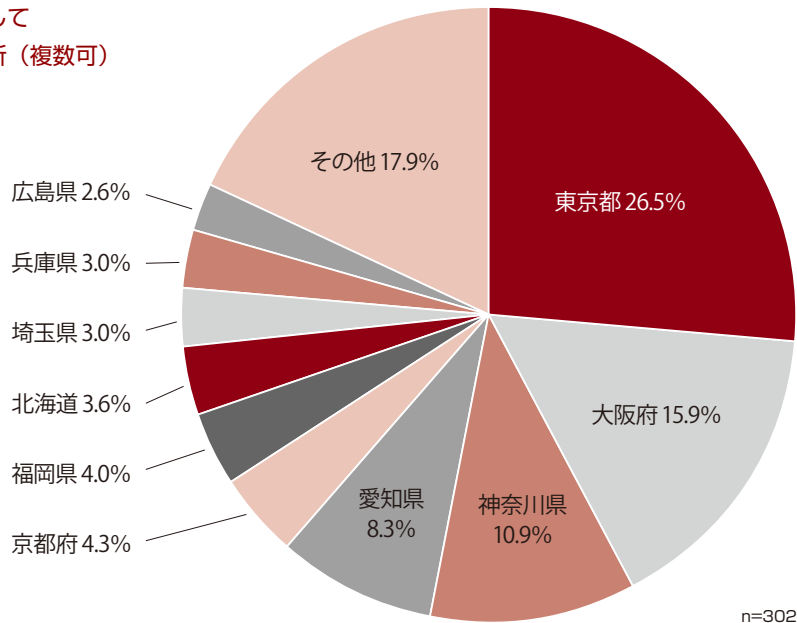
図表 3-12 今後5年以内の日本拠点での雇用見込み



投資拡大に際しての具体的な立地（都道府県）、機能、およびその立地先の選定理由については、図表 3-13 および 3-14 のとおりである。立地先として検討されている場所のうち東京以外の地域の割合は 7 割超で、概ね例年同様、大阪府、神奈川県、愛知県、京都府、福岡県などが上位であった。

投資拡大先として上位に入った地域の「立地先としての選定理由」については、「顧客との距離」、「市場規模」、「関連する産業集積の存在」が上位に挙がった。大阪府については「日本国内他拠点との位置関係」が、京都府、北海道は「自治体の優遇策・サービス」との回答が、上位 3 位の回答の中にみられた。

図表 3-13 追加投資・拡張の場所として具体的に検討している場所（複数可）



図表 3-14 追加投資・拡張先における機能と立地先として選択した理由（複数可）

順位	都道府県	件数	機能（上位 3 項目）	理由（上位 3 項目）
1	東京都	80	営業・販売・顧客サービス	顧客との距離
			研究開発	市場規模
			バックオフィス	関連する産業集積の存在
2	大阪府	48	営業・販売・顧客サービス	市場規模
			研究開発	顧客との距離
			バックオフィス	日本国内他拠点との位置関係
3	神奈川県	33	営業・販売・顧客サービス	顧客との距離
			研究開発	市場規模
			生産・製造	関連する産業集積の存在
4	愛知県	25	営業・販売・顧客サービス	顧客との距離
			生産・製造	市場規模
			研究開発、地域統括	関連する産業集積の存在
5	京都府	13	営業・販売・顧客サービス	顧客との距離
			研究開発	市場規模
			バックオフィス、連絡・PR・情報収集、その他	関連する産業集積の存在、自治体の優遇策・サービス
6	福岡県	12	営業・販売・顧客サービス	顧客との距離
			バックオフィス	市場規模
			連絡・PR・情報収集	関連する産業集積の存在
7	北海道	11	営業・販売・顧客サービス	市場規模
			バックオフィス	顧客との距離
			購買・調達	関連する産業集積の存在、自治体の優遇策・サービス、コスト（土地、人件費など）の低さ
	その他	80	—	—

3. 魅力の1位は「日本市場」、安定した巨大市場に注目

外資系企業が感じている日本のビジネス展開上の魅力は前年と同様の結果で、「日本市場」、「優れた日本企業や大学などパートナーの存在」、「国家・社会の安定性」の順であった（図表 3-15）。米中貿易摩擦、英国のEU離脱（ブレグジット）など世界経済の先行きに不透明感が増す中、日本市場やその安定性が引き続き評価されている。

また、日本でのビジネス展開の魅力として得点が毎年最多となる

「日本市場」の中で特に魅力だと思うものについては、「市場規模」、「自社のビジネス分野の中長期的な成長性」、「洗練された消費者の存在」が上位を占めた（図表 3-16）。外資系企業は、日本市場を洗練された巨大市場ととらえると同時に、中長期的なビジネス機会の側面からも評価をしている。

収益性の観点からの日本市場に対する評価を聞いた所、「収益性が高い」または「どちらかという収益性が高い」と回答した企業が6割強であった（図表 3-17）。

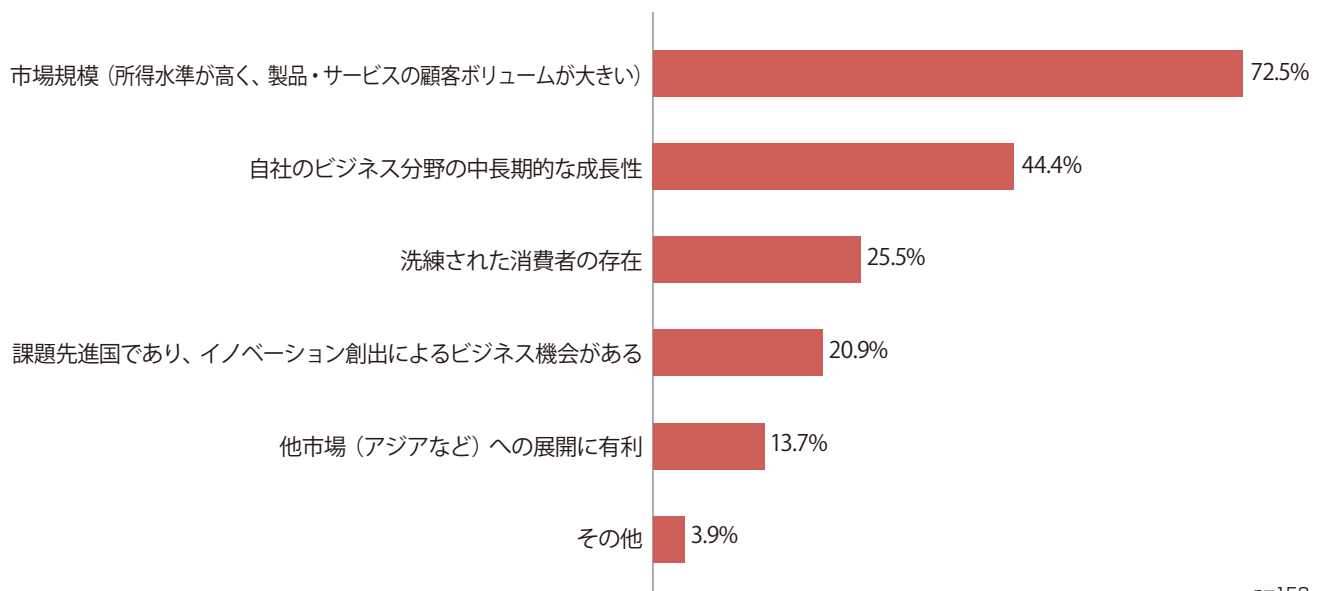
図表 3-15 日本でビジネスをする上での魅力（上位 1-3 位までそれぞれ選択）

回答内容	票数			得点
	1 位	2 位	3 位	
日本市場	133	12	8	431
優れた日本企業や大学などパートナーの存在	24	37	23	169
国家・社会の安定性	13	42	44	167
世界を代表するグローバル企業が集積している	17	33	15	132
研究開発の質の高さ	15	25	15	110
インフラの充実（交通、物流、情報通信、エネルギーなど）	4	25	36	98
有能な人材確保が可能	2	12	11	41
アジアへのゲートウェイ、地域統括拠点として最適	0	14	13	41
生活環境が整備されている	3	4	23	40
2020 年東京オリンピック・パラリンピックに向け需要増・販売増が見込める	2	5	8	24
知的財産法整備の充実	0	4	7	15
その他	0	0	10	10

n=213

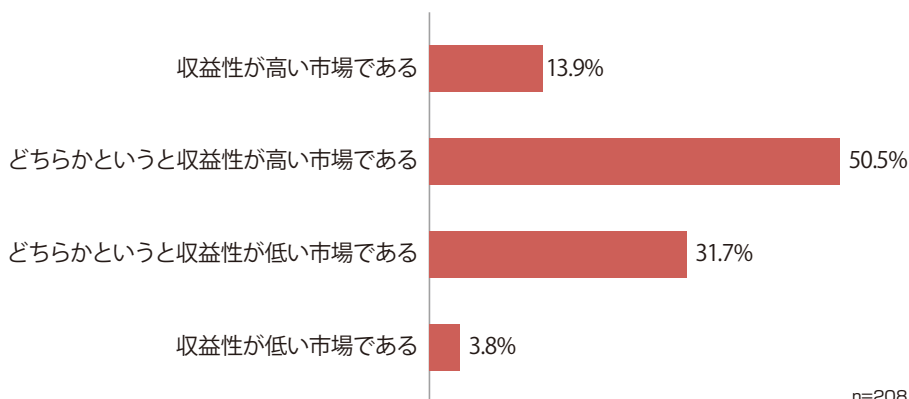
（注）各回答者が選択した1位、2位、3位の回答項目について、それぞれ1位=3点、2位=2点、3位=1点として得点化し、合計得点の多い回答項目順に順位を記載。

図表 3-16 日本市場の中で特に魅力だと思うもの（上位 2 つまで）



n=153

図表 3-17 収益性の観点からの日本市場に対する評価



4. ビジネス展開上の課題は「人材確保の難しさ」

日本でビジネス展開する上での阻害要因についての回答結果は、前年調査と同様で、「人材確保の難しさ」、「外国語によるコミュニケーションの難しさ」、「ビジネスコストの高さ」、「行政手続の複雑さ」の順であった（図表 3-18）。国内の生産年齢人口が減少する中、国内企業の人手不足感が高水準となっているが、外資系企業においても同様であることが確認された。

人材確保に関して特に困難と感じていることについては、「外国語能力のある人材の不足」が6割弱に上り、「専門人材の不足」が続いた（図表 3-19）。職種別では、電気・電子・精密機械・情報通信機器、通信・IT・ソフトウェアを中心に、「技術者」の確保が困難と

の回答が最多であった（図表 3-20）。このような状況を踏まえ、政府は「外国人材の活躍推進」など各種取り組みを進めている（P.11 参照）。

日本でのビジネス展開における阻害要因の上位項目の一つである「行政手続の複雑さ」については、「在留資格（ビザ）」、「税務」、「労務」の手続を中心に、「手続きのオンライン化の遅れ」、「英語化対応の不足」、「手続き完了までに時間がかかる」を指摘する声が多かった（図表 3-21）。こうした状況に対応するため、政府は「2020年3月までに重点分野の行政手続コストを20%以上削減する」を成長戦略の重要成果指標（KPI）として設定し、法人設立手続きのオンライン・ワンストップ化などの取り組みを進めている（P.11 参照）。

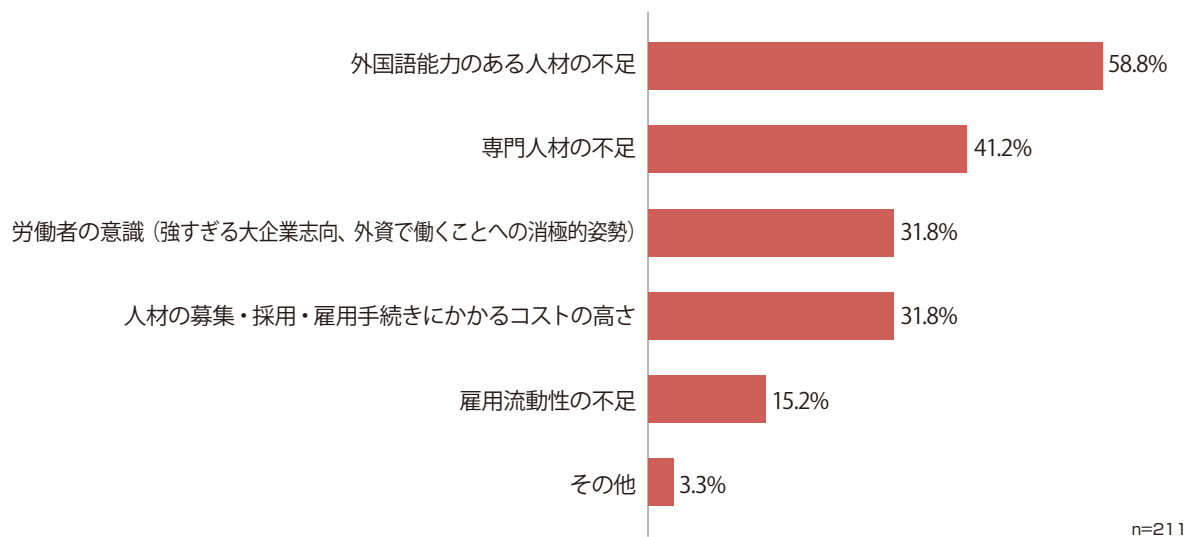
図表 3-18 日本でビジネス展開する上での阻害要因(上位1～3位までそれぞれ選択)

回答内容	票数			得点
	1位	2位	3位	
人材確保の難しさ	70	33	26	302
外国語によるコミュニケーションの難しさ	49	47	31	272
ビジネスコストの高さ	20	44	43	191
行政手続きの複雑さ	23	25	29	148
許認可制度の厳しさ	19	33	19	142
ビジネスパートナー発掘の難しさ	21	11	16	101
資金調達の難しさ	5	7	14	43
入国管理制度	5	5	16	41
外国人にとっての生活環境	0	6	3	15
その他	1	2	16	23

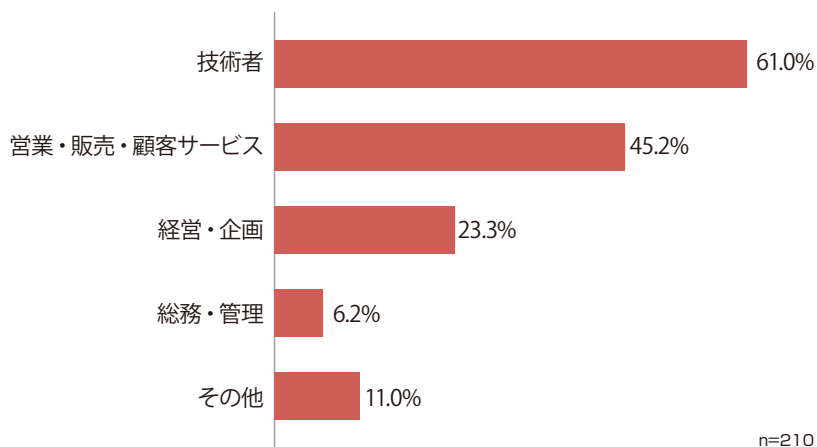
n=213

〔注〕各回答者が選択した1位、2位、3位の回答項目について、それぞれ1位=3点、2位=2点、3位=1点として得点化し、合計得点の多い回答項目順に順位を記載。

図表 3-19 人材確保に関して特に困難と感じていること（上位 2 つまで）



図表 3-20 人材確保が特に困難な職種（複数可）



図表 3-21 最も改善が必要と感じる行政手続きと現状における具体的な課題

最も改善が必要と感じる手続き	具体的に課題と感ずること								
	窓口の多さ (ワンストップ化されていない)	提出書類の 多さ	手続きのオン ライン化の 遅れ	英語化対応 の不足	手続き完了 までに時間 がかかる	申請や手続 きにかかる 費用の高さ	その他	未選択	合計
会社登記	2	5	1	4	2	1	1	0	16
税務	1	9	10	8	9	4	1	0	42
社会保険	5	5	5	6	2	0	0	0	23
労務	1	3	5	11	3	1	4	0	28
在留資格（ビザ）	4	7	10	1	22	2	3	1	50
知的財産	1	0	1	1	4	1	0	0	8
貿易	2	5	1	0	4	4	0	0	16
その他	2	2	4	2	4	0	8	1	23
未選択	0	0	1	0	0	0	0	6	7
合計	18	36	38	33	50	13	17	8	213

5. 日本のビジネス環境は改善方向に

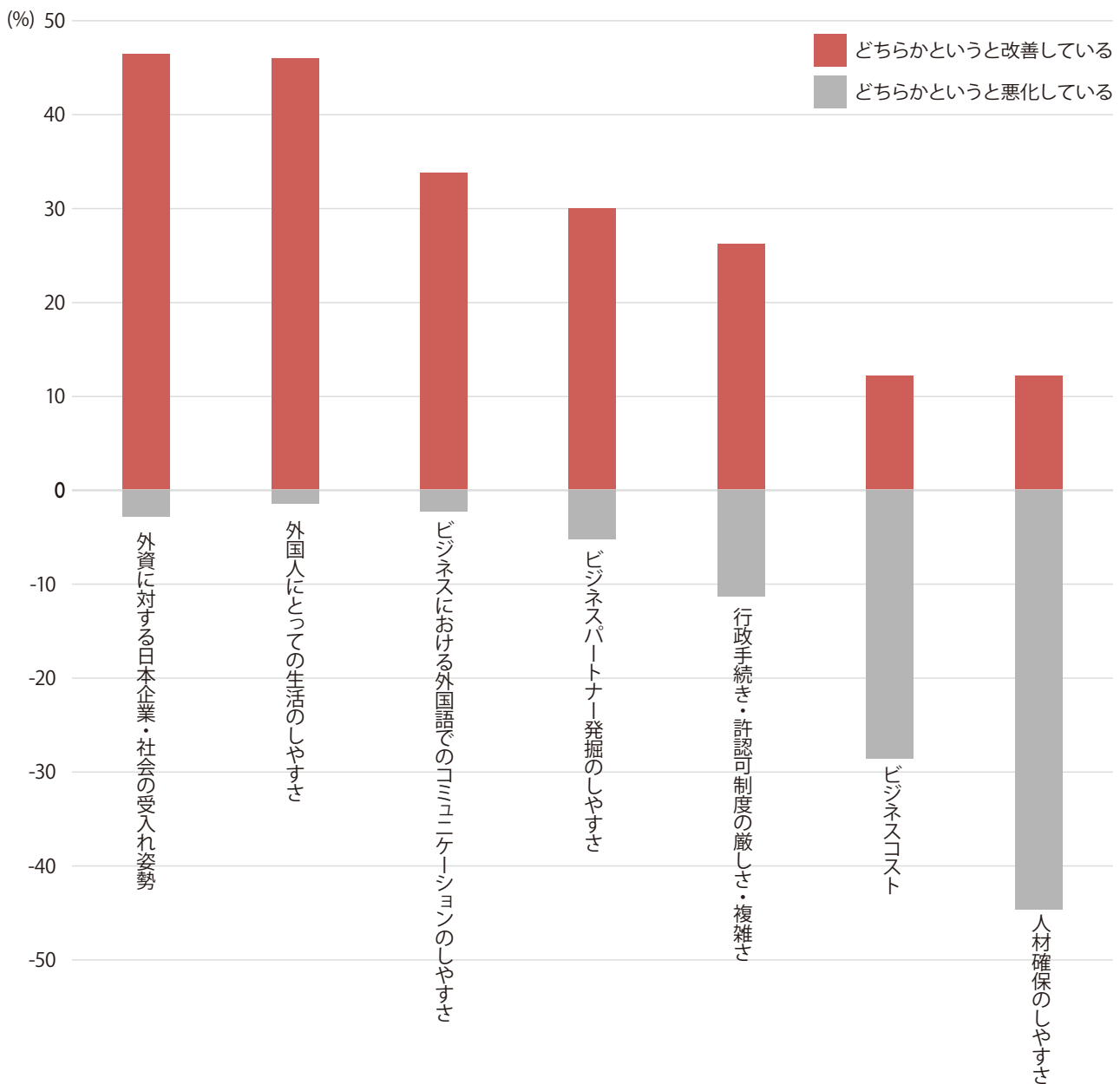
外資系企業は、過去1～2年で日本のビジネス環境が改善方向にあると評価する。「外資に対する日本企業・社会の受入れ姿勢」など7つの項目のうち、「人材確保のしやすさ」と「ビジネスコスト」を除く5項目で改善方向との見方が示された(図表3-22)。

中でも、「外資に対する日本企業・社会の受入れ姿勢」、「外国人に

とっての生活のしやすさ」では、前年同様改善しているとする企業の割合が高い。近年、外国人材の活躍推進(P.11参照)や訪日外国人旅行者数の増加などへの対応を進める中、日本側の受入れ環境も着実に改善してきていると言える。

ジェットロも引き続きアンケート調査の結果などに基づいて外資系企業の声を政府に届け、一層の投資環境の改善に貢献していく。

図表 3-22 日本のビジネス環境について過去1～2年と比較した変化



〔注〕「どちらかという改善している」と回答した企業の比率をプラス方向に、「どちらかという悪化している」をマイナス方向に表示。「変わらない」と回答した比率は図表からは省略。

n=213

4 ジェトロの対日投資促進事業

2003年度以降のジェトロによる外国企業支援の成功件数は2018年度までに2,000件を超えた。直近数年では、アジア企業の進出が進む。2018年度以降、ジェトロはイノベーション創出に資する企業の支援と、地域への対日直接投資支援を強化しながら、包括的な支援を展開している。

1. 活動実績（誘致実績）： 累計成功件数が2,000件を突破

2018年度のジェトロの支援による日本での拠点設立、あるいはビジネス拡大に成功した対日投資誘致成功件数は241件で、2003年度からの累計件数は2,000件を突破した（図表4-1）。2018年度の誘致成功件数をみると、アジアの割合（43%）は前年度（51%）から減少したものの地域別では最多で（図表4-2）、2014年度以降の同傾向が継続した（図表4-3）。さらに、外国企業の出身国・地域別にみると、2017年度に引き続き中国（18%）が最も多く、米国（17%）、ドイツ（8%）と続いた（図表4-4）。

企業の業種別では、「ICT・情報通信」（24%）、「サービス」（17%）、「その他製造」（14%）が上位3業種となり、前年度から大きな変動はなかった（図4-5）。2017年度に増加がみられた「医薬品・医療機器」は7%で、前年度（9%）から微減となったものの、引き続き上位業種となった。

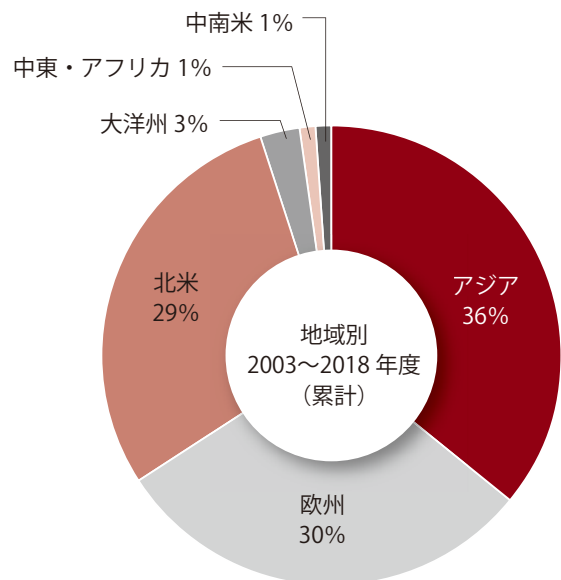
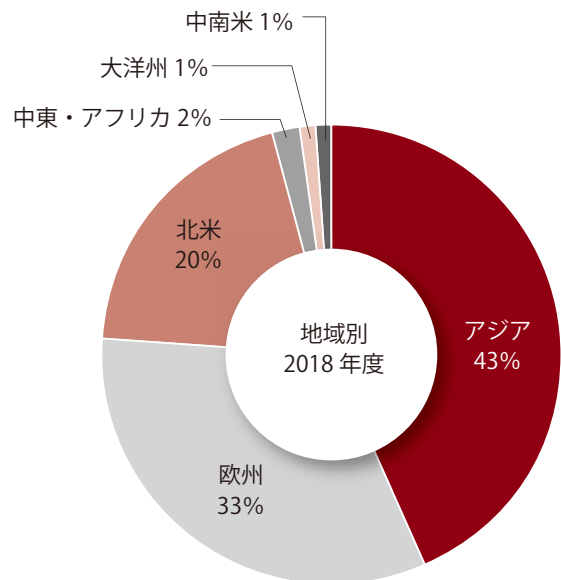
国内の進出先では、東京が63%で、大阪（12%）、神奈川（10%）が続いた（図表4-6）。2018年度の大阪への進出件数は28件で、前年度（17件）から10件以上の増加となった。

図4-1 ジェトロの対日投資プロジェクト支援・成功件数

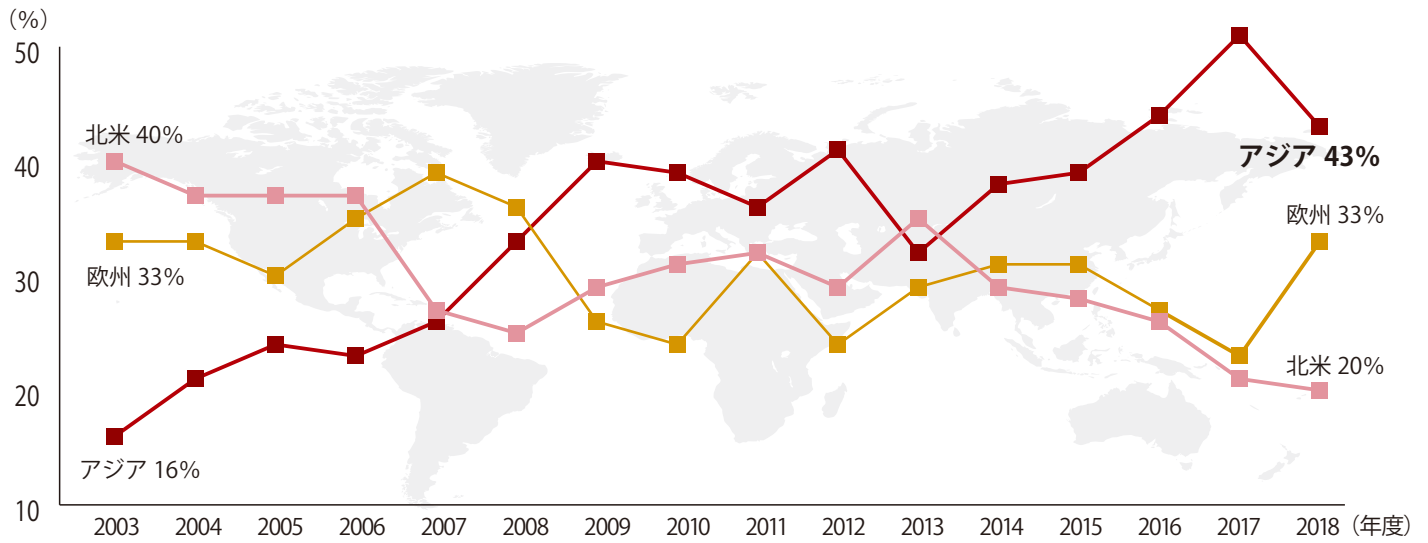
	2018年度 (単年度)	2003～2018年度 (累計)
成功件数	241件	2,013件
プロジェクト支援件数	1,734件	19,447件

〔注〕「成功件数」は、新規拠点設立、または日本でのビジネス拡大に成功した件数を指す。

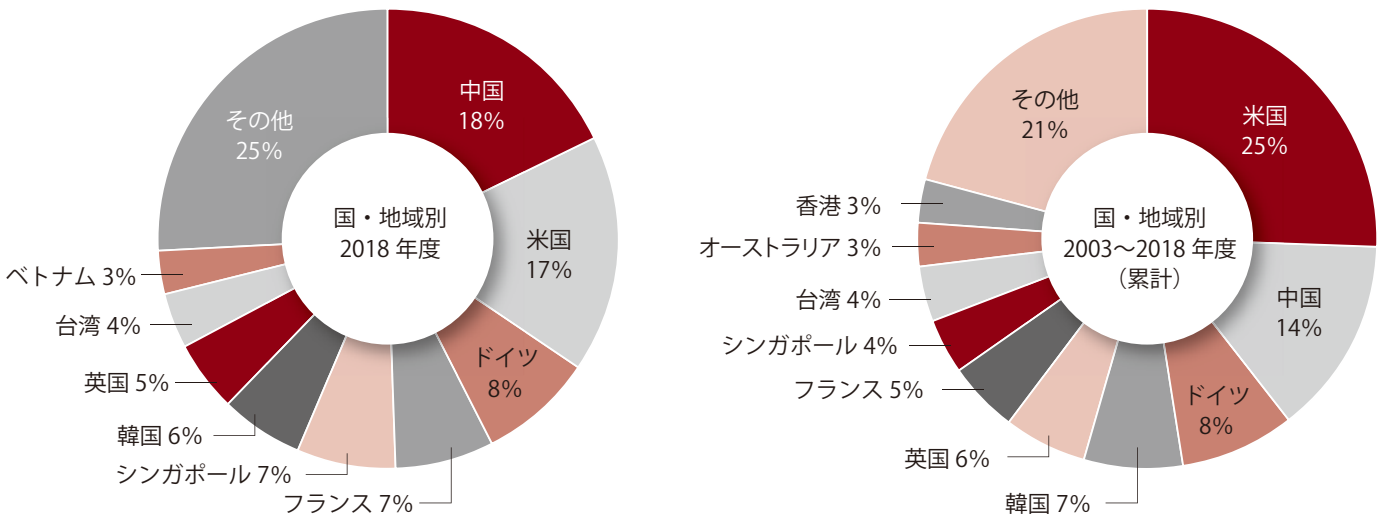
図4-2 誘致成功件数比較【地域別】



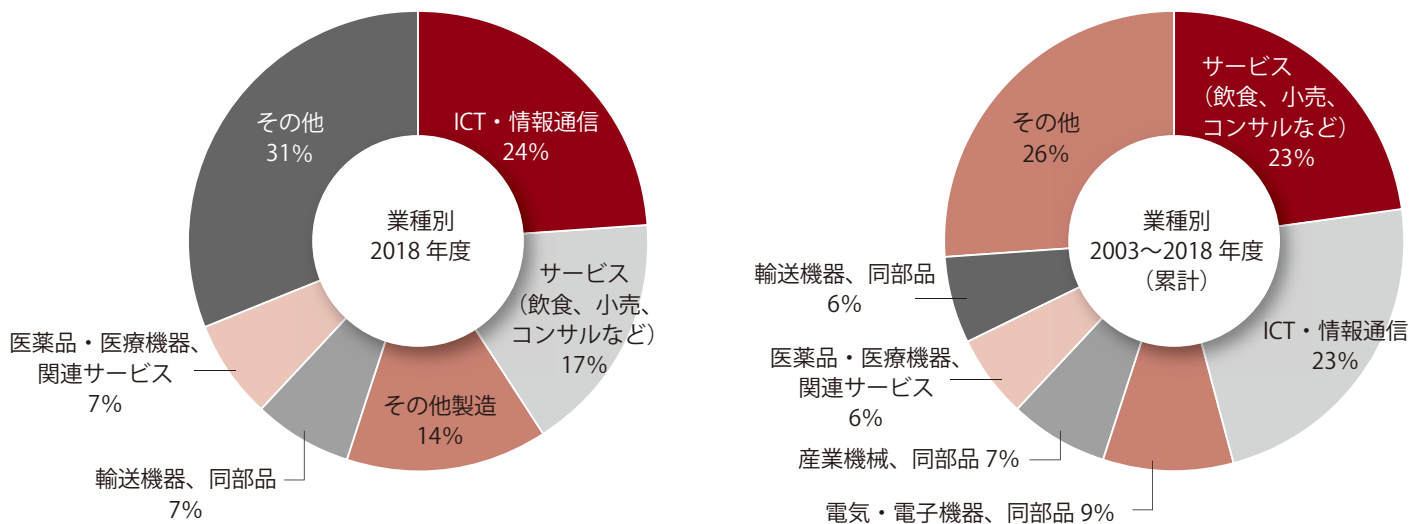
図表 4-3 ジェトロ対日投資誘致成功件数の地域別比率の推移



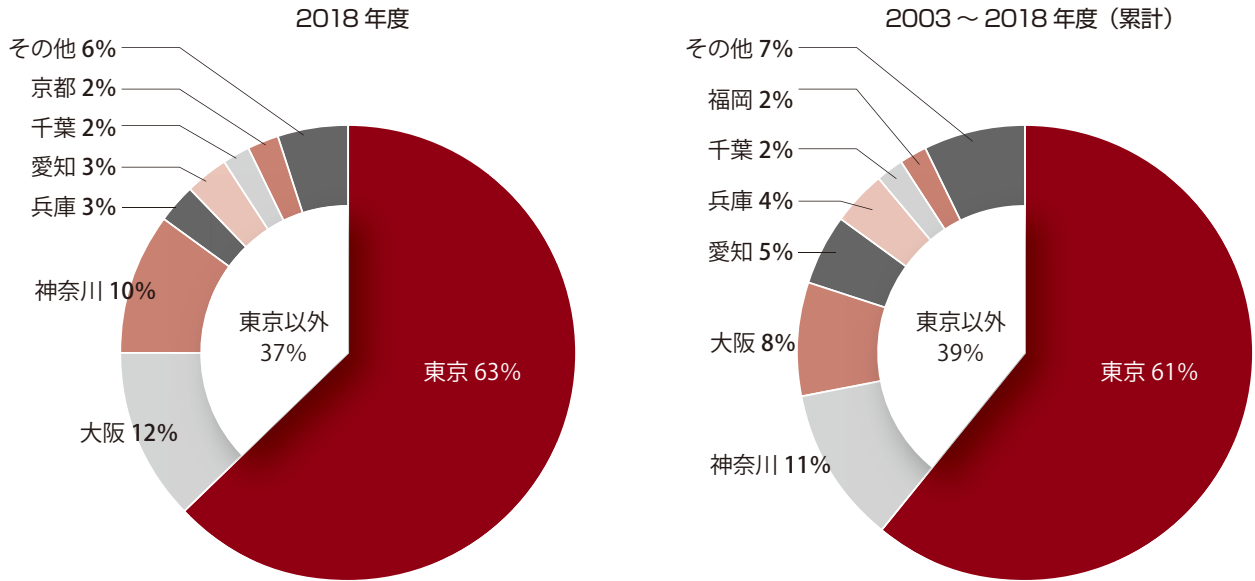
図表 4-4 誘致成功件数比較【国・地域別】



図表 4-5 誘致成功件数比較【業種別】



図表 4-6 誘致成功件数比較【進出先別】



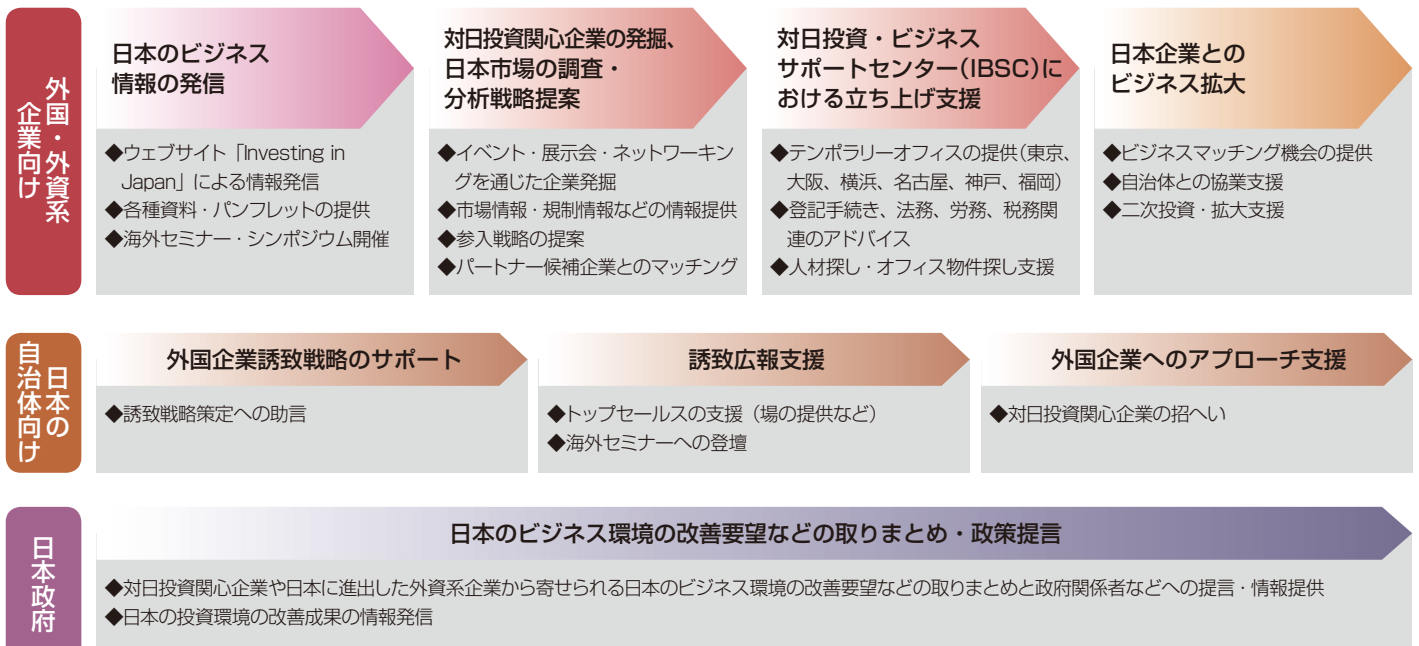
2. ジェトロの対日投資促進事業：イノベーション創出と地域への投資拡大の支援に注力

ジェトロは投資誘致機関として海外事務所、国内事務所、本部、大阪本部が連携し、日本のビジネス環境に関する情報発信から、対日投資に関心のある企業の発掘、日本での拠点設立支援、さらに日

本でのビジネス拡大のサポートまで、一貫した支援を提供する（図表 4-7）。また、地方自治体における投資誘致のためのサポートや、ビジネス環境改善のための日本政府への提言を行う。

2019年度からは重点分野として、これまで以上に外資系企業参入による 1) イノベーション創出、2) 地域経済活性化に焦点をおいた個別支援を行っている。

図表 4-7 ジェトロの対日投資促進活動



(1) 外国企業によるイノベーションの創出に向けて

経済成長の一つの鍵としてイノベーションを重要視する日本にとって、外国企業はその創出に欠かせない存在である。ジェトロは、特にイノベーション創出に資する企業の誘致のため、関連事業に取り組んできた。例えば、革新的な技術・ビジネスモデルを有する海外スタートアップの日本への進出を、ワンストップで個別に支援する。2018年には、フランスのファイナルキャドや、米国のスタンダード・コグニションなど、様々な海外スタートアップが日本での拠点設立などに成功した（図表 4-8）。

ジェトロは海外スタートアップ支援強化のため、2019年5月に株式会社プロジェクトニッポンと、「海外スタートアップと日本企業のビジネスマッチングの促進に関する覚書」を締結した。同覚書に基づき、両者は2019年10月に開催の「Innovation Leaders Summit (ILS)」での連携を強化した。ILSは、30名の企業経営者からなる発起人と経済産業省の後援を受け、2014年に発足したオープンイノベーションに特化したイベントである。ILSの主要プログラムである「POWER MATCHING」は、国内外の有望スタートアップと大手企業が商談を行うプログラムだ。2018年の同プログラムでは、合計で約2,700件の商談が行われ、1,000件以上の協業案

図表 4-8 ジェトロの支援で拠点設立したイノベーション創出に資する外国企業

FINALCAD

FINALCAD

建設業界向けモバイルアプリを展開し、工事現場の管理作業を効率的に進められるようサポートするフランス企業。2011年にサービス提供を開始して以来、世界30カ国2万件以上のプロジェクトでの導入実績がある。アジアでは、2013年にシンガポールに拠点を設立し、東南アジア地域のプロジェクトをサポートしてきた。同地での建設事業に携わってきた日本企業の導入実績もあり、これまでに清水建設、竹中工務店、フジタなどが導入している。

フランス本社、シンガポール支社に続き、同社3番目の拠点として日本法人、ならびにデータセンターを設立するにあたり、ジェトロは法人登記のためのコンサルテーション、人材紹介会社の紹介などを行った。同社はこれまで以上に日本企業へのサポートを充実させるため、2018年6月より、東京にて現地建設会社へのマーケティングや導入サポートを提供している。

Standard Cognition



AIを活用し、小売店舗のための、会計レジを不要とする決済システムを開発する、2017年設立の米国スタートアップ企業。買い物客が同社アプリを起動させると、店内カメラが手に取った商品の情報を認証する。米国では、同社の本拠であるサンフランシスコで直営店「Standard Store」を展開する。同社は、日本の小売市場でのシステム導入を目指し、ジェトロのテンポラリーオフィス、税務や労務のコンサルテーションなどのサービスを活用し、2018年6月に東京都に日本法人である Standard Cognition 合同会社を設立した。日本でのビジネス拡大を目指す同社は、2018年7月に、化粧品・日用品・医薬品卸のPALTACが国内で初めて同システムを採用することを発表した。

ClaimVantage



2006年にアイルランドで創業されたフィンテック企業。同社は、保険支払い請求処理に特化したシステム開発を行っており、保険会社や第三者管理機関向けに、保険金請求手続きの自動処理サービスなどを提供する。アイルランド本社のほか、米国と豪州に拠点、英国、南アフリカ共和国に営業担当者を配置しており、日本の生命保険会社の海外支店へのシステム導入などで、日系企業と取引を行ってきた。

日本に参入している外資生命保険会社へのサービス提供などを目的に、本格的に日本市場への参入を決定した。ジェトロのテンポラリーオフィス、市場情報の提供、行政書士、司法書士、会計事務所の紹介サービスなどを受け、2018年3月に、東京都に ClaimVantage Japan 株式会社を設立した。「生命保険大国」とも呼ばれ、収入保険料ベースでの市場規模が米国に次いで2位である日本で、さらなるビジネス拡大を模索する。

DefinedCrowd

DefinedCrowd

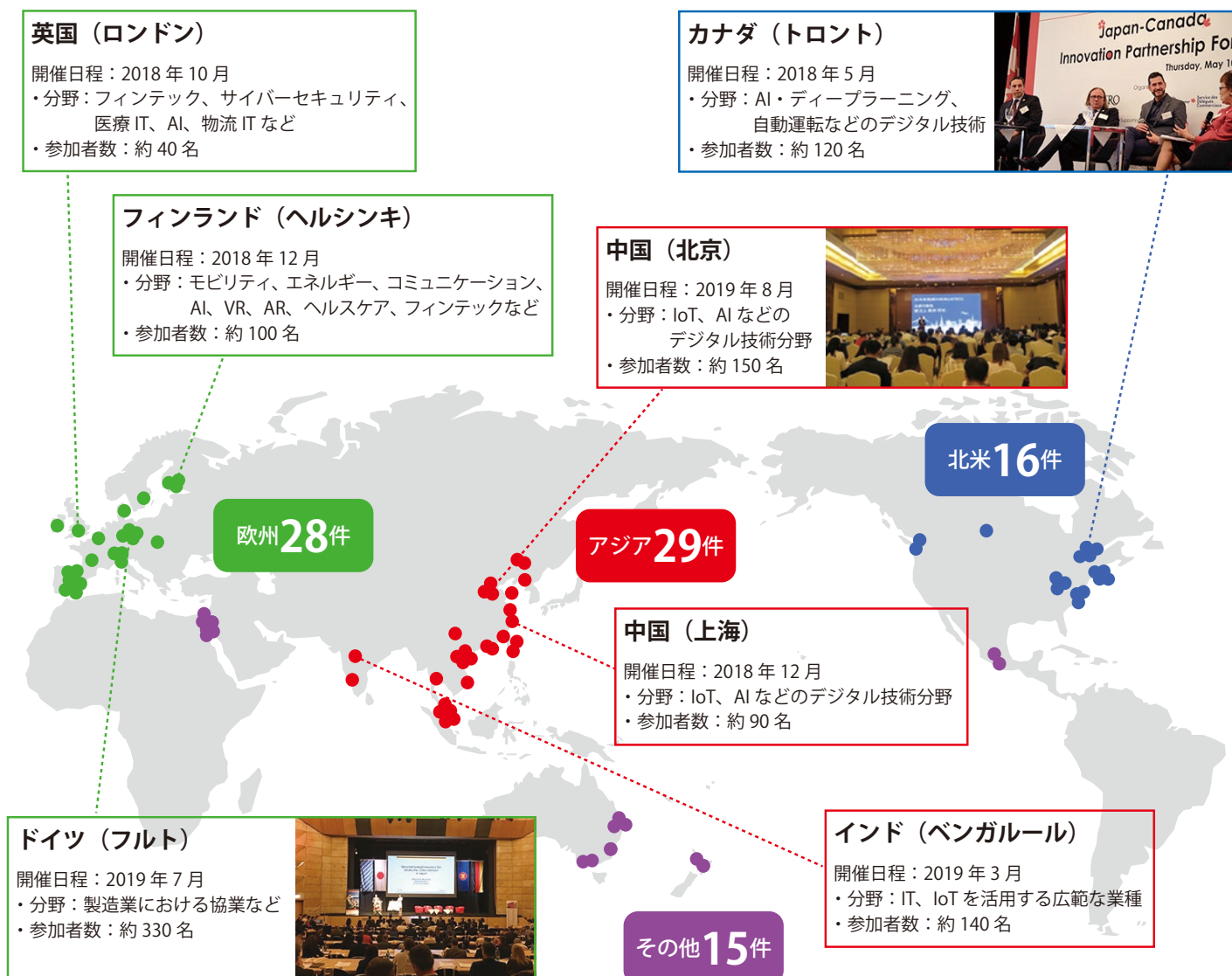
AIの開発やその導入に必要な、機械学習のための高品質トレーニングデータの作成サービスを行うスタートアップ企業。2015年に米国で設立されて以降、画像や自然言語、音声の分野で質の高いトレーニングデータを短時間で提供できるよう、世界50カ国以上、10万人以上のクラウドワーカーを抱えるなど、体制を整えてきた。既にマスターカードやアマゾンなど大手グローバル企業のほか、日本でも顧客企業を有しており、AI分野における有望なスタートアップ企業トップ100社にも選ばれている。同社は、日本は世界有数のICT基盤を提供する一方で、IT人材の不足により、企業が保有する膨大なデータの活用が進んでいないとみる。日本の既存の顧客との関係維持に加え、新規顧客の開拓のため、日本法人の設立を決めた。ジェトロにて、法人登記、ビザ取得、税務・労務のコンサルテーションの提供などをうけ、2018年2月に DefinedCrowd Japan 株式会社を設立した。

件が創出された。ジェットロと ILS の主催者であるプロジェクトニッポンは 2019 年の ILS の POWER MATCHING のため、世界主要 10 都市および日本国内にて同イベントの PR を行い、参加企業への呼びかけなどで協力した。また、ジェットロは同イベントに参加する海外スタートアップに対し、日本への進出に関するサポートを行う。

ジェットロによる対日投資に関する情報発信では、2018 年度以降に海外で 88 件の関連セミナーを開催した。例年、開催地ごとに様々なセミナーが開催されるが、2018 年度以降は海外のスタートアップやイノベーションに焦点を置いたセミナーが目立つ（図表 4-9）。2018 年 12 月にはフィンランド・ヘルシンキにて、国際的なスタートアップイベントである「SLUSH」の開催に併せ、イノベーション促進セミナーが開催された。現地企業を中心に 100 名以上が参加

した同セミナーでは、日本企業と外国企業の企業連携のほか、日本企業のアクセラレーションプログラムなどが紹介された。2019 年 3 月にインド・ベンガルールで開催された対日投資セミナーには、現地のスタートアップなど約 140 名が参加した。同セミナーでは、在日インド企業や日本企業が講演し、企業連携をとおした自社の課題解決を目指す動きがみられた。2019 年度も引き続き、イノベーションに焦点をおき、日本や現地政府機関のみならず、両国の企業や地方自治体などが登壇する対日投資セミナーを展開する。2019 年 10 月時点で、既にドイツ南部フルトや北京などでセミナーを実施したほか、ヘルシンキや上海などでのセミナー実施が予定されている。

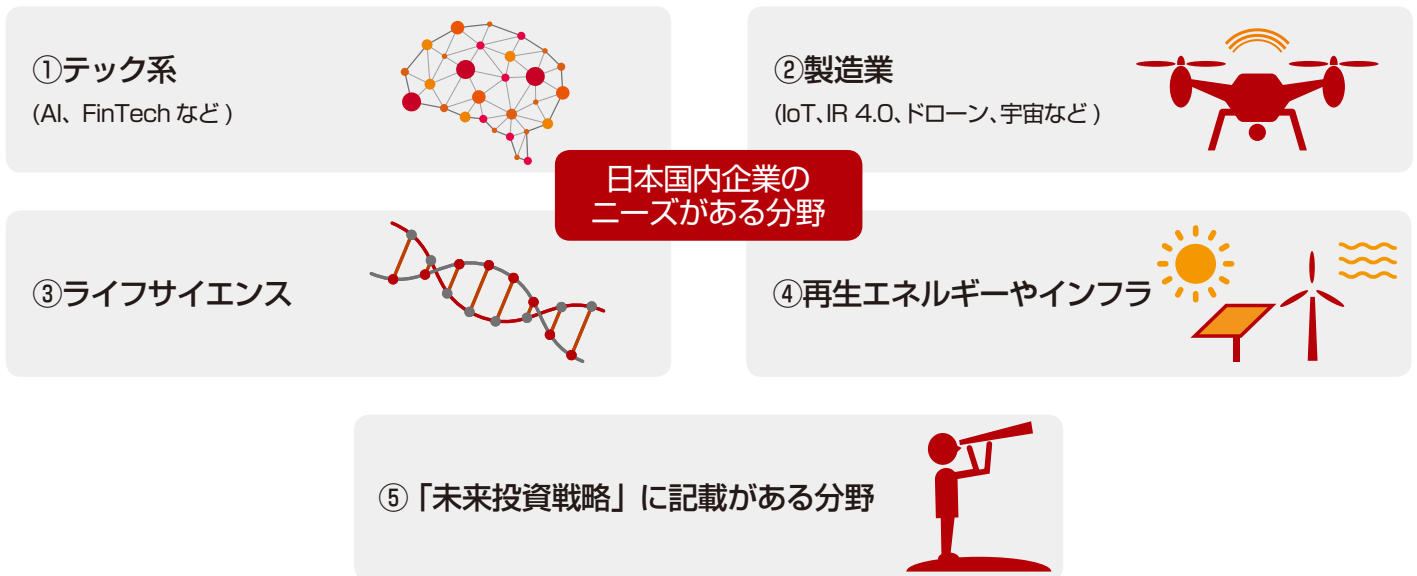
図表 4-9 2018 年度以降に開催した海外の対日投資セミナー



ジェトロは2019年度以降、イノベーション創出に資する外国企業のサポートに力を入れている。対象となる業種は、日本国内企業のニーズのある分野や、将来的なニーズの高まりが期待される分野

で、具体的にはAIやフィンテックを含むテック系や、製造業の高度化に資する業種、ライフサイエンスや再生エネルギーなどがある(図表4-10)。

図表4-10 イノベーションの創出が期待される業種



(2) 地域への対日直接投資サポートの強化

ジェトロは、2018年度以降、日本の地域¹の投資誘致活動を行う地方自治体へのサポートに注力している。地域の自治体の誘致体制を強化し、誘致活動を促進させる「地域への対日直接投資サポートプログラム」を通じ、地方自治体(図表4-11)に対し、海外での対日投資セミナーでの登壇やブース出展支援、地域への対日直接投

資カンファレンス(RBC: Regional Business Conference)開催、外国企業の招へい事業サポートを提供する。また、自治体にて誘致活動を実行する人材・ノウハウ不足を鑑み、担当者向けの実務研修や、特定分野の専門家による研修、コンサルタントの派遣などを行う(図表4-12)。自治体による外国企業の個別支援に対しては、ジェトロの国内事務所10拠点に「外国企業誘致コーディネーター」を配置し、ノウハウの補完などを行い、各地域を支援している。

図表4-11 地域への対日直接投資サポートプログラム参加の地方自治体

北海道	三重県
旭川地域産業活性化協議会	三重県松阪市
宮城県	三重県伊賀市
宮城県仙台市	京都府京都市
福島県	大阪府大阪市
茨城県	兵庫県神戸市
茨城県つくば市	和歌山県
千葉県	福岡県
神奈川県	福岡県北九州市
神奈川県横浜市	福岡県福岡市
長野県小諸市	福岡県久留米市
愛知県	佐賀県唐津市
愛知県名古屋	熊本県
	沖縄県

¹ 東京都を除く道府県や市区町村を指す。

図表4-12 地域への対日直接投資サポートプログラムの主な支援内容

	支援メニュー	内容
①国内外でのプロモーション	海外での対日投資セミナー	◆ジェトロ主催の海外対日投資セミナーでの登壇・ブース出展支援
	RBC開催	◆自治体による招へい・トップセールス事業
②外国企業の招へい	招へいサポート事業	◆自治体による招へい事業
	a) 誘致の基礎・ノウハウ習得のための研修、勉強会	a) 外資誘致担当者向けの実務研修や勉強会を開催(ジェトロ職員やコンサルタントなどが講師を務める)
	b) 誘致戦略策定のための分野別研修、勉強会	b) 特定分野の専門家による研修や勉強会を開催(専門家やコンサルタントなどが講師を務める。受講対象は自治体担当者だけでなく、関連機関・地元企業などを含む)
③誘致体制の強化(キャパビル)	c) 誘致戦略策定のための専門家・コンサルタント派遣	c) 誘致戦略策定などのために専門家やコンサルタントを当該地域に派遣
	誘致PRコンテンツ作成支援	◆対象自治体の既存PR資料の改善を支援

ジェットロは地方自治体との連携強化の先駆けとして、2018年度からRBCを開催してきた。2018年10月に開催した福島県や福岡県を皮切りに、これまでに8件のRBCを開催しており、各地域の強みや集積する産業など、開催地の魅力が紹介されている(図表4-13)。

福島県では、同地の医療機器関連企業の集積に加え、同分野でのドイツ・ノルトライン=ヴェストファーレン(NRW)州(2014年9月)やタイ(2017年6月)との連携にかかる覚書を締結していることなど、同地の産業の魅力が伝えられた。また、同地でのRBCを機に、いわき市で半導体製造措置の精密機器を製造するピュアロジャパンが、タイのスタートアップであるPIXATECHとの合併会社の設立

を発表した。PIXATECHはタイで医療用の小型画像診断装置を販売しており、合併会社は同製品の日本、ならびに東南アジアでの販売用に製品改良を行う。

2019年3月には大阪市でRBCを開催した。招へいされた国際的なイノベーションサービスのプロバイダーであるレインメイキングイノベーションは、同カンファレンス期間中に様々な地元のスタートアップとのマッチングや土業専門家との面談を行い、同月に日本拠点を設立した。同社は、同年6月に阪急電鉄などとともに、自社のアクセラレータプログラム「Startupbootcamp」を開催し、海外スタートアップと地元企業の協業を後押しする(詳細は第1章を参照)。

図表 4-13 2018年度以降に開催のRBC



(3) ジェトロによる一貫した支援

i) ウェブサイトやセミナーなどとおした情報発信

ジェトロは、2018年度に海外で62件の対日投資セミナー、国内で4件のRBCを開催した。中央省庁の政府関係者だけでなく、地域の首長や地方自治体、日本企業、在日外国企業などが登壇し、日本のビジネス環境や産業・企業の魅力について情報発信した（詳細は上述）。

また、ジェトロのウェブサイトでは、対日投資関連の情報を集約したポータルサイトとして、7言語で様々な情報発信をしている。最もアクセス数の多い「日本での拠点設立方法」では、日本での会社設立に必要な登記のほか、査証、税制、労務など幅広い情報を揃える。また、「地域進出支援ナビ」は、各都道府県や主要都市の経済・社会の基礎情報から、産業、インフラ、外国人向け生活情報、自治体からのお知らせまで様々な情報をまとめる。そのほか、これまでの外国企業の日本でのビジネス成功事例（「対日投資サクセスストーリー」）や、外国・外資系企業向けのインセンティブなど、外国企業が日本でビジネスを開始する、あるいは拡大するうえで有益となる情報を集約する。

ジェトロ 対日投資 🔍 検索



ii) 外国企業に寄り添った個別支援体制

ジェトロの「外国企業パーソナルアドバイザー（PA）」制度は、様々なサポートを行うジェトロの対日投資支援の核となるサービスだ。PA制度では、ジェトロの誘致担当者が支援対象となる外国企業に寄り添い、きめ細やかなサポートを提供する。個別案件支援として行われる税務・労務・法務に関するコンサルテーション、市場・規制情報の提供、ビジネスイベントへの参加などのサポートに加え、PAは支援対象企業の操業上、または駐在員の生活上の問題解決の支援を行う。

ジェトロの国内6拠点（東京、横浜、名古屋、大阪、神戸、福岡）に設置されている「対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）」は、外国企業が日本での会社設立準備の際に、テンポラリーオフィス（50営業日まで無料）として利用できる。IBSC入居企業には、専属スタッフや専門家による種々の支援を行っている。また、ジェトロ東京本部内のIBSCには、法人設立時に必要な手続きの窓口が一か所に集約された「東京開業ワンストップセンター（TOSBEC）」（運営主体：国・東京都）が隣接する。

iii) 日本での人材確保のためのサポート

国内外資系企業への日本でのビジネス展開に関するアンケート調査によると、例年、「人材確保の難しさ」が課題として上位に挙げられる。外資系企業によるグローバル人材の確保、ならびにこれらの企業と外国人留学生の相互理解を目的に、ジェトロは日本にいる留学生などと外資系企業の交流会を行ってきた。2018年6月の東京大学（参加外資系企業34社、学生234名）と東北大学（同企業13社、学生106名）、2019年1月の東京工業大学（同企業28社、学生243名）での交流会には、多数の国内外資系企業と外国人留学生・グローバル人材が参加した。ジェトロと各大学との連携により、多くの理系人材の参加を促すなど、外資系企業のニーズに沿った交流会となった。

またジェトロは、東京工業大学にて、修士課程の学生に向け外資系企業でのキャリアについて考える講座を設けている。日本の外資系企業の現状のほか、ジェトロの支援企業が登壇し、外資系企業の実態などについて講義を行っている。



iv) ビジネス環境改善のための政府への提言

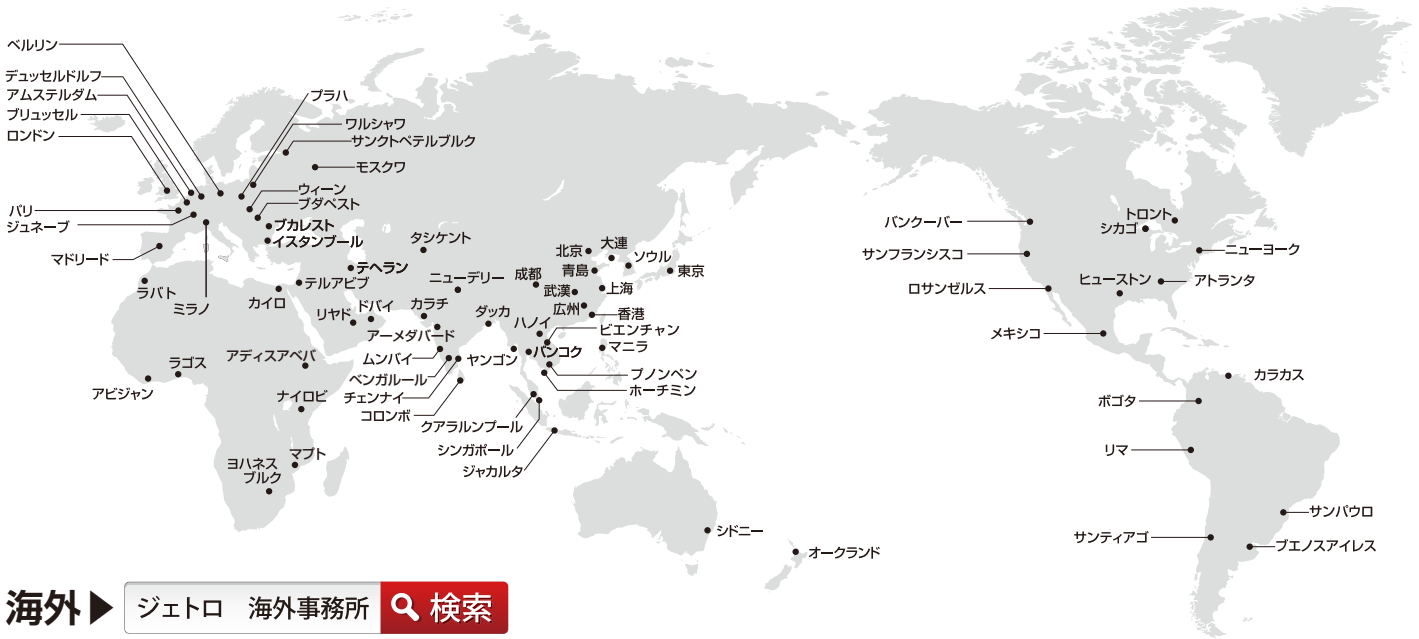
ジェトロは、外国・外資系企業から規制改革や行政手続きの改善要望を聞き取り、政府や関係省庁に提言を行う窓口を担う。外国企業パーソナルアドバイザーが支援企業から聞き取った要望のほか、国内外資系企業を対象に毎年実施する「日本の投資環境についてのアンケート調査」や、「対日投資相談ホットライン」を通じて要望を受け付け、内容に応じて関係省庁との面談調整やその同席をとおり、ビジネス環境の改善を後押しする。

またジェトロは、日本政府が2018年に開始した「規制のサンドボックス制度」（P.10参照）について、内閣官房にある政府の一元窓口と連携し、同制度の利用促進に向けた外国企業向けの相談窓口としての役割を担う。さらに、2016年に開始した「企業担当制」（特定の条件を満たす外国企業に、関係副大臣を担当としてつける制度）についても、ジェトロは面談に同席し、企業からの相談を経済産業省と共にフォローする。

政府の取り組みとジェトロ対日投資促進活動

2003年	1月	「2001 年末の対日直接投資残高から 5 年間で倍増する」政府目標を設定
	5月	Invest Japan のスローガンを掲げ、関係府省庁に「対日直接投資総合案内窓口」(Invest Japan Office) を設置 ジェトロに「対日投資・ビジネスサポートセンター」を設立 (対日投資に関する情報のワンストップ・センター)
2006年	3月	「2010 年末に対日直接投資残高をGDP比でさらに倍増 (5%程度) にする」政府目標を設定
2007年	5月	会社法の「合併等対価の柔軟化」(三角合併) の規定施行
2010年	6月	「新成長戦略」閣議決定 (「ヒト、モノ、カネの日本への流れ倍増」を目標に設定)
2011年	1月	アジア拠点化立地補助金を創設 (ジェトロに事務局を設置)
	8月	総合特別区域法を施行 (地域における税制・規制緩和などの特例措置により産業を集積)
	12月	東日本大震災復興特別区域法を施行 (被災地への投資に対する税制・規制緩和などのインセンティブ) 「アジア拠点化・対日投資促進プログラム」決定 高付加価値拠点の増加、外資系企業による雇用者数倍増などについて目標を設定
2012年	4月	法人実効税率の引き下げ (40.69% → 38.01%)
	5月	高度人材に対するポイント制による出入国管理制度の優遇を開始
2013年	6月	「日本再興戦略」を閣議決定 (「2020 年における対内直接投資残高 35 兆円」を目標として明記、 ジェトロにおける産業スペシャリスト機能の強化、対日投資相談ホットラインについて記載)
2014年	3月	復興法人税を廃止 (法人実効税率 38.01% → 35.64%)
	4月	対日直接投資推進会議発足
	6月	「日本再興戦略」改訂 2014 を閣議決定 (在外公館とジェトロの連携、地方自治体の誘致支援を明記)
2015年	3月	第 2 回「対日直接投資推進会議」を開催 安倍総理が、外国人のビジネスや生活環境を改善させる「5つの約束」を発表
	4月	国家戦略特区の東京圏下に、「東京開業ワンストップセンター (TOSBEC)」開設 (ジェトロ東京本部内)
	6月	「日本再興戦略」改訂 2015 を閣議決定 (在外公館・ジェトロ・自治体の連携による広報・情報発信の強化、重点分野へのプロモーション)
	9月	強い経済、子育て支援、社会保障に重点を置いた、「新 3 本の矢」を発表
2016年	2月	グローバルイノベーション拠点設立等支援事業 (補助金) を創設 (ジェトロに事務局を設置)
	4月	法人実効税率の引き下げ (32.11% → 29.97%) 第 3 回「対日直接投資推進会議」を開催 海外から日本に重要な投資をした企業に対し副大臣などを相談相手につける「企業担当制」が始動
	5月	第 4 回「対日直接投資推進会議」を開催、「グローバル・ハブを目指した対日直接投資促進のための政策パッケージ」 および「規制・行政手続見直しワーキング・グループの設置」を決定
	6月	「日本再興戦略 2016」を閣議決定 (ジェトロの体制強化を通じた個別案件への営業と支援の強化)
2017年	4月	「規制・行政手続見直しワーキング・グループとりまとめ」を決定 「日本版高度外国人材グリーンカード」の創設
	5月	第 5 回「対日直接投資推進会議」を開催
	6月	「未来投資戦略 2017」を閣議決定 (ジェトロに「外国企業パーソナルアドバイザー制」を導入)
2018年	4月	法人実効税率の引き下げ (29.97% → 29.74%)
	5月	第 6 回「対日直接投資推進会議」を開催、「地域への対日直接投資サポートプログラム」を決定
	6月	プロジェクト型「規制のサンドボックス」制度の創設 「未来投資戦略 2018」を閣議決定 (ジェトロと関係府省庁による地方公共団体などへの外国企業誘致活動支援を明記)
2019年	4月	第 7 回「対日直接投資推進会議」を開催、「地域への対日直接投資 集中強化・促進プログラム」を決定
	6月	成長戦略を閣議決定

[世界に広がるジェトロ・ネットワーク]



海外 ▶ ジェトロ 海外事務所 🔍 検索



国内 ▶ ジェトロ 国内事務所 🔍 検索

JETRO

日本貿易振興機構 (ジェトロ)

対日投資部 対日投資課

〒107-6006 東京都港区赤坂 1-12-32 アーク森ビル 6階

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

www.investjapan.org