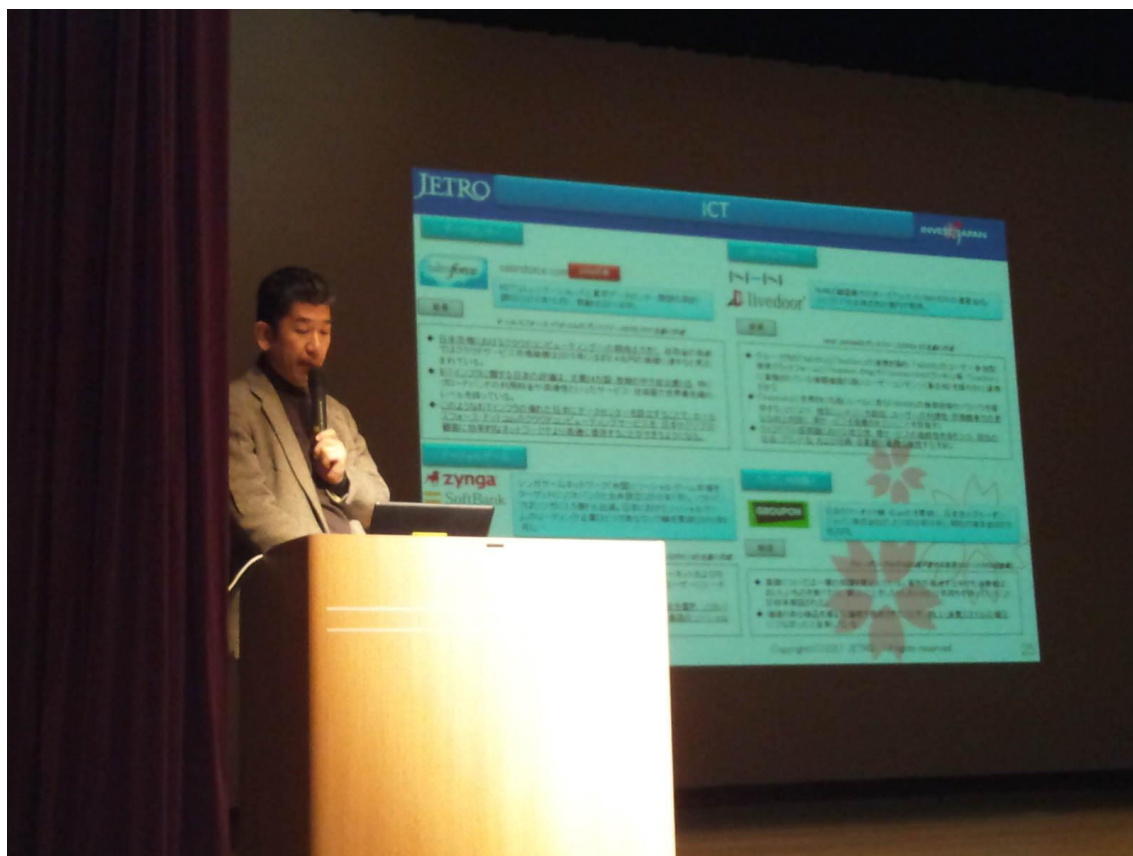


国際経済協力セミナー 第32回

なぜ今、外国企業の誘致が必要か～企業が国を選ぶ時代～

講演者：佐藤 拓氏 日本貿易振興機構（JETRO）



文責：串田裕梨

草案作成：圃中陽子、市原雄介、真田鈴鹿
吉岡聡子、木村寿行
遠藤頌子、外山一成
阿部佑輝、高実那美

佐藤氏が勤めていらっしゃる JETRO では、日本に外国企業を誘致する取り組みを行なっている。日本の持続可能な成長を確保するために、今、外国企業誘致が必要とされているが、なぜ必要とされているのかを、佐藤氏は詳しく説明して下さった。また、外国企業誘致という仕事に関しても、自身の経験談を交えた興味深いお話をしてくださった。

JETROとは

独立行政法人日本貿易振興機構(JETRO)は、アジア地域等との貿易の拡大や経済協力の促進に寄与することを目的に、日本企業と外国企業間における貿易や投資等の国際ビジネス支援を行なっている。本部は東京にあり、海外には 55 カ国に 73 の事務所がある。主な活動として、「日本企業の海外ビジネス支援」、「外国企業の日本進出支援」「海外ビジネス情報の収集・提供」を行なっている。

対内直接投資とは

外国企業に投資をすることで、投資先企業の経営を支配、または企業経営へ参加することを目的として行われる投資を直接投資といい、「対内直接投資」(対日直接投資)とは、外国企業が日本企業に対して行う直接投資のことである。長期の数値はストック(過去累計の残高)とフロー(単年内の±)で表される。

対内直接投資残高(ストック)を地域・国別に見てみると、日本では、欧米からの投資は全体の8割を占め、アジアからの投資は全体の1割弱である。節税対策で欧州ではオランダ、アジアではシンガポール、香港、北中米ではケイマン諸島に地域統括拠点や持ち株会社を置く会社が多い。そのため、これらの国々からの対日投資が多い。

対内直接投資(フロー)の推移を見ると、日本の対内直接投資の合計流入は、2009年は、2008年に比べて大きく落ち込み、2010年は、2009年に比べて増加したものの、ネットはマイナスである。この要因はシティグループによる資本引き上げであり、株式資本等は増加基調である。地域別に対内直接投資のネット推移を比較すると、2005年から2010年にかけて、アジアからの資本流入が増加したという特徴がある。

M&Aの推移を見ると、2007~2009年にかけて、件数・金額ともに減少の一途をたどるも、2009年以降、件数・金額ともに回復傾向がみられる。

外国企業誘致とは

JETROでは、外国企業から日本への投資を促進するために、外国企業誘致に対する取り組みを行なっている。日本には、諸外国と比べて多くの外資系企業が進出しており、投資総額も世界トップレベルである。しかしながら、日本におけるGDPに対する対内直接投資残高は、世界最低レベルである。世界全体で、投資受入地域を見ると、2010年には、先進国は投資受入地域全体の50%を初めて割っている。投資先は先進国から、BRICs等の新興国や開発途上国へと移行しつつあり、誘致競争は激化してきている。

日本においても、欧米企業は、2008年以降、日本国内のアジア本社や研究所を次々

と閉鎖し、シンガポールや中国等の新興国へ移転するようになってきた。日本は他国よりも法人税が高いことや、日本では英語がなかなか通じないといった言語のバリアなどが障害となり、日本への投資回避・撤退を促す要因となっている。さらに、日本国内企業の、中国やASEAN等へ工場移転も増加してきているため、国内空洞化への大きな懸念がある。国内空洞化によって、日本国内の雇用喪失や法人税の収入減少などを引き起こし、日本の経済成長は鈍り、高齢社会に対応できないといった問題が生じてくる。したがって、日本の持続的成長を確保するために、外国企業誘致への取り組みを一層強化していくことが必要となる。

JETROだけでなく、政府も外国企業誘致促進に対する取り組みを行っている。外国企業誘致を促すには、アジアを中心に世界と日本の間で、ヒト・モノ・カネの流れをスムーズ化できるよう、国内の障壁をできるだけ除去することが必要である。ヒト・モノ・カネの日本への流れを倍増させることを目標として、流れの阻害要因となっている規制を見直すなどの国内改革、外国企業が進出しやすいように立地補助金の付与を実施するなどの企業立地推進策を行っている。

外国企業誘致という仕事

外国企業誘致という仕事について佐藤氏は以下のようにまとめてくださった。1つめに、海外有名企業幹部との関係構築が必要となり、外国企業誘致を促すため、海外では有名企業幹部とコンタクトしJETROの支援方法を提案する。その過程はハードであるが、どこまでも喰らいついていくという覚悟と行動が必要になってくる。

2つめとして、日本進出支援において多くのプレーヤーがいる中で、JETROは、中立的コンサルタントとして、海外において高い認知度と、信頼を受けている。JETROでの支援活動は、公的機関という立ち位置ならではの面白さがある。

3つめに、日本唯一の「ワンストップセンター」としてのやりやすさがある。JETROは海外各国ネットワークによって、日本に進出する外国企業発掘から、日本中をカバーしどの地域のインセンティブ、工業団地、工場物件でも探すことができる。

4つめとして、実際に、海外企業の拠点を日本に設立した時の達成感が大きい。クライアント・進出先自治体からの感謝の言葉、国内報道等、得られる達成感は格別である。

外大生が準備すること

いまから準備することとして、3つの力を磨くことが大切である。まず、コミュニケーション能力である。チームで動く機会を持つことや、語学力を、話せるだけに留めず、

コミュニケーション能力へと拡充することが求められる。次に、誰にも負けない分野を磨くことである。ビジネス言語を身に付け、物事を極めることが必要となる。3つめは打開力である。あえて難問に取り組み、不利な環境に身を置くことで、問題解決能力や問題への打開力の獲得が必要になる。