

第3回 対日直接投資促進のための中長期戦略検討 ワーキング・グループ 議事概要

(開催要領)

1. 開催日時：令和3年3月29日(月) 17:15～19:00
2. 場所：中央合同庁舎8号館4階416会議室
3. 出席者：

<政府側>

西村 康稔	内閣府特命担当大臣(経済財政政策) 兼 経済再生担当大臣
赤澤 亮正	内閣府副大臣
和田 義明	内閣府大臣政務官

(他、内閣府、関係省庁より事務方出席)

<ワーキング・グループ>

座長	伊藤 元重	学習院大学国際社会科学部 教授
座長代理	仲條 一哉	独立行政法人日本貿易振興機構 理事
構成員	浅井 英里子	G E ジャパン株式会社 代表取締役社長
同	清田 耕造	慶應義塾大学産業研究所 教授
同	神保 寛子	西村あさひ法律事務所 パートナー
同	鈴木 直道	北海道知事
同	高島 宗一郎	福岡市長
同	日色 保	日本マクドナルドホールディングス株式会社 代表取締役社長兼CEO
同	山田 和広	カーライル・ジャパン・エルエルシー マネージングディレクター 日本代表
同	リヨネル・ヴァンサン	ルフェーブル・ペティエ・エ・アソシエ 外国法事務弁護士法人 マネージングパートナー

(議事次第)

1. 開 会
2. 議 事
 - (1) 地域への対日直接投資の促進
 - (2) 新たなKPI及び中長期戦略に盛り込むべき施策
3. 閉 会

(資料)

資料1	鈴木委員提出資料
資料2	高島委員提出資料
資料3	経済産業省提出資料
資料4	対日直接投資に係るKPIについて
資料5	対日直接投資促進戦略に盛り込むべき具体的な課題

(委員補足説明資料)

ヴァンサン委員資料

(概要)

伊藤座長 第3回「対日直接投資促進のための中長期戦略検討ワーキング・グループ」を開催する。

本日は、西村大臣に御出席いただく予定だが、御到着次第、御挨拶いただくということで会議を始めさせていただきます。

本日は「地域への対日直接投資の促進」、「新たなKPI及び対日直接投資促進戦略に盛り込むべき取組」について御議論いただきたい。まず「地域への対日直接投資の促進」について、鈴木委員、高島委員より御説明いただく。

それでは、鈴木委員から北海道における取組と課題について御説明をお願いしたい。

鈴木委員 対日投資促進に関して北海道の取組と課題について御説明させていただきます。お配りしている資料の2ページ、北海道の紹介になるが、北海道は日本の国土の22%あり、179市町村と日本最多の市町村を抱えている。雄大な自然環境、豊かな恵まれた気候の下で農業産出額、漁業生産額、ともに国内最大という地域になる。観光地としても人気がある。また、豊富な食・観光資源が北海道の強みとなっている。

投資環境は、北海道の優位性としては、交通アクセス、多様な人材の供給、工業団地や試験研究機関など多くのビジネスアドバンテージを有していると考えている。

北海道の投資事例としては、ニセコをはじめとする北海道の中央部、札幌に近い地域における観光分野への投資は多い状況だが、食、IT・バックオフィス、バイオ、文化芸術など、幅広い分野への投資も見られる。

投資誘致の取組としては、お話した優位性を活用しながら地域のまちづくりと調和をした海外からの投資を促進しているところである。特に強みとしている食、観光、バイオ、データセンター、IT・バックオフィス、この5つの分野を中心に受入れ支援体制の整備、招聘事業、プロモーション・セミナー開催などを取り組んでいる。そして、来月4月から、新たに国際ビジネスサポートデスクを北海道のジェトロと連携して設置して相談対応に当たる。

また、札幌市はスタートアップの育成支援に取り組んでいて、昨年7月には、内閣府のスタートアップ・エコシステム拠点形成戦略の推進拠点都市に認定されている。

地域に投資を呼び込むに当たって、これまでの取組を通じて感じている課題について説明させていただきます。

地域における取組の促進に当たって、一点目、左側の受入れ環境と誘致活動について、本道への投資は、先ほど申し上げたように、札幌市やニセコ地域など北海道の中央部に集中をしている。道内の他の地域には投資を呼び込む余地があると考えていて、その取組を進めている。これに対して、既存の統計や調査からは地域別の対日直接投資の金額、件数などの実績、業種別の傾向を把握できないといったことや、道において独自事業に加えて活用している国の事業があるが、この国の事業が単年度限りになっているため、ここは課題ではないかと考えている。

二点目、右側の地域資源の活用になるが、地域では地域資源がビジネスに結びつき、具体的なメリットを享受する事例がまだ少ないという状況にあるので、道と市町村では国やジェット口と連携して付加価値を高める提案や民 - 民の商談サポートを行っている。

しかし、やはり行政のみでは限界があり、金融機関や地域商社など地域のプレーヤーが経験を積んでノウハウ蓄積やスキルの向上を図る必要があるといった課題もある。では、こうした課題をどういう形で解決していくのかということだが、国においては都道府県を含めた地域の取組に対して、是非これはモデル地域を指定していただき、地域別の投資動向を把握する調査やRBC事業、これは単年度で終わりだが、これを期間延長するとか、投資案件をコーディネートする専門人材の配置、こういったことも含めて集中的、そして、中長期的に支援を実施していくことが必要であると考えている。

円滑な投資誘致に必要な環境づくりに当たって、一点目、投資増加に伴う自治体の負担がある。ニセコ地域では投資が活発化している。その一方で、膨大なインフラ整備費の発生などで自治体の負担が増加しているという状況がある。これは地域においては当然既存法内での規制や新たな財源の確保を進めているが、活発に投資が行われることによって逆にその対応に追いつかないといった地域の課題、これは非常に北海道ニセコ地域に特徴的に現れていると思う。そういう課題がある。

二点目、右側の中小企業の技術流出防止等であるが、これは特にコロナ禍で経営悪化などに乗じて外国企業に接近されて地域の優良な技術の流出や水源地の外資の占有拡大といった懸念がある。

現在、外為法等の規制は基本的に大手が対象で、下請などを行う地域の中小企業は入っていない。道では市町村向けにこうしたリスクや注意点の共有を図っているが、個別企業の意識啓発には至っていないという課題がある。こうした課題を踏まえ、国においては、投資促進と規制のバランス、これを取りつつ、土地取引や開発行為、国内企業の保護に関する透明性のあるルールづくりや負担が増す自治体の相談・支援体制の充実、中小企業へのリスクマネジメントの周知・喚起、こういったものを行っていく必要があると考えている。

最後、取組や課題についてお話をさせていただいたが、北海道は食や観光、自然環境、エネルギーといった大変恵まれた地域資源があるため、これらをしっかり活かして人と環境に優しい我が国、そして、アジアのハブを目指して投資誘致の実践を図ってまいりたいと考えている。

伊藤座長 続いて、高島委員から福岡市における取組と課題について御説明をお願いしたい。

高島委員 第1回、第2回で紹介をした取組の進捗について説明させていただく。

第1回のワーキング・グループでも紹介させていただいた国際金融機能の誘致に向けた取組だが、去年の12月にTEAM FUKUOKA、いわゆる産学官によるオール福岡の推進組織であるTEAM FUKUOKAとしての方向性が固まった。東アジアの各都市に福岡は非常に近くて、特に南海トラフ三連動地震というようなことを考えても同時被災のリスクが非常に低いという、日本海側唯一の大都市であり、国家戦略特区に指定された、そのような部分も含めて福岡の強みを活かした福岡らしい国際金融機能の集積を目指すという認識で一致させた。今後はオール福岡となって、一丸で制度やビジネス、生活環境などの課題の解決に努めていきたいと思っている。

今回、BNPパリバ証券の岡澤氏、シンガポール取引所の與氏を福岡市の国際金融アンバサダーとして委嘱して、誘致活動に係る助言やサポートを行っていただいている。今後もお二人のお力を借りながら誘致活動を進めていきたい。

既に1号が決まり、先月ですが、香港に本社を持つアジア有数の資産運用会社、MCPホールディングス・リミテッド、ここが新たな主要拠点の一つを福岡市に設立するということを表明された。これは誘致第1号の企業であり、九州には市場の成長が見込まれる環境関連に強みを持つ企業が多くあることや、いわゆる東京のような大都市との違いでいくと、正に経済界とか行政とかが一声掛けたら全員で一気に集まってできる一体感、こういったことについて評価を頂いて進出につながったと聞いている。今後、引き続き経済界も含めて、行政も一体となって継続的にイノベーションを創出できる、そういう国際都市づくりを目指していきたいと思っている。

この1年、コロナで本当に日本中、世界中が苦しめられているが、これから都市に求められるハードはどんなものだろうと思ひ、ちょうど福岡では天神ビッグバンという民間ビルの建て替え、これは2024年までに70棟のビルを建て替えるというすごいプロジェクトだったが、これに新たに感染症対応の、例えば非接触や空調、そういったもろもろの感染症対応に取り組みれば、容積率アップとか、いろいろなインセンティブをつけるというようにして、それによって設計変更してくれたら、2024年までではなくて2026年までで良いですよとした。

こういう形で今、感染症対応のハードを一気に街全体に広げようとしていて、第1号がいよいよ9月に完成するが、ここももう本当に世界トップレベルの感染症対応ができているので是非見に来てほしいが、そうすると、やはりニーズが生まれる。通販大手のジャパネット社が主要な経営機能の一部を福岡に移すということで、もうフロアを購入して完全に本腰入れて移るということを決めていただいた。これは社員のQOL向上、コロナ対応、それから、地震とか災害リスク等を考慮して東京からの機能の一部移転というのを決定していただいた。今後こういったハイスpekオフィスが続々竣工するので、ロット数は東京にはかなわないが、一つ一つのそうした特徴あるハードを造っていきながら強みを活かしていきたいと思っている。

今、福岡は天神を中心とした天神ビッグバンのプロジェクト、博多駅を中心とした博多コネクティッドというプロジェクト、新しい世界に先駆けた感染症対応シティをつくろうというコンセプトで動いているので、地価の上昇は先日発表があったが、福岡が全国1位になった。こういうプロジェクトを進めている。

今後の対日直接投資は、より地域の特性や特色を活かした取組を推進していくのが肝要かと思っている。福岡はこういったハードの建て替えが進むという、このタイミングをピンチではなくチャンスにしていこうということで、感染症対応シティ、そし

て、国際金融都市として、またスタートアップ都市として、特性、特色を活かして、選ばれる都市となるようにチャレンジを続けていきたい。

伊藤座長 西村大臣が到着されたので、ここで御挨拶を頂く。

(報道関係者入室)

西村内閣府特命担当大臣 お忙しい中、今日是对日直接投資の促進戦略検討ワーキング・グループに御出席をいただき感謝。

今日は鈴木知事、そして、高島市長のプレゼンテーションもあった。それぞれの特徴、特性を生かした誘致活動、そして、既に多くの外資系の企業の投資も受け入れておられて、改めてお二人のリーダーシップに感謝を申し上げたい。

そして、今日は地方への投資促進に加えて新たなKPIの設定、それから、中長期的な戦略に盛り込むべき対応、こういったことについて御議論いただく予定にしている。資料は事前にお示ししているが、アベノミクスによって外国からの投資拡大に向けた取組を進めた中で、2012年の対日直投の残高17.8兆円から2020年には速報値で41.2兆円まで倍増している。2020年末までに35兆円という目標は達成できる見込みとなっている。しかしながら、対GDP比で見れば7.6%と、OECD平均の56.4%、アメリカの49.2%などと比べても、国際的に見て依然として低い水準である。今後、日本経済の活性化、それから、成長を考えたときに、更に対日直接投資を増やしていく必要があると考えている。

御案内のとおり、世界経済フォーラムが「グレート・リセット」という言い方をしている。コロナを機に、世界的に大きな構造改革、構造転換が進んできている。今後予想されるアメリカ、中国をはじめとする経済回復、さらには為替を含めたマクロ経済の状況は日本企業がM&Aなどを通じて海外に出ていくチャンスでもあり、また、投資を受け入れていくチャンスでもある。もちろん、今日の知事のプレゼンに入っているが、技術の流出など安全保障面にも十分留意しなければいけないが、大いに日本企業も海外で活躍もしてほしいし、海外の優良な企業には日本への投資も増やしていただきたいと考えている。

こうした中で、既に海外からの投資、人材を受け入れる観点から、国際金融都市の構築、これは福岡も熱心に取り組まれているが、所得税、法人税、相続税などの税制措置を講じたところであり、さらに、この対日直接投資を、単に投資してもらうだけではなくて、それをスタートアップとの連携あるいはイノベーションにつなげていく、様々な政策を有機的に連携していく、そうした視点が必要と考えている。委員から御指摘も既にいただいているフランスのSTATION Fの取組など、日本でもこのエコシステムを各地でやろうと進めているが、こうした海外の事例も参考にしながら海外の企業の投資とイノベーション、さらにはスタートアップを増やしていく、支援していく、こういったことを是非図っていければと考えている。

今日の御議論も踏まえ、5月頃には、この対日直接投資に関する目標、KPIを改めて設定したいと考えており、さらに中長期的な戦略について御議論いただき、今後、骨太の方針や成長戦略にも是非反映させていきたいと考えているので、活発な御議論を是非ともよろしくお願いしたい。

(報道関係者退室)

伊藤座長 西村大臣は公務の御都合で退席する。

(西村内閣府特命担当大臣退室)

伊藤座長 続いて、経済産業省とジェットロにおける取組と課題について、御説明をお願いします。

飯田貿易経済協力局長 資料3、経済産業省・ジェットロの用意した資料に基づいて簡単に御紹介する。

経済産業省・ジェットロとしては、2ページのグラフのように本社の所在地は東京都に集中している現状があるが、地方には様々なポテンシャルがあると考えている。個々の企業をつなぐためには地方自治体との連携が極めて重要であり、国と地方でしっかりと連携を取りながら進めていきたいと考えている。

そういう中で3ページ、先ほど鈴木知事にも言及いただいたが、経済産業省・ジェットロでは地域への対日直接投資サポートプログラムということでRBC事業という取組をしてきた。まだまだ部分的な取組ではあるが、一定の成果が出つつあり、例えば5ページにはタイの企業との連携が実現した事例を紹介している。

他方で、今後の施策を検討するに当たっての視点という意味で、6ページから8ページに今後の基本的な考え方を書かせていただいている。6ページ左下にあるように、企業が進出する動機を需要サイドと供給サイドの両面からしっかりと捉えていく。そして、地域によって様々な特徴があるので、その特徴を磨くことができる自治体と連携しながら、きめ細かく取組を強化していきたいと考えている。

7ページ、様々な強みの広がり、顕在化のレベルは、誘致対象を含めて非常にバラエティーに富んでいるので、自治体と国の関係でどう捉えていくのか。先ほどデータが十分ではない点などの御指摘があったが、やはり実態をしっかりと捉えて個々にカスタムメイドした対応をしていく必要があるかと思う。

そうした中で、8ページのように、大きな都市でなくても様々な成功事例がある。そのため、9ページのように、いくつかのフェーズに分けながら自治体の施策、国の施策、そして、企業、御指摘のあった金融機関を含め関係する方々を巻き込んで政策をつくっていくことが重要であろう。

先ほど鈴木知事から御指摘いただいたいくつかの点についても答えさせていただきたい。まず、国の施策が単発・短期間で終わってしまうのではないかと御心配をいただいた。ただ、13ページのRBC事業については、今までの取組の状況、成果を踏まえて、バージョンアップして今後も継続させていただきたいと考えている。とりわけこの図にオンラインマッチングとあるように、それぞれの取組を単発イベントに終わらせないためにも事前の仕込みをしっかりとやっていきたい。例えばヘルスケア関係の企業、外国の企業をどう地元の企業と結びつけるのかという点について、ジェットロがしっかりとマッチング機能を果たしていく。事前にしっかりと要望を聞いた上で、あるいはポテンシャルを確認した上で、具体的な招聘・視察・商談といった機会に結びつけていきたいと考えている。

また、先ほど西村大臣から、地域の企業からの技術流出、安全保障の観点も留意が

必要だという御指摘があった。経済産業省が担当している外為法の投資規制は、上場企業だけではなく、非上場の地域の企業も対象になっている。ただ、それが十分に地域に浸透していないという反省がある。従来は地方の経済産業局を通じた企業の方々へのアプローチを中心に行ってきた。ただ、今後は商工会議所などを通じて、更に地域の意識喚起を進めていきたいと考えている。こういった規制の側面からも、安心して地域の企業が外国企業との連携あるいは外国資本の受け入れができるようにしっかりと進めていきたいと考えている。

それ以外にも様々な御指摘を北海道あるいは福岡市からのプレゼンテーションの中でいただいた。更に強化すべき点あるいは新たに対応していく点があると考えている。こういった点について、今後ともコミュニケーションを密に取りながら、また、本日の議論の中で、個別に御指摘いただければ、しっかり対応させていただきたい。

伊藤座長 続いて、「地域への対日直接投資の促進」、それから、「新たなKPI及び対日直接投資促進戦略に盛り込むべき施策」について、ここでまとめて議論をしたいと考えている。議論のたたき台として、資料4「対日直接投資促進に係るKPIについて」、資料5「対日直接投資促進戦略に盛り込むべき具体的な取組(案)」の2種類の事務局作成資料を用意している。各委員には事前に配付しているので説明は割愛させていただく。

はじめに、各委員の皆様から順番に5分程度御発言を頂き、その後、時間が許す限り自由討議にさせていただく。

それでは、まずはKPIのコメントを中心にいただくということで、清田委員から御発言をお願いしたい。

清田委員 最初に、今回の資料だが、これまでの議論を踏まえてまとめてくださった資料になっていて、作成に関わられた関係者の皆様には心より御礼申し上げます。時間が限られているので、手短かに資料4のKPIについて2点だけ申し上げます。

一点目、KPIの候補について。KPIとして対日直接投資の総額に注目すること、その倍増を目標とすることには基本的には賛成。ただし、経済の規模が多くなれば投資の規模も大きくなる傾向にあることを踏まえると、経済規模を考慮したGDP比で見ると自然のように思う。また、2030年に対外直接投資残高の対GDP比、例えば12%になったとしても、それは日本にとって大きな目標かもしれないが、西村大臣の御発言にあったように世界的にはまだまだ低く、仮に目標を達成できたとしてもOECD最下位脱出には至らない可能性があることも留意が必要かと思う。

二点目が、KPIの補助指標について。KPIの補助指標のうち、イノベーションの外国人の高度人材数についてだが、人の動きと資本の動きは異なること、また、資料でも御指摘いただいているように高度外国人材が外資系企業で働くとは限らないことから、対日直接投資の指標とするのは少々厳しい面もあるように思う。もし仮にマクロの補助指標に企業活動基本調査の外資系企業の付加価値額を用いるのであれば、同じ調査から外資系企業の研究開発額を利用することも検討の余地があるのではないかと考える。

もちろん、公表されている集計値の中に外資系企業の付加価値額が含まれていて、研究開発額が含まれていないということもあるかもしれないが、今年度で外資系企業動向調査が廃止になること、今回の作業に経済産業省が大きく関わっていること、また、技術的には単純に外資系企業について研究開発額を集計すれば済むということ

踏まえると、このような指標の利用は可能であり、かつ、今後の政策形成の一助となるのではないかと考える。

浅井委員 KPIについては多くの意見はないが、1点だけ述べさせていただく。GEも所属しているACCJ（在日米国商工会議所）の会員数のここ10年の推移を調べてみた。もちろん、対日直接投資に直接比例しているわけではないが、実は2011年頃から右肩上がりで会員数が増えて、2018年に3,442名ぐらい会員がいたが、2018年を境にずっと下降傾向になり、現在、一番低い2,871名という会員数となっている。やはり今、減るトレンドにあるということが一つ。

それから、退会の理由を毎回聞いているが、トップ3の理由のうち、一つは予算の関係というのがあり、やはりこういった活動に外資系の企業の予算がつかなくなっている。それから、2つ目はプライオリティーの問題。要するにプライオリティーが下がっている。それはこの対日直接投資とは直接関係ない場合もあると思うが、やはり連続的に2018年から下がっているので、どうしても日本に対するプライオリティーが下がっているのかなと危惧している。

このため、指標は取れるものと取れないものがあると思うが、こういったアメリカ系あるいはヨーロッパ系の在日商工会議所やビジネス協議会があり、ここ10年程度は対日直接投資のセミナー等をやった記憶はないので、そういう場も上手く使えたら良いのかなと思う。KPIに関連してコメントさせていただいた。

神保委員 KPIについては、事前の御説明をいただいた後で私どもの事務所の福岡や大阪、名古屋のオフィスの人間とも少しディスカッションをしてみた。それも踏まえての気づき点として、まず、指標の候補として、外資系企業数を見るのが適切かという点。外資系企業数の推移として、今、東京が42.9、東京以外が57.1といった辺りをそれも一つの補助指標として考えておられると理解しているが、外資系に限らずとも東京に集中しているというのは日本、国内の企業でも同じ話なので、特に地方で東京よりも外資系企業の展開が進んでいないのか確認し更に底上げするのであれば、全体企業数の中の外資系企業の比率を見ていくというのも一つの視点としてあったほうが良いのかと思った。

もう一つは、外資系企業というと、過半数が外資という会社をピックアップしていくことになると思うが、どうしても地方の会社においても、東京でもそうだが、外国からの投資が必ず100%であるとか、マジョリティーが外資というだけではなくて、国内の企業と外国の企業とのJVという形で投資がなされているケースも相応にある。むしろ、そのほうが件数としては、活動としては多くあるので、そのようなJV、マイノリティーでも外資の資本の出資を受けている会社の数がどう推移しているかというのも一つの案として考えられるかなと思った。

施策に関しては、やはり地方における外資からの対日直接投資の現状として、地方のオフィスにおいてクライアントと関わっている中では、東京のクライアントと異なり、海外の取引先との間で販売を行っている会社はそれなりにはあるが、特に小規模の事業者である場合、英語が苦手であったり、あるいはダイバーシティーの度合い、それは外国人に対するということだけではなくて、女性、若手、年齢、様々な観点でのダイバーシティーが弱かったりするし、周りの事業者がどうしているのかを見ながら動く事業者も多いため、自社が率先して海外からの投資の呼び込みをしたいというモチベーションがある会社が多い訳ではないと観察している。

そういった中で、経産省やジェトロがマッチングの取組などを進めていらっしゃることはとても良いことだと思っているが、感覚的にはやはりまだ知名度として、我々がプラクティスをしている中では、実際に活用されているかということ、まだまだ知名度がいまひとつであるので、更に活動を広めていただきたいと思うし、周囲の事業者の動きを見ながら動く事業者にも訴えかけるという意味では、このような成功事例があるといった、今、ちょうどプレゼンテーションいただいた北海道や福岡の事例のようなものを他の自治体あるいは他の地域の事業者にも共有していくと、うちの自治体にもそういった制度があったら良いのに、といった声が出てくるのではないかと考えた。

もう一つは、コンセプチュアルなところかもしれないが、投資の呼び込みについての取組みが今、いろいろなところで行われている。例えば単独の市や、いくつかの市が集まった取組み、県のレベルの取組み、それから、各市や県の中の業界団体のレベルでの呼び込みというものもされているというように理解している。それが外から見ていると、いろいろなところで散発的に活動がなされているように印象を受ける事例もあるので、そういった活動が、一つまとまった方向性を持って、あるいは分担をしたり集中させるなど、統括する機能があると良いのではないかと考えている。

また、すごくパワフルだと感じたのは、福岡市のように経済特区という形で指定をされていくと、特に規制やライセンスの付与等、そういった規制の緩和がされたり、自治体による自由度が大きく増すと、その効果がとても大きい。いろいろな事例を御紹介等いただく中で、その視点は非常に大きいと思うので、是非手を挙げる自治体にそういった政策をもっと進めていただくと良いのではないかと考えた。

鈴木委員 まず、この投資誘致であるが、端的に言えば、戦略とその推進体制ということで、これが重要ではないかと私は考えている。戦略については先ほど経済産業省の飯田局長から様々な御説明も頂き、北海道から様々な取組の課題などに対する丁寧な御説明を頂いた。大変感謝している。

この戦略だが、国としても一定の整備をしていくということで資料にも書いているが、対日直接投資の対象となる産業分野の中で、成長性があり、かつ地域への貢献度が高い分野、そういったものを選定して、そうした分野の投資が根差してイノベーションの創出、そういったものに適した地域を一定程度整理することも必要ではないかと考えている。

あわせて、これは当然多くの国々から投資を呼び込むことは当然だが、今回、KPIという話もあるので、こういった国から投資を呼び込むかというターゲット、そういったものを定めるなどの将来のビジョン、こういったものも描く必要があるのではないかと考えている。それと、今、コロナ禍で、これは日本だけではなくて世界中、コロナの影響を受けている。こういった状況の中でKPIを設定していくということである。

また、規制の動きなど時勢を捉えた要素、こういったものも含めていく必要があると思うし、これは国全体で投資の話が今、行われているわけだが、輸出戦略もそれぞれターゲットを決めてやっている。また、インバウンドの誘致、今、これはなかなか難しいが、そういったインバウンドの話、それと、他にも国際関連の政策などが様々あり、そういったものとも連動していく、その点にやはり留意すべきではないかと考えている。

対日直接投資の誘致の方策について検討して、これはなかなか難しいのは分かった上で申し上げるが、具体的にどの年次にこういった取組を行うのか、この戦略を示した上で、ここに応じたKPIを設定していく、これが望ましいが、それは難しいということも分かっている。ただ、こういった考え方もある程度必要ではないかと思う。

また、推進体制について、他の委員からお話があるが、海外の企業や投資家との接点、こういったものを増やしていくために、海外で誘致活動を既にさせていただいている人材の皆さん、そして、国内の地域で投資受入れに対する人材の具体的な配置、また、その育成度というところに重点特化して体制強化を進めていく、こういった必要があるのではないかと思う。

最後に、投資の促進と規制の部分について、外資の投資を伸ばしていく部分、これは様々伸ばしていくわけだが、一方で、日本国内で守るべき部分の検討も必要ではないか。それと、規制の議論などもいろいろあるが、その内容によっては投資家の動きが鈍るといった、こういった可能性もあるわけで、その際には透明性のあるルールづくり、丁寧な情報発信、例えば今、重要土地等調査法、そういったものも議論されているが、とにかく透明性のあるルール、そして、丁寧な情報発信、こういったものをしっかりやっていくことが大前提だと思うので、こういったことも踏まえた中でKPIの設定が重要ではないかと思っている。

高島委員 KPIについては、補助指標については、これは経済センサスを基にした外資系企業数などは地域への進出状況を把握できるので賛成だが、目標年については10年のような長期で設定した場合、最近是非常にコロナもそうだし、「グレート・リセット」ということもあって、もう目まぐるしく経済情勢が変化していることを考えると、例えば経済センサスの調査が行われる5年に1回は中間点検をするように一定期間ごとに見直しを行ってはどうかと思う。

それから、資料5について、「世界に開かれたイノベーション・エコシステムの構築と新市場の創造」の部分だが、その取組の一つにあるJ-Bridgeについて、地方の中堅企業などの情報とかネットワークを有する自治体を是非活用していただきたいと思う。また、J-Bridgeの対象地域とか重点分野については地方の特色を活かせるものに随時アップデートしていただければと思う。

二点目の「グローバルな環境変化に対応したビジネス環境の整備の加速」の部分については、これは先ほど御説明したとおり、国際金融都市の実現に向けて福岡市も産学官一体となってスピード感を持って取り組んでいるので、引き続きこれは金融庁をはじめ国からも御協力と御支援をいただきたい。

それから、三点目の「地域の強みを活かした官民連携による投資環境の整備」の「(2) 地域ブランディング強化支援」については、福岡市は都市圏との同時被災のリスクが非常に低いバックアップ拠点として非常に優位性がある都市であるのと、併せて先ほど説明したとおり、世界で先駆けた感染症対応シティに向けて具体的な取組を進めているので、例えば災害・感染症に強い街というキーコンセプトで福岡市のブランディング強化も御支援いただくことも一つ御提案させていただければと思う。

仲條座長代理 地域への投資促進の面について、ジェトロで今まで地域への投資誘致をやってきた中で具体的な事例で申し上げると、やはり地域への投資行動というのはマーケットであったりパートナーであったり、それから、その地域の持っているリソースが重要だと考える。マーケットという観点では、これからデジタルとかカーボ

ンニュートラル、高齢化、様々なマーケットがでてくる中で、そのマーケットにブリッジするような、そういったファイナンス面での支援というのをしっかりやっつけていかなければいけないということは考えており、その面では本日の資料の中に様々な基金ができ、こういったファイナンス面での支援の強化がうたわれているということについてはポジティブな効果があるのではないかと考えている。

それから、パートナーについては、まずはパートナーを探してあげることが大事であり、パートナーがもともといれば良いのだが、いない場合については地域のパートナーをしっかりと紹介してあげる。これにはやはりRBCという取組が効果的だが、このRBC、過去3年間、今年はコロナで若干実施件数が落ちたのだが、11件開催しており、海外企業が126社参加している。

この126社がRBCを通じて既に28件の拠点づくりとか、あるいはプルーフ・オブ・コンセプト、実証を始めたとか、MOUを結んだとか、こういった協業に至った例が28件ある。通常、こういった事業で歩留りは大体1割になるが、126分の28と非常に高い、普通のケースよりも倍以上の歩留りになっている。これはやはり地域の魅力を先に出して、そこにこの指止まれで海外の企業を呼んできたということと、それから、そういったマーケットがそこにあるというようなことを上手くプレゼンできたということなのだろうなというように考えている。

オープンイノベーションに対する民間サイドのセンチメントも過去にないぐらい高まってきているので、このモメンタムの維持にはやはりしっかりと成功例をつくっていくことが大事だと思う。かつてはその地域に立地していればその地域の商圏しか取れないというのが常道だったのだが、今はもうデジタルの時代であるので、デジタルで全国どこにでもつながるわけである。先ほど高島市長からお話があったとおり、ジャパネットの例など福岡を中心、拠点に全国に広げていく、全国の顧客とつながっていくこともできることになっているので、こういったデジタルを用いて全国へ、全世界に展開させるようなモデルをつくっていきたいと思っている。

それから、3つ目のリソースについては、本日、鈴木知事からお話があったような地域の資源。これをしっかりと見定めてストーリーを書き、それを外に見せていくことが重要だということである。このときには、地域の強みをしっかりと海外のほかの地域とのベンチマークであるとか、あるいは外の投資家目線でのプレゼンをしていかなければいけないので、こういう観点から私どもとしては来年度、先ほどの御紹介のあったブランディング事業みたいなものを考えているところである。

一方、投資の阻害要因となるのは、やはりビジネスのインフラである。ITのインフラが足りない、光ファイバー網が弱いとか電力が弱いとか人材がいないとか全然スキルが足りないとか、こういうことが隘路となり得るわけだが、先ほどの福岡の高島市長のお話のように、こういったしっかりとした環境整備というものが重要だということである。北海道や福岡市の取組をフォアランナー、先頭のランナーにして、ほかの自治体にも展開をしていただきながら取り組んでいきたいと思っている。

日色委員 KPIについてはそれほど多くの意見はないが、ストックだけではなくてフローでもこの投資の規模や動きを評価しようというのはとても良いと思うので、やはり生の動きが見られるような指標を増やしたほうが良いかと思う。というのは、ここにもあるような例で調査が5年に1回とかとなると、もうその調査の結果を見て何らかのアクションをするには遅く、指標としては適さないと思う。

必ずしも統計としてしっかりと固まらないものであっても、いわゆるリーディングイ

ンジケーター、先行指標になり得るような指標を積極的に活用して、具体的な取組に対しての効果が出ているのかどうか、そこをちゃんと見るようなKPIをつくっても良いのではないか。例えばこれから地方銀行を活用して、外資系に対してサポートを推進しようということになった場合には、では、実際に地方銀行から外資系に対して融資やサポートがどの位進んでいるのかというのを見ても良いと思う。必ずしも科学的ではなくてもしっかりとその流れが見えるような先行指標、もう固まってしまったインジケーターではなくて、そういったのを見るというのが必要ではないかというように思う。

取組に関して言うといくつかあるが、まずエコシステムで、前にも発言したが、やはり既存の仕組みとか団体とか、そういったものをやはり横展開したり活用したり、民間でいろいろな取組をしているところもあるので、そういったところとコラボレーションしてはどうか。今日も北海道、福岡の素晴らしい取組があったが、それをそのままできるところは横展開してしまう。そのほうがアジリティー、スピード感が出ると思う。オーナーシップにこだわりすぎず、全て一からつくろうと考え過ぎることなく、やはり既にあるもの、動いているものを積極的に活用するということが大事ではないかなと思っている。

グローバル展開については、やはりこの対内直接投資残高の対GDPを国際比較すると、高い国はEUの国や、近くの国と国境を接していて盛んにやり取りがある国が多いような印象がある。そういうところから考えると、やはり今後のことを考えるとアジア諸国とのバリアをいかに減らしていった、アジアからの投資を呼び込むかということが一つのフォーカスエリアとしてあっていいのではないかなと思う。

次に、環境に関して言うと、「グレート・リセット」という話も先ほどあったが、このところ一気に進んだオンラインやテレワークの環境というのを絶対もとに戻してはいけないと思う。先日、私の入っている経済同友会の代表幹事が、日本は「グレート・リターン」になりつつあるみたいなことを言っていたが、元に戻ってしまうといくら地方に進出しようと思っても、より困難になる。このテレワークとかオンラインでできることをいかに増やすか。

そういうことからすると、これはやはり政府や行政が先頭に立ってやっていただきたい。私はヘルスケアにいたので、厚労省とかPMDAとかそういったところの相談が対面であるうちは、どこの会社もみんな東京に本社を置く。だから、そういった行政とのやり取りが全部オンラインでできるということからまず始める。どこまでできるかというのはあるが、やったらいいのではないかなと思う。

最後に地方に関して言うと、この資料にもあったし、先ほど発言もあったが、地方の銀行とか経済団体、ここもそれなりに地方の地銀はみんな今、ちょっと大変だが、こういった何かをしたいがなかなか手が無いということとやはりコラボレーションして、地方の既にある団体の力をレベレージする、利用するというところをもう少し前面に出しても良いのではないかなというように思う。

山田委員 大胆なコメントを申し上げていると思うが、それに対して内閣府や経産省の方々にいろいろ動いていただいて本当に感謝している。

まずKPIに関してだが、これはちょっと今さらということはあるが、先ほど清田委員から御発言があったが、この延長線上の議論で目標を決めていいのか。資源の無い国なので、海外から資金が入ってくる、優秀な人材が入ってくるということが重要。我々が目指すべきターゲットである世界のグローバルスタンダードの50%を超えた、250兆円、260兆円。それを目指すにはどうしたらいいかということから逆引き

して何をアクションとして取るべきなのかを決め、それを達成できるKPIにするべきではないかと考える。今の延長線上のKPIセッティングでは今の延長線上プラスアルファもしくはプラスマイナスで終わる可能性が高い。多分これは日色委員や浅井委員にお聞きしたほうが良いと思うが、シュリンクするマーケットにお金を呼び込むというのは非常に厳しい。したがって、そういう現状認識の中で我々は何をしたらこの外資を呼び込めるのかという議論がやはり必要ではないかなと改めてこのKPIセッティングの資料を見たときに思った。

それから、対日直接投資の戦略、盛り込むべき取組だが、正直、これを見て非常によくまとまっていると思うが、やはりマクロイニシアチブとミクロイニシアチブが混在している。ここでは私の理解は、骨太論をつくるということなので、そういう意味では骨太論にされたらどうか。それを支えるミクロの戦術が下に来るべきで、どうもこれを見ると並列に書かれているので、やはりそこははっきり区別をされたらどうかというのが一つ。

それから、GPIFの議決権の活用やベンチャーへの投資についてコメントさせていただく。GPIFにおける議決権を有効に使うということに関し、インハウス運用はできないが、委託先では十分なグローバルスタンダードの運用をしているという認識だった。私は全然そういう認識はなくて、もし仮にグローバルスタンダードの運用の議決権がされていれば、よりエフェクティブな多分議決権行使がされているはずで、それに基づいて企業経営されていれば、もっと収益性が上がっているはずである。あるいは企業の収益性が上がれば、そこに必ずお金がグローバルから入っていくので、そうならないというのは議決権が正しく行使されていないのではないかと思う。

したがって、インハウス運用が一番良いが、今、多分そういうタレントはいないので、議決権行使の委託はする。但し、ある程度GPIFのほうから議決権行使のガイドランスを出す。例えばグローバルの競合と、同様の収益率、売上成長率まで達成していない場合、それに対する具体的な改善策、アクションプランの提出を求める。それがちゃんと実行されていなければCEOの選任はノーを出すところまで本当にGPIFがやれば、議決権が有効に効力を発揮されるのではないかなと。多分CPPIBとかノルウェーの公社等はインハウスで運用もしていると思うが、年金として第三者に委託をしないといけないというオブリゲーションはあると思うので、具体的にどのような運用がされているのか、それを参考にされたらいいのではないかなと思う。

彼らの期待利回りは、年間で引き続き7%を維持している。それに対して、GPIFの期待リターンは多分1.74%だったと思うが、同じ運用状況で5%以上のアルファが出ているのが現状。これは国民的損失だと思う。

GPIFのホームページに掲載されているが、GPIFに一番ポートフォリオで似ているのはCaIPERSだった。CaIPERSのポートフォリオは株式が58%、債券が28%、オルタナティブが14%、それに対してGPIFは、株式が50%、債券が50%、今、オルタナティブが始まったから少し増えているが、似たようなポートフォリオとなっている。ただ、ずっと十何年か結果を比較すると、凸凹あるが、常にやはり5%のアルファが出ている。ここに大きな改善の余地があるし、そのインパクトは非常に大きいのではないかなと思う。

それから、ベンチャーの推進という点で述べると、GPIFからのベンチャーへの投資というのはほとんどない状態である。国益という点からもベンチャーを育てると

いう意味からも年金の資金がベンチャーへ振り向けられてもいいのではないかと。厚労省との話では、ベンチャー投資は対象になるが投資に資するサイズのベンチャーがないということらしい。数は少ないが、最近一定の数が出てきたというのと、それなりのサイズのベンチャーに育成するためには前回も申し上げたようなサポートシステムが必要。それは既に高島委員が前回おっしゃっていた九州でのバックオフィスサポート等に加え、やはり実際に経営戦略とかファイナンスとかエクイティストーリーとか、そういうことをアドバイスするようなプラットフォームを国で設立したらすごく良いのではないかなと思った。

ヴァンサン委員 皆様のコメントと提案を大変興味深くお聞きしていた。KPIについてだが、対日直接投資の目標額を設定するのはかなり難しい。それに対して詳しいわけではない。私は経済学者ではない。しかしながら、今までの10年間とかの比較の結果を見ていると、それから、この計画のプランを見ていると、必ず12%と、ターゲット、目標額とか達成することが可能だと思う。なぜかという7つの理由がある。

まず、残念ながら今の比率を見ていると7.6%になっている。OECDの国々と比べるとまだまだ低い。だから、これからもっと良くなる、もっと良くすることが可能だ。

あとは日本の経済とか日本の価値を海外から見ていると、例えば後継者のいない中小企業とかハイテク・スタートアップ等の急速な発展などで、外国投資家から見ているとチャンスが多いのではないか。

3つ目の理由は、日本の経済の成長率は弱いですが、実際は日本の経済の力を見ていると回復力が絶対ある。それは対外債務の負担も大きくはない。ヨーロッパの国々と比べると非常に低い。あとは、貯蓄率は結構高い。それで結論としては、日本の市場はまだまだ大きい市場である。それから、可能性が高い市場である。

4つ目の理由は、海外から見ていると日本はかなり安全な国である。投資家にとっては、他の国々と比べるとかなり安全な国である。もちろん、今の中国と米国の関係は悪化しているが、それを除いたら全体的に日本国は投資家にとってかなり安全な国と言える。

5つ目の理由は、日本国はアウトバウンドの投資は結構やっている。2019年には2,220億ユーロに上っている。日本の企業が海外に投資すると、実際は日本経済の国際化に貢献している。これもかなり大事なことである。

6つ目の理由は、日本は国際貿易に関する条約の締結とか積極的に推進している。2018年に欧州との経済連携協定を締結した。EPA (Economic Partnership Agreements)、これも海外投資家にとっては大きなチャンスになるのではないか。

7つ目の理由は、言うまでもなく、このワーキング・グループの委員の皆様の素晴らしい議論のおかげで、確実にそういう目標の達成に貢献するだろう。

結論としては、対GDPの12%と言うと、10年間以内に約70兆円の対日直接投資の金額になる。それを実現する指標になる。それを達成するためには、とりあえず日本の地域の力が必要になる。それは不可欠。数字を見てみると日本の地域はまだまだ自分のポテンシャルは完全に開放されていないと思う。このため、日本の地域の力を利用しながら、そういう新しい対日直接投資の目標額を達成する必要があると思う。

伊藤座長 議論は一通りしていただいたが、追加的な御発言を是非お願いしたい。御案内のように次回、KPIを含む対日直接投資促進戦略原案を示して皆さんに議論していただかなければいけないものであるため、最初にKPIについて、いくつか御

意見があって、特に絶対額はさることながら、GDPのようなもので比べるとまだOECDの中でも非常に低い。そのままが良いのかどうか。

他方で、実現できないような高い数字をKPIで掲げても困るようなところがあるので、この辺、どう考えたらいいかということと、それから、いくつか補助資料、補助データ、ストックだけではなくてフローを考えたほうがいいのではないかとか、あるいはそういう中で例えばアメリカ商工会議所のメンバーの数に代表されるように、何か非常にスポットで取ると足下の動きが分かりやすいものがあれば補助資料で取ったらいいのではないだろうかというようなお話があったのだが、このKPIについては皆さんの議論を伺った上で、何か繰り返しになっても構わないが、御発言される方はいるか。

浅井委員 資料の『具体的な取り組み』の中で1つ目として「エコシステムの構築と新市場の創造」というタイトルがついている。やはり新市場の創造、つまり市場をつくるということが企業投資をする上で一番大事なところ。そういう意味では、マッチングなどは素晴らしい取り組みであるが、市場をつくるということをもっと重視した方がよい。

鈴木知事からもお話があったように、北海道は風力発電ナンバーワンで本当に素晴らしい。風況も良いということで、かなり投資が進んでいる。ただ、風力発電を推進するに当たって規制緩和がセットでなければいけない。規制緩和が進んでいるのかとか、例えば系統アクセス、インフラ整備、サプライチェーンなど、具体的に検討を進めて、そして、英語で対外的にも発信していくというのが大事。そういうマーケットの予見性が見えないと外資としては投資ができないことになるので、技術だけではなく市場をつくるというところのフォーカスが必要だと思う。

それから、イノベーション基金の設立も非常に良いと思うし、外資系でも日本に法人があれば対象になるということを確認しているので素晴らしいと思うが、どうしても日本企業は、国内に閉じた協力が多くて、私どもの調査では65%の日本企業が国内企業同士のマッチングする傾向にある。海外では、国内に閉じた協力はもっと少ない比率だ。やはり海外企業との連携を進めるために何ができるか。例えば、イノベーションが進んでいるカーボンニュートラル分野で官民の技術フォーラムを開催するのはどうか。カーボンニュートラルなど、具体的な項目を挙げて海外との連携をスピーディーに進めるのが重要。日本が乗り遅れると、限られた投資マネーは他の国に行ってしまうという残念な結果になる。

次の大きな項目の環境整備のところでも西村大臣はコロナ対策もご担当されているので色々対策を検討されていると思うが、やはりコロナは一時的なことではなくて今後しばらく続くと考えべき。この当面続くコロナとの経済の両立を日本はどう考えているのか。対日直接投資と無関係ではないと思う。このコロナと経済の両立を日本はどう達成するのかをきちっと考えて対外的に発信していくのは投資判断の上、大変重要。

今、緊急事態宣言が解除されたが、基本的にビジネスの入国はできていない。もちろん専門家の御意見とか、次の波が来るかもしれないということで自治体の皆さんは、大変な思いをされているので、慎重な判断が必要だと思う。今は特例での入国しか許されていないわけだが、やはり日本のやり方はなかなか厳しいものがあって、例えば1週間以内に多い場合は3回もPCR検査を受けなければいけないとか、4種類のア

プリをダウンロードして毎日保健所に報告して、監督省庁にも3日に一遍報告しなくてはいけないとか、外国人に理解してもらうには苦労している。非常に難しい判断であるが、これからも長期に続くであろうコロナと経済の両立をどうやっていくのかをきちっと方針を定めてコミュニケーションしていくというのは対日直接投資を進めるために大事だと思う。せっかくの西村大臣の懇談会であるため、コロナ対策も併せてコメントさせていただく。

山田委員 まずKPIのところだが、おっしゃるように例えば来年50%にするとっても、それは全く不可能な話だが、2050年とか2030年とかに、グローバルスタンダードに追いつく等の方向性を示すことがまず大事だと思う。このため、目標達成が2030年なのか、2050年なのか、目指すべき金額は200兆円なのか、250兆円なのか、そのときはGDPが伸びているからもう少し上になるのかも分からないが、そういうレベルの資金を海外から導入するためにはどういうアクションが必要かと議論することが重要。多分今の延長線上で行くと、理想と現実の間はかなりギャップができると思う。

そのギャップをどうやって埋めていくのかという議論をしたほうがいいと思う。先ほど浅井委員もおっしゃったが、我々外資は投資をしようとする市場が伸びる、市場が新しくできる、商売が増えるということがない限りは、例えば同じお金を中国に持っていく、東南アジアに持っていくという判断をしてしまう。どうやって他国に比して魅力的な市場をつくっていくかということをして再度議論しながらKPIを設定していくということをしたほうが多分意味合いのある提案になるのではないかと。

伊藤座長 マーケットが伸びるのを見せるというのは恐らくマクロでの意思を見せるだけではなくて具体的にこういうところに伸び代があるのだと、先ほど誰か市場をつくるというようなお話をされていたと思うのだが、そういうことも含めてやはり投資をする伸び代みたいなものを我々自身も認識することが非常に大事だなと思う。

神保委員 KPIの議論で、地域に対する投資の呼び込みよりも全体的な観点で申し上げますと、例えば上場会社に対して投資をしている海外の投資家と仕事をして感じるのは、ディスクロージャーの強化が必要という点である。上場会社の継続開示や株主総会の議案について英語で開示している会社はもちろんあるが、英語での開示は全ての会社で行われているわけではないので、各社の任意に委ねられている現状から、英語での開示を更に強化していくということもご検討いただくとよいと思った。

もう一つは、山田委員がおっしゃっていた議決権行使のところだが、議決権の行使は会社法だと2週間前に議決権行使書面が送られてきて、それに対して議決権を行使するとき、行使書面はやはり日本語で書いてある。そこに対して常任代理人が受け取ってそれをどのように行使しますかということをして投資家に聞いて、投資家からのインストラクションを受けて行使していくのだが、どうしても言語的な面やタイムラグにより、議決権の行使をしたくてもタイムリーに権利行使しにくい場合があるなど、実務上の支障、議決権が行使しにくいと思わせてしまっている現状はいくつか事例があるようなので、そういった点も改善する課題の一つとして検討いただくと良いかと思った。

山田委員 コメントと質問がある。コメントは、明らかに今、海外から見て絶対日本に魅力があるという点では、不動産、食文化、自然、カルチャー、エンターテインメントとか、そういうところは明らかにかなり魅力があるのだと思う。それから、先

ほど申し上げた議決権行使で日本の企業の収益性が改善することによって、海外投資家にとって魅力的な投資対象になると思う。

また、グローバルにお金が動いているヘルスケア、テックというところはすごくポテンシャルがあると思う。テック分野において、日本ではハイテクノロジーは難しいかも分からないが、部品の技術というのはすごくあるので、そういう技術/会社をよりグローバル化してあげるといふところはすごくニーズがあると思う。例えばiPhoneでも多分コンポーネントの6割か7割は日本製だ。日本だけのマーケットで考えずにグローバルなマーケットで日本企業をどう成長させるかということを考えればまだまだ成長の余地はあるし、成長により日本の雇用も増える。

浅井委員、日色委員に是非お伺いしたいのだが、やはり本社の中でリソースを日本に持ってくるというのはなかなか難しいのではないかと思う。当然、リソースをグローバルに取り合いになっているかと思う。そんな中で、具体的に何があれば外資の事業会社が日本にお金を投資するのか、リソースを投資するのかというのは大きなヒントになると思うので、是非お伺いしたい。

浅井委員 やはり外資系企業から見て日本の魅力は3つくらいあるが、1つは、市場が成長していなくても、規模があり、安定している。これは今回のコロナでも非常に顕著で、日本市場はレジリエンスが高く魅力がある。

2つ目は、やはり技術力。今、山田委員がおっしゃったように完成品ではないが、例えば航空機エンジンの炭素繊維のところは日本に優れた技術があるとか、あるいは今後の可能性としては3Dプリンターなど、日本は要素技術や製造技術が高いので、そこで良いものが見つかれば必ず日本で工場という話になる。

3つ目は、日本と一緒に海外に投資すること。金融機関も資金力があり、商社もいろいろノウハウがあるので、インド太平洋地域と一緒にカーボンニュートラルを輸出していこう、アメリカの技術と日本のファイナンスとノウハウで日米協力ができる。こうした国際連携が日本の特徴で魅力。では、日本に投資が増えているかという、残念ながらそこまでは至っていないのが私の努力不足だと思うが、可能性はあると思う。

日色委員 日本マクドナルドは日本の企業なので外資系というくくりではないが、前職の経験から言うと、浅井委員がおっしゃったように日本は非常に規模も大きくて市場もあって、また、ヴァンサン委員も言われたようにいろいろな意味で安定しているというところがある。ある意味で予見性も高いというところがあるので、非常にそういったところは利点だと思っている。

ただ、特にテクノロジーの分野とか、やはりイノベーションの実現に当たってのスピード感、ここがやはり一番の問題。例えば3年に1回、仕様が変わるもの、1年に1回変わるもの、そして、例えば日本の許認可やプロセスで時間がかかると、日本に来るときにはもう他に国から比べて1世代、2世代遅れたのが来る。そうすると、そういう国に最初に投資すると結構えらいことになってしまうので、後回しになる。だから、もう日本はいつも1世代、2世代、後のものでいいと。だから、他の国で治験をやって投資したものを日本に持ってくればそれでいいのだというように自然になってしまう。

そのため、業界によっても違うが、今、ここで議論しているようなモビリティやカーボンニュートラルとか、テクノロジーのDXの分野などは非常にイノベーション

のサイクルが速いので、このスピード感についていくというところはもう日本は圧倒的に遅れている。ここを何とかしないとそういうテクノロジーは日本を最初に選ばないかなと思う。

浅井委員 今の日色委員に御発言をサポートすると、別に日本をかばうつもりはないが、我々、重電分野だと幸いサイクルが長いので、発電機は20年、30年使うし、原発に至っては40年などもっと長く使う場合もある。そこまでイノベーションのスピードが速くないということを手逆に取って、日本がゆっくり良いものを作ることにについてはそこに投資することも考えてもいいかもしれないし、実際、航空機エンジンも発電装置もこの分野に関しては最新鋭のものを日本のお客様には買ってもらっている。そういう実績もあるので、どういうところは導入率が高いのか、どういうところは弱いのかという強みと弱みを分析して、どこなら投資で回収できるかというのを考えていく必要があると思う。

高島委員 難しいが、先日、LINEの情報の報道があった。あれはそれまで先送りしてきたいろいろな課題が実は凝縮されているLINEだけの問題ではないのではないかと考えていて、例えばこれからITの時代、当然入っていく中でデータセンターというところが、海外のものを使うというのは結構当たり前のことというか普通のことなのだが、日本の電力の100分の1をデータセンターが使っている。そういう中で、日本が例えば原発どうするのかとか、エネルギー政策をずっと先送りしてきている中で電力、電気料金は上がってきて、それでデータセンターを国内に置くというようなところというのがもうなかなか国際競争力でいくと置けないから海外にやはり置いていく。

では、電力がなかなか安くなれないのだったら、その省エネルギーというところのイノベーションを進めるとか、こういう戦略を持って進めていかないと、日本に投資するにしても電力の問題というようなところは結構根本の問題としてすごく対日投資を呼び込む上でも大きいというのは先日のニュースを受けて思った。

清田委員 KPIの話に戻らせていただくのだが、山田委員から、どのくらい高い目標を設定して、それでバックワードに解いていくというのが大事なのではないかというのは、私も賛成。では、まず現状として他の国がどうかということと、試しに今の2030年にかけて12%伸ばしていったら、その後、同じペースで伸びていったらどうなるのだろうというのをさっと計算してみた。そうすると、まず現状はアメリカが対GDP比で43%。これが山田委員がおっしゃったくらいの数字になっていて、他の先進国はGDP比でドイツが25%、フランスが32%、イタリアが22%くらい。韓国が14%、中国は、多くの直接投資を受け入れているが、GDPの規模も大きいので12%くらいになっている。

仮に今の7%くらいから2030年に12%を目指す場合、その後2050年まで伸ばすと25%近くになる。このため、今、目標としているものを2050年まで延ばすと、これはちょうど2020年の今のドイツを目指すという感じになると思う。一方で、もしアメリカのような水準を目指そうとすると2030年に18%くらいを目標としなくてはならない。

山田委員 先ほど高島委員のおっしゃったこと、すごく大事なことをおっしゃったと思う。やはりエネルギー政策というのは国家戦略に非常に重要である。例えば国策上データセンターを国内に設置させる必要がある。そのためにどのようなエネルギー政策が必要かというような議論が必要ではないか。

データセンターを例にとると、実はロケーションとして北海道はすごく有利である。

その理由はデータセンターのコストはほとんど電力なので、平均気温が低い北海道において電力消費量が、東京とか福岡に比べると圧倒的に低くて済む。そういう意味では、まだまだ今でも工夫のしようがある。それでも本質的に原材料の調達及び輸送コストをどう考えるのかとか、これは浅井委員のほう詳しいと思うが、実は日本で非常に高い配電コストをどう下げるのかという問題を解決する必要がある。やはりディレギュレーションするかプライベート化していくことによって、ベースのコストを下げないとグローバルにはコンペティティブではない。

ナショナルセキュリティーのところを考えても、やはり電力コストをどうやって下げていくのか、安定的な供給体制をどう確立していくのかというのは極めて重要な問題。この議論は他のコミッティーでされると思うのだが、先ほどの議論をしていくと、多分こういう問題を解決しないとこの目標は達成できませんよねという問題点が明らかになり、それをここで議論されるということが極めて大事ではないかと思った。

伊藤座長 確かにこの委員会のミッションは投資をどうやって増やすかということで、増やせばいろいろな意味でメリットがあるのだろうということをやっているわけだが、同時になぜ増えていないのかということから、すぐに動かせるかどうか分からないが、今の電力もそうだし、コーポレートガバナンスもそうだし、いろいろなことに関して問題提起をするということも非常に意味があると思う。

先ほど申しましたように次回にはK P Iを含む対日直接投資促進戦略の原案をとにかく事務方のほうから作っていただいて、ここで御議論いただくということになる。今日の皆さんのいろいろ御意見を参考にしながらこれから原案の作業に入るわけだが、何か追加的にこれだけは言っておきたいことがあればお願いしたい。

仲條座長代理 対日投資をどれだけ増やすかという話では、例えば量的な部分というのは当然あると思うし、まだまだ日本が先進国、OECDに比べて足りないということは現状だと思うが、これを増やすためにどうするかという、様々なことをやっていくとあらゆるものが関係してきてしまうというのがあって、例えばEase of Doing Business rankings、非常に日本のビジネス慣行からコストの話から全てがそれに絡んできてしまう。これに使う政策コストというのは結構大きくなってくるのだろうなと思っている。

今回のいろいろな一連の議論の中では、地域とイノベーションというところにある程度注力して、この部分で対日投資を増やしていこうというような議論になっていたかと思うが、それであればイノベーションであるとか地域への投資にどれだけ裨益するというようなところにある程度絞った形でK P Iを考えていくということも必要かと感じている。

伊藤座長 確かに何をやればいいのかというのは政策コストの問題もあるから、どこかに集中してやらなければいけないというのはあると思う。

山田委員 実はもともとこの委員を受けさせていただいたときに議論したのだが、地域とかベンチャーというテーマに絞って、対日直接投資を呼び込むという議論では本質的な解決にはたどりつかない。こうやって皆さんが本質的に議論することによって対日投資を呼び込むためのいろいろな解決すべき問題点が出てきたというのはすごく良いことだし、本会を議論すべき場に誘導いただいた伊藤座長に感謝する。インパクトのあるリスクマネーを呼び込んでくるにはどういうイシューがあって、どういうアクションが必要か。その中でどうやって地域振興を図っていくのか、ベンチャー振

興を図っていくのかを議論し、骨太の方針を示して、それを実現するためのアクションプランをつくっていくというのが正しい議論の進め方ではないかと思う。

清田委員 鈴木委員、あと日色委員の御意見と関連するが、鈴木委員の資料の中に既存の統計や調査からは地域別の対日直接投資の金額や件数等の実績が把握できないという御指摘があったと思う。経済センサスでも5年に1回という形なので、外資系企業の現状の把握が難しくなっていくのではないかと思う。もちろん、新しい統計をまたつくるとか、今までの廃止になった統計をもう一回復活させるというのはなかなか難しいことだと思うし、財政的にも労力的にも難しい面があることも理解できる。このため、既存の統計を上手く活用する形で外資系企業の動向を毎年でもフォローアップできるような、そういう体制をつくっていただけると施策の立案や議論の中で大きな助けとなるのではないかと考える。

ヴァンサン委員 今のKPIの話で言うと、全体的なお話になるとマクロ経済とかの立場から見ている。でも、やはり地域のレベルでも見る必要がある。特に海外の投資家は日本に対して投資するときは必ずプロジェクトとかコンテンツを見ている。付加価値を見ている。そういう点では、地域は必ず国内で外国の投資家に対してはコンテンツを出さないといけないのではないかなという気がする。

例としては、例えば和歌山県は、今年はIR施設の公募も開始した。結構大きいプロジェクトだ。コンテンツとしては割と素晴らしいと思う。それで和歌山県にとっては、そういうプロジェクトが実現できたら、大阪とか神戸市よりはもっと付加価値の高いプロジェクトになっている。それが海外投資家から見ていると、このプロジェクトは対日直接投資、概ね2,800億円以上ぐらいである。今は見通しを見ていると観光客は毎年400万人以上になっている。この地域の経済を支えるためには素晴らしいと思う。

もうそういったそれぞれのコンテンツをそれぞれの地域は支援する必要があるのではないかという気がする。やはり今の状況ではイベントとかそういうそれぞれの業界は結構苦しんでいると思うが、この感染症状態は永遠にはならないと思う。今は将来を目指してそれぞれのイベントをまた考えたほうがいいのではないかなという気がする。

あとは、もう一つ、先ほど山田委員、日色委員もおっしゃっていたが、地域の銀行もすごい力を持っている。それぞれの地域の銀行を利用して、なぜかというところ、この地域の銀行はものすごいお金があるし、それぞれの地域の経済的なネットワークとかをよく知っている。それぞれの銀行の力を利用して海外の投資を呼び込むことができるのではないかなという気がする。

具体的な例だが、今はいくつか最新のプロジェクトを担当しているが、やはり大手銀行はもちろん大変助かるが、でも、地域に行くと地域の銀行はもっと地域の企業とかの株主とかよく知っているのもう海外投資家にとってはとても安全性を持っていて、それから、もっと早くローンとかつくれるという点で結構助かる。

もう一つは、それぞれの地域の銀行で、それぞれ地域の内容、経済的な内容とか企業とかよく知っているのもう先ほど申したようにそれぞれの地域の中には後継者とかのない中小企業は結構多い。でも、誰も知らない。それぞれの地域銀行が持っている情報のデータベースをつくってマッチングとかしたら多分興味のある海外の投資家は投資する可能性があるのではかという気がする。

鈴木委員がおっしゃったように気をつけないといけないのは、ただ、それぞれの中

小企業の価値とか持っているノウハウをそのまま購入して、それを外で利用する。でも、外国の投資家がそれぞれの中小企業とか買収したら、あとはそれぞれの地域とかの経済を守る方法としてはいいのではないかなという気がする。

伊藤座長 今日の議論はここまでにさせていただきたい。本日、皆様からいただいた御意見を踏まえて、次回のワーキング・グループではKPIを含む対日直接投資促進戦略の原案をお示しし、御議論いただきたいと思います。もし追加的に何かあればまた後ほど事務局のほうにお寄せいただきたいと思います。

次回の日程につきましては、後日、事務局での調整の上で御連絡する。

以上で本日のワーキング・グループを終了する。

(以 上)