

地域への対日直接投資の促進について

令和3年3月29日

経済産業省・ジェトロ提出資料

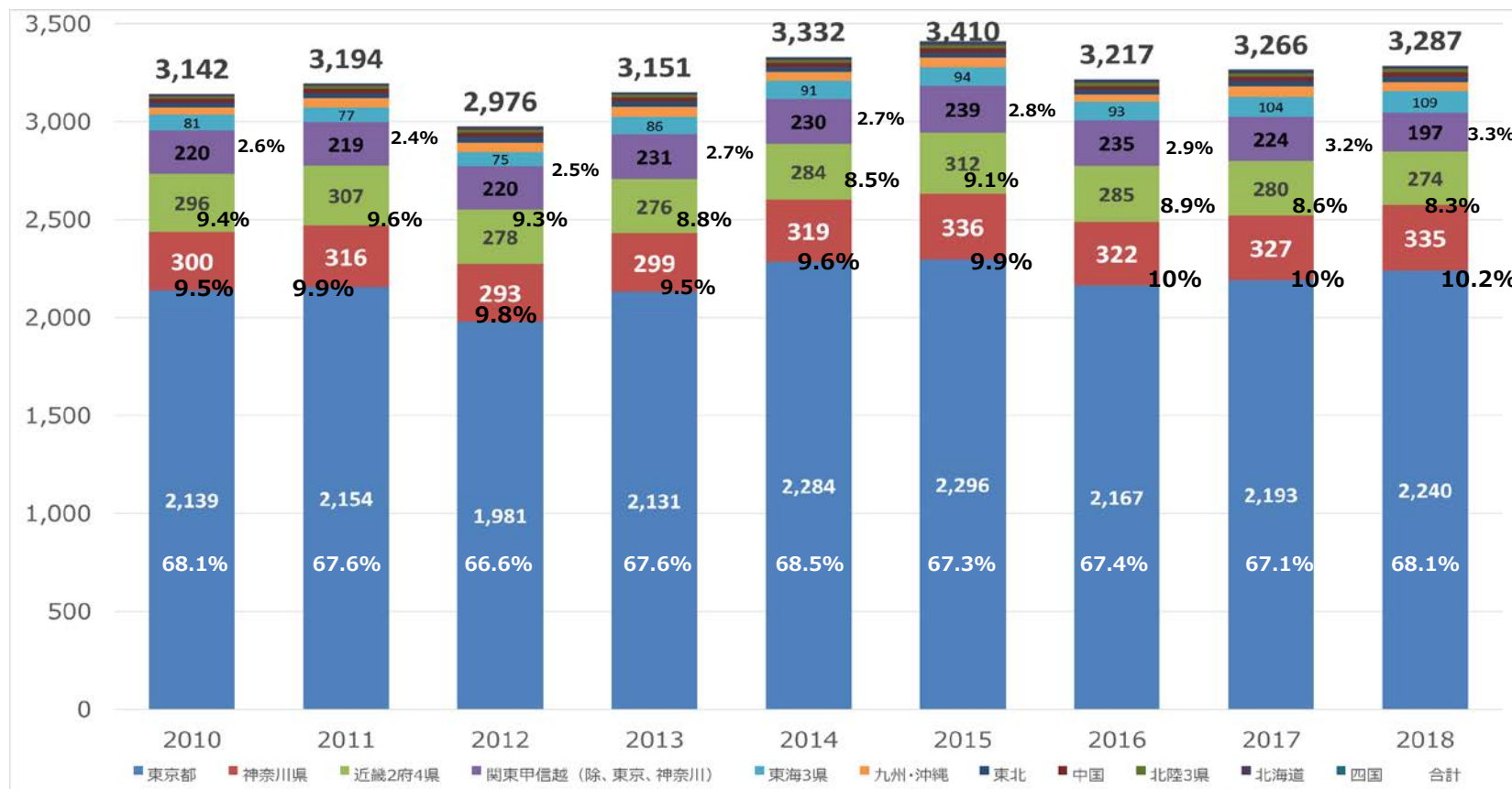
本資料のポイント

- 地域への投資の呼び込みは自治体が主役。
- 人口が小さくとも誘致は可能。意欲ある自治体が地域の強みをいかにPRしていくかが肝要。
- 政府・ジェトロは、自治体の誘致ターゲットや強みに応じ、自治体を引き続き支援。同時に、産業政策上重要な分野に対しては国としての追加的な施策も実施。

1. 地域への外資系企業進出の現状

外資系企業の「本社」所在地は、2010年～18年まで一貫して7割近くが東京都に集中。

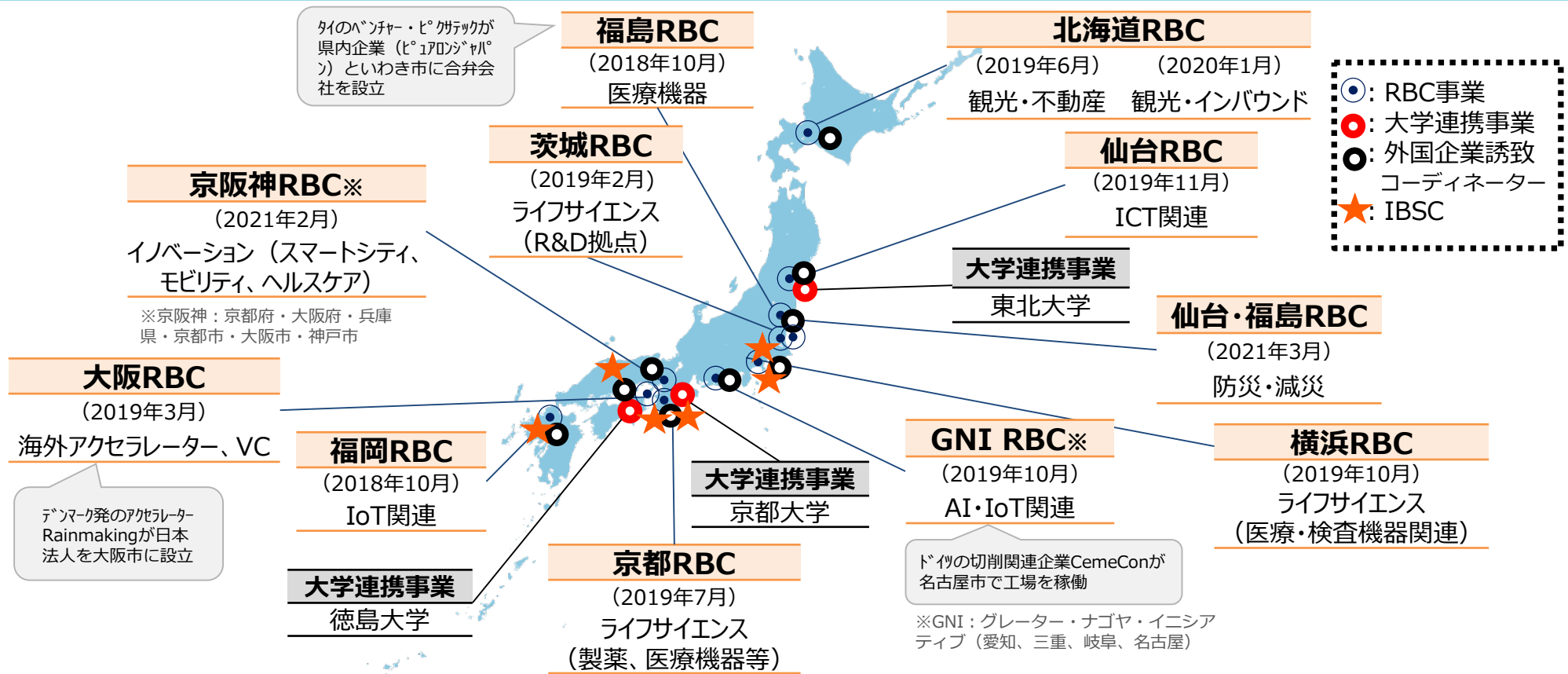
▼ 外資系企業数の推移と地域分布



出所：経済産業省「外資系企業動向調査」
(注：最上段の数字は回答数)

2. これまでの主な取り組み

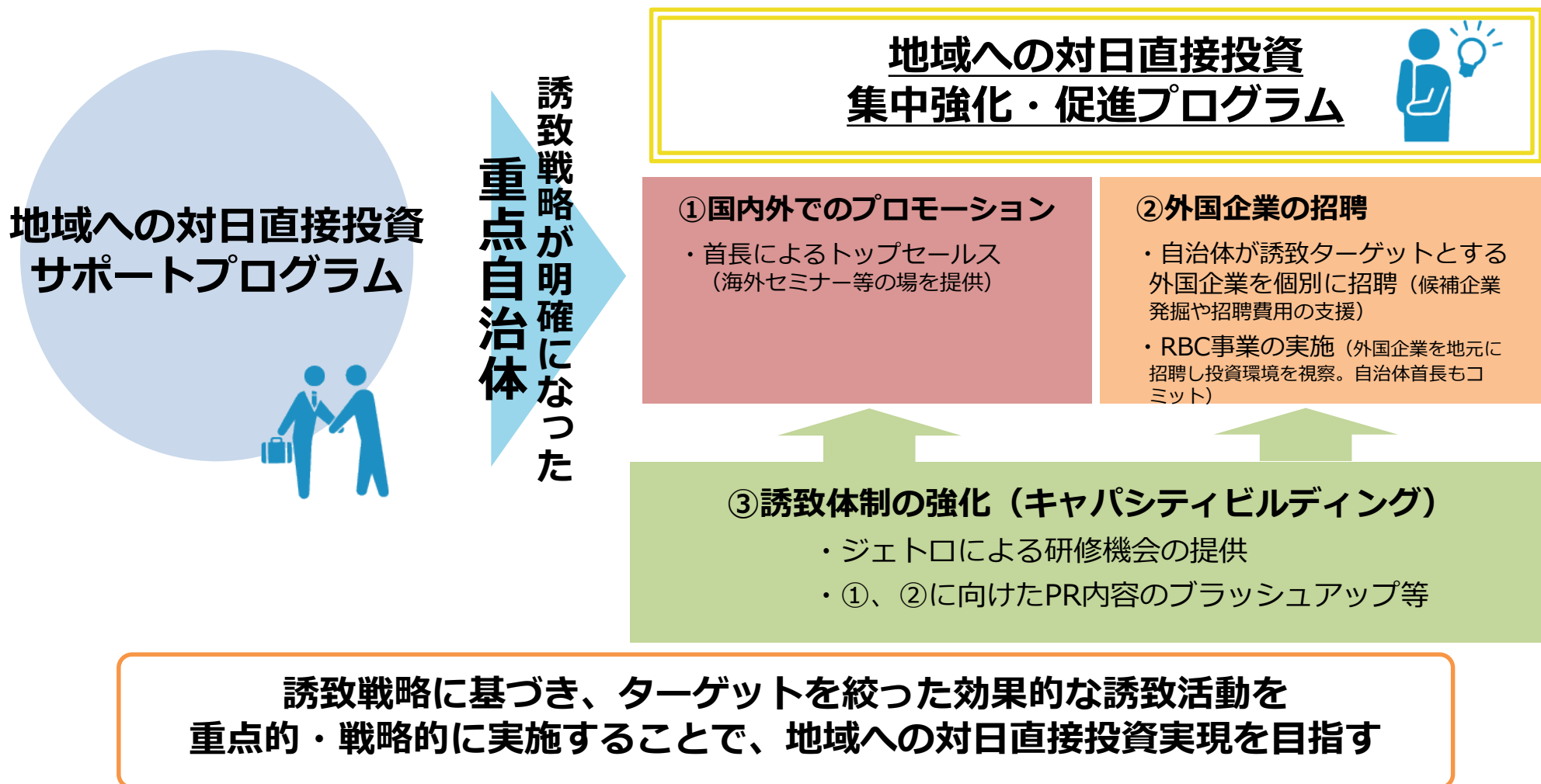
- ジェトロでは、外国企業（外資系企業を含む。以下同じ。）の対日投資を応援するため、「対日投資ビジネスサポートセンター」（IBSC）における拠点設立支援や「外国企業誘致コーディネーター」等を活用した国内各地での相談体制の整備といった取り組みを実施。
- さらに、2018年度からは「地域への対日直接投資サポートプログラム」を基軸に、自治体による誘致戦略策定や誘致担当者への研修、外国企業とのマッチング（Regional Business Conference（RBC）事業）など実際の誘致活動に対する支援も実施。



(参考) 「地域への対日直接投資サポートプログラム」について

「誘致戦略が明確化し、誘致活動の実行段階に達したサポートプログラム対象重点自治体に対し、①国内外での誘致プロモーション、②ターゲット企業の招聘、といった活動を支援するとともに、③自治体・ジェトロの誘致体制の強化を図り、地域への誘致実現を目指す。」

(平成31年4月16日 対日直接投資推進会議決定)



(参考) Regional Business Conference(RBC)事業の実施

オリンピック・パラリンピック東京大会の開催を念頭に2018年から2020年の期間にかけて「地域への対日直接投資カンファレンス」として**Regional Business Conference (RBC) 事業**を開催。

2018年に開催した福島RBC事業では、ドイツ、タイ等の医療機器関連企業を11社招聘。**タイ企業と地元企業が新たな医療機器開発に向けた合併企業の設立で合意**するなどの一定の成果も上がりつつある。

※ピュアロンジャパン社の「冷陰極X線管」と、タイで開発された技術を組み合わせた新たな機器の共同開発を実施。

▼福島RBC事業概要（2018年度）

日程	内容
10月16日（火）	セミナー・レセプション ・ パートナー候補となる県内の医療機器関連企業が多数参加 ・ 地元業界団体の取組みや進出企業による福島の魅力を紹介 ＜参加者内訳＞ ・ 海外企業11社11名 ・ 県内企業16社23名 そのほか関係機関、主催者合わせて約60名が参加
10月17日（水）	福島県立医科大 ふくしま医療機器開発支援センター視察
10月18日（木）	県内企業とのビジネスマッチング (メディカルクリエーションふくしま内)
10月19日（金）	同上



合併会社設立調印式（2018年10月18日）

中央左：ピュアロンジャパン 中島社長

中央右：ピクサテック ナタポール代表

その後2019年5月にいわき市に合併会社を設立

3. 今後の取組みに関する基本的考え方①（地域による誘致ポテンシャルの違い）

外国企業は販売市場へのアクセスを得るため、又は、地域に存在する経営資源（例えば、技術者、用地、スタートアップの集積、関連産業の集積、観光資源）を利用することを目的として、我が国へ販売拠点、R&D拠点の設立・拡大、日本企業の買収といった投資を実行。



地域によって千差万別な経営資源の発掘・開発は**自治体が主役**。人口規模の大小、技術力・観光資源といった「強み」の有無・広がりによって**誘致対象となる外国企業が異なることを踏まえた施策が必要**。

▼ 企業が進出する主な動機

- | | |
|---|--|
| ① | 市場があること（Demand Side） |
| ② | 資源、強み、際だった特徴があること（Supply Side） <ul style="list-style-type: none">i. 企業が求めるリソースが豊富（大学・研究機関、英語人材等）ii. 関連産業・技術の集積、特区や新制度を利用したスタートアップの密度確保による相互啓発の機会iii. 独自の魅力（観光資源、通信環境、その他ユニークな取組み等） |

＜外国企業の声など＞

「日本は世界で3番目に大きな市場だから進出を決めた」（フィンランド・フードデリバリー）

- i. 研究開発：「日本の研究開発レベルは高い。製造過程による日本人の細やかさが世界で通用する良質なサービスに貢献」（米消費財）
「製造、販売、R&Dすべての拠点をもっている。製造でもR&Dでも人材が重要」（米化学）
- ii. 産業集積①：「中部地区には自動車等の工業集積。ここから韓国等への輸出も検討」（ドイツ切削技術会社）
産業集積②：唐津市コスメバレーとフランスコスメバレーの協業
新制度の活用：「洋上新法」による洋上風力区域設置による洋上風力市場の形成
- iii. 徳島県神山町（ITインフラと「レジデンス」事業）
和歌山県白浜町（テレワーク推進実証事業→サテライトオフィス集積）
北海道の広大な自然を活かした複合リゾート施設（シンガポール不動産開発等）

3. 今後の取組みに関する基本的考え方②(地域の強みを踏まえた誘致のための取組み)

(外国企業の誘致にあたって、人口規模はそれだけで一つの大きなメリットであるが) 人口規模が小さいとしても、地域が提供可能な市場や**経営資源・強みによっては、外国企業を誘致できる可能性はある。**



地域における経営資源の発掘・開発とその効果的な訴求が重要。各種の特区による規制緩和を通じた市場創出等も重要な手法となることに留意する必要。

▼強みの広がり、顕在化レベル

	強み（例）	誘致対象（例）	自治体に必要な取組み
多	- 人口・経済規模 - 内外企業の（本社）集積 - スタートアップの集積・高密度 ※大市場を特徴とする都市は内外に多く、誘致競争は激しい	- 大企業の本社・営業拠点 - テック型／市場型スタートアップ企業	- 外国企業を含め立地企業の裾野を広げ、企業や人材の集積効果を強化。 - 多くの外国企業、外国人を受け入れるビジネス環境、生活環境を整備。
	（人口・経済規模は大きくなくとも）独自の強み（外国企業に認知可能な状態になっていることが前提（産業集積、観光資源、ICT環境等））。	- 大企業の研究開発拠点、製造拠点（特に二次投資） - 医療など特定分野のテック型スタートアップ企業	- 独自の強みの確立（市場創出や供給コストの低減に向けた特区制度の利用、税制など財政支援など）。 - 適切な相手先への重点的「営業」。
少	独自の強みが顕在化され認知されていない	- 大企業の本社・営業拠点 - テック型／市場型スタートアップ企業	自治体挙げての取組みにより、独自の強みを発見し、顕在化することが必要。

(参考) 特色のある地域の事例

人口流出や過疎化といった課題を抱える地域の中でも、特色ある取り組みを通じて地方創生のモデルとなっている事例もある。

①徳島県神山町

- 「アーティスト・イン・レジデンス」「ワーク・イン・レジデンス」など多様な「レジデンス事業」を長年実施。「創造的過疎」のコンセプトのもと「人」に焦点を当てた地域づくりでクリエイティブ・クラスターを形成。**海外アーティストや企業のサテライトオフィスの誘致に成功。**
- 2020年2月～3月「神山アクセラレータプログラム」として「**スタートアップ・イン・レジデンス**」事業を実施し、選りすぐりの海外スタートアップ企業を招聘。滞在しながらビジネスプランをブラッシュアップし、同時に地域の企業や大学との連携機会を提供。



スタートアップ・イン・レジデンス



多目的コワーキングスペース

②和歌山県白浜町

- 2015年に世界的なIT企業である米セールスフォース・ドットコムがサテライトオフィスが進出。これにより**IT企業が続々と進出し**、白浜町に14社、隣接の田辺市に5社集積。
- 移住者・出張者増加で経済効果あり。航空便の搭乗率が向上（5ポイント増）、機材大型化。
- リゾート地などで休暇を兼ねてリモートワークを行う労働形態である「ワーケーション」（ワーク＋バケーション）という働き方とともに「**白浜ブランド**」が全国化。
- セールスフォースでは生産性向上20%、1人あたり月間64時間の余剰時間を創出。



Free Wi-Fi利用可能な白浜ビーチ

3. 今後の取組みに関する基本的考え方③（地域関連施策の全体イメージ）

それぞれの地域がもつ強みや魅力の発掘・開発とその効果的な訴求が重要。施策の総花化ではなく、フェーズに応じて適切な施策を講じる必要がある。

	フェーズ1	フェーズ2	フェーズ3
	強みの発掘・可視化	強みの強化・確立	強みの拡大
	必要な体制構築※		
フェーズ毎のターゲットと施策後のイメージ	地域独自の強みを発掘、可視化し営業活動の対象となる外国企業を特定する。	競合都市に比肩する強みを確立。あわせて、重点的な営業活動を開始する。	強みの幅を拡大する（関連産業、スタートアップ）
自治体の施策	- 体制構築 - 地域独自の魅力に関するPRコンテンツ作成	- 首長によるコミットメント - 特区などによる市場創出 - 外国企業相談体制（英語対応も必要）	- 外国人の生活環境整備 - 外国スタートアップ向けの各種手続支援(→IBSC)
国の施策	地域ブランディング(→P12)	グリーンフィールド投資向けマッチングイベント（RBC事業等）(→P13)	- J-Bridgeを活用したマッチング(第2回WGでご報告済) - グローバル・オープン・イノベーション強化事業(大学連携事業)(→P14) - 国際イノベーション・エコシステム都市(→P16) - 地域への投資力向上・アップ体制強化(第2回WGでご報告済)

※外国企業と国内学生とのマッチング支援（→P15）、高度外国人材活躍推進プラットフォーム（→P17）等

3. 今後の取組みに関する基本的考え方④ (国としての重要性)

各地域に対して外国企業誘致のための強みの発掘・開発などの支援を行っていく一方で、カーボンニュートラル、デジタル・遠隔関連産業、あるいはこれらの産業と関連するスタートアップなど国としても**重要な産業等**については思い切った支援策も講じていく。

重点分野（例）

経済安保、サプライチェーンの強靱化

半導体・ポスト5G

データセンター

ヘルスケア

革新的な市場創出が必要な分野

カーボンニュートラル
(洋上風力等)

デジタル関連サービス

考えられる支援策

●資金面

- ・ポスト5G基金(2,000億円)
- ・カーボンニュートラル基金（2兆円）
- ・サプライチェーン補助金（約2,100億円）
- ・DX投資促進税制
(クラウド技術活用によるデジタル関連投資に対して税額控除5%等)

●人材面

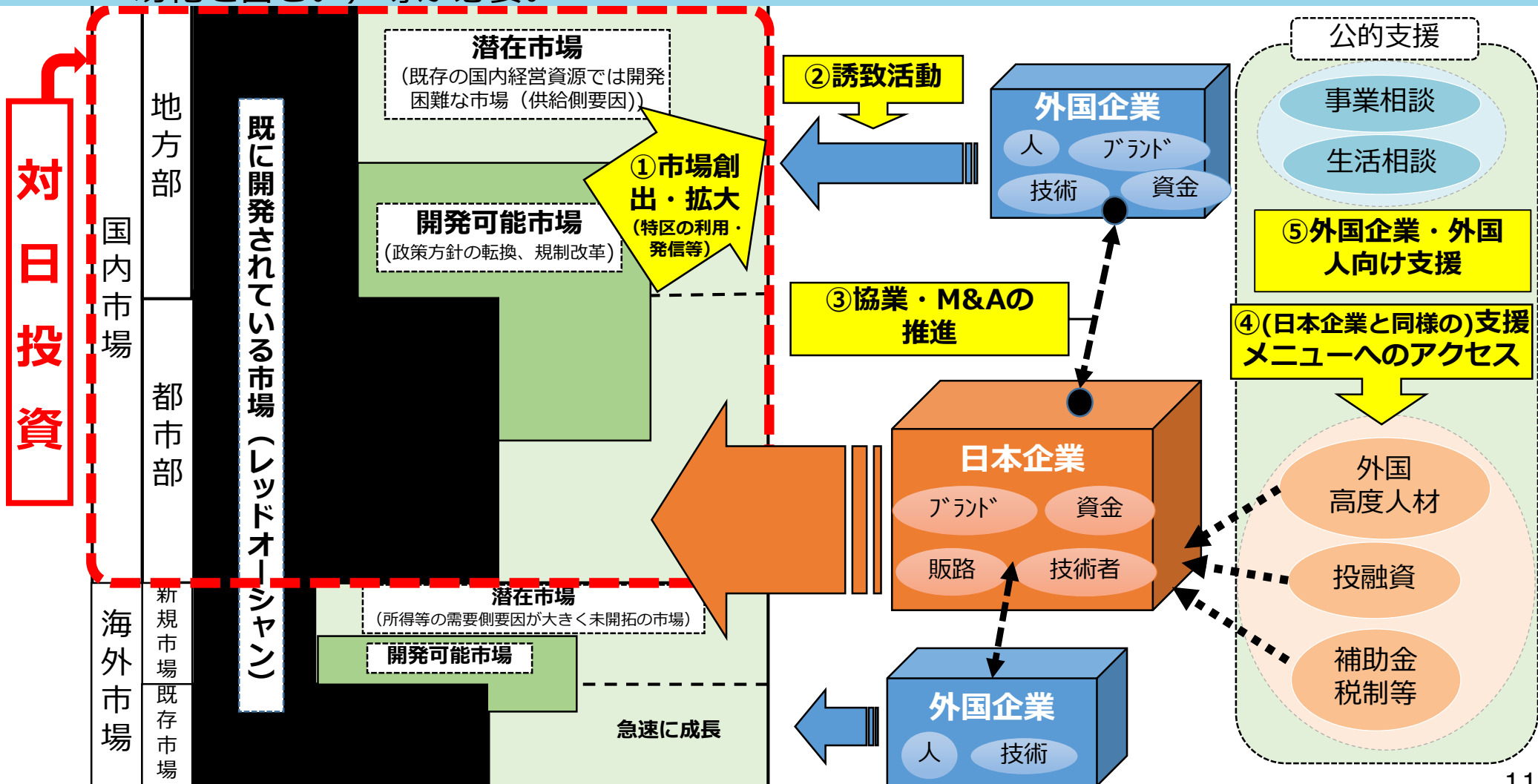
- ・高度人材の呼び込み、マッチング
(外国人留学生など学生の就職支援、企業と学生との交流イベント、インターンシップ)

※市場調査、実証などの支援も検討課題

(参考) 対日投資関連施策の全体イメージ

対内投資には、日本企業が保有しない外国の経営資源によって、新たな製品・サービスが国内に供給され、市場の拡大（GDPのプラス）が期待される。

市場創出、外国企業の誘致活動、日本企業との協業・M&Aの促進、外国企業に対する各種支援メニュー（資金・人材など）の充実（日本企業に対する施策へのアクセス容易化を含む。）等が必要。



今後の施策① 地域ブランディング強化支援事業

地域の誘致の軸となる「キーコンセプト」について、**外国企業の視点で検証し**、コンサルティング企業等の助言も得ながら、キーコンセプトと誘致戦略の高度化を図る地域ブランディング強化支援事業を実施し海外での**地域ブランド力の向上を目指す**。

▼ 地域ブランディング強化（コンセプト図）

海外の視点から、誘致ターゲットのベンチマーク設定や戦略のブラッシュアップ

【ポイント】
ブラッシュアップされた誘致戦略と「強み」（キーコンセプト）を武器に、国内地域都市に加えて**世界の地域都市とも差別化を図る**

RBC事業等の機会を通じて、高度化されたキーコンセプトを外国投資家にPR

自治体

外国企業

海外
コンサル等

情報交換・収集

【ポイント】
グローバルな視野を持ったコンサルティング会社等と自治体とで実施

▼ 海外自治体の事例

海外の自治体の中には、専門のコンサルティング会社等を起用し、地域の魅力特定や市場分析、地域の差別化戦略策定、効果的なプロモーションの実施等の地域ブランディング戦略を推進している自治体もある（例：米ミズーリ州、伊トスカーナ州、仏リヨン市、英ブライトン市、等）

（例）米ペンシルヴェニア州フィラデルフィア市

全米屈指の病院集積度
・がんセンター 4カ所
・大学病院 6カ所
・医療センター 10カ所

世界医大のバイオ関連会議「BIO」をホスト開催

バイオ四天王都市
（全米の医薬・バイオ企業の87%が拠点立地）

「シリコンバレーじゃない。セリコンバレーです」



（例）英シェフィールド

ユニバーシアード（1987年）、オリパラ（2012年）を契機にスポーツを核とした都市再生計画を策定

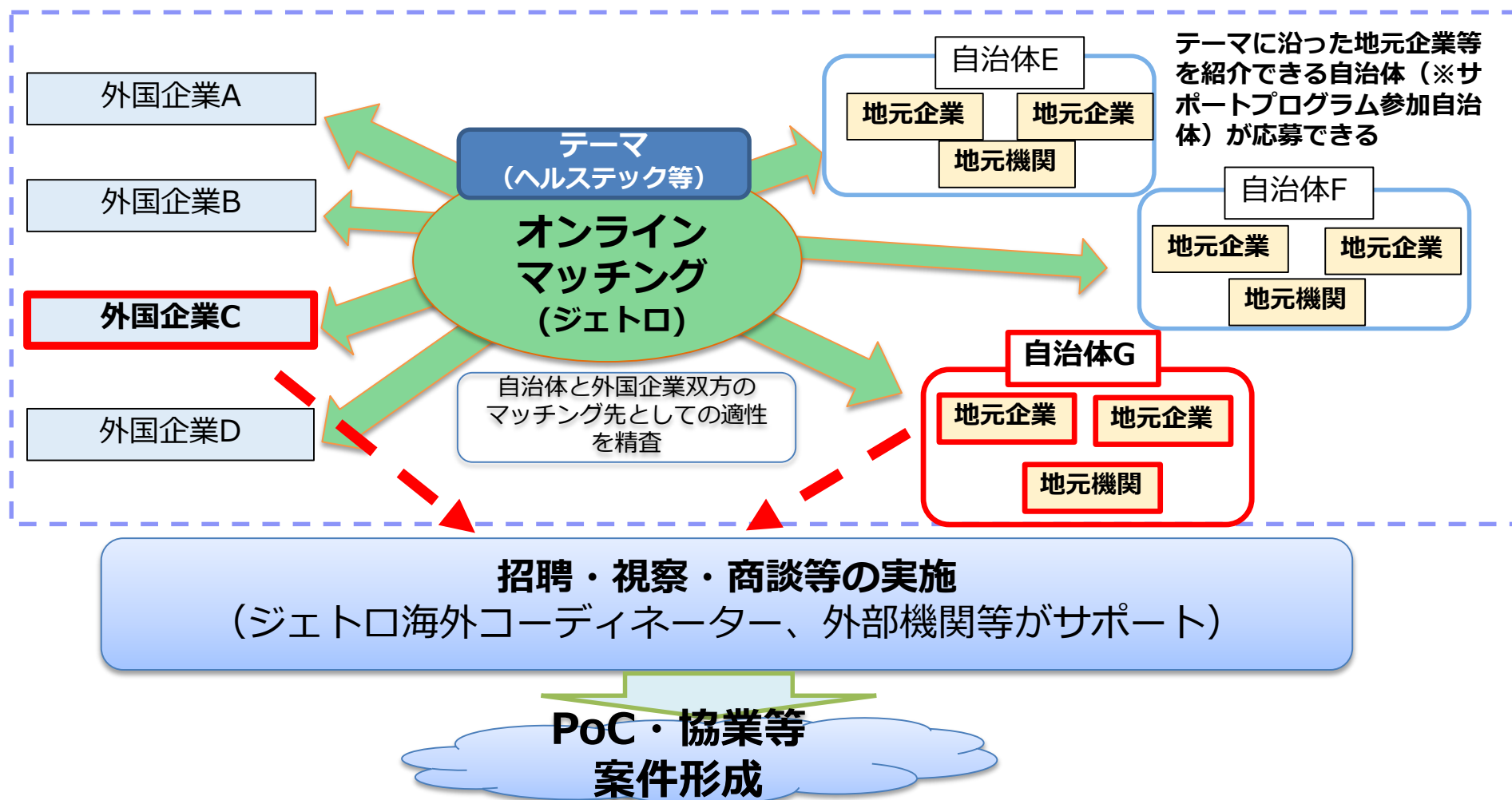
スポーツ×地元教育機関×住民データインフラ整備

スポーツを切り口としたヘルスケア分野のイノベーション促進・企業誘致



今後の施策② 自治体向けマッチング支援（新RBC事業）

政府及び海外企業双方のニーズを踏まえ設定されたテーマ（ヘルステック等）について、応募自治体と海外企業が、オンラインでマッチングした結果を踏まえ、対象国内都市で連携が見込める外国企業の招聘・視察プログラムや、内外企業間での商談等を実施（年度内に3テーマ、各1回程度を見込み）。

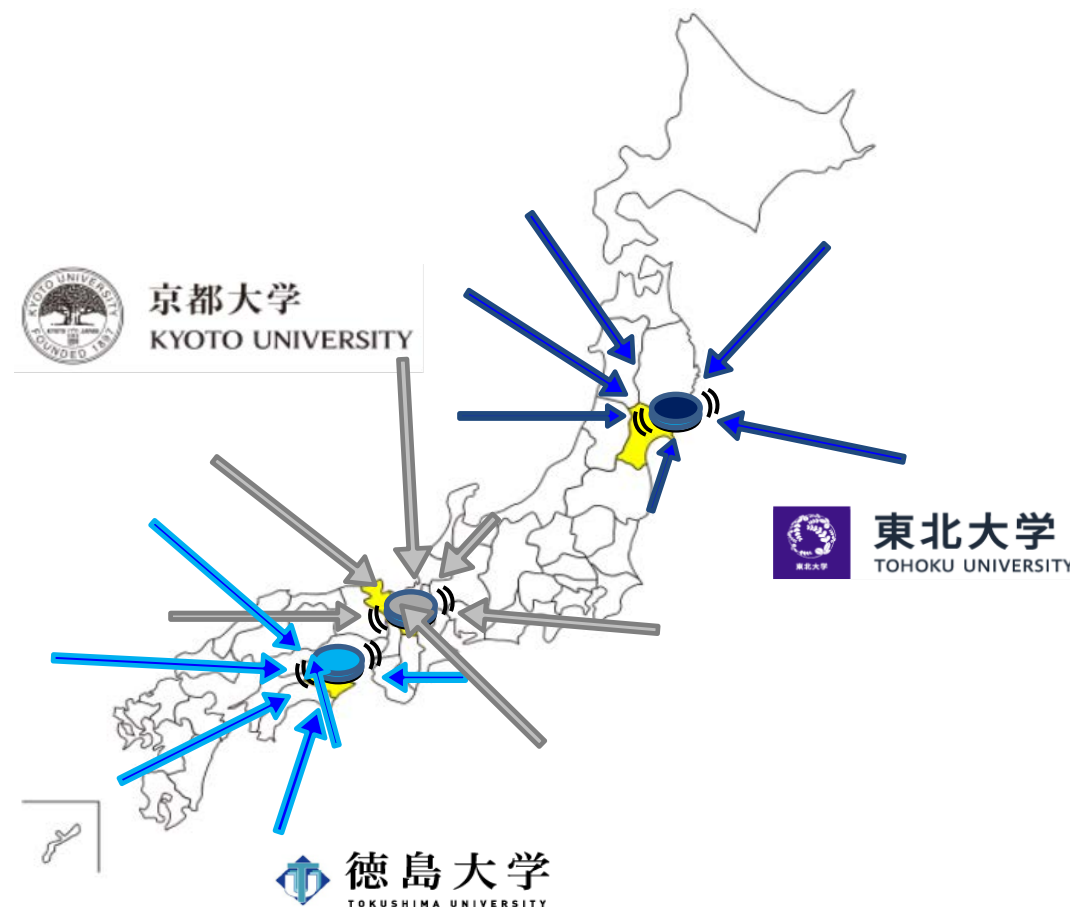


今後の施策③ グローバル・オープン・イノベーション強化事業

国内の大学及び大学発ベンチャーのうち、尖った特徴を持ち外国企業からの事業化ニーズも見込めるような技術シーズ等を有するものについて、その発掘、外国企業へのつなぎ・マッチング支援等を行い、内外協業を強化する。

- 2020年度は、**東北大、京都大、徳島大**にて事業を実施。
- ① **大学発の技術に関心を持つ外国企業との国内での共同研究・開発**（当該大学の実績強化、経験値の蓄積）
- ② **大学発の技術に関心を持つ外国企業との海外での共同研究・開発促進**（当該大学の実績強化、経験値の蓄積、海外での知名度向上）
- ③ **大学発の技術を海外で売る**
（当該大学の海外での知名度上昇）
等の後押しを行うべく、取組み中。

事業実施大学は、J-Bridge会員に参画予定



今後の施策④ 企業と国内学生とのマッチング支援

これまで実施してきた国内における学生（潜在的なグローバル志向の学生）と外国企業の交流会や、外国企業と提携した大学講座で、学生に対し外国企業で働く具体的なイメージを伝える取組みを令和3年度に拡充することとしている。

外国企業×グローバル学生@交流会

2020年度は、国内3大学（東京大学、東京工業大学、東北大学）で開催。

Link to the World ～ Exploring Your Career Path with Global Companies

東京大学

日時：2021年2月3日

開催方法：オンライン（Zoom）

主催：ジェトロ、東京大学

参加者：外国企業25社、学生187名

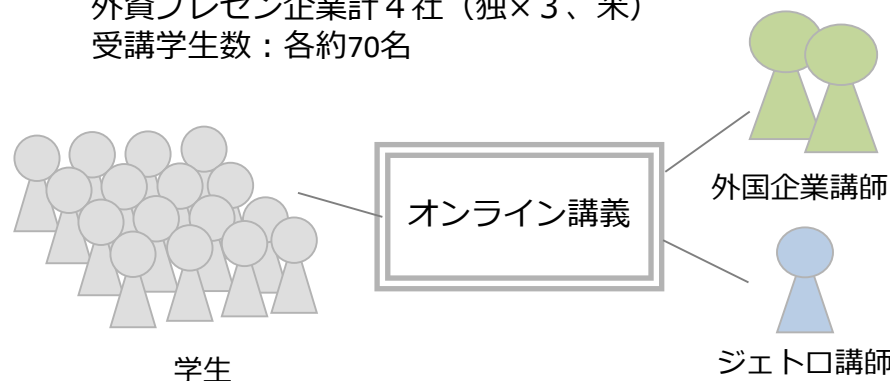
内容：グローバル企業でのキャリアデザインや日本進出の外国企業のビジネス展開について企業と対話



外国企業×グローバル学生@大学キャリア講座

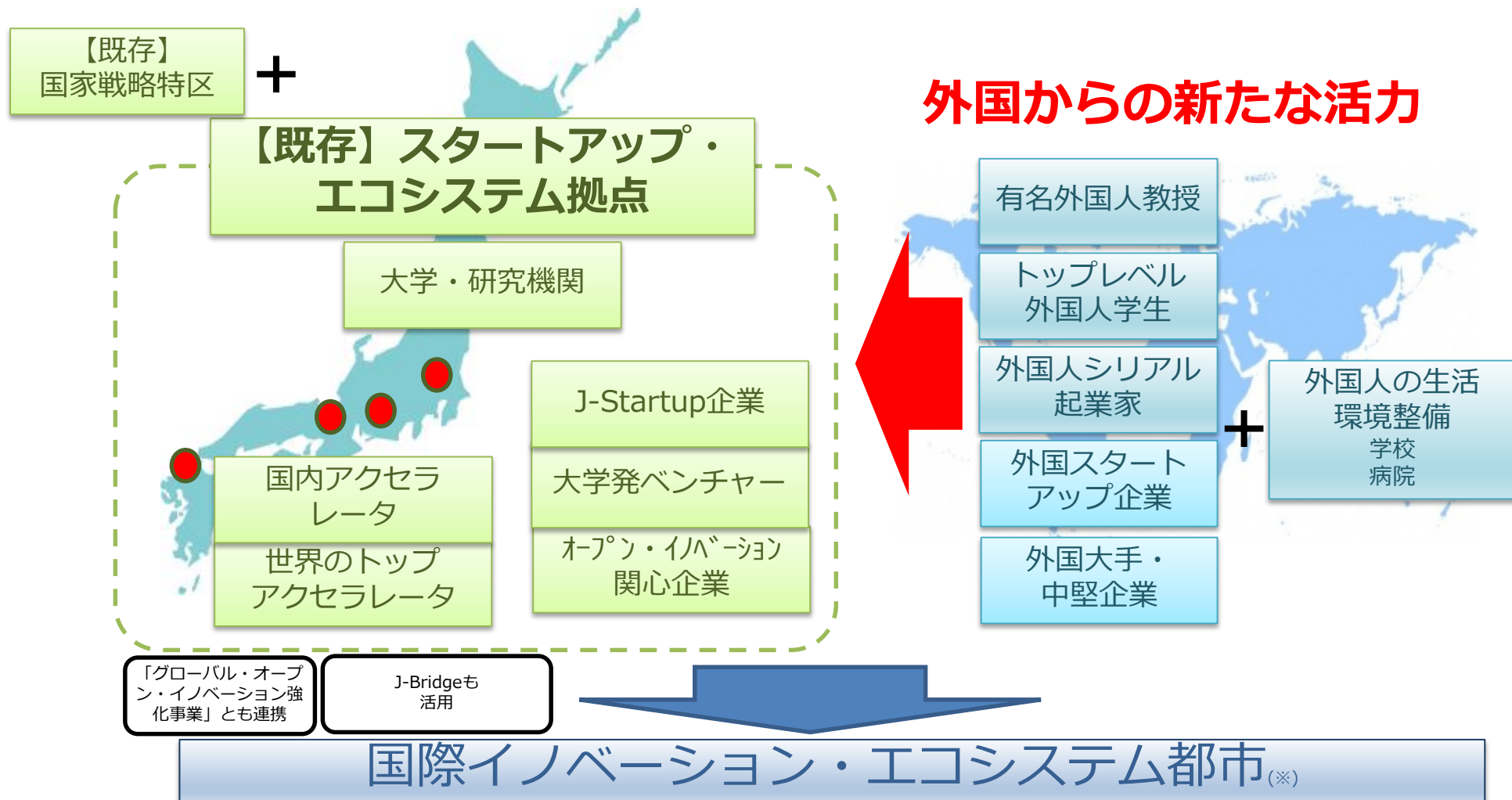
2020年度は、東京工業大学の修士キャリアデザイン講座にて計3回、計6日間に渡って、計10社の外国企業がオンラインにてプレゼン。

- (1) 2020年5月12日（火）・19日（火）
外資プレゼン企業計2社（印、米）
受講学生数：各約500名
- (2) 2020年7月7日（火）・14日（火）
外資プレゼン企業計4社（独×2、印、蘭）
受講学生数：各約120名
- (3) 2020年11月4日（水）・11日（水）
外資プレゼン企業計4社（独×3、米）
受講学生数：各約70名



今後の施策⑤ 国際イノベーション・エコシステム都市の形成

スタートアップ・エコシステム拠点都市（グローバル4拠点+推進4拠点）に、地域大学を中核としつつ、外国企業・スタートアップを集積させる。内閣府のアクセラレーション・プログラムとあいまって「国際イノベーション・エコシステム都市」を創出する。



(※) 候補都市：【内閣府 科学技術・イノベーション】

- グローバル拠点都市 4カ所（東京コンソ、愛知・名古屋、大阪市・京都市・神戸市、福岡市）

- 推進拠点都市 4カ所（札幌・北海道、仙台、広島、北九州市）

今後の施策⑥ 高度外国人材活躍推進プラットフォーム

地域の中堅・中小企業による高度外国人材の採用をサポートするなど、日本企業における高度外国人材の採用から活躍までを支援。関係省庁等連携の下、関連施策やセミナー情報等をプラットフォームに集約し、一元的に情報を発信。専門相談員（コーディネーター）による伴走型支援により個別企業の課題に対応。今後、経済団体の協力を得て、ポータルサイトの高度外国人材関心企業情報ページの拡充を検討。

内閣官房、法務省、外務省、文部科学省、厚生労働省、農林水産省、国土交通省、経済産業省 等
(施策、セミナー開催等の情報を集約)

情報提供

高度外国人材活躍推進プラットフォーム（事務局：ジェトロ）

①ポータルサイトでの情報提供・
問合せへのワンストップ対応

②ジョブフェア・セミナー
機会・情報の提供

③専門家による伴走型支援

きめ細かく支援

地域の中堅・中小企業

<支援概要>

1

関係省庁の施策を集約したポータルサイトを開設。問合せにも一元的に対応。

2

国内企業と高度外国人材との出会いの機会・情報を提供。

3

採用、各種手続き、入社後の活躍等について、継続的に相談対応、アドバイス。