

第5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4年3月30日(水) 16:30～18:30
2. 場所：オンライン開催
3. 出席者：

<政府側>

山際 大志郎 内閣府特命担当大臣(経済財政政策)
兼 経済再生担当大臣
(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	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) 対日直接投資の現状
(2) 対日直接投資促進に向けて重点的に進めるべき事項(案)
3. 閉 会

(資料)

- 資料1 対日直接投資の現状
資料2 対日直接投資促進に向けて重点的に進めるべき事項(案)

(概要)

伊藤座長 ただ今から、第5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・グループを開催します。本日は、山際大臣に御出席いただいています。なお、大臣は公務等の都合で途中退席されると伺っています。また、鈴木委員、高島委員は御欠席と伺っています。開催にあたり、山際大臣より御発言をいただきます。

○山際内閣府特命担当大臣 本日は御多忙の中、御出席いただきまして、本当にありがとうございます。昨年6月に、皆さま方の御尽力により、対日直接投資残高を2030年までに80兆円にしていくという非常に野心的な目標を盛り込んだ戦略を取りまとめでいただきました。

一方で、コロナ禍で、経済社会活動が相当制限されておりますので、先日発表された2021年末の暫定値では対日直接投資残高が43.5兆円となっており、増えてはいるのですが、年平均の4兆円には届かない状況にあります。

それに加えて、最近の外国企業向けの調査をみますと、日本の入国制限が日本の顧客等に重大な影響を与えた、とする回答の割合が7割に上ったほか、労務・税務関連手続きのワンストップ化、デジタル化や人材確保の難しさといった課題が早々浮き彫りになっております。

加えて、ウクライナの情勢があり、重要物資のサプライチェーンに非常に課題があるということが明るみになっております。これを受けて、半導体をはじめとするような重要物資の生産等に係る対日投資の重要性はますます高まっていると思っています。

さらに、対日直接投資によって海外から人、技術、資金を呼び込むということが、イノベーションを進めていく上でも必須であるという考え方を岸田政権では取っており、それをまさに新しい資本主義の真ん中の政策として据えていきたいと思っています。そのためには、今まで「自前主義」と言われてきたものを、オープンイノベーションを起こすような環境にしていかなければならないし、また、スタートアップ、起業をどんどん進めるということが必要だと思っています。

外国企業からは、デジタルの分野、グリーンの分野に対して相当高い関心が示されているということもありますから、まさに日本国内だけでなく、海外から日本国内に対して投資をしていただけるような環境を整えていくということが本当に大切だと思っています。

様々な課題があるということは認識していますが、それを政権の下で、戦略を立てながら、一つ一つその課題をクリアにしていき、そして日本が投資しやすい環境の国だと海外からみていただけるような状況を作り出していきたいと思っていますので、是非そのための方策を皆様方には御議論いただいて、取りまとめる方向で進めていただければと思っています。どうぞ、皆さん、よろしく願いいたします。

伊藤座長 本ワーキング・グループの成果は、昨年6月の対日直接投資推進会議での対日直接投資促進戦略に結実いたしました。そこで、2030年に対日直接投資残高80兆円という新たな目標が設定され、現在、各省において取組が進められているところです。

本日は、戦略の決定以降の対日直接投資の現状、また、コロナ後も見据え、対日直

接投資を更に活性化させるため、今後重点的に取り組むべき事項につきまして御議論
いただきたいと思いますと考えております。

なお、本日、お配りしている資料のうち、資料2、対日直接投資促進に向けて重点
的に進めるべき事項（案）、及び対日直接投資促進戦略のフォローアップ資料につ
きましては、まだ調整中のものがございます。今後開催予定の対日直接投資推進会議に
報告するものを公表することとして、それまでは非公表という扱いでお願いいたしま
す。

それでは、委員各位からの御発言に先立ちまして、議論のたたき台として、事務局
より対日直接投資の現状、及び、対日直接投資促進に向けて重点的に進めるべき事項
（案）につきまして説明していただきたいと思います。各委員には事前に資料を配付
しておりますので、説明は簡潔にお願いしたいと思います。

事務局 私、内閣府の大臣官房審議官及び対日直接投資推進室長を務めております
永井でございます。

本日は、お配りしております2つの資料について簡単に申し上げたいと思います。

2ページをお願いします。

今回の現状の資料においては、ここから5ページまでは現在の直接投資の足元の現
状、6ページからは戦略後の取組について、8ページからは水際措置に関する情報、
10ページからは国内の外資系企業の認識ということで、市場であったり、重視する分
野であったり、政府の施策及び課題に関する認識についてまとめてあります。15ペ
ージからは、戦略の中のいくつかの分野や補助指標における現状の数字をお伝えいた
します。

まず、2ページ目、これは大臣からお話がありましたとおり、最近出ました21年末
の対日直接投資残高は前年比3.8兆円増の43.5兆円ということで、年平均4兆円の伸び
を目指すという観点からは若干足りていないということでもあります。

3ページをお願いします。

地域別で申し上げますと、ここに書いてありますとおり、近年アジアの増加が著し
いということで、北米を抜くような勢いがあります。アジアは2014年3.7兆円から9兆
円まで伸びていますが、伸びの半分はシンガポールからであります。残りは、韓国、
中国、香港で各1割程度であります。

4ページをお願いします。

簡単に国際比較をさせていただきましたが、見てのとおりであります。日本の投
資残高という形では、産業別に見ると、製造業、金融業は多いのですが、金融以外の
サービスの割合は非常に低いという状況であります。いずれにしても、今までも議論
してきていただいたとおり、対GDP比は8.0%と非常に低い水準であります。

5ページをお願いします。

2020年末までの業種別の残高の変化であります。金融・保険業及び通信業、表の
左側にある部門は増えていますが、逆に卸売・小売業といった産業については減っ
ているということでもあります。

6ページをお願いします。

ここから2ページは少し新しい試みであります。戦略後に、11月に閣議決定され
た経済対策において、対日投資に資すると考えられるような予算措置を講じており
ますので、その紹介をさせていただきます。

1つ目は、イノベーション関係で、例えば研究開発型のスタートアップ支援事業ということで、外国企業の日本法人が利用可能ということになっています。クリーンエネルギーについても、例えば蓄電池の国内生産基盤確保のため、もしくは系統用蓄電池の導入のための補助金というものも利用可能であります。

7ページをお願いします。

デジタルは、デジタル田園都市構想がございますが、デジタルの地方への実装ということにつきましても、例えばデータセンターの地方拠点整備とか、海底ケーブル等の地方分散といった分野においても、経済対策で支援事業が組まれております。経済安全保障の分野でも、先端半導体の国内生産拠点の確保やワクチン生産等々について、これも外国企業の日本法人が利用可能な補助金制度が開始されております。

8ページをお願いします。

これは、皆様の御関心の高い部分だと思しますので、特出しで、水際措置の見直し状況について簡単に示してあります。これも御承知のとおり、真ん中に赤線で示してありますが、外国人の新規入国については、観光目的以外の入国は3月1日から認められております。それから、14日からは1日7,000人を目途に引き上げております。

一方で、ビジネス関係者を含め、入国希望者の数字については、足元では1日7,000人に達していないという報告も受けており、若干慎重な動向になっているのかなと認識しております。

9ページをお願いします。

その水際対策の影響ということではありますが、これも大臣からお話があったとおり、7割の外国企業が重大な影響を受けていると。専門家を招聘してプロジェクトを実施する予定があったが、それができなかったということ調査で答えております。

10ページをお願いします。

これ以外にも海外の企業からの声を色々聞いておりますが、引き続き、後にも出てきますが、日本市場の重要性をある程度認識していただいています。マーケットが大きい、技術が高い、成熟度が非常にある。それから、アジアのハブという意味でも重要であるということ調査では示されています。

重視する分野としては、デジタル、グリーンが挙げられております。

右下においては、まさにこのワーキング・グループでこれまで議論していただいたような課題が引き続き海外企業の声として寄せられているところであります。行政手続の複雑さ、多言語化の遅れ、デジタル化の遅れ、英語能力の不足等々であります。

11ページをお願いします。

コロナとの関係で言えば、先ほど申し上げたとおりであります。こういう状況にありますが、日本におられる外資系企業においては、事業計画を強化・拡大したいと答えられた方が5割、現状維持が4割ということで、引き続き前向きな事業計画をお考えいただいているということだと認識しています。

他方で、右の表のとおり、エグゼクティブの新規入国者数につきましては、各々95%減、79%減という数字になっております。

12ページをお願いします。

外資系企業の皆様からお答えいただいているアンケート調査における数字ではありますが、注目する政府施策としては、大企業、中小企業を問わず、1位は労務・税務関連手続のワンストップ化・デジタル化であります。それから、大臣からも御指摘があ

りましたが、デジタル、DX・GXについては大企業の皆さんを中心に高い関心を示されておりす。

13ページをお願いします。

これも、外資系企業の皆様が感じておりますビジネス環境の変化ということをもとめてみました。改善されたと思うところは、例えば外国人にとっての生活のしやすさ、コミュニケーションのしやすさ等々がありますが、悪化したというものもありまして、2割を超えているものは人材確保のしやすさと入国管理の厳しさ・複雑化であります。

14ページをお願いします。

同じく、外資系企業の皆様が日本企業と協業する場合の課題であります。1位はパートナー候補に係る情報収集ということで、この辺りが私どももそれを円滑にするための努力をすべき分野かなと思っています。

15ページをお願いします。

これは、戦略でも非常に御議論いただいたスタートアップ・エコシステムの話であります。戦略後、米国の調査会社が出した数字によれば、東京のランキングは15位から9位に上がっております。他方で、右側の表のとおり、この調査では接続性と言われるものであります。海外のエコシステムとの連携という意味では非常に低い評価でありました。

16ページをお願いします。

これも戦略で御議論いただいた外国人の生活環境の整備状況であります。いくつか例を挙げて示しております。1つは病院であります。左側の表のとおり、電話通訳や自動翻訳等によって多言語化の整備が進んできているということで、医療圏ごとの数字は高くなってきていますが、病院ごとで見ると、多言語化に対応しているのはまだ4割弱であるということ。

それから、日本語指導を必要とする児童生徒が適切な指導を受けているという割合は、これも見てのとおりで、7割程度から9割程度まで今のところ上昇しています。もちろんこれは10割に達するべき話だろうと考えております。

17ページをお願いします。

ここから先は、いくつか戦略の時におつくりいただいた補助指標についての御説明であります。

1点目は、外資系企業の付加価値額でありまして、2030年までに34兆円を目安とすることになっていたと思っております。2017年までは順調に伸びてきていたものの、18年以降は停滞傾向にありまして、現在、2019年足元の数字では16.3兆円に減少しております。

18ページをお願いします。

次は、例の東京以外の外資系企業数で、2026年までに1万社というのが目安だったと思っております。これは全数を基本としている経済センサスの数字であり、表で示している外資系企業数は企業活動基本調査というサンプル調査でありますので、若干単位が違いますが、いずれにしても、傾向としては2017年、2018年ぐらいまでは堅調に伸びていたところがありますが、それ以降は横ばい状態が続いております。

19ページをお願いします。

都道府県別の外資系企業数ということであります。機能別に見ることも大事かと思っております。ここに掲げてあります。経営企画・管理機能の8割は関東に集積

しています。全体もそうですが、ただ、機能別に見てみますと、右側の表の真ん中に書いてある製造・加工機能については、関東は4割、中部2割、関西1割3分ということで、最も分散をしているという状況になります。

20ページをお願いします。

これも補助指標の海外からの経営・管理人材の入国者数ということで、2030年までに20万人を目安とすることになっていたと思いますが、これについても19年まで、コロナ前までは堅調に増加しておりましたが、2020年には2.2万人ということで、大幅に減少しています。

分析の最後になりますが、外資系企業の研究開発費ということで、製造業の外資系企業1社当たりの開発費を企業活動基本調査で調べたところ、2012年の126億円から164億円まで増加をしているという状況にあります。

以上のような分析及び問題意識に基づいた上で、私どもとしてはこの紙に書かれているような要素について、特に重点的にフォローアップしていくべきものと考えています。

分析から出てくる問題意識、課題であります。問題意識という意味で申し上げれば、大臣からの御挨拶にもありましたが、コロナ禍の閉塞的な状況が変わっていく中で、これを対日直接投資というものを使って打破をしていくべきです。内向き志向から脱却して、経済社会活動の正常化に資するような対日直接投資を促進するための具体的な取組が必要だというのが1点です。

それから、新しい資本主義の実現、特に「人への投資」の強化という文脈で対日直接投資促進についても考えていくべきです。対日直接投資促進の分野の中では、これも戦略の中で御議論いただいたとおり、外資系企業が抱える人材確保の課題は先ほどの分析の中でも引き続き重要な課題ということで出てきておりましたので、この観点からもしっかりと取り組んでいく必要があります。

それから、これもこれまでも議論していただいておりますが、対日直接投資促進は国内雇用の創出という意味でも意味がありますし、もちろん競争力強化、イノベーション創出にも寄与するということであります。

次の課題につきましては、先ほど分析の中でも申し上げたとおりですが、いずれにしても、偏っていて、あまり伸びていないところに加えて、水際措置の影響、人材確保の難しさ、労務・税務関連手続のワンストップ化・デジタル化といった課題がこれまでの調査で浮き彫りになっていきますし、スタートアップについても諸外国とのネットワーク、ベンチャーキャピタル等の連携が不足しているという評価を受けているということもあります。

このような分析及び課題を受けて、次のページに示されているような分野において、私どもとしては昨年おつくりいただいた戦略を重点的にフォローアップしていくべきと考えています。

1つ目は、「人への投資」の強化というところ。これは、課題の大きな一つとして受け止めている人材確保について、例えば国内大学の留学生・日本人を含むグローバル人材の育成と外資系企業とのマッチングを向上させるということです。

この絡みで申し上げます、戦略の中で、希望する全ての留学生が日本国内で就職できるための取組、就職できるようにする努力という話が議論されたと思いますが、これは今のところ約50%という状況ですので、これを100%とは言わないにしても、でき

るだけ多くの留学生が国内で就職できるような環境をつくる。グローバル人材が日本にとどまっていたら、外資系企業の必要とされるような人材確保に資するという形にできればなと思っています。

それから、冒頭から申し上げているとおり、コロナ禍の下での制限的な状況からの脱却ということで、これもこれまで議論していただいたことではありますが、特に水際措置の大幅見直しのタイミングで、しっかり外国企業が利用できる制度や予算、ビジネス環境等をプロアクティブに発信していく。プロアクティブというのは、そこに書いてあるとおりで、例えばウェブサイトだけではなくて、色々なソーシャルメディアを使ってアウトリーチを充実させていくべきと考えています。

大きな柱の2つ目は、特に分野的なものということであれば、DX・GX、スタートアップ育成といった分野について重点を当ててやっていくべきだと思います。そこに書かれたとおり、マッチング向上のための働きかけもそうですし、先ほど大臣からもありました、半導体等、戦略的に重要な分野については、関係省庁が主導してプッシュ型の重点支援を政府が行う中で、しっかり投資を喚起していくことが肝要なのかなと考えます。

スタートアップ・エコシステムの話は、今までも十分議論していただいておりますが、引き続き更にやっていくべきです。

それから、先ほどの課題という形で出ておりました労務・税務関連手続のワンストップ化・デジタル化、行政文書の英語化といったものについては、当然のことながらしっかりやっていくべきです。

地域のエコシステムでイノベーションが創出された事例や、優れた経営手法を外国企業様から取り込むということで業績改善が図られた例など、検証、活用していくべきと考えています。

3つ目の柱は、これも戦略で議論していただいていた、外国人が生活しやすい環境の整備であります。これも引き続き、医療、教育、ここにあるような外国人の児童生徒が日本語教育を受けられるような指導者養成研修の充実などについて、引き続き重点を置いてフォローアップをしていきたいと思っております。まさに、そこに書いてあるとおり、情報発信や、照会に対してワンストップで対応できるような窓口体制を充実させていくということが3つ目の柱です。

それから、4番目の柱ということで、戦略においては各種施策のKPIをつくっていただきましたが、これもしっかり検証しつつ、実現するのであれば、更に目標の設定を行うなど、しっかり進捗管理を行っていききたいということを考えております。

このKPIにつきましては、お手元に戦略の進捗状況というやや分厚い紙がありますが、その中で黄色ハイライトをしておりますので、その点も参考にいただければと思います。

私からは以上です。ここからの議論に資するものとなればと希望しております。

伊藤座長 それでは、各委員の皆様から順番に5分程度で御発言をいただきます。その後でまた自由討議ということで、更に発言をしていただきたいと思います。あいうえお順でお願いします。

まず、浅井委員、お願いいたします。

浅井委員 引き続き、このような形で対日投資について検討を継続いただきまして感謝いたします。また、ワーキング・グループの委員として発言の機会をいただくこ

とで、産業界の意見も積極的に取り入れていただき、大変助かります。

これまで同様、本日も、GEジャパン及び在日米国商工会議所（ACCJ）、両方の立場で、水際措置とグリーン戦略に絞って発言させていただきます。

まず、水際措置の見直しについてのコメントをいたします。御説明資料でもACCJの調査結果を参照いただきまして、ありがとうございます。7割の会員企業が水際措置で重大な影響が出たという回答をしておりますが、その影響の具体的な例としては、新製品やサービスの導入、製造が遅れる、あるいはキャンセルになった、重要インフラの保守点検業務が遂行できなかった等の意見がございました。

今回、ビジネス入国が新しい手続で窓口が一元化されて、システムの操作も非常に簡単で分かりやすくなりましたので、そこは非常に改善していると思います。

一方で、やや細かい話で恐縮ですが、各国の大使館や領事館でビザを発行する際に、必要書類が異なっていて若干混乱があります。可能な限り書式が標準化され、必要書類が統一されると作業がしやすいと思います。

もう一点、懸念としては、システムに入る際に自分が申請している案件以外も、同じ法人であると全社の申請内容が閲覧できる状態にあることです。同じ社内でも他部署とは共有すべきでない情報もありますので、情報管理に不安があるという声が出ています。最近聞いたことですが、念のため共有しておきます。

こういった全ての手続を経て、ようやく日本に到着することができた外国人においても、空港で入国手続が現在4～5時間に及びます。デジタル技術などを活用して、もう少し入国待機時間を短縮していただければよろしいかと思います。やはり、それだけ時間がかかると、来日を躊躇する人も大勢いると考えております。

全体としては、入国できる人数の上限が増えているのは大変歓迎です。ただ、優先順位がやや不明確であります。これまで、例えば特段の理由で入国を希望する場合は、特例という形で、関係省庁の皆様の御尽力もあって優先的に入国が認められました。現在は、特例であっても、一般的なビジネス入国と同等の扱いになっておりますので、相対的に優先順位が低くなったと言えます。例えば、重要インフラに関わるエッセンシャルワーカーは優先順位が高くなるような工夫を是非御検討いただければと思っております。

さらに、外国の航空会社ですが、現在適用されている条件を1週間当たりの制限に変更すべきという意見がございまして、近々ACCJで要望書を出す予定です。外国の航空会社が日本の航空会社様と公平な土俵で、同じような販売自由度を持って運航ができることが重要だと考えております。以上が水際措置に関することです。

次に、グリーン市場についてです。GEは、「日本における低炭素発電の実現に向けて」というホワイトペーパーを昨年発表しました。そこでも述べておりますが、水素発電やアンモニアは大変重要であります。現在、投資が進まない一番の問題は、基本となるエネルギーミックス、各種エネルギー政策や制度の実現性・実効性が明確でないことです。水素社会を実現するためにはまだ相当な時間を要すると考えておまして、それまでのトランジション戦略が重要で、その工程表が明確でないと感じています。

EUでは、原子力やガス火力がトランジション戦略として明確に位置付けられています。日本でも原子力、ガス火力をトランジション戦略として明確に位置付けることで、将来に向かってどの技術にどの程度、どのようなスピード感をもって投資すれば良いか

という判断が可能になると思います。

現在は、老朽・非効率火力の更新に対するインセンティブや、稼働をし続けるディスインセンティブも不明瞭です。事業者は、減価償却済みの設備を使い続けたいと思っていますので、ガス化、または更新の投資判断が進まないという悪循環になっています。

制度面で言うと、容量市場の仕組みも事業者にとっては魅力ある仕組みになっていないので、各発電所のプロジェクトが軒並み延期になっております。投資意欲が減退すれば、脱炭素化も停滞し、経済活性化にもつながらないということを危惧しております。

我々も日本の企業と協業して、水素あるいはアンモニアで様々な活動をしておりますが、こうした足元の既存電源の位置付けを明確にした上で、水素やアンモニアの可能性を追求していくべきだと考えております。

一方で、米国ではLNGも豊富で、水素の製造もできる環境にあります。水素キャリアとしてアンモニアを燃料として使うという発想はあまりなく、開発も進んでおりません。日本においてアンモニアを単なる石炭火力の延命措置としてではなくて、ガス火力にも使用できるような道筋がきちっと仕組みとしてできれば、米国企業としても開発意欲が湧きます。

弊社も国内で100台以上の大型ガスタービン稼働させていますが、日本政府の支援で、日本企業と技術開発ができれば、これは大変魅力的な投資と考えております。

以上、グリーン投資のところも発言させていただきました。

清田委員 本日は、対日直接投資についてワーキング・グループを開催いただき、そして、発言の機会をいただき、どうもありがとうございます。

早速ですが、スライドを基に意見を述べさせてください。

まず、政府の様々な取組をおまとめいただき、どうもありがとうございました。外国企業が参入する上での阻害要因と考えられるものに対して、地道に対応していくという現在の取組は意義があると考えています。特に、デジタル化や英語化の促進は日本のビジネス環境の改善に直結するものと推察しております。また、スタートアップに注目して、企業を活性化し、経済の新陳代謝を促していくことも重要と考えています。

ただ、既に御案内のとおり、スタートアップは規模の小さな企業を対象とするため、2020年の39.7兆円から2030年の80兆円という目標に対してはその寄与が小さい可能性があることも注意が必要だと思います。また、取組が多岐にわたっていることから、行政の貴重な資源が分散されてしまうことも心配しております。このため、数年後、効果が現れている取組に対して資源を集中させていくこと、すなわち取組の集中と選択というのをも一考に値すると思いました。

本ワーキング・グループの目的は、中長期戦略を検討するという点だと理解しておりますので、やや長期的な視点で一つ問題提起をさせていただきます。具体的には、そもそも日本企業が投資を進めていないところに外国企業が投資をするのかという点について検討の余地がないかというものです。

5ページをお願いいたします。

こちらの図は、1994年から2018年までの日本の実質純資本ストック額の変化を表したものです。これは、簡単に申し上げれば、物価を考慮した実質的な投資の累積額、

つまり残高を表したものになっています。この図から、日本国内の投資が2000年代初頭から鈍化していて、2009年以降は横ばいになっていることが確認できます。つまり、コロナ禍の随分前から投資が減退しているような状況になっています。

ただ、日本の従業者数そのものも変化していますので、日本全体の従業者数を考慮して1人当たりの資本ストックを確認したのが次の図になります。次の6ページをお願いいたします。

1人当たりで見ると、資本ストックの低下はより顕著なものになっています。すなわち2002年以降は資本ストックの伸びがほぼ横ばいになっていて、2009年以降は低下という傾向が見てとれます。

この問題を考える上では、なぜ日本企業の国内での投資が低迷しているのかという疑問に答える必要があると思います。つまり、長期的には、日本の国内の投資を拡大していくことそのものが重要な課題になるのではないかと考えています。この問題はすごく大きな問題ではありますが、この点に関しましては東大の福田慎一先生の御指摘が一つヒントになるのではないかと考えました。すなわち、東大の福田先生が言われたことは、少子高齢化や巨額の財政赤字などが将来不安を高めているというものです。ですので、長期的には少子化対策や財政赤字の削減が日本経済の将来の不安解消につながって、日本企業の国内での投資の拡大、更に対日直接投資の拡大につながらないかと考えます。

神保委員 今回もお招きいただきまして、どうもありがとうございます。

私の方では、特にコロナに入ってからここ1～2年を振り返って感じているところを述べさせていただければと思います。

まず、水際措置が緩和されることについては、非常に歓迎だと思っております。私はM&Aのディールをサポートしているのですが、通常であれば、契約や投資にあたっては、当事者が直接会って交渉するというのが一般的なプロセスです。日中は詰めて交渉して、夜は会食したりしながらお互いをよく知ってということで、事業会社同士であれ、投資家やファンドと対象会社であれ、良い関係を築いていくことが非常に重要だと思っております。

コロナ禍ではオンライン会議でやらなければならないため不便だった点が改善されることを期待します。また、一部の取引では、日本の水際措置が緩和されるまではディールができない、これを実行したくないといった買収者もありましたので、この点が緩和できるというのは期待をしております。

それから、既に施策として進めていただいているマッチングについてです。ここは、一昨年のワーキングの時にも、まだまだ認知が足りないと思うので拡大していただきたい、それを期待していますと申し上げました。取組の状況等を拝見して、非常に精力的に活動いただいているなど感じておりますが、一般的などころでの認知度はまだ上がっていないように思われます。他方で他の国、例えばイスラエルの大使館の経済部からは、ビジネスマッチングを希望するイスラエルの会社の情報やイベントの情報が頻繁にメーリングリストで日本語で積極的に配信されたりしまして、それと比べて、日本の会社を外国に売り込んでいく、ビジネスマッチングのために積極的に動くということが更に必要ではないかと感じております。できるだけ現地の言葉で、現地におけるイベントを開催していただく等々、強化できる余地があるかと思います。

また、それと関連して、予算の制約はあるものの、ビジネスチャンスや会社の発掘

海外の会社のニーズ、それら知見のある人材を配置をしていただいで強化をしていくことが必要ではないかなと思っております。

それから、英語化関連です。何が対日投資の中で一番問題になっているか、障害になっているかというので、やはり我々が考えるに、英語化やデジタル化が遅れているという点が一番大きいと思っております。我々も外国のクライアント向けの仕事で、時間をかけたり、バリューとなるのが、翻訳をして正しく伝えるところが大きいです。法律の英語化は進めていただいでいますが、例えば、指定業種の告示についてはまだ英語化が終わっていません。何が対象業種かというところは投資家にとっては一番初めに質問したいところでして、公式な英語の文書が早く揃わないというのは問題かなと思っております。また、法令の英語化について英訳のクオリティを上げるという点も取り組めると良いと思えます。

そういった意味では、これは全く個人的な考え方ですが、例えば当局とのコミュニケーションが英語でできることは少ないですし、当局以外でも、色々なビジネスチャンスにおいて、英語が得意でない当事者が海外の会社とコミュニケーションをする時に通訳を介して行くと時間がかかったり、なかなか理解し合えなかったりします。英語については日本人にはどうしても不得意な人もたくさんいる、それでもビジネスをやりたいと思っている人はたくさんいるということを前提に、自動翻訳や機械翻訳など、サポートをする技術のクオリティを上げていくことも大事だと思えます。日本語は非常に分かりにくく、自動翻訳がしにくい言語かもしれませんが、対日投資を強化するという観点で言うと、より良い自動翻訳、機械翻訳、そういったものを使って実際の社会のコミュニケーションの中で使えるようにしていくということにも一つ注力する分野として検討いただくと良いのではないかと思いました。

最後の一点は、今度は法律の運用であるとか行政のところですか。私自身は外為法関連で当局と話をしますが、日本で許認可関連のコミュニケーションをしたり投資の申請をするにあたって、「日本のルールが、ルールだけ読んでもよく分からない。どのように実際に判断されるというのも見通しが見つからない。海外の投資家から見て、何がよくて、何がよくないのかというのが分かりにくい。」という御意見をよく聞きます。

ここは、恐らく日本の法律が比較的シンプルで、行政指導で補充されてきた面もあると思えますが、その分かりにくさは海外の会社から見て障害になっているようです。

そこで、当局への事前照会などで、匿名で聞くと回答していただけないところなどを改善していただいたり、照会結果を公開していただいたり、あるいは、こういうケースではよくない、こういった場合は許可ができないというような事例集とか、見通しがつくような事例の紹介等々をいただくと良いと思いました。

仲條委員 本日もお招きいただきまして、ありがとうございました。内閣府さんのしっかりとした分析の下、新しい方策について御検討されているということで、いくつか私の感想というか、現状みたいなものについてもお話しさせていただきたいと思えます。4点ございます。

一つは、人の関係です。外国企業にとって人というのはかねてから非常に大きな課題だったということで、これがまだなかなか解がないという状況でございますが、外国人留学生とのマッチングというのは一つの解でございますので、これはジェット口としてもしっかりやっていきたいと考えています。

外国企業はそれぞれ皆さん、人材戦略というのは取っておられると思えますが、外

最後、4点目は入国制限でございます。浅井さんからもございましたが、我々が生声でよく聞く話は、今まではビザなしで渡航できたことが、ビザが必要になったことで、ビザの取得に結構な手間がかかるのです。例えば招聘状が必要だといったところがございますので、水際の緩和はもうどんどん進めていただく必要がございますが、これに加えて、ビザなし渡航が一つ大きなハードルになっているという点についても少しお伝えさせていただければと思います。

日色委員 私からは、前回の取りまとめ以降、コロナの問題、また地政学的な色々な課題が出てはいるわけですが、そういった中で特に顕在化した新たな視点を中心にコメントさせていただきます。

まず第1点は水際対策の話、これまでも出ておりますが、確かに今回、この水際対策については海外からの投資という意味では非常に評判を落としたのではないかなと思います。科学的に説明がなかなかできない中で、色々な事情はあるにしろ、ああいった措置を継続したということはあまり良い評判は聞かないということでございます。

ただ、その間、今、地政学的な問題が起きてきていて、日本というのはやはりビジネスがしやすい国なのだとするところは間違いなくあるところなので、開き直って、今だからこそ日本はビジネスがしやすい国なのだというアピールをされたら良いのではないかなと思います。

20年、30年前を見れば、BRICsなんて言っていたわけですが、ブラジル、ロシア、インド、中国は今どうなっているかということ、世界からの視点は非常に変わっているかと思えます。ですから、先ほどジェット口の仲條様からも、「Why Japan」というコンテンツへの関心が低いというのがありました。まさに日本でビジネスをすることの利点、特にリライアビリティのアピールをしっかりとの方が良いのではないかなと思います。

余談ですが、今は円安ですから、そういった意味でも非常にメリットもあるのではないかな。それを声高に言う必要はもちろんないと思うのですが、そういったのも一つ利点ではないかなと思います。

2点目ですが、先ほどジェット口のアンケートのシェアがございましたが、11ページ目の「外資系企業の将来的な日本国内における事業計画」ですが、強化したいというのが約半分で、現状維持したいというのが4割、これは決して良い数字ではないと思います。既に日本で事業をしている人に聞いて、拡大したいという人が半分しかいない。4割は現状維持で良いと言っているのは、これは危機感を持つべきではないかなと思っています。

さらに、13ページでも、ビジネス環境の変化がどうなのだというアンケートに対して、変わらないというのが8割。必ずしも日本はビジネスがしやすい環境だという認識ではないという前提に立って見れば、この数字は非常によろしくない数字なのではないかな。ここはもっと危機感を持つべきではないかなと私は思います。是非そういった認識を共有できればなと思っています。

3点目は、今のところと少し関わるのですが、コロナの中で医療提供体制の問題というのは随分議論されましたが、これも対日投資促進という観点から見ると大きな阻害要因だと思います。日本の人も海外に行って何が不安かということ、向こうで病気になった時にどういう医療を受けられるのか、そこが不安だから海外に行かないという人が非常に多いです。同じく、日本に来て、これまでは英語が話せる医療機関という

ことで話していましたが、こういったパンデミックと共存していく中で、どういう医療提供体制が確保されているのかということも非常に大事な視点なので、これは既に議論されていることではあります。対日投資の促進という意味では大きな阻害要因だという認識を一つ持つべきではないかなと思いました。

次に、プッシュ型の色々な支援ということがありました。これは非常に大事だと思います。今、地政学的な問題が多くなってきた中で、政官民とありますが、官が提供できるアシュアランスというのは非常に大事だと思いますので、官と民の役割は再整理する必要があるのではないかなと思います。特にワクチンとか、半導体とか、エネルギー関係の分野は、官がしっかりと世界に対して何らかのアシュアランスのメッセージを出していくことがとても重要だと思いますので、そこをコメントさせていただきます。

最後、サプライチェーン周りです。今回のコロナ、また今回の地政学的な問題でサプライチェーンの問題は大きく取り沙汰されています。半導体が入らないとか、そういうサプライの問題は大きく取り上げられるのですが、実はロジスティクスの問題も大きくあります。物流の問題が非常に大きな課題になってきたなと思っています。

特に、港湾政策のところ。以前から日本の港湾政策というのは非常に問題があると言われてきたわけですが、コロナと地政学的な問題で改めてクローズアップされてきたなと思っています。

元々港湾の規模が非常に小さくて、今、コスト削減とか効率性を考えて輸送船舶は非常に大型になっているのですが、それが停泊できる港が日本ではあまり整備されていません。今、ハブアンドスポークということになっていて、上海、釜山、シンガポールが大きなハブとなって、そこから他の港湾にスポークとして運んでいくということが一般的なのですが、日本は全然ハブになっておらず、どちらかというスポーク先になっているわけです。

いくつか理由はありますが、まず稼働時間です。世界の港湾は365日24時間稼働にもかかわらず、今、コロナ禍で非常にロジスティクスが停滞している中でも日本は8時間しか稼働しない。土日祭日は通関も止まるということで、非常に問題があるかなと思っています。

また、コンテナターミナルでは自動化がもう当たり前なのに、日本では名古屋の港の一部を除いていまだに自動化が全くされていません。人手不足の中でこういったことをいつまでもやる、それによって、実際の使用料も高いわけです。

港湾行政というのは国から地方自治体に移ってしまって、そこから地方の既得権益を持っている中小企業がやっているということもあって、なかなか改善が進まないということがあります。これもこれからの対日投資の大きな阻害要因と捉えて、港湾政策というのは国のリーダーシップで前進させていく必要があるのではないかなと思っています。

山田委員 今回も委員に選定いただいて、こういう機会を与えていただいたことに感謝いたしますし、対日投資促進戦略は引き続き継続して取り組まれるということに対して感謝申し上げます。

まず、冒頭に御説明もありましたが、2019年から2020年に3.8兆円増えたということ自体は非常にポジティブなことだったのではないかなと。ただ、このポジティブなこと、何で3.8兆円増えたのかということとはよく分析する必要があるのかなと思っています。

す。

COVID-19の中で、対日投資を促進することがより難しくなったのではないかと考えています。前提として、人口減のマーケット、要はエンドマーケットがグロースしないマーケットで、グローバル企業がリスクマネー、資本を投下してオペレーションを増強することは非常に難しいというのがまず前提にあるのだと思います。そこに加えて、COVID-19、あとウクライナ情勢によって、いくつかの問題が示されたのではないかと考えています。

1つは、先ほどから各委員のほうからお話がありましたが、入国制限というのは日本の評判を落としたというのとは間違いないと思います。欧米はかなり早い段階でビジネスas usualという形で企業活動を始めたのに対して、日本は完全に鎖国政策という評判を与えたのとは非常にハンディキャップがあって、オープンはしているものの入国できるトータルの人数がまだ7,000人というレベルで推移しているというのは、後進国と言わざるを得ないと思います。

2つ目に、特に製造業のところだと思うのですが、欧米はコスト高に対して、全てとは言いませんが、基本的にはプライスに転嫁することが行われています。したがって、良いインフレになりつつあるということだと思うのですが、日本はなかなかプライスに転嫁できない。これは多くのプレーヤーがまだ存在している、コンシューマーのところていくと、給料が上がらない、収入が上がらないために転嫁ができないということで、企業のマージンがスクイズされているということがあると思います。

その上に、エネルギーの価格が上がるというのもハンディキャップがあるのですが、加えてこの間の地震の影響のようなことがあって、ステイブルなエネルギーの供給が担保できていないことに対して、製造業にとっては非常に大きなハードルなのではないかと思っています。

私もグローバルな取引先等々から、日本は本当に民間に電力制限しているのかと聞かれて、国がそれを企業に頼んでいるということ自体、レピュテーションという意味では相当落としたのではないかなと思っていますし、製造業にとって、色々議論が起きているのではないかなと思います。

3つ目において、金融セクターについてお話しさせていただければと思います。金融セクターは、先ほどの資料5ページ目のグラフを見ると、対日投資の一番大きなファクターは金融・保険だと思います。したがって、金融セクターをどのようにキープしていく、もしくは広げていくかということは、対日投資の促進をより図るという意味では非常に重要なのではないかと考えています。

まず、金融セクターの中で、上場株ですが、株式市場を通じての投資ということからすると、海外の投資家のお金を集めるためには株価が上がっていかないといけない。リスクアジャストベースの株価が上がっていかないといけないということだと思います。

これは色々ファクターがありますが、単純にいくと、成長モデルの経営にしていこうかだと思います。これに関しては、去年のワーキング・グループでも申し上げましたが、市場からのプレッシャーが必要ではないかなと思いますし、上場株に対しては市場からのプレッシャー以外の方法ではなかなか難しいのではないかと考えています。

2つ目のセクターとして、非上場のセクターです。ここに対しては、企業による企業買収、ファンドによる企業買収があると思います。企業による企業買収は、日本に

はまだチャンスは大きくあって、良いものづくりをされたり、技術を持っておられたり、良いビジネスモデルを持っておられる企業がたくさんあると思います。ここは引き続きまだチャンスがあるとは思いますが、技術という面で中国企業等のキャッチアップが起こっていると思いますし、日本の企業に優位性のある時間はそう長くはないと思っていますので、M&A、再編をむしろ仕掛けていくということをしない限りは、これも早晩、衰退してしまうのではないのでしょうか。

ファンドは、我々のビジネスなのですが、やはり大きく増えています。2つ原因があって、1つは、後継者難。オーナー系の後継者の問題での投資ということで、これはオーナーが毎年、年を取っていかれる、それから後継者がいなくなっているというのがありまして、ここは順調に増えていっているということが言えると思います。

一方で、大企業のコーポレートのスピノフは、だんだん進んではきているのですが、やはりスピードが遅いということをおっしゃるを得ないと思います。ROEが低いということに現れていますが、先ほどのグロースを目指した経営、グローバルに勝っていく経営を目指すためにはどうしたら良いかということを考えると、ポートフォリオの入替えが起こるとというのが当然だと思うのです。

その一つの証左としてM&Aの数があると思うのですが、アメリカと比べると日本は10分の1ぐらいしかM&Aの数はないのです。これはM&A、事業の入替えが十分に行われていないという証左だと思いますので、企業の経営者がマインドセットを変えていく、経営手法を変えていくということ以外はないのではないかなと思っています。

4つ目が不動産です。これは資料5ページ目を見て驚きだったのですが、2014年から2022年でたった2000億円ぐらいしか増えていません。ここは、ニセコの例もありますが、最も日本がアンディベロップト、ポテンシャルのあるところなのではないかなと思っています。どの国の人に聞いても、日本の安全、食、自然は非常に高く評価されており、彼らが不動産に投資することは十分にあって良いと思いますし、ここはまだまだやれる余地があると思います。具体的なアイデアもありますが、ここは大きなエリアではないかなと思っています。

5つ目がスタートアップです。このところ、かなり面白いスタートアップが出てきています。大企業からのスピノフも出てきているということだと思います。

一方で、一線を越えるようなスタートアップが出てこないというところは、まだ引き続き変わらないと思います。我々もパイパーというところに投資を最近させていただいたこともあって、色々なスタートアップを見ていますが、大きくは2つあると思います。

1つは戦略だと思います。ほとんどのスタートアップは日本の国内のマーケットしか見ていません。グローバルなマーケットを見た戦略を組んで、どのように展開していくかということを考えている、もしくは実行しているスタートアップは本当に少ないです。

2つ目がサポートということだと思います。これは以前も申し上げましたが、スタートアップとして、良いアイデアを持って、良いビジネスモデルを考えている、良い技術を開発しているという中で、どうやってグロウさせるかということに対して、サポートシステムが圧倒的に足りていないと思っています。したがって、良いものを持っている、途中でダウンするケースがほとんどだと思います。

6つ目は優秀な人材だと思います。日本の優秀な人材がむしろ出ていっているとい

う中で、その人材をどうやってキープする、またグローバルな人材を集めてくるというのは、非常に難しいけれども、ここをやらない限りは長期的なグロースは生まれな
いし、投資も生まれな
いと思います。

優秀なグローバルな人材は残念ながらアメリカ、ヨーロッパを目指します。今度は中国を目指すということになるかも知れませんが、そのような中で我々が優秀な人材を海外から連れてくるためには、色々な施策があると思いますが、先進国というよりは、新興国から優秀な人材を呼び込み、ある程度のコストをかけて育て、日本で勉強してもらい、成長してもらい、そして日本に残ってもらい、日本から母国に帰って日本を好きになってビジネスをしてもらい、こういう大きな取組をする必要があるのではないかと考えています。

最後のポイントですが、これは金融のところでお話すべきでしたが、日本の年金の運用のグローバル化をやらない限りは、日本の金融資産、国富が増えていくというのは難しいのではないかと考えています。GPIFがカルパスやCPPIBのようになると当然年金資産も増えますし、もちろんそのお金によってリスクマネーも増えます。したがって、対内投資を増やすという意味でもあるのですが、今、日本にあるリスクマネーをどうやって日本に活用するかということも考えていくべきではないかと考えています。

ヴァンサン委員 まず、内閣府と経済産業省の皆様に対して、2022年の第1回ワーキング・グループを開催していただいたことにお礼を申し上げます。

この会議に先立って、提供された様々な資料を拝見いたしました。非常に興味深いものでした。

私からはいくつかコメントがあります。特にコミュニケーションの問題とフィジビリティの問題に対しまして一言申し上げます。

コミュニケーションの問題については、先ほど神保先生が述べられた外国語能力の問題ではなく、今回は国内のコミュニケーションの問題です。

1つは、水際措置の見直しにつきまして、水際措置を緩和させることはとてもありがたいと思います。提供された様々な資料を見ていますと、ここ1年のパンデミックから得た結論や教訓の中には、新しいものもありますが、合理的に予測できたものもあります。

欧州ビジネス協会、在日米国商工会議所や外交官は、タイムリーにカウンターパートに対して厳格な水際措置が対日直接投資に及ぼし得る影響について発言していました。中央省庁間のよりよいコミュニケーションの実現で、主要な入国禁止措置に対する例外的な対応を検討することもできたように思います。

一つの具体的な例を挙げさせていただきたいと思います。昨年10月頃、私たちは外国企業による日本企業の買収に関する重要な取引を扱っていました。金額にして約5億5000万ドルに上るものでした。買収してからは、多分3～4億ドル投資の資本になる可能性が高かったのです。

しかし、この案件では、外国企業が日本に来て日本企業と会い、現地を視察するための入国ビザを取得することができませんでした。現地に来ることができないため、アセットの品質でリスクの評価をすることは不可能でした。

我々は、大使館や銀行など様々なルートを使って解決するよう試みましたが、外務省はこれは経済産業省の問題です、経済産業省に聞いてみますと、これは厚生労働省の責任であります、厚生労働省に聞きますと、他の省庁に聞いてみてください。とに

かく、買収することができないことになりました。

結果的には、日本企業は別の日本企業に買収されましたが、5億5000万ドルの対日投資の機会を逃したことになりました。それは残念だと思いました。これは特別な事例ではありません。したがって、中央省庁間のコミュニケーションを改善し、日本にとって重要な機会である場合は、例外的な事例として優先できないか検討するべきと考えております。

もう一つは、今回は日本が対日直接投資を促進する上で、政府が定めた目標を地方自治体や地方行政は必ずしも十分に認識していない気がします。最近、あるヨーロッパの国の大使が対日直接投資の可能性を探るために地方自治体を訪問した際、ほとんどの担当者が対日直接投資を増やすための政府の計画や目標を知らないことに驚かされたと聞きました。

政府は、地方自治体を動かすために、対日直接投資の計画や目標についてもっと積極的に発言すべきではないかと思っています。こうした発言により、地方のイニシアチブも促進させる可能性が高まるのではないかという気がするのです。

伊藤座長 本日は、欠席ではあるのですが、鈴木委員から書面で御意見をいただいていますので、事務局から紹介をお願いできますでしょうか。

事務局 知事からの意見ということで、紹介させていただきます。

今回のワーキング・グループの開催に当たり、地域への投資呼び込みに向けた課題や提案などについて、次のとおり意見を述べるといふこととあります。

昨年策定された戦略に反映いただいたRBC事業の複数年化など、強化された地域への対日投資戦略により、北海道は、本年度、RBC事業に2度目の採択をいただき、積極的に対日直接投資を推進しているところであるが、RBC事業等の経過を踏まえて、改めて、「地域資源の活用促進」と「地域の受入環境の整備」が課題と認識したところである。

最初の「地域資源の活用促進」に向けては、近年、社会課題の解決を目的としたESG投資が拡大するなど、投資目的が変化し、投資形態も多様化しており、トレンドを捉えた投資を受け入れ、地域の資源や企業を活用して付加価値化を高め、地域活性化に結びつけるためには、地域案件のプレゼン力を高めた提案を地域から積極的に行える地域人材の育成が必要と考えており、地域人材の育成プログラムの一層の強化をお願いしたい。

合わせて、地域や外国企業からの提案を共同プロジェクトとしてコーディネートしていく専門人材は欠かせず、マッチング後、丁寧かつ適切にプロジェクトを育てていくことが重要であることから、こうしたフォローアップできる人材の配置、連携の強化が必要と考えており、ジェトロが配置する地域コーディネーターの増強をお願いしたい。

「地域の受入環境の整備」に向けては、こうした共同プロジェクトを成就させるためには、将来的なワンストップサービス機関も見据えた相談支援・手続推進体制が必要であるが、自治体が単独で行える範囲を超えており、都道府県、市町村、ジェトロ、金融機関、弁護士、アクセラレーター、経済団体といった関係機関が、それぞれの役割を適切に分担し、一体となった連携体制の構築が必要と考えており、一体的な受入体制の構築の整備に向けた「対日投資推進ブロック会議」の積極的な開催等を通じた、国やジェトロ等の中核的支援機関による指導・支援の強化をお願いしたい。

伊藤座長 私もコメントさせていただきたいと思います。皆さんがおっしゃったこ

と重複する面が多いと思うのですが、これまで色々な取組をずっとしてきて、今後も継続していくことが重要であることは言うまでもないわけで、突然、魔法のように対日直接投資が増えるわけではありません。ただ、皆さんのお話を伺っていると、法律の英語化も含めて英語の問題とか、物流の弱点とか、医療制度の欠陥、あるいは医療機関に課せられた様々な課題など、問題は山積みされているような感じがしますので、政府としてはできるだけ一つ一つしっかり進めていただきたいと思います。

とりわけ気になったのは、COVID-19の危機があり、その後、今、地政学的な問題が浮き彫りになっているわけですが、こういうストレスがかかってくると、日本の弱点がより前面に出てくる。入国管理の緩和のタイミングが悪いということも含めて、こういう時期だからこそ、コロナと地政学の中で出てきた問題点から、もう一回重点を全面的に検討することが必要なと思いました。

もう一点、これも皆さんの議論にたびたび出てくるのですが、もちろん対日直接投資が増えれば日本経済の活性化に寄与する面もあるのですが、むしろ因果関係で言うと、それ以上に、日本経済が活性化しないと対日投資は増えない。そういう意味で、対日投資と日本経済の活性化、成長が好循環に回るような仕掛けが必要で、今回の我々の会議に求められている中でも、岸田内閣では新しい資本主義ですとか、あるいは成長戦略の中で議論されていると思います。もちろん対日直接投資を増やすことは非常に重要ではあるのですが、より大きな広い中で、今のこの時点でどういうところに成長の種があるのか、変化の種があるのかということ意識しながら対日直投を考える必要があると思います。

皆さんの議論の中にその議論が多く出てきたと思うのです。例えば、ベンチャーの話を何人かの方が議論されて、これは政府の他のところでも議論されていると思います。アメリカを見ると非常に顕著ですが、この10年ぐらいの間に成長のパターンが変わってきました。経済学者が創造的破壊といっている、既存のビジネスモデルを壊して新しいものになっていくというメカニズムが、実は社会の中で非常に重要になっています。私は経産省のデータを見ていて非常に驚いたのですが、アメリカの企業の株価総額から、GAFAM、つまり、グーグル、アップル、フェイスブック、アマゾン、マイクロソフトを除いたall American but GAFAMのパフォーマンスは、この10年、日本とあまり変わらないようなところがあります。GAFAMだけではないと思いますが、そういう意味でベンチャーなど新しいものが世界を変えていく力があるわけですから、日本にもそういうものを呼び込むことが非常に重要だろうと思います。

ジェトロの取組が御紹介されましたが、ベンチャーと日本企業を結びつけるとか、海外の企業と日本のベンチャーを結びつけるとか、そういう努力は非常に大事だろうと思います。

更にコメントがあればいただきたいと思います。岸田内閣の中では、事務局から御紹介されましたように、人への投資ということを非常に重要視しているわけですが、こういう視点から、対日直投の活性化にどういうふうに結びつけることができるかどうかということについて、更に御議論いただければと思います。

まだ、少しお時間がありますので、他の方の議論を聞いて更に御発言したいとか、あるいは先ほど言い足りなかったのもう少し追加的なコメントをしたいということでも結構ですので、更に何か御発言いただければと思います。

浅井委員 先ほど、コミュニケーションの重要性や、日本の良いところ、悪いとこ

るをもう少し見直したほうが良いという御発言があったので、メディアの活用について1点申し上げます。

国内有力メディアであっても通訳を介さないと外資系トップのインタビューができないことがあります。そうすると、話が上手くかみ合わない場合があります。メディアが外資系企業の投資戦略などを正確にレポートいただけると、国内にも効果的なメッセージが送れると思います。

対日投資という意味でも、日本の魅力を伝えることに加えて、世界の大企業はどんなことを考えているのかという点を取材頂き、メディアと一緒に盛上げていくような活動ができれば良いなと思います。

清田委員 3点ほど補足させてください。

1点目は、M&Aについてです。M&Aについて経済産業省の会議に本年度出させていただいたのですが、M&A、特に大型のM&Aはかなり注目されておりましたし、問題意識は政策担当者の人にも共有されていると私は理解しております。ですので、今後、M&Aの大型案件を増やしていくことに関しては、力を入れた政策が出てくるのではないかと期待しています。

2つ目が経済産業省の別の会議で、経産省の地方局の方とお話しさせていただく機会がありました。地方は対日直接投資について政府の目標を知らなかったというヴァンサン委員のお話がありましたが、地域によってかなり温度差があります。つまり、かなり積極的に対日直接投資を受け入れようという地域がある一方で、逆に、消極的あるいは関心がないという地域もありましたので、東京から地方へといっても、押しなべて地方に持っていけるわけではなくて、かなり集中して、あるいは選択して、力を入れていける地域にエネルギーを投下していくのが大事な気がしています。

最後に、英語化についてです。英語化については、私の卑近な経験で申し上げますと、本学においてもかなり難しい状況で、例えばゼミを英語にすると学生が全然集まらなくなるような状況です。英語化を進めるのは意外にハードルが高くて、それは私たちのような大学でもそうですので、英語能力の向上というのはかなり根が深い問題ではないかと考えています。ですので、より時間をかけてじっくり、あるいは本質的に変えていく必要があるような問題ではないかと考えました。

神保委員 私の方ではそれほど付け加えることはないのですが、やはり英語は一番大きいなと思います。英語は苦手でもとても優秀な方もたくさんいらっしゃるので、そういう方に対する英語についての助けがあって、海外の企業とコラボレーションができるようになると良いのではないかなと思います。日本人には英語が苦手な人もいる、それを所与の前提として何ができるのかと考えることも必要ではないかと考えています。

仲條委員 2点あります。一つは、先ほどの日色委員が引用くださったジェット口の調査でございます。これから日本の事業計画を強化・拡大が5割、これは非常に危機的な数字ではないかという御指摘でしたが、5年前は7割あったのです。これがなぜ5割に下がっているのかというのは、やはりある種の閉塞感があるのかもかもしれませんし、コロナの影響も多分あるのではないかと思います。

ただ、コロナも契機とした社会の変化が、例えばデジタルとかグリーンというところで大きな動きとして出ています。社会が動いたり、規制が大きく緩和されたりというところは、市場の需要にすぐにつながるものでございますので、ここはしっかり外

国企業にも情報として展開していかなければいけません。今回の施策の中で、日本が出している補助金や政府の支援策を外国企業にも発信していく、英訳していくことが出ていますが、これをしっかりやっていくことで日本政府のコミットメントを示すことで、プロジェクトの確からしさを高めることが大事なのだと思います。

そういう中では、日本の補助金については、日本企業は慣れているが、外国企業にとっては大変使いにくい、色々制約が多いというところは多分出てくるのだと思います。日本企業にとっても使いにくいものはできるだけ改善をしていく、そういうPDCAのプロセスのようなものがあるのも良いのかなという気がいたします。

もう一つは、日本の企業と外国のスタートアップのマッチアップであるとか、パートナー探しといったことで、今取り組んでいることをお話しさせていただきましたが、これに加えて、今、実証事業を経済産業省他からお金をいただいてやっております。

実証事業というのはPoC (Proof of Concept)なのですが、日本企業の経営判断の遅さというのはよく言われているところです。入口のところ、この会社と組んで何かをやりたいというところのアプルーバルもなかなか進まないという状況の中で、そのPoCの部分だけは、国ないし私どもが事務局になってそれが提供されるということで、これもプロジェクトの確からしさが高まったり、経営判断が早まったりという効果が出ていると思っています。

こういったものも色々工夫をして、日本の構造的な問題なのかもしれませんが、経営判断のスピードについても、背中を押すようなものもやっていく必要があるかなということでもあります。

日色委員 先ほど私が物流のお話をした時に、具体的にどういう問題が起きているのかということをお話しするのを忘れていましたので、補足させていただきます。

物流、港湾の問題があるがために、今、コロナと地政学的な問題が影響して、船が日本に届かないという問題が起きています。抜港というのですが、本来日本の港に着くはずの船が日本をスキップして韓国、中国に先に行ってしまう。そこで荷物を下ろして、日本の荷物だけ積み替えてくるということが起きています。

物流のシステム上、それは違法でも何でもなくて、そういうことはできるのですが、要するに日本は後回しになってしまっています。コロナの前は、色々な企業がリードタイムをしっかり守って、なるべく在庫を持たないようにという経営をしていたわけですが、今、コロナが広がってからは半導体の在庫を積み増すなど、在庫量はともかく物は確保ということをしているわけですが、一方で物が予定通り届かないわけですね。

なぜそのようなことになってしまっているのかということについて、先ほど申し上げたような課題があることが分かってきました。今後かなり長引く問題だと思うので、そこはしっかり押さえておいたほうが良いのかなと思っています。

もう一つは、先ほどから経営人材とか外国人留学生、そういった人材の確保という議論がありますが、そもそもオーバーオールに人手が足りない、日本という国自体が人手不足になっていること自体がかなりボトルネックになるのではないかと思います。例えば医療・介護の分野ですと、外国の介護士を呼んでこようと思っても、日本にはもうだんだん来てくれなくなってきているわけです。それには色々な問題もあって、医療、介護、看護の硬直的な資格制度の問題などもあって、全然日本が選ばれなくなってしまっているわけです。

今回のコロナで、医療のタスクシフトということが言われました。なぜお医者さんでなければ注射を打てないのか、もっと色々な職種の人に広く色々なタスクをしてもらえば、効率的に人材が使えるのにといいのもあったわけですが、やはり既得権益の問題でできないということがありました。

同じようなことが外国から人手を呼ぶ時にもあって、例えば外国人を介護士で連れてくると介護士しかできないわけですね。ところが、ドイツでは、介護士で経験を積むと、その後、看護師の資格が取れたり、よりレベルの高い看護師の資格にアップグレードできたり、成長とそれに伴う実際の収入の増加が見えるわけです。ところが、日本は全くそういうのがなくて、非常に魅力がないようになっています。ですから、人手不足全体の問題も議論したほうが良いのではないかと思います。

新しい資本主義というのは随分言われているわけですが、これが前回の取りまとめと今で違うところですが、新しい資本主義というのは、対日投資の推進ということに対してどういうニュアンスを付け加えるのかというのは興味深いと思って見ておりました。

山田委員 一つ提案なのですが、このワーキング・グループの位置付けですが、何を目的にするかということ、2030年に80兆円というものをもし最終目的とすると、毎年4兆円ずつ増やしていくということになります。皆さんすごく色々な事業をやられているし、色々なお客さんのためのサービスをやられているので、詳細な話は色々あると思うのですが、本当に重要なイニシアチブ2つ3つをやらなければならない、やれば毎年4兆円増え、2030年に80兆円に増えるという、そのような議論をして提案をするほうが非常に意味合いがあるような気がするのです。

もちろん色々な意見をまとめながら詳細な提案をするというのもあるのですが、せっかくこれだけ事業会社の方がいらっしゃる、ファンドの人がいる、弁護士の方がいらっしゃいます。自社の投資戦略や事業戦略を考えている中で、これとこれとこれがあったら日本に投資する、ということをもうちょっと議論した方が、より意味のある提案ができるのではないかなと思います。

伊藤座長 確かに、プライオリティーというか、そうしていかないと、ただ色々なものを並べただけだと、それがどこまで成果にできるか見えないということがありますよね。

山田委員 伊藤座長がおっしゃっていたことは大正解だと思うのです。日本の経済が発展しない限りリスクマネーは来ないです。ですから、これを全て網羅するというのは非常に難しいと思うのですが、せっかくこれだけの企業、ファンド、弁護士さんがいらっしゃるわけですから、その観点から見て、2つ3つに絞ってやった方が非常にインパクトがあるのではないかと思います。

ヴァンサン委員 軽いコメントですが、また英語力のことを言いますが、日本は非常に努力していると思います。フランスと比べると、フランス人は一般的に言われているのは、英語ができる人は珍しいです。英国が隣の国なのに、何でそんなにできないのか。これはコメントです。

フランスは、対内直接投資残高とか対GDP比率を見ていると、54%に上げています。ですから、日本は英語力が足りなくても、対日直接投資の目標は達成ができるのではないかなという気がするのです。それが一つです。

もう一つのコメントは、外国人の生活環境の問題の話です。世界銀行の基準でも大

事な基準とされている、銀行口座です。日本の銀行はまだまだ厳格的な世界です。普通の人が銀行口座を開設するためには長時間かかります。法人であっても、自然人であっても、少なくとも2～3か月間かかり、クレジットカードをもらうことも非常に時間がかかります。他の世界の国々と比べると、これは不思議です。

これも本当に細かい具体的な話ですが、海外企業により日本での会社や子会社の設立自体は簡単です。しかし、口座を設置するのは難しく、時間が3か月間ぐらいかかります。第三者にお願いして、会計事務所などを通じてやらないと全然駄目です。そういう点でも何とかできるのではないかという気がするのです。

伊藤座長 経産省の岩永審議官から御発言があります。

岩永審議官 先生方、本当に貴重な御意見を聞かせていただく機会を頂戴いたしましてありがとうございます。私ども、まさに今日いただいた色々な率直な御意見、あるいは御提案も踏まえて、検討を更に重ねていきたいと存じます。

特に、対日投資、プッシュ型というお話も出ましたが、デジタルとかグリーンとかそういった重要分野をはじめとして、先端技術を有するような外国企業を呼び込む上でも、環境整備をしっかりと取り組み、あるいは魅力発信というところも、ジェトロとも我々はいつも一緒にやっていますが、よく連携しながら進めていきたいと思っております。

それから、パートナーという話も議論の中には出てきました。地方という話もございました。特に地方の企業のマッチングというところで、外国の企業から直接地方にというケースではなくても、二次投資、日本に出てきている外資企業が更に地方に展開するという含めて促進する余地もあるのではないかと考えております。

それから、M&Aという話がございましたが、まさにM&Aを消極的に捉えるということではなくて、これを積極的に発想の転換をしていく必要があるかなと私どもも強く思っております。資金需要への対応とか信用力の補完という効果もありますし、海外ファンドの獲得という効果もあります。加えて、経営改革を抜本的に進めていく上でも、対日投資、対内投資というのは大きな効果をもたらすと思っております。あるいは、M&Aというのはまさにそういう大きな効果をもたらすと思っておりますので、対日、M&Aの促進に向けた取組を強化していきたいと思っております。

今日は多岐にわたる色々な御意見、御提案をいただきました。私ども行政に携わる人間としても、水際対策も含めて、我々自身もなかなか力が及ばなくて歯がゆい思いをしながらやっている部分も実は個人的にもございますが、そういった御意見もしっかり踏まえて取り組みたいと思っておりますので、引き続き貴重な御意見をいただけたらと存じます。

今日はありがとうございます。

伊藤座長 時間がそろそろ来てしまいましたが、今日は皆さん、色々な貴重なご意見をいただきましてありがとうございます。

この後、私は事務局と相談した上で取りまとめ案を作成して、皆さんに御確認いただいた上で、対日直接投資促進に向けて重点的に進めるべき事項(案)として対日直接投資推進会議に報告したいと考えてございます。よろしいでしょうか。

(異議なし)

伊藤座長 それでは、今申し上げた情報の取扱いにつきましてはよろしくお願いたします。

これをもちまして、本日のワーキング・グループを終了したいと思います。どうもありがとうございました。

(以 上)