

対日直接投資に関する有識者懇談会（第1回）議事要旨

（開催要領）

1. 開催日時：平成26年2月27日（木） 10:30～12:20
2. 場 所：中央合同庁舎4号館11階第1特別会議室
3. 出席者：

＜座長＞

浦田 秀次郎 早稲田大学大学院アジア太平洋研究科教授

＜委員＞

秋山 咲恵 株式会社サキコーポレーション代表取締役社長
(産業競争力会議議員)

石毛 博行 独立行政法人日本貿易振興機構理事長

大崎 貞和 株式会社野村総合研究所未来創発センター主席研究員
(規制改革会議委員)

奥 正之 株式会社三井住友フィナンシャルグループ取締役会長

佐々木 則夫 株式会社東芝取締役副会長（経済財政諮問会議議員）

林 文子 横浜市長

＜オブザーバー＞

ジェイ・ポナゼッキ 在日米国商工会議所会頭

ダニー・リスバーグ 欧州ビジネス協会会長

＜ゲストスピーカー＞

ベンカタラム・スリラム インフォシス・リミテッド日本代表

＜その他出席者＞

ケン・レブラン 在日米国商工会議所対日直接投資委員会委員長

ミッシェル・テオヴァル 欧州ビジネス協会シニア副会長

小林 喜光 株式会社三菱ケミカルホールディングス代表取締役社長
(経済財政諮問会議議員)

高橋 進 株式会社日本総合研究所理事長
(経済財政諮問会議議員)

＜政府側＞

甘利 明 内閣府特命担当大臣（経済財政政策）

西村 康稔 内閣府副大臣

小泉 進次郎 内閣府大臣政務官

松島 みどり 経済産業副大臣

（内閣府、関係省庁より事務方出席）

(議事次第)

1. 開 会
2. 議 事
 - (1) 運営要領について
 - (2) 対日直接投資の現状とその促進に向けた取組等について
 - (3) ジェトロ・横浜市の取組状況
 - (4) 在日米国商工会議所 (ACCJ) の説明
 - (5) 欧州ビジネス協会 (EBC) の説明
 - (6) ゲストスピーカー (インフォシスのスリラム日本代表) の説明
 - (7) 自由討議
3. 閉 会

(説明資料)

- 資料1 対日直接投資に関する有識者懇談会の開催について
- 資料2 対日直接投資に関する有識者懇談会 委員名簿
- 資料3 対日直接投資に関する有識者懇談会 運営要領
- 資料4 対日直接投資の現状とその促進に向けた取組等について (内閣府提出資料)
- 資料5 ジェトロ提出資料
- 資料6 横浜市提出資料
- 資料7 在日米国商工会議所 (ACCJ) 提出資料
- 資料8 欧州ビジネス協会 (EBC) 提出資料
- 資料9 インフォシス提出資料

(概要)

1. 開 会

○井野内閣府官房審議官

第1回「対日直接投資に関する有識者懇談会」を開催する。

本懇談会は、1月20日の経済財政諮問会議において、安倍総理から、甘利大臣のもとで外国企業の意見も聞きつつ、対日投資の促進に向けた課題を整理して諮問会議に報告するようという御指示を受け開催されることになったものである。

資料1の規定に基づき、本懇談会の座長は、経済財政政策担当大臣より、浦田秀次郎委員が指名された。

本日は、経済財政諮問会議の小林善光議員、高橋進議員にも御陪席いただいている。

○西村内閣府副大臣

国会に出席中の甘利大臣にかわり、一言御挨拶申し上げる。

委員の皆様方には、お忙しいところお集まりいただき感謝を申し上げます。

また、オブザーバーとしてポナゼッキ会頭、リスバーグ会長、そして本日はゲストスピーカーとしてインフォシスのスリラム日本代表に御参加いただいている。ぜひ海外の視点からの御提言、御提案あるいは課題について、積極的に御意見をいただきたい。

対日投資について、対GDP比で、OECDの平均が約30%という中、日本はわずか3.4%と非常に低い。アベノミクスにおいては、「世界で最も企業が活動しやすい国」を目指し様々な成長戦略を打ち出し、実行しているところ。この対日投資残高を2020年までに17.8兆円から35兆円に倍増する目標を立てている。これは大変な数字であるため、相当思い切ったことを実行したいと思っている。先般の経済財政諮問会議においても、法人実効税率の引下げやターゲティング、あるいはジェトロのワンストップサービスの強化等、いろいろな

提案をいただいたところ。

本懇談会で海外からの視点も含めて、活発な提言、意見交換をしていただき、取り組むべき課題について整理をしてきたい。単に机上で整理をするだけではなく、具体的な投資促進活動を活発化したいと思っている。総理のトップセールスの場面もつくってきたい。また、林横浜市長に委員として入っていただいているが、地方自治体の首長にも、もっと積極的に海外に誘致活動に行っていたらいい。そのための全面的なサポートをしながら、国内の制度改革を進めていきたいと思っている。

○小泉内閣府大臣政務官

本日はお忙しい中、関係者の皆様方に御出席いただき感謝を申し上げます。

日本という国は、投資も生活もしやすい、快適な国だと私は思う。私自身、アメリカで3年間生活をして、外から日本を見て、改めて日本のすばらしさを強く実感するとともに、変わらなければいけないことも同時によくわかった。

なぜここまで日本への投資が少ないのか、実は見えていない部分があるのではないかと。そういう部分に対して、皆様から忌憚のない率直な意見を伺うことが本会の意義だと思うので、ぜひ率直に御意見をお聞かせいただきたい。

○松島経済産業副大臣

経済産業省もJETROと協力しながら、たくさんの会社にもいろいろな形で投資をいただけるよう努力を続けている。私自身も様々な場で、今年1月からスタートした産業競争力強化法の中身を説明し、グレーゾーンの解消、また企業実証特例制度など、日本の規制改革についてPRをしているところ。

そういう中で、JETROの役割は非常に大きいと思っている。26年度予算においても、「産業スペシャリスト」という60人の専門家を地域ごとにリテインし、外国の企業のトップと直接話ができるような体制をJETROに設け、例えばヨーロッパでは医療関係、薬あるいは再生エネルギー等の企業、アジア諸国では、リゾートホテル業等、日本への誘致活動を積極的に打って出ることを考えている。

対内直接投資の倍増計画に向けて、日本側、海外の皆様方からの御意見を伺って、それをしっかり経済産業省としても活かしてまいりたい。

2. 議 事

(1) 運営要領について

○浦田座長

資料1にあるとおり、懇談会の運営については、座長が定めることとなっている。

具体的には資料3の運営要領を御覧いただきたい。会議は原則として非公開とする。配付資料、議事要旨は原則として公表。その他必要な事項は、座長が定めるという内容になっている。ご異議がなければこのように進めさせていただく。

(2) 対日直接投資の現状とその促進に向けた取組等について

○井野内閣府官房審議官

資料4について説明する。

1 ページ目。日本再興戦略では2020年に35兆円へ倍増するという目標を明記している。

2 ページ目、対内直接投資に係る統計上の定義について。国際収支統計上の定義では、出資割合が10%以上となる投資先企業との国境を超える取引として、「株式資本」、投資先企業で内部留保された利益である「再投資収益」、親会社と子会社の間の資金貸借などの「その他資本」が計上される。また、非居住者による国内不動産の売買についても計上さ

れる。一方で、経済産業省の「外資系企業動向調査」は、外資比率3分の1以上、かつ外国側筆頭出資者の出資比率10%以上の企業を外資系企業と定義。

3ページ目、我が国の対内直接投資残高の推移のグラフ。2000年代には株式資本を中心として残高が増加。2008年以降は伸び悩んでいる。

4ページ目。業種別では、金融業の割合が高まっている。地域別では、欧州、アジアからの割合が高まっている。

5ページ目、経常収支とフローの直接投資の推移のグラフ。経常収支の黒字が縮小している中で、長期の安定的な資本としての直接投資のフローは、ネットで大幅な赤字となっている。

6ページ目。対内直接投資残高のGDP比は、他の主要国と比較して日本は低い水準にとどまっている。対外直接投資とのバランスでも対内直接投資が小さいことが日本の1つの特徴。

7ページ目。既存企業の買収であるM&Aと新たな資本投下であるグリーンフィールド投資に分けたフローベースのグラフ。イギリス、ドイツでは2000年代半ばにM&Aが拡大している。

8ページ目、9ページ目、諸外国の時系列での残高の推移のグラフ。イギリス、ドイツでは欧州経済統合が進んだ時期と対内直投の残高が増大した時期が重なっていると見ることができる。

10ページ目、対内直接投資に影響を与える要因について。対内直接投資を左右する要因として、「国境が隣接しているか」、「FTAが締結されている」などがある。「距離」はマイナスの要因。

11ページ目。対内直接投資残高の増加率と名目GDP成長率には、大まかに相関関係が見られる。

12ページ目、外資系企業から見た我が国への投資阻害要因。ジェトロのアンケート調査では、ビジネスコストの高さ、日本市場の特殊性、外国語によるコミュニケーションの難しさ等が挙げられている。

13ページ目、制度要因について。対内直接投資には、税制、訴訟制度、起業制度等の国内制度が有意に影響を与えているという分析がある。

14ページ目、ROE（株主資本利益率）の国際比較では、日本は相対的に低い値となっている。

15ページ目は売上高経常利益率、16ページ目は全要素生産性のグラフ。どちらも総じて外資系企業のパフォーマンスが平均に比べて高いという結果が出ている。

17ページ目以降は、対内直接投資促進に係る政府の主要施策の取組状況である。細かい説明は省略するが、例えば18ページ目の1番、国家戦略特区の創設や、20ページ目には、法人課税についての議論なども紹介している。

（3）ジェトロ・横浜市の取組状況

○石毛委員

対日投資拡大に向けたジェトロの取組、ビジネス環境に関する外国企業の声について、資料5に沿って紹介する。

2003年度～2012年度のジェトロの誘致実績について。支援件数は11,096件で、そのうち実際に日本に投資をしたのは1,064件である。進出先は、首都圏がかなり多い。投資元は、北米、欧州、アジアが大体3分の1ずつになっている。

誘致実績の業種別・機能別の内訳について。ジェトロへの照会として、大企業、大規模な投資のケースは、正直あまり多くない。したがって、機能別内訳のとおり、販売拠点が非常に多く全体の76.1%。目新しいものとしては、R&D拠点。製造拠点は少ない。

ジェトロの対日投資事業について。支援メニュー等はホームページ上に公開している。日本語だけでなく、英語、フランス語、ドイツ語、中国語、韓国語で提供している。貿易投資振興機関はどこでもやっていること。

ジェトロの具体的なサービスについて。「対日投資ビジネスサポートセンター」を東京、横浜、名古屋、神戸、大阪、福岡に設けている。外国の企業が本格的に事務所、工場、あるいはR&Dオフィスをつくる前に、労働法制の調査など、様々な準備作業をすることができるテンポラリーオフィスを無料で提供する。また、社労士、司法書士、税理士、行政書士などを利用できるコンサルティングサービスも実施している。

これまでの投資元国・地域別誘致実績について、グラフに緑色で示したとおり、アジアの割合が最近増えていることがわかる。

ジェトロの誘致重点分野は、環境、健康、観光、小売といった4つのKである。

最近の主な誘致成功事例として、フランスのサノフィ株式会社、シンガポールのダウ・イーなどの例がある。

「新再興戦略」を受けた新たな取組について、誘致活動に一段と力を入れるため、松島副大臣からもお話があったとおり、60名の産業スペシャリストを雇って、直接企業のCEOにアプローチできるよう進めている。また、2013年9月から「対日投資相談ホットライン」を設置し、対日投資に関する相談、規制改革要望への対応を強化している。

その他重点を置きたいと思っているのは、R&D拠点の誘致強化。日本はアジアへのゲートウェイだと認識する大企業はかなりある。日本市場向けに開発した商品は、他の市場でも売れていくのではないかという発想があり、このような問い合わせがあることを受けて、既に投資した企業も含め、誘致ターゲットとする有望企業を国内外約100社に絞り込み、アプローチをかけているところ。

R&D拠点設立先としての日本の魅力について。日本は、米国や中国と比べると特許の保護水準が極めて高いことがわかる。

地方自治体との連携強化について。1つは、自治体のトップセールスのアレンジや共同事業を行っている。もう一つ注目すべき点として、自治体に対し、外国企業の駐在員が日本の生活に早く馴染み、スタートするためのサービスを提案している。

他国の誘致先進事例について。ソウル市の「ソウルグローバルセンター」では、免許証やクレジットカードなど様々な証明書を発給するサービスを行っている。

日本のビジネス環境の問題点を調査した結果について。とりわけ多くの声が寄せられたのは、ビジネスコストの高さ。特に大きな点は法人税をはじめとする税負担である。諸外国の現状と比較して、企業は入り口のところで逡巡してしまう部分がある。

また、行政手続のワンストップ化をもっと進めてほしい。例えば韓国ではワンストップで一定の手続が可能となっている。また、シンガポールでは法人設立登記手続きをインターネットで行うことが可能である。

もう一つ紹介したい点は、外国企業の方と話をすると、日本市場のビジネス環境の良さをもっとPRをすべき、全然足りないと言われるということ。最近では総理がいろいろな場で、世界一のビジネス環境をつくる日本にもっと投資をしてほしい、とおっしゃっているが、そのようなアピールが非常に重要だと感じている。欧州各国は、まさに首脳、大臣が積極的にアピールしているが、アメリカですらセレクトUSAということで、大統領がイニシアティブをとって動いている。このような競争の中にあるということである。もっと強く発信をしていただきたい。アベノミクスの効果で日本への関心が非常に高まっていると感じる。ジェトロにも例えば旅館を幾つかまとめて買いたいというような話 coming。アベノミクスの前にはほとんどなかったが、M&Aも含めて、これだけ関心が高まっている時にこのPR活動をしっかりやらなくて一体いつやるのかということである。

○林委員

横浜市の取組について、資料6に沿って御紹介する。

横浜市は外資系企業誘致に積極的に取り組んでいる。実際に横浜に進出を決めた企業から、大変優れたビジネス環境、進出企業への支援が手厚い、外国人も暮らしやすい環境、という評価をもらっている。

優れたビジネス環境として評価される点は、リーズナブルなオフィス賃料、巨大マーケットへのアクセスの良さ、優れた交通アクセスである。このような要件を備えた企業集積拠点、新横浜駅周辺や港北ニュータウンのような新しいまちづくりをしている。特にみなとみらい21地区は、海を埋め立て、計画的にまちづくりをして、企業進出を図ってきた。民間事業者と協力して進めた結果であり、ハイスペックなビルやホテル、ショッピング、アミューズメント、海と緑が調和した環境がある。

この地区では、最初から安全な都市インフラを計画的に整備した。地盤改良と共同溝の整備による強固な地盤とライフラインでBCP実効上のリスクを低減している。いつ起こるとも知れぬ大災害に対して、企業に安心をしてもらっており、東日本大震災以降特に重要視されている。

企業誘致、国際ビジネスを展開していく上では、MICE拠点の存在が非常に重要である。みなとみらい21地区は会議センター、展示ホール、ホテルが全てそろったMICE拠点の「パシフィコ横浜」がある。世界中から人と情報が集まる拠点として、外資系企業の誘致において大きなアドバンテージになっている。現在、需要が高まっており、年間約3,000件もの問い合わせがあるが、800件程度しか受けられない実情がある。隣の街区が空いているので、東京オリンピックまでに拡大を図ろうとしている。

横浜駅周辺は、大規模なリノベーションをしなければいけない時期にきている。高規格な住宅と新たなオフィスを供給して、国際的ビジネス拠点を形成する計画で、国家戦略特区の指定を目指しているところ。非常に込み入った地区なので、建て替えを促進するため容積率の緩和を要望している。

思い切った助成制度を設け、企業の横浜立地へのインセンティブを強く打ち出している。これは全国トップクラスの助成制度である。事務所や工場を建設、取得する場合に投下資本額に応じて固定資産税・都市計画税を5年間2分の1軽減。加えて、最大20億円の助成金があり、グローバル企業の進出に対しては助成率と助成額を上乘せして、実に最大15%、30億円の助成金を用意している。

テナントに入居した場合についても、人員や面積に応じた助成制度があり、特にグローバル企業の場合は最大4億円の助成金を用意している。費用対効果として、24年度実績では、企業立地促進条例による支援総額を税収額が約9億円上回った。16年度からの累計では、平成27年度には支援総額を上回る。これまでの取組がなければ今日の状況はないのではないかと思う。勇気を持って思い切った先行投資をして誘致しなければいけないと思っている。

石毛委員から、ジェットロ対日投資ビジネスサポートセンターの御紹介があったが、横浜市も同様の取組を行っている。日本に初進出する外資系企業は、最初は小さな規模で立地しようとするため、いきなりどこかに土地を買って何かをすることに足踏みしてしまう。これを支援するため、平成11年度から「横浜ワールドビジネスサポートセンター」を設置している。外資系企業のみを対象としたインキュベートオフィスで、敷金、保証金を無料にして初進出する企業の事業開始時の負担を軽減している。また、法務、税務等の専門家、ビジネスコンサルタントの面談をアレンジするなど、スタッフが常駐してサービスを提供している。現在、韓国、アメリカ、ドイツ、中国などの外資系企業9社が利用している。3年間の入居期間中に横浜の良さを知ってもらい、退去後も市内にビジネス拠点を置いてもらうことを目的としている。

外資系企業の方が一番心配なのは、駐在員の問題。住環境の中の様々なインフラなどを非常に気にしている。横浜市はビジネス環境だけでなく、家族が安心して暮らせる環境づくりをしている。特に子供の教育を重視しており、ドイツ学園、インド人学校を誘致し、インターショナルスクールや中国系スクールを始め外国人学校が10校立地している。また、外国語対応の医療機関の紹介、医療通訳の派遣、7カ国語の横浜市ホームページ、5カ国語のラジオ番組によって生活情報を提供する。さらに、市内中心部や駅に、英語、中国語、ハンガルの3カ国語を併記した案内サインを整備するなど、外国人にとって暮らしやすい生活環境の整備を進めることが非常に大事である。

海外プロモーションについて。海外で国際会議があるときは必ず現地に行ってプロモーションを行っている。企業を集めて行ったり、誘致のために会社に訪問することもある。

また、海外事務所の設立も進めている。現在、上海とフランクフルトに事務所があるが、経済成長を期待するインドのムンバイにも直営事務所を設立する予定である。外資系企業誘致にあたっては、ジェットロに支援をいただいている。一つ一つの単体の自治体でトップセールスをやっても難しいので、国が、例えばEUにある自治体の海外事務所を集めて、プレゼンテーションする機会を設けるなど、協力を是非お願いしたい。

最後に、外資系企業からの指摘である。法人設立の際に、代表者の日本居住要件があること、事務所設立に伴う各種手続書類が日本語のみであること、企業が望む人材の確保が容易でないことなどがある。語学力不足への対応、各種手続の簡素化などを行っていかねば国際競争力には勝てない。

(4) 在日米国商工会議所 (ACCJ) の説明

○在日米国商工会議所 (ACCJ) レブラン委員長

ACCJの提言は、1,000社以上のメンバーの見解を反映したものであるため、日本企業や外国企業の見解についての洞察を与えるものだと思う。

日本政府が次の4点を導入すれば、対日直接投資に好影響が出るであろう。すなわちコーポレート・ガバナンスの改革、労働流動性の改善、税制改革、M&Aの円滑化・促進である。

コーポレート・ガバナンスに関して、個人的には対日直接投資を拡大する上でも、国内のM&Aを促進する上でも最も重要な分野だと思っている。会社法改正や東京証券取引所の規則改正によって、M&Aの技術的な障壁はなくなったが、主要な問題としてはコーポレート・ガバナンスの分野が残っている。具体的な提言として全ての上場企業に、取締役の3分の1以上を独立社外取締役とすること、どの取締役が独立社外取締役かを明確にすること、取締役の研修に関する会社の方針を開示することを義務付けるべきである。これらの改革を行えば、日本のコーポレート・ガバナンスは主要先進国・アジア諸国と同等になり、日本の市場に対する投資家の信認が高まり、そして、資産の再配分を円滑化するだろう。

労働流動性の改善については、労働法を改正し、雇用契約と解雇についてより一層の柔軟性と透明性を確保する必要がある。それと同時に、派遣労働の規制緩和と失業者等に対するセーフティネットの強化も必要である。流動性の改善により、全ての企業が成長分野で新たな雇用を生むだろう。また、女性の労働参加率を高めるためには、ベビーシッターなど家事労働手伝いの外国人の雇用が重要である。

税制改正であるが、法人税率の引下げと欠損金の無期限繰越及び繰戻しの許容が必要である。日本の税制を主要先進国と同等にすることで、企業の投資誘致を円滑化するだろう。

また日本政府には、M&Aが重要であるという認識を高めていただきたい。先述の各提言はM&Aを促進する形で働く。M&Aを増大させれば、国内企業同士のM&Aや対内直接投資で良い結果をもたらす。

○在日米国商工会議所（ACGJ） ポナゼッキ会長

家事労働における外国人の雇用についてはベビーシッターに限らず、高齢者の介護でも重要な意味を持つので、男性労働者をも助けることになる。また、グローバルな能力を持った人材を育てるため、教育を見直す必要がある。加えて、新卒採用の慣行を見直してほしい。海外留学から帰国した学生もポジティブな職につけるように、年間を通じて採用できるように採用時期の緩和・柔軟化を推奨する。

（５）欧州ビジネス協会（EBC）の説明

○欧州ビジネス協会（EBC） リスバーク会長

投資先としての日本の魅力が海外にはほとんど伝わっておらず、PRに力を入れる必要がある。

現在の対日直接投資の80%はM&Aであるので、M&Aを行いやすい環境を形成する必要がある。特にキャピタルゲインへの課税方法や株式交換の方法等、日本は、他の国と比べて非常にやりにくい。これらの制度を含め、M&A環境を改善してもらえば、より多くの会社が更に投資できるようになるのではないか。

法人税率について言えば、2014年度より日本の実効税率は35.6%となるが、香港や韓国等のアジア諸国と比べて依然高水準である。また、欠損金の繰越期間も日本の場合は9年間と非常に短く、競争力に乏しい。経営的に考えると日本にはリスクがあるので、経営者は不安を抱く。日本は他のアジア諸国に近づけるようにすべきである。

日本の規制制度は非常に複雑である。できるだけシンプルにしたほうが良い。ルールは必要ではあるが日本の場合は複雑で、海外企業にとっては専門的に学ばないと理解できない。だから、シンプルなルール化、あるいは既存のルールの明確化をして海外企業にも分かりやすくすべきである。

TPP、FTAあるいはEPA等の貿易協定は非常に重要である。EU・日FTAはお互いに必要なので、交渉が進展するように共に頑張りたい。

先述のように日本の魅力のPRやルールの明確化等も重要であるが、次のステップに進むためには日本の若い人材が国際的になることが重要である。今のハーバード大学には、日本人はほとんどいない。若い人たちの海外進出を促す仕組みをつくるのが、日本の将来に資する。

大企業と異なり、中小企業は日本の制度やマーケットを十分理解できておらず、対日進出に躊躇しがちである。ジェトロをはじめとした機関が、長期にわたって集中的に個別サービスを行うなど、より踏み込んだ支援が必要である。

日本には、外国企業からの投資を促すプログラムがたくさんあるが、外国企業にとって難しい応募条件となっているものがほとんどである。例えば募集期間が短いので、日本に拠点のない外国企業は参加しにくい。従って、外国企業がより参加しやすい条件にすれば、既存のプログラムもより効果的になるだろう

（６）ゲストスピーカー（インフォシスのスリラム日本代表）の説明

○インフォシス スリラム日本代表

弊社が1997年に日本で事業を開始した理由は、当時のIT市場は日本がアメリカに次いで2番目に大きかったことに加え、グローバル企業になるという夢を実現するためには日本で事業を行う必要があると考えていたこと等がある。

2003年と2013年で弊社の売上高を比較すると、日本は10年間で2倍になったが、同じ時期に事業を始めたオーストラリアは23倍となった。日本の同業者からは、10年間で2倍は十分すごいと言われるが、外国とは「成功」の定義が違っていると感じている。対内直接投資を

考えるときは、外国のフレームワークで考える必要がある。

対日直接投資の促進のためには、他国に比した日本の魅力を示す必要がある。マーケットとしては、規模は大きいですが、伸びていない。GDPに占めるサービス産業の比重の大きさを考えると、サービス産業を変えていく必要があると思う。資本については、今や世界的にゼロ金利に近付いているので、かつてのように日本の差別化ができなくなってきた。技術については、日本の最も魅力的なところである。日本の立場からは、これまで努力して開発してきた技術を他の国に提供することに疑問があると思うが、技術を共通なものにしていかない限り、パイが大きくなるだろう。そのための仕組みで対日直接投資を促していくのも一つの方法だと思う。人材については、非常に優秀なのだが、世界に出ていこうとせず、日本の枠に収まってしまっているのが心配である。

政府が何をできるかについては、すでに様々な提案が出ているが、もっとルールをシンプルなものにすること、そして、なるべくグローバルなルールに近い形にすることが望ましい。法律や税制について、英語で書かれたものがあれば助かる。また、それらは解釈が重要であるが、口頭ではなく、文書で示してほしい。

日本に来て初めて、日本の良さが分かる人が多い。優秀な外国人材が日本に来る環境を作っていただき、人材を通じて日本の良さを伝え、それを長期的に積み重ねていけば大分変わってくると思う。

(7) 自由討議

○佐々木委員

対内直接投資残高の対GDP比の拡大を目指すため、比率の高い国々の施策や投資環境を定量的に評価した上で現在の日本に適合する施策を採用し、日本の投資環境を改革していく必要がある。

高い法人税率や欠損金繰越期間の短さ等のM&Aのやりにくさ、また労働慣行・法制のフレキシビリティのなさ、セーフティネットが整備されていないといったところは提言に合わせて改善していく必要がある。

日本企業の変質が叫ばれているが、海外法人の雇用者を含めると二次産業の就業者数は以前と比べて実はあまり変わっていない。日本企業の海外雇用は製造業中心で、三次産業は国内雇用の規模に比べて少ない。これを含めて日本では、どういう分野に誘致するか考える必要がある。とはいえ、日本の強い製造業を押しつけて参入することは海外企業にはハードルが高いかと思うので、日本の製造業とラップしない分野で誘致をうまくしていくための分析が必要である。三次産業への誘致は、規制改革が行われれば相当進むかと思う。また、非製造業の経常利益率は高いので海外の企業にとっても入りやすい。金融業の対日進出は飽和しているが、輸送や小売は拡大の余地があるので、そこを狙うのがよいかと思う。

日本からの対外直接投資において、オランダが中国とほぼ同額となっているが、これはライセンス料支払や租税回避等の影響かもしれない。タックスヘイブンにせよと言うわけではないが、投資環境を整備すれば対内投資は飛躍的に拡大する可能性がある。

○大崎委員

林市長のプレゼンにて外資系企業からの指摘として、法人設立の際に代表者の日本居住要件で苦労したという話があった。この問題は、規制改革会議の貿易・投資等ワーキング・グループで既に1回検討したが、法務省からは、代表者の日本居住がないと、紛争発生時に提訴する相手が国内にいないことになるという説明だった。

しかし、法人設立時に直ちに提訴する必要のある紛争は思いつかず、個人的にこの説明に全く納得できていないので、この問題は今後もこの場や規制改革会議で検討を続けたい。

また、コーポレート・ガバナンスについての指摘が多くあったが、実際に友好的なM&Aで外国資本を受け入れた日本企業に、必ずしも社外取締役が多かったとは見受けられない。敵対的買収が対外直接投資の手法としてビジネス運営上、適切かという点は大いに疑問であり、友好的なM&Aを前提とする場合、取締役会構成等よりも、より緊密なビジネス関係の構築が建設的である。

質問であるが、ビジネスコストの観点から法人税率ばかり焦点が当たっているが、社会保険料負担、特に年金についての協定等が存在しない場合の厚生年金の掛け金などは、非常に重い負担になっているのではないか。

○秋山委員

今日、論点となったアジェンダは以前から長く議論されていたにも関わらず、実行できていなかったものばかりである。2020年までに35兆円という目標の達成は議論を実行に移すことができれば難しいものでないと思う。

雇用契約と解雇レールの透明性については、産業競争力会議の中で議論したり、国家戦略特区で雇用ガイドラインを明文化したりするなど、実際に動き始めている。これまでの具体的要望を全国レベルで、あるいはハードルが高いものについては特区制度などを活用しながら実行することで、35兆円への道筋をつくり上げていくことが重要である。

スピード感を持って実行するためには、トップダウンで素早い意思決定を促す仕掛けが必要であり、そのためには、日本の閣僚が外国企業経営者などからアドバイスを受けられるようなコミュニティあるいはアドバイザー制度等を設ける必要がある。

○奥委員

対日直接投資は1997年ぐらいから金融分野を中心に段階的に増加してきたが、この時期は日本の金融危機に重なっている。つまり、日本の金融危機を目がけて、破綻しかけた保険会社や銀行に対する買収が増えると同時に、証券会社や外資企業等が増資をするなどして積み上がり、金融で7兆円増加した。しかし、リーマンショック以降、金融は増えていない。外資の進出が盛んだった「失われた10年」とは異なる次元で考えなければならないのだが、財務省・金融庁で開催している「金融・資本市場活性化有識者会合」でも、新しいアイデアが出てこない。

今日の議論も大部分は既にアジェンダとして出ているものだが、重要なことは、これらの施策をどう厳密に評価して実施し、誰がそれをコントロールしていくか。すなわち、オペレーティングの力こそが最も重要である。金融・電機が直接投資の大部分を占めるなかで、他の部分をどう増やすか。ターゲットをある程度絞っていかないといけない。

また、撤退した企業にも話を聞かないといけない。小売業でもたくさん撤退しており、日本人の生活慣習に合わなかったから日本人客が来なかったという話もあるが、本当なのか。敗者の弁の中に何か真実があるのではないか。

コーポレート・ガバナンスについての提言は同意できない。私どもの顧客で対外投資の際に、コーポレート・ガバナンスを投資判断の最大の要因に挙げる人はほとんどいない。日本の大手企業もだいたい社外役員を入れ、独立取締役も入れてきているが、本当にコーポレート・ガバナンスが最も重要なのかお聞きしたい。

また、特に製造業が対日直接投資を行う際に、日本の自然災害の問題を考慮するのか伺いたい。

○スリラム代表

社会保険と年金については、二重支払にならないようにしていただきたい。日印の社会保障協定は、既に国会で承認されたと思うのでなるべくスピーディに実行してほしい。

○レブラン委員長

会社法改正を経ても、日本企業同士のM&Aも大きくは増えていない。理由としては、日本では企業や子会社、事業部門の売却が非常に少ないからである。社外取締役は社内の取締役と立場が異なり、真に株主の利益を考えているので、社外取締役を取り入れたら、企業の売却がもう少し活発になると思う。私はM&Aの弁護士として、日本企業と仕事をすることも多いが、日本企業の売却に関わることは少ない。企業として、買収だけでなく売却も行うのが普通だと思う。

○佐々木委員

東芝は私が社長在任中の4年間で44件のM&Aを行った。レブラン委員長がおっしゃるとおり、買収、それも海外企業の買収が多かった。その理由は、日本のマーケットに比べて海外のマーケットが成長しているからである。海外企業を買収すれば、海外のマーケットと顧客が手に入るが、日本の場合、同じ顧客を奪い合っている競合他社から買収すると、今の労働慣行の中では人員整理ができないという障害がある。

M&Aの件数自体は少なくないと思うが、先ほど述べたような日本の労働慣行・法制やマーケット環境の中で行われにくくなっているということではないか。

○リスバーグ会長

災害についての検討も必要だが、対日直接投資を増やすためには、やはりM&Aについて考えなくてはいけない。したがって、1つはグローバルスタンダードの採用。海外では株主のためにガバナンスが必要である。日本の場合も、自国のやり方を保持しつつ、海外の基準にも合わせなければならない。もう1つは、貿易と投資。リスクを考えながら投資を行うことで、貿易が発生する。したがって、貿易のためにはまず投資環境を整備しなければいけない。困難はあるが投資環境を整備し、相互理解を深めることが重要な第一歩である。

3. 閉 会

○甘利大臣

今日は、お忙しい中、お集まりいただき感謝申し上げます。

アベノミクスは、第三の矢の成長戦略が本丸であり、今年は成長戦略が問われる年になる。技術革新に伴う投資の活発化や日本企業の海外進出のための環境整備を行うのがTPPであり、世界中から人や資本を呼び込むのが成長戦略である。訪日旅行者数は2013年に1,000万人を超えたが、これはビザの発給条件緩和等、旅行者の利便性向上のための取組による成果である。世界中から投資を呼び込むこともアベノミクスの使命であり、人や資本を呼び込むための環境整備に取り組んでいく。そのためには、実際に投資を行う方やその関係者から、具体的な改善事案を伺うことが最も効率的である。

税制ばかり語られるが、それ以外に諸手続の改善や規制緩和、ワンストップサービス等、投資する側から考えて、どういう改善があれば日本はより魅力的な投資対象国になるか、ぜひ現場の声を聞かせたい。

安倍内閣の強力な点は、良いと思ったことは直ちに実行するという点である。いつまでに誰が責任を持って改善をするか。改善ができなければ、そこにどういう問題があるのか、追加措置は何が必要なのかということをしつかりと工程表を組んで行っているのがアベノミクスである。対日投資の飛躍的な増進に関しても、具体的な工程表を作って取り組んでいきたいので、その元になる改善提案をこの場で大いにしていきたい。今後の会合でもぜひ忌憚のない御意見をいただきたい。

○浦田座長

本日、委員から出された意見を踏まえ、次回以降もゲストスピーカーの話を聞きながら論点を深めていきたい。

(以 上)