

# 対日直接投資に関する有識者懇談会（第3回）議事要旨

## （開催要領）

1. 開催日時：平成26年3月17日（月） 17:00～18:43

2. 場所：中央合同庁舎4号館4階第2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＞

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)

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）

### ＜オブザーバー＞

ジェイ・ポナゼッキ 在日米商工会議所会頭

### ＜ゲストスピーカー＞

ジョン・G・ライス General Electric Company 副会長

ジェズ・モールドィング サノフィ株式会社 代表取締役社長

／欧州製薬団体連合会 会長

齋藤 博康 フォンテラジャパン株式会社 代表取締役社長

アーサー 尾関 マッコーリーキャピタル証券会社 在日代表

### ＜その他出席者＞

ミッシェル・テオヴァル 欧州ビジネス協会シニア副会長

加藤 庸之 独立行政法人日本貿易振興機構 理事

ベンカタラマン・スリラム インフォシス・リミテッド 日本代表

熊谷 昭彦 日本GE株式会社 代表取締役社長兼CEO

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)

### ＜政府側＞

西村 康稔 内閣府副大臣

小泉 進次郎 内閣府大臣政務官

田中 良生 経済産業大臣政務官

(内閣府、関係省庁より事務方出席)

## （議事次第）

1. 開会

2. 議事

### ・ゲストスピーカーからのヒアリング

① General Electric Company 副会長 ジョン・G・ライス 氏

② サノフィ株式会社 代表取締役社長／欧州製薬団体連合会 会長

ジェズ・モールドィング 氏

③ フォンテラジャパン株式会社 代表取締役社長 齋藤 博康 氏

④ マッコーリーキャピタル証券会社 在日代表 アーサー 尾関 氏

3. 閉会

(説明資料)

- 資料1 General Electric Company 提出資料
- 資料2 サノフィ提出資料
- 資料3 フォンテラジャパン提出資料
- 資料4 マッコーリーキャピタル証券提出資料

---

(概要)

1. 開 会

○浦田座長

第3回「対日直接投資に関する有識者懇談会」を開催する。

本日は4名のゲストスピーカーからお話をいただき、意見交換を行う。

また、内閣府からは西村副大臣、小泉政務官、経済産業省から田中政務官に御出席いただいている。開会にあたり、西村副大臣より一言御挨拶をいただく。

○西村副大臣

甘利大臣が急遽、公務で出席できなくなったため、私から一言御挨拶申し上げる。

本日も、外国企業・外資系企業の皆様にお越しいただき、感謝を申し上げます。現場の視点から日本が取り組むべき課題について御意見をお聞かせいただき、直ちにできるところから直ちに改革をしていく、時間のかかる改革は丁寧に工程表をつくって実行していく、という方針で臨んでいる。ぜひ率直な御意見をお聞かせいただきたい。対日直接投資が増えること自体が日本経済の変化の証左であり、そういう思いで取り組んでいきたい。本日も闊達な御議論をお願いしたい。

2. 議 事

・ゲストスピーカーからのヒアリング

①General Electric Company 副会長 ジョン・G・ライス 氏

○ライス副会長

アベノミクスが重要な形で登場し、当社が重視している決断力ある行動をとられていると認識している。そして、日本が海外から直接投資をより良い形で受け入れる国となるために何ができるかの議論に参加できることをうれしく思う。

当社と日本との歩みは100年以上の長い歴史がある。トーマス・エジソンが創業し、それと同じ時期に日本に進出し、京都の竹で白熱灯のフィラメントを作った。現在では日本の電力の約3割は当社の機器で発電されており、日本で50億ドル以上の売上高、約5千人の雇用を生み出している。日本企業とも、様々なパートナーシップを組んでおり、例えば発電分野で東芝、材料化学で日本カーボン、次世代鉱山機械でコマツと協業している。

”Japan is back”は、実際にそうなったと思っている。当社は、先月、日本の風力市場への再参入を発表した。日本の風力市場、再生可能エネルギーは総じて今後有望であり、日本がリーダーシップを取り得る分野だと思っている。

当社が日本にコミットしている理由は2つある。第一に、重要なマーケットであり、今後とも重要性は変わらないと思っている。第二に、日本で成功を収められれば、他の国々でも成功できると思っている。

当社は世界170ヶ国で事業を行っているので、いろいろな問題にも、チャンスにも遭遇

する。コーポレートガバナンスは、よりオープンに、透明性を高めていただきたい。そうすれば、対日直接投資が増えるだろう。法人税率や欠損金の繰越期間の延長を含め、予測可能で競争力のある価格体系が望まれる。

労働市場においては、多様な人材を雇いやすくしていただきたい。コストよりも能力が大切である。労働規制が柔軟で、労働の流動性が高ければ、多様性に富んだ才能ある人材を採用しやすくなり、ビジネスがしやすくなる。効率が上がれば、高賃金の国でも十分やっつけていける。高いスキルを持つ労働者、継続的な学習意欲のある者への教育制度、流動性や生産性が高くなるような労働ルールを望む。これらを実践することで競争力のある労働力がそろえば、高賃金国でも企業は競争力を有し、低賃金国への輸出さえ可能である。実際、GE ヘルスケアでは日本での製品の50%を低コストの国に輸出している。

産業部門では、エネルギーが課題である。エネルギー基本計画の中で、産業競争力を維持できる形で電気を利用できること、数値目標や期限を早期に決めることが重要である。今後のマーケット規模が大きいことが明確で、具体性があれば、企業は投資をする。

環境アセスメントの短縮化も検討してほしい。特にエネルギーや風力発電において、日本では時間がかかり過ぎる。

ヘルスケアについては、予見性の高さ、イノベーションが報われる体制が求められる。診療報酬の見直しや新しい技術の医療保険対象化が望まれる。在宅医療や遠隔医療の分野でも規制緩和が期待される。また、IT、ビッグデータ分析の推進において、個人情報保護の取扱いの明確化も望んでいる。ITと大量のデータを駆使することでよりよい意思決定ができる。もちろん個人情報の保護やプライバシーを守ることは重要であるが、ルールが厳し過ぎると活用できる情報に制約がかかり、データの有用性や投資の足を縛ってしまう。

以上数点を申し上げたが、最後に、当社にとって日本のマーケットが重要であり、日本と仕事をすることで、グローバル市場全体でも成功を収めることを考えていることを申し上げたい。

#### ○佐々木委員

3点、お尋ねしたい。

1点目は、法人実効税率の引下げと欠損金の繰越期間の延長について、どの程度の税率や期間であれば受け入れられるとお考えか。

2点目は、日本の労働市場は柔軟性が低いが、日本で働くGEのスタッフは流動性を保っていると感じている。人事管理上、どのようなノウハウがあるのか。

3点目は、GEはこれまで大胆に事業のポートフォリオを組み替え、業種のみならず、地政学的な観点で様々な投資をしてきたと思うが、そうした投資先や事業選定を判断する際の考え方についてお尋ねしたい。対日投資をしやすくするための提言があればお願いしたい。

#### ○ライス副会長

1点目の御質問については、法人税率は低いほど、欠損金の繰越期間も長いほど良いが、これらはビジネスコストの一要素にしか過ぎず、常に最も重要ということではない。我々が目指すのは、一貫性と予見可能性である。長期的なプロジェクトに投資しているため、長い期間で予見可能性のある税制や繰越期間を定めていただくとありがたい。税制だけでなく、労働、輸出入の体制、税関、関税など全て構成要素である。

2点目の御質問の労働の流動性について、当社はとても重視している。流動性が高ければ、生産性が上がり、いろいろなビジネスサイクルに挑戦できる。たとえそのマーケットで高い賃金を払ったとしても、低コスト国よりも優れた結果を出すことができるということを各地で実証している。

3点目に、何を基準に海外に投資するのかということについて。グローバルな力をバランスよく用いる企業が成功すると思っている。つまり、世界一流の技術を持ち込む力、そして、それをどの現地のマーケットにでも届けられる力、このグローバルとローカルの絶妙なバランスが鍵を握る。そのためにはどの国に投資するかを選択しなければいけない。経済性や要件をにらんで、どこで何を行うかを選んでいく。

加えて、TPP や RCEP の重要性について申し上げたい。当社も他の企業も常に「公平な競争の場」(level playing field) を望んでいる。TPP が実現すれば、予見可能性が高まり、安心して投資ができるようになる。最近、世界各地で軍事的な示威行為が目立ち、様々な地政学的な課題が生じている。こうした中、各国に対して経済的な影響力を有する貿易が重要であり、多国間や二国間の経済連携協定が各国の接着剤になる。各国間の経済的な依存度を高めることが必要であり、経済的な強い絆の一つとなるのが TPP である。

#### ○大崎委員

御指摘のヘルスケアに係る規制改革や個人情報保護との関係は、現在、規制改革会議でも検討している。これらの他にも規制改革の御要望があれば、別途、教えていただければと思う。

質問が2点ある。1点目は、コーポレートガバナンスのオープンさ、透明性が重要という御指摘について。これは一般論としてはそのとおりだと思うが、それがどのような形で対日直接投資の障害になるのか。過去、コーポレートガバナンスが原因となって投資で苦労した経験があれば、教えていただきたい。

2点目は、労働の移動について。日本の労働法制において、外国企業にとって事業を展開しにくくさせているという点が具体的にあれば、教えていただきたい。

#### ○ライス副会長

1点目について、当社では、コーポレートガバナンスがネックとなって日本への投資を控えたという事例はない。当社は日本に進出して長いので、正しい答えを見つけやすいからだと思う。一般論として、オープンで透明性を持つこと、少数株主の権利を守ることが重要である。

労働市場について、安倍政権は非常に高い関心を持ち、もっと多様性に富んだ労働の供給、女性の進出をお考えになっていると思う。我が社も、もっと女性を登用したいと思っている。女性がもっと社会進出するようになれば、会社としても日本としても競争力が上がると思っている。是非ピッチを上げて推進していただきたい。

#### ○浦田座長

2点質問をさせていただきたい。

1点目は、環境アセスメントに時間がかかるとのことだったが、他国と比べてどのくらい遅いのか、また、遅い原因が分かれば教えていただきたい。

2点目は、TPP について。私も TPP はいろいろな意味で重要だと思う。問題は 21 世紀の通商ルールをつくるに当たって、20 世紀の問題であるマーケットアクセスが障害になっている。具体的には、日本の農産品市場の開放とアメリカの自動車市場の開放の問題が片付けば、大筋合意が可能だと思っている。

そうした中、多国籍企業は議会で様々な意見を述べたり、様々なキャンペーンを行っていると思うが、そうした観点から、御社はどのようなことをされているか。

#### ○ライス副会長

1点目の環境アセスメントの期間については、風力発電の場合、おおまかに言えば、日

本は他の国に比べて2倍かかるという印象である。一般の意見を聞き、徹底して議論するという理由は理解している。しかし、長くかかればかかるほど、プロジェクトの着想から完了までの期間が長引く。具体的にどのような期限が適当かについての見解はないが、この期間が長くなれば投資に消極的になるということである。

TPPについては、先日も私自身がワシントンで、いくつかの点の一つとして、TPPの必要性を訴えてきた。貿易の持つ経済的影響力は本当に重要である。昨今、地政学的なストレスが世界中にたまっている中、グローバルなプレイヤーとしての責任があると思っている。ワシントンのみならず、世界各地の主要都市において、グローバルな貿易と人々の生活水準を引き上げることの重要性を説いていきたいと思っている。

#### ○小泉政務官

私は、復興庁の政務官として被災地における医療のIT推進について、内閣府の政務官としてTPPについて、ライス副会長に対し申し上げたい。

医療のIT推進については、日本の中でも先導的なモデル事業が被災地で生まれつつある。これは、多くの病院で管理していた紙のカルテが津波によって流され、または傷ついて判読できない状況に陥り、電子カルテの必要性を強く感じたからである。医療だけでなく、介護や福祉と連携するITシステムの共通基盤を整えようという動きが出ており、復興庁として支援していきたい。そして、これが成功したら、日本全体に拡げて展開していきたいと考えているので、注目していただきたい。

TPPについては、日米で大変厳しい、本音の交渉が行われているが、御指摘のように、日米の関係者がもう一度、TPPの必要性や意義をしっかりと理解する必要があると思っている。TPPは、経済・貿易・投資のルールについて21世紀型としてどのようなルールをつくるのか、東アジア・太平洋地域をどのような共通の価値観やルールに基づいて構成していくのかについて、重要な意味合いを含んでいる。日本がTPPを非常に重視しており、最終妥結に向けた前向きな努力をアメリカと同じ思いで行っていききたいと思っている。この日本のメッセージをアメリカ国内にお伝えいただきたいと思う。

#### ○ライス副会長

TPPは、各国にとって重要な問題があって大変なのは分かっているが、グローバルな貿易を推進する上で重要な一歩であり、やり遂げれば、全ての参加国が裨益する。私個人としても、GEとしても、アメリカがTPPをやり遂げるように努力していきたい。

#### ②サノフィ株式会社 代表取締役社長／

欧州製薬団体連合会 会長ジェズ・モールドینگ 氏

#### ○モールドینگ社長

サノフィは6つの地域で事業を行っており、その中で日本はハブ・オフィスとして確立している。本日は欧州製薬団体連合会の代表としてもこの場に来ている。安倍総理が健康分野のイノベーションに力を入れていることに敬意を表したい。

資料の3頁目は、製薬業界、ヘルスケアのマーケットの概要を示している。2012年で約9,600億ドル規模、このうち米国が全体の約35%で、第2のマーケットが日本である。グローバルな成長率が4%、これに対し日本の成長率は年3.5%である。

日本のマーケットはイノベーションを重視しており、バランスがとれている。日本には学ぶべきユニバーサル・ヘルスケアがある。皆保険制度や後発医薬品の扱い方など、とても参考になる。

我が社は世界3位の製薬会社で、2012年の売上は382億ドルである。多様な事業分野を扱っており、大衆薬だけでなくワクチン、予防、ウェルネス、また慢性疾患に対する治療も行う。日本でも1,300万人以上の患者を治療しており、大きな責任を担っている。当社も日本に進出して長い。11のパートナーシップを日本企業と結び、良い関係を築いてきている。

欧州製薬団体連合会には24の会員企業が入っており、売上は日本市場全体の約23%を占めている。そして2009年から2011年の間に日本で承認された新薬の約42%が会員企業によるものである。

製薬業界は開発において非常に大きなリスクを負っている。新薬をつくるのに17年もかかる場合もあり、成功率は2万分の1で、平均開発コストは約12億ドルもかかる。イノベーションを望む国の中で、日本は多くの余地を持つ有望な国だと思っている。

PMDAがいろいろな審査をしており、日本人の患者のための審査も必要とされるために、その分コストは高くなってしまふ。製品を上市した後、2年に1回診療報酬の価格改定がある。そして特許が失効するとジェネリックが入ってくる。実際に上市して5~6年経過した後には本格的に利益が出るのである。

革新的な新薬創出に対する加算は2010年に試行された。新薬を開発する医薬品メーカーは、医薬品の開発にたくさんの投資をしているわけである。加算が認められれば回収が早くなり、再投資が可能となる。ドラッグ・ラグは、以前は5年ぐらいあったが、現在は約12カ月程度まで短縮された。さらに短縮されることを願っている。このように改善はみられており、今後とも、政府や規制当局と協力していきたい。

新薬創出加算が2010年に導入されて以来、開発品目を増やすことができるようになった。新薬開発プロジェクト数は2012年には2009年に比べて81%増加している。新しい環境を設定してもらえばイノベーションは進むし、企業は十分積極的に対応することができるということである。

10頁の表を見ると、2014年においても治療のニーズにこたえられていない疾患がたくさん残っている。そしてそれらがよりよい治療や医薬品を待っている。アルツハイマーや多発性硬化症など、まだニーズを満たせていないものがあり、学術機関とも連携しながら、業界をあげて、より良い治療薬を導入したいと思っている。

最後に、業界の意見として、日本にとってチャンスになると考えているのがPPPである。ヘルスケアにおいて官民連携は新薬を開発するうえで有効な仕組みだと思っている。単に個社レベルで、この1つの疾患はこの会社がやるというアプローチをするのではなく、オープンな協調体制をとることが必要である。産学官が連携して、研究開発コンソーシアムを作ることなどができれば、大きな道が開け、日本に対する投資も増えると思う。ヨーロッパでは既にイノベティブ・メディシン・イニチアティブ(IMI)とよぶPPPの仕組みで多くの成果をあげており、欧州製薬団体連合会としても官学民のパートナーシップを推進している。ヨーロッパでは、IMIを活用して、アルツハイマーや糖尿病の指標をつくったり、製薬の安全性の予測など、多くの結果を出している。学術機関や政府とも連携しながら、どのようにクリエイティブなヘルスケア・エコシステムをつくるべきかについて考えている。ヨーロッパでもうまくいっているので、ぜひ日本でもお願いしたい。

日本には、世界一流の規制機関があり、様々なノウハウがある。世界No.2のマーケットで、高齢化が進んでいる中、イノベーションにも力を入れている。つまり、チャンスがたくさんあり、ヘルスケアでさらに大きな成功をおさめる要素を有しているということである。

③フォンテラジャパン株式会社 代表取締役社長 斎藤 康博氏

## ○斎藤社長

世界の乳資源の調達、そのための投資活動がどう行われているのか、その中で日本のポジションはどうなっているのか、日本の酪農は本当に競争力がないのか等についてお話をしたい。

現在のニュージーランドの生乳価格は史上最高値で約 60 円を超えていて、約 90~100 円である日本のプール乳価と 3 割程度の差しかない。10 年以上前は約 5 倍の差があった。したがって、相対的に日本の酪農、乳業は世界的な競争力を持ってきている。

フォンテラは、10,500 戸の酪農家によって設立されている酪農協同組合である。生乳取扱量は 2,200 万トンで日本の総生乳生産量の約 3 倍を扱っている。取引先の国は約 140 カ国。乳製品貿易において世界の約 3 分の 1 を占めている。ニュージーランド以外でもオーストラリア、中国、南米などで牧場の経営から乳製品の生産、販売までの事業投資を行っている。世界中でブランドビジネスを行っており、年間売上高が約 1 兆 5,000 億円、グループ従業員が 1 万 7,300 人。乳業メーカーとしてはダノン、ネスレなどに次いで世界第 4 位の売上高を誇り、集乳量では世界第 1 位である。

フォンテラジャパンは、販売会社であり、基本的にはニュージーランドから乳製品を輸入して、日本の乳業メーカーを中心に販売している。日本で 30 年以上の歴史を誇り、輸入乳タンパクの約 4 割、輸入チーズの約 3 割のシェアを誇る。

当グループは、乳製品、特に乳タンパクを通じて消費者の健康寿命を伸ばす「ヘルシーエイジング」を掲げ、単なる脱脂粉乳やバターではなく、高付加価値の乳製品を増やそうと考えている。

日本国内における生乳生産は 1996 年をピークに減少傾向にある。これまで微増していた北海道でも、今年になってまた少し減少傾向である。特に離農農家が増えている。今後、乳製品の輸入依存が更に進むのではないかと懸念している。

ニュージーランドからの乳製品の輸出動向は、2009 年からの 4 年間で、これまで首位であったアメリカに加え、日本、EU の 3 地域を合わせた輸出量を中国が上回って、単一の国としては中国が首位になっている。中国とニュージーランドが 2008 年に FTA を結んだ結果として、ニュージーランドからの輸出が非常に大きな伸びを示している一方、中国の国内生産は減少傾向にあり、ますます輸入依存が増えている。その結果、乳製品の国際相場は長期トレンドとして非常に高い傾向になっており、世界の価格が日本に追いついてきたと言える。

フォンテラは、アフリカを除く全ての大陸において酪農及び乳業への投資を行っている。世界的な乳製品需要の高まりにより、ニュージーランドの生産だけでは世界需要に追いつけなくなっており、世界中の顧客に乳製品を届けるために各地域で生産を行えるよう、投資をしている。投資に当たっては当然ながら、各国の成長性、自由な貿易環境、政府との関係、現地パートナー、投資に見合うリターンの計算、オペレーションコスト、地政学的リスク、投資にかかわる規制・税制といったものを全て計算に入れた上で投資の決定を行っている。

ニュージーランド本社から日本市場を見ると、第一に、日本は非常に成熟し、かつ、高度に洗練されたマーケットである。第二に、元気なお年寄りの多いシニアマーケットである。第三に、高品質な製品をベースとした高付加価値市場である。第四に、イノベティブで競争力を持つ国内事業パートナーが存在する。第五に、高い技術と熟練した経験を持つ労働市場がある。最後に資本コスト、つまり金利が低い。

日本の事業投資環境で劣っている点は、第一に、酪農分野においては事業としての収益性に限界がある。第二に、農地となり得る土地の規模と流動性に問題がある。第三に、農業分野の雇用が非常に難しい。第四に、原料調達、労務費、流通コストを含むオペレーシ

ンコストが高い。第五に、関税制度及び食品関連法については非常に厳しい管理がなされている。第六に、法人税率、地方税率が世界的に高い水準である。最後に、生乳の生産流通において大きな規制が存在している。したがって、現状では日本の投資環境は厳しい。

当社としては、将来的には日本企業と外国企業が連携して、日本の乳製品輸出ができるのではないかと考えている。日本の乳製品には将来性があると考えており、必要なアプローチとしては国家戦略特区等の構想を拡大して、外国企業の参入条件を緩和し、誘致を推進すること。特に、農業関連におけるジョイントベンチャーあるいはコンソーシアムの設立をサポートしていくべきである。あるいは輸出向けの工場などを視野に入れたインフラサポート。高品質な日本製品で成長著しいアジアのハイエンドマーケットをターゲットにする。これらが大きなアプローチになっていくのではないか。輸出取引プロセスについてはかなり緩和され、非常に高能率になっているが、更に簡素化していく必要がある。

さらに解決が必要な課題としては、生産流通システムの改革、後継者の持続的な育成である。企業化等を推進することで後継者の育成を図れる。また、技術交流等を通じた酪農先進国との提携により、ニュージーランドの技術を活かして日本の効率化を進められる。飼料から放牧中心の酪農に転換することでコストダウンができる。

また、全ての品目において自由貿易を拡大することで、日本からの輸出も拡大するだろう。日本の酪農及び乳業関連のシステムは、制度も含めて非常に良く出来ているが、かえって外部の者が入る隙間が無いという印象がある。より柔軟なシステムにして、世界と渡り合っていくことが、今後のポイントになる。日本の農業は更に競争力を高めることが可能である。

#### ④マッコーリーキャピタル証券会社 在日代表 アーサー 尾関 氏

##### ○尾関代表

マッコーリーグループは、1969年にオーストラリアに誕生し、時価総額が約1.6兆円、従業員が1.3万人強、資産運用が約39兆円である。日本では2000年より業務を開始した。

当グループが展開している事業は、5頁にあるとおり、6つの機能グループに分かれているが、対日投資で特に重要なのが上の3つの機能である。マッコーリー・セキュリティーズは、一般投資家が日本株を購入するサポートを行っている。ファンズグループは、日本のインフラに投資を行う投資家としての目線を有している。マッコーリー・キャピタルは対日投資についてのアドバイザーを務めている。

日本のM&Aの推移をみると、2000年以降増加しているものの、国内企業同士のM&Aが大半を占め、海外からの日本企業に対するM&Aは少ない。過去30年間を通算すると、海外に対する投資は72兆円程度であるが、日本に対する投資は25兆円程度である。対日直接投資残高はGDPの3.4%に過ぎない。対日直接投資残高を倍増させるという目標は素晴らしいが、3倍、4倍にするくらいの目線で検討していただきたいと思う。地域別にみると、ヨーロッパ、アメリカからの投資が多いが、直近ではアジア地域からの投資も勢いを増しており、今後も増える見込みである。

世界には膨大な資金があり、投資先を考えている日本の事業会社は90年以降、債務を減らした。日本の事業会社も、海外の事業会社も、余剰資金を持っている上に、銀行が低金利で融資を行うので、買収意欲が非常に強くなっている。

投資家はいくつかのタイプに分かれる。金融投資家は経済的な利益のみを追求し、流動性の高い商品を求め、支配権は望んでいない。専門投資家は、ある程度の支配権を持ちながら、専門知識やノウハウを活かし、2～3年以上の保有期間を経て売却を行う。戦略的投資家は経済的なリターンに加えて戦略的意義を重視している投資家であり、半永久的な

支配権を持ち、シナジーを目指す。事業会社が中心であり、M&Aで企業買収を行う。

金融投資家については、1980年代後半以降、外国人投資家による日本株の保有率は徐々に上がり、現在は25~30%ぐらいになっている。日本に対する投資は十分に自由となっており、問題ない。専門投資家、戦略的投資家にとっては、日本市場は魅力的である一方、対日投資が伸び悩む原因もある。魅力としては、市場規模が大きく、優れた技術、労働者の高いクオリティ、しっかりとした法整備資本へのアクセスもある。賄賂・汚職についても透明性が高い。

対日投資が伸び悩んでいる理由としては、既に成熟した経済、高齢化などの点から、成長が見込めないこと、日本企業の支配権の獲得は難しく、ノンコア事業の売却も少ないため、買収機会が非常に少ないこと、外国企業との統合でシナジーの実現が困難であること、ガバナンスのアカウンタビリティや透明性が若干欠けていることなどが挙げられる。外国資本に対する抵抗感もあるが、これについては、海外企業との十分なコミュニケーション、外資と共同のファンドを設立して投資するという方法などで対応しうる。

19頁は以上のまとめであるが、透明性と予見可能性を高めることが重要である。投資は競争力を高めるものであり、過保護や変化への抵抗ではなく、変化を大事にし、革新につなげることが重要である。日本企業は、損を最小限に抑えようとするが、投資において損を抑えるということはそもそもおかしい。海外の投資家からは、入札を含め、ルールを明確にしてほしいという声をよく聞く。

最後に、インフラ投資について申し上げる。当グループは空港、有料道路、ガス、水道等の事業にかかわっている。例えば、イギリスの水道事業は完全に民営化されており、既に1000億豪ドル以上の運用残高がある。安定性、透明性を持った業界なので、投資家は非常に好んで投資をしている。規制当局が経済性、質、環境について監督しており、事業会社のパフォーマンスを評価しながら、KPIを設定している。PPPに関して、日本の投資家はリターンの高い海外に目を向けているが、我々としては皆様と一緒に日本でもそうした投資機会をつくっていきたいと考えている。

#### ○佐々木委員

モールディング社長にお尋ねする。以前に比べ、ニューケミカルエンティティが発見しにくくなり、また、疾病そのものの母集団が細分化・多様化する中、医薬品開発の費用対効果が悪化している。そのような状況の中で、医薬品開発を支える政策について、日本と海外ではどのような違いがあるのか。また、政策への要望はあるか。日本での新薬の承認審査について規制改革等で改善すべき点はあるか。

#### ○大崎委員

佐々木委員の質問に関連して質問する。独立行政法人医薬品医療機器総合機構（PMDA）の審査では、日本人患者のデータを要求されるため、時間がかかるという話があったが、それがなければ新薬の承認が相当早くなるのか。また、科学的に見て日本人患者のデータを伴わないで審査を受けても安全とお考えか。

#### ○モールディング社長

規制については、PMDAの審査官がこの4年間で増員され、通常の審査期間がニューケミカルエンティティについては22カ月から10カ月に短縮されており、ありがたいと思っている。薬価について、以前は特許期間中の新薬についても2年ごとに薬価改定があったため、製薬会社にとってコストとなっていた。しかし、2010年の制度改革により革新的新薬に加算されることとなっており、これが更に2016年まで延長されることになったのは、大きなインセンティブになっている。治験についても欧米と同じ時期に開始できるの

で、日本だけ遅れをとるということがなくなった。もちろん、日本の総医療費が高くなってきているので、ジェネリックの導入は仕方がないが、それでもアメリカは対 GDP 比で日本の 2 倍の医療費であるので、日本はまだましである。

改善点・要望として、日 EU 経済連携協定を通じて、相互認証を導入してほしい。標準化したガイドラインをヨーロッパと日本で導入すれば、製品検査を重複して行う必要が無くなる。また、新薬を処方される場合、安全確保のために患者は 2 週間ごとに処方薬を受け取らなければならない。安全性の要件が世界で一番厳しくなっており、重複性があるのではないかと。患者にも医師にも大きな負担となっている。成熟市場でこういう慣行を残している国は日本以外にない。また、アルツハイマー病など解決されていない疾病は残っているので、政府、学会、患者団体が協働し、企業や政府が資金を出すことで日本発の創薬を行える。日本は発表論文数に比べて、上市する新薬の数が著しく少ない。研究の実用化を強化する観点から PPP に期待を寄せている。

#### ○大崎委員

齋藤社長に、生産流通の自由度が課題だという点について、もう少し具体的に伺いたい。

尾関代表に、資料 19 ページの「競争入札の結果が既に決められている」という記述について、より詳細に伺いたい。

#### ○齋藤社長

生産流通における自由度というのは、生乳の調達手段である。ほとんどの国は生産者及び処理業者が自由に生乳の価格を決定して、それを流通させるが、日本の場合は第三者が入れないシステムが築かれており、非常に限定されている。ニュージーランドでは、生産者が自由に農協を選べる。また、価格も自由交渉で決まる。日本の場合は価格が一律で、外国企業が入ることは基本的には不可能である。

#### ○尾関代表

日本の場合、売り手側が特定の結果を望んでいるという場合があると感じられる。オープンな条件を提示しているが、外資に対する抵抗感や日系資本への選好などにより、最終的にどういう基準で入札結果が決められているのかが明確でない。

#### ○浦田座長

羽田空港ビルの M&A のケースでは、マスコミの反応は、外資系企業に買収されることが日本にとって好ましくないとするものであったが、空港ビルの買収は国家安全保障にほとんど影響しないので、おかしいと感じた。尾関代表のお話は、羽田空港ビルの件も念頭に置いているのか。

#### ○尾関代表

私がお話したことと羽田空港ビルの件は異なる。ただ、M&A に 25 年以上携わってきた中で、お話したような状況が見受けられる場合があったということである。

#### ○小泉政務官

政府としてはアクションプランの中で、PPP/PFI の活用推進を行い、約 10 年間で 12 兆円規模まで拡大する方針としている。先行的な案件の一つとして、仙台空港について取り組んでおり、どういう課題があるのか、精力的に議論を行っている。インフラ分野をはじめとして、地方の自治体も含めて PPP/PFI 活用のインセンティブを与えるにはどうすれば良いか、関係各省との議論を進めている。そこでは、集中期間を設けて精力的にやる

うという方向で進めている。政府として PPP/PFI を推進する強い気持ちを持って、今年の年央に予定している成長戦略の改訂に向けて取り組んでいる。

○尾関代表

当グループとしても期待するところである。インフラ民営化カンファレンスを主催したばかりだが、大変好評だった。

世界からも今、日本の PPP/PFI に対する関心は非常に高い。日本の場合は民営化というよりも、「資本と資産の再活用」ということである。水道等の分野で今後、投資が膨大に必要になってくる中で、政府・民間どちらが賄うのかを議論すべきである。日本は魅力的な投資環境ではあるので、透明性の向上やルールの明確化を行ってほしい。また、外資としても、豊富な資金をもってインフラの改善に関与していきたい。インフラ投資の一つの形は既存のインフラを投資家の資金をもってマネージし、(売却資金で政府サイドが)更に次のものに投資していくということであり、そのリサイクルが日本においても重要になってくる。海外投資家が日本に積極的に投資できるような体制整備をしていただきたい。

3. 閉会

○浦田座長

本日の議論はここで終わりとする。貴重な御意見をいただき、感謝する。

(以 上)