

資料4 外国企業への個別ヒアリングの概要

平成26年4月

No.	属性	地域	日本に対する見方	日本の課題	その他
A	IT機器等	北米	<ul style="list-style-type: none"> R&Dの主要部分を日本で行ってきており、今後も堅持する。新規のR&D拠点の開設より、既存のR&D拠点の拡大・拡張が優先。 	<ul style="list-style-type: none"> 長年の日本型の雇用慣習及びそれに基づく裁判所の判断等により、適材適所の人材の入れ替えが事実上難しく不要な人材を抱えることとなり、新卒採用の機会も阻害される。アメリカ型を求めるのではないが、雇用の柔軟性を高めることで、新たな人材による競争力の向上が期待できる。非正規社員の増加を食い止める上でも重要。 日本人の英語力の低さは難点。 英語を話せる医療従事者が少ない。 外国人学校では、生徒の受入れ人数の制限がある。 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスコストは低い方がよいが、投資判断上、スキルの有無が最も重要。産学連携等も重視。比較対象国はシンガポール、韓国、中国。
B	日用品メーカー	北米	<ul style="list-style-type: none"> 日本は人口減少や為替変動、デフレ等の影響により、グローバルにおける市場としての存在感が低下している。 日本市場は規制などのエントリーコストが高い割に薄利しか獲得できない構造。 結果、投資をする本社側から見れば、市場参入しやすく人口増加率や成長率の高いASEAN諸国の方が魅力的。 ただし、世界の消費者に喜ばれるジャパン・クオリティを開発できる市場として認識しており、依然重要。 	<ul style="list-style-type: none"> 日本では認可等にあたり、提出が求められるデータ等に主要国との制度的整合性がない(薬事法・化学物質管理法等)為、海外で承認され問題なく販売されている物でも追加試験等を行うためのコストが発生する。 根拠のない不透明なレポートを原資にした大手流通業者の価格競争により、薄利しか獲得できない構造となっている。また、これにより大手流通業者はさらに力を強め、中小流通業者は衰退してしまう。 日本の労働法制は在宅勤務等の多様な働き方に対応していないし、人材の流動化も進んでいない。またそのため、他の国よりも女性の活用も進みにくい。 	<ul style="list-style-type: none"> 地域統括拠点の展開を考える上で、法人税率は重要な判断要因。
C	化学品メーカー	欧州	<ul style="list-style-type: none"> 日本に研究開発拠点を置く一番の理由は技術集積。 日本にはビジネスパートナーになりうる優秀な日本企業がある。お互いの不得意分野を補い合うような協力関係を持つことができる。 日本では製造拠点はもたず、他の日本企業に製造委託している。製造拠点を持つためのコストが高いこと、協力企業の技術力の高さが理由。 	<ul style="list-style-type: none"> 研究開発は地道な作業の繰り返しが多く、テストデータ作成など、ルーティン的な研究開発は、より人件費の安い中国が担っている。ハイレベルな技術者を雇う場合でも中国やインドの方が安い。コストを度外視してでも、日本でなければできない研究開発をいかに増やせるかが今後の日本への投資を左右する。 理系の外資系企業にとっても、日本での人材の確保は非常に難しい。優秀な人材が現れても、外資系企業の風土に合わないことがある。 研究開発補助金の申請について、申請のための事務的な手続きに手間がかかる。そもそもどのような支援策があるのかわからない。 日本にはインフラの整備された研究開発用のレンタル施設が少なく苦労した。 	<ul style="list-style-type: none"> 知的財産の管理は本社のある欧州で一括して行っている。 今後、管理部門でも経理などは人件費の安いインドに移管していく予定。
D	太陽光エネルギー発電事業	北米	<ul style="list-style-type: none"> 日本では、法による支配が確立されており、また固定価格買取制度の導入もあって再生可能エネルギー事業の継続性が高く、長期的に収益を上げることが可能。 	<ul style="list-style-type: none"> 固定価格買取制度を利用し、短期的な収益を狙って発電枠を確保し、土地を転売するブローカーが現れる等、制度自体に問題がある。ただし、不適格な事業者を排除する規制が導入されつつあり、歓迎している。 自治体での入札要件が、日本での事業実績を求めたり、短期間の入札期間で日本語の申請書類を求めたりする等、外国企業にとって不利であることが多い。 日本の金融機関が「プロジェクト・ファイナンス」として融資を行っているものは、スポンサーの与信を後ろ盾にしたものが殆どである。事業の将来性とキャッシュフローを適切に評価した上で融資を行うという、本来の姿になっておらず、投資機会を狭めている。 	
E	Webサービス	北米		<ul style="list-style-type: none"> 法人設立に手間がかかる。会社の登記に住所が必要だが、不動産を取得して住所を得るために会社の登記が必要。このため、レンタルオフィスを借りたが、やがて移転して電話番号等の連絡先が変わるのは営業上のデメリットがある。 金融機関のオンラインサービスが英語対応していないか、していても使いにくい。新規進出する外資系企業は取引のボリュームが小さいため、十分なサービスが受けられない。 	<ul style="list-style-type: none"> 本国以外の売上は、法人税率が低いオランダにある国際本部で計上。日本国内の顧客は、日本法人との取引を期待するが、法人税率を考えると、国際本部との取引にした方が有利。
F	Webサービス	欧州	<ul style="list-style-type: none"> 当社の主要顧客は、高級ブランドや高品質ブランドを扱う企業。日本では、こうしたブランドを扱う企業が多く存在し、今後、これら企業は海外展開を強化すると考えられるため、当社にとって事業機会が多い。ただし、プロダクション作業等については当面はアジア統括拠点で行い、日本支社は営業窓口に残る。 	<ul style="list-style-type: none"> 日本の法人税率の高さは、事業上の大きな障害であり、現状では日本への投資を行うメリットがない。 日本で株式会社を設立する際には、日本に居住する代表者が必要であるが、この要件は外国企業にとってはハードルが高い。 登記には金融機関へ資本金を振り込む必要があるが、登記されていないと金融機関に法人口座を開設できない。送金用の特別口座を開設するには、相当な期間を要する。 	
G	Webサービス	欧州	<ul style="list-style-type: none"> ①ITが広く普及していること、②経済的に豊かであり、ウェブでのチケットサービスへの需要が見込まれること、③日本はアジア新興国との距離が近く、成長の取り込みが期待できること、④将来のオリンピック開催や、多くの海外アーティストが日本でツアーを行っていることから、市場としての魅力を感じている。 	<ul style="list-style-type: none"> 適当なオフィスを見つけるのが難しい。言葉の壁があること、実績のないベンチャー企業で、しかも海外から進出してきた企業に対して不動産管理者は厳しい。多額のデポジットを要求されたりもした。 優秀な人材を確保することは更に難しい。我々が求める能力、スキルを持った人材を探そうとしても、どのように探したらいいのか、その手段すらわからなかった。外国企業向けエージェントを通じて紹介してもらった。 	
H	ホテル	北米	<ul style="list-style-type: none"> 人口減があっても、観光需要は伸びる余地があり、日本の観光産業の将来見通しは明るいと考えている。 当社の会員となっている顧客は世界に数千万人であり、それに比べて国内で当社ブランドのホテルは不足。また、当社ブランドのホテルを増やすことで、顧客が当社ブランドを認識し、海外にある当社ブランドのホテルを利用するという効果も見込める。 	<ul style="list-style-type: none"> 観光立国の推進に期待。外国人観光客にとって親切的な街作りを行い、また来日したいと思ってもらい、リピーターを獲得する必要がある。例えば、空港に隣接するホテルの充実、交通等の標識の多言語化等が望まれる。日本が便利な印象を与えて、リピーターを獲得する必要がある。 	<ul style="list-style-type: none"> フランチャイズや運営受託(別の企業が資本を提供)が中心。投資金額は限定的。
I	ホテル	北米	<ul style="list-style-type: none"> 日本市場はショーケース的な役割がある。初進出のホテルは、海外から日本への旅行者に見てもらうことで、PR効果が期待できる。 	<ul style="list-style-type: none"> 契約を進める際に非常に時間がかかるなど、日本独自の商慣習に直面することがある。 解雇規制により、シーズン、景気等による需要の変動に対応できない。また、ホテルの運営受託では、オーナー会社が従業員を雇用することになるが、オーナー会社が嫌がり、話がまとまらないことが多い。 労働法制により、就業時間をシフト制にせざるを得ないが、ホテル業の運営上なじまない。ホテルは予約のリードタイムが短くなる傾向にあり、暇なのに従業員が多すぎるという状況が出ている。 外国人観光客増加の障壁の一つは言葉の問題。 Wi-Fiが使えない場所が多いこと、海外の携帯電話がローミングできないことは外国人にとって悪印象。 	<ul style="list-style-type: none"> 運営受託が中心。
J	ファンド	北米	<ul style="list-style-type: none"> 日本の中堅企業は、3分の2(数千社)が後継者問題を抱えているほか、グローバル市場で存続するに必要な経営者を探しているケースも非常に多いため、プライベート・エクイティ・ファンドへのニーズは、今後、非常に大きいと見ている。 	<ul style="list-style-type: none"> 法人税率が高いこと。 一番の問題は、日本企業に投資しても収益が上がらないこと。収益率では、米国企業と比較すると違いが2~3倍になる場合もある。その背景として、非常に小さなシェア同士で多数の企業が争っていることや、労働法制のために雇用者を入れ替えたり、数を減らすような事業再編が困難なこと等がある。 日本の会計基準では、買収後にのれん代が利益から差し引かれるという点で国際会計基準(IFRS)と異なっていることから、純利益が非常に小さく見える。 日本企業は、意思決定が非常に遅い。子会社の売却において子会社側の了解を得る必要がある場合など、ステークホルダー間の関係が複雑。 ファンド・マネージャーの成功報酬(キャリア)に関する税制が日本では雑所得扱いになる。海外ではキャピタル・ゲイン扱いである点で、日本の税制はファンド・マネージャーに不利。 日本企業は、外資系の傘下に入ることへの抵抗感がある。一方で中堅企業の中には外資系とのアライアンスに前向きな会社もあるが、具体的なアクセスを有していない場合がある。 	
K	不動産投資ファンド	北米	<ul style="list-style-type: none"> 日本は世界最大の不動産市場であり、また経済規模も世界第三位であるので、不動産投資の事業機会はある程度に存在。 一方、日本の不動産流動性はまだ低い。都心一等地の不動産は簿価が低いので、より活発な取引のためには不動産売却益の課税繰延措置等の優遇策が必要。 不動産関連の国際コンファレンスで日本関連のプログラムは殆どなく、また日本のスポンサーや出展者も皆無に近いので、投資マーケットとしての魅力が海外の意思決定者に伝わりにくい。 	<ul style="list-style-type: none"> 空港から都心部へのアクセスが悪い、コンベンションセンターの使い勝手が悪い等、外国人富裕層・外国企業のVIPを迎える体制になっておらず、意思決定のスピードが重要な局面で不利となる。 日本に居住する外国人子弟向けの高等教育を受けられない等の理由で本国に帰ってしまうことがある。 日本よりも賃金水準が低い国の労働資源はモチベーションが高く、かつスペックの高い人材も多いので、そういった人材の受入れ要件が緩和されることで労働集約型の産業(ホテルをはじめとしたサービス産業、建設業等)にとってはビジネスモデルの転換となる可能性があるのではないか。特に建設業界では、人材の絶対的な不足が続いており、不動産開発の制約となっている。 専門性の高い金融機関について、適格な日本人の若手は多く育っておらず、日本語が堪能な外国人を採用することが多い。成果型賃金等のカルチャーがまだ日本企業・日本社会では一般的ではないことが原因と思われる。 主要国の観光都市に比べて、東京は面積が広範で、観光資源間のつながりが弱い。また海外にあるようにビジネス地区・エンターテイメント地区等の地域区分が明確ではなく、またその特徴を訴求できていないため、海外からの認知度・訴求力が弱い。 	
L	不動産投資ファンド	アジア	<ul style="list-style-type: none"> 団塊世代の日本国内旅行やアジアを中心とした海外からの観光客の増加が見込まれており、ホテル事業について今後も事業機会の増加が見込まれる。 物流倉庫事業についても、eコマース企業等からの需要が高まっており、今後も事業機会の拡大の余地がある。 アベノミクスの効果ははっきりと表れており、また、オリンピックに向けて街の変化が見込まれる等、東京は注目すべき投資対象。 	<ul style="list-style-type: none"> 高所得者への個人所得税は他国と比較しても高く、最高税率を30%台まで下げてほしい。 外国人は、日本での居住期間が5年間を超えると、国外所得を日本で申告しなければならないため、5年以内で本国へ帰る外国人が多い。 	<ul style="list-style-type: none"> 不動産取引や都市開発の活発化は、外国人を呼び込み、対内直接投資を更に活性化することにつながる。
M	大学	北米		<ul style="list-style-type: none"> 学校法人の認可を受けるためには資本金、資産等の条件を満たす必要があり、米国の認可基準よりも厳しい。また、認定の手続きにどの程度時間がかかるかわからず、予見可能性が少ない。さらに、国家資格の受験要件として、海外の大学院修了者には実務経験が求められるなど扱いが不平等。今後、日本市場が国際化するに連れ、海外の言語・文化の背景を持つ専門職の必要性が増していくことを認識すべき。 	