



2001年「日-EU対日投資シンポジウム」

「対日投資：情報化時代に求められる魅力的な
立地環境とは 国および地方の対応」

報 告 書

平成14年3月

日本貿易振興会
駐日欧州委員会代表部
地域振興整備公団

はしがき

ジェトロ、駐日欧州委員会代表部および地域振興整備公団は、2001年12月11日に東京・経団連会館にて2001年「日・EU対日投資シンポジウム」を開催した。

この催しは、日・EU間の投資交流拡大への継続的努力の一環として開催されたものである。本シンポジウム開催3日前にブリュッセルで開催された日・EU定期首脳協議において、投資は双方の首脳により今後優先的に協力を推進する分野として強調された。小泉首相は、EUからの対日投資を歓迎するとの明確な発言を行った。

今回のシンポジウムには3つの目的があった。EU域内地域の対内外国投資誘致に成功した体験から、最良の方策を紹介すること。対日投資に取り組んでいる欧州企業の経験を紹介すること。投資誘致に取り組んでいる日本の地方自治体にその活動を紹介する機会を提供すること。これらを通じて、地方自治体を含む日本の投資促進関連機関が、どのような誘致戦略を構築するべきかについても議論された。

上記の目的を念頭に、シンポジウムには、日本の地方自治体や政府の担当者、日本で活動する欧州企業および日本企業の代表などおよそ300人が出席した。オープンかつ活発な議論を通じて、日本が今後より多くの投資を誘致するために有益な提言が数多く出されるとともに、本シンポジウムは既日本進出の外国企業にとっても、日本のビジネス環境の現状を知る上で貴重な情報を得る機会となった。

このシンポジウムを通して明確になった主な点は、次のとおりである。

- * 対内直接投資（FDI）が持つ経済効果に対する認識が国際的に高まっている。FDIは、競争の促進と経営ノウハウの普及、技術移転、雇用創出等を通して、経済刺激策として機能し得る。
- * 政府のトップレベルにおいて、投資促進政策を積極的に打ち出すことが必要。
- * 対内投資促進には、教育、訓練、研究開発促進等の側面における政策とともに、技術革新および企業政策を網羅する包括的アプローチが必要。
- * 健全なビジネス環境の整備：適切な経済構造政策、透明性の確保、予測可能な法的・規制的枠組、競争政策の強力な推進。
- * 他のアジア諸国が新たな投資先として成長している中で、日本は依然として世界第二位の経済大国であり、技術革新国として大きなポテンシャルを持つというメッセージの発信の必要性。
- * 投資誘致には、外国企業に対して情報やアドバイスを提供する窓口を一本化する、ワンストップ体制を整えておくことが有益。
- * 日本の各地域が徹底的かつ的確に自己分析を行い、自らの強みを勘案して誘致対象国・業種を絞り込むことが必要。
- * 投資誘致をめぐる健全な地域間競争は、潜在的な恩恵をもたらす。
- * 日本の各地域は、各々の労働市場やビジネス環境により細かな注意を払い、産学連携を強化し、社会的・文化的環境の改善をはかることにより、より多くの企業を惹きつけることが求められている。
- * 日本において企業・研究開発機能の集積に成功している地域があるという事実は、日本に外資を惹きつけるポテンシャルが存在していることを意味する。

本報告書は、シンポジウムの議事録とスピーカーやパネリストのプレゼンテーション資料などをまとめたものである。対内投資促進に関わっておられる全ての皆様の参考となれば幸いである。

2002年3月

日本貿易振興会
投資交流部

駐日欧州委員会代表部

地域振興整備公団

目 次

概要	3
プログラム	4
講師紹介	5
開会挨拶	8
基調講演 1	9
基調講演 2	13
パネルディスカッション 第1部	18
パネルディスカッション 第2部	29
閉会挨拶	43
資料	46

概 要

タイトル： 2001年「日 - EU対日投資シンポジウム」

テーマ： 「対日投資：情報化時代に求められる魅力的な立地環境とは 国および地方の対応」

開催日時： 2001年12月11日（火）10：00～17：00

開催場所： 経団連会館11階 国際会議場（ゴールデンルーム）

主催： 日本貿易振興会（JETRO） 駐日欧州委員会代表部 地域振興整備公団（JRDC）

協賛： 北海道企業誘致推進会議 東北地域産業開発促進協議会
北陸国際投資交流促進会議 関西対日投資促進協議会
中国地域企業誘致推進協議会 九州経済国際化推進機構
沖縄地域産業立地推進協議会

後援： 経済産業省 社団法人経済団体連合会 日本政策投資銀行
株式会社第一勧銀総合研究所 財団法人日本立地センター
国際企業経営者協会 欧州ビジネス協会

プログラム

(日英同時通訳付)

9:30	受付開始
10:00 ~ 10:10	開会挨拶 日本貿易振興会 理事長 畠山 襄
10:10 ~ 11:10	基調講演 1. 「欧州の地域における投資環境改善の手法 - EUの経験を踏まえて」 欧州委員会 企業総局 副総局長 ハインツ・ツーレック氏 2. 「外国投資を確保する手段としての競争政策の役割」 ボーダフォン 常務 (グループ・パブリック・ポリシー部担当) スチュアート・ホワイト氏 質疑応答
11:10 ~ 11:25	コーヒーブレイク / 投資相談会
11:25 ~ 13:00	パネルディスカッション 第1部 「外資系企業誘致戦略とその実施のあり方について：マクロ的アプローチ」 モデレーター：株式会社エル・ピー・エス 代表取締役社長 竹中 誉氏 パネリスト：ボッシュ株式会社 代表取締役社長 ホルスト・ヴィットモーザー氏 アイルランド国立大学ゴールウェイ校 経営・経済学大学院長および経済学部長・教授 マイケル・カディー氏 京都市サーチパーク株式会社 代表取締役社長 赤阪泰雄氏 一橋大学経済研究所 教授 深尾京司氏 経済産業省 大臣官房審議官 (通商戦略担当) 生田章一氏 質疑応答
13:00 ~ 14:30	ランチ (立食) / 投資相談会
14:30 ~ 16:10	パネルディスカッション 第2部 「投資誘致・促進の政策手段：ミクロ的アプローチ」 講演：「フランスにおける企業誘致とその経験」 仏国際投資庁長官 対仏投資誘致移動大使 ディディエ・ロンバル氏 モデレーター：日本貿易振興会 投資交流部長 井口忠雄 パネリスト：仏国際投資庁長官 対仏投資誘致移動大使 ディディエ・ロンバル氏 ヴァージン・シネマズ・ジャパン株式会社 代表取締役社長 山本マーク豪氏 HWF ハンブルグ・ビジネス開発公社 会長 ディエットマー・デュデン氏 財団法人ソフトピアジャパン 副理事長 安藤隆年氏 経済産業省 貿易経済協力局 貿易振興課長 上西康文氏 質疑応答
16:10 ~ 16:20	閉会挨拶 駐日欧州委員会代表部 大使 オブ・ユールヨーゲンセン
16:20 ~ 17:00	レセプション / 投資相談会

講師紹介

基調講演



ハインツ・ツレック 欧州委員会 企業総局 副総局長

ウィーン大学経済学部を卒業後、ウィーンの労働評議会の対外貿易および欧州統合部長に就任。その後、オーストリア労連経済政策担当部長を経て、1993年から1995年までEFTA監視当局群メンバー。1995年から2001年まで欧州委員会域内市場総局副総局長（財およびサービスの自由移動、公的調達、専門サービス、知的所有権ならびに郵便サービス担当）。2001年5月より、欧州委員会企業総局副総局長（起業家精神・中小企業振興、技術革新政策および単一市場問題担当）。



スチュアート・ホワイト ボーダフォン 常務（グループ・パブリック・ポリシー部担当）

シドニー大学卒業（文学士号、法学士号取得）。ケンブリッジ大学より国際法修士号を取得。1976年オーストラリアにおいて、また1979年英国において弁護士資格を得、1999年にボーダフォンに参加するまで、主として電気通信ならびに放送に関する法律・規則の分野で弁護士として活動。1988年に渡英し、英国における多くの重要電気通信プロジェクトに関わる。近年、シティーのアシュースト・モリス・クリスプ法律事務所のパートナーとして、同社の電気通信に関わる慣例を確立。主な顧客の中には欧州委員会、国際電気通信連盟、その他民間企業が含まれ、特に欧州委員会に対しては、電気通信分野の自由化をはじめとする多くの重要政策問題について助言を行った。1999年よりボーダフォンに公的政策担当部長として参加、現在に至る。

パネルディスカッション第1部

モデレーター



竹中 誉 株式会社エル・ピー・エス 代表取締役社長

1960年慶應義塾大学経済学部卒業後、日本アイ・ピー・エム（株）入社。人事統括担当部長、西部、西日本営業本部長、取締役広報宣伝担当等を経て、1993年専務取締役渉外部門担当、1995年顧問。また、1993年より（株）エル・ピー・エス社長を兼務。1997年より現職に専任。（社）経済団体連合会国際企業委員会専門部会長（1993～1995）（社）経済同友会産業懇談会委員等多くの要職を務める。

パネリスト



ホルスト・ヴィットモーザー ボッシュ株式会社 代表取締役社長

1946年生まれ。ドイツにて法学修士号取得。1974年から1992年まで、複数の多国籍企業の知的所有権担当部門にて管理職・役員を歴任。1993年よりボッシュ（株）代表取締役社長を務める。日本のボッシュ・グループにて数多くの取締役会メンバーを務める。アジア地域のロバート・ボッシュ・ゲーエムペーハ一上級副社長兼重役会長相談役。

パネルディスカッション第1部

パネリスト



マイケル・カディー アイルランド国立大学ゴールウェイ校、
経営・経済学大学院長および経済学部長・教授

地域・農村・地方の経済開発問題の専門家。ノース・カロライナ州立大学にて博士号を取得。現在は、アイルランド国立大学ゴールウェイ校経済学部教授、経済学部長、経営・経済学大学院長。経済アドバイザーおよびコンサルタントとしての活動は、アイルランド国立大学ゴールウェイ校 開発研究センターを通して行われている。欧州連合の複数の地方・国家開発機関、およびアイルランドの全省庁・機関のアドバイザーを務めた経験をもつ。出版著書は80を超える。



赤阪泰雄 京都リサーチパーク株式会社 代表取締役社長

1963年京都大学工学部数理工学科卒業後、1965年京都大学大学院工学研究科数理工学専攻修士課程修了。同年大阪ガス(株)入社。技術部次長、理事等の要職を経て、1996年取締役就任、生産部長を委嘱。2000年より現職。



深尾京司 一橋大学経済研究所 教授

1984年東京大学大学院博士課程修了。1986年より一橋大学にてマクロ経済学および国際経済学の教鞭を執る。1987年から1989年までは、イェール大学経済成長研究所の客員研究員、1996年から1997年までは、イタリアボッコーニ大学の客員研究員となる。現在は、一橋大学経済研究所教授および経済産業研究所特別研究官。同氏出版のマクロ経済に関する論文は、Journal of Political EconomyおよびQuarterly Journal of Economicsなど著名雑誌に取り上げられている。



生田章一 経済産業省 大臣官房審議官(通商戦略担当)

京都大学法学部卒業。1976年通商産業省入省。産業政策局企業行動課産業労働企画官、資源エネルギー庁石炭部鉱害課長、生活産業局繊維製品課長等の要職を歴任。1999年日本貿易振興会ジャカルタ・センター所長。2001年7月より現職。

パネルディスカッション第2部

モデレーター



井口忠雄 日本貿易振興会 投資交流部長

1969年立命館大学経営学部卒業後、ジェトロ入会。アトランタ事務所次長、総務部総務課長、ヨハネスブルグ事務所長を経て現職。

パネリスト



ディディエ・ロンバル 仏国際投資庁長官 対仏投資誘致移動大使

1962年フランス理工科大学校（エコール・ポリテクニック）卒業。1980年代にパリ情報通信研究センター責任者として、フランス初の情報通信衛星とデジタル携帯電話用GSM規格の開発に従事。1989年より1991年まで研究技術省の科学技術部門長を務め、1991年より1998年まで経済財務産業省の産業戦略総局長。1999年対仏投資誘致移動大使に任命され、現在は新たに設置された仏国際投資庁長官。



山本マーク豪 ヴァージン・シネマズ・ジャパン株式会社 代表取締役社長

1989年、米国のカリフォルニア大学サンタバーバラ校を卒業。慶應義塾大学で学んだ後に欧州に渡り、1991年、チェコ共和国における第1号ホンダ販売店の開設に参画。その後、ドイツのディスコのオーナーとなり、その他、ワーナー・マイカル・シネマズ海老名のゼネラルマネジャー、ユナイテッド・シネマ・インターナショナルのオペレーションズ・マネジャーを務める。1997年、ヴァージン・シネマズ・ジャパン株式会社を設立し社長に就任。2001年に代表取締役社長となる。



ディエットマー・デュデン HWFハンブルグ・ビジネス開発公社 会長

スイスのザンクトガレン大学およびフリブール大学にてそれぞれ、MBA・博士号を取得。ビジネスコンサルタントとして18年間にわたり活動する一方、コロニア・インシュアランス、コカ・コーラ、GMファナックロボティクスなどの国際的企業で財務およびゼネラル・マネジメントを担当。1994年4月よりハンブルグ市と地元産業との官民パートナーシップであるHWFハンブルグ・ビジネス開発公社を率いる。



安藤隆年 財団法人ソフトピアジャパン 副理事長

1965年日本福祉大学社会福祉学部卒業。1994年より、岐阜県企画部参与としてソフトピアジャパンの設立に携わる。その後、岐阜県民生部長を経て、2000年より現職。同財団は岐阜県がマルチメディアに関わる新産業の育成や地域産業の高度化、情報化を目指して設立したものであり、国際的なソフトウェア開発拠点としてさまざまな活動を行っている。



上西康文 経済産業省 貿易経済協力局貿易振興課長

1978年東京大学経済学部卒業後、大蔵省入省。1982年オックスフォード大学にて経済学修士号取得。関税局国際第一課、多数国間投資保証機関を経て、東京国税局課税第二部長、国税庁課税部酒税課長などの要職を務める。2000年より通商産業省貿易局輸入課長、2001年1月より現職。

開会挨拶

日本貿易振興会 理事長 畠山 襄

ただいまご紹介にあずかりましたジェトロの畠山でございます。皆様、本日はご多忙のところ本シンポジウムにご参加いただきましてありがとうございます。また、このシンポジウムのためにEUから参加いただいている、フランス国際投資庁のロンパール長官、欧州委員会企業総局のツーレック副総局長を始めとする講師・パネリストの皆様におかれましては、お忙しい中ご出席いただき感謝申し上げます。

私どもジェトロでは、従来より、対日投資促進および地方経済の活性化のために、外国企業の招聘を通じた日本企業とのビジネスマッチング、国内外でのセミナーの開催などを実施してきております。そうした中で、今年9月に駐日EU代表部のユールヨーゲンセン大使から、日本への投資を促進するためのシンポジウムをEU委員会と共同で開催しようではないかとの申し出をいただきました。これはジェトロのめざす方向にまさに一致するものでありますので、私としては快く同意申し上げ、本日の開催に至った次第でございます。

先週土曜日12月8日に、「日・EU協力のための行動計画」が発表され、また日・EU両首脳により共同プレスステートメントが発表されました。この中には、日・EU間の投資促進をさらに進めるため、小泉首相が欧州企業による対日投資およびこの投資促進シンポジウムを歓迎することがうたわれております。本日のシンポジウムは、新しい行動計画を具体化する最初の行事として、極めて意義深いものと思われま

す。日本の投資環境は、不動産価格を始めとするビジネスコストの低下、一連の規制緩和、経済法制度の整備などによって、改善を見てきております。それを反映して、外国からの投資は非常に増えており、以前は対外投資、対内投資の比率が10:1と言われたものですが、今年の上半期は1.1:1となった次第です。これは対内投資が増えた反面、対外投資が減ったということもあるので、一概に喜ぶべきかどうかは別ですが、実態としてはこのようになっております。しかしながら、対内投資が増えているとはいえ、IMF統計による対内直接投資受け入れ額を見ますと、2000年においては、トップ米国の2,876億米ドル、2位ドイツの1,891億米ドルと比較して、日本は82億米ドルにとどまっています。その結果世界第2の経済大国であるにも拘らず、対内投資の受け入れでは第24位に甘んじている次第であります。

また、既に日本に進出している外資系企業の本社の所在地を見てみますと、そのほぼ8割が東京を中心とした首都圏に集中しているのが現状であります。地域の活性化が求められるいま、EUを始めとする海外から、日本にはないユニークな技術や製品・サービスを提供できる企業に、日本の大都市圏以外の地域にも拠点を構えていただくことが容易になるよう、一層の努力なり工夫が必要であると考えております。

ところで、EUは、こうした外資誘致に関しては先達と申しますか先駆者でございます。いまや世界の対内投資のほぼ半分を受け入れており、加盟15カ国の大半の国々の2000年に

おける対内投資額は日本のそれを上回っております。また、英国のInvest UK、フランスの国際投資庁のように、対内投資を専門的に担当する国の機関があり、それが地方の自治体レベルとうまく連携を図りながら外国企業の誘致に努力をされ成果を上げておられます。また、ドイツ、スペイン、英国、フランスなどでは、州政府においても、日本を含む世界の主要諸国にオフィスを構え、企業誘致に積極的に取り組んでおられ、成果を上げておられます。こうした世界の企業を惹きつける魅力を持ったEU諸国が実践されてきた企業誘致の諸経験をEU側から本日ご披露いただけることは、大変ありがたいことだと考えております。

ジェトロにおきましても、その努力を具体的な投資成功案件につなげるよう、海外から、対日投資に関心のある幹部クラスのビジネスマンを毎年約40人招聘し地方の投資環境を紹介しているほか、外国のビジネスマンの方々に、全国6都市に設置しているジェトロ・ビジネスサポートセンターという無料のオフィススペースをご利用いただいております。また、この10月からは、インターネットにて、対日投資のための総合的な情報提供サイトである“INVEST JAPAN!”をオープンさせたばかりです。これらプログラムを活用いただいで、EUからは、屋外広告業のジェー・シー・ドゥコー社、化粧品会社のラッシュ社、コンピュータ関連のアノト社などの企業が最近日本へ進出しておられます。

このシンポジウムが、自治体関係者の皆様にとっても、外資誘致の促進を図るうえで参考になりますことを期待いたしております。また、本日ご出席のEU関係者並びに外資系企業、その他日本企業の皆様におかれましても、日本の地域における投資環境の現状をより一層理解していただけますことを、併せ期待しております。

最後になりましたが、本日のシンポジウム開催に当たりましてご協力、ご後援いただきました経済産業省、日本立地センター、日本政策投資銀行、経団連、欧州ビジネス協会始め関係各位に心からお礼を申し上げて、私の挨拶とさせていただきます。どうもありがとうございました。

基調講演 1

「欧州の地域における投資環境改善の手法 - EUの経験を踏まえて」

欧州委員会 企業総局 副総局長 ハイッツ・ツーレック氏

はじめに

理事長およびご来場の皆様方、ありがとうございます。本日は、ジェットロと駐日欧州委員会代表部との共催による「日EU対日投資シンポジウム」に参加させていただけることを大変嬉しく思っております。また、日欧の財界ならびに政府を代表するすばらしい皆様方の前で講演させていただけることを、大変光栄に思っております。

3日前に行われた日・EU首脳会議で、小泉首相と欧州委員会プロディ委員長の双方により、EUと日本の関係の鍵を握る最重要項目として選ばれた議題を、このシンポジウムでは取り扱います。成功のうちに始まった（私はそれが多大な成功を収めることを期待しているのですが）「日欧協力の10年」により、日欧関係は新たな局面へ向かっています。これにより、おそらく外国からの直接投資の増加という収穫が得られるでしょう。EUの対日直接投資には、まだ増加の余地が残されています。

欧州の企業戦略 - リスボン会議を踏まえて

本日は、EU加盟国が約18カ月前に打ち出した戦略的目標を達成するために、欧州委員会が行っている支援活動のいくつかに焦点を絞ってお話しします。「世界で最も競争力があり、かつ力強い知識ベースの経済を築くこと」は、意欲的な目標と言えます。私たちは持続的な経済発展と、雇用の質的・量的改善、より強い社会的結束を実現させるための経済活動を目指すべきでしょう。

この目標を達成するための要素の中には、EUや欧州委員会の努力だけではどうにもならないものもあります。そうした中で私たちにできることは、一貫性のある包括的な企業政策を構築することです。これは知識ベースの経済において、起業を促進するための主要な手法となっています。欧州において起業家精神と革新を促進するために、優れた商業および投資の環境の整備も必要になります。

もはやこの点に関しては、実行の是非ではなく、その方法が問われているのです。この戦略は、昨年3月にリスボンで開催された全加盟国代表による特別欧州理事会にて採択されました。この中では、欧州の投資環境や商環境を改善する必要がある分野が特定されました。それには、次に挙げる項目が含まれています。

- EU域内市場の一層の進展。すなわち、調和された域内共通規則が適応されるため、欧州に投資をする国々にとっても利益をもたらすことを意味します。
- 中小企業、新しい企業、革新的な企業の資金調達を可能にすること。
- 適切な規制と管理の枠組みを作ること。
- 起業家精神や革新を支援する環境の整備。

競争力のある企業が成長できる枠組み条件を整える一方で、商環境全体における政策運営のあり方を改善することへ私た

ちの力点は移行しています。

私たちは、企業をその活動分野や事業規模、所有者の国籍などによって区別することはありません。市場は私たちよりも懸命です。しかしながら、障害や障壁、市場もしくは情報に関する欠陥には、横断的な対応をする努力をしています。

この政策の実行手段は「政治的」なものです。私たちは、ある政策の長所を他の政策と比較したり、良い政策例や模範的なケースを示すことがあります。また、陳腐化した政策や時代遅れの実施方法を廃止するよう政府に働きかけたりもするのです。このようにして、加盟国や地域の政策に影響を与える努力をしています。また、私たちの目的であるより良い商環境の構築を考慮に入れ、EUの他の政策にも影響を与えるように努めています。

昨年3月のリスボンにおける決定を受けた後、私たちは世界で最も競争力のある知識ベースの経済の構築を実現するために努力してきました。その結果、次に挙げるような成果をすでに達成しております。

- 欧州の企業政策のための戦略を構築しました。そのキープポイントは3つあります。成功するために改善が不可欠である起業家精神、イノベーション、そして市場へのアクセスです。
- 欧州小企業憲章（中小企業ではありません）を採択しました。これは、小企業の活動だけを対象としたものです。欧州の基準では、小企業とは従業員50人以下の企業を指します。
- 「得点表」を作成し、先日「競争力報告書」を発行しました。
- 今年度に遂行する11の重点プロジェクトの実行計画を策定しました。
- 電子欧州行動計画（eEurope2002）の準備を進めています。これは電子情報社会を実現する手段の普及とビジネスへの統合を目指すものです。
- 研究のための科学から「実際のビジネス」への応用へ移行する努力を進めています。

このような背景において、3つの分野について、欧州への投資を促進、投資環境の改善のために何を行ってきたかをご紹介します。

- 中小企業（SME）の資金の確保
- 規制環境の一層の改善
- 革新

資金調達の円滑化

資金調達を円滑化するという観点において、企業の5社に1社が資金調達の限界は成長の限界を意味していることが分かりました。新設企業の場合、そう考えている割合はより大きくなります。

欧州委員会は、次に挙げる要素を作り出し、維持できるよ

うな環境の整備を目指しています。

- 効率の良い汎欧州の金融市場
- リスク・キャピタルの提供
- 資金調達初期段階における市場の不成立への対応
- 体制、法律および規制

1番目の項目 効率の良い汎欧州の金融市場 は必要不可欠です。私たちは、欧州の金融市場の分断された状況を改善するために、最善の努力を行っています。奥行きと流動性のある市場を持つことは、重要な財政的手段となるからです。また、新たな金融商品と欧州全体の金融サービスの開発促進も必要となります。

私たちの事業で最も野心的なもの1つに、2002年1月1日から実施されるユーロへの切り替えがあります。ユーロは、単に帳簿上のものではなく、実際にEUの12の加盟国で流通するのです。通貨同盟の完成は、金融市場の統合を何よりも促進させる効果があります。証券取引所の合併や金融規則の調和もまた、金融市場の持続可能性と流動性を強化するためには必須です。

2番目についてですが、私たちは未だにリスク・キャピタルの不足に苦しめられています。ベンチャー・キャピタル投資の障壁を取り除く目的で、欧州委員会と加盟国はリスク・キャピタル行動計画 (Risk Capital Action Plan) を作成しました。中小企業 (SME) には借り入れに頼るのではなく、ベンチャー・キャピタル投資を指向する傾向があります。この課題に対処するため、私たちはベンチャー・キャピタル市場の開発に一層の努力を払う必要があります。現在、欧州のベンチャー・キャピタル市場と投資の規模は、まだ米国の4分の1というレベルに過ぎません。相当に後れているということです。

3番目に、資金調達の初期段階においても市場の不成立の問題が発生します。2001年から2005年までの多年計画においては、資金調達の極めて初期の段階における市場の不成立の是正を目的とした財政手段を盛り込みました。この計画の重点はさまざまな保証措置にあります。借り入れや純資産の保証、情報通信技術の拡張のための小規模資金への保証先ほども言及しましたが、ベンチャー・ファンドのマネジャーを支援することによるベンチャー・キャピタル・ファンドのパフォーマンスの保証などが含まれます。

4番目に、私たちは体制や法律、規制を変える努力をしています。より良い投資環境を作るために欧州委員会が行える最大の貢献は、法律や規制、体制に影響を与えることです。政府規制の中には、中小企業の資金調達の妨げとなっているものが多数あります。革新的な金融商品が提供され、企業のニーズを満たすためにそれらが利用されるような環境が必要です。また、資金調達の可能性やその手段についての情報を広めることも必要です。

予測される市場の「不成立」もしくは「欠陥」に対処するためには、新たな手段による刺激策の他に、融資のパフォーマンス向上も適切な手段となります。日本政府と共通の目標の1つである持続可能な金融市場の構築は、銀行の自己資本比率および融資のパフォーマンスについての安定した枠組みを作成するために採択されたバーゼル合意 (Basle II agree-

ment) の中に含まれています。統制され、世界中の金融市場で信頼されるべきこの新たなネットワークを構築するため、バーゼル委員会による取り組みを監督する事務官をあなた方の同胞が務めていらっしゃることは偶然ではありません。

私たちが取り組むべき分野は、規制環境だけではありません。優れた実例を広める必要があるのです。多くのEU加盟国は、中小企業に対し融資と持分資本調達を組み合わせた提供を行う機関を設立し、成功を収めています。そのような機関は融資保証、金銭保証、共同保証などのリスクシェアリングの手段を用いるとともに、劣後ローンや長期融資などと関連した幅広い仲介的な融資も行っています。

優れた実例をすべて集めるために、私たちは銀行と中小企業が一堂に会する円卓会議を立ち上げました。金融機関の中には、中小企業と話し合いをすることさえ気乗りがしない様子のところもありました。そこで、私たちは彼らが意見を交換し、相互に学ぶことのできる場を提供したのです。私たちは、インキュベーターやビジネス・エンジェルの利用促進に努めています。破産手続きの検討もしています。

成功例の交換とは何を意味するのでしょうか。例えば、インキュベーターの分野では、私たちは欧州市場で活動している850のインキュベーターのリストを作成し、ホームページを通して公表しています。それを見れば関心の持てる最適なインキュベーターを地域分野、検索のキーワードなどにより探し出すことができます。

私たちはまた彼らのパフォーマンスの種類や強みを知るために、ベンチマークの作成も試みました。これにより、インキュベーターについて2つの興味深い事実を発見したのです。

まず1つ目は、インキュベーターの支援を受けた企業の生存率は、85%~90%だということです。つまり、こうした中小企業は設立から3年後にもまだ存在しており、活動しているということです。一方新規企業の全体の平均生存率は25~30%であり、インキュベーターの支援を受けた企業の方は約3倍生存率が高いのです。

このことを違う角度から見たいと思います。新たな雇用を生み出すために、通常インキュベーターを支援している地域もしくは地元の行政は、どの位の公的資金を使っているのでしょうか。インキュベーターによって雇用を生み出すためには、1つの雇用に対し約4,000ユーロが必要だとわかりました。その次に効果的な手段として考えられるのは、地域による支援です。これには1つの雇用に対し16,000ユーロかかります。ですから失業や新規雇用の創出の取り組みに公的資金を注入する方法として、インキュベーターは非常に効果的な形態です。このようにベンチマーキングを行い、結論を得た後それを地元行政や企業 (その情報を知りたいすべての人) へ公開するという手順で、この活動を進めているのです。誰しもが、その情報にアクセスし、同じような方法で行うべきか、違う方法で行うべきか、それを適用すべきか、忘れてしまった方がいいものかを判断することができます。ただし企業政策、ベンチマーキング、模範的な成功例の交換において考慮されたのは、具体性のある施策を進めるということなのです。

私たちは、協力してこれらの取り組みを続けられるように、

そして私たちが直面している景気の停滞が短期的なものであることを願っています。私たちが直面している景気後退に打ち勝つため最も重要なことは、投資環境を改善する努力を怠らないことです。

規制環境の改善

私たちが取り組むべきもう1つの分野は規制環境です。規制の在り方に関しては、欧州全体においても、またそれぞれの加盟国においても規制文化の変革が必要です。多くの分野において、規制環境は複雑過ぎたり透明性がなくなったりしています。規制の簡素化が必要です。

私たちは、単にすべてを規則で縛るべきではなく、代替手段を講じるべきです。今では委員会の全総局には、新たな規制によってどれだけの負荷が企業にかかる可能性があるのかを評価する義務が課せられています。また、新たな規制を導入する際は、企業間の競争を妨げることがないように注意しなければなりません。

欧州委員会は、「欧州の統治に関する白書」によりこの問題を継続的に取り扱っています。この白書により、政策の利用者が関与する範囲を定め、規制環境を策定および決定する側ではなく、政策の「受け手」側が主導権を握るようにしなければならぬと考えています。

私たちは、経済効率と革新を促進するような法的枠組みを作ろうとしています。しかし、同時に公共の利益を高いレベルでしっかりと保護する必要もあるのです。そしてこれは法規制以外の方法で達成することができます。日本の自動車業界にも深く関係している事例を、ここで2つ取り上げたいと思います。自動車業界では、二酸化炭素の排出量を減らすために自発的な努力をしています。それと同時に、自動車を歩行者にとって安全なものにすることにより、歩行者の安全確保の強化も目指しています。

私たちは、このような事例に接し継続的に注視しています。この例に見られるような法規制に代わるアプローチについて検討し、透明性を疎かにしないような体制を常に整えておく必要があります。透明性を確保する手段としては、まず「事業影響評価」があります。このシステムは、電子媒体を利用して、助言や反響を求めるためのものです。1つは一般向けに公開されており、もう1つはむしろ企業の関心に応えたものであり、私たちがこれから検討する規制に関するものとなっています。

事業影響評価は現在手法を模索している段階です。評価の手順が正しいのかどうか迷うことがないようにするためです。私たちは、それが多くの面倒な手続きを必要とするものなのか、それとも管理し易いものなのかを事前に見分けるためにも、この評価の結果によく注意するようにしています。

加盟国レベルで何が行われているかを見てみると、嬉しいことに中には既に規制をより単純化し、その量を減らすための措置をとり始めている国が数カ国あります。いくつかの国では、すべての産業について規制の体系的な見直しを行う、もしくは法規制の中にサンセット条項(期限条項)を設け、期限が来て無効になってしまう前に見直しを余儀なくさせると

いう方法により、こういった規制への取り組みを行っています。

法規制によるだけでなく、行政的な手続きを通じた新規企業の育成に関心が集まるようになったことは心強いことです。欧州では、新規企業の設立にかかる時間は国により大きく異なります。加盟国は、新規企業の設立に関して自らの対応がどれだけ支援に役立ったか、もしくは妨げになったかを他の国と比較されるとなると、より注意深くなるようです。

これまで、EU加盟国および欧州全体において、それぞれの投資環境および条件を改善するために規制環境に関して行われている活動をご紹介しましたが、規制環境だけでは不十分なようです。

革新の推進

経済における革新的な動きを推進するために、取り組みを強化することも必要です。ここで私たちの目標である「知識ベースの経済を築く」ための原動力の1つとして、サービス産業における革新について、特に触れておきたいと思います。これは新しい分野であり、これから学ぶべきことはたくさんありますが、これまでも既にいくつかの優れた成果を享受しています。欧州では、主要な競争相手と同じレベルの効率性もしくは生産性を保つのが難しく、革新なくしては生産性を改善することができないのです。

私たちが最初に用いる手法は、革新の評価を行い、それを示すことです。私たちが確立した得点表は、加盟国と欧州委員会が将来の予測を行うために共同で作上げたものです。およそ1カ月前に発行された2001年版の得点表には、統計、傾向と分析が含まれています。私たちは、加盟国の革新の実績を測る17の指標を選びました。その中の10個については、欧州の実績についてベンチマーキングを行うために、日米との比較が含まれています。残念なことに、革新の実績においては欧州は日米に後れを取っていると言わざるを得ません。

概して、欧州は民間部門による研究開発への投資という点で著しい後れを取っており、ハイテク発明の特許に関する実績は非常に低くなっています。日本と米国に比べ、欧州のハイテク特許件数はあまりにも少な過ぎます。この分野は早急に検討すべきであり、既存の特許に加えて、多数の特許の所有を可能とするような欧州全体で統一された特許制度を作ろうとしています。

欧州は、得点表の成績がいつも悪いわけではありません。いくつかの加盟国は、多くの指標において「最高の実績」をあげている国と評価され、それぞれの業界のリーダーと位置付けられており、私も誇りに思っています。しかしながらいくつかの指標においては、日米よりも欧州の実績が平均的に下回っていることも事実です。その一方で1990年代には、程度こそ違いますが、すべての加盟国について実績および改善の速度が向上している心強い兆候が現れています。

私たちが定期的に発行している得点表は、教育と訓練への投資が早急に必要とされていることを浮き彫りにしています。2番目に必要なのは、ハイテク産業における実績向上と起業の促進です。3番目は、必要な刺激策の注入もしくは増強を

行うよう加盟国を促すことにより、ビジネスの方向性を確立することです。最後に、行政を含めた経済全体が新技術の利用を促進することが必要となります。

進歩の測定と奨励

投資環境を改善するために私たちが不可欠だと考えていることは、改善の度合を測定すること、また測定することにより奨励するということです。この目的のために私たちが利用する手段は「ベンチマーキング」、「競争力報告書」、「ベスト・プロシージャー」、定量的な「企業政策目標」です。

ベンチマーキングは、今や企業政策を実行するための主要な手法となりました。EU全体では、この手段の使用が主流となっており、戦略家の多くが欧州委員会、加盟国、その他関係者の意見を調整する際、主にこの「新手法」に頼っています。私たちがベンチマーキングを用いるのは、産業プロセスよりむしろ政策に関しての場合が多いのです。最も優れた実績の影にある方策は何か、またどうすればこうした方策を社会全体に広められるかを明らかにしようとしています。私がインキュベーターに関して取り上げた事例は、その中の1つです。

次に、私たちが発行している「競争力報告書」について触れますが、これは単なる報告には留まるものではありません。この報告書では、将来のための分析や戦略も提供しています。実務的な観点から、加盟国の中でどの国が最も優れた実績をあげているのか、また、それが他国にとってのモデルとなるかどうかを探り出すための鍵を握る11の指標を選びました。私たちは、加盟国の行政機関に対し、行政の実施に関する「定性的目標」を独自に選ぶよう要請しました。例えば、どうすれば改善できるか、会社の設立や許認可に要する時間をいかに短縮できるかというようなものです。このような目標は、外からではなく加盟国が自らに課すものなのです。私たちはこの手法と協力が目に見えるようにするとともに、測定が可能で透明性のあるものにするように努めています。欧州の投資環境を改善するために、今もなお存在する障壁をすべて取り除く作業を続けるとともに、教育、研究、雇用、インフラなどの側面を固める政策に努力を傾注していきます。

この活動は始まったばかりですが、私が言及したこの報告書を見ていただくと、私たちがどのようにしてこの活動を行っているのか、またこの共通の目標のために加盟国からどのようなアイデアが出されているのかがお分かりになるでしょう。その中に、皆様のご興味を持たれるものがあれば嬉しく思います。ご清聴ありがとうございました。

基調講演 2

「外国投資を確保する手段としての競争政策の役割」

ボーダフォン 常務 グループ・パブリック・ポリシー部担当 スチュアート・ホワイト氏

本日私は、外国投資を確保する手段としての競争政策の役割についてお話しするよう言われております。ジェットロと駐日欧州委員会代表部と地域振興整備公団の共催による今回のシンポジウムにおいて、講演の機会をいただきましたことを大変光栄に思います。本日ここにお招き下さいましたユール・ヨーゲンセン大使閣下のご厚意に感謝しております。これから、外国投資を確保する手段としての競争政策の役割について、皆様にごいくつかの興味深い事例をお話ししたいと思います。

実を言いますと、私が日本に来るようになって20年になりますが、ボーダフォンの一員として来日するようになったのはほんの2年半程前からです。それ以前は個人の法律専門家として、規制の創出と競争政策に関する助言を日本の国内機関、欧州連合、世界銀行、そして各国政府に対して行ってきました。

[スライド3]

まずボーダフォンについて言いますと、当社は本日の議題に関して発言させていただくにふさわしい立場にあると考えます。それはボーダフォンの誕生が競争の創出によるものであったからです。ボーダフォンは、国有会社ではありません。サッチャー政権時代の直接競争から生まれた会社です。サッチャー政権から移動体通信事業許可を供与された2社のうち、1社が当社でした。

第2に、当社は日本経済に対し、過去12カ月間で110億米ドルを超える投資を行っております。近頃では、皆様の多くがよくご存知の通り、当社は日本テレコム唯一最大の支配株主となりました。それにより、日本の3大大手移動体通信事業者の1つであるJ-フォンの支配権も手中にしました。

これは当社にとって多くのことを意味しています。当社は、日本経済において主要株主という立場となりました。今や日本は、ボーダフォンの国際事業における最も重要な市場となっています。当社のサー・クリストファー・ゲント会長は、日本を当社の3大主要市場の1つに数えています。他の2つはEU、そしてもちろん米国です。ただし、私たちはこの他の市場にも戦略的な関心を寄せています。例えば中国です。今日すでに中国がWTO（世界貿易機関）への加盟を果たしたということは、重大な意味があると思います。

当社は、日本への投資を重要視しています。経済改革における日本の成功は、日本テレコムとJ-フォン、そして当社の成功をも意味すると考えます。だからこそ、当社は日本経済に積極的に関与しているのです。日本におけるしっかりとした地盤の構築に着手し、競争と規制改革という重要課題をめぐる日本政府および産業界との継続的対話において重要な役割を果たしてきました。日本政府がすでに発表した「e-Japan戦略」などのイニシアティブの多くについて、当社はその発展に重要な役割を果たすことができると信じています。日本

がもはや以前のような好況にないこの時期に、当社が日本経済に投資を行っています。政府の力強い経済改革断行の決意を基礎に、日本政府と協力してこれらのイニシアティブを成功させるため、我が社としての役割を果たしたいと切に願っています。

第3に、当社は世界30以上の市場で事業を展開しています。多様な統治体制における経験、すなわち多様な規制制度と競争環境に対処してきた経験により、私たちはベストプラクティスへの貴重な洞察を培うことができました。私の前の講演者の方は、外国投資誘致におけるベンチマークについて述べられていました。サッチャー政権時代の英国から発信されたいくつかのメッセージの中で一番重要なものは、1984年の英国政府が下した難しい経済的決断が今、同国における経済利益となって、大きな見返りをもたらしているのです。

要するに当社は、日本において外国人投資家であることがどのようなことであるかを目の当たりにしてきたわけです。だからこそ、本日ここで意見を述べるにふさわしい立場にあると思うのです。それでは、少々お時間をいただいて2つの問題について話してみたいと思います。1つは、効果的な競争がもたらすメリット、もう1つは私にとって身近な電気通信事業改革の必要性についてです。

[スライド4]

日本経済が改革を必要としていることは、私たちの誰もが十分認識していることと思います。外国投資の誘致は日本の経済再生にはずみをつけ、経済復興のために不可欠なものとなるでしょう。今もなお日本から外国への直接投資の流れが、日本国内への投資の3倍以上であるのは興味深いことだと思います。そして、過去2年間にわたり対日投資の奨励策がとられてきたにもかかわらず、先に述べた当社による110億米ドルを含めた対日累積直接投資額は、いまだにGDPのわずか1%にも満たないのです。これは、米国の約12%、英国の約30%に比べかなり見劣りがするものです。OECD（経済協力開発機構）諸国の主要経済国としては、これは非常に低い数字です。

それでは外国から日本への投資を促進するために、何が必要なのでしょうか。私たちはこれまでの経験から、投資資本に限度がある時は特に、これも前の講演者がおっしゃったことですが、投資資本は限りある資源なので、投資家は、投資リスクに対して最も大きな収益を見込める対象に資金を投入することが分かっています。投資のリスクと収益の割合をうまく図ることのできない国々は、単にチャンスを逃して競争相手に後れをとることになるのです。投資への信頼と対内投資の確保には、多くの要因が複合的に作用します。私以外の講演者の方々も、きっとこれらの問題について触れられることと思います。

さて、実質的な競争の重要性に関する話に入りましょう。

1999年の包括的見直しに盛り込まれたEUの域内電気通信改革は、EUの通信市場の将来のために、産業部門別規制ではなく、競争を基礎とした規制への移行を目指したものでしたが、その動きを支持した当社が中心に据えていたものが、そしてそれは実際EUの同僚とも共有していたものでもありますが、実質的な競争でした。

[スライド5]

第1に、私たちが実質的な競争のための制度が必要だと考えるのは、先に述べたように投資家にとって競争が可能であり、リスクを払ってもそれに見合った収益を確保できるの自信を持てるような状況が必要であるためです。第2に、私たちは日本の企業、政府、消費者にとって不可欠な通信インフラを提供する競争的な電気通信市場が必要だと考えています。それは、グローバルな情報化経済において競争力を保つためになくしてはならないものです。

[スライド6]

では実質的な競争のための制度とは、一体何を意味するのでしょうか。先に述べたような投資家の信頼を確保するためにまず必要なことは、2つあると思います。

[スライド7]

まず経済効率を高めることです。一般的に競争は経済効率を高め、資源の効率的配分を促し、ひいては経済成長につながるのです。その結果、政府や当然投資家など、経済プロセスの参加者すべてに利益をもたらすのだと考えます。そして、EUも私たちの考えを支持すると思います。

次のステップは、反競争的行為を防止することです。競争法を制定し、企業が反競争的な活動を行うことを防止する必要があります。消費者の利益と市場の有効な機能を犠牲にして自らの利益を増大しようとするものを阻止するのです。

したがって実質的な競争のための制度を作ることの大きな目的は、自由で公正な競争を促進すること、効率性と生産性を増大すること、そして消費者の利益を高めることです。つまり、競争強化がもたらす利益は、経済活動におけるすべての参加者に行き渡るべきものであると私たちは考えるのです。

[スライド8]

第1に、消費者にとっては価格の低廉化、製品選択肢の質的・量的改善、サービスの質的改善がもたらされます。

第2に、企業にとっては投入コストの低減化、個人の場合と同様にサービスの質的改善、納入業者の選択肢の拡大、より進んだ技術の利用が可能になるのです。そのすべてが国内における競争力の強化、そしてグローバル経済の時代に必要な国際競争力の強化にもつながるのです。

第3に、政府自体にも利益がもたらされます。経済の拡大による歳入の増大、成功した企業からの税収による歳入の増大、支出の削減、そして政府自身のサービス向上がもたらされるからです。そしてここでも、「e-Japan戦略」が重要な意味を持っています。

第4に、経済全体にとってもインフレの抑制、成長率の向上、国際競争力の強化、投資の増大、仕事と雇用機会の増大、そしてもちろん、全般的な生活水準の向上がもたらされます。

では包括的な競争制度を形成する構成要素とは何でしょうか。当社が事業を展開する市場に思いをめぐらせてみると、6つの重要な点を引き出すことができます。

[スライド9]

第1は、効果的な経済統治だと思います。日本政府は現在、より効果的な経済的統治を目指して前進を始めています。それに対応した財政・金融政策を推進し、規制緩和と競争を促進し、適切な規制環境を創出するための措置をとっているのはそのためです。私たちはこのような動きを歓迎しており、ボーダフォンとしても、日本経済の他の部門とともに、政府のこのイニシアティブを最大限に支援する所存です。私たちは、率先して「改革は急務であり、積極的に推進すべし」との声をあげなければいけないのです。さもなければ、日本は今後も衰退し続ける恐れがあるからです。

第2に、実効力があり（先の講演者の方が述べたように）明確な法規と規制が必要です。先に述べたような実質的な競争のための制度の基盤には、焦点を絞った詳細かつ明確な法制度が必要です。経済プロセスに関与する者すべてにとって、あらかじめ特定の企業行動が競争法に違反する恐れがあるかどうか、またそのような違反を回避するためには何が必要かを、確実に認知できなければなりません。私たちは日本の現行の独占禁止法は徹底的な見直しが必要であると考えます。現行の独禁法は時代遅れのものであり、現在の経済状況としては不適切な内容であると思うのです。水平的制限、垂直的制限、市場支配力の濫用などの問題に取り組むため、EUや英国の競争法、あるいはオーストラリアの取引慣行法を十分参考にし、独禁法の改革を実施すべきだと私たちは考えます。

第3に、旧独占部門が規制緩和された際に有効な規制の必要性を確信しています。これまでの国際的な模範例が示すように、独占的地位にあったものが自由化された場合、従来の競争法を補完するため部門独自の規制を設ける必要があります。それは、かつての独占事業者が支配的地位を享受している間、その対応をするための規制であり、市場支配力の濫用を低減するために特に重要なことです。平等な土壌を創出し、市場経済に真の競争を生み出すために必要なことです。1999年のEU改革は現在この段階にあるのですが、競争が進展してくれば、その部門独自の規制は撤回し、適切な経済規制のもとで完全な競争が可能となるのです。これこそ、日本で緊急に取り組むべきことだと私たちは考えます。

第4に、独立性の問題があります。これは日本では扱いにくい問題のようですが、機能面においても運用面においても、政府から独立した競争制度を作り上げることは重要な課題です。たとえその制度が、政府からの財源によるものとなる可能性があったとしてもです。もし独立性が確保できなければ、その競争当局が行う意思決定は、時の政権の特定政策に影響を受けたものとなってしまいます。もっと悪い場合はその影響を受けたとの印象を持たれてしまうかもしれないのです。

ですから、公正取引委員会などの組織の独立性を保持することは、重要なことです。そしてゆくゆくは、このような委員会の権限を強化し、日本の自由市場経済における真の規制当局にすることが重要なのです。

第5の要素は、執行です。これもまた今までの要素と同様に重要なポイントです。なぜなら、実質的な競争を実現するには有効な取締りが必要だからです。これは日本にとって特に難しい課題であると私たちは考えます。しかし、市場経済が稼動し、効果を上げるために必要な結果を確保するためには、厳格な執行が不可欠です。例えば、苦情申し立てのあった行動を即刻停止させること、苦情のあった行動により損害を被った者への補償、競争法への抵触あるいは違反がもたらす前の状態への復帰、今後の違反を防止、競争を阻害する企業に対する抑止措置の行使、違反者の迅速かつ厳格な処罰などがあります。ここには、EUの状況をよくご存知の方もおいでかと思いますが、モンティ欧州委員会委員は、ある企業が反競争的な行動を行った場合、全世界における収入の10%を罰金として科すという大変厳しい抑止措置をとっています。

最後の第6は、これも先の講演者の方が述べたことですが、適切な行政法です。効果的な審議手続きなど行政法による手続きは、いかなる競争体制にとっても重要かつ中心的な構成要素となるものと、私たちは考えます。EUの友人や同僚たちには多大なる尊敬を抱いてはおりますが、この点について言えば、これまでのところ欧州の制度に欠如している点だと思えます。このようなメカニズムは、意思決定の全体的な公明性を保護するために必要なものであり、迅速な結果を生み出すのです。それにより、透明性、説明責任、公平性、確実性をもたらすのだと考えます。

【スライド10】

さて、残りの時間は、電気通信市場との関連において競争は必要なことであり、良いことであると私たちが考える理由についてお話ししましょう。それが、当社の事業の中核でもあるのです。

私たちは、外国人投資家の信頼を確保するという点から競争が必要だと考えます。なぜなら競争的な電気通信市場は経済と国際競争力の大幅な強化をもたらすということが、世界中の事例において示されているからです。また、世界がさらに情報化時代へと進展するにつれ、このような傾向はますます強くなっていくと考えています。それゆえ、ほとんどの国は包括的な規制政策を打ち出して、自国の通信市場における競争を活性化させ、経済成長に拍車をかけようとしています。そのためにはタイミングが重要な要因となるということは、誰もが頷くところでしょう。実際にEUは年初に、1999年の制度見直しに立脚して、2004年までに電気通信部門の改革を行わない市場経済国は後れをとり、情報スーパーハイウェイから取り残されてしまうだろうとの認識を示しました。

では、どうしたらこれを実現することができるのでしょうか。決して不可能なことではありません。ただ、政治的決意を必要とします。これが鍵となる要因です。政府が政策を決定し、それを堅持し、やり遂げることです。その非常に良い

事例は、アイルランドです。アイルランドは長年にわたり、欧州の中で経済的に取り残されてきました。しかし、この数年の間に変貌を遂げ、経済実力国とでも言うべき姿に生まれ変わりました。今では、欧州諸国の中で経済的に最も成功している国の1つとなり、外国投資の主要対象国となっています。実際当社も近頃、アイルランドの大手携帯電話会社であるエールセル（Eircell）を買収しました。このような経済的に立ち後れた状態から、今や「ケルトの虎」と呼ばれる国へと変貌を遂げることができたのも、その基盤に電気通信制度の改革があったからです。それが、経済改革を下支えしたのです。そのアイルランドも、当初は電気通信制度の改革を何年間も見送り、EUで1992年から開始された自由化措置の実施を回避しようとし、猶予や延期の期間を得ようとしていました。しかし、アイルランド政府は完全に180度転換をし、多くの先進EU諸国を出し抜く素早さで前進したのです。これによりアイルランド経済は大きな変貌を遂げ、それは国家全体の利益に寄与するものとなりました。これこそ、政治的決意があれば、変革に対する障害や抵抗を克服し、迅速に、効果的に、決定的に改革を断行することができるということを示す端的な例ではありませんか。

再び当社の世界的経験から見ますと、日本の電気通信市場における実質的な競争を妨げているものとして、4つの主な障壁があります。当社は現在、日本政府と延々と協議を重ねている最中ですが、非常に嬉しいことに、私たちは非常に高いレベルの建設的な対話を進めていると言えます。この協議の過程において過去何カ月かにわたり私たちとの協議に当たってきた日本政府の担当職員の皆様に、心から感謝しています。

【スライド11】

ところで、私たちが見出した筆頭の、そして最大の問題は、既存業者の支配に対する規制の問題です。実質的な競争を実現するには、政府が積極的に関与して、かつての独占的事業者である固定回線事業者を規制する必要があります。既存業者の支配は日本中にはびこり、多くの場合、実質的な競争の発展が抑圧される恐れがある状況です。現時点では、支配的事業者の地位を制約する効果的な規制はまだありません。ただし、これは現時点だけのものとおきましましょう。なぜなら、私たちは現在、これらの問題について産業界と協議を重ねている最中だからです。私たちは、競争活動を可能にするため、部門独自の強力な規制を設けることを議論しています。そして最終的には、私が最初に指摘したように、競争法に基づく実質的な競争と効果的な規制を生み出すことを目指しているのです。

第2に、私たちが注目した別の問題とは、競合事業者に対する過剰な規制です。本来、支配的通信事業者に課されるはずの制約の多くが、競合事業者に課されているという国は、世界中でも日本だけです。これを如実に示す例が、料金設定だと思います。多くの国では、料金に対する規制を受けるのは支配的事業者のみで、競合事業者ではありません。競合事業者が支配的業者に十分対抗できる料金を設定することを制約すれば、競争の発展を制限することになり、これは緊急

に取り組むべき問題だと私たちは考えます。

同様に、これに付随する問題として、市場に対する事細かな統制に関しても検討が必要です。最も良い形の規制とは、従来の公共事業型規制のような鈍重な手段ではなく、市場原理に基づいて競争を促進させ、独占的事業者に対抗できるような競争環境を醸成させるにふさわしいものであると私たちは考えます。

最後に、透明性、説明責任、予見性、独立性の問題があります。これらについては前半ですでに触れましたが、いずれも継続的な課題です。欧州では、開放性、公平性、透明性という3つの優れたEU指令原則があります。これらは三位一体のもので、世界中どの規制当局にあっても、これらの原則はあらゆる面に当てはまるものだと思います。そして、先に述べたような日本政府との対話においても、これらの原則の必要性についてかなりの合意ができたと思っています。また、かつて独占的事業者の主要株主であった政府にとって利益相反関係が生じるであろうことについても、興味深い議論をしました。私たちは、これらの問題に対する取り組みがなされることを願っています。そして実際に、その徴候が見え始めています。

また、先ほどの講演者の方がおっしゃった通り、これらの問題すべてにおける透明性という観点から、私たちに理解しやすい規制であることが根本的に重要であると考えます。現行の法律がやや曖昧で透明性に欠けるために、事業者が四六時中、さまざまな問題に関して規制当局もしくは官庁の指導を仰ぐ必要があるような規制システムでは、規制のベンチマークとしてあまり良いものとは言えません。そのようなわけで、日本の電気通信部門における問題に取り組む足がかりとして、以上4つの要因が中心的課題となると思うのです。

[スライド12]

最後に、もうどなたにも明白なことと思いますが、私たちは競争のメリットを固く信じているということを繰り返させていただきます。それはリスクに対する収益を考える重要条件であり、したがって日本のような国に投資する際の前提であります。簡単に言えば、投資家は、投資リスクを正当化するに足る収益を得るために市場に参入し、均等な機会の場において競争することができるという保証を必要とするということです。その保証が得られなければ、別の場所に行ってしまうのです。

日本は、私が冒頭申し上げた、投資資源は有限であるということをも明確に理解する必要があります。私たちは日本で投資を行うにあたり、現時点における当社が抱える問題以上に小泉総理が誓約している断固たる改革を見据えて、そのイニシアティブを支援していくつもりです。それによって、日本が世界の経済的リーダーに返り咲くことができるように、小泉総理の断固たる構造改革の実現に向けた現政権の取り組みを心から支援しているのです。そして、そのための対話に参加し、お手伝いできることをしようとしているのです。

本日、私は法律家、あるいは元法律家として話しているのですが、歴史家として話しているのでもありません。日本の歴

史を見れば、これまでさまざまな困難を国内制度の根本的改革により乗り越えてきたことがわかります。強力なリーダーシップがあれば、日本は再び変革への抵抗を乗り越え、日本経済の再活性化に必要な外国投資を誘致するために適正な環境を創出することができると信じております。このプロセスが順調に進むことを心からお祈りしております。

ご静聴ありがとうございました。

質疑応答

(司会) ホワイト常務、ありがとうございます。若干、時間が押しておりますが、お二人のキーノート・スピーカーのお話に対して、ここで会場の皆様からご質問をお受けしたいと思っております。時間の関係がありますので2~3問に限らせていただきますが、ご質問のある方はぜひ挙手いただきまして、お名前とご所属先をおっしゃっていただければと思います。いかがでしょうか。

(質問) 九州の長崎県の泉と言います。お二人のお話を聞いていますと、国レベルにおける規制緩和が必要だという意見がありました。私どもは地方自治体ですので、地方レベルでどのような形で、外資系企業の誘致を支援するソリューションを提供できるかということをお聞きしたいと思います。

例えば、EUの、ボーダフォンを始めとした大手や中小企業の日本市場への進出に関して、地方レベルでの支援ができないかということです。自分の経験からいきますと、日本に対しては営業に力を入れている企業が多くあります。以前、AIGという会社の方と議論をする機会がありましたが、彼らはフェイス・トゥ・フェイスの営業よりも、インターネットが普及してきた現在においては、インターネットやIP電話を使ったコールセンターによる営業を積極的にされて、トリプルAの成功を収めているという話でした。

彼らが今回、長崎県にセンターを立地をしたのですが、その理由については、長崎県には、コールセンターに関する優秀な人材が揃っているという点を挙げられました。このように、長崎県の人材をうまく活用した形で、地方レベルで、EU企業の日本市場への進出に対して支援ができないかと思っています。

EUではこのように日本市場に対して、新たな形であるコールセンター等の営業を行っていく計画はありますか。教えてくださいませんか。

(司会) これはお2人にお伺いした方がよろしいですね。それでは、最初にツーレック副総局長、いかがでしょうか。

(ツーレック) 今のご質問に対する私の理解が正しければ、それは、「より多くの人々を惹きつけるために、地域レベルではどのような貢献ができるか?」ということですね。それは、あなたがどのような規制環境に対し責任を持つかということにも多少左右されます。私たちの経験から言えば、地域

レベルでは、新たにその地域に来た人のあらゆる質問に対応可能な、いわゆるワン・ストップ・サービスを提供する窓口を準備することが出来るでしょう。2番目に、より迅速かつより包括的なサービスの提供において、他の地域行政と競い合うことも考えられます。つまり最初からやり直す必要をなくし、一度集めたデータをさまざまな目的のために利用するのです。3番目に、要求事項は何であるか もちろん規制についてですが を明確にすることが重要になります。インターネットに多くの情報を載せたり、あるいは、コールセンターを通して情報にアクセスできるようにしたりすることも有益でしょう。しかし、そのような場合でも投資プロジェクトが重要な段階に達した場合は、直接コンタクトを取るよう努めるべきでしょう。地元の行政機関との直接のコンタクトをインターネットサイトで代用することはできません。しかしながら、そのオファーに興味を示している人に対しては、インターネット上の優れたサービスによって、関心をより深めることができるでしょう。ですから、地域行政が投資誘致のためにできる最大の寄与は、的を絞るということだと思います。

(司会) ツーレックさん、ありがとうございます。ボーダフォン社のホワイト常務、いかがですか。

(ホワイト) 先ほどのご質問はとても良いご質問ですね。地域政府が支援できることはたくさんあります。アイルランドの例を再び用いると、これは地域政府の問題というよりは、欧州連合(EU)に関連するものです。なぜなら、私たちは今では1つの巨大な国であり、間もなく通貨も共通のものに統一されるからです。そして、同胞である英国政府と比較してみると、アイルランドは企業に対し、とりわけアイルランドへの投資を行おうとする中小企業(SME)に対し、労働許可などの面での迅速な手続き等と同様、税制上の優遇措置や各種インセンティブを与えることにも非常に積極的です。地域レベルでは、企業が成長して特定地域でより多くの雇用が創出されるまで、地域政府の税金などの面での優遇措置という方法によって多くのことができると思います。2番目に、インターネットに関する質問についてですが、以前は、特定の通信プロバイダが独占状態にあり大きな影響力を及ぼしていました。しかし、今や時代は変わり、以前の通信距離による料金体制から、距離と関連コストによって課される料金体制へと変わりました。今では、国際電話の通話料金と国内の通話料金との差は、ほとんどなくなっています。先ほど、コールセンターについて述べられていましたが、サービスは完全にどこからでも提供できるようになります。首都周辺を拠点とする必要はなく、インフラの整備を低コストで行うことが可能であるという利点を有する地域で行うこともできます。また、恵まれていない地域での雇用の創出という社会的政策を持つのも良いでしょう。私たちは実際にそれを南アフリカで行っています。また、私たちは、例えばスコットランドの人口の少ない地域にコールセンターを所有しています。ですから私は、地域政府、とりわけ自治体は、民間部門との協力に

において想像力を発揮することにより、雇用の増大とその他の投資機会促進のために、多くのことができると考えています。

パネルディスカッション 第1部

「外資系企業誘致戦略とその実施のあり方について：マクロ的アプローチ」

(司会) それでは時間になりましたので、これからパネルディスカッションを始めさせていただきます。

(竹中) おはようございます。ただいまご紹介いただきましたが、このパネルのモデレーターを仰せつかりましたエル・ピー・エスの竹中と申します。エル・ピー・エスという会社ですが、8年前に日本IBMからスピンオフして設立した会社です。外資系企業の日本への参画と、日本市場での成功を支援することを主要業務としています。エル・ピー・エスとは何の略かと必ず聞かれるのですが、「Love Beauty Smile」の略でして、「愛と美と微笑み」をもって日本を紹介していこうという主旨で大真面目に付けた名前です。

今回のジェトロのシンポジウムの主要な狙いは、日本への対内投資、特に地域への外資系企業誘致を促進するために、過去に多くの実績を上げてこられているEUの知恵と経験に学ぼうということであると理解しております。日本の対内投資につきましても、これまでもポジティブ、ネガティブを含めて数多くの議論がなされてまいりました。これを一言で申し上げますと、今朝の畠山理事長の開会のご挨拶にありましたように、全体として大変顕著な改善が数多くなされているという事実があります。しかし、いろいろな事情から、さらにこれを大きく推進していく必要があるとまとめて良いと思います。

それらの事実については、ジェトロが2001年の9月にまとめられた「日本：投資の好機」というレポートや対日アクセス実態調査報告書、あるいは経済産業省が実施したアンケート調査等にポジティブな数々の実績、それからさらに改善していかなければいけない点などが具体的に紹介されておりますので、ぜひご参照されることをお勧めします。いろいろ議論はありますが、外国投資家をお客様と定義して、我が国の対内投資の現状をお客様の観点から見ますと、一言で言えば、規制緩和等の努力で大変改善はしてきているけれども、数多くの課題が残っているということだろうと思います。このような問題意識に立ち、さらに対内投資を促進するために、このたびEUの具体的な実績・経験から学ばせていただくという主旨であろうと思います。

そのような考え方に立って、先程、2つの大変すばらしい基調講演を聞かせていただきました。私どものパネルのテーマは「外資系企業誘致戦略とその実施のあり方について：マクロ的アプローチ」です。ミクロ的アプローチは第2部のパネルで扱われます。

具体的な問題意識、ポイントとしましては、1つは外資系企業が投資立地を選択、決定するに際しての投資環境の評価、着眼点あるいは検討プロセスを、皆様方の話の中から理解することができればと思います。

2つ目としては、投資環境の整備です。外国資本の誘致は今や国家間の競争になっておりますので、日本が、あるいは

地域が外資系企業にとって世界の中で魅力ある場所になるためには何を必要とする必要があるか。基調講演でもいくつかのポイントがカバーされていると思いますが、それが第2の問題意識です。

第3には、外資系企業が地域にもたらす利点、あるいは問題点です。異文化の参入は、良い点もたくさんありますが、数々の問題もあります。そういったものをどのように考え、またどのように解決していくかというのが、3番目のポイントだろうと思います。

4番目のポイントとしては、対内投資の促進のために国、あるいは地方自治体がいかに良くできることは何だろうかという点について考えていければと考えております。

このように大まかには4つぐらいの点を頭に置きながら、これから皆様方のご意見を伺ってまいりたいと思っています。このパネルを通じまして、ご参加いただいた皆様方に何か具体的なアイデア、施策を導き出していただければ、大変幸甚に思います。

それでは最初に、パネリストの方々から簡単な自己紹介を含めてプレゼンテーションをお願いしたいと思います。

まず、ポッシュ株式会社のホルスト・ヴィットモーザーさん、お願いします。9年間、日本におられていろいろご経験をされているそうですので、企業が投資する地域の決定に際しての考慮点等の観点からお話を伺えればと思います。

(ヴィットモーザー) ご来場の皆様、おはようございます。90年間で約7分で振り返らなければなりませんので、皆様を現代に連れ戻すためにも、急ぎ足で進めたいと思います。日本市場に参入するというポッシュの戦略は、4つの段階に区分することができます。最初の2つの段階についてのスライドをご覧ください。

【スライド1】

1911年に行われた製品の輸入が、最初の一步となりました。その後1912年に最初の代理店契約が結ばれ、その後、横浜の修理店で働くためにポッシュの従業員が初めて来日しました。何年もの間、自動車製品や自動車以外の製品などの幅広い製品が代理店により輸入され、自分達でビジネスができるだけの十分な経験を積んだ私たちは、ポッシュの100%子会社であるポッシュ株式会社を30年前に設立しました。

第2段階として、私たちは、ポッシュのライセンスの下に製造された製品を通して、私たちの自動車技術を日本に持ち込みました。そしてポッシュのライセンス供与先を通して、その顧客であるトヨタやいすゞ、日産やその他の企業へのアクセスを得たのです。

【スライド2】

第3段階として、それらの企業へのアクセスを得た私たち

は、単なるライセンス供与を止めて、ボッシュの経営陣が参画し、ボッシュが多くの株式を所有する企業において生産を始めました。それにより、米国や欧州へとその事業を拡大しているボッシュの顧客との関係も深まり、私たちの世界的な活動について、より深く知ってもらうことができるようになったのです。

そして、第4段階では、最も重要で最大の投資としてボッシュの日本における最大規模のライセンス供与先企業の株式を過半数以上獲得しました。この投資により、重要な意味を持つ日本におけるボッシュグループの設立に至ったのです。このグループはさらに、自動車と非自動車のグループに分割できます。

【スライド3】

今ご覧いただいているのが、自動車部門です。これらの企業は、日本の自動車メーカー向けに供給される主要部品を生産しています。また、日本におけるボッシュの技術を用いることにより、輸出自動車や外国で生産される自動車についても対応しています。ボッシュの名前のついた3つの企業は、2002年7月1日に合併し、日本およびアジアにおけるボッシュの業務の中核となる予定です。

【スライド4】

このグループは、顧客のメーカーに近い場所に多数展開し、関東圏に集中していることがご覧いただけるかと思います。前にも述べたように、自動車部門の合併というプロセスを通して、施設の集中化も検討しなければならないでしょう。

【スライド5】

日本においてボッシュグループの非自動車部門の活動は、ボッシュが世界のマーケット・リーダーの1つとなっている、自動車アフターマーケット、パワーツール、パッケージ技術、移動/固定オートメーション機器分野です。

【スライド6】

このグループは自動車部門と比べて規模も小さく従業員数も少ないのですが、自動車部門と同じくらいの数多くの場所に展開しています。しかしながら、ここでもまた、施設のほとんどは、主要顧客の本社に近い関東圏に集中しています。

【スライド7】

最後になりますが、私たちは主に技術ライセンス契約を通して長期的な関係を持っている自動車部品の供給業者の少数株主であるということは重要です。これは、日本におけるボッシュグループ企業がグループ全体で12,000人を超える従業員を擁し、35億米ドルに上る売上高を上げているという事実に集約されています。それゆえボッシュは、日本における90年の活動によって、世界の他の地域におけるボッシュの地位に匹敵する地位を日本においても得られたのだと考えています。

(竹中) 時間をセーブしていただきましてありがとうございます

ました。

それでは、続きましてアイルランド国立大学のマイケル・カディーさんに、効果的な投資環境の創造という観点からお話を伺います。欧州、ロシア等各地域におきまして、数々の地域開発の経験を積まれ、同時に教鞭も執っておられるということですので、豊富なご経験をもとにお話を伺えると思います。

(カディー) ご来場の皆様方、本日このようにして、外国直接投資および欧州の経験、そしてとりわけアイルランドの経験についてお話しさせていただけることを光栄に思っております。

【スライド2】

アイルランドの位置をご理解いただくために、この欧州西部の地図をご覧ください。アイルランドは欧州の西に位置し、大西洋と太平洋を結ぶ大陸の反対側に位置する日本との関係にある種象徴するものです。アイルランドはその規模において日本と非常に対照的です。人口は日本の5%にも満たず、経済力も日本の5%未満です。そして、外国の直接投資の重要性という点でも非常に対照的です。アイルランドは、特に近年、急速な経済成長を遂げていますが、これは外国からの直接投資に多大な影響を受けているのです。

これからの数分間で、皆様方に、アイルランド政府が外国からの直接投資を誘致するために実施した戦略のほんの大きな概要をご紹介します、アイルランドに与えた影響についてお話しし、最後に現在私たちが直面している課題について述べたいと思います。

今回の会議の準備を始めた時に私が注目したのは、外国直接投資に関する日本とアイルランドの対比です。なぜ、欧州は世界の外国直接投資の約50%を占め、米国は25%であるのに、日本は1%にも満たないのかについて考えました。実際2000年についてみると、アイルランドは日本の2倍に及ぶ外国直接投資を受けています。

【スライド3】

アイルランドは、長い間をかけて戦略を展開してきました。事実、アイルランドの経済開発は、外国直接投資による貢献が非常に大きく、これまでもアイルランドの経済を発展させるため、また外国の直接投資を誘致するためにいくつかの段階を経ています。今日ここでご注目いただきたいのは、約30年にわたり進められてきた現在の戦略の要素のようなものです。

最初に、私たちはまず外国の直接投資に的を絞ります。アイルランドを売り込みます。いくつかの分野に的を絞ります。言い換えれば、私たちは「クラスター」と呼ぶ集団を開発します。これらのクラスターは電子分野、機械、ソフトウェア、ヘルスケア製品、医薬品、食品、国際金融サービスなどを対象としています。私たちは、アイルランドにおける産業がしっかりと定着するようにします。そして、国内への投資が重要な機能をもたらすようにします。

私たちの戦略の一部として、地域への集中も狙います。その対象となっていない地域に関しては、対象地域へとつながる道筋を開くようにします。私たちはまた、アイルランドに来る外国企業がアイルランド企業から製品やサービスを購入するための非常に強力なプログラムの開発も行いました。私たちの戦略の重要な要素は労働市場です。私たちは人材計画および教育、訓練を非常に重視しています。アイルランド発展における事例の1つには、アイルランドが他のどのOECD（経済協力開発機構）諸国よりも教育に対する政府支出の割合が高くなっていることがあります。事実、35歳未満の労働者に注目してみると、アイルランドでは大卒者の割合が最も高くなっています。これは明らかに、外国直接投資を誘致するための重要な要素であると言えるでしょう。

私たちは研究開発の振興面ではあまり良い成果を上げておらず、現在それは私たちの開発戦略の重要な目標となりつつあります。EUとアイルランドの高等教育機関により資金を得ている研究開発は、生物医用工学、生物工学、IT技術、環境などのいくつかの重要な分野に集中しています。

私たちの戦略における最後の要素は、制度化された支援制度です。アイルランドには、外国の直接投資の誘致を担当する1つの組織があります。これは1ヶ所ですべてが間に合うようになっています。今朝、講演者のお一人が述べられたように、私たちの組織関係は非常に良く合理化されています。

【スライド4】

次に外国直接投資がアイルランドに与えた影響についてお話しさせていただきたいと思います。これはアイルランドへの外国直接投資の移動平均を示しています。そしてEUの平均と比べて、アイルランドの所得がどのように変化してきたかを表しています。そしてアイルランドの一人当たりの収入は欧州の平均の伸びを超えています。アイルランドにおける国民一人あたりの所得の増加は、外国直接投資の拡大とかなり一致していると思います。

【スライド5、6】

外国企業のアイルランド経済への貢献は非常に大きく、製造業の生産高の82%、輸出の88%を占めています。これらの輸出が主にハイテク部門に集中していることには触れておくべきでしょう。実際アイルランドは世界の中でも最大のハイテク関連輸出国であり、日本がこれに続いています。外国直接投資は、私たちの製造業における雇用の47%を生み、スライドに示すように、直接投資は電子、エンジニアリング、国際金融サービス、医薬品、そして他の産業に集中していることがご覧いただけると思います。アイルランドにおいて外国直接投資が影響力を持つ分野は非常に集中しているということです。

【スライド7】

最後に影響力についてですが、このスライドは多国籍企業による支出の内訳を表しています。賃金や給与に費やされるのはそのうちわずか10%であり、アイルランドの原料に10%、

アイルランドのサービスに11%が費やされます。そして、約31%が輸入される原料およびサービスに費やされ、わずか4%が税金に、そして33%が税引き後利益となります。数値を合計してみると、売上の3分の1はアイルランド国内に留まり、3分の2はアイルランド国外に流出していることとなります。しかし、アイルランドへの外国直接投資の規模が大きいため、それがアイルランド経済に多大な貢献をしていることには変わりありません。

最後に、アイルランドが現在直面している課題についてお話しして、私の話をまとめたいと思います。第一の課題は、進展する国際分業に関するものです。労働面での継続的な国際化への努力です。私たちは、とりわけ中東欧の新興経済と競争するために、より付加価値の高い製品に重点を移し続けなければなりません。アイルランドでは教育や訓練を重視し、研究開発によって、そういった努力を行っています。

第二の課題は、労働市場そのものです。外国直接投資の誘致に成功したために、アイルランドの労働市場には大きな負荷がかかっており、主要な部門では労働力が不足しています。我が国の教育機関は、人材のニーズに対し極めて弾力的に対応していると言えます。この問題については、後ほど詳しくご説明させていただく機会があるかもしれません。

第三の課題は、インフラです。私たちの経済開発の歴史はむしろ短い方であり、経済成長がインフラの成長を上回る速度で発展してしまったため、このような課題が出てきたのです。

最後の課題は、規模の大きい地域に集中している経済活動をその他の地域へ分散させることです。私たちは現在、これらの地域以外のアイルランド全域に経済活動を広めるよう努力しています。

手短にお話ししましたが、これがアイルランドの現状です。ご清聴ありがとうございます。

（竹中） カディーさん、大変ありがとうございました。外国直接投資の重要性、それから課題といったものをアイルランドにおいて解決されてきた、具体的な戦略とその効果について、大変わかりやすく簡潔にお話をいただけましたと思います。

それでは続きまして、日本において、創造的研究開発、産学協同、新産業の創造という面で、また投資の促進、地方・地域への発展に大変大きな成果を上げておられます、京都リサーチパーク株式会社の赤阪泰雄さんにお話を伺いたしたいと思います。よろしく申し上げます。

（赤阪） 大変過分なご紹介をいただきました。全国ではたくさんベンチャー、あるいは起業家のインキュベーター機能を持っているパークがたくさんあって、今は各自治体が大変努力して何とか町興しをしようとしています。今ご紹介がありましたように、京都リサーチパークというのは非常にうまくいっている例の1つではないかと思っています。ただその他に、午後からお話になる岐阜のソフトピアジャパンや横須賀リサーチパーク、川崎サイエンスパーク、東北大学の未来科学技術共同研究センター、あるいは、かずさアカデミア

パークなど、いろいろなリサーチパークが今展開されており、ほとんどのところが、ある意味では何もないところから関係者の大変な努力でやってきています。

[スライド1]

私たちはこのピルのオーナーになっていて、特にIT系を中心に170社ぐらいのテナントが入っており、昼間人口が2,500人ぐらいと、ある意味では京都の元気印と言われるような形で活動しております。これからはインターナショナル・ゲートウェイ機能を高めていくことが必要ではないかと感じています。そのためには、やはり入っていただくテナントさんにいろいろな海外とのビジネスチャンスを作っていくということで、この11月にもアジア・サイエンスパーク会議をここで開き、世界から8カ国、ドイツ、米国、それからアジアの中国、韓国などから参加していただいて、特にベンチャー企業のマッチングの場を設けました。小さいながらもインターナショナル・ゲートウェイ機能を果たしていきたいと感じています。

先程、ツレークさんのお話にもありましたように、21世紀は知識経済の時代といわれている中で、日本に海外から入るあるいは企業に来ていただくために何が魅力的なのかと考えますと、私はやはり大学だと思うのです。大学というのは知の源泉でありますから、ノーベル化学賞の野依先生の例を見るまでもなく、我々が誇れるのは知識・知能の世界だと思います。ですから、大学を中心に大きなコアを作って産業集積を図り、産官学の協同作業として産業クラスター、知的クラスターを創生していくことが大変重要なのです。

今、大変ありがたいことに、独立行政法人化を目の前にして、大学はまことに本気になって成果の社会還元にもものすごく一生懸命になってきてくれており、大学を中心に産業クラスター、知的クラスターを形成できる大きな素地ができてきたのではないかと期待しているわけです。

[スライド2]

私はこの9月に北欧4カ国のリサーチパークを訪問しました。これは我々の1つの大きなベンチマークになるような教訓だと感じています。コペンハーゲンとスウェーデンのスコネ地方が、ちょうど橋が出来上がり非常に近くなったということで、メディコンバレーというバイオ関係の大きなバレーを作っているのです。赤い十字の印が病院で、その他に、少し分かりにくいですが大学がたくさんあって、大学と病院のコネクションによっていろいろな企業を大変たくさん誘致しています。1つの大きなバレーとして、ものすごく大きな成果を上げています。これはこれからの私たち、特に地方が何とかしていくための1つの大きなベンチマークだし、いろいろな示唆を与えてくれるのではないかと思います。

1つは非常に地方分権が進んでいるということであるし、特に先程のお話のようにEUがサポートしているわけですから、国をまたいで、大学あるいは病院をコアにして、バイオ、それからバイオプラスITなどですごくうまくやっています。しかも、当然のことながら、全体をプロモーションする方々の

すごい熱意、情熱に大変感銘を受け、我々はやはりこのようなことを目指していかなければいけないのではないかという感じがしました。

[スライド3]

起業家支援として、私は今京都にいますから京都の例を示していますが、これは比較的、産官学がうまく共同してやっている例です。中心にASTEM（コア・サポート・オーガナイゼーション）とありますが、これは日本語で言うと京都高度技術研究所というところで、これを中心に市や商工会議所、KRPなども含めて、起業家の支援、教育などいろいろなことを行っています。このようないろいろな形のものがあるのは、ASTEMをコアにして、その理事長の堀場雅夫さんが大変な情熱をかけてそれを動かしているからです。そのようなことでも人材の重要性を痛感しています。でも、ここは海外とかグローバルイノベーションという部分では、まだまだこれからところがあります。

そのほかに関西地区の動きとしては、先程言いました産業クラスター、特にバイオクラスターの動きが3つぐらいあります。大阪大学と大阪の医薬品メーカーを中心にした連携、あるいは神戸では医療産業都市構想というものもあって、すでにインフラを整えつつあります。京都では、パイオ・インフォマティクスという観点で、これから攻めてみようかと思えます。各々のローカル性を出し、ローカルの長所を生かして、産官学が協同でやっていかなければいけないのではないかと思っています。

当然、クラスターを形成するものは人や物などの人的・物的資本の専門性なり優位性、あるいは、国際的競争力があるかどうかです。そのようなものを、大学を中心としてこれから展開していけば、日本もまだまだ見捨てたものではないというよりも、むしろこれから大変良い傾向になるのではないかと思います。

[スライド4]

これからインターナショナル・ゲートウェイをやっていくには、やはりコーディネーションやプロモーションの優秀な人材と、彼らが持っている非常に良いネットワークが必要でしょう。今、我々はリサーチパークとしてやっていますが、EUに学ぶとすれば、もっと大きなサイエンス・シティ、あるいは国を超えたバレー、そんなものを目指していくことが大切ではないかと思います。

ただ、先程から言っておりますように、非常にありがたいのは、大学の動きが活発化されてきていることです。産業界、あるいは官を巻き込み、大学には各々セクショナリズムがありますから、官が主導性を持ち、あとはコーディネーションあるいはプロモーションする者にいろいろな権限を与えていただいてやっていけば、随分良いものが生まれてくるのではないかと、大きな期待をしています。非常に良い潮流ができつつあるのではないかと考えています。

(竹中) ありがとうございます。ボッシュ社、アイルラ

ンド、それから今の京都市サーチパーク社と、大変具体的なご経験をもとにした有益なお話をお伺いできたと思います。続きまして、多少マクロと言いますが、投資環境の整備ということになるのかもしれませんが、そういった観点からお話を伺いたいと思います。対内投資につきまして、大変興味深いご研究を数々なさっておられます一橋大学の深尾さんに、今日は時間がないので、特に地域に力を入れた対内投資という主旨でお話を伺えればと思います。よろしくお願ひします。

(深尾) ご紹介ありがとうございました。一橋大学経済研究所の深尾です。私は今ご紹介がありましたように対日直接投資の現状について、いくつかの統計をもとに議論したいと思います。特にマクロの視点と都道府県別のデータを使って議論させていただきます。

資料として私の「対日直接投資 (Foreign Direct Investment in Japan)」という論文が、和文と英文で青い封筒に入ってお手元にありますので、詳しいことはそこを見ていただいて、時間の制約で要点だけ議論したいと思います。また、レジュメもお手元にあると思いますが、今 HP で出されているのと同じ表が、その最初のページにありますので、見にくい方はそれを見ていただきながらお話を聞いていただきたいと思います。

[スライド1]

3つの点についてお話ししたいと思います。1つは、日米比較です。本来ならEUと比較すべきなのですが、残念ながらEUの統計が今回利用できなかったものですから、日米の比較でお話しします。

この表では、一番左で日本の対外直接投資を業種別に見ています。国内の雇用に比べて海外、現地法人の雇用がどれくらいあるかということです。例えば、海外現地法人の雇用は、製造業について見ると、国内の雇用の大体4分の1に達していることがわかります。その次の列が対内直接投資です。これは過半所有、つまり外資系が50%以上出資している在日現地法人の従業者が、国内の従業者に比べてどれくらいを占めるかということを表します。残念ながら、1%以下です。製造業で0.79%、非製造業で0.59%と非常に低い値です。

次の列が米国ですが、米国は対外直接投資については、従業者でみると日本とほぼ同じです。海外での従業者の割合が大体4分の1です。それに対して対内直接投資は日本と比べて大変多く、製造業で約15%、非製造業で3%に上っています。よく言われていることですが、対外直接投資が特に製造業を空洞化させるのではないかと議論を考えたときに、空洞化論の大先輩である米国と比べて、日本は対外直接投資をほとんど同じくらいの規模で行っているわけですが、対内直接投資の方は非常に少ない。ですから、対外から対内を引いたネットで見ると、日本は非常に深刻な状況にあるのです。企業が出て行くばかりで、お客さんが入ってきてくれないという問題を抱えていることが指摘できるかと思ひます。米国より日本の方が、おそらく空洞化という面では深刻だということです。

ついでに言うておきますと、例えば非製造業の場合、従業者に占める外資系の割合は0.6%に過ぎないわけですが、人の数は結構ありまして、28万人です。例えば、経済産業省が発表している統計だと、1996年は6万人ということになっているのですが、それよりはずっと多い値で、大体5倍です。経済産業省の統計は、回答率が低いとか、金融、保険、不動産業を対象にしていないなどの問題があるために、過小な推定になっています。

2番目の論点に移りたいと思います。何が投資を妨げているかということです。私の論文では、米国と比較して、どの産業で特に対日直接投資が少ないかという情報をもとに、どのような産業の特性が、直接投資を妨げているのかを調べています。

その結果を言ひますと、対日直接投資が少ない理由としては、これまでしばしば系列取引が阻害しているのだという議論がありましたが、それはあまり阻害していません。系列取引が非常に活発に行われている産業では、対日直接投資が少ないといった関係は見られませんでした。

それから市場集中度です。寡占的な市場では直接投資が少ないのではないかと議論が従来はあったのですが、そのような関係も見られませんが、では何が阻害していると考えられるかということ、製造業と非製造業では非常に違う結果になりました。製造業では、やはり要素集約度です。どのような要素を集約的に投入している産業かということが対外直接投資の大きさと非常に関係していて、当たり前と言えば当たり前なのですが、単純労働集約的な産業や土地集約的な産業では非常に少ない。しかし、高度な労働や資本を集約的に投入する産業では、結構米国に比べて投資が行われているという結果になっています。

一方で、非製造業を見ますと、大体2つの要因があって、1つは、米国と比較した場合の規制の程度が非常に影響しているということがわかりました。ご承知のように、金融や放送、通信業等ではかなり規制緩和が進み、対内直接投資が増えているわけですが、例えば教育や医療、それから電力、ガス等のユーティリティの分野等では、まだまだいろいろな参入の規制が残されています。そのことが対内直接投資を阻害しているという結果です。それからもう1つは、公的企業の割合が対内直接投資を阻害しているという結果を得ています。公的企業のプレゼンスが大きいような産業には外資系が入りにくいのです。

規制という面で見ますと、経済学的には、投資に関する規制は大きく2つに分けることができます。1つは内国民待遇、内外企業を差別するかどうかの規制です。もう1つは参入規制です。マーケット・アクセスと呼ばれていますが、これは内外企業にかかわらず、新規に参入することを妨げているかどうかという規制です。

日本の場合には、特に非製造業においては、この参入規制の方が深刻な問題です。教育にせよ、医療にせよ、公益事業にせよ、民間企業が新たに参入することがさまざまな点で妨げられていて、それが投資を阻害していると考えています。以上が2番目の「何が阻害しているか」ということです。

【スライド2】

3番目に、このコンファレンスの中心的な議題でもある地域別の話をして終わりにしたいと思います。次に都道府県別のデータを見てみます。図1も事業所統計に基づいて作成したものです。横軸に、全企業の外資系企業の割合を%ととっています。縦軸は都道府県で、1人あたりの県民所得が一番高いものを一番下に、つまり東京が一番下にきて、一番低い沖縄が一番上になるようにプロットしてあります。畠山ジェトロ理事長の最初のお話にもありましたように、企業の分布は非常に東京に集まっていることが分かります。東京一極集中です。外資系企業の特にヘッドオフィスは、東京に置くことが分かります。

【スライド3】

次に図2です。では、外資系の事業所の分布はどうなっているか、これは捨てたものではありません。地方でも結構立地があります。ここで外資系というのは、外資の出資率が3分の1以上のものを選んでいますが、横軸は、全事業所数に占める外資系の事業所の割合です。いずれも1%未満で寂しいのですが、東京に比べて地方にも結構あることが分かります。

【スライド4】

最後に、図3で全従業者に占める外資系で雇用されている従業者の割合を見ますと、地方によっては結構健闘しているところがあります。おそらく自動車産業の影響かと思いますが、広島はかなり高い値になっていますし、それ以外にも山口など、東京以外のところで結構外資系が創出している雇用があることが分かります。

【スライド5】

これと都道府県の誘致努力との関係を図4で見たいと思います。ここでは、ジェトロが把握されている日本への対内直接投資の誘致等を目的とした在外誘致事務所の数を横軸にとっています。縦軸はこれまでと同じ都道府県です。先程の図と比較していただくと分かるのですが、ほとんど関係がないのです。いくつか非常に初歩的な計量分析をしたのですが、海外に事務所を持っているところにたくさん外資が来ているという関係は、統計的には全く見られませんでした。これは意外な結果です。例えば、米国については州レベルの日本企業の立地に関する分析があり、そこでは、日本に事務所を持っているほど日本から直接投資を引き入れることに成功したという結果を得ています。しかし、(日本は)それとは違う結果になっています。

どうしてこのような違いが出たのか、ここからは推測なのですが、おそらく2つのことが指摘できると思います。1つは、先程お話ししたように、特に非製造業の投資では規制が重要な要因なのですが、日本では国レベルで規制が決まっていますので、府県の努力で投資が増やせないという問題があると思います。

規制の程度をどうやって調べるかというと、GATSです。サ

ービス貿易に関する一般協定に約束表というものがあって、細かい業種別にどのような規制があるのかをGATSの加盟国が報告しているわけです。米国の約束表は、すごくややこしいです。州ごとに、例えばニューヨーク州では法律事務所を作るのにこのような規制があるとか、会計事務所はこのような規制があるとか、延々と書いてあります。

日本の場合はそのようなことがなくて、全部一律です。一律であるということは、良い点と悪い点があると思います。良い点としてはもちろん規制が単純で、外資が日本に入れば、どこの県でも行けることがあります。一方で府県間の競争のようなことは妨げている側面もあるかと思っています。これが1つ目の点です。地方に裁量権がない、自由度がないということです。それは良い点と悪い点があるでしょう。

もう1つは、この誘致事務所の統計を作っていてびっくりしたのですが、米国だとほとんど州レベルで誘致事務所を日本に置いています。ところが、日本の場合には市町村やいろいろなところが海外に置いているのです。岐阜市が置いていたり、岐阜県が置いていたりという感じです。ここでは府県別に集計していますが、実は都道府県がばらばらな政策をとっている可能性があることが、日本における2番目の問題点として指摘できるかと思っています。長くなりましたが、以上で報告を終わらせていただきます。

(竹中) 大変興味深いお話をありがとうございました。それではどうしたらいいのかというご質問をされたい方がいらっしゃると思いますが、とりあえず次に、国として、今のこととの関係で何かしようとしてされていることもあろうかと思えますので、一般論は置きまして、具体的に、すでに考えられていることを含めてお話いただきたいと思います。

また、多少これは独断と偏見が入りますが、このような対内投資について議論すると、日本人全体のPRの下手さのために、日本市場のネガティブなところばかりに焦点が当たってどうも誤解を招いていると感じております。マスコミの責任もあるのかもしれませんが、そこで、国家レベルで何とかそうしたことを考えていただけないかという個人的な思いもございいますので、その辺も含めまして、生田さんにお話をいただければと思います。

(生田) 非常に幅広いご指摘なものですから...。EUを中心とした日本への投資という点で、私の思っているところを述べさせていただきます。今は非常に大きなターニングポイントだと思っております。ある意味では、投資を引き入れる大きなチャンスがやってきているのではないかと私は思っています。それはなぜなのか。まず1つは、大きな流れで、皆さんご承知のとおり、グローバル化がものすごい勢いで進んでいます。言葉で我々が考えている以上に、企業レベルではものすごく進んでいるのです。

今日12月11日は、何の日かご存じでしょうか。特別な日なのです。中国がWT に加盟する日です。さっきのGATSルールもWT の1つのルールですが、ルールがいろいろな形で国際的な場面で決まってきているという動きが、ここ10年顕

著に表れています。あまりにも行き過ぎたことに対するアンチ・グローバル化の動きもあるぐらい、全体的にはグローバル化は大きくなってきております。バイラテラルな交渉で、紛争はなるべくしないで、世界のルールの中で解決していこうと、動きが変わってきています。

EUもそうです。EUでは今、15カ国の参加国をさらに拡大しようということが議論になっています。それとともにシステム的にも大きく拡大してきています。EUが発足した時から毎年どんどんEUの政策、規律、それから1つの制度というものを決めていきます。これはレギュレーションという意味ではなくて、1つの仕組みという形で拡大してきております。

そうした中で、もう1つ忘れられないのが、先程から出ていますが、eコマース、eメールなどのシステムが、今、大きく全世界的に広がってきたことです。これがグローバル化の1つの大きな原動力になっていると思っています。世界的に投資する意味では、今までインフラストラクチャー等のレベルの乖離というギャップがあったのですが、これができたために大きく距離感が縮まりました。レベルの差と距離的な差が縮まりました。こういった中で、商売、ビジネスをグローバルの中で行っていくための仕組みがどんどんできてきました。逆に言うと、我々が受け入れざるを得ないような形で出てきているのです。そういう意味で、日本とEU間の投資という関係も、10~20年前に議論していたことと大幅に変わってきています。当然それを前提としていかなければいけません。

それから、日本とEUもバイの投資関係ではなくて、むしろEUが日本に来られるときには、周辺のアジアを前提にした投資が、大きな前提になってきました。これは大きく変わってきていると思います。今、世界の成長セクターは、誰が言おうがアジアです。アジアのASEAN諸国が大きく成長しています。

それから、中国です。今日からWT に加盟しまして、大きな規制緩和になります。レベル的にはまだ、日本に追いつく規制緩和をいろいろしていただく必要があると思いますが、今までの規制に比べれば、画期的な規制緩和です。WT に加盟するときの相当広範な、読むだけで何十日もかかるぐらいの約束表をきちんとやってくれば、規制緩和が行われます。オープンし、貿易も自由化されます。海外の投資についても大きく規制が緩和されてきます。このように中国が大きく動き出します。これを脅威と見るのか、空洞化の源泉と見るのか、あるいはグローバル化の中で日本が生き残るための1つのチャンスと見るのか、いろいろな見方があると思います。

私はその後者のために、これから日本がすべきことがいろいろあると思います。EUからも、当然アジア全体の活動の拡大を前提とした投資がこれから増えてきます。そういう意味でのチャンスが来る時代になってきたと思っています。

3つ目に、日本は不況で大変です。そのためにいろいろしなければいけないことがあります。そこで、私は1つご指摘しておきたいのですが、10年ほど前に、日本のシステムは世界でリーディングなシステムだと謳歌された時期があります。

今や、それが非常に問題点が多いということで、いろいろな形で見直しが起こっております。ただ、私はそれがすべて悪かったという見方に与するものではありません。

日本のシステムは、非常に長期的な観点からシステム開発をし、取引をし、銀行取引をする。それから、例えば利益が出たときには、そのままお金で株主に還元するのではなくて、設備投資をして企業の規模を拡大して、長期的な観点から株主に還元していく。一言で言うと、長期的な観点からのシステムであったわけです。銀行取引についても、系列取引についても、雇用についてもそうでした。これが行き過ぎたというか、今、いろいろ見直しが行われています。

ただ、私は、この日本のシステムは必ず生き残るべきだと思っています。すべてを否定して日本が生き残れるチャンスは、むしろないと思います。日本の良さを残しながら、そうした面において、EUと与するところが非常に多くあると思っています。そういった意味での新たな展開を行うべき時期、大きな転換期に今、来ていると思っています。

では、何をすればいいのか。諸先生方からアイルランドの成功例など、いろいろお話がありましたが、規制緩和、コスト、これはずっと言われたように地道な努力が必要です。いまだに規制緩和対話などを行っていますが、さらにすべき点はまだあります。これは政府の方から考えて行うのではなくて、むしろ国民の皆さんからご指摘を受けて行うべき点だと思います。それによって改善されてきた点もありますが、グローバル化を前提としたときにすべきことは、まだまだいろいろあると思います。

それからインセンティブです。それぞれの地方公共団体レベルのインセンティブ。いろいろな努力をされております。先程からご指摘がありましたが、地方に行くときには、投資についてはワン・ストップ・サービスといった点も非常に有効です。実は、私はこのポストに来る直前はインドネシアでジェトロの仕事をしておりましたが、地方の開発を行ったときに相談する窓口が圧倒的にばらばらで、システムがよく分かりませんでした。それで瞬間的にギブアップです。日本からの投資などあり得ません。そうしたことを何回もアドバイスしました。明確に、クリアに、その地域のシステム、制度、インセンティブを説明できるようなシステムが必要です。それも場所的な設置だけではなくて、eメールの設置も大事だと思っています。

3つ目に、日本とEUの対話を私ども役所でも行っているのですが、会計制度とか取引のしかたなどシステムが違いますので、簡単にマッチングできません。今まで政府レベルで、会計のための税制だとか合併のためのシステムとか、いろいろ議論して改正しています。まだまだこれからすべき点が多いと思いますが、それだけではありません。企業レベルで、風土や考え方など、少し経験のある方に聞かれたら分かると思いますが、相当差があります。ビジネスの環境という意味で、そういったところにまだまだ改善していく点があると思います。これは地道な努力がいります。

それから、グローバル化への対応は、日本はまだまだすべき点があると思います。産業のいろいろな方と接しておりま

すと、eメール、eコマースのシステムが日本でも出てきていますが、私の目から見るとまだまだレベルが低いと思います。企業のトップの方自身がそれをしなければいけません。していない会社は大して進んでいないと、一概に言えます。トップ、ナンバー2の人がeメールを駆使すべきです。すべて頼るべきではありませんが、それを補助手段として導入するシステムが、まだまだ日本では必要だと思います。それがグローバル化への1つの対応です。

もう1つは英語です。地方へのインセンティブですが、例えば、私はインドネシアで地方に行って、全く英語のできないところで日本企業の誘致・投資をお願いすると言われた時、絶望感を感じました。英語ができる人がどこにもいないような世界に日本人が一人でポッと来て、なぜ企業活動ができるのだという感じです。

今、欧州の中でもすごい変革が起こっています。EUが出現したことによって、欧州で英語をしゃべる人がものすごく増え、基本的な会話が英語になってきました。今までしゃべっていなかった人がどんどんしゃべりだす状況になっています。それから、東南アジアでも、私はタイとインドネシアに勤務しましたが、英語をしゃべる人が相当増えてきています。「しゃべれない人はグローバルの世界に入ってくるな」ぐらいの感じで、英語をしゃべる人がどんどん出てきております。日本の地方レベルでも、さらにそれはやらなければいけません。これは教育の問題だと言う人が多いのですが、個人の問題であると思います。

それからもう1つは3Eです。特に欧州からの投資といった時に強調したいのは、環境です。環境に配慮することに、欧州諸国は非常にセンシティブです。きちんと対応できていないところには、企業は参りません。そういう意味での自然環境、それとともに先程言いましたが、グローバル化に対応したビジネス環境を地方ごとに作り上げていくことです。リサーチパークというのもそうです。その中でeコマース的なものも、インフラとして十分整備しながら準備していくべきであるかと思っています。そういったところがこれからすべき課題だと思いますが、その課題に対処すれば、欧州からの投資から見ると、日本には大きな転換期、大きなチャンス、従来とは違った流れが来つつあると私は思っております。ありがとうございました。

(竹中) どうもありがとうございました。

それではここで、フロアの皆様方との意見交換に移りたいと思います。その前に、7分を5分で終わっていただいたヴィットモーザーさんにコメントをいただきたいと思います。日本の経済はこの10年ほど低迷しています。そういった中でも、先程ポッシュ社のプレゼンテーションの中にもありましたように、大変積極的に投資を拡大しておられますので、その辺についてお願いします。

(ヴィットモーザー) 皆様の中には相当うんざりされている方もいらっしゃるかもしれませんが、ここでためておいた時間を使い、7分間をオーバーしますが、少しお話ししようと思

います。なぜなら、この話題に関しては、私は何時間でも話し続けられるのですから。しかしながら、3つのポイントに絞ってお話ししようと思います。

最初に、日本は世界第2の経済大国であり、アジアのGDP(国内総生産)の3分の2を占めています。日本が1%成長した場合、中国は、同じレベルに達するためには、10%も成長しなければなりません。つまり、今後数年間、日本は世界の中で最大かつ揺るぎない地位を持つ国の1つであり続けるということです。

2番目に、日本の顧客は世界中どこにでもいますが、その本社は日本にあり、主要な決断は日本で行われ、日本にいて、日本語で日本のやり方で話し合いをする者だけが、ワールドワイドなビジネス獲得のために彼らに影響を及ぼすことができるのです。

3番目に、日本の市場は今でも世界の中で最も発明の盛んな市場です。2つの例を挙げましょう。例えば、ポッシュが積極的な活動を行っている動力工具の分野において、日本では5年前からトレンドは充電式パワーツールに向かい始めており、私たちは、この状況に気付いたからこそ、世界的なトレンドを見逃すことがなかったのです。実際、今ではこれは世界的なトレンドになっています。2つ目の例は、日本で約12年前に始まった四輪駆動車の流行に関するものです。これについては、まだ世界的な成功を収めたという程ではありませんが、少なくともこの技術に注目した私たちは、業界の最先端に位置することができたのです。ですから、皆様方すべてに日本への投資をお勧めするのです。

質疑応答

(竹中) それでは、パネルの皆様方には申し訳ないのですが、補足意見の時間を割愛させていただき、フロアの皆様方との意見交換に移らせていただきたいと思います。ご質問のある方、恐縮ですが、あとのフォローの必要の可能性もありますので、ご所属とお名前をおっしゃっていただいて、誰に対する質問かを述べていただきたいと思います。なお、あまり条件をつけて質問していただけないと困るのですが、1人1問ということで2~3分をお願いしたいと思います。いかがでしょうか。どうぞ。

(質問) 長崎県の泉と言います。先程質問した者です。アイルランドのマイケル・カディーさんに質問です。アイルランドは外資系の企業の誘致に成功されていて、今後することとして人材育成やインフラの整備、地域の分散などがあるのですが、我々、九州の一地方機関の長崎県が今から取り組む際に最初にすべきことは人材育成なのか、もしくはインフラ整備なのかということについてお聞きしたいと思います。長崎県に企業を呼ぶには人材がいないとだめだ、人材を育成しても企業が来なければだめだということで、ニワトリが先か卵が先かという議論が、結構、県内でもありますので、ぜひ最初に取りかかるべきものについてお聞きしたいと思います。

す。よろしく申し上げます。

(カディー) 私は、国レベルでの最初の課題は、全体的な市場環境が規制や参入障壁などの面で適正なものであるかを確かめることだと思います。私には、これが日本政府のとるべき戦略であるように思えます。実際に日本政府はその戦略を実施しています。日本政府は、外国の直接投資に興味を持っており、その障害を取り除くために、それらの障害に対して国レベルで注意を向ける必要があるのです。そして、これらは明らかに県レベルでコントロールできるような問題ではありません。

地域戦略としては、地域環境は非常に重要だと思われる。地域環境は、地域の労働市場、研究開発や訓練の面での地域の施設から成り立ち、多国籍企業と大学その他の機関とのつながりもたれることもあるでしょう。地域の社会および文化の環境は重要であり、実際アイルランドでは第一言語が英語であるということが非常に重要な意味を持ち、とりわけ米国の多国籍企業を惹きつけるためには重要な意味を持っています。市場環境からより広範な環境側面に至るまで、それは正に取るべきステップの連続です。アイルランド政府は、税金面を始めとして、次にはあらゆるレベルでのインセンティブ提供など、外国の企業に対する数々のサポートを提供しています。これらについて、皆様が私にどの程度までの話を期待されているのかは分かりませんが、ありがとうございます。

(竹中) 日本の現状に基づいて、ご研究の観点から追加していただくようなことがありますでしょうか。

(深尾) インフラと人的資源という点ですか。立地に関する実証研究はかなりあるのですが、両方とも大事という結果が出ているので、どちらというのは難しいような気がします。

(竹中) ありがとうございます。ほかには、

(質問) 国際ビジネスコンサルタント業をやっております小野寺と申します。我々が最近しょっちゅう耳にしていることですが、かつては「ジャパン・パッシング」と言われた言葉が、最近では「ジャパンパッシング」ということになってしまっていて、いろいろな投資が中国に流れていっています。はたまた最近、ハイテク関連の産業の生産拠点が日本から中国に行く傾向が非常に顕在化しているわけです。先程、深尾教授のお話にもありましたように、労働集約型の産業ほど日本に来ない。日本から出て行く。日本の産業の空洞化がさらにそこでアクセラレートしている。それがジャパンパッシングによる日本の国内投資、あるいは海外から日本への投資の現状かと思えます。

私の想像ですが、おそらく欧州においても、かつての東欧州・中央欧州の低賃金に対して、いろいろな産業が出て行き、日本からもいろいろな投資が出ていたように理解していますが、そういうものに対して、どのような比較優位を打ち出して、域内投資を拡大し、欧州からの産業の流出を食い止める

インセンティブとされているのか、差し支えないかぎりでお教え願えればありがたいと思います。

(竹中) これはカディーさんに対するご質問ということでしょうか。

(質問) はい。あと、企業戦略として対策、展開をお持ちの方、ポッシュさんでもどこでもご提言いただければありがたいと思います。

(カディー) 労働力の国際分業は、私たちがアイルランドで直面している課題の1つです。労働力の国際分業の観点から、日本のような国は、労働力、労働力の質、労働者の教育水準、研究開発面、企業と大学のつながりの面で比較的優位に立っており、より付加価値の高い製品の開発に移り、それに集中することができるのです。私には、教育および研究開発に支えられた、このようなより付加価値の高い製品への集中こそが、進むべき道であると思われるのです。

(ヴィットモーザー) 日本とドイツの歴史には多くの類似点があります。経済発展は、これらの類似点の1つです。両国には、いわゆるWirtschaftswunderつまり「驚異的な経済発展」が起きました。ドイツは、日本の20年前にそれを経験しました。このため、何年も前から、ドイツの労働力は欧州で、時には世界で最もコストの高い労働力となって来たのです。現在は、日本および中国について言えることですが、当時のドイツでは、約10年から15年以内にはドイツにはもはやドイツの産業というものはないという予測がありました。私たちは切り抜けました。カディー氏が今おっしゃった手法と解決法により切り抜けたのです。労働力を集中的に必要とする産業は他の地域から労働力を調達し、ハイテク産業に集中するようにしました。さらに、自動車産業など、当時はハイテク産業ではなかった産業をハイテク産業に移行させるということも行いました。覚えていらっしゃるでしょうか。11年前には、今後10年以内に欧州の自動車産業は日本に凌駕されると言われていました。現在、状況は全く違います。欧州の自動車産業は世界をリードしており、日本では11社あったメーカーのうちたった2社だけが独立を保っています。あなたの方に意志が、エネルギーが、そしてコンセプトがあるならば、方向転換は可能なのです。だからこそ、私たちは日本に来て

(竹中) 欧州側からの意見ばかりですので、赤阪さん、あるいは深尾さん、何かありますか。

(深尾) 日本での製造業の空洞化に関する最近の議論は、日本の製造業が全部なくなるような論調で日本経済新聞等が議論されていると思うのですが、基本的にそういうことはありません。日本人は海外から今後もずっと農産物や原材料を輸入していく必要があるわけですから、すべての製造業がなくなることはないわけです。製造業が減れば、円がもっと安く

なって、どこかの製造業は生き残ります。

ですから、どのような製造業を生かすかという視点が大事です。例えばツーレックさんの今朝のお話や今のカディーさんのお話のように、ナレッジベース、技術知識などが大事なセクターを残すという視点は、日本にとって非常に大事な教訓だと思います。現在、日本では製造業全体の話をしていいますが、問題はやはり中味です。その意味で心配なのは直接投資で、電気や自動車など日本のいわばトップのところ結構海外に出つつあるので、そこが日本で一番心配すべきことだと思います。

(竹中) ありがとうございます。よろしいですか。生田さん。

(生田) 中国との関係では、確かに中国は労働費用が40分の1とかいわれていますが、そうした安い国がすぐ近くに出現する、しかも、グローバルな貿易取引システムの中に今日から入ってくるという意味では、インパクトが大きいのと思います。存在感が大きくなるのは事実です。その労働集約産業が、中国ではさらに伸びていく要素があるのも事実です。そこで日本としてはどのような産業を確保して、これだけの生活水準を今後維持していくか、そのために我々も努力をするべきです。EUと組んだ形で世界戦略の中で生き残るということも1つの柱になってくると私は思っています。

(竹中) ありがとうございます。もうお一人だけご質問をいただきたいと思います。どうぞ。

(質問) インターナショナル・ランゲージ・システムのフクダセツコと申します。ホルスト・ヴィットモーザー氏に質問があります。プロフィールの中に、あなたが多国籍企業の知的所有権に関する部門で働いた経験がおりだと記載されていました。日本人にとって、知的所有権に関する問題を深く理解するのは、非常に難しいことです。私は、日本にある米商工会議所を通して、それについて勉強していました。最近になるまで、知的所有権について理解することは、それほど重要だとはされてきませんでした。米国とEU、もしくは他の欧州諸国との間での知的所有権の違いについて教えていただけませんか。

(ヴィットモーザー) おそらく、私のバックグラウンドについて少し誤解されているようですね。私は、多国籍企業の知的所有権部門で働いたことはありますが、その権限に関する特別な側面についての詳細はあまりよく知らないのです。私が日本に来る前の9年前にはもちろん、米国の特許制度と日本の特許制度、そして欧州の特許制度の違いを理解していました。しかしながら、自社の経営を行ううちに、細かい部分についてはその多くを忘れてしまいました。産業という観点からご質問に答えるために最も重要な側面の1つは、欧州の企業は概して、少なくとも技術的なリーダーは、そしてポッシュは少なくとも自動車分野では技術的なリーダーの1社であると

自負しているのですが、世界中で発明の特許を獲得することによって知的所有権を守っているということです。それゆえ、欧州企業は非常に強力な競争力を持つのです。米国産業は、いくぶん米国市場に焦点を合わせており、例えば欧州での特許獲得のために資金を投入することには少し消極的です。そして、日本の産業は全く違います。10年ほど前の記憶を出来るだけ呼び起こしてみると、日本の申請のわずか4%もしくは5%だけが国際的な特許を獲得しました。それゆえ、日本企業は非常に頻りに国際的な特許紛争において不利な立場に追い込まれるのです。私が関与していたこういった状況の中には、このような不利な事実があったのです。それは、当時の私たち欧州の企業を有利な立場にするものでしたが、これが、今私ができる精一杯の回答です。

(竹中) 時間の関係で、ここでフロアとの意見交換を打ち切らせていただき、あとは個別にパネラーの方にお伺いいただければと思います。大変具体的な、また有益なご意見をいただきましたので、もう言い尽くしたかもしれませんが、最後に一言、これだけは言っておきたいということがございましたら、1分で、順番を変えまして生田さんの方からどうぞ。

(生田) 言いたいことはだいぶ言わせていただきました。

(竹中) ありがとうございます。深尾さん、いかがですか。

(深尾) アイルランドの例などを出していただき、フロアの方からの質問も混ぜて考えますと、EUや加盟国、米国の州や日本の県など、どのレベルで政策がとられていて、どういうものが望ましいのかということについて、まだ午後の議論があると思うのですが、非常におもしろい問題だと気がつきました。

(竹中) ありがとうございます。赤阪さん、いかがですか。

(赤阪) やはり地方自治体の方々は海外を知ることと、地方自治体のいろいろなことを海外へ知っていただくことが大事です。「知る」と「知っていただく」の両方が、どちらも欠けているのではないかと考えてならないことが1つです。それから、私の会社は、実際に仕事をしているうちの半分が女性なのです。女性のパワーはすごいのです。地方自治体でもバイリンガルな女性が周りにたくさんいると思いますので、そういう方々をぜひ戦力として活用されたら、もっといろいろな部分が見えてくるのではないかと感じがしています。

(竹中) ありがとうございます。カディーさん。

(カディー) 市場と国の競合する役割について、議論の中から、そしてしかし私の間接的経験からも述べさせていただくと、私は市場というものには役割があるけれども、それが

役割のすべてを担うわけではないと強く信じています。その理由は、国は、戦略の立案において、また市場が機能するための環境を確立するという面で、非常に重要な役割を担うと私が信じているからでもあります。20年間、地域開発に関わってきて、私は、経済開発の最も重要な要素はおそらく公式・非公式な制度が日本においてもあると思っています。経済開発と外国直接投資の役割などの全体的な状況は、市場と国、そして諸制度の複雑な相互作用に関わる事柄であり、それらすべての側面に注意を払う必要があります。

(竹中) ありがとうございます。

(ヴィットモーザー) 私の経験に基づき、ここでまた発言の機会をいただきたいと思います。10年前に起こったジャパン・パッシングと同じくらいひどい間違いが現在行われているジャパン・パッシングです。私は、全世界のビジネスの発展を目指している方々に、日本を「パス」しないよう奨励したいのです。

(竹中) 大変長時間、ご清聴、またご参画をいただきまして、ありがとうございました。予定によりますと、ここでモデレーターが最後のまとめをすることになっているのですが、すでに各パネリストの方から大変具体的かつ有益なお話を伺いましたので、下手なまとめはやめにいたしまして、皆様方各自がそれぞれの事情に合わせて、何か将来に向けての提案、アイデアを得ていただいたと考えさせていただきたいと思えます。

一つだけ、まとめといえばまとめですが、私もいろいろ興味がありまして、日本あるいは外国の大変すばらしい企業が困難に陥って、また蘇ったことについて、内部の調査を若干やっております。洋の東西を問わず、蘇った会社に共通して言えることは一つで、議論よりも実践をする人がいたということです。長い間苦勞をしていますと、何が問題かということは大体わかっていますので、旗を振って勇気を持ってそれを変えていく人がいるかどうか変化を起こす原動力だと思います。激励のメッセージもEUからいただきましたので、明るい日本を築いていくために、このシンポジウム、またパネルが皆様方の何らかのお役に立てば、大変幸甚です。ありがとうございました。

パネルディスカッション 第2部

「投資誘致・促進の政策手段：ミクロ的アプローチ」

(司会) それでは定刻になりましたので、午後の部を再開したいと思います。

(井口) それでは、パネル2ということで議論を開始したいと思います。2点目ですが、パネル1とパネル2と分けておりますが、なかなかきれいに分けられない面があるかと思えます。先程のパネル1のご議論等で、もう少しこのような点が聞きたかった、あるいはこのような点について意見があるということがありましたら、パネルの2で、どうぞ遠慮なくお聞きいただくなり、ご意見を述べていただくなりしていただいた方が良くと思っています。またパネル1で参加いただいた方々も、全員ではありませんが、お残りいただいている方もいらっしゃると思いますので、テーマによってはご参加いただいたらどうかと思っております。

パネル2の目的は、理論的なことを踏まえたいという点ですが、むしろ具体的な誘致の施策ということになるでしょうか。今日は各自治体の方々も多数参加されており、日常的にどのような形で外資を誘致するかということで日夜腐心されておられることを承知しています。そういった観点で、欧州の方々、あるいは日本サイドの方々からも、具体的にこうしたら良いのではないかとのご意見を、ぜひ積極的に出していただければと思っております。

それではさっそくですが、今日は仏国際投資庁の長官、対仏投資誘致移動大使のロンパールさんにお越しいただいておりますので、フランスにおける投資誘致と具体的な施策ということで、10分程度、最初にお話を承りたいと思います。ロンパールさん、よろしくお願いたします。

講演「フランスにおける企業誘致とその経験」

仏国際投資庁長官 対仏投資誘致移動大使
ディディエ・ロンパール氏

これから10分間で、国内への投資における私たちの経験について皆様にお話ししたいと思います。フランスにおけるこの問題の主要な点についてお話しするために、急ぎ足で進めたいと思います。

[スライド2]

まず、これは30年以上にわたり常に考えられてきた問題だということです。1960年代の初めには、私たちはすでに開発のためには、外国からの投資が重要であることを知っていました。興味深いのは、経済開発のそれ以外の段階において、地域の計画が国レベルで建てられたいくつかの計画期間を含んでいたのです。特に1982年に新たな法律が適用されて以降、地方分権化がさらに進んだのですが、国際投資の問題は非常に重要な項であると考えられたということです。

[スライド3]

より正確に言えば、私たちの事務所がニューヨーク、東京、そしてフランクフルトに開設されたのは1969年です。それらの事務所には経験豊かな人々がいることがお分かりになるでしょう。現在ではネットワークはさらに広がり、私たちは世界中に17の事務所を持つようになりました。10年前、政府は世界におけるフランスのより良いイメージ作りを支援し、確立のために新たな大使の役職を設けることを決定しました。そして、私の前任者であるトルジュマン氏がこの大使の職に任命されたのです。同時に、地方の開発機関、大手企業、金融機関、そしてコンサルタントのより優れたネットワークが創り出されていったのです。我が国における外国からの投資振興という目標のために私たちは協力しています。

[スライド4]

次のステップは、今年行われた新たな対仏投資庁の設立です。これは、同じようないくつかの組織を1つにまとめた組織です。ご記憶にあるかもしれませんが、この組織の設立は、2年前(1999年)の12月の首相による日本訪問の際に首相によって発表されたものです。

[スライド5]

この新しい組織体は、通常の行政機関よりもより柔軟であるという優位性を持っています。公の単一の組織を持つようになったことで、潜在的な投資家や対仏投資に関わる人々にとって、利便性が高まりました。そして、彼らがフランスへの投資を検討したいという場合にはそれを一手に引き受けることができるのです。それが、このスライドに示されています。私たちにはまず国内の組織を最適化するという務めがあるのです。そして、すべての関係者間の調和を向上させなければなりません。こういった活動の際に、すべての関係者は非常に高いモチベーションを持っているので、良い結果を出したいのならば、彼らを同調させる必要があるのです。つまり、投資家が別々の組織から別々の提案を受けて困ることがないようにするという事です。

そしてもちろん、フランスの魅力を増大させる努力も必要です。規制や税制を含めて、将来の投資家にとっての商環境を改善することを政府に求めています。

[スライド6]

先程も述べたように、私たちの本部はパリにあり、アジアに6つ、北米に4つ、欧州に7つの事務所を所有しています。もちろん私たちは、約50ヶ所にあるフランス大使館の経済通商部とも密接に協力していきます。それにより、去年までの私たちのネットワークは大きく広がるでしょう。

【スライド7】

そのネットワークは、実際にこの図に見られる通りで、フランスの地方へのさまざまな影響力を持つことがお分かりいただけるかと思います。図の左側には、私たちがいかにフランスのすべての地方との間に厳密な関係、ある種のパートナーシップとも言うべき非常に組織立った関係を築こうとしているかが示されています。右側に、今日のネットワークを示しています。私たちのプロジェクトはもちろん、世界中の潜在的投資家との現在の接点を改善するためにこのネットワークを多様化することです。私たちは、我が国への投資を促進するためには、今後の展開が期待できる投資家との接点の数が鍵を握る課題であると強く信じています。

【スライド8】

この数字は、我が国への国際投資の重要性を示しています。左側をご覧くださいと、私たちの経済活動の約3分の1が外資系企業で働く人々に依存していることがお分かりになるでしょう。これは、このスライドを見ても分かるように、非常に高い割合です。

国内の投資残高を見てみると、従来右肩上がりの曲線を描くものですが、我が国の場合はこの曲線が非常に急勾配であり、この状況は今後も続くものと思われる。しかし詳細を見ると、9月の米国でのテロ事件発生により、投資残高ではなくこの曲線の傾斜の伸びが、今年は多少穏やかになることが予想されます。雇用の創出の推移は、上の方にある赤い曲線がそれですが、こちらの曲線も急速に伸びていることがお分かりになるでしょう。

【スライド9】

投資家が発表した雇用が、実際に創出されているかどうかを私たちはチェックしました。私たちは過去数年について、非常に詳細なチェックを実施しました。例えば1995年には、実際に創出された雇用の数をチェックしました。そして、発表された雇用数のうち98%という非常に高い割合で実際に雇用が創出されていることが分かりました。つまり、このグラフは真実を示しているということです。

下の方にはたくさんの曲線がありますが、これらはすべての投資家の中での異なる部門の重要性を示したものです。例えば、過去2、3年の間に、IT部門が外国投資の最も大きい部門になりました。それまで首位を誇っていた自動車部門は非常に重要な部門として留まっていますが、ITが新たなリーダーとなったのです。

【スライド10】

日本からの対欧投資を見てみると、フランスは欧州の中で2番目にランクされています。このスライドには、フランスにある日本企業の数と、その合計の従業員数は40,000人です。この中には、非常に有名な企業も含まれています。そのため、フランスには非常に有名な企業があり、私たちはもちろん他の企業の進出も待ち望んでいるのです。

【スライド11】

私たちはなぜ成功したのでしょうか。私たちの成功の主要な理由は、我が国の経済の質が高いことにあると考えています。このスライドについて、詳細なコメントは致しませんが、欧州におけるフランスの経済が非常に順調であり、他の近隣諸国に比べて経済成長率が高くなっていることはお分かりいただけるでしょう。

【スライド12、13】

フランスには、熟練したかつ高い適応性を有する労働者がいます。私たちのような先進国にとって大切なことは、もちろん研究者や科学者の数です。今では我が国よりも大きな国となったドイツを別にして考えれば、我が国の科学者の数は非常に多く、これはハイテク投資を惹きつけるための基本的な要素となっています。

【スライド14、15】

もちろん、他のスライドには、フランスでの電気や通信などの料金が格安であることを示したものもあります。しかしもっと重要なのは、私たちが地域の魅力を高め、そして革新的なプロジェクトを惹きつけようと努力していることです。研究開発においては、我が国には、中小企業にとって非常に効果的で優れた研究開発のための税額控除制度が存在します。このスライドは、日本での広告に関するものです。もちろん、私たちには日本に3人のアドバイザーがいます。

これまでの私の話の要点は、実際に私たちは、外国による投資が我が国の経済の重要な要素となっていることを強く信じているということです。そして、外国投資の誘致や可能性を高めるための活動を行う統一された組織が必要であると強く思い、また、技術の水準、科学者の数、学生や労働者の水準が我が国の魅力を決定する鍵となる要素であると確信しているということです。

冒頭発言として私の主要な考えを以上のようにまとめましたが、後でまたディスカッションの時にコメントさせていただきます。ご清聴、ありがとうございました。

(井口) ロンパールさん、どうもありがとうございました。それでは、パネルに入りたいと思います。ロンパールさんにもパネルに加わっていただきます。パネリストの皆さんには、簡単に自己紹介の後、それぞれ5～7分程度お話をいただき、残された時間で議論なり会場からのご意見を受けるということで進めさせていただきたいと思います。

最初に、ヴァージン・シネマズ・ジャパンの代表取締役を務めておられます山本マーク豪さんをお願いしたいと思います。山本さんのところは日本にすでに進出しておられるわけですが、進出にあたっての体験談を含めて、企業から見た望ましい投資環境はどのようなものなのか、あるいは日本に進出するにあたって決め手となったものなどご披露いただければと思っております。

では、山本さん、よろしくお願いたします。

(山本) 日本は、起業家が成功できる国です。日本には起業家精神が生きており、非常に高い成功を収めています。ヴァージン・シネマズは約4年前に設立されました。

その頃私は、約1年間無職の状態にあり、あるアイデアを思い付きました。私はそれまでに、日本で複合映画館を建設している企業数社で働いた経験がありました。ご存知ない方もいらっしゃるかもしれませんがご説明すると、複合映画館とは基本的に1つの場所に6つ以上のスクリーンを持つ映画館のことです。

さて、私が他の企業で働いていた時期、当時私が非常によく言われたことは、日本で若い人がビジネスを始めるのがいかに難しいかということです。また私は日本人ではないので、ビジネスを始めるのは不可能だろうと、当時再三にわたり言われたのです。そこで私はビジネスプランを作成し、それを持っておよそ1年の間に約20の企業にアプローチしました。そして、日本でヴァージン・シネマズを始めることになったのです。これが、起業家のやることであり、我が社で実際に起こったことなのです。

私たちは、資本金1,000万円で会社をスタートしました。設立資金であるその1,000万円で会社は約5カ月持ちました。その資金で私たちは事務所を設立し、今も私と一緒に働いている私の秘書である従業員1人を雇い、そして銀行や開発業者回りに時間を費やしました。銀行ではヴァージン・シネマズに投資してもらえるよう、そして開発業者との間では、彼らの開発地でのヴァージン・シネマズ建設許可をもらえるよう説得に努めました。

その結果、約5カ月後に私たちは日本政策投資銀行から大きな支援を受け、私たちの初めての銀行ローンを負債資本比率10:1で始めました。私たちはこのローンを数年間保有し、ビジネスの成長に従い負債資本比率は6:1となりました。同時に、当時私は29歳であり実績もありませんでしたが、福岡で私たちにとって最初のリース契約を開発業者との間で結びました。私たちの会社の従業員は4人でした。私の秘書と開発・建設担当の男性、会計士、そして私自身です。映画館をオープンする4カ月前まで、従業員は4人に抑えていました。どのようにして、私たちはこのプロジェクトを獲得したのでしょうか。答えは非常にシンプルです。私たちはコンセプトを売り(これは正に起業家的な企業のやり方なのですが)、開発業者は私たちのアプローチに耳を傾け、彼らの開発地にヴァージン・シネマズを歓迎したのです。それ以降、人口7,800人の日本の小さな町久山の複合映画館には、毎年78万人の人々が来場しています。この投資回収率は約25%、つまり約1年半の間に投資額をすべて回収できるという訳です。

私たちの2つ目の立地に関しては、非常に面白い話があります。今、日本で複合映画館を建設しようとしたら、準工業地域もしくは商業地域に制限されます。その場所が準工業地域もしくは商業地域内でなければ、複合映画館を建設することは絶対出来ないのです。名古屋にある私たちの2番目の映画館は、工業地域の中にあります。なぜこのようなことが起きたのでしょうか。当時イオン(以前はジャスコと呼ばれていた企業)は、素晴らしい開発計画を工業地域内で進めて

いました。私たちは、そこに映画館を建設したいと考え、非常に強くそこでの映画館建設を望みました。区域の違いは問題にはなりませんでした。名古屋市役所と協力することにより、最終的に同市役所から商業地域内での映画館建設許可を獲得しました。その場所は、法律の第48条、いわゆる48条申請に関する厳密な手続きの後も区域分けは変わらず、商業地域のままです。私が名古屋市に初めてアプローチした時、彼らは、その場所に映画館を建設することに猛烈に反対していました。そして彼らの反対の理由は、「そこは工業地域であり、建設は不可能です。」ということでした。それにも関わらず、最後にはそこでの映画館建設の可能性を認めさせました。そして、出て来たのが第48条なのです。第48条が基本的に意味するところは、建設地の周辺0.5キロメートル以内に住むすべての人が、そこに映画館が建設されることについて了承しなければならない、ということです。私たちは周辺の人々を訪ね、たくさんのマンションが立ち並ぶ周辺500メートルの範囲内の住民1人1人から了解を得たのです。私たちは約300人の住民から了解を得なければなりませんでした。これこそ、起業家のやることです。そして、これが名古屋で実際に起きたことなのです。映画館は今も存在し、毎年の観客動員数は約72万人に上っています。

私たちの3つ目の映画館は、非常に伝統的な日本の上場企業との協力により、市川に建てられました。私たちがこの取引の交渉をしている時、この企業は既に確立された地位を持つ日本の巨大企業との契約を決定していました。しかしながら、いつもの起業家精神により、私たちはそこに映画館を建設したいと考えたのです。そこで私たちは開発業者にアプローチし、長い時間をかけて説得しました。私たちは開発業者をヴァージンアトランティック航空のファーストクラスで英国に招待することまでしました(この航空会社はグループ企業なので、こういうことが出来るのです)。しかしポイントは、他の確立した地位を持つ日本企業とのリース契約を解約し、私たちと取引することが可能であるという考えを私たちが実際に彼らに持たせたということです。これが起業家のすることです。これが日本で実際に起きたことです。この映画館の今年の動員数は、約85万人に上る予定です。

ここまで個々の映画館についてお話ししたのは、日本で起業家としてこの会社を設立したということをお伝えしたかったからです。私たちは、コンセプト、発想、そして信念を持っていました。日本の映画産業で過去に何が起きたかを振り返っていたならば、これらを成し得なかったと認識していました。私たちは過去にはこだわらず、可能性という領域の中のみで動きました。そして、それは可能だったのです。もちろん過去から得られる貴重な情報もあり、それには注意を払わなければなりません。自らの産業と自分のやっていることについて、知っていなければなりません。しかしながら実際に動き出し、行動を始めようと決心した時は、何が合理的で、何が昔起きたかではなく、可能性という領域の中で行動することを私たちは選びました。

この会社を創った人々、そして私たちが実際にどのようにビジネスを始めたかを考えてみると、会社に成功をもたらす

のはそこで働く人々なのだと言うことが見えてきます。ヴァージン・シネマズがしたことは、業界の中に飛び込んで、その業界で自分達が見つけれられる最高の人材をしっかりと見極めたことです。それは、実績のある人々ということではなく、私たちが見つけれられる「ベスト」な人々ということです。ベストな人とは、仕事ができる人のことです。最終的に私たちは、私たちの経営陣をすべて競合から引き抜いていたのです。これは、私たちがしたことをこのように解釈することもできるのです。実際、我が社の経営陣はすべて競合から来た人たちです。

しかし別の見方をすれば、出来る限りの成功をおさめるために、その仕事をするためのベストな人々を選んだのです。私たちの本社経営陣で面白いのは、平均年齢が32歳だということです。我が社には6人のヴァイス・プレジデント（日本では部長に相当）がいます。そして、そのうち3人が女性です。開発・建設担当のヴァイス・プレジデントは、29歳の日本人女性です。これらの人々は確かに競合から引き抜いたのですが、その一人として元の企業でシニアレベルの立場にいた人はいなかったということも実なのです。彼らの多くは、不満を溜め込み、自分が叶えられるはずの夢やビジョンを持っていました。可能性という領域の中に存在し、達成できると分かっているがそれを実現できずにいたのです。このような人々を私たちはビジネスの世界に迎え入れ、そしてこれらの人々が今のヴァージン・シネマズを創り出したのです。

この会社が今ある場所を眺めてみると、私たちが扉を開け、最初のお客様を迎えてから、まだ3年に満たないのです。ご存知の方も多いと思いますが、世界中で倒産企業が相次ぎ壊滅状態に陥ったこの業界において、この会社の減価償却費を差し引く前の現在の収益は収入の約12%であり、今年の純利益になります。設立してからまだ3年にも満たず、5つの映画館しか持たないヴァージン・シネマズは、他の企業よりも成功することが出来たのです。しかしながらこれらすべてのことは、私たちが進んで飛び込んだ可能性という領域の中から生まれたのです。

私たちが映画館を建設する時、市場を開拓する時、開発業者と協力する時、銀行ローンを求める時、いつも可能性という領域の中にいます。そして、その領域の中にこそ、起業家が存在するのです。ヴァージン・シネマズは、お話ししたようなことを日本で成し遂げることが出来ました。私たちの会社は、日本でも起業家が成功することが出来るという生きた証拠なのです。日本は確かに起業家精神が生き残り、繁栄することのできる国なのです。ありがとうございました。

（井口） 山本さん、どうもありがとうございました。ご自分の会社の努力、実証的にどのような経験をされたか、非常に興味深いお話をいただいたかと思えます。後程いろいろご質問があらうかと思いますが、よろしく願います。

引き続きまして、ドイツからお越しいただいたHWFハンブルグ・ビジネス開発公社会長でありますデュデンさん、よろしく願います。

（デュデン） 皆さん、こんにちは。私は、ハンブルグ市（行政上はドイツ16州のうちの1州です）のビジネス開発公社を代表する者です。HWFは15年ほど前に設立され、現在の従業員数は23名であり、そのうち海外投資部門で働いているのはわずか6名です。時間の許す範囲内で、当社について手短にご紹介し、次に海外からの投資の拡大に関しお伝えしておきたい項や政策手段につき、述べさせていただきたいと思えます。

【スライド3】

HWFには重要な目的が3つあります。(1) 外国企業の誘致、(2) ビジネス・ロケーションとしてのハンブルグのマーケティング、そして、これはきわめて重要だと私は思うのですが、(3) コンサルティングと地元産業開発による地元ビジネスの発展です。

【スライド4】

HWFは官民のパートナーシップで形成されています。最初に申しましたように、15年ほど前にハンブルグ市によって設立され、資金もすべてハンブルグ市が拠出しています。しかし、市が単独の株主ではなく、商工会議所が29%、地元の主要な商業銀行が約40%の株式を保有しています。どちらも予算負担はしませんが、戦略的な取り組み全般の中で、優れた識見や支援を提供してくれています。

【スライド5】

HWFは設立以来、約1,500社の企業誘致に成功してきました。私は今後、新規に誘致した企業に力を注ぐつもりであり、HWFにおけるこの部門の担当者は6名です。1,500社の誘致により生み出された新規雇用はおよそ12,000人、投資金額は約10億米ドルに上ります。こうした数字を見れば、ハンブルグを拠点にした企業数から、コンサルティングとビジネスの発展という地元の力が、相当なものだとお分かりいただけると思います。

【スライド6、7】

この図でご覧いただけますように、当社はアジア、北欧、中欧、東欧の国々から企業を誘致しており、地域構成を重視しています。この地域重視のアプローチの他に、業界重視のアプローチも行っており、その場合ハンブルグの長所について継続的な分析を行った上で、一定の期間、一定の業界をターゲットにします。ここ数年間は、マルチメディア業界をターゲットにしてきました。ハンブルグがトゥールーズに次ぐエアバス380の製造拠点として選ばれたため、今後は航空機業界に重点を移していく予定です。以上は当社の国際的な使命であり、お手元の資料に詳しい内容を記載しています。時間に限りがありますので、詳細は省略させていただきます。

【スライド8】

HWFは、2つの側面から州レベルと地元ベースで企業を支援しています。第一には、繁雑な形式的手続きを速やかに済

ませ、正式の手続きに入ります。ですから、当社が海外へ出向き顧客を確認してから、会社の設立方法に関するさまざまな可能性についてコンサルティングを実施します。これはドイツにおける法規や規則から考えて、どのような形態が適切だろうかといった内容です。その後、顧客をハンブルグに招き、地元官庁や税務署を案内します。また、事業活動の正しい登録を行うために、必要な保険への加入を行い、出来る限り迅速に会社を設立出来るように、公証人、弁護士、税務顧問を訪問し、実際に会社設立を完了させます。

第二のインフラの面では、市場調査に関する支援を行っていますが、これはごく限られた分野のものです。当社は手続き面を専門としており、全員がビジネス畑の出身だからです。この業界での経験はありますが、経済のあらゆる分野の専門家になることは出来ません。とはいえ、地元の土地建物については精通していますので、事務所、ショールーム、倉庫などの立地、賃借すべきか購入すべきかといったことについて、確かな助言を提供することができます。長期的賃借は良いが投資は望まない場合には、投資家を見つけ出すこともします。また、出来る限り迅速な立ち上げを可能にするため、必要な人材の発掘に協力することもあります。

【スライド9】

以上は当社の国内における使命です。これについても詳細は省略致しますが、お手元の資料で関連情報をご覧いただけると思います。

ここで強調しておきたいのは、ハンブルグに事務所を設立するのは、ごく小規模な企業だということです。そのほとんどはサービス業、貿易、流通業に属します。従いまして、当社の取り組みの対象は、前述した地域におけるこうした業種の企業になります。

【スライド10、11、12】

政策手段については、地域分析、顧客を絞り込む方法について述べてから、最後にいくつかの提案を行って締めくくりたいと思います。

何かを生産したい、市場を攻略したい、特殊技能者・技術者・クリエイティブな人材を見つけ出したいなど、何らかの理由がなければ対内投資は生じません。対内投資とその誘致で成功したければ、市場に魅力あることが必要です。それは市場そのもの場合もありますし、その市場における事業の可能性、低コスト（ハンブルグには当てはまりませんが、おそらく日本にも当てはまらないことは確かでしょう）、あるいは労働力の質の場合もあるでしょう。さらに、競争相手が多いため、魅力的な立地が必要になります。今日のシンポジウムでは、いくつかのサクセス・ストーリーを聞くことが出来ましたが、この人たちはきわめて有能であり、顧客を得ようと大変な努力をしたために、ようやく成功したのです。立地による魅力を生み出せないのであれば、得意分野を見つける必要があります。成功を収めることができ、独自の売り込みを顧客に提示できるような得意分野です。

【スライド13】

とはいえ、それはどのようにして見つければよいのでしょうか。1つの方法として、自らの長所(Strengths)、短所(Weaknesses)、機会(Opportunities)、リスク(Threats)を見つけ出すSWOT分析があります。この分析を行う際には、公正な評価を行う必要があります。人の期待に合わせた評価をしてはいけません。公正でなければ、顧客が後でそれに気付き失望する結果になるからです。自らの現状がよく分かったら、今度は競争相手に注目して下さい。他県は何をしているのか、競合する国々は投資誘致組織で何をしているのかを理解することが必要です。自らの立場を把握するためには、比較調査を始める必要があるのです。

【スライド14】

そして、自らの可能性に基づいて、顧客を絞り込んでいきます。海外からの誘致を目標にしたい、つまり外国からの投資を獲得すべく競争したいのか、あるいは国内での競争を望むのかを決める必要があります。例えば、すでに日本に最初の事務所を開設した大手の国際的企業があるとしたら、この会社は現在2番目の事務所を必要とし、それをどこにするか決めようとしています。この場合、おそらく近隣の県と競争することになり、自らの地域がその会社にもたらし得る利点について強い自信を持ちたいと思うでしょう。また今回は海外からの対内投資についてお話ししたためにあまり触れられなかったのですが、別のメリットとして地元ビジネスを発展させる可能性があります。既存の産業構造の中で新規雇用を創出する可能性が大きいということを忘れないで下さい。

【スライド15】

それでは私の提案をまとめていきたいと思います。先に述べましたように、公正な評価を実施して下さい。公正でなければ、いずれは顧客も気付きます。

長所をさらに強化して下さい。短所を克服しようにも、競争のために時間も資金もありません。自らの地域に利点があり、独自の売り込みができる小さな得意分野を見つけ出した方が賢明です。

分析結果をもとに経済政策を策定し、政治的・経済的に環境を整備し信用を勝ち取ります。政治家を通じてあることを実施したいと発言し、一方でその約束を反故にすることのないようにして下さい。これもいずれ顧客に分かってしまいますし、顧客は意思決定のプロセスでこのことを思い浮かべます。

【スライド16】

競争には能力が必要です。最後のスライドになりますが、ここで海外からの対内直接投資を受け入れる上での能力とは何を意味するのでしょうか。地域の分析が出发点です。自らの地域の立場を理解するために、他の地域との比較評価を行ってから、目標にする国を絞ります。世界のすべてをターゲットには出来ません。的を絞ることが必要です。

顧客を絞り込んで下さい。既に名乗りを上げ、本気で日本

への進出を望んでいる顧客を見つけ出すのです。そうすれば、まずまずの成功を確信することができるでしょう。

顧客指向のマーケティング資料を提示して下さい。ここに下線を引かせていただきますが、「顧客指向の資料」です。釣り餌は魚にとってはおいしいものにするべきで、釣り人にとってはおいしくする必要はないわけです。つまり、顧客の求めるものに注目し、それに見合う形でマーケティング資料を仕上げるのです。

その土地の文化を学び、尊重して下さい。文化的な違いがありますから、米国人やヨーロッパ人を相手にする時は、おそらく日本人に対するのとは違った方法で接すべきでしょう。このことを理解する必要があり、円滑なコミュニケーションを進めたいのであれば、忘れないようにして下さい。

現地に代表者を置くべきです。午前の部で海外に代表者を置いている県の話があり、成功と代表事務所の有無には相関関係がないとのことでした。確かにその通りですが、それは代表事務所がうまく機能していないという根拠にはならないでしょう。時差があったり、克服すべき言葉の壁があったりするため、現地にある程度の規模の事務所を置いて、国際的な投資家が質問や連絡ができるようにする必要があります。

また、代表者を常駐させるべきです。つまり出張や、大規模な代表団を派遣して、日本における対内投資について話をした後、また帰って来てしまうのではだめです。その地域が誘致に本当に真剣かどうか、顧客に分かるものです。各国に代表者を置くことが大切です。そして、一般的なプレゼンテーションではなく、顧客に直接アプローチしてください。多数人に接することから始めるのです。

インターネットのサイト開設やコールセンター・サービスに関して、午前の部でいくつか意見がありました。しかしこれは第一段階に過ぎません。顧客の個々のニーズに的を絞ることが必要なのです。あらかじめきちんと分析を行ってから顧客のもとに出向き、顧客の問題点を把握し、その解決策も持っていることを示す必要があるのです。

そうした上で、最後になりましたが、適切な助言を行って下さい。ご静聴ありがとうございました。

(井口) どうもありがとうございました。非常に包括的、かつ具体的なお話をいただきました。的を絞ったプレゼンテーションとおっしゃいましたが、我々にとって今の話は非常に有意義で、特に地域で活動されている方々にとって、これから外資を誘致するうえで、非常に多くの面で参考になるお話をいただけたのではないかと考えています。本当にありがとうございました。

それでは引き続きまして、ソフトピアジャパン副理事長の安藤さんをお願いしたいと思います。岐阜県では、ご案内のようにIT産業を中心とした新しい産業創出の観点で、従来から外資系企業の誘致に努力をされております。そうした活動の結果、現在どういった状況になっておられるのか、ソフトピアジャパンの現況を含めましてお話をいただければと思います。安藤さん、よろしくお願ひいたします。

(安藤) ご紹介いただきました安藤です。今、岐阜県が進めております国際的な企業集積地の形成に向けた動きについて、少しお話しさせていただきます。

【スライド2】

ご承知のとおり、ソフトピアは完成後すでに6年を迎えています。ちょうど今このような形になり、周りにたくさんの企業が張り付いた状態で稼働しています。私自身が、梶原拓知事とともにこのプロジェクトに取り組みましたが、80年代の終わりごろです。このころ私どもが考えましたのは、21世紀型の新しい産業、しかも知的産業を育てるということで、ハードではなくてソフトウェアの方に絞ろうということでした。

なぜソフトウェアに絞ったかと言いますと、基本的にはこの知的産業が21世紀、長く生き延びるだろうということ、併せて日本の社会の付加価値を高めていくためには、この産業を育てていくことが必須であろうということからです。さらに、このソフトウェアというのは人間の知恵がどんどんものを創り出していく分野ですので、基本的にはエボリューション、いわゆる成長をしていきます。変化をつけながら進化していくという要素を持っていますので、我々はこの産業を育てることに目をつけたわけです。

事業に取りかかりましてからは、すでにかかなりの時間を経ています。今、私どもが進めている海外戦略につきまして、基本的なところからお話をさせていただこうと思います。

まず岐阜県におきましては、先程申し上げましたように90年代当初、このプロジェクトを立ち上げる時から、海外戦略をずっと展開してきております。その骨子は、外資系企業を含む新しい時代のグローバルな動きを加速していこうということで、このプロジェクトの企画にあたっては、私自身が米国など世界各国を回りまして、さまざまなケースを見ております。その間、必ず人のネットワークを現地に張ってくるようにしまして、それが積もり積もって、オープンしたときには、世界のいろいろな国との間に大きなネットワークが張られた結果となっております。

【スライド3】

現在、私どもは、5つの項目で海外連携を進めております。1つは、具体的なIT先進地域との海外直結戦略です。これには3つタイプがありまして、1つはビジネス・マッチング、企業間交流です。2つ目は共同研究、共同事業の実施です。これは産官学のコンソーシアムをつくって展開します。3つ目は、それぞれの人材をお互いに交流させ、知恵の交わりをしていこうということです。Aという知恵とBという知恵で化学反応を起こさせて、新しくCという知恵をつくる作用をしていこうとしています。この3つのタイプで、海外直結戦略を展開中です。

もう1つは、やはり外資系企業の誘致です。これはかなり進んでおります。

3つ目は、海外の研修生をどんどん受け入れ、私どものソフトピアの中に国際的なネットワークを広げて

いこうということです。すでにこの8年ぐらいの間に約50名の方たちを受け入れていきますので、結果的には、それぞれが国へ帰り、世界のネットワークとして、我々の仲間として、今動いております。それからもう一つは、県自体が海外に駐在事務所をつくって職員を派遣しています。ほとんどがこのソフトピアで育てた職員です。世界の中に11の事務所を設けており、EU諸国には約5つあります。

それから最後になりますが、メッセ等を行うことにより、共通の基盤を築くということです。特にGDF（グローバル・デジタル・ファミリー）といて、ソフトピアと関わったさまざまな方たちを1つのファミリーとしてとらえ、インターネット上でネットワークを張りながら連携を図ることができるシステムを完成しています。

[スライド4]

現在、先程言ったような形で、世界で産学連携・研究連携・人材連携といろいろなことを行っており、この一覧表のようになっています。米国が一番多いです。これは当初から私自身がよく行きまして、いろいろな形でネットワークを張ったのが基本となっています。それ以降は知が先頭に立ちまして、草の根外交を展開中です。それらの外交と併せまして、いろいろな国との連携を図り、今グローバル戦略を進めております。最近ではスウェーデンのロンネビーとも契約しまして、新しいバイオ・インフォマティクスの分野をお互いに研究していこうとしています。あるいは、今進んでいます公共モデルの中の福祉、医療の面についてのビジネス・モデルをつくっていこうという活動も展開中です。

[スライド5]

これは、今年ソフトピアで行われましたメッセです。世界のメッセであり、世界各国から約20社も参加しています。

このような形で、私どもは、全体のグローバル戦略を進めていますが、やはりそれを進めていくうえでは、さまざまな問題がたくさんあります。

[スライド6、7]

ソフトピアに集めた企業のことを少し紹介させていただきます。これが全容です。2001年11月1日現在、115の企業がこのエリアの中に固まっています。特徴としましては、日本を代表する大手企業からベンチャー企業まで110社近くが、企業の1つのコンプレックスをつくっています。代表的な富士通やNTT関係の企業とともに、地元を代表するソフト系の会社、あるいは海外系の企業が集まって、1つのエリアの中で大中小、あるいは海外、県内、県外の企業のコンプレックスが出来上がっております。その結果、ダイナミックな企業間の事業提携や人材育成の相互作用、先程申し上げたようにAとBが混ざって新しいCを生む化学反応のような、ダイナミックな動きがようやく起こり始め、これからが非常に大事だという時期を迎えています。

海外系の企業は、技術開発室に入居している一般企業は4社あります。NCR、スリーコムジャパン、インド系です。今

多いのは米国系ですが、最近ではインドから1社、英国から1社入っております。インキュベートルームにはさらにいろいろなベンチャー企業が入ってきており、現在3企業ですが、この12月からあと4社ばかり入っています。やはりインド系、アジア系の企業がこれから多くなりますが、今、海外系企業は一般企業、ベンチャー企業合せて7社です。さらにこの1月までには、5、6社増えますので、たぶん10社以上になるかと思えます。これらの企業が1つの刺激となり、グローバルスタンダードを目指したさまざまな動きが、今、起こりつつあります。

[スライド8]

時間がありませんので、最後に簡単に1つだけ事例をご紹介します。私どもの進めている状況についてご理解いただこうと思えます。これは、外資系の企業と連携を図り、この10月10日に新しくできたばかりの会社で、最新の事例です。インドと日本の連携ビジネス・モデルで、名古屋に本社がありますアールベックという会社と、ソフトピアの中にもありましたシーキューブという会社がインドとずっと連携を図ってきたので、合同でアイポックという会社をつくりました。

我々ももちろん絡んでいますので、この会社をつくった背景をお話ししますと、1つは、日本の中では、今、ITの技術者が非常に不足しております。特に高度なIT、例えばJavaとかエクセルとか、いろいろな技術があるわけですが、技術スキルの高い技術者は、絶対的に不足しています。失業時代ですがミスマッチが起こっているわけです。その高度な技術者の不足を、外国人IT技術者で補っていくにはどうしたらいいのかということから課題設定が始まり、進んできました。

ところが、日本には日本独特のビジネス習慣があり、海外企業が大変入りにくい要素もあります。例えば、日本語の問題。英語圏ではありませんので、まずこの壁が大きいのです。それから日本には文化やビジネスのルールに独特なものがありますので、この理解が難しい。それから日本独特の仕様書の作成方法の問題、あるいはプロジェクト管理では、それなりに企業文化を持っていますので、日本文化が背景にあります。ですから、このあたりをどのように克服していくかが従来からの課題でした。

そこで今回は、非常に高い技能を有するインド人技術者と連携を図り、現地で、まずはっきりしたIT教育をして、ビジネス文化をしっかりとインプットしたうえで人材派遣会社をつくらうということが数社の間でまとまり、インドとの協力のもとに、このような会社ができ上がったわけです。

ちょうど10月10日に開設したばかりで、現在、現地で技術の高いインド人のIT技術者の育成に努めております。二月もすれば、日本のいろいろなところに配置できる状態になるでしょうが、今のところ、ソフトピアのエリア内でやっていきたいと思っています。こうした動きが今出ております。

日本においては、やはり日本独特の文化圏、あるいは日本語圏というハンディがありますので、これからの外資系企業との連携にあたっては、その間に1つずつこのようなソフトウェア的なものも組み入れながら、円滑な導入を進めるための

仕組みが必要です。これからもこのような試みをしながら、多国籍企業がどんどん生まれてくるような素地をつくっていきたくて考えております。以上です。

(井口) 安藤さん、どうもありがとうございました。お話の最後になりますが、経済産業省の上西課長にお越しいただいておりますので、国レベルでの対日投資の促進施策についてお話をいただきます。よろしく申し上げます。

(上西) ご紹介いただきました経済産業省の上西です。今、井口部長にご紹介いただきましたように、私は経済産業省におりますので、政府としての外国からの企業・資本の誘致にかかる国の政策についてお話し申し上げるのが役回りですが、大変時間が限られております。皆様のお手元に、私がお話し申し上げるべきテーマをフローチャートにした「外資系企業等の事業活動支援の概観」、英語で「OVERVIEW OF THE MEASURES FOR PROMOTING FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN JAPAN」と書いた紙があります。今、このフローチャートに書かれた、さまざまな外資系企業の日本への投資を支援する1つ1つの政策について、細かいご説明をすることは避けたいと思います。

私も今日このシンポジウムに参加する機会を得て、今まで各スピーカーのお話を大変興味深く拝聴しました。その中で強く感じましたことは、外国からの投資の誘致、企業の誘致について、我が国および地方が一緒になって、ともにこれからまだまだ努力をしなければならない点が非常に多いということです。その意味で、我々はまだ対内投資の誘致ということについて発展途上の段階にあるということだろうと思います。

まずロンパール大使のご講演の中で、フランスではすでに1960年代から、対内投資誘致に真剣に取り組んで来られたというご紹介がありました。もちろん、それぞれの国では経済発展の様子が違うわけですので一概に比較はできませんが、我が国の場合は、国として対内誘致と対内投資の誘致に本当に真剣に取り組み始めたのは1990年代に入ってからのことです。

近年、数字的には日本への投資が非常に増えてまいりました。いささか余談になりますが、私が今から20数年前に役所に入りましたときに、日本のいくつかの自動車メーカーを訪れてお話を聞く機会がありました。実は今日の午前中、所用で日本の代表的な自動車メーカーの1つを訪れたのですが、この20年ないし10年の間に、日本の自動車業界もすっかり様子が変わってしまったのはご存じのとおりです。今、日本の自動車メーカーの大半が、外国の資本との提携、あるいは経営への参加を実施しており、それによって日本の自動車のメーカーのいくつかは再活性化することができたわけです。

このような大企業への外国資本の参入が、ここ数年目立ってきているわけですが、これからは、特に東京や大阪以外の地方において外国からの会社・企業を誘致する際に、小さい会社あるいは中規模の会社に目を向けていくことが非常に大事だろうと思います。HWFのデュデン会長も、そうした小

さい企業に焦点を当てた戦略の重要性を述べられていたのですが、我々は国内において投資の誘致にかかわる人間として、それぞれの地域、あるいは地方において、その特色を生かしてどのようなマーケットをつくり、そこにどのような企業を呼んでくるか、一人一人が考えてみるべきではないかと思えます。

その中で、ソフトピアの安藤副理事長からは、岐阜県の事例をご紹介いただきました。すでに14年の年月をかけて、先見性をもってこのようなプロジェクトを進められてきた、その非常に大きな成功例を今日聞かせていただいたわけですが、

日本の国は今、経済的にいろいろ難しい状況です。ただ、そうはいつても日本は非常に大きな消費マーケットであり、また世界に誇ることでできる先端的な産業を有しているわけです。まだまだ、さまざまなビジネスの可能性が我が国には残されており、それは外国の投資家にとっても非常に魅力的なものに違いないと思えます。

ヴァージン・シネマズ・ジャパンの山本社長からは、起業家精神をキーワードとして、非常にすばらしい成功例を聞かせていただきました。その過程では、ご紹介がありましたように、政策投資銀行が果たした役割もあったわけですが、我々は、フローチャートで示しているようにさまざまな政策手段をそろえ、外国からの企業の誘致に努めています。今後とも、この仕事に携わる皆様方と協力しながら、国として政策を進めていきたいと存じます。それでは時間になりましたので、私の話はこれで終わりにさせていただきます。どうもありがとうございました。

(井口) 上西課長、どうもありがとうございました。今ざっと皆さんに、それぞれのお立場、あるいはご経験に基づきまして、ご説明・ご報告をお願いしました。その中で、おそらくいろいろな面で具体的に役に立ち、このようにうちもやった方がいいのではないかと思われるご指摘等もあったかと思えます。

私が特にまとめるわけではありませんが、皆さん、共通して話をされた中に、それぞれ地域の優位性はいったい何なのか、あるいはターゲットをどこに絞るのかといったお話があったかと思えます。しかも、単に自分たちの優位性、あるいはよく魅力という言葉で言いますが、それを述べるだけではなく、強みと同時に弱みは何か、他国との違い、あるいはほかの地域との違いは何かということ、相対化しながら客観的に提示していくことが必要ではないかというお話があったかと思えます。我田引水になると、企業はいずれ分かるわけですから、当然それなりの対応をとられるということだろうと思えます。

こういった面で、どのようにして優位性なり、セールスポイントを持っていくかということになりますが、ドイツの州政府の場合はデュデンさんに今お話しいただきました。ここにロンパールさんがいらっしゃいますので、例えばフランスで、ほかに留意されている点があればぜひご披露いただきたいと思いますが、いかがですか。

(ロンパール) このセッションに関して少しだけお話しします。このテーブルを囲んで外国投資のすべての材料、もしくは投資そのものが揃っているということは本当に興味深いことだと思います。私たちの前には、活動を始めるための強力なリーダーシップと、いかに自社の会社設立に成功したかの実例が存在しています。投資家を探す時には、彼のような人物が必要であることを覚えていなければなりません。なぜなら私たちには、冒険心を持ち、収益を得るために多少のリスクを喜んで受け入れる人々が必要だからです。市場では、リスクはすべての基本なのです。

また、私たちにはフランスとドイツの例があります。この2国における例は、類似していると思います。私のドイツの友人によるプレゼンテーションに関して、私には変更を加えるべき箇所がどこにもありません。彼の言葉をそのままフランスに持ち帰り、当てはめることが出来ます。フランスでも同じタイプの手法、同じような目的があり、私はこの両国は同じような活動を行っていると思うのです。

経済産業省のご同僚のお話に関しては確かに、投資に有益となるような国による政策は必要であり、非常に重要な問題だと思います。しかし、行政の観点による見方ではなく、起業家自身の観点から見た問題の分析が必要であるため、これはそれ程単純なことではないのです。私たちは、投資家にとって何が良いかを分析しなければなりません。私たちは相手の立場に立って、投資家が何を有益だと考えるかを分析しようとしなければなりません。そしてもちろん、これらの問題を積み重ねていくと、それは経済そのものを発展させる時の問題にすべて当てはまります。なぜなら、外国による投資は、経済の一部を成していると同時に、それらの問題は、こういった種類の政策を形作る際の課題にもなります。そして、外国投資の誘致のために日本で抱えている問題は、私たちが欧州で抱えている問題と全く同じだと思うのです。私たちは、欧州への外国投資の誘致を希望しています。そしてそれにはもちろん、日本による投資も含まれています。

このテーブルの周りにこのような優秀な方々すべてを集めた人々は、非常に賢いと言わざるを得ないでしょう。なぜなら実際、ここにはさまざまな観点を持ったすべての素材が揃っているからです。

(井口) この問題について、もう一人お話をお聞きできればと思います。例えば、岐阜のソフトピアジャパンさんの場合には、115の企業が集まっておられることが1つの魅力というか、プラス面での環境をおつくりになっているということでした。岐阜の立場で、もう少しその優位性、あるいは良さを売り込むうえで留意されている点があれば、併せてご披露いただければと思いますが、いかがですか。

(安藤) 岐阜は、ご承知のように、どこにもあるような普通の県です。私どもがこのような知的産業を育てるうえで一番苦労したのは、基本的には社会資源が非常に不足していることです。

この産業を育てるためには、4つのものが必要なのです。1

つは先程からお話が出ておりますR&D、研究開発機能のサポートです。2つ目は人材、これがなかなかないので集めてきます。3つ目はマーケットです。小さな県ですから、県だけのマーケットでは産業を育てるほどの力はありません。そして、4つ目は情報発信力、いわゆる知名度です。この4つのコアとなるファクターをどのように克服するかが、地方にとっては非常に重要なポイントだと思います。

私どもは、それにまず挑戦し、その条件を整備し、そのあとにハードの方をつくり上げたわけですから、まずソフトを優先させながら条件を整備し、地域の優位性をつくっていく。特に大事なものは人材の育成ですが、これは、さまざまな方法を取り入れざるを得ないと思います。

それから、研究開発型の知的産業を育てるためには、午前中からお話がありましたように、R&D、研究開発機能が非常に重要です。いわゆる産学官のクラスターづくりです。企業がたくさん集まれば、それがこれから自動的に膨らんでいきます。

企業が集まるとどのような現象が起こるかということ、2つあります。1つは市場原理に従い、メガ・コンペティション、大きな競争が中で起こります。これは容赦のない、勝ち組、負け組ができる競争です。もう1つは、逆に協調ができるわけです。ある面ではA社の弱いところをB社が補うとか、マーケットを持たないベンチャーがつくった商品を、逆に大きな会社が「私のマーケットで売ってあげましょう」というような協調体制、コラボレーションが起こるわけです。

ですから、メガ・コンペティションとコラボレーションの2つの動きを自律的につくっていくことが、官製ではなくて、民間の市場原理の中でプラスの回転を始めていく、いわゆるポジティブなフィードバックの流れをつくっていくのです。これがうまく起動し始めればしめたものなのです。この状態をつくるまでは、我々サポートする側は、徹底的なサポートをしていかなければならないと思っています。

それから、外資系の企業については、今日は時間がないのでお話ししませんが、私どもなりにIT特区のようなものをつくり、地方でできることをできるだけやっていき、それを1つのインセンティブにして地域の中に産業を呼び込んでいく努力は、今でも行っています。特にこれからについては、私どもでは10ぐらいのインセンティブ事業をつくり、すでに実行段階に入っております。そのうちの1つとして、エリア内全体のブロードバンド・サービス・ネットワークをすでに引き終わっております。これがきっかけとなって、インドとのネットワークビジネスの企業が入ってこようとしております。やはり、いろいろ努力をしていかないと結果が生まれてこないと思います。

その意味では、今日お話のありましたプラン・ドゥ・シー、とにかく実行することからすべてを学習し、次の段階に進んでいくこと、地方にとって大事なのはそういうことだと思います。我々のように地方の中でたくさんのノウハウをもって、分権化社会の地域づくりにあたっていかないと、なかなかうまくいかないと思っています。以上です。

(井口) ありがとうございます。この件に関連してもうお一人、すでにパネル1でお話しいただいて、またお尋ねするのは恐縮ですが、京都の赤阪さん、コメント等ありましたら、もう一度お出ましいただけますでしょうか。

(赤阪) 私たちの会社も、ほとんど何も無いところからスタートしました。10年前に、どうしようかということがあって、アイデアとしてはそのときにリサーチパークがいいのではないかということになりました。その当時、リサーチパークという言葉さえなかったものをここまで支えてくれましたが、私たちの場合は全くの私企業で営利事業なので結構大変だったと思うし、地方の京都市や京都府、あるいは大阪の経済産業局など、いろいろな形の支援が得られて初めてうまくいきたのではないかと考えています。やはり何よりもそれを支えていく人の情熱でしょう。先程もお話がありましたが、山本さんが示された情熱のようなものがないと、たぶんうまくいかないでしょう。

これは言い過ぎだったらごめんなさいと言いますが、地方自治体で一番の問題は、結構短期間で人が変わってしまうことで、ライフワークとしてなかなかやっていただけない部分があります。どこか地方自治体として、本当にこのようなことをやろうとなったら、少なくとも10年ぐらいは全精力を傾けるぐらいでないとおそらく成功はおぼつかないのではないかと思います。少し生意気なことを言っているようですが、それが肝心かと思えます。以上です。

(井口) ありがとうございます。今、人がわりと短期に替わってしまうけれども、何か1つのことをやろうとしたら腰を据えてかなりの期間やっていく必要があるのではないかというお話が最後にありました。その面について、例えばデュデンさんのところは、どんなふうになっていますか。

(デュデン) 最初に、差し支えなければ2つの事柄に関しコメントを付け加えたいと思います。まず1つ目ですが、HWFは小企業を対象にしている、ドイツ国内への国際投資に関し、中小企業を対象にしているとの発言がありましたが、これは事実ではありません。私たちは、堅固で大規模な国際企業をターゲットとしていますが、それらの企業がハンブルグ市で非常に小規模な企業を設立するとしても、私たちはそれで十分だと思う、もしくは満足するのだということなのです。ハンブルグにとって非常に有利なことは、私たちが多くのサービス機能を提供することができるということです。それにより、国際企業は人員が2、3人しかいなくてもすぐに運営を開始することができるのです。私たちは、小企業を誘致することに満足しており、2,000人や3,000人規模の大規模な投資のために競争はしません。私たちはニッチを選び、そこに存在するのは小企業なのです。私の2つ目のコメントは、ディディエ・ロンパール氏がフランスについて言及されたことに関するものです。フランスは、国が地域の活動をサポートするための組織を持っていることで、非常に有利な立場にあります。ドイツには、「ドイツへの投資」のための国による組織は存

在しません。私たちの連邦政府組織の下では、そのような組織の設立はあり得なかったのです。私たちは、国レベルでのマーケティング・サポートを要請し続けているのですが、未だに満たされているとは言えません。一方で、フランスのアプローチの中で私が非常に優れていると思ったのは、国際投資の誘致の知識経験が、その中央政府組織を経て政府に至るという点です。それにより、国際投資のために全体的なビジネス環境を多少調整することが出来るのです。

さて、ボード・メンバーであるスタッフの質の高さに関するご質問に戻しましょう。公社が設立されたのは15年前で、従業員の平均勤続年数は、おそらく11年くらいだと思います。ですから、15年前に入社した人々のほとんどが現在も公社に残っているということになります。年齢が理由で数人が退職し、若いスタッフにより補充されました。確かに、若くて優秀な数名の人材については、最後まで公社に留まってほしいとは思いません。私は常に、彼らが新しく面白い仕事を見つけたならば、それを喜びとしているのです。しかし自らの経験から、とりわけ外国による直接投資に関する仕事をする場合には、誘致しようとしている企業の国の文化を学ばなければいけないというのが重要なポイントであると考えています。欧州にいる私たちにとって、日本と中国の文化の違い、中国と台湾の文化の違いでさえも見分けることが非常に重要なのです。例えば、台湾出身の外国直接投資の担当者は私たちの公社に入ってから15年経ちますが、彼は台湾との取引においては、25年の経験があるのです。

(井口) 山本さん、本件について、追加的なコメントがありますか。

(山本) 少なくとも私たちのビジネスに関して、皆さんが触れられたのは、熱意と起業家精神です。しかし、それらの意味するところは実際何なのでしょう。デュデン博士は、キーワードは第一に能力であると述べられました。私は映画館の支配人になる前に、映画館の仕事でやらなかったものはありません。それは、私が米国の大学で学位を取得して卒業した後、慶應大学で勉強した後、欧州で3年半、実際は4年に匹敵する国際経験を積んだ後の話です。私は映画館の掃除もしましたし、ポップコーンも売りました。お客さんと喧嘩したこともありました。いえ、それは喧嘩ではなく、サービスに満足できないとお客さんが私を怒鳴りつけたのです。実際に、映画のプロジェクターを操作したこともあります。ワーナーマイカルが日本に建設した最初の映画館の支配人に昇進するまでの5カ月間、私は自給850円で働いていました。さて、実績の話になりましたが、私は、アプローチをした当時、もしくは、ビジネスプランを作成した当時、私には実績があったと言いました。その実績とは、日本で映画館運営企業を経営したということではなく、映画館を運営するということです。人々が私の中に見出すのは、企業を経営する手腕ではなく、映画館を建設する能力なのです。彼らは単に、私の中に映画館を経営する能力を見出したのです。ですから、いかなるビジネスを成長させる場合においても、能力が最初の鍵と

なるのです。能力は必要ですが、誰でも、自分の分野において能力をつけることが出来るのです。この部屋に座っているすべての方々は、ご自分の分野において、非常に能力のある方たちだと私は確信しています。それが、スタートなのです。

さて、アイデアが出たら、それをそのままにせず、ビジネスプランにまとめました。ビジネスプランには実際、多くの財務分析が含まれた大量のものになりました。その財務分析は、細かくチェックされ、何度も変更、修正されました。しかし、その後、私たちには、ビジネスの可能性を手に入れたのです。その後、何を手に入れたのでしょうか。

それは、サポートでした。私は、このビジネスを一人で成長させたと言いますが、実際は、私が一人でこのビジネスを成長させたのではなく、数多くのさまざまな組織や人々から多大なサポートを得ていたのです。このようなサポートは得られるのです。ビジネスに必要な資金によって、友人もしくは家族から援助を受けられるでしょう。資金はそのような方法で得られるのです。インキュベーターやベンチャーキャピタル企業もあります。

もしあなたが、ビジネス能力に基づいたしっかりとしたビジネスプランを持っていれば、資金を得るためのさまざまな多数の金融商品が利用できるのです。私たちのビジネスプランは、5年以内に20や30の場所を必要とするものではありませんでした。人口7,500人のたった1つのシンプルな開発地のみを必要としたのです。私たちに最初に必要なのはそれだけであると判断したのです。しかし、それは、投資家コミュニティの中での信頼を確立させるものでした。私たちのビジネスは、多額の資金を必要とするビジネスです。私が私の家族のお金を集めてできるようなものではありません。映画館をそのような方法では建設することは無理なのです。それでもなお、ビジネス・モデルにもよりますが、この部屋にいる方々どなたでも、今私がお話ししたような材料を手に入れることが出来るのです。これはまさに私が今日発見した知識なのです。

(井口) ありがとうございます。非常に興味の尽きない話がいっぱいありまして、若干深めに議論をしていただくと時間がなくなり、まことに申し訳ありませんが、山本さんにもう一度お願いしたいと思います。先程、非常にポジティブな面をご披露いただき、いろいろ問題はあるけれども信念を持ってやれば開けてくるという話がありました。

今度は、若干ネガティブでもないのですが、日本で事業をされるうえで、非常にお若いこともあって苦労されたこともおありでしょうし、手続きその他の面でもう少しこのような点が改善されると仕事がやりやすかったということがあると思います。特に情報のワン・ストップ・サービスに私どもプロジェクトも努めているわけですが、正確な、スピーディな対応がなかなかできません。そうした面で、経験的にお感じになっているネガティブな面も含めてご披露いただけたらありがたいのですが、いかがでしょうか。

(山本) 年齢に関して、実際にあった例を覚えています。私

たちは開発業者と一緒にプロジェクトについて検討していました。その開発業者は、私の年齢を理由に、私と話そうとしなかったのです。その開発業者はどうしたかと言うと、当時私の開発担当取締役であったオーストラリアから来た紳士的に絞ったのです。彼は私よりもだいぶ年上に見えましたが、皮肉なことには実際はかなり若かったのです。その開発業者は終始、その彼に話しかけていました。私にはエゴはありませんでしたし、エゴは全く無意味なものだと思っているので、そのことは別に気になりませんでした。最終的に、私たちがその場所を利用することはありませんでしたが、それは面白い出来事だったと思います。

私たちのビジネスに関して実際、非常に大きな影響力を持ち得るサービスがあります。私たちのビジネスは、日本中の良い不動産物件を見つけることを中心に回っています。私たちは、候補区域内にある土地で、信頼できる開発業者と共に事業を進めなければなりません。現在日本には、不動産コンサルタントと呼ばれる人たちがいます。そして、それらの人々のほとんどは、かつて一緒に仕事をした人々と親しい関係をなんとか持続させ、長年のビジネス上のコネクションを利用して、独立して個人で仕事をする人たちです。そして、信頼できるサイトについての多くの情報は個人から得られるのです。インターネットが理想的なツールであることは明白ですが、もし、開発業者が、外国のテナントや小売業者、サービス業界のプロバイダーに、信頼できる非常に優れた開発地についての情報を実際に提供する方法があるのなら、それは、非常に素晴らしいサービスとなるでしょう。私たちにあって、私たちの所に来て「非常に信頼できるプロジェクト」について話す個人の一人一人に対応しなければならず、時にどのプロジェクトが本当に「信頼できる」のかを見極めるのが至難の業であることは、ある意味でフラストレーションのたまるものです。ですから、そういったサービスこそ、まさに日本が、日本の政府が私たちのために出来るサービスだと言えるでしょう。

質疑応答

(井口) それでは、あと残された時間が10分程度ですが、いろいろご議論・ご説明いただいた内容について、皆さんの方から、特にこれは知りたいといったことをお受けしたいと思います。今日は特にロンパール大使にお越しいただいていますが、文字どおりトップセールスということで、日本語の肩書きですと投資庁長官だけではなく、フランスの移動大使ということで、企業をいろいろ訪問されながら、攻めの企業誘致ですと活躍されていると承知しています。そういったことも含めて、ご質問があればお受けしたいと思います。いかがですか。はい、どうぞ。

(質問) たびたびすみません。長崎県の泉と言いますが、質問が2つあります。まずフランスのロンパールさんとドイツのデュデンさんにお聞きしたいのは、今までに大変な数の企業

と雇用を生み出してこられたのですが、その際のインセンティブとして、例えば通信網のしっかりした建物をつくって、そこに入ってくださいという形で誘致をされたのか、もしくは、ほかに何かを売りにして誘致をされたことがあるのか、これが1点です。

それから、山本さんにお聞きしたいのですが、映画館をつくる際に、工業用地を商業用地にするために相当苦勞されたということでした。もし長崎県であれば十分に対応はできるのですが、候補に挙げてもらうために、長崎県が、もしくは地方都市がまずしなければいけないことについて、何かあれば教えていただきたいと思います。よろしくお願いします。

(ロンパール) インセンティブに関するあなたのご質問についてですが、私がまず強調したいのは、私たちにとって最高の投資とは、インセンティブによるのではなく、市場や人材によって決定した投資であると確信しているということです。なぜなら、インセンティブは、投資を非常に不安定なものにさせるからです。もし、その投資が、提供されるインセンティブという圧力の下だけに決定されたものであれば、数年後には、投資を行った企業は、どこか他の場所に移動してしまうかもしれません。私たちの基本原理は、市場や人材その他、私たちが言及したすべての要素を持って説得に努めるということです。残っているインセンティブに関してですが、私たちにはもちろん、フランスの地方間の違いに関するインセンティブがあります。例えば、まだあまり開発の進んでいないコルシカ島の例を取り上げてみましょう。この地域では、ブリュッセル政府の認可の下、私たちは、あらゆるタイプの投資を対象としたインセンティブを提供しています。しかし、それは別として、主要なインセンティブは、研究開発のみを対象としています。もしあなたが研究開発を行うために投資をするならば、何らかのインセンティブを得ることができるでしょう。しかし、それは本当に養成のためのものなのです。投資家が外国の投資家であってもフランスの投資家であっても同じです。私たちは、イノベーションや研究開発を支援していますが、それは、それらが欧州全体の政策であるからです。その一部分は、インフラに関するものですが、それはインセンティブではありません。フランスには、高速鉄道、高速道路、通信、その他の非常に優れたインフラがあります。しかし、それらはすべての人が利用できるものです。フランスの基本データは、皆様の目の前にあります。それが私たちの立場を要約しています。それらは、出来る限り少ないインセンティブなのです。私たちは、フランス経済が真に成長しているという理由により人々を説得する方が良いでしょう。ありがとうございました。

(デュデン) 今おっしゃられたことは私も非常に強調したい点です。ロンパール氏は適切なポイントに言及されました。ハンブルグが助成金を出せないからではなく、私は個人的に助成金を出せば、赤字という代価を払わなければならないと信じているからです。公社のドアを叩いて「あなた方はどのような助成金を出しているのですか。」と聞きに来る人たちが

大勢います。私はこう答えます。「あなたは何のためにビジネスをしているのですか。助成金を集めるためですか。それとも、収益を得たいと思っているのですか。」と。私たちは、欧州で2番目に大きい港を持つこと、そして地理的にバルト海沿岸諸国および中東欧に近いという強みを持つビジネス・ロケーションを売りにしているのです。私たちはロケーションを売るということに大きな成功を収めて来ました。特に通信などよりも、会社の中のインフラを売ることには大きな成功を収めて来ました。先ほど述べたように、外国の投資家は、我が国に来て、会社を設立し、ほんの短い期間で、そして非常に少ない人数で自分のビジネスを始めることが出来るのです。ありがとうございました。

(井口) 山本さん、お願いできますか。

(山本) ヴァージン・シネマズ・ジャパンは長崎に映画館を建設していたかもしれませんが。しかし今は、私たちが映画館をそこに建てることはないでしょう。その理由は、競合の1社であるユナイテッド・シネマが長崎駅前に映画館を建てたからです。しかしまだ可能性はあります。なぜまだ可能性があるのか、そしてそれはどのようにしたら起こり得るのかをご説明します。日本には半官半民の団体があります。私たちは、そのような団体との間で合併事業を手がけることが可能であり、長崎での建設のための融資制度を何でも利用した上で、事業性を検討するでしょう。もし、長崎を基盤とする地元の銀行から低利の融資を受けられ、その上、固定資産税の繰り延べも同様に可能ならば、その合併事業会社は長崎で収益性のある複合映画館を共有することが出来るのです。ご興味のある方がいらっしゃいましたら、お電話をお待ちしています。

(井口) 最後の質問をお受けしたいと思いますが、いかがですか。よろしいですか。どうぞ、お2階の方。

(質問) 私は、アラスター・モーガンと申します。今年の9月まで、英国政府の国内投資機関である英国政府対英投資局(Invest UK)の業務担当役員(director of operations)を務めていました。現在は配置換えにより日本政府の経済産業省で投資に関する仕事をしています。私は、ロンパール氏が先ほど述べられたコメントに共感しました。また、デュデン氏のお話を聞いた時には、同氏のおっしゃったことに非常に感銘を受け、私たちの業務は同じであると感じたのです。私は心から、そのアドバイスと他のパネル・メンバーのコメントに賛成します。今朝のディスカッションから1つポイントを選び、それについて質問をさせていただきます。深尾教授の分析により、各県の外国投資のレベルとそれらの県による海外代表部(海外事務所)の間には相互関係はあまりないことが示されましたが、それは英国の分析と非常に良く一致しています。政府の支出を監視する監査委員会は、英国の国内投資促進にかかる地域政府の費用を調査し、地域政府が国内投資促進に関して重大な役割を担っているが、海外事務所に費や

される資金は全体として生産的ではないという結論に達しました。しかしながら、明らかに、一度地域政府とその他の地域の投資機関がSWOT分析を行い、投資家に提示するための非常に強力なオファーを産み出したならば、地域政府と投資機関はそのオファーを促進したいと思うでしょう。このようなことから、私はフランスの経験からロンパール氏に、そして日本の経験から上西氏もしくは井口氏に、海外でのプロモーションにおいて、国の機関がどのようにして(1)その国のさまざまな地方や地域の強みを反映させることができるか、(2)国の機関とコンタクトをとる投資家は、彼らのニーズを最も満たすことのできる地方といかに連絡をとることが出来るのかの2点をお聞きしたいと思います。ありがとうございます。

(ロンパール) もちろん、それは非常に良い質問ですね。残念ながら、この非常に興味深い質問に対し正確にお答えするには、少し時間が足りなくなりそうです。実際、それはフランスの新たな組織のキー・ポイントでしょう。なぜなら私は、さまざまな地元政府や地元地域とのパートナーシップの緊密さが、最終的には私たちの組織の成否につながると強く信じているからです。私たちは、中央組織と地元組織との関係が重要な要因の1つであると強く信じています。なぜなら、皆様は良くご存知のことと思いますが(なぜなら皆様は非常に良い経験をお持ちなので)、私たちが海外で売るのは、地域のプロジェクトだからです。私たちはフランス一国すべてを売ることは出来ません。いかなる国もそのすべてを売るということは出来ないのです。私たちは、いくつかの小地域(sub-region)を、そして科学的能力もしくは地元の能力、その他のいろいろな事柄に関して私たちが提供できる可能性を売ります。私たちは、そのプロジェクトのために、その地域の能力に合った最適な条件を揃えなければなりません。そのため、地域の組織と国の組織との間のコネクションが、私たちのようなタイプの組織の成功を左右する本当のキー・ポイントとなるのです。しかしながら、私の回答はこの辺で止めさせていただきます。なぜなら、そのような組織作りのためには後に実用的な特徴を持つことが必要となり、ここでお話するだけでは足りないもう少し詳細な事柄があるからです。それは来年の会議のために取っておきます。ありがとうございます。

(井口) 私の名前を特定されましたので、ジェット口でどのようなことを行っているかということ、今のご質問に対応する形で簡単にご説明します。まず日常的な業務では、当然ながら海外に事務所がありますから、事務所の出先、あるいは対日輸出の専門家、同時に日本への企業誘致に従事している専門家が、全部の事務所にはありませんがいます。そういった人たちから入ってきた案件、対日投資にかかわる紹介などについては、私どもの部で処理をしています。中には情報だけのものもあります。あるいは具体的に「 県にこのような話をつないでくれないか」などといった問い合わせがあります。それについては人的な制約などがありますか

ら、十分に満足していただいているかどうかはわかりませんが、極力、要望にお応えする努力をしています。

それから、もう少し基本的なことですが、それぞれの地域の特性をどうやって出すか。それについては、私どもの貿易情報センターは地方に37の事務所があります。その全部ではありませんが、10カ所ぐらいでしょうか、年度によって違いますが、そこで研究会と称して、それぞれの自治体の方々、あるいは地域のそういった分野の専門家のお知恵を借りながら、勉強会を組織しております。それぞれの地域としては、どのような企業誘致、あるいは産業育成ということにもなりますが、どのようなことを打ち出していったらいいのかという勉強会です。このようなものによって、自治体で企業誘致をご議論される場合の1つの参考に資したいということです。

また、産業集積の状況を情報として整備するという事も併せて手がけているのが現状です。

上西課長、今の件について何かコメントございますか。

(上西) 我々も今、国として、地方の政府との役割がどうあるべきかということについて、内部でさまざまな議論を重ねているところです。時間がもうありませんので、基本的な状況だけを申し上げれば、残念ながら我が国においてはロンパール大使からご紹介のあった、フランスのような全国的な投資促進のための専門機関はない状況です。これは国それぞれの事情があるわけで、デュデン会長からも連邦国家であるドイツでは、それに類したものは無いというご説明があったかと思えます。ただ、各地域に、地方の経済産業局が設けられておりますので、そこでは各地方自治体と協力をしながら、その地方の特性を生かした産業の集積、あるいは企業誘致について、さまざまなプランを練り、また将来に向けてディスカッションしています。

(井口) ありがとうございます。今の件について、パネル1のパネリストとしてご参加いただきましたアイルランドのカディーさんが手を挙げておられますので、どうぞ。時間をオーバーしていますので、手短かにお願いしたいと思います。

(カディー) 私は、インセンティブについて否定的な立場を示したパネリストの意見に反論したいと思います。場所というのは公平な競争力を持っているものではありません。もしあなたが競争力のない場所にいたとしたら、もしくはもしあなたの競争力が弱ければ、あなたはインセンティブを提供するしかないので。競争力は実際には生み出すことの出来るものですが、それは政府(地域もしくは国の政府)による、どの程度の競争力を生み出す必要があるかの判断に基づくのです。さらに、外国直接投資により作り出される非常に無形の外的要因があります。もちろん、アイルランドはこれらの無形のものから多くの利益を得ています。それらは、労働者のスキル向上や、自分のビジネスを創り出そうと決心した労働者のスピノフによる新規企業設立です。ですから、無形のものである外国直接投資から一般的にスピノフが発生し、それはインセンティブという方法によっても投資するに値す

るのです。ありがとうございました。

(井口) 残念ですが時間が超過しましたので、これで終わらせていただきたいと思います。情報提供として、お手元の資料の中に、手前みそですが、ジェットロによるインベスト・ジャパン・ウェブサイトの紹介があります。日本には47を超える自治体があります。どのようなところに投資をしたらいいか、なかなかわかりづらいこともありますので、各自治体の投資情報などを一定のフォーマットにしなが、ホームページで紹介しています。あるいは、日本の対内投資にかかわるいろいろな制度や政策について、政策は大きくは変わりませんが、制度その他手続きが変わった場合には、それを通じて皆様にご披露するという事業を行っています。EUの皆さんもジェットロのホームページにアクセスいただければご覧いただけますので、ぜひ見ていただきまして、もう少しこの点を変えてほしいなどのご注文・アドバイス等ありましたら、お寄せいただければありがたいと思います。

限られた時間の中で包括的にすべてを議論するということはできませんが、今回のシンポジウム、あるいはパネルを通じまして、少しでも対日投資促進の観点でご参考になることがあれば、非常にありがたいと思っております。今後ともよろしくお願ひしたいと思います。以上でパネルディスカッション第2部を終わらせていただきます。ありがとうございました。

閉会挨拶

駐日欧州委員会代表部 大使 オブ・ユールヨーゲンセン

ご参会の皆様、私はこの「日-EU対日投資シンポジウム」において閉会のご挨拶をさせていただく機会をいただき、非常に嬉しく思っております。最初に、このシンポジウム開催にあたりご協力いただいたジェットロと地域振興整備公団の皆様には感謝の意を表します。また、日本政策投資銀行、第一勧銀総合研究所、経団連を始めとする投資に関わっておられる数多くの機関の皆様には、同セミナーのコンセプトを決める際にご意見をいただくなど、さまざまなご協力をいただいたことに、心よりお礼申し上げます。今申し上げた機関の皆様方はもとより、その他の支援をして下さったすべての組織の皆様方に対し、改めて欧州委員会として謝意を表します。

本日のご講演においても述べられていましたように、このシンポジウムは非常に良いタイミングで開催されました。先週の土曜日、12月8日に、ブリュッセルにおいて日・EU首脳会談が開催されました。日本側からは小泉首相が、EUからは欧州委員会のロマーノ・プロディ委員長とベルギーの首相が出席し、協議を先導しました。実は私はこの会議から今日戻って来まして、どうにか間に合い、皆様と御一緒できました。

今国際的に議論すべき問題として、深刻な政治的課題が存在していることは言うまでもありません。もちろん今回の首脳会談においても、それは重要な議題として取り扱いました。今回はまた、日本とEUの貿易および投資関係を、主要議題の1つとして取り上げました。その結果、EUと日本の投資について、2つの重要な、前例を見ない成果が生み出されました。まず、日本とEUが行動計画に合意したのです。これにより、今後10年で日・EU間の協力関係を一層強化するために、両者の関係に真の付加価値が生まれるような、具体的かつ実務的な協力が焦点を当てられることとなります。この行動計画には、政治、文化、経済など日欧間におけるあらゆる種類の活動が抱合されています。経済に関しては、行動計画には、EUと日本との間の貿易と投資の流れを拡大するために必ず実行すべき措置が具体的に言及されています。その中で日本とEUに共通する最優先課題は、相互の貿易・投資によって今も尚障害となっているものを除去することにあります。本日のシンポジウムは、この新たな道筋に沿って、私たちが共に踏み出す第一歩の一角を成すものです。

この日・EU首脳会談において、小泉首相は初めてEU企業の対日投資が将来的に増加することを歓迎するという内容の力強いメッセージを表明しました。日本は国内への投資誘致実績を改善するために、常に努力を続けて来ましたが、ブリュッセルにおいて小泉首相があのように明確な発言をしたことは、外国直接投資が一国の経済にもたらす利益を、政治の最高のレベルにおいて確認したことを意味しています。これは日本がビジネスに対して開かれた国であるというメッセージを高らかに、また確実に発信しています。

なぜ、EUと日本の関係において投資が中心となるのでしょ

うか。それは、もちろん投資の拡大が相互の利益に必ずつながるからです。EUは、近代的で開かれた日本経済から、直接利益を得ることができます。その日本と、EU各国は貿易を円滑に行うことができ、企業にとって支店や子会社の設立も容易になります。しかしもっと広い意味においては、EUは米国に並ぶ日本の2大貿易パートナーとして、持続可能な成長軌道にしっかりと乗った、健全な日本経済を望んでいるのです。そして、それは明らかに日本の国益に資するものであり、また、世界の繁栄にとっても有益なのです。

投資を妨げている構造的な問題に取り組むことは、経済成長を抑えているより広範な問題の多くを解決することを意味しておりますが、その逆もまた真であると確信しています。昨年、EUと日本の間の貿易額は、1,600億ユーロという驚異的な額に達しました。しかしながらそれとは対照的に、EUと日本の投資の流れ、とりわけEUから日本への投資は、EUと米国との間の巨大な数字に比べると、大きく下回っています。2001年度の上半期に、EUの対日投資は多少減少はしましたが、そして、確かにその原因の1つに世界的な景気停滞の影響がありましたが、長期的な傾向は明らかに上向きになっています。外国直接投資には、必要不可欠とされる新たな資本技術と経営のノウハウなどの投入が伴います。雇用機会の増大にもつながります。このような要因を通して、外国直接投資が景気回復に重要な役割を担うことは、国際的に広く認識されていることです。

しかしながら、最近になって顕著な増加が見られるようになったとはいうものの、日本への外国直接投資は従来低い水準にありました。国内総資本形成において外国投資が占める割合が、EU平均では15.3%であるのに対して、日本はわずか0.3%に留まっています。日本の起業率もまた、G7（先進7カ国）の中で最も低いレベルにあるのです。このような数字はある事実を示唆しているのです。それは他のどの先進国よりも日本で起業することは難しく、費用と時間がかかるといふ事実です。そのためEUは、より多くの外国直接投資を惹きつけるように日本の商環境をいかに改善すべきかについて、一連の改革措置を提案しているのです。ここで次の3つの点を強調したいと思います。不必要な行政手続きの廃止、競争政策の執行、独立した規制当局の設置です。

第一に、日本においては事業の創設に関連する手続きの簡素化、および高コスト構造への取り組みが強く求められています。企業が今のように膨大な時間を費やさなくても、自社製品やサービスを市場化するための認可を取得することができるように、規制制度をより透明な、見通しのよいものにし、かつ説明責任の所在を明確にすべきです。そして企業は複数の国の法律を包括的に扱う法務サービスなど、質の高い基本的なインフラにアクセスできること、2002年度に導入が提案されている連結納税制度が必要です。最後に、先進主要各国の中で日本においてだけ、外国企業による株式交換でのM&A

は非課税扱いにされておらず（国内企業は非課税扱い）、現金を支払わなければいけないというのは奇妙に思えます。現在進められている商法の改正により、この問題が正常化することをEUは望んでいます。

2番目に、競争政策の厳格な執行は、健全で近代的な経済を創り出す重要な要素です。これは、欧州の市場統合を進める過程において、主要な柱の1つでした。活発な国内競争は、より強い国際競争力へとつながりますが、一方で競争政策の執行が弱過ぎると、革新への意欲をそいでしまうのです。日本では、反競争的行為に科せられる罰金は比較的緩く、執行もきわめて稀です。EUでは、欧州委員会が非常に厳しい罰金を科す権限を有しています。最近のビタミンメーカーによるカルテルでは、欧州委員会が8つの企業に対して、合計8億5,500万ユーロ*の罰金を科しています。ここまで高額な罰金であれば、企業が共謀し、その結果消費者に損害を与えるような行為に対する抑止力を発揮することができるのです。

日本の構造改革が進むにつれて、競争政策の焦点を単にカルテル行為を止めさせるということよりも、むしろ競争的な市場構造の創出を促進することに傾注することが必要となるでしょう。EUは、この課題に関する議論が日本国内で起こりつつあることを歓迎しています。確かにかつて国営企業が独占していた部門においては、独立した規制制度が導入される必要性があることが、より広く認識されることをEUは望んでいます。これまでの経験が示すように、旧国営企業の独占を開放するには長い道のりが必要なのです。また、利用者が自らの利益を守ってもらうために、新規参入者が既存業者からの「いじめ」を受けないようにするために、独立した規制当局が必要なのです。このようなことが最もよく当てはまるケースとして、電気通信市場が挙げられます。ある人は、総務省が果たしている役割をサッカーの試合に例え、対戦中のチームのどちらかに所属している人が審判をしていると言いました。電気通信と電力の部門において、主官庁から独立した規制機関を設立する案が、今政治の重要課題として取り上げられています。これは、私たちにとって歓迎すべきことであり、何らかの新しい制度が導入されることで、EUが同分野において有する懸念が解決されるかどうかを注視しているところです。

本日参加されている皆様の中には、地方自治体関係者が多くおられ、それぞれ地元への投資の促進を担当されていると伺っています。もしかすると、私が述べたことは、中央政府が解決する問題であり、ご自分には関係ないと思われるかもしれませんが、しかし本日のご講演にもありましたように、皆様方の貢献は大変貴重なのです。

本日のご講演の要点を振り返ってみましょう。EU企業からは、対日投資に多大な努力を続けているというお話がありました。また、EUのさまざまな国や地域についての話が聞くことができました。アイルランドの飛躍的な経済回復において外国直接投資が大きく貢献したこと。フランスでは投資促進活動の大規模な合理化を最近行ったこと。ハンブルグの官民協力のための前向きな努力についてもお話を聞きました。また、日本で中心的な役割を果たしておられる方々のお話も伺

いました。

私の頭の中に、3つの重要なポイントが残っています。何よりもまず大事なことは、日本がビジネスや投資に対して開かれているという明確でかつ一貫したメッセージを、指導者自ら世界中に発信することです。そして、小泉首相はブリュッセルにおける発言により、先陣をきりました。しかし、これ以外にも実質的な動きがあります。投資を誘致するために、ジェットロや日本政策投資銀行、県や市など日本の数多くの機関が努力を続けています。願わくは、日本全体で1つの包括的なメッセージが発信され、最初に情報や支援を求める先として、1つの受け入れ窓口があればと思います。真のワン・ストップ・ショッピングが大きな改善をもたらすと信じているのは、私だけではないはずです。

メッセージを相手に伝えるということもまた大きな課題です。数多くの外国と日本のメディアが、日本が直面している不況について報道しています。皆様方の一人一人が、そのイメージを払拭するために、そして多くの部門におけるビジネスチャンスについてのメッセージをしっかりと伝えるために貢献できるのです。そのような部門の一例として、携帯電話の急激な成長を考えてみてください。

2つ目は、日本という店舗の扉には、「ビジネスに開放的」とはっきり書いた看板をかける必要がありますが、日本の地方に関しては、それぞれの強みを生かした活動ができる場が与えられる必要があるという印象を私は持っています。ツアレック氏は講演の中で、対内投資促進に関して全般的な目的や基準の設定はEUレベルで行われるが、実際に対内投資の促進に取り組むのは各加盟国や地方であると述べました。この総体的枠組みの中で若干の健全な競争が行われることには、何も問題はありません。そしてそれぞれの地方が自らの状況に見合った政策を採用している限り、投資は必ずしもゼロサムゲームにはならないのです。

日本全国にさまざまな強みを有する地方があるというのに、日本の対内投資の90%が東京、神奈川、大阪に集中しているという状況で良いのでしょうか。

最後に、投資促進政策は、一部の特別な部門を除いて、グローバルな変化を考慮に入れて策定する必要があります。日本のような、EUも確かにそうですが、高度先進国は、製造業投資よりもさらに先を見据える必要があるのです。真に将来性のある分野というのはサービスのよう付加価値をもたらす分野でしょう。サービスの場合は、商品のように容易に取引ができるわけではないため、投資先国に事業基盤を設立する必要があります。金融や通信など最近自由化が行われた部門において、以前は非常に少なかった日本への外国直接投資が飛躍的に増加していることも偶然ではありません。日本経済において、国内企業による独占や寡占を容認する聖域が少なくなればなるほど、日本の国際競争力は一層高まるのです。

以上のような考え方を皆様方にお話してきたわけですが、是非、政策立案を担当されるお立場から、またオピニオン・リーダーとしてもこのような視点をいろいろな方々に伝えていただきたいと思います。EUも域内の商環境の改善努力を恒

*約983億円相当。@ ¥115 / ユーロ。

常的に行っておりますが、これには一貫して政治的に高いレベルでの取り組みと行政努力が必要なのです。

本日のシンポジウムを皮切りに、この課題に関する日・EU間の協力が深まることを今一度祈念したいと思います。本日参加していただいたすべての方に、もう一度感謝の意を表したいと思います。ブリュッセルで先週土曜日に開催された日・EU首脳会談は、相互の関係にとっての重大な節目となりました。その直後にこのシンポジウムが開催されたのだということ、付言させていただきます。私は、EUと日本の関係は、今まさに新たな時代を迎えようとしているのだと思います。なぜなら、今ほどお互いを必要としていることは、かつてなかったからです。今日のEUは、ほんの数年前に比べ大きく変化しています。もちろん、経済同盟の完成とユーロの導入（ユーロ紙幣の流通が数日後に始まります）が、極めて大きな変化をもたらしました。（2001年）9月11日に米国で起きた事件もまた、欧州統合のスピードを大きく変えました。EUの中でも、それまでは非常にゆっくりとしたペースで統合が進んでいた分野において、全く突然に勢いがついたので、EUと日本の関係について、私は非常に楽天的な見方をしています。それはEUは、日本に有益なものを提供できると考えているからです。ご清聴ありがとうございました。

日本貿易振興会

〒105-8466 東京都港区虎ノ門2-2-5
Tel: 03-3582-5571 Fax: 03-3505-1854
<http://www.jetro.go.jp/investjapan/index.html>

駐日欧州委員会代表部

〒102-0075 東京都千代田区三番町9-15 ヨーロッパハウス
Tel: 03-3239-0441 Fax: 03-3261-5194
<http://jpn.cec.eu.int>

地域振興整備公団

〒100-8906 東京都千代田区霞ヶ関3-8-1 虎ノ門三井ビル
Tel: 03-3501-5211 Fax: 03-3581-1345
<http://www.region.go.jp>