

産業構造審議会通商政策部会（第15回）議事録

日 時：平成24年5月8日（火曜日） 15：30～17：30

場 所：経済産業省本館17階西3国際会議室

出席委員：渡辺部会長、生駒委員、石黒委員、石毛委員、小泉委員、古城委員、
小寺委員、佐藤委員、田中俊郎委員、中鉢委員、野間委員、浜口委員、
松山委員、三村委員、宮原委員

議 題：新興国の市場開拓、成長拠点開発等に関する論点の整理

議事内容：

（委員）

・新興国の市場開拓について、4点申し上げたい。1点目は、新興国への進出の現状について。最近の特徴として3つ挙げられる。1つ目は、新興国への海外進出のスピードが非常に早くなっているということ。2つ目は、中国の労賃の上昇等を背景に、中国から東南アジアへの拠点シフトが大きな流れになっているということ。3つ目は、中堅・中小企業の海外進出の流れがいよいよ本格化してきていること。この3つの大きな流れが足元で起こっている。原因は様々だが、国内マーケットの縮小、円高、エネルギー供給の不安定化、割高な法人税等の要因が相まって、大きなうねりとなっている。

・2点目は、新興国を捕らえ方について。まず、需要の中心が新興国に移っていることを、自動車産業を例にとって説明したい。今後、国内生産、国内販売台数が減少する一方で、新興国の需要が伸びるという予測が成り立つ。地産地消という大きなトレンドの中で、中国、タイ、インドなどの新興国のどの地域においても現地生産率が圧倒的に高くなってきている。これは、部品メーカーあるいはティア1、ティア2企業の海外進出が加速していくことを示唆していると同時に、その地域における部品メーカー等のクラスターが徐々に構成されつつあり、日本企業にとってのコンペティターが育ってきているということの1つの証。

・こうした、高成長の新興国に対して、日本がどのように取り組んでいくか。輸出で稼ぐことについて考察すれば、輸出環境は極めて厳しいと言わざるを得ない。アメリカでの自動車販売を例にとると、仮に日本で生産してアメリカに輸出して売る場合、確かに日本の人件費は高い。ただ、それ以上に為替の影響が大きいため、日本からアメリカに輸出しても儲からない。一方、アメリカで生産して、ア

アメリカの国内で売るとなると、一定程度利益は出る。更に、新興国の1つであるメキシコで生産してアメリカで売った場合には、人件費が非常に安いこともあり、為替がドルに対して若干高くなっているが、最終利益はかなり大きい。つまり、日本からの輸出で稼ぐという基本的な考え方は、我が国の場合には為替水準の現状に照らせば、そう簡単ではない。

・これらの現実を踏まえた上で、新興国市場への進出の形態を考えれば、単に新興国市場の需要を取り込むという観点だけではなく、例えば地震・洪水などに対するリスク分散としての海外進出、あるいは、為替に対する抵抗力をつけるという、為替対策としての要素を複合的に勘案して、海外進出を推進していく必要があるのではないか。市場を狙うという視点だけでは成功しない。この観点から、EPAが非常に重要になってくる。

・3点目は、海外新興国への進出を日本経済の復興にどう貢献させていくのかという視点である。日本企業が海外で稼いだ利益を国内の投資や雇用の増加にどう結びつけるのか、という視点で議論することが必要。

・日本企業が海外で稼いだ所得が増加する一方で、名目設備投資あるいは雇用者数は全く伸びていない。この現実をしっかり受けとめていく必要がある。一方で、自動車を例に挙げると、自動車産業の場合は産業クラスターが非常に大きいので、日本のあらゆる産業に対して、海外進出あるいは海外生産の拡大がマイナスになって効いてくる。トータルすると約5兆円、GDPで約マイナス1%という規模になる事態が現実におこることを直視する必要がある。

・したがって、海外に出て行く企業を支援する一方で、内需産業を育成して空洞化に立ち向かうことも並行して取り組むべき。投資を呼び込むという観点から対内直接投資を見ると、ドイツに比べ日本は対内投資が著しく低い。シンガポールは、経済開発庁という対内投資を専門に担当する省庁、国際企業庁という対外投資を専門的に担当する省庁が、車の両輪として見事に調和しながら経済の発展を実現している。国内雇用あるいは海外で稼いだ利益を国内に投資させるという観点から、対内直接投資の推進のための施策が必要。

・国内でお金を使わせるためにはどうしたらいいかということを考えなければならない。国内の内需

の拡大あるいはデフレからの脱出という観点の産業政策が、日本企業の海外進出を支援していくという大きな施策と共に存在しなければならない。例えば、1次産業の6次産業化、医療・介護、再生可能エネルギーからスマートシティ建設といった国内産業の育成に向けた施策などが重要。

- ・最後、4点目はファイナンスについて。JBIC、あるいはNEXIが、ファイナンス面での様々な支援策を用意しており、そうしたファイナンス面での手当は、日本企業の海外進出にとっては非常に大きなサポート要因になる。是非進めていただきたい。

- ・新興国での経営方針について、3点重要な事があげられる。一つ目は、進出する国、地域社会との関係を重視すること、二つ目は、長期的な視点での事業展開により、現地の経済発展や技術水準向上に貢献すること、三つ目は、ミドルマネジメント、経営陣を積極的に現地化して権限委譲すること。

- ・新興国での事業環境について、日本企業が長期的な視点で現地進出するためには、現地の法制度等、様々なルールの整備が非常に重要。現地進出した後に税制が変わってしまうと当然採算性の前提が崩れる。知的所有権保護の法制が不備だと積極的に技術移転を推進出来なくなる。こういった点については、国のレベルで働きかけていただきたい。

- ・現地で円滑なオペレーションを行うためには、基本インフラの整備と当該国、地域での地方政府、中央政府とのパイプづくりが極めて重要。企業単位で行うだけではなく、国レベルで事業者を支援していただきたい。用地買収ひとつとっても、新興国では国や州レベルを相手にしないと難しいのが現実。

- ・人材育成について、日本人の海外研修強化と同時に、ローカル基幹人材の育成が極めて重要。現地の幹部候補生を日本で教育し、日本企業の経営理念、ビジネス手法を学ばせる仕組みづくりが必要。現地幹部の育成に積極的に取り組んだことが結果的に事業にも好影響をもたらしたということが多々ある。

- ・中小企業単独での新興国の進出は非常にハードルが高い。対象となる国や地域を重点化する必要があるが、中小企業が必要とする情報の徹底的な収集、レンタル工場を含む工業団地の整備支援等の取

り組みは、韓国、シンガポールの方が日本より積極的。このような点についても制度整備を行い、中小企業がクラスターとして進出することを是非支援していただきたい。

・市場開拓という観点が最初に出ているが、エネルギー、生産拠点の分散という視点も重要であり、市場開拓を前面に出さずに、ファンクショナルに論点を整理していくことが必要。

・新興国市場の範囲について。今まで日本企業もしくは日本にとってあまり重視していなかった、比較的白地の市場の中で重要な国・地域をピックアップしていこうというのであろうが、それぞれの国に特徴があるので、今後の論点整理においては、一括して新興国ということではなく、個々の市場ごとの分析もしていただきたい。

・現在の白地市場として挙げられている中で、パキスタン、バングラデシュ等が挙げられるのは結構だが、アフリカが南アフリカ1つしか挙がっていない。エネルギーや鉱物資源、今後の経済成長という観点からすれば、アフリカを視野に入れることも重要。ナイジェリアという大国があるが取り上げられていないこと等、アフリカの議論が手薄ではないか。

・いわば白地国に企業が進出するに当たって、政府がさまざまな形で関与するのは重要なことだが、ODAの取り上げ方が欠けている。オール・ジャパンでの取り組みとなれば、新興国への企業進出にODAをいかにうまく使っていくのかということが重要。

・様々な政府の関与の中で、条約についてはオーダーメイドで国に応じた対応をしていくべし。特にブラジルは投資協定について非常に消極的な国で、日本としても対応が難しい。ただし、アメリカはこの種のフレームワーク・アグリーメントでブラジルに「とっかかり」をつくらうとしている。従来の投資協定、EPA、租税条約、年金協定の、いわば企業の4大インフラに加えて、それらの内容にまでは達しなくても一定のルールを課すものであって企業の進出を推進できるような条約を考えていただきたい。

・新興国開拓に当たっては、市場成長率やGDP等の数値データだけではなく、相手国の社会的課題、ニーズを把握して、相手国政府の雇用・人材育成に関する考え方などを理解し、総合的に判断すべき。

・日本企業の現地法人や、駐在員事務所が少ない地域、例えばアフリカ諸国、ミャンマー、カンボジアなどでの情報収集能力には限界があるため、在外公館やJETROには日本の先兵として情報収集、コンサルティング機能の一層の強化を期待。また、新興国のビジネス環境整備は相手国政府と継続的かつ包括的な対話が必要。相手国政府との相互理解を深めるためには、日本政府のみならず、現地の在外公館、JETRO、商工会が一体となってワンストップで対話に当たることが重要。

・ロシアのWTO加盟に伴うビジネス環境整備の重要性について前回の会合で述べたが、ロシア版GPS規格であるGLONASS規格に対応していない電子機器に対して、輸入関税を20%に引き上げる動きがある。20%という関税率は、既にWTOで合意された譲許表の関税率を上回るもの。関税引き上げ品目にはITA対象であるデジタルスチルカメラ、携帯電話をはじめ、タブレット端末や携帯型ゲーム機器、カーナビゲーションなどが含まれる。WTO正式加盟直前のタイミングでこのような措置を設けることはWTOの主旨に反しており、協定との整合性がとれていない。また、関税率が大幅に上がると、我が国の企業にとっても利益率の悪化や値上げによる競争力低下を招くことが懸念される。

・インドにおける政府調達でも、自国生産されたエレクトロニクス製品を優遇する動きがある。日本と欧米などの業界団体は連携し、インド政府に懸念を表明した。先月末のインド政府との閣僚級経済対話で枝野大臣からも懸念を表明して頂き感謝しているが、引き続き日本政府の支援を期待。

・新興国の保護主義的な動きには、民間だけでの対応では限界があり、これまで以上に官民連携した対応をお願いしたい。

・新興国開拓に当たって、成長市場で稼ぎ出した利益をいかに日本に還流し、イノベーション創出や設備投資に向けるかということは、企業にとって大変重要な問題。しかし、ブラジルを例にとれば、日本への技術ロイヤリティー送金に関してさまざまな制約がある。例えば、政府機関への煩雑な申請、許可が必要な点が挙げられる。許可されても5年目に見直し、最長10年までしかロイヤリティーの支払いが認められないこと。ロイヤリティー率は5%が上限になっているが、実際は3%しか許可されないこと。あるいは、技術移転契約での送金しか認められていない、などの問題を抱えている。こうしたことから、日本政府にはブラジルのような国の制度改善に向けた働きかけに加え、資金移転の自

由確保のため、投資協定締結の加速をお願いしたい。また、ロイヤリティーへの源泉課税を減免することは、新興国を含む日本企業の海外進出を後押しする有効な政策となる。そのため、租税条約においてさらなる減免の拡充をお願いしたい。

・ 3月に枝野大臣がWTOのラミー事務局長と会談された際に、I T A拡大交渉の早期開始に積極的に取り組みたいという趣旨の発言をされたと伺っている。新興国のうち、中南米や中東、アフリカを中心にI T A未加盟国が多く存在しており、I T A情報技術協定に加盟する国を拡大することで、こうした新興国の経済成長を我が国の活力として取り込むことが出来る。

・ 新興国市場の重要性について政策立案をしようというのは非常に重要で、内容についても評価できる。

・ A S E A N、インドとの関係で日本はE P Aを結んでいるが、その間がぬけている感がある。パキスタンは日本とE P Aの関係を結びたいという希望をもっているとも聞く。もう少し弾力的に考えて進めるべきではないか。E P Aの事前勉強会等、J E T R Oでできることがある。

・ アフリカについて。人口でいえばインドに匹敵し、G D Pもインドよりも今や大きくなっている。経済成長も2000年に入って安定してきているため、もう少しアフリカについての取り組みを強化していくべきではないか。

・ ブラジルは、問題の解決に時間と手間暇が相当かかる国。距離的にも遠い。政府は相当な決意をして人を配置していくべき。

・ 中小企業・中堅企業の海外展開に関し、貸し工場や専用団地という相談案件が増えている。J E T R Oと日本の自治体が覚書を結んで海外展開のための協力を進める等の取り組みもある。ただ、インドのニムラナ工業団地のように進めていくには、有能な人材が必要。人の配置を真剣に考えないと前に進まない。

・ K O T R Aは、J E T R Oよりも海外事務所数が大幅に多いが、更に増やしている。また、U B I

FRANCEも増やしている。産業界からは、JETROや大使館等が一体になってさらに努力することが要請されている。そのためにも、事務所の数や人件費の問題等に関して、しっかりした対策が必要。

・アメリカの「Job Diplomacy」という概念について。海外に対する様々な政策も、国内の雇用にどのような影響を与えるのかという観点から整理し直していただきたい。現在、企業内失業者を含めた、日本のトータルの失業率は12%程度に達している。また女性がほとんど活用されていないということを見ると、日本国内の雇用を増進するという観点が非常に大切。大企業はもちろんのこと、製造業、サービス業、それから中小企業も、最近では自らの生き残りのために海外進出という傾向が非常に強くなっているが、これは当たり前で合理的な行動。しかしながら、国内雇用という観点、ひいては日本の国の今後のあり方にどんな影響を与えるのか。貿易収支にどんな影響を与えるのか、食に対してどんな影響を与えるのか、日本の成長に対してどんな影響を与えるのか、そのような項目も踏まえたまとめ方をしていただきたい。

・今回の資料の中で、TPPの言葉がないのが非常に残念。TPPが日本再生のきっかけとなるよう、よろしく願いしたい。

・IT業界の国際化が始まったのは20年弱前からで、非常に若い業界。国際化の潮流としては、ソフトウェアの開発を中国、東南アジア、インドなどの賃金の安い国へもっていくオフショア開発が主流。ここ7～8年ぐらい前から現地のシステムを開発していこうという動きが出てきており、例えば税関のコンピューターシステムや気象観測、マクロ設計など日本がノウハウをもっているものを、日本でつくり、そのモデルを現地へもって行きカスタマイズするということを行っている。

・ITシステムだけでは規模が小さく限りがあるため、新興国に対してはインフラ輸出をパッケージで進めていただきたい。例えば、水道施設、高速道路、病院、空港などについて、オペレーションも含めたサービスとして進めてほしい。

・例えば、韓国の病院はIT化に優れていて、ITサービスを含め、病院をまるごと輸出している。そのため、輸出事業協同組合を民間の出資でつくり、建設会社、医療機器メーカー、病院等が入り、

これを政府の各機関が後押しして輸出している。

・国内でインフラ輸出ができるようなモデルを作ることによって国内の雇用を確保し、輸出することによって海外のビジネスをつくっていくというサイクルが回っていくと非常に良い。そのためには国内でグローバルモデルになるようなインフラを作っていかなければいけない。それに対して事業組合をつくっていくと非常によい。

・FTA・TPPはぜひ進めていただきたい。また、租税協定等も進めていただきたい。租税等については、現地との協定の中で減免措置があるが、そのために日本国内で様々な証明書を取得しなければならない。ところが日本国内で証明書をとるのは非常に煩雑で、税務署等もうまく対応していただけないとよく聞く。協定を結ぶとともに、1つの事務処理を役所も含めてマニュアル化してもらえると大変ありがたい。

・新興国の保護主義的措置についての具体的な事例については、不公正貿易報告書にも既に反映されていると思うが、企業等からの最新情報が不公正貿易報告書担当に回るように手配してほしい。

・海外で稼いだ金が国内に戻っているようにするべきで、その阻害要因をなくすべきという議論になるが、他方で、海外で稼いだ金の投資先が国内にはないという指摘がある。ではどうすべきか、ということは非常に重要な話であり、よく検討してほしい。

・今回の資料では、国際標準化における新興国との連携というポイントが抜けていると思われる。よく検討してほしい。

・韓国をはじめ、各国の戦略について、もう少し深堀をしていただき、日本は各国にはないどんな点に重点を置くのか、戦略的な形で拡充していく必要がある。

・クールジャパン戦略について。韓国のK-POPはグループ結成からグローバル市場を狙い、英語の話せる人間を必ず1~2名入れておく等の取り組みを統一的に展開している。どうして統一的にかつグローバルにインパクトのあるものができるのか、日本の民間企業が単体でできるのか、よく検討

した方がよい。構造的に日本は国際的なインターフェースをどのように合わせるかという発想が弱い。

・日弁連の有志グループで投資協定や租税条約などとは違う形でのフレキシブルなメカニズムをつくれないうか、現在準備中。

・EPAの人の移動について。看護師をインドネシアから呼び寄せて、日本で研修をしながら日本語を勉強させ、最終的には日本の看護師資格の試験を通らせるシステム。日本人の場合は90%ぐらいが合格する試験だが、今回はインドネシア人が13%ぐらい合格した。ただ合格者の半分はすでに帰国したか、これから帰国してしまう。日本の国をオープンにするのであれば、資格の相互承認をベースに置き、周りの国々で看護資格をとったのであれば、日本でも看護師として認めるという対応が必要ではないか。ただし、日本語ができない者についてはサポートをする。そういう方向で人をオープンに招かないと、今後このシステムは崩れるのではないか。

・「我が国の人材のグローバル競争力の強化」について。大学は企業戦士を大学の在学中に育成する場所ではない。大学にもう少し時間を与え、しっかり基礎教育、語学力、外国体験、いろいろなことを含めて、基礎的なところを鍛えることにより、将来の日本の企業にとっても有用な人材に成長する。早い時期から就職が頭に入ってしまう、大学に入った途端に、大学が就職予備校化しているというのが現実。大学生、特に文化系の場合は3年生が一番よく勉強しなければいけないが、その人たちの頭の中はもう就職で、ゼミ活動もままならないというのが現実。今度、東大が9月入学を取り入れるのは大いに結構なことだが、企業には大学を信用していただきたい。大学基準で学生を育て、外国との交流をもっと積極的にしていくということでもみていただきたい。

・国の協力を得てコンテンツと一緒にさまざまな産業が海外に出ていくということが必要。当社ではインド版『巨人の星』のアニメーションの製作をしますが、インド等の国で現地企業や日本企業とのパートナーシップをまとめあげるのは一企業ではやりづらい。是非支援をお願いしたい。

・さまざまな国でビジネスを展開するとき、例えば中国だと非常に厳しい規制があって、予定していたことが全く展開できないという現実もある。国同士の規制の問題について、規制緩和、撤廃を求めていくことをお願いしたい。

・他の先進国は、特に中小企業に対して支援をするという政策を立てている。英米も、大企業ではなく、中小企業支援のための組織を各官庁が一体となってつくっている。これらとの競争と考えると、どの分野の何を優先的に進めるかという視点が重要。また、それぞれの課題の中で、できることから早急に始めていくという時間軸の尺度を入れないと、遅れてしまうのではないか。

・人材育成も非常に重要だが、かなり長い時間がかかる。他方、例えば市場情報についての不足を解決するため、人をどう配置するのかを考えた場合、大学で地域研究をしているポスドクの人などを専門職員として活用するという方法も考えられる。このような手法は比較的早くできるもの。この例のように時間的尺度も考慮に入れ、早急にできるものから対策を検討するようにしてほしい。

・オール・ジャパンとよく聞くが、何がオール・ジャパンなのか整理されていないのではないか。縦割り行政という問題が以前から指摘されているが、解消されているようには見えない。例えばODAの活用などについては、官庁の障壁を減らして協議を進めてほしい。

・円高、エネルギー不足、TPP等の経済連携の遅れ、日本にいてもこれ以上の成長は期待できないということが、非常な危機感をもって考えられている。この部会における議論をもっと急いで進めなければならない。

・「新興国」と一口にいても十人十色で多様な考え方がある。それぞれの国において優先順位があり、これに的確に合致した政策・取り組みをしなければいけない。例えばベトナムではインフラが必要ということで、発電所や鉄道もあるが、特に港湾が求められている。北部のラックフェンでは、日本のODAで港を建設し、オペレーションを民間が行うという、いわゆるPPPが進行している。トルコの場合、インフラというよりもエネルギーの自立のための協力を非常に強く日本に期待している。トルコは地震国であり、日本の大きな経験を活かした原発の技術を持って来てほしいと言っていた。

・新興国に出て行き拠点をつくるという言葉そのものは簡単だが、実態は簡単ではない。例えばメーカーは原料や部品の調達、あるいはできた製品をデリバリーするといっても、道路がなければどうにもならないし、あるいは通信がなければどうにもならない。こういったサプライチェーンを、迅速に

整備しなければいけない。進出する国が整備してくれれば一番良いが、インドをみても分かるとおりに、時間がかかる。これを加速させるため、国による関与にさらに力を入れていただき、官民連携を強化すべき。

- ・現地に貢献してきた事業が残っているということ、長期的視点での進出、ローカル人材の育成が必要だということが印象的。これからは、Win—Winの関係で、進出と同時にその国に貢献できているかどうかというのは大きな視点ではないか。

- ・戦後、アメリカが野球や映画を日本に持ち込み、なぜここまで根づいて繁栄したかということ、この国の我々の生活や文化の上で役立ったからである。このままのインフラやシステムを新興国にもっていてもすぐに根づくということではない。我々が、新興国に進出しながらどうやって貢献していけるかということを考えることが重要。

- ・パリ、ニューヨーク、香港の日本通の方、日本にも住んだことのある方とカンファレンスコールという国際会議を行い、どういふ日本が好まれているのか、あるいはどういふ日本をもっていくと有望か、という話をしたところ、反応が全然違った。香港はアニメーション、漫画、ストリートファッションなど、日本の新しいカルチャーに憧れる傾向が強い。これはアジア全体に言えること。一方、パリは、アニメーション、ジャパンエキスポもあるが、伝統工芸、禅の世界、日本人の精神性が好きという話が出てくる。ニューヨークは、まだ京都が好きかな、というぐらいで、アメリカはもっと日本を勉強しなければいけないという話が出てくる。我々がよく知っているこの3つの街をとってみても、日本というものの認識が全然違う。戦略を練るときには、その都市やマーケットのニーズや趣向や特徴をよく知ることが大切。そのためには、その都市で日本のことをよく知っている方とのネットワーク形成や、日本サイドでも国内外の事情に精通しているディレクターやプロデューサーの存在が重要。あるいは、若い人材を育成していくことが大切。

- ・伝統工芸品は、実際売れても量産できない。まずは国内の産業の強化・底上げをし、海外進出と同時並行して、産業化を強めていくような考え方が非常に重要。クールジャパンも、海外進出と同時に国内の我々日本人全員が自覚して、1億2,000万人全員がクールジャパンの応援団になれるぐらいの基盤づくりが必要。

・ソーシャルネットワークを駆使し、新興国の市場開拓にも役立てていくべきではないか。これはあくまでも並行しての話になるが、クールジャパンでも今それが検討要項になっているため、そういった視点も加えてほしい。

・ASEANや新興国はスピード感があり、日本が40年かけてきたことを5年から10年でやってしまうのではないかという印象をもっている。国の政策はスピード感をもってやってほしい。例えば、ミャンマーに行くと、何も無いのかと思ったら、トヨタ車がたくさん走っていたり、スーパーに行っても物があふれている状況。EUや、韓国も積極的に進出しようとしているので、日本としてスピード感を持ってやっていくべき。

・ジャカルタ、ムンバイ、タイ、バンコクも、渋滞が深刻で、渋滞による経済損失が出ている。サプライチェーンがないと、小売を始めるときでも、進出する気にならない。日本の大都市化、東京の渋滞解消などの経験を踏まえ、インフラの整備を各国で応用し、協力していくことが必要。

・人材について、海外に行く気のある人を行かせることも必要だし、逆に現地社員を日本でトレーニングすることも必要。日本のサービスの質に対して、特にASEANの人は期待をしている。その期待にこたえていく制度があってもよいのではないか。韓国やフランスでインターンシップ制度があるが、日本も検討してもよいのではないか。

・例えば50代の方々でも、30年前の、日本が制度やシステムを構築できていない時代の経験を活かし、新興国でゼロから立ち上げていくことができるのではないか。そのための制度をつくって応援することにより、日本人の雇用、現地の雇用が生むという、Win—Winの体制ができるのではないか。

・日本のものづくりも含めて、産業、経済には時間はもうないという危機感をもっており、施策の方向について、スピード感をもって、どう対応するかという時間の概念を入れていただきたい。

・雇用の問題、経済成長の問題、産業構造の問題などの課題について、このままいったら日本はどうなるのか、できるだけわかりやすくデータで整理していただきたい。

・通商政策部会、通商政策局だけではなく、ほかの部会での検討内容との関係を整理し、省内の中での全体最適、ひいては国としての全体最適をどう求めていくかの中で、この通商問題をどうするかという視点を忘れないでいただきたい。

(事務局)

・海外に進出する者を助けると、国内の経済にどのような影響が出るかという問題に関しては、省内の他の研究会でも取り組んでいる、国内経済をどうやって建て直していくのか、内需をどうやって喚起していくのかといった、研究成果も取り入れながら全体としてまとめていきたい。

・海外に生き残りをかけて進出せざるを得ない中堅・中小企業を助けることが、空洞化につながらないかという点に関し、現在中小企業庁や産業政策局で行っている研究では、海外に積極的に展開しようと目を向けている企業は国内においても雇用が維持される、あるいはさらに国内雇用が拡大していくといった例が多いという研究成果が出ている。このような展開を積極的に支援していくという視点がある。また、積極的に海外進出するとしても、全てが海外に出て行くわけではなく、国内に拠点を残して、その拠点での仕事がある程度活性化し、国内の拠点から輸出をしていくこと、サービス業の場合には、国内拠点が全部残ったままでそのノウハウが海外に出て、さらにビジネス展開をしていくといったことが十分考えられる。そういった点を加味しながら次回にはまた整理をしていきたい。

・縦割りを排除して政府全体の取り組みをすべきではないかという点。政府一体となった取り組みという中に、現地では大使館、JETRO、商工会議所、この3つが一体となって活動し、大きな成果を上げているケースが、資料中のベトナムのケースのように存在する。海外での展開と同時に、国内でも連携・連絡をしっかりとさせていく。ODAもその1つの例で、経済産業省は、外務省、財務省と一緒に、戦略的な観点から、どのような地域に、どれだけのプロジェクトを起こしていくかということについて、連携をしていきたい。インドでのデリー・ムンバイ・プロジェクトや、ミャンマーへの協力も、ODAなくしては成り立たない。アイデアでそのプロジェクトを起こす、そこにODAを戦略的に投下していくことにより、相手から望まれる、また日本企業にとって意味のある展開をしていくということが可能になるのではないかと考えている。

・ F T A、投資協定、租税協定を、必要なところから、可能な限り様々な相手と結んでいくことについて、路線は変わっていない。参考資料の中の「通商政策をめぐる動き」で、最近の T P P、E U、日中韓、こういった経済連携の動きについてまとめている。T P Pの進み方が必ずしも順調ではないのではないか、という指摘は、十分かみしめつつも、現在交渉参加に向けて関係国と協議中であり、国内の議論を深めていきたいと考えている。E Uとの関係でも、現在スコーピング・エクササイズが最終段階に入っており、交渉入りに向けて今後も協議を続けていく。日中韓は、今週末（5月12日、13日）、3カ国の首脳が北京で集まるため、ここで議論になる。A S E A Nについても、この夏から秋にかけ、A S E A Nを中心とする経済連携協定の枠組みがまた新たなフェーズを迎えていく。さらに、新興国との関係で、パキスタン等、様々な国と経済連携協定あるいは租税条約、投資協定等につき、優先度の高いところから、また、リソースの許す限り取り組んでいきたい。

・ ジャパン・ブランド、クールジャパンについて。今回連休を使って枝野大臣がインド、カザフスタンに出張したが、インドではクールジャパン関連の日本企業とインド企業が覚書を結んだ。このような取り組みを積み重ねることで、クールジャパンを世界展開していきたい。インドのケースはシンガポールに次いで2例目。インドで感じたことは、日本の文化が非常に求められているということ。それぞれ求められ方が各地域によって違うということはよく認識しながら、日本のアニメ、漫画だけではなく、食、伝統工芸、さらには緻密なものづくりまで、日本が求められているものを展開していきたい。

・ アフリカ等の資源国に対する光の当て方が少し足りないのではないか、という点は、次回もう少し整理したい。

問い合わせ先：

経済産業省通商政策局通商政策課

電話：03-3501-1654

FAX：03-3501-2081