

産業構造審議会通商政策部会（第16回）議事録

日 時：平成24年12月11日（火曜日） 9：00～11：00

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、秋山委員、生駒委員、石毛委員（代理：林氏）、宇田川委員、
梅田委員、加藤委員、小寺委員、仙田委員、田中俊郎委員、中鉢委員、
野間委員、浜口委員、三村委員、宮原委員、本間委員

議 題：通商政策をめぐる動きについて、新興国市場の開拓について

議事内容：

（委員）

・日本のEPA交渉が、ここに来ていろいろな面で大きな進捗を示していることに、改めて感謝申し上げたい。特に、11月末に、欧州理事会で日本とEUのEPA交渉開始が合意されたことは、微力ながら交渉開始を推進してきた産業界の一員としても大変喜ばしく思う。

・ITA、情報技術協定の拡大交渉においても、関心国による統合リストがまとめられ、品目ごとの議論が行われるなど、着々と交渉が進んでいることを心強く思う。10月に、IT・エレクトロニクス業界のCEATECという業界展示会において、WTO/ITAシンポジウムという特別企画を開催し、拡大交渉の早期妥結を要望する共同声明を発表した。その後、WTOのパスカル・ラミー事務局長が訪日した際に、業界の共同声明を手交し、交渉の早期妥結を改めて要望した。

・一方で、インドやインドネシアなど一部の国では、まだ消極的な意見もあり、対象製品の拡大によってIT機器の輸出入バランスが悪化することを大変懸念しているようだが、むしろIT機器の利用拡大によるメリットを強調していくべきであろう。

・アジア以外の新興国市場の取組強化について、新興国の保護主義的な動きが著しくなっているように感じている。5月の通商政策部会で、インドが政府調達に自国生産されたエレクトロニクス製品を優遇しようとしていること、そして、日本のIT・エレクトロニクス業界が欧米などの業界団体と連携してインド政府に懸念を示したことをお伝えした。しかし、10月に、この政策に基づいて、インド通信情報技術省から、通信機器の調達政策に関する新たなドラフトが出た。それによれば、情報セキュリティ保護の名のもとに、2020年までに通信機器分野で国産品の政府調達比率を100%にまで引

き上げることを目指しており、加えて、極めて憂慮されるのは、金融機関や病院等のプライベートセクターに国産品優遇政策を拡大する条項が含まれている点である。IT・エレクトロニクス業界としては、既にインド政府に懸念を表明しており、4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いただき、感謝しているが、インド政府の保護主義的な動きを官民連携で阻止すべく、引き続き日本政府のご支援をお願いしたい。

・同様に、ブラジルのビジネス環境改善について申し上げたい。中間整理案にあるように、新興国の開拓に当たっては、成長市場で稼ぎ出した利益をいかに日本に還流させるかがポイント。しかし、日本企業の投資額が多いブラジルを例にみると、移転価格とロイヤリティー送金の点で大変大きな問題がある。移転価格については、まず喫緊の課題として、9月の改正法にあった、40%というみなし利益率である。それぞれの企業の状態は異なると思うが、40%のマージンをとるというのは極めて実態から乖離しており、今後、定期的に税率を見直すことが必要だと考える。

・加えて、二国間のA P A（事前確認制度）の採択と、日伯租税条約に基づいた相互協議の実施、並びに仲裁規定の設置が必要と考える。中長期的にはO E C Dのガイドラインの採択を目指すべきである。

・ロイヤリティー送金については、技術移転契約を前提として、上限が売上げの5%、かつ5年までしか認められないなど、多くの問題が存在している。この件は11月の日伯貿易投資促進合同委員会でも取り上げていただき、ブラジル側より、企業が属する業界ごとに決められるべきであるとの発言があったと聞いているが、引き続きフォローアップをぜひお願いしたい。

・新興国の保護主義的な動きや制度的な問題に対応するには、一企業では限界がある。政府には、現地でかぎを握る当局に対する直接的な働きかけなど、省庁横断の対応をいただくとともに、二国間協議だけでなく、他国政府との連携や多国間協議の場を通じた積極的な取組をお願いしたい。

・11月29日、理事会が日本とEUとのE P Aについてゴーサインを出したことはとてもうれしいことだと思っているが、日本の新聞などを読んでみると、扱いがT P P・日中韓F T A・R C E Pのアジア・太平洋のほうに大きなウエイトがあって、ヨーロッパとの関係はいつも小さくなる。EUは5億

人のマーケットで、大きいサイズであることは間違いないので、優先度を高めて実現していただきたい。

・先週、韓国に行って、Korean Society for Contemporary European Studiesという、いわば韓国のEU学会のようなところで、「EU韓国のFTA発効から1年 その評価と将来の展望」という会議に出てきたが、ヨーロッパの経済規模が縮小しているため、韓国もかなり苦労しているが、FTAの効果も見られる。

・他方、日本は1968年以来、日EC、日EU関係の貿易収支はずっと日本側の黒字だったが、34年ぶりに日本側の赤字になるのではないかと懸念されている。貿易収支が、今年の5月からマンスリーでEU側の黒字に転じている。ヨーロッパ側のマーケット規模が小さくなっているから、一時的なものかもしれないが、ヨーロッパの市場が復活した上で、日本との関係が、量的にも増えかつ均衡のとれたものになることが望ましい。

・交渉に当たって、日本にとって関税は問題となるが、EU側では日本の関税はすでに低くほとんど問題にならない。EUが求めているのは、日本の規制緩和、規制の廃止である。そのため、EUとの対外交渉も大事だが、国内のいろいろな勢力との交渉のほうにエネルギーをとられるのではないかと強く懸念している。ぜひ頑張ってください。

・特に興味があるのはWTOの紛争手続の件。尖閣問題からレアアース問題が惹起され、中国からのレアアース輸出が滞ったため、国を挙げて産業界で使用量を抑え原単位を削減するとか、リサイクルをやるとか、かつてなかったような動きで、この急場をしのいだ。しかし、レアアースに関しては、世界の存在量の6割が中国にあるといわれている。実際、生産量はワールドワイドで9割を中国がもっているため、リスクは回避されているということではない。

・WTOの紛争解決手続というスキームを採用していただいたのは、非常に正しい対応。ただし、この対応だけで十分かということ、やはりまだまだ我々にとってはリスクが大きいと思っており、例えば、一国だけの対応ではなくて、先進国同士でアライアンスを組んで、輸出をコントロールする国に対して対峙するといった共同戦線が必要ではないか。

・レアアースの鉱山は相当な資金が必要で、一国、あるいは一企業だけでは難しい。例えば、先進国でアライアンスを組んだ鉱山開発などといったこともそのスキームの中にぜひ入れていただきたい。

・TPPが話題になって以降、EPA、投資協定というようなものについて、一般社会の関心も高まってきたが、最近の総選挙でのTPPの議論を聞くと、非常に不正確な議論が行われているように思う。例えば、典型的には、RCEP、日中韓があればTPPは要らないのではないかと、TPPは交渉ができ上がった後、様子を見て参加をすればいいのではないかと、などだ。後の議論については、日本が丸裸にされるようなもので、とても飲めないだろう。

・TPPというものがいかなる意味をもっているか、例えば、TPPがあったから日EUが進み、RCEPができ、日中韓が進んでいるというような側面があると思うし、また、TPPが非常に高いスタンダードのEPAをつくるということで、ほかのEPAを牽引していくというようなこともある。なかなか難しいと思うが、EPA、TPPについて、報道等も含めて正確な情報や説明を政府の方から出していただけるような工夫をぜひ考えていただきたい。医療保険についても不正確な情報が出回っているように思う。

・おとといの新聞に、有志国を中心にサービスについての交渉が始まり、日本がリードしているというような記事が出ていた。サービス貿易については、WTOドーハ・ラウンドの3つの重大トピックの1つで、全く交渉が進まないというような状況にあったが、恐らくそれを克服するというような試みで始めていると思うし、また、経済がサービス化しているということを踏まえると、この動きは非常に重要であろうと思う。この点について日本政府の方針・取り組みについて、説明をいただきたい。

・最近非常に気になるのは、上期の貿易赤字が3.2兆円、9月が経常赤字、10月も貿易赤字が続いていること。原油等いろいろな原因があり、一時的な原因ももちろんあると思うが、日本経済の抱えている構造的な原因が結果として貿易赤字に結びついているのではないかと感じている。経産省としても、何がこのような状況になっているのか、したがって対策は何なのか、こういったことを分析していただきたい。

・いろいろなものが進み始めているというのは大いに結構だが、ビジネスインフラというのは相対的なものであり、他国に比べて日本の実情がどうなのか、常に他国との競争関係の中で十分なスピードと量が進んでいるのか、こういうことを検証しつつ進めていただきたい。

・EPA以外にも、いわゆる投資協定があり、日本は20カ国としかやっていないが、我々の競合メーカーの国は既に90から100カ国とやっている。今、経済界のほうでは、やむを得ず海外に投資を進めているが、特に発展途上国等々、いろいろな国に行くに当たって、投資協定があったほうが明らかに安心できるので、この辺についてもよろしくお願ひしたい。

・FTAとかTPPは、経済活動を行うための土俵。民間企業が世界と闘っていくときに、相撲でも同じだが、幾らけいこで強くても、土俵に乗らなければ話にならない。そういう大変な危機感をもっている。日本はいうまでもなく通商国家なので、こういったものに対して他の国に先駆けて、イの一番で先導していかなくてはならないはずだ。いろいろな問題があつて今日に至っているのだと思うが、もう限界だ。

・最近、電気関係の機械をつくっている北陸の中小企業の方に話を聞いた。今のこのスローな状況や、六重苦の問題により、法人税も安い、ウオンも安い、また関税その他も有利に進めるということで、韓国に工場を含めて移し、それで生き残りを図る。その結果、その地方で雇用していた500人ぐらいの方は職をなくすことになる。これは本当に一日を争うような問題であり、政治のほうも大きな変化があると思つて期待しているが、それがどうであっても、経産省のほうでぜひスピードアップをしていただきたい。

・TPP、FTAをはじめ各通商政策が非常に細やかに、緻密に、非常に熱心に行われていることを、心強く思う。

・本当に経済はグローバル化しており、孤島で自分たちを守るだけの姿勢は立ち行かない状況。アートを通して海外との取引を行つており、伝統工芸を海外で紹介するような仕事もしているが、いろいろな規制があり、関税の問題で非常に価格が高くなってしまふことから、日本の中小企業にとっては売りにくい状況がある。それから、国内では海外のものを買りにくい状況である。そういった2つの

側面から考えても、よりよい方向でこういった規制が緩和されていくことは望ましい。

・決断は早く。中国や韓国は失敗を恐れずに挑戦している。失うものもあるということはあるときは決意して、得るものの大きさを考えて決断していくことも必要ではないか。

・一消費者としては、情報の開示というのもすごく大切。TPPと聞くと、今、国民は足がすくんでしまって、何か恐ろしいことの代名詞のように感じていると思うが、いろいろ細かく聞いていくと、決してそういうものではなくて、むしろ非常に重要なテーマであり、克服すべきテーマであるため、情報の開示も政府から熱心に行っていただきたい。

・TPPに関して反対論が横行していることを非常に懸念。反対論を放置してきたことの問題が相当にあって、政府の方も、交渉の中身はいえないから、情報はなかなか開示できないといったスタンスで、間違ったところを訂正するプロセスを踏んでこなかったのではないか。そのため、反対論がまさに間違った形で広まってしまい、一般の認識も間違ったままになるということがあるので、パンフレットでまとめるなりの対策が必要ではないか。個人でそういうことをするには限度があるため、政府として何らかの形で対応していただきたい。

・日EUに関しては国内の規制緩和が非常に重要。日EUにかかわらず、TPP等も、交渉の結果がどうなるにしろ、それに乗りやすいような形の規制改革を推し進めていくべき。規制・制度改革分科会の専門委員等々で規制改革に取り組んできたが、政府のほうに余り熱心でないという印象を受けている。政府全体として規制緩和、あるいは規制改革を進めていくという姿勢をきちんと打ち出してほしい。

・TPPと、特に日豪、日カナダとのFTAの関係について、相乗効果を期待できるのか。日豪等はなかなか進んでいないという印象を受けているが、日本とカナダ、日本と豪州のFTAの交渉をTPPとの絡みでどのように理解していったらいいか、みていったらいいかについて、もう少し補足的な説明をしていただきたい。

・1994年に渡米し、17年間シリコンバレーで生活をして、昨年、戻ってきた。日本に帰ってきて、今

日の議論の文脈で一番痛切に感じるのは、企業が旺盛な活動をすることが、そもそも社会にとっていいことだという感覚が、アメリカには疑いの余地もなく社会全体にあふれていた。日本に帰ってくると、企業の存在が社会にとっていいことだという決定的な合意みたいなものが必ずしもないということを非常に強く感じる。そういったことが、通商政策の動きのスピードアップや経済活動の土俵づくりの国際的な比較においてエネルギーレベルが低くスピードが遅くなる根本的な要因の1つとしてあるのではないかなということを実感している。

- ・ TPPの議論がより深まってプロ(親)ビジネスの考え方が重視される空気が広がることで、日本社会を覆う気分が変わっていき、最終的には若い人たちのビジネスへ向けるエネルギーに結びついていくことが、これからの日本社会にとってとても大切。

- ・ 化学品を大きく分けると汎用品と特殊品になるが、汎用品に関する問題は、円高と内需が縮小してきていること。今までは、日本でつくって、アジアを中心にして輸出してきたが、そういったビジネスモデルはもうかなり成り立たなくなってきた。逆に、力のある中東、アジアからの化学品が日本に入ってきている。よって国内の価格も安くなって、ますます苦しい状況になり、汎用品をつくっている国内の設備というのは、もう内需プラスアルファぐらいのところまでダウンサイジングせざるを得ない。汎用品にビジネスチャンスはあるが、それらは海外にあるので、やろうとすると、海外に出ざるを得ない。

- ・ 特殊品について、今までそれなりの商品力があり、競争力があつたが、ここまで円高だと苦しくなってきた。どちらかというと日本よりも欧米といったところのマーケットを中心に特殊品をやっているものは円高がもろにきいてきて、利益がどんどん減っている。汎用品のみならず特殊品に関しても海外に出ざるを得ず、会社の維持発展のためにはそうせざるを得ない。そのときに、いろいろEPA、FTA等が進んできたということは非常にいいニュースで、我々にとってみると選択肢が増えるため、ぜひ進めていただきたい。

- ・ この前、COPの会議の前に環境大臣と意見交換する機会があり、エネルギーをCO2または安全のどちらからみるかという話をした。一方で、当然ながら経済性や人材、技術、様々な面からみる、総合的見地が必要。そういうことを考えると、COPのすべてが各省庁にまたがっているが、その方

向感は本当に各省庁間で合っているのか。TPPについても、農業・金融・福利厚生・保険などの産業別の方向感がある程度合わせて、この大きな道筋を政府が示すべき。

・2つ目に、中小企業が海外、特に新興国に進出することになると、中小企業にはなかなか情報が伝わってこないため、今までの歴史やデータでも、やはり情報が重要。もう1つは人材の確保。人材の確保は急にはできないので、各省庁でそれぞれ、大使館に人材を派遣するなどして、人材育成の芽を作って欲しい。日本の企業が進出する上での大切なところをトータルで支援していただきたい。

・環境物品、スマート・コミュニティについて、まず国内産業をしっかり勢いづかせてから乗り込んで欲しい。国内産業はさまざまな規制があって、ITの活用にしても、なかなか進んでいかない。医療分野・教育についても言える。IT教育もようやくスタートしたが、全然進んでいない。国内産業を推進しながら、同じ活力をもって、グローバル展開の中に道筋を見つけるという総合性がなければ無理ではないか。

・18年前に、産業用の自動検査ロボットの会社を創業し、もう15年以上前から、日本でつくったロボットを世界中の工場に納めるビジネスを小さいながらもずっと続けてきている。その経験の中で申し上げますと、今は、中小・中堅企業であっても、海外市場、特に新興国に成長の源泉を求めていかざるを得ない時代になっている。

・海外に10カ所以上の小さな拠点をもちているが、ものづくりの現場がグローバルになるに従って、特に設備の仕事をやっているため、どこか1カ国だけに拠点をもちたいということではなくて、お客様のものづくりの拠点があるものをカバーするような形でグローバルネットワークをもたなければならないというような状況がある。

・いろいろなところに行って、そこに拠点をつくるということをやってきたが、行く先々で、拠点をつくろうとすると、まず、会社はどうやってつくればいいのかというところから始まる。特に新興国によくあるのが、現地資本を何らかの形で入れなければならないというような条件が入ってくるところも非常に多く、その場合は、そのパートナーをどうやってみつけたらいいのだろうかということに直面したり、あるいは工場立地について、外資であればこういう優遇制度があるというようなことが

あっても、それを実際に使える条件というのは、大企業がそこに大きな工場を建てるということを想定した制度であって、販売だとかサービスだとか、そういう形で海外に展開しようとする日本の中小企業に必ずしも使えるものばかりではないということがある。

・何より、現地に入って一番苦労が多いのが労働の問題で、現地の人を採用し定着して仕事を続けてもらうためには、現地の法制やいろいろな労働慣行についての知識がないと、なかなか適切な対応が出来ず、日本では当たり前だと思っていることが現地に行くと通用しないとことも本当に山のようにある。

・新しい国に行ったときには、まずジェトロの事務所に駆け込んで、基本的な情報をとるところから始める。あるいは、銀行の支店があれば、そういうところにもいろいろ情報を求めることがあるが、中堅・中小企業は、人材という面で、質量ともに圧倒的に不足している。自社でそういうものをすべて消化してやっていこうというのは非常に難しい面がある。このきめ細やかな対応をどのようにしていったらいいのかというのは、もちろん経営努力という部分もあるが、何か後押しできるような部分をぜひ考えていただきたい。

・ジェトロと、あるいは地域の中堅・中小企業の海外進出をバックアップされている地方公共団体のようなところのネットワークを、もう少し強めていくことで、サポーターを周りにふやしていくというようなことができないか。

・日本もこれまでいろいろ努力をし、数々の F T A を締結していつているが、既に締結した F T A について、活用していくというのも非常に重要なポイント。

・毎年、各地域ごとの進出日系企業向けにアンケート調査、経営実態調査をやっている。その中での設問項目の中にも、F T A の活用をどうしているかというような設問も設けているが、中小企業については利用がなかなか進まないという実態がある。

・ジェトロ本部にも情報サービス部があり、さまざまな分野のアドバイザーを置いており、F T A の活用を相談できるアドバイザーもいる。

・韓国の場合、企業向けの広報普及活動を非常に熱心にやっておりEU、アメリカとのFTAを結んでいるが、この効果についてももしっかり検証されている。例えば、EUとの場合は、総体としては若干輸出が落ちているが、FTAの恩恵を受けた品目については伸びている。アメリカについては総体も伸びているし、FTAの恩恵を受けた品目も当然伸びている。こういった実態を把握した上で、さまざまな場面で普及活動をし、非常に熱心な啓蒙活動をしている。この辺は、我が国ももう少しきめ細かにやらなければいけないのではないかな。

(事務局)

・日EUについて、規制緩和が非常に重要であるという意見をいただいたが、EUからは、1年後にうまくいかなければ交渉を止めるといわれている。それから、日本は関税がないが、EUには関税がある。自動車は10%の関税があり、非常に高い。EUからみて、譲るべきものは関税である。とるべきものは非関税である。こういう状態になっており、関税と非関税が交渉の対象になっている。この分野は非常に難しく、日本の非関税をどうしていくかが焦点だが、非関税障壁という言葉には、何か我々が悪いことをしているかのようなニュアンスがある。ところが、日本の規制は、何か悪いことをしているわけではなく、内外無差別だが、ほかの国と違っている分野が多々ある。これからのFTAは、EU、アメリカ、さらにEUとアメリカとの関係、アジア、いろいろなところでFTAが広がりをもっていく中で、どこのルールが将来の経済活動を支配するマジョリティーのルールになっていくのかということ踏まえながら、世界の主力になっていくルールと日本のルールをどう合わせていくかという、別な観点からの議論が必要になってくるのではないかな。

・国内も一緒にやるべきという指摘について、まさにその国内の規制が今の世界の規制と一体となって改革を進めていくということが求められている状況にあり、この分野の日本の規制関係は経産省の分野もあれば、他省庁の分野もあるわけだが、これをどうしていくかというのが今後の大きな課題。

・TPPについて、いろいろなFTAが相互に刺激を与えているということは間違いない。なぜ日中韓が進むか、なぜRCEPが進んでいるか、その裏には当然TPPという大きな動きがあり、それぞれのFTAが相互に刺激を与えながら進んでいる。現在、日本は、アジアとRCEP、日中韓を、EUと日EUを進めている中で、アジア太平洋、特にTPPに関しては、この瞬間、何のメッセージも

発していない。やはり日本はアジアと一緒にやっていく国だったのかというような、国際社会からみて変なメッセージにならないようにしないといけない。

・ T P P の交渉参加ということ自身がこんなに大きな話題になっているのか、よく理解ができないところがある。経済産業省としては、 T P P 交渉にできるだけ早く参加すべきだという立場ではあるが、 T P P というのは、最終的には何らかの条約の形になり、国会の承認を得るわけなので、もし最終的にできた T P P に日本として賛成できないのであれば、 T P P の条約を国会で可決をしないということとは当然あり得る。

・ T P P 交渉そのものは、来年10月に大筋が妥結をするから、来年というのは非常に大きな山場に差しかかっているわけで、そこに日本政府が交渉に参加しないということは、日本が国益を主張する機会を自ら奪っていくということである。交渉に参加し、そこで国益を主張し、最終的にできたものについてどう判断するかということかと思う。

・ T P P はものすごく怖いものであるかのような印象がいろいろな方にあるのは、私どもの情報提供が確かに足りない面もあるため、よく考えていきたい。

・ 日豪、日加などの個別 F T A について、相乗効果というのを基本的には期待をしながら、個別 F T A には個別 F T A のやるべきことがあるため、その方向でやっていきたい。

・ インド、ブラジルの保護主義の動きについて、既にいろいろな段階で働きかけをしているが、こういうことは官民連携、それから多国間の場も利用しながら引き続きやっていきたい。

・ レアアースについて、まだまだ政策が足りないと思うが、日本政府はこれまで W T O を活用し、他の国で新しい資源を開発し、それから代替品の活用を進めることをしてきた。今、中国で何が起きているかという、レアアースの価格が非常に下がって、ああいうことをやったことがよかったかどうかというのが中国国内でも議論になった。特にレアアースは重たい、いわゆる重希土といわれる分野を中心として、まだまだやるべきことは多いと思うが、今までやってきた政策を引き続き進めていくということかと思う。

・サービスの交渉の方針について、アメリカが非常に積極的にやっている話ではあるが、サービス分野の貿易というのは将来にとって極めて重要なものであり、日本としてもこの交渉に積極的に参加をさせていただきたい。

・貿易収支について、通商政策部会における議論では、日本の国内の経済運営をどうしていくかということは余り直接的な目的ではないが、貿易収支の赤字が続けば、国としてやっていけなくなることは御指摘のとおりで、この国は、基本的には輸出をし、同じ額をエネルギーや食料を輸入することによって成り立っている国であるため、貿易収支の赤字が長期化するということは、長期的にみてこの国の経営が成り立たないということになる。そういった点も、通商政策局というより経産省全体でしっかり分析をしてまいりたい。

・投資協定、特に新興国との議論については、もちろん進めてまいりたい。

・中小企業について、人材、法制度、雇用環境、労働環境、あるいは拠点づくり、これらについてはまさに御指摘のとおり。特に、東南アジアは相当程度インフラが整っているので、今のような問題は比較的少ないが、アフリカを含む新興国に関しては、どのように推進していくのかが日本企業の海外活動にとって非常に重要である。FTAの活用について、ジェットロにも協力等をお願いし、きめ細かな情報提供に努めさせていただきたい。

(委員)

・情報サービス、ソフトウェア開発の業界では、最近、中国への展開が一段落した感じで、主として今、アジアの新興国への進出を図りつつある。中南米にも少し出ていっているが、アフリカのほうにはまだなかなか手が出ていないような状況。特に今、アジアの新興国については、各国がソフトウェア産業に大変力を入れてきており、ぜひ日本からも進出をしてほしいというような状況になっている。現地法人を設立し、そういう要望にこたえているが、特に新しい新興国については、投資をしていく上で、実際やってみるといろいろ問題が出てくるため、政府には情報提供や相談ということについて対応していただきたい。

・仕事としては、日本のソフトウェア開発を新興国へ発注する、オフショア開発といったものが1つ。もう1つは、そういう国のITインフラというのはまだ整備されていないため、そういうビジネスを受注していくということ。

・こういう面に対応していく中で、各国、人材教育に大変力を注いでおり、既に経産省のほうでやっていただいているが、IT技術者試験について、日本のものを英語版にし、アジアの5～6カ国にもっていただいている。こういうことを新しい新興国にも広げていくと、共同で作業していく上で非常にいいのではないか。

・ITインフラがこれからどんどんベトナム、ミャンマー、バングラデシュなどで整備されていくことになるので、ソフトウェアに対するODAの付与というようなことも考えていただけると、両国の関係もスムーズにいくのではないか。

・インドでは、「日本について知っていることは1つも無い」という回答が3割にも達している。このように日本のプレゼンスが低い地域において、認知度向上のための取り組みが必要だという点については、前回は紹介したが、「巨人の星」のクリケット版のインドでの放映について簡単に話したい。

・インド版「巨人の星」では結局、航空、自動車、食品、文具、空調といった5社の日本企業がスポンサーとしてついていただき、12月23日から現地で放映が始まり、同時にその5社のCMが流れることにもなった。さらにその航空会社の名前を冠した飛行機の飛ぶシーンが、いわゆるプロダクトプレイスメントとして毎回主題歌が流れるときに登場するとか、花形満が乗っている車が某自動車メーカーの車であったりする。つまり、そういった形で、今、日本のアニメーション、それから日本の企業と一緒に協力して、日本のブランドイメージの向上、認知度アップということを高めようとしている。

・さらに今後は、食品メーカー、文具メーカーなどは、アニメーションのキャラクターを使ったような形で現地での商品化を進めていくような話も進んでいる。こういった取り組みは、非常に実験的ではあるが、今後も経産省の力を借りて大いにやっていきたい。

・インド版「巨人の星」はテーマがクリケットという形になっているので、近い将来、いわゆるコモ

ンウエルズ、旧イギリス領の国々にとどまらず、同様にクリケットが盛んなスリランカ、パキスタン、南アフリカ、中米諸国にも展開できるだろう。このような今回の弊社の例に限らず、ほかにも様々なコンテンツがあるため、経産省とともに多様な手段で「日本ブランド」を世界に広めていきたい。

・ 広く対応するのはいいが、日本という国に対するつながりとか、信頼とか、親近感というのはとても大切であり、特にベトナムや、モンゴルなど、親日的である程度厚みをもったところも一緒にやるのも戦略の1つとして必要。何でもかんでも広く浅くでは、厳しさだけが前面に出てくる。

・ 2つ目に、ザンビアへ行ってきたが、ザンビアで地デジの開発をとろうということで、大使、総務省がかなり頑張っていた。通信大臣に会ったが、そのときに観光に来てくれないか、立派な世界の3大滝があるのに、日本は来ないじゃないか、といわれた。どうしてもパンフレットは、南米や、オーロラ、ヨーロッパなどを取り上げ、安全面の理由からアフリカをなかなか出さない。国が飛行機のルートと安全性をバックアップし、観光により、人と人との触れ合いを作って欲しい。

・ 最後に、ミャンマーで大変なストライキがどんどん起きている。組合もないのに争議をやっている。政労使全体、産業界も、労働界も、国も省庁も、総合力を発揮して、ミャンマーの基盤作りをフォローしていただきたい。

・ ユニ・チャームの例は日本企業全体の中で極めてまれな成功事例で、特に新興国を市場としてみて、あそこまでコミットして、あそこまで企業家精神にあふれた取り組みをしている事例というのはまだそれほどないという認識。そういう意味では、まだまだ日本の企業はアジアですらやり切れてない部分が非常に多い。多くの企業の場合、ユニ・チャームのようなアントレプレナーシップ、企業家精神というのでスピードを出していくというのはなかなか難しい。そういう中では、M&A等の重要性というのが、これから特にアジア領域でふえていくのではないかと思うので、政策的なバックアップをご検討いただきたい。

・ ユニ・チャームの海外展開の話を、大変興味深く伺った。地域密着型、生活密着型のマーケティングを非常に細やかにしているという点が参考になり、新興国への開発の場合は、こういった形が非常に有効ではないかと思う。

・クールジャパンの観点から3つほど話をさせていただく。新興国市場の開拓に関して、やはりクールジャパンは非常に有効な手段。韓国が韓流で攻めている状況から考えても、地域の生活の中に密着していけるという点が強み。海外進出の際にぜひクールジャパンを、ジャンルが違ってても、コンテンツの中にどんどんハイブリッド的に取り込んでいただき、それを外交の手段、営業の手段として活用していただきたい。時にはそれをメインのコンテンツとして進出していく方法もある。政府には、ジェットロの中や、あるいは日本の大使館の中などに、海外に進出されている方々が、そういったコンテンツを利用するときに活用できるような拠点づくりをお願いしたい。イギリスにはブリティッシュ・カウンシルといったような組織もある。フランス大使館は、文化事業部が非常に盛んな活動をしており、そこに拠点を置くことで、その国のメディアや富裕層、政財界の重要な方々に直接、恒常的にリンクを張れる。年に1回エキスポをやるだけではだめで、日常的に、メディアへの訴えかけや、主要なジャーナリストに訴えることができる、そういうクールジャパンの拠点をぜひ張りたいと思う。

・2つ目に、ぜひ女性を活用していただきたい。日本の女性の社会における進出度は大変低く、昨年度も101位というランクが出ている。きょうも女性は2名という状況だが政府が掲げている女性委員の登用目標は30%。新興国では既に50%ぐらいの割合になっている。交流を図る意味でも、新興国に進出するときにはぜひ女性の力も活用していただきたい。

・3つ目は、きのう、フランスから来たトップ・トレンド・アナリストのヴァンサン・グレゴワールが伝統工芸を選んでパリで紹介するというプロジェクトの、審査会に参加した。彼は真っ先に「日本人は何を恐れている。僕からみると、みんなびくびくしているぞと。」と言った。彼は、韓国のサムスンだとか、中国でもたくさん企業のアドバイザーをしている。心配して、不安に包まれている場合ではなく、決断を早く、失敗を恐れずに挑戦をし、新しい日本をみせてほしいと強くいわれた。

・新興国市場をとっていかないと、日本企業、日本経済がうまくいかないというのは当然のことであり、国としてまず何ができるかということの整理が必要なのではないか。経産省だけでなく、外務省もあわせて、オールジャパンで何ができるかということを考えていく必要がある。

・クールジャパンに限らず、海外拠点、大使館、領事館、ジェットロ等々、政府の拠点を整備していく

必要がある。いろいろ難しい予算上の問題もあると思うが、先進国等の拠点を一部整理するとか、若しくはより小規模な拠点をづくり、南米、アフリカ、南アジアというようなところに、日本政府の何らかの拠点があるというような戦略をぜひ立てていただきたい。

・ODAについて、ODA予算が非常に減ってきていることは否めないが、少ないながらも、官民共同でODAをやっていくなどというアイデアもあるので、何とか工夫をして、アフリカ、中南米等に対するODAの供与をふやしていくということをぜひ考えていただきたい。

・アフリカや中南米には、中国、韓国、インドが既に相当進出しており、日本は既にレイトカマーになっている。中国企業や韓国企業は極めてドメスティックな方法で、チャイナタウン、コリアタウンを作るような形の進出形態をとっており、社会貢献などを含めてなるべく現地化しようとする日本の企業の取組とは随分違った様相を呈している印象を受ける。

・一方で、新興国の我が国に対する期待や我々の取組という点では、例えば科学技術、イノベーションによる外交や、イノベーションに対する貢献、あるいは教育面での大学へのサポート、インフラ整備、政府調達に対する問題、環境、医療、資源、文化交流など、非常に多岐にわたっている。しかし、そういった産業界、大学、学会、政府などの、産官学それぞれの取り組みを、俯瞰的にみるところがない。

・イノベーション外交という点一つをとっても、様々な局面で複合的には扱われていない。例えば、外交的な問題は外交的な問題、ということではなく、もっと複合的に取り組むべきではないかという指摘もされている。

・日本の力、プレゼンスを高める上でも、一元的、俯瞰的にみるような、省庁を越えた取組、あるいはそういう組織体が必要なのではないか。

・ジェトロでは、ことしの8月～10月に、アフリカに進出している日系企業を対象にアンケート調査を実施した。半数以上の企業が、アフリカでのビジネスを今後拡大する、重要性は増していると答え、過去5年間の業績も、半数以上のところが改善をしており、アフリカビジネスは大変有望だというよ

うに、進出している企業たちもとらえられている。

・その中で、日本政府への要望を聞いたところ、上がってきたのは、ホスト国政府への様々な申入れ、制度構築とか、いろいろなビジネス環境の改善ということや、F T A、あるいは租税条約、投資保護協定、こういった二国間協定の締結をぜひ早めてほしいということ。

・もう1つ上がったのは、トップセールスを積極的に進めてもらいたいということ。恐らくこれは、韓国、中国あたりが積極的にトップセールスをやっていることであろう。

・サブサハラは、過去10年の経済成長率が年平均 5.1%、その前の10年間で 2.5%で、加速をしてきている。今後の5年間についても5~6%ぐらいの経済成長が見込まれる。背景には、資源の輸出が非常に好調だということ、過去10年で人口が2億人ぐらいふえ、現在は8億 7,600万人ということ。いずれ中国、インドも抜くであろうといわれ、人口ボーナスの点も非常に期待をされている。

実態は、日本企業の進出というのは残念ながら非常に限られており、輸出についても、自動車が4割近く、あとはリベリアの船舶関係、便宜船などで、リベリア向けのものがあるぐらいで、成長著しいナイジェリアとか、アンゴラとか、こういったところはほとんど手つかず状態。日本企業もやはりアフリカに目を向けるべきではないか。

・ただ、所得が伸びているとはいいいながら、まだまだ購買力のある層というのは非常に小さく、価格をいかに抑えていくかということがポイントになってくる。価格というのはやはり非常に重要な要素ではないか。その点で、メイド・イン・ジャパン、日本でつくったものを送り込むというのには、輸送コスト等考えるとやはり限界があり、日系企業が進出した東南アジアとか北アフリカとか、そういったところで生産されたものを持ち込むという、メイド・イン・ジャパンではなくて、いわゆるメイド・バイ・ジャパンというところの支援も必要になってくるのではないか。

・今、日本は大きな転換期を迎えており、本当に力強い日本をつくっていくためにはどうすべきか、特に貿易立国日本を今後どのような方向に進めていくかを定める上で、通商政策は大変大きな位置づけを占めている。

・企業の観点から言えば、市場のあるところで生産・サービスも含めて進出をするということは、必然の行動。ただしその際には、まず国内で事業として確立し、その上でそれを輸出して外貨を稼ぎ、資源や食糧を買ってくるということが重要。この国内と海外の事業の両建てを成立させるためにオールジャパンでしっかり取り組んで行かなければならない。

・そのために必要なこととして次の3点を挙げさせていただく。まずオールジャパンで取り組むには、省庁の壁を越える必要がある、経済連携について言えば、経産省だけではなく、外務省、農水省など、あらゆる省庁がオールジャパンの意識を持ってやっていただかなければいけない。更に、産学官や産業界など様々な連携のあり方も含め、オールジャパンの取組について、もう一度深く掘り下げて検討していくべき時期ではないか。また、そういった連携をとっていくために必要な、強烈なリーダーシップがない点も問題。政府、政治家、我々産業界など、多くの連携を取っていくには、強烈なリーダーシップの発揮が必要。そのためには、そういったリーダーを養成する人材の育成という観点もぜひ意識をしておかなければいけない。

・2つ目に、わかりやすい説明を、特に議員の皆さんに省庁挙げて行い、理解を深めていくような努力をしていただきたい。もちろん我々産業界も協力しなければいけないと思うが、経済連携の必要性を、メリット・デメリットを含めてわかりやすく説明するということが大変重要。

・3つ目に、政策のスピードアップ。成長戦略、エネルギー問題についても同様だが、やるべきことを早く決めて、早く実行に移すということが重要。特に通商政策の問題では、TPPの件を中心として、まだまだ実行が遅い。このままでは世界に遅れていくという認識をもって、例えば規制緩和や、税制の問題など様々なテーマについて、その政策の実行を加速することが大事。

・我々も通商部会を中心にこのような取組に参画していくので、経済産業省も各省庁と連携を取って進めていくようよろしくお願いいたします。

(事務局)

・新興国市場の問題は非常に大きい問題であり、まだ議論が途中であるため、本日いただいたご議論も踏まえてやっていきたい。

・各省庁の壁を越えて総合的にやってほしいというのは、もういうまでもないことであり、ODAは外務省、租税条約は財務省、労使協定の話になれば、当然厚生労働省もかかわってくる。それから、TICADのようなことになると、スピードをもって、わかりやすく説明しながら、各省庁を越え全省庁挙げてやる必要がある。昔に比べて大分やっているとは思いますが、まだまだ足りないといわれるのもよくわかるため、努力をしてまいりたい。

・2番目に、拠点づくりに関係し、新興国についてもある種の選択と集中みたいなことを考えていかざるを得ない。それは、インフラ整備の問題もあるし、情報提供の問題もある。さらにいえば、東南アジアに行けば病院もあれば教育もあるけれども、そこに日本人が行くと本当に1人でやらなければいけない。そういうサポート体制や、ODAの活用も含めて、どのようにある種の選択と集中を図りながら、効率的に厚みをもってやっていくのかということをし少し知恵を絞ってみたい。

・もう1つ申し上げたいことは、中国、韓国は、中華街などをつくって、非常に独善的にやっているが、日本流は何なのかということ。どちらかといえば、その国の自助努力を支援したり、ウイン・ウインの形をすることが非常に多いが、そういう日本流のやり方というのは新興国市場でもやはり通用すると思うし、多くの国で、中国、韓国のやり方については反発もあるため、むしろ日本流の自助努力をいろいろな形で支援していくという我々のやり方をいろいろな形で引き継ぎやっていったらいい。クールジャパンや情報処理技術者試験の話のように、今までやってきたことを新興国にしっかりやっていくということが必要。

・また、メイド・イン・ジャパンだけではなくて、メイド・バイ・ジャパン、また、新興国においては、むしろ日本と一緒にあって、メイド・ウィズ・ジャパンというやりかたもあるかもしれない。そういうコンセプトを少し考えながら、日本流のやり方がどうあるべきなのかということをし、少し反省もしながら考えてみたい。

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