

国際展開戦略の現状と課題について

平成26年4月

経済産業省

『国際展開戦略』の3つの柱

I. 世界に『経済連携』の網を張る

TPP(環太平洋経済連携)だけでなく、RCEP(東アジア地域包括的経済連携)／日中韓FTA／日EU・EPAを含め、多面的に進める。

⇒ 貿易相手の大部分をカバーする『経済連携の網』の構築を目指す

II. 新興国への戦略的な取組

『新興国』でも、国・地域によって、経済発展度合い、我が国企業の進出状況、他国企業・相手国企業等との競争環境等、『状況』が異なる。

⇒ 重点分野を特定しつつ、新興国を『一括り』にしない戦略的な取組が必要

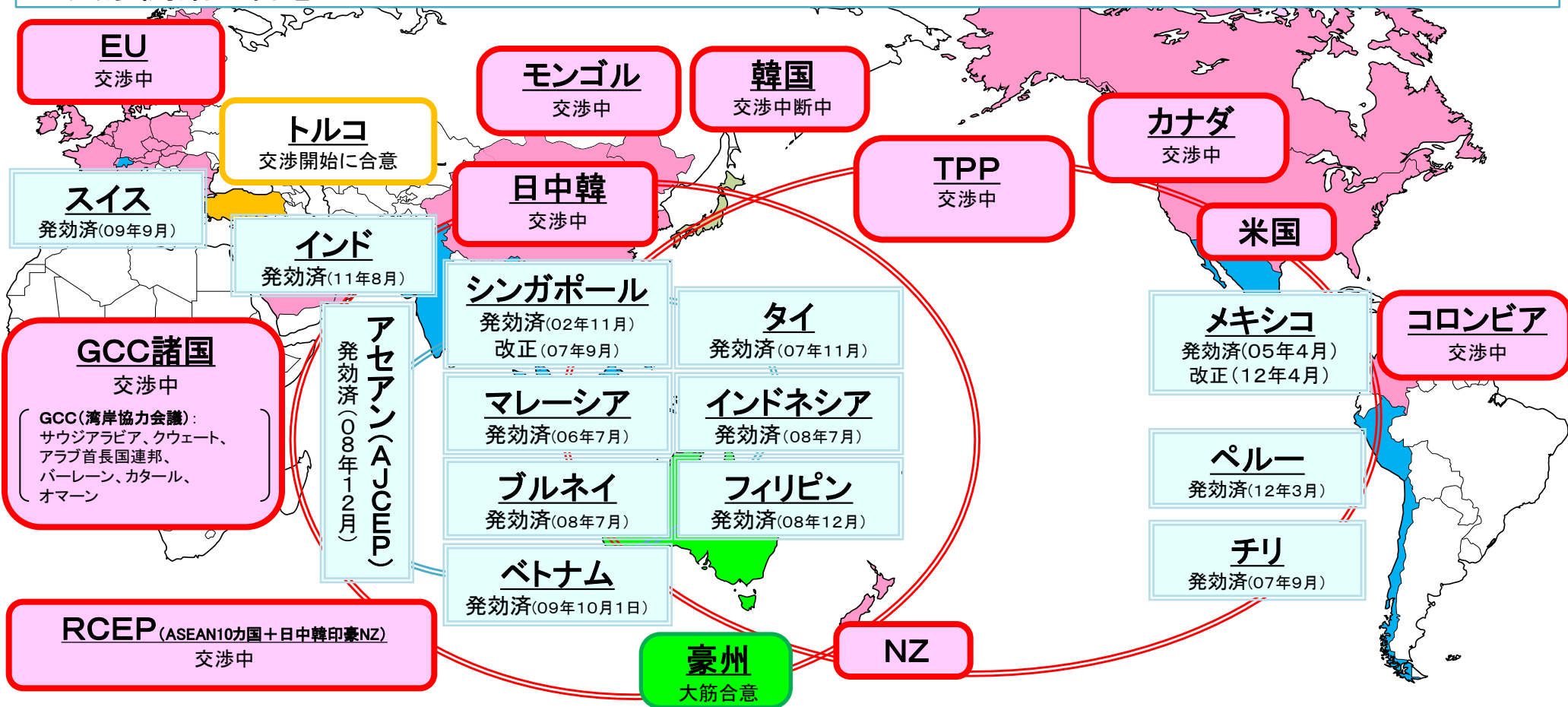
III. 対内直接投資の促進

優れた技術・人材を呼び込み、我が国のイノベーションや雇用創出を加速する。

⇒ 投資インセンティブや発掘・誘致・支援体制を強化するとともに、海外企業経営トップからの要望等を吸い上げ、具体的な制度改善につなげる

I. 経済連携：我が国のEPA取組状況

- 発効済(12ヶ国1地域)：シンガポール、メキシコ、マレーシア、チリ、タイ、インドネシア、ブルネイ、ASEAN、フィリピン、スイス、ベトナム、インド、ペルー
- 大筋合意(1ヶ国)： 豪州
- 交渉中(4ヶ国5地域)： TPP、EU、RCEP、日中韓、韓国、GCC(湾岸協力会議)、モンゴル、カナダ、コロンビア
- 交渉開始に合意(1ヶ国)： トルコ



WTOでの取組

- 世界の通商システムの基盤であるWTOは、経済連携協定とともに貿易自由化の車の両輪。
- ドーハ・ラウンド交渉では、昨年12月の第9回WTO閣僚会議で、貿易円滑化、農業の一部、開発からなるバリ・パッケージに合意。今後の交渉の進め方を議論中。
- 有志国による交渉（プブリ交渉）は貿易自由化を進めるための有効なアプローチ。ITA（情報技術協定）拡大、新サービス貿易協定（TiSA）、環境物品といった取組を積極的に推進。
- 新興国を中心とした保護主義措置に対しては、WTO紛争解決手続を積極的に活用。

貿易円滑化協定の内容

- 税関手続の簡素化や貿易規則の透明性向上を図るためにWTO加盟国が実施すべき措置を規定。
- 1995年のWTO設立以来、加盟国全体で合意された初の新協定。
- OECDの試算では本協定で途上国の貿易コストが最大15%削減。

各プブリ交渉の概要

【ITA（情報技術協定）拡大交渉】

- ITAの品目拡大を目指し、日本、米国、EU、中国など55か国・地域（現行ITAには78か国・地域が参加）が交渉中。

【新サービス貿易協定（TiSA）】

- サービス貿易の一層の自由化とルール強化を目指し、日本、米国、EU、豪州など23か国・地域が交渉中。

【環境物品】

- WTOにおける環境物品の貿易自由化プブリ交渉の立ち上げに向け、日本、米国、EU、中国など有志国14か国・地域が声明を発出。

WTO紛争解決手続の活用

日本がWTOに付託した直近の案件

【中国】

- レアアース輸出制限措置
- 鉄鋼産品に対するアンチダンピングの濫用

【アルゼンチン】

- 事前申請制度及び輸出入均衡要求

【ロシア】

- 廃車税制度

【ウクライナ】

- 自動車に対するセーフガード措置

II. 新興国市場に対する戦略的取り組み

- 新興国市場を下記の3類型に分けて戦略的に市場開拓に取り組む。
- A)日本企業の海外展開支援、B)インフラ・システム輸出、C)相手国からの資源供給確保について、上記類型・各国の特性に応じて、戦略的かつ重点的に進める。

1) 中国・ASEAN

日系企業数 約3万社

- ① 日系製造業が産業集積を形成し、市場プレゼンスも高いが、中韓が追い上げ。サプライチェーン高度化のためのインフラ整備等が必要。
- ② 消費市場が拡大。獲得の意義向上。

FULL 進出

- ① 既進出分野の更なる競争力強化
- ② 製造業だけでなく幅広い産業（例えば、クール・ジャパン等）における市場獲得

2) 南西アジア、中東、ロシア・CIS、中南米

日系企業数 約3千社

- ① 富裕層・中間層が育ち、市場規模も大きく、成長率も高いが、日本企業の進出は劣後。
- ② 資源国も多く、資源確保の観点からも幅広い経済関係構築・強化が必要。

CRITICAL MASS到達

- ① 有望分野への本格進出と、一定のシェア・存在感の獲得
- ② 投資拡大・技術協力推進による資源国との関係強化

3) アフリカ

日系企業数 約5百社

- ① 人口増及び市場拡大の期待が高く、いち早い進出が必要だが、日本は不戦敗状態。
- ② 資源国も多く、資源開発及び関連インフラ整備が進展。

成功事例の創出

- ① 一つでも多くの成功事例の創出
- ② 資源・インフラ関連の個別プロジェクト獲得（実現）

A) 日本企業の海外展開支援

B) インフラ・システム輸出

c) 相手国からの資源供給確保

当面の成果1: トップセールス・各省連携体制の強化

- ・総理・閣僚の訪問、経済ミッションやセミナーの開催により、官民連携でのトップセールスが大きく進展。
- ・ミャンマー・ロシア等、重点国については官邸主導で各省間・官民間の戦略策定・連携体制を構築。

	第1G: 中国・ASEAN	第2G: 南西アジア、中東、ロシア・CIS、中南米	第3G: アフリカ
総理大臣	ベトナム タイ インドネシア(2回) <u>ミャンマー</u> フィリピン マレーシア シンガポール ブルネイ ラオス カンボジア	<u>ロシア(2回)</u> <u>サウジアラビア</u> <u>UAE</u> <u>トルコ(2回)</u> <u>バーレーン</u> <u>クウェート</u> <u>カタール</u> オマーン <u>インド</u> ※下線は、 ミッションが同行したもの	TICAD V (対アフリカ諸国) ジブチ <u>コートジボワール</u> <u>モザンビーク</u> <u>エチオピア</u>
経済産業大臣	インドネシア(2回) <u>ベトナム</u> ブルネイ ミャンマー	<u>サウジアラビア</u> <u>UAE(2回)</u> <u>コロンビア</u> <u>ブラジル</u> <u>インド</u> <u>ロシア</u>	TICAD V (対アフリカ諸国) <u>ケニア</u> <u>タンザニア</u>

<トップセールスの成果の例>

- ・ロシア: 総理とプーチン大統領が5回会談、日露協力のプロジェクトリストを手交。日露交流促進官民連絡会議を創設。
- ・トルコ: 2013年2月の総理訪問時に締結した協定等を踏まえ、シノップ原発計画の優先交渉権を日本企業が獲得。
- ・アフリカ: 2013年8月の経済産業大臣のケニア・タンザニア訪問時に、東アフリカ共同体(EAC)による部品関税優遇措置へのローカルコンテンツ要件追加について問題点を提起。その後、EACは、本年6月まで執行を差し控えることを決定。
- ・ミャンマー: 2013年8月の経済産業大臣訪問時に中小企業海外展開現地支援プラットフォーム立ち上げ式を実施。

当面の成果2:企業支援施策の充実

- ・自ら需要開拓のため新興国に進出する中堅・中小企業の増加にあわせ、支援体制を充実。
- ・高リスク地域への進出や第三国への進出等、企業活動の拡大にあわせて貿易保険を見直し。
- ・日本企業の進出の必要条件である投資協定をアフリカ等と締結すべく交渉をスピードアップ。

中堅・中小企業の支援強化

- ・海外展開をする際には、情報収集や手続支援など、様々なニーズがあるが、各機関の支援メニューが分かりづらい。
- ・現地での法務・労務等の課題が多いが、対処できる専門家を探すのが困難。



「海外展開一貫支援ファストパス制度」を2月25日より開始、321機関が連携

- ・地域の金融機関や商工会議所などが、顧客企業に、在外公館・ジェトロ等、海外展開を支援できる機関を紹介。支援機関が連携し一貫した支援を提供。

「中小企業海外展開支援プラットフォーム」を世界10カ所で設置

- ・法務・労務等の課題を相談できる専門家の紹介を行うワンストップ窓口を設置。

貿易保険法の改正

- ・本邦企業の海外事業地域における戦争・テロのリスクが増大。
- ・取引形態のグローバル化や、現地通貨建て借入等の資金調達の多様化が進展。
- ・地域中小企業の海外展開が進展。



貿易保険法の改正(4月4日成立)

貿易保険の対象追加

- ・本邦企業が戦争・テロによって事業の中断をする際に負担する人件費、貨物保管費等の追加費用

- ・日本企業の海外子会社等による取引
- ・本邦企業が関与する資源開発事業等に対する本邦銀行の海外拠点や外国銀行からの融資(現地通貨建て等)、つなぎ融資

再保険引受対象の追加

- ・地域中小企業が利用する国内損害保険会社による対外取引向け保険

投資協定の締結

- ・海外直接投資を通じたグローバルな企業活動にとって、現地子会社と投資受入国政府間の契約に対する投資受入国の義務違反等が障害となっている。



投資環境整備のための対策

- ・投資協定締結により、投資保護・投資環境整備に伴う二国間関係強化を目指す。

【締結済】

モザンビーク投資協定(2013年6月)
ミャンマー投資協定(2013年12月)

【交渉中】

オマーン(大筋合意)、ウルグアイ、カタール、UAE、モロッコ、ガーナ、ケニア、タンザニア

当面の成果3:地域毎の進捗

- ・1): インフラ開発によるサプライチェーン強化、販売金融やクール・ジャパン等新分野の進出に芽。
- ・2): 有望分野での投資交流・技術協力の合意を形成。資源国との関係強化のため取組を実施。
- ・3): 成功事例創出のためのミッション派遣や、資源・インフラ獲得のための協力枠組みを開始。

1) 中国・ASEAN

2) 南西アジア、中東、ロシア・CIS、中南米

3) アフリカ

①既進出分野の更なる競争力強化

「ティラワ経済特別区開発」(ミャンマー)

- ・2015年開業にむけて、事業体の設立、迅速な工事の実現。企業からの高い関心を喚起。

インフラ開発(インドネシア)

- ・首都圏投資促進特別地域(MPA)の主要事業の実施加速について日尼で合意。

②幅広い産業における市場獲得

販売金融の制度整備(インドネシア・ベトナム)

- ・日本のクレジット会社の進出やメーカーの売上げにつなげる。

「クール・ジャパン」による市場獲得(インドネシア)

- ・「クリエイティブプロダクトウィーク」において、クール・ジャパンイベントと商談会を実施。

①有望分野への本格進出

投資交流アクションプラン(インド)

- ・「日印投資交流アクションプラン」共同声明に署名、エレクトロニクス産業、医療機器、コンテンツ分野の分野での連携強化を約束。

産業協力(ブラジル)

- ・第1回日伯貿易投資促進・産業協力合同委員会において、省エネ、スマコミ等に関する協力について合意。日本で省エネ等の研修を実施。

②資源国との関係強化

産業多角化への貢献(サウジ、UAE)

- ・日本企業の投資促進、人材育成協力、中小協力政策支援などを組み合わせ、産業多角化を目指す資源国との関係を強化。

①一つでも多くの成功事例の創出

企業の関心喚起、進出機会の発掘

- ・ジェトロ事務所を5年間で倍増(5→10)、モロッコ、タンザニアでの開設を表明。
- ・総理、大臣の訪問にあわせ投資フォーラムを開催し、現地企業との接点を構築(モザンビーク、ケニア、タンザニア)。

②資源・インフラ関連のプロジェクト獲得

「日アフリカ資源大臣会合」の開催

- ・2013年5月に初開催。「日アフリカ資源開発促進イニシアティブ」を発表し、20億ドルのリスクマネー供給、1,000人規模の人材育成を発表。

個別プロジェクトの後押し

- ・日本企業が原料炭、天然ガスを開発するモザンビークへの政策支援。
- ・地熱発電開発(ケニア、エチオピア等)。

インフラ輸出における課題例(事例分析より)

○ 価格、性能

- 相手国が求める要求に対し、高価格で、過剰性能なインフラを提案するなど、要求に合致した提案が来ていなかった。
- 外国企業とのパートナーシップや現地生産など、コスト削減のための取組が不足していた。

○ 受注交渉

- トップセールス後に情報収集等のフォローアップ不足により、相手国ニーズや競合者の提案を踏まえた、的確な提案ができていなかった。

○ 公的ファイナンス

- 円借款は手続きに長期間を要するため魅力的な提案ではないと相手国に判断された。
- 大型インフラ事業へ参画するにあたり、現地通貨建て公的融資がないために長期の為替リスクを抱え込まざるを得ず、事業参画を断念するケースがあった。
- 日本はOECDルールに則った輸出信用を供与しているが、OECD非加盟国はOECDルールに縛られず独自の条件でファイナンスを供与できるため、日本のファイナンスは相対的に劣後した。

○ 提案力

- 環境性能や納期遵守、ライフサイクルコスト等の優位性について、相手国を説得できなかった。
- 他の支援策と絡めたパッケージングが出来ず、相手国にとって魅力的な提案とならなかった。

今後の方針1：企業支援策の深化

- ・トップセールスに続き、その後の官民でのフォロー体制や、現地での継続的ロビイングが重要。
- ・インフラ受注の競争は熾烈化しており、柔軟かつ迅速なファイナンス付与により成否が分かれる。
- ・新興国とのWin-Winの関係構築が鍵。新興国の課題解決やマーケット・インのアプローチが必要。

トップセールスとロビイング

トップセールスのフォローアップ強化

- ・相手国ニーズ、競合者提案に応じた柔軟な修正提案への官民連携。

トップセールスと産業界ミッションの連携

- ・総理・閣僚の訪問先にあわせた戦略的ミッションを組成。また、産業界が独自に実施するミッションと政府の連携を強化。

制度整備とあわせた売り込みの強化

- ・医療機器を売るために、相手国との相互認証制度を導入する(例：メキシコ)など、パッケージとしての施策を作り込む。

現地でのロビイング強化

- ・現地進出企業の課題解決のため、商工会等と連携して相手国におけるロビイングの実施体制を強化。

公的ファイナンスの迅速化・柔軟化

円借款の迅速化・柔軟化

- ・本邦企業の途上国のインフラ事業への参画を支援するため、PPP事業への円借款活用を可能とする制度改善を昨年10月に実施。候補案件の組成を実施中。

- ・STEP(本邦技術活用条件)の適用範囲拡大・条件緩和を昨年4月に実施。2013年は5件を供与表明。更なる案件組成を進め、本邦企業の積極参加を促す。

- ・円借款の要請から実施(調達)までのプロセスにおいて、更なる効率化・迅速化策を検討中。

JICA海外投融資の使い勝手向上

- ・海外投融資の現地通貨建てを実現するため、通貨スワップの実施可能性等を勘案しつつ、具体的案件の審査を実施予定。

技術協力の深化

現地課題解決アプローチ

- ・現地課題解決と市場獲得を両立するための技術協力の活用(例：医療機器)。
- ・都市が抱える課題の発掘・解決のための都市間関係の活用。

新市場開拓・創造アプローチ

- ・新市場の開拓・創造を担う「新興国イノベーター」の育成(インターン派遣拡充、日本人・現地人材共同研修等)。
- ・イノベーションを促し新市場を開拓・創造する制度環境の整備(現地研究機関との協力や規格の導入(後掲)等)。

日本ファンネットワークの活用

- ・これまでに構築された日本ファンネットワークを活用した日系企業とのマッチング。

今後の方針2:分野別戦略の強化

- 制度とあわせたパッケージ化をすることで波及効果を期待できる分野
- 新興国における課題解決と市場開拓を両立できる分野

における戦略を強化。

医療

•これまでは医療機器や病院単体の進出を支援してきたが、日本式医療拠点として現地に根づかせるためには、制度や人材育成等と一体的な整備が必要。



健診制度等との一体的売込み

•日本が強みを有するがん・生活習慣病の早期発見・治療について、健診制度や民間保険システム等の整備と一体的に売り込む。

人材育成やODA等の支援とあわせた展開

•医療機器調達の鍵を握る、相手国の医師・技師等に対する研修等を通じた、日本の医療技術・サービスの展開を支援。

流通

•主要な進出先であるアジア諸国の一部には、外資企業の出資・出店を阻む規制が存在するほか、経営の担い手となる人材の確保・育成等の課題がある。



経済連携交渉、二国間対話、人材育成支援等の施策を合わせて、流通業の海外展開と現地の流通近代化を後押し

- 経済連携交渉(TPP、RCEP等)において、アジア諸国に対して規制緩和を要請。
- 特に進出ニーズが強い国とは二国間対話を実施(越、尼、中)。この枠組みにより、相手国政府との協力関係も構築。
- 現地の流通事業者及び政府関係者を日本に招聘し、日本の流通事業者等を講師に招いて研修を開催。両国の流通関係者の関係構築にも寄与。

食

•日本食のファンは海外にも多いが、日本の食材を売るには、検疫対応、輸出先国やバイヤーの求める国際規格認証の取得等が必要。



検疫交渉の戦略的な実施及び食品安全等に関する国際規格認証の取得支援

- ニーズに応じて輸出先国との間で検疫条件を協議し、輸出可能な品目を拡大。
- 食関連事業者のハラール、HACCP、GLOBAL G.A.P.等、国際規格認証の取得を支援し、輸出を拡大。

オールジャパン体制の構築

•輸出拡大に向けて、周年供給が可能なオールジャパンでの取組を目指す事業者に対して優先的に政策支援。

今後の方針3:地域毎の重点戦略

- 1): インフラ・人材育成協力により中期的な進出基盤を構築。制度整備とあわせて市場を開拓。
- 2): 有望分野における協力や売込みを強化。エネルギー確保のため、重層的関係を構築。
- 3): 一つでも多くの成功事例創出のため、市場開拓やリスクへの対応を強化。

1) 中国・ASEAN

①既進出分野の更なる競争力強化

インフラ・サプライチェーンの更なる強化

- ・首都圏投資推進特別地域(MPA)の実施加速化(インドネシア)
- ・我が国によるダウエー経済特別区開発の関与の是非に関する検討(ミャンマー)
- ・重点分野を明確化した工業化戦略支援の協力(ベトナム)
- ・ERIAを通じた災害に強いインフラ・サプライチェーンの構築支援(ASEAN)
- ・ティラワSEZを橋頭堡とした通関、金融、保険等の制度改善、ヤンゴン再開発への展開

人材育成の強化

- ・日本語人材のデータベース化/研修同窓生との連携強化/知日派人材(ASEAN)

②幅広い産業における市場獲得

新規消費財市場開拓の強化

- ・医療、流通、食分野の開拓(ASEAN)
- ・省エネの制度整備等による競争環境整備(ASEAN)

2) 南西アジア、中東、ロシア・CIS、中南米

①有望分野への本格進出

重点分野におけるプレゼンス強化

- ・見本市への出展とミッション派遣(消費財→インド・メキシコ、食→中東・ロシア)

トップセールスからビジネスへの発展

- ・相手国政府の重要政策に即した協力プロジェクトの推進(極東開発、産業近代化、中小企業育成等)(ロシア)

広域サプライチェーンの検討

- ・ASEAN—インド—アフリカをつなぐ環インド洋経済圏の商流強化に向けた検討
- ・メキシコを中心とする太平洋同盟諸国との連携によるインフラ強化に向けた検討
- ・デリー・ムンバイ産業大動脈(DMIC)やチェンナイ・バンガロール産業大動脈(CBIC)の開発によるコネクティビティ強化

②資源国との関係強化

エネルギー確保のための押しの一手

- ・産業協力に加え、教育・医療・文化・食を含む重層的な関係を構築

3) アフリカ

①一つでも多くの成功事例の創出

日本企業の関心喚起

- ・ジェトロ事務所の倍増(再掲)
- ・セミナー等による成功事例の紹介

一からの市場開拓

- ・国際見本市への出展支援
- ・有望市場開拓のためのF/S

リスクへの対応

- ・投資協定の締結促進
- ・安全対策に関するセミナー開催

②資源・インフラ関連のプロジェクト獲得

国・分野を絞った、施策の集中投入

- ・鉱物資源、水など特定分野に絞ったミッション派遣
- ・資源インフラ案件のホスト国に対する人材育成・金融・政策支援

今後の方針4:制度環境の整備

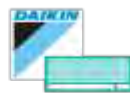
- 価格や技術のみならず、知的財産、標準、民間規格や、各国の「制度」が競争環境に大きく影響。
- 新興国における課題解決と市場獲得の両立に向け、先進国との連携を含め、制度整備を進める。

スウェーデン：福祉車両の安全基準



強みを持つ福祉車両関連
用具の技術基準や試験方
法を ISO 規格化。
さらに、この ISO 規格を
EU指令に紐づけること
で製品展開の環境を整備。

ダイキン工業(大阪)：各国省エネ基準



強みを持つ省エネインバー
ターエアコンが有利となる
省エネ性能評価基準が採用
されるよう、現地企業とも
協力し、現地政府に対し働
きかけ。

大成プラス(東京・中小企業)：自社技術の評価方法の ISO 規格化



自社の開発した世界最先端の接合技術の評価方
法について、大手樹脂メーカーとともに、国内制
度(トップスタンダード制度*)も活用し、スピー
ディーに ISO へ提案・ISO 規格化を実現。

*トップスタンダード制度
国際競争力のある企業の国際標準提案を、国が直接か
つ迅速に審査し、国際提案する制度。

ドイツ：タイの自動車税制



EU・タイ FTA 交渉開始を
背景に、ドイツ自動車工
業会が CO2 排出量に連動
する EU 基準の新しい自
動車税制を提案。
企業アジェンダと合致した
「共通善」を掲げ、制度改
正を後押し。

日本：ベトナムの省エネ評価基準



強みを持つ省エネ性能
の評価方法につき、政府
と企業が連携しながら、
ベトナムでの基準
認証制度構築を支援。
アジア諸国をも巻き込
んだ形で、国際標準を
獲得・普及。

ヤクルト(東京)：国際食品規格の獲得



国際食品規格において、自社の乳
酸菌飲料を発酵乳規格の新しいカ
テゴリとして定義付け。
国際規格に自社に有利な基準を入
れ込むことに成功。

デュポン(アメリカ)：フロン規制の国際条約



強みを持つ自社のフロン代替物
質の技術を世界各国に導入する
ため、NGO と協力しながらフ
ロン規制の導入を積極的に推進。
モントリオール議定書でフロン
規制が国際条約に。

世界ダイヤモンド会議： 紛争ダイヤモンドを取引対象外に



内戦当事国の外貨獲得
手段を奪うために、内
戦国から産出するダイ
ヤモンドなどを「紛争
ダイヤモンド」と定義
し、関係業界はそれら
を取引の対象外にする
ことを求めるもの。

ウォルマート(アメリカ)： バイイングパワーのある民間企業による実質国際標準化 (デファクトスタンダード化)



自社サプライチェーンを通じたサステナビリティ目
標を設定し、フードロス削減など環境に優しい製品
の調達比率を高めることを宣言。バイイングパワーに
より実質的に国際標準化(デファクトスタンダード化)。
自社で販売する製品の環境影響要素(CO2以外に
も水や土壌など含む。)の情報を収集・分析し、新た
な入札条件を設定。

GLOBAL G.A.P(EU)： 民間業界規格の統一による公共善の実現



農産物の生産工程管理について、
環境に優しい製法、労働に優しい
製法等の望ましい農場管理規範を
取り入れることにより、食品の安
全管理の向上を目指す認証システ
ム。欧州小売業界は、自社の監査
コストの低減等を目指し、積極的
に導入。

出所：デロイト・トーマツコンサルティング「平
成25年度内外一体の経済成長戦略構築に
かかる国際経済調査事業(新興国における
規制・制度環境整備に関する調査)」を参考
に経済産業省作成。

Ⅲ. 対内直接投資の促進

- ・対内直接投資残高の対GDP比を見ると、英国54.3%、米国16.9%、韓国12.4%となっている一方、我が国は3.8%であり、我が国の対内直接投資は、国際的に極めて低いレベルにとどまる。
- ・世界各国の外国企業誘致競争が激化する中、諸外国と比べ後れをとっている対内直接投資を活性化させることは、新たな刺激によるイノベーションの創出・生産性の向上につながり、また、地域経済活性化の観点からも重要。
- ・「対日直接投資推進会議」を司令塔とし、外国企業からの意見を踏まえた規制・制度改革、ジェトロ、在外公館や先進的な地方自治体とも連携した誘致活動を展開。1つでも多くの成功事例を生み出す。

政府の司令塔機能 (閣僚級会合の設置)

商品開発 (構造改革などの推進)

営業活動 (具体的な案件創出活動)

「対日直接投資推進会議」の設置(※)

- ・必要な規制・制度改革の実現に向け、外国企業経営者等から直接意見を吸い上げ、関係大臣や関係会議と連携して検討
- ・ジェトロ・在外公館による案件発掘、誘致活動の方針設定や進捗管理

規制・制度改革推進、特区の活用

- ・「対日直接投資推進会議」と関係会議が連携して投資環境改善に関する規制・制度改革の検討を加速
- ・国家戦略特区などの強化・連携

投資インセンティブ付与

- ・拠点整備に係る費用への補助や税負担軽減

対内直接投資の案件発掘・誘致活動の強化

- ・ジェトロ・在外公館による案件発掘・誘致活動を展開
- ・総理・閣僚のトップセールスを実施
- ・外国企業の誘致に積極的な地方自治体との連携を強化
- ・中堅・中小企業と外国企業との投資提携への理解促進、マッチング支援

(※) 第2回経済財政諮問会議・産業競争力会議合同会議(4月4日)で総理から設置を指示

主な論点

1. 新興国戦略

- － トップセールスやロビイングにおける官民連携、また役割分担はどうあるべきか？
- － 新興国だからこそ存在する新たな投資機会はないか？（例：都市開発）
- － 価格と質のバランスをどう新興国ニーズに合わせていけるのか？
- － 競争力強化のためのルールをどう整備するか？
- － 過去の失敗や、他国の政府・企業から学ぶことは何か？

2. 国際的な枠組みのあり方

- － 自由貿易体制の推進に向けて、G8、G20、WTOなどの国際枠組みにどう関与すべきか。
- － 新興国を取り込む世界のルールづくりにおいて、先進国との連携をどのように進めていくべきか。

3. 対内直接投資の促進

- － 対内直接投資を促進する上で優先的に取り組むべき規制・制度改革は何か？
- － 外国人の生活面での課題（医療、教育、言語など）をどう改善するか？
- － 外国企業が日本で必要な人材を確保できるようにするために、どのような施策を講ずるべきか？
- － 中堅・中小企業と外国企業との投資提携の成功事例を増やすために、何をするべきか？