

産業構造審議会通商・貿易分科会（第1回）議事録

日時：平成26年4月10日（木曜日） 14：00～16：00

場所：経済産業省本館17階西3国際会議室

出席委員（五十音順）：池委員、生駒委員、檜田委員、梅田委員、北岡委員、久保田委員、古城委員、佐々木委員、佐藤委員、高原委員、十倉委員、戸堂委員、野間委員、矢野委員

議題：新興国への戦略的な取組について、通商政策をめぐる動きについて

議事内容：

○藤井通商政策課長 それでは、定刻になりましたので、ただいまから産業構造審議会第1回通商・貿易分科会を開催させていただきます。

委員の皆様におかれましては、大変ご多用の中ご出席をいただきまして、誠にありがとうございます。

私、事務局を担当いたします通商政策課長の藤井でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

今回、第1回目の開催となりますので、最初に本分科会の設立の趣旨につきましてご説明させていただきます。本分科会でございますが、昨年7月の産業構造審議会の組織見直しにおいて、従来ございました通商政策部会と貿易経済協力分科会の2つを統合して設置されたものでございます。WTO交渉、経済連携交渉、新興国戦略、インフラシステム輸出、経済協力の戦略的な活用、対内直接投資の推進といった通商・貿易に関します重要な事項につきまして、皆様にご審議をいただくことになっております。

次に、委員の方々を私からご紹介させていただきます。五十音順でご紹介させていただきます。池委員でございます。生駒委員でございます。檜田委員でございます。梅田委員でございます。北岡委員でございます。久保田委員でございます。古城委員でございます。佐々木委員でございます。佐藤委員でございます。高原委員でございます。十倉委員でございます。戸堂委員でございます。野間委員でございます。矢野委員でございます。

なお、秋山委員、石黒委員、石毛委員、浦田委員、大野委員、岡田委員、白石委員、野田委員、林田委員、深川委員、藤沢委員におかれましては、本日、所用によりご欠席でございます。

本日は、議決権を有する 25 名の委員の方のうち過半数の 14 名の方にご出席いただいておりますので、定足数を満たしております。本日の分科会は成立いたしました。

分科会長の選任でございますけれども、通商・貿易に関するご知見が深く、日本貿易会会長を務めておられます槍田松瑩委員にお願いできればと思っておりますが、いかがでしょうか。

（「異議なし」の声あり）

ありがとうございます。それでは、槍田委員、分科会長席にご移動いただけますでしょうか。

それでは、早速でございますけれども、槍田分科会長よりご挨拶を頂戴できますでしょうか。

○槍田分科会長 ただいま分科会長を拝命いたしました槍田でございます。よろしくお願いします。

先ほど、事務局からも説明がございましたように、この通商・貿易分科会というのは、昨年の産業構造審議会の組織見直しの結果として、通商政策部会と貿易経済協力分科会が統合された形で設置されたものであります。この 2 つの組織が統合したことによりまして、取り扱うテーマも以前に比べて多岐にわたりますけれども、通商・貿易分野を一体のものとして捉えて、さまざまな政策課題を議論するといったことは対外経済政策を進める上でも大変重要だと思っておりますので、この分科会ではそういった幅広い視点で議論を展開していければと思っております。

委員の皆様のお力添えを賜りまして、分科会長としての職責を果たせるように努力してまいりますので、ぜひご協力のほどよろしくお願いいたします。

○藤井通商政策課長 ありがとうございました。

それでは、これから先の議事進行は槍田分科会長にお願いしたいと思っております。よろしくお願い申し上げます。

○槍田分科会長 改めて、委員の皆様におかれましては、お忙しい中、分科会にご出席いただきまして誠にありがとうございます。

本日は、昨年 6 月の日本再興戦略に盛り込まれました国際展開戦略につきまして、今後の政策課題を中心に議論を進めてまいりたいと思っております。

それでは、配付資料、本分科会の公開及び議事録等の取り扱いに関しまして、事務局から確認をさせていただきます。

○藤井通商政策課長　　本日は、ペーパーレス化の方針の観点から、委員の皆様への配付資料はお手元の情報端末でごらんいただく形になっております。操作につきましてご不明の点がございましたら、お近くの事務局の人間に声をかけていただければと存じます。

それでは、お手元の端末をご確認いただけますでしょうか。配付資料は、画面の一覧に表示されております5点でございます。上から、議事次第、配付資料一覧と続きまして、資料1は、通商・貿易分科会名簿で、先ほどご紹介いたしました委員の名簿となっております。資料2、国際展開戦略の現状と課題、この資料につきましては、既に委員の皆様には概略をご説明させていただいているものでございますので、本日のご説明はごく一部に限らせていただきたいと思います。また、参考資料1といたしまして、企業戦略としてのルール形成についてというものがございます。事前のご説明の際にも各企業のルール形成戦略について、これからそういったものが重要になってくるというようなお話もさせていただきましたけれども、企業さんの認識を高めていただくという観点からも、ある意味、考え方の普及のための広報の資料としてつくったものでございます。本日の議論の場ではご説明申し上げませんが、もしお時間ございましたら、お目通しいただければ幸いです。

続きまして、本分科会の公開でございますが、一般の傍聴を認め、議事録と配付資料を経済産業省のホームページにおいて公開いたしたいと存じます。

最後に、マイクの使い方でございますが、お手元の緑色のボタンを押していただきますと、赤いボタンが点灯いたします。お話をいただいて、終了後は再度ボタンを押していただきますとランプが消灯するようになっております。

以上でございます。

○檜田分科会長　　ありがとうございました。

それでは、議事に入ります前に、磯崎経済産業大臣政務官にご挨拶いただければと思います。よろしくお願いいたします。

○磯崎政務官　　今、ご紹介を賜りました経済産業大臣政務官の磯崎仁彦でございます。

きょうは、皆様方、本当にお忙しい中お集まりいただきまして、ありがとうございます。また、檜田会長におかれましては、今、会長に選任されたということで、議事の進行をよろしくお願いいたしますと思います。

まず、私、きょう非常に心配しておりましたのが、この分科会にも定足数があるということで、皆様方、非常にお忙しい方ばかりでございますので、定足数を割ってしまったら

どうしようかと思っておりましたが、無事成立したということで、まずほっと一安心しているところでございます。

安倍内閣が発足しましてから1年3ヵ月が経過いたしました。日本の経済成長率、5四半期連続でプラスを記録するということが、明らかに景気回復の筋道が出てきたのだろうと思っております。ただ、この通常国会、1月に始まっておりますけれども、好循環実現国会ということで銘打っておりますとおり、やはり好循環を実現しまして、全国津々浦々におきまして景気回復を皆様方が実感するようなことをこれから行っていかなければいけないと思っているところでございます。

中でも本日、テーマとして先ほどお話しございました国際展開戦略、これは昨年6月に策定されました日本再興戦略の中で、日本産業再興プランと戦略市場創造プランとともに、この成長戦略の重要な柱ということになっております。我が国企業がもつ技術力を初めとしました強みを生かして、積極的に世界市場に展開を図っていくとともに、対内的に直接投資を通じて世界の人、金、物を日本国内に引きつけていくことがこれから非常に重要になってくると思っております。

国際展開戦略につきましては、3つの柱がございますので、冒頭、私から簡単にこの3つの柱についてお話をさせていただきたいと思えます。

まず1つ、経済連携の推進ということでございます。グローバルな経済活動のベースとなりますのが経済連携でございますけれども、この日本再興戦略の中では、貿易のFTAのカバー率、現在は19%程度ということでございますけれども、これを2018年までに70%に高めていくという目標を掲げて今交渉を行っているところでございます。

皆さんご存じのように、今週月曜日、7日には、7年越しで交渉しておりました日豪EPAが大筋合意されております。また、TPPにつきましては、皆様ご存じのとおり今交渉中でございますし、日EU・EPAにつきましても5回目の交渉が終わりまして、これからEUでレビューが始まるということでございます。さらにRCEP、日中韓FTA等、多面的な経済連携交渉を進めて、世界に『経済連携』の網を張っていくことが大きな課題でございます。

2つ目は、新興国戦略でございます。これは昨年、本分科会の前身でございます旧通商政策部会でご議論いただきまして、新興国戦略を策定していただきました。この戦略を踏まえまして、政府を挙げまして、いわゆるトップセールス、あるいは中小企業の支援強化をこれまで積極的に進めてまいりました。地域ごとに異なる事情がありますので、その異

なる事情を踏まえて、新興国をひとくくりにするのではなくて、戦略的に取り組みを進めていくことをこれからやってまいりたいと思っております。

また、トップセールスで一息ということではなくて、やはりトップセールス後、どうそれをフォローしていくかということが案件獲得のためには非常に重要でございますので、そのフォロー体制を構築しまして、次世代を担う人材を新興国に派遣して育成していくなど、取り組みの深化を進めてまいりたいと思っております。

最後、3 点目が対内投資の推進でございます。諸外国と比べて対内直接投資につきましては遅れをとっているのが現状でございます。ただ、他方、地方を含めて日本経済の活性化のためには、この直接投資は非常に重要でございます。対日直接投資の推進会議を司令塔としまして、外国企業からの意見も踏まえまして、規制・制度改革をきちんと進めてまいるとともに、JETRO、あるいは在外公館や先進的な地方自治体とも連携しまして、誘致活動を一層積極的に推進してまいりたいと思っております。そして、1 つでも先行事例をつくりまして、成功事例をつくって、それをベストプラクティスということで紹介していく必要があると思っております。

最後に、本日は委員の皆様方から忌憚のないご意見を大所高所の観点でお伺いしまして、今後の私どもの経済産業政策の実現に向けて参考にさせていただきたいと思っております。きょうはよろしくお願いいたします。ありがとうございました。

○檜田分科会長 どうもありがとうございました。

なお、政務官におかれましては、公務ご多忙のため、途中でご退席される旨伺っております。

それでは、議事に入りたいと思います。委員の皆様には、事前にご説明があったかと思えますけれども、資料 2、国際展開戦略の現状と課題についての最終ページでございます主な論点部分と、今月 2 日に開催されました第 14 回産業構造審議会総会の議論の概要につきまして、事務局から説明をお願いいたします。

○藤井通商政策課長 分科会長、ありがとうございます。

それでは、口頭でございますが、まず 4 月 2 日に開かれました産業構造審議会総会で議論された――議事録等はこれからの公開になりますけれども、本日のご審議の参考としていただくべく、国際展開戦略に関係する部分を中心に、どのような議論があったのかということをご報告申し上げます。

まず、新興国を初めとする海外の市場獲得という観点からは、以下のような意見が出さ

れております。製造業の稼ぐ力の強化が必要だ。再生医療、生活支援ロボット、次世代自動車、航空機、こういった分野でサービスとの連携、ブランド力によって付加価値を上げて海外に輸出することが必要だ。GNT（グローバル・ニッチ・トップ）企業を発掘し、発展させることが重要ではないか。企業、市場、国家を巻き込んだルール競争が加速しており、特に知財分野におけるルール競争に勝ち抜いていかなければいけないのではないかと。今後、日本が生きていくには科学技術以外になく、付加価値の高い技術を強めて、どう蓄積していくかということが重要である。環境、エネルギー、ライフサイエンスなどの重点分野を明確にしていく必要があるのではないかと。海外での企業活動を整備するために経済連携を一層進めるインフラ輸出の競争力強化に向けた支援が必要ではないかと。海外需要を取り込むための現地生産は、これはこれで重要ではあるが、同時に国内が気づいたら空洞化ということになっていないようにしなければいけない。こういったご議論がございました。

また、対内直投という投資の促進という観点からは、我が国への産業立地、雇用を呼び込むためには、法人実効税率の引き下げといったイコールフットィング、規制改革が重要だ。中長期的にはインバウンドとアウトバウンドのバランスのとれた政策を進めて、日本を国際的なビジネスのハブにしていくという発想が必要なのではないかと。対内直投をいかに増やしていくかという観点から、海外の技術者、事業会社の対内投資を阻害する問題を冷静に見つめて乗り越えなければいけないのではないかと。こういったご意見が出されました。

それ以外に、人口減少問題、高齢化社会への対応、地球温暖化対策について活発なご議論がなされました。

以上が4月2日、産業構造審議会での議論の概要のご紹介でございます。

もう1つ、先ほど分科会長からもございましたけれども、本日の資料2の最後のページになります。スクリーンにも映っておりますけれども、主な論点を挙げさせていただいております。これは私どもとしてぜひお伺いしたいという論点ではございますけれども、これに限らず、広くご議論いただければと思います。

3つに分類しております。新興国戦略に関しては5つ。1つ目でございますが、トップセールスやロビイングにおける官民連携、またその役割分担はどうあるべきなのだろうか。新興国だからこそ存在する新しい投資機会とはどういうものなのだろうか。都市開発という例がここには挙げてあります。3つ目でございますが、これはインフラ輸出に特に関係

するかもしれません。価格と質のバランスをどのように新興国ニーズに合わせていけるのか。4番目が、競争力強化のためのルールをどう整備するのか。5つ目、当然、我々も全てが順調にいつているわけではございません。過去の失敗、また他国の政府、企業の取り組みからどういうことを学ぶべきか。この5点を挙げさせていただいております。

2番目でございますが、国際的な枠組みのあり方といたしまして2点。自由貿易体制の推進に向けてG8、G20、WTOといった国際的枠組みに日本としてどのように関与すべきなのか。新興国を取り込む世界のルールづくりにおいて、先進国との連携はどのように進めていったらいいのか。

3番目の柱でございます対内直接投資の促進については4点書かせていただいております。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・制度改革は一体何か。外国人の方が当然たくさんいらっしゃることになるわけですが、生活面での課題、医療、教育、言語などをどう改善したらよいか。外国企業が日本で必要な人材を確保するためにどのような施策を講ずるべきか。日本の中堅・中小企業と外国企業との投資提携の成功事例が出てきておりますが、こういったものを増やすためにはどういったことが必要か。こういった論点を挙げさせていただいております。

繰り返しになりますが、必ずしもこれに沿う形ではなく、自由にご議論いただければと思います。

以上でございます。

○檜田分科会長 ありがとうございます。

それでは、今の内容を踏まえていただいて、委員の皆様から忌憚のないご意見をいただければと思います。

なお、皆様のご意見が一通り出そろったところで事務局に補足説明、あるいは回答をお願いしたいと思います。恐れ入りますが、ご発言の際にはお手元の名札を立てていただきますと、こちらから指名をさせていただきます。

それでは、お願いいたします。では、佐々木さんからいきます。どうぞ。

○佐々木委員 どうもありがとうございます。東芝の佐々木でございます。

私はITとエレクトロニクスの団体のJEITA（電子情報技術産業協会）会長もしておりますので、その立場も含めてお話をしたいと思います。

我々、ITとかエレクトロニクスをやっている者は、常にイノベーションを推進しながら新しい製品、システム、サービスを生み出しながら、激しい、厳しい競争の中で国内外

両方の市場で戦ってきているわけですが、やはり電子情報産業における日系企業の海外生産比率は大分上がってきています。金額ベースでいきますと、これは2012年ぐらいですが、62%ぐらい。売り上げをみてみますと、我々全体というよりは、J E I T Aの電気の大手8社での海外売り上げ比率は46%。逆にいうと国内市場が過半になっているということだと思います。

さっき新興国と論点にありましたけれども、もう少しそういったところを貪欲にとっていくときに、しっかりどうとっていくかということも含めて我々は考えていかなければいけないくて、特に新興国の場合はB to Gが多いわけで、そのB to Gの部分というのは、トップセールスとその後のフォローも含めた形で、ぜひいろいろご支援願えればと思ってございます。

それから、輸出については比率が大分下がってきていて、地産地消に近いところからやるにしても、それはそれなりに規模をもっていますので、輸出競争力を我々が考えたときに、やはりエネルギー問題、今の電気代はとんでもなく高いです。私の知っている某社さんは、電気代だけで年間1,500億払っている。これを韓国でやれば200~300億で済んでしまう。そういう世界になってしまうわけです。

だから、本当にエネルギーというものの、特に我々、電子業界、IT業界は、半導体、その他いろいろ電気の消費量が多いところもありますので、ぜひ安価で安定的に供給できるように、そうはいいながら環境問題もありますので、そういうものも全部含めた形で安定供給を確実に、安価にお願いしたいと思います。

それから、通商の課題。J E I T Aでは、I T Aの拡大にこれまでずっと注力してきました。このI T Aは1996年の締結以来、実は一度も改訂されていません。J E I T Aでは、その後の技術革新でいろいろな新しいものが製品としてできているわけですが、そういう品目を拡大していったって、各国の合意をとっていかなければいけない。そういう段階だと思います。5月の中国でのA P E Cの貿易担当大臣会合などを契機に、ぜひ早期の合意に向けて交渉を加速していただければと思います。

それから、T P Pですとか日 E U ・ E P A等の経済連携協定は平行して交渉されることで、とにかく早期の合意への相乗効果にも期待してございます。

それから、J E I T A企業、部品メーカー、電子メーカー、ITソリューション企業、いろいろ多種多様な企業がいるわけですが、グローバルのサプライチェーンの中で事業を行っているのが実情です。事業活動を効率よく行ってグローバル競争で競合に伍し

ていくためには、日本と海外のオペレーションの差を極力少なくしていかなければいけない。こういうことが重要だと思います。

例えば、既にJ E I T A等の荷主企業の団体から要望されていますけれども、新航空保安対策制度、この4月から全世界に向け拡大されて認定された、荷主企業の施設から出荷される貨物以外の航空貨物は100%爆発物検査が義務づけられました。他国では、国または国が関与する第三者機関によってバックアップ体制がしかけていますが、残念ながら日本では、荷主と航空貨物取り扱い事業者の自助努力により安全性を担保しているのが現状でございます。特に空港水際における設備の増強を含む検査体制の充実が早期に実現されればと思っております。

最後に、対日直接投資について少し触れさせていただきたいと思います。現在、経済財政諮問会議の傘下の有識者懇談会で意見を聴取していますが、その際、海外の企業から法人税の負担軽減、それからコーポレートガバナンスの強化、人材の確保、各種の規制緩和、これは具体的な要望が相当来ております。これらを確実に実現していくとともに、既に産業の構成が変化している我が国において、未来志向の重点分野を定めて、国際戦略特区を利用しながら施策を推進していくことが肝要と考えておりますので、よろしくお願い申し上げます。

以上です。

○檜田分科会長 ありがとうございました。いろいろなご意見をいただきましたけれども、回答とコメントは後でまとめてでよろしいですね。続きまして、佐藤さん、どうぞ。

○佐藤委員

みずほの佐藤でございます。ご指名いただきましてありがとうございます。3つの論点に沿いまして、幾つかコメント申し上げたいと思います。

まず最初に、新興国戦略についてでございますけれども、新興国をどう攻めるかということは今回のペーパーでもかなり明確にプライオリティーの問題が掲げられておりますので、これからPDCAを回していくということなのだろうと思いますが、この問題について2点、1点目は、インフラシステム輸出の促進という観点、2点目は、中堅・中小企業の海外進出の支援について触れたいと思います。

1点目の、インフラシステム輸出の件で2つ申し上げたいと思うのですが、1点目は、インフラでどう稼ぐのかという点について、事務局のペーパーでも触れられてございますようにG to Gをどう攻めるかということでございます。その観点では、安倍総理の

積極的なトップセールスは非常に効果があるということだと思いますけれども、ただ、少し気になるのは、どうしてもジャパン連合という枠組みの中で議論を進めていくケースが非常に多く、これは必ずしも成功するとは限らないという点です。相手国、あるいはプロジェクトにもよりますけれども、相手国が地場の企業の育成を視野に入れている場合には、むしろジャパンとその国の企業との連合ということを前面に押し出したほうが上手くいくケースも多く、G to Gのプロジェクトをみていますとどうしても、ジャパン連合という日の丸ばかりつけた企業の連合になりがちですが、それは必ずしも勝ち戦にならないことがあります。

一例を申し上げますと、シンガポールにハイフラックスという水処理の会社があります。三井物産も非常にお親しいわけですが、そのハイフラックスと日本の企業との間で、オマーンとかインドで水処理のインフラビジネスが進んでいたりします。こうした事例に習い、アジアコンソーシアムという観点で、アジアの中の日本ということ意識したG to Gの働きかけが大事ではないかと思います。

それからもう一つは、政府によるリスクシェアの視点ということが、非常に大事だと思います。どうしてもプロジェクトもの、インフラものというのは、政治リスクだけではなくてプロジェクトリスクそのものが新興国によっては出てくるということで、そのリスクを日本政府がシェアするという枠組みの構築が非常に大事だと思います。

新興国展開の2点目として、中堅・中小企業の進出支援についていくつか事例を申し上げます。

1つの事例なのですが、私どもの銀行でMizuho ASEAN PE Fundというプライベート・エクイティ・ファンドをつくっています。日本の中堅・中小企業と東南アジアの中堅・中小企業を結ぶことを主目的としたファンドなのですが、これまで200件以上の投資案件を検討し、具体的に成立した案件が何件かあります。

どういう投資案件があるかということを紹介すると、例えばレストランチェーン、あるいはバイオマスの案件、フィットネスクラブのプロジェクトといったものです。日本の必ずしも大企業ではない中堅大手の企業が、アジアにどう進出したらいいのかということがわからないケースもある中で、今いろいろな枠組みも用意していただいていますけれども、民間ベースでもこうした動きがあるということでございます。

なぜこのファンドが上手く立ち上がっているかというと、それぞれの国のことに詳しいファンドマネージャーをその国から1人ずつ選んでいるためだと考えています。何を申し

上げたいかという、その国の事情に非常に詳しい人がいないと、中堅・中小企業の海外進出は上手くいかないということだと思いますので、その点に留意する必要があると思います。

もう1つの例ですけれども、私どもは現在G I Cという、湾岸の政府系投資会社と一緒に農業の6次産業化についてジョイントベンチャーをつくろうとしています。これは政策当局のご協力も仰いでいますけれども、こういうプロジェクトについては、やはり国と国との関係が出てまいります。中堅・中小企業や営農者の進出サポートの一つとして、そうした取り組みが少しずつ実行されつつあるということですが、申し上げたいのは中堅・中小企業の進出については、官民の情報共有がいかに大事かということですが、民の努力が基本だとは思いますが、その情報共有をぜひプロモートしていただきたいと思っています。

次に、国際的な枠組みの構築ですが、これについては余り多くのことを語る必要はないと思っていますけれども、1つは、ルール化という問題について、国際規格とか標準化に関する問題で、やはり人的資本の蓄積ということが非常に大事だと思います。ご承知のとおり、欧州ではC E Nという標準化に関する非営利団体がありまして、6万人超の専門家、技術者人材が国際標準化に向けて取り組んでいます。恐らく日本の場合には、各官庁の総合職の人材が中心に動いていると思いますが、これも2、3年で人がかわってしまうことが多くて、人的資本の蓄積が難しい面がありますので、これについてはしっかりと専門家の登録、あるいはグルーピングといったことで国として対応する必要があるのではないかと思っています。

それから、対内直接投資について最後に若干触れたいと思います。法人税の実効税率の問題は、先ほど佐々木委員がおっしゃったとおりなのですが、あえて申し上げますと、国内投資のもう1つの要諦はエネルギー政策だと思います。日本にエネルギー政策の方向性というものが明確にないと、海外から直投を呼ぶのは非常に難しいと思います。これは非常に難しい問題ですけれども、避けて通れない問題だと思っておりますので、あえてポイントとして挙げさせていただきました。

もう1つは、シンガポールにE D B（経済開発庁）というインバウンド専門の行政組織があるのですが、日本の場合、対内直投を促進していくためには、むしろこういうシンガポールのE D Bのような専門組織があって、そしてそこが中心になって、省庁をまたがって対内直投を推進するという体制でないと、縦割り、縦割りといつも申し上げて恐

縮ですけれども、やはりエンジンとしての力が不足しているのではないかと思います。

それから、もう 1 つだけ具体例をご紹介しますと、3 週間前に北京でチャイナ・デベロップメント・フォーラムというのが開かれました。これは既に 15 回を数えていますが、毎年 1 回やっています。主催しているのは李克強です。私はメンバーとして参加しましたが、驚くべきことに、フォーチュン 500 のトップ 100 の CEO が全部集まっています。その場で何を議論しているかという、もちろん環境問題とか設備過剰、あるいは労働人口の老齢化とか、中国の抱える基本的な問題を議論するためのフォーラムですけれども、同時にそれが中国に対する直接投資、我々からみれば対外直接投資ですが、彼らからみれば対内直接投資の強烈な宣伝になっているのです。

我々も国内でそれを議論することももちろん大事なのですが、入ってくる人たちは外にいるわけですから、外の企業は何を考えているのか、何が不足しているのか、何を要求しているのかということをもっと少し戦略的に吸収する仕組みを国としてもっているべきだと思います。

最後に、外国人の活用について申し上げたいと思います。またシンガポールの話で恐縮ですけれども、ご存じのとおり、シンガポールは産業ごとの労働需給に応じて基本的に 2 年に期間を限定した受け入れ制度をもっています。現在日本では、2020 年に向けて建築業がヒートアップしていますけれども、全く人が足りない。この点については政府も対応しておられますけれども、建築業の人が充足すると、今度はトランスポーターのほうの人がいなくなるという構造になっています。シンガポールは例えばバングラデシュから期間限定で人を受け入れたりしていますけれども、イミグレーションの話が難しいことは十分承知していますので、2 年とか 3 年で業種、エリアを絞って外国人労働者をどのように活用していくのかということも、いろいろな意味で産業政策上非常に重要だということを最後につけ加えさせていただきまして、私のコメントとさせていただきます。どうもありがとうございました。

○檜田分科会長 ありがとうございました。続きまして、戸堂委員から伺います。

○戸堂委員 早稲田大学の戸堂と申します。私、国際経済とか開発経済の分野で実証研究を中心に研究しているのですけれども、そういう観点からお話をさせていただきたいのです。

まず第 1 点、非常に強く申し上げたいのは、そもそも通商・貿易、経済のグローバル化というものは、自国のイノベーションを助けるということでございまして、これは日本で

もかなり多くの研究が行われているのですけれども、例えば輸出をするだとか、海外直接投資をするだとか、そういうことによって自国の日本企業の生産性が伸びていくということが示されております。また、対内直投も同じような効果がありまして、対内直投を受け入れることによって、自国の日本企業の周りにいる日本の企業の生産性も伸びていくということが実際にデータで観察されています。これはやはりグローバル化することによって海外の知恵を取り込むということが可能になって、日本のことわざでいうところの三人寄れば文殊の知恵と申しますけれども、そのような効果で多様なつながりがイノベーションを生んでいくということかと思えます。

ですから、そういう意味でグローバル化というのは、日本でイノベーションを起こしていくという観点から本当に必要であるということをまず申し上げたいと思います。

そういう意味で、例えばT P Pなども日本にとって非常に重要なわけですが、関税を下げて輸出が増えるとか、それだけが重要なことではありませんで、政府を含め、そこを強調されているわけではありますが、実際には、国を開いて外の知恵を取り込むことによって、イノベーションがより強く起こってくる。それによって経済成長が促進されるという効果のほうがはるかに大きいわけで、私自身の単純な推計によれば、うまくいけば、T P Pによって1人当たりG D Pの成長率が年率で1.3%程度上がるという推計も得られております。

ですから、そういう意味で経済連携協定というのは、一般に思われているよりも、経済にとってはるかに大きな効果があるということを申し上げたいと思います。

次に、新興国の戦略についてです。まず第一に重要なのは、技術レベルということでありますが、もちろん日本には十分高い技術があつて、それなのに新興国市場では必ずしも非常に大きな成功をおさめていないという1つの理由は、やはり新興国の需要をうまく読めていないところがあるかと思うのです。こちらにいらっしゃるユニ・チャームさんなどはそれをうまくやられて、非常に大きな成功をおさめているわけですが、工学的な技術だけではなくて、新興国、他国の需要をうまく読む、市場をうまく読むという意味での技能といいますかスキルといいますか、そういうものも同時に必要になってこようかと思えます。

そのためには、もちろん日本人が頑張るということも必要なのですが、先ほど佐藤委員がおっしゃったような、他国の企業と連携していく、人材と連携していくということが非常に重要なのではないかと思います。

例えば、最近私、インドネシアでヤクルトさんを訪問しまして、ヤクルトレディーさんの活躍をみせていただいたのです。ヤクルトレディーさんはもちろん日本にいらっしゃるわけですが、それをインドネシアで展開されるに当たっては、日本のシステムをそのままもっていくだけではなくて、インドネシア独自のシステム、ルールといったものを開発しながら、試行錯誤で何年かかけてそれをつくり上げられて、今は非常にうまくいっておられるというお話を伺いました。

ですから、そういう現地の需要を取り込むために現地の人材をうまく活用していくことが今後もっと必要になってくるのではないかと思います。

そういう意味では、海外市場の情報をとることが大事なわけですが、おのこの企業さんにとってみれば、海外市場の情報をとってくることは非常にコストがかかる。ばらばらの企業さんがばらばらにとると効率も悪いということで、そういう意味では、海外市場の情報をとるところに政府の役割があるかと思います。これは経済学の言葉でいくと、外部性があるので政府の役割があるということになるかと思うのですけれども、これまた佐藤委員が既におっしゃっていますが、官民の連携をして、政府が積極的にうまく情報をとって、それを民間と共有するというのをより積極的にやっていく。

もちろんこれはJETROさんなどもかなり強化されてやっておられるわけですが、より民間との連携も踏まえて、もしくは自治体さんなども同じようなことをやられているので、うまく全体として効率よく海外市場の情報が収集できるような形で、これはもちろん商社さんなどもそうだと思うのですけれども、民間企業とJETROさんの連携も含めて、今後より進化させていく必要があろうかと思います。

最後に、対内直投というのは日本企業のイノベーションにとっても非常に重要なものなのですが、そういう意味で、もっと日本の地方に対内直投を呼び込む必要があろうかと思います。この場合にも、海外の企業にとってみれば、日本の地方の情報は非常にみえにくいということがあろうかと思うので、やはりそこは政府が積極的に海外に対して地方の情報を発信していくことが必要かと思います。

もう1つ大事なものは、ここにもあるような地方の生活環境ということでもありますけれども、やはり問題となるのは、子弟の教育ということが1つあると思うのです。ですから、地方に必ず外国人が行けるような学校があるということは重要であって、これは同時に、そういう学校で日本人の生徒が外国人に混ざって育てば、日本のグローバル人材の育成にもつながるわけですから、そういう国際的な学校、インターナショナルスクールの

なものを地方にぜひ公立学校としてつくっていただければと考えております。

以上でございます。

○檜田分科会長 ありがとうございました。続きまして、十倉さん、お願いいたします。

○十倉委員 住友化学の十倉でございます。本日はこのような機会を与えていただきまして、ありがとうございます。また、経産省を初めとする皆様方の精力的な取り組みに改めて敬意を表させていただきます。

主な論点として3項目挙げられておりますが、何分浅学の身でございまして、我が社の経験といいますと、石油化学でシンガポール進出、それから情報電子化学で韓国への進出をかなり積極的に行ってききましたので、その経験も踏まえまして、主に論点3の「対内直接投資の促進」ということでコメントさせていただきます。

ただ、その前に、論点1の「新興国戦略」について若干思うところを述べさせていただきます。

バイラテラルではなくてマルチラテラルな、T P Pを含みます多角的なものを集中的に取り組まれるというのは、我々、製造業を生業とする者にとっては非常に意味のあることになります。O E C DでT I V A (Trade in Value Added) という新しい概念が出されましたが、これは付加価値で世界の貿易、サプライチェーン、バリューチェーンを見る指標であります。私も日韓間での各種フォーラム等で、日韓のE P Aはどうだという議論をよくするのですが、物の流れでみてまいりますと、例えば弊社はスマートフォン用の偏光フィルム事業を行っており、主に韓国などの会社に出荷しています。その後、韓国の電機会社がパネルに加工しまして、そのパネルを中国にもっていく。そして、中国でスマートフォンとして組み立てをしまして、完成品をアメリカにもっていく。このような物の流れですから、どこでそれぞれ付加価値がついているかというのはグローバルでリンクしておりますので、バイラテラルなものだけが単発でやってもうまくいかないと思いますので、こういうマルチラテラルのE P Aをどんどん進めていただきたいと思います。

それから、もう1つ我々としてありがたいのは、その中でノンタリフといいますか、知的財産の保護でありますとか非関税障壁の部分に焦点を当てていただくことです。特に我々は新興国に行きますと非常に苦勞するのですが、国営企業とか準国営企業と競争する場面が多々ございます。そういった所謂S O E との公平な競争条件の確保ということも焦点を当てられておりますので、ぜひそこはよろしくお願いいたします。

「新興国戦略」に関してもう1つ思うことを述べさせていただきます。新興国ニーズや

投資機会ということでよく議論されますが、焦点が当たりますのは都市化でありますとかインフラということで、もちろんこれが起こるのは間違いないと思いますけれども、その裏返しで、多分、新興国では、そういうときには人口が農村から工業のほうに移動すると思います。農村人口が足りなくなると、現に今、中国あたりもそうですが、将来、農業の生産性の向上というのが1つの大きな社会的要請になってくるのは間違いないのではないかと思います。

ちょうどT P P等で日本における農業の競争力強化に取り組もうということになっていますが、これは単に日本の農業の競争力強化、貿易力、輸出力を増やすということだけではなくて、行く行くは海外に展開する機会も現れると思います。たとえば、特にアジアの水稲などは日本と通じるものがございしますので、農業の生産性をこうやって上げたらいいですよというのを、I Tとか農機具、稲の種苗等の分野でビジネスチャンスとしてあらわれるのではないかと思います。以上が、論点1の新興国戦略で思ったところでございます。

さて、ここから、論点3の「対内直接投資の促進」について主に述べさせていただきたいと思います。まずは、先ほど戸堂委員がおっしゃいましたように、ダイバーシティというのはイノベーションの生みの親といったらオーバーですが、これに資するところ大でございますので、ぜひ進めるべきだと思います。

さて、弊社は40年ほど前に石油化学関連でシンガポールに進出いたしました。それから、この20年ほどの間に情報電子化学関連で韓国に進出しています。シンガポールで石油化学に累積で35億米ドルを、韓国で情報電子に約30億米ドルをそれぞれ投資しまして、韓国のK O T R AでありますとかシンガポールのE D Bとも随分つき合わせていただきました。そのような経験を踏まえまして、思ったところを少し申させていただきます。

これも皆さんいっておられますが、韓国、シンガポールは両国とも非常にターゲットを明確にされて、思い切ったインセンティブ制度を導入されているということでもあります。韓国でいえば、特にI T関係にそうなのですが、高度技術分野というのを設定いたしまして、外国人投資促進法に基づきまして、大変思い切ったインセンティブをやっています。我々、最近行ったプロジェクトがございしますが、例で申しますと、7年間のうち最初の5年間は法人所得税がゼロであります。次の2年間、6年目、7年目は50%の減免を受けられる。それから、雇用補助金で日本円にして1人100万円ほどが7年間支給される。もちろん投資額とか資本金等でインセンティブ額のキャップは有るのですが、かなり思い切ったことをやっています。これに加えて、地方政府のレベルでも土地を半額にするとか、

これもいろいろな思い切ったことをやっています。

それから、シンガポール。私どもは石油化学で東南アジアで初のコンビナートをつくったのですが、そのころケミカル産業の誘致にはシンガポールは非常に熱心で、今でも熱心でないことはないのですが、最近では、皆さんご存じのようにシンガポールはヘルスケア、医療産業に非常に熱心であります。ヘルスケア産業のクラスターをつくろうということで、あの狭い国土で非常に整理されたことをやっておられました。R & Aの拠点、バイオポリスというのですが、ここでいろいろなインフラとかセンター設備、研究者が過ごしやすいサービス等を提供されています。それから、トゥアスバイオメディカルパーク、私も見たことはないのですが、製造拠点を設けています。既に欧米の大手製薬会社が多数進出しています。こういうことにターゲットを絞って非常に積極的にやられているということです。

どうしても韓国やシンガポールとの比較をしてしまうのですが、上記2ヵ国と比べて、日本の優れているところ、劣っているところは何かと私なりに考えますと、優れているところを三つを挙げると、まずはやはり日本の国内市場のサイズ、規模だと思うのです。シンガポール、韓国も課題を抱えている、いわゆる課題先進国で、これを解決するようなビジネス機会はあると思いますが、それをトライアルで試す市場の規模としては、日本は条件がそろっている。高度な品質を要求されるときもそうでございます。したがって、イノベーションを何かトライしてみるには、日本は十分な市場規模ではないかと思います。

2 番目の強みは、日本は長い歴史をかけまして、幅広く深い産業集積がありますし、大学卒を初めとして高度な人材を保有している点です。

3 番目の強みとしては、安全・安心・清潔。この辺はシンガポールが日本に負けないぐらいになっています。加えて、滝川クリステルさんではありませんが、おもてなしの心というのがあります。これは恐らく一度でも日本に住まれた方は実感しておられると思います。東京オリンピック等もございますので、この辺も大いに宣伝したらいいのではないかと思います。

劣っている点としては、よく指摘されますように、事業活動コストが高いということであります。先進国としてのマーケットに魅力を感じて来ていただくわけですから、事業活動コストが高いのはある程度当然だと思うのですが、税前のコストでみますと、他の先進国と大体一緒ですが、これを税後のコストにしますと非常に高くなる。例えば給料でありますと、駐在員はみんな、企業はグロスアップといいまして、税金を含めて企業の労務費として払うわけです。グロスアップすると、所得税などが高いから高くなるということで

す。

もう1つは、これもよくいわれることですが、日本だと事業を行うのに時間がかかるということでもあります。これはよく言われる縦割りであるとか規制があるとかということに加えて、特に日本人は英語によるコミュニケーションに難があるということも原因の一つとなっております。

どういう対策を打つかということですが、短期としては、優れているところはどんどん宣伝し、魅力度を売り込んだらいいと思います。たとえば、インバウンドのマーケティングの強化、営業力の強化に関して聞くとところによれば、EDBはそういうインバウンドに携わる人が500人もおり、韓国のKOTRAでも120～130人おられるというのを聞いております。彼らはいろいろな情報を発信されていますし、日本にも頻繁に来られます。我々も、彼らに負けない位、情報発信を英語で積極的にやっていくべきだと思います。

それから、少し時間がかかりますが、中期の対策としては、劣位のところを是正していくべきだと思います。先ほど佐藤委員からもご提案がありましたように、やはり日本版EDBみたいなものを創設して、一元的にインバウンド行政を担当したらどうかと思います。そこで先ほど韓国やシンガポールの例で紹介したように、ターゲット、重点分野を決めて、インセンティブを充実させていったらいいのではないかと思います。

それから、これもよくいわれることですが、英語力の強化。そもそも私どももIRでよく欧米へ行ってびっくりするのですが、日本からの留学生の数が極端に減っています。それと逆に、中国、韓国の留学生は我々の倍、ボストンとかに行きましても2倍か3倍くらいおります。ホテルに泊まりますと、昔はNHKとか日本のテレビ放送があったのですが、今は中国、韓国の放送のほうが多く、日本のテレビ放送はされていないほどの状況でございます。留学生をふやす取り組みも文科省等で実施されていますが、いろいろ教育制度の問題も含めて、これは時間がかかる取り組みでありますので、ぜひ英語力の強化に取り組んでいただきたいと思います。

もう1つは、さっき出ました税前コストですと余り先進国と差異ないのですが、税後のコストが高いのは、よくいわれます法人税、所得税の問題であります。これは税の体系と絡んでくると思うのです。直間比率の問題を当然惹起しています。加えて、我々のような製造業では大きな問題なのですが、固定資産、特に償却資産に税がかかっている。もうけた利益に税金を払うのはいいのですが、設備をつくったら税金を払う。こういうのは日本ぐらいだと思うのですが、これも国と地方の税の配分の問題があります。総務省も絡ん

でくる。そういう問題がございます。

もう1つ税でいえば、研究開発税制です。日本国内での事業に適しているのはR&Dとか高付加価値の製造拠点だと思うのですが、R&Dを行うときに、日本は控除額の限度について、これを繰り越してできる期間の制限を受けますし、控除率も低いという問題があります。ただ、これは税の体系と絡む問題でありますので、対応に時間がかかるのならばインセンティブで韓国のようにカバーするという手はあると思います。但し、海外の企業はいいけれども日本の企業は困るというイコールフットィングの問題も出てきますので、頭の痛いところです。

それから、最後に、これは佐々木委員も佐藤委員もおっしゃいましたが、エネルギーであります。特に我々、製造業にとってエネルギーは血液でございます。将来のエネルギー政策の明確なタイムテーブル・工程表がないと、心配してなかなか日本で製造の立地はできないということになります。この辺をぜひお願いできたらと思います。

○檜田分科会長 ありがとうございました。続きまして、矢野委員からお願いします。

○矢野委員 ありがとうございます。NECの矢野でございます。経団連で国際協力委員会を担当しておりますので、その立場も含めてお話ししたいと思います。

まず、1番目の新興国戦略で、他の政府から学ぶことはあるかという点でございますが、今、官民挙げてインフラ輸出ということに取り組んでいるわけでございます。そういう中で一番大きなコンペティタが中国ということなのですが、現状、価格で日本は負けていると言われています。いろいろいわれていますけれども、実は相手国の政府、あるいはお客様からは、「品質が悪い」とか「寿命がもたない」とか「雇用をつくらない」とか問題点が見えてきて、日本側に「中国の悪い点が目立ってきて、少し日本のほうに向いているのではないか」という期待もあるのですけれども、きっと中国はもうすぐ日本から学んで、そういう点は克服していくのではないかと考えます。そうしますと、逆に日本が今、中国から学んで克服しておかないと間に合わないことは何かというのを考えるべきだと思います。

そういう意味では、今、インフラ輸出については公的ファイナンスというのが非常に重要なわけですが、具体的に新興国からいわれるのは、この面で「中国は早い」、「日本は遅い」と、徹底的にいわれるポイントであります。日本がこのようなコメントを克服していくには、検討プロセスを効率化、迅速化させるようなファーストトラックのようなものを重点国だとか重点プロジェクトに適用するということをしていかなければならないのではないかと思います。

そのときに、もう1つ、融資条件でございます。いろいろ低利な融資にご尽力いただいているわけですが、さらにドル建ての融資とか現地通貨建て融資とかノンリコース融資というような、もう少し柔軟な制度を考えていく必要があるのではないかと考えております。中国はそういう面でもすぐ追いついてくるだろうと覚悟しなければいけないと思います。

次に、2点目の枠組みのあり方で、先進国との連携ということなのですが、当社は何十年と通信システムの販売をやってまいりましたけれども、通信というのは、いわゆる標準化というのが昔から一番やられている分野でありまして、そういう意味では、ヨーロッパのデジュールによる支配力、アメリカのデファクトによる支配力に苦しめられてきているわけです。

そういう経験からいえることは、欧米にとってこれはものすごく強い力、蓄積になっていて、そう簡単にはひっくり返せない。そういう中で日本企業としてどうしたらいいかというのは、結局は仲間づくりだということだと思います。ただ、なかなか相手の国も官民一体となって攻めてきますから、そう簡単にはできないのですけれども、とりあえずできる手は、例えば、私どもは欧州に研究所がありますので、現地の研究所を活用した標準化を目指しています。その欧州の研究所は、現地の人間がEUの補助金などをもらって研究しておりますので、その枠組みの中に我々が標準化したいことをどんどん折り込んでいってやっていくと、自動的に標準化に入ってくる。まだ小さい努力ではありますが、ここ10年来このようなことを一生懸命努力しておりまして、少しずつ成果が出てきていると思っております。そのような相手の懐に入るということをしない限りは、この分野はなかなか難しいのではないかという気がしております。

そうはいうものの、それ以外の国際的な枠組みという中では、例えばTPP等の経済連携を例にとりますと、規制の標準化も折り込んでいくような努力をしていけば、標準化と相まって、いろいろな意味で日本にとって力をつけることができるのではないかと。例えば、CO₂の問題とかいろいろありますから、そういうことも含めて、規制についても経済連携の中に折り込んでいくことが必要ではないかと考える次第です。

さらには、従来ですと機器の標準化とか、そういう単発の技術の話が多かったわけですが、だんだんビジネスがサービスだとか運用だとかいろいろなことになってきますから、全体プランをつくって、そういう全体プランの中から国際規格を引き出してくるような努力も必要かなと思っております。

次に、3番目の対内直接投資ですが、対内直接投資というのは、実は資本だけではなく

て、ビジネスモデルとか技術とかいろいろなものと一緒に国境を越えてやってくるわけですが、実際には欧米でも一番多い部分はM&Aです。日本人はM&Aされるのは余り好きではないから、何となく話題をよけるのですけれども、実際に多いのはやはりM&Aであります。ですから、ここのところをどうやってうまく生かしていくかということも必要だと思います。

そういう中で、当社での経験ということでもありますけれども、当社では最近、国内のパソコン生産、液晶のパネル生産、電子部品、こういうものを欧米企業にカーブアウトして売り渡しました。これは裏返していえばFDIが入ってきたわけですが、そのお金でもって、逆に海外で通信管理システムであるとかITサービスであるとか大型の蓄電システムの会社を買っているわけです。そういうことによってポートフォリオの入れかえをやっております。そういうのはもちろん経営者も従業員も納得できる、いわゆる友好的なM&Aをやっているわけですが、当社は市場を買い、彼らは技術を買うというパターン。それぞれの強みを売り買いしていくということだと思います。

こういうことの経験からいいますと、いろいろいわれていますけれども、M&Aの環境については、日本は決してそんなに劣後しているわけではない。もちろんアメリカは非常にしやすい。ですけれども、ヨーロッパなどは国によってはM&Aが非常にやりにくいところがいっぱいあります。確かに、いろいろいわれているような制度の問題とかは変えていかなければいけないと思いますし、特に英語が通用しないとかいろいろありますけれども、それ以上に私が思うには、やはり日本という場所に魅力がない、立地競争力がない、あるいは市場がないということが一番大きい問題だと思います。

そういう意味では、正直いって即効性のあることというのは、規制緩和で新たな市場をつくる。その典型が、例えば統合型のリゾート。はっきりわかりやすくいえばカジノです。このようなものは、間違いなく1兆円の桁の新たなマーケットが国内でつくられることははっきりしているわけですから、こういう規制緩和で新たなマーケットをつくったら、必ずFDIは来ると思います。

そればかりでは寂しいですから、やはり東京オリンピックをにらんで、観光立国とかいろいろなアイデアで外国投資家が来くなるようなマーケット、あるいは規制に変えていけない限りは、今の低成長の日本にはFDIはなかなかやってこないのではないかと思います。

そういう中で、例えば在日の米国商工会議所が3年ぐらい前にレポートを出しています

けれども、そこでいっているのは、日本はいろいろな可能性がある。1 つは、日本はアジア圏でアントレプレナー、イノベーション、金融面の躍進するセンターになれると彼らが励ましてくれているわけですが、日本がどういう国になりたいのか、どう魅力があるのかというところをもっと発信していかないと、単に規則を変えるだけではなかなかよくならないと思います。

以上です。

○檜田分科会長 どうもありがとうございました。続きまして、久保田委員からお願いします。

○久保田委員 千代田化工建設の久保田でございます。

きょうの論点は、3 点に分類されておりますけれども、それにこだわらず、エネルギーインフラ分野に携わるプラントエンジニアリング産業の、特に海外での経験を中心に問題点を提起させていただいて、国の国際展開戦略の中で、それらに対する政府の対応、あるいは解決策をお願いしたいという形で話を進めさせていただきます。

まず冒頭に、昨年来の総理、経済産業大臣のトップセールスにより、心強くセールス活動が展開できましたことにつきまして衷心より感謝を申し上げます。また、インフラビジネス促進を念頭に置いた貿易保険法の一部改正、それに、アルジェリアのテロ事件を教訓に省庁間を超えた国としての危機管理体制の整備が粛々と推進されてきたことについても深謝申し上げます。

最初に、石油、あるいは天然ガス等のエネルギーインフラビジネスの現況とその課題を簡単にご説明申し上げたいと思います。

我々プラントエンジニアリング産業は、エネルギーインフラの構築を通じて、相手国の産業基盤を整備し、当該国の次の産業の発展の、併せて日本の製造業の進出も含む足がかりをつくるという重要な役割を担っていると認識しております。産業規模で申しますと、インフラ輸出に関わりをもつ企業 171 社が加入する（一財）エンジニアリング協会の数字では、直接的には受注高約 3 兆円、年間 10% 程度の輸出の伸びですが、産業の裾野まで考えますと、二十数兆円の大きさを持っております。このような案件遂行を通じて、相手国の産業人材育成にも貢献しております。弊社でも安倍総理のトップセールスを通じまして、カタール及びモザンビーク両国の資源産業に必要な人材育成への協力をコミットしております。

このように石油、あるいはLNGなどの天然ガスによるエネルギーインフラというビジ

ネス分野に携わるプラントエンジニアリング産業は、世界のエネルギー開発に直接間接にグローバルな貢献をしていると考えております。それにも増して日本のエネルギー資源権益確保と、経済発展に大きく寄与していると自負しております。

LNGプラントの例で申し上げますと、最近では投資金額が1件当たり5,000億円から1兆円と大変大きくなっております。建設場所もロシアの寒冷地から中東アフリカの熱砂地帯など、決して先進国ではなくて、自然環境が大変に厳しい立地にあります。こういいう中でも我々はいろいろな挑戦をしながら案件を遂行しております。また、必ずしも後進国ばかりではなくて、最近ではアメリカのシェールガスを利用したLNG案件も受注して、これから遂行に入ります。いずれの案件でも規模が大きいということで、案件の遂行リスクも大変大きくなっておりますから、国内外の信頼の置ける同業者との国際的な協調体制を組んで応札し、遂行しているところでございます。

これらのプラントの基本設計は、大旨日本で行いますが、機器類は最先端で信頼性の高いものを合理的な値段で世界各国から調達し、建設は、危機管理への対応や安全、環境保全を最優先に、多国籍の建設業者、労働者を集めて契約所定のプラントを納めております。ちなみに弊社の遂行したカタールのLNG案件では、最盛期、86カ国より7万5,000人の労働者を動員致しました。このように非常にグローバルなオペレーションにより、契約納期どおりに、しかも信頼性の高いプラントを納めているのが我々日本のプラントエンジニアリング産業の特徴であるかと思えます。今後、アフリカ等のカントリーリスクが高い産油、産ガス国での市場開拓・案件遂行、あるいは海洋にある中小ガス田を対象にした洋上フローティングLNG生産設備などの分野にも商機が期待されているのが現状でございます。

LNG以外の石油、あるいは石油化学等の分野のプラントですが、ここ二、三年は、韓国勢の大変強烈な価格破壊の圧力に苦しんでおりましたが、大体それも韓国側が限界に達してきて、今では我々がいろいろな形でアイデアを練れば競合できるような形になっております。ただ、そうはいっても、この分野はオープンアートのテクノロジーが多いので、本社で扱うよりは、むしろ海外に出先の子会社をつくり、地域に密着した地産地消型のオペレーションで競争力を強化しようという方向で進んでおります。ひとつの例として、弊社が5年前にカタールで創設した子会社は、現在、日本人20名に、30カ国からなる国籍の約700名のエンジニアを擁するに至り、年間300億から400億の売り上げになるまでに成長しております。こういう形のオペレーションに加え、新興国が追従できないような国産技術、例えば経産省のご助力を得てつくり上げたGTL（ガス・ツー・リキッド）プロ

セスや、実績に裏付けられた重質油処理など技術優位性のあるテクノロジーを使って、差別化を図っていきたいと思っております。

以上を踏まえ、政府の国際展開戦略の中でご配慮いただきたい事項を数点申し述べます。

このようなエネルギー関連プラントの輸出は、日本の石油・天然ガスの権益獲得と強く結びつくと同時に、相手国にとっても、天然資源に付加価値が付いて雇用や地域開発に結びつき、結果として1人当たりのGDPが増える等、その国の発展に大きく資するものがあります。従いまして、予定された投資金額と納期による信頼性の高いプラントの完成が期待され、こういうところでは日本人のきめの細かさと、一度約束したらしっかりそれを守るというところが大きな売りにもなっております。

特にこういうプラントを新興国で手がける場合は、国営の資源開発会社が発注者となり、当該国の政府と一緒に業者選定に当たりますので、円滑な受注のためにはトップセールスによる国の支援は必須でございます。このような国では大体主要なポジションについておられる方々の任期は5年から10年近くと長く、日本の場合ですと割と短期間で役職を替わってしまわれ、国レベルでの人脈が繋がらないという難点がございます。できれば、そういうキーマンになられる方にはなるべく長く同じ業務に携わっていただければと思っております。

二番目に、金融支援でございます。これも大変大きな受注成功の材料となりますので、ODA、あるいは輸出信用等を始めとして、引き続きのご支援をお願いしたいと思います。

一方で、相手国の入札制度も大変重要なものですから、これを尊重しながらも、日本企業の落札が確保できるような制度構築、あるいは本邦技術活用条件を始めとした輸出支援に関する現行の諸制度に関しまして、一層の効果的な運用を図るため、条件緩和や工夫についての専門家による多面的な議論をお願いしたいと思います。

三番目に、人材育成でございます。皆さんご指摘のように、グローバルな発想や行動ができる人材というのは重要なポイントでございます。我々の業界におきましても、単なる技術の差別化とか相手より相対的に優位な価値を維持するという発想だけではなくて、もともとプラントエンジニアリングというのは「モノ」と「コト」と「サービス」を融合する産業でございますので、従来の既存産業の枠組みを超えた高度な産業システムを提案するなど、絶えざるイノベーションを通じて絶対的な価値をつくり上げていく発想が必須と思います。

一方、先ほど申し上げましたとおり、当該国の人材育成も含めまして、日本の中におい

てはインフラ輸出ということでプロジェクトマネジメントというのが強調されておりますが、私どもの立場からすると、その前にエンジニアリングマネジメントというのが非常に大切だと思っています。残念ながら日本の大学ではエンジニアリングそのものが非常に細分化され、横のつながりがなくなってきました。（一財）エンジニアリング協会では、学生たちに広がりのある視点を持たせると同時に、プラントエンジニアリング産業への理解促進を目指したエンジニアリングマネジメント講座を数校の大学で開校している他、会員会社向けのプロジェクトエンジニアリングセミナーを常設し、業界全体の人材のレベルアップにも注力しております。

人材育成は時間がかかりますが、これらを地道に手掛けながら、インフラ輸出にかかわる人材層を厚くし、この業界が国際展開を通じて国益に一層貢献できるよう業界として行動していきますので、学生向けの大学での講座や国の内外を問わない建設現場でのインターシップ、あるいは企業人教育等についての支援策のご検討をお願いしたいと思います。

新聞紙上には時々、大型プラント輸出で華々しく個社の社名が出ますけれども、一般には、この業界は大変ニッチな産業分野と捉えられておりますので、是非とももう少し認知度を上げ、存在感を示していきたいと思っております。ありがとうございました。

○檜田分科会長 ありがとうございました。

ここで磯崎政務官におかれましては、公務のためにご退席されます。どうもありがとうございました。

○磯崎政務官 どうもありがとうございました。

○檜田分科会長 それでは、再びご意見を頂戴することにしたいと思いますが、次は池さん、お願いいたします。

○池委員 ホンダの池でございます。論点は3つありますけれども、それぞれの論点は大体皆さんカバーされていますので、対内投資のことを中心にお話しさせていただきたいと思います。

2020年オリンピック・パラリンピックがやはり対内投資を誘致する最大のセールスポイントかなと思っています。我々自動車業界も、技術分野では、I T Sですとか、昨年ですと安倍総理に乗っていただき、自動運転がにわかに脚光を浴びているわけです。2020年までといいますと実質5年弱しかありませんが、自動車業界としては、業界固有のもっている技術がありますが、最近ではスマートシティということで、例えば佐々木さんの東芝さんとは戦略パートナーを組んでいますが、こうした、いわゆる自動車そのものがただ

のモビリティではなく、社会インフラの1つに組み込まれてきている技術もあります。ですから、地盤沈下した日本の技術立国としての再出発という意味で、2020年を目標にして、オリンピック・パラリンピックを1つのショーケースにしたかどうかということでもあります。

そういった意味では、個社ではいろいろ技術の切磋琢磨で、各社とも2020年に向けて今進めている技術をやっているわけでありますが、もう既に個社がばらばらの技術をもって競い合ってもだめなところにも来ておりまして、社会インフラの1つとなる、通信、ITソリューションも含めて、相当総合的なものが求められています。そういった意味でいうと、2020年、例えば東京のお台場をスマートシティのショーケースとして世界にみせるのだというお題目を置くとなると、実質5年弱しかありませんから、具体的な絵を描いて、そこに工程表を組んでいかないともう間に合わないと思っています。そういった意味で経産省さんとはいろいろお話をしております。ITS Japanという組織もあります。

ただ、今度は車とインフラ等との通信とかになりますと、国交省さんともきちんと連絡を取り合ってやっていくことも必要ですし、もし次世代自動車、あるいはITSみたいなこと、さらに自動運転に向けて日本のもっている技術を世界に示そうとなると、普通の道にどうやって車を走らせるのだということになると、警察との困難な調整も必要になってきます。

ですから、ある意味、東京オリンピック・パラリンピックの機会に、お台場をスマートシティのショーケースにしたいと思っていて、自動車業界の中ではいろいろな話をしていきますけれども、これはもう自動車業界だけの話ではないので、総合的なプロジェクトを早く立ち上げて、2020年に向けた、東京の直接投資誘致の最大のPRポイントにするためのメニューをつくるべきだと思っています。戸堂先生がおっしゃるように、やはりここで文殊の知恵で、世界各国からその技術に参画したいということになると、日本の固有の技術と、ヨーロッパが先行しているいろいろな技術とが融合して、また日本の技術力を高める刺激にもなるかと思います。佐藤さんもおっしゃっていたように、日の丸日本だけではなくやり通せない技術がたくさんあるし、そういった意味では先行している技術をどんどん取り入れながら、さらに日本としてのイノベーションをつくっていくべきだろうと思っています。早急に絵を描くことが必要で、どこが描くのかということになりますけれども、あと5年しかないので、これをぜひやっていただきたいというのがお願いでございます。

それから、順不同になりますけれども、一番目の課題にふれますと、新興国でいます

と、我々は、先ほどのB to GだとかG to Gというビジネスとは違い、どちらかという
とコンシューマー相手の商売しかしていなかったのですが、政策としては、自動車産業も
一応インフラ輸出の1つとして、仲間に入れていただきました。私もその際の議論には参
加したのですが、実は進展国でいいますと、ホンダ固有でいうと胸が痛いのが、今、二輪
車が社会インフラというか生活必需品として大変必要なわけで、売っておりますけれども、
皆さんご存じのとおり交通渋滞の一因となっています。

それと、最大の課題はやはり交通事故です。WHOが全世界での交通死者を推計してい
るのが1年間124万人です。そんな中で、これも走らせている二輪車の数ですとか車の台
数から推測するしかないのですが、多分ホンダのバイク、あるいは車で関与した事故が年
間10万人近くいると推計されるということで、これが最大の悩みでございます。ですから、
インフラ輸出というところでいうと、公共交通が整い、あるいは道路整備がされていけば
交通事故が減っていくのだろうと思っていて、それは実は我々の事業の自己否定になる面
があり、公共交通が充実していけば我々の二輪車の必要がだんだん減っていくという意味
ではなかなか発言しにくいのでありますけれども、やはり持続可能性というかサステナ
ビリティということが一番重要であると考えています。

我々、途上国で商売していますと、どうしても交通渋滞、事故などのネガティブを緩和
しなければいけないということで、例えば交通安全については教育等々もやっております。
ただ、個社が幾ら運転教習所みたいなものをつくっても、現地政府がそういう気持ちに立
っていただかないと、なかなかこれが啓蒙されないし、普及されない。実際には免許制度
があっても、お金で買ってきてしまう。あるいは、途上国でいうと、子供のときから身近
にバイクがあるので、子供が平気でバイクに乗っているということで、免許などもたずに
乗っている実態もあります。そういったところも1つのビジネスチャンスとしてあるのか
なと思います。あるいは、インフラの中でいうと、交通管制なども日本がもっているノウ
ハウをもっていくと大きなビジネスチャンスがあるかなと思っております。

いずれにしても、やはり2020年に向けて日がないので、直ちに何か行動を起こしたいと
いうのが今日の最大の論点でございます。ありがとうございました。

○檜田分科会長 ありがとうございました。それでは、北岡委員、お願いします。

○北岡委員 ありがとうございます。私、ビジネスの人間ではないものですから、それ
以外の周辺の話をも4点、手短かにさせていただきたいと思います。

1つは、安全保障の問題でございます。私、昨年の秋にやっておりました安全保障と防

衛力に関する懇談会で、国家安全保障戦略を策定するお手伝いを座長としてやらせていただいたのですけれども、その中で決めたことの1つが積極的平和主義。つまり、平和というのは軍備をなくすことから直ちに生まれるものではなくて、軍備が積極的な役割を果たすこともあるし、いろいろな前向きな手を打ってようやく平和維持できるというコンセプトを政府に採用していただきました。

そのこととも関係するのですけれども、実際、国際社会をみれば、例えばコソボでもどこでも、被害を受けている人たちを支援するということは当然のようにいわれているわけです。これは我々の伝統的な政策でありました武器輸出三原則という問題と深くかかわっていて、こういうリジッドな制約はむしろ平和に対して貢献するゆえんではない、これをもっと前向きに平和をつくる方向に変えていこうというのがようやくその中でも合意されて、前向きな方向が最近打ち出されたところであります。実際、東南アジア諸国からは、安全のために切実なさまざまな要請があるわけでありまして、防衛品に対する要請は大変強くある。価値観を同じくする国や、膨張している国に脅かされている国に最小限のお手伝いをするということはぜひ前向きにやる。

それをやっても、決して死の商人で金もうけをするというレベルには日本はまだ到底行くわけではないのでありまして、そういうわけで、私は経産省の中では安全保障貿易管理という小委員会を長年やっていたのですけれども、その観点からも、やはり安全保障、安定があつての経済発展ですので、周辺、東南アジア等の友好国の安全保障の観点からする要請には前向きに応えていく。そのことと日本の企業の発展とをぜひポジティブに結びつけていくということをお考えいただければありがたいと思います。

その観点で申しますと、これは私も長年主張していた宿願でありましたNSCというのができたのですけれども、ちょっと視野が狭いところがございまして、例えば経産省から入っている人は1人だと思うのです。もう少し日本の安全を考えるのだったら、エネルギー安全保障とか、いろいろ人が要るはずであります。あるいは民間からももう少し入っていただいたほうがいいのではないかと。私がおります世界平和研究所の人を1人送り込んでおりますけれども、企業などからも入っていただいて、ぜひより視野の広い組織にするという方向も念頭に置いていただければありがたいと思います。

また、この分野では防衛交流というのもございまして、例えば今度のインドネシアの大統領の有力候補の1人は防大の卒業生なのです。そういうこともあつて、さまざまなところでつながっているネットワークをぜひ有機的に結合するということをいつもお考えいた

できればありがたいと思います。

2 番目は、人材の問題でございます。といっても、中長期の人材でございまして、何か自分の組織の宣伝をしているようで具合が悪いのですけれども、私、国際大学という大学の学長とGRIPSという政策研究大学院大学の教授を兼務しているのですが、国際大学は三十数年前に当時の興銀の中山素平さんがつくられたところで、最近は槍田会長にも理事にお入りいただきました。今何をしているかといいますと、大学院大学、授業は全部英語、全寮制というところなのですけれども、学生の8割以上は留学生でございます。その多くは途上国の政府の役人、未来のエリートなのです。この連中からみると、世界の途上国の発展のベストモデルはやはり日本なのです。その日本に来て勉強する。それも日本語からやるのは大変だから、英語で勉強できるところはないかという、私の古巣の東京大学を含めて実は余りないのです。これをやっているのが実は一番数が多いのは国際大学で、その次はGRIPSではないかと思って、私のやっている仕事は利益相反といわれかねないのですけれども、まだまだ足りないということで兼務しているのです。

この連中は日本に来て、途上国のことですから、日本のことを勉強して、そしてそこでうまくいけば5年で局長、10年で大臣なのです。こんなに安い投資はないと私は思っているのです。しかも、これはアメリカが戦後、フルブライトプログラムで大変成功したものに相当する面もありまして、若いときに既にその国のエリート組織に入っている人は、海外で大学に行くというのは相当な決断なのです。しかも、それはどこへ行くか、日本に来てくれると、こんなありがたい話はないので、この人たちをぜひ成功させなくてはいけないと思っているのです。こういう人たちを盛り立てていくということはぜひ必要なのですが、今ちょっと留学生がふえ過ぎて、日本人が少なくなると、日本人の友達ができるチャンスが下がっているのです。実は大変賢明な企業の方では、ここにうちの社員を送り込んで寮生活を2年間させれば友達になって、将来のビジネスに有利だろうというので派遣されている会社が実際あるのです。これはうまくいっているのです。同業他社に教えないことにしていますとかといいます（笑声）。

というわけで、これまた安倍さんにもお願いしたのですけれども、昨年のABEイニシアチブでアフリカから人を呼ぼうと。そのときに大学、教育機関と産業界の連携、インターンシップ等々をもっと強化して、政府と産業界と大学と連携してやっていって、こういう人たちの受け皿をつくり、インターンシップをやっていただき、あるいは就職してもらい、向こうに行ってこちらの企業の仕事をしていただくという連携をもっと強化していく。

ぜひそういうことをやるべきではないか。ですから、そういう観点からの奨学金の充実とか学生の派遣をやっていただくと、とても効果があるのではないかと考えております。今一番多い学生はインドネシア、ミャンマー、3番目が日本人ぐらいなのです。あと中央アジアもやっております。GRIPSも同じことをやっています、GRIPSは少し数が少ないですが、学生の質はもうちょっと高いという感じになります。

さて、その次に、3つ目に指摘したいのは、観光なのです。観光は、オリンピックという観点から何人かお話が出ましたけれども、おもてなしといいますが、日本のおもてなしというかホスピタリティーは、本当に開かれたホスピタリティーになっているのだろうかというのはかなり疑問を感じているのです。空港から都心への交通のわかりにくさ等々を考えると、日本人は一見さんには不親切なのです。相手がわかっていて、顔がみえている人には親切なのですけれども、必ずしもそうでもない。海外の観光地に行ったときの公共交通機関の使いやすさ、通し切符になっている普及度等を比べると、やはりわかりにくい。例えば東京で、初めて来た外国人に九段下に行くのにどうやって行けばいいですかといわれても、簡単にいえないぐらいややこしいです。切符はどこで買うのか。そういうこともぜひやる必要があって、それが1つ。

それから、一見さんには不親切だといいましたが、一見さんの種類を広げることとても大事だと思います。この観点でご紹介したいのは、これまた地元の話で申しわけないのですが、国際大学は新潟県の浦佐にあるのですけれども、あそこは八海山の麓にあるからお酒がおいしくて、温泉があるところなのですが、留学生にインドネシアが多いので、イスラム教が多いのです。イスラム教の人はこのごろお金持ちが多いので、温泉に観光に呼ぼうという話があって、これが結構盛り上がっているのです。イスラム教徒は人前で裸になりません。それから、お酒は飲まない。そんな人が来るのだろうかといったら、結構可能性があるのです。

こういう人を呼ぶためにはどうすればいいか。そうすると、イスラム教徒だけの浴室をつくって、着衣で入浴できるようにするとか、これはイスラム教徒に限りませんが、例えば南から来た方を成田から直接バスで連れていけば、長野でも新潟でもそんなに遠くないのです。そういうことをますます広げていく。それで日本が好きになる。やはり観光は外国を知る一番のきっかけだと思いますし、オバマさんが最初に日本にやってきたときは、子供のころ、お母さんに連れられて日本にやってきて、鎌倉に行って抹茶クリームを食べたという話をしていましたから、そういうのはとても大事なので、これまた有機的に

連携していただきたいと思います。

4 回目、最後であります。きょう余り出なかったのは、NGOとか国際機関との連携であります。十倉社長はご謙遜していわれたのか、あるいは全体の御社のビジネスの中では小さいかもしれませんが、私、国連大使をやっていたときに、あるとき国連の幹部から電話がかかってきまして、おまえ、住友ケミカルのオリセットを知っているかといわれて、私はそのころ全然知らなかったのです。これはマラリア対策の最も有効な手段で、ある薬を塗り込めた蚊帳なのですけれども、これがアフリカでは非常にはやりまして、例えばタンザニアのアルーシャに工場を建てた。そのときは、もちろん健康維持、医療費軽減、技術移転に雇用と、一石三鳥、四鳥になる。ここにブッシュ大統領が視察に来たのです。アメリカの資本でもない、日本の資本がつくったアフリカの工場にアメリカの大統領が来るのはよほどのことなのです。それぐらい知名度が高くて、こういうことは国際社会ではとてもインパクトがあります。

あと、国連で一番知られているのは、ちょっと本田さんに申しわけないのですけれども、やはりトヨタのランドクルーザーなのです。至るところにあの白い車があって、そういうわけで、こういう国際社会の日本の企業の知名度を上げていくというのはやはりとても重要で、その1つの中間の媒介者としてのNGOもとても重要なので、こういうあたりにも目配りをしていただければと考えます。ありがとうございました。

○槍田分科会長 ありがとうございました。

皆さん、大変ご熱心にいただいて、だんだん残り時間が少なくなっているのですが、あと20分弱しかないのでございますけれども、お手を挙げていただいている方があと5名おられますので、まことに恐れ入りますが、お一方3分程度でご意見を伺えればと思います。梅田委員からお願いします。

○梅田委員 ありがとうございます。ミューズアソシエイツの梅田と申します。

1994年に渡米してシリコンバレーで活動しまして、今20年になります。そんな観点から、ちょっと皆さんとは違った経験をしてきた者として、新興国戦略と対内直接投資について思ったことを一言ずつ申し上げたいと思います。

起業家経済、アントレプレナーシップのメッカでの経験から言えば、やはり新興国のビジネスでも全ては人と人のつながり、人と人の信頼関係から始まるという考え方が極めて重要ですが、現在の政策にはそのことが発想として少し欠けているのではないかと考えます。そういう意味でこの資料の4ページに「新興国市場に対する戦略的取り組み」という

のがあって、Aが「日本企業の海外展開支援」、Bが「インフラ・システム輸出」、Cが「相手国からの資源供給確保」となっていますが、これらに加えてDとして「親日的な知的階層、実務家・専門家層の醸成」とでも言うべき政策をパッケージすべきなのではないかと考えます。さきほど北岡先生がおっしゃっていた第2の論点とも重なると思うのですけれども、日本人と世界各国の新興国の人々との「人と人とのつながり」がものすごくふえていくような政策、これは短期的なことではなかなか難しいと思いますが、そういった観点で政策をいろいろパッケージされていくということはとても大切なのではないかと思います。

例えば欧米のグローバル企業は、アフリカの大学や大学院にかなり大きな資金を寄附して、その地の人材とのリンケージを深めていくということを盛んに行っています。そのベースにあるのは、アメリカやヨーロッパに新興国から来た人たちが構築した「人と人との関係」をベースに多くの個人がいろいろな企てをしていった結果として、さまざまな経済活動が生まれていくプロセスになっていると思うので、そのあたりがやはり1つ重要な論点ではないかなと思います。

もう1つ、対内直接投資でいえば、日本社会の内なるグローバル化ということがキーワードとして述べられていることはとても素晴らしいことだと思います。ただ、例えば産業競争力会議で「多様な価値観や経験、ノウハウ、技術をもった海外の優秀な人材を引きつけ、その受け入れを拡大していく環境」とあるのですが、アメリカにずっと住んでいる人間からすると、欧米の高等教育機関や研究機関、グローバル企業の幹部層、シリコンバレーの技術者の世界などは、まさに今の産業競争力会議で書かれていた言葉そのものみたいな環境なわけです。そこでは激しいけれどもフェアなグローバルな競争環境があります。その肌感覚からすると、日本社会が無意識にやっていることの多くがこうした環境に存在する「真の開放性」からほど遠いことが多いと思うのです。それは事実としてそうだと思うので、できることはほとんど全てやるという意気込みがなければ、「日本社会の内なるグローバル化」は難しいという認識をぜひもっていただきたいと思います。

最後に、矢野委員から対内直接投資においてM&Aが非常に重要だというお話があって、私も同感なのですが、そのことを前に進めていくへそになる施策は、やはり企業の統治機構の改革だろうと思います。外国企業団体も社外取締役の設置、必置を要望として出していますが、私が日本の上場企業の社外取締役をつとめた経験から鑑みても、やはりあるとないとでは全く違うし、企業統治改革こそがへそになる施策だと確信していま

す。

以上です。

○檜田分科会長 ありがとうございました。それでは、続きまして、生駒委員、お願いいたします。

○生駒委員 私はファッション、アート、デザイン中心に活動しております。

伝統工芸の再生、発信も手がけているのですが、けさ方、ミラノサローネから戻ってまいりまして、ミラノサローネはことしも大変盛況だったのですが、自動車の企業、ファッションの企業がどんどん進出しているのです。それぞれの分野だけではなくて、ライフスタイルから食まで、企業がどんどん広げているグローバル展開をみてきたわけですが、3つほどお話ししたいと思います。

グローバルな取引の増加に伴って、国際基準がどんどんふえていくと思うのです。オーガニックコットンの初めての国際基準の日本代表を私、2010年から2012年まで務めておりまして、ドイツが本部なのですが、ドイツの国際会議にも出てきまして、その体験なのですが、日独英米のオーガニックコットン、それぞれの国の中の基準を持ち寄って1つの国際ルールをつくったのです。ただ、やはりそのルールだと日本のマーケット、あるいは産業構造に合わない点が出てくるのです。非常にやりにくい。日本は繊維産業は零細企業が多いですので、全部分業なのです。そうすると、検査官を派遣すると物すごい費用がかかるのです。海外ですと一貫して生産工程は1ヵ所でやっているのです、1回の検査で済む。細かいお話ですが、国際基準ができたときに、そういう自分たちのローカルな状況とのずれが必ず出てくるのです。そういったことを私も一つ一つ説明して、日本の産業構造から全部説明していくと、少しずつ交渉ができる。ですので、こういう国際基準にはやはり積極的にかかわって、自分たちの立場をしっかりと説明していくことが必要ではないかと思うのです。

2つ目は、私、インターナショナルな雑誌の編集をずっと手がけていまして、名前だけをご存じかと思うのですが、「ヴォーグ」ですとか「エル」ですとか「マリクレール」という雑誌は三十数ヵ国で展開しているのです。本当にアフガニスタンの紛争の直後に進出していくのです。それは本当に勇猛果敢で、ただ、ピンチはチャンスではないですが、女性がこれから頑張りたいという課題解決として進出していくのです。かなりチャレンジングではあるのですが、それがすごく効果を出してグローバル展開されているというところなのですが、そのときには、どの国に行っても同じテイストを必ず掲げるという

ブランディングとローカリゼーション、その国のマーケットをよく読んでアレンジしていく、その2つが柱になっているかなと思いました。

3つ目は、最近、三宅一生さんのつくられているバッグでバオバオというのがあるのですが、日本に来るタイの観光客が全員買って帰るのです。それはタイの王女様がもたれたのです。そうすると、タイの観光客の方は必1個ずつ買って帰られるので、生産が追いつかない状況です。トップセールスをタイの王女様がやってくださっているのです。あと、西陣織の細尾さん、天女の羽衣、前年度、ものづくり日本大賞もとられました。そういったものを全部ラグジュアリーブランドさんが海外でがنگん使っていらっしゃる。日本のいいものを海外のブランドさんとか企業がトップセールスしてくれているという状況が少しあるのです。

一方で、韓国はパリコレクションにBIGBANGという韓国一のバンドを送り込んでいるのです。それは韓国政府ではなくてサムスンがやっているのです。サムスンさんは国内でファッションに進出しているのです。コム・デ・ギャルソンですとかディエチコルソコモソウルというのをつくって、韓国のファッション業界での地位を上げるためにそういう戦略を練っているのです。

先ほどのデザインフェアのミラノサローネもそうです。アートフェアもそうです。池委員もおっしゃっていたのですが、魅力的な国際展示会、それから、願わくば非常に吸引力のある国際会議のようなものを主催していくことで、対内投資のきっかけになるのではないかと思います。今、TEDという会議も日本でも盛んに行われています。ダボス会議のようなものが日本であっていいのではないかと。ギフトショーやエコプロダクツでも非常に吸引力はあるのですが、海外の企業の参加はやや弱いと思います。そういった意味でもっと国際展開する大きな取引の場を日本の中で設けるべきではないかと。ぜひグローバルな展開にクールジャパンのコンテンツをご利用いただきたいのです。どんどんご活用いただいて、一緒に国際進出していければと思います。ありがとうございました。

○檜田分科会長 どうもありがとうございました。続きまして、では、野間委員、お願いいたします。

○野間委員 講談社の野間でございます。

私も生駒委員と同じような話になるのですが、私どもの業種で申し上げますと、やはりクールジャパン戦略が非常に大きなかわりをもっているのですが、以前の通商政策部会ではインド版「巨人の星」のお話をさせていただきました。その際、他業種と連携

して新興国市場へ進出していくという事例をご紹介させていただきました。

同様の経験はほかにもありますけれども、そういった事例を踏まえて意見をいわせていただきますと、コンテンツ輸出について、我々がやっているようなジャンルでいいますと、はっきりいって規模はそんなに大きくありません。しかしながら、一番重要なのは、ビジネス規模は大きくないのですけれども、影響力は非常に大きなものをもっているということでございます。

例えば最近の私どものヒット作に「進撃の巨人」という作品がございます。全世界で漫画、アニメが非常に売れております。この作品においては、アニメーションのインターネット配信をテレビ放映と同時に行うという試みなどを進めたのですけれども、世界中で十数億人の人々がアクセスしてくれているということで、中には配信していない国の大使館から問い合わせがあったりとか、どこでご覧になっているのだろうというほどです。この作品の例に限らず、とりわけ新興国、中でも東アジア、東南アジアにおいては漫画、アニメのコンテンツが他国に比べますと圧倒的な力をもっています。

要は、クールジャパン戦略は日本をよく知ってもらう、日本を好きになってもらう、関心をもってもらうという入り口の戦略ではないかと思っております。その部分は私どものように、コンテンツをつくっているような企業が担えばいいのだろうと思うのですけれども、そこから先、もっと大きなビジネス規模の産業の方々に、その国のさまざまなマーケットの刈り取りをぜひやっていただきたいと思います。クールジャパン戦略もまだまだ道半ばだと思いますが、そこから先の各企業等の連携をどう促進していくのか。そこは今後ますます重要になっていくのではないのかなと思いましたので、意見をいわせていただきました。

以上です。

○檜田分科会長 ありがとうございます。あとお二方、まずは高原委員、お願いいたします。

○高原委員 まず、本分科会に期待されている役割は「財政再建」「社会保障制度の改革」そして安倍首相が提唱する「成長産業の創造」の三つ全てを同時実現するような通商・貿易政策を調査・審議することであり、なお且つ、これらは全て急を要するものであると認識しております。特に「成長産業の創造」については、個々の政策が単発で終わるのではなく、相互に連携して持続的な競争優位の構築につながることを肝要と存じます。

したがって、まず「グローバル化」については、日本人・日本企業が積極的に海外に打

って出るような意識改革を促す PR 活動を官民で連携して実施することが重要です。弊社（ユニ・チャーム）の 2014 年 3 月期決算における連結売上高は 5,994 億円で、これに対する海外構成比は 57.7%、内 42.8%がアジアの新興国になります。このように売上の約 6 割を海外で獲得しているにも関わらず、日本国内で仕事をしている社員はグローバル化に対する意識が希薄です。先ほどもご意見がありましたように 2020 年の東京オリンピックに向けたインフラ拡充による内需増や、海外からの観光客を増やすといった活動は活発ですが、逆に日本人・日本企業が積極的に海外へ打って出るという意識を醸成する活動については、もっと積極化する必要があります。

次に、新興国戦略についてポイントだけ申し上げます。先ほども申しあげましたように弊社は積極的にアジアの新興国を攻略することを戦略重点に定め経営資源を傾注して参りました。この際に重視したのは潜在的な対象人口の多い国・地域に集中すること、つまりはアジアを中心とした新興国に狙いを定めることです。そして、参入当初は投資を抑え、特定地域・カテゴリーで試行錯誤をくり返し、一定程度の知見を積んでから一気に拡大しました。例えるならば「大きな池の小さな魚」から始めて成功確率を高めるというものです。なお、先ほどもご意見がありましたように、欧米の先進国ではデファクト・スタンダードが確立しており、後発で日系企業が参入するには多くの制約があります。対して新興国では様々な面でルールが確立しておらず、日系企業にとって成功しやすいルール、勝てるルールを普及する余地が大きいと思います。

ただ、中国や A S E A N 各国において通用する戦略の賞味期限が短くなっており、多様な打ち手が必要です。例えば中国においては「先進的な沿海部＝成熟市場」と「新興地域である地方部・農村部＝成長市場」という区分に沿って、いわゆる成熟市場向けのブランディングは沿海で実施し、成長市場である地方部・農村部は、まだまだ基本機能を訴求するといった対応をこれまでは実施してきました。しかしながら実際には、e コマースの普及で、都市部も地方部・農村部も情報に関してはほとんど格差がありません。また、地方部・農村部から都市部に出て働くことが恒常化していますので、人の出入りが頻繁に発生します。このため沿海の最先端の商品を購入・使用した人たちが田舎に戻ることが頻発しており、従来どおりの施策ではブランディングが難しくなっています。

次に、対内直投に関しては、やはり市場自体が大きくなる産業に集中することが大切です。例えば、医療や介護の分野においては、医療保険・介護保険制度が財政を圧迫している側面があり、いかにして公の負担を減らすのかという議論に終始しがちですが、国民に

は「健康に暮らし続けることができるのであれば、自己負担を増やしてでもサービスを受けたい」というニーズがあります。このニーズを上手くつかみ、新産業を創出することができれば、現在約 40 兆円程度のコストが医療保険で発生していますが、予防を中心とした健康寿命延伸市場として 100 兆円程度まで育成することが可能であり、約 60 兆円の新しいマーケットが生まれます。このように、健康寿命延伸産業は新たな市場を創出でき、且つ裾野の広い事業です。このような「パイを広げる市場」に焦点を絞った対内直接投資を増やすことが大切だと思います。

最後に、官庁や NPO との連携強化について一言申し上げます。私どもは厚生労働省や JICA、各国の NPO と協働して、各国・地域に向けて様々な貢献活動を実施しています。一例ですがインドネシアでは母子手帳の普及活動を行い、より安全で衛生的な育児が浸透するよう啓発活動を実施しております。あるいは、経済産業省にサポートをいただき、ISO に対して大人用紙おむつの審査基準を定める提案を行いました。これまでは欧州で作られた基準が大人用紙おむつで採用されていましたが、今回、経済産業省とユニ・チャームの提唱で、大人用紙おむつの新たな基準作りに関する提案が承認されました。今後、数年の議論を経て新たな ISO 基準として発効される見込みです。

私からは以上です。

○檜田分科会長 どうもありがとうございました。大変お待たせしました。それでは、最後になりますけれども、古城さん、よろしくお願いします。

○古城委員 それでは、時間もありませんので、手短に。私、国際政治学の国際政治経済論、その中で国際制度の政治学的分析を専門にしております。

その観点から 2 点申し上げますけれども、1 点は、この戦略の中の最初の『経済連携』の網をかけていくという方針について、もちろんルールメイキングという側面が非常に強いので、そういう面から取り組んでいかれるということについては、そういう認識が日本の中にもかなり浸透してきたと思うのですが、それに隠れて、やはり多国間のルールである WTO の問題がかすんでしまっている。1 つは、非常に停滞しているので仕方がないところもあると思うのですが、やはり WTO は紛争処理の手続を備えておりますので、日本にとっては非常に重要ではないかと思っております。ですので、今、プルリを活用して何とか交渉を動かしていこうという試みは、やはり日本は積極的にやっていかれることが必要ではないかと思います。そのプルリでできた枠をさらに広げていくということをしなないと、恐らくその枠がかかっている国と、そうでない国との間の非常に不公正なといい

ますか、不公平な競争も生じかねませんので、その点についてはそういう方針で臨んでいただきたいと思います。

もう1つ、制度でも国内制度のほうですけれども、やはり物だけを売り込んでいくという時代は終わっているような気がいたしまして、つまり制度が変わると、どんなにいいものでも物が売れなくなってしまうということがいろいろなところで起こっていると思うのです。日米の通商交渉でも最後は日本の制度を何とかしろという要求が非常に強くなってきたというのは皆さんの記憶にあると思うのですけれども、課題先進国と言っているのは、もしかしたら日本国内だけかもしれないという危惧もあるのですが、もしも新興国でそういうことの認識があるのであれば、日本がある程度成功してうまくいっているという分野のシステムを制度として採用してもらうことをしていくということがやはり重要ではないか。先ほど医療の話とかが出ておりましたけれども、環境とか防災とか、そのようなシステムでいって、それに附随して物が売れていくということをやっけないと、物だけというよりも制度を変えてもらって、日本にとっても、その国にとってもよいような形にしていく。

例えばミャンマーとかベトナムとか、実際に新興国はまだ制度ができていないところが非常に多いと思うのです。ですので、そういうところで人材の交流等をやることによって制度化に貢献するとともに、日本の産業にとってもメリットがあるような形をつくっていくことが必要ではないかと思います。

以上です。

○檜田分科会長 ありがとうございます。

皆さんから大変広い範囲にわたってのご意見、あるいはご提案、ご要望があったのですが、余り時間がなくて申しわけないのですが、この時点で事務局からお答えしたり、あるいは何か話すことはございますでしょうか。

○鈴木通商政策局長 通商政策局長の鈴木でございます。

本日は広範囲にわたる指摘をいただきまして、まことにありがとうございます。私どものプレゼンテーションペーパーには指摘がなかった非常に重要な論点も多数いただいております。そういった論点、エネルギーコストやエネルギー政策の明確な方針づくりでございますとか、これは別途エネルギー基本計画を今策定中でございますし、将来的にはベストミックスについてもできるだけ早く構築していきたいと思っておりますが、その際最も重要なのは、3E+S といっていますけれども、コストをどう下げていくかということは

日本の産業競争力にとって極めて重要だと思っておりますので、そういった点についてもしっかりとやっていきたいと思えます。

また、安全保障の問題のご指摘もありましたし、教育の問題もございますし、非常に幅広い範囲の議論で、経済産業省だけで取り扱える問題ではありませんが、まさに今、安倍総理のもとで、こういった問題については競争力会議や規制改革会議など、非常に横断的な立場でご議論をいただいておりますので、そういった場も活用しながら、制度改革も含めて対応させていただきたいと思っております。

さまざまなご指摘をいただきましたので、そういったものも踏まえながら、私どももまた戦略についてもそういった視点をつけ加えてさせていただきたいと思えます。例えば親日的知識等の醸成などは、この間ある商社の方に、どういう基準で進出するのかというときに、人口が大きい、それから成長力がある、識字率が高い、でも、一番重要なのは親日度が高いことだとおっしゃってしまして、そういった面からの政策もおっしゃるとおり非常に重要だと思っております、まだまだ政府の発進力が非常に弱いということもございますので、そういった観点からさまざまなご提案もいただいておりますので、できる限り新しい政策に反映できるように、今後、省内及び省外の場を通じて検討させていただければありがたいと思っております。

あと、対内直接投資につきまして貿易局長から。

○横尾貿易経済協力局長　貿易経済協力局長の横尾でございます。今日は遅れまして、大変申しわけありません。

対内直接投資について多くの委員の皆様から大変有益なサジェスションをいただきまして、ありがとうございます。ちょうど対日直接投資推進会議という、いってみれば閣僚クラスの司令塔ができることになりまして、佐々木委員にもアドバイザーということでご参加いただくのですが、これが連休前に立ち上がります。日本の立地競争力を高めるための規制制度改革について、まさに対日投資の観点からここで議論して、いろいろな政府で横割りの仕組みがありますので、そこに意見をしていくという司令塔機能ができますので、これを活用して、今日いただいた意見も含めて進めていきたいと思っております。

それから、対日投資の関係では、最近思っておりますのは、特に中堅・中小企業が外国の資本、外国企業と提携することによって活性化して、海外展開にもつながるので、そういう意味ではインバウンドとアウトバウンドがセットになるようなことが大変重要ななという気がしております。そういう意味では、実は先ほどE D Bの話がたくさん出たのです

が、インバウンド専門の機関よりは、むしろインバウンドとアウトバウンドがセットの方が日本はなじむのかなという気がしています。ちなみにイギリスも昔分かれていたものを一緒にしましたし、フランスも今一緒にしようという動きがあります。

それとあわせて、地方の活性化のためにも外資は活用できるのではないかという思いを強くしてしまっていて、最近我が局でも地方回りをしようといって、みんなで地方の自治体周りをしているのですが、結構積極的な自治体もあって、そことうまく連携して成功モデルをつくっていったPRできたらと考えております。引き続きいろいろなサジェスションをいただければと思います。ありがとうございます。

○檜田分科会長 ありがとうございます。

まだまだほかにもご意見はあると思いますけれども、残念ながら時間が過ぎてしまっておりますので、このあたりで終わりにさせていただきたいと思います。事務局には、本日の委員の皆様からのご意見を今後の政策立案にぜひしっかりと反映していただくようによりしくお願い申し上げます。委員の皆様には活発なご討議をいただきまして、ありがとうございます。心から御礼を申し上げます。

それでは、これをもって産業構造審議会第1回通商・貿易分科会を閉会といたします。どうもありがとうございました。

——了——