

2014年4月24日
No.2014-005

対日直接投資の促進に向けた 三つの視点

調査部 上席主任研究員 岩崎薫里

《要 点》

- ◆ 安倍政権がわが国の対内直接投資の拡大に向けて動き始めている。対内直接投資を拡大することは、人口減少の弊害に打ち勝つための経済活力の向上や、経常収支の赤字化を見据えた海外からの安定的な資金供給などの観点から、従来にも増して意義が大きい。過去20年間にわたる議論の結果、促進策の大枠についてはすでに一定の合意が形成されている。現在、問われているのは、促進策をいかに実効性の高いものにしていくかであり、その際に重要になるのが以下の三つの視点である。
- ◆ 第1に、実施スピードを加速させることである。わが国では、税制や許認可プロセスなど、内外企業が事業を行ううえでのインフラが改善しているにもかかわらず、世界的にみた評価はむしろ低下している。これは、評価の尺度が絶対評価ではなく相対評価となっているもとの、改善のペースが国際的にみて遅いためである。対内直接投資を巡る世界的な誘致競争が生じている状況下、事業インフラの改善にただ取り組むだけではもはや不十分であり、トップダウンの素早い実施が求められる。
- ◆ 第2に、取り組みを広く世界にアピールすることである。わが国には直接投資先としての利点が多いうえ、マイナス点の改善が進んでいるものの、発信力の弱さから海外にはほとんど伝わっていない。「進出が難しい国」というレッテルを払拭するためには、対内直接投資の促進に積極的に取り組んでいる事実、それによって投資先としての魅力が高まっている事実を、海外からの投資を歓迎するメッセージとともに世界に向けて強力に発信していくことが喫緊の課題である。
- ◆ 第3に、取り組みの重要性を国民の間で浸透させていくことである。対内直接投資の促進策の中には、外資系企業を支える人材の育成など、長期にわたり取り組む必要のあるものが少なからず含まれる。その一方で、対内直接投資が増えるとナショナリズム的な反発や既存秩序が崩れることへの警戒が高まりかねない。対内直接投資が中長期的にみていかにわが国にとって重要であるかを国民に広く、かつ継続的に伝えていくことが、そうした反発や警戒を乗り越え、持続的な取り組みを可能にするであろう。

(会社概要)

株式会社日本総合研究所は、三井住友フィナンシャルグループのグループIT会社であり、情報システム・コンサルティング・シンクタンクの3機能により顧客価値創造を目指す「知識エンジニアリング企業」です。システムの企画・構築、アウトソーシングサービスの提供に加え、内外経済の調査分析・政策提言等の発信、経営戦略・行政改革等のコンサルティング活動、新たな事業の創出を行うインキュベーション活動など、多岐にわたる企業活動を展開しております。

名称: 株式会社日本総合研究所 (<http://www.jri.co.jp>)

創立: 1969年2月20日

資本金: 100億円

従業員: 2000名

代表取締役社長: 藤井順輔

理事長: 高橋進

東京本社: 〒141-0022 東京都品川区東五反田3丁目18番1号 TEL 03-6833-0900(代表)

大阪本社: 〒550-0001 大阪市西区土佐堀2丁目2番4号 TEL 06-6479-5800(代表)

本件に関するご照会は、調査部・上席主任研究員・岩崎薫里宛にお願いいたします。

Tel: 03-6833-5180 Mail: iwasaki.kaori@jri.co.jp

1. すでに実行段階に

安倍政権では、わが国の対内直接投資残高を 2020 年までに 2012 年対比で 2 倍に増やす目標を掲げ、その実現に向けて動き始めている。

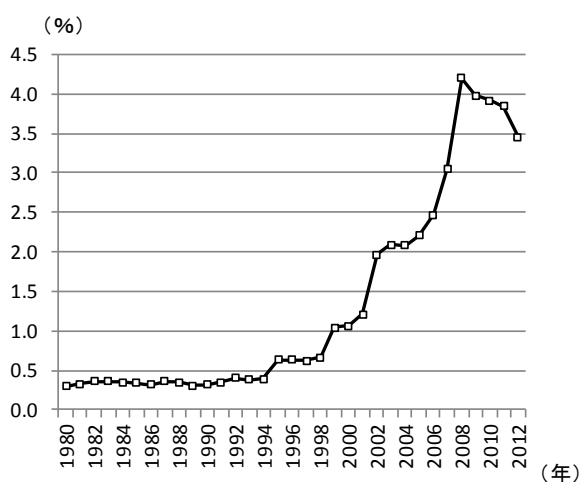
対内直接投資の拡大への取り組みは今に始まったことではなく、すでに 20 年前から行われている。1994 年に内閣総理大臣を議長、経済財政政策担当大臣を副議長とする「対日投資会議」が設置されたのを皮切りに、多岐にわたる施策が提案・実施されてきた。2000 年代入り後も、「対日投資促進プログラム」(2003 年)、「対日直接投資加速プログラム」(2006 年)、「アジア拠点化・対日投資促進プログラム」(2011 年)などが打ち出されている(図表 1)。それらの成果もあり、1994 年には対名目 GDP 比で 0.4%にすぎなかったわが国の対内直接投資残高は、ピーク時の 2008 年には 4.2%まで上昇した(図表 2)。問題は、リーマン・ショック後に伸び悩みに転じ、投資残高も足元(2012 年)で 3.4%まで低下したこと、さらには、国際的にみた水準が依然として極めて低く、G8 はもとより G20 諸国のなかでも最低にとどまっていることである(図表 3)。

(図表 1)2000 年代以降のわが国の対内直接投資促進策

発表年月	施策	概要
2003年3月	「対日投資促進プログラム」 (対日投資会議)	2006年末までに対日直接投資残高を2001年末対比で倍増(13.2兆円)。
2006年6月	「対日直接投資加速プログラム」 (対日投資会議)	2010年末までに対日直接投資残高の対名目GDP比を倍増(5%程度)。
2008年5月	「対日直接投資の抜本的拡大に向けた5つの提言」 (対日投資有識者会議)	①M&Aの円滑化に向けた制度整備、②外資規制の在り方の包括的検討、③セクター別重点戦略の策定、④ビジネスコスト削減と制度の透明性向上、⑤外資誘致による地域活性化と外資歓迎アピールの強化。
2008年12月	「対日直接投資加速プログラム【改訂版】」(対日投資有識者会議)	上記5つの提言に基づき2006年策定プログラムを改訂。
2011年12月	「アジア拠点化・対日投資促進プログラム」 (アジア拠点化・対日投資促進会議)	2020年までに、①高付加価値拠点の増加(年間30件)、②外資系企業による雇用者数倍増(200万人)、③対日直接投資倍増。
2013年6月	「日本再興戦略－JAPAN is BACK－」 (閣議決定)	成長戦略の一つとして、2020年末までに対内直接投資残高を2012年対比で倍増し、35兆円に。

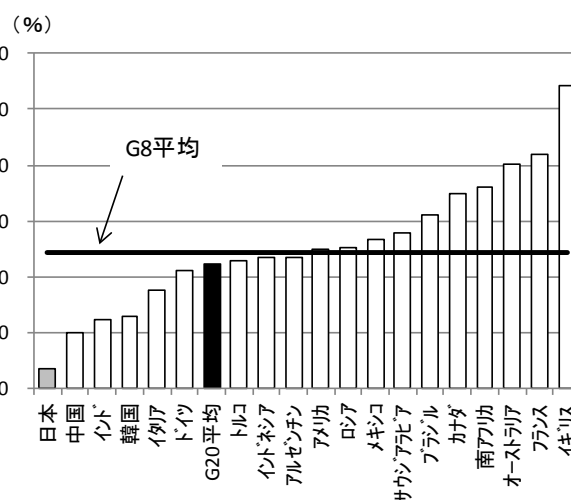
(資料)内閣府ほか

(図表 2)わが国の対内直接投資残高
(対名目 GDP 比)



(資料)UNCTAD, World Bank

(図表 3)G20 諸国の対内直接投資残高
(対名目 GDP 比、2012 年)



(資料)UNCTAD, World Bank

(注)G20構成メンバーのうちEUを除く19カ国を対象。

過去 20 年間の取り組みにもかかわらず、わが国の対内直接投資が低水準にとどまっている最大の要因は、この時期がデフレ期と重なったことである。企業が海外進出に際して最も考慮するのは、進出先で収益を確保できるかどうかである。長期にわたるデフレに見舞われたわが国では収益環境が悪く、海外企業が進出を躊躇する大きな要因となってきた。この点を踏まえると、デフレの出口が見え始めた今日、わが国の対内直接投資を抑制してきた重石の一つが解消に向かう可能性が高まっているといえよう。

もっとも、デフレの重石が外れることが自動的にわが国の対内直接投資の押し上げにつながるわけではない。デフレ以外にも数多くの課題が存在するためである。何が課題であるのか、それにどう対応すべきかについては、これまで繰り返し行われてきた議論の結果、少なくとも大枠においてはすでに一定の合意が形成され、それに基づき取り組みも始まっている。わが国の対内直接投資の現状と課題についてまとめた最近の内閣府の資料でも、投資の阻害要因としてはビジネスコストの高さ、市場の特殊性、外国語によるコミュニケーションの難しさ、などがあり、それらを解消するために、①特区の創設や規制改革などの制度整備、②海外企業の誘致・支援体制の整備、③グローバル企業を支える人材の育成・活用、④外国人が暮らしやすい生活環境に向けた整備、⑤首都圏空港の機能強化などのインフラ整備、に取り組んでいることが紹介されている¹。

わが国が対内直接投資を拡大することの意義は、従来にも増して大きくなっている。わが国は現在、長期にわたるデフレに加えて、経済の成熟化、さまざまなレベルにおける過去の成功体験の呪縛などを背景に、経済活力の低下に見舞われている。今後、人口減少に伴いイノベーション力が低下し、その結果、経済活力が一段と低下する恐れもある。こうした状況下、経済活力を高める一つの有力な方策が、海外企業のわが国への誘致を通じた対内直接投資である。これまでわが国になかった、あるいはなじみの薄かった経営手法、発想、技術などの流入は、わが国経済の活性化に資する。それに加えて、海外企業が国内市場に参入することで、内向き志向を打破するグローバルレベルの競争が展開されるようになり、それによってわが国企業が鍛えられ、ひいては経済全体の活力の向上につながると期待される。

一方、対内直接投資の拡大は、経常収支にかかわる観点からも重要性が高まっている。わが国の経常収支黒字が急ピッチで縮小しているもとの、赤字化を展望し、そのファイナンスについて真剣に検討すべき時期に来ている。たとえ経常収支赤字が定着したとしても、そのファイナンスに支障が生じないのであれば深刻な問題とならないのは、経常収支赤字国であるアメリカやイギリスをみても明らかである。直接投資は、「永続的権益の取得を目的とする」という定義が示す通り、動きの激しい国際ポートフォリオ投資と違って長期投資の色彩が濃い。したがって、対内直接投資を拡大することは、海外から安定的に資金を確保し、わが国経済の持続性を高めるために肝要である。

対内直接投資の拡大に向けた方向性が見えていないなかで、現在、問われるのは、促進策をいかに実効性の高いものにしていくかである。その際に重要になるのが、①実施スピードを加速させる、②取り組みを広く世界にアピールする、③対内直接投資の重要性に対する国民の理解を得る、の三つである。それぞれについて以下で具体的にみていく。

¹ 内閣府「対日直接投資の現状とその促進に向けた取組等について」2014年2月27日（「対日直接投資に関する有識者懇談会」第1回会合提出資料）。

2. 実施スピードの加速

企業が直接投資先を選択するに当たってその判断基準となるであろう、直接投資の受入国としての魅力は、①特定事業の収益性や将来性などの「個別事業環境」、②地理や天然資源の存在などの「自然環境」、③経済規模や人口などの「マクロ経済環境」、④法規制や税制など、企業が円滑に事業を行うための「事業インフラ」、⑤外資規制などの「対内直接投資の受け入れ体制」、の五つに分けることができる（図表4）。このうち対内直接投資の促進策によって改善できるのは、主に「対内直接投資の受け入れ体制」および「事業インフラ」であり、わが国もそれを主眼に取り組んできた。

その結果、「対内直接投資の受け入れ体制」については改善がみられる。

OECD が発表している「直接投資制限指数（FDI Regulatory Restrictiveness Index）」

（制限が最も強い=1、制限が最も緩い=0）をみると、わが国は1997年には0.079であったのが、2013年には0.052へ改善した。外資規制、その他外資系企業の業務遂行に当たっての規制が緩和されたのが主因である（図表5）。それに伴い、わが国は現在ではG20諸国のなかでも5番目に制限が緩い国となっている²（図表6）。

（図表5）わが国の直接投資制限指数（OECD）

	日本		OECD平均
	1997年	2013年	2013年
全体	0.079	0.052	0.069
外資規制	0.042	0.025	0.039
対内直接投資案件の事前審査・承認	0.009	0.009	0.017
外国人幹部就任規制	0.008	0.008	0.002
その他外資系企業の業務遂行に当たっての規制	0.021	0.011	0.011

（資料）OECD, "FDI Regulatory Restrictiveness Index"

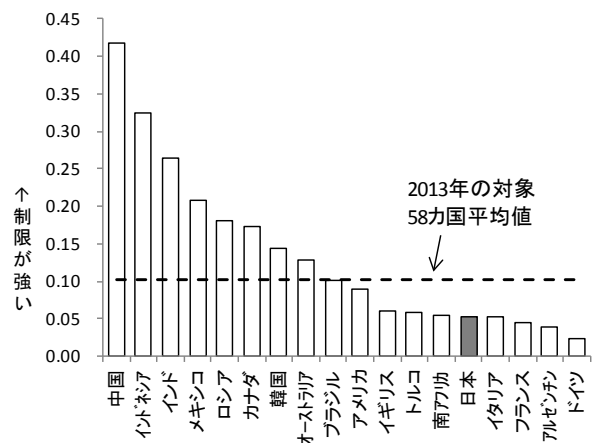
² なお、2014年3月発表分で、日本の直接投資制限指数が過去に遡って大幅に下方（＝制限が緩い）修正された。例えば、2012年の値は0.257から0.052へ修正された。

（図表4）直接投資受入国としての魅力



（資料）日本総合研究所作成

（図表6）G20諸国の直接投資制限指数（OECD、2013年）



（資料）OECD, "FDI Regulatory Restrictiveness Index"
 （注）直接投資制限指数：①外資規制、②対内直接投資案件の事前審査・承認、③外国人幹部就任規制、④その他外資系企業の業務遂行に当たっての規制（支店開設、本国への送金、土地所有など）の4項目について評点。最大値1、最小値0。

ところがその一方で、わが国の「事業インフラ」の魅力は相対的に低下している。諸手続きに要する時間や費用など、民間企業の事業環境を調査・順位付けした、世界銀行と国際金融公社による「ビジネスのしやすさ

(Ease of Doing Business)」ランキングにおいて、わが国の順位は過去 10 年間で低下の一途をたどっている³ (図表 7)。これは、わが国の状況が悪化したというよりも、他国の状況が改善したことが主因である。具体的には、わが国の順位は 2006 年の 11 位から 2013 年には 27

位へ低下している。しかし、この間の構成項目を比較すると、その多くが変化していないか、むしろ改善している (図表 8)。

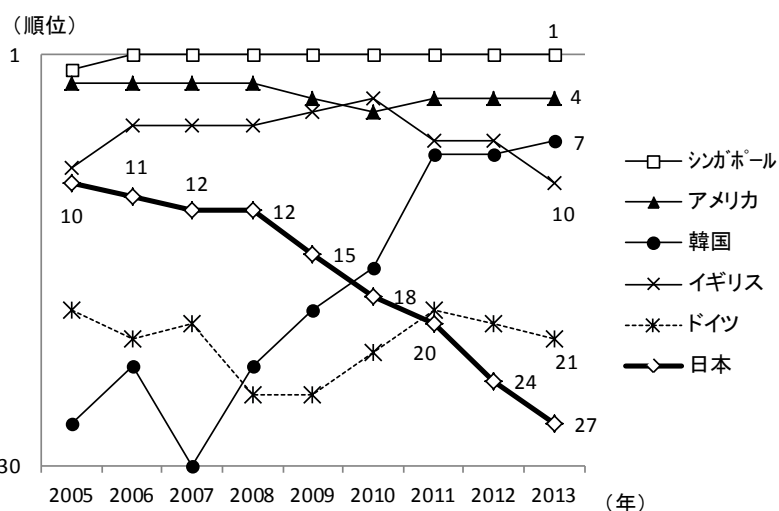
「納税」を例に挙げると、納税回数は年 15 回から 14 回へ、納税の所要時間は年 350 時間から 330 時間へ、利益対比の税負担率は 52.8%から 49.7%へと改善がみられた。それにもかかわらず、「納税」項目全体でみたわが国の順位は 98 位から 140 位へ大幅に低下した。

対内直接投資を巡る世界的な誘致競争が繰り広げられているなかで、事業インフラの優劣の尺度は絶対評価ではなく相対評価となっている。いくら事業インフラの改善を進めていても、そのペースが国際的にみて遅ければ、結果として評価も低下してしまう。わが国もまさにそのような状況に置かれている。事業インフラの改善にただ取り組むだけではもはや不十分であり、迅速性が求められていることを強く自覚すべきである。後述の通り、長期間を要する取り組みもあるものの、短期間で実現可能であるものについては、投資促進策が議論の段階から実行段階に移っている今こそ、トップダウンの素早い取り組みが求められる。

3. 世界へのアピール

対外直接投資が基本的には企業の経営判断に基づき自発的に行われ、政府の関与は限定的であるのに対して、対内直接投資の場合、多くの国で政府が中心となって海外企業を誘致する必要がある。資源大国、内需の大幅な拡大が望める国、安価な労働力が豊富な国など、大きな努力なしに自国に直接投資を呼び込むことができる幸運な国は限られている。とりわけわが国は、国境を隣接する国が存在しない島国であるうえ、言葉の壁が厚く、さらに、「進出が難しい国」というイメージが国際的に定着している。こうしたハンディキャップを克服するためには、ほかの国以上に海外企業の誘致活動を積極的に行う必要がある。

(図表 7) ビジネスのしやすさランキング (世銀・IFC)



(資料) World Bank, International Finance Corporation, "Doing Business"
 (注) Ease of doing business indexの順位。世銀が世界各国の民間企業の事業のしやすさを指数化し、順位付け。翌年、順位が修正された年もあるものの、ここでは当初発表の順位を使用。

³ 調査対象国数が毎年異なるうえ、調査項目も変更になるなど、厳密には時系列での比較は適切ではない。このため、順位は幅を持つてみる必要がある。

(図表 8) わが国のビジネスのしやすさランキング: 2006年と2013年の比較(世銀・IFC)

	2006年	2013年	変化
全体順位	11位 ／175カ国	27位 ／189カ国	×
<会社設立> 順位	18位	120位	×
手続き数	8手順	8手順	—
所要日数	23日	22日	○
費用(所得対比)	7.5%	7.5%	—
必要最低資本金(所得対比)	0%	0%	—
<納税> 順位	98位	140位	×
納税回数(年間)	15回	14回	○
所要時間(年間)	350時間	330時間	○
税負担率(利益対比)	52.8%	49.7%	○
<不動産登記> 順位	39位	66位	×
手続き数	6手順	6手順	—
登記までの日数	14日	13日	○
登記費用(不動産価値対比)	4.1%	5.8%	×
<借り入れ> 順位	13位	28位	×
法的権利の強さ(0~10)	6	7	○
信用情報の充実度(0~6)	6	6	—
公的信用情報機関カバー率(成人)	0%	0%	—
民間信用情報機関カバー率(成人)	—	100%	—
<投資家保護> 順位	12位	16位	×
情報公開の程度(0~10)	7	7	—
取締役の責任の程度(0~10)	6	6	—
株主訴訟のしやすさ(0~10)	8	8	—
投資家保護の度合(0~10)	7	7	—
<貿易手続き> 順位	19位	23位	×
輸出手続き文書数	5文書	3文書	○
輸出所要日数	11日	11日	—
輸出費用(コンテナ当たり)	789ドル	890ドル	×
輸入手続き文書数	7文書	5文書	○
輸入所要日数	11日	11日	—
輸入費用(コンテナ当たり)	847ドル	970ドル	×
<契約履行> 順位	5位	36位	×
裁判所を通じた契約履行手続き	20手順	31手順	×
所要日数	242日	360日	×
費用(請求総額に占める割合)	9.5%	32.2%	×
<倒産等の支払い不能時の解決> 順位	1位	1位	—
所要年数	0.6年	0.6年	—
費用(財産全体に占める割合)	4%	4%	—
債権回収率	92.7%	92.8%	○

(資料) World Bank, International Finance Corporation, "Doing Business" 2007年版、2014年版。

(注1) ビジネスのしやすさ指数(Ease of doing business index)の構成項目は2006年と2013年では以下の通り若干異なるため、ここでは共通の項目のみを比較した。なお、構成項目や国数の違いにより、両年の比較は厳密には適切でない。

- ・2006年のみの項目: ライセンス手続き、従業員の雇用
- ・2013年のみの項目: 建設許可手続き、電力取得手続き

(注2) 「変化」欄: ○ 改善、— 変化なし、× 悪化

ところが、わが国は誘致活動のなかでも発信力が際立って弱いのが実情である。直接投資の受入国としての魅力を世界に十分に伝えてこなかったうえ、魅力を高める取り組みを行ってきたにもかかわらず、その成果をアピールしていない。この点については、政府の「対日直接投資に関する有識者懇談会」においても、「投資先としての日本の魅力が海外にはほとんど伝わっておらず、PRに力を入れる必要がある」（欧州ビジネス協会会長、ダニー・リスバーグ氏）、「日本に来て初めて日本の良さがわかる人が多い」（インフォシス日本代表、ベンカタラマン・スリラム氏）、「外国企業の方と話をすると、日本市場のビジネス環境の良さをもっとPRすべき、全然足りないと言われる」（日本貿易振興機構理事長、石毛博行氏）などの指摘が相次いだ⁴。

わが国がアピールできる点が多い。「事業インフラ」はたしかに改善余地が大きいとはいえ、法規制の整備、交通網や情報通信網の発達、高度技術の蓄積、多岐にわたる産業集積、勤労意欲の高い労働力など、優れた点も数多く挙げることができる。「マクロ経済環境」においても、経済成長率では見劣りするものの、経済規模が大きく、所得水準の高い大きな消費市場を抱えるなど、多くの強みを有する。「対内直接投資の受け入れ体制」は前述の通り、かなりの程度改善している。

わが国では、海外企業の誘致に限らず、自らをアピールすることに必ずしも積極的ではない傾向がある⁵。これに対して多くの国では、企業誘致を含め、強みをアピールしたり、ブランド・イメージを高めたりすることを戦略的に行っている。一例を挙げると、ロンドン市の海外向けプロモーション機関 London & Partners の事業計画の筆頭に挙げられているのが、世界の先端都市としてのロンドンの評判（レピュテーション）を構築することである。ロンドンの評判を高めることが、ロンドンへの投資、観光客、留学生を増やすことにつながると明示している⁶。

こうした状況下、待ちの姿勢のままではわが国に貼られた「進出が難しい国」というレッテルを払拭することはできない。無論、中身を伴わないアピールは中長期的には効果が小さく、対内直接投資の促進に積極的に取り組んでいることが前提となる。そのうえで、取り組みを行っている事実、およびそれによって投資先としてのわが国の魅力が高まっている事実を、世界に向けて強力に発信する必要がある。日本貿易振興機構（ジェトロ）は、海外の展示会や有望企業を訪問し日本市場の魅力を伝えるなど、ここにきて情報発信を積極化している。それをさらに強化するとともに、首相・閣僚レベルを含め政府が一丸となってわが国を売り込んでいく必要がある。また、米ウォールストリートジャーナル紙、英フィナンシャルタイムズ紙、英エコノミスト誌など、海外の有力経済メディアの活用などを通して、わが国の魅力を広く浸透させていくべきである。イギリス政府およびロンドン市政府が 2012 年のロンドンオリンピックを、直接投資を誘致する絶好の機会と捉え、オリンピック期間中に海外企業との商談会を複数回にわたり開催したことなどは、2020 年に東京オリンピックを控えるわが国にとって参考となる。

海外企業の誘致に関して、「自国企業ですら海外に相次いで出て行く時代に、果たして海外企業をわが国に呼び寄せることができるのか」との疑問が時折聞かれる。たしかにわが国企業の海外事業展開は新興国への進出を中心に一つの大きな流れとして定着した感がある。しかし、国内拠点を引き払って海外に完全に移転するケースは稀である。また、生産拠点を新興国に移す場合でも、労働集約型の製品や、たとえ資本集約型であっても低付加価値の汎用品がメインであり、高付加価値製

⁴ 「対日直接投資に関する有識者懇談会（第1回）」議事要旨（2014年2月27日開催）。

⁵ わが国では、例えば製造業であれば「良いものを作れば売れる」、人事評価でも「きちんと仕事をしていれば適正に評価される」と考えられがちである。

⁶ London & Partners, “2013-2014 Business Plan”, 2013.

品の生産拠点、新製品の試作品や基幹部品を担うマザー工場、研究開発拠点などは国内に残すケースが多い。その背景には、前述の通り高度技術の蓄積や多岐にわたる産業集積など、ほかの国、とくに新興国では容易に見出すことができない、わが国の優れた利点がある。

別の見方をすれば、工程間分業がグローバル規模で進展し、内外企業がそれぞれの工程に最も適合する国・地域を模索している状況下、わが国が国内に引き留める、あるいは海外から誘致することができるのはそうした分野、すなわち、高付加価値製品の生産拠点、マザー工場、研究開発拠点が中心となる。したがって、情報発信の際にも、そうした分野の誘致を念頭に置くべきであろうし、それがわが国にとっても望ましいと判断される。

なお、政府の後押しもあり、海外企業による研究開発拠点の新設の動きがすでにみられる。昨年だけでも、米スリーエム・ヘルスケアによるヘルスケア分野に特化した研究開発拠点（神奈川県相模原市）、仏ユーロコプターによる特殊ヘリコプター用備品の開発や機体への搭載設計などを担う研究開発拠点（兵庫県神戸市）、中国のハイアールによる冷蔵庫などの研究開発拠点（埼玉県熊谷市）、台湾の鴻海（ホンハイ）精密工業によるディスプレイおよびタッチパネルの研究開発拠点（大阪府大阪市）、などの設立計画もしくは完成が発表された。一方、米GEヘルスケアの日本法人は、世界に先駆けて超高齢化社会を迎えるわが国のニーズに適したビジネスモデルを作り、それを世界各国に展開することを目指す”Silver to Gold”戦略を採っているが、「2013年度成長戦略発表会」（2013年4月開催）においてそれをさらに推進することが打ち出された。

4. 対内直接投資の重要性の浸透

わが国の対内直接投資を促進する取り組みにおいて、「迅速性」が重要であるとして筆頭に挙げたものの、施策のなかには成果が現れるまでに長期間を要するものが少なからず含まれるのも事実である。許認可手続きの簡素化や英語での申請書の受理といった措置は政府の強い意志があれば短期間のうちに達成可能である。しかし、法律や税の変更は法制・税制全体との整合性を勘案して行う必要があり、相応の時間を要する。経済連携協定は国境の壁を下げ、対内直接投資の促進に寄与するが、一国の努力だけで短期間のうちに締結することは難しい。外資系企業を支える人材の育成に至っては10年単位の作業となる。このため、投資促進策を一時的なものに終わらせるのではなく、継続して実施していくことが重要となる。

ところが、どの国であれ、海外企業の自国への進出はナショナリズム的な反発や、既存秩序が崩されることへの警戒を国民の間で招来しがちである。わが国には、従来に比べて大幅に減退したとはいえ、いわゆる外資アレルギーが企業経営者、従業員、さらには社会全体に残存していることから、なおさらその恐れが強い。このため、対内直接投資の拡大ペースが実際に加速し始めた場合に反発や警戒が強まり、促進策の継続が困難になる可能性を否定できない。また、「税金を海外企業のために使うのではなく、国内企業や福祉に回してほしい」といった要望が強まることも十分予想される。韓国でも、1997年の金融危機後の促進策の導入により対内直接投資が急増したものの、その後増加ペースが鈍化したのは、経済が平常状態に戻り、投資促進に向けた政府の手綱が緩んだことに加えて、外資に対する排他的風潮が国民の間で再び頭をもたげたことが影響しているといわれている。

こうした点を踏まえると、対内直接投資の促進策を継続的に進めていくためには、それによって得られる効果、すなわち、短期的には雇用を維持・創出し、また中長期的には革新的な技術や経営

手法が流入したり競争が激化したりすることが経済の活性化と生産性の上昇につながるという認識を、国民が広く共有する必要がある。欧米では高水準の失業率などを背景に、対内直接投資の雇用へのプラス効果が政策担当者の中から繰り返し国民に伝えられ、反発や警戒を乗り越える力となってきた。例えばアメリカは、軍事的な脅威とみなしている中国からの直接投資であっても、雇用増につながるとして基本的に歓迎している⁷。人口の減少に直面するわが国にとってより切実なのは、経済の活性化と生産性の上昇という中長期の効果を得ることであり、そちらを強調すべきであろう。

わが国ではグローバル化の重要性についてはすでに一定程度の合意が国民の間で形成されているとあってよかろう。しかし、グローバル化の中身としては、対外直接投資などの「外へのグローバル化」が念頭に置かれがちである。対内直接投資をはじめとする「内なるグローバル化」も、人口減少の弊害に打ち勝つためのわが国経済の活力の向上や、経常収支の赤字化を見据えた海外からの安定的な資金供給のために重要であるというメッセージを、政府全体がさまざまなレベルで伝えていく必要がある。

<参考文献>

- ・ 天野倫文（2009）「対日直接投資の政策動向と経済分析」グローバルビジネスリサーチセンター『赤門マネジメント・レビュー』8巻9号、2009年9月
- ・ 浦田秀次郎（2012）「低迷する日本の対内直接投資拡大に向けて」日本国際問題研究所『国際社会における日本の競争力確保のために必要な政策』第4章、2012年3月
- ・ 内閣府（2014）「対日直接投資に関する有識者懇談会 報告書」2014年4月21日
- ・ 本田大和ほか（2013）「わが国対内直接投資の現状と課題」日本銀行『BOJ Reports & Research Papers』2013年7月
- ・ 増田耕太郎（2013）「最近の外資系企業の研究開発拠点投資の特徴」国際貿易投資研究所『国際貿易と投資』Winter 2013/No.94、2013年12月。

⁷ アメリカ政府は中国からの直接投資について、個別案件では安全保障上の懸念を示すケースが少なからず生じているものの、総論としては雇用を理由に歓迎姿勢を示している。このことは、バイデン副大統領による、「オバマ大統領も自分も、中国からアメリカへの直接投資を歓迎し、奨励する。中国からアメリカへの直接投資にはプラスの効果しか見ることができない。それは雇用である。アメリカ人の雇用である。」との発言からも明らかである。

(Remarks by Vice President Biden at the U.S. – China Business Roundtable, August 19, 2011, The White House, Office of the Vice President.)