

神奈川県

自治総合研究センター

平成 18 年度部局共同研究チーム報告書

かながわのビジネスの国際化に向けて

外資系企業誘致の取組

2007（平成19）年3月

まえがき

神奈川県自治総合研究センターでは、研究事業の一環として、地方自治体の行政運営上の課題を研究テーマに設け、テーマに関する部局の職員と当センターの職員等で研究チームを設置して研究を行っています。

平成 18 年度は、自治総合研究センターの自主的な研究である独自研究を進めるとともに、部局共同研究について 2 チームによる研究に取り組みました。

本報告書は、主に商工労働部と共同して行った部局共同研究テーマ「経済交流の新たな展開」の成果をまとめたものです。

昨今、対日投資が注目されています。国では、「対日投資促進プログラム」を策定・実施し、これにより、我が国に新たな製品やサービス、技術や経営ノウハウをもたらし、雇用の機会を創出し、海外からの安定的な資金の供給を図ろうとしています。

一方、神奈川県においても地域産業を活性化する政策として、「外資系企業誘致」に積極的に取り組んでいます。経済のグローバル化が進展する中で、中小企業を含む県内企業のビジネスチャンスが創出され、県内経済が活性化するためには、「外資系企業誘致」を進めることが効果的だからです。

そこで、本研究では、「外資系企業誘致」を更に進めるために、どのような施策・事業が求められているのかを探り、神奈川県として何ができるのか、新たな施策・事業の方向性について提示しています。

本報告書が、現在の外資系企業誘致活動を整理し、今後の新たな施策を進める上で参考となれば幸いです。

最後になりましたが、今回の研究に際して、ご助言をいただいた多数の関係者の皆様に対し、心より感謝します。

2007（平成19）年3月

神奈川県自治総合研究センター
所長 小宮 久雄

目 次

概要編

報告書の概要	3
--------	---

本 編

はじめに	1 5
------	-----

第 1 章 対日直接投資が注目される背景とその現状

第 1 節 対日直接投資が注目される背景	1 8
1 経済のグローバル化	1 8
2 少子高齢化	2 2
3 対日直接投資促進の必要性	2 2
第 2 節 対日直接投資の現状と国の対日投資政策	2 3
1 対日直接投資の現状	2 3
2 国の対日投資政策	2 4

第 2 章 外資系企業誘致

第 1 節 外資系企業の立地プロセス	3 4
1 立地の動機	3 4
2 立地プロセス	3 6
第 2 節 神奈川県立地の環境	4 0
1 地勢・人口	4 0
2 交通アクセス	4 0
3 経済環境	4 1
4 教育環境	4 4
5 産業特性	4 4
6 研究開発機能 (R & D) の集積	4 6
第 3 節 外資系企業の立地状況	4 9
第 4 節 外資系企業誘致と地方自治体	5 4
1 地域へのメリット	5 4
2 地方自治体が外資系企業誘致に取り組む意義と神奈川県の今後の大きな方向性	5 9

第 3 章 神奈川県における外資系企業誘致活動

第 1 節 経済交流の現状	6 1
1 経済交流の政策上の位置付け	6 1
2 経済交流の概要	6 2

第2節	県内企業の国際化支援	67
1	考え方	67
2	主な支援内容	67
第3節	外資系企業誘致活動	70
1	外資系企業誘致活動に関する組織	70
2	外資系企業誘致施策	74
3	外資系企業誘致実績	81
第4章	各自治体における外資系企業誘致活動	
第1節	地方自治体における外資系企業誘致活動の状況	84
1	専任職員の配置	84
2	海外事務所の設置	85
3	プロモーション活動	85
4	経済的インセンティブ	86
5	アフターフォロー活動	86
6	まとめ	86
第2節	外資系企業誘致活動における先進的な自治体の取組	87
1	大阪府	87
2	グレーター・ナゴヤ・イニシアティブ（GNI）	88
3	兵庫県	89
4	仙台市	91
5	横浜市	92
6	川崎市	93
第5章	外資系企業の更なる誘致に向けて	
第1節	外資系企業に対するヒアリングの結果	95
第2節	現状の神奈川県の外資系企業誘致活動の評価と今後の方向性	101
1	県内企業の国際化支援の評価と今後の方向性	101
2	外資系企業誘致施策の評価と今後の方向性	107
3	外資系企業誘致活動全体の評価と今後の方向性	112
	おわりに	114
資料編：		
1	経済交流の歴史	117
2	「インベスト神奈川」における経済的インセンティブの概要	123
3	地方自治体における外資系企業誘致活動の状況	125

概 要 編

報告書の概要

はじめに

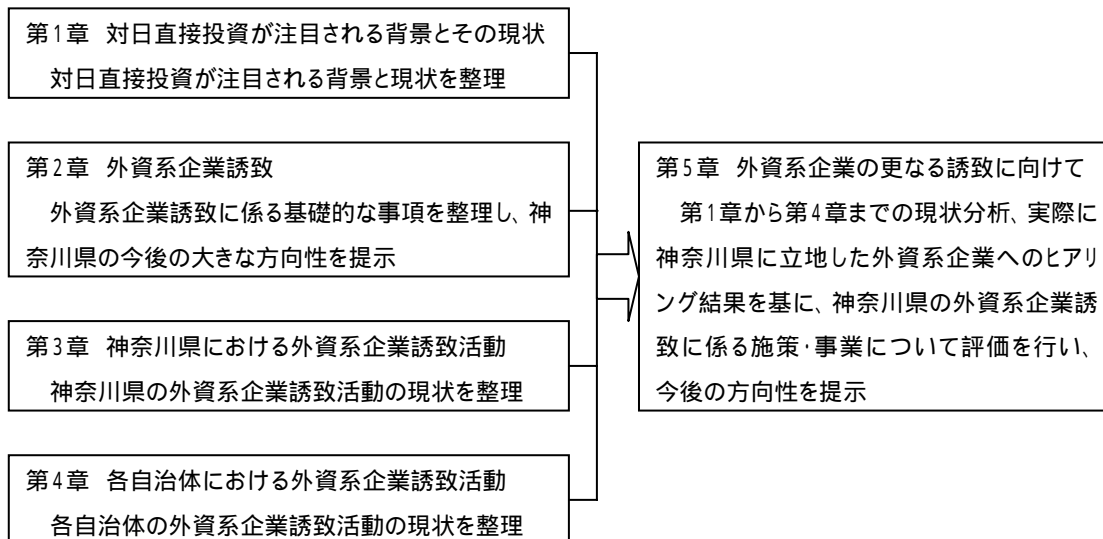
1 研究の目的・対象

昨今、対日投資が注目されている。国では、「対日投資促進プログラム」を策定・実施し、これにより、我が国に新たな製品やサービス、技術や経営ノウハウをもたらし、雇用の機会を創出し、海外からの安定的な資金の供給を図ろうとしている。

一方、神奈川県においても地域産業を活性化する政策として、「外資系企業誘致」に積極的に取り組んでいる。経済のグローバル化が進展する中で、中小企業を含む県内企業（以下「県内企業」という。）のビジネスチャンスが創出され、県内経済が活性化するためには、「外資系企業誘致」を進めることが効果的だからである。

そこで、「外資系企業誘致」を更に進めるために、どのような施策・事業が求められているのかを探り、神奈川県として何ができるのか、新たな施策・事業の方向性を提示する。

2 本報告書の構成



第1章 対日直接投資が注目される背景とその現状

1 対日直接投資が注目される背景

対日直接投資が注目される背景として、経済のグローバル化と国内の少子高齢化という経済・社会環境の変化がある。

経済のグローバル化が進展し、世界的にモノの供給能力が増大する中で、コスト競争力と品質だけでは新興国に対抗することができない。対日直接投資を促進することにより、海外から資金だけでなく、優れた人材や技術、経営手法を受け入れ、その結果として国内のイノベーションが実現すれば、少子高齢化がもたらす経済的制約要因を打破し、

我が国のイノベーション能力・国際競争力の強化や地域経済の活性化につなげることができる。

2 対日直接投資政策の現状と国の対日投資政策

我が国は依然として対外直接投資に比べて対内(対日)直接投資が少ない状況にある。

そこで、国では1994年に閣僚レベルの会議である対日投資会議を設置し、対日直接投資促進の基本方針やそれを進めるための方策を打ち出すようになり、2002年に閣議決定された「経済財政運営と構造改革に関する基本方針2002」(骨太の方針)では、対日直接投資の促進を国家の経済活性化戦略の一つとして位置付け、2002年の第20回対日投資会議専門部会では5つの重点分野、74項目の具体的施策からなる「対日投資促進プログラム」を提示し、2003年の内閣総理大臣施政方針演説では2006年末までの5年間で対日直接投資残高の倍増を目指すことを表明している。

また、国は外国企業誘致支援事業等により地域における外国企業の誘致活動に対する支援も行っている。

第2章 外資系企業誘致

外資系企業の立地は地域に様々なメリットをもたらすこと、世界的に地域間の企業誘致競争が生じていることを踏まえれば、地方自治体が外資系企業誘致に取り組むことに意義があり、それが求められていることが分かる。また、どのような取組が求められているかは、地域が外資系企業の立地に期待するメリットは、各地域の実情によって異なることや、進出企業が立地優位性を判断する際は、地域資源の情報を吟味していることがうかがえることなどから、画一的な取組ではなく、地域特性等を踏まえた、独自性のある取組が必要であると考えられる。

神奈川県は立地環境は、充実した交通アクセス、大消費地としてのポテンシャルの高さ、東京都と比較して低い立地コスト、高度な産業集積と研究機関の集積等、外資系企業にとって様々なメリットを兼ね備えた魅力的なものであるため、実際に外資系企業の集積も進んでいる。

今後、外資系企業の集積を更に進めるためには、販売活動におけるメリットを重視する一次進出段階の企業に対しては、主に交通アクセス、市場性、立地コストなどの営業拠点としての魅力をアピールし、事業展開におけるメリットを重視する二次進出段階の企業に対しては、高度な産業集積や研究機関の集積との連携等で神奈川県が持つ様々なアドバンテージの活用を促していくことが有効であると考えられる。

第3章 神奈川県における外資系企業誘致活動

1 経済交流の現状

神奈川県は経済のグローバル化に対応するため、その地域性を活かしながら、「県内企業の国際化」と「外資系企業誘致」によって構成される経済交流を進めている。

経済交流の相手先としては、友好交流が経済交流に発展している友好交流地域(米

国・メリーランド州、ドイツ・バーデンビュルテンベルク州、中国・遼寧省、韓国・京畿道)と 友好交流地域ではないが、県内企業のニーズが高く、県内産業の活性化につながるため経済交流を開始している地域(英国・南東イングランド地域、フランス・オードセーヌ県)に分けることができ、今後は、経済交流の相手先として(a)既存の友好交流地域との経済交流の可能性の模索、(b)友好交流地域以外の地域でも県内企業のニーズが高い地域の開拓が求められている(最近では、IT産業が集積しているインド南部地域との経済交流を開始している。)

また、最近知事が交流の相手先を訪問し、企業誘致に向けたトップセールスを行うなど、より外資系企業を誘致する取組へ重点を置いた交流が行われている。

2 県内企業の国際化支援

経済のグローバル化が進展する中で、県内産業を活性化していくためには、県内企業も海外の企業との商談会等を通じて取引等の拡大を図る必要がある。また、海外企業と県内企業との取引が拡大し、県内企業が海外企業のビジネスパートナーとなれば、海外企業の日本進出(外資系企業誘致)を促すことにもなる。

現在、神奈川県では、海外駐在員等による県内企業への情報提供等、企業ミッションの派遣・受入等、海外企業との商談会の開催等を行い、県内企業の国際ビジネス展開を支援している。

3 外資系企業誘致活動

(1) 外資系企業誘致活動に関する組織

神奈川県では、県内への産業集積を図るための方策「神奈川県産業集積促進方策(以下「インベスト神奈川」という。)」を2004年10月に策定し、企業誘致体制の強化として商工労働部産業活性課内に企業誘致専任スタッフにより構成される企業誘致室を課内室として設置している。企業誘致室は国内企業の誘致を担当し、外資系企業誘致については、その他の経済交流事業とともに産業活性課経済交流班が担当している。

その他外資系企業誘致に関する組織としては、海外駐在員(ロンドン、シンガポール、大連、メリーランド)、関係団体((社)神奈川県産業貿易振興協会、ジェトロ横浜、(財)神奈川中小企業センター)がある。

(2) 外資系企業誘致施策

神奈川県が行っている外資系企業誘致施策は次のとおりである。

ア プロモーション活動

神奈川県の投資環境等について海外の企業や経済機関等に広く知ってもらうものであり、パンフレット・DVDによる情報発信、ウェブサイトによる情報発信、トップセールスにより行われている。

イ 経済的インセンティブ

「インベスト神奈川」では、最大80億円を助成する施設整備等助成制度を中心として、雇用に対する助成制度、融資制度、不動産取得税及び法人事業税の軽減措置

という国内でもトップレベルの経済的インセンティブを備えている。ただし、経済的インセンティブが外資系企業の立地に適用されたことはない。また、現行制度の中には外資系企業のみを対象とした経済的インセンティブはない。

ウ ワンストップサービス

外資系企業の立地に関しては、産業活性課経済交流班がワンストップでのサービスを行っている。外資系企業の場合、日本国内の法律、税制、社会保障制度の手続等を十分に理解していない場合が多く、また、外国人社員の住居や子供の教育環境等の生活環境全般にわたる相談もあるため、国内企業に対する対応とは違った対応が求められる。そのため神奈川県では、幅広い分野にわたる外資系企業のニーズに対応するべく情報提供を中心にしたサービスを行っている。

エ スタートアップオフィス

海外企業が日本でビジネス活動を始め際には、外国人登録や住所登録等多くの事前手続が必要であり、その手続を終了するまでの間はビジネス活動拠点を確保できないという問題がある。そのため、神奈川県、横浜市、川崎市、ジェトロ横浜の共同運営によるスタートアップオフィス(I B S C かながわ)を 2004 年 4 月に開設し、オフィスというハード面に限らず、専門のアドバイザーによるサポートといったソフト面での支援も行っている。

オ 国の施策の活用

国(経済産業省)では、対日直接投資促進のために「外国企業誘致地域支援事業」を実施している。神奈川県では、2004年度から3年間横浜市との共同提案が採択されており、本事業を活用して海外企業の招へい、進出企業の立上支援、プロモーション用のDVDの作成を行っている。

(3) 外資系企業誘致実績

「インベスト神奈川」に基づき外資系企業の誘致活動を展開してきた結果、8社(2007年2月28日現在)の外資系企業を誘致している。

第4章 各自治体における外資系企業誘致活動

2005年にジェトロが実施した地方自治体(都道府県及び政令指定都市)における外資系企業誘致活動の実態についてのアンケート調査の結果から、プロモーション活動としての誘致イベントの開催や外国語ホームページの整備等の取組は各自治体で共通している一方で、専任職員の配置や外国人・民間人の登用状況、外資系企業のみを対象とした補助金制度の状況では、自治体間での取組姿勢にかなりの差があることが分かる。

また、大阪府、グレーター・ナゴヤ・イニシアティブ、兵庫県、仙台市、横浜市、川崎市ではそれぞれの地域特性に基づき先進的な取組が行われている。

第5章 外資系企業の更なる誘致に向けて

1 外資系企業に対するヒアリングの結果

「インベスト神奈川」に基づき神奈川県で誘致した外資系企業のうち、実際にいくつかの企業に対しヒアリングを実施した。質問項目は、神奈川県に立地を決めた理由、立地に当たっての情報源、人材の確保の状況、取引の状況、公的支援として求めるもの、民間サービスとして求めるもの、生活環境その他、である。

ヒアリング結果をまとめると、神奈川県への立地を決めた理由としては、東京都に隣接しているというアクセス面の良さと、東京都に比べればオフィスなどのコストが安いという回答が多かった。

立地に当たっての情報源としては、既存の取引先のほか、県産業活性課の職員や県の海外駐在員の活動によるものが多く、県の活動が高く評価されている。

人材の確保については、立地したばかりの外資系企業は知名度が低く、また外資系企業の求める人材は、外国語（英語）ができるエンジニアなど需要の多い職種であることから総じて苦労している状況である。

取引の状況は、立地した企業の業種や業務機能によって取引先はかなり異なっているが、今後の展開として、調達に関し、県内に限らず、国内調達を視野に入れている企業が多い。

公的支援としては、神奈川県のワンストップサービスに対する評価は総じて高かった。その他、県内企業のデータをウェブサイトなどで検索できるようにしてほしいとの声があった。

民間サービスとしては、人材紹介・あっせん業や日本と外国の両方の法律、会計制度に詳しいコンサルタント会社を大いに活用したいという希望が強くある反面、立地したばかりの外資系企業にとっては民間サービスの費用が高く、かなりの負担になっているという声もあった。

生活環境その他について、外国人の社員が神奈川県内で生活するのに特に不便を感じているという声はなかったが、社員用の住宅や自動車を借りる際、身元保証人が必要となりなかなか契約できないことや欧米から進出した企業の中には日本の住居が狭いため、満足できる生活を送れないとして日本に赴任するのを嫌がる社員もいるという声もあった。

2 現状の神奈川県の外資系企業誘致活動の評価と今後の方向性

現在実施している 県内企業の国際化支援及び 外資系企業誘致施策について評価を行い、新たな方向性を提示した。

なお、評価に当たっては、(a)「県内企業の国際化支援」については、「外資系企業誘致」につながるという視点で評価を行い、(b)「外資系企業誘致」については、既存の施策・事業の改善・強化を重視した。

(1) 県内企業の国際化支援に対する評価と今後の方向性

外資系企業の立地場所の決定には取引先の企業が立地場所の近くに存在するかどうかが大きく影響しており、海外企業と県内企業との取引等をきっかけとして、外資系企業が県内に立地する可能性が高まると考えられる。

そこで、海外企業との取引等に結びつく商談会等について検討した。海外企業との商談会等において重要となるのは 県内企業のデータベースの整備、技術や経営の分かる専門家の存在、成果の把握、企業ミッション受入れ以外の出会いの機会の提供である。

ア 県内企業のデータベースの整備

【評価】

現在活用している企業データベースには必ずしも県内企業の情報が十分あるとは言えず、(財)神奈川中小企業センターが県内中小企業の受発注のあっせんに使用しているデータベースなどを活用していく必要がある。

【今後の方向性】

海外企業と県内企業とのビジネスマッチングを促進していくためには、海外企業のニーズに合った県内企業を探し出す必要がある。そのためにはまず、(財)神奈川中小企業センターの受発注のあっせんに使われているデータベースなどの活用が必要である。また、将来的には県や県の関係団体の企業情報のデータベースを統合し、それをウェブサイト上で公開していくことが必要である。

イ 技術や経営の分かる専門家の存在

【評価】

現在企業ミッション受入れの事務は、県職員又は(社)神奈川県産業貿易振興協会の職員によって行われており、専門家の関与はなく、技術や経営の分かる専門家の活用が求められる。

【今後の方向性】

企業ミッションの受入れの際の商談会の準備から商談会後のフォローに至るまでのプロセスに技術や経営の分かる専門家を関与させることが求められる。

ウ 商談会後のフォロー

【評価】

現在は相談があれば情報提供、助言等を行っているものの、商談会に参加した海外企業と県内企業のすべての動向を積極的に把握する仕組みにはなっていない。

【今後の方向性】

商談会に参加した海外企業や県内企業に対してアンケートなどを実施することにより、商談会後の参加者の動向を把握することが必要である。

エ 企業ミッション受入れ以外の出会いの機会の提供

【評価】

企業ミッション受入れの際に行われる商談会以外に海外企業と県内企業との出会

いの機会を恒常的に提供する仕組みはない。

【今後の方向性】

企業ミッション受入れの際の商談会以外にも、海外企業と県内企業との出会いの機会を広げていく必要がある。

オ 国内で開催される国際見本市の活用

【評価】

神奈川県が国内で開催される国際見本市へ出展する際には、投資環境等のプロモーション活動とともに、県内企業の製品・技術の紹介等も行っている。しかし、国際見本市を海外企業と県内企業との出会いの機会として更に活用する余地があると考えられる。

【今後の方向性】

国内で開催される国際見本市の場を活用し、海外企業と県内企業のビジネスマッチングの拡大を図る必要がある。

(2) 外資系企業誘致施策の評価と今後の方向性

ア プロモーション活動

パンフレット及びDVDによる情報発信

【評価】

パンフレットやDVDは、海外の企業関係者等に神奈川県の投資環境等について理解してもらうためのプロモーション活動において使用されるものであり、外資系企業誘致活動の中で重要な役割を果たしている。ただし、これらのパンフレットやDVDは作成から3年近く経過しており、コンテンツの新鮮さという点では十分なものであるとは言えない。また現在のパンフレットやDVDを作成するプロセスで、外資系企業の関係者等の意見を聴いてはいない。

【今後の方向性】

パンフレットやDVDは、プロモーション活動の基本的なツールであり、今後も活用していく必要がある。また、情報発信を強化するためには、分かりやすく、新鮮な内容で伝えることが重要である。

また、今後パンフレットやDVDを作成する際は、実際に県内に立地した外資系企業や県内在住の外国人等の意見を反映させることが必要である。

ウェブサイトによる情報発信

【評価】

現在、神奈川県のウェブサイト上の外資系企業誘致のページ「INVEST KANAGAWA」へは、「インベスト神奈川」の紹介ページ(日本語)にリンクが貼られる形となっており、海外の企業関係者がそこにたどりつくのは容易ではない。また、掲載されている人口や産業情報等が、必ずしも最新の統計等に基づいていないといった点も見られる。

【今後の方向性】

ウェブサイトは、海外の企業関係者等にとって魅力的な内容である必要があり、

今後、神奈川県ウェブサイトについても「兵庫県外資系企業誘致サイト」のような優れた事例を参考に、先に述べたパンフレットやDVDと同様に実際に県内に立地した外資系企業等の意見を取り入れるなど利用する側の立場を考えた構成とし、内容についても常に最新の情報を提供し、中国語等、英語以外の言語にも対応したものに改善する必要がある。

トップセールス

【評価】

他の自治体との比較においても、神奈川県は積極的にトップセールスを実施しており、企業へのヒアリングでも、神奈川県の外資系企業誘致にかける熱意が良く伝わったとして高く評価されている。しかし、トップセールスを更に効果的に実施していくためには、参加者の数、トップセールスの対象者について課題がある。

【今後の方向性】

現在、トップセールスは、海外で、企業関係者を対象として実施されているが、トップセールスのインパクトの大きさ、情報発信力等を考えると、このような限定的な開催方法を見直す必要があり、今後の開催方法としては、(a)国内でのセミナー開催や(b)セミナー以外の開催方法が考えられる。

イ ワンストップサービス

【評価】

企業へのヒアリングでは、神奈川県が行っている外資系企業の立地に向けたワンストップサービスは、概ね評価されているが、人材の確保については、常に苦労しているという現状があり、今後外資系企業を更に誘致していくのであれば、何らかの対応が求められる。また、外資系企業は、立地後もビジネス活動を展開していく上で不便なことに直面するケースが多く、神奈川県においても、今後誘致した外資系企業に対し、アフターフォロー活動を行っていくことが求められる。

【今後の方向性】

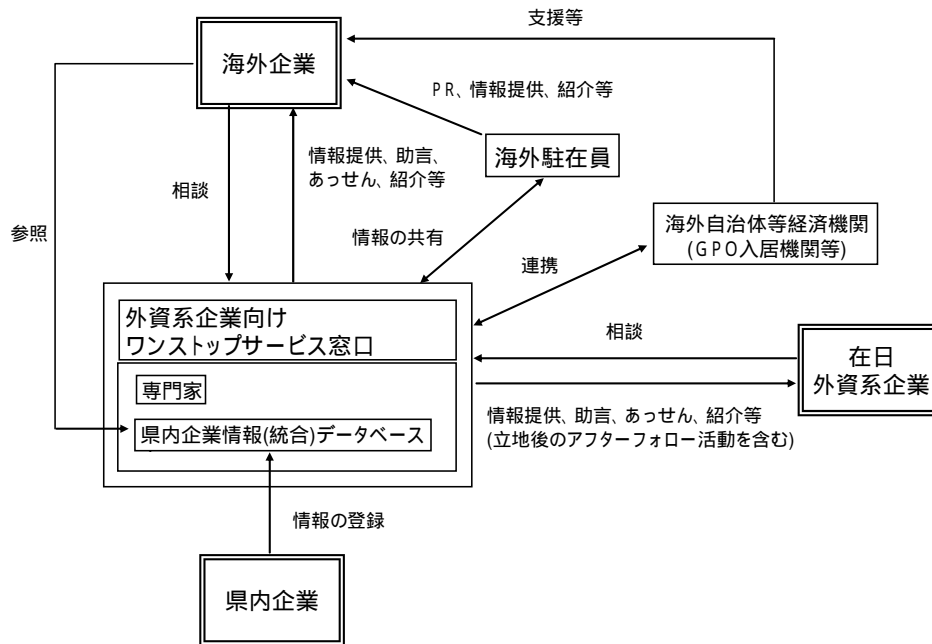
重点的なサービス提供 ～人材確保の支援～

ワンストップサービスでは様々なサービスを提供しているが、現在外資系企業が苦慮している「人材の確保」に重点を置いた支援が必要である。

アフターフォロー ～「外資系企業向けワンストップサービス」窓口の設置～

外資系企業は、立地後もビジネス活動を展開していく上で不便なことに直面するケースが多いことから、立地後の相談等にも対応していくなどアフターフォロー活動を実施していく必要がある。そこで、現在の産業活性課経済交流班の窓口を、「かながわ企業誘致ワンストップ・ステーション」の海外企業誘致向けのワンストップサービスという位置付けから「外資系企業向けワンストップサービス」という位置付けに変更し、立地に係る相談だけでなく、外資系企業のビジネス活動に関する相談のすべてに対応することが求められる。なお、「外資系企業向けワンストップサービス」のスキームとしては、図のようなものが考えられる。

図 「外資系企業向けワンストップサービス」のスキーム



(3) 外資系企業誘致活動全体の評価と今後の方向性

【評価】

「インベスト神奈川」の策定以来、神奈川県では8社の外資系企業の誘致に成功している。8社という誘致実績は、当初掲げた「2005年度から3年間で12社の海外企業誘致」という数値目標をこのままのペースで推移すれば達成できる見通しであり、現在までのところ県の取組は成功していると言える。ただし、誘致に成功した8社のうち7社は横浜市内への立地であり、「インベスト神奈川」における基本的視点である東西バランスへの配慮という点を考えると、今後の外資系企業誘致については、県域全体への誘致を意識して取り組んでいくことが求められる。また、これまでに誘致した外資系企業については、一次進出によるものが多く、今後は、大規模な投資が見込める二次進出の誘致について意識していく必要がある。

【今後の方向性】

前述の個別の施策・事業の今後の方向性に加えて、「横浜・川崎以外の地域への二次進出」に重点を置いた誘致の仕掛けが必要であり、その際は特に東京都におけるプロモーション活動が重要になる。プロモーション活動としては、神奈川県内の東京事務所を担当職員を配置し、東京都の外資系企業に対するプロモーション活動を行うことや 在日大使館や在日商工会議所等を対象にしたトップセールスにより、神奈川県への二次進出を含めたプロモーション活動を行うことなどが考えられる。

おわりに

今後外資系企業誘致活動を更に展開していくために検討が必要になると思われる点（外資系企業誘致戦略、 県域を越えた誘致活動）について最後に指摘した。

本 編

はじめに

1 研究の目的・対象

昨今、対日投資が注目されている。国では、「対日投資促進プログラム」を策定・実施し、これにより、我が国に新たな製品やサービス、技術や経営ノウハウをもたらし、雇用の機会を創出し、海外からの安定的な資金の供給を図ろうとしている。

一方、神奈川県においても地域産業を活性化する政策として、「外資系企業誘致」に積極的に取り組んでいる。経済のグローバル化が進展する中で、中小企業を含む県内企業（以下「県内企業」という。）のビジネスチャンスが創出され、県内経済が活性化するためには、「外資系企業誘致」を進めることが効果的だからである。

そこで、「外資系企業誘致」を更に進めるために、どのような施策・事業が求められているのかを探り、神奈川県として何ができるのか新たな施策・事業の方向性を提示する。

2 用語の定義

「外資系企業誘致」に関する用語として、「対日投資」や「経済交流」等がある。

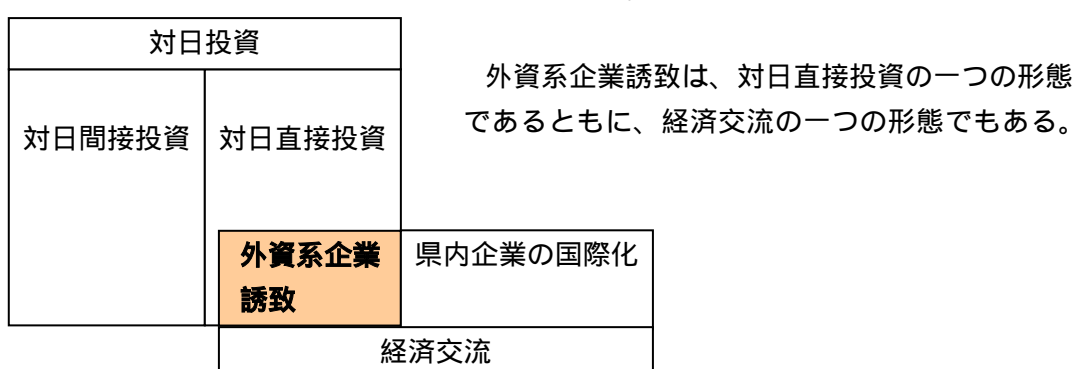
ここでは、本研究における用語を定義するとともに、「対日投資」や「経済交流」と「外資系企業の誘致」との関係を整理する。

用語	定義
対日投資	収益や利潤の獲得を目指して、日本に資本が投資される(日本に資本が移動する)ことを指す。大きく、「直接投資」と「間接投資」とに分けられる。
直接投資	民間部門における長期の国際間資本移動であって、投資先企業の経営を支配(又は企業経営へ参加)する目的で行う行為。直接投資には、国内の企業が海外に対して行う「対外直接投資」と国外の企業が国内に対して行う「対内(対日)直接投資」がある ¹ 。 「対内(対日)直接投資」の例としては、外資系企業の日本への進出(法人等の設立)、外資系企業による日本企業のM & A(合併・買収)などがある。
間接投資	値上がり益や利回り採算を目的としてなされる国際証券投資や国際的な銀行貸付を指す。
経済交流	海外との経済面での交流を指し、神奈川県では、「県内企業の国際化支援」と「外資系企業の誘致」を行っている。

¹ 経済産業省の対外経済政策総合サイト 我が国の直接投資に関するQ & A
http://www.meti.go.jp/policy/trade_policy/investmentq_a/html/questions.html

用語	定義
外資系企業	<p>明確な定義はない。一般的に、企業への出資比率等を基準にその語を使用する者が独自に定義している²。</p> <p>本研究では、外国企業・外国人が出資している企業を、その拠点が日本国内にあるか否かを問わず「外資系企業」とし、その中でも、特に日本国内に拠がない企業を「海外企業」と呼ぶことにする。</p> <p>なお、「外資系企業誘致」という場合には、外資系企業による日本企業のM & Aは除かれる。</p>

以上の用語間の関係を図示すると次のようになる。



3 本報告書の構成

本報告書では、「外資系企業誘致」を更に進めるために、神奈川県としてどのような施策・事業があり得るのか、について検討する。

第1章では、外資系企業誘致を含む対日直接投資が注目される背景と現状を整理し、対日直接投資に関する基礎的な事項を確認する。今なぜ対日直接投資が注目されるのかについて、その背景にある経済のグローバル化及び国内の少子高齢化を踏まえて述べるとともに、対日直接投資の現状及び国の対日投資政策について概観する。

第2章では、本報告書が検討の対象としている外資系企業誘致に関して基礎的な事項を確認する。まず、外資系企業の立地プロセスを整理し、外資系企業の立地の意思決定に投資先の立地環境が影響していることを示す。次に、神奈川県の立地環境を、地勢・人口、交通アクセスなどから整理し、併せて、外資系企業の立地状況を整理する。最後に、地方自治体が外資系企業誘致に取り組む理由を、外資系企業誘致がもたらすメリットの観点から検討し、外資系企業誘致の意義と神奈川県の今後の大きな方向性を提示する。

第3章では、神奈川県の外資系企業誘致に係る取組の現状を整理する。神奈川県では、

² 前注と同様。輸入の促進及び対内投資事業の円滑化に関する臨時措置法(輸入・対内投資法)では、「対内投資事業者」を1外国企業による出資比率等が1/3を超えるものと定義しており、経済産業省の行っている「外資系企業動向調査」はこの輸入・対内投資法の基準により、外国投資家が株式又は持分の1/3超を所有している企業をその対象としている。

外資系企業誘致が経済交流の一つの柱として実施されていることから、まず、経済交流の現状について整理する。次に、経済交流のもう一つの柱である県内企業の国際化支援について整理し、県内企業の国際化支援が外資系企業誘致を促進することを示す。最後に、外資系企業誘致について、施策・事業を進めている組織を整理した上で、具体的な施策を、プロモーション活動、経済的インセンティブ、ワンストップサービス、スタートアップオフィス及び国の施策の活用の5つの区分けで整理する。

第4章では、他の地方自治体の外資系企業誘致の取組の現状を整理する。各自治体で外資系企業誘致を進めている組織等を概観した上で、具体的な施策・事業を、プロモーション活動、経済的インセンティブなどに着目して整理する。また、先進的な自治体として、(a)大阪府、(b)グレーター・ナゴヤ・イニシアティブ、(c)兵庫県、(d)仙台市、(e)横浜市及び(f)川崎市の取組を紹介する。

第5章では、神奈川県の外資系企業誘致に係る施策・事業について評価を行い、今後の方向性を提示する。なお評価に際しては、実際に神奈川県に立地した外資系企業の意見等を参考にした。そこでまず、外資系企業ヒアリングの結果について報告する。続いて、外資系企業へのヒアリング、第4章で整理した他の自治体の取組状況等を基に、第3章で整理した現在の施策・事業について評価を行い、今後の方向性を提示する。第一に外資系企業の誘致につながる施策として県内企業の国際化支援、第二に外資系企業誘致に係る具体的な施策・事業、最後に外資系企業誘致活動全体、について評価を行い、今後の方向性を提示する。

第1章 対日直接投資が注目される背景とその現状

この章では、今なぜ対日直接投資が注目されるのかについて、その背景である経済のグローバル化及び少子高齢化を踏まえて述べる（第1節参照）。

さらに、対日直接投資の現状について概観し、国の対日投資政策について整理する（第2節参照）。

第1節 対日直接投資が注目される背景

この節では、まず経済のグローバル化を定義した上で、グローバル化を促進してきた多角的貿易交渉の進展と近年活発になっている自由貿易協定（FTA）、経済連携協定（EPA）締結への動きについて整理し、グローバル化により世界貿易と投資が拡大している状況について述べる。

次に、我が国が直面する重要な構造変化である少子高齢化の状況について触れ、このような状況の中で今なぜ対日直接投資の促進が必要とされているかについて述べる。

1 経済のグローバル化

(1) グローバル化とは

近年、経済のグローバル化が急速に進んでいる。グローバリゼーションという言葉は多義的であるため、本研究では、ジョセフ・E・スティグリッツの次の言葉を借りてグローバリゼーション（グローバル化）を定義したい。

「グローバリゼーション - すなわち自由貿易の障壁を取り払い、世界各国の経済をより緊密に統合すること¹ - 」

今日の世界経済は、1990年代の冷戦終結後の東西経済の融合化と米国から始まった爆発的なIT革命、近年の技術革新（輸送機の発達、情報技術等）規制緩和等によって、国境という壁が消滅し、世界経済全体が一つの経済圏に統合されつつある²。グローバリゼーションは、従来の国民国家単位の経済の枠組みを壊して新しい「国家」を創出していると言える。

またグローバリゼーションの進展は、「ヒト、モノ、カネ、情報」をより自由にかつ容易に移動させることを可能とした。その結果、「投資資金は、世界中でより有利な運用先を求めて動く³（search for yield）」こととなった。

¹ ジョセフ・E・スティグリッツ『世界を不幸にしたグローバリズムの正体』（2002）・1頁

² 経済産業省「グローバル経済戦略」（2006）・1頁

³ ジェトロ「日刊通商弘報（2006年4月20日）」

(2) 多角的貿易交渉の進展と F T A ・ E P A

1948 年に発効した G A T T⁴は、貿易自由化のための多角的貿易交渉（ラウンド）を過去数次にわたり開催してきた（表 1 - 1）。

1995 年には G A T T を発展的に解消した W T O⁵が設立され、W T O 体制下によるラウンドとして現在、ドーハ・ラウンド（2001 年～）が進行中である。

その一方で、F T A⁶や E P A⁷といった二国間協定締結への貿易交渉も行われており、F T A 締結への動きは、1990 年代に入って急速に進展している（表 1 - 2）。その背景としては、W T O 加盟国の増加による交渉の多様化によって W T O での機動的な交渉や合意が難しくなっていることが挙げられる。

我が国は当初、W T O における多角的貿易交渉を重要視し、二国間での貿易交渉には消極的であったが、1999 年に方針を転換し、F T A を W T O の補完的措置と位置付けて積極的に推進しており、2002 年にシンガポールと、2004 年にメキシコと、2005 年にマレーシアと、2006 年にフィリピンと、2007 年にチリと E P A を締結している。

なお、F T A と E P A の関係を図示すると図 1 - 1 のようなイメージとなる。

⁴ 関税及び貿易に関する一般協定(General Agreement on Tariffs and Trade)。第二次世界大戦を引き起こした原因を反省し、戦後の世界の貿易取引を自由化し、取引相手を差別せず、多角的に貿易を進めることを掲げて、成立した国際的な取決め。その後、G A T T は、世界各国の関税引下げに非常に大きな役割を果たした。G A T T の第 8 回多角的貿易交渉であるウルグアイ・ラウンドでは、関税引下げの対象であるモノの取引のほか、サービス貿易や知的所有権等に関する取決めができたため、G A T T は世界貿易機関(W T O)として発展的に解消した。以上は、ジェトロ『ジェトロ貿易ハンドブック 2006』(2006)・62 頁

⁵ 世界貿易機関(World Trade Organization)。貿易取引を規律する法的な拘束力をもった国際機関。G A T T が加盟国の関税と貿易に関する暫定的な政府間協定であったのに対して、W T O は、加盟各国の国会の承認を得て設立された国際法人格を持つ国際組織である。G A T T による貿易自由化と貿易摩擦解決の努力を更に発展させ、サービスや特許・商標等の知的財産権等の新しい分野も含めて、世界の貿易を統括する機能を持つ。G A T T のウルグアイ・ラウンドで合意した協定が遵守されていることを確認し、世界の貿易を更に自由化する役割を担っている。加盟国数 150 か国(2005 年現在)。以上は、ジェトロ『ジェトロ貿易ハンドブック 2006』(2006)・67 頁

⁶ 自由貿易協定(Free Trade Agreement)。特定の国や、特定の地域の国々がお互いに、工業製品や農産物等の輸出入に関わる関税や規制等の貿易上の障壁を撤廃するだけでなく、サービスや投資の自由化、人の移動の自由化等幅広い分野における経済の連携についても取り決めることが一般的であり、日本が外国と結ぶ経済連携協定(E P A)と同じ意味で使われることが多い。二国間の協定が多いが、欧州連合(E U)や、北米自由貿易協定(N A F T A)などの多数国間の協定もある。以上は、ジェトロ『ジェトロ貿易ハンドブック 2006』(2006)・62 頁

⁷ 経済連携協定(Economic Partnership Agreement)。特定の国や地域の国々の間で結ばれる協定。工業製品や農産物等の輸出入に関わる関税の引下げや規制の撤廃等のほか、サービスや投資の自由化、人の移動の自由化等幅広い分野における経済の連携を目指す取決めのこと。外国では、自由貿易協定という表現を使うことが多いが、同じような内容の取決めを、日本では経済連携協定(E P A)ということが多い。世界貿易機関(W T O)の最恵国待遇原則の例外として、厳格な条件の下で認められる。以上は、ジェトロ『ジェトロ貿易ハンドブック 2006』(2006)・61 頁

表 1 - 1 G A T Tにおける多角的貿易交渉（ラウンド）の概要

期間	ラウンド名	参加国	関税引下げ以外の成果	当時のG A T T加盟国数
1964 ~ 1967年	ケネディ・ラウンド	46	ダンピング防止協定、穀物協定	68
1973 ~ 1979年	東京ラウンド	99	改正ダンピング防止協定、補助金・相殺措置協定、政府調達協定、スタンダード協定、関税評価協定、関税評価議定書、輸入許可手続協定、民間航空機協定	84
1986 ~ 1994年	ウルグアイ・ラウンド	124	改正ダンピング防止協定、改正補助金・相殺措置協定、緊急輸入制限措置協定、改正関税評価協定、原産地規則ルールの策定、貿易関連知的所有権の保護、直接投資の自由化及びサービス産業への規制緩和等	103

資料：横浜税関「横浜港の発展と税関の歴史」（2006）

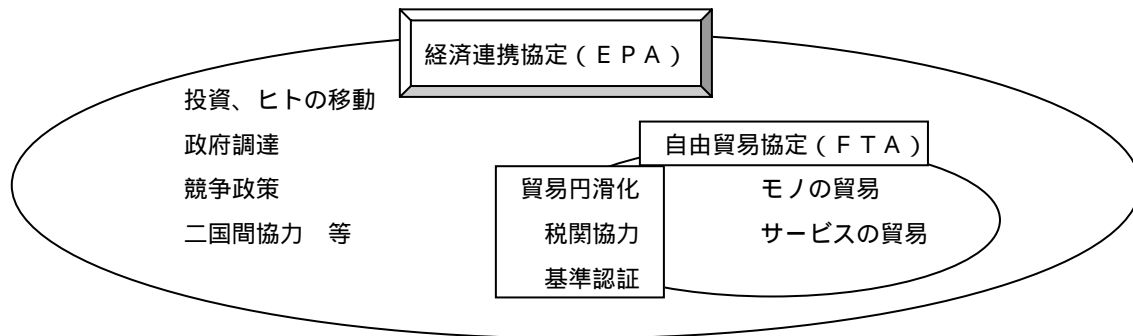
表 1 - 2 世界のF T A件数の推移

(2006年6月15日現在)

期間	F T A件数
1950 ~ 1959年	1
1960 ~ 1964年	2
1965 ~ 1969年	1
1970 ~ 1974年	4
1975 ~ 1979年	4
1980 ~ 1984年	4
1985 ~ 1989年	3
1990 ~ 1994年	22
1995 ~ 1999年	31
2000 ~ 2004年	65
2005年 ~	11
合計	148

資料：ジェトロ「W T O / F T A Column Vol.045」（2006.9.20）

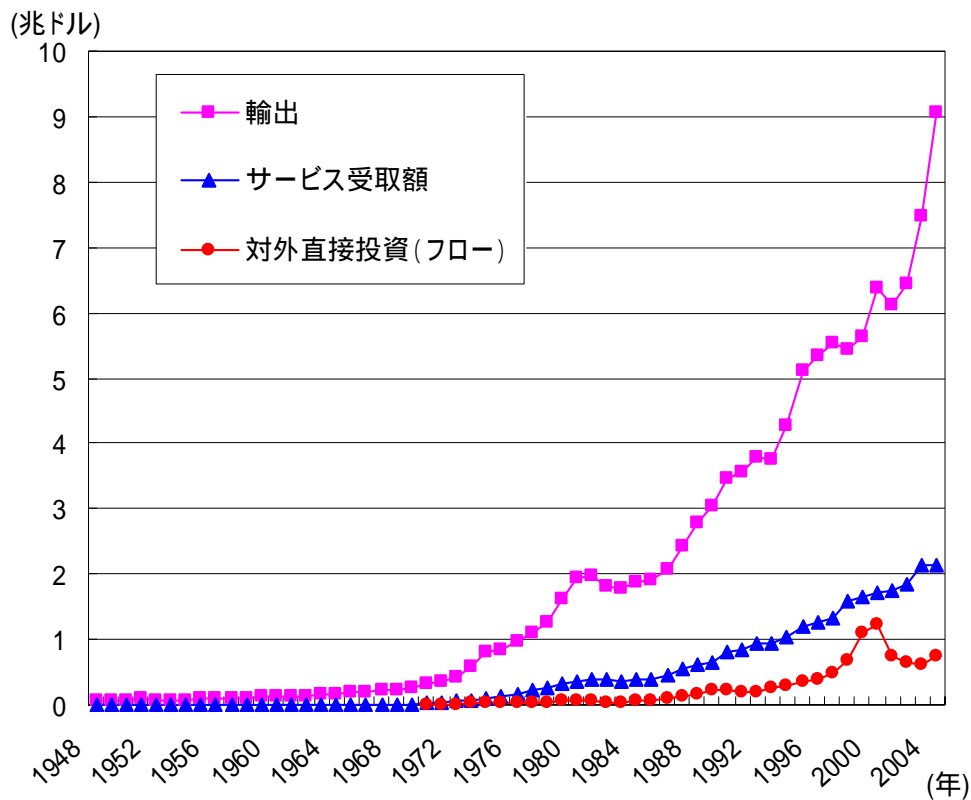
図1 - 1 自由貿易協定（FTA）と経済連携協定（EPA）のイメージ図⁸



(3) 拡大する世界貿易・投資

これまでに述べた貿易自由化の進展、企業活動のグローバル化に伴う産業内貿易・企業内貿易の活発化、技術進歩等を背景に世界貿易は急速に拡大しており、経済のグローバル化の進展を顕著に表している（図1 - 2）。

図1 - 2 世界貿易・投資の推移



資料：経済産業省「通商白書2006」

⁸ 米山徹明「経済連携の強化を巡る動き」（「ファイナンス」2005年4月号）

2 少子高齢化⁹

一方、我が国が直面する重要な構造変化として少子高齢化がある。

我が国の合計特殊出生率¹⁰は、2005年には1.26まで低下し、総人口も2005年に減少に転じている。また、生産年齢人口（15歳から64歳までの人口）は、既に1995年をピークに減少に転じている。

人口構成を見ると、65歳以上人口が総人口に占める割合（高齢化比率）が1985年の10.3%から2005年の20.1%まで増加している。一方で、生産年齢人口が総人口に占める割合は、1980年の68.2%から2005年の65.8%へと減少している。

このような少子高齢化は、次のような理由から我が国の経済成長を抑制する可能性がある。

第一に、供給面から見ると、少子高齢化による実質的な労働投入量の減少とそれに伴う資本投入減少によって経済成長が低下する可能性がある。

第二に、需要面から見ると、総人口の減少による需要の減少によって経済成長を抑制する可能性がある。

第三に、所得収支面から見ると、高齢者の増加によって貯蓄が減少し、貯蓄と投資の差である経常収支の黒字縮小、さらには、赤字化の可能性がある。

このような理由により経済成長が低下し、国の「可処分所得」（国民のために使えるお金）の減少と社会基盤の劣化が進めば、更なる少子高齢化が進むという「悪循環」に陥ることになる。

3 対日直接投資促進の必要性

経済のグローバル化が進展し、世界的にモノの供給能力が増大する中で、コスト競争力と品質だけでは新興国に対抗することができない。差別化が可能な新しいモノやサービスを次々と創造し、付加価値を生み出していくこと（イノベーション）がこれからの競争力の源泉である¹¹。

資源小国であり、今後人口減少・少子高齢化を迎える我が国が持続的な成長を実現するためには、連続的なイノベーションの実現が重要である。そのためには、海外からの投資や人材の一層の受入れを進め、海外の新たな技術や革新的なノウハウなどを取り込んでいくことも必要になってくる¹²。

対日直接投資を促進することにより、海外から資金だけでなく、優れた人材や技術、経営手法を受け入れ、その結果として国内のイノベーションが実現すれば、少子高齢化がもたらす経済的制約要因を打破し、我が国のイノベーション能力・国際競争力の強化や地域経済の活性化につなげることができる。

⁹ 以下の記述については、経済産業省「通商白書2006」を参考にしている。

¹⁰ 当年15歳から49歳までの女子の年齢別出生率を合計したもので、1人の女子が仮にその年次の年齢別出生率で一生の間に生むとしたときの子供の数に相当する（期間合計特殊出生率）。

¹¹ 経済産業省「新経済成長戦略」（2006）・53頁

¹² 経済産業省「新経済成長戦略」（2006）・77頁

第2節 対日直接投資の現状と国の対日投資政策

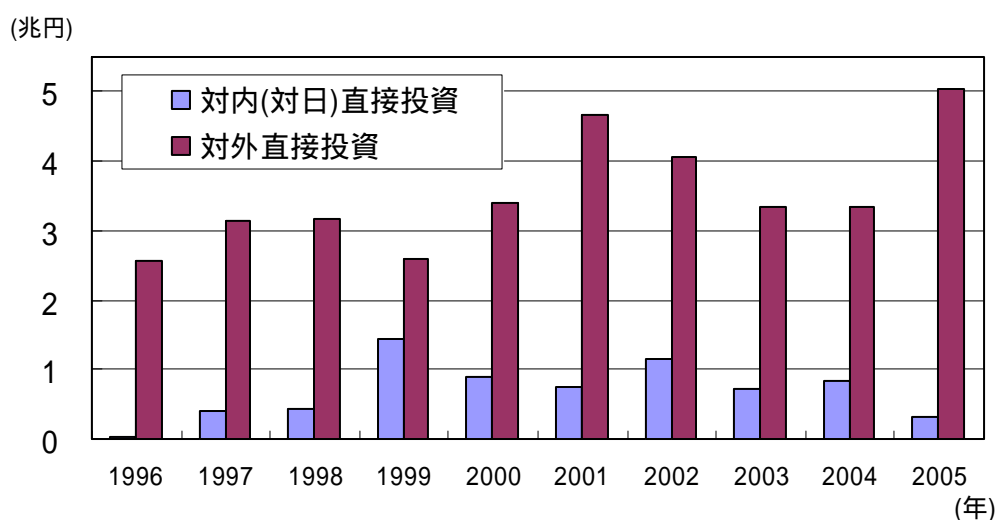
この節では、対日直接投資の現状を概観し、国の対日投資政策について整理する。

1 対日直接投資の現状

我が国は依然として対外直接投資に比べて対内（対日）直接投資が少ない状況にある（図1-3）。

さらに対内直接投資（残高ベース）が名目GDPに占める割合を主要各国と比較して見ても、著しく低い水準にとどまっている（表1-3）。

図1-3 日本の対内直接投資と対外直接投資の推移



資料：日本銀行「国際収支統計」

表1-3 主要国における対内直接投資(残高ベース)の名目GDP比率

(単位：%)

	1980年	1990年	2000年	2004年
フランス	3.9	7.1	19.9	26.5
ドイツ	3.9	6.6	14.5	12.9
英国	11.8	20.6	30.5	36.3
米国	3.0	6.9	12.9	12.6
日本	0.3	0.3	1.1	2.1
中国	0.5	5.8	17.9	14.9
韓国	2.1	2.1	8.1	8.1
世界平均	5.0	8.4	18.3	21.7

資料：経済産業省「通商白書2006」

2 国の対日投資政策

(1) 対日投資政策の変遷¹³

ア 外資規制の時代

外国企業の対日直接投資は、1950年に制定された「外資に関する法律」(以下「外資法」という。)の下で、原則禁止であり、政府が例外として必要と認めた場合に限り認められた。仮に認められた場合であっても、日本企業との合併が義務付けられ、外国側の出資比率が低く抑えられるケースが多かった。

1964年に我が国はOECD(経済協力開発機構)へ加入し、貿易と資本の自由化を通じて国際経済社会への復帰を目指した。しかし、外国企業の進出が急増すると日本企業の存立基盤が危うくなるとの懸念が広まったため、自由化については、外資法による原則禁止の中で、既に国際的な競争力を備えていると見られる業種を先行させ、競争力が充分でないと見られる業種はできるだけ後回しにされた。

自由化は、1967年の第1次から1973年の第5次まで計5回にわたって徐々に対象業種を広げる形で進められた。第5次自由化では、大半の業種について外資比率100%が容認されたが、それでも農林水産業、石油業、皮革・皮革製品等の例外業種が残された。また、コンピュータ、医薬品等17業種が期限付き自由化業種とされ、自由化に数年の猶予期間が設けられた。

イ 消極的な対日投資促進の時代

1980年12月に「外国為替及び外国貿易管理法」が改正され、外資法が廃止されると、外国企業の対日直接投資が事前届出を前提としてすべての業種で原則自由化された。また、それと並行して、日本貿易振興会¹⁴(以下「ジェトロ」という。)による投資関連情報の提供事業、日本開発銀行¹⁵による外資系企業への融資等、対日直接投資を支援するための施策が開始された。

しかし、各種の業法や許認可等の制度、日本市場特有の商慣行等が、外国企業にとって参入障壁として働き、対日直接投資は本格化することなく低水準が続いた。その一方で、1980年代以降我が国の輸出が急速に増加し、欧米諸国との間で貿易摩擦が深刻化した。また、1970年代から始まった日本企業の海外進出が、1980年代に一層活発化し、直接投資の不均衡が顕在化した。このため、欧米諸国から我が国に対して、市場開放や輸入拡大への外圧が一層強まった。

このような厳しい外圧を受けて、農産物の輸入が自由化され、金融、流通、石油等の分野の規制緩和が進むとともに対日直接投資を促進する姿勢が強まった。しかし、この時期の自由化の促進は、主たる関心が我が国の大幅な経常収支不均衡を解消するための製品輸入の促進に向けられており、国際協調型経済への転換によって

¹³ 以下の記述については、井上隆一郎編著『外資誘致の時代』(1998)・85～93頁を参考としている。

¹⁴ 現「日本貿易振興機構」。独立行政法人日本貿易振興機構法の施行を受け2003年10月1日に現在の名称に変更。略称は1951年2月の財団法人海外市場調査会としての発足当初から「ジェトロ」で変更がない。

¹⁵ 現「日本政策投資銀行」。日本政策投資銀行法の施行を受け、1999年10月1日に日本開発銀行と北海道東北開発公庫の業務を承継して、現在の日本政策投資銀行に再編された。

外圧や国際的な摩擦を回避するねらいが強かった。

ウ 積極的な対日投資促進の時代

我が国では、1980年代後半以降、円高・ドル安を受けて日本企業が海外への生産シフトを進めたことより産業の空洞化への不安が高まり、また1990年代にはバブル崩壊を経て長く厳しい不況期に突入した。ここに至って、ようやく我が国でも、国内産業の革新や地域経済の活性化のために対日直接投資を促進しようとする機運が高まってきた。

1990年には「直接投資政策の開放性に関する声明」が閣議決定され、政府として対日直接投資を歓迎し、促進する姿勢が内外に表明された。1992年には「輸入の促進及び対内投資事業の円滑化に関する臨時措置法」が施行され、投資後の立ち上がり期を支援する措置として、対日直接投資を行う企業を対象とした優遇税制や債務保証制度が設けられた。また1993年には、(株)対日投資サポートサービス(FIND)が、我が国に進出しようとしている外国企業への支援事業等を開始した。そして1994年には、「対日投資会議」が設置され、対日直接投資促進の基本方針やそれを進めるための方策を打ち出すようになった。

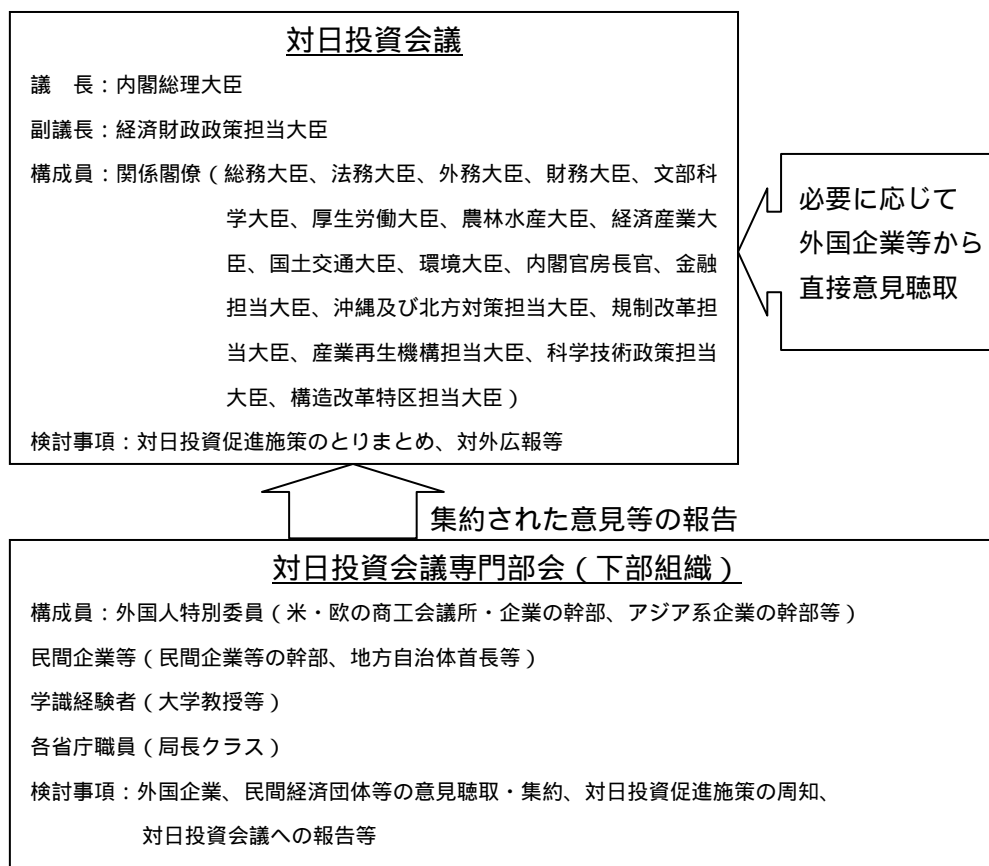
その後、2002年に閣議決定された「経済財政運営と構造改革に関する基本方針2002」(骨太の方針)では、対日直接投資の促進を国家の経済活性化戦略の一つとして位置付け、2003年の内閣総理大臣施政方針演説(第156回国会)では2006年末までの5年間で、対日直接投資残高の倍増を目指すことが表明され、明確な数値目標が示された。

(2) 対日投資会議

ア 組織

対日直接投資促進の観点から、投資環境の改善に係る意見集約及び投資促進関連施策の周知のため、関係省庁間の連絡調整を行う閣僚レベルの会議である。また、その下部組織として、関係行政機関の職員並びに国際経済及び投資等に関する学識経験者からなる専門部会がある(図1-4)。

図 1 - 4 対日投資会議の構成及び検討事項



出典：INVEST JAPANホームページ

<http://www.investment-japan.go.jp/jp/index.htm>

イ 対日投資促進のための7つの提言

第2回対日投資会議（1995年）では、諸外国からの対日直接投資を歓迎する旨の「対日投資会議声明」と対日投資促進施策リストが発表され、第3回対日投資会議（1996年）では、M & Aが対日直接投資促進に重要な役割を果たすとの認識の下に、対日M & Aを歓迎する旨を宣言した「M & Aに関する対日投資会議声明」が発表された。そして、第4回対日投資会議（1999年）において、「対日投資を通じて多様な知恵の時代へ」と題した声明で、専門部会報告「対日投資促進のための7つの提言」に基づいて、更なる対日直接投資の促進に取り組むことを表明した（表1 - 4）。

表1 - 4 対日投資促進のための7つの提言とその実施状況

7つの提言	提言を踏まえてこれまで実施した政策
企業経営に関わる諸制度の整備の一層の促進	連結財務諸表の強制適用(1999.4)、連結納税制度の施行(2002.8)、金庫株(自社保有株)の解禁(2001.6)、株式交換・移転制度の創設(1999.12)、会社分割制度の創設(2000.5)、ストックオプション等株式制度の見直し(2001.11)、企業統治関連(委員会等設置会社の導入等)の改正(2002.5)、民事再生法の施行(2000.4)、労働者派遣事業の派遣対象業務の原則自由化(1999.12)、有料職業紹介事業の取扱職業の原則自由化(1999.12)、確定拠出年金法の施行(2001.10)等
規制緩和等の一層の促進	規制緩和推進3か年計画(2001.4~)、今後の経済財政運営と経済社会の構造改革に関する基本方針(2001.6)、改革工程表(2001.9)、経済財政運営と構造改革に関する基本方針2002(2002.6)、構造改革特区推進プログラム(2002.10)等
インターナショナルスクールの設立・運営の円滑化	廃校となった公立学校施設のインターナショナルスクールへの転用の容易化(1999.9)、日本政策投資銀行によるインターナショナルスクールへの低利融資、大学入学試験検定の受験資格緩和(1999)等
医療に関する外国人向けの情報提供の充実	外国語で診療可能な医療機関の(言語に関する)広告自由化(2001.1)、及び大学病院医療情報ネットワークのホームページにおける国立大学病院の医療機関の情報提供等
地域別対日投資促進協議会による国と地方公共団体との連携の促進	各地域ブロックの経済産業局を中心に「地域別対日投資促進協議会」を組織し、地域に対する投資関連情報の提供等を実施
対日投資に関する総合的な情報提供体制の確立	対日投資センター情報センター、ジェットロ、地方自治体、日本政策投資銀行、地域整備公団等のホームページにおける投資関連情報サイトの創設及び相互リンクによって総合的な情報提供を実施
苦情・要望に対する迅速な対応	OTO(Office of Trade and investment Ombudsman 市場開放問題苦情処理)事務局、地域別対日投資促進協議会、地方自治体、ジェットロなどにおいて対応

資料：経済産業省「通商白書2003」

他方、対日投資の拡大に積極的な民間等有志12名による「対日投資促進民間フォーラム」が2002年に発足し、対日直接投資を阻害している要因とその解決策を提示するとともに、対日直接投資拡大に向けた積極的促進策について言及し、具体策として、次の12項目からなる「対日直接投資の拡大で日本経済の活性化を」と題した提言を行った。

「国境を越えた企業合併・買収」の促進に向けた諸制度の整備
 対日直接投資促進に向けた抜本的な税制改革
 資本市場の透明性・信頼性の向上
 対日直接投資に係る諸申請窓口の一元化
 対日直接投資版「ノーアクションレター制度」の新設
 外国人向け医療、教育等の生活環境整備
 内なる国際化に向けた異質なものを受け入れる環境の整備
 対日投資阻害要因除去に向けた特区制度の推進
 2003年12月までに対日直接投資促進体制を整備
 日本政府による明確なメッセージの発信
 地方自治体に対する対日直接投資誘致に係る権限・財源の委譲
 政府自らのコスト削減策の実行

ウ 対日投資促進プログラム

対日投資促進民間フォーラムの提言の報告を受け、2002年の第20回対日投資会議専門部会では5つの重点分野（表1 - 5）、74項目の具体的施策からなる「対日投資促進プログラム」が提示され、2003年の内閣総理大臣施政方針演説では今後5年間で対日直接投資残高の倍増を目指すことが表明された。

また、同年の第6回対日投資会議では「対日投資促進プログラム」が了承され、対日直接投資を更に促進することが具体的に内外に示された。

表1 - 5 対日投資促進プログラムの重点分野と課題

分野	課題
(1) 内外への情報発信	要人の外国訪問や在外公館を通じた発言等、あらゆる機会を通じ、対日投資歓迎という日本の基本方針を積極的に外国に発信する。 対日投資が日本経済の活性化に果たす役割、重要性について、広く国民の理解を求める。
(2) 企業の事業環境の整備	国境を越えた合併・買収(M & A)が容易に行えるように、国内制度を改善する。 企業情報の透明性・信頼性を高めるとともに、企業統治の強化を促す。 新規事業を始めることを容易にする。 公共サービスなど、より多くの分野で外国企業の能力が十分活用できるようにする。 対日投資を支援する法律関係等のサービスを受けやすくする。
(3) 行政手続の見直し	投資するときに必要な行政の情報を一元化し、手続をより明確に、簡素に、迅速にする。 投資家が疑義を有する法令等の解釈を明確化するノーアクションレター制度やパブリックコメント制度の手続の活用を一層促進する。

分野	課題
(4) 雇用・生活環境の整備	<p>多様な働き方に対応した労働市場の改革を推進するとともに、公的年金制度の二重加入及び保険料の掛け捨てを防ぐよう整備を図る。</p> <p>入国、在留関係の制度を改善する。</p> <p>インターナショナルスクールに係る制度を整備するとともに、ビジネスの即戦力として使える日本人の育成にも努力する。また、外国人留学生受入環境の整備等を図る。</p> <p>外国人医師の受入れを拡充する。</p>
(5) 地方と国の体制・制度の整備	<p>地方自治体は率先して積極的な外資誘致に努める。国等はこれを支援する。</p> <p>構造改革特区制度を一層活用できるようにする。</p> <p>対日投資促進について、国等の体制を整備する。</p>

資料：第6回対日投資会議(2003年3月27日)における専門部会報告

エ 対日直接投資加速プログラム

その後、第8回対日投資会議(2006年)は、対日投資促進プログラムが順調に進捗し、2006年末までの対日直接投資残高の倍増目標が達成目前であるとして、「2010年に対日直接投資残高のGDP比が倍増となる5%程度」を目指す新たな目標を定め、取組を一層加速することとした。

具体的には、対日投資会議専門部会報告で示された「対日直接投資加速プログラム」に基づき、次の3分野からなる施策を着実に実施することとした。

地域を拠点とした経済成長と生活の質の向上
 地域の資源を活用した新事業創出の促進、対日投資促進特区の推進 等
 世界との投資誘致競争に打ち勝つ環境整備
 国境を越えたM&A等の組織再編柔軟化、人流・物流の効率化・円滑化、研究開発基盤の強化、外国人の生活環境整備 等
 内外への積極的な広報活動
 大規模な海外セミナー開催、地方対日投資会議開催 等

(3) 外国企業誘致支援事業

経済産業省は、地域における外国企業の誘致活動を支援することにより対日直接投資を拡大し、地域経済の活性化に資することを目的として、「外国企業誘致支援事業」(次頁参照)を、地方自治体等に対する公募により行っている¹⁶。

なお、この事業は同省からの委託事業としてジェットロにより実施されている。

¹⁶ 2003年度(2003、2004年度は先進的対内直接投資推進事業)から実施されている事業であり、神奈川県と横浜市は2004年度より3年連続で共同提案が採択されている(活用状況については80頁参照)。また、川崎市は2006年度に提案が採択されている。

外国企業誘致支援事業の概要（2006年度）

支援対象となる活動

招へい関係活動

招へいできる対象企業を具体的に絞り込むための海外及び国内における外国企業発掘調査や、外国企業の幹部等の招へい活動(航空賃、滞在費、支度金、国内活動費)

進出企業の立上支援活動

進出予定の外国企業の定着を円滑に進めるための立上支援活動

- ・アドバイザーリターン費
- ・弁護士・行政書士等専門家の相談費
- ・翻訳費、通訳費

1件当たりの支援対象額

概ね2千万円程度までを目安とするが、提案内容により2千万円を超える申請を妨げない。

提案者（次のいずれかとする）

単独の地方公共団体

複数の地方公共団体の連合

地方公共団体と地域経済団体（経済団体連合や商工会議所等）との連合

採択及び一部採択地域

（採択地域の提案者）

- 1．愛知県・岐阜県・三重県・名古屋市・大垣市・津市・社団法人中部経済連合会・名古屋商工会議所
- 2．神奈川県、横浜市
- 3．川崎市
- 4．北九州市
- 5．熊本県
- 6．埼玉県・さいたま市、さいたま商工会議所
- 7．仙台市
- 8．千葉県
- 9．兵庫県、神戸市、財団法人ひょうご産業活性化センター
- 10．広島県、広島市
- 11．福岡市、福岡商工会議所

（一部採択地域の提案者）

- 1．沖縄県
- 2．香川県、高松市
- 3．静岡県

(4) 構造改革特区制度

2003年4月に構造改革特別区域法が施行された。この法律は、地方公共団体や民間事業者等の自発的な立案により、地域の特性に応じた規制の特例を導入する特定の地域（構造改革特別区域、以下「特区」という。）を設け、当該地域での構造改革を進めるものであり、次の2項目の実現を目標としている。

特定の地域における構造改革の成功事例を示すことにより、十分な評価を通じ、全国的な規制改革へと波及させ、我が国全体の経済の活性化を実現すること
地域の特性を顕在化し、その特性に応じた産業の集積や新規産業の創出等により、地域の活性化につなげること

2006年5月に行われた第39回対日投資会議専門部会での、内閣官房構造改革特区推進室による資料「対日投資促進に向けた特区制度の活用について」では、対日直接投資促進に資する特区の主な特例として、次の項目を挙げている。

- ・ 外国人研究者の受入れ促進（在留期間の上限を3年間から5年間に延長）
- ・ 外国人の入国、在留申請の優先処理
- ・ 外国人の永住許可の弾力化
- ・ 外国人情報処理技術者の受入れ促進（在留期間の上限を3年間から5年間に延長）
- ・ 外国企業支店等の開設準備を行うビジネスマンへの在留資格付与
- ・ 臨時開庁手数料の軽減
- ・ 税関の執務時間外における通関体制の整備

また、「対日投資に効果を挙げた特区事例」として、次のとおり紹介している（表1-6）。

表1-6 対日投資に効果を挙げた特区事例

名称	申請主体	計画の概要	効果
北九州市国際物流特区	北九州市	アジアに近いという地理的優位性を活かし、外国人研究者の受入れ促進や外国人の入国、在留申請の優先処理等の特例措置を活用し、産業の集積、港湾の国際競争力の強化を目指す。	特区による規制緩和に加え、市独自の規制緩和や助成措置を組み合わせることで、総投資額1,300億円、雇用者数4,300名、20社の立地が予定されている。

名称	申請主体	計画の概要	効果
先端医療産業特区	神戸市	外国人研究者の受入れ促進や外国人の入国、在留申請の優先処理の特例等を活用し、産学連携による医療分野における研究開発や研究機関、教育機関の集積を促進し、神戸医療産業都市構想を加速させる。	中核施設整備後5年目で、特区内進出企業30社、雇用創出1,700人(神戸市内)、生産誘発額320億円(神戸市内)を想定
国際みなと経済特区	神戸市	港の再生と港に連なる町の活性化を加速させるため、外国人研究者の受入れ促進や外国人の入国、在留資格の優先処理の特例等を活用し、国内外の企業誘致による港湾物流の活性化を図る。	震災前のコンテナ取扱貨物数に届くことを当面(5年程度)の目標とし、2010年までには、外国・外資系企業の本社数100社を目指す。
国際ITビジネス交流特区	横浜市	横浜市のIT産業集積の強みを活かし、外国人の永住許可の弾力化や外国人情報処理技術者の在留期間の延長等の特例を活用することで、より一層のIT産業の集積を図り、IT産業の国際競争力の強化による地域活性化を目指す。	外資系企業の立地数の拡大50社(2004年度現在)75社(2009年度)生産誘発額330億円、誘発雇用者数1,900人
国際環境特区	神奈川県 川崎市	多様な環境技術やものづくり技術を活かし、国際的に通用する新産業を育成するとともに、外国人研究者の受入れ促進や外国人の入国、在留申請の優先処理の特例を活用し、国内外からの先端技術分野の産業・研究機関の誘致を進め、川崎臨海部地域の再生を目指す。	民間投資額約3,400億円(2010年度)雇用創出効果約18,000人(2010年度)
新潟市国際創業特区	新潟市	外国企業支店等の開設準備を行うビジネスマンへの在留資格の付与の特例を活用し、外資系企業を中心に企業誘致を進め、国際的な人と情報の集積やビジネスチャンスの創出、地場産業と外資の連携、相乗効果を生み出すための整備を行うことで、国際拠点都市として新潟市の国際化を図り、地域の活性化を目指す。	中国をはじめ、韓国、ロシアなど日本海側の対岸諸国の対日投資関心企業に企業誘致を進める際のセールスポイントとなり、積極的な企業誘致活動が可能となる。

(注)効果は地方公共団体の試算

出典：第39回対日投資会議専門部会(2006年5月29日)資料、内閣官房構造改革特区推進室作成

これらの事例のうち、横浜市の国際ITビジネス交流特区では、新隆ジャパンシステムサービス(株)を適用事業者の一つとしている。

同社は、「神奈川県産業集積促進方策（インベスト神奈川）」に基づき神奈川県が中国から誘致した最初の企業であり、特区内で情報処理等を行う外国人技術者及びその家族の入国・在留に係る申請についての優先処理、特区内の事業所において、3年を超える期間、情報処理等の業務に従事することが予定されている情報処理技術者に「特定活動」の在留資格を決定し、在留許可更新期間を、3年から5年へ延長する¹⁷、という特例措置の対象となっている。

¹⁷ この措置については、2006年11月24日付けで全国展開されている。

第2章 外資系企業誘致

この章では、外資系企業の立地プロセス（第1節参照）、神奈川県の立地環境（第2節参照）及び神奈川県内における外資系企業の立地状況（第3節参照）を整理した上で、なぜ外資系企業誘致に地方自治体が取り組むのかについて、地域へのメリットと地域間競争の観点から述べる（第4節参照）。

第1節 外資系企業の立地プロセス

この節では、外資系企業の立地の動機に関する理論と、日本に進出した外資系企業の立地の動機に関して述べるとともに、外資系企業が実際に日本へ進出する際の立地プロセスについて整理する。

1 立地の動機

企業は、自らの経営資源を最適に活用し、最大の利益を実現するべく活動する。

したがって、対応可能な需要が存在し、十分な利益が期待できる場合は、国外においてもマーケットシェアの拡大を目指すことになる。

国外へのマーケットシェアの拡大に当たっては、現地に新たに立地展開することが唯一の手段ではなく、輸出やライセンス供与による委託生産も選択対象になるので、これらを比較検討した上で、最も有利な手段が選ばれることとなる。

このような多様な選択肢の中から、新たに立地展開が選ばれる場合にどのような意思決定がなされているのかについては、OLIモデル¹と呼ばれる理論によって説明されている。

OLIモデルでは、次に挙げる三つの要因により市場参入の可否と方式が決定されるとしている。

経営資源の優位性（Ownership advantage）

企業の競争力の源泉となる資金、設備、技術、経営ノウハウなど、有形無形の経営資源の優位性を指し、立地展開する上での必要条件として位置付けられる。

特に、法規制や商慣行等の事情に不慣れなどのハンディキャップがある場合は、一層の優位性が求められることとなる。

立地優位性（Location advantage）

投資先の立地条件の優位性を指し、輸出との対比において検討される要素である。生産コスト、輸送コスト、情報コスト、関税、貿易摩擦等の様々なコストを、立地展開と輸出の場合で比較し、有利なものを選択する。

また、競争相手の新規参入の阻止や、マーケットニーズの情報収集等の目的が

¹ ダニング(J. Dunning)が提唱したOLIモデルについて、内閣府委託調査報告書「対日直接投資が地域経済に与えるインパクトに関する調査」(1999)を参考とした。

ある場合、コスト面で不利であっても立地展開が選択される場合がある。

内部化インセンティブ (Internalization incentives)

経営資源を内部にとどめておくことのメリットを指し、ライセンス供与との対比において検討される項目である。

ライセンス供与に当たっては生産技術やノウハウなどのマニュアル化が求められるが、マニュアル化自体が困難な場合、または可能であってもコスト面や知的財産の流出防止の観点等から問題がある場合、経営資源の外部化を回避する目的で立地展開が選択される。

これらに基づけば、立地展開を選択する企業は、ノウハウの外部化の是非や程度に配慮しつつも、有利な立地条件を持つ地域に優れた経営資源を投入することで、最大限の利益の獲得や、輸出では得られないメリットの実現を目指していることが分かる。

実際に日本国内で立地展開している外資系企業が、どのような動機で立地しているのかは、財団法人日本立地センターが実施した国内外資系企業立地意向調査の結果では、日本進出の目的は「日本市場への参入」が8割以上で、次いで「日本企業との取引・提携」が約4割となっている(表2-1)。また、今後立地展開したい施設は「販売拠点」が約5割(表2-2)、立地希望地域は「関東」、「近畿」、「東海」の順であり、大都市圏の割合が高くなっている(表2-3)。この傾向からは、立地展開の第一の目的は自社製品の販売であり、進出先における市場性を特に重視していることがうかがえる²。

表2-1 日本進出の目的

目的	件数	回答率(%)
日本市場への参入	187	86.2
日本企業との取引・連携	81	37.3
日本の市場開拓等を前提としたマーケティング調査	21	9.7
日本の技術と人材を求めて	17	7.8
アジア・世界市場への足がかり	31	14.3
取引関連企業が日本にあるから	27	12.4
その他	5	2.3

表2-2 今後立地展開する施設

施設	件数	回答率(%)
研究開発施設	11	15.3
物流施設	7	9.7
販売拠点	35	48.6
本社、支社の事務所	25	34.7
その他	15	20.8

² 鈴木一道「地域への外資系企業誘致の実現に向けて～外資系企業の立地動向と地方公共団体の誘致の取り組み～」(「国際文化研修」2005年春号)を参考にした。

表 2 - 3 立地希望地域

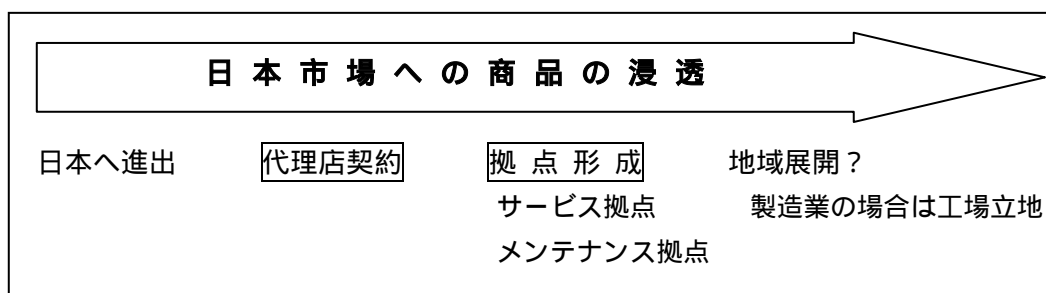
地域	件数	回答率(%)
北海道・東北	0	0.0
関東	15	41.7
東海	12	33.3
北陸	1	2.8
近畿	13	36.1
中国・四国	1	2.8
九州・沖縄	5	13.9

2 立地プロセス

一般には、外資系企業が初めて国内に拠点を形成することを一次進出、既に進出した企業が新たな拠点を形成することを二次進出と呼んでいる。

外資系企業の日本進出プロセス(図2-1)は、まず日本企業と製品販売の代理店契約を結び、製品が代理店を通じて日本市場で売れて初めて一次進出し、駐在員事務所の設立を経て営業拠点を設けるケースが多い。その後製品が日本市場に浸透して、更なる展開が必要になった際に、投資を拡張して二次進出を行い、サービス拠点やメンテナンス拠点の形成、さらには工場の立地等に展開する可能性が出てくる³。

図 2 - 1 外資系企業の日本市場への進出プロセス



また、外資系企業の拠点の形態は、次の4つ⁴に分けることができる。

駐在員事務所

日本で本格的な営業活動を行うための準備的、補完的行為を実施する拠点で、市場調査、情報収集、物品の購入、広告宣伝等の活動を行うことができるが、直接営業活動を行うことはできない。

³ 前掲注2を参考にした。図2-1も同様

⁴ ジェトロホームページ <http://www.jetro.go.jp/invest/> を参考とした。

支店

支店として必要事項を登記すれば営業活動を行うことができる。支店は、外国企業の権限ある機関によって決定された業務を日本国内において行う拠点であり、通常は単独で意思決定をすることを予定されていない。法律上は支店固有の法人格はなく、外国企業の法人格に内包される一部分として取り扱われる。

子会社（日本法人）

日本の法律で定められた法人を設立する。子会社（日本法人）は外国企業とは別個の法人となるため、子会社（日本法人）の活動から発生する債権債務に対して、外国企業は出資者としての責任を負う。また、子会社（日本法人）設立のほかに、日本法人を利用して対日投資を行う方法として、日本企業や投資会社等との合併会社を設立する方法や、日本企業へ資本参加する方法もある。

有限責任事業組合（LLP）

有限責任を負う出資者だけで構成される組合組織である。出資者同士の合意で組合内部のルールを自由に決定でき、組合自体には納税義務はなく出資者の利益配分に対して課税されるといった特徴がある。

これらの形態のうち、外資系企業の進出プロセスにおいて特有のものである駐在員事務所が、活動開始からビジネス拠点開設完了までに行う作業は、概ね次のとおりである。またこれらの作業を時系列で示すと、図2 - 2のとおりとなる。

事前準備

- ・ 日本市場等に関するリサーチ
- ・ エキスパット（駐日代表者）の決定
意思決定権限を持ち得る従業員を充てるか、日本人代表者を雇用する。
- ・ エキスパット滞在用住居の確保
マンスリーマンションに滞在するケースが多い。通常3か月程度滞在する。
- ・ テンポラリーオフィスの確保
テンポラリーオフィス（3か月程度）を借り上げる。

ビザの取得

- ・ 在留資格認定証明書の取得
法人設立時は「投資・経営」、支店設立時は「企業内転勤」の就労ビザの取得が必要である。行政書士に代理申請を依頼しない場合、通常は申請者本人が短期滞在ビザを取得後、日本への出張という形で入国し、日本の入国管理局で在留資格認定証明書交付申請を行う必要がある。
- ・ 外国人登録
滞在期間が90日を越える場合には必ず必要である。就労ビザで入国し、住居を

決定した後に行う。通常2～3週間で登録が完了する。支店や会社設立登記に必要な印鑑証明を得るためにも欠かせない手続である。

- ・ 再入国許可申請

在留期間中の国外出張等に備えて、再入国許可申請を行っておくと、その都度在外公館にてビザを取得する手間を省略できる。

会社、支店等の設立（株式会社の場合）

- ・ 発起人の決定

外国の個人・法人でもなれるが、代表者のうち1名は必ず日本国内に住所を有している必要がある。

- ・ 定款の作成、設立登記
- ・ 税務各種届出
- ・ 社会保険関係届出

人材確保

- ・ マネージャークラス、アシスタントマネージャークラスの従業員の採用

ハローワーク（公共職業安定所）などを利用する方法があるが、求める条件に最も近い人材を探すために、民間の人材紹介会社を利用するケースが多い。紹介手数料は年収の30%前後で、紹介に要する時間は、マネージャークラスで1か月以上、アシスタントマネージャークラスで3週間程度である。

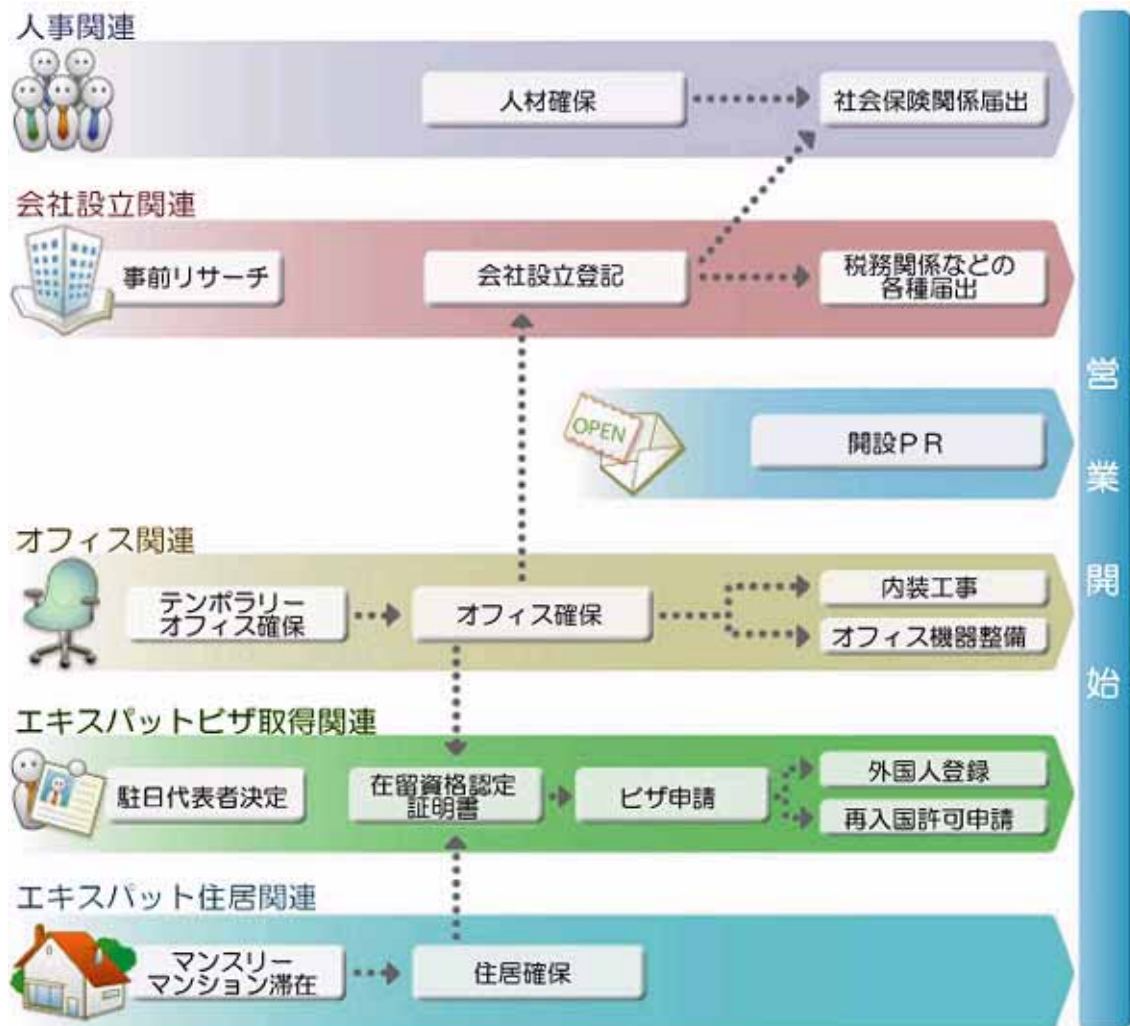
営業用オフィスのセットアップ

オフィスのセットアップ自体に時間と手間を要することや、会社設立登記、在留資格認定証明書申請手続、銀行口座の開設、従業員の採用等、ほとんどの営業拠点開設作業において、オフィスの住所が決定されていることが求められるため、かなり早い段階から取り掛かる必要がある。

エキスパットの住居のセットアップ

エキスパットが会社設立に際して代表取締役に就任するためには、印鑑証明が必要となるが、それを取得するには住居が決まっている必要があるため、早急に取り掛かるべき作業の一つである。

図2-2 ビジネス拠点開設プロセスフローチャート



出典：ジェトロホームページ <http://www.jetro.go.jp/invest/>

第2節 神奈川県 of 立地環境

前節では外資系企業の立地の意思決定に投資先の立地環境が影響していることを述べたが、この節では神奈川県の立地環境について整理する。

1 地勢・人口

神奈川県は、箱根や湯河原の温泉地帯や京都、奈良とともに史跡名勝を有する鎌倉、文明開化の発祥地である横浜等、全国でも有数な観光地があり、豊かな自然環境と観光資源に恵まれた地域である。

本県の人口は、東京に隣接していることなどの好条件により、経済の動向に左右されることなく増加が進み、2005年実施の国勢調査では879万900人と全国第3位であったが、その後も増加が進み、2007年3月の推計人口では885万901人で、東京都に次いで多くなっている。

2 交通アクセス

本県の交通網の現状として、最初に鉄道網に関しては、我が国の大動脈である東海道新幹線が県内を横断し、それを補完する鉄道網も充実している。JR新横浜駅には、新幹線「のぞみ」の約7割が停車し、関東以西への利便性の高さを保持しており、また東北・北陸地方へも東京駅を起点とする新幹線があるため、本州の大都市はほとんど日帰り圏内になっている（図2-3）。

道路網に関しても、東名高速道路等の高速道路が整備されており、今後さがみ縦貫道路の開通により県内の南北間の移動が容易になり、更なる利便性の向上が期待されている。

また、本県は2009年に国際化が予定されている東京国際空港（羽田空港）や新東京国際空港（成田空港）にも近く、国内でも有数な貿易額を誇る横浜港、川崎港、横須賀港もある（表2-4）などすべての交通アクセス手段が確保されており、国内はもちろんのこと海外の主要都市への移動や物流についてもアクセスが容易になっている。

図2-3 神奈川県（横浜駅）からの鉄道所要時間



表 2 - 4 主要港別貿易額順位表(2005 年)

順位	港名	円価額(億円)
1	成田空港	216,625
2	名古屋港	123,385
3	東京港	108,161
4	横浜港	104,972
5	神戸港	76,185
10	川崎港	29,512
33	横須賀港	4,795

資料：横浜税関「貿易概況」

3 経済環境

(1) 経済規模

経済規模としては、県内総生産が 30 兆 8,144 億円で全国第 4 位であり(表 2 - 5)、全国の 6% を占め、オーストリアやギリシャの国内総生産に匹敵している(表 2 - 6)。

県内総生産を経済活動別に見ると、サービス業(23.0%)、製造業(20.6%)の順になっている(図 2 - 4)。

県内の事業所数は、28 万 4,658 事業所で全国第 4 位となっている(表 2 - 7)。

表 2 - 5 都道府県別県内総生産(2004 年度) (単位=億円)

順位	都道府県	県内総生産
1	東京都	895,672
2	大阪府	386,797
3	愛知県	346,503
4	神奈川県	308,144
5	埼玉県	205,152

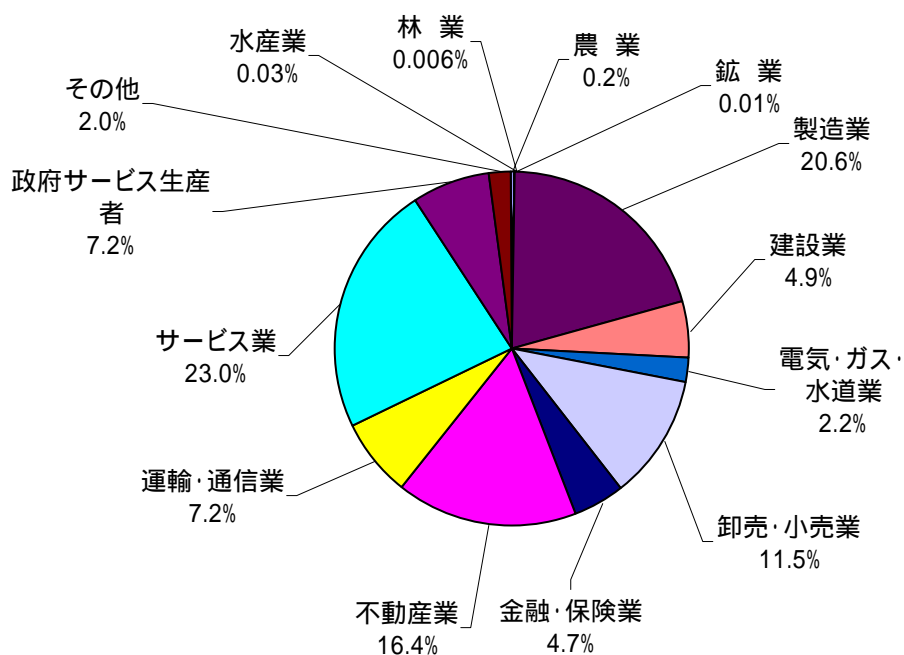
資料：内閣府「県民経済計算」

表 2 - 6 総生産の国際比較(OECD加盟国 2004 年) (単位=億ドル)

順位	国名等	国内総生産等
15	スウェーデン	3,490
16	トルコ	3,020
17	オーストリア	2,928
	神奈川県	2,867
18	ギリシャ	2,641
19	ノルウェー	2,547

資料：内閣府「県民経済計算」

図 2 - 4 経済活動別県内総生産(2004 年度)



資料：神奈川県企画部「県民経済計算」

表 2 - 7 都道府県別事業所数(2004 年)

順位	都道府県名	事業所数
1	東京都	664,562
2	大阪府	428,302
3	愛知県	328,490
4	神奈川県	284,658
5	北海道	238,838

資料：総務省「事業所・企業統計調査」

(2) 県民所得

1人当たりの県民所得は、317万4千円で全国第5位となっており、大消費地としてもポテンシャルが高いことを示している(表2-8)。

表 2 - 8 都道府県別 1 人当たり県民所得(2004 年度) (単位 = 千円)

順位	都道府県名	所得額
1	東京都	4,559
2	愛知県	3,440
3	静岡県	3,247
4	滋賀県	3,235
5	神奈川県	3,174

資料：内閣府「県民経済計算」

(3) 地価

平均地価は、工業地や商業地では全国第 3 位、住宅地では全国第 2 位と高い水準になっている(表 2 - 9、表 2 - 10、表 2 - 11)。

表 2 - 9 都道府県別平均地価(工業地 2006 年) (単位 = 円/㎡)

順位	都道府県名	平均地価(工業地)
1	東京都	210,400
2	大阪府	93,100
3	神奈川県	85,200
4	京都府	67,800
5	埼玉県	55,200

資料：国土交通省「都道府県地価調査」

表 2 - 10 都道府県別平均地価(商業地 2006 年) (単位 = 円/㎡)

順位	都道府県名	平均地価(商業地)
1	東京都	1,311,400
2	大阪府	436,600
3	神奈川県	381,600
4	愛知県	283,100
5	京都府	266,700

資料：国土交通省「都道府県地価調査」

表 2 - 11 都道府県別平均地価(住宅地 2006 年) (単位 = 円/㎡)

順位	都道府県名	平均地価(住宅地)
1	東京都	311,800
2	神奈川県	181,700
3	大阪府	157,500
4	埼玉県	116,900
5	京都府	111,000

資料：国土交通省「都道府県地価調査」

(4) 人件費

常用労働者1人1か月当たりの現金給与総額は、全国第2位と高い水準になっている(表2-12)。

表2-12 都道府県別常用労働者1人1か月
当たり現金給与総額(2005年 年平均) (単位=円)

順位	都道府県	現金給与総額
1	東京都	429,876
2	神奈川県	367,144
3	愛知県	366,955
4	大阪府	361,226
5	茨城県	348,017

資料：厚生労働省「毎月勤労統計調査(地方調査)」

4 教育環境

外国人学校は、外国人の居住者も多い地域があるため、数も多くなっている(表2-13)。

表2-13 神奈川県内の主な外国人学校

学校名	所在地
鶴見朝鮮初級学校	横浜市鶴見区
ホライゾンジャパンインターナショナルスクール	横浜市鶴見区
神奈川朝鮮中高級学校	横浜市神奈川区
横浜朝鮮初級学校	横浜市神奈川区
サンモール・インターナショナル・スクール	横浜市中区
横浜インターナショナル・スクール	横浜市中区
横浜中華学院	横浜市中区
横浜山手中華学校	横浜市中区
東京横浜独逸学園	横浜市都筑区
川崎朝鮮初中級学校	川崎市川崎区
南武朝鮮初級学校	川崎市高津区

資料：神奈川県民部「神奈川県私立学校名簿」(2006)

5 産業特性

全国でも古くから高度な産業集積が見られる本県は、製造品出荷額等は全国第2位で、全国の6.5%を占め、従業者数(製造業)では、全国第4位となっている(表2-14、表2-15)。

製造品出荷額等を業種別に見ると、輸送機、一般機械、石油、化学の4業種で県全体の50%以上を占めている(図2-5)。

表 2 - 14 都道府県別製造品出荷額等(2005 年) (単位 = 億円)

順位	都道府県	製造品出荷額等
1	愛知県	393,786
2	神奈川県	193,514
3	静岡県	173,228
4	大阪府	164,261
5	埼玉県	137,881

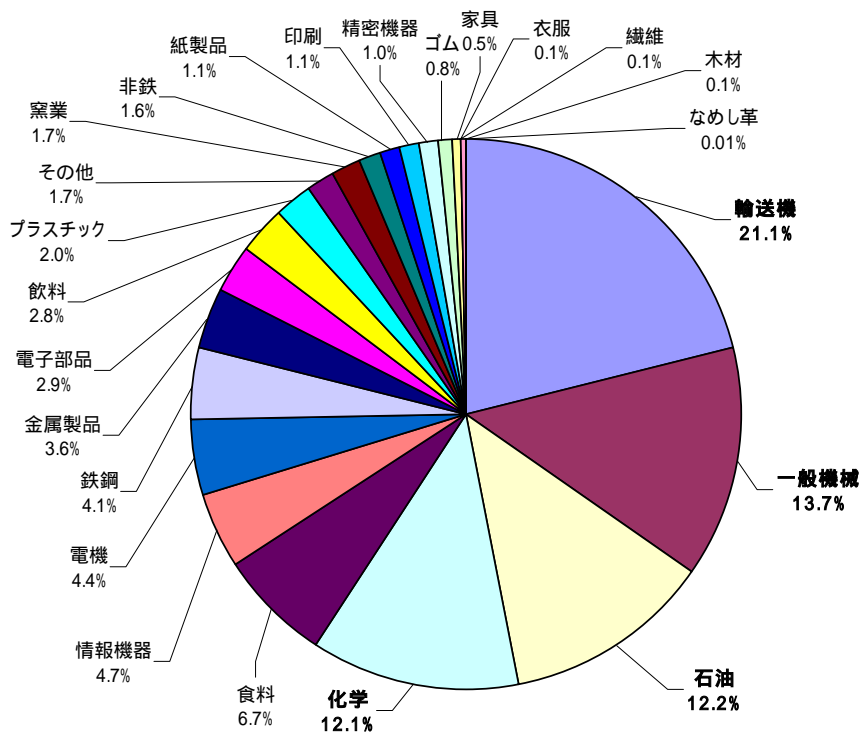
資料：経済産業省「工業統計調査」

表 2 - 15 都道府県別従業者数(2005 年) (単位 = 人)

順位	都道府県	従業者数
1	愛知県	812,253
2	大阪府	523,437
3	静岡県	441,562
4	神奈川県	425,388
5	埼玉県	421,176

資料：経済産業省「工業統計調査」

図 2 - 5 業種別製造品出荷額等の割合(2005 年)



資料：神奈川県企画部「工業統計調査結果報告」

6 研究開発機能（R & D）の集積

特に注目すべき本県の特徴としては、学術研究関連の集積が他の地域に比べて非常に高い水準にある点が挙げられる。本県は、1978年に地域特性を最大限に活かした独自の政策として「頭脳センター構想⁵」を提唱し、積極的に科学技術の振興に取り組み、高付加価値型の産業構造への転換を図ってきた。

その後の取組の成果もあり、学術・開発研究機関の事業所数で全国第2位、従業者数で全国第1位となっている（表2-16、表2-17）。さらに、1990年以降の大規模な研究所⁶の立地状況を見ると、累積ベースで全国第1位の43件となっており（図2-6）。特に2005年の立地件数では全国の27件のうち実に3分の1に当たる9件を占めており、本県の立地件数は群を抜いている。

また、県内には理科系大学も多く所在しているため、産学との共同研究等を行うにも恵まれた地域である（表2-18）。

さらに、ベンチャー企業支援としてインキュベーション施設も多く開設されており（表2-19）、起業家を目指そうと志す研究者を応援する体制が築き上げられている。

表2-16 都道府県別学術・開発研究機関事業所数(2004年)

順位	都道府県名	事業所数
1	東京都	655
2	神奈川県	293
3	大阪府	186
4	茨城県	176
5	兵庫県	138

資料：総務省「事業所・企業統計調査」

表2-17 都道府県別学術・開発研究機関従業者数(2004年) (単位=人)

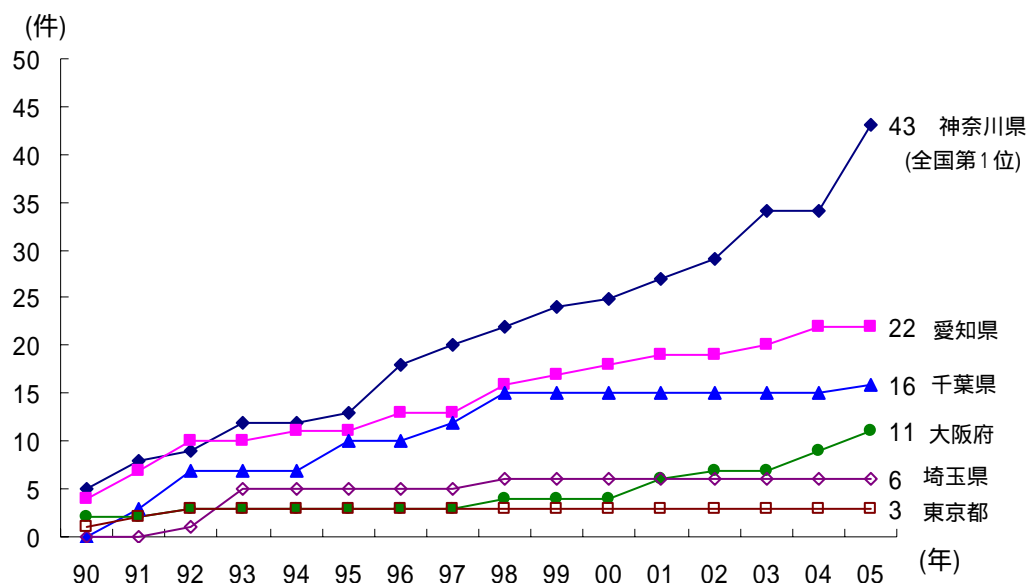
順位	都道府県名	従業者数
1	神奈川県	44,517
2	東京都	35,296
3	茨城県	14,244
4	埼玉県	13,319
5	栃木県	11,952

資料：総務省「事業所・企業統計調査」

⁵ 神奈川県の産業構造を「頭脳型産業」(知的集約・技術集約型)へ転換し、神奈川を世界と日本の頭脳型産業のメッカにしようという長期構想

⁶ 敷地面積 1,000 m²以上の研究所

図 2 - 6 大規模な研究所の立地状況⁷ (累積ベース)



資料：経済産業省「工場立地動向調査」

表 2 - 18 神奈川県内の理科系大学⁸

大学名	所在地	学部
青山学院大学	相模原市	理工学部
麻布大学	相模原市	獣医学部、環境保健学部
神奈川大学	横浜市、平塚市	工学部、理学部
神奈川県立保健福祉大学	横須賀市	保健福祉学部
神奈川工科大学	厚木市	情報学部、工学部
神奈川歯科大学	横須賀市	歯学部
鎌倉女子大学	鎌倉市	家政学部
関東学院大学	横浜市	工学部、人間環境学部
北里大学	相模原市	理学部、医学部、医療衛生学部、看護学部
慶応義塾大学	横浜市、藤沢市	理工学部、環境情報学部、看護医療学部
国際医療福祉大学	小田原市	小田原保健医療学部
相模女子大学	相模原市	学芸学部

⁷ 神奈川県と比較している都府県については、立地件数の多い順ではないので注意が必要である。1990年以降の立地件数では神奈川県(43件)、北海道(29件)、静岡県(29件)、栃木県(24件)、愛知県(22件)の順になっている。

⁸ 神奈川県内の理科系大学目次

<http://www.pref.kanagawa.jp/osirase/seityo/kagaku/link/daigaku/index.htm> を基に作成した。

大学名	所在地	学部
産業能率大学	伊勢原市	経営情報学部
湘南工科大学	藤沢市	工学部
昭和大学	横浜市	保健医療学部
聖マリアンナ医科大学	川崎市	医学部
専修大学	川崎市	ネットワーク情報学部
鶴見大学	横浜市	歯学部
帝京大学	相模原市	薬学部
桐蔭横浜大学	横浜市	工学部、医用工学部
東海大学	平塚市、伊勢原市	理学部、工学部、電子情報学部、 医学部、健康科学部
東京工業大学	横浜市	生命理工学部
東京工芸大学	厚木市	工学部
日本大学	藤沢市	生物資源科学部
東京農業大学	厚木市	農学部
文教大学	茅ヶ崎市	情報学部
武蔵工業大学	横浜市	環境情報学部
明治大学	川崎市	理工学部、農学部
横浜市立大学	横浜市	医学部、国際総合科学部
横浜国立大学	横浜市	工学部、教育人間科学部
横浜薬科大学	横浜市	薬学部

(2007年1月現在)

表2 - 19 神奈川県内の主なインキュベート施設

名称	所在地	開設年月	賃貸室数
I.S.O横浜	横浜市中区	2000.5	47室
(財)神奈川中小企業センター	横浜市中区	2001.10	15室
かわさき新産業創造センター	川崎市幸区	2003.2	37室
かわさき夢オフィス「創房」	川崎市幸区	2000.10	8室
新産業創造支援施設	川崎市幸区	2003.1	37室
かながわサイエンスパーク(KSP)	川崎市高津区	1989.7	68室
横須賀市産学官交流センター	横須賀市	2001.7	5室
湘南インキュベートルーム	藤沢市	2001.6	19室
さがみはら産業創造センター(SIC-1)	相模原市	2000.4	48室
さがみはら産業創造センター(SIC-2)	相模原市	2002.4	54室
厚木アクストインキュベーションルーム	厚木市	2002.10	15室

資料：日本事業支援機関協議会「ビジネス・インキュベート総覧」(2003)

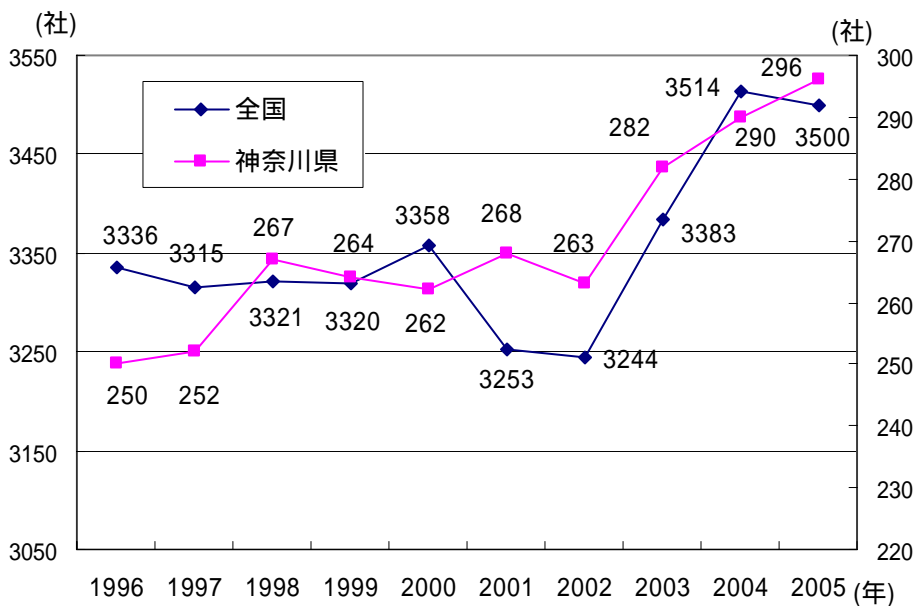
第3節 外資系企業の立地状況

神奈川県における外資系企業の立地件数は近年増加傾向(図2-7)にあり、2005年12月現在で296社(本社ベース、表2-20)が立地しており、立地件数は東京都に次いで全国第2位である。県内外資系企業の国別状況では、米国(140社、47.3%)、ドイツ(50社、16.9%)系の企業が多くなっている(図2-8)。

県内外資系企業の地域別の立地状況では、横浜市(188社、63.5%)、川崎市(56社、18.9%)で県全体の8割を超え、以下、湘南地域、県央地域(ともに18社、6.1%)と続いている。また、地域別の立地件数の推移では、横浜市は増加傾向にあるが、横浜市以外の地域は横ばいになっている(図2-9、図2-10、表2-21)。

県内外資系企業の業種別の立地状況では、県全域では卸売業(43.2%)、製造業(36.1%)で全体の約8割を占め、以下、情報通信業(8.8%)、サービス業(7.8%)と続いているが、川崎市、湘南地域、県央地域、県北地域では製造業の割合が最も高くなっている(図2-11)。

図2-7 外資系企業(本社)の立地件数の推移(全国・神奈川県)



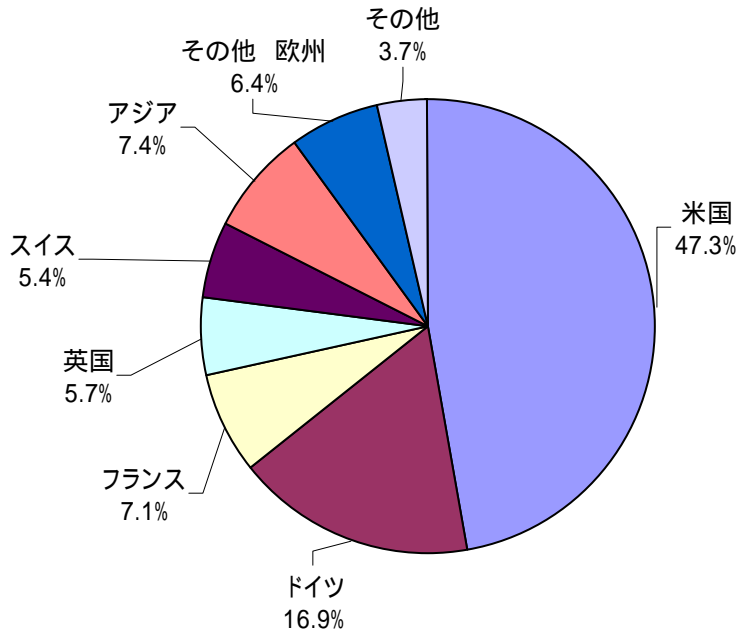
資料：東洋経済新報社「外資系企業総覧」

表2-20 都道府県別外資系企業(本社)立地件数(2005年)

順位	都道府県名	本社数	構成比(%)
	全国	3,500	100.0
1	東京都	2,591	74.0
2	神奈川県	296	8.5
3	大阪府	160	4.5
4	兵庫県	82	2.3
5	千葉県	61	1.7

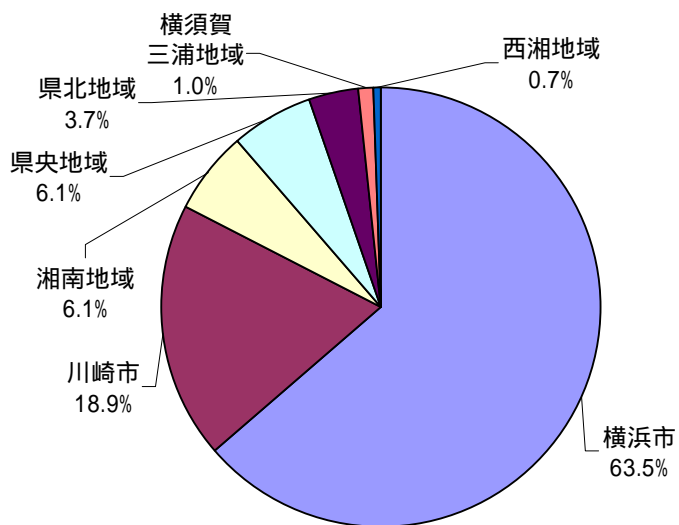
資料：東洋経済新報社「外資系企業総覧」

図 2 - 8 県内外資系企業の国別状況(2005 年)



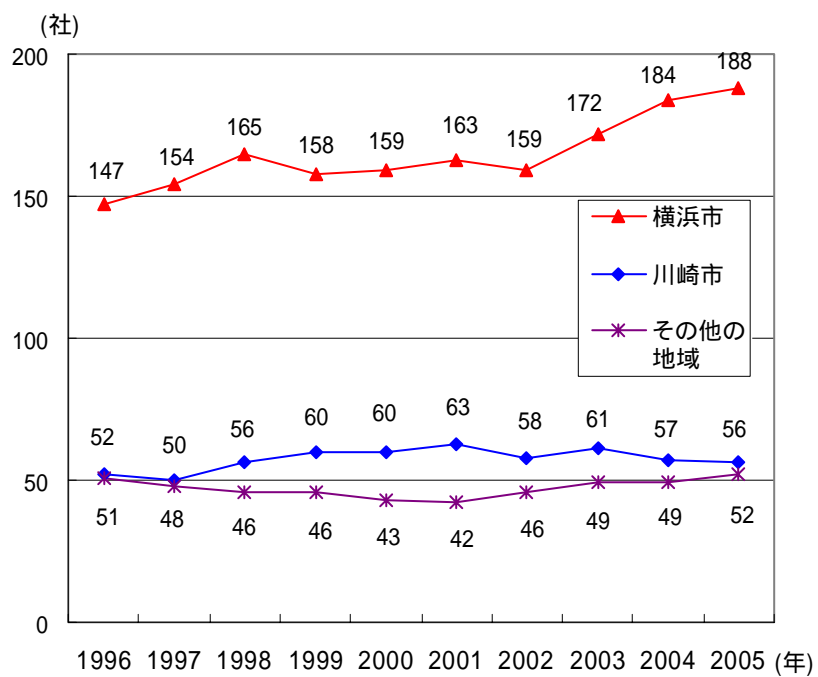
資料：東洋経済新報社「外資系企業総覧」

図 2 - 9 県内外資系企業の地域別立地状況(2005 年)



資料：東洋経済新報社「外資系企業総覧」

図 2 - 10 県内外資系企業の地域別立地状況の推移(1996年～2005年)



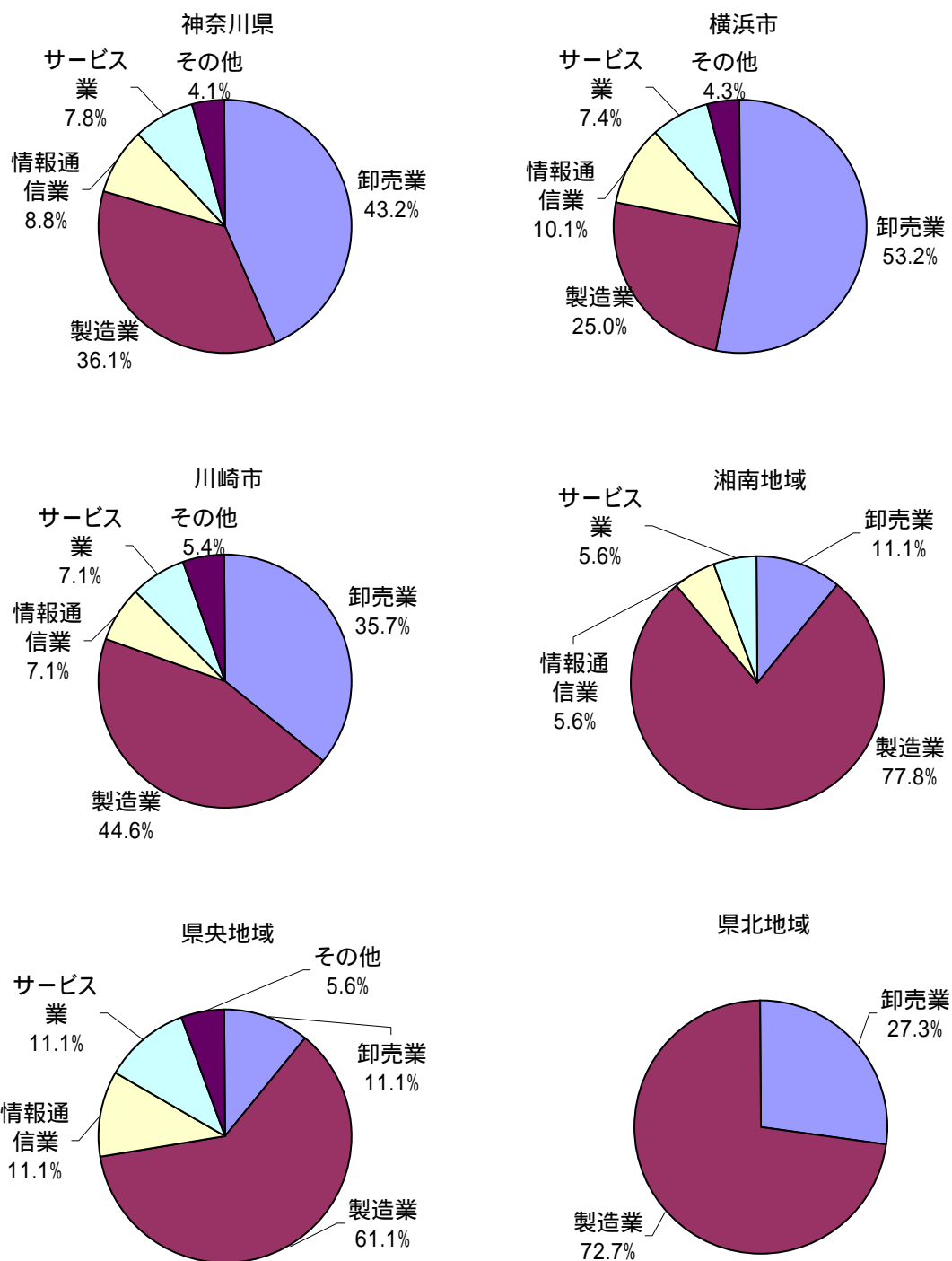
資料：東洋経済新報社「外資系企業総覧」

表2 - 21 県内外資系企業の地域別業種別立地状況(2005年)

	横浜市				川崎市	横須賀 三浦地域	湘南 地域	県央 地域	西湘 地域	県北 地域	総計		
	港北区	西区	中区	その他									
農林・水産	1	1									1		
建設					1						1		
製 造 業	機械・同部品	13	5		8	5		4		3	25		
	電機・同部品	10	5	2	1	2		1	3	1	24		
	自動車部品	8	3	1	1	3		3	5	1	17		
	化学	8	1		3	4		2	2		16		
	精密機器	2				2				1	6		
	非鉄金属					1	1				2		
	医療機器					1				1	2		
	金属製品							1		1	2		
	自動車							1	1		2		
	プラスチック	1			1						1		
	食品	1				1					1		
	石油・石炭製品						1				1		
	繊維・衣服							1			1		
	鉄鋼						1				1		
その他製造	4	2			2		1			1	6		
小計	47	16	3	6	22	25	1	14	11	1	8	107	
情 報 通 信 業	ソフトウェア	17	5	6	2	4			2			21	
	情報サービス	2	1	1				2				5	
	小計	19	6	7	2	4	4		1	2		26	
運輸・通信	1			1		1						2	
卸 売 業	機械・同部品	30	11	1	2	16	5		1	1		2	39
	電機・同部品	22	9	5		8	4						26
	自動車部品	14	7	1	1	5	3						17
	精密機器	9	4	2		3	2						11
	化学	2	1			1	2						4
	金属・金属製品	3	1			2					1		4
	医療機器	2		1		1	1						3
	自動車	1		1			1						2
	繊維・衣服	1				1		1					2
	総合卸売	2		1		1							2
	家具・建材	1				1							1
その他卸売	13	2	1	2	8	2		1	1			17	
小計	100	35	13	5	47	20	1	2	2		3	128	
小売業	4	2		2		1			1			6	
不動産	2			2								2	
サ ー ビ ス 業	サービス業	12	2	4	3	3	4	1		2	1		20
	管理統括	1	1						1				2
	コンサルティング	1		1									1
	小計	14	3	5	3	3	4	1	1	2	1		23
総計	188	63	28	21	76	56	3	18	18	2	11	296	

資料：東洋経済新報社「外資系企業総覧」

図 2 - 11 県内外資系企業の地域別業種別割合(2005 年)



資料：東洋経済新報社「外資系企業総覧」

第4節 外資系企業誘致と地方自治体

1 地域へのメリット⁹

(1) 地域産業のメリット

外資系企業が新たに立地することで、短期的には競合する既存企業との間で激しい競争が起こり、場合によっては競争劣位の企業が淘汰されるおそれがある。業種によってはこの事態を好ましくないとする風潮が根強く見られる。

しかし中長期的に見れば、外資系企業の立地は優れた経営資源の受入れにつながるものであり、地域産業を活性化する次のようなメリットが期待できる。

ア 既存企業の販路拡大

立地した企業が行う調達や外注により、地域の既存企業との新たな直接取引が生まれる。また、物流や金融等のサービスにも波及効果が期待できる。

イ ビジネスチャンスの創出

国内の企業や投資家が投資を行わない分野に、リスクマネーが供給されることにより、新たなビジネスチャンスが創出される。

また、国内にない製品やサービスが持ち込まれることにより、新たな市場が開拓される。

ウ 企業の生産性の向上

国内にないニーズ、技術及びノウハウが、国外からもたらさせることにより、地域の企業において、新商品開発や新たな生産方式の導入等の新たな事業活動が行われる。

これらの新たな事業活動により、地域の企業の技術や経営のイノベーションが進み、企業の付加価値や生産性が向上する。

エ 企業の国際競争力強化

新規参入を困難にする我が国特有の商慣行や規制が見直されることにより、健全な競争環境が整備され、欧州に見られるような産業内水平分業が、系列や下請けの枠組みを越えて進展すれば、多様な企業が国際的なサプライチェーンに参加して強みを発揮できるようになり、地域の企業の国際的競争力が高められる。

(2) 地域住民のメリット

地域住民にもたらされるメリットは、消費者としてのメリットと、労働者としてのメリットに大別できる。

消費者としてのメリットとしては次の2点が期待できる。

⁹ 以下の記述については、内閣府委託調査報告書「地方レベルでの対日投資促進支援策に関する調査」(1998)・18～22頁、「対日直接投資が地域経済に与えるインパクトに関する調査」(1999)・130～139頁、「市場開放問題における対日直接投資に関する調査研究」(2004)・104～136頁を参考としている。

これまで提供されなかった新たな商品・サービスが得られる。
品質の良い商品・サービスが、より安価に得られる。

また、労働者としてのメリットは、地域産業のメリットと密接に関わるものとして次の3点が挙げられる。

新たな雇用機会の創出

進出企業の高い生産性や付加価値を背景にした、賃金の向上
新しい知識・技能の習得を通じた、労働者の質の向上

(3) 地域全体のメリット

これまで、地域産業と地域住民の視点から外資系企業の立地のメリットを取り上げたが、地域全体とっては様々なメリットが期待できる。

ア 税収の増加

立地した企業の利益に応じた直接の税収の増加が期待できるほか、取引先の利益や、立地した企業と取引先双方の雇用に伴う税収の増加を波及効果として期待することができる。

イ 雇用の増大

外資系企業の新たな立地により、地域での新たな雇用を創出する効果が期待できる。2004年9月にジェトロが在日外資系企業を対象に実施したアンケート調査¹⁰の結果では、調査に回答した在日外資系企業764社のうち、外国本社からの派遣者を受け入れている企業の割合は31.8%であり、人材を日本国内で雇用している割合が高いことが分かる。

ウ 地域のイメージの向上

国際的に競争力のある外資系企業が立地することは、その地域が世界に対してオープンであることと、事業環境に魅力があることのセールスポイントになり得る。このメリットにより、更なる外資系企業の立地がもたらされれば、地域産業をより一層活性化させることと地域のイメージを向上させる効果が期待できる。

エ 地域経済の自立化

外資系企業の新たな立地は、地域経済と世界市場との直接の結びつきを強める。このことは東京経由の国際化とは異なり、地域の特性に応じた地域振興に寄与するものである。

¹⁰ ジェトロ「平成16年度外資系企業雇用調査」(2005)

オ 地域経済のリスク分散

多様な外資系企業の立地により、一国の経済へ過度に依存することや、類似業種の企業が過度に集中することから脱却し、地域経済のリスク分散が実現できる。

コラム 外資系企業の国内での調達活動

外資系企業の輸入比率（仕入高に占める輸入高の割合）を見ると、製造業で 20.5%、非製造業で 32.4%である。このことは、製造業では約 8 割、非製造業でも約 7 割を国内で仕入れていることを意味している。

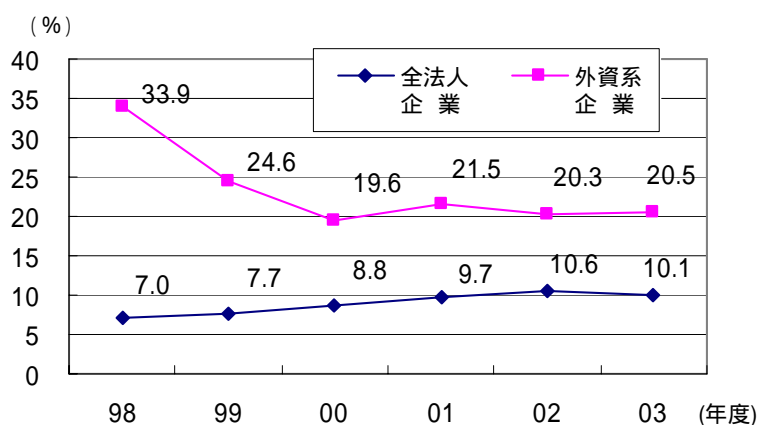
製造業における輸入比率の推移を見ると、外資系企業は以前 3 割を超えていたものが、約 2 割で推移している。全法人の輸入比率は一貫して外資系企業のみを下回っているが、微増傾向にあり、その差は近年では約 10 ポイント程度となっている。

外資系企業の仕入・輸入状況(2003 年度) (単位：百万円)

	売上高(a)	仕入高(b)	輸入高(c)	輸入比率(c/b)
製造業	19,303,183	12,518,540	2,568,855	20.5%
非製造業	13,236,483	8,596,109	2,785,779	32.4%
全産業	32,539,666	21,114,649	5,354,634	25.4%

資料：経済産業省「外資系企業動向調査」

輸入比率の推移（製造業）



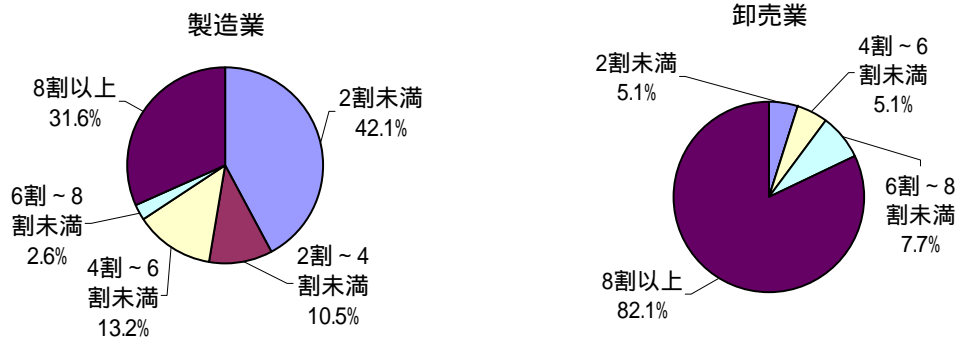
資料：経済産業省「外資系企業動向調査」、「企業活動基本調査」

次に、県内に立地している外資系企業（本社ベース 2005 年 12 月現在）について、業種別の分析を行ったところ、輸入比率 8 割超の企業が、製造業の 31.6%に比べ卸売業では 82.1%にも及ぶ一方、輸入比率 2 割未満の企業は、製造業の 42.1%に比べ卸売業では 5.1%に過ぎなかった。

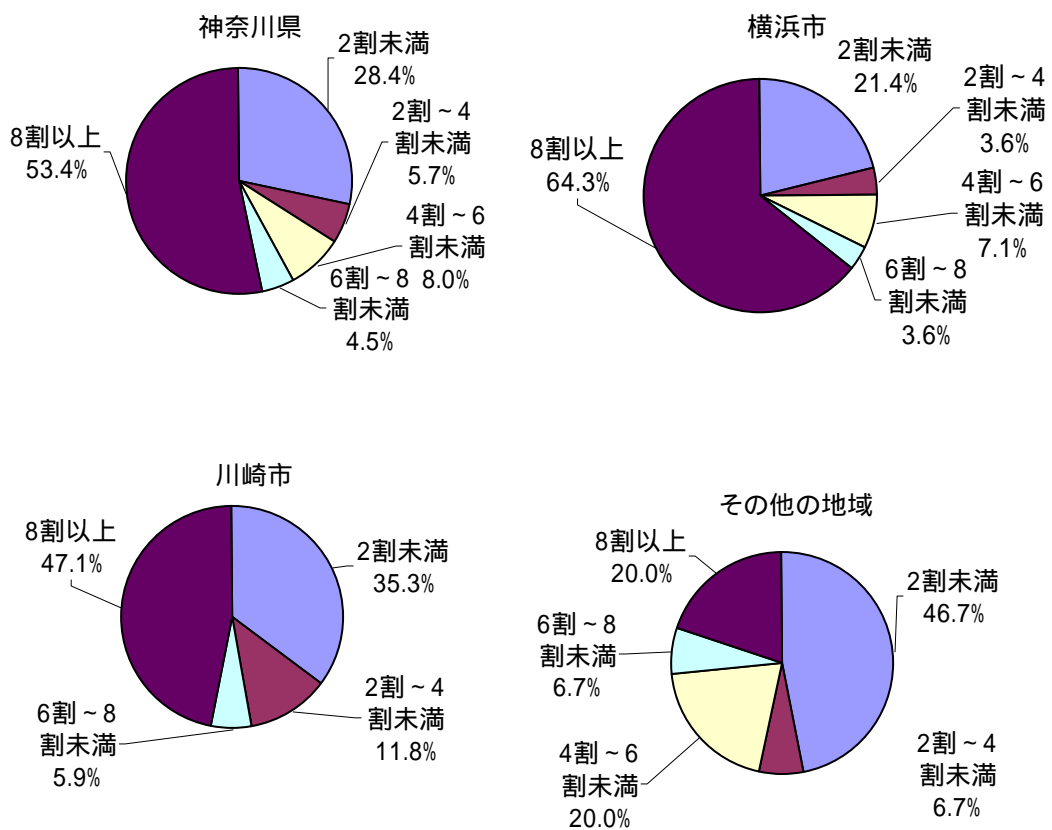
また、地域別の分析を行ったところ、輸入比率 8 割超の企業が、横浜市では 64.3%を占めるが、川崎市では 47.1%、その他の地域では 20.0%にとどまった。逆に輸入比率が 2 割未満の企業については、横浜市では 21.4%に過ぎないが、川崎市 35.3%、その他の地域においては 46.7%に上っている。

これらの業種別や地域別の輸入比率の状況と、第 3 節で取り上げた地域別の業種別割合（図 2 - 11）をあわせて見ると、卸売業は横浜市に立地し調達は国外から行う傾向があり、製造業は、川崎市やその他の地域にも展開し、国内からも広く調達活動を行っていることが分かる。

県内外資系企業の業種別輸入比率の状況(2005年) (企業数ベース、不明の企業を除く)



県内外資系企業の地域別輸入比率の状況(2005年) (企業数ベース、不明の企業を除く)



資料：東洋経済新報社「外資系企業総覧」

2 地方自治体が外資系企業誘致に取り組む意義と神奈川県今後の大きな方向性

(1) 世界的な地域間の誘致競争

経済のグローバル化と産業構造のモジュール化¹¹の進展した今日において、直接投資を通じて、経営資源が容易に国境を越えて移動するようになった。また、中国、インド、東欧等の中・低所得国が国際市場に門戸を開き、労働集約型産業に大量の労働力を供給するようになった。

これらの環境変化の中で、世界各国の中央政府及び地方政府が外資系企業の立地に経済活性化等のメリットを見出し、誘致活動を推進している。

先進諸国の誘致活動は、地方自治制度の違いによって、その取組が異なっている。米国の場合は、州政府が通商、工業、労働、教育等について独自の政策を打ち出すことができ、誘致において中心的な役割を担っている。連邦国家であるドイツの場合も、州の自治権が強く、州の経済振興公社が企業誘致の中心的役割を担っている。対照的に、英国では地方自治体の事務が成文法で限定的に明示されており、誘致活動については、中央政府の貿易投資総省（UKTI United Kingdom Trade and Investment）の部局である対英投資局（Invest UK）が窓口となっている。ただし、地域を絞り込んだ投資案件に対しては、単独又は複数のカウンティ（county）をカバーする地域開発公社（Regional Development Agency）が、より具体的な誘致活動を行っていることに注目する必要がある¹²。

また、アジア諸国においても、中国では地方政府がインセンティブの提供や規制改革を実施し、韓国では経済自由区域の設置等により、地域への誘致活動を展開している¹³。

以上のように既に世界の各地域で、地域独自の誘致活動が取り組まれている。また、企業から見た立地優位性は、国レベルのみではなく地域間でも異なる。これらのことから、外資系企業の誘致活動は世界的な地域間競争の下にあると言える。

(2) 地方自治体における外資系企業誘致

外資系企業の立地が地域に様々なメリットをもたらすこと、世界的に地域間の企業誘致競争が生じていることについてこれまで述べた。また、第1章では、国の対日投資政策に地域への期待とそれに基づく支援があることについて述べた。これらを踏まえれば、地方自治体が外資系企業誘致に取り組むことに意義があり、それが求められていることが分かる。

また、どのような取組が求められているかについて考察すれば、地域が外資系企業の立地に期待するメリットは、各地域の実情によって異なることや、進出企業が立地優位性を判断する際は、地域資源の情報を吟味していることがうかがえることなどが

¹¹ 製品を、より小さな単位(モジュール)に分解し、それぞれ独立的に設計・生産するとともに、そのインターフェイスを規格化・標準化することにより、これら部品を比較的簡単に組み立て、製造を行えるようすること

¹² 米国、ドイツ及び英国の誘致活動に関して、内閣府委託調査報告書「諸外国における地方レベルの対内投資促進施策の実態調査」(1997)を参考とした。

¹³ 中国及び韓国の誘致活動に関して、対日投資会議専門部会報告「日本を世界の企業にとって魅力ある国に」(2003)を参考とした。

ら、画一的な取組ではなく、地域特性等を踏まえた、独自性のある取組が必要であると考えられる。

(3) 外資系企業誘致における神奈川県今後の大きな方向性

神奈川県は、充実した交通アクセス、大消費地としてのポテンシャルの高さ、東京都と比較して低い立地コスト、高度な産業集積と研究機関の集積等、外資系企業にとって様々なメリットを兼ね備えた魅力的なものであるため、実際に外資系企業の集積も進んでいる。

今後、外資系企業の集積を更に進め、地域への浸透を図っていくためには、販売活動におけるメリットを重視する一次進出段階の企業に対しては、主に交通アクセス、市場性、立地コストなどの営業拠点としての魅力をアピールし、事業展開におけるメリットを重視する二次進出段階の企業に対しては、高度な産業集積や研究機関の集積との連携等で神奈川県が持つ様々なアドバンテージの活用を促していくことが有効であると考えられる。

第3章 神奈川県における外資系企業誘致活動

この章では、まず神奈川県が行っている経済交流の取組についてその全体像を整理する（第1節参照）。続いて、経済交流を構成する県内企業の国際化支援（第2節参照）と外資系企業誘致の取組（第3節参照）について整理する。

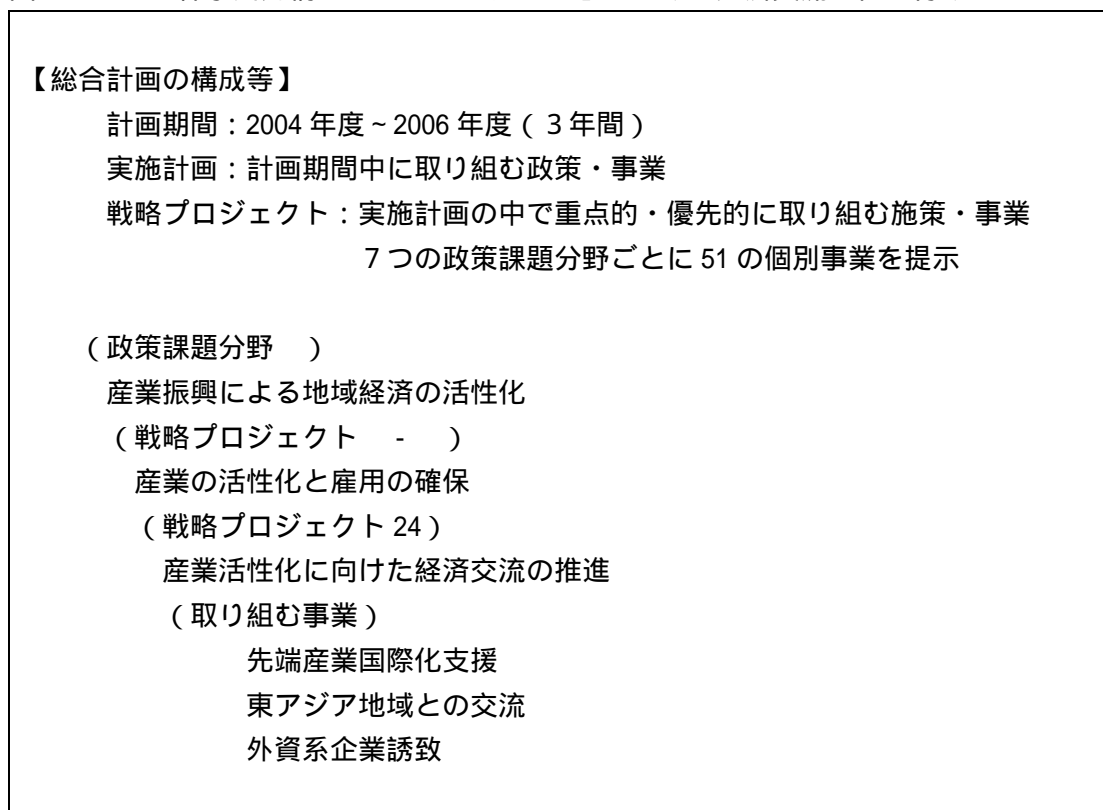
第1節 経済交流の現状

1 経済交流の政策上の位置付け

神奈川県では、2004年3月に現在の総合計画「神奈川力構想・プロジェクト51」（以下「総合計画」という。）を策定している。

経済交流は、政策課題分野「産業振興による地域経済の活性化」における「産業活性化に向けた経済交流の推進」という戦略プロジェクトに位置付けられている（図3-1）。

図3-1 「神奈川力構想・プロジェクト51」における経済交流の位置付け



つまり、「産業振興による地域経済の活性化」という政策課題を解決するために、「産業の活性化と雇用の確保」という政策目的を掲げ、経済交流に係る施策・事業を展開していく計画となっている。

また、総合計画では、「産業活性化に向けた経済交流の推進」の現状と課題として、

経済のグローバル化の進展により県内企業の活動もより国際的な広がりを見せている

製造業では、東アジアを中心に国内事業所との分業等相互補完が進むとともに、成長市場への参入や海外との取引拡大等が必要とされている

外国企業誘致等による海外から直接投資の増大は、県内経済の活性化に有効であり、その促進のために県、市町村、関係機関の連携した取組が求められている

を挙げており、こうした現状と課題に対応した経済交流の方向性として、「県内企業の国際化」と「海外からの直接投資の進展」（外資系企業の誘致）が位置付けられていることから、経済交流は、「県内企業の国際化」と「外資系企業誘致」に係る施策・事業によって構成されている。

すなわち、経済のグローバル化（第1章参照）に対応するため、本県の地域性を活かしながら（第2章参照）「県内企業の国際化」と「外資系企業誘致」によって構成される経済交流を進めていくことが求められている。

2 経済交流の概要¹

(1) 経済交流の相手先

ア 米国・メリーランド州

地域の概要

メリーランド州は、首都ワシントンD.C.に隣接し、国際港都ボルチモアを擁する地域であり、バイオテクノロジー、通信、エレクトロニクス、医療関連分野において、世界でもトップレベルの企業が立地し、また研究機関やベンチャー企業が集積している。

交流の歴史

メリーランド州は、本県にとって初めての海外友好州として、1981年4月に友好提携を締結以来、経済、教育、文化の分野で幅広い交流を行っている。

2000年度から3年間、バイオ分野を対象としてジェット口のLocal to Local産業交流事業²（以下「LL事業」という。）を実施し、2004年6月の知事、商工労働部長等の同州訪問の際に、友好交流の促進に関する覚書を締結した後、2005年に駐在員事務所を開所している。

イ ドイツ・バーデンビュルテンベルク州

地域の概要

バーデンビュルテンベルク州は、EU（欧州連合）の中心国であるドイツの南西部に位置し、機械産業や自動車産業が集積するドイツ国内で最も産業が発達した地域である。

¹ 経済交流の歴史の詳細については資料編を参照

² ジェット口が実施する地域経済活性化事業。日本国内の地域と海外の地域の双方に相互補完的なメリットがある産業交流を支援する内容となっている。

交流の歴史

1982年に同州経済省日本代表が来県したことを契機に始まり、1989年11月に友好提携を締結するに至った。2004年11月には、友好提携15周年を記念して知事を団長とする訪問団を派遣し、同州首相を表敬し経済交流を中心に連携を強化することを確認したほか、地元経済人有力者を対象に企業誘致に向けたトップセールスも実施している。

ウ 英国・南東イングランド地域

地域の概要

南東イングランド地域は、ロンドン周辺の南側から西側を取り囲む9つの州で構成される地域であり、最先端の航空、ハイテク工業、情報通信、バイオテクノロジー、製薬等の高度先端産業が集積し、世界の主要企業の多くが、本社機能、販売、研究開発等の事業拠点を置いている。

交流の歴史

1997年度から3年間のジェット口のLL事業を契機に経済交流が始まり、2004年11月には、知事が同地域を訪問し、トップセールスを行ったほか、2005年には企業ミッション³の派遣、受入れも行っている。

また、同地域との経済交流については、南東イングランド開発公社⁴(SEEDA)がパートナーとして中心的な役割を担っており、2002年に本県に経済拠点としての事務所を設置している(2005年6月には、本県が海外公的経済機関向け施設として整備した「かながわ・グローバルビジネスパートナーシップオフィス(GPO)」(次頁参照)に移転している。)

エ フランス・オードセーヌ県

地域の概要

パリ近郊に位置するオードセーヌ県には、2,500余りの外国企業が立地しており、世界100大企業のうち、25社が同県内に欧州本社を設立している。

また、東芝やキャノンなど神奈川ゆかりの企業をはじめ日本企業も80社以上の現地法人を設立しており、欧州屈指のビジネスエリアとして再開発されたデファンス地区には約3,600の企業が立地している。IT、電機、エレクトロニクス、ハイテク関連企業の集積が特に高い地域である。

交流の歴史

1998年12月に、同県の副知事以下13名の訪問団が神奈川県を訪問したのを契機として経済交流が始まり、2004年11月には、神奈川県知事が同県を訪問し、トップセールスを行ったほか、2005年以降は、互いに企業ミッションの派遣、受入れも行っている。

³ 複数の企業等がミッション団を構成して、訪問先において訪問先の企業と商談会等を実施するもの

⁴ SEEDA(South East England Development Agency)は、地域開発公社法に基づき、1999年4月に英国政府100%出資により設立された行政執行法人(Agency)であり、南東イングランド地域の経済振興と地域再開発、投資振興、雇用促進、技術開発、産業クラスターの創出等を設立目的としている。

また、2005年5月には、駐日オードセーヌ県経済事務所を「かながわ・グローバルビジネスパートナーシップオフィス（GPO）」内にオープンし、同県の中小企業のために、日本の市場調査、ビジネスパートナー探しなどを行っている。

かながわ・グローバルビジネスパートナーシップオフィス（GPO）の概要

設置の目的

海外企業の誘致の促進、県内企業と海外企業との経済交流の推進を目的として、海外の公的経済機関が神奈川県を拠点にして活動するためのオフィススペースとして、2005年5月に、(社)神奈川県産業貿易振興協会内に整備された。



- ・施設概要：オフィス(20㎡)2部屋、ミーティングルーム(同)1部屋
- ・管理運営：(社)神奈川県産業貿易振興協会が神奈川県から受託し実施
- ・利用料金：賃借料、空調光熱費等は無料。電話・FAX利用料金、コピー機使用経費、紙等の消耗品代、清掃費用は利用者が負担する。

入居機関

駐日オードセーヌ県経済事務所

フランス人の所長と日本人の副所長の2人体制で運営されており、オードセーヌ県の企業の神奈川県への進出や県内企業との経済交流に対する支援、また県内企業のオードセーヌ県への進出に対する支援を主な業務としている。

SEEDAビジネスインフォメーションセンター

日本人のディレクターが運営しており、本県・南東イングランド地域間の経済・技術・文化交流の推進、相互の投資誘致の推進、産学連携の推進等を主な業務としている。

オ 中国・遼寧省 地域の概要

遼寧省は、国際港大連を擁する中国東北部における経済の中心地域である。中国では、重工業の蓄積する東北地区の振興を目指す「東北振興」が国家プロジェクトとして進展している。

交流の歴史

遼寧省とは、1983年5月に友好提携が締結され、経済交流も始まった。1990年2月には、県内企業の中国での事業活動を支援するため大連・神奈川経済貿易事務所を開設した。その後、2003年10月に知事が同省を訪問した際に、経済交流の促進に係る覚書を締結し、2005年1月には知事が大連市を訪問し、投資セミナーの開催等、企業誘致プロモーションを行っている。

カ 韓国・京畿道

地域の概要

京畿道は、韓国の首都であるソウル特別市を取り囲むように位置し、国際港平沢と仁川国際空港を擁する韓国有数の工業地域である。

交流の歴史

京畿道とは、1988年に地方自治制度研究のため同道職員が来県したことが、交流のきっかけとなっている。1990年4月に友好提携が締結され、経済交流が本格化した。

2004年10月に同道で開催された「東アジア地域経済人交流会議⁵」に、本県から知事等が出席し、本県への投資促進のプレゼンテーションを行ったほか、経済交流の促進に係る覚書を締結している。

キ その他の地域

その他の地域では、2006年度から、インド南部に位置するカルナータカ州との間でL L事業を行うなど経済交流を開始している。

インドは、1990年代以降平均6%を超える高い経済成長率を遂げ、B R I C s⁶の一角として世界から注目されている。好調なインド経済を牽引しているのは、インド南部におけるIT産業の集積であり、また最近ではバイオ産業等の成長も見られる。

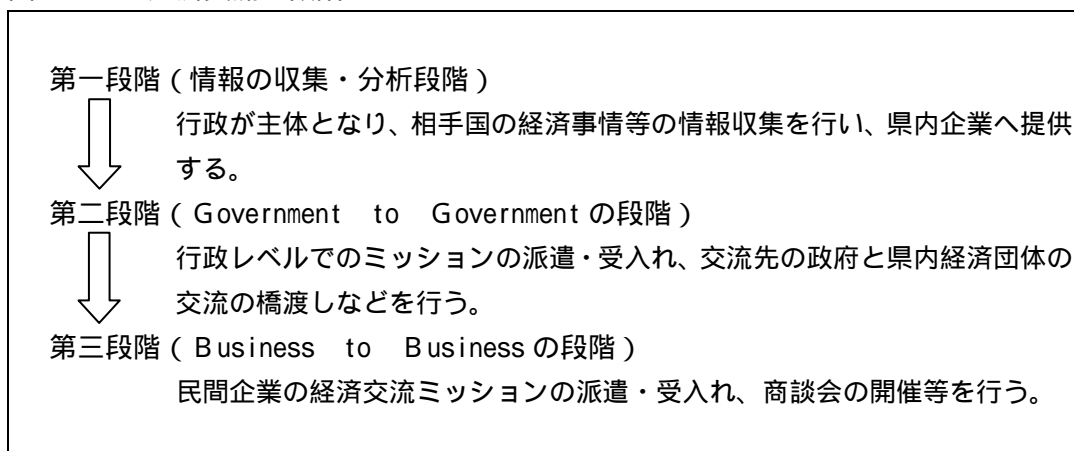
(2) 経済交流の進め方

相手国の政治・経済事情がそれぞれ異なっているため、相手国の諸情勢や国際交流の熟度に応じ、段階的に経済交流を実施している(図3-2)。

⁵ 日本(神奈川県)、韓国(京畿道)、台湾(台北県)、マレーシア(セランゴール州)、タイ(バンコク周辺地域)の経済人が、経済交流や技術協力の問題等について話し合い、アジア地域の経済交流を促進することを目的に、神奈川県の提唱により始まった会議であり、1990年に第1回会議を開催してから現在まで13回開催されている。

⁶ 経済発展が著しいブラジル(Brazil)、ロシア(Russia)、インド(India)、中国(China)の4か国を指し、その頭文字を取ってB R I C sと言われている。

図3 - 2 経済交流の段階



(3) まとめ

本県の行っている経済交流を見ると、相手先の地域としては、友好交流が経済交流に発展している友好交流地域（米国・メリーランド州、ドイツ・バーデンビュルテンベルク州、中国・遼寧省、韓国・京畿道）と友好交流地域ではないが、県内企業のニーズが高く、県内産業の活性化につながるため経済交流を開始している地域（英国・南東イングランド地域、フランス・オードセーヌ県）に分けることができる。今後もこのような方向を踏襲していくと考えられるため、経済交流の相手先として次のような検討等が必要になる。

- (a) 既存の友好交流地域⁷との経済交流の可能性の模索（各地域の経済的な特性を考慮）
- (b) 友好交流地域以外の地域でも県内企業のニーズが高い地域の開拓

なお、(b)については、IT産業が集積しているインド・カルナータカ州との経済交流を開始したところである。

また、経済交流の内容としては、最近では知事が交流の相手先を訪問し、企業誘致に向けたトップセールスを行うなど、より外資系企業を誘致する取組へ重点を置いた交流が行われている。

⁷ 先に述べた地域のほか、共同声明等に基づく友好交流地域として、ウクライナ・オデッサ州、マレーシア・ペナン州、スウェーデン・ヴェストラジョータランド県、オーストラリア・ゴールドコースト市がある。

第2節 県内企業の国際化支援

1 考え方

経済のグローバル化が進展する中で、県内産業を活性化していくためには、県内企業も海外の企業との商談会等を通じて取引拡大、販路拡大を図る必要がある。また、海外企業と県内企業との取引が拡大し、県内企業が海外企業のビジネスパートナーとなれば、海外企業の日本進出（外資系企業誘致）を促すことにもなる。

2 主な支援内容

現在、神奈川県では、海外駐在員による現地の経済事情等に関する情報提供や、来県する海外企業との商談会の開催等を行い、県内企業の国際ビジネス展開を支援している。

また、関係団体である(社)神奈川県産業貿易振興協会（団体の概要は第3節参照）では、県内企業に対する一般的な情報提供から個別の企業ニーズに応じた進出相談等の事業を行っている。

(1) 県内企業への情報提供等

一般的な情報提供としては、本県の海外駐在員が定期的に神奈川新聞等に寄稿し、現地での活動や海外の経済事情について情報提供を行っている。また、県内企業が海外でビジネスを展開する際には、海外駐在員が、現地でのビジネス活動等の相談やビジネスパートナーとなり得る海外企業の紹介を行っている。

また、(社)神奈川県産業貿易振興協会では、県内企業が海外に進出する際に必要な知識、情報等についての研修や投資環境セミナーを開催しているほか、県内企業の個別のニーズに対応するため、専門の相談員を1人配置している。

(2) 企業ミッションの派遣・受入等

本県では、経済交流を行っている地域等との間で、企業ミッションの派遣・受入れを行っている。

海外へ企業ミッションを派遣する際には、現地で海外企業との商談会を開催し、海外企業との出会いの機会を提供している。最近では、2005年10月に米国・メリーランド州へ県内バイオ関連企業のミッションを、同年11月には英国・南東イングランド地域、フランス・オードセーヌ県へ県内企業ミッションを派遣している。

また、海外から来県する企業ミッションに対しては、県内の経済環境についての理解を深める目的で県内の研究施設等の視察を行うとともに、県内企業との商談会を開催することで県内企業の国際ビジネス展開の機会拡大を図っている。最近では、2006年1月に欧米（米国、フランス、ドイツ、イスラエル）から情報セキュリティ関連企業のミッション、同年5月にフランス・オードセーヌ県からの企業ミッション、2007年1月に米国・メリーランド州からバイオ・IT産業の企業ミッションを受け入れている。

その他、海外駐在員が海外で開催される見本市に出展する県内企業に対して現地企業の紹介等を行っているほか、(社)神奈川県産業貿易振興協会を通じ、見本市へ出展する県内企業に対して、出展費用の一部助成等を行っている。

(3) 海外企業との商談会等の開催

前述のとおり、本県では、海外との間で企業ミッションを派遣・受入れをする際には、県内企業と海外企業との出会いの機会を提供している。

その中でも、特に海外からの企業ミッションの受入れでは、企業ミッションに参加する海外企業と県内企業との商談会等を開催している。この商談会等では、両者の間で取引等（例えば、販売契約の締結）が成立するよう、企業ミッションに参加した海外企業の目的に合致した県内企業の紹介に努めている。

企業ミッションの受入れの具体的な事務は、企業ミッション受入れの決定、県内企業の募集、商談会の実施である。

企業ミッション受入れの決定

海外の自治体や経済機関、ジェトロ海外事務所等から本県に対し企業ミッション受入れの打診があり、ミッションの目的が県内経済の活性化につながると判断されれば、企業ミッションの受入れを決定する。

企業ミッションに参加する海外企業の募集は、ミッションの派遣元である海外の自治体等が行い、本県では企業ミッションの来日前に、参加企業の概要や「販売代理店を見つけたい」、「事業提携できる同業者を見つけたい」といった参加企業の来県目的を把握し、商談会の準備を進めている。

県内企業の募集

商談会に参加する県内企業の募集は、公募による方法と公募以外の方法により行われている。

公募は、(a)県や(社)神奈川県産業貿易振興協会等の関係団体のウェブサイトやメールマガジンなどによる広報、(b)過去に商談会や海外への企業ミッションに参加した県内企業に対するダイレクトメールの送付等により募集を行っている。公募に際しては、来県する海外企業の基礎的な情報（主要製品・事業内容、特徴、来県目的等）を明らかにしており、この情報を基に、県内企業には商談を希望する海外企業を選択の上応募してもらっている。

公募以外は、(c)県職員による県や(社)神奈川県産業貿易振興協会の企業データベース（表3-1）などの活用、(d)(財)神奈川科学技術アカデミー⁸（KAST）などの関係団体による県内企業の紹介、により海外企業の来県目的に合う県内企業を探し出し、商談会に参加してもらうようにしている。

商談会の実施

来県する海外企業ごとにブースを設置し、そのブースで商談が行われる。各ブースには通訳を置き、海外企業と県内企業のコミュニケーションがスムーズに行われ

⁸ 神奈川県の科学技術の拠点として、大学・企業等の研究開発や中小企業等の技術に係る支援等を行うため、先端的な科学技術分野、中小企業のための工業技術分野等における研究や技術移転、人材育成、試験計測等に取り組んでいる。2005年10月に実施した、米国・メリーランド州への企業ミッション派遣に同行した。

るよう努めている。

商談会の場で取引等が成立することは稀であり、商談会后に、個別に企業同士が交渉を重ねながら、取引等が成立することになる。

表3 - 1 県内企業のデータベース

データベース名	所 管	概 要
神奈川県技術情報データベース (DATIK)	神奈川県産業技術センター	県内約4,100事業所の主要製品、得意技術、取引先や技術交流活動等の情報が登録されている。
ワールド・トレード・ダイレクトリー	(社)神奈川県産業貿易振興協会	海外企業との受発注促進を目的に、県内企業の情報を登録している。海外の取引相手国や取引形態に基づき検索することが可能である。



商談会の様子

第3節 外資系企業誘致活動

1 外資系企業誘致活動に係る組織

(1) 商工労働部産業活性課

神奈川県では、製造業の空洞化傾向に歯止めをかけ、厳しい雇用情勢に対応するため、県内への企業誘致や既存企業の再投資を促進し、県内への産業集積を図るための方策として、「神奈川県産業集積促進方策（以下「インベスト神奈川」という。）」を2004年10月に策定した。さらに、2005年4月に行われた本県の組織再編の際には、企業誘致体制の強化のため、商工労働部産業活性課内に企業誘致専任スタッフにより構成される企業誘致室を課内室として設置している。企業誘致室は国内企業の誘致を担当し、外資系企業誘致については、その他の経済交流事業とともに産業活性課経済交流班が担当している。

(2) 海外駐在員事務所

ア 現在の設置状況

現在、本県では、ロンドン（英国）、シンガポール、大連（中国）、メリーランド（米国）の4地域に海外駐在員事務所を設置し、駐在員を派遣している。

駐在員の派遣期間は3年間で、その身分はロンドン、シンガポール、メリーランドの3地域はジェットロとの共同事務所であるため、神奈川県職員とジェットロ職員の両方の身分を持ち、大連は(社)神奈川県産業貿易振興協会への派遣職員として派遣されている。

駐在員事務所は、県職員である駐在員が1人（大連は他に(社)神奈川県産業貿易振興協会職員が1人）と現地スタッフが1人（メリーランドは2人）の体制となっている（表3-2）。

表3-2 海外駐在員の派遣地域等

派遣地域	派遣開始時期	事務所の形態	スタッフ	担当地域
シンガポール	1978年12月～	ジェットロ共同事務所	日本人1人 現地 1人	アセアン及びインド
ロンドン (英国)	1985年3月～	ジェットロ共同事務所	日本人1人 現地 1人	欧州
大連(中国)	1989年8月～	(社)神奈川県産業貿易振興協会事務所	日本人2人 現地 1人	中国
メリーランド (米国)	2005年5月～	ジェットロ共同事務所	日本人1人 現地 2人	米国・カナダ・メキシコ

イ 派遣地域及び役割の見直し

駐在員の派遣地域（過去の派遣地域の状況については表3 - 3のとおり）や役割は、時代の変化に伴い見直されており、最近は、海外企業の誘致に重点が置かれている（次頁参照）。

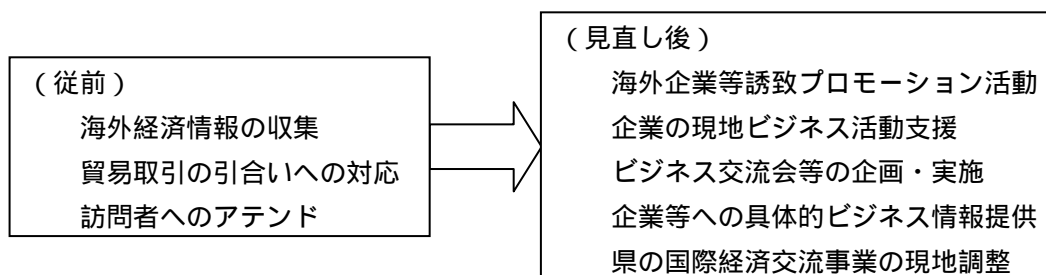
表3 - 3 海外駐在員の派遣地域

派遣地域	派遣期間
中国 大連	1989年～
東南アジア	
バンコク(タイ)	1962～1978年
シンガポール	1978年～
欧州 ロンドン(英国)	1985年～
米国	
ロサンゼルス	1965～2003年
メリーランド	2005年～
その他	
メルボルン(豪州)	1968～1974年
サンパウロ(ブラジル)	1975～1984年

最近行われた海外駐在員の見直し

(1998 年度)

従来、海外駐在員の活動は 経済情報収集、引合いへの対応、企業の現地活動支援の三つを主な役割としていたが、外資系企業誘致や国際的ビジネスチャンス創出支援機能強化の視点から、次のとおり見直しを行った。



(2002 年度)

情報通信技術の発達により、現地での情報収集・提供の必要性が低下していることからロサンゼルス駐在員事務所を 2002 年度限りで廃止した。

(2004 年度)

海外駐在員事務所の位置付けの見直しや、新たに活動内容の数値目標設定等を行った。

海外駐在員事務所の位置付け

従来から行っている海外企業誘致プロモーション活動を更に強化するために海外駐在員事務所を「海外企業誘致ステーション」と位置付け、効果的・戦略的な海外企業誘致活動を行う。

数値目標の設定

2005 年度より「今後 3 年間で 12 社の海外企業誘致」という目標のほか、駐在員業務活動ごとに数値目標を設定し、効果的・戦略的な活動を行う。

観光プロモーション活動

観光プロモーション活動に力を入れ、これについても数値目標を設定する。

(2005 年度)

米国・メリーランド州に海外駐在員事務所を設置した。

ウ 海外駐在員の活動

現在の海外駐在員の活動内容は次のとおりである。

海外企業等誘致プロモーション活動

現地での投資誘致セミナーの開催等、誘致プロモーション活動を日常的に行う。

ビジネス交流会（商談会）等の企画・実施

県内企業の国際ビジネス展開を支援するため、現地政府機関等と連携して、ビジネスセミナーや海外企業との商談会等を積極的に企画・開催している。

県内企業の現地活動支援

県内企業が現地で市場調査、事業化可能性調査、見本市出展等を行う際に、海外の関係機関・企業・工業団地等の紹介・アテンド、各種アドバイス・情報提供を行っている。

経済情報等の収集及び提供

県内企業等からの依頼に基づき投資環境調査、産業概況調査等を実施し、情報提供を行っている。

貿易、投資等の照会に対する回答

県内企業や海外企業からの貿易・投資等に関する照会に対し、調査等を行い回答している。

経済交流に関する連絡調整

LL事業、「東アジア地域経済人交流会議」等、本県や民間団体が経済交流事業を実施する際に、現地コーディネーターとしての役割を果たし、海外の経済機関等との連絡調整を行っている。

本県事業等に関する連絡調整

その他、県の他部局、市町村、県関係団体等からの依頼に基づき、施策関連調査、訪問アレンジ、現地活動支援等を行っている。また、観光プロモーション活動も行っている。

(3) 関係団体

本県が外資系企業誘致活動を展開する際には、次のような関係団体と協力の上実施している。

ア 社団法人神奈川県産業貿易振興協会（略称：神産貿（しんさんぼう））

県産品の販路拡大及び貿易等海外との経済交流を通じ、神奈川県産の産業振興を図ることを目的に、1971年8月に設立された団体である。

大連の駐在員事務所やかながわ・グローバルビジネスパートナーシップオフィス（GPO）を運営しているほか、「東アジア地域経済人交流会議」の神奈川県の事務局、国内外での見本市開催・参加、インターネットによる製品情報紹介「アジア・京浜臨海部工業ネット⁹」、会員企業ホームページ制作支援、海外引合い情報の提供¹⁰、

⁹ 同協会のウェブサイト <http://www.ktpc.or.jp/asianet/> に、主に京浜臨海部に立地する製造業の技術、製品、設備等の情報を英語で掲載し、海外企業からの受注に結びつけていくことを目的としたもの

¹⁰ ワールド・トレード・ダイレクトリー(表3-1参照)

国際ビジネスアドバイザー制度¹¹による県内企業の国際化支援、海外の公的経済機関等と連携した商談会の開催等の事業を展開している。

イ 独立行政法人日本貿易振興機構横浜貿易情報センター（ジェトロ横浜）

独立行政法人日本貿易振興機構（旧日本貿易振興会）は、我が国の貿易振興に関する事業を、総合的かつ効果的に実施するため、1958年7月に設立された特殊法人である。

その神奈川県の本拠地である横浜貿易情報センター（ジェトロ横浜）では、貿易・投資相談や海外情報普及セミナー、貿易実務講座の開催を行っている。

その他、スタートアップオフィス（IBSCかながわ）（79頁参照）の運営や神奈川県・横浜市・川崎市等と連携して各種事業を実施している。

ウ 財団法人神奈川中小企業センター

神奈川県内の中小企業の振興を図ることを目的に1953年8月に設立され、企業化の総合的支援に関する事業、事業活動に必要な設備の貸与、資金の貸付け及び下請企業の振興、中小商業の活性化等に関する事業を行っている。団体の機関紙である「中小企業サポートかながわ」に本県の海外駐在員が寄稿し、海外からの企業ミッション受入れや商談会開催等の際には、メールマガジンなどにより広報の協力を行っている。

2 外資系企業誘致施策

(1) プロモーション活動

外資系企業誘致を推進するためには、まず本県の投資環境等について海外の企業や経済機関等に広く知ってもらうためのプロモーション活動が必要である。

プロモーション活動は、県の海外駐在員や産業活性課職員がセミナーや見本市等の場を活用して行っているほか、知事のトップセールスによっても実施している。

プロモーション活動を効果的に行うためには、パンフレットやDVD、ウェブサイトを活用して、海外の企業関係者等に本県の持つ経済ポテンシャルについて深く理解してもらうことが重要である。

ア パンフレット・DVDによる情報発信

パンフレットは、英語版、中国語版、韓国語版がそれぞれ作成されている。いずれも12頁で構成されており、次の項目について記載されている。

【パンフレットの内容】

- ・ 交通アクセス
- ・ ビジネス環境

¹¹ 県内企業が海外進出や海外企業と事業提携等を行う際、事前に申し込めば、海外ネットワークを持った外部の専門家（国際法律事務所等）のアドバイスが無料で受けられる制度

- ・ 経済規模
- ・ 経済的インセンティブ（「インベスト神奈川」）の紹介
- ・ 県内の産業施設
- ・ 生活環境
- ・ 日本における拠点開設の手続
- ・ サポート機関の紹介
- ・ 県内の企業集積の状況（英語版のみ）
- ・ 立地した外資系企業からのコメント（英語版のみ）

また、DVDは、15分間で本県の投資環境等を紹介しており、英語、ドイツ語、フランス語、中国語、韓国語の5か国語に対応している。紹介している内容は次のとおりである。

【DVDの内容】

- ・ 交通アクセス
- ・ ビジネス環境
- ・ 県内の企業集積の状況
- ・ 生活環境
- ・ サポート機関の紹介

パンフレットやDVDは、本県が海外で開催するセミナーや県内で開催される国際見本市等に出展した際に配布しているほか、本県への進出相談に訪れた外資系企業に対しても、神奈川県を理解してもらう目的で配布している。

【パンフレットやDVDを活用した主なセミナーや見本市等（2005年度以降）】

- ・ バイオジャパン 2005（パシフィコ横浜）（2005年9月）
- ・ 米国・メリーランド州で開催したセミナー（2005年10月）
- ・ 英国、フランスで開催したセミナー（2005年11月）
- ・ ナノバイオ Expo2006（東京ビッグサイト）（2006年2月）
- ・ シンガポールで開催したセミナー（2006年6月）
- ・ 台湾・台北県で開催された東アジア地域経済人交流会議（2006年11月）
- ・ 米国・メリーランド州で開催したセミナー（2006年11月）

イ ウェブサイトによる情報発信

本県のウェブサイトでは、商工労働部産業活性課のページ内に「インベスト神奈川」の外資系企業向けサイトを設け、英語によるページ¹²を作成し、外資系企業誘致に向けた情報発信を行っている（図3-3）。

その内容は、県内の人口や経済規模、交通アクセス、企業立地に向けたフローチ

¹² http://www.pref.kanagawa.jp/osirase/sangyo/invest_k/en/index.html

ャートなど、パンフレットと同様の基本情報のほか、海外駐在員事務所の案内、(社)神奈川県産業貿易振興協会や(財)神奈川中小企業センターといった関係団体の紹介等が掲載されている。

また、DVDの内容を基にした短い動画も掲載しており、神奈川県のイメージをつかみやすくするように工夫されている。

図3 - 3 神奈川県の外資系企業向けウェブサイト



ウ トップセールス

トップセールスは、外資系企業誘致についての有効なプロモーション活動の一つとして考えられており、国の「対日投資促進プログラム」(第1章参照)においても、その重要性が指摘されている。

本県においても、神奈川県の経済的なポテンシャルをアピールして、投資を呼び込む貴重な機会として積極的に海外でのトップセールスを行っている。最近海外で行われたトップセールスによるセミナーは次のとおりである。なお、各セミナーには50人程度の海外企業関係者が出席している。

なお、セミナー終了後、セミナーに参加した企業に対し、海外駐在員が随時電子

メールや電話で連絡をとるなどして企業訪問を行い、個々の企業の疑問点等に対応し、その後の神奈川県への立地につながるようフォローを行っている。

【最近海外で行われたトップセールスによるセミナー】

- ・ 米国・メリーランド州（2004年6月）
- ・ 韓国・京畿道（2004年10月）
- ・ ドイツ・バーデンビュルテンベルク州（2004年11月）
- ・ フランス・オードセーヌ県（2004年11月）
- ・ 英国・南東イングランド地域（2004年11月）
- ・ 中国・遼寧省（2005年1月）
- ・ 米国・メリーランド州（2005年10月）
- ・ シンガポール（2006年6月）
- ・ 米国・メリーランド州（2006年11月）



中国・遼寧省でのセミナー

(2) 経済的インセンティブ

「インベスト神奈川」では、最大80億円を助成する施設整備等助成制度を中心として、雇用に対する助成制度、融資制度、不動産取得税及び法人事業税の軽減措置という国内でもトップレベルの経済的インセンティブ¹³を備えている（概要については資料編参照）。

2007年3月20日現在で50社（大企業20社、中小企業30社）が施設整備等助成金の申請しており、5,400億円を超える投資が新たに生まれる見込みである。

ただし、この経済的インセンティブが外資系企業の立地に適用されたことはない。第2章でも述べたが、海外からの企業進出、特に一次進出（初めて日本国内に拠点を

¹³ 現行の制度は2006年度末をもって終了する。2007年度以降については、現在新しい制度について見直しの作業が行われている。

設置する)の場合、投資規模が小さく、経済的インセンティブの対象となる規模の投資は行われないからである。

また、現行制度の中には外資系企業のみを対象とした経済的インセンティブはない。

(3) ワンストップサービス

本県では、産業活性課内の企業誘致室を「かながわ企業誘致ワンストップ・ステーション」と位置付け、「県内再投資や企業進出に関わる開発許可等、企業の課題をワンストップで受け止めることにより、行政対応のスピードアップを図り、諸手続や照会回答に要する時間を従来より短縮し、また個々の企業ごとに、専任の担当者によるフェイス・トゥ・フェイスの関係を構築」するとしている。

外資系企業に対しても同様に産業活性課経済交流班がワンストップでのサービスを行っている。外資系企業の場合、実際に相談に訪れるのは対日進出について判断する権限を与えられている幹部社員であり、その幹部社員は日本国内の法律、税制、社会保障制度の手続等を十分に理解していない場合が多い。また、外国人社員の住居や子供の教育環境等の生活環境全般にわたる相談も多く、国内企業に対する対応とは違った対応が求められる。そのため本県では、幅広い分野にわたる外資系企業のニーズに対応するべく情報提供を中心にしたサービスを行っている。

なお、今までに本県に寄せられた相談事例とそれに対する対応についてまとめると、表3-4のとおりとなり、外資系企業の立地に際しては、オフィス物件の案内や弁護士、税理士等の紹介、雇用に関しての人材紹介会社の紹介等、様々な相談への対応が必要なことが分かる。

表3-4 外資系企業が神奈川県内に立地するに当たっての相談事例

項目	相談事例	対応
人材関連	日本国内の人件費について	統計資料や新聞記事等を基に説明
	人材紹介会社の紹介依頼について	対応が可能と思われる人材紹介会社を複数紹介
	英字新聞への広告掲載の方法について	まず、英字新聞そのものを数紙紹介し、連絡先を紹介
会社設立	法人形態の違いによる登記等の手続、税制面等の相違について	ジェトロの資料等を基に説明
	税率、社会保障制度等の企業の負担割合について	所管する省庁のウェブサイト(英語)を紹介
	資本金等、法人設立に係る費用について	ジェトロの資料等を基に説明

項目	相談事例	対応
オフィス 関連	オフィスを借りる際の契約等の手続について	敷金等の制度について説明
	(特定の)オフィスの空室情報について	管理する不動産会社を紹介し、県職員が同行
	他の地域との賃料の違いについて	不動産会社が発行している資料等を基に説明
住居関連	一般的な家賃の相場について	いくつかの不動産会社のウェブサイトの情報等から説明
	ウィークリーマンション、マンスリーマンションへの入居について	申込方法等を説明、希望する店頭へ県職員が同行

(4) スタートアップオフィス

ア 設置の目的

海外企業が日本でビジネス活動を始めるときには、外国人登録や住所登録等多くの事前手続が必要であり、その手続を終了するまでの間はビジネス活動拠点を確保できないという問題がある。

そのため、神奈川県、横浜市、川崎市、ジェトロ横浜の共同運営によるスタートアップオフィス(I B S C かながわ)が 2004 年 4 月に開設されている(次頁参照)。

イ 施設の機能

この施設は、ジェトロが全国 6 か所で運営する対日投資ビジネス・サポートセンター(I B S C)の一つとして位置付けられている。

なお、県内における外資系企業向けのスタートアップオフィスとしては、 I B S C かながわのほか、(財)横浜市産業振興公社が同様の施設を備えている。

I B S C かながわの入居企業は、オフィスというハード面に限らず、専門のアドバイザーによるサポートといったソフト面での支援も受けることができる。

ウ 利用状況

2005 年度の入居率は 70% を超えている¹⁴。この率は、常に入退去を繰り返す一時的なオフィスとしては高いものであり、オフィスの開設以来 26 社(2007 年 2 月 28 日現在)が入居して、そのうちの 7 社が神奈川県内に立地している。

また、アドバイザーによるサポートについても、きめ細かな対応が入居企業から評価されており、このことも海外企業の立地に結びついている。

¹⁴ ジェトロ横浜に対するヒアリングによる。

I B S C かながわの概要

施設概要：3室（1室あたり11㎡）

机、いす、書棚、電話、FAX、
インターネット回線

入居期間：原則50営業日（約2か月）、
100営業日（約4か月）まで
延長可能

入居費用：オフィス賃貸料、インターネッ
ト回線使用料は無料、電話代
通話料実費負担



ソフト面の支援：専門のアドバイザー、スタッフによる日本の投資環境や各種手続に対
するコンサルティングや情報提供、専門家の紹介等、企業が立地に至
るまでのサポート

(5) 国の施策の活用

第1章でも触れたとおり、国（経済産業省）では、2003年度から「外国企業誘致地
域支援事業」（2003、2004年度は「先進的対内直接投資推進事業」）を実施している。

本県においては、2004年度から3年間横浜市との共同提案が採択されており、本事
業を活用して次の活動を行っている。

ア 招へい関係活動

2004、2005年度の2年間に神奈川県及び横浜市で海外から26社を招へい（ジェ
トロのグループ招へいプログラムを含む）し、プロモーション活動を行った。この
際、招へいに要する費用（航空賃、滞在費、支度金、国内活動費）を補助する¹⁵と
ともに、ジェトロの投資アドバイザーが招へいしたすべての企業に対して面談を
行い、企業が求めている情報を提供している。

また、今後の誘致活動の基礎資料とするため、ドイツ、英国、シンガポール、米
国（神奈川県が調査）及びフランス（横浜市が調査）において県内進出有望企業を
発掘する調査を実施している。

イ 進出企業の立上支援活動

外資系企業の県内進出の立上支援として、神奈川県及び横浜市で4社に対して、
法人設立等の登記のための司法書士への手数料や、税制や社会保障制度、人材の雇
用等についての専門家への相談費用を補助した¹⁶。

¹⁵ この事業は経済産業省がジェトロに委託する形で実施されており、実際の経費は地方自治体ではなく、ジェトロから直接支払われる形となっている。

¹⁶ 前注と同様

ウ 広報活動

2004年に神奈川県と横浜市が共同でDVDを作成したほか、トップセールスの実施等の際に海外の新聞に広告を掲載した。

3 外資系企業誘致実績

「インベスト神奈川」に基づき外資系企業の誘致活動を展開してきた結果、8社(2007年2月28日現在)の外資系企業を誘致している。

なお、誘致した8社の企業概要や外資系企業誘致施策の活用状況は次のとおりである(表3-5、図3-4、表3-6)。

表3-5 「インベスト神奈川」に基づき誘致した外資系企業

	進出企業名	形態	業種	進出年度	国(本社)	立地場所
1	ダイムラー・クライスラー社 テックセンター	研究所	自動車	2005	ドイツ	横浜市緑区
2	新隆ジャパンシステムサービス(株)	子会社 (日本法人)	ソフトウェア 開発	2005	中国	横浜市中区
3	(株)EX ONE	子会社 (日本法人)	鋳造用砂型の 造形	2005	米国	小田原市
4	ポラー・インストルメンツ社 日本支店	支店	プリント基盤 及びその周辺 機器の設計・ 製造等	2005	シンガポール	横浜市保土ヶ谷区
5	バスラー社 日本事務所	駐在事務所	精密機器	2006	ドイツ	横浜市中区
6	ウィヘルム・カルマン社 日本事務所	駐在事務所	自動車部品	2006	ドイツ	横浜市緑区
7	日本ムーグ(株) 横浜オフィス	子会社 (日本法人)	精密制御装置 の開発設計・ 製造販売	2006	米国	横浜市中区
8	アイエスディ ジャパン(株)	子会社 (日本法人)	ソフトウェア 開発	2006	ドイツ	横浜市中区

(2007年2月28日現在)

図3 - 4 誘致した外資系企業の立地状況

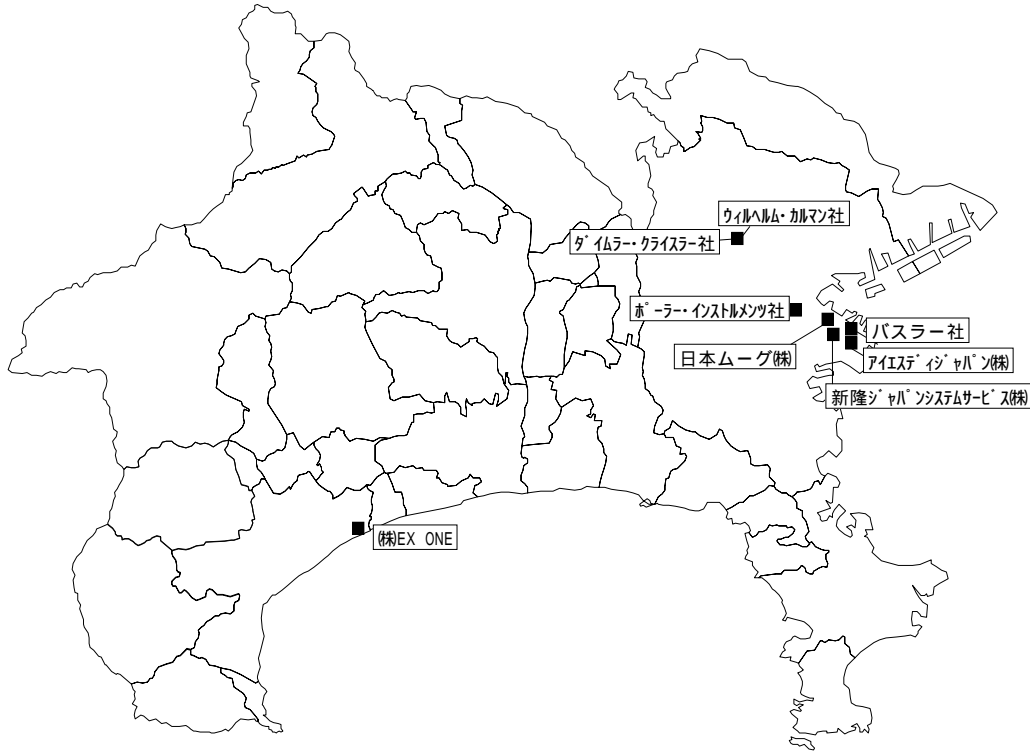


表3 - 6 誘致した企業の外資系企業誘致施策の活用状況

	進出企業名	形態						
1	ダイムラー・ク ライスラー社	二次 進出			×	オフィス物件紹介等	×	
2	新隆ジャパン システムサー ビス(株)	一次 進出			×	オフィス物件紹介、専門家の 紹介等		招へい 立上支援
3	(株)EX ONE	二次 進出		×	×	小田原市の担当部署を紹介等	×	
4	ポラー・ インストルメ ンツ社	一次 進出			×	オフィス物件紹介、専門家の 紹介等		招へい 立上支援
5	バスラー社	一次 進出		×	×	オフィス物件紹介等		
6	ウィヘルム・ カルマン社	一次 進出			×	オフィス物件紹介、専門家の 紹介等		
7	日本ムーグ (株)	二次 進出			×	オフィス物件紹介等	×	
8	アイエスディ ジャパン(株)	一次 進出			×	オフィス物件紹介、専門家の 紹介等	×	

パンフレット、DVDの活用、 トップセールス、 経済的インセンティブ、
ワンストップサービス、 スタートアップオフィス、 国の施策の活用

第4章 各自治体における外資系企業誘致活動

この章では、全国の都道府県や政令指定都市の外資系企業誘致活動の状況を比較し（第1節参照）その中でも外資系企業誘致に先進的に取り組んでいる自治体の具体的な取組について紹介する（第2節参照）。

第1節 地方自治体における外資系企業誘致活動の状況

2005年にジェトロは、経済産業省からの委託事業として、地方自治体（都道府県及び政令指定都市）における外資系企業誘致活動の実態についてアンケート調査¹を行っている。

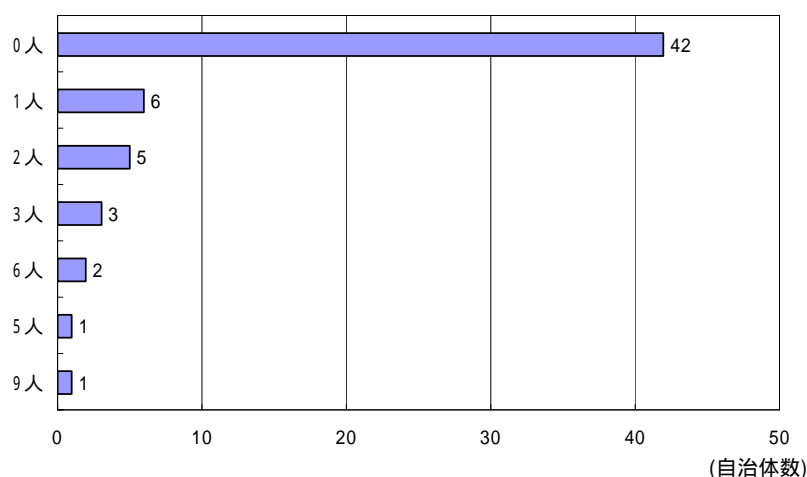
この節ではアンケート調査結果（自治体別の状況については資料編を参照）の中から、主な誘致活動の状況について述べる。

1 専任職員の配置

外資系企業誘致活動への専任職員の配置状況を見ると、「0人」の自治体が42自治体であり、専任職員を配置していない自治体が大半（70%）を占めている（図4-1）。専任職員を配置している自治体では、「1人」から「3人」の自治体が多くなっている。一方、「9人」の兵庫県、「6人」の神奈川県及び埼玉県、「5人」の神戸市は、比較的多くの専任職員を配置しており、外資系企業誘致活動に力を入れている。

また、岐阜県、滋賀県、川崎市、広島市、福岡市では、それぞれ外国人職員を1人配置しており、宮城県、富山県、福井県、愛知県、大阪府、兵庫県、岡山県、福岡県、長崎県、鹿児島県では、民間企業等からの派遣職員を受け入れている。

図4-1 専任職員の配置状況



¹ 実施時期：2005年1月末～2月中旬

調査対象：47都道府県及び13政令指定都市の合計60自治体

回収数(率)：60(100%)

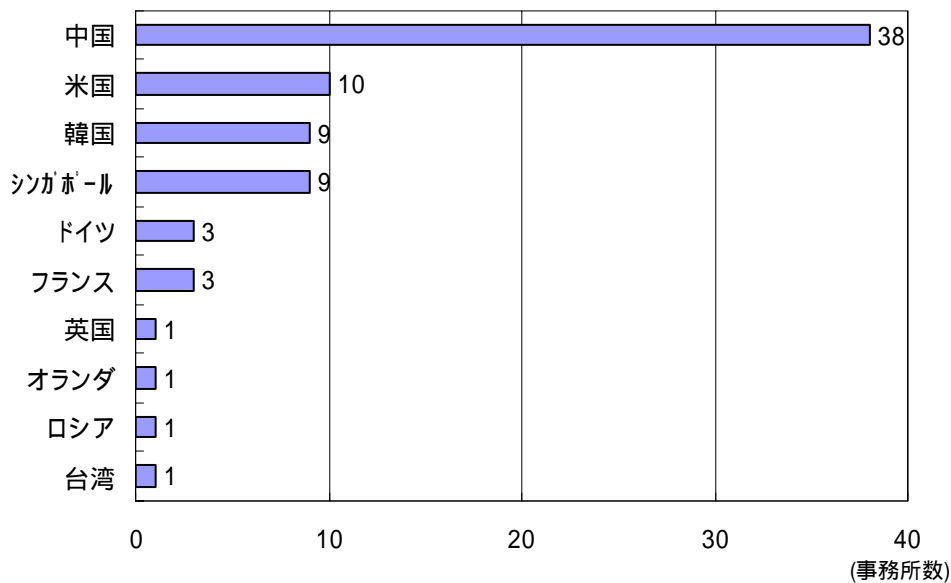
調査結果については、ジェトロ「地方自治体における外資系企業誘致活動の実態調査報告書」(2005年3月)を参照

2 海外事務所の設置

海外で情報収集・提供活動を行うための海外事務所の設置状況を見ると、25 自治体（41%）が海外事務所を設置している。

なお、アンケートの調査項目にはなかったが、各自治体が海外事務所をどの国に設置しているかを自治体のホームページなどで調べたところ、事務所数では中国（38 事務所）、米国（10 事務所）、韓国（9 事務所）、シンガポール（9 事務所）の順であり、東アジア地域に多くの海外事務所が設置されている（図4-2 詳細については資料編を参照）。

図4-2 海外事務所の設置状況



研究チーム調べ(2007年1月現在)

3 プロモーション活動

(1) 誘致イベント（セミナー、投資説明会等）の開催

国内での誘致イベントを開催したのは 40 自治体（67%）で、開催回数は、「1 回」が最も多い 15 自治体、以下「2 回」の 12 自治体、「3 回」の 6 自治体と続いている。

一方、海外での誘致イベントを開催したのは 28 自治体（47%）で、開催回数は「1 回」が最も多い 14 自治体、以下「2 回」の 7 自治体、「3 回」の 4 自治体と続いている。中でも、「6 回」の大阪府、「4 回」の神奈川県及び福岡市は積極的に海外イベントを開催している。

(2) 外国語ホームページの整備

外国語ホームページがあるのは 51 自治体（85%）である。51 自治体のうち、「英語」はすべての自治体で対応しているほか、「中国語」が 19 自治体、「韓国語」が 11 自治体で対応している。

(3) トップセールス活動

2004 年度に知事や市長等によるトップセールス活動を実施したのは、18 自治体 (30%) である。

4 経済的インセンティブ

(1) 補助金制度

補助金制度があるのは 53 自治体 (88%) である。そのほとんどは国内企業と外資系企業共通のものであるが、千葉県、静岡県、兵庫県、福岡県では外資系企業のみを対象とした補助金制度があり、その内容は「オフィス賃料の補助」、「調査費、訪問費への補助」等である。

(2) 税制優遇措置

税制優遇措置があるのは 42 自治体 (70%) である。いずれも国内企業と外資系企業共通のものである。

(3) 融資制度

融資制度があるのは 55 自治体 (92%) である。いずれも国内企業と外資系企業共通のものである。

5 アフターフォロー活動²

2004 年度にアフターフォロー活動を実施したのは 32 自治体 (53%) である。

6 まとめ

アンケート調査の結果から、地方自治体における外資系企業誘致活動において、プロモーション活動としての誘致イベントの開催や外国語ホームページの整備等の取組は各自治体で共通している一方で、専任職員の配置や外国人・民間人の登用状況、外資系企業のみを対象とした補助金制度の状況を見ると、自治体間での取組姿勢にかなりの差があることが分かる。

² 立地した外資系企業に対して事業の進捗状況の確認や相談対応等を実施すること

第2節 外資系企業誘致活動における先進的な自治体の取組

この節では、外資系企業誘致活動において全国的に見ても先進的な自治体の取組について述べる。

1 大阪府 ～自治体と商工会議所が連携～

大阪は、「商いの町」として繁栄しアジア諸国をはじめとした外国との交流が活発に行われてきた。また、2007年には第2滑走路の供用が開始される関西国際空港や、IT化による荷捌き作業の効率化が進む大阪港等の交通インフラが充実しており各種産業の国際拠点としてもその存在は重要なものとなっている。

アジア経済が急速に発展し、アジアの大都市間の交流がますます深まる中で、大阪がアジアの中核都市としての役割を果たすために「アジアのにぎわい都市・大阪」を将来像に掲げ、魅力と存在感のある大阪づくりに取り組んでいる³。

(1) 大阪外国企業誘致センター（O - B I C）

大阪府、大阪市、大阪商工会議所が共同で運営する「大阪外国企業誘致センター」が大阪に拠点を置いて活動しようと考えている海外企業、外国公館・団体に対してワンストップ窓口となっている。また、海外事務所等を通じて進出希望事業者の発掘、働きかけを行っている。さらに2006年度からは、ジェットロと連携して、外資系企業の府内定着を促進するために、ジェットロ対日投資ビジネスサポートセンター大阪を利用した企業が大阪に拠点を設置する場合に費用の一部を助成する事業を始めている⁴。

大阪外国企業誘致センター（O - B I C）のサービス内容

- ・ 地域内各種マーケット情報
- ・ ビジネスパートナー企業情報
- ・ インセンティブ情報
- ・ オフィス、工場立地、住居情報
- ・ 人材情報・専門家、サポート企業紹介
- ・ 在阪外国企業に関する情報
- ・ 大阪に関する一般情報
- ・ 統計、生活情報・各種手続情報と支援（登記、査証、税務、労務等）

(2) 大阪プロモーションデスクの設置

大阪府では自治体初の試みとして、民間委託により、経済交流と情報発信の拠点となる「大阪プロモーションデスク」をアジア6地域に2006年8月から順次設置している。2006年度は、オーストラリア、中国・遼寧省、インド、ベトナムに設置しており、2007年度は、中国（華南）、韓国、タイに設置する予定である。業務を現地で活躍す

³ 大阪府「アジアのにぎわい都市・大阪ビジョン」(2006年3月)

⁴ 大阪外国企業誘致センターホームページ <http://o-bic.net/j/index.html>

る日系の投資コンサルタントなどに委託することで、現地ネットワークや民間感覚を活かしたきめの細かいビジネス支援を目指している。またこれに伴い、既存の海外駐在員事務所の再編も進めている。

2 グレーター・ナゴヤ・イニシアティブ（GNI）～広域連携によるブランド戦略～

グレーター・ナゴヤ・イニシアティブ（GNI）とは、名古屋市を中心にした半径 100 キロメートルに広がる地域を「グレーター・ナゴヤ」の統一名で県域を越えた圏域として、圏内の産業経済を世界によりオープンなものとして、世界から優れた企業・技術やヒト・情報を呼び込むために、圏内の県、市、産業界、大学、研究機関が一体となり、国際的産業交流を促進する活動である⁵。現在の参加団体は表 4 - 1 のとおりである。

表 4 - 1 グレーター・ナゴヤ・イニシアティブ（GNI）参加団体

3県	24市				
愛知県	名古屋市	豊橋市	岡崎市	一宮市	瀬戸市
	碧南市	豊田市	蒲郡市	犬山市	田原市
	春日井市				
岐阜県	岐阜市	大垣市	多治見市	関市	瑞浪市
	土岐市	各務原市	羽島市		
三重県	津市	四日市市	桑名市	伊賀市	鈴鹿市
12地域経済団体					
社団法人中部経済連合会					
名古屋商工会議所		豊橋商工会議所		岡崎商工会議所	
瀬戸商工会議所		豊田商工会議所		犬山商工会議所	
岐阜商工会議所		大垣商工会議所		各務原商工会議所	
津商工会議所		上野商工会議所			

この地域は、自動車、工作機械、電機部品、新素材といった製造業の集積地であり、トヨタ自動車、デンソー、富士通等の世界をリードするグローバル企業が拠点を設置しているほか、多くの研究機関等も集積しており、先端技術をリードしている。

また、この地域の魅力に交通アクセスの優位性がある。東京と大阪の中間に位置し、空路では 2005 年に開業した中部国際空港と小型機に特化した名古屋空港があり、海路ではスーパー中核港湾を形成する名古屋港、四日市港、三河港を有しており、「グレーター・ナゴヤ」の統一ブランドで協力して広報活動、招へい、イベント開催等を行うことで、世界での認知度を一層高めることを狙っている。

(1) 国際自動車コンプレックス計画

GNI では三河港を中心として、自動車輸入拠点をはじめとする自動車関連産業の集積を活用した「国際自動車コンプレックス計画」が推進されている。日本の中央という地理的な優位性を活かして、国内外の自動車企業の国際的なビジネス連携の場を

⁵ グレーター・ナゴヤ・イニシアティブ ホームページ <http://www.greaternagoya.org/jpn/index.php>

整備・提供する計画である。今後、港湾機能の拡充、自動車関連の新技术やリサイクルに係る研究開発の推進、自動車販売の関連ビジネスの振興、流通機能の整備等を図り、コンプレックス（複合機能）の集積を促進していく予定である。

(2) 最近の取組

2005年度は70社以上の海外企業を招へいし、誘致セミナーや個別商談会等も開催している。さらに、知事や市長らによるトップセールスも積極的に展開している。これらの誘致活動により、米国、中国のIT関連企業、ドイツの自動車部品メーカー、オーストラリアの工作機械メーカー、英国の自動車安全システム関連企業等が立地を決めている。

3 兵庫県 ～民間企業との連携～

(1) 民間企業のマーケティング手法を導入した取組⁶

兵庫県では、神戸市内に日本法人の本社を置く日用品大手P & Gと県が共同でワーキング・グループを設置し、P & Gのスタッフが自社のマーケティングノウハウを活用した企業誘致戦略やパンフレット、ウェブサイト作成についてアドバイスを行っている。この取組は、2002年に兵庫県が主催した「外資系企業サミット」にP & G日本法人の社長が出席し、知事と外資系企業誘致に関して意見交換をしたことがきっかけで実現した。トップ同士の発案で、民間企業と自治体との連携が実現された点が注目されている。

現在運用されている「兵庫県外資系企業誘致サイト⁷」(図4-3)では、ビジネス施設や各種優遇制度の紹介だけでなく、進出目的ごとに「提案書」の形で情報の入手ができ、ウェブサイト上でコストシミュレーションが可能であるなど、使う側の分かりやすさを追求した構成となっている。

自治体が単独で外資系企業の誘致活動を展開するには、予算やマンパワー、ノウハウ面において限界があり、自治体が外資系企業の誘致を成功させるには、このような地元企業との連携が鍵となってくる。

⁶ ジェトロホームページ 対日投資ゼミナール
<http://www.jetro.go.jp/invest/seminar/index.html/seminar09.html>

⁷ <http://www.hyogo-kobe.jp/index.html>

図 4 - 3 兵庫県外資系企業誘致サイト



(2) ひょうご・神戸投資サポートセンター（HKIS）

兵庫県内への立地を検討する企業に対する相談窓口として、「ひょうご・神戸投資サポートセンター」（HKIS）がある。HKISの最大の魅力は、組織の垣根を越えて、県内のあらゆる物件について、ワンストップサービスの体制でサポートを行っている点である。法人設立や在留資格申請等立地に関する実務のアドバイスや、立地先候補のオフィスや用地の情報、地元自治体等による優遇措置の紹介を個別具体に行い、ビジネス拠点のスムーズな立上げを支援している。

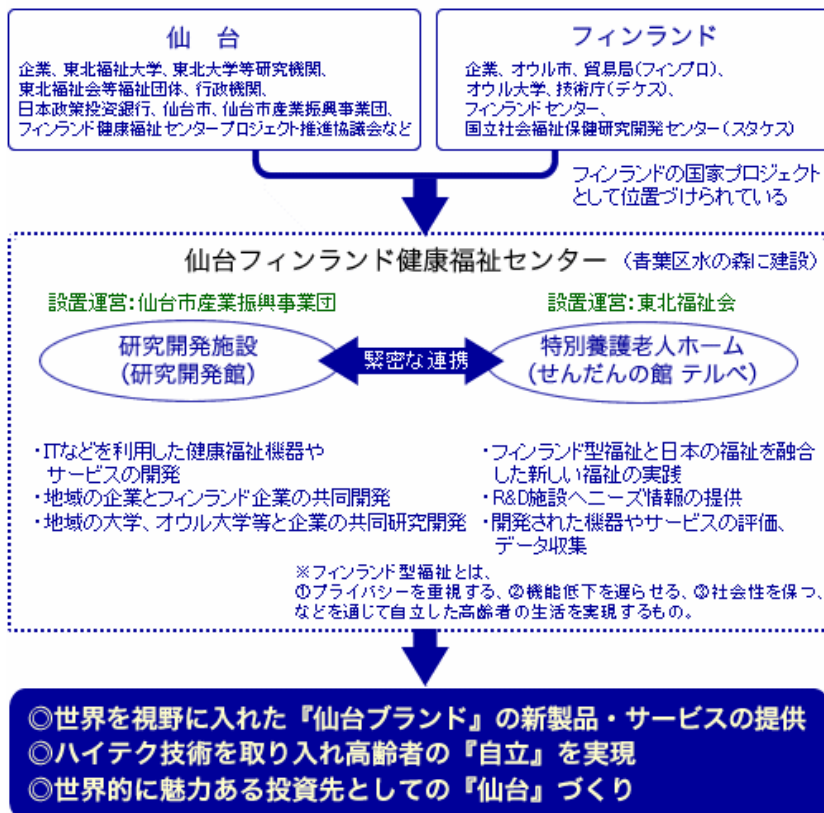
4 仙台市 ～明確なビジョンで新産業創出～

仙台市は明確なビジョンを持った誘致活動として、「フィンランド健康福祉センタープロジェクト」(FWBC)(図4-4)に取り組んでいる。

FWBCは、フィンランド貿易局と仙台市が2003年11月に協力合意書に調印して始まり、2004年度に仙台市がフィンランド型福祉を实践する特別養護老人ホームと、福祉関連機器の研究開発施設からなる「フィンランド健康福祉センター」を同市青葉区の住宅街の一角に設けた。同センターにはフィンランドの企業が入所し、日本企業との協力を通じて国内にビジネス展開していく計画である。

そもそも仙台市がフィンランドのパートナーになった経緯は、フィンランド側が、自国産業の競争力強化に向けた国家プロジェクトの一環として健康福祉分野の海外のパートナーを求めていた中で、仙台市が立候補し、20数か所の候補地の中から最終的に選ばれたためである。プロジェクトの実現の背景としては、東北福祉大学やIT関連企業の集積があること、福祉ビジネスの市場に成長が見込めること、ヘルシンキ市との交流実績があることなどが評価されたことに加えて、仙台市側が、新産業創出が課題になっているとの認識の下で、健康福祉産業クラスターの形成を通じて、高齢者の自立を支援する産業群を育成し、地域住民へ質の高い福祉を提供し、地域産業の国際化を目指すという内容の明確なビジョンが存在し、そうしたビジョンを持って誘致に取り組んだことが挙げられる。

図4-4 フィンランド健康福祉センタープロジェクトの概要



出典：仙台フィンランド健康福祉センターホームページ <http://sendai.fwbc.jp/index.htm>

5 横浜市 ～企業誘致の先駆者～

横浜市では、1992年に横浜市企業等誘致推進本部を設置し、産業用地への企業集積や、創業・ベンチャー支援、研究開発拠点の整備等に取り組んできた。国内外の企業を対象に事業説明会、現地案内会、アンケート調査、企業訪問等の誘致活動を行っているほか、海外では、上海、フランクフルト、ニューヨークにある海外駐在員事務所と連携してセミナーや企業訪問を実施している⁸。

(1) 外国産業センター

横浜市の外資系企業誘致を特色付けているのは、5つの外国産業センターの存在である。これらのセンターは、横浜市が外資系企業の集積拠点として誘致したものである（表4-2）。

表4-2 外国産業センターの概要

ドイツ産業センター(GCIT)			
場所	緑区白山	開設	1987年9月
運営主体	J. G. ジャパン		
位置付け	ドイツ銀行による対日投資計画の一環		
主な業種	産業機械・電子部品等の輸入・販売、半導体製造、金属メッキ製品等の製造・販売等		
英国産業センター(BIC)			
場所	保土ヶ谷区神戸町	開設	1997年3月
運営主体	在日英国商業会議所(BCCJ)		
位置付け	英国政府による対日輸出促進キャンペーン「アクションジャパン」の一環		
主な業種	IT関連ソフトウェア開発・販売等		
米国産業センター(TVP)			
場所	神奈川区守屋町	開設	1998年12月
運営主体	-		
位置付け	米国企業グループによる対日共同進出プロジェクト		
主な業種	自動車部品、放電加工機、圧力安全装置等の販売等		
カナダ産業センター(CITC)			
場所	保土ヶ谷区神戸町	開設	2001年6月
運営主体	-		
位置付け	カナダ政府の対日行動計画「貿易、投資、技術開発のための総合プラン」に呼応し、在日カナダ商工会議所(CCCJ)とともに進められている事業		
主な業種	-		
FEMACビジネスセンター			
場所	港北区新横浜	開設	1993年12月
運営主体	テュラフラインランド・ジャパン(株)		
位置付け	在日ドイツ商工会議所が認定した外資系企業のためのスタートアップオフィス		
主な業種	ソフトウェア開発、電気関連機器等		

⁸ 長谷部亮「横浜産業振興公社 - 中国・アジアを中心とする取組み」(「地域開発」2006年7月号)

(2) 横浜ワールドビジネスサポートセンター（WBC）

様々な海外の経済機関が入居するとともに、海外の企業情報の提供や、市内企業の国際ビジネス展開を支援している。また、横浜市への立地を前提に海外企業が拠点を設立するまでの間、無料でスタートアップオフィスを提供しており、これまでに、中国、米国、ドイツ、スペイン、イランの企業が利用している。

(3) 最近の取組

最近では、市長自ら、サンディエゴ、上海、リヨン、ロサンゼルスに赴きトップセールスを展開するなど、積極的な誘致活動を展開している。また、国（経済産業省）が2003年度から実施している「外国企業誘致地域支援事業」（2003、2004年度は「先進的対内直接投資推進事業」）に対し、神奈川県との共同提案が採択されており、IT関連電子部品・機器産業を対象に、欧州、東アジア、北米の地域から企業を招へいし、市内への立地を働きかけている。

今後は、2009年の羽田空港国際化にあわせ、新たな経済交流を推進する予定であり、その一環として、既に韓国・釜山市と「横浜 - 釜山 羽田空港国際化推進パートナー都市協定」を締結している。

6 川崎市 ～アジア起業家村構想～

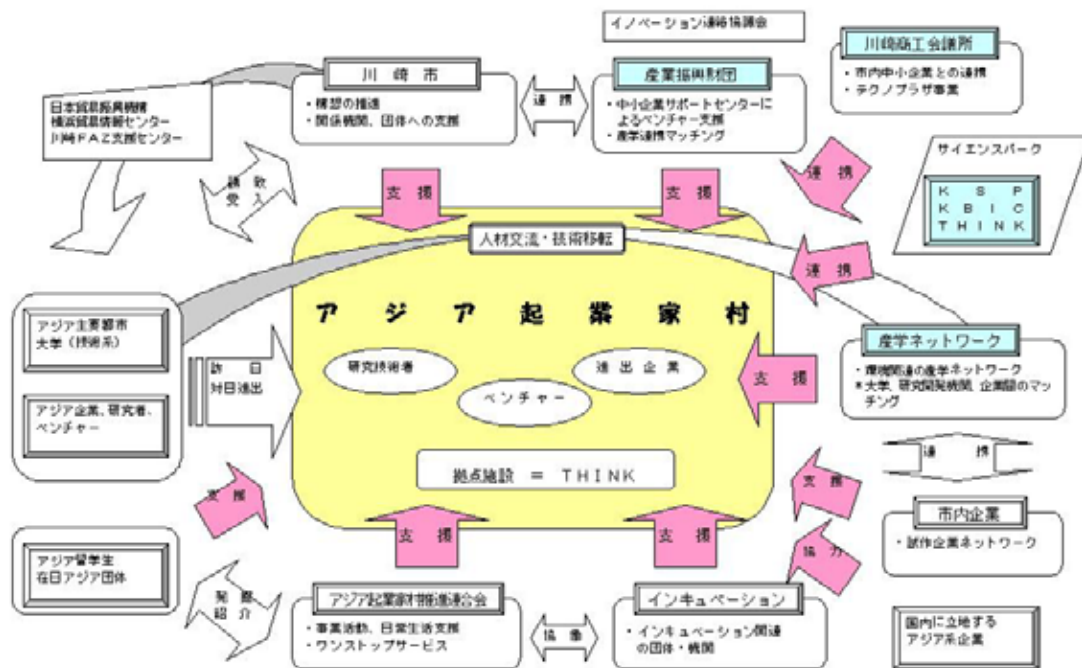
川崎市では、東京湾に面した臨海部で「アジア起業家村構想」を推進している。

構想の内容は、産業や市場が急速に拡大しているアジア地域の起業家を中心とするベンチャー企業の創業とやがて国際的に活動するであろう企業の立地を図り、最終的には、川崎での共同研究や産業のコミュニティ（村）を拠点として世界に貢献する新産業を育てていこうとするものである。事業スキームは図4-5のとおりであり、NPO法人アジア起業家村推進機構⁹が活動の中心となっている。

アジア起業家村の拠点としては、同市川崎区南渡田地区において民間（JFE）主導で進められているサイエンスパーク「テクノハブイノベーション川崎（THINK）」を活用することで、既に、ベンチャー企業の受入体制が整備されており、サポート体制としては、川崎市中小企業サポートセンターと株式会社ケイエスピーが、経営相談、技術相談、会社設立等手続支援、資金調達支援、販路開拓、産学連携によるマッチング、人材育成支援、企業交流支援、広報・PR支援等、様々なメニューをワンストップサービスで提供しているほか、オフィス家賃補助や各種融資制度等のインセンティブも用意されている。2006年10月現在で、12社がアジア起業家村に入居している。

⁹ NPO法人アジア起業家村推進機構ホームページ <http://www.asia.or.jp/asia02/asia02.htm>

図 4 - 5 アジア起業家村の事業スキーム



出典：川崎市ホームページ

<http://www.city.kawasaki.jp/28/28asia/home/about/japanese/business-town-j03.htm>

第5章 外資系企業の更なる誘致に向けて

この章では、実際に神奈川県内に立地した外資系企業に対して行ったヒアリング結果について整理した上で（第1節参照）、ヒアリング結果等を基に、現状の神奈川県の外資系企業誘致活動の評価を行い、今後の方向性を提示する（第2節参照）。

第1節 外資系企業に対するヒアリングの結果

「インベスト神奈川」に基づき神奈川県で誘致した外資系企業のうち、実際にいくつかの企業に対しヒアリングを実施した。質問項目は、次のとおりである。

【質問項目】

- ・ 神奈川県に立地を決めた理由
- ・ 立地に当たっての情報源
- ・ 人材の確保の状況
- ・ 取引の状況
- ・ 公的支援として求めるもの
- ・ 民間サービスとして求めるもの
- ・ 生活環境その他

以上の質問項目によって、ヒアリングを行い得られた結果をまとめた。

（神奈川県に立地を決めた理由）

- ・ 神奈川は地域的に有利である。東京に近いし、東京よりもコスト（物価、賃金、家賃等）が安い。
- ・ 神奈川への立地を決めたのは、もちろん神奈川の顧客への対応もあるが、東京にも多くの顧客がいるので、東京へのアクセスも良く、さらに東京よりも立地コストが安い横浜が最適であるということからである。
- ・ 神奈川（他の候補地は千葉、埼玉、茨城、静岡）を選んだのは、一番は私（社長）の住んでいる所に近いということである。他には東京に次いで神奈川・横浜の知名度が高いこともある。
- ・ なぜ、神奈川に立地したかという日本自動車メーカーとのアクセス（新幹線、空港が近い）が良いからである。
- ・ 神奈川に立地したのは、顧客となる製造業（工作機械メーカー、自動車関係）が京浜地区に多く立地しているためである。顧客に近い方が良いと考え、神奈川となった。東京も立地の対象として検討し、都庁にも相談に行ったが、神奈川県庁の方が反応が良かったことも神奈川へ立地した理由とも言える。もちろん家賃等の経費の問題もあるが。
- ・ 立地を決めたのは、たまたまビジネスパートナーが近くに土地を持っていたためである。

- ・ 横浜にオフィスを設立したのは、ブランドイメージの高い横浜に拠点を置くことで、優秀な人材を確保したいというのが一番の理由である。他にはアジアパシフィックの拠点として会議等を開催するのに交通アクセスが良いところを探していたためである。

(立地に当たっての情報源)

- ・ 神奈川に決めたのは、県の駐在員がいろいろ協力してくれたことや神奈川県庁が丁寧に対応してくれたことなどを考慮した結果である。
- ・ 外国の企業が日本に進出するのは正直言って不安がかなりあると思う。県のトップ（地方政府の責任者）である知事から直接歓迎するとの話をいただくことで、立地しようとする企業の不安も解消するのではないか。
- ・ 県の駐在員には、神奈川の様々な情報を教えてもらって大変役立った。また、神奈川県庁についても、調査訪問の時にいろいろサポートしていただいた。
- ・ 現実的に神奈川県庁との接点は、設立当初だけであったが、県の担当者には良くしていただき感謝している。県庁に対する不満はない。ただ、県庁の企業に対する広報（何を企業に対してできるのか）は足りないのではないか。
- ・ 「インベスト神奈川」という政策が、渡りに舟であったということも神奈川への立地の理由である。
- ・ 関係していた団体（(社)神奈川県産業貿易振興協会）から県の担当者を紹介してもらった。

(人材の確保の状況)

- ・ 日本で日本人の技術者を探すのは非常に難しい。いろいろな機関（ハローワーク、人材銀行）を通じて募集（人材紹介会社や求人誌への広告は費用が高く現時点では困難）しているが、来たのは1～2人である。ハローワークでもIT技術者のニーズは高く20倍以上の倍率である。設立から、正式に稼動したのは3か月後くらいだが、その間は開店休業状態が続いた。
- ・ 有能な人材の確保は非常に大きな課題である。良い人材がいなければ企業は成長することができない。外資系企業は不安定であると思われるのか、敬遠されがちである。神奈川県庁や横浜市役所で外資系企業に就職したい人を人材バンクのような形でプールしてもらえば外資系企業とっても良いのではないか。また、当社のように知名度の低い企業に対して、県庁や市役所が（人材紹介の）窓口（そのことが実質的に企業に信用を与えることになる）となってくれればありがたいと思う。そうすれば就職希望者も安心して応募することができるかもしれない。
- ・ 求人広告を新聞やウェブサイトに載せるのは費用が高く、当社はまだ知名度が低いので良い結果を得られない。また、人材紹介会社にしても成功報酬が年収の30～35%（300～400万円）となり、非常に高額である。それに対しての何らかの助成があると非常に助かるのであるが、産業を活性化する上で、雇用に対する助成も重要ではないかと思う。

- ・当社としては、若い人材（新卒から3、4年の職務経験ぐらいまで）が欲しい。日本では若年者の失業率が高いと言われているが、当社の知名度が低いのか、なかなか良い人材が取れない。人材紹介会社も中高年層（幹部）を得意としているので上手くいかない。
- ・県内の外資系企業間のネットワークについてもある程度（商談等のビジネス面では）は役に立つと思うが、人材の確保についてはあまり期待できないと思う。県内の理工系大学や研究機関とのネットワークができ、学生等にアプローチできれば、その方が役立つと思う。
- ・人材については、前の会社から移ってもらった方が何人かいる。他にも採用したいと考えているが、（会社の知名度が低いので）正直難しいところである。
- ・こちらの求める条件はバイリンガルで、技術も分かっている人である。日本の大学を卒業した人（新卒者）では難しいと考えている。だから、米国の工業系の大学を卒業した日本人のリクルーティングの集まりに出席して、そこで声を掛けた人を1か月程度米国本社にインターンシップで派遣して、気に入ってもらったら日本法人に来てもらうというやり方で採用した。
- ・ハローワークにも登録はしているが、応募者は今のところいない状況である。その他に地元の高齢者の方をアルバイトとして雇用している。
- ・求める人材は、語学（英語）ができるエンジニアである。どうしても本社との連絡があるので、最低限（流暢でなくても良い）の語学力が必要である。
- ・採用は正直神頼みの面もあるが、自分の人脈から何人か採用できる手応えはあり、特に心配はしていない。求める人材は、最低限英語で読み書き（メールでのやりとり）ができれば良い。
- ・求める人材は、マネージャーレベルでは英語は不可欠である。というのは、当社のマネジメントの会議やその資料はすべて英語だからである。ある程度のレベル以上のマネージャー（財務関係）については、優秀な人材をグローバルで採用できれば特に日本で採用しなくても良いと考えている。技術者については、英語ができるなら言うことないが、今できなくても今後勉強（実際に勉強させている）してもらってできるようになってもらえば良いと考えている。
- ・人材の確保には苦労している。県内の大学も時々回ってはいる。当社としては、新卒も大事であるが、やはり中途採用（ある程度の経験者）を中心に考えており、人材紹介会社にお願いしている（リクルーティング費用がかなりかかっている）。

（取引の状況）

- ・日本に進出する前から日本企業（NEC、三菱等）との取引はあった。関東圏の企業が多いが、四国、広島、大阪の企業との取引もあった。顧客と通信できれば、対応は可能であるので取引先の場所にはこだわっていない。
- ・売り上げの40%ぐらいが県内の企業に対するものである。あとは東京都内の企業に対するものである。取引先は、現状は大企業が中心で、その方が安全だからである。しかし今後は取引企業の対象を拡げていきたいと考えている。

- ・会社の運営費用の大部分（60～70％）は人件費である。それ以外の備品（パソコン等）の調達には県内の量販店等で行っているが金額的にはわずかである。
- ・顧客は、富士通、日立、NEC、キャノン、東芝、ソニーなどの大企業であるが、中小企業の顧客も多くいる。詳しく分析したわけではないが、40～45％は中小企業との取引ではないか。
- ・県内企業との関係については、我々の製品やサービスを売る相手が県内企業であるということである。当社は日本で製造することは考えておらず（将来的にも工場を建設するつもりはない）県内企業から部品を買ったりすることはない。せいぜいオフィスの備品等を買うぐらいである。製品自体は本社から輸入している。
- ・調達については、今は本社等からすべて調達しているのが現状である。今後は国内からも調達（特にアフターサービス用の消耗品）したいので調査しているところである。
- ・現在の取引先は自動車産業等が中心であるが、今後は歯科医療業界、芸術品等の他の分野にも広げていきたい。
- ・納入先は日本のメーカーである。部品は、量産品については当然国内企業から調達することになる。8割方は国内企業からになるのではないか。特に県内の企業からという意識はないが、県内企業も調達先になるだろう。残りはドイツ、中国、韓国等からの調達になる。
- ・今の段階では、日本での顧客は全くいない。日本語版の製品ができていないからである。今年の秋に日本語版ができる予定であり、今は英語版をプレマーケティングとして顧客になりそうなところを回っている。
- ・実際の販売については、代理店を使う。現在4社に声をかけており、2007年の春頃から代理店の方に研修を実施する予定である。我々はメーカーなので、直販をすることは考えていないが、取引先へのアフターサービスについてはこちらで行う。
- ・様々な国内のサプライヤーから調達を行っているが、その中に県内企業も多く含まれている。企業数では、全体の35％ぐらいは県内企業である。

（公的支援として求めるもの）

- ・会社（法人）の立上げについては、神奈川県庁、横浜市役所の多大な協力（事務所、司法書士、税理士の紹介等）のおかげでスムーズにいったと思う。手続については、本国よりも日本の方が楽だった。
- ・会社設立前のジェットロのスタートアップオフィスの支援にも感謝している。ジェットロのアドバイザーは海外企業のことを良く分かっているので、大変ありがたかった。
- ・海外企業が神奈川に立地するに際しての支援については、現状で十分だと思う。
- ・立地後の支援（アフターフォロー）については、横浜市役所からも聞かれたが、特にお願いしたいことはない。これまでの支援で十分である。今はこの会社をいかに発展させるかについて模索中なので、正直そこまで考える余裕はない。
- ・IBSCかながわのスタートアップオフィス（入居期間3か月）は、大変良い施設で、当社が立地する時も役立った。ただ、欲を言えばもう少し長い期間（6か月～1年間）いられたらと思った。というのは、海外企業にとって、日本の市場動向や商習慣等を調査し、それを理解するには時間がかかるからである。

- ・会社を設立する手続については、特に困ることはなかった。これについては、どこの国においても必要なことであるし、日本だから特に不都合という点はなかった。ただビザ取得の関係で一度会社登記（ペーパー上の）をしなければならなかった。
- ・横浜市役所の補助金についてだが、補助金の交付時期（実際の契約締結からかなり遅れて交付される）が遅いと思う。初めて立地する企業（これは海外企業だけの問題ではないが）にとって、立地した当初はイニシャルコストがかかる割に収入はある程度時間が経たないと入ってこないのが苦しい状態である。そういう苦しい時期に補助金を前払いしてもらえれば、大変ありがたいし、企業にとっても意味のあるものになるのではないか。
- ・融資制度についてはある程度調査したが、本社がすべての資金を出すということになったので、結果として利用する必要がなくなった。ただ、以前（外資系企業だとほとんど門前払い）に比べると自治体（特に神奈川県庁）の職員が親身になって相談に応じてくれるようになったと感じている。
- ・自治体に求めることは、地元企業に関する情報を分かるようにしてほしい。大田区では色々やっているようだ。それも、ウェブサイトにはただ載っているというだけでは駄目で、企業にとって検索しやすく分かりやすい形にしてほしい。できれば、立地後も企業ニーズをワンストップで受け止めてくれる窓口があれば良いのだが。
- ・ワンストップサービスとしては、司法書士、税理士を紹介してもらった。不動産物件についてもこちらから条件を示すだけで具体的な物件を紹介してくれたのでとても助かった。
- ・短期的な業界情報については、シンクタンクのレポートなどを活用しているが、ある程度の規模の商圈（関東、中部）の産業ごとの中期的（3～5年後）な動向についてのマクロ情報を神奈川県庁で出してくれればありがたい。
- ・雇用助成金の制度があればありがたい。スタートしたばかりの会社にとって雇用する経費（固定費）は痛い。横浜市役所の助成金は条件が合わなかった。助成金は先払いであればなお良い。
- ・神奈川県庁のワンストップサービスには非常に感謝している。すぐに何件かの物件を紹介してもらい、同行もしてもらった。プレスリリースや知事も直接会社に来ていただいたりしたので感謝している。
- ・当社としては、やはり距離の近い県内企業からできるだけ調達するのが望ましいと考えている。神奈川県庁が県内企業の情報がすぐウェブサイトで見られるようなシステムを作ってくれればありがたい。

（民間サービスとして求めるもの）

- ・実際のところ当社の場合には、設立手続については外部のコンサルタントにやってもらった。
- ・神奈川への立地を決定するに当たって、特にコンサルタントに依頼したりはしていない。実際に立地する時に外部の調査会社に依頼した。
- ・海外と日本の両方の会計、法律に詳しい事務所が日本にはまだ少ないのではないかと。今は東京にある事務所に頼んでいるが、もっと近くにあればありがたいと感じている。

- ・法人の設立については、日本と外国の法律等に詳しいコンサルティング会社に行ってもらっている。
- ・民間サービスでは、外国人が安心して泊まれる国際化に対応したシティホテルが県内の主要な都市にあればと思う。

(生活環境その他)

- ・本国から呼んだ技術者にとって問題なのはやはり言葉の問題である。技術者のスキルは日本人と遜色ないが、コミュニケーションの問題で日本語ができないとやはり苦しい。他にも文化や考え方の違いもある。
- ・社宅として2部屋を借りている。社宅を借りるときには、外国人が入居することに対し抵抗を感じる家主もいたので苦労した。
- ・生活水準の問題だが、日本の家自体が狭く、満足できるような家がないことである。家族で住める家がないので、あまり日本には赴任したがない。
- ・本国の社員が日本で生活する際の問題はあまり感じていない。基本的なマナー、ルールについては本国で教えている。生活する上で最低限必要な日本語はできるので問題はない。
- ・外国人の社員の国籍は様々である。日本での生活を楽しんでいるようだ。日本の住環境は外国に比べると確かに良くないが、それだけではない(例えば、神奈川は海外の都市よりはスポーツ観戦等のできる施設等が整備されている)と思うので特に問題とは思っていない。当社では、外国に赴任する人には専門のサービス会社に依頼して外国での生活(文化等も含む)について詳細な説明を行うようにしている。ある程度勉強した上で赴任してもらうので、特にトラブルは起こっていない。
- ・今はどこの経済団体にも加入していないし、県内にある外資系企業とも特につながりはない。社長自身の個人的なつながりはあるが、会社同士のつながりはない。海外にある日本企業のクラブのような組織はない。日本に立地している外資系企業はまだ少ないので、今後そういう情報交換ができるような機関(様々な業種の)があった方が良いでしょう。
- ・県内企業や県内の大学とのどこまで技術交流、産学公連携ができるかは今後の検討課題である。
- ・外資系企業同士の集まりのようなものはあるようだ。当社にも案内が来たが、目的等がよく分からないし、今は会社を立ち上げたばかりで行く時間もないため参加していない。
- ・企業とのネットワークに関して言えば、みんな忙しいのであまり参加していないようだ。
- ・在日商工会議所の中に企業の連絡会があり、人脈を広げる意味で参加(勉強会、パーティー)したいと考えているところである。
- ・大使館や在日商工会議所とのつながりはセミナーなどに参加する程度である。

第2節 現状の神奈川県の外資系企業誘致活動の評価と今後の方向性

第2章でも述べたように、神奈川県は外資系企業にとって魅力ある地域であり、今後とも外資系企業誘致に向けて積極的に取り組むことで誘致の成果が挙がることが期待でき、それが本県の産業活性化にもつながると考えられる。しかし、第4章で触れたように、外資系企業誘致をめぐる国内の自治体間の競争は激化しており、本県としても現状の取組を改善、強化していく必要がある。

そこで、現在実施している 県内企業の国際化支援（第3章第2節）及び 外資系企業誘致施策（第3章第3節）について評価を行い、新たな方向性を提示する。

なお、評価に当たっては、次の事項に留意した。

経済交流に係る施策は「県内企業の国際化支援」と「外資系企業誘致」から構成されているが、「県内企業の国際化支援」については、「外資系企業誘致」につながるといって評価を行った。

「県内企業の国際化支援」の中では、海外企業と県内企業との取引等を拡大することによって、県内経済の活性化を図る方向性が注目されている。また、この方向性を一歩進めて、海外企業と県内企業との取引等を契機として、海外企業が県内に立地しやすい環境をつくる（外資系企業誘致）という方向も模索されている。

「外資系企業誘致」については、既存の施策・事業の改善・強化を重視した。

施策・事業の検討として、既存の施策・事業をゼロベースで見直し新たな体系（戦略）を模索するという方向性があり得る。しかしながら、「インベスト神奈川」を策定し、外資系企業誘致に対して本格的に取り組みはじめてから2年余りであり、実際に誘致した事例も少ない（8社）のが現状である。この段階で行う評価としては、現状の施策・事業の体系を抜本的に見直すより、現在の施策・事業の体系を基にしながら、施策・事業の実施方法等を見直す方向性の方が適切であると考えられる。というのも、

施策・事業の体系を抜本から見直すために必要となるデータが不足（誘致の成功事例・失敗事例等の蓄積不足）しており、誘致に成功した企業の活動期間が短く、県内経済の活性化への寄与の評価が困難であるからである。

1 県内企業の国際化支援に対する評価と今後の方向性

第3章でも述べたとおり、県内企業の国際化支援の取組として、情報提供、企業ミッションの派遣・受入等、海外企業との商談会等の開催を行っている。

2006年に大阪府が実施した府内外資系企業に対する調査¹の結果では、外資系企業が立地場所を大阪府に決定した理由として、「既に取引している国内の取引先へのアクセスが良い」という回答が一番多く、またジェトロが在日外資系企業を対象に行った意識調査²の結果でも外資系企業が対日投資を行った理由として、「ビジネスパートナーの存在」が「マーケットが見込める」という回答に次いで多かった。

¹ 大阪府立産業開発研究所「大阪経済のグローバル化の実態」（2006）

² ジェトロ「第11回対日直接投資に関する外資系企業の意識調査」（2006年3月）

このように外資系企業の立地場所の決定には取引先の企業が立地場所の近くに存在するかどうかが大きく影響しており、海外企業と県内企業との取引等をきっかけとして、外資系企業が県内に立地する可能性が高まると考えられる。

そこで、海外企業との取引等に結びつく商談会等について検討する。海外企業との商談会等において重要となるのは次の視点だと考えられる。

県内企業のデータベースの整備

海外企業の来県目的に合致した県内企業を探し出すには、まず県内企業が持つ技術や設備等の情報が登録されたデータベースが必要となる。

技術や経営の分かる専門家の存在

海外企業と県内企業との取引を含む事業連携を促進していくためには、それぞれの企業の持つ技術や、外国の法律、経理等の経営情報について精通している専門家の存在が必要である。

成果の把握

商談会により何件の成約があったのか、また、成約に至った要因は何か、といった個別の商談を分析・検討することが、今後商談会を効果的に実施していく上で必要である。

企業ミッション受入れ以外の出会いの機会の提供

企業ミッションの受入れ以外に海外企業と県内企業との出会いの機会を提供していく必要がある。

(1) 県内企業のデータベースの整備

海外企業ミッションの受入れに伴う商談会に参加する県内企業の募集は、公募による方法と公募以外の方法があり、公募の場合には、既存のネットワークを活用しながら広報を行っており、公募以外の場合には、ウェブサイトなどに公開されている企業データベースを基に県職員が参加企業を探している。

こうした現状に対して、次の問題点を指摘できる。

の場合には、現在活用している企業データベースには必ずしも県内企業の情報が十分あるとは言えない。例えば、現在はウェブサイトには公開されていないが、(財)神奈川中小企業センターが県内中小企業の受発注のあっせんに使用しているデータベースには、その中小企業が持っている技術や設備等の詳細な情報が登録されている。今後、海外企業とのビジネスマッチング³を促進していくためには、このようなデータベースを活用していく必要がある。

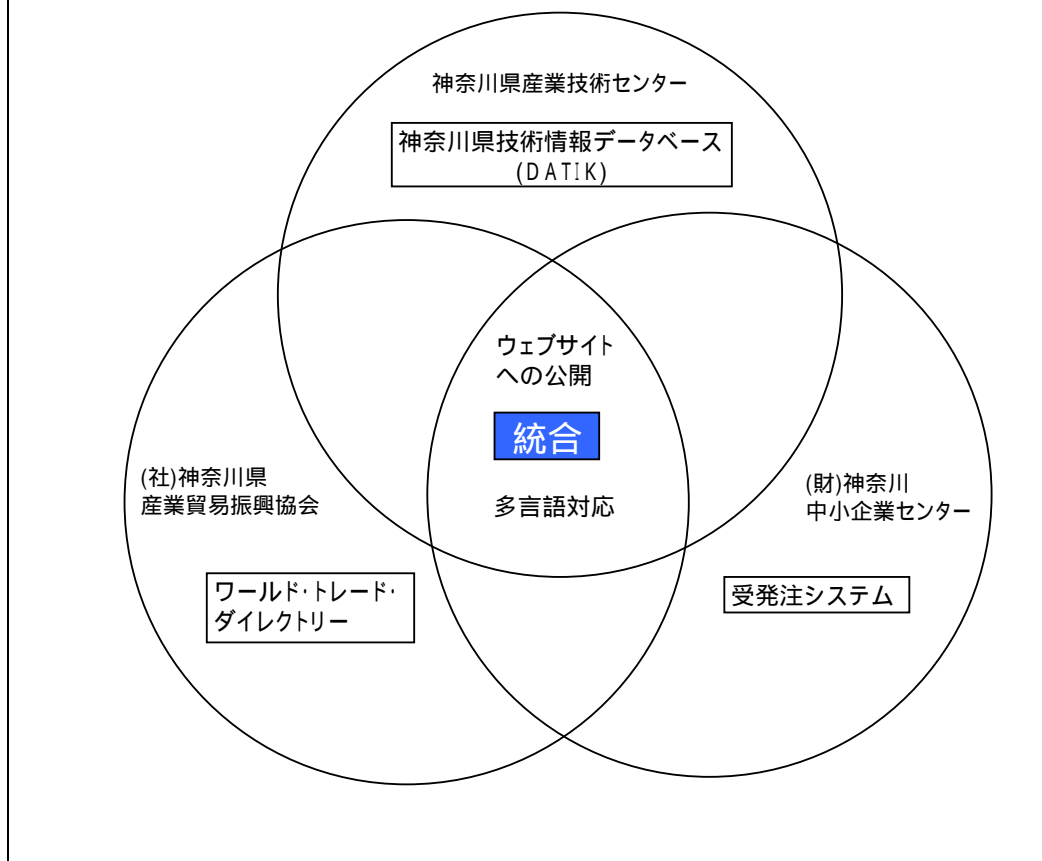
³ 今まで述べてきた、海外企業と県内企業との出会いの機会を提供し、海外企業と県内企業との取引を含む事業連携、事業提携等を図ろうとする活動について、ここでは「ビジネスマッチング」と呼ぶ。以下同じ

【今後の方向性】

企業ミッション受入れの際に行われる商談会において、海外企業と県内企業とのビジネスマッチングを促進していくためには、海外企業のニーズに合った県内企業を探し出す必要がある。

そのためにはまず、(財)神奈川中小企業センターの受発注のあっせんに使われているデータベースなどの活用が必要である。また、将来的には県や県の関係団体の企業情報のデータベースを統合し、それをウェブサイト上で公開していくことが必要である(図5-1)。

図5-1 県内企業情報データベース統合のイメージ図



(2) 技術や経営の分かる専門家の存在

現在企業ミッション受入れの事務は、県職員又は(社)神奈川県産業貿易振興協会の職員によって行われており、専門家は関与していない。

海外企業の来県目的に合致した県内企業を探し出す際には、海外企業が県内企業に望んでいる技術は何かなどについて技術的又は経営的な分析が必要となる場合がある。そのためには、技術や経営の分かる専門家の活用が求められる。

また、商談会を開催してもその場で取引等が成立することは稀であり、商談会後に海外企業と県内企業とが個別に交渉を重ねながら取引等の成立に至ることになる。商談会後随時、技術や経営の分かる専門家が海外企業や県内企業からの相談に応じることができれば、より取引等の成約率が高まると考えられる。

【今後の方向性】

企業ミッションの受入れの際の商談会の準備から商談会後のフォローに至るまでのプロセスに技術や経営の分かる専門家を関与させることが求められる。

例えば、商談会の準備段階では、海外企業の有する技術の目利きや、どのような県内企業が参加すべきかについてアドバイスし、商談会後のフォローの段階では、海外企業及び県内企業に対してアドバイスするなどにより、商談会を契機としたビジネスマッチングの促進が期待できる。

(3) 商談会後のフォロー

海外企業と県内企業の両者にとって、商慣行等の違いにより交渉に支障を来すことも予想されるが、現在は相談があれば情報提供、助言等を行っているものの、商談会に参加した海外企業と県内企業のすべての動向を積極的に把握する仕組みにはなっていない。したがって、商談会が開催された後、成約に至った企業は何件あるのかといったデータも整備されておらず、また、成約に至った要因は何か（逆に成約に至らなかった要因は何か）などの点について分析・検討するといったことも行われていない。

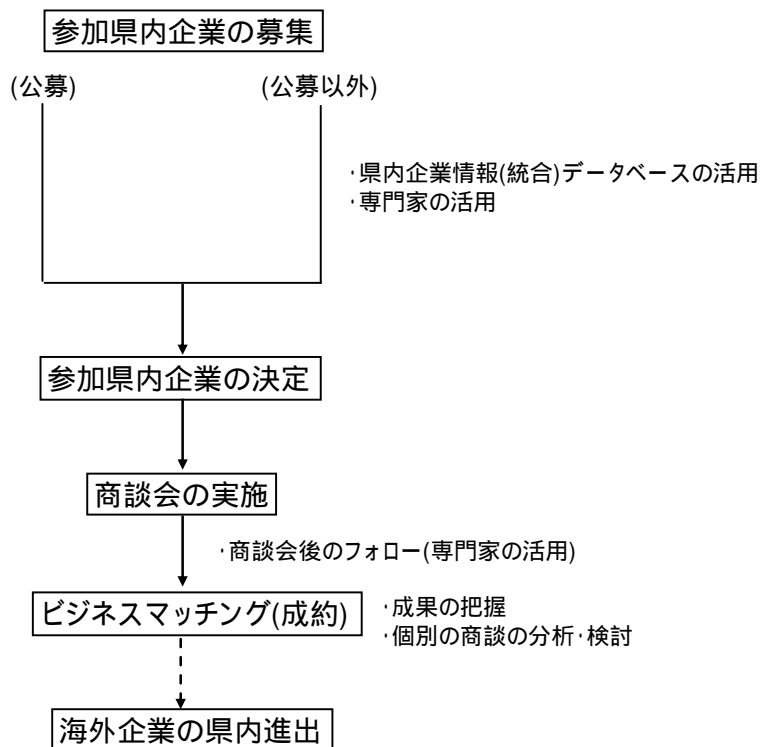
【今後の方向性】

商談会に参加した海外企業や県内企業に対してアンケートなどを実施することにより、商談会後の参加者の動向を把握することが必要である。このようなデータは、今後の商談会等の出会いの機会の提供に際して有用なものとなり得る。

また、アンケート結果から特徴的な企業に対して、個別にヒアリングを行い、ビジネスマッチング（成約）に至る要因を分析・検討することも必要である。

以上、(1)から(3)までをまとめると図5 - 2のようなプロセスとなる。

図5 - 2 海外企業との商談会のプロセス



(4) 企業ミッション受入れ以外の出会いの機会の提供

現状では、海外企業から個別に問い合わせ（例えば、ワインを輸出したいが取り扱う業者が県内にいないか）があれば相談に応じることはあるが、企業ミッション受入れの際に行われる商談会以外に海外企業と県内企業との出会いの機会を恒常的に提供する仕組みはない。

【今後の方向性】

企業ミッション受入れの際の商談会以外にも、海外企業と県内企業との出会いの機会を広げていく必要がある。東京都の「東京ビジネスエントリーポイント」では、相談窓口に関係団体等が管理している企業データベースを備えており、都内の外資系企業と都内中小企業とのビジネスマッチングを進めている。

本県においても、外資系企業の立地後の相談等にも対応していくアフターフォロー活動を行う窓口に、常時、海外企業（既に立地している外資系企業も含む）と県内企業とのビジネスマッチングの機能を加えておくことも考えられる（111頁参照）。

(5) 国内で開催される国際見本市の活用

国内で開催される国際見本市には、海外からも多数の企業が出展のため、あるいは商談のために訪れる。実際に2005年9月にパシフィコ横浜で開催されたバイオジャパ

ン 2005 には、本県も含め 17 の国・地域から 72 団体が出展しており、その中には、本県が経済交流を行っていない地域も含まれるため、海外企業と県内企業との良い出会いの機会と言える。

本県が国際見本市へ出展する際には、神奈川県投資環境等のプロモーション活動とともに、県内企業の製品・技術の紹介等も行っている。しかし、国際見本市を海外企業と県内企業との出会いの機会として更に活用する余地があると考えられる。

【今後の方向性】

今後は、国内で開催される国際見本市の場を活用し、海外企業と県内企業とのビジネスマッチングの拡大を図る必要がある。その際、見本市に出展している海外企業と出展はしていないが来訪している海外企業の双方に対応することが求められる。

まず、見本市に出展している海外企業に対応するためには、前に述べた技術や経営の分かる専門家が県内企業に同行し、海外企業の出展ブースを訪れ、海外企業と県内企業とのビジネスマッチングを進めることが考えられる。

また、来訪している海外企業に対応するためには、県がブース出展する必要がある。県のブースでは、技術や経営の分かる専門家や統合された県内企業情報データベースなどを活用して、来訪する海外企業に効果的に県内企業の情報を提供することなどが考えられ、併せて神奈川県投資環境等についてプロモーション活動を行えば効果的である。

このような対応を見本市の規模や内容を考慮して、適宜組み合わせる（県内企業の参加形態に応じてまとめると表 5 - 1 のとおり）ことで、県内企業と海外企業とのビジネスマッチングの拡大が期待できる。

表 5 - 1 国際見本市で想定される県の対応

県内企業の参加形態	想定される県の対応
県内企業が見本市に来訪	技術や経営の分かる専門家が、県内企業に同行し、出展している海外企業とのビジネスマッチングを進める。
県内企業が見本市に出展	県がブース出展する。出展している県内企業の情報等をリーフレットなどに集約して、来訪する海外企業等に P R を行う。
県内企業は出展・来訪せず	県がブース出展する。技術や経営の分かる専門家をブース内に配置し、県内企業情報データベースを活用して、来訪する海外企業等に効果的に県内企業の情報を提供する。

2 外資系企業誘致施策の評価と今後の方向性

(1) プロモーション活動

他自治体との比較や企業へのヒアリングからは、プロモーション活動の個々の内容については大きな課題は見つからなかったものの、全体として情報発信力を更に強化する取組が求められる。

ア パンフレット及びDVDによる情報発信

パンフレットやDVDは、海外の企業関係者等に本県の投資環境等について理解してもらうためのプロモーション活動において使用されるものであり、外資系企業誘致活動の中で重要な役割を果たしている。

新潟市が、2005年に外資系企業誘致体制整備に向けて作成した報告書⁴の中で、先進自治体のパンフレットの掲載内容等を参考とした結果、パンフレットに必要な掲載項目として次の事項を挙げている。

【パンフレットに必要な掲載項目】

- ・ 地域全体の概要
- ・ 交通インフラ
- ・ 主要産業等
- ・ 主要プロジェクト
- ・ 各種施設・ビジネス環境
- ・ 教育・人材育成機関
- ・ 地域に立地する外資系企業の概要
- ・ 優遇制度
- ・ サポートセンター等支援機関
- ・ 生活環境等
- ・ 会社設立フローチャート
- ・ 進出コストシミュレーション

これを、本県で作成したパンフレットと比較してみると、概ね盛り込まれているものの、教育・人材育成機関等の情報や進出コストシミュレーションについては触れられておらず、今後、新しくパンフレットを作成する際にこれらの項目についても盛り込む必要がある。

次に、DVDについては、新潟市の報告書の中でも、表現力の面でパンフレットなどの印刷物に比べて説得力があり、効果的であると評価している。本県が作成したDVDについても、多言語対応で作成されており、また、内容も神奈川県イメージをつかみやすく、実際に県内に立地した外資系企業からの評価も高い。

ただし、これらのパンフレットやDVDは作成から3年近く経過しており、コンテンツの新鮮さという点では十分なものであるとは言えない。また現在のパンフレ

⁴ 新潟市産業経済局商工労働部産業企画課「外資系企業誘致研究報告書」(2005)

ットやDVDを作成するプロセスで、外資系企業の関係者等の意見を聴いてはならず、今後、新しく作成する際には、実際に県内に立地した外資系企業等の意見を取り入れるなどの改善の余地があると思われる。

【今後の方向性】

パンフレットやDVDは、プロモーション活動の基本的なツールであり、今後も活用していく必要がある。また、情報発信を強化するためには、分かりやすく、新鮮な内容で伝えることが重要である。

また、今後パンフレットやDVDを作成する際は、実際に県内に立地した外資系企業や県内在住の外国人等の意見を反映させることが必要である。

なお、作成費用については、パンフレットやDVDの一部に広告を入れる⁵などの工夫を行えば、作成コストを下げるができる。

イ ウェブサイトによる情報発信

現在、神奈川県ウェブサイト上の外資系企業誘致のページ「INVEST KANAGAWA」へは、「インベスト神奈川」の紹介ページ(日本語)にリンクが貼られる形となっており、海外の企業関係者がそこにたどりつくのは容易ではない。企業ヒアリングの中でも、ウェブサイトはトップページに必要な情報が含まれていないとなかなかアクセスされず、別のページで企業にとって有用な情報を提供していたとしても意味をなさないといった意見もあった。

また、掲載されている人口や産業情報等が、必ずしも最新の統計等に基づいていないといった点も見られる。

一方、第4章でも触れたが、兵庫県がP&Gと連携して作成した「兵庫県外資系企業誘致サイト」は、ウェブサイトを利用する側の立場を考えた構成として高い評価を得ている。「兵庫県外資系企業誘致サイト」と神奈川県のウェブサイトと比較すると、内容については概ね同じであるが、進出形態別のコストシミュレーション、進出企業一覧、パートナー候補企業の一覧については、神奈川県のウェブサイトでは掲載されていない。また、兵庫県のウェブサイトでは日本語、英語の他に中国語にも対応している。

⁵ 事例としては、横浜市が作成しているパンフレットなどが挙げられる。

【今後の方向性】

ウェブサイトは、世界中どこでも、そして何時でもアクセスすることができるため、日本への、そして神奈川県への進出を現在真剣に考えている企業のみならず、中長期的に日本への進出を考えている企業に対しても、本県でのビジネス展開を考えるきっかけを与える効果が期待できる。

そのため、海外の企業関係者等にとって魅力的な内容である必要があり、今後、神奈川県のウェブサイトについても「兵庫県外資系企業誘致サイト」のような優れた事例を参考に、先に述べたパンフレットやDVDと同様に実際に県内に立地した外資系企業等の意見を取り入れるなど利用する側の立場を考えた構成とし、内容についても常に最新の情報を提供し、中国語等、英語以外の言語にも対応したものに改善する必要がある。

また、ウェブサイトの改善に併せてメールマガジンの配信システムを導入することも考えられる⁶。メールマガジンの導入により、低コストで常時新鮮な情報を発信することが可能になる。さらに、外資系企業の立地後のアフターフォロー活動にメールマガジンを活用することも考えられる。

ウ トップセールス

他の自治体との比較においても、本県は積極的にトップセールスを実施しており（第4章参照）企業へのヒアリングでも、神奈川県の外資系企業誘致にかける熱意が良く伝わったとして高く評価されている。

しかし、トップセールスを更に効果的に実施していくためには、次のような課題がある。

参加者の数

トップセールスによるセミナーは、現在まで9回実施されており、すべての参加者を合計しても500名弱である。知事の日程の中で、これ以上海外でのセミナーの回数を増やすことは難しいと思われ、海外でのセミナー開催という形式以外で参加者を増やす方策が求められる。

トップセールスの対象者

トップセールスによるセミナーの内容は、比較的日本への投資意欲が高く、日本についての基本的な知識がある者を対象としている。企業ヒアリングの結果からも、以前から日本への進出を検討していた企業がトップセールスにより最後の一步を踏み出したという事例があった。

したがって、中長期的に日本を含めたアジア地域のどこかに進出したいと考えているような海外企業に対して、外資系企業誘致に対する神奈川県の熱意が伝わるようなトップセールスの開催方法が求められる。

⁶ 埼玉国際ビジネスサポートセンター(SBSC)では、国内外の外資系企業・外国政府機関等に向けた英文メールマガジン(Saitama Biz Finder -Newsletter-)の配信を2007年1月から始めている。

【今後の方向性】

現在、トップセールスは、海外で、企業関係者を対象として実施されている。トップセールスのインパクトの大きさ、情報発信力等を考えると、このような限定的な開催方法を見直す必要がある。

(a) 国内でのセミナー開催

在日大使館、在日外国商工会議所、外国メディアなどを対象としたセミナーを開催することが考えられる。というのも、先に述べた大阪府の調査の結果からも、外資系企業が日本に立地する際には自国の大使館等からの情報を参考とすることが多いからである。

(b) セミナー以外の開催方法

セミナー以外の開催方法として、在日大使館、在日外国商工会議所の関係者に県内の大学や産業施設等を見学してもらいインダストリアル・ツアー⁷や外国メディアを対象とした講演等が考えられる。

(2) ワンストップサービス

企業へのヒアリングでは、本県が行っている外資系企業の立地に向けたワンストップサービスは、概ね評価されている。

しかし、企業ヒアリングの結果からも、人材の確保については、外資系企業が立地するプロセスにおいても、あるいは立地後ビジネス活動を継続していく上でも常に苦勞しているという現状がある。このことは、ジェトロが在日外資系企業を対象に行った意識調査⁸でも外資系企業のビジネス上の阻害要因が何かという質問に対し、「人材確保の難しさ」と回答した企業が全体の66.6%で一番多くなっていることから分かる。

人材確保の難しさについては、企業ヒアリングでも、外資系企業が日本に立地してからの歴史が浅いため知名度が低く、県内の求職者に対し求人情報等が上手く伝えられていないという声があり、今後外資系企業を更に誘致していくのであれば、何らかの対応が求められる。

また、外資系企業は、立地後もビジネス活動を展開していく上で不便なことに直面する機会が多い。誘致した企業に対し立地後もアフターフォロー活動を実施している自治体もある（第4章参照）。東京都では2005年8月に外資系企業向けのワンストップサービス窓口「東京ビジネスエントリーポイント」を開設しており、外国語（英語、中国語）のできる専門の相談員を配置し、都内に立地している外資系企業を中心にビジネス情報から生活関連情報まで幅広い相談に対応している。本県においても、今後誘致した外資系企業に対し、アフターフォロー活動を行っていくことが求められる。

⁷ 石川県では、2007年2月に知事も参加して、外資系企業及び在日政府機関関係者を対象としたインダストリアル・ツアーを実施している。

⁸ 平成18年度対日直接投資に関する外資系企業の意識調査(2006年12月20日記者発表)

【今後の方向性】

重点的なサービス提供 ～人材確保の支援～

ワンストップサービスでは様々なサービスを提供しているが、現在外資系企業が苦慮している「人材の確保」に重点を置いた支援が必要である。

例えば、県内の大学等と連携し、外資系企業の合同就職セミナー⁹を実施するなど県内の外資系企業と学生の橋渡しを行うことや地元商工会議所等との連携により、県内企業を退職したOBを外資系企業に紹介することなどが考えられる。

アフターフォロー

～「外資系企業向けワンストップサービス」窓口の設置～

外資系企業は、立地後もビジネス活動を展開していく上で不便なことに直面する機会が多いことから、立地後の相談等にも対応していくなどアフターフォロー活動を実施していく必要がある。このような継続的なサービスにより、誘致した外資系企業の定着率が高まると考えられる。

このアフターフォローのワンストップサービスの在り方としては、東京都の「東京ビジネスエントリーポイント」が参考になる。東京都は、ワンストップサービスの対象をすべての外資系企業としているのに対して、本県のワンストップサービスは「かながわ企業誘致ワンストップ・ステーション」と位置付けられていることから、主として神奈川県内への立地に係る相談にに応じている。したがって、本県が県内への立地を支援した以外の既存の外資系企業からのビジネス活動に関する相談に対して、一元的に対応する窓口はない状況である。

そこで、現在の産業活性課経済交流班の窓口を、「かながわ企業誘致ワンストップ・ステーション」の海外企業誘致向けのワンストップサービスという位置付けから「外資系企業向けワンストップサービス」という位置付けに変更し、立地に係る相談だけでなく、外資系企業のビジネス活動に関する相談のすべてに対応することが求められる。

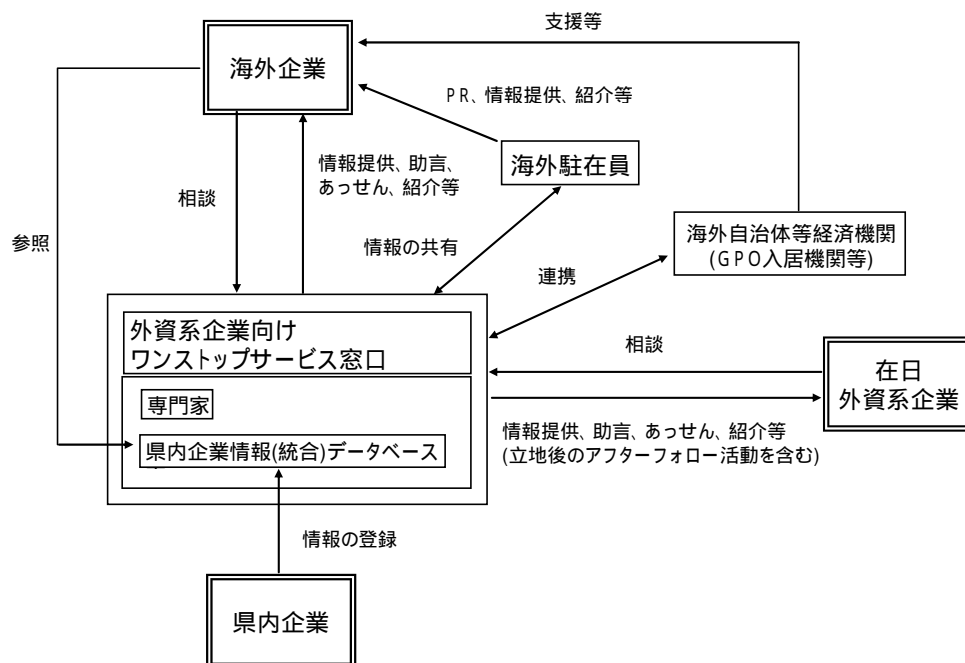
このことにより、誘致した外資系企業がその後も本県に定着することが期待できるとともに、外資系企業と県内企業との更なるビジネスマッチングにもつながる。実際、「東京ビジネスエントリーポイント」には、外資系企業から、国内でのビジネスパートナーを紹介してほしいという相談が多く寄せられている。

⁹ 自治体が関与した事例ではないが、在日ドイツ商工会議所と法政大学が連携して、ドイツ系の企業の合同就職セミナーを開催している。

また、東京都では、外資系企業の実情に精通したコンサルタント会社に窓口業務を委託しており、専門的なアドバイスを行える体制を整えている。本県でも、「外資系企業向けワンストップサービス」の窓口を設置する場合には、県の関係団体（(社)神奈川県産業貿易振興協会又は(財)神奈川県中小企業センター）あるいは民間コンサルタント会社等を活用することが必要となる。

なお、「外資系企業向けワンストップサービス」のスキームとしては、図5-3のようなものが考えられ、実際に窓口を設置する際には、海外駐在員や海外自治体等経済機関（GPO入居機関）との連携も求められる。

図5-3 「外資系企業向けワンストップサービス」のスキーム



3 外資系企業誘致活動全体の評価と今後の方向性

第3章でも触れたが、2004年11月に「インベスト神奈川」を策定して以来、神奈川県では8社（2007年2月28日現在）の外資系企業の誘致に成功している。8社という誘致実績は、当初掲げた「2005年度から3年間で12社の海外企業誘致」という数値目標をこのままのペースで推移すれば達成できる見通しであり、現在までのところ県の取組は成功していると言える。

ただし、誘致に成功した8社のうち7社は横浜市内への立地であり、「インベスト神奈川」における基本的視点である東西バランスへの配慮という点を考えると、今後の外資系企業誘致については、県域全体への誘致を意識して取り組んでいくことが求められる。

また、これまでに誘致した外資系企業については、一次進出によるものが多く、結果として「インベスト神奈川」の経済的インセンティブの対象となる規模の案件はなかった。今後は、大規模な投資が見込める二次進出の誘致について意識していく必要がある。

このような取組の結果、県域全体に幅広く海外の高い技術やノウハウ、ビジネスモデルがもたらされれば、神奈川県が持つ総合的な経済ポテンシャルが一層強化されることが期待できる。

【今後の方向性】

前述の個別の施策・事業の今後の方向性に加えて、「横浜・川崎以外の地域への二次進出」に重点を置いた誘致の仕掛けが必要であり、その際は特に東京都におけるプロモーション活動が重要になってくる。

なぜなら、東京都には、在外資系企業（本社ベース）の7割以上が立地しており、その中には今後二次進出が見込まれるものが多数存在し、また、東京都には在日大使館や海外の経済機関も集中しているからである。

プロモーション活動としては、(a)本県の東京事務所に担当職員を配置し、東京都の外資系企業に対するプロモーション活動を行うことや(b)在日大使館や在日商工会議所等を対象にしたトップセールスにより、本県への二次進出を含めたプロモーション活動を行うことなどが考えられる。

おわりに

これまで、多くの外資系企業を神奈川県に誘致するにはどうしたら良いかという視点に立って、具体的な誘致施策について検討してきた。先に述べたとおり、地方自治体が外資系企業の誘致活動に本格的に取り組むようになってからまだ日も浅く、またその実績も少なく、統計データなども整備されていないなどの制約がある中で、本研究では、外資系企業誘致活動の今後の方向性について提示してきた。

ただし、今後外資系企業誘致活動を更に展開していくためには次のような大所高所からの検討も必要になると思われる。

外資系企業誘致戦略

本研究の内容は結果として、外資系企業の立地プロセスにあわせて自治体がどのようなサービスを提供していけば外資系企業のニーズに合ったものになるかという戦術(Tactics)レベルについての検討に終始することになった。

しかし、今後本格的に外資系企業を誘致していくのであれば、戦略(Strategy)レベルでの検討も必要になってくると思われる。

戦略を策定するに当たっては、「企業が地域を選ぶ」というよりも「地域が企業を選ぶ」という視点に立ち、その自治体の産業の強みと弱みを分析し、どの産業分野の外資系企業を誘致すべきか、そのためにはどの国・地域を対象に経済交流を行っていけば良いか、誘致した外資系企業と県内企業の連携を深め、神奈川県の経済活性化に具体的にどうつなげていくか、等について検討していく必要がある。

県域を越えた誘致活動

第2章でも述べたとおり、経済のグローバル化が進展していく中で、世界規模で地域間の企業誘致競争が生じている。今後近隣のアジア諸国の大都市との企業誘致競争に十分対抗していくためには、現在の都道府県というエリアでの誘致活動で十分かという問題があると思われる。

第4章でも触れたが、名古屋市を中心とした地域では「グレーター・ナゴヤ・イニシアティブ(GNI)」による県域を越えた外資系企業の誘致活動等が行われており、本県においても県域を越えた広域連携による誘致活動について検討していく必要がある。

資料編

- 1 経済交流の歴史
- 2 「インベスト神奈川」における
経済的インセンティブの概要
- 3 地方自治体における外資系企業誘致活動の状況

1 経済交流の歴史

米国・メリーランド州

1981年4月	神奈川県にとって初めての海外友好州として友好提携調印
1981年10月	メリーランド州「紹介セミナー・経済懇談会」を開催
1982年4月	メリーランド州経済交流紹介コーナーを(社)神奈川県産業貿易振興協会内に設置
1982年12月	神奈川県・メリーランド州友好委員会が発足
1984年2月	メリーランド州が「インポートフェア」に参加(1990、1992年にも実施)
1984年3月	「神奈川県経済交流海外コーナー」をボルチモア市ワールドトレードセンター内に設置
1984年10月	州知事を団長とする経済交流使節団が来県
1985年10月	神奈川県から輸入促進団を派遣
1986年4月	かながわ経済交流フェア(ILEX'86)に州経済使節団が参加
1991年10月	友好提携10周年を記念し、メリーランド州で「かながわウィーク」を開催
1992年10月	「米国メリーランド州投資ガイド」作成
1993年4月	メリーランド州政府センターを神奈川県庁内に設置(1996年11月まで)
1993年8月	メリーランド州企業と「バイオ情報交換会」を開催
1994年11月	メリーランド州医療関連企業との「ビジネスシンポジウム」を開催
1996年11月	友好提携15周年記念ビジネスセミナー「米国メリーランド州における企業活性化への挑戦」を開催(参加企業等100名)
1997年11月	州副知事を団長とする経済交流団が来県(東京で投資セミナーを開催)
1998年11月	メリーランド州ビジネス訪問団、県内視察と事業調整
1999年7月	メリーランド州政府所有帆船プライド・オブ・ボルチモア2世号が来県
2000年4月	メリーランド州とLL事業開始(2003年3月まで)
2001年3月	メリーランド州に事業計画委員を派遣し「州内バイオ企業調査」を実施 メリーランド州政府職員「県内バイオ企業調査」を受入れ
2002年2月	神奈川県において「神奈川県・メリーランド州バイオビジネス交流会」(ジェットロとの協調事業)を開催、州ビジネス経済開発局次官補、バイオサイエンス上級役員ほか、国立衛生研究所(NIH)、メリーランド大学学長等とともに、5社のバイオ関連企業が来県(セミナー参加者205名)
2002年9月	州ビジネス経済開発局長官、バイオサイエンス上級役員等4名の州政府職員が来県、副知事・商工労働部長を表敬訪問・意見交換
2002年10月	本県商工労働部次長とともに、県内バイオ関連企業10社14名の企業ミッションをメリーランド州に派遣し、同州にて、セミナー参加、商談会、バイオ関連研究所・大学研究者と意見交換等を実施
2003年6月	ワシントンDCで開催されたBIO2003において、メリーランド州パビリオン内に神奈川ブースを設置、参加県内企業への支援を実施
2003年9月	メリーランド州務長官が来県、知事、商工労働部長を表敬訪問、意見交換

2004年3,5月	「バイオテクノロジー産業国際化支援事業」(2004年度から3か年)について、州政府に協力要請、調整
2004年6月	「バイオテクノロジー産業国際化支援事業」の一環として、知事、商工労働部長以下4名の訪問団をメリーランド州に派遣、知事のトップセールスによる企業誘致プロモーション等を実施、「日本国神奈川県と米国メリーランド州のさらなる友好交流の促進に関する覚書」を締結
2005年5月	メリーランド駐在員事務所の開設準備のため、職員を派遣
2005年9月	メリーランド大学バイオテクノロジー研究所長と州ビジネス経済開発局技術戦略・ビジネス開発・生命科学課長が来県、知事を表敬訪問、意見交換
2005年10月	メリーランド駐在員事務所を設置 「バイオテクノロジー産業国際化支援事業」の一環として、知事のトップセールスによる企業誘致プロモーション、メリーランド駐在員事務所開所式の開催及び企業ミッションの派遣を実施
2006年11月	友好提携25周年記念式典にあわせて、知事によるトップセールス実施
2007年1月	米国商務省ボルチモア輸出支援センター部長とともに企業ミッション(バイオ・IT企業)が来県

ドイツ・バーデンビュルテンベルク州

1982年11月	州経済省日本代表事務所代表が来庁し、神奈川県との交流を申し入れたのを契機に経済交流が始まる。
1983年	州経済大臣が来県し、横浜市内で投資セミナーを開催
1984年10月	経済交流紹介コーナーをバーデンビュルテンベルク銀行内に設置
1984年12月	バーデンビュルテンベルク州経済交流紹介コーナーを(社)神奈川県産業貿易振興協会内に設置
1986~1988年	横浜市内で投資セミナーを開催
1987年11月	州首相一行が白山ハイテクパークのジャーマン・インダストリー・センター(横浜市緑区)の開設に伴い来県
1989年11月	知事を団長とする友好代表団がバーデンビュルテンベルク州を訪問し、友好提携宣言に調印
1990年	工業試験所職員2名を派遣し、技術交流を実施
1991年	州の技術研究員2名を工業試験所に受入、技術交流を実施
1991年2月	神奈川・バーデンビュルテンベルク経済交流会議を開催、投資ガイド発行
1994年7月	友好提携5周年を記念し、経済交流団を派遣(記念行事に参加)
1994年11月	横浜市内で記念セミナーを開催
2000年10月	州国際経済協力公社総裁(GWZ)を団長とする企業ミッションが来県し、横浜市内で県内企業とのビジネス交流会を開催

2001年6月	州経済大臣ほか17名の経済交流団が来県、ジャーマン・インダストリー・センターの関連企業訪問。知事表敬の際、経済大臣から大学間交流を望んでいるなどの話がある。
2002年	ロンドン事務所駐在員の仲介、同行の下、カールスルーエ工科大学国際部事務局長がスイス公文学園、ドイツ桐蔭学園を訪問し、両校との交流について意見交換
2002年7月	同国際部事務局長が来県し、商工労働部長表敬、県庁関係課職員を対象に同大における産学連携の現状についてプレゼンテーションを実施したほか、公文国際学園、桐蔭学園を訪問し、同大国際部の奨学制度を紹介し、神奈川からの学生募集について要請(桐蔭学園から1名、公文国際学園から2名の奨学制度への希望者があり、いずれも入学)
2003年11月	神奈川県中小企業技術者等海外派遣事業による派遣団16名がバーデンビュルテンベルク州経済省を訪問
2004年5月	カールスルーエ工科大学国際部事務局長が再度来県し、知事表敬を実施し、2004年秋には公文国際学園より奨学制度を利用し1名が入学
2004年11月	友好提携15周年記念事業出席のため、知事を団長とする訪問団を派遣し、州首相を表敬、経済交流を中心に連携を強化することを確認したほか、地元経済人有力者を対象に企業誘致に向けたトップセールスを実施
2005年4月	州国際経済学術協力公社工業立地担当理事ほか来県し、横浜市にてバーデンビュルテンベルク州自動車産業投資セミナーを開催(本県は後援)
2006年2月	州経済省国際経済関係局長、国際経済学術協力公社工業立地担当理事、ライフサイエンス産業企業団が来県し、ライフサイエンス産業セミナーを開催(本県は後援)、県内研究施設を視察

英国・南東イングランド地域

1997～1999年	ジェットロの「ローカル・トゥー・ローカル事業」を利用した先端技術分野の交流を実施
2002年7月	南東イングランド開発公社(S E E D A)初の海外事務所を横浜市内に開設
2003年9月	S E E D A 総裁が来県し知事と面談
2004年11月	知事が南東イングランド地域を訪問、S E E D A 総裁と面談し、トップセールス(企業誘致セミナー)を実施
2005年2月	南東イングランドの企業を含む12社の英国企業が来県して商談会を実施
2005年6月	神奈川県が整備した「かながわ・グローバルビジネス・パートナーシップオフィス(G P O)内にS E E D A がビジネスインフォメーションセンターを開設
2005年11月	本県企業ミッションを南東イングランド地域に派遣し、商談会を実施
2006年3月	S E E D A 総裁が来日、県内企業、経済団体や知事、駐日英国臨時大使が出席するレセプションを開催

フランス・オードセーヌ県

1998年12月	オードセーヌ県副知事以下13名の訪問団が来県、経済・文化面での交流の可能性について意見交換
2003年12月	県立レオナルドダビンチ大学学長(知事政治顧問)が来県
2004年6月	神奈川県知事からオードセーヌ県知事へ親書(神奈川県の協力表明)
2004年8月	オードセーヌ県知事から神奈川県知事、神奈川県議会議長へ親書(事務所開設予定の意見表明)
2004年11月	知事と県議会代表団がオードセーヌ県を訪問、オードセーヌ県副知事をはじめとする県幹部、商工会議所会頭、経済関係団体の代表等約20名と今後の経済交流について意見交換、同副知事から事務所開設が正式に伝えられる。
2005年5月	神奈川県が整備した「かながわ・グローバルビジネス・パートナーシップオフィス(GPO)内に駐日オードセーヌ県経済事務所開設
2005年11月	本県からオードセーヌ県に企業ミッション(10社・11名)を派遣
2006年5月	オードセーヌ県から企業ミッション受入れ、県内企業との商談会実施
2006年11月	オードセーヌ県から企業ミッション受入れ、県内企業との商談会実施
2007年1～2月	駐日オードセーヌ県経済事務所が「テクニカルショウヨコハマ2007」に出展

中国・遼寧省

1979年10月	第4回神奈川青年の船訪問をきっかけに交流が始まる。
1983年5月	友好提携協定書に調印 瀋陽市内に「神奈川県経済交流紹介コーナー」を設置
1984年5月	民間の技術指導者を遼寧省内の企業へ派遣開始(2001年度まで実施)
1990年2月	県内企業の中国での事業活動支援のため、大連・神奈川経済貿易事務所を開設
1993年9月	友好提携10周年を記念して、遼寧省経済代表団を迎え、「遼寧省投資セミナー」を開催
1995年7月	遼寧省長を団長とする友好代表団及び経済代表団の来県にあわせ、投資セミナーを開催
1995年10月	県職員を派遣し、大連・神奈川経済貿易事務所5周年事業に参加するとともに、県内企業が第2回大連部品展示商談会(ジェットロ等主催)に参加
1996年8月	大連において「第1回友好県省道交流会議」が開催され、知事を団長とする訪問団を派遣
1997年10月	大連において「97遼寧・大連国際友好都市間ビジネスコンベンション」が開催され、(社)神奈川県産業貿易振興協会の代表団等が参加
1998年3月	KSP(かながわサイエンスパーク)において、「第2回遼寧省带状城市群開発研究シンポジウム」を開催(県は後援)
1998年9月	友好提携15周年を記念して、省秘書長を団長とする友好訪問団が来県

1999年10月	K S Pにおいて遼寧省副省長を団長とする経済使節団を迎え、「中国遼寧省投資セミナー」を開催
2000年9月	神奈川県において「第3回友好県省道交流会議」開催
2000年12月	(社)神奈川県産業貿易振興協会において、大連保税区等による「大連輸出加工区投資セミナー」を開催
2001年4月	(社)神奈川県産業貿易振興協会において、大連経済技術開発区による「大連経済技術開発区投資セミナー」を開催
2002年10月	瀋陽において「第4回友好県省道交流会議」が開催され、知事を団長とする訪問団を派遣
2003年3月	遼寧省経済貿易委員会主任らが、産業関連施策の調査及び関係施設の視察を目的に来県
2003年8月	友好提携20周年を記念して、遼寧省人民代表大会常務委員会副主任を団長とする友好訪問団が来県
2003年9月	大連ソフトウェアパーク副総経理を団長とする視察団が来県 大連市経済視察団(金型関係)が来県 県内企業が訪中し、視察等を行う。
2003年10月	知事を団長とする訪問団が訪中、「日本国神奈川県と中華人民共和国遼寧省との間における経済交流の促進に係る覚書」を締結
2004年7月	遼寧省外事弁公室長らが来県し、意見交換やI B S Cかながわ視察を行う。
2005年1月	知事が大連市を訪問、神奈川投資セミナーの開催等、企業誘致プロモーションを実施(出席した企業のうち2社が、その後来県、そのうちの1社がI B S Cの入居を経て、2005年10月に横浜市内に立地)
2005年4月	大連ソフトウェアパーク総裁が来県
2005年7月	遼寧省副省長を団長とする訪問団が来県、9月に瀋陽で開催される「2005年北東アジアハイテク技術博覧会」への出展をP R(その結果、県内企業3社が出展し、神奈川ブースを設けるなど神奈川のP Rを実施)
2005年10月	遼寧省国際貿易促進委員会会長らが来県、知事表敬訪問のほか、2006年8月に瀋陽で開催される国際装備製造業博覧会への出展をP R
2006年2月	県職員と(社)神奈川県産業貿易振興協会職員が、遼寧省政府や大連市内の企業を訪問、企業誘致プロモーションを実施
2006年11月	神奈川県において「第6回友好県省道交流会議」開催 「日本国神奈川県、中華人民共和国遼寧省、大韓民国京畿道との間における経済交流の促進に係る覚書」を締結

韓国・京畿道

1988年	地方自治制度研究のため京畿道職員が来県したことをきっかけに交流が始まる。
1990年4月	知事を団長とする訪問団が京畿道を訪問、友好提携宣言に調印
1991年11月	京畿道において「第2回東アジア地域経済人交流会議」が開催され、本県から経済交流調査団を派遣
1995年3月	(社)神奈川県産業貿易振興協会内の友好州省紹介コーナーへ「京畿道紹介コーナー」を新設
1995年8月	友好提携5周年を記念して知事を団長とする訪問団が京畿道訪問
1995年11月	友好提携5周年記念事業に参加のため来県した京畿道知事をはじめとする道政府訪問団一行を迎えて、「韓国・京畿道投資セミナー」を開催し、県内中小企業等をはじめ、関係経済団体等に韓国及び京畿道に関する最新の投資環境や投資優遇策等についての情報を提供
1996年3月	神奈川県経済交流海外紹介コーナーを京畿道内に設置
1996年11月	横浜産貿ホールで京畿道主催の「韓国伝統工芸展」を開催(入場者数延べ3,000人)
1997年10月	京畿道内の百貨店で、「神奈川県物産観光特別展」を開催し、伝統的工艺品等の県内市町村の産品や観光地を京畿道民に紹介(入場者数延べ2,830人)
1998年9月	京畿道において「第2回友好県省道交流会議」開催(知事出席)
2001年5月	京畿道を含め、韓国各地から産業技術交流促進ミッション(33名)が来県し、県内企業視察及びビジネス交流会を実施
2003年4月	東京において「京畿優良商品展示・商談会」が開催され、京畿道投資振興官をはじめとした訪問団が来県
2004年10月	京畿道において「第5回友好県省道交流会議」、「第12回東アジア地域経済人交流会議」が開催され、知事が出席し、神奈川県への投資促進のプレゼンテーションを行う。 「日本国神奈川県と大韓民国京畿道の間における経済交流の促進に係る覚書」を締結
2005年9月	京畿道異業種交流連合会長らが来県し、副知事を表敬訪問
2006年11月	神奈川県において「第6回友好県省道交流会議」開催 「日本国神奈川県、中華人民共和国遼寧省、大韓民国京畿道との間における経済交流の促進に係る覚書」を締結

2 「インベスト神奈川」における経済的インセンティブの概要

助成

(施設整備等助成制度)

区分	具体的な内容										
助成額等	<ul style="list-style-type: none"> ・工場・本社機能 設備投資額の10% 最大50億円 ・研究所 設備投資額の15% 最大80億円 										
最低投資額	<ul style="list-style-type: none"> ・大企業 50億円以上 ・中小企業 10億円以上(県内中小企業は3億円以上) <p>設備投資額は、土地、建物及び設備を対象(リース料を含む) 県内中小企業とは、県内で5年以上操業している中小企業</p>										
雇用条件	<ul style="list-style-type: none"> ・大企業 常用雇用者数 50人以上 ・中小企業 常用雇用者数 10人以上 										
対象業種	高度先端産業(高度技術工業、新製造技術、バイオテクノロジー、情報通信等)										
対象地域	<p><産業集積促進拠点></p> <table border="0"> <tr> <td>久里浜テクノパーク</td> <td>山北産業プロジェクト</td> </tr> <tr> <td>よこすか海辺ニュータウン</td> <td>伊勢原市歌川産業スクエア</td> </tr> <tr> <td>平塚市五領ヶ台研究研修パーク</td> <td>横須賀リサーチパーク</td> </tr> <tr> <td>西湘テクノパーク</td> <td>湘南国際村</td> </tr> <tr> <td>東名秦野テクノパーク</td> <td></td> </tr> </table> <p><上記以外></p> <ul style="list-style-type: none"> ・製造業(工場) <p>政令市 「京浜臨海部地域」及び「みなとみらい21地域」 政令市以外 原則として工業地域及び工業専用地域で、計画的に開発された地域</p> <p>特定地域土地利用計画の策定町村 産業系の利用検討ゾーンの地域</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製造業以外(研究所・本社機能) <p>住居系地域を除く地域(政令市は「京浜臨海部地域」及び「みなとみらい21地域」)</p>	久里浜テクノパーク	山北産業プロジェクト	よこすか海辺ニュータウン	伊勢原市歌川産業スクエア	平塚市五領ヶ台研究研修パーク	横須賀リサーチパーク	西湘テクノパーク	湘南国際村	東名秦野テクノパーク	
久里浜テクノパーク	山北産業プロジェクト										
よこすか海辺ニュータウン	伊勢原市歌川産業スクエア										
平塚市五領ヶ台研究研修パーク	横須賀リサーチパーク										
西湘テクノパーク	湘南国際村										
東名秦野テクノパーク											
注意事項	<ul style="list-style-type: none"> ・助成対象 工場・研究所の新設(建物の更新を含む)、増設が対象(機械設備の更新のみの場合は対象外) ・申請時期 土地取得又は着工(土地売買契約や工事請負契約の締結を含む)の30日前 ・助成金の交付 全ての投資が完了した後に交付申請、交付決定後10年間の分割交付 ・適用制限 1企業、1施設、1回限り 										

(雇用助成制度)

区分	具体的な内容
助成要件	「施設整備助成制度」の認定を受け、70人を超える県内在住者を新規常用雇用した企業
助成額等	70人を超えた雇用(71人目から)1人につき100万円(限度額2億円)

融資

(産業集積促進融資制度)

区分	具体的な内容
融資対象	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中小企業及び知事が特に必要と認めた企業 ・ 対象地域 地域産業プロジェクト、工業系用途地域等 ・ 内 容 工場の新設・移転・更新、生産設備等の拡張を伴う増設 ・ 業 種 製造業及びその関連企業
融資条件	<ul style="list-style-type: none"> ・ 限度額 10億円(知事特認15億円)で、事業費の80%以内 ・ 利 率 1.4%以内(固定) ・ 対象事業費 3億円以上 ・ 融資期間 15年以内(据置期間2年以内を含む)

税制

(不動産取得税の不均一課税措置)

区分	具体的な内容
対象	2005年1月1日から2010年3月31日までの間に取得した「施設整備助成制度」の対象となる不動産
軽減税率	固定資産の取得額に対して、税率の1/2又は3/4を軽減

(法人事業税の不均一課税措置)

区分	具体的な内容
対象	<p>全体の事業者数に占める県内分の従業者数が50/100を超える資本金1億円以下の法人で、次のいずれかに該当するもの</p> <p>「施設整備等助成制度」による助成金の交付を受けること</p> <p>県内に新設又は増設した事務所等(高度先端産業が対象)従業者数が10人以上増加したこと</p>
軽減税率	事業開始(2005年4月1日から2010年3月31日までの間に開始した事業年度に限る)以後5事業年度分について、資本金の額に応じて、税率の1/4又は1/2を軽減

3 地方自治体における外資系企業誘致活動の状況

都道府県の状況

	専任職員 の配置	海外事務 所の有無	プロモーション活動				経済的インセンティブ			アフター フォロー 活動	外資誘致 戦略の 有無	ター ゲットと する 産業 分野	ター ゲットと する 国・ 地域
			国内イ ベント	海外イ ベント	外国語 HP	ト ップ セー ル ス 活 動	補 助 金 制 度	税 制 優 遇 措 置	融 資 制 度				
北海道	×					×							×
青森県	×	×		×		×					×	×	×
岩手県	×	×				×				×	×	×	×
宮城県	×	×				×					×		
秋田県	×	×		×		×				×	×	×	×
山形県	×	×		×		×				×	×		
福島県	×			×		×				×	×		×
茨城県	×	×		×		×				×	×	×	×
栃木県	×	×		×		×	×			×	×		×
群馬県	×	×		×		×	×	×					×
埼玉県	(6)	×				×		×				×	
千葉県	(3)	×		×									×
東京都	(2)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
神奈川県	(6)				×					×			
新潟県	×			×		×				×		×	×
富山県	×			×		×					×		×
石川県	(1)					×							
福井県	×						×				×		×
山梨県	×	×	×	×		×				×	×		×
長野県	×			×		×	×	×		×			
岐阜県	×		×	×		×						×	×
静岡県	(1)		×								×		
愛知県	×											×	×
三重県	×	×											×
滋賀県	×	×	×	×		×				×	×		×
京都府	(1)	×		×		×				×	×	×	
大阪府	(3)												
兵庫県	(9)											×	×
奈良県	×	×	×	×	×	×	×			×	×	×	×
和歌山県	×	×	×			×				×	×		×

	専任職員の配置	海外事務所の有無	プロモーション活動				経済的インセンティブ			アフターフォロー活動	外資誘致戦略の有無	ターゲットとする産業分野	ターゲットとする国・地域
			国内イベント	海外イベント	外国語HP	トップセールス活動	補助金制度	税制優遇措置	融資制度				
鳥取県	×	×	×	×	×	×				×	×	×	×
島根県	×	×				×					×		
岡山県	×					×					×		
広島県	(3)	×		×	×	×		×					
山口県	×	×	×			×		×					
徳島県	×	×	×	×		×				×	×	×	×
香川県	×	×	×	×	×	×				×	×	×	×
愛媛県	×	×	×	×		×				×	×	×	×
高知県	×		×	×		×					×	×	×
福岡県	(2)		×					×					
佐賀県	×	×	×	×		×				×	×		
長崎県	×	×	×	×	×	×				×	×	×	
熊本県	×	×		×							×		
大分県	×	×		×	×						×		×
宮崎県	×		×			×					×		×
鹿児島県	×					×					×		
沖縄県	×		×	×		×					×		
都道府県計	11	6	6	6	12	3	17	14	17	11	3	11	10

()内は専任職員の数

神奈川県は外国語HPは「×」になっているが、2005年度に英語によるホームページを整備している(75頁参照)。

政令指定都市の状況

	専任職員の配置	海外事務所の有無	プロモーション活動				経済的インセンティブ			アフターフォロー活動	外資誘致戦略の有無	ターゲットとする産業分野	ターゲットとする国・地域
			国内イベント	海外イベント	外国語HP	トップセールス活動	補助金制度	税制優遇措置	融資制度				
札幌市	×						×		×				
仙台市	×	×				×		×	×	×		×	
さいたま市	×	×				×	×	×	×	×	×	×	
千葉市	×	×		×		×		×	×	×	×	×	
横浜市	×											×	
川崎市	(1)	×	×					×					
名古屋市	(1)		×					×		×		×	
京都市	×	×		×		×		×		×			
大阪市	(2)							×					
神戸市	(5)			×		×							
広島市	(1)	×		×		×	×	×		×		×	
北九州市	(2)	×						×					
福岡市	(2)							×	×				
政令市計	7	6	11	9	13	7	11	2	9	6	10	12	7

()内は専任職員の人数

海外事務所の設置状況

自治体名	所在地		備考
	国名	都市名	
北海道	シンガポール	シンガポール	北海道、東北三県(青森、岩手、秋田)共同運営
	ロシア	ユジノサハリンスク(サハリン州)	
	韓国	ソウル	
青森県	韓国	ソウル	北海道、東北三県(青森、岩手、秋田)共同運営
	シンガポール	シンガポール	
岩手県	韓国	ソウル	北海道、東北三県(青森、岩手、秋田)共同運営
	シンガポール	シンガポール	
	中国	大連	
宮城県	韓国	ソウル	山形県と共同運営
	中国	大連	
秋田県	シンガポール	シンガポール	北海道、東北三県(青森、岩手、秋田)共同運営
	韓国	ソウル	
山形県	韓国	ソウル	宮城県と共同運営
福島県	中国	上海	
茨城県	中国	上海	
栃木県	中国	香港	
神奈川県	シンガポール	シンガポール	
	英国	ロンドン	
	中国	大連	
	米国	アナポリス(メリーランド州)	
新潟県	韓国	ソウル	
	中国	大連	
富山県	中国	大連	
石川県	中国	上海	
	米国	ニューヨーク	
福井県	中国	香港	
	中国	上海	
長野県	中国	上海	
	中国	深圳	
岐阜県	米国	ニューヨーク	
	中国	上海	
静岡県	シンガポール	シンガポール	
	中国	上海	
愛知県	フランス	パリ	
	米国	サンフランシスコ	
	中国	上海	
大阪府	オランダ	ロッテルダム	
	シンガポール	シンガポール	
	中国	上海	
	米国	サンフランシスコ	
兵庫県	中国	香港	
	米国	シアトル	
	フランス	パリ	
岡山県	中国	上海	
高知県	シンガポール	シンガポール	
	中国	上海	

自治体名	所在地		備考
	国名	都市名	
福岡県	中国	香港	福岡市、北九州市、九州電力と共同運営
	中国	上海	
	韓国	ソウル	
	米国	サンフランシスコ	
	ドイツ	フランクフルト	
長崎県	中国	上海	
大分県	中国	上海	
宮崎県	韓国	ソウル	
	中国	上海	
鹿児島県	中国	香港	
	中国	上海	
沖縄県	台湾	台北	
	中国	香港	
	中国	福州	
	中国	上海	
札幌市	中国	北京	
横浜市	米国	ニューヨーク	
	ドイツ	フランクフルト	
	中国	上海	
大阪市	米国	シカゴ	
	ドイツ	デュッセルドルフ	
	シンガポール	シンガポール	
	フランス	パリ	
	中国	上海	
神戸市	米国	シアトル	
	中国	天津	
	中国	南京	
北九州市	中国	大連	
	中国	上海	福岡県、福岡市、九州電力と共同運営
福岡市	中国	上海	福岡県、北九州市、九州電力と共同運営

研究チーム調べ(2007年1月現在)

研究チーム員名簿等

研究チーム員名簿（2006年4月28日現在）

所 属	職 名	氏 名
総務部税務課	副主幹	石 黒 達 次
企画部政策課	主任主事	中 里 孝 二
県民部国際課	主 査	山 田 千 穂
商工労働部産業活性課	主 査	前 田 乾 一 郎 (チームリーダー)
商工労働部工業振興課	主 査	山 田 敦 司 (サブリーダー)
横須賀市経済部企業誘致推進課	事務吏員	上 野 敦 史
財団法人神奈川中小企業センター	主任主事	由 利 直 人
社団法人神奈川県産業貿易振興協会	課長補佐	島 田 広
自治総合研究センター研究部	主 査	長 田 亮 一
自治総合研究センター研究部	主 査	桜 井 嘉 郎

助言をいただいた方

植 田 大	独立行政法人日本貿易振興機構 総務部主幹(前対日投資部地域支援課長)
鬼 塚 義 弘	財団法人国際貿易投資研究所 研究主幹

(敬称略)

報告書名 かながわのビジネスの国際化に向けて
 ~ 外資系企業誘致の取組 ~
 (平成18年度部局共同研究チーム報告書)

発行日 2007(平成19)年3月31日

編集・発行 神奈川県自治総合研究センター
 〒247-0007
 横浜市栄区小菅ヶ谷1-2-1-3
 電話 (045) 896-2932 (研究部直通)
 FAX (045) 896-2928

印刷 株式会社 トーカイ
