

**新興国への
戦略的な取組に関する考え方**

2013年4月18日

経済産業大臣

茂木敏充

『国際展開戦略の2つの柱』

1. 世界に『経済連携』の網を張る

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

⇒ 貿易相手の大部分をカバーする『経済連携の網』の構築を目指す

2. 新興国への戦略的な取組

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

⇒ 重点分野を特定しつつ、新興国を『一括り』にしない戦略的な取組が必要

※国際展開戦略のもう1つの柱として対内直接投資等のインバウンド戦略も重要であるが、今回の議論の対象とはしない。

新興国市場に対する戦略的取り組み(全体像)

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

1) 中国・ASEAN

日系企業数 約3万社

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

FULL 進出

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

2) 南西アジア、中東、ロシア・CIS、中南米

日系企業数 約3千社

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

CRITICAL MASS到達

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

3) アフリカ

日系企業数 約5百社

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

成功事例の創出

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

A) 日本企業の海外展開支援

B) インフラ・システム輸出

C) 相手国からの資源供給確保

重点分野と各地域における進め方①

A-1) 日本企業の海外展開支援(基本方針)

「・」は具体的な取組例

1) 中国・ASEAN

既進出企業の競争力強化

- サプライチェーンの強化により、日本企業の生産体制を強化。
 - ・RCEPの実現による関税削減・貿易円滑化
 - ・ERIAによる地域統合の課題の分析、提言
 - ・物流・税関手続きの円滑化支援(ASEAN全体)
 - ・主要な物流ルートや電力網の整備(ASEAN全体)
 - ・工業団地(ミャンマー)、首都圏開発(インドネシア)への関与
 - ・域内後発国における裾野産業育成支援(工業化戦略への協力等)
- 省エネ基準導入等により、日本企業の市場獲得を促進。
 - ・エコカー・エコ家電等の基準・制度策定支援(ベトナム、インドネシア等)
 - ・販売金融に関する法制度整備支援
- ビジネス環境を整備。
 - ・労働問題、知財問題への対応、サイバーセキュリティ環境整備

2) 南西アジア、中東、ロシア・CIS、中南米

クリティカル・マス到達

- 国ごとに有望分野(自動車、日用品等)を特定し、本格的な現地進出を支援。
 - ・現地産業界とのネットワーク強化 等
- 開発計画やエネルギー分野への協力を通じて、経済関係を強化、進出を後押し。
 - ・地域開発計画への協力、工業団地整備(例:インド)
 - ・エネルギーフォーラムの実施(例:インド)
- 経済連携協定の締結等により、ビジネス環境を整備。
 - ・経済連携協定締結(トルコ、コロンビア)

3) アフリカ

成功事例の創出

- 企業の関心喚起と進出機会の創出、支援。
 - ・JETROの現地体制強化
 - ・個別プロジェクトをハンズオン支援
- 安心して投資できる環境を整備。
 - ・投資協定の締結
既締結国:エジプト1カ国

重点分野と各地域における進め方②

A-2) 日本企業の海外展開支援(具体的産業における市場獲得)

1) 中国・ASEAN

2) 南西アジア、中東、ロシア・CIS、中南米

3) アフリカ

中堅・中小企業／サービス業

- ・競争力あるグローバル・ニッチ・トップ型企業の未進出地域への進出を後押し。
- ・既に相当程度の企業が現地進出。アジア全体の最適配置の観点からさらに第三国に展開する部品メーカー等を支援。

- ・競争力あるグローバル・ニッチ・トップ型企業の未進出地域への進出を後押し。
- ・日系セットメーカーの進出が進みつつある国を中心に、部品メーカー等の事業展開を支援(例:インド・ブラジル・メキシコ等)。

- ・中堅・中小企業であっても、圧倒的強みを持つグローバル・ニッチ・トップ企業等には、アフリカで需要を開拓出来る可能性がある。

- ・日本的ライフスタイルが浸透し、外食等のサービス業に事業機会大。先行投資の意味も大きい(ミャンマー等)。
- ・政策対話を通じた規制緩和及び現地人材育成を進め、流通業の進出を支援。

- ・高所得者層・中間層が育っている国(ロシア・インド・ブラジル等)には、外食等の日系サービス業の展開の可能性。

クール・ジャパン

- ・日本文化の土台を活かし、テレビ番組の放映やショッピングモール開発と消費財の売りこみを組み合わせ、大きく稼ぐ。

- ・日本文化の土台作りのため、映画ロケの誘致、現地でのイベント開催等、様々な手段で富裕層や大衆にリーチする。

- ・先行投資として、在外公館との連携や、『Japan Fair』開催により日本の認知度向上から着手。

医療機器・サービス

- ・基本的な医療体制は概ね構築済み。生活習慣病対策・予防対策が今後の有望市場。
- ・日本への医学留学生の拡大・ネットワーク化等を通じた先行投資も積極的に実施。

- ・先進医療未整備地域で画像診断センター等の建設を推進。
- ・病院新築・改築需要の大きい地域で医療機器・サービス・システムを一体展開。

重点分野と各地域における進め方③

B) インフラ・システム輸出

1) 中国・ASEAN

2) 南西アジア、中東、 ロシア・CIS、中南米

3) アフリカ

「面」的開発

- ①交通・物流・電力など進出日系企業のインフラ・ボトルネックを解消する。
 - ・MPA(ジャカルタ首都圏投資促進地域)(インドネシア)
- ②進出拠点整備によりサプライチェーンを強化する。
 - ・ティラワ経済特別区開発(ミャンマー)
- ①中国・ASEANで講じてきた進出拠点整備の取組みを横展開する。
 - ・デリー＝ムンバイ間産業大動脈(インド)

先導的事例の創出

- ・ラックフェン港・ロンタイン空港(ベトナム)
- ・ASEAN衛星防災システム(インドネシア、タイ等)
- ・極東開発(ロシア)
- ・上下水道(サウジアラビア)
- ・地熱発電(ケニア)

熾烈な競争のある個別案件の追求

- ・ベトナム原発建設
- ・トルコ原発建設
- ・インド高速鉄道
- ・一般貨物用電気機関車(南ア)

<基本的考え方>

- ・開発の上流段階から関与して「面」的に開発し、日本企業の進出拠点整備・現地市場獲得につなげる。
- ・地域展開できる先導的事例の創出や、新幹線・原発等、熾烈な競争があるものに焦点を当てる。

重点分野と各地域における進め方④

C) 資源・エネルギーの供給確保

1) 中国・ASEAN

2) 南西アジア、中東、 ロシア・CIS、中南米

3) アフリカ

石油・天然ガス

供給源の多角化と自主権益の確保・主要供給国との関係維持

- ・インドネシアとの関係強化
＜自主権益の確保＞
- ・ロシアとのエネルギー分野等における
関係強化＜供給源の多角化＞
- ・モザンビークとのエネルギー分野に
おける関係強化＜供給源の多角化＞
- ・UAEとの幅広い分野での関係強化
＜自主権益の確保＞
- ・サウジアラビアとの幅広い分野での
関係強化＜最大の産油国＞

鉱物資源

供給源の多角化＜特にレアアース・レアメタル＞、最後のフロンティアであるアフリカからの供給確保

- ・ベトナム、ミャンマー等との鉱物資源
分野における関係強化
- ・カザフスタン等との鉱物資源分野に
おける関係強化＜供給源の多角化＞
- ・「日アフリカ資源大臣会合」(本年5月)
において、アフリカ各国との関係強化

石炭

供給源の多角化＜特に、優良な原料炭の確保＞

- ・モンゴルとの石炭分野における
関係強化、インフラ確保
- ・ロシアとのエネルギー分野等における
関係強化
- ・モザンビークとの石炭分野における
関係強化、インフラ確保

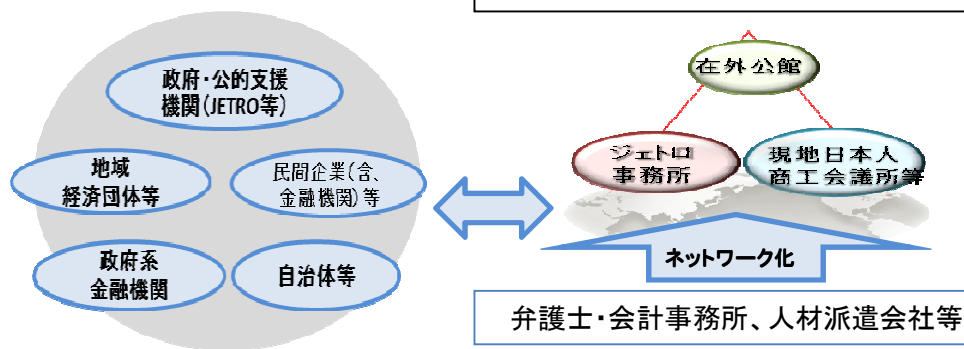
戦略実行のための施策強化の方向性

(1) 中堅・中小企業／サービス業の海外展開に対する国内外での支援体制の強化

- 海外展開の潜在力・意欲のある企業に対し、国内・海外現地における支援をシームレスに行うため、以下の二つの取組を実施。

①支援機関の連携を強化し、有望企業情報の共有・支援の相互乗り入れを行い、各機関の支援策の重点投入を実現。

②企業が現地で直面する様々な問題（法務・労務・知財問題等）に対して、相談対応を行うとともに、信頼できる弁護士事務所等の専門組織の紹介を行う「ワンストップ窓口」を設置。



(3) 投資協定・租税条約の締結・改正促進

- 現地のビジネス環境整備のための投資協定・租税条約の締結促進が必要。

⇒ 戦略的に対象国を絞り、投資協定・租税条約の締結を促進
 ー投資協定は、アフリカを中心に整備（アフリカにおける既締結国は1カ国のみ）
 ー租税条約は、我が国との経済関係が深い国や地域を重点に課題のある既存条約を改正して内容を高度化するとともに、新規締結を促進。

租税条約関係の配当（親子間）所得に対する源泉税率

投資協定の署名状況 （※EPA投資章を含む）	
アジア	18
中南米	4
中東	3
アフリカ	1

OECD モデル	既締結				未締結	
	中国	インドネシア	ブラジル	ロシア	チリ*	
税率	5%	10%	10%	12.5%	15%	19%
最終改正年	2010年	1984年	1982年	1977年	1986年	-

（注）源泉税率と最終改正年の一例を示したもの *チリは現地の規定

(2) 官民一体となった相手国への働きかけ強化

- 我が国企業の進出環境整備、資源確保・インフラ案件獲得を、首脳・閣僚によるトップ外交から、民間レベルでの交流を総動員し、官民一体となって“All Japan”で促進。

（All Japanでの取組イメージ）

- 首脳・閣僚レベル会談における資源・インフラ案件の働きかけ（例）米国シェールガス輸出等
- 政府ハイレベルを団長とする官民合同ミッション（例）H25.3中小企業ミャンマー官民合同ミッション（団長：赤羽副大臣）

(4) 戦略的ODA・ファイナンス支援の強化

- 新興国の開発案件は大規模・長期なためリスクが高く、現地政府の関与が強い。政府開発援助（ODA）の活用やファイナンス支援など、政府が前面に出た後押しが必要。

- 戦略的円借款による日本裨益拡充
- 現地通貨建てファイナンスの強化（JICA、JBIC、NEXI）
- JICA海外投融資の本格活用
- 貿易保険の機能強化
- 公的金融機関等の人員体制の強化
- 技術協力・人材育成による人材ネットワークの構築