

九州における外資系企業の誘致
に関する実態調査

報告書

2015年3月

九州経済国際化推進機構

はじめに

九州経済国際化推進機構では、九州企業のアジア展開を支援するために、中国、韓国及びアセアン各国との連携協力関係を構築し、九州地域が一体となって経済交流事業、情報発信事業、留学生との交流事業等を展開してきました。

近年のわが国における対内直接投資の拡大は、経営ノウハウ、技術、高度人材の流入等による生産性の向上や雇用の創出をもたらし、地域経済の活性化にも貢献しています。

アベノミクスの第三の矢として策定された「日本再興戦略」の柱のひとつである「国際展開戦略」においても、諸外国と比べ後れをとっている対内直接投資の受入れは重要で、投資環境の整備や海外の優秀な人材の招致が必要とされています。

このような状況でありながら、これまで、九州に進出してくる外資系企業の動向、ニーズ等の実態については、全国的な調査の結果はあるものの地域レベルでの調査実績は少なく、九州地域という枠組みでの外資系企業のビジネス環境の実態を網羅的に把握できるデータや基礎資料はほとんどありませんでした。

今回の調査では、こうした状況を踏まえ、外資系企業の九州への進出状況やビジネス環境などの実態及び様々な事例の把握に努めました。調査の結果については、九州経済国際化推進機構の今後の対内直接投資促進に関する事業展開に資するだけでなく、管内自治体等の外資系企業の誘致活動や地域企業の外資系企業との提携等のニーズに効果的に役立つことを念頭に報告書を取りまとめました。また、本調査の結果を踏まえ、外資系企業の九州進出に際して参考となる情報を掲載した「ガイドブック」も別途作成しています。

本調査報告書が、九州地域における外資系企業誘致の実態を理解し、対内直接投資の受入れの促進の一助となれば幸いです。

2015年3月
九州経済国際化推進機構

目次

調査の背景と視点.....	1
調査の背景.....	1
調査の視点.....	1
I. 外資系企業の誘致に向けた自治体活動の実態.....	3
1. 自治体アンケート集計結果及びヒアリング結果.....	3
2. 自治体における外資系企業誘致に向けた取組事例.....	20
II. 九州における外資系企業の実態.....	30
1. 外資系企業アンケート 集計結果.....	30
2. 外資系企業ヒアリング 結果.....	44
3. 外資系企業の進出事例.....	52
III. 九州企業における外資系企業との提携の実態.....	58
1. 提携先アンケート 集計結果.....	58
2. 提携企業ヒアリング 結果.....	62
3. 外資系企業との提携事例.....	66
IV. まとめ.....	68
1. 世界の中の日本.....	69
2. 九州と全国の傾向.....	71
3. 外資系企業誘致における課題.....	78
4. 今後の取組.....	87
資料編	
自治体向けアンケート調査票.....	97
企業向けアンケート調査票.....	101
(外資系企業との提携事例に関する調査).....	106
自治体ヒアリング 記入シート.....	107
企業ヒアリング 記入シート.....	111
提携企業ヒアリング 記入シート.....	115

調査の背景と視点

調査の背景

近年のわが国における対内直接投資の拡大は、経営ノウハウ、技術、高度人材の流入等による生産性の向上や雇用の創出をもたらし、地域経済の活性化にも貢献しており、アベノミクスの第三の矢として策定された「日本再興戦略」の柱のひとつである「国際展開戦略」においても、諸外国と比べ後れをとっている対内直接投資の受入れは重要で、投資環境の整備や海外の優秀な人材の招致が必要とされている。

こうした中、政府の「日本再興戦略」を踏まえて2014（平成26）年に策定された「九州・沖縄地方成長産業戦略」では、「対日直接投資の活性化」が取組の1つに位置づけられ、その重要性が増している。

しかしながら、これまで、九州に進出してくる外資系企業の動向、ニーズ等の実態については、全国的な調査の結果はあるものの、九州地域という枠組みでの外資系企業のビジネス環境の実態を網羅的に把握できるデータや基礎資料はほとんど存在しなかった。すなわち、九州において対日投資の活性化を図ろうにも、その現状を把握することが困難な状況であり、その概観を把握することが求められていた。

調査の視点

このような状況を踏まえ、本調査では以下の項目について、定量的な分析と定性的な分析を組み合わせることで、九州の自治体における外資系企業誘致の実態や、九州に進出している外資系企業の実態、外資系企業との提携を行っている九州企業の実態について網羅的に把握し、それを元に九州の特徴や課題を分析し、今後の外資系企業誘致に向けた方策やキーワードの分析を行った。

◆ 外資系企業の誘致に向けた自治体活動の実態

- ・九州各県ならびに政令市の企業誘致担当へのアンケート調査による外資系企業誘致活動の実態と課題についての定量的分析
- ・九州各県ならびに政令市の企業誘致担当へのヒアリング調査による外資系企業誘致活動の実態と課題の掘り下げ

- ・九州各県ならびに政令市における外資系企業誘致に向けたインセンティブ等の各種支援体制や外資系企業の進出実績等の情報整理

◆ 九州に進出している外資系企業の実態

- ・九州に進出している外資系企業へのアンケート調査による事業活動の実態や九州への進出理由、課題等についての定量的分析
- ・九州に進出している外資系企業へのヒアリング調査による事業活動の実態や九州への進出理由、課題等の掘り下げ
- ・九州に進出している外資系企業の成功事例分析（九州進出の経緯やインセンティブの活用、課題など）

◆ 九州企業における外資系企業との提携の実態

- ・九州企業へのアンケート調査による外資系企業との提携の有無、提携内容等についての定量的分析
- ・外資系企業と提携を行っている九州企業へのヒアリング調査による事業活動の実態や外資系企業との提携理由や経緯、提携のメリット・デメリット等の分析
- ・外資系企業と提携を行っている九州企業の成功事例分析（提携の経緯やインセンティブの活用、課題など）

◆ 九州における外資系企業の誘致・進出の特徴と誘致に向けた課題や方策の検討

- ・本調査におけるアンケートのほか、経済産業省「外資系企業動向調査」、「九州経済国際化データ 2014」等のデータ比較による九州における外資系企業の誘致や進出実態の特徴分析
- ・自治体や外資系企業、外資系企業との提携実績のある九州企業へのアンケート・ヒアリング調査等を踏まえた九州における外資系企業の誘致に向けた課題の分析
- ・外資系企業の誘致や提携促進に向けたキーワード、成功のポイントの分析
- ・上記分析結果を踏まえた九州における外資系企業誘致に向けた方策の検討

I. 外資系企業の誘致に向けた自治体活動の実態

1. 自治体アンケート集計結果及びヒアリング結果

外資系企業の誘致に向けた自治体の取組状況について明らかにするため、アンケート調査を実施した。調査の概要は以下の通りである。

調査対象：九州各県ならびに政令市の企業誘致担当（7 県+3 政令市）

調査時期：平成 26 年 8 月

回収率：100%

その後、アンケート調査によって得られた情報を掘り下げるため、ヒアリング調査を実施した。調査の概要は以下の通りである。

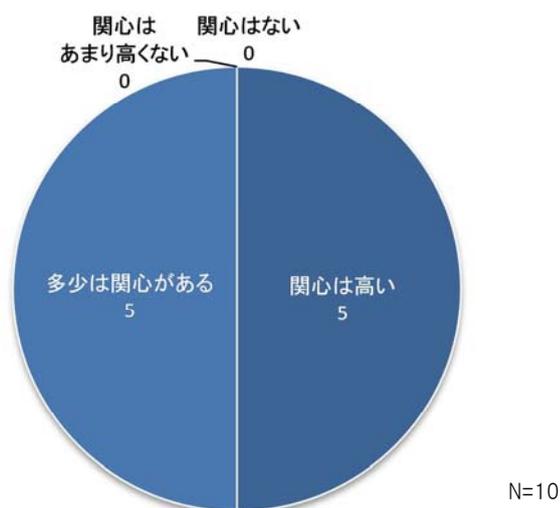
調査対象：九州の各県ならびに政令市の企業誘致担当（7 県+3 政令市）

調査時期：平成 26 年 11 月～平成 27 年 2 月

自治体における外資系企業の誘致に向けた活動の実態について、アンケート結果とヒアリング結果の両面から整理する。

①外資系企業誘致への関心

各自治体における外資系企業誘致に対する関心について尋ねたところ、「関心は高い」と「多少は関心がある」がそれぞれ5自治体で拮抗した。「関心はあまり高くない」、「関心がない」は0であった。



ヒアリングによる具体的意見

◆ 「関心は高い」自治体

- 外資・内資を問わず、企業誘致に関しては積極的に取り組んでいる。
- 雇用の増加や税収増、地場企業との連携にも繋がるため関心はある。国の「日本再興戦略」と同じ考えである。
- 関心は高い。我が国の立地コストは高いが、人材の質、メイドインジャパンとしての付加価値等でアドバンテージがあると考えているため。
- これまで外資誘致はあまり行ってこなかったが、JETROが設置されたこともあり、関心は高い。また、コスメティックバレー構想が立ち上がり、本構想の4つの柱の1つとして外資系化粧品企業の誘致を行っている。
- 雇用や税収、その他の経済効果が見込めるため、国内外を問わず企業誘致には力を入れている。

◆ 「多少は関心がある」自治体

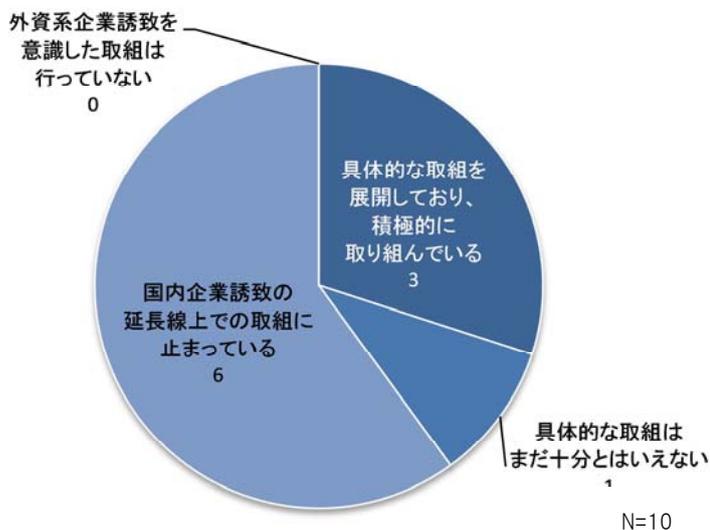
- 多少関心がある。2014年4月以降、海外企業についても国内企業と一体で誘致をしていこうとの方針のもと、企業立地課で担当している。国内外の区別なく企業誘致を行っている。海外企業への取組は試行錯誤。
- 多少は関心がある。自動車や半導体などメーカーの進出が多いため、工場の立地

を期待しているが、コールセンターやBPOにも関心あり。

- 過去に外資系企業の誘致に関する先進県等の状況を調査したが、諸条件が整わないと新規誘致は難しいとの結論となり、関係自治体などとの広域的な連携を進めることが必要と認識している。ただし、現状では、国内の企業誘致の取組に忙殺され、外資誘致にまで時間を割く余裕が十分でない。
- 国内企業誘致の延長線上で取り組んでいる。費用対効果が明確でなく、自治体内における外資系企業誘致の優先度も高くない。
- 企業立地推進方針に「外資系企業誘致の情報収集」を位置づけており、関心は持っている。

②外資系企業誘致への取組

各自治体における外資系企業誘致への取組について尋ねたところ、「国内企業誘致の延長線上での取組に止まっている」が6自治体で最も多く、「具体的な取組を展開しており、積極的に取り組んでいる」は3自治体であった。



外資系企業誘致への取組に関しては、海外事務所を通じた情報収集・誘致活動を行っているところが多い。取組に関しては、精力的に行っている自治体から、国内企業誘致の延長線上で行っているところまで幅広い。

ヒアリングによる具体的意見

- ◆ 関係機関と連携を図りながら誘致活動を行っている自治体
 - 具体的な誘致案件が動き出すと誘致担当課が主になって対応するが、誘致情報に関しては担当課だけでなく、関係部署がそれぞれの業務の中でアンテナを張ってその件数を競い合うような状況になっている。
 - 現地アドバイザー・コーディネーターを設置するほか、九州経済産業局、JETRO、商工会議所、地場銀行などと連携しての情報収集や進出サポートを展開している。

- ◆ ターゲットを絞り込んだ誘致活動を行っている自治体
 - 日本及びアジアでのビジネス展開を目指す欧米企業、日本でのビジネス展開を目指すアジア企業、先端成長産業・高付加価値産業分野、国内の二次進出案件をターゲットに案件発掘、ウェブサイトやパンフレット等による情報発信、ビジネス立ち上げ支援などを行っている。
 - 現在取り組んでいるプロジェクトの対象業種が特定の国にターゲットを絞ったものとなっており、その国を対象とした誘致活動を行っている。

- ◆ 内外差のない形で誘致活動を行っている自治体
 - 内外無差別で誘致活動を行っている。海外に関しては海外事務所の活動や海外での見本市を通じた誘致活動が主。
 - 国内企業誘致の延長線上で行っており、特段の取組は行っていない。
 - 国内外問わず、企業訪問や展示会等、様々な機会をとらえて企業との接触を図っている。
 - 現状では、国内の企業誘致の取組に忙殺され、外資誘致にまで時間を割く余裕が十分でない。このため、外資をターゲットとした取組は行えていない。
 - 国内企業誘致の延長線上で取り組んでいる。成果がすぐに現れるものではなく、積極的な取組が難しい。
 - 外資系企業誘致に関して組織体制が整っていない。

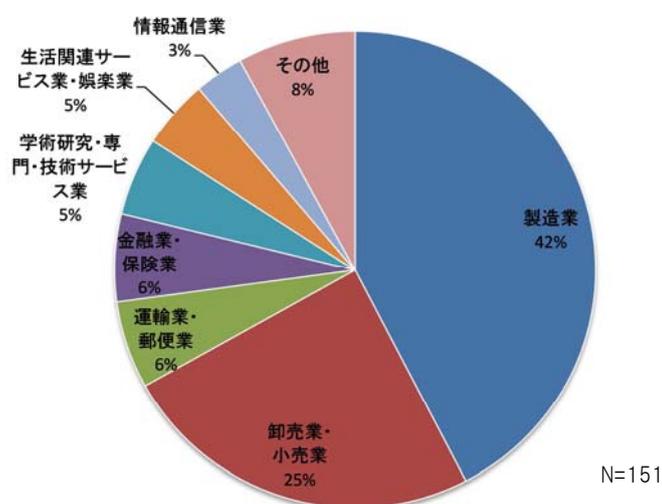
③外資系企業の誘致実績

直近5年における外資系企業の誘致実績について尋ねたところ、全自治体の累計で140件であった（※福岡県、熊本県に関しては、政令市における実績のダブルカウントの可能性はある）。

誘致実績はほとんどが福岡県内に集中しており、他県の実績はごく少数である。

業種別の進出動向を「九州経済国際化データ 2014」のデータをもとに見てみると、製造業が42%で最も多く、次いで卸売業・小売業が25%が続いている。製造業と非製造業で見た場合には、非製造業の方が多い。

九州に進出している外資系企業の業種



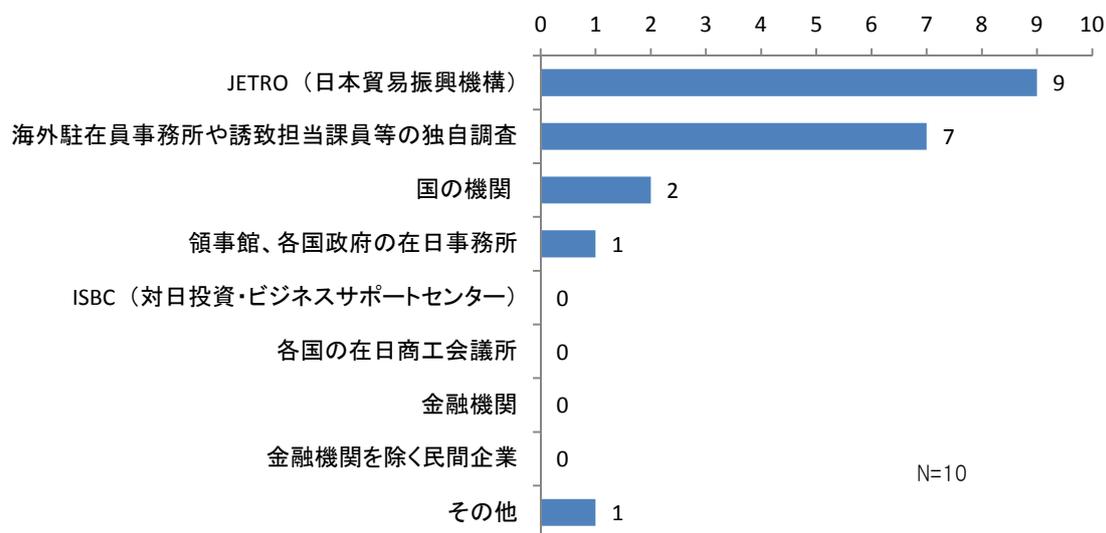
注) アンケート結果ではなく「九州経済国際化データ 2014」のデータから集計を行ったもの
資料) 「九州経済国際化データ 2014」

ヒアリングによる具体的意見

- 現在、立地している外資系企業は把握している分では 45 社。業種は幅広い。直近での誘致実績はあまり多くない。サービス業系は都心部が目立つ。製造業系は広大な遊休地や企業敷地内の空地（生産活動を行うためのインフラが整っている）への立地。外資系企業といっても資本構成上外資となっているだけで、社員は全て日本人というところが多い。
- 平成 16～24 年度の累計で 65 件（うち 1 件はとりやめ）。都心部のオフィスビルへの入居が多い。
- 直近 5 年で 70 件。新規進出は平成 25 年度が 17 件、26 年度上期は 8 件。平成 15 年度から 26 年度上期までの累積では 147 件。オフィス系が都心部に支店等を開設しているものが多い。数は少ないが郊外部に製造業の立地もある。
- 日米の合弁企業の進出実績がある。今後設備投資の予定も有している。
- 平成 19 年度から半導体、太陽電池関連で 3 社の進出実績がある。誘致担当では製造拠点をターゲットとしており、立地協定を結んだケースを進出とカウントしているため、サービス関連の企業立地はフォローできていない場合もある。
- 製造業関連で 3 社の実績がある。

④外資系企業誘致を行う際の情報入手先（複数回答）

外資系企業誘致を行う際の情報入手先に関しては、「JETRO（日本貿易振興機構）」が9自治体、「海外駐在員事務所や誘致担当課員等の独自調査」が7自治体で、この2つが大半を占めた。



ヒアリングにおいても、アンケート結果と同様に、各自治体が持っている海外事務所のほか、JETRO からの情報収集が多い。

その他では、既進出企業との情報交換の中で「こういう企業を探している」といった情報からターゲットを絞ったり、海外事務所ではなく東京や大阪の事務所から二次進出にかかる情報を収集したり、企業 OB 等の民間人のネットワークを活用して情報収集を図る動きも見られた。

ヒアリングによる具体的意見

◆ JETRO や海外事務所等を活用している自治体

- 海外事務所と自治体国際化協会（CLAIR）への派遣職員のほか、在外公館や金融機関（地銀だけでなく都銀の支店も）の海外拠点とのネットワークで情報を得ているほか、既進出企業からの情報収集が有用なことが多い。例えば、新しい事業をやるのにこういう企業を求めているといった情報。
- 立地情報は、JETRO や提携先の海外政府系機関から入ってくるほか、直接の照会や進出企業からの紹介もある。情報提供のある提携先機関は、事務所を九州に構えており、しっかりした情報が上がってくる機関との提携が有効であることを実感している。
- 海外企業誘致センターを中心に、東京オフィスや海外事務所などが情報収集。東京オフィスは二次進出案件、海外事務所は国内未進出企業がターゲット。その他では、大使館、外国政府機関、商工会議所等との定期的な情報交換を通じた案件発掘や各種展示会・セミナーへの参加による情報収集を実施。
- JETRO 経由での情報収集が主である。あとは東京事務所からの情報。
- JETRO からの情報収集が主。他県と同様の体制で県外事務所からの情報収集も行っている。
- 地元の JETRO から情報を得ているが頻度は少ない。
- 海外事務所には企業誘致を専門としたスタッフが配置されておらず、必要に応じて対応してもらっている。
- 情報収集ルートは、海外駐在員事務所や誘致担当課員等の独自調査となるが、具体的な情報は得られていない。

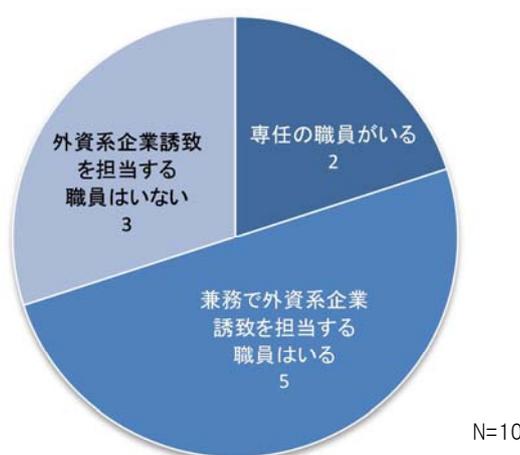
◆ 東京事務所等からの国内二次進出情報の収集

- 展示会に参加して、参加企業から生の声を収集するといったことをしている。東京、大阪の事務所において1次進出した企業の情報収集を行うほか、企業 OB 等による産業技術顧問の人脈等を活用している。

⑤外資系企業誘致のための専任職員の有無

外資系企業誘致のための専任職員の有無について尋ねたところ、「兼務で外資系企業誘致を担当する職員はいる」が5自治体で最も多く、「外資系企業誘致を担当する職員はいない」は3自治体、「専任の職員がいる」のは2自治体であった。

「専任の職員がいる」自治体における専任職員数はいずれも2名であった。専任職員がいる場合でも嘱託職員である。職員の業務への関わり方について詳しく見ると、多くは国内企業の誘致担当が兼任で外資系企業の誘致も担当しているほか、情報収集体制と同様に海外事務所や東京や大阪の事務所スタッフが兼務で担当するケースが多い。また、民間の人材の力を借りてさまざまな誘致活動を行っているところも少なくない。



ヒアリングによる具体的意見

◆ 専任職員がいる自治体

- 専任職員2名（嘱託）、兼務での担当職員がいるが、今後の人員増は難しい（現状維持）。釜山と上海にアテンド等を担当する人員を置いている。
- 専任（嘱託）が1名常駐しているほか、東京事務所に専任職員が1名。国内誘致と兼任が2名。国内企業誘致担当が必要に応じてサポートをする体制。

◆ 専任職員がいない自治体

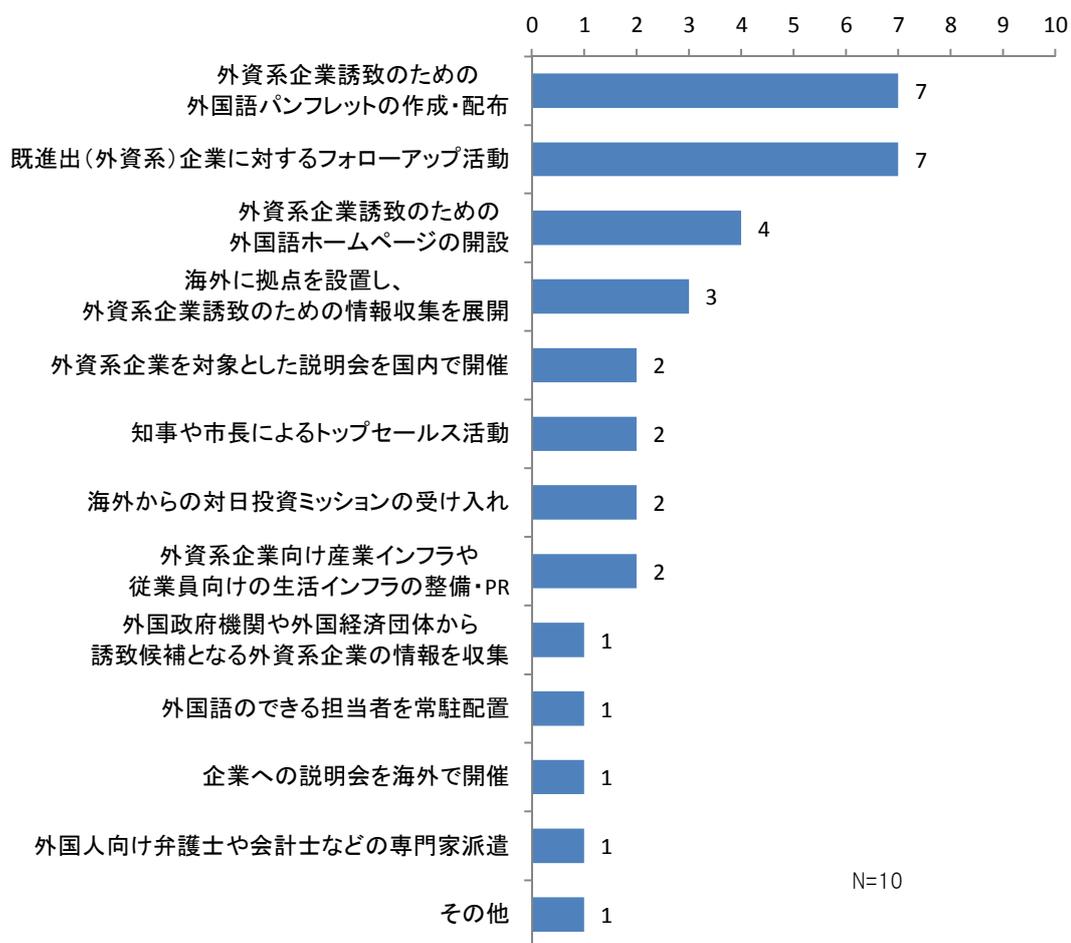
- 企業誘致に関しては内外不問で取り組んでおり、専任は不在。海外事務所と CLAIR には職員（所長）を1名派遣。副所長は金融機関の人材に兼務を依頼しており、経済系の業務は副所長が対応することが多い。
- 東京、大阪の各事務所に「営業本部」を設置、民間人をプロジェクトマネージャーとして採用し、情報発信している。外資誘致担当者の数としては微増。
- 外資誘致窓口（英語を話せるスタッフ）を兼任で配置。
- 外資系誘致を専門で担当する職員は不在。海外事務所への職員の派遣はあるが、

全方位的に業務を行っており、企業誘致に特化してはいない。

- 外資系企業誘致を担当する職員は不在で、また、職員増を要求できる状況にない。
- 外資系企業誘致担当は不在。他自治体や大学と合同の海外事務所はあるが、シティプロモーションが活動の主である。
- 外資系誘致担当はおらず、費用対効果等の点から現時点で担当を新設する予定もない。
- 情報収集の段階であり、国内誘致担当者が1名兼務で担当している。

⑥外資系企業誘致のための活動実績（複数回答）

外資系企業誘致のための活動実績については、「外資系企業誘致のための外国語パンフレットの作成・配布」と「既進出（外資系）企業に対するフォローアップ活動」が7自治体で最も多く、次いで多かったのは「外資系企業誘致のための外国語ホームページの開設」で、4自治体において取り組まれていた。



外資系企業誘致のための活動実績は、国内企業誘致の延長線上で行っている自治体と外資系企業誘致のための組織を設け、ウェブサイトやパンフレットなどを通じて情報発信している自治体というように自治体によって活動にも相違がある。

ヒアリングによる具体的意見

◆ 外資系企業誘致に向けた体制を整えている自治体

- 英語及び中国語で対応できる担当者を配置した外国企業・投資誘致センターを設置・運営し進出支援を行っている。その他、コンテンツを軸とした海外との経済交流、海外での投資環境 PR、視察時のアテンドなどを実施している。
- 海外企業向けウェブサイトによる投資環境の PR、投資環境紹介パンフレット、産業分野別のパンフレットによる PR のほか、海外事務所等における各種イベントの機会を捉えた PR を展開。東京での投資セミナーの開催や海外政府機関によるセミナーなどを実施。年に2回海外企業誘致のためのワークショップを開催。直接の企業訪問は行っていない。

◆ 既進出企業へのフォローアップや二次進出に向けた活動を行っている自治体

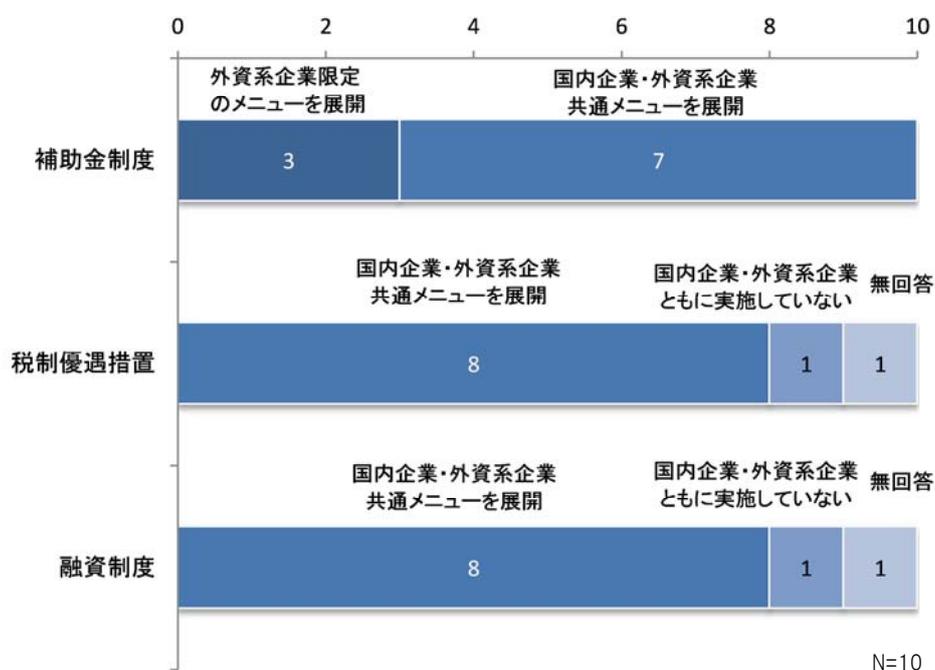
- 企業訪問をマメに行って、企業担当者との情報交換、風通しをよくしていくことを心がけている。企業の人とのネットワークづくりはとにかく足で稼ぐことが大事である。企業訪問は、政策的な支援を必要とすることが多い中小企業が主体となりがちで、大企業に対してはフォローが甘かった面がある。現在は大企業への訪問も重視している。海外進出している地場企業から、海外拠点において得た情報収集も有用と考えており、今後こうした企業への訪問に力を入れる予定。
- 進出済みの企業に対しては1企業に1担当者をつけてフォローを行っている。

◆ 外資系企業誘致に特化した活動のない自治体

- 企業誘致活動に関しては内外無差別で行っている。外資誘致の英語版パンフレットは作っていない。
- 現状では、外資系企業の誘致について、直接的・具体的な取り組みを行うことができおらず、JETRO などから情報提供があった際に対応する程度に留まっており、直接的・具体的なアプローチは行えていない。
- 現時点で特段の活動実績はない。
- 現状では具体的な活動は行っていない。

⑦外資系企業誘致のための経済的インセンティブの提供

外資系企業誘致のための経済的インセンティブの提供を、補助金制度、税制優遇措置、融資制度の3つに分けて見たところ、いずれの制度においても「国内企業・外資系企業共通メニューを展開」が最も多いが、補助金制度では「外資系企業限定のメニューを展開」が3自治体存在する一方、税制優遇措置と融資制度は外資系企業限定のメニューを展開している自治体は0であった。



外資系企業誘致のための経済的インセンティブに関しては、内外無差別で対処している自治体が多い。外資系企業に対して内資との違いをつけているのは、インセンティブの免責要件の有無や投資額や雇用者数の条件を定めていないといったものがある。

具体的意見にもあるように、外資系企業といえども資本上外資となっているだけで従業員はすべて日本人で内資とほとんど変わらないという企業が少なくなく、外資系企業に特化したインセンティブというのはあまり用意されていない。

ヒアリングによる具体的意見

◆ 外資系企業に特化したインセンティブを用意している自治体

- 企業立地補助金において、外資系企業については、「投資額 3 億円以上かつ雇用 10 人以上」の要件を緩和している。
- オフィス等の賃借費用の支援。市場調査、通訳、各種許認可の取得、登記等に要する経費、採用に要する経費等の日本初進出にかかる経費の支援（ただし、販売店や中華料理店等の BtoC は対象外）。免責要件がないのが内資と外資の相違点。

◆ 外資系企業に特化したインセンティブのない自治体

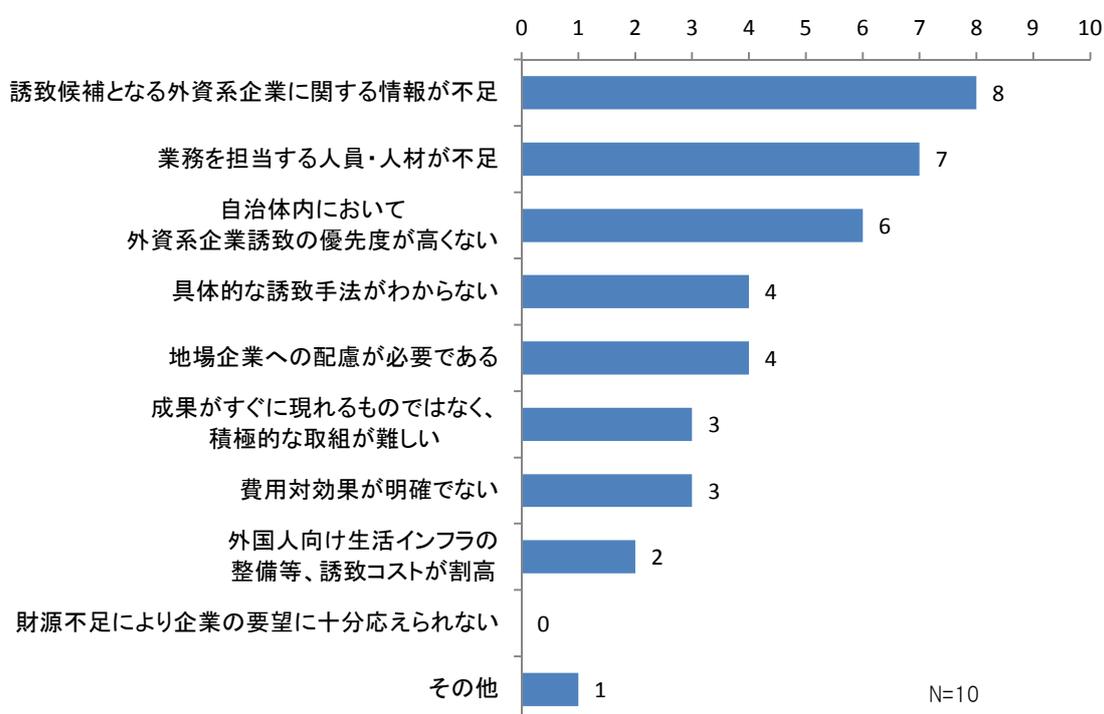
- 雇用奨励金（1 人当たり 30 万円）など事業規模に応じた支援制度を提供しているが、内資も外資も同じインセンティブである。インセンティブに関しては、他地域の動向も睨みながら展開していく方向。外資系企業といっても資本上外資となっている企業がほとんどであり、従業員は全員日本人という企業が多い。そのため、外資ならではの違いは見出しにくい。
- 外資だから特別扱いというものはない。税制の優遇措置はあるが、外資系企業は小規模で立地（3～5 名の事務所レベル）することが多いので、条件に当てはまらないことが多い。諸外国のインセンティブと比較すると圧倒的な差があるのが実情。
- インセンティブに関しては内外無差別。
- 流通業務団地立地補助金等はあるが、外資系誘致に特化したものはない。
- 国内企業・外資系企業共通メニュー（企業立地促進補助金）を展開。
- 国内企業と同じであるが、現在立地している企業からの反応は良い。

⑧外資系企業を誘致する際の課題（複数回答）

外資系企業誘致の際の課題については、「誘致候補となる外資系企業に関する情報が不足」が8自治体で最も多く、「業務を担当する人員・人材が不足」が7自治体、「自治体内において外資系企業誘致の優先度が低い」が6自治体であった。

情報不足と並んで自治体内部の問題を指摘する回答が多かった。

その他では「具体的な誘致手法がわからない」、「地場企業への配慮が必要である」を指摘するのが4自治体、「成果がすぐに現れるものではなく、積極的な取組が難しい」と「費用対効果が明確でない」が3自治体であった。



外資系企業誘致の際の課題に関しては、一次進出の案件を見つけることの困難さを指摘する意見が目立った。国内企業においても新規の案件を見つけ出すことが困難な中で外資系企業の新規誘致は極めて難しいという見方をしている。その他では、日本のビジネスコストが高いという問題や外国人従業員にとっての住環境が他の大都市に比べて劣るといった問題も指摘された。

ヒアリングによる具体的意見

◆ 案件発掘の難しさ

- まったく新規の外資誘致（一次進出）というのは、そう簡単な話ではない。二次進出を除いて誘致を凶ろうとした場合、砂漠の中でダイヤモンドを探すような作業になってしまいそうなどころがある。一方、中国の超富裕層が物件を買いあさるようなケースも出てきているようである。こうしたものをどう評価するかも課題となってくる。
- ターゲットを絞りにくい。また、キーマンを探しにくい。国内企業ならばピンポイントで当たることができるが、外資はそれが難しい。
- 情報収集の手段が確立されていない。
- 具体的な案件や情報がない。

◆ 事業の効率性

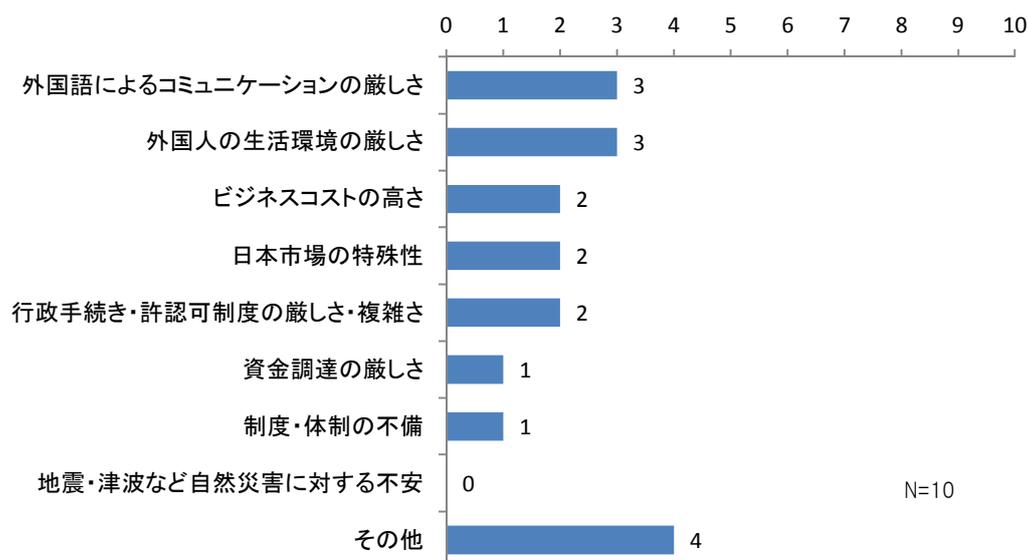
- 5言語に対応したホームページによる情報発信や外国語パンフレットの作成（3年更新）、プレゼン資料による情報発信などを行っているが、企業の反応は微妙である。
- 外資系誘致は非常に難しく、コストパフォーマンスの問題もあるため、他県のような関東や関西などでのトップセールスは行っていない。ポートセールスも行っているが、誘致にまでは至らないことが多い。
- 英語による情報発信の実績はあるが、日本語版に比べて利用頻度が低く、印刷物を作るとなると予算の問題もあり、結果として更新頻度が低くなるという悪循環になっている。

◆ その他

- 日本全体としてコストが高い（特にランニングコスト）。シンガポール並みの税制が提供できればよい。英語でのコミュニケーションも課題。
- 住環境について、横浜、神戸と比較した場合、外国人にとっては住みやすさや教育面に課題があるかもしれない。
- 人材の確保が課題。

⑨企業から指摘される課題（複数回答）

外資系企業誘致にあたって企業側から指摘される課題については、回答がばらつく結果となった。「その他」の回答が最も多くなっているのは、外資系企業の誘致実績の少ない自治体において企業との接点が少ないため、企業から課題を指摘される機会がないといった意見であった。



誘致活動に取り組む中で外資系企業から指摘される課題や要望について見てみると、インセンティブに関するものが目立った。インセンティブの水準が諸外国とは比較にならないほど低いという意見もあった。その他では、人材の確保に関するニーズに対して、ニーズに応えられるグローバル人材が少ないことや、パートナーとなるような企業を求められるもマッチングがうまくいかないといった点があげられる。

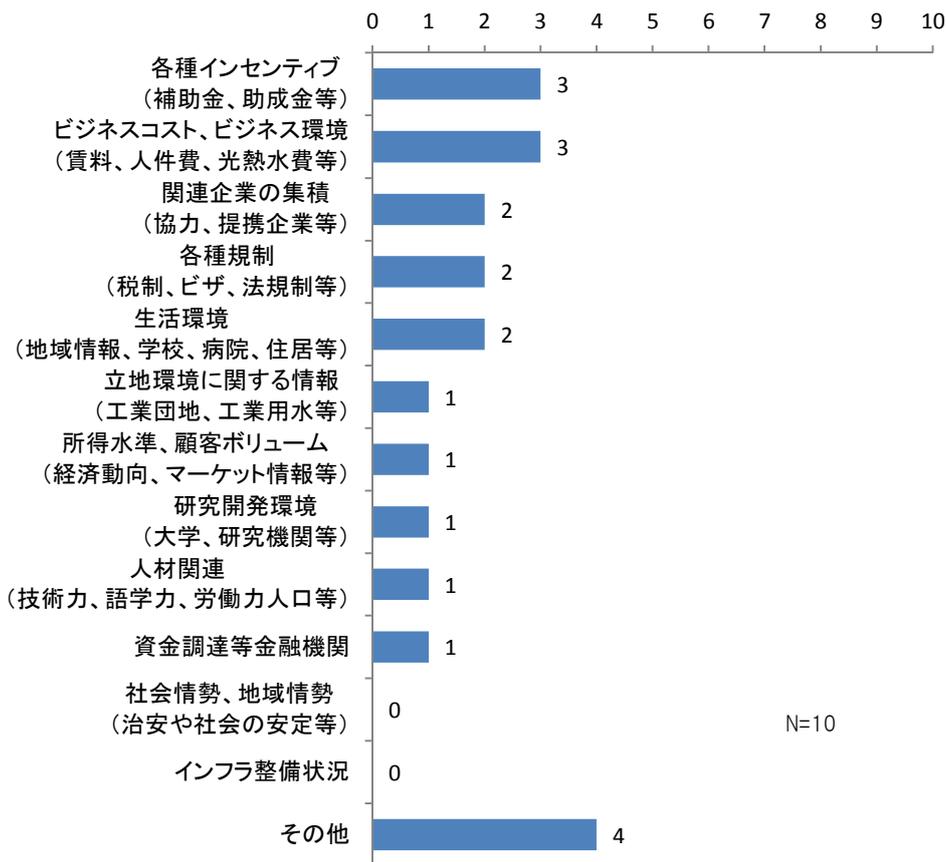
ヒアリングによる具体的意見

- 進出時と進出後で異なる。進出時はインセンティブが重要。立地場所を決める時は、企業の中である程度候補地を絞り込んだ上で、最終的にどこにするかというパターンが多く、あとはインセンティブ勝負となる。進出後に関しては、アフターフォローが重要。要はご用聞きで、ネットワークを維持しつつ、その都度企業が求めているものを探っていく。これは内資・外資問わず求められていること。
- 金銭的なインセンティブへの要望が強いが、条例で決められているので変更は難しい。また、パートナー企業の紹介を求められるがマッチングに苦慮する。
- 人材確保の容易さを求める声が多いが、グローバル人材はなかなかいない。外国と比べて税率の差が大きい。インセンティブも諸外国とは比較にならない。

⑩企業から求められる情報（複数回答）

外資系企業誘致にあたって企業側から求められる情報についても、企業から指摘される課題と同様に回答がばらつくと同時に、「その他」が最も多い結果となった。

「その他」については、前問と同様に外資系企業の誘致実績の少ない自治体において企業からどのような情報が求められているかがわからないといった意見が主であった。



2. 自治体における外資系企業誘致に向けた取組事例

福岡県

集積を図りたい分野

福岡県の産業集積・頭脳集積等に関連する 先端成長産業・高付加価値産業分野
*ICT、半導体、自動車、バイオ、水素エネルギー、環境、コンテンツ関連など

補助金、奨励金

<福岡県企業立地促進交付金>

※この制度の適用に際しましては、必ず事前にご相談ください。

対象業種：製造業、ソフトウェア業、コンタクトセンター、道路貨物運送業等

・製造業：

- ①設備投資額（用地取得費を除く）2%
- ②業務施設などの年間賃借額の1/2
- ③操業開始から3年間に新規に常用雇用した県民1人あたり30万円

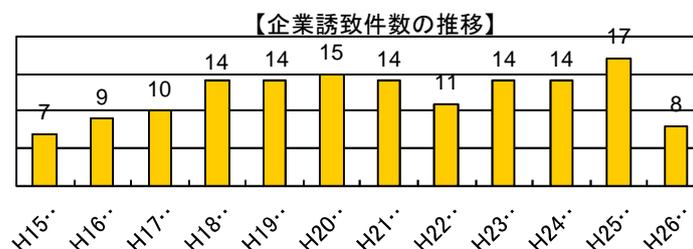
・コンタクトセンター：

※福岡市、北九州市に立地する場合は下記1～4で算出した額の1/2

- ①設備投資額（用地取得費を除く）2%
- ②業務施設の年間賃借額の1/2
- ③設備機器の年間賃借額の1/2
- ④操業開始から3年間に新規に常用雇用した県民1人あたり30万円

近年の進出状況

平成15年度～平成26年度上半期まで累計147件。



○国籍別

- ・北米 21社（米19、加2）
- ・欧州 28社（独8、英5、スイス3、伊3、仏3、その他6）
- ・アジア他 98社（中55、韓26、台6、印3、シンガポール2、豪2、その他4）

○進出企業（抜粋）

フレゼニウスメディカルケアジャパン（株）（独、豊前市）、POSCO JWPC（株）（韓、荏田町）、（株）マーレフィルターシステムズ（独、直方市）

問い合わせ先

福岡県 商工部 企業立地課

〒812-8577 福岡県福岡市博多区東公園 7-7

TEL：092-643-3441 URL：<http://www.investfk.jp/>

ジェトロ地域進出支援ナビ

<http://www.jetro.go.jp/invest/region/fukuoka/>

佐賀県

集積を図りたい分野

- ①環境・エネルギー関連産業
- ②健康・医療関連産業
- ③化粧品関連産業
- ④食品関連産業（佐賀県産品を継続的に使用していると認められるもの）

補助金、奨励金

- (1) 佐賀県工場等立地促進補助金
 - ①立地促進奨励金（投資額×2／100×加算※）＋雇用促進奨励金（新規地元雇用者1名当たり50～100万円）（※：外資系企業については、2倍の加算）
 - ②補助限度額：5億円（特区内は10億円）
- (2) 佐賀県原子力発電施設等周辺地域企業立地支援補助金
 - ①交付対象企業 原子力発電施設の周辺地域に新たに立地又は増設を行う企業
 - ②雇用者数 3人以上
 - ③交付期間 新設又は増設した翌期から8年間
 - ④交付限度額 契約電力×算定単価×電気料金支払日数

税制

佐賀県企業立地促進特区

- ①県は「法人事業税5免5減」＋「不動産取得税免除」
 - ※5免5減：5年間全額免除、引き続き5年間1/2免除（本制度と企業立地補助金とは選択制となります）
- ②市町は「固定資産税の5免5減」＋「各種補助」
 - ※市町ごとに雇用奨励金や用地取得奨励金、水道料金補助金など企業ニーズに応じた各種補助をご用意

近年の進出状況

平成20年：カチ情報（韓）、平成27年（予定）：アルビータ（米）

その他

- ・海外事務所等：上海と釜山に事務所を設置。
- ・HPは5言語対応：日、英、韓、中（簡体字、繁体字）

問い合わせ先

佐賀県 農林水産商工本部 企業立地課
〒840-8570 佐賀県佐賀市城内1-1-59
TEL：0952-25-7097
URL：http://www.pref.saga.lg.jp/web/shigoto/_1160/kigyouricchiguide.html
ジェトロ地域進出支援ナビ
<http://www.jetro.go.jp/invest/region/saga/>

長崎県

集積を図りたい分野

- ①造船・自動車等の輸送用機械関連産業
- ②半導体、電気・電子関連産業
- ③産業用機械、エネルギー・環境関連産業
- ④情報通信関連産業
- ⑤食品関連産業
- ⑥物流関連産業
- ⑦医工連携関連産業

補助金、奨励金

《1》工場等設置補助金

製造業、自然科学研究所、ソフトウェア業、機械修理業外6業種、立地支援企業（リース業）などの立地に際し、最大30億円の支援を行います。

《2》関連企業連動型誘致事業

取引関係にある関連企業が連動して進出た場合には、工場等設置補助金の投資に対する補助率を1.5倍に嵩上げします。

《3》企業立地資金調達支援補助金

企業の初期投資を軽減するため、金融機関が引き受ける誘致企業の信用保証協会保証付私募債の保証料を1億円を限度に補助します。

《4》オフィス系企業誘致事業補助金

コールセンターや事務センター、ソフトウェア開発、本社の総務事務や経理事務などのオフィス系の事務所を設置した場合には、最大7億5千万円を支援します。

税制

県内のほぼ全域で、不動産取得税の課税免除、3年間に亘る固定資産税や法人事業税の課税免除等を行っています。

融資

金融機関と協調して最大10億円の低利融資を行っています。

近年の進出状況

長崎県は、古代より日本と大陸の架け橋となり、1550年のポルトガル船の平戸来航後、江戸時代には日本で唯一西洋に開かれた窓として、異国の文化を受け入れながら、多くの人と交流し、栄えてきました。

そうした長い歴史に育まれた地域性や、県内各地に点在する観光・文化施設、外国人の保養地として発展した温泉などの存在も相まって、長崎県には、AIGやメットライフ、チューリッヒ・インシュアランスなどの外資系企業が多数立地し、また、製造業においても、三菱重工業やソニー、キヤノンなどの日本を代表するグローバル企業が本県に拠点を置いています。

問い合わせ先

公益財団法人長崎県産業振興財団

〒850-0862 長崎県長崎市出島町2-11

TEL：095-820-8890 FAX：095-827-5243

URL：<http://www.joho-nagasaki.or.jp/invest/>

ジェトロ地域進出支援ナビ

<http://www.jetro.go.jp/invest/region/nagasaki/>

熊本県

集積を図りたい分野

●重点5分野

セミコンダクタ関連、モビリティ関連、グリーン関連、フード&ライフ関連、社会・システム関連

●特定分野研究開発業

熊本県進出へのサポート体制

- ①進出企業に対し、マンツーマンで支援
- ②海外事務所（上海、シンガポール）を設置
- ③ポートセールス（熊本港・八代港）も展開
- ④熊本県企業立地促進補助金

補助金、奨励金

●熊本県企業立地促進補助金

外資比率50%を超える企業に対し、補助制度を優遇！

○交付対象業種：製造業

○交付要件：投資額3億円以上、かつ雇用10人以上

※外資系企業に対しては、交付要件を緩和

○交付額：最高50億円（①投下固定資産分+②新規雇用分）

<計算方法>

①（投資額×2～5%）+②（雇用人数×50～70万円）

※外資系企業については補助率のかさ上げ（5%）！

※重点5分野の業種の場合は3%

※特定分野研究開発部門の場合は5%

●熊本県産業支援サービス業等立地促進補助金

○対象業種：①広域的業務拠点施設（コールセンター等）

②産業支援サービス業務施設

○交付要件：投下固定資産額及び投下リース資産額

3千万円以上かつ雇用10人以上（②は50人以上）

○交付額：①最高5億円 ②最高1億5千万円

税制

事業税・不動産取得税等について減免措置あり（地域ごとに条件異なる）

近年の進出状況

1990年：テラダイン社（米）

2000年：ウエハーマスターズ社（米）、エア・リキード社（米）

2004年：グリーン・ツィード&カンパニー社（米）

問い合わせ先

熊本県 商工観光労働部 企業立地課

〒862-8570 熊本県熊本市中央区水前寺6丁目18番1号

TEL: 096-333-2330 FAX: 096-385-5797

URL: <http://www.kumamoto-investment.jp/>

ジェトロ地域進出支援ナビ

<http://www.jetro.go.jp/invest/region/kumamoto/>

大分県

集積を図りたい分野

- ①自動車・輸送用機器関連産業
- ②素材型産業、造船関連産業
- ③電子・電気・機械・情報関連産業
- ④食品・農林水産関連産業
- ⑤医療機器関連産業

補助金、奨励金

(1) 大分県産業立地促進補助金

対象企業 製造業、ソフトウェア業等

要件 製造業 新規地元雇用者数10人以上、設備投資額3億円以上
ソフトウェア業 直接従事技術者5人以上、設備投資額要件なし

①補助金 (投資額×3/100+新規地元雇用者数×50万円)

②補助限度額 製造業3億円 ソフトウェア業等1億円

(2) 大分県大規模投資促進補助金

対象企業 製造業、ソフトウェア業等

要件 製造業 新規地元雇用者数80人以上 設備投資額80億円以上
ソフトウェア業 新規地元雇用者数30人以上 設備投資額10億円以上

①補助金 (雇用100人以上の場合 設備投資額×5%、80人以上(ソフトウェア業等は30人以上)100人未満の場合 設備投資額×5%×雇用人数/100)

②補助限度額 新規雇用者300人以上の場合 30億円
新規雇用者200人以上の場合 20億円
新規雇用者200人未満の場合 10億円

税制

過疎地域自立促進特別措置法

青色申告書を提出する法人で2700万円を超える投資をした場合、その投資に係る、事業税3カ年免除、不動産取得税課税免除、固定資産税3カ年免除となる可能性があります。

生産性向上設備投資促進税制

平成28年3月末日まで、最新設備、利益改善のための設備を導入した場合、即時償却または税額控除5%のいずれかを選択できます。なお、平成28年4月1日から平成29年末日までの投資の場合、特別償却50%または税額控除4%のいずれかが選択できます。

近年の進出状況

平成5年： 프레ゼ니우스川澄 (独)、平成24年：(株)ヴァレオジャパン (仏)、平成25年：日本テキサス・インスツルメンツ(株)日出パッケージングセンター (米)

問い合わせ先

大分県 商工労働部 企業立地推進課

〒870-8501 大分県大分市大手町3-1-1

TEL：097-506-3246

URL：<http://www.ritti-oita.jp/> (日本語のみ)

ジェトロ地域進出支援ナビ

<http://www.jetro.go.jp/invest/region/oita/>

宮崎県

集積を図りたい分野

- ① フードビジネス関連産業
- ② 情報サービス産業
- ③ 医療機器関連産業
- ④ 新エネルギー関連産業

補助金、奨励金

宮崎県企業立地促進補助金

【製造業・流通関連業】

- ①新規雇用者の人数に応じた補助金
- ②進出にかかる投資に応じた補助金
- ③上記合計の補助限度額50億円

【情報サービス産業】

- ①新規雇用者の人数に応じた補助金
- ②進出にかかる投資に応じた補助金
- ③高速通信回線の使用料にかかる補助金
- ④オフィスの賃借料にかかる補助金
- ⑤上記合計の補助限度額50億円

※本補助金の補助率など詳細は問合わせ先にお問い合わせください。

税制

(1) 企業立地促進法に基づく同意基本計画において定められた集積区域へ立地される場合は、事業者が行う設備投資について、不動産取得税及び固定資産税等の優遇措置が設けられています。

※ 税制の優遇制度の詳細は問合わせ先にお問い合わせください。

近年の進出状況

昭和62年：バクスター(株) (米)
平成9年：ボストン・サイエンティフィック・ジャパン(株) (米)
平成16年：(株)ジェイアイ電子 (デンマーク)
平成17年：デル(株) (米)
平成17年：ソーラーフロンティア(株) (オランダ)

問い合わせ先

宮崎県 企業立地推進局 企業立地課

〒880-8501 宮崎県宮崎市橘通東2-10-1

TEL：0985-26-7096

URL：<http://www.miyazaki-investment.com/>

ジェトロ地域進出支援ナビ

<http://www.jetro.go.jp/invest/region/miyazaki/>

鹿児島県

集積を図りたい分野

- | | |
|------------|----------------|
| ①自動車関連産業 | ②電子関連産業 |
| ③食品関連産業 | ④環境・新エネルギー関連産業 |
| ⑤健康・医療関連産業 | ⑥バイオ関連産業 |

補助金、奨励金

(1) 鹿児島県企業立地促進補助金

事業所の設置に必要な費用の一部を補助

- ・ 交付対象：製造業，情報通信関連業種，研究開発施設，流通業
- ・ 交付額
 - ①設備投資額 10 億円未満，新規雇用者数 11 人以上の場合
設備投資額×2%+30 万円×新規雇用者数
 - ②設備投資額 10 億円以上，新規雇用者数 30 人以上の場合
設備投資額×6%
- ・ 交付限度額： ① 6 千万円， ② 10 億円

(2) 鹿児島生産設備投資促進補助金

施設・設備の増設及び設備の更新に必要な費用の一部を補助

- ・ 交付対象：県外に本社又は親会社がある企業（製造業）
- ・ 交付額：設備投資額（2 億円以上）×2% + 移転経費×50%
- ・ 交付限度額：10 億円

(3) 原子力発電施設周辺地域企業立地支援給付金

原子力発電所のある薩摩川内市，阿久根市，いちき串木野市（旧串木野市のみ）に立地すると，支払った電気料金に対して給付金が受けられます。

※ 詳細はお問い合わせください。

税制

企業立地促進法に基づく同意基本計画において定められた集積区域へ立地すると，事業者が行う設備投資について，不動産取得税の優遇措置が受けられます。また，立地する地域（離島等）によっては事業税や不動産取得税の優遇措置が受けられます。

※詳細はお問い合わせください。

近年の進出状況

平成 4 年：日本モレックス合同会社

問い合わせ先

鹿児島県 商工労働水産部 産業立地課

〒890-8577 鹿児島県鹿児島市鴨池新町 1 0 番 1 号

TEL：099-286-2983

URL：<http://www.pref.kagoshima.jp/af03/sangyorodo/kigyo/seido/ken.html>

ジェットロ地域進出支援ナビ

<http://www.jetro.go.jp/invest/region/kagoshima/>

北九州市

集積を図りたい分野

自動車関連産業、航空機関連産業、情報通信産業、環境関連産業、研究開発拠点 等

北九州進出へのサポート体制

- ①ワンストップサービスセンター（通称：KTI センター）の設置
：北九州市、貿易協会、JETRO がそれぞれの強みを生かしながらお互いに連携
- ②きめ細やかな企業支援
：進出に伴う行政手続支援、進出後のフォローアップ、ネットワーク構築、各種セミナーの開催
- ③企業立地促進補助金等

代表的なインセンティブ

企業立地促進補助金：工場、事業所の新設・増設が対象

設備投資に対する補助

- ① 取得分：
 - ・用地費を含む設備投資額の 2 %
 - ・市内中小企業の場合は、用地費を含む設備投資額の 3 %
 - ・市の産業用地購入の場合は、用地費を含む設備投資額の 6 %
- ② 賃借分：年間賃借料の 1 / 2（初年度のみ）

雇用に対する補助

* 交付対象者：1人あたり 30 万円（但し、短時間労働者は 15 万円）

※必ず事前に相談の上、事業着手前に事業計画書の提出が必要

近年の進出状況

45 社 ※業種は幅広く、サービス業、製造業等さまざまな企業が立地。

その他

- ・海外事務所：中国の大連市と上海市に経済事務所を設置。
- ・ものづくりの街ならではの産業の集積、工場適地の充実。
- ・自然災害が少ない事業継続性の高い都市。
- ・物流ネットワークの充実。
- ・安価な工業用水など産業インフラの充実。
- ・理工系の大学等の集積による即戦力人材の安定的確保。

問い合わせ先

北九州市 国際ビジネス政策課

〒802-0001 福岡県北九州市小倉北区浅野 3-8-1AIM ビル 8F

TEL：093-551-3605 FAX：093-551-3615

URL：<http://www.invest-kitakyushu.com/>

ジェトロ地域進出支援ナビ

<http://www.jetro.go.jp/invest/region/kitakyushu-city/>

福岡市

集積を図りたい分野

知識創造型産業（ゲーム、IT、半導体等）、健康・医療・福祉関連産業、環境・エネルギー関連産業、アジアビジネス、物流関連業、都市型工業、本社機能

福岡進出へのサポート体制

- ①福岡市外国企業・投資誘致センターの設置・運営
：英語及び中国語で対応できる担当者を配置し、企業の求めに応じて必要な情報を提供、行政書士や司法書士等の専門家も紹介
- ②福岡市視察時のアテンド
：不動産物件の抽出・提供、視察日程の提案・アテンド、行政施設の案内
- ③福岡市企業立地交付金制度

各種インセンティブ

福岡市企業立地交付金制度

アジアビジネス（外国・外資系企業）向け立地交付金

- ・オフィス等の賃借費用（建物・機械設備の年間賃借料の1/3を1年間（㎡あたり4,000円上限） 上限5,000万円
- ・日本初進出にかかる経費：市場調査、通訳、各種許認可の取得、登記等に要する経費、採用に要する経費等の1/2（公租公課を除き、操業開始した日以前2年以内の経費に限る） 上限300万円

※外国・外資系企業が日本国内で初めて行う事業や、対象分野の研究開発及び役務の提供を行う事業が対象。ただし、小売りに関する事業を除く（BtoC、販売店や料理店等）。

さらに！

- ・本社機能（企業の総務部門、経理部門、企画部門、研究開発部門、事業を統括する部門）で事業所の延べ床面積1,000㎡超又は常用雇用者数100名超の基準を満たす場合は、オフィス等の賃借費用の支援が2倍、上限7,500万円に拡充。
- ※土地・建物を購入する場合や重点地域（アイランドシティ等）に立地する場合など、条件により交付額は異なる。また、土地・建物等の契約前に事前協議と事前申請が必要。

近年の進出状況

2012年度 10社、2013年度 17社、2014年度 12社（2015年1月末現在）

※アジア（中国、韓国等）からの進出が顕著だが、欧米系企業の国内二次進出も継続してみられる。

その他

- ・海外事務所等：上海と釜山に事務所を設置。
- ・HPは5言語対応：日、英、韓、中（簡体字、繁体字）

問い合わせ先

福岡市 経済観光文化局 創業・立地推進部 企業誘致課

〒810-8620 福岡県福岡市中央区天神1-8-1 福岡市役所本庁舎14階

TEL: 092-711-4343 FAX: 092-711-4354

URL: <http://asiabiz.city.fukuoka.lg.jp/>

ジェトロ地域進出支援ナビ

<http://www.jetro.go.jp/invest/region/fukuoka-city/>

熊本市

集積を図りたい分野

食品、半導体、輸送用機械、医療製品、環境関連、物流関連

熊本市進出へのサポート体制

- ①ワンストップサービスによる進出支援
：進出に伴う行政手続支援、進出後のフォローアップ等
- ②企業立地補促進助金等

補助金、奨励金

(1) 企業立地促進補助金

- ①固定資産税、都市計画税、事業所税の相当額（3年度分）
- ②土地取得費の10%
賃料（土地・建物）に要した3年間分の経費（敷金、共益費等を除く）の50%
- ③新規雇用1人当たり正社員50万円、正社員以外15万円
- ④投下固定資産（建物、償却資産）取得額の10%

※合計取得額3億円（中小企業は1億円）以上の場合に適用

【重点分野の優遇措置】 ※平成29年3月末までの措置

食品、半導体、輸送用機械、医療製品業、環境関連産業の工場及び研究開発施設は、①が5年度分、②の土地取得費及び④の補助率が1.5倍にアップ。

(2) 中心市街地オフィス等立地促進補助金（熊本市中心市街地が対象エリア）

- ①土地取得費の5%、又は賃料（土地・建物）に要した3年間分の経費（敷金、共益費等を除く）の50%
- ②新規雇用1人当たり10万円

税制

特になし

近年の進出状況

平成25年：1社（豪州）

問い合わせ先

熊本市 農水商工局 産業政策課 企業立地推進室
〒860-8601 熊本県熊本市中央区手取本町1番1号
TEL：096-328-2386
URL：<http://higo-rich.jp>
ジェトロ地域進出支援ナビ
<http://www.jetro.go.jp/invest/region/kumamoto-city/>

Ⅱ. 九州における外資系企業の実態

1. 外資系企業アンケート 集計結果

九州に進出している外資系企業の実態について明らかにするため、アンケート調査を実施した。調査の概要は以下の通りである。

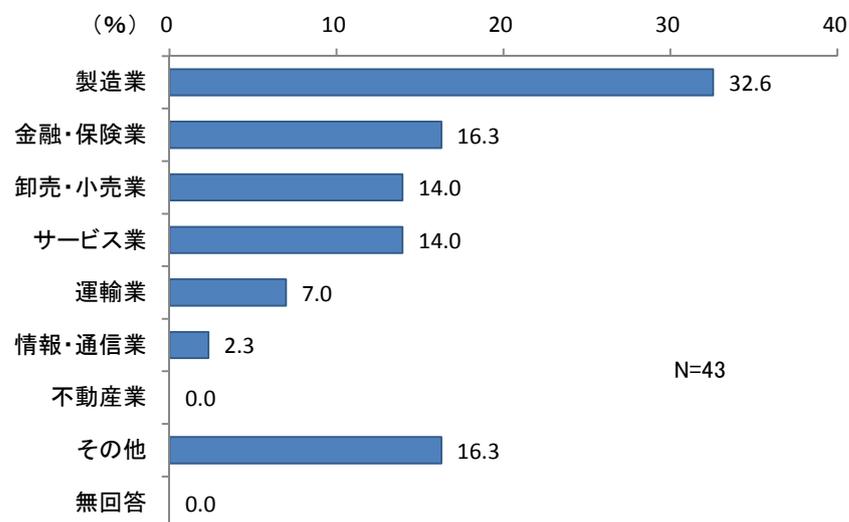
調査対象：九州経済産業局所蔵の資料等から抽出した 75 社

調査時期：平成 26 年 8 月～9 月

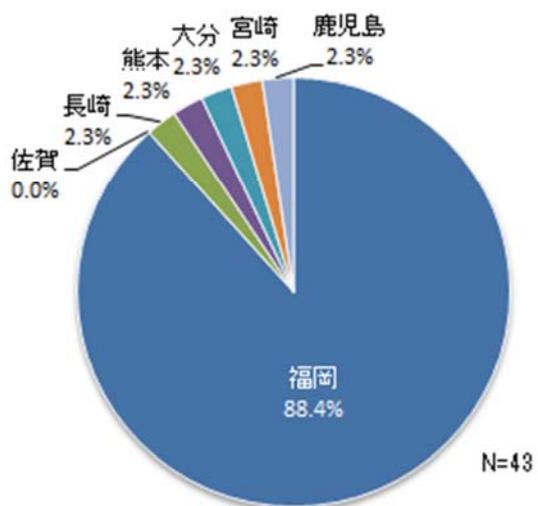
回答数：43 通

回収率：57.3%

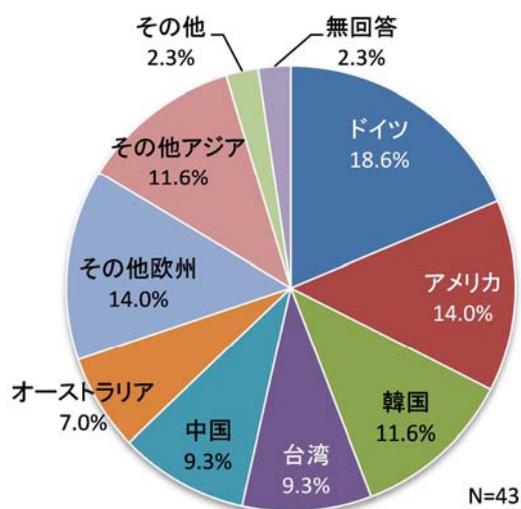
回答企業の業種（複数回答）



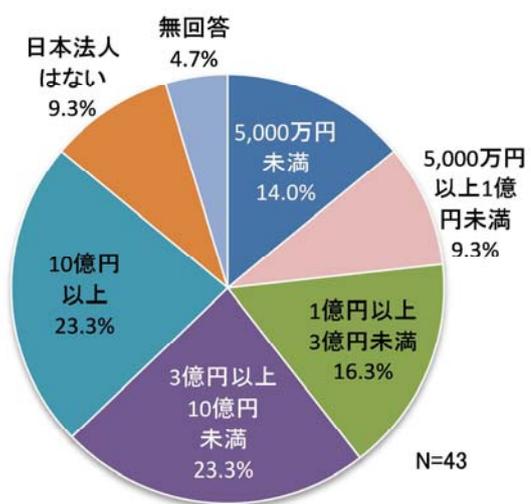
所在地



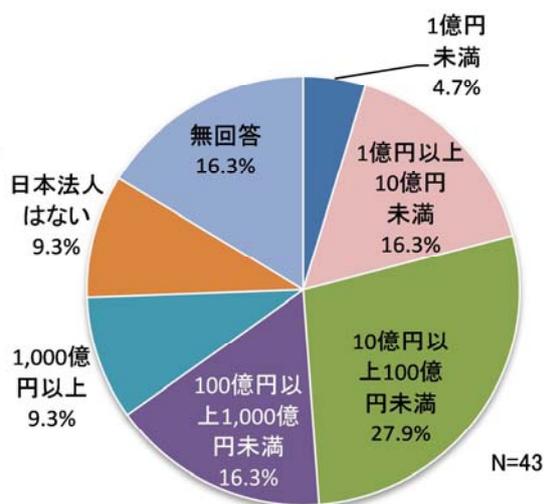
親会社の国籍

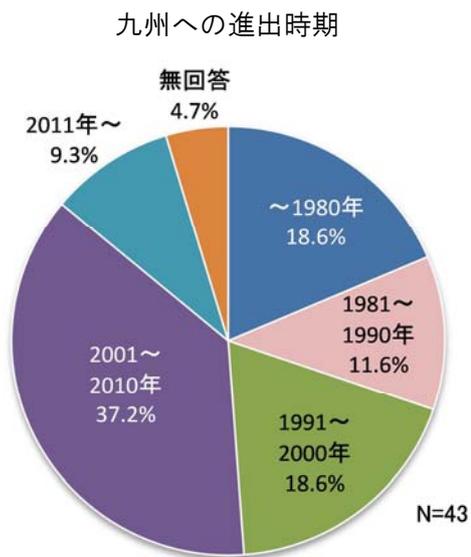
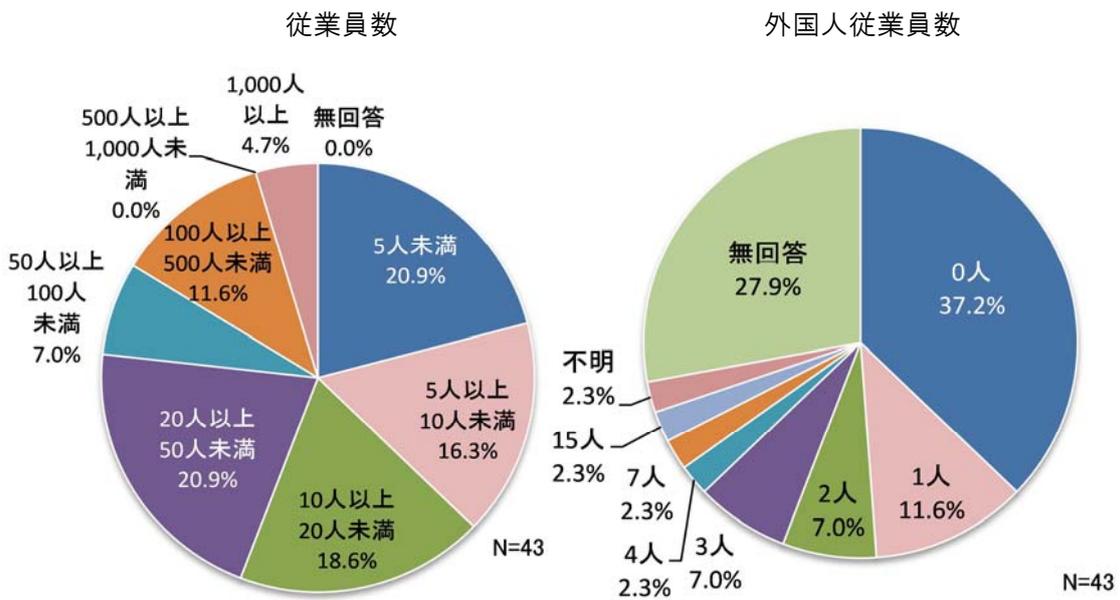


資本金



売上高





外国人従業員の国籍で名前の上がっている国は、中国7社、韓国5社、マレーシア、ネパール、フランスが各2社、タイ、アメリカ、ニュージーランド、フィリピン、ドイツ、台湾が各1社である。1社で複数の国籍の外国人従業員のいる企業は3社であった。

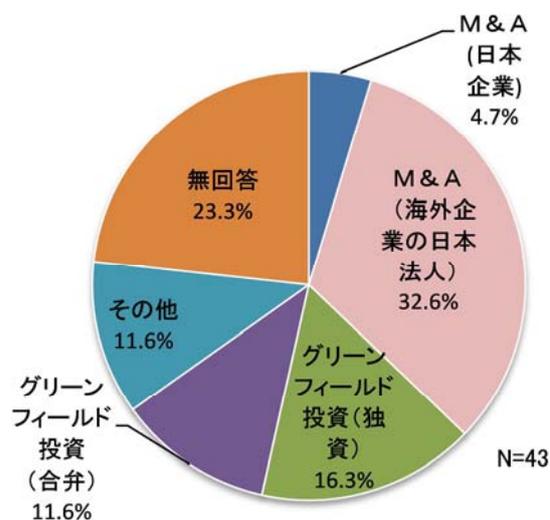
親会社の国籍と九州への進出時期

	～1980年	1981～ 90年	1991～ 2000年	2001～ 10年	2011年～	無回答	合計
ドイツ	1		4	1	1	1	8
アメリカ	3	2		1			6
韓国		1	1	1	1		4
台湾	1	1		2			4
中国			1	1	2		4
オーストラリア				3			3
その他欧州	2		1	2		1	6
その他アジア	1		1	3			5
その他				1			1
無回答		1					1
合計	8	5	8	15	4	2	42

親会社の国籍と九州への進出時期の関係について見てみると、2000年まではドイツやアメリカなど欧米系の企業の進出が目立ったのに対し、2001年以降はアジア系の企業の進出も目立っている。

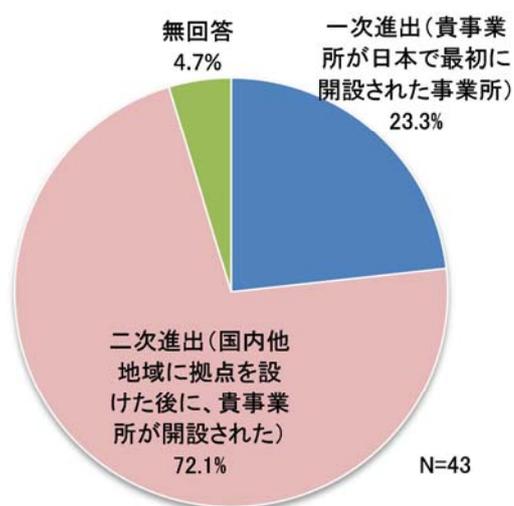
①日本進出・事業形態

日本への進出・事業形態については、海外企業の日本法人のM&Aが最も多く、32.6%を占めた。次いでグリーンフィールド投資（独資）が16.3%、グリーンフィールド投資（合併）が11.6%で、日本企業のM&Aは4.7%に止まった。



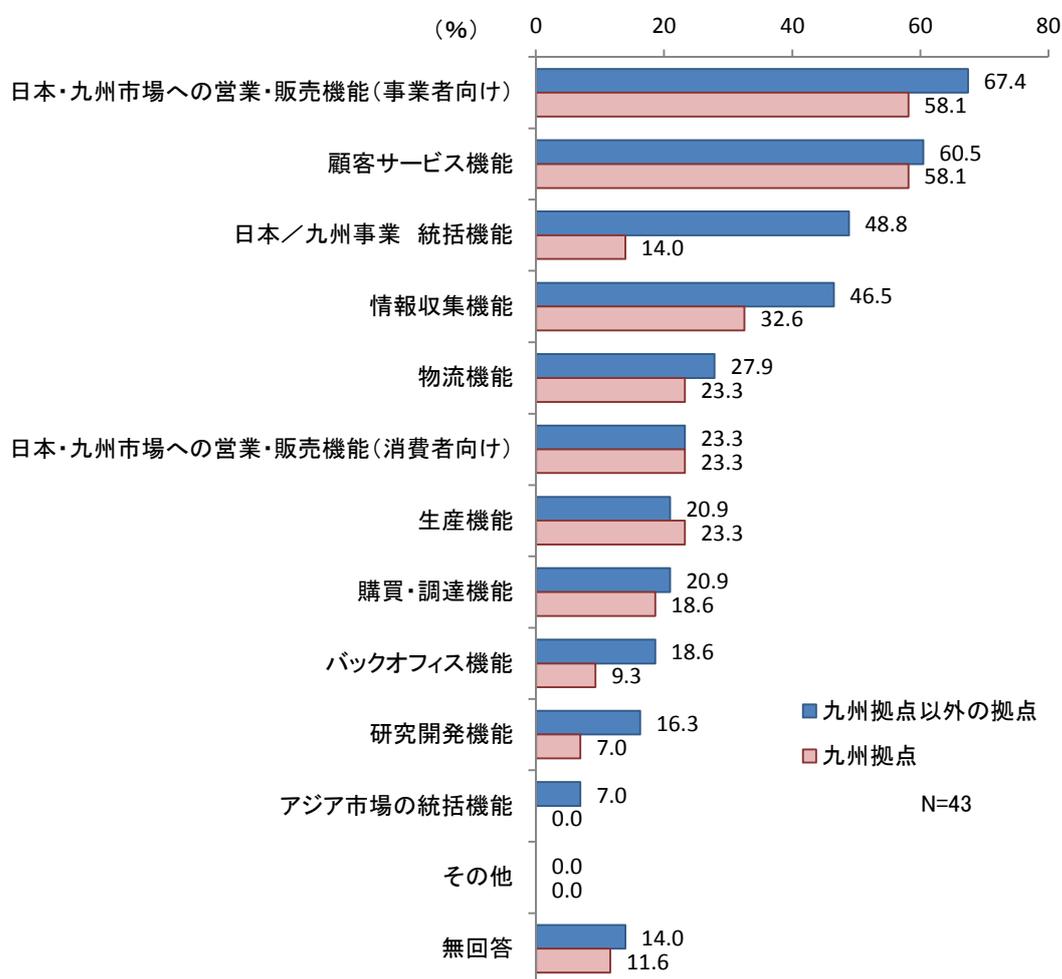
②九州拠点の進出形態

九州拠点の進出形態については、一次進出は23.3%を占めており、九州が日本進出最初の拠点であるケースも少なくはなかった。二次進出は72.1%であった。



③九州拠点以外の拠点と九州拠点が有する機能（複数回答）

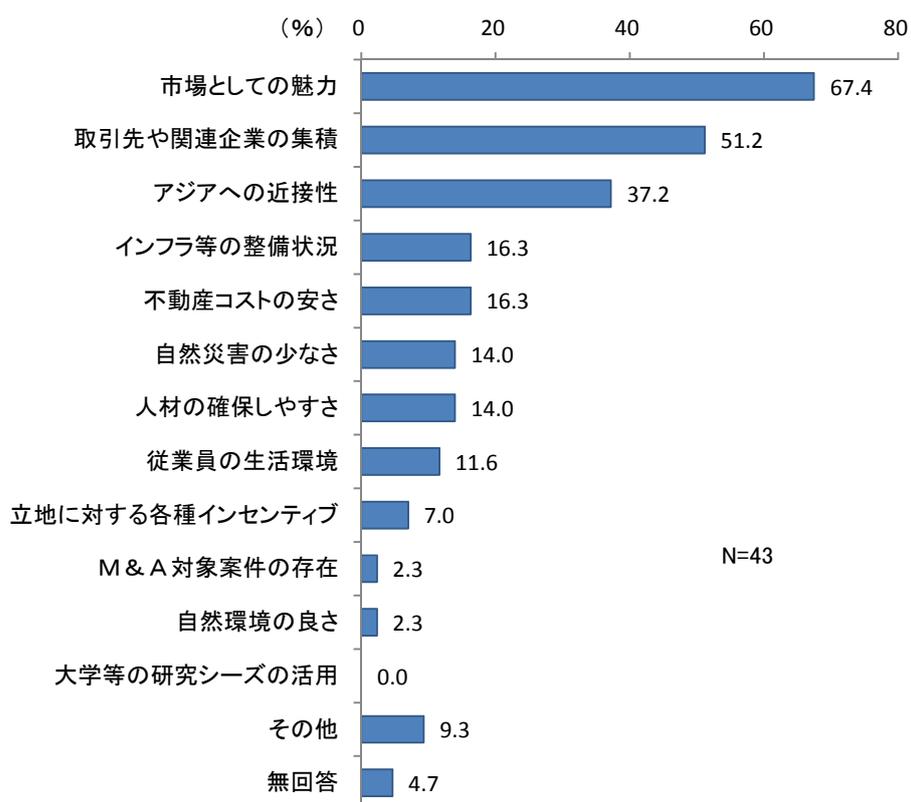
九州拠点以外の拠点と九州拠点が有する機能については、九州拠点以外の拠点・九州拠点ともに「日本・九州市場への営業・販売機能（事業者向け）」が最も多く、九州拠点以外の拠点で 67.4%、九州拠点で 58.1%であった。「顧客サービス機能」も九州拠点以外の拠点で 60.5%、九州拠点で 58.1%と高い値となった。一方、「日本／九州事業 統括機能」は九州拠点以外の拠点が 48.8%に対し、九州拠点は 14.0%と大きな差があった。情報収集機能も九州拠点以外の拠点 46.5%に対し、九州拠点は 32.6%と 10 ポイント以上の差があった。



④九州に拠点を構えた理由（複数回答）

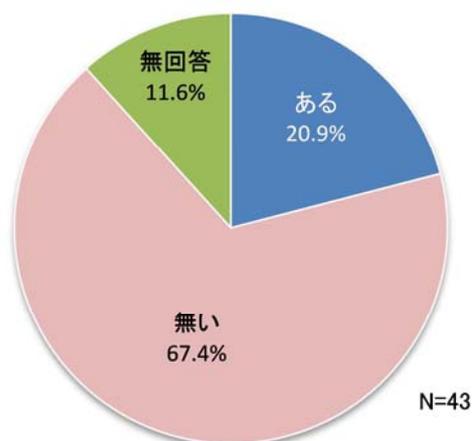
九州に拠点を構えた理由については、「市場としての魅力」が67.4%で最も多く、次いで「取引先や関連企業の集積」が51.2%、「アジアへの近接性」が37.2%で続いた。

自治体向けアンケートで、外資系企業誘致の誘致するにあたって企業側から求められる情報として「各種インセンティブ」は上位にあがっていたが、外資系企業アンケートでは、「立地に対する各種インセンティブ」は7.0%に止まった。



⑤九州以外に同様な機能を設置する候補地の有無

九州以外に九州拠点と同様な機能を設置する候補地があるかどうかを尋ねたところ、「ある」は20.9%で、「無い」は67.4%であった。

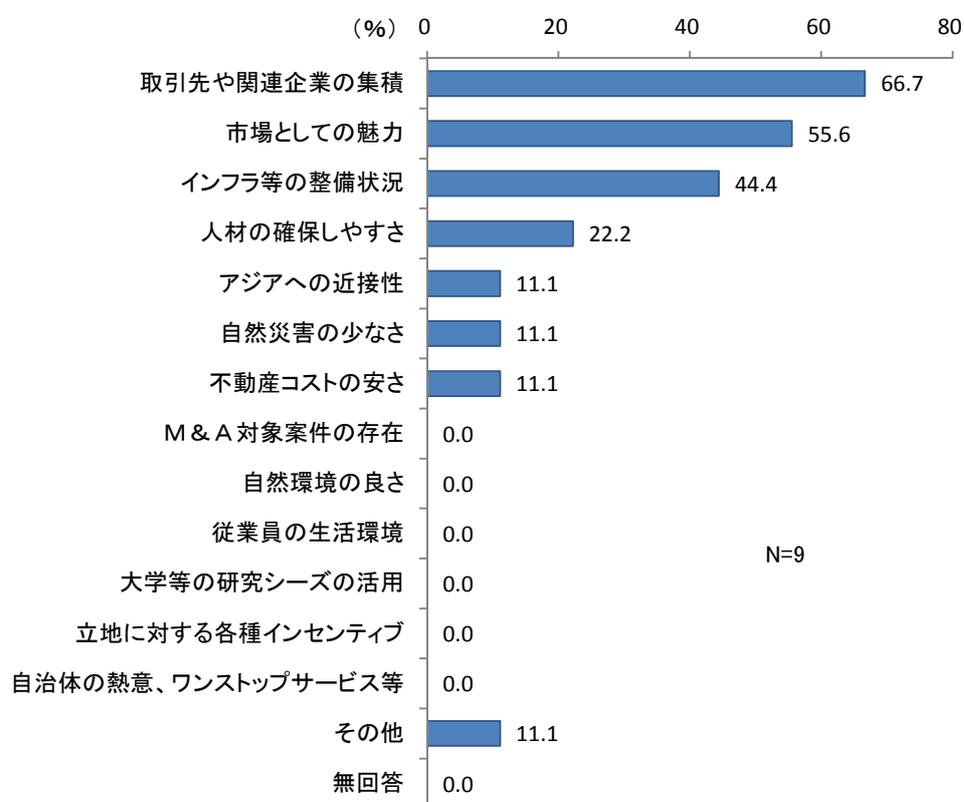


「ある」と回答した企業に、同様な機能を設置する候補地について回答してもらったところ、福岡県（九州他県に進出している企業が福岡県に拠点を置く、福岡県内に2つ目以降の拠点を置くといったもの）が3社あり、日本全国（国内であれば場所は不問という意と推察される）が2社、埼玉県、東京都といった具体的な都県名をあげたのが各1社であった。

⑤ー1 九州以外に同様な機能を設置する候補地がある理由（複数回答）

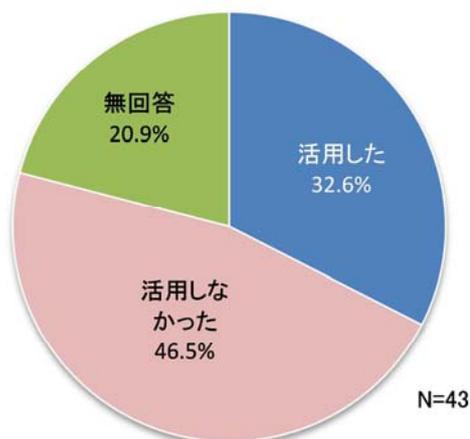
九州以外に同様な機能を設置する候補地がある理由については、「取引先や関連企業の集積」が 66.7%で最も多く、次いで「市場としての魅力」が 55.6%、「インフラ等の整備状況」が 44.4%で続いている。

④九州に拠点を構えた理由（35 ページ）と比較すると、「取引先や関連企業の集積」、「市場としての魅力」が上位にある点では共通しているが、九州拠点では「アジアへの近接性」が目立ったのに対し、九州以外ではその割合が低く、「インフラ等の整備状況」が上位にあがっている。



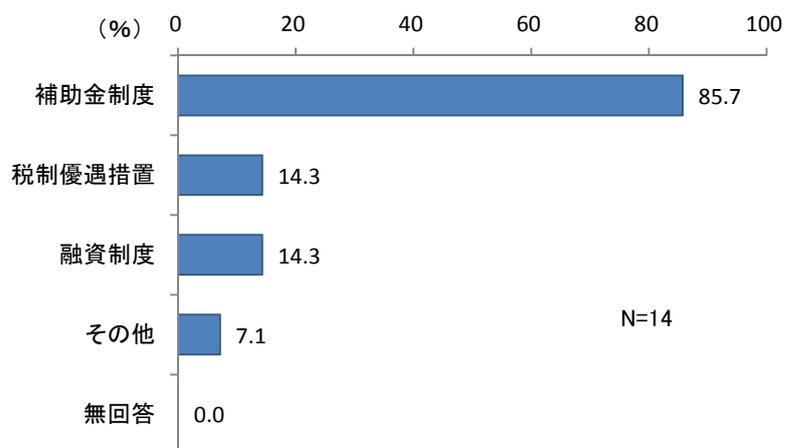
⑥九州進出時における公的機関による各種インセンティブの活用の有無

九州への進出の際に、公的機関による各種インセンティブを活用したかどうかについて尋ねたところ、「活用した」は 32.6%で「活用しなかった」の 46.5%（無回答と合わせると 67.4%）を下回った。



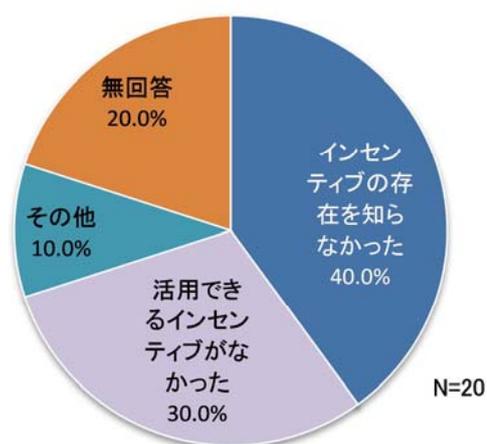
⑥ー1 活用したインセンティブ（複数回答）

インセンティブを活用した企業（14社）に、どのようなインセンティブを活用したかを尋ねると「補助金制度」が 85.7%で他を引き離して多く、「税制優遇制度」や「融資制度」はあまり活用実績がないことが伺える。



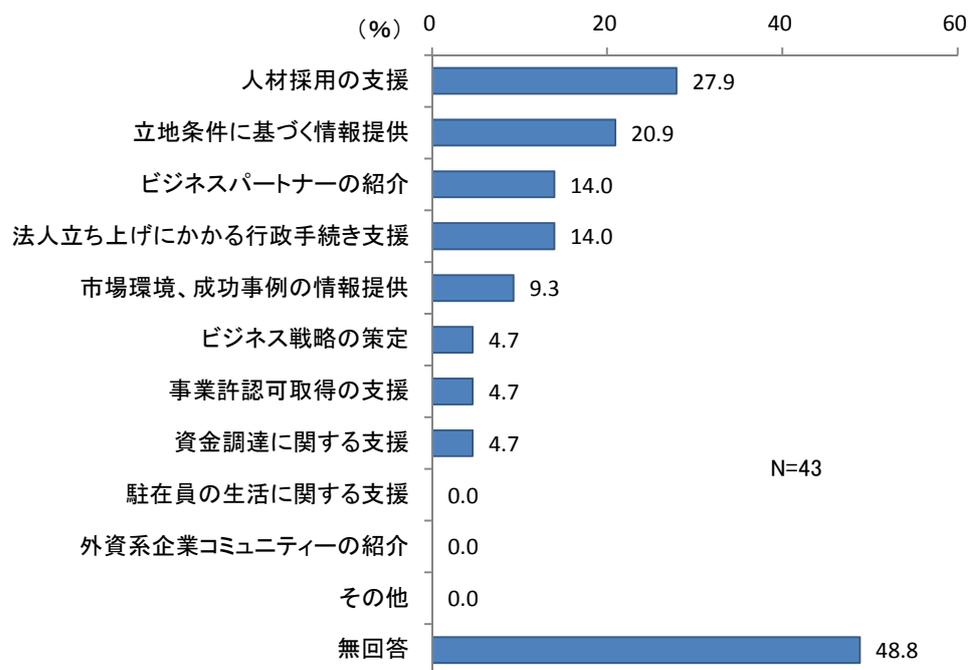
⑥ー2 インセンティブを活用しなかった理由

インセンティブを活用しなかった企業（20社）に、どのようなインセンティブを活用したかを尋ねると「インセンティブの存在を知らなかった」が40.0%、「活用できるインセンティブがなかった」が30.0%であった。



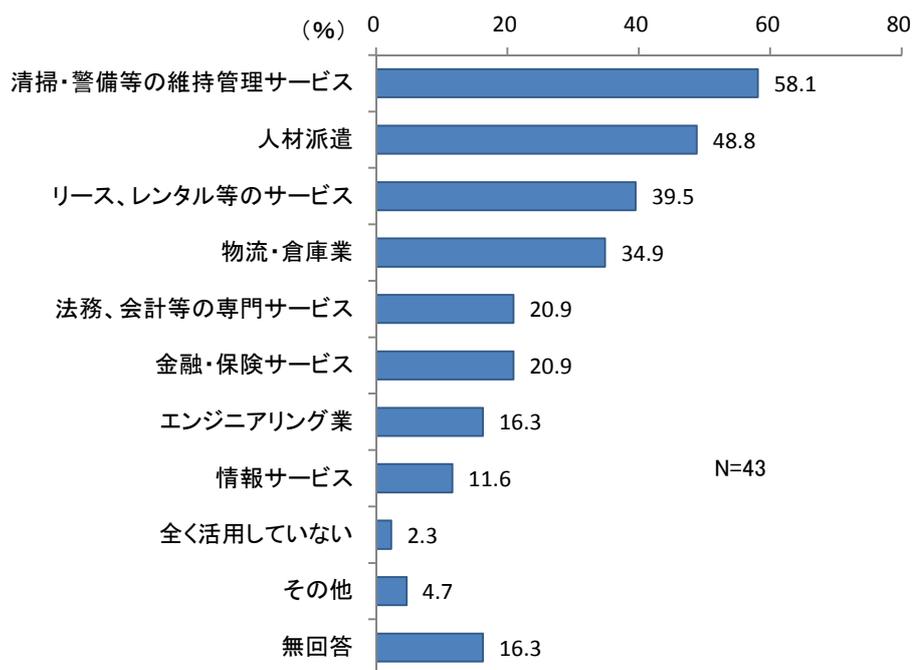
⑦九州拠点設置の際の民間事業者等の活用の有無（複数回答）

九州拠点設置の際に活用した民間事業者等のサービスについて尋ねたところ、最も多かったのは「人材採用の支援」で27.9%、「立地条件に基づく情報提供」が20.9%であった。一方、無回答が48.8%を占めており、約半数が活用しなかったものと推察される。



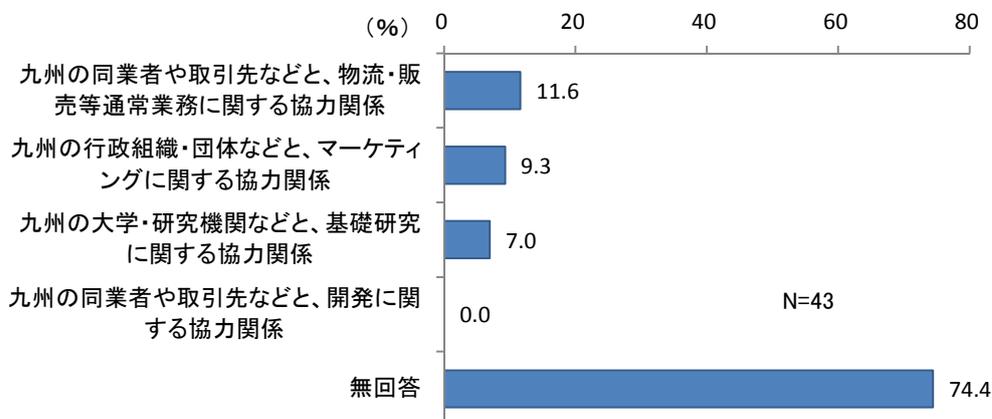
⑧九州企業との取引・協力関係（複数回答）

九州企業との取引・協力関係について尋ねたところ、最も多かったのは「清掃・警備等の維持管理サービス」が58.1%で、以下、「人材派遣」が48.8%、「リース、レンタル等のサービス」が39.5%、「物流・倉庫業」が34.9%の順であった。



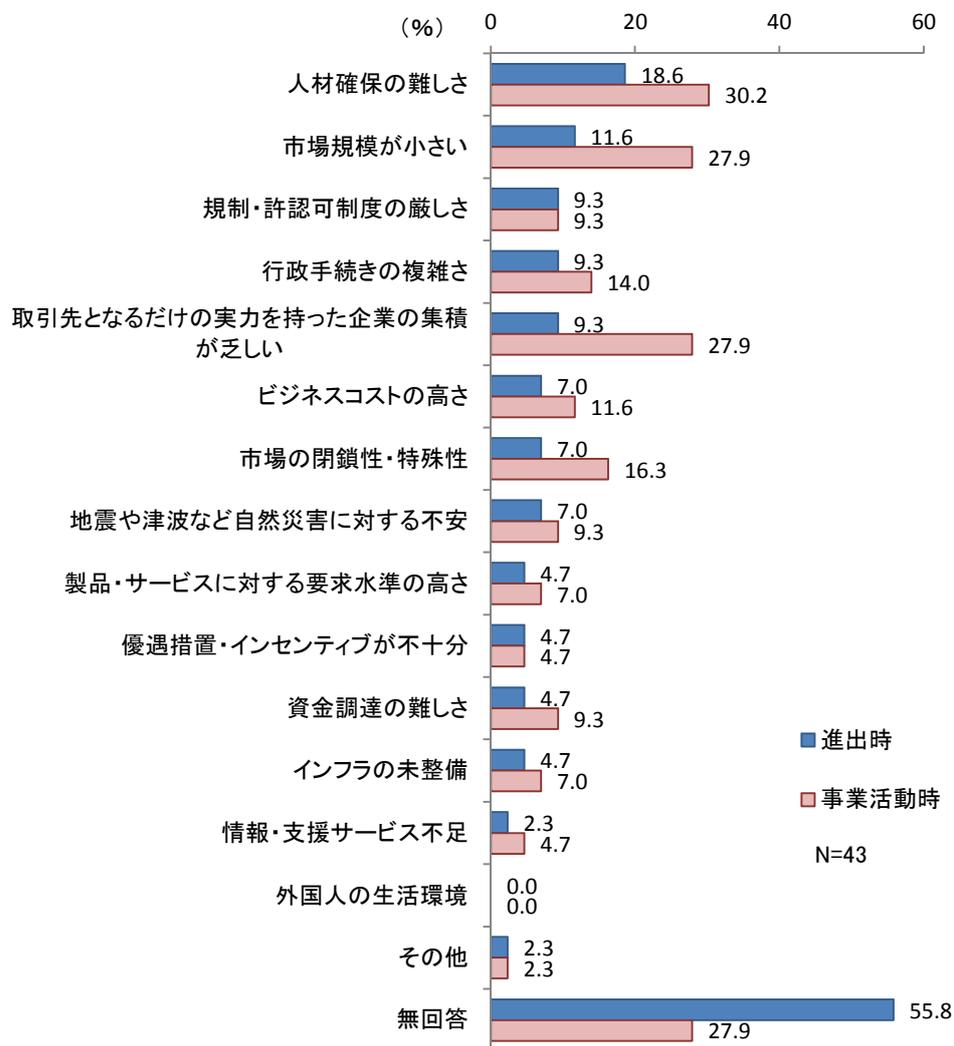
⑨九州の大学等との協力関係の有無（複数回答）

九州の大学等との協力関係について尋ねたところ、無回答が74.4%となっており、大半が大学等との協力関係を有していないものと推察される。



⑩九州進出時と事業活動時の課題や阻害要因（複数回答）

九州に進出した時や事業活動時の課題や阻害要因について尋ねたところ、進出時では「人材確保の難しさ」が18.6%、「市場規模が小さい」が11.6%で、他の選択肢は10%を下回った。事業活動時では、「人材確保の難しさ」が30.2%、「市場規模が小さい」、「取引先となるだけの実力を持った企業の集積が乏しい」の2つが27.9%で最も多く、それに続くのは「市場の閉鎖性・特殊性」が16.3%、「行政手続きの複雑さ」が14.0%であった。



課題や阻害要因、行政への要望などについて寄せられた自由意見は以下の通りである。

【規制・許認可精度の厳しさ】

- 都市により許可取得に時間がかかる。
- 海外の法律とコンパティブルでない化学品登録制度（海外では殆どの場合、1国1制度であるが日本では複数存在一化審法、安衛法）。
- 進出時、買収した物件が比較的古いため法令の改正などによる対応負担がかなり大きく感じられる。耐震診断に係わる問題や建築基準法による改善など。

【ビジネスコストの高さ】

- 競合他社の海外生産品とのコスト競争力。国内メーカーの撤退或いは海外移転に伴う国内からの原料調達の大幅な減少。
- 顧客が九州外のため交通費が一番大きなコストとなっている。

【人材確保の難しさ】

- 専門知識＋英語の人材不足（九州のみならず日本全体）。
- 技術職の人材確保が厳しい（中途採用等）。
- C Gデザイナーの人材不足。東京・大阪へ人材が流れている。

【インフラの未整備】

- 一応インフラ整備は出来ているが不十分な部分もあり、スムーズな物流維持の為、改良を望む。
- 電気の安全供給。その他エネルギー資源（ガス等）価格の安定抑制。
- オフィスビル不足。200～350名規模の人員を受け入れられる物件が不足している。

【情報・支援サービス不足】

- 英語での情報が乏しすぎる（例えば今回のアンケートにしても全て日本語で同封されているパンフレットも日本語版のみ？）シンガポールのような本格的な国際都市を見習ってほしい。英語での書類、案内、各種手続きは必須。
- 90年代後半、韓国系大手総合商社が福岡から撤退して以降、再進出の動きが見られない。福岡・九州の韓国との地理的優位性また九州地域の日本における生産拠点としての魅力をもっと韓国側の関係省庁・団体等にアピールすべき（韓国側で九州・福岡地域が過小評価されているように思います）。

2. 外資系企業ヒアリング 結果

九州に進出している外資系企業の実態についてアンケート調査で得られた情報を掘り下げるためヒアリング調査を実施した。調査の概要は以下の通りである。

調査対象：九州に進出している外資系企業 10 社

調査時期：平成 26 年 11 月～12 月

①事業所・工場の位置づけ

全国にネットワークを持つ企業の支店という企業もあるが、国内の拠点は九州のみという企業も少なくない。

ヒアリングによる具体的意見

◆ 全国展開の一部である企業

- 全国各地に営業店のネットワークを有している。九州では各県の県庁所在地＋北九州と久留米に拠点がある。その中の 1 つ。これとは別にコールセンターが全国に 3 カ所ある。
- 自社製品に対する需要増が見込まれたことから開設した生産拠点である。
- もともとは国内企業だったものが株の譲渡により外資系企業という位置づけに変わったもの。国内 4 工場ある中の 1 つ。

◆ 九州拠点の位置づけが重要な企業

- 国内では九州の拠点のみ。親会社とは別に単独での決算となっている。日本の営業拠点という位置づけで、日本全国に営業を行っている。
- 親会社は東京にあるが、子会社である自社の拠点は福岡のみ。現在のところ九州以外への拠点予定は無い。福岡で業務拡大していきたい。
- 国内の事務所は福岡のみである。親会社は中国にある。
- 現在の拠点は世界的な生産体系の中での日本の生産拠点である。日本製になるので品質の高いものを中心に生産し、輸出を行っている。
- 地場企業が外資系企業の代理店として行っていた事業部を独立させることによって誕生した企業。外資系企業とはいうものの親会社の意向もあり、現地の裁量に委ねられている部分が多い。

②九州拠点設置の理由

もともと地場企業であったものが株の譲渡やM&Aなどにより外資系企業に変わったというケースも多数見られた。取引先企業の存在やアジアに近いといった理由も比較的多く見られた。

ヒアリングによる具体的意見

◆ アジアへの近接性

- 福岡と上海を飛行機で行き来することが多く、1.5 ヶ月～2 ヶ月に1回の割合で現地に行くため、上海から1時間半で移動できる地の利を評価した。福岡は空港に近いことはメリット。
- アジア、特にグループ会社のある大連や親会社のある東京と近接していることから拠点を構えた。また、進出当時、東京や大阪に比べて人件費や不動産の賃料が安かったことも理由。
- 社長がもともと福岡でビジネスをしていたこと、九州は日照時間が長いこと、アジア（上海）に近いことを評価して決めた。
- アジアへの近接性、取引先や関連企業の集積が背景。取引先企業の九州での事業強化に伴い、九州工場の優位性が高まっている。

◆ M&Aによる外資系企業化

- もともと内資で立ち上がった歴史のある企業が、事業を取り巻く環境の変化の中で外資との合併を重ねる内に最終的に外資100%の企業になったというもので、九州で誕生した企業である。
- 企業設立時のコストを抑えるため、日本側企業の工場内に工場を造るようにした。取引先の9割以上は九州外である。
- 国内企業が保有していた事業所を外資が買収したものであり、新規の開設案件とは事情が異なる。
- 前身となる企業が福岡の企業であり、資本提携の際も福岡から拠点を動かす予定はなかった。従業員がすでに福岡で生活基盤を確立していたのも要因。

◆ 国内展開の一環

- 全国各地に店舗網を広げていく中で設置された拠点である。

◆ 取引先の存在

- 取引先企業が九州内にあるため、九州に進出した。

③進出時に直面した課題

もともと地場企業として事業を行っていた企業が外資系企業に変わったケースも多いため、進出時に直面した課題というのはそれほど多くの指摘がなかった。外資系企業ならではの課題としては、外資に対する地元の目の厳しさを指摘するものがあげられた。

ヒアリングによる具体的意見

- 手狭になった近隣の工場を広大な敷地が確保できる現在地に一部移管したが、自動車でないとアクセスできないような場所にあり、従業員を転籍させた時に通勤ができないという問題が生じた。
- 外資系企業が日本の市場でビジネスを行う場合、地元の目は非常に厳しい。事業展開を図る上で最初から苦労させられる。信用を得る上では地元金融機関との取引があることはプラスになる。商社とのつながりはあるが、商社を介在させるとその分コストに直結する問題がある。また、地元の金融機関との取引ができると、金利の高い海外資金を使わないで済むといったメリットもある。
- 人材の確保に関して、自社業界が歴史の浅い業界であることもあり、優秀な人材はすでに他企業で働いていることが多い。

④現在直面している課題

現在直面している課題に関しては、ビジネスコストの高さ、九州における取引先企業の層の薄さ、人材確保の難しさを指摘するものが目立った。外資系企業ならではの課題としては、日本の法規制に対する本社の理解不足があげられた。

ヒアリングによる具体的意見

◆ 顧客の獲得

- ターゲットとなる顧客は日本から海外に進出しようとする中小企業であるが、数多くある中小企業の中で、海外展開を行っている・関心のある企業の情報をどう収集するかが課題。
- 将来需要を見越して取引先の近くにある九州に生産拠点を構えたが、その後の制度改正等により需要が減少し、取引先との取引も拡大しなかった。
- 価格競争が厳しくなっており、料金を下げないと客が来ない。併設の宿泊・飲食の施設とトータルで何とか赤字を回避しているような状態。
- 東京に人材、情報が集まるため、商品部は東京に持ってくるのが通常。ビジネスの場所が離れていると、商談する頻度が少なくなるのが課題。

◆ 人材確保の難しさ

- 外国人社員ではないが専門スキルを有する人材が必要である。こうした人材は東京に集中しており、福岡では人材の確保が困難。東京と比べて給与水準が落ちるため、学生も東京で働きたがる。
- 中途採用の人材を確保するのが難しかった。
- 地方都市では英語もできて、技術も持っているという人材は確保が容易ではない。どちらか片方だけという人材であれば見つけることはできるが。

◆ 法規制、ビジネスコストの問題

- 自社製品に関わる法規制が2つ存在する。海外では1製品1法が普通なので、こうした法制度の特殊性を本社に理解してもらうのが難しい。
- 法人税が高いこと、顧客は九州外にいるため長期出張のコストが負担になっている。

⑤公的機関との関係

公的機関との関係については、無関係でもないが、日常的な情報交換を行うような関係にもなっていないところが多い。公的機関との接点は、インセンティブの申請・受給の際に生まれるケースが多い。

ヒアリングによる具体的意見

◆ 公的機関との接点が多い企業

- 手狭になった既存工場から拡張する際に、地元自治体からのインセンティブが得られることは、同じ自治体内での立地を選ぶ要因の1つとなった。
- 総務部門では関わりはなかったが、人事部門で市や県との関わりはあった。設立時に4名の障害者を雇用。助成金を受けた実績がある（継続して受けている）。
- 九州進出時の支援を受けた県や市、行政も含めた事業者間のネットワーク組織との連携を密にしている。市の担当者とは定期的に面談をしており、各種インセンティブの情報もそこで入手している。
- 市役所 OB の人材を採用しており、各種インセンティブの活用についての目利きはその人材が行うことができている。

◆ 公的機関との接点が一定程度ある企業

- 同じ市内で会社を移転する際に、補助金の支給を受けた。その後、フォローアップということで年に1回のヒアリングを受けている。
- 個人的につながりを有している人はいる。あとは、業界団体の各種会合などにはできるだけ参加して、自治体の職員を含む様々な人と情報交換し、そこで得た情報を参考にしながら新しい戦略の方向性を検討している。
- 開業資金として、福岡市の助成金を受けた（10～20万円）ほか、中小機構からの融資制度（長期、短期を含む）を活用した。日常的な情報交換等はない。
- 誘致企業として進出した経緯があるため、行政とはある程度の接点はあるが、密な関係ではない。

◆ 公的機関との接点が乏しい企業

- 現状では、会議等で顔を並べる程度のことはあっても公的機関との接点は乏しい。
- 地元の産学官の交流会などには呼ばれて行っているが、日常的な交流はさしてない。

⑥公的機関との関係に対するニーズや課題

外資系企業はインセンティブの活用に対して関心を持っているが、これらの情報をあまり持ち得ておらず、公的機関とのつながりもあまり強くないために、これらのインセンティブを知らずにいることが少なくない。寄せられた意見も、どんなインセンティブがあるかを知りたいというものが目立った。

ヒアリングによる具体的意見

◆ 情報収集やネットワーク形成について

- 公的機関との接点は乏しいが、関わりを広げていきたいという意向は持っている。
- ホームページ以外で情報が流れてくるようなものがあればよい。
- インセンティブや各種規制などについて、知らないことが多い。先日も、クライアントからインセンティブについて教えてもらったばかりである。インセンティブについては知らないことが多いが、活用できるものは積極的に使っていきたい。しかし、情報が不足している。インセンティブや規制などに関する情報について相談窓口を知りたい。
- 「行政＝堅い」というイメージを持っているからか、気軽に相談しにくい雰囲気もある。こちらの質問に100%回答してもらう必要はなく、例えばコンサルタントなどを紹介いただくといった解決策の提示でも構わないので、相談に乗ってもらいたいという思いはある。
- 大学で基礎を学んだ人材を望んでおり、近隣地区の大学とのネットワーク構築に向けて自治体の力を貸してもらいたい。
- どのようなサポートが公的機関から受けられるのかを広く知らせて欲しい。

◆ 規制や諸手続について

- 税負担や商標維持にかかるコストの負担が大きく、何とかして欲しい。
- インセンティブを受ける際の申請書類の作成は複雑で苦勞した。
- 人員増に伴う事務所移転に対して、インセンティブが得られれば、初期費用を下げることができ、移転しやすくなる。

⑦民間事業者等との関係

民間事業者との関係に関しては、地元の事業者との取引関係が目立っている。取引先の選定に関しても、本社の選定や決裁ではなく、現地に委ねられているケースが目立った。

ヒアリングによる具体的意見

◆ 決裁権に関して

- 調達に関して、現地法人の裁量で比較的自由に取引ができる環境にある。国内の顧客との取引では時間が優先されるため、地場調達を優先している。
- 取引先の選定に関しては、取引先の見直しは適宜行うことは当然として、外資に変わったところでほとんど変わっていない。国内企業の時代よりは年功序列型の賃金から成果主義的な賃金に色が変わるといった変化はある。

◆ 民間事業者との取引実態

- 法人会や金融機関とのネットワークを生かしての顧客拡大を展開している。
- ビルの清掃、会計事務所、社会保険労務士、弁護士など、いずれも市内の業者を継続して利用している。
- 行政書士等は地元の事業者を活用。行政からのインセンティブの活用についても行政書士からのアドバイスによる。
- 同業者団体に加盟して、情報交換は行っている。

◆ 取引拡大に向けた課題

- 原料メーカーの閉鎖や統合などにより技術の蓄積が進まず、九州に限らず、国内で力のある企業の数が増減してしまっている。
- 自動車業界では外資系企業が日本で成功するのは難しい。日本の自動車産業のサプライチェーンは、成熟してしまっていて、既存の商取引に入っていくことが難しいこと、また、各自動車メーカーが独自の品質基準など設定しているため、標準品の販売が難しいことも理由の1つ。

⑧生活環境に対する評価

生活環境に関しては、外国人社員のいる外資系企業が少数であり、限られた企業から聞かれた意見となるが、住みやすい、物価が安いなどのプラス評価がある一方、子弟の教育環境に関しては課題を指摘するものが目立った。東京などと比べるとインターナショナルスクールが不足するなど、子弟の教育面が課題になるとの指摘であった。

外国人の場合は単身赴任という日本特有の勤務形態がなじまないため、家族も含めた生活環境が重要になる点に注意が必要である。

ヒアリングによる具体的意見

◆ プラス評価

- 外国人従業員からの評判は良い。プラス面は、東京に比べて、住みやすい、物価は安い、観光地等距離が近い、街がきれい、食べ物がおいしいといったこと。
- 外国人社員が日本に赴任して日本語ができなくても英語ができればそんなに支障はない。

◆ マイナス評価

- 緊急事態があった場合の問合せ先や手続きがよくわからない。また、子育てを含む教育。インターナショナルスクールが少ないことがあげられる。
- 家族の生活サポートといった面を考えると言葉の壁は大きい。
- 子どもの教育問題は大きなネック。インターナショナルスクールが福岡にしかないの、福岡に家族と住んで自分は遠距離通勤をするしかないのが現状。3年程度の赴任であれば、子どもを日本の学校に入れるわけにもいかないの、インターナショナルスクールは必要。外国人に関しては単身赴任という形態はありえない。単身赴任すると離婚すること必至なので、そういう選択肢はない。

◆ その他

- 外国人社員にとっては、家族を連れてこられる環境にあるかどうかということ、日本での勤務経験が本国に戻った時のキャリア形成上のハンデにならないような配慮が必要。日本食の好きな外国人は多いが、彼らが日本の文化に興味があるかということとは異なる。
- 外国人社員は日本法人の本社にいるのみなので、評価はできない。
- 外国人従業員はいない。親会社との人事交流はない。過去に、一度台湾人を雇ったことがある。日本語、英語ができて、福岡の生活環境も気に入っていたが、当時は台湾との懸け橋となる業務がなく、辞めてしまった。

3. 外資系企業の進出事例

ジャパン・パルム（株）

※中国人の仲間と起業。九州を拠点に上海に工場を設置し、メイドインジャパン製品の販売を目指す。

会社概要

所在地：福岡県福岡市
従業員数：5名
資本金：4,000万円
事業内容：作業用品、園芸用品の輸入・卸売業

沿革

2007年 会社設立



九州進出のきっかけ

上海から1時間で移動できる地の利。福岡と上海を飛行機で行き来することが多く、福岡は空港に近いのがメリット。開業に際して福岡市の支援制度（助成金）が活用できた。関東と比べると人件費や物流費が安い。（倉庫の賃料は高い。）

最近の動向

長靴、手袋、ヤッケ（防風衣）等の産業用作業用品をホームセンター等に卸している。商品は300～400種類、100%中国からの輸入。生産拠点を中国にした理由は人件費の安さ。販売は北海道から九州まで。東区の倉庫から（株）トライアルカンパニーに配送。輸送関係はアウトソーシングして極力身軽にしている。

課題

円安になり大変苦勞している。銀行に為替予約もしている。仕入れで先に支払いが生じるのに、売上げの入金に長いところで90日かかり、その間の資金が課題。（会議所のセーフティーネットを活用）キャッシュフローを良くすることが日々の課題。JISの付いたものは全てテストするが、費用がかかる。法人税は阻害要因。人材は即戦力よりも新卒を採用し、育成した方が将来的に良いかもしれない。

インセンティブ等

開業資金として自治体の助成金（10～20万円）を受けた。中小機構からの融資制度を活用。売上げに応じて消費税を還付する施策があれば良い。関税と消費税で15%も払う。これに加えて所得税も払うので、法人税よりも大きい。商標維持の費用が高い。円安が続く時はカンフル剤のような助成が欲しい。

PlayArt Fukuoka (株)

※ハンゲームやLINE 向けゲームのサービスを運営。福岡を拠点に全国展開。

会社概要

所在地：福岡県福岡市
従業員数：250名
資本金：5,000万円
事業内容：オンラインゲーム、アプリの検証、
カスタマサポート、デザイン業務
親会社：NHN PlayArt (株) (国籍：日本)

沿革

1912年 NHST Japan 株式会社を福岡市に設立
2011年 NHN Service Technology 株式会社に商号変更
2013年 ゲーム運営開発専門会社として PlayArt Fukuoka 株式会社へ商号変更

九州進出のきっかけ

アジアに近い。特にグループ会社（大連）、親会社（東京）と近接。2009年の進出当時、東京や大阪と比べて人件費や不動産の賃料が安かった。

最近の動向

当社はオールジャパン対応。グループ会社として、大連に NHN サービステクノロジーがある。現在のところ九州以外への拠点予定は無く、福岡で業務拡大を図ってきたい。

課題

優秀な人材確保が難しい。「デザイナー」は専門スキルが必要であるため、人材は圧倒的に東京が多い。

インセンティブ等

設立時に障害者雇用の助成金を受けた。東京に比べて自治体が親身になって支援してくれるところが九州の魅力。各種情報が欲しい。人員増に伴う事務所移転の際の県・市等のインセンティブがあれば、初期投資を下げることができ、移転しやすくなる。

生活環境

東京に比べて住みやすい。物価が安く、観光地等距離が近い。街がきれいで食べ物もおいしい。緊急事態が生じた際の間合せ先や手続きがよくわからない。子育て環境（教育）、インターナショナルスクールが少ない。



KYEC ジャパン(株)

※KYEC の日本法人として、世界市場で活躍できる最先端技術を支える技術集団を目指す。

会社概要

所在地：福岡県福岡市
 従業員数：10名
 資本金：1億7,945万円
 事業内容：半導体サービス業（LSI 量産
 エンジニアリング、LSI テスト
 エンジニアリングサービス等）
 親会社：KYEC Taiwan（国籍：台湾）

沿革

2002年 （有）アルデート設立、同年株式会社アルデートへ改組
 2004年 福岡システム LSI 総合開発センターへ本社移転
 2006年 KYEC 社（台湾）と資本・事業提携を締結
 2008年 RKB 放送会館へ本社移転 KYEC 量産テストサービス・日本営業拠点として 本格始動
 2011年 KYEC ジャパン株式会社へ社名変更

九州進出のきっかけ

前身の（株）アルデートが福岡にあり、KYEC 社と資本提携する際にも動かす予定は無かった。従業員の生活基盤が福岡に定着していたこともある。

最近の動向

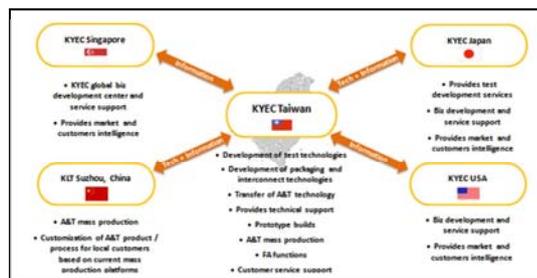
当社は日本の営業拠点という位置付け。オールジャパンを対象に営業している。親会社である台湾の KYEC 社には工場が 3 カ所あり、その他営業拠点としてシンガポール、中国、米国の 3 カ所設置。カスタマーエンジニアの 6 名が台湾の工場と日本の顧客（メーカー）をつなぐ架け橋となる。リーマンショックの影響で日本の売上げが減り、大幅に減員となった。

課題

顧客が九州外なので、出張旅費等の経費がかかる。人材確保で、即戦力となる人材の確保が難しい。サポート主体なので、日常会話程度の中国語又は英語のできる営業とエンジニアを求めている。

インセンティブ等

福岡市の企業立地促進交付金を活用。LSI 総合開発センターにテスターを置く部屋を借りているので、各種案内を受けている。人材育成等のセミナーの案内が欲しい。



(株) マーレフィルターシステムズ九州工場

※自治体と連携し企業進出に成功。関連企業の集積
近くに九州工場を設置。納入物流費削減に大きく
貢献。

会社概要

所在地：福岡県直方市
従業員数：約 790 名(全体)
資本金：37.5 億円
事業内容：カーボンキャニスター、
エアフィルター、ヘッ
ドカバー、吸気系製品
製造

沿革

1912 年 創業
1945 年 株式会社土屋製作所として設立
2001 年 日産自動車が保有する株式をマーレフ
ィルターシステム社(ドイツ シュツットガ
ルト市)に譲渡
2002 年 株式会社マーレテネックスに社名変更
2005 年 現在の社名に変更
2011 年 直方市と立地協定締結

九州進出のきっかけ

九州工場を設立したのは、アジアへの近接性、取引先や関連企業の集積が挙げられ
る。(日産九州、マツダ防府工場、三菱水島工場、ホンダと取引。)トヨタをはじめ、
日産九州では半数以上の生産を手がけていたり、ダイハツのエンジン開発拠点開設等、
九州の魅力は高まっている。

最近の動向

本社(東京)を含め、国内に7カ所事業所がある。九州工場の製造オペレーターの
約30人は、ほぼ地元採用。現在、地元完成車メーカーも技術職・派遣等の人材確保を
精力的に行っているため、地元人材確保が難しい状況になりつつある。今後、優秀な
技術者確保のために、近隣の電気・工業系大学との関係を構築しなければならないと
考えている。

課題

自治体の補助金がもうすぐ最終年となる。追加の設備投資をした場合の補助金申請
に係る条件緩和措置等があればと思う。

インセンティブ等

自治体の設備投資の補助金を進出後5年間受けている。大学で基礎を学んだ人材を
望んでいるので、大学とのネットワーク構築に向けた自治体の支援が欲しい。

トックス・リックス プレソテック（株）

※親会社は接合機器やプレス機を製造する世界的メーカー。日本顧客仕様に合わせた機器設計と調達等を行う。

会社概要

所在地：福岡県糟屋郡須恵町

従業員数：12名

資本金：1,000万円(100%ドイツ出資)

事業内容：薄板金属接合、エアハイドロ技術、サーボ技術を生かした高性能、高品質のプレス機、プレス駆動などで革新的な製品やソリューションを提供

沿革

2000年 会社設立

2007年 新社屋建設移転



九州進出のきっかけ

福岡にあるリックス（株）がトックス社の販売代理店を務めており、リックスが日本顧客向けのもの作りも実施。リックス社内にトックス社の仕事のみを行うトックス事業部が存在し、そこが独立する形で設立された。リックス工場内に会社を設立することで設立に掛かる費用を抑えた。

最近の動向

リックスには代理店として営業を任せており、同社では製造やエンジニアリングに集中。日本の顧客仕様に合わせた装置設計と仕様に合わせた調達、アッセンブリング、カスタマーサポート。トックス社はグローバル戦略を取っており、開発はドイツ、重要パーツやコンポーネントはドイツから供給される。製造は世界各地の子会社が行っている。（中国、韓国、インド、ブラジル等 17ヶ国）新興国の展開も親会社は積極的で、ブラジルやインド等にも進出。韓国は釜山に拠点を置いている。

インセンティブ等

設備投資の償却に関する制度等を利用。研究開発関連についてもサポイン事業等大型の開発案件が発生すれば利用することはあり得る。過去に東京工業大学の先生と技術開発も行った。福岡県の自動車関連セミナー等にも参加。同県の実施する車体軽量化研究会等への参加意向もある。当社の場合、法人税の減税等はインセンティブとしては意味が無い。グローバル戦略の中で必要な投資をし、成長する市場で回収する。日本（九州）の産業が活性化しないと魅力を感じない。取引先、市場として企業・産業の競争優位性を如何に図っていくかが重要。

ダイスタージャパン(株)大牟田工場

※染料の世界的メーカーの日本法人で日本の生産拠点工場。品質面で勝負をする。

会社概要

所在地：福岡県大牟田市
従業員数：63名
資本金：47億3,000万円
事業内容：分散染料、建染染料、酸性染料、反応性染料、塩基性染料他 製造

沿革

1915年 三池炭鉱の石炭化学コンビナート(三井鉱山 三池染料工業所、現三井化学大牟田工場)にて、日本初の合成染料の製造開始
1974年 三井バーディッシュ染料設立、外資50%に(三井東圧50%、BASF Japan 50%)
2000年 DyStar と BASF の繊維用染料部門の統合
2002年 三井化学が全株を DyStar Japan に譲渡、外資100%に

九州進出のきっかけ

1974年に三井東圧と BASF ジャパンの合併で設立され、三井東圧が行っていた分散染料製造を継承。その後の業界再編により企業合併を繰り返し、現在に至る。ダイスタージャパンとしては、大牟田工場のみで生産。重要な製造拠点となっている。

最近の動向

ダイスターにおける生産体系は、一品目一工場が原則。大牟田の主力製品はポリエステル向けの分散染料で、現在の輸出比率は約65%。ドイツの生産拠点閉鎖により世界の中での重要な生産拠点という位置づけに変わった。日本の生産拠点ということもあり、品質面で勝負する工場という位置づけとなっている。

課題

日本は、化学製品における諸規制が2つ(化審法、安衛法)存在する。海外の場合1国1制度。国際展開を行う中で、2つの制度の関係および複雑さがなかなか理解してもらえない。社員の高齢化が進み、人員の世代交代の時期にさしかかっているが、英語力もあり専門分野もできる人材を見つけることが困難。

インセンティブ等

行政との日常的な付き合いは無い。法対応としての労働基準監督署・消防署、業界団体としての化成品工業協会とは密な関係にある。産学官の交流会等には参加している。

Ⅲ. 九州企業における外資系企業との提携の実態

1. 提携先アンケート 集計結果

九州企業における外資系企業との提携実績について明らかにするため、アンケート調査を実施した。調査の概要は以下の通りである。

調査対象：：(一社)九州経済連合会の会員企業・団体 876 社（九州管内の会員のうち財団法人や大学等を除いた会員）

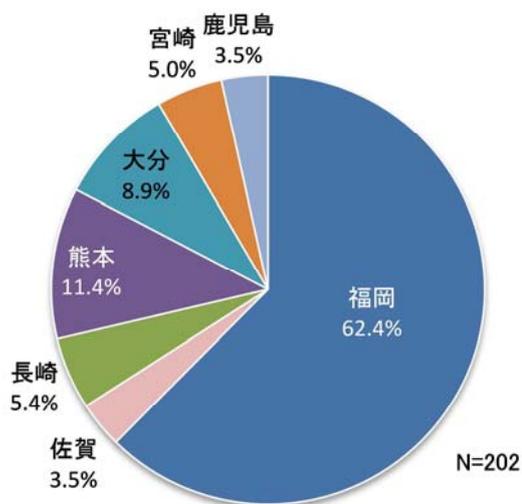
調査時期：平成 26 年 8 月 18 日～9 月 12 日

回答数：202 通

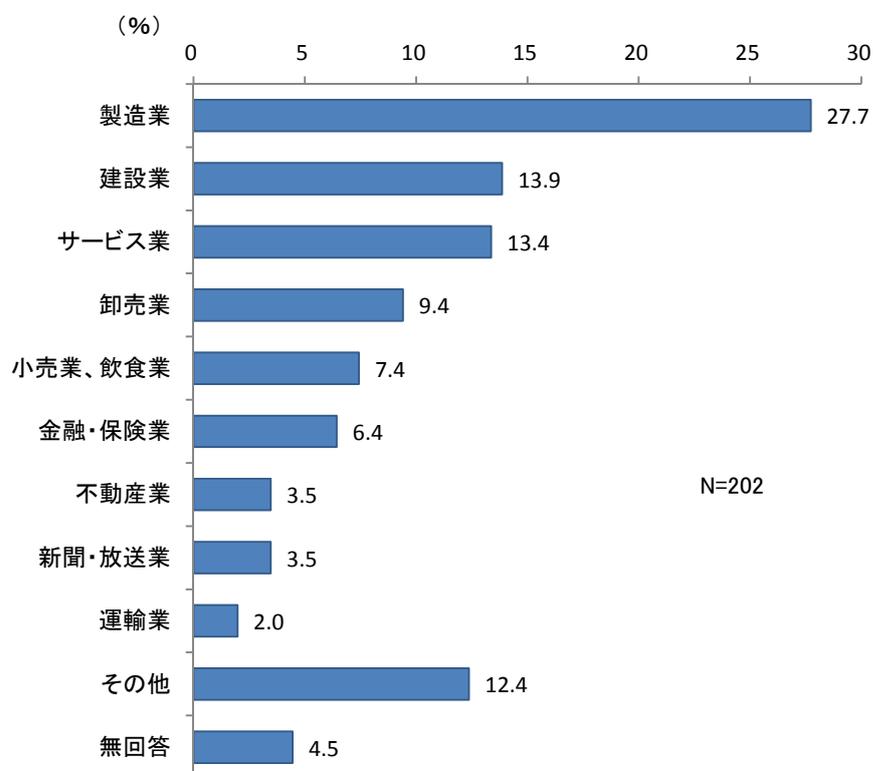
回収率：23.1%

以下の結果及び解説については、回答のあった企業のうち、九州内の企業からの回答に限定（九州外の企業や九州内の大学・公益法人等を除いた 202 通が対象）して集計したものである。

回答企業の所在県



回答企業の業種（複数回答）



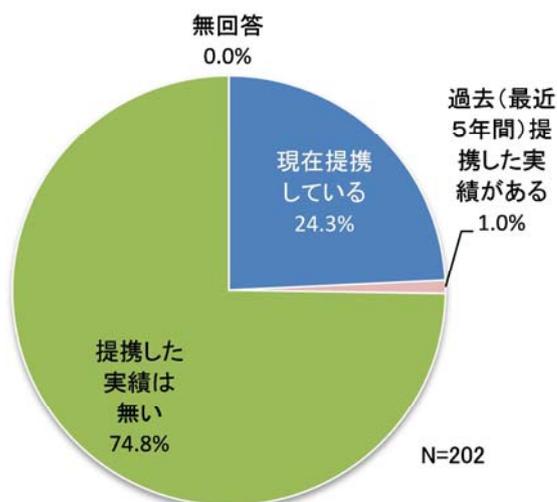
所在県別回答企業の業種（複数回答）

	福岡	佐賀	長崎	熊本	大分	宮崎	鹿児島
製造業	32	4	4	7	4	2	3
建設業	15	1	2	3	5		2
サービス業	19			4	2	1	1
卸売業	16		1		1	1	
小売業、飲食業	9		2		2	2	
金融・保険業	6	1		3	1	2	
不動産業	7						
新聞・放送業	2	1		2	1		1
運輸業	3		1				
その他	17		2	2	2	2	
無回答	7			2			

①外資系企業との提携の有無

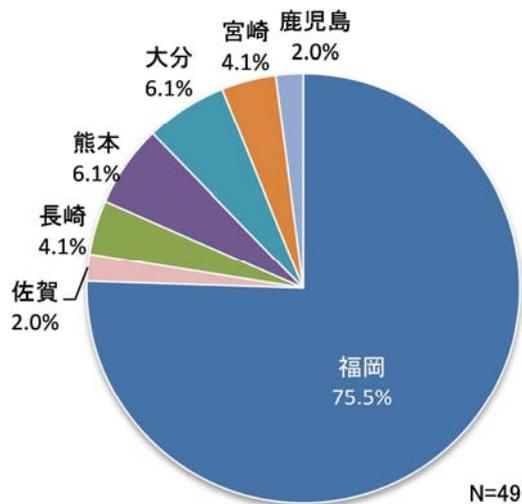
外資系企業との提携の有無に関しては、「現在提携している」が24.3%であり、約4分の1の企業において提携実績を有している。

「過去（最近5年間）提携した実績がある」は1.0%、「提携した実績は無い」は74.8%であった。



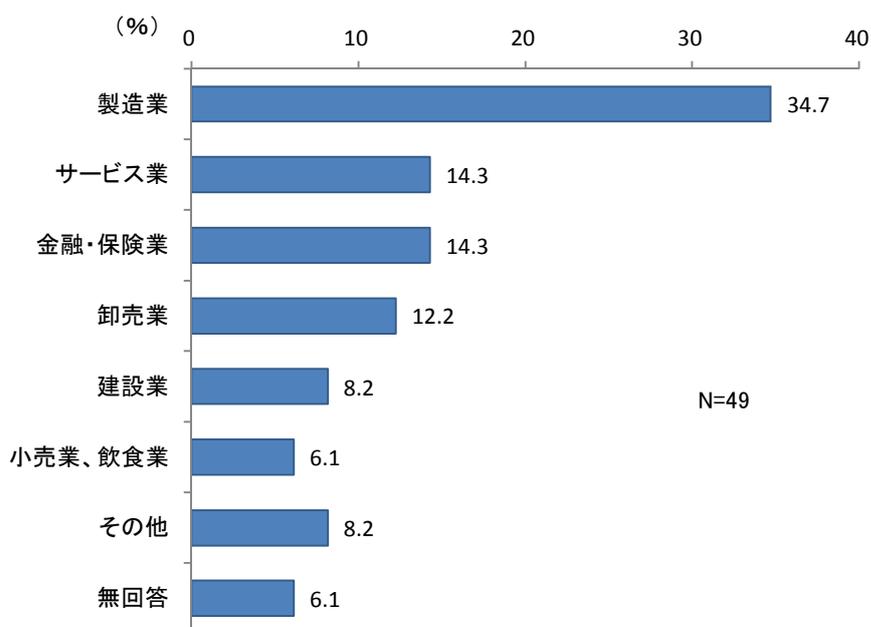
現在提携している企業の所在県構成比

外資系企業と「現在提携している」企業の所在県を見ると、「福岡」が75.5%で大半を占めている。回答企業の所在県の構成比と比べると、福岡県の企業において提携している企業の割合が高いといえる。



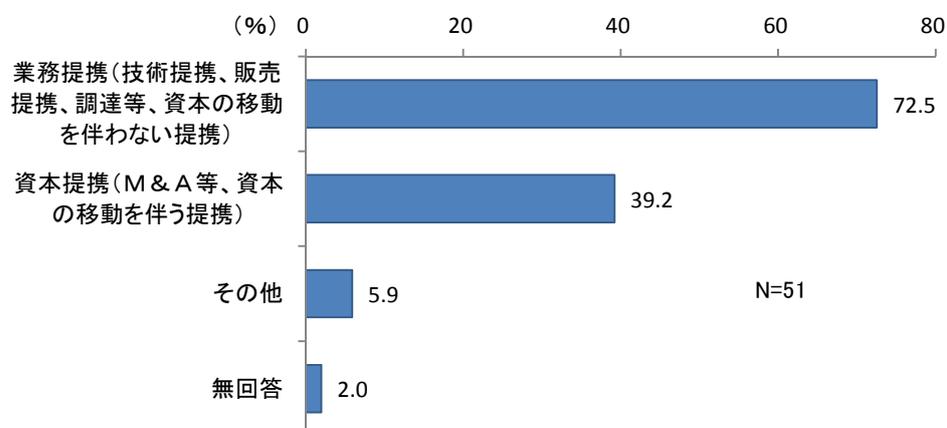
現在提携している企業の業種別構成比（複数回答）

外資系企業と「現在提携している」企業の業種を見ると、「製造業」が34.7%で最も多く、次いで「サービス業」、「金融・保険業」の14.3%が続いている。回答企業の構成比と比較すると「金融・保険業」において提携している企業の割合が高い。



②外資系企業との提携形態（複数回答）

提携実績のある企業に対してその内容を尋ねたところ、「業務提携」が72.5%で約4分の3を占めた。「資本提携」は39.2%、「その他」は5.9%であった。



2. 提携企業ヒアリング 結果

外資系企業との提携を行っている九州企業の実態についてアンケート調査で得られた情報を掘り下げるためヒアリング調査を実施した。調査の概要は以下の通りである。

調査対象：外資系企業との提携を行っている九州企業 6 社

調査時期：平成 26 年 11 月～12 月

①外資系企業との提携の背景や現状

外資系企業との提携の背景や現状については、合弁の形態が多い。九州企業が海外で製品を売るパターンと、外資系企業が日本国内での市場開拓を目的としたパターン、外資系企業の製品を日本国内で取り扱うための提携など、提携の形態はさまざまである。

ヒアリングによる具体的意見

◆ 海外での製品販売

- 自社製品を海外で売るための提携。タイとアメリカにそれぞれ提携先の企業がある。タイは合弁による進出、アメリカは同業者との協業による OEM 生産（提携先のブランドで自社製品を販売する）。売上に占める海外の割合は直間合わせて 3 割程度で、直接貿易が 2 割、間接貿易が 1 割
- 中国に生産を行う合弁企業、香港にはマーケティングを行う合弁企業がある。海外事業は緒についたばかりであり、まだ売上はそれほど多くない。
- 海外事業は、本業から派生した縁から展開することが多い。社長自身のフットワークの軽さや人脈の広さも影響している。

◆ 国内での製品販売

- 2014 年に中国の太陽光メーカーと販売提携と集合型モジュールの共同技術開発で業務提携を開始。提携先企業が日本になじみが無く、日本のマーケットを攻めあぐね、パートナー探しをしていたときに、紹介を受けた。
- アメリカやドイツの企業との間で販売店契約を結んでおり、先方の製品を販売している。

②外資系企業との提携によるメリット

外資系企業との提携によるメリットを見ると、販路の拡大やコストの低減、市場情報の収集など企業によってさまざまである。

ヒアリングによる具体的意見

◆ 販路の拡大

- 市場として成長性が持続すると期待される国への販路拡大により売上高も増えていく可能性がある。MADE IN JAPAN に対する評価が高いため、提携先企業も日本製品の品質を求めており、双方の利害が一致する。

◆ コストの低減

- コストの低減が図れた。業界において製品のコストはどんどん下がっている。マーケットとしては2～3段階下がっており、コストメリットが高まった。
- 取り扱っている機械の普及によりインフラの維持コスト縮減にも貢献することが可能である。また、インフラ維持のための工事を行う際に生じる事故（作業従事者のケガ）のリスクを軽減させることができる。国内メーカーでは、これを可能にする機械の生産が行われていないため、外国企業との取引が必要。

◆ 市場情報の収集

- 提携により、市場に関する世界的な動向を知ることができている。

◆ リスクの低減

- アメリカ市場の場合、契約の履行という点でもアジア向けのビジネスより確度が高い（リスクが低い）のもプラス要素。不払いの問題も少ない。

③外資系企業との提携にあたっての課題

外資系企業との提携にあたっての課題に関しては、取引先を含めた外資系企業のニーズに社内の体制が十分な対応ができていないことをあげる意見が目立ったほかは、ビジネス文化の違いによる相互理解が難しいことを指摘する意見も見られた。

ヒアリングによる具体的意見

◆ 社内体制の課題

- 対アメリカに関しては、クイックレスポンスのビジネス風土がある国だが、それに十分対応できていない面はある。物理的な距離の遠さというのもあり、将来的にはアメリカに拠点を置いて顧客対応（少しでも早いレスポンスを）することも考える必要があるかと思う。製品に対する評価は高いが、サービスに対する評価が低くなっている面は否めない。
- 海外ビジネスは拡大しているが、社内の人員体制がそれについていない。また知財関係も対応が遅れていると感じているが、有効な手が打てていない。

◆ コミュニケーションの課題

- コミュニケーションは密にとらないといけない。考え方が必ず相違するため、その都度その都度のコミュニケーションが必要である。また、性格的にせっかちなので、スピード感をもって対応する必要がある。
- 外国企業側が日本の事情に対する理解が乏しいために苦労することが多い。取扱から2年が経つようになって、ようやくパートナーの外資が日本語版の機械を用意してくれるようになった。国内での普及にはマニュアル等の日本語化が重要であるが、そう簡単に先方も対応してくれない。
- タイのような日系企業が数多く進出している地域では、日系企業といっても日本人トップがいない会社だと相手にしてもらえないようなところがある。そのため、近々日本人をトップに据える予定。

◆ 製品販売の課題

- 自社製品を海外で売るだけで、提携先企業の製品を日本国内で扱わないのは、国内の取引先においては海外製品に対する漠然とした不安もあり、あまりビジネスにはなりにくいいためである。

④公的機関との関係やインセンティブの活用について

公的機関との関係やインセンティブの活用については、海外展示会への出展支援や海外事業に関するアドバイスなどを活用してビジネスを成功させている事例が目立った。情報収集に関しては、支援制度の活用などで接点ができることにより、情報が入りやすくなるといった意見もあった。

ヒアリングによる具体的意見

◆ 公的機関からの支援を活用している企業

- 銀行からの紹介で JETRO から契約書の書き方や失敗事例等についてのアドバイスを受け、日本語と中国語で異なるニュアンスになっていた契約書をコストをかけてでも英語の契約書に一本化して、契約書をめぐるトラブルの回避を図った。
- JETRO や自治体の海外展示会への出展支援制度は過去に何度か活用した実績があり、それを通じて公的機関とのネットワークも生まれている。
- K-RIP（九州地域環境・リサイクル産業交流プラザ）との関わりは深く、K-RIP が開催しているセミナーでのプレゼンから自社に興味を持ってもらってビジネスにつながったりもした実績がある。海外で開かれる K-RIP の会合に参加する予定がある。
- 県の産業支援課や商工会議所、市との付き合いもある。また、九経連の会員にもなっており、公的機関等からの情報はメールを通じて入手することが多い。各種支援制度に関しては、一度申請すれば、その後も情報が送られてくるので情報が入りやすくなる。

◆ 公的機関との接点が乏しい企業

- 公的機関との関係に関しては、海外事業が東京の企業と一緒に動いていたりすることが多く、地元の機関との関係は薄い。

3. 外資系企業との提携事例

(株) 環境総合エンジニアリング

※ジェトロを活用し外資系企業と提携、設備コストの低減化を実現。再生可能エネルギー先進国ヨーロッパでR&Dのためのリエゾンオフィス設置を目指す。

会社概要

所在地：福岡県福岡市
従業員数：8名
資本金：5,000万円
事業内容：再生可能エネルギーの開発・コンサルティング

沿革

2014年 会社設立

最近の動向

大手国内重電メーカーの商品を取り扱うのがメイン。現在、従業員は8名だが、来年度は20名まで増やす予定。うち2名は新卒で中国人を採用。

今後は、中国をベースとして環境の低いところへ技術移転していきたい。1年以内に上海に出店したいと考えている。また、ヨーロッパ（特にオランダ）でR&Dのためのリエゾンオフィスを出していきたい。4～5年かけて体制を創る。米国は情報の収集拠点としていきたい。

外資系企業との提携

販売提携（基本取引契約）、共同開発（集光型モジュールの技術開発）。大手アジア系太陽光モジュールメーカーとの業務提携。

提携のメリット・デメリット等

メリットは、コストの低減が図れたこと、非常に満足している。デメリットは、コミュニケーションの問題と性格の相違等。

その他

ジェトロ福岡から契約書の書き方についてのアドバイスを受けた。中国語と日本語の契約書では、記載内容が微妙に違うため、費用をかけて英語で契約した。（内容については弁護士に確認してもらった。）提携のポイントは2つ。契約前の現地視察としっかりとした契約書を作成すること。

(株) エコファクトリー

※国の補助金を活用し世界初のハイブリッド型空調を開発。香港及び中国に合弁会社を設立し、生産拠点となる工場を設置。グローバル人材（留学生を含む中国人3名）を採用。

会社概要

所在地：熊本県熊本市
従業員数：17名
資本金：4,350万円
事業内容：輻射式（放射式）暖冷房装置の製造、販売及び保守点検。省エネルギー機器、自然エネルギー利用機器の研究、開発、製造、販売及び保守

沿革

1996年 会社設立
2011年 営口市（中国）に営口微子空調有限公司を設立
2013年 香港（中国）に微子生態空調（亜州）有限公司を設立
2014年 平成26年度省エネ大賞受賞

最近の動向

熊本本社のほか、東京に支社がある。営業に関しては代理店制を取っている。代理店の中には全国網を持つ企業（デンソーセールス、丸文）もある。新商品は、経済産業省のグローバル連携事業補助金を活用。香港に合弁によるマーケティング拠点（4者の出資）及び、中国営口市に合弁会社設立（生産拠点）。今年、国内では体育館大空間空調、老人介護施設、共同住宅、学校、官公庁施設と海外のホテル、老人介護施設の大型物件の受注での成長企業。

外資系企業との提携

合弁会社設立による提携。香港で4者（ローカルの他、日本の提携先企業等）の出資により設立。中国の営口市（遼寧省）に現地企業との合弁（中国70/当社30の比率）で会社設立。2012年に、製造販売と生産拠点工場が完成した。

提携のメリット・デメリット等

グローバル化が加速する中、日本で培った、ものづくり技術と、省エネ技術の強みを海外に展開し、地球環境問題に貢献するという、経営理念に基づき、地球規模での温暖化対策事業を具現化する為に、現地企業との提携は大きなメリットがある。又互いの強みを共有する事で生まれる信頼関係は事業活動をより豊かにする。

その他

九州域の環境プラットフォーム及び、経済団体、九州地域環境・リサイクル産業交流プラザ（K-RIP）及び、九州経済連合会（九経連）の会員企業として、積極的な海外展開を進めている。ビジネスミッションへの参加、見本市の出展など、海外展開の支援を得て海外ビジネスに繋がっている。国際部を創設し、外国人留学生社員3名（中国人）を雇用している。熊本県内の大学及び大学院を卒業し、熊本での生活や暮らしやすさ、環境問題に取り組む仕事にやりがいを持ち、更に国際貢献という高い志を持ち日々挑戦している。

IV. まとめ

九州における外資系企業の実態や誘致に向けた課題、方策を以下のようにまとめた。次ページ以降では、下記の4項目について詳述する。

世界の中の日本

世界における日本の現状はどうなっているのか。世界銀行「Doing Business2014」によるとビジネスを行う容易な国ランキングで日本は27位であり、先進国としては低い水準。上位3カ国はシンガポール、香港、ニュージーランドの順。

九州と全国の傾向 ～アジアへの近接性は九州の強み～

九州に進出している外資系企業の特徴を分析すると、親企業の国籍や業種、進出理由に関しては全国と同様の傾向であったのに対し、進出形態ではM&Aが多いことが特徴であった。外資系企業や外資系企業と提携している企業は、福岡県へ集中しているが、全国シェアは1%以下。また、アジアへの近接性は進出企業からの評価も高く、BCP対策の観点からの既存拠点の機能強化や二次進出と合わせて、九州へ外資系企業誘致を図る際のアドバンテージとなる。

外資系企業誘致における課題 ～誘致に向けた3つの課題～

外資系企業誘致に向けた課題については、①インセンティブ情報に関する認識の相違、②自治体における誘致体制、③人材確保、市場性、取引先の集積の3項目という3つの課題が存在することが浮き彫りとなった。「人材確保の難しさ」は九州・全国に共通する課題であったが、全国における課題で圧倒的上位にあげられた「ビジネスコストの高さ」は、九州では下位であり、九州は相対的にビジネスコストが低く抑えられると評価されている。

今後の取組 ～目的を明確にし、ターゲットを絞り込んだ戦略的な誘致が必要～

外資系企業からのニーズをもとに整備が求められる支援体制について整理すると、情報発信、マッチング、人材、各種インセンティブ、生活環境、ビジネスコスト、市場等のキーワードが浮上した。これらのニーズ全てに対応するのは困難な状況にある自治体も存在する中であっては、外資系企業誘致の目的を明確にし、ターゲットを絞り込み、戦略的に誘致を行うことに加え、柔軟かつタイムリーな対応が必要である。また、九州においては、「九州・沖縄 Earth 戦略」という成長産業戦略のほか、産業クラスター（環境、半導体、バイオ）や特区制度など、九州の特徴を反映した各種施策が展開されており、これらの施策に連動した形での戦略的な誘致も重要である。併せて、誘致に際しては、九州の魅力を発信するためのガイドブック等のコンテンツを準備することも必要である。

1. 世界の中の日本

世界における日本の現状は、どうなっているのか。世界における日本の様々な評価は以下のとおり。世界銀行による「Doing Business 2014」によるとビジネスを行う容易な国ランキングで日本は27位であり、先進国としては低い水準。上位3カ国はシンガポール、香港、ニュージーランドの順で、アジア諸国ではマレーシア、韓国、台湾、タイが上位を占める。日本の受け入れ側の体制が十分に整っていないことを示している。

世界における日本は？

世界銀行データ「Doing Business 2014」によると、ビジネスを行うのが容易な国ランキングで日本は27位。

1位シンガポール
2位香港
3位ニュージーランド

JAPAN	OECD high income	GN per capita (US\$)	47,870
Starting a business (rank)	27	High income	Population (m)
Starting a business (rank)	170	Registering property (rank)	66
Procedures (number)	8	Procedures (number)	6
Time (days)	22	Time (days)	13
Cost (% of income per capita)	7.5	Cost (% of property value)	5.8
Minimum capital (% of income per capita)	0.0	Getting credit (rank)	28
Dealing with construction permits (rank)	91	Strength of legal rights index (0-10)	7
Procedures (number)	14	Depth of credit information index (0-4)	6
Time (days)	193	Public registry coverage (% of adults)	0.0
Cost (% of income per capita)	28.1	Private bureau coverage (% of adults)	100.0
Getting electricity (rank)	26	Protecting investors (rank)	16
Procedures (number)	3	Extent of disclosure index (0-10)	7
Time (days)	105	Extent of director liability index (0-10)	6
Cost (% of income per capita)	0.0	Ease of shareholder suits index (0-10)	8
		Strength of investor protection index (0-10)	7.0
		Paying taxes (rank)	140
		Payments (number per year)	14
		Time (hours per year)	330
		Total tax rate (% of profit)	49.7
		Trading across borders (rank)	73
		Documents to export (number)	3
		Time to export (days)	11
		Cost to export (US\$ per container)	890
		Documents to import (number)	5
		Time to import (days)	11
		Cost to import (US\$ per container)	970
		Enforcing contracts (rank)	36
		Procedures (number)	31
		Time (days)	300
		Cost (% of claim)	32.2
		Resolving insolvency (rank)	1
		Time (years)	0.6
		Cost (% of estate)	4
		Recovery rate (cents on the dollar)	92.8

日本

創業:120位、建築許可:91位、電力:26位、不動産登記:66位、資金調達:28位、投資者保護:16位、税金:140位、国際取引:23位、契約履行:36位、破産対応:1位

シンガポール

創業:3位、建築許可:3位、電力:6位、不動産登記:28位、資金調達:3位、投資者保護:2位、税金:5位、国際取引:1位、契約履行:12位、破産対応:4位

世界競争力指数2014

★経済規模、技術開発投資、労働者の教育水準、金融市場の規模等各種データを総合評価。(米国を100とする指数。高い順)

第1位米国100.000、第2位スイス92.423、第3位シンガポール90.966、第4位香港90.329、第5位スウェーデン85.833、第6位ドイツ85.782……、第21位日本73.761、第22位オーストラリア73.699、第23位中国73.258

等

出所:IMD(経営開発国際研究所)

人間開発力指数2012

★人々の生活の質や発展度合いを示す指標。(平均寿命、教育水準、1人あたりの国民所得等で産出)

第1位ノルウェー0.955、第2位オーストラリア0.938、第3位米国0.937、第4位オランダ0.921、第5位ドイツ0.920、第6位ニュージーランド0.919……、第10位日本0.912、第11位カナダ0.911、第12位韓国0.909

等

出所:UNDP(国連開発計画)

参考として、外資系企業誘致先進国であるシンガポールの状況は、様々な面において外資系企業誘致環境が整備されている。その結果、劇的な経済成長を遂げている。

今回の調査においても回答企業の中には、シンガポールを賞賛する声もあった。

先進事例：シンガポールの企業誘致

★高度人材確保：

- ・各種税制優遇措置を設け、外資系企業の地域統括会社を誘致。

★競争力強化：

- ・付加価値の高い分野(例、医療、バイオ関連、水処理等)の強化を図るために、特定分野の税制優遇措置や各種助成金制度を設置。
- ・積極的なトップセールスの実施。(政府高官が出張。)

★投資促進：

- ・一定額以上の投資を行う海外富裕層に対し、永住権付与。
- ・プライベートバンカー等高度人材育成に対し、金融当局が補助金支給。

★中長期的展望：

- ・投資誘致、ビジネスインフラ整備専門セクション「EDB(経済開発庁)の設置」。
- ・法人税率を徐々に引き下げ→香港に次ぐ低水準。(税率17%)
- ・海外に約20の拠点を置いて、政府主導で外資系企業を誘致。

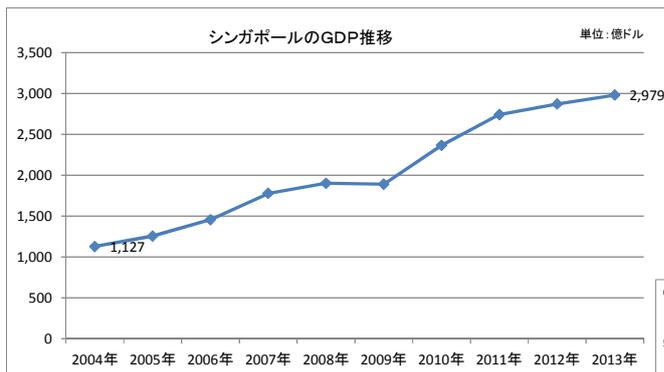
★その他：

- ・米国・欧州をモデルとし、公用語も英語に変え建国後一貫して外資系企業を誘致。
- ・工場向けの土地が無い場合、地域本社(リージョナル・ヘッドクォーター)を誘致。工場は近隣のインドネシアやマレーシアを紹介。(収入は本社に落ちる。)

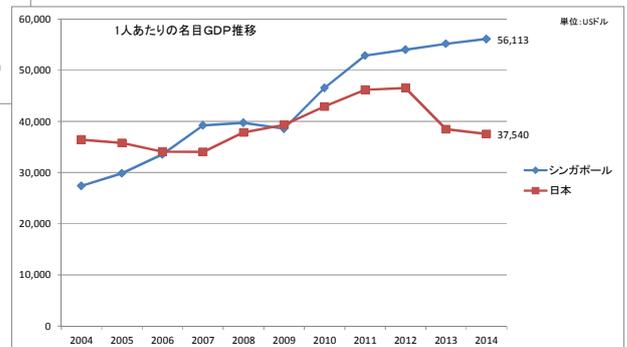
例、
法人税制度：17%
キャピタルゲイン
：課税無し
ワン・ティア・システム
：シンガポール設置
の持ち株会社、地
域本社の本国への
配当は課税しない。
等、

★V字型の経済回復実現★

※EDBの誘致担当者は、自らインセンティブを決定できる特権も有する。



資料) JETRO「J-FILE」より九州経済産業局作成。



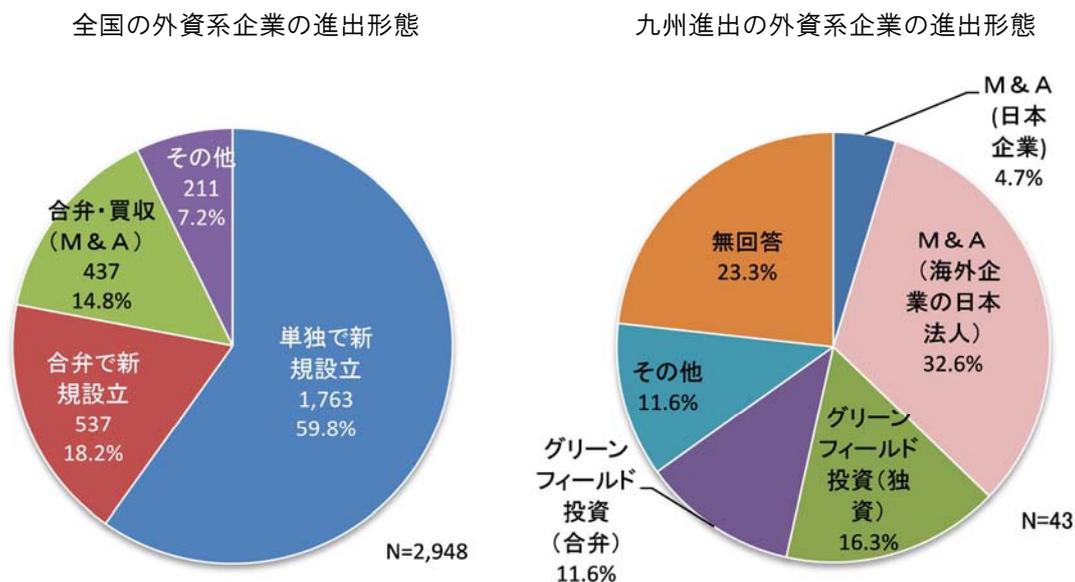
資料) IMF データより九州経済産業局作成。

2. 九州と全国の傾向

九州における外資系企業の誘致や提携の現状や課題について明らかにするため、自治体、外資系企業、九州企業に対し、アンケートとヒアリングを行った。これらの結果に加え、経済産業省「外資系企業動向調査」、「九州経済国際化データ 2014」等の結果を総合すると、九州の外資系企業の展開に関して、以下のような特徴が浮かび上がる。

(1) 九州進出の外資系企業はM&Aが多い

九州に進出している外資系企業の日本への進出形態をみると、グリーンフィールド投資よりもM&Aのほうが 37.3%と多かった。全国調査では新規設立企業が多くを占め、M&Aは 14.8%。



資料) 経済産業省「平成 25 年度外資系企業動向調査」、外資系企業アンケート調査より

ポイント：

「日本は、欧米に比べてM&Aには消極的」日本のCEOは戦略的提携や合併を挙げる割合が高くM&Aが低いといったように、どちらかというとな保守的な組織運営を目指す傾向にある。(第 17 回世界CEO意識調査日本分析版より) こういった傾向の中で、九州ではM&Aの割合が比較的高い。

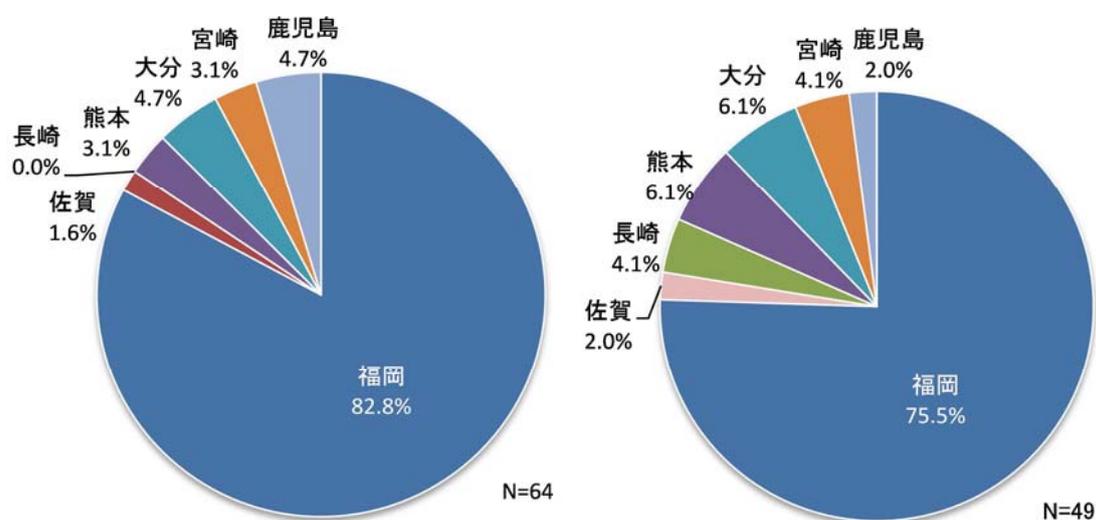
(2) 進出先、外資系企業との提携実績ともに福岡に集中

九州の外資系企業の進出先については、福岡県が82.8%で大半を占めた。

同様に提携先アンケートをもとに、外資系企業と提携実績のある九州企業の所在地分布を見ると、75.5%が福岡県の企業であった。自治体アンケートでも外資系企業の誘致実績は福岡県内の自治体に集中しており、現状では福岡県への集中度合いが高い。

ただし、全国の外資系企業の進出状況では、圧倒的に東京に集中しており、福岡県は9位で全体の0.7%である。

外資系企業の進出先（左）と外資系企業との提携実績のある九州企業の所在地（右）



注) 外資系企業の進出先は、九州に進出した外資系企業の内、掲載を承諾した企業の進出先を集計
 資料) 九州経済産業局「九州経済国際化データ 2014」より集計 (外資系企業の進出先)
 提携企業アンケート調査 (提携実績のある九州企業の所在地) より

都道府県別外資系企業の進出件数 (上位 10 都府県)

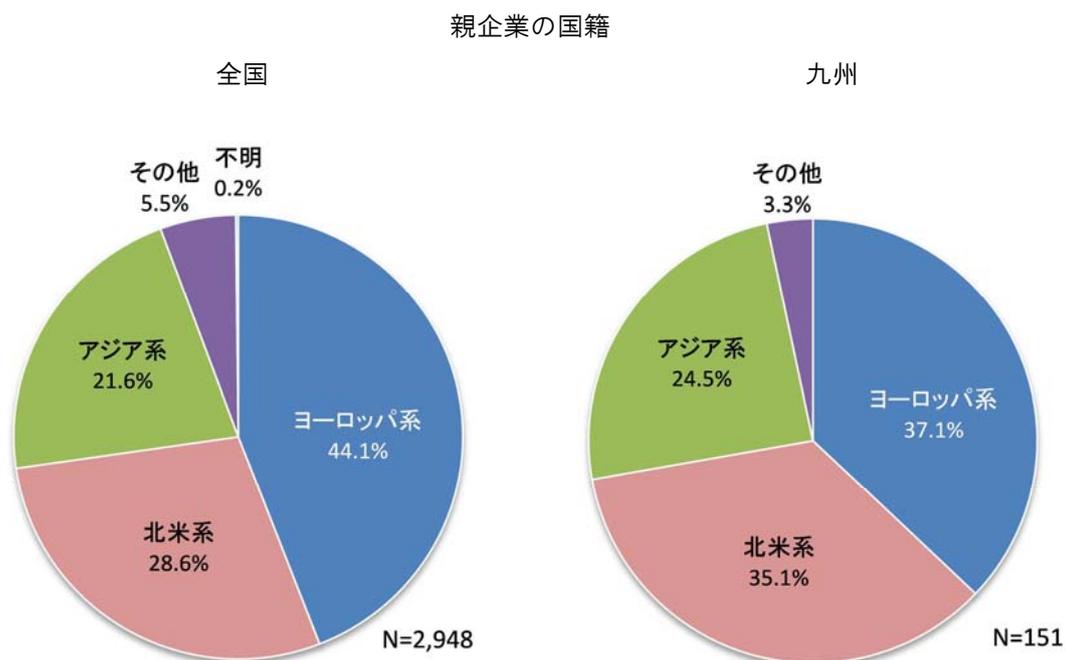
1	東京都	1,981	66.6%
2	神奈川県	293	9.8%
3	大阪府	163	5.5%
4	兵庫県	85	2.9%
5	千葉県	61	2.0%
6	愛知県	56	1.9%
7	埼玉県	54	1.8%
8	静岡県	29	1.0%
9	福岡県	22	0.7%
10	茨城県	19	0.6%
	その他	213	7.2%

資料) 経済産業省「平成 25 年度外資系企業動向調査」

(3) 意外に欧州系、北米系の企業が多い九州の外資系企業

全国の動向を見ると、わが国に進出している外資系企業の親企業の国籍は、「ヨーロッパ系」が44.1%で最も多く、「北米系」が28.6%、「アジア系」が21.6%の順となっている。

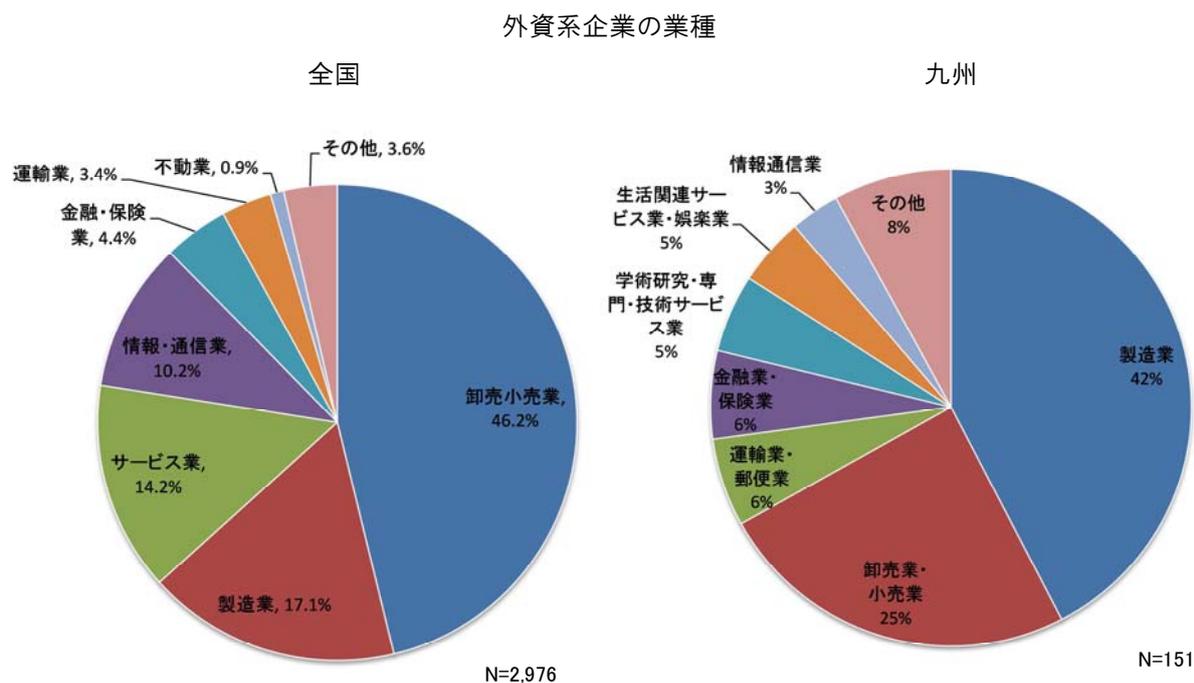
九州においても、「ヨーロッパ系」が37.1%で最も多く、「北米系」は35.1%で、アジア系は24.5%と意外に低い状況。



資料) 経済産業省「平成25年度外資系企業動向調査」(全国)
「九州経済国際化データ2014」より作成。(九州)

(4) 全国・九州ともに非製造業が多い外資系企業

九州に進出している外資系企業の業種については、全国と比較して製造業の割合が高いものの、全体的には非製造業の進出が多い。非製造業では、卸売小売業、運輸業・郵便業、金融業・保険業の順に多くなっている。九州における非製造業については、支店・営業所等が多く含まれ、相対的に割合が高くなった。



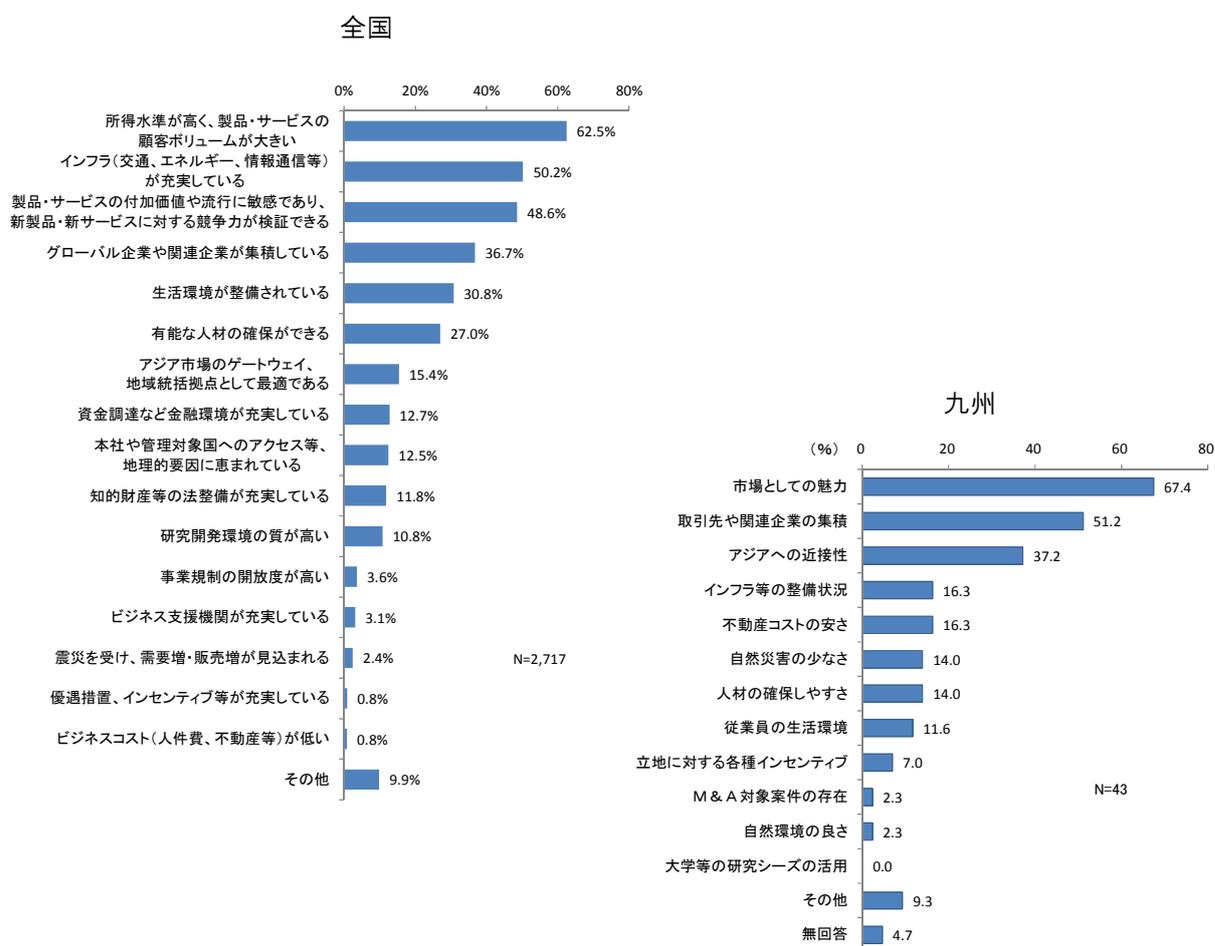
資料) 経済産業省「平成 25 年度外資系企業動向調査」(全国)
「九州経済国際化データ 2014」より作成。(九州)

(5) 全国・九州ともに市場性は重要な要素

九州に進出している外資系企業が拠点を構えた理由（右下グラフ参照）と全国との相違について比較してみる。

日本で事業展開する上での魅力については、「所得水準が高く、製品・サービスの顧客ボリュームが大きい」がトップであった。これが意味するのは、市場規模の大きさであり、九州における外資系企業アンケートと同様の結果といえる。全国調査では、2番目に上げられたのは「インフラが充実している」で、九州では4番目に評価されている項目であった。九州で2番目に多かった「取引先や関連企業の集積」に相当する「グローバル企業や関連企業が集積している」は4番目に多かった。

日本で事業展開する上での魅力（複数回答）



資料) 経済産業省「平成25年度外資系企業動向調査」、外資系企業アンケート調査

(6) 九州のアジアへの近接性は企業からも評価

外資系企業が九州への進出を決める最大の要因は、市場性や取引先等の集積であるが、アジアへの近接性がそれに次ぐ評価項目としてあげられた（35 ページのアンケート結果、44 ページのヒアリング結果を参照）。

前ページの全国調査（経済産業省「平成 25 年度外資系企業動向調査」）では、「アジアへの近接性」に相当する「アジア市場へのゲートウェイ、地域統括拠点として最適である」は 15.4%で7番目の評価項目であり、全国的に見た場合には決して高く評価されるものではないが、九州においてはアジアへの近接性が相対的に高く評価されていることがわかる。

ヒアリング調査においても、以下のようにアジアへの近接性を評価して九州への進出を決めた企業の事例が複数あった。アジアへの近接性は、九州へ外資系企業を誘致する際の強みとすることのできる材料といえる。

外資系企業ヒアリングによる具体的意見（抜粋）

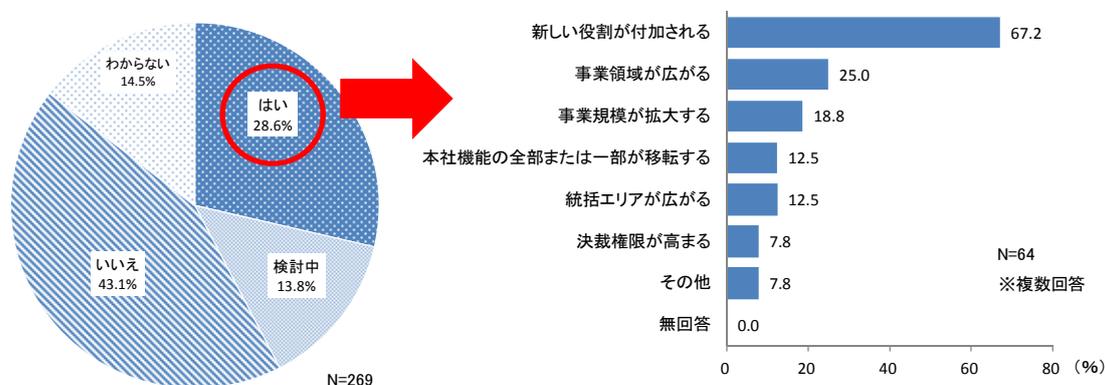
- 福岡と上海を飛行機で行き来することが多く、1.5 ヶ月～2 ヶ月に1回の割合で現地に行くため、上海から1時間半で移動できる地の利を評価した。福岡は空港に近いことはメリット。
- アジア、特にグループ会社のある大連や親会社のある東京と近接していることから拠点を構えた。また、進出当時、東京や大阪に比べて人件費や不動産の賃料が安かったことも理由。
- 社長がもともと福岡でビジネスをしていたこと、九州は日照時間が長いこと、アジア（上海）に近いことを評価して決めた。
- アジアへの近接性、取引先や関連企業の集積が背景。取引先企業の九州での事業強化に伴い、九州工場の優位性が高まっている。

(7) BCP 対策による既存拠点の機能強化や二次進出の可能性

2011 年の東日本大震災以降、企業においては BCP (Business Continuity Planning、事業継続計画) の重要性が認識されるようになっており、首都圏から地方へ本社機能を移転させる企業が目立つようになってきた。

下図は外資系企業を対象にしたものではないが、九州に支社・支店、工場等を有する企業を対象に実施したアンケートでは、BCP 対策による九州の事業所の位置づけや役割の強化を考えているという企業が 3 割弱に上り、その具体的な対応策として「新しい役割が付加される」と考えている企業が 7 割近くを占めた。

BCP 対策による事業所の位置づけや役割の強化の有無とその内容



資料) 九州経済調査協会「2015 年版九州経済白書 都市再構築と地方創生のデザイン」

こうしたことから九州に進出している支社・支店、工場等における機能強化の可能性があると見える。とくに、地震国である日本で事業展開をする外資系企業にとっては地震や津波のリスクに関してはより敏感であると思われ、既存の九州拠点における機能強化や二次進出の可能性が期待できる。

九州では、外資系の保険会社であるマスマチュアル生命保険が、2014 年に福岡市に本社機能の一部を移転させ、東京と福岡の 2 本社制を敷くようになった。また、九州においては人件費の安さや女性労働力の多さなどを評価してコールセンターなどのバックオフィス機能を進出させる企業も見られる (例: AIG の長崎ビジネスセンター)。こうした動きが今後広がってくる可能性がある。

3. 外資系企業誘致における課題

外資系企業の誘致における課題について、以下のように整理してみた。

《課題の整理》

九州の魅力

☆九州に進出した理由:

- 1, 市場としての期待。
- 2, 取引先や関連企業の集積。
- 3, アジアへの近接性。
- 4, インフラ等の整備状況。
- 5, 不動産コストの安さ。
- 6, 自然災害の少なさ。
- 7, 人材確保のしやすさ。
- 8, 従業員の生活環境。
- 9, 各種インセンティブ



九州の課題

☆外資系企業の意見:

- 1, 人材確保が難しい。※
- 2, 市場規模が小さい。※
- 3, 取引先となるだけの実力を持った企業の集積が乏しい。※
- 4, 市場の閉鎖性・特殊性。
- 5, 行政手続きの複雑さ。

☆自治体の認識:

- 1, コミュニケーションの難しさ。
- 2, 生活環境の厳しさ。※
- 3, ビジネスコストの高さ。
- 4, 日本市場の特殊性。
- 5, 行政手続き・許認可業務の複雑さ。
- 6, 資金調達の厳しさ。
- 7, 制度体制の不備。

認識の相違・情報不足

未整備 → ここが問題？

九州に進出している外資系企業の事業活動上の課題をみると、「人材確保の難しさ」、「市場規模が小さい」、「取引先となるだけの実力を持った企業の集積が乏しい」の3項目が上位であった。外資系企業における九州に拠点を構えた理由（36、45 ページ）では、市場性や取引先の集積を評価しての立地であることがわかるが、一方で、事業活動上の課題においても市場性、取引先の集積といった点での不満が目立っている。

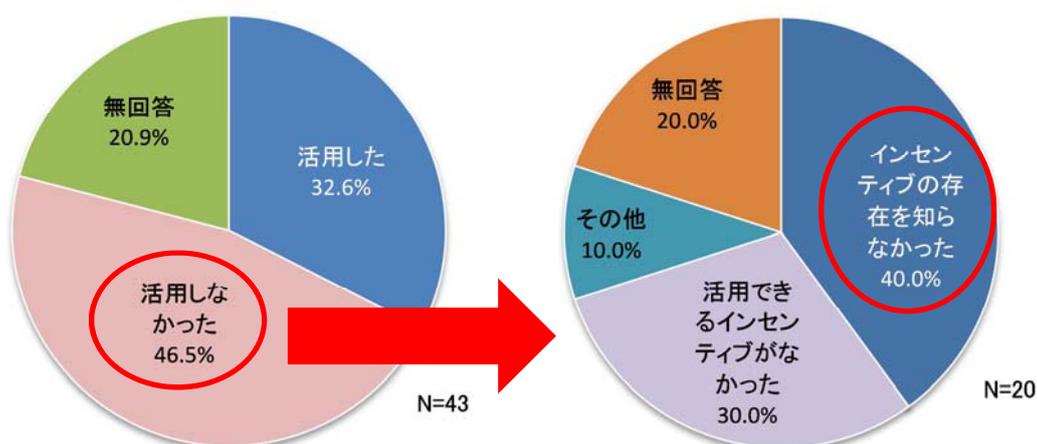
(1) インセンティブ情報に関する認識の相違

九州に進出してきた外資系企業においては、行政等が提供する各種インセンティブを活用した企業よりも活用しなかった企業のほうが多かった。

しかも、インセンティブを活用しなかった企業における活用しなかった理由は、「活用できるインセンティブがなかった」よりも、「インセンティブの存在を知らなかった」という理由のほうが上回っており、インセンティブの存在を知られていない現実が明らかになった。また、外資系企業ヒアリングでは、インセンティブを活用した企業ではそれを契機に公的機関との接点が生じ、新たなインセンティブの情報や事業に有益な情報を得ることができている様子もうかがえた。

自治体においては、各種インセンティブに関する情報発信は行っているものの、それが十分企業には届いていないことがうかがえる。

外資系企業におけるインセンティブの活用実績（左）と活用しなかった理由（右）



資料) 外資系企業アンケート調査

(2) 自治体における誘致体制

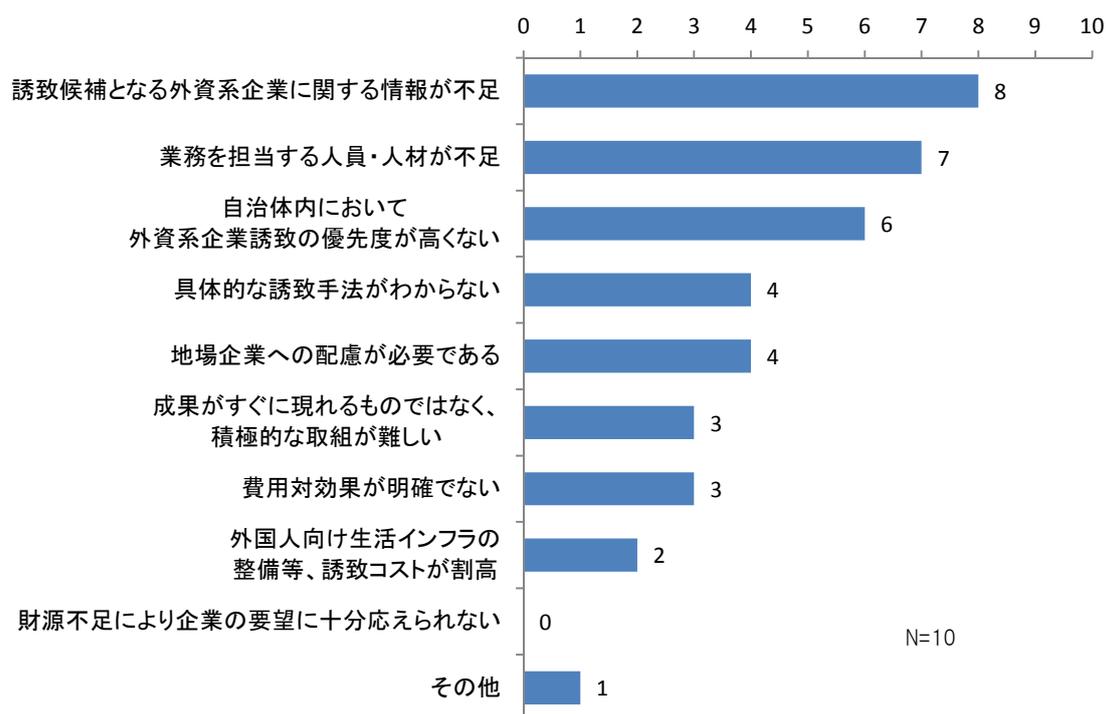
インセンティブ情報のミスマッチに関しては、そもそも外資系企業と自治体の間での接点が不足していることが要因として考えられる。

外資系企業の誘致において自治体が抱えている課題では、外資系企業の情報が不足しており、また外資系企業誘致に向けた体制も十分整っていない等、他の事業と比較して外資系企業誘致の優先順位が低いケースも見受けられる。今回の調査では、外資系企業誘致のための専任の職員を配置している自治体は2自治体のみで、その他の自治体は兼務若しくは担当者を配置せず、自治体間での温度差もうかがえる。

また、外資系企業誘致のための情報収集方法としては JETRO への依存度が高い。内容としては個別具体的な案件紹介というよりも一般的な情報の入手に止まっている。

このような状況であるため、多くの自治体において個別具体的な外資系企業のニーズを収集する方法が乏しく、外資系企業との接点が不足し、結果として企業が求める情報を提供することができていないのではないかと思慮される。

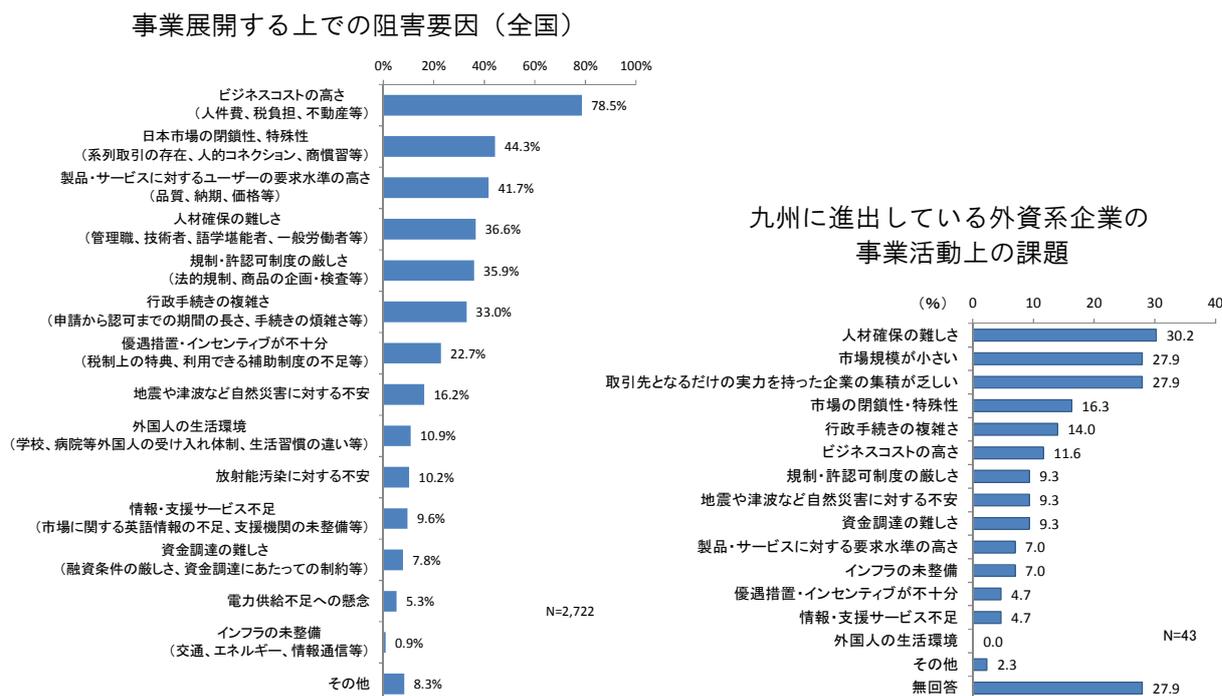
九州の自治体における外資系企業誘致の課題（複数回答）



資料) 自治体アンケート調査

(3) 人材確保と市場性・取引先の集積に課題

九州に進出している外資系企業の事業活動上の課題をみると、「人材確保の難しさ」、「市場規模が小さい」、「取引先となるだけの実力を持った企業の集積に乏しい」の3項目が上位であった。外資系企業における九州に拠点を構えた理由（36、45 ページ）では、市場性や取引先の集積を評価しての立地であることがわかるが、一方で、事業活動上の課題においても市場性、取引先の集積といった点での不満が目立っている。



資料) 外資系企業アンケート調査、経済産業省「平成25年度外資系企業動向調査」

全国調査では、トップにあげられたのは「ビジネスコストの高さ」で、その割合は78.5%にのぼり、2位以下を引き離している。一方、九州に進出している外資系企業へのアンケートでは「ビジネスコストの高さ」は11.6%で6番目に多い意見であり、全国とは異なる結果となっている。

日本のビジネスコストの高さはよく指摘されることではあるが、九州の場合は、相対的にビジネスコストが低く抑えられることが、こうした差が生じた要因と推察される。

九州に進出している企業から多く指摘されていた人材確保の問題や市場性、取引先の集積について見てみると、全国では「人材確保の難しさ」は36.6%で4番目に多い項目であった。回答した企業の割合は九州、全国ともに30%台であり、九州・全国に共通する課題であるといえる。

「日本市場の閉鎖性、特殊性」に関しては全国では2番目に多い44.3%、九州では16.3%となっている。

参考. キーワードと成功のポイント

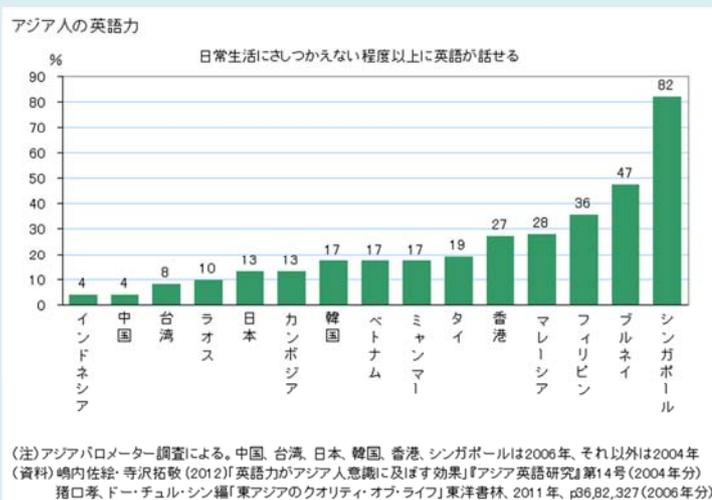
(1) 外資系企業誘致のキーワード

外資系企業等の声の中にも、誘致の際のキーワードとなる言葉が存在する。

- 様々な申請・相談先で英語が使えないのでコミュニケーションがうまく取れない。

キーワード：「英語力」 英語が通じないと商談もスムーズにいかない。

※英語普及率の高いシンガポールでも多くの方は「Singlish」



資料：社会実情データ図録

- 九州に来て〇年、売上げが向上してはじめて税金の高さが気になり始めた。

キーワード：「市場」 インセンティブではない。売上げが重要。

- 九州は日照時間が長い。

キーワード：「環境」 他には無い九州の強み。日照時間の長さや天候の特徴。

- 近隣に工業高校や高専等があり、従業員の募集に苦労しない。

キーワード：「人材」 技術系人材。学校とのマッチング

- 学生インターンを受け入れている。大学や専門学校の先生の紹介。

キーワード：「人材」 地元の大学や専門学校との連携。

- 従業員の採用のためにリクナビ、マイナビを活用。九州管内企業は活用していない。

キーワード：「マッチング」 マッチングの手段が無く自力で採用。周辺地域の求人情報は重要。

- 九州は製造に関わる人材を供給するという位置づけ。
キーワード：「雇用確保」 雇用の目的がはっきりしている。
- 工場進出の場合、候補地周辺のメイン道路の状況が重要。
キーワード：「インフラ」 拡張の必要性等、初期投資をいかに抑えられるか。
- 関東と比べて人件費・物流費は安い、倉庫賃料が高い。
キーワード：「ビジネスコスト」 オフィス賃料等は比較的安い、倉庫賃料は高い。
- 人も情報も関東に集まる。
キーワード：「情報」 情報力・発進力で遅れを取っているのが現状。
- 街がきれい。食べ物もおいしい。観光地が近い。
キーワード：「生活環境」 九州の豊かな食品、自然環境等が強みとなる。
- 九州の大学と共同開発しようとしたが実施に至らなかった。他地域の大学と実績あり。
※キーワード：「大学との連携」 九州のシーズがうまく活用されていない。

九州の大学（理工系）

九州大学（水素エネルギー研究）、熊本大学（可燃性マグネシウム）、九州工業大学（超高速ネットワーク）といった優れた研究に取り組む大学が立地。



国立大学法人九州大学



国立大学法人九州工業大学



国立大学法人熊本大学



公立大学法人北九州市立大学

○九州北部（福岡、佐賀、長崎、大分）
国立6、公立6、私立42大学



○九州南部（熊本、宮崎、鹿児島）
国立4、公立3、私立17大学

外資系企業誘致ガイドブックin九州

8

九州には、理工系の大学だけでも以上のような集積がある。多くの企業が、研究開発等のために連携し、共同開発等実施している。

- ・九州はアジアが近い。

※キーワード：「アジアの近接性」

Fit for the future 世界の潮流をつかむ

第17回世界CEO意識調査(1,344人、
世界68ヶ国で調査)より、

★変化する海外拠点：

- ・約3／1のCEOが既存市場でのシェア拡大が2014年の成長機会であると回答。
- ・新たな地域における市場の開拓が成長機会と見なすと回答したCEOは14%。
- ・今後3～5年間の成長見通しが最も有望であるBRICS以外の国については、インドネシア、メキシコ、トルコ、タイ、ベトナムがいずれも上位10ヶ国入り。

★：現在、本拠を置いている国以外で成長見通しに関して最も重要だと考えている国。

※2014年：前年比の高い順

第1位米国30%(7%増)、第2位ドイツ17%(5%増)、第3位英国10%(3%増)、
第4位中国33%(2%増)、第5位日本7%(2%増)、第6位インドネシア7%(0%)、
第7位メキシコ5%(0%)、第8位ブラジル12%(－3%)、第9位インド7%(－3%)
等、

世界のCEOの意識調査において、今後、成長見通しにおいて最も重要だと考えている国で日本は前年比が2%増加の第5位だった。世界のCEOの注目が高まってきている。更に海外拠点としては、インドネシアをはじめアジア諸国への関心が高まっており、「アジアへの近接性」を強みとする九州にとっては好機とも言える状況。

その他：「スピード感」、「熱意」、「きめ細やかさ」、「明確な市場の成長性」、「サプライチェーン」、「バリューチェーン」、「IT人材」等がキーワード。

例、九州におけるサプライチェーンが展開されている事業への新規参入、バリューチェーンの検討等。

外資系企業の誘致に際し様々な方法を検討してみたが、実際の誘致の決め手は、外資系企業がその時に求めている状況に応じて多種多様に存在する。これからの誘致活動に際し、様々な要望への柔軟な対応力、情報発進力、スピード感、そして熱意は大変重要となる。

(2) 外資系企業成功事例のケーススタディ

成功事例のキーワードを抽出し、成功のポイントを再度整理してみた。

(株)マーレフィルターシステムズ(九州工場)

キーワード：「キーパーソン」、「地域に溶け込む姿勢」、「サプライチェーン」

自治体で企業誘致を担当していた職員が採用されたことで、自治体との交渉など対外的な業務を担当。設備投資補助金等、円滑な事務処理に大きく貢献。

- 直方進出に合わせて、同市で企業誘致を担当し、実際にマーレ社の誘致に深く関与していた職員を採用。
- 直方に進出する際、地元のタクシー会社向けにマーレ社の説明会を実施するなど、地域に溶け込み、お客様へのホスピタリティを優先。
- 九州には自動車関連産業が集積しており、重要な生産拠点としての位置づけ。
- 福岡県、直方市、加盟団体との連携、情報収集に熱心。
- 製造に特化しており、地元の高校生を採用。大学で基礎を学んだ学生（制御系）の採用を希望。

PlayArt Fukuoka(株)

キーワード：「アジアとの近接性」、「インターンシップ」、「コンパクトシティ」

大ヒットスマホゲーム「LINE ディズニーツムツム」でブレイク。外国人社員も多く、九州を拠点として、オールジャパン展開。

- 福岡を拠点として、オールジャパン展開。
- グループ会社（大連）、親会社（東京）に近く、東京・大阪と比較して人件費が安い。
- 全社員 250 名中に占める外国人従業員数は 14 名であり、韓国 12 名、フランス 1 名、ネパール 1 名。
- 「デザイン」は専門スキルが必要であり、東京の人材が圧倒的に多い。

トックスリックス プレソテック(株)

キーワード：「現地裁量」、「九州外の顧客をターゲット」

- 外資系企業への法人税減税にはあまりインセンティブとにならない。
- 取引先、市場としての日本の魅力が求められる。日本の企業、産業の競争優位性をいかに描けるかがポイント。
- 自動車産業はサプライチェーンが成熟しており、外資の参入は難しい面がある。
- 福岡空港の近さは立地のアドバンテージ。

【番外】

- ・外国語（英語）が使える人材を求める声は大きい。
- ・外国人が支社長や工場長になる場合、子育てケアが必至。インターナショナルスクールの問題もある。
- ・業種によって、顧客が九州内、九州外になるケースもある。
- ・日本進出はコスト面でのアドバンテージというより、品質等の競争力の高さを求めている場合が多い。
- ・しかしながら、研究開発などは本社ベースの場合が多く、大学との連携などは少ない。

(3) 提携企業におけるキーワード

企業のグローバル展開や新事業・新市場の開拓等に向けての外資系企業との提携は、今後の外資系企業誘致において、重要な役割を担うと考えられる。今回の調査においても、外資系企業と提携することにより、①市場規模が広がり世界的な動向を知ることが出来た、②海外での引き合いが増え、外国人材等増強した、③外国政府事業に参画、④様々な情報が入ってくる、⑤設備コストの低減が図れた等の中小企業にとっては大きなメリットとなるパターンも存在した。コミュニケーションがうまく取れない等のデメリットもあるが、それ以上に得るものが大きいという意見が多かった。最初は単なる商取引から始まり、信頼関係が構築されてから提携に至るケースや社長自ら海外に赴き、取引関係を構築するケース等様々だが、安全性等を考えると信頼できる仲介者（行政等）が存在すれば、益々海外展開も進み、また外資系企業の誘致に繋がるのではないかと考えられる。（まずは軽めの提携から）

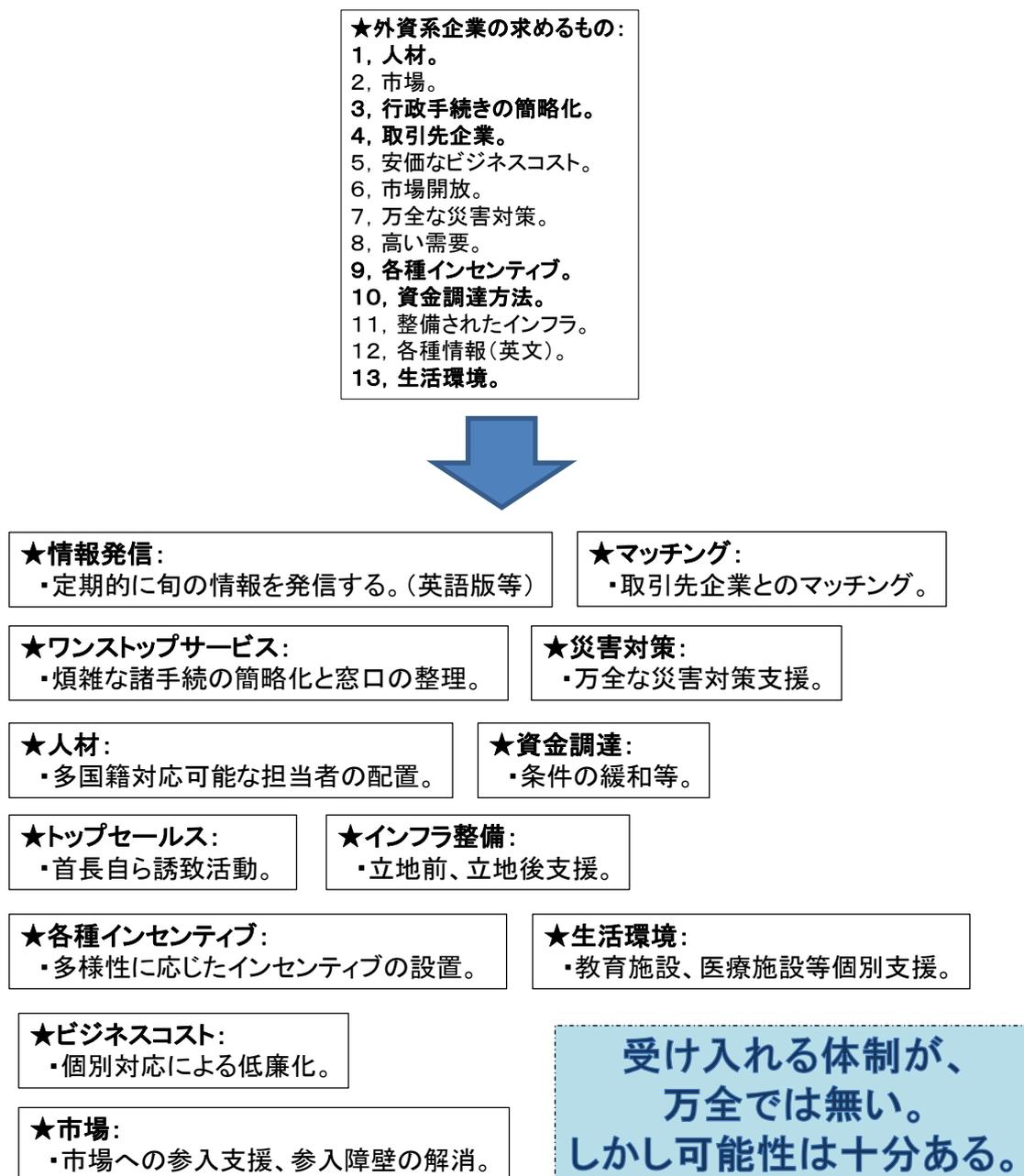
《提携企業のキーワード》

- ・「**優位な立場での提携**」：事業活動や経営に関してあまりコントロールを受けない。販売先の開拓や事業範囲の拡大などは、独自の経営判断のもとで実施。
- ・「**拡大が期待される分野**」：日本の他の事業者が入り込めない分野で、専門部署を設置して実施している。
- ・「**契約前の現地視察としっかりした契約書の作成**」：事前に失敗事例等をリサーチ。契約書はお金を掛けてもしっかりとしたものを作成。
- ・「**コストの低減を図る**」：提携により、初期投資、設備投資等の低減を図る。
- ・「**まめなコミュニケーション**」：言語が違うため意思の疎通が図りづらい。粘り強くまめなコミュニケーションが重要。
- ・「**海外展開に関心がある**」：将来的に海外への展開を考えており、提携はそのきっかけとなった。
- ・「**グローバル人材の採用に繋がった**」：商談が増え、外国人材の採用により国際部門を増強。

4. 今後の取組

(1) 支援体制の構築

外資系企業の誘致に際し、支援体制を構築することは大変重要である。個別具体的に体制を構築する必要があるが、今回の調査で外資系企業が特に求めている要素を支援するためには、主に以下の内容について整備の必要性があると考えられる。

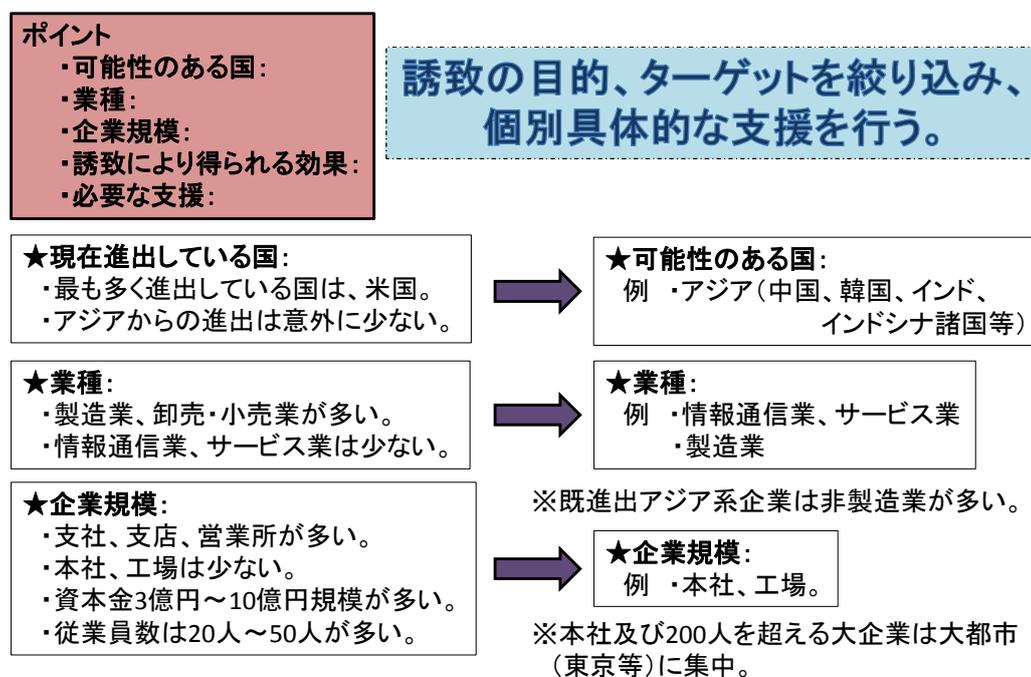


アンケート等の結果から外資系企業が求める上記の13項目に基づき、整備が求められる要素を整理すると、情報発信、マッチング、ワンストップサービス、災害対策、人材、資金調達、トップセールス、インフラ整備、各種インセンティブ、生活環境、ビジネスコスト、市場等の誘致体制におけるキーワードが浮上した。

現時点では、自治体によっては、既にこれらの要素が構築できているところも存在するものの、全てを構築することは困難な状況。

(2) 絞り込み

誘致活動においてそれぞれの目的に応じた、ターゲットの絞り込みは最も重要である。絞り込むことにより、誘致の実効性及び企業の定着率等の向上も望める。



目的、

- ・地場企業の集積に応じた業種を誘致することにより、グローバル化を促進する。
- ・地場に無い業種を誘致することにより、新たな市場を開拓する。
- ・業種にとらわれず、幅広く様々な業種を誘致することにより、雇用誘発等地域の活性化を図る。
- ・本社を誘致することにより、税収増、雇用誘発等地域の活性化を図る。 等

ターゲットを絞り込む際には誘致の目的を明確にし、想定されるターゲットを絞り込む。例として、①九州に進出事例の少ないアジア系の非製造業を誘致し新たな産業集積を構築する、②本社機能・工場等を誘致し税収増等を図る、③地元の集積に応じた情報関連企業を誘致しサプライチェーンを確立する等、様々な目的に応じた絞り込みを行う。

絞り込みを行う際に更に重要なポイントは、誘致により得られる効果を検証することである。目的が明確であれば、効果の検証もより明確なものとなる。

誘致による波及効果を考える。

★誘致により得られる効果:

- ・外資系企業誘致により地元企業のグローバル化。
- ・新たな雇用の創出。
- ・技術力・人材等の質の向上。
- ・本社機能を誘致することにより、税収増。
- ・地域市場の活性化。
- ・地場企業の競争力強化・向上。
- ・地域の産業構想、立地計画の推進。
- ・休閑地等の有効活用。
- ・本社誘致による裾野産業の発展。
- ・新たな地域産業創出の可能性。
- ・競争力、グローバル化に対する発想の転換。

等

特に経済効果については国内企業の誘致の際にも検証するように、外資系企業誘致の際にも検証してみる。経済効果を検証することにより、誘致後の見通しも含め、地元への貢献性等についての客観的な検証に繋がる。

★経済効果をシュミレーションする:

マイナス面

- ・投下資本額(自己資金、借入金)
- ・助成金(国補助金、県・市町村補助金)
- ・軽減税(固定資産税、法人税等)

プラス面

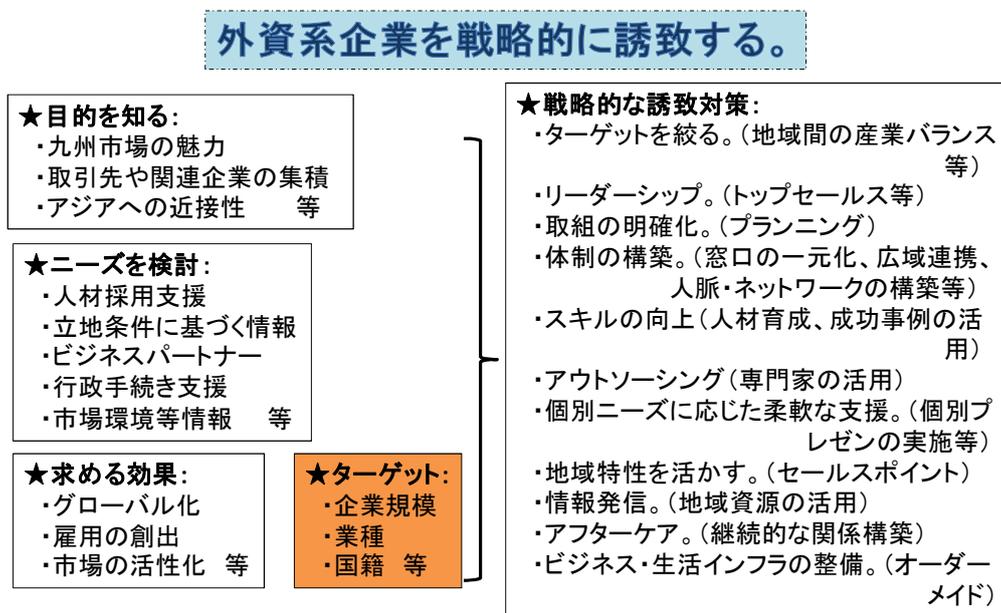
- ・税収(直接税:固定資産税、法人税等、間接税:消費税等)
- ・生産誘発額(ある生産額や価格(単価)に変化が生じたとき、産業間の取引を通じて他の産業の生産額や価格(単価)に次々と影響を及ぼす額。)
- ・雇用誘発数(単位生産額(百万円)当たりの就業者数(=就業係数)生産誘発額から雇用誘発数を求める)

等

経済効果の検証については中長期的な検証を行う。検証要素については、個々の環境により条件も多様化してくる。

(3) 戦略的な誘致

外資系企業を戦略的に誘致するには、様々な角度から対策を検討する必要がある。



※ユニークなインセンティブ:工業団地(オーダーメイドの立地環境整備)とか、

支援体制を構築し、目的を明確にし、ターゲットを絞り込み、戦略的に誘致を行う。

戦略的に誘致を行うための誘致対策は様々考えられるが、例として以下のようなケースも考えられる。

- ・積極的なトップセールスを展開し、その熱意が伝わり結果として誘致に繋がる。
- ・他社の成功事例や失敗事例を活用し、友好的取引関係を構築。後の誘致に繋げる。
- ・地域特性を活かしたガイドブック等を作成し、外国の全国紙に掲載。
- ・誘致後も企業訪問を行っている。
- ・誘致企業のためのインフラ整備をオーダーメイドで実施する。

また、九州の外資系企業の親企業の国籍は「ヨーロッパ系」や「北米系」が多く、「アジア系」は意外と少ない現状であることがわかった。したがって、各自治体は九州（ない場合は東京）にある欧米各国の領事館等に積極的に働きかけたり、誘致に関する情報を得ることも1つの方策と考えられる。また、海外ミッションに関してもアジアに限らず、欧米への派遣も有効な手段と考えられる。

(4) 柔軟かつタイムリーな対応

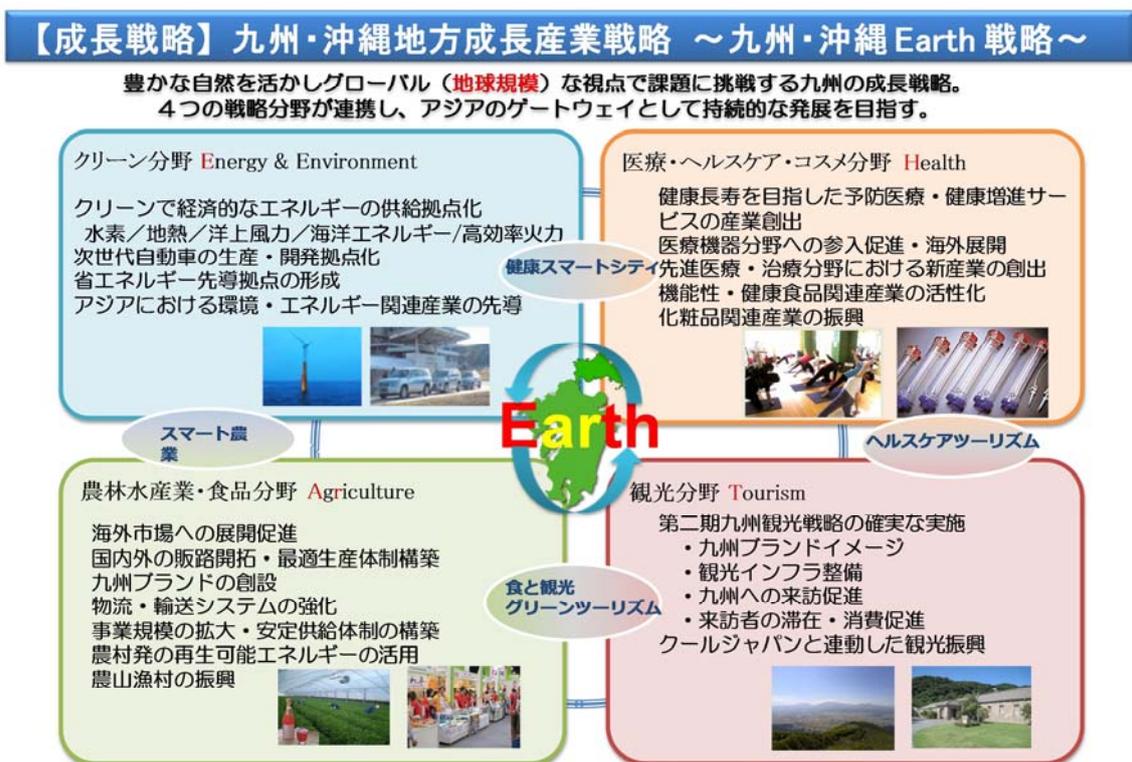
外資系企業の誘致においては受け入れ側の様々な支援を必ずしも求めているのではなく、広範囲かつ一般的な要素が重要なキーワードとなりうるケースも多々あることも分かった。(例、不便だが研究開発に支障ない、日照時間が長い、外国人が多く集まる、〇〇(株)がいたから、物流費が安い、観光地が近い、食事が美味しい等)

外資系企業を誘致するために、戦略的に支援体制を構築することも重要だが、外資系企業が求めることに柔軟かつタイムリーな対応を行うことも重要。

(5) 九州の成長戦略との連携による誘致

外資系企業の戦略的な誘致に関連しては、九州で展開されている各種成長戦略との相乗効果が見込める業種や業態をターゲットにした誘致も重要である。

たとえば、九州では「九州・沖縄 Earth 戦略」という成長産業戦略を描くなかで、①クリーン分野、②農林水産業・食品分野、③医療・ヘルスケア・コスメ分野、④観光分野の4つの分野が連携し、アジアのゲートウェイとして持続的な発展を目指している。具体的には地域の特性や強みを生かした22のプロジェクトを展開している。このほか、九州においては各種産業クラスターの推進に向けた展開も広がっている。



こうした九州における戦略的産業の成長に資する外資系企業にターゲットを絞って誘致に取り組むといった方策も重要である。例として以下のようなケースが考えられる。

- ・九州で生産が拡大している次世代自動車の生産に必要な部品を生産する外資系企業を誘致する。
- ・九州にある天然由来原料を利用して、品質の高いコスメ製品を生産する外資系企業を誘致する。
- ・インバウンドで九州を訪れた観光客をサポートしたり、観光客に対して九州のホテル・旅館や観光施設をアレンジして提供する海外の旅行会社を誘致する。
- ・インバウンドで九州を訪れた観光客が安心して宿泊できる外資系のホテルを誘致する。
- ・九州で生産された食材のイスラム圏への輸出拡大を図るために、ハラル対応のノウハウを有した外資系企業を誘致する。

九州・沖縄地方成長産業戦略（九州・沖縄 Earth 戦略）におけるプロジェクト一覧

クリーン (エネルギー・次世代自動車・環境)	1	再生可能エネルギー産業化に向けたアクションプランの策定【幹事:九経連等】	
	2	九州水素エネルギー社会実現プロジェクト【幹事:福岡県】	
	3	地熱エネルギー産業拠点化推進プロジェクト【幹事:大分県】	
	4	海洋再生可能エネルギー産業の拠点形成プロジェクト【幹事:長崎県】	
	5	北部九州自動車産業アジア先進拠点推進プロジェクト【幹事:福岡県】	
	6	九州スマートコミュニティ産業化プロジェクト【幹事:福岡県】	
	7	有機光エレクトロニクス産業拠点化プロジェクト【幹事:福岡県】	
	8	アジア・クリーンクラスター戦略分野展開プロ【幹事:K-RIP等】	
医療・ヘルスケア・コスメティック	9	ヘルスケア産業振興プロジェクト【幹事:大分県】	
	10	九州次世代創薬拠点化プロジェクト【幹事:福岡県】	
	11	バイオ産業振興プロジェクト【幹事:熊本県】	
農林水産業・食品	12	唐津コスメティック構想推進プロジェクト【幹事:佐賀県】	
	13	『九州』ブランド確立プロジェクト【幹事:鹿児島県】	
	14	九州木材活用促進プロジェクト【幹事:九経連等】	
	15	九州水産業活性化プロジェクト【幹事:九経連等】	
	16	農山村発再生可能エネルギープロジェクト【幹事:宮崎県】	
	17	農業バリューチェーン・中核人材育成プロジェクト【幹事:九州農業成長産業化連携協議会】	
観光	18	九州観光戦略プロジェクト【幹事:福岡県】	
横断的取組	国際化	19	グローバル人材の育成・活用促進プロジェクト【幹事:九経連等】
	ものづくり基盤技術	20	ものづくりにおける組込みソフトウェアへの軽量Ruby活用促進プロジェクト【幹事:福岡県】
	創業・ベンチャー	21	創業・ベンチャー企業創出プロジェクト【幹事:福岡県、福岡市】
九州～沖縄連携事業	22	九州～沖縄連携推進プロジェクト【幹事:沖縄県】	

九州における産業クラスター推進組織一覧

推進組織名	略称	目的・概要
九州地域環境・リサイクル産業交流プラザ	K-RIP	九州地域の環境ビジネスの育成・振興を通じて、九州地域を循環型社会の実証的モデルとしていくとともに、新産業を創出することにより、九州地域の活性化を図る。
九州半導体・エレクトロニクスイノベーション協議会	SIIQ	全九州規模の広域的な産学官連携を強靱で活力に満ちたものとし、多様な人的ネットワークを形成することにより知的創造と産業活性化の好循環を創出、世界に通じる半導体クラスターを形成すると共にその活動を通じて九州経済の活性化を図る。
九州地域バイオクラスター推進協議会	—	予防医学・サービス産業と連携した機能性食品・健康食品の提供による安全・安心な「フード・健康アイランド九州」の構築という目標を掲げ、課題整理(地域資源探索)から研究開発、資金確保、機能性評価、販路開拓・拡大までを一貫して行う。

(6) 特区制度の活用

外資系企業の誘致に関しては、国が進めている特区制度による各種規制緩和やインセンティブを活用し、進出を検討する企業にとってインパクトのある魅力を打ち出すことも有効である。

九州では、「福岡市グローバル創業・雇用創出特区」が2014年に国家戦略特区（全国で6カ所のうちの1つ）に指定されている。同特区では創業促進、創業環境の整備に向けて、さまざまな規制緩和を行っているほか、特区の目玉として「スタートアップ法人減税」の導入を国に要望しているところ。実現すれば、創業や対日投資をより促進する。

福岡市グローバル創業・雇用創出特区の概要と税制のあり方



資料) 福岡市「グローバル創業・雇用創出特区リーフレット」
内閣府地方創生推進室ホームページ「福岡市国家戦略特別区域会議(第1回)」福岡市提出資料

また、2011年には国際戦略総合特区として「グリーンアジア国際戦略総合特区」（全国で7カ所のうちの1つ、福岡県・北九州市・福岡市）が認定されている。グリーンアジア国際戦略総合特区に関しては、認定から約3年で累計1,000億円の設備投資を誘発している。

グリーンアジア国際戦略総合特区における設備投資の状況



資料）グリーンアジア国際戦略総合特区ホームページ

このほか、地域活性化総合特区として「東九州メディカルバレー構想特区（血液・血管医療を中心とした医療産業拠点づくり特区）」（大分県・宮崎県）、「九州アジア観光アイランド総合特区」（福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、福岡市、九州観光推進機構）などが指定を受けており、規制緩和やインセンティブによる投資環境の整備を行っている。

九州において指定を受けている特区一覧

特区の種類	特区の名称	対象自治体・組織
国家戦略特区	福岡市 グローバル創業・雇用創出特区	福岡市
国際戦略総合特区	グリーンアジア国際戦略総合特区	福岡県、北九州市、福岡市
地域活性化総合特区	東九州メディカルバレー構想特区 (血液・血管医療を中心とした医療産業拠点づくり特区)	大分県、宮崎県
	樺による五島列島活性化特区	五島市、新上五島町、長崎県
	九州アジア観光アイランド総合特区	福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、福岡市、九州観光推進機構
	ながさき海洋・環境産業拠点特区	長崎県、長崎市、佐世保市、西海市
	千年の草原の継承と創造的活用総合特区	阿蘇市、南小国町、小国町、産山村、高森町、南阿蘇村、西原村、山都町

資料）内閣府地方創生推進室ホームページより作成

(7) 九州の魅力発信

外資系企業の誘致に際し、最初のアプローチとして九州の魅力を発信するためのガイドブック等のコンテンツは、必要不可欠である。まずは九州のポテンシャルや特徴をピーアールし、個別の商談へと誘う。ガイドブックは様々な誘致の際のツールとして活用出来るよう幅広い情報とインパクトのあるコンテンツが求められる。

九州の魅力

情報発信

- ☆九州に進出した理由:
- 1, 市場としての期待。
 - 2, 取引先や関連企業の集積。
 - 3, アジアへの近接性。
 - 4, インフラ等の整備状況。
 - 5, 不動産コストの安さ。
 - 6, 自然災害の少なさ。
 - 7, 人材確保のしやすさ。
 - 8, 従業員の生活環境。
 - 9, 各種インセンティブ等、



6. 魅力的な観光

魅力的な観光資源

<p>自然と景観</p>	<p>観光スポット</p>
<p>文化と歴史</p>	<p>食</p>
<p>季節のイベント</p>	<p>九州の産業</p>

産業集積から 観光情報まで

この1冊で
九州が分かる

3. 魅力的な産業

世界的に有名な企業が多数立地

- 世界的に有名な企業が生産拠点を九州に配置。
- 自動車、半導体は日本における主要な生産拠点。

資料編

外資系企業の誘致に関する調査 自治体向けアンケート調査票

2014年8月
九州経済国際化推進機構

☆ご回答者について

自治体名	部署名
ご担当者名	
ご連絡先 (TEL)	
(E-mail)	

☆本調査でいう外資系企業とは以下のとおりです。

調査対象：外資比率1 / 4以上の企業

問1 貴自治体における外資系企業誘致への関心について最も近いものはどれですか

- | | |
|---------------|-------------|
| 1. 関心は高い | 2. 多少は関心がある |
| 3. 関心はあまり高くない | 4. 関心はない |

問2 貴自治体における外資系企業誘致への取組状況で最も近いものはどれですか

- | |
|------------------------------|
| 1. 具体的な取組を展開しており、積極的に取り組んでいる |
| 2. 具体的な取組はまだ十分とはいえない |
| 3. 国内企業誘致の延長線上での取組に止まっている |
| 4. 外資系企業誘致を意識した取組は行っていない |

問3 貴自治体における最近5年間における外資系企業の誘致実績は何件ですか

件

問10 外資系企業を誘致するにあたって外資系企業側から求められる情報は何ですか
(特に聞かれることが多いもの3つに○をつけてください)

1. 各種インセンティブ(補助金、助成金等)
2. 立地環境に関する情報(工業団地、工業用水等)
3. 所得水準、顧客ボリューム(経済動向、マーケット情報等)
4. 社会情勢、地域情勢(治安や社会の安定等)
5. インフラ整備状況
6. 関連企業の集積(協力、提携企業等)
7. 研究開発環境(大学、研究機関等)
8. 人材関連(技術力、語学力、労働力人口等)
9. 各種規制(税制、ビザ、法規制等)
10. 資金調達等金融機関
11. ビジネスコスト、ビジネス環境(賃料、人件費、光熱水費等)
12. 生活環境(地域情報、学校、病院、住居等)
13. その他()

ご協力ありがとうございました

問1 貴社の日本進出・事業形態は次のうちどれですか。

1. M&A(日本企業) 2. M&A(海外企業の日本法人) 3. グリーンフィールド投資(独資) 4. グリーンフィールド投資(合弁) 5. その他()
--

問2 貴事業所の九州進出形態は次のうちどちらですか。

1. 一次進出(貴事業所が日本で最初に開設された事業所) 2. 二次進出(国内他地域に拠点を設けた後に、貴事業所が開設された)
--

問3 貴社の日本法人、九州拠点(貴事業所)が有する機能は何ですか。あてはまるもの全てに○をつけてください。

	日本法人	貴事業所
1. 日本・九州市場への営業・販売機能(事業者向け)		
2. 日本・九州市場への営業・販売機能(消費者向け)		
3. 顧客サービス機能		
4. 生産機能		
5. 研究開発機能		
6. 情報収集機能		
7. 物流機能		
8. 購買・調達機能		
9. 日本／九州事業 統括機能		
10. アジア市場の統括機能		
11. バックオフィス機能		
12. その他()		

問4 九州に拠点を構えた理由は何ですか。あてはまるもの上位5つまで○をつけてください。

1. 市場としての魅力	2. 取引先や関連企業の集積
3. M&A対象案件の存在	4. アジアへの近接性
5. インフラ等の整備状況	6. 自然環境の良さ
7. 従業員の生活環境	8. 自然災害の少なさ
9. 人材の確保しやすさ	10. 不動産コストの安さ
11. 大学等の研究シーズの活用	12. 立地に対する各種インセンティブ
13. その他()	

問5 現在の九州拠点以外に、同様な機能を設置する候補地はありますか。またその理由は何ですか。あてはまるもの上位5つに○をつけてください。

1. ある(それはどこですか? 県)(以下から理由の上位5つまでを選択ください。)
2. 無い

- | | |
|------------------------|---------------------|
| 1. 市場としての魅力 | 2. 取引先や関連企業の集積 |
| 3. M&A対象案件の存在 | 4. アジアへの近接性 |
| 5. インフラ等の整備状況 | 6. 自然環境の良さ |
| 7. 従業員の生活環境 | 8. 自然災害の少なさ |
| 9. 人材の確保しやすさ | 10. 不動産コストの安さ |
| 11. 大学等の研究シーズの活用 | 12. 立地に対する各種インセンティブ |
| 13. 自治体の熱意、ワンストップサービス等 | |
| 14. その他() | |

問6 貴社が九州に拠点を構えた際に、行政をはじめとする公的機関の各種インセンティブは活用されましたか。

- | | |
|----------------|-------------------|
| 1. 活用した(問6-1へ) | 2. 活用しなかった(問6-2へ) |
|----------------|-------------------|

問6-1 どのようなインセンティブを活用されましたか。

あてはまるもの全てに○をつけてください。

- | | |
|----------|-----------|
| 1. 補助金制度 | 2. 税制優遇措置 |
| 3. 融資制度 | 4. その他() |

問6-2 活用しなかった理由は何ですか。あてはまるものに○をつけてください。

- | |
|--------------------------------------|
| 1. インセンティブの存在を知らなかった |
| 2. インセンティブを活用しようとして申請したが、認められなかった |
| 3. インセンティブを活用しようとしたが、手続きが煩雑だったので断念した |
| 4. 活用できるインセンティブがなかった |
| 5. その他() |

問7 貴社が九州に拠点を構えた際に、民間事業者等を活用しましたか。あてはまるもの全てに○をつけてください。

- | |
|----------------------|
| 1. ビジネスパートナーの紹介 |
| 2. 市場環境、成功事例の情報提供 |
| 3. ビジネス戦略の策定 |
| 4. 立地条件に基づく情報提供 |
| 5. 法人立ち上げにかかる行政手続き支援 |

6. 事業許認可取得の支援 7. 人材採用の支援 8. 資金調達に関する支援 9. 駐在員の生活に関する支援 10. 外資系企業コミュニティーの紹介 11. その他()
--

問8 貴事業所において、九州の企業を活用されていますか。あてはまるもの全てに○をつけてください。

1. 清掃・警備等の維持管理サービス 2. 法務、会計等の専門サービス 3. 人材派遣 4. リース、レンタル等のサービス 5. 情報サービス 6. エンジニアリング業 7. 物流・倉庫業 8. 金融・保険サービス 9. 全く活用していない 10. その他()
--

問9 貴事業所において、九州の大学等との協力関係はありますか。あてはまるもの全てに○をつけてください。

1. 九州の大学・研究機関などと、基礎研究に関する協力関係 2. 九州の同業者や取引先などと、開発に関する協力関係 3. 九州の同業者や取引先などと、物流・販売等通常業務に関する協力関係 4. 九州の行政組織・団体などと、マーケティングに関する協力関係

問10 貴社の①九州に進出した際②事業活動上の課題や阻害要因は何ですか。それぞれについて、改善を要するもの全てに○をつけてください。

	① 進出時	② 事業 活動時
1. ビジネスコストの高さ		
2. 市場の閉鎖性・特殊性		
3. 製品・サービスに対する要求水準の高さ		
4. 規制・許認可制度の厳しさ		
5. 行政手続きの複雑さ		
6. 人材確保の難しさ		
7. 市場規模が小さい		

8. 取引先となるだけの実力を持った企業の集積が乏しい		
9. 優遇措置・インセンティブが不十分		
10. 地震や津波など自然災害に対する不安		
11. 外国人の生活環境		
12. 情報・支援サービス不足		
13. 資金調達の難しさ		
14. インフラの未整備		
15. その他()		

問11 問10で回答された事業活動上の課題や阻害要因の具体的な内容、行政への要望等について、記述してください。

(例:九州のビジネスコストは東京よりも安かったが、顧客がほとんどいなかった)

ご協力ありがとうございました

九州のビジネス環境に関する実態調査 アンケート

(外資系企業との提携事例に関する調査)

企業名、
業種、①製造業 ②建設業 ③卸売業 ④小売業、飲食業 ⑤サービス業
⑥その他 ()
ご回答者、部署： 氏名：
所在地、〒
電話番号、
メールアドレス、

問1. 貴社における外資系企業との提携実績について、過去（最近5年間）及び現在、外資系企業と提携して業務を行っていますか。

- ① 現在提携している
- ② 過去（最近5年間）提携した実績がある
- ③ 提携した実績は無い

問2. 問1.で①及び②と答えた方にお尋ねします。貴社と外資系企業との提携タイプは、以下のどのタイプですか。

- ① 業務提携（技術提携、販売提携、調達等、資本の移動を伴わない提携）
- ② 資本提携（M&A等、資本の移動を伴う提携）
- ③ その他 ()

※ご記入いただきました個人情報（企業名、ご回答者名、所在地、電話番号等）については、本調査及び九州経済国際化推進機構実施の各種事業のご案内のみに使用し、個人情報保護に関する法令を遵守して適切に利用・管理いたします。

※本調査に関するお問い合わせ先（九州経済国際化推進機構事務局）

○九州経済産業局 国際部（担当：国際企画調査課 山本、大石、石川）

〒812-8546 福岡市博多区博多駅東 2-11-1 福岡合同庁舎本館 7F

TEL：092-482-5428、FAX：092-482-5321

○（一社）九州経済連合会 国際部（担当：吉川、崔）

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通 2-1-82 電気ビル共創館 6F

TEL：092-761-4261、FAX：092-724-2102

九州のビジネス環境に関する実態調査 自治体ヒアリング 記入シート

◆フェイスシート

取材日時	平成 年 月 日 () : ~ :		
自治体名			
対応者	部署名		
	氏名		
	連絡先		
取材者名			

1. 誘致体制について

- ◆ 外資系企業誘致への関心（アンケート1と照合）とその理由や背景

- ◆ 外資系企業誘致に向けた取組状況（アンケート2と照合）とその理由や背景

- ◆ 外資系企業誘致担当の有無・特徴（アンケート5と照合）と増減傾向（見通し）とその理由

- ◆ 誘致活動における海外事務所（CLAIR 等への出向も含む）の位置づけや企業誘致にかかわる活動状況、活用上の課題

2. 情報収集について

- ◆ 情報入手先（アンケート 4 と照合）と、得ている情報の内容、収集頻度（機関別に）
- ◆ アンケート 4 の機関からでは得にくいですが、欲しい情報やつながりの欲しい機関（情報源）
- ◆ どのような方法で外資系企業のニーズを探っているか？（直接訪問、新聞情報 等）

3. 誘致活動の実践について

- ◆ 近 5 年に限定しない誘致実績（アンケート 3 と照合）と業種別の傾向や立地場所（県内（市内）のどのような地域に立地しているか） ※福岡市へは特区効果についても
- ◆ 活動実績（アンケート 6 と照合）と、企業からの反応、活動の効果、改善点

- ◆ これまでに展開した誘致策で有効だったもの、あまり効果がなかったと感じたもの

- ◆ これまでの誘致事例で成功例といえるもの、失敗例（例：誘致後すぐに撤退）といえるものとその内容、成功／失敗の要因
- ◆ 他自治体と競合の末、誘致に成功／失敗したケースとその要因

- ◆ 今後具体的な取組を検討している、着手が決まっている誘致策

- ◆ 誘致活動における課題（アンケート9と照合）とその具体的内容や背景

- ◆ 外資系企業からの要望・課題（アンケート10と照合）とその具体的内容や背景

4. インセンティブについて

- ◆ インセンティブの有無（アンケート7と照合）と、それに対する企業からの反応、誘致活動への効果、改善点（支援メニュー別に）

- ◆ インセンティブの具体的な内容、適用条件（制約等の有無と内容）、誘致に向けた予算枠の規模

- ◆ 国内企業向けインセンティブと比較した場合の相違点（通用する点・しない点）

- ◆ 各種インセンティブを利用しようとしたが、適用に至らなかった企業の事例（要因）

- ◆ 各種インセンティブの外資系企業へのPR手法と問題点、企業の反応

5. その他、企業誘致にかかる情報について

- ◆ 外資の誘致に関して積極的に取り組んでいたり、成果を上げている他都道府県の事例とその取組内容

- ◆ 外資の誘致実績がある県内基礎自治体とその自治体における誘致活動の概況

九州における外資系企業の誘致に関する実態調査 企業ヒアリング 記入シート

◆フェイスシート

取材日時	平成 年 月 日 () : ~ :		
企業名			
所在地			
資本金		従業者数	
売上			
主要業務			
対応者	部署名		
	氏名		
	連絡先		
取材者名			

1. 事業概要について

◆ 国内他地域の事業所・工場の有無

◆ 事業所・工場の位置づけ（支店等はテリトリーも、工場はどのような部門・工程か）

- ◆ 事業所・工場の有する機能（アンケート3と照合）とその中でも主たる機能や従業員を多く配置している機能・部門

- ◆ 九州拠点設置の理由（アンケート4と照合）の具体的内容（例：市場のどの部分か、
どの取引先が存在したからか等）

- ◆ 進出時、現在直面している事業活動上の課題（アンケート10と照合）の具体的内容

2. 公的機関との関係やインセンティブについて

- ◆ 自治体等の公的機関との日常的な関わり（情報交換等）の有無とその内容

- ◆ 自治体等の公的機関との日常的な関わり（情報交換等）の形態（face to face、電話、メルマガ、郵便物等）や頻度

- ◆ どのような方法で行政等の公的機関の情報（インセンティブ、各種規制など分野別に）を探っているか？（直接訪問、新聞情報等）

- ◆ 公的機関の各種インセンティブの活用の経緯・情報収集経路（枝問を含めたアンケート6と照合）、活用の際に直面した課題 ※福岡市立地企業へは特区効果についても

- ◆ 今後の各種インセンティブの活用意向、活用上での課題

- ◆ 提供・拡充して欲しい公的機関からのサービス・インセンティブとそれを望む理由

- ◆ 他地域・外国において使い勝手のよかった公的機関からのサービス・インセンティブ

- ◆ 企業進出等を考える際に必要とする地域情報（投資ガイドブックのコンテンツの参考に）

3. 民間事業者や大学等との関係について

- ◆ 九州拠点開設の際の民間事業者の活用の有無（アンケート7と照合）とその具体的内容、その際の九州企業の活用の有無

- ◆ 九州の民間企業との取引・活用の有無（アンケート8と照合）とその具体的内容

- ◆ 九州“外”の民間企業との取引・活用とその理由（九州企業との取引と比較して）

- ◆ 大学や同業者等との協力関係の有無（アンケート9と照合）とその具体的内容や経緯、活動上の課題

4. 生活環境について

- ◆ 外国人従業員の有無（アンケートのフェイスシートと照合）と外国人従業員から見た九州の生活環境に対する評価（プラスマイナス両面）

- ◆ 外国人従業員から見た九州の生活環境の改善点（外国語対応、子弟の教育環境、オフのレジャー環境 等）

九州における外資系企業の誘致に関する実態調査 提携企業ヒアリング 記入シート

◆フェイスシート

取材日時	平成 年 月 日 () : ~ :		
企業名			
所在地			
資本金		従業者数	
売上			
主要業務			
対応者	部署名		
	氏名		
	連絡先		
取材者名			

1. 市場開拓について

- ◆ 外資系企業と提携を行うことになった経緯

3. 今後の展望について

- ◆ 今後の事業展開について

九州における外資系企業の誘致に関する実態調査 報告書

平成 27 年 3 月発行

発 行：九州経済国際化推進機構

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通 2-1-82 電気ビル共創館 6 階
一般財団法人九州経済連合会 国際部 内

TEL：092-761-4261 FAX：092-724-2102

〒812-8546 福岡市博多区博多駅東 2-11-1

経済産業省九州経済産業局 国際部 内

TEL：092-482-5423 FAX：092-482-5321

調査委託先：公益財団法人 九州経済調査協会

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通 2-1-82 電気ビル共創館 5 階

TEL：092-721-4907 FAX：092-721-4904
