

## 戦略3 産業の集積を維持・発展させる【産業集積】

我が国が直面している歴史的な円高は、国内での事業コストを相対的に高め、製造業を中心とした企業の収益を圧迫している。こうした状況下で懸念される無秩序な産業の空洞化の進行は、東京の産業の将来に大きな影響を与える恐れがあり、総合的に対策を講じてこれを阻止しなければならない。

都市の発展とともに培われた東京の産業の集積は、新しい産業やビジネス創出の苗床である。産業集積の役割を将来も発揮させていくため、都内の多様な集積を維持・発展させるために必要な環境整備を行う。同時に、それらの集積がもたらすメリットを最大限に活かすため、経済活動を担う様々な主体によるネットワークづくりを強化する。他方で、集積を維持・発展させていくためには、新たなプレーヤーを生み出す創業を促進していくことも重要である。

また、都内の経済、産業、雇用などにメリットをもたらす対内直接投資を増加させることも、集積を維持・発展させるための取組の一つであり、戦略的に外国企業を誘致するとともに、その定着を促進していく。

### 3-1 ものづくり産業の集積を維持・発展させるための環境を整える

- (1) ものづくり産業の集積を維持するための環境整備
- (2) 研究開発機能の集積促進

### 3-2 多様な主体の連携・ネットワークを強化し、東京の立地メリットを高める

- (1) 多様な主体の連携・ネットワークの強化

### 3-3 産業集積の発展に資する創業を促進する

- (1) 創業の促進（創業者を増やす）
- (2) 創業者の支援（創業者の成長を促す）

### 3-4 外国企業の誘致・定着を促進する

- (1) 外国企業の誘致・定着に向けた事業環境の整備

## 3-1 ものづくり産業の集積を維持・発展させるための環境を整える

### <要旨>

我が国が将来にわたって国際競争力を維持していくためには、これまで日本経済を牽引してきたものづくり産業の存在を欠かすことはできない。

東京には、現在でも約4万の工場が立地し、地域ごとに特色ある集積を形成している。しかし、東京のものづくり企業は、大震災に伴う電力供給制約や歴史的な円高など、グローバル化の中で相対的な事業コスト高という厳しい状況に直面している。特に円高は、欧州債務危機ともあいまって、長期化の様相を呈している。こうした状況の下では、これまでも進んでいた海外への生産拠点等の移転がさらに加速することが懸念されている。

企業立地、特に、ものづくり企業の立地については、国際競争下では為替などの影響により相対的な事業コストが高まるため、歴史的な円高の中では、製造業の生産拠点の海外移転の流れを全て食い止めることは困難である。しかし、現在の製造業を取り巻く状況をそのまま放置すれば、無秩序な空洞化を招き、集積のメリットが失われ、これまで蓄えてきたものづくりの基盤が喪失してしまう恐れがある。さらに、こうしたものづくりの基盤が失われれば、将来の新産業を生み出す力も弱まる可能性がある。

これまで長年にわたり築き上げられてきた、ものづくり産業の集積に内在する基盤技術は、一度失われたら容易に取り戻すことはできない。都は地元区市町村と連携しながら、将来に残すべき基盤技術を守り抜くという強い姿勢を示し、空洞化防止と集積維持に向けて着実に努力していく。

### <戦略のポイント>

#### (1) ものづくり産業の集積を維持するための環境整備

ものづくりの集積を維持・発展させるため、事業コストの軽減や操業環境の改善など、中小製造業等が都内で事業活動を継続できるよう、区市町村と連携した環境整備を強化する。

#### (2) 研究開発機能の集積促進

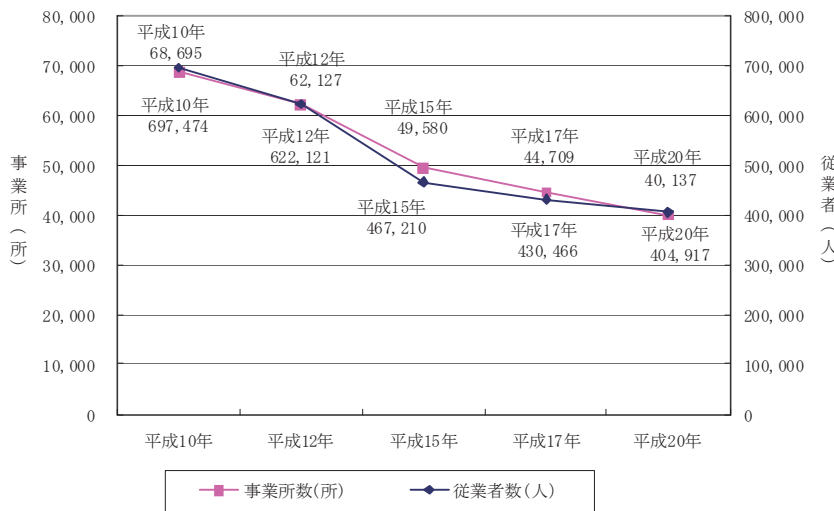
大学や試験研究機関、大企業・中小企業の研究開発拠点など、多様な東京の強みを活かし、高付加価値なものづくりの拠点として研究開発機能の集積を図っていく。

## (1) ものづくり産業の集積を維持するための環境整備

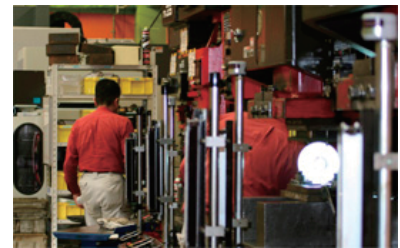
### (ものづくり産業の集積は次代の産業競争力の源)

- 東京には、世界最高水準の技術を持ち、新たな技術の創造に挑戦する優れた中小製造業が数多く存在している。それらの中小企業が蓄積してきた高度な技術基盤は、都内産業だけでなく、我が国全体の産業競争力の源泉となっている。
- 東京の製造業は、都市化や後継者難などの影響により長期減少傾向となっているとはいえ、現在でも全国2位の事業所数を誇る。今も数多くの優秀なものづくり企業が東京に立地し、困難な時代を生き抜いている。

<都内製造業の事業所数と従業者数の推移>



(資料)「平成21年度 東京の中小企業の現状 (製造業編)」(平成22年3月 産業労働局)



金属加工の現場

- 我が国が将来にわたって国際競争力を維持していくためには、多様な産業が必要であるが、特にものづくり産業は、次の三つの観点から、その集積の維持が大きな課題となっている。
- 第一は、その立地行動の特性である。消費地(需要地)から離れた場所に立地することが困難な小売商業などと異なり、ものづくり企業の場合、立地を選択する際の自由度が比較的高い。したがって、企業は最適化行動の結果として、行政区域や国境にかかわらず、自由に立地を選ぶことが可能であり、地域の要望だけで企業をとどめておくことは困難である。
- 第二は、ものづくり産業における基盤技術などの蓄積の重要性である。企業の廃業や生産拠点の移転等により、多くのものづくり企業の長年の研鑽と努力の結果として蓄積されてきた基盤技術や知恵、経験、ノウハウは、一度失われると、それを取り戻すことは容易ではない。

- 第三は、多様な産業が集積することの必要性である。東京においても経済のサービス化が進行する中、ものづくり産業も含め、あらゆる分野にわたる数多くの企業や関係機関がバランスよく集積していることが、新しい製品やサービスを生み出す力につながる。多様な産業集積を維持していくことが重要であり、とりわけものづくり産業の集積は欠かすことができない。

**(中小製造業が操業し続けられるような環境の整備)**

- 一方、企業が都内に立地して操業する上でのデメリットとしては、地価や物価、人件費等の事業コストの高さや狭隘なスペース、住工混在の問題などが挙げられている。産業集積の維持・発展においては、これらの問題にも対処していく必要がある。

**<ビジネス環境としての東京の評価>**

＜現在の評価が高く、10年前の評価より上昇した項目＞		＜現在の評価が高く、10年前の評価より下降した項目＞	
通信環境	48.8	治安の良さ	16.1
事業に関連する情報の得やすさ	37.4	外注先の集積	11.1
円滑な地域内交通・物流	29.8	質の高い労働力の存在	7.4
事業に関連する展示会、イベント等の多さ	29.6		
国内外からの来訪者、観光客の多さ	28.8		
顧客の集積、市場の大きさ	28.5		
地域ブランド・知名度	26.2		
利便性の高い国内外からの物流	24.9		
同業・関連業者の集積	17.3		
国際的な商談のしやすさ	16.6		
事業連携先の見つけやすさ	13.8		
関連する研究・教育機関の集積	13.5		
個性的で多彩な街の存在	12.4		
新たな発想を生み出す場や環境	11.4		
＜現在の評価が低く、10年前の評価より上昇した項目＞		＜現在の評価が低く、10年前の評価より下降した項目＞	
(該当なし)		労働者の生活環境	-20.6
		事業に必要なスペース(広さ)の確保	-27.0
		地価・物価・人件費等事業のコスト	-33.9

(注) 都内企業へのアンケート

(資料) 産業労働局調べ

- 事業コストの問題については、中小企業による都内での新規立地や設備投資に伴うコストを軽減することが重要である。将来にわたって工業用地として維持・発展させていくべき集積地域において、奨励金や補助金等を通じた事業コストの軽減策を講じていく。あわせて、住工混在や事業スペースなどの問題については、工場アパートの整備や防音対策、公有地を活用した良好な工業用地の確保など、操業環境の整備に向けた取組を重点的に強化する。こうした取組を、地域の実情に精通する地元区市町村と連携し、まちづくりと一体的に展開することにより、中小製造業が地域で操業し続けられるような環境の整備を進めていく。
- 産業集積の維持に向けては、産業振興の観点のみならず、ハード・ソフトを含む様々な角度から総合的に施策を講じていく必要があることから、庁内の産業力強化会議を活用し、部局横断的な取組を強化する。
- 加えて、長期化が懸念される円高についてはもちろん、産業空洞化の問題も一義的には国の責任で取り組むべきであることから、国の動向を注視し、必要に応じて国に対しても対応策を講じるよう強く要望していく。

## (2) 研究開発機能の集積促進

### (研究開発は国内重視)

- 企業の研究開発機能については、現地市場に対応するための必要性などから海外に移転するケースも出てきているが、現時点では国内を維持又は強化としている企業が多く、研究開発の部門は、今後とも国内立地が重要視されている。
- 日本政策投資銀行が平成23年7月に資本金10億円以上の大企業3,302社に対して実施した企業行動に関する意識調査結果（回答企業数1,464社）によれば、供給能力（生産）の面では海外を重視する企業が多い一方、研究開発については国内重視の姿勢が見られる。こうした研究開発機能の立地を促進させることが、ものづくり産業の集積を発展させる有効な手立ての一つである。

### (高付加価値なものづくりの拠点として研究開発機能の集積促進)

- 東京には事業コストの高さなどのデメリットを補うのに十分な「東京ならではの強み」が存在する。整備された通信環境、大学や試験研究機関などの集積、多くの展示会、製品発表会が開催されることなどによる事業に関する情報の得やすさ、地域内での円滑な交通や物流、巨大で洗練されたマーケットの存在などである。こうした東京の強みは、研究開発機能に最も効果を発揮する。
- 都内中小企業の都内拠点での研究開発への取組の強化に向けて様々な支援を行うとともに、立地促進のインセンティブ策を打ち出すことで、国内の大企業・中小企業、外国企業の研究開発機能の東京立地の動きを後押しし、高付加価値なものづくりの拠点として研究開発機能の集積促進について検討していく。

#### <国内・海外の生産活動及び研究開発活動（製造業）>

有効回答数比 (%)		国内供給能力		
		増加	変わらず	縮小
海外供給能力 (生産)	増加	32.8	26.9	4.5
	変わらず	5.8	27.3	1.5
	縮小	0.6	0.2	0.4

有効回答数比 (%)		国内研究開発		
		強化	現状維持	縮小
海外研究開発	強化	22.3	7.4	0.8
	現状維持	23.1	44.6	0.5
	縮小	0.3	0.3	0.8

(資料)「特別アンケート 企業行動に関する意識調査結果」(平成23年7月 日本政策投資銀行)に一部加筆

- 供給能力 国内を変えず、海外を増加する傾向が強い(上表の黄色部分)
- 研究開発 国内を増加し、海外を変えない傾向が強い(下表の黄色部分)
- 供給能力・研究開発とも、逆の傾向は弱い(上・下表とも青色部分)

## 3-2 多様な主体の連携・ネットワークを強化し、 東京の立地メリットを高める

### <要旨>

東京には、企業の本社機能や金融機関、大企業、外資系企業、大学、研究機関など、経済活動や産業活動の主体となる多くの機関や機能の集積が見られ、そのポテンシャルは世界的にも比類ないものがある。これらの産業集積は、情報交換や取引交渉、輸送・物流に要する費用の節約、フェイス・トゥ・フェイスのコミュニケーションを通じた信頼関係の構築などを容易にし、経済活動を行う上でも大きなアドバンテージとなりうる。

しかし、都内に立地する多くの事業者や関係機関などが個々別々に活動しているだけでは、集積のメリットを十分に活かすことはできない。企業や地域の主体的な取組がなければ、集積に伴う効果は発揮されず、イノベーションの創出も期待できない。

こうした立地メリットを高めることが東京の立地競争力の強化につながることから、多様な経済主体が分野を超えて集積内で活発に連携し、様々なネットワークの輪を広げるための取組を推進していく。

### <戦略のポイント>

#### (1) 多様な主体の連携・ネットワークの強化

産業集積のメリットをより一層活かすため、中小企業と大企業、大学や試験研究機関など、産産・産学公の連携やネットワークづくりを強化していく。また、ネットワークの核となる企業、支援機関、人材の育成を推進する。

## (1) 多様な主体の連携・ネットワークの強化

### (連携・ネットワークは集積の大きなメリット)

- 資金面や人材面などで十分な経営資源を持たない多くの中小企業にとって、他社や公的機関などと連携することにより、自社で調達できない技術や知見、ノウハウなどの外部資源を有効に活用することは、重要な経営戦略の一つである。
- 産業集積には、地域内に様々な企業が存在することにより相互の輸送、施設等の共同利用、情報の共有などによる様々なコスト節減が可能となること、企業間ネットワークが機能しやすく、仕事のやり取りや共同での研究・製品開発など事業連携が比較的容易となることなど、様々なメリットがある。
- 産業集積を活かし、自社が蓄積してきた技術を他社や試験研究機関等の資源と融合させることで、技術レベルのさらなる高みや新たな事業展開へとつながる可能性が広がり、また、他社との交流・連携を通じてネットワークを形成できれば、事業に有益な様々な情報の収集も可能になる。自社製品・サービスの販路開拓の面でも、安定的な受注確保や新たな顧客獲得に向けた足がかりとなるなど、外部とのネットワークが経営に与える好影響は少なくない。
- 東京には、特定分野に限らない、多様な分野の企業群と関係機関群が集中している。連携・ネットワークを強化する上で、こうした都内の多様な産業集積の存在は大きなアドバンテージとなる。
- 都内中小製造業を対象とした調査でも、集積のメリットとして「部品・部材が調達しやすい」「情報が入手しやすい」「輸送費が低減できる」などが上位に挙げられている。また、中小企業において、外部の主体との連携に対する期待は大きく、特に、連携の相手として同じ地域内の企業や大学等の研究機関に期待する企業が多い。このことは、集積内における多様な主体の連携やネットワークにメリットがあることを意味している。

### <集積のメリット>

複数回答

	部品・部材が調達しやすい	情報が入手しやすい	輸送費が低減できる	連携が図りやすい	地域内で水平分業ができる	人材が集めやすい	公的支援を受けやすい	地域全体のイメージが上がる	その他	集積の立地でない	n	
全体	31.7%	23.7%	20.8%	18.2%	14.6%	9.3%	4.4%	4.3%	1.7%	41.9%	2,128	
従業者規模別	1～3人	30.0%	16.3%	16.4%	15.5%	13.7%	2.3%	2.7%	2.6%	2.0%	49.2%	657
	4～9人	35.9%	23.8%	22.3%	20.0%	14.2%	7.2%	4.5%	5.0%	1.5%	39.2%	719
	10～29人	31.7%	28.1%	22.9%	20.6%	17.0%	16.3%	4.7%	5.7%	1.2%	38.1%	423
	30～99人	28.1%	32.8%	23.4%	14.0%	14.5%	18.3%	7.7%	5.5%	2.1%	37.4%	235
	100人以上	20.2%	29.8%	21.3%	19.1%	11.7%	19.1%	5.3%	3.2%	2.1%	42.6%	94

\*従業者規模別は、従業者数未記入除く

(資料)「平成18年度 東京の中小企業の現状(製造業編)」

\*従業者規模別に、最も割合の高いものに網掛け

(平成19年3月 産業労働局)

### （重層的なネットワーク構築への支援）

- これまで都は、共同事業に取り組む中小企業のグループや企業間ネットワークの構築、開発・生産・営業体制の強化のための共同の取組への支援や、都外も含めた広域の産業交流・連携に対する支援などを通じて、企業間のネットワークづくりの促進を図ってきた。今後はこれらの取組を強化し、より重層的かつ広域的な連携・ネットワークの構築を支援していく。
- 企業間連携を単なる交流で終わらせないためには、関係する企業が主体的に活動することが不可欠であり、連携・ネットワークのコーディネーター役となり得る企業、支援機関、人材等を支援していくことも有効な手段の一つである。

### （地域の「コーディネーター役」の育成と活用）

- 東京には、大企業にも劣らぬ強みを持つ革新的な中小企業が存在する。それらの企業の中には、地域の産業集積を活用して、周辺の企業や大学と共同研究、共同受注、人材派遣、資材調達、技術補完、情報交換など、自らがコーディネーター的役割を担い、多種多様な連携を行っているところも多い。地域の大学や各種支援機関がコーディネーターとしての役割を果たしている場合もある。地域で中核的な存在となっているこうした企業や支援機関等を重点的に支援することにより、産学・産産等連携の推進やネットワークの強化を図る。
- 企業間連携やネットワーク形成を行う場合、それらをコーディネートする人材の存在が重要である。実際に企業間連携の核となっているなど、経験豊富な人材を数多く発掘し、ネットワークの構築役、連携の橋渡し役のキーパーソンとして活用する。それらのキーパーソンを通じて、企業間の連携・ネットワーク化を強力に推進するとともに、実践を通じてコーディネーター人材の育成について検討していく。

### （地域社会との共存に向けた取組）

- 企業活動は、地域との関わりなくして成り立つものではない。地域の一員として周囲との共存を図り、地域社会に貢献していくことが、企業の存続ひいては産業集積の維持にもつながることから、企業が行う地域貢献の取組、住民や学校などとの協働・交流に対する支援も検討していく。



### 3-3 産業集積の発展に資する創業を促進する

#### <要旨>

都市の発展とともに培われた東京の産業集積は、新しい産業やビジネス創出の苗床である。国内の産業を取り巻く昨今の厳しい経済環境の下で、都内においても事業所数の減少傾向が続く中、地域における創業の芽を育て、地域経済の担い手となる新たなプレーヤーを次々と生み出していくことが何より重要である。

創業は、①経済の新陳代謝と新規企業の高い成長力、②雇用の創出、③創業が生み出す社会の多様性など、地域経済に様々な好影響をもたらす。

東京には、世界有数の人口と多種多様な産業の集積があるがゆえに、ビジネスチャンスが広がっている。

こうしたビジネスチャンスの広がりに対応し、創業の担い手が増え、イノベーション促進の原動力となることが、産業集積に厚みを加え、都内経済の活性化につながる。産業集積の維持・発展を図っていくためにも、様々な施策により創業を促進するとともに、地域における発展の担い手となる創業者を積極的に支援して成長を促していく。

#### <戦略のポイント>

##### (1) 創業の促進（創業者を増やす）

創業を支援するためには、まず、「創業したい人」を増やすことが重要である。創業経験者や民間企業の知見・ノウハウも十分に活用しながら、様々な段階における「生きた」起業家教育の充実を図っていく。

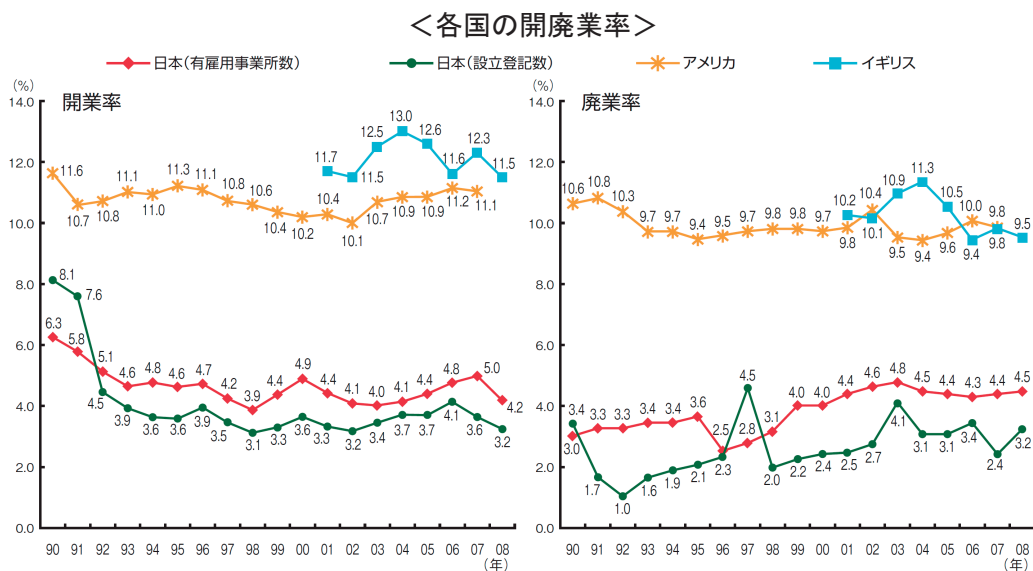
##### (2) 創業者の支援（創業者の成長を促す）

セミナーや相談に加え、新しいビジネスの芽を発掘する目利き力を持ったインキュベーションマネージャーを活用した支援の強化、ビジネスプランコンテスト等による新事業の発掘、投資家によるリスクマネーの供給促進等を通じて、創業を支援していく。

## (1) 創業の促進（創業者を増やす）

### （低迷する事業所開設率）

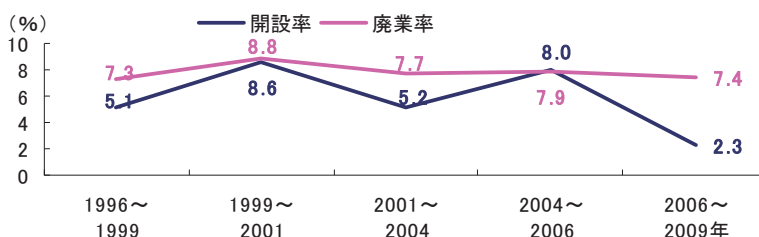
- 創業を支援するためには、まず、創業したい人を増やすことが重要である。しかし、我が国では 1980 年代末から開業率が廃業率を下回り、近年では創業活動が活発とはいえ、開業率・廃業率ともに諸外国と比べて低い水準にある。平成 22 年の GEM（グローバル・アントレプレナーシップ・モニター）調査では、起業・創業の活性度合いを示す「起業活動率」は 3.3%と、調査対象 59 カ国中 58 位と低迷している。
- 近年、都内でも事業所開設数は減少傾向にある。また、おおむね事業所の開設率が廃業率を下回っており、全国と同様の傾向が続いている。



(注) 1. アメリカの開廃業率は、雇用主(employer)の発生・消滅を基に算出。  
 2. イギリスの開廃業率は、VAT (付加価値税)及び PAYE (源泉所得税)登録企業数を基に算出。  
 3. 国によって統計の性質が異なるため、単純に比較することはできない。

(資料) 中小企業白書 (2011 年版)

### ＜事業所開設率、廃業率の推移（東京）＞



(資料) 総務省「事業所・企業統計調査」  
「経済センサス」より産業労働局作成

(注) 1972年から2006年までは事業所・企業統計調査(総務省)の前回調査日の翌日から次回調査日までの日割り計算による年平均。  
 2006年から2009年の値は、開設率は2007年1月1日から経済センサス(総務省)調査日(2009年7月1日)までの月割りによる計算、廃業率は2006年事業所・企業統計調査(総務省)の調査日(2006年10月1日)から2009年経済センサス(総務省)調査日(2009年7月1日)までの月割り計算による計算。  
 事業所・企業統計調査と経済センサスでは新設事業所の定義が異なるため、2006～2009年の開設率は過去の数値と単純に比較できない。

- 我が国の開業率が低い理由としては、「国民の起業に対する意識の低さ」「起業に必要な知識、能力、経験が少ない」「起業時のコストが高い」「新規事業に出資する投資家＝エンジェルが少ない」「事業失敗時の生活のリスクが大きい」「再チャレンジを認めない社会」など、様々な要因が挙げられている。

### (起業家教育の充実)

- 敗者復活を認める社会風土への転換などは一朝一夕に為しうるものではないが、創業を促進するためには、次代を担う若い世代が、できる限り早いうちから創業を身近なものに感じることでできる環境づくりが必要である。
- 例えば、若年者に、早期の段階から創業に必要な知識の習得や創業経験者による講義などの機会を設けることや、大学等における、起業家育成カリキュラムに、創業経験者や民間企業の知見・ノウハウを十分に活用するなど、様々な段階における「生きた」起業家教育の充実を図っていく。

## (2) 創業者の支援(創業者の成長を促す)

### (ハンズオン支援などソフト支援の強化)

- 創業しようとする者にとって、創業経験者や他の創業希望者と交流し情報交換を行うことは効果的である。実際に創業する場合には、創業経験のある者にしか分からない多くの悩みを抱えることが多いことから、相談相手、創業までの道のりの水先案内人となりうる人材(メンターなど)の存在も重要になる。
- 創業者を支援するためには、通常の企業への支援よりも経営に深く入り込み、新規事業を立ち上げ、その事業化を実現し、継続的に成功に導くための各段階で必要とされる支援をリアルタイムで提供するハンズオン支援が重要となる。現在、都が設置した創業支援施設においては、インキュベーションマネージャー(IM)が常駐し、経営戦略や財務、技術提携先の紹介など、施設入居者に対するハンズオン支援を行っている。  
一方で、IMは地域における創業支援の専門家として貴重な資源であり、有効に活用すべきである。このため、今後は、地域の創業者の相談に応じるなど、IMによるハンズオン支援機能を入居者以外にも提供できるようにしていく。
- 新しいビジネスの芽を発掘する目利きとしての役割を担うIMには、様々な分野の知識・経験に加え、企業・行政・支援機関・専門家など幅広い人的ネットワークが求められる。創業者への的確な支援を進めるため、こうした知識・経験、ネットワークを持つIM人材の発掘・育成について検討していく。

### (ベンチャーファンドによる資金供給)

- 創業時の資金の問題に関しては、ビジネスプランコンテスト等による新事業の発掘とともに、投資家と起業家とのマッチングなどを通じて、投資家が起業家に対して開業資金を提供しやすい環境を整備する。また、投資家によるリスクマネーの供給を促進するため、官民で立ち上げるベンチャーファンドによる資金供給に加え、国に対してもエンジェル税制のさらなる拡充を求めていく。

## 3-4 外国企業の誘致・定着を促進する

### <要旨>

我が国が人口減少社会を迎え、市場が成熟化する中、急速な経済成長を見せるアジア諸国など新興国の台頭により、相対的に我が国の立地競争力は低下してきた。さらに、東日本大震災や長引く円高により産業の空洞化も懸念され、内需の低迷が国内の企業を一層苦しめている。

このような厳しい経済状況下において、海外からの投資を通じて、新たな技術や経営ノウハウを呼び込み、さらに我が国の既存技術やノウハウ等にも大きな影響を与えて新たな展開を促すことにより、我が国の経済を活性化させることが可能になる。

東京に、海外の優秀な企業を数多く誘致し、それらの外国企業や外資系企業と都内中小企業の連携を通じて、取引の拡大や海外展開への足がかりの確保などを図っていく。国際的な都市間競争が激化する時代において、外国企業の誘致を通じて経済を活性化させ、その効果を国内に波及させていく。

都は、欧米の多国籍企業やアジアの成長企業が、アジア地域の業務管理や研究開発を統括する拠点を東京に誘致することを目的とした「アジアヘッドクォーター構想」を掲げ、平成23年12月に国から総合特別区域の指定を受けたところである。この機を捉え、今後外国企業の東京進出を加速させていく。

### <戦略のポイント>

#### (1) 外国企業の誘致・定着に向けた事業環境の整備

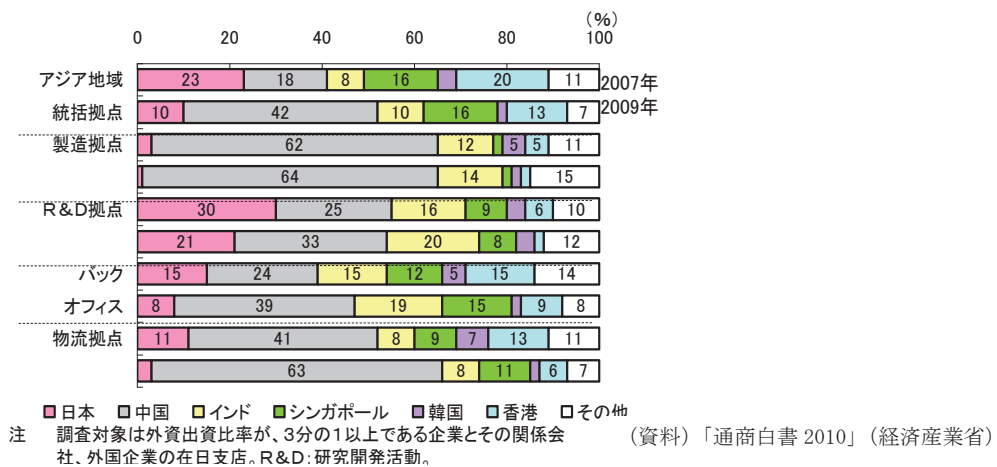
東京進出への意欲を有し、東京の産業や経済に好影響をもたらす外国企業の研究開発拠点等の立地・定着促進に向け、東京のビジネス環境の魅力を直接伝えることにより、企業の積極的な掘り起こしを図っていく。あわせて、外国企業の誘致を促進するための事業環境の整備や都内中小企業との連携を推進していく。

# (1) 外国企業の誘致・定着に向けた事業環境の整備

## (企業立地における日本の地位の低下)

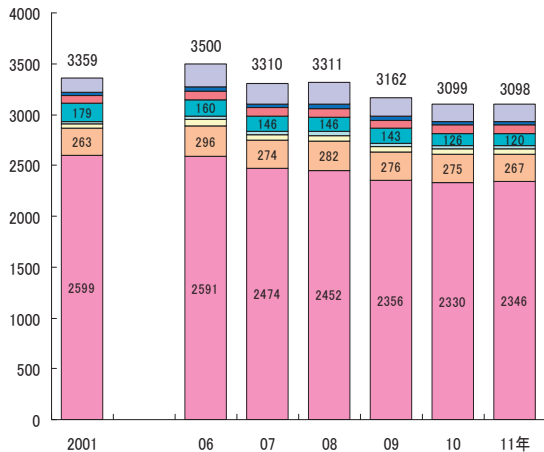
○ 外国企業を呼び込む我が国の国際的な立地競争力は、ここ数年で急速に低下してきているとの指摘がある。こうした背景には、従来はアジア地域統括拠点やR&D拠点として我が国が果たしていた役割が、中国をはじめとした他国に奪われている実情がある。その主な要因として、諸外国と比べて高い法人実効税率や事業活動コスト、優遇措置等のインセンティブが低いことや英語人材の不足などが挙げられている。さらに、追い討ちをかけるように東日本大震災が発生し、電力供給制約などの新たな不安要素がアジアにおける地位の低下に拍車をかけている。

＜拠点機能別アジア地域で魅力を感じる国・地域（2007・2009年度）＞



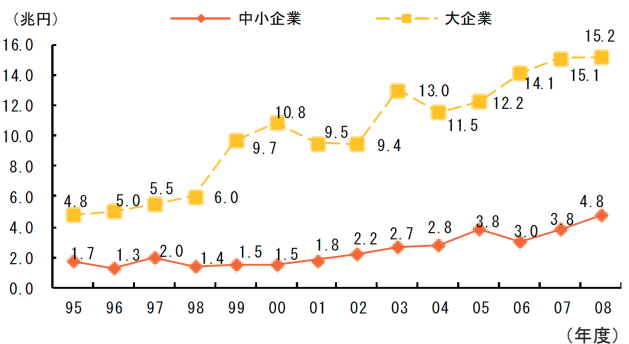
○ 国内の他地域との比較で見ると、代表的な大手企業や中小企業の集積、本社や政府機関の集中、顧客やパートナーのを見つけやすさなど、その優れたビジネス環境から、東京には全国にある外資系企業の4分の3が集中している。また、「中小企業白書（2011年版）」によれば、企業の規模を問わず、外資系企業の国内調達額は増加傾向にあり、外資系企業は日本国内での事業活動を活発化させている。

(社) ＜国内外資系企業の本社所在地分布＞



(注) 当該年の3月に、郵送によるアンケート調査 (資料) 週刊東洋経済「外資系企業総覧」各年版

＜外資系企業の国内調達額＞



(注) 国内調達額=仕入高-輸入高 (資料) 中小企業白書(2011年版)

- このことは、都内の中小企業にとっても、外資系企業との連携を通じて事業機会を取り込むチャンスが多分にあることを意味している。さらに、これらの外資系企業のネットワークを通じて、海外への販路を拡大できる可能性もある。
- 外国企業の誘致により、①雇用機会の創出、②国内企業への経営・技術ノウハウの移転、新規産業の創出、③地域経済の活性化、④消費者利益の増大、⑤都内企業の国際化、⑥技術の空洞化への対応、⑦税収増など、様々な効果が期待できる。
- 外国企業の誘致では都内ものづくり企業への波及効果が期待できる研究開発企業やアジア地域統括拠点などの誘致に重点化することによりメリットを活かしていくべきである。こうした外国企業は、都内企業と競合する場合もあり得るが、グローバル経済の中では、たとえその企業が都内に進出しなくても、他地域に進出すれば同じような競争に巻き込まれる結果となるため、むしろ都内地域に誘致したほうがメリットは大きいといえる。

#### （誘致セミナー等による進出企業の発掘）

- 都は既に、海外に出向いて企業誘致のためのセミナーを行うなど、東京進出に関心のある企業の発掘を行っている。今後も引き続き、東京のビジネス環境の魅力を直接伝えることにより、東京進出への意欲を有し、東京の産業や経済に好影響をもたらす企業の積極的な掘り起こしを図っていく。あわせて、ウェブサイトを通じて東京の優れたビジネス環境や関連制度などを海外にも発信することにより、マーケットとしての東京の魅力を広め、東京へ進出する企業を発掘する。



海外企業誘致セミナー2012  
(平成24年2月2日・ミュンヘン)

#### （ワンストップでの情報提供による定着促進）

- 既に東京で事業を展開している外資系企業や、将来東京での事業展開を目指す企業、起業家に対し、東京でビジネスを行う上で役立つ情報や生活に関する情報をワンストップで提供することにより、都内での定着を促進する。

#### （事業環境の整備、都内中小企業との連携の推進）

- 都は平成23年12月に国から総合特別区域<sup>1</sup>の指定を受けており、今後、関係自治体や民間企業等とも連携し、規制の特例措置や税制上の支援措置等も活用しながら、外国企業の誘致を促進するための事業環境の整備や都内中小企業との連携を推進していく。加えて、企業の国際競争条件を諸外国と同一（イコール・フットィング）にするため、国際競争力強化に大きな影響を与える税制等の改正についても、引き続き国に改善を要望していく。

<sup>1</sup> 総合特別区域(制度)：今後の我が国全体の成長戦略の観点から、複数の規制の特例措置及び税制・金融・財政上の支援措置等を一体として実施する取組