

外国企業誘致事業について

誘致事業の構成

- 誘致目標の達成に向け、①民間事業者を活用した積極的な誘致活動、②ワンストップ相談窓口「ビジネスコンシェルジュ東京」におけるビジネス・生活支援、③企業の拠点設立時の経費に対する支援、④国内外見本市やセミナーにおける情報発信やウェブサイト等による広報活動、を総合的に実施

1 外国企業発掘・誘致事業

- 業務統括拠点や研究開発拠点を設立する企業の誘致のため、東京に進出する意思決定に必要な一連のコンサルティングを実施
(受託者：アクセンチュア株式会社)

・発掘業務

対日投資が有望な産業領域を選定し、特区内で拠点を設立する候補企業を発掘

・誘致業務

ターゲット企業の経営層に直接コンタクトし、市場調査、国際経営戦略の策定等、特区内への進出計画策定に向けたコンサルティングサービスを提供し、企業の投資意思決定を支援

<進捗状況(25年11月末時点)>

(目標) 業務統括拠点や研究開発拠点を設立する外国企業10社の投資決定

○誘致公表企業

業種	国	事業概要	支援内容	拠点種類
環境	ベルギー	○メガソーラーの設計・調達・施工・管理 ○資金調達支援	○ビジネスパートナー選定	研究開発拠点
電子・精密機器	カナダ	○人工知能技術を応用した世界19言語対応の音声認識ソフトの開発	○ビジネスシナリオ具体化 ○ビジネスパートナー選定	研究開発拠点

2 「ビジネスコンシェルジュ東京」における支援

- 特区への進出を検討する外国企業の相談に、バイリンガルのスタッフがワンストップで対応するとともに、専門的なビジネス支援や生活支援を行う相談機関
- 平成24年10月、東京駅前の新丸の内ビルディング内に開設
(運営受託者：三菱地所株式会社)

<相談対応実績>

(企業数(25年11月末時点))

平成24年度(10月～3月)	90社
平成25年度(4月～11月)	177社

(内容)

企業属性(地域)：北米、アジア、ヨーロッパの順が多い

企業属性(業種)：サービス業、情報通信、製造業などが多い

主な相談内容：公的支援(税制優遇措置等)の適用、ビジネスマッチング、ビジネス展開全般等

※その他、6月にビジネス特化型SNS「LinkedIn」による情報発信活動を開始

4 広報活動

- ウェブサイト・ツイッター、国内外の見本市やセミナー等の広報機会を活用してPRを実施

<これまでの実績>

24年度 ウェブサイト(日・英)の立上げ(6月)

海外見本市でPR活動を実施(6月、11月、1月)

英文ビジネス誌「Fortune」を活用した情報発信(7月)

25年度 国内外資系企業、在日大使館向けのセミナー開催(5月)

海外セミナーでの講演実施(6月)

ウェブサイト(日・英)の全面リニューアルを実施(7月)

国内見本市でPR活動を実施(10月)

3 「アジアヘッドクォーター特区拠点設立補助金」による支援

- 法人設立など事業活動を開始する際に必要となる諸経費の一部を支援

・経費

①在留資格取得経費、②登記等法人設立経費、③人材採用費

・補助上限額

拠点設立に当たり、行政書士等の専門家又は人材紹介会社に支払う経費の実額の2分の1を、1社当たり500万円を上限に交付

<これまでの実績>

- ・5社が申請手続における事前相談を実施