RIETI High Light

2008
増刊号
VOL. 22

特集 BBLセミナー
Brown Bag Lunch Seminar Series
～「昼休み」に政策を論議する～

中小企業白書／エネルギー白書／ものづくり白書
通商白書／年次経済財政報告
企業価値研究会報告書／知識組替えの衝撃

「白書を読んで」植杉威一郎CF／白石重明SF
森川正之CF／八代尚光CF／小林慶一郎SF

RIETI
Research Institute of Economy, Trade & Industry, IAA
独立行政法人
経済産業研究所

RIETI High Light 2008 vol.22 増刊号

CONTENTS

特集 Brown Bag Lunch Seminar Series

BBLセミナーは、霞ヶ関の政策シンクタンクであるRIETIが、米・ワシントンD.C.のシンクタンクで日夜繰り広げられている政策論争の場を日本にも移植し、“policy market”を作りたいとの思いで企画しているブレインストーミングセッションで、国内外の識者を講師に招き、お昼の時間帯に開催しています。

開催日は不定期ですが、通常週に1、2回のペースで開催しており、2001年4月1日のRIETI発足以来の開催回数は既に500回を超えました。経済産業省別館11階という地の利もあり、政策担当者、研究者、ジャーナリスト、ビジネスリーダーなど様々な方に参加いただいており、参加人数も100人を超すことも珍しくないなど多くの人たちを惹きつけるものとなっています。

セミナーのテーマは経済、産業のみならず、国際政治、外交や雇用、労働、働き方など多岐にわたっていますが、今特集号では、本年4月以降開催のBBLのうち、白書など政府とりまとめのレポートに関するBBL7回の模様をご紹介いたします。

※セミナーの概要や配布資料は、RIETIウェブサイトでご覧いただけます。

1 **2008年版中小企業白書** 井上 誠一郎
生産性向上と地域活性化への挑戦
◎中小企業白書を読んで：植杉 威一郎 CF

6 **平成19年度エネルギー白書について** 寺家 克昌
◎エネルギー白書を読んで：白石 重明 SF

10 **2008年版ものづくり白書** 本道 和樹
◎ものづくり白書を読んで：森川 正之 CF

14 **平成20年版通商白書** 伊藤 公二
◎通商白書を読んで：八代 尚光 CF

18 **平成20年度年次経済財政報告** 篠田 由紀夫
◎年次経済財政報告を読んで：小林 慶一郎 SF

22 **企業価値研究会報告書** 新原 浩朗
近時の諸環境の変化を踏まえた買収防衛策の在り方について

27 **知識組替えの衝撃** 西山 圭太
現代の産業構造変化の本質

略語
RC：リサーチカウンセラー（研究主幹）
SF：シニアフェロー（上席研究員）
F：フェロー（研究員）
FF：ファカルティフェロー
CF：コンサルティングフェロー
VF：ヴィジティングフェロー
VS：ヴィジティングスカラー
＊ 役職は執筆当時のもの

※本文掲載の役職はBBL開催当時のものです。

独立行政法人 経済産業研究所
問い合わせ：広報
〒100-8901 東京都千代田区霞ヶ関1-3-1
TEL: 03-3501-1375 FAX: 03-3501-8416
Email: pr-general@rieti.go.jp URL: http://www.rieti.go.jp
ISSN 1349-7170

表紙デザイン：後藤 淳
印 刷：(株)アイワード

※本誌掲載の記事、写真等の無断複製、複写、転載を禁じます。

2008年版中小企業白書
生産性向上と地域活性化への挑戦 (2008年5月16日開催)

井上誠一郎 経済産業省中小企業庁事業環境部調査室課長補佐

「中小企業白書」とは

中小企業白書は、中小企業基本法第11条の規定に基づいて政府が中小企業の動向等を国会に報告する目的で作成しているものです。

2 007年度における中小企業の動向

日本経済は、昨年度、原油高やサブプライム住宅ローン問題の影響といった外生的ショックが発生し、年度末あたりから回復が足踏み状態になっています。中小企業は、原油・原材料価格の高騰や建築基準法改正後の住宅着工件数の急減な影響を受け、業況が悪化しています。

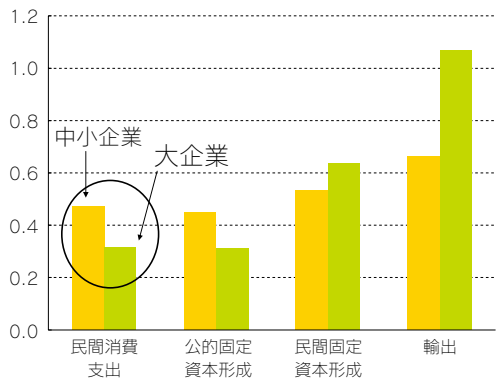
大企業と中小企業の売上高利益率の格差も過去30年間で最大となっており、大企業の利益率はバブル期の時を上回っていますが、中小企業の利益率は2002年以降改善したものの、非常に弱い回復に留まっています。

中小企業の資金繰りは、不良債権処理の進展に伴って改善しましたが、2007年度に入って再び弱含んでいます。今回は、原油等の価格高騰により借り手である中小企業の収益が圧迫されていることが、資金繰りが苦しくなった原因と見ています。

雇用の動向を見ても、小規模事業所では昨今の収益悪化を受けて求人数が前年比で減少しています。しかし、従業員300人以上の事業所の求人数はほぼ横ばいなので、雇用の動向にも企業規模による業況の格差が反映されているといえます。

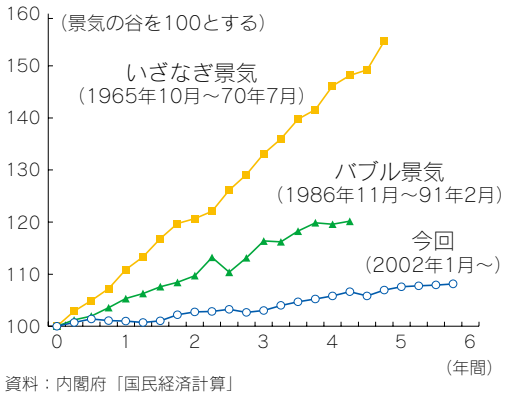
大企業と中小企業で景況感の差を生む要因の1つが民間消費の伸び悩みです。輸出の生産誘発係数は中小企業より大企業の方が高く、民間消費の生産誘発係数は大企業より中小企業の方が高いことから、中小企業はより内需に依存しているといえます。いざなぎ景気やバブル景気といった過去の景気回復局面と比べて、今回の景気回復局面での民

最終需要別生産誘発係数の比較



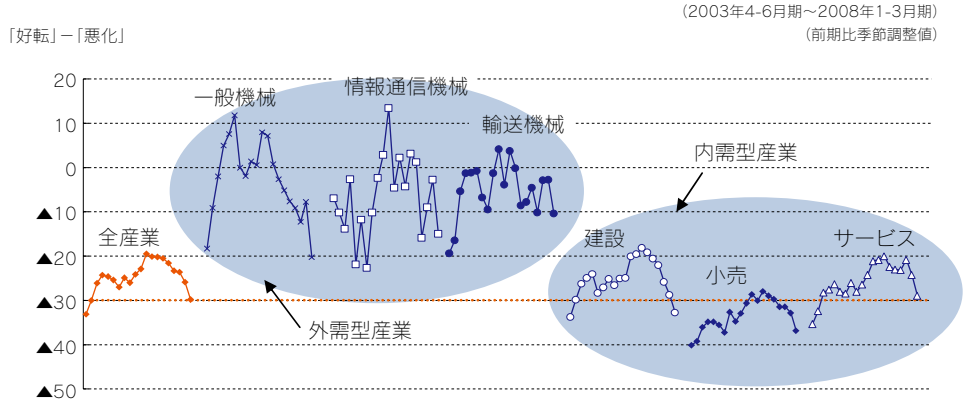
資料：中小企業庁「2005年規模別産業連関表」

主な景気回復局面における民間消費の推移



資料：内閣府「国民経済計算」

景況感の業種間のばらつき



資料：中小企業庁・(独)中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

間消費の回復は非常に緩やかなものに留まっていることが大企業と中小企業の業況の差につながっています。業種別で見ると、内需型産業である建設業、小売業、サービス業の景況感が悪く、外需型の製造業が良い、という形でばらつきがあります。こうした業種間の差が地域の産業構造の相違を反映し、建設業、小売業、農業のウェートの大きい地方圏では有効求人倍率が低いというデータが示すとおり、地域間でも景況感のばらつきが生じています。

中小企業の生産性の向上に向けて

日本では今後、労働力人口の減少が見込まれており、労働生産性の向上が成長維持の鍵を握っています。日本の労働生産性の水準は米国の7割程度に留まっており、G7やOECDの平均より低い水準となっています。

日本では、中小企業の労働生産性が大企業より低くなっています。これを資本装備率と資本生産性に分けて見ると、中小企業の資本装備率は大企業に比べて総じて低い一方、資本生産性は大企業よりも高い業種があり、差がないことから、中小企業の労働生産性が低いのは資本装備率が低いためと考えられます。

次に、労働生産性の伸び率を見ると、各業種で伸びていますが、製造業と情報通信業が同じ労働投入量で付加価値額の増大に成功する一方で、小売業と飲食業・宿泊業は伸び率が低く、それも労働投入量の削減によって伸びを確保しているようです。また、同じサービス産業でも、事業所向けのサービス業である情報通信業、卸売業に比べて、小売業といった消費者向けのサービス業の労働生産性の水準が低い傾向が見られます。

労働投入量の節約も大切ですが、縮小均衡に陥ることは決して好ましくなく、付加価値の増大による生産性の向上を目指すべきでしょう。付加価値額の総計であるGDPの7割弱を産み出しているサービス産業の付加価値向上が我が国の持続的な成長のために重要です。

サービス産業に属する企業に対するアンケート調査によれば、今後重視する経営戦略として、「顧客を増やす」ことよりも「付加価値・顧客単価を上げる」意識が強まっています。そこでサービスの品質向上と安定化が課題となりますが、たとえ個々の事業者が品質を向上させても、それが市場価格に反映されなければ付加価値向上は達成されません。

サービスの品質を価格に反映するために、最も多くの企業が必要と考えている取り組みが「販売先への説明強化」ですが、運輸業では「業界の慣行・慣例の改正」という回答も目立ちます。公正な取引環境を整備することが付加価値向上のための課題といえるでしょう。

さらに、労働生産性を向上させる重要な要因として人材育成に着目しましょう。産業別平均給与額を見ると、1990年代前半までは第三次産業の方が高い状況が続いていましたが、90年代後半以降に下落し、第二次産業に逆転されています。正規雇用者の離職率を見ても、消費者向けサービス業を中心に非常に高くなっています。付加価値の創造には一定期間以上のトレーニングないし人的資本の蓄積が必要である以上、あまりにも高い離職率は生産性の

向上を阻害する懸念があります。

労働生産性の向上のため、ITの有効活用が重要ですが、中小企業のITの活用は大企業に比べて遅れています。従業員規模の小さい企業ではパソコン装備率が低くなっており、ソフトウェア残高の総資産に占める割合も、同様に低くなっています。

アンケート調査で、中小企業がITを活用する上での課題として多く挙げたのが「自社に適したIT人材の不足」、「初期投資コストの負担」でした。地方圏では都市圏と比べて情報システム会社が不足しており、これが中小企業におけるIT人材不足の原因の1つになっている可能性があります。

IT活用の効果についても、「業務プロセスの合理化」や「コスト削減」といった回答が「製品・サービスの高付加価値化」や「売上の拡大」といった回答を上回っています。しかし、IT活用によって取引先が増加したという回答は多く、電子商取引等による売上増大や製品・サービスの高付加価値化に向け、ITの戦略的な活用が期待されるところです。

グローバル化への対応も中小企業の労働生産性の向上にとって重要です。まず、輸出について見てみましょう。海外への輸出を行っている企業は行っていない企業に比べて生産性が高く、輸出によって付加価値額が増加したという回答が4割を超えています。次に海外での事業展開については、2006年時点で日本の中小企業のうち7551社が子会社や関連会社を保有する形で海外展開をしていますが、実は製造業よりも非製造業の方が海外展開している中小企業の数が高いことが今回明らかになりました。

海外展開を行っている企業の労働生産性は、行っていない企業の労働生産性よりも高く、アンケート調査でも、海外展開によって労働生産性が向上したと感じているようです。さらに、海外直投に伴って「国内での生産活動を高付加価値製品にシフトした」とする回答が27.4%を占めていることから、中小企業は汎用品を中国等の国外で生産し、高付加価値製品を国内で生産することにより生産性の向上を実現しているものと考えられます。

地域経済と中小企業の活性化

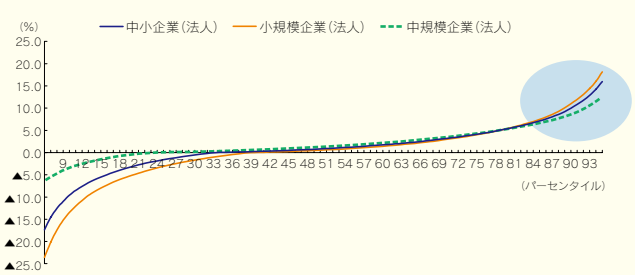
日本の中小企業の数は2004年時点の433万社から2006年時点で420万社となり、約13万社減少しました。その間の企業の開業率は5.1%で、2001～2004年の3.5%から上昇し、その要因として景気回復局面にあったことや政府の創業支援策の拡充による効果が考えられますが、依然として廃業率を下回っている状況には変わりありません。業種ごとに見ると、情報通信と医療・福祉は開業率が廃業率を上回っていますが、製造業では廃業率の方が高くなっています。地域別に見ると、事業所が減少している地域は県庁が所在する市よりもその他の市町村で非常に多く、事業所の増減という観点からも、地方圏の厳しさが示されています。

小規模企業（従業員数20人以下。商業・サービス業は従業員数5人以下の企業）が直面している経営環境は特に厳しく、その売上高経常利益率の平均値は中規模企業よりも低くなっています。しかし、平均値は低いのですが、そのばらつきは大きく、高い利益率を達成している小規模企業も多く見られます。

中小企業庁「中小企業実態基本調査」の再編加工の結果によれば、利益率の上位20%の小規模企業は同じく上位20%の中規模企業よりも高い利益率をあげていることが明らかになりました。小規模企業でも、少数精鋭の組織や現場で培った技術力・ノウハウといった独自の強みを活かすことができれば、高い利益率を上げることができていると考えられます。

一方で、小規模企業は優れた設備や資金調達能力といった面が弱点となっています。こうした弱点を補完し、小規模企業の強みを引き出す取り組みや政策が求められているといえるでしょう。

規模別売上高経常利益率の分布



資料：中小企業庁「平成19年中小企業実態基本調査」再編加工（2007年9月）

中小企業の資金調達は、金融機関からの借入に大きく依存しています。特に従業員数20人以下の小規模企業では借入金比率が5割となっています。また、地方圏の中小企業は同じ県内の地域金融機関（地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合）から借り入れを行うケースが非常に多く、都市圏の中小企業がメガバンクから借り入れをしている場合が多いのとは対照的です。

地域金融機関の不良債権比率は2002年から2007年に

かけて低下しましたが、預貸率も下がっていることから、地域金融機関は家計部門から集めた資金を十分に還流できていない懸念があります。担保や保証に過度に依存しない融資を推進していくため、地域金融機関の多くが、中小企業の技術力や将来性を見極める「目利き能力」が不足している、と考えています。

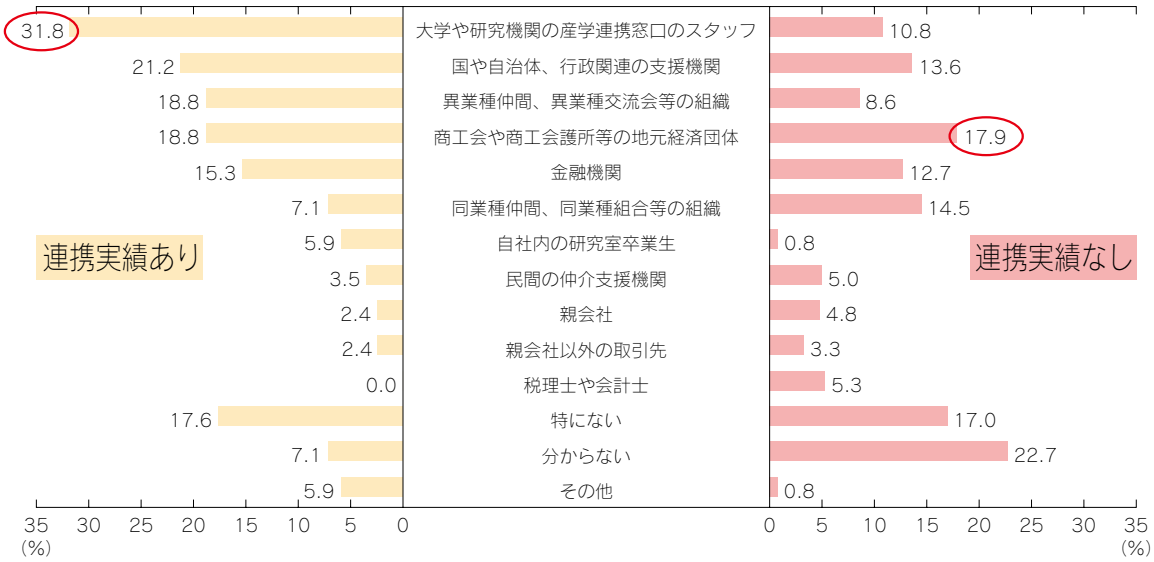
借り手の中小企業についても、企業情報の積極的な情報開示が担保や保証に過度に依存しない融資を拡大していく上での課題です。アンケート調査によれば、事業計画や年次報告書を作成して取引金融機関に開示している中小企業は4割に留まっています。事業計画等の開示は、書類作成のために時間がかかり、税理士への支払い費用が増加する、というデメリットもありますが、「ネットde記帳」などITを活用した会計システムを活用することで、情報開示のコストの軽減を図りつつ、積極的な情報開示に取り組むことが重要です。

現在の政府の経済政策のキーワードの1つが、「つながり力の強化」です。そこで、本白書では、中小企業の「つながり」の現状を明らかにするべく試みました。まず、アンケート調査によれば、企業間連携に取り組む中小企業の割合は全業種で2割程度、製造業で比較的高くなっています。企業間連携の種類としては、製造業では共同研究開発、建設業では共同受注、卸売業では共同販売、小売業では共同仕入れが多くを占め、業種の特性を反映していることが分かります。

連携相手で最も多いのは「取引関係や資本関係の無い同業種の中小企業」、次に「取引関係や資本関係の無い異業種の中小企業」が続きます。仕入先や取引先との「タテ」の連携よりは、取引関係のない、ゆるやかな「ヨコ」の連携が主流となっている印象です。連携している相手の所在地は、同一市町村内・同一都道府県内が多いですが、「隣接しない都道府県」も複数回答の25%を占めており、全国から最適な相手を見つけようとしている中小企業も多いことが分かります。連携を進めていく上での課題としては、連携実績の有無にかかわらず「最適な相手が見つからない」という回答が目立つことから、マッチング、つなぎ役の強化が重要であると考えられます。産学官連携についても、特に連携実績の無い企業において、商工会等の地元経済団体に「つなぎ役」を期待する回答が多く見られました。

地域経済の活性化のためには、農商工連携の促進も重要です。アンケート調査によれば、食料品製造業に属する中小企業の約6割が農林水産業者との連携に前向きです。連携したい内容は、「地域ブランド、商品ブランドの形成」や「原材料の直接購買」という回答が多いですが、「トレーサビリティの実現」という回答も相当数（29.5%）を占めています。食の安全・安心がクローズアップされる昨今、消費者側でも地域ブランドが明記される利点として「安全・安心」を最も多く挙げています。農商工連携によるトレーサビリティの実現は、こうした消費者のニーズに応えるものと期待されます。

産学官連携を拡大していく上で期待される仲介者



資料：(株)三菱総合研究所「地域中小企業とネットワーク形成に向けた取組に関するアンケート調査」(2007年12月)

中小企業白書を
読んで

植杉威一郎 RIETIコンサルティングフェロー／一橋大学経済研究所世代間問題研究機構准教授

Profile うえすぎ・いいちろう

東京大学経済学部経済学科卒業。カリフォルニア大学サンディエゴ校経済学博士課程入学。2000年、同課程修了(Ph.D.)。1993年通商産業省入省(産業政策局調査課)。1995年資源エネルギー庁石炭部計画課。2000年産業政策局調査課(2001.1から経済産業政策局調査課)。2002年経済産業研究所研究員。2006年中小企業庁事業環境部企画課調査室。2006年7月経済産業省中小企業庁事業環境部企画課長補佐。2007年、一橋大学経済研究所世代間問題研究機構准教授。

今回の中小企業白書は、副題が「生産性向上と地域活性化への挑戦」となっている。中小企業の利益率が低い水準にとどまる中でどのようにして付加価値や生産性を引き上げるか、地域間の格差が指摘される中で地域経済における中小企業がどのように活躍するかという、政策的にも重要な2つのテーマを設定している。分析に際しては、数多くのアンケートや統計の結果を手際よく整理しつつ具体的な事例を数多く盛り込んでいる。かつ、明快で分かりやすい文章である点も評価できる。

以下では、第1のテーマである生産性向上についてその分析手法にコメントするとともに、第2のテーマである地域活性化が取り上げられる背景について、若干のコメントをしたい。

なぜ中小企業の生産性は向上しないのか

白書の図表を見ると、従業員1人当たりの実質粗付加価値額における大企業と中小企業の格差が1985年以降ほとんど一定である上、90年代後半以降は製造業大企業と製造業中小企業の格差が拡大している。製造業も非製造業も含めて、なぜ中小企業の生産性が上昇しないのかという点は、施策を立案する上でも極めて重要な課題である。実際、白書ではいくつかの要因が取り上げられている。中小企業では輸出依存度が低いため輸出主導型の景気回復の下では生産性が上昇しにくい、ITの利用が進んでいない、他社に対する競争優位が存在しないといったものが例であり、かなり広範囲にわたって原因探しが行われている。

しかし、残念ながらどの要因が重要かについての説得的な議論が存在しない。多くの場合でクロスセクションデータを用いているために、ITが生産性を高めているのか、生産性が高いからITを導入できるのかという古典的な因果関係の問題が残っている。こうした中で興味深かったのが、サービス産業における人材を分析したくだりである。小売・飲食・宿泊などの消費者向けサービス業では、企業内でのキャリアパスが明確でないため、他に比べて従業員の離職率が高いという結果が得られている。こうした離職率の高さが生産性の低さに影響していることが分かれば、企業内での人材育成のあり方を改善することで生産性を引き上げるという議論も可能になるだろう。新卒を雇うことができない中小企業では、大企業とは異なった人的資本の蓄積が必要である。どのような人的資本の蓄積の仕方が生産性の向上に寄与するのか、こうした点を白書で掘り下げることの意義は大きいだろう。

地域活性化が取り上げられる背景

白書の副題は、時代につれて政策当局の立場が少しずつ変化していることを示している。約10年前の1999年に中小企業基本法が改正された。改正後の基本法では、中小企業が「創意工夫を生かして経営の向上を図るための事業活動を行うことを通じて、新たな産業を創出する」と述べられており、助けられる対象としての中小企業から新規産業の創出を通じて経済に貢献する中小企業へと、認識が大きく転換した。当時の白書の副題には、「新規開業」「創業」「起業家」といった言葉が多く並んでおり、ベンチャー企業の育成などを通じて、日本経済を活性化したいというスタンスが前面に出ていた。

しかしながら、最近の白書の副題では、これらの言葉は全く見かけなくなった。もちろん、開業率・廃業率の推移などは毎年の分析対象とはなっているが、以前ほどの大きな扱いは受けていない。代わりに現れるようになったのは、「地域」という言葉である。この背景には地域経済が厳しい状況にあり、地域に立地する中小企業もその例に洩れないという現状認識がある。

「新規開業」から「地域」へのキーワードの転換は、かなり大規模な政策の重点の転換を意味する。少し長い目で振り返った時に、なぜキーワードが変わったのか、これまでの新規開業を促進する施策が十分に機能し開業を論じる意味がなくなったのでキーワードが変わったのか、もしくはその反対なのかを白書の中で議論しておくことの意味は大きい。2007年白書の執筆時にできなかった筆者が言うのも少々ばつの悪い話ではあるが、将来の白書執筆者におかれてはこうした点への取り組みも期待したい。

平成19年度 エネルギー白書について

（2008年6月23日開催）

寺家克昌 経済産業省資源エネルギー庁総合政策課エネルギー情報企画室長

原油価格の高騰問題

原油価格は1999年を底に2004年頃以降、急激に高騰しています。白書では、その要因をファンダメンタルズと、それ以外のプレミアム（原油先物市場への投資・投機マネー流入による価格増幅の可能性等）の2つに分けて整理しています。

＜ファンダメンタルズ要因＞

世界の石油需要はBRICs（ブラジル・ロシア・インド・中国）等の新興経済国の経済発展により増加傾向にあります。国際エネルギー機関（IEA）は2005年に40億トン程度であった世界の石油消費量が、2030年には56億トン程度にまで増加するとの見通しを立てています。さらに、過去15年の石油需要の増減を地域別にみてみると、中国と米国の2カ国が世界全体の需要増の半分を占めていることがわかります。

供給面では、石油輸出国機構（OPEC）の余剰生産能力は、1980年代には日量1000万バレルを超える時期が数年ありましたが、1980年代後半に急激に落ち込み、1990年代以降現在までの期間はおおよそ日量200～400万バレルと低水準で推移しています。

原油価格については、ニューヨーク先物市場でのWTI原油の価格が世界的な価格の指標になっています。このことから、米国のローカルな需給状況が世界の原油価格に影響している面もあります。石油製品にまで細分化してみると、ガソリンや軽油等の需要が高まっており、需給のミスマッチが見られます。

このように需給ファンダメンタルズはタイト化しており、この傾向は今後さらに強まるという見方があります。

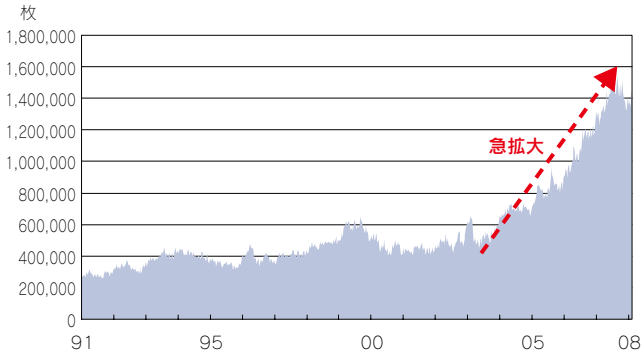
地政学的リスクは将来の石油供給に対する不安感を高め、原油価格に影響を与えます。そうしたリスクとしては、近年では2003年のイラク戦争があり、その他局所的な紛争で供給途絶となったケースもありました。

足下の原油価格に影響する要因としては、原油生産コストの上昇があります。確かに、アラブ首長国連邦、アルジェリア、イラン、イラク、クウェート、サウジアラビアの生産コストは低いですが、こうした国々では国営石油会社が権益管理をしているため、資源ナショナリズムの要素が強くなり、経済原理が必ずしも機能しないため、高油価だからといって安い石油の大量生産に直結する仕組みとはなっていません。

＜プレミアム要因＞

商品インデックスに対する運用残高は2004年以降、年間300億ドルのペースで急増しています。このインデックスには原油は加重平均して3割程度、組み込まれています。こうしたインデックス投資を通じた原油先物市場に対する投機・投資が増える背景としては、世界的に資金が余剰になる中で、株式・債券といった伝統的資産では利益が上がらないため、

図1　ニューヨーク原油先物市場の建玉の推移



出典：アメリカ商品先物取引委員会（CFTC）

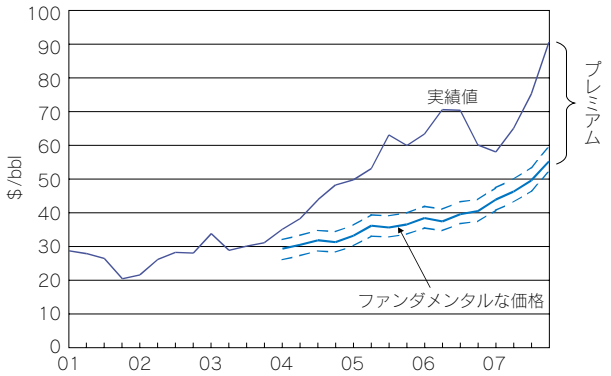
運用先としての商品ファンドへの注目が高まり、そこに運用資産の一部が振り向けられている状況があると考えられます。この商品インデックスへの投資と歩調を合わせる形でニューヨーク原油先物市場の建玉も急拡大しています。

このように、原油が金融商品となり、そこにマネーが流れ込む傾向が強まり、原油市場と金融市場の連関性が高まっています。

ドル安の進行と原油価格の上昇もしばしば指摘される点です。両者の因果関係は必ずしも明確ではありませんが、ドル以外の通貨国の投資家にとってドル建て原油価格が割安になるため原油への投資が増えること、OPEC諸国にとってドル建ての原油収入が目減りするため、価格上昇へのインセンティブが高まること等の理由から、ドル安が進めば原油価格が上昇するとの指摘はあります。

定量分析によると、2007年後半の原油価格90ドル/バレルのうち、需給ファンダメンタルズで説明できるのが50～60ドルで、30～40ドルがプレミアムと試算しています。

図2　ファンダメンタルな価格とプレミアム　試算結果



出典：日本エネルギー経済研究所

原油価格高騰のエネルギー需給構造への影響

＜需要面＞

原油は経済活動に不可欠なエネルギーであり、需要の価格弾力性が低いことから、若干の価格上昇では需要への影響は必ずしも大きくありません。ただし、中長期的に継続する大幅な価格高騰は、原油の需要を抑制し、中長期的に省エネや原子力・新エネ等への転換を一層加速化させる可能性は高いといえます。

日本のエネルギー多消費の素材4業種（製紙業、窯業・土石製品工業、化学工業、鉄鋼業）では、近年の原油価格の高騰を受けて、一段と燃料転換が進み、石油依存度が低下しています。原油価格高騰で大きな打撃を受けている農業ではヒートポンプ導入、漁業では小型漁船搭載エンジンを4サイクルに転装、飲料業では燃料転換の加速化といった取り組みが出始めています。民生分野では灯油やプロパンガスから電気等への転換が進んでいます。運輸分野ではハイブリッド自動車や軽自動車の販売が2003年以降加速しています。

＜供給面＞

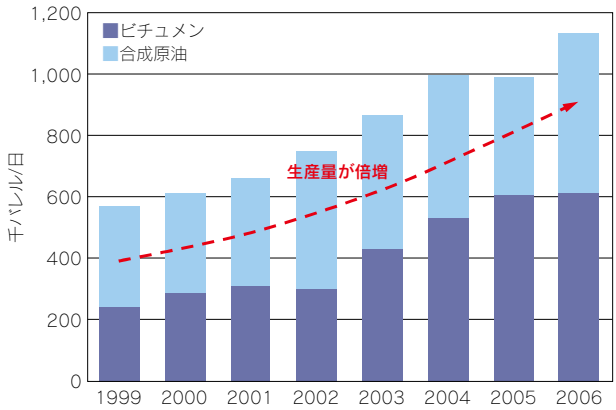
原油価格高騰を受けて、非在来型石油の開発が世界的に加速しています。たとえば、オイルサンドは過去に例をみないペースで開発が進み、1990年から2006年にかけて生産量はほぼ倍増、今後、2020年にかけてさらに4倍増になると見込まれています。

原子力回帰の動き（原子力ルネッサンス）が世界各地でみられています。米国は30年振りに新規原発を30基以上建設する計画を立てていますし、英国も新規原発を推進するスタンスを公表しています。中国は2020年までに原発容量を現在の800万キロワットから4000万キロワットに増加させる計画です。

バイオ燃料の生産量は、近年、ブラジル、米国を中心に増大しています。石油メジャー各社もバイオ燃料戦略を発表しています。ただし、バイオ燃料分野では食料との競合を回避する必要があり、その点で、今後はセルロース系エタノール製造技術開発が重要となります。

太陽電池の累積導入量は世界全体で急増していますし、石炭液化についても中国、インドネシア、南アフリカでプロジェクトが動いています。その他の代替燃料としては、中長期的には、メタンハイドレートへの期待が高まっています。

図3　オイルサンドの生産量



出典：Canadian Association of Petroleum Producers ホームページを元に作成

原 油価格高騰への対応策

原油価格高騰への対応策の基礎となるのはファンダメンタルズの改善です。これは必須の課題です。消費国は省エネや石油代替を進めるべきですし、産油国は開発生産投資をしっかりと行ない、余剰生産能力を確保すると共に、そういったメッセージを市場に発信する必要があります。こうした取り組みはプレミアムの沈静化にもつながります。

そのプレミアムについては直接的アプローチは難しいのが現実ですが、現在、IEAが中心となって、各国の石油需給や在庫のデータを整備して、タイムリーに公表する取り組みが進められています。今後ともこうした取り組みで市場に冷静な行動を促す必要があります。

地 球温暖化問題

北海道洞爺湖サミットの開催など、先般のG8エネルギー大臣会合等さまざまな会合で温暖化問題についての国際交渉が本格化しています。

＜短期的取り組み＞

政府は京都議定書上の第一約束期間（2008～2012年）における温室効果ガス基準年比マイナス6%目標の確実な達成に向け、改定「京都議定書目標達成計画」を閣議決定しました。同計画の下で、特に民生・運輸分野での省エネ対策が強化されます。

＜中期戦略＞

ポスト京都議定書の枠組みに関しては、日本は以下の3つの原則を提唱しています（「美しい星50」）。

- 主要排出国がすべて参加し、世界全体での排出削減につながること
- 各国の実情に配慮した柔軟かつ多様性のある枠組みとすること
- 省エネ等の技術を活かし、環境保全と経済発展を両立すること

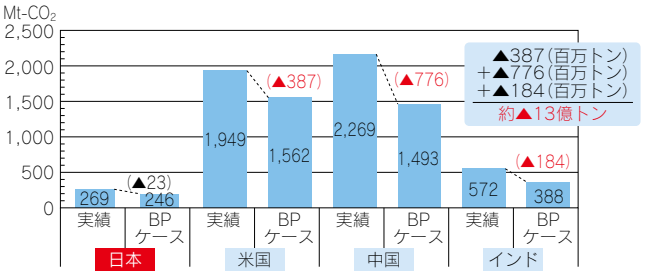
そしてそのためには、セクター毎の効率水準や有効技術を明らかにし、セクター毎に比較・検証可能な形で削減を進めるセクター別アプローチが有効であるとしています。同アプローチを活用すれば、セクター毎にどういった技術を取り入れればどの位のCO_2削減のポテンシャルがあるかが計算できて、それを積み上げることで国別総量削減目標を算出することが可能となります。また、セクター毎に各国の技術水準が明らかになるので、有効な技術を持つ国から、そうした技術を必要とする国への効果的な技術移転が可能となり、世界全体のCO_2削減に寄与できるメリットもセクター別アプローチにはあります。

さらに、セクター別アプローチでは、全分野の合意を待たずとも、効果が大きく、実現可能なセクター（例：世界のエネルギー起源CO_2排出量の約52%を占める石炭火力、鉄、セメント、道路輸送の4セクター）から優先的に取り組みを始めることも可能です。

中国やインドでは既にセクター別の目標設定等を掲げたエネルギー政策が進められていますが、そうした政策との親和性が高いセクター別アプローチには、途上国の参加が得られやすいというメリットもあります。

日本のエネルギー技術水準が世界最高であることはIEAのデータからも明らかとなっています。たとえば日本の先進的な石炭火力発電のエネルギー効率を米国、中国、インドに適用すれば、年間合計13億トンのCO_2削減効果が実現できるとの試算もあります。これは日本一国分の年間排出量にほぼ匹敵する量です。

図4　日本のセクター別技術のCO_2削減ポテンシャル



BPケース：日本のベスト・プラクティス（商業中発電所の最高効率）を適用した場合の試算
実績データ出典：IEA "World Energy Outlook 2006"

＜長期戦略＞

2050年までに世界全体の温室効果ガス排出を半減するという長期目標を実現するには、大幅削減が可能な革新的技術の開発が不可欠です。そこで経済産業省では今年3月に「クールアース－エネルギー革新技術計画」をまとめ、その中で長期的にCO_2大幅削減に寄与する21の技術を選定し、各技術について2050年までの技術開発のロードマップを提示しました。ある試算では、これら「21」の技術で、半減に要する削減量の約6割がカバーできるとされています。

エネルギー白書を読んで

白石重明 RIETI上席研究員／国際エネルギー機関(IEA)コンサルタント

Profile しらいし・しげあき

東京大学法学部卒業。米国プリンストン大学、ウッドロウ・ウィルソン・スクール修了(Master in Public Affairs)。1988年通商産業省(現 経済産業省)入省。2003年資源エネルギー庁政策企画官。2005年経済産業省通商政策局企画調査室長、経済産業研究所コンサルティングフェロー。2006年現職。同年9月経済協力開発機構(OECD)コンサルタント。2008年9月国際エネルギー機関(IEA)コンサルタント。

原油価格問題を中心に

今回のエネルギー白書では、原油価格高騰と地球温暖化の2つをメインテーマとして取り上げて時宜にかなった分析が行われているが、ここでは原油価格高騰についてコメントを加えたい。

白書では、原油価格高騰の要因をファンダメンタルズ要因とプレミアム要因とに大別し、ファンダメンタルズについては新興国の石油需要拡大、低水準で推移する産油国の余剰生産能力、WTI価格に影響を与える米国の需給ミスマッチ、等について論じ、他方、プレミアムについては、原油先物市場への投機・投資の拡大を論じた上で、2007年後半の原油価格90ドル／バレルのうち30－40ドルがプレミアムであると試算している。

このように、原油価格高騰の要因として金融的要素を正面から論じたことについては、現状分析として正当なことであり、高く評価される。

残念な点は、要因として金融的要素を論じながら、対応策については、その基礎はファンダメンタルズの改善であるとしつつ、プレミアムに対しては市場の冷静な行動を促すというにとどまっている点である。

確かに、省エネ等の取り組みは原油価格高騰にとどまらず、現下のスタグフレーションに対する処方箋として重要なポイントのひとつである。しかし、理念的にはこうしたファンダメンタルズ部分こそ財市場で効率的な解が見出されるはずの部分であり、かつ、具体的な価格水準としてみても、ファンダメンタル要因によって想定される50－60ドル／バレルに原油価格が落ち着くなら経済全体へのインパクトも限定されるはずだ。

むしろ、理念的にも、現実問題としても、プレミアム要因にこそ対策のメスを入れる必要がある。金融問題として原油価格高騰を理解した場合、例えば株式市場などと比較して、圧倒的に規模の小さなWTI市場で指標価格が形成されていること、その市場の設計・運用に改善の余地がありそうなこと、など政策論として検討すべきポイントは多い。

さらに問題を敷衍すれば、世界を奔流のごとく動き回っている膨大なマネーが人間生活の基礎を揺るがす事態に対して、どのように向き合うかという大きな問題が横たわっている。エネルギー以外にも同様の問題に直面している領域は、食料、水、など拡大しつつある。近時の国際金融の収縮によって原油価格も大方の予想を超えて下落する可能性もあると筆者はみるが、そうであったとしても、いわゆるマネーゲームと人間生活の基礎との関わりについての考察が「のどもと過ぎれば…」で忘れ去られていいものではない。

なお、白書では、原油価格「高騰」問題が論じられているが、本当の問題は、マクロ的にもミクロ的にも、原油価格「不安定」問題である。白書が原油価格高騰について分析を行ったことは時宜を得たものだが、近時では、国際金融の動揺の中で、原油価格についても高騰一辺倒ではない不安定な動きが続いている。原油価格のレベルとボラティリティとのいずれが本質的で深刻な問題であるかといえば、ボラティリティである。

ミクロ的には、原油価格高騰による原子力の復権や再生可能エネルギーの拡大、などといっても、原油価格の見通しが安定しないのでは、ビジネスとしては厳しい面が出てくる。また、マクロ的には、原油価格の変動は、実体経済への影響をもたらすことに加えて、国際的なマネーの流れに影響を与える。このところの原油価格高騰は世界のマネーの流れを変えたが、今後とも、原油価格の変動はマネーの流れ、ひいては国際経済の姿に大きな影響を与えるだろう。

エネルギー白書の領域をはみ出すであろうが、今回の白書をよき第一歩として、以上のような視点からのさらなる議論を期待したい。

2008年版 ものづくり白書

（2008年7月11日開催）

本道和樹 経済産業省製造産業局政策企画官

キーワードは「サプライチェーン」と「信頼」

今回「サプライチェーンの強化」をキーワードにした背景には、ものづくりが直面する課題の変化があります。サプライチェーンマネージメントの元来の主旨は、全体的なコスト削減と納期短縮など効率化を図ることにありましたが、今日では、単なる効率追求とは違う「信頼の向上」という観点からサプライチェーン全体を視野に入れたマネージメント、全体最適化がものづくり企業にも求められています。

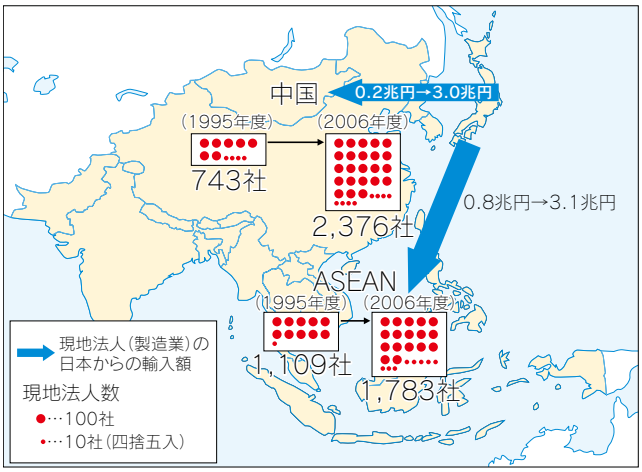
サプライチェーンのアジア展開

近年、製造業はアジアへの工場進出とサプライチェーン拡大を進めています。特にここ10年では、中国とASEAN諸国で日本製造業の現地法人が増えていると同時に、これらの現地法人が日本から調達する中間材の金額も急増しています。また、在アジア日系企業の販売先の内訳を見ると、日本への輸出（逆輸入）が2割、現地販売が5割強で、後者の比率が近年上昇する傾向が伺えます。そうしたことからも、製造業のアジア展開が「低コスト製品を日本に逆輸入する」というより、「拡大するアジア市場の活力を取り込む」性格が強まっていることが伺えます。

一方、国内の工場立地も2002年を底に件数・面積ともに回復傾向にあります。背景として、国内の景気回復に加え、優秀な人材の確保といった国内立地の意義が再評価されていることが挙げられ、特に最近の5年間では、素材、中間材、生産財の工場新設割合が高いとのアンケート結果になっています。

そのような中、国内外の生産拠点の使い分けについて、特に汎用品の量産については海外拠点を積極的に活用する傾向が見られ、今後内外の経営資源を戦略的に活用する動きはますます進んでいくものと見込まれます。また、こうした分業のあり方は、日ASEANの経済連携協定（EPA）など制度的な変更によっても今後変わっていく可能性があります。

図1　現地法人（製造業）の海外進出



資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」

サプライチェーン拡大に伴う課題

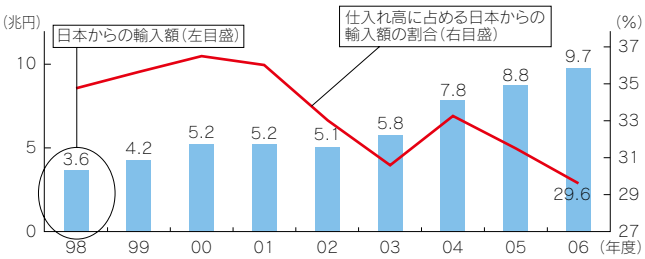
今回の白書では、サプライチェーンのアジア展開が我が国経済にもたらすメリットについて述べる一方で、それに伴う課題についても分析を試みました。

1. 基盤産業（素形材産業、等）の経営基盤強化

2. 川上・川下を含めたサプライチェーンの強化

日本のものづくりを支える基盤産業も昨今、アジアとの激しい競争下に置かれています。自動車関係部品に関しては、技術面だけでなく、生産能力、納期遵守、機動的対応

図2　アジア地域の我が国現地法人（製造業）の日本からの調達の状況



資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」

といった面でも日本の方が調達先から高い評価を得ています。しかし、電気機械分野ではその差が相対的に縮まりつつあります。また、現地日系企業による日本からの調達（輸入）は、額自体は伸びていますが、調達全体に占める割合は右下がり状態にあり、現地のものづくりにおいて日本からの調達に依存する要素が減ってきていることが伺えます。さらに、自動車分野においても、調達側の企業は今後日本からの輸入を減らしていく方針とのアンケート結果となっています。

国内の川中産業の状況

日系企業の現地調達割合が増加する一方で、日本の基盤産業は国内でもアジアとの競合に直面しています。

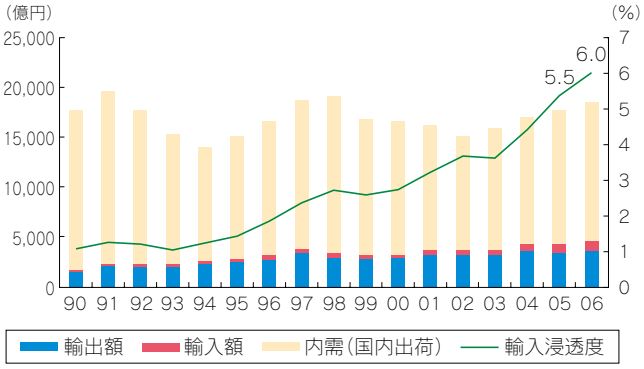
たとえば「日本の強み」の代名詞と思われている金型にしても、自動車等で使われるプレス用の金型では日本が依然として優位にありますが、金型全体の内需に占める輸入割合（輸入浸透率）は右肩上がりに増えている状況です。具体的には、プラスチック用の金型の輸入が増えており、特に対韓国で収支が赤字、それも近年拡大の傾向にあります。そうした状況から、国内企業はアジアの日系企業はもとより地場企業とも今後競争が激化すると見ています。

それを迎え撃つ国内基盤産業は、近年の景気回復局面で増収・増益を享受してきたところも少なくありませんが、利益水準に関しては「黒字ではあるが設備投資、研究開発投資、人材育成は十分に行なえない」、あるいはそれより悪い状況との回答が過半を占め、中長期的な経営基盤は決して安定しているとはいえない状況です。また、素形材産業についての企業へのアンケートによれば「ハイスペックだけでなくロースペックな技術についても国内に必要」とする回答が実に7割に達しています。国内需要への迅速な対応や新製品開発のための試作に必要だからです。

日本のものづくりが中長期的に競争力を維持するには、電機、自動車といったセットメーカーだけが儲けるのではなく、川中の部品・素材メーカーも適正な利益を確保できる環境が必要です。そうした認識から、経済産業省は「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」を昨年策定し、さらに今年4月から全国47都道府県に「下請かけこみ寺」を設置して相談に応じています（6月上旬までに500件弱の相談件数）。

また、中小企業が多くを占める素形材メーカーは、セットメーカーと比べて海外展開が遅れている傾向にあります。そこで政府は、日本貿易振興機構（ジェトロ）による情報提供、FS支援、さらにはファンドによる現地法人設立支援、中小ものづくり高度化法に基づく技術開発支援を通じて、これらの海外展開や経営基盤強化を後押ししており、自治体レベルでも、海外展開を支援する動きがあります。

図3　金型の輸入浸透度



備考：金型部品・付属品を含む
　　輸入浸透度＝輸入額/（出荷額＋輸入額－輸出額）×100
資料：経済産業省「工業統計（品目編）」、財務省貿易統計

サプライチェーンをめぐる最近の変化

サプライチェーンに関し、コスト削減のための標準化が進む一方で、カスタマイズによる差別化という1つの変化が見られます。たとえば液晶パネルフィルムや電子材料など、機能性化学といわれる分野では、設計・開発段階から川下メーカーと徹底したすり合わせをすることによって、製品の差別化（小型化、軽量化）を図り競争力を維持する素材メーカーも多く見られ、一見同じような素材でも、提供先によって少しずつカスタマイズした素材を提供しています。

グローバル競争が激化する中、価格変動が激しい分野では、サプライチェーンの拡大に伴い在庫削減が進んでいます。こうした効率化は、競争力向上につながる一方で、予期せぬ供給途絶リスクという脆弱性もはらんでいます。最近では、

2007年7月の中越沖地震で自動車部品メーカーが被災したことによって自動車メーカー全12社の生産が一時停止したというショッキングな事例があります。そうした理由以外にも、寡占化が進む電子部品・機能性化学業界では、欧米等の企業から事業継続計画（BCP）の要請が寄せられる例もあります。

そのための対策に関して、電器大手では「調達先の分散化」が回答の8割超を占めていますが、自動車大手では分散化以外に「調達先との事前協議」や「復旧支援の検討」という回答も目立ちます。単純に在庫を増やすのではなく、自社のサプライチェーンの強み、弱みや途絶のインパクトを踏まえて、競争力を損なわない対応を検討することが重要です。経済産業省としても、中小企業向けのBCP作成ウェブサイト等を通じて支援しています。このように、自社だけでなく、サプライチェーン全体を管理・強化していく視点が重要です。

信頼の回復

さらに今年のものづくり白書では「ものづくりへの信頼の回復」として、製品安全と偽装問題を取り上げています。近年、製品のリコールや事故報告の件数が急増するだけでなく、偽装問題が発覚する等、ものづくりに対する信頼を揺がす事件が相次いでいます。原因は一概にはいえませんが、競争激化と、それによるコスト・効率優先傾向ないしコンプライアンス軽視がその背景にあると見ています。また、製造スキルの低下といった人材面の問題、さらには組み込みソフトの使用拡大といったものづくり自体の高度化・複雑化も要因に考えられます。

こうした中で製品安全を徹底するには、現場の品質管理も重要ですが、経営陣の主体的取組が不可欠であり、また設計・開発段階から予見可能な誤使用を視野に入れるなど設計思想も含めた取り組み強化が重要と思われます。さらに、アウトソーシング比率が高い企業・業種では、サプライチェーン全体で安全性を高めるような共同の取り組みが必要です。

資源・環境制約への対応

2007年欧州でREACH（リーチ）規則が施行されたことを始め世界的に化学物質規制が強化される傾向にあり、高リスク化学物質の排除・削減が調達条件として重要視されるようになっています。こうした環境面での調達条件への対応如何によって取引拡大に成功した企業がある一方で、取引停止に至ったケースもある等、環境制約への対応は企業経営を左右する問題になっています。

また、資源制約がますます高まる中でさらなる省資源化を図るには、個々の企業だけでは限界があるため、川上・川下の企業間連携がより一層重要になります。昨今の資源高は製造業にとって試練ではありますが、逆に日本の強みが活かせる場面でもあり、企業間連携をテコに競争力を強化するチャンスにもなると考えています。

ものづくり強化に向けた人材育成

今日、正社員に加えて、多様な就業形態の人々がものづくり現場を支えています。また、その役割も従来のような単純作業だけでなく、一定の専門性ないし判断力が求められる業務にも拡大しています。非正規人材の活用については、突発的な業務量の増大に対応できるようになった、正社員が高度な業務に専念できるようになった、といったプラスの評価がある一方で、ノウハウの蓄積・伝承や欠勤・離職への対応といった面での課題も指摘されています。

今後のものづくり基盤の底上げを図るためにも、非正社員に対して正社員と同等の能力開発機会を確保する等、就業形態の多様化に対応した人材マネージメントが必要です。実際に、非正社員の正社員登用やパートの待遇改善に乗り出した企業もあります。政府としても、厚生労働省中心にジョブカード制度等によりニートの正規労働者としての就労を促進する一方で、経済産業省においても人材投資促進税制の改正等ものづくり人材の育成に力を入れています。

■質疑応答

Q：中国の外資政策・優遇策が昨今非常に変わってきていますが、そうした変化はサプライチェーンにどう影響してくるのでしょうか。

A：外資政策や労働法制の強化により、中国ともう１つの国（例：ASEAN諸国）に生産拠点を分散化する、いわゆる「チャイナプラスワン」の動きに拍車がかかる可能性があります。また、日本-ASEANのEPAも分業体制をダイナミックに変える要素となり得ます。

ものづくり白書を読んで

森川正之 RIETIコンサルティングフェロー／経済産業省大臣官房審議官（産業資金担当）

Profile もりかわ・まさゆき

東京大学教養学部卒。経済学博士（京都大学）。1982年通商産業省入省。1994年通商産業研究所主任研究員。1995年埼玉大学政策科学研究科助教授・通商産業研究所特別研究官。1997年政策研究大学院大学助教授。1998年中小企業庁長官官房調査室長。1999年在オーストラリア日本国大使館参事官。2002年経済産業省大臣官房政策企画室長。2003年経済産業省経済産業政策局調査課長。2005年経済産業省経済産業政策局産業構造課長。2007年経済産業研究所上席研究員、財団法人社会経済生産性本部主任研究員。2008年現職、経済産業省大臣官房審議官（産業資金担当）。

「マクロ経済から見た日本のものづくり産業への期待」

今回の「ものづくり白書」は、アジア規模でのサプライチェーンの現状と課題、ものづくりのための人材育成に焦点を当て、様々な統計データやアンケート調査を活用して書かれている。グローバル化の進展、経済格差の拡大が日本経済全体にとって大きなイシューとなっている中、的確なテーマ設定である。「コラム」という形で関連する税制や法律についてのわかりやすい記述が随所に盛り込まれている点も好感が持てる。

以下では、今後の日本の製造業に関して、短期の景気循環、中長期の生産性向上の二点から簡単にコメントしたい。

製造業における景気変動の安定化？

白書では今回の長い景気拡大局面を通じた生産指数や稼働率の動向を紹介している。実はこの数年間の景気拡大の過程で注目されるのは、製造業の在庫循環が過去にないパタンだったことである。在庫循環図を描くと、ここ数年間、第一象限の原点近傍での細かい動きを続けており、これが景気回復持続の一因にもなった。在庫管理技術の改善、慎重な企業行動が、おそらく今回の在庫循環の特異な動きに関わっている。足下で景気は減速しており在庫率が上昇しているが、本稿執筆時点では90年代後半やITバブル崩壊後に見られたような極端な在庫の積み上がりは生じていない。

白書は設備過剰感の動向も示しているが、今のところ、かつて「三過剰」（過剰設備、過剰人員、過剰債務）と言われた状況とは遠く、9月の日銀短観における製造業の設備判断DI（全規模）は＋6と設備過剰感が極端に高まるには至っていない（前回の景気の谷に当たる2002年初は＋31と極めて高い設備過剰感だった）。

しかし、製造業は世界経済の影響を強く受けることから、今後の動向は海外経済の減速がすでに折り込み済みの範囲を超えた低下を示すかどうかがカギとなる。国際金融危機が欧米先進国や新興国の実体経済に及ぼす影響を注意深く見ていく必要がある。

交易条件の改善にとって重要な製造業のイノベーション

日本経済にとって中長期の最重要課題は生産性向上である。白書が示している通り、製造業の生産性上昇率は非製造業を大きく上回ってきた。また、日本の製造業の生産性は諸外国に比べて高いと考えている人が多い。しかし、IT関連製造業を除くと、1995～2005年の十年間、日本の製造業の生産性上昇率は欧米主要国（米・英・独・仏）平均を年率約1%下回っている（EUKLEMS　2008年版による）。サービス産業の生産性向上が重要な政策課題となっているが、製造業も例外ではない。この点、白書が論じているように就学期からの継続的な人的資本形成、研究開発投資等に積極的に取り組む必要がある。

製造業のGDPシェアは約2割であり、製造業の生産性上昇が日本経済全体の生産性に対して直接に寄与する度合いは非製造業に比べれば小さい。しかし、貿易において工業製品のウエイトは高く、日本の交易条件に対しては製造業の影響が大きい。

原油・資源価格の高騰もあって2001年度から足下までの間に日本の交易条件は約4割悪化した。交易条件の悪化は直接には実質国民総所得（GNI）の低下をもたらす。GNIは国民の豊かさの指標としてGDPよりも重要である。2007年度の交易損失は21兆円を超え、実質GNI成長率は1.0％とGDP成長率（1.6%）を下回った。GDP成長率が1%ポイント低下したときの逸失利益は約5兆円だから、最近の交易損失はそれよりもはるかに大きい。

一般に円高は短期的には景気に対してマイナスの影響があるが、中長期的に見れば交易条件の改善、したがって実質実効為替レートの増価は国民にとって望ましい。交易条件を改善するためには、省エネ・省資源を通じて輸入の構成を変えるとともに、イノベーティブな新製品の開発をはじめ輸出財の非価格競争力を高めることが重要な課題である。

9月に閣議決定された「新経済成長戦略・改訂版」では、こうした視点に立った政策を提示している。これらの政策が実効を上げることが、日本経済の豊かさを実現するために必要である。製造業のイノベーションへの期待は高い。

平成20年版通商白書

（2008年7月18日開催）

伊藤公二　経済産業省通商政策局企画調査室室長補佐/RIETIコンサルティングフェロー

世界経済情勢は、特に米国経済が調整局面に入ったこともあり、大きく変わりつつある中、中国やインドをはじめとする新興国に対する関心が拡大しています。「平成20年版通商白書」では、(1)10億人の先進国市場に、40億人の新興国市場を加えた「50億人市場」の創造、(2)我が国とのつながりの深いアジアの30億人市場の消費市場としての開拓、(3)気候変動問題や資源・食料等の価格高騰等、地球的規模の課題への対応、という大きく3つのテーマを取り上げています。

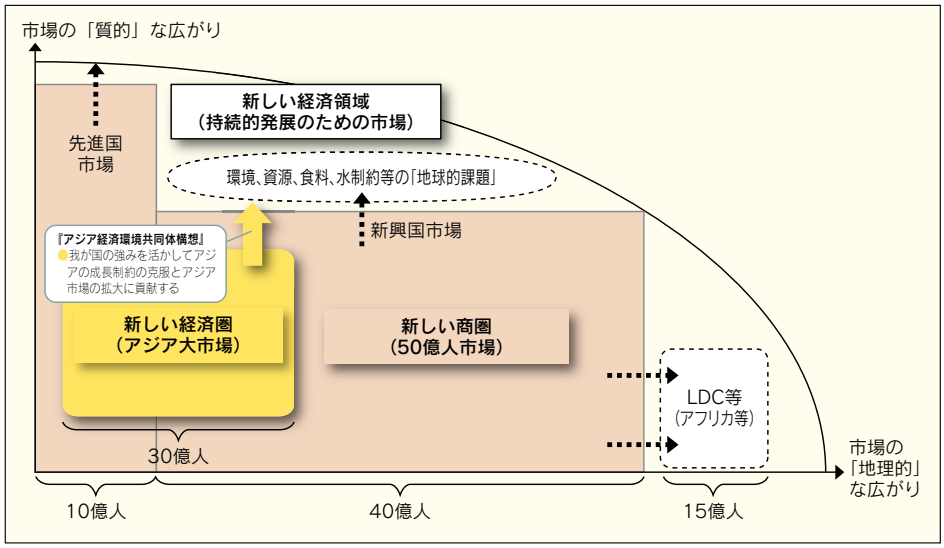


図1　三つの「市場」の概念整理

第1章

困難に直面する世界経済と「50億人」市場による新たな発展への展望

1. 世界経済の一体化と多極化
――顕在化するリスクと新たな発展の原動力

この1年の世界経済の大きな動きは、米国のサブプライムローン問題を契機とする景気の減速です。国際通貨基金（IMF）の「世界経済見通し（World Economic Outlook）」（2008年4月）では2008年の世界経済成長率は2007年の4.9%から3.7%にまで下がるとの予測が示され、先進国の経済成長見通しは軒並み低いレベルに収まっています。

他方、新興国の経済成長見通しは、低下しつつも高い水準を維持し、経済の高い自立性が観察され（たとえば中国の2008年の経済成長見通しは9.3%）、新興国と先進国の間で成長率に格差が生まれています。同時に、新興国相互のつながり（南南貿易）も拡大しており、新興国の40億人マーケットは世界経済で相当大きなシェアを持つようになっていると捉えられます。

2. 国際金融・資本市場の動揺と米国経済への影響

世界金融資産残高の年平均伸び率（2000～2006年）と世界の名目GDPの年平均伸び率（同）を比較してみると、金融資産残高の方がより高いペースで伸びています。世界金融資産残高の対世界名目GDP比も上昇し、特に、株式や社債といった市場型金融資産がかなり伸びています。

また、国境を越えた金融・資本取引が高いレベル――2002年以降だと年平均で28.8%の成長――で伸びています。これは財・サービス貿易の16.5%の伸びと比べても相当高いレベルであるといえます。このように高度に成長する金融経済は、景気が下向きになったときに、下ぶれを

さらに増幅する可能性を持ちます。

住宅担保証券市場が発達した米国では、住宅価格上昇は消費を押し上げる方向に働いてきました。ところが2007年に住宅価格の下落が始まり、住宅要因は2008年第1四半期にはほぼ消滅しました。かつ、ガソリン価格の高騰を受け、さらにマイナスに働くという状況になっています。米国GDPの7割は消費で、米国の消費は世界経済全体の消費の4分の1を占めるため、米国の消費の鈍化は世界経済にとって大きな転機になります。

3. 資源・食料価格の上昇による世界経済の構造変化

資源・食料に対する需要を中国等の新興国が押し上げることが価格高騰につながる訳ですが、ここで特徴的なのが、先進国ではエネルギー価格が、新興国では食料品価格が、それぞれ上昇しているということです。

資源・食料価格高騰の日本への影響について、価格上昇によりどれだけの所得が海外から流入、あるいは海外に流出したのかを計算した交易利得・損失の推移を国別にみてみると、日本や中国等資源を海外に依存している国では相当大きくマイナスになっています。米国やユーロ圏でも下がっていますが、レベルとしては日本程ではありません。

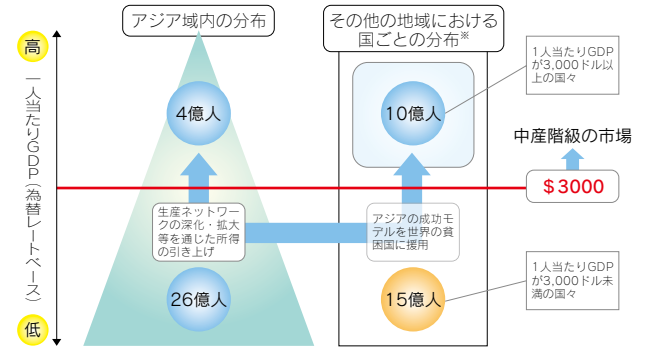
一方、第一次、第二次石油ショック時は、「純輸出＋海外からの純受取＋交易利得」はしばらくマイナス状態で、海外への所得の移転が続いていましたが、直近ではプラス状態となっています。これは、日本の輸出規模が石油ショック当時と比べ大きくなっていることと、海外直接投資により海外からの受取が増加していることによります。

4. 新興国等との結び付きを深めつつある我が国産業

日本企業が関心を持つ地域を調査したところ、3分の2の企業が中国を「今後、売上高の拡大が見込まれる国・地域」として挙げ、次に、東南アジア諸国連合（ASEAN）4カ国（マレーシア、タイ、フィリピン、インドネシア）、インド、北米、新興工業経済地域（NIEs）、ベトナムと続きます。このことからも、日本企業は新興国の開拓に大きな関心を寄せていることが理解できます。

日本企業の海外展開の裾野は拡大し、海外販売の3分の2以上は海外生産・海外販売型となっています。現地からの第三国向け輸出も、日本からの輸出に匹敵する数となっています。このようにアプローチは多様化していますが、実際は、中国進出企業の約5割は現地市場で「シェアを確保できていない」とアンケート調査で答えています。この割合はインド・中東で7割、ロシアで8割となります。苦戦している企業が多いのが現状のようです。

図2　50億人市場のイメージ



50億人市場＝先進国（10億人）＋アジア域内（30億人）＋その他地域の中間層（10億人）

※先進国を除く

第2章

世界経済の新たな発展を先導する「アジア大市場の創造」

1. 30億人のアジアの「一大消費拠点・知識創造拠点」としての発展

アジアでは日本の消費財が米国の消費財よりも好まれる傾向があります（アジアにおける日本の消費財輸入の平均成長率は13.1%（2001～2006年）であるのに対し、米国の消費財輸入の平均成長率は3.2%（同））。やり方次第ではこれがさらに増える可能性もあり、アジア全体を共通の志向を持つ消費市場として捉える必要があります。

そのためには、アジアの経営資源を活用することが重要です。アジア諸国は経済の自立性を高めています。中国の製造業実質付加価値は日本とほぼ肩を並べています。IT関連製品では中国の輸出入が日本を既に追い抜いています。ソフトウェア開発等IT活用サービスの輸出額ではインドが日本とほぼ同じレベルに到達し、IT産業の就業者数はインド、中国ともに現時点で日本を抜いて、今後、さらに日本を引き離していくと予測されます。こうしたことからも、中国やインドが立派な経済生産機能を持ち始めていることが伺えます。

こうしたアジアの経営資源を活用して、アジアの志向を大事にした商品・サービスを作ることが、この地域をマー

ケットとして捉えるときに大事になる。これが1つのメッセージです。

2. グローバル化の中での我が国経済の好循環の構築

日本企業の海外展開に関しては、企業の直接投資収益率が米国と比べ低迷しており、収益率の向上が重要な課題となっています。もう1つの課題としては、現地での収益が日本に回収されない状況（海外現地法人の内部留保額の伸びと海外現地法人からの受取配当金の伸びの間の格差）があります。これは税制等によるところもあり、今後の制度調整をどうするかが大きな課題となっています。

さらに、ここ数年悪化している交易条件を改善する方策を検討する必要があります。基本的には、生産性格差が為替レートを決定する（生産性が低いと円安になる）ため、我が国の生産性の向上が大きな課題となっています。

また、日本のマッチング指数（財の輸出に占める構成比と当該財の世界輸入需要の変化率を掛け合わせ、足しあげた数値。世界需要が高まる財を輸出できているとき、マッチング指数は上昇）は2000年以降下がっています。一言でいえば、世界の需要が伸びている財を日本が輸出できていないということです。これも日本が取り組むべき課題です。

3. 市場創造のための新たな国際産業構造の構築

海外進出企業と進出していない企業の利益率を比較すると、前者で5%、後者は1%と、相当大きな格差が生まれています。海外進出は業績との関連でも相当のインパクトがあるようです。今後の日本経済にとっては、これまで海外にあまり進出してこなかった非製造業、中小企業がどう海外展開するかが課題となります。

4. 我が国がアジアの核となる新たな経済構造の実現

中国やインドの経営資源を活用するにしても、日本国内の経営資源を最大限活用することが前提となりますが、日本では生産性の低いサービス産業に雇用が集中し、生産性の高い製造業には雇用が集中していません。このギャップをどう調整するのかは大きなテーマです。

また、輸入増で損害を被ったと認定された企業・労働者への支援制度は米国や欧州等で整備されています。日本はこうした制度を参考にすることもできるでしょう。

経済産業省では、民間から資本・人材を集めベンチャーやファンドに出資をするイノベーション創造機構（株式会社）の検討を進めていますが、これに限らず、イノベーションを創出する取り組みがさらに必要となっています。人材獲得競争がアジアで激化する中、留学生の受け入れをどう伸ばしていくのか、先進国の中では最低水準の割合となっている外国人労働者を今後どのように取り込んでいくのか、といった点も考える必要があります。

第3章

地球的課題に対応する「持続的発展のための市場」の創設

今年の白書では、グローバル化が進んだ結果、地球的課題として顕在化した、気候変動、食料、資源、水等の課題を取り上げ、こうした課題解決に向けて、日本が培ってきた技術やシステムが活用できるとしています。

食料の輸出は安全保障上も国際貢献上も重要ですが、同時に、食料輸出には自給率押し上げの効果も期待できます。食料の分野でも外のマーケットもにらんだ生産体制を考えるべき時が来ているようです。

豊富な水資源に恵まれているとの印象がある日本ですが、実際は、日本の1人当たり水資源量は世界平均の2分の1で、世界156か国中91位です。ただ、日本は節水等技術面で優れています。こうした水資源の管理のノウハウを海外に展開する必要があるのではないでしょうか。

第4章

持続的発展を主導する新たなグローバル戦略の構築

新たな市場を開拓する上での政策アジェンダとしては、WTOドーハラウンドの推進、経済連携協定（EPA）や自由貿易協定（FTA）等の推進があります。EPAに関しては、ASEANの主だった国とは既に交渉済か現在交渉中となっています。現在民間の専門家研究を行なっている東アジア包括的経済連携を今後どう展開するのかも、通商政策上の大きなトピックになっています。

また、今年6月には、アジアの諸課題を分析する東アジア・アセアン経済研究センター（ERIA）が設立されました。今後、ERIAを通して経済や環境等アジア共通の課題への取り組みを進める必要もあるでしょう。

通商白書を
読んで

八代尚光 RIETIコンサルティングフェロー／京都大学経済研究所先端政策分析研究センター准教授

Profile やしろ・なおみつ

上智大学経済学部卒。東京大学経済学研究科修士。1998年4月通商産業省入省、2002年7月－2005年6月米国ボストン大学経済学部博士課程、2005年6月－2008年8月経済産業省経済産業政策局調査課、2008年8月より京都大学経済研究所先端政策分析研究センター准教授。

白書自体のメッセージは、アジアを中心に今後急ピッチで拡大する新興国市場や、日本が技術的優位に立つ環境・省エネルギー分野の市場を、官民の努力をあげて獲得していこうというものだ。日本企業のバリュー・チェーンにおけるイノベーションと販売機能の強化や、欧米企業と比較して不十分な現地人材の活用の必要性を、アンケート調査等のマイクロ・データに基づいて主張するあたりが企業活動に即した分析を重んじるMETIらしい。

昨今の欧米経済の減速と資源価格の高騰等により終焉を迎えた我が国の景気回復は、実際には雇用者報酬や家計消費が伸び悩む中で輸出に少なからず依存した経済成長であった。こうした景気回復がもたらしたものは、白書もとりあげている輸出企業と内需企業の生産性や雇用者報酬面のおける著しいパフォーマンスの差である。近年の企業データを活用した研究では、輸出は最も生産性の高い一握りの企業の活動であることが明らかにされている。これは欧米でも同様であり、大規模な初期コストをカバーできる高い生産性を持つ企業のみが輸出活動に参入するという自己選択による結果である。また、輸出活動が海外市場の獲得による規模の経済や新製品開発等のイノベーションを通じて、こうした企業の生産性をさらに引上げる効果も観察されている。過去６年間にわたる輸出主導の経済成長は、一部のスーパー・スター企業と消費需要の停滞に直面し続けたその他の企業との間の格差を大きく広げたと考えられる。景気回復が長期化する中で経済全体の雇用者所得が伸び悩んだことは、好調がこうした一部の企業に集中した結果でもある。50億人市場を取り込むことはもちろん重要であるが、それが引き続き一握りの企業の更なる発展となるのか、輸出企業、輸出産業の裾野の拡大を伴うのかで、日本経済の姿は大きく異なるものとなるだろう。

この兼合いで重要なのが、白書も紹介している中小企業やサービス産業の海外展開である。サービス産業の生産性は総需要によって規定される面が少なくない。その需要が人口減少下で縮小する国内市場にとどまる限り、規模や範囲の経済を十分に享受できる単位まで事業者をいずれ集約しなければ高い生産性の上昇は期待できないだろう。したがって、雇用の多くが所属するサービス産業の生産性を中長期的に引き上げ、マクロ的な雇用者所得を改善するためには海外市場の取り込みはきわめて重要である。50億人市場の取り込みには、産業構造審議会が昨今提唱した「ジャパン・クール」のようなトレンド形成や新興国観光客の来日促進といった、サービス産業の特性を十分に盛り込んだ視点が必要だろう。

残念ながら、今回の白書では50億人市場の取り込みを通じてどのように日本の経済産業構造を高度化していくのか、という重要な議論が明確でない。生産性が低いサービス産業に労働力が偏在していると指摘するものの、その生産性向上との兼合いで、なぜか海外市場の取り込みではなく、地方都市の人口密度の引上げを主張している。確かにこうした都市政策もサービス産業の生産性に寄与するかもしれないが、50億人市場の取り込みは結局何のためなのかがよく分からない。

過去６年間、日本ではグローバル化の光と影が強く意識された感がある。堅調な輸出により企業収益は増加し雇用も改善した一方、国際競争の下で賃金や仕入価格は厳しく抑制された。今国民がもっとも知りたいことは、グローバル化の恩恵を家計や中小企業を含むより広い主体が享受できる経済産業構造とはどのようなものなのか、ということではないだろうか。これに答えることは、まさに経済産業省の本務なのではないか。

平成20年度
年次経済財政報告

（2008年8月8日開催）

篠田由紀夫　内閣府政策統括官（経済財政分析担当）付参事官（総括担当）付参事官補佐

第1章

世界経済の変動と日本経済

第1節　景気の現局面

2002年初めから続いてきた景気回復は、2007年半ば頃から企業部門の勢いが弱まり、2008年初めには足踏み（踊り場）状態となりました。今回の局面は、原油・原材料価格の高騰による所得流出が大きくみられるという点で過去の局面とは若干異なるのではないかと考えています。

企業収益は減少に転じ、雇用についても改善に足踏みがみられます。住宅投資も改正建築基準法の影響で大きく落ち込んでいます。石油製品や食料品の値上げで実質所得が押し下げられる中、個人消費は横ばいが続いています。一方、情報化関連生産財の出庫・在庫ギャップは、在庫調整圧力が高まり、マイナスです。

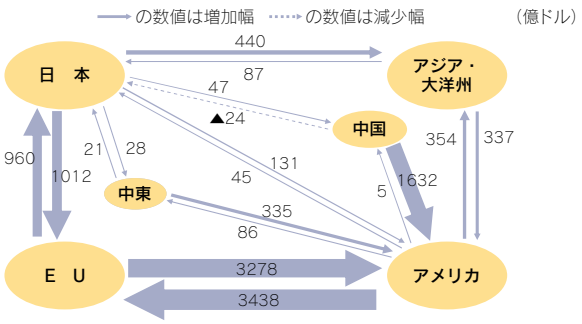
第2節　世界経済の構造変化、サブプライム住宅ローン問題と日本経済

アジアや中東から米国への資金の流入は、2000～2002年と2005～2007年の2つの期間を比較すると、増加しており、世界最大となっている米国の経常赤字はそうした資金でファイナンスされるメカニズムとなっていました。しかし、こうした資金の流れもサブプライムローン問題の発生により安全資産へとシフトし、信用リスクが顕在化するようになりました。

世界の貿易総額の推移をみてみると、アジアが大きく伸びる中で、日本の貿易総額の伸びは低くなっています。アジアの対米輸出は、米国経済の減速を受け、鈍化傾向にあります。

図1　世界的な資金フローの変化

近年、アジアや中東からアメリカに対しての資金流入が増加している。



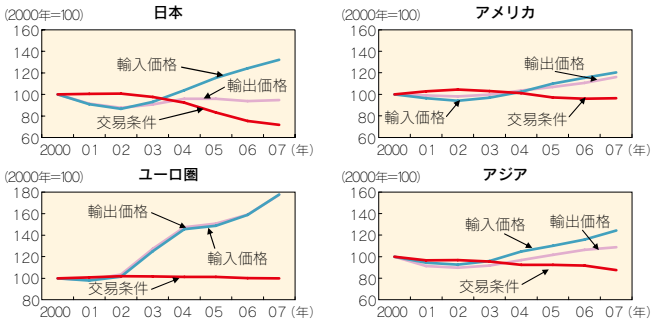
（備考）1. 日本財務省、米国商務省統計により作成。
2. ここで取り上げた資金フローの取引額は、直接投資、証券投資、貸し付け・借入れなどを含む対外投資、対内投資それぞれの合計額であり、日・米当局の外貨準備高、金融派生商品の増減は含まない。
3. 数値は、2000年～2002年の3ヵ年平均から、2005年～2007年の3ヵ年平均への変化分を示している。
4. 日本との投資収支は日本財務省統計、アメリカとの投資収支は日本を除いて米国商務省統計に基づいて作成。

第3節　原油・原材料価格の高騰と日本の物価・賃金

原油価格高騰により日本の交易条件（輸出価格／輸入価格）は急激に悪化していますが、アメリカ、ユーロ圏では、交易条件の大幅な悪化はみられていません。原油価格高騰の国内での負担について、分配面からみると、第一次石油危機では企業の負担増となっていましたが、今回は、家計と企業がともに負担を分かち合う姿となっています。

図2　輸出入価格と交易条件

交易条件は悪化



（備考）1. ＩＭＦ "International Financial Statistics" により作成。
2. 輸出入価格はドルベース。
3. アジアは香港、韓国、シンガポール、インドネシア、タイ、フィリピン、マレーシア、インド等で、中国を含まないことに注意。

第4節　財政金融政策の運営

構造的基礎的財政収支が全体の収支の改善に大きく寄与している状況に変わりはありません。企業の資金繰りは、大

企業、中堅企業、中小企業いずれも悪化傾向にあります。

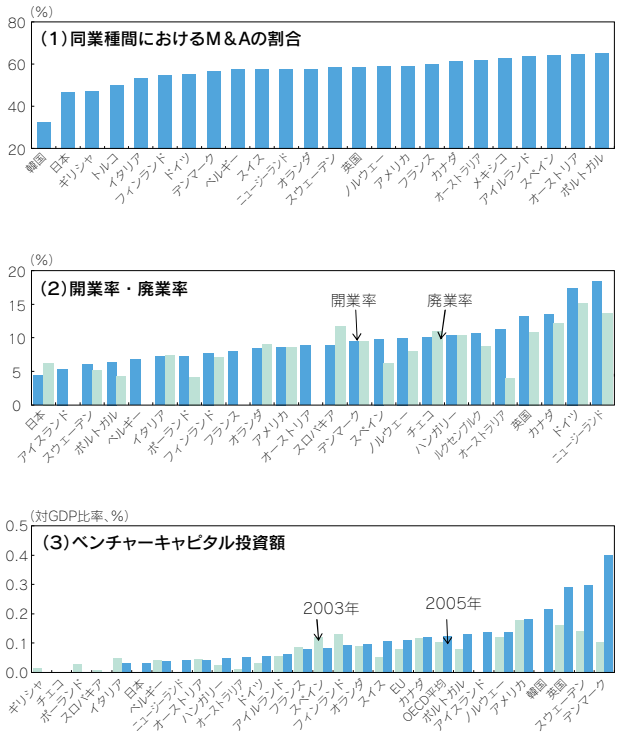
第2章

企業・家計のリスク対応力

第1節　国際的にみた日本企業のリスクテイク

ROAのばらつきをリスクテイクの度合いを示す1つの指標としてみたとき、ハイリスク企業はローリスク企業に比べ、平均ROAの分布が高い位置にきています。国レベルでみたときも、リスクテイクする国程、実質GDP成長率が高くなる傾向があります。その他、同業種間のM&A割合、開業率・廃業率、ベンチャーキャピタル投資額といったリスクテイク関連指標でも、日本は国際的に低水準となっています。

図3　リスクテイク関連指標の国際比較



（備考）1．OECD（2007）"Science, Technology and Industry Scoreboard 2007"，Acharya et al.（2008）により作成。
2．（1）は1994～2004年、（2）は2003年もしくは取得可能な時点。（3）の日本、韓国は2001年、アイスランドは2002年の数値。

第2節　日本企業のリスクヘッジ能力

日本の外貨建て輸出比率は他の主要先進国と比べ高い水準で推移しています。従って、為替リスクへのヘッジが重要となります。日本企業による現地生産比率の高まりは、為替変動の収益への影響を緩和しているものと考えられます。こうした中で企業の為替リスクヘッジの方法として、為替予約のほか輸出・輸入のバランス是正によって対外債権・債務をバランスさせる方法などがみられます。

第3節　日本企業のリスクテイク能力

選択と集中は、コアとなる事業分野に特化するという意味で1つのリスクテイクであるといえます。集中が進めばセグメント数は減少すると考えられますが、見かけ上の増加を除去すると、セグメント数は概ね横ばいとなっています（「見かけ上」とは、たとえば実際には新規事業に進出したわけではないものの１つのセグメントを２つに分割した場合などを指す）。一方、売上高集中度は、鉄鋼に上昇傾向があるなど、業種によりばらつきはありますが、平均するとほぼ横ばいで、ここでも集中は進んでいないといえます。

研究開発は製品・サービスとして商品化し、その投じた資金が回収されることが不確実であり、リスクテイクとみなすことができます。研究開発費が多い企業には、機関投資家の持ち株比率が高いという特徴があります。また、リスクがとりわけ高いとされる基礎研究や新分野の発掘への投資を重視するほど、機関投資家の持ち株比率が高い傾向も確認されました。このことから、機関投資家の影響力は、研究開発に積極的かどうかにとどまらず、研究開発の中でも特にリスクの高い領域分野への取組にも及んでいるといえます。

M&Aもリスクを伴う行為です。国内企業による友好的M&Aと敵対的M&A、外資系企業による友好的M&Aと敵対的M&Aを分けて調査したところ、友好的M&Aであっても回避したいとの意識が強く現れました。とりわけ、外資系企業によるM&Aは友好的なものであっても45%が回避したいと回答しています。

ベンチャー企業に資金を供給するベンチャーキャピタルについてみると、ベンチャーキャピタルへの出資者で年金基金が占める割合は、欧州で26.0%、米国で43.1%となっていますが、日本で年金基金の占める割合は1.2%に留まっています。これは、年金基金の資金運用に関する方針の違いによるものと考えられます。

第4節　日本型企業システムの変化とリスクテイク

日本型企業システムの特徴であった株式の持ち合いや安定保有株式の比率が下がりつつあります。そうした中で、外国人や信託銀行による株式所有の割合が上昇し、都銀・地銀等の割合が低下しています。

メインバンク依存度が高く平均勤続年数も長い「伝統的日本型」企業は、メインバンク依存度が低く平均勤続年数も短い「市場型」企業に比べ、リスクテイクの度合いが低い傾向

がみられます。また、先にみたように、リスクを積極的に取る企業は平均的にみてROAが高くなっています。今後、日本企業が収益力を高めていくためには、個々の企業の実情に応じ、雇用面や資金調達・株主構成面において、リスクテイクを促進するような企業特性への移行が課題となっていると考えられます。

第5節　リスクマネーの供給と家計・金融機関のリスク対応力

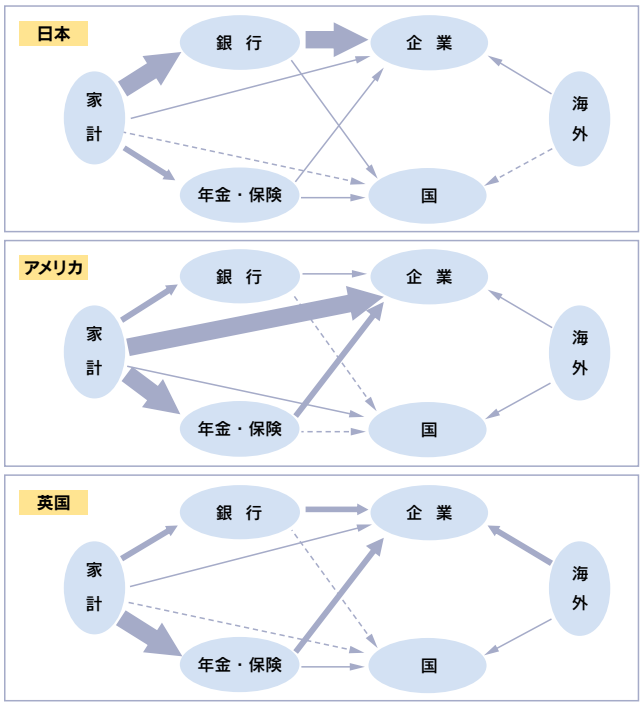
家計から企業への資金の流れは、日本では銀行経由が中心であるのに対し、米国では家計から直接、英国では年金・保険経由が中心となっています。

リスク資産投資に家計が積極的でない背景には、金融リテラシーの低さがある可能性があります。加えて、住宅ローンを借りている世帯や、将来持家保有を希望する世帯も、リスク資産投資割合が低くなっています。年齢との関係では、高齢になるにつれてリスク資産投資割合が高くなる傾向があります。

海外では、機関投資家が家計の小口資金をうまく集約し、運用している例がみられ、米国では機関投資家の中でも特に年金基金による投資信託での運用が、家計のリスクマネー供給を促進し、その結果、株式市場が活性化したと言われています。

家計が投資したリスクマネーが収益機会を的確に捉え、収益を家計に還流させる仕組みを構築するためには、「ガバナンス」が鍵となります。投資先を選別し、企業活動に適切な動機付けを与え、必要に応じてこれに介入する「ガバナンス」機能の確立がこうした好循環を生む前提条件となります。

図4　日・米・英3カ国の主な資金の流れ



（備考）1. 日本は日本銀行「資金循環統計」、アメリカはFRB, "Flow of Funds Accounts of the United States"、英国はOffice for National Statistics, "United Kingdom Economic Accounts"により作成。
2. すべて2007年末のストック値をもとに作成。
3. 年金には公的年金は含まない。

第3章

高齢化・人口減少と財政の課題

第1節　高齢化・人口減少の経済への影響

高齢化・人口減少が急速に進む中、潜在成長率は2020年代には1%弱になると推計されています（TFPや資本投入の伸びと就業率を現状で固定）。高齢化・人口減少は、経済成長の下押しに寄与するが、経済を一層海外に開かれたものとすることで、生産性を高め、マイナスの影響を軽減することが可能です。

高齢化・人口減少はマクロの経済構造にも影響を及ぼし、世帯主65歳以上の世帯では住宅の修繕・維持工事費や旅行費といった支出が大きくなっています。

第2節　高齢化・人口減少と社会保障財政

高齢化が財政に与える影響として、医療・介護の給付が相対的に増加すると予測されています。ただ、国民負担率としては、日本は低位にあります。

社会保障給付のあり方に対する選好は年齢により異なり、年齢層が高くなるにつれて給付維持・負担上昇を選好する割合が高くなることが明らかになりました。

社会保障負担のGDP比は税・保険料負担のあり方に応じて各国で異なりますが、総じて上昇傾向にあります。

第3節　高齢化・人口減少と歳入構造

各国の消費課税をみてみると、GDP比で一般消費税が伸びています。消費税を社会保障の財源とすることについてのアンケート調査では、「賛成」と「どちらかといえば賛成」が全体の61.4%を占める結果がでました。

第4節　高齢化・人口減少と地方財政

景気の回復が遅れている地域で所得の再分配係数が高まっています。高齢化に直面する市町村は、引き続き効率的に基礎的な公共サービスを提供し続けるために、ある程度の人口の集積、財政基盤の強化が必要とされています。民生費のうち高齢化対策費については、人口が20万人程度まで高まることで、一人あたり費用を低下させることができます。

年次経済財政報告を読んで

小林 慶一郎 RIETI上席研究員

Profile こばやし・けいいちろう

東京大学大学院修士課程修了(数理工学専攻)。シカゴ大学大学院博士課程修了(経済学)。1991年 通商産業省入省(産業政策局)。2001年-2007年6月 経済産業研究所研究員。2003年1月1日—2007年6月30日 朝日新聞客員論説委員。2005年4月—中央大学公共政策研究科客員教授。2007年4月—京都大学経済研究所非常勤講師。2007年6月—2008年3月31日 国際大学GLOCOM主幹研究員。2007年6月—経済産業研究所上席研究員。

日本経済は、リスク対応力が問われている

本年度の経済財政白書のテーマは、「リスクに立ち向かう日本経済」である。「直面する」という言葉ではなく、「立ち向かう」と表現した点に、現状分析のみならず、具体的なリスク対応の方法に一歩踏み込んだという意気込みが感じられる。

言うまでもなく、日本経済は危機に直面をしている。原油・原材料価格の上昇に伴う物価高の影響、サブプライムローン問題に端を発する金融システム危機、そして、こうした問題を原因とした世界経済の混乱に連動する目下の景気後退。

もちろん、日本経済は、これまでも石油ショックなどにおいて、省エネ技術の革新などを通じて、危機を乗り越えてきた。しかし、これまでの状況と異なるのは、白書で指摘がなされるように、賃金や物価の動向の推移である。白書では、賃金や物価の動向、さらに企業の賃金抑制姿勢からスタグフレーション入りの可能性は小さいと判断している。

原油や原材料価格が上昇しているのに、GDPデフレーターは前年比で低下が続いている、と指摘している。(国内需要デフレーターは、消費者物価の推移が反映されてプラスに転じている)。これは、輸入物価の上昇の影響を補っているのは、賃金や企業収益の圧縮であるからである。つまり、原油・原材料価格の上昇は、急激な物価上昇よりも、企業収益やそれを通じた賃金の圧迫に大きな影響を与える懸念がある。このような懸念を回避するためには、原油・原材料価格の上昇分を適正に消費者物価に転嫁させることである。しかしながら、消費者物価の上昇は、実質賃金、消費者の購買力を低下させる。これが、企業がコスト増加を価格に転嫁できない背景になっている。そこで、白書では、期待物価上昇率と賃金引き上げ率との関係に着目し、家計だけでなく企業側でも期待物価上昇率が高まるのであれば、賃金の上昇をもたらし、それが消費支出の増加を生み、国内需給動向が改善されていく可能性を説明している。

景気の現況は、雇用・設備投資は過剰感がなく、在庫調整も一部の財にとどまり、循環的な要因からは底堅さが見られるという判断である。そのため、景気後退のリスクは、国内要因ではなく、海外の経済動向にある、というのが基本的なスタンスである。白書は、海外需要の変動に脆弱な経済であることを意味すると指摘している。その上で、米国経済が景気後退に陥り、長期化する場合や、原油・原材料価格の高騰が続く場合には、景気の下振れリスクが顕在化する可能性を示唆している。つまり、景気対策としては、世界経済の構造変化、景気動向からのリスク緩和が重要であることが想定される。9月に政府が発表した「安心実現のための緊急経済対策」が、物価の高騰や経済の構造変化による新しい価格体系とのギャップへの対応が中心になっているのは、このためである。

白書では、日本経済の海外発のリスクに脆弱さを抱えていることを指摘している。この要因について、(1) 国内に十分な成長機会を見出せず、海外の活力の取り込みも弱いこと、(2) 個々の経済主体がそのために必要なリスクテイクをしていないこと、の2点を挙げ、「ローリスク、ローリターン」の罠に陥っていることを示唆している。この罠から抜け出すためには、投資先の選別を行い、企業活動の適切な動機付けを与える「ガバナンス」機能を確立することが重要であると指摘する。さらに、日本経済が「ローリターン」を期待する理由として、高齢化や人口減少の問題があると述べている。

今後、景気後退が深刻化しても、長期的な経済の構造改革や財政構造の健全化を短期的な景気対策と両立させ、リスク対応力を身に付けていくことこそが、日本経済の課題なのであろう。

企業価値研究会報告書

近時の諸環境の変化を踏まえた買収防衛策の在り方について

（2008年7月23日開催）

新原浩朗 経済産業省経済産業政策局産業組織課長

経済産業省に設置された企業価値研究会では、本年6月30日に「近時の諸環境の変化を踏まえた買収防衛策の在り方」と題する報告書（以下、「本報告書（参照URL:http://www.meti.go.jp/report/data/g80630aj.html）」といいます。）をとりまとめ、公表しております。

報告書の背景

本報告書の背景としては、第一に、「指針」策定以降、我が国企業に買収防衛策の導入が進み、米国の導入比率に比べれば少ないとはいうものの、500社を超えた実態があります。そこで、この際、本来のあるべき姿に立ち返って、株主や投資家に納得いただける「合理的な」防衛策とは何かについて整理をする必要があると判断したことです。第二に、防衛策の導入実態が進んだことによって、司法判断に至る事例も出現したので、これらの判例との関係でも考え方を整理する必要が生じたということです。

以上を踏まえ、本報告書では、まず、今日において、経済社会的観点からみた買収防衛策のあるべき姿（「合理的な」買収防衛策）とは何なのかを原点に立ち返って検討し、「後半」において、その結論として導き出された「合理的な」買収防衛策について、過去の裁判例との関係を踏まえてその適法性についての考え方を整理しています。本報告書の項目番号に即していうと、1、2、3（1）、（3）の③、（5）が、主に「合理的な」買収防衛策とは何かについて論じた部分であり、3（2）、（3）の①及び②、（4）が、主にその「適法性」について論じた部分となっています。

買収防衛策の目的・在り方

本報告書では、まず、合理的な買収防衛策とは何かを論じるにあたって、買収防衛策の目的を確認し、個々の問題を整理していく上での基本的視座として以下の4点を指摘しています（本報告書1頁）。

第一に、買収防衛策は、究極的には、株主の利益を守るためのものであることが前提となることです。米国におけるライツ・プランは、買収の是非が最終的には株主により決定されることを前提にして、買収者や被買収者の現経営陣から、株主にとってより優れた買収条件や経営提案を引き出すことを可能とする仕組みとして考えられています。この米国のライツ・プランの考えは、経済産業省と法務省が2005年5月27日に公表した「企業価値・株主共同の利益の確保又は向上のための買収防衛策に関する指針」（以下、「指針」といいます。）導入の際に参考にされたものです。

第二に、敵対的買収がすべからく濫用的買収というものではなく、敵対的買収には積極的効果がありうることです。本報告書では、「敵対的買収には、積極的効果（その脅威の存在が経営陣に規律を与えることや、買収により株主共同の利益が向上する場合など）があることに留意しなければならない」としています。

第三に、企業価値ひいては株主共同の利益の確保の観点から、一定の場合に買収防衛策の発動を行うことはあり得るとしても、実際に発動して議決権を希釈化し、買収を止めることは、買収に賛成している株主が買収者に対して株式を売却する機会を奪うことになることを念頭に置くべきことです。

第四に、経営陣の保身を図ることを目的として買収防衛策が利用されることは、決して許されるべきものではないことです。

これに関連して、「指針」及び本報告書においては、「企業価値、ひいては、株主共同の利益」（本報告書では、これを単に「株主共同の利益」と呼んでいます。）が向上するか否かが考え方のひとつの基準となるわけですが、「企業価値」については、企業価値研究会の「企業価値報告書」（平成17年5月27日公表）においても議論があったとおり、その概念について多様な考え方がありえ、恣意的に拡大解釈されるおそれが指摘されていました。本報告書では、この「企業価値」の定義として、「概念的には、『企業が生み出すキャッシュフローの割引現在価値』を想定するものであり」とし、「この概念を恣意的に拡大して、『指針』および本報告書を解釈することのないよう留意すべきである」としています。

現状認識を踏まえた買収防衛策の在り方

本報告書は、合理性のある買収防衛策の在るべき姿について、以下のとおり、大きく二つのメッセージを発しています（本報告書3頁・4頁）。

第一に、報告書は、買収者に対して金員等を交付して買収防衛を行うことは「健全な資本市場の育成の妨げとなる」として、「金員等の交付を行うべきではない」との判断を示しています。また、「金員等の交付は、本来、配当などの形で株主に還元されたはずの資金、あるいは、投資に回されることにより被買収者の株主共同の利益に貢献したはずの資金が買収者に移転する結果、被買収者の株主の利益が害されるおそれがある」としています。さらに、金員等の交付により「安易に発動を図るということを誘発するおそれがある」との認識も示しています。

裁判所は、買収防衛策の適法性を判断する枠組みとして、いわゆる「必要性」と「相当性」を挙げています。「必要性」とは、企業価値ひいては株主共同の利益が毀損されるおそれがあることと理解されます。「相当性」とは、買収防衛策の内容が相当の範囲に収まっているかどうか、という議論です。この「相当性」について、買収者に対する金員等の交付を行うことで株主間の平等性を担保すれば、「相当性」を満たしやすくなるという法技術論の観点からの議論があります。しかし、そもそも買収防衛策が米国で導入されたのは、グリーンメール行為を防止するためであったことを念頭に置くべきです。さらに、金員等の交付を行うと、買収者が、買収を行う前に一時的に立ち止まった上で、買収防衛策の消却に向けて、被買収者の取締役会や株主と交渉を行うインセンティブが生じなくなる結果、かえって買収防衛策が発動されてしまうことになります。これらは、本来の買収防衛策の目的に反する事態です。したがって、買収防衛策の在るべき姿として、買収者に対する金員等の交付を行うべきではありません。以上のように、法技術論を論じる前に、買収防衛策の在るべき姿という本筋で議論すべきというのが、企業価値研究会の判断です。

第二に、本報告書は、取締役の行動の在り方として、買収局面における被買収者の取締役には責任と規律ある行動が求められるとしています。株主総会決議に重きが置かれること自体に問題はありませんが、ともすると取締役の株主に対する善管注意義務が弱く読まれる可能性も否めません。取締役は法律上も善管注意義務を負っているので、取締役会には、まずは株主共同の利益の観点から買収提案がどうなのかという一次的判断を下し、それを株主にきちんと説明する義務があります。それをせずして株主に意見を仰ぎ、賛成多数を得られたことだけをもって買収防衛を成立させるという考え方には疑問が投げかけられています。本報告書では、この点について、「実際の買収局面において、善管注意義務を負っている被買収者の取締役が、買収提案が株主共同の利益に適うか否かに関する第一次的判断を自らは回避し、形式的に株主総会に買収の是非に関する判断を丸ごと委ねて、自己を正当化することは、責任逃れとさえいうことができる」と指摘しています。

検討

（1）基本的視点と被買収者の取締役の行動の在り方

買収防衛策は、株主の合理的意思に依拠すべきであり（「指針」では、この考え方を「株主意志の原則」と呼んでいます。）、買収の是非に関する最終判断は株主が行うべきです。一方、株主共同の利益を最大化する責務を負う取締役は、買収防衛策の導入・発動の要否の判断を総会に形式的に委ねるのではなく、自ら責任を持って判断を下し、その上で株主に対する説明責任を果たすことが求められます。このような考えに基づき、本報告書は取締役会の行動の在り方について、8つの事項を列挙しています（本報告

書5頁・6頁参照)。

(2) 買収防衛策についての考え方の整理

合理性のある買収防衛策を前提としたとき、その適法性についてはどのように考えられるのでしょうか。その検討を行うに当たって、本報告書では、過去の裁判例を以下の三つに大別して整理しています（本報告書6頁から8頁)。

第一に、「株主が買収の是非を適切に判断するための時間・情報や、買収者・被買収者間の交渉機会を確保する場合」(本報告書7頁（1)）です。これに関する裁判例として、日本技術開発事件東京地裁決定が挙げられています。これまで世の中で話題になった買収防衛を巡る裁判例のほとんどは、実際に買収防衛策を発動して買収を最終的に止めることを目的とした事例でしたが、同決定は、時間・情報や交渉機会を確保する場合に関するものであり、その場合には取締役会が敵対的買収に対し相当な手段をとることができるとしています。具体的には、「現経営陣と敵対的買収者のいずれに経営を委ねるべきかを株主が判断するために、取締役会は、必要な情報提供と相当な検討期間を確保すべく、敵対的買収に対し、関連法令の趣旨・法意に反しない限りにおいて、相当な手段をとることが許容されうる」という判断が示されています。

第二に、「買収提案の内容に踏み込んで実質的に判断を下して発動し、買収を止める場合」です。これは、買収提案が企業価値ひいては株主共同の利益を毀損するかどうかという内容の判断に基づいて、防衛策を発動する場合ですが、買収者や買収行為の性質に応じ、さらに2つの典型的な類型に分けて議論しています。

まず、「株主共同の利益を毀損することが明白である濫用的買収に対して発動する場合」（本報告書7頁（a)）があり、これに関連する過去の裁判例として、ニッポン放送事件東京高裁決定が挙げられています。当該決定では、一定の範囲を濫用的買収として、取締役会限りで、買収防衛策を発動できることを肯定しています。

次に、「買収提案が株主共同の利益を毀損するかどうかという実質判断に基づいて発動する場合」（本報告書7頁(b)）があり、関連する裁判例として、ブルドックソース事件最高裁決定が挙げられています。当該決定は、「買収提案が株主共同の利益を毀損するかどうかという実質判断に基づいて発動する場合」に関するものであり、株主の意志を尊重して発動を適法としています。

(3) 株主が買収の是非を適切に判断するための時間・情報や、買収者・被買収者間の交渉機会を確保する場合

①株主意思の原則との関係（本報告書9頁①)

株主が買収の是非を適切に判断するために必要な水準を超える情報開示を買収者に対して要求し、それが行われないことを理由に防衛策を発動することは許されないとし、必要な情報の水準を判断するに際し、これを恣意的に行うことは許されないとしています（本報告書9頁脚注10)。その上で、そういう恣意的な運用がなされないのであれば、時間・情報や交渉機会を確保する場合において、取締役会が自らの判断で買収防衛策を導入し、合理的と認められる範囲の手続に反して必要な情報を出してこない、あるいは交渉に応じない買収者に対し、取締役会限りでこれを発動することが認められうると整理しています。その背景としては、買収防衛策のあるべき姿との関係で、前記のとおり、取締役会が自ら行うべき判断を回避し、形式的に株主総会に判断を委ねることは結果的に株主の利益を害するおそれがあるとの研究会での討議結果があります。

②買収者に対する金員等の交付について（本報告書9頁②)

前記のとおり、あるべき姿として、買収防衛策の発動に当たって買収者に対する金員等の交付を行うべきではないとして、金員等の交付を行わない防衛策の適法性については、どのように考えられるでしょうか。

本報告書では、この場合、買収者は、時間・情報や交渉機会を与えて、株主に判断の機会を確保することで買収への賛同の意思表示をしてもらい、買収を成功させる機会があるのだから、合理的な手続を守らないということで発動する場合に金員等の交付を行わないとしても、いわゆる「相当性」の範囲内であり、適法と整理しうるとしています。

③株主に対する情報開示の水準（本報告書10頁③)

株主に対する時間・情報や交渉機会の確保が問題になるとして、買収者・被買収者にはどこまでの情報を開示することが求められるのでしょうか。

本報告書では、被買収者側には取締役や株主に対する説明責任を果たすことが求められ、こうした観点から、「経営ビジョン・経営方針や、代替案」を提示することが望ましいとされています。ただし、経営ビジョンや経営方針については、普段から株主との間で経営トップが不断にコミュニケーションを図り、自分がやりたいことを納得してもらうというプロセスが必要です。そうしたコミュニケーションが十分に行われていれば、買収局面では時点修正を行

って提示するだけですむはずです。その他、「買収価格に対する現経営陣の評価」や、「現経営陣が買収により株主共同の利益が毀損されるという判断をする場合には、その旨」を開示することが望ましいとしています。ただし、本報告書では、買収価格に対する評価については、適正な買収価格がいくらかまで開示を要求することは困難であるとの認識が示されています。

他方、買収者側の情報開示について、本報告書は、以下の二つの理由により、限界があるとしています。第一に、敵対的買収の場合はデューディリジェンスが行われておらず、内部者が持っているのと同じ精度の情報を期待することはできないためです。第二に、買収後の利益の具体的な数値まですべて開示を要求すると、買収戦略上困難が生じるためです。以上から、報告書では、買収後の「詳細な」経営計画・見通しや業績予想の開示については限界があるとしています。しかし、買収者は何も開示しないでよい、ということではなく、「株主が買収の是非を適切に判断するために必要な時間・情報や交渉機会を確保するという買収防衛策の目的からすれば、買収者には、その属性や買収後の経営の基本的な方針については開示する」ことが求められています。

(4) 買収提案の内容に踏み込んで実質的に判断を下して発動し、買収を止める場合

このうち、研究会でも、「株主共同の利益を毀損することが明白である濫用的買収に対して発動する場合」については、株主意志の原則や買収者に対する金員等の交付に関する適法性の問題も比較的明白とされており、取締役会限りの判断により防衛策を発動することが認められるし、買収者に対して金員等の交付を行う必要はないと整理されている（本報告書12頁（a）及び14頁（a））。そこで、以下では、「買収提案が株主共同の利益を毀損するかどうかという実質判断に基づいて発動する場合」について本報告書の考え方をご紹介します。

①株主意志の原則との関係（本報告書12頁①（b））

この場合について、本報告書では、買収防衛策の発動は制限的であるべきであるとしており、買収開始前に、買収防衛策の内容が開示されている場合においても、買収者が合理的な手続を遵守し、株主が適切な判断をするための時間・情報や買収者・被買収者間の交渉機会が確保されたときは、原則として、買収の是非に関する株主の意思は、株主が買収提案に応じるか否かの意思決定、あるいは、株主総会における取締役の選解任についての株主による選択を通じて表明されることが想定されています。

もっとも、そのような場合でも、様々な理由により、買収防衛策の発動を検討する必要のある場合が考えられます。その際、本報告書は、「株主総会における株主による賛成の意思表示は、買収防衛策の発動が株主の合理的意思に依拠していることを示す事情と考え得る」としています。これに関して、本報告書では、いわゆる勧告的決議について「買収防衛策の導入又は発動についていわゆる勧告的決議により株主総会で議決権の過半数の賛成を得たという場合についても、当該買収防衛策が株主の合理的意思に依拠していることを示す事情としては考慮され得る。」としています（本報告書13頁注1）。株主総会での決議要件を形式的にあまり厳しくする方向に動くと、そのために、会社は、本来必要のない安定株主工作に注力しなければならなくなるというおそれあります。また、適法性の観点から、ブルドッグソース事件の東京地裁と最高裁の決定文を比較してみると、決議要件について、東京地裁では何度か「特別決議」という形式に言及しているのに対し、最高裁は、「議決権総数の約83.4%の賛成を得て可決されたのであるから」とか「ほとんどの既存株主が企業価値のき損を防ぐために必要な措置として是認した」というようにしか書いておらず、「特別決議」という決議要件に全く言及していません。すなわち、形式的な決議要件ではなく、多数の株主の合理的意思に依拠していることを重視しているものと解釈ができます。

もっとも、多数の株主から賛成の意思表示を得たからといって、直ちに買収防衛策が正当化されることにはなりません。すなわち、適法性との関係では、取締役会が株主に対する説明責任をきちんと果たしたのかどうか、あるいは、被買収者の株主構成がどうなっているのかなどを総合的に勘案した結果、買収防衛策の発動が著しく不公正な方法によるものとして差し止められる場合もありうるとの考え方が示されています。

以上のように、株主の合理的意思によって発動の判断をすることを重視すると、特に導入時に株主総会を開催している場合に、さらに発動に当たっても再度、株主総会を開催しなければならないのかとのご疑問もあろうかと思われます。この点については、買収防衛策は株主の意思に基づくものであることが不可欠であることを踏まえ、発動の決定を取締役会限りで行うためには、少なくとも、防衛策を

導入するに当たって、当該買収防衛策の発動の条件を個別の場合に応じて具体的に設定し、株主がこれを確認した上で、取締役会に実際の買収局面での判断を委ねることを予め承認しており、その承認の範囲内で、その具体的条件に従って取締役会が発動することが必要となろうとの考え方を示しています。そして、この場合は、承認の範囲内で当該条件に従って判断を行っていることについて、取締役会に特段の説明責任が課されるであろうことに留意すべきであるとしています（本報告書13頁注2）。

②買収者に対する金員等の交付について

（本報告書14頁②（b））

取締役の選解任等を巡って、株主総会等の場で買収防衛策の発動が争われ、買収者の提案が株主の多数の支持を得られない場合を考えてみると、自らの提案が多数の株主の支持を得られないということが明らかになった段階で、買収者に買収を撤回・中止する時間が残っていること等により、買収提案の撤回・中止により発動による持株比率の希釈化という損害を回避できる可能性があるのであれば、そういったプロセスは保証されているわけですから、それにも関わらず買収に踏み切った買収者に対して金員等の交付を行わないとしても、「相当性」を欠くものとはいえないとの整理を行っています。

（5）特別委員会を設置する場合におけるその構成等について

買収防衛策の運用が恣意的に行われないことを株主に対して示すために特別委員会を設置して、その勧告内容を最大限尊重することが行われることがあります。本報告書では特別委員会設置の是非を巡る判断はしていませんが、もし設置するのであれば、取締役会がその必要性の有無やその構成等について責任を持って判断し、株主に対する説明責任を負うべきとしています。

特別委員会の中には、株主に対して善管注意義務を負っておらず、株主が責任追及も選任もできない人が委員になることも多くあります。そのため、そのような委員会を設置して勧告内容に従ったからといって、ただちに取締役会の責任が回避されたことにはなりません。この点について、本報告書は、「特別委員会を設置し、実際の買収局面においてその勧告内容を最大限尊重しなければならないとするとしても、取締役会は、その勧告内容に従うという判断に関する最終的な責任を負い、それが合理的であることを株主に対して説明する責任を負うことに留意すべきである」としています。

特別委員会の構成については、「独立の社外取締役を中心とする構成が望ましいとの指摘がある」ことを摘示した上で、そうした構成が難しい場合でも、「現経営陣からの独立性が実質的に担保されている必要はある」としています。

■質疑応答

Q：被買収者側が情報をどの程度開示しているかは、株主共同の利益を毀損することが明白かどうかの判断にかかわってくるのではないでしょうか。また、経営者が何をしたいのかといった情報が、株主総会や企業のIR活動を通して発信される方向で変化は生まれているのでしょうか。

A：最初の点に関しては、裁判所が判断できるかどうかということなので、研究会では議論は行っていません。

2点目は非常に重要なご指摘です。ライツ・プランのそもそもの目的で一番大切となるのは、経営者と株主のコミュニケーションが円滑に図れるのかという点です。経営者がやりたいことを普段からきちんと株主に伝えていれば、株主も自らのリスクをかけているので、わざわざ価値を毀損することを自ら選択する訳はありません。ですので、会社を成立させるには両者のコラボレーションが重要になります。それをするにあたって、現在の買収防衛策に特別決議の有無や特別委員会設置の有無等の形式が多く入りすぎると、中間の買収防衛産業が発達し、かえって両者のコミュニケーションが閉ざされることになりかねません。これは日本の会社にとって望ましいことではありません。

今年6月の総会では個人株主による株主提案提出が増加し、機関投資家による提案が減少する傾向がみられました。どうやら機関投資家が総会前に経営陣と接触する機会が増えたようで、そうした接触の際に確認した事項が会社からの提案に反映されているので、株主総会での機関投資家からの提案が減少したと考えられます。これは、普段からコミュニケーションをとることの重要性に関する認識がここ1年で広がっていることの証左だと思います。

知識組替えの衝撃
現代の産業構造変化の本質 （2008年9月1日開催）

西山圭太 経済産業省経済産業政策局産業構造課長

産業構造審議会新成長政策部会基本問題検討小委員会の報告書「知識組替えの衝撃―現代産業構造の変化の本質―」は、「第Ⅰ章　現代の産業構造を巡る変化～3つの潮流」、「第Ⅱ章　我が国産業の課題と解決の方向性」、「第Ⅲ章　知識組替え時代の政策はどうあるべきか」の3章構成となっています。

現代の産業構造を巡る3つの潮流

～グローバル化～

消費市場、労働市場、情報のやり取りのすべての分野でグローバル化が進む中、日本を含め先進国経済の市場規模は頭打ちしています。したがって、グローバルな消費市場への何らかのアクセスがないと日本経済の活性化は見通せません。現在の問題は、端的にいえば、製造業の大企業だけが海外に投資して、そこで資金とビジネスを循環させることでグローバルな経済成長の果実を取り込んでいるが、それ以外はそうした歯車を実感できない点にあります。

～オープン化～

まず、企業間関係のオープン化があります。これは、従来の系列取引が企業の海外展開を契機に減少しているという話で、日本以外にも、イタリア、スウェーデン、米国、ドイツなどの諸外国が直面する課題でもあります。

次に、イノベーションのオープン化です。異業種の技術を組み合わせることで付加価値を創造できる可能性が拡大しています。一方、こうした環境の変化の結果、地方の中小企業の技術の多くが「埋もれた」技術となってしまう状況も生まれています。大企業に関しても、事業再編が進む中で当該企業では使われない「宙に浮いた」技術が生まれる可能性が広がっています。

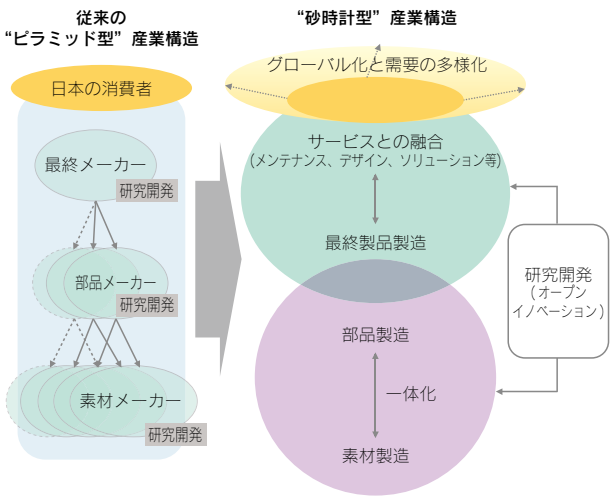
第3に、消費パターンもオープン化しています。欧州の人だからヨーロピアンテーストのものを消費する、アジアの人だからアジアンテーストのものを消費するという傾向が弱まり、トレンドがすぐにグローバルに伝播する時代になりつつあります。

第4に、地域のオープン化があります。地域クラスターにおいて、地域内の結びつきだけではなく、地域を超えた「つながり」が重要になっています。イタリアでも、戦後の経済成長を支えた特定品産地モデルがここ数年で弱まり、州単位での広域連携が重視されるようになっています。

～知識経済化～

競争力を規定する要素が、設備、資本などの「有形資産」

図１　新しい産業構造のかたち
グローバル化、オープン化の進展で産業構造が「砂時計型」に移行



から、ビジネスモデル、知財、ノウハウなどの「無形資産」へと変わりつつあります。報告書では、この知識経済化とオープン化の動きを組み合わせた、オープンな知識創造プロセスが重要との見方が強調されています。

我が国産業の課題と解決の方向性

～グローバル化の裾野を広げる～

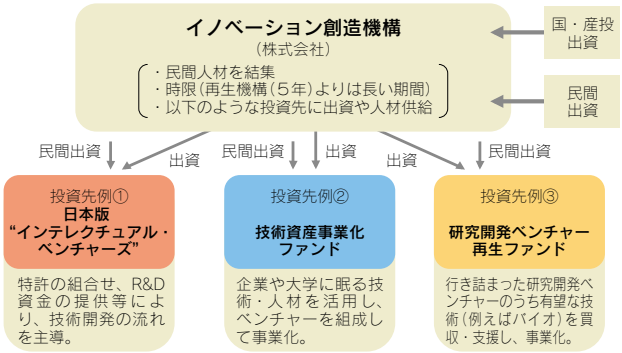
これまでの日本では、最終製品を作っている製造業がグローバル化を主導して、その下に属している中堅・中小企業ではグローバル化が進みませんでした。しかし、グローバル市場が拡大し国内需要が伸び悩む中では、地方の中小企業もグローバルな展開をしない限り、大企業のみがグローバル化の果実を取り込む構造は変えられません。換言すれば、日本が直面する課題の1つである大企業と中小企業の二極化は、ビジネスモデルの転換を図らない限り解決しないということになります。

中小企業政策としても、グローバル企業としての「第二の創業」を支援することに重点化する必要があります。そのためには、垂直・水平統合による事業範囲の拡大や、大企業のOBまたは中途退社人材を地方企業に移すなど、人材確保や中小企業の自立が必要となります。仮に自立した中小企業がグローバル展開すれば、伸びない市場で安値競争をして過剰供給構造に陥る従来の状況が解消され、二極化が緩和できるのではないかと考えています。

～オープンイノベーションの時代にどう対応するか～

企業が技術の自前主義に拘泥せず、イノベーションのプロセスを社外の知識やアイデアを取り組むオープンな形とし、それらを吸収して自らもインプットするオープンイノベーションが進んでいます。その背景の1つに、応用技術と科学の接近があります。つまり、ある分野を専門とする大企業の研究者の間で議論するだけではイノベーションは起きず、イノベーションを起こすには中小企業やベンチャーなど社会の知見を幅広く組み合わせる必要がある時代になっているのです。そうなると知的財産権の意味も変わってきます。これからは、技術の広範な利用を促しつつ対価を発明者に帰属するための通貨、流動性としての意味が増加すると思われます。このような方向で社会が変われば、知的財産権制度の整備だけではなく、技術戦略マップなど「発明を発見するインフラ」が必要となります。

図２　イノベーション創造機構の組織形態（案）



～ジャパンクールをどうトレンドにするのか～

日本の女性向けファッション誌の翻訳版は、地元ファッション誌に比べ約3倍の価格であるにも関わらず、中国で爆発的に売れ、中国の女性向けファッション誌の上位4誌は日本のファッション誌が独占しています。しかし、その雑誌に掲載されている洋服のブランドは中国では殆ど売られていません。中国の女性は、日本のファッション誌で紹介されている着こなしを韓国などで作られた洋服でしているというのです。ここでもやはり、日本がグローバル化すべきものをグローバル化していないために機会が失われています。

ファッション誌とは特定のファッションの傾向を示すカテゴリーです。日本はそのカテゴリーを知らず知らずのうちにアジアに輸出しています。そして日本はそれぞれのカテゴリーでのトレンドを気づかないうちに主導しているのです。私たちはこのファッションのカテゴリーはある種の消費者のライフスタイルを示すカテゴリー、つまり製品群を超えたライフスタイルと捉えられるのではないかとの仮説を立てています。その意味で、日本は早く、消費インテリジェンスに気づくべきです。

～「ものづくり」と「サービス」の接近と融合～

加工組立産業では頻繁に起きている「ものづくり」と「サービス」の接近と融合は、いわゆる重厚長大産業（プロセス産業）でも起きています。

ここで、プロセス産業版トヨタ方式を導入した中堅のある化学メーカーの取り組みを紹介したいと思います。トヨタ方式は加工組立産業では汎用性がありますが、加工組立産業とプロセス産業とでは性格が全く異なるため、プロセス産業で導入する場合は異なるカイゼン方式が必要となります。このメーカーはこの異なるカイゼン方式を導入したことで、製造原価の20%削減などの成果を達成しました。ここで注目できるのは、このメーカーが他の電機会社と連携して、パッケージソフト販売と生産管理・人事コンサルを組み合わせたソ

リューションサービスを外販（＝サービス化）している点にあります。

「ものづくり技術」をサービス転化するプロセスを通じて知識の体系化と標準化のチャンスとすることは可能です。

～資源・環境制約と産業構造～

資源･環境制約とはすなわち交易条件の悪化を意味します。とりわけ、資源価格の高騰で先進国の素材輸入価格が軒並み上昇する中で､日本の交易条件は悪化しています。そこで、資源・環境の技術・ノウハウを外国にどう売るかが重要になります。同時に、資源・環境制約は地球規模での取り組みの必要性をも意味します。地球環境問題の解決には、いずれのシナリオや枠組みを採用するにしても、大幅な技術進歩とその迅速な世界的普及が必要という点には異論は無い筈です。

ただし、大幅な技術進歩とその世界的普及は技術レベルの内外差の縮小をも意味します。ですので、技術が追いつかれる中で富を獲得する仕組み（例：環境ソリューションサービス）を構築する必要があります。

また、日本のすばらしい省エネ・省資源技術から富を得るには、それらの技術の「サービス化」が必要です。環境ソリューションサービスはそうした取り組みの1つですが、その他にも、本年6月には環境優良企業株価指数（省エネ・省資源のノウハウ、成果を評価し、環境優良企業を評価するためのベンチマーク）についての研究会を東証も交えて開始させています。

～産業構造と地域の経済構造の連動～

産業構造が変われば地域経済構造も大きく変わります。今後は、広域的な視野の下で中規模都市圏への機能集中や都市圏間の機能分担を進めるべきです。

現在問題となっている地域医療の問題にしても、医師不足という単純な数の問題としてではなく、地域医療の産業構造が時代の変化に適応していないことからくる問題として捉えるべきです。地域医療の産業構造が時代にそぐわなくなっている背景の根本には、医療技術の進歩があります。若干誇張になるかもしれませんが、1960年代位までは、大学病院の医師と開業医の間で、必要とする知識や技能に大きな差はありませんでした。しかし現在のように専門化が進み、技術が進むと、大学病院の医師と開業医はインターエクスチェンジャブルではなくなります。そうした中で地域の医療水準を維持するには、専門的治療が行える医師や先端設備が地域でも必要となります。そうすると次に地域内の病院間や病院と開業医の間での機能分担が必要になります。ところが、日本ではこの機能分担がまったく起きていません。

結論

日本には世界に誇れる技術、コンテンツ、ファッションがあります。一方、成長力は弱く、二極化が進む状況にも直面しています。これはある意味、「宝の持ち腐れ」です。宝の持ち腐れが起きるのは、グローバル化、オープン化、知識経済化を背景に産業構造が大きく変化しようとする中で､知識の組み換えを起こすことができていないからです。

国の政策は、そうした知識の組み換えを起こす方向に変化させていく必要があります。それは単なる規制緩和・強化とは違います。より広い視点でいえば、それは社会学でいうリフレクシビリティ（再帰性＝人間が行動するにあたり自らを取り巻く環境を常に問い直さなければならない必要性。社会学者ギデンスによる）を指します。伝統､慣習､決まり事が明確な従来のコミュニティでは自らを取り巻く環境を問い直す必要はありませんでした。ところがそうした伝統や慣習が薄まる現代では、リフレクシビリティが増加します。その結果の1つがピラミッド型産業の崩壊であり、そうした状況では、自分自身で環境を問い直し、一定の秩序の下で新しいメカニズムを作る必要が出てきます。

■質疑応答

Q：道州制の導入と、知識新結合の場としての都市圏間の機能分担についてお考えをお聞かせください。

A：数年前の平成の大合併は経済的理由に基づくというよりは、行財政的視点から行われたものです。しかし経済的に考えれば、都市圏の経済的自立性に合う単位に行政単位を合わせる必要があります。その意味でも、生き残れる都市圏の大きさや配置に関する議論を深めるべきだと思います。

RIETI

Research Institute of Economy, Trade & Industry, IAA

独立行政法人 経済産業研究所

http://www.rieti.go.jp