

現在の経済危機への対応 規制緩和と競争力強化に向けて

平成14年7月

財団法人世界平和研究所副会長

中川 幸次

2002年7月

現在の経済危機への対応
規制緩和と競争力強化に向けて

財団法人世界平和研究所副会長
中川 幸次

目次

まえがき.....	1
1. 国際的な視点.....	3
2. 電機産業を中心とした製造業の競争力強化.....	6
3. 鉄鋼業からみた産業競争力.....	8
4. 通信・放送産業における規制緩和と競争力.....	11
5. 金融セクター（銀行業）に必要な改革.....	14
6. 労働をめぐる構造改革.....	17
7. 官から民へ P F I の推進.....	19

まえがき

1. 本報告は、われわれの研究課題である「経済危機への対応策」シリーズの一環である。当研究所は、これまで2回「財政再建への提言」を行った。今回は「国際競争力を回復し、経済の再生を果たすために、われわれは今なにを為すべきか」がテーマである。

この問題につき、当研究所の主任研究員数人と私とが、数回にわたって討議し、でた結論が以下に述べる内容である。報告全体の整合性をとるため、私(中川)が手を加えたところがある。文責は勿論私にある。

2. 日本は1990年代の初めには、国際競争力の世界ランキングでトップであった。それが今は、21~30番に下がった。この順位に客観的妥当性が高いかどうか問題なしとしないが、とも角ここ数年日本の貿易、サービス収支は大きく悪化してきた。この事実からいって、わが国の対外競争力が大きく低下したことは素直に認めざるをえない。

過去40年間、ずっと堅調で、急速な円高を支えてきた黒字基調が、万一赤字に転落するようになれば、日本経済の先行きは暗いと憂慮せざるをえない。

3. 生産性を高め、経営を効率化するのは、企業が生き残る必須条件である。しかし、この点について政府の果たすべき役割も決して小さくはない。その具体的事例は本文に詳述してあるが、大きく分けてポイントは次の2つである。

(1)第1は、企業の経済活動を規制している種々の公的規制を出来るだけ少なくすることである。それにより企業間の、また外国企業との競争を一層促進することである。

規制緩和は、80年代の後半以降累次にわたり実施されてきたが、規制する側は別として、される側は規制が少なくなったという実感はあまりない。それは枝葉の規制緩和は相当進んだが、基本、つまり護送船団行政は、多くの場合、以前のままだからである。従って、本格的に公的規制を少なくするには、行政改革を徹底し、行政運営をルール型、事後監視型に変える必要がある。

尚、この問題は企業側にも責任がある。企業は、明示的な公的規制がなくても、行政から「江戸の敵を長崎でとる」式の態度を示されると、政府のいいなりになる

ことが多い。しかし、今企業は「行政手続法」で保護されている。この際思い切って政府からの独立を目指すべきである。

(2) 第2は、技術革新のテンポを一層進めるよう、税制面や財政からの支出面で積極的に支援することである。今は100年に1度の技術革新期である。この機会にいち早く成果をモノにすることが、国際競争を勝ち抜く方途である。

この点は、政府も重要課題と位置づけているようだが、出来るだけ早く実施に移す必要がある。

4. 1980年代、アメリカ経済は不振を極めた。そして日本の進出に大きな脅威を感じた。その時、アメリカ政府は、保護主義的措置も採ったが、企業の多くは「メイド・イン・アメリカ」で示されたように、日本システムの長所を謙虚に学び、取り入れて復活を果たした。

こんどは、日本が謙虚にアメリカに学び、アメリカ式競争社会の長所を採り入れるべき時である。そうした学習を通じて、われわれは21世紀における日本型経済システムを発展させていくべきであろう。

5. 因みに本研究会に参加した主任研究員は以下の通りである。

富岡 則行(取纏め)、大沼 良紀、中村 裕司、北尾 昌也、高田 潔

2002年7月
(財)世界平和研究所
副会長 中川 幸次

1. 国際的な視点

日本経済は「失われた90年代」と揶揄されるように長期にわたって低迷を続けており、構造改革の必要が叫ばれて久しい。したがって、90年代と言う10年間に比べれば短い、せめて4~5年程度のスパンで、日本経済が、どのような方向に進むべきかについての基本的な構造改革の姿を提示し、そこに向かって政治経済の仕組みを変えていくような思い切った首相のリーダーシップと政策構想が求められている。

この点で、参考になるのは、やはり「英国病」と言われるくらい長期的な経済低迷に悩まされた状態から起死回生の大胆な改革を行った英国サッチャー政権の経験である。もちろん、反対意見を押しつぶすために内閣改造を行うなどの政治的な手法もあったが、「サッチャリズム」「サッチャー革命」と言われるような強固な政策思想的なバックグラウンドがあったことが、長期政権の下での具体的な諸施策の実現を可能にした面は大きい。そこでは、できるだけ国家介入を排除して市場メカニズムを活かすと言う、競争政策を基本とした経済の姿が基本としてあり、そうしたビジョンを通して、それまでの「大きな政府」から決別してきた。

もちろん、サッチャー政権の成果が現れ始めるまでには年数を要したことは事実であるが、当時と現在との大きな違いは、IT革命の進展に伴うグローバル化によって、政府に対する市場の咎めがスピードアップされており、かつ政策の透明性がより問われることになっている点である。また、小泉首相は、行政府の長であり与党最大政党の総裁ではあるが、議院内閣制の下では大統領的なリーダーシップは制度的な限界により発揮できない、といった意見がある。果たして、そうであろうか。サッチャー革命を行った英国も議院内閣制であり、また、過去における日本の首相の中にも長期政権の下で官業民営化などの構造改革を実現してきた例もある。したがって、こうした意見は必ずしも正しくない。やはり、この国を4~5年後に、どういった姿に変えていくか、といったビジョンとその実行力に対する評価がマーケットを通じて表れてくると言う点では、我が国も英国などと同様であり、「『失われた10年』がさらにもう10年続くのではないか」といった日本に対する国際的な汚名を返上することが、現在必要である。

ところが、たとえば郵政民営化については、「郵政三事業の在り方について考える懇談会」において、小泉首相が最も先進的な意見を述べる一方で役所側や一部委員が反対意見

を述べているような状況である。これでは、マーケットも国民も、日本政府の構造改革の実現能力に疑問、不安を覚えざるを得ない。確かにサッチャーも内閣改造などの強引とも言える政治的手法を用いたことは事実であるが、同時に、英国がこのままではダメになる、といった強い危機感から反インフレ、反国家介入のビジョンを示してきたことが、英国病からの脱却に結びついた。

反インフレの姿勢を明確にするために、サッチャーはマネー・サプライの重視を打ち出し、マネタリズムとも評されたが、これに関連して我が国においてはインフレ・ターゲット導入が議論されている。サッチャーの厳しい反インフレ姿勢もそうだが、これまでにインフレ・ターゲットを設定している国々は当然のことながら、インフレを抑制するための手段として目標を設定している。その政治経済的な意味合いは、政治家あるいは議会、政府というものは選挙民の印象を考えれば、できるだけ景気が良い方が望ましく、そうした手段としての金融緩和が好ましいのは明らかである。ところが、そうした節度ない金融政策は最終的にはインフレという形で国民につけを回す。

そこで、インフレ・ターゲットとは、首相や大統領が、政治家や役人の全体を代表して、こうした安易な金融緩和の欲求を敢えて抑えて、中央銀行にインフレにさせない目標を設定することで、初めてマーケットの信頼を勝ち得るものである。ところが、現在日本において議論されているインフレ・ターゲットは、逆の方向つまりデフレ傾向にある経済をインフレに持っていくというもので、こうした政治家や役人の節度を持たせる方向とは逆の向きであり、導入したところで実現可能性は本来のインフレ・ターゲットに比べて著しく低い。

実は、この問題は、国際的観点でもう一つの重要なポイントである国際競争力にも関連する。仮にインフレ・ターゲットを導入し成功して日本がインフレになった場合、これで日本国民は幸福になるのだろうか。隣国である中国は急速に経済力をつけており、韓国などその他の国々もアジア金融危機という苦い経験を乗り越えようと旧来の体制打破に取り組んでいる。インフレ・ターゲットが成功し喜んでいううちに、我が国競争力が急速に失われ、しかもインフレは我が国製品をますます低い位置に追いやることになる。

こうした常識的な考え方からすれば、業績好調なトヨタ自動車や過去最高益とも言われるホンダ技研が、国際競争の観点で「ベア・ゼロ」で労使合意したことも納得できる。つまり、民間サイドは既に、国際的な観点の下で生きていくための方策、構造改革に取り組み始めており、現在求められているのは、規制緩和や官業民営化によって政府自身の財政赤字の問題を解決していくことが、「まず、隗より始めよ」と言われるように、必要な方策である。

問題の先送りを続けてきてしまったために、「失われた 90 年代」といった状況に陥った我が国が構造改革を行うためには、政府自身の構造改革から始める必要がある（財政再建に向けての地方と国の交付金の問題などについては、拙著「財政再建への提言」参照）。

とかく、国際競争力が議論される時は、米国の話が比較の対象となることが多いが、歴史のある国が構造改革に取り組んだと言う点において、北欧諸国、特にフィンランドが参考になる。わが国とフィンランドはともに 1980 年代の後期に、景気過熱による過剰投資とそれを増幅してしまった銀行融資の状況、いわゆるバブル経済を経験し、高い GDP 成長率を享受した。しかし、我が国が「ソフト・ランディング」をしていた 90 年代前半に、フィンランドは 3 年間のマイナス成長を続けトータルで 1 割程度の GDP 減少を経験した。

こうした深刻な状況に対して、北欧の福祉国家であるフィンランドでは当然のことながら失業保険給付が増大し、社会福祉関連支出は高まった。しかし、これはスウェーデンも同じだが、巨額の財政赤字の水準は問題となり、94 年以降はむしろ、歳出の抜本的な見直しと削減、年金保険、健康保険など各種保険料の引き上げや失業手当の削減と受給資格の厳格化などで、政府の赤字は減少した。加えて、こうした厳しい環境の中で国民の国際化の努力により、フィンランドは 2001 年、世界経済フォーラムによる評価で世界第 1 位、スイス IMD（経営開発国際研究所）による「世界競争力ランキング」で第 3 位となっている。これに対して、わが国は世界経済フォーラムでは 2001 年第 21 位、IMD に至っては 2001 年第 26 位、2002 年第 30 位と 1997 年の 17 位からさらに順位を下げている、総合的な競争力に関する評価の悪化が止まっていない。

かつて、「ジャパン・アズ・ナンバー 1」と評された頃の日本は、国際競争力についての議論が活発であったが、現在、いや 1990 年代以降のわが国企業は、このような国際的に劣った競争力についての真の検討が行われているだろうか。やはり、政府がやるべきことは規制緩和とともに政府所管業務の民営化による具体的な構造改革のビジョンを提示し、これを実行していくことである。と同時に、歳出削減の例外として扱うべき分野は R&D（研究開発）投資関連であろう。構造改革を成し遂げたフィンランドにおいても、政府支出の抜本的な削減の中であって、政府関連の R&D 投資に関しては逆に増加してきた。しかも、政府から若干離れた機関が、情報公開を十分に行って、リスク・テイクしつつも投資成果が十分上がるような仕組みで行ってきた。我が国においても、こうした透明性の高い仕組み・制度を整備していくことも重要である。

2. 電機産業を中心とした製造業の競争力強化

(1) 製造業を取り巻く環境変化

高度成長期における日本の製造業は、欧米の先端技術を導入し、優れた生産技術を生かし少なからぬ分野で圧倒的な競争力を有してきた。そこでは、土地本位制とメインバンク制を基盤とした資金供給、持ち合いによる株主構成、終身雇用や年功序列による雇用関係、系列を中心とした取引関係、等に代表される長期安定を特徴とする日本的経営が有効に機能してきた。しかしながら、80年代後半以降、バブルの崩壊とともに、円高の進行、さらにはIT技術の進歩、グローバル競争の激化、知的財産権保護強化など基本的競争条件の変化が起こる。そうした中で、旧来のキャッチアップを指向した日本型経営は、意志決定における迅速性と戦略性の欠如(横並び経営)、事業領域の拡散と経営資源の分散、あるいは、労働のインセンティブ減退やコスト高騰などといった様々な欠陥を表面化させ、その優位性が揺らいでいる。

このことは、生産方法のモジュール化(ユニット化)が急速に進み、生産技術の優位性が薄れつつある電機業界で最も顕著に現れ、これまで非規制産業の代表として、自動車とともに日本製造業の強さの代名詞ともされてきた日本の電機産業から昔日の面影は失われつつある。パソコンではインテル連合やデルに、携帯電話では北欧勢に主導権を握られ、かつて圧倒的なシェアを占めていたDRAMや液晶においても韓国・台湾メーカーに太刀打ちできなくなりつつあり、AV・家電においては中国を含むアジア諸国に押しまかれるなど、厳しい状況が続いている。

(2) 新たなビジネスモデルの台頭

90年代日本企業の多くが低迷する一方で、米国を中心に株主資本主義の徹底、IT技術の活用、事業の選択と集中等を特徴とする新たな製造業のビジネスモデルが台頭してきた。80年代以降米国においては、株主資本主義の強化によって、機関投資家を中心とした株主による会社経営の監視が強まり、製造業経営の意志決定レベルでの合理化と迅速化が進んだ。同時に、株のやり取りを通じたM&A(合併買収)、MBO(マネジメントバイアウト)等の企業買収手法が盛んに活用され、事業の再編・拡大などが迅速かつ大規模に行われるようになった。また、労働面でもストックオプション(自社株購入権)等の導入は経営者や雇用の労働

働インセンティブ向上に一定の効果があったと考えられる。

IT技術の向上は、電子商取引の展開を通じて市場へのアクセスを高め、顧客ニーズを直接に吸い上げることを通して、少量多品種生産や商品サイクルの短縮を促進した。製造面でも、IT技術は三次元CAD(コンピュータエイトデザイン)やSCM(サプライチェーンマネジメント)等の採用を通じて製造業の外部取引コストを低下させるとともに、生産のモジュール化の進展と相まってファブレス(工場を持たない)企業やEMS(エレクトリックマニュファクチャリング サプライヤー)等のファウンドリー(受託生産)企業を生みだし、研究開発、調達・生産、販売・供給等への専門特化による製造の徹底的な水平分業を可能とした。

こうした中で、米国企業は、GEに代表されるように製品事業分野においても製造工程段階においても最も得意な分野を選択して、集中して経営資源を投入するビジネスモデルを作り上げた。そこでは、各製品分野の各製造段階の専門企業群がグローバルな規模で相互にIT技術によって連携して競争力の優れた製品を生み出すことが可能になり、従来の一貫生産方式の優位性が揺らいでいる。

(3) 電機産業の課題と対応

エンロン等の事例に見られるように米国流の株主資本主義、市場主義にも行き過ぎや欠陥があり、そっくり真似をする必要はない。しかし、日本の電機産業としては、これまでの日本型ビジネスモデルが必ずしも上手く機能しなくなっており、以下のような改革を行っていく必要がある。

まず、事業の集中と選択が急務である。中国やNIEsにおける生産技術の向上に伴い、電機業界ではグローバルな国際競争が激化しており、日本メーカーの世界シェアも低下傾向にある。こうした中で、国内の少なからぬ数の電機メーカーが「総合電機」の名の下にシェアを分け合っており、特定分野に集中投資してくる海外企業に太刀打ちできなくなっている。日本企業も各社ごとに戦略分野を決めて、その他の部分を相互に売却しあう等事業の再編・統合を進めることが必要とされよう。

技術戦略の見直しも重要である。90年代以降、インターネット関連商品や携帯電話において日本勢が後塵を拝したのには、その基本技術が米軍事技術から転用されたもので、日本企業が技術的なイニシアティブを握れなかったことにも大きな原因がある。加えて、米国を中心とした知的財産権保護の強化に伴いキャッチアップ型の技術導入が困難となると同時に、モジュール化の進展に伴い日本のお家芸である生産技術の優位性を以て製品の競

競争力を高めることが汎用品を中心に難しくなっている。こうした状況下では、次世代技術でイニシアティブを握ることが重要となっており、そのためには戦略技術開発における産官学の総力を結集した共同プロジェクトの推進が必須となろう。また、現在のNIEsや途上国の台頭には、日本企業の生産技術の供与が寄与していると考えられる。これまで製造技術の保護に関しては、日本企業は脇が甘かったようであるが、ここが日本の優位性の源泉でもあるのでその保護策を業界レベルで検討していくことが必要と考えられる。その一方で、生産設備の老朽化、TQM等の形骸化、労働モラルの低下、SCM等のIT化の遅れなどから国内における生産技術の優位性やコスト競争力に陰りが散見されことも事実であり、早急な建て直しが必要であろう。

最後に企業の意志決定の問題であるが、技術革新や製品サイクルが非常に短期化している電機産業では、製品の投入・撤退の決断を迅速に行うことが重要になっており、また、総合電機から脱却して、事業分野を再編・統合するためにはドラスチックな経営判断が必要とされている。そのためには、意志決定機関の改革や株主利益をより重視した経営への転換も進めていくべきであろう。

3. 鉄鋼業からみた産業競争力

(1) 鉄鋼業を取り巻く環境の変化

戦後急速な発展を遂げたわが国の鉄鋼業であるが、その収益の源泉はどこにあったのかについて、まず、「市場」の視点から分析する。第一に、「紐付き」と呼ばれる、国内ユーザーとの長期安定的な契約関係があげられる。「紐付き」ユーザーとは、自動車・造船などに代表される、いわゆるエンド・ユーザーのことを意味し、流通・問屋を介する「店売り」と区別されて使用されている。鉄鋼メーカーは、「紐付き」ユーザーとの間で長期安定的な取引契約（価格・数量）を締結し、それと引き換えに、鋼材仕様・納期に関して特別なサービスを供給してきた。その関係は「互惠」と称された。第二に、開放的な海外市場の存在があった。我が国の鉄鋼メーカーは、国内の景気循環に起因する設備稼働率の変動に対するバッファとして、輸出を活用してきた。我が国の鉄鋼業が、「自由貿易体制」の恩恵を享受してきたことは間違いない。

しかしながら、1980年代半ば以降、我が国の鉄鋼業は大きな転機を迎えた。第一に、ブ

ラザ合意以降の大幅な円高のインパクトである。円高は、原料輸入の面からみれば為替差益という形で、鉄鋼メーカーに対して収益改善効果をもたらした。反面、鋼材の国際市況は「ドル建て」をベースに形成されているために、円高は、国内市況を相対的に割高にしてしまった。国際市場での厳しい競争にさらされた自動車・造船などの「紐付き」ユーザーからは、必然的に鋼材価格の値下げ要求が生まれた。伝統的な「互恵」関係は、構造的な転換を迫られ、長期安定的な取引条件を見直さざるを得なかった。「紐付き」ユーザーとの契約条件（特に価格）の改定が、国内鋼材市況に与えたインパクトは極めて甚大なものであった。「円建て」価格の「ドル建て」価格への収斂が円滑に進んだ結果、我が国の鋼材市況は世界で最も安価なレベルになっている。第二に、市場のグローバル化の進展も、鉄鋼メーカーに対して様々な課題を突きつけた。1991年のソ連崩壊以降、共産圏の安価な鋼材が世界市場に流出し、デフレ圧力となった。その結果、この数年間で日本や欧州から輸出される熱延鋼板などの汎用グレード材の価格は、「ドル建て」ベースでも、5割近く下落している。更に、IT革命の進展による「E コマース」の普及は、市況の地域的な格差を是正し、国際市況を安価なレベルへ収斂させる傾向にある。

（２）生き残るために何が必要か

我が国の鉄鋼業が生き延びる道はどこにあるのか、に対する答えは単純であり、グローバル市場での「比較優位」を確保することしかない。そのために各企業が「自助努力」を行なう以外に生き残る道はない。ところで、我が国の鉄鋼業がかかえる課題として「過剰設備問題」が俎上にのぼることが多い。しかし、その議論は、依然として市場を国内中心に捉えており、グローバル化した鋼材市場を見落としている。世界の鉄鋼需要の伸びは、食糧・エネルギーなどと同じく基本的に、経済成長にリンクしている。現在の世界の粗鋼規模は8.5億トﾝ(2000年)、製品ベースでみた鋼材見掛け消費で7.7億トﾝ(2000年)である。この需要規模は、長期的に伸び続けている。地域別に鋼材見掛け消費の内訳をみると、日本・中国を含むアジアが消費3.4億トﾝ(44%)、EU1.4億トﾝ(18%)、北米1.3億トﾝ(17%)で三大需要地域を構成している。確かに、日本の内需だけをみれば、高齢化・成熟化とともに鋼材消費の中長期的な伸びは期待できないといわれる。しかしながら、近隣のアジア地域では、今後のインフラ整備、モータリゼーションの進展など、更なる需要の伸びが見込まれている。成長する「アジア市場」をいかに捕捉するか、それが、我が国の鉄鋼メーカーが生き残るか否かの分かれ道である。

では、比較優位を維持するための「キーワード」は何か？第一に、市場から評価される「商品開発」である。市場から評価される商品が供給できなくなったメーカーは、退出を余儀なくされるのは、市場経済のルールである。第二に、生産性向上によるコスト改善である。各企業は、生産性向上のための「自助努力」の過程で、得意な分野に対して重点的に経営資源を投入し、逆に不得意分野からは撤退することになる。現在、国境を越えて進行しつつある業界の再編成も、まさに生産性向上のための「自助努力」の結果に他ならない。この事業分野の「選択と集中」「業界再編成」を進める上で、「連結経営」の導入は必然的な流れである。先ごろ導入が決定された連結納税制は、その潮流に対してインセンティブを与える意味があり、高く評価される。しかし、連結納税制導入に伴う税収不足の懸念に対して、法人税内のみの収支で解決しようとする付加税の導入は、結果的に連結納税制の普及を阻害する点で問題がある。

ところで、21世紀を迎えて、個々の鉄鋼メーカーの「自助努力」を超えた、新たな課題がクローズ・アップされてきている。地球温暖化問題に象徴されるグローバルな環境意識の高まり、米国の通商政策に見られる保護主義的な動きの兆し、ナノ・テクノロジーに代表されるような、革新的ではあるがリスクの高い基礎研究開発への対応である。

第一に、地球温暖化対策に向けた国際ルールの構築は、一企業の判断を超えて、政府間の取り決めによって基本的枠組みが合意される問題である。エネルギー多消費型産業である鉄鋼業が、率先して地球環境保全に取り組まなければならないことは言うまでもない。しかし、我が国政府には、京都プロトコールの議長国としての使命感のみが先行することなく、産業競争力の維持に十分配慮した、いわば「地に足がついた」戦略が求められる。安易な規制強化は、鉄鋼業のようなエネルギー多消費型産業の国際競争力を低下させることになる。排出権取引などの小手先の対策に頼るのではなく、温室効果ガス対策のための技術開発へのインセンティブ制度の積極的導入を図るべきである。世界最大のエネルギー消費国の米国は、早々と京都議定書からの離脱を表明した。我が国としては、米国を国際的な枠組みに取り込むためにも、米国との間で温室効果ガス削減に関する共同研究を模索する道も残されている。

第二に、鉄鋼業界は、世界的な通商ルールについて多国間で協議すべき時期にきている。米国は依然として世界最大の鉄鋼市場であるにもかかわらず、世界最先端の技術レベルからは遅れをとり、各地に点在する、「ミニ・ミル」と呼ばれる電炉メーカーを中心としたローカル化が進み、自給自足体制を志向している。したがって、鉄鋼に関しては国内生産者

の保護に傾注しがちである。米国政府は、国際的な鉄鋼流通ルール構築への関心は薄い。しかし、米国の鉄鋼市場を巡る度重なる通商問題の発生は、アジアなど他の市場において保護主義への誘惑を生む危険性をはらんでいる。国際的な鉄鋼流通の混乱回避のためにも、多国間協議の場におけるフェアな貿易ルール構築が望まれる。なぜなら、冒頭で述べたように、我が国の鉄鋼業にとって「自由貿易体制」の存在は欠かせないからである。

第三に、我が国の素材産業が「材料革命」といわれる時代に遅れをとらない為に、個々の企業の「自助努力」による研究開発の枠を越えて、政府関連の研究開発予算での重点的な資源配分が必要である。微粒子レベルでの組織制御を可能とするナノ・テクノロジーを活用した「材料革命」は、21世紀に開花が予想される技術の一つとして注目されている。

4. 通信・放送産業における規制緩和と競争力

1960年～70年代に「情報化社会」の到来が語られ始めて久しいが、我が国においても1980年代の電気通信の自由化に伴い、コンピュータと電気通信ネットワークを活用した様々なサービスが企業活動のみならず社会生活の隅々にまで行き渡り、もはや、これらなくしては社会そのものが立ちゆかないとさえ言える。近年、世界的にインターネットがこの流れを大きく加速しており、“eビジネス”“eコマース”などに代表されるように、インターネットを活用した取引形態が常態化し、社会のコミュニケーション手段も大きくインターネットにシフトしている。我が国においても1994年のインターネットの商用化以降、インターネットは爆発的な普及を遂げ、現在（2001年末）約5,600万人が利用、人口普及率は約44%に達している（総務省発表による）。しかしながら、これは米国と比較するとまだ7割の水準であり、また、前年では日本より下位であったIT政策を推進する韓国や台湾が日本を上回ったため、日本は主要先進国中では16位に後退している。実際の社会生活における商取引や行政手続きなどを例に見ても普及はこれからというところであり、インターネットが社会システム・経済システムの中心となり、これらシステムの存立構造を大きく転換させた状態に達した、とは必ずしも言い難い。

インターネットは、それそのものは、IP（Internet Protocol）という通信プロトコルを利用した接続形態に過ぎないが、高速広帯域（ブロードバンド）な通信ネットワーク、効率的なハードウェア、豊富なコンテンツ、斬新なビジネスモデル、などが多種多様に組み合

わされ融合することによって、社会システム・経済システムをも変容させる存在であり、インターネットの普及率が高い米国・北欧諸国・東南アジア諸国等では、特にその傾向が強い。

ところが我が国においては、例えば NTT ドコモの i モードのようにモバイルインターネットビジネスでの競争を経た結果的なシェア獲得についても、単にシェアの高さから“市場支配的な電気通信事業者”として規制しようとする動きや、さらには膨大なコンテンツを有する NHK が放送法によりインターネットを利用した情報配信に厳しい規制がある等、構造的な要因により、インターネットを活用したフレキシブルなサービスの展開に対して様々な制約が存在している。こうした結果として、ユーザの立場から見て、国際的にも先進国中で高いサービスレベルを享受できていない可能性を否定できない。後者に関するこのところのインターネット進出の議論においては、民放側からは民業圧迫、肥大化を懸念する意見が見受けられるが、一方では、民放各社が横並び的な放送形態にとどまっているのも事実といえる。放送産業における国際競争力向上の観点からは、民放側としても横並び意識を改めての自助努力が必要であり、また、特殊法人改革の議論があることを踏まえつつも NHK の豊富な保有コンテンツの有用性を考慮し、インターネットを利用して公開する方向へ導いていくこと等はひとつの方策と考えられる。今後の IT の進展における焦点はブロードバンド化と言われており、その推進のためには、流通するコンテンツが魅力的であるかどうか成否の大きな鍵である。

従来、我が国においては、基本的に 1 対 1 の特定者間のコミュニケーションを媒介するサービスを「通信」、1 対多の不特定多数へのコミュニケーションを媒介するサービスを「放送」と捉え、これらを別々の概念に基づく枠組みの中で扱ってきた。しかしながら、現在の技術とサービスの観点から見たとき、インターネットを通信として扱うとすると、既にその上に放送形態に類似するようなコンテンツ配信もなされているのが現状であることから、通信と放送との間に明確な垣根は既になく、通信と放送の融合が市場側で先行していると言える。よって、これらを別々の論理で区分する必然性は薄れているばかりか、インターネット分野においては推進の妨げとなる可能性も否定できない。すなわち、インターネットを前提とした社会においては、放送と通信を区分けし続けることはもはや無意味と言えるであろう。従来の“通信”は電話系サービスをベースとした概念であり県内・県間で区分する等、その考え方がインターネットになじみにくい点がでてきていることや、“放送”においては 1 対多という情報の流通そのものが新しいインターネットという形態で行える

ようになり、既存のコンテンツ財産活用の可能性が高まっていることもよく考えておく必要がある。

このように、放送・通信の中身そのものの質が問われる時代になればなるほど、国内の規制緩和の必然性が高まっていくことは確実である。これらインターネットに代表される IT を活用し、社会システム・経済システムを再構築し、その活力を再び取り戻すために、インターネットについては規制・振興の考え方を大胆に改めていく等、もはや時代遅れとなった枠組みをここで一度リセットし、社会システム・経済システムの構造改革に有用なフレームワークを構築し直す必要がある。旧態化の例を挙げれば、利用増の著しい携帯電話分野や今後の発展に期待の大きい無線 LAN の分野に対して、無線電波帯域の利用における免許制度の障壁がある等、様々な問題点について従来のルールを国内事情だけでなく国際競争力の観点から見なおすべき時期にある。また、現状での国内の規制と振興政策について着目すると、その前提が従来からの電話サービスの延長上にあり、インターネットが重要度を増す現在においては必ずしも振興につながっていないと言わざるを得ない。前述の i モードの例のように、設備を独占しているという理由ではなくサービスの成功による結果的な高いシェアを国内競争の視点のみから規制の網をかけようとする行為は正当な競争を歪める恐れがあり、国際競争力の上では足枷となる結果にもつながりかねない。日本のモバイルインターネットは世界に誇れる数少ない IT サービスである事を考慮すれば、規制だけではなくグローバルな視点においての適切な振興にももっと議論を向けるべきである。

今後の放送・通信の分野における方向性を論じる際に重要なのは、国内の事情にのみとらわれることなく、いかに IT 分野において国際競争力を持つために何をすべきか、という視点を兼ね備えることである。つまり、単に国内に向けた規制ではマイナスの結果を生むことにもなるため、国際的な競争においても勝ち残れるだけのサービス・技術パフォーマンスをいかに育てていくかという振興・規制緩和政策を行うことが重要であり、同時にインターネットにおいては放送・通信の双方を区別せず有用かつ高度なサービスを産み出せるよう、構造的要因を取り除いていくことも不可欠である。そうでなければ、この分野における日本の国際競争力を育てていくことは困難であると言わざるを得ない。

5. 金融セクター（銀行業）に必要な改革

（1）生き残りのために

わが国の金融セクター、なかでも銀行については、様々な問題が指摘されているが、そもそも、業として生き残っていくためには、様々な形で収益・利ざやを確保していくことが必要である。具体的には、調達面では調達利ざやの拡大ないしは手数料収入の確保、貸出面では貸出利ざやの拡大、資産構成面では（信用コスト控除後での）利ざやの取れる個人消費者・住宅・中小企業向け貸出等を増やし、大企業向け貸出といった利ざやの薄い資産については証券化により売却する等のオフバランス化を図ること、その他の面ではサービシング業務等の充実により手数料収入の増大を図っていくこと、などが例として挙げられよう。

このような変革は、必然的に資産規模や雇用・賃金構造の変化を伴い、また、例えばリテールに力を入れる部門（会社）と投資銀行業務を特化して行う部門（会社）に分けるなど組織構造にも柔軟な変化が求められることとなる。さらに、従業員に求められる能力も、従来のものとは異なったものとなる。このように、必要な変革を実現していくためには、単なる不良債権処理やその場しのぎの対応ではなく、中長期的なビジネスモデルの変革をにらんだ、雇用・賃金・組織構造・人材開発等を含む総合的な経営戦略が必要である。

（2）銀行に求められる能力

当たり前の話だが、銀行は、貸付案件の信用リスクを適正に見極める能力が必要で、この能力が欠けていれば、そもそも貸付けの是非についての判断が不可能であり、また、適正なプライシング（利ざやの設定）も不可能である。これをいくつかの要素に分解すると、

貸付案件の審査能力（リスクの見極め）、個別の状況に対応した金融商品の開発、企画力（リスクの適切な分散手段、リスク・コントロール手段の確保等）、企業体としてのリスク管理能力、リスク許容度、といったリスクに関連する能力となり、こうした基本的なリスク管理の力を高めていく必要がある。

例えば、個別のニーズに応じて柔軟にキャッシュ・フローを決定し、リスクに応じた金融商品を設計していくことも、こうしたリスク管理能力が前提となる。このような金融商品は、単なる貸付に限らず、様々な仕組み債発行のアレンジ、債権の証券化、幅広いサービシング業務など、様々な形態のなかで、活かされるべき基本であろう。したがって、現

在の銀行は、現在の不良債権問題が発生した経験を単に負の遺産としてだけでなく、今後の金融機関経営の基本となる、信用リスクを見極めるリスク管理能力の抜本的な改善に結び付けていく必要がある。

(3) 金融仲介機能

本来、銀行がこうしたリスクに関する能力を元に資金を提供し、利潤を上げるという行動は、金融仲介機能の向上という、日本経済全体に乘数的なプラスの効果をもたらすことが期待される。一方で、わが国全体での投資行動・資金ニーズを見た場合には、潜在的なギャップがあると考えられる。投資行動としては極端にリスク回避的で預金を選好する傾向が見られる一方、資金ニーズとしては、より高いリスクに耐えうる資金が求められる。一般的な表現としては、直接金融比率の増大が求められる、ということとなるが、これは、消費者の購入意欲を刺激するような様々な金融商品（特に銀行保有貸付債権を証券化した商品）の開発・提供や、大企業への不当な優遇によるしわ寄せ・不必要なポートフォリオの頻繁な入れ替えによる高い手数料等への消費者の不信感を払拭すること等により、結果として達成されるべきものである。

税制の優遇措置により直接金融比率を高めるべきだとの議論があるが、本来的には直接金融／間接金融の別に関係のない中立的な税制が望ましく、優遇税制で無理に直接金融比率を高める場合には、資源配分を歪めるという望ましくない効果を伴う。このような負の影響を出来る限り押さえつつ直接金融比率増大（金融仲介機能向上）への相乗効果を発揮するためには、魅力的な金融商品の開発や消費者への信頼回復等にきちんと取り組んだ上で5年程度に期間を限定した直接金融への税制の優遇措置を取る、といったことも検討する必要がある。しかし、中長期的には直接金融／間接金融に中立的な税制であることが望ましい。

(4) 不良債権処理と公的資金注入だけで問題は解決しない

いわゆる「不良債権の処理」は、会計上のオフバランス化（直接償却）や貸倒引当金繰入（間接償却）等の処理であり、それだけでポートフォリオやリスク許容度の改善をもたらすものではない。本質的にポートフォリオやリスク許容度の改善させるものは、各期に銀行が上げる利潤であり、あるいは公的資金注入等による資本の増強である。よって、不良債権処理の促進が利潤の増大に繋がるかどうかは、公的資金注入の意味合いを考慮した

上で、判断する必要がある。

こうした点についての銀行の現状については、潜在的な貸付原資はあるが、担保に頼りリスクに関する能力が十分ではないために、あまり利潤を上げられないでいる、という評価がある。こうした状況では、仮に不良債権処理が促進され、貸出余力が増えたとしても、「良い貸付案件」を見つけることは困難である。このままで、公的資金を注入した場合、国債を購入するか、新たな不良債権の元となる「良いか悪いか分からない貸付案件」への融資が増えるという結果が想定される。したがって、経営責任を明確化した上でないと公的資金の投入を行うべきではない。そして、銀行はリスクに関する能力を付ける等により「利潤を上げられる」経営体質へと改善し、不良債権の処理を促進することが必要である。これを行わずに、単に公的資金を注入すれば不良再建問題は解決し、我が国の銀行業が改善すると安易に考えるべきではない。

これは、不良債権処理促進の効果が全くないということではない。公的資金注入等による資本の増強は、直接的にはポートフォリオやリスク許容度を改善させることに繋がるし、不良債権処理自体も、間接的には信頼回復を通じて株価の上昇をもたらし、同様の効果を発揮するかも知れない。ただし、これらの効果は、本来の銀行の競争力を向上させる、といった基本を踏まえた上でないと、実効を伴わないものに終わってしまう。そして、当然経営責任を明確化した上でなければ、公的資金注入に対する国民の理解が得られない。したがって、「不良債権の処理が完了すれば日本経済は回復する」といった安易な期待は持つべきではない。

(5) デフレが解決すれば銀行は良くなるか

物価の継続的な下落は、銀行の経営に影響を及ぼすのかどうかについて、よく指摘されている点は、以下のようなものである。「物価の下落は、名目上の売上高、利潤の減少をもたらす、ひいては名目ベースで行われる銀行への返済能力を縮小させる。よって、平均的な企業で名目ベースの返済能力が縮小するデフレ状況では、そもそも銀行の経営は困難である。」一部の実証研究では、物価の上昇が不良債権（企業の過剰債務）の削減に効果を持っていることが検証されている。しかし、金利変動や企業のキャッシュ・フローの影響を排除した非常に単純なモデルにおいては、企業の返済能力に影響を及ぼすのは、インフレ率よりも実質金利の水準である。

また、別の理論では、土地等の担保に基づく信用供与という従来のシステムを念頭に置

いた場合、資産価格の下落は、通常物価下落とは異なった効果を持ち、不良債権額及び不良債権処理費用の増大をもたらす、信用を収縮させる。したがって資産価格の下落への有効な対策は、収益還元法によれば、収益の増大または実質金利の低下しかない、という理論である。

しかし、これらの資産価格の上昇策は、従来の担保主義の経営スタイルを温存する効果がある点も忘れてはならない。銀行業の競争力を考える上で、当面の解決策にはなるが、長期の本質的な解決策になる訳ではない。こうした意味において、特に銀行の経営者が、「デフレが解決すれば、自分たちの問題も解決する」といった安易な発想に頼り、本来行うべき上記のような抜本的な改革を実行していかない可能性については、注意深くチェックしていく必要がある。つまり、我が国の銀行が、再生するためには、リスクに関する能力を身につけ長期的に安定した利潤を上げられるような、地道な努力が不可欠で、こうした本来の金融機能を高めた上で、激化する国際競争の中で生き残っていく戦略を持たなければならない。その戦略が各銀行の置かれた環境により、種々異なることは言うまでもない。

6. 労働をめぐる構造改革

インターネットに代表される IT 革命により米国経済は、1980 年代の低迷から 1990 年代、特にその後半において大きな生産性の向上を実現した。これに対し、我が国は一時「ジャパン・アズ・ナンバー1」などと言われて、その後の構造改革に取組まなかったために、国際競争力は凋落してしまった。これは、単に IT 関連の製造業だけの問題ではなく、むしろサービス業などの非製造業も含めた全般的な日本経済の問題であり、その根っこには我が国における労働をめぐる旧弊が構造改革の足枷になっている。社会システム・経済システムの活力を再び取り戻すためには、通信事業・放送事業・インターネット事業といった「事業」の観点だけからではなく、例えば、IT を活用したホワイトカラー労働者の生産性向上などの、労働面の変革が必要である。

我が国の公務員に代表されるように、“遅れず休まず働かず”と揶揄されるホワイトカラー労働者の多くは、労働生産性を十分問われていない働き方をしている可能性がある。これが、今日における我が国の労働生産性の低さ、あるいは国際競争力の低下、の一因で

あろう。ホワイトカラー労働者が、その勤務時間の長短ではなく、アウトプットの量や質によって評価される企業文化・組織文化を浸透していくことが現在求められている。

サラリーマンにとって、労働の場は必ずしも勤務先のオフィスである必要もなく、自宅で、あるいは、自宅近辺のオフィスで、あるいは、出先で労働することに大きな問題はないはずである。かつては、このような労働形態には、ホワイトカラー労働者が働くための情報の共有や交換の問題などに課題があったが、インターネットに代表される IT の普及をみた現在では、コミュニケーションの手段に大きな問題は残されていない。

むしろ、企業や官公庁におけるジョブ・ディスクリプション(職務分掌)の問題や、企業文化・組織文化の問題など、ソフト上の課題が残る。たとえば、近年、我が国の各省庁・地方自治体等がこぞって、このような労働形態等の支援策を講じてきたが、所期の成果は十分に上がっていないのではないだろうか。それは、テレワークと呼ばれる労働形態や、SOHO と呼ばれる事業形態、そしてベンチャービジネスと呼ばれる内容とを混同した支援施策が多かったり、結局単なる企業誘致策に過ぎなかったりしたことが原因である。

また、本来、労働関係や社会保障関係の法制度の改善など、再構築されるべきシステムが変革されないまま、一時的な支援予算措置が講じられるのみでは、社会システム・経済システムの変容には結びつかない。つまり、労働制度、労働組合のあり方、さらには、各種業態毎の横並び意識などの見直し・改革に取り組んでいくことが現在必要とされている。

確かに、政府では本年3月に「規制改革推進3か年計画」(改定)を閣議決定し、人材(労働)は重点計画事項として取り組まれているという事実があり、職業紹介規制の抜本的緩和や裁量労働制の拡大など「速やかな実施」や「見直しの前倒し」が各所でうたわれている。これまで述べてきたような各産業分野における規制緩和を通じた競争力の強化は、最終的には各企業レベルでの改革努力により行われるもので、この意味ではいくら政府が旗振り役を務めたところで企業の現場での改革が進まない限り、日本経済の変革は起きることはない。

したがって、労働組合のあり方や労働の成果に対する報い方自体が問い直されることが必要で、既得権益の保持だけに終始してしまった場合、我が国の経済体質の改善は不可能である。こうした観点からは政府自身が「まず隗より始めよ」の観点で、公務員の給与やその登用のあり方を実績・能力を加味したものとし、いわゆる「お役所仕事」といった税金の無駄使いになっているような部分を削減することが求められる。そして、民間サイドにおいても、特に大企業において、経営と労働のあり方に関して見直しを進め、IT 革命がも

たらしうる生産性の向上が、実際の日本経済の構造改革に結びつくような形で実現されゆくことが求められている。

7. 官から民へ PFIの推進

(1) 公的部門の民営化と民間参入の促進

民間需要の長期的低迷と巨額の財政赤字という現在の状況を打開するためには、官から民へ、政府の役割から市場重視へと構造改革をすすめることが必要となっている。既に「国際的な視点」で述べたように、サッチャー政権が大胆に公的部門の民営化を進め、それが今日のイギリス経済の復興につながっていることが、このことを示している。

我が国においても、既に、国鉄、電電公社の民営化など、公的部門の民営化や公的サービスへの民間企業の競争参入などが一部進められてきた。しかし、郵政事業、水道事業、様々な社会福祉事業など、公的部門による独占又は民間企業の参入がほとんど進んでいない分野が数多く残されている。これらの分野の民営化と民間企業参入の促進は、事業の効率化による財政負担の軽減に加えて、民間の創意工夫による需要の拡大など経済の活性化につながるものである。

(2) 公共事業改革の必要性

近年、経済対策のために、事業の必要性よりも雇用確保を目的として公共事業が拡大されてきた。これまでの大規模な公共事業は、必ずしも生活改善や国際競争力につながっておらず、事業拡大による財政赤字の増大に加えて、高コストや後年度の維持管理負担など多くの問題を抱えている。高齢化、グローバル化が進むなかで、公共事業の改革は緊急かつ不可欠な課題となっている。

このため、公共事業は雇用の確保のためではなく、その事業がもたらす便益とその費用を考慮して進めるべきであるという基本原則に立ちかえり、透明かつ客観的な事業の選定による不必要な事業の排除や図るとともに、地元・中小企業優先の廃止や公正かつ透明な競争入札の徹底などにより、コスト削減を進める必要がある。

また、これまで生産性が低かった日本の建設業も改革が迫られるであろう。保護的な公共事業から競争的な公共事業へと構造改革を進めることにより、建設業自身も競争力を高

め、ひいては諸外国と競争し海外へ進出できるような産業への転換が求められる。

(3) P F Iの推進

官から民へ、公的部門の民営化や民間企業の参入を促進するための一つの形態が、P F I (Private Finance Initiative)の推進である。イギリスで発展したP F Iは、公共施設等の建設、維持管理、運営等を民間の資金、経営能力、技術的能力を活用して行う新しい方法である。P F Iでは、従来の公共事業ではそれぞれが分離され、その一部は官が直接行っていた企画、設計、建設、運営等を民間が一体的なプロジェクトとして効率的に行うことにより、全体として財政負担を軽減することが見込まれる(この財政負担の軽減は Value for Money (V F M)と呼ばれている)とともに、民間の創意工夫が生かされることによって、より有効な公的サービスの提供が期待できる。

我が国においても、1999年7月に、「民間資金等の活用による公共施設等の整備等の促進に関する法律(いわゆるP F I法)」が制定され、翌2000年3月には、P F Iの理念とそのその実現のための方法を示す「基本方針」が策定されるなど、P F Iを推進するための環境が整備されつつある。しかし、これが起爆剤となって、民間の活力が本格的に生かされ、日本経済の再生につながっているかという、甚だ疑問である。つまり、P F Iというイギリス式の方法は導入したものの、サッチャーが行ったような抜本的な反国家介入のビジョン、総合的な政策が伴っておらず、「仏つくって魂入れず」の状況になっているのが現状である。

P F Iの事業は、大きく、P F I事業の評価・選定、事業者の募集・選定・協定締結、事業実施の三つの流れからなる。このようなP F I事業の流れは、単に民間活力の活用による事業の効率化にとどまらず、公共事業そのものの改善にもつながる。すなわち、透明性、客観性をもって、事業を評価・選定し、それを実施する事業者が募集・選定され、また、協定締結の際には、発注者の官と事業を実施する民とのリスク分担が明確化されることになる。このような流れによって、過大な需要見積もりによる不必要かつ維持困難な事業の選定、不透明な事業者選定による高コスト構造、第三セクターによくみられるあいまいなリスク・責任分担など、これまでの公共事業に多くみられた問題の改善も期待できる。

以 上