## 島国の豊かな明日に

第一生命経済研究所 取締役経済調査部長 有働 洋

ぼんやりと新聞を眺めていて、この人の言葉がふと目に止まった。サッカー日本代表チームの親善試合の後、イビチャ・オシム監督は「本当は資源に乏しい島国で1億を超す人が暮らすこと自体が大変なリスクのはず」と試合中の日本選手の動きに檄を飛ばしている(2007年3月30日、日本経済新聞「オシム@ジャパン」)。

この国の全人口がピークに達したのは 2005年だが、15歳から 64歳の生産年齢人口はすでに十年も前から減少している。1970年代まで毎年2%増加していた就労世代の人口は 90年代半ばを境に減り始めた。これが島国の経済に影響を及ぼさないはずがない。

試しに 70 年代から現在まで生産年齢人口の 増減率、実質経済成長率、この成長のうち外需 (輸出一輸入)の拡大による割合、の三つを並 べて描いてみた。前二者は歩調をそろえて右肩 下がりである。バブル期やデフレ期を超えて続 いてきた経済成長率の下降トレンドが浮かび上 がる。一方で三つ目の外需寄与率は次第に高ま り、近年は大雑把に言って経済成長率の二、三 割をここから得ている。これは国内で自動車や 食料品の販売量が一様に伸び悩んでいること、 上場企業製造業の海外売上比率がいまや 45% を上回っている事実に符合する。

長年人口が増加し、所得水準を高めてきた 1 億人規模の市場から日本の産業が受けてきた恩恵は計り知れない。時は移り、社会主義国や新興国がほぼ市場経済に組み込まれて外の世界は大きく広がった。わが国は資産バブル後の不況から這い上がる過程で、海外経済から活力を補う道を迷わず歩んできた。

これからの日本経済を展望しても人口減少の 抑制はすべてに先立つ重要な課題である。その 上での経済政策の取り組みとして一般に提唱さ れていることがある。「供給」面からは技術投資 による生産性向上や労働力率を高めること。ま た「需要」面からは消費拡大を促す税の負担、 年金の不安の軽減、雇用政策、所得政策への言 及も見られる。しかし、これらが実現するには 競争力を持った企業群の存在もまた大切ではな いか。効果的な投資を行い、収益をあげ、雇用 を創出できる具体的な産業の存在。すなわち付 加価値を生み、所得の形で「分配」する力を持 つ担い手の存在である。

翻って他の先進国はどうか。金融業とITで 富を囲い込む米国。国際金融センター、ロンドンの恵みで潤う英国。中東欧・ユーロ経済圏の 工場として機能するドイツの産業。ではわが国 の産業政策はどのように描かれるのだろうか。 そこで、物づくりを世界に活かす豊かな先進国 を目指すべく以下の三つを挙げたい。

まず世界市場の枠組みで戦略的に展開すべき 製造業分野の再確認と税制など競争力が保持で きる条件を整えること。二つ目に高付加価値サ ービス業の育成および自国の経済に寄与できる 金融・資本市場の構築。三つ目には内需型企業 のコストを軽減しリスクテイクを促すための事 業環境整備である。

日本の主力産業と言えば何を思い浮かべるだろうか。上場企業において自動車(含む部品)と電気機器の二本柱で、製造業の経常利益のおよそ半分を稼ぎ出している。しかし、後者に含まれる半導体ほか、すでに海外企業の寡占体制が固まりつつあるものもある。今後、製品市場の主戦場が途上国に移るほど、技術優位から低賃金国に有利な価格競争に変わることも予想される。加えて投資先を求める資金は世界中に溢れており、M&Aを駆使すれば後発の企業にも巨額の資本調達が可能になった。さらに新興国は国を挙げて産業を後押ししている。

日本には他にも先端技術や途上国の発展で脚 光を浴びる生産技術を持った企業が多く残って いるが、将来は磐石とは言えない。こうした「強

第一生命経済研レポート 2007.9

い産業群」が競り負けない配慮は十分ではない。 海外との交易上の障壁は何をおいても早急に解 消すべきだ。生産拠点が世界に拡散し、やがて 自国市場、自国企業の概念は希薄化するだろう が、それでも経営資源配置の決定権を握る企業 が国内に残る意義は大きい。

一方企業側にも古い業界地図からは変革が求められる。買収防衛に割かれるエネルギーは、 能動的な企業再編へも使われるべきだ。国境を 越える事業統合もあろう。寡占の制約は世界市 場の物差しに合わせ、許容する方向での見直し が必要かもしれない。

二つ目は国内総生産の残り四分の三を占める 第三次産業の課題だ。ペティ=クラークの法則 を持ち出すまでもなく、第三次産業へのシフト は進んできたが、その生産性はこのところ停滞 している。今重要なことは画一的な I T導入よ り、むしろデフレの影響を完全に脱すると共に、 健全な価格・コスト体系に移行することであろ う。例えば、少子高齢化に伴い福祉、介護など の社会的ニーズの高まりは誰もが認識している。 これらは主に安定供給のコストが賄えるサービ スの対価を確保して需要の充足を優先すべきで あって、生産性の絶対水準は求めにくい。一方 ほかの多くの分野には、ビジネスの事業主体、 対象顧客や場所、時間などの規制が解かれれば 高付加価値の市場が出現するものもある。最近、 利益優先の是非が時折物議を醸すが、もとより 市場機能は競争で利用者や就業者を翻弄するた めのものではない。需要のあるところに供給を 効率的にマッチさせるためにある。そこで健全 なビジネスモデルを成り立たせることが生産性 向上への近道である。

もうひとつ、先進国においては国際金融・資本市場と共に金融ビジネスを発展させることは 定石と考えられる。わが国には世界で二番目の 経済規模とそれに伴う株式時価総額、さらに長 年蓄積された個人金融資産がある。産業経済の スケールに見合った市場は必要である。一言で いうと、過去の教訓を踏まえ、まずは外圧によ らず市場参加者が自国の経済に寄与する使いや すい市場構築をすべきだ。それなくして将来に 向けて海外から資本流入を促すことは難しい。

課題の最後にはもっぱら国内に営業基盤のあ

る企業が直面している経営環境についての問題 意識を述べたい。現在、多くの企業が市場で成 長の糧を懸命に模索している。同時に国民の「あ たま数減少」は企業規模の大小を問わず、長年 市場で存在感を保ってきた代表的企業にも重く のしかかる。成長を持続するための多角化や新 分野への進出は、投資回収のリスクを高めるだ けではなく、法令遵守などにさまざまな事業コ ストが生じている。経営への監視が強まった現 在、規模の拡大と経営品質のバランスを失すれ ば淘汰される側に回りかねない。折から「不祥 事」と呼ばれる事象が散見されるが、これらの 背後にも内需の壁が見え隠れする。

消費者と向き合う者の姿勢は厳しく問われ、 利用者保護のため厳格なルール運営と監視が不可欠だ。だがその基本は、明快な事業運営原則の提示とその遵守、営業実態の徹底した開示に置かれるべきであろう。一方、民間企業の活力を使い、健全なサービスの提供者が参入、存続することが、国内経済の下支えと生産性向上につながる最善の道と考えられる。前述のとおり経営環境は高リスク、高コストの傾向を強めている。経営のコストが上昇することにより起業や新規事業のリスクテイクが妨げられてはならない。先の金融資本市場強化においても同様である。

折から限りある経済成長の分配をめぐっての「格差」論争も盛んだ。以上の考え方は国内経済の活力を引き出すにあたって、成長のけん引役重視の切り口である。例えば海外と直結したビジネスや国際金融取引は、いずれも地域的には東京エリアが舞台の中心とならざるを得ない。為替も内外の政策に左右される時代を終え、日本経済に見合った円の水準が定まるはずだ。そこでは経済主体、地域間などでの成長力ギャップ顕在化という、もうひとつの大きな問題への対処が必要になる。冷静に成長力の源泉を見極め、その上で弊害の除去を議論する手順が踏まれるべきであろう。

うどう ひろし (取締役経済調査部長)