

はじめに

1990年代初頭のバブル崩壊以来10年以上にわたって、日本経済は混迷の淵をさまよいつつ続けてきた。1970～80年代において、アメリカやヨーロッパが国際経済競争力の減退、高率のインフレ、高い失業率、経常収支と財政という双子の赤字に悩まされている間に、日本は2度にわたるオイル・クライシスを乗り切り、欧米より高い経済成長率、高い国際競争力、低いインフレ率と失業率を維持して、その成功ぶりが高く評価され、日本人自身も「パックス・ジャポニカ」「日本型資本主義の勝利」などとすっかり浮かれてしまった。

ところが1990年代初頭バブル経済が破綻して、その後は公共投資の大盤ふるまい、減税、ゼロ金利政策、金融機関への公的資金の注入、株価対策、規制緩和など数多くの景気浮揚策がとられたにもかかわらず、景気低迷は長期化した。

一方、1980年代後半に日本経済がバブルに酔いしれている間に、危機感を深めたアメリカ、イギリスなどは、積極的に、効率と自由を重視した市場主義改革を断行、1990年代を通じて経済を回復軌道に乗せた。また、1980年代における好調な日本経済、それによる日本市場の開放、円高、日本との国際分業などの恩恵を受けて、アジア諸国も高度成長を実現した。旧社会主義圏でも市場経済への移行が急ピッチで進んだ結果、低賃金で豊富ではありながら、かつては生産性が低かった労働力が、いまや経済的向上を求めてやまない労働力となり、世界市場で通用する商品を送り出す工業国へと成長するにいたった。

こうして、1990年代から21世紀にかけて、日本の経済力の相対的あるいは絶対的低下が顕現化するにつれて、この減退は循環的なものではなく、構造的な「制度疲労」によるものとの認識が広く共有されることになった。いわゆる「日本型資本主義」なるものが時空を超えて通用するものではなく、1980年代までの日本の状況に適合的なものであったに過ぎなく、1990年代以降はむしろ宿痾とみなされるようになった。この宿痾を直すには、思い切った外科手術、すなわち、欧米で成功したような市場主義改革をモデルにした構造改革が必要であるとの主張が広く見られるようになった。

しかし、一方で市場主義のシナリオだけで、21世紀の日本経済のあり方を描くことが妥当かどうかについては、疑念も寄せられている。英米では市場主義原理が追求された結果、個人や国家間で所得格差が拡大したではないか、ヘッジファンドのような短期資本がIT関連の技術革新によってグローバルマーケットを瞬時に駆けめぐることが可能になり、リスクと不確実性が増大したではないか、グローバル資本主義は各国の文化や制度の同質化を強要し、過度なマテリアリズム（物質主義）を蔓延させるのではないかと、といった懸念である。また、1990年代以降の日本経済の不振とアメリカ経済の成功の原因は、必ずしも特定できてはいない。日本経済の不振は、本当に日本型資本主義/日本型企业経営システムの限界の必然的帰結なのか、逆にこれらの「日本型」からの「逸脱」によって生じたものか。アメリカ経済の成功は市場主義原理の貫徹によるものか、日本型システムを学習・導入したことによるものなのか、これらの疑問は必ずしも解明されていないのである。

本研究「市場主義経済と日本型資本主義のあり方に関する研究」は、こうした状況を背景に、（財）関西経済研究センターから関西社会経済システム研究所へ研究委託されたものである。この研究を遂行するため、我々は経営学、労働経済学、アジア経済史、日本経

済史、商法、教育社会学など領域の交叉するいくつかの分野の専門家7名からなる研究会を組織した。

本テーマの包含する研究領域はきわめて広い。ある意味では、それは社会経済のあらゆる領域、それに政治や文化などまで含むことになる。しかし、これらのすべてを、限られた時間で、限られたメンバーで研究するのは到底不可能であるので、「将来を含めた歴史的眺望のなかにおける日本型資本主義の位置づけ」と「グローバル化のなかにおける日本資本主義のあり方」という2つの問題意識を中心に据えたうえで、具体的研究課題を次の3点に絞ることにした。すなわち、

(1) アジア太平洋諸国との連携・役割分担と日本資本主義

- ・世界システムの変化とアジア太平洋経済圏
- ・キャッチアップ型工業化、雁行型経済発展とポスト工業化社会
- ・リージョナリズムとアジア・日本
- ・国際競争下における日本の製造業のあり方
- ・中国との競争・協調
- ・マネー資本主義とアジア・日本

(2) 日本の企業システム

- ・コーポレートガバナンスのあり方(株主主権と従業員主権)
- ・会社法のあり方と現実の企業統治
- ・効率と倫理

(3) 労働市場・人材育成のあり方

- ・少子高齢化と労働力
- ・専門的人材の育成
- ・教育のあり方

研究会ではメンバーのプレゼンテーションのほか、他分野の専門家をゲストスピーカーとして招き、上記のテーマあるいは他のテーマについて報告をお願いし、それらを巡って討論を重ねた。本報告は、約2年にわたるこの研究会の成果をまとめたものである。

2002(平成14)年3月

日本型資本主義研究会 主査
宮 本 又 郎
(大阪大学大学院経済学研究科教授)

追記:

本研究会の運営、研究成果報告書のとりまとめにあたっては、関西社会経済システム研究所事務局、大和銀総合研究所の方々に大変お世話になった。

また、この研究会の開始にあたりゲストスピーカーとしてお越し頂き、研究の方向について重要な示唆を与えられた法政大学教授橋本寿朗氏が、2002年1月15日に急逝された。謹んでご冥福をお祈りするものである。

第 部

第 1 章 「市場主義経済と日本型資本主義」 総括

大阪大学大学院経済学研究科教授 宮本 又郎

1. 市場主義・グローバリズム・効率性と平等

「市場主義」や「グローバリズム」さらに「効率性と平等」について、どのように考えるか、まずこの点についての我々の基本的スタンスを明らかにしておきたい。

1.1 市場主義

「市場経済」について、本研究チームのメンバーの 1 人（猪木武徳）はかつて次のように書いたことがあるが、この見解は本研究チームのメンバーの多くが共有するものである。

「『自由』に至上価値を置く市場経済は、歴史的に見ても多くの富を創造し、人間を飢餓と貧困から救い出すのに偉大な力を発揮してきた。さまざまな欠陥があるものの、考えられる制度では市場システムが最も効率的であることは間違いない。競争によって、より優れた生産方法が発見され、無駄や消費が回避されたことは否定できない。経済的な選択をした者が生き残る、そして人間が本来的にもつ他人との競争心を、より穏やかな形で昇華してくれる。経済競争を抑圧すると醜い形の競争が激しくなり社会をゆがめるのは、共産主義社会の歴史的实验が示す通りである。商業は、略奪や強制とは異なり、人間を穏やかにするのである」（猪木武徳『自由と秩序』中央公論新社、2001 年）

また、市場主義の意義は、効率性基準のみによって議論されてはならないことも指摘しなければならない。市場主義によらずとも、というより市場主義によらない方が、効率を達成できることはありうる。たとえば、資材調達を例にとれば、あらゆる受発注の場において常に入札制度が最適な方法であるとは必ずしもいえない面がある。入札制は煩瑣な手続きを要する場合があるし、発注先と受注先との共同研究開発などが必要なプロジェクトでは、入札制によらず随意契約の方がむしろ効率的な場合もあろう。しかし、相対取引などの非市場取引は、それに参入を拒まれている第三者に対して、透明性や説明性を欠くことになる。結果としては非合理的取引、非効率的ではないとしても、透明性や説明性を欠くことは、今日の世界公準では不公正（unfair）とみなされることに注意しなければならない。

このように、計画経済や指令経済に対して市場機構が効率性や透明性の面で優位性をもっていることは、いまや贅言を要しない。しかしながら同時に我々は、市場経済は「それ自体で完結するシステム」ではないとも考える。市場経済のひとつの欠陥は、そこで行われる経済競争が効率性をもたらすものではあっても、不正やゆがみをもたらす可能性をはらんでいるということである。市場経済システムは運営の仕方次第で、このシステムの長

所そのものを致命的欠陥へと転化させてしまう危険性を含んでいることに注意しなければならない。

その第一の問題点は、市場経済における競争システムの評価・報酬の体系があまりに刺激的、極端であれば、ゆがみや不正が発生しやすいということである。例えば、プロ・スポーツにおいて1位と2位の賞金の格差があまりに大きいと、選手たちは必死になるあまりに、ドーピングに走るなどして規則を破ったり、共謀・八百長を行ったりする。今回のソルトレーク・オリンピックなどで起きたことは、この種のことであったろう。

第二に、受験戦争のように競争自体が自己目的化し、他人を出し抜くことだけが目的となり、何も有益な成果をもたらさないということもある。最近ではパソコンの新製品は春夏秋冬ごとに出荷されるが、喧伝される割にはスペックのアップはわずかで、メーカーが新味を小出しにしているのではないかとの印象をぬぐえない。パソコンソフトの頻繁なバージョンアップは、ユーザーにむしろ不便を与えているのではないかとさえ思える。このようになることを考えると、効率性の観点からのみで、競争を礼賛することはできないのである。競争の適正さが確保されるためには、公共精神、正義のルールの遵守、アダム・スミスのいう慈愛 (benevolence) の精神などが前提とされるし、また、事柄によっては公的規制による競争の制限も必要となるのである。こうした前提を含めて、市場経済は一つの完結したシステムになるのである。

また、市場経済における競争は勝者ととも敗者を生み出すし、市場競争に適応しえない人々に不利益を与える。さらに、そもそも市場でうまく解決しえない問題や市場に任せると失敗する問題もある。したがって、いわゆる市場主義者も、市場での決定で生じた不都合をカバーする保険的仕組が必要で、それは「セーフティネット」として社会的に構築しておくべきだと主張する。明解な議論ではあるが、セーフティネットによる救済にすべてを委ねるのではなく、市場の失敗をあらかじめ防止する手だてを社会的に準備しておくことが重要であろう。また、後に述べるように、セーフティネットをどのように構築するかについても、これを私的部門からすべてはずして公的部門の仕事とするべきかどうかについても、慎重な検討が必要であろう。

次に、市場経済は短期の効率性を達成する点では優れたシステムであるとしても、長期でも効率性を保証することになるのかどうかについては疑念がある。市場競争は、その結果を早急に求めてしまいがちであるので、参加者の視野を狭くし、そのことによって社会経済を不安定にしたり、萎縮させることがある。市場主義、短期業績主義の下では、近時の日本企業で盛んに導入されかかっているように、人材の評価を短期実績主義にする、生産拠点を整備する時間のかかる投資よりも、資本の運用先を極力短期で収益性の高そうな分野に移す、あるいは研究開発を企業内、特に研究専門の企業内中央研究所で行うのではなく、外部に委託してしまうといった経営戦術に傾斜していくことになる。将来が不確実であるほど、こうした傾向は強まるが、それは長期における競争優位の源泉を放擲することを意味するであろう。

いわゆる「長期相対取引」の問題はその例に挙げられる。取引によっては、スポット取引より、長期相対取引の方が効率的な場合がある。技術的情報の交換が取引後も必要なもの、売り手と買い手が長期に協力関係をもつことが望ましい場合などであり、またスポット取引は市場の情報を得るのにコストがかかるなど取引コストの問題もある。近時、パソ

コン製造などにおいては、ほとんどの部品は互換性があり、部品の品質についての情報も得られるから、組み立てメーカーは、その時々世界のスポート市場で最も安い部品を調達する方が効率的であるとされている。しかし、このようなパソコンのようなケースが将来において一般化するという保証はない。パソコンのような成熟した産業部門ではなく、新産業においては、むしろ特定の企業間の反復取引によって他企業と差別化される技術が蓄積され、そこから継続的に革新製品が生み出される可能性が高いのである。

また、労働市場の問題でも、熟練形成の問題に関して言うと、スポートマーケットで労働を調達するより、内部労働市場で調達する方がいいという小池和男氏らの主張も、まだ論駁されていないと思われる。すべての労働が、野球選手のように、あるいは芸能人のようにフリーマーケットで動くということは今後もありそうではない。日本の企業は独特の雇用システムや昇進システムを有するがゆえに、企業内部に技術を累積させる上で強みを発揮してきた。急激な環境変化によって過去から蓄積されてきた技術、技能、知識が有用性を失ったときや、長期雇用をささえる賃金支払い能力が企業に失われたときを別とすれば、長期雇用、内部労働市場は簡単には消滅しないであろう。

1.2 グローバリズム

次に「グローバリズム」についてであるが、市場のグローバル化は避けられないところであろう。市場機構が働くなかでは、比較劣位である産業は長期的には退場せざるをえず、国際分業はさらに進展するであろう。

モノの世界については、そうであろうが、金融のグローバリズムについてはどうであろうか。わずかな金利差、情報、期待によって巨額の資金が瞬時に世界を駆けめぐるようになり、各国経済は不安定となった。製造業における比較優位構造の変化による国際分業構造の変化はゆっくり進行するのに対し、マネーの動きの影響は早い。それにモノの世界では、巨大企業に対しては独占禁止法が準備されているが、マネーは規制されていない。このような点から、金融のグローバリズムには制約を加えるべきとの意見がある。しかし、マネー資本主義を倫理的に批判したり、それから逃避しようとしても、それは現実的には意味のないことであろう。アメリカのヘッジファンドの行動に対しては、あまりに投機的として批判がなされているが、実際は、かれらの行動は最新の金融工学や、IT、冷静な計算に基づいているものであり、必ずしも「バクチ」であるわけではない。例えば、バブル崩壊時に、アメリカの金融ビジネスは空売りで大もうけしたが、日本の証券会社などはこれに対抗する金融工学的知識を欠いていたのである。マネー資本主義において敗北者が、勝利者の倫理を批判しても「引かれ者の小唄」であろう。むしろ、マネー資本主義とどう調和していくか、ヘッジをどれだけかけるのか、どれだけリスクをとろうとするのか、その技術、知識を開発して、真正面からこれらに対応すべきものと思われる。

次に、グローバリゼーションとは単に経済にのみかわることではなく、政治、法制、技術、文化、環境保全、さらには宗教など人間社会のあらゆる側面に関係するものである。グローバリゼーションが進めば、地球規模でこれらのあらゆる側面の均質化が進むのかどうか、またそのような均質化が必要なのか望ましいのか、議論の分かれるところであろう。我々は、経済であれ、文化であれ、すべてにおいてグローバリゼーションを拒否する反市場主義の立場にたつ旧左翼や伝統的保守主義者にまったく与しないし、他方で、経済、文

化など人間生活の全側面で均質化が進むという、コスモポリタリズムの立場にも立たない。グローバル資本主義の進行、多国籍企業のプレゼンスの増大などによって、国民経済の意味の喪失や国民国家体制の枠組みの崩壊を予想する（あるいは、それを望ましいとする）見解があるが、グローバル資本主義をガバナンスする国際機関のようなものをつくることは当面きわめて難しいし、仮にできたとしてもそれが有効にワークすることを期待しにくい。我々は文化相対主義の立場に立って、また、一国の商慣行や経済諸制度の経路依存性（path dependence）を考慮するとき、グローバリゼーションの進行する中であっても、単純に「均質化」や「平準化」を進めるべきではないと考えるし、また、国民経済や国家は少なくとも当面は、その役割や意義を減じるどころかむしろ新たな負荷を背負わざるを得なくなったと考えるものである。

とくに、佐和隆光氏が指摘するように「すべての国々の経済システムをアメリカ型に作りかえよ」というのは、それぞれの国の地政学的条件、文化的バックグラウンドなどが異質であるがゆえに、不可能を要求するがに等しい。と同時に、そうすることによってすべての国々をベターオフするわけではない」のである（佐和隆光『市場主義の終焉』岩波書店、2000年）。そして、すべての国々の経済システムが均質化、平準化されなくても、グローバルな市場経済は運営され、効率的にワークしえるはずである。コンピュータの世界では、かつては中央にメインフレームの大型コンピュータがあり、それに端末がぶら下がっていても、OSもアプリケーションも統一され、中央集中的に処理されるというのが普通であった。ところがネットワーク時代になると、異なるOSやアプリケーションで動くパソコンが処理は分散的に行うが、互いに連結されて、容易に情報の交換を行うことが可能となった。つまり、インタフェースだけ確立することができれば、ローカルな言語や処理方法を維持しつつ、グローバルな交流が可能なのである。グローバル経済も、市場における公正の基準や、ルールの公準さえ合意できるのならば、アングロ・サクソン型資本主義、日本型資本主義、さらに中国型資本主義などの共存、共生は可能と思うのである。

1.3 効率性と平等

「効率性」と「平等」はしばしばトレードオフ関係にあるとみなされている。しかし本当にそうだろうか。イギリスの社会学者のロナルド・ドーアは興味深い指摘を行っている。ドーアは、不平等が非常に大きな社会では、社会的摩擦が非常に大きくなるに違いない、あるいは競争の激しい社会では、摩擦が大きいに違いないと言う。つまり競争は一見効率性を追求しているようだが、その結果として、敗者を生み出し、不平等を作りだし、社会をギクシャクさせ、それへの対応のコストを発生させる。こうしてマクロでは競争は社会の効率性をかえって阻害する可能性があるという（R・ドーア、青木昌彦編『システムとしての日本企業』NTT出版）。

日本は、特に戦後の社会は、平等性を追求してきて、競争制限的であったとか、あるいは効率性がそこなわれたと言われるけれども、実はそれによって、あまり大きな社会的摩擦を生み出すことなく、安定した社会を築き上げることに成功した。そのことが実は効率性を達成する上でものすごく良かったのではないかと、というのがドーアの主張である。これは逆説的な議論ではあるが、競争社会化が総体として何をもたらすのかについて注意をうながしたものであり、興味深い。

2. 日本型資本主義についての理解

日本型資本主義をどう理解するかについては、本研究チームはとりたてて目新しい解釈をしているわけではない。通常指摘されている日本型資本主義についての最大公約数的理解を前提にしているといつてよい。しかしながら、我々が、日本型資本主義を、いわゆる「日本株式会社論」「上からの資本主義論」のように、国家主導型の資本主義と理解はしていないこと、日本型企业システムにおける長期雇用、年功序列賃金体系なども非競争的なものとして理解していないことは、明言しておかなければならない。

近代日本の経済発展の過程は、しばしば「上からの資本主義」として語られることが多い。明治期における官営模範工場の開設、鉄道や電信など社会資本の建設、会社制度・銀行制度など西洋に範をとった経済諸制度の導入、教育制度の整備、外人技師の招聘など直接的なものから、官業払い下げ、政商保護政策など各種の産業育成政策まで政府は積極的な役割を果たした。日中戦争以後の統制経済下ではさらに国家による計画経済化が強まったし、戦後の高度成長は「日本株式会社」と呼ばれるほど政府と企業との緊密な関係によって実現されたという見解もある。

しかしながら、政府の役割を過度に強調することは誤りであろう。明治期の官営工場や殖産興業政策の多くが失敗したように、上からの資本主義育成策は成功したとはいえないものだった。日本の工業化初期局面での主導産業であった綿紡績業と製糸業は、基本的には民間企業として発展したものであった。重工業と鉱山業については、官業の払い下げが大きな契機となったが、払い下げられた当時では、多くの官営事業は経営難に陥っていたのであり、その後の発展はそれを立て直した民間の経営努力に負うところが大きかったのである。

第二次大戦後の産業政策にしても、特定の産業を育成するために政府が経済資源を集中させるといった直接的な産業育成策が実施されたことは少なく、仮にそうであった場合には、その成果は必ずしも良好ではなかった。長らく護送船団行政の下で守られてきた日本の金融業界が世界的な金融自由化のなかで苦境に直面していること、それに対してグローバル・マーケットでの激しい競争にもまれてきた自動車メーカーや電機メーカーが競争優位を獲得するにいたっていることをみればよい。政府が行った最も重要な仕事は、欧米のモデルを念頭において、将来性のある産業や日本経済が進むべき方向を産業界に示したことだった。民間はその政策の方向性を基本的には共有したが、常に「お上」の指示通りに行動したわけではなかった。時に政策に抵抗したり、修正を提言したり、民間の情報を提供するといった官民のコーディネーションを通じて、官の政策目標達成に協力するとともに、自らの企業目的を実現していったのである。また、政府の産業育成政策は、特定企業に裁量的になされたのではなく、一定のルールに沿って機会均等主義的になされたから、企業は明示された基準を満たすべく企業努力を傾けることになったし、微細な差異を求めて優良企業間で激しい競争が生じることになった。

このようにみるならば、明治以降の日本の経済発展は、緊密な官民の協調関係を基調としながらも、基本的には市場経済の枠組みのなかで達成されてきたといえることができるのである。

また、後に猪木武徳報告で論じられるように、日本の長期雇用や年功制を非競争的と思いきこんでいる論者が少なくないが、これは大きな誤解である。年功制といっても厳しい競争と能力評価の装置は組み込まれている。能力の評価に時間をかけ、短期的な決着を避け、ゆっくりとした競争と選抜を行っているのが年功制なのである。こうした長期的な視点のもとで初めて、個人も組織もリスクをとる経済活動が可能となるわけで、その意味ではリスクをとって初めて利潤が得られるという自由主義市場経済の原則が、むしろこの制度の下で機能しているというべきなのである。

3．研究成果報告と提言

次に、本研究会の研究経過と、先に挙げた3つのサブテーマについての研究成果、その結果としての提言をまとめておこう。なお、研究会の各メンバーの個別報告については、本成果報告書の後半部に収録したので、参照されたい。

3.1 アジア太平洋諸国との連携・役割分担と日本資本主義

このテーマに関しては、まずアジア経済史家の杉原薫が「アジア太平洋経済圏とグローバルイゼーション」と題する研究報告を行った。杉原の主な主張は次の通りである。

20世紀後半の世界システムの歴史は、軍事・政治主導の冷戦体制からアジア太平洋における経済主導のダイナミズムへの、パラダイム転換の歴史であった。そして、この大きな転換の基本的要因は、東アジア（日本、NIE S、A S E A N、中国）における工業化と一人当たり所得の上昇であった。アジア太平洋経済圏のダイナミクスと冷戦体制とは、冷戦体制が貿易の秩序を保証し、逆に東アジアの成長が自由主義圏の優位のシンボルになるとともにアメリカの軍事産業への特化を促したという意味で、相互規定的な補完関係を形成した。すなわち、冷戦体制と東アジアの高度成長は『同じコインの表裏』であったのである。

冷戦体制崩壊後は、アジア太平洋経済圏の興隆が、アメリカ覇権の性格を軍事力主導のものからドルの基軸通貨としての地位を利用した金融力主導のものへと転換させた。この近年のアメリカにおける経済の金融化が、日米の産業上の摩擦を緩和し、東アジアの工業化を補完する要因として機能した。アジアの高度成長は、欧米の資本や人材、経営ノウハウの援助なしには不可能なものだった。国際資本移動を支える金融システムの発達も、工業化の世界的波及にとってしばしば不可欠の要素であったのである。1990年代においても、アジア太平洋経済圏の興隆を支えてきた自由貿易体制の制度的枠組みは、基本的に維持されたように思われる。貿易国家日本にとって、この体制の維持がいかに重要であるかは自明であり、今後も維持されていかなければならない。

しかしながら、1997年以降のアジア経済危機の過程において、東アジアの工業化とアメリカの金融的利害の間の補完性を維持していくためには、両者を繋ぐアジア金融システムが整備されなければならないということが露呈された。加えて、

金融主導のグローバリゼーションやIT革命のような経済の先端部分だけに気を取られずに、自由貿易体制の維持や物的インフラのグレードアップの努力を続けることが重要である。

杉原はこのようにグローバリゼーションのなかにおけるアジア、日本の位置と役割を総括した上で、これからの課題として、次の3点を提言した。

第一に、日本はAPECをはじめとする地域の利害を代表する国際組織を引き続き重視していかなければならない。アジア太平洋圏における日本の地位はゆるやかに低下しているものの、日本のこの経済圏への統合は深まってきており、その順調な発展に依存するところが大きい。

第二に、中国やインドの工業化に対する貢献を、日本は真剣に考えなければならない。中印国際分業体制の進展は、アジア太平洋経済圏としてイメージされてきた従来の地理的境界線を大きく広めるものである。

第三に、アジア太平洋経済圏への統合が深まる過程において、日本は市場開放や規制緩和より市場誘導政策を肯定するスタンスに立って、政策の妥協点を探していくことになるであろう。その場合に、政策担当者がその任務に耐え得るようにするには、広い視野をもった知識人を養成することが課題である。

次に、韓国経済研究家の服部民夫は「アジアの経済発展における日本の役割」と題する研究報告を行った。その主な主張は次の通りである。

日本の加工型製造業の衰えが指摘されるが、その国際競争力は過去はもちろん、今日においてもなお強い。アジア諸国の多くが『技術・技能節約的』工業発展に成功してきた大きな理由は、日本が高性能で比較的安価な工作機械や高品質な部品類を供給し続けてきたからである。逆の言い方をすれば、日本の存在がこれら諸国の成長を方向付けてきたともいえるのである。

しかしながら、今日、日本では零細企業の多くが業種転換や廃業を迫られており、日本の『物づくり』はその基盤が崩壊しつつある。多くの企業がアジア製商品の輸入や、納入企業のアジア展開などの影響を受けている。こうした流れは、円の価値が暴落するなどといったことが起こらない限り、今後一層拡大することはあっても止むことはないだろう。とくに、中国は大きな存在であり、韓国や台湾あるいはタイなどと比較して『労働力無限供給』の状況に近いことから、労働力が枯渇して賃金が上昇し、商品の価格が上昇することを当面想定できない。日本の「物づくり」が中国などの後発諸国と価格で競争しようとしても、ほとんど勝機は無い。

そして、今後への提言については次のように、日本は「物づくり」に強みを発揮するシステムを維持すべきであり、それがアジア諸国との連携のためにも必要であるとした。

日本の『物づくり』は維持・発展させられねばならないが、そのためには、アジア後発諸国に対して非価格競争力で優位を確保し続けなければならない。つまり、一層の熟練の蓄積と多機能の追求、商品開発力、そして納期の正確性や短期化などの面で競争力を確保し続ける必要がある。また、中小・零細企業が競争力を確保し

続けるためには、短期的には、一層精度を獲得するためにこれまで以上に熟練を蓄積し、汎用品や標準品の生産から受注品、高級品の生産にシフトすること、多機能の追求や商品開発のために異業種交流のような機会の拡大、地域の研究機関との連携、IT技術の活用によるネットワーク作り、などが強化される必要がある。中期的には、『系列』の緩和傾向の中で、中小・零細企業が単一あるいは少数の納入企業への過度の依存状況を脱し、同業間のネットワークと異業種間のネットワークを形成することで過剰な投資を避け、個々の設備の稼働率を高めることでコストを引き下げ、リスクを分散する道を探るべきであろう。

長期的には、「物づくり」に関する社会的評価を高めるべきである。教育に『物づくり』の楽しさ、重要性を教える機会を増やすべきであり、ホワイトカラーになることが高い社会的評価を得る方法であるとの社会的通念を変えるべきである。社会的地位を確保する方法がデスクワークに過度に偏重している現在の通念は、決して健全であるとは思えない。また、製造業の時間が金融の時間と異なるという認識が必要である。すなわち、製造業は金融面においても長期的に考える。人材の育成にも長期的な視点は必要である。製造業の経営は短期的な収益率に左右されるべきではないだろう。日本型資本主義のデザインは、こうした思想的基礎も含めて検討されるべきであろう。

このような「物づくり」を重視する服部の見解は、本研究会の多くのメンバーにも基本的に共有されたが、今日およびこれからの製造業の中身については、旧来からの概念だけでは理解しきれないのではないかと議論もなされた。例えば、ユニクロやパソコンメーカーのデルなどの優位性は、製造工程や技能にその源泉があるわけではない。世界中のどこに適格で最も安い部品や労働力が存在するか、その情報を持ち、それを素早く果敢に活用しているところと、デザインに競争力の源泉がある。またこれらはファクトリー・レスの「メーカー」である。その意味で、ユニクロやデルは旧来的概念での「物づくり」に優位性をおいているのではなく、情報機能にアドバンテージをもっているというべきであろう。トヨタの「ジャストインタイム」にしても、それによって在庫コストを減らすことができることがメリットなのであり、「物づくり」機能の工夫というより、資本節約機能、金融機能なのである。

さらに、今日の先進国の電機メーカーは、単なる組立からは撤退する傾向にあり、これに代わってデバイス、部品のモジュール化に力を注ぐようになった。そしてデバイス、モジュールにおける差別化は、その工程にではなく、そこに積み込まれるソフトに求められるようになった。つまり、他社にマネされにくいソフトをいかに組み込むかが勝負となっているのであり、これもまた旧来の「物づくり」とはややカテゴリーを異にするものである。さらに、複数の製品を組合せて売り込むシステム商品が重要なウエイトを占めるようになってきているが、その場合には、システムのためのソフト作りが付加価値の重要な要素となり、また販売後のシステムのメンテナンス、アフターサービスが重要となっている。松下電器が最近唱えている「超製造業」というのは、このような意味での「製造業」を目指すということであり、旧来のような組立を中心とするような狭義の「物づくり」ではないのである。

この研究会の成果報告書を読まれ、コメントをして下さったダイキン工業（株）井上礼之社長も、メンテナンスなどのシステムソフト技術と組合わさった製品づくりに、今後の日本の製造業の生きる一つの道があると指摘された。

3.2 日本の企業システム

日本の企業システムに関わるものとしては、研究会メンバーの商法学者・近藤光男から「日本型資本主義と企業立法のあり方」と題する報告があった。その主な主張は次の通りである。

商法のもつ規範と効率的な企業経営の要請との微妙な調和を図ることが、日本型資本主義の一つの特徴を形成してきたように思われる。とりわけ、外国法の模倣に近い企業立法が、現実には日本の経営者によって修正されてきたことは注目すべき事実であろう。

近年、企業人の中で会社法のあり方について関心を持つ者が多くなったが、かつての関心の対象は商法ではなく業法であった。これは、従前は行政機関の事前規制や行政指導、あるいはメインバンク等による指導が、コ・ポレ・ト・ガバナンスの中で主要な役割を果たしていたからである。

効率的な営業成績をあげるためには、日本型資本主義の特性を活かした柔軟な企業運営も認めるべきである。日本の企業においては、社外取締役が少なく、経営者のほとんどは従業員から昇進した者である。このような制度は必ずしも否定されるべきではなく、効率的な運営という観点からは評価すべき点もある。

近藤は以上のようにこれまでの法的規範と日本のコーポレート・ガバナンスとの関連を整理した上で、商法改正も含めた今後の方向について次のように提言した。

これまで、監督機能の強化を図ることを主たる目的に、商法改正が繰り返されてきた。しかし、実際に監督機能が強化されたとは言えない。現在も、更なる改正に向けて、社外取締役制度、選択性による米国型制度（各種委員会プラス執行役）、経営委員会などの導入が提案されている。しかし、実効性の面において疑問を抱かざるを得ない点が少なくない。

内外投資家からの投資を促進するためには、日本の企業もグローバル・スタンダードあるいは欧米のシステムと類似したコ・ポレ・ト・ガバナンスの採用を検討すべきである。とりわけ、わが国の株式会社は株主にとって必ずしも開かれた存在であったとは言えないので、株主総会の運営や情報開示の面からも、開かれた会社に変えていくべきであろう。

日本型資本主義の長所を活かしつつ発展させるためには、会社制度には柔軟性が必要である。その意味で、会社の経営構造や経営組織については、今後は定款自治の妥当する範囲を従来よりも拡大し、経営者の裁量によって自社に適切な運営組織や経営のやり方を採用することを認めるべきである。ただし、それと同時に、公の秩序に反する行為や会社に損害を与える行為に対しては、厳格に責任を追求できる

ような制度を設けておくべきであろう。

コ・ポレ・ト・ガバナンスの大枠は法律上の問題であり、定型的な会社機関を法定して、会社のステークホルダにとって有害な行為に対しては、厳格な民事責任を追及するシステムを設けるべきである。そして、細目的部分については諸外国、例えばアメリカの制度に倣うのではなく、定款自治によって企業の創意工夫に任せるべきである。

公正な企業活動を確保するために、法律が事前規制を行うことは必要であろう。しかし、日本の企業統治システムは日本の企業文化を基礎とすべきであって、重要なのは企業の効率性、公正性、国際競争力が高められることである。

次に、宮本又郎は経済史・経営史の観点から「日本型資本主義とコーポレート・ガバナンス」という報告を行った。主な主張は次の通りである。

近年、日本企業のガバナンスに対する議論がにぎやかであり、その多くは、大企業で多く見られる従業員出身の雇用経営者支配に対する批判である。すなわち、日本の経営者は、株主総会の形骸化、企業間の株式相互持ち合いなどによって資本市場から相対的に独立しており、また銀行のモニタリング機能が低下して、内向きの論理で行動するようになったことから、経営の規律を失ってしまったのではないかというものである。そして、この状況を打破するためには、株主主権を重視するコ・ポレ・ト・ガバナンスを確立しなければならないと主張されている。株主主権を重視することは、生産要素としての資本の効率性に十分配慮したマネジメントでなければならないという意味では、まったくその通りである。資本市場がグローバル化した今日では収益性や効率性の低い企業は淘汰されざるを得ないし、資源の効率的配分という意味でもそれは重要なことである。

しかし、短期のROEの向上や配当性向、株価の上昇だけを目標とする株主主権の回復が、長期的にその企業の収益性や資本の効率性を高めるとは限らない。長期的視点から資本の効率性を高めるように経営者を規律づけることが、コ・ポレ・ト・ガバナンスにおいても中心的課題にならないといけない。

長期的に資本の効率性を高めることは、経済的資源の所有から得られる経済的厚生は幾世代にもわたって享受されるべき、と考える日本人の「総有」的所有観と親和的であり、また今日の企業における重要な経営資源は、企業活動のなかにおいて蓄積され、かつ人に固着する性質の無形の知識財産として、企業の競争力、収益性の大きな源泉となりつつある。その意味で、短期の収益性を求めて移ろう株主の顔色をうかがう経営よりも、長期的視野に立ってこの種の本源的な経営資源を提供する従業員のロイヤルティを高める経営の方が、長期的に株主の利害にかなうことになるであろう。

そして、今後のコーポレート・ガバナンスのあり方としては、次のような提言を行った。

日本のコ・ポレ・ト・ガバナンスの機能回復のために、法的ならびに制度的改革は必要である。しかし、現実性を考えた場合、株主総会の機能の回復などは非現実

的で、やはり経営者資本主義は今後も続いていくであろう。その意味では、経営者の選任方法とそのチェック機能の再検討が最もバイタルな問題である。要は経営者の資質だとするならば、内部昇進型の経営者ばかりではなく、戦前の日本企業、あるいは現在のアメリカのように、外部の経営者市場から経営者を登用するような選任方法も採用されるべきであろう。

日本のように、株主や従業員のチェック機能が弱い経営者資本主義においては、経営者の規律は失われやすい。経営者が、株主・従業員にも共有されるそれぞれの企業理念、企業アイデンティティをしっかりと持たなければ、岐路において経営判断を誤ることになる。株主や従業員による経営者コントロールの制度やルールを構築することは重要なことだが、よりソフトな『理念によるガバナンス』の意義も再認識されるべきである。

このような研究会の見解に対して、コメンテーターの井上礼之ダイキン工業（株）社長は、次のようなコメントおよび見解を披露された。

国際会計基準や企業倫理など必須となる条件さえ満たせば、ガバナンスの形はさほど重要な問題ではない。企業統治の最大の目的は企業価値を最大にすることにあると思う。ダイキン工業では、ガバナンスの目標として自社株式の『時価総額目標』を設定している。これは決して、株主重視経営を意味しているわけではない。株式の時価総額が増大し、それを維持できれば、経営者の経営戦略の選択肢を上げることができる。それ以上でも、それ以下でもない。またダイキンでは、経営の監督機能と執行機能を分けてはいない。同じ人間が行った方が責任が明確になると考えるからである。

井上社長のコメントは、市場経済社会のなかでは、収益性や透明性はきわめて重要であり、それを担保する工夫は必要であるが、それは必ずしも実質的にこれまでの日本の経営者中心ガバナンスを変更することを意味するものではない、ということを示唆されたものと思われる。傾聴に値する意見である。

3.3 労働市場・人材育成のあり方

雇用システム、人材育成のあり方については、労働経済学の猪木武徳が「長期的視野に立った人事制度と専門家の育成を」と題する報告を行った。その主な主張は次の通りである。

日本的雇用システムは、昨今動揺していると言われるが、顕著な利点もあるため、簡単には消滅しないと考えられる。特に、熟練を要する職場における企業内のOJTを中心とした長期雇用の重要性、遅い選抜など長期的な視野に立った日本型の人材育成は今後も続いていく。日本の雇用システムには、米独よりも学歴が低く四年制大学卒が大部分を占める、高等教育における専攻内容の専門性が低い、経験会社数は一社のみという人が圧倒的（内部昇進が多い）、選抜出現期と滞留の

始まる時期が遅い、望ましいキャリアとして複数の職能を経験すべきと考える人が多い、という特徴がある。

このような日本の長期雇用や年功的に平均賃金が上昇するシステムが『非競争的だ』というのは、大きな誤解である。個別の賃金の散らばりは、勤続や年齢とともに増えており、平均賃金が年とともに上昇しているにすぎない。つまり、賃金が年とともに上昇することと、企業内での競争が激しいことには何の矛盾もない。

アメリカの法律事務所における弁護士の処遇制度の例をみると、『能力主義』のもとにおいては、弁護士たちは個人の業績を上げることに関心を集中させ、事務所全体の長期的利益に対する関心を失ってしまったが、その弊害が明らかになり始めた後には、表面的な「能力主義」に対する強い反省が起こった。つまり、旧来の『年功主義』は長期的視点に基づく評価方法であり、こうした長期的視点のもとで初めて、個人も全体もリスクをとりながら生産性を上げ得ることが再認識されたのである。

市場競争が激しくなると、多くの米国企業はR & Dの予算を削減する方向へ動き出すようになった。そして、リスクの大きい長期的かつ先駆的研究から手を引き始めた結果、新しい技術革新のためのR & D投資に産業全体が後ろ向きになってしまった。つまり、評価システムが短期化すると、短期間あるいは早い段階で結果を出さなければならないため、時間のかかる大きな問題に取り組む人が少なくなってしまう。

また、今後への展望として、猪木は次のような提言を行った。

昨今の企業社会における人材育成のあり方として、専門性の高い分野で国際競争を戦い抜いて行ける人材を求める必要がある。専門性の尊重の欠如こそ、日本の政治経済システムにおける重要な欠点である。1400兆円を超える個人金融資産の蓄積、十分過ぎるほどの対外純資産のほか、日本はまだ多くの産業分野で精度の高い技術力を誇っている。しかし、国際的な論戦の場で、日本の立場を適切に説明し得る知的なり-ダ-、あるいは専門的なスポ-クスマンが不足している。その結果、国際的論戦の場において大きな遅れを取ってしまったことが、グロ-バリゼ-ションに伴う日本の最大の問題である。欧米の学者には、現実感覚に根ざした問題意識に強烈さと論理力がある。この点で日本が遅れをとっているのは、日本の大学院教育では、現実の経済問題そのものに正面から取り組むという姿勢を軽視してきたからである。日本の場合、『理論』は大学、『時論』はジャーナリズムという不健全な二重構造が支配してきた。経済現象が複雑化し、経済学も高度化・複雑化した現在、大学の学部だけでは、十分包括的な教育はできないのが実情である。多くの学問分野では研究対象が広がると同時にますます専門化したため、学部教育だけでは世界に伍して十分な教育と研究の成果を上げることができなくなっている。

特許権をめぐる係争にもみられるように、国と国が争うにしても、企業と企業が競争するにしても、ル-ルの国際相場がつねに問題となる。この国際相場への「順応」と「対応」という問いは、二十世紀の日本が突きつけられ続けてきた課題である。

日本人はその潜在的能力を高く買われながらも、国際的にそれ相応の安定した処遇を得られていない。貿易摩擦によって日米関係がぎくしゃくしてきた「遠因」の一つとして、論争と説得の技術の日米間格差が大きく影響している。これからの日本の対外関係には、こうした論争力の格差という「遠因」の改善が必要である。

次に、教育社会学の竹内洋は「勉強時代の開幕と含意」と題する報告を行った。その主な主張は次の通りである。

欧米では学力は生まれつきの能力によって決まると考える者の方が多いのに対し、日本では努力によるところが大きいと考える者が圧倒的に多い。これは、国民性のような文化的要因だけではなく、傾斜的選抜システムのような制度的要因が、努力すれば学力が上がることを裏付けてきたからである。

学校外学習時間が減ってきているが、それは大衆勉強社会がフィッパした70年前後から80年までと現在とを比べているに過ぎない。この程度の学校外学習時間の減少で日本社会が危機とまで言う必要はなく、むしろ健全な勉縮ではないかと思われる。近年の勉強中流階級願望の衰退は、あきらめという消極的な側面だけではなく、学歴ノンエリートの立ち上がり、あるいは一種の階級文化の芽生えとして積極的に捉えることもできる。つまり、学歴中流階級願望を捨てることによって、学歴ノンエリート独自のライフスタイルが成熟していく可能性がある。

また、竹内は次のような今後への展望を披露した。

最近、学力低下ということが盛んに言われているが、これを正確に調べることは難しい。学校外学習時間の推移をみると、このところ減少傾向にある。ここに、日本型資本主義のエトスでもあったガンバリズムの衰退がみえる。近年における学校外学習時間の減少率は、学校ランクが下になるほど大きくなっている。つまり、勉強ノンエリートほど勉強しなくなっている。さらに、階層や親の学歴の違いによっても、学校外学習時間の差が拡大しているようである。要するに、教育を通じて階層間の不平等化が進んでいる。学校外学習時間の減少（勉強弱体化）の大きな要因は、勉強ノンエリートの煽りシステムである傾斜的選抜システムが機能しなくなって、勉強ガンバリズムによる勉強中流階級願望が大幅に後退していることである。この背景には、80年代以降における受験競争緩和策にみられるような勉縮の動きがある。

近年の勉強中流階級願望の衰退を、学力と活力の低下の症候として憂えることは容易であり、人材選抜プールの縮小につながるものとネガティブに捉えることはできる。また、教育を通じて社会階層が固定化されることも考えられる。これまでの日本の教育は平均水準を高めることには成功したものの、卓越性の教育には成功していないと言われてきた。しかし、勉強過熱時代が去ってエリート教育がタブー視されなくなった今こそ、大衆教育社会におけるエリート教育のあり方を論ずることが可能になったのではないかと。平均学校外学習時間や平均学力だけを尺度として論じる大衆勉強社会的な「平均・一律」主義から脱却すべきである。求められているのは、ポスト平均大衆勉強社会における教育論や教育政策であり、

卓越性教育とゆとり教育を共存共栄させることが必要であろう。

しかしながら、キャリア官僚や経営者、政治家などを育成するゼネラリスト・エリート教育は必要であろう。それと同時に、大衆勉強社会の中で失われたノンエリートの矜持の文化の育成も必要である。その点で問題なのは、高等教育を受けている大学生がますます勉強しなくなっていることであろう。勉強社会の危機は、初等、中等教育というより高等教育の問題と考えるべきである。

人材育成や戦略的思考に関しては、コメンテーターの井上ダイキン社長からも意見があった。

杉原報告で指摘されている『日本の政策構想力の欠如』についてはまったく同感である。総じて優秀であると思われる日本の官僚の政策構想力が落ちているのは、危機意識に乏しいからだと思う。また、猪木報告で主張されている『長期的視野での人材の育成』にも賛成である。竹内報告にあるように、エリート教育の必要性もある。日本の国家指導層は国際的に大きく見劣りしている。ただし、日本企業では、社内で長期的に人材を育成する余裕はなくなりつつある。また時間的にも間に合わない。したがって大学に期待することになるが、企業の必要とする人材と大学の供給する人材との間にギャップがないようにして欲しい。企業が求める即戦力となる人材とは、真正面から立ち向かえる、複数分野について（例えば国際会計基準とマーケティングなど）高度な専門知識がある、ディベート能力がある、感性がある、技能の伝承ができる、といった人物である」との指摘があった。井上氏が求めるような人材については、学部教育では供給が難しく、現在構想されている専門大学院のような教育機関の任務と思われるとの本研究チームの発言に対して、井上社長からは、そのような専門大学院には「教員、学生双方にインセンティブが働くシステムを導入して欲しい、在学中に企業と交流する機会を作って欲しい、スピード感とダイナミズムに富む大学運営を行って欲しい」との要望が寄せられた。

3.4 日本社会の進路とこれからの企業経営

最後に、長年にわたり日本型経営の研究に携わり、本研究会の共同主査でもある加護野忠男は、今後の日本社会の進路を踏まえて、これからの企業経営のあり方を論じ、アメリカ流のグローバルスタンダードを盲目的に導入することに伴う問題点を鋭く指摘した。

日本企業は日本的な特徴を持つことによって、グローバル市場で一定の地位を占めることができる。その点を踏まえずに企業の改革を進めたとしても、むしろ日本企業の活力を失わせ、国際競争力の低下を招く。

アメリカ流の投資家主導による大量かつ急激な国際資金移動は、市場の不安定性やリスクを増し、銀行の株式保有を難しくする。また、米国の株主利益中心主義や、すぐに雇用調整を迫るような機関投資家の短期収支指向は、企業内モラー

ルと信頼を損なうとともに、株価を高めてすぐ売り抜けようとする行動は、企業の長期的発展にも問題となる。

要は、機関投資家には、その企業に対して長期的コミットメントがないことが問題である。より良い企業統治のためには、「長期的にコミットし、企業の目的と文化を尊重する株主」を育成する必要がある。

加護野は、「経営のスタンダードは歴史的な進化の産物」というスタンスに立ったうえで上記の点を強調すると同時に、これまでの日本の経営についても、時代にそぐわなくなつて改めるべき点があること、また米欧にも学ぶべき点があることを述べる。そのうえで、長期的コミットメントなど、日本の長所を根幹に据えた日本型経営の再構築のために、次のような提案を行った。

企業統治と株式所有構造の改革

長期的コミットメントを大切にす株主を増やすため、従業員持株機構を創設する。これは、自社株の保有とともに、リスク分散のため、他社株もポートフォリオとして持つ仕組みとする。

新しい雇用慣行の構築

グローバル化に伴う雇用流動化・多様化に呼応し、企業の独自能力を支える人材は、長期的コミットメントを促す形態で雇用し、変化に応じて必要となる人材は、派遣やパートなど柔軟な雇用形態を採る。

メイド・イン・ジャパンの新しいアイデンティティの確立

中国の勃興等に伴う空洞化に対処する戦略として、アニメなど日本文化や制度のなかでつくられた品物の良さを世界に認知させる。また、日本独自の技術や技能によって支えられた物づくりを活かす。

新しいネットワーク社会の構築

日本が得意とする相互信頼関係をベースにSCM、ERPなど高度情報システムを組み込んだビジネス・モデルのもとで統合的に生産する体制を整備する。

4 . 政府の役割

以上のほかにも、本研究会では、日本型資本主義を巡ってさまざまな問題が議論された。なかでも、「市場経済」の社会における国家・政府の役割については、真正面からは検討対象として取り上げなかったとはいえ、折りにふれて、議論を重ねた。そこで、この問題について我々が交わした議論を紹介しておくことにしたい。

日本経済において市場経済的要素が従来より強まっていくとした場合、政府の役割はどのように変化するだろうか、あるいは変化すべきであろうか。この点において漠然と信じられているのは、政府の役割は後退する、あるいは後退すべきという考えである。しかし、実際には、政府の役割は、「強められるべき部分」と「弱められる部分」があるというべきであろう。

4.1 規制緩和

まず、諸産業に課せられてきた規制のうち、その歴史的役割を終えたものについては、当然ながら速やかに撤廃ないし緩和すべきである。この点で「護送船団方式」と呼ばれるような企業間競争を阻害するような諸規制は撤廃さるべきであるが、しかし、産業の特性には十分配慮されなければならない。

例えば、近年、自由化が進んでいる電気事業についてであるが、電気事業はかつては特に水力発電や原子力発電については、規模の経済性が効く技術の性格からして、多数の供給者が存在するよりは、地域独占を認める方が効率的であった。いわゆる「自然独占」が成立する産業であった。しかし、近年、コージェネレーションと呼ばれる機器のように、小型の火力発電設備が開発され、規模の経済性が必ずしも成立しなくなり、地域独占の根拠が失われることになった。この場合に、地域独占を認めると、電力会社に大きなレントが発生し、消費者余剰が奪われることになる。電気事業への参入規制を緩和し、自由化すべきという意見が生まれ、それが採用されることになった。こうして、電気事業は規制緩和の方向に動き、2000年3月からは大口電力供給の自由化が始まり、最近では小売供給の全面自由化へと舵を切っている。しかしながら、長期的な電力供給という問題を本当に市場で解決できるかどうかという点についてはもう少し議論が必要であるかもしれない。原子力発電などのような大型の発電設備、エネルギー源の確保などの問題はかなり長期的な視野で考えられなければならないであろう。今日、電力会社は長期的な供給義務を果たすということについては、非常に強い責任感をもっている。これは供給独占というレントと裏腹な関係になっているのではないかと思われる。誰れも長期的な供給責任をもたず、スポット的に市場で解決していくということで電力供給問題が解決されうるかどうか、この問題は依然として残っているように思われるのである。

4.2 産業政策

また、市場主義の唱道とともに、産業政策無用論も唱えられるようになった。先に述べた通り、「日本株式会社論」や「上からの資本主義論」は誤解であり、日本の経済発展は官民の緊密な協調関係を基調としながらも、基本的には市場経済の枠組みのなかで達成されてきたということができよう

しかしながら、産業政策が民間企業にガイドラインを提供する役割を果たしてきたことは事実であった。これに対して、今日では規制緩和を行い、特別の産業政策をとらず、レッセ・フェールに任せておいた方が新産業が登場するのではないかという考えがある。

しかし、本当に規制緩和はベンチャーを登場させるのだろうか。一般に日本では昭和12年ごろから統制経済が始まったとされている。統制経済というのは、勿論、戦争遂行のための経済体制を組むという目的でなされたものであるが、他面では第1次世界大戦後の慢性不況を「重化学工業振興」という産業政策で突破するという意味をもつものであった。つまり第1次世界大戦後の日本経済は、大正デモクラシーと呼ばれるように基本的には自由主義的に運営されてきたが、この結果、昭和初年には金融恐慌、昭和恐慌が起こり、不況となった。統制経済とはこの隘路を破り、国の産業政策によって産業構造を変えようとする試みであったという評価もできる。これは現在における、規制緩和によって構造変革

を行おうとするのと、正反対のやり方ということになる。統制経済が良かったなどというつもりはないが、日本の重化学工業化の大きな契機となったことは疑いがない。今日のように先行きが見えない時にこそ、産業政策の意義が本当はあるのかもしれないのである。情報通信、医療、環境、都市再開発など、将来性豊かと思われる産業分野の振興をサポートする政策は、積極的に採られるべきだと思うのである。

4.3 セーフティネット

先にも述べた通り、市場主義は、基本的には社会における経済的問題の解決や選択は、個人の自由意思の集合である市場に任すべきであるとの立場に立つ。そして、市場はもろく失敗することがあるから、それに対しては「セーフティネット」を準備すべきと説く。ところで、このセーフティネットを張る主体は誰なのだろうか。

これまでの日本型資本主義においては、セーフティネットは、家族、企業、政府（地方自治体および中央政府）など多様な主体によって準備されてきた。戦前では家族や地域の共同体のウエイトが大きかったが、第二次大戦以後は企業のウエイトが大きくなり、このようなプリンジベネフィットの大きさが、日本的企業システムの一つの特徴を形成することになった。

こうしたセーフティネットのあり方について、近年、次のような指摘がなされている。一つは、企業は本来、営利活動を行う主体であるから、従業員の福祉に過度に責任をもつ必要はなく、企業が与えてきたプリンジベネフィットは、社会化（地方自治体もしくは中央政府）するか、従業員の個人責任に委ねる（たとえば従業員がみずから保険に加入するなど）べきであるという考え方である。もう一つは、これまでのように多くの主体によってセーフティネットが準備されると、人々が受ける福祉のレベルは彼/彼女が属している家族、企業によって異なるため、不公平であるから、社会的に統一すべきであるという考えである。

このようにセーフティネットを張る主体を公的なものに一元化し、家族や企業をその供給義務から解放するというやり方は、まさに市場経済的解決法である。しかし、このことの是非はいかがであろうか。市場社会で、競争に参加する主体は「個人」で、その市場の失敗の解決を受け持つのは「国家」という二分法だけで十分なのだろうか。

セーフティネットを社会化する場合の一つの問題点は、「大きな政府」をもたらず可能性が大きくなるということであろう。これは市場経済主義と矛盾することになる。

第二に、セーフティネットを中央集権的に、役所が運営して、マネジメントの効率性が保証されるかどうかという問題がある。これまでの日本社会でのセーフティネットというものは、多様に細かく張っておく方が良い、比喩的にいえば大きなダム1個よりは小さいダムをいっぱい持っている方が洪水が起こらない、という考え方によって張られてきた。何かの時に、まず家族が少し保険的な機能を果たす、あるいは会社が果たす、あるいは村や町内が果たす、公的なものは最後の安全弁であるという考え方であった。この意味では、従来のような分散型セーフティネットの方が、むしろ市場社会の原理になじむということになる。

第三に、市場社会における競争の主体は決して個人ではなく、家族や企業、その他の中間組織が実質的な主体で、その競争力の源泉は、その組織がもつ総合的な力にあるという

べきであろう。つまり企業の場合、単にその組織がもつ技術や設備の優劣だけではなく、「社風」なども競争力の重要な構成要素となっている。FRINGE BENEFITのあり方の違いは、各企業にコスト面の差異をもたらすだけでなく、社員の忠誠心への影響などを通じて、この種の競争力に影響を与えるかもしれないのである。

5 . グローバリゼーションに対応する戦略的人材の育成

今日の日本が抱える問題点の一つとして本研究会でいく度か登場したのは、市場経済化が進行し、政府、企業、個人のどのレベルにおいても、視野の短期化の傾向が進み、中長期的な視点から、日本の国益をどう守っていくかという戦略的思考が欠如するようになったのではないかという憂慮であった。コメンテーターの井上ダイキン工業社長が、「中国では知的財産権の侵害が甚だしく、アメリカ政府などは政治問題として断固たる態度でこれに臨んでいるのに対し、日本政府は有効な手を打とうとしていない」と発言されたこともこれに関係している。また、大阪のある建築関係企業の方に聞いた話だが、その企業ではカンツリー・リスクの大きい国との契約は、その企業のアメリカにある子会社を契約主体とすることにしているという。アメリカ政府の方が、契約不履行が起こったさい、外国に対して強い態度をとってくれる期待があるからだという。どうして、このようなことが生じるようになったのであろうか。本研究会のメンバーの1人である猪木は、この問題を次のように論じている（前掲、猪木『自由と秩序』より要約）。

ひとつの原因は、長期的な立場からの人材育成を軽視するという姿勢を反映して、どうも日本では政策形成の過程において、専門家の意見を軽視する傾向が強いからであろう。たとえば、日本では首相が外国を訪問するとき、どれほどの日本の（相手国の経済の、政治の）専門家が同行し、相手国の専門家と意見の交換をするであろうか。優秀ではあるが、現場の知識を持ち合わせない日本の官僚が作文した相変わらずの古い話しをして、相手国の専門家たちの失笑を買うことはないであろうか。元首は最高のジェネラリストたりえても、専門家ではないし、専門家でない方がよいからだ。しかし専門家を使えるジェネラリストでなければならない。これをクリントン前大統領が中国を訪問した場合と比較すれば答えは明らかである。

新聞報道によると、クリントン大統領は 98 年秋中国を訪問し、中国要人と政治経済問題を論じるにあたって、なんと 4 ~ 5 0 0 名の専門家集団を率いて北京を訪れたという。近年の政治経済問題はますます複雑な様相を呈しており、専門的な知識と分析なくしては、適切な議論はできなくなっている。一国のリーダーといえども、こうした専門的知識をすべて十分にカバーすることはできない。だからこそ、そこは専門家同志の慎重な討論に俟たねばならない。この認識に関して、日本は世界相場から見てもかなり遅れているのではないか。

日本の政治家がワシントン D.C. を訪問する場合でも、日本人の政治家は、ほとんど「素手で」外国人政治家や専門家と面会し、結局立ち入ったところまで政策問題を議論できないまま帰国せざるを得ない。国内問題でも同じである。経済戦略を考える場合も、審議会でも、あるいは日銀の政策委員会でも、はたしてどれほどのプ

ロフェッショナルズがメンバーになっているのだろうか。

もっとも、そんな有能な専門家が日本に少ないからこそ、日本はいつまでたっても専門性重視の社会にならないのだ、という反論もあり得る。確かに、社会科学系の政策研究という点で、日本の高等教育の人材養成システムが諸外国と比べて立ち遅れていることは否定できない。この遅れになぜこだわらなければならないか。

グローバリゼーションが進んでも、市場内の競争に関しては、まだまだ日本経済の足腰は強い。問題はこの市場内の競争の帰趨について、いかに日本の専門家が対外的に（市場の外で）説得力のある説明を与え続けていくことができるかにある。というのは世界競争の場が、いわゆる経済市場から、その外の「言葉の戦い」へと移るのがこれからのグローバリズムの特徴となるからだ。「デ・ファクト・スタンダード」をめぐる争いもこの問題であった。

実はこの専門家間の世界的競争こそ、日本がその重要性に十分気づかぬうちに、はるか以前から「グローバル化」してきた分野なのである。政治家、ジャーナリスト、官僚、学者、ビジネスマン、技術者などいずれの職業をとっても、世界は言論の場でのグローバリゼーションと大競争が予想以上に進行してきたのである。技術者の国際規準の設定もこの例であろう。このいわば、国際的論戦の場において大きな遅れを取ってしまったことこそ、「グローバリゼーション」に伴う日本最大の問題なのである。

欧米だけでなく東アジアのいくつかの国では、現実の重要な政策を解析できるような高度の専門的職業人を高等教育機関で育成している。彼らは政府とは独立したシンクタンクに結集し、データを整備し、シミュレーションを行い、さまざまなシナリオの分析をする。たとえば北朝鮮（朝鮮民主主義人民共和国）の政治経済面での転換、中国の経済情勢などについて、いろいろな可能性をあらかじめ想定することは、国の政策上きわめて重要だという強い意識があるからである。さもないと、戦前の日本のように「世界情勢は複雑怪奇」とつぶやきながら、政治や外交を放擲するということになりかねない。

この点で何ゆえ日本が大きな遅れを取っているのか。それは社会科学系の大学院教育にも大きな責任があった。学生数が少なすぎたということと、研究・教育の内容が偏りすぎていたということである。日本の大学院教育は、現実の経済問題そのものに正面から取り組むという姿勢を軽視してきたからだ。輸入学問としての経済学の伝統的な枠組みの中で、抽象的な問題に取り組むことだけが学問的だと考え、当面の経済問題に発言することは不純だとみなしてきた傾向が強い。

それに対して世界の経済学界やジャーナリズムは、日本よりもはるかに現実の変化には敏感である。世界のジャーナリストの多くは、大学院教育を受けており、学界も閉鎖的ではない。それが海外の一部メディアの質の高さに現れている。たとえば、ロンドン『エコノミスト』誌には、専門の経済学者が読んでも大変学ぶことの多い現状分析の記事がある。それだけではなく、ECONOMICS FOCUS という欄には、専門経済学者の優れた論文を毎週パラフレーズした解説記事が掲載される。これは実務家やジャーナリストに有益なだけでなく、どの研究が現実の社会問題に関連があるかを知るうえで、経済学者にとっても有用なのである。これは「理論」と

「時論」の双方が、相互にその質を高め合っている好例であろう。

ところが日本では、大学院でトレーニングを受けた人材が、社会人、専門的職人の中にいまだ多く見られない。経済学の分野でも、国際機関や海外の研究所での日本人専門家の活躍や貢献が期待されているのに、人材を供給する国内条件が整っていないのだ。そのため国際的な論争の場で、日本人は影の薄い存在となってしまう。

「視野の短期化」傾向の弊害と、その克服策の一つとして専門的職業人養成の必要性を指摘したが、それだけではもちろん不十分である。専門的職業人は、長期的問題を分析することには長けていても、利害関係の衝突から完全に中立的ではあり得ない。そこで求められるのは、長期的利益を考慮に入れた「公共性」について配慮できるグループであろう。これまでの日本社会では、官僚機構がその役割の重要部分を演じてきた。しかし政府委員制度の廃止に象徴的に見られるように、「官」から「政」への力のシフトは確実に進行している。「政」こそが公共的利益を考える最高の主体であるという「正論」は誰しも認めざるを得ない。しかし「政」だけに最終的にまかせておいてよいのか、という不安も打ち消し難い。なぜなら「政」は、優秀で才幹のある人物を民主政治の選挙を通して集めにくい傾向にあるからだ。その点では、官僚機構自体の資産としての価値をもっと冷静に再検討してもよいのではないかと考えられる。

こうした検討が冷静に行われてはじめて、われわれの求める公共の利益とは何かが具体的な形で浮かび上がってくるのではなからうか。官僚をただ「叩く」ことでもなく、機械的に「公務員の二割削減」を標榜するだけでもなく、われわれ日本人が公共性のよりどころを「どこに」「何故」求めるのかを反省する絶好の機会を、今与えられたと考えるのである。

最後に、知識情報時代における知的財産権に関わる問題について、猪木・前掲書を基に触れておく。

あるアイデアを開発した人が一定の技術上の基準を設定すると、その基準ゆえに発生した「創業者利益」が一定期間続く。ところが後の開発がその基準に準拠するように設定されてしまうと、ますます利益はふくらむという“好循環”が発生する。

こうした独占状態の発生に対して、教科書的な競争賛美論者は、市場が結局は独占力を弱めてくれるから、独禁法のような措置は不要だと主張して、政府介入論者の「市場がうまく作動するためには政府の注意深い監視が必要だ」という考えに、真向から反対する。

しかし、この種の抽象論は、現実的な政策論としてはあまり意味を持たない。問題はこうした「独占」の利益を生む産業技術が、どのような速度で変化するかという点にある。コンピュータ・ソフト業界のような猫の目のように変化する業界には、従来の製造業一般に適用されるような独禁法政策では、さまざまな不都合が生じる可能性がある。その技術の生命が短い場合には、たとえ初発時の利益が莫大であっても、それは当然の報酬と考えられるからだ。ちょうど、音楽やスポーツ界のスー

パースターの収入が驚くほど大きくても、これらスーパースターの活躍できる期間の短さと、成功へ至るまでのリスクを考えると、独禁法で彼らの活動を規制することが有害なことと似ている。

他面、ソフト業界の技術には独占力を蓄積しやすくする性格を持つものが多いことはすでにふれた通りである。マイクロソフト社が、基本OS市場を支配しているがゆえに、仕様書に記述されていない企業秘密のプログラミング・インターフェイスを使って、第三者のユーティリティ・プログラム・メーカーに対して優位に立つというのもその例であろう。その力を利用して、マイクロソフト社はスタック・エレクトロニクス社に低い額の技術ライセンスを要求し、両社の特許をめぐる争いに発展したというケースもあった。

特許重視の時代といわれるが、こうした特許をめぐる国際紛争において、ゲイツ級の「悪智恵」と対等に戦い抜くだけの意識と人的資源を日本が持ち合わせていないことはつとに指摘されてきた。

コンピュータソフト業界のみならず、いかなる分野でも、新規の発明に対して特許法上与えられる独占権が問題となる。そして国際競争が激しくなればなるほど、こうした特許をめぐる係争は多発する。したがって「製品の優秀さ」を競うという技術面の競争よりも、こうした知識の所有権をめぐる言葉の闘争がますます激しくなることは必至であろう。ソフト業界ではアメリカが抜きんでて先行しているため、日米間の特許上の争いは余り目立たないが、日本の対応の態勢が著しく遅れている実情は、もっと問題視されてよい。

問題はもちろんいくつかの側面に分かれる。ひとつは特許をめぐる国際紛争への日本の対処が十分かということ。さらに、技術的独占に関して独占禁止法の適正な運用をいかに行うかということである。しかしいずれの問題にも共通するのが「日本の遅れ」ということであろう。それはこの分野での人材の養成システムの不十分さと関係している。

たとえば特許取得に関して言えば、日本の審査請求の期間は7年と、国際相場から見ても長すぎた。2000年10月からは3年に短縮されたが、米欧に比べると特許成立のスピードがあまりに遅かった。世界の特許の有効期間は出願から20年というのが相場であるから、この遅さは日本の特許取得を不利にしてきた。

さらに特許裁判の空洞化問題も大きい。特許を侵害された企業は、自分に最も有利な国の裁判で訴訟を起こす。「有利」という意味には、賠償額が高い、裁判のスピードが早い、という点が含まれる。

このような日本と海外の格差をなくすためには、弁護士・弁理士の養成システムに根本的な改革が必要なことは言うまでもない。特許取得をスピーディーに行い、裁判を今より早く結審させるためには、弁護士・弁理士の数を大幅に増やす必要がある。もちろん数を「増やせばよい」という単純な話ではないが、少なくとも事態改善のための必要条件であることは確かだ。「言葉の闘争」を国際的に切り抜けていくためにも、この問題はきわめて切実なのである。

国と国が争うにしても、企業と企業が競争するにしても、ルールの国際相場がつねに問題となる。個人の場合は、相場を意識する必要がないときでも、国や企業が

相場を無視することは許されない。この国際相場への「順応」と「対応」という問いは、21世紀の日本が突きつけられ続けてきた課題なのである。

しかし日本では、残念ながらそのような環境が言論界にもまだ十分整っていない。一例を挙げると、EUの通貨統合のもつ政治的経済的意味を論じた好論文があっても、「専門的で難しすぎる」という理由でいわゆる論壇誌には掲載されない。その他の国益に重大な影響を及ぼすような大問題であっても、分析が難しければ読者が獲得できないという理由で、結局一般の人々の目に届くことはない。それは議論の場の提供とその伝達という重要な役割を狙うメディアの人々が、「戦後論壇」的なレトリックの技巧のみを重視し、高度化・複雑化した問題を分析的に議論することを忌避する傾向にあるからだ。

残念なことに、日本ではこの second degree のためのトレーニングを受けた人材が、社会人、専門的職人の中にいまだ多く見られない。経済学の分野でも、国際機関や海外の研究所での日本人専門家の活躍や貢献が期待されているのに、人材を供給する国内条件が整っていないのだ。そのため国際的な論争の場で、日本人は影の薄い存在となってしまう。日本人はその潜在的能力を高く買われながらも、国際機関や海外の研究所で、それ相応の安定した処遇を得られないのが現状である。

(以上、文責：宮本又郎、 協力：猪木武徳)