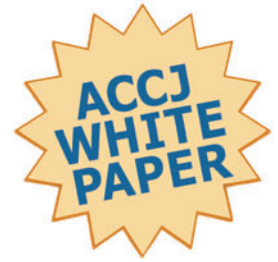


成長に向けた新たな航路への舵取り

日本の指導者への提言



知ってた？
日本のGDPの**80%**
がサービス業からきていて、
製造業は**20%**しか占めて
いないんだよ。

それに、今、殆どの新規雇用が
外資系企業や若い企業から
生み出されているんだって、...

本当？世の中も変わったね。
それじゃ、新しい戦略が
必要だ！



成長戦略タスクフォース

Kenzo

Published by:

在日米国商工会議所

東京都港区麻布台2-4-5

メソニック39MTビル10階

Tel: 81 3 3433 5381

Fax: 81 3 3433 8454

info@accj.or.jp

www.accj.or.jp

©2010 在日米国商工会議所

All rights reserved.

Cover image: Kensuke Okabayashi, Piggy Back Studios

Layout and design: Alan Rowe, Mindful Planet Communications

Editor: Doug Jackson, Fresh Eyes Communications

成長に向けた新たな航路への舵取り

日本の指導者への提言

目次

会長からのメッセージ	1
タスクフォースメンバーおよびスポンサー	2
概要	5
総論：新成長戦略のすゝめ	8
在日米国商工会議所の成長戦略タスクフォース・プロジェクト	9
希望的観測によらず、分析に基づいた政策	9
真の政治的リーダーシップの尺度	11
技術は成長の源泉	12
日本はもっと出来る！	13
実現した国の例	14
深尾・権レポート：的を射た分析	15
Eberhart-Gucwaレポート：進展の兆し	19
重要な分析結果と政策的含意	20
日本の新経済戦略への舵取り	21
起業を促進し市場にイノベーションをもたらす未来の企業を創出	23
成長促進及び雇用創出の為の対日直接投資の拡大	37
全ては教育から始まる：日本の国際化、若年層の再活性化、知識産業の推進	46
税制で成長と競争力を活性化させ、生産性ある投資とイノベーションを推進	55
日本への投資を促進させる為の規制や法制度の透明性及びアクセスの向上	63
「オープンコンバージェンス」の推進でインターネット・エコノミーの最大化	69
労働流動性の向上が、世界市場における日本の競争力を改善	79
投資と成長を刺激する為の日本の移民政策の緩和	87

会頭からのメッセージ

在日米国商工会議所 (ACCJ) は、国家経済を強化するための新しい方法を確立するという日本政府のイニシアティブを認識したうえで、日本の経済成長戦略を今年の重要課題として取り上げることとしました。

これに次いで、ACCJ は、ニコラス・ベネシュと佐藤玖美のリーダーシップのもとに約70人のメンバーから成る成長戦略タスクフォースを設立しました。また、客観的な分析を行い、日本の経済成長の推進力を明らかにするため、生産性とイノベーションの専門家として最も権威のある一橋大学・深尾京司教授と日本大学・権赫旭准教授の協力を得ました。二人が作成したレポート、「日本経済再生の原動力を求めて」は多くの興味深い事実を提供しています。最も重大な二つの調査結果は、現在、日本のGDP (国内総生産) の80%をサービス業が占めるということ、1996年から2006年の間、外国企業と新たに設立された企業だけが雇用をネットベースで増加 (純増) させたということです。

次に、タスクフォースはこの白書「成長に向けた新たな航路への舵取り-日本の指導者への提言」を作成しました。この政策文書は深尾教授と権准教授の実証的分析と結果、そしてスタンフォード大学の研究者たちによる最新で独自の分析に基づいて、経済成長を強化するという日本の目標を可能にするためのイニシアティブを明らかにしています。

ACCJ は深尾教授と権准教授の優れた分析、またこの計画を達成させたメンバーたちを称賛いたします。特に、この計画の委員長を務め、研究者たちと協調し、政策文書の重要な部分を作成したベネシュ氏に感謝します。彼のリーダーシップ、実行力、創造性はこの事業の成功にとって極めて重要でした。

この非常に複雑な計画に時間と才能を費やし貢献してくれたチームリーダー、そしてタスクフォースのメンバー、特にダグラス W. ジャクソン、ブライアン・ノートンとアaron・フォースバーグに感謝したく存じます。頁4にあるこの白書の原稿作成や編集に携わった方々、また、頁3にあるこの計画をサポートしていただいたスポンサーの皆様の御厚意に心から謝意を表します。最後に、専務理事サミュエル・キダーのもと、長い時間と労力をかけてこの計画がスムーズに進行することを確実にしたACCJ スタッフ、ライアン・アームストロング、伊地知徳子、井手麻美、野田由比子に感謝いたします。



在日米国商工会議所 会頭

トーマス・ウィツソン

在日米国商工会議所成長戦略タスクフォース

委員長

ニコラス・ベネシュ、一般社団法人会社役員育成機構

副委員長

マイケル・アルファント、フュージョン・システムズ・ジャパン株式会社

ローレンス・ベイツ、日本GE

ジム・フォスター、マイクロソフト

佐藤 玖美、コスモ

アラン・スミス

成長戦略タスクフォースチームリーダー

起業環境

マイケル・アルファント、フュージョン・システムズ・ジャパン株式会社

ニコラス・ベネシュ、一般社団法人会社役員育成機構

海外直接投資

ニコラス・ベネシュ、一般社団法人会社役員育成機構

セオドア・A・パラダイス、デービス・ポーク・アンド・ウードウェル外国法事務弁護士事務所

ケン・レブラン、シャーマン アンド スターリング

ブライアン・ノートン、ティー・マーク株式会社

移民政策

佐藤 玖美、コスモ

労働流動性

森 康明、インフィニオン テクノロジーズ ジャパン株式会社

君嶋 祥子、日本GE

インターネット・エコノミー

ジム・フォスター、マイクロソフト

杉原 佳堯、インテル株式会社

税制

ゲーリー・トーマス、ホワイト&ケース外国法事務弁護士事務所

上村 聡、日本GE

法制度

エリック・セドラック、ジョーンズ・デイ法律事務所

教育

ブルース・ストロナク、テンブル大学ジャパンキャンパス

成長戦略タスクフォーススポンサー

ゴールド・スポンサー

シティグループ

シルバー・スポンサー

日本GE

マイクロソフト

ティー・マーク株式会社

ブロンズ・スポンサー

アフラック

シャーマン アンド スターリング

ホワイト&ケース外国法事務弁護士事務所

スポンサー

コスモ

ジョンソン・エンド・ジョンソン

フェデックス

フュージョン・システムズ・ジャパン株式会社

インテル株式会社

株式会社ジェイ・ティ・ピー

日本ベクトン・ディッキンソン株式会社

株式会社オークローンマーケティング

六興電気株式会社

協力者

浅井 英里子、マイクロソフト
ダレン 令実、フュージョン・システムズ・ジャパン株式会社
デバリエ いづみ、ジョーンズ・ホプキンス大学高等国際問題研究大学院(SAIS)
C. ウォレス・デ ウィット、デービス・ポーク・アンド・ウォードウェル外国法事務弁護士事務所
クラウド・アイルリッヒ、ドイツ大使館
アロン・フォースバーグ、在日米国大使館
福島 真保、デービス・ポーク・アンド・ウォードウェル外国法事務弁護士事務所
附野 徹也、ジョーンズ・デイ法律事務所
堀 勝彦、一般社団法人会社役員育成機構
デビー・ハワード、ジャパン マーケット リソース ネットワーク
池原 晃、国際基督教大学
フランク・ヤンセン、新日本アーンストアンドヤング税理士法人
上林 奈津子、テンプル大学ジャパンキャンパス
近藤 龍治、コスモ
エリック・コジンスキー、ホワイト&ケース外国法事務弁護士事務所
熊谷 瑞穂
松井 有恒、丸紅株式会社
松本 紗代子、株式会社ジェイ・ティ・ピー
中井 正人、行政書士法人 中井イミグレーションサービス
パトリック・ニューエル、21 Foundation
岡山 浩子、ホワイト&ケース外国法事務弁護士事務所
デイヴ・ペリー、ジャパン マーケット リソース ネットワーク
榊原 裕希、UCLA アンダーソン・スクール
志熊 秀生 マイケル、ホワイト&ケース外国法事務弁護士事務所
ダニエル・サイモン、コスモ
マキ・ソモソット、コスモ
ジョナサン・ストラドリング、ジョーンズ・デイ法律事務所
鈴木 悦子、テンプル大学ジャパンキャンパス
瀧野 啓太、国際基督教大学
谷口 光、一般社団法人会社役員育成機構
ティー・マークチーム
内山 貴子、日本GE
ブラッドフォード・ワルターズ
ユン ヨンド、早稲田大学
湯原 心一、デービス・ポーク・アンド・ウォードウェル外国法事務弁護士事務所

成長に向けた新たな航路への舵取り

日本の指導者への提言

在日米国商工会議所 成長戦略タスクフォース

概要

はじめに

成功する経済成長政策は、分析に裏打ちされた将来ビジョンに基づくもので、単なる希望的観測で成し遂げられるものではない。そのビジョンを明快に語る、強い政治的リーダーシップが必要である。

核心的分析

在日米国商工会議所（ACCJ）が委託した独自の経済調査によれば、日本は以下のような課題を抱えている。

- 1996年以前に設立された多くの企業を中心に、製造業が次第に海外に移転したことで、数百万の雇用機会が失われた。今や、製造業はGDPの20%を占めるに過ぎない。サービス業が日本経済の80%も占めるに至った。
- 労働市場の縮小と、すでに潤沢な資本を抱えているという現状を考えると、今後の日本の経済成長には生産性の向上が急務である。
- 日本の労働生産性は、米国水準の60%弱であり、すでにキャッチアップする過程が止まった。サービス業においては、労働生産性はさらに低く、米国の半分にも届かない。これらの弱みが全要素生産性の成長を抑えている。
- 多くの産業において、他国と比べ情報通信技術（ICT）向けの投資が遅れたことが低迷する生産性向上の主たる原因であった。ICT及びインターネット革命は、日本では米国にみられたような生産性向上を起こさなかった。

- 日本の低調な経済的「新陳代謝」、つまり資源再配分が、長年にわたる生産性の低成長率のもう一つの原因である。
- 資源を最適に配分するためには、日本は産業により多くの参入者を積極的に迎え入れなければならない。さらに、弱体化している事業者には非主力事業から撤退させ、競争力のある中核事業に投資をすすめさせるべきである。

起こりつつある変化の兆し

しかし、日本経済にはまだ大きな潜在力が残っている。日本には生産性と経済成長率を大きく伸ばすことのできる有力な技術基盤がある。この技術基盤を最大限に活用し、「スピルオーバー」効果（波及効果）を推進し、外国からのものも含めてノウハウを広めることが、日本の発展のカギである。事実、ACCJが委託した分析によると、新規参入企業の貢献によって、すでに日本経済に「改革」が起こりつつあるかもしれないというのである。

- 日本の外資系企業は平均値で最も高い生産性と高い雇用創出比率を示している。企業レベルデータを使って計算すると、1996年から2006年にかけて、雇用に25万人から41万人に増加させた。この雇用純増のほとんどはM&Aによるものというより、単に事業拡張によるものか、グリーンフィールド市場参入によるものである。従って外国企業がM&Aの市場によりアクセス出来るなら、かなりの追加的投資が見込めるということである。
- 国内の起業家あるいは「イントレプレナー（企業内起業）」は、同期間において経済成長と雇用創出にさらに大きな貢献をした。1996年以降に設立した企業は

成長に向けた新たな針路を示す

2006年までに、約120万人の雇用の純増を生み出した。

- 最近、若い日本の企業は古手企業よりもより高い雇用創出率、高い残存率を持ち始めた。若く、R&Dや国際化に積極的な小規模企業の生産性は高く、その他の新しい企業よりも高い生産性水準と生産性上昇を示している。
- 2004年から2008年に設立されたハイテク企業のおよそ5%が、2008年までに5億円の年間売上を達成している。このグループの平均的企業年齢は2年を若干上回る程度であることから、ベンチャー企業が成功するのに必要な時間が短くなっていることが分かる。
- 1996年から2006年にかけて、外国企業と新たに設立された企業、この二つのグループだけが雇用をネットベースで増加させた。これに対して、2006年現在、独立系の大企業と1996年以前に設立された企業の雇用者数はそれぞれ1996年と比べて数百万ほど減少した。
- これまでの15年間に起こった多岐にわたる法的、規制的改革は、起業家と対日直接投資(FDI)に好ましい影響を及ぼし始めているという兆しがある。

成長戦略への提言 - 核心テーマ

説得力のある、効果的な日本の成長戦略の策定に、今や若い企業と外国企業の対日直接投資が成長のカギだという現実を反映すべきであろう。戦略は、単一省庁の指導によるのではなく、総理大臣及び連帯する内閣によって率先されるべきで、下記の核心テーマに焦点を当てる必要がある。

1. 新規参入者と起業家 - M&Aを含めて、日本経済への新規参入者によって活性化を図る。新規立上げ企業だけではなく、スピノフによるもの、「イントレプレナー」、

外資系企業などが日本市場への新規参入者である

2. 技術的スピルオーバーと「突破的な技術革新」、新しいビジネスモデル
3. 「内向きのグローバリゼーション」の利点をFDI、コーポレートガバナンスの改善、教育、移民政策によって加速させる
4. 市場ベースの政策 - 恣意的な勝者の選定と適正な競争を歪めかねない無条件のサポート(支援)を回避し、投資家にとって魅力的な市場にする
5. インセンティブを伴う税制体系によって、新規参入者(FDIを含む)、生産性が高い長期的な投資、技術スピルオーバーを促進する
6. 規制上の透明性 - 公正さを増し、コストを下げ、規制環境と市場をもっと参入し易くユーザーフレンドリーにすることで、日本は新しい参入者と新規投資を呼び込める
7. インターネット・エコノミーでの「オープン・コンバージェンス」を、規制緩和と通信と放送の融合を介して展開。「ガラパゴス症候群」を回避する
8. サービス分野の生産性向上 - 効率性向上のために、ICT(インターネットを含む)の活用に対する規制と障害の撤廃
9. 労働市場の活性化と移民政策 - 労働者が再訓練できる余裕をもてるよう、セーフティネットを強化し、公正で柔軟な採用と雇用調整の自由度を高める。新規参入者が成長するために必要なスタッフの採用を容易にする

明るい未来へ

ACCJは、適正な政策によって日本には以下の可能性があるかと確信している。

- アジア圏において、アントレプレナー、イノベーション、金融面の躍進するセンターとなる
- 1人当たりGDPがより高く、人口動態的、金融的な諸問題に対処できる力を備えた国づくり
- 日本の若者にとって、多くのエキサイティングな雇用機会を創出する、動きの速い国づくり
- 日本への投資、熟練労働力、税、活力といった面で貢献してくれる移民に魅力的な市場

総論：新成長戦略のすゝめ

21世紀に入って最初の10年が経過したが、日本経済は人口統計学的、財政的な泥沼にはまり込んでいる。この20年、GDP及び生産性の伸びは、それ以前の40年間に比べると、きわめて低いものであった。現実のGDPと潜在的なGDPの差異として定義されるGDPギャップは、1993年以降マイナスである。国の労働力は高齢化し、その上低下し、若者には精気が無く、税収基盤は徐々に弱体化し、国内株式市場は長期にわたり低迷している。公的負債がGDPの200%を超える日も近い。

日本は早急に、より速い成長を達成するための道を探さなければならない。社団法人日本経済研究センターが予測した図1の成長シナリオ（日本は殆ど横ばい）を回避するために、日本は全く新たな成長戦略を構築する必要がある。

上に述べた課題の多くは日本に限ったことではないが、日本の場合、これらの課題が特に速いペースで起きており、しかも長期間続いている。低い出生率や厳格な移民政策と、急速に

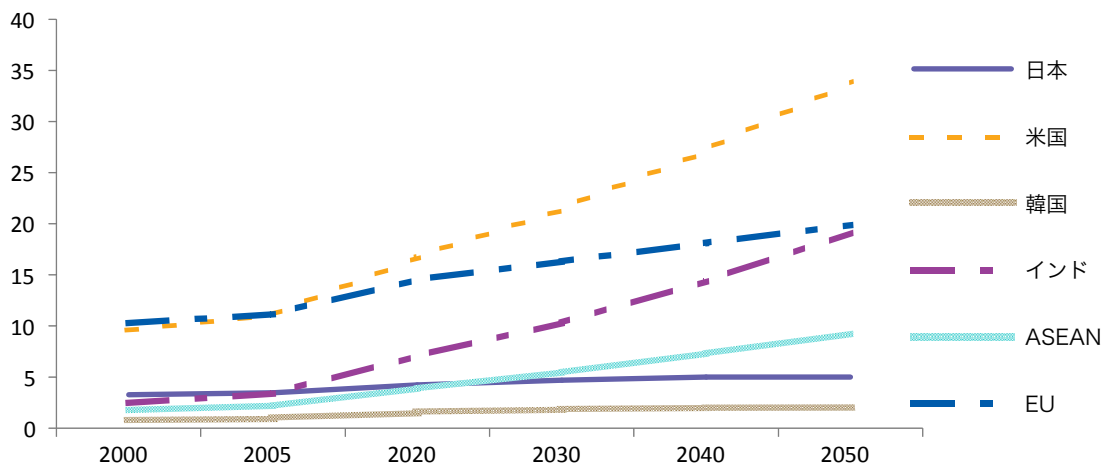
進む高齢化が相まって、近い将来、殆どの先進国も経験することのないような厳しい人口統計上のハードルに直面している。

日本はこれまで、疑いもなく急速かつ長期的な経済成長や強い社会的・産業的安定性を誇りとしてきており、その過去が語る経済実績はつとに有名であった。過去の成功や安定は、当然ゆるやかな政策の改善に対する信頼や政治的支持を生む傾向がある。しかし、どの国においてもこのことは国家を既得権者の保護や現状維持へと眠りこませることにもなり、現実には立ち向かい、急がれる変革に直面することのできない政府にさせてしまうことがある。

最近の政治的事象で明らかになったことは、ほとんどの日本人が、国の直面する厳しい課題について、危惧の念を抱いていることである。国民は古い政策や公共支出の慣習の多くがもはや機能しないことを理解している（日本のGDPの増加率の低さは図2に示さ

GDP予測 (US 億ドル)
(PPP Basis, 2000年 US億ドル)

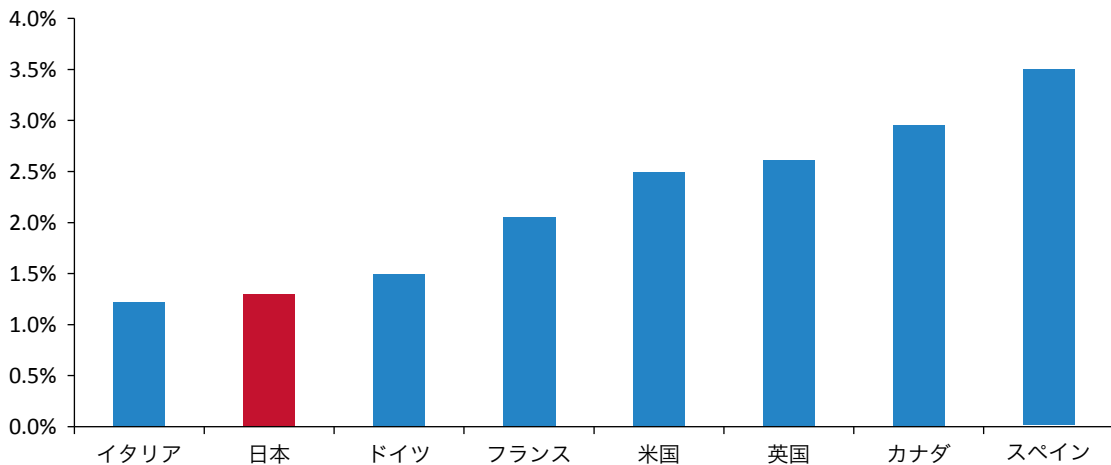
図1



出所：日本経済研究センター、(JCER), World Economic and Population Outlook 2006-2050; details in Demographic Change and the Asian Economy, 2007年3月

GDPの増加率1999-2008(年ベース%)

図2



出所：世界銀行 平均名目GDP成長率(現地通貨ベース)

れている)。これは将来の公共政策について、さらに透明で具体的な議論を巻き起こすことになった。

過去の経済政策の成功や欠点を指摘することは簡単だが、困難な時期に将来に向けた明確な指針を示すことは容易ではない。最近の急速な変化や、よりオープンで実質的な政策論争の突然の高まりは、何をなすべきかについて、むしろ多くの混乱を招いているように見受けられる。

こうした混乱の一因は、日本国民や政治指導者に伝えられるべき徹底した分析が行われてこなかったことに起因する、とACCJは考える。実証されていない仮定が頻りに政治的美辞麗句を支えるために使われ、徹底したデータの解析が行われるのを妨げてきた。その結果、政治哲学的、対立的、感情的な選好が、最善どころか時に実行不可能な政策に突き進む時ですら、支配する傾向にある。

在日米国商工会議所の成長戦略 タスクフォース・プロジェクト

ACCJならびにその会員企業は、日本の将来を明るくものにすることにひたむきに取り組んでいる「ステークホルダー」である。日本の経済が回復し、再び力強く成長

することによってのみ、我々の長期的な目標が達成される。ACCJでは、この問題を深く憂慮しているものとして、2010年初めに成長戦略タスクフォースを立ち上げて、日本経済に影響を及ぼす現実と要因に関する徹底した分析を外部に委託した。我々は、この分析が現在の混迷を少しでも払拭する一助となり、現実的な政策提言を示すものになることを確信している。

この報告書は、外部委託調査(個別に入手可能)の主要な結論、スタンフォード大学の研究者から頂いた最新報告書(同様に入手可能)に、多くの産業の現状について我々が独自に現場で得た知識を組み合わせた日本の経済成長戦略である。ACCJは、日本の指導者が政策立案に役立てられるよう、実証的な研究成果と具体的な戦略提言を提供する。我々が伝えたい中核となるメッセージは、「より説得力をもつ効果的な国家成長戦略の実行が求められている今、時間を無駄に費やす余裕はない」ということである。

希望的観測によらず、分析に基づいた政策

成長戦略タスクフォースは、図3が示す最善の状態には程遠い、日本が直面する現実を評価することから始めた。私たちは、一橋大学の

深尾京司教授及び日本大学の権赫旭准教授（両教授は、日本における成長経済学、生産性分析、イノベーションに関する最高権威）に、日本経済の「失われた20年」の分析と、この間の主要トレンドと変化、及び今後も続くと思われるものについての提示をお願いした。低成長が日本の財政状況に与える影響を認識したうえで、我々は、なぜ経済が低迷しているのか、どのような要因がこれを改善に向かわせるのか、そしてどのような企業や投資が近年の雇用の伸びや経済活動に最も貢献しているかについて、分析を依頼した。

ACCJは、両教授のこれらの質問に対する実証的で事実に基づいた回答は、日本の政治的な膠着状態を打破し、既に進行中である経済的変化の最も深い洞察に基づいた政策を実行するための一助になると考える。「深尾・権レポート」と呼ぶ両教授の洞察力に満ちた分析は、将来の成長政策に明確な指針を与えている。

タスクフォースチームはまた、Stanford Program on Regions of Innovation and

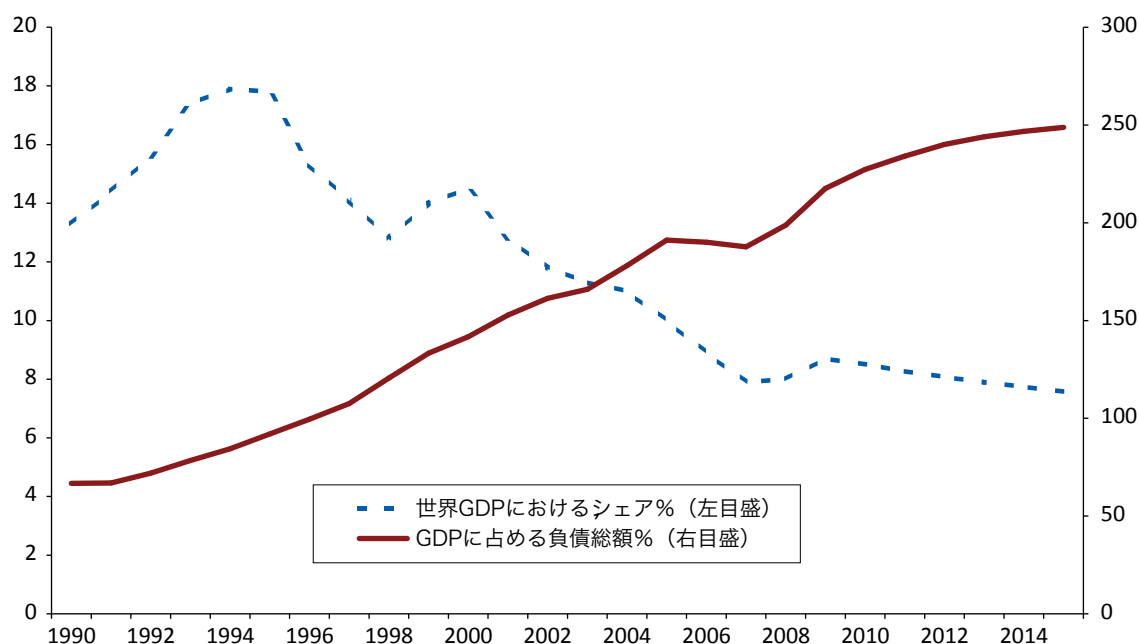
Entrepreneurshipの研究者であるRobert Eberhart、Michael Gucwaの両氏からも、近年日本で設立された独立企業に関する最近の調査結果を受け取る機会に恵まれた。Eberhart-Gucwaレポートとしてまとめられた彼らの調査結果は、近年日本で会社を起こした起業家たちの成長と挑戦について貴重な統計分析に基いた解釈を与えてくれた。

経済成長政策は、現在のトレンドを注意深く分析したうえで策定すべきものである。我々が深尾教授と権准教授に調査を依頼した主な理由は、次のような本質的な質問について切迫した必要性を感じていたからである。その質問とは、どのような企業が成長や新規雇用の創出に貢献してきたのか。また、それらの企業はどのようにそれを達成したのか、というものである。

さらに、我々はこれまで日本政府または主要団体・利害関係者による、これらの質問に対する徹底分析に基づく包括的な国の経済成長戦略があることを寡聞にして知らない。このところの政治的変化が緊急性や新鮮な代替案を検討する必要性をもたらしたこと

日本のGDPシェアと公的負債の推移

図3



出所：IMF World Economic Outlook, 2010. 2009年以降は、GDPと負債総額はIMFの予測

から、ACCJは「分析第一」の手法が政策決定において将来に向けさらに根付くことを期待する。

真の政治的リーダーシップの尺度

成長は、挑戦が正しい対応を喚起する場合に起きる。そして、次の新たな挑戦を呼び起こすのである。

— アーノルド・J・トインビー（歴史学者）

成長戦略は、現実を認識することにとどまらない。リーダーシップとは、現実が提起する挑戦を受け入れ、行動することであり、さらに変化の好循環を引き起こすことである。そこで我々は、まず最初に、この日本の成長戦略に関する提言に影響する可能性のある別の課題についても認識した。日本における国家経済戦略は依然としてその大部分に整合性がなく、省庁間で断片化されている。これは恐らく、日本の急速な経済成長が輝きを見せていた90年代初頭までは機能していたということを引きずっているからである。

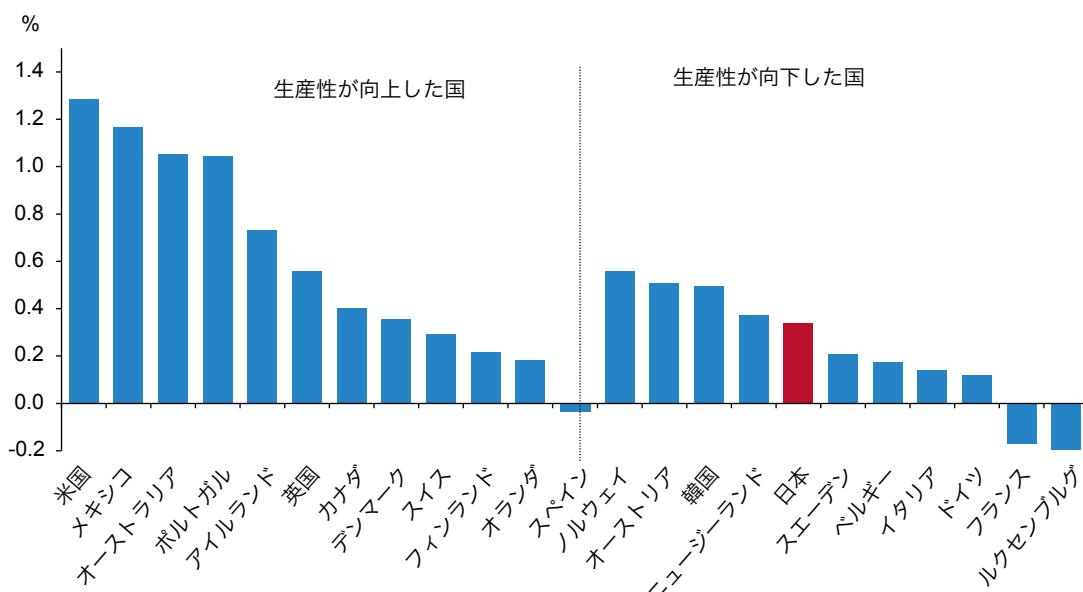
従来から、経済産業省は国家の中核的な産業戦略を担ってきたと認識されており、

その大きな功績にたがわず、経済産業省は現在、総括的な成長戦略案に近いものを策定しているに違いないと思われる。しかし経済産業省は一部の産業（主として製造業と小売業）を管轄下に置いているに過ぎず、必然的に大きなギャップが存在する。したがって、日本が明言する「成長戦略」が依然として輸出向け工業製品に集中しているのも、歴史的に経済産業省が最も関心を寄せる分野であったため驚くに値しない。また、日本の政策が伝統的に、特定の政治団体や世界的な「勝者」になる可能性がある産業を補助金や優遇税制で支援する傾向があったのも当然のことである。

残念ながら、21世紀の現実には日本のGDPの8割が製造業ではなくサービス業から生み出されている。さらに、いずれの先進国でもGDP成長率に大きく貢献しているのは、規制が強く及ぶ医療や通信サービス、その他ICTが効率を高める業種なのである。このことは日本にも当てはまるが、日本はGDP成長率やICT投資が貢献する生産性において他国の後塵を拝している。

ICT利用サービスにおける付加価値への寄与度
(就業者1人当たり, 1995-2002)

図4



出所：OECD Key ICT Indicators, OECD Productivity Database, 2004年9月

もうひとつの基本的な問題は、経済産業省がこれらの問題に関して建設的な提言を行ってはいないが、国の経済成長戦略の立案者・調整役として権限を与えられた単一の省庁や機関が存在しないということである。それどころか、総務省や厚生労働省などのように、分離した「サイロ」が権限をもっている。

日本の成長戦略には、客観的かつ徹底した経済分析が必要不可欠である。しかし、最大限に効果を上げるためには、それ以上のものが需要である。日本が力強く成長して行くためには、有害な省庁間の競争意識、その結果としての連携の欠如を排除しなければならない。日本が必要としているのは統一的な成長戦略であり、それが中央政府の強力なリーダーシップの下に策定され、実行されることである。つまり国全体の利益のために官庁の足並みをそろえて重要な経済成長政策に取り組ませるリーダーシップが必要である。そして、そのリーダーシップを支える中立的な組織を内閣府の中に設けることである。

技術は成長の源泉

経済政策にとって最も重要な任務は、技術の進歩を支援する制度的環境を醸成することである。

— ポール・ローマー

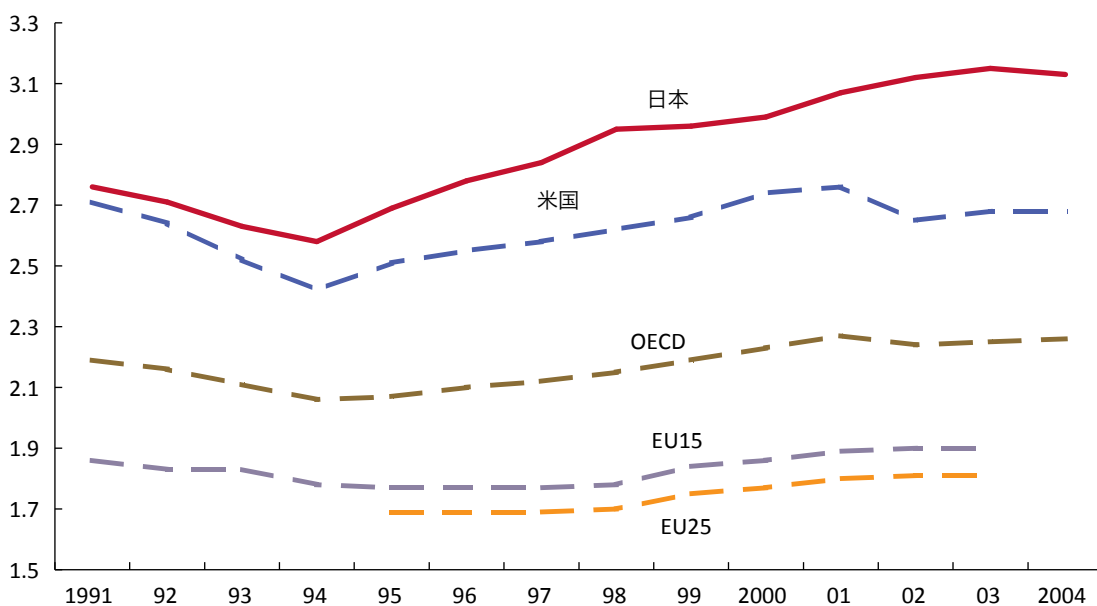
(スタンフォード大学経済学教授)

経済成長論は数多くある。それらの数学的方程式は異なっても、すべての経済成長論には、成長の大部分は技術の進歩とそれがもたらす国家・世界経済への技術の拡散と「波及」により起きるという概念に基いている。例えば、1%の生産性向上は、投下資本の1%増よりもはるかに大きな成長を生む。

深尾教授がしばしば指摘するように、単に日本国内で投資を増やすだけでは解決にならないことは明かである。仮にそうであれば、日本の課題はそれほど我々を悩ませることにはならない。むしろ、必要なのは、より生産性が高い投資である。それには迅速に使用でき、有効活用でき、拡散させることのできる技術

地域別 R&D集中度指数
1991-2004 GDP比(%)

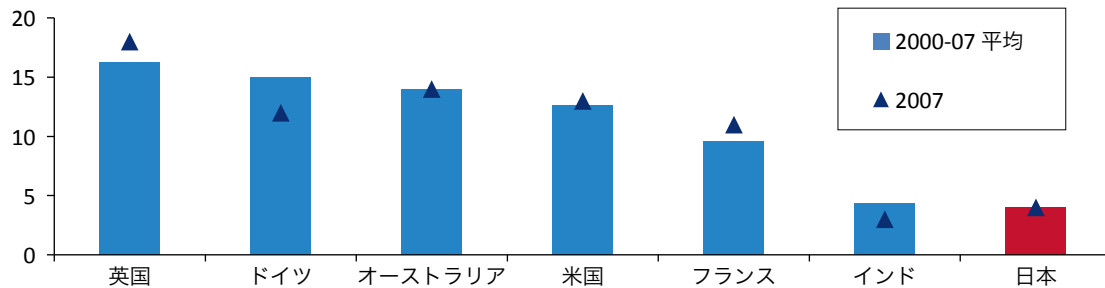
図5



出所：OECD Science, Technology and Industry Outlook 2006

平均新規参入率、2000-07
全登記済み企業に対する新規登録企業割合

図6



出所：世界銀行, Entrepreneurship Database (2008), OECD's Measuring Innovation: A New Perspective 2010.
ドイツ(2002-05), オーストラリア(2004-07), 米国(2003-05), フランス(2000-06), インド(2001-06), 日本(2002-05)のデータ

への投資と、状況を一転させるような突破的な技術の創造が含まれる。特に、いわゆる「破壊的」な技術開発と活用は日本の国際競争力を高め、従来の技術体系の延長線上に見られる緩やかな技術の改善と比べると、より大きくより広範な拡散と波及効果をもたらす。

日本は幸いにも、世界のどの国とも比肩できる豊かで強力な技術基盤に恵まれている。長年、日本の研究開発指数（GDPに対する研究開発費の割合）及びGDPに対する特許出願率は、図5が示すようにOECD諸国内でトップ、またはそれに準ずる地位にある。また、OECD加盟国内で高等教育の比率が最も高い国のひとつであり、栄あるノーベル賞受賞者リストにおいても科学分野での功績がある人物が多い。

もし、日本が生産性を高め、経済成長を加速させるのに不可欠な要素である強力な技術的蓄積や人的資本を持っているのであれば、何がこの国を停滞させているのか。調査結果を再検討し専門家と討議した結果、日本がその巨大な技術基盤をフルに活用していないという事実が明らかになった。その理由として、以下のようなものが挙げられる。

- 日本においては、他の先進国と比べて、新規創業企業の参入率が極めて低いま

である（図6参照）。同じく、GDP比でみた対日直接投資（FDI）の累計残高もきわめて低い。帰結：新規参入者が少ないため、市場にもたらされる新たなビジネス手法、戦略、突破的な技術革新も少ない。

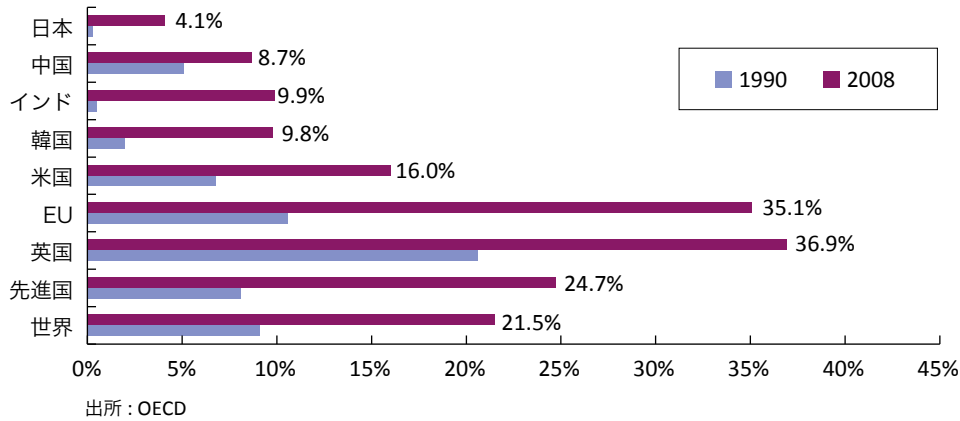
- 日本の技術基盤の多くは「休耕状態」である。専門家によれば、日本企業が達成した多くの技術的進歩が商業化されていないか、ライセンス供与されておらず、使われるスピードも遅い。（タスクフォースでは、技術を話題にした際に、いかに多くの関係者が即座にこの点について言及したかに驚かされた。また、OECDの調査もこれを裏付けている。）日本の研究開発における国際共同研究の比率はEU平均のおよそ半分に過ぎず、日本の産業構造の変化（例えば、海外生産の増加）も、大企業から中小企業への技術拡散のペースを遅らせているようである。

日本はもっと出来る！

日本の優れた技術や人的資本は、追求する政策路線次第で、この国に依然大きな成長の潜在力があることを意味している。さらに、日本がこれらの要素からほとんど恩恵を受けていないため、もし起業家の増加、対日直接投資、国際共同研究開発、迅速な資源の再配分、移民、労働市場の流動性向上などを後押

内国向け外国直接投資ベース名目GDP比 (%)

図7



しすれば、多くの望ましい結果が生まれるはずである。外国直接投資と移民(図7, 図8参照)においては多少の進展があるが、国際的な比較ではまだ少ない。まだまだ、「上昇余力」があるということである。

この潜在性は、日本がこうした機会を活かす政策を構築できて初めて現実のものとなり得る。

事実、深尾・権レポートとEberhart-Gucwaレポートの研究結果によると、90年代後半に日本が実施した数多くの改革が、ビジネス環境や新規市場参入者の機会にプラスの大きい影響をおよぼす結果になったことを示唆しており、これらの改革をさらに推し進め、改善していくべきである。これらの広範囲にわたる改革は、会社法や労働法、会社設立と採用の

簡素化、産業の規制撤廃、大学の知的財産権や共同研究などに影響を与えている。

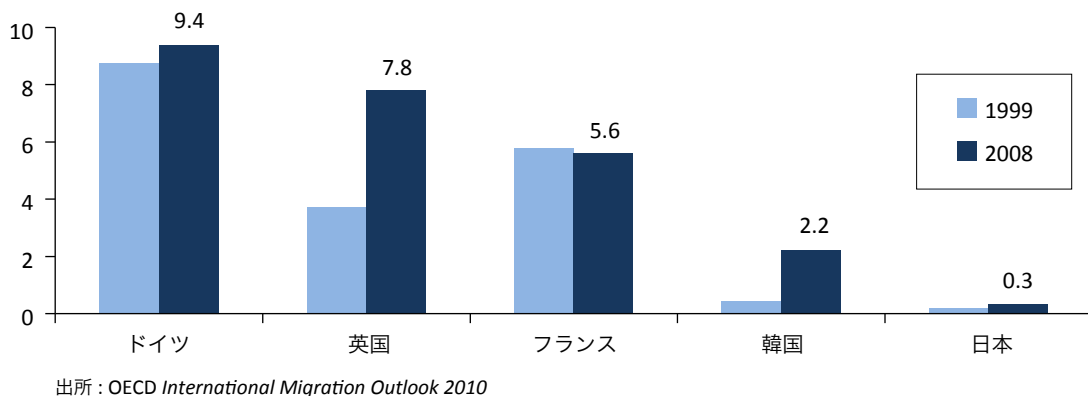
実現した国の例

天然資源に乏しく、世界の中でも軍事的、政治的に不安定な地域に位置する国がある。ほんの20年前、この国の国民1人あたりの起業家数、ハイテク新興企業数、革新的特許件数は、日本と比較してはるかに少なかった。

しかし、わずか20年間で、この国は起業家精神のセンターと化し、イノベーションでは高位置に、NASDAQ市場では外国新興企業による新規上場件数で最大となっており、国民1人当たりのベンチャー・キャピタル投資額でも世界最大となっている。

OECD加盟国の外国人労働力
全労働力に占める割合 (%)

図8



その国はイスラエルである。日本に比べると経済規模は小さいが、イスラエルの事例は日本にとって貴重な手掛かりとなる。この国が成功したのは、ノウハウを学ぶため、ベンチャー・キャピタルによる海外ファンドとのパートナーシップを奨励し、ベルリンの壁が崩壊した時にソビエト連邦から大量の移民を受け入れ、その移民を素早く社会に組み入れるなど自ら再改造を成し遂げたからである。さらに、イスラエルの軍隊は類を見ない「フラット」な組織構造であり、国民皆兵と相まって、若者を企業家的な機知や柔軟性に富む自信にあふれたリーダーとして社会化し、教育したという発見もある。

イスラエルの目覚ましい変革の秘訣は、外国直接投資、移民、資源再配分と統合、そして教育である。

深尾・権レポート：的を射た分析

深尾・権レポートが想起させることは、国がGDPの成長を促すために必要なのは、わずか3つのドライバーであるということである。①投下資本の増加、②その国の労働力の規模の拡大または総労働時間の増加、③研究やイノベーションを活用して労働・資本の生産性を上げるという3つである。

日本の労働力が減少し、高齢化し、しかし投資水準が相当に高いレベルにあるとすれば、深尾教授と権准教授は日本の「全要素生産性」を増強する道を見つけることが、GDP拡大へ完全復調するために絶対的に重要だと結論づけた。つまり、生産性の伸びを加速することが、現実に残された唯一の主要なドライバーで、国民により高い成長率と、さらにより仕事を与えるために、日本が使える唯一の道なのである。

このこと自体は目新しく驚くような結論ではない。真の問いかけは、「日本が以前の高い生産性を取り戻すにはどうしたらよいか」である。この点について、研究の分析結果は対象となった全てのタイプの企業において、1996年から2006年の間に外国企業が一番高い

全要素生産性を示した。また、その分析では外資系企業が同期間に156,000人の新しい雇用(純増)を創り出したことも示した。これらの結論は、生産性の高い企業のみが恒常的に雇用を増やせるという意味では、理論的に整合性が取れている。

さらに、深尾・権レポートの分析では日本経済の雇用増の現在のドライバーは、外資系企業と社齢の若い新しく設立された企業である。日本の全雇用が数百万人も減少した同じ時期にこれらの2つのグループは、ネットベース(純増)で持続的に雇用を創出したグループであった。

これらの調査で確認された傾向が物語るのは、直接外国投資、アントレプレナー(起業家)と「イントレプレナー」(企業内起業家)の増加、その他の新たな新規参入が日本経済の拡大には不可欠だということである。これが、マーケットに新しいビジネスとビジネスモデルを最も早く持ちこみ、より生産性が高い活用に向けて資源の再配分が行われる流れである。それらは、既存の競合者との間で更なる競争を生み、それが経済と消費者に恩典をもたらす。

以下に、深尾・権レポートの最も重要な発見を抄訳した。

なぜ「失われた20年」が起きたのか。どのような傾向と要因が日本に影響を与え続けるのか。

日本の「失われた20年」は法的、人口動態的な変化の結果であって、低い生産性と低調な需要、同時に起きた労働者の減少と平均労働時間の短縮という、破壊的な組み合わせによるものであった。全体として労働生産性は1997年ごろ米国にキャッチアップするのを止め、現在は米国の60%のレベルにある。

二つの要因が重なり被害を助長した。

まず、1989年の株式市場のバブル崩壊よりも前に、日本の経済的な「新陳代謝」は危険な

ほど低いものであった。つまり、資本、労働と技術の資源を最適に利用する為の再配分のペースが著しく鈍かった。それを最もよく示す例として、何年も生産性の高い企業が業界を撤退し、生産性の低い企業が残り、従って業界の平均生産性は落ちた。普通は、これとは逆のことが起きるはずである。その結果、「残存」企業の労働力の多くは凍結され、仕事の入れ替え、再訓練や配置転換は日本がやるべきレベルには届かなかった。

こじらせた二つ目の要因は、日本のサービス産業は伸び続け、GDPの80%に達するに至ったことである。しかし、日本のサービス産業は何十年もの間、低い生産性に苦しんでおり、その傾向は残っていた。非製造産業の労働生産性は、未だに米国の水準の半分以下である。したがって、今や日本の経済活動の約80%が、低生産性サービス業種によって構成されている。

この圧倒的にサービスを主力とする経済転換に貢献したものは、過去20年間にわたって多くの大企業メーカーが強い円に対処し、グローバルな競争圧力と闘うために、低い労働コストを利用し、生産の拠点を海外に移したことである。深尾・権レポートは、上場企業の多くと多国籍企業が不振に陥ったのは20年間ではなく、せいぜい4、5年の間だったことを示している。彼らは連結決算で黒字を上げて、日本においてはほとんど新規雇用をしなかった。消費需要は低迷したままであった。

深尾教授の広範な分析では、日本のサービス産業の低い生産性は、低い（あるいは遅すぎた）ICTへの投資の結果であることを物語っており、それは日本の低水準の「無形資産投資」の表れの一つということなのかもしれない。日本はサービス産業のR&Dには多額の開発資金を投じるが、他国と比較すると費用対効果の高いICTやICTサービスと、ブランド・エクイティ、ビジネスモデル、組織構成などの部門に向けられる投資額は少ない。また、従業員のための職場外研修に投じる額も少ない。

したがって、日本に影響を与える主たる傾向と経済的力学は次のようなものである。

- 移民政策や労働市場に女性や高齢者を投入するほか、労働生産性の向上によってGDP、賃金、税収を引き上げて、落ちこみを相殺しないかぎり、労働力供給の連続的な低下で、さらに需要を冷やし税収基盤を失う。
- 新市場に新規参入の波が興り、資本市場で生産的な企業の参入が促がされ、非効率な企業の退場がおきない限り、低い「新陳代謝」と資源の再配分の低迷は続く。これに関連して、民間企業部門での過度の内部留保がデフレ効果を持つようになる。
- 多くのサービス産業では速い成長が続くが、その生産性の成長は鈍い。生産性を上げるための広範なソリューションとしては、新しいビジネスモデルの波、新規参入と、より大きなICT投資とそのICT投資を使いこなすための組織的な構造改革が必要であろう。
- 製造業におけるグローバル化による、さらなる「空洞化」と規模縮小。これは、GDP全体の中で生産性の低いサービスの比率を引き上げることになり、サービスセクターの生産性向上の必要性を増す。

日本の経済成長戦略は、このように進行しているトレンドを矯正し、対抗するよう設計されることが必要である。

どのような企業や投資が経済活動を増やし、雇用の純増を招き、より高い生産性指数を上げるのか。

深尾・権レポートでは、外資企業、新規参入者、R&Dや国際化（輸出関連や外資系を含む）に積極的な企業が直近の分析期間において他のタイプの投資家に比べて目立って高い生産性を示した。一般的には、彼らはより多くの雇用を生み、その経済活動は日本の成長に寄与した。分析では新興企業やその他の新規に立ち上がった起業家が日本の雇用に大きく貢献していることを明らかにした。

1996-2006間の雇用純増
(深尾・権レポートによる推計、企業レベルデータ)

図9

日本の独立系企業	-3,752,215
日本企業の子会社	+96,501
外資系企業	+147,248

これに対して、独立系の大企業と1996年以前に設立された企業の雇用者数はそれぞれ2006年現在で1996年と比べて数百万ほど減少した。

外国企業

深尾教授と権准教授は、サービス産業において外国企業の全要素生産性は、独立した日本企業より(他の要因をコントロールした上で比較して)平均で21%高いと推計した。

外国企業は非常に高い生産性と相俟って1996年から2006年にかけて日本における雇用を249,000人から405,000人へと60%近く増加させた。外国企業によるこの156,000人の純増は、グリーンフィールド投資や事業拡張によって起こった。その結果は、図9に示されている(M&A取引による雇用増効果はこの図から除かれている)。

外国企業による投資と雇用は多くの業種に流布し、しばしば日本企業が拡大分野として

選んだ業種ではないところで起きている。1996年から2006年の期間では、外国企業は新しい業種に投資した。外国企業は深尾・権レポートで調べた112業種のうち、1996年にはわずか37業種に不在で、2006年にはさらに19にまで下がった。

新興企業とその他の新規参入企業

外国企業や日本企業の子会社を除いた独立系企業に限定すると、2006年現在で1996年以降に設立された「新規参入」の国内企業は、過去5年の間にネットベースで121万人の新規雇用を生み出したが、これは1996年以前(図10参照)に設立された全企業で310万人の雇用喪失が起きたことと好対照である。

古い企業と違い、若手企業はどの業種においても平均で雇用者数を上げた。彼らは古い会社よりも高い定着率を持っていた。R&Dに活発な企業と輸出や外国投資家など国際戦略を持つ企業は、その他の新しい企業よりも高い生産性水準と生産性上昇を示した。

独立企業による2001-2006年における雇用純増
(深尾・権レポートによる推計、企業レベルデータ)

図10

1996年以前に設立	-3,102,648
1996-2001に設立	+409,488
2001年以降に設立	+795,813

子会社

1996年から2001年の間に、大手独立系企業の子会社・系列企業は607,000人の雇用者を減らした。次の5年間には、ネットベースで約703,000人増やしたが、増加のかなりの部分は親会社のリストラによるものであった。例えば、2001年から2006年の間に全ての子会社と親会社の雇用者数変動の合計値は113万人の純減であった。そのようなリストラは往々にして従業員の賃金が低い系列会社への移転を伴うので、本当の雇用ネット増にはならないし、一度限りの現象である。しかし、その他のケースでは、系列企業のネット増は多分に親会社によって成功した企業内起業（イントレプレナー）が、意志決定を速め、戦略に集中し、より厳密なガバナンスを敷くために親会社から当該部門をスピノフさせた結果起きたものである。

日本の多国籍企業

国際事業展開をする日本企業は、外資系企業の次に高い生産性を上げた。しかし、その開きは大きく、しかも多くは日本での雇用の純増を生まなかった。

日本はすでに再改造を始めている

特に歴史の浅い産業で、しばしばサービスセクターかあるいは規制緩和や業界再編が進んだ業種で、1995年以降にできた企業の多くが2006年までに雇用者数で測った企業規模で見ると、全企業のうちの上位1/4グループに名を連ねている（情報通信、保険、ホームサービスがその例）。これはいくつかの業界においてダイナミックな変化が起こっていることの証左である。

そのほかのダイナミックな動きの兆候：15%以上もの雇用削減をした業界が製造業を中心に24あったが、サービス産業を中心に19の業種で10%以上の雇用を増やした。これらの産業は外資系参入企業があった業種で、彼らも新しいマーケット拡大に寄与したと考えられる。さら

に、どの業種においてもその業種への新規参入企業による雇用創出の貢献は大きい。

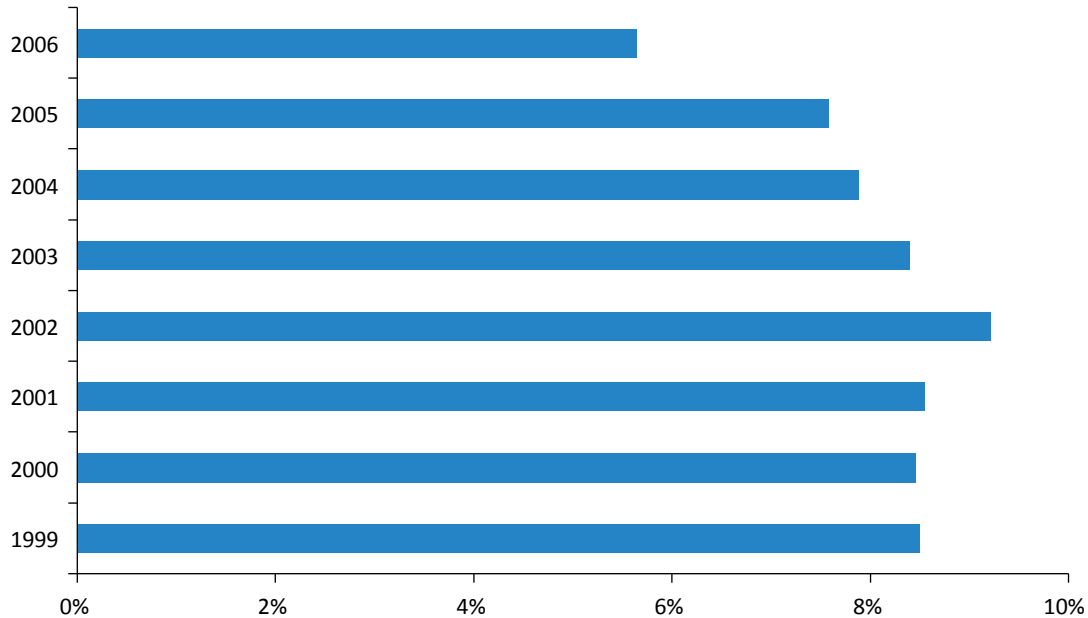
日本経済における現在と将来のドライバーと成長と生産性の根源は何か。主たる課題と障害とは。

深尾・権レポートの結論と含意は、日本の主要な潜在的ドライバーと成長の根源として、以下の事柄がある。

- 国内に向けた外国企業の投資はきわめて高い生産性を持ち、その結果多くの雇用を生む。雇用創出をもたらす対日直接投資の貢献の多くは、今のところグリーンフィールド市場参入か単なる事業拡大によるもので、もし外国企業によるM&Aが増えるならばこの貢献はさらに伸びるであろう。
- 起業家的経済活動。若手企業が1,000人前後の従業員を抱えるまでに成長すれば、純増ベースの雇用増貢献は大きい。
- スピノフとイントレプレナーを含む、一般的な新規参入者。新規参入企業が市場に高い生産性と新しいビジネスモデルを持ち込み、規制緩和によってさらに魅力的になる。
- 政府の調達計画に中小企業者向けの予算額を別途に確保して、その枠内において競争ベースで業者を選ぶなどによって、市場機能を生かしながら新規企業にとって競争しやすくする。
- 技術のより速い商業化と拡散。日本版バイ・ドール法の拡充等により中小企業がより多くの大学の技術にアクセスしやすくなる。
- 国内の新興企業や中堅企業によるR&Dと輸出の増加。日本企業は最初から「Think Global」を実践しなくてはならない。
- 労働市場でのより大きな公正さ、移動性と流動性は、小企業が要員を採用したり撤退するコストの削減を容易にする。セーフティネットの拡充も従業員に再訓練を施すうえで、補完的に作用する。

国内新興企業の業界売上高ランキング
業界ランキングで90パーセンタイル以内の% (設立された年別)

図11



出所：Robert Eberhart, Research Fellow, SPRIE, スタンフォード大学

- ICTを活用する産業において、より大きな投資をすることにより生産性を高めるICT投資と関連の無形資産を増加させる。

経済成長を加速するうえで起きる課題と障害には下記の事柄があるであろう。

- 低い生産性を持つ旧態依然の競争者が収縮し、市場退出に時間がかかる。
- 超過貯蓄と、多くの大企業に見られるように、現金を投資や配当に回さず負債の返済にあてることなど、機能不全に陥った企業統治が、最適な利用のための資源の再配分を阻害する。
- 労働市場の不全と流動性不足が、労働資源の最適化を遅らせる。

Eberhart-Gucwaレポート：進展の兆し

Stanford Program on Regions of Innovation and Entrepreneurshipの助成で書かれたEberhart-Gucwaレポートは、1999年から2008年にかけて日本で新たに

設立された独立系企業(帝国データバンクのデータから抽出した5万社)に関する詳細な分析である。

深尾・権レポートの結果と同様に、この分析は会社法や労働法、産業の規制撤廃、大学の知的財産保有や共同研究に関する近年の広範な改革が、日本における起業にプラスの影響をもたらしていることを示唆している。以下はその事例のいくつかである。

- 日本の新興企業のうち目覚ましい割合の企業が、今や急速に高いレベルの成功を収めている。ごく最近の2006年の時点までに設立され生き残った、データ内全企業の5%以上が、2008年末時点でそれぞれの業界の売上高ランキングで90パーセンタイル以内に入っている。また、1999年に設立された企業の9%近くが、2008年までに同水準に到達している。(図11参照)

注目すべきは、このトレンドが2、3の業界にとどまらず、実際に相当広範囲に広がりを見せていることである。

- 平均すると、最近の新興企業は古参の競合他社に比べ、売上高ランキングを伸ばしているようである(図12参照)。同レポートによると、これら新興企業は平均してわずか2、3年で業界売上ランキングで50パーセンタイル(中央値)内に入ったことが示されている。1999年に設立された企業の売上ベースの中央値は、2008年までに約70パーセンタイル水準になっている。この傾向は、相当広範囲に分散されている。

ビジネス環境の大きな変化や新規参入者にとって機会の拡大がなかったのなら、これは驚くべき結果である。それどころか、新興企業はゆっくりと50パーセンタイルである中央値へ引き寄せられると予想される。

- 2004年から2008年に設立されたハイテク企業のおよそ5%が、2008年までに5億円の年間売上を達成している。このグループの平均的企業は設立後2年を若干上回る若さであることから、ベンチャー企業が成功する

のに必要な時間が短くなっていることを示している。

- 新規ハイテク企業のCEOの出身校が、日本の技術系大学である割合は異常なほど高い。また、海外の大学も多くのハイテク企業のCEOを輩出している。

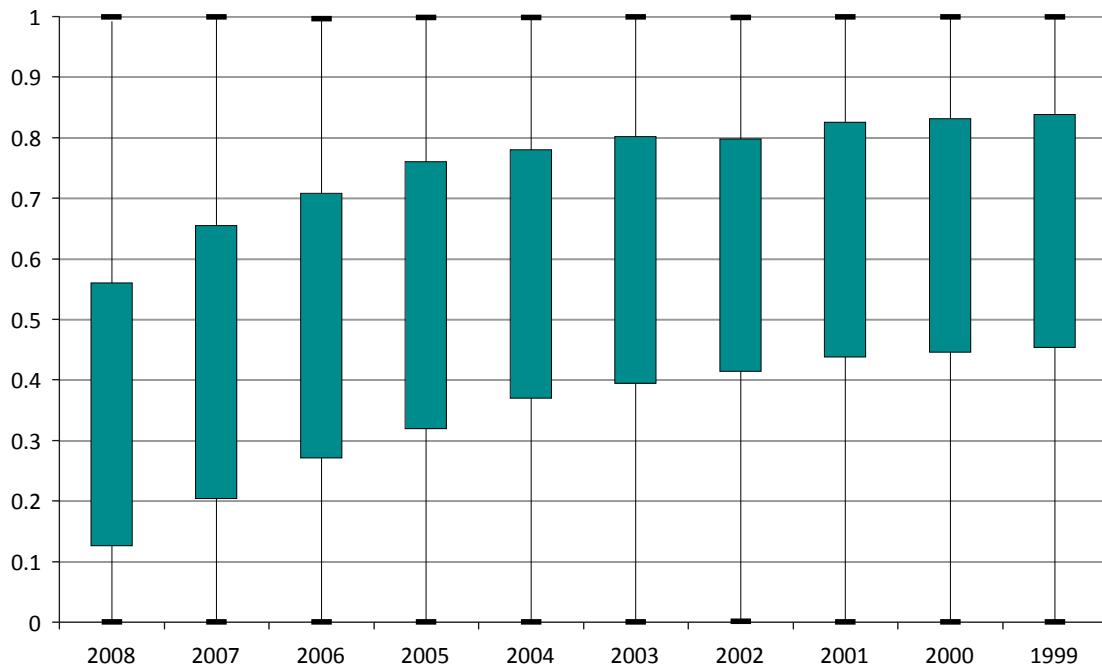
重要な分析結果と政策的含意

深尾教授と権准教授は、タスクフォースとの話し合いの中で、日本の核心的な問題点は、生産性の高い投資の欠如であり、これが構造的な低い「新陳代謝」率と高齢化し縮小する労働力により増幅されていると指摘している。データによると、多くの生産的企業が育つほど多くの雇用者が採用される。生産性を上げることは、より多くの投資を日本に惹き付け、経済成長を加速させ、好循環のサイクルを作ることになる。

したがって、日本は、資本、労働力、技術を生産性の高い用途に配分または再配分することを加速する政策を採る必要がある。す

国内売上高ランクのパーセンタイル
(2008年時点、設立年別)

図12



出所：Robert Eberhart, Research Fellow, SPRIE, スタンフォード大学

に述べたとおり、エコノミストは一般的に、研究開発や技術の潜在的な利益は、この点において極めて大きなものであると認識している。知識や技術がより速く拡散し、市場化され、商業化されればされるほど、全要素生産性の上昇は速くなる。

つまり、最も重要なのはスピードである。再配分が速くなればなるほど、技術がより突破的な力を持つほど、投資対象となる市場が内外を問わず大きくなればなるほど、より良い方向へと向かう。いかなる政府も、今日の急速に変化するビジネス界においては、勝者を選別することは無理であることから、より効率的な市場プロセスを促進することがもう一つのカギになる。一貫した競争政策は極めて重要だが、労働市場及びこれに送り込む教育システムも同様に極めて重要である。なぜなら、今日の世界において、新規事業や新規市場参入者には、流動的で柔軟性のある労働市場、そして国際的に機能し得るスキルを持ち、高度な能力を持った人材を輩出する有能な教育機関が必要であるためである。

これらのニーズにうまく対応していけるだけの大胆な経済成長戦略がないため、多くの日本企業（特に中小企業や独立企業）は、競争力の向上に手間取っている。また、生産性の低い旧来の競争相手ですら市場からの退出がなく、依然として低水準な新興企業の市場参入率の一因となっている。こうした状況で、あまりにも多くの有望で収益性の高い技術が閉じ込められたままとなっていると思われる。多くの外国企業や国内企業さえも、日本は魅力に欠ける投資市場であると見ているため、対日直接投資の伸びや「内に向けたグローバル化」も低調にとどまっている。

深尾・権レポートとEberhart-Gucwaレポートのデータは、過去15年間の改革がようやく有益な効果を持ち始めていることを示している。両レポートは、政策面でやらなければならないことがまだ山積みであることも明確にしている。

日本の新経済戦略への舵取り

大胆な新国家経済戦略を発表し、実行に移すにあたり、日本の指導者は、エコノミストである深尾、権、Eberhart、Gucwaの各氏が提起した以下のような重要な課題を公に認め、明確に対処する必要がある。

- **キーとなる存在は外資系企業、日本の起業家、新規参入者**：多くの日本の大企業は生産の拠点を海外に移すか、リストラを行った。将来においては、未開拓の潜在的な成長は引き続き新規参入者、外資系企業、起業家から生み出されるであろう。既に過去15年にわたってこれらの新しい事業者は、主に日本の経済成長の鍵となるサービス産業において、雇用の純増と生産性向上をもたらしてきた。リストラと異なり、彼らをもたらす生産性向上は一時的なものではなく、恒常的である。
- **キーとなるリソースは突破的技術とノウハウ**：日本はその素晴らしい技術基盤を起業や産学連携といった形を通じて商用化するために、先に述べたような投資家や日本の教育機関に協力を求めていかなければならない。日本は、新しいノウハウと技術を持ち込む事業家をさらに引き寄せ、インターネット・エコノミーの恩典を享受することに努力しなくてはならない。しかし、技術ベースを強化し利用する過程においては、日本は上からの指導ではなく市場が有力な技術の選別をできるよう図るべきである。
- **「内に向けたグローバル化」から得る便益**：これらの恩恵は対日直接投資の増加、教育政策の変更、国境を越えるR&Dと移民などといった形で受けられる。このことで、日本の労働市場に現在生じているギャップを埋め、新しい技術やビジネス手法、戦略へのアクセスが可能になる。
- **規制環境を含めて、投資に向けた魅力ある市場の創造**：日本を外国企業や国内

投資家にとってより魅力的な市場にすることは急務である。これには、市場に目を向けた税政の改革や慣習、規制、基準等の調和、そして取引の複雑化によるコスト高を生じさせる規制の緩和が含まれる。また、日本にある外資系企業を日本経済に不可欠なステイクホルダーとして認知し、審議会や研究会のような政府の諮問機関などへの参加を増やすべく正式メンバーとして招致することも適切である。また、それは、企業のガバナンスとM&A市場を改善することである。それによって、新規参入企業を排除している競争力がない日本企業が市場から撤退する一方で、競争優位性を持つ中核的企業領域にさらに投資を行う事になる。

● **サービス産業の生産性向上の重要性：**

日本のGDPの8割は製造業ではなく、サービス業によるものであり、日本が経済全体を支えるために、輸出主導型の製造業の成長に頼っていられた時代は過ぎ去った。ICT及びICTサービス投資の促進を図りつつ、サービス業の生産性と効率性を高めることが、至上命題である。

● **労働市場の改善：**日本の労働市場には、被雇用者が離職中に受けられる研修を施すセーフティネットに補完された、より高い流動性が必要である。さらに日本の大学は、日本の最大の成長軌道が依存する迅速な新規市場参入企業と投資家が求めるニーズに応えるため、より国際的で、臨機応変で、柔軟な思考を持つ学生を輩出する必要がある。この新規雇用の多くがサービス、サービス関連産業で創出され、そこでは迅速な対応と間断のない調整が最重要であるため、社員の素養と雇用慣行の柔軟性は特に重要である。

● **職場の現実：**日本の労働力は減少し続けており、このギャップを埋めるために、国は必然的に女性や退職者、移民を労働力として活用しなくてはならないという厳しい現実がある。政府は、これらの人々がもっと容易に

就職でき、より良い就労機会を見つけることができる環境を提供する必要がある。

ACCJは、日本政府がこれらの重要な課題を、経済の回復と成長を促す効果のある新戦略とビジョンの中核的な構成要素として認識し、以下に掲げる八つの提言書に描かれている具体的な政策を実行するよう提議したい。この白書は、総論である本章の後に続く、各々の章は各提言書から成り立っている。

1. 起業を促進し市場にイノベーションをもたらす未来の企業や雇用を創出する
2. 成長促進及び雇用創出のため、対日海外直接投資の拡大を
3. 全ては教育から始まる：日本の国際化、若年層の再活性化、知識産業の推進を
4. 税制で成長と競争力を活性化させ、生産性ある投資とイノベーションを推進
5. 日本への投資を促進させるため、規制や法制度の透明性及びアクセスを高める
6. 「オープンコンバージェンス」の推進でインターネット・エコノミーの最大化を
7. 労働流動性の向上が、世界市場における日本の競争力を改善
8. 投資と成長を刺激するための日本の移民政策の緩和

また、日本がどのように金融セクターを強化し、グローバルな金融センターとしての役割を増やす事ができるかに焦点をあてた白書を年内に刊行する予定である。

起業を促進し市場にイノベーションをもたらす 未来の企業を創出

I. 概要

日本の起業家たちは長年、国の経済発展や世界の消費文化に対する貢献で国内外から称賛を集めてきた。日本の主要ブランドの多くは、ホンダの本田宗一郎や松下（現パナソニック）の松下幸之助、ソニーの盛田昭夫や井深大など、ビジネスのパイオニア達と永遠に結びついている。

日本の経済が活況を呈していた60年代・70年代、新規事業は猛烈な勢いで市場に参入していた。しかし、1989年までに新規参入者の割合は激減し、市場に参入した企業の数とほぼ変わらない数の企業が市場から撤退するという具合で、経済成長を支えるエンジンを鈍化させることになった。日本の政治家や政策は、新規事業を育成するというより、既存企業をいかに存続させるかに頑ななまでにこだわり続けている。

市場参入率の急落や、弱い日本経済の新陳代謝にもかかわらず、深尾・権レポートは、1991年から2006年の期間、新興企業が依然日本の雇用成長の大部分に貢献していたことを明らかにした。さらに、国際的に事業を展開し、研究開発費に資金をより多く費やしている新興企業ほど高い生産性を示していることが分かった。

日本の経済的活力は、次世代の起業家を輩出できるか、また、創造力に富む持続可能な企業を育てるために必要な知識やスキル、そしてネットワークを企業家に与えられるかにかかっている。それには、彼らを支援する市場主導のエコシステム（生態系）や、彼らが経済及び社会的繁栄の主な担い手であることを国民が認識する文化を育成することなども含まれる。

それだけではなく、日本は資本市場や競争・公正取引に関する補足的な政策を定めること、

労働市場をもっと流動化させること、そしてリスク・キャピタルがこの国の巨大なテクノロジー基盤や知的財産をより容易に活用できるようにすることが必要である。これらの変化は、産学連携や、市場主導の新規事業の創生を促進し、商品市場を変えるインパクトをもたらす突破的、「破壊的」な新製品やテクノロジーを市場に送り出し、さらにはそれらを世界市場に送り出すことを推進する。

II. 論点及び分析

日本における戦後の起業家政策： 誤った優先順位

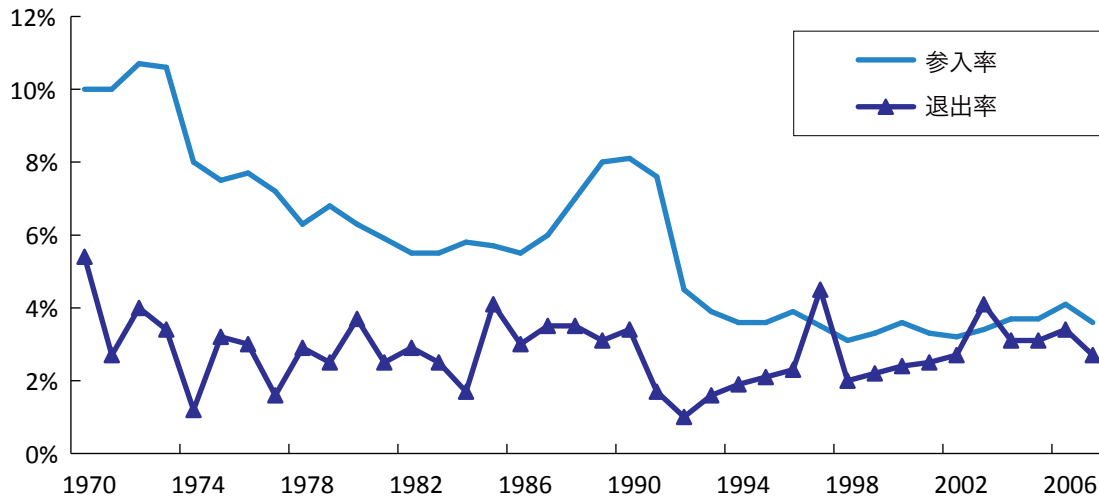
初めは小規模であったホンダやソニー、松下などの企業は、戦後日本が急成長を成し遂げていた時期に誰もが知る一流企業へと成長した。しかし、新興企業が経済成長へ大いに貢献したことや消費者に全く新しい概念や商品をもたらしたことを日本の政策者は見抜けなかった。政府はより多くのベンチャー企業の創生を支援する代わりに、多くの場合大手企業に仕えてきた中小企業を支援することによって大企業と既存の中小企業間の生産性ギャップを埋めようと努めた。これらの中小企業の殆どは新興企業ではない。

1989年度中小企業白書は、起業活動の低下が景気低迷につながる可能性があると警告していた。この予測は的中し、図1に示されているように市場参入率が11%から約6%へと低下した後、政府の担当者は、若い新興企業に対する政策について真剣に再検討を始めた。

米英両国の経済が、80年代に新興企業により刺激を受けたとの認識が高まったことから、この再評価が促進された。近年の参入率の国際比較は、図2に示されているように、日本

企業の参入・退出率の推移

図1



出所：2009 White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan: Finding Vitality through Innovation and Human Resources (p.322)

がOECD諸国の中で最下位と、著しい対比を成している。

や知識のスピルオーバーの極めて重要な源でもある。

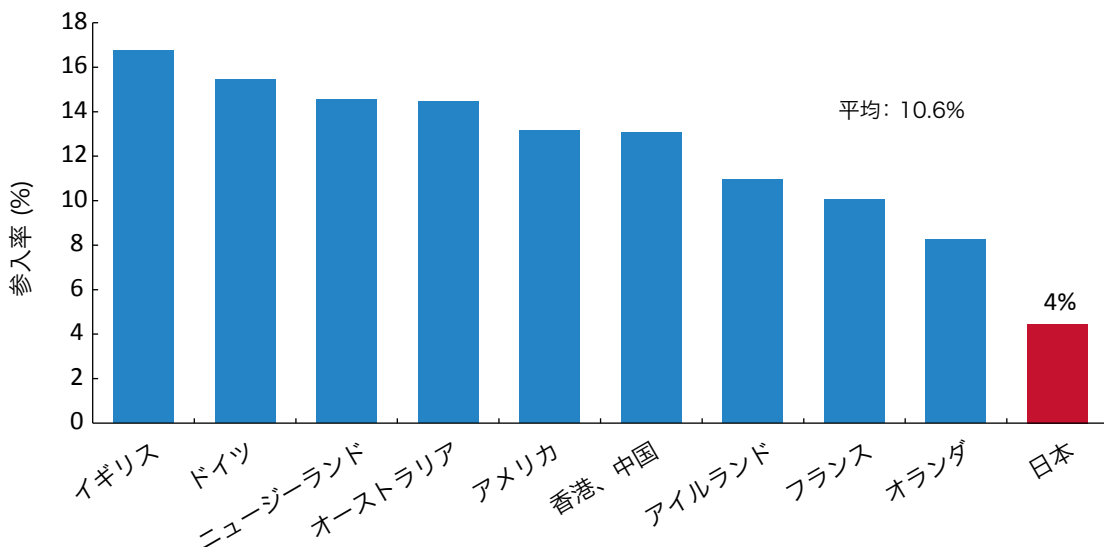
新興企業や成長企業は今や技術革新をもたらすものとして、また、成熟経済に雇用や効率的な資源再配分を生むものとして不可欠である、と広く認知されている。さらに、成長や競争性を促進する突破的なテクノロジー

日本の近年の実績に関する表面的見解

90年代後半に広まったこの認識は、会社設立のために必要とされていた最低資本金の撤廃や、日本版LLCやLLPに当たる合同会社

企業参入率の国際比較 (2000-2007の平均参入率)

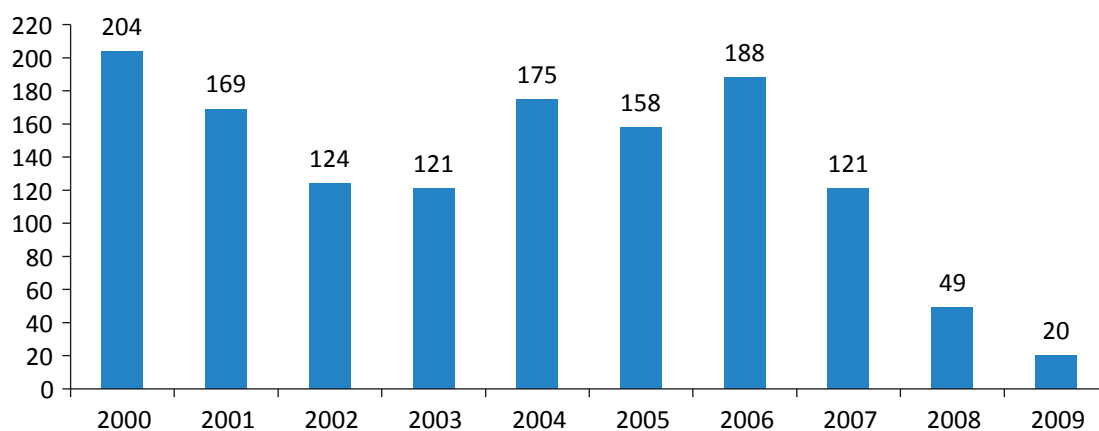
図2



出所：WorldBank, Entrepreneurship Database WBGES08 (2008), StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/835584771745>, Unleashing Innovation in Firms-Entry and Exit (p.64)

日本のIPO件数

図3



出所：KPMG Japan

や有限責任事業組合の創設など、起業家を後押しする様々な政策を促進することとなった。この認識は会社の再編やM&A取引の手段、労働契約の規制や報酬制度、産学の研究開発連携をより柔軟化させることになる一連の改革を推進した大きな動機にもなった。

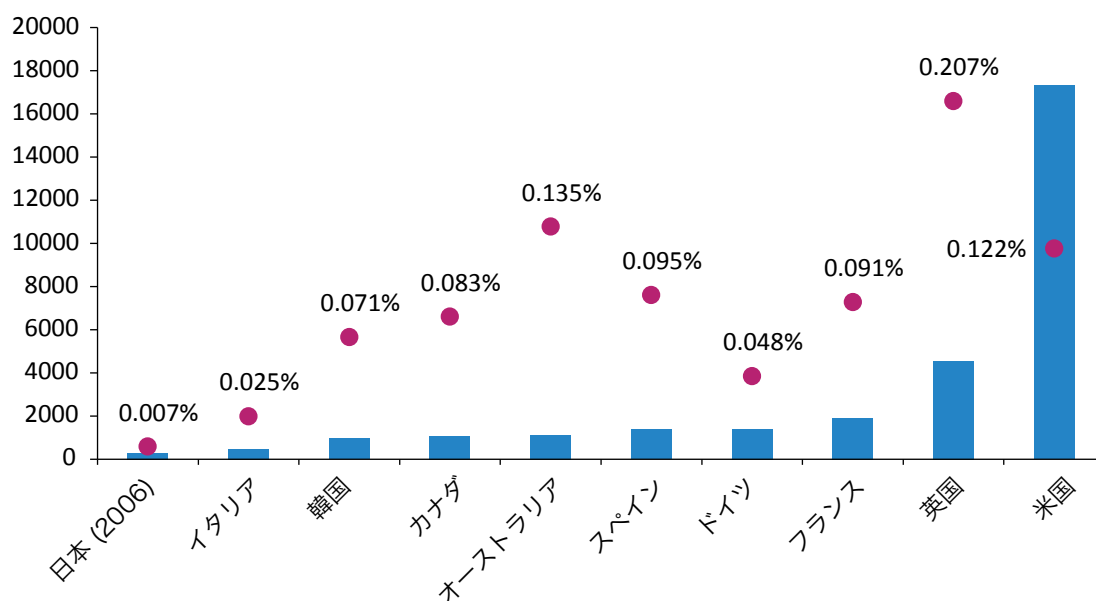
これらの改革にもかかわらず、一般的には、日本ではまだベンチャー企業の設立や成長

に急速な進展は見られないとされているであろう。同様に、起業家にとって十分に魅力的である買収やIPOなどを通じたエグジット戦略（投下資金回収手段）の機会も、まだ少ない。図3から近年の日本のIPO件数の急激な下落が読み取れる。

既存の日本企業は概して投資家に魅力的なエグジット戦略を提供していない。というのも、

ベンチャーキャピタル投資, 2008
100万\$, 対GDP率

図4



出所：OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2009. Data refers to equity investments

起業の促進

ベンチャー企業買収が自社の存続に重要だとは考えていないからである。

日本のベンチャー・キャピタル市場の規模の小ささは、この短期のエグジット選択肢が相対的に少ないことを反映している。事実、年間投資取扱高は米国の水準から見ると、絶対額でも対GDP比率でもごくわずかである（図4参照）。

これらのトレンドが続いているのにはいくつか理由がある。まず、業界専門情報を有するベンチャー・キャピタル企業、司法サービス提供者及びエンジェル・インベスターなどの民間グループ間で横の連携が弱く、相互関連ネットワークが不十分であることが挙げられる。

第2に、失敗を極度に恐れることや、一流大手企業への就職を好むといった国民の性癖にあまり変化がないことが挙げられる。起業家となるような優秀な人材は大企業や大学にとどまる傾向がある。このところの新興企業による不正行為に対するメディアの注目もサクセスストーリーに影を投げかけている。

最後に、おそらく最も重要だと思われる理由は、「失われた20年」の改革や規制緩和の政策に対する政治的なコンセンサスは、

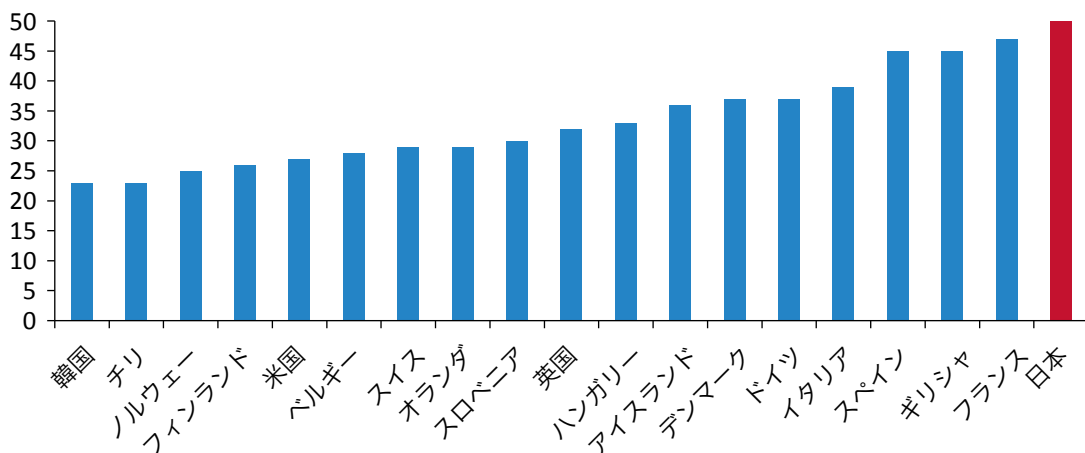
新規事業の機会づくりや取引を容易にし始めた矢先に立ち消えたことである。

国際起業家調査（GEM）が2009年に実施した起業に対する意識調査結果は、はっきりとこれらの問題を反映している。図5に示されているように、日本国民は、GEM調査が分析した「イノベーション主導」経済の20カ国の中で、失敗することにもっとも大きな恐れを示している。また、起業するチャンスがあると感じている国民の数は20カ国中、最下位であった（図6参照）。他にも起業家になることが賢明なキャリア戦略であると考える国民の割合が最も低いといった予想とおりの結果が挙げられる。

日本で起業することの難しさはこの意識調査に現れている。新興企業は経験豊富な経営陣を雇うことに苦勞する。また、顧客を獲得することも彼らにとっては困難で、資金調達の困難さに輪をかけている。今の日本の若者はバブル経済崩壊以降に出生したため、生まれてこのかた好景気というものを知らず、リスク回避的になっていることが要因として挙げられる。起業家を希望したり、新興企業で働きたいと考える人があまりにも少ないままでは起業家精神の普及促進は困難である。

失敗することへの恐れ

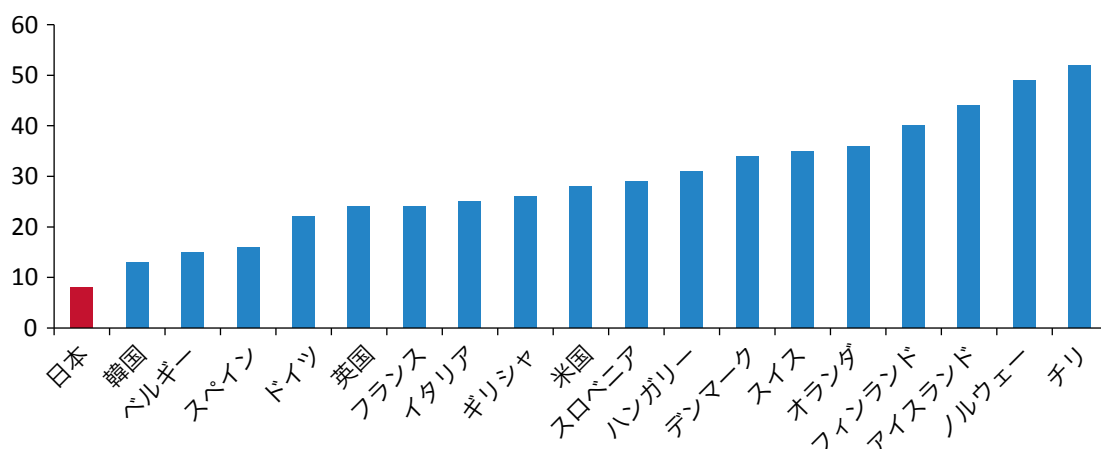
図5



出所：Global Entrepreneurship Monitor, 2009 survey

機会の認識

図6



出所：Global Entrepreneurship Monitor, 2009 survey

しかしこれに関しては朗報がある。イスラエル、アイルランド、チリ及び韓国など様々な国における近年の経験から、規制緩和の推進、新規参入者や移民の支援及び新たな事業形態や新テクノロジーを迅速に導入し広めることを優先順位の上位に据えた政策を実施すれば、政府の指導者が「起業」に対する考え方を変えることができることを示している。30年前、チリやアイルランドでは政府関係の仕事に就くことが最も望ましいと考えられていた。イスラエルでは、軍事関係の仕事がトップであった。現在これらの国では、ベンチャー・キャピタル市場や起業活動やそれらについての意識は大きく改善されている。政府は政策によって変化をもたらすことができるのである。

最近の兆候

日本の起業環境にはほとんど改善が見られないという表面上の印象にもかかわらず、日本が90年代後半に開始した様々な改革が、ようやく新規参入者のためのビジネス環境や機会にポジティブかつ大きな影響を与えている兆候が見られる。

Stanford Program on Regions of Innovation and Entrepreneurship (SPRIE: 地域イノベーションと起業に関するスタンフォード

大学の研究科)の後援で書かれたEberhart-Gucwa レポートは、帝国データバンクから提供された日本で1999年から2008年に新たに設立された5万社のサンプルを基に独立企業に関する詳細な分析を提示している。

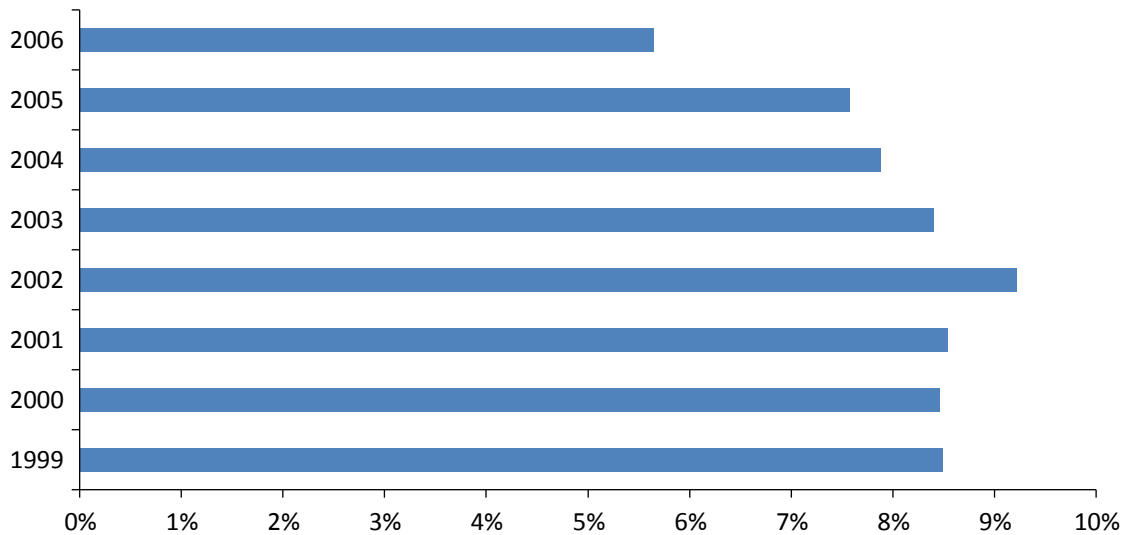
- 日本の新興企業のうち相当な割合の企業が、今や急速に高いレベルの成功を収めている。2006年に設立され生き残った企業を見た場合でも、その5%以上が2008年末時点でそれぞれの業界の売上高ランキングで90パーセンタイル以内に入っている。また、1999年に設立された企業の9%近くが、2008年までに同パーセンタイルに到達している(図7参照)。

このトレンドは2、3の業界にとどまらず、事実、比較的広範囲に広がりを見せている。

- 平均すると、最近の新興企業は古手の競合他社に比べ、売上高ランキングを伸ばしているようである。同レポートによると、これら新興企業は平均してわずか2、3年で業界売上ランキングで50パーセンタイル(中央値)内に入ったことが示されている。1999年に設立された企業の売上ベースの中央値は、2008年までに約70パーセンタイルになっている(図8参照)。この傾向は、

国内新興企業の業界売上高ランキング
業界ランキングで90パーセント以内の% (設立された年別)

図7



出所：Robert Eberhart, Research Fellow, SPRIE, スタンフォード大学

上記のトレンドと同様に相当広範囲に広がっている。

これは、新規参入者にとって商機をもたらすビジネス環境の大きな変化がなかったのなら、驚くべき結果である。それどころか、新興企業は50パーセント以内である中央値へとゆっくり近づくものであると想定されている。

- 2004年から2008年に設立されたハイテク企業のおよそ5%が、2008年までに5億円の年間売上を達成している。このグループの平均的企業は設立後2年を若干上回る若さであることから、ベンチャー企業が成功するのに必要な時間も短くなっていることを示している。
- 新規ハイテク企業のCEOの出身校が、日本の技術系大学である割合は異常なほど高い。また、海外の大学も多くのハイテク企業のCEOを輩出している。

Eberhart-Gucwaレポートの分析結果は、会社法や労働法、産業の規制撤廃、大学の技

術資産や共同研究に関する近年の広範な改革が、日本における起業にプラスの影響をもたらしていることを示唆している。

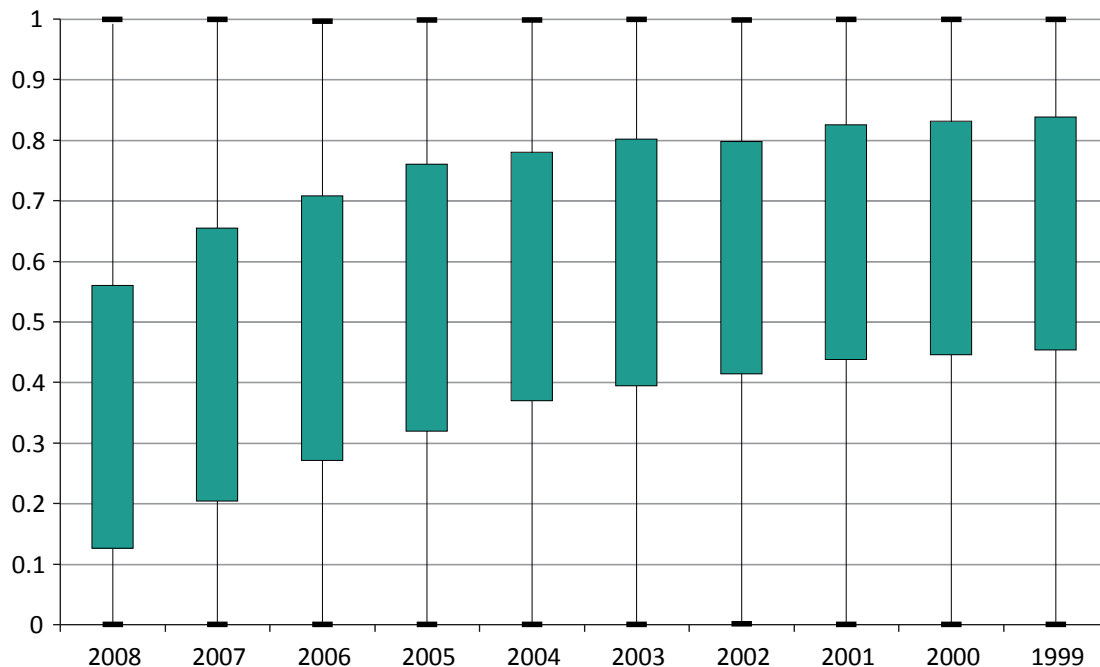
新たな機会は新たな参入者を引き寄せるため、多くの場合、新興企業は新しい「破壊的」なテクノロジーやメソッドを導入したり、あるいは特定の産業の現状維持を揺るがす変化から生じる機会を利用しようとして現れる。ACCJは、このようなダイナミクスが日本で加速していると確信しているが、それらは必要な改革、規制緩和やリーダーシップがあることにより続くものである。

**日本の指導者への進言：
機会を拡大し、リスクを減らす**

日本政府は、国家の将来の繁栄を左右する新会社やクリエイティブで突破的な新技術や新製品を生み出すため、先導して起業家精神を育む基盤を作らなければならない。ベンチャー企業の成功は究極的には民間セクター次第であるとはいえ、政府は触媒としてまだ実現されていないポテンシャルを伸ばす機能を果たすことができる。

国内売上高ランクのパーセンタイル
(2008年時点、設立年別)

図8



出所：Robert Eberhart, Research Fellow, SPRIE, スタンフォード大学

日本の指導者が先ずしなければならないのは、起業とは価値がある企てであり、国家成長政策の中核となすべきことを宣言することである。このようなリーダーシップは、21世紀の新たな産業の中で起業家たちが初めから世界に打って出るのに必要な国境を越えたつながりを築く上で支えとなる。

成功しているベンチャー企業を認め、賞賛することも国民の強い興味を集め、必要不可欠である政策への政治的支援を築くために極めて重要な役割を果たすことになる。政財界の最高幹部は、日本経済の未来を担う重要な存在として起業家に注目すべきである。また、起業家は利益のみを追求するため欲深い、あるいは規模が小さいので取るに足らないというイメージを払拭しなければならない。

新興企業の成功にとっては、商品市場の拡大や「売れる機会」が不可欠である。成熟した市場で新たな製品、サービス、またはビジネスモデルを持たず、既存の競合他社と正面から

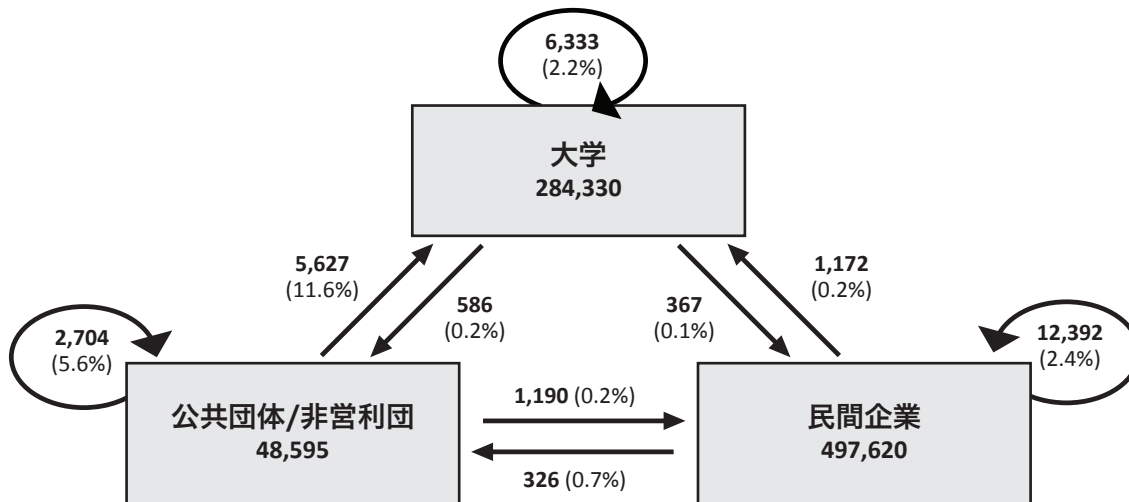
ぶつかると思う企業は少ない。日本政府は農業やヘルスケアなど規制の強い産業や、収束するインターネット、メディア、コミュニケーションの産業で規制改革を推進することにより、新たなビジネスチャンスを生み出すことができる。(インターネット経済に関する本白書の章を参照されたい。)

政府はまた、起業家精神にあふれたライバルを攻撃しようとする既得権による試みを鈍らせる競争政策を追求することにより、チャンスを生み出すこともできる。これはより多くの新規参入者を既存の生産性の低い企業、深尾教授が指摘する退出しない低生産性の既存企業と競争に向かわせることになる。OECDの調査によると、競争政策は多くの国の新規参入率に大きな影響を与えることが判明している。

最後に、政府は補助金などの形で公費を使うのではなく、小企業優先プログラムを通し、新興企業が政府を新規顧客として獲得することによって、手助けすることができる。[優先

日本の研究者の可能性は限られている
研究者の数と団体内/間の転職2003年

図9



出所：National Institute for Scientific and Technological Policy (NISTEP) and Mitsubishi Research Institute (2005).
Note: Includes liberal arts and social studies, and postdoctoral students. Figures in parentheses show the proportion of researchers in each sector that changed positions in 2003

プログラム（例えば、いわゆるセット・アサイドでは、小規模企業に機会を与えるため、各省庁の支出の一部を小規模企業からの調達に割り当てることを義務付ける。）

移民政策の章で述べているように、海外の起業家が日本に移住しビザを取得することをより簡単にし、迅速化することで、政府は肯定的な意図を示すこともできる。

労働の流動性の重要性

労働の流動性は、個々の新興企業にとっても全体にとっても成功するために重要な要素である。ベンチャービジネスにとっては、エンジニア、科学者、その他の技術系エキスパートに加えて、経営、財務、法律、知的所有権やマーケティングなどの専門性を備えたベテランの人材が必要不可欠である。

日本の新興ベンチャー企業にとって最も大きな挑戦の一つは、経験豊富なマネジメント

チームを作ることである。日本の会社における平均的な在職期間は、米国の2倍程度も長く、大手企業の有能な社員は新興企業を立ち上げたり、新興企業に転職したりすると失うものが多い。転職先が倒産しても元の会社に戻れないばかりか、他に職を探すことも容易ではない。また、ベテランの力なくしては、新興の起業家はよくありがちな失敗を何度も繰り返し挫折する。

例えば、2005年に三菱総合研究所が行った調査結果は、日本経済の研究者が実際固定化していることを示している（図9参照）。

日本における緊急課題の一つは、正社員がつながりを切ることなく、元の組織に復帰できる形で、ベンチャービジネスに参加できる柔軟な方法を考案することである。それにより倒産の際のバックアップオプションを提供することになる。日本のセーフティネットの強化も大いに助けとなるだろう。（労働力の流動性やセーフティネットの改善の必要性に関する章を参照されたい。）

排除ではなく、資本市場を発展させる

資本がベンチャー企業の設立や成長に必要であるのは当然である。そのため、政府が資金調達に関する適正な政策を図ることは不可欠である。直接政府から来る有り余る資金が民間セクターの資金供給を締め出し、非効率企業に資金が渡り結果的に公的資金が浪費されるという機能不全の依存関係を作り出している。

政府の最も基本的な役割は、民間資本の流れが利益を上げ、成長する能力を示している新たなビジネスに向かうことを確かなものにするため、適切なインセンティブを設定することである。政府が直接的な補助金、借入保証、その他の手段に踏み込むと、上記の問題が起きる可能性があるため、将来の新規参入者も含めて新興企業が市場勢力に立ち向かうチャンスを奪うことになる。市場原理に対応させることによって、国内外において投資対象としてのみならず競争力のある魅力的な企業を生み出すことができる。

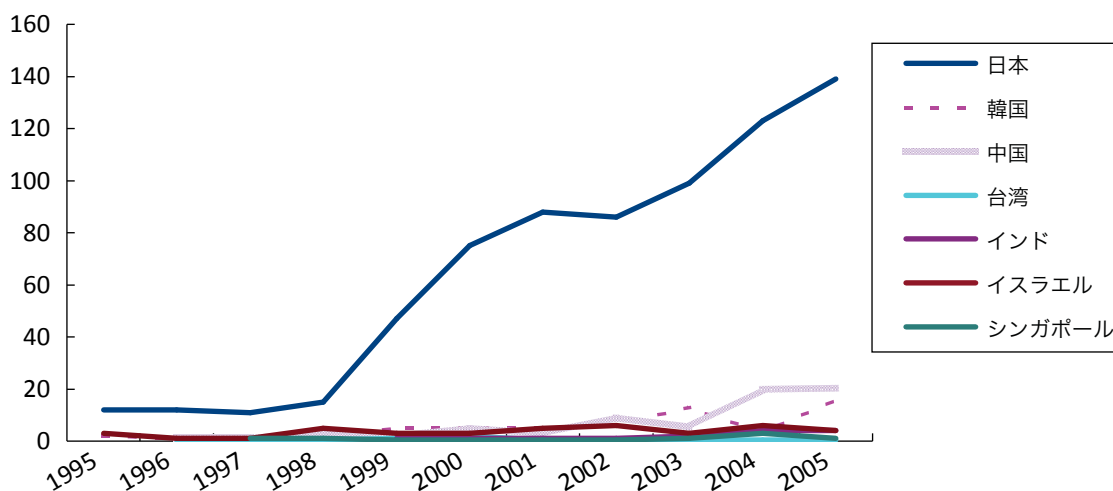
日本はしばしば「リスクマネー」の欠如に悩まされていると言われる。この認識は正確ではない。実際は余剰資本・貯蓄があり、新興国株投資やオルタナティブ投資などに運用されている。しかし、日本の若い企業はこのようなリスクマネーを国内の機関投資家から呼び込むのに苦勞している。事実、機関投資家からの資金調達は、米国が80%であるのに対し、日本では3%程度に過ぎない。

このような状況の下、日本政府がベンチャー企業を助けるために取ることのできる最善の方策とは投資方針を変更し公的年金資金のほんの一部をベンチャービジネスへの投資に向けることである。ただしこの場合、その判断を民間の運用業者に委ねる場合に限るという条件でのみ許可する。現在、主要政府系年金基金のポートフォリオにベンチャー・キャピタルへの投資は基本的に組み入れられていない。

これら公的年金基金がその資金のほんの一部を投資に値するベンチャー企業に振り向け、民間のファンドマネージャーが運用するとしたら、そのメッセージは市場に大きな影響を

再生可能エネルギー関連特許の数

図10



U.S. Patent Office data, courtesy of Glenn Hoetker, Director, Center for International Business

起業の促進

与えるであろう。加えて、民間セクターの運用業者は、優秀なマネージャーや資金を必要とし可能性を持つ新しいテクノロジーを見つけ出し、必要であれば国内外のパートナーを導き入れるために意欲的になるであろう。同時に、公的年金基金のポートフォリオはより分散されたものになる。現在、公的年金基金はその保有する日本国債の規模から、国内の金利上昇の脅威にさらされ続けている。

テクノロジーに資本を投下せよ、それも迅速に

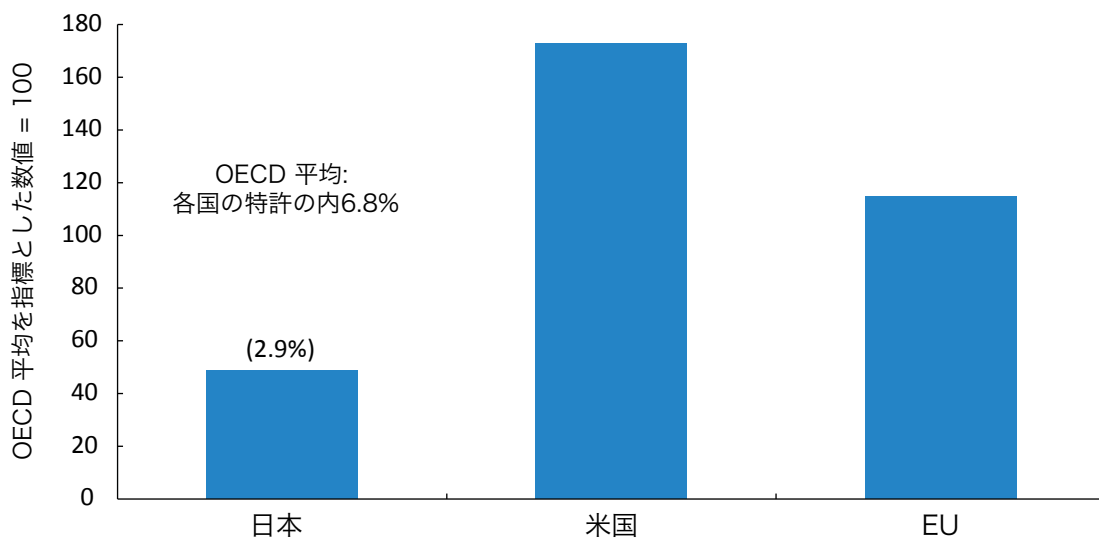
幸い日本には技術の膨大な蓄積があり、これが新たなビジネス・ベンチャーを何千もの始めさせる土台となり得る。この技術基盤には既存の特許のみならず、大学・研究所・民間企業で進行中の研究も含まれる。日本の研究開発の集中度はOECDの中で最も高く、2003年時点でGDPの3.2%（OECD平均は2.2%）を占めている。Eberhart-Gucwaレポートが指摘しているように、再生可能エネルギーの主要分野における日本の技術及び特許基盤は、他のアジア諸国よりはるかに強力なのである。

しかし、日本の巨大な技術基盤は、十分な利益を上げ雇用を生むに至っていない。深尾教授が指摘しているとおり、日本の研究開発のほとんどが大企業で行われているか、大学で行われており、その成果がもはや小企業にまで広がりを見せていない。深尾・権レポートの生産性分析は、多くの技術エキスパートたちが考えていることをまさに示している。つまり、あまりにも多くの技術基盤が十分に活用されていない、あるいは商業化されていない、ということである。しかしまた、縦割型の企業グループは減少しており、その結果、小企業への技術の拡散は少なくなっている。最後に、図11が示しているように国際共同研究により恩恵を受けている日本の研究開発はほんの少数に過ぎない。

研究開発の集中度の高さにもかかわらず、製造業における研究開発費の効率性は下がっており（下記図11のOECDレポート、12頁）、イノベーションにおける成功の自己評価比較において、日本は調査で最下位となっている（図12）。

海外と共同開発された特許 (2005)

図11



出所：Upgrading Japan's Innovation System to Sustain Economic Growth, Economics Department Working Paper No. 527 (p. 9), taken from OECD, OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2005

こうした背景の下、技術基盤をうまく活用し、大手企業がローリスクでテクノロジーや新しいビジネスモデルを（M&Aなどで）確保し、大学が研究の成果から利益を上げるために、ベンチャー企業は日本にとってとても重要な存在である。

さらに、特許出願手続きに掛かる時間や費用を削減する方策を見つけることは、大学の研究者にかかる手続きの負担を減らすという意味で、大学やその他の機関で行われている研究の商業化を進めることにもなる。

急速な変化を遂げる21世紀の、グローバルで知識集約型経済において、個々の政府は、新技術や新たな業種における勝者を事前に見極め選定することは不可能である。かと言って、無条件な支援政策は、財政的に賢明であるとも、経済的に効果があるとも言えない。何が有効かと言えば、そして日本で何が既に有効であったかと言えば、新技術の開発、技術の完全利用及び波及を促進する市場を重視した政策と相まった起業家精神である。

この起業家に優しい環境を整備するため、ACCJは下記に提示する政策を提言する。我々の提言は、完全なる指針というよりは出発点を示すものである。目前にある基本的なタスクは明確であるが、それらを達成する方法を探すには絶え間ない試行錯誤が必要となるだろう。成功させるためには、起業家精神や世界を目指す精神を支援する政治的なコミットメントを十分に公表することが不可欠である。

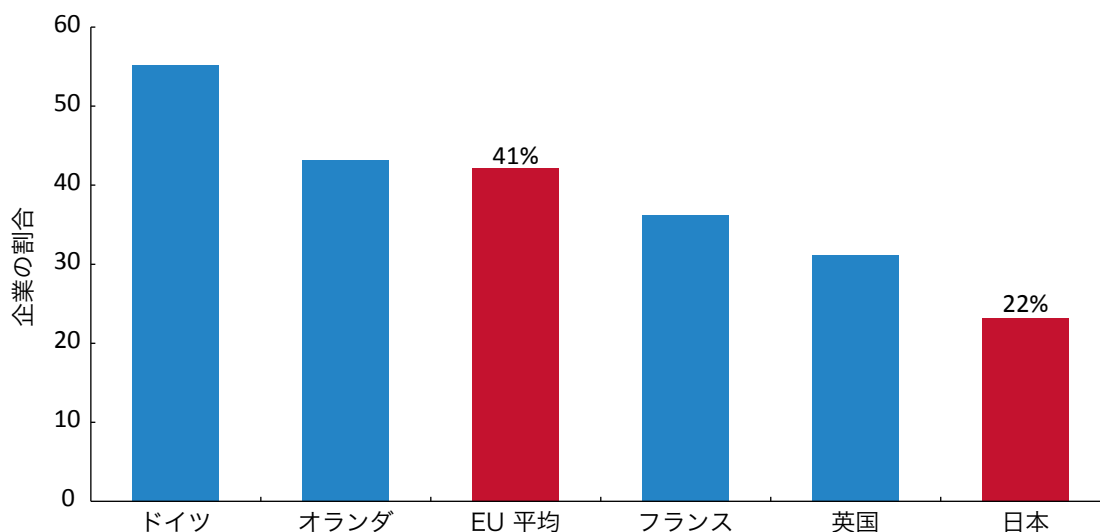
III. 提言

A. リーダーシップ：起業家精神が国にとって、極めて重要であることを伝え、成功を讃える

ACCJは、内閣に任命された高官が率い総理大臣直轄の「起業推進事務局（Office of Entrepreneurship）」を設置することを提言する。本事務局は、最上層部において、起業家精神を促進するための明確な国家戦略を構築し発表し、以下のことを実行する。

イノベーションにおける成功の国際比較

図12



出所：Upgrading Japan's Innovation System to Sustain Economic Growth, Economics Department Working Paper No. 527 (p. 11), National Institute of Science and Technology Policy, National Innovation Survey 2003, と Eurostat, Innovation in Europe を引用

起業の促進

- 各省庁や行政機関から独立しており、その上位に置かれるものとする。これにより、本事務局は異なる省庁間の調整を行うことが可能となり、首相が変革のスポークスマンとして起業家の支援者となる手助けをする。
- 起業環境分析を行い、政策問題に関する民間企業や民間セクターの専門家の見解を求めため定期的なヒアリングを開催し、新興企業のためのビジネス環境を改善する方策を実行するための政府全体の方針を首相に提言する。産業界からの参加者や専門家から成る審議会が起業推進事務局に助言を行う。委員会には、日本に拠点を置く日本人以外の起業家や海外で事業運営を行っている日本人起業家も含まれる。
- イノベーション賞を創設し、市場にイノベーションをもたらすことにおける起業家の役割に対して積極的に注目を集める。具体的には、事務局が日本経済にポジティブな変革や成長をもたらした起業家の中から毎年5人選抜し特別賞を授与する。
- 成功を収めているベンチャー企業を政府刊行物、官僚発言、広報活動において、国内・国外を問わず大胆に賞賛し、日本が事業を始めるのに魅力的な国であることを発信する。

B. 若い企業のために持続可能なビジネスチャンス創出

ACCJは以下を提言する。

- 小さく、古く、競争力の無い既存の中小企業に対し補助金を提供する政策をやめる。代わりに、小規模だが競争力を持つ企業が新規顧客やビジネスを獲得することを後押しするための政府施策を、セットアサイド(各省庁の支出の一部を小規模企業からの調達に割り当てる)等の、小企業優先プログラムを通して実行する。アームスレングスルールに則った市場での価格形成に基き、また製品やサービスに現実の需要が伴う場合に適用さ

れる支援施策のため、結果的に競争力のある中小企業を支援することになる。

- 新規市場参入者の妨げとなる規制の障壁やその他障害を減らし、標準化を進める。特に、医療や教育、インターネット関連事業、メディア及び農業など成長の見込みがある非製造産業の新規市場参入者に対して、このような応援を推し進める(一例として、インターネット経済の章を参照されたい。)
- 破産法を見直し、事業が失敗した場合の差し押さえ物品の免除範囲を拡大し、起業家を目指す者に対する阻害要因を取り除く。これにより、破産申請する者は、住居や私有車、年金及び最低限の生活費を1年分(396万円)保持できるようになる。(現在の法律では最低限の家財道具、年金及び差押えから3か月先までの最低限の生活費(99万円)のみが免除の対象となっている。)

C. 新規ビジネスのために有能な人材を確保

起業家を育成し、外国人を含む人材を呼び込み、新規ビジネスが成功するために必要とされる熟練労働者の流動性を以下の方法で促進する。

- 起業家精神を促進する政策を国家教育政策の不可欠な部分として(同トピックに関する章で説明したとおり)盛り込む。これには、創造的思考や批判的思考、コミュニケーションスキル、国境を越えた環境でも機能する能力、実用的な知識並びに高度な外国語の習熟、特に英語の習熟を醸成する方策も盛り込むべきである。さらに、大学及び大学院のエンジニアリング及び技術研究の専攻者には起業や基本的なビジネス知識の講座を受講させる。
- 「セルフ・スポンサーシップ・ビザ」の利用を簡単にし、要件を緩和することで、海外の起業家に日本で会社を設立するよう働きかける。同時に、ビザ制度を見直し、日本の大学

で学んだ外国人留学生が卒業後も就職活動のために日本に残れる期間を延長する。また、学生としての期間を永住権資格申請に含めるようにする。(移民政策に関する章を参照されたい。

- 労働の流動性の章で述べたように、新卒・中途採用や他の企業への転職を促進するための方策を、セーフティネットを強化しつつ実行する。このような労働政策改革の一環として、民間企業、大学、研究機関、その他機関の被雇用者が、3年以内は元の(またはそれと同等の)職位に戻れるという選択権を維持しつつ、新規事業を設立したり、新規事業に加わったりすることが出来るような広く一般に受け入れられる仕組みを策定する。

D. 新興企業に民間から 資金調達を重視させ、若い企業による 新株発行による調達を奨励する

既存の小規模企業と新興企業への資金提供は、政府が責任を持つことでも、社会福祉活動でもない位置づける必要がある。むしろ、新興企業が創生する雇用や彼らが生む税収を通して社会に貢献する、合理的で市場経済に基づいた投資活動であることが示される必要がある。

ACCJは、日本政府に現在の政策を変更し、ベンチャービジネス、その他の新興企業や中小企業への投資や資金提供は、民間企業、年金基金、その他、投資決定が直接政府に管理されていない事業体による利潤追求型のビジネス活動であるという、はっきりした姿勢を取るよう強く要請する。

このような目的で、ACCJは以下のように強く要請する。

- 起業推進事務局は、経済産業省や金融庁と協力してベンチャーの資金調達関連契約書などを日英両言語で、専門家の助言に基づき標準化し、ベンチャー資金調達や新規事業

の成長に関するベストプラクティスや成功した手法を公表する。

- 起業推進事務局は、経済産業省、金融庁、文部科学省やその他関連当事者と連携して、国内外でのベンチャービジネスの立ち上げや資金調達におけるターム・シート(投資概要)の利用、その他の標準的なベストプラクティスを公表する。これにより日本の起業家たちが国境を越える事業取引をより容易にかつ効率的に行うことができるようにする。
- ベンチャービジネスに投資する可能性のある準公的、非年金基金(産業革新機構など)が参加している投資取引において、民間セクターのパートナーが後で行使できるオプションとして、ファンドが十分な最低リターン(例えば、8%の年間利回り)を確保できる条件で準公的ファンドの持分をバイ・アウト出来るようにする。その結果、政府の参加は、民間投資に取って代わるのではなく、ベンチャー・キャピタルの投資家に対するリスクを減らすことになる。
- GPIF(年金積立金管理運用独立行政法人)が第三者、民間セクターのファンドマネージャー及び新興企業投資に特化したベンチャーキャピタルファンドへ運用させる資金の配分を0%から3%に徐々に増やせるようにする。
- 起業推進事務局に、新興企業が市場の厳しさに対応する能力は、投資対象としての魅力を示すための必要な証明であるという立場を取らせる。これには、公共政策の方針として、統計的には多くのベンチャーが倒産するが、倒産したベンチャーの資源(熟練労働者を含む)がより生産的な企業に割り当てられるべきと認識することを含む。
- 税務政策に関する章の中で示したように、総所得から控除できる投資額の上限を引き上げ、税制適格ベンチャー企業の設立年数要件を延長することによって「エン

起業の促進

「ジェル税制」を改正して、強化する。加えて、売却時に発生する損失の相殺対象を株式売却益以外の所得に広げる。また、代替的所得税額控除システムを導入する。

E. 日本の技術基盤や知的財産を有効的に活用する

我々は、この分野において以下の措置を取ることを推奨する。

- 知的財産法専門の弁護士と相談し、特許法を改正し、正規の申請を行う前に、大学またはその他の研究論文を使った特許庁への仮出願を可能とさせる。これにより研究者は特許出願手続を低コストで始められるという選択肢を得ることができ、発明を商業化するという発明家(研究者)の意図を示し、ライセンス見込み者及びビジネスパートナー間での関心を促進する。
- 日本版バイドール条項に基づく「介入権」(march-in rights)をより厳しく強化し、政府の資金援助で生み出され、十分活用されていない技術に大学や企業がライセンスを供与させるように推し進める。また、用途が不明瞭な援助金の一部も事実上政府による研究資金援助と見なされるように法を改正する。
- 税務政策に関する章の中で提案したように、日本のLLC(合同会社)がパススルー税制を選ぶことを可能にし、LLCの株式会社化を非課税で行える(課税繰延を認める)方式で認める。これは特に、企業と大学間の共同研究開発を促進し、このような連携に基づく新規事業の形成を促す。
- より速いテクノロジーのスピルオーバーや、新たな分野や小企業への拡散を促進するために、十分活用されていないテクノロジーについての様々な資料を発明者及び研究者がアップロードできる機能を搭載した日英で検索可能かつ誰もがアクセスできる全国的なデータベースを作る。

- 起業推進事務局に、新興企業や中小企業にとって事業戦略の中核的要素である、知的財産権の創造、保護、活用に関する基本情報を継続的に公表・発信させる。

IV. 結語

新興企業は、過去、日本経済の活力を支えてきた。深尾・権レポート及び Eberhart-Gucwa レポートは、この先も同様に支えていくことができることを示唆している。成長のためには、日本には突破的な新製品やテクノロジーを紹介し、世界的な販売を行うために他の企業と競うことのできる新興企業をもっと多く生む必要がある。

ACCJはこの目的を念頭におき、日本政府が起業を促進し新たなテクノロジーの迅速な商業化を国家の優先事項とすることを勧める。日本の国家指導者達は、これら政策テーマの重要性を国民に伝え、新たなビジネスを支え、日本の並外れた技術基盤を十分に活用する市場主導の環境を構築するために必要な変革を遂行していく必要がある。

現在ある問題の多くが、詳細においては複雑であっても、我々が為政者に強く勧める指針は単純である。「起業を促進するものを促進し、新たなテクノロジーの創造及びそれらの商用化を促進する」

成長促進及び雇用創出の為の 対日直接投資の拡大

I. 概要

先般の世界的な金融危機は、急速に進む高齢化社会の影響や不活発な国内投資及び需要に対する国の取り組みにもかかわらず、日本経済を悪化させた。深尾・権レポートは、日本経済を再活性化し雇用を創出し、GDPを伸ばす有効な方策として日本に対する対内直接投資(FDI)の促進を指摘している。深尾教授と権准教授は、FDIが新規雇用、高い生産性及び新たなビジネスモデルをもたらすことを示している。

残念なことに、諸外国のほうが外国人投資家にとって日本よりはるかに魅力的な投資先なのである。日本の過剰な規制、高い事業費用、高い税率、低い労働力流動性、外国企業による買収の機会の欠如、投資のための具体的なインセンティブの欠如が引き続き投資家を日本から遠ざけている。政府はFDIの目標値を2010年までにGDPの5%とすると設定しているが、現在の水準はそのささやかな目標値にも全く達しておらず、大きく他のOECD(経済協力開発機構)諸国に引き離されている。

本白書の中で説明した政策の多くは、日本への対日直接投資を高めることを約束するものである。中でも、より活気に溢れたM&A(合併及び買収)市場と、強固で透明なコーポレート・ガバナンス制度が、短期的にFDIを増やすために不可欠である。だが、税制及び法律の問題が日本におけるM&A取引の足を引っ張っている。その他の障壁としては、日本企業の取締役会には独立取締役がいないこと、日本企業による買収防衛策の広がり、そして最近、それら防衛効果を高めるため株式の持ち合いが再登場していることなどがある。これらの問題のいくつかが原因となって、日本の経営者は国際的に競争できるのかといった疑いをポートフォリオ投資家が持つようになってきている。

ACCJは、日本に対して、対日直接投資を促進し、国民のFDIのメリットに関する認識を高める包括的な政策を展開するよう強く求める。ACCJはまた、M&A取引を促進し、国内外の投資家が日本に長期投資を行うよう促す、法的、税務及びコーポレート・ガバナンスの施策を取るよう推奨する。

II. 論点及び分析

FDI: 持続する経済成長の重要な推進力

経済学者たちは、FDIがすべての国で経済成長を増進し、持続させることにおいて重要な役割を果たしていることを十分認識している。日本にとって、FDIの長期的なメリットは、財政面にとどまらず、非財政面にも及ぶ。例を挙げると、

- 新たな経営のエキスパートやビジネスモデルの迅速な導入により、全体的な生産性を向上する。
- 新たなビジネスのノウハウ、製品、テクノロジーの普及を加速化する。
- 資本収益率(ROC)を改善する。
- 投資の流れを増やす。
- 成長と雇用を刺激する。

深尾・権レポートは、FDIの一般的なメリットを裏付け、1996年から2006年までの期間日本の外資系企業が全ての分野の中で最も生産性が高く、国内の雇用成長について、国内の新興企業を除く全ての分野より貢献の度合いが大きいことを示している。

同レポートはまた、前回、2003年にACCJが委託し、深尾・天野両教授が実施した日本におけるFDIの徹底的な調査結果が正しかった

対日直接投資の拡大

ことも立証している。調査内容はその後出版され賞を得ているが、以下のようなFDIのメリットを実証している。

- 外資系企業における生産性は高く、M&A取引で買収した日本企業において一般的に改善が見られる。
- FDIは日本における経営資源を集めることにおいて貢献している。
- 日本の外国企業は、日本企業より成長が速く、より多くの雇用を新たに創出している。
- FDIにより外国のテクノロジーと経営スキルが日本のテクノロジーと融合することで日本の輸出を増やしている。
- 外資系企業のほとんどの施設及び従業員の半数以上が東京、神奈川、大阪以外の場所に所在するなど、FDIのメリットは主要都心を超えて拡大している。

ポートフォリオ投資など他の形態の投資と比べ、FDIは、長期的観点から投資が実行されており、経済情勢が悪化した場合の撤退のペースが遅い。したがって、すべての種類の

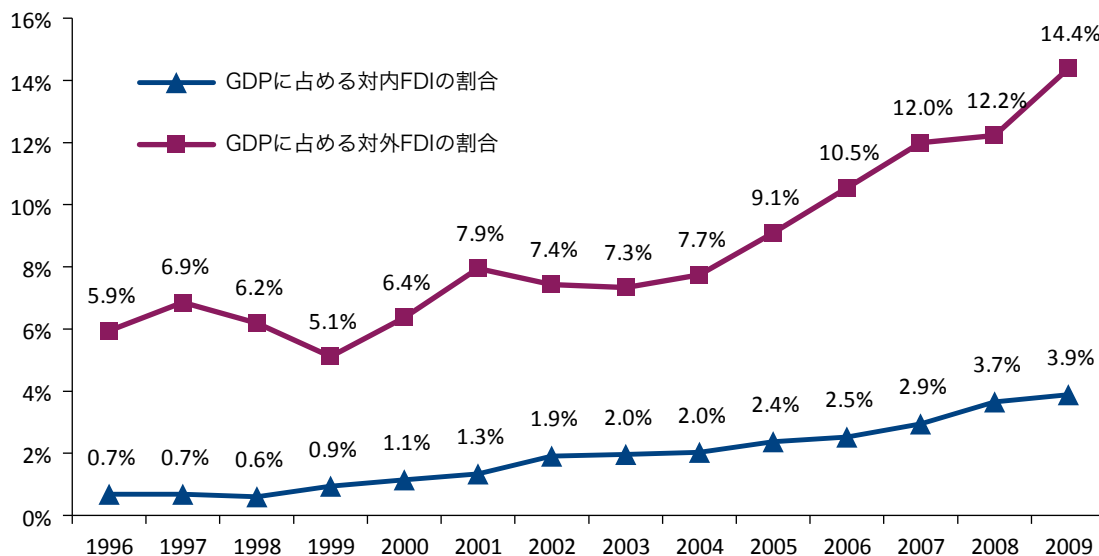
投資が全般的に経済にプラスになるものだが、直接投資はさらなるメリットをもたらす。深尾・権レポートは、「失われた20年」の間、FDIは国内企業よりも速いペースで新たな雇用を創出したことを明らかにしている。これはFDIが新たなビジネスモデルやノウハウ、製品や経営方法をもたらすからである。直接投資は生産性を上げ、有益なリスクキャピタルを市場に供給しているが、この2つは日本にとって実現可能な成長戦略のために非常に重要な要素である。

特に、深尾・権レポートによる分析では、外国企業はM&A取引から直接雇用を殆ど創出していないことを示した。しかし、殆どの新規雇用は日本市場への外国企業の参入による既存の事業の拡大(幾つかは、M&Aによって取得され、その後拡大された)によってもたらされた。

さらに、経済データの分類方法により、上記の分析には日本に居住する外国人の起業家たちの日本経済に対する大きな貢献は含まれていなかった。このような投資は、日本に在住する者により成されているため、FDIには加えられていない。このグループの正確な規模をはかるのは困難であるが、ACCJ独自の会員

日本のGDPに占める累積FDIの割合

図1



出所：財務省(対日直接投資), 内閣府(GDP)

構成から考えると、少なくともなく、またコンスタントに増えている。このグループが今以上に活躍する可能性については、移民・教育・起業政策に関する章を参照されたい。

対日直接投資は引続き停滞

2003年、日本政府は累積ベースでFDIを5年以内にGDPの2.5%へと倍増させる政策を採用した。この目標はほぼ達成された。2006年5月には、政府は新たな目標値を2010年までに5%と発表、この公約を2008年初頭に再確認した。

しかし、FDIの流入は、急激に落ち込んだ。日本への2009年のFDI流入は118億ドルと、2008年から52%下落した。M&A 活動の崩壊により、株式資本の流入を押し下げたのがこの大幅下落の主要因だ。2010年の第1四半期の対日直接投資はわずか5億3,500万ドルで、前年同期比86%減というショッキングな下落となった。上記グラフでトレンドが示しているが(図1)、日本が2010年の目標値5%を達成するのは確実に無理と思われる。

現在のFDIの低水準は、他のOECD諸国から大きく水をあけられているもので、今日の荒々しい競争が続くグローバル環境において、日本が持続可能な経済成長を保証するのに十分とは言えない。GDPの5%ですら先進国世界のライバルたちからすれば極めて低い目標だ。

過去20年間、世界の FDI フローは実際大きく成長したが、日本は他の国々のように十分にこのチャンスを掴みきることはかった(図2)。

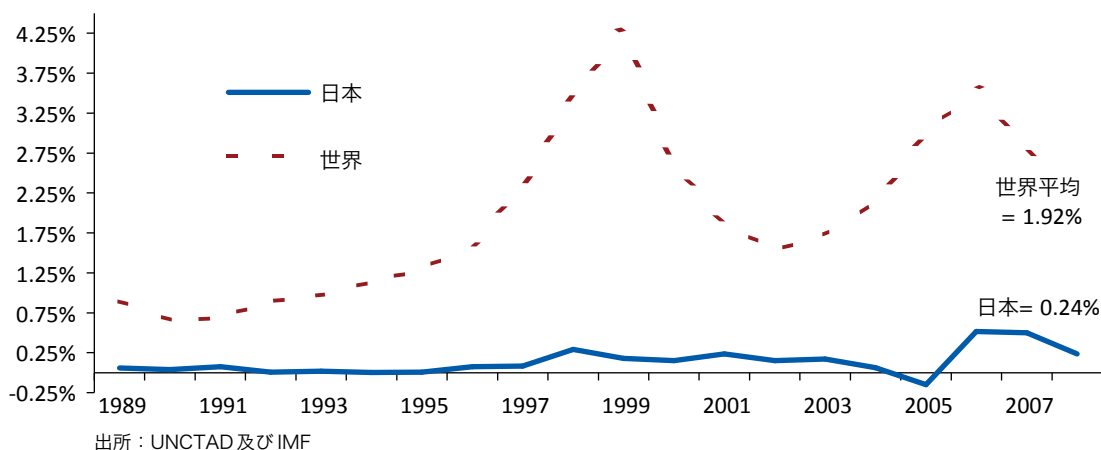
2008年末における日本のFDIからの総固定資本形成は、国連貿易開発会議(UNCTAD)による統計値でわずか2.2%に過ぎない。EUが13%、英国が21.8%、米国が12.5%、中国が6%であったのとは対照的な低さとなっている。

その結果、日本経済はFDIのメリット(生産性の向上、イノベーション、経営ノウハウ、経済の活性化など)をライバルたちのように享受することができなかった。これは日本が過去に例を見ないマクロ経済及び財政的な困難、高齢化し減少する人口、そしてOECD諸国中、最も高い公債の対GDP比率などに直面している現在、危険な弱点である。

対日直接投資の水準の低さは特に問題である。なぜなら、日本企業が資金を海外の成長の機会に求めているため、日本から海外に向けてのFDIは増え続けているからである。UNCTADの2009年世界投資レポートによると、日本からの対外直接投資のフローは、4.9%から11.3%に跳ね上がっている。図表3は、絶対値で、2008年の年間対外直接投資額は12兆円でピークをつけた一方、日本への直接投資額が1兆8千億円に過ぎなかったことを示している。対日直接投資が増えれば、対外

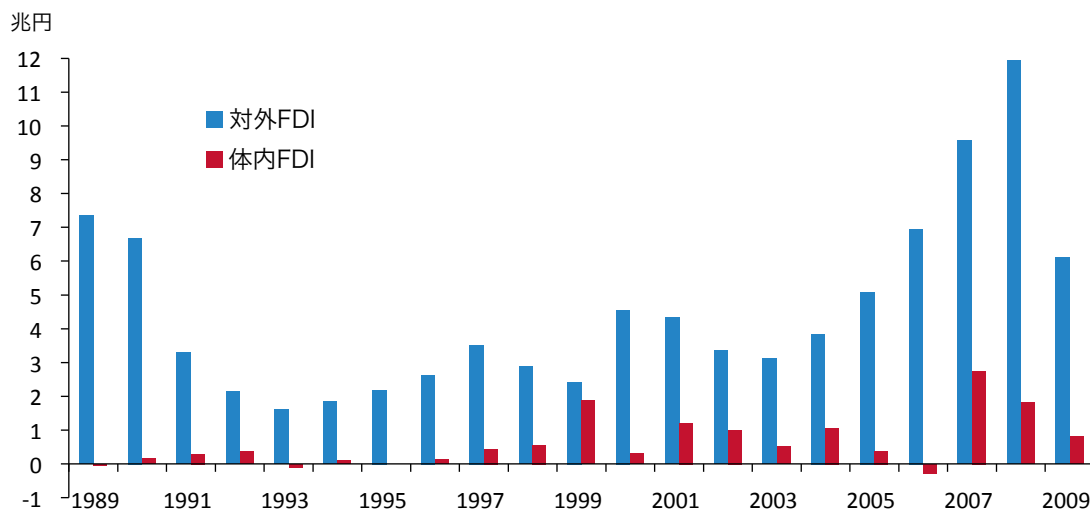
GDPに占めるFDIのフロー

図2



対内FDI及び対外FDI
(日本の年次フロー)

図3



出所：財務省, <http://www.mof.go.jp/bpoffice/bpfdi.htm>; 年度 (4/1-3/31)

直接投資額との相殺、そして日本経済の更なる「空洞化」を防ぐ一因となる。

日本は現在、対日直接投資から最小の恩恵しか受けておらず、最も大きな恩恵を受ける余地のある先進国である。日本は、経済を刺激し、人口学的、生産性及び国内投資のトレンドを埋め合わせるため、至急に国内への投資が必要なのである。

投資家に対する日本市場の魅力は危険なまでに低い状態が続く

日本はアジア最大の先進経済、最も洗練された消費者及び産業市場を持っている。しかし、多くの外国人投資家は、日本を直接投資の好ましい投資先と見てはいない。事実、日本は2009年のUNCTAD調査でFDIの最も魅力的な投資先15カ国ランキングにすら入らなかった(ランク上位は、中国、米国及びインドである)。上記図表が示すように、日本の最優良企業でさえ自国のビジネス環境や見通しについて同じ結論に至っているのだ。

UNCTAD 調査によると、投資家にとって最も重要だと見なされる要因は、市場の規模、市場の拡大、より安い賃金で労働者を雇えるか、

天然資源が利用できるか、そしてビジネス環境の質である。日本は市場規模と、特にビジネス環境の質の点で競争力を持つことを目標としている。しかし、過剰な規制、変革のペースの遅さ、高いコスト、外国企業による買収機会の欠如、FDIに対する具体的なインセンティブや魅力的な規制制度がないことが外国人投資家にとって日本を極めて魅力に乏しい国にしてしまっている。(税務政策及び法人税率の引下げの必要性及び欠損金の繰越期間の延長に関しては、税務政策の章を参照されたい。)

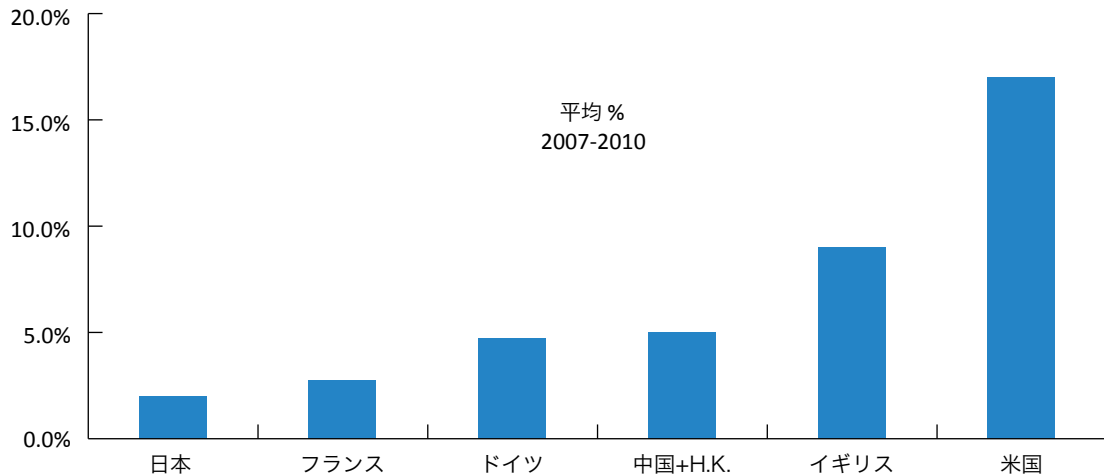
これらの現実面及び印象面で存在する障害は、特にFDI政策を策定する責任を負う政府機関の欠如が原因でさらに悪化している。日本は、具体的な施策をもって、今まで以上にFDIを引き寄せるため、もっと強いコミットメントを示さなければならない。

M&Aに対する障壁が残る

M&Aは、いずれの先進国においても、国内へのFDIの主要な手段である。M&A取引とそれらに続くことの多い拡張投資は、「グリーンフィールド」投資が行うのと同じ経済的メリット

グローバル・クロス・ボーダー M&A の買収額*の割合 (シェア)

図4



*実際に当該地域/経済において買収された会社の純売却額の合計

出所：UNCTAD

をすべて、それも速く生み出す。また、売り手は売却によって売買代金を手にすることができ、これは経済のどこかで出費されることになる。

主要経済大国の中で、日本はこれらの活動から最小の恩恵しか受けていない(図4)。

大きな経済成長や雇用を刺激するのに必要なスケールで国内へのFDIを呼び込むために、日本は日本企業の支配権を売り買いする活発な市場にならなければならない。しかし、M&Aを通じたFDI増加の潜在的なメリットにもかかわらず、障壁が残っている。いくつか例を下記に掲げる。

買収防衛：活動家ファンドを含む先頃の出来事を受けて、買収防衛が日本で広がっている。2010年5月時点で、551社の上場企業が「乗っ取り防止」計画を発表している。その他の企業も株式の持ち合いなどの買収を防止する措置を取っている。日本の法律も買収防衛策がいつでも展開できるよう、事実上それらを容認している。

しかし、買収防衛策が株主の利益のために法的に展開される状況については、考慮すべき混乱が依然ある。経済産業省の企業価値研究

グループが、これに関し2008年6月にレポートを発行したが、法的そして実務的問題のほとんどが依然残ったままだ。日本企業の取締役会は、しばしば買収のからみで専門「委員会」を組織する。これらの委員会は有効な権限の委譲、受託者責任や法の基準を欠くため、それらが真に独立した、価値を最大化するやり方で機能しているのか不明である。

乗っ取り防止措置の利用は、状況によっては正当なものとなる。だが、防衛策が株主に対する説明責任から経営陣を保護するために用いられる場合は、日本のコーポレート・ガバナンス・システムは他の主要国際金融センターのシステムから立ち遅れたものであるとの国際的認識を永続化させてしまうことになる。そうなるとFDIの流入が損なわれるばかりか、減ってしまうことになる。

キャッシュ・スクウィーズアウトに関する不透明性：税金を繰延べる方式での株式対価を使うことの難しさ等を理由として、ほぼすべての日本企業の買収は現金取引となっている。ほとんどの場合、現金による買収側は買収対象の会社株式を全て取得したいと望むだろう。これにより買収側企業は、被買収会社の短期

対日直接投資の拡大

的な株価や少数株主権、あるいは日本の証券法に基づくディスクロージャー要件などに煩わされることなくこの会社をコントロールすることができる。日本政府は、公開企業の買い手が買収対象の会社株式を全て買い取ることができるようにすることの重要性を認識し、2007年、キャッシュ・マージャーを認める会社法の改正を行った。

残念ながら、2006年改正税法は、キャッシュ・マージャーを非常に不利なやり方で取り扱っており、新たな手続きの広範な使用を妨げている。米国やその他のほとんどの国におけるように、買収対象会社の株主は、キャピタルゲインに対し課税される。しかし、買収対象会社自体も資産の適正市場価格(買収対象会社の全株式の購入価額で示される)と課税基準との差異について課税される。ほとんどの日本の公開企業が有する資産の課税基準は低く、それらの再評価は、最高実効税率40%の非常に大きな課税対象のキャピタルゲインになる。

進取的な日本人弁護士が、明らかに買収対象会社の資産に対する課税を避けながら、「償還株式」(全部取得条項付株式)メソッドなどのキャッシュ・マージャーと同等の方法をいくつか開発している。しかし、このようなメソッドは必要以上に複雑でわかりづらく、また日本の税務当局からはこれらのメソッドが資産税を正当に回避すると宣言するような正式なガイダンスは一切提供されていない。これらのキャッシュ・マージャー代替案の複雑かつ不透明な課税措置が潜在的な投資家を阻み、国内外を問わず全ての買い手の取引コストを増やしてしまう可能性がある。

投資家が買収対象会社の資産に対する税金を課されることなく日本企業を100%取得するためにキャッシュ・マージャーを利用することを認めるという日本の税法規の修正は、複雑な「償還株式」やその他のスクウィーズアウトメソッドに関連する取引コストを引下げ、対日直接投資の増加を促進する。しかし、この変更では、再評価税が代替的スクウィーズアウトメソッドの下で支払われないため、日本の税収

を減らすことはなく、2007年の会社法改正がキャッシュ・マージャーの仕組みを当初意図されたとおりに利用することを認めることになる。

取引及び企業の再編成実行の難しさ:FDIのフローに対する最も大きく最も長く存在し続けている障壁の1つは、M&Aや企業の再編成の幅広い取引ストラクチャーのための繰延課税の取扱いがないことである。

国境を越えた三角合併の課税猶予が2007年5月に承認され、一見したところは前向きな動きであるかに見えた。このシナリオでは、日本に子会社を持つ外国の親会社が別の日本企業を買収する。買収対象会社は消え、その外国の親会社は株主に、買収対象会社の株式と引き換えに株式を交付する。

しかし、新たなルールは、その外国の親会社を買収対象会社の株式を既に過半数保有していない限り、その外国の親会社に対して買収対象会社の事業に関連した以前のオペレーションを持つ子会社を日本に持つことを義務付けている。これに関する正確な最低要件もはっきりしていない。課税猶予の保証がこれら取引に不可欠であることから、これは日本市場への新規参入者には不快なジレンマを呈することになる。つまり、彼らが日本市場に入るために利用するM&A取引に先立ちまず不経済なビジネス拠点を作らない限り、潜在的に大きな税リスクをゼロに減らすことはできない、ということである。

この魅力のない選択肢や税リスクに直面して、ほとんどの外国企業は日本市場に参入するのに三角合併を利用する意味を見出せない。つまり、新たなルールは、既存の拠点がある企業に有利な計らいをするという市場参入障壁として機能する。

また、三角合併はM&A取引の一形態に過ぎない。その他ほぼ全ての国境を越えたM&A取引には依然として課税猶予は適用されない。それには逆三角合併(これは日本の会社法の下では不可能)、「株式と資産」の交換、株式

公開買い付け、外国企業が日本企業に転換させる支店などが含まれる。

上記の取引を合法化し、理にかなった適格条件の下で、税の悪用を防ぎ彼らに繰延課税待遇を与えることは、投資に対する懲罰的な障壁となっているコストを大幅に減らすことになる。特に、まだ利益が上がってもいない取引に関連する納税コストは負担であり、これら取引のほとんどが立ち消えてしまうのは確実だ。そこで成功裏に行われる取引により効率向上と課税所得を通じて生まれるべき税収を日本は見捨てている。

効率を向上させる取引を妨げる別の要因は、企業の再編成を統制する税法規の融通の利かない性質だ。これはクロスボーダー取引の場合に特に当てはまる。日本の税法は、取引を促進し、より簡便なものにする必要がある。それには日本の会社法に定義されている一定の取引に対する繰延を制限する現在の狭い焦点を拡張することが求められる。

大きく拡大する簡便な課税が繰延されたM&Aの選択肢と、日本における再編成及び支店の転換は、起こり得なかったはずの取引を可能にし、もっと多くのFDIを呼び込むだろう。また国内のM&A市場の流動性が増し、国内の日本企業における社内再編をより効率的なものにするだろう。これは全体的な投資効率や市場資本のアロケーションを改善することになり、最終的には高い収益性とキャピタルゲインに基づく税収の増大につながるであろう。

FDI の前提条件：強力かつ透明なコーポレート・ガバナンス制度

FDIを呼び込むには、取引を簡単にし、投資家に日本市場がフェアで安全であると保証し、日本のコーポレート・ガバナンス制度をより強力かつ透明にし、OECDが示す原則など、国際的に容認された理念に則ったものにしなければならない。国際的な資金のフローを惹き付けることができれば、日本が国際投資及び世界の資本市場の恩恵を活

かし、世界経済の中でその競争姿勢を改善することができるようになる。

社外取締役の存在は、強力かつ透明なコーポレート・ガバナンスを推進している独立した客観的な取締役会であることを示す重要な指標である。OECDによると、取締役会は企業戦略を監督し、また経営の業績を監視したり、「利害の対立を防ぎ企業に対する競争的需要のバランスを取る」ことにも責任を持つ。取締役会がこれら競合責任を成し遂げるのを助けるために、国際的に容認されたコーポレート・ガバナンスの原則は、取締役会が例えば「十分な数の」独立取締役を通じて「目的を実行し、独立した判断」を行うことができることを保証する重要性を強調している。

日本企業の実績には独立した取締役が不足していることが主な理由となり、2009年9月にガバナンス・メトリクス・インターナショナルは、コーポレート・ガバナンスの全体的な質に関し、日本を39カ国中36位にランク付けした。

2010年、東京証券取引所(TSE)は、上場企業に対して東証の定める定義に基づき少なくとも一人の独立した取締役を置くよう求め始めた。しかし2010年6月の一連の株主総会以降、ほぼ10%に近い企業が依然としてその要件を満たしていない。さらに、東証上場の2,299社の4分の1のみが独立した社外取締役を任命しており、これらのうち85%を超える企業が1人のみの社外取締役を任命している。残り75%の東証上場企業は、「独立した」法定監査人を任命することで要件を満たした。しかし、法定監査人は議決権を持っていないため、重要な取締役会決議に限定的な影響しか与えられない。

これらは、世界の投資家が日本でトップの株式市場に求める水準とはかけ離れた数値となっている。対照的に、ほとんどの主要アジア市場では、上場企業に対し、複数の独立した取締役を持つことを義務付けており、要件を

対日直接投資の拡大

満たすために法定監査人など議決権をもたない当事者の利用を許可していない。

株式の持ち合い、これは株主が自身の株式保有比率の価値以上に大きなコントロールを行使できるものであるが、これも再び日本で増加している。野村証券金融経済研究所は、2009年末時点で、日本に上場している企業の株式の11.7%が株式持ち合いの状態では保有されているものと推定している。2008年からは0.8%減少したものの、買収防衛策を強化するため多くの企業が株式持ち合いを始めていることから、この比率は3年連続で高い状態が続いている。

この2年間、これら投資の多くがバランスシート悪化と、日本の銀行や大企業の大きな損失の主な原因となった。これは驚くに値しない。なぜなら、全企業を対象とした財務省の統計は、ほぼ全てが上場企業で占められたグループの、2008年末時点での彼らの純資産の57%に相当する株式が互いに保有されていたことを示している。金融システムを弱体化させるだけでなく、この高水準の株式持ち合いは、致命的に必要な経済の生産性を吸い尽くす。それはつまり企業は自身の資本を自ら管理しないコア以外の資産に投資しており、ここから得られる利益は、企業の資本コストにも満たないからだ。

我々は、金融庁が行った日本の上場企業に適用される一定の株式持ち合いの開示を求めるディスクロージャーの2010年の改正を賞賛する。ただ、これら新たなディスクロージャールール単独では日本企業間の株式持ち合いを減らせるという保証はない。株主の権利や透明性を強化し、日本をもっと魅力的なFDIの投資先とするガバナンス構造や慣行に対する更なる改革が必要だ。ACCJは、以下で説明する政策を提言する。

注意：コーポレート・ガバナンスや株主の権利問題のより詳細な説明については、「Improve Shareholder Voting Access and Disclosure to Enhance Corporate

Governance and Boost the Credibility of Japan's Public Markets(コーポレートガバナンスを強化し、日本の公開市場の信頼性を高めるために、株主による議決権行使へのアクセスと情報開示の改善を提言)」並びに「Introduce a Legal Framework to Implement the Key Recommendations of the Corporate Value Study Group's June 2008 Report(企業価値研究会による2008年6月の主要提言を実行する法的枠組みの導入を)」と表題のついたACCJ意見書を参照されたい。

III. 提言

A. 対日直接投資(FDI)促進のためのリーダーシップと教育

ACCJは、対日直接投資を促進し、また、FDIによる利益に関する国民の認識を高めるために下記のような方法を提言する。

- 日本政府が、明確な目標と方針を実行することにより対日投資を大幅に拡大させる政策への取組みを引き続き実施することを公式に確約するよう閣議決定を行わせる。
- 内閣府内に政治任用官が率いる対日直接投資政策部門(FDI Policy Office)を設置し、他の省庁から独立して首相に直接報告することで、対日直接投資の政策策定を主導する。
- 諮問委員会として、対日直接投資の実務・経験上あるいは研究の専門知識を有する国内外のメンバーで構成される対日投資会議(Japan Investment Council)を再構成し、国際金融センターとして、かつFDIの対象先としての日本の魅力を高める方法に関して、対日直接投資政策部門に直接助言を行う。
- 対日FDIの利点を示す調査を実施し、その調査結果を発表するなど、対日直接投資の必要性を日本国民に伝えるための活発なキャンペーンを行う。

B. 対日海外直接投資促進のための法律、税金、コーポレート・ガバナンス政策の制定

ACCJは、国内外の投資家による長期投資を促進するために、以下の方策を提言する。

- 不特定多数株主の会社または上場会社の取締役会の半数以上を独立取締役で構成することを義務付けるよう、日本の会社法を改訂する。改訂は、経済産業省企業統治研究会及び金融審議会の「我が国金融・資本市場の国際化に関するスタディグループ」が発表した報告書により提案されている厳格な「独立の定義」に従って行われなければならない。この要件は、5年間で段階的に実施することが可能である。
- 企業に対して欠損金の繰越しが税務上認められる期間を、現行の7年から無期限に延長し、過去数年間についても遡及適用する。

注記：税務上の欠損金の活用や一般税改革についての論考の全詳細については、ACCJ意見書、「欠損金繰越期間の延長を通じた投資の促進と景気回復の推進」、本書の税政についての章及び経団連、欧州ビジネス協会、ACCJによる共同公式声明を参照のこと。

- 2つの活動領域において企業再編に適用される税制を改正する。第一に、三角合併及びその他の非現金クロスボーダー取引に対して、柔軟性かつ便益性のある課税繰延べを認める。第二に、現金で企業の全株式を取得するキャッシュ・マージャーの利用を認め、被買収企業の資産価値に対して課税せず、これによって「償還株式」によるスクイーズ・アウト方法の複雑さや曖昧さを取り除く。
- 経済産業省の企業価値研究会が2008年6月に発表した報告書に沿って、企業の買収防衛策(株式持ち合いを含む)に、日本におけるM&A市場の機能を損なわせないよう保証すること。

- 意見公募のアクセスと審議会の手続を改善すること、規制をより予測可能なものにするために編集された形式の「ノ・アクションレター」を公表すること、そして民事裁判訴訟で使用可能な証拠開示手続き方法の範囲を拡大することにより、規制情報の開示及び透明性に関する法の実体と執行を補強する。

IV. 結語

日本は、現在、対日FDIの流入の増加によって最も利益を得ることのできる状況にあるにも関わらず、最少の利益しか得ていない先進国である。対日FDIは、より高い生産性、新しいビジネスモデル、そのような投資がもたらされる国際チャンネルへのアクセスの機会をもたらすため、日本の経済成長を維持するために必要不可欠なものである。日本は、特に停滞する国内投資や需要、日本の高齢化社会に直面して、より高い雇用率やGDPを向上させる生産性を確保するために、より多くの対日FDIを取り込む必要がある。

外国人の投資家にとってより魅力的な投資対象となるためには、日本は行き過ぎた規制を排除し、高額な運営費や高い税率を引下げ、労働力の流動性を向上させ、外国企業に日本企業を買収する、よりよい機会を与え、コーポレート・ガバナンスの実践と透明性における信頼を向上させ、明確なインセンティブと管理された支配体制を作り上げなければならない。これらを実施しなければ、対日FDIは現水準のまま、OECD諸国に遥かに遅れを取り続けることになる。

従ってACCJは、日本政府が対日FDIを促進するためのリーダーシップと教育対策を導入し、対日FDIのもたらす多大な利益に関する国民の認識を高めるよう提言する。また、ACCJは、M&A活動を促進し、国内外の投資家による日本への長期投資を促進するために必要な法律、税金、コーポレート・ガバナンス政策を採用するよう日本政府に要請する。

全ては教育から始まる：日本の国際化、若年層の再活性化、知識産業の推進

I. 概要

戦後の日本の国際化は、工業製品の輸出により主として国外に向けられ、急速な生産性の向上をもたらした技術的知識の厚い蓄積に支えられてきた。日本の教育制度は、識字率が高く組織立った労働力を生み出し、これが貿易による高度成長の時代に国を支えた。

しかしながら世界は変化した。多くの製品がより安価に発展途上国で製造でき、インターネットで結ばれた世界では、サービスの生産はもっともダイナミックな環境に否応なく流れるようになってきている。1990年以降のグローバル化の加速は、創造力、多面性及び急速な適応力を、経済的成功のための必須要件にした。

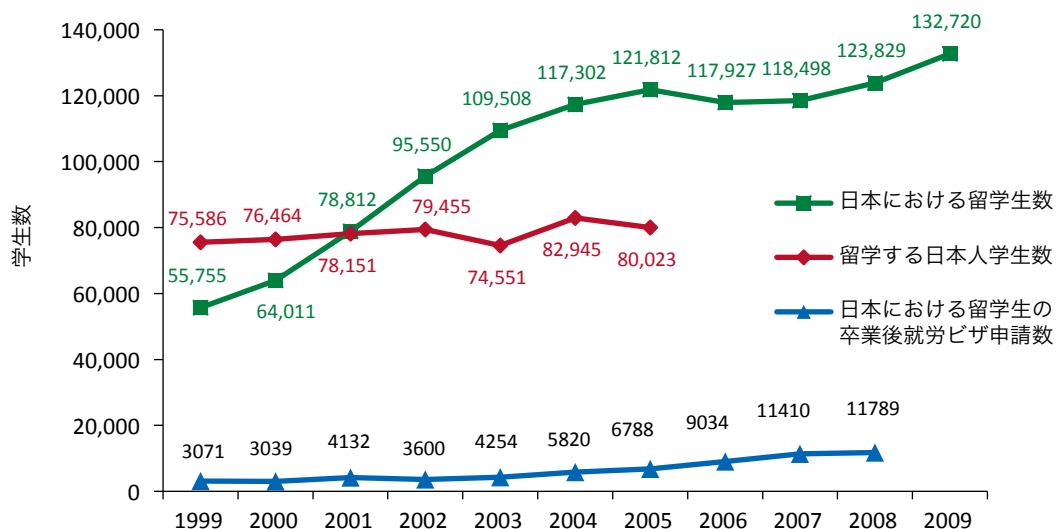
このような環境の変化は、より良く、現状に即した対応をとれる教育機関を必要としている。残念ながら、日本の教育制度は適応に

遅れをとり、日本と日本の産業界が世界における高い位置を維持するためには能力不十分な卒業生を送り出し続けている。日本は依然としてOECD諸国のうちではもっとも国際化が遅れた国のひとつであり、戦後のブーム期には重要な要素であった、若年層を活性化する能力を失った。深尾・権レポートで分析されているように、「失われた20年」の間に、多くの日本の若者は自信と野心を失った。

成熟した知識集約型の経済に移行できるかどうかの重要な分岐点にある日本は、高校生たちを選別し、専門的知識と技能を伝授するより遙かに多くのことを成し遂げなければならない。これらの学生たちには、もっと柔軟な思考能力と国際的なコミュニケーション能力のほか、実際的で世界のどこでも通用する一連の技能、起業家的創造力、自信、応用力に富み、機略に満ち、分析的な思考体系を注ぎ込む必要がある。さらに、これらの

日本における留学生数と留学する学生数

図1



出所：文部科学省

資質はすべて、教育制度の中でずっと早い段階から涵養する必要がある。

日本の経済成長は、より多くの若者が日本企業でも外資系企業でも関係なく活躍する、企業相互間、また諸国間の架け橋の役割を果たす労働力から生まれる。日本は技術革新と国際化においてリーダーとなることのできる多くの卒業生を必要とする。しかも、減少する人口が供給し得るよりも多くのリーダーとなるべき人材を必要としているのである。

II. 論点及び分析

留学生30万人計画と高等教育のグローバル化

1983年8月、日本への留学生受入れはわずか1万人にすぎなかったが、そのため当時の中曽根首相は、21世紀の初めまでにこれを10万人に拡大する計画を発表した。しかし、2000年現在の日本は約6万5千人の留学生を誘致するにとどまった。出入国管理及び難民認定法の変更に伴い、中国からの留学生の波が押し寄せ、2005年までに日本への留学生は12万人に達している(図1参照)。

外国人留学生の激増にもかかわらず、日本における高等教育留学生の比率は、他の主要OECD加盟国と比較すると依然として低い(図2参照)。2008年1月には、当時の福田首相はこの事態を改善するため、2020年までに30万人の留学生を迎え入れる目標を発表した。文部科学省は、これに応じて目標達成のため「30万人計画」と称する詳細な計画を発表した。

30万人計画と関連構想に賞賛を惜しむものではないが、このプログラムはその戦略に大きな困難と問題を抱えている。教育制度の力で日本が緩慢な経済的「新陳代謝」を高められるようにするには、この計画の範囲外にある問題点にも対処しなくてはならない。

30万人計画 困難と限界

他の教育センターとの競合

中曽根首相が1983年に10万人の留学生を誘致する計画を発表したときには、海外での勉学を志す学生を募集しようとする競合相手国は世界でもまだ少なかった。今や、多くの国が外国人留学生を受入れる利点を

主要OECD加盟国における留学生入学数

図2

	アメリカ	イギリス	ドイツ	フランス	オーストラリア	日本
高等教育機関に入学した学生数 (1,000人)	10,797 (17,487) <small>(パートタイムを含む) (2005)</small>	1,513 (2006)	1,979 (2006)	2,217 (2006)	1,029 (2006)	3,516 (2008)
留学生数	623,805 (2007)	389,330 (2007)	246,369 (2007)	260,596 (2007)	294,060 (2007)	123,829 (2008)
高等教育機関における留学生の割合	5.8%	25.7%	12.4%	11.7%	28.6%	3.5%

出所：国際教育局「Open Doors」(米国)、高等教育統計局(英国)、連邦統計局(ドイツ)、ドイツ学術交流サービス(ドイツ)、文部省及び外務省(フランス)、オーストラリア国際交流教育局(オーストラリア)、文部科学省、独立行政法人日本学生支援機構

全ては教育から始まる

理解し、競争的な環境は年々厳しくなっている。たとえば欧州連合は加盟国間の留学生のためにエラスムス計画を整備した。また中国は外国人留学生の数を飛躍的に増加させ、政府の奨学金制度で支援している。北京政府は、外国人留学生を1年後までにさらに1万人増やす計画を2010年初めに発表している。シンガポールの人口は日本の人口の4%にも満たないが、同国は2015年までに15万人の外国人留学生を入学させる計画を発表した。これは外国人学生が同国の大学生全体の20%を占めることを意味する。韓国も積極的に外国人留学生の数を増やそうとしている。

日本経済の長期にわたる停滞と、中国及びその他諸国への関心の高まりは、日本が留学生を引き付ける力を弱めている。1998年から5年の間に、日本は留学生数の劇的増加に恵まれた。しかし、2003年から2008年までの間は、留学生数は停滞した(図1参照)。日本語教育プログラムに参加する外国人就学生の数も同様に落ち込んだ。

世界的一流大学の不足

海外との競争激化、また日本や日本語への関心が低下する中で、30万人計画が成功するためには、日本の大学は世界的名声を光り

輝かせなくてはならない。これはきわめて困難なことである。世界の大学のランキングはきわめて主観的であるが、人の受け止め方は現実である。残念ながら、日本はその富と人口比率で考えると世界の一流大学の数が少ないと受け止められている。次の表には3つの有力調査が挙げる世界のトップ100大学のうち、一握りの日本の大学が示されている。

留学生をめぐる国レベルの争奪戦が激化していると同様、大学間の競争も激化している。もうひとつ、アジアの大学の最近の「受け止め方は現実」的ランキングでは、日本の有力大学数校が軒並み同じ地域の競争相手に対して順位を譲っている。(以下図4で、赤色部分は日本の大学の順位の低下、緑色部分は順位の上昇を示す。)

文部科学省は、これらの傾向に対処するため、「グローバル30」構想(国際化拠点支援事業)を立案した。このプログラムは日本で一流大学を指定して国際化を支援し、英語で行う授業、及び英語を使用、または併用する研究によって学位を授ける機会を拡大するというものである。グローバル30プログラムは大きな可能性を秘めているが、政治的支援を欠くようで、その効果のほどが現れないうちに予算カットの対象となる恐れがある。

世界トップ100大学ランキングにおける日本の大学

図3

QS Top Universities (2010) QS トップ大学	Newsweek International (2006) ニューズウィーク インターナショナル	Times Higher Education (2010) タイムズ ハイアー エデュケーション
24 東京大学	16 東京大学	26 東京大学
25 京都大学	29 京都大学	57 京都大学
49 大阪大学	57 大阪大学	
60 東京工業大学	68 東北大学	
91 名古屋大学	94 名古屋大学	

出所：QS Quacquarelli Symonds (<http://www.topuniversities.com>); Newsweek (<http://msnbc.msn.com/id/14321230/site/newsweek/>); Times Higher Education (<http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/2010-2011/top-200.html>)

2010年アジアの大学ランキングによる トップ20(トップ200より) QS 世界大学ランキング

図4

国	大学名	2009 順位	2010 順位
中国(香港)	香港大学	1	1
中国(香港)	香港科学技術大学	4	2
シンガポール	シンガポール国立大学	10	3
中国(香港)	香港中文大学	2	4
日本	東京大学	3	5
韓国	ソウル国立大学校	8	6
日本	大阪大学	6	7
日本	京都大学	5	8
日本	東北大学	13	9
日本	名古屋大学	12	10
日本	東京工業大学	9	11
中国	北京大学	10	12
韓国	韓国科学技術院(KAIST)	7	13
韓国	浦項工科大学校	17	14
中国(香港)	香港市立大学	18	15
中国	精華大学	15	16
日本	九州大学	15	17
シンガポール	南洋理工大學	14	18
韓国	延世大学校	25	19
日本	筑波大学	19	20

出所：QS Quacquarelli Symonds, <http://www.topuniversities.com/university-rankings/asian-university-rankings/overall>

リージョナルな魅力が グローバルの魅力にならず

中曽根首相が1983年に10万人の留学生を受け入れる目標を発表してから、日本への留学はリージョナルな効果にとどまり、グローバルな評判は少ない。図5に見るように、外国人留学生のうち、75%が中国と韓国という2国の出身であり、アジア以外からの留学生はほとんどいない。

日本での留学期間が1年以内のグループでは、出身国の多様さがほんの少ししなだけである。2007年においては中国または韓国の出身者は45%で、米国の出身者は15%であった。しかし、米国の学生にとって日本は留学先として上位10以内にさえ入らない。2008年において、日本は、第7位のメキシコ、第8位のドイツ、10位のコスタリカなどの他の非英語圏諸国にも遅れをとった。日本が中国と韓国から多数の学生を誘致できる能力は、これら

日本への留学生の出身国(2007年)

図5

国	留学生数	留学生に占める比率
中国	71,277	60.2%
韓国	17,274	14.6%
台湾	4,686	4.0%
ベトナム	2,582	2.2%
その他	22,679	19%
合計	118,498	

出所：文部科学省資料

3国にとっては有益なことであろう。しかし、留学生の出身国をわずか2国に過度に依存することは、日本にとってリスクとなる。その一つの理由は、中国や韓国の学生の目は、急激に改善された自国の大学に向かい始めていることにある。もう一つは、日本との間に何か問題（最近の日中間における緊張の高まりのようなこと）が起こったときには、留学生数に悪影響が及ぶ可能性があるということである。

留学生のチャンスは日本のチャンス

文部科学省及びその他の省庁は、日本の大学と同様、留学生を誘致しようと懸命に努力してきた。留学生募集のための展示会も情報も増やし、ビザ発行手続きも簡素化し、日本語研修の機会も増加させ、留学生のために奨学金も増額し、手ごろな住居を建設し、英語で学べる機会も増やした。それらはなかなか評価できるが、留学生が他の留学先よりも日本を選ぶためには、もっと抗しきれない理由を必要とする。もっとも説得力のある理由は、日本への留学が、日本または在外日系企業でのインターンシップや、その他卒業後の進路などを含め、日本でのキャリア形成につながることを示すことであろう。

移民政策の章及び図1で述べたとおり、卒業後日本に残って日本の経済に貢献する留学生は少ない。1995年から2015年にかけて

日本の大学生相当年齢層が30%も落ち込むことが予想されるだけに、これはきわめて深刻な損失である。この人口上の「時限爆弾」に対しては留学生を受け入れることが万能薬として効くはずのところ、彼らを出身国に送り返してしまうことは、せっかく日本の生活に順応した留学生からのお返しという恩恵を逃してしまうことになる。日本は、留学生を日本の大学の学生数を維持するための短期的解決策と捉えるのではなく、海外直接投資を長期的に促進し、さらなる経済発展に貢献する財産と捉える必要がある。

「国際化」と30万人計画の先に

日本における教育の国際化が人々とアイディアの相互交流がもたらす利点をすべて得ようとするものであれば、日本の政策的構想は30万人計画よりはるかに広い視点を持たなくてはならない。それには外国の教員や教育機関の誘致も含めなくてはならない。2005年には日本は「指定外国大学制度」を採用したが、これは一步前進であった。しかしながら、その一步には数年にわたる多大の努力を要し、外国の教育機関が果たして日本の教育に対して何が貢献し得るかという疑念を払拭しなくてはならなかった。

この状況を他国の努力と比べてみる。1997年には、たとえばシンガポールが10年以内に

世界の一流大学10校の分校開校を誘致すると発表した。この目標はその半分の期間で達成した。中東の産油諸国も多くの米国及び英国の大学を積極的に誘致し、分校を設立するか地元の大学と提携しないかと働きかけている。インドと中国も、当初は慎重であったが、今では熱心に誘致している。日本も同様に強力に誘致すべきだし、日本における外国教育機関の設立や日本の大学に対する外国の支援を求めるべきである。

30万人計画はまた、日本の学生向けの対策も欠いている。たとえば、日本の多くの大学では並行的に日本人学生向けの日本語授業と留学生向けの英語授業を行うという、実質一つのキャンパス内で二つの教育施設に分かれてしまうという恐れがある。これはいくつかの大学ですでに現実となっている。この現象が大規模に起これば、30万人計画は、数値目標を達成したとしても、失敗に終わるであろう。大学教育の改革に失敗し、有能な人材を呼び込めず、対日投資を誘致できず、日本の低い経済的新陳代謝の再活性化は危うい。

30万人計画は、その性質上、明らかに「輸入」指向である。すでに日本が留学生を送り出すことでは世界でも有数の国になっていて、留学生受入れで遅れているだけならば、日本が資源を学生の「輸出」に向けるよりも「輸入」に集中することは、ある程度意味があろう。しかしながら、海外留学を望む日本人学生の支援は無視すべきではない。彼らの多くは日本に帰国し社会のいろいろなレベルで日本の国際化に貴重な貢献を行うことになる。

日本は、日本における教育と一流大学の名声をグローバル化するためにその他の行政、財政、規制緩和上の改革を追求する必要がある。これらは、大学が世界的な脱工業化経済によく適合するように奨励していくために必要である。

基礎となる初等教育及び中等教育の現代化

この章は高等教育に焦点をあてている。しかしながら、日本の初等教育及び中等教育も、この

20年間の劇的变化に適合できていない。30万人計画やグローバル30プログラム、また日本の大学の世界的地位及び貢献を高めようとするその他の努力は、初等教育及び中等教育の大改革を成し遂げてこそ、成功するであろう。

一つの大きな問題は、丸暗記と記憶した情報の機械的な応用に絞った入学試験本位の教育制度である。これは模倣という「応用技術」の技能と輸入技術の改良を必要としていた1950年代から1980年代にかけては、きわめて日本に役立った。しかし、今日ではまったく不適切となっている。現代においては、日本経済は、創造的な技術革新、新規事業の形成、高付加価値サービス、最先端の研究のメッカとしてのみ繁栄し得る。教育制度は、創造的思考の促進、国際的なコミュニケーション技能の教育、起業家精神と自信の培養という面ではるかに改善していかななくてはならない。

世界の一流大学で最大のシェアを持つ米国と英国が、日本で高校生がよい成績を取るための事実上の必須条件である「詰め込み教育」とはまったく無縁であることは、示唆に富む。日本では、既存の知識の消化にあまりに多くの時間をかけている一方で、創造性と分析力を身につけて新しい知識を創造するように促すことにはほとんど努力がなされていない。米国は初等教育及び中等教育で大きな困難に直面しているが、それでもその教育制度は起業、科学技術及び実業界における世界の将来のリーダーを多数生み出し、引き付けている。これは、よくある質問「日本にはGoogle、Microsoft、Appleがなぜ生まれなかったか」への回答のひとつである。

高等教育レベルの改革で、日本の大学における一年生の革新的かつ学際的な授業が多くなってきたため、中等教育の失敗はそれだけに重大である。中等教育で学生たちが受けた教育が革新的で学際的なセミナーでの開放的なコミュニケーションというよりも、試験準備中心であったために、革新的、学際的な授業を活用する準備ができていなければ、大

全ては教育から始まる

学一年生にとってこのような素晴らしい構想も、無駄となってしまう。いくつかの私立大学はこれを認識し、AO入試などに入学試験の形式を変更している大学もある。しかしながら、国公立大学は、この点においては私立大学の後塵を拝している。

日本にとってのもうひとつの難問は、外国語教育の質である。文部科学省が2003年に開始した「『英語が使える日本人』の育成のための行動計画」とその関連政策である教育の早期段階における英語学習の導入は建設的な動きであるが、その計画もその実施も大胆とはいえない。他の分野と同じく、日本の英語教育は試験に左右されすぎていて、文法の試験ではよい点を取れるが、英語や他の外国語での会話はできないような卒業生を輩出している。

西側諸国の多国籍企業や専門的サービス事務所は、日本では、しっかりした、自分に自信のある英語に堪能な人材を採用するのが難しいことに不満をよく口にする。これに対して、それらの中国の事務所では英語に堪能な中国の人材が豊富で、社内の討議にも積極

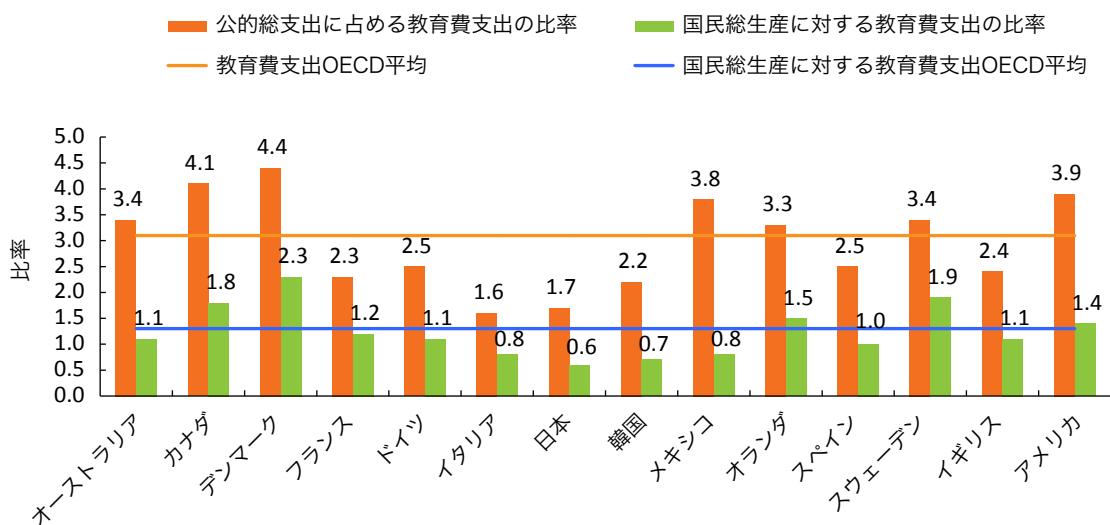
的に参加している。日本の会社の多くの役員たちでさえも、社員の英語力のなさに不満を示している。中には、昇進の際には英語が堪能でなくてはならないという方針を発表した会社もある。

文部科学省自体が外国語学習構想を検討することが有益かもしれない。なぜなら、日本においてプレゼンスを拡大している外国語教育機関にとっての障害のひとつは、同省ときちんとした交渉をする際には日本語を使わなくてはならないことだからである。これは、仮に上級職員に海外留学経験があったとしても、他の省庁についても同じことが言える。

教育にかかる費用も日本にとって大きな問題である。図6に示すとおり、現在、日本では他の主要OECD加盟国よりもGDPに占める教育費の比率が小さい。予算節減や巨額の国債削減をすべき時期に、どの分野においても歳出を増やすことは当然ながらきわめて困難である。しかしながら、教育費の支出を賢明な方法で増やす方法を見出すことで、日本は大きな利益を生み出すことになるだろう。

2006年度各国高等教育費公的支出

図6



出所: Education at a Glance 2009: OECD Indicators

III. 提言

ACCJは、日本における教育のあらゆるレベルを向上し、グローバル化するため次のような対策を講ずることを提言する。ことにこれらの対策は、日本の大学が日本の経済及び社会への貢献を増大し、対日投資をいっそう誘致する一助となる。

A. 高等教育の国際化

日本が知識集約型の経済として活力を増大するためには、最優秀の学生、最優秀の教員、それに研究資金の獲得で世界と競争できなくてはならない。

- 30万人計画の事業戦略と目標を精査し、それにより同計画が大学在学年齢層の減少を留学生の増加によって食い止め、大学の財政支援を図る一つの手段となるということを超えたものとする。計画に手を加えて、留学生と日本人学生がうまく融合し、さらに、留学生が卒業後も日本経済に継続的に貢献できるような機会の提供を増やすべきである。
- グローバル30プログラムと他の大学における留学生向けプログラム開発、日本の学生及び教員のグローバル化のためのプログラムの開発支援を推進する。
- 外国人留学生のためのビザ申請を簡素化し、手ごろな住居、資金的支援と奨学金貸与プログラムへのアクセスを提供する（移民政策の章参照）。
- 移民政策の章で詳述したように、日本の教育機関に在学する留学生の卒業後ビザ期間を延長し、日本で学位を取得するに必要な時間を永住ビザの許可内容に加える。
- 日本の大学が優秀な外国人教授を引き付けるのを容易にするためには、教授を日本の教授と同じ条件で契約し、大学の一員として迎え入れるべきである。ことに大学における外国人教授には、期限を設定せず、

契約条件、労働条件、肩書き、教授としての地位、管理責任上の面でフルタイムの地位を確保すべきである。

- 学校法人（日本の大学が使う基本的な運営形態）が享受すると同じ利益を指定外国大学に与えることにより、それらの地位を高める。それらの利益の中に、大部分の税の免除、学生ビザの発給権、公的ローンまたはその他の資金援助の応募・受給資格を学生に付与、文部科学省の研究助成金へのアクセス、グローバル30プログラムのようなインセンティブ・プログラムへの参加資格を含めるべきである。
- 指定外国大学として日本に分校を設立しようとする外国の教育機関を積極的に募集し、日本の大学と他の共同事業としてまたは他の方法での提携を推進する。加えて、前項で述べた利益を享受するために共同事業の様々な違った形態を広く認め、外国の組織が日本の大学を後援するように奨励する。
- 外国の大学での取得単位を日本の大学での取得単位として認定する手続きを簡素化する。
- 日本のすべての大学（国立、公立、私立）の認証制度及び認定機関を統一し、明確化する。これを中国、韓国、欧州、北米の大学と同格化し、互換しうる学位の新設及び品質保証基準の制定の大きな前進の基礎とする。

B. 高等教育全般の改革

- 私立大学の運営費の10ないし15%に相当する多額の政府補助金を支給する現行の制度を中止する。日本の人口構成の変化に鑑み、大学によっては閉鎖でき、閉鎖すべきものがある。運営上うまく行っていない大学を支援しすべての私立大学に補助金を出すよりも、資金の援助を必要とする学生への奨学金または貸付金に回す。これにより大学間の学生獲得競争はさらに

活発化し、大学運営の効率化をもたらす。同様に、(資金援助増額の後)国公立大学の授業料の値上げを認め、大学と企業との連携の深化、同窓会組織の強化、卒業生からの寄付金の増加及びその他の対策により、財政的自立度を高めるよう大学に促す。

- 大学が革新的なプログラム及び管理体制を採用できるような柔軟性を認め、カリキュラム、教員学生及び教員職員比率の要件を緩和する。優秀な教育制度を整えている諸国の認証基準に合致する最小限の基準を維持する。
- 若い卒業生を雇用し、社会に溶け込ませるために、「国家公共サービス」組織の設立を検討し、卒業生に組織内でのリーダーシップを発揮する方法を享受し、学生貸与金の返還を容易とする可能な一手段として役立てる。「国家公共サービス」は、災害救助、対外援助、貧困者や高齢者の支援、地域的または全国的な特別の政府プログラムへの参加、自衛隊への入隊など、あらゆる分野を包含する。

C. 初等教育及び中等教育の現代化と改善

- 教育制度全般を通じて「受験教育」、「詰め込み教育」に依存する入試制度を緩和する対策を講ずる。急速に変化する世界で働くために重要な創造力、柔軟な思考、コミュニケーションの技能を生徒が学べるように分野横断的、参加型の教育方法を開発する。
- 幼稚園で英語教育を開始する。教育の過程でTOEFLの水準を引き上げ、北京語及びその他の言語を学習する機会を増やす。外国語学習においては会話能力の技能を強調する。JETプログラムを予算削減の対象から外し、または英語教育の補佐を務める英語のネイティブスピーカーを日本に恒常的に導入する代替プログラムを確保する。
- 教育に充当する資金における他のOECD諸国とのギャップを埋める。

IV. 結語

日本人学生がグローバルな経済の中で他国学生と競争できるようにするためには、日本の教育環境は各段階で徹底的な改革を必要とする。それには、実際的なリーダーシップ、柔軟性に富む考え方、口頭コミュニケーション能力、国際的な展望を学生に身につけさせることが含まれる。日本の大学は優遇措置(資金援助や卒業後の教育機会、雇用機会)が乏しく不均一なため、アジア地域の競合相手国に留学生を奪われてしまう。ACCJの提言の採用は、日本に経済力と地域内の名声を取り戻す一助となると信じるものである。

税制で成長と競争力を活性化させ、生産性ある投資とイノベーションを推進

I. 要旨

GDP成長の「原動力」は3つしかない。労働力の拡大、投資の増加、あるいは労働生産性と資本注入を増大させるための研究、イノベーションと創造性の活用である。エコノミストの間では、研究開発で得られる膨大な潜在的メリットが広く認識されている。

日本の場合、この経済動学は重大な意味合いを持っている。日本は、労働年齢人口が急速に減少しているため、労働力をGDP成長の原動力とすることはできない。日本が、多少なりとも成長するためには、投資や生産性の増加を図らなければならない。

さらに、深尾教授がいみじくも指摘しているように、投資不足が日本の抱える問題の核心ではない。むしろ、問題は、生産的投資が相対的に少ない上に、資本、労働力、技術をより高度な生産性を持つ用途に再配分する際の慢性的な「代謝」の悪さが悪化に拍車をかけていることにある。日本は、生産性の底上げと、経済の活性化への貢献度の高い新たな投資、新規参入者、新たなイノベーションへの再配分推進を重視する政策を取るべきである。

深尾・権レポートの分析は、この結論を裏付けるものとなっており、新設企業などの新規参入者や、海外からの対日直接投資(FDI)を受けた企業が1996年から2006年までの期間の日本での雇用創出の大半を担っていることが示されている。さらに、外資系企業、及び研究開発集約型の新興企業あるいは早くから輸出を行うなど「国際」戦略をとっている新興企業が他のカテゴリーの企業よりも生産性、生産性の伸び及び資本の増加が著しく高く、したがって他のどの投資よりも日本のGDP成長への貢献度が高い。

ここで述べた税制改革は、日本国内の経済成長と雇用増大を次の3つの方法で推進するためのものである。第一に、リスクを伴いつつも生産性と収益性が期待できる長期的投資を国内のみならず国外からもより多く誘致すること。第二に、日本での起業、及び関連する投資を推進すること。第三に、大学の研究活動によって創成された知的財産を活用するために、民間企業と教育機関の提携を推進すること。

これらを踏まえて、ACCJは法人税率の引下げ、欠損金の繰越・繰戻期間の延長、及び役員報酬の全額損金算入を日本政府に要望する。同様に、日本版LLC(合同会社)にパススルー課税の選択を認め、「エンジェル投資家」への税制優遇措置の向上を図ることを提言する。以下に上記の提言の根拠と具体的提言を述べる。

II. 論点及び分析

高い法人税率の問題点

日本の高い法人税率はその国際競争力を損ない、新会社、海外直接投資家や高い生産性を持つ国内投資家にとって日本の魅力を損なう原因となっている。成長に弾みをつけ、競争力を回復するためには、日本は、法人税率の引下げを早急に行って、外国企業・日本企業、新規市場参入者、及び起業家による生産性の高い投資の増加を図る必要がある。法人税率を引下げると、利益企業の税引き後の資金が増大し、新製品、新サービスへの国内内需も高まるであろう。

新規参入者によるこうした投資も増加すると考えられる。新規参入者の中には、日本市場に初めて参入する企業もあれば、創造性のある新技術や製品アイデアを持った

税制で投資とイノベーションを促進

創業期の企業もあるだろう。また、新規の分野や応用において自社の技術やノウハウを用いる賢明な日本の企業もあるだろう。

すなわち、その多くがリスクを取るようになるだろうということである。しかし、競合他社に勝る優れた技術やノウハウ、あるいは優れたビジネスモデルを有しているという確信があれば、リスクに値すると判断するだろう。資金の再配分と生産性の向上の多くは、このようにして自然に行われる。

こうした起業投資を奨励するためには、新規事業を立ち上げ、あるいは現行の活動を拡充している投資家のリスクを減らすことが必要である。リスクを取る投資家は最大限の経済成長と雇用拡大を促進し、日本経済の活性化が図れる。

過去10年に、法人税率引下げが世界的傾向となったことは明白である。残念ながら、日本の法人税率は約41%と世界で最も高くなっている。韓国の27.5%、英国、スウェーデン、オーストラリアの28%から30%、フランス、カナダ、ベルギー、イタリア、ニュージーランドの33%から34.5%の税率と比較して不利である。日本ほど税率の高い国は、39.26%の米国くらいである。

図1は、最近の法人税引下げ傾向、及び日本の法人税率とOECD諸国の上位10カ国の法人税率との顕著な違いを示すものである。

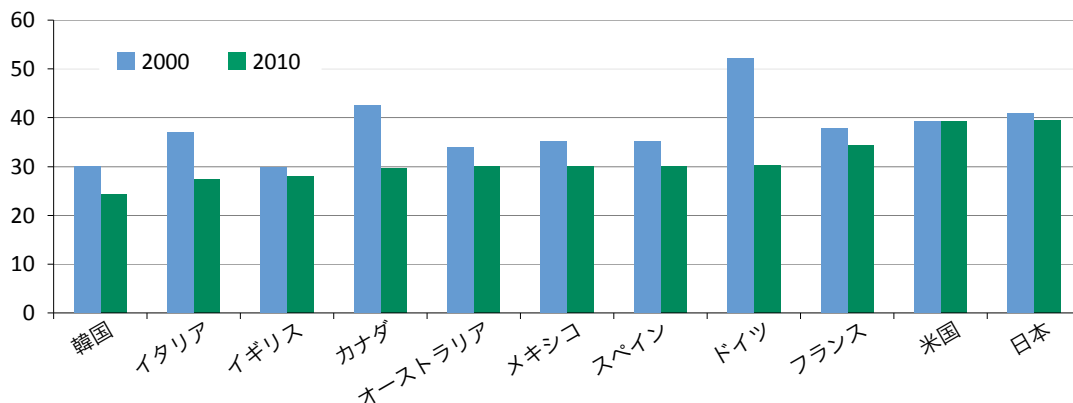
高い法人税率により、日本で事業を行う企業と日本経済は共にグローバルな投資決定の際に競争上不利な立場に置かれる。日本企業の税引き後利益は60%に満たないのに対し、韓国企業は税引き後利益が72.5%近くあり、事業への再投資と株主への利益配当に充てる資金をより多く確保できる。

その結果、日本の事業は世界の資本市場において魅力に欠けるものとなり、資本コストも上がっている。これが、日本における新規雇用創出、及び新規事業や事業活動拡大への投資を損なうことになる。したがって、法人税率の低い国がより魅力的な選択肢となっている状況で、高い法人税率が対日海外直接投資の意欲を妨げていることは明白である。

第一生命経済研究所の最近の調査報告によると、日本の法人税率を10ポイント下げただけで、10年以内に、日本の実質国内総生産を推定5兆9千億円押し上げる(経済成長1.1%に匹敵)のではないかとされている。その

法人所得税率 2000年対2010年
OECDのGDP上位11カ国

図1



出所：OECD税データベース。法人所得税率(パーセント)は、中央政府調整率と近中央値率による法人所得税率中央値、近中央値(法的)の基本合計

結果、日本企業の手元流動性が上昇し、資本投資も3%増加する可能性がある。

また同研究所は、税率を下げることで日本国内に事業を立ち上げる海外企業をさらに呼び込み、海外からの投資を約20%上昇させるだろうと推定している。さらに、報告書では、投資の拡大によって、20万人の新規雇用創出につながると予測している。

もし日本が今、行動を起こさないなら、日本企業の海外移転が加速し、多国籍企業がアジア戦略を立てる際に日本を度外視する最近の傾向も強まるであろう。日本は、世界経済の回復から取り残され、国内雇用と経済活力を失うことになるだろう。

欠損金：繰越しと繰戻し

創業期の企業と投資回収期間の長い資本集約型プロジェクトでは、通常巨額の投資を必要とする。日本では現在、欠損金の繰越しは7年間だけとなっており、資本金が一億円を超える企業についてはこうした損失の繰戻しは認められていない。

創業期の企業のようなビジネスでは、立ち上げ当初に多大な費用が発生するが、製品商品化の成功に至るまでに7年をはるかに超える期間が必要な場合が殆どである。これは、まさしく長期的成長達成のために研究開発、工場・設備、マーケティング・販売促進、販売インフラに相当額の投資をするからにほかならない。

いずれ利益が出ると確信していない限り、7年を超えて投資をする企業は殆どないだろう。しかし、そうした費用は、欠損金繰越期間の経過後に生じる将来の利益から控除することはできない。日本の場合、繰越期間はわずか7年後に終了する。つまり、繰越期間終了後は、企業は、初期費用自体の支払いのみならず、当該費用の回収に必要な将来の利益に課せられる多大な税金を負担することにより、実質的に初期費用について二重の痛手を受けることになるのである。

その結果、企業は、初期費用が百万円発生するごとに、初期費用百万円と税金67万円に充当するために167万円の利益を生み出さなくてはならないことになる。この過大な税負担のために、将来の利益を意図して行った投資の内部利益率は減少する。

さらに、世界的な経済不況のような外的要因によって業績が急速に悪化し、多額の損失が生じた際に、欠損金の繰越期間が経過した時点でそのような損失を控除する機会が失われるおそれが高くなるのである。

このような問題はどのような企業においても生じるものであり、創業期の企業に限らない。欠損金繰越期間の延長は、従業員の雇用・確保、長期的展望に立った従業員研修への投資を支援する上でも効果的である。これによって日本で事業を行う企業は過大な税負担なしでいつでも費用の回収ができるからである。この点については、日本での社外研修の水準が他の先進諸国に較べて低いことを指摘している深尾・権レポートのコメントが特に重要である。

英国、フランス、ドイツ、シンガポール、香港は無期限の繰越しを認めており、米国は20年の繰越しを認めている。これらの国々は、上述のような理由から繰越期間を長く設定することは単純に良い税務政策であると判断しているのである。日本がとっている7年間の繰越期間という政策は、他の先進諸国が設定している世界基準とは明らかに乖離しており、日本企業は、より制約の少ない海外企業との競争を余儀なくされている。

国際競争力の観点から見て、日本は投資市場としても不利益をこうむっている。日本での大型投資を検討している外国企業は、とりわけ、立ち上げ費用、経済環境、将来の収益の予測不能性を考慮すると、7年間は投資費用の回収には短すぎる期間であると見るであろう。

日本の繰越期間が短いことは、現在の世界的経済環境及び経済停滞が続くことが見込ま

れる日本において極めて重大な問題となっている。経済成長が遅れている状況にあるということは、すなわち、企業が投資回収に必要な収益を得て、投資から利益を生み出すのにより長い時間を要することを意味する。多くの場合、企業は、リスク管理の観点から、他の国々のほうが現実的な選択肢であると判断するであろう。

したがって、欠損金繰越期間を延長することが不可欠である。しかしながら、この延長措置の恩恵を受けるのは、繰越欠損金と相殺できる利益を上げた企業のみである。現在、欠損金を抱える企業を援助するために、日本は欠損金繰戻規定も適用するべきである。

日本では1年間の欠損金繰戻が、1950年から1984年まで原則として、規模にかかわらず全ての企業に適用されていた。この規定は1988年までに停止され、その後短期的に復活し、1992年に再び廃止された。1年間の欠損金繰戻は、資本金一億円以下の企業を対象に2009年に復活したが、資本金が一億円を超える企業は除外されている。

繰戻規定に関するこのような制約は取り除かれるべきである。実際、現在の世界経済の沈滞を考えると、いかなる企業も欠損金の繰戻しを行い、過年度に支払った法人税の還付が受けられるようにするため、繰戻期間を少なくとも2年間に延長すべきである。これは、近年の経済停滞の間、損失をこうむった企業を直接後押しするものとなるであろう。

また、上記の措置により、企業は年度ごとの利益変動により効率的に対処できるほか、過大な短期的税負担を避けることができる。企業は、ある期間に利益が急増して当該期間に関する納税義務が生じ、その後損失が発生した場合でも、過年度に上げた利益について支払った租税の還付を受けることができると承知していれば、事業投資や事業運営をリスクをとって行うことをためらわないようになるであろう。

役員報酬の全額損金算入の利点

優秀な役員の報酬コストはいかなる企業にとっても多大な出費であり、継続する費用である。役員報酬を賞与も含め全額損金に算入できるようにすれば、企業が事業について支払う過大な税負担が軽減される。

日本は現在、役員報酬の全額損金算入を認めていない。報酬が定期同額か、また企業手続きにそって承認されているかによって、損金算入に大幅な制約が課されている。とりわけ、日本では原則として、業績連動型の賞与については、利益分配類似とみなされ、損金算入が否認される。

その結果、法人レベルと個人レベルの両方で課税が行われる二重課税となっている。このため日本では、役員報酬に、支払われた報酬のみならず、法人レベルで損金に算入できない額に課される法人税も含まれることとなり、役員報酬の合計コストが法外に高くなっている。

賞与を含む役員報酬は、事業遂行上の必要経費である。報酬の一部が利益分配類似とみなす考え方は時代遅れであり、現代経済にはふさわしくない。これは、上場企業その他コーポレート・ガバナンスや株主・債権者に対する義務が近年増している企業については特に言えることである。

この競争の激しい国際環境の中で、企業が企業戦略を成功させるためには、優れた経営陣の確保が重要不可欠である。現行の税法では、役員報酬の損金算入に厳しい条件が課される一方で、従業員給与は全面的に損金算入が認められているため、課税上の取扱いが公平性を欠いている。

このような役員報酬に関する制約が、本来は企業の実態に応じて決定されるべき報酬体系を硬直化させるという弊害も生じさせている。これでは、報酬体系が柔軟性を失い、新たな経営者候補にとって魅力に欠けるものとなる。柔軟な報酬体系を取っている企業は、損金算入が認められない費用が発生し、税負

担が重くなるリスクがあり、競争力が損なわれる。

役員報酬の損金算入に関する現行の制限は、日本の創業期の企業及び日本に所在する外国企業にとって特に弊害が大きい。こうした企業は、能力のある経験豊富な役員を誘致するため、通常、柔軟な報酬体系（業績連動型賞与など）必要とするからである。そうした企業は、日本の中企業大企業と才能ある人材の誘致を競う上で不利である。日本の中企業大企業は、通常、管理職社員の登用に長年を費やし、日本の企業文化で期待される適切な報酬を金銭的、非金銭的な形で提示するからである。

人的役務の対価に係る二重課税をなくし、質の高い労働者を必要とする企業における投資コストを削減するためには、賞与をはじめとする役員報酬は全額損金算入が認められるべきである。

日本版LLC(合同会社)に対する パススルー税制の導入

法人レベルと投資家レベルにおける二重課税は、日本版LLC(合同会社)の事業利益に過重な負担となっている。日本の現行の法人税法では、企業収益に対し実効税率約40%の法人所得税(国税・地方税)が課せられる。原則として、配当金の受領者は再び課税される。

同一の利益に対するこの二重課税が結果的に、全体として過大な税負担となっており(65~70%もの負担となる場合もある)、新規事業立ち上げと新技術利用に伴うリスクをとる起業家の意欲を大きくそいでいる。起業家が、仮に成功したとしても、利益の70%までも税に消えるのではリスクをとる意味がないと考えるのは当然のことである。

米国では、この問題に的確に対処するために、起業家がLLCを設立し、こうしたLLCを「パススルー」事業体として扱うことを認めている。パススルー事業体に対する課税の取扱いは、利益配分を受けることのできる

パートナーへの収益分配の際にパートナーシップ収益に対する課税が1回限り行われるパートナーシップとほとんど同じである。

パートナーシップのような事業形態は、二重課税問題を解決する方法として考えられる。日本にはすでに任意組合、匿名組合、投資事業有限責任組合、有限責任事業組合などの様々なパートナーシップの選択肢がすでにある。しかし、これまでは、これらのパートナーシップは以下のような限られた目的にしか使われてこなかった。

- 任意組合と匿名組合は、狭義の投資プロジェクトに使用される場合が多い。これには、証券、不動産その他投資期間終了時に処分される資産に対する比較的長期的な投資が含まれる。
- 投資事業有限責任組合は、まず1998年に目的を限定して導入され、その後2004年に範囲が拡大された。この有限責任組合は、証券や他の投資事業組合の持分への投資、ベンチャー・キャピタル投資を推進するための資金提供など、明確に限定された投資目的のためのものであって、実際の事業活動は行わない。
- 有限責任事業組合は、より広範な事業がパートナーシップ形式をとれるように、特例民法組合として2005年に導入されたものである。しかし、有限責任事業組合が組合であることに変わりはなく、第三者と取引する際に、資産の所有権、契約関係及び信用度などの面で、引き続き問題を抱えている。加えて、このパートナーシップはすべての構成員が事業運営に関する責任を負うことを前提としている。

したがって、日本はまだパートナーシップ形態に比較的なじみが薄い。日本では、パートナーシップは、顧客、従業員、及び金融機関や業者などの第三者との対応において機能する事業のベースとして広く活用されていない。

日本の起業家には顧客、従業員、第三者と対応するための評価の高い事業体で、法人

税制で投資とイノベーションを促進

レベルと投資家レベルで利益の二重課税とならないものを必要としている。日本版LLCと称されている合同会社形態の法人は、この目的に最適である。日本版LLCはパススルー課税の取扱いの選択を認められるべきであり、日本版LLCの構成員はLLCへの現物出資について課税繰延を認められるべきである。

また、日本版LLCの構成員がその事業体の上場を考えた場合、株式会社となる必要があるが、LLCの持分を保有する出資者がその持分を株式会社の株式に転換する際には課税繰延が認められるべきである。

日本ではパートナーシップになじみが薄いですが、これまでにパートナーシップ課税に関する会計・租税原則が多数策定されている。これらは、パススルー課税の取扱いを選択したLLCと、その出資者の双方に適用される税務規則と報告要件を策定する際に参考になるはずである。

日本は、特定のLLCについてパススルー課税を認めたならば、事業活動への新規投資の増加、経済活動の活性化、そして雇用機会の増大を期待できるとACCJは確信している。

「エンジェル」税制上の優遇措置の強化

「エンジェル」税制は個人のベンチャー企業投資を奨励する目的で2003年に導入され、2008年に改正された。エンジェル投資家向けの税制優遇措置を強化、拡充し、創業期の事業に対する財務支援提供の意欲を増すためのさらなる措置が取られるべきだとACCJは考える。

現在、個人投資家は税制適格ベンチャー企業への投資額について最大一千万円まで（あるいは総所得金額の40%、のいずれか低い方）控除が認められている。あるいは、個人投資家は投資全額をベンチャー企業の株式を売却した年の費用として計上することもできる。損失が出た場合は、株式売却益と相殺し、超過損失額がある場合はこれを3年間繰越し、この超過損失を将来の株式売却益と相殺する

ことができる。株式を取得した年に控除を行った場合は、株式を売却した年にその控除対象額を帳簿価額（投資費用）から差し引いて損失を計算しなければならない。

所得控除という形で優遇措置を受けることを選択した場合、「税制適格ベンチャー企業」は設立3年未満の中小企業である。企業の設立年数によって、さらに特定の要件が課せられる。売却時の控除という形で優遇措置を受けることを選択した場合、税制適格ベンチャー企業は設立10年未満の中小企業である。ここでもまた、さらなる基準が課せられる。

知的財産の開発・商業化をめざす 教育機関・民間企業間の提携に対する影響

先に述べたように、研究開発とイノベーションが日本にもたらす潜在的利益は膨大であるというのがエコノミストの一般的な認識である。これは、新たな「破壊的」な技術とその増強について特に言えることである。日本の大学と企業の持つ圧倒的な技術基盤は、十分に活用されていないというのがほとんどの識者や専門家の一致した見解である。

「企業と大学の提携」を意味する産学連携は日本で好んで使われる用語である。しかしながら、日本が隠れた膨大な潜在力を持っていることを考えると、米国などこの分野を主導する国々と比べて、日本の産学連携の成功例は少なすぎる。日本の大学が、「日本版グーグル」を創成し、5億ドルのキャピタルゲインを大学にもたらし、状況を一転させるような突破的な技術を産み出して、大幅な成長、雇用創出及び経済価値の創成につながった例はない。

この分野で進展が見られない最も重要な理由は実務面にある。つまり、民間企業と大学の経済的、人的、技術的資源を集結するために手軽に利用できる税務コストの低い法的仕組みがないからである。

日本版LLCに、パススルー課税の取扱いの選択と、株式会社化の際の課税繰延を認め

れば、このような状況は一変するであろう。エンジェル投資家も企業も、直ちに投資の潜在的メリットと柔軟性が増したことに気づき、リスクに値しない点が他になければ、出資する気になるだろう。同時に、大学で起業家を志す者は、株式会社転換後に新規株式公開を行うための道筋がはるかに現実的で、税務コストの低いものであることに気づくであろう。企業と大学の提携は経済・雇用創出活動の新たな原動力となるであろう。

ここで述べた提言は、広くあてはまるが、教育機関によって開発された技術の展開・商業化に対する投資の意欲をそぐ税制の不備を是正し、税制優遇措置を提供する上でとりわけ有効である。

III. 提言

ACCJは、日本政府に対し日本の事業環境と経済状況を改善するための方法として、次のような戦略を実施することを要請する。

A. 法人税率の引下げ

ACCJは、法人税率の30%から20%への引下げを提言する。これにより国税と地方税を合わせた法人の実効税率は約30%となり、他のOECD諸国の税率と比べて遜色がなくなる。

B. 欠損金の無期限繰越、及び2年以上の繰戻しの許容

ACCJは、激しく揺れ動く経済環境にかんがみ、日本が欠損金の無期限繰越しを認め、また繰戻期間についても2年以上とすることを認めるよう提言する。

C. 役員報酬の全額損金算入

ACCJは、会社手続を経た上での承認取得などの煩雑な要件を課すことなく、法人税の計算上、役員報酬(賞与を含む)の全額損金算入を認めるよう提言する。

D. 日本版LLCに対するパススルー税制の導入

ACCJは、日本版LLC(合同会社)がパススルー課税の取扱いを選択できるようにすることを提言する。パススルー税制では、個人または法人(企業及び教育機関を含む)は、LLCに対する現物出資について課税繰延を認められる。

さらに、LLCの損益は持分保有者に直接配分されるため、LLCの利益に対する課税はLLCの構成員の段階でのみ行われ、法人税法や地方税法に基づくLLCとしての課税は行われない。

ACCJはさらに、パススルー課税の取扱いを選択したLLCが株式会社に転換する際にも、課税繰延を認めるよう提言する。LLCの構成員が、保有するLLC持分を株式会社に抛出し、代わりに株式会社の株式を受領する際には、株式会社の株式の価額は転換時のLLC持分の帳簿価額と同じとみなし、課税繰延を認めるものとする。

パススルー課税の取扱いを選択した日本版LLC(合同会社)及びその出資者に適用する税務規則及び報告要件の策定に当たっては、これまで組合、匿名組合、投資事業有限責任組合、有限責任事業組合について策定されてきた会計・税務原則を参考にすべきである。

E. エンジェル税制上の優遇措置の強化

ACCJは、エンジェル税制を改正して、投資家に対する優遇措置を以下のように強化、拡充するよう提言する。

第一に、投資を行った年度において総所得額から控除できる投資額の上限を1千万円から2千万円に引き上げる。

第二に、税制適格ベンチャー企業の設立年数要件を3年から10年に延長する。

第三に、ベンチャー企業株式の売却時に発生する損失の相殺対象を、株式売却益に

税制で投資とイノベーションを促進

限定せず、給与、事業所得その他のすべての所得も含める。

第四に、投資額の50%を限度とする代替的所得税控除制度を導入する。

IV. 結語

20年間にわたって停滞している経済を活性化するためには、日本は生産的投資を奨励し、生産性向上を促す措置を講じる方向に税務政策の重点を絞ることが急務である。有望な新規投資、新規参入者及び新たなイノベーションへの資源再配分を促進する税務政策が不可欠である。

深尾・権レポートの所見に基づきACCJが提言する税制改正は、日本の経済成長を促進し、雇用の創出を図ることを意図したものである。日本政府は、国内からも、また国外からも、生産性と収益性の高い、リスクをとる形での長期的な投資を奨励する必要がある。また、日本は、ことに個人の起業家・投資家レベルでの起業や関連出資の気運をよりいっそう高める必要がある。さらに、大学での研究により創出した知的財産を活用するために、民間企業と教育機関のよりいっそうの提携を促進しなくてはならない。

日本への投資を促進させる為の 規制や法制度の透明性及びアクセスの向上

I. 概要

海外投資家を引きつけ、国内投資家及び企業家による新たな市場への参入を促進させる法規制環境の整備は、日本の成長を促し雇用を創出するにあたり、重要な要素となる。法規制環境の透明性、一貫性及びアクセスの向上は、法規制環境が事実、内部者だけでなく全ての市場参加者に対しても公正なものであるという認識を高め、投資を増大させるであろう。同様に、競争相手よりも競争を保護する信頼し得る公正な競争政策は、新規参入者及び外部者の投資判断にあたり重要な要素であって、したがって、市場経済の成長と健全性にとって重要である。

外国企業に友好的な政策の採用及び改正を促進するには、日本政府は、海外から投資を受けている企業に、政策形成過程における、より積極的な役割を与えるべきである。そのために、ACCJは、外国企業がより効果的に意見公募手続に参加し得るようにするために、意見公募の手続を変更することを提言する。またACCJは、一定の産業分野について意見公募を所管する研究グループ及び諮問機関（審議会と総称される）の透明性、統一性及び外国企業や新規参入者双方への開放度を高めることを提言する。さらにACCJは、規制分野における不明確な事柄を明確にするために、「ノーアクションレター」がより広範に採用されることを求める。これにより産業界及び投資家の信頼は高まるであろう。独占禁止法の分野では、ACCJは、審判進行中に、より適正な手続、手続的保障、さらに厳格な経済的分析が実施されることを求める。

最後に、ACCJは、世界的な法律サービスを享受できることは、新規市場参入者にとって、

法規制システムに容易に対処できることを意味すると考える。これには、海外投資家だけではなく、早期に輸出を行うか別の国際戦略の達成を図る日本の小さな会社も含まれる（深尾・権レポートが指摘するように、これらのグループは、雇用の創出により積極的であり、生産性も高い。）。したがって、ACCJは、多国籍企業が求める深化され洗練された日本における法律サービス業務全般の発展を妨げる、外国法律専門家に対する煩瑣な登録要件及びその他の慣行や制限の撤廃を求める。

II. 論点及び分析

適正手続：意見公募

日本における意見公募の手続は、未だに欠点がある。法令、ガイドライン及び行政指導指針に影響を及ぼす根底にある提案や問題につき、十分な情報に基づく徹底的な議論を意図するものであるが、現在の手続では、利害関係者が意見を述べるために与えられる時間はきわめて少ない。改革の提案に関する情報も一般的にきわめて少ない。日本の様々な省庁は、用意した法律、規制、ガイドラインや行政指導指針の案の全文を提示するのではなく、その要約しか提示しないことが多い。

行政手続法のさらなる改正及び内閣による実施が、この手続の透明性の向上を確保する上で必要である。たとえば、ACCJは、法案等を国会または省庁に採択のために提出する前に、その概要だけではなく、案文全体を適時に意見公募のために提示するよう日本政府に求めている。そうすることにより、利害関係者が自らの意見が法令制定手続に適正に反映されているかどうかを確認ことができ、もし反映されていないければしかるべく対応することができる。政府機関はまた、外国企業からの暫定意見を

規制や法制度の透明性

英語（国際取引及び政府事案で用いられる主要言語のひとつ）で作成し、日本語訳を提出する準備期間中に行われる討議において外国企業（とりわけ日本になじみがなく又は政府対応の専属スタッフを擁しないもの）がその意見を表明する機会を与えるべきである。

日本政府は、既存の意見公募手続を監視しその遵守を確保し、すべての法令、ガイドライン及び行政指導指針の案が意見公募手続に付されることを確保するべきである。政府はまた、担当官が受領した意見を十分に検討し、また出版等の手段で表明された関連懸案事項を反映するため、意見提出期間終了後、及び最終的な法令、ガイドライン及び行政指導指針などの案の提出または発表までの間に、30日の待機期間を設けるべきである。

適正手続：審議会

日本で活動する有力外国企業が、審議会の正規委員に任命されるべきである。審議会制度の有用性と効率性を増すために、ACCJは以下の提言を行う。

アクセスの改善

行政機関は、外国企業参加者を、特にその利益と産業分野に関連する問題については、重要な利害関係者として認識すべきである。自主規制機関は、その規制の対象となるすべてのグループを、その審議に全面的に参加させなくてはならない。その利益に影響を受ける新興企業及び新規参入者についても考慮が必要である。

明確かつ統一的な基準

行政機関は、種々の審議会の委員の任命、記録の開示、意見の受領について、明確かつ統一性の高い基準を設定すべきである。これは、外国企業グループが意見公募の手続きにおける自らの役割を確認するにあたり、貴重な指標となる。

透明性の向上

審議会の基準そのものについても、同様に透明性を向上させる必要がある。たとえば、審議会は、委員の任命の開放性、内部審議記録の公開性、及び公募意見の採用率をそれぞれ向上させるべきである。いくつかの省庁が主催する審議会では委員の任命で開放性が向上してきたものの、審議会委員の任命を利害関係者（「中立的」人物、学者、物いわぬ国内の利害関係者または真の見解を持たず名声を得るためだけに選ばれたアドバイザーに限定すべきではない）に開放することで、より総合的な意見公募手続をもたらし、また、すべての利害関係者からの意見に基づく意思決定を行うことができるようになるであろう。

さらに、省庁は意見公募手続の終了時に、審議会の所見及び提言について明確な説明を行うべきである。この説明は、多数派の意見、重要な少数派の見解、及びその他一切の反対意見を反映するものでなければならない。情報のより一層の有益な開示、意見交換、及び討議は、外国企業グループと国内利害関係者の双方において、将来の政策変化に対する意識を高め、この重要な手続きに有益に貢献することになる。

適正手続：ノーアクションレター

ノーアクションレター手続は、問題の法令が申請の処理の決定を基礎付けるものである場合、許認可の要否を判断する必要がある場合、または問題の法令に照らしてある行為または活動が認められるかどうかの決定に影響を与えるようなすべての場合において実施すべきである。かかる法令の不遵守によって当該企業が処罰または制裁されない場合についても同様である。継続的なノーアクションレター手続は、とりわけ新規参入者及び外部者にとって重要である。

ノーアクションレターのより頻繁かつ効率的な利用を確保するには、いくつかの方法が存在する。第一に、省庁は手続きについて問合わせを

してくる会社に情報提供し、その利用を勧めるべきである。手続きをより簡便なものにするために、各省庁は実施ルールに基づき、問い合わせへの回答をできる限り早く行うべきであり、いかなる場合にも特定の期限までに（たとえば問い合わせの日、または省庁の要請により追加資料が提出された日のいずれか遅い方から30日以内）回答を行うことを明確にすべきである。

さらに、ノーアクションレター手続は、より多くの省庁が用いるべきであり、より多くの事業を対象とすべきである。たとえば、ノーアクションレターは、現在または将来想定しうる事業ばかりでなく、若干の疑念が残る過去の事業も対象とすることが必要である。これは、過去の事業が類似の活動の基礎となる場合に特にあてはまる。広範な事業活動に影響を与える急速な法改正や新法令の制定は、現在の活動を違法ならしめる可能性があり、さらには遡及的に適用されることもあろう。事業者は、新法令に照らしてその活動（その結果として、従前の投資や継続中の事業に対する影響）の合法性を確認する必要がある。

ノーアクションレターが、省庁による判断の理由を十分に開示することもまた重要である。それは、他の企業が適用法令への遵守を確認するために、以前に発令されたノーアクションレターを参照するからである。これはコンプライアンスの風土を醸成し、良き企業市民を育成することになる。

適正手続に関するその他の問題

現在のシステムには、基本的な適正手続の原則を守り審査の透明性を確保するため、なすべきことが多く存在し、審査対象となる企業にはその弁明を準備し提出する十分な機会を与えてはならない。たとえば、日本の公正取引委員会（JFTC）は、独占禁止法の改正を実施する前に、同委員会がしばしば協力する他の先進的な外国の独禁当局の基準に沿って手続きを進めることが必要である。競争相手よりもむしろ競争自体を保護する競争政策は、新規

参入者、外部者及びパラダイム変化をもたらす技術やビジネスモデルには重要である。

弁護士同席の権利

審理のあらゆる局面（ことに参考人事情聴取を含む）において、弁護士を同席させる権利が保障されるべきである。これは、世界各国の独禁当局との間での調整及び情報共有の機会が増加したことに鑑み、当事者は法域ごとにリスク及び相違点があることを認識することが必要となるため、重要である。そのため、審理の対象となる企業と聴取を受ける従業員が、他の法域における抗弁権や特権を知らずして放棄することのないようにするために、弁護士へのアクセスが確保されていることが不可欠である。

弁護士依頼人間の秘匿特権

ACCJは、日本法が弁護士依頼人間の秘匿特権を基本的な権利として完全に承認すべきであると提言する。しかし、他方で、ACCJはかような改革の早急な実施は困難であることも認識している。したがって、審理の途中で他の法域で認められている特権または保護が主張されたならば、JFTC及びその他の省庁は少なくともそれを認識し、尊重するという限定的改革を求める。特に、他の監督官庁が類似の事実や状況について審理を開始する可能性が考えられる場合には、殊に必要である。このような限定的な改革でも、少なくとも当事者が他の法域における自らの権利を放棄しないことの一助となるであろう。

特に、ACCJは、どの文書が特権を有するか特定が可能であれば差し押さえた時点で、又は行政機関が差し押さえたか提出を要求した書類を閲覧後に、特権及び保護を主張する権利を当事者に与えることを提言する。以下に詳細に説明するように、行政機関が差し押さえた文書に当事者がアクセスできることは重要である。当事者は、特権を主張するにあたって、特権が認められる法域で登録した弁護士が作成した書面に基づいて当該特権を主張する

規制や法制度の透明性

ことが求められよう。行政機関によるかかる文書の閲覧を認めないことが理想である。

最低でも、特権放棄を避けるためには、当事者が、特権を有しもしくは保護されるべき文書またはその一部を指定することが認められるべきであり、行政当局はかかる文書のいかなる第三者（他の政府機関及び裁判所を含む）への開示も行わなければならない。

被告に不利な証拠の共有

行政当局の嫌疑及び証拠へのアクセスは、公正な弁護の機会の根本である。当事者が行政命令の発令前に、自己に不利な証拠にアクセスする権利を有することを公正取引委員会及びその他の行政機関が明確に定めることをACCJは提言する。当事者の文書が抜き打ち的に差し押さえられた場合でも、当事者が当該文書のコピーを入手できる保証は現在ない。

ことに公正取引委員会は、謄写を拒絶する裁量権を留保し、実際に謄写を拒絶してきた。当事者は少なくとも、行政機関がどの文書に依拠しているかを知り得なくてはならないから、これは著しく不公正である。この慣行は事業活動の継続に大きな妨げとなり、審理で責任を問われる前に当事者に重い負担を課すものである。公正取引委員会が供与する文書目録は、同委員会が原本を保管するので、具体的にどの文書が差し押さえられたか、またその内容を判断するには不十分である。最低でも行政機関が差し押さえた文書を謄写する権利は確保されるべきである。

守秘義務

現在のルールでは、公正取引委員会及びその他の行政機関に提出した情報が調査の間十分に保護されるという保証がない。行政機関は調査の間、行政機関に提出した情報すべて（EUの異議告知書のような最終命令に提示を要する事実を除く）について守秘義務を負い、課徴金減免申請に従い提出する情報についてはEU及び米国の指針に類似した指針を実

施すべきである。行政機関の職員の守秘義務違反に対して制裁が課されるならば、このような規定は一層効果がある。また、守秘義務の強化は、行政機関に対する当事者の（そして公衆の）信認と信用を高めることになる。

適切な通知及び防御権を行使する機会

防御権の適切な行使には、行政命令が出される以前に、適切な通知及び準備期間が必要である。補足決議に述べるように、暫定命令通知書は企業が自らの防御手段を考慮し準備するために、明確かつ十分に詳細なものでなくてはならない。独占禁止法第49条第5項及び第50条第6項では、かような資料を準備する「適切な期間を保証する」ために、公正取引委員会は、意見を述べ証拠を提出する期限を設定しなくてはならないと指針で規定されているが、与えられる期間は通常わずか2週間である。この期間は、暫定命令通知書が、当事者が事実及び自らに対する嫌疑を知り得る最初の機会であることが多いため、意見書及び証拠を準備するにはあまりにも短い。ACCJは、当該期間を少なくとも45ないし60営業日以上と規定するように提言する。

供述調書の適切な保護

参考人は、自ら供述調書を見直し、訂正する適切な機会を与えられるまで、調書に署名する必要はない。弁護士が立ち会う機会がなければ、調書が公正取引委員会が解釈しまたは選択した概要であっても、参考人はそれに署名するよう強度の圧力を受ける。このような状況は威圧的であり、調書に不正確で片寄った情報、操作されたまたは不完全な情報を記載することにつながる。適正手続という観点からは、供述人が調書に署名する必要はなく、その代わりに、調書を作成した調査官が、調書は行政機関が作成した文書であり調査官が誠実に作成したことを主張するべきである。当事者は供述調書及び行政機関が保有するその他の不利な証拠にアクセスできる必要がある。アクセスは自発的な手続きであるべきで

あり、自動的な手続きであるべきではない。なぜなら、審理対象となる当事者が保有する調書は、米国の訴訟ではディスカバリーの対象となるからである。

適切な経済分析の必要性

公正取引委員会は、経済分析の専門家を採用し、綿密な経済分析調査をもとに判断すべきである。当事者は、自らの行動及び立場を擁護する経済分析、専門家の報告書及びその他の証拠を提出する機会を与えられるべきである。私的独占や不公正な取引慣行のような一方的な行為が審査の対象となるような場合には、これは特に重要である。なぜなら、市場や問題とされる行動に関して注意深い経済分析を行わなければ、過剰抑制により萎縮効果をもたらすおそれがあるからである。

適切な手続保障の実施

当事者には、行政当局自身のルールまたは適正手続の基準に適合しない手続に対して異議を申し立てる機会が与えられるべきである。客観的な第三者または調査官が、行政行為に対する申し立てを判断すべきであり、その判断は裁判所の審理対象とすべきである。さらに、公正取引委員会及びその他の行政機関は、ルールに規定する手続に従わない職員に制裁を課すことを検討すべきである。

ディスカバリー

日本の民事訴訟における現行のディスカバリー法及び手続きは、その文書の存在及び詳細を知らずして書類の作成を強制することを困難としている。当事者が裁判所に頼らずに必要な証拠を収集できる能力を高めるように関連法及び手続を改正すべきである。

外国法弁護士(外弁)の管理

法務省は、多国籍企業や金融機関が求めている深化され洗練された法律サービス業務の育成を模索している。この政策目標とは対照

的に、在日外国法事務弁護士(外弁)の登録に関する日本の既存の法令の運用は、この数年間、煩瑣かつ恣意的で、時間もかかりかつ差別的であったが、法務省はこの数か月でこの手続を簡素化するという歓迎すべき措置をとっている。したがって、ACCJは、外国法共同事業規則及び雇用規則の効率的かつ非差別的な方法による実施を日本弁護士連合会(日弁連)に促している。外国からの専門家に対する歓迎的な姿勢は、他のタイプの投資家に対しても歓迎的な態度を示すものとなる。ACCJはまた、煩瑣な要件及び外弁を差別する規則の改正を法務省に促している。日本及びクロスボーダーの双方で統合された法律サービスを楽しむことは、新規市場参入者が、法規制システムに対処することを容易にする。

ACCJは法務省の最近における簡素化への尽力を歓迎し賞賛し、登録に要する書類の数の標準化及び減少、ならびに事前審査から登録までの登録手続きの所要日数の最大60日への短縮が重要であると考えます。さらにACCJは、法律事務所の形態の違いによって適用される基準や要件の相違を、それらの相違が公正で正当化できる場合を除いて、撤廃するように日弁連に求めている。

ACCJは、とりわけ上記の規制がサービスの貿易に関する一般協定(GATS)による日本の内国民待遇の約束と整合するようにすることを提言する。政府は、日本における法律事務所が弁護士法人となる以外の方法では支店を開設できないという古くから存在する規制を撤廃し、また外国法律事務所が弁護士法人として登録することが認められるように法律を改正すべきである。

ACCJは、日本で外弁及び外国法共同事業の形態により共同で運営している外弁と日本法弁護士が有限責任事業組合(LLC)の形態をとることを認められるように提言する。政府は、外弁が日本国外の弁護士から受けた助言(同一法律事務所の他の事務所からのものを含む)を日本の依頼人に伝達する方法に対する規制など、外弁にのみ適用される要件

規制や法制度の透明性

を撤廃すべきである。そうすれば、第三国法に関しては外弁と日本法弁護士の依頼人が平等に扱われることになる。

外弁の登録手続は恣意的で煩瑣なことがあり、場合によっては申請を処理するのに事前審査から登録まで1年以上かかることもある。法務省は最近、日弁連が申請者に提出を求める書類を標準化する措置をとった。これは好ましい傾向である。ACCJは、法務省と日弁連が外弁となる資格取得手続の簡素化を継続することを提言する。

さらに、外国法弁護士には日本における実務経験期間が考慮されるべきであるとACCJは考える。外弁に資格取得後の日本国外における2年の実務経験期間を求めることは、不当に制限的であり、外弁と日本法弁護士の監督のもとにおいて日本で執務するアソシエイトの経験も、日本の依頼人にサービスを提供するために相当期間の職歴を費やす外国法弁護士の増加も、考慮していない。

最後になるが、政府機関（例：公正取引委員会、金融庁、経済産業省、日本郵政）が、政府事案が発生すればそれを扱うために法律専門家を雇用することにより、法曹人材の開発及び拡大を支援することをACCJは日本政府に強く促すものである。

III. 提言

ACCJは、次のような戦略を用いて、日本におけるビジネス環境を改善し、国内外の投資家に投資先としての日本の魅力を向上させることを日本政府に提言する。

A. 最終的な法令、ガイドライン、行政指導指針が、その根底にある提案や問題の十分な情報及び十分な討議に基づくようにするため、意見公募手続の透明性を高める。

B. 種々の業界固有の規則及び規制に関する意見公募の処理を担当する審議会という研究グループ及び諮問組織の設立、構成及び運営を

規律する手続きの統一性と透明性を高める。これにより希望者が討議の過程に参加する機会がより広範に与えられ、十分な情報を得た上での政策の立案及び法律の成立をもたらすであろう。

C. ノーアクションレターの利用と範囲を拡大する。これは、種々の分野における政府の規制方針を明確にすることで業界の信認を向上させることになり、責任ある会社が法律を遵守する能力を高めることになる。

D. 独占禁止法を執行するために公正取引委員会が行う実務と手続、及び調査権及び執行権をもつ他の省庁につき、国際的基準との整合性を高めた適正な手続きの基準を制定して、法的処理の公正性及び国際的な競争を促進する規制の統一性を高め、もって日本に対する投資家及び企業の信認を増進する。

E. 法律専門職を標準化し、その拡大を奨励し、法曹実務のコストと非効率性を低減するため、外弁の管理手続を透明性のある雰囲気にし、そして管理効率を改善する。

IV. 結語

多くの企業や専門職は、日本に投資を誘致し新しいビジネスモデルをもたらすことに熱心であるが、国内の規制環境を乗り切ることが難しく感じられ、また国内企業の利益があまりにも重んじられることから、その実行を控えている。ここに述べた簡単な提言を受け入れることにより、日本への投資を呼び込む魅力は顕著に増大し、投資家の信認も向上し、経済成長を刺激するであろう。

「オープンコンバージェンス」の推進で インターネット・エコノミーの最大化

I. 概要

2010年6月現在、総務省統計によれば日本には9,900万人のインターネット利用者がおり、ブロードバンドの普及率は94%と、日本の技術的最先端として評判どおりの存在を示している。しかし、音声と画像とデータがバーチャルでボーダレスなオンラインマーケットを通じて成立する経済活動であるインターネット・エコノミーの出現に際し、通信と放送業界を変容する「コンバージェンス(融合)」、教育、医療、行政サービスなどの分野で迫られる再定義の課題には、十分に組み込む用意ができないまま向かい合うこととなった。

インターネット・エコノミーが提供する全ての可能性を可能にすることは、資源の再配分の効率化を高め、情報と技術の普及を促し、生産性の向上とグローバル経済との融合を図るうえで、日本の将来にとって最重要である。しかし、「コンバージェンス」で広がる機会に対する日本政府と産業界の反応は、緩慢で且つむらがあり、インターネット関連のインフラと技術集積に対する現実の大規模な投資効果の恩恵を日本が十分に享受する潜在的な力を発揮できるかどうか、大きな課題となっている。

ACCJは、日本におけるインターネットエコノミーの「コンバージェンス」について3つのシナリオを想定するが、その中でも「オープン」なコンバージェンスのシナリオこそが、日本に新しいインターネットテクノロジーの最大限の活用をもたらさるうと思っています。ほかのシナリオ、つまり「停滞」、「閉鎖」のコンバージェンスは、これに必要な海外投資の動きを遅らせ、むしろ反転させ、日本のICT領域におけるグローバルなリーダーとしての地位を後退させるものとなる恐れがある。

しかし、「オープン」なコンバージェンス戦略は、日本の政策決定者と産業界による覚悟と広範な変革を強いる。鍵となるのは、コンバージェントなビジネスモデルの法的阻害要因の撤廃、行政サービスのための基本インフラである「国民ID」の導入、柔軟な周波数の割り当て制度、個人情報保護法の改正、より一層のオンラインコンテンツの促進と保護、国際的な「クラウドコンピューティング」標準との調和、データセンターサービス提供者の内外無差別扱いを含んだ、明確な「コンバージェンス政策」を日本政府が導入するか否かにある。さらに基本的には、起業家、海外資本企業やその他の新規市場参入者こそが、産業構造転換に不可欠な参加者であり、日本のICT分野での将来的競争力を持つためのキープレイヤーであることを、政府と産業界が認識すべきである。

II. 論点及び分析

インターネットが日本経済に与える影響

インターネットのグローバルな規模とネットワーク特性は、各国の経済を統合し、ビジネスの取引や運営を拡大し、これまでにない方法で消費者に向き合うなど、世界の経済を大きく変容させた。技術革新は社会がこれまで体験したことのない速さで進んでいる。

日本政府がとる政策の如何を問わず、インターネット・エコノミーは、ほぼ全ての日本経済の実態に影響をもたらす、グローバルなインターネット・エコノミーとして出現する。日本は、この分野においてリーダーとなる資質を備えているものの、日本の成長戦略政策や産業政策はインターネットへのアクセスを最大限活用することを十分に組みこんでいるとはいえない。

インターネット・エコノミーの最大化

インターネット・エコノミー推進の最先端に位置することは、日本経済の将来にとって2つの理由で最重要である。一つには、インターネット・エコノミーは、スタンフォード大Paul Romer教授らが唱え、従来の実体経済とは違う概念規定をした、情報あるいは知識経済のおそらく最も顕著な形である。多くのインターネットベースのビジネスに見られる、生産性向上要因として非常に特殊な特性は、実体経済におきる収穫逓減現象とは違って、投入量を増やした時に追加的に得られる生産量が次第に、無限に増加することである。これは、インターネットでは投入量の欠乏による制約がないためである。

二つ目に、オンラインでビジネスを展開すると、コストを大幅に下げ、取引に要する時間と情報・技術の共有にかかる時間を節約することができる。これらの本質的な要因は、経済成長のペースを上げていくのに不可欠なことである。新成長理論によれば、より早い知識の拡散は成長に繋がる。これは、「人的資本の深化」プロセスは規模の大きさに応じて成果をもたらすという理由からだ。これは、深尾・権レポートにあるように、日本経済のGDPと

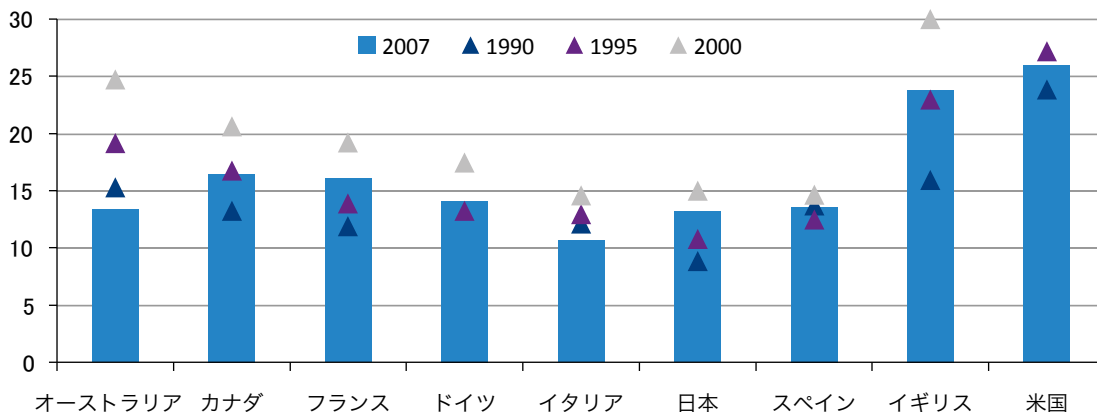
成長率は、資源と労働力の緩慢な再配分に特徴付けられた、慢性的に低調な「メタボリズム」で長期間低迷してきたという指摘にも繋がる。

インターネットのスピードとコスト優位性は日本の多くの分野において生産性と効率性の向上に寄与しはじめた。しかし、適正な政策があればこのプロセスはさらに向上するだろう。ICT分野と関連のサービスセクターは先進国のGDP成長の主要貢献者になっている。これは日本にも通じるが、図1にみられるとおり、ICT投資供給面で資本形成の割合において他の先進国に遅れをとっている。

日本は、世界のインターネット・エコノミーの展開においては、一般的にそのインフラ見れば、高い地位にある。ただし、実際にはそのインフラの全体的な利活用においては遅れをとっている。この不均衡の理由は、政府の組織構造と産業界の慣行によるもので、世界規模で調和の取れたビジネスモデルを犠牲にしても国内ベースの標準をサポートする姿勢にある。また、インターネットの成長が最も著しく伸びているサービス、アプリケーション、コンテンツに、付加価値をつけて融合させて

国別総固定資本形成－
情報通信技術投資のシェア
(%、時価ベース、住宅を除く)

図1



出所：OECD 生産性データベース, 2010; ドイツの1990年のデータは不明

技術的調和とイノベーションを促進することに出遅れたことにも起因する。

図2に示すように、日本全体のICT関連R&D支出においてはわずか6%がICT関連サービスに投じられており、94%はICTの製造部門に集中している。

日本のインフラ整備とネットワークは、その速度とキャパシティにおいて特に力強いが、インターネットサービスと電子商取引、オンライン行政サービス、消費者のソフトウェア支出においては、韓国を含めて多くのOECD加盟国に大幅な遅れをとっている。

さらに、日本はより高価格で急速に成長しているプラットフォーム、サービス、アプリケーションや、インフラの上に載っているコンテンツの領域ではメジャープレイヤーではない。これらは、Microsoft、Apple、Google、Amazonなど起業家的な背景を持つ外国企業のように、比較的新しい企業グループによって占有されている。AppleのiPhoneのように、ビジネス

モデルを変えてしまうために開発されたアプリケーションが、日本やそのほかの国の通信、学習、ビジネス取引、政府とのやりとりまでもできる新しい方法で変化を起こしている。

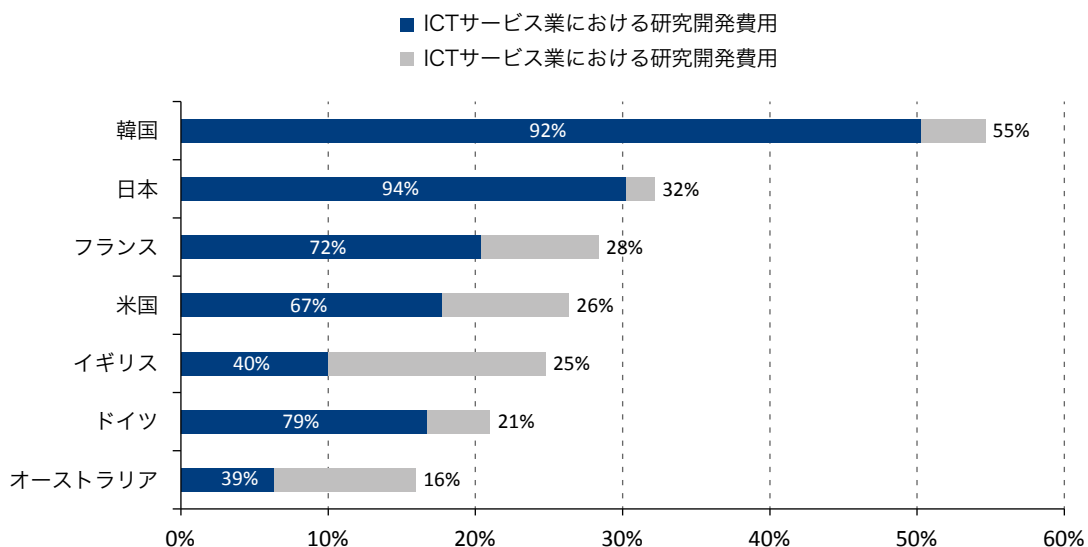
革新的なアプリケーションは、医療、教育、ソーシャルサービス、運輸などの分野でも変革を起こしている。彼らは、新しい基本ビジネスモデルを展開し、オンラインコマースを古典的店舗販売の競合相手として育て、それを収益源に頼る広告業界とコンテンツビジネスを変えようとしている

コンバージェンスの果実

コンバージェンスのもたらす影響と結果は、現在の議論が巻き起こしているレベルの通信と放送に関連する課題を超えたものになるだろう。通信技術の概念で言うと、基本的にコンバージェンスは同じパイプの中を通る、音声とデータ、コンテンツという異なる種類のトラフィックについてである。デジタルテクノロジーがこれを可能にした。出現したインターネットの世界

2005年 主要国における ICT 研究開発費
業種別の研究開発比率(右記、企業R&Dに対する%)

図2



出所：OECD, ANBERD データベース, 2005年5月

インターネット・エコノミーの最大化

では、インターネットプロトコルを使って、全てのものがビット単位のデータになった。

経済的、社会的、政治的構造は、コンバージェンスのペースを早めたり、また遅らせたりすることもできる。もちろん国の規制機関は通信と放送分野のコンバージェンスの法的な側面に責任を持つ。しかし、コンバージェンスは技術の日進月歩の進展、経済的機会及びボーダレスの社会的相互反応によって推進を受ける、グローバルなトレンドでもある。もし、コンバージェンスが単に破壊的なだけでなく建設的なものであるとするならば、そのインパクトは政策決定者と業界のリーダーによって、前もって注視され適応に備えなければならない。

その理由は、コンバージェンスはネットワーク、データ、コンテンツを統合するだけの意味にとどまらないからだ。インターネットは、アンバンドルの全てであり、全てのメディアの様相のなかで、より近い関係（価値の連鎖やビジネスモデル）を揺さぶり出し、コンテンツクリエイター、広告主、放送網をつなげることである。このアンバンドリングで、業界の再分裂と新しい形の競争とサービスが生まれる。

日本は、携帯型TVが本格的に普及した数少ない市場であり、携帯を利用した決済でも他国に群を抜いている。また、リテール分野でATM、オンラインチケット端末、コンピュータ化された物流管理システム、高度にハイテク化された各地のコンビニなど、コンバージェンスが進んでいる分野もある。

ガラパゴス症候群の再来

日本からイノベーションがアジア圏やそれを超えてどこまで波及するか、理論的にはその可能性に際限がない。しかし、そのような市場機会が十分に生かされたことはまだほとんどない。一時期、日本は消費者向け電子家電で世界のトップに立ったが、公共政策の選択が日本企業を世界市場に食い込ませるのに足かせとなった。また、国内キャリアが国内でイン

フラとネットワーク階層において行使する支配力の強さは、よりグローバルな場で日本企業が相互運用性と競争力を低下させるのではないかという疑念を抱かせる。

世界のどの地域からも隔絶されて進化した製品とサービスを指し示している「ガラパゴス症候群」は、日本の携帯電話事業を苦しめた。この国内指向的な傾向はインターネット・エコノミーでも繰り返される可能性があり、さらにはもっと大きなスケールで、もっと致命的な効果を伴ってこの国の将来の経済に反復されるだろう。

この理由は明快である。まず、インターネット・エコノミーは何よりも世界的な現象である。日本の成功は日本のビジネスと消費者が切れ目なくこれに反応するかにかかるといえる。それは、今まで目にしたものを遙かにしのぐ、きわめて大きなグローバルな調和と柔軟性を要求する。

二番目に、少数の独占的なインフラ事業者と国内産ビジネスモデルを好む単一国家的なネットワークへのアプローチは、グローバルな市場参入に制限を加える。また、それは日本のグローバルなスケールでのネットワーク効果を阻む。最後に、付加価値の付いたサービスレイヤー、アプリケーションとコンテンツの開発には、さらにイノベーションが求められ、消費者目線のアプローチが必要となるが、それは、元をたどれば起業家たちに差し向けられるインセンティブと資金の如何に大きく依存するものだからである。

規制面の柔軟性と起業家が不可欠

グローバルな市場において、主要な多国籍企業は国境を越えて競い合うという特徴を持つが、それと同様に目立つのは、ベンチャーキャピタルがバックにいたことを創業時の背景にもつという特徴である。これらの新しい企業のいくつかは、幾何級数的に伸び、ほんの数年で次の大企業の予備軍になる。

日本の外に目を向けると、多くのインターネット・エコノミーの現在の主要企業は、ほんの数人の従業員を抱え、つい最近創業した以下のような企業だ。

- Amazon.comは1995年にインターネットの揺籃期に参入し、オンライン書店から実に様々な幅の小売商品のバーチャル店舗になった。
- eBayも1995年の創業で、オンラインのオークションパラダイムを創り出し、零細企業や個人にさえも世界を股にかけてビジネスができるようにした。
- Craigslistは、米国の紙上案内広告をオンライン市場に変え、世界中に広がった。
- Skypeは2003年に設立され、ボイスオーバーインターネットプロトコル(VoIP)を完成したのみならず、旧来のテレコムサービスの主要な選択肢に育てた。

もっと最近では、FacebookやTwitterのような新しい企業が、大規模な利用者を惹きつけ、世界的にも収益を大幅に伸ばしている。

このような実例から、日本もインターネット・エコノミーに新しい参入者を呼び集めれば、経済成長の大きな機会が待ちうけていることは容易に見て取れる。その宝の山はまだ十分に発掘されていない。日本にもDeNA、楽天、Mixiのような成功したインターネット関連企業があるが、世界市場にゲームルールやビジネスモデルを変えるような新規技術をもたらした企業はまだ少ない。

これに対比して、前述の外国企業は既成の業界代表に挑戦し、伝統的なビジネスモデルの存在さえも危うくしている。彼らが成功したのは、起業家精神を十分に発揮でき、無用の規制がなくびきから解き放たれた環境で立ち上がったからである。インターネット・エコノミーにおける成功には、変化と自在さ、特に規制面の柔軟性を必要とする。いくつかのケースでは、産業が新たな組み替えをするに

つれて規制構造も再構築しなくてはならないだろう。日本は競争を促し、イノベーションに自由な手綱を与えなくてはならない。

制度的な制約は建設的な変革を抑制する

日本のインターネット・エコノミーの成長は、このグローバルな事象が3つの特定分野でローカルな制度的制約にぶつかるたびに、停滞するように見受けられる。一つ目は、通信と放送分野の間における規制的、制度的な差別である。さらにもう一つは、医療、教育、運輸その他の事業分野でより広い経済変化の押し上げを阻害する形で現れる。三つ目は、最近日本のハイテク分野の国際的な拡大が鈍化したことと、国内市場における文化的なユニークさの広がりである。総合すると、これらの要因はコンバージェンスという日本が追随者ではなく模範者であるべき地位を、停滞させていないとすれば延期させているからに他ならない。

この段階では、上記のトレンドの行方が最終的にどうなるかは分からない。例えばオーバーザトップ(OTT)ビデオ配信の広がりといった、いくつか国際的なトレンドは日本で見られるが、それ以外の分野では見るべきものがない。最近、Apple、Google、Facebook、TwitterやYouTubeに似たイノベーション企業があり、日本は未だにネットワークとデバイスの開発においての世界のリーダーである。10年前、オープンメディアプラットフォームでデバイスをOSと結合したiModeにかけたDoCoMoの決断は、世界で最初のモバイル上のインターネットのサクセスストーリーで、PCから人々を引き離し、携帯電話に移行させたのは世界に先駆けること5年から8年も前だった。小泉政権の2000年初頭においてユニバーサルなブロードバンドアクセスを約束して、世界で最良のICTインフラを日本に与えたのは、ブロードバンドのユビキタスとクラウドコンピューティングのトレンドが起きる遙か以前だった。

しかし、日本の当初の技術的優位は技術的袋小路に隠れてしまったようだ。国内対応の携帯電話機メーカーは、ほぼ国内市場向けに絞った開発を進めた結果、光ファイバーサービスの高い使用料に圧迫されて、ブロードバンドでのユビキタスは停滞し、せっかく十分に大きな規模でもネットワーク対応ができるようにした消費者ベースの発達は鈍化した。その説得力のある統計として、FTTH(fiber to the home)が日本の人口の94%に行き渡っているのに、サービスを受けているのはそのわずか1/3だけである。理由は、NTTがネットワークを築いたにもかかわらず、新規活用を生む価格切り下げ競争に加わりたがらないからだ。

このトレンドについては、起業家による新規ビジネスモデルや大手の海外企業参入者というような、いくつかの介入を除いて、ますます共同開発の可能性はなくなっている。NTTのような確立した国内プレーヤーは、先取の技術的な強みを最大化するだろうが、世界の

トレンドからはますます疎遠になりがちで、既存の企業や関心が守られ続けるだろう。

日本は成長を維持しグローバルな競争力を促進する、新しくてもっと「オープン」なシナリオが必要である。それには、通信と放送分野において、国の政策によって競争と起業家的ニュービジネスを促す、挑戦的でお互いに作用する変革が必要である。さらには、日本市場に参入する海外勢力への開放と、日本の国内企業の海外に目を向けたビジネス戦略の構築がもっと必要である。

この時点で、日本には3つの「コンバージェンス」シナリオがあるように見える。最初は、停滞のコンバージェンスで、現在の状況を最もよく表すものだ。規制的な弊害は通信と放送サービス提供者間のクロスサービス提供を停滞させる障害になり、回り回ってその他の官民経済の主力分野でコンバージェンスの進化を停滞させる。

日本の3つのコンバージェンスシナリオ

停滞するコンバージェンス	閉鎖的なコンバージェンス	オープンなコンバージェンス
<p>既存のプレーヤーが改革を圧殺し新規参入者を阻止するが、収益は急激に下降</p> <p>日本の事業者と消費者は、「クラウド」コンピューティング需要を海外に依存する</p> <p>インフラ基盤の利活用は低いままで、新規の高付加価値サービスは生まれない</p> <p>海外のプレーヤーが、国内と海外市場との間を、「クラウド」で橋渡しをする</p>	<p>制約下の改革で、コンバージェンスプロセスを促進するよりも運営するだけに終始</p> <p>焦点は国内市場を保護し、海外と激しく戦うことに置かれる</p> <p>新規のビジネスソリューションが国内で出現することは遅々として、海外のイノベーション依存が高まる</p> <p>外国企業は成長の停滞で投資意欲をなくし、規制的な障壁が取組みを低下させる</p>	<p>融合するサービスに対する規制の障壁が撤廃され、競争が新規参入者を招く</p> <p>新しい制度的枠組みが、国内で新しいパートナーシップを促進し、地域の発展を呼び込む</p> <p>通信と放送業界の新しい融合サービスがほかの分野での新しいサービスに門戸を開放する</p> <p>日本が地域的なハブとして出現し、国内と海外企業が「クラウド」サービスで協働する</p>

「停滞」という言葉は、コンバージェンスが長い間遅れるということの意味するのではない。コンバージェンスの出現は、日本の企業と消費者は国内で見つからないサービスを海外に求めるから、日本経済にとっては破壊的かもしれない。その傾向は、国内の放送事業者や日本の伝統的な配信チャンネルでは入手できないコンテンツを、消費者がときには非合法的に、YouTubeやオンラインサービスを介して求めるように、エンタテインメント分野ですでに進行しつつある。

この傾向は、多分にOTT提供事業者が回避策を通じて海外から日本にサービスを持ち込むオンラインコマースや金融サービスなどほかの業種でも現れるだろう。このシナリオでは、経済分野とともにコンバージェンス関連サービス分野で大きな成長機会が出てくるが、このままでは、その成長の恩恵を受けるのは海外の事業者だけになるだろう。

二つ目のシナリオの「閉鎖的」コンバージェンスは、日本の政策決定者と業界のリーダーが国内市場を守り日本の輸出を促進する方法として好む方向のように見える。これは、ICT分野の国内研究開発と新しい日本発標準の創造によって世界的競争力を促進しようという、最近の政府の諮問グループの発言内容やトーンに反映されている。

これらの分類と考察は、日本が必要とするコンバージェンスとその結果に目を向けるべきとする必要性については言い当てている。しかし、その強調するところは内部においてプロセスを運営し、「国内チャンピオン」の活動を活発化することにおかれている。なぜなら、それが日本とアジアやその他の地域で急激に融合する外的環境との間に立って仲介する最善の位置にあると考えられるからだ。成長を促進する方法として、新規のビジネスモデルを創造し、新しい技術を日本に呼び込む国内の起業家や海外投資家にはほとんど考慮がされていない。

このシナリオに見られる成長では、多くが外的に規定され、日本国内での融合ビジネス

ソリューションと技術によせる取り組みが少ないために国内経済は停滞し続ける。これにより外国のICT企業が日本をバイパスしてアジア圏に資金を投下する傾向がますます強まり、もっとダイナミックな市場に目を向けた投資を優先するあまり革新的商品を日本市場に投入することには不熱心になるだろう。

3番目のシナリオである「オープン」なコンバージェンスは、最も望ましい結果を導くが、普通に保守的な日本の政策決定者と産業界のリーダーにとって覚悟と注力を必要とする。政府は明快なコンバージェンス政策を策定しなければならない。この政策は、通信と放送産業から先導すべきで、さらにその先の新しい情報通信技術が公共サービス、教育、医療にも斬新なやり方を広めるその他の分野にも突き進むものでなくてはならない。

この取組みの中では、起業家と外国資本の役割が認識されなければならないのはもちろん、様々なインセンティブによってさらに強化されるべきだろう。労働力モビリティをさらに活発に促進することは、日本の産業と大学に押しとどめられていた非常に多くの熟練者と技術専門家を流動化させ、幅広いグローバルパートナーと協働する機会に結びつく。(これらの項目について本書の別章を参照のこと)

オープンなことがコンバージェンスの世界の成長のカギであるなら、競争ではなく、協働こそが日本の目標であるべきである。

III. 提言

ACCJは、日本政府がグローバルなコンバージェンスがもたらす可能性の増大と恩恵のために、インターネットを通じてよりよく利用することを検討されるよう、10の優先政策事項を提言する。政府と産業界は、これらの多くはすでに議論されている。我々の意図は、そのような変化への支援に賛同し、首尾一貫したICT成長戦略の一部としてその重要性を強調することにある。

A. 通信と放送に関わる完全な規制撤廃

2010年通常国会で現行の放送法を改正する諸法律が不成立に終わったことは、改革の遅さを示す証左となった。政府はNTTを完全民営化し再編成を行い、通信事業者と放送事業者に対し、適正にライセンスされた全てのマーケットの多くのコンテンツを配信できるコンバージェンスプラットフォームの普及を促すよう全ての方策を採るべきである。

B. 霞ヶ関クラウドと国民IDの導入

この微妙な議論はあまりに長く行われ、現在ではいずれの制度導入も2015年まで見送るという現行の計画となり、この必要不可欠な変更が延期されようとしている。国民IDのための枠組みについて合意は、より大きな統合と調整を行う「霞ヶ関クラウド」と呼ばれる行政サービスの総合プラットフォーム導入の前に必要である。ACCJはこれら二つのイニシアティブを、首尾一貫したコンバージェント政策の鍵となる要素と考える。

C. 日本における国家情報通信委員会の設置

ACCJが2009年に発刊した「インターネット・エコノミー白書」では、インターネット・エコノミーの規制面で透明性と整合性を求めた。ACCJは規制の必要性は理解するものの、インターネットの扱いにおいては政府が柔軟な取扱いをすべきと固く信じる。したがって、日本政府には各省庁内において振興政策と規制機能の分離化を促したい。さらに、これらの規制機能を統合して行う英国のOffice of Communicationsに倣った、単一の独立規制機関の設置を提言したい。

D. 政府のCTOの設置とICT政府調達 の改革

最近の予算削減プロセスは、政府のICT投資が割高であるとともに非効率であるという印象を多くの人々に残した。この見方はいくつ

か良い面があり、その主な理由はICTの総合戦略を立て遂行できる専門的なICTのリーダーが政府内に不在であることである。日本政府は、米国の先例に倣いCTO(Chief Technology Officer)を設置し、この役職者に長期ICT戦略と政府調達計画を策定し実行するスタッフと権限を与えるべきである。並行して、政府はICTプロジェクトに複数年予算を導入し、競争を刺激しプロトタイプ実施プロセスの初期段階で「続行不能ポイント」を早めに指摘できるように図るべきである。

E. 電波帯割り当てをオープンな競争で

周波数は、情報経済の燃料であり、その効率的な利活用がイノベーション育成のカギである。ACCJは日本政府が他の先進国と同様に、市場への新規参入者にも新技術とビジネスソリューションの導入が可能となるよう、周波数が正当に評価され、競争し、獲得できる周波数オークションを日本で開始することを要望する。「比較審査」方式は、透明性、広汎な適応性、スピードにおいて融合がもたらす便益を享受するためには障壁となりえる。

F. プライバシーには、 保護を超えたデータの共有を

日本はオンラインプライバシー政策分野では他の先進国に遅れを取った。現行法は、欧州諸国が同様の政策を実施しておよそ20年後の2005年に完全施行された。驚くほどではないが、法令の執行には一貫性がなく、しばしばデータの「共有」が困難となるほどに「保護」に目が向けられた。コンバージェンス環境において新しいビジネスモデルの推進のためにもデータ共有は必須である。ACCJは、プライバシーコミッショナーをトップとする新しい委員会において、法令の細目と運用を再検討し、プライバシー政策を再構築するよう提言する。

G. オンライン上のコンテンツの増強

ACCJは著作権保護の弱体化を支持しないことはもとより、新しく適用になった検索データのキャッシュを認める例外措置のように、改正著作権法のいくつかの内容は、有益でインターネットのイノベーションを維持促進することを確信する。全体としては、バランスの取れた方法論を支援し、著作権保護への強い尊重があり、新しいビジネスモデルがテストできる市場と法制上の環境が、産業の育成を促すものと信じる。放送業界の垂直的な統合がインターネットを介したコンテンツ配信を阻害するという懸念には理解を示すものの、ACCJは文化庁ではなく公正取引委員会がこの課題に取り組むべきものとする。

H. スタンダード:閉鎖的な競争ではなく、オープンな協調を

日本政府の多くの人々は、日本がその技術を国際的に標準化することにもっと積極的になるべきと考えている。また、外部からの競争に対する最善の保護は、海外企業が国内でビジネスを行うのに高コストとなる標準を開発すべきと信じているものも多い。ACCJは、日本の技術を標準化する努力を支援するが、日本標準を国際標準にハーモナイズする努力によって享受できる恩恵に目を向けるべきと考える。その目標は、単に競争的優位性を得るだけにとどまらず、日本企業が海外のパートナーとよりよく協調し、日本市場を海外のビジネスモデルと技術にとって、決して閉鎖的でなく、一層オープンにすることにおくべきである。

I. 国境を越えるデータサービス

コンバージェンスとクラウドコンピューティングは密接に連動して進み、国際間の垣根を越える自由なデータの行き来に依存する。GATTや二国間貿易協定は、関税やその他の課税を削減、撤廃し、財貨とサービスの流れを自由化したことにより成長に火を点けた。韓国やシンガポールのような貿易パートナーとも並んで、

日本政府は「クラウドサービス」に絡むプライバシー、セキュリティー、データ主権などの困難な課題をどのように対処するか模索してきた。ACCJはこの努力を強く支持し、この課題をインターネット・エコノミー日米政策対話の主要課題とするよう提言する。また、日本政府には国外のデータセンターから提供されるデータサービスと国内サービスに、内外無差別の原則を適用するよう要望する。

J. 教育と入国管理改正:ICT労働者新世代

インターネット・エコノミーの可能性を余すところなく実現するためには、日本は技術的知識に富み、収束かつ接続する世界を股にかけ、心地よく働くICT専門家の新しい世代を必要とする。日本の教育システムがこの要求に応えられるものかどうかは、未解決の問題だ。一人当たりPCの割合は未だに1対7と、OECD水準でも最低に属し、デジタル教科の導入計画の道は遙かに遠い。

さらに、日本の人口高齢化で、技術者は補充よりも退出するペースが早い。ACCJは、日本がICT教育を改善する歩調に合わせて、アジアやその他の国からのICT技術者が持つスキルと経験を日本にもたらすよう、短期、長期の滞在許可において、より柔軟なビザ運用を行うことを検討すべきと考える。(移民の章を参照のこと)

結語

インターネット・エコノミーの出現は急激で、グローバルに成長の爆発をもたらしている。特にアジア地域では、その国内経済を変革し輸出市場への伸長を通じて成長の最大化を図っている。しかし、このプロセスは一本道ではなく、その恩恵も広く均霑されるものでもない。日本のような現在のICTマーケットのリーダーたちは、もしこのプロセスを管理し指導していくために必要な柔軟性と政治的な意志決定を欠いた場合には、大きな試練に直面するかも知れない。経済政策は産業の

インターネット・エコノミーの最大化

ニーズとともに消費者の選好に基礎を置くべきである。インフラではなく利活用こそが資源の再配分と投資決定を促すだろう。

コンバージェンスはグローバリゼーションの基本的な一部分であり、地域統合のための機会とツールとなって、経済のみならず社会の文化全体を接合する。コンバージェンスは、国内企業と海外企業のパートナーシップ、海外資本、ビジネスソリューションが通常の常態であるボーダレスな「世界」経済をすでに創り出している。しかし、そこではコンバージェンスにあるボーダーを意識しない特性に対して、一国単位の政府が主要な役割を演じている。最近立ち上がった日米インターネット・エコノミー政策対話は、米国と日本の両者にとっての課題を定義し、成長が持続する技術的イノベーションを促すやり方で現下の経済を建て直すべく、進行中のコンバージェンスのプロセスがもたらす好機をつかみ取る機会を提供することになるだろうし、また、そのベストプラクティスは、他国、他地域へ波及するだろう。

労働流動性の向上が、世界市場における日本の競争力を改善

I. 要旨

国、経済及び企業の競争力は、資源（人的資源を含む）の調達と再配分が迅速に行われ、最大の生産性と成長を得ることによって、維持される。

深尾・権レポートでは、労働生産性の低下と資源と労働力の再配分の遅れに見られるような「新陳代謝」の慢性的機能低下が日本経済の長期低迷の原因と結論付けている。また、労働市場の不完全性と柔軟性の欠如が経済成長を停滞させていたと見ている。同時に、この調査は、新興企業や外資系企業などといった新規参入者らが、1996年から2006年までの間に日本の雇用拡大の大部分を担っており、この傾向は今後も継続すると述べている。

市場への新規参入者が従業員の雇用を必要とするのは、当然のことである。しかし、新規参入者は、既存の日本企業が有するような人材や実績を十分に持っていないため、日本の大企業のように大学の新卒を採用し、教育訓練を行って従業員の忠誠心を育てるということは困難である。しかも、新規参入者は、たいいてい、特定のスキルをもつ職務経験者を雇用する必要がある。しかしながら、安定志向の強い日本社会においては、生産性は低い安定した職場にいる従業員を引きつけることは容易ではない。

逆に言えば、業績が悪化している企業が生き残るためには、透明かつ公正な方法で雇用調整を行うことを可能とし、紛争を最小限に抑えることが必要である。しかしながら日本では、非生産的または機能不全に陥っている企業においてさえ、従業員は職にとどまろうとする傾向が強いので、市場への新規参入者がこれらの人材を獲得することは難しい。

この不幸な現象には、二つの理由がある。一つは、解雇に関する日本の法律が複雑かつ過度に曖昧であること。もう一つは、公的セーフティネットが、極めて貧弱で不備が多いため、従業員がより生産的でやりがいのある仕事への転職に備えたり、再教育を受けるために離職することには消極的になることである。

ACCJは、日本政府がこれらの問題に対処し、労働流動性とセーフティネットの改善を国の優先事項とするべきであると考えている。21世紀のグローバルかつ知識集約的な求人市場において国民が十分な競争力を持つように環境を整備することは、日本政府が国民の将来を保障すること、及び自国の経済成長の促進に資するものである。

II. 論点及び分析

解雇に関する過度の規制は労働流動性を低下させる

2009年の研究報告「Labor Immobility in Japan: Its Causes and Consequences」（日本における労働の非流動性：その原因と結果）において、京都大学の有賀健教授と岡澤亮介氏は、解雇に要するコストが日本のGDPの約0.2%にあたると試算している。日本で発生する解雇の件数が低いことを考慮すれば、これはかなりの数字である。このようなコストの算定を正確に行うことはできないが、雇用及び解雇に要するコストが高いため、外資系企業も日本企業も日本を脱出し、より予測可能性と透明性の高い雇用規制を備えた国・地域へ投資先を変えることがしばしば行われている。

経営者は、日本で新規に従業員を雇用する場合、パッチワーク・キルトのように複雑な雇用契約の選択肢、あいまいな規制、頻繁かつ

労働流動性の向上

予測不可能な行政解釈の変更直面する。手続や書式の変更は(それについていくだけに必要な時間と資源において)、労使双方にとってコストが高くつきすぎる。さらに、雇用関連法令の違反は、多くの場合、違反した企業名の公表を含む行政処分のみならず、刑事処分が課せられることがあるので、雇用関連法令の遵守に関するリスクを軽減することへの困難が伴う。

深尾・権レポートが示すように、日本の将来の成長可能性は、近年雇用純増を生み出してきた新興企業と対日直接投資を増やすように刺激を与えることと直結している。日本の優れた技術基盤を考慮すれば、このような投資の多くは高リスクかつより革新的な産業分野に向けられるべきである。

ただし、アムステルダム大学のEric Bartelsman教授など専門家の調査によれば、これら高リスクかつ革新的な産業分野は、厳しい雇用保護法制のある諸国においてはそうでない国より産業規模が小さく生産性が低いことが明らかになっている。(Eric Bartelsman, Enrico Perotti, Stefano Scarpetta著「Barriers to Exit, Experimentation and Comparative Advantage」(撤退、実験及び比較優位に対する障害)2008年6月13日)

例えば、Bartelsman教授とその同僚は、ハイテク企業は、事業が失敗した場合の潜在的な撤退コストが高額な国や地域を避ける傾向があると示唆している。企業は、雇用保護が厳格であれば、事業の失敗のリスクを最小化し、ひいては経済の全体的な活力を殺ぐことになる。

雇用関連法令を簡素化し、合理化することは、投資・成長・雇用が拡大し、すべての当事者にとって望ましい結果につながる。しかし、日本の解雇に関する法令では、どのような場合に解雇が適切であるのかが明確に記載されていない。これにより混乱が生じ、労使紛争を招く。労働契約法第16条は、次のように規定する。「解雇は、客観的に合理的な理由を欠き、社会通念上相当であると認められない場合は、その権利を

濫用したもとして、無効とする。」残念なことに、「客観的に合理的な理由」及び「社会通念上相当である」の表現が何を意味するものかについては、幅広い解釈に委ねられている。

また厚生労働省も、これらの基準に合致し解雇が有効と認められるのはどのような場合かについて、明確でわかりやすいガイドラインを提供していない。東京労働局は、管轄内の事業主向けに「しっかりマスター：労働基準法解雇編」というパンフレットを発行したが、これにも、どういった場合に事業主が労働者を解雇できるかについて、客観的な基準は記載されていない。このパンフレットには、被雇用者の「勤務成績が著しく悪い」、「長期にわたり職場復帰が見込めない」、「著しく協調性に欠ける」場合に解雇が有効であると記載されているだけである。いずれも、主観的な類型で、議論の余地は広い。実際には、事業主が労働局のガイドラインに基づいて解雇を正当化することは、極めて困難である。

このように解雇についての明確なガイダンスを欠き、結果の予測が不可能であることで、法的紛争の種を蒔くことになり、労使双方にとって、金銭や精神的苦痛、そして、従業員が新しい職場で楽しんで生産的な仕事をしていたはずの時間、または別の職業のための再教育を受けているはずの時間の損失といった負担を課している。

さらに、従業員が正当な理由なく解雇された場合、労働契約法で規定されている唯一の解決法は、本質的に実行不可能なもの、すなわち職場復帰である。長期にわたる法廷闘争を経て、労使間の信頼関係が再構築できると期待するのは非現実的であり、理にかなっていない。従業員が勝訴した場合でも、問題は実際には解決されない。この場合、従業員の「自主」退職の見返りとして、当事者間で退職金の交渉をしなければならないからである。

退職金が交渉の対象ということになれば、支払われる金額は従業員によって著しく異なる可能性がある。これにより、解雇された従業

全日本労働審判統計 従業員の地位確認の申立

図1

2006年	2007年	2008年	2009年
418	719	1022	1701

出所：2010年4月12日集計の最高裁事務総局による報告からの統計
(注記：2006年の数字はその年の4月から12月で計算)

員間ばかりでなく、解雇に対して異議を唱えた者と自主的に退職した者との間にも、不公平かつ不均衡な状態が生じることとなる。

要約すると、現在の日本における解雇ルールによって、唯一の法的救済が労働者、使用者ともに望まない、著しく不公平な結果をもたらしかねない状況が生じている。

上記図1の統計では、この混乱した状況によって、第三者の介入を必要とする労使紛争が増加傾向にあることが明らかになっている。

これとは対照的に、強力な雇用保護で知られるドイツなどヨーロッパ諸国では、より合理的に解雇の問題を取り扱っている。ドイツの法律では、事業主に対し解雇を正当化できる明確な理由を示すことを求めているが、同時に退職金に関するガイドラインを規定、周知させることにより、裁判外での紛争解決を容易にしている。ドイツには特定の金銭による賠償や退職金の支払いを定める法律や当局の規制はないが、かなり以前に、裁判所が事業主に対し、正当な理由なく労働者を解雇する場合は、一般的に雇用期間1年につき1カ月分の給与を支払うよう求める判例が確立している。この明確なルールによりドイツの労働者と使用者の間に公平性が形成され、労使紛争の件数が抑えられている。

試用期間中の過度な保護の問題

日本の雇用関連法令では、2週間を超える試用期間中における使用者の権利について明確な規定がない。労働基準法第21条は、雇用の

開始から2週間以内であれば30日前の解雇予告またはこれに代わる30日分の平均賃金の支払いなしに労働者を解雇できると規定している。ただし、新規採用者の能力は、このような短期間で見極められるものではない。

従業員が契約どおりの業績をあげられることを確認するために、多くの企業では、新規採用者に対し、雇用関係の開始時に一定期間の雇用契約上の「試用期間」を設けている。裁判所は、労働者の試用期間中の解雇をより寛容に認める傾向が強いものの、雇用主は試用期間中の労働者を任意に解雇できないため、中には新規採用に対して非常に消極的になる企業もあり、派遣労働者の使用を助長してしまっている。

これとは対照的に、保護的な雇用法制で知られる諸国においてさえも、試用期間に関する法律は日本のものより明確で、実地的である。例えば、ドイツでは、雇用開始から6カ月間は雇用関係を任意に解消できる。また、ニュージーランドでは、最近、3カ月間の試用期間中の「任意解雇」が認められるようになったが、調査によると、新規採用を行った企業の40%がこの柔軟な新規則の導入を理由として、実際に採用を行ったことがわかった(出所：2010年7月21日付「ニュージーランドヘラルド」紙)。もし、日本がこのような明確で実用的なルールを採用したならば、日本の使用者と労働者は、労使関係をリセットでき、結果的に労使紛争が減少し、同時に労働流動性と労働者の生産性の両方を向上させることになるだろうと、ACCJは考える。

内定の慣行が労働力の流動性を制限

使用者が学生に対し、卒業の1年前までに法的強制力のない仮の採用通知を出す「内定」の慣行は、労働力を固定化しており、日本の経済成長に大いに寄与している中小企業及び外資系企業の競争力を損なっている。

最近の経済危機で目にしてきたとおり、内定を受け、将来の展望を確信していた多くの学生が、突然内定を取り消され、自分たちの目の前の見通しが立たなくなるという経験をしている。内定が与える偽りの安心感は、日本の経済にとって危険なものである。それは、多くの日本企業がもはや「終身雇用」という暗黙の了解を果たせない時代に、「終身雇用」への期待を助長してしまうからである。

また一方で、合法的な内定であっても、将来にわたる相当な金銭的なコミットメントを伴うため、多数の中小企業や外資系企業には適合不能である。内定の慣行は、日本の大企業が即座の金銭的負担なしに優秀で聡明な学生を不当に確保するためのものである。このような雇用の申入れは、労働関連法令で明確に禁止するか、またはこれを拘束力のある雇用契約と厳格に解釈するようにすべきであると、我々は考える。

派遣労働の規制で低い労働流動性は固定化する

日本の大手メーカーを巡る昨今の経済動向のために、労働者派遣制度に関して極めて否定的な報道がされている。その結果、派遣労働者の利用を厳しく規制する政治的圧力につながっている。しかし、こうした規制が日本の労働市場、ひいては経済全体に与えるマイナスの影響について、深い分析は殆どなされていない。

非正規雇用に対する日本の規制方針は、正規ないし長期雇用化の促進、派遣元事業主による派遣労働者からの不適正な搾取の防止、さらに労働者の権利と福祉の保護などの政策的な目的を反映するものである。しかし、これまでの改正経緯その他の理由によって、労働

者派遣法施行令に定められた解釈の幅が広い26業務に分類される専門性の高い派遣業務に該当するかどうかの判断基準や適用されるルールは、従事する業務ごとに異なり、解釈に非常な困難を伴うものとなっている。

たとえば、専門26業務のひとつであるOA機器操作に従事する派遣労働者を受け入れた場合、派遣先企業はこの派遣労働者を事務用機器操作に関連しない業務に就業時間の1割を超えて従事させてはならないとされ、派遣可能期間への抵触となりかねない。さらに、最近の厚生労働省の見解では、仮にOA機器操作に従事する派遣労働者が来客にお茶を出したり、郵便物の仕分けをしたりした場合には、たとえこれらの作業が就業時間の1割に満たなかったとしても、3年の派遣可能期間の制限がある自由化業務に従事していると思なされるとしている。また、伝えられるところによれば、厚生労働省は、労働者派遣法上派遣先でOA機器操作に従事する派遣労働者が、特別な技術に習熟した専門業務の派遣労働者として分類・処遇されるためには、機器操作の際に「考える」ことを求めているという。

加えて、派遣労働者を派遣する派遣元事業主と派遣先企業に適用されるこのルールは、規制当局の解釈の対象である。もしくは、これらの解釈は、政策の突然の変更や行政の再評価の影響を受けやすく、たとえ派遣労働者が就業の継続を希望したとしても、派遣労働者の能力に大きなダメージを与えるものである。こうした複雑なルールは、ルール自体が官僚主義的に自己目的化し、上述した規制方針の根幹にある主義と精神から逸脱し、また正規雇用増進のうえでも何らメリットを生むことはない。

このため、こうした短期の非正規雇用が多くの労働者にとって就業の機会を得る最初の入り口となっている事実から目をそむけている。派遣は、派遣労働者を利用する派遣先企業における短期就労から長期雇用への転換の機会を提供するものである。少なくとも、派遣労働者にとっては、技術を習熟し、経験を積み、いずれは正規雇用労働者となるための

力を蓄えることができる。日本の派遣労働を巡る制約は、企業に法令遵守という責務を負わせることにより、労働者の生活やキャリア形成に悪影響を与えている。こうした要因は、日本での新規雇用を促進するものではなく、むしろ抑制するものとなっている。

日本の不十分な社会的セーフティネットが流動性を阻害

前掲した「Labor Immobility in Japan: Its Causes and Consequences」において、有賀教授と岡澤氏は、過去25年間において、非正規労働者が全労働人口の15%から35%近くに増加したと述べている。

この増加にかかわらず、全体的な労働流動性は増加していない。訓練を受けた労働者はとにかく今ある仕事を保持し、他の職を考えたがらないからである。こうした「現職への固執」の傾向は、ドイツ、オランダ、スイス、フランスと比較して失業給付期間が短期化され、給付金が特に低い日本では驚くことではない。

現行の日本の制度では、失業給付は、上限日額7,685円、月額230,550円となっている。下図2にあるように、はるかに高い給付があるヨーロッパ諸国と対照的である。

現在の為替相場を考慮しても、これらの国々の失業給付は日本の給付よりもかなり高い。のみならず、これらは直近の職の収入に対する比率で決定されたり、前職の勤務時間の長短に連動して決まるものではない。また、通常、年齢など他の要素を加味して調整がなされている。

日本と同様に、ドイツも「ワークシェアリング」を行っているが、外的経済状況を受け企業が一時的に労働時間と給与を減らし(kurzarbeit)、政府からの助成金等を給与の一部に充てるなどして労働者の雇用を維持している。だが、大きく異なるのは、ドイツでは使用者と労働者が共同でワークシェアリングの調整を行うのであって、政府による規制には依存せずに、リスクを当事者が均分する方式がとられている。ドイツのシステムでは、部分的失業給付と全額失業給付の間差を、該当従業員の過去の総賃金の60% (子供がいる場合は67%)を補償することで平等な扱いがされており、その選択権を民間部門に任せている。

日本では社会保障制度と同様に、雇用保険の失業給付制度は様々な種類に分かれており、それぞれ給付レベルも異なる。不公平さに加え、この制度は非効率的で高コストとなっている。さらに、日本のセーフティネットには、不公正な状況を作り出す問題が内在する。すな

月額最大失業給付

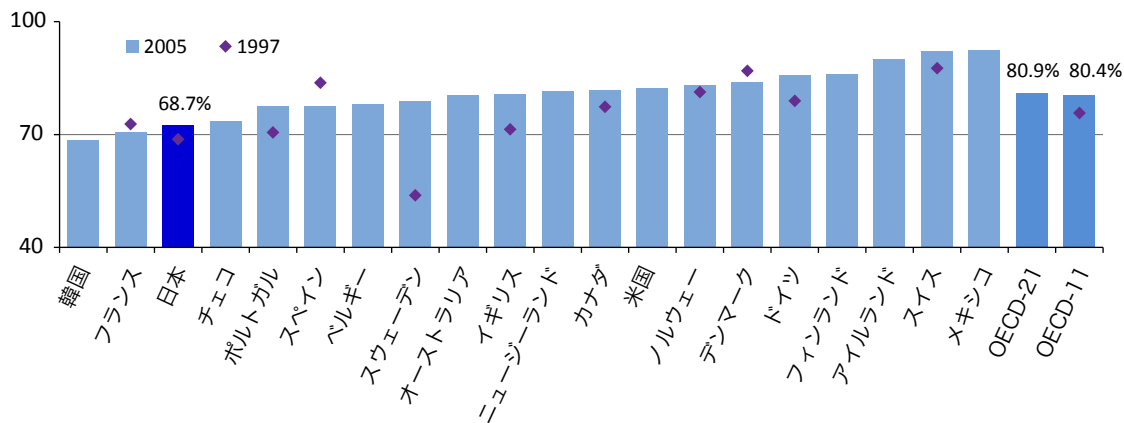
図2

	円換算額	現地通貨
日本	¥230,550	JPY 230,550
ドイツ(子供なし)	¥362,250	EUR 3,150
ドイツ(子供有り)	¥404,455	EUR 3,517
スイス(子供なし)	¥592,700	CHF 8,400
スイス(子供有り)	¥617,400	CHF 7,350
オランダ	¥332,005	EUR 2,887

出所：「世界の社会保障プログラム－2008年版」ヨーロッパ、アジア、国際社会保障協会刊
 脚注：日本月額失業等給付算出7,685円/日×30日
 為替レート：1ユーロ=115円；1スイスフラン=84円

仕事に完全に満足、とても満足、
ほぼ満足している被雇用者の割合(%)

図3



出所：OECD, Society at a Glance, 2009

わち、国のセーフティネットではフルタイムの正規労働者として働いたことのない人には、雇用調整に備えて、より良い転職のための職業訓練や能力向上のために必要な時間を認めていないためである。また、転職先が経営困難となった場合、年齢制限によって再度の転職が困難になる恐れから、高齢の労働者が新しい仕事を求めることも少ない。

潜在的に可能性を持つ人にとって、これは失望や無力感となり、やりがいを感じられない生産性の低い臨時雇いの仕事に就くという悪循環に陥っていく。さらに悪いことに、専門知識と訓練がますます必須となるITとインターネット経済の時代に、このような状況が起きているのである。

今こそ保育施設の拡充を

日本では利便性があり補助金に支えられている保育施設と雇用契約の柔軟性が相対的に不十分であり、出産後の女性の職場復帰を難しくし、復帰後の生産性向上の妨げにもなっている。

スイスのジュネーブで見られるように、ヨーロッパの都市では、就学前の早期教育を数十年にわたり社会の重要な要素として考慮している。たとえば、ジュネーブでは80年代から、金銭的な援助ばかりではなく、独立した保育施設を共同管理する専門知識面のサポートを行うため、早期幼児教育委員会のような専属の団体を設立している。ジュネーブ市は、財政計画、技術や教育手法の援助のみならず、保育施設に勤務する職員の労働条件管理まで手助けしている。日本も保育に関し、同様の総合的な取組みを行うべきだと我々は考える。

雇用に対する過度の保護は、仕事の満足につながらない

日本において、急激な就労時間の減少と労働者保護の取組みにもかかわらず、統計によれば、日本の労働者の仕事に対する満足度はOECD加盟国の殆どすべての国より、はるかに低い数字となっている。(上図3参照)

ACCJは、やりがいを感じている労働者ほど生産性が高いと考え、以下の提言が労働者の

仕事に対する満足度と労働者生産性の双方を増大させるものとする。

III. 提言

A. 雇用契約と解雇について、さらなる柔軟性、透明性、予測可能性の確保を

失業及び不当解雇による紛争件数を減らし、また、日本経済を全般的に改善させるために、我々は日本政府と厚生労働省に対して、法令を見直し、雇用契約関係に柔軟性、透明性、雇用終了時における予測可能性を与えるよう提言する。

具体的には、ACCJは以下の項目を日本政府と厚生労働省に提唱する：

- 労働契約法第16条解釈を示すガイドラインを発行し、使用者が労働者を合法的に解雇できる場合の基準を明確化する。
- 十分に正当な理由を欠く解雇において、解雇を巡り紛争となった使用者と労働者にとって、より現実的で実効性ある選択肢として、原職復帰に代わる十分に考案された金銭的補償制度を導入する。
- 労働法制の改正に関わるいかなる規制の変更も、完全に透明性ある方法で行われるようにする。これには民間部門に、問題の所在を特定し、改正案作成にあたっての援助、これらに対するオープンなコメントを提出し、関係当局や政府アドバイザーと意見交換するなど、公正で意義ある機会を提供することを含む。

B. 試用期間における労働者保護の緩和

より多くの労働者の雇用を企業に促すために、ACCJは日本政府と厚生労働省が法規制を改正しガイドラインを公表して、採用後6カ月までの試用期間中の労働者を、使用者がその裁量により解雇できる旨記した合意が、法的に有効となるようにする。

C. 日本の法律の下で内定を禁止するか、または厳格な履行を求める

企業の公平な採用活動を保障し、求職者の利益を保護するために、ACCJは政府と厚生労働省に対して、内定制度の廃止、または内定を拘束力ある雇用契約とする法的解釈を確保することを提案する。

D. 派遣労働に関する規制緩和

企業による積極的な雇用創出を促進し、労働流動性を増大させ、多くの若い労働者に対して、将来的に正規雇用への転換の可能性のある企業に就労する機会を提供するために、ACCJは日本政府と厚生労働省に対して以下のとおりに提言する。

- 派遣可能期間の制限のない政令26専門業務を見直し、大幅に単純化するか、派遣可能期間の上限を6年に延長する。
- 派遣業務に課された制限とこれら制限を巡る解釈を全面的に見直す。この見直しは、外国資本企業や中小企業の人材担当役員を含む専門家委員会による助言にそって行うべきである。
- 労働者派遣に関する規制当局の監査・指導方針と解釈が頻繁かつ一方的に変更されることがないように、派遣法制とガイドラインを再設計する。
- 中小企業を派遣労働者に関する規制から適用除外する。
- 派遣労働者を直接雇用した派遣先企業に対する優遇税制措置の立法化。
- 派遣労働者に訓練プログラムを提供した派遣先企業に対する優遇税制措置の立法化。

E. セーフティネットの強化

日本国民に公正かつ適切なセーフティネットが普及するよう、ACCJは政府及び厚生労働省に以下のとおりに提言する。

労働流動性の向上

- 失業給付金の上限レベルを、ドイツやヨーロッパ主要国の支給額のレベルまで引き上げる。
- 給付金受給期間を最大期間18カ月まで延長し、制度の濫用に対しては実効性ある予防措置を講じる。
- 雇用形態（パートタイム、フルタイム、または有期）にかかわらず、全ての賃金労働者が利用可能な、国による単一の雇用保険の失業給付制度を構築し、産業セクター間での差異を生じさせず、また、再訓練の猶予を十分に与える期間の給付とする。
- 過去の支給賃金レベル（たとえば、子供がいない場合は60%、子供がいる場合は67%）を反映した失業給付を、受給最低基準に組み込んで制度化する。
- 雇用形態（パートタイム、フルタイム、または有期）にかかわらず、全ての賃金労働者とその雇用主に雇用保険の保険料の拠出義務を強化し、違反の場合の制裁を厳格化する。
- 現行の「ワークシェアリング」制度を、一時的なワークシェアリングの実施に際し、政府主導ではなく、使用者と労働者が共同で決定するドイツ型「短時間労働」制度に発展させる。
- 利便性ある保育制度の普及と労働契約関係の柔軟性の拡大により、出産後の女性の職場復帰を一層容易にする。

IV. 結語

ACCJは日本政府に対し、上述の手法を用いて、労働市場におけるより柔軟な労働力の流動化と、より強固なセーフティネットの構築を提言する。これらが実現した暁には、日本国民は、グローバル化と知識集約型経済にますます移行していく21世紀において、一層の競争力をもち、高い生産性のある労働者として自身の可能性を存分に享受し、同時に日本の経済成長の活性化を推進するものと考えている。

投資と成長を刺激する為の日本の移民政策の緩和

I. 概要

日本は、国が切実に必要とする経済成長と持続力のために重要で、しかも未だに大部分が利用されていない財産（潜在的移民、特に外国人の学生、起業家及び投資家）を大きく見落としている。

2010年の深尾・権レポートは、「日本では1996年から2006年にわたり、小規模の新興企業や外国人投資家の多くが新しく市場に参入し、顕著な雇用拡大をもたらした」としている。GDP成長の主要要因である人口と総労働力が減少し続けている日本の厳しい現実があるのに、この結果である。

特に移民に関して言えば、新規市場参入は、他の先進国を大いに盛り立ててきた新しい思考、創造的なビジネスモデル、機知に富む野心的、競争的な人材を日本にもたらす。例えば、ドイツの総労働人口の8.5%、米国においては、総労働人口の15.6%が移民である。これらの多数の移民労働者は、経済成長にとって強力な貢献者たちである。

しかしながら、日本はこれと著しく対照的である。移民問題や政策を監督する法務省は、日本国内の労働人口のうちの約75万3千人が移民であると報告している。これは、総労働人口の1.1%に過ぎない。

日本で教育を受けている外国人の学生、潜在的外国人投資家、国境を越えて働く順応性と技量を備える有能な外国人技術専門家達は無限のチャンスを示している。日本は、若くて高い技能を持つ外国人従業員が経済成長戦略に提供する計り知れない価値を認める必要がある。それらを考慮すれば、税基盤と経済の発展とともに日本の世界規模での全体的な競争力を強める「対内国際化」効果があがると考えられる。

他の数多くの先進国では、移民への受容的な政策とインセンティブを備えることにより、起業心に富んだ多くの移民にその居住国で新事業を設立し、投資するよう指導している。日本が享受できる対内国際化による便益は、より多様で、多くの場合バイリンガルの労働力とともに移民が通常行う事業投資により生まれるものである。

しかし、残念ながら日本の現行の移民に関する規定や資格要件は、長期移住を促進したり、対日投資を誘引するには全く不十分であるといえる。来日外国人と在日外国人の間には、それらの規定や資格要件がもたらしたネガティブな感覚が残っている。

日本の経済戦略に不可欠なものとして、焦点を絞った効果的な移民政策を含めることが日本の最悪の結末を改善することになる。その中身として、明確な届出ガイドライン、目標の設定、内閣府を介しての各省庁の横断的調整、そして「利用者のフィードバック」のある移民政策が求められる。より多くの教養ある移民が、日本に留まり、事業を開設したり、日本の企業で働き、経済成長や世界規模での競争力に貢献したいと切実に思うようになるだろう。

II. 論点及び分析

対日直接投資、移民及び経済成長は関連している

対日直接投資(FDI)に関する章で述べたとおり、戦後の日本は、何十年もの間、対日FDIを増進しようと必死で努力してきた。2008年の世界的な景気後退によって、新たな対日FDIを取り込むことがさらに厳しい問題となった。しかし、深尾教授と権准教授による分析にもあるように、より多くのFDIを誘引することは、

移民政策の緩和

日本の停滞した経済と成長を再び活性化するために不可欠である。

移民は、対日FDI、新事業と雇用創出及び経済成長に直接に関係している。FDIは、多くの場合、より多くの移民が国の一員となる際に増加する。というのも、移民は、資産を持ちこみ、自らの事業を立ち上げ、税金を払うことになるからであり、また、日本やその他の国でも、激減した労働力を補い、新規参入した会社にバイリンガルの人員が就労することにもつながっている。

深尾教授と権准教授が指摘するように、日本の労働年齢人口の減少が、日本のGDP成長が停滞する主な原因となっている。日本の労働人口への移民の現在の浸透率1.1%という数字は、現行の移民制度の変更が早急に必要であることを強く示している。

他のOECD諸国においては、学生、投資家、専門家に対する移民政策は、経済成長、雇用創出及び海外直接投資を発展させてきた。

もう一つの必須要素 - 教育政策

移民は、多くの場合、高等教育を受けるために外国に定住するため、ほとんどの先進国では、最も顕著な経済への効果は、まず、教育関連の収益の増加という形でもたらされる。

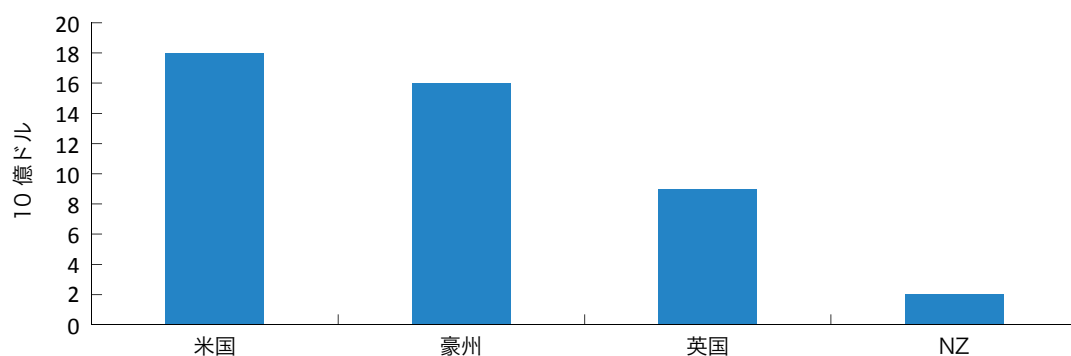
その一例として、国際教育研究機関は、米国経済が、外国人生徒の米国の高等教育機関への入学の最近の急増によって、約176億ドルの輸出収入を得、オーストラリアでは155億ドル、英国では85億ドルの収入があったと報告している(図1)。

日本の文部科学省の報告によれば、日本における外国人学生の91.5%が、自費留学であるとされている。したがって、外国人の留学生の流入数が増えるだけで、経済成長への見込みが大である(図2)。

2番目に顕著な移民による経済効果は、概して、外国人学生が受入れ国に留まり、そこで就業し経験を積む際にあらわれる。しかしながら、

OECD加盟国における外国人留学生からの輸出収入額

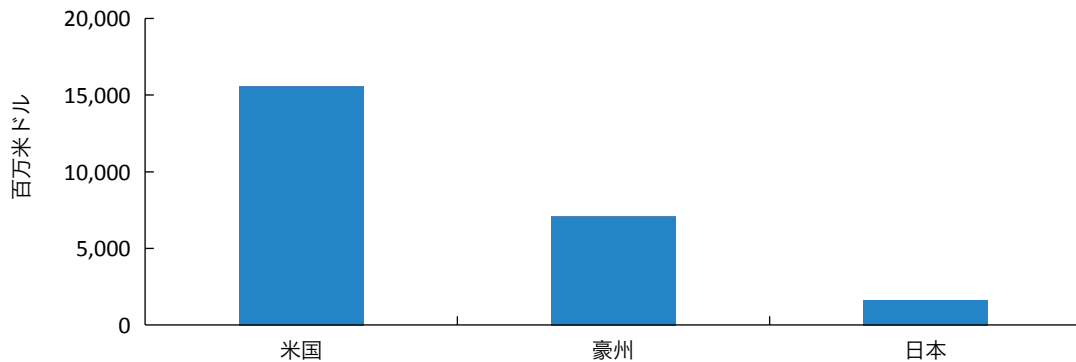
図1



出所：Fostering Global Engagement Through International Education, The Economic Impact of International Students from a Cross National Perspective (pp. 21-30) NAFSA: Association of International Educators (2009)を引用

私費留学生による経済への貢献

図2



出所：Fostering Global Engagement Through International Education, The Economic Impact of International Students from a Cross National Perspective (pp. 21-30) NAFSA: Association of International Educators (2009)を引用

現在、日本の就労ビザを申請する外国人卒業者の数は、日本における多数の外国人留学生の中のほんの少数である(図3)。この大きなチャンスの際間に対応する政策の改革が急務であることは明白である。

現行の移民及びビザ政策における根本的な問題

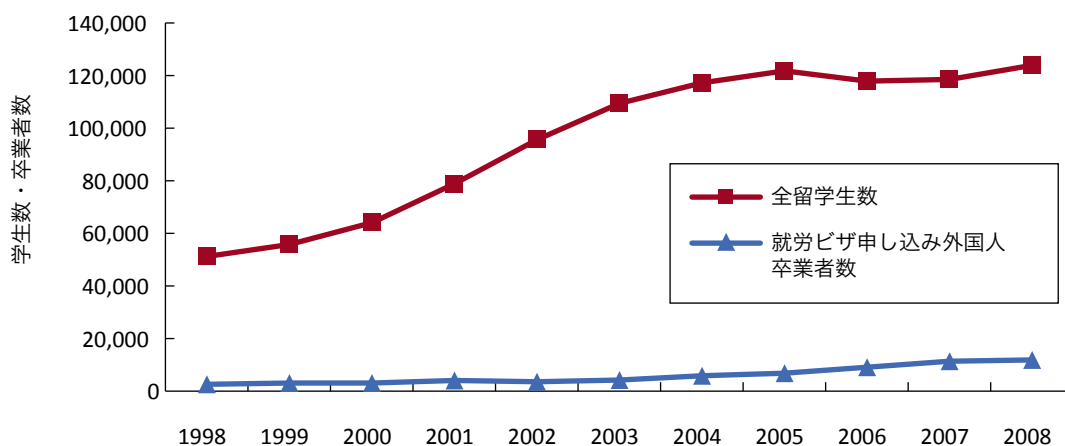
日本の現行の移民政策の第一の問題点は、日本の大学の外国人卒業者がより長期的にみて日本経済にプラスとなっていないことで

ある。日本では、2000年代初頭より、外国人学生の人口が確実に増加しているが、最終的に日本の就労ビザを求めているのは、これらの学生の10%未満にすぎない(図3)。残りの学生は卒業後、日本を離れ、いずれかの場所で就労、投資または事業を設立している。

例えば、2008年においては、日本国内で就学していた123,800人の外国人生徒のうち、日本の就労ビザを申請したのは、約11,800人のみにすぎない。日本が日本の言語、生活やビジネスの慣行で養成しているこれらの外国

留学生数と外国人卒業者における就労ビザ申し込み数

図3



移民政策の緩和

人は、卒業後、日本を離れ他国の経済に寄与しているのである。

経済成長の面而言えば、「残留組」の低い比率は、本質的な機会喪失を象徴している。就労ビザの厳重な規定を緩和し、学生ビザの期間を延長することにより、日本政府は、経済的な貢献を期待できる外国人学生が長期にわたって日本に留まり就労することを積極的にサポートすることができる。

第二の主たる問題点は、巨大で洗練された日本経済が、個人投資家を十分に誘引していないことにある。ACCJメンバーの見聞や実生活の経験から、斬新なアイデアに基づいて起業した事業を成功させている様々な外国人にとって、日本は実際には魅力的な国であることがわかっている。もし、制度が外国人の参入を円滑に促進するように整えば、そのような起業家が増えるであろう。

日本の減退する労働人口における移民の割合がわずか1.1%しかないことは、移民についての特定の規定や規制にだけ起因するものでないことを明確に理解することが重要である。政策自体も矛盾している。日本政府は、広報や各省庁の横断的結束の強化をその移民政策に統合させることを検討しなければならない。同時に、有能な学生や移民を魅了し、確保するための明確で一貫したメッセージを発信するとともに、日本にとって急務である労働人口の多様化、人材資源・資産の開発と国際化を促す必要がある。

日本の新しく明確な移民政策には、一般的な起業投資を促進するような他の投資推進政策や持続的成長を目標とする政策に内部的な一貫性と整合性を作り出す特定の変更を加えることが必要である。これらの政策は、来日外国人がより長く日本に滞在し、また、日本社会の一員として、企業家や直接投資家として関与することを検討することができるように積極的に奨励するものでなければならない。そうすることによって、国内外の経済成長に貢献することになるのである。

また、この最新の移民政策では、総合的な教育政策との調整が必要である。これには労働流動性を向上させる政策、多国籍企業の従業員または契約社員である技術者のための短期就労ビザなどの規制緩和を押し進める政策が含まれる。(これらについての詳細は、教育政策や労働流動性について述べている別章を参照されたい。)

日本は、好循環に乗る必要がある

経済成長を刺激することを視野にいれて改善された移民政策はまた、深尾教授、権准教授、及び他の専門家が指摘したように、日本が生産性、FDI及び新規市場参入を拡大することが不可欠であるような対内国際化を促すことにもなる。深尾・権レポートは、過去15年でこれらの要素が好循環の中で互いに作用し始めていることを明らかにしている。しかし、低い対日投資累積と日本の労働人口における低い移民の浸透率は、成長ゲームにおいてほとんど未利用であることを示しており、それが実施されれば急成長の歯車を回すことになる。

2003年に深尾教授が行った試算では、もし日本が対日FDIの資本をGDPの1.1%から、米国レベルの12.4%まで上げたとすれば、外資系企業による資本投資は、資本金が1.5%、つまり、18.8兆円の増加となり、GDPは、さらに1.5%、つまり7.5兆円拡大することになる。その上、もし外資系企業が、雇用全体における外国人の割合を現行の1.3%から米国レベルの8.6%まで上げたとすれば、外国人の雇用数が現在の70万人より390万人多い460万人の雇用を支えることとなる。

しかしながら、深尾教授がこの分析を発表してから、7年間の間に対日投資累積額は、GDPの3.89%にまでしか増加していない。それにもかかわらず、最新の深尾・権レポートによれば、この少ない増加でさえ、経済活動、生産性、根本的な雇用拡大に既に多大なプラス影響を与えたとしている。

この分析に基づいて、ACCJによる政策提言では、以下の個人グループに焦点をあてることにする。

- 日本で事業を引き受ける、または、経営する意思のある外国人投資家と起業家
- 日本語が堪能で、日本の大学を卒業した外国人

III. 提言

ACCJは、日本の現行の移民の基礎構造を効率化、簡素化するための以下の変更を提言する。

A. 日本での教育を受け、日本語がビジネスレベルの外国人学生に柔軟性のあるビザと移民選択の自由を提供する

- 日本の大学を卒業し、ビジネスレベルの日本語能力を持つ外国人卒業生に対して、18カ月間ビザを延長できるようにする。現行の猶予期間は6カ月間で、1度だけさらに6カ月更新することが可能である。1年という期間は、ほとんどの場合において、大学を出たばかりの求職者にとって日本で意義のある仕事につくには不十分である。また、この延長期間の後に、その他の就労ビザの申請についての資格を持てるようにすることも重要である。
- 永住者の資格を得るための現行の10年居住の要件を5年に短縮する。さらに、卒業後日本で1年間仕事をするることによって加算し、日本の大学に通った4年間を5年居住の要件期間の中に合算することにより、特定の必要条件を満たした外国人学生が早期に永住権を取得することを促進する。現行の政策では、外国人学生は、日本の大学を卒業した後、最低5年間日本で働かなければ、日本の大学に通った期間は、現行の要件である10年に合算できないことになっている。

最低10年間という期間を短縮することにより、日本で教育を受けた外国人学生が日本に留まり、日本の企業に就職したり、または、新規事業を設立する重要なインセンティブを提供することになる。才能ある人材の労働人口への流入は、日本の長期的な経済成長を助け、世界でのビジネス競争力を活性化し、労働生産性と競争力を向上させる。永住権は、長期的に、外国人学生が、異文化間の職業能力を利用することができ、日本と自国のどちらか、もしくは両国において就労できることを保証するものである。

B. 外国人の個人投資家や起業家を日本に引き寄せるためのインセンティブを提供する

- 外国人投資家及び事業設立用の資本金を500万円以上所有し、日本で事業を営むという意思を十分に表示している起業家のために、彼らの所持するビザの種類に関係なく、より柔軟性のある魅力的なセルフ・スポンサーシップ・ビザの選択肢を実現する。

セルフ・スポンサーシップ・ビザは、現行では、独立した就労ビザの在留資格としては規定されておらず、既存の「技術」「人文知識・国際業務」などの就労資格において、例外的に一つの企業に雇用されていなくても許可がされている。セルフ・スポンサーシップとしての資格を得るためには、複数の企業からの契約書を提出し、合計で当該在留資格で規定されているレベルの収入が見込まれること、過去1年間の納税の証明をしたりする必要がある。個々の事情や特定の地域の入国管理局の裁量によってそれぞれ決定されている。

外国人起業家が簡便に事業を設立することを、日本が受け入れることを証明するには、これらのセルフ・スポンサーシップ・ビザについての規定や制限を緩和し標準化する必要がある。

移民政策の緩和

- 日本で投資または事業を設立する手段と意欲を示す外国人が、円滑で適時に、「観光ビザ」から「投資経営ビザ」へと、ビザの種類を変更できるような暫定ビザ・オプションを創設する。

現行の手続では、そのような個人の外国人は出身国(または日本大使館のある日本国外の他国)に戻り、観光ビザの更新をしなければならない。この費用のかかる官僚主義的な煩雑な必須要件や同様の煩雑な手続を排除し、ベンチャー企業の参入を計画し、必要資本を集め、事業計画を仕上げている間に日本を訪れている投資家や起業家に特別の暫定ビザを許可することを提言する。

現在、誰もが欲しがらる投資経営ビザの申請資格を得るには、事業設立の資本金500万円、及び事業所スペースの準備をする必要がある。もし、積極的に資金を集めたり事務所の賃貸契約をすることが、観光ビザで認められている以外の活動とみなされるのであれば、将来の移民投資家は、二重の束縛を受けることになる。第一に、彼らは、ビザの違法行為を犯しているように見られるリスクを負わなければ、現実的に投資経営ビザを申請する準備ができない。第二に、観光ビザ以外の在留資格がなければ、事務所の確保ができない可能性がある。

IV. 結語

FDIの流入と経済成長の可能性を最大限に活用するためには、日本政府は、外国人学生や起業精神に富む外国人投資家のビザの申請を複雑にしている障害的で煩雑な規則を検討、修正する必要がある。外国人投資家に関する現行の日本の移民政策は、構造上は堅固であるので、大幅な変更をする必要はない。しかしながら、現行の制度では、日本の大学を卒業した外国人が日本社会に入っていくことは容易ではない。

これらの提案を実行すれば、日本の労働力に新しい勢力を与え、これらの社会の新メンバーによる投資によって、日本が停滞した経済を繁栄させるために必要とする新しい考え方と実務慣行の国際交流が活発になるであろう。また、日本は、今日の国際舞台で競う為に必要な多文化的で起業家的な人材資源をも得ることになる。

したがって、ACCIJは、日本政府に、移民手続を改善し、移民政策を経済成長戦略に統合するよう要請する。そのためには有資格の日本語の話せる外国人が、日本で就労するために、また、将来の外国人投資家や起業家が日本で事業を営むために必要なビザを申請出来るような環境が確立されるべきである。また、各省庁が横に密接に連携した政策調整、また、日本が、有資格者に日本に移住することが現実的で魅力的なオプションであることを示す明確で一貫したメッセージを発信する必要がある。

上述のように現行の日本の移民政策を緻密に再ポジショニングすることによって、日本を注意深く見ている外国人は、投資とビジネスチャンスに溢れた中心地として再び日本を見直すようになるであろう。