

〔論 説〕

産業空洞化抄論

－空洞化発生の要因と対応策を中心に－

井 沢 良 智

要 旨

グローバル化の進展は、企業行動としては海外直接投資の増大に典型化する。特に、日本企業にとっては、国際的な競争優位を急激に失い国内市場が成熟化する中で新しい成長戦略の選択と経営資源を集中して投下する意思決定は、当然拠点を海外に求めることに向かう。経営戦略論や経営学の説く基本的な論拠では、企業の投資の結果として得られる業績を評価の最大のファクターとみる。しかし、経営環境が国内生産の競争優位性を阻害し、生産拠点の海外シフトを誘導するにしても、無策のまま国内の生産拠点の縮小、撤退を放置していいものか。

コスト優位の要因を失い、低コスト国へとシフトしている企業が、海外拠点でどこまで将来にわたって安定的な経営の果実を享受できるのか。この企業対応に、国内からのシフトがやや安穩に流れているくらいがあることを指摘する日本企業の経営者も少なくない。いわゆる空洞化現象を結果的に招く企業の行動が、現地を過大評価し国内での経営努力のあり方にある種の安穩さ、社会責任の希薄さがないとはいえない。

戦略的な評価と社会学なり経済学からする視角との乖離は、やがてはミクロの個別企業にも反映していく。急速に進展している海外シフトにどんな問題が潜み、国内をどう位置づけるか。こうした空洞化対策は、経営論としても掘り下げ、追究することこそ日本企業の経営にとっても、自らのテーマであろう。現状の分析から企業の対応に至る展望を素描する。

はじめに

産業の空洞化論は、本来は文字通り産業論、あるいは経済学の管轄領域に足を置く主題である。したがって、経営学の分析視点なり手法ではマクロとミクロの乖離を来たし、価値判断が混乱を来す恐れがある。生産拠点の海外シフトは、戦略論なり経営管理論においては、経営構造の革新には市場なり生産基地の新規開拓を必須条件とする要請からいえば、理に叶った、戦略論の論理に反しない正統な経営行動であるといえる。

しかし、近年世界的に CSR（企業の社会責任）がいわれるようになったことを引き合いに出すまでもなく、単純に企業戦略論なり管理論だけに立脚した企業の価値判断なり評価で論議を尽すことはできない。産業論、経済学、社会学も包摂した学際、複合的な論点から企業を眺

め、評定しなければ、やがては戦略論、経営学自体も存在が無価値なものに墮してしまう。

ともあれ、産業の空洞化現象は、日本経済とその企業の将来の根幹に関わる深刻、かつ本質的な企業論をわれわれに問い質している。この空洞化は、日本にもっとも典型的に顕現している現象である。80年代の米国も、空洞化に直面したとする説明が定説となっているが、米国への進出を目論む外国資本が米国の対内投資を担い、米国企業の対外投資と拮抗する均衡のとれた内外投資比率を実現したことで、近年明らかに米国の空洞化論争は下火化している。

空洞化論は、先進国を中心とする経済の成熟を背景に、国内で生産した商品をもってしては国際市場の競争に立ち行かなくなった企業が、海外に生産拠点を移転し、競争力の回復を図ろうとする投資行動に淵源している。この海外進出の対象先としては、この近年、何よりも巨大な人口に裏打ちされた市場としての潜在力と、豊富な労働力を背景に低コストの生産力を誇示する中国を筆頭にあげても、異論はないであろう。そこに、市場経済制度の整備とともに生産拠点として、低コストで高水準の教育、立地のよさを注目されている旧社会主義圏の東欧諸国が加わってきた。さらに、中国に次ぐ人口に支えられた市場性と数学に強いなど、特定の教育分野で高い水準にあるインドも無視できない存在となっている。

ところで、IT産業に絶対的な優位を誇示する米国も、高賃金職種のIT（情報技術）や金融といった業界で、価格競争力強化には雇用を上述のインドや中国に求めようとする動きを加速している。コスト高を嫌う米国企業は、こうした国や地域に調達先を変更する、いわゆるアウトソーシングに急速に転換している。(1) ドイツやフランスも、東欧の台頭のなかで、立地のよさとともに、コストの安い同地域に、両国企業にとどまらず域外の日米企業さえ東欧を急速に新しい投資拠点と定めたために、大陸EUの双璧でありながら、空洞化状態に陥りつつあることを焦燥の思いで眺めている。空洞化は、先進国共通の問題として発現しつつあるように思われる。

ただ、日本企業にも、逆にこの近年、海外の拠点を縮小するか撤収して国内に回帰する動きをみせているところが少なからずある。状況をどう判断し、どう対応するか、企業の錯綜した軌跡をたどって、いまたしかな展望をかざすことは尚早であろうし、ましてや断言するのは困難である。しかし、問題に取り組むことから逃れることはできない。

では、空洞化現象を学術的にどう意味づけし、諸現象をどう解きほぐして空洞化との因果関係を明らかにするか、また最終的に、そうした縦横の関係を築いている空洞化の誘導要因をどう緩和し、競争優位を回復するのか。さらに、そうした対策の背後には、そもそも完全な旧に復する産業再生がありうるのか。

以下では、そうした問題意識で空洞化を分析し、対応の試論を述べてみる。

1. 産業の空洞化と空洞化概念

① 日本企業の海外生産拠点設営の背景と時代的変容

国内の生産拠点の規模を縮小、ないし全面的に同拠点を撤退して、それに代わる新しい生産拠点を海外に新設、あるいは海外の既成の拠点を増設する、こうした製造業の基盤の海外シフトは、近年日本企業の有力な戦略上の選択行動になってきた。成熟経済の域に達して、国内市場が熟成し、経営資源の競争優位性を失った先進国では、すでに標準化期に達した商品や事業分野を他に代替する何らかの案が見出せない場合には、海外に生産拠点のシフトを図ろうとするが、これは、存続と成長の戦略として企業にとってごく自然な選択肢である。経営戦略によるこの種の選択と集中の意思決定と経営行動は、経営学が説く論理に適った、経営構造から変えようとする根本的な変革を選択したものといえる。

貿易の経常収支で巨額の黒字を中断することなく確保してきた日本には、国際化から今日のグローバル化にいたる流れの中でも、一貫して世界貿易の不均衡是正が課題として突きつけられ、ある種の宿命としてそれを受け入れざるをえなかった。さらに、仮に建前論であったにしても、日本が国際社会の行動規範として意識してきた役割には、黒字の恒常化以来、不均衡の是正に立ち向かう国際貢献というテーゼがあった。企業の論理に則って投資をする原則は当然ながら、日本企業の海外進出には、このテーゼが大なり小なり意識されていたといえる。

もとよりこれは、パックスアメリカーナ、あるいは冷戦終結後の米国への一極構造に対する国際社会の一方的な依存など、いずれの時代にも米国が背負った世界経済の盟主としての地位とはかなり異質のものであったが、日本は日本なりに、開発途上にあって経済的に困窮した国が経済力を底上げし、貿易のパートナーに成長することをもくろむ支援・協力など、日本を Last Resort（最後の拠り所）とする要請なり注文には、この20～30年来にわたって、広範囲に及ぶ開発援助、コントリビューションを行ってきた。日本の海外援助（ODA）が、1兆円を越えて、長期にわたって世界一の援助拠出国であったことも、その証左の一つになるであろう。

② 戦略行動としての海外シフトと経営史上の空洞化の実証例

90年代の前半ころまで、というよりも、90年代は終始というべきであろう、海外へ直接投資を通じて拠点を設けることは、貿易の不均衡に喘ぐ国にとって有効であるのみならず、日本企業の選択肢としても好ましい経営施策であることを、われわれ経営学徒もほとんど疑問視することなく、むしろ積極的に訴えたものである。(2)

前述のとおり、新興の巨大市場であり、世界の生産センターとも称される中国、同じく市場

経済に参入して、評価を急速に高めている東欧、そして中国に似通った潜在力をいわれるインド、などが成長戦略に適った主たる投資先として選択の対象になっている。海外進出は、企業の論理からすれば、非難されるはずのない企業の戦略行動であり、進出が奏功した場合には、成長の機会を戦略行動によって確保した経営成果として評価する論理にかなっている。

しかし、直接投資による海外への移転は、進出拠点がいわば生産規模の拡大、品種による棲み分けなど、生産純増となる拡大投資の場合にはほとんど問題にならないが、国内拠点の閉鎖、縮小を伴うシフトとなると、被傭者、地場と系列を含む取引先企業、地域社会、国など、企業の関係者に影響が及ぶことは必定であり、いわゆる空洞化はこうした相方を対象に出現する。

「空洞化」は、学術的な説明用語、定義としてはまだ十分に確立されていないが、国内の現実が文字どおり空洞化していく事実は内外でこれまでも認められた現象であった。渡辺博顕氏は、既成の空洞化の定義を綿密に整理するなかで、空洞化が時期、論者の問題意識、専門、などによって異なっていることを指摘している。多くの論者に共通する概念を整理すると、厳密にはこの空洞化も deindustrialization と hollow-out に2分されると集約する。脱工業化と狭義の空洞化である。同氏がいうように、後者の空洞化が問題視されるのは、影響の広がりが大きいく、対応にも緊急性を要するという背景があるからである。(3) ただ、前者も産業構造の変化に関わる重大な問題であることは、言うまでもない。

③空洞化を経験した米国企業の海外投資に対する基本思想

ともあれ、企業が海外に拠点をシフトして、後に残された国内が現実にはさまざまな分野で空洞化していく事態は、たしかに国内外でこれまでも認められた現象であった。殊に戦後米国がぐり抜けてきた産業社会の発展過程で空洞化をいわれた時期は、一度ならずあった。米国の空洞化は一般にオフショア生産の増大した80年代に進行したとする説明が定説となっているが、第二次大戦後マーシャル・プランの135億ドルという欧州援助資金を当て込んで米国企業が流出したことを嚆矢に、50~70年代にかけて空洞化が実態として生じたと解釈する見解も決してないわけではない。

70年代には、海外投資に労働力の移動性、モビリティが乏しく、それゆえに国内の労働者に失職を招きやすいとして、労働界の総本山である AFL・CIO（米国労働総同盟産別会議）は、当時海外投資に反対の意向を表明した。その論拠は、「国内の失業を作り出すばかりか、海外の米系子会社の対米輸出が、国内に残った産業を圧迫して失業を増幅させる」というものであった。これに対して経営側は、当時こう反論している。(4)

「直接投資は、現地生産に必要な部品、機械を米国から輸出する機会を産み、米国が輸入品

をすべて国産化すると、新たに250万人の労働者が必要となり、それだけ仕事が増えるが、同時に国内の輸出産業に働く300万人の労働者が失業するので、差し引き50万人の失業者が出る」

経営者の論拠は、この当時に限るならば、米国の実態を突く説明であった。しかも、空洞化現象もほぼ R. Vernon の PLC (Product Life Cycle) 論に沿った進行の緩やかなものであった。

ところで、米国企業のオフショア生産の実態を物語るものとして、現 GM 社の会長兼 CEO である R. ワゴナーは、伝統的に同社はグローバルな経営体制とローカルな需要への対応を両立する「中間地点」を目指す経営を展開してきたと、興味ある発言をしている。彼は、集権と分散のバランスが重要だとして、次のように述べている。米系企業の経営者思想を知るのに有益な表明である。

「一方でグローバル化をてこに深い専門性と能力を発揮しながら、他方で特定のローカル市場に合った製品を造る。明日の自動車産業で勝つのは、集権化と分権化の正しいバランスをとるプレーヤーだ」

「アルフレッド・スローンは事業運営と責任を分散化させる革新的なアプローチで立て直しを図った。各事業体を独立性を保ったまま運営した」

「さらに GM は米国以外の市場への参入にも焦点を当て始めた。23年から28年の間に15カ国に19の自動車組み立て工場を稼働させた。(中略) 米国内と同様、海外の買収先企業にも独自の車生産や事業運営を奨励した。GM は“主要市場で車を作って売る”のが哲学。真のローカルプレーヤーを目指した」

「GM のやり方はローカルの顧客のし好に訴える利点があるが、せっかくの規模を十分に生かせない。(中略) 強力な専門知識や能力をグローバルに結集する必要があるが、一方で実際の売り上げはローカル市場から生じる。これからは集中か分散かの両極端ではなく、各社がどんどん中間点に近づく。グローバルのノウハウと、ローカルの製品を組み合わせた中間地点へのレースに勝ったメーカーだけが生き残る」

同社は、10年前から、購買部門を世界で一元化して品質改善やコスト削減を実現し、96年からは、同一スコアカードによる評価、最善の方法を確立、共有して、投資負担の軽減と生産性の向上を実現したという。同社とは、トヨタやフォルクス・ワーゲンの事業手法は違っているが、企業経営のアプローチは10年後には世界でより同質化が進み、グローバルな経営資源を生かして優れたローカル製品を生み出すことがゴールになると、明快に説明する。(5)

④米国における空洞化の事実上の緩和とサービス産業の主導化

海外への進出に目立った浮き沈みを見せなかった米国企業も、70年代には微妙な転換を思わ

せる動きを展開した。1951～75年で22.8%だった米系企業の海外投資からの撤退は、71～75年に絞ると42%、石油危機に重なる74年には46.8%、75年には71%と極度に増大する。さまざまな事情が背後にあったが、明らかに海外投資優先から国内重視・米国内への回帰を思わせる行動であった。(6) 逆に日欧諸国の企業が、この時期米国への進出を急速に増やしている。

興味あることに、海外進出を警戒したAFL・CIOなどの労働組合も、外資が米国で現地生産を始めることには、雇用増大に結びつくとして歓迎の姿勢をとっている。これは、米国の空洞化にその後問題となるはずの深刻な事態が軽減され、海外シフトによって生じる失業の増大という最大の懸念が目立たなくなったからである。米国の労使が、ともに外資にも無差別に米国市場を開放し、国内企業同様に公平に処遇したことでは特筆される。その土壌が、その後米国をグローバル化の主唱者にまで祭り上げ、外資の対内投資を促したことが、産業の空洞化を実質的に緩和する遠因になったと考えられる。

ただ、こうした一連の展開のなかで米国の産業構造は大掛かりな変化をみせている。製造業のウエイトが低下して、代わりに第三次産業が労働需要を一手に引き受けるという就業構造の変化が進んだのである。製造業が担う雇用比率は15%前後であり、サービス産業が80%に達し、雇用を担う中核の座を占めるようになった。空洞化現象を一面では脱工業化時代の到来と称するものも、そうしたサービス化経済への転換という構造的な変容に由来している。(7)

しかし、この黄金の60年代 (Golden 60's) が終息すると、70年代に発生した二次にわたる石油ショックと併合して、やがてオフショア生産の行き過ぎが表面化するようになってきた。プラザ合意まではドル高基調に助長されて、輸入の異常な増大と国内生産の低下が80年代に米国の産業空洞化現象を招いたのである。80年代の米国空洞化論は、こうしたコンテキストで定説化したものであった。

その後の推移は、米国の対内外投資の均衡によって、実体的に空洞化論は下火化したが、前述のように、近年になってITにおける新たな空洞化論が台頭している。

2. 日本の空洞化現象の実態と属地性

①企業戦略の個別視点とマクロ利害の対立

戦略的にグローバル規模で行動を起こすことは、もはや日本企業にとって当然の方向である。一つには、成熟経済国家でありながら、国内にとどまって企業経営の基本を変えないというのでは、成長はすでに限界にまできている、ということである。したがって、グローバル化の戦略行動の選択に対しては、肯定以外に余地はないといってよい。

ただ、生産拠点をグローバル化し、プロフィット・センターの機能をこれまた分散して経営構造を強化し、連結効果が期待されるにしても、日本の産業基盤の確立というマクロの観点からみると、個別企業とは別の利害が浮かび上がってくる。それは、生産拠点の海外シフトは、再々確認したように、企業自体には転進の効果が期待できるにしても、国内では地方の生産拠点が縮小され、あるいは撤収することで、国、地域社会、地場企業、従業員、その他の関係者にはほぼ例外なく撤収の負荷が及ぶこと、つまり、企業は生き残っても、これらの各主体は企業のプロフィットとは全く別の枠外に置かれるということである。空洞化が一般に経営の空洞化として論じられないで、産業の空洞化、社会の空洞化と称されるゆえんもここにある。

岡田知弘氏は、産業空洞化とは、すぐれて属地性の高い概念であるとして、企業レベルにおいては、産業空洞化問題は論理的には起こりえないと説いている。企業は、活動拠点を他所に移せば、生き延びる可能性が生まれ、その事業活動は「空洞化」からむしろ遠ざかるからである。(8) 中小企業の論議でも語られるように、中小企業集積地からの撤退なり事業縮小は、中央資本に多く、地場創業企業では、出自の地に執着する傾向のあることが観察されている。岡田氏が指摘する「グローバル経済下における地域産業の再構築」は、實際上地域と企業との一体性なり共生にはほど遠い、ひ弱な紐帯のうえに基盤がある。生き残るためともなると、この紐帯は容易に断絶に移ろいやすいことを、近年の企業行動は見せつけるのである。

既存の地域密着型の下請け系列や地場産業が、とりわけ大企業の海外シフトの展開に伴って事実上解体なり衰退の道をたどっていることは、産業の空洞化であると同時に、地域社会の空洞化と形容することができる。本来なら、地域高揚の集積が社会、国レベルで日本に産業の再構築をもたらすはずである。これに呼応する論拠もある。大企業にとどまらず、中小企業も含めた属地的対応が、近年では地域クラスター論として唱導されているのもその一つである。

こうした筋論から推察すれば、例えば、新潟県の燕・三條市の産地あげての転換の取り組みや、岡田氏が指摘するナニワ企業団地の再構築への挑戦、なども、地域の空洞化への抵抗であり、阻止の闘いである。米国の各地に根を下ろし、大学を引き込んだシリコン・バレーなどの集積団地を育て上げている実績は、学ぶべき生きた教材といってよい。

② 産業空洞化の阻止への対応

(イ) サービス産業の物財貿易に対する代替機能性

近年のGDPや雇用に製造業が占める比率は、いずれも全体の2割強であり、戦後の長期にわたる傾向でも製造業は次第にウエイトを落としてきた。しかし、貿易になじみにくいサービスを提供する第三次産業が、物財とは違って、日本の輸出実績ではまだ2割にも達せず、貿易

の代替としては確実に貧弱である。無資源国の日本が加工貿易によって外貨を稼ぎ、国富を増やしてきた歴史からも、製造業の空洞化を克服することは、雇用回復、地域再生を含めそれ以上の意味を持っている。いわゆる貿易外収支の均衡化が唱えられ、この分野の抜本的見直しと産業間の均衡が課題である現在、製造業分野の創業の低調ぶりは憂慮される状況にある。

既述のように、日本では開業と閉業の件数と比率はいずれも前者が大幅に落ち込み、後者が著増していることは、米国などとの比較でも日本の産業の展望を厳しいものにしてしている。製造業の企業数が減少し、被備者数も同じく減る一方であることは、確実に製造業の衰退を示すものであろう。では、製造業を通して日本の国際競争力が低落の傾向をたどっていることを、もはや最終的な結論とするほかはないのであろうか。

前出の渡辺博顕氏は、チームとして実施した研究調査に基づく分析結果を論評して、一般に指摘されることの多い「製品の高付加価値化」を回答した企業は、「生産工程、物流、事務関連を縮小し、開発・設計、営業、海外営業・海外生産管理、商品企画・市場開発を強化する」に重点化の目標を置いている、と集約した論評を公にしている。(9)

厳しい競争をくぐり抜けて製造業を再生するには、企業や産業のレベルでは競争優位を現在、将来に向かってどう確保するかが問われよう。経営資源の国際比較で明らかのように、日本に残された数少ない競争優位の資源である技術力を維持できること、それも広く漫然と優れているのではなく、コア・コンピタンスの競争優位を発揮できる高水準を、とりわけ先端技術の領域で確保することが決め手になると考えざるをえない。しかも、新製品の発明・発見のし烈な競争も創業者優位を獲得するためには不可避であるが、それに劣らず生産技術によって低コスト国に拮抗できるかどうか、空洞化阻止の決定要因であろう。

(ロ) 日本企業の国内回帰の条件—シャープの事例から

シャープの町田社長は、産業の空洞化に触れる基調講演で、同社の3000億円に達する三重県下への投資を決断した背景に触れている。町田社長が、製造業が国内にとどまって生産する条件として挙げたシャープのケースに重要な示唆を汲み取ることができる。同氏は、現在の為替相場が競合国に比べて、1ドル=110円以下というのは日本にとって適正を欠いて不利が大きいという。あわせて、法人税率の格差、一定期間の無税措置や土地など有利・安価な条件の提示が誘致策として効果的であることを海外との比較で論じている。

こうした政治経済上の政策なり経済戦略といった他律的な措置は措くにしても、汲み取るべきは、同社の投資決定の要因として、企業や研究機関が集積し、相乗効果を生み出す「産業クラスター」の存在が大きかったという回顧である。県側の熱意もあって、40社ほどの企業集積、いわゆる産業クラスターができつつあったことに決断を促されたといい、地域社会も、自らの

拠って立つ産業戦略の「顔」をはっきりさせるべきだ、と訴えている。国内生産を督励する一半の理由として、町田氏は、「海外に生産をシフトした企業が、海外で安く作れることにあぐらをかき、進歩がなくなっていることに危惧を持つようになった」と自省を込めて指摘している。新たな技術開発を伴う独自技術ならば、国内生産で十分にやっていると断じているが、空洞化阻止の有力な提言として受けとめるべき自省であろう。(10)

(ハ) 対内外投資の不均衡とグローバル化阻害の国内環境

日本企業が主導権を持っていた産業を徐々に途上国を中心とする海外に移譲し、あるいは自ら海外に生産拠点を築く一方で、国内の代替事業による調整に遅れをとる、ないし撤退することに比例して、広範囲に及ぶ産業の空洞化現象が生じている。

海外シフトにより移譲され移転していく産業は、繊維、家電、樹脂加工、鉄鋼、化学など、R. Vernon のプロダクト・ライフ・サイクル (PLC) 理論では、いわゆる標準化期以後の成熟産業の技術が流出していくと説かれたものである。近年では、それが先端産業でも新規開発後ほどなく流失している事態がめずらしくない。もとよりなんの摩擦もなく穏やかに移転するのではなく、移譲と穴埋めをめぐるせめぎ合い、確執を恒常的に繰り返しながら進展しているというのが真実である。これも、国際間の競争優位をめぐる角逐、競争の紛れもない形態である。原 正行氏は、これを次のように表現している。(11)

「そのプロセスは、PLCの限りなき短縮化ならびに技術移転の限りなき迅速化を伴いながら、時間的には短縮され、空間的には広域化している。これがメガ・コンペティション（世界的大競争）の重要な側面である」

ところで、前述シャープの町田勝彦社長は、「外国企業が日本に喜んで投資するような環境整備も訴えたい。海外から企業が来てくれない事業環境では、日本から出て行くのも当然だ」と語っている。ここには、一つの現実のなかで、シフトすべきか国内に留まるべきかを問答する経営者の姿がある。(12) 山澤成康氏は、「グローバル化度ランキング」調査を実施・分析して、外に向かったの「対外」グローバル化と、日本に商品、資源、人材を呼び寄せる「対内グローバル化」、そして「情報のグローバル化」を含む3項目によってOECD31カ国間のランキングを、輸出入、直接投資、パソコン普及率などのデータを比較尺度に使った経済の開放度で見ようと試みている。(13) 同氏は、その指摘する国内の環境不備に通底する、外資の日本投資が進まない背景を数値で立証する、というやり方を採用している。

近年「内なる国際化」がいわれるが、これも、対内グローバル化の遅れ、対内投資の少なさと同義であり、山澤氏によると、「対内」はOECD31カ国のうち、どん尻の31位にある。もはや目新しい指摘ではないが、同時に厳粛な事実として認めざるをえないのは、主要先進諸国と

の比較で、浮沈は大きいですが、対外直接投資が年によっては米国に次ぐ投資額に達することもある日本が、逆に外資を国内に受け入れる投資額の7カ国比較では、想像を越える小額に過ぎないことである。1990年代の初期には、日本以外の先進工業国で対内投資／対外投資の比率が、0.8から1.2の範囲内にほぼ収まったのに対して、日本は、対内投資が対外投資の16ないし15分の1という、今で言えば異常値ともいべき比率を示したものである。(14) その後、日産、三菱自動車、その他金融機関等のM&Aによる進出が続いたので、5分の1前後にまで接近したものの、近年またM&Aの停滞で、旧に近く復している。

3. 産業の空洞化阻止と縮小の条件からグローバル化への適合に向けて

貿易不均衡の是正のために、ある時期生産拠点を築くことで海外諸国の経済発展にも与する、いわば国際貢献を公言してはばからなかった日本が、既存産業においては次第に国際競争力を失い、競争力を維持するために海外に生産拠点をシフトせざるをえなくなっている。とはいっても、日本が生産要素の賦存価格において途上国に劣位化している実態なり可能性は、すでに早くからわれわれも承知していたことであった。

ところで、海外に生産拠点を設営する際には、新設工場なり社屋の設備・機器・建屋の部材、そして生産充当用の原燃料などを現地で確保できないことが多く、本国で作るか調達して現地へ送る、つまり本国・本社にはそうした品々を輸出する輸出誘発効果が生まれ、進出企業には国内的にも益する直接投資のプラス効果という生産拠点シフトとは別の効果も随伴する。しかし、そうした付帯品も現地化に徐々に移行することは免れず、空洞化現象の軽減、ないし阻止、^の超克は逃れられない課題である。空洞化問題の深耕は、本来経済学に、より親近性のあるテーマではあっても、この発生要因と対応策について集約することは、もはやマクロの論議に委ねて済むというものではない。これは、これまでの論議で再々触れたことであった。

空洞化現象が生じる原因、背景、因果関係については、これまでに述べたところでほぼカバーしているはずであるが、対策についても、いわば日本企業の国際化に際して批判の対象となっている遅れをどうするか、その見直し・改善の徹底が重要な構成部分を成している。国際化の条件は、そのまま外資の誘致なり日本への進出を促進する条件として徹底した調整なり構築を必要とするのである。

さて、そうした条件を考慮しつつ、日本の産業空洞化を縮小するか徹底して阻止する対策としては、では、何があるのか。どうそれは遂行すべきものか。これらは本来なら、人事、人材、生産・技術、販売など、個々の問題の関連で論ずべきであるが、他日を期すこととし、ここで

は最後にそうしたものを総括して、締め括りとしたい。

①対内／対外投資の均衡化－その条件と対応行動

まず第一にあげるべきは、これまでに繰り返し触れてきたように、欧米先進国に比べて異常なまでに少ない対内投資をどう受けとめ、どう処置するかである。日本政府もどうか重点政策の一つに外資の対内投資促進を掲げるところまで来た。欧米の政府、自治体に比べて誘致の認識や行動力では明らかに見劣りするが、制度、法的根拠、促進の窓口、担当者の配置、M&Aの手続き、商慣習など、事実として日本の対内／対外投資比率のアンバランスが生じてしまう対内投資阻害の事情があることを、まずは鮮明にすべきである。

規制緩和なり日本的経営の改革、日本企業あるいは業界特有のシステムの開放は、参入障壁を緩やかにし、進出を促すに違いないが、対内投資は、外資の対日進出だけがすべてではない。前出のシャープの例に見たように、自治体レベルで産業クラスターの構築を計画的に進めて企業誘致に結び付けた三重県のケースに汲み取るものは多い。欧米先進国の政府、自治体はトップ自ら熱心に、継続的行動をともなった誘致を繰り返し広げているのに比べて、日本の当事者はこれまでこの種の行動にきわめて怠惰で定見に乏しかった。

ここではっきりとしておくべきことは、日本の海外直接投資が、欧米諸国に比べて異常に多いわけではないことである。むしろ、日本に対する対内投資が少ないことが問題なのである。格差の大きい人件費も、そのコストが対中比較で20倍とか30倍といわれるが、総コストに占める人件費の割合は、よほど労働集約的な業種でないかぎり、せいぜい15-20%以下であって、むしろ、インフラ・コストの負担が海外との比較ではるかに重いことに問題の深刻さがある。

このように、上述のアンバランスの要因も含めて、日本の投資環境を徹底的に見直すことを急ぐべきである。なかでも、各種の調査や白書が明らかにしているように、日本進出を企てた外資が最後に断念する最大の理由として、日本で必要とする高質の人材が不足しているとの指摘は、ある意味でわれわれにとって衝撃的である。日本への外資の進出を阻む要因をより公平、客観的に特定し、その排除と進出を促進する条件を整えることが、対内投資の推進にとっては逃げずに取り組むべき課題であろう。

②技術革新・研究開発の徹底－その方策と競争力回復の条件

第二の方向は、生産基地としての国内の再生に向けて徹底した技術革新を成し遂げることである。これは、研究・開発投資を柱に技術のブレークスルー（突破）を成就し、成果を生産の競争力回復に結びつけ、商品開発にも高度の実をあげることに他ならない。コスト格差を克服

し、大競争時代にあっても、国内の生産拠点を再生・強化することは、日本企業のみならず、マクロの日本社会にとっても不可避の課題であり、技術の重点対象の一つである。

問題は、日本企業の技術の主導性が低下し、また研究開発の成果が世界の途上国に有利ないわゆる「後発性の利益」に転化するダイナミズムが、予想以上に作用するようになったことである。研究開発の懐妊期間が長期化し投資額が巨額化する時代には、技術優位の復活も企業だけに託したのでは、成果の実現は危うい。ここでは、税制、助成策、官産学連携制度などのマクロの経済戦略と、当然ながら、個別企業の技術、研究開発のあり方が問われる。

生産の現場では、すでに競争力の回復に取り組み、生産技術の革新をめざす挑戦もスタートしている。混流生産、ロボット化、工程の絞り込み、洗浄・塗装不要の工程、多品種少量生産、サイバー工場化と LAN の採用など、競争力回復に焦点を据えた生産戦略、工程設計、製造技術といった生産システムへの挑戦がそうである。フレキシブル・レイアウトに分類されるモジュール化、あるいは JIT レイアウトも日本企業が熱心に取り組み始めた工場の設備配置であり、セル生産システムは、重点的对象の一つに格付けされ、ソニー、松下、東芝などの積極的な対応が伝えられる。

ところで、われわれが銘記しておくべきは、日本にもトヨタ、キヤノンなど、国際的に評価が高く、コスト削減にも実績をあげている企業が、少なからずあることである。こうしたブレークスルーでは、旧習を拭い、斬新な発想でイノベーションに挑む革新的経営、そうした経営者の姿勢とそれを支える企業風土が実績を産んだことを再確認し、その適用を考えたい。

③創業、ベンチャー企業立ち上げの経済・社会活性化の方向性

以上にあげた空洞化阻止の条件なり具体的な取り組みは、過去の実績を超克する、企業のみならず、社会なりマクロの公的な対処を不可欠とする。これまで、高齢化社会への移行に無策できてしまったことに合わせて、予知はできていながら、産業の国際的な流動を織り込んだ対応にすっかり遅れをとったミスマッチがある。その間に、日本国内の産業基盤は、バブルの崩壊による業績の低落にとどまらず、事業の継続に対する有形、無形のさまざまな障害を避けることができなかった。事業自体の不振や途上国との競争に立ち行かなくなったことに限らず、不良債権対策に奔走する金融機関が中小企業融資に厳しかったことなど、数え挙げれば、閉業に追い込まれる事情にはまったく事欠かない。

こうして、日本の経済の活性化度を反映したメルクマールの一つである日本企業の開・閉業率の極端な不均衡に対して、われわれはこれを放置することなく、閉業を減らし開業を増やす策を講じることが、雇用から生産、マーケティング、人材育成、教育、起業風土など、日本

の経済・社会活動全体に及ぶ復興，強化の対策として必要であり，むしろそうした経営資源の選択と集中は緊要としか言いようがない。いわゆる起業を督励する制度からルール，そして企業家精神や技術，ノウハウ，担保主義ではない実質的な事業審査能力によるキャピタル・インベストメントなどなど，急ぐべき対策は，そのまま空洞化対策としても有効である。

1.3億人の日本で近年開業数が20万社をはるかに切るようになっていながらもかかわらず，2倍の2.6億人の米国で80万社近い企業が誕生していることは，企業家精神を容れる風土性，大企業のサラリーマン志向よりも起業を考える学卒者，担保に頼らない事業融資の審査（しうる能力と）体制，大学教育の社会との密着性，などなど，これらが日本に定着することは，むしろ好ましく，しかも必須のパラダイムであることを銘記してかかる必要がある。

いわゆるベンチャー・ビジネスの立ち上げがブーム化している。これには，上述の米国的経験が貴重な示唆を与えているが，ベンチャー・ビジネスを先端的技術だけに拘泥する必要はない。流通やソフト産業など，日本でまだ今後の発展課題である分野を含めて，幅広く構想することが当然に予定されて然るべきである。

④ 日本の経営システムの再構築と企業統治の適正化

以上に梗概して最後に，日本企業がグローバル化の潮流に拮抗して存在を確保し，成長を遂げていくには，経営のもっとも原初的な基本として，国際競争上の優位性を自らのものとする窮極の課題を再確認する必要を筆者は感じている。もはや紙幅が尽きているが，国際社会から非難され，あるいは企業行動として遅れを認めざるをえないわれわれの特異性を是正できるか，また改革が可能か，この帰趨が，日本の産業空洞化を押しとどめ，グローバル社会において一定の分野で主導性を維持できるか否かを決めるであろう。こう総括しておきたい。

ジャパン・アズ・ナンバーワンの変容を知り，過信に陥ることなく21世紀に適合できるあり方を原点から探る機会を持ちえたことを，ある意味でわれわれは僥幸として感謝すべきかも知れない。着手すべき問題領域は多く広範囲に及ぶが，引き続き課題として真摯に取り組んでいくことが，われわれの唯一の選択肢であろう。

注

- (1) 読売新聞2004年1月12日号「米（IT・金融）産業 雇うなら海外」参照。なお，米国大統領選ともからんで，米国議会では，雇用流出を規制する法案提出の動きが相次いでいる。（日本経済新聞2004年3月8日号参照）。
- (2) 筆者も海外直接投資の意義付けを再々試み，論じてきた。たとえば，『新経営国際化論』創成社，1987年，66～77ページ，『国際経営概論』創成社，1993年，44～45ページ。

- (3) 空洞化と雇用の問題を中心にまとめた渡辺氏の論文は、米英毒のケースにも触れ、空洞化の定義も精力的に追究している。「脱工業化」「空洞化」の二つに集約できることをここで明らかにしている。渡辺博顕「レビュー：産業の空洞化と雇用」『海外労働時報』2002年5月号, No.324, 日本労働研究機構, 46～57ページ。
- (4) AFL/CIO (米国労働総同盟産別会議) と経営者あるいは政府とのやり取りに関しては、朝日新聞経済部『多国籍企業』(朝日新聞社, 1977年) に詳しい。
- (5) 第5回世界経営者会議(2003年10月20, 21日)におけるGMのR. ワゴナー会長兼CEOの講演から(日本経済新聞2003年11月19日刊-日経フォーラム世界経営者会議特集) 参照。
- (6) この当時の状況については、井沢良智「米国の海外投資優位構造と日本の国際化展開贈」(倉井武夫・井沢良智共著『国際経営戦略の構造』中央経済社, 1983年, 59～69ページ) 参照。
- (7) 米国のサービス産業への労働人口のシフトについては、井沢良智『国経営概論』創成社, 1993年, 219～224ページ参照。
- (8) 属地性, 地域性については、岡田知弘「経済のグローバル化と地域産業」(鈴木茂, 大西広, 井内尚樹編『中小企業とアジア』昭和堂, 1999年, 77～94ページ) 参照。
- (9) 渡辺博顕 前掲書(3)
- (10) 日本経済新聞シンポジウム『中部が拓く日本の未来』においてシャープの町田勝彦社長は基調講演でこの趣旨を語っている。日本経済新聞2003年5月8日号参照。
- (11) 原 正行「日本経済空洞化の問題点」『世界経済評論』世界経済研究協会, 1995年5月号所収。
- (12) 町田勝彦 前掲(10)
- (13) 山澤成康「日本企業の内なる国際化」(日本在外企業協会『月刊グローバル経営』2003年3月号, 2～6ページ) 収載。
- (14) 対内/対外投資については拙著にて論じているので、参照願いたい。井沢良智『日本企業グローバル化の構図』学文社, 1996年, 256～257ページ。