

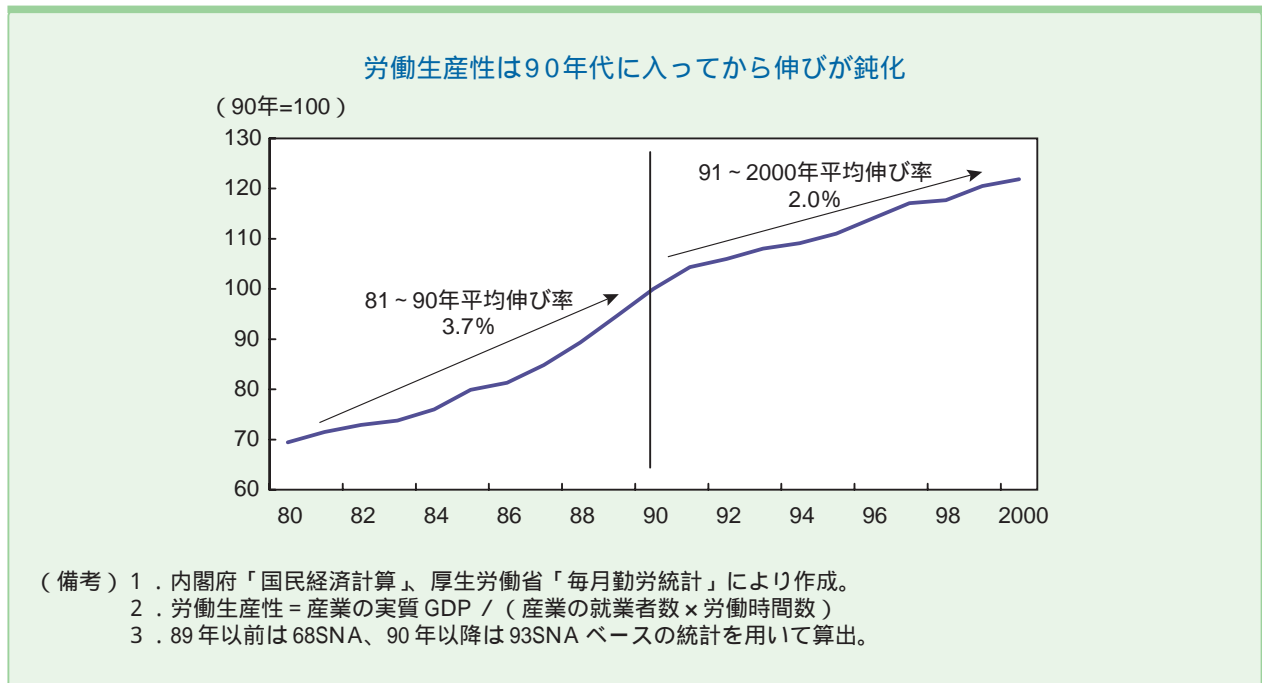
第2節 構造調整の現状と経済活性化の課題

労働生産性上昇率の低下の背後に潜む要因

日本経済の構造問題を端的に示しているのは、マクロ的な労働生産性の推移である。日本経済のマクロ的な労働生産性の上昇率を、80年代と90年代とに分けてみると、80年代には平均3.7%であったものが、90年代には平均2.0%へと、1.7%ポイントの低下を示している（第3-2-1図）¹²。

このような低下の理由をみるために労働生産性の上昇率への寄与のうち、資本装備率の上昇率による部分と、全要素生産性の上昇率による部分とをみてみよう¹³。資本装備率は、労

第3-2-1図 労働生産性の推移



注 (12) ここで示す労働生産性上昇率は、90年以前は68SNA、91年以降は93SNAの国民経済計算に基づくものである。

(13) コブ・ダグラス型の生産関数を前提にすると、以下の等式が成り立つ。

$$(\text{労働生産性上昇率}) = (\text{資本分配率} \times \text{資本装備率上昇率}) + (\text{資本分配率} \times \text{稼働率上昇率}) + (\text{全要素生産性上昇率})$$

全要素生産性が上昇する要因として、技術進歩のほか、企業経営の効率化、資源配分の効率化、人的資本の高度化などが挙げられる。

働投入1単位当たりの資本ストック量を表しており、機械化の進展によりこれが高まれば労働生産性も高まると考えられる。また、全要素生産性上昇率は、経済成長にとって最も基本的な生産要素である労働力と資本の双方によってもたらされる生産性の上昇の寄与分である。全要素生産性の上昇は、(i)規制改革等による経済全体の効率化に伴う生産性の上昇と、(ii)技術進歩の進展に伴う生産性の上昇、によってもたらされる。その意味で、全要素生産性の上昇は、経済成長の要因として最も基本的なものである。そこで、この2つの要因による寄与をみてみると、資本装備率の上昇率はむしろ労働生産性を高める方向に寄与しており、労働生産性上昇率の低下の理由はもっぱら全要素生産性の上昇率が80年代の1.6%から、90年代の0.2%に1.4%ポイント低下していることによっている。

次に90年代における動向をみるために90年代を前半と後半に分けてみると、労働生産性上昇率は前半の2.1%から後半の1.9%へ0.2%ポイント低下している(第3-2-2図)¹⁴。このことは、アメリカが90年代後半において労働生産性上昇率を高めたことと対照的である。アメリカは、同様の時期に、1.4%から2.6%へと労働生産性上昇率を高めている¹⁵。また、この結果、労働生産性上昇率の日米逆転も起きており、アメリカが日本を上回ることにもなっている。90年代後半の日本経済におけるこのような労働生産性上昇率の鈍化も、資本装備率の影響は稼働率の影響を調整するとほぼ横ばいであることから、基本的には全要素生産性の上昇率が前半の0.4%から後半の0.1%へ0.3%ポイント低下したことに由来していることが分かる。この点も、アメリカと大きく異なるところである。アメリカでは、全要素生産性上昇率がそれまでの0.4%から90年代後半には1.4%へと高まっている。

さらに、全要素生産性上昇率の動きを、産業別でみてみよう(第3-2-3図)。産業別の全要素生産性上昇率をみると、90年代を通じて、製造業はプラスであったのに対して、非製造業はマイナスであったことが分かる¹⁶。それぞれの内訳をみると、製造業では、90年代前半に高いプラスとなっていた繊維、窯業・土石製品、輸送用機械が90年度後半には伸びを落とし、これに対して電気機械がもともと高かった伸びをさらに高めているほか、精密機械も伸びを高めている。他方、非製造業では、90年代前半は大半がマイナスであり、プラスであったのは卸売・小売業と運輸・通信業であったが、このうち卸売・小売業は90年代後半にはマイナスになっている。90年代後半にプラスなのは、運輸・通信業のほか、金融・保険業、電気・ガス・水道業、サービス業であるが、いずれもそれほど高い伸びとはなっていない。

このように、我が国の労働生産性上昇率は大きく低下しているが、その主因は全要素生産性上昇率が大きく下方屈折していることにある。特に、産業別にみると、全要素生産性上昇率が大きく低下し、マイナスになった産業があることが注目される。経済活性化は、産業の

注 (14) ここで示す労働生産性上昇率は、93SNAの国民経済計算に基づく。

(15) 大統領経済諮問委員会(CEA)の2002年次報告による。

(16) ある業種の生産性上昇率がマイナスであるということは、(i)企業経営の効率性が低下した、(ii)生産性が相対的に低い企業への生産要素の配分が増加した、(iii)取引先企業の不確実性の高まりによって、その企業を取り巻くネットワーク構築のための前向きな投資を阻害した(ディスオーガニゼーション問題)といった理由によってその業種の効率性が低下したことを示している。

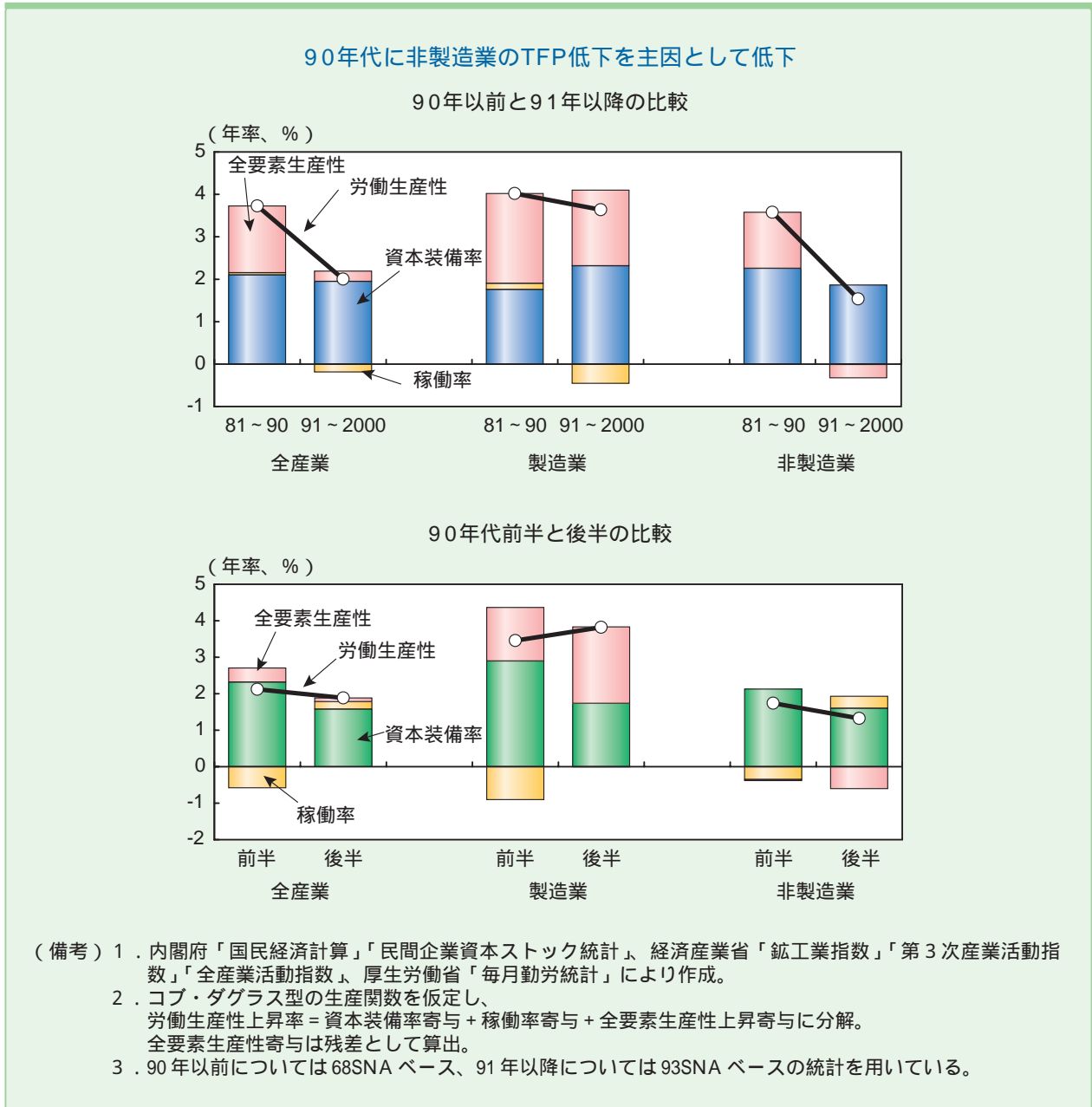
全要素生産性上昇率を、経済全体の効率化や技術進歩によって高めることに寄与しなければならぬ。そのためには、これまでの経済システムを見直し、新しい経済システムを構築することが必要となる。

この課題への取り組み方としては、大きく3つの方向がある。

第1に、個々の企業の経営を効率化することである。このような観点からみると、日本企業の経営は、資産収益率の低さに象徴されるように、必ずしも効率的ではない。このこと背景には、日本型コーポレート・ガバナンスの限界があることと同時に、開業率や廃業率の低さが示すように企業の新陳代謝が活発でないことがある。

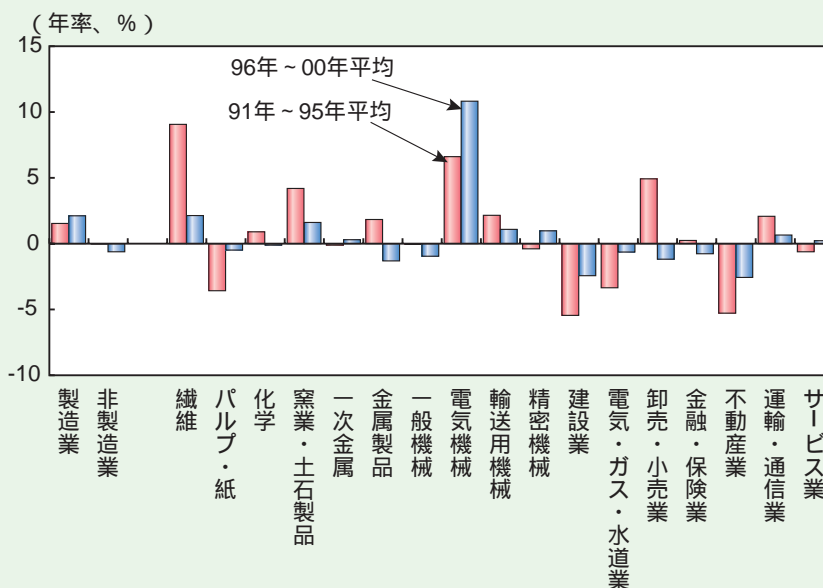
第2に、生産要素を生産性の低い部門から高い部門に速やかに移動させることである。基

第3-2-2図 労働生産性上昇の要因分解



第3-2-3図 全要素生産性（TFP）の上昇率

電気機械を中心に製造業は上昇しているものの、非製造業は低迷



(備考) 算出方法は、付注3 - 2 参照。

本的な生産要素である労働と資本についてその産業別配分をみると、全要素生産性が低い産業への配分が多くみられるなど、非効率性が目立つ。全要素生産性が低い産業は、多くの場合、不良債権が多く存在する産業でもある。

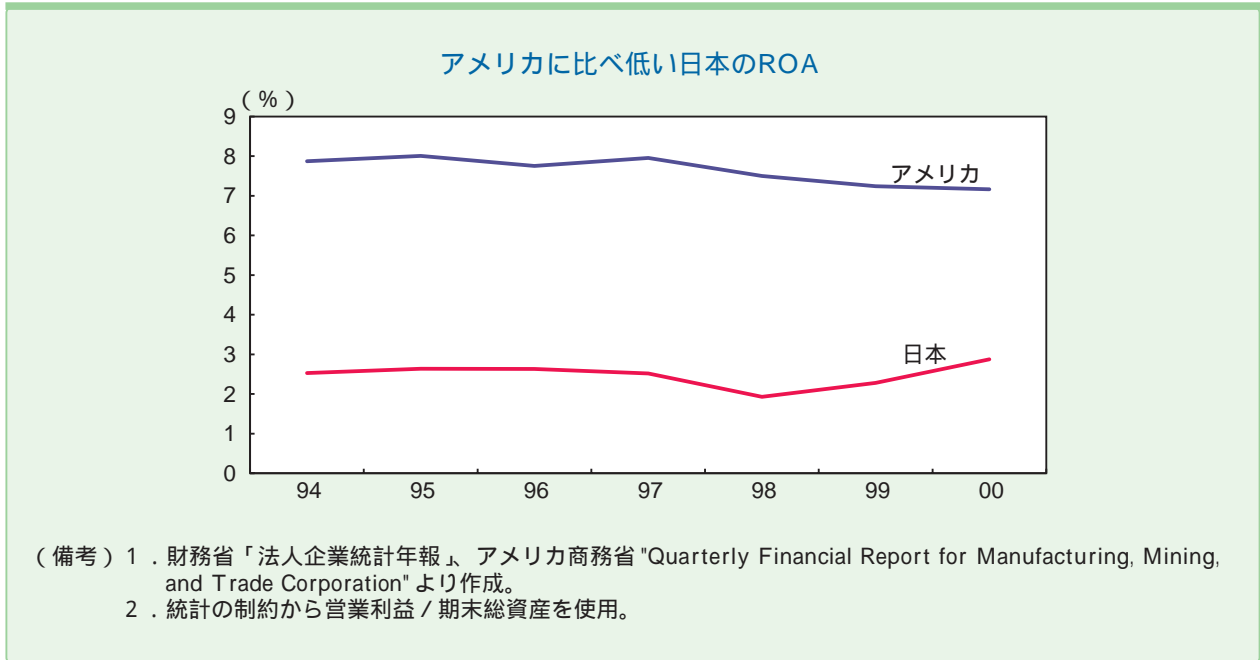
第3に、各産業において技術進歩を促進することである。我が国の研究開発費の水準は決して低くない。また、80年代までは、それなりの成果も生んできた。しかし、90年代に入ると、研究開発が全要素生産性をもたらす力が弱まっている。アメリカで労働生産性上昇率の加速をもたらした情報技術（IT）の潜在力も十分に利用し尽くされていない。

以下では、このような方向性を念頭に、検討課題を、(i) 企業経営の効率性、(ii) 労働力配分の効率性、(iii) 資本配分の効率性、(iv) 研究開発の効率性、に分け、それぞれについて構造調整の現状と経済活性化の課題を明らかにしよう。

1 企業経営の効率化

日本企業の非効率性の現れとして、しばしば収益性の低さが指摘されている。例えばROA（総資産利益率）を日米で比較すると、日本はアメリカを大きく下回っており、日本はアメリカに比べて十分効率的な投資を行ってこなかったことを示している（第3 - 2 - 4図）。この理由として様々な要因が考えられるが、以下では、日本型コーポレート・ガバナンスの行き詰まりと、開業・廃業の不活発さに着目して検討を進めることにしよう。

第3-2-4図 日米ROAの比較



(1) コーポレート・ガバナンスの在り方

企業の生産活動において生産要素をどのように利用するかは、企業経営における意思決定の核心をなすものである。生産要素がどのように利用されるかは、生産の技術的な関係を前提にしながら、企業が経営上の目標をどこに置き、その実現に向けて企業がどのように行動するのかによって基本的に決定される。

このような企業経営の在り方に関連して、最近クローズアップされているのは、コーポレート・ガバナンス（企業統治）である。コーポレート・ガバナンスとは、企業経営の効率性を高める上で、株主、経営者、従業員、債権者等の利害関係者（ステークホルダー）の間の利害調整がどのように行われているのかということを表す言葉である。その重要な要素は、(i) 経営上の意思決定がどのように行われるのか、(ii) 経営者の行う意思決定に対して株主はどのようにコントロールしているのか、(iii) 経営目標の実現に向けて、利害関係者の行動にはどのような誘因（インセンティブ）が与えられているか、という点である。

こうした観点からみると、90年代に入って企業経営のパフォーマンスが低下した背景には、日本企業のこれまでのコーポレート・ガバナンスの在り方が有効に機能しなくなったことがあるのではないかとの見方ができる。以下では、日本型コーポレート・ガバナンスとその限界について考えてみよう。

コーポレート・ガバナンスによるパフォーマンスの違い

それでは、コーポレート・ガバナンスによって経営パフォーマンスがどれだけ影響を受け

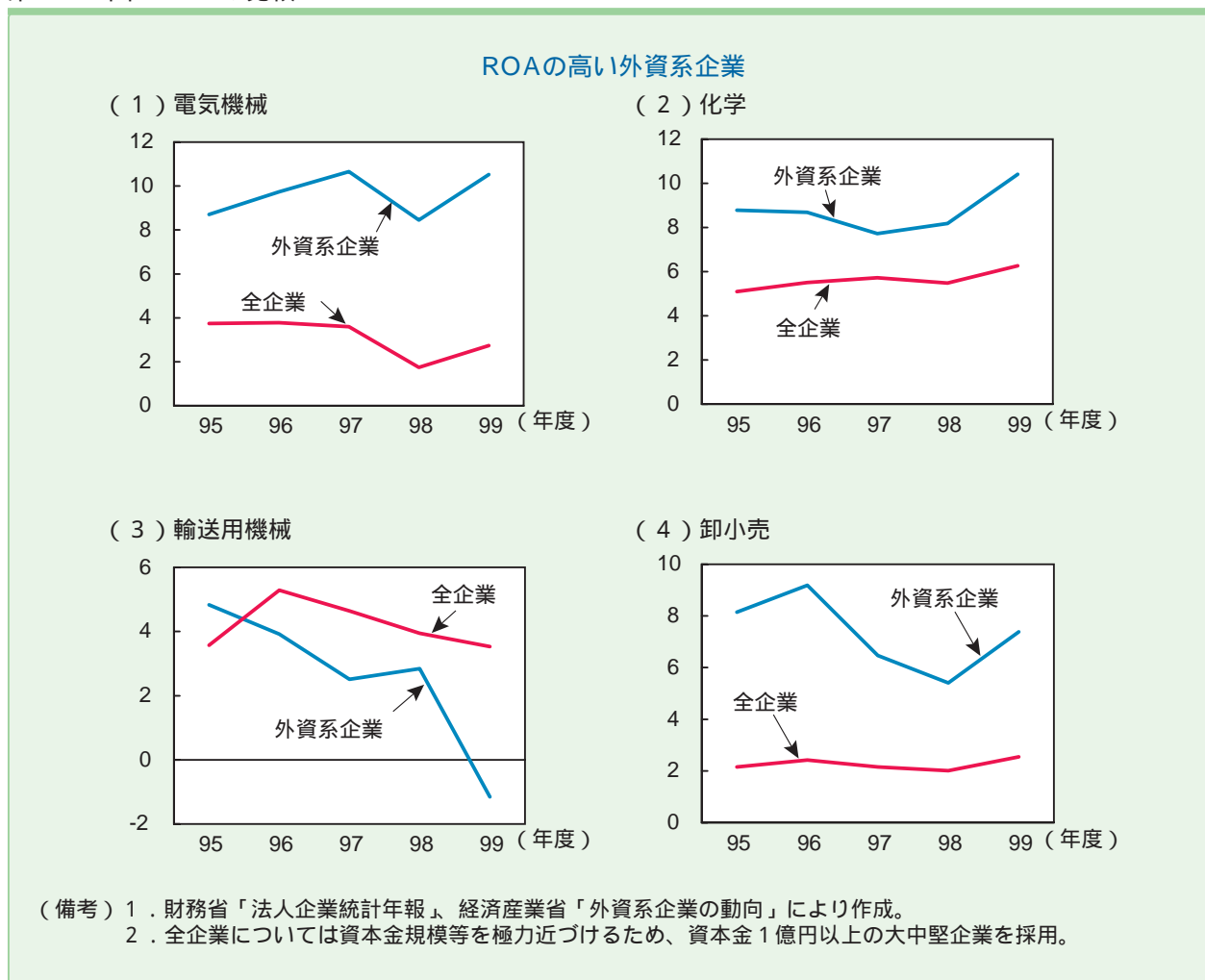
るのか。ここでは、外資系企業のコーポレート・ガバナンスに資本効率を重視するコーポレート・ガバナンスが体化されているものとして、外資系企業と我が国企業との比較を行うこととしよう。経済産業省「外資系企業の動向」における外資系企業と、財務省「法人企業統計年報」における外資系企業を含む全企業とを用いて、業種別に諸指標の比較を行おう¹⁷。

両者の比較から、以下のような特徴が指摘できる。

第1に、配当性向（＝配当／収益）をみると、外資系企業では、配当性向が安定しているのに対し、全企業では、収益動向に応じて配当性向が変化していることが分かる（付注3-3（1））。外資系企業は、収益に応じた株主への利益還元を重視していることの反映と考えられる。

第2に、ROAをみると、電気機械や卸小売では外資系企業の方が高い（第3-2-5図）。しかし、石油では、全企業と外資系企業とでほぼ同水準となっており、輸送用機械では外資系企業の方が低い。輸送用機械については特殊要因¹⁸が影響している可能性を考慮すると、

第3-2-5図 ROAの比較



注 (17) 外資系企業のウェイトが大きい業種は比較から除いている。

外資系企業は、日本企業に比べ少なくとも同等かそれ以上の資産収益率を上げていると考えられる。

第3に、資産収益率を高めることは、付加価値生産を高めることにもなっていることである。資産収益率の高い電気機械や卸小売をみると、生産された付加価値の資産に対する比率も高くなっている（付注3 - 3（2））。同程度の付加価値生産であっても、資本分配率を高めることによって資産収益率を高めることもできる。確かに、外資系企業はそうすることによって資産収益率を引き上げている面がある。しかし、それと同時に生産資源を効率的に使用して相対的に多くの付加価値生産を行うことによって資産収益率を高めている。企業の資本効率を高める努力をすることは、マクロの経済成長を高めることにつながることを示している。

第4に、付加価値生産を高めるために、労働生産性を高めていることである。外資系企業が高い付加価値生産を実現している電気機械や卸小売では、労働生産性も高くなっている（付注3 - 3（3））。このことは、資産収益率を重視するだけでなく、労働力が効率的に使用されるための取組が重要であることを示している。

従来の日本のコーポレート・ガバナンス

ここで、従来の日本におけるコーポレート・ガバナンスを振り返ってみよう。それは、次のような特徴を持っていたといわれている。

第1に、経営上の意思決定に対する株主のコントロールが弱かったことである。経営上の意思決定が、業務執行機関と同一化していた取締役会によって行われていた。そのため、株主の立場から業務執行を監督するという機能は働いていなかった。そのようなことが可能となった背景としては、企業系列の下での株式持ち合いや、そうした株主が安定株主として多数を占めることによる株主総会の形骸化といったことが挙げられる。

第2に、経営目標の実現に向けたインセンティブが長期的相互依存関係の上に成り立っていたことである。終身雇用制、年功序列型賃金体系、企業別組合制の下で、従業員は企業への忠誠と献身を求められる代わりに、長期間の雇用保障を得ていたのである。また、メインバンク制の下で、銀行は、長期的な資金供給を行うとともに、企業の経営状態を継続的にモニターし、企業が経営困難に直面した場合には救済に乗り出したのである。それは株主としての系列企業の利害を代表した行動でもあった。

従来型コーポレート・ガバナンスの行き詰まり

以上にみた日本のコーポレート・ガバナンスは、80年代までは、大きな問題は生じてこなかった。むしろ、アメリカ型を含む他の在り方に比べて、長期的観点を重視する経営姿勢で

注（18）主要自動車メーカーが96年度と98年度に一社ずつ外資系企業に転じているため、外資系企業のデータがそれぞれの時点で不連続となっている。

あるという点で、優れているという評価も与えられてきた。しかし、バブル経済の中で、過剰設備、過剰雇用、過剰債務の積み上がりをチェックできなかったばかりでなく、バブル崩壊後において、そうした問題の処理を先送りし、問題解決を遅らせてしまうなど、十分有効な役割を果たすことはできなかったことが明らかになった^{19、20}。もちろん、このことは日本企業にも良好な経営パフォーマンスを維持している企業があることを否定するものではない。エクセレント・カンパニー²¹と呼ばれる一部の企業は、高い利益率を確保している。しかし、問題なのは、こうした企業が存在していながら、全体としての日本企業はROAの低下に代表されるように非効率なことである。日本型コーポレート・ガバナンスは、見直しを迫られている。

今後、グローバル化が一層進展し、競争圧力が強まるとともに、直接金融の比重が上昇し、株主の利害を重視する必要性が高まるなかで、日本型コーポレート・ガバナンスの問題点として指摘されるのは、資産の有効利用が行われていないという点である。資産の有効利用の指標としてROAをとると、日本企業は極めて低い水準にとどまっていることは既にみたとおりである。

その反省から、企業において、資本効率を高めることを目指す動きが強まっている。例えば内閣府が実施した「平成14年企業行動に関するアンケート調査」によれば、従来の経営目標として「資本利益率や資本効率性を重視」を挙げる企業の割合はわずか6.8%と、「売上高や利益の絶対額を重視する」を挙げる企業の71.2%を大きく下回ったが、今後については、「資本利益率や資本効率性を重視する」が36.5%に上昇し、「売上高や利益の絶対額を重視する」の29.3%を上回っている。このような傾向は、資本金規模が大きい企業ほど顕著である。資本効率の向上を目指す経営への転換が読み取れる。

コーポレート・ガバナンスの改革

日本型コーポレート・ガバナンスが行き詰まるなか、その改革も進んでいる。

第1に、経営上の意思決定において株主の立場が強まっている。CEOを任命し、取締役会と業務執行機関とを分離するとともに、取締役会に社外取締役の参加を求める動きが広がっている。株主による経営の監督が強まっている。他方、企業系列を超えた合併や提携が活発化しており、株式持ち合いの解消も広がっている。

第2に、長期的相互依存関係も崩れ始めている。雇用面では、正社員の削減が迫られている一方で、非正規社員を増加させる動きが進展している。賃金体系の面でも、成果・業績主義が広がっている。また、大企業が直接金融への依存を高め、銀行が貸出を減少させている

注 (19) バブル期において、金融自由化を背景として企業の資金調達の間接金融から直接金融へ移行したこと、金融機関による貸出競争が進展したこと等の中で、メインバンクは少なくとも大企業に対しては効率化を促す方向には作用していなかった。

(20) ここでいう過剰設備や過剰雇用とは、企業が、短期的な景気変動に対応する部分を越えて保有し、遊休となった設備や雇用のことである。

(21) 「動け！日本」プロジェクトの一環として行われている「日本の優秀企業研究」プロジェクトを参照。

なかで、メインバンク制も弱まっている。

第3に、企業会計制度や情報開示も、国際的な水準に向け、改善されつつある。連結会計、キャッシュフロー会計、時価会計、減損会計への取組が行われているとともに、投資家向けのIR（投資家情報）等情報開示の充実も図られている。

以上のようなコーポレート・ガバナンスの改革の向かう方向は、これまでアメリカ型のコーポレート・ガバナンスといわれてきたものと一致するところが多い。しかし、アメリカ型のコーポレート・ガバナンスが万全であるとは言い得ないことは、昨年未来のアメリカにおける企業会計を巡る混乱が明らかにしたとおりである。アメリカ型コーポレート・ガバナンスの問題点として指摘されているのは、次のような点である。

- (i) 監査法人による監査が、財務諸表の問題点を見抜けなかったこと。
- (ii) 監査法人がコンサルタント業務も行ったたり、アナリストが監査顧客と利害関係を持つなど、利益相反する行為がみられたこと。
- (iii) 特別目的会社（SPC）を利用して多額の簿外取引が行なわれ、財務諸表が経営実態を表していなかったこと。
- (iv) スtockオプションによる報酬が増加したため、短期的な利益を追求するインセンティブが高まるとともに、ストックオプションが費用計上されないことから企業収益が過大評価されたこと。

日本型やアメリカ型コーポレート・ガバナンスの「隆盛」や「没落」が示しているのは、絶対的なコーポレート・ガバナンスの在り方が存在するのではなく、最適なコーポレート・ガバナンスは、その時代、経済環境、業種等によって大きく異なってくるということである。このことを踏まえると、コーポレート・ガバナンスの改革の方向も、日本型コーポレート・ガバナンスを何か別のものに置き換えるのではなく、各企業がそれぞれの産業の特性や市場環境を考慮して、多様な選択肢の中から最もふさわしいコーポレート・ガバナンスが選択できるような環境を作ることである。

コーポレート・ガバナンス強化のための課題

先にみたように、企業経営の効率化は、資源配分の効率化、研究開発の効率化と並んで、労働生産性向上の一端を担うことが期待される。これらの課題に対して、今までの経済構造を変革することによって応えていく試みが構造改革である。構造改革の方針や具体的事項については、2002年6月に閣議決定した「基本方針2002」等において示されている。改革を進めるなかでは、例えば、資金の効率的配分を狙った改革が、実際には企業経営の効率化にも同時に資するように、ある分野における改革の進展が、幾つかの課題に同時にポジティブに作用する面がある。この点にも留意した上で、以下では、それぞれの課題をめぐる基本的な考え方について簡単に整理する。

多様な選択が可能な制度

コーポレート・ガバナンスの強化については、2002年の商法改正によって、経営管理と執行の分離、構成員の過半数を社外取締役とする委員会制度等が導入できるようになり、経営改革のための法整備が進められつつある。企業はこうした新しい枠組みを利用して、積極的な経営改革に取り組むことが期待される。

また、個々の企業においては、それぞれに最適な経営を実行できるように、企業制度についても、環境変化や製造、製品の特性に応じて、企業再編、海外生産、ダウンサイジング等経営体制の在り方を変えていく必要がある。

直接金融市場の活性化

コーポレート・ガバナンスの強化は、直接金融市場の活性化と密接に関連している。直接金融市場を通じた資金調達の度合いが高まるに伴って、経営パフォーマンスに関する市場を通じたチェック（コーポレート・コントロール）が強くなり、経営もこれを意識し、企業経営刷新力の拡大が期待される。

直接金融市場の活性化のために、情報開示ルールを整備し、企業情報の透明性を高めることは、投資対象の企業の信頼性向上に資するものであり、資金の流入を促すことが期待される。具体的には、四半期開示の推進や、証券市場の退出基準を厳格化するなどの環境整備を行うなどがある。

グローバル化、対日投資

コーポレート・ガバナンスの強化は、企業活動のグローバル化によってももたらされる。日本企業の海外進出とそれに伴う海外の直接金融市場によって、規律付けが強まることが期待できる。また、外国企業による対内直接投資の増大は、雇用の創出、競争促進等を通じた経済の活性化に加え、経営ノウハウの拡散効果をもたらす。対日投資を促進し、頭脳流入を拡大することは、経営効率の向上の観点からも重要である。

(2) 開業の活発化

全要素生産性伸び率の高い産業の成長が確保されるためには、全要素生産性伸び率の高い産業に生産要素が速やかに移動し、効率的に利用されることによって生産に寄与することが必要である。そのためには、開業・廃業が行われることによって経済の新陳代謝が進み、効率的企業の参入、非効率的企業の退出が図られることが必要である。しかし、日本の開業・廃業は極めて低水準である。

開業・廃業の現状

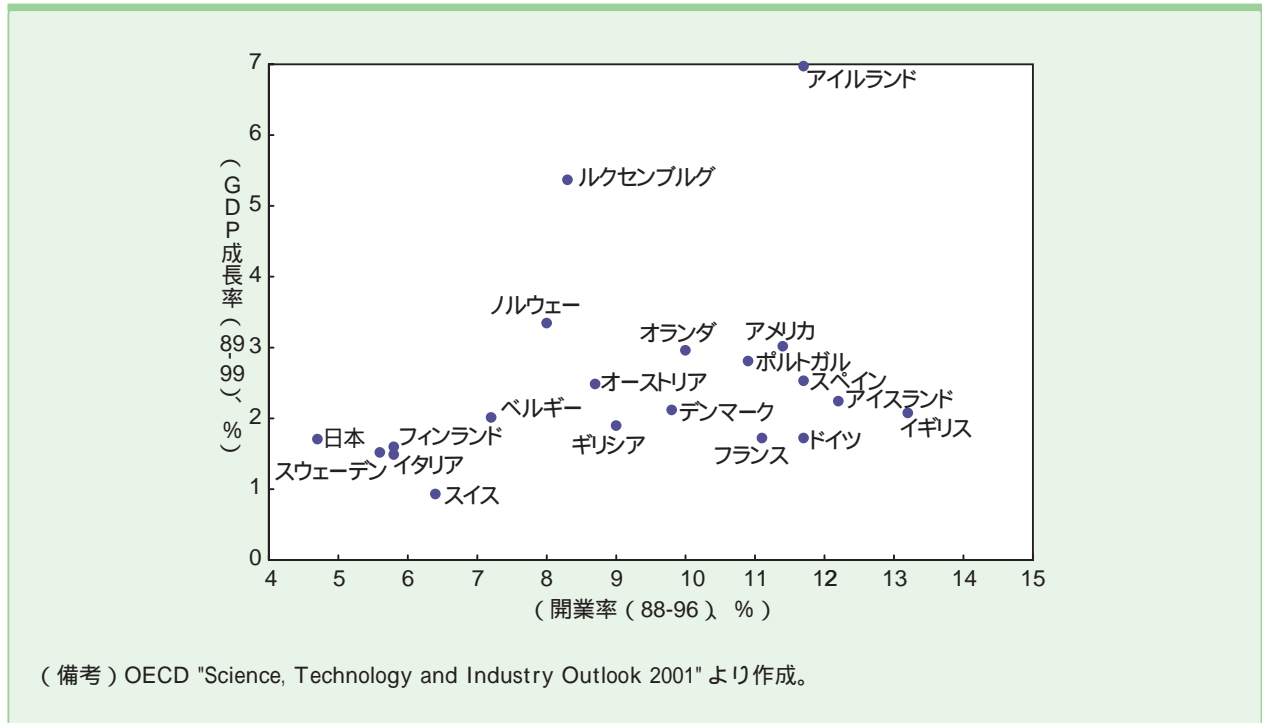
開業・廃業は生産性の向上にとって重要な役割を果たす。具体的には、(i) 経営資源の速やかな移動につながる、(ii) 競争圧力の強化となる、(iii) 開業により高生産性部門が増加し廃業により低生産性部門が縮小すれば、全体の生産性が上昇する、などの面がある。特に、最近世界的に興隆しているIT関連産業のように装置型ではない産業では、ベンチャー企業が大きな役割を果たすというのがアメリカの経験でもある。このため、開業・廃業を高めるための方策をとることは重要である。OECDによると、開業とGDP成長率との間に正の相関がある(第3-2-6図)。

そこで総務省「事業所・企業統計調査」から、開・廃業率を求めると、開業率は96~99年で4.1%となっている。他方、廃業率は5.9%となっており、廃業率が開業率を上回っている状態が続いている。また、2000年度の動向を厚生労働省「雇用保険事業所統計」でみると、開業率は4.9%、廃業率は4.0%となっている²²。このような水準は、アメリカでは、雇用保険ベースで、開業率が97年で14.3%、廃業率が12.0%となっているのに比べて著しく低い。

開業・廃業の産業別動向

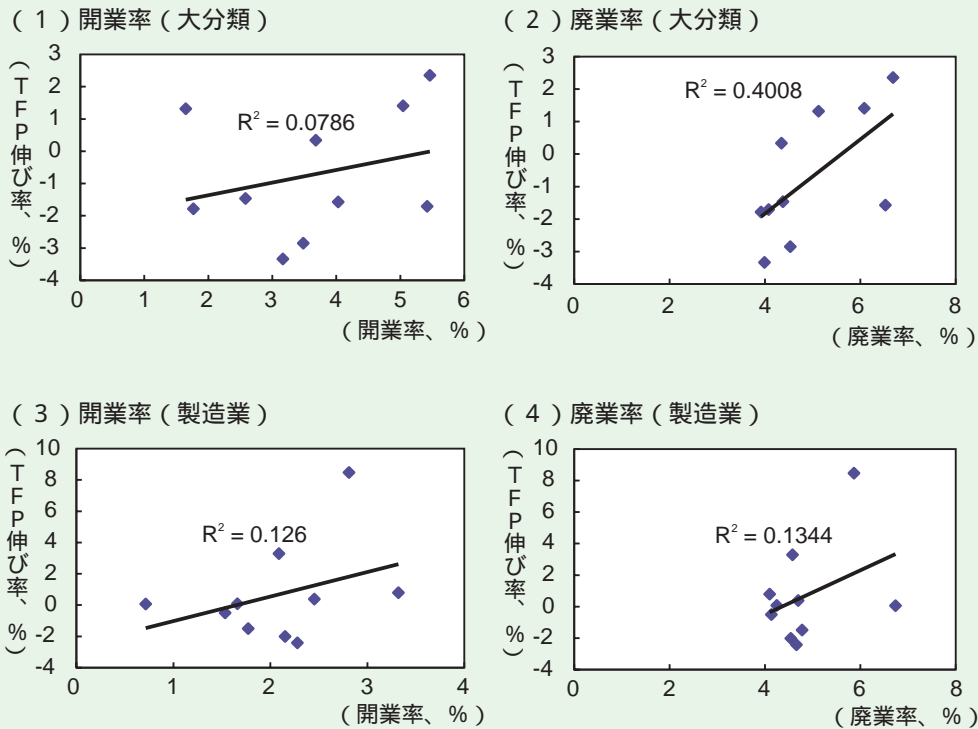
次に、日本における開業・廃業の現状を産業別にみると、開業率は概して製造業より非製

第3-2-6図 開業率とGDP成長率



注 (22) 「雇用保険事業所統計」は、事業所単位の統計であるため、例えば支店の統廃合があると影響を受けるが、これはもちろん企業の開業・廃業と同じではない。したがって、「雇用保険事業所統計」はおよその動向を知るために利用する。

第3-2-7図 開・廃業率と全要素生産性（TFP）



(備考) 総務省「事業所・企業統計調査」、内閣府「国民経済計算」、民間企業資本ストック統計、経済産業省「鉱工業指数」「第三次産業活動指数」「全産業活動指数」により作成。

造業の方が高いが、廃業率はほぼ同程度である。この結果、非製造業の企業数は増加している。産業構造が製造業から非製造業にシフトしていることに対応しているものと考えられる。

そこで開業・廃業と全要素生産性の伸びとの関係を見ると、全体では開業率と全要素生産性伸び率との関係は必ずしも見い出せないが、製造業の各業種でみるとある程度の正の相関がみられる（第3-2-7図）。これは、生産性の高い成長分野に開業が集中していることを表すとともに、そのような開業による競争圧力によって生産性の上昇がもたらされることも反映しているのではないかと考えられる。また、非製造業の場合には、公益事業の割合が大きいため、これまでは、生産性の伸びとは関係なく、開業も廃業も容易でなかったことがうかがわれる。他方、廃業率は全産業あるいは、製造業でみても、弱い正の相関が認められる。これは廃業率が高く、新陳代謝が良いほど生産性が高いことを意味している。以上のことは、全般的に開業率及び廃業率を活発化させることが重要であることを示していることはもちろんであるが、特に非製造業の開業率をより活発化することが重要であることを示唆している。

ベンチャー・キャピタル

開業を活発化するための重要なカギの一つは、ベンチャー・キャピタルの活発化である。新しい技術やビジネスモデルを開発・実用化する企業は、一般に高い生産性が期待されるものであり、90年代に鈍化した生産性上昇率を回復していく上で重要な分野と考えられる。

未公開株式に投資を行うファンドをプライベート・エクイティ・ファンドというが、そのうち創生期の企業（アイデア段階にある企業）に投資するためのファンドをベンチャー・キャピタルという。ベンチャー・キャピタルは、新技術を持った創業段階にある企業への投資を行い、その発展を助けることによって、リターンを得ることを目的にしている。通常は無限責任投資家と、それが募る有限責任投資家とからなる。日本でも、中小企業等投資事業有限組合法（98年）によって、ベンチャー投資が活発なアメリカでみられる形での設立が可能となった。

我が国のベンチャー・キャピタルの特徴をアメリカとの対比でみてみよう。まず、ベンチャー・キャピタル全体の規模について、投資額のここ数年の動きを概観すると、日本はアメリカの10分の1を顕著に下回る水準にとどまっている。また、資金調達面をみると、アメリカでは、年金基金、事業法人、大学・財団等の基金、個人投資家はその役割を果たしている。ただし、個人投資家は、ベンチャー企業への直接投資が多く、その規模は、ベンチャー・キャピタルによるものを上回っている。これに対して、日本では、事業法人、金融機関が多く、ベンチャー・キャピタル自身が銀行系、証券系が多い。個人投資家によるベンチャー企業への直接投資はほとんどみられない。

また、アメリカでは、一回当たりの平均投資額が日本の10倍程度で、経営参加、役員派遣を行うなど、起業支援、経営支援の面が強いとされている。これに対し、日本のベンチャー・キャピタルの特徴は、「小規模・分散型」で、「経営参加しない」といわれている。また、90年代後半までは投資の形態として融資も多くみられ、開業の初期段階より、後期段階への投資が多いことも特徴である。

このように、日本におけるベンチャー・キャピタルは、全体の規模の観点等からみて、その機能を発揮する余地が残っているというのが現状である。

なお、ベンチャーの起業の活性化については、ベンチャー・キャピタル等の資金の出し手側だけではなく、ベンチャーとなる技術者等の受け手側の活性化、産学連携等の両者の橋渡しも重要である。これらについては、「4. 研究開発の効率化」において検討する。

開業を高めるための課題

日本の開業率は上にみたように低いですが、開業希望を持つ人は少なくない。総務省「就業構造基本調査」によると、70年代後半以降毎年100万人を上回る人が開業を希望している。しかし、実際に開業をする人は、希望者の約30～40%にあたる30～40万人台に過ぎない。このように、問題はそれが実際の開業に結びつかないことである。これを解決する課題として、

構造改革を進めるなかでの、規制改革、チャレンジを支援する環境の整備、資金の確保等が重要と考えられる。

規制改革の推進

規制産業においては、そもそも参入や退出が規制されていることが多く、そのため競争原理が有効に働かず、効率性が低いものにとどまっている。こうした産業では、規制改革を進め、開業や廃業を可能にすることが重要である。この観点から、「構造改革特区」の導入が注目される。これは地域を限定して規制改革を進めることで、構造改革に向けたモメンタムを高め、全国的な構造改革へと波及させることを狙いとしている（コラム3 - 3参照）。

起業や再生の円滑化

起業の活発化にとっては、税制を含む諸制度の在り方を検討していくことが重要である。起業に伴うコストを低くするという観点から、例えば、最低資本金規制の見直し等による起

コラム3-3

構造改革特区について

規制改革を通じた経済活性化が急務となっているにもかかわらず、様々な事情により、規制改革の早急な実現が妨げられている場合が多い。そこで現在、規制改革の早期実施を通じて経済を活性化するためのひとつの方策として「構造改革特区」の導入が推進されている。

「特区」とは、地域が自発性を持って構造改革を進められるよう、地方公共団体等の自発的な立案等をふまえ、地域の特性に応じて規制緩和等を行う特定の区域であり、言い換えれば、これまで全国一律としてきた規制について、ある特定地域に限って先行的に改革を行い、その成果を全国大での制度設計に活かしていく取り組みともいえる。

（特区）の効果として考えられるのは、第1に、集積の効果である。特区という特定の地域に関連分野の投資が集中的に行なわれることによって、相乗効果（シナジー効果）が生み出されることが期待される。加えて、その活性化の過程では大きな雇用吸収効果も見込まれる。さらに、そのような地域経済活性化と並行して地域特性が顕在化する。すなわち、「特区」の内容を地方公共団体及び民間の創意によるものとすることで、地域特性に合った産業が集積し、さらに、産業の集積によって産まれる新たな技術は、独自性の強い新規産業の創出につながるものと考えられる。

第2に、「特区」における成功事例が他地域に波及する「ショーウィンドー効果」である。これは、「特区」で先行的に行われている革新的な取り組みが、隣接地域、ひいては我が国全体における革新の意欲を刺激し、我が国産業の生産性を向上させる効果である。情報技術（IT）の発達によって、新たな技術や知識は急速に伝播するため、今後さらにIT環境の整備が進むにつれ、この効果は大きなものとなることが考えられる。

第3に、以上のような効果が目に見えてくることによって、構造改革の気運が高まり、構造改革の取り組みに対するインセンティブが生み出されることである。

現段階における「特区」の構想例としては、ITやバイオ等の研究開発関連の特区や、リサイクル産業や新エネルギーの実用化を図る環境・新エネルギー関連の特区など、関連する規制を緩和すること等により、上記メリット発現による地域的特色ある活性化を狙うものがある。

業コストの引き下げや、企業組合を創業に活用しやすい制度とするなど、起業手続の円滑化が必要である。

一方、事業が失敗した場合の手続も、重要な観点である。事業失敗の際には、倒産後の資産の劣化を最小限にし、可能な場合の企業の再生を円滑にするため、速い対応が必要である。また、必要に応じて経営者が存続できることが、倒産企業の資源を有効に再活用できる場合がある。こうした観点から、民事再生法の活用や、倒産法制の整備により、廃業の障害を除去する観点が重要である。

資金の確保

資金の確保については、開業というリスクのある試みに対して供給されるものであり、リスクマネーの円滑な供給という観点が重要である。開業は一般に既存の企業にはない優位性を見越して行われるものであり、先取のメリットから比較的高いリターンが期待される。後にみるように、リスクとリターンが見合った形で、資金の効率的配分を図るなかで、開業資金供給が図られることが期待される。

上にみたように、新技術を持つようなベンチャーに対しては、ベンチャー・キャピタルをも通じた、リスクマネー供給の拡大が期待される。これについて、例えば私募市場の活性化等が期待される。同時に、経営能力等、経営力に関する人的資源の充実が求められる。技術があっても、それが実際の企業活動にうまく結びつかないことは社会的な損失である。個々の企業に関する情報開示を充実させることや、必要に応じてベンチャー・キャピタルの経営参加を受け入れるなど、コーポレート・ガバナンスを強化しながら、資金の提供を受けることが必要である。

挑戦を受け入れやすい環境

企業風土については、日本のビジネス環境は失敗者に冷たいとの指摘がある。失敗のペナルティが厳しすぎて、再び経営を行うことが難しいとか、生活水準が極めて低くなるなどといった場合、経営者として起業の動機を弱めてしまう。また、一度廃業した経営者が失敗の経験についても、再挑戦によって生かせるように、経済全体の観点からむしろポジティブに考えることが望ましい。起業の促進、廃業における障害の除去という観点から、例えば、債務不履行の場合の取立て範囲や、個人保証の在り方などにおいて、失敗のペナルティとして厳しすぎないようにすることが重要である。