

第3回成長・発展ワーキング・グループ 議事要旨

(開催要領)

1. 開催日時：2014年4月18日（金） 14:00～16:00
2. 場 所：合同庁舎4号館 共用第4特別会議室
3. 出席委員等

主査	岩田 一 政	公益社団法人日本経済研究センター理事長 元日本銀行副総裁
委員	石倉 洋 子	一橋大学名誉教授
同	石黒 不二代	ネットイヤーグループ株式会社代表取締役社長
同	佐藤 可士和	クリエイティブディレクター
同	鈴木 準	大和総研調査提言室長
同	白木 夏 子	株式会社HASUNA 代表取締役
同	高橋 智 隆	株式会社ロボ・ガレージ代表取締役
同	戸堂 康 之	早稲田大学政治経済学術院経済学研究科教授
同	藤山 知 彦	三菱商事株式会社常勤顧問
	小泉 進次郎	内閣府大臣政務官（経済財政政策）

(議事次第)

1. 開会
2. 議事
 - (1) サービス業（含. 金融）の現状と課題
 - (2) その他
3. 閉会

(配布資料)

- 資料1 サービス産業の生産性（内閣府事務局資料）
- 資料2 国際金融センター、金融に関する現状等について（内閣府事務局資料）
- 資料3 経常収支と経済成長について（内閣府事務局資料）
- 参考資料1 GDPと一人当たりGDPについて（平成26年4月7日、第5回「選択する未来」委員会、内閣府事務局資料）
- 参考資料2 人口減少下の経済成長：ドイツの事例を中心に（平成26年4月7日、第5回「選択する未来」委員会、内閣府事務局資料）

(概要)

(岩田主査) 第3回「成長・発展ワーキング・グループ」を開催する。

本日は、委員の皆様におかれては、お忙しい中、御出席いただき感謝申し上げます。

また、本日は小泉政務官に御出席いただいている。

早速、本日の議事に入る。

本日は、金融を含むサービス業の現状と課題について意見交換を行う。その後、この成長・発展ワーキング・グループの「主査サマリー」について意見交換を行っていただきたい。

最初に、金融を含むサービス業の現状と課題について、資料1と資料2を事務局から説明をお願いする。

(豊田審議官) 資料1の1ページ目、我が国の産業の生産性については、これまでも製造業と非製造業を比較するなどして、何回かお示しをしてきたが、今回はサービス業に焦点を当てて、生産性の動向等について御報告をさせていただく。

日本のGDP、あるいは雇用に占めるサービス産業のシェアは、7割程度を占める重要な産業になっている。

図表3、財・サービスの輸出のうち、サービスの割合は15%程度だが、付加価値ベースで見た輸出にすると、輸出の約半分を占める重要な産業になっている。

図表4、製造業における従業者比率を見ると、サービス業的職業に従事する者の割合が増えている。例えば、事務従事者は、企画業務やマーケティング業務などに従事する者がここに含まれているが、その比率が、わずかだが上昇している。

2ページ、サービス産業のシェアを時間的変化で見ると、1970年に約5割であったサービス産業は、GDP、就業者数とも、2010年には約7割となっている。

3ページ、諸外国においても同様にサービス産業のシェアが拡大してきているが、米国や英国では日本を上回り、サービス産業の比率が8割近いシェアに達している。

4ページ目、サービス産業の労働生産性上昇率を分解して、TFP上昇率を見ると、どの年代をとっても、非製造業は製造業よりも低くなっている。非製造業全体では、近年、マイナスになっている。また、サービス産業を個別に見ていくと、TFP上昇率は業種により、時期により、大きく異なっている。

5ページ、まず、左側のグラフについて、実は、前回のワーキング・グループにおいても、全産業の生産性について同じ分析を資料に掲載していたが、購買力平価、PPPでドル換算するに当たり適切でない方法をとっていたことから、

本日の資料に掲載したグラフに差しかえることとしたいと思う。前回のワーキング・グループでお示したグラフは、対象となる全期間について、2005年という特定時点のPPPでドル換算をして水準比較を行っていた。しかし、PPPでドル換算して水準比較を行う場合、それぞれの年のPPPを使用するのが適切な方法であり、今回はそうした方法で計算をし直している。このため、前回のワーキング・グループでお示したグラフは今回のものに差しかえることとし、今後、PPPでドル換算して、名目水準の国際比較を行うような場合には、今回の方法で計算を行うこととしたいと考えている。

5 ページの右側のサービス産業の生産性について、国際比較すると、先進国の中で日本は中程度の水準になっている。ただし、ここで使用している購買力平価はマクロベースのものを使用しているため、この点に御留意いただく必要がある。

6 ページの左側、データが若干古くなるが、サービス産業の業種別の生産性の水準について日米比較をしたもので、日本はビジネスサービスなどが極めて低い水準になっており、全体でも日本は米国の6割程度の水準にとどまっている。

7 ページで、サービス産業の総資本利益率を見ると、概して総資本回転率に大きな動きがない一方、売上高利益率は総体的に大きく変動しており、これが総資本利益率の動きを規定していることがわかる。業種別に見ていくと、卸売業・小売業などの総資本利益率は、近年、売上高利益率の改善を背景に改善しているといった動きが見てとれる。

8 ページ、サービス業の生産性を計測する上で問題を抱えていることについて、簡単に触れている。具体的には、サービス業のアウトプットを把握するための統計整備が遅れているという問題。もう一つは、アウトプットが把握できたとして、そのアウトプットの質を考慮して推計することが困難であるという問題の大きく2つがある。

図表3、日米のサービスの品質についての調査結果を見ると、日本人のみならず、米国人においても、ほとんどのサービスの項目において、日本の質が米国のそれを上回っていると回答している。実際にもそうだとすると、アウトプットの質を考慮して日米の生産性を比較すると、例えば、6 ページの左側の分析結果は違ったものになってくると考えられる。

引き続き資料2について説明させていただく。資料2は、金融に焦点を当てたもので、国際金融センターとしての我が国のパフォーマンスや、我が国の金融・保険業の状況等について報告させていただくものである。

1 ページ。まず、国際金融センターとして我が国のパフォーマンスを見てみると、株式市場における時価総額で、東京とニューヨークの時価総額を比較す

ると、1990年代初頭においては、ほぼ同様の規模であった。その後は、我が国は長くデフレの時代に突入したこともあり、差が大きく開いている。足もとの時価総額、東京はニューヨークの4分の1程度になっている。また、ほかの国の取引所の時価総額は、ニューヨークほどではないにしても、長期的には右肩上がり推移しているが、東京のみ横ばいでの推移となっている。

社債市場の規模をGDP比で見ると、イギリスの規模が非常に大きい。その一方で日本の規模はかなり小さいものとなっている。

2 ページ。国際金融センターに関する最近の調査を見ると、まず、左上の①の調査では、東京は香港、シンガポールと順位を競っているが、2013年に香港に抜かれている。また、左下の②の調査、それと右側の③の調査を見ると、東京は既に香港やシンガポールに抜かれている状況である。

3 ページ。②の世界経済フォーラムの調査については、121の金融関連項目を総合的に評価してランクづけを行っており、東京が順位を競り合っている香港やシンガポールと比較して劣っている項目は、制度環境、ビジネス環境、金融の安定性、そして金融アクセスが挙げられる。とりわけ対企業向けの金融アクセスは36位と、極めて低い評価になっている。

4 ページ。国際金融センターとしての東京の将来性と必要な改革について、三菱総研が2008年に行ったアンケート調査を紹介している。東京市場の将来性について、成長する潜在力を持っているとの回答を含めると、日本の投資家も、海外の投資家も、相当の割合の人が成長を見込んでいるということである。また、海外の投資家が求める改善点を見ると、英語での対応能力の向上を指摘する声が多く寄せられている。

5 ページ。今度は金融機関の競争力について、黄色で示した日系金融機関について見ると、左側の金融機関のブランド価値及び中央の株式時価総額のランキングについては、右側に参考で示した総資産のランキングと比べて、総体的に低い順位となっている。

6 ページ。投資銀行業務の手数料収入のランキングを示したもので、黄色で示した日系金融機関は、日本市場ではそれなりのプレゼンスを示しているが、右側の日本を除くアジア太平洋市場で見ると、上位20位までを他国の金融機関が独占している状況にある。

7 ページ。金融・保険業の国際比較で、上段のグラフはGDPに占める金融・保険業の付加価値額の割合で、日本の割合は、バブル期にはアメリカやイギリスのそれを上回っていたが、2000年代に入ってから、それらの国を下回っている状況である。

また、労働生産性を名目の水準で国際比較すると、リーマンショック以降、日本のみが生産性を大きく低下させているといった動きになっている。

8 ページ。金融・保険業の付加価値額の増減率を労働生産性上昇率と労働投入量増加率に分けたグラフで、左上の日本を見ると、リーマンショック以降の付加価値額の減少は、労働生産性が大きく落ち込んだことによるものであることがわかる。

事務局からは以上である。

(岩田主査) ただいま説明があったが、資料の差し替えについて、これは1人当たりの付加価値の生産性ということであるが、差し替えを御了解いただきたい。

また、資料の差し替えに伴い、議事要旨を既に公表しているけれども、修正が必要になるということである。主査の責任で議事要旨を出しているということであり、主査である私に御一任いただければと思う。よろしいでしょうか。

(「異議なし」と声あり)

(岩田主査) それでは、ただいまの説明に関して自由な討論に移りたい。

(鈴木委員) 資料1は、いわゆるサービス業、あるいは広い意味でのサービス産業の生産性向上が重要であるという趣旨かと思うが、産業シェアを他国と比較すると、やはり日本は製造業のウエイトがドイツと並んで比較的高いという状況があり、強みを生かしていくという意味では、サービス業だけではなく、製造業も重要ではないか。ただ、説明があったように、製造業といっても物をつくるだけではなく、企画とか、マーケティングとか、サービス業的な働き方も増えているので、そういう意味で、製造業もサービス業という観点から重要である。

サービス業について、生産性がなかなか伸びにくいという話の中で、規制の問題がどのくらいあるのか、ないのか。情報通信業は90年代半ばにかけて生産性が大きく伸びたことが資料に示されているが、規制緩和などが影響しているのではないか。そういう意味では、今、岩田主査から説明があった、差し替えられた図表で見ると、もともと日本の生産性は高くない。かつて、90年代初頭に世界ナンバーワンに近い状況だったものが、順位が大きく落ちてしまったという話はよく聞くが、もともとPPPで測って、そう高くはなかったということなので、発射台としてはいまだに低いところにあるということではないか。

6 ページの左側に、生産性の水準の図があるが、ビジネスサービスの水準が非常に低い。本来ここは、生産性の伸び率が高い、ナレッジベースな産業だと思うので、こういうところを伸ばしていくことを考えていく必要があるのではないか。

最後に、生産性の計測の問題について話があったが、私も全くそのとおりだと思う。統計は、製造業に関しては十分整備されていると思うが、サービス業に関しては、いろいろな取組をしていただいているが、製造業と比べると、統

計が十分ではない。また、最近、どこで物を買うかという点、お店で買うだけでなくネットで買ったり、お金で買うだけでなくクーポンで買ったり、ポイントで買ったり、消費の形態が変わってきているという点に統計が対応していく必要がある。それから、クオリティーの部分で、同じ宿泊でも、日本の旅館のおもてなしのサービスとアメリカンスタイルのホテルの1泊では、本来、全然価値が違うサービスであり、それをどういうふうに測るのかというのは本当に難しい問題だと思う。つくっているものが全く違うという意味では、製造業と非製造業の生産性を比べること自体が本来はなかなか難しいと思うので、この問題にも取り組んでいかなければいけないというのは、そのとおりである。

次に、資料2の金融について、最初のところで、日本の株式市場の時価総額シェアが大きく減ってしまっているという説明があった。もちろん日本の金融のプレゼンスを少しでも高めていくことはとても重要なことだが、なぜ日本の金融が、これまでいろいろな提言が過去20年ぐらい様々に示されてきているにもかかわらず、現状があるのかと考えてみると、端的に平たい言葉で言えば、もうからないからである。もうからない背景には、結局、実体経済に先ほどのテーマである生産性が低いという問題がある。したがって、金融の問題だけを考えても恐らくうまくいかない。時価総額が落ちているのは、失われた15年とか20年と言われた中で、企業の価値が落ちてしまったということだと思うので、実体経済をしっかりと持ち上げていくことが金融の地位の回復にもつながっていくし、金融がもっとしっかりしていけないと、実体経済が持ち上がっていない、こういう関係にあるのではないか。

社債市場については、公的金融との関係がある。公的金融は日本の成長にとって、長期的に非常に重要な役割を果たしてきたが、役割を終えて一時期は縮小の方向に向かった。ところが、リーマンショック等々でまた元に戻るというと語弊があるけれども、公的金融の重要性がまた指摘されるようになり、今後、公的金融がどういう方向に行くのか見えていない。長期の金融という意味では、資本市場の一部である社債市場などと公的金融の役割とが競合してくると思うので、論点かと思う。

日本の場合は、1,600兆円の家計金融資産というストックの厚みがあるし、多様な産業というバックグラウンドがあって、この点は香港やシンガポールとは決定的に違うと思う。アジアに地理的に近いという強みもあるということで、金融市場全般についてさきほどの説明と問題意識を共有しているが、GDPに占める金融・保険業の比率が、ほかの国と比べて極端に低いというわけでもない。やはり実体経済とセットで考えていくべき問題だと思う。

(石黒委員) 生産性は、このワーキングでもよく議論されていたことの1つだと思うが、日本は製造業の生産性は高いが、ホワイトカラー、いわゆるオフィ

スの生産性、もしくはサービス業の生産性が低いというところが非常に問題である。昨日、アメリカから多くのクラウド企業が来日して、カンファレンスが開催されて、私が基調講演をさせていただいた。このうち2社が、ちょうどIPOをファイリングしたところで、要するに、クラウド企業の中でも、かなり成長性の高い企業であるということだ。

彼らはクラウドの基盤の上のアプリケーションをつくっている企業で、まさに生産性を上げる製品を開発している。ところが、彼らがしきりに言うのは、日本市場に製品を売り込んでいるけれども、日本企業に生産性のことを話しても、誰もピンと来ない。生産性が上がるのだという宣伝文句に対して、では使いたいというふうにならないことが、生産性への意識が低いことが、問題ではないかと思う。

そもそも日本企業の文化とか、そのやり方の中に、恐らく成果主義ということが徹底していないからではないから生産性を上げるという意識が企業の中にないというのが問題だろう。競争力を高めるためには、企業の業務システムという内側、マーケティングという外側のところ、両方の生産性を上げていかなくてはならないという意識をまず根づかせることが重要だと思う。

もう一つ、日本とアメリカで非常に違うのは、生産性において、クラウドの使い方がまだまだ日本では未成熟であることだ。そもそもITを使っていない。なぜ使わないかという、使いにくいシステムになっているからである。すごく使いにくいので、従業員の人が使わない。使いにくいから、誤ったデータを入れてしまう。誤ったデータを入れてしまうので、分析ができない。データがたまらないし、ストレージコストがものすごく高いというような、主に、ITを使わない、誤利用、ストレージコストが高いという3つの問題がある。

解決策としては、1つは、今、ITの生産性を高めましょうというところで、各企業がオンプレミスでシステムをつくっているが、もうそういうスピード感でできる問題ではない。専門性も高いもので、 아이폰などを見てもらうとわかりやすいと思うが、 아이폰にアプリケーションがたくさん乗っているけれども、そのほとんどが、第三者である異なるデベロッパーがアプリケーションを開発している。スケジュールやメールなど。これら第三者のデベロッパーは、それぞれの専門性に特化していて、それゆえ、使いやすいサービスを使ったほうが、よほどビジネスサービスがうまく回る。だから、クラウドを使う。システム開発に関しては、いわゆる業務系のサービスを出しているところのものをどんどん使うというスピード感でないと、なかなかうまくいかないだろう。

ところが、そうすると、1つ問題点は、クラウドの基盤を使っている会社はほとんどアメリカ企業であるということである。グーグルなりアマゾンなりというところに収益の多くの部分を持っていかれてしまうという問題点が出て

くるので、これをどう解決するかというと、私は解決策はないけれども、日本の中にもものすごく大きなクラウド、お金を集めて、1つ、大きい企業をつくる。日本がよく言っているプライベートクラウドという企業の中のクラウドは、あれはクラウドの定義ではないので、ああいうのは忘れて、とにかくパブリッククラウドの基盤となる企業というか、そういう大きいサービスを、アメリカに対抗できるようなサービスをつくる。ものすごいお金がかかるが、国家予算だったらできると思う。

(石倉委員) サービス業の生産性が低く、製造業は高い、とよく言われているが、製造業とサービス業という今までの分け方で考えることには問題がある。製造業といってもサービス業的な側面が次第に多くなっており、業績の良い企業では、付加価値の中でサービスの側面が占める割合が高まっている。その点が見過ごされて、何でもかんでも製造業は生産性が高いという話になりがち。

サービス業は、お客さま個人のニーズにこたえなくてはならない。皆まとめて、こういうニーズがあるので、それを提供すればいい、という話にはならない。個人のニーズをどうやって見極めて、それを提供するか、それがサービス業の基本。昔は、個別のニーズを見極め、それに対応することができなかったが、今はITを駆使し、データベースをつくり、ビッグデータとして組み合わせることによって、多くの人の個別ニーズにこたえることができる。しかし、日本では、「個」に対する意識が違うためか、そこが理解されずなかなか実現されない。

もう一点、日本の金融サービスが遅れているということもよく言われる。その1つの理由は、ものづくりなどに比べると、金融に対する日本の消費者の知識、それから、金融サービス業に対する需要や要求が余り高くないことだと思う。特にリテールでは、リスクとリターンと言われても、投資と言われても一般の消費者には余りよくわからない。そこで、消費者の高い要求が企業や業界へのプレッシャーになって、金融サービス業界の企業の競争力を磨き、イノベーションを促すような力にならない。一方、ものづくりについては日本の消費者はものすごくうるさく、要求度が高く、競争間の競争も激しいので、それに対抗して、業界も企業も新しいことに挑戦する。サービス業、特に金融サービス業では、そうした動きが出てきていない。そこから、金融サービスの生産性が低い、競争力がないという問題が生じている。

(小泉政務官) サービス業の生産性の向上というのはどこでも言われているが、具体的に、サービス業の生産性を上げるというのはこういうことであるというイメージを多くの人たちに与えていくのが、生産性向上にはすごく大切だと思う。例えば、工場の生産性というと、新しい機械を導入するなど、簡単に理解はできる。けれども、サービス業の中でも千差万別で、このサービス業だった

ら、生産性が上がると、今の状態からこうなるとか、そういったものの具体的なイメージが湧いているとしたら、話を聞いてみたいというのがまず1点目である。

2点目は、先ほど石黒委員が生産性の中でクラウドの話をしたけれども、今、私のもとで、約1,500ある政府のシステムをどうやって効率化していくかという議論をしている。その中で一番金がかかっているのはハローワークで、年間のメンテナンスだけで470億円という莫大な金がかかっている。そういったものを変えたり、あとは、今、中小企業庁でやっている起業のワンストップ化もある。

これは、例えば、飲食店をつくりたいとなったときに、保健所に行ったり、役場に行ったり、消防署に行ったり、1つ企業を起こすためにいろいろなところに行かなければいけない。それぞれ行ったところで全く同じような書面を書いたりして、これで創業しろ、創業しろと言ったって、なかなか生まれないということがある。例えば、ITの世界で、創業の手続は全部そこでできますとか、こういったことをどうやったらできるかという議論をしていくと、必ず行き詰まるのが、それができる基盤のシステムをつくる必要があるということ。

けれども、それは金と時間がかかるから、結局、ちょっと難しいという議論に大体行き着いてしまう。そうすると、石黒委員みたいに、基盤となるクラウドを整備しようとなると、本当に日本にグーグルやアマゾンみたいなものはできるのか。できるとするならば、それこそ私は官ではなくて、民間からそういう人たち、会社が出てこないといけないと思っている。日本版グーグル、日本版アマゾンみたいな、そういったものが出るための市場の環境整備はどういうふうイメージをしているのか。

3点目が、資料2の金融センターの4ページで、東京の成長の可能性と政府に必要な改革を日本の投資家と海外の投資家がどう見ているかという図があるが、すごく対照的だと思う。日本の投資家が政府に必要なだと言っていることと、海外の投資家が日本の政府に必要なだと言っていることが全然違う。

海外の投資家は、東京市場のプロモーションの機会を増やしたほうがいいのではないかとか、英語での提供だとか、英語で対応可能な窓口の設置とか、英語の基礎情報の提供とか、そういったことに対する関心はすごく高いのに、日本の投資家はそこの部分がものすごく低い。

一方で、日本の投資家がものすごく関心を高く示しているのが、リーダーシップと明確なメッセージだとか、政治家・行政官の金融への理解度の向上という、何かどこかお上頼り的な部分である。むしろ、それだったら、海外投資家が言うようなことをまず最初に整備してしまっって、そこからどうなるかのほうが早いのではないか。日本の投資家のニーズと海外の投資家のニーズのミスマ

ッチをどうやって捉えて、日本の国際金融センターとしての改善をどう図っていくのか。何かお考えのある方がいたら、ぜひ聞かせてほしい。

(岩田主査) 今、3つほど御質問があったけれども、1番目の、サービスで生産性が上がる具体例は何かという、非常に単刀直入な御質問があったので、私の知っている限りで具体例を1つ挙げたい。これは個別の銀行の名前を言うわけにいかないが、ある地銀で、パーソナルファイナンスに早くから特化して、これはITがやはりクルシャルだが、ハーバード大学で開発されたプログラムを使い、顧客の情報をきめ細かく把握している。パーソナルファイナンスはイメージで言うとどういうことかということ、自営業の医者や弁護士、地域で活動している方がいるが、それは大きい企業ではない。個人業者として事業をしている。そういう方の資金のニーズがどういうところにあるのかということ、ITの技術を駆使して、顧客の情報を極めてうまく捉えて、それで必要な融資を行うということをやっている。IT化したから生産性が本当に上がっている例というのを余り聞いたことがないのだがと、私はその方に聞いたところ、いや、私どもは2割から3割、労働力が減りましたと。逆に言うと、2割3割生産性が上がったということである。1つの例を挙げると、例えば、そうした事例だが、つまり、これは金融業に限らないけれども、金融業でもそうだと思うのは、ATMとか、ハードなところの投資は日本の企業は一生懸命やる。しかし、ハードを使って集められたデータを解析して、それをビジネスストラテジーまでつなげるというリンクが非常に弱い。日本も90年代の半ばにITのハード面の投資は、それなりに行われて、それなりに生産性を高めたが、アメリカが圧倒的優位を持っているのはそちらではなくて、ソフトのほうである。このワーキングでもずっと知識資本が重要だと言っているけれども、ハードな投資と、ソフトな投資、これはインタangibleアセットへの投資と言っているが、タンジブルか、インタangibleの比率が、アメリカは2対1でインタangibleのほうが多いが、日本はその反対となっている。その意味では、製造業も非製造業も、ITの技術の活用のされ方がうまくない。特にソフトの部分。アメリカの企業は、1ドル、ハードなIT投資をすると、9ドル、ソフトなところに投資する。それはもちろん訓練等もあるが、重要なのは業務改革と一緒にやることである。ITをやったときに、これまでのビジネスのやり方を全て、そのときに合わせて変える。変えることをやらないと、やはり生産性は上がらない。前と同じ人がついていて、単に端末が1つ増えましたというのだと、実はコストだけかかって、生産性は余り上がらない。この点が、IT革命、IT革命と言っているが、恐らく、極めて立ち遅れてしまったのではないか。アメリカみたいにソフトウェアが優位な国だけではなく、ドイツのような、日本と似た産業構造を持っていて、製造業、そこにも負けてしまったのではないかと思う。ドイツで2011年にハノーバーメ

ッセでインダストリー4という、今、4次産業革命だといっている。ポイントはどこかという、工場と工場の間を結ぶだけではなくて、最終の個人の顧客までを全部ホリゾンタルにネットワークで結ぶ。サイバー・フィジカル・システムと言っていて、しかも、生産工程についてはバーティカルなネットワークで結ぶ。

日本はサプライチェーンとあって、どちらかという製造業のコンセプトでそういうことを考えやすいけれども、生産工程間分業がアジアでうまくいった、これが成功の秘密だとよく言われるが、今は多分、ホリゾンタルなのとバーティカルなのと両方組み合わせて、グローバルなバリューチェーン、本社に残すのは本当にエクセレントな部分だけを残して、あとはみんなどこかに、国内外で一番効率的と思われるところにネットワークをつくっていく。そこに、日本は多分、かなり立ち遅れてしまったのではないか。

ということで、サービスの具体的な例で言うと、そういう例があって、『第2の機械時代』という、すごくいい本が出たが、そこにはそういう事例がたくさん書いてある。日本はそういうところがすごく、ある意味で遅れてしまったので、実体経済のほうで考えると、デフレで停滞してしまったと言うが、もしかすると、そこに乗り遅れたので停滞したのではないか。したがって、今日の資料でも、生産性のところの産業別の図がいろいろあったが、例えば、6ページを御覧いただくと、卸売・小売というの、リーマンショックのせいもあるかもしれないが、90年代の初めごろは結構高くて、それが今はマイナスになってしまった。それから、甚だしいのは、情報通信業自体がどうしてこんなマイナスなのか。それから、金融もそうで、8ページの左の上、日本の金融・保険業の実質GDPの要因分解をやっている。日本ではリーマンで金融危機が起こったわけではなく、ほかの国は落ちるのは当然なのだが、日本はその落ち込みが一番激しくて、しかも、それが回復していない。先ほど公的金融の影響もあるのではないかとこの話があったが、それも私はあると思う。水準を低くしているところがあると思うが、こういう変化で見ると、金融業自体も、実は追いついていけない、グローバルな潮流からうまくキャッチアップできていないということを示しているのではないか。

同じことは、7ページの(3)実質労働生産性もそうだし、実質GDPもそうだと。どうして生産性がこんなに落ちなければいけないのか。ほかの国は落ちても頑張っている。

ということで、1番目の答えについて言えば、IT革命をどういうふうに見るかということなのだが、日本はITに必要な部品はすごく優秀で、ハードも一生懸命投資する。しかし、できたシステムをうまく使っているかという、それが圧倒的にうまく使われていない。先ほど石黒委員からお話あったように、そ

れが大きな差を生んでいるのではないか。

先行きは、ITというのはジェネラルテクノロジーである。製造業、サービスを問わない。しかも、それはアクロス・ザ・インダストリーとあって、産業をまたいでやるところにいいところがある。グローバル化もそうで、国境をまたいでやるところがいいわけである。しかも、コストがほとんどかからない形でデジタル化した知識が伝えられる。その活用の仕方がうまくいっていない。ですから、私はもしかすると、あと10年ぐらいすると、製造業、サービス業という分類自体が意味がなくなって、そういう区別はする必要がなくなるのではないかと思っている。

それから、日本の例で言うと、ユニクロがあるが、あれも小売と考えたらいいのか、それとも、繊維の一番いいものを使って、しかも、つくる場所はバンラデシュでつくって、グローバルに販売する、これを何業と言ったらいいのか。衣料の製造もしている、同時に販売で小売である。そういうところは非常に生産性が高いのだと思う。

(石黒委員) 小泉政務官の求められている具体例ということであると、様々なものがあり、切り口によって違ってくるけれども、クラウドのいいところは、まず、安いということ。それから、スピードが速いということ。それから、巨大なストレージ、保管場所があるということ。今、小泉政務官は復興政務官もやっていらっしゃるので、震災のときに、携帯が使えなくなり、通信網が全部だめになったが、クラウドだけは生きていた。例えば、うちの会社だと、当時、従業員が300人ぐらいで、さすがに東京でも、かなり揺れたので、営業に行っている人、地下鉄に乗っている人もいて、全員の安否確認をしろと指令を出し、すると、従業員の人たちが一斉に、クラウドを使い、つまり、スカイプだとか、グーグルのチャット、フェイスブックを使って、とにかく安全確認しはじめ、5分で300人の安全が確認できた。それは、私どもの企業が日常的にクラウドサービスを使っているからできたことなのである。クラウドだけはロバストで生きていた。

そういうことが1つの例になると思う。

他の例は、ストレージであるが、私の働き方は、PCを持って歩くのが面倒なので、自宅で自分のPCを使い、会社でMacを使い、通勤時はスマホを使い、それぞれ、いろいろな場所で資料をつくる。自宅で資料をつくって、クラウドに全部上げるシステムにしておけば、翌日に会社に行っても見られる。新しい会社はみんなそういうことをしている。そうすれば、自分の資料が、いつでもどこでも最新のものが取り出せるということになる。

それから、例えば、星野リゾートの星野さんがおっしゃっているのは、なぜ自分が旅館業界に進出したかということ、その産業がものすごく遅れているから

だと。だから、教科書どおりにやれば勝てるのだとおっしゃっている。例えば、教科書どおりの1つのやり方というのは、幾つか旅館を買収していけば、かなり規模の経済が働くので、1つコールセンターを設けて、お客さんからの予約システムなどをそこに集中させる。コールセンターでは、地図情報を持ち、お客さんがどこにいても、道案内など、遠隔地からも、どこにいらっしゃるかがわかって、指示が出せる。岩田主査がおっしゃることと同じだけれども、業務改革と一緒に結びつけて、規模の経済を働かせ、コールセンターを一元化、個別な予約をするというところから、効率を上げていく例である。

他の例として、アマゾンもうウェブの会社ではない。ウェブのことはもちろん専門的にやっているけれども、そのバックで、例えば、在庫の需要予測とか、自分たちの大きいクラウドをベースに、どういう本がどれだけ売れているかという需要予測をしている。倉庫も、ピッキングをしやすくしていて、それによって、例えば、朝7時にオーダーしたものが夜届くという、今まで全くなかったような顧客体験をつくり出している。それでアマゾンのブランドが上がっている。

経費精算の例は前にも話したとおり、なぜ、月に一回、生産性の低いやり方で経費精算をしているのか。顧客の住所と、それから、スケジュールと、それから、よく皆さんが利用なさる駅探みたいなの、どこからどこまで160円みたいな、あれを全部データベースに入れておけば、月末にぽんとワンクリックで経費精算はできるはずだしということとか、さまざまなことがある。その組み合わせというか、その積み重ねというのが、効率性を生んでいくと思う。

小泉政務官がおっしゃるのは本当にそのとおりで、グーグル、アマゾン、当然、官がやるべきではなくて、民がやるべきだと思う。ところが、グーグルの価値は何かというと、もちろんソフトウェアを開発していることもあるが、やはりクラウド基盤。1,000億を調達し、ハードウェア、サーバーを何百万台と買っている。アマゾンもそれをやっている。その資金調達が民にできるかということである。恐らく現実的に1,000億円集められる資金調達方法はないと思う。なので、だったら官がやったらどうかなと思ったのである。でも、もちろん、ロジック的には民がやるのが当然だと思う。

グーグルとかアマゾンが今、何をやっているかということ、本業の本を売るとか、サービスを売るために、構築したハードウェアのインフラストラクチャーが余りに容量が多い。だから、これを今、法人向けに売っている。貸し出している。グーグルもそうで、私たちの業務などは、そこを使うのが一番安くできる。ですから、アマゾンのストレージ貸しみたいなのサービス、それから、グーグルのストレージ貸しみたいなのサービスを利用して、個別のプロジェクトを進めている。でも、日本にはそれだけ安いものはない。

(白木委員) サービス業の生産性ということで、ひとつ事例をお話しさせていただければと思う。私自身がHASNAというジュエリーの製造・小売の会社を営んでいて、今、30人規模でやっている。まだすごく小さい会社ではあるが、宝飾業界を事例に話させていただくと、生産性がとにかく低過ぎて驚くことがある。この資料中の、「サービス産業の生産性」の6ページ目の卸売・小売業の右上のグラフで、1990年をピークに、2009年、すごく下がっているというのがあるが、宝飾小売業界でも全く同じことが起きている。90年代では宝飾の小売の市場規模は日本で3兆円程度だったが、今は8,000億円程度に下がってきている。これは、日本の宝飾小売メーカーはほとんどが日本の市場だけを見ていて、狭い、小さい日本の市場だけにプロダクトをつくり、サービスを行っていて、日本国内に何十店舗展開、何百店舗展開というので満足している会社が多かったのが理由のひとつだと思われる。これが、このグラフに結果が出てきているのだと思う。

私は、自分でジュエリーの会社を立ち上げて、市場を日本に限定するのではなく、世界が市場だと思って最初から立ち上げている。今のところ日本のみで展開しているが、今後、必ず欧米に進出、そしてアジア、中東などにも進出していくことを最初から考えて、今、粛々と準備をしている。今から立ち上げるビジネス、今あるビジネスは、このような形にメンタリティーを変えていくべきだと思う。例えば、ルクセンブルク、スイス、スウェーデン、こうしたヨーロッパの国々は、もともと国の中での市場規模が非常に小さいので、その国の中でのビジネスだけでなく、外国までも市場に含めて起業されることが非常に多い。こうしたビジネスモデルを奨励するような形に政策も転換していくことが、生産性を向上させることにつながっていくと思う。こうした、世界を市場として展開していくメンタリティーを育てていくことが求められていると思っている。

(高橋委員) 小泉政務官の具体例の中で、「サービス産業の生産性」の資料1の8ページに、アメリカ人が見て、病院のサービスの品質が極端に低いというデータが出ているが、これこそ本来はITを使い、患者の健康情報を全て蓄え、それを供用できるようなシステムがあることが望ましいので、毎回行列に並んで、お年寄りの愚痴のようなものを聞きながら、患者さんを効率的にさばけていないシステムは、結果的に福祉の意味で自己責任の原則に立っている米国に比べて、顧客の満足度が低いと思っている。

実は、この問題は、先ほど星野リゾートのお話でもあったが、恐らくITが入れば最も変わるべきところだろう。そして、それが変わらなければ、これだけの米国人が日本の病院に対して、サービスが低いと思っていることは、医療費や投資の妨げになるだろう。例えば、我々が海外に赴任するときを感じる不安

で、医療はかなり大きな部分を占めるはずだ。そのようなことを米国の方が感じているというのはかなりの阻害要因となりうるだろう。そこにITの参入の余地があるはずで、何かが障壁になっているはずだ。そこによりよいITの活用、サービスの生産性の向上があったらと感じている。

(戸堂委員) 皆さん、ITの重要性について強調されて、全くそのとおりだなと思うけれども、実は、製造業における生産性の向上というのは必ずしもITだけではなくて、よく言われるように、トヨタのやっているカイゼン活動とかは、もっと地道な、この間お話しされたような「工夫」という部分が非常に多くて、それこそ物をどこに置くかを「工夫」することで、50センチメートル近づける。50センチメートル、毎日毎日やっていけば、10分程度の節約になるとか、そういうものを積み重ねることで生産性を上げておられる。

私が思うに、サービス業においては、やはりそういう「工夫」が十分ではないというのが、むしろITの活用が足りないとか、そういう部分より大きいのではないかと思っており、サービス業も、いろいろな業種があるとともに、いろいろな形態があって、例えば、小売などを見てみても、コンビニチェーンとか、大きなスーパーのチェーンなどでは、ITは十分に使われていると思う。もしかしたら、皆さんはまだまだ欧米に比べては足りないとおっしゃるのかもしれないが、より大きな問題は、もっと小さな小売店において、ITも含めて、そういった「工夫」がされていない。そういう二重性がサービス業にあることではないかと思う。

それはもちろん小売業だけではなくて、宿泊業なども、星野リゾートのお話があったけれども、ああいうところは本当にそういうことをやられているけれども、もっと小さなペンションとかが非常に多くて、まさに家内生産でやっておられる。その辺になぜかイノベーションが余り起こっていないということが問題で、その部分は、やはり規制の問題ではないかと思う。小さい企業が守られているという部分が強過ぎて、例えば、金融円滑化法とか、これは実質的にはほとんど終わりかけているということだけれども、そういう問題で、保護が強いがために、工夫をするということが余り必要がなかったという問題が大きいのではないか。そういう規制を除けることで、自然に皆さんが工夫されるというところは十分に出てくるのではないかと思っている。

(藤山委員) サービス業の生産性ということであるが、非常に重要なのは、資料1の8ページのサービス業の生産性の計測の問題があって、サービス業は本質的に満足に対してお金を払うということである。これをきちんと押さえておかないと、例えば、3ページのような表で、ちょっと日本が下だから、上だからと言って騒ぐという問題ではないのではないかと思う。

岩田主査の指摘のように、サービス業の生産性の問題というのは、満足が向

上するということで、例えば、サービス業と製造業が組み合わせさったり、複数のサービス業が組み合わせられたときに新しい業態が開発されて、その新しい業態が満足を与えるということが非常に多い。従って、業態を生み出す力とか、それを阻んでいる規制の問題として捉えるとのがよいと思う。日本というのは、先ほどから指摘があるように、ITの使い方であるとか、労賃が高いとか、日本の今まで良かった職人的なサービスが落ちているとか、こういうもので何となく生産性が落ちているのではないかと思うが、それはそのとおりであるとしても、むしろ業態を開発する力が衰えていることのほうが大きいのではないかと感じる。

ここで総合商社の例を挙げたいと思うのだが、その前に金融業で一つ指摘したい。例えば、M&Aのアドバイザーだとか、投資銀行といった、いろいろな種類の金融機関があるのだが、これは全て日本で作り出されたものではなくて、欧米でつくられたもので、日本はまねようとしてまねできていないというところが実態なのではないかと思っている。翻って、総合商社という業態は日本でつくられて、ほかのところはどこもまねできていない。これは1970年代から、中国が、メキシコが、韓国が、どうしてそんな会社ができるのか教えてくれと言って来るのだが、幾ら教えても、なかなかまねができない。

これは詳しく言うと非常に難しいところであるが、商社員1人1人の生活が、非常に労働生産的なところと、情報を持って果敢に決断をするところがかかなり同一人格の中で行われなければいけないようなシステムになっていることと、総合商社というのは業態の規制がないことが関係していると思う。銀行法みたいなものがないので、時代のニーズに応じて、自分たちが変化を主導することができた。

これは今の私の解釈で、教科書的ではないかもしれないが、私が今、総合商社を定義すると、貿易というのは情報の入手手段であって、貿易実務だけでは差別化されたナレッジではない。何が差別化されたナレッジかというと、金融と投資の部分と、それから、コンサルティングの部分がナレッジである。このコンサルティングも、お客さんからコンサルティングフィーを受け取らない。どうするかというと、コンサルをフィーをとらずに提供して、一緒にバリューチェーンをつくりましょうよと言って、お客さんと共同投資をして、それでもうかればウィンウィンの関係になる。つまり、パートナーを選択してバリューチェーンをつくっていくという業態である。これは今までにない複合的なサービス産業をつくったと言うべきである。

日本の金融業を見るに、銀行が本来資金の必要な産業やニーズのあるところにお金を貸し出すという、いわゆるバンカーの強い意欲というのが、規制によって失われてきたというところがあるかもしれない。新しい業態の開発がなか

なかできていなくて、海外でできた業態を輸入しているということもあるかもしれないし、金融業における日本の立場というものをもう一度考えてもよいかと思う。つまり、規制というものをもう一回考え直す必要がある。銀行などの場合には、1つはガバナンスの問題や、リスクマネジメントの問題があるので、全部が全部ということではないのだが、業態を開発させるように仕向ける力というのは何らかあってよいと思う。

その観点から、最後に金融市場のことを言うと、例えば、資料2の中で、日本がシンガポールや香港に劣っているというページがあったと思う。そこで制度環境、ビジネス環境、金融の安定性、金融アクセスの比較をしている。そのとおりなのだが、これも、アメリカやヨーロッパがスタンダードとしての金融市場の持っている力なのであって、実は、いろいろな特色ある金融市場をつくることができるのではないかということは考える必要があると思う。

例えば、チューリッヒというのは、規模としては小さいかもしれないが、特色は非常にあって、世界とは違った働きをしているのではないかと思う。また、シリコンバレーというのは、金融センターという言い方をするかどうかわからないが、実際問題、1つのベンチャーとか、企業、それらの資金需要に対して上手にお金を動かす方法は独特なものがあるわけである。それは金融の中だけでつくられているわけではないということがある。そのため、金融アクセスの対企業向けみたいなところが非常に日本は劣っているのだが、この辺に業態の開発を促すようなことをすれば、東京の地位、日本の地位を大きく変えることができるのではないか。

総合商社の件でもう一言付け加えると、私が、1回だけ、これは総合商社が負けるのではないかと思ったことがあった。それは、2000年から2001年にマッキンゼーがアットマッキンゼーという会社をつくったときである。マッキンゼー本体はコンサルティングをするときに、コストの部分など、安いフィーしかもらわない。しかし、アットマッキンゼー側に新しくつくる会社の株でフィーを欲しいという業態である。これは総合商社がやっている成功報酬型実行系コンサルティングの姿とよく似ている。これをシステムティックにやられると、1人の人間が懸命に情報収集、人脈構築を行ったり、文書をつくったり、決断したりしている日本の商社員よりもはるかに分業ができて、すばらしいシステムができて負けるのではないかという恐怖があった。このときはたまたまナスダックにIT関連の企業のバブルがあって、そちらのほうにアットマッキンゼーのお金が流れたため、結果的に、この試みは失敗した。結局、総合商社は昔からあるけれども、変質してきて、その新しい業態には金融業でもなく、既存のサービス業でもないという多面性が見える。金融を含むサービス業の業態を開発する余地を日本の民間に与えることが成長戦略なのだと思ってもらえると

ありがたいと思う。

(佐藤委員) サービス業の生産性をどう上げるかという点について、とても重要だと思ったのは、石黒委員が最初におっしゃった、日本企業の中に生産性を上げる考え方がないというふうにアメリカの方がおっしゃったという点。小泉政務官から、サービス業の生産性が上がるとはどういうことなのと、余りその絵が浮かばないという御発言があったが、そこがとても重要である。やる気のない人に幾らやり方を教えても、やる気が出て急に効率的になるわけではないのだから、本当にそこをどう伝えていくかということがとても重要である。

生産性が低いのは問題だということはわかると思うが、では、生産性が向上すればどうすばらしくなるのかということを実際に伝えていく活動が重要。例えば、イチロー選手やマー君が海外で活躍している姿を見て、野球選手になりたいという子どもが増えたとか、本当にそういうことだと思う。そういうわかりやすいアイコンが必要だし、それを何に設定するのかということを考えていかないと、やる気のない人にやり方を教えても、絶対、何も起こらないと思う。私はコミュニケーションが専門なので、すごくそういうところが気になり、戦略的にそういったストーリーを考えたほうがいいのかと思う。

(岩田主査) 1つは、日本の企業は生産性を考えていないかということ、製造業は戦後直後から生産性向上運動、品質向上運動というので、過剰なほど生産性を一生懸命高めた。つまり、工場においては、極めて効率的に生産性を上げる、50センチメートル動かすのを10センチメートルにしようとか、そこまでぎりぎりやるけれども、サービス業になると、生産性のコンセプトがなくなってしまうので、それでは、何を考えているかということ、小売業の方は、多分、売上げを考えて、売上高さえ伸びればいいと。生産性を上げたら、最終的にはプロフィットが上がり、賃金も上がるので、労使ともにいい話なのに、それに気がついていない。生産性委員会というのが日本でも戦後つくられて、戦後ずっと活動してきて、長い懸案が、サービス業でどうやって生産性向上運動を定着させるかというのをやっているが、うまくいかない。これはもう何十年もやっている。

それから、政務官の3番目の御質問、国際金融市場について、外国人と日本人と違うのではないかと。1つの典型的な例で、私、大学で教えていたので、アメリカ人の学生がいまして、マスターコースが終わって、ある外資系証券会社に勤めて、その後はスピンオフして、プライベート・エクイティ・ファンドを日本でやっていた。彼は日本語はよく読める。だから、英語にしなくも読める。だけれども、書いてある中身がわからないと言う。新しい法律がこういうふうに変わりました、その法律がどのように解釈されて、こういうケースにはどちらの判断が出るのかわからないので、スペキュレーションを一生懸命している

と。外国人になると、それもわからないわけですね。英語も遅れがちである。

ですから、日本の、この出ている問題は、英語の問題はまずある。少なくともグローバルな国際金融センターになりたかったら、日本語と英語は、文章、ドキュメントを必ず出すというのは、多分、絶対に必要だと思うが、それプラス、日本人が感じている、つまり、新しく規制がこういうふうに変わりました、その意味合いなのですね。今、情報開示というか、透明性は随分高まっているが、それでもわからない。プロの人が読んでも、これはどっちに解釈されるか、よくわからない。アメリカの場合だと、規則をつくると、辞書みたいなすごい厚いものに非常に細かいところまで出ているので、読むのは大変だけれども、一生懸命読む時間をかければ、大体どういうことかわかる。しかし、日本の規制とか、あるいは法律自体の解釈が、実際にはどう適用されるのかについて、非常にあいまいなところがあって、それでフラストレーションがあるということなのだろうと思う。

ですから、日本の一般的な法律、あるいは規制の文章が、グローバルなスタンダードでもって考えたら、わかりやすい文章になっているのかということについての配慮が足りない。それから、その前に、英語に必ずしもなっていないという、2つの問題になっているのだろうと思う。そうすると、外国人にとってはなかなか厳しいマーケットで、まず英語は出てこないし、わかったとしても、それがどのように判断されるのかわからないということ、非常にやりにくい、活動しにくい場所だろうと思うのではないか。

では、次に「主査サマリー（案）」の議論に移りたい。事務局から御説明をお願いします。

（豊田審議官） それでは、「主査サマリー（案）」について御説明するが、その前に関連する資料3について簡単に御報告して、その上で主査サマリーについての御説明をしたい。

経常収支と経済成長の関係についてまとめた資料3で、我が国の経常収支は、長期的には基調として赤字になる可能性もあると考えられる。そうしたことを踏まえ、この資料は、経常収支を取り巻く状況について、ミクロ、マクロ、両面から分析を加えたものである。

1 ページ。主要国の経常収支と経済成長を見たもので、アメリカとイギリスについては、経常収支が恒常的に赤字で推移する中であっても、一定程度の実質成長率が安定的に実現しているといった状況になっている。

2 ページ、左側にあるアメリカとイギリスは、向上的に経常収支が赤字だが、その主因は、何といたっても貿易収支が赤字であることにある。ただし、両国とも、第一次所得収支、それとサービス収支は黒字となっており、経常収支赤字は貿易収支赤字ほどには大きくなっていないという姿が見てとれる。

3 ページは省略し、4 ページ。日本の貿易構造の変化を見たもので、通関ベースで見た日本の貿易収支は、東日本大震災の影響もあり、2011年に赤字化し、それ以降、赤字幅が拡大している状況である。2013年には11.5兆円の赤字になっているが、ここ数年には赤字幅が拡大、それと電気機器の黒字幅が縮小、こういったところが主な要因になっている。

右側の上段には貿易特化係数を示しているが、貿易特化係数が低下している産業財が多くなっている。

また、右側の下段のグラフは我が国の海外現地生産比率の推移を見たもので、一貫して上昇傾向で推移している。

5 ページ。日本のサービス収支の内訳を示したもので、左上の①のサービス収支全体を見ると、旅行収支赤字の縮小主因として、赤字幅が縮小している。旅行収支の赤字幅縮小は、海外からの旅行者が増加していることが背景にある。

中央上の②のその他サービス収支では、知的財産権使用料収支が黒字で推移している一方、その他業務サービスが赤字で推移している。ちなみに、その他業務サービスでは、研究開発サービス、専門・経営コンサルティングサービス、こういったものが含まれる。

6 ページ。今度はアメリカ・イギリスのサービス収支の内訳を示したもので、アメリカ・イギリスのサービス収支を見ると、その他サービス収支の黒字幅が大きくなっている。

下段左側のその他サービス収支を見ると、アメリカでは、基調として黒字で推移しているが、財産権等使用料収支と金融サービス収支の寄与が非常に大きくなっている。

イギリスを見ると、アメリカと同様に金融サービス収支が黒字であるが、それに加えて、その他業務サービス収支で黒字を稼いでいる。

7 ページ。主要国の所得収支の受取と支払の動向で、8 ページの左側を御覧いただくと、アメリカとイギリスは既に対外純債務国になっているが、対外純債務国であるにもかかわらず、所得収支の受取が支払を上回っている状況にある。

8 ページ。対外資産や対外負債の対GDP比を示したもので、例えば、イギリスは対外資産、対外負債ともにGDPの6倍から7倍となっている。また、右側の対外資産の収益率を見ると、証券投資については、日本は各国を上回っているが、収益率の相対的に高い直接投資については、日本はアメリカ・イギリスに比べて、依然低い水準にとどまっている。しかし、最近では上昇してきており、今後も直接投資の収益率を高めたり、直接投資比率を高めたりして、対外資産全体の収益率をさらに高めていくことが望まれる状況になっている。

9 ページ。マクロの視点からの分析で、アメリカとイギリスと経常収支国赤

字国は、双子の赤字を抱えていることが問題とされているが、これを部門別のISバランスで確認すると、一国全体のISバランスと一般政府のISバランスはともに赤字だが、両国ともにリーマンショックで悪化した一般政府のISバランスは足もとで改善しており、財政健全化が着実に進められている姿になっている。

10ページ。日本のISバランスで、全体として、まだ貯蓄超過等を保っているが、一方でリーマンショック以降、大きく悪化した一般政府の財政赤字については、アメリカやイギリスと違って足元で改善する動きが必ずしも見られているわけではないという状況である。

これらを踏まえ、席上配付資料2「主査サマリー（案）」を御覧いただきたい。本日のワーキング・グループを含めて、これまで3回にわたり活発な御議論が行われてきたが、このサマリーはワーキング・グループの主査である岩田主査の責任において、議論の基本的方向性についてまとめたものという位置づけである。

まず、全体構成であるが、4章立てとなっており、1章においては、成長・発展ワーキング・グループとしての最も重要なメッセージ、すなわち、人口減少下にあっても持続的な成長を目指すこと、しかもマクロ全体の成長を目指すことが重要であるといった点を記述している。

1ページ下からの第2章で、人口減少に伴う「縮小スパイラル」に陥ることを回避して、生産性を高めるといった成長発展の道筋を記述している。

その中で、2ページの中ほど、仮に将来に向けて引き続き2%成長を目指していくこととすれば、成長に対するTFP、全要素生産性の寄与度を現状の3倍程度としていく必要がある旨を記載している。

それでは、持続的な成長をどのように実現していくのか、3章で、いわゆる成長・発展メカニズムについて記述している。経済を世界に開き、グローバル化を推進して成長し続けること。すなわち、多様性の尊重とつながりが確保される、オープンで柔軟な制度への変革を推進し、広範な領域でイノベーションを起こして、それが連続して生じる経済を実現していくことが基本であるとしている。

こうした基本的な考え方のもと、とりわけ、これまで対応が必ずしも十分でなかった5つの点について重点的に取り組んでいくとしている。具体的には、重点的に取り組んでいく事項として、知識資本投資の拡大、ブランディングやマーケティングの強化。

4ページ、大学発の知的財産の有効活用、増大することが見込まれる潜在需要の確実な取り組み、グローバル・バリュー・チェーンにおける付加価値の取り込み、金融機能の強化といったものを記載している。

5ページ、第4章で、経済の持続可能性を確保する上で留意しておかなけれ

ばならない事項を記載している。市場メカニズムを基本に据えた成長であること、格差の拡大・固定化を回避すること、経常収支との関係で、社会保障・財政の信任を確保すること、エネルギー・環境分野は大きな潜在需要がある一方で制約にもなり得ることから、それを克服する必要があること、最後に、「日本」「日本人らしさ」を尊重していくこと、こういったことを指摘している。

(岩田主査) それでは、これから自由な意見交換に移りたい。では、藤山委員どうぞ。

(藤山委員) 大変上手にまとめていただいたかと思う。大きな点で3点申し上げたいと思う。

まず、第1点は、数字を入れて「1億人程度の人口を維持し」というところは私は大賛成です。移民を含めてこれを達成することを言及してもいいと思っている。

この数字を出すからには、少子化を前提とした社会をつくるためにお金をかけるということも大事なのだが、そうではなくて、少子化をとめて多子化にすることにお金をもっとかけるのだという決意が入っているといいと思う。

第2点は、先般、私は、グローバリズムの修正が必要であり、それが日本の役割だということを示したが、その中で、知識資本の話、ブランディングの話、日本の話、大学発の話等々入れていただき大変ありがたい。特に日本のところには、新しいルールづくりにおいてということを書いて頂いている。更に明確に、日本にはより良いグローバリズムに向けて現在のグローバリズムに日本が考える良さを持ち込むことが使命なのであると書いていただけるとよいと思う。日本人は使命感を与えられると非常によく頑張るということもあるので、5年とか短い期間の役割ではなくて、10年、20年続くような日本の役割を自覚するためにも、そういう言葉があるとありがたいと思う。

3番目は、潜在的な需要のところ、医療、バイオ、エネルギー、環境を挙げるのは賛成である。

ITは、実はブランディングやマーケティングのところの横通し、それから、先ほど岩田主査が言われたように、ほかの産業でも、手段として全てに関係があるのだということはそのとおりなのだが、ここの潜在的な需要のところでも、IT産業、ビッグデータ、ソフトウェア産業というものを捉えて、3つ目の項目として立てていただきたい。

特に「ビッグデータ」という言葉が全然出てこないのだが、ビッグデータは今後の社会の変革のど真ん中になってくる分野で、アメリカや韓国の成長戦略の中の位置づけも非常に大きいので、「ビッグデータ」という言葉を入れて、ICTとビッグデータ、それがもたらすアプリケーションの開発というのは3番目として指摘していただくとありがたいと思う。

(戸堂委員) まず第1点として、「イノベーション」という言葉が入ってはいるが、成長にとってイノベーションというのが最も重要であるという、最初に小泉政務官がおっしゃったことが余り入っていないような気がするので、成長のためにイノベーションが一番重要だとはっきり言っただけであれば大変ありがたい。

もう一点は、縮小スパイラルということなのだけれども、これは主査サマリーということで、どういう位置づけなのか、はっきりわからないが、縮小スパイラルがどういうメカニズムで起こるかということが書いていないため、わかりにくい文章になっているような気がする。参考資料1の2ページ目に縮小スパイラルのイメージが書いてあるが、これを見ても、人口減少が市場縮小するということが最も問題であると書いてあるが、これは私の私見なので、どこまで取り入れていただけるかはお任せするが、人口減少で最も重要なのは、やはり人的資本が減ることであり、それによってイノベーションが縮小していくことが問題であると思う。なので、その点についてもぜひ御配慮いただき、どういうことで縮小スパイラルが起こるかということをはっきりさせていただきたい。

3点目は、先ほども申し上げたような規制緩和という観点が、言葉としては入っていないように思う。4ページのところに新陳代謝というのがあるので、それが規制緩和につながっているのだと思うが、金融機能の中で新陳代謝を言うよりも、新陳代謝というものの重要性を1つ項目として立てていただいて、そのためには規制緩和も重要であるということを書いていただければありがたい。

最後に、これはここのワーキング・グループの範疇ではないのかもしれないが、地域の発展という視点が全く欠けているのが気になる。地域の未来ワーキング・グループがあるということで、そちらにお任せということかもしれないけれども、例えば、イノベーションを起こすということに対して、もしくは大学発とか、金融もそうだし、さまざまな分野において、対日投資もそうだけれども、地域に対しても、そういう施策、もしくは方向性が必要であるということはぜひうたっていただければと思う。

(鈴木委員) 「主査サマリー」について、何点か申し上げたい。

1ページ目のマクロ全体の成長を目指すということは、このとおりであるが、ここの書き方は、「1人当たりGDPが成長しているだけでは、規模の経済、集積の経済、交流の経済が働かず、結果的に1人当たりGDPの維持が難しくなるから、マクロ全体が重要だ」となっており、少し分かりにくいと思う。せっかくその上のところで国民生活の質や水準を維持・向上と書いているので、「国民生活の水準の向上である1人当たりGDPの伸びを十分に確保すると同時に、

マクロ全体の成長を目指す。なぜなら、マクロ全体の成長が失われてしまうと、その3つの経済が働かず、多様性やつながりの確保が困難になるので、1人当たりの成長が困難になる」という書き方にした方が、読んですっきりすると思う。

2ページ目の、労働のところ、とても大きな下押し圧力が働き続けて、0.3%のマイナスの寄与というのは非常に大きなインパクトだと思う。ただし、これは前回も少し申し上げたが、努力をすれば0.3%のマイナスにとどまるのであって、その先で議論されている生産性の引き上げで克服できないわけではない。しかも、労働の寄与がマイナスになることはすでに分かっているという点がポイントである。先ほど佐藤委員が頑張る人に訴えかけないといけないと話されていたが、そういう意味では、頑張っていこうということも少しにじませられれば、よりよいと思う。

資本のところの記述も同様で、資本面から成長を支えることはかなり難しいと強調されているが、量的な意味ではもちろんそのとおりだが、ペーパーの中では、例えば、金融機能の適切な発揮を通じて資金配分をしていくとか、あるいはベンチャー投資が収益を拡大させて、それがまた投資に回っていくという話も書かれているので、資本の生産性を上げることの重要性も書いてあった方がよい。これはTFPのところ、議論を寄せてもいいとは思いますが。

「イノベーション」という言葉は、小泉政務官や戸堂委員も常々言われているように、どういうものかということについて分かりやすく示す必要がある。3ページに定義が書かれているが、もう少し前の方にイノベーションについて書いてあった方が、読んだ方が理解しやすいのではないかと。また、TFPの寄与度を3倍にする必要があるという、この数字も非常に重要だと思うが、そのこととイノベーションの関係が読んでいてつながってくるように、つまり、イノベーションとはTFPを上げることだということも書かれてあると、よりよいのではないかと思う。

それから、「経済を世界に開き」という部分で、藤山委員も今言われたように、日本の立ち位置というか、日本の使命といった点も書かれていると、日本らしさが示されると思うので、藤山委員が言われたことに賛成である。

3ページについて、ブランディング、マーケティングの強化の4行目に「交易条件」という言葉が出てくるが、この段落は海外との交易の話なのか、それとも個々の企業の投入・産出の話なのか、少し分かりにくい。ブランディング、マーケティングの重要性というのはこのとおりだが、例えば、佐藤委員が知恵を出されて、軽自動車が売れるようになる。しかし、それでほかの会社の軽自動車が売れなくなれば、日本としてはゼロサムになってしまう。そうではなくて、知恵を出すことで競争が促されて、軽自動車の需要自体が全体として増え

ていくということでないで成長にはならないということであるから、個々の企業の話と日本全体の話がもう少し整理されているとよいのではないか。

4 ページの、医療・バイオのところ、先ほど高橋委員が医療の重要性を指摘されたが、それと小泉政務官の1つ目の質問に関して、事務局の資料の中に「ポーモルの病」という話が入っている。例えば、弦楽四重奏は200~300年前も4人でやっていて、今も4人でやるので、結局、生産性は何も上がっていないのではないかと。そこには演奏という供給と、それを聞くという需要が生産・消費活動としてあるわけだが、生産性は何も変わっていない。しかし、演奏者の賃金だけは上がっているので、コストになってしまう、こういう話である。

ただ、考えてみると、ITを使えば、そこでそういう演奏会があるということが分かれば、常に客席を満席にすることができるかもしれない。それから、本当に聞きたい人が集まれば、高い値段でその演奏を売ることができるので、生産性が上がるということになる。また、運輸が発達すれば、演奏家たちは1日何カ所でも演奏することができるし、建築技術が発展すれば大きなホールで演奏するので、たくさんの人に聞かせることができる。それから、ITを使って、あるいはメディアを使って録音して売れば、これまたいろいろな人に聞いてもらえるということになる。

病院とか介護の生産性の問題は、割とこの話に近い。コンパクトシティにしていけば、介護の分野でも生産性が高くなる。あるいは在宅の介護とか、高いレベルの医療であれば、価格を高くすることを制度的に認めていくことによって、そこで働く方々の賃金が上がる。つまり生産性が高いものになる、付加価値が高いものになる。サービス業においてもそういう形で生産性の上昇ということの説明できるのではないか。このワーキングの仕事は長期の課題であるため、供給側の話が多いわけであるが、裏側に必ず需要がついてこないといけないという意味では、増大することが見込まれる潜在需要という点について、もう少し書いてあってよいと思う。

あと、金融の部分、4 ページの下のところ。ここは先ほど岩田主査が言われた法律や規則という問題に関して言えば、ルールに書いてあることしかやってはいけないのか、あるいはやってもいけないと書いてあること以外であればやっていいのかということについて、今、世界的に金融のルールが規制強化の方向にある中で決めなければならない。英語の問題も、プロ同士は英語でいいと思うが、一般の投資家向けが英語でいいということには多分ならないと思う。一体どういうルールで我々は金融機能を強化するのかということを決めないと、金融の戦略も決まってしまう。どういう覚悟を日本として金融の分野ですることではないかと思う。

(佐藤委員) お話はいままとまっているのだが、ぜひ1つやっていただきたいのが、まだこれはサマリー案だと思うのだが、タイトルというか、コンセプトワードというか、それをつけたほうがいいと思う。一般の人、いろいろな人が読むときに、成長・発展するために何が必要なのといったときに、一言ぼーんというのがないと、伝わらないだろう。結局、読まないのと言ったら変だが、深く読みこんでそこからキーワードを抽出するような読まれ方はしないので、先ほど戸堂先生が言ったように、私はこの3回の議論だと、やはり「イノベーション」というキーワードが重要なのかなと思うのだけれども、イノベーションそのものなのか、「○○○○イノベーション」なのか、もしくは「イノベーションを○○しよう」でもいいのだけれども、このワーキング・グループの答えとしての一言というのを決めるのが重要かなと考えている。そうでないと、結局、何すればいいのというふうになってしまうのかなと思う。

あと、3ページのブランディングのところなのだけれども、製品やサービスのメリット、優位性を消費者に効率的に認知させる取り組み、ブランディングという並びなのだが、グローバルで言うと、製品やサービスというよりも、どちらかという企業そのもののブランドのほうが重要性が高いのかなと思うので、企業のことの方がちょっと入っていないなということと、ブランディングやマーケティングが大事だというのは、その後に付加価値生産性を向上するというのが書いてあるが、これだと思う。「マーケティング」や「ブランディング」という言葉は一般の人にも聞いたことはあると思うが、何のためにやっているのというのが余りわかっていない人も多いように感じているので、付加価値の生産性を向上する、そのためにはブランディングやマーケティングという方法が有効であるということをはっきりさせると、もっとわかりやすいのかなと。

その後にオリンピックの話が出ていて、オリンピックの話も最初のときに私がちょっとしたのかもしれないのが、これもオリンピックが主体というよりも、どちらかという国家ブランディングというか、日本という国をどうブランディングしていくのかという話をしたかったので、製品、サービス、企業、その上に、日本自体、国をブランディングしないと、結局、成長・発展しないのではないかということを書いてあるのだが、まとめ方が逆。大事どころが逆なようにとられてしまっている。

一番言いたいのは、一言、何か、ワーキング・グループの答えというべき言葉をぜひつけていただければと思う。

(岩田主査) それでは、石倉委員。

(石倉委員) 1点目。今のコンセプトワードと関係するが、このサマリーを読んで、今までいろいろな委員会がやったものと「何が」違うのかが、一言でわかる、一目見てわかることがとても大事である。例えば、「イノベーションな

くして成長・発展はない」とか、何か今までと違うと思わせる言葉、キーワード、タイトルが必要だと思う。「イノベーション」は技術革新と思っている人がまだ多いので、そこを工夫しなければならないが。

2点目。個人が大事という話はこれまでかなり出たと思うのだが、サマリーにはっきり出ていない。個人は、みなここでいう「日本人らしさ」を持っているし、そのポテンシャルをどう生かしていくかが、これからの成長・発展の大きな基盤だと思う。ポテンシャルのある個人を基礎に、という点が明確に語られず、医療・バイオ、エネルギー・環境を取り込むとよいといっても、高い所から抽象的な議論になってしまうのではないか。

3点目。ITのことは何人かの方が触れていたが、これは、サマリーの中の中でも大きなキーワード。つながり、グローバル・バリュー・チェーンなど、ここで提案されていることは、ITで標準化すること、ビッグデータをみんなが使えるように開放すること、などが不可欠。この点をもう少し誰にでもわかるように書いた方がよいのではないか。初めて読んだ人たちに、重要なキーワードがすぐわかるような形で書く工夫をすると良い。

(白木委員) 1回目のワーキング・グループで、女性が子供を抱えて働きやすい社会にするということが話されていたと思うが、それが書かれていないように思う。ダイバーシティのことだとか、女性だけではなくても、子供をたくさん育みながら働きやすい日本にしていくということが強いメッセージの1つだったと思うので、どこかに入れたほうが良いと思っている。これが消えた理由は何かあったのか。

(豊田審議官) サマリーの中で、例えば、3ページの上のところ、多様性につながりということの中で、「このため、年齢、性別にかかわらず、意欲のある人を取り込み」というくだりがあり、ここで女性や高齢者など、いろいろな人たちを取り込んでいくという趣旨を盛り込ませたつもりだが、今の御指摘を踏まえて、より明確になるように検討はしてみたい。

(高橋委員) 佐藤委員、石倉委員の御発言と同じ、ここに書かれていることはとてもすばらしくまとめられていて、この場で議論されたことが、一部、あまり強調されていないキーワードもあるかと思うが、基本的に全て入っている。ただ、それがために、過去の提言にあったものと同じような、つまり、全て正しいけれども、あれもして、これもして、こうしたらよくなりますと。そうすると、結局、全部やらなくてはいけなくて、何に取り組んだらいいのだろうという特徴のない提言になってしまいかねないのではないかという危機感を持っている。とはいえ、1つのキーワードだけで終わるわけにもいけないので、どこか強調する部分と、それに対するディテールと分けたような形の報告書にする。つまり、このサマリーのさらにサマリー的なものが冒頭にあって、そこ

に強いメッセージ性を持たせる。そうすれば、どこに対して取り組んでいけばいいのかが解りやすくなるのではないかと感じた。

以上である。

(岩田主査) 交易条件についての質問があったが、ここは国全体のということだと思う。日本は交易条件が悪化しながら成長してきた。これは戦後一貫しているけれども、そこはもう少し歯止めをかける必要があって、歯止めをかける1つの方法は、企業のプライシングもあるが、付加価値向上、ブランド力とか、差別化を図るということで、悪化に何とか歯止めをかけるということが求められていると思う。

それから、今回の報告書のメッセージで何を一番出すかということ、私の受け取り方は、1つはやはり人口減少に対してどう立ち向かうのか。それは女性の役割の話もあるし、子育てをどうしましょうかという日本社会、経済社会全体のあり方を変えていかないと、実は減少というのは止められないということが課題としてある。

それから、もう一つの柱はやはりイノベーションだと思うが、先ほど戸堂委員から、人的資本とのコンプレメンタリティーというか、人的資本があればイノベーションは起こりやすい。その意味で言うと、もう一つ、白木委員からお話のあったグローバリゼーションとイノベーション、これもコンプレメンタリティーというか、補完性が非常に強いと思う。EUの最近のマイクロデータに基づいたスタディによると、グローバル化した企業ほどイノベーションが促進されている。逆も真なりで、イノベーションが進んでいる企業ほどグローバル化が進んでいる。これは補完性がある話だと思う。

それから、3つ目の補完性は、規制改革とか、あるいは制度改革とイノベーション。これはやはり補完性が高い。制度改革とストラクチャーリフォームとイノベーションというのがお互いに高め合うという側面があって、そこで新しい価値が生まれてくる。イノベーションというのは、インベンションではなくて、生産方法から、販売方法から、あるいはブランドだとか、場合によって金融のあり方、こういうものを新しく組み合わせることによって価値が生まれてくる、そういう意味のイノベーションということなのではないかと思っている。

事務方から何かあれば、どうぞ。

(羽深統括官) 頂戴した御意見を工夫させていただきたい。

それから、岩田主査から、人口減少とイノベーションが、2つ大きなテーマだということで、人口減少に対する対応については、親会議がそもそもそういう趣旨なので、このサマリーは、冒頭に少しそういうことは触れているけれども、どちらかというと成長・発展なので、今おっしゃったイノベーションをキーワードにまとめていくことのほうが見られやすいかなとは思っている。

(小泉政務官) 3 ページで、イノベーションとは「新たな価値の創造」であると、定義づけている。イノベーションとは技術革新ではなく、何が一番適切かと考えたときに、最近、自分の中で一番しっくり来るのは「創意工夫」である。昔から日本の中にある言葉で、あらゆる業態問わず、創意工夫が必要なことに変わりはない。そうすると、創意工夫を発揮して新たな価値を創造することがイノベーションなのかなと感じた。

また、佐藤委員がおっしゃったコンセプトワードが必要だというのは全く同感で、副題で「1つの確実な未来と5つの選択する未来」と書いているが、何か、こういう日本にするのだという一言がないとわからない。私は個人的に、こういったことを専門で長けている佐藤委員だったら、どういうコンセプトワードでこのサマリーをタイトルづけるかというのを、ぜひ聞いてみたい。

こういった提言は、今まで政府関係の会議でもやるのだけれども、本当に「幕の内弁当」である。全部入っているけれども、食べ終わった後に何がおいしいか全く覚えていない。だから、例えば「牛肉どまんなか」みたいなものが必要で、さすがに、そんなことを言われても1つではないですよという立場もあるから、例えば、コンセプトワードは1つだけれども、副題として、イノベーション、ビッグデータ、新たな規制改革だとか、そういったことで散りばめていたりするといいのかなと思う。何を印象づけたいかも考えながらやっていただけたら、すごくいいのではないか。

(石黒委員) 全体的には佐藤委員がおっしゃるとおりで、経常収支のところの5 ページ目で、業務サービス収支の内訳を見ると、業務サービスとか、経営・コンサルティングサービスが赤字であるという記述がある。先ほど商社の例が出て、商社は本当に日本の特殊な例として挙げられるが、彼らがサービスを無料で提供していること、結局、サービスにお金を払わないという日本の体質も、サービス業の価値を落としているのだと思う。やはりそういうところを変えていかななくてはいけないなと思う。それから、生産性のところで、小泉政務官が具体例がほしいとおっしゃって、私が、いろいろなものがあるのですよと言っていたこと自体が、こういうディスカッションが、まさに、皆さんがわからないということを体現していた事象であると思う。つまり、生産性が低いということ余りにざっくり言い過ぎている。工場は比較的わかりやすい。生産ラインがあって、どこをどう直していいか、ものすごくわかりやすいので、みんなすごく頑張る。だから、オフィスの生産性も、もっとわかりやすくカテゴライズして、バックエンドの事務の効率化、営業の効率化、マーケティング、産業別、などの軸で、わけて説明したほうがよいのではないか、と思う。

(石倉委員) 今の石黒委員のご意見に関係するが、生産者側だけでなく、消費者側にどういう意味があるかをはっきり言ったら良い。医療などはその典型で、

データが整備されれば、患者にとっては、病院でもあっちに行ったり、こっちに行ったりしなければならないという、現状の混乱、不安がなくなる。と同時に、病院の人員ももっと合理化・効率化できる。データを共有すれば消費者にこんないいことがあるというメリットを強調するとイメージが湧くと思う。

(岩田主査) 今のお話を伺って、イノベーションについて、「つながり」というのを戸堂委員が前からおっしゃっているが、「つながり」という中に、デジタル化した知識のコネクティビティーというか、例えば、電子カルテもレセプトもあるけれども、みんな実はコネクティビティーがないままで、どこまで進みましたとやっているけれども、それは本当につながっていない。ですから、そこも日本が早急に直すべき部分ではないかと思う。これはある程度、政府が間に入らないと、それぞれビジネスのインタレストで動いて、それで決まってしまうと、売り手のほうも、使うほうも自前主義でそれぞれやってしまうと、結局、メリットが生まれないという問題があるように思う。

(戸堂委員) 先ほど岩田主査が3本の柱の1つとして人口減少という問題を言われたが、その割には、このサマリーにその問題がなさ過ぎるような気がして、少子化対策が実は成長対策、イノベーション対策にもなるのだということをご中であらうたっておいたほうがいいのではないかと。そうしないと、親会議で幾ら人口減少が一番大きなトピックだと言っても、イノベーションと結びつけて考えているのは我々のところだと思っているので、ぜひ検討いただきたい。

(岩田主査) 本日御議論いただいたサマリーの取り扱いについては、委員の皆様からいただいた御意見を踏まえて、私のほうで適宜修正等を行い、最終的にまとめたものを委員会に報告の上、公表することとしたい。最終的にまとめたものは、委員会での報告の前に委員の皆様方に送付したい。

それでは、本日はこれにて閉会する。