

# 企業と産業政策

今井久登

## 1. はじめに

小野五郎(1999)によれば産業政策は時間とともに変化していくものであり、政策立案者の努力の積み重ねである。私たちは具体的に個々の産業政策について検討するだけでなく産業政策を立案する背景もみなければならない。実際に施行される産業政策は対象となるその国の産業の状況に応じて異なるものとなる。たとえば産業保護政策は幼稚産業や衰退産業に対する政策である。これに対して産業育成政策や競争政策はこれから発展する産業や成長期にある産業に対する政策である。日本では産業政策、特に中小企業政策を社会政策とともに経済的な弱者を保護する政策として捉える見方が1980年代前半まで有力であった。ところが1985年のプラザ合意(先進5カ国財務相会議)を転機として状況が変わってきた。グローバル・ビジネスの時代になったのである。一般に市場の取引は外部効果をもつことがある。ここで外部効果とは売り手の行動が取引の範囲を超えて他の経済主体に影響を与えることである。外部効果にはプラスのものとマイナスのものがある。プラスの外部効果の例としてクラスターの形成がある。マイナスの外部効果の例として地球環境問題がある。市場の取引のマイナスの外部効果と同じように企業の組織にも国や地方自治体の産業政策にも失敗や限界がある。失敗や限界のある市場の取引、企業の組織、国や地方自治体の産業政策を調整して、様々な問題を解決していくためにはどうしたらよいのだろうか。これを明らかにするために企業と産業政策について検討することがここでの課題である。この課題に取り組むためにはいままで実行された各国の産業政策を既存のモデルと対比させて評価することが考えられる。たとえば私たちはアジアの工業化をどのように捉えればよいのだろうか。どのような産業政策がどのような条件のもとで可能であるのか。実行された産業政策は他の産業政策と比べて効果的であったのか。ここでは特定の事実をよく観察して、その事実に基づいて既存のモデルを検討する。さらにそのモデルによって他の様々な事実を説明できるかどうか検討する。アジアの国々は欧米諸国とは異なる風土の中で工業化を実現してきた。そこから欧米とは異なるグローバル・ビジネスのあり方が発見できるかもしれない。アジアの中でいち早く工業化を実現した日本の事例を分析すればイギリスやアメリカで展開してきた既存のモデルとは異なる新しいモデルが発見できるかもしれない。もちろんアジアの経験はアジアの人々によるものであり、それをそのままグローバル・ビジネスのモデルであるということはいできない。同じように欧米の事例から導出された既存のモデルだけではグローバル・ビジネスの問題を解決することは不可能である。そこでまずここでは既存のモデルによる企業と産業政策に対する見方を説明する。またより広い視野から様々なテーマを検討していく。グローバル・ビジネスの時代に私たちはどのような産業政策を提示することができるのか。さらにどのような産業政策を実際に施行できるのだろうか。

## 2. 中小企業の問題

産業政策の対象である企業、特に中小企業については様々の捉え方がある。ここでは瀧澤(1992)に基づいて問題型の中小企業論についてのべる。問題型の中小企業論は中小企業が様々の問題をもつことに注目する。問題型の中小企業論は次の三つのタイプに分類できる。第1は淘汰問題型、第2は残存問題型、第3は格差問題型の中小企業論である。歴史を振り返ると18世紀後半のイギリスで産業革命が起き、動力と機械を使う近代的な工場が出現した。産業革命は19世紀になってヨーロッパの各国とアメリカにも波及し、19世紀後半には日本にも波及した。Adam Smithに始まる経済学では規模の経済ということが経済学の重要なコンセプトとして指摘される。ここで規模の経済とは生産量の増加により平均コストが減少することである。平均コストとは生産にかかるコストを生産量で割ったものであり、生産量1単位あたりのコストである。近代的な工場は規模の経済を実現している。近代的な工場の出現によって規模の経済をもたない手工業や家内工業は市場での競争に負けて淘汰され、消滅するものと考えられた。この淘汰問題を重視して手工業や家内工業を近代的な工場と区分して捉えたのが19世紀後半のドイツの社会政策学会のメンバーであった。またたとえばアメリカでは1929年の恐慌の後、1930年代前半に企業の倒産が激増した。淘汰問題型の中小企業論は市場での競争に負けて淘汰されるという問題をもつ中小企業を研究し、これに対する産業政策を立案する必要があると考える。ところが市場での競争に負けて淘汰されると考えられた中小企業の中には実際に産業革命以降も残存したものもあった。この事実を重視してAlfred Marshallは著書の『経済学原理第2版』(1891年)の中で規模の経済をもたない中小企業がなぜ残存するのかという問題を提起した。残存問題型の中小企業論は規模の経済をもたないにもかかわらず残存する中小企業を研究し、その理由を解明する必要があると考える。これは淘汰問題型の中小企業論の裏返しの形で登場してきた。E. A. G. Robinsonはその論文(1934年)の中で多くの中小企業が残存する理由として次の四つを指摘している。①森の中の木が成長するように産業の中で中小企業が成長する。②現実の市場での競争は不完全であるので中小企業の多くは淘汰されない。③技術や管理の要因がそれぞれの業種で最適な中小企業の規模を決める。④中小企業のメンバー、特に起業家の積極的な行動が中小企業を残存させる。ただしこれらの説明に対しては部分的に妥当するものもあるが、全体としては国民経済の歴史的なあり方から捉えた方がよいという批判もある。淘汰問題型の中小企業論の問題は産業政策による対応が必要な問題である。これに対して残存問題型の中小企業論の問題はどのような理由で多くの中小企業が残存できるのかという事実を解明していく問題である。第三の格差問題型の中小企業論は同業他社と比べて様々の格差をもつ中小企業を研究し、これに対する産業政策を立案する必要があると考える。中小企業の格差問題は同業他社と比べて金融、取引、技術、労働生産性、利益などの指標で劣っていて結果的に不利になっているという具体的、現実的な問題である。このような同業他社との格差を改善、解消するための企業の経営戦略と国および地方自治体の産業政策が検討されなければならない。

### 3. 日本の産業政策

ここでは日本の産業政策についてのべる。日本の産業政策の歴史には三つの転機があった。転機の第一は明治維新、第二は戦後改革、第三はプラザ合意である。第一の転機は明治維新による工業化政策の出発であり、この時期に重要な役割を果たしたのが政府の殖産興業政策である。これは欧米から科学技術を導入し、政府が主導して工業化を進めようとする政策である。日本の産業革命は日清、日露戦争の時期に実現した。その後欧米との植民地獲得競争に参加することとなり、日中戦争を転機に戦時経済体制に移行した。第二の転機は第二次世界大戦後の米軍占領下での改革である。この改革は経済の非軍事化と民主化を目的としていたが、①農地改革、②労働三法（労働基準法、労働組合法、労働関係調整法）の整備、③財閥解体、の三つを柱としていた。戦後のアメリカ占領軍は財閥を所有する創業家を企業支配の地位から除去しようとした。そして財閥を構成する企業を財閥という企業を結合する組織に結び付けてきた所有、人事、信用、契約などのつながりを断ち切ることを要求した。このことが結果的に日本に競争的な市場機構を作り出すことを可能にした。その後の高度経済成長の時代には通商産業省（経済産業省の前身）を中心に積極的な産業政策が展開された。この時期の産業政策は鉄鋼、自動車などの基幹産業を育成する政策と既存の産業を保護し、不況産業を転換させる政策からなっていた。基幹産業で重要な役割を果たしたのは戦後新たに形成された六大企業集団であった。旧財閥系（三菱、三井、住友）および新興の（芙蓉、第一勧業、三和）企業集団は次のような特徴をもっていた（今井賢一 1993）。①企業集団の各企業のトップが社長会（金曜会、二木会、白水会、芙蓉会、三金会、三水会）を形成していた。そして定期的に情報交換を行い、場合によっては企業間の意思決定を調整した。②企業間でかなりの量の株式の相互持ち合いが長期的に行われていた。③企業集団のメインバンクとして三菱銀行（三菱東京UFJ銀行の母体の一つ）、三井銀行、住友銀行、富士銀行、第一勧業銀行、三和銀行があり、各グループ企業に対して比較的有利な条件で融資していた。メインバンクが各企業に役員を派遣する場合もあった。④総合商社（三菱商事、三井物産、住友商事、丸紅、伊藤忠商事、日商岩井）が情報交換と取引を行っていた。戦前の財閥は持ち株会社によって強くコントロールされていたが戦後の六大企業集団は比較的緩い企業間の連携である。第三の転機は経済のグローバル化政策である。1985年のプラザ合意による円高をきっかけとして日本企業の海外進出が活発になった。また金融機関の再編も進んだ。たとえば1999年に六大企業集団のメインバンクどうしの合併が行われた。芙蓉グループのメインバンクである富士銀行と第一勧業グループのメインバンクである第一勧業銀行が日本興業銀行と統合し、みずほ銀行となった。また三井グループのメインバンクであるさくら銀行と住友グループのメインバンクである住友銀行が合併して三井住友銀行となった。これまでは各企業はメインバンクと緊密な関係を維持してきた。そのためにメインバンクを異にする企業どうしの提携や合併は困難であった。ところがメインバンクどうしの合併によって新しい企業どうしの提携や合併、事業再編が容易になってきている。

#### 4. 中小企業の貢献

中小企業については問題型の中小企業論とは異なる捉え方として貢献型の中小企業論がある。ここでは瀧澤（1992）に基づいて貢献型の中小企業論についてのべる。貢献型の中小企業論は中小企業が社会の中で果たす役割や貢献を重視する。貢献型の中小企業論は①開発貢献型、②需要貢献型、③競争貢献型、④苗床貢献型の四つのタイプに分類できる。第二次世界大戦（1939–1945年）が終わってからアジア、アフリカでは多くの国が欧米、日本の植民地から独立国になった。これらの開発途上国では人々の貧困と失業の問題を改善するために経済開発が行われた。開発の多くは欧米からの援助を受けてその国の開発を進めるものであった。しかしこのような開発は次の二つの問題があった。①欧米から導入した技術が資本集約的であるために多額の投資額の割には小さい雇用量しか生み出せなかった。②欧米との共同事業を行う経済主体、たとえば合弁企業をその国全体に多数設立することはできない。そのため欧米との共同事業を行う経済主体の設立された地域と設立されない地域との間に経済的な格差が生じた。そこで中小企業を主体とする開発の方法が検討されるようになった。中小企業を主体とする開発のメリットとして次の四つのことがある。①中小企業の多くは労働集約的であり、失業改善効果が大きい。②中小企業は各地に多数設立可能であり、地域間の格差を是正する。③中小企業の振興は関連・補完産業を拡充、強化し、開発を促進する。④中小企業の技術はその移転が容易である。また工業化に成功した国および地域では消費者の需要が個性化し、多種少量化、短サイクル化することになった。中小企業はこのような需要の変化にうまく対応してきた。また買い手である消費者の立場からも多くの中小企業が存立して市場で競争することはよいことである。さらに新しい産業の苗床として機能すること、つまり新しい製品や技術を開発し、供給することは中小企業の重要な役割である。以上のように社会、特に地域社会の中で中小企業は重要な役割を果たしている。だからこそ中小企業に対する産業政策が必要とされるのである。ところでPorter（1980）は様々な産業における企業の収益性が次のような五つの競争要因によって決定されると指摘した。第1は各産業でのライバルとの競争である。この要因には①産業の成長性、②産業の集中度、③固定費と付加価値、④設備の稼働率、⑤製品の差別化、⑥ライバルの戦略、⑦撤退の障壁、などがある。第2は新規参入業者の脅威である。新規参入に対する障壁には、①規模の経済、②既存のブランドの強さ、③設備投資額、④製品の差別化、⑤取引相手を変えるコスト、⑥流通チャネル、⑦生産要素、⑧政府の規制、⑨予想される報復措置、などがある。第3は代替品・サービスの脅威である。この要因には①代替品の価格と性能、②取引相手を変えるコスト、③代替品に対する買い手の傾向、などがある。第4は買い手の交渉力である。この決定要因には①買い手の集中度、②買い手の需要、③買い手の情報と利益、④代替品の有無、⑤需要の価格弾力性、⑥価格と総需要、⑦品質・性能へのこだわり、などがある。第5は生産要素の売り手の交渉力である。この要因には①取引相手を変えるコスト、②生産要素の差別化、③売り手の集中度、④代替生産要素の有無、⑤生産要素の需要とコスト、などがある。

## 5. 企業の形態

ここでは日本の事例を中心として企業の形態についてのべる。企業は大きく公企業と私企業に分けられる。公企業とは国や地方公共団体が経営する企業である。公企業には国が経営している国の営林署や地方公共団体が経営する上下水道局がある。公企業はそれ自体の利益の追求を目的とせず、公共の利益のために活動しなければならない。これに対して民間が経営する企業を私企業という。私企業には個人商店のような個人企業と共同企業がある。共同企業にはそれ自体の利益を追求する会社と参加するメンバー全体の利益のために活動する協同組合がある。会社には合名会社、合資会社、株式会社、有限会社、合同会社がある。合名会社とは所有者（会社法では社員という）が無限責任の所有者だけからなる会社である。ここで無限責任とは企業の負債を返済するために所有者個人のすべての資産が要求されるということである。合名会社では改正会社法の施行（2006年5月）の前は所有者全員が会社の業務執行権と代表権をもっていた。施行後は会社の定款で自由に決められるようになった。合資会社とは所有者が無限責任の所有者と有限責任の所有者とからなる会社である。ここで有限責任とは企業の負債を返済するために出資額を超えて所有者個人の資産が要求されることはないということである。合資会社では改正会社法の施行の前は無限責任の所有者が会社の業務執行権と代表権をもっていた。施行後は会社の定款で自由に決められるようになった。所有者が有限責任の所有者だけからなる会社には株式会社、有限会社、合同会社がある。株式会社とは会社の持ち分を株式という形で売買できるようにしている会社である。会社を設立するためにはそのための資金（資本）が必要である。個人の資金には限度がある。そこで株式を発行して出資者を募る株式会社という企業の形態が出現した。株式を所有している個人や法人を株主という。株主は会社が利益を上げたときに配当金を受け取ることができる。株式会社の株式は原則として自由に他人に売ることを認められている。株式市場では株式の証書である株券が取引される。株主はその時の株価が取得した時の株価より上がったときに株式を売れば利益を得ることができる。この利益をキャピタル・ゲインという。もちろん株式会社の経営が不振で株価が下がり、倒産して株が無価値になるリスクもある。株式会社のあり方を決めるのは年1回開かれる株主総会である。株主総会で株式会社の経営を行う取締役が選出される。有限会社とは所有者が有限責任の所有者だけからなり、所有者全体（社員総会）の承認を得れば所有者の持ち分を所有者以外の者に譲渡することができる会社である。改正会社法の施行に伴い新たに有限会社法を設立することはできなくなった。それまでの有限会社は特例有限会社として過渡的に存続するか株式会社、合同会社へ形を変えることになる。合同会社とは所有者が有限責任の所有者だけからなり、会社の定款を自由に定めることができる会社である。有限会社や合同会社は株式会社となるまでには至らない企業のために株式会社の制度を簡素化してつくられたものである。有限会社や合同会社の所有者は出資の口数に応じて自分の持ち分をもつ。合同会社については法人非課税と所有者に対する税控除が検討されている。

## 6. 企業の存立分野

アジア、アフリカの国々の産業のこれまでのあり方はどのようなものか。たとえばアジアの産業のあり方については欧米よりも遅れて工業化したことが一方において在来の産業を維持するとともに他方では欧米の近代的な技術を輸入して新しい産業を発展させてきたことから説明できる。欧米の経済発展のプロセスでは技術の進歩は漸進的であった。したがって近代的な産業と在来の産業が並存するという事はなかった。これに対してアジアの国々は欧米が長い時間をかけて開発してきた技術を一挙に輸入し、模倣することができた。このことから在来の産業と近代的な技術を採用した産業との間に資本装備率や労働生産性の格差ができる。しかもこの格差は欧米にみられた格差と比べてとても大きいのである。アジアの国々はこのために欧米にはみられない企業の存立分野に直面する可能性をもつ。たとえば日本の企業の存立分野はたしかに欧米の企業の存立分野とは異なっていた。また日本の企業の存立分野はかつての他のアジアの企業の存立分野とも違うものであると思われていた。なぜならかつてのアジアでは近代的な産業のウエイトが小さかったからである。その後アジアが工業化を実現してくるとまるで日本と同じような企業の存立分野が出現した。ところで企業の存立分野と関連してクラスターというコンセプトが注目されている。Porter (1990) によるとクラスターとはある特定の分野に属し、相互に関連した企業等からなる地理的に近接したグループである。クラスターの地理的な広がりは一都市のみのものから国全体、あるいは隣接する数カ国のネットワークにまで及ぶ場合がある。クラスターのメンバーには次のようなものがある。第1に消費者の買う製品やサービスを生み出す企業である。第2に生産要素の仕入先である。第3に金融機関である。第4に関連・補完産業に属する企業である。第5に物流と販売にかかわる企業と消費者である。第6に道路、港湾などのインフラストラクチャーの建設と維持を行う企業である。第7に大学や研究所、専門学校などの教育、訓練、情報収集、研究、技術支援を行う機関である。第8に政府機関、地方自治体、規格制定団体、業界団体、第3セクターなどの他のクラスターのメンバーを支援する組織である。クラスターは次のような条件が備わっている場所で形成される。第1の条件は生産要素の水準が高いことである。たとえばヒトのスキル（技能、熟練）の形成能力が高いことである。第2の条件は買い手のニーズが厳しいことである。第3の条件は関連・補完産業が立地することである。第4の条件は現在と将来のライバルとの競争が激しいことである。たとえばイノベティブな企業が存在し、それが他の多くの企業を刺激する。クラスターの中では質の高い生産要素が豊富に存在する。したがって質の高い生産要素を容易に調達することができる。また市場や技術などの情報に触れる機会も多い。このためにライバルが増大し、競争が激しくなる。その一方で生産要素の仕入先や大学などの機関の支援が得やすい環境にある。したがってクラスターにおける企業間の競争が動的に展開される。その結果として次のような現象がみられる。①労働生産性の向上の速さが急速に増大する。②イノベーションが活発に展開される。③新規事業者の設立が活発に行われる。

## 7. 企業間の関係

ここでは企業間の関係、特に企業系列についてのべる。ここで企業系列とはヨコ（横）の企業系列とタテ（縦）の企業系列の二つのことである。ヨコの企業系列とは株式の相互持ち合いによる異業種の企業間の結びつきである。タテの企業系列とは生産と流通の業務の流れに沿った企業間の結びつきである。ヨコの企業系列は企業グループを形成する。日本の企業グループは戦前の財閥を起源とするものと新興のものがある。株式の相互持ち合いは外資によるテイクオーバーを防ぐ効果をもつ。ここでテイクオーバーとは企業の買収、乗っ取りである。日本では企業グループに属する企業の株式の約20パーセントが同じ企業グループの企業によって所有されている。日本の企業グループのメンバーは戦前の財閥のように持ち株会社によって支配されていない。持ち株会社とは他の会社の株式を所有することによりその会社の事業活動を主な事業とする会社である。企業グループのメンバーはメインバンクによる融資を受けている。メインバンクとは主に取引している金融機関である。なお1997年の独占禁止法の改正によって持ち株会社の設立、転化の一律、全面禁止が見直され、事業支配力が過度に集中することになる持ち株会社の設立のみの禁止となった。次にタテの企業系列についてのべる。そこでまず生産面のタテの企業系列と下請けを対比してその特徴を明らかにしたい。下請けの場合の親企業の関心は発注量の調整、低コスト、資本の節約である。下請け代金の支払い方法、返品、受領拒否などにより優越的地位にある親企業がその地位を濫用し、不公正な取引を実現しているのではないか。そこで日本では独占禁止法の特別法として1956年に下請代金支払遅延等防止法が設けられた。これに対して生産面のタテの企業系列は異なる特徴をもつ。自動車、家電などの完成品メーカーは自社の製品を単に安価な商品として流通面に送り出すだけではライバルに勝つことができない。完成品メーカーは高い品質をもつ製品をより確実なチャネルを通じて流通面の末端に至るまで自社の責任で送り出そうとする。つまり生産から流通にいたるバリュー・チェーン（価値連鎖）の向上を実現しようとする。完成品メーカーは下請け企業に対しては受注量の調整、低コストを要求する。これに対して完成品メーカーは系列企業に対しては高い品質とデザイン・イン（共同設計）を要求する。ここでは厳しい競争に耐えうる優秀な企業だけが系列企業として選別される。系列企業は完成品メーカーの指導を受けることもある。タテの企業系列は生産面だけでなく、自社の製品の確実な販売と代金の回収を目指して流通面にまで及ぶ。ただし小売店に対する過度の統制は競争を妨げるものとして禁止されている。企業間の関係は企業のドメインのグローバル化とともに変化してきている。企業間の関係をオープン・ネットワークとして捉える見方が有力になってきている。欧米の自動車産業では部品生産のモジュール化がみられる。ここでモジュールとは取り替えることのできる部品およびその生産の集合である。これについては機能面、位置面、および経営組織面から捉えることができる。グローバル・ビジネスの時代といわれる今日はビジネスの環境の変化のスピードが速くなっている。このような変化に機敏に対応できる企業の経営姿勢や企業間の関係のあり方が模索されている。

## 8. クラスター

ここではクラスターについてのべる。ここでクラスターとは相互に関連する多数の企業が特定の地域に集中立地することである。なぜ多数の企業が特定の地域に集中立地するのか、クラスターを形成するのに必要なものは何か、Porter (1990) によれば次の四つの条件がある。第1の条件は生産要素、特にヒトの水準である。クラスターの中には科学、技術、教育のコアとしての役割を果たすものが存在する。たとえばシリコンバレーの場合にはそのコアはStanford大学である。シリコンバレーはアメリカ合衆国カリフォルニア州北部のサンフランシスコ・ベイエリアの南部に位置している。名称の起源はこの地域の多数の集積回路革新者および工場と関連しているが、やがてこの地域の先端技術ビジネスを示すようになった。Stanford大学はバイオ、ITなどの先端的な科学技術の研究と教育によってシリコンバレーの形成と発展に重要な役割を果たしてきている。広域ボストンの場合にはそのコアはMITとHarvard大学である。他の地域でも大学がクラスターのコアとしての役割を果たしている。したがって各地域にコアとなる大学を設立、誘致してその地域のヒトの水準を向上させることが有効な政策である。第2の条件は買い手のニーズの水準である。たとえば中国やインドでは工業化が進んでいる。そしてクラスターの形成がみられる。これに近接してコンテンツ産業や商店街が形成される。コンテンツ産業とは映画、ゲームソフトなどのメディアの中身を作る産業である。たとえばインドで人気のある娯楽は映画とクリケットであるが、ケータイコンテンツでもこれらに関連したものに人気がある。商店街とは特定の地域に集中立地する小売店のグループである。交通網、上下水道、エネルギー供給、情報網などのインフラストラクチャーを整備することが有効な政策である。第3の条件は関連・補完産業の立地である。たとえば日本のクラスターには自動車、家電などのメーカーとともに多くの加工、部品生産の企業が立地している。関連・補完産業を誘致することが有効な政策である。また地域の関連・補完産業を先端的なドメインに対応できるようにグレード・アップさせていくことも必要である。そのために産官学共同の地域の取り組みを活発に行うことも有効である。第4の条件は現在と将来のライバル間の競争である。企業のイノベーションがある地域に集中するのはなぜか。この理由について様々の研究が行われてきた。そこから出てきたコンセプトが知識のスピルオーバーである。これは大学や企業が研究開発で得た知識がその地域の他の企業に普及することである。産地とは同じ立地条件の下で同じ業種の製品を作り、販売して競争している企業グループの地域である。産地は伝統的な技術がある地域へメーカーが集中立地する。地域の企業間の競争を促進することが有効な政策である。クラスターの中にはビジネスの変化に対応できず衰退するものもみられる。植田浩史 (2003) によれば次の二つの政策がある。第1はクラスターの形態を変えていままでのクラスターを存続させるという政策である。たとえば日本の地域完結型の企業間の分業を変えてアジア全体での企業間の分業を展開する。第2はいままでのクラスターの限界を踏まえて新しいクラスターを形成するという政策である。バイオ、ITなどの新しいクラスターの創造である。

## 9. ファイナンス

企業の環境の変化として経済のグローバル化と金融ビッグバンがある。経済のグローバル化とは資本や労働力の国境を越えた活動が活発になり、経済の結びつきが国の枠を超えて強まっていくことである。この流れは情報技術の発展に後押しされている。特に製造業では国際競争が激化し、国際分業が進んでいる。金融ビッグバンとは金融市場の規制を緩和、撤廃して金融市場の活性化や証券業界の国際化を図ることである。たとえば外為法を改正して企業が外貨を自由に取引できるようにすることや銀行業務と証券業務の垣根を取り払うことである。企業の株を様々な国の投資家をもつようになっていく。そして企業の所有者と経営者が異なる場合も多くなっていく。所有者が企業の経営から遠ざかり、経営者が企業を支配することもある。経営者が企業の所有によらずに企業を支配することを所有と経営の分離という。私たちは企業の資金調達について次の三つのことを考えなければならない。第1に企業の経営者、債権者、所有者はそれぞれ異なる利害をもつ。彼らの利害はどのように異なるのか。私たちは負債比率が企業の価値に影響を与えないというModiglianiとMillerの命題に対して疑問をもつ。負債比率とは負債を資本で割ったものである。私たちは企業の資金調達のあり方、たとえば負債比率が企業にとってどのような意味をもつのかを考えなければならない。第2に経営者は所有者よりも企業の現在と将来についてより詳しく知っている。どのような意思決定を経営者は行うのか。所有者の企業に対する評価はどのように決まるのか。株式企業の株の価格はどのように決まるのか。第3に企業の資金調達のやり方は国によって異なる。たとえば欧米ではエクイティー・ファイナンスを利用することが多い。ここでエクイティー・ファイナンスとは増資による資金調達である。欧米では企業のテイクオーバーが盛んに行われている。テイクオーバーのような企業の所有権の取引は企業の財務レバレッジを拡大する。財務レバレッジとは資産を資本で割ったものである。財務レバレッジは企業がファイナンスの方法として負債を利用する場合に生じる。自己資本利益率 (Return on Equity, ROE) とは利益を資本で割ったものである。これは資産利益率 (Return on Assets, ROA) に財務レバレッジをかけたものである。資産利益率とは利益を資産で割ったものである。負債を増大させる企業の所有権の取引をレバレッジド・バイアウトという。これまでの企業の経営者に所有権が集中する取引をマネジメント・バイアウトという。これまでの企業の経営者の意思に反して他の個人や企業がその企業の所有権を獲得することを敵対的なテイクオーバーという。テイクオーバーの対象となった企業ではその資金調達のために負債の量が拡大することもある。少数の投資家に所有権が集中することもある。少数の投資家はコーポレート・ガバナンスが可能となる。ここでコーポレート・ガバナンスとは企業の経営者を監視して所有者や他の利害関係者の利益を守ろうとすることである。また事業をグローバルに展開しないで地域のニーズに応えることを主とする中小企業も重要な役割を果たしている。地域活性化のために中小企業に対してどのように支援していけばよいのか。地方自治体や地域の金融機関の役割が問われている。

## 10. 企業の人的資源

企業の雇用契約は起こりうるすべてのことに対応できるものではない。その時々の仕事の詳細は企業の所有者から権限を与えられた経営者が決めることが多い。まず企業の所有者が経営者を指名する。この理由は第1に資本はヒトと比べて流用される可能性が大きいということがある。所有者に経営者の指名権をもたすことでその流用の可能性を減らすのである。第2に企業の経営者が行う意思決定は企業の利益を左右する。経営者が企業の利益に責任をもつようにし、経営者が企業の利益を上げる動機付けをもつようにする。ヒトは他人に譲渡できないが資本はできる。そこで資本の持ち分に企業の決定権と利益を結びつけている。企業の従業員の採用はヒトに対する企業の現在と将来のニーズによって決まる。まず企業がどのくらいどのような職種の従業員を募集するかを決める。次に企業はその候補者に情報を伝達し、応募者をひきつけ、その中から選別して採用する。賃金、職務責任、昇進機会などのキャリア・デザインは応募者の数と能力に影響を与える。応募が締め切られた後で企業はSPI、面接などの方法を用いて誰がその仕事に適格であるのか、つまり誰を採用するのかを決める。企業が従業員を採用し、処遇する仕方は様々である。経済学ではヒトは企業の生産要素の一つであり、賃金は労働市場で決まる。経済学の仮定はスキルをもたないヒトの市場については妥当する。しかしスキルをもつヒトの市場については必ずしも妥当しない。特定のスキルの育成が重要であるときや労使双方にとって転職のコストが大きいときには賃金は労働市場では決まらない。賃金はヒトの育成を促すものでなければならない。企業の人的資源管理の役割には次の四つがある。①有能な人々をひきつけ、保持する。②従業員のスキルを育成する。③従業員に動機付けを与える。④従業員をリスクから守る。労使の間でどのようにリスクを共有すべきかまた共有してきたのかはエイジェンシーのモデルを用いて分析されてきた。これは依頼人と代理人の関係として経済主体の関係を捉えるものである。従業員のスキルの育成を重視する企業は従業員に対して次の三つの政策をもつ。①特別の場合を除いて賃金を下げず、維持するか次第に上げる。②勤続年数の長い従業員を厚遇する。③年長の従業員を厚遇する。以上のことは企業の福利厚生制度ともかかわっている。福利厚生制度の果たす役割は企業の職務とキャリア・デザインにおいて重要である。日本の経営の三種の神器とは①終身雇用（定年までの雇用保証）、②年功賃金、③企業別労働組合の三つである。これらを人材育成の観点から説明できる。Porter (1990)によればクラスターを形成するためには次の四つの政策が有効である。①生産要素、特にヒトの水準を向上させる。②買い手のニーズの水準を向上させる。③関連・補完産業を誘致し、グレード・アップする。④現在と将来の企業間の競争を促進する。これらの四つの政策の相互作用によってクラスターを形成できる。ここでは①の政策の中で特にヒトの育成が重要である。企業の内部でのヒトに対する政策は以上で述べた。企業の外部でのヒトに対する政策として重要なことはその地域の教育と研究を充実することである。なおこのために各国および地域で様々な政策が検討され、実施されている。

## 11. 企業と産業の育成

ここでは企業と産業の育成についてのべる。産業を構成する企業については様々の見方がある。経済学では企業を生産関数とみる。生産関数とは製品の量と生産要素の量との関係である。経営学では企業を管理組織とみる。Chester Barnardの考え方が代表的である。Penroseは企業を経営資源の集まりとみる。経営資源の中で重要なのはヒトであり、技術と経営のノウハウである。そこでまずPenroseに基づいて企業の成長についてのべる。企業の成長を制約するのは次の二つである。①企業のドメインと買い手のニーズ。②経営資源、特にヒトとノウハウ。起業家の役割は企業のドメインを新しい領域で開拓することである。起業家にはどのような資質が求められるのか。Penroseによれば次の四つのことがある。①事業のチャンスに対して機敏であること。②設備投資のための資金を調達できること。③将来の産業および地域について展望をもつこと。④その時々状況を的確に判断すること。それでは経営者はどのような役割を果たすのか。経営者は変動する不確実な状況の中で様々の意思決定をしなければならない。経営資源、特にヒトを拡充するためにはどうしたらよいのか。次の二つの方法がある。①外部から優れたヒトを呼んでくる。②内部でヒトを育成する。企業の経営資源、特にヒトの蓄積がイノベーションを生み出す。つまりイノベーションは様々の経営資源、特にヒトが相互作用することによって生じる。イノベーションが企業の新たなドメインを開拓する。企業の拡張の方向は経営資源、特にヒトの蓄積によって決まる。規模の経済とは製品を多く作ると製品1単位あたり安くできることである。これは企業が今もっている技術と経営のノウハウを同じドメインで使えることによる。範囲の経済とは製品の量と種類を増やすと各製品1単位あたり安くできることである。これは経営資源、特にヒトの蓄積によるイノベーションによって企業のノウハウを複数のドメインで使えることによる。企業の成長はプロセスであり、規模は状態である。企業の多角化とは企業のドメインを増やすことである。企業が多角化しようとするのは次の理由による。①イノベーションによる範囲の経済を生かす。②ライバルに対抗する。③買い手のニーズの変動や減少に対処する。④企業の成長を実現する。企業がそのドメインを多角化する手段には新規投資とM&A（合併と買収）がある。合併とは所有権を統一することであり、買収とは企業の所有権を移転することである。M&Aが行われるのは対象となる企業がもつ経営資源、特にヒトが高く評価されるからである。ある国および地域で産業を育成するためにはその国および地域の生産要素の水準をグレード・アップしなければならない。特にヒトの育成、つまり教育が不可欠である。またベンチャー企業は国および地域で重要な役割を果たす。ベンチャー企業とは研究開発ないしデザイン開発を積極的に行う潜在能力発揮型の、つまり創造的な新規開業企業である。ベンチャー企業は中小企業として出発するが他の新規開業企業と比べて次の点で区別される。それは独自の存在理由を築き、目標実現のための強い信念をもつ起業家に率いられて積極的にチャンスに挑戦する企業である。国および地域はベンチャー企業の設立を支援する政策を実施することによりその国および地域を活性化することができる。

## 12. 企業と産業の組織

ここでは企業と産業の組織についてのべる。企業の拡張には次の二つがある。①関連する産業での拡張。②ドメインの多角化による拡張。関連する産業での拡張には垂直的統合と水平的統合の二つがある。垂直的統合とは生産と流通の流れの中で複数の連鎖的な事業を共同の所有のもとに置くことである。生産と流通の流れとは原材料から加工、組立を経て製品の納入、小売に至るまでの事業の流れである。準垂直的統合とは複数の連鎖的な事業を共同の管理のもとに置くことである。たとえばタテ（縦）の系列企業は主な取引相手である親企業をもち、その親企業から指導を受ける。この指導は単なる助言や助力ではなく事業の遂行に関する包括的な指導である。これは独占禁止法が原則的に禁止する不公正な取引方法の一つである優越的地位の濫用に該当する可能性がある。法は垂直的取引制限を不公正な取引方法のうち拘束条件付き取引に関する制限とする。ここでは取引当事者の一方が他方に対し不当な拘束を行うと捉えている。複数の企業が補完的に対等に協働する関係をネットワーク組織という。ITによるネットワーク組織をバーチャル・コーポレーションという。水平的統合とは次の二つのことである。①ライバルとの合併、またはライバルの買収による企業の拡張。②新規投資による関連する事業への拡張。ただしこれは垂直的統合を含まない。水平的統合は独占禁止法が原則的に禁止する私的独占に該当する可能性がある。私的独占とは企業が単独にまたは他の企業と結合、通謀してその他の企業の活動を排除または支配して公共の利益に反して一定の取引分野における競争を実質的に制限することである。ドメインの多角化は企業の経営資源、特にヒトの蓄積によって範囲の経済が実現した場合に可能となる。範囲の経済とは複数のドメインで製品1単位あたりのコストを小さくできることである。これは企業のもつノウハウを複数のドメインで活用することで実現する。多角化に対応して事業部制組織の導入や持ち株会社による企業グループの支配が行われる。事業部制組織とはドメインごとに業績責任単位としての事業部を置き、これらの事業部を本社が全般的に管理する企業の組織である。持ち株会社が支配する企業グループとはそのメンバーを持ち株会社が全般的に管理する企業グループである。持ち株会社が支配する企業グループは次の二つの問題をもつ。①各メンバーが独立しているので他のメンバーの情報が入ってこない。②短期的に業績を追求するので長期的な見方ができない。持ち株会社が支配する企業グループを一つの企業に統合したものをカンパニー制という。社内ベンチャーはこの一つの例である。またブランドの開発のような特定のタスクの遂行のために部門横断的に編成される企業内外の組織をプロジェクト・チームという。マトリックス組織は生産、販売、研究開発などの職能部門とドメインの二つの軸からなる企業の組織である。企業の組織の研究をふりかえるとTaylorの科学的管理は従業員の行動を分析してその標準化と改善化を図るものであった。ホーソン実験は作業の効率と職場の環境との関係のみようとした。しかし結果として両者の関係は示されなかった。むしろ特別な注目による効果と自然発生的な集団の役割、つまり人間関係の重要性が明らかとなった。

### 13. アメリカの産業政策

ここではアメリカの産業政策についてのべる。戦後のアメリカの産業政策に大きな影響を与えたのは1957年のソ連による人類初の人工衛星の打ち上げである。これに対抗するためアメリカ政府は情報通信分野の技術開発とハイテク産業情報の整備に着手した。1980年代からアメリカ政府は軍事、宇宙分野の科学技術研究を産業に応用する政策をとっている。アメリカ政府はIT、バイオなどの科学技術の振興や軍事技術の開発によって先端的な産業を育成している。たとえば次のことがある。①連邦政府の各省庁がそれぞれの目的を実現するために科学技術に投資する。②国立研究所がその研究成果を民間の企業に移転する。③政府の委託研究により民間の企業が研究開発を行う。アメリカ政府は大学から民間の企業への技術移転を促進する法律を1980年に制定した。その法律とはバイ・ドール法 (Bayh-Dole Act, Patent and Trademark Act Amendments of 1980, アメリカ特許商標法修正条項) である。バイ・ドール法とは大学が政府の資金を使って行った発明について大学に特許の所有権を認め、大学が特定の企業に対してその特許に基づく技術を有料で利用させることを認める法律である。ここで特許とは特許の申請者に発明についての所有権を与え、そこから何らかの利益を得ることを許し、そのことで研究開発の動機付けを与えるものである。アメリカでは大学の研究開発費の約6割が連邦政府から提供されている。NASA, NSF, NIHなどが補助金や委託研究の形で大学に資金を提供している。バイ・ドール法の成立以前は大学がNASAの資金で研究を行った場合にはその結果出てきた発明はNASAの所有となった。このとき特許を申請できるのはNASAであり、NASAにその特許技術を使いたいと申し出た人には原則として無条件で実用化の権利を与えていた。このようなかつての制度の下では発明があまり出てこない。また発明が出てきてもそれを利用する企業は少ない。企業が発明を商品化するためには多額の投資を必要とする。バイ・ドール法は特定の企業が大学からその特許の実用化の権利を独占的にもらえるようにする。企業が発明を商品化することに成功したらかなりの売上が見込まれる。このとき企業は投資を積極的に行う。なぜなら企業は市場をある期間にわたって独占することができ、投資を回収して余りある利益を得ることができるからである。バイ・ドール法は大学や企業に政府の資金を使って行った発明に特許を得る権利を認め、さらにこの特許を他の企業に有料で使用させることを認めた。バイ・ドール法は大学が特許の使用料を得ることができ、そしてその一部を発明者である大学の研究者の個人的な所得として配分できることを認めた。バイ・ドール法によってアメリカでは学者が自分の発明をもとに起業するベンチャー企業が急増した。そして大学から企業への技術移転は驚異的な速さですすみ、各地でクラスターが形成されている。これに対してアジアの国および地域では産業保護政策が社会政策とともに重視されてきた。しかしグローバル・ビジネスの時代になると従来の産業保護政策だけでは対応できないドメインが拡大してきた。そこでアジアの各国の政府はグローバル・ビジネスの中で新しい産業政策を模索している。たとえば日本では産業活力再生特別措置法が1999年に施行され、2003年に改正されている。

## 14. 企業と産業政策の課題

ここでは企業と産業政策の課題についてのべる。第1に企業がどのように生き残っていくか、政府はどのような企業を保護、育成すべきか、企業はそのドメインをどのように決めるのか、企業が生き残るためにはそのライバルに対して競争優位を持たなければならない。どのような競争戦略をとればよいのか、バリュー・チェーンをどのように構築するのか、事業のグローバル化をすすめるのか、ニッチ戦略をとるのか、政府はその産業政策の対象をどのように設定するのか、第2にどのようにクラスターを形成し、その成長を促進できるのか、企業にとってはクラスターにその本拠地を置くことが競争優位を得るのに有利である。ところで民間の経済主体だけでクラスターを形成できるのだろうか、軍事力でも経済力でもアメリカの一人勝ち状態といわれている。その理由の一つとしてアメリカの政府が積極的にバイオ、ITなどの先端産業を育成してきたことがある。このことが結果的にクラスターの形成と成長を促進してきた。中国、インドなどのアジアの工業化もクラスターの形成とともに実現している。これまでのクラスターの研究からその地域における技術開発や人材育成のセンターの役割が注目されている。たとえばシリコンバレーにおけるStanford大学のような存在である。民間の経済主体や地方自治体が政策的にクラスターを作れるだろうか、第3にコーポレート・ガバナンスをどのように行うのか、コーポレート・ガバナンスとは企業の経営者を監視して所有者や他の利害関係者の利益を守ることである。欧米では1980年代から企業のテイクオーバーが盛んに行われてきた。このためテイクオーバーの対象となった企業では少数の投資家に所有権が集中することになった。この少数の投資家は企業をより効果的に支配することができる。テイクオーバーのような企業の所有権の取引は財務レバレッジ（資産/資本）を拡大するのでこれをレバレッジド・バイアウトという。企業が所有者のものであることは法的には当然であるが、実態として他の利害関係者、特に従業員の利害も考慮することが多い。第4に新しい事業の担い手をどのように作り出すか、誰が企業を所有するのか、インキュベーターとは新しい企業を起こそうとする個人や創業期の企業、新しい分野への展開を目指す地域起業に対してその成長、発展を支援する施設、事業である。誰が企業をコントロールし、その活動をモニターするのか、企業は様々の所有と経営の形態をもつ。たとえば企業には公企業と私企業、個人企業と共同企業、会社と協同組合などがある。株式会社のメリットは何か、株式の発行によって企業のエクイティー・ファイナンスが容易にできる。株式を自由に売り買いできることで所有者のリスクを小さくすることもできる。第5に企業が社会にどのように貢献するか、政府はそれを促進するために何ができるか、貧富の格差の拡大、自然環境の破壊などの問題にどう対応したらよいのか、企業はその事業の中で人材育成、地域開発、環境保全に取り組むことができる。さらに地方自治体と協力して医療、教育、福祉にかかわる人々を助成することもできる。企業の社会的責任とは持続可能な社会を目指すためには行政、消費者、非営利団体のみならず企業も経済だけでなく社会や環境などの要素にも責任を持つべきということである。

**参考文献**

- 今井賢一（1993）「日本の企業ネットワーク」伊丹敬之・加護野忠男・伊藤元重編『日本の企業システム1 企業とは何か』有斐閣.
- 小野五郎（1999）『現代日本の産業政策』日本経済新聞社.
- Porter, M. (1980) *Competitive Strategy*, Free Press.
- Porter, M. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press.
- 瀧澤菊太郎（1992）『現代中小企業論』放送大学教育振興会.
- 植田浩史（2003）「歴史的視点からみた中小企業」日本中小企業学会編『中小企業存立基盤の再検討』同友館.

