

## 産業・経済・社会構造の変化を踏まえた競争力強化のあるべき方向性

### 【要約】

- ◆ 立地環境という観点からみて、耐久消費財製造業に主導される「モノ作りの国」としてのわが国の競争力は低下しており、新しい成長モデルを構築する必要がある。
- ◆ 新しい成長モデルは GDP(生産)ではなく GNI(所得)をパフォーマンス・メジャーとして構築されるべきである。GNI 成長に向けては、所得収支黒字の拡大と GDP の縮退回避を同時に追求するのが基本的な姿勢となる。
- ◆ 所得収支黒字の拡大に向けては、対外投資残高を拡大すると共に投資収益率を向上させる必要がある。その為には、リスクのある海外投資を実施しやすい環境整備やインセンティブ設計による「産業投資」の充実が必要である。また、フィナンシャルインベスターの育成等による「金融投資」の拡充も政策課題となる。
- ◆ GDP の縮退回避に向けて、第一に、国内立地に意義のある産業を見極める必要がある。製造業においては需要の価格弾力性が低い産業、非製造業においては需要が国内人口依存・時間依存でない産業が候補になる。
- ◆ 第二に、ハードとソフトの両面で国内投資を促進する環境整備を進めなければならない。具体的には、規制緩和、産業インフラ整備、英語人材の育成等が主な課題となる。
- ◆ 最後に、「日本版 EDB」の設立など省庁横断の対内直接投資推進体制を構築することが重要である。

## 1. はじめに

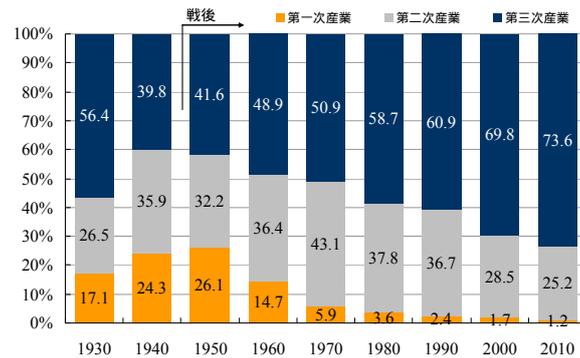
第 1 章では、以下に続く緒論の出発点としての意味合いも含め、主にマクロ的な視点から産業競争力強化のあるべき方向性について議論する。はじめにわが国の産業構造の変遷について振り返り、わが国が「モノ作りの国」という旧来型のステレオタイプな見方を改める必要があることを述べる。次に、理論的及び社会構造論的観点から、わが国の成長モデルを国内生産(GDP)型から国民所得(GNI)型へと転換すべきであることを論じる。最後に、目指すべき成長モデルを踏まえて、所得収支黒字の拡大と GDP の縮退回避に向けた政策対応のあり方について若干の考察を行う。

## 2. わが国の産業構造の変遷と現状

わが国産業構造  
の長期トレンド

わが国の産業構造は、第一次産業から第二次、第三次へと変遷する標準的経路を辿り、今日に至っている(【図表 2-1】)。第一次産業は終戦直後の 1950 年時点では付加価値ウエイト 25%超の主要産業であったが、以降は急激にウエイトが低下し、足許では 1%程度に過ぎない零細産業となっている。また、第二次産業は 1950 年代半ばから 1970 年代初頭までの高度経済成長期に大きくウエイトが上昇したが、その後は低下に転じ、2010 年時点のウエイトは 25%程度に留まる。その中で第三次産業は時代と共にウエイトの拡大が続き、現在ではわが国で生み出される付加価値の 70%超を創出している。つまり、わが国は今や「モノ」ではなく「サービス」の生産を主力とする国となっている。

【図表 - 1】 わが国の産業構造の変遷



(出所) 内閣府「国民経済計算確報」等より、みずほコーポレート銀行産業調査部作成

(注1) 産業分類は以下の通り。

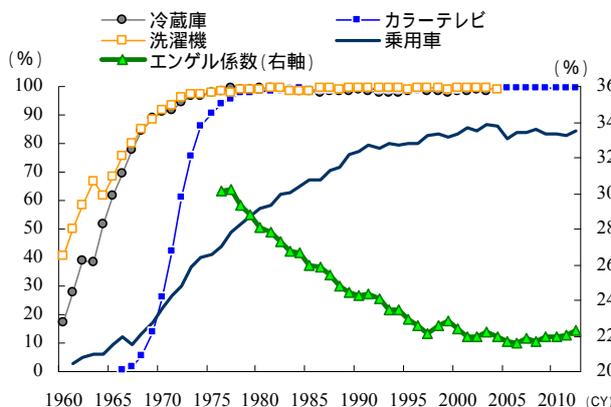
第一次産業：農業、林業、水産業、第二次産業：鉱業、製造業、建設業、第三次産業：その他

(注2) 1960年までは年度・国内国民所得ベース、以降は暦年・国内総生産ベース

所得水準の変化  
と産業構造

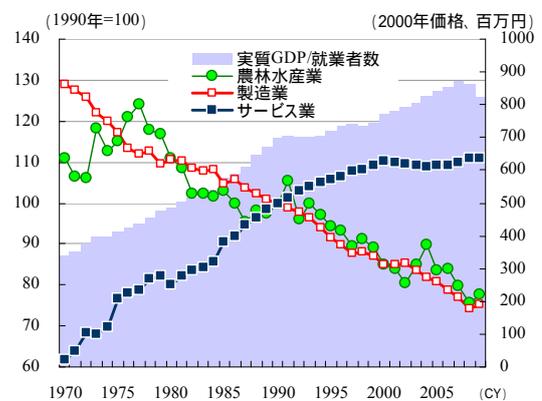
ペティ＝クラークの法則<sup>1</sup>が語るように、このような産業構造の変遷は所得水準の向上によって誘発されてきたというのが基本的理解となるだろう。わが国では、1970年代の半ばまでにエンゲル係数が「ややゆとりがある」とされる30%を割り込み、同じ時期にいわゆる「三種の神器」の普及率が略100%に達するなど、所得水準の向上に伴う実質購買力の拡大によってこの時点までに「食」と「モノ」の需要は相当程度満たされ(【図表 - 2】)、それ以降はサービス需要が相対的に高まる傾向が顕著となった。産業構造の高度化は、所得水準の向上に伴うこのような内需構造の変化を背景に進展したと考えられる。また、1970年代以降の産業別の相対価格(産業別の付加価値デフレーター / GDPデフレーター)と所得水準の関係を確認すると、第一次産業と第二次産業は所得水準と逆相関、第三次産業は順相関を示している(【図表 - 3】)。このように、需給を反映する価格の相対的な変化の観点からみても、産業構造の変化が国内所得水準の変化に伴って進んだことが示唆される。

【図表 - 2】 エンゲル係数と主な耐久消費財普及率



(出所) 内閣府「主要耐久消費財等の普及率」より  
みずほコーポレート銀行産業調査部作成

【図表 - 3】 所得水準と産業別の相対価格



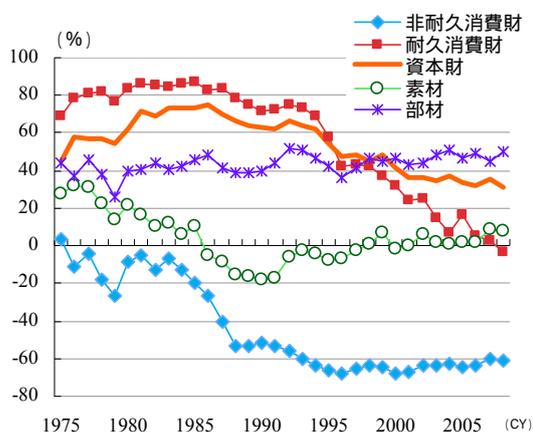
(出所) 経済産業研究所「JIP データベース 2011」等より  
みずほコーポレート銀行産業調査部作成

<sup>1</sup> 経済が発展し、所得水準の高い国ほど、国内生産に占める第三次産業のウエイトが大きくなるという経験則。

輸出競争力を喪失した耐久消費財製造業

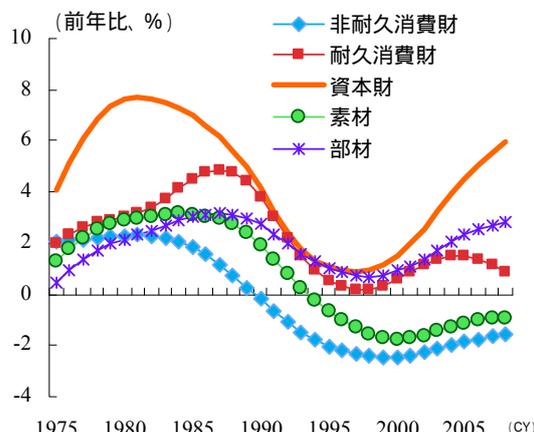
国内所得水準の向上に伴う内需構造の変化と共に、第二次産業、取り分け耐久消費財製造業の国際的な競争力の低下に伴う外需構造の変化も、わが国の産業構造に大きな影響をもたらしてきたと考えられる。耐久消費財製造業はわが国産業の「エース」のイメージが依然として強いが、例えば貿易特化係数を尺度として捉えた場合、国内立地・輸出モデルが国際競争力を維持していたのは1990年代初頭迄であり、1990年代半ば以降は立地競争力の低下が著しい(【図表-4】)。或いは、日本機械輸出組合が2013年3月に発表した機械産業の国際競争力比較をみても、わが国機械産業の競争力は北米、欧州、アジアの後塵を拝しており、17業種のうち競争力が最も高いのはわずか1業種(工作機械)に留まっている。そして、このような立地競争力の低下と歩を一にするように、1990年代以降、耐久消費財製造業の産出成長率は右肩下がり基調が続いている(【図表-5】)。このように、産業構造の変化の背景には、内需の構造変化のみならず、外需獲得の「エース」失速の結果、相対的に他産業の付加価値生産ウエイトが高まっていったという側面もある<sup>2</sup>。

【図表 - 4】 財別の貿易特化係数の推移



(出所) 経済産業研究所「JIP データベース 2011」等より  
みずほコーポレート銀行産業調査部作成  
(注) 貿易特化係数 = (輸出額 - 輸入額) / 貿易総額

【図表 - 5】 財別の産出成長率



(出所) 経済産業研究所「JIP データベース 2011」等より  
みずほコーポレート銀行産業調査部作成

起点は製造業？

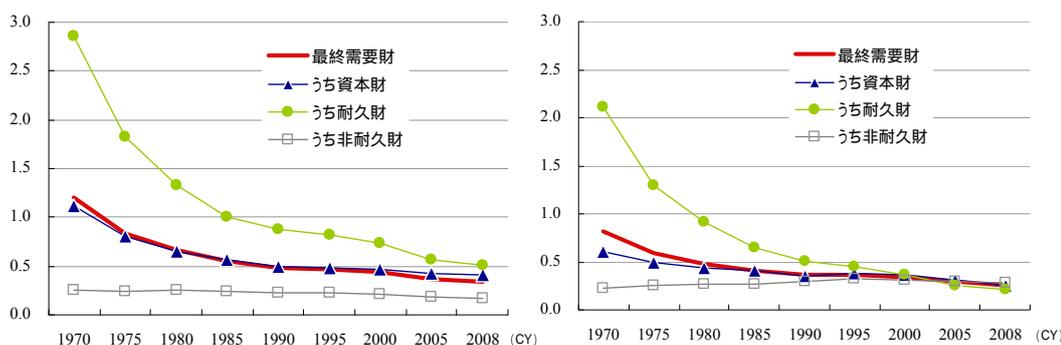
さて、このように、国内産業構造が既に第二次産業から第三次産業へとシフトし、わが国が輸出主導の「モノ作りの国」ではなくなっているという見方に対しては、「サプライチェーン内での付加価値分配が変化しているだけで、付加価値の源泉は依然として製造業にあるのではないか」といった反論がしばしば呈示される。それは例えば、「自動車メーカーは本体で稼ぐモデルから販売金融で稼ぐモデルに転換している。このとき、見た目はサービス化が進んでいるように見えるが、結局クルマが売れないと販金ビジネスの機会も発生しないのだから、結局のところ完成車メーカーが起点である」というような主張である。

<sup>2</sup> なお、ここではマクロ的に議論しているので「耐久消費財製造業」と一口に述べているが、当然、その中に属する様々な産業毎に国内立地・輸出モデルの国際競争力には濃淡がある。例えば、自動車産業は民生用エレクトロニクス産業に比べて、国内立地した場合の国際競争力は相対的に維持されていると考えられる。

最終需要財の生産波及効果は大きく低下

無論、個々のケースでこのような議論が妥当性を持つ場合は確かにあろう。しかし、マクロ的な見地から述べると、最終需要財、取り分け耐久消費財が生産財や第三次産業に与える影響は相当希薄化していると考えらるべきである。【図表 -6】は最終需要財製造業から生産財、及び第三次産業への生産波及効果を時系列に示したものだが、一見してわかるように、サプライチェーンを通じた耐久消費財製造業と他産業の結び付きは顕著に低下している。「米国でデザインされるスマートフォンが中国で組み立てられ、そこで使われる半導体は韓国で生産され、その材料となる金属素材や化学素材は日本から輸出されている」というような製造業内のサプライチェーンの多様化、グローバル化は様々な分野で進んでおり、部品メーカーと完成品メーカーとを一蓮托生の関係と捉えることは今や妥当性を欠く。また、かつて「企業城下町」であった地域において、競争力を失って撤退した製造業の工場跡地にマンションや大型小売店が立ち、域内の産業構造が大きく変化しているような事例も全国各地で見つけることが出来る。つまり、「第二次産業あつての第三次産業」という関係も希薄化が進んでいるのである。

【図表 - 6】 最終需要財製造業の生産波及効果(左:生産財向け、右:第三次産業向け)

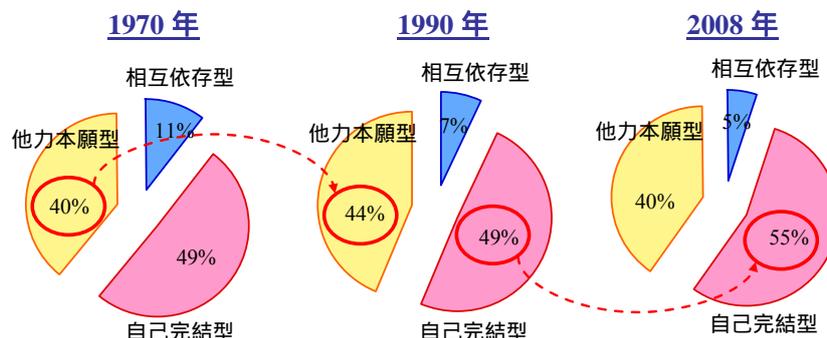


(出所) 経済産業研究所「JIP データベース 2011」等よりみずほコーポレート銀行産業調査部作成

第三次産業は自己完結的になっている

【図表 -7】は「他産業への生産誘発係数の大小」と「他産業から受ける生産誘発依存度の大小」という二つの尺度で第三次産業に属する各産業をグルーピングした上で、各グループが第三次産業全体に占めるウエイトを時系列に比較したものである。1970年から1990年にかけては「他力本願型(他産業から強い影響を受け、他産業への与える影響は弱い産業)」のウエイトが高まっている。これは、上述したように、1990年代初頭まで高い輸出競争力を有していた耐久消費財が生産を拡大させるにつれて「他力本願型」グループに属する第三次産業の生産が増大したものと考えられる。一方、1990年から2008年にかけては「自己完結型(他産業から受ける影響も他産業に与える影響も弱い産業)」のウエイトが拡大している。つまり、この間の第三次産業の生産拡大を主導したのは他産業から影響を受けやすい産業グループではなく、この点からも第二次産業から第三次産業への付加価値シフトを「サプライチェーンの中の分配構造の変化」という視点で捉えるのは妥当ではないと判断される。所得水準の向上に伴う需要構造の変化や製造業の輸出競争力の低下を背景に、わが国の国内産業構造は「モノ作り」中心の構造からサービス中心の構造へと転換が進んでいると解釈するのが適当である。

【図表 - 7】 第三次産業内の属性別付加価値産出ウエイトの推移



(出所) 経済産業研究所「JIP データベース 2011」等よりみずほコーポレート銀行産業調査部作成

### 3. 目指すべき成長モデル

「モノ作りの国」に代わる経済成長モデルが必要

自動車や民生用電気機器に代表される耐久消費財製造業を言わば「食物連鎖の頂点」に戴き、その高い輸出競争力を背景とする国内生産拡大の分け前を生産財製造業や第三次産業が与るといつかの経済成長モデルは相当に変容している。だが、わが国は過去の成功体験に縋りながら「失われた 20 年」の長いトンネルを彷徨うばかりで、「モノ作りの国」に取って代わるような成長モデルを未だ構築できていない。人口減少、少子高齢化が着実に進行し、指を銜えて佇んでいるだけでは経済の縮退は不可避と考えられる中、新しい成長モデルの構築と実現に向けた具体的行動が待たなしで求められている。では、わが国が目指すべき経済成長モデルとはどうあるべきか。どのような産業をどのように育成していく必要があるのか。考えていこう。

GDP を基準としてよいのか

そもそも、国は経済政策として何を達成することを目標とすべきだろうか。現在、わが国は国内総生産(実質 GDP)を経済のパフォーマンス・メジャーとして利用しているが、それは正しいのだろうか。言うまでもないことだが、何を指すべきかという価値判断のクライテリアを定めなければ、それに向けたアプローチも描けない。そこで些か理屈っぽい議論になってしまうが、経済成長理論の考え方を援用しながら、はじめにこの点を問い直したい。

理論的には消費を基準にするのが基本

標準的なマクロ経済学の考え方では、人々の効用(満足感)は、生産額でも所得額でもなく、消費額に依存して決定される。なぜなら、(余暇の効用という概念が存在するように)労働に従事して生産することそのものは直接の効用を生みず、また、労働によって所得を得たとしても、それを全て貯蓄し何も購買しないならば、同じく効用は得られないからである<sup>3</sup>。従って、経済政策が人々の経済的満足感を最大化するために運営されるべきであるとすれば、効用関数が対数関数など消費額の増加関数となっている限り、そのパフォーマンスは消費額を基準に計測されるのが妥当と考えられる。

<sup>3</sup> なお、学説的に主流とは言えないが、生産活動への従事そのものが充足感・達成感等の効用に結びつくという議論、或いはマネーの保有そのものが効用を生むといういわゆる MIU (Money-in-Utility) の議論も存在する。

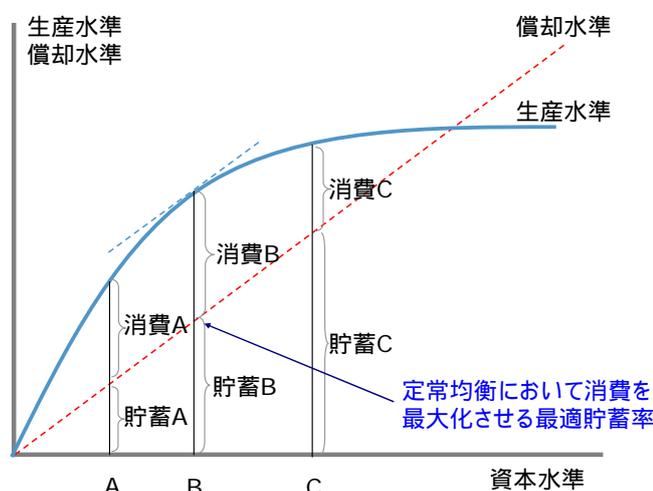
「所得の最大化」と「貯蓄率の最適化」実現が必要

次に、人々は動学的な存在であるから、その効用は現在の消費だけでなく、将来の消費によっても得ることが出来る。従って、人々はそのような動学的な消費から得られる効用の最大化を達成するよう行動しようとするし、経済政策はそれをマクロ的に達成するように運営されるべきである。ここで、将来の消費の原資は現在の貯蓄であり、現在の貯蓄とは現在の所得から現在の消費を控除したものである。つまり、動学的な消費からの効用を最大化しようという問題は、ある所得の下での消費と貯蓄の最適配分の問題と言い換えることが出来る。従って、政策的には「所得の最大化」と「貯蓄率の最適化」の二つを実現することを目標とすべきである。

「最適貯蓄率」の理論

では、どのように「貯蓄率の最適化」を実現するのか。成長理論においては、最適貯蓄率は「黄金律」の資本蓄積を達成する水準として定義される<sup>4</sup>。【図表-8】に黄金律に関する概念図を示している。資本の限界生産性は逓減的であり、一方で資本水準に対して減価償却は比例的である。また、定常均衡の想定の下で貯蓄＝投資＝償却となるから、生産額と償却額の差が消費額となる。このとき、Aの場合は貯蓄を更に増やすことで消費が増える余地があることから過少貯蓄状態といえる。また、Cの場合は、Aの場合に比べて貯蓄は大きいにも関わらず消費は同水準に留まっており、いわば無駄な貯蓄が行われている過剰貯蓄状態といえる。そして資本の限界生産力が償却率に等しくなるBの場合に消費が最大化される。このとき資本蓄積は黄金律の水準にあり、このような資本蓄積を達成する貯蓄率こそ最適貯蓄率であるという。

【図表 - 8】 黄金律の概念図



(出所)みずほコーポレート銀行産業調査部作成

「所得」を基準に考えるべき

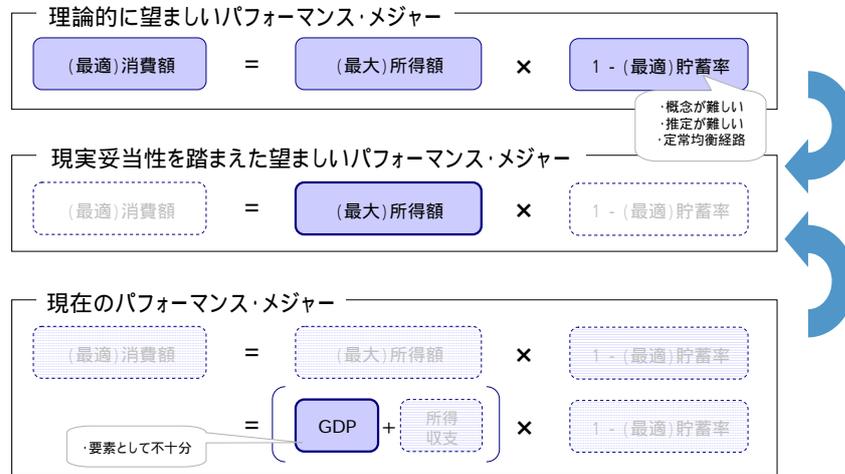
このように、理論的視点からみた政府の役割は、人々が動学的な消費から得る効用最大化のために 所得の最大化、最適貯蓄率の達成、を同時に追求することが望ましいといえる。しかし、ここで現実経済への適用という視点を加えた場合、最適貯蓄率の達成を政策目標とすることは、概念的に難しいこと、

<sup>4</sup> より厳密に言えば「修正黄金率」である。修正黄金律とは定常均衡状態において「資本の限界生産力＝自然成長率＋時間成長率」となるような資本蓄積の水準をいい、そのとき「最適貯蓄率＝資本分配率×自然成長率／(自然成長率＋時間選好率)」となる。

数値的な推定が難しいこと、定常状態の仮定に対するコンセンサスが得られ  
 難いこと、などから現時点においては些かハードルが高いと考えられる。従っ  
 て、デュアル・マンドートが理論的には望ましいとしても、現実妥当性を踏まえ  
 たとき を実務に適用することは困難であり、次善の考え方としては「所得」の  
 みをパフォーマンス・メジャーとすることが妥当ではないだろうか。

【図表 -9】は GDP、所得、消費の関係を改めて整理したものである。理論的  
 には消費を目標として所得と貯蓄率を操作することが望ましいが、現実妥当  
 性を踏まえると所得のみを目標とすべきである。そして、所得が GDP と所得収  
 支の和であることを考えると、所得を構成する一つの要素を捉えているに過ぎ  
 ない GDP は、パフォーマンス・メジャーとして充分性を満たしておらず、理論  
 的には不十分であると考えられる。

【図表 - 9】 経済のパフォーマンス・メジャー



(出所)みずほコーポレート銀行産業調査部作成

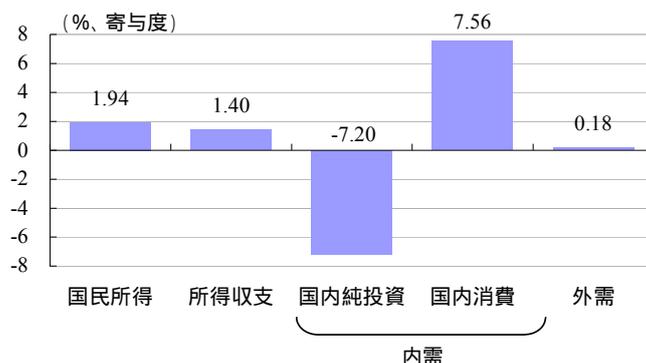
社会・産業構造  
 の変化を踏まえ  
 ても「GDP」より  
 「GNI」

ここまで経済政策の目標を GDP から所得に変えるべきであることを理論的観  
 点から述べてきたが、わが国の直面する社会・産業構造の変化というより実践  
 的な観点から議論しても、GDP の最大化を目的とした経済運営からの脱却が  
 必要な時期であるとの主張が妥当性を持つだろう。【図表 -10】は 2002 年か  
 ら 2010 年にかけての国民所得成長率に関して、項目別の寄与度を示したも  
 のである。国民所得はこの 8 年間に +1.94% の増加を記録しているが、その  
 うち実に +1.40%pt が所得収支黒字の拡大によるものである。GDP については  
 消費と投資が打ち消しあう形で内需寄与度は +0.36%pt に留まり、外需寄与  
 度はわずか +0.18%pt に過ぎない。つまり近年の所得の伸びの多くは所得収  
 支から齎されており、GDP は所得拡大にほとんど寄与していないのである。

こうした事実は、上述した産業構造の変化、つまり国内立地・輸出を前提とす  
 る「モノ作りの国」モデル変容の帰結として捉えられる。輸出による所得増加よ  
 りも海外からの利息・配当等による所得増加の方が遥かに多くなっているのは、  
 国内立地で競争力を失った製造業が生産の海外移転を進めた結果である。  
 「輸出より海外生産」という企業行動は環境変化に適合しようとする合理的選  
 択によるものだ。わが国全体の経済運営も同様であり、「GDP」最大化を目的  
 として企業の生産拠点を国内に留め置こうと無理をするのではなく、海外展開

を積極的に支援し、以って所得収支の改善を通じた「所得」の拡大を図ることの方がよほど合理的である。企業が国際競争力の維持・強化のためにグローバル化し経営を連結ベースで考えているように、国家の経済・産業政策も、「日本国の競争力」を云々するドメスティックな目線から、「日本企業の競争力」をグローバルに高めることを基本にすることが必要である。

【図表 - 10】 国民所得の成長寄与度(2002年～2010年)

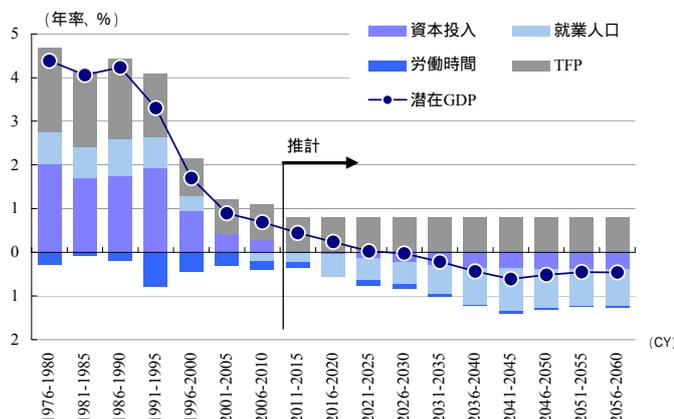


(出所)内閣府「国民経済計算確報」等より、みずほコーポレート銀行産業調査部作成

自然体ではマイナスに転じる潜在 GDP 成長率

ところで、このように著しく低い GDP 成長率が持続している背景には、わが国の人口動態、つまり人口減少と少子高齢化の問題が極めて大きな要因として存在している。【図表 - 11】はわが国の潜在 GDP 成長率の推移と見通しを示したもののだが、2000 年代以降、人口減少時代に入ったことに高齢化によるマクロ的な労働参加率の低下が重なって就業人口が減少し、それが潜在成長率に強い下押し圧力を加えている。つまり、GDP の成長を果たしたくても、労働力の供給にブレーキがかかってそれが達成できなくなりつつあるのがわが国の現状とあってよい。今後、この傾向に更に拍車がかかることは確実であり、2030 年代には就業人口の減少だけで潜在 GDP は毎年▲1%程度の減少圧力を受けるものと見込まれる。このまま自然体での推移が続けば、GDP の縮退は避けられないのである。このような社会的環境を踏まえるとき、もはや GDP の拡大だけを追求することは現実的とはいえないだろう。所得拡大に向けては「GDP の縮退を如何に防ぐか」という視点、そして「所得収支の黒字を如何に拡大させるか」という視点の両面展開が求められているのである。

【図表 - 11】 わが国の潜在 GDP 成長率



(出所)内閣府「国民経済計算確報」等より、みずほコーポレート銀行産業調査部作成

#### 4. 所得収支黒字の拡大に向けて

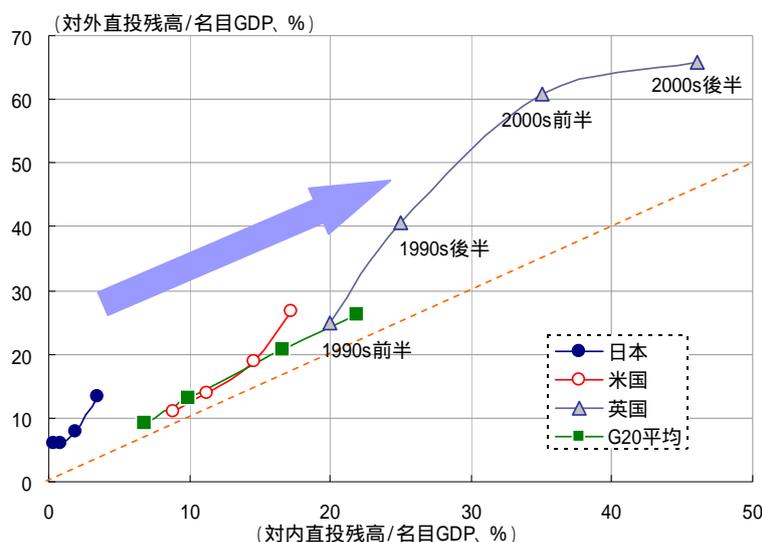
海外投資の量的  
拡大と質的拡大

経済政策の目標を「所得」としたとき、その拡大に向けては「所得収支の改善」と「GDP の縮退回避」が二大命題となる。このうち、本節では「所得収支の改善」について考えよう。まず、所得収支とは、わが国の経済主体が直接投資や証券投資、或いは外貨準備の運用という形で海外に投じた資本の収益が利子や配当金として還流してくる「受取」から、それとちょうど反対のマネーフローである海外資本に対するわが国の「支払」を控除した額である。このうち海外への利子・配当の支払が増えるかどうかは海外投資主体の投資意思決定に依存する問題といえるが、後述するように、わが国が経済成長を果たしていくには海外からの投資をより多く受け入れていく必要がある。したがって、そのような方向性で政策が実行されたならば、対外的な支払いは自然と増えていくだろう。そのような場合においてわが国の所得収支黒字を拡大させるためには、それを上回るテンポでわが国から海外へ向けた投資残高を拡大していく(量的拡大)と同時に、投資単位当たりの投資収益率を向上させる(質的拡大)ことがポイントとなる。

比較優位のない  
産業を積極的に  
外に出す発想が  
必要

【図表 -12】は各国の対外・対内直接投資の名目 GDP 比を経年比較したものである。他の先進国経済と比べたとき、わが国は経済規模に対する対外投資、対内投資の規模が圧倒的に小さいことが一目瞭然にわかる。2000 年代後半の対外直接投資対 GDP 比は米国の 1/2、英国の 1/5 程度に過ぎない。また、経年変化をみても、1990 年代から 2000 年代にかけて、英国では GDP 比 +40%pt 程度、米国でも同 +17%pt ほど対外直接投資残高が増えている中で、わが国の対外直接投資残高は同 +8%pt 程度の増加に留まっている。この間、わが国の経済成長が相対的に低かったことを考慮すると、わが国のクロスボーダー投資拡大の動きは鈍いといわざるを得ない。国内に立地競争力のある産業を無理やり外に出す必要は全くないが、そうではなく、国内立地に比較優位のない産業については、目先の雇用維持等を目的に国内に引き止めるような方向で政策展開を図るのではなく、むしろ競争力のある間に国際展開を積極的に支援することで対外資産を積み上げ、所得収支黒字を増やすことで国に貢献してもらおうという発想が求められる。

【図表 - 12】 対外・対内直接投資の名目 GDP 比の推移

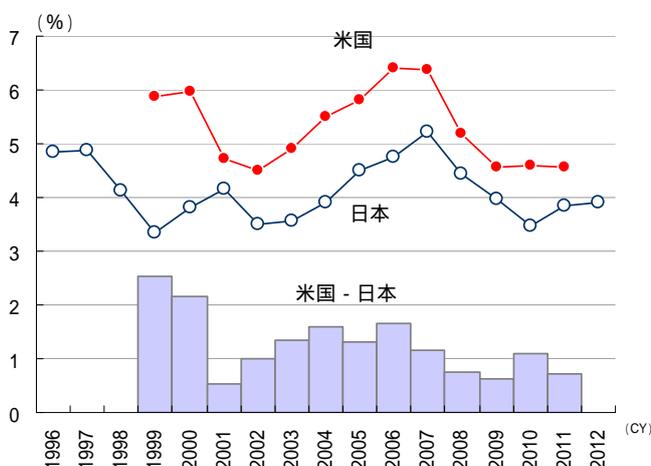


(出所) 日本銀行「国際収支統計」、BEA, "Balance of Payments"より、みずほコーポレート銀行産業調査部作成

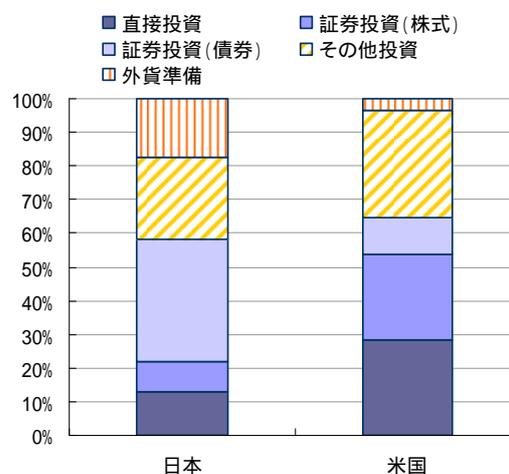
リターンを出せる  
アセットアロケー  
ションに

対外投資の規模拡大とともに、対外資産の収益率を如何に引き上げていくかという重要な政策課題である。わが国の対外資産収益率は米国等に比べて低い状況が定着している（【図表 -13】）。その一つの背景は、低リスクのアセットクラスに対外資産のアロケーションが偏っていることである。わが国の対外資産ポートフォリオは外貨準備や債券投資等の低リスクアセットを中心としており、事業リスクによりコミットする投資形態である株式投資や直接投資のウエイトは低い（【図表 -14】）。米国の場合と比較するとその差は顕著であるといえる。より高い収益率を享受するためには、ソブリン債よりクレジット債、債券より株式、マイナー出資よりメジャー出資、というような方向にアセットアロケーションをシフトさせるような仕組み作りが必要であろう。

【図表 - 13】 投資収益(受取) / 対外資産残高



【図表 - 14】 対外資産ポートフォリオ

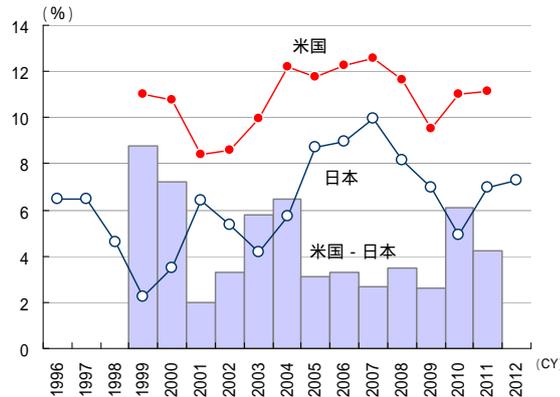


(出所) 日本銀行「国際収支統計」、BEA, "Balance of Payments" より、 (出所) 日本銀行「国際収支統計」、BEA, "Balance of Payments" より、  
みずほコーポレート銀行産業調査部作成

日本は「産業投  
資」、米国は「金  
融投資」

また、【図表 -15】にあるように、同じ「直接投資」というハイリスクなアセットクラス内で比較しても、わが国の投資収益率が見劣りしているという事実がある。これはなぜだろうか。わが国の直接投資は、製造業中心の「産業投資」が主力を占めてきたことをその特徴としている（【図表 -16】）。それは、古くは日米貿易摩擦を背景とした北米向けであったし、近年は安価な労働力と需要補足を企図したアジア向けであるのだが、個々の企業において海外投資が設備投資の延長線上で議論され、「国内か海外か」という選択の結果として実行されてきたという点では共通している。そして、そのようなミクロ的行動の堆積として今の直接投資残高が構成されているのである。翻って、米国の直接投資はわが国のそれとはかなり様相を異にし、「金融投資」が主流になっている。金融の直接投資とは、言ってみれば海外の資産運用会社や銀行等に対する事業投資であり、投資先の国々において夫々の金融子会社が投資ポートフォリオのリバランスを行いながら収益の極大化を図る構造といえる。

【図表 - 15】 直接投資収益(受取) / 対外直接資産残高



(出所) 日本銀行「国際収支統計」、BEA, "Balance of Payments"より、みずほコーポレート銀行産業調査部作成

【図表 - 16】 地域別・業種別直接投資残高(2011年末) 左:日本、右:米国

(単位: %)	産業計					
	鉱業	製造業 素材	製造業 加工	金融 保険	その他 非製造	
世界	100.0	7.7	16.9	30.5	22.4	22.4
北米	29.8	0.7	5.7	7.5	6.3	9.5
中南米	12.8	1.6	0.9	1.6	7.2	1.5
アジア	32.0	3.0	5.7	12.7	4.2	6.5
中国	8.5	0.0	1.7	4.5	0.7	1.5
インド	1.6	0.0	0.4	0.6	0.2	0.3
欧州	24.1	2.3	4.2	8.6	4.2	4.7
中東	0.6	0.0	0.4	0.0	0.0	0.1
アフリカ他	0.8	0.1	0.0	0.1	0.5	0.1

(単位: %)	産業計					
	鉱業	製造業 素材	製造業 加工	金融 保険	その他 非製造	
世界	100.0	8.0	6.5	18.6	37.7	29.2
北米	9.8	1.0	0.6	2.5	2.6	3.1
中南米	18.9	2.4	0.8	2.9	9.1	3.7
アジア	20.0	1.6	1.1	4.6	6.4	6.3
中国	2.1	0.1	0.3	0.8	0.2	0.6
インド	0.9	0.0	0.0	0.1	0.2	0.6
欧州	48.0	1.2	3.8	8.0	19.2	15.7
中東	1.2	0.4	0.1	0.5	0.0	0.2
アフリカ他	2.2	1.4	0.0	0.1	0.4	0.2

(出所) 日本銀行「国際収支統計」、BEA, "Balance of Payments"より、みずほコーポレート銀行産業調査部作成  
(注) 米国は持ち株会社を除く。

「産業投資」と「金融投資」の違い

産業投資は個々の事業法人のミクロ的行動の堆積であるから本来的に「ボトムアップ型」であり、マクロ的な直接投資ポートフォリオがどう構築されるかはミクロ的行動の「結果」に過ぎない。他方、金融投資は、各地の金融子会社が収益最大化という「目的」に向けて投資ポートフォリオを能動的に構築する「トップダウン型」のアプローチである。また、産業投資が「工場そのものを作る」アセットパーチェス的な投資であり「償却が終わるまで撤退はできない」というような側面が強いのに対して、金融投資はマネーというもっとも流動性の高い資産を対象にするエクイティパーチェス的な投資であり、投資環境の変化に対する柔軟性が産業投資とは比較にならないほど高い。

「金融投資」にも問題点はある

このように書くと産業投資に比べて金融投資が優れていることを主張していると思われるかも知れないが、そうではない。金融投資的な発想が行き過ぎるとプライマリー市場が置き去りになり、単なるゼロ・サムのマネーゲームになってしまうリスクがある。サブ・プライム金融危機、リーマン・ショック、欧州債務危機から、我々は複雑な多重証券化に代表される「まやかしの信用創造」から「実需に寄り添う金融」へ回帰すべきという反省を得たばかりである。金融投資が内包するこの種のリスクは十分わかまえるべきである。

「稼ぐための投資  
ポートフォリオ」に  
向けて

しかしながら、所得収支黒字をどう拡大していくかという国民経済的な課題を踏まえるとき、重い資産をボトムアップで積み上げる産業投資的な投資方法だけでは十分ではないように思われる。金融投資は「稼ぐための投資ポートフォリオ」をトップダウンで構築出来る。また、投資の成否に関わらず柔軟な意思決定が可能であり、資本が徒に塩漬けされるようなリスクを回避しやすい。金融投資的な発想にはリスクもあるが、それをコントロールしながら、わが国の対外投資の一つのアプローチとして取り入れていくことが必要と思われる。

所得収支黒字の  
拡大に向けて求  
められる政策対  
応

所得収支黒字の拡大に向けて求められる政策とは具体的にはどのようなものであろうか。上述のように、取得収支黒字の拡大は投資規模の拡大と投資収益率の向上を通じて達成を図ることになる。投資規模の拡大に向けては、わが国の投資家が対外投資に取り組みやすい環境整備を進めることが政策の中心となろう。具体的には、アジア等の未成熟な金融・資本市場の育成支援や金融関連法制・会計ルール等の整備支援等を通じた投資インフラ整備、EPA 等を活用した現地での投資規制の緩和、等が必要である。長期株式保有にかかる売却益課税に対して軽減税率を適用するなど投資家のリスク・テイクを支援するインセンティブ設計も求められよう。また、投資収益率向上に向けて「金融投資」的な発想を具体化していくためには、SWF、官民ファンド、民間ファンドなどフィナンシャルインベスターの育成が重要である。また、わが国の金融システムが間接金融主体になっていることに鑑みれば、銀行部門の役割は非常に大きい。バーゼル 等の国際金融規制の枠組みの中で銀行部門は「リスクを取りたくても取れない」環境に置かれつつある。その中で銀行部門のリスク・テイク能力を如何に向上させていくかも重要な政策課題である。

## 5. 国内でどのような産業を育成すべきか

人口減少の中で  
どのように国内生  
産を成長させる  
か

次に、如何に「GDP の縮退回避」を図るかについて考えていこう。標準的な成長モデルに基づいて考えると、労働投入量が▲1% / 年というテンポで減少する将来を所与とするならば、GDP の縮退回避に向けては、如何に資本投入量を増やし(すなわち国内投資を促進し)、如何に TFP を向上させるか(すなわちイノベーションを興すか)、ということが中心的な政策課題となる(【図表 -17】)。資本の限界生産性は逡減的であるため資本投入量の増大は TFP 成長と逆相関になりやすく、また「確実なイノベーション」は期待できないので TFP 成長のポラティリティは高くなる(【図表 -18】)。従って、「人口が減少しても、投資とイノベーションで高成長を維持できる」というほど安易な問題ではないということは解されるべきだが、いずれにせよ何とかしなければならない。このうち、本章では資本投入量を拡大していくためのマクロ的なアプローチを中心に議論しよう。TFP 成長の問題については、第 4 章において IT 活用による生産性向上の問題を採り上げ、第 5 章においてビジネスモデルのイノベーションに向けた考察を行う。また、主要産業別の詳細な議論は第 6 章に譲る。

【図表 - 17】 ソロー成長モデル

$$\text{GDP変化} = \text{資本投入変化} + (1 - \text{資本分配率}) * \text{労働投入変化} + \text{TFP変化}$$

(出所) みずほコーポレート銀行産業調査部作成

(注) コブ=ダグラス型生産関数を仮定。は資本分配率

【図表 - 18】 OECD 諸国の過去 20 年の資本投入成長率と TFP 成長率

(単位: %)	資本投入 成長率(A)	TFP 成長率(B)	(A)と(B) の相関
平均 - 1標準偏差	0.63	0.06	-0.40
平均	0.88	1.05	-0.10
平均 + 1標準偏差	1.13	2.04	0.20

(出所)世界銀行「World Data Bank」より、みずほコーポレート銀行産業調査部作成

「国内立地に意義がある産業」の見極めが第一歩

資本投入量の拡大に向けては、国内において設備投資を促進する必要がある。その為の第一歩は、「国内立地に意義がある産業」を見極めることである。米国では、社会構造・所得水準・競争環境等の変化に合わせて、素材(US スチール等)→自動車(GM等)→重電(GE等)→ITハードウェア(IBM等)→金融(ゴールドマン等)→ITソフトウェア(グーグル等)と、基幹産業がダイナミックに入れ替わってきた。上述したような社会・産業構造の変化を踏まえたとき、わが国はどのような産業に注力していくべきだろうか。【図表 - 19】は、その為の一つの判断軸を示したものである。国内立地をすることに意義があると考えられる産業類型を5つに整理し、その類型に属する代表的な産業を例示している。それぞれの意味について以下で簡単に述べたい。

【図表 - 19】 国内立地を促進することに意義がある産業の類型

業種	類型	産業の例
製造業	需要の価格弾力性が低い産業	高分子化学、インフラ・プラント関連、嗜好品・ブランド品など
非製造業	需要が国内人口依存、時間依存ではない産業	情報通信、観光など
共通	規制緩和等で潜在需要を開拓できる産業	農林水産業、医療・介護など
	付加価値率が高い産業	医療、製薬など
	生産波及効果が大きな産業	介護、再生可能エネルギーなど

(出所)みずほコーポレート銀行産業調査部作成

国内生産は需要の価格弾力性が低い分野に注力すべき

はじめに製造業について、国内立地であっても国際競争力を保ちうる産業の類型について考えよう。今や Made in Bangladesh の衣料品、Made in China の白物家電、Made in Korea の AV 家電が当たり前のように国内市場で流通している。嘗てわが国の中心的且つ象徴的な輸出品目であったこれらの財に共通するのは、いくら品質面で Made in Japan が上回っていても、圧倒的な価格競争力格差の前では結局勝負にならなかったということに尽きる。言い換えれ

ば、労働コストの面で新興国に勝つことが困難なわが国においては、需要が価格に左右されやすい産業に力を入れても勝てる見込みは乏しく、需要の価格弾力性が低い産業の生産に注力するのが上策と考えられるのである。

製造業は消費財より部材や資本財

改めて【図表 -4】を眺めると、1990年代以降、耐久消費財の輸出競争力が低下する一方で、部材や資本財については今日においてもなお高い輸出競争力を維持している。また、【図表 -5】をみると、資本財は国内投資ブームが去ったバブル期以降成長が一旦鈍化したアジアを中心とした市場が本格的に拡大したこと等から再び高成長トレンドに入っており、部材産業は、耐久消費財が失速する中であっても、それとデカップリングする形で成長率を高めている。財の分類としては、「B to C」の消費財よりも「B to B」の生産財や資本財に優位性がある。

具体的には、高分子化学、インフラ・プラント関連、嗜好品・ブランド品関連など

耐久消費財に比べて生産財や資本財が輸出競争力を保っている背景には、まさに需要の価格弾力性に関する違いがあると考えられる。例えば、「1インチ1万円」が数年で「1インチ1000円」の世界になってしまった液晶テレビ需要の価格弾力性の高さは述べるまでもないが、液晶パネルを構成する特殊フィルムや更にその原料といった高分子化学製品は、最終需要家からの距離が遠くコスト全体に占める当該財のウエイトが小さいことや性能を左右するキーコンポーネントとして「価格より品質」が重視される場合が多いことから、液晶テレビそのものに比べて需要の価格弾力性は相対的に低い。

また、「価格より品質」という意味では、鉄道設備や発電設備等のインフラ関連財、或いは一般機械や建設機械等のプラント関連財も同様の側面がある。これらの資本財は償却期間が長期に及ぶため購入コストが平準化されると共に、そもそも需要家が自らの生産活動をより効率化・高品質化するために購入するという性質から、価格の高低よりも品質基準を満たしているかどうか製品選択の第一条件となりやすい。

その他、嗜好品やブランド品等も価格弾力性が低い財である。これらの財は品質に加えて生産地や生産者、歴史等の「ストーリー性」が付加価値の源泉であり、価格は「あってないようなもの」という場合もある。宝飾や服飾、高級車、高級食材、高級コスメなど、欧州においては一大産業として成立している場合もあり、わが国がこれまでそれほど力を入れてこなかったという点で潜在的な伸び代が大きい分野である。

国内立地で勝てる製造業は、一口で言えば、ここで例示した産業に代表される「価格以外が勝負の分かれ目」になりやすい産業であるといえよう。

非製造業は時間・人口依存でない分野

続いて非製造業について考えよう。わが国が育成すべき非製造業とはどのような産業なのであろうか。成長戦略を巡る議論でしばしば登場するキーワードに「サービス業の生産性向上」がある。わが国においては製造業に比べてサービス分野の生産性が低いため、その効率化を進めることによって経済成長が期待できるという議論である。ところが、わが国の人口動態を考えたとき、実のところ中長期的に成長が期待できる非製造業というのはそれほど多くない。なぜなら、製造業の場合と異なり、非製造業の需要は人口や時間に依存する側面が強いからである。サービス生産は人口、時間、そして一人当たり時間当たりサービス消費額、に分解可能である。そして、国内人口の減少が不可避であること、時間が有限であることを考えると、サービス生産額を拡大するため

には一人当たり時間当たりサービス消費額を増やす必要がある。しかし、個々の非製造業の需要特性を考慮した場合、一人当たり時間当たりサービス消費が右肩上がり続けられる産業は数多あるわけではなく、需要拡大に制約があるため、結果的に生産性向上が生産拡大に結びつかず、人員削減等の縮小均衡に陥ってしまいがちなのである。

時間消費型か時間非消費型か

【図表 -20】は、代表的な非製造業について「時間消費型か時間非消費型か」、「基礎的消費型か選択的消費型か」、で4つに区分したものである。時間消費型とは、あるサービスを消費するのに時間を消費することが求められるということである。旅館に泊まる、映画をみる、病院で診察や治療を受ける、などは全て時間消費型のサービスである。これらは、例えば箱根の旅館に泊まりながら銀座で映画鑑賞することは出来ない、病院で手術を受けながら喫茶店でコーヒーを飲むことは出来ない、というように、あるサービスの消費が他のサービスの消費を奪うという構造的な特徴がある。一方、例えば賃貸住宅に入居したり、生命保険に加入したりする行為は、一時的な契約の手間を除けばサービス消費に時間を取られるわけではなく、時間非消費型のサービスであるといえる。

基礎的消費か選択的消費か

基礎的消費型サービスとは生活必需的に消費されるサービスであり、選択的消費型サービスとは生活に必ずしも必要のない贅沢サービスのことをいう。基礎的消費型の代表例は電気やガス、水道、運輸、郵便といったユーティリティ産業である。これらはいずれも生活必需的であるため、人口が増えれば需要も増える。ただし、使う当てもなく水道の蛇口を開けばなしにすることがないように、必要以上の消費が発生しにくい特徴があることから、その需要は人口依存的になる。一方、選択的消費型としては外食、宿泊、娯楽等が挙げられる。これらは贅沢消費であるため、例えば250円の牛丼チェーンから100gで数千円の高級和牛専門店まで選択の幅は広く、一人ひとりの懐が潤っている経済においては需要が人口に依存するウエイトは低くなる。

【図表 - 20】 非製造業の4区分

	時間消費型	時間非消費型
基礎的消費型	運輸業、医療、保健衛生、社会保険・福祉、電信電話業、教育	ガス・熱供給業、郵便業、住宅、水道、保険業
選択的消費型	放送業、旅館業、娯楽業、美容業	研究、情報サービス、訪日観光

(出所) みずほコーポレート銀行産業調査部作成

(注) 代表的な産業のみを記載

ソフトウェアなど情報産業の魅力

このように非製造業を4区分した場合、人口動態や時間の有限性に囚われずに需要拡大が期待できるのは「時間非消費型」且つ「選択的消費型」の産業であることは明らかであろう。では、どのような産業がそれに該当するだろうか。代表例としては研究や情報といった「無形資産」を供給する産業がある。具体

的には各種の調査・コンサルティング業、ソフトウェア産業等が当てはまる。社会の IT 化に伴ってソフトウェア需要の伸張が続く中、Microsoft、Amazon、Google、Facebook など世界的企業も次々と生まれている産業であるが、【図表 -21】にあるように、残念ながらこの分野は米国の独壇場となっており、現時点においてわが国の輸出競争力は高いとはいえない。「アイデアはシリコンバレーで、ソフト開発はインドで、ハード製造は中国で」という国際分業体制に対してわが国がキャッチアップし、リードしていくのは容易でないだろう。しかし、製造業の場合と同じように輸出が可能であり、需要が世界に広がっているという点、わが国よりも所得水準が高い米国が牽引する産業であり、コスト競争力がないと勝負にならない産業ではない点など、産業としての魅力度が非常に高いことには相違ない。

【図表 - 21】 ソフトウェアの国際収支(2004 年)

(単位:10億円、倍)	輸入			輸出	輸入/輸出
		うち米国	比率		
ベーシックソフトウェア	142.9	136.8	96%	0.4	319.1
アプリケーション	193.5	187.5	97%	26.4	7.3
カスタムソフト	28.1	4.8	17%	5.1	5.5
合計	364.6	329.2	90%	32.0	11.4

(出所)情報サービス産業協会「2005 年海外取引及び外国人就労に関する実態調査」より  
みずほコーポレート銀行産業調査部作成

訪日外国人向け  
観光産業の魅力

もう一つ「時間非消費型」かつ「選択的消費型」に該当する代表的な産業を挙げるならば、訪日外国人向けの観光産業が浮かぶ。この産業もソフトウェア産業と同様に外国人が需要を生むことから、需要の人口制約や時間制約が成長の足枷になる心配がない。【図表 -22】にあるように、外国人の訪日観光はサービスの輸出として取り扱われ GDP 拡大に寄与するものの、現在の関連収支は大幅な赤字となっている。観光を基幹産業と捉えてグローバル戦略を体系的に構築している国も多く、わが国においても、有する観光資源の厚みを考えるとグローバルな潜在需要を取り込む余地は十分残されている。現在、訪日外国人は韓国や台湾からの「安・近・短」観光中心となっているが、欧米からの「高・遠・長」を取り込みつつ政府長期目標の訪日外国人数 300 万人達成が実現すれば、観光は一大産業に成長できると考えられる(【図表 -23】)。

【図表 - 22】 わが国サービス収支の推移

(単位:10億円)	輸出		輸入		収支	
	2000	2010	2000	2010	2000	2010
サービス収支	6,983	11,952	12,656	13,771	-5,673	-1,819
輸送	2,611	2,370	3,273	3,788	-663	-1,418
旅行	379	1,010	3,660	2,370	-3,281	-1,360
情報	162	78	334	344	-172	-266
特許等	967	2,162	1,102	1,576	-135	587
その他	2,865	6,332	4,287	5,694	-1,422	638

(出所)財務省「国際収支統計」より、みずほコーポレート銀行産業調査部作成

【図表 - 23】 訪日外国人観光客拡大による経済波及効果の試算

(単位:円)	購入単価			購入率			購入額		
	購入単価	購入率	購入額	購入単価	購入率	購入額	購入単価	購入率	購入額
宿泊料金(パッケージ)	31,407	28.1	8,825	62,815	28.1	17,651			
飲食費(パッケージ)	10,469	28.1	2,942	20,938	28.1	5,884			
交通費(パッケージ)	23,032	28.1	6,472	71,190	28.1	20,004			
交通費(往復航空運賃)	23,220	71.9	16,695	92,881	71.9	66,782			
娯楽サービス費(パッケージ)	5,235	28.1	1,471	10,469	28.1	2,942			
その他	0	28.1	0	0	28.1	0			
旅行前消費			36,406			113,262			
宿泊料金	63,255	62.5	39,534	126,510	62.5	79,069			
飲食費	31,849	76.0	24,205	63,698	76.0	48,410			
交通費	18,029	64.8	11,683	36,058	64.8	23,366			
娯楽サービス費	13,655	21.4	2,922	27,310	21.4	5,844			
買物代	49,344	90.6	44,706	98,688	90.6	89,411			
その他	12,137	3.3	401	24,274	3.3	801			
国内消費額			122,451			246,902			
合計			159,856			360,164			

訪日観光客3000万人の GDP創出効果      4.8兆円      13.6兆円

(出所)観光庁「訪日外国人消費動向調査」より、みずほコーポレート銀行産業調査部作成  
 (注)訪日外国人数が政府長期目標の3000万人に達し、あわせて 来日時の日系エアライン 利用シェア倍増、長期滞在客増加等による関連消費倍増、が実現した場合の試算値

規制産業は成熟度が低く、成長余地が大きい

国内で育成を行っていく価値がある産業として製造業、非製造業に分けて議論してきたが、その他にも様々な観点で成長ポテンシャルを期待できる産業があるだろう。例えば、規制の存在によって本来の成長力が発揮されてこなかった産業は、規制緩和を行うことにより成長が可能となる。その代表例は農業であり、医療である。農業は、美観形成機能や治水機能などの多面性を内包していることもあり、これまでは産業政策というより地域政策としての側面を重視しながら行政運営が行われてきた。農地売買に関する規制、株式会社の農業参入に関する規制等はその代表的なものであり、農業の企業化は殆ど進展してこなかった。医療についても「国民皆保険」の旗印の下であらゆる医療行為が診療報酬制度の枠組みの中で管理され、自由診療や混合医療といった選択肢には大きな制約が存在してきた。これらの産業は、規制の存在によって産業としての成熟度は低いまま留まっているため、裏を返せば発展余地がまだまだ残されているといえよう。

産業連関的には、高付加価値率産業や波及効果の大きな産業に育成意義あり

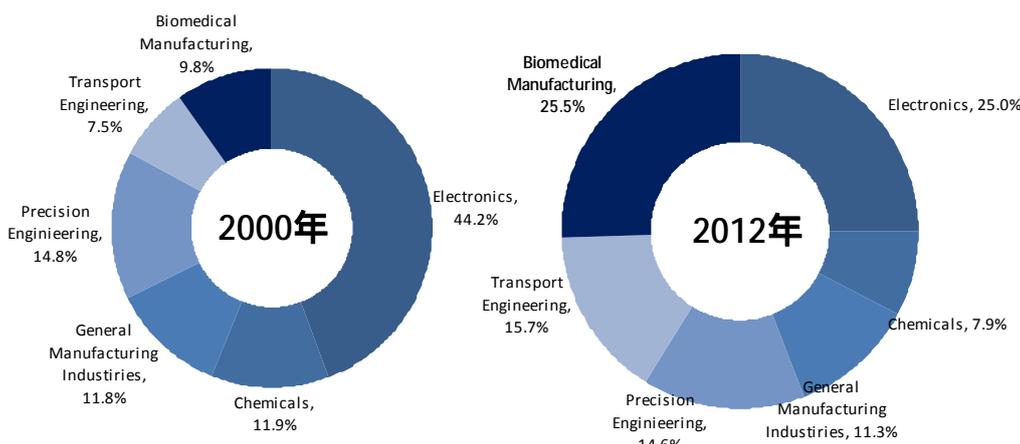
また、産業連関的な発想で考えると、産出規模に対する付加価値率の高い産業、中間投入の裾野が広く大きな付加価値誘発効果が期待できる産業を重点的に育成するという視点も求められよう。バリューチェーンの中で当該産業に落ちる付加価値が低い産業、或いは中間投入の自給率が低い産業を育成しても、当該産業の育成によって経済全体で得られる付加価値は増加しにくい。政策の費用対効果を考慮すると、例えば医療のような付加価値率の高い産業、或いは風車産業など既に産業クラスターを形成する下地が国内にあり、産業育成による波及効果が大きな産業等を重点的に育成すべきであろう。

シンガポールの医療産業育成策

重点産業の育成を戦略的に実施している事例として、最後にシンガポールの取り組みについて述べよう。シンガポール政府は、新たな創造、新たなイノベーション、新しい製品等を同国において実現することを目指す”Future Singapore”と呼ばれる構想の中で、ヘルスケア産業を戦略産業として位置づ

け、長期的展望の下で積極的な産業育成支援を行っている。具体的にはヘルスケア産業のクラスターリングを企図した拠点形成に力を入れており、バイオポリス(R&D 拠点)、トゥアス・バイオメディカル・パーク(医薬品製造拠点)、モテック・ハブ(医療機器製造拠点)といった拠点開発が実施されている。トゥアス・バイオメディカル・パークを例にとると、政府が約 360 ヘクタールの区画割りされた土地を準備し、道路、排水システム等の関連インフラを万全に整えることで「プラグ & プレイ」的な事業環境を提供し、アボット、ノバルティス、ファイザー、グラクソ・スミス・クライン等トップメーカーの工場誘致を実現している。工場だけではない。後述する EDB 等による積極的な企業誘致もあり、現在では 30 社超の大手製薬、バイオ関連企業がシンガポールに地域本部を開設している。また、ノーベル賞受賞者を含む世界の一流研究者が数千人規模で同国を拠点として研究活動に従事している。これらの重点育成政策の結果、医療関連産業のシンガポール経済全体に占める重要性も高まっている。例えば、製造業の付加価値産出額に占めるバイオ・医薬産業のウエイトは 2000 年時点で 9.8%であったものが 2012 年には 25.5%に達し、エレクトロニクスを抜いて最大の産業セクターに成長している。(【図表 -24】)。

【図表 - 24】 シンガポールにおける製造業の付加価値産出ウエイト



(出所)シンガポール政府資料より、みずほコーポレート銀行産業調査部作成

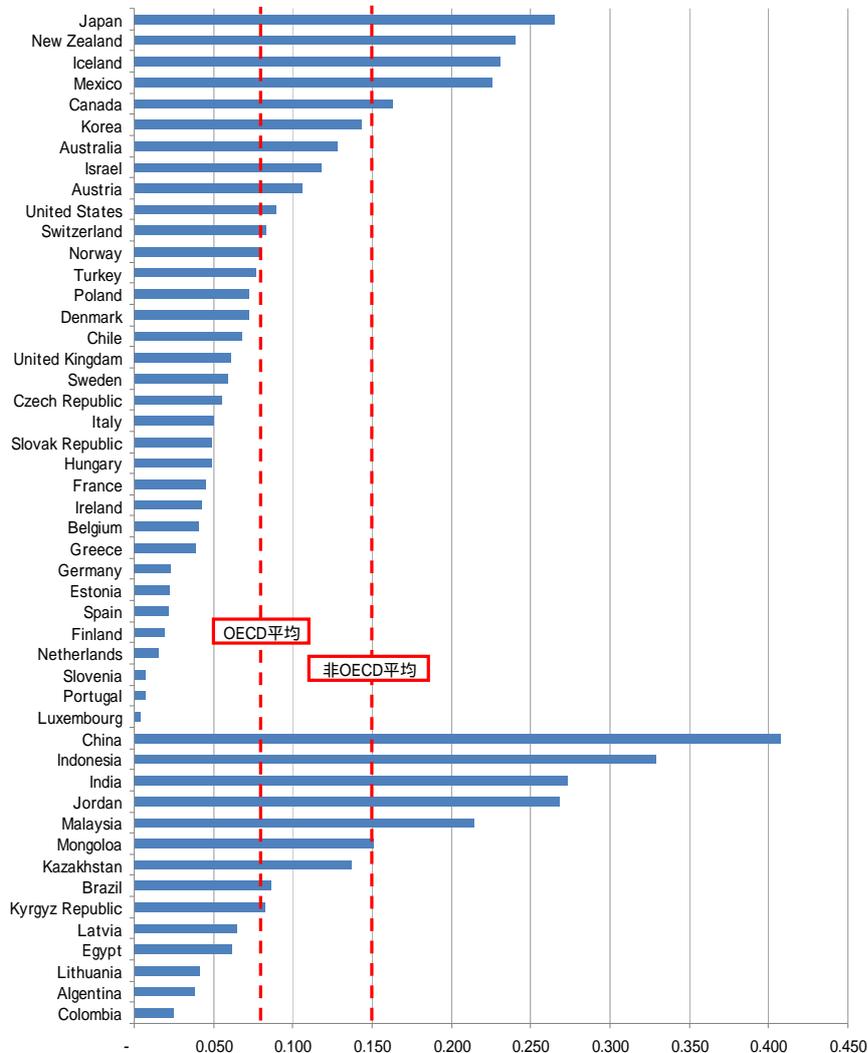
## 6. 国内投資促進に向けた基盤整備の必要性

わが国は「投資しにくい国」

企業が投資先の最適立地を検討・選択するに際しわが国が他国よりも魅力的であることは、国内投資促進に向けた不可欠の要件である。つまり、ハードとソフトの両面で、投資しやすい国としての十分な基盤を整備し、ユーザーフレンドリーになることが非常に重要である。しかし、わが国の現状をみると、残念ながらまだまだ改善すべき点が多い。【図表 -25】は、対内直接投資を制限している度合いを指数化して各国比較した OECD の統計である。これによると、わが国は OECD 諸国で最も投資制約の度合いが強い国と位置付けられており、非 OECD 諸国との比較でも、対内投資に関する制約はインドやヨルダンと

いった国々と同程度という結果になっている。客観的な尺度で外から眺めたとき、わが国は対内投資が極めて制限され、投資し難い国として認識されている可能性が高いと考えられる。

【図表 - 25】 対内直接投資制限指数



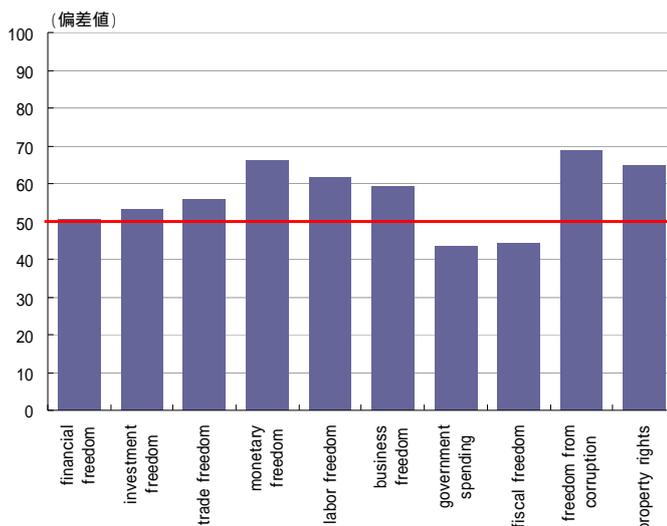
(出所)OECD”FDI Restrictive Index, 2012”より、みずほコーポレート銀行産業調査部作成

「大きな政府」が評価を下げている

では、具体的にはどのような点に問題があるのだろうか。【図表 -26】はヘリテージ財団が各国別に作成している経済自由度指数を構成する各要素に関して、わが国の偏差値を示したものである。例えば”freedom of corruption(汚職や賄賂からの自由)”や”property right(財産権)”といった項目の偏差値は60を超えており、法治の仕組みについては国際的に高く評価されていると考えられる。他方、”fiscal freedom(財政面での自由)”、”government spending(政府支出)”といった項目の偏差値は大きく50を割り込んでいる。法人税をはじめとする租税負担の重さや、財政支出や規制等の面で「大きな政府」であることが自由な企業活動の見地から好ましくないと評価されているようだ。この点は産業別の投資制約度を示した【図表 -27】からも窺える。他国と比べて特

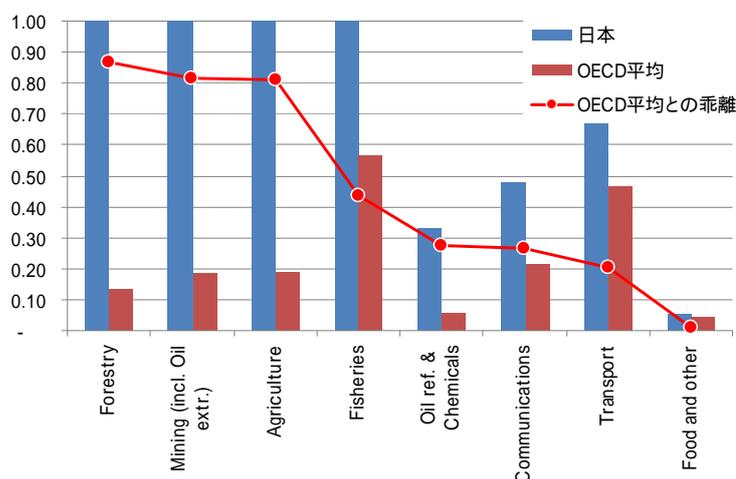
に投資制約が強いと評価されているのは、農水、運輸、通信など、補助金や参入規制による産業保護が行われてきた産業群であり、これらに象徴される排他的な制度設計がわが国の投資先としての魅力を減じていると考えられる。「市場の失敗」に対応する規制は必要であるにせよ、民間の活力を引き出し、投資を促進し、以ってわが国の経済力の拡大を図るため、規制緩和に向けた一層の取組みが必要であろう。

【図表 - 26】 「経済自由度」の構成要素に関する日本の偏差値



(出所)ヘリテージ財団 HP より、みずほコーポレート銀行産業調査部作成

【図表 - 27】 産業別の投資制限指数の比較



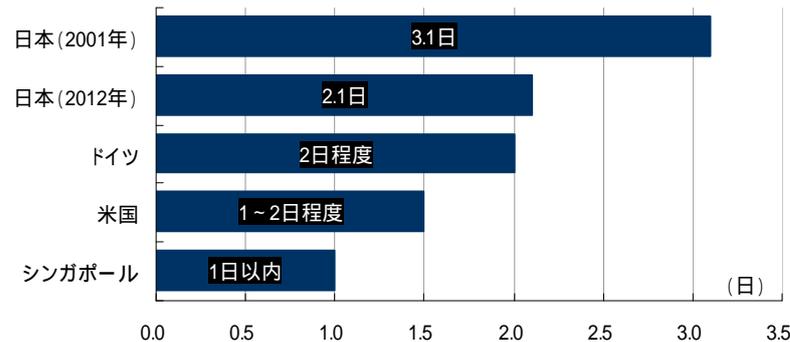
(出所)OECD”FDI Restrictive Index, 2012”より、みずほコーポレート銀行産業調査部作成

産業競争力強化  
に向けたインフラ  
投資の必要性

インフラの充実、産業競争力の強化を図る上で非常に重要なファクターである。例えば、わが国の港湾はリードタイムの長さ等の面で依然として競争力に劣っており(【図表 -28】)、或いは国際空港では発着枠の不足や深夜の発着時間制約からビジネス機会を逸している。これら港湾や空港の国際競争

力が高まれば、物流拠点としての魅力度が向上し、わが国を經由したモノの流れが活発化することで様々な民間投資が誘発され得る。また、陸上輸送についても、首都圏における環状道路整備を進めることで物流の円滑化が進み、経済全体の生産性が向上する。これら産業競争力強化に向けたインフラ投資は、それが経済・産業の成長期待と結びついて民間の自律的投資の「呼び水」になるという意味でも大きな意義がある。

【図表 - 28】 港湾のリードタイム比較

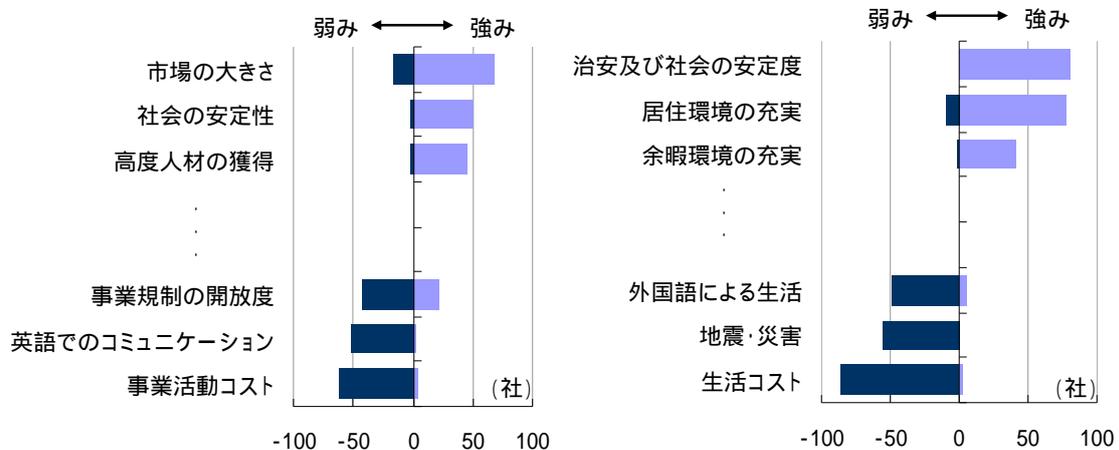


(出所)財務省「輸入手続きの所要時間調査」、日本物流団体連合会資料より、みずほコーポレート銀行産業調査部作成

英語や外国人を受け入れる文化の形成が必要

こうしたハードの問題に加え、投資促進に向けてわが国が改善していかなくてはならない点に、英語人材の乏しさや島国ならではの内向き文化といったソフト面の問題がある。外国企業に対するわが国の事業環境や生活環境に関する経済産業省の調査によれば、「治安や社会の安定性」や「居住・余暇環境の充実」といった点が高く評価されている一方で、「事業・生活コストの高さ」と共に「英語でのコミュニケーション」や「外国人を受け入れる文化」がネックとして挙げられている(【図表 - 29】)。言葉や文化の壁はどのような事業であっても常に付いて回る問題であり、円滑なコミュニケーションがとれない国への投資が躊躇われるのは当然と思われる。言われて久しい「実践的な英語教育の必要性」を早期に解決に導くため、プログラムの改組や教員育成をはじめとした大胆且つ具体的な取組みが求められている。

【図表 - 29】 外国企業からみた日本の強みと弱み(左:事業環境、右:生活環境)



(出所)経済産業省「欧米アジアの外国企業の対日投資関心度調査(2012年3月)」より、みずほコーポレート銀行産業調査部作成

インバウンドを推進する体制整備が必要

規制緩和やインフラ整備といったハード面の対応、英語教育をはじめとするソフト面の対応を進めると共に、期待されるのが国内投資の促進に向けた受入体制の構築であろう。従来、わが国はアウトバウンド政策には積極的であり、古くは南米等への移民の送り出し、最近ではアジアを中心とする企業の海外進出などについて関連省庁が積極的な支援体制を敷いて来た。その一方で、外国人や外国投資の受け入れというインバウンド政策については相対的に動きは乏しかったといえる。しかし、GDP の縮退回避に向けて如何に国内投資を活発化させるかを考えるならば、「来るものを拒まず」という受動的な姿勢では足りず、自らの足で日本という国をマーケティングしていく能動的活動を積極化する必要があるだろう。その意味で、対内投資の促進に向けた政府横断的な体制整備が求められよう。

日本版 EDB の創設を

シンガポールには、主に国内企業のアウトバウンドを支援する IE(国際企業庁)と共に、海外企業のインバウンドを支援する EDB(経済開発庁)が存在している。EDB のミッションは投資の誘致やビジネス環境の整備であり、国内のみならず海外にも 18 拠点を有し、シンガポールに高い付加価値を齎す事業や企業を支援し、国内誘致に努めている。EDB はワンストップの支援を特徴としている。すなわち、投資企業等との意見交換を踏まえて、インフラや公共サービスの効率性、価格競争力が維持されるよう、他の政府機関へのフィードバックや調整を行う機能を担っており、外国企業が縦割り行政の弊害に苦勞しないような態勢が構築されているのである。わが国においても、インバウンド行政を一元的に担う司令塔として「日本版 EDB」の創設が期待される。

以上

(アジア室 浅野 智之)

(香港調査チーム 松田 由己)

(事業金融開発チーム 草場 洋方)

hirokata.kusaba@mizuho-cb.co.jp