

# 報告書の要約

## 1. 「市場主義経済と日本型資本主義」 総括

(宮本 又郎 大阪大学大学院経済学研究科教授)

『自由』に至上価値を置く市場経済は、歴史的に見ても多くの富を創造し、人間を飢餓と貧困から救い出すのに偉大な力を発揮してきた。様々な欠陥があるものの、考えられる制度では市場システムが最も効率的であり、計画経済や指令経済に対して市場機構が効率性や透明性の面で優位性をもっていることはいまや贅言を要しない。

しかし、市場経済はそれ自体で完結するシステムではない。運営の仕方次第で、不正やゆがみをもたらし、このシステムの長所自体を致命的欠陥へと転化させる危険性もある。市場主義者も、市場での決定で生じた不都合をカバーする保険的仕組が必要で、それは「セーフティネット」として社会的に構築しておくべきだと主張する。

製造業における比較優位構造の変化による国際分業の変化はゆっくり進行するが、マネーの動きの影響は早い。モノの世界では、独占禁止法が準備されているが、マネーの巨大性への規制はない。ただし、マネー資本主義への倫理的批判や、そこからの逃避には意味はない。

一国の商慣行や経済諸制度の経路依存性 (path dependence) を考慮するとき、文化相対主義的な観点から、グローバル化の進行下でも、単純に「均質化」や「平準化」を進めるべきではない。すべての国々の経済システムをアメリカ型に作りかえよというのは、不可能を要求するに等しいと同時に、それがすべての国々をベターオフするわけではない。

コンピュータの世界でも、ネットワーク時代には、異なる OS やアプリケーションで動くパソコンが、処理は分散的に行うが、互いに連結され、容易に情報の交換を行うことが可能となった。インタフェースだけ確立できれば、ローカルな言語や処理方法を維持しつつ、グローバルな交流が可能である。市場における公正の基準やルールを公準さえ合意できれば、多様な形態の資本主義の共存・共生は可能である。

パソコン製造などでは、世界のスポット市場で最も安い部品を調達する方が効率的とされているが、こうした成熟産業部門と異なり、新産業においては、むしろ特定企業間の反復取引によって他企業と差別化される技術が蓄積され、そこから継続的に革新製品が生み出される可能性が高い。労働市場にしても、すべての労働が、野球選手や芸能人のようにフリーマーケットで動くことは、今後もありそうではない。

「効率性」と「平等」とは、必ずしもトレードオフ関係とは限らない。戦後の日本社会は、平等性を追求するあまり、競争制限的で効率性が損なわれたと言われるが、あまり大きな社会的摩擦を生み出すことなく、安定した社会を築き上げ、そのことが実は効率性の達成に貢献したとの見方もある。

近代日本の経済発展の過程は、明治期の官営模範工場の開設など、「上からの資本主義」として語られることが多く、戦後の高度成長は「日本株式会社」と呼ばれるほど、政府・企業の緊密な関係で実現されたという見解もある。しかし、政府の役割を過度に強調することは誤りであろう。第二次大戦後の産業政策にしても、特定の産業を育成するために政府が経済資源を集中させるといった直接的な産業育成策が実施されたことは少なく、仮にそうであった場合は、成果は必ずしも良好ではなかった。

日本にとっての「物づくり」の重要性は決して否定できない。しかし、今後の製造業は、旧来からの概念に止まらず、情報機能、資本節約機能、金融機能を踏まえた把え方が必要。ユニクロやデルの優位性の源泉は、製造工程や技能にではなく、世界中のどこに適格で最も

安い部品・労働力があるかの情報を持ち、素早く果敢に活用している点とデザインとにある。

市場経済的要素が強まる中、政府の役割は、強められるべき部分と弱められる部分がある。歴史的役割を終えた「護送船団方式」などは、速やかに撤廃ないし緩和すべき。しかし、電力自由化の例に見るように、産業の特性への十分な配慮が必要である。今日では、特別の産業政策をとらずレッセ・フェールに任せる方が新産業が登場するといった考えがあるが、本当に規制緩和がベンチャーを登場させるのだろうか。日本では昭和12年頃から始まったとされる統制経済は、戦争遂行を目的とするものだが、他面では、第1次世界大戦後の慢性不況を「重化学工業振興」という産業政策で突破しようとする狙いもあった。現在の、規制緩和で構造変革を進めようとするのは、正反対ということになる。今日のように先行きが見えない時こそ、産業政策の意義があるのかもしれない。情報通信、医療、環境、都市再開発など、将来性豊かと思われる産業分野の振興をサポートする政策は、積極的に採られるべき。

セーフティネットを張る主体を公的なものに一元化し、家族や企業をその供給義務から解放するのは、まさに市場経済的解決法である。しかし、市場社会で、競争に参加する主体は「個人」で、その市場の失敗の解決を受け持つのは「国家」という二分法で十分なのか。従来のような分散型セーフティネットの方が、むしろ市場社会の原理になじむのではないか。

市場経済化が進行し、政府、企業、個人のどのレベルにおいても、視野の短期化の傾向が進み、中長期的な視点から、日本の国益をどう守っていくかという戦略的思考が欠如するようになったのではという憂慮がある。長期的な立場からの人材育成を軽視する姿勢を反映して、どうも日本では、政策形成の過程において専門家の意見を軽視する傾向が強い。

長期的利益を考慮に入れた「公共性」への配慮ができるグループが必要。従前は官僚がその役割の重要部分を演じてきたが、「官」から「政」への力のシフトは確実に進行している。

グローバリゼーションが進んでも、市場内の競争では、まだまだ日本経済の足腰は強い。問題は、この市場内の競争の帰趨について、いかに日本の専門家が対外的に（市場の外で）説得力ある説明を与え続けていけるかにある。世界競争の場が、いわゆる経済市場から、その外の「言葉の戦い」へと移るのが、これからのグローバリズムの特徴となるからだ。実は、この専門家間の世界的競争こそ、日本がその重要性に十分気づかぬうちに、はるか以前から「グローバル化」してきた分野である。国際的論戦の場で大きな遅れを取ってしまったことこそ、「グローバリゼーション」に伴う日本最大の問題なのである。欧米だけでなく東アジアのいくつかの国では、現実の重要な政策を解析できるような高度な専門的職業人を、高等教育機関で育成している。日本では、大学院でトレーニングを受けた人材が、社会人、専門的職人の中にいまだ多く見られない。人材を供給する国内条件が整っていない。

特許重視の時代とは言え、国際的な特許紛争で、ゲイツ級の「悪智恵」と対等に戦えるだけの意識と人的資源が日本に欠けていることは、つとに指摘されてきた。「製品の優秀さ」を競う技術面の競争以上に、知識の所有権をめぐる言葉の闘争は、今後ますます激しくなる。

## 2. アジア太平洋経済圏とグローバリゼーション

(杉原 薫 大阪大学大学院経済学研究科教授)

20世紀後半の世界を振り返ってみると、その経済面での主役は、米ソよりもアメリカと東アジア(日本、NIEs、ASEAN、中国)であり、そのダイナミズムの現場はアジア太平洋であった。20世紀後半の世界システムの歴史は、軍事・政治主導の冷戦体制からアジア太平洋における経済主導のダイナミズムへの、パラダイム転換の歴史であったと言える。

アジア太平洋経済圏のダイナミクスと冷戦体制とは、冷戦体制が貿易の秩序を保証し、逆に東アジアの成長が自由主義圏の優位のシンボルになるとともにアメリカの軍事産業への特化を促したという意味で、相互規定的な補完関係を形成した。すなわち、冷戦体制と東アジアの高度成長は「同じコインの表裏」であった。

冷戦体制崩壊後、アジア太平洋経済圏の興隆が、アメリカ覇権の性格を軍事力主導のものからドルの基軸通貨としての地位を利用した金融力主導のものへと転換させた。この近年のアメリカにおける経済の金融化が、日米の産業上の摩擦を緩和し、東アジアの工業化を補完する要因として機能した。

しかし、1997年以降のアジア経済危機の過程において、東アジアの工業化とアメリカの金融的利害の間の補完性を維持するには、両者を繋ぐアジア金融システムが整備されなければならないということが露呈された。

1990年代においても、アジア太平洋経済圏の興隆を支えてきた自由貿易体制の制度的枠組みは維持されている。貿易国家日本にとって、この体制の維持がいかに重要であるかは自明である。金融主導のグローバリゼーションやIT革命のような経済の先端部分だけに気を取られずに、自由貿易体制の維持や物的インフラのグランドアップの努力を続けることが重要である。

第一の課題として、日本はAPECを始めとする地域的利害を代表する国際組織を引き続き重視していかなければならない。アジア太平洋圏における日本の地位はゆるやかに低下しているものの、「脱アジア太平洋」の傾向は全くみられず、むしろより深い統合が進んでいる。日本は、欧米中心の国際秩序に代わって世界システムの新しい核となるような、国民国家システムを作り出さねばならない。

第二に、中国やインドの工業化に対する貢献を、日本は真剣に考えなければならない。中印国際分業体制の進展は、アジア太平洋経済圏としてイメージされてきた従来の地理的境界線を大きく広めるものである。21世紀における工業化の世界的波及を地球の資源や環境に配慮しながら実現するには、西洋の提供する技術に相対的に資源節約的で労働集約的な東アジア型の技術や制度を組み合わせることで普及させることが望ましい。

第三に、アジア太平洋経済圏への統合が深まる過程において、今後の日本は、市場開放や規制緩和よりも市場誘導政策を肯定するスタンスに立って、政策の妥協点を探していくことになるであろう。その場合に、政策担当者の能力がその任務に耐え得るようにするには、広い視野をもった知識人を養成することが、最もオソドックスかつ急を要する課題である。

### 3. アジアの経済発展における日本の役割

(服部 民夫 東京大学大学院人文社会系研究科教授)

日本の加工型製造業の国際競争力はまだ強い。日本の加工型製造業の維持発展は、単に今後の日本の経済のみならず、アジア諸国の持続的な成長にとっても不可避の条件である。アジアの諸国の多くが「技術・技能節約的」工業発展に成功してきた大きな理由は、日本が高性能で比較的安価な工作機械や高品質な部品類を供給し続けてきたからだと言える。逆の言い方をすれば、日本の存在がこれら諸国の成長を方向付けてきたとも言えるのである。その意味で日本の「物づくり型」製造業の責任は重大である。

しかるに、東大阪市の調査によると、ことに零細な企業の多くが業種転換や廃業を迫られている。これは、日本最大といわれる京浜工業地帯においても同様であり、日本の「物づくり」はその基盤が崩壊しつつある、と行うことができる。同調査においても少なくない企業がアジア製の商品の輸入や、納入企業のアジア展開などの影響を指摘している。このような流れは、円の価値が暴落するなどといったことが起こらない限り、今後一層拡大することはあっても止むことはないだろう。

ことに中国の存在が大きく、韓国や台湾あるいはタイなどと比較して「労働力無限供給」の状況に近く、労働力が枯渇して賃金が上昇し、商品の価格が上昇することを当面想定できない。したがって、日本の「物づくり」はこれら後発諸国と価格で競争しようとしても殆ど勝機は無い。

とすれば、日本の「物づくり」はこれら諸国に対して非価格競争力で優位を確保し続けるほかは無いはずであり、一層の熟練の蓄積と、多機能の追求、商品開発力、そして納期の正確性や短期化などの面で競争力を確保し続ける必要がある。

このような中小・零細企業が競争力を確保し続けるためには、短期的には、一層精度を獲得するためにこれまで以上に熟練を蓄積し、汎用品や標準品の生産から受注品、高級品の生産にシフトすること。多機能の追求や商品開発のために異業種交流のような機会の拡大、地域の研究機関との連携、IT技術の活用によるネットワーク作り、などがさしあたり強化される必要があるだろう。そのためには各企業がみずからの持つ「コア技術」が何なのかを確実に把握する必要がある。

次に、中期的には、「系列」の緩和傾向の中で中小零細企業が単一あるいは少数の納入企業への過度の依存状況を脱し、同業間のネットワークと異業種間のネットワークを形成することで過剰な投資を避け、個々の設備の稼働率を高めることでコストを引き下げ、リスクを分散する道を探るべきであろう。資本の効率を高める上でも、このような横請けのネットワーク作りは考慮されるべきである。

長期的には、「物づくり」に関する社会的評価を高めるべきである。教育に「物づくり」の楽しさ、重要性を教える機会を増やすべきであり、ホワイトカラーになることが高い社会的評価を得る方法であるとの社会的通念を変えるべきである。社会的地位確保の方法がデスクワークに過度に偏重している現在の通念は決して健全であるとは思えないからである。後継者不足も、工賃引下げ、過剰投資などとともに「物づくり」の力を必要以上に弱めている。

モジュール化によって、最終組立メーカーは製造ラインを非常に短くできる。これと部品を作る中小企業が強くなることは反しないだろう。

製造業の時間が金融の時間と異なるという認識がまず必要である。製造業は金融面において長期的に考える。人材の育成にも長期的な視点が必要である。製造業の経営は短期的な収益率に左右されるべきでないだろう。

#### 4 . 日本型資本主義と企業立法のあり方

( 近藤 光男 神戸大学大学院法学研究科教授 )

商法の理想と現実の会社経営の間には、重要な乖離が生ずることが少なくない。特に、1950 年の商法改正では、従来の監査役制度が残っているところに米国型の取締役会制度を導入したことから、業務執行についての監督機関が重複矛盾するという弊害が生じた。

この監督機能の強化を図ることを主たる目的として、その後も法改正が繰り返され、社外監査役などの諸制度が導入されてきた。しかし、実際に監督機能が強化されたとは言えない。

こうしたことから、現在、更なる改正に向けて、社外取締役制度、選択性による米国型制度（各種委員会プラス執行役）などの導入が提案されている。しかし、これについても、実効性の面で疑問を抱かざるを得ない点が少なくない。

内外投資家からの投資を促進するためには、わが国の企業もグローバル・スタンダードあるいは欧米のシステムと類似したコ・ポレ・ト・ガバナンスの採用を検討すべきである。とりわけ、わが国の株式会社は株主にとって必ずしも開かれた存在であったとは言えないので、株主総会の運営や情報開示の面からも、開かれた会社に変えていくべきであろう。

その一方で、効率的な営業成績をあげるためには、日本型資本主義の特性を活かした柔軟な企業運営も認めるべきである。わが国の企業においては、社外取締役が少なく、経営者のほとんどは従業員から昇進した者である。しかし、このような制度は必ずしも否定されるべきものではなく、効率的な運営という観点からはプラスの面もある。問題なのは、経営チェック機関を構築することである。

その意味では、会社の経営構造や経営組織について、今後は定款自治の原則の妥当する範囲を従来よりも拡大するべきである。そして、経営者の裁量によって、自社に適切な運営組織や経営のやり方を採用することを認めるべきである。

ただし、経営者にそのような裁量を与える半面では、公の秩序に反する行為や会社に損害を与える行為に対しては、厳格に責任を追求できるような制度を設けておくべきであろう。

コ・ポレ・ト・ガバナンスの大枠は法律上の問題であり、定型的な会社機関を法定して、会社のステークホルダーに有害な行為に対しては、厳格な民事責任を追及するシステムを設けるべきである。

他方、細目的部分については諸外国、例えばアメリカの制度（アメリカの会社法で強制されていないものまで）に倣った制度を法律で規制すべきではなく、定款自治によって企業の創意工夫に任せるべきである。日本型資本主義の利点をなるべく柔軟に出せるようにすべきであろう。現在、米国企業が優位にあるからといって、日本の国民性や文化を無視して、それに追随したりするべきではない。

公正な企業活動を確保するために、法律が事前規制を行うことは必要であろう。しかし、日本の企業統治システムは日本の企業文化を基礎とすべきであって、重要なのは企業の効率性、公正性、国際競争力が高められることである。

## 5. 日本型資本主義とコーポレート・ガバナンス

(宮本 又郎 大阪大学大学院経済学研究科教授)

近年、相次いで明るみにでた企業不祥事や、企業業績の不振を背景に、日本企業のガバナンスに関する議論がにぎやかである。その多くは、日本の大企業で多く見られる従業員出身の雇用経営者支配に対する批判である。

すなわち、日本の経営者は、株主総会の形骸化、企業間の株式相互持ち合いなどによって資本市場から相対的に独立しており、さらに銀行のモニタリング機能の低下によって、内向きの論理によって行動するようになり、経営の規律を失ってしまったのではないかというものである。そして、状況を打破するためには、株主主権を重視するコ・ポレ・ト・ガバナンスを確立しなければならないと主張される。

これが、生産要素としての資本の効率性に十分配慮したマネジメントでなければならないという意味ではまったくその通りである。資本市場がグローバル化した今日では収益性や効率性の低い企業は淘汰されざるを得ないし、資源の効率的配分という意味でもこの点は重要なことである。

しかし、短期のROEの向上や配当性向、株価の上昇だけを目標とする株主主権の回復が、長期的にその企業の収益性や資本の効率性を高めることになるとは限らない。長期的視点から資本の効率性を高めるように経営者を規律づけることが、コ・ポレ・ト・ガバナンスにおいても中心的課題にならなければならない。

というのは、長期において資本の効率性を高めることは、経済的資源の所有から得られる経済的厚生は幾世代にもわたって享受されるべき、と考える日本人の「総有」的所有観と親和的であり、また今日の企業における重要な経営資源は、企業活動のなかにおいて蓄積され、かつ人に固着する性質の無形の知識財産として、企業の競争力、収益性の大きな源泉となりつつあるからである。

この意味で、短期の収益性を求めて移ろう株主の顔色をうかがう経営よりも、長期的な視野に立ちこの種の本源的な経営資源を提供する従業員のロイヤルティを高める経営の方が、長期的には株主の利害にかなうことになるであろう。

技術の進歩によって人の能力が複雑化しており、計測が難しいが、企業への貢献度の高さに応じて優遇するようなガバナンスが必要だろう。

日本のコ・ポレ・ト・ガバナンスの機能回復のために、法的ならびに制度的改革は必要である。しかし、現実性を考えた場合、株主総会の機能の回復などは非現実的で、やはり経営者資本主義は今後も続いていくであろう。

その意味では、経営者の選任方法とそのチェック機能の再検討が最もバイタルな問題である。要は経営者の資質だとするならば、内部昇進型の経営者ばかりではなく、戦前の日本企業あるいは現在のアメリカのように、外部の経営者市場から経営者を登用するような選任方法も採用されるべきであろう。

株主や従業員のチェック機能が弱い経営者資本主義では、経営者の規律は失われやすく、経営者が、株主・従業員にも共有されるそれぞれの企業理念、企業アイデンティティをしっかりと持たなければ、岐路において経営判断を誤ることになる。株主や従業員による経営者コントロールの制度やルールの構築することは重要だが、よりソフトな「理念によるガバナンス」の意義も再認識されるべきである。

## 6. 長期的視野に立った人事制度と専門家の育成を

(猪木 武徳 国際日本文化研究センター教授)

日本的雇用システムは、昨今動揺していると言われるが、顕著な利点もあるため、簡単には消滅しないと考えられる。特に、熟練を要する職場における企業内のOJTを中心とした長期雇用の重要性、遅い選抜など長期的な視野に立った日本型の人材育成は今後も続いていく。「アメリカ流」と呼ばれる短期評価を中心とした人事処遇制度を無批判に導入すべきではない。

ただし、昨今の企業社会における人材育成のあり方として、専門性の高い分野で国際競争を戦い抜いて行ける人材を求める必要がある。専門性の尊重の欠如こそ、日本の政治経済システムにおける重要な欠点である。

日米独のホワイトカラー（部長、課長）を対象にアンケート調査を実施した結果、日本の雇用システムについて、1. 米独よりも学歴が低く四年制大学卒が大部分を占める、2. 高等教育における専攻内容の専門性が低い、3. 経験会社数は一社のみという人が圧倒的である（内部昇進が多い）、4. 選抜出現期と滞留の始まる時期が遅い、5. 望ましいキャリアとして複数の職能を経験すべきと考える人が多い、ということが判明した。

日本の長期雇用や年功的に平均賃金が上昇するシステムが「非競争的だ」というのは、大きな誤解である。個別の賃金の散らばりは、勤続や年齢とともに増え、平均賃金が年とともに上昇しているにすぎない。つまり、賃金が年とともに上昇することと、企業内での競争が激しいことには何の矛盾もない。

アメリカの法律事務所における弁護士の処遇制度を例にみると、弁護士たちが個人の業績を上げる点に関心を集中させ、事務所全体の長期的利益に対する関心を全く失ったことがあった。しかし、その弊害が明らかになり始めた後には、表面的な「能力主義」に対する強い反省が起こっている。

また、市場競争が激しくなると、多くの米国企業はR&Dの予算を削減する方向へ動き出すようになった。リスクの大きい長期的かつ先駆的研究から手を引き始めた結果、新しい技術革新のためのR&D投資に産業全体が後ろ向きになってしまった。評価のシステムが短期化すると、短期間あるいは早い段階で結果を出さなければならないから、時間のかかる大きな問題に取り組む人が少なくなる。

巨額の個人金融資産や対外純資産に加え、日本はまだ多くの産業分野で精度の高い技術力を誇っている。しかし、国際的な論戦の場で、日本の立場を適切に説明し得る知的なリーダーや専門的スポークスマンは不足している。国際的論戦の場において大きな遅れを取ってしまったことが、グローバル化に伴う日本の最大の問題である。

国と国が争うにしても、企業と企業が競争するにしても、ルールの国際相場がつねに問題となる。この国際相場への「順応」と「対応」という問いは、二十世紀の日本が突きつけられ続けてきた課題である。

日本人はその潜在的能力を高く買われながらも、国際的にそれ相応の安定した処遇を得られていない。貿易摩擦によって日米関係がぎくしゃくしてきた「遠因」の一つも、論争と説得の技術の日米間格差にある。これからの日本の対外関係には、この論争力の格差という「遠因」の改善が必要である。

## 7. 勉強ガンバリズムの綻びとこれからの人材教育

(竹内 洋 京都大学大学院教育学研究科教授)

最近、学力低下ということが盛んに言われているが、これを正確に調べることは難しい。しかし、学校外学習時間の変化をみると、日本型資本主義のエートスでもあるガンバリズムの衰退がある程度みえるように思われる。

欧米では学力は能力によって決まると考えられているのに対し、日本では努力によるところが大きいと考えられている。これは、国民性のような文化的要因だけではなく、傾斜的選抜システムのような制度的要因が努力で学力が上がることに信憑性を与えてきたからである。

近年、学校外学習時間が減少してきている（勉強弱体化）。また、その減少率は学校ランクが下になるほど大きくなっている。つまり、勉強ノンエリートほど勉強しなくなっている。さらに、階層や親の学歴の違いによっても、学校外学習時間の差が拡大しているようである。要するに、教育を通じて階層間の不平等化が進んでいる。こうした勉強弱体化の大きな要因として、傾斜的選抜システムが機能しなくなり、このシステムの中下位にある生徒が努力してより高いレベルの学校に行こうとはしなくなっていることがある。つまり、勉強ガンバリズムの後退である。この背景には、80年代以降における勉強弱体化の動きがあると考えられる。

しかし、学校外学習時間が減ってきているといっても、それは大衆勉強社会がフィーバーした70年前後から80年までと現在とを比べているに過ぎない。この程度の学校外学習時間の減少で日本社会が危機とまで言う必要はなく、むしろ健全な勉強弱体化ではないかと思われる。

他方、こうした勉強ガンバリズムの後退を、人材選抜のプールの縮小をもたらすものとしてネガティブに捉えることはできるかもしれない。また、教育を通じて階層間の不平等化がさらに進むことも考えられる。

しかし、これを学歴ノンエリートの立ち上がり、あるいは一種の階級文化の芽生えとみることもできるのではないか。つまり、学歴中流願望を捨てることによって、学歴ノンエリート独自のライフスタイルが成熟していく可能性も考えられる。

これまで日本の教育は平均水準を高めることには成功したものの、卓越性の教育には成功していないと言われてきた。しかし、勉強過熱時代が去ってエリート教育がタブー視されなくなった今こそ、大衆教育社会におけるエリート教育のあり方を論ずることが可能になったのではないか。

求められるのは、ポスト平均大衆勉強社会における教育論や教育政策であり、卓越性教育とゆとり教育を共存共栄させることであろう。つまり、キャリア官僚や経営者、政治家などを育成するゼネラリスト・エリート教育とノンエリートの矜持の文化の育成の双方が必要になってくる。

むしろ問題なのは、高等教育を受けている大学生がますます勉強しなくなっていることであろう。勉強弱体化社会の危機は、初等、中等教育というより高等教育の問題と考えるべきである。

## 8 . これからの日本の企業経営

(加護野 忠男 神戸大学大学院経営学研究科教授)

経営のスタンダードは歴史的進化の産物であり、日本企業は日本の特徴があつてこそ、グローバル市場で国際競争力を発揮できる。グローバル・スタンダードを導入することではなく、改革を通じて競争力を強化することが、日本企業の課題である。

国際資金移動は、近年では、商品貿易以上に、純粋な金融投資に起因するものが大きな比重を占める。米国の投資家主導での資金の国際還流が、国際資金移動の主流となり、投資家の間では、アングロサクソン流の企業観が支配的となってきた。

アジア経済危機の経験が示すとおり、短期資本は自分達の論理で有利なところへ迅速に移動する。ときには、不安にかられて動くこともある。

持合解消の受皿として、機関投資家（特に海外）に過度に依存すべきではない。短期収支指向である機関投資家には、短期的に株価を高くして株を売り抜けようとする誘惑が存在し、雇用調整や余剰資金の活用等で最善の判断が下されるとは限らない。

より良い企業統治には、経営に長期的にコミットし、企業の目的・文化を尊重する株主の育成が不可欠である。長期的コミットメントを持つ株主は、他のステークホルダーの意向を無視し得ないため、経営監視上のメリットも大きい。

中小企業や個人への金融の提供は、欧米でも銀行貸出が中心で、企業等の発展段階に応じた間接金融の必要性・重要性は、今後も変わらない。今後銀行は、自らの情報収集・分析能力やリスク管理能力を一層高めつつ、企業に対する「良き理解者」となり、「長期的コミットメントを持つ株主」としての役割を担うことが期待されよう。

企業への長期的コミットメントという視点で最も期待できる株主は、従業員である。但し、企業統治の奥行きを深めるうえで「外部者の視点」での監視は不可欠である。外部から経営行動を中立的に牽制する社外取締役の導入も、有効な方策の一つである。

従業員のコミットメントの増進を図るべく、「従業員持株機構」の導入を推進すべきである。リスク分散のため、他社株も併せたポートフォリオを組むのが有効である。

年功賃金体系下では、若年期の過少支払を原資として、企業の成長期に余裕資金が生み出され、自己資本として蓄積される。日本企業の自己資本は、純粋の株主資本ではなく、従業員の目に見えない出資分も含まれている。

長期的コミットメントを持つ人材と、変化に対応し随時必要となる人材とを確保すべく、雇用形態の多様化が必要。人材流動化を促す横断的な労働市場の整備が不可欠。

これからは、最も低コストな国へと生産拠点を移転して、最も有利な条件の下に日本と同じ品質のものを生産するといった発想を離れ、日本でしか造れないものをグローバル市場で売っていくという姿勢が欠かせない。そのためには「メイド・イン・ジャパン」のアイデンティティの確立が不可欠である。装飾ではなく実用品らしい健康的な美しさなど、日本の品物が有する独特の良さを世界に認知させ、多種多様な技術と技能の「重ね合せ」型のものづくりなど、「日本的な仕事の仕方」で生み出される強さで競争することである。技術・技能の統合度の高い製品では、日本のものづくりの競争力は依然残っている。