

OFC NEWSLETTER



Open Faculty Center

第3号 2003年3月発行

OFC運営委員会からのご挨拶

大学と社会の緊密な連携を目的とした経済学研究科・経済学部オープン・ファカルティ・センター(OFC)も、3年目を迎え、大学評価・学位授与機構による「教育サービス面における社会貢献」評価報告書(平成14年5月)におきまして、大阪大学の社会貢献活動の一環として取り上げていただくなど、大学内部および外部で、その活動が次第に認知されるようになってまいりました。

本年度も、昨年度と同様に、多くの参加者を得て、4回の講演会に加えて、ダイキン工業株式会社の全面的なご協力により、公開講義『会社の仕組み・企業の運営—製造業への実務からのアプローチ』を実施することができました。お忙しい中、講師をお引き受け下さった先生方およびダイキン工業株式会社の皆様に、心よりお礼を申し上げる次第でございます。

4年目となる次年度の活動につきましては、これまでの講演会・公開講義に加えて、あるいはこれらの行事に代えて、また新しい企画も試みられることになるかと存じます。今後とも、皆様には、引き続きOFCに対し温かいご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

経済学研究科・経済学部OFC運営委員長

高尾 裕二

第7回OFC講演要旨

講演：企業家精神のまち・大阪

(平成14年5月22日開催：於大阪産業創造館)

大阪大学大学院経済学研究科 教授 宮本 又郎氏



演題として、「企業家精神のまち・大阪」と掲げましたが、今日は難しい話ではなく昔の大阪の話をしてみたいと思っております。

学術的には、「企業家」はフランス語のアントルブルヌール(entrepreneur)という言葉に由来していますが、ご承知のように企業家に大きな関心を示したのはシュンペーターという学者であります。シュンペーターの『経済発展の理論』という本では、企業家を「新結合の遂行を自らの職能とし、その遂行に当たって能動的な要素となる経済的主体」と定義しています。ここで、新結合とは経済資源をどのように結合するか、その結合の仕方によって新しい物が出来たり、新しい技術開発が行われたりすることをいうのですが、新結合、すなわち革新(innovation)の種類をシュンペーターは ①新しい商品を作ること ②生産方法が新しいこと ③新しい市場を開拓すること ④新投入、即

ち新しい原料 ⑤新しい会社組織や経済組織、の5つに分類しています。これらのうち、少なくとも一つを実践することが新結合の意味であり、これがあれば資本主義が永続的に続いていく、というのがシュンペーターの主張でした。それに対立する考え方はマルクスの利潤率の低下です。マルクスの考えは、新しい商品や新しい生産方法が開発され、何らかの創業者利潤が得られたとしても、他の人が参入してくると利潤率は低下し、最終的に利潤率がゼロになってしまう、そうすると資本主義は死んでしまうというものでした。シュンペーターは、そう考えずに、革新がある限り利潤が生まれてくるし、利潤が続く限り資本主義も続くと考えたわけです。このようなシュンペーターの指摘にもかかわらず、その後の経済学の歴史の中では企業家への関心は薄まったというか、あまり取り上げられずに等閑視されて来ました。

ところが、アメリカで1948年にハーバード大学に企業家史研究センターという研究センターが設けられました。当時アメリカでは途上国にお金とモノをつぎ込んでいたわけですが、期待に反して経済発展がおこらず、「どうもこれだけでは駄目だ、人的資源を育成しなければいけない」ということから、この研究センターが設立されたわけです。この研究センターをリードしたのがA.H.コールという学者でした。彼は、企業家というものはシュンペーター流の

革新者だけではなく、事業を創造する者、それを拡大し維持する経営者も入れるべきだと主張しました。従って企業史研究センターではシュンペーター流の革新者だけでなく経営者も管理者も研究されることになりました。シュンペーターの場合はある種の均衡状態から革新によって不均衡が生まれることを重視したのですが、コールはむしろ不均衡から均衡にいたるプロセス、これを競争と考えたわけですが、こちらの方も経済発展にとって重要と考えました。その後A.D.チャンドラーという学者は、今日の大企業では個人企業家よりもむしろ社長、専務、常務といった経営者組織の果たす役割の方が重要であると考え、企業家という場合、経営者組織までもこれに含めて考察すべきだと主張しました。以上が学問的な意味での企業者論の概観です。

さて、近年、日本は元気がなくなったといわれていますが、1960年代から90年代までの開業率と廃業率をみてみますと開業率が低くなってきているのに対し、廃業率が高くなっています。問題は廃業率の方が高くなっているということです。他方アメリカでは今でも旺盛に新しい企業が設立されており、こういう点をみても日本経済の不振があらわれています。

また100社ランキングという統計があります。明治29年から昭和57年まで約10年おきに製造業について総資産の大きい会社をリスト・アップしたものです。戦前には繊維が多く、戦後は鉄鋼や輸送機械、電機、一般機械それから土木建築といったものが重要産業となって来ており、産業構造が著しく転換していることがわかります。それに同じ会社がこの100社ランキングにとどまり続けることは大変稀でした。大企業でもせいぜい20～30年しか100社ランキングにとどまっています。企業社会というものは栄枯浮沈が激しかったことがお分かりになるでしょう。

次に大阪についての話をしたいと思います。大阪は経済都市だと云われますが、実は大阪は昔から何度も性格を変えてきた都市です。大阪は奈良や京都などよりずっと古くから開かれてきたまちです。古代においては仁徳天皇の高津宮、孝徳天皇の長柄豊崎宮、聖武天皇の難波宮、などの王都がおかれしました。これらを含めて4世紀から7世紀の間のうち、大阪が首都、もしくは陪都の時代が約200年もあったのです。大阪は日本第一の政治都市、国際都市であったのです。

中世になると大阪は歴史の中で影をひそめてしまいます。わずかに熊野詣の通過点となっただけでさびれてしまい、再び大阪が歴史の前面に出てくるのは1496年に大阪本願寺が建てられてからです。本願寺は1580年に大阪を退去しそのあとに秀吉が1583年

に大阪城を築きました。秀吉が来てから大阪は天下の台所となるのですが、その当時堀川を開削したことが重要です。大阪の地形は低地が多く、雨が多いと水が溢れて沼地となり、とても人が住める土地ではありませんでした。そこに東横堀川を南に引き、西横堀川、道頓堀川、長堀川、京町堀川等々の運河を掘っていきました。堀川には①水を流して水路とすること ②掘った土を干拓に使って人の住む土地を作ること の二つの意味があります。加えて、堀川の開削は大阪商人自らの民活によって行われたという点は、特筆されるべきです。1630年代までにこれらの堀川が完成し、市中に水運が整備される、即ち、現在でいう高速道路が張り巡らされた訳です。そして、船場、島ノ内が出来、各地から商人が大阪に呼ばれてやってきました。これで大阪は商業都市として成立したわけです。

このようにして大阪は天下の台所になるのですが、もう一つ大阪繁栄の大きな要因があります。これは大阪が瀬戸内海に面していることです。瀬戸内と下関、さらには日本海側とを結ぶ海運を開くことが出来、江戸時代を通じて大阪の市場圏は西廻り海運で秋田、山形まで直結することになりました。加えて大和川が西流されて、木綿が作られる新田が河内に開かれたことも一つの要因です。

大阪は、商業都市といわれていますが、江戸初期は工業都市でした。木綿生産、菜種油、銅精錬が行われ、さらに酒も大阪でつくられていました。そういう意味で江戸初期、大阪は工業都市であり、江戸時代の後半に流通や金融が発達してくるのです。この点については各藩が大阪へ米を送って、大阪で売ったということが大きく影響しています。米を売った大名の販売機関が蔵屋敷、米の相場を立てたのが堂島で、前者は物流機構であり、後者は価格形成機構ということになります。

もう一つ、大阪は国内市場の中心であったばかりでなく、貿易品流通の中心地でもありました。例えば道修町の薬種問屋、伏見町の唐物問屋など長崎からの輸入品を扱う問屋が存在する一方、長崎からの輸出品の集荷機関である銅座や俵物会所（干しアワビなどの海産物を扱う）が北浜に存在していました。

このようにして大阪は繁栄しますが、江戸後期になると地位が低下してまいります。それは今日流にいうと産業の空洞化であり、第一は木綿とか酒・油等の生産地が東や西へ行ってしまったこと、第二は下関や名古屋などの地方市場が成長してきたこと、第三は大商家が没落してきたことが原因となっています。そして明治に入ると更に大阪は混乱し、衰退していきます。これは米市場が廃止されたことが一

番大きな理由ですが、御用金が多くとられたこと、大阪で使っていた銀貨が廃止されたことのほか、大名貸しが回収不能となったことがあります。

もう一つ、外国貿易がうまくいかなかったことがあります。幕末に諸外国、特に英米は大阪と江戸を開港せよと強く迫っており、幕府もしぶしぶ了解したのですが、大阪は淀川の河口が土砂で埋まってしまっており、大きな船が接岸できなかったこと、それでも大阪商人は掘削工事をしようとしたのですが、大名貸しが返って来ず、築港工事をやめざるを得なくなってしまうわけです。

このようにして大阪は衰退していたのですが、それを救ってくれたのが紡績業の成功です。明治15年に澁沢栄一が松本重太郎と藤田伝三郎と組んで作った大阪紡績が大きく成功し、高配当するということになったので、次々と紡績業がおこり、近代紡績業を軸として大阪は工業化路線に入ることになります。これがグレーター大阪の時代へとつながっていくわけです。大大阪という言葉があるように、第一次大戦後の時代に大阪の市域が拡大され、それにつれて従来の繊維工業、雑貨工業中心から化学、機械、金属等も発展してくると共に、金融面でも国債売買高の93%、株式売買高36%を大阪で取り扱うようになり、貿易面でも対中貿易の50%を扱うなど対アジア貿易の中心となりました。明治維新以降に、旧来の商人層に代わって、五代友厚をはじめ大阪の経済界を発展させた企業家が多く輩出されたことは、先程この会場の地下にある大阪企業家ミュージアムでご覧になった通りであります。

大阪の企業家精神についてまとめてみましょう。まず、大阪は絶えず変化を求めてきた町であってずっと同じ町ではなかったということです。先ほども云いましたように古代は政治の都市であり、大阪本願寺の時代は宗教都市であり、江戸時代は水の都（商業都市）と云われましたが、明治には煙の都（工業都市）と云われるようになりました。江戸時代は河内木綿でしたが、明治以降は紡績の町になりました。このように大阪は古いものを新しいものに作り直すという、「接ぎ木の思想」を持つ面白い町で、伝統を守るために革新を続けてきた町であるのです。二番目には開放性と同化力ということがあげられます。各時代各時代において、大阪に変革をもたらしたのは、必ずしも土着の人ではありませんでした。鴻池、住友、五代、小林一三、松下幸之助といった人々も大阪の外の地方から来た人々です。しかし、大阪で成功すれば、これらの人たちはすべて「大阪商人」と呼ばれることになります。つまり大阪には開放性と同化力があるということになります。この点、江

戸とは大いに違うところです。

最後に一つとんでもないことをお話しして終わりたいと思います。実は最近私は、『東西400年交替仮説』をとらえています。日本の人口の長期的な趨勢を紀元前4,000年以降で見ますと、日本には4回ほどの人口増加の波がありました。縄文期と、稲作が入ってきた弥生時代、江戸時代の前期、それに工業化が始まった明治以降です。今、この第四の波が終わりつつあり、工業文明が終わろうとしている、これから人口は停滞期に入ります。人口学者の指摘によれば、実は日本では人口が成長している時は都市に人口が集中し、人口停滞期には地方へ拡散する傾向にあったということです。明治以降、人口増加期には人口の都市集中が続いてきましたが、今後の停滞期には人口の地方拡散が生じる可能性があることになります。また、もう一つ。日本の人口を地方別、即ち近畿地方と関東地方に分けてみますと、縄文時代は圧倒的に東が多い。次の稲作文明時代、これは奈良時代なのですが西が多い。そして鎌倉時代、この時代には政権と共に経済も東に移り、人口も東に移って行った。そして関ヶ原の時代になりますと、また西が多くなり、近畿地方への人口集中は著しくなった。ところがそれを頂点として、今度は日本の人口重心は東へ東へと動き、明治以降とくに関東への集中は激しくなった。このように日本では大体400年おきに人口の重心は東西にゆれてきました。言い換えれば日本は国土を非常にうまく使い分けてきたといえます。現在1600年から2000年までの間、東に人口の重心が動き続けて、400年が経過しました。ですから、今年位からそろそろ東→西への転換が起こってもおかしくないのではないかと、思っています。永らく関西の地盤沈下が云われてきましたが、それはそう永くは続かないのです。21世紀は逆転の始まりの時代です。ここら辺で話を終わらせて頂きます。どうもありがとうございました。（拍手）

第8回OFC講演要旨

講演：内からみたアメリカ大学教育の実態

（平成14年7月15日開催：於梅田センタービル）

大阪大学大学院経済学研究科 教授 堀場 豊氏



本日はアメリカの大学教育制度について、私なりの経験をもとにお話したいと思います。アメリカの大学教育制度につきましては、マスメディアその他各方面から注目され、報道されておりますが、

まだよく伝わっていない面もあるのではないかと思いますので、私が長年見てきたアメリカの大学教育の実態をお話して、何かのお役に立てればと思います。

アメリカの大学制度の概要につき、各方面から集めて来ましたデータをお配りしておりますが、相当に細かいデータも入っておりますので、本日はこの中から主だったものだけを取り上げて話を進めさせていただきます。

まず、大学の総数についてみますと、総合大学と短期大学合計で4,084校(2000年度)となっています。ここでいう大学として規定されるためには、まずU.S. Department of Education(連邦教育省)から承認された外部評価機関あるいはAgencyが、定期的に大学行政、財政状況、教官の資格、授業内容などを詳しくチェックし、大学として認められる一定の基準を満たしているかどうかの認定にパスしなければなりません。もしこの基準を満たしていなければ、改善すべき事項などの条件がつけられ、一定の期間内に改善されなければ、大学として失格ということになります。この外部評価機関により評価するというAccreditation制度は、アメリカ大学教育では徹底しており、歴史的にみても1870年には563校の大学が存在したわけですが、このすべてにAccreditationのチェック機能がすでに出来上がっております。

次に在学学生総数をみてみますと、2000年では1,479万人で、うち男子学生649万人、女子学生830万人、比率でいえば44%対56%となっており、女子の方が10%以上も多いという興味ある事実がみられます。男女学生数の推移を歴史的にみると、以前は男子学生の方が女子より多かったのですが、1970年代の後半に逆転し、それ以降はその差が開いてきております。

教官総数は2000年にアメリカ全土で103万人であり、教官一人当たりの学生数は平均14名と少なく、相当密度の高い教官指導の下で、勉学できるという恵まれた大学教育環境にあるといえます。

大学卒業生の卒業証書別人数のデータがあります。短期大学等で2年勉強したあと一定の単位をとって得られるアソシエイト(Associate)と4年制大学卒業時に取得するバチェラー(Bachelor)がありますが、大半がバチェラーであり、2000年度の新規バチェラー取得者は124万人です。更に大学院ではマスターとドクターがあります。マスターは概ね大学院2年在学で取得されるもので新規取得者46万人となり、ドクターは平均大学院在籍6年前後で取得するのが大体のケースであり、2000年の1年間で4万4千人が新

規にドクターになったわけです。これは国の人口比でみても日本の数を圧倒していることがわかります。

2000年度に博士号を得た4万4千人のうち、経済学博士とビジネス・スクールからの博士号を合計すると約2000名にのぼり、その大半は大学職を求めたことになりますが、就職は厳しい状況にあります。特に、博士課程をそなえた大学院をもつ総合大学はわずか100校余りであり、その中でもAAU(Association of American Universities)に入っている大学(これはカテゴリーI級と呼ばれるリサーチ総合大学になります)は63校にすぎません。これらの大学の新規採用教官数は各大学一学部当たりせいぜい3~4名ですから、こういった大学に就職することは相当な競争と困難を伴います。

ここに、学生数の多い順に上位120校のリストがありますが、上位10校は学生数4万人以上の大規模な大学です。120校のほとんどは州立またはその他の公立大学であります。その中に多くのCommunity Collegeが含まれています。これは2年あるいは4年制の社会人教育を主とするもので、この事を見ても如何にアメリカで社会人教育が普及しているかわかります。

次にアメリカの人口に対する大学教育の浸透度をみてみましょう。ハイスクール卒業後すぐの大学進学率は2000年度で男子59.9%、女子に至っては66.2%という高水準であり、加えて1~2年の就職をへて大学に入る人達も多くいますので、大学進学率はより高いものとなります。

就学中の学生を1999年のデータで、いくつかの範疇にわけてみます。学部生男女合わせた1,268万人のうち、フルタイムで就学している学生は774万人で61%、残りの495万人は何らかの職につきながらパートタイムで就学している人達です。このパートタイム就学者の年齢別の構成をみますと、25~29歳の年齢層が16.2%と最も多いのですが、40~49歳の人達も13.8%と大層多くなっています。さらに大学院でパートタイムで学んでいる人達を含めると、社会人として大学教育を受けている人の実に21.4%、つまり5人に1人が40~49歳の年齢層ということになります。このことは、すなわち生涯教育を受けることができる柔軟性のある教育体制と、それをサポートする社会制度というものが存在することを物語っているように感じます。

次に大学教育にかかるコストの面からみてみましょう。まず公立4年制大学の年間授業料、寮の宿泊費と食費の合計は2001年度では平均8,655ドル、私立4年制大学では21,907ドルとなっています。このように大学教育は高くつきますが、その反面、奨学金とか教

育費への連邦政府特別ローン等があり、何らかの形で援助金を受けているフルタイムの学生の割合は約半分、49.2%にのぼっています。一人当りの平均援助額は6,832ドルと大層高額になっており、個人的な教育費負担は相当緩和されていることがわかります。

次に大学経営のための収入源をみてみますと、公立大学の1997年度の全収入は1,300億ドルという莫大な金額になっておりますが、そのうち学生が授業料として支払ったのは247億ドル（19%）、州政府からの助成金は463億ドル（35%）となっています。私立の場合でも授業料が総収入に占める割合は30%を切っております。その為公、私立共その他の収入源を確保しなければなりません。寄附金については税制がよく整備されており、出資側へ寛容な所得税優遇措置がとられ、又伝統的なフィランソフイーの精神も相まって、寄附金とその累積資産運用益は公、私立とも重要な大学経営収入源となっています。

このような教育システムのもとで働く私達教官にとり最も身近な事項は、毎年行われる業績評価と、着任6年後に行われるテニユア（tenure 教員終身雇用）決定に関する評価です。まずテニユアについては、4年制の総合大学では正教授と準教授は殆どテニユアをもっており、終身雇用が保証されていますが、助教授にはテニユアがありません。博士号を取得して新規に助教授として大学に籍をえた場合、その6年後にテニユア取得という大きな試験があるわけです。必ず外部の専門家それも相当知名度の高い学者、少なくとも3名、通常は4～5名による研究業績評価が行われ、さらに学部内での教育実績と貢献度を加味してテニユアをもつ教官による投票により推薦され、その上で学部長、更に学長レベルでようやく決定されるという厳格なものです。テニユア決定で落とされますと一年後に解雇されますので、助教授ははじめの6年間は死にもの狂いで研究に励むことになります。

テニユアにパスしましても毎年学部長による業績評価と各講義についての学生のアンケートによる評価（これはアメリカでは殆どの大学で義務づけられています）により翌年の教官のサラリーが決定されるというわけで、報酬に関しては学部内でも大変バラつきがはげしく勝ちですが、これはアメリカ人が共有するフェアネスの原理、つまり業績のみに正当化された公正の観念であるといえましょう。

ご存知のことと思いますが、アメリカでは一貫してリベラルアーツ教育を学部レベルで行っています。わかり易く言えば自然科学、社会科学、芸術、言語、その他人文科学を広く取り入れた一般教養課程を4年かけて行い、その中で専攻分野を決めていくわけ

であります。卒業に要する総単位中、ほとんどの場合3分の1以内程度の単位を取得しておけば専攻課程の単位を満たすことが出来ます。従って非常にフレキシブルな形で学生に最大限のコース選択肢を与えているということになります。それでも各科目については毎週3～4時間の授業を行い、テスト、宿題等々頻繁にあり、相当密で学生をしぼる学習内容となっています。

入学に関しましては、各個人についてハイスクールの成績や推薦状、その他SATと呼ばれる能力適正テスト等に加えて、必ず書かせる随想によりケースバイケースで随時入学を決定していきますので、入学発表のように一度に発表することはありません。そういうわけで、各大学の入学の門は一般に広くしていますが、その代わり入学後に相当厳しい成績及び単位取得条件が設けられており、入学後に篩にかけられていくことになります。こうしたリベラルアーツ教育を受け、本当に専門的分野に特化するのはその後の大学院あるいはプロフェッショナルスクールということになります。

最後に公共投資財としての大学教育について私なりの見方をお話したいと思います。

第6回のOFC講演会で、猪木武徳先生が『新世紀の日本経済と人材育成』と題して講演されましたが、その中で先生は「結局のところ、どれだけ豊かな人材を一国の経済が持っているのかがその国の経済の現在および将来を規定することになります」と実に端的にズバリと核心をついておられました。先生は人的資源、人材育成という表現を使われましたが、私は人的資本という言葉が好きです。つまり教育が投資活動である限り、その見返りとしての収益率はどうかということになりますが、教育という投資に関する限り私的及び公的の両面から考えることができます。私的な収益率、すなわち教育に要した時間と金銭的なコストを費やしたがゆえに、生涯の賃金とその分高く得られると考えますと、アメリカの場合10数%の私的収益率があります。これは流動性があり、概ね市場原理がうまく稼働している労働市場があつての事です。少々打算的ではありますが、その私的収益率の高さが多くのアメリカ人が大学教育を求めている大きな要因であると思います。そしてこのことは、今後流動性が増してくる日本の労働市場にもあてはまるべきことだと思います。

教育投資への公的収益率についてはどうでしょうか。少し古くなりますが、10年ほど前の世界銀行の試算では、各国平均の公的収益率は実に11%前後という非常に高い数値を推定しています。この意味で

は、今まで日本で行われてきた公共事業の中で、10%、11%という高い公的収益率がどれ位あったのだろうかと考えてみる必要があるかと思います。特に昨今落ち込んだ日本経済の長期的打開策を考える時、選択肢はただ一つ、日本人特有の頭の良さと勤勉さ、そしてそれに培われた人的資本形成、このことしかないと思います。そのため、教育制度を強化し、さらなる投資活動を行い、日本人一人一人が最大限に開花できるような体制作りをするのが早急に求められているのです。

しかし現実はどうか。ここに身震いするようなOECDのデータがあります。学生一人当りに教育費として使われた税金、つまり公共投資額は、1998年度でアメリカの一人当たり19,802ドルに対して、日本はその半分にも及ばない9,871ドルでした。また大学教育に充てられた公共費をGDPで割った数値を国際比較したデータによりますと、アメリカは1.3%、日本はその1/3にも足りぬ0.4%です。これはOECD諸国の中でも最低値になっております。

昨今国立大学の改革案が出されております。この中に国の負う大学教育費分担分の削減というスタンスが見えるようですが、根本の大問題、明るく開かれた日本の将来を築くためのただ一つの選択肢である人的資本形成を如何に前進させるべきか、国を挙げて新規人的資本投資活動にどう取り組んでいくか、という肝心要のスタンスは、今の時点では残念ながら明確には見えてこないと思います。これこそ真の日本の危機ではないのでしょうか。ご清聴有難うございました。(拍手)

第9回OFC講演要旨

講演：日本経済復活のはじまり

(平成14年10月11日開催：於梅田センタービル)

スタンフォード大学

スタンフォード日本センター理事長

放送大学 教授

林 敏彦氏



1. 日本経済の現状

最初に、日本経済の現状をどう見ているかということをお話したいと思います。よく日本経済をアメリカに次いで世界第2位の経済大国という表現をします。これは嘘です。

1994年以降、日本は世界第3位です。各国のGDPを購買力平価でドルに換算して比較しますと、94年までは確かにアメリカが第1位で日本が第2位でした。しかし94年に逆転が起きました。今、第2位

は中国です。世界のGDPの全部の統計、その中に占めるアメリカのシェアは、約22~23%で、1980年から2000年まで変わっておりません。日本はかつて10%だったのですが、今は7%です。中国は14%です。中国経済は、GDPで全体の大きさとして比較すると、もう日本の2倍あるということです。国全体の経済力という意味では、中国は日本を18年前に追い抜きました。4位はドイツでもフランスでもイギリスでもありません。4位はインドです。世界全体のGDPの地図、塗り換わっております。日本経済の現状といった時に、少し引いて世界全体の姿で見てみると、日本は3番目、下手するとインドに追いつかれそうです。今インドは世界のGDPの5%くらいです。日本が7.5%くらいですから、もうすぐ追いつかれます。そういう意味での危機意識がまず必要だと思います。

ただこれは国全体の姿ですから、人口が多ければ大きな経済大国になる、GDPの数字が大きくなるということがあります。一人当たりのGDPに換算した場合、1位は米国。2位は日本。3位はドイツです。一人当たりでの豊かさ、経済力を比較してみると中国、インドはまだまだ途上国です。けれども、合計しますと先ほど言いましたようにアメリカ、中国、日本、インド、こういう順番になります。世界全体の経済地図が塗り換わっています。まずこのことを念頭に置いておく必要があるのではないかと思います。

次に、幸福度と所得の関係についてお話したいと思います。「Are you happy?」という調査があります。経済学者は、人間はリッチになれば幸せになるだろうと漠然と思っています。経済的豊かさ、物質的豊かさは、人間の幸せの少なくとも前提条件だと思っている。しかし、社会心理学者あるいは哲学者も宗教学者も、いろんな人がいろんなことを言いますが、誰もどういう条件がそろえば幸せになれるかなど、断言できません。そこで、単刀直入に「あなたは幸せですか」というアンケートを世界中の国で行いました。すべてを考慮に入れて、「あなたは幸せですか」と聞いたのです。すると非常に面白い結果が出ました。一人当たりの所得が国全体として上がってきたとき、社会の中で幸せだと答えている人の割合が、ほとんど横ばいなのです。つまり、経済的な豊かさというのは、幸せとは結びついていない。世界中の人々が幸せになってほしい、そうなるには何をしたらいいかを考える学問が経済学なのですが、その経済学が、資源配分の効率性などといって無駄を省いて効率的にできるだけみなさんが幸せになるようにと考えてやっても、「私は幸せだ」という人の割合はほとんど変わっていないのです。これはちょっ

と考えないといけな。無駄ばかりしているのではないかということになります。

2. 大恐慌の再来か

次に、「大恐慌は来るのか」についてお話ししたいと思います。今日本は、銀行の不良債権問題、株の下落、赤字国債等、どうも明るい話はありません。1929年、アメリカでは株価が天井をつけて30年に暴落しました。実体経済は1932年がどん底で、それからルーズベルト大統領のニューディール政策が始まりました。少しよくなったら、彼は均衡財政主義者でしたから赤字財政は不健全だということで、もう一度均衡財政に戻そうとしました。するとまた2番底がきて、結局29年から30年に落ちて32年に落ちて、37年に上がりかけてまた落ちて、また追加のニューディールをやって、39年、40年と、底を這っていたわけです。その歴史的な大恐慌が最終的にはどうやって回復したか。真珠湾攻撃です。日本軍の真珠湾攻撃でアメリカは一夜にして戦時経済に突入、軍需生産、そして財政赤字。41年には、二桁台あった失業率も一桁に下がって人手不足になります。

当時の大恐慌は失業率が25%、4人に1人が失業しました。当時、経済学者や一般の人たちの分析では、30年代の大恐慌はデフレーションだと認識されていました。この頃はケインズ経済学が出てくる以前ですので、所得分析ではなく、価格分析という視点で経済を診断していました。そこで見えたのはデフレです。これが諸悪の根源だと言われました。このデフレを食い止めれば不況は終わるという診断が当時たくさんされ、どうすればデフレを止めることができるか、あの手この手が考えられました。

政府が金を買う値段を毎週決めて金の価格を上げたらどうだとか、農産物の価格が下落しているのが問題だから、値段を上げたらいいとか。それから農産物が暴落しているというので、青田刈りとか。豚肉が供給過剰になり、豚の生産が進まないようにメス豚を殺したら政府からお金が出るというような生産調整が進みました。これは法律によって義務付けられ（農業調整法、トリプルA）、日本で言えばお米を作らなければ補助金がもらえるというシステムにしました。あるいは政府が農産物の買い上げ価格を決めて、公定価格で農産物を買ひ上げるというようなことをしました。デフレを止めるためにさまざまな策が講じられました。

これをやったのはアメリカだけではなく。ナチスのヒトラーも同じことをやりました。ドイツでも恐慌です。ナチスは物価統制令をしました。物価を下げてはならないというわけです。公務員も

民間も賃金を下げてはならないと賃金統制令をしました。物価の下落を人為的に止めておいて、財政支出で有効需要をつくる。これは理想的なケインズ政策です。ヒトラーは後になって非常にけしからんやつだとか言われますが、経済的にいち早く不況を抜け出していく政策をしていたのです。そのとき、財政支出というのは、有効需要政策として意識されてはいませんでした。ケインズはそれを有効需要政策だと言ったのですが。これはアメリカでもそうです。ルーズベルト大統領のニューディール政策も有効需要政策として意識されたことは一度もありませんでした。現実には有効需要政策なのですが、そういう考え方はなかった。むしろ政府の政策は、物価が下がらないようにする政策だったのです。要するに、物価が下落することが諸悪の根源だという発想がありました。日本でも今デフレ談義がかまびすしいですね。デフレで物価、地価、あるいは株価が下がっています。逆資産効果、持っている資産が目減りしているから、みんな意識が縮んでお金が使えなくなっています。

物価が下がらないようにするにはどうしたらいいか。なにか、地価が上がるようにするにはどうすればいいか。今唱えられているいろんな政策の一つは、ポール・クルーグマンというMITの教授の言ったことですが、インフレ期待を抱かせれば物価は止まるだろうということです。「悲観と楽観は自らを正当化する。」とはケインズの言葉です。クルーグマンは、ここでも物価は底だと、ここからさき物価は上がるに違いないという信念が行き渡るようなことを考えるべきだと言いました（インフレ・ターゲット論）。

アメリカでは30年代にニューディール政策がとられました。ニューディールがどれだけ効果があったかは、議論が今日まで分かれているところです。ただ当時、連邦政府というのは、アメリカのGDPの5%しかありませんでした（現在は17~18%）。今よりも政府の役割がうんと少なかったのです。それが施策後7%台になり、10%になりました。近代の基準から考えれば、量的には足りませんでしたが、制度ができました。社会保障、あるいは労働組合に争議権が認められるなど労働三権などの制度ができました。第一に大きかったのは、銀行に規制がかかったということです。徹底した規制が行われました。

3. 台頭するベンチャー・クラスター

アメリカは30年代の大恐慌から40年代、戦争がありました。50年代、アメリカが世界中で20世紀で一番輝くわけですが、50年代になって出てきた技術、テクノロジーは30年代に開発されているのです。そ

れが10年、20年経って花開いていくわけです。ですから、もし、日本経済が立ち直って将来回復していくとすれば、その芽は今、ないしもう少し前になければいけないのです。実はそういう芽は、今日本各地に結構あるのです。

どんな芽が出てきているか。ベンチャー・クラスターの典型的なモデルがシリコンバレーですが、いろんな中小企業やベンチャー、あるいはその予備軍が熱意を持って交流しているような地域、ごくその一例を申し上げますと、札幌、仙台、米沢、渋谷区、多摩、京都、広島、徳島、北九州、こういったところがあります。

まず、「サッポロ・バレー」。札幌では、元々ソフト関連企業が集積しています。キーファクターは、北海道大学と札幌市です。産官学連携です。北海道大学は相当の学生を産業界に送り出したり、技術開発を一緒にやったりしています。北海道では、日本で初めてTLO（テクノロジー・ライセンシング・オーガニゼーション）という、発明を技術産業化することを助ける組織が出来ました。北海道大学は、ものすごく地域の経済圏から頼りにされています。「北大の先生の話、聞きにいこか。」というふうに。日本では大学と産業界の距離が遠い。インフォーマルな関係、気楽な付き合いがあるかどうかが問題です。私は、大阪は商売の町だから産業と大阪大学の結びつきは強いと思っていました。けれど阪大を離れてみて、よそを客観的に見てみると、北大との結びつき、東北大学と仙台的結びつき、京大と京都の結びつき、九州大学と福岡、北九州市の結びつきのほうが、大阪より強いのです。インフォーマルな形の大学と地域の付き合い、これは大切です。サッポロ・バレーの中には、ハイテク・スピノフのOpenloop、Soft Frontなど最近上場した会社や、ゲームソフト会社のHudsonなどがあります。

仙台は、東北大学のプレゼンスが圧倒的に大きな意味を持っています。特にその材料研究所です。ここで色んな技術が出ています。事実、「アジアのベスト2000大学」というランキングの研究部門で、日本の東北大学が第1位だそうです。地域産業への勧誘は非常に熱心で、早くからエクステンションでのビジネス教育をやっていたり、2004年からはMBAコース、ロースクールをやると言っています。仙台は、森之宮と言われているんですが、ここを「サイバーの杜」にしようというプログラムが走っています。

山形県の米沢市では、山形大学を中心にしています。山形大学は国際的なスケールの、まったく新しいテクノロジーが得意なわけではありません。ただ地域に中小企業の集積がたくさんあります。そこでロー

カルな、今すぐ必要な技術の開発に山形大学は熱心です。東北大学は国際的なワールドクラスの研究で有名だとすれば、山形大学は地域密着型の研究開発をやっているということです。また米沢市はケーブルテレビの普及率が日本一です。今ここでは、「OELバレー構想」というのが走っています。OELというのは、Organic Electro-Luminescent Device、有機電子発光装置だそうです。薄いべらべらのフィルムの上に映像が映るようにするデバイスを中心にやっています。中小企業の集積と山形大学の組み合わせです。

東京では渋谷区が面白い。渋谷は一種のハイテクベンチャー解放区です。今紹介した他の地域は、大なり小なり自治体や国が絡んでいます。補助金が入ったり、何かの制度を使ったりしています。渋谷はまったくの解放区です。渋谷の特徴は、昼間の人口が若いことです。大概のところで人口の高齢化が進んでいます。人口構成が若いということを武器にサービス、卸、小売、商業が集積しています。ここに以前、NHKの放送局があったのですが、放送局のために番組を作っているプロダクションは、全部渋谷にあります。インターネットが盛んになり、マルチメディア、IT、デジタル技術を中心にここはデジタル解放区です。そこで若い人たちがコンテンツを作ったり、アニメを作ったりしています。今、日本で一番元気のいい産業分野はポップカルチャーです。携帯電話の着メロとか、あるいは携帯でのインターネットへのアクセス、メール、それだけでなくポケモンとか、アニメ、漫画、宮崎駿などは今や日本を代表する産業です。政府がなまじ手を出さなかったから、解放区だから、自由な精神、起業家精神、イノベーションが発揮されたわけです。

これは個人の製作者でないと大企業ではできません。これが見られるのが渋谷です。大阪にありますかね？比較して考えてください。渋谷の解放区の熱気、あの札幌の北大との親しい関係、仙台のあの東北大学の麗しい関係など、大阪にありますか？

愛知県は、トヨタの城下町ですが、トヨタ自身が非常に革新的な会社でどんどん新しいことをやっている。今トヨタのコンセプトは、車だけでなく、車を中心にして世界、次の世紀、地球を見えています。大きな発想があります。

それから、京都。京都は、伝統的な古い町なのですが、時々、革新的な人たちが出てきます。その革新性の源の一つは京大です。最近では立命も頑張っています。つい昨日、京都の島津製作所の技術者がノーベル賞をもらいました。京都で島津製作所といえば、ものすごく尊敬されています。というのも、島津製作所のエンジニアのスピノフ組が、今京都で成

長産業になっているからです。島津製作所は色んなものの生みの親です。今は「京阪名」という新しい集積が進もうとしています。また「サイバー・バザー」という、コンピュータ・ネットワークの中で色々新しい仕掛けを作っていくという構想もあります。

福岡には12ほどの大学があり、IC企業の集積やIBM、ソニー、日立、九州松下など大企業の工場があります。福岡はアジアに一番近いということで、アジアを狙っていて、「ICレーン」というのを考えています。福岡からシンガポールまでの一つの海の道の間に、上海、台湾、マレーシア、シンガポールが全部入るIC企業の集積です。九州は大きい発想をしています。

徳島には徳島大学があります。有名なのは大塚化学工業です。日亜化学工業の青色発光ダイオード、最近では、ナイトライド。セミコンダクター社というのも国際的に有名です。徳島も頑張っています。ワープロのソフト、一太郎も徳島県です。

このように、もうたくさん動きが起こっているのです。そのキーワードは、「大学との連携」。もうひとつは、「スピン・オフ」です。大企業からのスピン・オフ組です。これまでの日本の企業は、子飼いで技術を教え育てた従業員が、自分で会社を興しますということに冷たかった。もしスピン・オフしたら、もうあんなやつとは付き合うなどお触れを出すような企業カルチャーだったのですが、今は変わってきています。IBMやソニーは一步進んでいて、新入社員への訓示で「みなさんはわが社を利用して、一日も早く独立してください」と言っています。自分のところで育った技術は囲い込むのではなく、どんどん独立していってもらって、独立したら、わが社と取引をしましょう、そしてお互いに成長していきましょう。よそともいいし、わが社とも取引してください。うちも助かりますから。こういう発想が日本の大企業の中に一部出てきました。特にそれは、国際的といわれている企業においてです。それは経済的な理屈にもなっています。独立して外へ出たら、ほかのマーケット、ほかの会社、ほかの顧客の仕事もするようになりますから、まず個の単位のビジネスが増えます。すると経済学者の言う規模の利益が発揮されるなど色々いいことが起こってきます。いいものが安くできるわけですから、それを契約して取引したほうが親会社も得なのです。それが分かっているから、IBMやソニーは一刻も早く独立できるよう頑張ってくださいと言うのです。このように、日本の企業も少し考え方が変わってきています。

4. 関西経済の競争力

現実にはたくさんの企業がスピン・オフしています。そしてスピン・オフした企業が集まって大学などとの関係でうまくやっているとこのようにあり、私はもう、復活への動きは始まっていると思います。関西はどうでしょう？ 関経連の中で、関西の競争力に関するレポートを出そうと研究会が進んでいます。その中で煮詰まってきたことは、競争力というのは、結局、一つ一つの企業の競争力だということです。それを考えないといけません。それから、競争力のある強い企業なら、それをおだてるような仕組みを考えないといけません。ややもすると足を引っ張る。特に関西は、足を引っ張る傾向が強いです。誉めてあげないといけません。今の日本には、個人を大事にしない風潮があります。組織がまず先にきてというのは、これはちょっとくたびれている段階の話です。最終的には個人なのです。あの人があれだけやっているならと、人は集まってくるわけです。その人に人徳があって、いろんな意味での磁石の引き付ける力がなければ人は動きません。ですから、個人を大切にするような仕組み、報酬、体系などを考えないといけません。

もう一つは、資源が移動し、有望なところに集まっていく仕組みがないといけません。たとえば労働移動。私は国立の大阪大学で退職金をもらって退職し、特殊法人の放送大学に移りました。特殊法人に行ったら私は一年目から退職積み立てが始まります。つまり、年金のポータビリティがないのです。年金を持っていけません。組織が変わる、職業が変わる、地域を移動する、つまり人間が動いた時、不利益を被る仕掛けがいろんなところにあるのです。ベンチャーをやろうが大企業に勤めていようが変わりえないような待遇があれば、人の移動性も高くなります。こういうものをニュートラルにしてほしいという政策的要望があります。

最終的に、つまるところは人材だと思います。人材の育成について本気で考えないといけません。私はたとえば、関西の企業に対しては、エンジニア上がりの人が経営者になるというような時に、哲学とか宗教まで含めた、経営者講座のようなものをやるべきではないかと思います。その例を一つ、お話しします。

東京の六本木に、森ビルがものすごい高い建物を建てています。これの最上階の3階部分で、森ビル主催の「アカデミーヒルズ」という組織を運用しようとしています。セミナールームや講義室、研究室があったり、インターネットがつながっていたりします。目玉は、ここに研究室単位で、一橋、慶応、早稲田、東北、東京大学などのオフィスを置いて、

そこへ行くと、アカデミックな雰囲気の中で最先端の話がちょっと聞けるような、そういうことをやっています。例えば横須賀でもドコモを核にモバイル・コミュニケーションを中心にした研究集積をやりたいということで、慶応大学の何とか先生にそこにオフィスを持ってもらったり、何々大学の何とか先生に研究室を持ってもらったりだとかしています。大阪もそこまでは考えます。しかし横須賀のすごいところは、それら全部家賃はタダなのです。ここが大阪のできないところ。やるなら、家賃タダで世界から呼んできたかどうかです。現実には日本の中でそういう発想をするところがあるのです。やればできるはず。日本の中をざっと見てみても、結構、元気にやっているところはあります。日本経済の復活はもう始まっています。見えないとすると、皆さんの周りで見えないだけであって、日本経済全体としてはもう始まっているのです。やや脅かしっぽい話をして、私の話は終わりたいと思います。(拍手)

第10回OFC講演要旨

講演：不良債権問題を考える —現場の視点を踏まえて—

(平成15年2月5日開催：於梅田センタービル)

大阪大学大学院経済学研究科 講師 安孫子 勇一氏



近年では不良債権が大きな問題となっていますが、実態をあまりご存じない議論も少なくないようです。本日は、私自身の約20年間に及ぶ金融機関での経験を踏まえてお話をさせていただきます。

1. 不良債権の基礎知識

不良債権とは、収益性があるとの判断から貸出されたものの、諸事情から思うように収益が上がらず、約定通りの返済が難しくなった債権です。もっとも、不良債権といっても、全く返せない程悪いもの(原則として償却あるいは引当を行います)から、一部分あるいは大部分返せるものまで、非常に幅広い概念です。

実務の上では、不良債権か否かの線引きには、なかなか難しいところがあります。例えば、アパート経営者への貸出があるとします。それを返せるかどうか判断する際、アパートの家賃収入が将来にわたってどう推移するか予想します。アパートの家賃収入は一部屋あたりの単価と何人入るか、の掛け算となります。場合によっては空室もあるでしょうし、家

賃が将来どうなるかも考慮しなければなりません。アパートに人居していても家賃を払ってくれない人がいるかもしれません。これらを全て考えて収入を予想し、その収入から借入金をちゃんと返せるか銀行と議論することになるのですが、前提となる空室率、一部屋あたりの家賃はあくまでも予想にしか過ぎません。アパートのそばにあった工場が移転すれば空室率が上がるでしょうし、近くに立派な新築アパートが出来れば、その家賃は下げざるを得なくなります。このように、前提の置き方や環境変化次第で不良債権かどうかが変わるものなのです。

一見正常な債権でも、実は不良債権ということもあります。いわゆる利息追貸の場合です。例えば、アパート資金を返せないのに、運転資金だとか改修資金だとかの名目でお金を追加で借り、そこからアパート資金を返せば、一見延滞がないように見えますが、銀行としては不良債権が増えます。逆に、債務超過の企業を装っていても、実は粉飾決算をしていてどこかに資産を沢山隠し持っているとか、税金を払いたくないから一応赤字にしている企業もあります。

次に、銀行による不良債権の開示範囲が最近広がっています。大蔵省は90年代に入ってから金融行政の中で不良債権の開示を進めてきました。全国銀行協会統一開示基準が不良債権開示のルールとされ、93年3月期頃から大手銀行を中心に発表することになり、その後、ルールの改正で開示する銀行や開示すべき不良債権の範囲が広がりました。まず、92年度から「破綻先債権」と「延滞債権」の2種類の公表が始まりました。破綻先債権とは、法的に倒産したり、不渡りを2回出して銀行取引停止処分とされたりした企業に対する貸出のことで、延滞債権とは、元本や利息が予定通り払われなくなって6ヶ月以上経った貸出のことです。95年度からは、公定歩合以下まで金利を下げた債権(かなり程度が悪いことを意味します)等を対象とする「金利減免等債権」が追加されました。97年度から更に開示の範囲が広がり、延滞が始まって3～6ヶ月と日の浅い「3ヶ月以上延滞債権」や、企業の信用リスクに比べ金利が低すぎたり当初の貸出条件を緩く変更したりした貸出である「貸出条件緩和債権」を公表するようになりました。このように、日本の不良債権に対する開示は随分広がっており、良い方向に向かっていると考えています。

不良債権の処理もかなり行われ、1992～2001年度の全国銀行の不良債権処理額の累計は81.5兆円という大変な金額にのぼっています。このうち35.2兆円が直接償却などでバランス・シートから外されたものです。それでも、昨年3月末時点で不良債権は42

兆円も残っています。貸倒引当金の残高は13.4兆円です。引当て外の債権額は28兆円位あります。ただし、不動産の担保などで回収できるものも含まれますので、28兆円全部を取りはぐれるというわけではありません。

また、早期是正措置が98年度に導入されて以来、銀行は原則年2回、自己査定を行なっています。銀行が各企業のバランス・シート、資産内容、貸付金の内容、担保価値などを自分で査定するようになったのです。それまで銀行の資産をチェックしていたのは大蔵省の検査（MOF検）で、銀行は受身でした。自己査定制度の導入は、銀行に個々の貸付先の状況について定期的に見直すというインセンティブを与えたという意味で、画期的な制度変更だと思います。また、自己査定の結果に応じて銀行は、償却・引当をしなければなりません。しかも、公認会計士がそのチェック体制が十分か確認することになりました。その上、金融庁の金融検査や、日本銀行の考査でも償却・引当の妥当性などをチェックします。このため、金融機関の信用リスク管理が厳格化しつつあります。

自己査定では、債権を回収の可能性により下記の4種に分類します。

第Ⅰ分類：正常債権

第Ⅱ分類：回収に注意を要する債権（要管理債権も含む）

第Ⅲ分類：回収に重大な懸念のある債権

第Ⅳ分類：回収不能債権

I～Ⅳの分類に先立って、借り手を「正常先」、「要注意先」、「破綻懸念先」、「実質破綻先」、「破綻先」の5つの債務者区分に分類します。正常先への債権は原則としてⅠ分類（正常債権）になります。要注意先への債権は、国債や預金担保などの優良担保、あるいは政府保証などの優良保証があるものはⅠ分類ですが、優良担保・優良保証のないものはⅡ分類です。破綻懸念先への債権のうち、優良担保・優良保証がついたものは先ほどと同様にⅠ分類、土地や株などの一般担保や一般保証のついたものはⅡ分類、担保や保証のないものはⅢ分類になります。Ⅲ分類になると個別に貸倒引当金を積み出す必要が出てきます。検査や考査の場では、債務者区分をどうするか大きな問題となるようです。正常先なのか要注意先なのか、あるいは要注意先なのか破綻懸念先なのか、よく議論になります。

金融庁が昨年11月に発表した資料によれば、金融検査の第1巡目では、銀行の自己査定額は金融庁などの査定額を大幅に下回っていたのですが、巡を経るにつれて銀行も当局の観点が分かってきて、次第

に差が縮まっています。なお、銀行の資産査定の基準に関心のある方は、「金融検査マニュアル」
<http://www.fsa.go.jp/manual/manualj/yokin.pdf>（150頁中、50～76頁の「信用リスク検査用マニュアル」）を是非ご覧下さい。銀行の信用リスク管理の発想がおわかりになると思います。

2. 不良債権の発生理由

貸出を行う場合の一般的な手順を整理しますと、まず貸出の申込を受け、審査します。次に、担保や保証、期間、金利等の条件を決定し、貸出を実行します。貸出中には利払いや返済状況をチェックし、期限までに返済して貰いますが、約束どおり返済されない場合、返済条件を見直すか担保処分等で回収を行います。審査の結果、貸してもよいとされたお金が必ず返済されるとは限りません。企業は様々なリスクを抱えていて、お金を借りたプロジェクトがうまくいくとは限らないのです（例：食品会社の食中毒、狂牛病の発生等）。貸出には不良債権がつきものだということを、まずご理解下さい。

次に、不良債権の発生パターンですが、まず、資金使途が審査時点と異なる場合があります。先ほどの利息追貸などが一例です。第二に、非常に楽観的な前提などによる甘い審査も不良債権を招きます。海外旅行が流行っている時に立派な温泉旅館やテーマパークを沢山作ってどうやって返すのかと思うこともありました。第三に、経営環境の変化があります。具体的には、景気の悪化や流行の変化から思ったほど売れなかった場合や、海外との競合激化でだめになった場合、さらには取引先が方針を変換した場合などです。例えば、昔、日産は主に系列企業から部品を買っていましたが、ゴーンさんになって系列外からも沢山買うようになり、系列企業は大変だと思います。さらに、資産価値が予想外に下落しても返済が難しくなる場合があります（例：分譲住宅）。第四に、取引先の倒産です。取引先に対する売掛金がとれなくなるなど、いわゆる連鎖倒産もよくあるパターンです。

ただ、これらの事例が生じて、銀行が必ず取りはぐれるわけではありません。担保や保証の価値がそれなりにあれば回収できます。実際バブル崩壊前は、倒産しても不動産担保などを売却した後の銀行のロスがゼロあるいはごく僅かという事例が沢山ありました。当時は、担保の不動産なり株が上がり続けていたからです。バブルの崩壊後には、土地の値段はどんどん下がり、今の日本の地価は一番高かった時期に比べ、平均では3分の1以下にまで落ちていきます。これだけ地価が下がると、せっかく担保の土

地を売ったところで十分回収できず、ロスが発生します。これが現在の不良債権問題発生の大きな背景です。

私が日銀大阪支店におりました頃（1988年～90年）、銀行は、株なり土地なりの担保を取っているから大丈夫との安心感や、銀行間の激しい貸出競争などから、前年比10%以上も貸出を増やしていました。当時は、関西系都市銀行の某頭取が「向こう傷を問わない」と言ったことがもてはやされ、貸出に十分な歯止めがかからなくなっていました。専務などの貸出権限を青天井にして、頭取の知らないうちに無制限に貸し出すこともありました。これを他の銀行も一斉にまね、どんどん貸出したと言われています。今から思えば、当時は信用リスク管理がまるでなっていなかったのです。私は、経済学をかじっていましたので、「いつまでも土地や株が上がり続ける筈がない」と言っていたのですが、当時は誰も聴いてくれなかったのです。

3. 不良債権が銀行に与える影響

銀行に限らず金融業では、本業の儲けの源泉は、①資金を運用して得られる収益から、②資金を調達するための費用及び③営業経費（人件費+物件費+税金<固定資産税などの地方税が中心>）を差し引いたものですが、実はもう一つ4つ目の重要な要素があります。貸倒損失や引当です。実はこれが、貸出の収益性を考える際のポイントなのです。

日本の銀行は、今では本業の儲けがかなり苦しい状態になっています。まず、資金運用益ですが、資金運用利回りという数字を見ますと、かつて銀行は貸出などで平均的に5%～8%位で資金運用できていたのに、現在では低金利政策もあって、2%を切るところまで下がってきています。一方、資金調達コストは、預金金利がどんどん下がったため、今では0.5%を切るところまで低下しています。この間、営業経費は約1%かかっています。この結果、2%近い運用利回りのうち1%は経費に食われ、0.5%位は資金調達コストですので、利鞘は0.4%を少し下回る位しかありません。他方、バブルの頃までは貸倒損失や引当はあまりなかったのですが、最近ではどんどん増え、2001年度には直接償却だけで0.4%位までできており、間接償却も含めると、ひどい年には1%を超えています。利鞘は0.3%台ですので、不良債権処理まで考えれば、銀行は損を出しているのです。このため、銀行はタケノコ生活を余儀なくされ、身ぐるみを少しずつ剥がれ、昔安く仕入れた土地や株を高く評価して利益を出すことなどで、かろうじて決算をしています。銀行は貸倒リスクを反

映した金利を取れていないのです。具体的に、2002年3月期の全国銀行の決算をみますと、資金の運用収益が14.1兆円、資金調達費用が4.4兆円、営業経費が6.9兆円ですので、差し引き2.8兆円の儲けのもっとしかありません。それに対して、貸出金の直接償却だけで2.9兆円もあり、早くもこの段階で赤字です。このほか、貸倒引当金の繰入額が4.6兆円ありますので、トータルでは4.8兆円の赤字です。別途、手数料収入が2兆円ほどあるのですが、手数料などの支出もかなり多く、焼け石に水です。

このように、銀行が赤字決算を行えば、銀行の自己資本比率が低下します。自己資本比率が一定の水準（BIS基準といわれる国際基準の銀行は8%、国内基準の銀行は4%）を下回れば金融当局から各種の行政措置がとられます（早期是正措置）。銀行はそれを避けようと、貸出の圧縮を図ろうとします。これが、いわゆる「貸し渋り」とか「貸しはがし」の一因と言われています。

また、現在では、信用リスク管理の一環として、取引先企業の信用格付けを行い、定期的に見直す銀行が多くなりました。信用格付けが低い企業に対して、銀行は貸出の回収を急ぐ場合があるようです。ミクロ的には正しい銀行行動であっても、マクロ経済で見ると困った問題が起こる（経済学でいうと「合成の誤謬」）可能性があります。信用格付けが低い企業から一斉に貸出を回収すれば、景気が悪くなくても不思議ありません。日本では7割が赤字企業と言われているので、こうした企業の資金繰りは厳しくなります。

残念ながら日本では、担保付き貸出に代わる貸出保全策・信用リスク評価策が十分に定着しているとは言えません。DCF法（将来の収益見通しから資産価値を求める方法）など米国流の手法が紹介されていますが、まだ沢山の課題が残っています。このため、新規の貸出は限定され、返済額を差し引いた貸出残高は減り続けています。

こうした中で、多くの銀行が不良債権処理を一斉に行えば、担保処分などから地価が一層下落し、失業者の増加などで景気や他の債権者の財務を悪化させ、不良債権が更に拡大する恐れもあります。雇用の新たな受け皿を創出するための政策措置や、産業再編の痛みを緩和するための措置も同時に考える必要があるのではないかと思います。

4. 不良債権処理のためになすべきこと

まず、銀行は自助努力を行う必要があります。第一に、信用リスク管理の高度化が大切です。信用リスク管理のためのデータを蓄積し、統計学などを用いて高度な分析を行い、それを反映した金利設定を

行っていくことが大事だと思います。運用資産の中身をよく知った上で、金利のみを武器とした無用な貸出競争はやめることも大切です。銀行は文科系の職場だから統計学は知らない、という時代ではなくなっているのです。

第二に、不良債権を正常債権にするための借り手サポートも重要です。借り手の色々な弱点を補強したり、情報を提供したりして銀行がサポートすれば、不良債権とみなされていた借り手が正常化することもあります。ただそのためには銀行が借り手の実情を正しく知ることが前提となります。

第三に、証券化やデリバティブなど新しい手法を活用したビジネスの展開を考える必要があります。最近では、債権の流動化が比較的容易になり、企業も財務リストラをしやすくなりました。それを銀行がサポートすれば、手数料収入を得ることもできます。新規業務を高度な手法で行うことも、銀行が立ち直るための一つの方法だと思います。

第四に、既存業務の高度化を図ることです。貸出プロジェクトの収益性を見極める力、収益状況を的確に把握する力の向上が求められます。今までむしろ蔑ろにされてきた既存業務を、きっちりやっていく必要があります。

第五に、営業経費面でのコスト削減です。人件費や物件費を有効に活用し、優れたIT戦略で業務を効率化することが望まれます。但し、あまり職員数を減らしすぎれば、四番目の貸出プロジェクトのチェックや、二番目の不良債権を正常化するためのサポートができなくなりますので、五番目ばかりに頼るのは能がないと思います。

第六に、自己資本の増強です。増資を受け入れてくれるお客さんが見つからない銀行は公的資金を視野に入れざるを得ないでしょう。

これらが銀行の自助努力として考えられる対応策ですが、それだけで日本の不良債権処理を行なうには厳しい局面にあると思います。そこで、政策対応も必要だと考えます。まず、日本経済の活性化、成長産業の育成を図り、良質な資金需要を高める必要があります。第二に、企業会計と税務会計との乖離を縮小するような政策が必要です。最近では税効果会計が導入され、有税償却で払い過ぎた税金を後日返してもらうことを前提に一種の資産を計上できますが、政府が一旦取った税金は直接返さず、黒字が出た決算期に銀行が納める税金から減額できただけとしていますので、赤字の銀行には税金が戻りません。将来返ってくる税金をあてにして銀行が資産計上したのに、返ってこない場合がある仕組みなのです。不良債権の処理を進めるためには、素直に直接

返す方式に改めた方が良いのでは、と考えます。第三に、今後民営化される公的金融機関の地域金融への貢献も期待されるところです。

5. 日本経済の各種バランスも考えましょう

最後に、不良債権処理を進めるにあたっては、日本経済の各種バランスにも配慮する必要があると考えます。

まず、銀行が信用リスク管理を強めること自体は好ましいのですが、「癪に懲りて膽を吹く」ようでは困りものです。徒にリスク回避を図るのではなく、金融業の本質に立ち返り、信用リスクを反映したバランスのよい金利であれば、銀行もリスクをとっても良いのではと思います。

また、マクロの資産バランスも大切です。経済全体でみて、金融資産の増加額と金融負債の増加額は同じです。金融負債の提供を減らすことは金融資産の増加が減ることを意味します。個人部門は昔からお金を貯めよう、つまり金融資産を持とうと努力しています。しかし、過去には資金の借り手だった法人企業部門が今ではむしろ資金余剰で、金融負債の返済に力を入れています。この中で、金融資産を提供（言い換えれば負債を供給）しているのは、政府部門と海外部門です。政府は赤字財政で民間貯蓄を吸収し、海外は日本の貯蓄を使っています（日本の経常収支黒字）。このうち、海外の赤字を大幅に増やすことは、近隣窮乏化につながりますので困難でしょうから、政府が赤字を出さないと金融資産は供給されません。政府は財政再建を考え勝ちですが、現在のように、企業や個人が一生懸命お金を貯めている時に、政府までが金融負債の提供を渋ると、「合成の誤謬」により、企業も個人もあまりにも貧しくて貯蓄ができないほどの大不況が起きる可能性があります。今の段階で性急に財政再建を図ることが本当に望ましいのか、是非考えてほしいところです。

また、資金の出し手である個人などがリスクを毛嫌いするのも日本の金融の特徴です。預金や現金を集中的に持ちたがっていますが、これでは新しい産業やベンチャービジネスなどになかなかお金が回りません。必要なところにバランスよくお金が回るよう、各種の工夫（直接金融などの拡大等）が求められます。

さらに、現在では、各種政策の手詰まり感から金融政策を一段と緩和させようとする声もありますが、大きな副作用の危険があります。日本円に対する不信から外貨を持つ人が増えるかもしれません。その場合、高インフレの起こる可能性があります。こうしたリスクを踏まえてバランスよく、適切な政策の

組み合わせを考える必要があります。
本日は私なりに思うところを述べさせて頂きました。
ご清聴有難うございました。(拍手)

(以上4回の講演要旨は講演のテープをもとに、OFC
委員会・事務局の責任で編集・要約したものです。そ
れゆえ、講演者の表現ないし意図を正確かつ忠実に反
映したものではないことをお断りしておきます。)

平成14年度後期 公開講義開講

「会社の仕組み・企業の運営」 —製造業への実務からのアプローチ—

期間：平成14年10月～平成15年1月

会場：大阪大学豊中キャンパス法経講義棟3階5番教室

第1回(10月4日)

テーマ：「会社の経営戦略」

講師：ダイキン工業(株) 経営企画室

経営企画担当部長 高橋 孝一氏



第1回目の講義ということ
で、ダイキン工業株式会
社の財務内容・組織形態に
関する概要の説明がなされ
たあと、95年以来、実施さ
れてきた一連の経営革新の
ための施策に基づいて、①

フラット&スピード、②人基軸の経営、③フュージ
ョン(融合)政策および④実行につぐ実行などを核とす
る、ダイキン工業の基本経営戦略の説明がなされた。

第2回(10月11日)

テーマ：「企業モデルと財務尺度」

講師：大阪大学大学院経済学研究科 教授

高尾 裕二氏



財務会計の研究者の立場
から、ガバナンスの観点か
らの企業モデルと各企業モ
デルに適合する主要な財務
尺度を概観するとともに、
ナレッジ・ベース経済のも
と、財務尺度に加えて、多

様な非財務尺度についても、今後、外部報告会計に
取り入れる必要があるとの立場から、その基本的な
方向性について示唆した。

第3回(10月18日)

テーマ：「時価総額重視の経営と財務戦略」

講師：ダイキン工業(株) 管理・財務部長

伊達 昭二氏



「時価総額重視の経営と財
務戦略」と題して、「フリー・
キャッシュ・フロー重視」
「率の経営重視」の観点か
ら、目標とする一連の財務
指標を指摘されるとともに、
それらの目標財務数値を達

成するための施策として、売上の拡大、収益の向上、
投資の効率化など各項目ごとに、具体的な企業方針
を順次講義された。

第4回(10月25日)

テーマ：「企業の人的資源管理」

講師：ダイキン工業(株) 人事部長

田辺 貞夫氏



企業の人事管理の観点か
ら、ダイキン工業における
2000年度以降に実施され、
また実施中の人事・処遇制
度の抜本的改革について、
その全体的な狙いおよび個々
の具体的な改革項目を詳し

く説明され、講義の締め括りとして、現時点におけ
る何よりも重要な課題は、「総人件費の構造改革」
への取り組みであることを指摘された。

第5回(11月8日)

テーマ：「コーポレートガバナンスと企業社会」

講師：ダイキン工業(株) 経営企画室長

出野 精二氏



会社機関に関する商法改
正なども踏まえながら、ダ
イキン工業のコーポレート
ガバナンスの最近の取組み
に関して、①経営マネジメ
ント(トップ・マネジメン
ト)の革新を中心に、②資

本の論理・時価総額重視の経営、③人を基軸にした
フラット&スピード経営、④公開性・透明性重視の
ステークホルダーへの対応、から成る独自の「トー
タル・コーポレートガバナンス」について、詳細か
つ興味ある講義がなされた。

第6回 (11月15日)

テーマ:「企業倫理と監査・審査」

講師:ダイキン工業株式会社 常任監査役

柴田 信幸氏



経営者あるいは取締役と比べ、一般に、知られることが少ないと思われる監査役および監査役の業務に対し、今後、多くの方々に関心をもつようになってもらいたい、との目的から、企業ガバナンスに関する商法の変遷、監査の立場からみた企業環境の変化、グループ監査会議を始めとするダイキン工業株式会社の監査・審査の独自の取り組みについて、順次、分かりやすく説明された。

第7回 (11月22日)

テーマ:「地球環境問題と企業経営」

講師:ダイキン工業株式会社 地球環境室長

渋谷 健三氏



最も電力消費が多い家庭用電化製品はエアコンであるといったことから、ダイキン工業は環境に深く関わっている。このような認識のもと、「地球環境問題と企業経営」と題して、前半は、

温暖化・酸性雨等の全般的な地球環境問題について、後半は、商品および生産の環境負荷軽減の取り組みやそのマネジメントシステムの現状等、独自の環境への取り組みについて、「ダイキン環境報告書」に沿って、講義がなされた。

第8回 (11月29日)

テーマ:「企業の事業提携戦略」

講師:ダイキン工業株式会社 取締役 グローバル戦略本部長 DT提携推進事務局長

植松 弘成氏



スピードがキー・ワードである現在の経営にあって、提携は極めて重要な戦略の一つである。ダイキン工業における提携戦略についての基本的な考え方の説明の後、米国第2位の空調機メーカーであるトレン社との提携の狙い・背景、提携に至るプロセスについて、実際に交渉を担当された立場から、今後の教訓も含め、興味ある講義がなさ

れた。

れた。

第9回 (12月6日)

テーマ:「コア事業の事業戦略Ⅰ(空調部門)」

講師:ダイキン工業株式会社 空調営業本部 企画部長

大山 敏允氏



空調機の国内営業を担当するお立場から、業務用エアコン・ルームエアコン・空気製品の世界市場・シェア・売上高の推移などを概観したのち、事業への取り組みが、シェア、収益力およびブランドの観点

から、具体的に説明された。ダイキン工業は、生産・営業・物流・サービスのすべてが、同居するユニークなメーカーである。この特徴を最大限生かそうとする事業内容は興味深いものであり、「雄木林経営」・「全品全販」といった空調営業本部のスローガンも飛び出した。

第10回 (12月6日)

テーマ:「コア事業の事業戦略Ⅱ(フッ素化学部門)」

講師:ダイキン工業株式会社 化学事業部 企画部長

中村 成雄氏



ダイキン工業は、デュポン社に次ぐ世界第2位の総合フッ素化学メーカーである。講義では、多様な用途をもつ優れた素材であるフッ素化学の内容がビデオで紹介され、グローバル競争を余儀なくされる素

材産業という観点から、アメリカ、ヨーロッパ、ついで最近の中国におけるグローバル展開を中心に興味深い講義がなされた。素材としてのフッ素自体はほぼ開発しつくされているとして、新用途・周辺事業の開拓、提携戦略の重要性などが強調された。

第11回 (12月20日)

テーマ:「製品開発の現場」

講師:ダイキン工業株式会社 空調営業本部 店舗システム営業部 コンビニパック営業担当部長

藤本 遊二氏



数あるイノベーション事業のうち「店舗システムサービス事業」の開発と営業を担当され、その体験を踏まえ製品開発の現場を紹介された。改装を含めて毎年数

多く新設されるコンビニ店舗に対し、空調設備単体の販売からコンビニトータルシステムの販売に発展させ、開店前後のコスト削減から省エネ、省スペースにつなぎ、更には工事から保守メンテまでの一括受注を実現。そして今後ファーストフード、ファミリーレストラン等、更には世界のそれらへの展開を考えていると熱っぽく語られた。

第12回 (1月10日)

テーマ:「工場ともの作り」

講師:ダイキン工業㈱ 空調生産本部 副本部長
(製造・生産技術担当) 檀野 博氏



空調機をベースとした「工場とものづくり」に関して、なんとか日本国内においても生産を維持するとの強い意思のもと、グローバル環境下で競争力を維持するため、①ハイサイクル、②ハイスピード、③低コストおよび④高付加価値の4つの基軸からなるダイキン工業のもの作りへの様々な新しい取組みが熱っぽく語られた。最後に、緊急の課題として「技能者」養成の必要性が強調された。

第13回 (1月10日)

テーマ:「サービス体制及びソリューションビジネスへの取組」

講師:ダイキン工業㈱ サービス本部長
副嶋 稔氏



修理サービス、保守契約およびオーバーホールを主要業務とするサービス本部を指揮される立場から、3つの基本戦略、つまり、最高のサービス品質の実現(CS戦略)、ソリューションビジネスの展開および顧客満足と経営効率化の両立を計るITシステムの構築について、それぞれその内容を詳しく講義された。究極の目標は、サービス本部が、CSの向上を基盤に、収益を拡大し全社の業績に貢献することである。

第14回 (1月24日)

テーマ:「魅力ある企業を目指して」

講師:ダイキン工業㈱ 代表取締役会長兼CEO

井上 礼之氏



ダイキン工業のトップのお立場から、経営の変革とは、中国をどのようにみるか、提携・連携戦略のあり方、企業がバナンスと時価総額重視の経営、人基軸の経営とは何か、トップリー

ダーの役割と求められる人材について、ダイキン工業の考え方を、順に講義された。環境問題・企業倫理問題への対処も含め、ベスト・プラクティス経営を自ら創造すること、そのためには、プロセスの現場に自ら入り込み、問題点を把握し、そこで解決に向けてのアイデアを得、革新を率先することの重要性を強調された。

(講義要旨はOFC運営委員会・事務局の責任で編集したものです。講義の全体につきましては、後日講義録として纏める予定です。)

編集後記

早いものでOFC活動も3年目を終え、Newsletterも第3号を発行する運びとなりました。

本年度も前記の通り大学教官による4度の講演会と、後期には14回に亘る公開講義を実施致しました。

特にダイキン工業株式会社一社の全面的な協力による公開講義は本学部はじめての試みであり、ご多忙をきわめる経営者と会社各部門最前線の責任者を講師としてお迎えするだけに、事務局としては計画通りおこなわれるかどうかが一番気掛かりなところでしたが、これは全く杞憂に過ぎず、講義は完璧に予定通りに行われ、今はホッとしているというのが正直なところではあります。

講師を努めて頂いた大学の先生方やダイキン工業㈱の皆さん、公開講義開講のために力をお貸し下さった篠原同窓会長、就中、ダイキン工業内で事前の計画取り纏めと、期間中の円滑な進行のためにご尽力頂いた人事部奥西輝雄採用担当部長には、心より感謝の意を表します。有難うございました。OFC事務局 梶田恭三

OFC運営委員

大阪大学大学院経済学研究科教授 高尾 裕二
(運営委員長)

” ” 浅田 孝幸

” ” 杉原 薫

ニューズレター編集

OFC事務局



大阪大学大学院経済学研究科・経済学部
オープン・ファカルティ・センター(OFC)

事務局:梶田恭三・中 友愛

〒560-0043 大阪府豊中市待兼山町1-7

TEL(ダイヤルイン) (06) 6850-5259

FAX (06) 6850-5268

E-mail ofc@econ.osaka-u.ac.jp

http://www2.econ.osaka-u.ac.jp/alumi/ofc.html