



産業構造改革に向けた決意と要望

～リスクを取って持続的成長の実現を～

2012年4月24日

公益社団法人 経済同友会

【 目 次 】

．はじめに.....	1
．産業構造転換が進まない理由.....	2
1．日本の状況	
2．スウェーデンの事例	
3．日本の政策の方向性	
．経営資源の活用.....	4
1．日本企業が保有する経営資源	
2．経営資源の組替え	
3．産業政策の在り方	
．産業構造改革に向けた提案.....	7
1．提案にあたり	
2．組織再編に関する規制改革	
3．ベンチャー企業との接点の拡大	
4．組織再編・ベンチャー企業創出の機能連携を	
．おわりに.....	13
2011年度 産業構造改革委員会 名簿.....	14

.はじめに

経済同友会が「2020年の日本創生 - 若者が輝き、世界が期待する国へ」¹で示した将来の姿 - イノベーションで国内外の課題を解決することにより、イノベーションと需要創造の好循環を起こし、産業構造の変化を伴って生産性が向上し、経済の安定的な成長が実現している - を達成するためには、ビジネスモデルの転換や、生産性の低い事業から高い事業へ、衰退事業から成長事業への経営資源の移動が必要である。しかし現在は、本来自然に起こるはずの経営資源の移動が停滞し、企業の退出・参入が進まず、結果として過当競争による利潤低下、経済成長の低迷をもたらしている。

GDP 比でみて先進国間で比較しても突出した水準にある公的債務の削減のためには、名目 GDP の成長が必要不可欠であることは言うまでもないが、この状況が続けば、失われた 20 年以上の困難が待ち受けているであろう。

昨年 3 月 11 日に発生した東日本大震災により、エネルギー制約、サプライチェーン問題、それによる空洞化の進行など新たな問題が発生したが、これらによって大震災以前より存在した問題の解決はむしろ緊急性が高まったと言えよう。

以上のような問題意識に基づき、2011 年度、経済同友会は産業構造改革委員会を設置し、検討を行った。

経済成長戦略の不在を嘆く声は強いが、経済活動の主体は、言うまでも無く企業セクターである。そして、大震災により図らずも明らかになったことは、日本の企業には人材をはじめとした優良な経営資源が豊富に存在することである。それらに対する一定の裁量権を有する我々経営者自身が、リスクをとって新しい成長の源泉を追及することがまず必要である。

グローバルマーケットの獲得と新たな事業創出を同時並行で進めるために、経営資源の組み替えを促進させる政策とベンチャー企業との連携強化について、提言する。

¹ <http://www.doyukai.or.jp/policyproposals/articles/2010/110111a.html> 以下『2020年の日本創生』と表記。

・産業構造転換が進まない理由

1. 日本の状況

日本の経済パフォーマンスを見ると、2000年代（2000～2011年）の実質GDP成長率は0.8%、財政収支のGDP比は6.2%とOECD平均（実質GDP成長率1.9%、財政収支GDP比3.6%）を下回っている。一方、2007年～2011年の日本の失業率は4.5%とOECD平均（7.2%）より低い²が、これは経済実態を表したものではなく、雇用調整助成金に代表される補助金や、公的金融による低利融資、信用保証制度などの施策を通じて国が企業を守り、企業が従業員を守るといった仕組みや、金融機関の融資姿勢、失敗を恐れる国民性などが相互に関連して構築されている、企業活動に準拠した社会構造を反映しているとするのが妥当であろう。

2. スウェーデンの事例

我が国においては、企業の倒産は様々な混乱をもたらすから、避けられるのであれば避けた方がよいという考えが一般的かもしれない。しかし、それとは異なる考え方に基づいた産業政策を実行し、高い経済パフォーマンスを実現している国が世界には存在する。そのような国の一つとしてスウェーデンが挙げられる。

スウェーデンの経済パフォーマンスを見ると、2000年代（2000～2011年）の経済成長率は2.4%、財政収支のGDP比は+1.0%³、IMDによる国際競争力評価（2011年）は第4位⁴と良好である。

この要因の一つとして、リーマンショックの際に、乗用車メーカーのボルボ・カーズやサーブに対して公的な支援は一切行わず⁵、市場メカニズムの中で解決するという選択をしたことに象徴されるように、個別企業の救済はしないという考え方に基づいた産業政策を採っていることが挙げられる。

この政策には、1970年代の第一次石油ショック時に、危機に陥った当時の主力産業である造船業界に対し多額の公的資金を投入し、企業の延命を図り雇用を守ろうとしたが、アジア企業とのコスト競争に勝てず、衰退していったという失敗の経験が影響している。この経験から、構造的な衰退産業の救済は短期的な人工呼吸にしかならず、斜陽産業は救済するよりも整理・淘汰し、溢れた労働力を生産性の高い企業や成長企業に移動させていくべきであるということ学んだのである。

このような政策を可能にしている大きな要因は、ルールに従いさえすれば解雇を行なう事が容易である一方で、職業訓練と職業紹介に重点を置き、新しい成長

² 実質GDP成長率、財政収支のGDP比、失業率はOECD Economic Outlook No.90による。

³ 実質GDP成長率、財政収支のGDP比はOECD Economic Outlook No.90による。

⁴ 日本は第26位

⁵ 自動車業界は、米国政府がGMやクライスラーに行なった自動車産業への経済的支援や、買換え補助制度の導入を要求したが、スウェーデン政府は応じなかった（「スウェーデン・パラドックス」（湯元健治・佐藤吉宗 P72））。

産業に労働力が円滑に移動できるようなセーフティーネット⁶を準備している事にある。また、イノベーション推進、法人税引き下げ⁷などの立地促進策による外資の積極的な活用⁸も、新しい産業を興し、新分野の雇用吸収力を向上させていると考えられる。さらに、政府に対する国民の信頼や、責任意識の強い労働組合の存在も、このような政策の推進に寄与している。

スウェーデンの元財務大臣のペール・ヌーデル氏は、「多くの人々が適応していく事を恐れず、新しい競争力のある仕事に移ろうとするならば、国の競争力はさらに高まっていきます。だからこそ、信頼できるソーシャルブリッジ⁹が、社会正義と経済的成功のための必須条件なのです。」¹⁰と述べている。

3. 日本の政策の方向性

衰退した企業が再生するためには、衰退に至った要因が改善されること - 典型的にはビジネスモデルの転換 - が必須の条件になろう。それ無しに公的支援を行なっても、将来において再び支援を必要とする事態に陥ることが容易に想像される。支援する、しないの判断について、過去の事例を見ると、経済状況、企業規模、業種等によって異なり、一概には説明できない。支援の結果は将来のことである限り支援時点では不明であるが、大きな構造変化を恐れるばかりに、検討の端緒が「支援ありき」となっているのではないかと国民の目に映るものもある。国民の負担という目線でも検討の中身を明示していく必要がある。

企業を公的に支援する目的を一義的に雇用の確保と考えるのであれば、短期的なコストは、支援しない場合に生じる失業者への失業給付等と同等と見ることができよう。しかし、そうした政策の継続により本来行なわれるべき産業構造の転換が進まず、追加的支援の投入が求められ、経済成長に悪影響を及ぼすとしたら、長期的には、トータルのコストは支援しない場合より大きくなる可能性が高い。

現在の我が国における政策の混乱は、産業政策と社会政策の区別が明確でないことから生じている。その区分が明確でないと、「救う」方向にバイアスが掛りがちになるであろう。

経済成長の実現のためには、競争力を失った企業を公的支援で延命するような政策は止め、「2020年の日本創生」で主張した¹¹ように、再挑戦を促がすセーフテ

⁶ ボルボ・カーズは最終的に中国の浙江吉利控股集团に買収されたが、その過程で削減対象となった3,400名余の従業員に対し、政府は職業斡旋・職業訓練の場を提供した。多くは介護職の訓練を受けたとされている（Business & Economic Review 2011.3 日本総研 P80）

⁷ 1991年に56%だった法人税率は段階的に引き下げられ、現在は26.3%。

⁸ スウェーデン投資庁によると、2009年には13,636社の在スウェーデン外資系企業が合計62.5万人のスウェーデン人を雇用した。これは、民間部門の全従業員の23%に相当する。一方、日本の総務省が2007年7月に発表した「平成18年事業所・企業統計調査速報集計」によると、外国資本比率33.3%超の外資系企業における常用雇用者数は103.9万人で日本全体の常用雇用者数に占める割合は3.08%であった。

⁹ 産業構造の転換によって余剰人員となった人たちが、新たな雇用機会を求め、適応していくためのコストを抑制する手段。

¹⁰ Business & Economic Review 2011.3 日本総研 P27。

¹¹ 「2020年の日本創生」P98。

インターネットを整備することを前提に、過度の解雇規制を緩和するなど労働市場の流動化を促す政策¹²に転換する必要があると思われる。

コストを上回るベネフィットが期待されるとそれがインセンティブとして働くため、企業に対する公的支援が期待できるのであれば、従業員にとってその企業に残るインセンティブとなる。一方、企業に対する公的支援は期待できないが、個人は職業訓練などの公的支援を受けられるということであれば、退職して新しい職に就こうという方向のインセンティブとして働き、労働市場の流動化を促すことになる。つまり、公的支援の対象を企業から個人に変えることが、産業構造の転換という観点からは効果があると考えられる。

しかし、そのような政策は、一方で、雇用の受け皿としての成長産業の育成があって初めて有効に機能するものであろう。そうでなければ、全体の生産性は向上しないし、転職のインセンティブも高くはならない。

結局、いかにして新しい成長産業を生み出すかという点に産業構造改革のポイントがあると思われる。また、設立後経過年数の短い新しい企業ほど雇用を増加させているという研究結果もあり¹³、雇用面からは新しい企業が起ることが重要である。この点について、起業の促進の必要性は以前より主張されてきたものの、ITバブルの崩壊とその後判明したライブドア事件の影響、株式市場の不振により、株式新規公開（IPO）は低迷し¹⁴、個人投資家の資金を呼び込もうと1997年に導入され、2008年に拡充されたエンジェル税制の利用も低水準に止まっている¹⁵。IPOマーケットを立て直し、起業マインドを復活させることは引き続き重要であるが、グローバル化と少子高齢化の加速が急激に進む中、産業構造改革のスピードを上げるには、従来の枠組みとは異なる方策を考える必要がある。

・経営資源の活用

1. 日本企業が保有する経営資源

日本のGDPに対する研究開発費の割合は3.33%とOECD平均（2.33%）よりも高く¹⁶、国際特許出願件数は38,888件と米国（48,596件）について第2位である。

¹² 解雇規制を緩和して柔軟な労働市場を整備する一方、手厚い社会保障で労働者の生活の安全を守る政策をフレキシキュリティ（flexicurity、flexibility = 柔軟性と security = 安全を組み合わせた造語）と呼び、デンマークやオランダで進められており、成長産業に労働力の移動をし易くする効果があると言われている。

¹³ 「日本経済再生の原動力を求めて」（深尾京司・権 赫旭 2010年11月）によれば、2001年～2006年の期間に、1996年以前に設立された企業が3,382,667人雇用者数を減少させたのに対し、1997年以降に設立された企業は2,280,753人雇用者を増加させたとのことである。

¹⁴ 最近の新規上場企業数は2009年（19社）、2010年（22社）と1978年以来の低水準になっており、また、2009年の国内ベンチャー・キャピタルによる投融資額は875億円と2008年（1,366億円）比36%減となっている。

¹⁵ 経産省によるとエンジェル税制を利用した投資額は、2008年度11億円、2009年度8億円、2010年度7億円に止まっている。

¹⁶ 数字はOECD Science, Technology and Industry Outlook 2010による。

また、企業別の特許国際出願件数上位 100 社のうち、日本企業は 33 社であり、国別では最も多くなっている（第 2 位は米国で 22 社）¹⁷。このような数字から推測されるのは、日本企業は世界的にも優位性のある技術と、その基盤となる人材を有しているという事実である。

一方で、企業の収益性や経済成長率が低いという事実も併せて考えた場合に課題として浮かんでくるのは、大手企業が保有している知的財産や人材がビジネスに活用されていない、事業化のスピードが遅い、或いは研究開発や設備投資が重複して行なわれている等の可能性である。

2. 経営資源の組替え

以上の状況を考慮すると、日本企業が、豊富に持っている技術や人材と言った経営資源を活かして、産業構造の改革と経済成長を達成する方法として、それらの経営資源を国内外の課題解決に向けて組替え、新しい産業を創出することにより、衰退産業から労働力が自然に移動するように促すということが考えられる。

一般的に企業には、コア、ノンコア、将来のネタが存在し、経営者は、企業価値を最大化するとともに、それぞれの事業価値を最大化する責務を負っている。過去、日本企業は、環境変化に対応して事業分野を変えたり、新規分野に子会社で進出したりして産業構造の変化に対応してきたが、目覚ましいスピードで変化するグローバル市場においては、そのような成功例をスピードアップして実行する必要がある。自社内の経営資源の組替えによって事業価値の最大化が実現することが望ましいのであろうが、現在の環境においては、国の内外を問わず、社外の経営資源まで視野に入れた上での組替えを行なう場面が多くなっている。その際、方向性としては、「事業を大きくすること」と「企業を小さくすること」の両方をやる必要がある。即ち、既存の事業分野では規模を拡大して重複を排除し、研究開発や設備投資の効率性を改善し、国際競争力を強化する一方、新規分野ではガバナンスを変えるなどの方法でよりリスクを取れるチャレンジングな組織を構築する事である。場合によってはある事業を自社から資本的に切り離すことが企業価値の拡大につながる事もある。

また、新しい事業分野においては、ベンチャー企業を活用することの重要性が増すであろう。海外の主要 ICT 企業が、コーポレート・ベンチャー・キャピタル（CVC）投資やベンチャー企業とのアライアンスを自社のイノベーション戦略の中心に位置付けているのに対し、日本の主要 ICT 企業はその取組が遅れており、その差が競争力に差につながっていると指摘されている¹⁸。事業環境の変化が速く、競争が激しい ICT 業界に特有の現象という見方もあろうが、国内外の課題解決に向けてイノベーションを興すためには、リスクを取ってイノベーションに挑戦す

¹⁷ 2011 年の国際特許出願件数速報値（世界知的所有権機関）

¹⁸ 2007～2008 年にインテルは 85 回、モトローラは 19 回のベンチャー企業への投資を行なっている。また、IBM は 2009 年 9 月～2010 年 7 月の間に、11 社のベンチャー企業を買収している。（富士通総研経済研究所 湯川 抗主任研究員「大手 ICT 企業がベンチャー企業を活用すべき理由」2011 年 1 月）

る事を存在意義とするベンチャー企業は、その他の業界においても必要になってくる。

しかし、これまでの大手企業とベンチャー企業の付き合い方には、出資して投資収益を得るといふ、金融収益の獲得を目的としたものや、「ベンチャー支援」といふ言葉に象徴されるように、社会貢献的な態度で接するものが多く見られた。そのようなものを否定するわけではないが、これからは、ベンチャー企業を開発のパートナーとして、更に言えば、自社の開発リスクをシェアしてくれる存在として位置付ける必要が出てこよう。海外の主要 ICT 企業が行なっているように、自社の技術ロードマップや長期戦略を示して、ベンチャー企業に開発を促し、要件に合ったところを買収するという事を行なえば、ベンチャー企業への出資者は株式新規公開以外の出口を得ることができ、また、ベンチャー企業は研究開発に集中する環境を得ることができるので、イノベーションを加速する可能性も生じる。

一方で、必ずしもベンチャー企業に限らないが、新規開業後の経営パフォーマンスに関する調査結果を見ると、関連した事業における就業経験（斯業経験）のある方が、成功例が多いことが分かる¹⁹。企業が自社内の経営資源の組み替えの中で、スピン・オフ型企業の設立をイノベーション実現の有効な手段として捉える必要があるものと思われる。

このような経営資源の組替えを行なうことが、新しい付加価値を産み出すことを必ずしも約束するものではないが、現在は、何かに挑戦するリスクよりも何もしないことによって生じるリスクが高まっている状況である。まずは日本企業、ならびに企業経営者はリスクをとって行動するべきであろう。

3. 産業政策の在り方

経済成長のために求められる産業政策とは、市場メカニズムに対する発火作用の機能を果たすべきものであろう。高度経済成長期の日本における産業政策は、成長（するであろう）産業を一時的に優遇する事をインセンティブとして資源配分に影響を与え、ある産業を育成して自律的成長の軌道に乗せる役割を担ってきた。このような政策は、キャッチアップ型の経済発展が可能な場合には有効であったが、今日の長期的な低成長はキャッチアップ型からフロントランナー型へのイノベーションモデルの転換に成功していないことが原因と考えられる。

先進国である我が国における産業政策とは、規制改革を行ない、従来 of 産業の枠組みを超えたビジネスモデルを構築しようとする際の障害の排除など、経営者に新しい付加価値の創造を促がすような環境の整備を行うことを中心に置くべきである。

¹⁹ 日本政策金融公庫が 2001 年に開業した 2,181 社を対象に 5 年後の廃業率を調査したところ、斯業経験なしの場合 25.6%、斯業経験 1～5 年の場合 21.9%、斯業経験 6～10 年の場合 13.1%、斯業経験 11～15 年の場合 9.8%であった（新規開業企業を対象とするパネル調査結果 2006 年 10 月 25 日）

現政権が日本再生の基本戦略²⁰で提示している新産業分野の事業創造においては、事業がサービス化している流れを踏まえ、縦割り行政の壁を越え、一層の規制緩和を進めることを要望したい。

・産業構造改革に向けた提案

1. 提案にあたり

新たな成長のために産業構造改革の方向性を示す、政府としての経済成長戦略の必要性は言うまでもないが、中長期的には構造改革に伴う雇用の流動化に対応した労働法制の改革とセーフティーネットの充実、補助金の見える化、省庁間の壁を超えた規制緩和など、課題は多い。

しかし、本提言においては経営者がリスクを取って経営資源の組替えを行い、着実に成功例をつくっていく決意を改めて示したい。その上で、政府には実現しようとする経営者の行動を阻害しない、あるいはその方向にインセンティブが働く規制改革を要望したい。

2. 組織再編に関する規制改革

経営資源の組替えには、規模拡大のための合併・買収、部門の分割・譲渡、或いはそれらの組み合わせといった組織再編行為が伴う。

数次にわたる規制改革により、障害は相当排除されているが、未だ不十分な部分があり、組織再編に対し経営者に負のインセンティブを与えているものがある。まずはそれらの早急な改正を望む。

(1). 統合

自社株対価 TOB の課税繰延べの容認

経営者が社外の経営資源も利用して成長を目指そうとする際に、株式公開買付け（TOB）は有効な手段となり得る。TOB の対価を現金とするか自社株式とするかは、買収後に発生するシナジーや財務状況等を考慮して、本来経営者が自由に決めるべきものである。

海外企業、特に欧州の大型買収においては自社株式が用いられるケースが多いが、日本企業については、会社法上の制約により自社株式が対価として用いられる事は無かった。

2011年7月に改正・施行された産業活力の再生及び産業活動の革新に関する特別措置法（産活法）により、主務大臣の認定事業者による自社株対価 TOB につき検査役の調査が不要とされ、買付者の取締役や TOB の応募株主は不足価格填補責任を負わず、また、一定の要件を満たした場合には、有利発行に係る株主総会決議が不要となった。しかし、国内企業に対する自社株 TOB は、税法上、TOB の応募株主における株式譲渡益に対する課税の繰り延

²⁰ 2011年12月24日閣議決定「日本再生の基本戦略～危機の克服とフロンティアへの挑戦」

べが認められないため²¹ ²²、利用されていない状況である²³。

自社株対価 TOB が組織再編の手段として選択可能なものにするために、TOB 対象会社の株主への課税の繰延べを認める必要がある。

Form F-4 回避のための選択的対価の容認

日本企業が合併・株式交換・株式移転で組織再編を行なう際に、米国居住株主が 10%以上存在すると、米国証券法の規定により SEC に対し Form F-4 と呼ばれる登録届出書の提出を要する事となっている。この届出書の作成には、相当の期間や費用を要し、継続的な開示義務も発生するため、組織再編スキームの変更や、場合によっては組織再編そのものを断念する事もあると言われている。

現行法制では、株主平等原則との関係上、株主によって異なる対価を交付することは認められていない²⁴が、上記のような場合に、会社側が株主の属性などによる区分に応じて対価を選択することができれば、手続を迅速化・簡素化することができる。

最高裁がすでに「株主平等原則を形式的に貫徹することでかえって会社利益が損なわれるときにまで株主平等原則を形式的に貫くべきではない」²⁵と明確に判示している。株主総会特別決議を経て米国人株主に対し株式と等価の現金を交付しても、一定の条件が揃えば、株主平等原則に反しないのではないかと考えられる²⁶ ²⁷。

企業結合審査の在り方の改善

従前の事前相談制度を中心とする企業結合審査制度は、審査の迅速性・透明性・予見性に著しく欠け、明らかに制度疲労を露呈していたが、各界からの批判を受け、2011 年 7 月から新たな企業結合審査ガイドラインや届出規則等が施行されている。こうした公正取引委員会（以下、「公取委」）の対応で課題の大きな部分は改善され、また運用も今のところ比較的問題ないもの

²¹ 租税特別措置法 37 条の 10 、法人税法 61 条の 2

²² 応募株主から見たら自社株対価 TOB と類似した取引である株式交換においては、株式交換完全親会社の株式のみが交付される場合には株式交換完全子会社の株主への課税は繰延べられる（所得税法 37 条の 4 、法人税法 61 条の 2 ）

²³ 対象企業の株主の所在国の税制によるため、TOB への応募株主に対する課税繰延べ措置のある国に所在する企業に対する TOB ではこの問題は小さいが、円高もあり、利用が進んでいないものと思われる。

²⁴ 会社法 749 条（吸収合併）、753 条（新設合併）、768 条（株式交換）、773 条（株式移転）

²⁵ ブルドックソース事件最高裁決定（最決平成 19 年 8 月 7 日民集 61 巻 5 号）

²⁶ 「企業経済法制改革論 日本経済活性化に向けた提言」(武井一浩 2011 年 12 月 25 日 中央経済社) P203

²⁷ 自社株対価 TOB が実務上可能になれば、自社株対価 TOB を、米国居住株主を除外して実施し、その後、スクイーズ・アウトを行なう事で同様の結果を得ることはできる。

と評価できる²⁸。しかし更なる改善・進化に向け、下記を望みたい。

i. 審判制度廃止法案の早期成立

よく言われるように審判制度は、同じ公取委内部の制度であり、「公取委が検察官と裁判官の両方を兼ねる構造」となっている。既に審判制度廃止法案ができ、数次に渡って国会に提出されている。しかし常に法案審議が後回しにされ、審議がないまま未だに成立していない。改めて審判制度廃止法案の早期成立を望む。

ii. 手続き運用面の更なる改善

審判制度を除くと日本の企業結合規制の手続きは、ほぼ諸外国と同レベルに至ったと評価できるが、引き続き下記のような諸点につき運用面での一層の改善を望みたい。

- ・届け出前相談等での書面による回答の充実
- ・提出情報類型化・標準化、電子化の推進
- ・1次審査終了と「報告等の受理」までの期間の明確化（「報告等の要請」から「受理」まで何日間要したかの実績統計（平均、最短、最長）開示、上限期間設定の検討等）

iii. 審査における事実認定の精緻化

国内需要者が海外供給者から購入できる客観的状态にあるにも関わらず、自発的な意思で「買わない」というだけであるなら、保護する必要があるのだろうか。事案毎の事実認定においてきめ細かく精査・検討し、需要者の主張内容が経済合理的でない場合は、市場を広く認めるべきである。

また企業結合には、競争制限的側面ばかりでなく、競争促進的な側面があることは事実である。諸外国の事例や最新の研究成果も踏まえ、事実認定において競争制限と効率性向上をバランスよく評価すべきである²⁹。

iv. 独禁法での「比例原則」明記の検討

例えば、企業として儲からない事業であることを重々承知した上で、社会的な供給者責任から、細々と続けてきた小さな事業があった場合、合併を計画した2社のシェアで100%となることもあろう。こうしたごく小さな市場が一部あるというだけで、申請された企業結合を全部ストッ

²⁸ 新審査手続き・新ガイドラインの試金石となった、新日本製鐵と住友金属工業の合併は、審査スピードも、審査段階における質問は内容・質問数も含めてほぼ妥当であったと評価されている。（「改正企業結合届出手続下における巨大統合案件の実務 新日本製鐵および住友金属工業の合併を中心に」商事法務 No.1957 参照）

²⁹ 例えば、カナダの場合、競争法本体（第96条）に、市場支配力の形成・維持・強化の蓋然性があったとしても、効率性がある場合には企業結合を許容し得る旨を定めている。（川濱昇・武田邦宣「企業結合規制における効率性の位置づけ」[経済産業研究所]より）。さらに一部研究者の間では、「短期的・一時的に消費者の厚生を減退させるような企業結合でも、長期的に見れば、画期的イノベーションの促進などで消費者厚生を高め、認めるべき企業結合がある」という「動学的効率性」論も提唱されている。

プさせるのはバランスを欠く。この点、法律学では「規制・罰則といった法律的制限は、行為の悪質さの程度に比例していないといけない」という「比例原則」がある。この「比例原則」の考え方を何らかの形で独禁法に入れ込むことも検討課題ではないか。当事会社側からの公取委に対する1つの牽制力になり得る。

v. 企業の国際競争力向上を見据えた体制整備

現在のグローバルな競争環境では、個別企業・業界の活動を、国家が陰に陽に支援することで、自国の国益伸長を図る、熾烈な競争の様相を呈しつつあるのが実態である。産活法によって主務大臣と公取委の「協議」が法定されことは一步前進であり、今後、産業政策と競争政策が、高い次元で調和されることを期待したい³⁰。

しかし、もしこの「協議制」のみでは十分でないと判断される場合には、公取委の下した決定を、産業政策上の観点から覆すことのできる制度なども検討課題となろう³¹。

(2). 分離

スピン・オフに関する課税繰延べの導入

ここで言うスピン・オフとは、既存子会社や事業を切り出して新設した子会社の株式を、株主に対して比例的に分配することにより、当該子会社又は事業を自社から切り離す組織再編行為を指し、ノンコアの事業を分離する際などに用いられる可能性がある。平成12年商法改正により会社分割制度が導入され、会社分割は企業グループ再編の手段として完全に定着したが、スピン・オフについては殆ど行なわれた事が無い³²。

会社法上は、スピン・オフ自体は可能であるが、これが我が国利用されてこなかった理由は、子会社株式の現物配当について、米国のように法人レベ

³⁰ 産活法13条2項：「主務大臣及び公正取引委員会は、前項の協議に当たっては、我が国産業の国際競争力の強化を図ることの必要性が増大している状況に鑑み、所要の手續の迅速かつ的確な実施を図るため、相互に緊密に連絡するものとする。」

³¹ 「(ドイツでは)...経済全体にもたらされる結合による利益が競争制限よりも大きい場合、又は結合が顕著な公共の利益により正当化される場合には、連邦経済技術大臣は、申請に基づいて、連邦カルテル庁によって禁止された結合を許可することができる。...大臣は、競争制限の程度が市場経済秩序を脅かすものでない場合に限り、許可を与えることができる(第42条第1項)。...」(公正取引委員会HP「世界の競争法」より)「...Daimler-Benz/MBBケースは(ドイツ)連邦カルテル庁の禁止が覆された一例で、国際競争がその背景になっていたといわれている。」(山根裕子著『合併審査 - 欧米の事例と日本の課題』より)

³² 中外製薬は日本ロシュとの合併によって、100%保有の米国子会社ジェン・プローブとロシュの診断薬事業の合計シェアが100%近くになり、米反トラスト法に抵触する可能性があったため、2002年9月16日、ジェン・プローブのスピン・オフを実施した(ジェン・プローブの全株式を中外製薬の株主に分配)。このスピン・オフは、ジェン・プローブ株式を資本勘定から減額し、ジェン・プローブ株式を株主に払い戻す有償原資という形で行われた。この際、中外製薬にはジェン・プローブ株式の分配に伴う売却益が税務上発生し、これに対して法人税が課税された。さらに、ジェン・プローブ株を受け取る中外製薬の株主には、「みなし配当」が税務上発生し、所得税が課税されるため、中外製薬が源泉税相当額を株主に現金で払い戻した。

ル及び株主レベルでの課税繰延を認める規定が存在せず、課税当局が、原則として、法人レベルでは分配対象となる子会社株式に関する譲渡益課税³³を、株主レベルでは配当課税³⁴及び場合によっては株式譲渡益課税を課すものとして取り扱っていることにある。

我が国でスピン・オフが広く実行されるようになれば、企業の組織再編の選択肢が広がり、新たな成長企業を産み出すきっかけになる可能性がある。

親元会社の法人レベル及び株主レベルそれぞれにおける課税繰延措置を導入する必要がある。

種類株式と普通株式の価格差を用いたインセンティブ付与の容認

米国シリコンバレーにおいては、起業家が例えば1株10セントで普通株式を引き受けた直後にベンチャー・キャピタルが1株1ドルで議決権付優先株式(普通株式1株への転換権付き)を引き受けた場合でも、課税当局は異を唱えることをしない。

この仕組みにより、起業家は、初期の段階で議決権を希薄化することなく多額の資金を調達することができ、成長を加速することができると思われる。

この仕組みは、ベンチャー・キャピタルがベンチャー企業に投資する際は勿論、企業が事業の一部を切り出す場合に、切り出される企業の経営陣に普通株式を割り当て、自らは種類株式を引受けるといような形で利用する事が可能である。

しかし、わが国においては、このようなスキームで投資が行なわれた場合、税務の運用のレベルにおいて、贈与ないし寄付と認定される可能性があると言われている。ストックオプションの行使価額については、昨年、種類株式を発行している場合でも普通株式の株価を基準に決められる事が明確化されたが³⁵、新産業の育成が日本経済にとって重要なのであれば、このような仕組みで投資が行なわれた場合も投資時点では課税しないというようにルールを明確にすべきである。

3. ベンチャー企業との接点の拡大

大手企業にとって、ベンチャー企業の重要性が高まると言っても、ベンチャー企業や起業家との付き合い方に戸惑いを覚えているという声もある。要因の一つ

³³ 法人税法 62 条の 5

³⁴ 所得税法 25 条 5 号、法人税法 24 条 2 号

³⁵ スtockオプション税制の適格要件である「権利行使価額」における種類株式の取扱いについての解釈文書「1株当たりの価額に関して、未公開会社の株式については、「売買実例」のあるものは最近において売買の行われたもののうち適正と認められる価額とすることとされています(所得税基本通達 23~35 共 - 9(4)イ)。普通株式のほかに種類株式を発行している未公開会社が新たに普通株式を対象とするストックオプションを付与する場合、種類株式の発行は、この「売買実例」には該当しません(国税庁確認済み)」が 2011 年 10 月に経済産業省ホームページに掲載された。

として、大手企業とベンチャー企業の接点が少ない事が挙げられよう。大手企業がベンチャー企業との関係性を変えるためには、-2で述べた新しいパートナーシップの構築を積極的に目指していることを示していくことが重要となる。その中には、大手企業の購買ルールにみられる取引条件³⁶を緩和してベンチャー企業に門戸を開くことも必要であろう。

また、大手企業が積極的にベンチャー企業と接触するように努めることと並行して、既にいくつかの団体が実施しているような、大手企業とベンチャー企業の交流の場を拡大していく事、或いは支援するという事によって、1つでも多くの成功事例を出していく事が極めて重要である。

4. 組織再編・ベンチャー企業創出の機能連携を

経営資源の組替えや、ベンチャー企業の育成には成長マネーの供給が必須である。そこでは、間接金融による成長マネーの供給も求められる。しかしながら、周知の通り、我が国の個人金融資産の大きな割合を預貯金が占めており、また現行の規制・制度の下では、間接金融によるリスクテイクには限界がある。それ故、成長マネーの供給を拡大するためには、直接金融による成長マネーの供給を強化する必要がある。そのために必要な規制緩和と税制面でインセンティブを付与するような施策は是非実施すべきであるが、一番の早道は成功例を示すことであろう。

企業の経営資源の組替えや、ベンチャー企業とのアライアンスの促進によって成長産業を産み出していく方向性で活動している団体、企業は少なくない。ただ、成功例の出現率の低さ、一定の期間を要することを考えると、個別の活動だけでなく支援組織の機能の相互理解を深め、強みを生かした連携を進め、より大きな動きとしていくことが重要である。例えば、産業革新機構は、事業再編、海外投資拡大などの大型案件以外にも、ベンチャー企業案件に投資している他、スピン・オフベンチャーやベンチャー企業と大手企業とのマッチングを促がす取組も行なうなど、我々と共通の問題意識に基づいた投資活動を行なっている。

経営者の立場から言えば、現在の市場環境において極めて貴重な成長マネーの出し手なのだから、協働できる可能性を追求することが重要である。その結果、成功例を産み出すことができれば、過剰にリスク・アバースになっている資本市場の行動を変え、成長マネーの供給拡大のきっかけを作ることができるのではないだろうか。

³⁶ 経済同友会が2005年6月1日に公表した「起業による新事業創造の促進にむけて」(<http://www.doyukai.or.jp/policyproposals/articles/2005/pdf/050531.pdf>)に際して実施したアンケート調査で、「大企業側における新たな取引先を選定する資格要件は、格付けや実績の有無などに偏っていたり、技術力の評価が軽視されていたりするなど、ベンチャー企業の適正な評価を妨げる要素がありましたか」という設問に、ベンチャー企業経営者の53.8%が「あった」「ややあった」と回答した。一方、大企業経営者は16.6%であった。

・おわりに

先進国である我が国において、持続的な経済成長を実現するためには、グローバルマーケットの獲得と、新たな事業創出を同時並行で進めなければならない。国民にとっても従来にない新たな挑戦の場面も生まれてくる。そのためには、国民が安心して挑戦できる環境の整備が必要であるが、現在の我が国にその環境は十分整っていない。しかし、イスラエル、アイルランド、チリ、韓国などの近年の事例を見ると、規制緩和の推進、新規参入者の支援及び新たな事業形態や新テクノロジーを迅速に導入し広めることを優先順位の上位においた政策を実行すれば、国民の考え方が変わっていくことを示している³⁷。この点の多くについては今後の政策対応が望まれるが、我々経営者が今行うべきことは、過去に囚われず、グローバルな視点で自社内外の経営資源を冷静に見つめ直し、リスクを取って必要な決断を迅速に行うことが、社会規範や市場環境を変え、産業構造が大きく変化するきっかけとなっていくであろう。

2011年度は、現在の労働市場を前提に、今できることは何かというアプローチで検討したが、衰退産業から成長産業に経営資源をスムーズにシフトさせるには多様で弾力性に富む労働市場の形成が極めて重要である事は言うまでも無い。また、補助金や金融的施策を通じた企業の支援についても、コストと効果について検討がなされる必要がある。これらの点については今後より深く議論する必要があると考える。

以上

³⁷ 「成長に向けた新たな航路への舵取り 日本の指導者への提言」在日米国商工会議所 P27

2011年度 産業構造改革委員会 名簿

(2012年4月18日現在)

委員長

柏 木 齊 (リクルート 取締役相談役)

副委員長

遠 藤 隆 雄 (日本オラクル 取締役代表執行役社長 最高経営責任者)

岡 田 晃 (全日本空輸 常務取締役執行役員)

遠 山 敬 史 (パナソニック パナソニックシステムネットワークス(株) 社長)

中 村 公 一 (山九 取締役社長)

夏 目 誠 (J R東日本リテールネット 取締役社長)

野 口 忠 彦 (大林組 取締役 副社長執行役員)

委員

青 木 宏 道 (新日本製鐵 常務執行役員)

秋 山 雅 弘 (アルモニコス 代表取締役)

天 野 克 美 (キッコーマン 取締役常務執行役員)

飯 塚 哲 哉 (ザインエレクトロニクス 取締役社長)

飯 村 慎 一 (光陽電気工事 取締役社長)

稲 田 和 房 (セゾンファンデックス 取締役社長)

井 上 健 (日本電設工業 取締役社長)

岩 下 充 志 (インターブランドジャパン 取締役社長)

宇 治 則 孝 (日本電信電話 取締役副社長)

内 田 士 郎 (フリースウォーターハウス 取締役社長)

内 田 晴 康 (森・濱田松本法律事務所 シニアパートナー共同経営者)

鷓 浦 博 夫 (日本電信電話 取締役副社長)

江 幡 真 史 (セディナ 取締役副社長執行役員)

岡 田 伸 一 (J F Eホールディングス 専務執行役員)

岡 本 昂 (保土谷化学工業 取締役会長)

梶 田 邦 孝	(日本経済研究所 理事長)
加 藤 奂	(京王電鉄 取締役会長)
金 澤 薫	(日本電信電話 取締役副社長)
蒲 野 宏 之	(蒲野綜合法律事務所 代表弁護士)
神 山 治 貴	(マクニカ 取締役会長)
河 合 良 秋	(キャピタル アドバイザーズ グループ 会長)
河 野 貴 輝	(ティーケーピー 取締役社長)
川 本 昌 寛	(シェルパ・インベストメント 代表取締役)
神 崎 泰 雄	
神 林 比洋雄	(プロティビティLLC 最高経営責任者兼社長)
清 原 健	(ジョーンズ・デイ法律事務所 パートナー)
剣 持 忠	(メンバーズ 取締役社長)
小 泉 周 一	(千代田商事 取締役社長)
高 乗 正 行	(チップワンストップ 取締役社長)
小 林 栄 三	(伊藤忠商事 取締役会長)
小 林 英 三	(日本証券金融 専務取締役)
小 林 洋 子	(エヌ・ティ・ティ・コム チェオ 取締役社長)
柴 田 啓	(ベンチャーリパブリック 取締役社長)
島 田 俊 夫	(シーエーシー 取締役会長)
島 田 博 文	(コムシスホールディングス 相談役)
島 田 雅 史	(アライアンスパートナーズ 取締役社長)
正 田 修	(日清製粉グループ本社 名誉会長相談役)
陳 野 浩 司	
菅 野 健 一	(リスクモンスター 取締役会長兼CEO)
杉 本 迪 雄	(NTTコムウェア 取締役社長)
鈴 木 和 洋	(シスコシステムズ 専務執行役員)

鈴木孝男	(三菱ふそうトラック・バス 取締役会長)
鈴木正俊	(エヌ・ティ・ティ・ドコモ 取締役副社長)
關 昭太郎	(東洋大学 常務理事)
関 誠 夫	(千代田化工建設 相談役)
瀬 口 二 郎	(メリルリンチ日本証券 取締役社長)
高 島 征 二	(協和エクシオ 取締役会長)
高 橋 薫	(損害保険ジャパン 取締役副社長執行役員)
高 橋 正 行	(ネオアクシス 取締役社長)
田 中 豊	(アートグリーン 取締役社長)
土 居 征 夫	(城西大学 イノベーションセンター長)
戸 恒 義 明	(I & S B B D O 取締役上席執行役員)
鳥 越 慎 二	(アドバンテッジリスクマネジメント 取締役社長)
中 川 俊 一	(花王 取締役常務執行役員)
中 野 敏 光	(W D B ホールディングス 取締役社長)
中 野 宏 信	(ティック・キャピタル・パートナーズ・ジャパン・リミテッド 日本代表兼 シニアマネージングディレクター)
長 久 厚	(ラクオリア創薬 取締役社長&CEO)
中 村 哲 也	(S M K 取締役会長)
中 山 克 志	(富士電機 特別顧問)
西 村 豊	(リシュモン ジャパン 取締役社長)
似 鳥 昭 雄	(ニトリホールディングス 取締役社長)
能 見 公 一	(産業革新機構 取締役社長)
芳 賀 日登美	(ストラテジック コミュニケーション RI 取締役社長)
外 立 憲 治	(外立総合法律事務所 所長・代表弁護士)
濱 口 敏 行	(ヒゲタ醤油 取締役社長)
早 川 洋	(浜銀総合研究所 取締役会長)
早 崎 博	(三井住友信託銀行 特別顧問)

林 明 夫 (開倫塾 取締役社長)

原 丈 人 (デフタ パートナーズ グループ会長)

原 田 泳 幸 (日本マクドナルドホールディングス 取締役会長兼
社長兼CEO)

原 田 滋 (高度技術社会推進協会)

平 田 正 之 (情報通信総合研究所 取締役社長)

平 手 晴 彦 (武田薬品工業 コーポレート・オフィサー)

平 野 哲 行 (平野デザイン設計 取締役社長)

平 野 正 雄 (カーライル・ジャパン・エルエルシー シニアアドバイザー)

廣 澤 孝 夫 (企業活力研究所 理事長)

廣 瀬 駒 雄 (オーエム通商アクト 取締役社長)

福 川 伸 次 (高度技術社会推進協会 会長)

藤 井 清 孝 (ベタープレイス・ジャパン 取締役社長)

藤 岡 誠 (日本軽金属 取締役専務執行役員)

藤 崎 清 孝 (オークネット 取締役社長)

藤 島 安 之 (互助会保証 取締役社長)

古 川 令 治 (北京大学東北アジア区域一体化研究センター 副理事長
兼職教授)

古 田 英 明 (縄文アソシエイツ 代表取締役)

程 近 智 (アクセンチュア 取締役社長)

増 田 健 一 (アンダーソン・毛利・友常法律事務所 パートナー)

増 田 宏 一 (日本公認会計士協会 相談役)

松 居 克 彦 (松居アソシエイツ 代表)

宮 内 淑 子 (メディアスティック 取締役社長)

三 宅 純 一 (千葉商科大学大学院 客員教授)

森 正 勝 (国際大学 学長)

森 川 徹 治 (ディーバ 取締役社長)

八 木 和 則 (横河電機 顧問)
安 永 雄 彦 (島本パートナーズ 取締役社長)
矢 原 史 朗 (ベルシステム24 執行役社長)
山 中 一 郎 (朝日税理士法人 代表社員)
山 本 裕 二 (山本裕二事務所 公認会計士)
吉 沢 正 道 (ロングリーチグループ 代表取締役)
鰐 淵 美 恵 子 (銀座テラーグループ 取締役社長)

以上106名

事務局

篠 塚 肇 (経済同友会 政策調査第2部 部長)
金 子 力 (経済同友会 政策調査第2部 マネジャー)