

その企業の環境を熟知した正社員でなくても対応できる業務が増加したことが背景の1つになっていると考えられる」との指摘は、「IT革命による業務の変革を通じて労働需要の構造を変化させ」、一方「通勤を行うことが難しい子育て中の主婦などの在宅勤務等（雇用労働者のテレワーク）を可能にすることなどによって労働供給にも影響を及ぼしている」面は否定できない。

「白書」は、「IT等の技術進歩は、実体経済のみではなく、金融部門にも大きな影響を及ぼし」ており、「金融取引の電子化をもたらし、効率性を向上させ」、「最近では消費者との取引において、インターネットバンキングの導入やインターネット株取引が始まるなど、ITによる利便性の向上が目立っている」と指摘する。しかし、「金融工学の進歩はデリバティブ市場や債権流動化市場を生み出し、（中略）新金融商品の売買、リスク管理にもIT等の技術進歩が大いに役立っている」とする一方で、「IT等の新技術が金融資本市場を不安定化している側面も否定できない」ことを指摘している。

伊藤元重東大教授は、「IT革命」は単に情報通信の革命にとどまらず、あらゆる情報がデジタル・データによって処理されることで、インターネットという分散型の情報網を通じて共有される情報システムとしてとらえるべきであり、「デジタル革命」と呼ぶほうが実情に即していると述べる。そして、革命的なインパクトをもつ技術が登場してきたときには、歴史的にみてバブル的なものが発生し、逆にそのバブルが崩壊した後、そのインパクトが社会全体に浸透していくのだと、過去の鉄道や自動車の登場などがもたらしたインパクトを引き合いに出しながら論じている（伊藤元重[2004], pp. 263-273）。恐らく、ITを基盤とした新しいビジネス・モデルが企業などによって次々と産み出され、やがて社会の構造変化をもたらすのは、今後のことになっていくのであろう。コンピュータによる情報解析が例えば人類の遺伝子の仕組みを解き明かし、やがて新しい医薬品を開発したり、不治といわれるような難病を克服したりしていくことになるかもしれない。また既にメディアの世界ではマスを対象としたコンテンツ供給から、個人個人に向けたオンデマンドな情報配信に姿を変えつつある。20世紀末から21世紀初頭にかけて世界的なバブルをもたらしたITがどのような新しいビジネス・モデルをもたらすかについては、現段階では未知の要素を多く含んでいるが、既にそれが社会的共通基盤としての存在感を確固としたものとしていることだけは確かであろう。

## 第8章 「失われた10年」の様相

第8章では、いわゆる「失われた10年」の様相をいくつかの観点からみていく。第1節では規制緩和や構造改革が進展していくなか、グローバル競争にさらされた各業界が合従連衡を繰り返していく様子を主要な業界に焦点を当てて叙述

する。第2節では、デフレ下で取られた企業の低価格戦略についてのエピソードを紹介する。第3節では、やや長期的な視点から戦後日本の産業構造の変化を辿りつつ、リーディング産業の変化をみる。第4節、第5節は「失われた10年」でもっとも深刻なダメージを受けたと考えられている雇用及び地方経済の情勢について述べる。第6節、第7節は当時なされていたこの長期停滞及び「日本型経済システム」をめぐる主な議論を紹介する。

## 第1節 企業のリストラクチャリングの進展

### (1)-1 金融業界の再編成：りそなホールディングス及び3大メガバンク以外の証券会社

この時期、さまざまな業界において再編成が進行していった。なかでも金融ビッグバンによって進行した金融自由化の波に洗われた金融業界（銀行、証券、保険）の再編成はドラスティックであった。既に第2章において3大メガバンクの再編成過程については触れたので、ここではりそなホールディングス<sup>83)</sup>について補足した後、3大メガバンク系列以外の証券会社の再編成について述べたい。

りそなホールディングスの前身は、協和銀行、埼玉銀行、及び大和銀行の3つの都市銀行である。協和銀行は、1945年に戦前の9貯蓄銀行が合併して誕生した日本貯蓄銀行が、1948年12月に普通銀行に転換して誕生した銀行である。埼玉銀行は、1943年に戦時統制の一環で川越市に本店を構える旧国立銀行の八十五銀行と武州銀行、忍商業銀行、飯能銀行が合併してできた埼玉銀行（地銀）が1969年に都市銀行へ転換して発足した。2行は1991年に合併して協和埼玉銀行となり、1992年に行名をあさひ銀行と変更した。大和銀行は1918年に設立された大阪野村銀行がその前身である。1925年、証券部が独立して現在の野村証券となり、大阪野村銀行は野村銀行と改称した。野村銀行は1944年に信託兼営を開始し、その後、大蔵省による信託専業の考え方にも従わず、独自路線を歩んだ。しかし、バブル崩壊後の1995年、同行ニューヨーク支店において、米国債の取引による総額約11億ドルの巨額損失が発生。当時の大蔵省へ損失報告を行っていないながら、アメリカ当局への報告を怠り、当局から巨額の罰金処置と事実上の米国からの撤退を強いられた。これによりかつて都銀第3位の海外拠点を有していた大和銀行は、すべての国際業務から撤退した。バブル崩壊後の経営環境の悪化に加えて米国市場を失ったことは、大和銀行に大きな不良債権をもたらし、1998年3月には公的資金による優先株式4,080億円の注入を受けた。その後、大和銀行は個人や中小企業を主要な取引顧客とし、親密な地方銀行をグループ内に取り込む戦略への転換を図り、2001年12月、近畿大阪銀行と奈良銀行とともに、株式移転により持株会社大和銀ホールディングスを設立し、各行はその傘下に入っ

83) ホールディングスは、1997年に独占禁止法改正によって設立可能となった持株会社。りそな銀行の国有化を巡る動きとその後の動向は第V部を参照。

た。2002年3月、あさひ銀行が株式交換により大和銀ホールディングスの傘下となり、2003年3月にはあさひ銀行の埼玉県内の営業拠点と資産を新設の埼玉りそな銀行に譲渡し、残ったあさひ銀行と大和銀行が合併する形でりそな銀行となった。4月にはグループ名をりそなグループとし、10月、大和銀行ホールディングスが名称変更してりそなホールディングスとなった。

次に3大メガバンク系以外の証券業界の再編成過程を、いわゆる4大証券会社から1997年に自主廃業した山一証券を除いた、野村証券、大和証券、日興証券についてみる（山一については第2章を参照）。

まずは証券業界最大手の野村証券であるが、1999年から2000年にかけて野村ファンドネット証券株式会社、野村キャピタル・インベストメント株式会社など関連会社を次々と子会社化し、2001年10月の持株会社への移行に伴い、野村ホールディングス株式会社と野村証券株式会社に機能を分割した。2002年以降も、野村企業情報株式会社設立、野村ヒューマンキャピタル・ソリューション株式会社を連結子会社とするなど業務の多角化を図っている。さらに野村シティック国際経済諮詢有限公司を完全子会社化し、社名を野村企業諮詢（中国）有限公司に変更し、中国市場への本格参入も果たした。2003年6月には新会社法施行に伴い、委員会等設置会社となった。2006年4月、グループ名称を野村証券グループから野村グループに改称、同年5月インターネット専門のジョインベスト証券を開業。2008年9月経営破綻したリーマン・ブラザーズのアジア・太平洋・欧州・中東部門（北米を除く全地域）を買収した。

1943年に藤本証券と日本信託銀行が合併して設立された大和証券は、1999年に持株会社大和証券グループ本社となり、現在の大和証券は個人向け取引の営業譲渡を受け、リテール専門証券会社となった。また同じく1999年に、大和証券グループ本社よりホールセール部門及び住友キャピタル証券株式会社より営業の全部を譲渡された大和証券エスビーキャピタル・マーケット株式会社（大和証券SBCM）が営業を開始し、2001年4月にはさくら証券の営業譲渡及びさくら銀行のホールセール証券業務の一部統合を受け、「大和証券エスエムビーシー株式会社」（大和SMBC）に商号を変更、現在に至っている。

日興証券は、2001年に持株会社日興コーディアルグループを設立し、証券業は子会社の日興コーディアル証券に承継された。また1999年設立の日興ビーンズ証券は、2005年5月にマネックス証券を合併し、マネックスビーンズ証券に、12月にはマネックス証券となっている。また、既に1998年日本での投資信託販売を開始していた米国シティグループは、シティグループ・アセット・マネジメント株式会社を設立。1997年にシティグループ傘下に統合されたソロモン・ブラザーズ・アジア証券会社を介して、スミス・バーニー証券会社東京支店の営業の全てを譲り受け、ソロモン・スミス・バーニー（ジャパン）リミテッドに社名変更<sup>84</sup>。1999年に日興とシティグループとの合併により、日興ソロモン・スミス・バーニー証券会社となった。2003年に日興シティグループ証券と社名を変更し、2004年からは日興シティグループ証券株式会社（日本法人）として営業

開始している<sup>85)</sup>。

### (1)-2 金融業界の再編成：保険業

金融自由化・規制緩和の流れに伴って、1995年に保険業法も全面改正され、1996年から施行された。これによって業界の再編成が一気に進んでいくことになったが、ここではまず、新保険業法の中身を概観し、次に主要な保険会社の再編過程を追う。

まず保険業の業務内容に関する規制緩和として、(1)旧保険業法では生命保険業と損害保険業の兼業は禁止されていたが、新保険業法では子会社を設立することにより、生命保険会社と損害保険会社の相互参入ができるようになった。(2)許可制であった保険商品及び保険料率が、一部届出制に変更となった。(3)生命保険募集人は1社専属制とされていたが、一部緩和されて保険仲立人として保険ブローカーが認められた。(4)医療保険などの第3分野の保険について、完全自由化が行われた。

次に会社形態・組織面での規制緩和としては、(1)日本の場合、戦後多くの生命保険会社が相互会社という独特の会社組織を取っていたが、相互会社から株式会社へ、または株式会社から相互会社への組織変更が可能になった。(2)また、銀行業など他分野と同様に保険持株会社が解禁された。

新保険業法においては、外国企業との競争、業界の合理化、組織再編成を進めようとしたのであるが、一方で破綻時の保険契約者保護の強化も図られた。すなわち、(1)保険会社による情報開示が、さらに詳しくなった。(2)ソルベンシー・マージン比率<sup>86)</sup>が導入され、保険会社の経営状況が把握しやすくなった。(3)保険契約者保護機構(旧保険契約者保護基金)が設立された。

生命保険業と損害保険業の子会社を通じての相互乗り入れは、1996年の新保険業法施行に合わせてほとんどの生命保険会社と損害保険会社が実施した。生命保険会社では、日本生命がニッセイ損害保険、第一生命が第一ライフ損害保険、明治生命が明治損害保険、安田生命保険が安田ライフ損害保険、住友生命がスミセイ損害保険、三井生命が三井ライフ損害保険を子会社として設立している。

生保各社が損保分野に参入することで、親会社同士の、あるいは子会社同士の

84) ソロモン・ブラザーズは、かつては「ウォール街の帝王」と呼ばれた大投資銀行であったが、1987年のブラック・マンデー以降業績は悪化。1997年11月、ウォーレン・バフェットの仲介でアメリカのトラベラーズ・グループ(Travelers Group)に買収され、トラベラーズ傘下の投資銀行であるスミス・バーニー(Smith Barney)と合併してソロモン・スミス・バーニー(Salomon Smith Barney)となった。さらに、その翌年トラベラーズ・グループがシティコープと合併してシティグループとなり、その結果現在はシティ傘下のブランドとなっている。

85) 2009年5月、シティグループの経営危機により、日興コーディアル証券、日興シティグループ証券は、三井住友フィナンシャルグループに売却されることで合意された。

86) 通常の予測を超えたりリスクに対応する余力を示したものをソルベンシー・マージン比率といい、保険関係の法令の中では、「保険会社の保険金等の支払能力の充実の状況を示す比率」という。1996年施行の改正保険業法で導入された。なお、この数値が200%を下回った場合、原則として金融庁から何らかの監督上の措置(早期是正措置)がとられることとなっている。

合併や業務提携、あるいは生保契約の包括移転（多くの生命保険会社の場合、相互会社であるので契約の移転という形で事実上の合併が行われる）も進んだ。業界最大手の日本生命は、同和火災海上の子会社である同和生命保険の生命保険契約を包括移転し、同和生命保険は清算された。明治生命と安田生命は、2001年3月の業務提携を経て、2004年に合併し、明治安田生命保険となった。また太陽生命保険、大同生命保険は2001年3月に破綻した東京生命保険を共同で買収し、社名をT&Dファイナンシャル生命保険とする一方、それぞれ相互会社から株式会社へ転換し、2004年には持株会社T&Dホールディングスを設立、太陽生命、大同生命、T&Dファイナンシャル生命を傘下に置いている。

逆に損保も、生命保険事業へ参入した。1996年、同和火災海上が同和生命保険を設立、2001年、同和火災海上はニッセイ損害保険を合併しニッセイ同和損害保険に、同和生命保険の生命保険契約は日本生命に包括移転され、同和生命保険は清算された。同じく1944年設立の安田火災海上は、1981年にLife Insurance Company of North Americaの日本子会社であるアイ・エヌ・エイ生命と業務提携を行い、1997年にはアイ・エヌ・エイひまわり生命と改称、2001年12月に安田火災海上の完全子会社として安田火災ひまわり生命となった。親会社の安田火災海上は、2002年、第一生命系の第一ライフ損害保険、日産火災（1911年設立）、大成火災海上（1920年設立）を次々と合併し、損害保険ジャパンとなった。

三井海上火災（1918年創業の大正海上火災が1991年に改称）と住友海上火災（1944年住友海上火災と大阪海上火災が合併して大阪住友海上火災となり、1954年に改称）は、それぞれ1996年に三井みらい生命、住友海上ゆうゆう生命を設立したが、三井海上火災と住友海上火災は2001年に合併して三井住友海上保険株式会社となり、同時に三井みらい生命と住友海上ゆうゆう生命も合併し、三井住友海上きらめき生命となった（現在は両者とも三井住友海上火災ホールディングスの子会社）。さらに2001年にシティグループと三井住友海上火災が合併で、変額個人年金保険専業会社であるシティ・インシュアランス・サービスを設立、2002年に三井住友海上シティインシュアランス生命と改称、2005年三井住友海上とメットライフ・インクの合併会社に移行、同年、三井住友海上メットライフ生命となり、三井住友海上火災ホールディングスの子会社となっている。

大東京火災海上と千代田火災海上も、それぞれ1996年に大東京しあわせ生命、千代田火災エビス生命を設立し、親会社同士は2000年の全面業務提携を経て、2001年合併し、あいおい損害保険となった。子会社の生命保険会社同士も同年合併してあいおい生命保険となっている。なお、あいおい損保はトヨタファイナンシャルサービス（TFS）との関係が深く、TFSグループを形成している<sup>87)</sup>。

東京海上火災、日動火災海上も1996年、それぞれ東京海上あんしん生命保険、

87) あいおい損保は2009年1月23日、三井住友海上グループホールディングス、及びニッセイ同和損害保険と2010年4月に経営統合及び、ニッセイ同和損保との合併を行う予定であると正式に公表、2010年10月1日にあいおいニッセイ同和損保が誕生した。

日動生命保険を設立、日新火災海上は富国生命と業務提携という形で生保分野へ進出した。このうち東京海上あんしん生命と日動生命は2003年に合併して東京海上日動あんしん生命となり、親会社同士も2004年に東京海上日動火災保険となった。さらに日新海上火災と2003年に業務提携及び資本提携を行い、持株会社ミレニアムホールディングス傘下に入った。また1996年設立のスカンディア生命保険は、2004年に東京海上火災保険の完全子会社となり、同年、東京海上日動ファイナンシャル生命保険となって、ミレニアムホールディングスの子会社となっている。

戦時統制のなか1944年に誕生した日本火災海上、興亜火災海上、及び1951年設立の太陽火災海上3社のうち、前2社は1996年に日本火災パートナー生命、興亜火災まごころ生命を設立の後、2001年に親会社同士は合併して日本興亜損害保険に、子会社同士も合併して日本興亜生命となった。さらに太陽火災海上は太陽生命と業務提携という形態をとっていたが、2002年に日本興亜損害保険に合併された。

以上みてきたように、生保・損保の相互乗り入れは新保険業法の施行に伴って全面的に業界の再編成を進行させたと言って良い。同一業務部門に多くの会社が同時に参入することで、業界の合従連衡が一気に進んだものと考えられる。

### (1)-3 異業種からの金融業参入

金融業界の再編成は、従来の銀行・証券・保険業界内部だけの出来事ではなかった。金融の自由化は、製造業、流通業、IT産業などの異業種による金融業参入を促した。ここでは、代表的ないくつかの参入事例をみておこう。

一般に金融業への参入のケースとしては、金融業以外の一般事業会社が既存銀行の株式を取得する場合と、まったくの新設の場合とがある。注目されるようになったのは、1999年のイトーヨーカ堂（アイワイ銀行、現セブン銀行）、ソニー（ソニー銀行）の参入表明である。また既存銀行も「新たな形態の銀行」を設立したが、これが2000年に設立・開業したジャパンネット銀行（三井住友FG傘下）である。また2001年にはイーバンク銀行が設立された（現在、楽天の子会社）。

まずソニー銀行であるが、1999年にソニー株式会社の取締役会において、銀行業への本格的参入検討を決議し、金融サービス事業準備室を発足させ、2001年4月にソニー銀行株式会社を設立（銀行業の営業免許を取得）した。企業理念として「IT技術を最大限活用する」「インターネットサービスのためのインフラを整備する」などが掲げられ、同年6月には営業を開始した（サービスサイト「MONEYKIT」をオープン、当初の取扱商品は、円普通預金、円定期預金、投資信託、カードローン）。

イトーヨーカ堂は、2001年4月に銀行営業の予備免許を取得し、資本金202億500万円で「株式会社アイワイバンク銀行」設立（2005年、株式会社セブンイレブン・ジャパン、株式会社イトーヨーカ堂、株式会社デニーズジャパンの3

社が株式移転により持株会社としてセブン&アイ・ホールディングスを設立したのに伴い、社名を「セブン銀行」に変更<sup>88)</sup>、銀行営業免許を取得し、5月から営業を開始（新規口座開設の受付開始）した。セブン銀行は、事業会社向けの融資業務は一切行わず、セブン&アイのグループ各店舗に現金自動預け払い機（ATM）を設置することによる、提携先金融機関や利用者からの利用手数料である点に特徴をもっている。与信業務は行わないので、そのためのコストを大幅に引き下げている。

ソニー銀行がネット専門銀行であるのに対して、セブン銀行は、ATMによる決済（現金出納サービス）専門銀行といえる。

ジャパンネット銀行は、2000年9月19日にさくら銀行、住友銀行、富士通、日本生命保険、東京電力、三井物産、NTTドコモ、NTT東日本の出資により設立され、同年10月12日に開業した。第2次世界大戦後初めて銀行法による普通銀行免許を取得した銀行であり、「新たな形態の銀行」（金融庁）第1号とされる。

主な業務は、個人間及び、個人と法人間のインターネットを利用したオークションやネットショッピングなどによる小額の決済業務、証券会社・商品先物会社・FX業者などの口座への入金による決済業務、投資信託の販売業務、カードローンなどの個人向け融資である。取引状況はネットバンキング上で照会できるため原則、預金通帳はなく、電子情報で処理を行っている<sup>89)</sup>。

イーバンク銀行は、2000年1月、銀行設立を目的とした日本電子決済企画株式会社として設立された。2001年6月にイーバンク銀行株式会社に商号変更し、7月23日から営業を開始した。イーバンク銀行は、電子ネットワーク決済を業務の中核とした銀行であり、融資業務がない点で従来の銀行とは大きく異なっている<sup>90)</sup>。

## (2) 製造業界の再編成（自動車産業）

次に当該期を中心に製造業、とくに我が国の代表的製造業である自動車産業の再編成過程をみる。周知の通り、自動車産業は1980年代の貿易摩擦、日米構造協議の結果を受けてその生産拠点を海外に大きくシフトさせていった。1990年代には海外企業との合弁や資本提携を通じてグローバル産業として展開した。また、1999年当時経営危機にあった日産自動車（以下、日産）は資本提携先のフランスのルノーからカルロス・ゴーンをCEOとして迎え入れ、経営の立て直しを図った。以下では主要企業の動向を概観しておく。

88) セブン&アイ・ホールディングス設立のきっかけは、2005年のライブドアによるニッポン放送買収騒動であり、敵対的買収防衛策としての持株会社設立であった。

89) 2006年3月30日、三井住友銀行がヤフー株式会社と共同で新設する銀行持ち株会社に、保有するジャパンネット銀行株57%すべてを移すことが発表された。また2006年10月26日、Yahoo! ネットバンキングが開始された。

90) 2008年に楽天の子会社となり、個人向け融資事業にも参入予定である。

日本最大の自動車メーカーであるトヨタ自動車株式会社（1982年、トヨタ自動車工業株式会社と販売会社のトヨタ自動車販売株式会社が合併し、現在のトヨタ自動車株式会社[以下、トヨタ]となった）は、世界でも最大規模の生産台数を誇る企業であるが、トヨタが1990年代末から21世紀初頭にかけて世界企業へと飛躍を遂げていくことになったきっかけは、皮肉なことに1980年代のアメリカとの貿易摩擦があった。アメリカからの圧力によって輸出自主規制に踏み切った自動車業界は、海外での直接生産を開始する。トヨタも、1983年、アメリカのジェネラル・モーターズ（GM）と合弁会社 NUMMI（ヌーミ：New United Motor Manufacturing, Inc.）を設立することに合意、翌1984年末に操業を開始した。買い取った工場は、もともとGMが不採算工場として閉鎖していたものであったが、NUMMIは、トヨタ式の工場生産管理システム（いわゆる「カンバン方式」）を導入し、その後、生産台数を伸ばしていった。1988年、北米最初の現地生産工場となるTMM（Toyota Motor Manufacturing, Inc. 現在、TMMK：Toyota Motor Manufacturing Kentucky, Inc.）を設立後、1989年には米国レクサス店<sup>91)</sup>を開設、1998年にはウェストヴァージニアでTMMWV（Toyota Motor Manufacturing, West Virginia, Inc.）、1999年にはインディアナでTMMI（Toyota Motor Manufacturing, Indiana, Inc.）がそれぞれ操業を開始した。

トヨタはヨーロッパにおいても早くから戦略的な展開をみせている。最初にトヨタ車が輸出車という形でヨーロッパに登場したのは1960年代のことであった。当初は、北欧向け販売を中心にしてしたが、1982年のトヨタ本社の工販合併に伴い、ERO（欧州駐在員事務所）を開設。その後、テクニカルセンターを1987年に、トレーニングセンターを1989年に完成させ、1990年には販売、マーケティング、R&Dまでカバーする活動拠点としてトヨタ・モーター・ヨーロッパ・マーケティング&エンジニアリング社（TMME）という現地法人をベルギーに新設した。さらに1992年にイギリス工場（TMUK）、1993年には大規模パーツ工場（TPCE）を完成させた。トヨタは日本の対EU自動車輸出規制が1999年末に終わることを見越して、1996年には既に欧州市場開拓の戦略を練り、「今までのように日本やアメリカを中心に開発した車両ではなく、欧州市場に照準を合わせた専用車の開発が必須」という方向を明確にして1999年、最初の欧州専用的小型車「ヤリス Yaris」（日本名「ヴィッツ」）を誕生させた<sup>92)</sup>。2001年にはTMMF（Toyota Motor Manufacturing France）が、2002年にはTMMP（Toyota Motor Manufacturing Poland）がそれぞれ操業を開始している。

トヨタの中国戦略は遅れぎみであったが、2000年代に入り、第一汽車集団と包括提携関係を結び、また、2004年9月には広州汽車集団との間でも合弁会社

91) レクサスはもともとトヨタの北米向け高級乗用車のブランド名。1999年以降、高級ブランド車の北米での販売数は、ベンツやキャデラックを抑えて首位である。

92) <http://www.jama.or.jp/lib/jamagazine/200304/09.html> 参照。



を設立した。

国内生産工場としては、本社直属の12工場のほかに1990年代に入って100%子会社のトヨタ自動車九州（1992年）、トヨタ自動車北海道（1991年）、トヨタ自動車東北（1998年）が設立された。

次に当該期乗用車生産台数において第2位であった日産についてみる。

日産は創業期より先進技術の吸収に積極的で、「技術の日産」としての評価が高かった。1966年、経営難に陥っていたプリンス自動車工業株式会社と通産省主導により合併した際には、プリンスの看板車種であったスカイライン、グロリア、及び中島飛行機・立川飛行機の流れを汲む優秀な人材を加えた。

しかし反面では、戦時中に自動車の配給を独占していた「日本自動車配給会社」が戦後に解散となった際、有力地元ディーラーが業界トップのトヨタ自動車系に組織化されたことも日産にとっては不利な条件となっていた。

1980年代後半のバブル景気時代には、当時日本唯一の3ナンバー専用的高级車であったシーマなどをヒットさせ、「シーマ現象」なる流行語まで生み出したが、1991年から1994年にかけて発売されたブルーバード、スカイライン、シルビア、サニーなどの主力車種における商品戦略やデザインなどの面での失敗によって販売不振に陥り、財務体質が悪化、1998年には約2兆円もの有利子負債を抱えるほどにまで財務内容が悪化して経営危機に陥ってしまった。

倒産寸前の経営状態となった1999年3月、日産はフランスの自動車メーカーのルノーとの資本提携を結び、更生を図ることとなった。当初は両社の文化的土壌の違いやラインナップの重複、日産の負債の大きさや労働組合の抵抗などを理由に、連携の先行きを危ぶむ声が大きかったが、ルノーの副社長のカルロス・ゴーンが新たな最高経営責任者に就任すると、ゴーンらのチームは、同年10月に発表した「日産リバイバルプラン（NRP）」のもと大胆なリストラ（東京都武蔵村山市の村山工場や、京都府宇治市の日産車体京都工場などの生産拠点の閉鎖など）が進められ、結果としてV字型回復と呼ばれる業績の好転を果たした。さらに、車種ラインナップの整理と同時にデザインなどを刷新し、積極的な新車投入を行った結果、販売台数は増加。一時、ホンダの後塵を拝していた国内シェアでは第2位の座を奪回し、2002年にはNRPの1年前倒し完了を宣言、2003年6月には負債を完済した。

日産の海外展開をみておく。早くには1960年設立の米国日産がダットサンを販売したことでよく知られているが、米国日産は1990年に設立の北米日産会社（統括会社）に2000年に統合されている。1984年には、英国日産製造が設立され、1986年から生産を開始した。1985年、台湾の裕隆社に資本参加。1988年、ニッサン・ヨーロッパ・テクノロジー・センター社（現・日産テクニカルセンター・ヨーロッパ社）をイギリスに設立、翌1989年には欧州日産会社（欧州統括会社）及び日産欧州物流会社が設立され、1990年に営業を開始している。同年、タイ・サイアム社に資本参加し、翌1991年にはイギリスに新たなディストリビューターとなる英国日産自動車会社を設立（1992年に営業開始）。主力車

マーチ（欧州名、マイクラ）の現地生産も開始された。1992年には、ドイツに日産デザインヨーロッパ会社、1997年にはスペインにニッサン・ヨーロッパアン・テクノロジー・センター（エスパーニャ）社も設立されている。

中国での合弁事業は、1993年の鄭州日産汽車有限公司設立に始まる。翌1994年には中国向け配給会社、日産汽車（中国）有限公司も香港に設立され、本格的な中国市場進出に乗り出していった。

2000年代に入ってから、2001年に米国ミシシッピ州で新車両組立工場の建設を開始（2003年操業開始）。同年、ルノーとのアライアンスによる共同工場がブラジルに完成。2003年、ロンドンに新デザインセンターを開設した。同年、中国の東風汽車会社と新会社、東風汽車有限公司設立を発表、またロシアでの販売会社設立へと乗り出すなど積極的な海外展開をみせている。

なお、日産の主力は乗用車だが、軽自動車生産では2001年に軽乗用車のOEM供給についてスズキ株式会社と基本合意し、2002年に軽自動車「モコ」を発表、これにより軽自動車市場に参入している。

次にホンダ（本田技研工業株式会社）についてみてみる。ホンダは、カリスマ的経営者である本田宗一郎が1946年に設立した本田技術研究所を母体とし（1948年に現社名に変更）、オートバイと自動車、汎用製品を主として製造・販売している大手機械メーカーである。ここでは自動車メーカーとしてのホンダの1990年代の歩みを中心に概観しておく。そもそも乗用車メーカーは通産省の指導により国内ではトヨタと日産に限定されていた。しかし、本田宗一郎はそれに反発。1962年には四輪車への進出を表明し、1963年、ホンダ初の四輪車である軽トラックT360/T500を発売した。

ホンダが自動車メーカーとしての名前をとどろかせたのは、アメリカの大気清浄法案（マスキー法75年度規制）を世界の自動車メーカーに先駆けて達成した低公害エンジン「CVCC」開発によってであった。1972年に発売されたシビックにこのCVCCエンジン搭載モデルが投入され、国内外のマーケットで大ヒットし、第1次オイルショックも追い風になり、アメリカでも大成功をおさめた。1979年には米国オハイオ州に現地生産工場を開設、英ブリティッシュ・レイランド（オースチン・ローバー・グループ）社と業務提携を結んだ。1989年にはオハイオ第2工場を開設、新エンジンVTECを開発した。

1991年に本田宗一郎は死去するが、1993年にいすゞと商品の相互補完で基本契約を締結。1994年にはオデッセイを発売。新ジャンルの車種でありながらも大ヒットとなり、ホンダの業績回復に貢献した（1995年のCR-V、1996年にステップワゴンも大ヒットとなった）。2002年にはフィットが国内の登録車販売において第1位を獲得した。フィットは欧州向けにはジャズ（Jazz）というブランドで生産・販売されており、トヨタのヤリス、日産のマイクラとともに欧州コンパクトカー市場を争っている。

次にマツダ株式会社（1927年設立の東洋工業株式会社を母体とし、1984年に現社名に変更、以下、マツダ）の動向をみておく。

マツダは広島県安芸郡府中町に拠点を置く自動車メーカーで、世界で唯一ロータリーエンジンを搭載した自動車（RX-7、RX-8）製造を行っている企業である。1979年に米国フォードと資本提携して以来、両者の関係は深かったが、1990年代後半にバブル期の拡大路線の躓きからマツダが経営不振に陥ると、1995年にマツダはフォードの傘下に入り、経営改善に努めた。とくに大幅値引きに頼る販売を取りやめ、「ZOOM-ZOOM」のキャッチコピーに代表されるイメージアップ広告を積極化し、ブランドイメージ向上に努めた。こうしたメーカーとディーラーとが一体となって取り組んで来た企業努力と欧米での販売好調の結果、業績は大幅に改善した。

マツダの海外展開としては、1981年に北米マツダ（MANA）を設立したのを皮切りに、1985年に米国生産会社（MMUC）、1988年にヨーロッパ販売会社（MME）、1995年にフォードと合弁でオートアライアンス（タイランド）社（AAT）を設立。1997年には北米事業を統合してMNAO（Mazda North American Operations）をスタートさせた。中国市場では2005年にフォードと長安汽車団の合弁で南京に長安フォードマツダエンジン会社を設立、2006年には長安フォードにマツダが出資し、長安フォードマツダ汽車有限公司に社名変更された。国内では1987年以降スズキとの軽自動車生産協力を行っており、2003年には小型トラックのOEM供給をいすゞから受けている。

最後にダイハツ工業株式会社（以下、ダイハツ）とスズキ株式会社（以下、スズキ）及びスバルブランドで乗用車生産を行っている富士重工業株式会社（以下、富士重工）についてみておく。ダイハツとスズキは軽自動車部門で鎬を削ってきたライバル会社であるが（スズキが1973年以降は34年間連続で国内No.1シェアをもつ企業であったが、2006年度、ダイハツに1位の座を譲った）、近年ではダイハツがやや優位に立っている。しかし、スズキは小型車や乗用車にも進出し、「軽のスズキ」というイメージはやや後退している。1981年にGMと資本提携を行ったが、2008年にGM保有の自社株をすべて買い取り、現在はGM傘下ではない。ダイハツは、1967年にトヨタとの資本提携関係に入ってから、トヨタとの関係が深かったが、1998年公開買い付けでトヨタが株式の過半数を取得。現在はトヨタの子会社となっている。海外展開では、1989年にアメリカ市場への参入を試みたが、売れ行きが伸びずに数年で撤退した。マレーシアでは1993年に現地資本との合弁で同国第2の国産車メーカープロドゥアを設立、こちらは2006年には第1の国産車メーカープロトン抜いてマレーシア市場最大手に踊り出た。また、中国ではこれまでシャレードなどダイハツの車種が現地生産されていたものの、ダイハツブランドでの販売は行われていなかったが、2007年からセニアを皮切りに同国市場でもダイハツブランドの展開を開始した。

富士重工は、1970年代初頭から本格的な北米市場への進出を開始、販売台数を飛躍的に伸ばすことに成功した。しかし、1985年のプラザ合意以降、深刻な販売不振に直面し、1987年、いすゞ自動車との共同出資で現地生産も開始したが、失敗。1989年には300億円もの営業赤字を抱え、深刻な経営危機が報じら

図表 8-1 自動車生産台数（四輪）1997-2002

生産統計（四輪）車種×メーカー 1997年1月-2002年12月

	乗用車				トラック				バス			全車種合計
	普通	小型	軽四輪	小計	普通	小型	軽四輪	小計	大型	小型	小計	
トヨタ	8,120,342	9,160,408	-	17,280,750	1,285,367	1,291,366	-	2,576,733	-	197,395	197,395	20,054,878
日産	3,813,904	3,682,741	257	7,496,902	522,661	577,533	-	1,100,194	-	52,644	52,644	8,649,740
マツダ	2,219,850	1,933,693	17,675	4,171,218	172,777	425,445	-	598,222	-	76	76	4,769,516
三菱	1,827,545	1,607,971	930,943	4,366,459	687,162	336,400	604,616	1,628,178	13,697	29,596	43,293	6,037,930
いすゞ	151,041	-	-	151,041	1,197,207	259,942	-	1,457,149	16,012	-	16,012	1,624,202
ダイハツ	1,167	749,059	1,945,335	2,695,561	34,093	51,814	906,986	992,893	-	-	-	3,688,454
ホンダ	2,750,230	3,259,113	1,180,952	7,190,295	-	38,097	437,440	475,537	-	-	-	7,665,832
富士	636,227	1,089,044	474,416	2,199,687	-	-	-	506,064	506,064	-	-	2,705,751
日産ディーゼル	-	-	-	-	165,750	1,529	-	167,279	9,551	317	9,868	177,147
日野	-	-	-	-	269,255	12,910	-	282,165	23,456	3,795	27,251	309,416
スズキ	267,327	1,454,502	2,457,308	4,179,137	-	87,889	1,131,409	1,219,298	-	-	-	5,398,435
日本GM	-	733	-	733	-	-	-	-	-	-	-	733
三菱ふそう	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他	-	59	-	59	2,643	-	-	2,643	-	-	-	2,702
全メーカー合計	19,787,633	22,937,323	7,006,886	49,731,842	4,336,915	3,082,925	3,586,515	11,006,355	62,716	283,823	346,539	61,084,736

出所) 社団法人日本自動車工業会サイト内データベースより作成。

れるまでになった。しかし、折からの「バブル景気」や、1989年1月の「レガシィ」の発売以来、順調に販売を回復することに成功した。バブル崩壊後は、日産が経営不振に陥り、経営再建の一環として日産保有の富士重工株の売却を決め、2000年に放出株全てがGMに売却された。しかし、GMの業績悪化に伴い2005年10月5日には、GMが保有する富士重工株20%をすべて放出。放出株のうち8.7%をトヨタが買い取って筆頭株主となり、富士重工とトヨタが提携することで合意した。

### (3) 通信業界の再編成（固定電話、移動体通信）

次に固定電話、移動体通信を中心とした通信業界の再編成過程をみる。1952年に発足した日本電信電話公社は国内の電信・電話サービスの提供を、そして1953年に発足した国際電信電話株式会社は国際電信電話株式会社法に基づく特殊会社として国際電話等の事業を独占する企業として長らく推移してきた。

1980年代に入って、これら独占事業の民営化議論が高まり、1985年、電電公社は日本電信電話株式会社（NTT）となり、同年、第二電電株式会社（DDI）、日本テレコム株式会社（1989年に1986年設立の鉄道通信株式会社を合併）、日本高速通信株式会社が発足、電電公社とは異なる回線を用いた通信網によるサービスの提供を開始した。また1987年には日本移動通信株式会社（IDO）が発足、本格的な移動体通信サービス事業に乗り出すと1991年、NTTはエヌ・ティ・ティ・移動通信企画株式会社（2000年、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモに商号変更、以下、ドコモ）を設立、以後、先の新電電系の移動体通信事業への参入と相まって携帯電話各社の激しい競争と業界再編が繰り返られることとなっ

た。

1990年代後半の業界再編成過程を迫る前に、1994年時点で存在した各社を挙げておく。まず、日本電信電話株式会社（NTT）、NTTデータ通信株式会社（1988年設立、現在の株式会社NTTデータ）、NTT移動通信網株式会社（現ドコモ）の各社、そのほか国際電信電話株式会社、日本移動通信株式会社（IDO）、第二電電株式会社（DDI）、日本テレコム株式会社、株式会社東京デジタルホン（1991年設立）があった。

このうちNTTは、1999年7月1日、持株会社の下でNTT東日本、NTT西日本の地域通信会社と長距離国際通信会社であるNTTコミュニケーションズの3社に再編成されたわけだが、民営化後から再編成に至る過程を、NTTグループ社史（情報通信総合研究所編[2006]、pp.366-385）を中心にみておく。

1985年の民営化決定によって一応の決着をみたNTT経営形態問題は、日本電信電話株式会社法（NTT法）附則第2条の「会社設立から5年以内に、会社のあり方を見直す」という条項に基づき、1988年、再度検討が始まった。竹下内閣の中山正暉郵政大臣から諮問を受けた電気通信審議会は、1990年3月、「市内市外分離で市内全国1社方式」及び「移動体通信業務をNTTから分離したうえで完全民営化する」とした最終答申を郵政大臣に提出した。

郵政省は電気通信審議会最終答申に提示された「市内市外分離案」の実現に向け調整を図ったが、答申後、NTTの株価が低迷、大蔵省も「株主、国民の利益が保証されなければ分離分割を承服できない」と強く反発し、最終的にNTTの経営形態問題は、1995年まで凍結されることとなった。

そして、1995年4月、村山内閣の大出俊郵政大臣による諮問を受け、電気通信審議会は、「NTTのあり方に関する特別部会」を設け本格的な検討を開始した。

この電気通信審議会への諮問を機に、各方面でNTTの経営形態論議が活発に行われるようになったが、1995年7月、行政改革委員会の規制緩和小委員会（第6章3節を参照）が40項目についての「規制緩和に関する論点」を公開、NTTのあり方については、まず「新事業者がサービスを提供するにあたり、競争相手でもあるNTTの地域通信網に依存せざるをえない特異な市場構造になっている」と指摘、また「電話料金の低廉化のためには、NTT地域網の効率化が不可欠である」とした。

また同年11月、公正取引委員会の情報通信分野競争政策研究会は、「電気通信分野における競争政策上の課題について」と題する報告書を公表、「トラヒックが国内電気通信市場の約8割を占める地域通信分野は、依然NTTの事実上の独占になっている」と指摘、その上で「政府規制の見直し、競争条件の整備、NTT経営形態のあり方の検討、独占禁止法の厳正な運用」等をあげて、これらの措置についての総合的な検討が必要であるとした。経営形態のあり方については、電気通信分野の最重要課題として市内通信網への競争導入を掲げ、「NTTの分離・分割を検討する際には、地域通信分野における競争を促進させる観点から考

えるべき」とした。

さらに、同年12月、行政改革委員会の規制緩和小委員会は、「光り輝く国を目指して」と題した規制緩和最終報告を取りまとめたが、情報通信分野に関しては、構造改革の大きな柱として、電気通信事業の規制緩和とNTTのあり方をあげた。

翌1996年1月には経団連情報通信委員会が、提言「今後の情報通信市場のあり方に関する見解」を発表。そのなかで、地域通信ネットワークに、より自由にアクセスできるようにするとともに、地域通信市場において競争を促進する必要があること、情報通信分野の技術革新が予想を超えるものであることから、変化に柔軟に対応できる競争の枠組みを構築するとともに、一旦、構築した枠組みにとらわれることなく、市場の動向に合わせて不断の見直しを行う必要があると結論した。

2月には電気通信審議会の答申「日本電信電話株式会社の在り方について－情報通信産業のダイナミズムの創出に向けて－」が郵政大臣に提出された。このなかでは「平成10年を目途に、現行NTTを長距離通信会社と2社の地域通信会社に再編成する」ことがうたわれた。以下は、その答申内容の骨子である。

まず、競争促進政策の観点から答申は、構造的措置（再編成）を伴わず、非構造的措置（行為規制）のみによる場合は競争の促進に限界が存在し、また、行政が独占的事業者のネットワークのコストや社内の取引がどのように行われているかを把握することが困難なことから、多大な時間とコストを要する。よって、競争を一層促進するために、構造的措置を非構造的措置と併せ実施することを検討する必要があるとした。

次に、低廉かつ多様なサービスの実現という観点からは、NTTを再編成して強力な競争単位を創出することにより、すべての事業者間の間接・直接競争が進展し、市場全体が大きく活性化され、通信料金の低廉化、通信サービスの多様化に資するとした。

そして、地域NTT2社体制においては、料金の低廉化、サービスの多様化等の進展度合いに相違が生じることはありえても、現行水準よりも悪化することは想定し難いとし、さらに、光ファイバー等新たなネットワークインフラの整備も円滑に遂行されることが期待できるとした。

長距離NTTは、経営管理規模からみても機動的な経営を展開していくとともに、海外市場への展開や世界的な事業者連携への参加を積極的に行うことによって、国際競争力の向上が図れる。また、地域NTT2社は、現在に比べ経営管理規模からみた改善がなされ、機動的な経営の展開が期待されるとともに、企業としても国際競争力の向上にもつながると述べた。

政府・与党は、電気通信審議会答申を受けて、1996年3月、自民・社民・さきがけの連立与党3党による「NTTの経営形態に関するワーキングチーム」を設置して検討したが、調整がつかず、政府はNTT再編成問題の継続審議を、「規制緩和と推進計画の改定について」のなかで閣議決定した。

そのような状況下にあった11月、英国のBT (British Telecom) 社が米国長

距離電話業界第2位のMCIコミュニケーションズ社（MCI）を吸収・合併することで交渉しているという報道が飛び込んできた。実現すれば、総資産660億ドル、売上高は350億ドルを超え、NTT、米国AT&T社、ドイツ・テレコム社に次ぐ巨大通信会社が誕生することになるものであった。このような動きによって世界的な通信市場における日本の立ち遅れがより鮮明になり、この点からも国際通信に進出する会社を純粹民間会社とし、これをグループとしてサポートするという持株会社構想が浮上、おりしも政府・自民党と公正取引委員会の協議のなかで「持株会社制度」を日本国内でも解禁しようという動きがあり、それがNTT再編成問題でさらに加速されることとなった。

そして、1996年12月6日、郵政省はNTTの経営体制を純粹持株会社の下に長距離通信会社1社と地域通信会社2社に再編成するという「NTTの再編成についての方針」を発表、NTTも同日、「NTTの経営形態について」を発表し、持株会社制度や連結納税制度、事業譲渡益課税の特例等の創設を踏まえた上で、郵政省の提案を受け入れることを表明した。

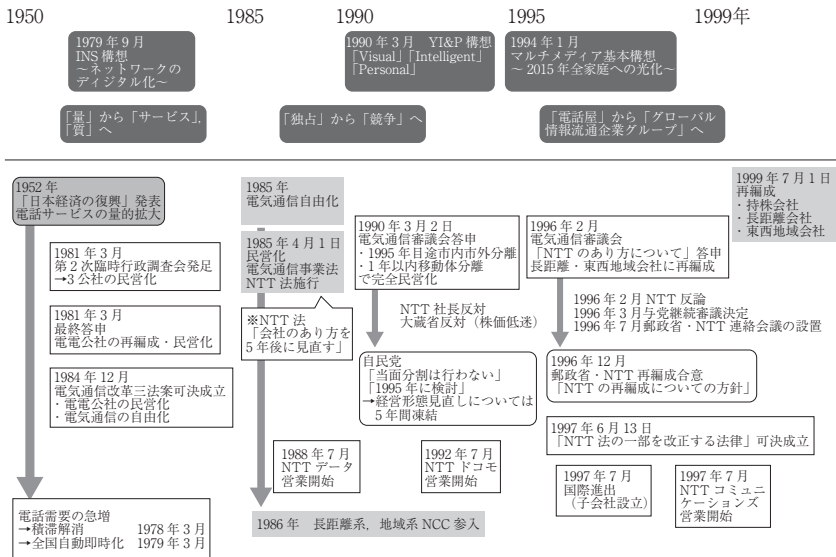
持株会社制度については、当時、日本国内でも解禁への動きが既にあったが、NTT経営形態議論の進展によりその議論が加速され、1997年2月、与党3党は持株会社の原則解禁を盛り込んだ「独占禁止法改正に関する3党合意」を発表した。この合意は、持株会社の設立は原則自由とし、総資産規模が15兆円を超える場合のみ厳重審査し、3,000億円以下では届出も不要としたもので、事業支配力の過度の集中を招くものは排除することとし、違反した場合は子会社を持株会社から離脱させる等、実効ある排除措置を講じるとしたものであった。そして、持株会社を解禁する独占禁止法改正法案は第140回通常国会に提出され、6月、「独占禁止法改正法」が成立し、NTT再編の条件が整い、同じく6月に「日本電信電話株式会社法の一部を改正する法律（改正NTT法）」の成立をみた。これによって、同年7月1日、持株会社（日本電信電話株式会社）と地域会社2社（NTT東日本とNTT西日本）は特殊会社となり、長距離会社は完全な民間会社（NTTコミュニケーションズ）として新しいNTTグループがスタートした<sup>93</sup>。

さて、話を1990年代終わりから2000年代初頭の業界全体の再編成過程に戻そう。NTTの再編成に伴って業界全体にも大きな再編成が起こった。まず、第二電電株式会社と日本移動通信株式会社（IDO）が統一ブランド「au」を2000年7月に開始、後に国際電信電話が合流し、10月にKDDとIDOがまず合併し、株式会社ディーディーアイ（DDI）が誕生（2001年4月、社名をKDDI株式会社に変更）、第二電電は11月に社名を株式会社エーユー（au）と変更した後、KDDIと合併した。

日本テレコムと東京デジタルホンの動きは複雑である。1994年から日産自動

93) なお、国際電気通信事業への参入については再編成前に郵政大臣の認可を受けて子会社により進出することが認められており、実際にはNTTコミュニケーションズが国際電気通信事業への参入を果たしている。法律上は、1998年KDD法廃止により、KDD以外の事業者も国際電気通信事業への参入が可能となっていた。

図表 8-2 NTT 経営形態見直しの歴史



出所) 情報通信総合研究所編[2006], p.381.

車が主体のツーカーグループ（1994年4月東京デジタルホン、5月関西デジタルホン、7月東海デジタルホン）が携帯電話事業の第3勢力として事業を開始していたが、上記3地区以外の地域に関しては日産と日本テレコムとの共同出資で旧デジタルツーカー（九州、中国、東北、北海道、北陸、四国の各社）を設立し、1996年1月よりツーカーグループと合同で全国での事業展開が開始された。

1997年2月、東京デジタルホンがコミュニケーションネーム「J-PHONE」を使用開始した。当初、イメージキャラクターに人気俳優を起用するなどしてイメージアップ戦略を大々的に展開したが、1999年8月には日産の経営悪化（前述）で携帯電話事業から撤退することになり、日産が保有していたデジタルツーカー3社の株式がデジタルホン3社を有する日本テレコムに譲渡された。10月にはデジタルツーカー各社が「ジェイフォン」（J-フォン）を冠した商号に変更し、全国統一ブランドとなり、2000年10月には持株会社のJ-フォン株式会社とJ-フォン東日本、J-フォン東海、J-フォン西日本の3事業会社体制に移行した。その後、2001年9月、イギリスに本社を置く世界最大の多国籍携帯電話事業会社ボーダフォン（Vodafone Group Plc）がTOBを実施し、日本テレコムの株式68.73%を取得、さらに10月にはJ-フォン株の39.7%を取得、30%を日本テレコムが保有していたため、J-フォングループがボーダフォン傘下に入った。その後、ボーダフォン株式会社に社名変更し、さらに2004年10月、日本テレコムホールディングスと合併、2006年4月にボーダフォンはソフトバンクに株式を売却したことによって、現在はソフトバンクモバイル株式会社となっている。一



方、日本テレコムは2002年8月に持株会社日本テレコムホールディングス株式会社と事業会社日本テレコム株式会社になったが、2003年8月ボーダフォンが日本テレコムを米トリプルウッドに売却、2004年7月にソフトバンクが買収し、現在のソフトバンクテレコム株式会社となった。

#### (4) 流通業界の再編成

1980年代、アメリカとの通商摩擦のなかで非関税障壁の代表としてやり玉に挙がっていた大規模小売店舗法（「大規模小売店舗における小売業の事業活動の調整に関する法律」、略称「大店法」、1973年制定・施行）による規制が撤廃（1998年に大規模小売店舗立地法が制定、2000年から施行）されると、大手百貨店、スーパー、コンビニエンス・ストアを中心とする流通業界にも再編成の波が押し寄せた。またバブル経済崩壊後のデフレ不況のなかで、消費者の購買行動が変化したことも、流通業界のあり方に大きな変化をもたらしたと考えられる。

以下では、流通大手のイオン・グループ、破綻したダイエー・グループ、イトーヨーカ堂（現・セブン&アイホールディングス・グループ）を取り上げ、流通業界の再編成過程を追っておく。

イオン・グループの中核は、1969年に四日市市の株式会社岡田屋（ルーツは江戸期創業の呉服店岡田屋）、姫路市のフタギ株式会社、吹田市の株式会社シロが共同出資で設立した共同仕入れ機構ジャスコ株式会社である。翌1970年、岡田屋がフタギ、オカダヤチェーン、カワムラ、ジャスコを合併、ジャスコ株式会社に社名変更し、1972年にはやまてや株式会社、やまてや産業株式会社、京阪ジャスコ株式会社（旧シロ）を合併した。

1980年代には海外への出店や英国ローラアシュレイとの資本提携などを行い、また国内では食品スーパーとしてウエルマート（1982年設立、後、マックスバリュ西日本に商号変更、2002年完全子会社化）を展開すると同時に、1997年に会社更生法手続きを開始したヤオハン・ジャパン（旧八百半デパート）を1999年に合併、2000年には完全子会社化（2002年マックスバリュ東海）した。ジャスコは、1999-2000年にかけて扇谷ジャスコ、信州ジャスコ、北陸ジャスコを合併、2001年にはイオンと商号を変更した。

ちょうど同じ時期、サティ、ビブレなどの大型スーパーを展開、拡大していたGMSのマイカル（旧ニチイ）が、メインバンクであった第一勧業銀行からの支援打ち切りによって資金繰りに行き詰まり、民事再生法により破綻（負債額1兆6,000億円、戦後第5位の大型倒産<sup>94)</sup>）すると、イオンがその再建支援に乗り出した。イオンはその後、民事再生から会社更生法による再建に切り替えている。

当時マイカルは、外貨建て社債・転換社債や店舗資産の流動化（証券化）という手法で資金調達を行い、巨大施設の展開を行っていたが、自社物件でないことからの運営コストの増大など、店舗の赤字が目立ちはじめ財政を圧迫した。

94) 東京商工リサーチ[2010]による。

バブル経済が破綻した後の巨額の投資は負債を増大させ、とくに「マイカルタウン小樽」や海外店の「マイカル大連」などの大型投資は致命的であったと言われる。

マイカルは経営破綻前に約3,500億円の国内普通社債（SB債）を、他に転換社債や外債を発行し償還前となっていたが、マイカルにかかわるこれらすべてが債務不履行（デフォルト）となり、多くの投資家が被害を受けた。また、いわゆる機関投資家以外の地方公共団体や第3セクターなども資金運用手段としてマイカル絡みの債券を幅広く保有しており、億単位で損失を被ったケースがあり、そのような場合、運用先の選定などの責任が問題となった。

ゼロ金利政策下であった2001年当時、複数の投資顧問会社が設定運用するMMFには、高利回りを狙うためマイカルのような一定の信用リスクが存在する債券をある程度組み入れており、マイカルの破綻とアメリカ同時多発テロ発生による世情・金融不安が複合したため、積極的運用を行っていたMMF商品に元本割れが発生し、大きな社会問題となった。

戦後の流通業界を牽引してきた創業者社長中内功が率いるダイエー・グループも、またバブル崩壊後に拡大の無理が経営を圧迫し、破綻した企業である。

ダイエーは1957年に中内功が設立した大栄薬品工業株式会社が、そのルーツであるが、1959年には社名を株式会社主婦の店（店舗名は「主婦の店ダイエー」）に変更、神戸市内を中心に商圈を築くとともに、流通インフラの整備に併せて1960年代後半～1970年代に大きく発展し全国展開を進めた。1980年代には、全国各地の地場スーパーマーケットと提携し傘下に納める形でグループを形成した。1994年には株式会社忠実屋（首都圏）・株式会社ユニードダイエー（九州）・株式会社ダイナハ（沖縄県）を吸収合併し、スーパーマーケットでの日本初のナショナルチェーンを完成させている。

ダイエーの戦略は創業以来一貫した「価格破壊」（後述）であり、「よい品をどんどん安く（GOOD QUALITY BEST PRICE）」をスローガンに拡張路線を進めてきた。また「価格破壊」とともに消費者のニーズが高級志向へと変化・多様化すると、「ダイエー」のほかに「トポス」「イタリアーノ」「D マート」「バンドール」「Kou's」「プランタン」など業態ブランドを拡大化していった。コンビニエンス・ストア分野でも子会社として1975年ダイエーローソン株式会社が設立され、ローソンのブランドで全国展開していった。小売業以外ではホテル、大学（流通科学大学）、プロ野球（福岡ダイエーホークス）、出版、金融（ダイエーオーエムシー）など事業分野の多角化に乗り出した。

しかし、バブル崩壊後の1990年代後半から業績悪化が表面化。2002年には1999年に制定された産業活力再生特別措置法の認定を受け、事実上破綻した。当時の連結有利子負債は2兆円を突破していた。2004年12月28日、産業再生機構はダイエーと傘下の11社の支援を正式決定、現在は再建の途上にある。

次にダイエー・グループのライバルとしてよく比較されるイトーヨーカ堂グループ（現・セブン&アイホールディングス）について述べる。また2000年に

破綻したそごう百貨店は、2003年に西武百貨店と経営統合（ミレニアムリテイリンググループ）、現在セブン&アイ・ホールディングスの完全子会社（株式会社そごう・西武）となっているため、ここで取り上げる。

イトーヨーカ堂は、1920年、浅草に開業した、華華堂洋品店がそのルーツであるが、1958年、株式会社ヨーカ堂に改組し、1965年伊藤ヨーカ堂を経て、1971年に社名を株式会社イトーヨーカ堂に変更した川越倉庫株式会社が株式会社伊藤ヨーカ堂を吸収合併する形で株式額面変更を完了した。

また1973年にはイトーヨーカ堂の鈴木敏文が、当時米国で広まりつつあったコンビニエンス・ストア事業を知り、新聞広告などで集めた15名の素人集団で株式会社ヨークセブン（現・セブン-イレブン・ジャパン）を設立、米国 Southland Corporation（現7-eleven.Inc.）からフランチャイズ権を取得、経営手法の指導を受け、翌年5月に1号店を東京都江東区にオープンした。鈴木は、その後、セブン-イレブンをコンビニ業界はおろか国内小売店業界最大手にまで育て上げ、1991年にはお手本となった米国 Southland Corporation を買収し、傘下に収めた。

しかし、イトーヨーカ堂本体の全国展開は、1977年に新潟県の百貨店丸大（後にイトーヨーカドー丸大となり現在に至る）と業務提携を行ったり、1987年には近畿地方に初めて店舗展開（堺店・加古川店）をしたりするなどがみられるものの、ダイエーに比してきわめて緩慢であった。

セブン-イレブンの利益は、フランチャイズ店の展開により加盟店の個人事業主よりロイヤリティを徴収する形でもたらされ、セブン-イレブンのロイヤリティ料は競合他社よりも高く、店舗数も競合他社を上回っている。

バブル崩壊後の消費者の購買行動は、高級な品揃えと高価格商品を売りにしていた百貨店業態から、日常的な品揃えと比較的廉価、そして何よりもいつでも買える利便性を売り物にするコンビニエンス・ストアへと明らかに移ってきていた。既に1970年代にはダイエーが売上高で三越を抜いていたのだが、1980年代から1990年代は、まさにコンビニ業全盛の時代であると言って良いだろう。

そのような状況の下で老舗の百貨店そごうグループは、全国各地に売り場面積規模を競う大型店舗を展開していたが、2000年7月12日、民事再生法の適用を申請し事実上倒産した（株式会社そごうなどグループ22法人を含めて負債総額1兆8,700億円）。

この「そごう」の経営再建を担ったのが、1992年に西武百貨店会長に就任し、西武百貨店の改革に手腕を発揮した和田繁明であった。和田は、堤清二前会長の下でさまざまな構造的問題を抱えていた西武百貨店（セブン・グループ）のあり方を「西武百貨店白書」（西武百貨店の社内報「かたばみ」特別号『西武百貨店白書』）において批判、社内風土の刷新と仕事の改革をうったえた。また和田は、バブル期に行われた過剰な不動産投資を清算すべく、セブンの独自ブランドを手放し、さらに最大の収益力を誇る池袋本店を不動産投資信託化して1千億円以上

の資金調達を行うなどして再建に取り組み、最終的に懸案であった西洋環境開発（西武百貨店傘下）の清算でもって、2001年に「セブングループ」を事実上解散させた。

和田が、そごうの再建に乗り出したのは、このような再建手腕を買われてのことであった。2000年、和田は西武百貨店を退社、そごうの特別顧問として就任。当初4年間であった再建計画を2002年に前倒して完了させた<sup>95)</sup>。さらに「株式会社十合（2003年にミレニアムリテイリングに商号変更）」の社長に就任していた和田は、西武百貨店の第3者割当増資を段階的に引き受け、さらに株式交換を行う形で、西武百貨店を完全子会社化し、そごうと西武百貨店の経営統合を実現させた。このことによって、ミレニアムリテイリンググループは、高島屋に次ぐ国内第2位の百貨店グループとなった。そして2006年には、敵対的買収防止策の観点からセブン&アイ・ホールディングス傘下に入っている。

## 第2節 デフレをめぐるエピソード－低価格戦略の台頭－

1990年代半ば以降のデフレ下にあって、円高による低価格輸入品が日本の物価を引き下げるとは消費者の経済的厚生を高める、いわゆる「良いデフレ」論が論壇を賑わせた。しかし、デフレ自体を良いデフレと悪いデフレとに区分する考え方は、一般価格と相対価格を混同したことによって生じる誤謬であり、デフレは経済にとって常に好ましくないものである<sup>96)</sup>。一方、この時期にいわゆる「価格破壊」<sup>97)</sup>が進展していったこともまた事実である。日本マクドナルドの藤田田は、デフレ下における低価格商品を次々と市場に投入することで、顧客の数を増やし収益を確保しようとする戦略によって、ハンバーガー市場競争を戦った。本節では、このような企業の低価格戦略について、いくつかのエピソードを取り上げ概観しておく。

1993年9月15日・16日、『日本経済新聞』は「崩れる価格体系（上）（下）」と題した囲み記事を朝刊一面に掲載し、「日本の消費財の価格体系が変わり始めた」として、その原因を価格支配権のメーカーから小売への転換を挙げ、「歴史的な転換点を迎えた」とした。

そのことを象徴する「事件」は、大手化粧品メーカーである資生堂が、大幅値引きを武器に販路を開拓してきた「価格破壊」小売チェーンの河内屋に対する自

95) 「和田繁明社長、そごう再生2年の軌跡を語る」[2003]。このなかで和田は、そごうの再建が日産の再建と同様、日本企業再生の共通するモデルケースとなりうることを指摘しており、興味深い。

96) 1994年に出版されたリチャード・クー『良い円高・悪い円高』は、デフレを良性的なもの悪性的なものがあるとし、当時進行していたデフレを「良いデフレ」と規定し、論争を呼び起こした。しかし、内閣府[2001]は、この「良いデフレ論」を取り上げ、内外価格差や新製品の価格下落などは「相対価格」の変化であり、デフレーションは「一般価格水準」が下落することで異なる問題であるという整理を行い、一般物価の下落による企業の実質債務負担の増加が、経済に悪影響を及ぼすのでデフレーションは好ましくないとした。

97) 「価格破壊」という言葉は、城山三郎がダイエー創業者の中内功をモデルに描いた『価格破壊 プライス・ダウン』（光文社、1979年）に由来するとされている。

社製品の出荷停止を行った問題に端を発する公正取引委員会による立ち入り検査であった。「河内屋（小倉弘子社長）との取引を巡り独占禁止法（不公正な取引方法の禁止）違反の疑いがあるとした公取委の資生堂販社への立ち入り検査は、メーカー、小売業界に大きな衝撃を与えた」（同上）のである。

またほかの価格支配を巡る安売り店とメーカーの激しいせめぎ合いの例として、中堅家電量販店のカトーデンキ販売による業界初のアウトレット店（在庫処分店）開設を紹介し、「返品を受け入れるかわりに値崩れを防ぐ」というメーカーの価格戦略はもはや通用しなくなっていること、同様に、メーカーが小売業支配の手段として使ってきたリベート（逆に言えば、小売業はこれまで販売量に応じて増えるリベートを利益源としてきた）を巡っても、“異変”が生じていることを指摘。酒類安売り店大手の「やまや」（宮城県塩釜市、山内英房社長）は、「リベートをもらおうと、仕入れ原価があいまいになり、結局は割高な仕入れになる」（山内社長）と述べている。

こうした低価格戦略を取ったのは、いわゆるディスカウントショップだけではなかった。大手のスーパーも、競って自社ブランドの低価格商品を店頭に並べた。例えば、ダイエーは、100%果汁「セービング バレンシアオレンジジュース100」で、1ℓ168円と大手メーカー品より100円以上安い低価格を出し、メーカーもまた、「価格破壊」への対応を行った。国産ビール各社はスーパーがプライベートブランドの輸入ビール攻勢をしかけてきたのに対抗して、製造コストが割安なアルミ缶材などの輸入を増やすなどした。またサントリーは1994年10月から、ビールより税率の低いビール味の発泡酒「ホップス」を発売、サッポロも翌年から「ドラフティー」、キリンビールも1998年に「麒麟淡麗〈生〉」を発売し、発泡酒市場での激しい競争が繰り広げられた。

ほかに、この時期、低価格戦略で台頭してきた企業として挙げられるのは、衣料販売のファーストリテイリング（ユニクロ）である。

ユニクロは、1984年6月、それまで山口県宇部市で男性向け衣料品を取り扱っていた小郡商事が、広島市にユニセックスカジュアル衣料品店「ユニーク・クロージング・ウェアハウス」（UNIQUE CLOTHING WAREHOUSE）を開いたのが始まりであり、ユニクロの呼称はこの店舗名の略称に由来している。

もともとはナショナルブランド衣料品の小売店であったが、アメリカンスタイルの倉庫風の建物内にクラシックな映画ポスターや有名スターのポートレイトを展示した特徴的な店舗を全国に展開し、いち早く中国に優良な工場を持ち低価格で調達するモデルを構築した。

1997年頃からアメリカの衣料品小売店であるGAP（ギャップ）をモデルとした製造型小売業（SPA：speciality store retailer of private label apparel）への事業転換を進め、経済の状況にマッチした低価格・高品質商品を展開し、2001年8月期には売上、経常利益ともピークに達し、英国へも進出した。

ユニクロのほかには、100円ショップ「ダイソー」の大創産業、低価格衣料品のしまむら、「無印良品」の良品計画、大塚家具、家電のコジマ、ヤマダ電機、

日本マクドナルドなどが「低価格戦略」によってこの時期に台頭してきた。このように「価格破壊」は流通、小売業界を中心に進んでいった。

もっともこのような各企業の低価格戦略の台頭といわゆるデフレの進行は分けて考えなければならないであろう。実際、消費者物価がはじめて2年連続のマイナスとなったのは、1999年、2000年のことであったからである。しかしこの消費者物価下落について、日本経済新聞は、「消費低迷と「価格破壊」の進行という需給両面の要因が消費者物価に下押し圧力として働いてい」たと分析した。以下、当時の主要な価格下落商品・サービスである（『日本経済新聞』2001年1月27日朝刊）。

**【10億個に迫る】** サービス価格の中で下落率が前年比20.2%と最も大きかったハンバーガー。平日半額セールで日本マクドナルドの昨年のハンバーガー類の平均価格は152.2円で前年より1割低下したが、販売個数は同2億個増の9億6,000万個に達した。ハンバーガー業界3位のロッテリアも追随した。松屋フーズは牛めしを400円から290円に引き下げ、すかいらーくはこのほど最低価格290円の小型レストランを開店、「半額バーガー現象」は他の外食企業にも波及した。

一方、ハンバーガー2位のモスフードサービスは昨年9月に単品価格は据え置き、飲み物などとのセット商品を割安価格で販売したが、昨年10-12月の既存店売上高は前年同期比8.8%減。「価格戦略が集客につながらない」（桜田厚社長）ケースもある。

**【カラオケ1時間180円】** ゴルフプレー料金とカラオケルーム使用料は1999年に引き続きサービス価格の下落率上位を占めた。ゴルフプレー料金は長期的な入場者の減少傾向が響いている。特に1980年代後半にゴルフ場の新規開場が相次いだ栃木、群馬県などで料金の引き下げ競争が激化しており、栃木県では平日の利用料が6,000円前後というコースも出ている。

カラオケルーム使用料は低価格の新興勢力が店舗数を拡大、周辺の既存店が対抗値下げする地域が増えている。通常1時間300~500円に対して「歌広場」を展開するクリアックス（東京・豊島）は「ドリンク付きで1時間180円」で攻勢をかける。

**【ジャスコは千円フリース】** 商品では衣料品が前年比1.7%下落した。「ユニクロ・ショック」に端を発した低価格化の波は昨年、カジュアルから衣料全般に一気に広がった。ジャスコは昨秋から従来より5~7割安い1枚千円の中国製フリースを約350万枚投入。西武百貨店や伊勢丹も一般ブランドより2-3割前後安い自主企画の衣料品・雑貨を本格販売した。ナイガイも2002年1月を目途に中国、タイなどで生産を強化、低価格商品に力を注ぐ。

エアコン・冷蔵庫など家具・家事用品は1993年から8年連続のマイナス。家電量販店大手の大量出店で競争が激化したためだ。また家電メーカーの海外生産が進み、中国などから安価な製品の輸入が増加。量店のコジマも海

外からの仕入れが品目数で6割以上に上るため中国などに初の海外物流拠点を設ける計画だ。

**【公共料金など上昇】** 価格が上昇したサービス品目は下水道料や印鑑証明手数料など、市場原理の働きにくい公共サービス料金が大半。商品では原油価格の上昇を受けたガソリン、灯油などが目立つ。

上記の価格下落率筆頭に挙げられている日本マクドナルドの低価格戦略を簡単に振り返ってみておこう。

『日経流通新聞』（1987年5月25日）は、沖縄発のファーストフード戦争を伝える記事で「実は全国的に広がりつつあるディスカウント競争が始まったのもここ沖縄からだ」と述べ、「1ドルマック」（通常370円の「ビッグマック」を1ドルで提供する大幅な値引き）というキャンペーンを1986年夏から始めたマクドナルドは、同年10月からは220円引きの「ビッグマック・バリューセット」を発売、徹底的な値引き作戦に乗り出した」と伝えた。沖縄から始まった「ハンバーガー戦争」は1987年には全国に広がった。マクドナルドは、1月下旬の「サンキューセット」（値下げ幅120～170円）発売を皮切りに、絶え間なく値下げキャンペーンを行い、このマクドナルドの値下げに各社も対抗・追従した。

「ロッテリアは肉の増量を3月から全国に拡大、値引きキャンペーンも繰り返した。モスフードサービスも4月中旬まで「最強セット」（値下げ幅40～70円）を投入した。ダイエー外食グループの「ドムドム」では、2月末までドリンク類（通常価格120円）を1杯5円という超ディスカウント価格で販売した。現在は「ウェンディーズ」でハンバーガー類をすべて100円引きで販売中。このほか「ケンタッキーフライドチキン」「ダンキンドーナツ」などハンバーガー以外のファーストフード分野にも値下げ競争が飛び火している。

このように本格的なデフレに突入する以前から、外食産業などでは低価格戦略が常態化していったことが、上の事例からもわかる。

しかし、1990年代末から2002年頃までのデフレによる消費不況では、小売業はますます深刻な業績不振に陥り、2002年、全国の百貨店・スーパーの売上高は11ヵ月連続のマイナス成長を続けていた。

ユニクロのファーストリテイリングも、2002年頃から日本では在庫が急増、英国での業績も振るわず、利益が大きく落ちこんだ。『日経MJ（流通新聞）』（2002年9月5日）は、「ユニクロ、8月売上高、既存店29.9%減-11ヵ月連続、減少幅は縮小」と見出しを掲げ、「カジュアル衣料店「ユニクロ」を展開するファーストリテイリングの2002年8月期の既存店売上高は28.6%減となった。直営店は2001年8月末に比べて51店増えたが全店売上高は前期比16.9%減。店頭と直販を合わせた売上高は17.3%減少した。通期の減収は「ユニクロ」ブランドで店舗展開し始めた1984年以来初めて」と伝えた。

さらに価格破壊の先鞭をつけていた日本マクドナルドの低価格戦略も曲がり角に来ていた。『日本経済新聞』（2002年12月7日朝刊）は「マック離れ」止ま

らざー価格戦略読み違い、59円バーガー効果なく」と題して、次のように報じた。

マクドナルドの業績悪化は、価格設定と消費者の反応を読み違えたことに要因がある。今年2月には平日65円だったハンバーガー半額セールを中止する実質値上げに踏み切ったが、裏目に出て販売は低迷。8月には逆に過去最低の59円に再値下げして話題を集めたものの、目立った効果は出ていない。

半面、商品戦略は後手に回った。同社はセットメニューの選択の幅を広げる「マックチョイス」やカフェメニューを取り入れた「マックトーキョー」などを導入したが、集客効果は限られている。9月に始めたサンドイッチ店など新業態もまだ規模は小さい。

低価格路線の行き詰まりから、競合他社は独自の戦略を模索している。「モスバーガー」を展開するモスフードサービスは素材や手づくり感を強調。ロッテリア(東京・新宿)も単価の高い定食メニューなどを発売、「脱ハンバーガー」の道を探っている。

八木社長は「既存店の活性化などで来期は増収増益にする」と強調するが、市場ではなお厳しい見方が目立つ。「出店拡大とディスカウントを組み合わせた従来の戦略モデルが通用しなくなった」(野村証券の桜井秀樹アナリスト)といい、「マック」復活の糸口はみえて来ない。

「価格破壊」「低価格」を武器にしたさまざまな企業の戦略もまた、2002年頃を境に大きく変化していったのである。

### 第3節 産業構造の変化

戦後日本経済の目覚ましい成長を支えてきたのは製造業であり、1960年代の「高度成長」を支えたのは、機械・金属・化学といった重化学工業であった。戦時中の遅れを取り戻すべく積極的に導入された技術と「投資が投資を呼ぶ」と呼ばれた旺盛な設備投資が、重化学工業の飛躍的な発展を支えた。また重化学工業の発展は、川下の産業にも波及効果を及ぼし、農村から都市への人口流入・世帯数増加とあいまって、いわゆる「三種の神器」「3C」と呼ばれるような製品群への需要増を産み出し、内需主導型の成長を加速させた。1974年のオイルショック以降、バブル期にかけての年平均3.7%の安定成長期には、自動車などの輸出産業が経済を主導して成長を続けた。全体の成長率からみれば「低成長」とも言われたが、加工組立型産業の成長率は、相対的に高率の8.9%を記録した。しかし、バブル後の不況期(1992~2002年)において実質経済成長率は年平均1.2%程度にとどまった(「失われた10年」)。サービス産業化が進展したと言われているが、それは相対的に価格の高いサービス業の名目値での割合が大きかったにすぎず、実質値でみると製造業のGDPに占める比率はさほど下落しておらず、



図表 8-3 経済活動別実質国内総生産の年平均成長率（1955～2000年）

（％）

	1955-73年	1973-85年	1985-90年	1990-2000年
産業計	9.4	3.6	5.2	1.5
農林水産業	1.1	-0.2	0.8	-3.3
鉱業	7.4	-0.8	1.4	-3.9
製造業	12.8	4.2	4.8	1.2
軽工業	10.0	2.2	2.3	-1.3
重化学工業	18.2	5.9	6.4	2.5
基礎素材型産業	17.2	3.1	3.4	0.5
加工組立型産業	20.0	8.9	8.4	3.8
建設業	10.8	0.4	8.0	-2.4
電気・ガス・水道	11.0	4.3	3.7	2.2
サービス産業	9.5	4.4	5.2	2.5

注) 1. 内閣府経済社会総合研究所編「長期週及主要系列国民経済計算報告 平成2年基準（昭和30年-平成10年）」2003年。内閣府経済社会総合研究所「平成15年度国民経済計算」（<http://www.esri.cao.go.jp/jp/sna/h17-nenpou/17-annual-report-j.html>）

2. 1985～90年までは1990年基準68SNA。1990～2000年は1995年基準93SNAによる。

重化学工業は化学、石油・石炭製品、一次金属、金属製品（以上、基礎素材型）、一般機械、電気機械、輸送機械、精密機械（以上、加工組立型）。軽工業は食料品、繊維、パルプ・紙、窯業・土石製品、その他の製造業。サービス産業は卸売・小売業、金融・保険、不動産業、運輸・通信業、サービス業。

出所) 浜野潔ほか[2009]、p.258、表6-1

図表 8-4 国内総生産の経済活動別構成比（1955～2000年）

（％）

	国内総生産構成比（名目）					国内総生産構成比（実質）				
	1955	1973	1985	1990	2000	1955	1973	1985	1990	2000
農林水産業	21.0	6.1	3.4	2.6	1.5	21.4	5.2	3.3	2.7	1.7
鉱業	2.1	0.8	0.3	0.3	0.1	0.8	0.6	0.3	0.3	0.2
製造業	30.0	36.4	31.4	28.3	23.6	16.1	28.1	30.0	26.2	25.3
軽工業	17.4	13.1	11.1	10.0	8.1	12.6	13.9	11.7	10.1	7.6
重化学工業	12.5	23.3	20.3	18.4	15.5	3.5	14.2	18.3	16.1	17.7
基礎素材型産業	7.5	11.1	7.8	7.3	6.0	2.5	8.5	8.0	6.8	6.1
加工組立型産業（機械）	5.0	12.1	12.5	11.1	9.5	1.1	5.7	10.3	9.3	11.6
建設業	4.8	9.1	8.4	10.5	8.0	10.7	13.6	9.3	11.1	7.5
電気・ガス・水道	2.5	1.8	3.4	2.7	3.0	2.1	2.7	2.9	2.9	3.1
サービス産業	39.7	45.9	53.0	55.6	63.9	49.0	49.8	54.1	56.8	62.2

出所) 同上。

サービス産業が今後の日本を支えるリーディング産業となりうるかどうかは、不透明である。

本節では、バブル崩壊後のデフレ不況期に産業構造がどのように変化したのか、また次のリーディング産業は何なのかについて、当時行われた議論を中心にみていく。

まず、バブル崩壊後の10年間（1990～2000年）の経済活動別実質国内総生産の年平均成長率、また国内総生産に占める各産業の構成比を1973～85年の時期と1985～90年の時期と比較しながらみておこう。

高度成長期にはまだ9.4%の年成長率があった農林水産業は、1973～85年の

時期には3.6%、1985～90年の時期には5.2%となり、1990～2000年期には1.5%となっている。国内総生産に占める比率からみれば、2000年時点で名目値1.5%、実質値1.7%となっている。1955年ではともに20%以上を占めていたのであるから、半世紀のうちに産業としての農林水産業は大きくその地位を後退させた。農林水産業以上に衰退が激しいのは、鉱業である。戦後復興期から高度成長期のとば口にかけて石炭は日本の主要なエネルギー産業であった。しかし、海外の安価な石油がもたらしたエネルギー革命は、その後の石炭産業の運命を決定付けた。もっとも石炭産業は、1955年にまず石炭鉱業構造調整臨時措置法が制定され、その後1962年に「石炭対策大綱」の閣議決定により漸次的な産業縮小政策が採られ、2002年に同法施行規則を廃止する省令（平成14年3月26日経済産業省令第40号）が出されるまで石炭産業は細々とではあるが、継続してきた。主要炭鉱の閉山年表をみると、1990年以降でも1990年3月の南大夕張炭鉱（北海道）、1994年2月の赤池炭鉱（北海道）、1995年3月の空知炭鉱（北海道）、1997年3月の三池炭鉱（福岡）、2001年池島炭鉱（長崎）、太平洋炭鉱（北海道）などがある（三和良一・原朗編[2007], p.195）。

製造業のうち軽工業（食料品、繊維、パルプ・紙、窯業・土石製品、その他）もそのウェイトを大きく後退させた産業である。1955～73年では10.0%の年平均成長率があったが、1973～85年で2.2%、1985～90年では2.3%となり、1990～2000年には-1.3%となっている。構成比では2000年で名目8.1%、実質7.6%となっている。軽工業のうち、かつての日本のリーディング産業であった綿紡績業においても、1990年代に入って次々と紡績工場が閉鎖されていった。『日本経済新聞』（1995年1月8日朝刊）は、「1990年以降この4年ほどの間に、閉鎖された紡績工場は50近くに及ぶ。日本紡績協会によると、会員企業数は70年代の半分以下の45社（1994年上期）に落ち込み、工場数も100を割り込んだ（1994年上期時点で97）。かつては12万人を超えていた従業員はいま1万5600人にすぎない」と報じている。紡績会社は、「国内の工場を閉鎖してアジアへ移転するところもあれば、収益悪化で操業を停止して跡地をショッピングセンターに貸与する企業もある。（中略）各企業は長引く不況の中で懸命に業種転換を進め、人員削減などリストラ（事業の再構築）を図っている」（同上）としている。しかし、1990年代の迷走を経て2004年に事実上破綻し、産業再生機構の支援を受けることになったカネボウ（かつての鐘淵紡績）の事例からもわかるように、業態転換や多角化戦略には困難がつきまとっている。

重化学工業部門のうち、化学、石油・石炭製品、一次金属、金属製品を生産する基礎素材型産業についてみると、高度成長期に17.2%の年平均成長率を遂げていたものが、1973～85年には3.1%、1985～90年には3.4%、そして1990～2000年には0.5%と落ち込んでいる。構成比も2000年時点で名目値6.0%、実質値6.1%となっている。一方、加工組立型産業は、成長率が1955～73年で20.0%、1973～85年8.9%、1985～90年8.4%、全体の伸びが低迷した1990～2000年でも3.8%と最もよく健闘している。電機機械や精密機械などの高付加

価値型産業がこの加工組立産業部門に含まれており、工業用ロボットやNC機械の導入で労働生産性を高めていったこと、人件費のかかる部分を海外工場へと移転させていったことなどがこの伸びを支えてきた。構成比でも名目で9.5%、実質で11.6%となっている。

公共事業などに依存する比率が高い建設業は、バブル崩壊後の成長率の下げが大きい。バブル期には年率8.0%成長を達成していたが、1990～2000年期にはマイナス2.4%と非常に急激な下落を経験した。構成比では2000年時点で名目8.0%、実質7.5%と決して低くない数値であるだけに、成長の急激な鈍化がもたらす影響は大きかったといえるであろう。電気・ガス・水道といったインフラ部門の成長率は、1973～85年で4.3%、1985～90年で3.7%、1990～2000年で2.2%と微減にとどまっている。構成比もおおよそ3%台である。

サービス産業の年平均成長率は、1973～85年4.4%、1985～90年5.2%、1990～2000年2.5%であったが、構成比は2000年時点で名目値63.9%、実質値62.2%となっており、日本の今後を占う上でもっとも重要な産業であることに間違いはない。東京大学の伊藤元重教授は、

「今の日本経済には製造業をのぞいた部分にたくさんの非効率を手つかずで残っている。製造業の効率化はもはやいきつくところまでいった。今後は流通、サービス、金融など非製造業が効率化し、産業のリード役を担う番だろう。

非製造業全体の効率化を実現するうえで、今進みつつある情報通信革命は大きな役割を果たす。いままで労働集約でやっていた仕事がどんどんコンピューターに置き換わるからだ。結果として非製造業もスリム化し、産業全体の雇用吸収力は低下するかもしれない。だが、それは労働スタイルや労働の質を変えることで解決する。一人一人がより創造的な仕事に集中できる働きがいのある時代が実現するかもしれない」（『日本経済新聞』1995年8月11日朝刊）

と述べている。

一方、日本は得意の「ものづくり」を中心にリーディング産業を創出していくべきであるとの議論は多い。2000年、『日本経済新聞』に16回にわたって連載された経団連産業問題委員会による「リーディング産業開拓 21世紀経済の礎に」と題されたレポートをみると、日本は「経済の成熟化に伴い、国内総生産（GDP）や雇用における第3次産業の比率が増しており、ともに5～6割を占めるようになっていく。しかし、サービス収支は赤字が続いており、第3次産業は国際競争力があるとは言えない」と指摘し、「21世紀初頭においても、国際競争力があり、経常収支を均衡させることができる産業は、製造業を中心とする第2次産業にならざるを得ないと考えられる」としている。したがって日本は、戦後「製造業の発展の中で蓄積された「ものづくり」の技術・人材・基盤を有効に活用し、創造的な技術革新に挑戦することで、需要と供給の新たな好循環を生み出す必要がある」のであり、具体的には「(1) 新たな需要を創出するような「ニューフロンティ

ア技術」(2) コスト競争力を左右する生産性を大幅に向上させる生産技術(3) 環境やエネルギーなど成長のボトルネックとなる問題を解決するための技術—以上の3つの新技術が求められる」と述べた。

さらにニューフロンティア技術の代表例として挙げられているのが、「バイオテクノロジーを中心とするライフサイエンスと、情報通信分野」であり、「ライフサイエンス分野では、ヒトゲノム(人間の全遺伝情報)の解析による遺伝子診断技術、遺伝子治療、遺伝子組み換えや、クローン技術を利用した新規医薬が挙げられる。また、バイオテクノロジーを応用した農業・食品分野での遺伝子組み換え植物工場などの普及も期待されている。他方、情報通信分野では、人工知能機能を備えた情報家電、大容量の次世代記憶媒体・装置、次世代携帯情報通信機器の開発などが考えられる」としている。(『日本経済新聞』2000年8月31日朝刊)

一般に、どの産業がリーディング産業になるのかを予想することは難しいし、ましてやキャッチアップ過程を終え、モデルとする国や地域が存在しない経済発展の段階にあって政策的にリーディング産業を創出することは不可能であろう。上のように様々な議論がなされること自体、リーディング産業不在の状況を反映しているのかもしれない。

## 第4節 労働市場の変化

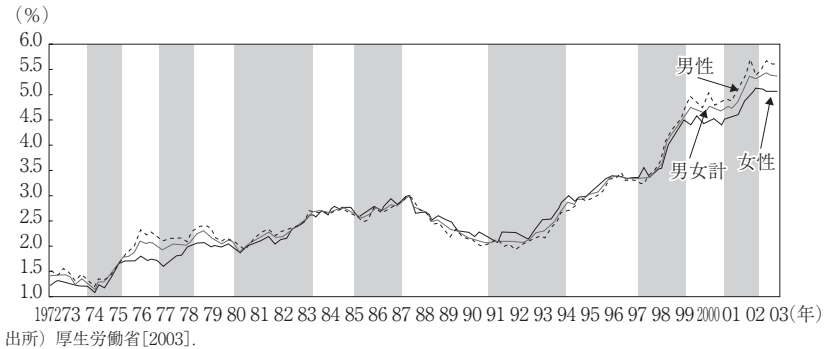
1997年後半からの景気悪化は、雇用者の伸びを鈍化させ、有効求人倍率が低下するなかで完全失業率を急激に上昇させた。さらに1998年から2002年までをみると、ITバブルの短い好況期に若干伸びが止まったが、2001年以降ふたたび上昇に転じ、2002年には戦後最悪(2009年末時点)となる完全失業率5.4%(男性5.5%、女性5.1%)を記録した。

本節では、当該期における雇用情勢の悪化の様相、また新卒市場を襲った「就職氷河期」、フリーター、ニートと呼ばれる主に若年労働者の雇用問題、労働市場改革とその影響、そして、1996年、1999年、2003年の労働者派遣法改正について述べる。

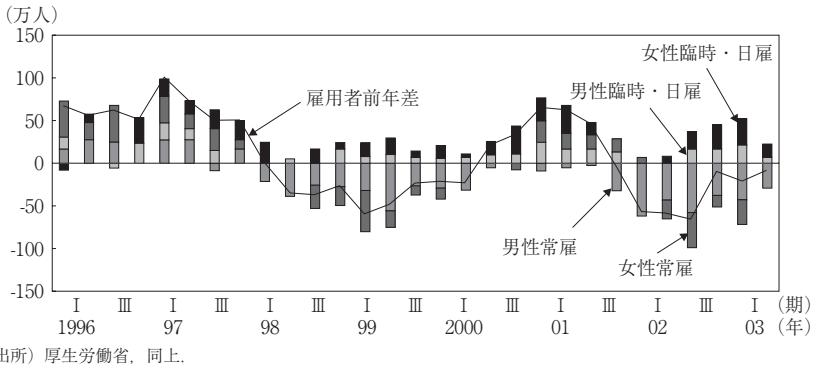
### (1) 雇用情勢の悪化

図表8-5からも明らかなように1997年の経済危機をきっかけに雇用情勢は男女とも一段と悪化していった。完全失業者数は359万人(前年比19万人増)となり、過去最高を更新した。求職理由別にみると、景気の悪化に伴う勤め先や事業の都合等による非自発的理由による離職者が増加している。長期失業者も増加しており、2003年1~3月期において失業期間1年以上の者は112万人(完全失業者の30.9%)を占めており、長期失業率(長期失業者の労働力人口に占める比率)も1.7%となっている。世帯主失業者も高水準となっており、2002年平均で99万人となっている。

図表 8-5 完全失業率の推移 (1972~2003)



図表 8-6 雇用者数前年差に対する雇用形態別内訳 (1996~2003 第 1 期)



就業者・雇用者の動向をみると(図表 8-6), 2002 年平均の就業者数は 6,330 万人(前年比 82 万人減)と 5 年連続の減少となった。雇用者数は 2002 年平均で 5,331 万人(前年比 38 万人減)と 3 年ぶりの減少となった。2002 年の雇用者数の動向の特徴は、(1) 臨時・日雇は持ち直しているものの、常雇の減少が依然として大きい。(2) 男性に比べて女性の方が良い動きとなっている。(3) サービス業は依然として前年比で増加しているのに対し、建設業、製造業、運輸・通信業、卸売・小売業、飲食店は前年比で減少している。また自営業主・家族従業者は依然として減少している(厚生労働省[2003])。

## (2) 就職氷河期, フリーター, ニートの増加

図表 8-7 で新規学卒労働市場の就職率の動向をみると、高専卒を別にすると、中卒から大卒まで 1998 年 3 月卒業者をピークに 2001 年 3 月卒業者まで連続して減少し、2002, 2003 年 3 月卒業者の就職率も依然として低水準となった。

「就職氷河期」という言葉が使われ始めたのはバブル崩壊後の 1994 年頃からで、1997~98 年の経済危機のあおりを受けた 1998 年以降の就職氷河期を 1994

図表 8-7 新規学卒就職率の推移 (1997~2003)

(単位：%)

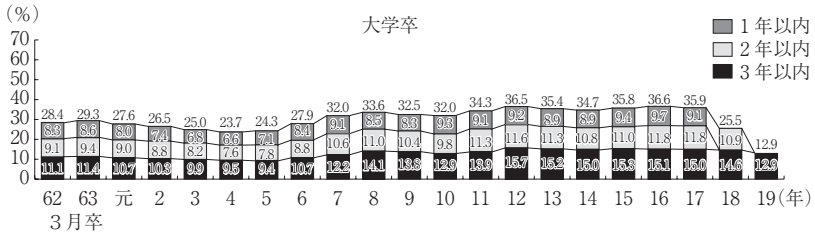
卒業年	中卒	高卒	専修学校卒	高専卒	短大卒	大学卒
1997年3月卒	96.7	98.5	91.5	100.0	90.5	94.5
1998	95.5	98.2	89.5	100.0	86.6	93.3
1999	92.1	96.8	86.3	100.0	88.4	92.0
2000	86.7	95.6	83.2	100.0	84.0	91.1
2001	84.7	95.9	84.1	100.0	86.8	91.9
2002	78.6 (64.4)	94.8 (89.7)	83.3	98.3	90.2	92.1
2003	- (64.3)	- (90.0)	85.0	95.7	89.6	92.8

厚生労働省・文部科学省調べ。

- 注) 1. 就職率とは、就職希望者に対する就職者の割合である。
- 2. 中卒及び高校卒の就職率は厚生労働省調べで、当年6月末日現在の状況。
- 3. 専修学校卒、短大卒、大学卒の就職率は、当年4月1日現在の状況。
- 4. ( )内は就職内定率で、当年3月末現在。
- 5. 短大卒は女子学生のみ。

出所) 厚生労働省, [2003].

図表 8-8 新規学卒就職者の在職期間別離職率の推移 (大卒のみ)



厚生労働省職業安定局集計。

注) 3年目までの離職率は四捨五入の関係で、合計と一致しないことがある。

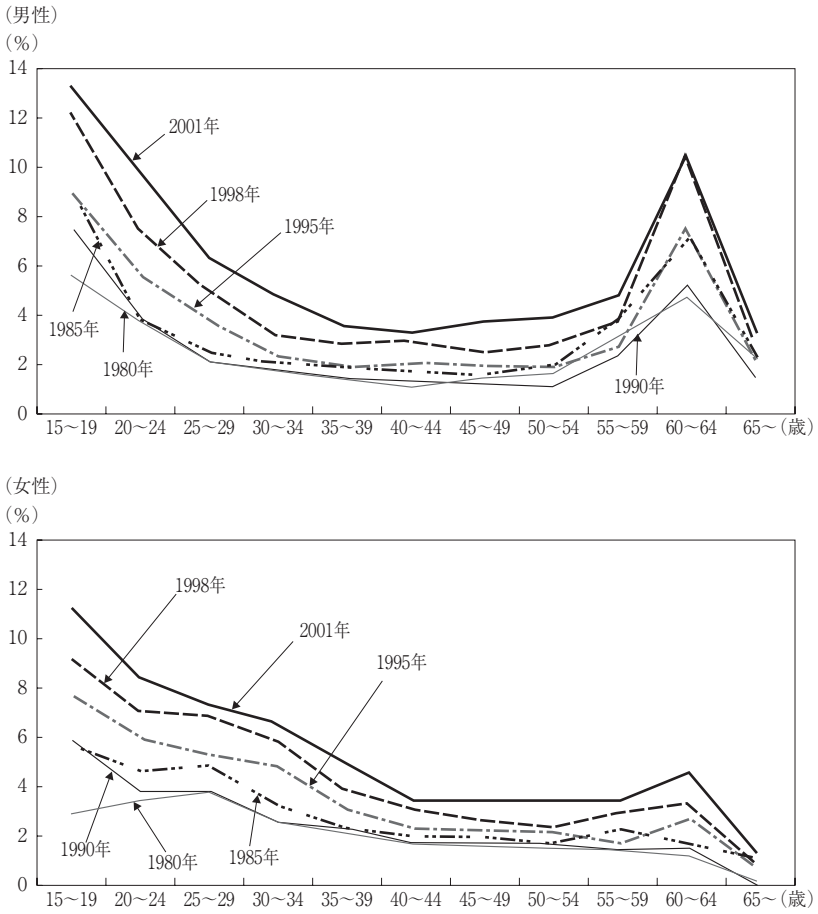
出所) 厚生労働省, 同上。

年のそれと区別するために「超就職氷河期」と呼ぶこともある<sup>98)</sup>。この時期は、企業の業績悪化や新興国との競争激化によって企業側に新卒を育てる余裕がなくなり、現場に即投入できる「即戦力」を新卒に求める風潮が現れた。これにより、雇用のミスマッチが多数発生し、単純に求人数が増えても失業率が下がりにくくなり、本人の能力とかけ離れた職場に渋々入って短時間で解雇に追い込まれる者が増大した(図表8-8)。また、1996年に就職協定が廃止されて以後は、企業が優秀な大学生を囲い込むべく採用活動を年々早めており、こうした環境変化も多くの大学生にとって逆風となった。新規学卒者の就職難は、年齢階層別の完全失業率の推移をみるならば、より一層はつきりする(図表8-9)。

さらにこの頃、クローズアップされてきた問題としてフリーターやニートの問題がある。そもそも上記の新規学卒者の就職率は、最初から就職活動をあきらめて、無業になってしまう若者たちの動向が反映されていない。アルバイトを転々

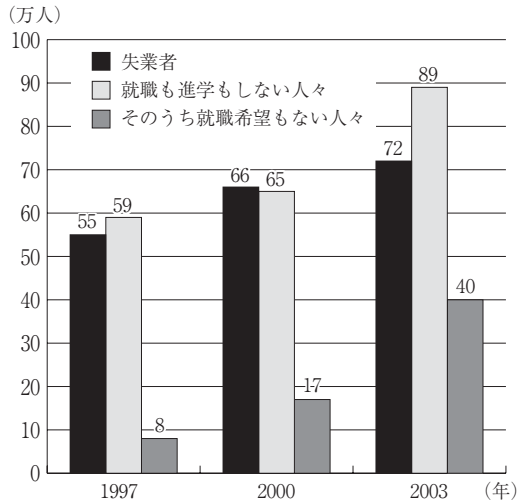
98) 1994年の流行語大賞に選ばれている。

図表 8-9 年齢別完全失業率の推移 (1980, 85, 90, 95, 98, 2001)



とする「フリーター」(フリーアルバイトの省略、和製英語)や様々な理由によって就業せず、就業のための訓練も受けず、学校にも行かない、いわゆる「ニート」(もともとは英国政府が労働政策上の人口の分類として定義した言葉で“Not currently engaged in Employment, Education or Training”の略語であるが、日本では「働く意欲のない若者」とするなど誤用が多い)といった存在に注目が集まった。人口に膾炙するきっかけとなったのは玄田有史・曲沼美恵『ニート-フリーターでもなく失業者でもなく』(幻冬舎、2004年)の出版によるが、もとは「労働者・失業者・主婦・学生」のいずれにも該当しない「その他」の人口から、「15~34歳」までの若年者のみを抽出した人口(若年無業者)を指す。しかし、ニートの存在やその実態をめぐっては、その後、様々な議論がある(本田由紀ほか[2006])。

図表 8-10 就職も進学もしない若者たち（15～24歳）



注) 1997年と2000年については総務省(旧総務庁)統計局「労働力調査特別調査」より作成。2003年については総務省「労働力調査詳細結果」より作成。1997年と2000年については2月の数値。2003年については1月から3月にかけての平均値。  
出所) 玄田有史・曲沼美恵[2004], p. 21.

### (3) 労働市場改革の経緯とその影響

1996年12月、橋本首相の諮問機関である経済審議会の行動計画委員会(委員長・水口弘一野村総合研究所相談役)は、橋本首相に「構造改革のための経済社会計画-活力ある経済・安心できる暮らし-」<sup>99)</sup>を提出した。そのなかで労働市場をめぐる問題については、「構造改革の過程において雇用の安定を図ることは、国民生活をめぐる最大の課題であり、同時に変化に柔軟に対応できる人材が育成される「能力開花型社会」を構築していくことが必要である」と述べ、「これらの課題を達成するためには、新規事業の展開等の支援を通じた新たな雇用の創出や各人の個性を活かした職業能力開発を支援していく必要がある」<sup>99)</sup>と述べ、「その際、女子労働者が自ら可能性を追求でき、その能力を十分発揮できる環境を整備していく視点が重要である」とした。また今後求められる政策対応の方向性として「男女雇用機会均等法や労働基準法上の女子保護規定等の見直しに向けた検討を行うこととし」た。

経済審議会の答申と同時期、労働省は労働規制を緩和しつつ、裁量制業種の拡大などを実現すべく、労働基準法の抜本的な見直しに着手し、1998年の第143臨時国会で約50年ぶりとなる大改正が行われ、1999年4月から施行された。また1985年制定の男女雇用機会均等法も改正され、改正労基法と同時に施行された。改正男女雇用機会均等法は、募集・採用、配置・昇進、教育訓練、福利厚生、

99) <http://www.5.cao.go.jp/j-j/doc/plhonbun-j-j.html> 参照。



定年・退職・解雇において、男女差をつけることが禁止、またセクシュアル・ハラスメントへの配慮義務が新たに設けられた。

労働行政の根幹となる労基法の改正が行われた背景には、産業構造の急速な転換で同法が労働実態にそぐわなくなってきたことがあった。労基法の主な改正内容は、①労働契約期間の上限延長、②企業の中核部門で企画、立案等を行うホワイトカラー労働者について、新たな裁量労働制を導入、③時間外労働の上限基準を設定、④女性労働者の時間外労働を規制していた女子保護規定の解消に伴う「激変緩和措置」の導入、⑤労働契約締結時に労働時間などの労働条件を文書で明示、⑥退職する労働者から請求があった場合、退職事由を付した退職証明書を公布するなどであった。

例えば、労働時間の問題では、実際に働いた時間にかかわらず、一定の時間だけ働いたとみなすことができる「裁量労働制」の対象業種が、ホワイトカラー業種を中心に対象業種の拡大が図られた。また所定内労働時間の時間規制についても、対象時間が延長され、タクシー業など長時間連続勤務が必要な業種は残業による割増賃金の負担が軽減できるようになった。

労働契約の問題では、契約社員などを対象に1年までしか認められていなかった労使間の契約期間の上限が延長された。同制度は戦後の就職難の時に労働者の拘束の弊害を排除するために実施されたが、外国人研究者などを期限付きで雇う場合も増えており、1年の契約期間では優秀な人材を確保できないとの不満が出ていたことが背景にあった。

改正労基法は、「労働者の保護は国の責任」とした労働政策の方針を踏まえつつも、労働市場の自由化を容認する姿勢を示したものであった。産業構造の転換や雇用の流動化が進むなかで、労使の調和を図りつつ労働環境の整備を支援しようとしたものであったが、「労働市場の自由化」の波は、デフレ不況から脱却できない日本経済の実情の下で、雇用の不安定化を助長する側面を多分に有しているとの批判が相次いだ。

#### (4) 1996、1999、2003年の労働者派遣法改正

構造改革政策に伴う労働市場改革のなかで大きく変わったのは、従来、原則的に違法とされていた労働者派遣事業が大幅に緩和されたことであろう。もともと労働契約は雇用者と労働者の直接雇用が原則であり、職業安定法により間接雇用が禁止されていたのも派遣労働者の劣悪な労働環境が問題となっていたからである。にもかかわらず、「業務処理請負業」として、人材派遣会社が労働者の派遣を行っていたのは、企業にとって人件費・福利厚生費を低減できるメリットが存在したからである。労働者派遣法制定時、「使用者責任を免罪化する」「派遣法の規制規定が不十分」との批判があったにもかかわらず、1996年、1999年、2004年とその対象業種を拡大する方向で労働者派遣法は改正され、派遣労働者と派遣先・派遣元企業との間にさまざまな問題を引き起こすこととなった。

1996年の改正では、ソフトウェア開発・保守、機械・設備設計、放送機器等

図表 8-11 雇用の類型（「新時代の「日本の経営」」による分類）

長期蓄積能力活用型グループ	
雇用形態	期間の定めのない雇用契約
対象	管理職・総合職・技能部門の基幹職
賃金	月給制か年俸制，職能給，昇給制度
賞与	定率+業績スライド
退職金・年金	ポイント制
昇進・昇格	役職昇進職能資格昇格
福祉施策	生涯総合施策
高度専門能力活用型グループ	
雇用形態	有期雇用契約
対象	専門部門（企画，営業，研究開発等）
賃金	年俸制，業績給，昇給なし
賞与	成果配分
退職金・年金	なし
昇進・昇格	業績評価
福祉施策	生活援護施策
雇用柔軟型グループ	
雇用形態	有期雇用契約
対象	一般職，技能部門，販売部門
賃金	時間給制，職務給，昇給なし
賞与	定率
退職金・年金	なし
昇進・昇格	上位職務への転換
福祉施策	生活援護施策

出所）新・日本の経営システム等研究プロジェクト[1995]，p. 32 より。

操作，放送番組等演出，電子計算機等の事務用機器操作，通訳，翻訳，速記，秘書など対象業種が26種に拡大され，1999年改正では，派遣労働は製造業を除いて原則自由化され（ポジティブリストからネガティブリストへの変更），さらに小泉政権下の2003年には，製造業務の派遣解禁，紹介予定派遣の法制化がなされた。

こうした派遣事業の規制緩和の背景には，1995年に日経連（当時）が発表したレポート「新時代の「日本の経営」－挑戦すべき方向とその具体策」があると言われている。このなかで，日経連は，雇用のあり方を次のような「長期蓄積能力活用型」「高度専門能力活用型」「雇用柔軟型」という3つのタイプに類型化した。

その後，1998年に発表された『「新時代の日本の経営」についてのフォローアップ調査』では，企業が現実にどのような経営システムをとっているのか，あるいはどのような方向にもっていきたいと考えているのかを調査し，その結果「長期蓄積能力活用型」は減らし（84.7%→72.7%），「高度専門能力活用型」（5.9%→11.4%）と「雇用柔軟型」（10.1%→15.9%）が増える，あるいは増やしたいと考える経営者の多いことが明らかとなった（日本経営者団体連盟[1998]）。

こうした日経連の将来展望について、『日本経済新聞』は社説で「日経連報告に欠けている人間的側面」と題し、次のように厳しく批判した。

一読してまず感じるのは「人間尊重の経営」「長期的視野に立った経営」を堅持すべきであるとしているにもかかわらず、バブルの時代にやみくもな採用に走り、その後バブルが崩壊するや一転して「余剰人員」の名の下に従業員減らしに血眼となった反省がほとんどみられないことである。(中略)個々にはもっともな指摘が多いものの、全体としてみると、総人件費抑制の意図があまりにも強く、このことがこの報告書を息苦しいものとしている。

人件費をいかに引き下げるかは経営者にとって大きな課題であり、日経連がそのために知恵を絞るのは当然である。しかし、人間尊重の経営、長期的視野に立った経営を標榜するなら、従業員が生き生きと働けるような仕組みづくりにももっと前向きに取り組まなければならない。(中略)いまや優良企業の代名詞ともなった米GEのウエルチ会長はかつて、良い会社とはどんな会社か、と聞かれて「社員が朝、鏡の前に立ったとき、さあ今日もがんばるぞと燃えられる会社でしょう」と答えた。総人件費を抑制するだけでは企業に活力は生まれない。

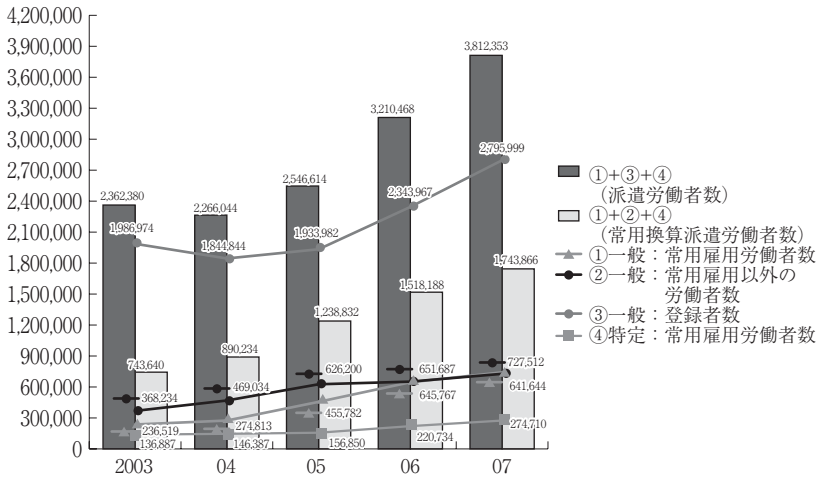
もう1つ、この報告に欠けているのは企業経営がグローバル化する時代に海外現地法人でどのような経営を展開したらいいかといった視点である。(中略)既に製造業の従業員の1割相当の外国人が海外の現地法人で働く時代に日本的経営はどう対処したらいいのか。避けては通れない問題である」(『日本経済新聞』1995年5月23日)

しかし、派遣労働者の数は2004年にいったん減少したが、その後も増え続けており(図表8-12)、2006年頃からはこうした派遣労働者の厳しい雇用実態がさまざまな形で問題とされ、ワーキングプア層を産み出している一因となっていると言われている。

## 第5節 地域経済への影響

バブル崩壊後のデフレ不況下の日本において、「産業空洞化」論が高まってきた背景には、グローバル化の進展に伴って日本の製造業の国際競争力が失われていくのではないかと認識があった。とくに中国からの輸入急増による貿易・サービス収支の赤字化、製造業縮小による雇用の縮小、また特定の製造業と強く結びついた地域経済が大きな打撃を受けるのではないかと懸念があった。さらに第3節で見たように、これまでのリーディング産業であった製造業が縮小してしまうことにより、今後の経済成長の基盤が失われてしまうのではないかと懸念もあったと思われる。本節ではこのうち当該期における地域経済の状況を概観する。

図表 8-12 労働者派遣された派遣労働者数等（2003～07）



注) 常用雇用以外の労働者数は常用換算（常用雇用以外の労働者の年間総労働時間数の合計を常用雇用労働者の1人当たりの年間総労働時間数で除したものと）としている。

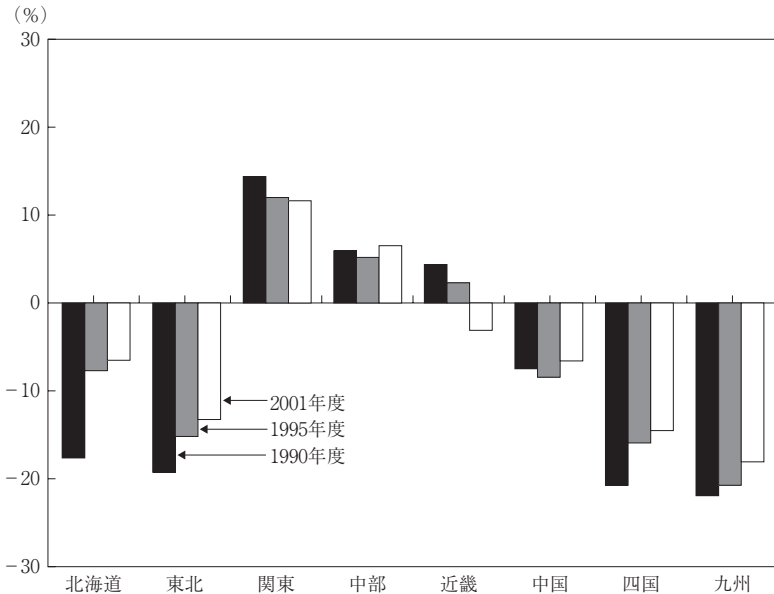
出所) 厚生労働省「労働者派遣事業報告」。

<http://www-bm.mhlw.go.jp/houdou/2008/12/dl/h1226-3b.pdf>

やや時期は下るが、『平成16年度 年次経済財政報告（経済財政政策担当大臣報告）－改革なくして成長なしIV－』（以下、「経済財政白書」）は、第2章「地域経済再生の展望」において、1990年代後半から2003年の景気回復期にかけての地域経済格差の問題をとくに取り上げて、その分析を行っている。とくにその第2節では、「地域間の経済格差とその要因」について、(1)「地域間の所得格差は傾向的に縮小しつつあるが、最も所得の高い地域と低い地域の間には2倍の格差が存在」、(2)「地域間の所得格差を要因分解すると、生産性格差の寄与度が最も大きい、労働力率も一定の寄与」、(3)「生産性格差は地域の産業特化の状況や人的資本に依存」、(4)「かつては、失業率の高い地域から低い地域に労働移動が生じ、失業率格差の縮小に貢献していたが、最近では地域間労働移動が大きく縮小」している点を指摘している。具体的には以下の通りである。

まず、「今回（2002年初以降の）の景気回復局面では、特に地域間の景気回復のばらつきが注目されているが、長期的にみれば、一人当たり所得でみた地域間の経済格差は是正される方向にある。1990年以降の各地域ブロックの一人当たり県民所得の全国平均からの乖離度合をみると、関東、中部、近畿で所得は総じて平均よりも高い水準にある一方、北海道、東北、中国、四国、九州では一貫して低い水準に」にあり、「90年代以降をみると、ほとんどの地域で一人当たり県民所得の全国平均からの乖離度が縮小してきている」と指摘されている（図表8-13）。「ただし、格差が縮小しているとは言え、一人当たり所得の最も高い東京と最も低い沖縄の間には2001年でも2倍程度の格差がある」。

図表 8-13 地域ブロック別一人あたり県民所得（全国平均との乖離）



注) 1. 内閣府「県民経済計算」(平成 13 年度)より作成。

2. 地域区分は付注 2-1 の E を用いている。

出所) 内閣府[2004]。

こうした地域間の経済格差について、さらに「経済財政白書」は、OECD から提案されている「一人当たり所得の地域間格差を幾つかの要素に分解して分析する手法」によって分析を行い、2001年の地域ブロック別一人当たり域内総生産の全国平均からの乖離を、(1)労働生産性、(2)修正就業率、(3)修正労働力率に分解した数値を示し、(i)労働生産性は、北陸と近畿以外の地域で全国平均からの乖離のかなりの部分を説明していること、(ii)修正労働力率については、九州、四国、北海道で一人当たり域内総生産の低さを説明する比較的大きな要因となっていること、(iii)修正就業率の要因による地域格差への寄与はそれほど大きくないが、北陸で修正就業率の高さが所得押し上げに寄与している一方、近畿では修正就業率の低さが所得押し下げに寄与しているとの分析結果を示している。要するに「地域の経済格差は生産性の違いによるところが大きいが、低所得地域では修正労働力率も所得押し下げ要因として働いている」と結論付ける。

地域間の経済格差を説明する最大の要因が労働生産性の違いであるということは、高い生産性をもった産業に特化している地域と生産性の低い産業に特化している地域に「格差」が発生しているということである。推計によると、製造業、サービス業等に従事する人の割合が高いほど、その地域の生産性は高い一方、農林漁業、建設業等で働く従業者の比率が高いと地域の生産性は低下する傾向がある(図表 8-14)。

図表 8-14 産業特化と地域の生産性

## ①正の相関がみられる産業

業種	係数	t 値 (確率)
サービス業 (他に分類されないもの)	0.4919	6.3133 (0.0000)
製造業	0.0510	2.2843 (0.0280)

## ②負の相関がみられる産業

業種	係数	t 値 (確率)
建設業	-0.201	2.6459 (0.0118)
農林漁業	-0.574	2.0843 (0.0439)

## ③統計的に有意な相関がみられない産業

業種	係数	t 値 (確率)
教育, 学習支援業	-0.501	1.8459 (0.0727)
飲食店, 宿泊業	-0.080	0.9932 (0.3269)
鉱業	1.328	0.9893 (0.3288)
運輸業	0.065	0.6533 (0.5175)

注) 1. 内閣府「県民経済計算」, 総務省「事業所・企業統計調査」より作成。

2. 係数は、各都道府県の労働生産性を産業別従業者数のシェアで説明したときの値。  
出所) 内閣府[2004]。

さらに「こうした産業特化の程度は、その地域の資源の賦存状況や自然発生的な企業集積に基づくところが大きいですが、地域の生産性はこうした初期条件だけで決まっている訳ではなく、技術革新を促すような制度要因や人的資本の状況（就業者の教育程度）等にも影響を受けると考えられる。そこで、こうした初期条件以外の要因との関係を見るために、地域の15歳以上人口に占める高等教育修了者（短大・高専・大学卒等）の割合と地域の生産性との相関を調べると、かなり強い相関関係がみられることが分かった。このように、地域の生産性は、より生産性の高い産業に特化している度合いが大きいほど、人的資本が高いほど、それに比例して高いということがいえる」。

次に、失業率の地域間格差を分析し、「地域間における失業率格差については、地域間の産業構成の違いによって生じている面が大きい」としている。つまり、「傾向として、農林漁業、建設業、製造業への特化度が高い地域ほど失業率は低い。一方、第3次産業（飲食店・宿泊業、医療・福祉）への特化度と失業率との関係はみられず、「製造業がまだ残っている地域では失業率は低いが、製造業のシェアが大きく低下しているところでは、雇用の構造変化に対して労働移動が迅速に行われず、失業率が高くなっている面があると考えられる」としている。もっとも、「こうした失業率の地域間格差は、失業率の高い地域から低い地域への労働移動があれば、やがて是正されていく」。事実、「1990年時点では、両者の相関関係は弱いながらも失業率の高い地域で転出超過、失業率の低い地域で転入超過となる傾向がみられ、労働移動が失業率格差を是正する方向に働いていた。しかしながら、2000年時点を見ると、そもそも地域間の労働移動自体が大幅に縮小するとともに、地域の失業率との相関もほとんどみられなくなっている」。

一般に「何らかのショックで地域の労働に対する需要が大きく減少したような場合には、それに対する労働市場の調整は、地域間労働移動の増加あるいはその地域の労働力率の低下（非労化）という形であらわれる」が、日本の場合、「地域の失業率が高いと労働力率が下がるという形で調整が行われているが、労働移動がますます低下すると、そうした労働力率による調整だけではショックを吸収できず、失業率が上昇する結果となる」としている。

以上、1990年代における地域経済格差の要因について「経済財政白書」の分析を紹介してきた。「経済財政白書」は分析を通じて、次のように結論付けた。

単純に経済的な合理性という観点からのみ考えれば、あえて所得水準が低く雇用機会の少ない地域にとどまり続けるということは、その地域の住環境の魅力やその他のアメニティ（快適性）から得られる効用がそれを十分補完しているということであり、必ずしもその地域の住民の効用が低いとは限らない。しかしながら、何らかの市場の不完全性によって、必要な調整が妨げられ、不利な状況を甘受しなければならないとすれば、それは政策的に是正していく必要がある。それが構造改革である。（中略）政策的に地域間の格差を是正していくことには依然として意義がある。特に、産業構造の変化に対応した労働移動の円滑化や人材育成を、教育・訓練を通じて行うことは重要である。また、地域間の労働移動についても、労働市場における取組を含め、移動の円滑化を図っていく必要がある。

ただし、より具体的に、どのような政策手段によって地域経済の再生を図っていくべきかを考える際には、地域経済の厳しさが、全国的な需要ショックや供給ショックに基づくものか、あるいは地域によって異なる様々な要因に基づくものであるかを考えることが重要である。（中略）地域間の格差は、長期的には、産業構造等地域固有の構造要因に基づくものであることが明らかになった。このような場合には、例えば全国一律に同じ政策を適用しても、長期的には地域間格差の解消にほとんど効果を持たないであろう。地域固有の問題の解決のためには、基本的には、その地域のイニシアティブに基づいて、それぞれが異なる処方せんで対応していく必要がある。

上に指摘されているような地域経済の産業構造を変革していく試みとしては、例えば、1997年に制定された「地域産業集積活性化法」（特定産業集積の活性化に関する臨時措置法）による試みが挙げられる。この法律は、産地や企業城下町と呼ばれる産業集積の活性化を図ることを目的とした「特定中小企業集積の活性化に関する臨時措置法」（1992年施行）を発展的に解消し、これまで支援を行ってきた「特定中小企業集積」に加え、製造業の発展を支える部品・金型・試作品等を製造する業種の集積地を「基盤的技術産業集積」と位置付け、その集積機能を強化し、その活性化を促進するためのものであった。この法律によって、集積地域の中小業者や組合等は、活性化計画に基づく新技術・新商品の開発などを行

う際、補助金や低利融資等の支援が受けられることとなった。

また1998年には「新事業創出促進法」（2005年に廃止、「中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律」に統合）が、技術、人材その他の我が国に蓄積された産業資源を活用しつつ、創業等、新商品の生産若しくは新役務の提供、事業の方式の改善その他の新たな事業の創出を促進するため、個人による創業及び新たに企業を設立して行う事業を直接支援するとともに、中小企業者の新技術を利用した事業活動を促進するための措置を講じ、併せて地域の産業資源を有効に活用して地域産業の自律的発展を促す事業環境を整備する措置を講ずることにより、活力ある経済社会を構築していくことを目的として制定された。

さらに2001年度からは新しい試みとして経済産業省が中心となって「産業クラスター計画」が全国で展開されている<sup>100)</sup>。

産業クラスター計画は、地域の産業集積を基に、それらの集積を構成する企業、大学、研究機関等の連携により地域を支える産業活動分野を生み出そうとするもので、地域産業を構成する各種の機能が連携し、新たな技術や商品をうみだす活動が継続的に取り組まれる状況をいかにして創出するかという基本的な考え方に基づいている。また基本ポリシーとして、「①全国一律かつ中央統制的な施策の運営方法を改め、現場での施策展開を第1と考える現場主義を尊重」、「②コアとなるネットワークの形成に関する固有のツールを確保するとともに、他のツールにおける研究開発支援、企業連携支援、販路開拓支援、起業・創業支援、人材育成支援その他の支援について他の部局、機関、府省の施策を戦略的に活用」することが掲げられている（財団法人日本立地センター[2002]、及び経産省上記サイトを参照）。

## 第6節 「長期停滞」の原因をめぐる議論

本節ではバブル経済崩壊後の「長期停滞」あるいは「失われた10年」の原因をめぐる議論について叙述する。この問題に関しては、岩田規久男『日本経済を学ぶ』（ちくま新書[2005]）が簡潔な整理を行っているので、まずそれを見ておこう。

岩田は財政政策や輸出に頼らないと、すぐに景気が悪くなり、デフレになってしまうという状況がバブル崩壊後の日本経済の特徴であることを指摘した上で、「人々が今後もデフレが続くと予想するようになったため、設備投資や消費が停滞した」（岩田規久男[2005]、p.79）ことが、長期停滞を招いた原因であるとし、このデフレ予想の定着を招いた原因を日銀の金融政策の失敗にあったとする実証を支持する（長期停滞＝デフレ原因説）。一方、この「デフレ原因説＝金融政策の失敗説」に対して、エコノミストの間では日本経済の構造改革の遅れが原因であるとする「構造説」を支持するものが多く、それはつまるところ日本経済の供

100) 産業クラスター計画については、<http://www.cluster.gr.jp/index.html> 参照。



給サイドに長期停滞の原因があり、主に次の5つの要因によって潜在成長率と労働生産性が低下したという議論に整理できると指摘する（同上、pp. 80-81）。

- ① 「日本的経営の不適合説」：日本的経営がグローバル経済化の中で、不適合になり、米国型経営の適合性が高まったが、日本的経営から米国型経営への構造転換が遅れた。
- ② 「銀行の貸し渋り説」：銀行の不良債権処理が遅れたため、貸出が減って、成長産業への資金供給が細った。
- ③ 「銀行の追い貸し説」：銀行の不良企業への追い貸しによって、生産性の低い企業が温存されたため、土地と労働及び資金の低生産性産業から高生産性産業への移動が進まず、効率的な産業構造への転換が遅れた。
- ④ 「規制改革と政府企業の民営化の遅れ説」：規制改革や政府企業の民営化が遅れたため、効率的な産業構造への転換が遅れた。
- ⑤ 「非効率的な公共投資説」：公共投資が失業対策として、生産性の低い地方に重点的に配分され、東京圏のような生産性の高い地域の社会資本整備が遅れたため、社会資本の生産性のみならず、民間資本の生産性も低下した。

岩田は、長期停滞の原因を潜在成長率や労働生産性の低下に求める「構造説」にしたがえば、日本経済全体の供給能力が低下するのだから、需要の増加率が潜在成長率を上回り、結果として企業が需要増加に合わせて供給を拡大しようとするならば、失業率は下がるはずだと論じる。しかし、第4節でみたように1997年以降に失業率が急激に悪化したことは明らかであり、また2002年の景気回復期に失業率が低下していることから、構造要因に基づく潜在成長率の低下や、雇用のミスマッチによる説明ではデフレ下の失業率上昇を説明できないし、またそもそも1990年代以降に潜在成長率や労働生産性が低下したという有力な実証研究がない（長期停滞をもたらすほどの低下はない）ことを指摘している。

上記の岩田の簡潔な整理にはほぼ合致する論点をめぐってのより詳しい論争については、岩田も依拠している浜田宏一・堀内昭義・内閣府経済社会総合研究所編[2004]が有益である。本書は、「1. 停滞は日本経済が抱えている構造問題を解決しなかったからだという「構造問題説」、2. 刺激すべきときに刺激しなかった財政政策の失敗によるという「財政政策要因説」、3. デフレをもたらした金融政策によるものだという「金融政策要因説」、4. 不良債権の早期処理に失敗したことが銀行機能低下を通じて長期停滞をもたらしたという「銀行機能低下要因説」の4つの論点をめぐってそれぞれ第一人者による論争が収録されている。

1については、構造要因を強調し、「生産性」の解明こそが、日本経済再生の的確なアプローチであるとする宮川努と「生産性改善」は政策目標にならないとする野口旭との論争、2については1997年の橋本内閣期に行われた財政収縮が停滞をもたらした大きな要因であるとする山家悠紀夫と財政政策の影響は限定的であるとする中里透・小西麻衣との論争、金融政策の失敗が長期停滞の原因であ

るとする岡田靖・飯田泰之と、不十分な金融緩和が投資を鈍らせているとする仮説は成り立たないとする渡辺努の論争、そして銀行機能の低下がデフレ停滞をもたらしたとする宮尾龍蔵と逆に銀行機能の低下が生産性の低下の「主因」であるとは考えがたいとする堀雅博・木滝秀彰の論争である。

これらの論争について、最後に共同編者である浜田と堀内が総括コメントを寄せているが、あえて意見の相違を調整せずに、論点を論点のまま残して読者の判断に委ねる形になっている。

1990年代から2000年代初頭にかけての「長期停滞」の問題は、恐らく今後も継続されていくビッグ・イシューの1つであろうし、現時点でふたたび「未曾有の危機」が叫ばれるなか、振り返るべき直近の論争であるように思われる。

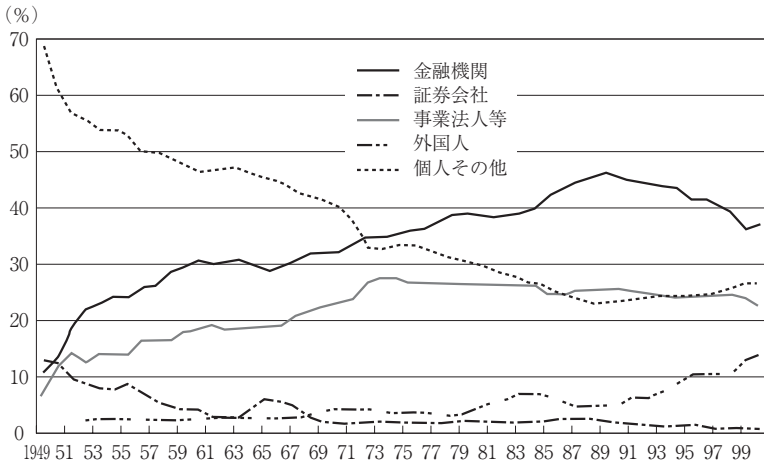
## 第7節 「日本型経済システム」は変化したのか

1990年代、バブル崩壊後の日本経済が「長期停滞」に陥ってしまったとの認識は、1980年代に高く評価されたいわゆる「日本型経済システム」の機能とその限界についての議論を活発化させた。岡崎哲二・奥野正寛編著[1993]は、日本の労使関係、日本的経営、メインバンク制、系列、行政指導などの「日本型」経済システムの源流は、戦時計画経済化・統制経済体制にあったと比較制度分析の視点から論じ、その後の経済史研究の方向性に大きな一石を投じた。同じく「日本型経済システム」の源流を戦時統制経済体制に求めながら、逆に「護送船団方式」に代表されるような、政府の民間経済に対する過剰な介入が、環境変化のなかで1990年代の停滞をもたらすような「桎梏」となったことを強調したのが、野口悠紀雄[1995]、[2002]であった。「日本型経済システム」は、基本的に戦時体制下で作られた「1940年体制」であり、それこそが日本経済の改革すべき「構造」であるという主張は、多くの議論を巻き起こした。

例えば、そもそも日本には「日本型経済システム」と呼ばれるようなシステムは、存在しなかったと主張する「不存在仮説」もその1つである(貝塚ほか[2002], p. 6)。とくにかつて Chalmers Johnson に代表される日本異質論<sup>101)</sup>に代表されるような中央官庁の強い指導力を強調する見解に関しては、多くの異論が出されている。竹内弘高「日本型政府モデルの有効性」(貝塚啓明ほか[2002], pp. 183-224)、三輪芳朗、マーク・ラムザイヤー『産業政策論の誤解』(東洋経済新報社[2002])などは、戦後日本企業の「成功例」「失敗例」の違いを日本型政府モデルによっては「全く説明できない」(竹内前掲, p. 222)とした。産業政策以外にも、メインバンク・システムに関しては、堀内昭義「日本の金融システム メインバンク機能の再考」(貝塚ほか, 前掲書, pp. 105-144)が「不存在仮説」に立つ。堀内は、メインバンクが企業の経営効率を上昇させたという事実は、1970

101) 代表的なものとして、Chalmers Johnson, MITI and the Japanese Miracle: the Growth of Industrial Policy, 1925-1975, (Stanford University Press, 1982)。矢野俊比古監訳「通産省と日本の奇跡」(TBSブリタニカ, 1982年)

図表 8-15 所有者別持株比率の推移 (1949~2000)



注) 1. 東京証券取引所グループ「株式分布状況調査」

(<http://www.tse.or.jp/market/data/examination/distribute/index.html>)

2. 1984年度までは単元ベース、1985年度以降は単位数ベース。

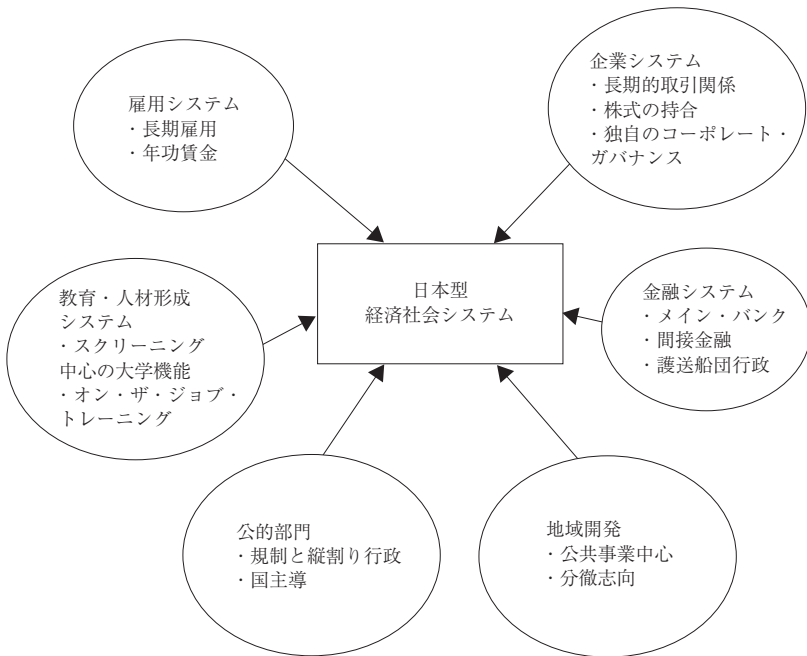
出所) 浜野潔ほか, 前掲書, p.280より。

年代から存在しないと主張している。他方、「日本型経済システム」は、経済効率を向上させる上である程度評価されるものであったが変質したという「変質仮説」があり、企業経営、雇用システム、そして一部であるが企業間関係があたりはまる（貝塚ほか，同上，pp.6-7）。企業経営では、1970年代までの右肩上がりの成長のなかで、内部昇進者からなる取締役会、株式持ち合いによる経営者の自由度の確保、長期的な企業・銀行関係は、経営者に短期的な利益追求よりも長期的な観点からの経営を行わせ、それが成功したとみなせるが、1980年代以降、環境の変化のなかで変質していった<sup>102)</sup>。また、「雇用システムでは、1990年代の低成長と需要変動の拡大が日本型雇用システムの利点を大きく削減するような変質をもたらし」、「企業間関係では、サプライヤー・システムの適応範囲が狭まっていることが、変質の要因である」（同上書，pp.2-7）という見解もある。

上記の貝塚らによる「日本経済システム」についての実証研究は、日本型経済システムをそれぞれのパーツに分解し、それらの機能の存在や質の変化を辿ろうとするものであった。しかし、「日本型経済システム」は、次のような諸サブシステムによって相互補的に形成されているものであると把握する論者もいる。すなわち、長期雇用と年功賃金をその内容とする雇用システム、長期的取引関係、株式の持合、独自のコーポレート・ガバナンスによって特徴付けられる企業システム、メインバンク、間接金融、護送船団行政といった金融システム、公共事業中心で分散志向（すべての地方に同一のサービスを提供することを志向）の地域

102) 一例として、株式持ち合いの解消が進んでいったことは図8-15参照。

図表 8-16 日本型経済社会システムとそのサブシステム



開発、規制事業と縦割り行政において国が主導権を握る公的部門、スクリーニング中心の大学機能とオン・ザ・ジョブ・トレーニングの教育・人材形成システムなどは、どれもがそれぞれ別のサブシステムと「相互補完性」を有しており、かつ特定の状態が長く継続するとそれが制度や慣行のように固定化されてしまう「ヒステリシス（履歴現象）」によって特徴付けられるということである（小峰隆夫[2006], [2008]）。

つまり、システムの相互補完性の存在は改革を難しくすると同時に、強い変革圧力が生じて一部のシステムが変わってしまうと、関連するシステムに次々と変化が波及するいわば「ドミノ倒し」が進行するということである。例えば、高齢化、成長率の低下などによって、企業が終身雇用や年功賃金といった慣行を維持できなくなると、雇用の流動性が高まり、アウトソーシング、人材派遣などが課徴されるようになり、こうした変化が企業への帰属意識を低め、中途退職・中途採用を増加させるといった流れや、企業経営のグローバル化・直接金融重視のなかで株主重視の経営に変わり、それが株式の持合を解消しつつあるといった流れが考えられる（小峰[2008], p. 288）。

いずれにせよ、「日本型経済システム」が変化したのか否かを論じる際には、それぞれのサブシステムだけではなく、それらの相互補完性や履歴現象にまで目を配りながら、システム全体の変化をとらえていく必要があるであろう。

## 引用文献・資料（含む新聞記事）

## 第1章

『日本経済新聞』1997年6月24日夕刊。

## 第6章

田中一昭・岡田彰[2000], 『政策研究シリーズ 中央省庁改革－橋本行革が目指した「この国のかたち」』日本評論社。

『日本経済新聞』1996年11月5日朝刊。

首相官邸「行政改革会議第1回議事概要」

(<http://www.kantei.go.jp/jp/gyokaku/1203dai1.html>)

『日本経済新聞』2001年1月6日朝刊。

首相官邸「新たな行政機構のイメージ図」

(<http://www.kantei.go.jp/jp/cyuo-syocho/aratana.html>)

森田朗編[2000], 『シリーズ図説・地方分権と自治体改革① 分権改革と自治体』東京法令出版。

西尾勝・神野直彦編集代表, 横道清孝編著[2004], 『自治体改革第1巻 地方制度改革』ぎょうせい。

『朝日新聞』1999年7月9日朝刊, 東京版。

『朝日新聞』1999年7月9日朝刊, 神奈川版。

高橋洋一[2007], 『財投改革の経済学』東洋経済新報社。

「財政投融资の抜本的改革について」(資金運用審議会懇談会取りまとめ)

(<http://www.mof.go.jp/singikai/unyosin/tosin/1a1502.htm>)

「財政投融资制度の抜本的改革案(骨子)」

(<http://www.mof.go.jp/jouhou/zaitou/za062.htm>)

財務省理財局[2001], 『財政投融资リポート2001』

『日本経済新聞』2000年5月26日朝刊。

『毎日新聞』2006年6月4日。

首相官邸「規制緩和推進計画の再改定について」

(<http://www.kantei.go.jp/jp/kakugikettei/1997/0401kisei.html>)

規制改革委員会「規制改革についての見解」

(<http://www.kantei.go.jp/jp/gyokaku-suishin/index.html>)

「答申に当たって(議長談話)」

(<http://www.8.cao.go.jp/kisei/siryu/011211/danwa.html>)

『日本経済新聞』2001年12月12日朝刊。

経済戦略会議[1999], 『日本経済再生への戦略』(答申)

(<http://www.geocities.co.jp/NatureLand/9205/a20-column/2010-keizai/index.html>, 原資料は <http://www.kantei.go.jp/jp/senryaku/990226toushin-ho.html>)

竹中平蔵[1999], 『経世済民－「経済戦略会議」の180日』ダイヤモンド社。

首相官邸「経済戦略会議」

(<http://www.kantei.go.jp/jp/senryaku/>)

『日本経済新聞』1998年10月15日朝刊.

『日本経済新聞』1999年2月27日朝刊.

## 第7章

グリーンスパン, A. 山岡洋一, 高遠裕子訳[2007], 『波乱の時代』上・下, 日本経済新聞社.

Robert H. Zakon, Hobbes' Internet Timeline

(<http://www.zakon.org/robert/internet/timeline/>)

Wikipedia (<http://ja.wikipedia.org/wiki/NASDAQ>)

ロバート・J・シラー, 植草一秀監訳・沢崎冬日訳[2001], 『投機バブル根拠なき熱狂－アメリカ株式市場, 暴落の必然』ダイヤモンド社.

牧野洋[2001], 「米株式市場, 「根拠なき熱狂」の終結」

(<http://www.nikkeibp.co.jp/archives/121/121071.html>)

経済企画庁[2000 a], 「経済審議会総会議事録」

([http://www.5.cao.go.jp/99/e/19990118\\_keishin.html](http://www.5.cao.go.jp/99/e/19990118_keishin.html))

経済企画庁編[2000 b], 『経済社会のあるべき姿と経済新生の政策方針の実現に向けて－IT革命を起爆剤とした躍動の10年へー』大蔵省印刷局.

首相官邸「ミレニアム・プロジェクト(新しい千年紀プロジェクト)の基本的な枠組みと構築方針について」([http://www.kantei.go.jp/jp/mille/991222\\_millpro.pdf](http://www.kantei.go.jp/jp/mille/991222_millpro.pdf))

内閣内政審議室「記者発表資料－平成12年度予算「経済新生特別枠」に関する総理指示－」([http://www.kantei.go.jp/jp/mille/991222\\_sourisiji.pdf](http://www.kantei.go.jp/jp/mille/991222_sourisiji.pdf))

経済閣僚会議[2000], 「日本新生のための新発展政策」

([http://www.5.cao.go.jp/2000/b/1019\\_b-taisaku.pdf](http://www.5.cao.go.jp/2000/b/1019_b-taisaku.pdf))

『日本経済新聞』2000年3月30日夕刊.

Robert F. Bennett, “Y 2 K Aftermath-Crisis Averted Final Committee Report”

<http://bennett.senate.gov/issues/documents/y2kfinalreport.pdf>

『日本経済新聞』2000年3月1日朝刊.

RIETI 編集部 + 中馬宏之「日本の半導体メーカーの競争力低下要因と今後の対策とは？」

(<http://www.rieti.go.jp/jp/special/af/024.html>)

経済企画庁「平成12年年次経済報告」

(<http://www.5.cao.go.jp/j-j/wp/wp-je00/wp-je00-000i1.html>)

伊藤元重[2004], 『ビジネス・エコノミクス』日本経済新聞社.

## 第8章

\*取り上げた各社の社史については, 各社HPを参照.

「On the Road Together－在欧自動車メーカートップに聞く－第3回明確なヴィ

- ジョンと着実な実行力～欧州メジャーリーグ入り間近のトヨタ～  
 (<http://www.jama.or.jp/lib/jamagazine/200304/09.html>)
- 情報通信総合研究所編集[2006], 『NTTグループ社史-1995～2005-』[本編]  
 [資料編], 日本電信電話株式会社社史編集委員会  
 東京商工リサーチ[2010], 「戦後歴代の大型倒産」  
 ([http://www.tsr-net.co.jp/new/big/worst\\_20/index.html](http://www.tsr-net.co.jp/new/big/worst_20/index.html))
- 「和田繁明社長, そごう再生 2年の軌跡を語る」(Nikkei BP net 2003年2月19日)  
 (<http://www.nikkeibp.co.jp/archives/231/231031.html>)
- リチャード・クー[1994], 『良い円高 悪い円高-日本経済を変える投資家の反乱』東洋経済新報社.
- 内閣府[2001], 「平成13年度年次経済財政報告～改革なくして成長なし～」  
 ([http://www.5.cao.go.jp/j-j/wp/wp-je\\_01/wp-je\\_01-00102.html#sb\\_1\\_2\\_1](http://www.5.cao.go.jp/j-j/wp/wp-je_01/wp-je_01-00102.html#sb_1_2_1))
- 城山三郎[1979], 『価格破壊 プライス・ダウン』(光文社)
- 『日本経済新聞』「崩れる価格体系(上)(下)」(1993年9月15日・16日朝刊).  
 『日本経済新聞』2001年1月27日朝刊.  
 『日経流通新聞』1987年5月25日.  
 『日経MJ(流通新聞)』2002年9月5日.  
 『日本経済新聞』2002年12月7日朝刊.
- 浜野潔・井奥成彦・中村宗悦・岸田真・永江雅和・牛島利明[2009], 『日本経済史1600-2000 歴史に読む現代』慶應義塾出版会.
- 三和良一・原朗編[2007], 『近現代日本経済史要覧』東京大学出版会.  
 『日本経済新聞』1995年1月8日朝刊.
- 「第一線の経営者・識者に聞く-東大教授伊藤元重氏(新リーディング産業)終」  
 『日本経済新聞』1995年8月11日朝刊.
- 経団連産業問題委員会[2000], 「リーディング産業開拓 21世紀経済の礎に」『日本経済新聞』2000年8月16日～9月6日.
- 厚生労働省[2003], 『平成15年版 労働経済の分析(労働経済白書)-経済社会の変化と働き方の多様化』  
 (<http://www.mhlw.go.jp/wp/hakusyo/roudou/03/index.html>)
- 厚生労働省職業安定局 [http://www.mhlw.go.jp/bunya/koyou/wakachalle/pdf/data\\_1.pdf](http://www.mhlw.go.jp/bunya/koyou/wakachalle/pdf/data_1.pdf)
- 厚生労働省[2002], 『平成14年版 労働経済白書-最近の雇用・失業の動向とその背景』日本労働研究機構.
- 玄田有史・曲沼美恵[2004], 『ニートフリーターでもなく 失業者でもなく』幻冬舎.
- 本田由紀・内藤朝雄・後藤和智[2006], 『「ニート」って言うな!』光文社新書.
- 経済審議会行動計画委員会[1996], 『構造改革のための経済社会計画-活力ある経済・安心できる暮らし-』  
 (<http://www.5.cao.go.jp/j-j/doc/plhonbun-j-j.html>)

- 新・日本的経営システム等研究プロジェクト編著[1995], 『新時代の「日本的経営」－挑戦すべき方向とその具体策－』日本経営者団体連盟
- 日本経営者団体連盟, 関東経営者協会編[1996], 『「新時代の日本的経営」についてのフォローアップ調査報告』日本経営者団体連盟, 関東経営者協会.
- 『日本経済新聞』1995年5月23日朝刊.
- 厚生労働省「労働者派遣事業報告」  
(<http://www-bm.mhlw.go.jp/houdou/2008/12/dl/h1226-3b.pdf>)
- 内閣府[2004], 『平成16年度 年次経済財政報告(経済財政政策担当大臣報告)－改革なくして成長なしIV－』
- 財団法人日本立地センター[2002], 「特集:産業クラスターと地域活性化」『産業立地』2002年12月号.
- 岩田規久男[2005], 『日本経済を学ぶ』ちくま新書512.
- 浜田宏一・堀内昭義・内閣府経済社会総合研究所編[2004], 『論争 日本の経済危機』日本経済新聞社.
- 岡崎哲二・奥野正寛編著[1993], 『現代日本経済システムの源流』日本経済新聞社.
- 野口悠紀雄[1995, 2002], 『1940年体制－さらば戦時経済』東洋経済新報社.
- 貝塚啓明・財務省財務総合政策研究所[2002], 『再訪 日本型経済システム』有斐閣.
- 竹内弘高[2002], 「日本型政府モデルの有効性」(貝塚啓明ほか2002, 所収).
- 三輪芳朗・マーク・ラムザイヤー[2002], 『産業政策論の誤解－高度成長の真実』東洋経済新報社.
- 堀内昭義[2002], 「日本の金融システム メインバンク機能の再考」(貝塚ほか2002, 所収).
- Chalmers Johnson, MITI and the Japanese Miracle: the Growth of Industrial Policy, 1925-1975, (Stanford University Press, 1982). 矢野俊比古監訳『通産省と日本の奇跡』(TBSブリタニカ, 1982年)
- 小峰隆夫[2008], 『最新 日本経済入門[第3版]』日本評論社.
- 小峰隆夫[2006], 『日本経済の構造変動』岩波書店.