

# 日本の行き方を考える ①

## 何が真の実体経済？



真田 幸光 愛知淑徳大学ビジネス学部・ビジネス研究科教授

さなだ ゆきみつ 1957年東京都出身。慶應義塾大学法学部政治学科卒業後、株式会社東京銀行入行、丸の内支店、ソウル支店等に勤務。1997年ドレスナー銀行東京支店企業融資部長。1998年愛知淑徳大学ビジネス・コミュニケーション研究所助教授 2002年コミュニケーション学部教授、2008年同キャリアセンター長兼務

### はじめに

はじめまして。

私は愛知淑徳大学の真田と申します。

主たる勤務地は大学のある愛知県ですが、自宅は所沢、即ち、多くの読者の皆様方と同じ、私も埼玉県の住民であります。

大学を卒業後（といっても大学時代は体育会野球部に所属、プロ野球選手になった友人などと共に野球漬けの学生生活を過ごしていましたので、決して勉強熱心な学生ではありませんでした。）、東京銀行、今の三菱東京UFJ銀行に入行、その後、韓国（一年間の韓国語研修を含む）、香港と海外勤務を経験、国内では丸の内、名古屋での支店勤務と本部での資本市場業務を経て、ドイツ系銀行であるドレスナー銀行の企業融資部長に転じ、更にその後、現在の仕事である大学の教員となりました。

この間、埼玉県知事の経済振興プロジェクト・チームのチームリーダーを仰せつかったり、さいたま市長の経済関連アドバイザーを委嘱されていることをはじめ、中央省庁や政府系機関、また民間企業の委員や顧問、社外役員などの仕事をさせて戴いています。

また、韓国中央銀行や中国政府関連機関、モンゴル商工会議所の外部講師や顧問なども行っており、こうしたことをご縁に、日本内

外と埼玉県、県内企業の皆様方との関係を深めさせて戴く仕事もさせて戴いております。

今回は、こうしたご縁の中から、武蔵野銀行様にお話を戴き、三回シリーズでの原稿を書かせて戴くことになりました。

文字通り、100年に一度の未曾有の金融危機の真只中にある現在、世界はもとより、日本が、そして我が埼玉県がどのように生きていくのか、否、更に発展していくのかをしっかりと考えていかなければならないと私は考えています。

今回の寄稿がそうした点で、読者の皆様方の少しでもお役に立てば幸いです。

### 日本の進むべき道

今回のシリーズでは日本の進むべき道についての私の考え方をお伝えできないかと考えています。

そして、先ず、結論から申し上げますと、私の持論は、農林水産業・畜産業などの第一次産業も含めた「ものづくり大国」に日本はなるべきであり、また、それは、「ものづくり奴隷大国」ではなく、「真のものづくり大国」となることであるということでもあります。

詳細は次回に触れたいと考えており、初回となる今回は、根源的なところだけ、ここでコメントさせて戴きたいと思っております。

日本の強さは金融やサービスといった第三

次産業でも十分に発揮できると思いますが、残念ながら、基軸通貨を持たない、サービス分野に於けるルール作りに上手に関与できていない現状からすると、世界の中で金融やサービスを背景とした「超大国」となることはやや遠いことに感じられます。

そうした中で、日本が自他共に認める日本の強さは、やはり「ものづくり」の世界にあり、この分野での比較競争優位を保ち、更に発展させていくことが、日本にとっては大いに大切なことであると私は考えています。

そして、ものづくりは人づくりからと言われるが如く、ものづくりの心と技術をしっかりと後進に伝達していく仕組みを持たなくてはならない、また、ものづくりの生産過程でのプロセス・マネージメントの強さを更に強化すると共に、その生産過程の川上となる分野、例えば原材料を如何に有利に安定確保するか、どうやったら製品を効果的に販売できるか、川下では、どういった物流に載せればコスト削減につながることが出来るか、何処に売ればより高価に効果的に販売できるかといったことを検証・実践する分野をも一層強化していき、

「川上から川下まで一気通貫された真のものづくり大国」

を構築していくべきであり、そうしたことが出来る一騎当千の人材を輩出していくことが先ずはとても大切なことであると私は考えています。

折りしも、世界全体を見ると、これから人口の増加もあって、食糧が足りない、水が足りない、原材料が足りない、エネルギーが足りないという足りないづくしの時代を迎えることになると言われてしています。

そうした中であって、我が平和を標榜する

国家・日本は、幸か不幸か人口が自然に減少していく状況にあります。

2050年には人口が今の約半分となる6,000万人になると予測されていますが、そうであるならば、2050年までに今の倍の働きをし、倍のお給料を貰い、倍の消費をする一騎当千の国民がいる国家を形成していけば、理屈から言えば、人口が半減しても、今の日本の経済規模を十分に維持していくことが可能となります。

だからこそ、この一騎当千の国民が頑張り、世界が必要とするものやサービスを世界と日本国内に対して安定供給し、6,000万人が食べていけるだけの対価を正当な権利として頂戴していきながら生きていける国家を構築していくべきではないかと私は考えています。

そしてまた、その基軸としては、

「少量・多品種・高品質・高利潤」

の製品、サービス作りに努め、「よいもの・サービス＝付加価値の高いもの・サービス＝市場で高価格で評価されるもの・サービス」を適正価格で世界に分け隔てなく供給する国家となることを目指していくことがよいと考えています。

そうしたことを遂行していくため、世界がこれからより一層必要としている分野、即ち、

- \* 原材料不足の中であって役立つ新素材の開発・生産
- \* エネルギー不足の中であって役立つ新エネルギーの開発・生産
- \* 環境ニューディール政策が推進されるであろう世界を先取りした新環境技術の開発と関連機材の生産
- \* そして、ものづくりを支えるメンテナンスの部門での「利益は薄いものの長いビジネス」を引き受けながら、目立たぬところで、日本のものづくりのスタンダードをしっかりと

りと世界に植えつけていく努力を怠らず、世界から真に必要な国と謳われる国家に変身していくことが「将来の日本」の望ましい姿と私は考えています。

### 真の実体経済とは？

さて、昨今は世界的な金融混乱を背景に、ものづくりの分野を意識して、よく「実体経済」と言う言葉が使われるようになってきています。

これはまた、金融の世界で膨らませた「バブル」が実体経済を痛めつけ、ひいては世界経済を混沌状態に貶めたという、多くの人々の批判の心が反映されていることによるとも言えるかもしれません。

私は世界的に大きく拡散し、先般の米国の大統領選挙にも大きな影響を与えた今般の国際金融危機の現状を見るにつけ、

「バブル経済とは何か？」

ということを感じざるを得ません。

私は、

「この現代経済社会は、“黒字主体”からお金を預かり、“赤字主体”にこれを転貸、間接金融の担い手が信用創造をしていきながら、経済基盤が拡大してきており、そうした意味での、信用創造自体をいけない事であるとは言えない、否、信用創造は、経済社会を拡大に導く、一つの重要なシステムの一つである。」  
とっております。

しかし、ここで私が強く感じているポイントは、

「信用創造の度合い」

というものであります。

ヘッジファンドやインベストメント・バンクに対しては、これに関する指針が弱く、その一方で、そのヘッジファンドやインベスト

メント・バンクは、

「信用力の高い存在」

として市場に君臨していた、よって、彼らは、その高い信用力を背景に、自らの資本(Equity)に対して、他の借入主体よりは相対的に高い比率での借入(Debt 導入)を行い、それを梃子(レバレッジ)にして高い利益を上げていた、更にまた、一般事業体 (=実体経済の担い手)は最終的には、その利益で発生した利益を源泉として生まれた需要によって生じた消費を、

「真の実需による消費」

と理解、企業は設備投資や人員採用の拡大に走ったが、今般の世界的な経済混乱状態は、そもそもの根元である、信用創造の源・借入に破綻が生じて、信用創造されていた部分が泡と消え、消費は急減、結局は実体経済に携わる事業体も混乱の渦に巻き込まれたと言えるのではないかと私は考えています。

分かりにくいですね？

そこで、ここで一つ、こうした梃子を利用し過ぎた信用創造のスタイルを、相当単純化して事例を申し上げてみたいと思います。

- ①世界的に知名度・信用力の高い A 投資家が日本に 1 米ドル投資、これを円転して 100 円が実際の日本での投資額となる。
- ②これを日本の 10% 配当が見込める B プロジェクトに投資する。すると配当金は年 10 円となる。
- ③しかし、これでは A 投資家は面白くないので、日本国内で 9 人の人から 100 円ずつ 900 円を集めて 1,000 円の C ファンドを作る。そして、これを 10% 配当が見込める B プロジェクトに投資、A ファンドはこの配当金 100 円から 10 円の手数料を差し引いた 90 円を自分も含めて 10 人の投資家に 9 円ずつ分配、自らは 19 円の利益を獲得すると

の方法を考える。しかし、これでは9人の投資家たちは自分たちがBプロジェクトに直接投資をしたほうが10円の配当を貰えるからと考える。よって、このままではCファンドが成立しない。

- ④そこで、A投資家は、Cファンドをベースに、自らの信用力を以って、日本国内で9,000円の借入を年利3%、Cファンドの名義で実行し、Cファンドを10,000円規模にする。これをBプロジェクトに投資し、1,000円の配当を受ける。A投資家は、そこから100円の手数料をまず差し引き、銀行に3% = 270円の金利を支払い、残額となる630円を原資としてA投資家も含めて10人の投資家に63円ずつ分配、自らは100円の手数料と共に163円を利益としてあげる。

このような形で、Cファンドは高い実績を上げ、A投資家は100円の原資で163円も儲ける、またその他の日本人投資家も、自分で単純にBプロジェクトに投資をしては10円しか儲けられないものを63円も儲けることが出来、大きな利益を上げる、更にBプロジェクト自身も巨額の資金を以って推進される、こうして、結果として、関与者が皆喜ぶという、文字通り、Win-Win-Winのビジネス・モデルが構築されていました。

しかし、ここに来ての議論は、二つあると私は考えています。

一つは、上記の例で言えば、1のEquityに対して9のDebtを市場では許容していたが、適正なDebtの比率は一体どの水準か？という議論であります。

上述したとおり、信用創造は経済社会を発展させるために必要でありますから、銀行から借入をしてはいけないと言えませんが、私の銀行員としての経験からすると、その比率

は3：7程度が適正ではないかと私は見えています。

そして、私のこうした基準から考えていくと、今現在もまだ、今までほどではないが、バブルが再燃、経済動向が変動するリスクが残っていると見えています。

またもう一つの議論は、上記の事例から見ると、例えば、一般投資家は自ら単独で投資する際に得られる10円の利益と、こうしたCファンドを通して得られた63円の利益の差額である53円部分は、

「得した。」

と考えるであろうし、そうした際に、例えば、自動車買い替えの需要が出れば、その投資家は、この53円を利用して、この利益が無い場合よりは安易に自動車の買い替えに向かうであろう、すると、その需要に伴って起こった自動車購入の消費は真の実需に基づく消費と言えるのであろうか？ということであります。

この判断は極めて難しい!!

しかし、もしも、これも需要に基づく真の消費と考え、その消費を見合いに、ものづくりやサービスを提供するビジネスをする場合、今回のように急激に消費が冷え込む可能性もあることから、経営者は、例えば柔軟な人員体制を持つ、柔軟な形で設備機械を保有、放棄できる体制を持つておくといった経営システムを構築しておくことが必要となりましょう。

いずれにしても、「信用創造の度合い」と「真の実需に基づく消費」を如何に見極めていくのか、これからの経営には大変重要なポイントになると私は考えています。

果たして、皆様方は、どのようにご覧になられていますか？

また来月号もよろしくお願い申し上げます。