

## 第2部

### 経済構造改革と四国の産業経済

小 島 彰

- I グローバル化が進む日本の産業
- II 短期的な経済対策
- III 中長期的な経済構造改革
- IV 構造改革の方向
- V ベンチャー企業振興の現状
- VI 四国経済の課題

#### I グローバル化が進む日本の産業

##### 1 世界規模での大競争の進展

現在、日本の産業界は世界規模での大競争にさらされているが、この中で国際競争力を確保するため、海外生産が急ピッチで進展している。

エアコンの生産体制を例に上げると、製品の研究開発とインバーターエアコン等、高級商品の製造は日本の工場で行い、アジアや欧米向けの一般的な商品の大半は東南アジアのマレーシアで製造している。部品は現地調達为主だが、一部のキーコンポーネントは日本からの供給である。中国では、中国市場向けの製品の製造をしているが、このように日本の企業ではあっても、国内外での生産と分業が進んでいる。

エアコンに限らず、加工組み立て型産業はこのような形が進み、その結果、海外生産比率が上がっている。比率は業種によって異なるが、自動車等の輸送機械や電気機械等の加工組み立て産業の海外生産比率は20%まで達している。一方、繊維や精密機械等は5%程度で、その他の素材型産業は基本的に外に出にくいこともあり、それほど進んでいない。

海外生産比率の平均は、製造業全般で1994年で約8%。現在は約9%ほどである。アメリカは20%を越えており、ドイツは94年で約18%だったが、現在では約23%になっている。日本企業の海外進出は東南アジア、中国が主で、ドイツは中央ヨーロッパや東欧である。ドイツと日本の状況はよく似ている。

15年ほど前、アメリカでは製造業の空洞化が進んだが、最近の米国経済は好調が伝えられている。海外生産が20%もありながら、製造業も含めてなぜ好調なのか。日本は8%で経済の空洞化が懸念されているにも関わらず、アメリカではなぜ空洞化の話が出てこないのか。

これは出と入りのバランスである。対外投資と対内投資のバランスだ。アメリカの場合、海外投資比率が高くて、海外から国内に入ってくる投資が相当にある。経済への影響は出と入りの差分で、これが投資の純流出である。

日本は出が8%程度だから、入りが殆どなくその差に大きなものがある。アメリカは率は高くても差分では2~3%だから、深刻な状況にはならないのである。

## 2 企業が国を選ぶ時代

問題はなぜこのような状況になっているのかである。それは企業にとって、日本の環境が魅力的でなくなっているからである。「企業が国を選ぶ時代」が、通産省の一つのキーワードで、企業は活動に最適な国を自分で選ぶことができるグローバルな時代である。企業がこの国は魅力がないということになると、その国は企業から見捨てられる。だから、企業が魅力を感じるような環境をつくるのが大切である。

国内を大都市圏と地方圏に分けると、生産機能は地方圏で、研究開発や試作機能は大都市圏でという大企業が多く、出てゆく部分の生産機能を受け持ってきた地方が受ける影響は大きい。バブル経済崩壊以降の工場誘致状況を見ると、地方圏ほど減り方が大きく、空洞化の影響は地方圏により強く出ている。グローバル化の流れは地方圏に、より大きな問題を与えるというのが、マクロな状況ではないかと思っている。したがって四国経済にとってもグローバル化が厳しい状況を及ぼすと認識した方がよさそうだ。

## II 短期的な経済対策

### 1 経済対策の考え方

経済構造改革は橋本内閣の6大改革の一つだった。その他の改革とは財政、行政、教育、社会保障制度、金融である。ただ、財政改革は当面、凍結ということで、路線の変更が行われている。

財政改革は、基本的な財政の構造からみると赤字国債の依存の体質を変える観点から必要性は変わらないが、しかしそれ以上に昨年の秋以降の経済の落ち込みが大きく、短期的経済対策を優先せざるを得ないのが現況である。

不良債権処理がバブル崩壊以降、遅れてしまい、結局、それが破裂したことで、山一や三洋証券、北海道拓殖銀行等の破綻になってしまった。不良債権問題と金融改革が遅れたことで、大蔵省が早期是正措置を打ち出し、金融機関が一定の自己資本比率を維持しなければ、是正処置の対象になるということで、銀行は自己資本比率を上げなければならなくなり、貸し渋り現象が現れた。

経済対策は、不良債権の早期処理、金融収縮対策が重要だが、それだけでは不十分である。

現在、11月16日の経済対策閣僚会議に向け、新たな経済対策について折衝が行われているが、①金融機能不全 ②深刻な需給ギャップ ③世界デフレの恐れ ④将来へのコンフィデンスの欠如の4つの課題の克服が指摘されている。

金融機能の早期回復とともに、20~30兆円といわれる需給ギャップを埋めなければならない。そのためには財政出動で、新たな需要をつくり出す必要がある。

### 2 金融対策

具体的には、資本注入や直接金融の拡充、貸し渋り対策、不動産取り引きの活性化ということで、金融機能を早期に回復させることが一つの方向である。すでに金融破綻処理法や金融再生法等法的枠組みができてきているが、貸し渋り対策については、10月1日から信用保証協会に貸し渋り対策特別保証制度が設けられている。ただ、中小企業以外には信用保証協会のこの制度が使えないので、中堅企業に対しても信用保証協会の債務保証をつけることや、開発銀行から大企業にも運転資金を融資するといった議論が進んでいる。中堅、大企業がこれからの貸し渋り対策の一つのポイントになると思っている。長期的には間接金融だけではなく、直接金融をもっと充実すれば、たとえ銀行がおかしくなっても、産業界に資金が流れるということで、直接金融を拡充すべしとの考えもある。

最近、議論されているのが、98年度末期に償還になるということで社債の償還資金需要が非常に増加す

るという状況だ。銀行からの借り入れでこれを調達するとなると、大きな資金需要が出てくるということである。現在、民間の資金が郵便貯金に相当回っている。都市銀行、長期信用銀行、信託銀行、地銀、第二地銀等での残高が12兆円ほど減り、それを相殺する形で郵便貯金が16兆円増えている。二つを一緒にして、郵便貯金で集まった金で社債を購入すればとのアイデアも出てきている。しかし、これについては調整が難航しそうだ。以上が金融対策の状況である。

### 3 需給ギャップ対策

事業創出と雇用対策については、20～30兆円の需給ギャップを埋めるという点から、10兆円以上の財政出動を考えるべきとの議論が進んでいる。その場合、従来型の公共投資ではなく、構造改革を先取りするような対策が必要だ。具体的な中身については検討する必要があるが、生活空間倍増プランや産業再生計画等、将来的に必要となる社会資本や産業の競争力を高めるような社会資本、構造改革型の社会資本の整備と対策を重点に行うべきである。具体的には情報通信のネットワークづくりや、物流基盤の整備、研究開発関連の設備や施設、人材教育等の実施、さらには都市の環境整備等、今まで比較的スポットライトが当たっておらず、なおかつ将来的に生産性を高めるような公共投資をやるべきではないかということである。

### 4 不景気マインドの是正

将来へのコンフィデンスの欠如から不景気マインドに国民が陥っている。この不景気マインドの是正が必要である。「景気は気から」と言うが、景気が悪いと思うと本当に悪くなるということである。不景気マインドは伝染性がある。不景気になると収入が減り、減ると消費を控え、消費が控えられると商品が売れなくなり、デフレになる。

インフレの際には別の心理が働き、物価が上がるから今のうちに買おうとのことで、需要が増加。すると生産が拡大し、デフレのスパイラルと逆のスパイラルが起こる。不況マインドの是正のために、経済対策は今年だけのものではなく、複数年度にわたって実施するというアナウンスが必要である。

新しい経済対策、第三次補正予算の議論が進んでいるが、16日になればそれが明確になると思う。

## Ⅲ 中長期的な経済構造改革

### 1 事業環境の整備（高コスト構造の是正）

なぜ、日本の事業環境が嫌われ企業が海外に出ていくのか。一つは高コスト構造だからである。日本の企業からみた海外と日本との内外価格差を比較すると、物流コスト、労働コスト、エネルギーコスト、土地代等は現地の方が安く、逆に言えば日本の方が高いということである。外国の企業が日本で事業展開を行う場合に何が問題かという、ビジネスコストの高さ、ユーザーの要求水準の高さ、人材確保の困難性、市場の閉鎖性等があげられる。その他には商慣行の問題等があるが、なによりもコストの高さが問題点としてあげられている。ビジネスコストは、人件費、地価、賃貸料、物流コスト、税金、公共料金等だが、これらが問題だと言うわけである。これらを変えることが事業環境の整備ということで高コスト構造の是正である。

### 2 新規産業の創出

もう一つの柱は新規産業の創出である。新しい産業創出のための環境整備を行わなければ、長期的な日

本の経済は立ち行かなくなるといふことで、経済構造改革に通産省は取り組んでいる。

## IV 構造改革の方向

### 1 企業を巡る制度改革

事業環境の整備という点を考えると、企業を巡る制度改革があげられる。第一の点は税制改革である。企業収益にかかる法人税が日本は高いと言われている。実効税率で、地方税と国税を合わせて50%程度で、かつては欧米も同様の水準だった。しかし、イギリスはサッチャー政権、アメリカはレーガン政権の税制改革で、イギリス、アメリカ、フランス等は80年代半ばから15%ほど低い税率になっている。日本とドイツは改革に乗り遅れてしまい、相変わらず50%の税率である。

経済界からは欧米並みの40%程度に下げたいとの要望が4～5年前から出ており、昨年の税制改革で一部是正を実施した。今年末の税制改革で欧米並みの40%の法人課税の実効税率にとの検討が進んでいる。本年12月にそういう形で決着すれば、少なくとも税制面での改革は一応できたということになる。

景気対策との関連で消費税を下げる議論が一部で出ているが、法人税率と消費税は密接に絡んでいる。アメリカ、ヨーロッパ共に税の直間比率の問題がある。日本の税構造が所得税や法人税等の直接税のウエイトが高く、欧米は付加価値税といった間接税の比率が高く、税の直間比率のアンバランスがある。ヨーロッパでは付加価値税が20%程度のところがあるが、日本の場合、法人税と間接税の引き下げとなると、歳入構造との問題で難しいものがある。第1は欧米とのバランス、第2は歳入構造との問題だ。消費税引き下げの議論に抵抗が強いのはそんな背景がある。また、現実論として、景気対策が終わると税率が上げられるかは簡単な問題ではない。

税と並び経済界から最近要望が強いのが公的負担、中でも社会保障負担の問題である。高齢化が進むと企業の社会保障負担が増加し、20数年先には税金よりもはるかに高い社会保障負担を企業は強いられるとの試算がある。今、年金制度の改革等の問題も出ているが、このまま放置すると企業にとっては相当な社会保障負担が出てくる。したがって、それらの改革が求められている。

さらに、制度改革として、持ち株会社制度の問題もある。持ち株会社を認める方向に進んでいるが、持ち株会社だけではメリットがないということで連結納税制度、いわゆる黒字と赤字の子会社等、複数の子会社の収益を合算し、その差額に対して税金をかければ、分社化しても税制は中立だということである。

今の税体系で分社化すると、自分で抱えているときには各事業部の赤字、黒字の相殺が可能でも、分社化により赤字企業の税金はゼロ、黒字企業からは税金を徴収することになり、分社化によって税の負担が増加することになる。独禁法の問題と合わせて、連結納税制度ができなければ持ち株会社制度は進まないもので、制度改革をすべきとの議論が行われている。

### 2 規制緩和による競争的環境の創出

各産業にどれくらい規制が行われているか、経済企画庁が調べた数値がある。それによると農林水産業は87%が規制下に置かれており、電気、水道は100%、金融保険も100%、建設も100%、鉱業も鉱山保安法等で規制を受けている。これらを合計すると量的には産業の約42%に規制がかかっている。

こういう状況下では、たとえば規制がなければ輸入価格が下がり、国内価格も下がるが、規制があると安い価格での輸入量が規制され、不足分は高い国内商品で補うことになり、輸入物価は下がっても、国内価格は下がらない。生産者にとっては儲かることになるが、消費者は高い商品を買わされるわけである。また、それが生産材料等だと、それを使用する企業の競争力に影響を与える。規制が高コスト構造の一つ

だとして、規制の緩和により競争的な関係をつくることが重要である。競争で切磋琢磨し、新商品をつくるのが進歩への大きな機動力になると思う。改革の流れとして規制緩和の方向で世の中は進みつつあるようだ。

### 3 新規開業の環境整備

経済構造改革には事業環境の整備と新規開業の創出の2つのポイントがあると申し上げたが、実はアメリカで起こったようなことが日本でも可能だろうかということである。1980～90年の10年間でアメリカの雇用者数は1864万人の増加だったが、業種別にみると、製造業では約200万人の減少。その一方でサービス業、小売業、金融保険不動産業で増加している。これらの雇用増の大部分は中小企業で賄われており、サービス業、小売業、金融保険不動産業等、ソフト的な中小企業がアメリカの雇用を大きく伸ばしている。アメリカでは大企業を中心とする製造業でリストラが行われたが、それを埋め合わせる形でベンチャー的な企業が雇用を増やした結果、1800万人の雇用の増加に繋がったわけである。こんなところにアメリカの経済の回復の流れが現れている。

1980～90年の米国での変化が日本でも現出できないかということである。大企業のリストラ等を埋め合わせる形で中小企業の雇用が生み出せないものかと、新規開業に関心が高まっている。

日本でも可能かという、かなり難しいものがある。最近、色々なところで企業の開業率と廃業率の比較が紹介されているが、日本の場合は開業、廃業共に5%ほどである。もともとは開業率の方が高かったが、最近では廃業の方が多く、この状況では経済のダイナミズムは失われしまう。アメリカは開業率、廃業率共に高く、12～3%ほどである。日本の場合は小さく生んで大きく育てる世の中で、アメリカの場合は多産多死で、廃業も多いが、開業も非常に多く、そんな中にビルゲイツのような企業が出てくるわけである。開業率が高く、生まれる企業が多い、そういう企業の数が増えるところにアメリカ経済のダイナミズムがあるわけである。

雇用対策を考えた場合、中小企業を生みだし、そこで雇用を創出してもらいたいわけだが、現実には難しく、今まで以上に企業が生まれるような環境を作る必要がある。こういう背景をベースにして、新規開業の環境整備がテーマとなっている。

### 4 民間商慣行の改善

日本でのビジネスがやり難い理由として、日本の市場の閉鎖性が海外の企業から指摘されている。アメリカの場合は一見の客でも商品が良ければ買うのに、日本企業の場合は長い付き合いがなければ、商売をしてくれないというわけである。

企業の交際費として、年間6兆円ほど使われている。同じ取り引きをするのに6兆円ものコストをかけなければ取り引きができないということは、効率の悪い取り引きをやっていることになる。そんな点の改善も必要ではないかと思う。

また、一部の業種には後仕切りの商慣行が残っている。これは商売を先にしておいて値段は後で決めようというもの。とにかく買ってもらいたいということで、値段をそのときには決めず、後で決める商慣行だ。新しい部品1万個の注文が、後になって5千個になるような話がまかり通るとなると、部品の金型の代金が回収できなくなる。こうした慣行も健全なものとは言えない。民間の商慣行に国が口を出すのは難しいが、世界の商売のやり方に比較して改善した方が良いと考えられる場合は、改善の後押しをすることは国として必要なことだと思っている。

## 5 創造的価値の重視

これからは、企業でも個人でも他人と同じことをしては生き残りが難しいと思っている。人真似ではなく新しい、創造的なものをつくり出すことが必要である。そのためには奇人変人を尊重する社会、変わり者を排斥せずに受け入れるような経済社会が必要ではないかと考えている。

## 6 結果重視の行政対応

あれは駄目、これは駄目との予防的な行政の対応は結果的にコストのかかることが指摘されている。また、いわゆる護送船団方式の行政のマイナスも指摘されており、事前に役所に細かく伺いをたてなければ企業活動がスムーズにできない、そんな状況では生産性も上がらない。何よりも積極的に物事に挑戦しようとの意識が失われてしまう。結果が悪ければ悪いでペナルティを取るとか、良ければ褒めるとか、結果重視の行政対応に日本の役所の仕組みや物事の考え方を変えてゆく必要があると思う。流行りの言葉で表現すると自己責任ということである。

ただ、民間の企業にすれば昨日まで護送船団方式だと言っていたのに、今日からは自己責任でというのは少々手前勝手ではないかとの感があるかとは思ふ。金融機関に対する早期是正措置も、ついこの間まで護送船団方式だったのに、今度は自己資本比率8%以下は是正対象と急に言われて、戸惑っている面もあると思っている。ただ、流れとしてはこういう形で行かざるを得ないと思っている。

行政改革が進んでいるが、通産省も経済産業省になり、公務員の定員の10%削減や局長や課長の数も2割カットといった話が進んでいる。これらもやはり避けて通れないことで、総論各論はあるが全体としては取り組まなければならない課題だと思っている。役所も変わり得るんだとの姿勢を示すことも重要である。そういう意味で行政改革は避けて通れない話だろう。

経済構造改革の流れの中で、制度改革、規制緩和、新規開業支援、民間商慣行の改善、創造的価値の重視、行政の結果重視の対応の6項目を指摘したが、これらが改善されてゆくと、日本の経済社会ももっと活力のある姿になると思っている。経済の長期の流れとしては、こんな形で進んでゆくだろうと受け止めている。そういうことを頭の中に置きながら、企業経営を進めていただけると有り難い。

## V ベンチャー企業振興の現状

### 1 企業発展のポイント

2年前の中小企業白書に、中小企業の発展は3点が重要であると指摘されている。第1はコア・コンピタンスの確立である。自分の企業でなければ出来ない商品や技術、サービス等をつくることである。核になるコンピタンスの創造が企業発展の第一歩というものである。

第2はアウトソーシング、ストラテジック・アライアンスで、中小企業がコア・コンピタンスを確立するためには経営資源の集中が求められている。勢い、他の事柄がおろそかになりがちだが、そこまで回す力がない場合は外の力を借りたり、他の企業と連合を組むという形で、足りないところを補うことが重要だ。これが第2のポイントである。

第3はアジリティ、素早い、早い、迅速という意味だが、迅速な決断、素早い行動ということである。自分ならではのものを確立し、足りないところは外部の経営資源を巧く使い、決断、行動は迅速にということである。

以上の3つのポイントは、企業だけではなく、我々、個人にとっても同じことが言えると思っている。我々も各々のフィールドのプロに徹しなければならない。プロの分野を確立し、足りないところは仲間の

力を借り、今日できることは今日実行し、明日に持ち越さないということだが、人生訓としても納得のゆく事柄だと思っている。

## 2 振興施策の活用

ベンチャー振興の関連で、先程開業率の低下の話をしたが、何が問題なのかと調べてみると、①自己資金の不足 ②技術や知識を持つ人材確保が困難 ③借り入れによる資金調達が困難 ④経営に対する知識とノウハウの不足等である。要は金・人・技術に集約されそうだ。最近流行のベンチャー対策では技術面、資金面、人材面ということで、対応を図ろうということになっている。

一番のポイントは資金の問題だと感じている。そこでエンゼル税制や年金資金の運用の緩和、投資情報提供、店頭登録市場の規制緩和等が話題に上がっている。人材面については、ストックオプション制度や労働市場の緩和による流動性の向上等が言われている。技術面では色々な制度ができつつある。

日本では若い人がどんどん会社を起こしているのかと思われがちだが、実は逆で、創業者の創業時の年齢をみると技術の進歩や開業資金の上昇ということで、ある程度の経験、資金力を持ってないと新規開業は難しく、若い人の比率が減っているようだ。こういうことも開業率の低下に繋がっているような気がしている。大学を出たばかりでは簡単に商売は出来ないというのが現実だ。長い間培った技術や信用、貯めた資金等が新規開業には大きな力になる。ベンチャーブームが取り沙汰され、若い人が頑張っているような印象を受けるが、実態は逆のようだ。

## 3 大学に対する期待

日米の大学の工学部卒業後3年を経た人に対するアンケート調査によると、「現在どういう状況で、今後何がしたいのか」との問に対して、既存の企業や組織で出世をしたい人がアメリカよりは日本が高く、自分の会社を設立して発展させたい人がアメリカは非常に高く、日本は低くなっている。アメリカと日本では若い人のビジネスについての意識が大分異なるようだ。

大組織のなかで階段を登り出世を望む人がアメリカでも多くいるが、自分で会社をつくり、大きくしたいというマインドがアメリカの若い人には相当ある。また、既に卒業後3年で会社を所有、経営している比率もアメリカが5.1%、日本が1.8%で、大きな差がある。大学教育には、若い人の意識改革ということで大いに期待している。

先程、アウトソーシングの話をしたが、会社創業時に不足の部分は外部の資源を使うことになる。利用した外部資源に対する評価をアンケートで調べてみると、非常に有益が48%。多少は有益が42%で、90%が外部資源の利用が有益だと評価している。様々な外部資源、たとえば大学の技術の活用、銀行からの借り入れ、公的な助成措置の活用が重要だと思われる。それらを上手に使うことが大切な着眼点になると思う。

大学との関係に注目して、日米の大学の特許ランキングをみると、アメリカの大学に比較して日本の大学は遅れている。最近、大学の先生が特許を取って、産業界に普及する仕組みをつくろうということで、そのための法律もできたが、もっともっと大学と産業界が一緒になって取り組んでゆくことが必要だ。

# VI 四国経済の課題

## 1 産業構造の特色

全国に占める四国の地位は、総面積約5%、可住面積3.8%、人口3.6%、就業者人口3.2%。総生産、

GDPの4県の合計は2.7%。人口が3.4%だから、3%以上あってもいいわけだが、2.7%しかない。3.4と2.7とで0.7の差があるが、これを丸めて1%のギャップがあると言われている。人口と経済力には1%のギャップがあるということだ。それだけ生産性が低いことになる。

産業構造でみると、第一次産業の対全国生産シェアで6.5%で、一次産業のウエイトが高い産業構造だ。第二次産業2.7%、第三次産業2.6%で、これらは相対的に低くなっている。

預金残高は3%あるが、貸し出し残高は産業が弱いこともあり、相対的に少ない状況である。電気機械や輸送機械産業の全国シェアは少なく、食料品、紙パルプ、窯業土石等の産業が高めで、四国は素材型の産業が高く、加工組立型産業が弱くなっている。

四国の鉱工業製品の生産・出荷の状況は、全国よりも少し下のラインで動いているが、産業構造と密接な関係があるようだ。消費の動向は高松市を中心に大型店の出店が相次ぎ、消費の対前年同月比をみるとかなり高い伸びを示している。有効求人倍率は全国に比べると比較的高い状況だ。このあたりにも、産業構造の特色が現れているようだ。景気が落ち込んでも需要が直ちには減らないということで、所得弾力性の低い産業構造が、景気後退局面ではそこそそ有利に働いているという解釈もできるようだが、反面、底を打って景気回復の局面になるとおいてけぼりを食いかねないという、構造上の問題がある。もう一つは、在庫調整の遅れで、四国経済の問題になっている。

## 2 交通インフラの不利

四国経済の課題に交通インフラの不利がある。高速道路や港湾の整備をみると、四国の遅れは否めない。四国に進出してきた外部誘致企業へのアンケート調査で「四国の課題は何ですか」と、問題と思われる事柄を記述してもらったが、そのなかで産業インフラの遅れと、本州との接近性の問題が指摘されていた。産業インフラは道路、港湾、工業用水が上げられ、本州との接近性は橋の通行料金の高さが上げられており、すぐ側に橋があるにも関わらず、料金の高さから相変わらず船で輸送しているとの話があった。架橋だけではなく、安く通行できるような環境が重要だという話だろう。

## 3 隠れた「活きの良い企業」

以上のような状況のなか、どうすれば四国経済が発展できるのかとなると、簡単な話ではない。ただ、私はこちらにきて色々な企業を訪れたが、立派な企業がある。通産局が4～5年前に調べた「日本及び世界で高いシェアを有する地場企業」によると、四国には高いシェアを持っている企業が多数ある。私もできるだけ会社を訪問するよう心がけているが、ユニークな企業に驚いている。

たとえば世界の水族館の水槽を手がけている高松市の企業では受注が2年先まで決まっているそうだ。ヒューテック社は鉄板の表面欠陥の検査から発展した企業だが、今では印刷の検査装置でコア・コンピタンスを確立している企業である。徳島の四国化工機は充填機械の生産で世界に通用する企業で、無菌充填ができる企業は世界でテトラパックと四国化工機しかないという話も聞いた。高知の技研製作所はサイレント・パイラーというシートパイルを油圧で地中に押し込む機械を開発している。現社長が創業者で今は売り上げ100億の企業だ。日本高度紙はコンデンサー用の絶縁紙だが、日本のシェアの90%以上を持っている。もともとは土佐和紙からの出発だ。ミロク製作所は猟銃で高いシェアを持っているユニークな企業である。今治地区には、日本食研、今治造船、ハリソン電気のように業界をリードしている企業がある。

そういった企業を今まで以上に増やしてゆくことが必要と思う。また、企業間の横の繋がりを確立してゆくと面白い組み合わせができるのではないかとも思っている。



小松島にCD-ROMを2枚張り合わせる機械を製造している北野エンジニアリングという会社がある。社長は女性だが、たまたま座談会の企画でお会いした際、居合わせたヒューテックの社長と一緒に仕事をすると面白いのではないかとの話が出た。横の繋がりが開けると新たな事業展開が期待できそうだ。

活きの良い企業を中心に新しい事業展開の領域をつくるのが、地道でも四国の発展のために必要だと思っている。企業が足りないから、外から誘致すればいいといった単純な話ではないと思う。単なる生産拠点だけではなく、設計や試作等の高度な機能をもつ企業をどれだけ生み出していけるかが四国の経済の最も大きな課題ではないかと考える。そういう企業をもっとプレイアップしてゆくことが重要だ。

#### 4 経営資源の総動員

四国の大学や金融機関、役所も含めた経営資源を総動員して、活きの良い企業の発展に活用できる環境、ネットワークの構築が今後の四国経済の課題ではないかと考えている。最近、「産・学・官・金」という言葉を私は使っている。「産・学・官」に金融機関も交えて、地域の経済発展や新規企業の発展に取り組みなければということである。もともとは滋賀銀行が提唱した言葉だが、金融機関も一緒になって企業を発展させて金儲けしましょうということである。

#### 5 施策の活用

経営資源の総動員の際には、我々の施策と一緒に考えていただけたら有り難いと思っている。私は中小企業庁に勤務の時代、全国を回って企業の方のお話をお聞きしたところ、通産省の施策をはじめ、国や自治体の施策を知っている中小企業の経営者の方は一割いるかいないかの状況だった。90%の方がほとんど知らない、縁がないというお答えだった。これが実態なのかと再発見した次第だ。

本年6月に緊急経済対策ということで、16兆円の総合経済対策が打ち出された。その中で史上最大の中小企業対策がなされている。これがどれだけ企業に浸透しているかが問題である。このときに貸し渋り対策、構造改革支援、投資促進税制の3つのカテゴリーから成る対策を出したが、みなさんの会社のなかでこのような支援対策をどれだけ活用しているかという、ほとんど関係を持っていない企業が多いのではないかと考えている。

貸し渋りに関しては、6月の段階で新しい融資制度を設けている。第一に政府金融機関の融資等の対象となる企業を拡大しようと、中小企業の定義を法律で変更し、小売り業、卸売り業、サービス業を中心に中小企業の範囲を拡大した。小売業ではこれまで1千万円を越えると大企業扱いになり、中小公庫や国民金融公庫からの借り入れができなかったが、定義の変更で小売りの場合は資本金が5千万円まで、卸売業の場合は7千万円までを中小企業とすることになった。同時に情報処理サービス業についても1億円までという形になっている。

第二に新しい融資制度をいくつか創設した。担保半分の特別貸付制度の創設ということで、別枠で中小公庫と商工中金から8千万円、国民公庫から4千万円の制度を設けた。また、経営改善のための小口融資制度ということで、商工会や商工会議所の経営指導員の指導を一定期間受ければ無担保で借り入れができる通称マルケイ融資の貸付期間を延長している。

10月に入り、債務保証制度が新たにできた。中小企業安定化特別保証、貸し渋り対策特別保証で、10月1日から貸し渋りにあっている中小企業に対して、新しい別枠の20兆円の信用保証制度を設けた。この1カ月間に全国で2兆6千億円の保証が実施されている。内、2千億円が東京都、次いで愛知県、静岡、神奈川とつづき、大阪はやや少なく740億円ほどで、四国は4県合わせて約100億円だ。今は少なくとも、年

末に向かって増えてゆくのではないかと考えている。

愛媛県が10億円で経済規模に比べると少ない状況だが、相談件数が多いこともあり、今後は増加しそうだ。信用保証は新聞等で話題になったこともあり、中小企業に随分と浸透しているが、その他の金融対策の浸透状況はこれ程ではないようである。

次の対策は税制である。中小企業増資促進税制は、平成10年度に限って中小企業が設備投資を行った場合、230万円以上の機械を購入すると7%の税額控除、あるいは30%の特別償却ができることになっている。それから中小企業技術開発税額控除制度の拡充ということで、平成10年度に限り、従来からの6%の税額控除を10%に拡充した。

## 6 施策PRの重要性

ただ、この税制についてはその存在を知らない企業が実に多く、私が中小企業庁に勤務しているときにこの制度の認知状況を調査したところ、77%の企業がこの制度を知らなかった。比較的意識の高い企業に対しての調査の数字だから、中小企業全般にみれば9割以上は知らないという状況である。

税制措置を受けるには、「試験研究費の額が増加した場合の法人税額の特別控除に関する明細書」の用紙を税務署でもらい、記入し、税務申告の際に提出するのが、税制の優遇措置を受けるルールである。税務署の窓口で用紙を要求すればもらえることを知っている中小企業の経営者はほとんどいなかった。これがこの税制が使われていなかった最大の原因だと思われる。税理士だったら知っているはずではとの意見もあるが、税の世界は複雑で、技術開発にはあまり光が当たっていなかったこともあり、税理士がみんな知っているわけではないとの話も聞いた。そこで日本税理士連合会の方に来ていただき、税理士協会の機関紙等でPRをお願いした。それから、TKCという税理士のグループ、中小企業向けの経営コンサルタントをしているグループの本部にも出かけ、勉強会で取り上げてもらうよう話をしている。先日も四国税理士協会の会合にも出席し、同様の話をした。税理士の方たちも税務相談だけでなく、融資や経営のお手伝いをぜひやっていきたいということで、中小企業の方たちに、こういう施策があると紹介していきたいと話していた。

とにかく10%しか使われていないことは問題で、周知度をもっと高めるための努力を通産局はしていかなければと考えている。

中小企業庁に勤務の頃から、銀行の窓口でのPRが最も効果的だと考えていた。私の仮説だが、中小企業の経営者が接触する機会が多いのは金融機関である。接触の機会の多い場所に情報を流すことが肝要であり、また資料を渡す際にワンポイント・レッスンの言葉を添えることも効果的かと思っている。そんなことから中小企業庁の時代には全国270~80の金融機関を回りお願いしてきた。

四国にきて以来、四国の全ての金融機関にお願いをと、百十四銀行、香川銀行、伊予銀行、愛媛銀行、四国銀行、高知銀行の支店長会議に出席させてもらい、支店長や行員の方たちに、「窓口でよろしく」とお願いしている。銀行にこのようなことを手がけてもらうと、施策の浸透もより早く、効果的かと思う。銀行自身も販売促進ツールのような感じで、国や県の施策を活用してもらえればと考えている。

PRも他人任せでは具合が悪いと通産局独自の情報ルートの開拓にも力を入れている。これはという情報があれば直接企業に入れようということで、9月からFAXで直接企業に各種施策情報を届けるサービスを始めている。まだ手探りの状態だが、情報提供を希望される場合は、送付希望の連絡票を送っていただきたい。

これからは融資制度や税制、さらに補正予算もあり、様々な技術開発、情報開発等に使える制度の募集

シーズンが来る。公的な資金をアウトソーシングということで是非企業の発展に活用していただきたいと思っている。

## 7 施策活用マインドの向上

大阪合資育成会社からの四国への投資は四国4県でたった16件しかない。広島、山口、岡山、九州等と比較すると四国の企業の施策利用は少ないようだ。四国の企業に聞くと、公的な制度を受けるのはいいが、乗っ取られたら困るとの不安があるとも聞いているが、このような制度のあることを知らない人も多い。制度を利用した企業からは有り難かったとの声も聞こえてきている。自社に役立つ施策であれば、もっと食欲に使ってもらいたいと思う。そんな食欲さも必要ではないかと考えている。

施策の利用には申請書を上手に書くことも大事だが、願書受付期間内に提出することが重要である。素晴らしい技術であっても締め切りが終わってれば、次の年まで待たなければならない。また、一回の申し込みで即OKとはいかない場合があるが、中には何度も制度を利用している企業もある。案外と身近な企業も利用している。是非、四国の企業の方に施策、制度を巧く活用して、発展していただきたいと思っている。我々としてはできるだけ多くの四国の企業のお役にたてたらと考えている。

そういう気持ちを企業が持ってもらい、意識を高めていく中で、技術開発や企業のコアコンピタンスが確立されてゆくとと思う。そういうことを一つの風土として定着させる必要がある。

技術開発については工業技術センターの活用や公的なアドバイザーの活用等の制度もある。不明な点があれば通産局等へ直接連絡してもらいたい。結果重視の行政が必要だと考えているので、企業の方にも結果重視で制度の活用をしていただきたい。アウトソーシングということで施策を活用するためには、素早い活動、行動が大事だと思っている。

聞いた話で恐縮だが、講演等で面白いと思ってもそれが具体的に何かに結びつかないと意味がないと神戸大学の先生が話していた。ただ面白い話を聞きたいのであれば、講演会へ行くよりも吉本興業へ行った方が効率的だということらしい。そのためには小さなことでも良いから、“DO SOMETHING”が重要だと言っていた。

皆さんも会社に戻られたら、今日の話サムシングに結び付けていただき、具体的な行動に移していただけたら私としても嬉しい限りである。

