

グローバル化とローカル化の狭間

Between Globalization and Localization

佐藤 一郎
(Sato Ichiro)

Abstract :

Burst of the economic bubble of Japan urged the globalization on a Japanese society at the same time as making the business model of a Japanese enterprise hackneyed. The globalization that wore the appearance of the market principle invented the share in Winners and Losers and a deep difference was invented in the society. However, a system mechanism that still eases the difference is being wriggled far from not being constructed aiming at a new bubble recurrence.

キーワード：グローバル化、バブル、企業社会、雇用、格差

Key Word : Globalization , bubble , corporate community , employment , Difference

1. 平成バブル

(1) バブルの発生

周知のように、日本の1980年代後半期は、経済がバブル化した時期であった。その発端は1985年のプラザ合意であった。合意の内容は、アメリカの当時の財務長官が日本に突きつけた輸出偏倚の経済構造の矯正、ひいては内需拡大であった。合意を画期に、おおかたの想定どおり円は大幅に上昇したのだが、この円高はまさにアメリカによる懲罰的意味合いを滲ませるものであった。この期を境に、日本経済は工業製品の輸出を主調とする国富の創造という国のありかたを見直し、新たな国のありかたを模索することとなる。ありていにいえば、輸出主導型モデルから内需主導型経済への転換は成熟した先進国に底通する国のありかたではあるが、一方ではわが国の世界経済に占めるプレゼンスの低下を意味しないともかぎらない。事実、欧米による日本バッシングをよそにあたかも漁夫の利を狙うかのように、輸出主導型モデル＝日本モデルを模倣した韓国や台湾、マレーシアといった新興工業国群が、このころアメリカ市場に

おける日本のシェアを蚕食し始めていた。今日、世界の工場と呼ばれる中国は、この延長線上で捉えられる。

とはいえ、従来の方式に馴染んできた企業にとって環境が変わったからといって急に方向転換できるものではない。大半の企業にとっては、貿易摩擦を、ひいては為替リスクを回避しつつ従来の路線を温存する唯一というべき選択肢は、「国際化」しか残されていなかった。中心軸をわが国に置けば、「国際化」とは、企業の対外進出を意味すると同時に企業の多国籍化を意味するのだが、今日の「グローバル化」とベクトルがまさに正反対である点が興味深い。ともあれ、経済のボーダーレス化とサービス化がしきりに叫ばれだしたのが、ちょうどこのころである。経済のボーダーレス化が進めば、当然国内産業の空洞化に直結するのであるから、サービス分野が製造業を代替し、併せて雇用創出を図っていこうというわけである。符節を合わせるように、円高が急速に進み、円高不況なる言葉が生まれ、深刻の度を増したが、87年日銀が緩和策として375億ドルの市場介入をし円を

買い支えた事実が端的に表れているように、この年の外国為替特別会計は5兆5000億円の支払超過となった。加えて、旧大蔵省は景気回復策として大幅な金融緩和を断行した。にもかかわらず、企業の設備投資にはさほどの効果を発揮せず、金融機関には大量の余剰資金が発生し、これが過剰融資の誘因となった。過剰融資は、さまざまな企業活動に歪みをもたらした。たとえば、銀行では、来たるべき情報化に備え大量の雇用を生み、応募者の関心を買うべくリゾートホテルまがいの社員寮を建設する動きがなかばブームとなった。巷間、未曾有の人手不足が謳われ、初任給の大幅な高騰が揶揄されもした。

だが、この時期がバブルたりえたのは、膨大な余剰資金が不動産市場と株式市場に一気に流れ込んだという事実にある。歴史上の教訓を紐解けば、たとえば、チューリップであれ証券であれ、バブルの対象はなんであってかまわない^(注1)。欲望の集団的累積と加圧が特定の対象物の価値を押し上げる過程に踏み込みさえすればよいのである。たまたまこの時期には、土地と株式であったというにすぎない。バブルの次なる条件は、欲望そのものにも低通する条件でもあるが、参加する人々が正常な判断力をなくすということである。一度上昇した価格はいつか必ず下落する。しかも急激に上昇したのであれば下落も急激である。こうした認識を備えていてこそ正常な判断力が保てるのであり、上昇が急激であればあるほどそれだけリスクになると心得ていなければならない。ところが、80年代後半において、公益性を重視すべき金融機関や事業会社は、こぞって正常な判断力がはたらかなかつたのである。挙げて、投機を投資と錯覚し、価格上昇が永遠に続くと思ひ込みたがった。バブルの陥穽である。

(2) 「官」から「民」へ

さらに、この悪しき傾向を加速させるいくつかの要因が出来た。当時の中曽根政権が推進した専売公社・国鉄・電電公社のいわゆる官業の民営化である。なかでもNTT株は、漸次放出と同時に法外な高値を付け、一時は額面の6倍

にまでなった。また、当時は東京一極集中の弊害が叫ばれ、地方振興・分散が謳われたのであるが、これは皮肉にもバブルの拡大と拡散につながった。その最大の貢献となったのが、当時立法化されたいわゆるリゾート法であった。この法律が実現するまでに伏線の役割を果たしたのが、「フロー社会からストック社会へ」という政策提言であった。同法を根拠法として全国各地方に豪華なリゾート施設が陸続と建設されたのであったが、それらの経営主体は第三セクターの形態をとっていた。この経営形態は当然アメリカにも存在するが、アメリカでは文字どおりであるのに対し、日本では官民が折半出資するとはいえ法的には株式会社形態が一般的である。これらリゾート運営会社の経営者には当該地方自治体の首長が就く例が多く、経営責任はもとより出資者責任も杜撰かつ曖昧であった例が少なくない。これらの責任の所在がはっきりしない以上、経営の規律が保たれないのは改めていうまでもない。やや厳しい見方をすれば、第三セクター方式は発足当初から破綻が予定されていたようなものである。公務員には企業経営はできないからである。

加えて、「ストック社会」というのは、欧米社会が長い時間をかけて築きあげてきた結果であり、日本はまだその段階に達してはいないとみるべきであった。ちなみに、そのひとつの証しとして個人の資産構成とその運用法についてみてみると、欧米とくにアメリカのそれと日本のそれとは対照的であって、前者では貯蓄の比率が小で株式や債券の占める比率が高いのに反し、後者では貯蓄の割合がきわめて高い。また、前者においては資産運用の専門家や専門機関がきわめて発達しているのに対し、後者では両者が限られており、選択肢も少なく、知識も教育もはなはだしく乏しい。なによりも、日本の企業社会は長期休暇制度そのものを認める体制になく、休暇自体の効用に対する社会的共通認識に欠けている点がこの体制を下支えしている。つまるところ、リゾート・ブームなるものは、かたちを変えた新しい公共事業にほかならなかつたのであって、中央と地方という二項対立の図式で捕らえれば明らかに、初めから終わりま

で、つまり計画から果実の取得まで地方が中央から自立するという図式は画餅に終わるほかなかったのである。結果、地方には重すぎる負債と禍根が残された。

(4) バブルの後遺症

既述のように、日本経済はプラザ合意後、一転して円高不況に見舞われたのであるが、過剰流動性を呼び水とする官製バブルは地価高騰と株高を招きよせた。地価上昇と株高がもたらしたピグー効果は、高級消費財へ向かい、一気に消費性向を押し上げると同時に1988年の経済成長率6.0%を実現させた。そこでとりわけ製造企業は、バブル的要因から生じた消費ブームを実需と錯覚し、争って過大な設備投資に踏み切ったのだが、注目すべきはその資金調達手段が従来どおりの金融機関からの借入れではなく株高基調を反映してエクイティ・ファイナンスを用いるようになった点である。これは銀行にとっては需要減退なのであるから、融資先を他の分野に求めるほかなかったのであるが、その行動自体がさらにバブルを過熱化させる一大要因となった。

これらの企業行動は、錯覚に基づく投資行動でしかなく、実需をはるかに上回る10年先、20年先の需要を先取りしたものといえよう。はたして、バブルの崩壊は90年8月の日銀による公定歩合6%への引き上げが序曲となり、つづく旧大蔵省によるマネーサプライの総量規制と公有地の売買凍結によって、90年10月あっけなく現実のものとなった。日経平均株価は前年末のほぼ半分となり、実質成長率は90年の5.1%から92年の0.4%へと大幅に落ち込んだ。こうしてバブルは破裂し、あとに残されたのは不良債権の山だったのだが、その後10年以上にわたって、景気浮揚を目的としたさまざまな経済政策が実施に移されたにもかかわらず、本格的回復にいたることはなかった。

バブル崩壊が含意するものは、戦後ほぼ一貫して成長しつづけてきた経済成長が転換点にさしかかったということであり、同時に成長を支えつづけた日本モデルが限界に達したということである。さらには、これまで有効とされてきた経験や慣行が役に立たない、絶え間ない変化

の時代に突入したということの意味しているのである。経験則が役立つというえに大波小波とりまぜて繰り返し襲ってくると予想される変化が現実視されるならば、ひとは不安に駆られ、できるだけ不測の事態に備えておこうとするものである。したがって、備えはさしあたり消費の抑制から始まる。こうして、「価格破壊」や90年代後半期の大規模減税、地域振興券といった小手先の個人消費刺激策にもかかわらずひとびとは反応せず、それどころか恒常的な食思欠損症に陥った。消費不況と喧伝される所以である。

ところが、あれほど消費行動が活発と見られたバブル時と比べてさえ、90年代における家計部門の対GDP貯蓄率はほとんど変わっていないという事実を斟酌すると、個人消費には見るべき変化はなかったといえる。むしろ供給過剰による初期のデフレ圧力は家計にプラスの効果をもたらしたといえる。リチャード・クーは、当該の不況の原因を消費にではなく企業および家計の両部門のバランスシートに求めている。それゆえ、彼はバランスシート不況とみる（この表現は彼独自の造語ではない）。すなわち、「全国的な資産価格のバブルが崩壊して、多数の民間企業や個人のバランスシートが毀損した」ため、「バランスシートをきれいにしようとする企業は、一時的でも利益の最大化から債務の最小化への方針転換を迫られ」、そうして「個々の企業レベルで見ると、負債を返済することは正しく、責任ある行動だが、多数の企業がいっせいにそうすると、総需要が減って経済の低迷とさらなる資産価格の下落を招く。これがまた企業を負債の返済に走らせるので、悪循環となる」、「個々の企業は責任ある正しい行動をとっているため、その行動を変えることはできない。しかし、この行動が集団化すると、誰もが正しいことをしながら、結果は誰にとっても好ましくない『合成の誤謬』が発生する」という（Koo,2003）。したがって、消費不況論は結果論であって原因にはならない、というわけである。

企業、家計ともにバランスシート上に問題をかかえており、ともに借金をはやく返済しよう

とするのは合理的行動だというのもわかる。しかし、不況とはいえパソコンや携帯電話、ブランド衣料などが飛ぶような売れ行きを示したのもこの頃なのである。この例は、ひとびとはすでに十分すぎるほどのモノとサービスに囲まれており、ありきたりなモノやサービスには見向きもしなくなったのだ。そのような消費者の嗜好に沿わない、またイノベティブではない製品・サービスしか提供できない企業は、自ら縮小ひいては撤退を否応なく迫られるのである。その好例が破綻したダイエーである。要は、消費行動がとうに豊かな社会のそれに変わっていたのである。しかも、企業がみずから過剰供給によって引き起こしたデフレが90年代後半から顕著となったため、よりいっそうこの消費行動に拍車がかかっている。デフレは、以降に述べるグローバル化の不可避的な勢いから、短期的にはともかく長期的には企業や家計が直面せざるをえない新しい局面の一側面となるであろう。

2. グローバル化の潮流

(1) アメリカン・バブル

日本のバブル破裂と時を同じくして出来た社会主義体制の崩壊後、世界は大小のバブルを経験したのであるが、なかでも最大規模であったのが1990年代後半期におけるアメリカのITバブルである。このバブルはITが製造業やサービス業の生産性を飛躍的に向上させ、ひいてはアメリカ社会を高次の情報社会に導くとされたが、いまではそれらが単なる幻想にすぎないということがはっきりした。また、この未曾有の好況は従来の経済理論では説明できないとされ、ニューエコノミー論なる言説をも登場させたが、これも謬見にすぎないということもはっきりした。つまり、ニューエコノミー論では、クリントン=ゴアの情報ハイウェイ構想に基づいて1995年にインターネットが一般開放されると、一斉にドットコム企業がNasdaqに上場しはじめ、未曾有ともいえる起業ブームが到来すると同時に株高に沸いたということに象徴されるように、人々は好景気に踊ったという点をとらえてインフレなき好況を新しい経済のかたち

と思い込んだにすぎないのであった。戦後世界では、インフレが支配的であったから、そう思い込むのも無理からぬことなのだが、実態はアメリカでもデフレの進行形態の一種であるデイスインフレが進行していたのであって、ニューエコノミーなどといえるものではなかったのだ。

これらの表面的にすぎるかたちを変えたバブル礼賛論の裏面では、着目すべき現象が進行していた。特に大企業に普遍的に見られるようになったリエンジニアリング、リストラクチャリングの横行である。80年代とは正反対の利益更新の記録が続いた理由は、これらの財務構造偏重の人事政策が重視された結果にほかならない。省みれば、それまでにも財務分析を重視した経営、たとえばコングロマリットやLBOなどの企業買収が幅を利かせた時代があったが、経済の主流を形作るまでにはいたらなかった。まして、これらが大規模な社会的格差を産み出したというわけではなかったであろう。ところが、企業社会にリストラクチャリングが大手を振ってまかりとおったこの時代の唯一ともいえる評価基準は、株価であった。企業にとっては株価こそが神の声であり、株価こそが豊かさを表象する尺度であった。株価の高値更新のみが企業存続の担い手であったのだ。企業買収の手法でさえ株式交換によって比較的容易になったのである。この株式バブルは、皮肉にもリストラクチャリングの受難に遭った失業者の多くが自宅でディ・トレーダとなり、市場を陰で支えるという一面もあった。また、株式バブルは、企業社会でリストラクチャリングによって中間管理職や一般社員の職を奪い、生活水準を押し下げたのに反し、経営層はストックオプションやゴールデンパラシュートなどの仕組みを活用し、ますます富裕化していった。このことは、アメリカの企業社会における経営者の役割が変質したということの意味する。つまり、経営者は富裕株主に利害と志向両面で互いに近づきつつある、あるいは同化しているということなのである。ともかく、格差はあるデータによれば、所得上位の5%がGDPの20%を取り、次の15%で30%、さらに次の20%で25%、残りの60%が

GDPの25%に帰属する現実を産み出した(佐伯、2003)。ITバブルと株式バブルは、恐ろしい格差社会をつくりだしたのだ。端的な例を挙げれば、一般従業員とCEOの所得格差は、500倍にまで拡大したのである。

ここで付言すれば、こうした格差社会の裏では大衆への大規模な欺瞞がまかりとおっていたということを改めて指摘しておかねばならない。欺瞞の象徴的事件が2001年12月に破綻した全米第7位のエネルギー企業・エンロンである。同社はもともといわゆるオールドエコノミーに属すガス供給企業であったが、MBA取得者からなるチームが経営権を掌握した頃から、ひたすら株価上昇のためのリスクな経営にのめりこんでいった。かれらは、デリバティブなどのハイイールドかつハイリスクな先端的金融工学を用いて自社株の高値維持に腐心し、大手監査法人・アーサーアンダーセンを抱き込んだうえで差損処理に備え多くのペーパーカンパニーをつくることを通じ粉飾会計の道具とし、さらには自社従業員を401(k)を通じて高値維持の踏み台としながらも自らはインサイダー取引ととられる事前の売り抜けを行って利幅を嵩上げていたのであって、その実態は企業組織を悪用した、詐術的な錬金術であった(注2)。半年後に破綻したワールドコム等も同類であった。これら一連の破綻劇には、株価が上昇するならば多少の触法行為や反倫理的行為には目をつぶるといったユーフォリア特有の寛容さが見え隠れしないではないが、それより90年代初頭からわが国で叫ばれだしたアメリカ型コーポレート・ガバナンスにたいする盲目的といえる信頼が崩れたという点が共通点として挙げられよう。

さしものITバブルも2000年には終焉を迎え、一転して不況に陥ったが、数年を経ずしてアメリカは好況の状態にある。またしてもバブルのなせる業である。今回は個人住宅の建設ラッシュという形をとっているが、目的は居住ではなく高値売り抜けにある。一連のバブルの発生の頻発は、どうやらアメリカ社会の変質と呼ぶべき段階を迎えているかの観があるように思われる。日本においても事情は同様の流れにあると

思われる。

(2) ゲームの新基準

エンロン破綻の半年後、アメリカ議会はサーベンス・オクスリー法を成立させた。その目的は、市場と企業の信頼を取り戻そうとの試みである。同法の骨子は、企業会計のより一層の厳格化とより一層の透明化の徹底である。これにより企業にはコストの大幅な負担がのしかかることになるうえ、違法行為があった場合には経営責任がこれまで以上に問われることになる。

わが国もとうに国際会計基準に移行したが、サーベンス・オクスリー法に準じた会計基準もまもなく導入される。と同時に、とくにアメリカ社会がITバブル時代に経験したM&Aも本格的に活発化すると予想される。ちなみに、わが国のM&A件数は、ある調査によれば、97年に305件にすぎなかったが、2年後に525件へ増え、04年には一挙に1,253件に上った。これほど短期間に件数が増えたのは、もちろん不良債権というバブル時代の負の遺産の影響が深く関連している。加えて、さきの時価会計制度の導入が決定的であった。

さて、M&Aの目的には、時間の節約のほか、シナジー効果などが挙げられることが多いが、シナジー効果は、もとはといえば物理学の概念であって経営学や企業論でこれを用いるのはアナロジー以外の意味しかないであろうし、実証自体が困難であろうから、目的としては時間の節約がもっとも時宜にかなっているであろう。なぜなら、その背景には企業観の転換があるからである。わが国は、バブル崩壊まで企業は永遠とはいえないまでも、かなり長期の寿命を持つと長く信じられていた。皮肉にも、バブルがこの信仰の根拠をなくしにしてしまったのである。功罪は別にして、ITはこの企業観をも崩壊させた。今日、ITの著しい進化はドッグイヤーどころかマウスイヤーとまでいわれている。いち早く市場に参入し、ビジネスチャンスをつかまなくては利益を生み出すどころか市場からの撤退を余儀なくされかねない。そこで、M&Aが一躍注目されるところとなり、以前であれば禁忌であった手法がむしろ合理的である

との認識が急速に広まったようにみうけられる。日本流の牧歌的ともいえる企業観は徐々に姿を消し、経営者は企業価値を高める存在として自身の根拠を置くほかなくなりつつある。経済のIT化あるいは金融化が、これらの歩みを加速させたのであるが、この急速な変化はGeoffrey Mooreのたとえにならえば、まれに見る地殻変動であり、それは次のようなさまざまな局面の変化からなっているという。つまり、①アトムからビットへ②モノから情報へ③製品からサービスへ④パーティカルからバーチャルへ⑤命令と支配から自己組織化へ⑥資金から時間へ⑦損益から時価総額へ、である(Moore,2001)。企業と個人は、この未曾有の環境変化に対応していかななくては不資格者との烙印を押されかねないというわけである。

企業から見れば、もっとも合理的な対応策がM&Aになると思われるのだが、M&Aの諸手法は主としてアメリカで開発され、発展をみた歴史がある。周知のように、アメリカ社会は自由と機会の平等を標榜する社会であると同時に、その基盤には厳然と市場主義がある。市場はともすれば、勝者と敗者とを冷徹に分かつ。しかし、どちらかに極端に傾いた場合、社会に組み込まれた諸制度が一方の側に加担するようなかたちで平仄を取ってきたのも事実である。その歴史は、微妙とも言えるバランスに立った、濃淡あるものであった。ところが、現在のアメリカ社会はそのような揺り戻しというべき動きはほとんど見られず、極端な方向へと疾走している感がないではない。これを放置すれば、ほぼ確実に市場は暴走する。事実、90年代後半に連鎖的に起こったマレーシア、タイ、韓国などの通貨危機、あるいはロシア危機は市場の暴走の典型例である。また、企業レベルでの危機が社会に大きな波紋を投げかけた例として、LTCMの破綻劇が挙げられよう(Lowenstein,2000)。いずれも先述のMooreの示した変化への対応が絡んでいる。

(3) ゲームの新しい参加者

日本がうたかたのバブル景気に酔い痴れていたころ、ヨーロッパでは市民がベルリンを東西

に隔てていた壁を打ち壊した。これを契機にドイツの統一が達成され、わずか数年後には磐石を誇っていたソ連があっけなく無血革命により自己崩壊した。社会主義の雄・ソ連はロシアに戻り、国土面積はもとより経済規模も人口も縮小した。当初、多くの市民が抱いていた理想と豊かさは実現せず、逆に大きな失望とひどい混乱、著しい格差が生み出されたのだが^(注3)、東欧諸国でも事情は大差なかった。その数年後には、東欧諸国は西欧諸国に急速に近づき、現在ではハンガリー、ポーランド、チェコ等の拡大EU参加が実現し、市場経済に組み込まれるにいたっている。すでに、ドイツや日本の企業は低賃金をあてこんで続々と進出しているが、人的交流や物的移動の夥しさは社会主義時代の比でないことはいうまでもない。ロシアにせよ東欧にせよ、閉ざされた世界から豊かさを求めての疾走は、もはややむことはない。

われわれが属すアジアにおいても事情は同断である。すでに、社会主義中国は建前にすぎず、市場経済とグローバル化の大波は不可避である。今や世界の工場と喧伝される中国は現在、日本の最大の貿易相手国であり、往時のわが国の高度成長を彷彿とさせるほどの成長を続けているが、より矚目すべきはその産業技術の高度化である。初期には、その技術水準は稚拙であり、単なる模倣の域を脱していなかったが、現在では欧米や日本のコピー品は比較的広汎に出回っており、先進諸国との知的所有権をめぐる争いや摩擦が絶えないとはいえ、電気製品などには質的にわが国の製品に比肩しうるものも珍しくはない(上山他、2005)。ところが、急速に質量ともに発展してきた中国にも最近、変化の胎動が兆している。これまで豊富な労働力と低賃金を武器に成長してきた中国であるが、上海などの先進地域では人材不足が表面化しつつあり、賃金の上昇が表れている。加えて、進出した日本企業のなかには、OJTなどを通じて技術情報と製造ノウハウが現地に流れ、やがては自社の競合相手になるとの恐れから、経営戦略を変えて日本国内に戻る企業が出てきている。また、将来のコスト増を嫌い、ベトナムなどよりコスト安の他国へと移動する企業もある。

これらの数例からかいま見えるのは、どうやら中国も韓国の通ってきた轍を踏むのではという予測である。さらには、予想されたとおり2005年7月には中国政府はアメリカの圧力を緩和するかのように、為替レートのバスケット化にとうとう踏み切った。加えて、同年夏にWTIの原油先物価格が急激に高騰したが、その原因のひとつが中国の急成長であるとの観測が頻りである。やがて輸出価格に転嫁され、輸出の伸びが鈍化するのを避けがたいであろうから、これらの要因はさしもの急成長を誇ってきた中国の将来に暗雲をもたらすかもしれない。

中国同様、膨大な人口規模を成長の武器に転化しようとしているのがインドである。この2国は、シリコンバレーを陰で支えたといわれるが、特にインドはITを国策にいち早く取り入れたという点で他国を凌駕している。バンガロールなどは、インドのシリコンバレーといわれるほどIT企業が進出し、起業も盛んである。アメリカの金融機関は、コールセンターに代表されるように、インドぬきでは経営が立ち行かぬほど関わりが深い^(注4)。

さて、ここでやや結論を先取りすれば、グローバル化とは差異化の極端なありかたなのであるから、差異化の行き着く先は、平準化でしかないであろう。

3. グローバル化する日本

(1) 古さと新しさの同居

「失われた10年」といわれた90年代の日本では、負の遺産の処理と日本的なビジネス・モデルの陳腐化への対応に追われるあまり、前向きの試行はほとんどみられなかったといっても過言ではないであろう。むしろ、閉塞状況のなかで露呈されたのは、中央官庁や警察組織の腐敗ぶりに見られるような組織的退嬰であったり、有名企業の犯罪のあいつぐ露出であったりした。97年晩秋には、まるで金融恐慌を想起させるような北海道拓殖銀行、山一証券、三洋証券などの一連の破綻劇もあり、わが国の底のみえない先行きには展望の曙光さえ射さない暗鬱だけが残った。象徴的なのは、株価の下落である。バブルの絶頂期には、日経平均株価は4万円近

くに達したが、破裂後から急速に落ち始め、後半期には2万円台も維持されなくなった。一時、小泉政権登場直後には「構造改革」への期待感から、1万4000円台突入をうかがわせたが、すぐに下げ足を速め、2003年4月には約7600円にまで下げる惨状を呈した。この間、周知のように、度重なる財政出動によって赤字国債が乱発され、いまや1,000兆円目前に迫っているおり、財政破綻状況にある。これらを反映するように、国債や事業債、金融債はS&P、ムーディーズ、フィッチどれをとっても、わずかの例外を除けば、最低の格付けを記録し続けている。

一方では、日本の悲惨な状況を見て千載一遇の好機ととらえ、旧長銀やシーガイアなどの例にみられるように、企業や資産を底値で買い漁るアメリカの投資会社が跳梁跋扈するようになった。すでに日本に進出しているメリル・リンチ、ゴールドマン・サックス、シェアソン・リーマンといった最大手級の投資会社の名もしばしばマスコミに取り上げられるようになった。アメリカを中心としたこれらの投資会社や買収ファンドの跋扈ぶりに、眉をひそめる向きが多いが、しかしかれらの標的となった企業は延命どころか破産の憂き目に遭う運命にあったのであり、それをかれらが自らが持つノウハウを活用して、また多大のリスクをとって再生に成功したと考えれば、莫大な犠牲を払う破産を回避できるのみならず、そのノウハウはいずれ移植され、知的財産にもなるのであるから、いたずらに敵視するには当たらない。

「失われた10年」に経営破綻した企業や組織は、いわば潰れるべくして潰れたのである。原因は、当該組織に共通する「古さ」にあると考えられる。「古さ」の胚胎期は、GHQの諸改革直後から高度成長期前夜にかけてであろうが、改革の結果旧財閥はもとより、戦前の指導層が排除されると、空白を埋めるべく新しい世代がこれに取って代わった。かれらが、日本的ビジネスモデルを創りあげた。おそらくかれらは、戦前期の市場中心の世界を知悉していたから、企業社会をより安定的に、より同質的に、より協和的にしようと考えたのであろう。ほどなく高度成長期に突入すると、慢性的な人手不足と

なり、ひとびとは安定的生活を求めて大挙して東京圏や近畿圏、中京圏へと集中するに従い、企業社会に共同体が接木された独特のコミュニティが形成・強化された。反比例するように従来の地域社会は疲弊へと向かった。同時に、接木されたコミュニティは企業城下町を典型として、新たな地域社会を形成した例も多々あるが、それらは共同体的企業コミュニティの延長にすぎない。日本的ビジネスモデルの核心たる共同体的企業コミュニティは、自らに帰属する成員にアイデンティティを強制する。否、それが強制せずとも、成員は自らすすんでそう望んだといつてよい。だが、この種のアイデンティティは、欧米で今日流布される概念とは相当異質であろう。アイデンティティとしては、自他の区別の希薄な原初的なそれであると括らざるをえない性質のものであろう。

ともあれ、この種のアイデンティティを基層として日本的経営システムは成功したのであるが、バブル期を転換期として制度疲労を来し、その後欧米システムを導入した企業群といまだに日本的システムを墨守する企業群とが混在しつつも右顧左眄する状況が今もって続いていると思わざるをえない。たしかに、日本的システムには他のシステムにはない長所が多いのは事実であろう。だが、おそらくこのシステムは、耐用年数の限界域にさしかかっているのかもしれない。日産自動車の例は、その好例とみなしうる。この会社は、旧興銀の系列に属していたが、興銀の体質同様官僚的組織とみられていた。興銀の没落にまるで符節を合わせるかのように日産も業績低迷から抜け出せず、いたずらに債務が膨れ上がるばかりであり、にもかかわらず経営陣は組織の再構築のような本質的問題解決を先延ばしし、ついには窮地に追い込まれるや援助先を求めて国内からヨーロッパへと懇願行脚する体たらくであった。救世主となったルノーから派遣されたCarlos Ghosnは、コストカッターの異名どおり矢継ぎ早に改革案を出し、実現させ、短期間で会社を再建にまで導いた。この例が物語るのは、旧経営陣がその出自の母体である旧システムに拘泥するあまり思い切った改革ができなかったのに反し、Ghosnはそん

なしがらみなど全くもたなかったためであるとみられる。そこに透けて見えるのは、資本の論理の非情さであるといえは言いすぎであろうか。

日産の例でみたように、自動車製造分野ではいまや11社中民族系といえるのはトヨタとホンダだけである。販売高で世界首位をうかがうトヨタにおいてさえ、今日の地位を築き上げた看板方式も陳腐化を免れていない。対するホンダは、利益の源の大半はアメリカ市場がもたらすものである。この分野にとっての最大の難敵は、世界レベルでの企業間競争というより、原油生産の逼迫と高値安定であり、環境問題である。やがて、これらの要因がこの分野における合従連衡を通じた新秩序を促すことは必定となろう。したがって、何より重要なのは、過去にとらわれない中長期的な経営戦略と近未来への深い洞察となろう。日産の再生が、そのことを如実に示している。

(2) 雇用の揺らぎ

いわゆる終身雇用・年功序列・企業内組合の三種の神器を特徴にもつ日本的システムは、先述のように、90年代における大規模なリストラクチャリングの横行によって断末魔とともに終焉を告げられるにいたった。会社と従業員との関係は、短期的な契約以上のものを意味し、あえて契約観念を用いたとしても超長期的な默契であり、信頼関係に基づくものであったから、企業は従業員個々を市場モデルでいうところの生産要素以上の存在として遇していたからである。ところが、リストラクチャリングはこの不可侵の領域に着手し、雇用制度をなし崩したということは、現象的には日本的システムの市場主義への回帰を意味するととらえられるのである。さらに、雇用破壊は年功序列に及び、成果主義の導入が敷衍するようになった。

これらの急激な変化は、さまざまな病理現象を社会にもたらすこととなった。不幸にして解雇の憂き目に遭った者は、就職難の現実直面したり、生活苦に陥ったりし、自死を選ぶ者も少なくはなかった。さいわいにして企業に残った者にも、生産性向上を強いられ長時間労働か

らの精神疾患に陥る者が後を絶たない厳しい現実が待っていたのである。

しかし、この現実アメリカですでに起こった経験の焼き直しにすぎない。P.Cappelliは、アメリカにおける近年の著しい雇用の変化をニューディールと呼び、雇用制度破壊の過程を詳細に追っている。以下は、彼の代表的著作からの抜粋のごく一部である(注5)。まず、この過程の端緒は80年代初頭からのダウンサイジングであり、組織のコンピテンシー向上のために社員をスキルの有無によって分け、無スキルの者は不要社員として切り捨てた。さらには、後続の組織のフラット化は社員のメンタリティまで変えてしまった。すなわち、フラット化は当然ながら、社員にとってのインセンティブのひとつである昇進機会を奪うのであるから、社員の企業に対するロイヤルティやコミットメントは薄れ、自己のスキルアップにしか関心を示さなくなり、ついには企業内の職務について協力的ではなくなる。彼の唯一の関心は、労働市場における自己の価値向上(エンプロイアビリティ)であり、そのための企業内での機会主義的行動でしかない。企業も社員訓練に費やすコストを割くようになったため、未熟練労働者の就労機会が奪われた。ひいては、組織自体が機能分野別組織から機能横断的組織へとモデルチェンジしたため、社員に要求されるスキルや情報が飛躍的に増大している。これらの要因が複合すると、結果として社員の離職率の高さや流動性の高さとなる。90年代に移るやアウトソーシングやファブレス経営といったモデルまで登場するに及び、この傾向に歯止めがかかる要素はみあたらない。

さて、グローバル化した今日の日本にアメリカのこの経験がそのまま復元するところどころで少しも非現実的ではない。だが、そのことが及ぼす影響はアメリカの比ではないであろう。というのも、日本はアメリカのような広い労働市場が存在しないからである。

おわりに

拙稿はバブルの物語から始まった。わが国は

バブル崩壊後、塗炭の苦しみを味わいながらも、次なる道筋を見出そうと迷走し、ようやくグローバル化と市場化というある種の迷路に踏み込んだ。もちろん意図せず踏み込んだわけではなく、確信犯的にその道を選択したのである。確信の源は、先進的な試みを繰り返す、ある種イノベティブな「新しさ」を自らに課したトヨタやホンダ、ソニーといった企業群なのであろう。かれらはグローバル化を恐れるどころか、逆にそれをさらなる飛躍の踏み台に転化しうる力をもつ。そのことは、T.Friedmanの名著にもうかがい知れるところである(Friedman,1999)。

拙稿を閉じるにあたって、またバブルに言及せねばならない。株式市場がバブル後、長い低迷の過程にあったことは既述のとおりであるが、その後のゼロ金利は家計を圧迫しつつも投資行動は事実上、凍結状態にあった。なにより、大型倒産の続出と失業に彩られた「失われた10年」は、消費行動を支えた厚い中流階級を消失させつつあり、社会的格差の幅を広げた。それでも、05年9月に4年半ぶりに日経平均株価が1万4000円に迫る勢いをみせ、ようやく長い低迷にピリオドを打つかのようみにみられる。NYSEとの連動性を高めるべく、2000年に伝統的企業からハイテクへと銘柄入れ替えを行ったのだが、もし入れ替えがなかったならば株価水準は2万円を少し上回っていたとの試算がある。これ以上の皮肉はないであろう。これには幾分か01年3月に始まった日銀の量的緩和が与っているようである。当初、5兆円であった当座預金残高は35兆円にまで膨れ上がっているものと観測され、「カネ余り」が囁かれる状況である。バブル前夜を想起させるに十分な状況である。この状況を導きだしたのは、市場の4分の一以上を占めるとみられる海外の機関投資家であると思われるが、かれらの描くシナリオにははたしてバブルのグローバル規模での連鎖的発生が組み込まれているのであろうか。

〔注〕

- (1) ガルブレイスは、史上名高いオランダのチューリップ・バブル、イギリスのサウスシー・バブル、アメリカの1929年の大恐慌などを取り上げ、現代のバブルとの共通点を披瀝し、併せて現代人への警鐘を鳴らす。詳しくは、J.K.Galbraith,1990,A Short History of Financial Euphoria,Whittle Direct Books,USA. 鈴木哲太郎訳、1991、『バブルの物語』ダイヤモンド社。
- (2) 特にエンロン事件やワールドコムなどの一連の破綻劇については、大島春行/矢島敦視、2002、『アメリカがおかしくなっている』NHK出版。
- (3) 無血革命後のロシアの悲惨な経済的混乱と暴虐的な格差の実態をあまねく伝えた資料として、M.I.Goldman,2003,The Piratization of Russia,Routledge. 鈴木博信訳、2003、『強奪されたロシア経済』日本放送出版協会。が有益である。
- (4) インドにおけるITを中心とした経済発展については、小島真、2004、『インドのソフトウェア産業』東洋経済新報社に詳しいが、同書によると、国家戦略は中国同様、外資の導入であった。しかし、中国との差異化はITとそのソフトウェア輸出を根幹にしており、これを可能ならしめたのはアメリカにおけるインド人技術者の層の厚さと旧宗主国の最大の遺産としての英語力であったといわれる。
- (5) この問題については、Peter Cappelli,1999, The New Deal at Work. Harvard Business School Press,Boston. を参照されたい。

〔参考文献〕

- (1) Richard C. Koo,2003, Balance Sheet Recession. John Wiley & Sons (Asia) . 榎井浩一訳、2003、『デフレとバランスシート不況の経済学』徳間書店。
- (2) 佐伯啓思、2003、『砂上の帝国アメリカ』飛鳥新社。
- (3) Geoffrey A.Moore,2000, Living on the Fault Line. James Levine Communications,Inc., NY.高田有現/斉藤幸一訳、2001、『企業価値の断絶』翔泳社。
- (4) Roger Lowenstein,2000, When Genius Failed. Melanie Jackson Agency,NY.東江一紀・瑞穂のりこ訳、2001、『天才たちの誤算』日本経済新聞社。
- (5) 上山邦雄/日本多国籍企業研究グループ編、2005、『巨大化する中国経済と日系ハイブリッド工場』実業之日本社。