林芳正参議院議員を囲む特別懇談会

林芳正参議院議員を囲む特別懇談会
【テーマ】「貿易立国から投資立国へGNI大国を目指して」

- 開催日時　　２０１２年５月３０日（水）　１６時～１８時
- 開催場所　　TKPガーデンシティ品川
- 主催者　　エーピーアイコンサルタンツ株式会社

林芳正参議院議員

セミナー風景

○セミナー項目　①GDP（国内総生産）からGDI（国民富）へ
②基本認識「”国民富”の最大化を目指す」
③第一ステップ：投資大国になる
④第二ステップ：海外の富を国内へ還元する
⑤第三ステップ：国内の雇用を増加させる
⑥包括的な政策体系の構築へ

○セミナー資料　GNI研究会報告書 「GNI大国を目指して」

GNI 研究会
報告書

「GNI 大国を目指して」

林芳正と GNI 研究会

(1)　はじめに：GDP から GNI へ

経済政策の論議から、夢が感じられなくなっている。人口が減る、デフレが続く、社会保障が大変だ、円高が止まらない、成長率も上がらない、など暗い話ばかりである。なおかつ過去の成功体験に縛られて、物事を変えようという話も進まない。「とりあえず、今はこれだけでもやらなければ」と、五月雨方式で物事が決められている。

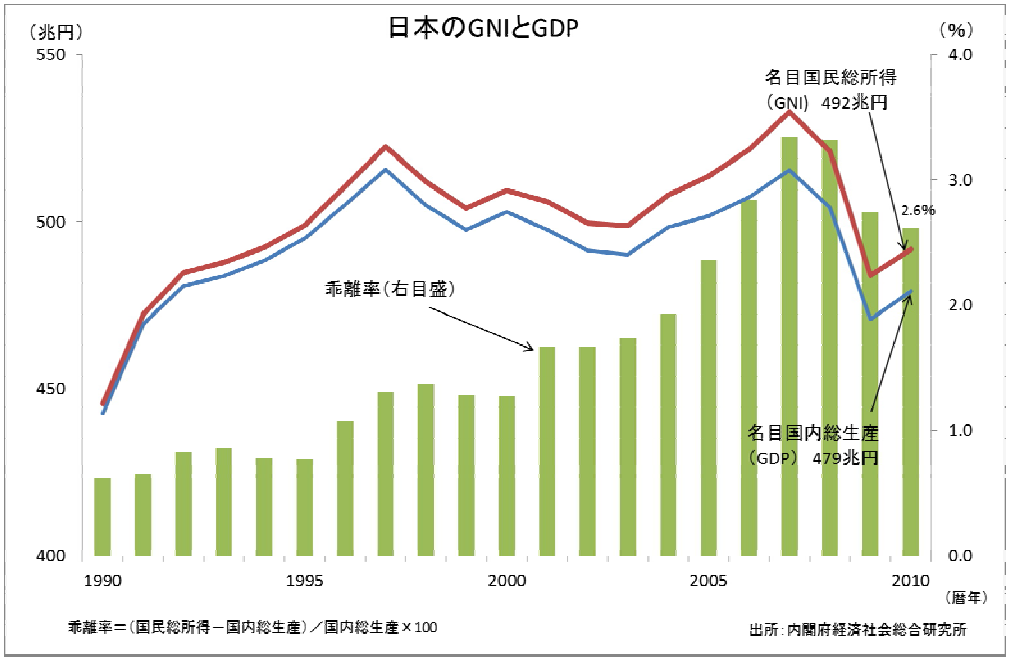
現在の日本は、震災からの復興、エネルギー問題という短期の問題から、財政状況の悪化、経済の低成長、さらには少子・高齢化現象という多くの難題に直面している。明るい見通しを描くことは確かに難しい局面ではあるが、そのような中でも政策当事者たるものは前向きなビジョンを掲げなければならない。気持ちが萎縮しがちな中で、現状維持に汲々とすることなく、経済全体のパイを拡大することを考えるべきである。そのためには、「インフラ輸出」「クール・ジャパン」といった戦術面に限らない、本当の意味での総合的な成長戦略が必要である。

われわれはそのための切り口として「国民富」（GNI）に着目し、従来の「国内総生産」（GDP）に代わる指標とすることを提案したい。

GNI（国民総所得）とは昔懐かしい GNP（国民総生産）の概念に等しく、これを分配面から見たものである。旧経済企画庁（現内閣府）では、1993 年から GNP に代わって GDP（国内総生産）を使用しており、国民経済計算では 2000 年以降は GNP に代わって GNI を使っている。これは GDP に「海外からの利子・配当などの純受取額」を加えたものであり、ごく単純化すると以下の公式で表すことができる。

名目ＧＮＩ＝名目ＧＤＰ＋所得収支

図① 日本のＧＮＩとＧＤＰ



わが国の GDP が伸び悩む中にあっても、所得収支は着実に増加しており、GNI は GDP よりも 3%程度大きくなっている[1]<図①：日本の GNI と GDP>。欧米先進国でも、これだけ乖離が大きくなっている例は少なく、わが国の海外投資や企業の海外活動が活発であることの証左となっている。

そこで GNI を最大化することを経済政策の大目標に掲げ、他の政策をこれに連動させることにより、日本経済の明るい未来に向けての総合的な戦略を描いてみたい。

当 GNI 研究会は、2011 年 10 月から 12 月の間に都合 9 回の会合を開き、有識者の意見を聞くとともに議論を重ねてきた。以下はまだ中間報告に近いものだが、ここで公開することにより、より多くの人に議論への参加を求めたいと思う。

(2) 基本認識「“国民富”の最大化を目指す」

2008 年に発生した世界金融危機は、各国政府の大胆な財政金融政策の発動と国際協調により、一時は終息したように見えたものの、3 年後の現在は欧州債務危機に姿を変えて再燃している。当面の先進国経済は、厳しい状態を迎えることを余儀なくされるだろう。ただしそのような中でも、欧米企業は新興国で稼ぐビジネスモデルに転換し、高い収益率を誇っていることは注目に値する。

他方、日本経済は「百年に一度」の金融危機のすぐ後で、「千年に一度」とも称される東

[1] 名目 GNI492 兆円、名目 GDP479 兆円（2010 暦年）。なお実質で考えるときは、交易利得を考慮する必要がある。

日本大震災を体験することとなった。その後のサプライチェーン問題は比較的早期に解消することができたものの、原発事故後の電力不足は長期化する見通しであるし、被災地の復興にはさらに時間と労力を必要とするだろう。また、政府部門は巨額の財政赤字を抱え、日本企業は実力以上の円高に苦しんでいる。われわれはどこに活路を見出せばいいのだろうか。

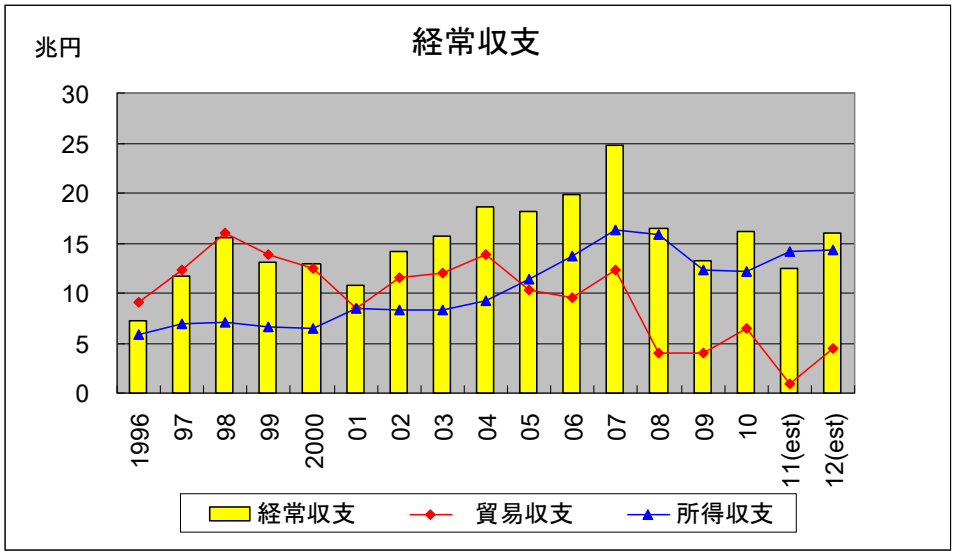
言い尽されたことではあるが、少子・高齢化の中でも日本経済が成長・発展を続けていくためには、国内だけでは限界がある。日本市場は今では世界の 8%を占めるに過ぎない。「輸出依存度は GDP の 15%だけ」という意見もよく聞くところだが、食糧やエネルギーなど多くの資源を海外に依存するわが国としては、海外を無視した議論は論外といえる。

幸いなことに、わが国が属するアジア太平洋地域は高いポテンシャルを秘めている。日本人や日本企業は、今こそ海外で大いに飛躍しなければならない。

そこで経済政策の基準を、GDP から GNI に切り替え、「日本人、日本企業が世界全体で行う経済活動」を最大化することを目標に掲げてみたい。GDP が「日本国内での価値創造」であるのに比べ、GNI とは「日本人が世界全体で行っている価値創造」である。日本は世界最大の債権国であり、所得収支は現在 GDP 比 3%程度の規模となり、底堅く推移している。

他方、貿易収支は 2000 年代後半から漸減傾向となっている。両者は 2005 年度から逆転し、その後は所得収支の黒字が貿易収支の黒字を上回るようになっている。国際収支の発展段階説で言えば、日本は 2005 年頃を境に「未成熟な債権国」から「成熟した債権国」へシフトした公算が高い。すなわち現在の日本経済は、「貿易立国」から「投資立国」への移行過程にあると考えられる。

図② 経 常 収 支



（2011 年、12 年度は日本貿易会の予測による[2]）

投資立国というと、かつての英国の例がすぐ念頭に浮かぶかもしれない。七つの海を支配した大英帝国は、早い時期に脱工業化の過程に入り、代わりに金融、海運、保険、非鉄金属取引などで世界の中心的な地位を占めるようになった。世界の状況を的確に把握するために、新聞や放送局などのメディアも発展を遂げた。田園地帯に住み、ゴルフや競馬などの趣味を楽しむという英国紳士の暮らしぶりは、投資立国たる英国が生み出したライフスタイルといえる。

ただし投資立国モデルには、既に最盛期を過ぎた国という暗いイメージもある。富裕層は金利で生活することができても、中産階級以下には就業機会が乏しい格差社会となり、企業は繁栄しても家計部門は停滞している。最近の米国における反ウォール街デモ、あるいは英国における若者の暴動などには、成熟した債権国の「陰の部分」が見え隠れしているようにも感じられる。

もしも日本が投資立国を目指すのであれば、こういった例を真似ることなく、日本型のモデルを生み出す必要がある。それは従来のように中間層が厚い社会であり、企業部門と家計部門は良好な関係を持つことが望ましい。日本はまた、長い歴史に基づく優れた地域の絆（ソーシャル・キャピタル）を持つ国であり、そのことは先の震災後の被災地の人々の立派な対応や、企業が発揮した「現場力」を見ても健在である。そういった社会の強みを維持していくことも肝要といえよう。また、日本は国際的に開かれた国でなければならず、「常に新しいものを生み出すクールな国」という最近のイメージも大切にしていきたいところである。

かつて GDP 大国を目指したわが国が、新たに GNI 大国を目指す場合には、以下に掲げる 3 つのステップが重要である。

1. 日本人や日本企業が海外で大いに活躍すること
2. その成果を国内に還元すること
3. さらに国内の雇用に結びつけること

以下、それぞれのステップについて必要な課題を考察してみたい。

(3) 第 1 ステップ：投資大国になる

貿易立国ではなく投資立国を目指すことを考えたとき、現在の円高は苦難どころではなく、滅多にないバーゲンチャンスということになる。積極的な対外投資はそのこと自体が外貨買い、円売りを意味するので、同時に円高対策にもなる。既に多くの企業が海外企業の買収に着手しているが、これらは理に適った行動といえるだろう。

わが国の大手製造業は、これまでにも円高対応のために生産拠点の再配置を進めてきた。プラザ合意以降の海外進出は、東アジア各地に有力な産業集積を生み出し、現地経済の発

[2] http://www.jftc.or.jp/research/index2.html

展に資するとともに、日本企業の国際競争力を強めてきた。しかし現状の 1 ドル 70 円台のレートには、「もう限界」との声も少なくない。

われわれは、日本企業は空洞化を恐れず、さらに積極的に外へ打って出るべきであると考える。そもそも空洞化への懸念とは、なるべく多くの雇用を国内にとどめておこうとする「GDP 最大化」時代の発想である。これに対し、日本企業が内外一体で活動を広げることにより、海外に新たな拠点を生み出しつつ、トータルでより多くのリターンを得ようとするのが「GNI 最大化」の戦略である。グローバル化を推進している企業は、けっして国内の雇用を減らしているわけではない。ゼロサムゲームの思考に陥ることなく、日本企業は新たな領域に挑戦していくべきである。

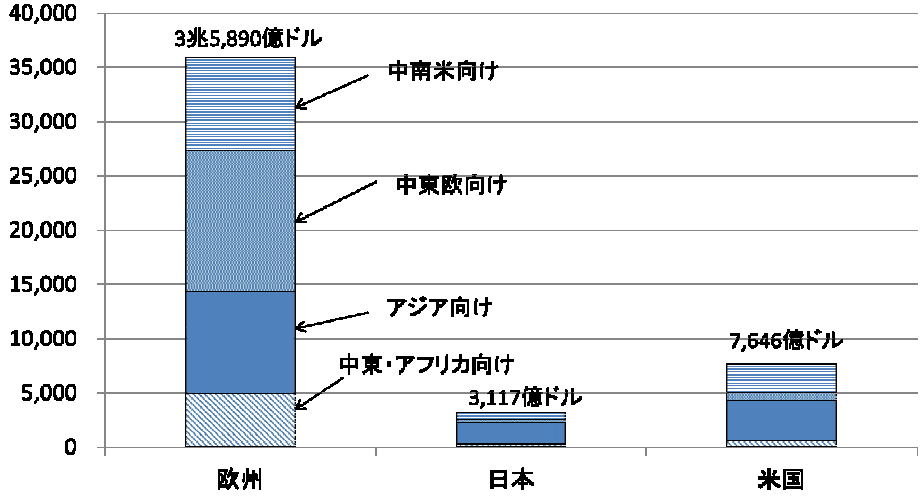
日本国内には世界最先端の技術を持ちながら、低い収益に甘んじている企業が少なくない。内向きな経営風土や、意思決定の遅さが仇になっているケースも多いだろう。日本企業をホームバイアスから解放し、ジャパンブランドを前面に押し出して「アウェイで戦う」強い体質を作る必要がある。

「海外で稼ぐ」ことを考える場合、日本が高成長地域であるアジア太平洋に位置することは恵まれた条件といえる。今日の日本経済は、アジアとの貿易が全体の半分以上を占めている。ところが投資先は欧米が中心である。「アジアで稼いで、欧米で運用する」という図式になっているが、将来的には「アジアで稼いで、アジアで運用する」ことができれば、パフォーマンスはさらに向上するはずである。

特に欧州債務危機が広がりを見せる中で、金融危機をアジアに及ぼさないことが死活的に重要である。欧州の金融機関はアジアで大きなエクスポージャー(与信額)を有している。
＜図③：金融機関の新興国・途上国向けエクスポージャー＞

今後、彼らの体力が低下することで信用収縮を招かないように、日本の金融機関が積極的に進出することにより、アジアの安定に貢献することが求められるだろう。

図③　金融機関の新興国・途上国向けエクスポージャー



（出所）BIS（2011 年 10 月）

すでにチェンマイ・イニシアティブにより、日中韓と ASEAN 諸国は相互に外貨準備を融通することができるようになっている。アジアにおいて安定した金融市場を創造することは、長期的に見て日本の投資家にとっても利益となる。

すでに 2003 年から、ASEAN＋３の間で「アジア債券市場育成イニシアティブ（ABMI）」と呼ばれる取り組みが行われており、アジアにおける貯蓄をアジアに対する投資へと活用することを目的としている。今は国債が中心だが、いずれは社債市場や証券市場を育成し、アジアの高成長を取り込むことを目指していくべきである。

アジア太平洋地域の貿易自由化も重要な課題である。日本は経済圏の創造に向けて主導的な立場に立つべきであるが、特に GNI を伸ばす観点からは投資やサービスなどの自由化が重要な課題である。現在、日本の投資協定は２７に止まっているが、これはドイツの１３７、中国の１２７、韓国の９０などに比べて、大きく後れをとっていることを指摘しておきたい。＜表①：投資協定の署名数＞

表①　投資協定の署名数（2011 年 11 月現在）

国名	投資協定署名数
ドイツ	136
中国	127
イギリス	104
韓国	90
米国	47
日本	27

日本企業を政策的に支援するために、外為特会資金などを利用して、国際協力銀行（JBIC）や石油天然ガス・金属鉱物資源機構（JOGMEC）、さらには産業革新機構などを通じて、民間の対外投資を促進する試みが行われている。これらの政府系機関は、かつては「民間でできることは民間に」として、行革や民営化の対象となったものだが、見方を変えればこれらは「日本版の国家戦略ファンド」（SWF）として位置付けることが可能である。進境著しい新興国の中には、「国家資本主義」的な運営が行われているところも少なくない。わが国としてもこれら政府系機関の戦略的な活用と、官民協調体制が望まれるところである。

さらに言えば、企業だけでなく、人を海外に送り込むことも重要である。震災後の国民の心理はとかく「内向き」になりがちだが、ビジネスに限らず、観光、留学などの形で、国境を越える双方向の人の移動（インバウンド／アウトバウンド）を活発にすることは、GNI の最大化を考える上で重要となってくる。

（4）　第２ステップ：海外の富を国内へ還元する

GNI 最大化を経済政策の目標とした場合、重要になってくるのは海外で稼いだ富を国内に還元することである。

日本企業が海外で稼いだ利益が、本国に持ち帰って所得として計上され、そこから法人税収が国庫に入れば問題はない。しかし企業側としては、海外で稼いだ外貨を円に換えることで為替差損が発生することを嫌うケースもあるだろう。ここで重要なことは、海外における企業の所得を国内に還流させやすくする税制のあり方である。

例えば米国における本国投資法は、時限立法で使途を限定しつつ、本国への送金を優遇する手法をとった。これに対しわが国では 2009 年に海外子会社からの配当を、使途を限定せず原則非課税とする制度が導入された。そのお陰でリーマンショック以降、世界経済が減速して収益が減少する中にあっても、国内に還流する配当金は安定的に推移している。

このことにとどまらず、送金規制や技術供与の対価に関する当該国の制度の改善を求め、あるいは租税条約ネットワークを拡充するなどして、海外資金の還流を阻害する要因を除去していく必要がある。こういった意味でも、前述の投資協定の締結は重要である。

次なる課題は、企業部門から家計部門への資金移動である。従来であれば、企業収益はいずれ「配当」や「賃金」といった形で支出され、家計部門に還流することが当たり前であった。しかし 21 世紀に入った頃から、企業部門が高収益を上げても、それが家計部門には還流せず、結果として個人消費が盛り上がらないという状態が続いている。このことは昨今の米国経済でも顕著な傾向であり、「強い企業と弱い家計」が併存し、「反ウォール街デモ」を招く一因となっている。

特に企業が海外で稼いだ所得は、配当原資や雇用には向かいにくい傾向がある。しかしなるべくなら、企業が雇用を増やすことによって家計部門にも資金がいきわたり、好景気を長期化させる方が全体の利益となるはずである。経済の供給サイドばかりではなく、需要サイドにも目配りをすることが、全体最適を生み出す近道であることを強調しておきたい。

家計が直接、世界の経済成長の果実を得るルートも考えておくべきであろう。グローバル企業の成長が、資産効果を通じて家計部門に浸透することがもっとも効果的である。そのための具体策のひとつとして、「日本版 401K」を活用して、アジアの成長を年金パフォーマンスに反映させることを提案したい。

必要とされているのは、「アンチ企業」ではなく、かといって「財界べったり」でもなく、ほどよい緊張関係を持った「プロ・ビジネス政治」である。

(5) 第 3 ステップ：国内の雇用を増加させる

最後に、内外の経済成長による果実をもとに、国内の雇用を増加させることが必要である。

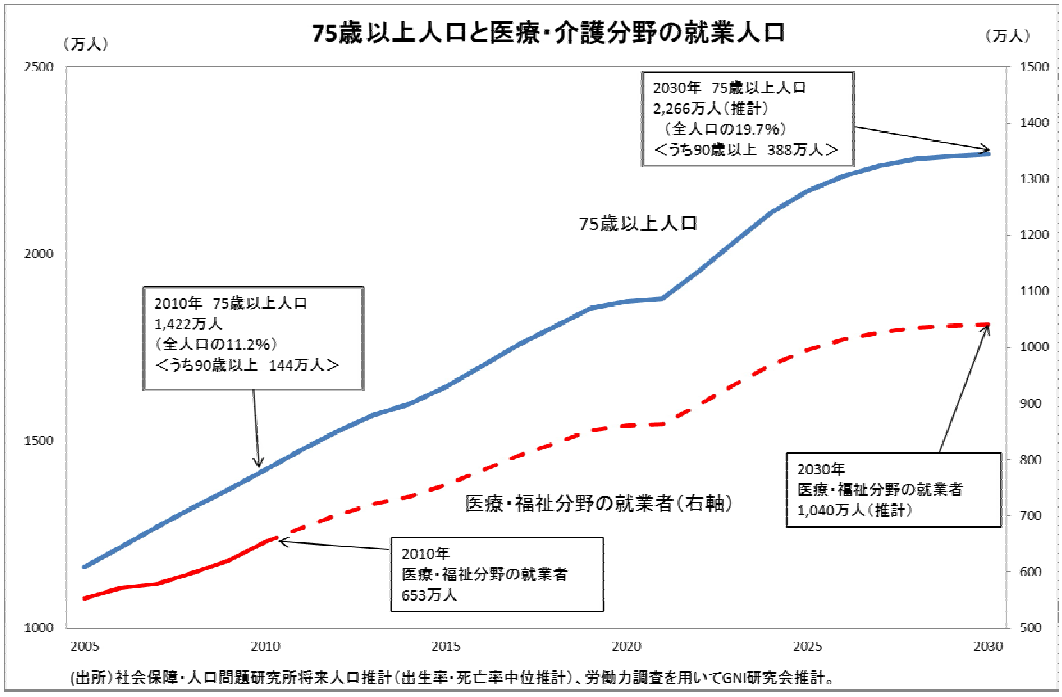
前述の通り、GNI を軸に経済政策を考える場合、企業の海外移転はけっして悪いことではない。「それでは国内の雇用が失われる」という懸念は当然あるだろう。しかし戸堂康之東大教授の研究によれば、製造拠点を海外に移した企業はむしろ雇用を増やしているという。実際に建設機械で圧倒的な地位を持つコマツは、発祥の地である小松市の製造拠点の

跡地に研修施設を立地している。この場合、仕事の中身は変わることになるが、地元には新たな雇用が生じることになる。

大切なことは、企業がグローバル化を進めて成長と繁栄を続けることである。世界で活躍できる高い潜在能力を持ちながら、日本国内に埋もれている「臥龍企業」をグローバル化によって可能性を解き放つことにより、新たな雇用を生み出すことが出来るのではないか。GNI 戦略によってアジアの成長力を取り込みつつ、日本企業が強くなることで新たな投資余力を生み出すというポジティブ・フィードバックを目指すべきである。

それと同時に、新しい分野で雇用を生み出す努力も欠かせない。新分野としては、日本でも医療・介護分野で就業人口が増えている。この分野では、今後 20 年間に 400 万人規模の雇用創出が見込まれる。

図④：75 歳以上人口と医療・介護分野の就業人口



ただし、これは単に福祉の予算を増やせばいいというものではない。少子・高齢化時代の日本においては、まずは「自助」があり、次に「共助」があり、最後に「公助」があるという形が理想である。日本の優れたソーシャル・キャピタル（地域の絆）を次世代に残していくためにも、社会保障のあり方には知恵が求められよう。

医療・介護の分野においては、むしろ公的保険の範囲外のサービスにチャンスがありそうだ。今の日本の医療や介護においては、「ファーストクラスとエコノミークラスの中間がない」と言われている。ある程度の所得層を対象にしたビジネスクラスのサービスを提供することにより、大きな需要を開拓することができるのではないか。

例えば、独り暮らしの老人が気軽に頼める家事代行サービスが広がれば、「供給が需要を

生み出す」展開が期待できよう。サービスの供給が育っていけば、それは普通の人にとっても使い勝手の良いビジネスに発展していくはずだ。

教育・保育ビジネスにも大いに可能性がある。保育ビジネスは地域性が大きく、けっして高収益のビジネスとはいえないが、ここでも「供給が需要を生み出す」という特質がある。すなわち、質の良い保育があることで女性の労働参加を促し、新たな人材供給を可能にすることができるのである。

農林水産業にも大きなチャンスがある。「丹精」込めて作る日本の食品が世界の食卓に並んで、それを目当てに世界の人々が日本にやって来る好循環を目指すべきである。

さらにいえば、富裕層向けのビジネスにおいては、日本はまだまだ未整備な状態といえるのではないだろうか。日本の温泉などのサービスには、海外の富裕層をも惹きつけてやまないものがあるという。日本ならではの高度なサービスは、海外展開して新たなスタンダードを生み出すことも不可能ではないはずである。

雇用を新たに生み出す面では、ベンチャー企業の成長に期待するところが大きい。そこで新たなベンチャー支援策として、雇用者数を前年比で倍にした企業は、法人税を半額にするというアイデアはどうだろうか。

ベンチャー企業の経営者に聞くと、最初は数人で始めた会社が軌道に乗り始めると、社員数は 10 人、20 人と倍々ゲームで増え始める。そういう時期が、もっとも経営が苦しいのだそうだ。難しい時期を支援することは意義深いことであるし、仮に試みが失敗に終わったとしても、ベンチャー企業立ち上げの経験を有する若者が増えることは、かならずや次の挑戦につながることだろう。

雇用の問題を考える際に、避けて通れない問題がある。世界的に中間所得層の没落が問題になっていることだ。それは反ウォール街デモが訴えているように「1%の富裕層が 99%の普通の人たちを搾取しているから」といった単純な理由からではない。国際競争の激化や技術の発展、産業構造の変化などの長期的なトレンドが背景にある。この流れを逆転させるのは容易ではない。

こうした中で中間層を維持し、日本ならではの社会構造を守っていくためには、所得の再分配も必要であるとわれわれは考える。ただしそれは、高所得者から低所得者へといった画一的なものではなく、高齢者から若年層へ、既得権者から非既得権者へといったさまざまな所得移転を政策的に推進すべきである。

GNI 時代においては、すでにあるストックをいかに活用するかが重要な意味を持つ。例えば昔の日本には、「養子縁組」という手法によって、高齢者の資産と有為な若者を結び付ける知恵があった。これを現代的な手法に置き換えて、資産の有効活用を図ることができないだろうか。

相続税と贈与税については、住宅減税と組み合わせる形ですでに多くの施策が実施されている。最近では住宅以外にも親子間や三世代にわたる相続を推進する税制改正が行われているが、世代間の所得移転を推進していくことも重要な課題といえる。国民の金融資産が「宝の持ち腐れ」にならぬよう、広くアイデアを求めていきたいところである。

(6)　包括的な政策体系の構築へ

現在の経済政策は個々に五月雨式に議論が行われており、全体としての戦略性に乏しい。そこで包括的な「GNI」という軸を用いて新たな政策体系を構築していくことを提案したい。

税制については、企業や個人が海外に進出したり投資したりすることを促進するための投資優遇税制や、資金の環流を促進するために必要な措置や阻害要因の除去を進める。その上で日本の中間層を維持するための重要な再分配にあたっては、所得(フロー)よりも資産（ストック）に着目した制度に移行していく。

社会保障政策においては、消費税による公的保障の充実を前提とした上で、さらに保険外のサービスを充実させるための施策を推進する。これにより中間層が安心して働ける職場を確保すると同時に、日本人特有の細かなサービスを用いた差別化によって外国人富裕層の利用も促進する。

通商政策においては、物品・サービスのみならず投資・知財により力点を置いた経済連携協定の締結を促進する。同時に租税協定や社会保障協定の締結を推進する。

エネルギー資源の安定確保のため、海外における権益の確保、共同開発など、より川上（上流）を目指すための政策を展開する。またアジア共同パイプラインやクラ地峡（マレー半島の最狭部となる陸地）の航路化などアジア全体のインフラ整備も積極的に推進していく。

最後に強調したいのが、日本の GNI 戦略を支えるための教育の重要性である。学校での英語教育のあり方から、企業のグローバル展開を支える人材育成まで、課題は広範にある。例えば「アジア六大学」を考えた場合、北京大学、清華大学、上海交通大学、香港大学、シンガポール大学あたりが当確となり、東京大学でさえ、かろうじて 6 番目の地位をソウル大学や台湾大学と競っているのが現状ではないだろうか。

いずれにせよ、GNI を経済政策の中心に据えて考えてみると、なすべきことは非常に多いことが明らかになってくる。と同時に希望も湧いてくるし、新たな夢も描けるのではないかと思う。

読者からの創造的かつ建設的な意見や批判を待つ次第である。

以上