

## 90年代日本半導体産業後退原因の一考察

谷 光 太 郎

### 目次

- (一) はじめに
- (二) 日本半導体関係者の野心、情熱、アグレッシブさの萎縮
  - (ア) 日米半導体摩擦以降の精神的萎縮
    - (イ) 怠惰と嫉妬の哲学の蔓延
- (三) 税制上の問題点
- (四) 備考

### (一) はじめに

1980年代の後半、日本半導体メーカーはその生産額が世界シェアの50%を超え、汎用メモリのDRAMは80%にも及んだ。それがわずか10年で、2001年時点で前者が30%弱、後者が20%に満たぬ有様となった。

2002年11月の時点でかつて6社あったDRAMメーカーはエルピーダメモリ（NEC・日立・三菱の統合会社）1社となり、生き残りの主要製品を目ざすシステムLSIを中心としたメーカーは、ルネサス（日立と三菱の統合会社）、東芝・富士通グループ、NECの子会社「NECエレクトロニクス」の2社1グループとなることがはっきりした。

米韓台の躍進と日本の後退の原因について、筆者の考えは拙著「日米韓台半導体産業比較」（白桃書房2002年）に詳しく述べてあるので贅言はしないが、略述すると次のようになる。

(1) 米国。各社が自己の得意な分野に特化したこと。インテルはMPU、テキサスインスツルメンツはDSP（デジタル信号処理プロセッサ）、マイクロテクノロジーはDRAMに特化し、資金と開発力をその特定分野に注

いだことが結果として良かった。これらメーカーの特化は日本勢DRAMの攻勢に敗れてやむを得ず取った戦略変換であることは知っておくこと。

(2) 韓国。技術の流れ、円高、日米半導体協定といった外的条件が韓国メーカーに大きな有利条件となった。

(3) 台湾。技術や資本の乏しさを自覚して、日米韓とは異なる戦略（ファウンドリー：受託製造という新概念事業の創造）をとり、これが結果として当たったこと。

これに対し、筆者の考える日本勢が後退した理由は次の通りである。

(ア) 技術進歩の早さで、研究開発、新しいライン新設等に莫大な資金が必要となり、総花的に何でも品種ぞろえをしている日本企業が資金的にこれに対処できなくなったこと。

(イ) 日本勢のマネジメント体制が市場の変化に迅速に対応できなくなったこと。

日本メーカーは総合電機メーカーで、半導体事業は多くの事業の中の一つに過ぎない。また、日本企業の従来のマネジメントはボトムアップ式が主流であった。このため迅速な決定（品種の絞り込みや投資等）に問題があった。

以下、前述の拙著で書いた部分に少しつけ加え、次章の（二）以降で本題に入ってゆきたい。総合電機メーカーの一部門として半導体事業を行ってきたことが、この産業の当初ではプラスであった（不況期でも他部門の利益を半導体部門に回すことができた）が、その後、投資時期や戦略判断の遅滞を招くマイナスの面になった。これは1990年代以降の半導体以外の他産業でも同様であった。

志村幸雄工業調査会社長はいう<sup>1)</sup>。

「国際間、企業間の競争が激化するなかで、日本企業の総花主義や横並び主義も、百害あって一利なしである。かつて世界に名を轟かせていた総合商

---

1) 「Voice」2002年5月号「半導体不況にひるむな」志村幸雄，pp. 190-199

社、総合建設（ゼネコン）、総合電機が等しく活力を失っているのは、そのためであろう」

西室泰三東芝会長は2001年度は史上空前の惨めな決算だったとし、その原因を次のように反省している<sup>2)</sup>。

- (1) 国際的に通用しなくなった経営体質に問題があった。
- (2) その象徴が雇用や賃金の硬直性だ。
- (3) 過去の成長を支えた労使関係に寄りかかり過ぎていた。
- (4) しかし、2001年度は新しいパラダイム（枠組み）に歩み出した年であった。

これは東芝に限ったことでなく、日本半導体メーカーが抱えていた課題で、1990年代半ば以降、国際競争激化の中で大きな問題点となっていた。

1980年代に日本は一人当たり世界最高の賃金水準になった。これは厳しい国際競争下で日本半導体メーカーに重い負担となった。ちなみに、NECの売上高に占める人件費の比率は2002年時点で韓国の三星電子と比べ3倍以上である<sup>3)</sup>。

よく指摘されることだが、米国の半官半民の半導体生産技術開発のためのプロジェクト（プロジェクト終了後民間研究所となった）・セマテックの活動と成果も日本半導体メーカーに大きな影響を与えた。

米国は国防省のイニシアティブで1987年、セマテックと呼ばれる半導体生産技術に特化した研究所を産官学連携のもとにテキサス州オースチンに発足させた。人員は700～800人。毎年の予算は250～300億円。

大見忠弘東北大教授によればセマテックは「生産現場に学問を」を目標に掲げ、これが多くの米国の若者の心を奮い立たせたという<sup>4)</sup>。

日本の半導体産業が1990年代半ばから苦境に陥った一因は同社の標準化戦略にあったとされる。同社が開発した製造技術が標準化された結果、標準的

2) 日本経済新聞，2002年6月7日「回転いす」

3) 日本経済新聞，2002年5月20日「視界開けぬ景気底入れ（中）」

4) 日本経済新聞，2002年12月18日「経済教室」

な装置さえあればどこでもメモリ ICを量産できるようになり、一時は日本のお家芸といわれた微細加工の優位は失われ、メモリはコスト勝負の世界となった<sup>5)</sup>。

## (二) 日本半導体関係者の野心、情熱、アグレッシブさの萎縮

日本半導体が1990年代にその力が後退したことはまぎれもない事実だ。その理由については百論が輩出されている。それらを筆者は前述の拙著でまとめたが、これも一大原因——むしろ最大の原因と筆者は思う——と思われるのが1990年代になってからの日本半導体関係者の気力の萎えであり、さらにそれ以前の1970年代から見え始めた国民精神のたるみ、ではなかろうか。

1970年代の半導体関係者は、「IC事業は将来、エレクトロニクス時代を迎えるなかで、牽引者的役割を果たす。赤字覚悟でもやり通さなければならない」<sup>1)</sup>(久保俊彦日立副社長＝当時)、「半導体は怖いけどIT革命を支えるキーデバイス。大事にしていかないと、いつかホゾを噛む」(大賀典雄ソニー会長)といった使命感が経営者の心中に横溢していた、と前述の志村幸雄はいう<sup>2)</sup>。このような日本の半導体関係者の野心、情熱、アグレッシブさが消えてしまっていたのが1980年代中ばからの10年間であった。

### (ア) 日米半導体摩擦以降の精神的萎縮

米国勢(米政府も含め)の激しい日本攻撃に日本の関係者は辟易し、日米半導体協定(1986年9月)が結ばれた。また、日本メーカーの半導体関係者は世界一になったことで慢心した。この米国からの厳しい攻撃へのたじろぎと慢心が重なって、日本の関係者は半導体産業への野心と情熱と執着心を失ったのではないかと、当時この業界に身を置いていた筆者は考える。

かつてDRAM市場で80%のシェアを握った日本半導体メーカーはなぜ勝

5) 日本経済新聞、2002年12月2日「科学技術創造立国、企業R&D再生①」

1) 「Voice」2002年5月号前出

2) 「Voice」2002年5月号前出

ち残れなかったのか。「1986年の日米半導体協定が転機だった」と指摘する業界関係者がいる。当時、日本企業の攻勢でインテルをはじめ米企業は相次いでDRAMから撤退した。危機感を強めた米政府は日本政府にダンピング防止や市場開放を約束させた。これを機に日本企業DRAM投資が以前ほど積極的でなくなった、とこの関係者はいう<sup>3)</sup>。

半導体生産技術の権威である東北大の大見忠弘教授は次のように指摘する<sup>4)</sup>。

(1) 80年代、米国は日米半導体戦争というのを仕掛けた。日本じゃ半導体摩擦なんてでたらめな事を言っていたけどこれは戦争だった。(当時の米国の官民あがての日本叩きを身にしみて知っている筆者も同感である。)

(2) 「基礎研究ただ乗り」という米国のキャンペーンに乗せられて、当時、日本は何をしたか。基礎研究にシフトした。基礎研究というのは研究者にとっては一見、心地良いものだ。上質な仕事のように見える。

(3) 日本は1980年代の半ばまで、欧米で出てきた良いアイデアをいち早く実用化して、ビジネスにするのが最も上手な国だった。その能力を完全に失ってしまった。

筆者は1980年代頃から、無知、不見識な新聞記者の書き散らす、「日本人働きすぎ論」(これは後述する)「弱者正義論」(以上は怠惰と嫉妬の哲学と筆者は考える)や大見教授のいう上述(2)論(馬鹿の一つ覚えのように基礎研究重視を説く)が日本を大きく歪めたと考える者である。

これに対し、米、韓、台の半導体関係者は半導体事業に、情熱と野心とこだわりを持っていた。インテルのムーアやグローブ、韓国三星財閥オーナーの李秉喆や、台湾UMCの張忠謀といった人々の言動や個性、戦略遂行への迫力といったものは1980年後半から1990年代の日本半導体メーカーの指導者達には少なかったように筆者は思う。そもそも彼等はワン・ノブ・ゼムの一

3) 日本経済新聞、2002年4月24日、「DRAM 2強時代、日本はどこへ(上)」

4) 「日経ビジネス」2002年9月23日号「編集長インタビュー」PP.136-139

人、企業サラリーマンの一人で、個人としての顔がなかった。

1980年代以降の日本半導体関係者には、以前の日本勢に見られたような、我武者らさ、アグレッシブさが無くなっていたように筆者には思える。

「1980年代に成功した慢心から前例を踏襲し、他社に倣っていればリスクは少さいという態度で過去の成功体験や惰性が進取の気性を奪ってしまった。企業や個人の『(今までに蓄積された) 内なる官僚主義』を打ち破れ」と大見忠弘東北大教授はいう<sup>5)</sup>。

「大学などが生み出した技術に対して最初は見向きもしないがライバルが採用すると慌てて動く『横並び体質』が機敏な開発戦略の妨げになってきた」として、大見教授は次のようにもいう<sup>6)</sup>。「新技術に飛びつくのはいつも米韓台。日本企業の技術力低下は著しく1990年代の10年間でコスト競争力は大きく落ち込んだ」

民間企業だけではない。1960年代から70年代にかけて、通産省の半導体やコンピュータ産業を育成しようという意気込みは強いものがあつた。経済官僚としての強烈な使命感があつた。そうして米国大手の日本工場建設に強硬に「待った」をかけ、米国勢から通産省はNotorious MITI (悪名高き通産省)といわれた。往時の通産省の気迫は、1980年代中頃の、日米半導体摩擦時には見られなくなった。米国の理不尽とも思えるような要求に、通産省を初め日本メーカーは逃げ腰で、唯々事を丸く納めようとする態度だった(現在の外務省の言動も同様である)。少なくとも、当時この業界に身を置いていた筆者にはそう思えた。

1970年代半ばに、IBMのいわゆるFS(フューチャーシステム)構想を秘密裏に知った時、日本業界と通産省、NTTに渦巻いたような熱気(これが日本の「超LSI国家プロジェクト(1976-1980)」を発足させる結果となった)は10年後の1980年代半ばには薄れていた。お山の大将になっての慢心から、消極的な「金持ケンカせず」の態度になっていたように筆者は思えてな

5) 日本経済新聞、2002年1月11日、「民力再興」

6) 日本経済新聞、2000年12月2日「科学技術創造立国、企業R&D再生④」

らない。

1985年9月のプラザ合意（日本政府の円高容認）は米国の日本叩き陰謀だという人は多い。当時1ドル240円の為替相場は10年後の1995年には100円を割り、一時は80円となった。これで日本の輸出産業（半導体とか造船）は甚大な影響を受けた。

日米半導体摩擦の激化に伴う日米両政府間の交渉はプラザ合意の3ヶ月前の1985年6月から始まり、数度の交渉の結果翌1986年9月に日米半導体協定として成立した。

この1980年代半ばの米国の強い圧力によるプラザ合意と、日米半導体協定は、日本半導体産業に深い傷を残す事となった。

プラザ合意と日米半導体協定は日本政府が対立を恐れて、「何とかもめ事を納めよう。その為には日本の不利益も我慢しよう」という戦略も何もない、消極策での対処であった。少なくとも、結果としてはそうであった。

ミクロ的に見ても、個々のケースでもそういう消極策の事例が少なくなかった。NECと富士通と東芝のケースを見てみよう。

#### ① NECのケース

NECはVシリーズでMPU市場への参入を図った。これに対しMPUで生き延びようとするインテルは著作権侵害で提訴してきた。

米国の裁判ではNEC側に「シロ」の判決が出たのだが、NECは結果として撤退に踏み切った。志村幸雄工業調査会社社長は次のようにいう<sup>7)</sup>。

① 米国の裁判では「シロ」となり、②米国のAMD（アドバンスト・マイクロデバイス）社が近年、インテル互換MPUで善戦している。①、②を考えれば、NECの選択は弱腰すぎたというほかはない。

#### ② 富士通のケース<sup>8)</sup>

富士通の半導体部門を率いていた安福真民副社長は米国でのビジネス拡大

7) 「エコノミスト」2002年7月30日号「日の丸半導体復活の条件」

8) 本頃の富士通によるフェアチャイルド買収問題については

「志を高く」山本卓真，日本経済新聞社，1999年，pp.167-173

をねらった。富士通は米市場でDRAMを中心に急速な拡大をしていたが、安福副社長はこれだけでは満足せず、ロジック素子のマイコン事業で更に一回り大きな事業拡大を考え、米業界の大物のスカウトを考えた。このような動きの中でフェアチャイルド社長のドナルド・ブルックス（テキサスインスツルメンツ社出身）の名があがってきた。極秘でのスカウト交渉中、ブルックスはフェアチャイルド社ごとの買収を持ちかけてきた。フェアチャイルドは当時、親会社のフェアチャイルド・カメラ・アンドインスツルメンツ（FCI）が手離し、仏の資源会社シュランベルジュが入手していたから、山本卓真社長はシュランベルジュ日本代表の両角良彦（元通産省次官）に相談すると、「日米産業協力のモデルになる」と賛成した。

ノイス、ムーア、グローブといった人々は既にフェアチャイルドを離れ、インテルを創業していたが、半導体業界でのフェアチャイルドのブランド名は大きい。しかも、当時は日米半導体摩擦が激化していた時期だ。現地生産できることは日米双方にとっても都合がいい。1986年10月末（日米両政府間の半導体協定調印直後）富士通はシュランベルジュからフェアチャイルドを買収（2億ドル）で合意した。ところが、これが報道されると途端に米国内で猛反対の声が興った。米半導体工業界（SIA）、国防省（DOD）、ボルドリッジ商務長官、議会からの反対の嵐である。白人国フランスのシュランベルジュが買収した時には、何もなかったのに黄色人種国日本の買収となると、国をこぞって反対する。民間会社同士の納得づくの買収をやめさせる合理的理由はなかった。安福副社長をはじめとする富士通半導体部門は買収すべきと主張した。正論である。富士通に何らやましい点はない。

しかし、山本卓真社長は断念の決断をした。不買運動を起こされるのを恐れた。買収断念の発表は翌1987年3月。3月17日付日本経済新聞（夕刊）の見出しには「政治問題化で進展望めず」「米国防総省が圧力」といった言葉が見られる。

買収しておれば、いち早く米国内に生産拠点をもち、フェアチャイルドのブランドもあり、事業の拡大は恐らく間違いなかつただろうと筆者は想像す

る。

1999年の時点で山本卓真元社長は次のように後悔する。「富士通は米国に良きパートナーを求めた。技術と雇用も地元根付く。そもそもフェアチャイルドは仏企業に買収されているのに、日本企業なら駄目というのは不公平だ——こうはっきり（米国で大々的に会見を行い）いうべきだった。感情的で非論理的な反対論に対して、結果として泣き寝入りしてしまった自分を今でも許せない気持ちで一杯だ」

山本は次のようにもいう。

「当時の日米（半導体）摩擦は感情的な内容が多かったが、米国の経営者や政治家が何か言うと、それがいかに不当なことであっても、そのまま同じことを主張するような経営者も日本に多かった。特に若い頃、米国留学した経営者に、こういう代弁人が多かったのは残念だ。米国の無理な主張が通った時期に、フェアチャイルドの買収が重なってしまった」<sup>9)</sup>

山本がいう米国の不当なやり方については、1982年6月、FBIが日立と三菱電機の米国駐在員をIBMの機密情報を盗んだ、として逮捕した事件もそうだ。山本は次のようにいう<sup>10)</sup>。

「ダミー会社を使ってIBMの技術を売り込む『おとり捜査』の結果だった。『ああ、始まった——』。事件の第一報を聞き、こう思った。事件が表面化する少し前に、富士通にも奇怪な情報の売り込みがあり、おかしいことが起きているという認識はあった」

### ③ 東芝のケース<sup>11)</sup>

2000年3月の連結最終損益の発表で、東芝は米国で訴えられていたフロッピーディスクドライブの欠陥問題で1,070億円の和解金を支払って事を納めたことがはっきりした。通常はそんな使い方は考えられない、特別な使い方

9) *ibid.*, P173

10) *ibid.*, P.160

11) 日本経済新聞, 2000年3月17日「東芝連結赤字が縮小」

日本経済新聞, 1999年11月14日「経営の視点, 東芝“不戦敗”見えぬ理由」

日本経済新聞, 1999年11月26日「司法, 経済は問う」

をし、過度に酷使した場合に考えられる誤動作の可能性で訴えられたのだ。実際、世界市場で1,500万台以上販売し、1件の事故報告もないものだった。原告弁護士は、東芝は重要な製品欠陥（筆者注、重要な製品欠陥とはとても考えられるものではない）を知らながら公表を怠っていたと主張した。また、企業に不利な陪審をするので関係者には有名なテキサス州の小都市ビューモントでこの弁護士は提訴している。

この訴えに対し、「事を丸く納める」ことが思考の中にあっただけで思えない東芝は、実害の一件も出ていないこのケースに1,070億円もの巨額の和解金を支払って、「事を荒立てない」ようにしたのであった。

1980年代から1990年代にかけて、「大声で怒鳴れば日本人は折れる」というのが国際ビジネス界の常識化していた、とある国際ビジネスマンはいう<sup>12)</sup>。

この頃から、日本勢は何事も、アグレッシブさを忘れ、及び腰、引け腰になっていたといわざるを得ないケースが多くなった。もめ事をきらい、何事も自分が身を引いて丸く納めようとする態度になったように筆者は思える。このような態度は日本社会では評価されることもあるが、国際社会では、「何か後ろめたいことがあるに違いない」とますます「嵩にかかれる」だけである。

最後に本節のしめくくりとして次のような大見教授の指摘を味わいたい<sup>13)</sup>。

(1) 1980年代、1ミクロン単位の微細加工が生産現場で可能になった状況を見て、多くの米国の半導体関係者は「もはや生産技術が重要なのではない。設計技術こそ重要だ」として生産現場を軽視した。生産現場のモラルは低下し、信頼性の低い超LSIしか製造できない事態に米国はなった。この間、日本は着々と生産技術に磨きをかけ、日本製超LSIと米国のそれとは信頼性の面で大きな差ができ、日本製半導体のシェアが米国を抜いた。

(2) 日本の半導体関係者は日本の半導体技術が米国に勝ったと錯覚した。

12) 産経新聞、2002年4月14日、「新・日本学講座」の中での佐伯秀穂元倉敷紡績専務の言葉

13) 日本経済新聞、2002年12月18日「経済教室」

この判断ミスが1990年代半ば以降の日本半導体産業停滞の最大の理由だ。

(3) 日本よりはるかに遅れて半導体産業を開始した韓国や台湾は過去の遺産を持たないため、最も優れた技術を日本から、日本半導体業界より圧倒的に早く積極的に導入し、無駄な部分を徹底的に排除して、きわめて効率の高い生産方式を確立して日本を凌駕した。

(4) 1990年代に半導体産業を大きく引っ張ったのはパソコンだった。(筆者注、この波にインテルのMPUはうまく乗り、インテルは世界最大の半導体メーカーになった)

21世紀に入って半導体事業の主戦場が、平板デジタルディスプレイや携帯電話などのデジタルネットワーク対応情報家電分野に移行している。これは、用が足りればよいとするコンピューター・ビジネスと異なり、感性や快適性を取り扱う家電ビジネスで、日本が最も得意とする分野だ。

(5) この家電分野では顧客の好みの変化が激しいのが特色だ。関連超LSIの月毎の価格下落率は10%を超える。いかに迅速に好みの品を顧客に届けるかが勝負となる。

### (イ) 怠惰と嫉妬の哲学の蔓延

1996年、シリコンバレーにある富士通の米国子会社を山本卓真富士通会長が訪れた。在米30年という日本人社長は次のようにいった。

「近年、米国人がよく働くようになった。強制もしないのに、朝の7時には出てきて、夕方も7時くらいまで働く。夏も以前のような長期休暇を取らなくなった」<sup>14)</sup>「必死に働いて成果を上げないと、会社が利益を出していても、いつ解雇されるかわからない。だから必死なんだ」<sup>15)</sup>

山本はシリコンバレーだけの事かと思ってニューヨークにある大企業の幹部に聞くと、「当社でも、朝の7時から12時間働くのが普通だ」という返事で驚いた<sup>16)</sup>。

14) 「志を高く」前出, P144

15) 「志を高く」前出, P144

米国人が必死に働いているのに、筆者がよく覚えているのは1980年代の日本の代表的な新聞が書きたてていたのは「日本人は働き過ぎだ。もっと休もう」とか「ゆとりが必要だ」とか「過労死問題」だった。労働組合は「時短、時短」と騒ぎ立てる。政府が休日を増やそうとすると、何でも反対の野党までが賛成する。大新聞はこうして「日本人は働き過ぎ。休むのは善だ」という「空気」を作ってきた。今から思うと、日本の発展を嫌い、憎む、某国、某々国の高等謀略にこれらの新聞が乗せられた、あるいは意識的に乗った、のではないかと筆者は思う。

さらに山本はいう<sup>17)</sup>。

「ある調査によると、90年から96年までの米国の実質賃金はマイナス2%だったのに対し、日本は8.6%増。労働時間を比較しても米国が増え、日本は減っている。日米の労働時間が逆転したのは1993年頃だが、それ以降も日本の企業経営者は賃上げと時短を繰り返してきた」<sup>18)</sup>

「私はここに日本が落ち込んだ最大の問題があるような気がしてならない」<sup>19)</sup>

このように、日本が緩んだ国になったことに関して、伊丹敬之一橋大教授は1970年代から緩み始めたのではないかという。山本卓真は個人的な経験から1980年代には緩んでしまったと思うという<sup>20)</sup>。また才覚のある者、成功した者への敵意を煽り、弱者を善だとする紙面づくりが特に多くなったのもこの頃である。筆者はこのような考えを怠惰と嫉妬の哲学だと考える。

### (三) 税制上の問題点

日本の半導体産業が後退した原因の一つに日本の税体制があった事も指摘しておかねばならない。世界に誇った日本商船隊が、今では多くパナマとか

16) 「志を高く」前出, P144

17) *ibid.*, P.145

18) *ibid.*, P.145

19) *ibid.*, P.145

20) *ibid.*, P.146

リベリアとかに船籍を移し、船員も、船長、一等航海士、機関長といった要のポスト以外はフィリピン人を初めとする外国人船員になっている。日本の高額な税制や日本人の賃金の高さが原因だ。

半導体産業だとして同じような深刻な問題があることを指摘しておきたい。御手洗富士夫キヤノン社長はいう<sup>1)</sup>。

(1) 常々感じるのだが日本の税制には思想がないことだ(筆者注、日本の税制は社会主義思想が基盤だと思う)。思想がないので、取りやすい所から取ろうという印象が強い。

(2) 米国との比較になるが、米国では若い人も、豊かでない人も税金を払っている。だから税金の使われ方にも厳しく目を光らせる。人々が薄く広く負担するという考えが根づいている。日本では所得税を払っていない人が沢山いる。

町田勝彦シャープ社長は次のようにいう<sup>2)</sup>。

(1) 投資を決断する際、最大のネックだったのは人件費や高コストインフラではない。税制だ。

(2) 液晶の製造コストで韓国には負けない。経常利益ベースでは勝てるのに当期利益になると突然敗けてしまう。利益を出してから課税率に大きな差があるからだ。

(3) 時代にそぐわない設備の償却年数の問題がある。実感だがこうしたハンディが生産設備の買い替えをためらわせ海外移転を加速させる。

(4) 国は設備投資を促進するような政策を時限立法でもいいからやって欲しい。

東芝の西室泰三会長のいうのも同じだ<sup>3)</sup>。

(1) 個人の所得税については広く薄く。もっと多くの国民が負担する形にし、その上で税率も下げるべきだ。(筆者注、社会主義的な累進税制の是

1) 日本経済新聞, 2002年2月20日「税をただす」

2) 日本経済新聞, 2002年7月17日「産業力」

3) 日本経済新聞, 2002年5月9日「税をただす」

正)

(2) 法人税については国際競争の面からの見直しが必要。日本企業の方が実質的に(他国と比べ)重い税金を納めているのは事実だ。

激しい国際競争下で日夜苦勞しているキャノンと東芝のトップに代表して語ってもらったが、両トップとも日本の税負担の重さを語っている。日本の税制の基本思想は社会主義思想だと多くの識者は指摘するし、筆者もそう思う。才覚がありよく働く者から税を取り、働きの悪い者から取らない。資産作りに励む者から取って、食い潰している者や怠け者、病弱者へ流す。筆者はかかる社会主義思想を「怠惰と嫉妬の哲学」といつているが、これでは社会の活力を削ぎ、国際競争力を落し、技術力、産業力のない、全員貧困者の社会になってしまう。税金の重さに耐えかねて有能な人々や有力な企業が海外へ脱出するのではないかと心配するのは杞憂ではない。

企業にとって、税制は自己の努力ではどうする事もできないものだけにやっかいだ。

半導体関連の税制で具体的に見てみよう。

2001年3月期で税引き前利益に対し国税、地方税併せて、何%の税を実際に支払ったか<sup>4)</sup>。

日本の半導体大手5社(日立、東芝、三菱、NEC、富士通)の平均が59.2%であるのに対し、米インテルは2000年で30.4%。日本企業の税負担は米企業と比べ2倍であった。仮に日本の税負担率がインテルと同じであれば、日本勢は2001年3月期に3,000億円弱の税金を払わずに済み、それが投資に振り向けられることになる。

税率だけ見れば地方税も含め日米ともほぼ40%とそう変わらない。実際の税負担で違いが出てくるのは、米国では収益から損金として差し引ける部分が大きく、課税対象所得を圧縮できるからである。

半導体産業では高額の製造機器でもっているようなもので、固定費の比率

---

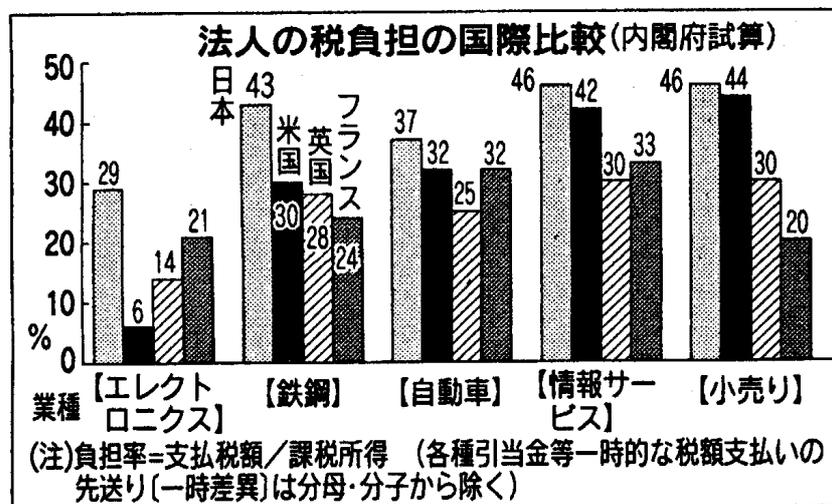
4) 日本経済新聞、2002年3月24日「税をただす」

がきわめて高い。米国では製造機器の減価償却を短期で一気に進められる加速度償却だから、投資後すぐに多額の償却費用を損金に計上できる。(その分税金を支払わなくてよい。)

日本の場合、コンピュータ制御の工作機械でも法定償却年数は10年だから、一気に、ないし、期間を縮めて償却して損金に出すことはできない。だから税負担は税率以上に重くなる。これが日本企業の機械設備への投資の負担となった。日本企業の強さは機械の若さ(最新機械)にあったのだが1996年を境に日米が逆転している<sup>5)</sup>。

2002年8月、内閣府は企業の税負担の国際比較の試算をまとめた。試算した5業種のすべてで、日米英仏の4ヶ国中、日本の税負担率が最も高いことが分かった<sup>6)</sup>。図3-1参照。

図3-1



日本経済新聞, 2002年6月27日

半導体関連のエレクトロニクス部門では、日本の29%の税負担率に比べ、米国は5分の1の6%である。

法人課税の実効税率(国税と地方税)は日米ほぼ同水準だが、研究開発減税などの税制優遇策で差がついていると内閣府は指摘し、競争力強化のため、

5) 日本経済新聞, 2002年3月24日「税をただす」

6) 日本経済新聞, 2002年8月10日「日本企業は重い」

政策減税と法人実効税率の引き下げが必要としている<sup>7)</sup>。

日本経済新聞は2002年3月28日の社説で次のように主張している。

(1) デフレ下の税制改革では企業や人々のやる気をどう刺激し、需要創出につなげるかが課題だ。それには「公平」という名の悪平等主義（税制社会主義）から脱皮することだ。

(2) 所得税は努力すれば報われる体系にしなければならない。累進税率の平準化と課税最低限を引き下げる。また相続税の引き下げも考えていい。

表3-1参照。

広く薄くということでは、付加価値税（消費税）の比率アップも考えられて然るべきだろう。図3-2参照。

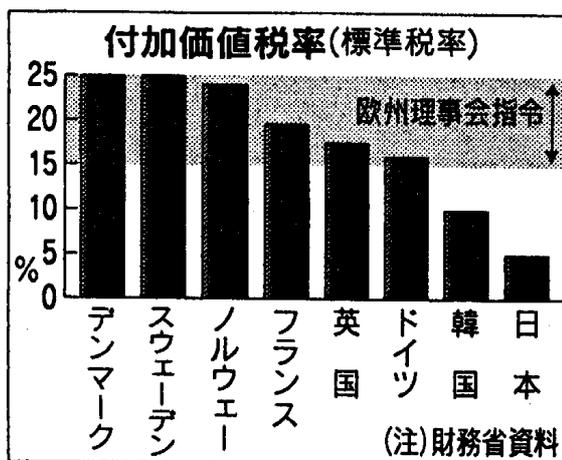
表3-1  
相続税の最高税率

日本	70%
フランス、英国	40%
ドイツ	30%
シンガポール	10%
米国	55% (段階的に廃止)
イタリア、オーストラリア、ニュージーランド、カナダ、タイ、インドネシア、ベトナム、マレーシア	制度なし・廃止

(注) 経済産業省資料などから作成

日本経済新聞, 2002年3月14日

図3-2



日本経済新聞, 2002年3月28日

「個人や企業の所得に対する課税にこれ以上依存することは、経済活力を維持する上で限界がある。金融資産に重課すれば、海外に逃避したり、アングラ化する。残された選択肢は消費税率の引き上げだ<sup>8)</sup>」。(この意見は激しい国際競争下の企業幹部の共通認識だろうと筆者は考える。)

(3) 1,400兆円の個人金融資産を証券市場に分散しやすくするため、証券税制の見直し簡素化。

7) 日本経済新聞, 2002年8月10日「日本企業は重い」

8) 日本経済新聞, 2002年3月28日「活力を生む税制<sup>28)</sup>」

(4) 法人税の見直し。

(ア) 設備投資促進のため償却期間を大幅に短縮する加速度償却の導入。

(イ) 研究開発促進税制の導入。

(ウ) ベンチャー促進税制の導入。

大阪大学本間正明教授は日本の法人税問題に関して次のように指摘する<sup>9)</sup>。

(1) 1990年以降、わが国の民間設備投資はGDP比で20%台から15%台へと急減した。設備投資の不振は生産性低下と国際競争力を凋落させる。

(2) (1)の傾向を助長しているのが日本の法人課税だ。経済がグローバル化するほど各国の法人税制は立地選択の優劣比較の対象となる。

法人税制が最低限の国際標準を備えなければ、資本流出を促進し、資本流入を抑制する。

(3) 法人課税に関して、機械的に国税、地方税を併せた「実効税率」を使って国際比較する日本独特の慣行がある。この実効税率から見ても、日本は欧州諸国より5%程度高く、投資先として競合関係を強めるアジア諸国と比べても10~15%もの差がついている。

(4) この法人実効税率だけで国際比較してもあまり意味がない。企業の国際競争力や設備投資行動を左右するのは、法人所得に対する実質的な税負担の割合である。法人の課税所得を算出する際、各国では租税特別措置などが大きく異なる。これを考慮して実際の税負担割合を求めて国際比較する必要がある。

日本の平均的モデル企業が仮に海外で同じ企業活動をした場合の実質的な税負担率を示すものが図3-1である。

欧米主要国と比べても我国の税負担が重いことを示しており、アジア諸国と比べると、またその差は大きくなる。

(5) 法人課税の重さは税収(国+地方)全体に占める法人所得課税の割

9) 日本経済新聞, 2002年6月27日「経済教室」

合からもうかがえる。2001年度日本のそれは21.5%であったのに対し、米英独仏のそれ（1998年）はそれぞれ、11.8%、13.3%、7.3%、9.3%であり、日本の法人が重い負担をしているのが分る。

（6）法人課税の負担は、配当、製品価格、賃金の形で個人に帰着すると考えるのが自然である。負担の帰着が不明確な税の比重が高いことは税制のあり方としても、企業活動の活性化のためにも望ましくない。

なお、日本企業の人件費の重さについて、給与水準の高さだけが専らいわれるが、実質的負担を考えるには賃金だけを考慮してはいけない。次のことの考察が必要だ。

（ア）高い定年退職金。（諸外国にはあまり見られないこの制度は、生涯雇用という日本の特色や、江戸時代以降の「のれん分け」の思想が影響している、という指摘もあるが、これが企業への重圧となっている。）

（イ）社宅、交通費補助の負担があり、日本企業は健康保険など福利厚生に手厚く、人件費は給与6割、福利厚生費4割と考えてよい<sup>10)</sup>。

（実際に支払う給与は人件費のほぼ半分だと考えてよいのが実情である。）

#### （四）備考

日本企業は数からいえば、その殆どがいわゆる中小企業である。この中小企業は大企業の単なる補充機能ではなく、むしろ大企業を支え、日本産業に占める意義はきわめて大きい。

日本産業を支えてきたこれら中小企業の体質を弱めているのが、世界に例を見ない、相続税の重さである。表3-1参照。親父が死ねば相続税の負担で息子は廃業を選ばざるを得なくなり、それまでに蓄積した技術やノウハウは消滅し、従業員は解雇される。

また、必死に従業員の雇用を守ろうとしている中小企業に対する、お役人のいじめも考慮しておく必要がある。

---

10) 日本経済新聞、2002年12月21日「デフレが蝕む」

「何十年も前に作られ、現代に適合できない労働法を更に拡大解釈して、中堅・中小企業経営者をいじめる労働行政こそが、日本の空洞化をより加速させているのではないか」と、日本経済新聞2002年2月21日の「大機小機」欄はいう。

雇用を保つため生産性向上への厳しい取り組みをし、時には従業員に犠牲を強いることも、とって悲壮な気持で経営している所へ、行政指導と称して労働基準監督署が出てくる。

「有給休暇の取得率をもっと上げよ」「掃除は時間外にやらせるな」など、現実の企業の置かれている厳しい状況を全く理解せず、説教をくり返す。

この「大機小機」欄はいう。

こんな行政指導を全て聞き入れていけば、日本の中堅・中小企業の殆どの工場は閉鎖に追い込まれる。

税制や労働行政で企業をいじめておれば、やがてかつての日本商船隊の如く、将来性のある企業は外国へ移ってしまい、日本に残るのは、税金で援助しなければ世界競争についてゆけぬ企業だけとなり、そうなれば一番困るのは、これといった才覚のない一般庶民（大新聞のいう市民とか弱者）である。

企業の置かれている厳しい国際競争激化にもおかまいなしに、色々と企業の手足をしばるような説教や法律でのしぼりを考え出して役所の発言力を増やそうと暗躍するのがお役人だ。例えば厚生労働省は、従業員300人を超える企業に育児支援を企業に義務とする法律を作り2005年度から実行しようとしている<sup>1)</sup>。

この法律によれば休暇取得推進委員会を作って育児休暇取得率を〇%にするなどの目標をたてさせる。長期休暇の取得を促進させ、年間平均〇人以上と目標を作らせる、のだという。子供を何人産み、どう育てるかなど、個人の問題で、お上が出てくる問題ではない。説教を垂れることはともかく、法

1) 日本経済新聞、2002年12月25日「育児支援 企業の義務に」

律で強制することではないと筆者は考える。日本は個人の自由を尊重することを国是とし、役人が自分達の好みを国民に強制する国ではない。企業は役人の趣味を実現するための機関ではない。このような法律を役人の権限増大指向と好みで今後も作っていくようでは日本企業の活力を従来以上に殺ぐおそれが出てこよう。