

はじめに

1. 狙いと問題意識

10年後を見据え、日本経済の成長シナリオとともに日本産業・企業の進むべき道筋を探る

本稿の狙いは、10年後を見据えた中長期の視点から、世界経済の見通し及び日本経済の成長シナリオを展望すると共に、今後のテクノロジーの進歩や今後顕在化する社会的課題を踏まえた日本産業・企業の進むべき道筋を探ることにある。

こうした課題設定の背景には、足下の世界経済が新たな均衡に向けた端境期にあること、また産業の構造自体が大きく変化しようとしているとの我々の現状認識がベースとなっている。昨今の経済情勢に鑑みると、先進国が2008年のリーマンショック後の落ち込みから持ち直す一方で、新興国は2000年前半ごろのブームが終焉を迎え転換期に差し掛かっている。

また個別産業に目を転じれば、ビッグデータ、AIに代表されるデータ収集・活用に係る先端技術が様々な産業に幅広く適用されつつあり、テクノロジーを活用した新規参入が進むだけでなく、産業自体の構造や個別企業のビジネスモデルが大きく変容していくことが予想される。さらに、人口動態がもたらす社会構造の変化やエネルギー問題などの社会的課題が強く意識され始めた中、課題解決に向けた事業化や新産業創出の動きが生じつつある。

世界経済や産業構造、ビジネスモデルの在り方が大きな転換点を迎えるとの認識に立てば、10年という中長期スパンでの将来像を見据え、そこからバックキャストする形で政策や企業の事業戦略を構築することが、今まさに必要なのではないだろうか。こうした問題意識が本稿の執筆の背景である。

2. 本稿の骨子

本稿は全VI部で構成されており、まず第I、II部では内外マクロ経済の中長期見通しを展望した上で、日本経済の成長シナリオを考察した。続く第III部から第V部ではテクノロジーの進化や社会的課題を通じた需要の変化が引き起こす産業構造、市場の在り方の変化の方向性を考察し、日本産業及び企業が目指すべき将来像を探った。最後に第VI部では、コーポレートガバナンスの視点から、将来想定される株主のあり様の変化と日本企業の向き合い方を考察した。

以下では各部の骨子とともに、日本経済・産業の目指すべき方向性に触れていきたい。

(1) 成長の源泉となるアジアのインフラ需要取込と成長戦略実現で日本経済は1%成長へ

中国を含めたアジア圏の存在感が拡大。立地に恵まれた日本はアジア圏の成長を取り込むべき

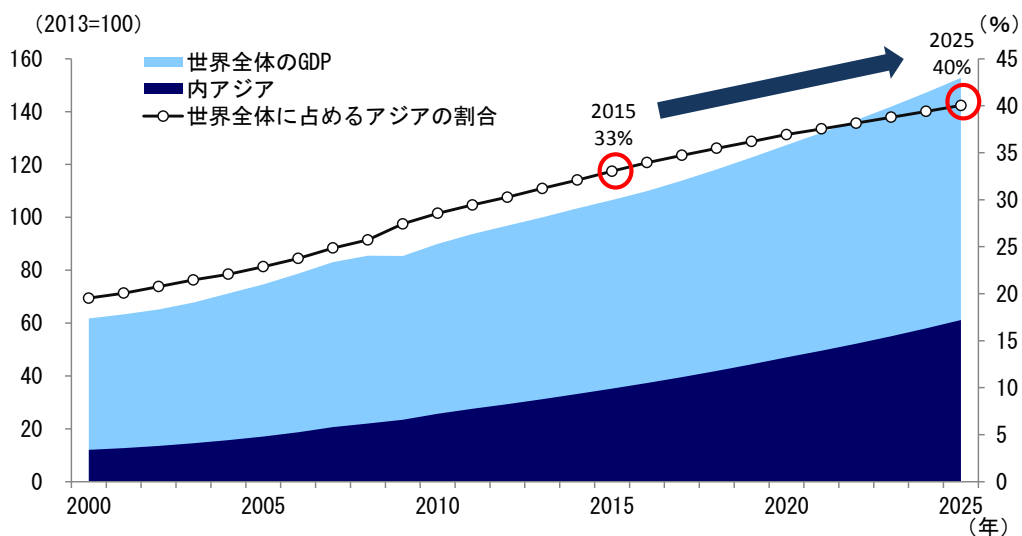
第I部では、今後10年のグローバル経済シナリオとともに、各国経済のメガトレンドを示した。世界経済は、金融危機前のような高成長は期待しがたいものの、中長期的には緩やかな拡大基調が続く見通しである。

先進国経済については金融危機後に落ち込んだ潜在成長率は日米欧ともに持ち直しが見込まれよう。一方新興国経済は、構造問題への対応などから成長スピードは鈍化するものの、世界経済への成長寄与では新興国の占める比率は高く、引き続き世界経済のけん引役となろう。

特に今後存在感を増していくのは中国を含めたアジア圏である。中国については、生産年齢人口が既にピークアウトしていることに加え、今後過剰生産能力の調整局面に向かうことから、成長率は鈍化していく見通しである。ただし先進国対比では今後も高い成長率を続けることから、世界経済に占めるウェイトは拡大していくだろう。中国と同じく成長を続けるアジア圏を含めれば、世界経済に占めるアジア経済のウェイトは 2015 年の約 33%から 2025 年には 40%程度まで拡大していく見通しである(【図表 1】)。

アジアが世界経済の中心となる中、日本は世界で最も高成長の地域の中心に位置する恵まれた立地にあるといえよう。特にアジア圏のインフラ投資は今後 10 年で約 14 兆ドルと試算され、こうした投資需要を取り込むことが日本経済の成長に寄与するだろう(【図表 2】)。

【図表 1】 世界経済に占めるアジア経済のウェイト



(出所) 各国統計よりみずほ総合研究所作成

(注) 2013 年の PPP ウェイトをベースとして、各国・地域の実質 GDP 成長率を利用して試算。
2015 年以降はみずほ総合研究所予測。アジアは中国、インド、NIEs、ASEAN5 の合計。

【図表 2】 アジア圏のインフラ投資必要額

単位：10億ドル

	東アジア 東南アジア	南アジア	中央アジア	太平洋諸島	計
電力	2,396.1	572.9	118.2	0.0	3,087.2
通信	411.8	383.6	54.7	1.0	851.1
電話	112.2	5.3	2.8	0.0	120.2
携帯	265.9	366.0	49.9	1.0	682.8
ブロードバンド	33.7	11.4	1.4	0.0	46.6
輸送	1,267.7	1,051.6	72.8	4.2	2,396.2
空港	46.1	4.4	0.7	0.0	51.2
港湾	171.0	31.7	3.5	0.0	206.1
鉄道	12.7	11.4	4.2	0.0	28.4
道路	1,037.9	1,004.1	64.4	4.2	2,110.5
上下水道	137.1	74.8	16.4	0.8	229.1
上水道	46.5	40.5	6.4	0.0	93.4
下水道	90.6	34.3	10.7	0.0	135.6
2015-2020年の累計	4,212.6	2,083.0	262.1	6.0	6,563.7
2015-2025年の累計					14,317.9

(出所) ADB、IMF よりみずほ総合研究所作成

(注) ADB による 2010~2020 年の必要投資額の GDP 比と地域・分野別投資シェア、及び IMF の世界経済見通し(2021~2025 年の成長率は 2020 年予測値を利用)を用いて、みずほ総合研究所が再推計

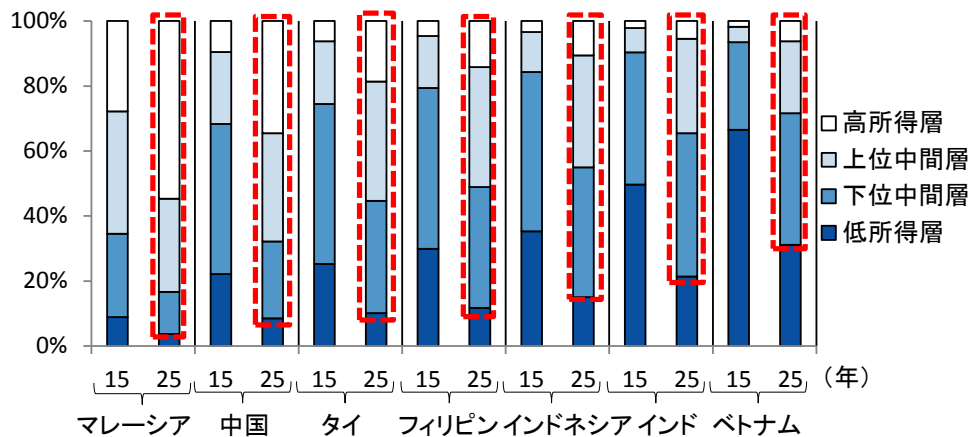
またアジア圏では今後の賃金上昇に伴い、中間所得層以上の消費者が増える
と予想している(【図表 3】)。所得階層の上位への移行により、生活必需品
などへの支出から、嗜好品・娯楽サービスなどへの選択的支出へのシフト、ま
た高額品への需要シフトが鮮明になると考えられる。日本はこうした中間所得
層の取り込みをいかに図っていくかがこれまで以上に重要なテーマとなる。

成長戦略の実
現、アジアイン
フラ需要取り込み
などで、日本の実
質 GDP 成長率は
1%程度まで引き
上げ可能

続く第Ⅱ部では日本経済の成長シナリオについて考察した。少子高齢化に
伴う労働投入量の減少などから、日本の潜在成長率は自然体ではゼロ%近
傍の低水準で底ばうことが予想される。ただし、女性・高齢者の就業拡大によ
る労働投入の増加、投資環境整備による期待成長率を底上げによる資本投
入拡大、産業の新陳代謝や ICT 活用による生産性向上など、成長戦略を実
現していくことで、潜在成長率を底上げしていくことが可能であろう。

また 2020 年東京オリンピック関連需要やそのレガシー効果、さらに前述のア
ジア圏のインフラ需要を取り込むことで、日本の実質 GDP 成長率は1%程度ま
で引き上げが可能になる見通しである(【図表 4】)。あわせて、1990 年以降の
失われた 20 年の要因の一つであったバランスシート調整は既に一服しており、
経済成長の足かせが外れることも底支えの要因として大きいと考えられよう。

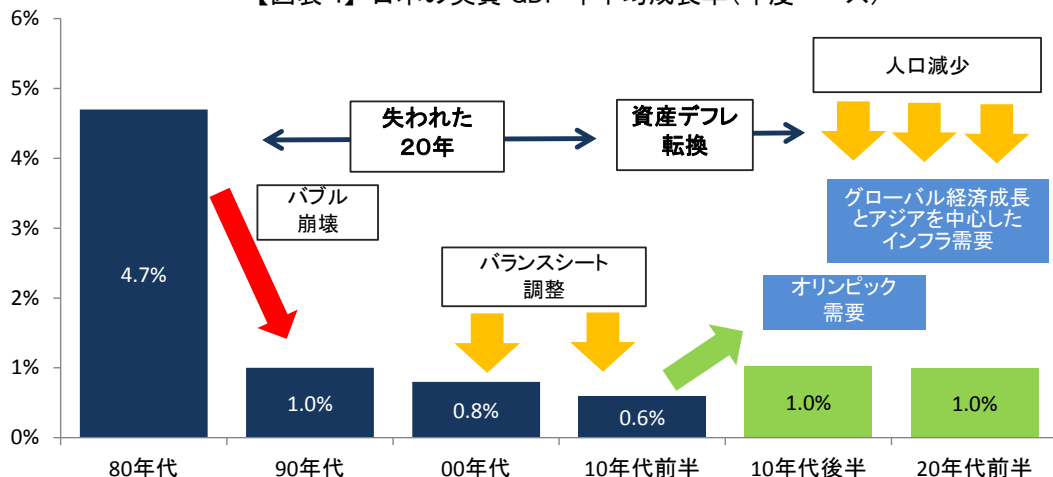
【図表 3】 主なアジア各国の所得階層別人口比率(2015 年、2025 年予測)



(出所) Euromonitor よりみずほ総合研究所作成

(注) 世帯可処分所得別にみた家計人口。低所得層は 5,000ドル未満、下位中間層は 5,000～15,000ドル未満、上位中間層は 15,000～35,000ドル未満、高所得層は 35,000ドル以上。

【図表 4】 日本の実質 GDP 年平均成長率(年度ベース)



(出所) 各国統計よりみずほ総合研究所作成

(注) 2015 年以降はみずほ総合研究所予測

GDP 型から GNI 型への日本の成長モデルの転換

一方で、日本の潜在成長率の引き上げに限界もある中、今後日本の成長モデルそのものが大きく変わっていくとの発想の転換が必要だろう。

2020 年代の日本の実質 GDP 成長率は、成長戦略の実現などができればバブル崩壊後の水準を上回る 1%程度に回帰、正常化していくことが可能とみている。ただしその際に日本は新たな成長モデルに姿を変えている可能性がある。具体的には国内生産 (GDP) 型から国民所得 (GNI) 型への転換である (【図表 5】)。

GDP 型の成長モデルでは、例えば前述のアジア圏のインフラ投資の取り込みはあくまでインフラ設備等の財の輸出という視点で捉えられる。一方、実際の企業行動としては、現地への直接投資によって子会社を設立し、現地ニーズを踏まえた設備・機器の提供、または保守・メンテナンス需要を取り込むことで収益を拡大していく動きがみられる。こうして得られた収益を配当や利払いにを通じて日本に還流し、更なる投資に活用していくということが GNI 型の発想である。いわば総合商社型の直接投資モデルへの転換である。海外の需要を取り込むことによって、ひいては日本国内の成長につなげていくことも可能だろう。

訪日外国人需要の取り込みに関しても、同様の視点で捉えることができよう。目下、外国人客の誘致などにより、インバウンド需要の拡大が期待されている。しかし、来日して日本の製品・サービスを認知した外国人客などを狙いとして、帰国後の需要も取り込むという観点で、直接投資により現地法人を設立し、アウトバウンド需要も取り込んでいくということも本来同時に考えるべきだろう。つまり GNI 型への転換により、広い意味でのサービス業の輸出を推進していくという考え方である。

こうした日本経済の新たな成長モデルに向けたビジョンを官民で改めて共有し、政策や戦略の在り方を見直していくことが求められよう。

金融面からも日本が投資家となるモデルへ

同時に、金融面においても 1,700 兆円に上る国内個人金融資産を活用し、アセットマネジメントにより富を拡大していくというビジネスモデルが本格化している可能性もある。企業や家計を含め、日本そのものが投資家として長期を見据え、資産拡大を図っていくモデルへの転換もあわせて展望されよう。

【図表 5】 GDP 型成長モデルから GNI 型成長モデルへの転換

GNP型成長モデル	⇒	GNI型成長モデル
輸出型モデル	⇒	直接投資型モデル (総合商社型モデル)
財の輸出モデル	⇒	広義のサービス輸出モデル (インバウンド・アウトバウンド 双方の取り込み)

(出所) みずほ総合研究所作成

(2) 需要の変化が引き起こす市場の在り方と産業構造の変化・変容

向こう 10 年間で起こり得る需要変化を起点として考察

第Ⅲ部では第Ⅳ部・Ⅴ部の着眼点を提示

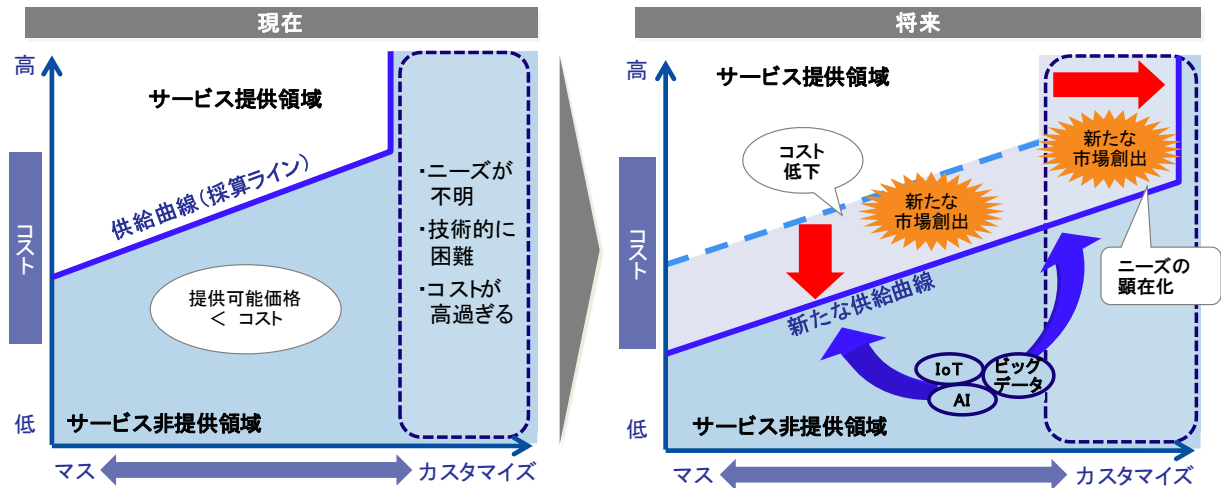
第Ⅳ部では、テクノロジーの進化が需要・市場構造に与える変化を考察

第Ⅲ部から第Ⅵ部では、向こう 10 年間に於いて日本産業が着目すべきメガトレンドを提示し、その下で起こり得る需要サイドの変化、その変化が市場の在り方や供給構造に与える影響、変化の方向性について展望し、日系企業が採るべき戦略や方策、政府に求められる政策等について考察した。

まず第Ⅲ部では、第Ⅳ部、第Ⅴ部の導入として、テクノロジーの進化と社会的課題への対応必要性といった注目すべきメガトレンドを起点として、それらが需要・供給の双方にどのような経路で変化をもたらし得るのかを考察し、俯瞰することを試みた。

続く第Ⅳ部では、テクノロジーの進化が新たな市場を創出するメカニズムを整理し、とりわけ、昨今注目を集めている IoT・ビッグデータ・AI に着目した(【図表 6】)。IoT 等の新たなテクノロジーは、全てのモノがインターネットに繋がることで広範かつ多量なデータの収集が可能となり、そのデータ解析を通じて新たなニーズの発掘やサプライチェーン・バリューチェーンの効率化・高度化につながると考えられる。例えば、個々の消費者ニーズに合った製品・サービスを提供する「パーソナライゼーション・マスカスタマイゼーション」が進展し、或いは各バリューチェーンの付加価値領域の変化に対応して「モノとサービス」を一体的に提供するビジネスモデル構築も必要と考えられる。このような需要・供給サイド双方に生じる変化やビジネスモデルの在り方を考察し、分野としては BtoC、ものづくり、自動車(モビリティ)、素材を採り上げた。

【図表 6】テクノロジーの進化が可能とする市場領域の拡大

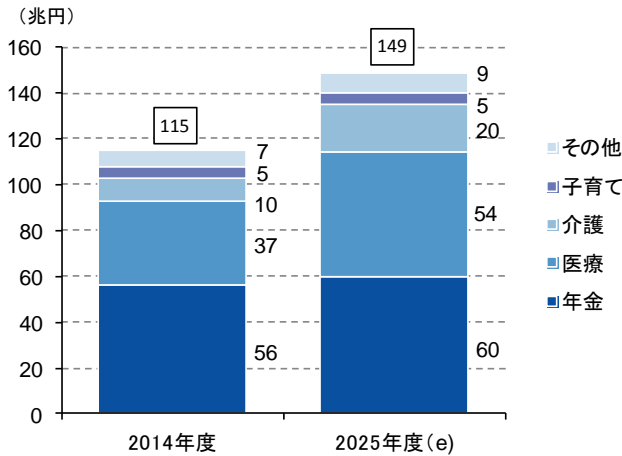


(出所) みずほ銀行産業調査部作成

第Ⅴ部では国内外の社会的課題に着目、需要喚起や産業創出を通じて課題解決につなげる視点を考察

第Ⅴ部では社会的課題に着目した。世界的に環境対策の重要性が増し、新興国では経済成長に伴うインフラ整備が喫緊の課題となっている。我が国では少子高齢化や地方経済の縮退、社会保障費の肥大化等の課題を抱えている(【図表 7】、【図表 8】)。いずれも政府・当局による政策立案、規制改革等が求められる分野だが、課題を抱える主体のニーズが多様化する中、民間の知恵を活用した課題の解決により事業化や新産業創出につなげることが可能と考えられる。こうした観点から、新興国のインフラ、インバウンド(地方創生)、エネルギー、ヘルスケア、家事支援・保育サービスの各分野を考察した。

【図表 7】 社会保障費の現状と予測

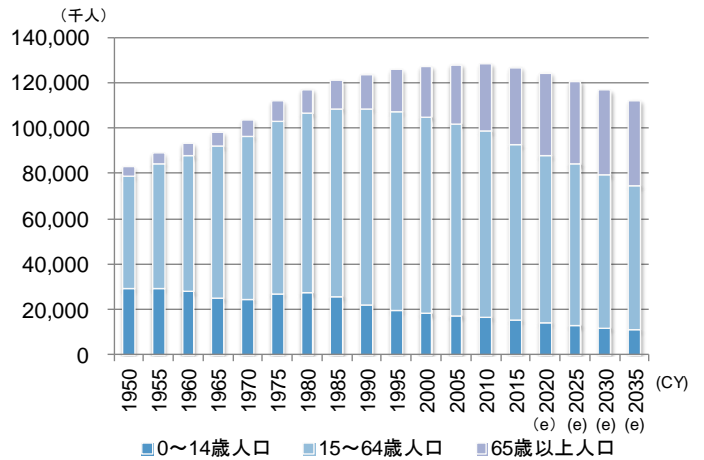


(出所) 財務省「日本の財政関係資料」、厚生労働省「社会保障に係る費用の将来推計の改定について」(2012年3月)等よりみずほ銀行産業調査部作成

第VI部では資本市場における株主の変化に着目

産業間の垣根の希薄化に対して、エコシステム型の事業モデルを構築するという発想が必要になるのではないか

【図表 8】 我が国の人口動態の推移



(出所) 総務省「人口推計」および国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」よりみずほ銀行産業調査部作成

最後に第VI部では、昨今のコーポレートガバナンス改革や株主構成の質的・量的変化に伴う「エンゲージメントビジネス」が創出される可能性を論じ、その上で日本企業が取るべき財務資本戦略について考察した。

需要サイドの変化を起点とした将来展望から浮かび上がったことは、市場の在り方そのものが大きく変容し、その結果、産業間の垣根が意味をなさなくなるということである。このことは、既存の市場の喪失、或いは異業種の参入を意味し、ビジネスモデルの再構築を迫るものと言える。こうした「地殻変動」への備え・対応を自社のリソースだけで賄うには限界が生じる。まず、各企業は自らのコアコンピタンスを明確化・再定義し、必要なリソースを見極め、その上で協業する、或いは買収によって自社に取り込むといった事業戦略を描くべきと考える。即ち、業態の垣根を越えたエコシステム型の事業モデルを構築するという発想が必要になるのではないだろうか。

本格的な人口減少社会を迎える日本経済の潜在成長率を引き上げ、グローバルトップ企業との競争に打ち勝ち、新たな成長モデルを実現するには、将来を見据えた官民双方の果敢な取り組みが今まさに期待されることである。

以上、簡単ではあるが、本稿の骨子を紹介した。筆者の能力不足、紙数の関係から各執筆者の分析結果や意図を十分に伝えきれたかは甚だ心もとなく、是非とも各論文をお読み頂きたい。

みずほ総合研究所
 調査本部経済調査部 有田 賢太郎
 kentaro.arita@mizuho-ri.co.jp
 みずほ銀行産業調査部
 総括・海外チーム 中村 正嗣
 masashi.nakamura@mizuho-bk.co.jp

©2016 株式会社みずほフィナンシャルグループ

本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、取引の勧誘を目的としたものではありません。本資料は、弊社が信頼に足り且つ正確であると判断した情報に基づき作成されておりますが、弊社はその正確性・確実性を保証するものではありません。本資料のご利用に際しては、貴社ご自身の判断にてなされますよう、また必要な場合は、弁護士、会計士、税理士等にご相談のうえお取扱い下さいますようお願い申し上げます。

本資料の一部または全部を、①複写、写真複写、あるいはその他如何なる手段において複製すること、②弊社の書面による許可なくして再配布することを禁じます。