

国の「競争力」とは

ス

イスに本拠を置く「世界経済フォーラム」が毎年公表する世界競争力ランキングという指標がある。国の総合的な「競争力」を、さまざまな統計を基に指数化して、世界各国を順位付けする指標だ。直近の二〇〇七年版で一位は米国、二位はスイス。日本は八位と、ドイツ(五位)、イギリス(九位)などと並んでベスト一〇入りを果たしている。

ランキングの対象一三二カ国・地域は、一位の米国から最下位のチャド(アフリカ)まで整然と並んでいる。マクロ経済統計など一〇〇以上の調査項目を基に算出するため、毎年順位は頻繁に変わる。ちなみに、日本は一九九三年に「ジャパン・アズ・ナンバーワン」で世界一位だったが、金融危機で二〇〇〇年に二一位に転落。その後は改善して昨年は五位だった。

この種のランキングは、複雑な選考経過を抜きにして、とかく順位という「結果」が独り歩きしやすい。日本の順位後退についても「財政収支などの政

府部門が最低レベルなのに加え、民間部門のうち金融部門の脆弱性で減点された」として、「改革政策」の停滞が競争力の低下を招いたとされている。しかし、各国の順位表を見て不思議なのは、ランキングを決めるスコア(一〜七)がきわめて接近していること。一位の米国(五・六七)から二三位アイスランド(五・〇二)まで評点は五ポイント。日本(五・四三)とイギリス(五・四一)の差はわずか〇・〇二にすぎない。これでは、ほんのわずかな「評価」の差で順位は簡単に動いてしまう。

その評価の基準となる調査項目は「研究開発」「マクロ経済の安定性」「教育・訓練」「労働・金融市場」「技術環境」「ビジネス・イノベーション」など二分野一〇項目に上る。一見もつともらしいが、これらの評点を総合化する際、分野ごとの評価のウエイト付けは示されない。さらに、総合指数の算出には、世界の経営者一万人からの独自アンケートの結果を加味するため、「総合点」の性格はますます曖昧になる。

普通「競争力」という場合、企業の生産・販売能力、資本力や収益力、技術開発、価格競争力などを指す「狭義の競争力」を意味する。これを「国の競争力」と言う場合は、企業の競争

力を支えるその国の制度や環境などの「外部経済」を加味して考えるということだろう。教育水準が高ければ、それがおのずと企業競争力を高めることは誰でも分かる。

ただ、そうした外部経済と企業競争力との結び付きは、国によってかなり異なる。「貧困」や「格差」問題ひとつ見ても、企業は豊かで潤っても多くの国民は苦境にあるケースは少なくない。その点、主な中東産油国や資源国が比較的上位にランクされているのも気にかかる。

世界各国の「国力」の比較ではない以上、企業競争力とそれ以外の要因のウエイト付けを明確にしないと、国別ランキングの信憑性が問われかねない。もつとも、経済のグローバル化が進展した今日、国際展開する大企業の競争力を、本籍地の国の「競争力」と位置付けてよいのかどうか、異論もある。

見方を変えれば、国別「競争力」というのは、グローバル企業がその国でビジネス展開する上での環境の良否を示す順位とも言える。先の経営者アンケートのテーマが「当該国でビジネスを行う際の阻害要因」(回答結果は総合評価に加味)となっているのもそのためだろう。

世界経済フォーラムは、世界の大企業一千社超をスポンサーとする非営

利団体。毎年スイスで開かれる「ダボス会議」には、各国の政府首脳が競って参加する。企業が会議の主要なパートナーシップを得るには三〇万ドル以上の費用がかかるというから、世界の有力企業のトップが集う「金持ちクラブ」的な性格が色濃い。

というわけではないが、この「競争力ランキング」も、本当に中立客観的な指標かどうか、とりわけその順位は、疑つてかかる必要がある。有力な会員企業が自国の悪「評価」を黙視するとは思えないからだ。

ただ、世界の優良企業が将来の投資先としてどの国のビジネス環境が好ましいと考えているかを示す一つの有力な指標であることは間違いない。

その意味で、日本の評価のうち一〇位以下の超低評価の項目が「テロへの企業コスト負担」(一〇四位)「財政収支」(一一一位)「政府債務」(一二〇位)「農業政策コスト」(一二二位)などとなっているのは興味深い。

他人の目は気にしないとはいっても、先進国中で最低レベルのこれらの項目は、世界の投資家から見てもやはり大きな不安材料と言える。

萩原慎一郎
経済ジャーナリスト



COMPASS