



Title	規制緩和はビジネスチャンスか？ : 市場化テストの現実
Author(s)	濱田, 康行
Citation	信用組合, 53(4), 57-61
Issue Date	2006
Doc URL	<a href="https://hdl.handle.net/2115/8393">https://hdl.handle.net/2115/8393</a>
Rights(URL)	<a href="https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.1/jp/">https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.1/jp/</a>
Type	journal article
File Information	hamada_shinkumi_53(4)_57-61.pdf



〈改訂版〉

## 規制緩和はビジネスチャンスか？ —市場化テストの現実—

北海道大学経済学部  
濱田 康行

### 〈はじめに〉

長い間スローガンにすぎなかった規制緩和がいよいよ実行に移される時が来た。規制緩和の実行とは具体的には種々あるが、目に見える典型は官業の民営化である。現下の首相は“民間にできることは民間に”を繰り返し主張している<sup>注1)</sup>。いわゆる官業解体であるが、最近の方法は三つ、指定管理者制度、PFI、そして市場化テストであるが、本稿では最新の手法である市場化テストを取り上げてみよう\*。これは2005年度から3分野でモデル事業として試行されているが、果たしてそれは本当にビジネスチャンスなのであろうか。

\*市場化テスト実施までの経緯については『ESP』2005年12月号を参照。

### 〈市場化テスト〉

市場化テストとは、官でやっている事業を実験的に民間企業に委託してみる試みで、2005年3月からいくつかの分野で、しかも特定の地方で実験されている。

このうちのひとつの事業であるキャリア交流プラザの運営事業について北海道を例にみてみよう。これは中高年向けの就職支援施設である。まず官の側がこれまでの事業費を発表する。北海道ではこれが4500万円であった。この価格が事実上の入札上限となる。まさか、官以上の費用がかかるといふ民間企業はないからだ。北海道の場合、これをある企業が4042万円で落札している（応募は8社）。

一見、何も問題ないようだが、規制緩和がビジネスチャンスをつくるという点ではいくつか問題がある。

- ① 応札したのはすべて民間会社で官はない。つまり、官と民の競争は生じておらず、民間企業間の競争、もっと言えばタタキ合いになっている。つまり、民間にとってはあまり利益のあがらない構造になっている。本来なら、官が体制を立て直して、“これまでは4500万円かかったが来年度は4000万円で頑張る”というように自ら応札し、民間との競争入札になることが望ましい。しかし今回の実験では官は参加していない。官はいわゆる不戦敗である。官の側には不戦敗でよいという考え方もあるようだが、市場化テストの本来の主旨は官民競争であるから“実験”になっていない。サッチャー政権が行ったように、官の入札を強制する方式も一考に価する。

---

注1) 民営スローガンの批判については次の論文を参照されたい。濱田康行「政府系金融機関は本当にいらぬのか」『金融ジャーナル』2006年2月号。

② 民間業者によると、官の公表した費用価額の算定に問題があるという。説明会でも4500万円の根拠というのは十分に説明されなかったようだが、実際の費用よりも安く見積もったという印象だ。費用の計算の中に、管理職の賃金の一部やオフィスの賃料部分が入っていない。役所の場合、管理職の一部は本部にいて出先のセンターにはおらず、かつ様々な分野を“監督”しているために、センターの管理分だけの算出ができないという理由であろう。また、役所のオフィスには家賃という概念がないから計算されない。つまり役所は、自分達が言われている程、非効率でないことを示すためにある程度の割引計算をしたというのである。もっとも、官にはそもそも原価計算という考え方がないという根本問題もある。ある官営事業にいくら費用がかかっているかといっても、そもそも公務員の人件費は別建である。その他の部分も、予算を立てそれが承認されればそれを使い切るだけのことである。

以上のようなことになると、民間企業は儲からない。指定管理者制度でも同様な事態はあった。関東では年間委託費300万円という例があった(『パブリックビジネス・レポート』No.5、2006年2月)。これでは一人分の人件費も出ない。

公共的な仕事で、それを請負った業者が儲からない、つまり利益があがらないのは良いことにも見えるが、実はそうではない。なぜなら、儲からないところからは撤退がありうるからである。それは民営の自由である。しかし、もともと官がやっていたということは、公共的な色彩が強い分野である。そうであれば、やめられては困る。今回の市場化テストにはそういう配慮がない。この点で、典型的なのは生涯職業能力開発センター(アビリティガーデン)における離職者訓練事業である。これは、ある施設を土日、夜間、つまり役所が使わない時間を利用して訓練事業を行うのだが、ここでは役所の費用より約2割減が前提とされているのである。実際の例では役所が1人当たり投じているコストは6万6000円であるが、入札最高額が5万2500円とされたのである。これは役所が自らの非効率を棚上げして、負担を一方向的に民間に押し付けようとしているのと同じである。あるべき姿は、役所が20%減の費用で同じサービスを提供するべく努力することであり、ここでも役所が自らも応札すべきなのである。自分の非効率は不問にし、“民間の皆さん、2割引でやってみて”と言っているのである。非撤退の保証と公共サービスの質の維持のためには、適正利潤の保証がなくてはならないが、実験では根拠のはっきりしない“割引”ばかりが目につくのである。

では、こんな条件をつきつけられて、なぜ民間は応札したのか。先のアビリティセンターでは落札は2万2320円で5万2500円の半額以下である。タタキ合いの結果だろうか(応札は6社)。2006年度では、この結果、応札者が少なく、落札額はいきなり4万2000円になった(応札は3社)。

実はここに先程の“なぜ”への答えがある。つまり、初めは儲からなくてもとにかく市場を獲得してしまおうという戦略である。応札に必要な書類についての説明を見ると、業

務について最低 5 年間の業務実績を示す必要が明記されている。つまり実は誰でも市場化テストに参加できるのではない。最初から狭き門で、しかも当初は利益がないのである。しかし市場化テストでいくつかの地域を取ってしまえば、それが実績となりあとの地域がとり易い。実績がモノを言うからである。

営利企業であるから初期に損をしてもあとで元を取るという戦略は当然あってよい。しかし、公共性分野での独占化には問題もある。受託・委託の単価が競争入札で決まっているうちは良いが、先に述べた継続利益・ノウハウの蓄積などの進行で応札者が減ってしまい、ついには一社ということもありうる。現に、市場化テストの多くのケースでは一年経た現在で応札者は減少している。そうならないためにも、官側が常に応札し続けることが必要だ。市場化→独占の形成は本意ではあるまい。

しかしそれは難しいのである。なんとなればもし官が入札で敗れてしまうと、官の側でその分野の人員が余計になるからである。もちろん、官の分野は“広い”から適当に人員を移動させることは可能かもしれない。しかし負けた官がその分野から人員を動かせば次の入札に再挑戦するということが難しい。だから、民間の側の戦略は「徹底的に安く入札して一回勝てばよい」ということになる。官が負けたら、官の中で人員を移動するのではなく、相当の人員を官から民に出向させるということも市場化法案では考えられているようだ。しかし、そうすると民営の下で官が働くことになる。それが首尾よく労使双方に受け入れられるだろうか。労使問題ということで、ついでに言えば、民が勝った場合、民で働く人々には労働三権が認められるから、極端な場合ストも打てる。果たして公共性の高い分野でそれがどういう事態を生み出すのであろうか。まさか、火事でも火を消さないということはないにしても民営刑務所でストが起きれば受刑者が困らないかという心配はある。

### 〈少ないビジネスチャンス〉

日本では規制緩和は既に多くの分野に及んでいる。その分野と詳細は日本ビジネス株式会社発行の『規制改革ビジネス白書、2004 年版』に網羅されている。

農業分野では株式会社の参入が焦点だが、これまでのところアメリカのドール、国内ではキリンビール、カゴメ、伊藤園などがある。そして農業に関係のない分野からの参入も新日鉄の花き栽培、オムロンの水耕栽培、セコムのハーブ栽培などがある。いずれも大手企業の参入である。他方で、脱サラ組などの個人ベースの農業参入は話題になっているほど拡大していない（2004 年度で北海道では 657 人）。農業参入はたやすくなく大企業でさえも既に撤退しているケース（オムロンやヤンマーの水耕栽培）もある。

さすがにIT分野では、多くの中小企業が参入しているが、そのピークは 2000 年頃で、以後は参入企業の大型化が目立つようになる。2003 年 3 月におけるITベンチャーの売上高別会社数をみると 50～100 億の分類が第一位で全体の 1/3 を占め、100 億円以上が第二位と

なっている。ここでも、小さな企業にビジネスチャンスというのは過去の話である<sup>注2)</sup>。

規制緩和でビジネスチャンスが拡がり中小企業の参入が一举に拡大した分野の典型は、労働派遣分野・再就職支援分野である。しかし、この分野はまさに本稿で分析した市場化テストの主な舞台であり、そこで進行しているのは企業の淘汰・寡占化である。

規制緩和は現在の経済学の主流である新自由主義の主要なツールであるが、実際にはビジネスチャンスを拡大するものではない。それは、この“主義”の中に中小企業という存在が意識されていないのである。官と民という対立軸は組み込まれていても、民の中に大企業とその他組があり、両者の間には様々な面で格差があるという日本の常識が無視されているのである。だから、現状のままでの規制緩和・市場化テストを進めていっても、特に小さな企業にとってビジネスチャンスが拡大するとは思えないのである。

### 〈金融機関の役割〉

市場化テストに中小企業が参加しようとした際にひとつの問題がある。それは情報ギャップである。市場化テストはまず官庁のホームページに概要（お知らせ）が出、それから官報に条件等が示されるが、小さな世帯の企業ではこれをキャッチすることが難しい。官庁のホームページを毎日のぞいている人的余裕はない。次に申請手続きであるが、ここにはふたつ問題がある。ひとつは申請書を作成するノウハウであり、もうひとつは時間的制約である。後者についていえば、市場化テスト実施が発表されてから、申請〆切までの日数が充分ではない。“実験”で受託した企業をみるとなんらかの形で日頃官庁と近い関係にある企業が多い。市場化テストが普通の中小企業を念頭においていないフシがあるのは否定し難い。こうした現象は、中小企業基本法が改正され、焦点が普通の中小企業からいわゆるベンチャー系企業に移ったことの帰結なのかもしれない。

しかし、実社会ではほとんどの企業は普通の中小企業であり、中小金融機関、協同組織金融機関の顧客は彼らなのである。そこで、市場化テスト等の官業開放に挑戦しようとしている中小企業に支援をするという役割が生じることになる。その第一は情報の提供である。金融機関ならば（联合会を含めて）市場化テストの情報をいち早くつかまえる事はできるだろう。それを顧客に伝えることは“リレーションシップ”のひとつである。そして、第二のステップは応札への支援である。申請書、プレゼンテーション等に不慣れな企業も多い。また、各顧客企業の特性を客観的に把握しているのも密着型の金融機関である。これらの特性を生かして事前に企業間の連携を組織しておくことも有効だ。市場化テストでも企業間の連携は評価されるからである。

市場化テストへの参加は、まったく新たな分野に中小企業が進出するのに比べればずっとリスクは小さい。なんとなれば、市場もノウハウも既に存在しているからである。各企業と金融機関の協力で市場化テストに立ち向かっていき、この分野の独占・寡占を阻止す

---

注2) 濱田康行「規制緩和とビジネスチャンス」『商工金融』2005年7月号。

ることは重要である。

こうした自主的な努力をした上で、市場化テストに中小企業枠を設けるなど、それが大企業のためにだけ展開しないような政策上の配慮を求めることが可能になる。

### 〈むすびにかえて〉

規制緩和・民営化に関して気になることを示して“むすび”としたい。

- ① 刑務所の PFI が話題になっている。山口県では第 1 号が、続いて島根県でも実施が決まった。しかし刑務所民営化の最先端アメリカの社会学者は次のように警告している。「利潤を増やすために、民営監獄は不適格な看守を雇い、囚人輸送の際に安全を欠いた方法を用い、収容者にひどい虐待を行っている。実際、いくつかの民営施設ではすでに、政府による再所有化がなされているのである。」(アミタイ・エツィオーニ、『ネクスト』小林正弥監訳、駒澤大学出版会、2005 年。引用は P.94 から)。民営化は万能ではない。
- ② また入札の際の不明朗な手続きも指摘されている。「例えば、昨年暮れ、PFI 制度を活用した、A 県の警察学校の建設運営が、某鉄鋼会社を代表とする企業連合に落札された。この案件には、6 チームが名乗りを上げたが、鉄鋼会社の企業連合が提示した入札価格の安さは、6 チーム中、3 番目だったという。にもかかわらず、なぜ受注できたのか。実はこのチームには、警備担当として、地元の警備会社が参加しており、その会社は従来から A 県警の OB を数多く受け入れていた。業界筋ではこの点が有利に働いたと囁かれている。」(Nikkei Venture 2005.3 P.46) 防衛施設庁の官民癒着・天下りが話題になっているが、こうした“構造”を変えておかなければ民営化も市場化テストも意味がない。
- ③ 小企業のビジネスチャンスについても現状は“バラ色”からは遠いところにある。こうした不具合が生じるのは、日本の規制緩和がそもそも小企業の育成という観点を持っていないことに根本的な理由がある。規制緩和の流れに対する一貫した批判者である内橋克人氏が主張するように、官から民といっても「民は民でも市民ではなく巨大な民間企業に権限を移そうという方向」なのである<sup>注3)</sup>。たしかに規制緩和に熱心なのは中小企業諸団体ではなく経団連である。しかしこうした方向を許してしまったのは中小企業陣営にも問題がある。規制緩和は“良いこと”という暗黙の是認があり、批判的にその内容を検討してこなかった。

本格的展開が目前となった現在、“規制緩和と中小企業のビジネスチャンス”というテーマを中小企業とそれを支援する金融機関の立場からあらためて考え直す機会が訪れている。

---

注3) 内橋克人『規制緩和は何をもたらすのか』(岩波ブックレットNo.458)。