

Back Number

本論文は

世界経済評論 2020年11/12月号

(2020年11月発行)

掲載の記事です



世界経済評論 定期購読のご案内

年間購読料

1,320円×6冊=7,920円

6,600円

税込

17%

送料無料

OFF

富士山マガジンサービス限定特典

※通巻682号以降

定期購読
期間中

デジタル版バックナンバー 読み放題!!



世界経済評論 定期購読



0120-223-223

[24時間・年中無休]

お支払い方法

Webでお申込みの場合はクレジットカード・銀行振込・コンビニ払いからお選びいただけます。
お電話でお申込みの場合は銀行振込・コンビニ払いのみとなります。

Fujisan.co.jp
雑誌のオンライン書店

コロナ禍に克つ中小企業経営



佐々木 隆彦

佐々木ビジネス&ライフスタイルコンサルティング株式会社プリンシパル

ささき たかひこ ロンドン・スクール・オブ・エコノミクス修士、同志社大学経済学部卒業。電子部品メーカー勤務を経て、三和総合研究所（現三菱UFJリサーチ & コンサルティング）に入社。海外事業展開支援等に従事。同社での勤務 20 年を機に中小企業向けコンサルティング会社を立ち上げ、現在に至る。

COVID-19 のパンデミックが止まらない。感染抑止と経済活性の馳ぎっこも始まって、地球人の混乱は最高潮に達している。しかし、流行り病はいずれ立ち去る。厄介者を見送って、ほっと一息ついた時、われわれは、疫病の置き土産にはたと気が付く。「産業構造の変化」のことだ。

新型コロナの襲撃を初めて受けた頃、都市封鎖による移動制限などで、完成車メーカーやその関連業種は大きく業績を下げた。他方、長らく続いた巣ごもりがデジタル化を加速させたことで、半導体や IT 企業の利益は急増した¹⁾。しつこい疫病は、これからも暫く攻撃の手を休めることはないだろう。第二波・第三波が押し寄せれば、第一波で経験したことが繰り返される。その結果、産業界の景色は少しずつ変わっていく。有事に弱い業種やプラクティスは隅に追いやられ、強靱で使い勝手の良いものが最良される。そして、遂には「主役交代」が起きるのだ。例えば、部品点数が少ない分、サプライチェーン寸断リスクの低い EV（電気自動車）が、エコロジーの風を受けて、エンジン自動車から主役の座を奪い取るかもしれない。また、押し寄せる 5G（次世代通信規格）の波をテレワークのトレンドが増幅すれば、半導体や情報通信産業の成長に更なる弾みがつくかもしれない。

主役が代われれば、その脇を固める演者も入れ替わるのが普通だ。オセロゲームの平たい丸石が白黒反転するみたいに。新しい産業構造の下では、常勝企業ですら、あえなく沈没するかもしれない。いっぽう、やり方次第では、下積み続けてきた中小企業が、世界のチャンピオン企業に躍進することもあり得よう。「人間万事塞翁が馬」……禍福は糾える縄のごとくである。ただ、禍福流転の差配を天に丸投げしたのでは、幸運を手にはできないだろう。やはり、成功は自分で勝ち取るしかないのだ。

本稿では、わが国の中小企業が、コロナ禍を福に転じるための「新しい行動指針」について考えてみたい。具体的には、勝ち残るためのキーワードを 5 つ示し、それぞれの意味を概説する。紙幅の都合で、説明が足りなかったり、実例を伴わない記述があったりするかもしれないが、ご理解のうえ、お付き合い頂ければ幸いである。なお、更に詳しくお知りになりたい方は、拙著『小さな会社が世界で稼ぐ 高収益をもたらす「情報の輪」』日本経済新聞出版社（2019 年）をご覧頂ければと思う。

I 禍を福に転じる中小企業

時代祭のメインイベント、「行列巡行」が中止になった。令和の時代に突然湧いた新種のウイルスが、由緒ある大祭に水を差したのだ。京都三大祭りに数えられるこの行事では、各時代の象徴が、近代から古代へと日本史を遡るかたちで、都大路を練り歩く。今秋、この華やかな歴史絵巻を見られないのはとても残念だ。

古今東西、感染症は、人類の社会に様々な影響を及ぼしてきた。14世紀に猛威を振るった黒死病（ペスト）は、ヨーロッパ人の感受性を変容させ、中世暗黒時代からルネサンスへの移行を促したとも言われている。大航海時代に欧州から持ち込まれた天然痘は、アステカやインカといったインディオの帝国を滅ぼし、スペインの覇権拡大に一役買ったらしい²⁾。新型コロナウイルス由来の病も例外ではない。そのパンデミックのせいで、わが国経済は甚大な被害を蒙っている。東京オリンピック・パラリンピックは延期されたし、大規模な需要蒸発で、老舗企業レナウンが経営破綻したのは記憶に新しい。また、ゼネコンは工事を中断し、大手メーカーもラインを止めた。これらのことは、大組織を陰で支える中小・零細企業（以下、総称して「中小企業」と記す）を、「兵糧攻めにする」が如く、確実に弱らせていく。中小企業関係者にとって、会社存亡に関わる一大事の始まりだ。

しかし、ピンチはチャンスでもある。この逆境を大企業支配のいわゆる「二重構造」から離脱するための機会に転化できるなら、中小企業の収益改善期待が膨らむ。疫病は、時に、社会通念の矛盾を暴き、時に、新思考の芽吹きを速

める。そして、いとも簡単にゲームのルールを書き換えてしまう。皆を困らせているあの感染症に急かされて、小売や流通業では省人化や合従連衡など、業界再編の動きが出始めた³⁾。行政や教育機関などもデジタル化・オンライン化に向けて重い腰を上げそうだ⁴⁾。日本経済の本丸である製造業も、いつ革新の嵐に飲み込まれてもおかしくない。比喩的な表現で誠に恐縮だが、コロナ禍中に吹くその風を会社経営の帆に上手く当てれば、低収益に悩む中小企業も自社の立ち位置を大きく前に進めることができる筈だ。但し、帆を張るためのマスト（帆柱）がしっかりしていないと、せっかくの風も逃してしまう。では、そのマストとはいったい何なのか。筆者は、会社経営の根幹とも言える「行動指針」が、それに当たると思っている。

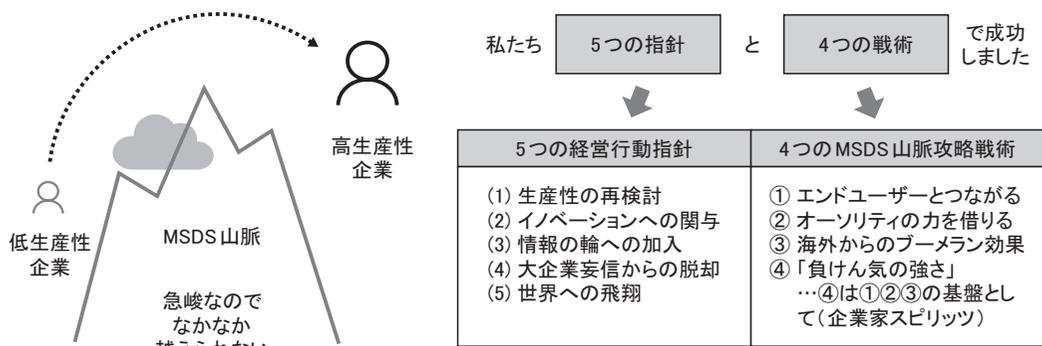
II 勝ち残るための 5つのキーワード

日本は世界第3位の経済大国である。誠に誇らしいことだ。しかしながら、ひとり当たりの労働生産性は非常に低い⁵⁾。その理由は、日本企業の大半を占める、いやほぼ全て（99.7%）である中小企業の生産性が低いからであろう。中小企業の生産性は、製造業などでは、大企業の半分程度の大きさしかない⁶⁾。そもそも中小企業の低い生産性は、「二重構造がもたらす情報の非対称性」に由来すると筆者は考えているのだが、世間はそんなハンディキャップを顧みることなく、「中小企業は効率が悪くて儲からない」という既成概念に取り憑かれている。

しかし、世の中に絶対というものなどない。ある時まで正しいとされていたものが、後年になって否定されてしまう。プトレマイオスの天

図表 1 儲かる会社になる方策

- 儲かる領域と儲からない領域を二分する「山脈」がある…MSDS山脈
- MSDS山脈を越えるのは至難も、「5+4の方策」で高生産性企業に転生した中小企業がある



出所：『小さな会社が世界で稼ぐ 高収益をもたらす「情報の輪」』佐々木隆彦著（日本経済新聞出版社）

動説、スポ魂指導とウサギ跳び、鰻と梅干の食い合わせ、不知火型は短命横綱などなど、数えあげればきりが無い。産業界のルールはもっと移ろいやすい。それは、PEST（政治、経済、社会、技術）などの外部要因の変化に、業界のプラクティスがしっかり同調するからだと思う。新型コロナに揺さぶられた世の中を見て、業界人は打つ手を変える。これまで後回しにしてきたものでも、「答えはこれだっ！」と言わんばかりに、皆がいっせいに取り組み始めるのだ。部材調達の寸断リスクを軽減する「広くて短いサプライチェーン」、業界間の壁を壊す「オープンイノベーション」や「アライアンス」などは瞬く間にスタンダードになるだろう。そんな動きの速い新しい世界では、規模の大きな会社よりも、“アジャイル（機敏）な”中小企業のほうが、有利に立ち回れる可能性が高い。

但し、中小企業が、このチャンスをもににするには、既存のルールや思い込みに別れを告げ、一歩前に踏み出すための行動指針が必要になってくる。その指針とは、(1) 生産性の再検討、(2) イノベーションへの関与、(3) 情報の

輪への加入、(4) 大企業妄信からの脱却、(5) 世界への飛翔の5つである。いずれも、中小企業は儲からないという既成概念を覆し、中小企業関係者が持ちがちな諦念感を払拭するものである。これらのキーワードを念頭に置いて経営の舵を取ってきた人たちは、自分の会社を「顔の見えない請負業者から表舞台で活躍する企業に脱皮」させている（図表 1）。

1. 生産性の再検討

新潟県の錦鯉産地は世界的に有名で、そこに集まる人たちはカラフルな淡水魚を高値で取引している。昭和三色、孔雀黄金、秋翠など、「泳ぐ宝石」とも言われる錦鯉に魅せられた人は、数億円出してでも目当ての観賞魚を手に入れようと必死だ。しかし、数百万円の鯉も、数億円の鯉も、選別と飼育にかかる費用は大して変わらない。

「生産性を再検討する」に当たって、先ず少し理屈を並べてみたい。労働生産性の規模は、付加価値額などの産出量と労働投入量の割り算で決まる⁷⁾。付加価値額に影響する「財やサー

ビスの価格」は、その生産コストで決まるわけではない。ワルラスやジェヴォンズらの「効用価値説」に立てば、価格は購入者の満足の度合いで決まることになる⁸⁾。生産性の改善を目指す時、分母である労働投入量を小さくすることに目を奪われ勝ちだが、それでは大きな効果は期待できない。むしろ気にすべきは、分子である付加価値の量で、これをいかに大きくするかが重要なのだ。もっと言えば、自社の製品やサービス、そして技術に高い付加価値（満足の度合い）を見出してくれる「誰か」を見付け出し、その誰かと取引すべきなのである。

多くの中小企業は、大企業と違って、儲けにつながる情報を豊富に持っているわけではない。だが、もし「高くても買ってもらえる商品は何なのか」「自分を必要としてくれる人が誰なのか」といった情報を手にすれば、新潟の錦鯉業者のように高値取引が可能になる。そして、それは労働生産性の改善に帰結する。

2. イノベーションへの関与

イノベーションという単語は、「技術革新」と訳されることが多いようだが、その言葉の中には、既にある技術や製品をうまく組み合わせることで、生産性を高めてくれる財やサービスを創り出す行為も含まれる。イノベーションの概念を世に広めたオーストリアの経済学者シュンペーターは、「neuer Kombinationen：ノイアー・コンビナチオーネン（新結合）」という単語を使っている⁹⁾ので、革新の真髄は、むしろ「組み合わせ」にあると筆者は思っている。

コンピューターの主要部材である半導体の発明は、人類が起こした最も重要なイノベーションのひとつである。「産業の米」にもたとえられる半導体は、現代テクノロジーの根幹をなす

もので、自動車、パソコン、スマホなど、ありとあらゆる電子機器に使われている。しかし、それらの製品は、半導体だけで完成するものではなく、実際には、既存の技術や部品をいくつも組み合わせることで出来上がっている。組み合わせによるイノベーションは他に数多ある。自動車やスマホというコモディティに、既知の数学的手法を組み合わせることで出来たのが、「Uber」だ。先の緊急事態宣言で巣ごもりを続けた日々、Uberイーツのお世話になった人は少なくないと思う。米国3M社のポスト・イットやファイザー製薬のバイアグラは、既存の技術に発想の転換が組み合わせられて生まれた、「瓢箪から駒」の製品と言えよう。

「小さな会社はイノベーションとは無縁だ」と感じる人は多いと思う。しかし、そんな根拠のない思い込みはすぐに捨てるべきである。皆が重宝している「駅の乗り換え便利マップ」を発明したのは、資金潤沢な大企業に勤める開発部員ではなく、東京在住の主婦だったことを思い出してほしい。広い視野と柔軟な発想を持ち続ければ、コンビネーションは無敵になる。そして、イノベーションの可能性も格段に広がる。

3. 情報の輪への加入

「働けど働けど猶わが生活楽にならざり、ぢっと手を見る」

石川啄木が詠んだ世界は、低生産性の無間地獄である。そこから這い出すためには、何らかの形でイノベーションに関与しないと行けない。

情報の輪への加入は、イノベーションと生産性の両方に関係している。良質な情報を豊富に手にする者は、競争相手の先を行って、自分た

ちに有利な戦い方を展開できる。ビッグデータを保有する「デジタル時代の申し子の企業」がその良い例であろう。首都圏にある巻線装置メーカーや北関東の医薬医療用パッケージメーカーなど、筆者が調べた勝ち組企業も、「情報の輪」に加入することで、薄利な請負稼業からの脱出に成功している。中には自ら情報発信する強い立場（業界標準の地位）を手にした会社もある。その結果、彼らは殊のほか高い利益率を享受するに至っている。

しかし、多くの中小企業は、大企業と違って、儲けにつながる良質な情報を多く持っているわけでない。では、中小企業に向かう良質情報の流れを阻害しているものは、いったい何なのか。それは、「MSDS山脈」だと筆者は考えている（図表1）。この山脈の名前は、モラルハザード（さぼり癖）、サンクション（いじめ）、ディストーション（歪み）、サスペション（疑い）という英単語の頭文字を順に並べたもので、筆者の造語である¹⁰⁾。M・S・D・Sそれぞれについての説明は割愛するが、儲けにつながる情報は、高く険しいこの山脈に邪魔されて中小企業のところにまで辿り着かないのだ。これはちょうど、中国山地と四国山地に挟まれた瀬戸内地方に恵みの雨があまり降らないのとよく似た現象である。

儲けにつながる情報の中には、イノベーションに寄与するニーズ情報やシーズ情報が含まれている。これらの情報を手にした者は、既にある物と物、物とアイデアとを自由に組み合わせることができるので、イノベーションに立ち会う機会も多くなる。イノベーションに何らかの形で係ることができれば、高値取引への道が開け、労働生産性の改善が果たせる。このようにして「好循環」が生まれるのだ。

多くの中小企業は、しかしながら、急峻なMSDS山脈を越えられず、低生産性地帯で焼けている。では、この険しい山を越える術はないのだろうか。答えは「間違いなくある！」だ。筆者がかつて行った調査によると、高い利益率を手にした中堅・中小企業の勝ちパターンは次の3つに集約される。それは、①エンドユーザーとつながる、②オーソリティの力を借りる、③海外からのブーメラン効果を得る、である。そして、その戦術のプラットフォームになっているのが、④「勇気」「粘り強さ」そして「負けん気」といったマインドセットだった¹¹⁾。この特性は当に、イノベーションの概念を世に広めたシュンペーターの示す企業家スピリッツそのものである¹²⁾（図表1）。

4. 大企業妄信からの脱却

高い技術と確かな品質に裏打ちされ、燦然と輝くジャパンプランドは確かにあった。「親方日の丸」や「盤石の系列機構」が機能していた時代には、「俺に付いてこい。一生面倒見たるから」といった、ある種の家父長的体制が多くの業界で見られた。

しかし、「メイド・イン・ジャパンの誉」も今は昔。名立たる大企業による改竄事件で、信頼の金看板からメッキが剥げ落ちつつある。また、安さだけを売り物にしてきた新興国企業が地力を付けてきている昨今¹³⁾、世界市場での地位を大きく下げた日本企業は少なくない¹⁴⁾。大企業神話は、もはや時代遅れである。

会社は長く続けば続くほど、潰れにくくなると言われてきた。その理由は、関係する業界内で稠密なネットワークが形作られ、顧客あるいはサプライヤーとの間で、時には競合他社との間でも、「互恵的な関係」が出来上がるからで

ある。しかし、指数関数的な勢いでテクノロジーが進歩すると、そのスピードに付いていけない会社も出てくる。期待された社会的役割を担えなくなった会社は、規模の大小に関わらず廃業せざるを得ない。

コロナ禍で三途の川を垣間見た大手企業は、「万が一に備えて」と、手元資金の積み増しに精を出すだろう¹⁵⁾。それは、設備投資の抑制¹⁶⁾と発注量の削減、厳しい値下げ要求¹⁷⁾といった、ありがたくない形に姿を変えて、出入り業者を苦しめる。「うちの取引先は大企業が多いから安心ですねん」などと言ってはおれない。寄るべき大樹の陰は消えてなくなり、頼れる笹の親分は逃げて久しい。淘汰されるか勝ち残れるかは、ひとえに経営者の先見性にかかっている。そのためにも、信頼できる情報をいち早く入手できるチャンネルを複数確保しておく必要がある。中小企業にとって、「誰といかにつながるか」が、ますます重要になってきている。

5. 世界への飛翔

「新型コロナ禍は行き過ぎたグローバル資本主義への警告だ」という意見がある¹⁸⁾。なるほど、その通りだと思う。皆が欲張らず、各々の地域社会で身の丈に合った経済活動をしていたなら、新型コロナは地味な風土病で終わったかもしれない。しかし、行き過ぎたという大事な文言に気付かないふりをして、「国境を越えると天罰が下る。おとなしくしているのが一番だ」とばかり、各事業者が巣ごもりならぬ「国ごもり」を決め込んだなら、わが国はとんでもないことになってしまう。それは、現代日本のモメンタムを見ればすぐに分かる。

1国の経済規模はGDP（国内総生産）で表されるが、その勢いは、労働生産性の伸びと人

口増加の大きさで決まるとされる¹⁹⁾。日本経済は明治維新以降、太平洋戦争の一時期を除き、着実に成長してきた。しかし、1990年代前半にバブルが弾けた後、長きに亘って成長がストップしている。わが国の1人当たり労働生産性は低く、OECD加盟36カ国中21位、主要先進7カ国の中でも、過去半世紀の間、ほぼいつも最下位²⁰⁾。お寒い限りだ。人口は2008年に1億2,800万人でピークを迎えた²¹⁾。そして、これから始まる人口減少は、人口増加の記録映画を逆さにコマ送りするが如く、凄まじい勢いで進行していく。22世紀初頭には6,000万人程度にまで減るとの予測もある²²⁾。低空飛行を続ける生産性と急激な人口減少。その他にも政治・社会的な問題が諸々あり、今の日本経済は八方塞がりの状態だ。そして、将来も、誠に残念ではあるが、まったく期待できない。沈みゆく泥船に乗っていることは「座して死を待つ」ことを意味する。

筆者は次に挙げる3つの理由から、「何らかの強みを持つ」中小企業は、少し背伸びをしても、世界に目を向けた飛翔を今すぐ行うべきだと考えている。1つ目の理由は、1国の経済が弱体化するにつれて、その国でのビジネスチャンスが、急激に萎んでくることである。日本の国力は明らかに勢いを失ってきており²³⁾、国内市場を頼りにした「一本足打法」では早晩立ち行かなくなる。2つ目に、日本国内のパリチェーンにつながっているだけでは、イノベーションを起こすために必要な重要情報に触れる機会が限られてくることである。「蚊帳の外」に身を置いていると、知らぬ間に競争相手から置いてきぼりを食ってしまう危険性があるのは言うまでもない。3つ目に、日本に軸足を置くことは、平穏で気楽なことかもしれな

いが、それを続けていると、いわゆる「モラルハザード」を起こし、企業経営に必要な柔軟性と俊敏性がいつまで経っても鍛えられない。そんな「茹でガエル症候群」に陥ると、倒産リスクが高まるのは明らかだ。また、日本は自然災害に遭いやすい国であることも忘れないでほしい²⁴⁾。台風、地震、津波の「三段回し蹴り」を食らえば、ひとたまりもない。

このような悲劇を避けるためにも、日本の中小企業は、海外と直接つながるための行動を積極的に起こさねばならない。昔ほどではないにしろ、日本企業は、まだ相応に高く評価されている。この日本プレミアムが賞味期限切れになる前に、早く打って出ることが重要だ。「オープンイノベーション」のリソースとして、あるいは、「サプライチェーン」のプレイヤーとして、自社を必要としてくれる相手を早く見つけ出し、そことつながらねばならない。クロスボーダー・アライアンスやM&Aを独力で進める自信が無いなら、その道のプロに手を貸して貰えばいい。もはや躊躇逡巡している余裕はどこにもない。

Ⅲ 先んずれば人を制す

カナダ人歴史学者、ウィリアム・H・マクニールによれば、「(歴史的に見て)ヒトのポピュレーションが全く新しい病気に対して示す反応が沈静化するには、およそ120年から150年かかってきた」らしい²⁵⁾。現代を生きる我々には、高度な医療と医薬、そして管理された公衆衛生という強い味方が付いているので、新種の疫病を収束させるのに、昔ほど長い時間は必要ないだろう。

しかし、ロックダウンや各種の自粛が招く

「低溫経済」は、昔以上に長く尾を引くかもしれない。その間に現代社会のルールは、黒死病が世界史の軌道を変えたように、大きく変容すると考えるのが自然だ。その新しいゲームのルールが「ニューノーマル」というやつかも知れない。いや名前なんか、どうでもいい。大事なものは、新規範が定着するまでの混乱期を上手く乗り切った者と、そうでない者との間には、大きな差がついてしまうということだ。

「先んずれば人を制す」

変化の予兆を感じたら、すぐ動けるように、日頃から準備を怠ってはいけない。感染症対策と同じで、大波が押し寄せてから、押っ取り刀で対策を講じたのでは遅い。

コロナ禍を契機にして、「既存ルールを否定し、新思考の芽吹きを促す」大風が、いつ吹いてもおかしくない。その風を会社経営の帆に上手く当てれば、低生産性に悩む中小企業も、自社の立ち位置を大きく前に進めることができる筈だ。更に、これら中小企業が、世界のチャンピオン企業になって、長らく低迷を続ける日本経済再生の立役者になることもあり得よう。そんなチャンピオン企業が、現代の象徴として歴史絵巻に名を連ね、威風堂々、時代祭の先頭を行く姿を見てみたい。

【注】

- 1) 「日本経済新聞」2020年8月1日(土)朝刊
- 2) 『疫病と世界史(上)(下)』ウィリアム・H・マクニール著(中公文庫)、『感染症と世界史』神野正史監修(宝島社)
- 3) 「日本経済新聞」2020年7月9日(木)朝刊、2020年7月22日(水)朝刊
- 4) 「日本経済新聞」2020年7月18日(土)朝刊、2020年7月20日(月)朝刊、2020年7月21日(火)朝刊
- 5) 「労働生産性の国際比較」(2019年版)日本生産性本部
- 6) 「2020年版 中小企業白書・小規模企業白書」(講演用資料)令和2年6月、中小企業庁調査室
- 7) 「経済辞典」中山伊知郎ほか編集(有斐閣)
- 8) 『いまこそ、ケインズとシュンペーターに学ぶ』吉川洋著(ダイヤモンド社)

- 9) 『経済発展の理論 (上)』 シュムペーター著・塩野谷祐一ほか訳 (岩波文庫)
- 10) 『小さな会社が世界で稼ぐ 高収益をもたらす「情報の輪」』 佐々木隆彦著 (日本経済新聞出版社)
- 11) 同上
- 12) 『経済発展の理論 (上)』 シュムペーター著・塩野谷祐一ほか訳 (岩波文庫)
- 13) 『日本経済新聞』2020年7月14日 (火) 朝刊
- 14) 『ダイヤモンドオンライン:世界時価総額ランキング』 2018年8月20日
- 15) 『日本経済新聞』2020年6月21日 (日) 朝刊
- 16) 『日本経済新聞』2020年6月13日 (土) 朝刊
- 17) 『日本経済新聞』2020年7月27日 (月) 朝刊
- 18) 『新型コロナ 19氏の意見』 農山漁村文化協会編・発行
- 19) 『新・所得倍増論』 デービッド・アトキンソン著 (東洋経済新報社)
- 20) 『労働生産性の国際比較』 (2019年版) 日本生産性本部
- 21) 『人口の推移と将来人口』 総務省統計局
- 22) 『日本の将来推計人口 (平成29年推計)・長期参考推計 (2066~2115年)』 国立社会保障・人口問題研究所
- 23) 『World Competitiveness Ranking』 IMD
- 24) 『World Risk Report 2016』 United Nations University
- 25) 『疫病と世界史 (上)』 ウィリアム・H・マクニール著 (中公文庫)

法務・WTO 関連 調査研究報告書のご紹介

(一財) 国際貿易投資研究所

(一財) 国際貿易投資研究所が報告書として取りまとめた調査研究報告はホームページ (<http://www.iti.or.jp>) の ITI 調査研究シリーズ欄に掲載・公表しています。全文をダウンロードすることができますので、ご利用をお勧めいたします。最近の海外法務・WTO 関連の報告書と主な内容 (目次) は次のとおりです。

WTO 改革の課題と方向 (調査研究シリーズ No.98 2020年3月刊)

- 第1章 WTO 改革の課題と方向: 総論… 中川淳司 (中央学院大学教授, 東京大学名誉教授, アンダーソン・毛利・友常法律事務所弁護士)
- 第2章 産業補助金…………… 梅島 修 (高崎経済大学経済学部教授)
- 第3章 国営企業…………… 松下満雄 (東京大学名誉教授, 長島・大野・常松法律事務所顧問, 元 WTO 上級委員)
- 第4章 知的財産権…………… 中川淳司 (中央学院大学教授, 東京大学名誉教授, アンダーソン・毛利・友常法律事務所弁護士)
- 第5章 電子商取引 (デジタル貿易) …… 菅原淳一 (みずほ総合研究所政策調査部主席研究員)
- 第6章 紛争処理…………… 福永有夏 (早稲田大学教授)

紛争事例に見る主要国の流通市場変化と問題点 (調査研究シリーズ No.87 2019年3月刊)

- 第1章 流通における取引上の優越的地位の濫用…………… 松下満雄 (東京大学名誉教授, 長島・大野・常松法律事務所顧問, 元 WTO 上級委員)
- 第2章 EU におけるプラットフォームと競争法…………… 高橋岩和 (明治大学名誉教授)
- 第3章 主要国の流通市場変化に対応した法的諸規制—インド…………… 大河内 亮 (アンダーソン・毛利・友常法律事務所弁護士)
- 第4章 アメリカの流通市場変化に対応した新たな法的諸規制…………… 大久保直樹 (学習院大学法学部)
- 第5章 中国における流通分野に関する規制 ~独占禁止法, 反不当競争法及び電子商務法の最新動向~…………… 川島 富士雄 (神戸大学大学院法学研究科教授)

主要国の流通事情変化と法的諸規制の動向 (調査研究シリーズ No.69 2018年3月刊)

- 第1章 2017年「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」(流通ガイドライン)の解説…………… 松下満雄 (東京大学名誉教授, 長島・大野・常松法律事務所顧問, 元 WTO 上級委員)
- 第2章 EU における流通市場の変化に対応した法的諸規制の動向—EU 競争法における選択的流通契約の取り扱いを中心として—…………… 高橋岩和 (明治大学名誉教授)
- 第3章 インドにおける流通市場変化と法的諸規制—事例 (再販売価格維持, 制裁金算定の基礎), リーエンス—規則改正…………… 大河内 亮 (アンダーソン・毛利・友常法律事務所弁護士)
- 第4章 アメリカにおける流通市場変化と法的諸規制—プラットフォームに対する反トラスト法規制—…………… 大久保 直樹 (学習院大学法学部教授)
- 第5章 中国独占禁止法による流通分野に関する規制…………… 川島 富士雄 (神戸大学大学院法学研究科教授)

主要国のライセンス規制等の最新動向 (調査研究シリーズ No.48 2017年3月刊)

- 第1章 技術ライセンスと標準化に関する競争法, 特許法, 民事法の諸問題…………… 松下満雄 (東京大学名誉教授, 長島・大野・常松法律事務所顧問, 元 WTO 上級委員)
- 第2章 米国のライセンス規制に関する最近の状況…………… 大久保直樹 (学習院大学法学部教授)
- 第3章 EU・ドイツにおけるライセンス規制改定動向…………… 高橋 岩和 (明治大学法学部教授)
- 第4章 インドのライセンス規制等に関する最近の状況…………… 大河内 亮 (アンダーソン・毛利・友常法律事務所弁護士)
- 第5章 中国におけるライセンス規制—独占禁止法による知的財産権濫用規制を中心—…………… 川島富士雄 (神戸大学大学院法学研究科教授)

一般財団法人 国際貿易投資研究所 (ITI)

TEL : 03(5148)2601 / FAX : 03(5148)2677

〒104-0045 東京都中央区築地1丁目4番5号 第37 興和ビル3階

E-Mail : jimukyoku@iti.or.jp / URL : <http://www.iti.or.jp/>