

共通論題：『リーダーシップのあり方・・・財界の機能をめぐって』 報告「財界・財界人はなぜ必要だったのか？」

宮本 又郎 (Matao MIYAMOTO)

大阪大学 名誉教授

はじめに

宮本でございます。

私は「財界・財界人はなぜ必要だったのか？」という論題で少ししゃべらせていただきますが、あらかじめ結論的なことを申しますと、過去、特に戦前日本においては、財界、あるいは財界人の役割は非常に大きかったが、今日においては、その必要性は減じつつあるのではないかと、あるいはその役割を取り戻すのは難しいのではないかとというのが私の結論であります。

この報告では経済団体が対象となりますが、経済団体には大きく分けると2つの種類があります。一つは戦前の大日本紡績連合会や今日の日本自動車工業会などのいわゆる業界団体であり、他の一つは商工会議所や経団連のような個別業界を超える財界団体であります。今日私が対象とするのは2番目の財界団体の方であります。

なお「財界」とか「財界人」という言葉については、「大資本を中心とした実業家・金融業者の社会・経済界」（広辞苑）とか、「総資本の立場で経済・社会をリードするパワーエリートの集団」（読売新聞社『財界』）といったような定義が常識的ではないかと思えます。

1. 財界団体の成り立ち

次に、現在の日本の財界団体は、大きく分け

ると3つあります。第一は商工会議所系、第二は経団連と日経連が合併して生まれた日本経団連、それから第三は同友会です。このうち同友会は戦後のものでありますし、後で米倉さんが取り上げられますのでこれは除きまして、商工会議所系と経団連についてだけ、皆さん御承知のことだとは思いますが、簡単に成立経緯をご紹介しますと思います。

商工会議所はその前身の商法会議所が1878年に東京、大阪、神戸にできました。そのときは任意加入団体で、地域的な問題も扱っていますが、政府の経済政策に対する建言など全国的な問題について活動していました。商法会議所は、1890年の商業会議所条例と1902年の商業会議所法で、強制加入団体になります。大陸系の商業会議所になるわけで、一定以上の所得税を納税する商業者は強制的に加入しないと行けない団体になったわけでもあります。

日本商工会議所がまとめた『商工会議所制度100年の歩み』（日本商工会議所、1978年）によりますと、商業会議所が総合経済団体として一番全盛だった時代は日清戦争から第1次世界大戦のころであったと書いています。商業会議所がナショナルな問題に対して積極的に活動していた時代だったと思います。

ところが第1次大戦以降になりますと、商業会議所内で会員の意見を調整するのがだんだん難しくなっています。大企業と中小企業の間、利害の対立、産業構造の急激な変化に伴う業種間での意見の不一致、地域間の相違などで

す。このように、徐々に経済界の問題が多様化して、商業会議所が一本にまとまるのが非常に難しくなっています。したがって、徐々に商業会議所はナショナルな問題よりも、地域レベルの問題や中小企業の問題に傾斜していくようになったのです。

1928年、昭和3年に、商業会議所は商工会議所と名称変更します。「工」字が入ったのですが、それまでも工業者も入っていましたから、実質的な変化ではなかったのですが、名称で「商業者ばかりの団体ではない」ことを明記する意味はあったと思います。実質的な変化としては、それまでは、個人の営業者が議員であったのに対し、法人と業界団体の代表者が議員となったことです。同時に、昭和10年代以降は、商工会議所はさらに地域経済団体としての性格を強めて、日常の経営相談業務などが大きな活動となったのです。

次に、経団連系は、1917年にできた日本工業倶楽部あたりが始まりですが、これは一言でいえば、やはりビッグビジネス、重化学工業の利害を代表する団体であったといえます。1942年の法人会員784社の構成は、機械150、工業127、銀行・保険70、電力60、運輸60、化学50、繊維48となっています。リーダーシップをとった人たちの多くは、財閥系の企業経営者でした。したがって、工業界の利害を代表する圧力団体と言ってよいのではないかと思います。その後、1922年に日本経済連盟会、1931年に全国産業団体連合会（全産連）ができますと、だんだんこの両団体に実務的なことを移して、日本工業倶楽部は財界社交クラブ的な色彩を強めます。しかし、隠然たる力としてはむしろ非常に強くなって、「財界奥の院」と呼ばれるようになりました。

日本経済連盟会は、1922年に日本工業倶楽部のイニシアチブで結成されましたが、もともとは国際商業会議所に加盟する日本の国内委員会としてできたのです。このときは、商業会議所連合会も、その前年に国際商業会議所に加盟しておりましたので、日本から2つの団体が加盟

することになりました。したがって、この2つが国内委員会を形成したのですが、だんだん大企業中心の日本経済連盟会のほうが、主導権を握るようになったのです。活動としては、日本工業倶楽部と表裏一体のもので、その対外関係を担当したということになります。

次に1940年に成立した重要産業統制団体懇談会、いわゆる重産懇についてですが、これは日本経済連盟会の内部組織「産業統制委員会」として設立されたものが改組されたということです。その後、1941年に重要産業統制団体協議会、いわゆる重産協になったわけです。これは、鉄鋼・石炭・電力・セメント・海運・造船・ガス・石油・機械・金属・鉱業という重要産業の業種別団体のピークボディとして結成されたものですが、統制会の連絡機関なので、民間団体というよりは、むしろ国策機関といったほうがよいかもしれません。しかし、これが戦後1946年に結成された「経済団体連合会」（経団連）の母体になります。

経団連系の他の一つとしては、1931年にできた全国産業団体連合会すなわち全産連があります。これは要するに、労働組合法に反対する経済団体の上部団体として結成されたものであり、イチシアチブをとったのは日本工業倶楽部でした。全産連は、大日本産業報国会（1941年）成立後、存在理由を失い、1942年に解散しますが、間接的には戦後の日経連にはつながっていくことになります。

ざっと駆け足で、戦前の財界団体の設立経緯と特徴について述べてまいりました。非常に大ざっぱに言いますと、第1次大戦前は、経済界に通有の問題が多かった時代で、その時代にはやはり商業会議所というのが唯一の総合財界団体ではなかったかと思います。

ところが、その後はだんだん、産業別の利害が一致しなくなる、あるいは経済人の関心が多様化してくるということで、経済団体が分化ないし、その役割分担、棲み分けが起こってくることになりました。日本工業倶楽部や日本経済連盟会は大企業とナショナルな問題を中心、商

業会議所は中小企業・地域に重心をおく、それから全産連は労使問題というふうに分かれていったのです。

2. 財界団体・財界人の機能

次に、財界団体・財界人の機能の話をしたと思いますが、一般的にかつ大ざっぱに言えば、経済団体（財界団体も、業種別団体も）の機能は次の二つではないかと思います。

①個別企業や市場ではハンドルし難い、あるいはハンドルするには、コストが大きい経済界・業界の問題の解決にあたる対内的機能

②経済界・業界の利害を代表して政策決定や世論形成に影響力を行使する対外的機能

両者をまとめて抽象的に申しますと、結局は、個別企業内とか市場では十分に供給されない経営資源を補完する機能ということではないかと思います。

しかし、こういう抽象的なことを言ってもあまり意味がありませんので、もう少し具体的に、6つの機能がある、もしくはあったのではないかと申し上げたいと思います。

(1) 市場秩序の維持機能

第一は市場経済の秩序維持機能といえますか、マーケットの機能を拡張する機能（market enhancing function）です。後発国とか、あるいは経済環境が激変する時代には、市場経済を維持する法・制度が不備であったり、破壊されたり、あるいは立て直しが遅れるということがよく生じることです。法律制度や国家権力による市場秩序維持が不十分な場合には、民間でこれを代替する制度的装置が必要です。

日本について言えば、江戸時代では株仲間というものがあって、それがあつた程度の市場秩序機能を果たしましたが、明治初年にこの株仲間が廃止されますので、株仲間が持っていた秩序維持機能が失われる。東京商法会議所も大阪商法会議所もこのことを結成理由の一つに挙げています。すなわち、東京商法会議所は「商法ヲ講シ商則ヲ議シテ一般通商上ノ成規慣法ヲ改良タラシメ」といつている。大阪商法会議所の

方は「商工業ニ係ル紛議・・・仲裁ヲナシ、和解ヲ取扱フ」としています。要するに両会議所とも、商秩序の回復を会議所設立の目的に謳っているのです。大阪の場合は特に、同業組合設置運動が非常に盛んになりますが、これは株仲間が廃止された後、多くの取引紊乱があるので、それを立て直さないといけないという切実な背景がありました。そこで、商法会議所の監督下に同業組合を置いて、同業組合のルールを勝手なものにさせない、それによって商取引の定律化を図る、そういう目的で商法会議所が設立されたのです。

(2) 対外経済関係対応機能

2番目は、政府の対外経済関係対応機能です。これについては枚挙にいとまがありません。先ほど東京商法会議所は、市場秩序の回復が設立の大きな理由と申しましたが、もう1つの大きな理由は不平等条約改正の世論づくりとされています。不平等条約を改正することが日本の世論であると、外国の外交官に言ったところ、日本では経済界の世論を形成するような団体はないではないかと言われたので、東京商法会議所をつくった、そういうことを渋沢栄一などは言っているわけです。

そのほか、綿花輸入関税や綿糸輸出関税撤廃、金解禁、金輸出再禁止、植民地政策などさまざまな問題について財界団体はさまざまな活動をしてきましたが、よく知られていることなので、割愛します。

対外経済関係対応としては、この種の政府の政策への対応以外に、財界団体が自ら対外経済活動をした例もたくさんあります。例えば、明治期の連合生糸荷預所。幕末開港後、日本から輸出される生糸については、外国商人が品質検査を行い、これに合格したものだけが輸出できるということになっていたのですが、これでは外国商人に品質に何かと難癖をつけられて買いたたかれることになったので、横浜の生糸売り込み商が団結して作った品質検査機関がこの連合荷預所というもので、ここを通ったものだけを外国商人に売るということになったのです。

中川敬一郎先生は、明治初期の日本の企業者活動というものは「組織化された企業者活動」であった、すなわち、同業者たちが連携して企業者活動をすることが多かったと指摘され、その例として、この連合生糸荷預所を取り上げられたのです。

それから、角山榮先生などによってかつて日本の領事報告の研究が行われましたが、それによると、日本の在外領事が日本に送った現地の経済情報は各地の商業会議所を通じて、商工業者に伝達されたということでありました。この領事報告は、外国貿易や対外進出しようとする業者で、自前で情報を収集することが困難な中小業者などにとっては、非常に重要な情報であったといわれています。各地の商業会議所がこれにからむことによって情報ネットワークが機能したということで、これも財界団体の対外経済活動の一つということができます。また、全国のいくつかの商業会議所が連合して作った団体として帝国通商協会というものがありましたが、これも商品陳列館とか、商品陳列船を出して、外国に日本の商品を紹介したり、零細な貿易業者に対しては商品証明書を発行するなど、貿易実務サービスを提供していました。

日本経済連盟会が行った国際商業会議所での活動、日米通商摩擦緩和や「満州問題」のための日米経済人の交流などもよく知られた活動です。

(3) 圧力団体機能

3番目は、圧力団体機能です。これについては、建議とか要望とか意見書といったフォーマルな形式での活動があるわけですが、むしろそれよりもインフォーマルなものがより重要かもしれませぬ。政治家や高級官僚との関係、こういうことはなかなか知りがたいところですけども、日本経済連盟会も、後年の活動は、「八日会」とか「番町会」と呼ばれる料亭での会合のほうが、重要な意思決定の場であったと言われておりますから、そういう場では、経済人だけではなく、政治家や高級官僚も招かれて情報交換をしていたに違いありません。

しかし、経済界と政界とはいつも蜜月関係にあったわけではありません。政府と財界団体は対立する局面もあったのです。有名な対立としては、日露戦争時の非常時特別税に対して商業会議所連合会が反対した事件があります。1909年、時の内閣は桂内閣でありましたが、商業会議所連合会がこれに猛烈に反対しましたので、政府は商業会議所の、会員からの経費を強制的に徴収する権利を剥奪したのです。つまり、一定の所得税を納める商業者は商業会議所に必ず加入しないとイケない、いかにすれば会議所に会費を強制的に徴収する権利があるということになっていたのですが、その権利を否定したのですから、深刻な大きな対立であったといえます。

また、内務省で労働組合法案が立案されたときも、日本工業倶楽部は非常に反対しまして、帝国議会では通りましたが、枢密院で否決されてしまうという事件が起こりました。日本工業倶楽部が大きな力を発揮した場面であったといえます。

(4) 情報提供機能

第4番目は、情報提供機能です。研究調査機能や統計作成機能ですが、われわれ経済史家は、戦前の統計を利用するとき、商工会議所統計などを利用することが少なくありません。官庁統計の態勢が必ずしも整備されていない時代においては、商工会議所が収集していたデータが官庁に報告をされて、それが官庁統計になっているという例が少なくないわけです。ですから、事実上、官庁統計作成の仕事を経済団体が代替していたと言えるのではないかと思います。

そのほかに、業界への情報提供とか、日常の経営相談業務、それに昭和期に入ってから商業会議所には非常に多くなった業務だと思えますが、商業検定や工業検定、珠算検定、さらに現在、商工会議所でやっていることですが、各種の講習会や図書館サービスがあります（残念ながら、現在、商工会議所ではあまりやっていませんが）。また1934年と36年には、商工相談所が東商と大商にできています。これは中小企

業の日常の経営問題についての相談を受ける場ですが、昭和10年代以降の商工会議所ではこの種の中小企業向け日常業務が多くなったようです。

(5) オーガナイザー機能

5番目は、オーガナイザー機能です。この点については、私は日本の株式会社制度の成立過程との関係でお話してみたいと思います。

明治日本は後発国でしたが、この時代に西洋からの移植産業分野で新しく起業する場合には株式会社形態によって起業することが最も適切であったと思います。明治期の日本は、企業者機会は非常に大きかったと思います。欧米先進諸国との経済的ギャップが大きかっただけに、それだけいっそう、先進諸国の技術、制度などを移植、模倣するビジネスチャンスは無限に大きかったといえます。しかしその反面、それに必要な経営資源は決定的に不足していたのではないかと思います。経営資源の不足というのは、資本と経営主体、両面においてです。ビジネスの中身については、外国から借りてくることができるテクノロジーやビジネスモデルがある。だから、それらについての専門的知識などは、それほど重要でなかったかもしれない。会社設立プロモーターには発明の才や特定の技術、専門的知識は必ずしも必要ではなかったかもしれない。例えば、渋沢栄一が特定の技術とか専門的知識を持っていたとはいえないでしょう。

最も重要だったのは、資本市場が必ずしも発達していない中で、株式会社の資本をどのように調達するか、ということでした。資本市場で株式資本を調達できないとすると、「非市場的」方法で、すなわち人的コネクションを使ってやらないといけないということになります。会社発起人がそのコネでお金を集めるということになる。いわば寄付金集めのように、「奉加帳」方式で募集しなければなりませんでした。

とくに鉄道・紡績・銀行・保険・電灯など移植産業では、大資本を要しましたから、株式資本は親類・縁者の範囲に留まらず、社会の様々な層から集めなければなりませんでした。した

がって、「奉加帳」筆頭人、つまり会社発起人は相当に信望の厚い人でなければなりませんでした。

移植産業の分野で起業する上でもう1つ重要だったのは、技術者や専門的知識をもつ人、経営能力を持つ人を見つけることでした。先にも述べました通り、会社発起人は必ずしも発明の才や特定の技術、専門的知識をもつ人ではありませんでしたから、彼らに代わって経営の実務を担う人材が必要だったのです。しかし、それにエリジブルな人材は当時ではやはり希少資源でしたから、そういう人を見つけ、リクルートするには、それなりの情報収集力と吸引力が必要だったのです。

関西で申しますと大阪紡績であるとか大阪電気軌道、阪神電鉄、日本生命などがこういうスタイルでできあがった典型的な例です。何人かのボスがいて彼らがお金を集めてきて、そして経営実務にあたる者と呼んでくるというスタイルですね。大阪紡績の場合は、渋沢栄一・藤田伝三郎・松本重太郎が中心となって資本を集め、渋沢が山辺丈夫という技術者を発掘しました。日本生命の場合は、弘世助三郎と岡橋治助が中心となって、関西の銀行家に出資させ、滋賀県警察部長であった片岡直温を副社長に据え、彼をCEOにしました。阪神電鉄は、阪神間の資本家たちが出資し、銀行の専門経営者であった外山脩造を社長に迎えました。

要するに資本を集め、そして経営能力のある人と呼んでくる、これが当時の近代産業で起業する場合、最も重要な企業家職能であったといえるでしょう。しかし、これだけに留まりません。このようにして出来上がった会社は、いろんな系統の株主がより集まってできるわけですから、当然のことながら設立後に紛争が起きる。株主間での不一致、大株主と雇用経営者との間の軋轢などです。この種の紛争を調停することも、発起人リーダーの重要な仕事だったのです。渋沢栄一という人はこの種の調停役として、抜群の才を有していた人だったと思います。

資本調達能力（出資者を糾合する能力）、経

営者人材を発掘し会社組織を造り上げる能力、調停能力、この3つが当時の大規模株式会社設立オーガナイザーによって最も重要な能力であったわけです。ところが、こういう企業家能力を持っている人というのは、政財界での人脈であるとか、情報収集力であるとか、信用力であるとか、こういったものを兼ね備えていなければなりません、非常に希少な存在だったと思います。だれしも持っている能力ではない。

したがって、一時代一地方において、特定の人物にこの役割が集中することになります。渋沢栄一であるとか、郷誠之助であるとか、五代友厚であるとか、土居通夫であるとか、京都の田中源太郎とか、名古屋の奥田正香とか、一時代一地方で、特定の人物に集中することになる。戦後の大阪でいえば、住友銀行の堀田庄三さんと関西電力の芦原義重さんに頼めば何でも解決すると言われた時代がありました。こういう人々が、いわゆる「財界人」だと思います。

オーガナイザー機能としては、もう1つ、災害とか地域でのイベントに対しての役割があります。関東大震災での渋沢栄一や協働会の活動はよく知られた事実であります。また、明治期の大阪では、1903年（明治36年）に第5回内国勧業博覧会という、いまでいう万博が開かれましたが、この誘致運動は大阪商業会議所が中心になって行われ、当時の会頭・土居通夫という人が大活躍しました。後に彼は「博覧会会頭」と言われたぐらいです。土居通夫はこの功績もあって、22年強、大阪商業会議所の会頭を務めました。彼に特定の企業家能力があったとは思われませんが、オーガナイザー能力が彼をこの地位の押し上げたのではなかろうかと思えます。

(6) イデオロギー創出機能

最後に、財界リーダーのもう1つ重要な役割は、イデオロギーやビジョンのニューディーラー（新規まき直しをする人）ということではないかと思えます。明治維新时期のように政治・経済・社会のあらゆる側面において変化が起こっている時代には、様々な意味で過去の、

また当時の支配的価値観からの逸脱が必要でした。このような「逸脱」「飛躍」を推進する理念となったものは「社会のため」「国のため」という価値観や、リスクを賭(と)するアニマル・スピリット（血気）だったといえるでしょう。公益と私利の調和を唱えた渋沢の「経済道徳合一説」や五代の国益志向性のように、ビジネスの目的を金儲けのみに置かなかつたことは、これらの財界人に通有する理念でした。明治日本のように不確実な時代には、綿密な計算合理性に基づいて企業家活動を行うのは難しいものです。進むべき道に迷う人々を鼓舞するため、変革のイデオロギーを指し示し続けることも財界リーダーの大きな役割だったと思います。

かつて、グスタフ・レニスというアメリカの企業家史学の研究者は、明治期の日本の企業家たちは、西欧流の「自己中心的企業家(auto-centered entrepreneur)」ではなく、「共同体中心的企業家」(community-centered entrepreneur)であったと指摘しましたが、この意味の中には、社会に大きな影響を与える、イデオロギーやビジョンのニューディーラーという意味が含まれていたのではないかと思います。

3. 財界団体・財界人はこれからも必要か？

最後に、財界団体・財界人はこれからも必要か？あるいは財界団体、財界人はこれからも機能し続けるか？という点について、私なりの意見を述べ結びとしたいと思います。

まず、一般に財界団体・財界人が必要なのはどのようなときか、財界団体・財界人が機能する条件は何かを考えてみますと、次の3つではないかと考えます。

- ①経済界あるいは業界に通有の問題が存在すること。
- ②個別企業では容易に解決できない、もしくは解決のコストが高いマターがあること。
- ③市場では容易に調達できない経営資源が存在すること。

この3点について、例えば、欧米先進経済へ

のキャッチアップという目標が多く企業の共有されていた明治期や、アメリカ流の経営合理化や技術革新がこれまた多くの企業の旗印となった第二次世界大戦直後から高度経済成長時代などに比べて、今日では確実に日本の経済界に通有する問題は無くなった、少なくとも多くの企業や企業人はそうは感じるようになったのではないのでしょうか。その意味で、今日の日本では財界、財界人が必要とされる条件はかなり弱まっているのではないかと私は思います。

冒頭で、財界とは「総資本の立場で経済・社会をリードするパワーエリート集団」という定義に言及しましたが、「総資本」というからには、共通の利害をもつ資本家集団が存在することを前提としています。しかし、経済界、業界において利害の多様化が起こっている今日の状況からすると、もはや「総資本」の存在という前提があやしくなっていますので、「財界」の存立理由も弱まったということになります。

利害が多様化していることは、経済界全体ではなく、同一業界でも起こっています。例えば、かつては日本航空と全日空という日本の航空会社は、対外国の航空会社という点で、利害が一致する点が多かったかもしれませんが、グローバルな規模での航空会社のアライアンスが進み、JALがワンワールドの、ANAがスターアライアンスのメンバーになった今日では、同じ日本の航空会社といっても、JALとANAの利害が一致しない点が多くなるといったことが起こると思います。

また、一つの産業を丸ごと対象とするような経産省の産業政策も過去のものとなって、官民関係の中心は政府対業界団体から、政府対個別企業へ変わりつつあるのではないのでしょうか。

次に、財界、財界人が存在する第二の必要条件、すなわち「個別企業では容易に解決できない、もしくは解決のコストが高いマターがあること」という点に関してですが、戦前では例えば貿易業務を中小企業がやるとしますと、英語を話せる人があまりいないとか、英文のレターを書ける人があまりいないとか、貿易実務の経

験者がいないという理由で、商工会議所や業界団体の助けを借りなければならないという事情があったけれども、その種の件についての経営資源が中小企業でもだんだん蓄積されてくると、商工会議所などに依存しなくてもよいということになると思います。

それに、この種の件について外部に依存する場合には、どの企業でも使える汎用的なものが提供されるということになろうかと思いますが、だんだんそれでは不都合になって企業特殊なものでないといけないうことになってきますと、外部の経済団体に依存してもなかなかうまくいかない、逆に言うと、経済団体の価値が落ちることになるのではないかと思います。

このように「財界」「財界人」を、個別の企業や企業家、それに市場では供給されない経営機能を補完するものとして登場し活動する、企業と市場との間の中間組織と捉えるならば、逆に個別企業内部における経営資源の蓄積、市場の発達によって、この中間組織の役割は減じられるということになります。

さらに、最近においては、財界団体の加入会員数が減少しているとか、大阪で大阪商工会議所と大阪工業会が合併したように、団体が統合しているとか、財界団体の運営に困難が生じてきていることが伝えられています。それに、関西経済連合会の場合に問題となったように、財界団体の長の選出も難しくなっているようです。昔のように進んでなろうとする人がいない。財界団体の長をだした企業の経済的・人的負担が大きい、長を出してもあまりメリットがないなどの理由によるものだと思います。

以上述べましたような理由で、今日あるいは今後財界・財界人の必要性は減じる、あるいは減じていくのではないかと私は思います。しかし、財界、財界人の存在理由がまったくなくなったとも思いません。財界人とか財界の活躍の余地はあるのではないかと思います。橘川さんのお話にありましたエネルギー問題とか、資源開

発の問題とか、レアアースの問題とか、リチウム電池の問題とか、こういう問題はやはり一つの企業、産業では対応できないもので、ナショナルに対応していかなければならないでしょう。政府だけでもなかなか対応できない。財界団体、財界人の活動というのが必要ではないかと思います。

また、地域プロジェクトについてもそうです。関西について言いますと、堺・泉北臨海工業地帯とか、70年万博とか、関西国際空港であるとか、京阪奈学園都市とか、かつては関西財界挙げてのプロジェクトがたくさんありました。うまくいったのは70年万博あたりまでで、その後のプロジェクトが成功したかどうか問題があって、関西の企業としては大規模な地域プロジェクトはもう「うんざり」という気分かもしれませんし、最近ではこの種の大型プロジェクトは関西では陰をひそめました。最近では、関西広域連合のような地方自治体連合や橋下徹大阪市長のような元気な地方自治体首長の方が主役になった観がありますが、経済界の役割がまったくなくなったとは思いませんし、その積極的な参画を期待したいと思います。

最後に橘川さんは「近年、財界リーダーの影が薄い」といわれましたが、私も同感です。戦前の渋沢栄一はもちろん、戦後の石坂泰三にしても、土光敏夫にしても、その発言はメディアに注目され、相当の影響力をもっていたと思います。それにひきかえ、最近では、どの財界人がどういうことを言っているか、イメージ的な言葉というのはほとんど聞こえてこないのではないでしょうか。財界リーダーにはビジョンやイデオロギーのニューディーラーという役割もあると考えています。なかなかそこが見えてこないことも財界・財界人の今日の状況について悲観的に思わざるをえない理由の1つであります。