

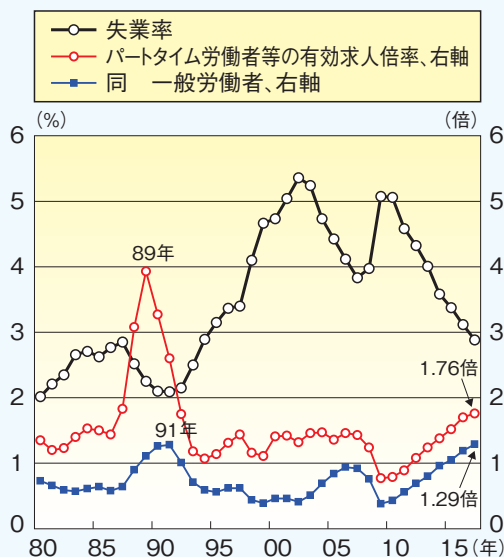
なぜ賃金の上昇は緩やかなのか

4～6月期の実質GDPは前期比年率で+2.5%と6四半期連続で増加し、雇用面では1980年代後半のバブル期に迫る需給タイトな状態にある。しかし、賃金は僅かな上昇に止まっており、企業の先行きに対する見方も総じて慎重である。本ペーパーでは、なぜ賃金の上昇は緩やかで、企業心理は総じて慎重なのか、どうすれば日本経済を活性化させることができるかを考えた。

雇用環境はタイトだが、賃金の上昇は緩やか

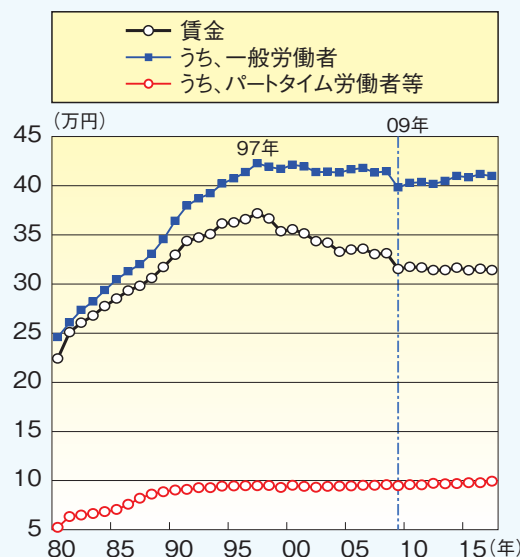
雇用の引締まりの度合いをあらわす有効求人倍率は2009年をボトムに毎年上昇を続け、失業率も低い水準にあるなど、労働需給は1980年代後半のバブル期に迫るタイトな状態にある。有効求人倍率を、一般労働者・パートタイム労働者別にみると、2017年1～6月のパートタイム労働者の有効求人倍率は1・76倍と、求人1人に対し1・76人の求職がある(図1)。この水準は、過去との比較ではバブル初期の1987年(1・83倍)に近い。一般労働者の有効求人倍率も1・29倍と、

図1 失業率とパートタイム・一般労働者別の有効求人倍率



データ出所：厚生労働省

図2 一般労働者・パートタイム労働者別にみた賃金



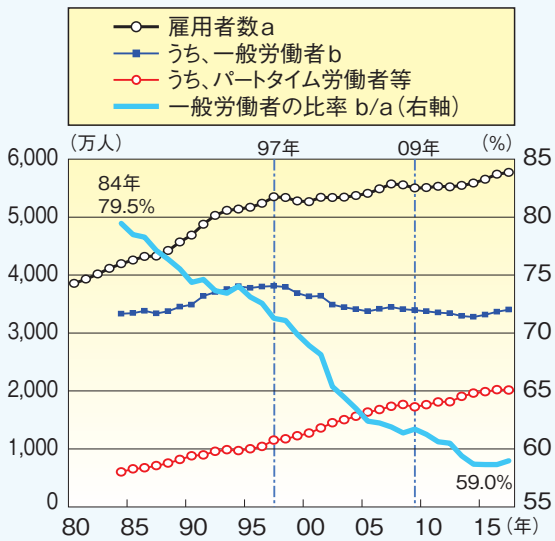
データ出所：厚生労働省

パートタイム労働者よりは低いが、過去との比較ではピークの1991年(1・28倍)を僅かながら上回っている。労働需給がタイト化している最大の原因は、少子化の影響で若年層の労働者数が減少していることにあり、特に需給が逼迫しているのは医療・福祉、運輸、生活関連サービス、情報通信、宿泊等である。

「一般労働者比率の低下」にある。2009年から17年までの8年間にパートタイム労働者の数は+16・8%増加したが、一般労働者の数は+0・2%の増加に止まった。この結果、全体の労働者数に占める一般労働者数の比率は61・7%から59・0%と▲2・7%ポイント期間で+2・9%上昇し、単純年平均では+0・4%である。ところが、両者を合計した賃金は▲0・4%、単純年率では▲0・1%のマイナスである。パートタイム労働者と一般労働者の賃金上昇しているのに、なぜ両者を平均した賃金がマイナスかというと、それぞれの上昇率があまり大きくないこともあるが、最大の要因は

「一般労働者比率の低下」にある。2009年から17年までの8年間にパートタイム労働者の数は+16・8%増加したが、一般労働者の数は+0・2%の増加に止まった。この結果、全体の労働者数に占める一般労働者数の比率は61・7%から59・0%と▲2・7%ポイント

図3 一般労働者・パートタイム労働者別にみた雇用者数



データ出所：総務省

図4 企業の営業利益と売上高、設備投資



データ出所：総務省

図5 売上高と付加価値額の比率



データ出所：総務省

ト低下した。要するに、企業はパートタイム労働者と一般労働者の賃金を引き上げ、同時にそれぞれの採用数も増やしたが、賃金水準の低いパートタイム労働者の方が大幅に増えたため、全体の賃金がマイナスになったわけである。

このような傾向は最近に限ったものではない。パートタイム労働者の数は過去30年以上にわたりほぼ毎年増加を続けてきた(図3)。これに対し、一般労働者の数はバブル崩壊後の厳しい経営環境のなかで減少し、2009年以降もほとんど横ばいであった。この結果、全体の労働者数に占める一般労働者の比率は、統計の始期である1984年以降ほとんどの期間で低

下を続けた。さすがに足許では下げ止まっているが、2017年1~6月は前年比+0.4%ポイントと、わずかな上昇に過ぎない。企業は労働需給が逼迫し人繰りに苦勞しているわけであるから、一般労働者の採用にもっと積極的であっても不思議はないが、そうはなっていない。

緩やかな賃金上昇の背景にある“事情”

先に述べたように日本経済は昨年後半から回復傾向を鮮明にしつつあり、実質GDPは6四半期(1年半)連続で増加した。企業の営業利益も2009年を底に増加傾向を辿っており、2017年

4~6月期は過去のピーク(07年1~3月期)を+6.1%上回っている(図4)。

しかし、収益が増えているほどには設備投資が増えておらず、売上高もあまり増えていない。ピークとの比較では、営業利益は+6.1%のプラスであるが、売上高は▲10.8%、設備投資は▲21.8%のマイナスである。

収益が過去のピークを上回っているのに、なぜ売上高や設備投資が落ち込んだままであるかという

と、最大の理由は日本経済が「成熟化」しつつあるなかで「縮小均衡」の道を歩み続けてきたことにある。

いま、分子を売上高、分母を営業利益、人件費、減価償却の合計(付加価値額の合計)とする比率(倍率)を計算してみると、その比率は1980年を境に多くの期間で低下を続けてきた(図5)。

高度成長期から1980年までは趨勢としてみると上昇したが、80年4~6月期(6.7倍)をピークに低下し、足許では5.0倍まで下がっている。

この比率は、「1単位の付加価値をつくりだすために売上高がいくら必要であるか」を示し、この比率の上昇は「効率の悪い経済」に向かうこと、低下は「効率の良い経済」に向かうことを意味している。1980年には一つの最終製品をつくるのに6~7社の手を

経たが、最近では5社で済ませるようになった、と考えることもできる。企業は、さまざまな「無駄」を省く体質に自らを変革し続けてきた。そういう意味では、「第6次産業」という言葉がそれを象徴している。農業や水産業の中には、1次産業として農水産品を生産するだけでなく、ITを上手く利用することなどによって消費者の自宅に直接届ける生き残りをかけた動きが拡がってきている。農水産業が、より高い付加価値を消費者に提供しようとして2次産業と3次産業を兼務する6次産業（6+1+2+3）に変身するこうした動きも、上記のような流れの中で考えると当然の現象ということになる。

この数値が低下すること自体は「悪いこと」でも「困ったこと」でもない。それぞれの企業がより多くの収益機会を求めて自らを変革し続けてきた結果であり、経済が「筋肉質」になることを意味するからである。しかし、それを日本経済全体で集計すると、どうしても「縮小均衡」になってしまう。より安い原材料、より少ない人件費を追求することが、回りまわって日本経済全体の売上高を落ち込ませ、家計の消費マインドを冷や

し、企業家心理を緊張感の強いものにしてきたのは否定できない。とはいえ、それは内外の経済環境を考えれば、ある程度止むを得ないことであつた。日本経済はすでに成熟した状態にあり、新たなビジネスチャンスが少なくなつてきている。削れる部分を削ることによつて「生き残り」を図るのは当然の企業行動である。企業経営者はそのことをよく分かっているので、賃金についても、一人ひとりの賃金は上げて、全体の賃金を上げることには慎重であつたのであろう。

国際競争力の低下も 売上高の減少要因

日本経済が低迷を余儀なくされてきた原因としては、こうした「成熟化した経済の中で、多くの企業が縮小均衡の道を選んできた」ことによるところが大きい。もう一つの原因は「国際競争力の低下」にあつた。

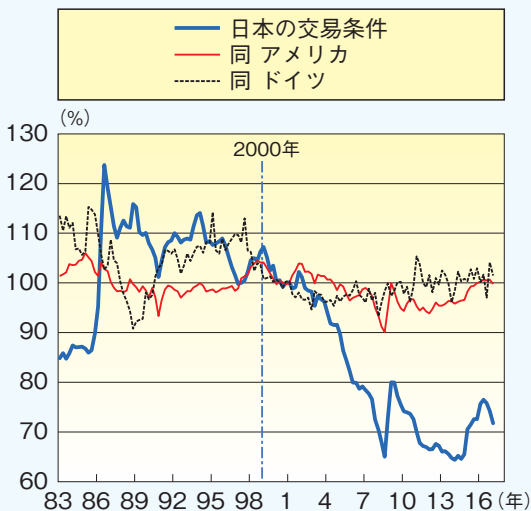
2000年代に入ってからの日本経済は、輸出と輸入の両面で厳しい環境下に置かれてきた。輸入面では、原油価格の上昇によつて海外に支払わなくてはならないコストが上昇した。輸出面では、近

輸出ウエイトが最も高かつた電気機械の輸出価格が半値以下に低下してしまつた。このため、輸入コストの上昇を輸出価格の引き上げによつて補うことが難しくなつた。このような状態を経済用語で「交易条件の悪化（低下）」という。それは日本経済が得た所得が海外へ流出してしまうことを意味し、交易条件の悪化（低下）によつて需要が減退し、物価が押し下げられてきた。

輸出物価を輸入物価で割つた交易条件を、日・米・独の3か国で比較してみると、日本だけが大幅に悪化（低下）している（図6）。日本の交易条件が2000年頃を境に大幅に悪化（低下）したのに、なぜアメリカやドイツでは横ばいであつたかとい

うと、アメリカの場合には電気機械の輸出ウエイトが小さいこと、航空機や医薬品などの付加価値の高い商品を高価格で輸出できたこと、ドイツの場合には輸出国の多くがドイツに有利なEU域内にあつたこと、などが挙げられる。

図6 日、米、独の交易条件（=輸出物価÷輸入物価）



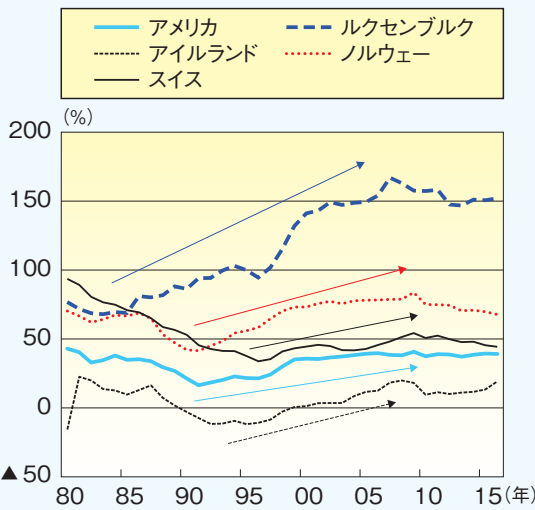
データ出所：内閣府、米商務省、ブンデスバンク

日本の輸出・入のウエイトは名目GDPのいずれも15%前後を占めている。輸出ウエイトが15%の経済で、たとえば輸出物価が▲30%低下すれば名目GDPは▲4・5%（=15%×▲30%）も押し下げられてしまう。累積的な影響を加えると、年率では▲0・7%近い押し下げ要因になってきた。このところ原油価格が低水準で比較的安定しているため、交易条件の悪化（低下）が日本経済を一段と苦しめる状況にはないが、国際競争力がすでに大きく低下してしまつたのは否定できない。

高付加価値国に学ぶ

日本の賃金がなかなか上昇しない原因は、「成熟化した経済」の

図7 一人当たり名目GDPが日本を上回っている比率



(注)名目GDPは購買力平価による調整後。
データ出所：IMF

先進国の中でも特に一人当たり付加価値が多い5か国を選び、日本との乖離の度合い(率)を図にしてみると、興味深いことが分かる。2016年のルクセンブルクは、日本に比べて+152%も一人当たり付加価値が多い。ノルウェーは+68%、スイスは+44%、アメリカは+39%も多い。これらの国々と日本の乖離が拡大したのは、その多くが1990年前後から2000年前半にかけてであった(図7)。

したがって、日本が一人当たり付加価値を増やすためには、これらの国で何が一人当たり付加価値を増加させたかを理解することが参考になるはずである。

ルクセンブルクは、地理的には欧州の中心に位置し道路や空路が整備され、物流や人的交流の要衝にあった。そうした同国が1980年代後半から2000年代前半にかけて一人当たり付加価値を大幅に増やした原因としては、次の2点が知られている。一つは、

下で企業や家計が「縮小均衡」の道を進んできたこと、それに追い討ちをかけるように日本の「国際競争力」が低下したことに、あることを見てきた。

日本経済を再び活性化させるためには、「成熟化した経済」の下で進んできた「縮小均衡」の楔(くさび)をはずすことと、「国際競争力」の向上が不可欠である。そのためには、「一人当たりの付加価値(一人当たりの総所得または名目GDP)を高めること」が特に重要である。

この点について考えるためには、「一人当たり付加価値の引き上げに成功した国々の事例」を参考にすることが有効である。

イランターネット関連企業等の多くが低い法人税率を好感して本社を置くようになったことで、アマゾンのヨーロッパ本社もここにある。もう一つは、政府が2008年に世界に先駆けて電子商取引関連の法律を制定することなどにより電子商取引の実施を前向きに支援したことである。

ノルウェーの場合は、北海油田によるところが大きい。北海油田は1970年代に中東産の石油価格が大幅に上昇したのを受けて掘削が始まり、北海周辺国を潤した。豊富な石油、天然ガスは輸出の増加を通じてノルウェー国民の生活水準を押し上げ、高福祉国家を実現するのに役立った。

スイスは1995年頃を境に一人当たり付加価値額が増加した。最大の要因は、日本の攻勢を受けて壊滅的打撃を受けた時計産業が、最高の材質を用いて職人が十分に手間隙をかけて高い付加価値を持った製品をつくる方針に切り替え、それが世界に認められるようになったためといわれている(ルクセンブルク、ノルウェー、スイスの名目GDPに対する経常収支の比率は毎年プラスを維持しており、+14%、+8%、+10%上昇した)。

アイルランドも、かつてはヨーロッパの中で最も貧しい国の一つであったが、1990年代後半以降に目覚ましい成長を遂げた。最大の勝因は、法人税を大幅に引き下げ、IT関連の海外優良企業を積極的に招き入れたことが大きいとされている。マイクロソフトなどのIT企業は同国を起点にヨーロッパ市場を開拓した。

アメリカの一人当たり付加価値が高い理由もIT産業の隆盛や企業の積極的な海外進出によるところが大きい。

これらの「成功事例」に共通しているのは、「IT化」、「グローバル化」の潮流に上手く乗り、国際競争力を高めることができたことである。わが国はこれらの国々が「IT化」、「グローバル化」を積極的に進めた時期に不良債権の処理問題が足かせになり、残念ながら前に大きく歩を進めることができなかった。しかし、今からでも遅くはない。「IT化」、「グローバル化」の動きを真正面から受け入れることなどにより、日本らしさを十分に発揮して、一人当たり付加価値を高めていくことが求められる。

(株)京都総合経済研究所
東京経済調査部長 村山晴彦