日本企業の労働生産性問題

～中堅･中小企業の生産性は趨勢的に低下～

発表日：2007年4月20日（金）

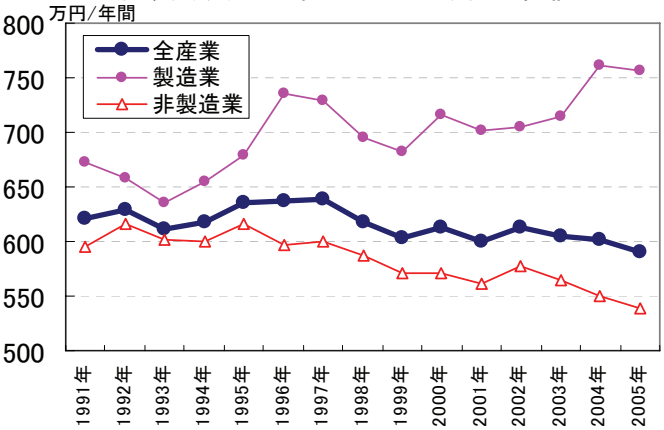
第一生命経済研究所　経済調査部
担当　熊野英生（外線：5221-5223）

企業の労働生産性は、90 年以降、資本金規模 10 億円以下の非製造業で趨勢的に低下している。同時期には労働生産性の高い製造業などから、生産性の低いサービスなど消費関連の業種へと労働移動が起っている。この労働移動は、非正規化を伴うものである。しかし、労働力が非正規化するほど全要素生産性は高めにくい。また、情報化･IT 化で生産性上昇を起こすことができても、その恩恵は東京に集中しているので、全国に波及しにくいという問題もある。広く消費関連業種の生産性上昇を促すには、生産性の高いセクターの賃金上昇を通じて内需全体を押し上げていくことも重要だ。

中堅･中小非製造業の趨勢的生産性低下

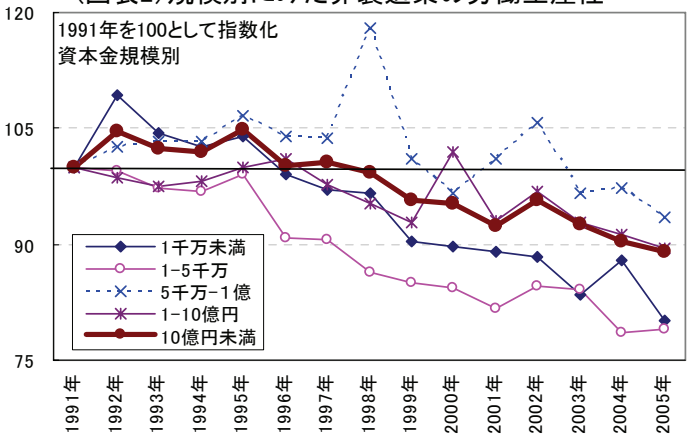
日本の高成長を達成するためには、企業の労働生産性が高めていく必要がある。少子高齢化の時代であれば、なおさら１人当たり生産性が重要だ。ところが、財務省「法人企業統計年報」を使って、製造業・非製造業別に雇用者（従業員+役員）１人当たりの付加価値＝労働生産性（名目）の推移をみると、非製造業では趨勢的に生産性が低下している（図表１）。そして、非製造業の生産性について資本金 10 億円以上の大企業と、資本金 10 億円未満の中堅･中小企業に分けると、中堅･中小企業の生産性が低下傾向にある姿がはっきりとわかる（図表 2）。

（図表1）法人企業の1人当たり付加価値



出所：財務省「法人企業統計年報」

（図表2）規模別にみた非製造業の労働生産性

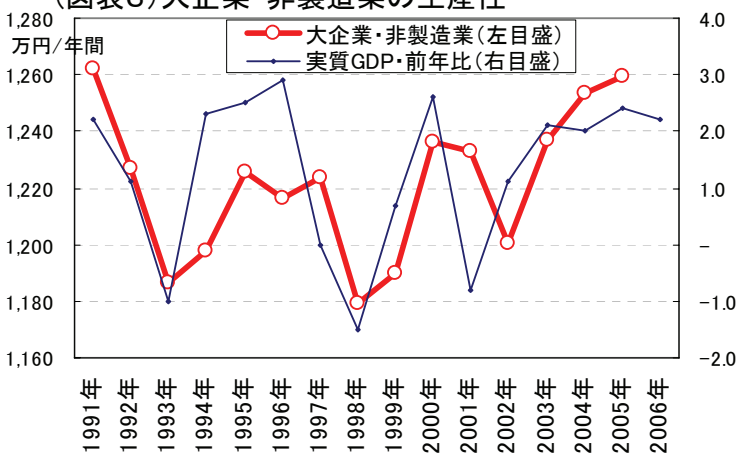


出所：財務省「法人企業統計年報」

なお、この間、大企業・非製造業の方は、労働生産性が実質 GDP の前年比の伸び率と同程度に推移しており、景気に連動している（図表 3）。景気が回復すれば、大企業・非製造業はそれなりに成長しているということである。

それに対して、中堅･中小企業の生産性は、大企業とは異なり、景気循環とは半ば独立してダウントレンドにある。この流れは、中堅･中小企業の趨勢的な衰退を暗示するようで印象が良くない。中堅・中小企業の生産性低下を前提にすれば、今後、マクロの労働需

（図表3）大企業･非製造業の生産性



出所：財務省「法人企業統計年報」

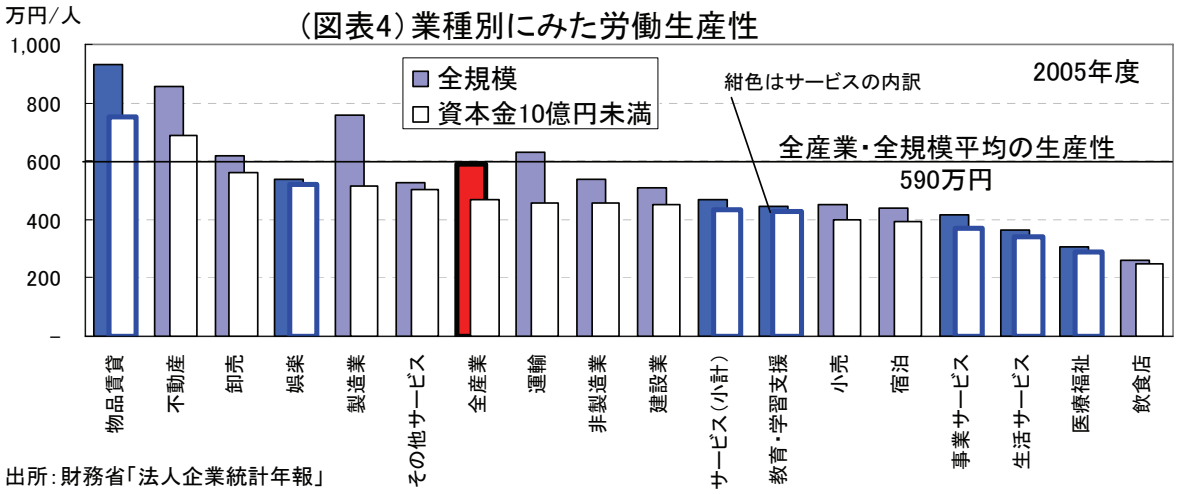
本資料は情報提供を目的として作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。作成時点で、第一生命経済研究所経済調査部が信ずるに足ると判断した情報に基づき作成していますが、その正確性、完全性に対する責任は負いません。見通しは予告なく変更されることがあります。また、記載された内容は、第一生命ないしはその関連会社の投資方針と常に整合的であるとは限りません。

給が改善していく中で大企業は、賃金を上げていけるが、中堅･中小企業では労働生産性の低下が賃金上昇のできない構図になる。企業規模間格差が固定化することは、非常に重大な問題だと思われる。

個人消費周りは低生産性

非製造業について、もっと細かく業種別の労働生産性を確認しておこう（図表 4）。一見してわかるのは、資本金 10 億円未満の中堅･中小企業の業種の中で、飲食店、医療福祉、生活関連サービス（クリーニング・理容など）、事業サービス、宿泊、小売の順で、労働生産性が低いことだ。これらの業種は、消費周りの非製造業が多く、特にサービス業の属するセクターに集中している。

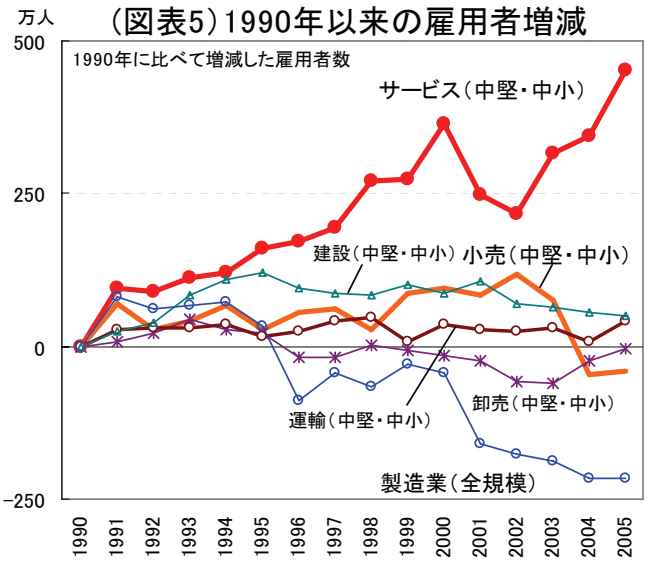
※　各業種とも、企業規模が小さくなるほどに生産性は低くなっている。つまり、規模の経済が存在することを示唆している。ただし、飲食店については、規模に関係なく、労働生産性が低いという点で例外的。



（図表4）業種別にみた労働生産性

出所：財務省「法人企業統計年報」

90 年代以降、企業全体の生産性低下が進んだ背景には、労働生産性の高い製造業が雇用を減らしていく一方で、サービス、小売、建設などの業種が雇用吸収の受け皿になったという経緯がある。特に、サービス業の中堅･中小企業は、1990～2005 年度の 15 年間で増加した 832 万人の雇用増のうち 54%に相当する 453 万人（全規模 479 万人）の雇用を吸収している（図表 5）。しばしば「日本の労働生産性を高めるには、低生産性部門から高生産性部門への労働シフトを進めればよい」、「低生産性部門への労働力を固定化するな」という処方箋を耳にするが、90 年代の経験では正反対のことが起こったことになる。「生産性の高い部門から低い部門へ」という現実は「生産性を高めるためには生産性の低い部門から高い部門への労働移動が必要」という文脈とは正反対なのである。



（図表5）1990年以来の雇用者増減

出所：財務省「法人企業統計年報」

では、何が消費関連の中堅・中小企業への労働移動を促したのか。90 年代に生産性の低い部門に労働が向かった背景には、金融機関の追い貸しや景気対策のような人為的な操作が主因によってそうなったのではなく、もっと自律的な経済構造の変化に沿って進んだように思える。

90 年代前半に限ってみると、消費が堅調であり、非製造業の付加価値も堅調に伸びていたという事情があろ

本資料は情報提供を目的として作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。作成時点で、第一生命経済研究所経済調査部が信ずるに足ると判断した情報に基づき作成していますが、その正確性、完全性に対する責任は負いません。見通しは予告なく変更されることがあります。また、記載された内容は、第一生命ないしはその関連会社の投資方針と常に整合的であるとは限りません。

う。だたし、問題なのは、90 年代後半以降になって、非製造業も付加価値の伸びが止まってしまったにもかかわらず、それらのセクターで雇用が伸び続いたことだ。

労働移動の動きの中で、サービス業が雇用の受け皿の中心的な役割を担っていることは、高齢化に伴う医療・福祉ビジネスが広がりや娯楽サービスのシフトは需要の中身が変化した結果でもある。90 年代後半のデフレ期には全体の労働需要が地盤沈下したので、相対的に需要があるところへ労働移動が集中したこともあろう。

ここで重要なのは、サービス・卸小売の雇用吸収が非正規化の流れを伴ったことだ。90 年代後半に総需要がシュリンクする中で、労働市場では非正規化に伴って賃金水準が切り下がることを覚悟したうえで、非自発的なかたちで失業した人々、学卒者たちが非製造業に移動したと考えられる。サービス・卸小売の企業側からみれば、非正規化で労働コストが切り下がったので、収益確保する機会を得たとも言えるだろう。

なお、90 年代前半の消費堅調だった時期には、消費者物価の中でサービス価格は堅調に推移していた。サービス価格が下がりにくい状況下では、消費関連業種の企業が非正規雇用を利用することで一定の労働生産性の水準を確保できたのであろう。しかし、1997 年に金融システム不安が起こると、サービス価格は切り下げに向かう。消費関連の業種では、サービス価格と労働コストをともに切り下げながら競争を演じ、労働生産性の低下を余儀なくされた。雇用の非正規化は 90 年代を通じた現象ではあったが、金融ショックを経て、企業が収益確保のために一段と加速させた局面では、賃金下落→サービス価格低下→労働生産性の低下、という流れを強めたと考えることができる。

近年、デフレ局面が過ぎても、サービスが雇用吸収の牽引役である図式が変わない中で、サービス価格の上昇にはつながっていない。原理的に考えれば、高齢化に伴うサービス需要拡大→サービス価格上昇→生産性拡大→雇用拡大、という流れがあってもよいと考える。しかし、サービス分野では労働需給が逼迫感を強めながらも、相変わらずサービス価格は上昇しにくい状況である。

情報化・IT 化という処方箋

これまで日本の生産性上昇が低下した理由については、数多くの先行研究で検討されてきた。「90 年代の経済停滞の原因は全要素生産性（TFP）が低下したから」とするのは有力な見解である。そして、技術進歩の停滞や、非効率部門における労働の固定化が、全要素生産性の上昇を阻害しているという見方が提示される。さらに、多くの人々が処方箋として、90 年代の米国経済の生産性向上をイメージしながら、情報化・IT 化を挙げている。

筆者はこれらの数々の研究者の提言では、非製造業の中堅･中小企業が労働生産性を趨勢的に低下させている状況をうまく説明していないのではないか、と感じている。中小企業が IT 技術などを使った生産性向上に活路を見出せる可能性を否定はしないが、そう単純に受け入れることもできない。

日本一国の問題に関して、かつて情報化が生産性上昇に寄与するかどうかの議論について「情報投資にもかかわらずマクロ的な生産性上昇が統計上確認できない」という指摘が 1987 年に経済学者ロバート・ソロー氏から行われていたことが気になる。いわゆる、ソロー・パラドックスの議論である。今では、IT 技術が生産性上昇に寄与したことが当たり前のように語られているが、長らくそうした効果は認められてこなかったのが実情だ。情報化・IT 化が効果を発揮する経路が確認しにくいことには注意すべきである。

ソロー・パラドックを説明する理由はいくつもあろうが、筆者は情報化・IT 投資のメリットがミクロの生産性向上に寄与したとしても、潜在的生産力の上昇がそのままマクロの需要拡大に展開したかどうかには慎重な見方をする。IT 投資の生産力効果については、IT が本当に技術革新だったかどうかが判別できない状況が長く続き、一定レベルまで普及が進んだところで社会全体の生産性上昇に波及するというプロセスを経るのではないか。わかりやすく言えば、IT を活用したビジネスがお金のとれる段階に育つまでは、生産力向上＝需要拡大という持続的な関係が成り立たないのではないか。ネットワークの外部性の考え方を援用して、IT インフラが生産性を発揮するまでに時

本資料は情報提供を目的として作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。作成時点で、第一生命経済研究所経済調査部が信ずるに足ると判断した情報に基づき作成していますが、その正確性、完全性に対する責任は負いません。見通しは予告なく変更されることがあります。また、記載された内容は、第一生命ないしはその関連会社の投資方針と常に整合的であるとは限りません。

間を要するから、投資と効果の因果関係が見出しにくいという考え方もできる。

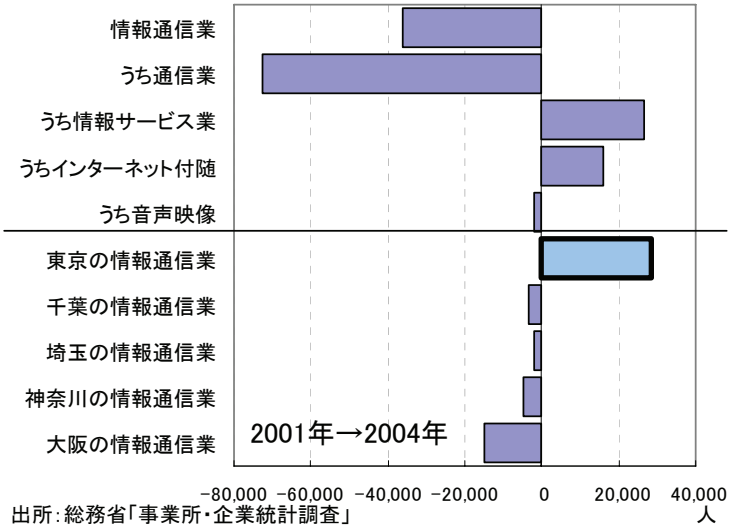
さらに、情報化・IT 化の効果にはもっと素朴な需要サイドの効果もある。企業の情報化が情報通信・ソフトフェア産業を拡大させ、そこで従事者の賃金が増えるから、消費・サービス産業全体の生産性上昇にフィードバックしていく効果である。マクロの生産性上昇は、供給サイドのインプットが起点になり、それが持続性のある需要拡大に展開することで統計的に確認しやすくなるのだろう。

情報化ビジネスの東京一極集中

情報化・IT 化の効果が波及するのに時間を要することは、産業の立地偏在の問題もある。とりわけ、情報通信産業の立地が日本の中で東京に極端に偏っていることは大きな特徴である（図表 6）。総務省「事業所・企業統計調査」によれば、東京に居る情報通信産業の従業員の割合は、2004 年度 46%と全体の約半数を占めている。2001～2004 年にかけて東京の情報通信産業の従業員は、2.8 万人（4.6%増）増えたが、全国の他地域は▲6.5 万人（▲8.0%減）減っている。そもそも情報化のメリットには、大都市への集積効果を伴って、外部性が働く性格がある。昔は「通信手段が発達すると産業立地が無関係になり、地価が下がる」などという見方があったが、こうした見方は常に裏切られてきた。ミクロでは、SOHO(自宅勤務)のような活動が目についても、広い範囲では情報化と集積化の親密性の方がより強く作用する。

先の事業所統計でも、情報化が進んで東京が一人勝ちする図式がわかる。従って、東京に集中した情報通信業で需要が盛り上がったとしても、他地域の所得増加に波及するには、長い経路を辿るとみた方がよいだろう。つまり、仮に情報化でメリットを受けた企業が増えたとして、それが総需要拡大に寄与する段階になるには、地域における集積が進み、情報化ビジネスの勃興が期待される。情報化ビジネスの拡大が、地域独占の働きやすい消費関連業種に好影響を与えるためには東京以外の各地域に産業立地されることが必要になってくる。

（図表6）情報通信業の従業員数の変化



出所：総務省「事業所・企業統計調査」

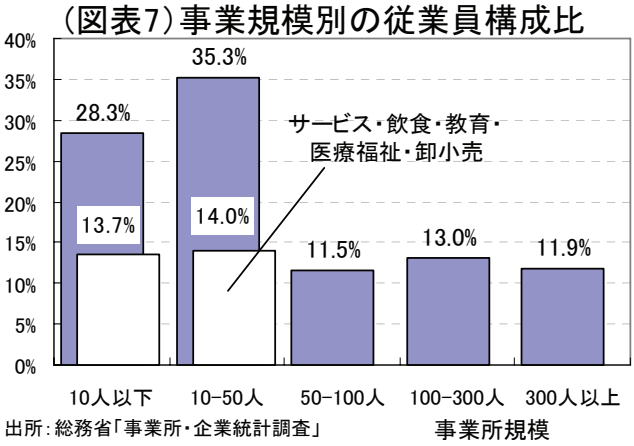
情報化・IT 化がマクロの需要創出に大きく寄与するには、空間的な需要拡大という視点があってがよい。東京に一極集中した情報化ビジネスのあり方を、地域経済に波及させる可能性をもって議論することも有益だろう。

マクロ的に需要を循環させる問題か

企業の業種間格差、規模間格差を解消していくためには、業績を上げている企業・セクターが自らの生産性上昇を国内全体に波及していくルートを広げていくことが必要である。

企業の規模別の状況に注目すると、従業員 10 人以下の事業所に属する雇用者は全体の 28.3%、10～50 人の事業所は 35.3%と、半数以上を占めている（図表 7）。雇用者の大きな部分を占めている中堅・中小企業が外需セクター

（図表7）事業規模別の従業員構成比



出所：総務省「事業所・企業統計調査」

本資料は情報提供を目的として作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。作成時点で、第一生命経済研究所経済調査部が信ずるに足ると判断した情報に基づき作成していますが、その正確性、完全性に対する責任は負いません。見通しは予告なく変更されることがあります。また、記載された内容は、第一生命ないしはその関連会社の投資方針と常に整合的であるとは限りません。

などの恩恵を受けにくいという問題は、需要拡大のフィードバックが乏しいことがあるだろう。

問題なのは、外需で潤ったセクターや、情報化・IT 化を通じて収益拡大を遂げたセクターが、どのように蓄積した購買力を他部門に波及させていくかではないか。この問題は、現状、家計の購買力が上昇しないから、非製造業の生産性も改善しにくいという政策課題ともオーバーラップする。

まとめると、中堅・中小の非製造業が自己改革をすれば需要のボトルネックは解決するものではなく、製造業などの労働生産性の高い部門が賃金の引上げを進めて、それが持続性のあるかたちで非製造業の収益拡大へと波及することが重要である。過去は、高付加価値化を成功させたセクターであっても、キャッシュフローを債務返済のような強制貯蓄に振り向けることが不可欠な時期があった。しかし、そうした段階を過ぎた企業・セクターがキャッシュフロー確保を続け、賃金を抑え込むだけのスタンスでは、経済全体への需要拡大の効果は期待できない。その有り様が変わらなければ、一部セクターがオープンやイノベーションで生産性上昇を成功させたとしても、それが全国的な需要拡大として行き渡らない。今後は、そうした企業が率先して、より高い賃金を支払うかたちで有力な人材を獲得したり、社内の能力開発に積極的に乗り出すことを通じて、全体的な需要波及を促すことが重要になっていくだろう。

本資料は情報提供を目的として作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。作成時点で、第一生命経済研究所経済調査部が信ずるに足ると判断した情報に基づき作成していますが、その正確性、完全性に対する責任は負いません。見通しは予告なく変更されることがあります。また、記載された内容は、第一生命ないしはその関連会社の投資方針と常に整合的であるとは限りません。