

## 「サービス化」と「低生産性」の考え方

発表日：2007年7月27日(金)

～労働力が低生産性部門に集まることをどう考えるか～

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

経済問題のテーマとして、サービスの生産性を高めなくてはならないという問題意識がある。サービス化が進むと、低生産性分野に労働力が集まる格好になるからだ。サービスの生産性を上昇させるためには、高付加価値化・価格上昇を追求してことが肝要であろう。また、今後、完全雇用になれば、日本全体の労働生産性を引き上げるために、公的管理によってサービス価格を低く固定化するのを止めたり、労働移動を柔軟にする発想も重要になる。

### 生産性の低いサービス業に集まる雇用

今後、賃金は労働需給が逼迫すると上昇していきだろうと考えられている。そのとき、これまで低下傾向だった労働分配率が上昇し、賃金の伸び率が高まっていくことになる。

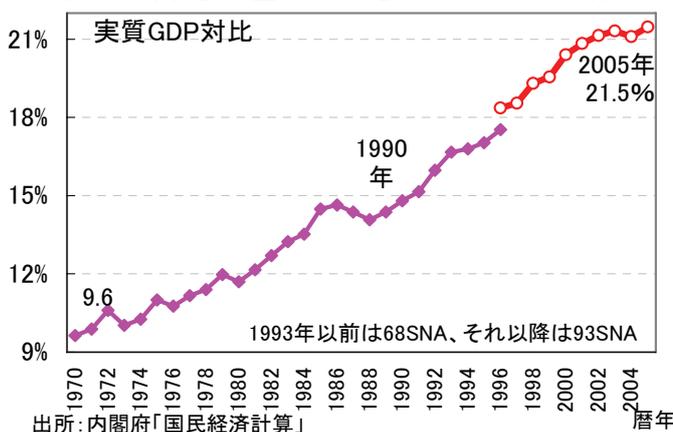
確かに、こうした見解は間違いではないが、中長期的に賃金を決定する要因として、1人当たり労働生産性が重要である。生産性上昇を伴わない賃上げは、企業収益を圧迫して景気悪化要因になるが、生産性上昇に見合った賃金上昇は必ずしも景気を悪化させない。望ましいのは、生産性上昇の部分が賃金に配分されながら、内需拡大が進み企業収益・賃金がともにパイを大きくしていく経済成長である。それが持続性のある成長の姿である。

ところが、労働生産性を上昇させていこうとするとき、「サービスの生産性」という問題がクローズアップされている。90年代以降を振り返ってみると、サービス化の流れに対して、サービス分野に労働力が移動していった。しかし、サービス分野の生産性が低いために、日本一国の労働生産性が押し下げられる作用になった。これから日本は人口減少・高齢化に直面し、若い労働力が稀少になっていくことは避けられないはずであるが、このまま若い労働力がサービス業に集中してしまうと、それが成長制約につながりかねない。そこで、サービス業の労働生産性を高めなくてはならないという問題意識が生まれるのである。

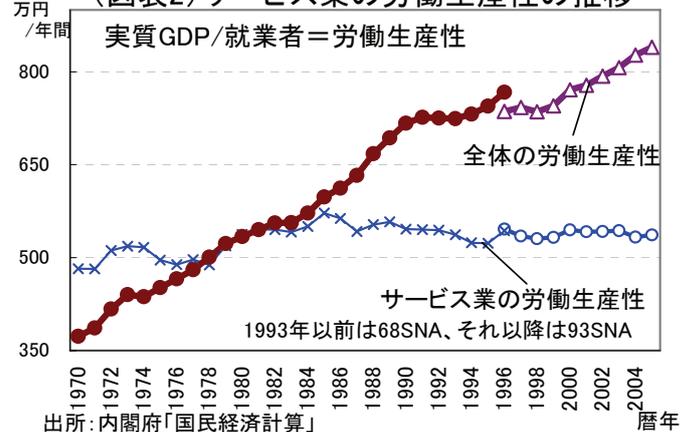
### サービス化という潮流

「サービス化」と「低生産性」に関して、2つのファクトを並べておこう。ひとつは、名目GDPに占めるサービス業のウエイトが趨勢的に上昇していること(図表1)。もうひとつは、サービスの1人当たり就業者の労働生産性が80年代からずっと上昇してこなかったことである(図表2)。

(図表1)国内総生産に占めるサービス業の割合



(図表2)サービス業の労働生産性の推移



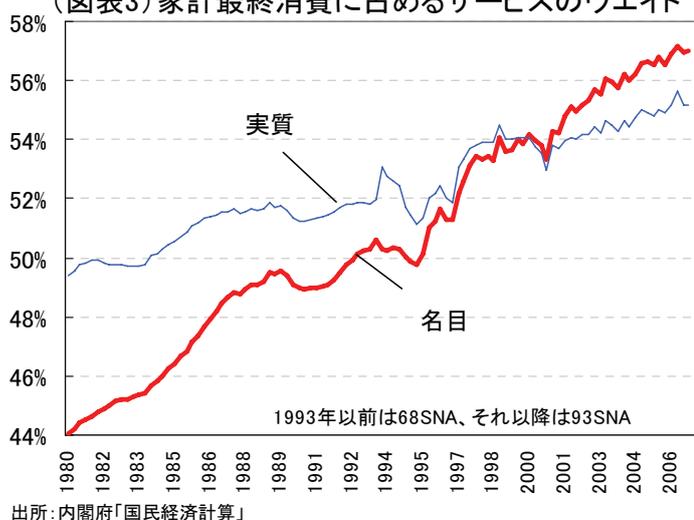
本資料は情報提供を目的として作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。作成時点で、第一生命経済研究所経済調査部が信ずるに足ると判断した情報に基づき作成していますが、その正確性、完全性に対する責任は負いません。見直しは予告なく変更されることがあります。また、記載された内容は、第一生命ないしはその関連会社の投資方針と常に整合的であるとは限りません。

次に、これまで進んできたサービス化の内容を考えるために、事実関係を整理してみたい。サービス化を広義で捉えると、「サービス化＝第三次産業の拡大」となり、名目 GDP における第三次産業のシェアは、1970 年に 49.4%、80 年 57.1%、90 年 58.9%、2000 年 68.6%、05 年 71.1%と拡大してきている。サービス化を「サービス業種の拡大」に絞っても、1970 年 9.6%、80 年 11.7%、90 年 14.8%、2000 年 20.4%、05 年 21.5%と趨勢的に上昇している。時系列でサービス化の変化幅が最も大きかったのは 90～2000 年にかけてである。

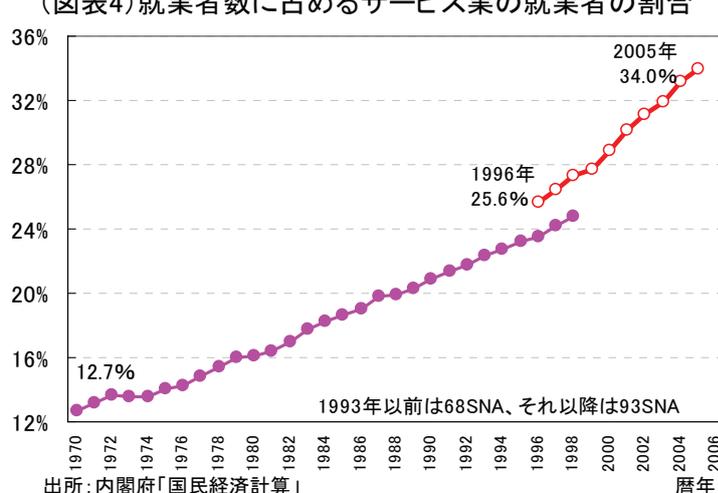
90 年代前半は、企業のリストラの進行で、事業のアウトソーシング市場が大きくなり、対事業所サービスが成長した。そして 1995 年頃からは、規制緩和を受けて人材派遣業が急拡大する。91～2000 年は高齢化の進展に合わせて医療・福祉分野のニーズが高まった。2000 年からは介護保険制度が開始され、民間の福祉・介護事業が拡大をみた。過去 9 年間でみたサービス業の付加価値増加 (+15.1 兆円) を分解すると、対公共サービスが +7.6 兆円、対事業所サービスが +7.3 兆円を占めている。この間、サービスの中でも娯楽・レジャーなどの個人サービスはほとんど増えていない。需要サイドからサービス化をみると、家計消費に占めるサービスのウエイトが、90 年代後半にかけて急拡大している (図表 3)。これは、通信費、保健医療費、家賃、教養娯楽といったサービス内容がより選好されるようになったことが背景にある。

こうしたサービス化の流れは、雇用においてより明確である。サービス業の就業者が全体に占める割合は、1996 年は 25.6%だったのが 2005 年には 34.0%に拡大している (図表 4)。この 9 年間で就業者が増えた業種はサービス業だけであった。

(図表 3) 家計最終消費に占めるサービスのウエイト



(図表 4) 就業者数に占めるサービス業の就業者の割合

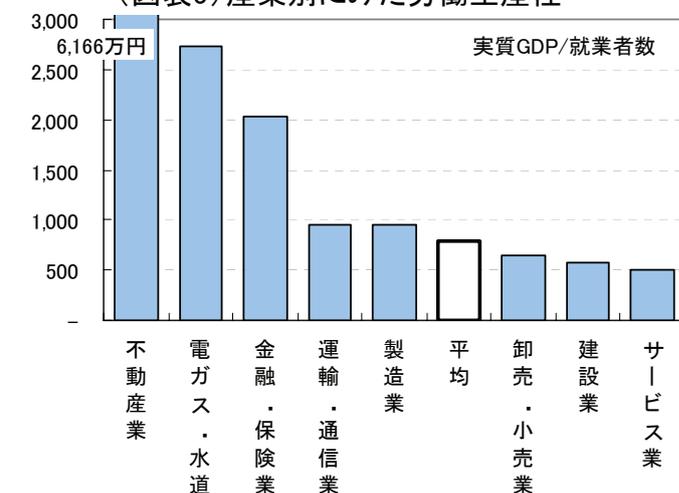


### 生産性が低迷するサービス業

90 年代以降、雇用・所得のウエイトが膨らんだサービスではあるが、その生産性は他業種に比べると、相対的に低水準であった (図表 5)。

サービスの生産性が低い理由は、労働集約的な性格もあるが、非正規雇用比率が高く、労働者の持っているスキルを高く評価して高い料金を支払うような競争がまだ十分に行われていないことにも問題である。サービス業の種類を 1 人当たり給与でもっと細分化してみると、飲

(図表 5) 産業別にみた労働生産性



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。見直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。

食店、福祉・介護、洗濯・美容は従業者数が多くなっている（図表 6）。それらの種類は雇用吸収力はあっても、1人当たりが獲得できる所得は限定的であるため、全体の労働生産性を押し下げている可能性がある。

本来、高い労働生産性を達成しようとするならば、サービス内容を充実させ、高付加価値・高価格戦略を狙っていくことが望まれるはずだ。ところが、品質競争よりも価格競争を主軸に考えてしまうと、規定のサービス料金の中で労働コストを切り下げようとする発想に縛られ、労働生産性を高められない。

一国全体の1人当たり従業者の労働生産性を時系列でみてい

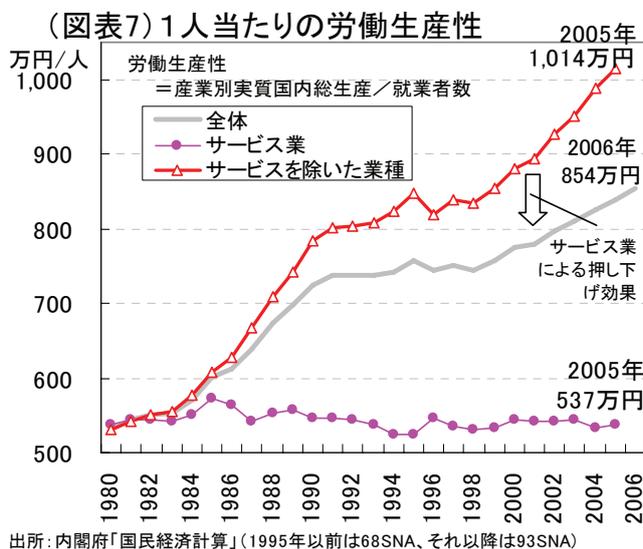
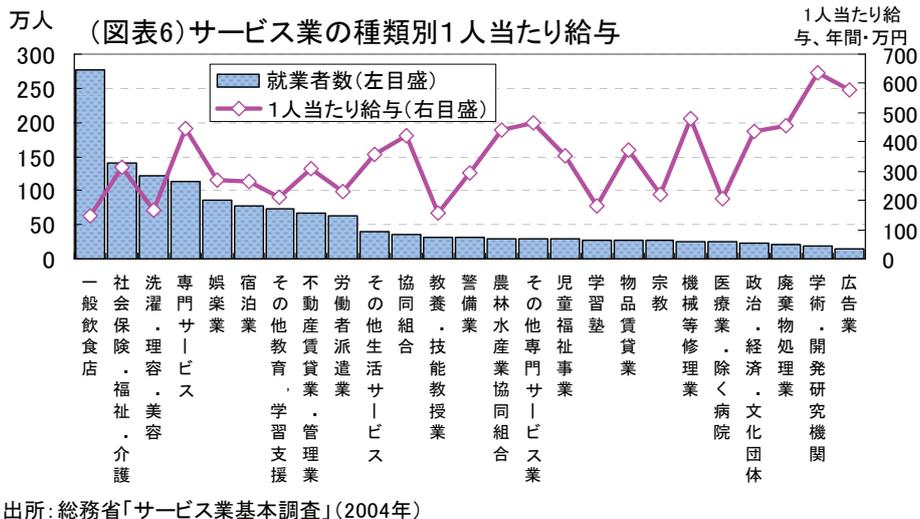
くと、サービス業は1980年初頭よりほとんど生産性水準は改善をみていない（図表 7）。他業種では製造業や金融保険業が牽引役になって、生産性上昇を遂げている。1996年から2005年までの1人当たり労働生産性は全体で12.8%上昇しているが、雇用がサービス業にシフトしたことによって実は伸び率は▲3.7%低下している（このうちサービスの伸び率が低下した効果は▲0.5%）。

### サービスの低生産性のため的高付加価値化

サービスの生産性が上昇しない理由を単純明快に説明すると、個別のサービス分野で、高品質・高価格のサービス提供がなかなか進まないことにある。通常、企業が高収益を上げようとするときには、インプット（生産要素）の価格を切り詰めるか、もしくはアウトプット（販売サービス）の価格を引き上げるか、という2つの選択肢がある。

この2つの選択肢のうち、多くのサービス産業がデフレ時代に前者のスタンスを選んでいたのでなかろうか。生産過程をマニュアル化・標準化して、正規雇用を非正規雇用に代替していくことで、インプットを節約しようとする。しかし、それで労働生産性が上昇するかと言えば、販売サービス提供と労働提供を切り離せないサービスでは、インプットの切り詰めで生産性を改善させる余地は限定されるのだろう。

むしろ、サービスでは、顧客から高い値段を支払ってもらえるようなスキル形成を促し、サービスの品質を引き上げることで高付加価値路線を採ることが有用だろう。生産性上昇はアウトプットの拡大を軸に進めなくては成果は得にくい。政府はしばしば「ITの活用」を突破口にしようと考えているようだが、ITの活用が単にインプットの節約に終始すれば、大きな効果を発揮しにくいのではないかと。



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。見直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。

## もっと経済学的に考えると

筆者は、ここまでは、「労働力がもっぱら労働生産性の低いサービスに吸収されるとまずい」という風に論じてきた。しかし、こうした議論には、ある前提条件をつけないと、理論的な誤りを犯してしまう。

ケインズ経済学の発想で考えると、非自発的失業が存在するとき、たとえサービスの労働生産性が低くとも、失業者を働かせさえすれば、そのことは国民所得を増やし、効率性を高める。これは公共事業で失業解消を目指すことの合理性と同じ理屈である。そうした意味で、日本の不況期にサービスが雇用吸収の役割を果たしたことが、一概に効率性が低下したとみなすことできない。

もうひとつ、デフレ下でサービスの労働生産性が低下したことは、賃金下落に反応していると理解することもできる。新古典派成長理論では、賃金が下落しているとき、資本から労働への生産要素のシフトが起こるとされる。そのとき、労働投入が増えてマクロの労働生産性は低下する。それは必ずしも非合理的なことではない。これから労働市場が完全雇用に近い状態になるとし、新古典派の発想に沿えば、個々の労働者がより恵まれた就業機会を得ようとして他の職場に移動することで労働生産性は上昇する理屈になる。サービスの生産性に拘らず、労働移動を活発化させる政策が、労働者の賃金を増やす効果をもたらす。

半面、行くと好ましくない施策は、サービス価格の管理・統制である。例えば、高齢者向けのサービスに対して、公的介入を通じて低料金を設定すると、その事業分野で超過需要が生じて、他の分野で働けばもっとスキルを身につけられる労働者が、低採算分野に固定化されるという場合である。公的部門は、「今の価格体系の下で旺盛な需要があるのだから、民間ビジネスがサービスを提供してくれなくては困る」と考えがちになるが、そのことはマクロ的な効率性の観点から望ましくない。人為的な低価格が、超過需要を生み出すという現象は、経済学では初歩的な説明であるが、現実それが生じていることは意外に認識されにくい。また、健全なサービス提供者が育たなかった事例は記憶に新しい。

今後の生産性問題は、サービスの低生産性という議論から、完全雇用に近い状態でどのように日本一国の生産性上昇を促していくべきかという幅広い議論を進めていくことになるだろう。