

2020年 3月 27日  
No.2019-018

## わが国の労働生産性のどこが問題なのか

— 無形固定資産の積み増しと薄利多売・過剰サービスの是正を —

理事 牧田 健

### 《要 点》

- ◆ わが国の労働生産性の低さが指摘されているが、「生産効率」を示す「物的労働生産性」ではG7諸国のなかで必ずしも見劣りしていない。一方で、「稼ぐ力」を示す「付加価値労働生産性」は水準・伸び率ともに顕著に低い。両者の乖離の背景には、薄利多売とそれに伴うミスプライシングの定着が指摘可能。
- ◆ 薄利多売・ミスプライシングの定着は、内外でわが国を取り巻く経済環境が一段と厳しくなるなかで、製品の差別化が図られず、需要減退に対し価格引き下げ、労働コスト引き下げで対応してきたことが根本的な要因。結果として、国際的にみて労働コストの影響が強いサービス価格が著しく安くなっており、付加価値労働生産性の下押しに作用。
- ◆ 付加価値労働生産性の引き上げには、賃上げと内需拡大の好循環を構築する必要があり、その実現には、期待成長率の高まりや社会保障制度改革等を通じた将来不安の払しょくが不可欠。一方で、国際比較をみると、生産性引き上げには、①ジニ係数引き下げ、②R&D比率引き上げ、③ICT資本装備率引き上げ、④貿易比率の引き上げ、⑤公的債務比率の引き下げ、⑥小企業から大企業への雇用シフト、⑦小企業の付加価値生産性引き上げが有効。わが国は、特にICT資本装備率と中小企業雇用・付加価値に弱みを抱えており、同分野の改善に注力していく必要。
- ◆ 付加価値創出力の規模間格差には、①有形固定資産の資本装備率、②有形固定資産に対する無形固定資産投資比率、③海外現地法人からの配当の有無、が影響。このうち、資本装備率の引き上げは需要の伸びに限られるなか、設備投資効率の低下を招く公算。海外からの配当増加も中小企業には限界があり、中小企業の付加価値を底上げしていくには、ソフトウェア等の無形固定資産投資の積み増しが現実的な選択肢。
- ◆ これを推し進めていくに当たり、製造業では、付加価値が減少するなかでも販路維持のため更新投資を余儀なくされており、資金面での余裕が乏しい状況。高い

技術力を有する中小企業は、系列依存から脱し、自ら海外市場に打って出ること  
で付加価値創出額を高めていく必要。一方、非製造業では、中小・小企業ともに  
現預金を大幅に積み増しており、規模等の面でICTの必要性を感じていない、  
あるいは、活用できる人材が不足していると推察。無形固定資産投資のメリット  
が享受できるような環境を政府が中心になって整備していく必要。また、製造業・  
非製造業ともにICT化のメリットを高めるべく、規模の拡大を円滑に行えるよ  
う税制面での支援も不可欠に。

- ◆ 「物的労働生産性」の改善を、値下げの原資ではなく「付加価値労働生産性」の  
向上につなげていくためには、薄利多売・ミスプライシングの是正も不可欠。そ  
のためには、製品・サービスの差別化を図り、価格決定力を強化していく必要。  
国内では、富裕層の比率が上昇に転じるなど、「価格よりも質」を求める層が再  
び増加傾向。海外でも、主戦場であるアジアにおいて、わが国企業が価格面で勝  
負が可能な所得層が着実に増加。ターゲットを絞れば、わが国企業持ち前の高い  
品質やサービスを前面にブランディングしていくことで、一定の価格決定力を有  
することは可能。
- ◆ わが国の付加価値労働生産性が米国の6割の水準まで低下しているというこ  
とは、見方を変えれば、人口減少を補って余りあるほどの経済の拡大余地があるこ  
ことを示唆。再び欧米諸国にキャッチアップするべく、これらの国の経済・社会シ  
ステムをうまくわが国に取り込んでいく必要。

**本件に関するご照会は、調査部・牧田健宛にお願いいたします。**

**Tel: 03-6833-0928**

**Mail: makita.takeshi@jri.co.jp**

**日本総研・調査部の「経済・政策情報メールマガジン」はこちらから登録できます。**

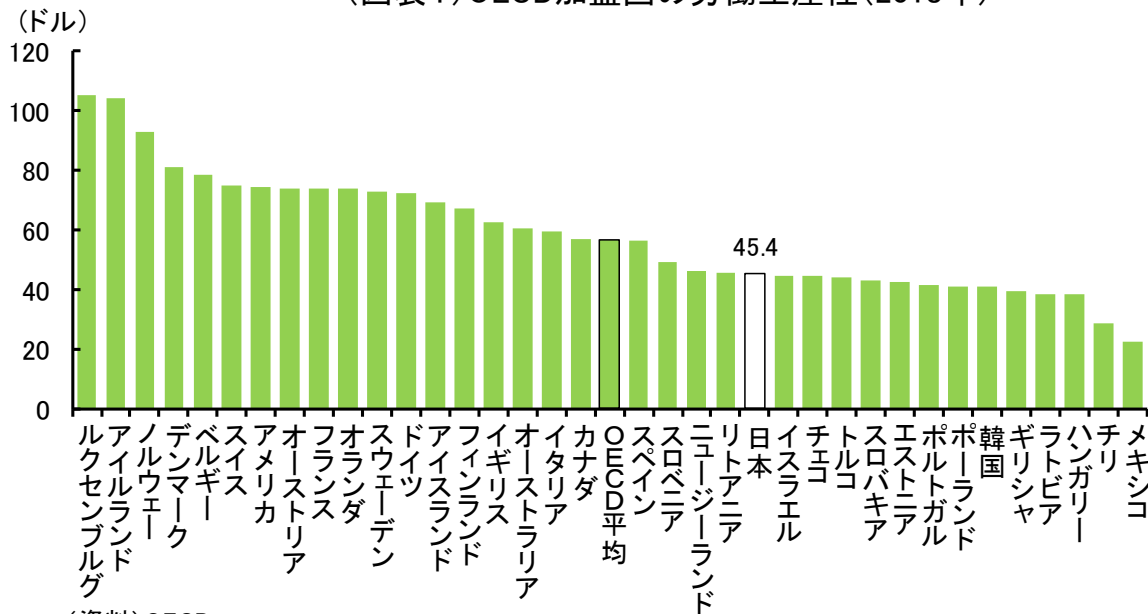
<https://www.jri.co.jp/company/business/research/mailmagazine/form/>

本資料は、情報提供を目的に作成されたものであり、何らかの取引を誘引することを目的としたものではありません。本資料は、  
作成日時点で弊社が一般に信頼出来ると思われる資料に基づいて作成されたものですが、情報の正確性・完全性を保証するも  
のではありません。また、情報の内容は、経済情勢等の変化により変更されることがありますので、ご了承ください。

## 1. はじめに

わが国の労働生産性の低さが指摘されている。OECD（経済協力開発機構）によると、わが国の時間当たり労働生産性は購買力平価ベースで45.4ドルと、G7のなかでは最下位（6位はカナダの57.1ドル）、OECD加盟36カ国中のなかでも平均（56.6ドル）を大きく下回る23位にとどまっている（図表1）。ここ数年の趨勢で先延ばしすれば、現在日本より下位にある中東欧諸国、韓国等に追い抜かれるのは時間の問題となっており、もはや先進国と呼ぶのが憚られる状況になっている。

（図表1）OECD加盟国の労働生産性（2018年）



（資料）OECD

（注）購買力平価ベース。

一方で、海外主要国のなかにも、わが国の経済・社会システムと比べ、あまりに非効率と思われる部分が多々あり、OECDが指摘するようにわが国の労働生産性が顕著に低いとは思えないとの声も多い。これは、わが国においては、「生産性」が「生産効率」と解釈されるケースが多いことが背景にあり、労働生産性という言葉の定義が明確に定められていないことが、人々の混乱を招いているといえる。

わが国の立ち位置は言葉の定義次第で変わりうるが、どういう定義であっても、わが国では、今後人口減少が一段と加速していくことから、労働生産性の伸びを高めていかなければ、いずれマイナス成長が常態化する、あるいは、人手不足が深刻化し経済が立ち行かなくなる恐れがあることに変わりはない。一方で、わが国の労働生産性のどこに問題があるのかが明確にならない限り、それに対する正しい処方箋も描けない。そこで、本稿では、わが国の労働生産性の現状を確認したうえで、低いとされているのはどの分野なのか、なぜそれが起きているのかについて、企業財務を分析し、また、様々な項目での国際比較を行うことで、詳らかにしていく。そのうえで、労働生産性向上に向けて採るべき施策を検討していく。

## 2. わが国の労働生産性の現状

### (1) 労働生産性の定義

労働生産性には、さまざまな定義がある。基本的には、投入した労働量でどれだけの成果を生み出したのかを測ったものであるが、分母である労働投入量には、雇用者数、あるいは、それに総実労働時間をかけあわせたもの、分子である成果物には、名目GDP、実質GDP、あるいは生産量、売上等が使用されている。OECDが比較し順位付けをしている労働生産性は、分子を名目GDPとしたものであり、「付加価値労働生産性」と呼ばれている。これには、分母を雇用者数としたもの、雇用者数×総実労働時間としたものがあり、いずれにせよ、就業者一人当たりあるいは時間当たりでどれだけの付加価値（粗利）を生み出しているのかを算出したものであり、いわば「稼ぐ力」とみることができる。これに対し、分子を実質GDPあるいは生産量で計測したものが「物的労働生産性」と呼ばれており、先述の「生産効率」に該当するものといえる。OECDは分子に実質GDPを使用しているが、質的に全く同等のものを作成しているわけではないため、実質ベースのものを単純に国際比較することはできず、水準についての順位付け等は行われていない。国際的な比較は、伸び率や基準年を設定したうえで行われている。

なお、分母の労働投入量について、わが国では短時間勤務の高齢者や専業主婦のパート労働が趨勢的に増加しているため、一人当たりの実労働時間が減少傾向にある。このため、就業者一人当たりの労働生産性は、時間当たりで計測されるよりも、伸びが鈍化する傾向が看取される。そうした要因を排除する観点から、本稿では、特に断りのない限り、労働投入量として雇用者数に総実労働時間を掛け合わせたもの、いわゆる「時間当たり」を採用し、議論を展開していくことにする。

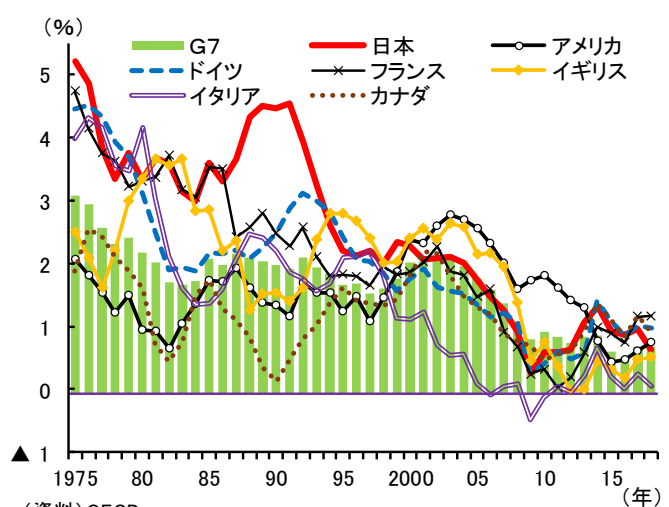
### (2) 労働生産性の現状

まず「物的労働生産性」をみると、他のG7諸国対比圧倒的に高い伸び率を誇ってきた1980年代後半から1990年代前半と比べると、その増勢は大きく鈍化しているものの、G7諸国のなかで必ずしも見劣りしているわけではない。2000年代は住宅バブルで高成長を遂げたアメリカ・イギリスに劣後したが、フランス・ドイツよりも高い伸びを確保した。今次景気回復局面においても、リーマンショック前と比べると、伸びが大きく鈍化しているものの、2000年代に高い伸びを見せていたアメリカ・イギリスで増勢が大きく鈍化するなか、足元ではフランス・ドイツと並ぶ高い伸びを確保している（図表2）。

「物的労働生産性」の伸びがG7のなかで高水準を維持していることを踏まえると、「生産効率」という点で決して見劣りはしておらず、生産プロセスにかかわる非効率・無駄がわが国の低生産性の真因になっているわけではないと判断される。

一方、「付加価値労働生産性」は、OECDが指摘している通り水準が著しく低いのはもちろんのこと、伸び率についても、バブ

(図表2) G7各国の物的労働生産性伸び率

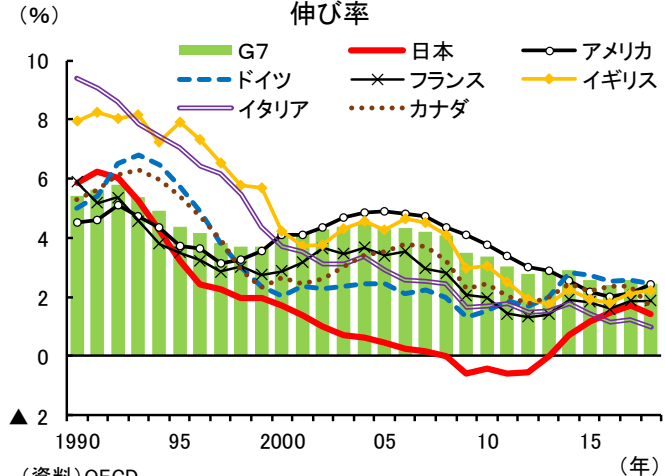


(資料) OECD  
(注) 伸び率は5年前比年率

ル崩壊が明確化した 1990 年代前半以降、G7 諸国のなかで顕著に低くなり、2000 年代にはマイナスが散見される事態となった(図表 3)。東日本大震災に伴う景気の落ち込みが一巡した 2012 年以降、アベノミクスによる政策面からの下支えもあり、プラスの伸びに復帰しているものの、依然慢性的な景気停滞国であるイタリアに次ぐ低い伸びにとどまっている。

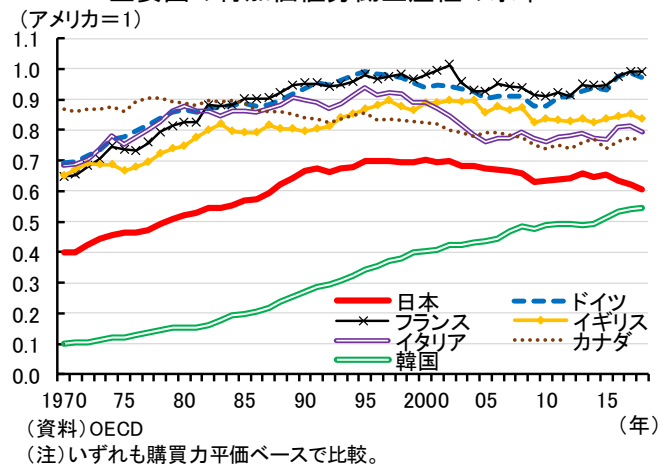
結果として、第二次世界大戦以降先進国にキャッチアップしてきたわが国の付加価値労働生産性は、1990 年代半ばにかけてアメリカの 70%の水準まで上昇したものの、その後はむしろアメリカから引き離され、いまや 60%の水準まで低下している(図表 4)。ちなみに、ドイツ・フランスは、振れを伴いつつも、アメリカとほぼ同等のペースで付加価値労働生産性の上昇がみられる一方、イタリア・カナダの伸びが大きく鈍化しており、G7 のなかでも勝ち組(アメリカ・ドイツ・フランス)と負け組(日本・イタリア・カナダ)が顕著になっている。

(図表3) G7各国の付加価値労働生産性  
伸び率



(資料) OECD  
(注1) 伸び率は5年前比年率  
(注2) G7は購買力平価ドルベース、各国は自国通貨ベース。

(図表4) アメリカと比べてその他  
主要国の付加価値労働生産性の水準



(資料) OECD  
(注) いずれも購買力平価ベースで比較。

### 3. わが国の付加価値労働生産性低迷の背景

#### (1) 薄利多売・ミスプライシング

わが国における「物的労働生産性」と「付加価値労働生産性」の乖離は、基本的には、①1995 年度以降 GDP デフレーターが前年比マイナスで定着するなど、わが国経済がデフレに陥ったこと、②アベノミクス等の政策面からの押し上げもあり、2014 年度にデフレからは脱却したものの、その後もデシインフレ傾向に歯止めがかかっていないこと、が背景にある。

一方、GDP デフレーターは、「名目 GDP ÷ 実質 GDP」という定義から、“output” (実質付加価値 1 単位) の対価と捉えることができる。したがって、「物的労働生産性」が高いにもかかわらず「付加価値労働生産性」が著しく低いということは、“output” の対価が値下がりしている、あるいは、“output” に対する十分な対価を得られていないことを示唆している。具体的には、企業が量的拡大・維持にこだわるあまり、価格の引き下げによる販売増加、すなわち薄利多売が横行していること、結果として、十分な対価を得られない過剰な品質・サービスを提供していることが指摘でき

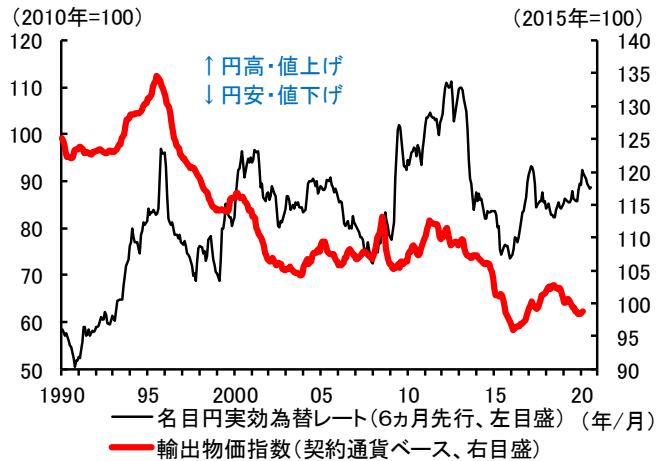
る<sup>1</sup>。

薄利多売については、かねてより欧米対比でみた売上高利益率の低さが指摘され続けており、そうした慣行が横行していたことがうかがえる<sup>2</sup>。このうち、製造業の輸出動向をみると、輸出数量の増加ペースよりも、その質的向上を加味した実質輸出の増加ペースが上回るなど、輸出製品の高付加価値化が進んでいることは紛れもない事実である。一方で、円高が進行すると契約通貨ベースで小幅な値上げが行われ、円安が進行すると大幅な値下げが行われるという、従来からのパターンが依然として繰り返されている（図表5）。これは、わが国輸出製品の高付加価値化が進んではいるものの、1990年代後半以降韓国・台湾、2010年代以降は中国の競争力が高まるなか、商品の差別化が十分に図られておらず、わが国輸出企業が価格決定力を有していないことを示唆している。

一方、非製造業では、製造業以上に価格の引き下げが顕著になっている。物価統計をみると、海外では通常財価格よりも高い伸びとなるサービス価格は、わが国では1998年以降消費税率引き上げ要因を除けばほぼ前年比横ばいとなっており、足元ではむしろ財価格よりも伸びが低くなっている（図表6）。

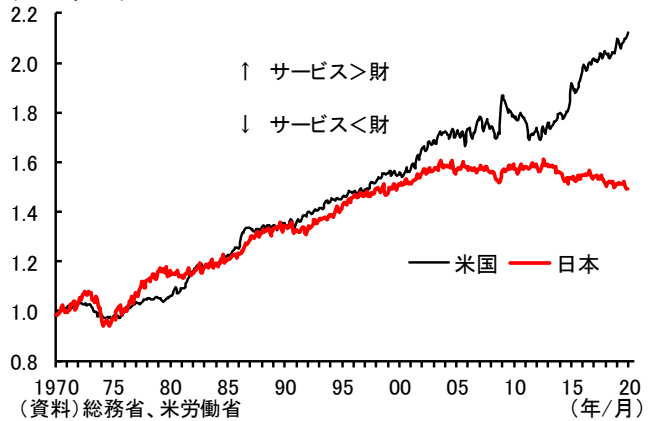
ちなみに、国際比較プログラム（International Comparison Programme：ICP）に基づく財・サービス別日米購買力平価をみると、2014年時点で、財は124円（このうち食料が173円と突出して高く、それを除くと概ね110円前後）、サービスは88円とサービスが異常に割安となっている（図表7）。日欧（ユーロ圏）購買力平価をみても、財150

（図表5）輸出物価指数と名目実効為替レート



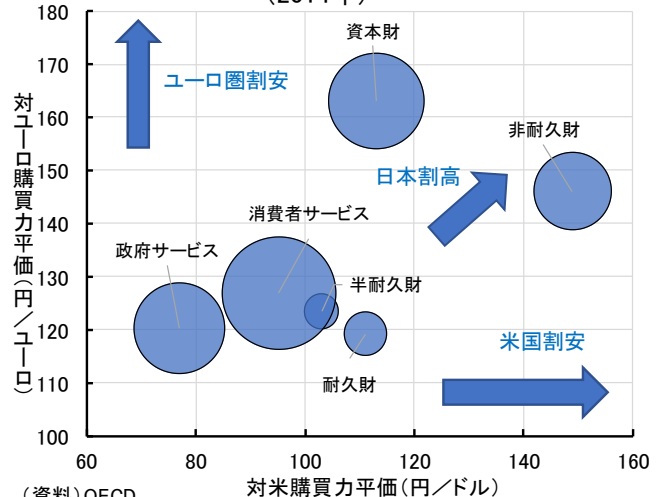
（資料）日本銀行

（図表6）日米財・サービス相対価格（サービス／財）



（資料）総務省、米労働省

（図表7）財・サービス別日米欧購買力平価



（資料）OECD  
（注）バブルの大きさは支出規模。

<sup>1</sup> なお、高齢化の進展に伴い、介護など必ずしも付加価値の低い産業のウエイトが高まっていることも生産性の伸び抑制に作用している。ただし、大半の産業において、2000年以降付加価値労働生産性の伸びが平均してマイナスとなっており、その方がより大きなインパクトを及ぼしている。

<sup>2</sup> わが国企業の売上高営業利益率は製造業で総じて2%台半ばから5%。非製造業では、アベノミクス以前は2%台。これに対し、米国では税引き前純利益ベースで概ね1桁台後半、ドイツでは同4%台。

円、サービス 124 円となっており、わが国では財価格と比べたサービス価格の安さが際立っている<sup>3</sup>。

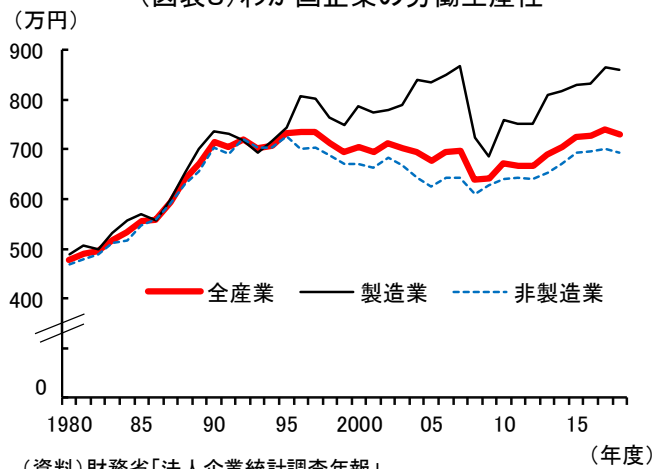
結果として、わが国の付加価値労働生産性を産業別にみると、製造業ではリーマンショック直後こそ大きく低下したものの、基本的には緩やかな上昇が続いているのに対し、非製造業では 1990 年代半ば以降 2000 年代後半にかけて低下するなど、非製造業がわが国の付加価値労働生産性の伸び鈍化の主因となってきた（図表 8）。

水準についても同様で、G 7 諸国（データの制約でカナダを除く）の製造業・非製造業別の就業者一人当たりでみた付加価値労働生産性をみると、製造業に関しては、米国対比では見劣りするものの、ドイツ・フランスとほぼ同水準で、決して低いわけではない<sup>4</sup>。逆に、非製造業で著しく低く、製造業の 71% の水準にとどまっている（ドイツも同様に 72% と低い）（図表 9）。

非製造業におけるサービスの質は、国内でみると、実感として 2000 年以降著しく高まっており、国際的にみても、日本生産性本部の調査<sup>5</sup>にみられる通り、諸外国対比遜色はなく、むしろ日本の方が高い分野が多い。これは、わが国非製造業はサービスの質に見合うだけの対価を得られていない、逆に言えば、対価以上の品質・サービスを提供していることを意味している（過剰品質・過剰サービス）。

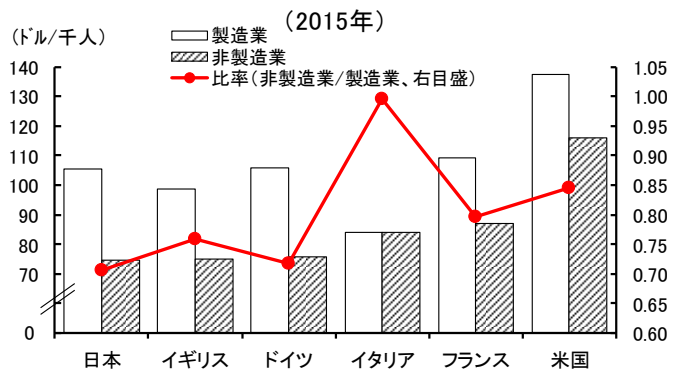
仮に、1990 年代後半以降もわが国のサービス価格がこれまでと同様のペースで上昇を続けていれば、わが国の付加価値労働生産性の水準の低さも相当程度解消されることになる。サービス部門の異常に安いプライシングがわが国の付加価値労働生産性を押し下げている可能性は大きい。

（図表 8）わが国企業の労働生産性



（資料）財務省「法人企業統計調査年報」  
（注）労働生産性は従業員一人当たりの付加価値。

（図表 9）産業別就業者一人当たり労働生産性



（資料）OECD  
（注1）購買力平価ベース。  
（注2）非製造業は国際標準産業分類におけるG~U（電気ガス水道、建設は含まず）。

<sup>3</sup> わが国の政府サービスの米国・ユーロ圏対比でみた割安さは、医療や教育分野における国の価格統制・抑制によるところが大きい。これはある意味、財政赤字の拡大、あるいは、大学における国際ランキングの低下といった高等教育の質的低下として跳ね返っている側面があり、サービス価格の安さを必ずしも肯定的に評価することはできない。

<sup>4</sup> ここでは、産業別付加価値額を自国通貨ベースで算出し、国全体の購買力平価でドル換算値を算出している。ただし、産業別に付加価値労働生産性をみるうえでは、国ごとに価格体系が異なるため、本来は産業別の購買力平価を用いることが望ましいとされている。したがって、算出値については、ある程度の幅を持つてみる必要がある。

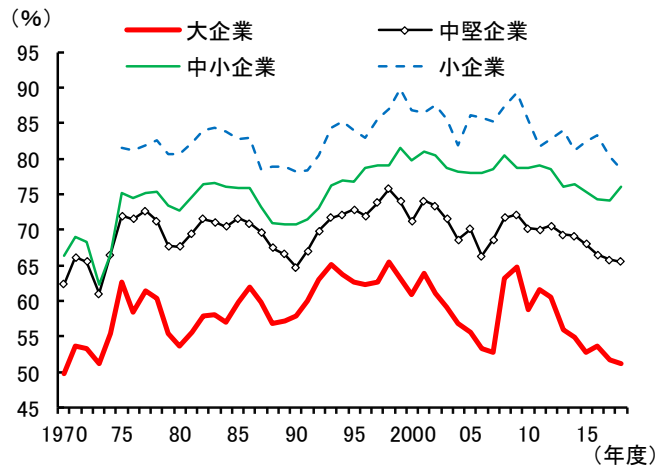
<sup>5</sup> 深尾京司・池内健太・滝沢美帆 [2018] 「質を調整した日米サービス産業の労働生産性水準比較」公益財団法人日本生産性本部、2018 年 1 月

## (2) 薄利多売・ミスプライシングの背景と是正の好機

わが国の付加価値労働生産性を必要以上に低下させている要因である薄利多売の横行やミスプライシングの定着の背景には、1990年代前半のバブル崩壊、1997年秋の金融危機を契機とする需要の減退に対し、先述のように製品の差別化ができず、専ら価格引き下げで対応してきたことが指摘できる。しかし、この需要減退は、そもそも企業の人件費抑制姿勢強化をきっかけとしている。実際、金融危機後の需要減退、中国の勃興に伴うグローバル・サプライチェーンの構築、それに伴う中小製造業の売上減少等により、1990年代後半から2010年にかけて中小企業の労働分配率は高止まりし、中小企業を中心に人件費抑制を余儀なくされた(図表10)。ちなみに、実質付加価値1単位の対価であるGDPデフレーターの変動に対するユニットレーバークスト(雇用者報酬/実質GDP)とユニットプロフィット(営業余剰・混合所得/実質GDP)の寄与度をみると、1990年代後半から2010年代前半にかけて、リーマンショック後の大幅な景気悪化時を除き、一貫してユニットレーバークストは低下し続けており、これがGDPデフレターのマイナスをほぼ説明している(図表11)。

国内ではバブル崩壊・金融危機、人口減少、海外では、グローバル化の進展、それに伴う韓国、台湾、中国の台頭、80円を超える超円高等、経済環境が一段と厳しさを増していくなかで、企業が「賃金はともかく雇用は守る(=量を確保)」という戦略を選択し、厳しい経済環境下であっても賃下げによる労働コストの圧縮も辞さずに数量確保を図るといった経済行動をとっていた以上、国内需要の増加と、それに伴う付加価値労働生産性の上昇は困難であったとみざるをえない<sup>6</sup>。価格引き上げが困難であるならば、提供する品質・サービスをそれに見合うように落とせばプライシングの問題は生じなかったと推察されるが、製品・サービスの差別化を十分に図れない企業が数多くあるなか、数量減少への恐れから対価に見合わない過剰品質・過剰サービスが横行していったというのが実態であろう。

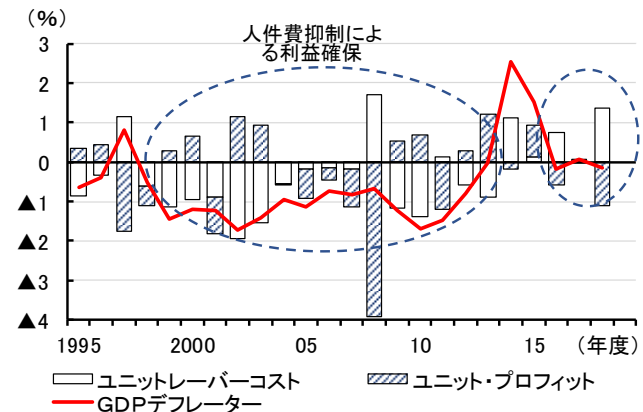
(図表10) わが国の企業規模別労働分配率



(資料)財務省「法人企業統計調査年報」

(注)大企業は資本金10億円以上、中堅企業は1億円以上10億円未満、中小企業は1千万円以上1億円未満、小企業は1千万円未満とした。

(図表11) GDPデフレターの要因分解



(資料)内閣府「国民経済計算」

(注1)ユニットレーバークスト=雇用者報酬/実質GDP

(注2)ユニットプロフィット=営業余剰・混合所得/実質GDP

(注3)GDPデフレターとの差異は、固定資本減耗、生産・輸入に課される税、補助金、統計上の不整合などによる。

<sup>6</sup> こうした雇用維持政策は、短期的には景気下支えに作用したものの、長期的にみれば、雇用の流動化を通じた産業構造の変化を遅らせ、デフレ基調の長期化を招いたと推察される。



一方で、長期にわたる人件費抑制やアベノミクスによる政策効果もあり、中小企業の労働分配率は2013年度以降低下基調が鮮明になっているほか、政府による賃上げ誘導もあり、2014年度以降ユニットレーバークストが上昇に転じるなど、デフレからは明らかに脱却している。これまでの「デフレ均衡」から「賃金増・消費増・価格上昇」という「拡大均衡」への移行も十分可能な環境が到来しつつあるなか、その実現に向けた対応がこれまで以上に求められている（図表12）。

（図表12）家計を巡る囚人のジレンマ

		賃金	
		上昇	下落
消費	増加	<b>拡大均衡</b> マネー供給 成長期待 将来不安払拭	家計負担増 ↓ 持続不可能
	減少	企業負担増 ↓ 持続不可能	<b>デフレ均衡</b>

アベノミクスでは、第一の矢である「大胆な金融緩和」として、マネーの大量供給を通じてこの「デフレ均衡」から「拡大均衡」へのシフトの実現を図ったが、マネーの供給だけではこのシフトが進まないことは、足元の結果が示す通りである。企業が前向きになって投資を拡大し、持続的に賃金を引き上げていくには、**先行きの成長期待が高まる必要**があり、また、家計も、賃上げで増えた所得を貯蓄に回さず消費に結び付けていくには、**社会保障の持続可能性が担保されるなど将来不安の払しょくが不可欠**であることは論を俟たない。しかしながら、アベノミクスが始動して丸7年が経過しても、期待成長率の高まりや社会保障制度改革等を通じた将来不安の払しょくが遅々として進んでいない現状に鑑みると、このまま手を拱いていると、いつまでたっても付加価値労働生産性の上昇は期待できないことになる。一方で、中国はじめアジア各国で軒並み所得水準が高まるなか、人手不足が深刻化し、外国人労働者への依存度が高まるわが国で、足元の賃金水準に大きな変化がなければ、海外から労働者を呼び込むことは早晚困難になることは確実であり、このままでは、供給制約による経済基盤の劣化は避けられなくなるだろう。

したがって、政府の対応如何にかかわらず、経済・生活水準の維持・向上に向け、できるだけ早急に付加価値労働生産性引き上げに向けて手を打っていかなければならない。

#### 4. 付加価値労働生産性引き上げに向けた課題と対応

以下では、国際比較を行うことで、付加価値労働生産性を引き上げるに当たり、何に注力すべきかを抽出し、その改善に向けた課題や対応策を検討していく。

##### （1）取り組むべき課題～他の主要国との比較からのアプローチ

生産性の引き上げに向けた施策を検討していくに当たり、まず、わが国と他の主要国とを比べ、経済構造の面でどういう点で違いがあるのか、それは生産性にどう影響しているのかについて、考察していく。

比較を行うにあたり、国については経済規模や発展段階等を踏まえ、G7（アメリカ、ドイツ、フランス、イギリス、イタリア、カナダ）に限定した<sup>7</sup>。経済構造に関しては、OECDの統一データ

<sup>7</sup> OECD全体では、タックスヘイブンであるルクセンブルグ、産油国ノルウェー、低所得国のメキシコ等の影響

のうち、生産性に関連すると思われる分野、具体的には、①雇用形態（パートタイム労働者比率）、②ダイバーシティ（女性の労働参加率、管理職の女性比率）、③所得格差（ジニ係数）、④人的資本（教育レベル：国際成人力調査（PIAAC）で代用）、⑤資本ストック（R&D比率、非ICT資本装備率、ICT資本装備率）、⑥対外開放度（対内直接投資のしやすさ、貿易比率）、⑦財政の健全性（公的債務比率）、⑧中小企業政策（中小企業数、雇用、企業規模間格差）について、付加価値労働生産性の水準および伸び率とどういった関係があるかを探った。なお、付加価値労働生産性は原則時間当たりで購買力平価ベースを使用している。また、比較に当たり、日本の特異性を排除するため、日本を除く6カ国で相関関係を算出している。ちなみに、日本を除けば、物的労働生産性と付加価値労働生産性の伸び等に大きな差異があるわけではない。したがって、これらの項目と付加価値労働生産性との関係をみているが、物的労働生産性との関係とほぼ同義といえるだろう。とりわけ、①～⑦については、その色合いが強いと思われる。

結果は以下の通り（次頁図表13、14）。

#### 【明確な関係がみられない項目】

パートタイム労働者比率、女性労働参加率、管理職女性比率、教育レベル、非ICT資本装備率、対内直接投資のしやすさ、中小企業数については、付加価値労働生産性との明確な関係は看取できなかった。当然、株式取得や雇用関連等で特段強い制約はないにもかかわらず、主要国で圧倒的に少ない対内直接投資を増やしていくために、**規制緩和や柔軟な発想を通じた新産業の立ち上げ等を通じて、人口減少を克服していくだけの強い成長期待を醸成していく必要がある**ことは論を俟たない。また、柔軟な発想、多様な価値観等を取り入れるため、G7どころかOECD諸国のなかでも圧倒的に少ない女性の管理職をもっと増やしていく必要もあるだろう。逆に、G7のなかで圧倒的に高い教育レベルについては、その高い教育レベルの人材を有効に生かすことができない経営の在り方、組織の在り方について、あるいは教育の中身について、抜本的に見直していかなければならない。

#### 【一定の関係がみられる項目】

一方、以下の項目では、付加価値労働生産性（≒物的労働生産性）と一定の相関が認められ、生産性向上に向け、早急な取り組みが求められる。具体的には、以下の通り。

- ① **ジニ係数**：ジニ係数（再分配所得）が高い国ほど生産性の伸びが低い傾向があり、所得格差の拡大がモチベーションの低下などを招いていることを示唆。わが国のジニ係数は特段高いわけではないものの、政府は、**所得税の累進構造をはじめ所得再分配機能をしっかり保持**することで、国全体で生産性低下につながらないようにしていく必要があるだろう。
- ② **R&D比率**：R&D比率が高水準の国は付加価値労働生産性も高い傾向。わが国では、R&D比率は高水準ながら、必ずしも付加価値に結びついていない。中国はじめ新興国が研究開発の分野でもわが国にキャッチアップはおろか上回り始めていることを踏まえると、高水準の研究開発を長期にわたって維持できるよう、**産学が連携して、その成果を比較的早期に付加価値に結び付けていく必要がある**。一方で、付加価値創出へのこだわりが強くなると、資

---

から、必ずしも有意な関係は導出されなかった。一方、オランダやスウェーデンなどの欧州先進国を加えると、各種相関はより安定性が増すが、ここでは恣意性を排除するため、標本数は少ないものの、G7のみとしている。

(図表13)生産性関連項目と実際の付加価値労働生産性との関連性

分野	項目	日本の位置	付加価値労働生産性との関係性 <sup>1</sup>		評価
			水準	伸び率	
雇用形態	パートタイム労働者比率	高い	X	X	
	女性労働参加率	平均並	X	X	
ダイバーシティ	管理職女性比率	著しく低い	X	X	管理職に占める女性比率は生産性とは必ずしも直結しないものの、G7のなかで、わが国は圧倒的に低く、人材の有効活用、マネジメント・経営の複線化等の観点から、積極的に管理職の女性比率をもっと引き上げていく必要。
所得格差	ジニ係数 <sup>2</sup>	平均並	X	△	ジニ係数が高い国は伸びが低い傾向。わが国は必ずしも高くはないが、格差拡大に伴うモチベーションの低下を招かないよう、所得再分配機能はしっかり保持していく必要。
人的資本	教育レベル (国際成人力調査:PIAAC <sup>3</sup> )	著しく高い	X	X	わが国成人は読解力、数的思考力は文句なしのトップ、ITを活用した問題解決能力についても、ITリテラシーのある人に限ればトップであるにもかかわらず、付加価値労働生産性が低いというのは、その優秀な人材をうまく活用できていない経営や組織の在り方に問題がある公算大。能力の高い人材をどう活用すべきか、報酬の在り方も含め、抜本的な見直しが必要。
資本ストック	R&D比率 <sup>4</sup>	高い	○	△	高水準の国は付加価値労働生産性も高い傾向。わが国では、比率は高いものの、必ずしも付加価値に結びついていない。引き続き高水準の投資を行っていく必要と同時に、いかに付加価値に結び付けるか、投資の質などについて見直しが必要。
	非ICT資本装備率 <sup>5</sup>	低い	X	X	
	ICT資本装備率 <sup>6</sup>	低い	○	X	2000年以降に限定すれば、わが国のICT投資は他国対比少なく、生産性水準抑制に作用。早急な投資増加が不可欠。
対外開放度	対内直接投資のしやすさ <sup>7</sup>	不悪	X	X	わが国においては、株式取得や雇用関連等で特段強い制約はないものの、人口減少下で期待成長率が低いなか、対内直接投資は主要国で圧倒的に小さい。規制緩和や柔軟な発想を通じた新産業の立ち上げ等を通じて、人口減少を克服していくだけの強い成長期待を醸成していく必要。
	貿易比率 <sup>7</sup>	低い	X	△	貿易比率が高いと労働生産性の伸びが高い傾向。人口が減少するなか、新興国を中心とした海外の成長を積極的に取り込んでいく必要があると同時に、輸入を活用し、経済資源をより高付加価値の分野に移していく必要。
財政の健全性	公的債務比率	著しく悪い	X	△	公的債務比率が高いと労働生産性の伸びが鈍化する傾向。わが国の公的債務比率は突出して高く、早急にその圧縮に向けて取り組んでいく必要。
中小企業 <sup>8</sup>	中小企業数	少ない	X	X	
	雇用における大企業・小企業比率 <sup>9</sup>	平均並	△	—	大企業比率が高く、小企業比率が低いと付加価値労働生産性が高い傾向。わが国の雇用は大企業(小企業)比率が顕著に低い(高い)わけではないものの、小企業から中小、中堅への雇用シフトは促していく必要。
	労働生産性の企業規模間格差 <sup>10</sup>	大	○	—	労働生産性の企業規模間格差が大きいと国全体の生産性の水準が低くなる傾向。わが国では、OECDの定義と同一ではないものの、大企業と中小企業の生産性格差が大きく、付加価値労働生産性の下押しに作用している公算大。中小企業の生産性を引き上げることが急務。

(資料)OECD

(注1)関係は決定係数が0.5以上を○、0.25~0.5未満を△、0.25未満をXとした。

(注2)ジニ係数は再分配所得。2015年値。

(注3)PIAACは、OECDが実施した成人スキル状況調査。16~65歳までの男女を対象。対象は「読解力」「数的思考力」「ITを活用した問題解決能力」。2013年値。

(注4)R&D比率=R&D支出/GDP

(注5)資本装備率は実質。2000年=100として算出。日本の2018年値は2017年値の前年比で先延ばしして算出。

(注6)対内直接投資のしやすさは、OECDが対内直接投資に関連した制約の強さを算出したFDI Index。小さいほど制約は少ない。

(注7)貿易比率=(財・サービス輸出+財・サービス輸入)/GDP

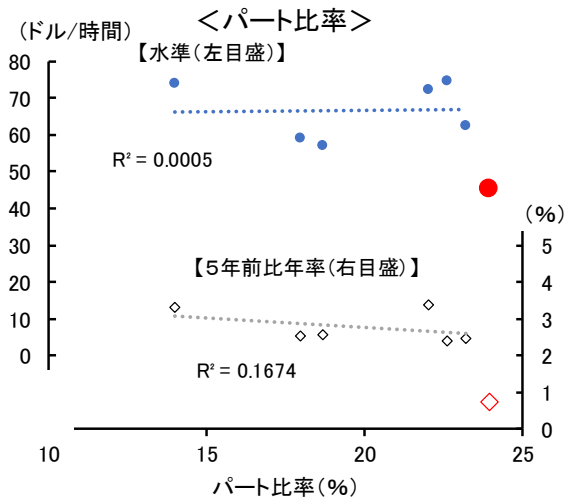
(注8)大企業は従業員250人以上。中小企業は249人以下。このうち、小企業は9人以下。2017年値。

(注9)日本、カナダは2016年値。米国は2015年値。

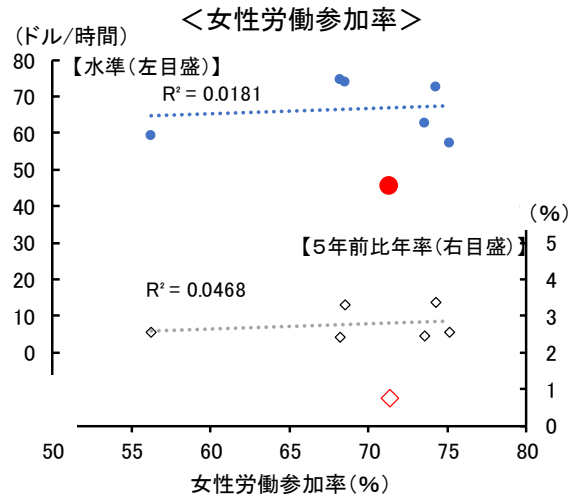
(注10)OECDでは米国、日本、カナダのデータがなく、これに代わって、規模の大きい韓国、スペイン、オーストラリアを使用。

ただし、韓国は2015年値、オーストラリアは2016年値。

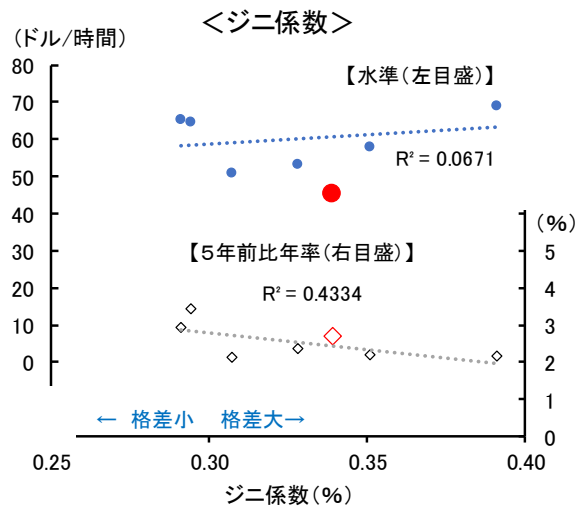
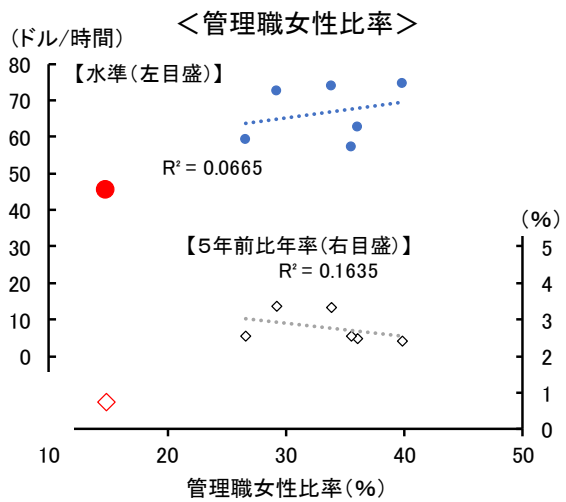
(図表14-1) G7における付加価値労働生産性との関係性



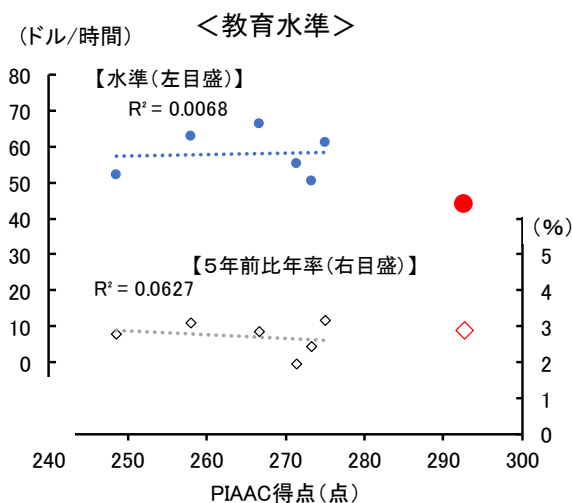
(注) パートの定義はOECDベース(週30時間未満)。ただし、米国は週34時間以下。



(注) 15~64歳



(注1) ジニ係数は所得再分配後。  
(注2) 2015年値。



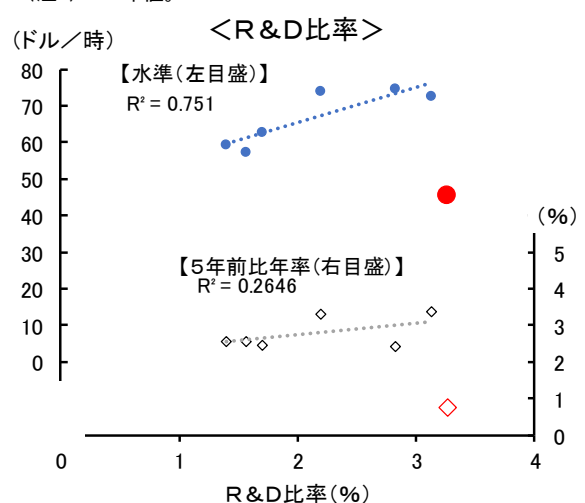
(注1) PIAAC得点は、読解力、数的思考力、ITを活用した問題解決能力の平均。ITを活用した問題解決能力は、コンピュータ調査を受けた者の平均を使用。

(注2) 2013年値。

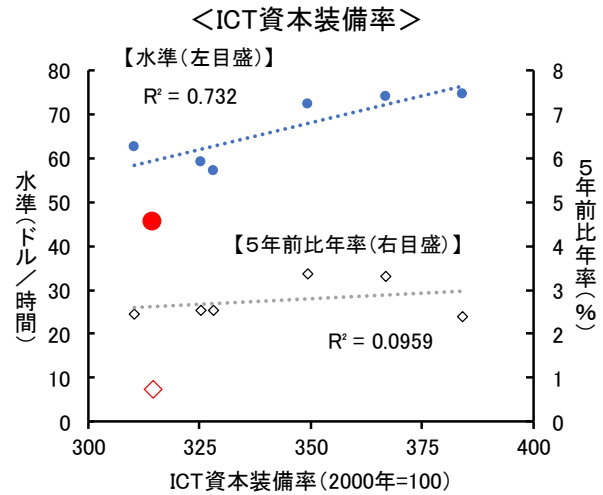
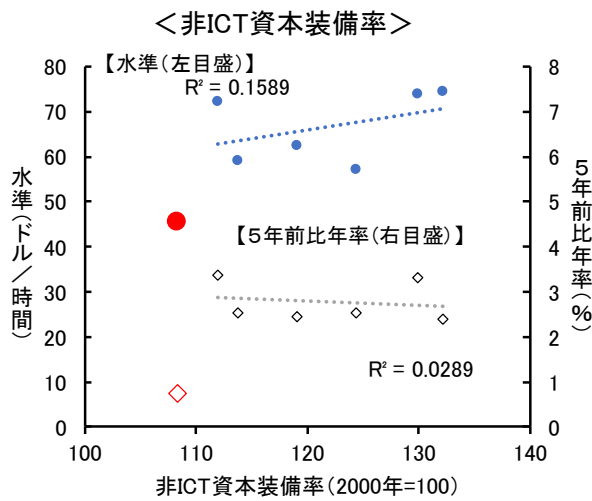
(資料) OECD

(注1) 付加価値労働生産性は時間当たり、購買力平価ベース。とくに断りのない限り2018年値。

(注2) 大きいマークが日本。

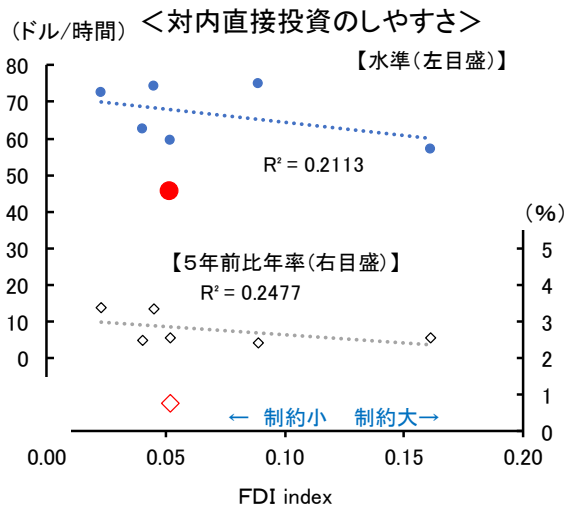


(図表14-2) G7における付加価値労働生産性との関係性

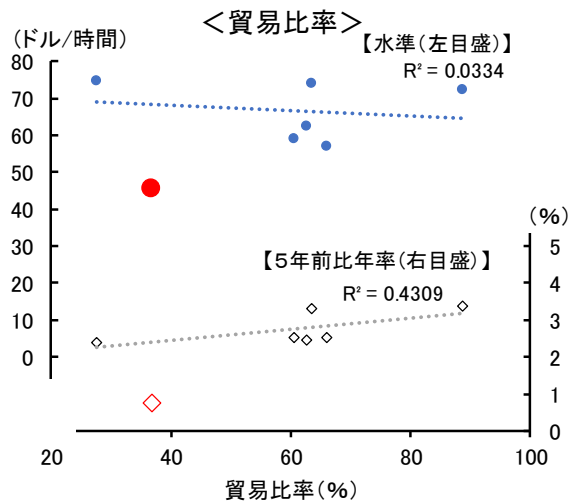


(注1) 資本装備率は実質。  
(注2) 2018年の日本の資本装備率は17年値の前年比で先延ばし。

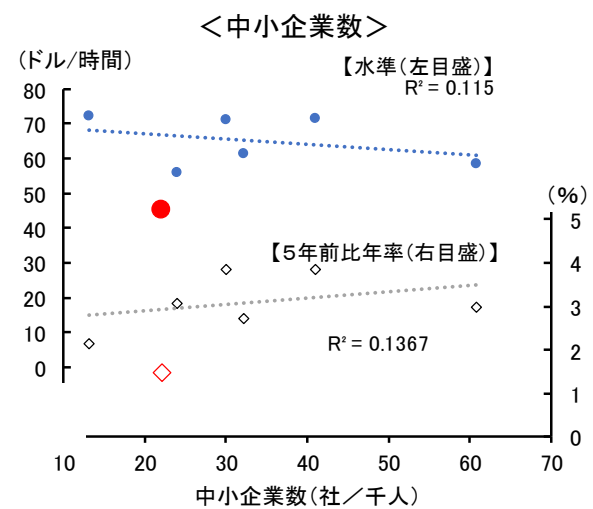
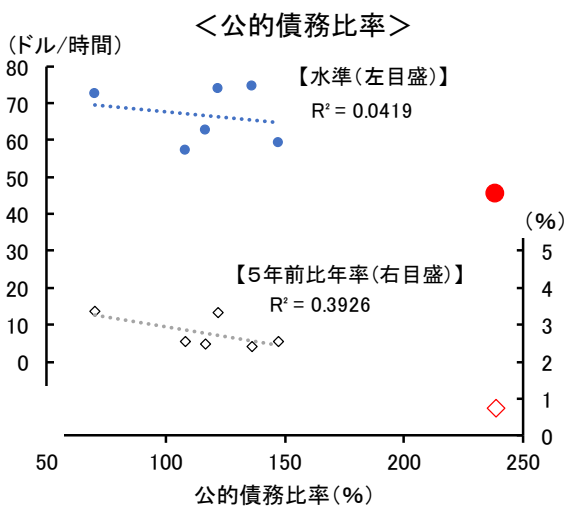
(注1) 資本装備率は実質。  
(注2) 2018年の日本の資本装備率は17年値の前年比で先延ばし。



(注) FDIIndexは、対内直接投資に関連した制約の強さをOECDが算出。小さいほど制約が小。



(注) 貿易比率=(財サービス輸出+財サービス輸入)/GDP



(注1) 中小企業は250人未満。  
(注2) 2017年値。ただし、日本、カナダは2016年値。米国は2015年値。

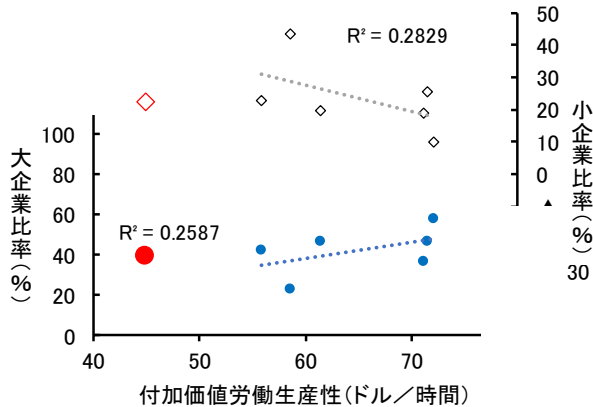
(資料) OECD

(注1) 付加価値労働生産性は時間当たり、購買力平価ベース。とくに断りのない限り、2018年値。

(注2) 大きいマークが日本。

(図表14-3) G7における付加価値労働生産性との関係性

<雇用における大企業・小企業比率>

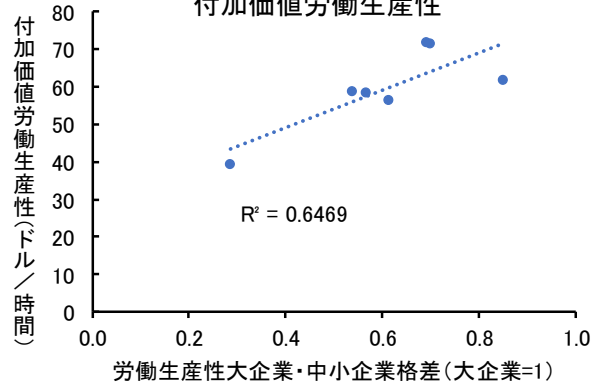


(注1) 大企業は従業員250人以上、小企業は9人以下。  
(注2) 2017年値。ただし、日本、カナダは2016年値。米国は2015年値。

(資料) OECD

(注1) 付加価値労働生産性は時間当たり、購買力平価ベース。  
(注2) 大きいマークが日本。

OECD加盟GDP上位10カ国(除く米日加)  
の労働生産性企業規模格差と  
付加価値労働生産性



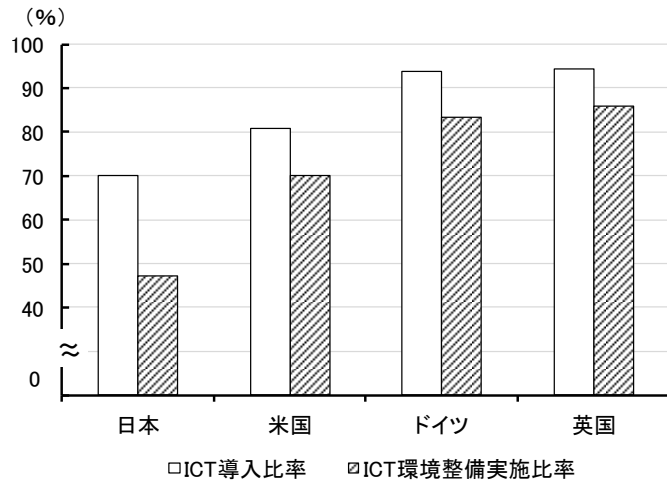
(注1) 日米加データ不在につき、経済規模の大きい韓国、スペイン、オーストラリアで代用。  
(注2) 大企業は従業員250人以上、中小企業は249人以下。  
(注3) 金融・保険を除く  
(注4) 2017年値。うちオーストラリアは2016年値、韓国は2015年値。

源が必要以上に短期的な分野に投入され、基礎的な開発力は劣化する恐れがある。国が一定の資金を投入することで、長期的な視点で研究開発が続けられる仕組みを構築していくことも重要だろう。

- ③ ICT資本装備率：ICT資本装備率が高いと、付加価値労働生産性の水準・伸び率ともに高い傾向。2000年以降に限定すれば、わが国のICT投資は他国対比少なく、生産性の水準・伸び率抑制に作用している。また、ICTを導入しても、ICTの利活用に向けた環境整備を実施している企業の割合が圧倒的に小さいのが実情である

(図表15)。早急にICT投資を積み増していくことはもちろんのこと、単にパソコンをはじめとしたハードウェア、勤務管理や経理関連のソフトウェアを導入するだけでなく、その利便性を最大限活用すべく、組織のフラット化、規模拡大等にも着手する必要がある。

(図表15) 日米英独企業のICT導入状況



(資料) 総務省「ICTによるイノベーションと新たなエコノミー形成に関する調査研究」(平成30年)

- ④ 貿易比率：貿易比率が高い国は、付加価値労働生産性の伸びが高い傾向がある。わが国の貿易比率は、米国に次いで低い水準にとどまっている。これはわが国の内需の大きさを示唆しているが、人口減少により内需の大幅な拡大が期待しにくくなるなか、これまで以上に新興国を中

心とする海外の成長を積極的に取り込んでいく必要がある。同時に、人手不足が深刻化するなかで、すべてを自前で生産することは困難になり始めており、輸入を積極的に活用することで、経済資源をより付加価値の高い分野に移していかなければ、経済が立ち行かなくなる恐れがある<sup>8</sup>。

- ⑤ **公的債務比率**：公的債務比率が高い国は、付加価値労働生産性の伸びが鈍化する傾向。高水準の公的債務は、経済実勢以上の高金利を招くほか、債務返済圧力の高まりを受けた財政余力の低下などを通じて、景気にはマイナスに作用する。わが国では、日銀の量的緩和政策などにより現時点ではクラウドディング・アウトをはじめとする顕著な悪影響は生じていないものの、G7のなかで圧倒的に悪い公的債務比率などを放置することは望ましくなく、**財政健全化に肅々と取り組み**、その比率を引き下げていかなければならない。
- ⑥ **雇用に占める大企業・小企業比率<sup>9</sup>**：雇用に占める大企業の比率が高ければ高いほど、また、小企業の比率が低ければ低いほど、国全体の付加価値労働生産性は高まる傾向。わが国では、G7のなかで小企業比率が特段高いわけではないものの、ICT化の効果をより高めていくという点も含め、**より規模の大きい会社への雇用シフトを促していく必要がある**。中小企業経営者の高齢化が進むなか、**他企業への事業売却等もより円滑に行えるよう税制面等で支援していくことも一考に値しよう**。
- ⑦ **労働生産性の企業規模間格差<sup>10</sup>**：労働生産性の企業規模間格差が大きいと国全体の付加価値労働生産性の水準が低くなる傾向。OECDの定義と同一ではないものの、わが国でも大企業と中小企業の生産性格差が大きく、中小企業の生産性を引き上げていくことが急務といえる。これまでみてきたように、**中小企業の生産性向上を阻んでいるICT資本装備率の引き上げや小企業の集約等が必要**だろう。

## （2）企業規模別付加価値創出力の違いの背景

以上のように、労働生産性引き上げに向け、①ICT資本装備率の引き上げ、②中小企業の集約並びに付加価値創出力向上、③期待成長率の引き上げ、④産学連携強化、⑤組織見直し、⑥財政健全化、等取り組むべき課題は山積している。このうち、③の期待成長率引き上げについて、これまでの成長戦略の欠落により当面成果は期待できず、④の産学連携も中長期的に進めていく課題といえる。また、⑤の組織見直しは各企業それぞれで異なる課題を抱えていると思われ、紋切型に提言できる話でもない。⑥の財政健全化は、経済に悪影響が及ばないように肅々と行っていく必要があり、新型コロナウイルスの感染拡大により景気後退に陥ったとみられる現下の経済状況を踏まえると、当面実施は困難な情勢にある。したがって、本丸であり早急に取り組むべき課題は残りの**ICT資本装備率の低さや中小企業の付加価値創出力の弱さ**であると思料される。したがって、以下では、その背景を探るとともに、その対応の在り方等について、企業の財務分析を通じて探っていく。

<sup>8</sup> 足元の新型コロナウイルスの感染拡大は、供給制約の強まりや医薬品の入手困難化などグローバル化の問題点を浮き彫りにした。今後、ライフラインに関する国内での供給体制確保等の一定の制約が課される可能性はあるものの、グローバル化が経済の効率化に資することに変わりはない。

<sup>9</sup> ここでは、大企業は従業員250人以上、小企業は同9人以下としている。

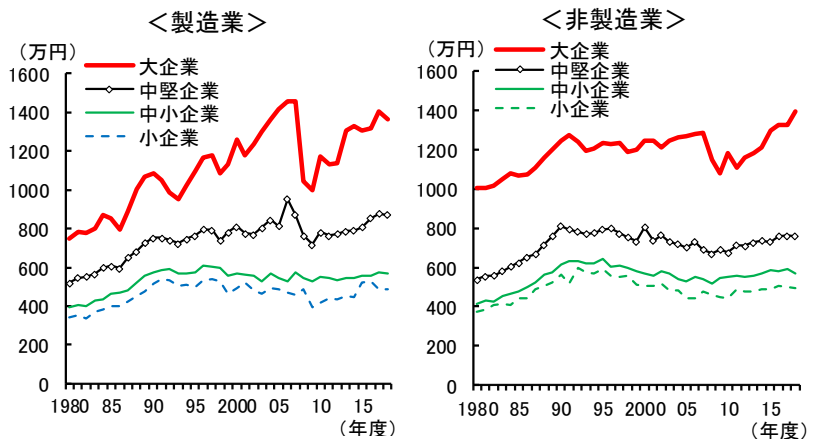
<sup>10</sup> 図表13の注に記載の通り、米国、日本、カナダのデータがないことから、次に規模の大きい3カ国（韓国、スペイン、オーストラリア）で代用している。

まず、「法人企業統計年報」を  
基に企業規模別<sup>11</sup>・業種別の就業  
者一人当たり付加価値労働生産  
性をみると、製造業・非製造業と  
もに大企業ほどその水準が高く、  
規模が小さくなるにつれて生産  
性も低くなっている（図表 16）。  
伸び率についても、リーマンショ  
ック以降、製造業・非製造業とも  
増加傾向にあるが、このうち、  
大企業ではかなりのハイペース  
で増加しているものの、規模が小  
さくなるにつれ、増加ペースが鈍  
化している。

この差を生み出している要因  
として、以下の3つが指摘でき  
る。まず、資本装備率の違いであ  
る。資本装備率は、就業者一人当  
たりのその他有形固定資産（有形  
固定資産から土地、建設仮勘定を  
除いたもの）であり、ソフトウェア  
等の無形固定資産は含んでい  
ない。この資本装備率を企業規模  
別にみると、企業規模が大きいほ  
ど資本装備率が高くなっている<sup>12</sup>  
（図表 17）。当然資本装備率が高  
い方が、従業員一人が生み出す付  
加価値も大きくなっていく。

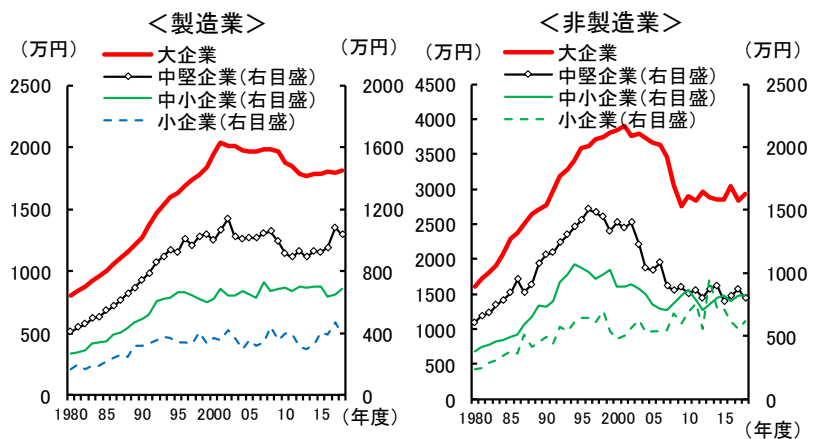
一方で、経済が成熟化し、中長期的に高成長が期待しにくくなっている先進国においては、先の G7 諸国との比較でみた通り、非 ICT 資本装備率の上昇は、もはや付加価値労働生産性の伸びの加速に有効ではなくなっている。実際、製造業の資本装備率については、中堅・中小・小企業で 1990 年代半ば以降ほぼ横ばいでの推移が続いているのに対し、大企業では 2001 年のピークに比べ緩やかな低下傾向にある。この背景には、グローバル化の進展に伴い、大企業が海外生産に軸足を移すことで国内に残る設備を集約していったのに対し、中小・小企業は、大企業との販路あるいは国内生産水準維持のため、引き続き高水準の更新投資を続けていることが挙げられる。結果として、有形

（図表 16）企業規模別付加価値労働生産性



（資料）財務省「法人企業統計調査年報」  
（注）大企業は資本金10億円以上、中堅企業は1億円以上10億円未満、  
中小企業は1千万円以上1億円未満、小企業は1千万円未満とした。

（図表 17）企業規模別資本装備率



（資料）財務省「法人企業統計調査年報」  
（注）大企業は資本金10億円以上、中堅企業は1億円以上10億円未満、  
中小企業は1千万円以上1億円未満、小企業は1千万円未満とした。

<sup>11</sup> ここでは、資本金 10 億円以上を大企業、1 億円以上 10 億円未満を中堅企業、1 千万円以上 1 億円未満を中小企業、1 千万円未満を零細企業としている。

<sup>12</sup> 大企業で資本装備率が高くなっている要因の一つに、石油化学、電力といった装置産業のウエイトが高くなっていることが挙げられる。



固定資産でどれだけの付加価値を生み出したのかを示す設備投資効率は、大企業で大幅に改善する一方、中小企業では顕著な改善はみられていない(図表18)。非製造業においても、生産年齢人口がピークアウトし、国内需要の拡大期待が薄れた1990年代半ば以降、大企業・中堅企業ともに資本装備率は大幅に低下しており、その結果設備投資効率は大幅に改善している。当然需要が強い産業では生産能力を高めていく必要があるが、一方で需要の伸びが見込めない分野では、設備投資を圧縮していくなどの対応が不可欠で、資本装備率をやみくもに引き上げることが正しい対応とは言えないだろう。

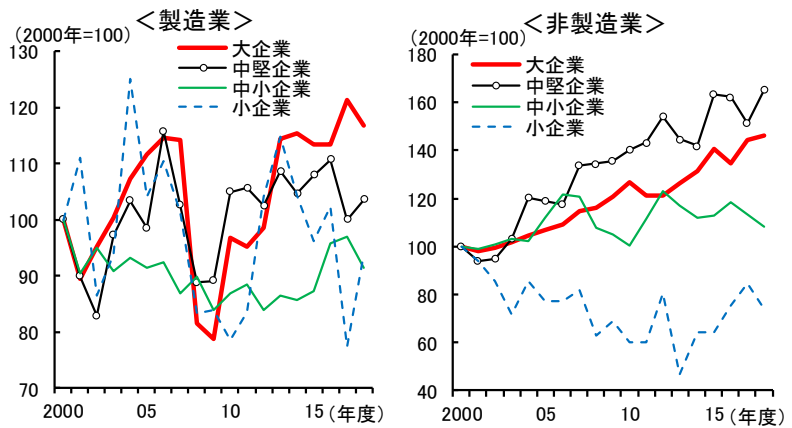
第2に、無形固定資産の厚みの違いである。大企業ほど無形固定資産投資が活発に行われており、その他有形固定資産に対する無形固定資産の割合は、大企業では12%前後まで、中堅企業でもほぼ同様の水準まで上昇している(図表19)。これは、大企業・中堅企業の投資に対する姿勢が国内での生産能力強化・維持から効率化にシフトしていることを示唆している。これに対し、中小企業の同割合は5%前後、小企業は2%前後にとどまっております。中小・小企業ではソフトウェア関連投資が著しく停滞していることを示唆している。

第3に、海外の成長を取り込めているかどうかの違いである

(図表19)。これは、大企業・中堅企業の投資に対する姿勢が国内での生産能力強化・維持から効率化にシフトしていることを示唆している。これに対し、中小企業の同割合は5%前後、小企業は2%前後にとどまっております。中小・小企業ではソフトウェア関連投資が著しく停滞していることを示唆している。

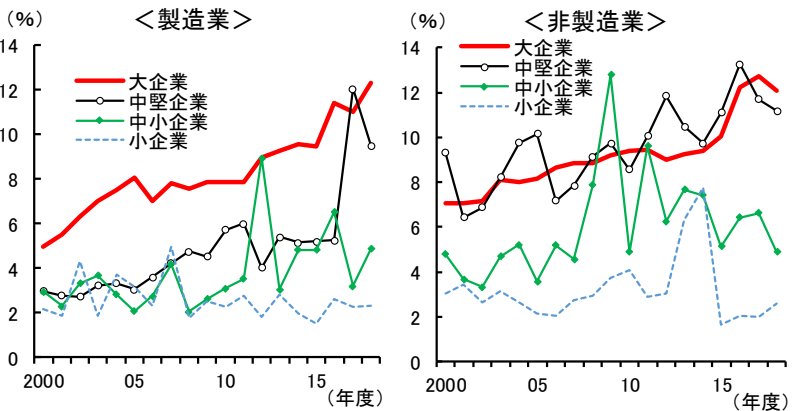
第3に、海外の成長を取り込めているかどうかの違いである

(図表18) 企業規模別設備投資効率



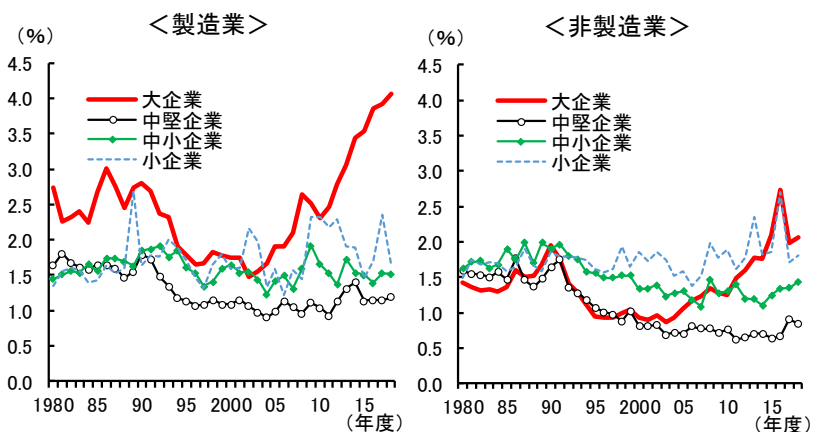
(資料)財務省「法人企業統計調査年報」  
(注)大企業は資本金10億円以上、中堅企業は1億円以上10億円未満、中小企業は1千万円以上1億円未満、小企業は1千万円未満とした。

(図表19) 企業規模別その他有形固定資産・無形固定資産比率



(資料)財務省「法人企業統計調査年報」  
(注)大企業は資本金10億円以上、中堅企業は1億円以上10億円未満、中小企業は1千万円以上1億円未満、小企業は1千万円未満とした。

(図表20) 企業規模別売上高営業外収益比率



(資料)財務省「法人企業統計調査年報」  
(注)大企業は資本金10億円以上、中堅企業は1億円以上10億円未満、中小企業は1千万円以上1億円未満、小企業は1千万円未満とした。

る。グローバル化の進展に伴い、企業は大企業を中心に積極的に海外現地法人を設置し、中国をはじめとする海外の成長の果実を子会社からの配当増加に伴う営業外収益の増加という形で取り込んでいる。企業規模別に売上高営業外収益比率をみると、中堅以下の企業ではほぼ横ばいで推移しているのに対し、大企業では2000年以降顕著に上昇しており、製造業に至っては4.1%と営業利益率(5.2%)に迫る水準となっている(前頁図表20)。

ただし、海外現地法人を設立するだけの資金力、海外販路が乏しい中小・小企業で、こうした形で海外成長の恩恵を取り込むことは困難といわざるを得ない。

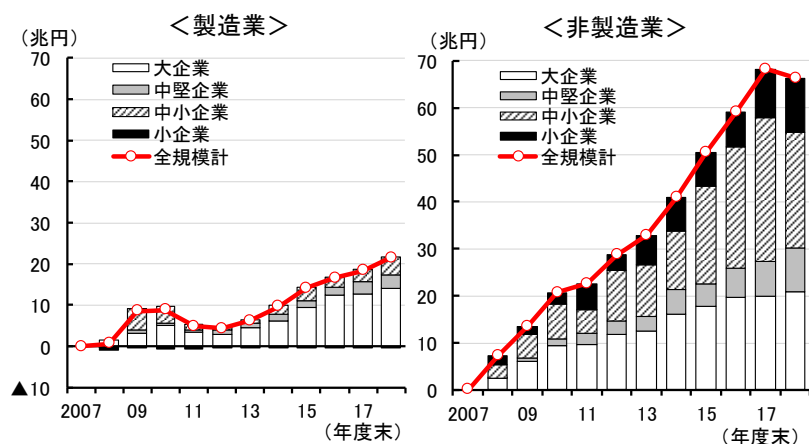
### (3) 求められる対応

以上を踏まえると、付加価値労働生産性を高めていくためには、大企業を中心に海外子会社からの配当増加等を通じて海外の高成長の恩恵を貪欲に取り込んでいくと同時に、中小企業を中心に無形固定資産投資を一段と積み上げていくことが必要だろう。

#### (イ) 無形固定資産積み増しと中小企業再編

では、中小・小企業ではなぜ無形固定資産投資が低水準なのか。製造業と非製造業では、その背景に大きな違いがあると思われる。中小・小企業のキャッシュフローをみると、企業が抱える現預金は、製造業ではほとんど増加おらず、小企業に至っては取り崩しが生じている(図表21)。大企業が中国を中心にグローバルにサプライチェーンを構築するなか、国内中小・小企業は売上、付加価値創出額ともに減少する一方、資本

(図表21) 企業規模別現預金変化幅(2007年度末対比)



(資料) 財務省「法人企業統計調査年報」  
(注) 大企業は資本金10億円以上、中堅企業は1億円以上10億円未満、  
中小企業は1千万円以上1億円未満、小企業は1千万円未満とした。

装備率の横ばい推移に象徴されるように、大企業との販路維持のための更新投資を行っており、資金面での余裕を失っている。

これに対し、非製造業では、直近で最小となっている2007年度末対比で中小企業は25兆円、小企業は10兆円強も増加している。したがって、資金制約によって無形固定資産投資が抑制されているわけではない。この中小・小企業での無形固定資産投資の不足は、人材不足でICTを十分に活用できていない、あるいは、有効に活用していただくだけの規模がなく、その必要性を感じていないといった点に問題があると推察される。

したがって、製造業では、設備投資効率の引き上げ・それに伴う資金制約の解消に向け、海外での販路を開拓するなど、付加価値創出額を高めていく必要がある。中国やベトナムなど海外企業が競争力を増していくなか、系列取引に依存している限り、上流企業からのコストカット要請と更新投資で疲弊する構造から容易には抜け出せない。高い技術力を有する中小企業は、自ら海外市場に打

って出ていくべきだろう。一方、非製造業では、資金制約がない以上、無形固定資産投資のメリットが享受できるような環境を政府が中心になって整備していくことが必要である。キャッシュレス決済やマイナンバーカード等をうまく活用し、デジタル化を一步一步進めていくことが望ましい。これに当たっては、コスト負担の軽減を図ると同時に、先行きの情勢変化等に対し柔軟に対応できるよう、システム基盤を共通化していくことも重要である。このほか、製造業・非製造業ともにICT化のメリットを高めていくためには、規模の拡大が不可欠であり、他企業等へのM&A・事業継承などが円滑に行えるよう税制面での支援も行う必要があるだろう。

#### (ロ) 海外現法利益の国内還元

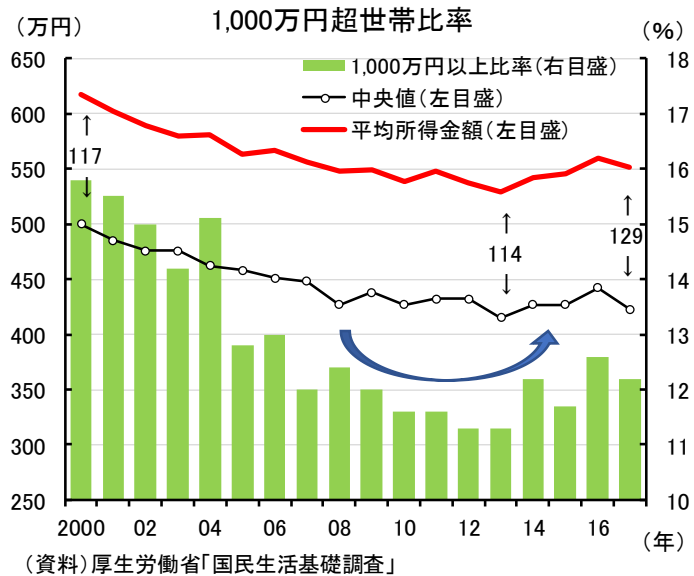
求められる対応は、中小・小企業にとどまらない。対外直接投資を積極的に行っている大企業については、引き続き海外需要の獲得に向け注力していくことが不可欠ながら、国際収支統計をみる限り、海外直接投資の果実の相当部分が、現地で再投資されている。この再投資は、ストックベースで対外直接投資を増やし、ゆくゆくは営業外収益の増加という形で、財務面での業績改善に資するが、国内での投資増加や従業員の賃上げにつながらなければ、国内経済への恩恵は限られる<sup>13</sup>。現地で上げた収益は引き続き高い成長が見込まれる限り、現地に投資していくのが合理的ではあるが、こうした現地での成長を支えていくうえで、国内での研究開発費や国内本部人員の人件費の増加に充当するのは必ずしも非合理とはいえず、これらの資金を国内に還元させていく必要があるだろう。

#### (ハ) 価格決定力強化

このほか、薄利多売を回避するため、製品・サービスの差別化を図り、価格決定力を強化していく必要もあるだろう。このためには、まず需要面での底上げが欠かせない。需要が弱ければ、どうしても価格競争に陥りやすくなる。需要の底上げには、実質所得の増加、資産価格の上昇、ないしは資産取り崩しが生じる必要があり、その実現手段は、先述の期待成長率の上昇、社会保障制度改革等を通じた将来不安の払しょくに他ならない。

一方、企業も、戦略の見直しが必要だろう。国内に目を向ければ、バブル崩壊以降平均所得金額の減少と同時に、日本でいう富裕層（年収1,000万円以上）の比率も低下していたが、アベノミクスによる政策効果もあり、2013年を底に平均所得金額が下げ止まり反転し、富裕層の比率も上昇に転じている（図表22）。所得金額において中央値と平均値の差が開き始めていることから、所得格差が拡大し始めていることは間違いないが、すべての国民が所得減少により「安さ」を求めるという局面から脱

(図表22) 世帯当たり所得金額と



<sup>13</sup> 業績改善は株価の上昇をもたらすため、国内主体は株式を保有することで、その恩恵を間接的に享受することができる。ただし、現時点では、国内家計の株式保有比率は低く、こうした恩恵の相当部分が海外投資家に分配されているのが実情。

し、「価格よりも質」を求める層が再び増加し始めたとみることもできる。高齢化についても、家計調査をみると、60歳代・70歳代超になると交通・通信分野や教育分野に関する支出は大幅に減少するものの、食料や教養娯楽に充てる支出は現役世代とくらべて必ずしも小さくなく、高品質なものにお金をかけていることが確認できる。

海外においても、主戦場であるアジアにおいて、世帯年間可処分所得が日本並みの35,000ドル以上という富裕層が、本年2020年には中国で1.4億人、ASEAN・インドを含めると2.4億人に増加、15,000ドル以上35,000ドル未満という上位中間層に至っては、中国で3.6億人、アジア新興国では7.3億人と、わが国企業が価格面で大きなディスカウントを迫られることなく勝負できる所得層が着実に増える見通しとなっている（図表23）。

ターゲットを絞り、市場をセグメント化していけば、わが国企業持ち前の高い品質やサービスを前面にブランディングして

いくことで、一定の価格決定力を有することは決して不可能ではないだろう。わが国よりも低所得のアジアがマーケットの主戦場となっている以上、需要の価格弾力性の大きいマスマーケットで勝負をし、競合相手に合わせてコストダウンしていてもわが国経済・企業が疲弊するだけに終わる可能性は高い。海外でのシェア獲得に向けては、むしろ、潜在需要の大きい分野でブランド力を高め、特定分野で圧倒的な価格決定力を保持していくことが何より求められるだろう。

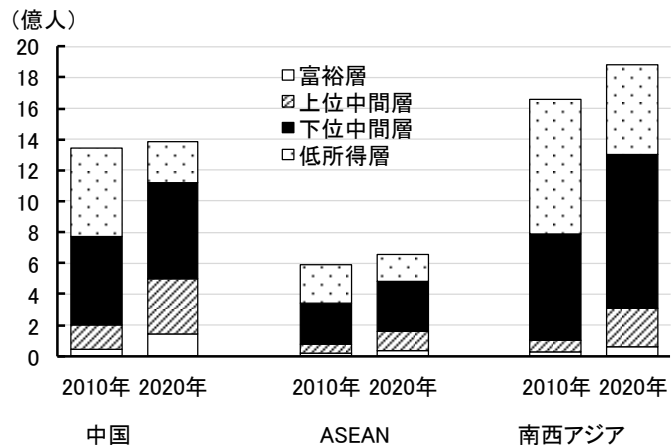
## 5. 結び

以上のように、無形固定資産投資の積み増しや中小企業の集約などを通じて「物的労働生産性」を高めていくと同時に、それによって得られた原資を「価格引き下げ」ではなく、「ブランド力強化」に充当していくことが必要であり、その循環が構築されれば、自ずと賃金抑制を起点とする「負の循環」は止まり、「賃金上昇・消費拡大・価格引き上げという好循環」が生まれてくるとみられる。少なくとも、賃金上昇を通じた内需拡大がない限り、付加価値労働生産性の一段の上昇は見込めないだろう。

わが国が人口減少という量的な面で厳しい状況に追い込まれていることは紛れもない事実である。しかしながら、前掲図表4にみられる通り、付加価値労働生産性の水準が米国の6割まで低下しているという事実は、人口減少を材料にした、あるいはそれを言い訳にした投資慎重化、賃金抑制の方がよほど経済・所得の下押しに作用しており、むしろ人口減少を補って余りあるほどの経済の拡大余地があることを物語っている。

20世紀中に欧米諸国へのキャッチアップが一巡した後、羅針盤を失い日本経済は長期停滞局面に陥ったとされているが、米国やドイツ・フランス、北欧諸国からの劣後が一段と大きくなるなか、日

（図表23）アジア新興国での所得階層別人口



（資料）経済産業相「通商白書2013年版」  
（注）富裕層は世帯年間可処分所得が35,000ドル以上、上位中間層は15,000ドル以上35,000ドル未満、下位中間層は5,000ドル以上15,000ドル未満、低所得層は5,000ドル未満。

本は再びこれらの国にキャッチアップしかなければいけないポジションまで地盤沈下している。したがって、これらの国の経済・社会システムの良い面をうまくわが国に取り入れていけば、相応に付加価値労働生産性は上がりうる話である。問われているのは、これまでの経済・社会の在り方を抜本的に見直していくというわが国政府・企業・国民の覚悟といえるだろう。

以 上

#### 【参考文献】

中小企業庁[2018]. 「中小企業白書 2018 年版」

滝沢美帆[2016] 「日米産業別労働生産性水準比較」 公益財団法人日本生産性本部、2016 年 12 月

深尾京司・池内健太[2017] 「サービス品質の日米比較」 公益財団法人日本生産性本部、2017 年 7 月

深尾京司・池内健太・滝沢美帆[2018] 「質を調整した日米サービス産業の労働生産性水準比較」 公益財団法人日本生産性本部、2018 年 1 月

滝沢美帆[2018] 「産業別労働生産性水準の国際比較」 公益財団法人日本生産性本部、2018 年 4 月

山田久[2018] 「継続的な生産性向上のために～人材面からの視点～」 公益財団法人資本市場研究会 月刊資本市場、2018 年 9 月

内閣府[2007] 「平成 19 年度経済財政白書」

内閣府[2013] 「平成 25 年度経済財政白書」

経済産業省[2017] 「通商白書 2017」

