

日本経済ウォッチ <2007年4月号>

【目次】

- | | |
|--------------------------|--------|
| 1. 今月のグラフ | p.1 |
| ～ 拡大が続く大企業と中小企業の労働生産性格差～ | |
| 2. 景気概況 | p.2 |
| ～ それほど悲観的ではない景気の先行き～ | |
| 3. 今月のトピックス | p.3～15 |
| ～ 最近の労働生産性の動向～ | |
| (1) 伸び悩む民間企業の労働生産性 | |
| (2) 付加価値と企業利益の関係 | |
| (3) 労働生産性の要因分解 | |



三菱UFJリサーチ&コンサルティング

調査部

【お問い合わせ先】調査部 国内経済班
小林 (E Mail: s.kobayashi@murc.jp)

1. 今月のグラフ ～ 拡大が続く大企業と中小企業の労働生産性格差

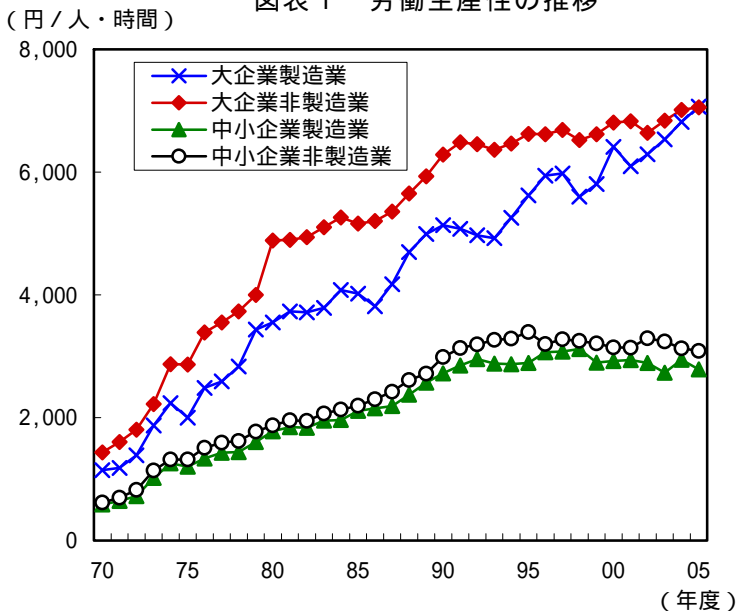
労働生産性は、生み出した製品・サービスの金額から投入した原材料や仕入れ商品の金額を差し引いて求められる付加価値額を、投入した労働力と労働時間で割って計算される。この値が高いほど労働生産性が高く、少ない人数で、短時間のうちに、多くの製品を製造し、サービスを提供できたことになる。

企業の労働生産性は、90年代半ば以降ほとんど伸びていない。もっとも、企業規模別に分けてみると¹、大企業では製造業・非製造業ともに増加が続いているのに対し、中小企業では製造業・非製造業とも90年代にピークをつけて以降は伸び悩みが続いている(図表1)。法人企業統計年報によると、2005年度の労働生産性は、大企業で7,062円/人・時間であるのに対し、中小企業では3,017円/人・時間と大企業の4割強にしか過ぎない。

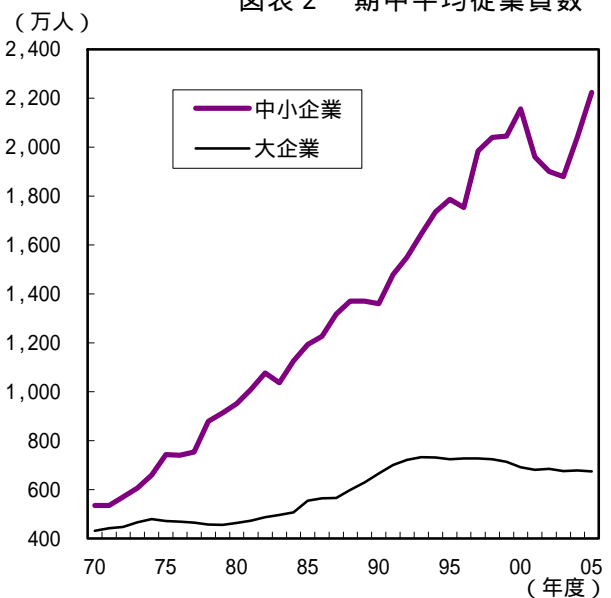
企業規模が大きくなれば作業効率が高まってくることも多いため、企業規模が小さくなるほど労働生産性が低くなることは不自然なことではない。しかし、大企業で増加が続く半面、中小企業では頭打ち傾向から抜け出せておらず、格差の拡大が続いている。

格差の拡大が続く最大の原因は、従業員数の動向の違いにある。大企業では90年代半ば以降、従業員の減少が続いているが、中小企業では2000年代初めを除けば増加基調が続いている(図表2)。この間、大企業、中小企業とも付加価値額や労働時間に大きな変動はなかったため、従業員数が増加した中小企業において労働生産性が低下したようだ。

図表1 労働生産性の推移



図表2 期中平均従業員数



(注) 労働生産性 = 付加価値額 ÷ (期中平均従業員数 × 年間実労働時間)
 (出所) 財務省「法人企業統計年報」、厚生労働省「毎月勤労統計」

¹ 規模別の労働生産性を算出するにあたって、大企業では付加価値、従業員数(法人企業統計)は資本金10億円以上、労働時間は事業所規模500人以上(毎月勤労統計)のデータを使用し、中小企業では付加価値、従業員数は資本金1000万円以上1億円未満、労働時間は事業所規模5~30人のデータを使用した。

2. 景気概況 ~ それほど悲観的ではない景気の先行き

米国景気の減速、半導体や液晶などデジタル関連財の在庫調整が影響して、景気の減速感が製造業を中心に広がっている。3月調査の日銀短観では、企業マインドを示す業況判断DI（「良い」 - 「悪い」）が、大企業・製造業で4四半期ぶりに悪化したほか、中堅企業、中小企業ともに製造業におけるマインドの悪化が目立つ。また、製商品・サービスの需給判断（「需要超過」 - 「供給超過」）に関する質問では、特に製造業において供給超過と感じる企業が増えており、企業マインド悪化の一因になったと考えられる。

景気減速の動きは生産統計からも読み取れる。2月の鉱工業生産は、在庫調整が続く電子部品・デバイス工業を中心に2ヶ月連続で減少した。1～3月期の生産は小幅ながらも6四半期ぶりに前期比減少するだろう。もっとも、製造工業生産予測調査では、3月、4月と生産増加が見込まれている。生産が減少トレンドに入り、景気の減速が後退につながるという感じではない。

一方で、景気の底堅さも感じられる。製造業で悪化していた日銀短観の業況判断DIは、大企業・非製造業では前回12月調査と同水準であり、改善基調が続いている。対個人サービスや飲食店・宿泊など個人消費関連の業種で改善が目立った。また、中堅企業や中小企業における悪化も非製造業では小幅であり、調査時期が、連鎖的な世界株安と重なったことを考えると、非製造業のマインドは底堅いと言えよう。

実際、昨年夏場に大きく落ち込んだ個人消費は持ち直しの動きが強まっている。全世帯の実質消費支出は、7～9月期に大幅に減少したが、10～12月期にもとの水準を回復した後、1月、2月はさらに増加している。たしかに、一人当たり賃金は伸び悩みが続いており、ここ数ヶ月は一段と低迷しているが、就業者は、雇用者を中心に増加基調が続いている。賃金も、今年の春闘では昨年より賃上げ率が高まる見込みであり、夏のボーナスも3年連続で増える見込みだ。景気は減速しながらも回復基調を続けるだろう。

こうした中、2月の全国の消費者物価（除く生鮮食品）が10ヶ月ぶりに前年比低下した。しかし、これは原油価格の下落や携帯電話料金の引き下げが影響しており、あらかじめ予想されたところである。物価の小幅な下落がデフレスパイラルにつながるという状況でもなさそうだ。日本経済は、すでに失われた15年を脱して、雇用や設備の過剰感が解消し、一部に不足感が出ている。また、公示地価は全国平均で前年比+0.4%とわずかではあるが、16年ぶりに上昇に転じ、資産デフレも終わりを告げようとしている。

消費者物価が小幅低下したからといって、日本経済の先行きに不安材料が増すとは思えない。むしろ、需給ギャップが縮小し、資産デフレが解消するにつれて、世の中の関心は資材インフレや人件費の増加などコストの拡大に向いている。必要な人材が確保できない、あるいは人件費負担が拡大するのであれば、短観の雇用人員判断DI（「過剰」 - 「不足」）における不足超幅の拡大は必ずしも経済にとってプラスとは言えなくなっている。

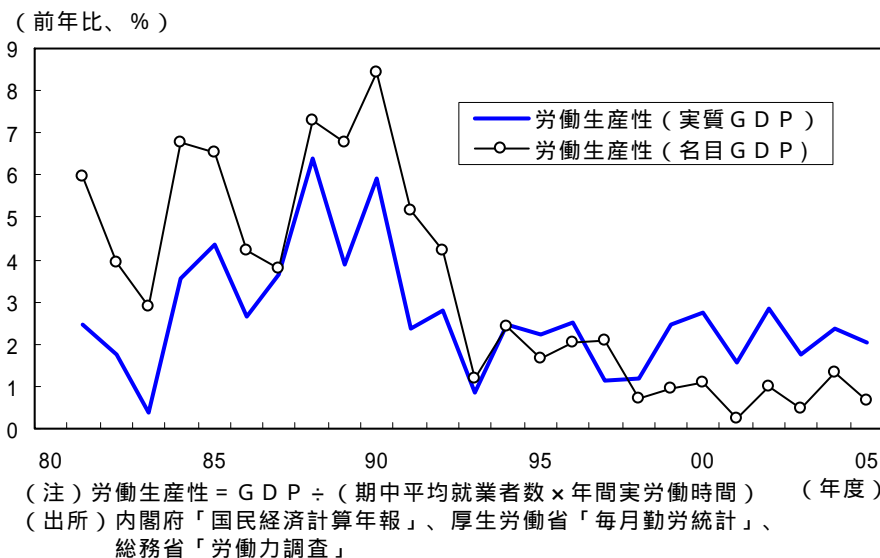
3. 今月のトピックス ~ 最近の労働生産性の動向

少子化による労働力不足に対応するために、労働生産性を高めていく必要があるとの見方がある。たしかに、労働力が減少する中でプラスの成長率を維持していくためには、1人当たりが生み出す付加価値を増やしていくしかない。そこで今回は、労働生産性の現状とその変動要因について調べてみた。

(1) 伸び悩む民間企業の労働生産性

労働生産性とは、1人の労働者が1時間あたりに生み出した付加価値の金額として定義される²。したがって、付加価値の合計である国内総生産(GDP)を、労働者数と年間労働時間で割ったものが国全体の労働生産性となる。国全体の労働生産性をみると、名目GDPベース、実質GDPベースともに90年代に入ってから伸びが鈍化している(図表1)。

図表1 GDPベースの労働生産性



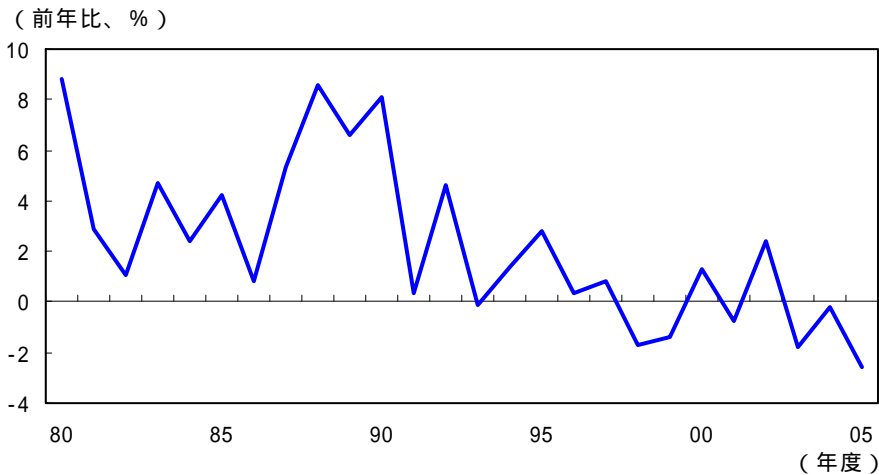
付加価値の最大の稼ぎ手は民間企業である³。そこで、法人企業統計年報を使って、民間企業の労働生産性をみると、90年代半ば以降、労働生産性はほとんど伸びていない(図表2)。労働生産性が伸び悩んでいる大きな要因は、民間企業の労働生産性の伸びの低迷によるものであると考えられる。

企業の労働生産性について、もう少し詳しくみていこう。図表3は、労働投入量を構成する従業員数と労働時間の推移である。年間総実労働時間は80年代後半から時短の流れを受けて減少し続け、最近ようやく下げ止まりつつある。一方、従業員数は景気の低迷を背

² 1人あたりの付加価値として計算される例もあるが、この場合、1980年代後半より社会現象として時短が進んできた影響を反映せず、労働生産性が実際よりも低くなってしまう

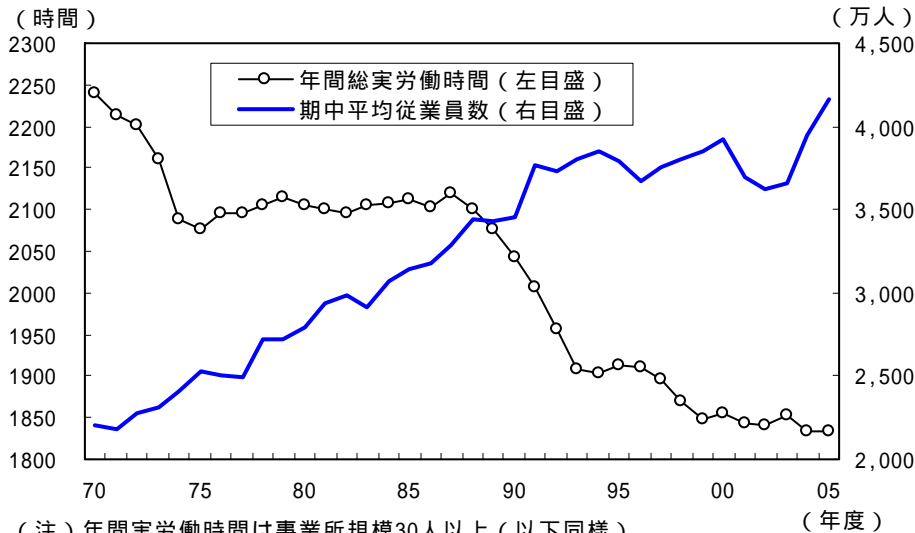
³ SNAベースでは付加価値の9割強が民間企業(個人事業主も含む)によるものである

図表2 民間企業の労働生産性（法人企業統計ベース）



(注) 労働生産性 = 付加価値額 ÷ (期中平均従業員数 × 年間実労働時間)
 (出所) 財務省「法人企業統計年報」、厚生労働省「毎月勤労統計」、
 総務省「労働力調査」

図表3 年間総実労働時間と期中平均従業員数



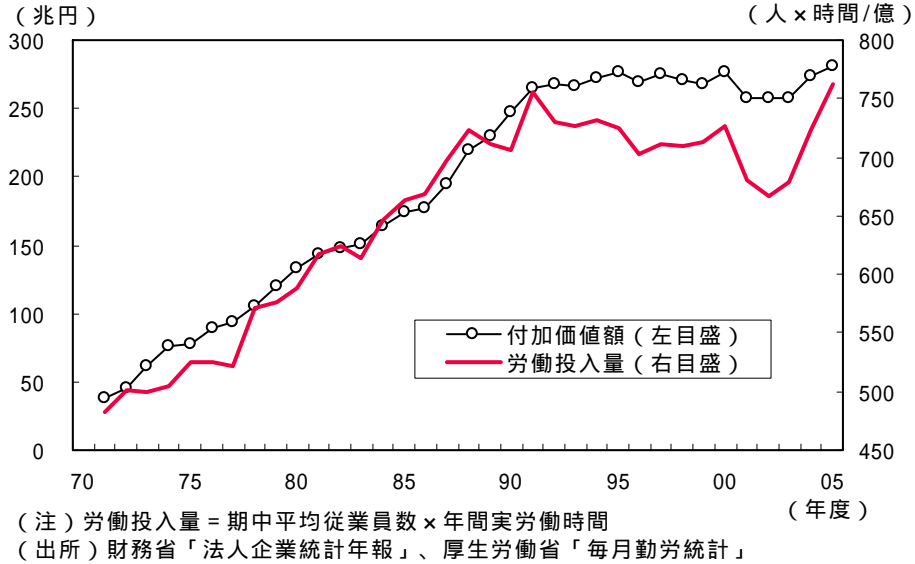
(注) 年間実労働時間は事業所規模30人以上（以下同様）
 (出所) 財務省「法人企業統計年報」、厚生労働省「毎月勤労統計」

景に 90 年代は伸び悩んだが、2004 年度以降は急速に増加している。これらを掛け合わせた労働投入量は、90 年代は減少を続け、最近の景気拡大期に入ってからようやく増加に転じている。

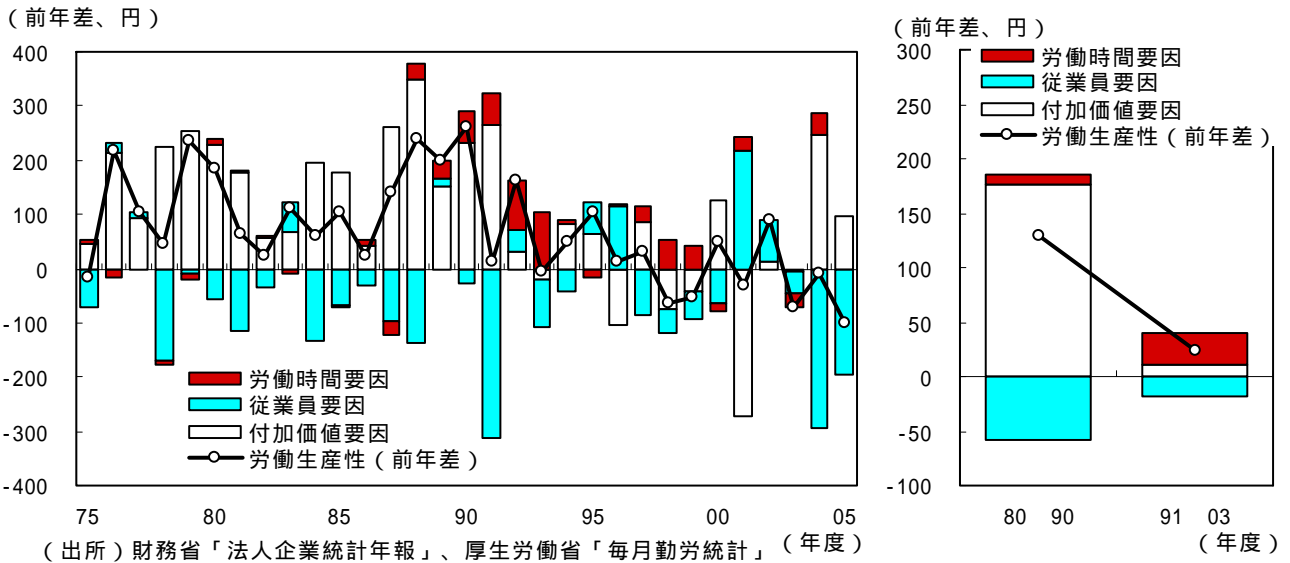
一方、付加価値は 90 年代になってからは増えておらず、95 年度をピークに 2003 年度まで緩やかに減少している（図表 4）。労働生産性が 1 年間でどの程度上昇したのか、付加価値要因、労働時間要因、労働者数要因に分解してみると、労働生産性の伸びが高かった 80 年代においては付加価値の増加が労働生産性を高めていたことがわかる（図表 5）。これに対し、労働生産性が伸び悩んでくる 90 年代に入ると、付加価値要因はほとんどなくなり、時短が進んだことで生産性が小幅高まっているのに過ぎないことがわかる。なお、2003 年

度以降においては付加価値額が再び増加しているが、同時に雇用者も増やしているため、労働生産性はむしろ低下している。

図表4 付加価値額と労働投入量



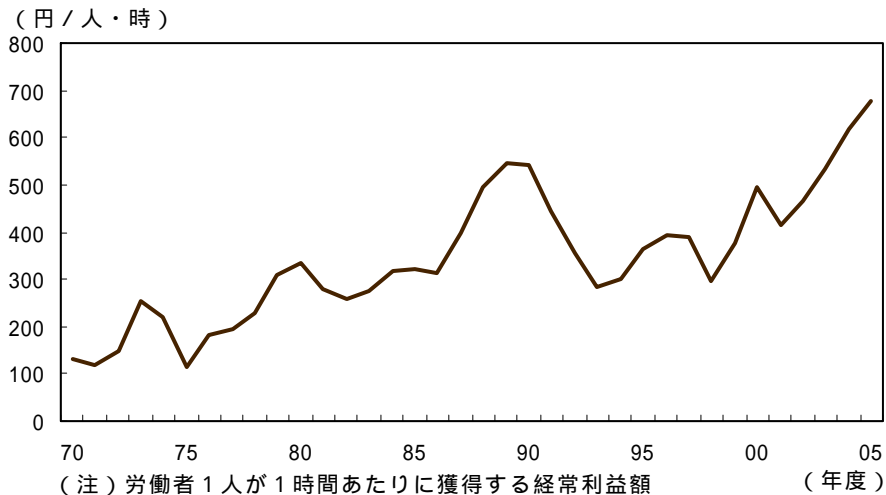
図表5 労働生産性変化額の要因分解



(2) 付加価値と企業利益の関係

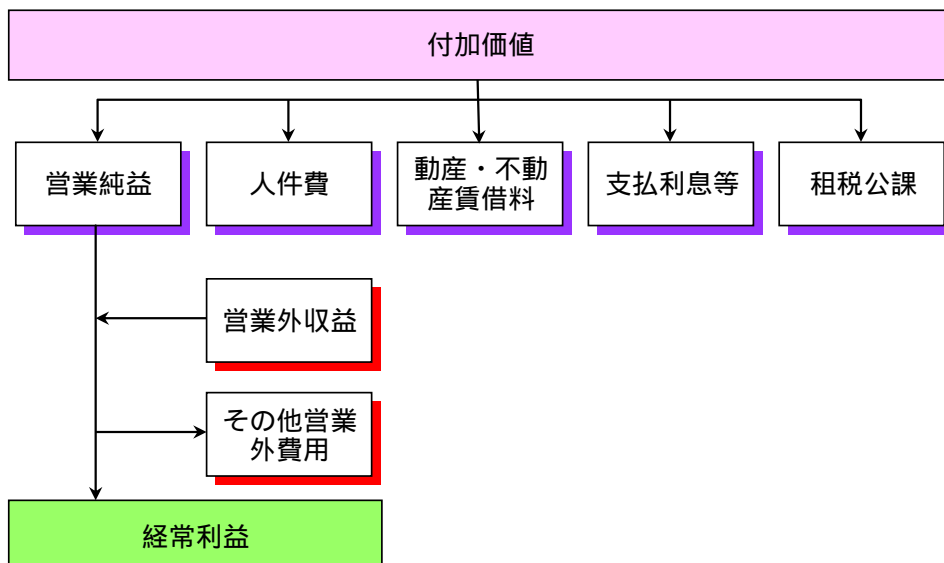
足元でも労働生産性の伸び悩みが続いている一方で、企業利益は過去最高を更新中である。儲かっているのだから生産性も高まっているかのように思える。たしかに、一人の労働者が1時間あたりにどの程度の利益を獲得したのかみてみると、過去最高を更新中である(図表6)。

図表6 労働者1人が1時間あたりに獲得する経常利益額



しかし、労働生産性と収益性はまったく異なる概念であり、両者は必ずしも同じ方向に変化するわけではない。付加価値とは、製造業では原材料などから製品を生産する過程で、非製造業では商品を仕入れて販売する過程で新たに生み出される価値のことであり、おおむね生産額や販売額から原材料や商品の仕入れコストを差し引いた金額である。こうして生み出された付加価値は、図表7にある通り5つのカテゴリーに分配される。すなわち、使用した労働力にかかったコストである人件費、動産や不動産をレンタルするのにかかったコストである賃借料、資金を調達するのにかかったコストである支払利息等、税金である租税公課というカテゴリーであり、付加価値からこれら4つを差し引いた残りが営業純益となる。

図表7 付加価値と経常利益の関係

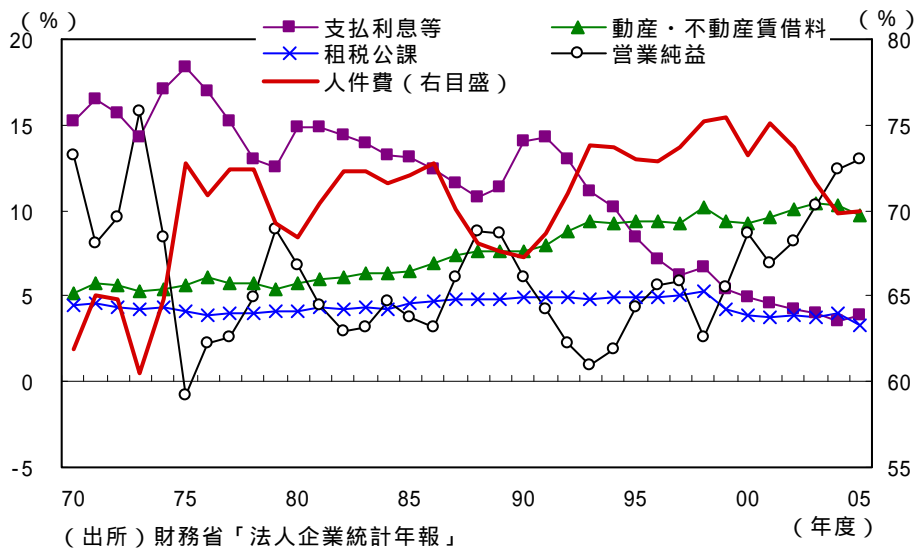


この営業純益は損益計算書上の営業利益から支払利息等を差し引いたものである。営業純益から、さらにその他営業外費用を差し引いて、営業外収益（主に受取利息・配当金）を加えれば経常利益が求められる⁴。

このため、付加価値がいくら多くても人件費や借入コストが多くなれば、企業の利益は減ってしまう。逆に付加価値が減っていても、それ以上に諸コストを削減すれば利益は増加する。

図表8は付加価値額の配分シェアをみたものである。まず営業純益の割合をみると、90年代半ばを底にして上昇傾向が続いている。この間、図表4ですでにみたように付加価値額は概ね横ばい程度で推移しているため、シェアの上昇は利益の増加を意味する。シェアが低下した項目をみると、90年代前半は支払利息等の低下幅が大きかったが、2000年度以降は人件費のシェア⁵の低下が目立っている。このように、90年代以降、企業の生み出した付加価値の水準に大きな変化はないものの、諸コストへの配分シェアを抑制することができた結果として、利益の大幅な増加が可能となったといえる。

図表8 付加価値額の配分シェア



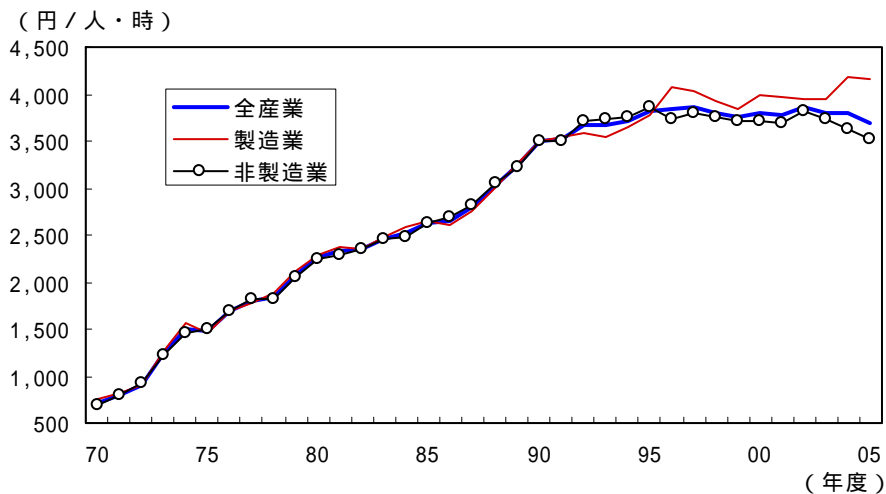
(3) 労働生産性の要因分解

90年代半ばから伸び悩んでいる企業の労働生産性であるが、これを製造業と非製造業に分けてみると、製造業では緩やかながらも上昇が続いているのに対し、非製造業では足元で低下基調にあるなど、両者の間に格差が広がっている（図表9）。

⁴ 付加価値からは減価償却費も控除されている。損益計算書においても、営業利益段階で減価償却費は控除されている。

⁵ 付加価値に占める人件費のシェアは、付加価値ベースでみた労働分配率のことである

図表 9 製造業・非製造業の労働生産性の推移



(注) 労働生産性 = 付加価値額 ÷ (期中平均従業員数 × 年間実労働時間)
 (出所) 財務省「法人企業統計年報」、厚生労働省「毎月勤労統計」

この原因を調べるために、労働生産性の要因分解を行ってみた。労働生産性は売上高を利用することで、売上高要因(労働者1人が1時間あたりにどれだけの売上高を得ることができるか)と付加価値率(売上高に占める付加価値の割合)に分解することができる(図表 10)。さらに、売上高要因は販売数量と販売価格に分解できる。製造業の場合には、販売数量は輸出向けと国内向けに細分化が可能である。

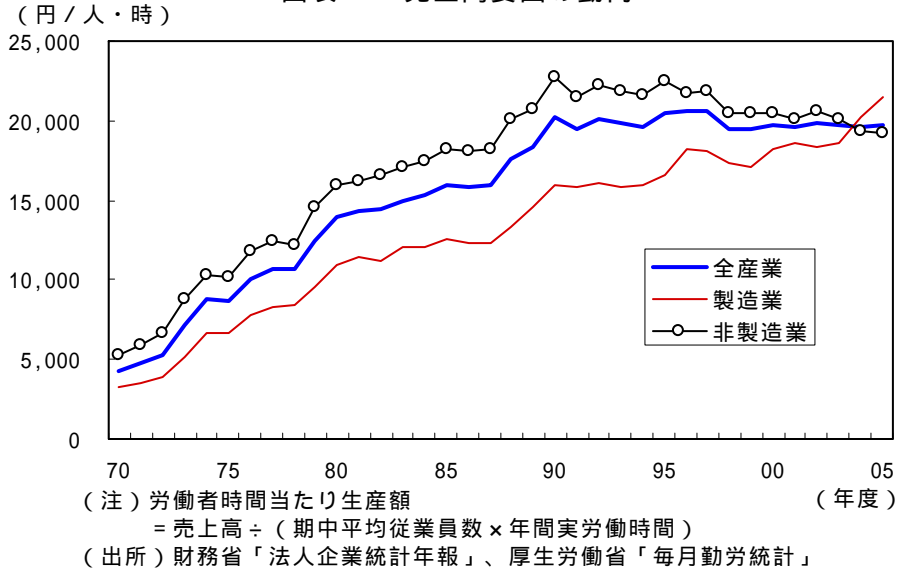
図表 10 家計の預貯金残高と債務残高

$$\begin{aligned}
 \text{労働生産性 (付加価値生産性)} &= \frac{\text{付加価値額}}{\text{従業員数} \times \text{総労働時間}} \\
 &= \frac{\text{売上高}}{\text{従業員数} \times \text{総労働時間}} \times \frac{\text{付加価値額}}{\text{売上高}} \\
 &= \frac{\text{販売(生産)数量} \times \text{販売(生産)価格}}{\text{従業員数} \times \text{総労働時間}} \times \frac{\text{付加価値額}}{\text{売上高}} \\
 \text{特に製造業の場合} &= \frac{(\text{国内出荷数量} + \text{輸出数量}) \times \text{販売(生産)価格}}{\text{従業員数} \times \text{総労働時間}} \times \frac{\text{付加価値額}}{\text{売上高}}
 \end{aligned}$$

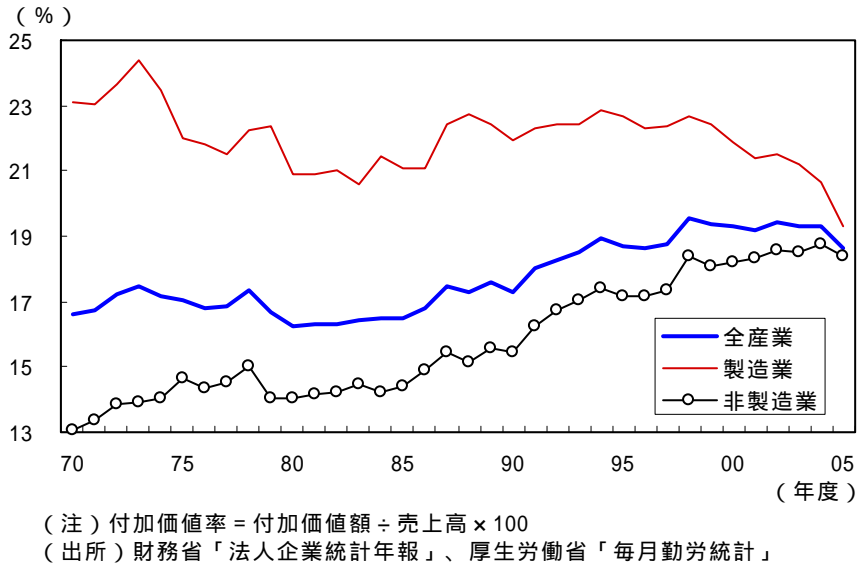
まず、売上高要因をみてみよう。図表 11 は1人の労働者の1時間あたりの売上高の推移であるが、製造業では着実に上昇し、2004年度には非製造業の水準を越えている。一方、非製造業では90年度にピークをつけた後、足元でも減少傾向が続いている。

次に付加価値率要因であるが、こちらでは非製造業で上昇基調が続く半面、製造業では90年代後半から低下が続いており、最近では低下ピッチが増している(図表 12)。

図表 11 売上高要因の動向



図表 12 付加価値率要因の動向

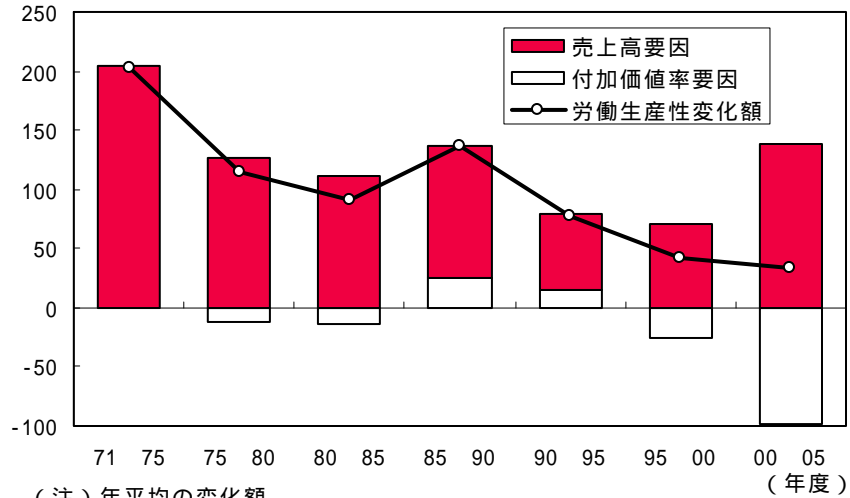


労働生産性を売上高要因と付加価値率要因に分解してみると、製造業、非製造業ではまったく状況が異なっている。なぜこのような違いが生じているのか、製造業、非製造業に分けてもう少し詳しく労働生産性の要因分解についてみていくこととする。

製造業の労働生産性動向

図表 13 は、製造業の労働生産性の増加額について、5年ごとに区切って要因分解したものである。売上高要因は増加に寄与し続けており、足元の 2000 年度～2005 年度については過去と比べても寄与度が大きくなっている。また、付加価値率は 95 年度～2000 年度にマイナス寄与に転じた後、直近 5 年間でマイナス幅が拡大している。

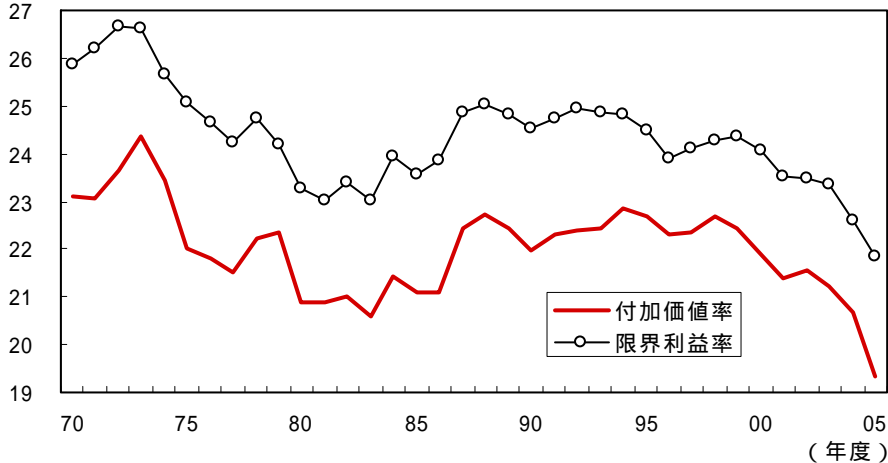
図表 13 労働生産性変化額の内訳（製造業）
（円/年）



(注) 年平均の変化額
(出所) 財務省「法人企業統計年報」、厚生労働省「毎月勤労統計」

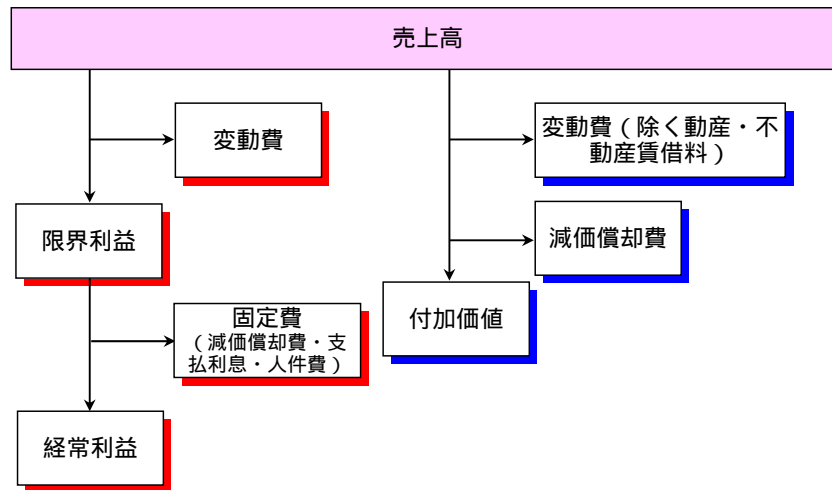
まず減少してきた付加価値率について検討してみよう。付加価値率と限界利益率は、ほぼ連動している（図表 14）。これは、付加価値と限界利益の内訳のかなりの部分が重複しているためである。限界利益とは、売上高から変動費を差し引いたものである（さらに減価償却費、支払利息、人件費といった固定費を除くと経常利益となる）。これに対し付加価値は、売上高から動産・不動産賃借料を除く変動費と減価償却費を差し引いて求められる（図表 15）。つまり、付加価値は限界利益と比べて動産・不動産賃借料分だけ大きく、減価償却費分だけ小さい関係にある。

図表 14 付加価値率と限界利益率（製造業）
（%）



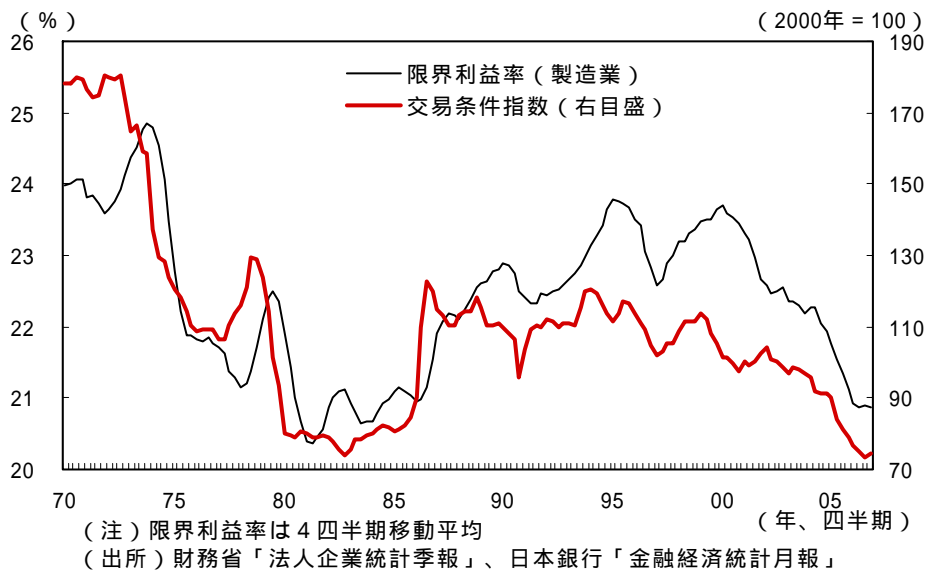
(注) 付加価値率 = 付加価値額 ÷ 売上高 × 100
(出所) 財務省「法人企業統計年報」、厚生労働省「毎月勤労統計」

図表 15 限界利益と付加価値の関係



製造業の限界利益率が悪化しているのは、先行する関係にある交易条件⁶の悪化によるものが大きいと考えられる（図表 16）。交易条件は過去と比較してもかなり悪化した状態にあるが、この最大の原因は原油など一次産品価格の上昇によるものである。もちろん、製品の高付加価値化を進めることでも限界利益率は向上するが、短期的には交易条件の変動の影響をより受けやすいと考えられる。せっかく高付加価値化を進め販売価格を引き上げることができても、原材料価格などが上昇すると限界利益率、付加価値率ともに悪化してしまう。逆に製品の内容が変わらなくても、交易条件がよくなれば限界利益率、付加価値率ともに改善することにつながる。

図表 16 交易条件と限界利益率（製造業）

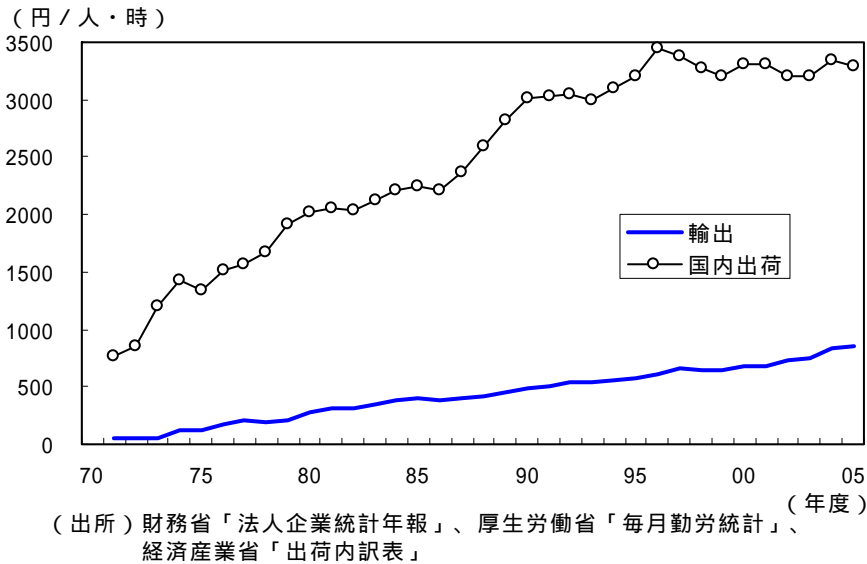


⁶ 交易条件とは一国の財貨と他国の財貨との数量的交換比率で、一定の輸出品と交換して得られる輸入品の単位数を示す。輸出物価指数÷輸入物価指数×100で求められる。また、日本銀行の発表している交易条件指数は、産出物価指数÷投入物価指数×100で求められるが、輸出入物価で算出したものと、おおむね同じ動きをしている。

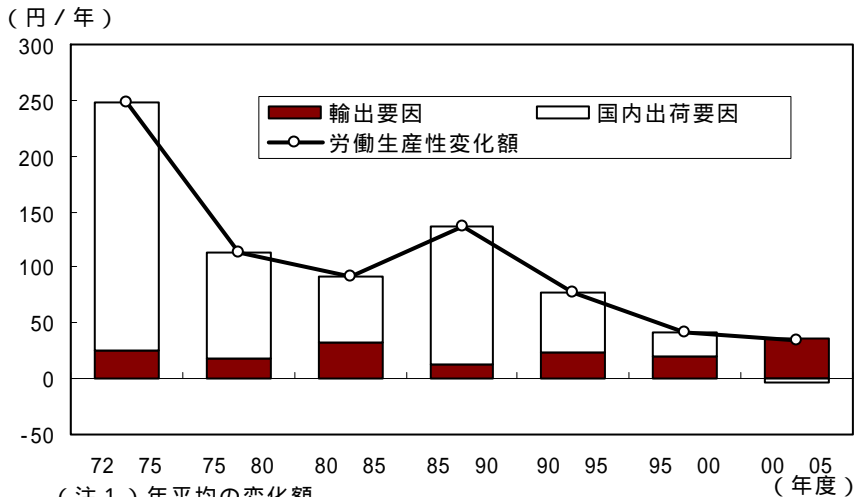
製造業の場合、売上高要因は、さらに国内出荷要因と輸出要因に分けることができる(図表 17)。これによると、国内出荷要因は 95 年度にピークをつけた後は低迷が続いているのに対し、輸出要因は着実に増加している。さらに、国内出荷要因と輸出要因が労働生産性にどの程度寄与しているのかをみると(限界利益率要因は両者に均等に影響すると仮定) 2000 年度～2005 年度の 5 年間では国内出荷要因がマイナスに転じているのに対し、輸出要因のプラス幅が拡大して全体の労働生産性を押し上げていることがわかる。

以上のように、製造業では労働生産性の向上が続いているとはいっても、付加価値率が高まっているわけではなく(実際には付加価値の高い製品を生産しているかもしれないが、交易条件の悪化で打ち消されている)、輸出増加の恩恵によるところが大きい。このため、輸出が減少することになれば、労働生産性が減少する懸念がある。

図表 17 売上高要因の要因分解(製造業)

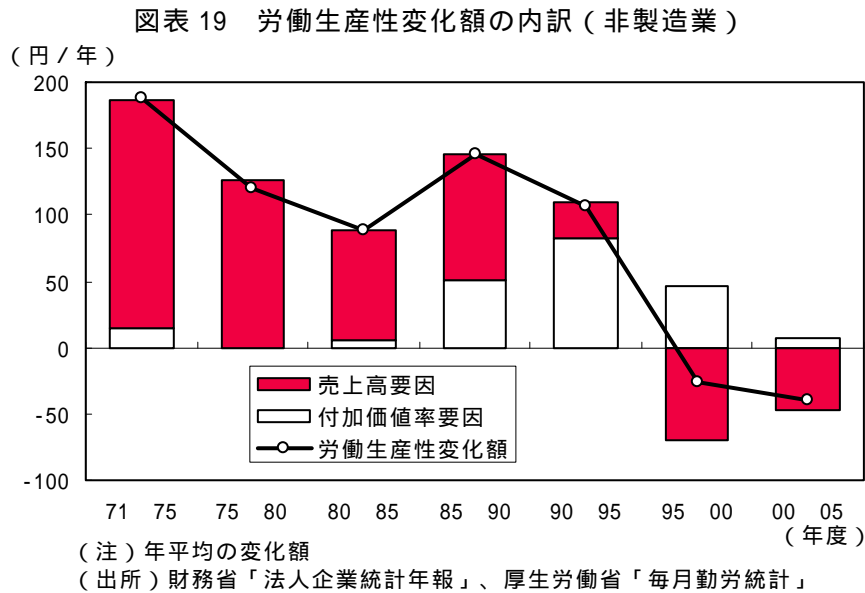


図表 18 労働生産性への国内出荷、輸出の寄与度(製造業)

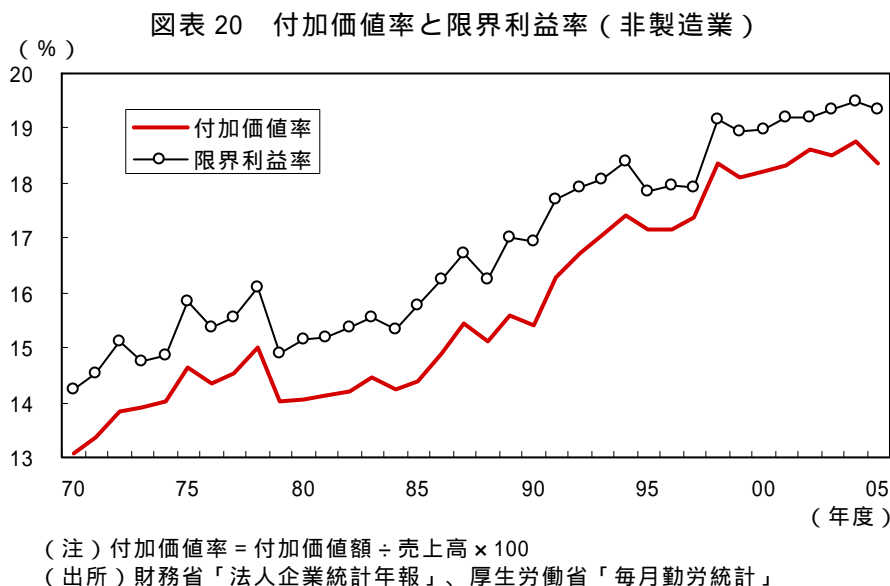


非製造業の労働生産性動向

図表 19 は、非製造業の労働生産性について、5年ごとに区切ってその変動要因を示したものである。まず売上高要因については、製造業のように輸出増加の恩恵を直接は受けづらいということもあって、90年代半ば以降はマイナスに寄与しており、これが労働生産性を低下させる原因となっている。一方、付加価値率要因は大きさに違いがあるものの、各期間ともプラスに寄与している。

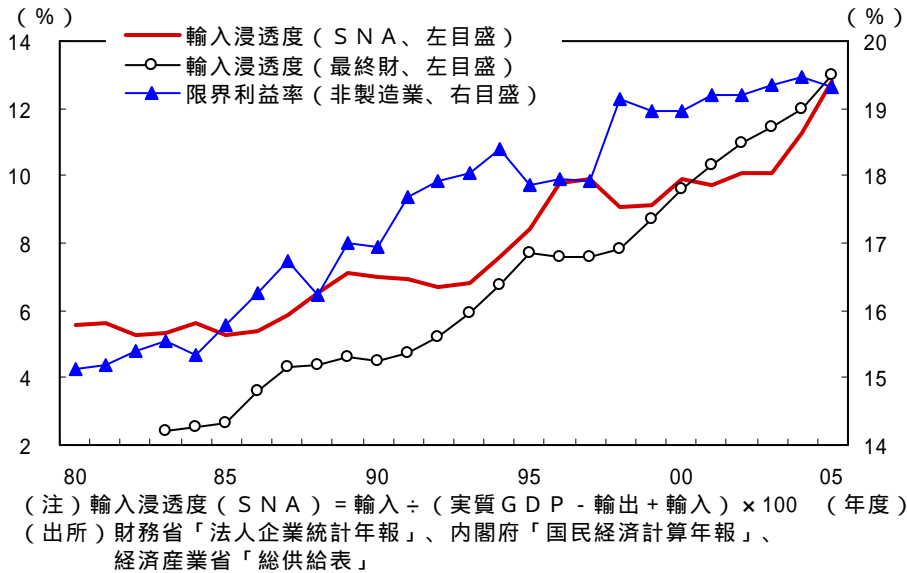


非製造業の付加価値率も、製造業と同様に限界利益率と連動しているが（図表 20）、製造業と違って改善が続いている。なぜ、非製造業では限界利益率の上昇傾向が続いているのだろうか。



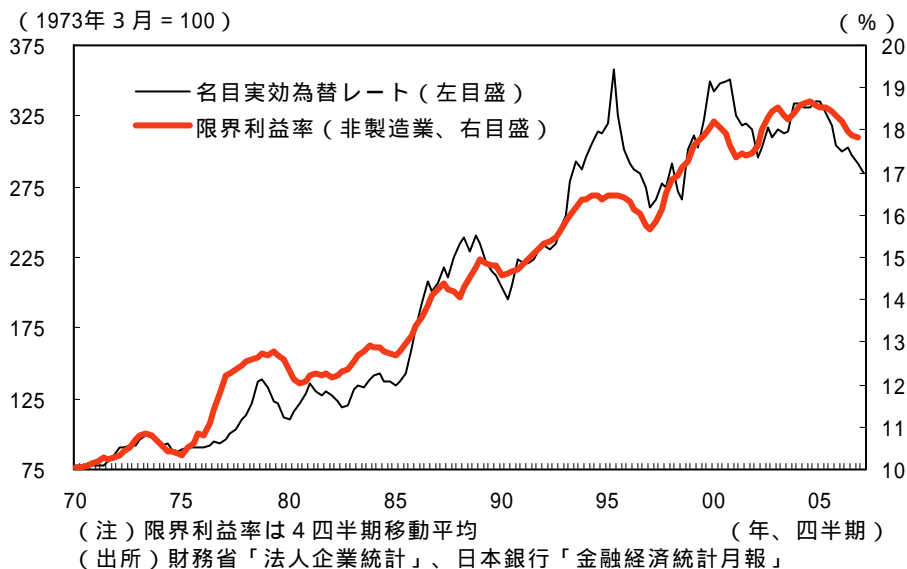
まず、限界利益率上昇の一因として輸入浸透度（国内総供給に占める輸入の割合）の上昇が考えられる。安い輸入品が国内市場に浸透してくれば非製造業の調達コストが減少し、さらに販売価格が調達コストほど下がらなければ限界利益率は上昇する（図表 21）。

図表 21 輸入浸透度と限界利益率（非製造業）



また、為替が円高となれば、輸入品を安く仕入れることができるため、非製造業の調達コストが減少することになる。図表 22 は名目実効為替レート⁷と限界利益率の推移をみたものであるが、両者の連動性は高い。

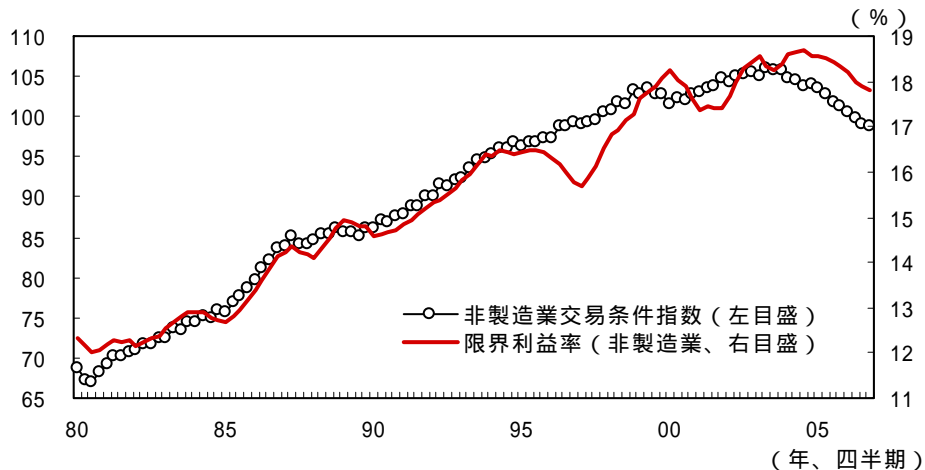
図表 22 名目実効為替レートと限界利益率（非製造業）



⁷ 円と主要な他通貨間のそれぞれの為替レートを、日本と当該相手国・地域間の貿易ウエイトで加重幾何平均し、基準時点を決めて指数化したもので、数字が大きいほど円高である。

さらに、国内企業物価指数を非製造業における投入コスト、消費者物価指数を産出価格とみなすと、その差が非製造業の付加価値に近い概念と考えられる。そこで、国内卸売物価指数÷消費者物価指数を非製造業における交易条件指数として想定し、これと限界利益率の動きを比べてみると、かなり近い動きをしていることがわかる（図表 23）。つまり、製造業の産出する製品価格の下落ほど、非製造業の販売する価格が落ちておらず、これが非製造業の限界利益率を高め、同時に労働生産性を高めている可能性がある。

図表 23 非製造業の交易条件指数と限界利益率



(注1) 非製造業交易条件指数 = 消費者物価指数 ÷ 国内企業物価指数 × 100
 (注2) 限界利益率は4四半期移動平均
 (出所) 財務省「法人企業統計季報」、総務省「消費者物価指数月報」、
 日本銀行「金融経済統計月報」

以上のように、国内市場が主な製品・サービスの提供先となる非製造業においては、売上高要因で労働生産性を向上させることは難しくなっている。このため、限界利益率、付加価値率を高めることで労働生産性の悪化に歯止めをかけている。しかし、最近では国内企業物価が上昇する半面、消費者物価はなかなか上昇してこないため、限界利益率が悪化してきている。限界利益率の悪化に歯止めがかからなければ、労働生産性がさらに低下することになりかねない。