

付加価値経済に移行する日本

Japan's Shift toward a High-Value-Added Economy

日本経済はいざなぎ景気を超える長期回復が続いていると言われているが、その回復力は弱く実際には定常状態が続いている。こうした状況を、付加価値経済に移行しているという認識に立って考えてみた。

付加価値経済とは、高度成長期のように数量の拡大が経済成長をけん引するのではなく、価値を拡大させることによって経済が成長していくというものだ。70年代初めに高度成長が終わり、国内や海外の需要を前提にした輸出、生産の数量拡大は難しくなってきた。バブル崩壊やリーマンショックを経た後は、量の拡大が一層難しくなり、価値を高めることに成長の源泉が求められようになった。

付加価値経済においては、数量の拡大を期待しにくく成長率は低い。一方、価値の向上は安定的に行うものであり、経済に底堅さが出てくる。景気が過熱することではなく物価は安定している。また、企業経営においては売上よりも利益の拡大に重点が置かれるため、利益が増えたからといって設備投資や賃金が増えるとは限らない。結果として利益と景気のかい離が生じてくる。

研究開発に力を入れ、専門性のある人材を集めながら価値を拡大することが、付加価値経済の成長をもたらす。バブル崩壊など経済危機に直面した日本では人件費や設備投資を抑えることが先行したが、付加価値経済の本来の姿に近づいてきている。成長力を高めるためには、付加価値を増やすだけでなく新しい価値を創造することが求められる。そのためには、価値創造のフロンランナーにふさわしい人材を集めるだけでなく、業績を正に評価して利益を配分していくといった発想の転換が必要となろう。



The Japanese economy is said to be experiencing an economic recovery that has lasted longer than the Izanagi boom (1965-1970), but the recovery is persistently weak. This paper examines the state of the Japanese economy with the view that it is in a process of shifting toward a high-value-added economy. A high-value-added economy is one that grows by increasing the value of output rather than its quantity. The latter is what Japan experienced during its period of rapid economic growth. After this growth ended in the early 1970s, the country found it difficult to maintain the expansion of production and exports, both of which had relied on domestic and overseas demand. Since the collapse of the bubble economy and the 2008 financial crisis, it has become even more difficult to expand the quantity of output, forcing firms to seek increased value as the source of growth.

In a high-value-added economy, a substantial expansion in output quantity is not expected, and the rate of economic growth is low. Efforts to increase the value of output, however, should be made steadily, and such efforts give rise to a resilient economic foundation. Also, a high-value-added economy does not get overheated and prices are stable. In corporate management, greater emphasis is placed on profits than sales. Therefore, increased profits do not necessarily result in increased investments in facilities and equipment or increased wages. As a result, profits diverge from general economic conditions.

Increasing the value of output by making substantial efforts in research and development and in gathering specialists leads to growth of a high-value-added economy. As Japan faced the collapse of its bubble economy and other economic crises, wages and investments in facilities and equipment were reduced first, but now the country's economy is becoming a genuine high-value-added economy. Increasing the economy's growth potential requires not only increased value added, but also creation of new value. To create new value, it is necessary both to gather people who can appropriately be called front runners in value creation and to adopt different ideas such as distribution of profits based on proper performance assessment.

はじめに

エコノミストの仕事は経済の動向を分析することだ。景気が回復しているのか後退しているのか、あるいは好況なのか、不況なのか、といった判断が求められる。しかし、最近はそうした基本的な判断すら難しくなっている感がある。良く言えば「大いなる安定」、悪く言えば「長期停滞」である。中立的な表現を使えば「定常状態」ということになろうか。いずれにしても、日本経済は活力を失っているように見える。

しかし、70年代以降の日本経済は、少子高齢化という人口動態の大転換に加え、2度にわたる石油ショック、1\$ = 360円の固定相場から変動相場制への移行とその後の円高、バブル崩壊、さらにリーマンショックと多くの出来事を経験してきた。こうしたショックを克服してきたことを考えると、今の日本経済の安定は、少なくとも「失われた〇年」などと否定的にとらえるだけでなく、もう少し高く評価されても良いのではないか。

元気はないがしっかりと存在している。これが今の日本経済の姿と言えよう。もう少し具体的にいうと、生産、消費、投資等のさまざまな経済活動のボリューム、つま

り数量が高度成長期のように拡大してこないで元気が出ない。しかし、同じボリュームでもより良い製品を生産したり、輸出したりする、つまり付加価値を高めることによって経済の安定を確保した、ということではないか。

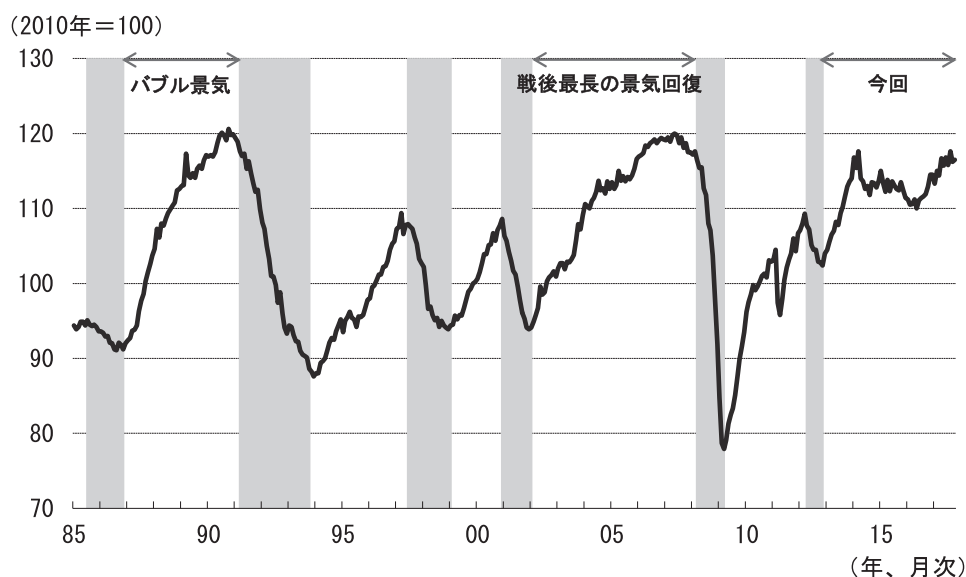
本稿では、日本経済が、数量よりも価値の拡大によって成長していく付加価値経済とでも呼ぶべき姿に変貌を遂げてきたという問題意識に立って、その背景、特徴、課題等について考えてみる。

1 | 日本経済は回復しているのか

景気は回復と後退の2つの局面に分けられる。回復から後退に転換するところが景気の山であり、後退から回復に転じるところが景気の谷となる。景気に敏感な指標を合成した景気動向指数の動きを見れば、景気が今どういう状況にあるか把握することが可能であった(図表1)。

しかし最近、景気が良くなっているのか、悪くなっているのか、それすらも分かりにくくなっている。「景気回復の実感がない」というよく聞くフレーズもそうした状況を反映しているのだろう。実際、景気動向指数も最

図表1 景気動向指数(一致、CI)の推移



注：シャドー部分は景気後退期
出所：内閣府『景気動向指数』

近は細かな上下を繰り返しており、過去の回復期におけるような明確な上昇トレンドを描いていない。

(1) 日本経済に対する異なる評価

景気動向指数を見ても明確な景気回復を示しているわけではないが、政府は2012年11月を谷として景気は回復を続けていると判断している。この判断に従えば、すでに17年9月にはいざなぎ景気(1965年11月～70年7月、57ヵ月間)を超え、18年12月には戦後最長の景気回復(2002年2月～08年2月、73ヵ月間)に並ぶ長期の景気回復が続いていることになる。

たしかに、失業率は完全雇用と言える水準まで低下し、有効求人倍率はバブル期並みに上昇している。実質経済成長率も7四半期連続のプラス成長であり、足元の景気回復を示唆している。企業利益も拡大して過去最高益となっており、株価も上がってきた。立派な景気回復と言えなくもない。

一方で景気動向を敏感に反映するとされる生産が伸びていない。鉱工業生産指数はリーマンショック後の落ち込みからは回復したが、2010年以降はリーマンショック前をかなり下回る水準で横ばいとなっている。また、円安効果で増加していると言われる輸出も実は数量で見

ると生産と同様にリーマンショック前を下回る水準で横ばいとなっている。

そして、賃金も上がっていない。失業率や有効求人倍率といった代表的な雇用指標は雇用のひっ迫を示しているのに賃金の上がり方が弱い。これでは景気回復の実感が出てこないし、元気も出てこない。

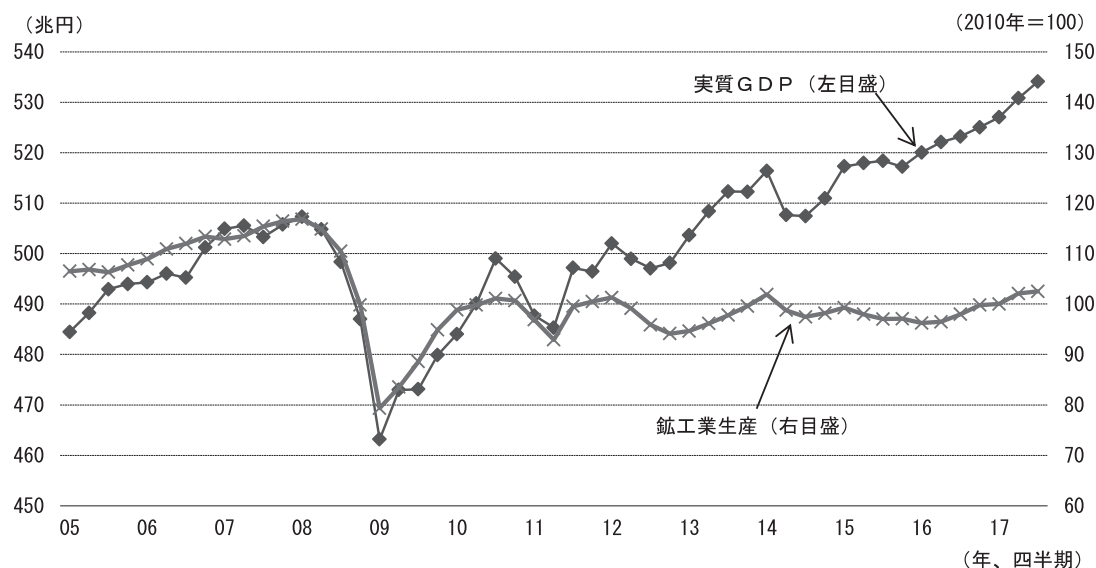
(2) 量が増えず、付加価値が拡大

ここで、景気が回復していることを示す指標として実質GDPを、また景気が停滞していることを示す指標として鉱工業生産指数をそれぞれ選んで比べてみた(図表2)。すると、リーマンショック前の上昇局面とその後の急落局面、さらにボトムからの回復局面では、両者は同じように動いていたが、2010年以降は増加するGDPと増加しない生産というコントラストがはっきりしてくる。

鉱工業生産指数は数量ベースの指標であるのに対して、GDPは日本国内の経済活動によって生み出された付加価値の合計である。付加価値の拡大は、数量の拡大によってもたらされるのが基本だが、数量が増えていなくてもより付加価値の高い製品を生み出すことによっても価値は拡大する。

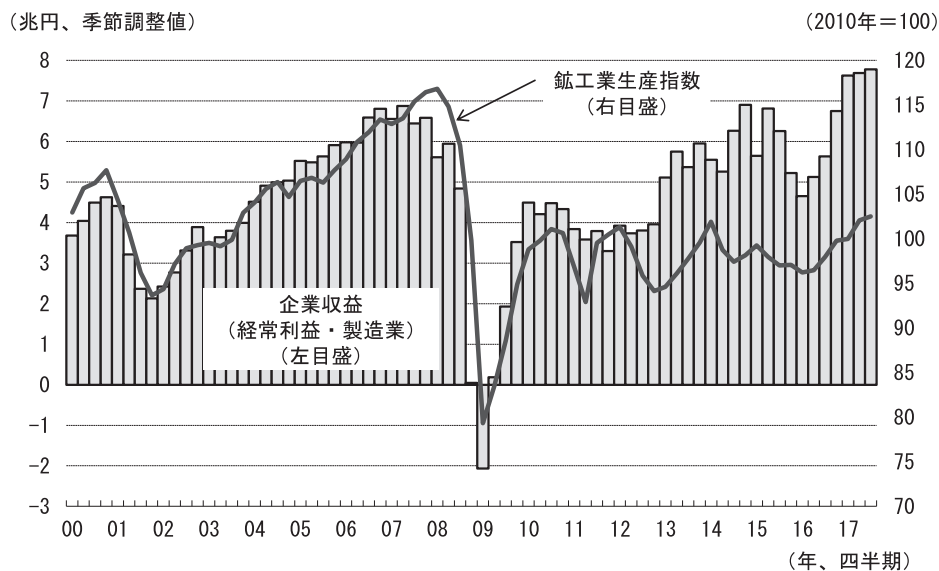
2つの指標を比べてみると、日本経済は付加価値を高

図表2 実質GDPと鉱工業生産の推移(2005年～)



出所：内閣府「四半期別GDP速報」、経済産業省「鉱工業指数」

図表3 鉱工業生産と製造業の経常利益



出所：財務省「法人企業統計季報」、経済産業省「鉱工業指数」

めることによって緩やかながら成長しているものの、少なくとも製造業については量の増加を伴っていない¹。量が増えないということは仕事が増えないということであり、給料が増えにくい。これでは景気回復の実感が出てこないだろう。

もっとも、GDPは経済活動全体をカバーする指標であるのに対して、鉱工業生産は鉱工業に限定した指標であることに注意が必要だ。そこで、製造業に限って数量と付加価値の関係を見るために、製造業の付加価値を示す指標として経常利益を用い、鉱工業生産指数と比べてみた(図表3)。鉱工業生産指数はすでに見た通りだが、製造業の経常利益は過去最高水準を更新して増えている。円安による輸出企業の利益拡大等によって嵩上げされていることを考慮する必要があるが、製造業という共通の分野に限定してみても数量は横ばい、付加価値は拡大という構図が現れている。

今ではあまり使われなくなったが、数量景気という言葉がある。数量景気とは、経済における生産や取引等の量が増えることによって景気が良くなる状態を指す。これに対して、こちらも今ではあまり使われていないが、価格景気という言葉がある。価格景気とは、生産や取引などの量は増えないが、物価が上昇することによって経

済が拡大する状況だ。インフレによって名目の経済規模は拡大するものの、数量の拡大を伴わないので、望ましくない経済状況とされていた。

この2つの言葉が使われていたのは、「もはや戦後ではない」のフレーズで有名な1956年の経済白書が書かれたところだ。この白書では、戦後10年間で目覚ましい復興を遂げた当時の経済情勢を分析したうえで、復興過程を終えた後の経済成長について警鐘を鳴らしていた。当時懸念されていたのが、数量景気から価格景気への移行である。

デフレ脱却が叫ばれている今、価格景気への移行というのは起こりそうもない。その代わりに、数量が伸びなくなる中で付加価値は増加していく付加価値景気とも言える状況が生まれてきたようだ。付加価値の増加が景気の回復をけん引し、さらに経済成長を支えるという意味では、日本経済は付加価値経済とでも呼ぶべき状態に移行したと言えよう。

2 | 日本経済の構造変化

価値は増加していくが量は増えない。そうした状況はどのようにして生まれてきたのか。付加価値経済と言える状況が顕著になってきたのはリーマンショック以降の

ようだが、その原点は高度成長期が終わった70年代前半まで遡ることができそうだ。

(1) 数量景気が終わった日本経済

①人口動態の変化とともに内需の伸びが縮小

数量景気から価格景気に移行するという1956年当時の懸念に対して、実際には物価の上昇と数量の拡大を伴いながら高度成長が続くことになった。しかし、73年終りの第一次石油ショック、あるいは71年のニクソンショックとその後の変動相場制への移行(73年)によって、高度成長を支えていた1\$=360円の固定相場と安価な原油の輸入という前提が崩れ、高度成長期は終わりを告げた。と同時に内外の需要の拡大を前提にした数量景気は転換を迫られることになった。

高度成長期の象徴的経済政策である池田勇人内閣の国民所得倍増計画の立案に携わった下村治氏は、第一次石油ショック後はゼロ成長への移行を主張するようになった。実際、第一次石油ショックの影響が大きく表れた1974年度の経済成長率は小幅ではあるがマイナス成長を記録する一方で、消費者物価は前年より2割以上も上昇する狂乱物価状態となり、数量景気から価格景気への転換がいよいよ到来したかのようであった。

もっとも、数量景気がすぐに終わりを告げたわけではなく、価格景気に移行したわけでもなかった。その後しばらくは平均5%程度の安定成長が続く一方で、消費者物価は第二次石油ショックで上昇率が高まることもあったが、徐々に落ち着きを取り戻した。消費者物価高騰の原因が需要の過熱ではなく、原油価格上昇というコストプッシュ型であり、省エネ技術の向上によってインフレ圧力を抑制することが可能であった。また、省エネ技術にとどまらず、さまざまな技術力を高めていくことによって日本企業の競争力が高まり、輸出の拡大が成長に寄与するようになった。

しかし、70年代前半は、石油ショックと変動相場制への移行だけではなく、人口動態においても転換点を迎えていた。人口増加率や出生率がこのころをピークに低下に転じ、少子高齢化、人口減少につながる流れが始まっ

た。つまり国内需要の面から数量景気を続けることが難しくなってきた。結果として海外の需要の拡大、つまり輸出に依存する度合いが高まってくる。

②外需のけん引力を弱めたプラザ合意以降の円高

80年代になると米国で誕生したレーガン政権の強いアメリカ・強いドル政策にも助けられて輸出が拡大した。レーガン政権の下では、国防費、社会保障費が拡大するとともに、減税も実施された。米国の経済成長率が高まる一方で、財政赤字の拡大が、金利の上昇やドル高をもたらすことになった。米国の高成長とドル高・円安にも助けられて、日本の輸出は80年代前半に急速に拡大し、経済成長をけん引した。

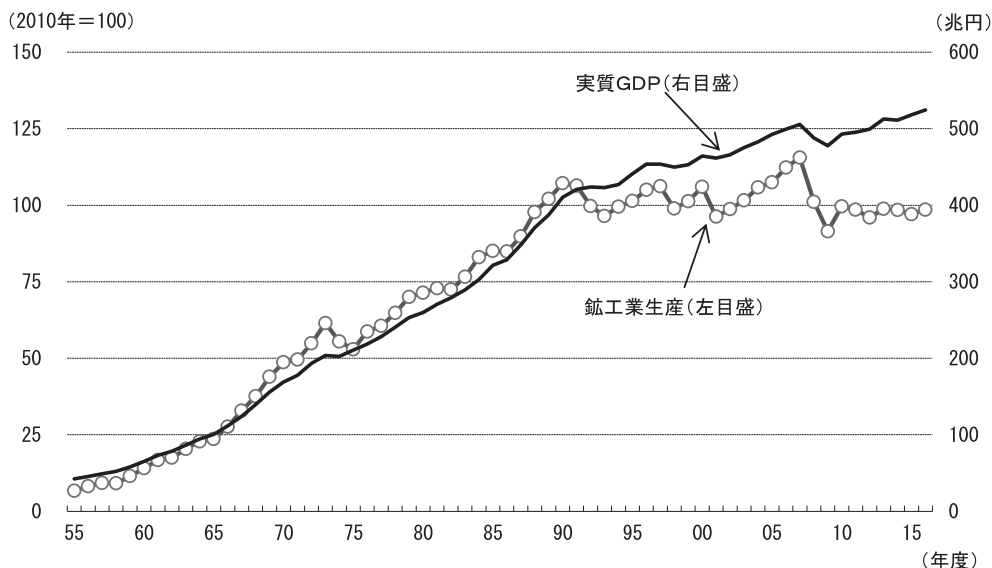
この結果、日本の貿易黒字、経常黒字は大きく拡大し、経常収支黒字のGDPに対する比率がかなり高まった。一方、その反対側で米国の貿易収支赤字、経常収支赤字は拡大を続け、結果として日米間の貿易摩擦が激しくなってきた。こうした中、85年9月にプラザ合意がなされ、ドル高が急速に修正されることになった。円高が進むと、日本からの輸出品の価格競争力は低下することになる。日本企業が輸出で稼ぐことが難しくなってきた。

日本の輸出企業は、円高が進んでも現地の販売価格を上げず、輸出数量の減少を回避する傾向があり、海外需要に依存した数量景気はまだ続くのだが、価格競争力が低下していることに変わりはない。また、NIES、ASEAN、中国等新興国経済の発展とともに、日本企業の競争力が相対的に低下してくることも、海外需要に依存した数量景気を続けることを次第に難しくしていった。

③バブル崩壊で終わった政策的な需要テコ入れ

プラザ合意後の円高に対応した金融緩和政策は、国内景気を刺激することによって数量景気を継続させるための最大の試みであったと言えよう。当時としては低い金利が長期間続けられたことにより、住宅・不動産、建設、機械・設備に対する投資が拡大した。また、株価や地価等資産価格が急速に上昇する一方で、消費者物価等の一般物価はそれほど上昇しなかった。表面上は、政策による数量景気の実現に成功したように見えたが、実力を超

図表4 実質GDPと鉱工業生産の推移（1955年度～）



注：1993年までの数値は、68SNAおよび93SNAの成長率をベースに算出
 出所：内閣府「国民経済計算」、経済産業省「鉱工業指数」

えた需要の創出は長くは続かず、バブルの崩壊を伴いながら景気は急速に悪化することとなった。

このバブル崩壊を境に、日本経済は成長率が一段と低下し、石油ショック後に下村氏が主張したようなゼロ成長に移行していくことになる。バブル崩壊後のゼロ近傍への成長率の低下は、数量景気が終わって付加価値経済に移行していく経済構造の転換も意味していた。図表4は、図表2で行った付加価値（GDP）と数量（鉱工業生産）の比較をさらに時代を遡って行ってみたものだ。これを見ると、鉱工業生産は90年代以降は変動しながら横ばい圏で推移するようになっており、数量の増加にけん引された経済成長が終わったことが読み取れる。

一方、実質GDPは、ゼロ近傍の低い成長率に低下したものの増加基調を続け、横ばいを続ける鉱工業生産とのかい離が広がった。数量が横ばいでも付加価値を拡大させながら経済成長を実現する付加価値経済への移行が、90年前後のバブル崩壊や90年代後半の金融システム不安を契機に始まったと推測できる。

なお、リーマンショック前の戦後最長の景気回復期には、鉱工業生産が横ばい圏を抜けて増加するような動きも見られたが、これは世界経済バブルに影響された一時

的な出来事にとどまった。その後のリーマンショックで生産は急減することになり、2010年代に入ると横ばい圏での推移を続けていることは、図表2でも確認した通りである。

④現実逃避を許さなかった金融システム不安

バブルが崩壊して、経済構造の変化が現実のものになっても、いずれ経済は元に戻るであろうという期待がしばらく続いた。政府は、経済にテコ入れするために大型の経済対策をいく度か策定し、財政支出の拡大による成長率の引き上げが試みられるようになった。しかし、いずれも一時的な成長率の押し上げには寄与しても、結果として財政構造の悪化をもたらすだけであった。

民間企業では、稼働していない工場、空室が目立つオフィスビル等不稼働資産を抱えながら処分が先延ばしにされていた。また、資金を供給している金融機関サイドでは不良債権が拡大してきたが、担保にしている株価や不動産等の資産価格が戻ってくることを期待して、処理を先延ばしにしていた。

しかし、97年から98年にかけての金融システム不安は、大手金融機関の破たんを伴いながら、そうした現実逃避の退路を断つことになった。バブル崩壊後もすぐ

には表に出てこなかった不良債権問題がいよいよ顕在化し、雇用、設備、負債の3つの過剰問題に注目が集まった。日本経済は資産と負債を圧縮するバランスシート調整を余儀なくされることとなった。

バブル崩壊を境に、国内、海外の需要拡大を前提にした数量景気の時代が終わり、低成長が続く時代を迎えることになった。しかし、そうした変化から目を背けず、現実のものとして受け入れたうえで、構造改革の必要性を真剣に考えるようになったのは、金融システム不安に直面してからであった。

(2) 時間をかけて進んだ日本的対応

①バブル崩壊で本格化したスリム化戦略

日本経済の構造改革はバブルの崩壊で傷んだ企業部門の改革が中心となったが、人件費の圧縮等そこで働いている労働者にも意識改革を迫るものであった。もっとも、こうした改革は時間をかけて進むこととなった。急激な変化を避ける日本的対応は、成長率の急低下を回避する一方で、調整が長く続く一因となった。

日本企業の構造改革はまずはスリム化戦略であった。スリム化戦略とは前述の3つの過剰を解消し、財務体質を改善し、収益力を向上させることを目的としている。具体的には不良資産の売却や設備投資の抑制による過剰設備と過剰債務の解消、あるいは賃金引き下げや業務の合理化による過剰雇用の圧縮等である。どちらも減価償却費や人件費等の固定費を圧縮することで収益力を向上させる。

こうした改革は時間をかけて行われた。たとえば、損失を計上して不稼働資産や不採算事業を一気に売却するのではなく、設備投資を抑制しながら、過剰設備や過剰資産を徐々に償却して減らしていく、といった具合だ。この場合、多額の損失を一度に計上する痛みは緩和されるが、新たな成長分野への進出も先延ばしされるため、長い目で見ると企業の競争力を弱めるという弱点がある。

また、人件費の削減についても、過剰と思われる人員をいっぺんに解雇するといったことはあまり行われず、働いている人の賃金を下げる、あるいは定年前の早期退

職を募集するといった対策が取られた。賃金を下げる一方で定年を延長することによって、生涯にわたって受け取る所得の減少を和らげるといった対応も取られた。このように時間をかけて皆で痛みを分け合うことは、失業者の急増による社会不安が生じることを回避するという効果が見込める一方、長い間賃金が増えないといった状況が続くことになり、個人消費の長期停滞をもたらしたと言えよう。

②戦後最長の景気回復を可能にした世界経済バブル

時間がかかったとはいえ、日本企業の財務体質は着実に改善し、収益力も向上してきた。そうした成果が現れてきた2000年代初頭に世界経済の成長率は5%超に高まり、30年ぶりとも言われた好況を迎えることになる。特に米国は個人消費や住宅投資等内需が好調で、経常赤字を拡大させながら世界に対して輸出機会を提供した。一方、新興国の代表である中国は競争力を高めながら世界の工場として高成長を実現した。

世界経済バブルとも言える状況が生まれる中、日本も輸出の拡大が続き、戦後最長の景気回復を実現することになった。スリム化戦略の効果が出て、企業の財務体質の改善や収益力の向上が進んだところに世界経済の好況が重なったことが、日本経済にとっては幸運であったと言えよう。

ただ、それでも世界の輸出市場における日本の存在感は低下を続けた。世界の工場として成長する中国の存在感が急速に増してきたからだ。リーマンショックを経て世界経済が減速してくると、日本の輸出競争力の低下が表面化してきた。世界経済がリーマンショックの落ち込みから回復してきても、リーマンショック前までのように日本からの輸出が世界経済の成長とともに拡大する状態には戻らなかった。

3 | 付加価値経済への移行

少子化の始まりと軌を一にして国内需要の伸びが鈍り、輸出の拡大による海外需要の取り込みも貿易摩擦や円高によって水を差され、低金利によって政策的に需要

を創出しようという試みは一時的なバブルをもたらしただけであった。バブル崩壊の負の遺産を前にして日本経済はようやく構造改革に取り組み始める。

スリム化戦略の効果も出てきたところで、リーマンショック前の世界経済の好況によって戦後最長の景気回復を実現したが、リーマンショックとともに日本経済は再び成長率の低下に直面することになった。スリム化戦略によって負の遺産を取り除いていくことは、まず必要なことであるが、それだけでは企業の経済活動は縮小していく。競争力を高めることが経済成長には不可欠であり、そのための手段が高付加価値化戦略ということになる。

(1) リーマンショックで本格化した付加価値経済への移行

高付加価値化は、より品質の高い製品を開発したり、高所得者が購入するような高級品を生産したり、あるいは画期的な新製品を開発したりと、昔から行われていることである。工業化の初期段階では安価な労働力を生かして低コストで、標準的な品質を維持した製品を大量に、しかも不良品をなるべく出さずに生産していくことが重要であるが、経済が成長するにつれて人件費が高くなっ

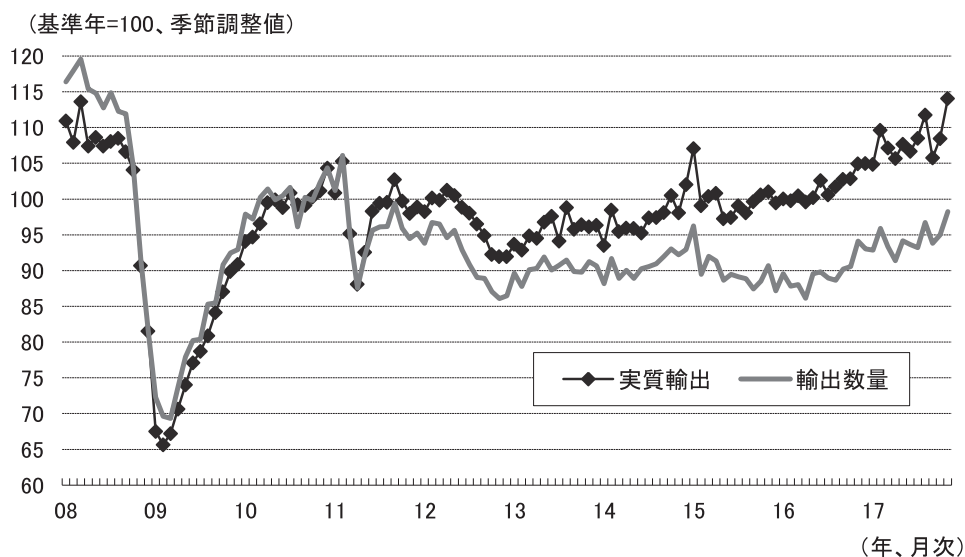
てくるため、製品の付加価値を上げていくことが必要となる。

早い段階から日本企業は付加価値を高める努力を続けてきたが、新たに工業化して発展する国が増えるにつれて、ますます高付加価値化の必要性が高まってきた。そして、リーマンショックによるダメージは、高付加価値化の動きを加速させ、付加価値経済への転換を決定づけたとも言えよう。

まず、海外との競争に直面している輸出において高付加価値化が進んでいる。図表5は、輸出数量と実質輸出の推移を比べたものである。どちらも金額を価格で除したものであり、同じ概念であるが、異なる価格を使用しており、実質輸出には品質の向上や高級品へのシフトによる高付加価値化も含まれてくる²。

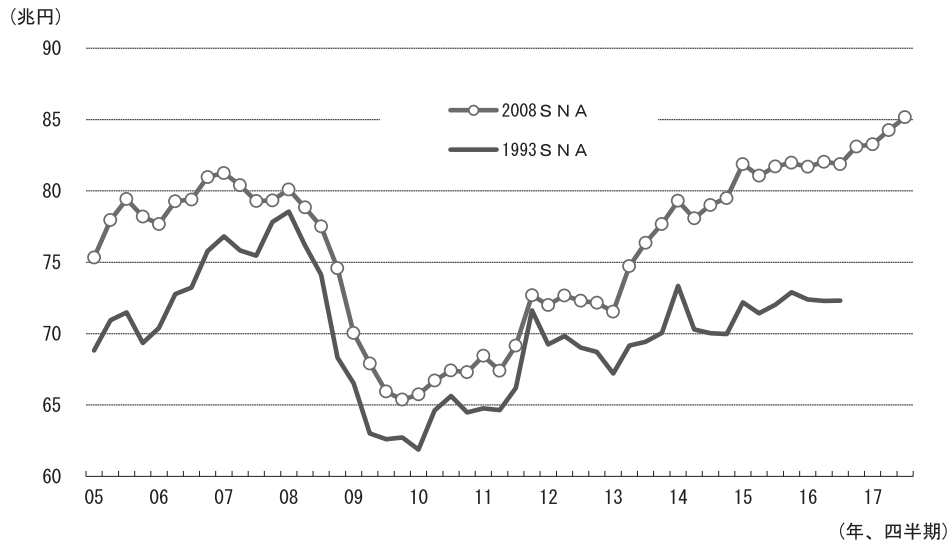
輸出数量は2010年、実質輸出は2015年を基準年としているが、リーマンショックのころの大きな変動は同じレベルで示されている。しかし、2011年中ごろから両者の動きにかい離が出てくる。輸出数量が、冒頭に見た鉱工業生産と同様に、リーマンショック前の水準を下回るところで横ばい圏での推移を続けているのに対して、実質輸出は2012年終わりごろから増加基調を続け、

図表5 輸出数量と実質輸出



注：基準年は実質輸出が2015年、輸出数量が2010年
出所：日本銀行「実質輸出入の動向」、内閣府

図表6 新旧基準で比較した実質設備投資



リーマンショック前の水準に戻っている。

実質輸出が輸出数量を上回っている部分は、輸出の高付加価値化と考えることができる。輸出数量が増えない中で、価値の拡大によって実質輸出は増加基調を維持している。たしかに、数量が伸びてこないと価値の拡大だけでは輸出の増加に勢いは出てこないが、それでも高付加価値化戦略によって輸出の拡大が維持されていることは評価できよう。

こうした輸出の高付加価値化を支えているのが、研究開発投資の拡大である。図表6は、GDP統計の設備投資を旧基準（1993SNA）と新基準（2008SNA）で比較したものである。両者の違いは主として研究開発投資を含む（新基準）か、含まない（旧基準）かであり、両者のかい離は研究開発投資を示している。旧基準で示されている機械や工場建屋等の設備投資が伸び悩む一方で、研究開発投資が拡大し全体の設備投資水準を押し上げていることが分かる。新基準で見た設備投資は、すでにリーマンショック前のピークを越えている。

輸出や設備投資において特に強まっている高付加価値化の動きが、数量ではなく価値の拡大が経済成長をけん引する付加価値経済への移行をもたらす一因になっていると言えよう。

（2）付加価値経済の特徴

冒頭でも述べたように景気に対する異なる見方が存在している。戦後最長になるのではないかという息の長い景気回復が続いているとのポジティブな評価がある一方で、定常状態というか長期停滞が続いている、賃金が上がらず景気回復が実感できない、あるいはデフレから脱却できない、といった懸念もよく聞かれる。こうした実感は必ずしもすべてネガティブな要因としてとらえる必要もないのだが、いずれも付加価値経済の以下のような特徴が関係していると言えよう。

①成長率が高まりにくい

数量ベースで見た経済活動が伸びてこない状態が出発点であり、付加価値を高めることで成長を確保していくのだから、高い成長は期待できない。画期的な新製品を開発することによって需要を喚起することはあるが、経済全体の成長率を押し上げるほどの新製品が出てくるとは想定しにくく、たとえあったとしても短期間のうちに新興国での低コストでの生産が始まることになる。また、高付加価値化が進むにつれて潜在的な顧客は所得水準の高い層となり、市場は限定されてくることになる。場合によっては、高付加価値化が進む一方で数量が減少することも起こり得よう。

世界経済の成長率が高まってくれば、輸出や生産といった数量の拡大を伴いながら、日本の成長率も高まってくるという成長メカニズムはまだ生きているが、中国等新興国の競争力が高まっている中で日本からの輸出が伸びる程度はかつてより弱まっている。世界経済の成長率が5%を超えて30年ぶりの高成長となったリーマンショック前であっても、日本の成長率は2%程度にとどまった。それでも1%前後とみられる潜在成長率に比べれば高い成長である。付加価値経済において高成長を想定することは現実的ではない。

②安定的な成長

経済成長率が高まりにくいこととも関係するが、成長ペースは安定的である。つまり、成長率が高まりにくい一方で、大きく落ち込むことも少ない。数量の動きを示す鉱工業生産は小幅な増減を繰り返しているが、比較的狭いレンジでの変動にとどまっている。リーマンショックのような出来事があれば、さすがに日本の経済成長への大きな影響は避けられないが、平時であれば安定している。

また、付加価値を高めていくという経済活動は継続的に行われるものであり、経済変動を小さくする。数量の増減が景気変動をもたらしていた頃は、たとえば世界経済の加速による輸出の増加が生産を拡大させ、設備稼働率の上昇に合わせて設備投資が拡大した。経済に活力があり、景気の山も高くなるが、景気が落ち込むときの谷も深くなった。

これに対して、付加価値を高めるためには研究開発を継続的に行って常に先頭を走ることが重要だ。安定的に増加する研究開発投資が設備投資に占めるウェイトを拡大させてくれば、設備投資の変動が小さくなり、安定的な経済成長が実現する。付加価値経済は、成長率は高くないが、安定した底堅さを持っていると評価できる。

③物価も安定

成長率がそれほど高まらず、景気が過熱することなく安定的に推移するので物価は安定する。また、バブル崩壊、金融システム不安等を経験して広がった企業のスリ

ム化戦略は、その後のリーマンショックもあって相変わらず続いている。コスト削減は付加価値経済を支える一方の柱になっており、物価の安定に貢献する。付加価値経済を支えるもう一方の柱である高付加価値化戦略による質の向上を勘案すれば、物価に低下圧力がかかりやすいとも言えよう。

付加価値経済ではデフレが続く可能性が高まるが、見方を変えれば、デフレが懸念されるほど物価が安定しているので、賃金があまり上がらなくても実質所得が維持されているとも言える。かつて懸念されていた価格景気とは反対のことが起こっているわけだ。物価の安定はポジティブに評価されるべきだろう。後述の通り、付加価値経済では利益が拡大しても賃金が増加しない傾向があるようだ。わずかな物価上昇でも経済にマイナスの影響を及ぼす懸念がある。付加価値経済で心配しないといけないことは、デフレよりもインフレではないだろうか。

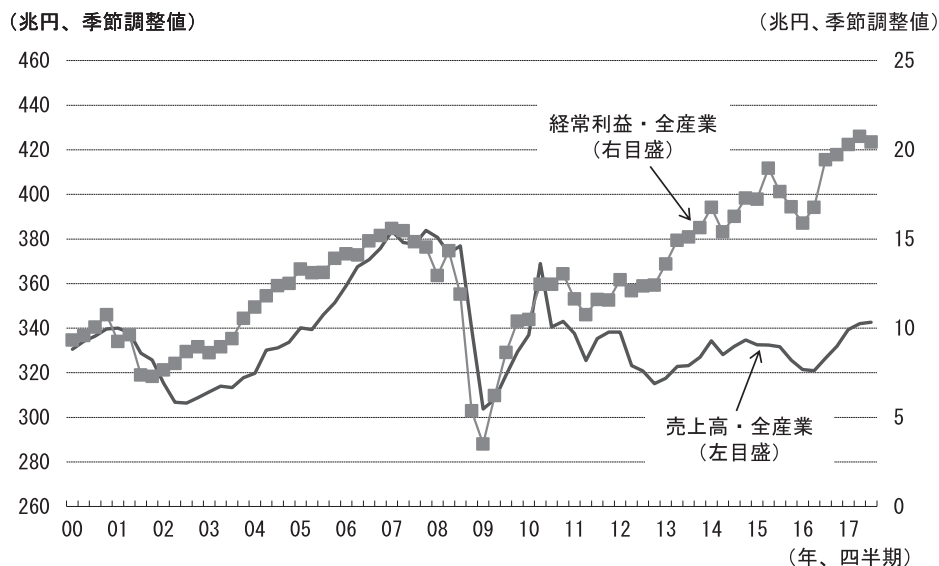
④景気と企業利益がかい離

付加価値経済への移行は、企業経営においては売上（シェア）の拡大よりも利益の拡大をより重視する姿勢への変化ととらえることができる。図表7は、企業（全産業）の売上と経常利益の推移を見たものである。ここでも、すでに見たGDPと鉱工業生産（図表2）、あるいは製造業の経常利益と鉱工業生産（図表3）と同じような関係が見いだせる。すなわち、売上がリーマンショック前の水準を下回って横ばいで推移しているのに対して、経常利益は過去最高を更新しながら増加している。

企業経営が売上重視から利益重視に変わってくるにつれて、企業の利益あるいはそれを反映する株価と景気との間にかい離が生じてくる。企業がスリム化を続け、同時に製品やサービスの高付加価値化を進めることによって企業の利益は拡大し、さらに株価も上昇する。しかし、それでも成長率は低く景気回復の実感が広がらない。

品質の向上や高級品へのシフト等によって付加価値が高まっても、輸出や生産等の数量が増えていなければ、生産能力拡大のための設備投資は広がらない。また、生産のための労働投入を増やす必要もないので働いている

図表7 売上高と経常利益



出所：財務省「法人企業統計季報」

人の所得が増えてこない。企業利益が過去最高であって
もなぜ賃金が増えないのか、なぜ設備投資が広がらない
のか、といった疑問を耳にするが、付加価値経済への移
行が影響している可能性がある。

4 付加価値経済の課題

高度成長期を経て経済が成熟してくると、価値の拡大
に成長の基盤を置いた付加価値経済へ移行してくると言
えそうだ。日本においては、すでに見てきたように、①少
子高齢化や人口減少によってもたらされる国内市場の伸
び悩み、②世界経済の減速、加えて新興国の工業化によ
る日本の競争力の低下がもたらす海外需要の減退、③所
得水準の上昇による人件費コストの拡大、等が付加価値
経済への移行を促したと考えられる。

もっとも、こうした環境変化は日本に限ったことでは
なく、付加価値経済への移行は先進国に共通して起きて
いるものと推測できる。ただ、これまでの日本経済の歩
みや日本的経営スタイルも影響して、付加価値経済が日
本固有の問題や課題を抱えている。

(1) コスト削減から前向きな価値創造へ

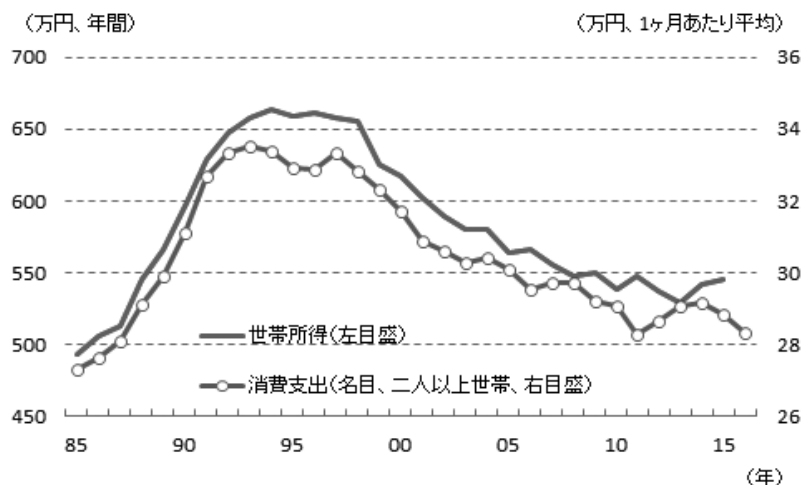
付加価値経済における成長は、製品やサービスの品質
向上や高級化等、高付加価値化によってけん引されるべ

きものだが、バブル崩壊や金融システム不安を経験して
いた日本では、まずコスト削減による財務体質の改善、
収益力の向上に力が注がれた。このスリム化戦略が日本
では時間をかけて漸進的に進められたため、経済の激変
を回避する一方で、企業も労働者も我慢の時代を長く経
験することになった。

労働者の我慢は所得の減少だ。図表8は、世帯の所得
と支出の推移を見たものである。まず所得の推移をみる
と、バブルが崩壊してしばらくすると所得が伸びなくな
る。これを最初のショックとすると、2つ目のショック
は98年ごろから始まった所得の減少トレンドである。
このころ不良債権問題や大手の金融機関の破たんによっ
て金融システム不安が広がり、企業のリストラ姿勢が一
気に強まり、雇用の削減や賃金カットが行われるようにな
った。こうした所得の伸び悩みと減少が、消費の低迷
をもたらすことになる。

一方、企業の我慢は設備投資の抑制である。短期的に
は減価償却費の削減によって企業収益が改善するが、投
資の抑制が続けばいずれ設備の老朽化が競争力を低下さ
せる。競争力の低下がさらに設備稼働率を下げてしまう
ので、設備投資が一段と抑制される。こうした負のスパ
イラルは一度はまってしまうと、なかなか抜け出せない。

図表8 世帯所得と消費支出



出所：厚生労働省「国民生活基礎調査」、総務省「家計調査年報」

中国では過剰設備が問題になっているが、裏を返せば設備投資が行われて競争力の高い新鋭設備が導入されているということだ。過剰設備を解消するために設備の老朽化を甘受しては、中国との競争力の差がさらに開いてしまう。

無駄なコストを抑える努力は常に必要だが、コスト削減に依存しすぎると経済が縮小に向かう力が働くだけでなく、長い目で見て競争力を低下させることになる。価値を高めるということは、研究開発に力を入れて、新製品を生産するための設備投資を行い、研究開発や新しい設備の稼働に必要な人材を確保するという前向きな活動によって達成されるというのが本来の姿だ。優秀な人材を確保するためにより高い賃金が払われることもあれば、リスクを取って投資が行われることもある。付加価値経済においても企業のアニマルスピリットが重要であることに変わりはない。

もっとも、すでに確認したように、輸出における高付加価値化が続き、研究開発投資も拡大しており、企業利益が過去最高を更新する中で、前向きな動きが広がっている。コスト削減に大きく依存した付加価値の拡大から、付加価値経済の本来の姿に近づいてきているようだ。

(2) キャッチアップ型からフロントランナー型へ

高度成長期のように日本が欧米にキャッチアップして

いた時代は、何が求められているのかははっきりしていた。テレビ、洗濯機、冷蔵庫等の家電にしろ、自動車にしろ、すでに成長している市場に安価で良質な製品を作って参入するわけだ。このため、人に先んじて投資をして新鋭の設備と人材を確保すれば、成功がある程度保障されていた。

しかし、キャッチアップ段階が終わると、フロントランナーとして自分で考えて新しい価値を付加しなければならない。これが難しい。求められている価値が何なのかよく分からないからだ。価値を高めたつもりでも、それが消費者から評価されなければ、企業の収益拡大につながらないし、経済も成長しない。どういう研究開発投資を行うべきかという判断は、高度成長期の設備投資よりはるかに難しい判断となってくる。

そうすると、リスクが相対的に小さい、既存の製品の改良で付加価値を高めていくことに偏りがちになる。顧客のニーズをしっかりと聞いてより良いものを提供していく、これは日本企業の得意とするところかもしれない。しかし、そうした改良の価値を評価してもらっても、価格に反映させることは難しいだろう。以前と同じ値段で改良品を提供するのでは、利益も増えず、成長の原動力にもなりにくい。

付加価値経済の成長力を高めるためには、成長性が見

いだせる分野に思い切って資金を投下していくことが必要となるが、これは失敗に終わるリスクも小さくない。資金調達力があってリスクを許容できる企業は限られてくるだろう。成長できる企業とできない企業の差がはっきりしてくる。結果として、一部の成長した企業に富が集中してくる。

付加価値経済でフロントランナーとなるためには、それにふさわしい人材を確保しなければならない。標準的な製品を安価に大量に生産するために必要な人材と、付加価値を高めるために必要とされる人材とは異なる。また、改良型の製品を開発する人材と画期的な新製品を開発する人材も異なるだろう。つまり、付加価値経済に移行した現在と高度成長期を比べると、必要とされる人材が異なっている。

最近是人手不足が問題になっているが、人材を採用する側の企業はこれまでと違う視点から人材を確保し、育成していかなければならない。キャッチアップ時代の採用方針では今必要な人材を確保できない。同時に、働く側も付加価値経済にふさわしい、これまでとは違う専門性を身に付けていくことが求められている。キャッチアップ型からフロントランナー型への、企業と個人の意識改

革はまだ始まったばかりではないだろうか。

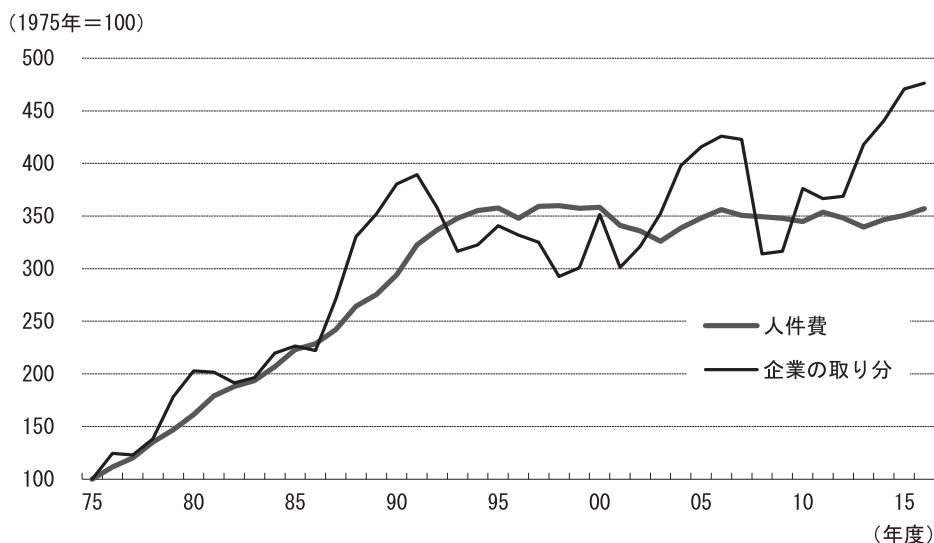
(3)「人件費＝固定費」という発想からの脱却

評価される価値の創造に成功しても、その果実をどのように配分するのかということが次の課題となる。数量の拡大で企業や経済が成長している時は、質の向上等高付加価値化が進んでいても、基本的には働いている人みんなが量の拡大に貢献したと考えて、賃金を増やしていくことが可能であった。しかし、価値の拡大によって成長する時は、だれが高付加価値化に貢献したか特定することが難しい。また数量が増えていないのであれば、働いている人すべての賃金を均等に上げていくことも適当ではない。

図表9は、法人企業統計を用いて、人件費と企業の取り分（付加価値－人件費－租税公課）を、それぞれ1975年を100として指数化してその推移を見たものである。これを見ると、90年代初めまでは企業の取り分も人件費も増加基調が続いていたが、90年代中ごろから人件費はほぼ横ばいでの推移となっている。図表4で見た数量の指標である鉱工業生産の長期推移と同じような動きになっている。

一方、企業の取り分は景気等収益環境に左右されて大

図表9 人件費と企業の取り分の推移（1975年＝100）



注：企業の取り分＝付加価値－人件費－租税公課
出所：財務省「法人企業統計年報」

きく変動するが、バブル崩壊後に低迷した後は、98年以降のスリム化戦略と高付加価値戦略が功を奏し、変動しながらも再び拡大してきている。バブル崩壊後の付加価値経済への移行に伴って、人件費が頭打ちになる一方で、利益として企業に残る部分が拡大していることが読み取れる。労働投入をコストと考えれば、投入した労働量に応じて賃金が払われる。数量が増えない付加価値経済に移行するとともに、従業員への配分は頭打ちになると推測できる。

これに対して、労働投入を高付加価値化のための人的投資と考えるならば、高付加価値化によって拡大した利益を配分するという発想に変わっていかなければならない。新製品の開発に貢献した人に利益を配分していくためには、企業収益への貢献を労働投入時間ではなく、成果によって評価していくことが必要ということだ。企業の側から見ると、人件費が固定費から変動費化する、あるいは人的投資となってくるわけだ。一方、働いている人にとっては、ボーナスが収益に連動することになる。利益が好調な時には高い収入が得られる一方で、業況が悪くなればボーナスは大きく減り、所得の安定性が失われる。

貢献を適切に評価することが難しいだけでなく、正當に評価すると一部の限られた人に報酬が集中することも起こりうる。縁の下の力持的な仕事をしてきた人には分配がいきわたらない可能性があり、同じ企業の中でも所得の差が広がっている。成果主義の考え方に立てば当然かもしれないが、「評価の仕方が妥当なものなのか」、「妥当であってもみんな一生懸命頑張っているのに所得に大きな差があってよいのか」といった不満は出てこよう。これまでの常識とは違う考え方を受け入れてもらうことが必要だ。「人件費＝固定費」という発想からの脱却は、企業にとっても働いている個人にとっても、かなりハードルが高いのではないか。

おわりに

高度成長期はいつまでも続くものではない。頭の中で

は分かっている、過去の成功体験が邪魔をして現実を受け入れることには抵抗がある。高度成長期が終わって以降も、それまでと同じ考え方で経済成長率を高めようという試みがなされてきた。しかし、プラザ合意後の低金利政策によるバブルの形成と崩壊、あるいはバブル崩壊後の大型の経済対策による財政構造の悪化、といった現実から逃避するような試みは、良い結果を生まなかった。

一方で、世界市場に需要を求めようという企業努力はそれなりに成果があった。集中豪雨の輸出が一部の地域で貿易摩擦を引き起こしたが、競争しながら需要を開拓していくことは方向としては間違っていなかった。たしかに、黒字が拡大していることが急速な円高を招いて価格競争力を低下させ、労働コストの低い新興国との輸出競争が厳しさを増してきたのも事実だ。しかし、こうした環境変化こそが量よりも価値の拡大に重きを置く、付加価値経済への移行を後押ししたと言えよう。

日本の場合、高度成長期の成功体験が強烈であっただけに、なかなか変化が進まなかったのだが、バブル崩壊、金融システム不安、リーマンショックとさまざまな出来事を経験しながら、さすがに変わらなければいけないという意識が広がってきたようだ。ただ、こうした危機に直面しての緊急対応が先行したため、日本の付加価値経済は、コスト削減に依存する度合いが強かった。しかし、企業利益が過去最高を更新する中、研究開発等によって付加価値を高める本来の姿に少しずつ変わってきている。

ところで、付加価値経済とは、もはや数量の拡大を期待してはいけないという諦めの世界ではなく、価値を付加して競争力を高めながら量の拡大も実現しようという挑戦の世界だ。いつの時代でも、経済成長に求められるのは、企業家のアニマルスピリットだ。価値の拡大を超えて、全く新しい価値を創造できれば、そしてそれが人々のニーズにこたえるものであれば、まだだれも足を踏み入れていない新しい成長マーケットが広がることになる。

付加価値経済が価値創造経済に進化することによって

成長力は大きく高まるだろう。しかし、価値創造経済は付加価値経済の延長上にあるというよりは、全く別のものと考えた方がよい。まず、欧米を追いかけるキャッチアップの時代はとっくに終わっており、常に新しいものを開発するフロントランナーにならなければならない。そういう意識を持った人材を集めなければならないが、集めた人材を活用するためには、「人件費＝固定費」という発想を捨てなければいけない。人件費は、新たな価値

を創造するための人的投資と考えるべきだ。

価値創造経済を実現するためには、企業もそこで働く個人もこうした意識改革が必要となってくるが、これはかなりハードルが高く一朝一夕には実現しそうもない。だからといって後戻りすることはできない。付加価値経済に舵を切ったからには、覚悟を決めてその道をしっかり歩んでいくしかない。

【注】

- ¹ 図表2と図表4はGDPと鉱工業生産の動きを比較している、2つの指標がカバーする対象は異なり、数量的な比較はもちろんできない。ここでは、2つの指標の推移の方向の違いに着目して、付加価値経済への移行を読み取ろうとした。鉱工業生産が横ばいを続け、GDPは増加を続けるという方向の違いを説明する要因としては、本文で指摘した製造業の高付加価値化のほか、サービス業等非製造業の成長や高齢化の進展に伴う政府最終消費支出（政府サービス）の拡大など、さまざまな意味でのサービス経済化の進展も影響していると考えられる。
- ² 輸出数量指数は、通関輸出額を貿易統計の輸出価格指数で割って算出する。一方、実質輸出は、同じく通関輸出額を日本銀行が公表している輸出物価指数で割って算出する。どちらも同じ概念だが、輸出価格指数では高付加価値製品へのシフトが指数に反映される一方、輸出物価指数では品目ウェイトが基準年で固定されているため、高付加価値製品にシフトしても指数には反映されない。また、輸出物価指数では、品質の変化に相当する部分は価格の変動から除くような調整がなされている。こうした価格指数の算出方法の違いがあるため、実質輸出には数量の変化だけではなく品質向上等の付加価値の拡大が含まれることになる。