

(はじめに)

3月30日の日経新聞一面トップ記事では「非製造業、無人化が救う—小売りや介護の事業モデル変革で脱せるか低賃金の罍—」という小見出しで、特に低生産性が続く非製造業において、IT（情報技術）などにより業務の効率化を図る無人化のイノベーションが進み始めており、こうした動きが加速すれば、①生産性が低いから賃金が上がらない→②低賃金だから優秀な人材を集められない→③人材が集まらないから生産性の低迷から抜け出せない、という、特に労働集約的な非製造業に見られる「低賃金のワナ」から抜け出し、人員不足に苦しむ日本経済の大きな支えとなることが可能となることから、政府による政策支援を含めたトータルな対応が課題であると指摘している。

そこで、ここでは、四半期ごとに公表される財務省の法人企業統計を用いて、大きく産業を製造業と非製造業とに区分した上で、アベノミクスが開始される直前の2012年10-12月期と最新の2018年10-12月期とを比較して、最近6年間の間に生じた経営指標の変化を通じて低賃金の罍が存在していたのかどうかを検証してみよう（図1）。

(図表1) 法人企業統計に見る経営指標（売上高、売上原価、人経費、営業利益）（全規模）（単位：兆円）

項目	製造業				非製造業			
	売上高	売上原価	人件費	営業利益	売上高	売上原価	人件費	営業利益
①2012.10/12	96.4	77.9	13.6	2.9	222.4	170.4	30.6	7.6
②2018.10/12	108.2	85.8	14.2	5.4	263.4	201.5	33.2	10.9
③倍率(②/①)	1.12	1.10	1.04	1.86	1.18	1.18	1.08	1.43

(注) 財務省「法人企業統計」による

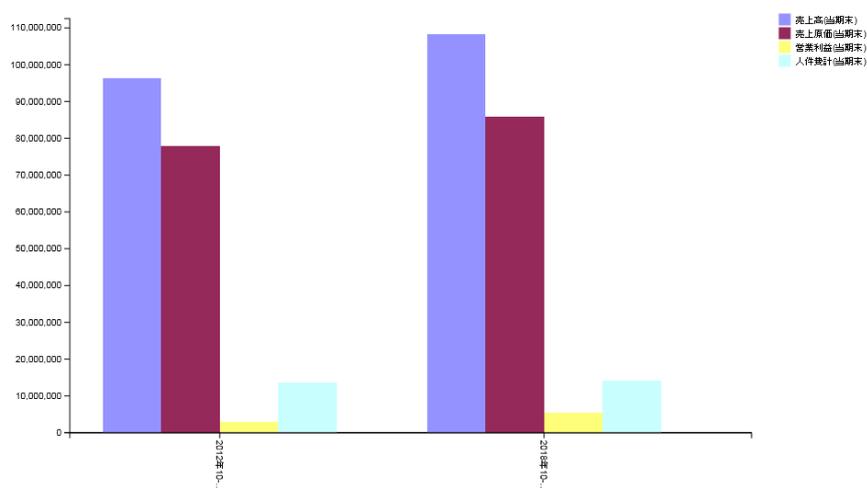
(低生産性の検証)

これによると、製造業、非製造業ともに売上高、売上原価は6年間に、年率1.5~2%近い微増を示しているが、人件費の伸びは売上高や売上原価に比べて低率であり、年率にすると製造業は0.5%程度、非製造業でも1%程度であった。これは、人手不足により非正規雇用を中心にした高齢者、女子労働の拡大があるとしても、製造業、非製造業ともに、一人当たり賃金水準が低い生産性に制約されて低水準にとどまっていたことを示している（非製造業の人件費の伸び率の方が相対的に高いのは、おそらく非製造業では人手不足を反映した非正規の雇用者数の増加による影響が製造業に比べて人件費総額に大きく生じているためとみられる）。いずれにしても経済が着実に拡大を続けたとされる最近の6年間を見ても、物価水準が停滞する中で低賃金の罍が存在していたことは明らかであり、その結果として、企業の営業利益の伸びは製造業でも非製造業でも他の経営指標に比べとびぬけて大きく、製造業では年率10%増、非製造業でも年率6%増を超えている（製造業の営業利益の伸びが非製造業より大きいのは、この間の、雇用拡大に伴う人件費増が相対的に小さい一方、輸出企業が円安による高収益を得やすい環境であったことや原油価格の下落による原材料費の低減の影響も含まれよう）。

このように最近6年間の経済状況について、世の中では、「アベノミクスによる景気の拡大が経済の好循環を生み、景気の拡大→企業収益の増加→（雇用の拡大）賃金の上昇→消費の拡大が実現した」という趣旨の素朴な理解が語られることが多いが、実際には、製造業を含めて、低生産性に起因する低賃金の罫が存在しており、日経新聞が指摘する非製造業を中心とした低賃金の罫が日本の経済構造の中にビルトインされていることを認識しておくことが重要である。

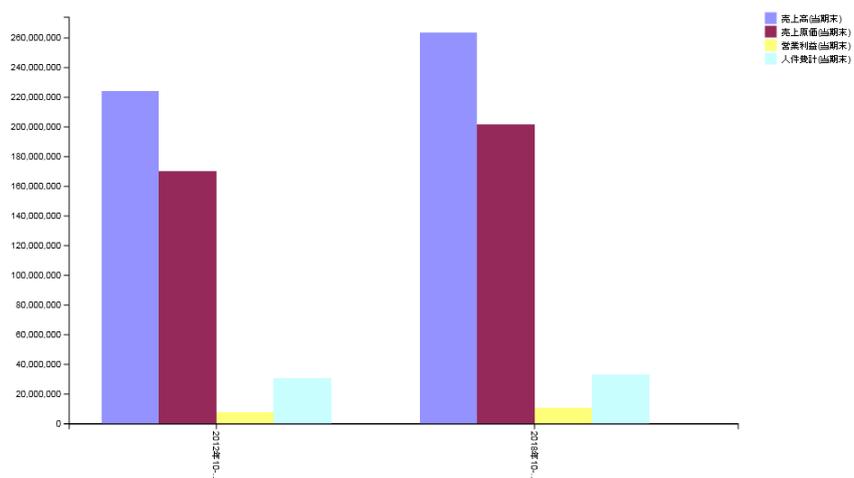
今後、生産性向上を目指して、非製造業を中心とした無人化や省人化を進めれば、（高度技術・技能を持つ労働力の不足が生ずる中で）、長期的には、今年4月から拡大される外国人の特定技能労働者の受け入れ拡大の影響もあり、今は雇用機会を得ている特に単純労働や低技能の非正規労働者を中心とする人々の雇用機会が失われ、社会不安につながっていく可能性も否定できない。生産性の向上と雇用の維持との両立をどう図るかは難しい課題となる。

(図表 2 - 1) 製造業の主要経営指標の変化(単位、百万円) (2012. 10-12~2018. 10-12)



(注) 財務省「法人企業統計」による。

(図表 2 - 1) 非製造業の主要経営指標の変化(単位、百万円) (2012. 10-12~2018. 10-12)



(注) 財務省「法人企業統計」による。

（参考）不動産業の資本金規模別に見た低賃金の罍の状況

企業の経営指標の分析では、産業の種類、規模別にかなりの状況の差異があるはずであるので、本来はそれらをきめ細かく見ていくべきものである。しかし上記では、低生産性に起因する低賃金の罍の存在を、製造業、非製造業別にマクロ的に大掴みにすることが目的であったので、産業の種類別・規模別の動向の細かい分析は捨象した。

以下では不動産業に焦点を当てて、上記と同じく 2012 年第四四半期と 2018 年第四四半期とを比較しながら、売上高、売上原価、人件費、経常利益の動向を資本金の規模別にやや細かく分類して見ておこう。

まず、不動産業法人全体の動向は、売上高や売上原価が、デフレ脱却期にあった日本経済全体の一般的な物価上昇動向に比べて、地価や建築費の上昇率が高かった影響を受けて、最近 6 年間の増加倍率が全産業平均よりも高くなっているが、人件費の伸び率は相対的に小さい一方、経常利益の伸びが相対的に大きいという点は上記でみたマクロの全産業ベース動きと大きな差異はない。

しかし資本金の規模別にみると、経営指標の動きには大きな差異が認められる。すなわち資本金が 1000 万円以上 5000 万円未満の不動産業法人の約 3 分の 1 の大きなウエイトを占める法人の部分では、売上高の伸びが小さいことに加え、経常利益も横ばいである。こうした中、人件費は大きなマイナスを示しており、これは、おそらく利益が出にくい経営環境の中で、賃金のカットや雇用調整等を行なった結果であると考えられる（なお、法人企業統計は資本金 1000 万円以上の法人（総数約 4 万社）を調査対象としており、不動産業法人数の 6 割以上を占める資本金 1000 万円未満のもの及び約 2 万の個人事業者は対象外である）。

次に不動産業法人の約 2.5%を占める資本金 5000 万円以上 1 億円未満、同じく約 1%を占める資本金 1 億円以上 10 億円未満の企業群では、それぞれ売上高、売上原価は相応の拡大を示す中で、前者では、全産業の動きと同様に、人件費が低迷する一方、経常利益が大きく伸びている。他方、後者では、経常利益の伸びも大きい（1.5 倍）が、人件費も 6 年間で 1.2 倍になっており、おそらく生産性の相応の向上が賃金や雇用量の拡大に結びついたものと考えられる。

さらに、不動産業法人の 0.1%を占めるごく少数の資本金 10 億円以上の大法人になると、経営指標の動きは上記の中小・中堅企業とは異なり、売上高、売上原価に見合う形で、人件費及び経常利益の伸びがいずれも 6 年間で 1.3 倍前後を記録しており、賃金の罍により人件費が抑制されている形跡は見出しにくい。このレベルの大企業不動産法人では、生産性も大きく上がり、売上高の増加に見合う賃金の上昇が、非正規雇用の増大の部分の賃金の動きまでは把握できないものの、正規雇用者においては実現しているとみることができる（図表 3）。

(図表3) 不動産業の資本金規模別の経営指標 (単位: 兆円、%)

		売上高	売上原価	人件費	営業利益
資本金1000万円以上 5000万円未満	①2012Ⅳ	2.54	1.24	0.45	0.34
	②2018Ⅳ	2.75	1.06	0.39	0.34
	倍率②/①	1.08	0.85	0.86	1.0
資本金5000万円以上 1億円未満	①2012Ⅳ	0.77	0.38	0.103	0.13
	②2018Ⅳ	0.87	0.43	0.105	0.18
	倍率②/①	1.13	1.13	1.02	1.38
資本金1億円以上 10億円未満	①2012Ⅳ	1.66	1.12	0.20	0.70
	②2018Ⅳ	2.00	1.40	0.24	0.25
	倍率②/①	1.20	1.25	1.2	1.47
資本金10億円以上	①2012Ⅳ	2.05	1.51	0.17	0.23
	②2018Ⅳ	2.76	2.05	0.22	0.31
	倍率②/①	1.34	1.35	1.35	1.29
合計	①2012Ⅳ	7.02	4.24	0.92	0.86
	②2018Ⅳ	8.38	4.95	0.95	1.08
	倍率②/①	1.19	1.17	1.03	1.25

(注) 財務省「法人企業統計」により土地総合研究所が作成。

(荒井 俊行)