

日本企業の競争力低下

川北英隆

京都大学大学院
経営管理研究部 教授

以 前(二〇〇八年三月号)、このコラムで製造業の付加価値生産

能力が低下していると言ったことがある。この付加価値とは、営業利益、人件費、減価償却費を合計したものであり、国内総生産(GDP)の概念に近い。

製造業の付加価値生産能力を評価するには、売上高当たりの付加価値の割合(売上高付加価値率)を見ればよい。それを図表に示した。これによると、売上高付加価値率は一九九〇年代半ば以降、ほぼ一貫して低下している。一方、一九七五年以前の高さは別格として、八〇年代には売上高付加価値率の上昇が見られた。一九九〇年代半ば以降と対照的である。

売上高付加価値率が低下しても、生産した付加価値の分配方法を変更すれば、企業として利益の確保が可能である。つまり、人件費を削ればよい。いわ

ゆる労働分配率の抑制である。その典型が二〇〇二年から〇七年の好況期に見られた。

しかし、いくら分配方法を変えても、企業が生産する付加価値は増えないから、しわ寄せが生じる。人件費を抑制された従業員としての個人が疲弊し、購買力が失われ、経済の活力が低下し、物の値段が下がる。結局のところ、人件費の抑制はツケ回しでしかない。

短期的には人件費は費用であり企業利益を引き下げる要因だが、長期的には異なった見方ができる。企業のノウハウの相当部分は従業員によって保有されているから、人件費は企業にとっての無形資産投資でもある。

以上から、日本が抱え込んだ最大の問題は、売上高付加価値率の低下そのものだと考えられる。では、その原因は何なのか。

図表には、売上高付加価値率と二緒に実質実効為替レートを示した。実質実効為替レートとは、主要輸出仕向け国の為替レートをその国への輸出額をウェイトとして加重平均した後、日本と主要輸出国の物価変動率を調整して実質化したものである。実質実効為替



マーケット・アイ

M A R K E T E Y E

レートをを用いると、各国の物の値段を固定した場合、為替レートがどのように変化したのか把握できる。なお、実質実効為替レートの数値が大きいと、円が高いことになる。

両者を比べると、実質実効為替レートが円高になると売上高付加価値率が上昇するように見える。実際、両者の変化率を統計的に分析しても、円高が付加価値率を上昇させ、円安が付加価値率を低下させる傾向がある。

円安になると企業収益が向上するとの常識とは異なっている。

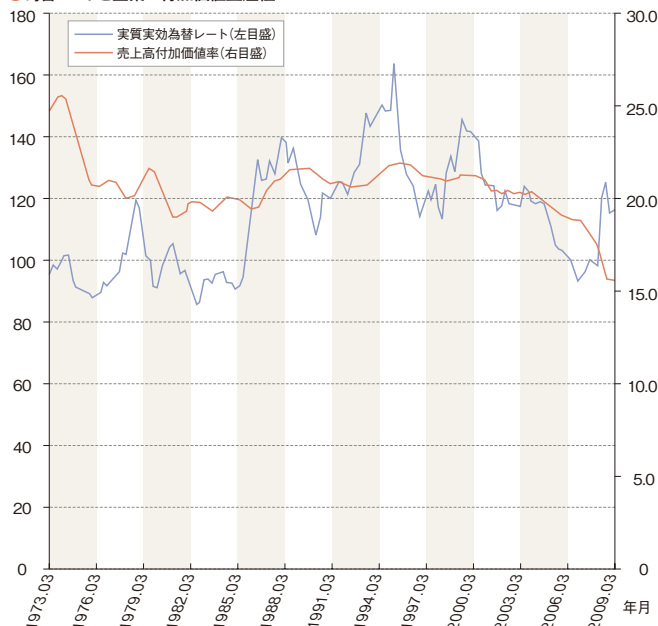
しかし、実際のところは、円安になるとドル建て輸出価格の

引き下げ余力が生じ、それが実行されたため、結果として売上高付加価値率が低下したと解釈できないだろうか。見方を変えれば、円安が売上高付加価値率の低下を最小限に留めたともいえる。この背景には日本

企業の製品競争力の低下がある。他国企業の追随を許さない製品が乏しくなり、価格競争に巻き込まれたのである。人件費を抑制して売上高付加価値率を低下させなければ、世界市場でのシェアの確保が不可能になってきたといえる。

売上高付加価値率を上昇させるには、抜本的な技術革新を図って他国の追随を許さないようにするか、海外での生産活動を積極化させてその果実を日本に持ち帰ることが必要だ。前者のハードルは非常に高いから、現実的には後者の選択しかないと考えられる。

●為替レートと企業の付加価値生産性



資料:財務省、日本銀行の資料に基づいて作成。