

産業構造の転換と産業・雇用政策の問題点

藤田 実

はじめに

戦後の日本経済は、いくたびかの産業構造の転換を経ている。すなわち、戦後再編期の繊維、食品などの軽工業を主軸とする産業構造から、1960年代半ばには鉄鋼—機械の系統と石油—化学の系統を中心とする重化学工業を主軸とする産業構造に転換し、年率10%を越える驚異的な成長を遂げた。¹⁾ この重化学工業を主軸とする産業構造は、1970年代のニクソンショックや2度にわたるオイル・ショックを経て、鉄鋼—機械という系統から自動車、電機などの機械4部門が突出する構造に分解した。そして日本は自動車や電機製品のアメリカやアジア地域への集中豪雨の輸出によって、1970年代のスタグフレーション（経済停滞下でのインフレーションの進行）的状況からいち早く脱出し、1980年代には日本脅威論が声高に語られるほどの「経済大国」になった。日本の「経済大国」化とともに、日本の輸出主導型の経済行動は欧米諸国との経済摩擦を激化させ、輸出主導型から内需主導型の経済構造への転換が至上命題となった。いわゆる前川レポート（1986年4月）は、これまでの「輸出志向等経済構造」は国際的に持続できなくなり、「内需主導型経済構造」への転換が必要であることを国際的に宣言するものであった。

しかし内需主導型経済構造への転換は、金融の自由化と規制緩和と政策により、株式と土地への投機的取引の拡大をもたらし、バブル経済に帰結した。1991年のバブル崩壊以後は、1997年・98年に2年連続でマイナスになるとともに、

企業の収益性が低下するなど日本経済は長期的に低迷状態におちいつている。またリストラが横行し、失業率が4.7%（99年8月）に達するなど、国民の間では雇用不安・生活不安が大きくなっている。日本経済の低迷状態を打破し、産業競争力を回復するためとして、リストラ推進と並んで、産業構造の転換に関する議論が盛んになされている。

本稿は、こうした政府の経済戦略会議や産業競争力会議での議論を踏まえて、現在の産業構造転換政策の特徴とその問題点を検討しようとするものである。

1、90年代の日本の産業構造の特徴

(1) 90年代の日本の産業構造の特徴

1990年代の産業構造の変化を就業者構成の変化という観点から見てみると、次のようになる。まず1990年の就業者構成で最大の部類は製造業で24.1%を占めていたが、1994年では製造業が22.9%に低下する反面、サービス業が23.6%と逆転し、1998年には製造業が21.2%に低下する一方、サービス業は25.9%とその構成比を高めていった。また1990年を基準とした98年の増加率で見ても、製造業が8.2%減少する一方、サービス業が20.9%増加するなど、日本産業は急速にサービス経済化の度合いを強めている。

また建設業の増加と金融・保険・不動産の減少も注目される。建設業の増加は、周知のように90年代不況に対応した公共事業投資の増加に依存したものであり、その意味では公共事業投資に依存する「不安定」なものである。実際、

特集・「3つの過剰」論と21世紀戦略

96年比では98年の増加率は1.1%と停滞するようになっている。そもそも日本の建設業就業者の662万人、構成比で10.2%を占めるというのは異常である。日本の約2倍の就業者数を数えるアメリカでは、1996年で540万人、構成比では4.1%を占めるにすぎないのである。さらに金融・

保険・不動産は公的資金投入にともなう経営再建計画の本格的実施にともない、本格的な人減らしに乗り出しているが、そのため今後ともよりいっそうの減少が見込まれる。(第1表)

全体では90年代に農林水産業で108万人、製造業で123万人の雇用が失われたが、それを卸売・

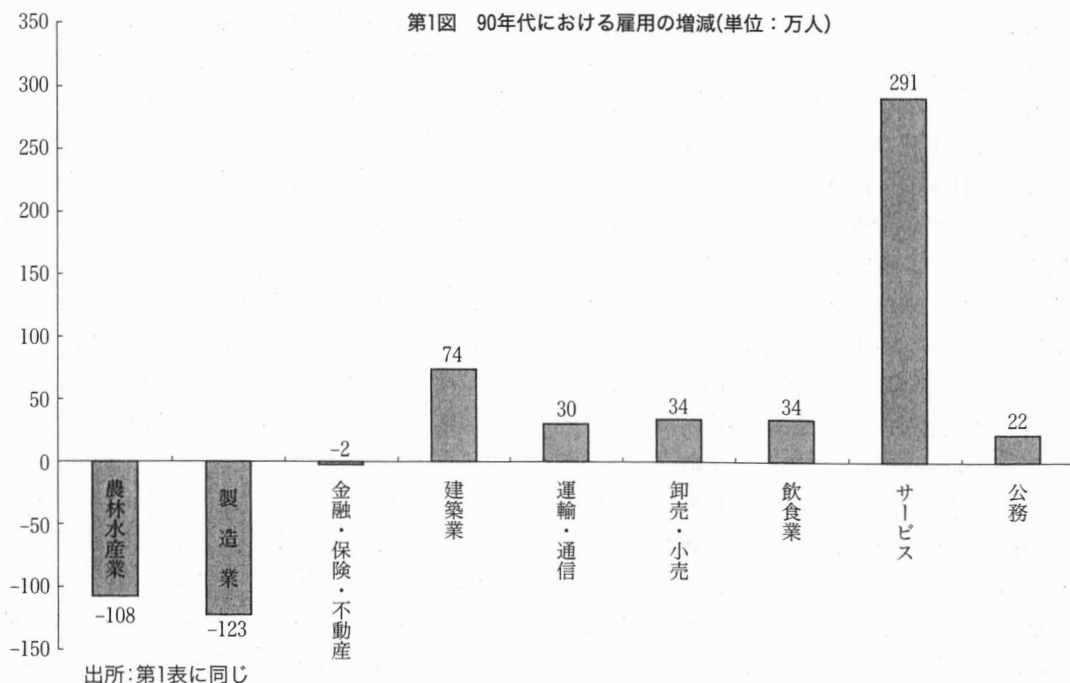
第1表 1990年代の就業構造

(単位: 万人)

	1990年		1994年		1998年		増加率		
	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比	94/90	94/98	98/90
全産業	6,249	100%	6,543	100%	6,514	100%	4.7%	-0.4%	4.2%
農林水産業	451	7.2%	373	5.7%	343	5.3%	-17.3%	-8.0%	-23.9%
鉱業	6	0.1%	6	0.1%	6	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%
建設業	588	9.4%	655	10.0%	662	10.2%	11.4%	1.1%	12.6%
製造業	1,505	24.1%	1,496	22.9%	1,382	21.2%	-0.6%	-7.6%	-8.2%
繊維工業	195	3.1%	167	2.6%	135	2.1%	-14.4%	-19.2%	-30.8%
化学工業	207	3.3%	218	3.3%	199	3.1%	5.3%	-8.7%	-3.9%
金属工業	196	3.1%	188	2.9%	175	2.7%	-4.1%	-6.9%	-10.7%
機械工業	527	8.4%	516	7.9%	494	7.6%	-2.1%	-4.3%	-6.3%
一般機械・精密機械	169	2.7%	162	2.5%	156	2.4%	-4.1%	-3.7%	-7.7%
電気機械	250	4.0%	239	3.7%	221	3.4%	-4.4%	-7.5%	-11.6%
輸送機械	108	1.7%	115	1.8%	117	1.8%	6.5%	1.7%	8.3%
その他製造業	379	6.1%	407	6.2%	380	5.8%	7.4%	-6.6%	0.3%
電気・ガス・水道	30	0.5%	39	0.6%	37	0.6%	30.0%	-5.1%	23.3%
運輸・通信業	375	6.0%	392	6.0%	405	6.2%	4.5%	3.3%	8.0%
卸売・小売	1,162	18.6%	1,179	18.0%	1,196	18.4%	1.5%	1.4%	2.9%
飲食業	253	4.0%	264	4.0%	287	4.4%	4.3%	8.7%	13.4%
金融・保険・不動産	259	4.1%	262	4.0%	257	3.9%	1.2%	-1.9%	-0.8%
サービス	1,394	22.3%	1,542	23.6%	1,685	25.9%	10.6%	9.3%	20.9%
公務	195	3.1%	215	3.3%	217	3.3%	10.3%	0.9%	11.3%

出所:総務庁「労働力調査」各年版

第1図 90年代における雇用の増減(単位: 万人)



第2表 主要製造業のリストラ経営

	90年		91年		92年		93年		94年	
	従業者数	一人当生産額	従業者数	一人当生産額	従業者数	一人当生産額	従業者数	一人当生産額	従業者数	一人当生産額
鉄鋼業	277,955	58.1	280,096	59.2	273,254	53.5	266,007	49.7	254,715	47.3
一般機械	800,132	34.3	829,156	35.7	817,394	33.0	774,380	30.6	731,933	31.0
電気機械	1,621,714	31.9	1,653,056	33.7	1,617,117	31.7	1,551,795	31.5	1,497,389	32.7
自動車	697,351	59.1	736,675	58.4	721,912	59.6	710,679	57.0	704,179	54.5
	95年		96年		97年		90→97年			
	従業者数	一人当生産額	従業者数	一人当生産額	従業者数	一人当生産額	従業者数	一人当生産額		
鉄鋼業	244,769	51.4	234,513	52.8	223,381	58.3	-19.6%	0.3%		
一般機械	733,947	33.7	743,593	35.3	739,310	36.7	-7.6%	7.0%		
電気機械	1,478,203	35.5	1,441,806	38.4	1,432,157	40.3	-11.7%	26.3%		
自動車	684,549	56.1	688,531	57.4	688,663	66.8	-1.2%	13.0%		

備考: 単位は従業者数は人、一人当生産額は百万円

出所: 「工業統計表」各年版

第3表 主要製造業の輸出入構造

		1990年	1991年	1992年	1993年	1994年	1995年	1996年	1997年
輸出	一次金属	2,337.8	2,322.4	2,208.6	2,109.7	2,033.4	2,264.9	2,357.9	2,766.1
	一般機械	6,944.9	7,188.0	7,220.2	6,867.8	7,214.9	7,807.9	8,514.1	9,114.2
	電気機械	12,341.8	12,753.1	12,928.3	12,334.4	12,789.2	13,389.4	13,930.4	15,695.9
	輸送機械	10,584.4	10,687.9	11,207.3	10,310.6	9,712.1	8,649.6	9,334.3	11,206.0
輸入	一次金属	3,082.6	2,856.2	2,038.8	1,777.7	1,841.2	2,296.0	2,204.0	2,542.7
	一般機械	1,197.5	1,120.3	1,021.6	870.7	898.9	1,099.3	1,472.3	1,688.1
	電気機械	2,488.7	2,622.9	2,499.6	2,606.9	3,211.0	4,629.1	6,147.6	6,703.5
	輸送機械	1,753.0	1,527.5	1,408.1	1,237.8	1,442.0	1,442.0	1,878.0	1,971.7
バランス	一次金属	-744.8	-533.8	169.8	332.0	192.2	-31.1	153.9	223.4
	一般機械	5,747.4	6,067.7	6,198.6	5,997.1	6,316.0	6,708.6	7,041.8	7,426.1
	電気機械	9,853.1	10,130.2	10,428.7	9,727.5	9,578.2	8,760.3	7,782.8	8,992.4
	輸送機械	8,831.4	9,160.4	9,799.2	9,072.8	8,270.1	7,207.6	7,456.3	9,234.3

出所: 「国民経済計算年報」

小売で34万人、飲食業で34万人、運輸・通信で37万人、建設業で74万人、サービスで291万人を吸収したことになる。(第1図)

(2) 90年代の製造業の構造変化

このように90年代の製造業は雇用の排出が著しいが、それは90年代にリストラが進展したことを意味している。そこで鉄鋼業、一般機械、電気機械、自動車のリストラ経営の実態を見てみよう。第2表からわかるように、90年から97年まで従業者数は、リストラや海外展開によって、鉄鋼で19.6%、一般機械で7.6%、電気機械で11.7%、自動車で1.2%の減少となっており、とくに鉄鋼と電気機械での減少が目立っている。(第2表)

鉄鋼の場合は、90年代不況の深刻化、アジアの経済危機、鉄鋼の日米摩擦などの影響で、鉄鋼需要が落ち込むとともに、80年代後半から従来の鉄鋼以外に、情報通信などの新規事業に進

出を図っていったが、収益に余り寄与することはなかった。²⁾ そこで、世界一のコスト競争力を持つ韓国の浦項製鉄を凌駕できるコスト構造の構築をめざして、人員削減、小さな本社の実現などに乗り出していった。これが、90年代における鉄鋼業の急速な人員削減の背景である。しかし人員削減にも関わらず、一人当生産額はほとんど横ばい状態にあり、人員削減による生産性向上＝収益向上には限界があることが示されている。(第2表) しかも鉄鋼業は国内需要の鈍化が鈍化しているだけではなく、輸出も少なく、産業としてみた場合、「衰退」に向かいつつあると言える。(第3表)

電気機械の場合は、労働者数は大幅に減少させながら、一人当生産額は大幅に増加させ、労働生産性を向上させている。(第2表) 電機の労働者数の大幅な減少は電子部品、家電品を中心に90年代に入ってから海外展開などによって

特集・「3つの過剰」論と21世紀戦略

第2図 主要製造業の輸出競争力



出所:第3表に同じ

「産業の空洞化」が生じたことによるものと思われる。実際、電機産業の輸入額は90年を基準とすると、約3倍に増加している。(第3表) そのもとで生産額が増加しているのは、電機部品の基幹部品を中心に、輸出も一定の規模を保っているからだと思われる。しかし輸入額が大幅に増加しているため、電機産業全体としては輸出競争力は近年急速に低下している。(第2図)

同様に自動車や一般機械も、労働者数を減少させながら、一人当生産額は大幅に増加させており、労働生産性を向上させている。しかし同時に輸出は鈍化傾向を見せており、輸出競争力という点では徐々に競争力を低下させつつある。(第3表・第2図)

90年代の製造業は全体としては人員削減を強めつつも、労働生産性(一人当生産額)という観点から見た場合、鉄鋼業のように競争力を失いつつある産業と人員削減によって労働生産性を向上させた電気機械、一般機械に分けられる。輸出入の面から、90年代の製造業の変化を見ると、輸出競争力がすでに失われている鉄鋼を含む一次金属と、93年頃から輸入の大幅な増大に

よって競争力が急速に低下しつつある電機機械と、電機機械よりも強い競争力を持ちながらも、徐々に低下しつつある一般機械、輸送機械に分けられる。

90年代の産業構造は全体としては製造業からサービス業へという労働移動が生じつつ、製造業内部でも構造転換が進みつつある。そこから、日本経済・産業の構造転換をはかり、21世紀の産業の核を育成すべきであるという議論が活発になされている。それはどのような議論なのか、次に見てみよう。

2、経済戦略会議における産業構造転換の議論とその問題点

(1) 経済戦略会議における産業構造転換の議論

日本経済は、財政悪化をいわない公共事業の大幅拡大によって、景気の急激な悪化に歯止めがかかっているとはいえ、この10年間はほぼゼロ成長に止まっている。長期停滞から脱し、日本経済を再び成長軌道に乗せるために経済構造・産業構造の転換をめざすべきであるという議論が盛んである。その代表的な議論が経済戦

略会議答申『日本経済再生への戦略』(以下『答申』と略称)である。

『答申』は、産業構造の転換に関しては次のような方向を示している。産業再生に向けたフレームワークに関しては過剰設備の処理促進、成長分野での設備投資促進、情報化の強力な推進、経営組織の革新により、過剰債務と過剰設備、過剰雇用を処理し、産業再編を推進する。同時に、起業支援と戦略的技術開発、人材基盤の整備、知的基盤の整備を行うとともに、21世紀を先導する産業を創出するために国家戦略の策定、戦略的規制緩和の実施、資源の集中的投入、人材の育成と移動の円滑化、国際標準の確保、先導的国家プロジェクトの実施により活力と国際競争力のある産業の再生をめざすというものである。そして『答申』が具体的に「21世紀を先導する産業の創出」としてあげているのは、情報・通信、環境、医療・福祉、バイオテクノロジー、流通・物流および金融の諸分野である。

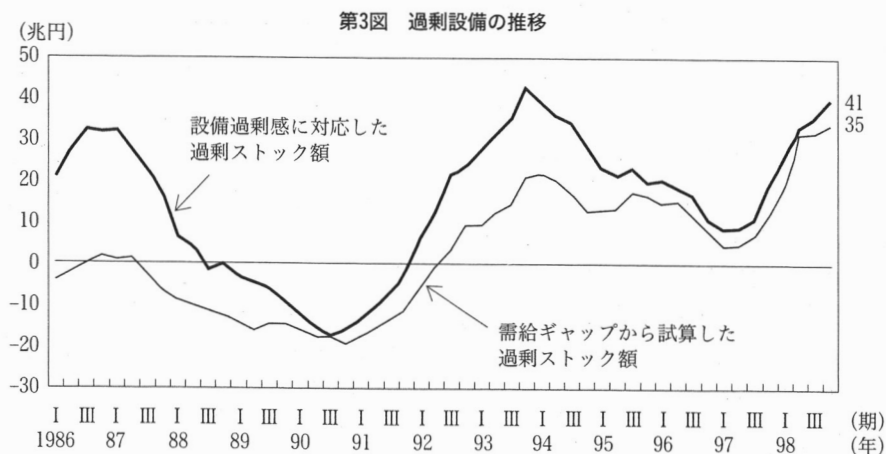
ここでまず検討されなければならないのは、『答申』の言う「産業再生に向けたフレームワーク」としての過剰債務と過剰設備、過剰雇用という3つの過剰の処理は何をもたらすのか、ということである。

(2) 3つの過剰論の問題点

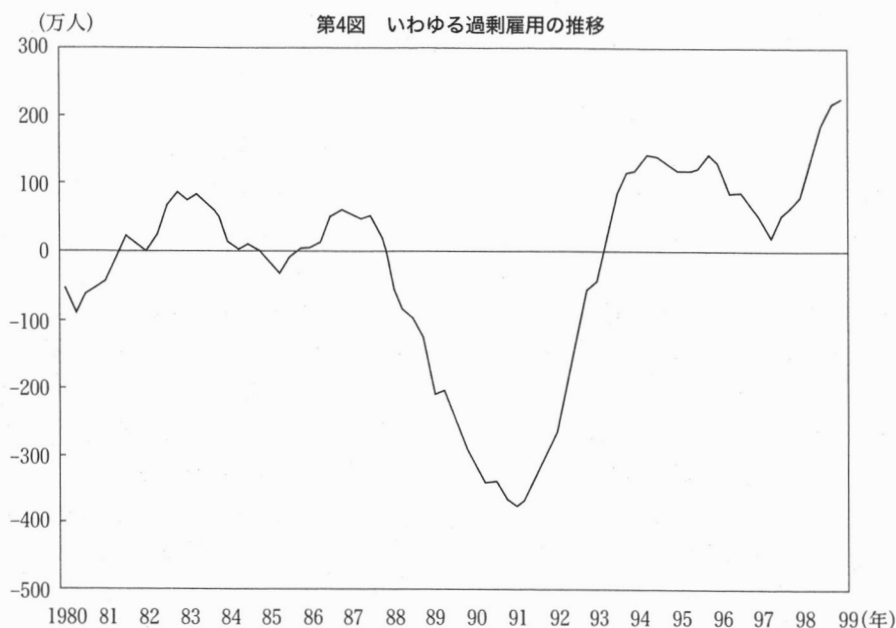
3つの過剰のなかで、過剰債務と過剰設備・

過剰雇用とは区別して考えなければならない。過剰債務は基本的には株式と土地という「企業が保有する資産の価格の下落」(『経済白書99年版』178ページ)によるものである。つまりバブル期の過剰な株式投資と土地投資がその後の株式価格・土地価格の下落により、過剰債務となって企業経営にのしかかっているというものである。過剰債務は戦後の株式と土地の価格高騰に依存した経済システムの必然的結果であり、今後は株式と土地の「含み益」に依存した経営が不可能になっているという点では、何らかの形で過剰債務の処理は必要であると思われる。

しかし過剰設備の処理には問題がある。なぜなら90年代の過剰設備には2つの山があり、その性格は異なっているからである。(第3図) 第1の山はバブル期の大型消費ブームをあてこんで投資したものの、その後のバブル崩壊によって過剰設備となったものであり、第2の山は雇用不安などからくる個人消費の減少から来る需給ギャップによって過剰設備となったものである。バブル期の過剰投資による過剰設備は93年、94年をピークに解消に向かい、95年、96年ごろにはほぼ設備の需給は均衡していた。問題は、財政・金融構造改革にともなう消費税アップを契機に個人消費が急激に落ち込むとともに、金融機関の不良債権が表面化することで金融不安



特集・「3つの過剰」論と21世紀戦略



出所:第3図と同じ

が一挙に高まり、深刻な不況に陥ることになった97年からの過剰設備である。これは基本的には個人消費の減退から需要不足が生じているのだから、マクロ的にみるならば過剰設備の処理に向かうよりは個人消費を回復させることで、需要を回復させ、設備の需給ギャップの解消に向かうほうが合理的である。³⁾ もし低下している需要に設備を合わせようとして、過剰設備を処理し、雇用放出を行えば、雇用不安が一挙に高まり、よりいっそう需要の減退を招く恐れが強いからである。

過剰雇用に関しては、一般的には現在の設備稼働率や収益性を前提としたものであるから、現在の過剰雇用は技術革新などの構造的要素とともに、景気循環的要素によるところもある。(第4図) 景気循環的要素というのは、過剰設備と同じように需要不足による設備稼働率の低下や売上高の低迷による企業収益の低下から、雇用が過剰になっているということである。だからここでも問題は過剰雇用ではなく、需要不足(個人消費不足)にあるというべきである。ただし、構造的に見れば企業側は事務・管理職の雇

用の過剰感を強めているのは事実であり、また情報ネットワーク化によって単純な事務・管理機能はネットワークの中に吸収される可能性が強いので、今後とも排出の対象になる恐れがある。⁴⁾

したがって現在の設備稼働率、収益性を前提として、過剰設備・過剰雇用の整理に向かうのではなく、社会保障の充実による雇用不安の解消、労働時間の短縮による雇用増大など国内需要拡大のための政策が必要なのである。

(3) 経営組織の再編

『答申』は3つの過剰を処理し、経営組織を再編することで、事業再編・産業再編を推し進めようとしている。事業再編の特徴は、不採算部門を中心に事業分離や分社化、他企業との事業統合を行う一方で、本体内に事業をとどめる場合でも、社内カンパニー化することで疑似的に分社化を推し進めることである。東芝や日立製作所の事業分離や事業統合、社内カンパニー化がその典型である。⁵⁾

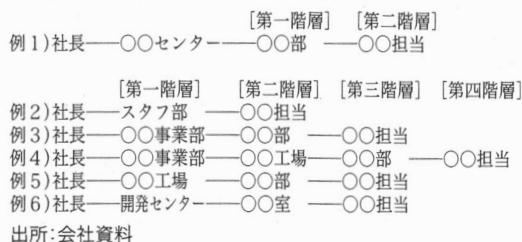
分社化や事業統合の目的は、総合型経営を解体し、分社化や社内カンパニー化することで、

取引をオープンにし、もって取引費用を削減することである。さらに分社化や社内カンパニー化することで、収支を明確にし、採算と事業の将来性によっては事業からの撤退を可能にしようとするものである。しかも分社化することによって、労働条件は収益性次第で自主決定できる。⁶⁾

また分社化や社内カンパニー化は組織の簡素化をもたらしている。例えば、日立製作所は、本社の事務・管理組織をコーポレートスタッフとビジネススタッフに分け、本社スタッフは経営戦略、国際戦略や財務、人事管理など会社全体を管理する部門に限定することになっている。それ以外のビジネス・サポート部門はビジネススタッフとして別枠に移していくことになった。ここからわかるのは、本社のスタッフを経営戦略部門だけに縮小していくということである。

東芝も社内で分社化をすすめているが、分社化した組織でつくられる階層は多い部門でも4階層に限定されることになった。(第5図)たとえば、パソコン関連はデジタルメディア機器社

第5図 カンパニーにおける組織の簡素化(東芝)



に分社化され、青梅工場などの拠点工場をもつが、その場合でも、デジタルメディア機器事業部—青梅工場—〇〇部—〇〇担当の4階層になる。組織そのものが簡素化し、フラット化するのである。こうした組織の簡素化・フラット化はホワイトカラー部門の簡素化を意味する。

こうして不採算事業を中心に事業分離、他企業との事業統合、社内カンパニー化などの事業再編が進められ、そうした事業再編と連動して組織の簡素化が急速に進みつつある。『答申』は

連結納税制度、株式交換制度、持株会社制度、会社分割法制を整備し、こうした事業再編・組織再編をおしすすめやすくしようとしているのである。

3、21世紀型産業構造転換とその問題点

(1) 国家資金投入による新規産業の育成

すでに見たように、『答申』は21世紀を担う産業として、情報・通信、環境、医療・福祉、バイオテクノロジー、流通・物流および金融の諸分野をあげ、国際競争力のある産業の育成をめざすとしている。こうした諸産業の育成のために、国家戦略を策定し、集中的な研究開発プロジェクトを立ち上げるとともに、医療・福祉分野に関しては民間活力を最大限活用するための徹底した規制緩和を行うなどの政策を提起している。そして策定された国家戦略に基づいて、官民協同の国家的な技術開発プロジェクトを立ち上げ、その成果を民間に移転するための手法を策定するとともに、民間による先端分野での研究開発を強力に支援する大規模な国家基金の創設による先端分野での研究支援を提起している。また戦略分野育成のために必要なハードおよびソフトやインフラの整備に中央・地方において予算を重点的に配分する、としている。さらに、新たな産業が必要とする労働力の育成のために、個人が主導しておこなう能力開発を支援するとともに、新たな産業への労働力移動を円滑にするために労働関係法制を全面的に見直すとしている。

ここからわかるのは、『答申』の産業構造転換のための政策は戦略分野の育成に関しては国家的資金を投入する一方で、そのために必要となる労働力の育成は個人主導の能力開発によるというものである。

戦略分野の育成のための国家資金の投入は、コンピュータ産業を例にとれば、1957年から72年にかけての電振法および機電法にもとづく研究開発促進費補助金(総額27億円)、66年から71

特集・「3つの過剰」論と21世紀戦略

年にかけての大型プロジェクトの超高性能電子計算機の開発（100億円）を始めとして、最近の81年から90年までの第5世代コンピュータの研究開発にいたるまで継続的に行われてきた。これらの国家資金の投入は日本のコンピュータ産業のテイク・オフ（離陸）に大きな役割を果たし、1980年代の「電子立国」日本を形成する基盤を果たした。

しかし注意すべきは、国家資金投入による戦略分野の育成は技術の発展方向が明確になっていて、解決すべき問題が明確になっている場合のみ、効果を発揮できるということである。技術の発展方向を明確に把握しないまま、国家資金を投入しても公金私消になる恐れが強い。例えば、第5世代コンピュータの研究開発プロジェクトはまさにその典型例である。プロジェクトが開始されたときは、コンピュータ産業はメインフレームからパソコンなどへのダウンサイジングや専門企業がコンピュータのさまざまな要素を供給するオープン化という構造変革がはじまっていた。にもかかわらず、プロジェクトは次世代の大型メインフレームコンピュータをターゲットにしていた。つまり技術の発展方向はパソコンなどダウンサイジングであったにも関わらず、従来の大型メインフレームコンピュータの高速化・高機能化をめざしていたのである。技術の発展方向を読み誤ったプロジェクトが失敗するのは当然であった。

またパソコンの開発・普及でも、インターネットの普及でも、現在話題になっている LINUX（オープンソースのPC-UNIX）も、結局は個人や民間企業のなかから成長していったもののなのである。ここからもわかるように、現在の情報通信産業は大量の資金投入によって大量の研究者を集積し、1つの方向に向かって開発を推し進めるという開発スタイルではなく、個人の能力と個人の共同に依拠するところが大きくなっている。⁷⁾したがって、国家資金の投入は、戦略分野の育成という直接的な産業発展を志向す

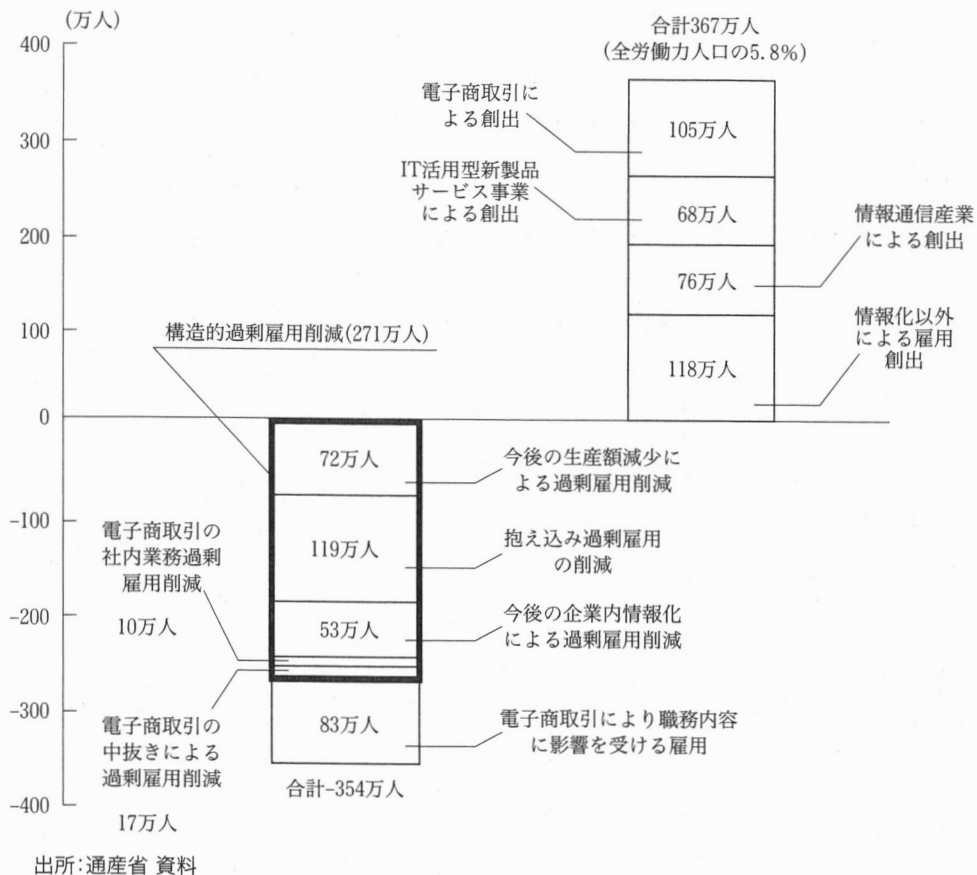
るよりも、むしろ基礎研究の分野に適用すべきではないかと思われる。

(2) デジタル・エコノミーへの転換と雇用創出

情報通信技術に対する期待は雇用創出の観点からも表明されている。通産省機械情報産業局は、情報化は163万人の雇用減をもたらす反面、249万人の雇用増をもたらすから、トータルで86万人の雇用増がもたらされるという調査を発表している。⁸⁾ 具体的には電子商取引に関してはメール対応や問い合わせ処理、サイト運営・管理といった新たな業務の発生による雇用創出と新規ベンチャーの電子商取引への参入による雇用創出が105万人と見積もられている。情報通信技術を活用した製品・サービスに関しては、デジタル化した製品の売上増加による雇用創出、アウトソーシングやSOHOなどの情報通信技術を活用した新ビジネスの創出による雇用創出が68万人と想定されている。情報通信産業に関しては、ハード製造、サービス提供、コンテンツ作成などの活性化により、76万人の雇用が創出されるとしている。しかし同時に、企業内の情報ネットワーク化や電子商取引の普及に伴う社内業務の効率化などによって163万人削減される。（第6図）

ここでは報告結果のみが公表されているだけなので、こうした雇用増の試算の妥当性を検証することはできないし、またその余裕もない。ただ、この試算結果だけからも、情報化によって163万人の雇用が排出され、情報化によって誕生する新規企業へのシフトが必要になるということである。新規企業へのシフトに際しては、能力の適応が問題になる。新規企業や産業に対応する人材の育成に関しては、『答申』では「能力開発バウチャー」による個人主導の能力開発が基調となっている。『答申』が個人主導の能力開発を基調とするのは、「自己責任と自助努力をベースとして自由な発想と創造性をいかに発揮するひとによって自らの生み出す付加価値を高めることが成長の源泉となる」という認識

第6図 情報化による雇用の排出と吸収



があるからである。

技術が連続的・漸進的に発展し、学校教育やOJTなどの既存の教育・訓練の範囲内で理解し、対応できる場合なら、個人主導でも余り問題は生じないであろう。しかし現在の技術の変化は、インターネット技術や電子商取引の急速な普及をとってみても不連続的・革命的变化であるから、個人主導の対応では困難だとみるべきである。ライシュが「ワーク・オブ・ネーションズ」のなかで指摘しているように、個人主導の対応では「シンボリック・アナリスト」とよばれるソフト分野の開発、メディアの発信などに従事する、一群の高収入の人々とそれ以外の周辺業務・単純なサポート職に従事する相対的に低い収入の人々に分解する可能性が強くなるであ

う。⁹⁾

したがって、新規企業や産業に対応する人材の育成に関しては、公的な職業訓練制度の充実によって必要とされる能力の育成が図られるべきである。また周辺業務・単純なサポート職に対しても、労働時間に応じた均等待遇の原則を適用するなど、所得格差の拡大を防ぐ措置をとるべきであろう。

(3) 福祉の民営化と雇用創出

医療・福祉分野も21世紀型産業の核と考えられているが、『答申』では民営化による活性化・雇用増の方向を志向している。言うまでもなく、高齢社会への本格的突入により、福祉用具や介護に対する需要が高まり、市場規模も年々拡大している。例えば、福祉用具は1996年度の出荷

特集・「3つの過剰」論と21世紀戦略

第4表 介護保険への移行相当額推計
(2000年度分の数値をベースに推計したもの)

	老人医療費	老人福祉費	合計
居宅サービス	4,811億円	7,599億円	12,410億円
施設サービス	19,028億円	7,902億円	26,930億円
合計	23,839億円	15,501億円	39,340億円

(注1) 老人医療費は食事療養費を含んだ数字である。但し、食事療養費を除く患者負担および老健における食費は含んでいない。

(注2) 老人福祉費には、利用者負担は含んでいない。

(注3) 第2号被保険者(40～64歳)の特定疾病にかかる費用は算出していない。

出所:介護ビジネス研究会編著

『10兆円介護ビジネスの虚と実』日本医療企画

額は9021億円で、93～96年度の平均伸び率は7.6%であるが、95～96年度に関しては11.6%に達する。(厚生省資料) また2000年4月からの介護保険制度の導入により、介護ビジネス市場が拡大すると言われている。介護保険制度実施により、現行の老人医療費、老人福祉費の一部が介護保険財源に移行するからである。2000年度の数値から推計すると、介護保険財源は3兆9340億円となり、これに利用者負担額を含めると約4兆4000億円程度になるという。¹⁰⁾ しかも実際の介護サービス費用は要介護認定によっては、さらに大きく膨らむことが予想される。(第4表)

こうした福祉サービス市場の拡大を受けて、異業種も含めて多くの企業が福祉サービスの領域に参入している。松下電工は98年に介護専用型有料老人ホームを開設し、子会社を通じて運営に当たらせるとともに、訪問入浴サービスの子会社を設立し、福祉サービスに乗り出したりしている。松下電工本体としても、介護に適した住居のための新築・増改築始業に力を入れる方向であるという。¹¹⁾ また三洋電機や日立製作所などの電機メーカー、大阪ガス、神戸製鋼、ベネッセ、日本生命などの大企業がさまざまな福祉サービスへの参入をはかっている。異業種を含めての新規参入の増加により、競争が激化し、介護サービスなどの受託では原価割れの入札もあるという。¹²⁾

このように福祉サービスは介護保険制度の実施を控えて、一見すると活性化しているように

見える。しかし民間業者の参入によって競争が激化すると、企業間競争のなかではいかにコストを下げるかが問題になる。福祉サービスは基本的には労働集約的なので、コスト削減のために労働条件の低下や非正規労働者のよりいっそうの活用という方向に向かう恐れが強い。

日本労働研究機構の『ホームヘルパーの就業実態と意識』によれば、ホームヘルパーの身分・雇用形態は、正規職員が21.5%、常勤ヘルパーが26.3%であるのに対し、パートヘルパーが47.7%とほぼ半数を占めている。¹³⁾

雇用形態別月収では、「15万円以上20万円未満」は正規職員では43.5%、常勤ヘルパーでは57.9%と最も多いが、「20万円以上25万円未満」は正規24.5%、常勤が12.0%、「25万円以上」が正規14.4%、常勤3.9%と正規職員の方に、賃金の高い割合が多く分布している。ここから同じ労働時間でも、正規職員の方が常勤ヘルパーよりも月収が高い傾向にあることがわかる。常勤ヘルパーとパートヘルパーの時間給・日給では、「1100円以上1500円未満」は常勤が40.8%、パートが34.9%、「900円台」が常勤15.4%、パート34.0%となっている。50%を越えるのは、常勤が「1100円以上1500円未満」であるのに対し、パートが「1000円以上1100円未満」だから、常勤ヘルパーの方が時間当たり賃金額は高くなっている。労働内容の違いなどを考慮しなければならぬが、労働時間当たりで見れば正規職員>常勤ヘルパー>パートヘルパーという格差が生じている。

また同調査報告での「働く上での悩みや不安・不満の比較」では、「雇用が不安定」とするのが、一般の女子パートが18.5%であるのに対し、パートヘルパーで44.3%、パート以外の一般の女子非正規職では27.9%に対し、常勤ヘルパーで35.0%と、いずれもヘルパーの不満が強くなっている。¹⁴⁾

このように介護サービスの担い手であるヘルパーの労働条件は、賃金格差や雇用の不安感、

不十分な福利厚生など改善すべき点が多い。『答申』は福祉の民営化によるサービスの活性化や雇用増を意図しているが、安易な市場原理に基づく民営化はコスト削減競争を招き、そのしわ寄せはサービスの低下とそこで働く人たちの労働条件の低下に結びつく危険性が高いのではないだろうか。

おわりに

経済戦略会議は、10年間にわたる長期の停滞からの日本経済の「再生」をめざして「日本経済再生への戦略」を提起し、産業構造の転換など経済「再生」に向けた戦略を提起している。

もちろん輸出主導ですめられてきた日本の産業構造の変革が求められていることは否定できない。今まで、日本企業はなりふり構わずコスト競争で集中豪雨的な輸出をすすめ、その結果の円高に対しては、リストラによってコストを削減することで対応してきた。それによって一部の企業の収益は改善されたが、リストラは雇用不安を生じさせ、国内の個人消費を低下させるという結果をもたらすことになった。それは内需主導とは反対の結果をもたらし、いつそう輸出に頼らざるをえなくするが、それはさらなる円高と経済摩擦の激化をもたらすという悪循環に陥ることになった。そうした悪循環を避けるために、企業は海外展開を進め、海外雇用をふやすということを選択することになった。こうした観点から見ると、現在進められている構造転換は過剰債務・設備・雇用などを処理することでコストを削減し、国際競争力をたかめるという輸出主導型の構造改革である。しかし、そうした構造改革は労働者の雇用不安を招来し、内需（個人消費）をいつそう冷え込ませるということになる可能性が強い。したがって、輸出主導を前提とし、そのためにコスト削減競争を繰り広げる輸出主導型経済構造ではなく、リストラを規制し、サービス残業など残業時間を削減し、雇用を増加させる本格的な内需主導の経

済構造を確立するときでもある。

注)

- 1) 戦後日本経済における重化学工業主軸の産業構造の転換については、二瓶敏氏の「戦後日本資本主義の諸画期」(『講座今日の日本資本主義2・日本資本主義の展開過程』大月書店、1981年)および「ポスト冷戦期の日本資本主義」(大西勝明・二瓶敏編『日本の産業構造』青木書店、1999年)を参照のこと。
- 2) 実際、新日鉄は半導体事業を売却し、事業から撤退していった。
- 3) ただし産業別、企業別などミクロの視点から見れば、鉄鋼業や一部自動車メーカーのように国内・国際市場の構造変化や経営戦略の失敗により過剰設備となっている場合があることも事実であろう。
- 4) 情報ネットワーク化に伴う単純な事務・管理機能のネットワークへの吸収に関しては、拙稿「雇用の流動化と日本的経営」『賃金と社会保障』1253年、1999年7月上旬号、旬報社を参照のこと。
- 5) 東芝や日立の事業再編については、拙稿「雇用の流動化と日本的経営」を参照のこと。
- 6) 例えば、分社化された東芝の冷熱部門である東芝キャリア社の場合は、2年間は現在の東芝水準が維持されるが、その後は再検討することになっている。企業が想定したように収益があらなければならない、労働条件は自主決定となり、東芝水準は保障されなくなる可能性がある。
- 7) とはいえ、国家資金投入の意味がないというわけではない。国家資金投入の意味があるのは、情報・通信分野に関してはネットワーク基盤の整備や情報リテラシー教育の充実など社会的インフラ整備に関わる領域であろう。
- 8) この調査は、「今後の情報化が雇用にどのような影響をあたえるかという」観点からアンダーセンコンサルティングと共同で行われたもので、報告の全文は通産省のホームページに掲載されている。
- 9) 実際、マイクロソフトでも、ストックオプションの対象となるプログラマーなど正規労働者とフォーマッタ、検査者、校正者、プロダクション・エディターなどの職種からなる「独立契約者」や「フリーランサー」に二極化していることが明らかになっている。この点については、竹地潔「アメリカにおける非典型労働(2)」日本労働研究機構『海外労働時報』1998年3月号を参照のこと。
- 10) 介護福祉ビジネス研究会編著『10兆円介護ビジネスの虚と実』日本医療企画、1999年8月、22～23ページを参照のこと。
- 11) 前掲、介護福祉ビジネス研究会編著、33～34ページ。
- 12) 前掲、介護福祉ビジネス研究会編著、80ページ。
- 13) 日本労働研究機構『ホームヘルパーの就業実態と意識』、43ページ。
- 14) 前掲、日本労働研究機構調査、281ページ。

(ふじた みのる・会員・桜美林大学)