

統計から見た「国際競争力」

上野邦雄

日本の財界・支配勢力は、世界の経済危機のもとで、低迷する日本経済を打開するためには国際競争力を強化しなくてはならないとしきりに主張している。たとえば春闘など労働者をはじめとする勤労国民が生活改善を求めようとするときに、我慢を強いる形でこの「国際競争力強化」論を持ち出してくる。財界の言う「国際競争力」の欺瞞について、統計データにもとづき、その誤りを明らかにする。

1 日本の大企業の国際競争力はどのような水準にあるか

まず、最初に、日本の大企業の国際競争力の水準をどう見るかという問題である。

(1) 労働生産性と国際競争力

最近、よく言われるのは、「日本の労働生産性が低下しているから、国際競争力が落ちている」という議論である。日本経団連も「経営労働政策委員会報告」2011年版で「生産性の向上を通じて競争力強化を図ることが欠かせない」と主張している。

では、日本の労働生産性はどのような水準にあるのだろうか。

社会経済生産性本部「労働生産性の国際比較」によれば、日本全体の労働生産性（2009年）はOECD加盟国33カ国中22位であり（図表1）、製造業に限ると6位となっている（図表2）。

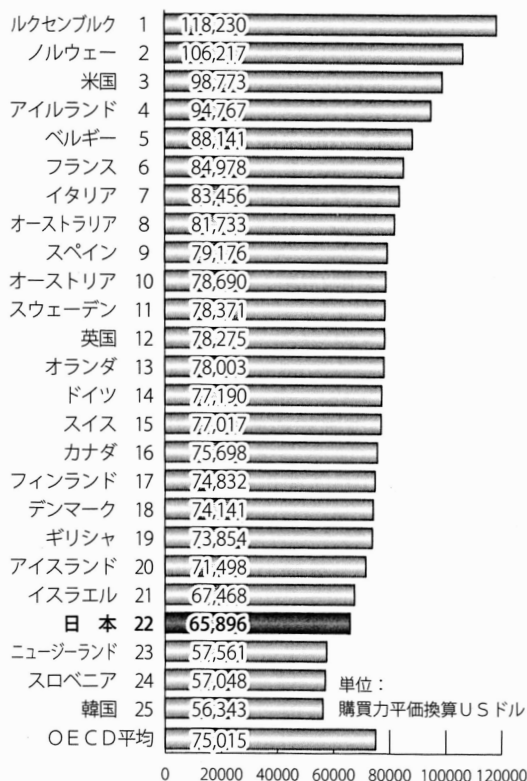
2009年の日本の労働生産性（就業者1人当たり名目付加価値）は、6万5896ドル（755

万円／購買力平価換算）で主要先進7カ国では最下位。日本の製造業の労働生産性は、主要先進7カ国でみると、米国に次ぐ第2位と上位を維持している。

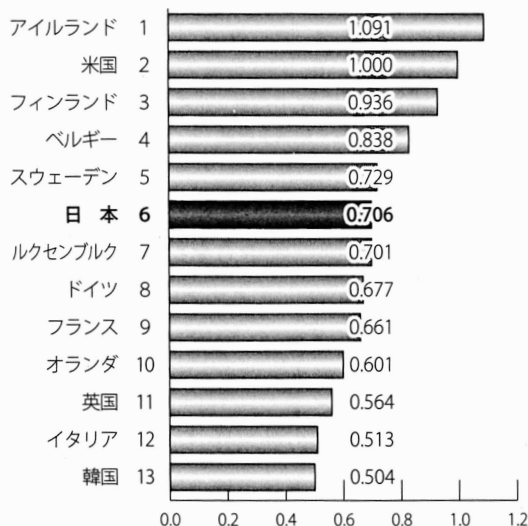
確かに生産性本部の統計では、日本全体の労働生産性は低いが、製造業の労働生産性は世界のトップレベルにあることがわかる。

しかし、この国際比較は、就業者一人当たりの付加価値額によって労働生産性を図っているが、分母となる就業者数が実態と乖離している難点がある。それはいわゆる公式統計からもれ

図表1 OECD加盟諸国の労働生産性
(2009 / 33カ国比較) 一部略



図表2 製造業：主要国の時間当たり
労働生産性水準（米国＝1）
（2005～2007年平均／22カ国比較）一部略



る闇労働の存在である。一般の就労者の副業（二重労働）の存在、外国人の不法就労、暴力団などの不法な経済活動が反映されていない。門倉貴史氏の指摘によれば、OECD平均の闇労働率17.3%と日本の闇労働率3.2%とを加味した比較を行うと、2004年の「労働生産性の国際比較」で日本は19位から7位に急浮上している（『ホワイトカラーは給料ドロボーか？』、光文社新書）。この状況を踏まえると、2010年の日本の労働生産性も相当あがることになる。

労働生産性と国際競争力の関連で言うと、一番問題になるのは、製造業の労働生産性だから、労働生産性からみても、日本の国際競争力はトップ水準にあることがわかる。

（2）企業の国際競争力

具体的に経済活動を行うのは各企業である。国際競争力とは基本的には各企業の世界市場における競争力であり、その強さは、世界市場でシェアをみると明確になる。

「2010年ものづくり白書」（経産省、厚労省、文科省）で、日本の企業のシェアが業種別にと

うなっているのかをみてみよう。（図表3）。

18業種における売上高上位4～20社のうち、日本企業は鉄鋼、ガラスなど素材産業でも、工作機械やロボットでも、半導体や情報通信機器でも、名前を連ねている。特にロボットや工作機械、電線ケーブルでは日本企業が第1位を占め、さらに別の企業も続いており、圧倒的な強さを示している。企業別の数字が記載されていない自動車でもトヨタが経営困難に陥ったGMを抜いて生産台数トップとなっている。

こうした状況を見ると日本企業の国際競争力はトップレベルにあることは疑いない。

（3）「貿易統計」からみた国際競争力

日本企業の国際競争力がなくなれば、国際市場で日本製品が売れなくなり、輸出が困難になる。したがって、「貿易統計」（財務省）を見ることによって、日本企業の輸出における競争力の状態をつかむことができる。（図表4）。

日本の輸出は、その大部分は工業品であり、2002年の50兆円から急進し、2008年に80兆円とピークを迎えた。バブル最盛期の1990年が41兆円、その後、1990年代後半に50兆円の水準で推移し、その後、急に伸びている。労働法制の規制緩和により、派遣労働が製造業でも可能となり、労働費用を大幅に削減した効果があらわれている。2009年には世界同時不況により一気に51兆円に落ち込んでしまったが、2010年には64兆円となり2005年と同水準に回復し、再び拡大に転じている。

日本は、原材料などを輸入して製品を輸出する加工貿易国であり、輸出は世界の景気動向に左右されるが、2008年と2009年を除けば常に10兆円近くの貿易黒字を出しており、輸出企業の国際競争力の強さに裏打ちされた貿易構造を持っていることは、明確になっている。

図表3 わが国企業の世界における位置づけ

主要製造業	売上 順位	企業名
鉄鋼 (10位中2社)	8 9	新日本製鉄 JFEスチール
電線・ケーブル (6位中3社)	1 3 6	住友電工 古河電工 フジクラ
光ファイバー (4位中3社)	2 3 4	住友電工 古河電工 フジクラ
アルミニウム圧延 (9位中6社)	2 5 6 7 8 10	神戸製鋼所 昭和電工 日本軽金属 住友軽金属 古河スカイ 三菱アルミ
化学 (20位中2社)	14 19	三菱化学 三井化学
セメント (6社中1社)	6	太平洋セメント
ガラス (4位中3社)	2 3 4	旭硝子 日本板硝子 セントラル硝子
工作機械 (10位中5社)	1 4 5 7 8	ヤマザキマザック アマダ オークマ 森精機 ジェイテクト
建設機械 (6位中2社)	3 4	コマツ 日立建機
重電 (10位中5社)	2 6 7 8 9	日立製作所 東芝 三菱電機 富士電機HD 三菱重工
分析機器 (10位中3社)	2 5 10	日立ハイテクノロジーズ 島津製作所 堀場製作所
ロボット (8社中6社)	1 2 3 4 6 7	川崎重工業 安川電機 ファナック ヤマハ発動機 富士機械製造 不二越
半導体製造装置 (10位中5社)	3 6 7 8 9	東京エレクトロン ニコン キャノン 日立ハイテクノロジーズ 大日本スクリーン製造
情報通信機器 (12位中6社)	4 6 7 8 11 12	日立製作所 パナソニック ソニー 東芝 富士通 日本電気

半導体 (10社中3社)	3 7 10	東芝 ルネサステクノロジ NECエレクトロニクス
自動車		企業別資料なし
紙・パルプ (7位中2社)	5 6	王子製紙 日本製紙グループ

資料：2010年版「ものづくり白書」から作成。

注）鉄鋼は売上ではなく粗鋼生産量

(4) IMD「国際競争力ランキング」

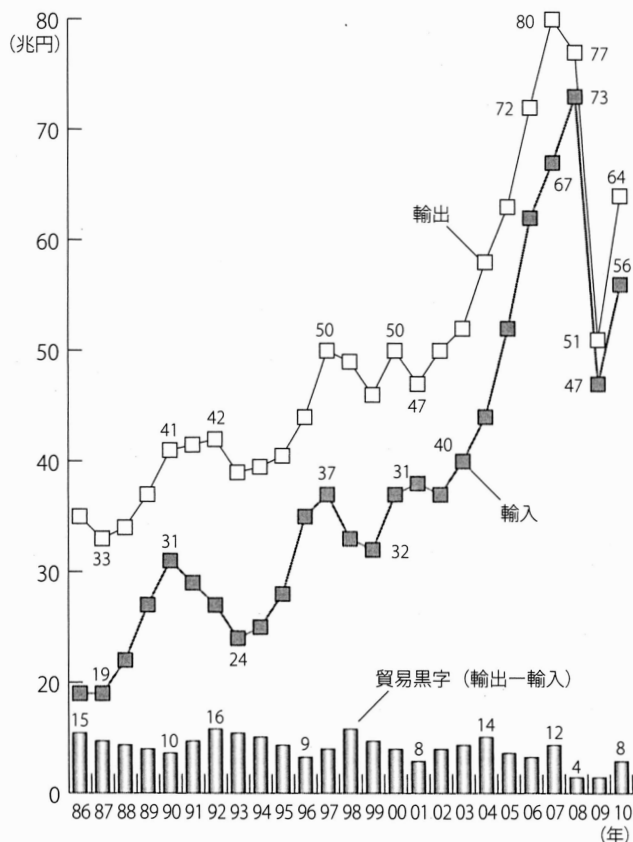
日本の財界が国際競争力を持ち出すときに、よく取り上げるのは、スイスの国際経営開発研究所IMD「国際競争力ランキング」である。

IMDランキングは、①経済状況（国内経済、貿易など）、②政府の効率性（公的財政、財政政策など）、③企業の効率性（生産性、労働市場など）、④インフラ（基礎インフラ、技術インフラ）の4つの大項目について、300以上の小項目を設け、各種統計やアンケートによって指標を作成したものである。

このランキング2010年（図表5）では、日本は27位となっている。しかし、このランキングの視点は、三菱総合研究所のIMDランキングの解説にもあるように、「企業にとって競争力を発揮できる環境はどの国か」というもので、国の「経済力」や「国富」とは別の概念である。企業の投資環境の条件、企業のためのビジネス環境を国別に順位付けたものに過ぎない。

統計学者の吉田耕作カリフォルニア州立大学名誉教授は、2010年10月14日の日経ビジネスオンラインで、IMDランキングが統計として「信頼性が高いものではない」とズバリ指摘している。吉田氏によると、同ランキングでは、アメリカ以外の国でランクが一貫して10位以内の国は、人口が1000万人以下の「小国」であることをあげ、「人口が少ないほど自国の一つ二つの得意な産業に全面的に集中することによって自由貿易の利点をフルに利用できるよう

図表4 日本の貿易収支の年次推移



〔資料〕財務省「国際収支統計」

〔注〕同省「貿易統計」とは算定基準が若干異なる。四捨五入により計算が合わない場合がある。

になった」が、その政策はその産業の市場の変化によって国際競争力が急激に変化するリスクを伴うようになったという。小国では、一つ二つの要因の変化で急激にランクを上げ下げすることが可能になるという欠点を持っていると評価している。

図表5 IMD国際競争力ランキング

国\年	2007	2008	2009	2010
日本	24	22	17	27
米国	1	1	1	3
スイス	6	4	4	4
スウェーデン	9	9	6	6
デンマーク	5	6	5	13
フィンランド	17	15	9	19
イギリス	20	21	21	22
フランス	28	25	28	24
ドイツ	16	16	13	16
シンガポール	2	2	3	1
香港	3	3	2	2

2 財界の論理の誤り

(1) 日本の賃金は高いのか

財界・大企業は、「高コストだから輸出競争力が低下し、海外進出しなければ勝てない」と主張している。

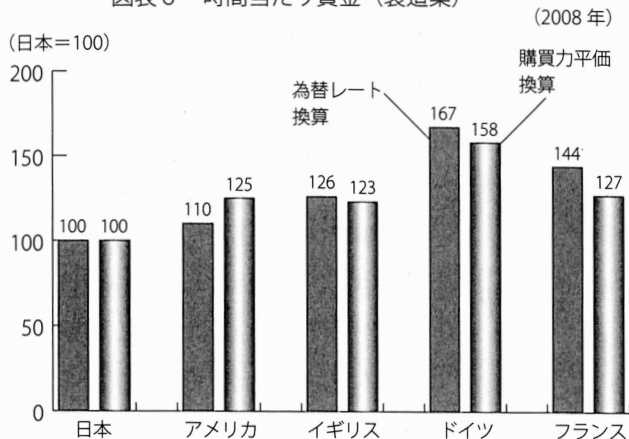
高コストの要因として日本の賃金の高さがよく言われる。しかし、独立行政法人労働政策・研修機構「国際労働比較2011」によると「時間当たり賃金（製造業）2008年」（図表6）は、日本を100とすると、為替レートでアメリカ110、イギリス126、ドイツ167、フランス144となっている。また、購買力平価でもアメリカ125、イギリス123、ドイツ158、フランス127となっており、日本の賃金は先進国と比べて高いどころか、低くなっている。

また、給与だけでなく法定福利費、法定外福利費、退職金費用、教育訓練費などを加えた労働費用をみても、「生産労働者の時間当たり労働費用（製造業・2008年）」（図表7）では、アメリカを100とすると日本は86であり、ドイツの149、フランスの130などEU諸国と比べればずっと日本は低い水準といえる。

財界は、この事実には口を閉ざしてふれずに、最近ではアジア諸国としきりに対比している。実際、アジア諸国とくらべると、日本の86にたいして、韓国は50、シンガポールは58であり、日本の労働費用が相対的に高くなっているのは事実である。

日本の労働コストを100とすると、韓国は58になるが、労働コストの42の差がそのまま製品価格の差となるわけではない。製造コスト

図表6 時間当たり賃金（製造業）



〔資料〕労働政策研究・研修機構「データブック国際労働比較2011」

に占める人件費・労働コストの割合は約19%といわれているからである（『ものづくり白書』）。人件費・労働コストの差ほどには、製品価格の差はうまれないのである。

両国で同じ製品をつくるとして、材料費などを同一とすると、製品価格は、日本と比べて労働コストが低い分だけ安くなる。日本の労働コストは19で材料費などが81で、製品価格は100となる。韓国では、労働コストは日本との割合（100対58）でみると11であり、製品価格は92になる。

図表7 生産労働者の時間当たり労働費用（製造業）
(アメリカ/USA=100)

国・地域 Country or region	1996	2000	2005	2008
日本	108	103	86	86
アメリカ	100	100	100	100
イギリス	76	83	107	111
ドイツ	—	103	128	149
フランス	126	87	109	130
イタリア	94	67	93	111
オランダ	—	85	117	137
ベルギー	135	97	124	146
デンマーク	—	98	131	159
スウェーデン	121	91	115	134
台湾	31	30	27	27
韓国	44	40	51	50
シンガポール	54	47	45	58

資料：労働政策研究・研修機構「データブック国際労働比較2011」

製品価格の差は、8%程度に縮小するのである。この程度の価格の違いは、ブランド力、信頼力など非価格競争力で優位に立てば、十分に克服できるものである。

（2）円高と輸出競争力

財界・大企業は、「円高により日本企業の輸出競争力が低下している」と危機感をあおり、労働者や中小企業に犠牲を転嫁し、いっそうのリストラ「合理化」を押し付けようとしている。

一般論として為替相場がたとえば1ドル＝100円から1ドル＝80円と円高となれば、同じ商品の価格はドルでは1.25倍に跳ね上がり、交易条件がたちまち悪化する。従って「円高により日本企業の輸出競争力が低下する」のは事実である。

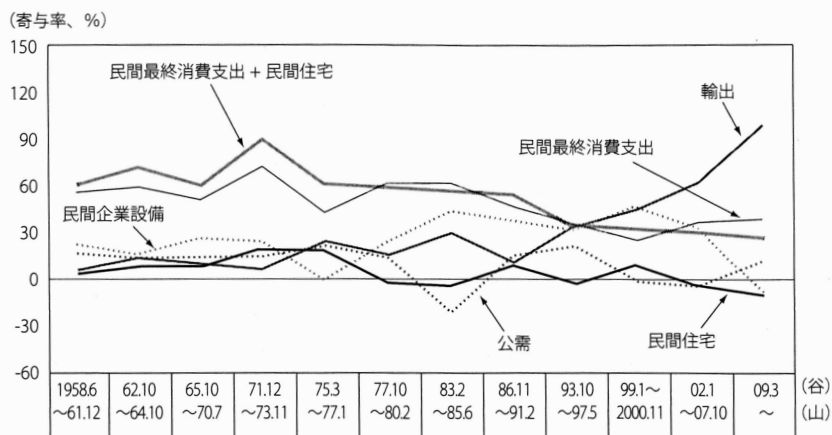
しかし、日本企業の輸出製品は、すべてがドルをはじめとした外貨で輸出しているわけではない。円建てで輸出している割合が高くなっている。財務省「貿易取引通貨別比率」によれば、日本の輸出における円建て比率の割合は、2010年上期には41%に達している。また、日本の輸出先は中国を含むアジアが、全体の73%を占めており、その47.9%が円建て輸出である。超円高の影響はいわれるほど大きくはないことがわかる。

円高問題でもう一つ考える必要があるのは、国際競争力強化、輸出至上主義に立つ一部大企業の行動である。労働者、下請け企業にコスト削減の犠牲を押し付けて、価格競争力を強め、大量に輸出を進め、貿易黒字により外貨獲得を進めることで、日本の円の強さを示すこととなる。その結果、円の相場が上がり円高となる。それで再び労働者、下請け企業にコスト削減の

犠牲を押し付けることとなつて、更なる円高を生じるという悪循環に陥っている。

日本経済が外需・輸出依存型となつてしまっていることに問題がある。「経済財政白書2010年度」の「各景気拡張局面における需要項目別

図表8 各景気拡張局面における需要項目別寄与率



寄与率」(図表8)を見ると、1986年までは常に民間最終消費支出がもっとも寄与していたが、1993年、1999年に輸出が民間設備投資とともに大きく貢献し、2002年以降は完全に輸出の寄与が大きくなっている。

財界・大企業の「国際競争力強化」論は、結局、日本の労働者の生活や中小企業の経営を圧迫し、内需を冷やすことにつながっている。それに加えて、円高を加速させ、日本経済を苦境に追いやることになっている。

なお、2011年8月の米国債の格付け引き下げを契機とした円高については、基軸通貨としてのドルの信頼が低下し、さらにギリシャをはじめとする経済危機によりユーロの不安もあり、比較的に安定している円が資金の避難先として買われて、円高となっている。

日本経済が外需・輸出依存型となつてしまい、円高体質になっていることこそ問題である。内需拡大・生活充実型に移行することが求められる。

おわりに

統計データにもとづき日本企業の国際競争力についてみてきたが、日本企業の実態を見ると、財界・大企業がふりまく「国際競争力強化」論

にたいして労働者・労働組合からの有効な反撃が行われていない状況がある。とくに、連合系の大企業労働組合の反撃は皆無といってよい状況にある。その背景には、EU各国の労働組合と比較して、日本の大企業労組が、労使一体化路線をとっていることがある。「企業あつての労働者」という企業主義にとらわれて、大企業の横暴とたたかえない現状がある。

独立行政法人労働政策・研修機構がまとめた「データブック国際労働比較2011」によると「争議による労働損失日数(2008年)」では、アメリカ(約195万日)、フランス(約155万日)、韓国(約81万日)に比べて日本は(約1万日)と、圧倒的に少ない。日本は争議件数、争議参加人数でも日本は非常に少ない。

この現状を打開していくためにも、大企業職場での活動家のねばりづよいたたかいとともに、たたかうナショナルセンターとして前進してきた全労連や全労連加盟組合のさらなる奮闘が期待される。そうしたたたかいを発展させてこそ、財界・大企業の「国際競争力強化」論を打ち破っていくことが可能になるだろう。

(うえの くにお・理事・労働者状態統計分析研究部会)