

「モノづくり」への過度の依存をやめよ

みずほ総合研究所 副理事長

杉浦哲郎

急激な円高や電力不足を背景に空洞化への懸念が高まっているが、日本のモノづくりはそれ以前から転換期にあり、海外移転は生き残りのための必然的な戦略である可能性が高い。モノづくりへの過度の依存やそのための政策は、今後の日本経済の成長に必要なサービス産業やそれを支える内需の拡大を阻害する危険性がある。

空洞化議論が惹起する「ニッポン製造業」の危機

新聞報道などを追っていると、日本経済の空洞化に対する懸念が日々強まっているように見受けられる。

企業とりわけ輸出型製造企業が、続々と生産拠点を海外に移している。急激な円高や重い法人税負担、通商自由化の遅れ、労働規制・環境規制の重さ、電力不足という「6重苦」によって国内生産が困難化し、空洞化に拍車をかけているという。その結果、原子力発電所の停止・火力発電所の増強にともなうエネルギー輸入の増大と相まって、貿易収支は赤字に転じており、いずれ経常収支も赤字化して、日本の経済成長にさらなる困難（経済成長の低下、国債消化余力の低下・国債金利の上昇）をもたらすと指摘もある。

こうした議論の背景には、モノづくり（製造業）と輸出が日本経済を支える最も重要な基盤だという認識がある。実際、モノづくり（製造業）は、強い競争力を背景に輸出を増やし、国民生活や経済活動に不可欠な食料や原燃料、製品の輸入をまかない、経常収支黒字や対外資産を積み上げてきた。それらはまた、日本の経済成長を支える大きな原動力でもあった。2000～10年度における実質GDP増加（7.2%）の9割弱は、輸出（財+サービス）の拡大によってもたらされた。

そして東日本大震災は、日本国内に世界市場で大きな存在感を有する「世界ナンバーワン」「オンリーワン」の企業が中小企業を含め数多く存在すること、日本のモノづくりが停滞すると海外にも大きな影響が及ぶこと、さらには寸断されたサプライチェーンが予想以上に迅速に復旧したことが示すように、日本の製造業が強い現場力と抵抗力を有していること——を明らかにした。

そのような日本のモノづくりや輸出が損なわれる（空洞化する）ことが、日本経済の成長基盤を毀損することになるのではないかと危惧を呼び起こしたとしても何ら不思議ではない。

すでに転換期を迎えていた日本のモノづくり

しかし視点を変えると、急激な円高や電力不足以前からすでに、日本のモノづくりは転換期を迎えていたとみることもできる。

中国をはじめとする新興国の生産力が高まるなかで、日本におけるモノづくりは競争力を低下させてきた。日本企業はこれまで、技術力を高め、製品の高付加価値化を進めることによって、競争力の低下を乗り越えてきたが、その一方で安い労働力（非正社員や外国からの研修生）がなければ成り立たない分野が増えてきたことも事実である。また新興国市場の拡大は、現地での生産拡大やサプライチェーンの構築、製品開発の有効性・必要性を高めてきた。

それらの結果、日本企業の海外生産、海外進出が、円高や電力不足が生じる以前から、トレンド的に拡大してきたわけである。そして、中国やタイに進出した日本企業の一部は、現地労働者の賃金上昇などに直面して、より労働コストが低く、今後の市場拡大が期待できる他の国々（ベトナム、カンボジア、ラオス、ミャンマーなど）への展開をも検討し始めている。

また、東日本大震災を契機に改めて認識されたように、世界ナンバーワン、オンリーワンの企業であっても、日本のモノづくりの付加価値率は必ずしも高くはなかった。その背景には、単位当りの付加価値よりも販売量の増大によって収益を確保しようとするビジネスモデルや、グローバル化の遅れがあったと推測される（注1）。前述の通り、サプライチェーンが震災後に迅速に復旧したことは賞賛されるべきだが、それは多くの企業（とくに中小製造業）にとって、付加価値率の低い事業を従来通り続けることを意味する。そのような中で日本のモノづくり企業が存続を図ろうとすれば、より強い競争力を持つ製品の開発・生産に加え、さらなるコストの削減や、海外生産を含む成長市場における販売量の拡大、直接的なグローバル取引の拡大による（国内納入先を通じた間接取引ではなく）付加価値の確保を進める必要があることになる。

いずれにしても、日本のモノづくりは転換期を迎えており、現状のままでは、かりに円高が止まり十分な電力が確保されたとしても、さらに強い縮小圧力に直面していたと考えられるのである。

「モノづくり偏重」でサービス産業の成長の芽を摘むな

一方で、日本経済のサービス化は着実に進んでいる。GDP統計によれば、情報通信を含むサービス業の付加価値生産額は製造業の1.27倍（2010年）、就業者数は同2.14倍（2010年度）に及ぶ。また、米国アップル社の躍進が如実に示すように、優れた製品デザインや快適なインターフェース、競争力を有するソフトウェアの開発やそれを活用した新しいビジネスモデルは、企業の収益力を大きく高める原動力となる（ちなみに、アップルのハードウェアは米国外で生産されている）。

さらに、新たなサービスの創出は、少子高齢化やエネルギー・環境制約といった日本経済が直面するさまざまな課題を解決し、世界をリードしうる産業を輩出する上で、きわめて重要なカギを握っている。育児サービスや介護サービスの多様化、予防医療の拡充、先進的医療技術の確立、企業や家計に対する省エネ促進サービス、低コストで効率的なエネルギー供給サービス、電子政府、観光産業の振興、地域産業の活性化、ソーシャルビジネスの拡大など、充実・成長が期待されるサービスは、枚挙にいとまがない。

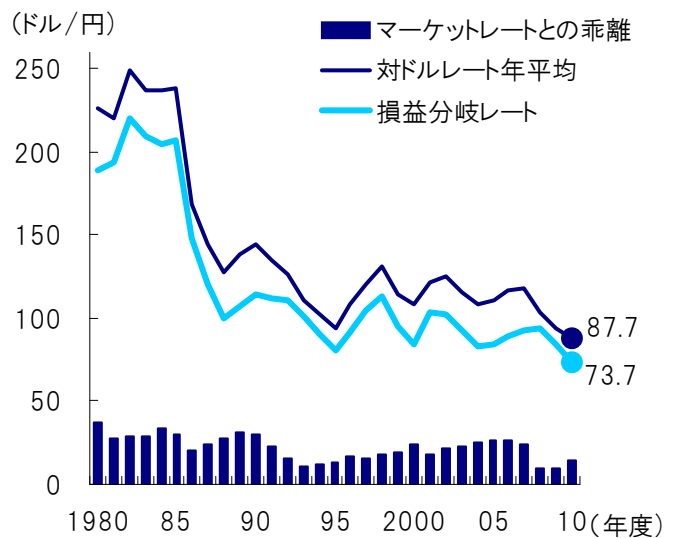
このようなサービス産業の成長に必要なのは、十分な経済資源（ヒト、モノ、カネ）の投入や市場の拡大である。しかし、サービス産業自身が抱える固有の問題（過当競争や規制の制約など）に加え、これまで日本経済を支えてきたモノづくりに対する過度の依存や偏重が、意図せざるかたちでサービス産業の成長を妨げてきた可能性はないだろうか。

日本でモノづくりを続けるために、非正社員の雇用拡大などによって、労働コストを引き下げ、柔軟化することが必要だったのは事実であろう。しかしそれは、とくに若年層の所得水準の低下や格差拡大、それにとまなう消費心理の萎縮を通じて、サービス産業の成長に必要な内需を停滞させてきた可能性がある。日本経済の空洞化を加速する「6重苦」のひとつに数えられている労働規制の強化も、サービス産業育成の観点からみれば、内需の喚起につながるかもしれないという意味でプラスの効果が期待できることになる。同様に、エネルギー・環境規制の強化も、モノづくり産業にとって大きな制約要因になっていることは理解できるが、そうした状況の中から革新的な技術や新しいサービス産業が生まれることもまた事実だ。

円高が輸出競争力を削ぎ、空洞化を加速させる懸念があることも否定しない。しかし円高には、輸入コストを引き下げ、日本国内における実質購買力を高めて、内需を刺激する効果もある。実際、「損益分岐為替レート」（日本の製造業の経常利益がゼロになる円ドル・レート）を試算すると、それは常に実際の対ドルレートよりも円高で推移してきた（図表）。これは、輸出価格下落を通じた円高の悪影響は大きい、その一方で円高のメリット、すなわち輸入原燃料コストや製品輸入価格下落の効果も同じように大きいことを示しているといえる。したがって、意図的に円安を進め、それを持続させようとするのは、日本経済全体からみれば内需を抑制する要因となり、結果として内需を主な市場とするサービス業の成長を妨げることになる（注2）。

モノづくり産業や輸出が、日本経済の重要な成長基盤であることは紛れもない事実である。しかし、モノづくり産業に過度に依存し、それに偏重した政策を続けようとするれば、サービス産業や内需の成長を阻害して、かえって空洞化を進めてしまう可能性には留意する必要がある。（了）

図表 損益分岐為替レートの推移



(注) 1. 製造業。1997年以前は主要企業、1998年以降は大企業。
 2. 損益分岐レートとは、経常利益が0になるレート。
 (資料) 財務省、日本銀行

(注1) 拙稿「震災復興で試される『世界一』モノづくりの底力」（みずほ総合研究所『チーフエコノミストの視点』、2011年6月21日）
<http://www.mizuho-ri.co.jp/publication/opinion/eyes/20110621.html> を参照。

(注2) 米国や日本をはじめとする先進国や国際機関は、中国が市場介入によって人民元を意図的に安くしていることが、輸出への過度の依存を招き、内需拡大を遅らせ、経済体質を脆弱化させていると指摘している。

当レポートは情報提供のみを目的として作成されたものであり、商品の勧誘を目的としたものではありません。本資料は、当社が信頼できると判断した各種データに基づき作成されておりますが、その正確性、確実性を保証するものではありません。また、本資料に記載された内容は予告なしに変更されることもあります。