

日本の製造業

長期データに基づく収益力の再検証

日本経済の低迷が長きにわたって続く中で、様々な角度から病巣の診断と治療プランが提示されている。その中でも優勢を占めるのが「失われた十年」と「製造立国」という考え方である。前者はバブル崩壊以降の政治的無為無策を批判的に形容する一方で、バブル崩壊以前の日本を肯定する暗黙裏の了解を含んでいる。後者は製造業の強化を通して日本経済の再建を図るべきであると主張するが、その陰には言うまでもなく「日本＝モノ造りを得意とする製造大国」という認識がある。批判や主張の内容は別として、ここにあるアドホックな基本認識は正しいのであろうか。すなわち、日本の製造業は1980年代まで本当にうまくやっていたのであろうか。

本稿は、これまで吟味の対象とされてこなかった暗黙の前提に対して、売上高営業利益率の長期低落傾向という否定的なデータと分析を中心に据える。確かに日本の製造業は品質や製品開発能力において世界を席卷するところまで来たのかもしれないが、評価の基準を企業の収益力に取れば、高度成長の時代から一貫して深刻な問題を抱えていたと言わざるをえない。

これは看過できる事態ではない。日本における非製造業の効率の低さは周知の事実としても、日本の製造業に対して我々が抱えているイメージは、幻想と呼ぶのがふさわしいほど現実からは乖離していると言わざるを得ないのである。日本には「モノ造り大国」という自負があるが、それはあくまでもモノを物理的に造りあげる能力に基づいた発想に過ぎないのであって、現実には「製造立国」という考え方が経済的に成立するほど日本の製造業は儲かっていないのである。むしろ収益力の長期低落傾向に歯止めがかからなかった結果として、日本の製造業は資金コストの負担能力が問われるまでの窮地に立たされていると見るべきであろう。

問題は何故である。特に製造業の利益率が長期低落傾向を示す理由をどこに求めたらよいのであろうか。以下で検討する仮説は4つある。その一つ、リスク・リターン代替仮説は、リターンの低落傾向をリスク低下の代償と見る。戦後日本経済の本格的な復興期に比べると、企業が取っている事業リスクは相対的に低下の一途をたどっている可能性があり、だとするとリターンの平均値が低落するのは自然の理と解することができるというのがこの仮説の内容である。もう一つ、競争圧力仮説は、利益率の長期低落傾向を相次ぐ参入の帰結と見る。時間の経過に伴って技術や競争条件が成熟化し、そこに新たな参入機会が発生するとしたら、利益率が一方的に低下の傾向を示すのも不思議ではない。

以上二つの仮説が企業を取り巻く外的条件の変化に着目するのに対して、残る二つの仮説は企業行動そのものに利益率長期低落傾向の原因を求める。その一つ、人件費仮説は、企業が総人件費の抑制に失敗したことが収益の圧迫につながっていると見るものである。もう一つ、過剰投資仮説は、企業が最適投資規模を超えた設備投資を続けた結果として利益率が低落傾向にあると見るものである。

結論を先に述べると、人件費仮説と過剰投資仮説は利益率の長期低落傾向を説明する上で共に有力ということが判明する。競争圧力仮説も多くの産業で成立する。リスク・リターン仮説だけは棄却されるが、それ以外はすべて妥当ということになる。ということは、日本企業の問題は特定の要因に分解されるものではないということに他ならない。これは重く受け止めるべき結果であろう。日本企業は、単に人事管理や設備投資や競争政策という特定分野の意思決定を間違えたというのでもなく、特定の時期に勘違いをしたのでもなく、普遍的かつ長期的な問題を抱えているのである。まさに問題は構造的と言えよう。これは経営の不在に等しい。人と資本をどこまで企業活動に投入するのは、企業がおよそ下す意思決定の中でも基本中の基本であり、非可逆的な要素を含むだけに重要性も飛び抜けて高いはずである。日本企業は、こういう大局的な意思決定を明示的かつ緻密に下すことをまるで放棄したかのように見えるというのがここでの結論となる。だとすれば、問題の根は深いと言わざるをえないし、日本が真剣に取り組むべき課題についても認識を新たにする必要のあるものと考えられる。