

# 労働生産性から見る日本産業の現状

小村智宏

経済・産業分析室主任研究員

生産性がカギを握る。これは、個々の企業においても、経済全体の将来を展望する上でも、間違いのないところだろう。特に、人口減少時代に入り労働供給の制約が厳しくなる中、労働生産性の動向は、これからの日本経済の行方を左右する最も重要なファクターの一つと位置付けられている。ここでは、労働生産性を切り口として、日本の産業の現状について考えてみたい。

## 労働生産性の日米比較 —日本の労働生産性は低いのか？—

はじめに、日本経済全体の労働生産性の現状を、米国との比較で概観しておこう(表1)。ここでは指標として、2006年時点の産業別GDPをそれぞれの産業の就業者数で除した値を用いている(労働生産性の算出にあたっては、付加価値額を就業者数と平均労働時間の積である「労働投入量」で除すのが一般的であるが、ここでは日米のデータの基準をそろえるための便法として、就業者数で除した値を指標として使用している。生産性の指標については囲み記事「物的生産性と価値的生产性」参照)。

政府も含めた全産業ベースで見ると、2006年の日本の労働生産性は、就業者1人当たり816万円で、同年中の平均の為替レート116円/ドルで換算すると7万ドルとなる。これは米国の9万2千ドルを1とすると0.76に相当する水準である。このデータで見る限り、日本経済全体としての生産効率は米国を大幅に下回っているという計算になる。しかし、同様の計算を2000年のデータで行ってみると、日本の労働生産性の対米国比は1.06と、日本が米国を上回っていたという結果が得られる。これをそのまま受け止めると、2000年から06年までの間に、日米のいずれか、あるいは双方で生産効率の大幅な変動があったように見えるが、実際には、そのような大きな変化が生じたとは考え難い。そうすると、両国の物価上昇率の差と為替レートの変動が影響している可能性が想起される。

そこで、両国の物価上昇率の差と為替レートの変動の影響を取り除くため、購買力平価の考え方で求めた各年の為替レートの理論値を用いて換算し直してみると、日本の労働生産性の対米国比は1998年から06年まで、1.01から0.99の間で安定的に推移している(図1。為替レートの理論値については囲み記事「為替レートと購買力平価」参照)。この結果から見ると、この間の日米両国の実質的な労働生産性はほぼ等しい状況が続い

ていたという結論になる。言い換えると、06年の日米の労働生産性に大きな差が生じているのは、日本の超低金利を背景とする極端な円安によるものであり、労働生産性の低下という表現から思い浮かぶような、生産活動の効率の大幅な低下が生じているわけではなさそうだ。

ただ、日本の労働生産性の対米国比(円・ドルの換算に理論値を使用したベース)が2000年の1.01から06年の0.99まで小幅とはいえ低下していることには注意が必要だろう。これは、この間の日本の実質労働生産性の上昇率(表1で示した名目GDPベースの労働生産性の上昇率から物価上昇分を控除した値)が、米国を年率0.3%ポイント程度下回っていたことを意味している。この差は、労働力人口の増加率の差とともに、日本が2%前後、米国が3%弱と言われている経済成長の巡航速度、潜在成長率の差の一因を成している可能性がある。

## 産業別の労働生産性 —サービス産業の生産性は問題か？—

次に、表1から、産業別の労働生産性の比較を見てみよう。日本においては、全産業の労働生産性を100とすると、製造業が119.4であるのに対して、金融・保険業が245.7、不動産業が764.9ときわめて高い値になっているものの、全就業者の35%を占める狭義サービス業は製造業のほぼ2分の1の60.6、同17%の卸売・小売業も78.6にとどまっており、サービス産業の多くの業種で生産性の低さが目立つ。

しかし、同様の傾向は米国でも見られる。そこで、産業別の労働生産性の対米国比を見てみると、製造業が1.00(円・ドルの換算に理論値を使用したベース)であるのに対して、広義のサービス産業が0.95、狭義のサービス業が0.93と、サービス産業の日米格差の方が若干大きくなっているものの、その差は特に極端なものではない。そこから考える限り、労働生産性の業種間の格差は、設備の拡充や技術導入の遅れというよりも、いわゆる労働集約的な産業か資本集約的な産業かの違い、すなわち、それぞれの生産活動における人手による労働から資本設備の利用への置き換えの容易さを反映したものとさえ言う(注)。

(注) 資本集約度の違いにともなう生産性の差を取り除く手法として、「全要素生産性(TFP=Total Factor Productivity)」と呼ばれる考え方もあるが、実際の計測にあたっては、資本設備の価額の推計をはじめ、さまざまな仮定を置くことが必要で、それによって結果が左右される上、資本設備の拡充と技術進歩とを切り離すことの意義は限られるため、ここでは扱わない。

表1. GDP統計を用いた産業別労働生産性の日米比較

	日本(2006年)						米国(2006年)						対米国比	
	付加価値額 (10億円)	構成比 (%)	就業者数 (千人)	構成比 (%)	生産性 (千円)	平均比 (%)	付加価値額 (百万ドル)	構成比 (%)	就業者数 (千人)	構成比 (%)	生産性 (千ドル)	平均比 (%)	実勢値換算 116円	理論値換算 89円
合計	513,876	100.0	62,997	100.0	<b>8,157</b>	100.0	13,205,406	100.0	143,543	100.0	<b>92.0</b>	100.0	<b>0.76</b>	<b>0.99</b>
民間産業	466,706	90.8	59,554	94.5	7,837	96.1	11,556,044	87.5	119,271	83.1	96.9	105.3	0.70	0.91
農林水産業	7,438	1.4	3,248	5.2	2,290	28.1	125,398	0.9	1,440	1.0	87.1	94.7	0.23	0.29
鉱業	505	0.1	49	0.1	10,296	126.2	262,383	2.0	620	0.4	423.2	460.0	0.21	0.27
製造業	108,603	21.1	11,149	17.7	9,741	<b>119.4</b>	1,549,725	11.7	14,246	9.9	108.8	118.2	0.77	1.00
食料品	12,628	2.5	1,554	2.5	8,126	99.6	160,660	1.2	1,683	1.2	95.5	103.8	0.73	0.95
繊維	700	0.1	255	0.4	2,746	33.7	19,457	0.1	358	0.2	54.3	59.1	0.44	0.57
ハルブ・紙	2,569	0.5	273	0.4	9,410	115.4	52,460	0.4	470	0.3	111.6	121.3	0.73	0.95
化学	7,806	1.5	416	0.7	18,764	230.0	213,956	1.6	865	0.6	247.3	268.9	0.65	0.85
石油・石炭製品	6,470	1.3	29	0.0	223,114	2,735.2	86,341	0.7	112	0.1	770.9	838.0	2.49	3.24
窯業・土石製品	3,381	0.7	386	0.6	8,760	107.4	54,690	0.4	514	0.4	106.4	115.7	0.71	0.92
一次金属	8,766	1.7	445	0.7	19,698	241.5	63,390	0.5	464	0.3	136.6	148.5	1.24	1.62
金属製品	4,864	0.9	943	1.5	5,158	63.2	131,083	1.0	1,554	1.1	84.4	91.7	0.53	0.69
一般機械	13,169	2.6	1,328	2.1	9,916	121.6	123,204	0.9	1,187	0.8	103.8	112.8	0.82	1.07
電気機械・精密機械	17,539	3.4	1,614	2.6	10,867	133.2	184,694	1.4	1,741	1.2	106.1	115.3	0.88	1.15
輸送用機械	15,106	2.9	1,198	1.9	12,609	154.6	187,263	1.4	1,760	1.2	106.4	115.7	1.02	1.33
その他製造業	15,607	3.0	2,708	4.3	5,763	70.7	272,527	2.1	3,538	2.5	77.0	83.7	0.64	0.84
建設業	32,148	6.3	5,517	8.8	5,827	71.4	630,031	4.8	7,896	5.5	79.8	86.7	0.63	0.82
電気・ガス・水道業	11,433	2.2	433	0.7	26,405	323.7	273,397	2.1	550	0.4	497.1	540.3	0.46	0.60
広義サービス産業	306,580	59.7	39,157	62.2	7,830	96.0	8,715,110	66.0	94,519	65.8	92.2	100.2	0.73	<b>0.95</b>
卸売・小売業	68,722	13.4	10,725	<b>17.0</b>	6,408	<b>78.6</b>	1,610,191	12.2	21,849	15.2	73.7	80.1	0.75	0.97
金融・保険業	35,218	6.9	1,757	2.8	20,045	<b>245.7</b>	1,093,733	8.3	6,234	4.3	175.4	190.7	0.98	1.28
不動産業	60,460	11.8	969	1.5	62,394	<b>764.9</b>	1,662,826	12.6	2,235	1.6	744.0	808.7	0.72	0.94
運輸・通信業	33,419	6.5	3,700	5.9	9,032	110.7	984,214	7.5	7,543	5.3	130.5	141.8	0.60	0.78
狭義サービス業	108,760	21.2	22,006	<b>34.9</b>	4,942	<b>60.6</b>	3,364,146	25.5	56,658	39.5	59.4	64.5	0.72	<b>0.93</b>
政府サービス生産者	47,170	9.2	3,443	5.5	13,700	168.0	1,649,362	12.5	24,272	16.9	68.0	73.9	1.74	2.26

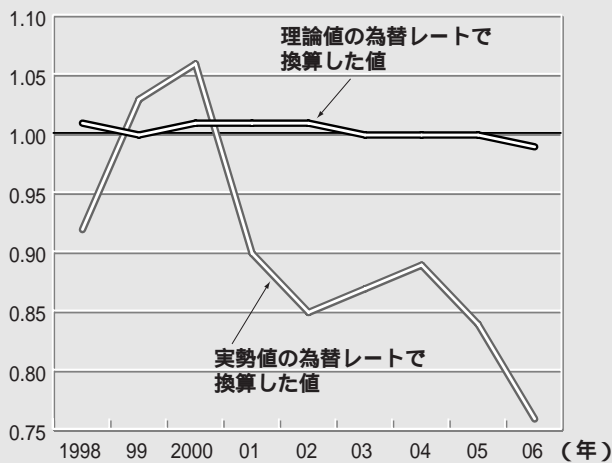
注：表中の太字は、本文中で言及した数値 出所：日米両国のGDP統計より作成

表2. 法人企業統計(日)とGDP統計(米)を用いた産業別労働生産性の日米比較

	日本(2006年)				米国(2006年)				対米国比	
	付加価値額 (10億円)	就業者数 (千人)	生産性 (千円)	平均比 (%)	付加価値額 (百万ドル)	就業者数 (千人)	生産性 (千ドル)	平均比 (%)	実勢値換算 116円	理論値換算 89円
合計	277,554	46,483	5,971	100.0	8,674,086	109,362	79.3	100.0	0.65	0.84
鉱業	1,292	58	22,183	371.5	262,383	620	423.2	533.6	0.45	0.59
製造業	89,047	11,494	7,747	129.7	1,549,725	14,246	108.8	137.2	0.61	<b>0.80</b>
建設業	28,690	5,125	5,598	93.7	630,031	7,896	79.8	100.6	0.60	0.79
電気・ガス・水道業	5,162	179	28,778	481.9	273,397	550	497.1	626.7	0.50	0.65
広義サービス産業(金融・不動産を除く)	153,363	29,626	5,177	86.7	5,958,550	86,050	69.2	87.3	0.64	0.84
卸売・小売業	58,385	11,318	5,159	86.4	1,610,191	21,849	73.7	92.9	0.60	0.78
卸売業	28,719	4,437	6,473	108.4	762,206	5,978	127.5	160.8	0.44	<b>0.57</b>
小売業	29,666	6,881	4,311	72.2	847,985	15,871	53.4	67.4	0.70	<b>0.90</b>
運輸・通信業	39,481	5,489	7,193	120.5	984,214	7,543	130.5	164.5	0.48	0.62
運輸業	23,500	3,764	6,243	104.5	385,444	4,480	86.0	108.5	0.63	<b>0.81</b>
情報通信業	15,981	1,724	9,269	155.2	598,770	3,063	195.5	246.5	0.41	<b>0.53</b>
狭義サービス業	55,497	12,819	4,329	72.5	3,364,145	56,658	59.4	74.9	0.63	0.82
娯楽業	5,683	981	5,790	97.0	126,182	2,014	62.7	79.0	0.80	<b>1.04</b>
宿泊業	3,460	809	4,277	71.6	112,358	1,851	60.7	76.5	0.61	<b>0.79</b>
飲食業	6,292	2,397	2,625	44.0	241,285	9,427	25.6	32.3	0.88	<b>1.15</b>
広告・その他の事業サービス業	14,941	3,616	4,131	69.2	1,560,905	17,956	86.9	109.6	0.41	<b>0.53</b>
医療・福祉	1,213	416	2,914	48.8	901,366	15,425	58.4	73.7	0.43	<b>0.56</b>
教育・学習支援業	1,589	380	4,186	70.1	120,946	3,002	40.3	50.8	0.90	<b>1.16</b>
生活関連・その他のサービス業	22,320	4,220	5,290	88.6	301,103	6,983	43.1	54.4	1.06	<b>1.38</b>

注：表中の太字は、本文中で言及した数値 出所：法人企業統計(日本) GDP統計(米国)より作成

図1. 日本の労働生産性の対米国比



・労働生産性の指標には名目GDPを就業者数で除した値を使用  
 ・米国の労働生産性を1とした指数  
 ・為替レートの理論値は、購買力平価の考え方にに基づき、日米両国のGDPデフレーターを使用して1986年から2004年までの間の実勢値からの乖離率の平均が0になるように調整した値を使用

ただし、時系列で見ていくと、2001年以降、狭義のサービスの労働生産性が低下基調となっており(図2)、その点には注意が必要だ。対米国比で見ても、2000年の1.04から06年には0.93まで低下している。この動きは、この期間の日米間の生産性上昇率の差の主因となっている。その背景としては、こ

の時期、サービス業においてパート比率が高まっていたことの影響が考えられる。表1では就業者の人数だけを分母として生産性を算出しているため、パート化が進んで個々の就業者の労働時間が短くなれば、生産性の値を押し下げる効果が生じる。また、従来のパートタイマーは、業務における技能や知識の水準が低い場合が多く、単に労働時間の短さ以上に生産性を押し下げている可能性もある。

パート比率の上昇にともなう労働生産性の低下については、人材を十分に活用できていないための現象という面がある一方で、フルタイムの就労機会しかない場合には労働力化しない層のマンパワーを労働市場に引き出すことで部分的ではあるが活用しているという面もある。ただ、いずれにしても、近時の傾向としては、パート化の流れが一巡しつつあることに加えて、パート労働力の一段の活用を目指して、労働時間の延長や技能の向上を図る企業が増えてきており、パート化にともなう生産性の低下には歯止めがかかる可能性が高い。

次に、日本のGDP統計では内訳が公表されていないサービ

## 物的生産性と価値的生产性

一般に「生産性」というと、生産活動における投入に対する生産の多寡で表され、技術進歩や業務プロセスの高度化にともなう生産活動の効率性の向上の度合いを示す指標と位置付けられている。そして、生産性の向上は、企業にとっては収益性の向上、経済全体にとっては成長と発展につながるの認識が一般的になっている。

個々の企業における生産性を計測する指標の一つに、「物的生産性」がある。それは、製造業であれば、労働投入1人時当たり粗鋼 トン、自動車 台の生産、小売業であれば、店舗従業員1人時当たりでさばいた客数 人、あるいは販売商品 点といった具合に、生産活動に投入した経営資源当たりの物的な生産数量で計測する手法である。計測にあたっては、すべての生産活

動に共通する経営資源である労働を分母として算出するケースが多いが、対象とする生産活動の特性や議論の目的によっては、耕地面積当たりの農産物の収穫量のように、労働以外の投入に対する生産量を生産性と呼ぶケースもある。

この物的生産性の値が高ければ、同じだけの商品やサービスを生産するのに必要な投入が少なくて済むため、その分、利益が大きくなったり、販売価格を引き下げて市場の拡大を狙えたりといったメリットが生じる。また、自社の現状のデータを過去の実績や同業他社のデータと比較すれば、事業活動を行う上での重要な参考指標ともなる。その場合には、最終的な生産物だけでなく、それを作り出すプロセスを細かくブレイクダウンして、それぞれの段階の生産

性を計測することも行われる。

物的生産性のデータは、「生産性」という言葉が持つ、「技術進歩や業務プロセスの高度化にともなう生産活動の効率性の指標」という一般的なイメージとほぼ重なる一方で、生産される商品やサービスのクオリティを勘案することが難しいという難点がある。そのため、生産効率や価格よりも商品の品質やユニークさを武器としている企業や、音楽、映像、ゲームなどの情報コンテンツを創造する事業、あるいは商社やコンサルティングファームのように事業の成果を数量的に把握し難い業種においては、物的生産性の経営指標としての有用性は限られる。また、物的生産性の場合、個々の商品、サービスごとに異なる単位となるため、異業種間の比較や多角化した企業の全体としての把握には使えない。当然、さまざまな商品・サービスの生産活動の総体である

ス業について、さらに細かく業種を分けて見てみよう。表2は、サービス産業の生産性の日米比較をより細かい業種について行うために、日本側のデータとして、表1で使ったGDP統計に代えて、法人企業統計を用いて計算したものである。個人企業がカバレッジから外れているため、特にサービス業の場合には、産業、業種の全体像と乖離している可能性もあるが、それを踏まえた上で、それぞれの業種の生産性の対米国比を業種間で比較してみると、日本の産業の現状について、いくつかの仮説が浮かび上がってくる。

まず表1の算出結果と比較するために製造業の対米国比の値を見てみると、円・ドルの換算に理論値を使用したベースでも0.80と、GDP統計同士で算出した1.00よりもかなり低めの値になっている。それを踏まえてサービス産業の各業種の状況を見ていくと、小売業(0.90)、娯楽業(1.04)、飲食業(1.15)、教育・学習支援業(1.16)、生活関連・その他(1.38)は製造業を上回っており、運輸業(0.81)と宿泊業(0.79)はほぼ製造業並み、それ以外の卸売業(0.57)、情報通信業(0.53)、

経済全体の生産効率を測る指標として使うこともできない。

それに対して、生産活動の成果を商品やサービスの数量ではなく、金額で評価した付加価値額を使って算出する「価値的生产性」の場合には、そうした難点をほぼ克服できる。付加価値額の算出にあたっては、生産する商品・サービスの種類にかかわらず、以下の二つの計算式のいずれかが用いられる(この二つの計算式で求められる付加価値額は、理論的には等しくなることが想定される)。

付加価値額

= 生産した商品・サービスの販売額

- 投入した原材料・資材・サービス等の購入額

付加価値額

= 経常利益 + 労働コスト + 減価償却

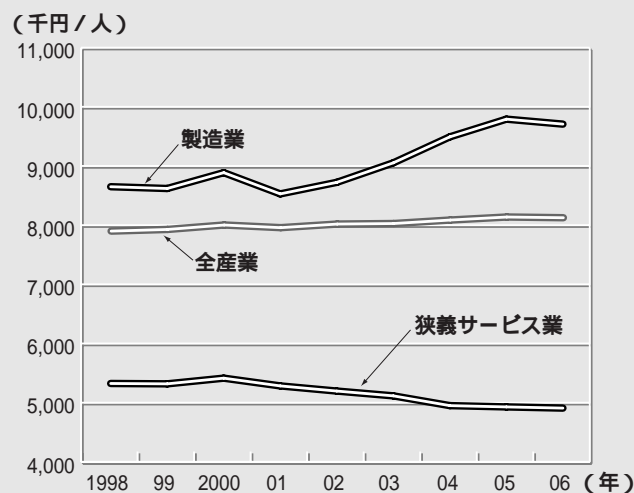
+ 動産・不動産賃貸料 + 純利払い

これらの計算式に従えば、企業会計のデー

タを用いて、すべての生産活動の成果を同じ基準、同じ単位で算出できるため、異業種間の比較や集計が可能になる。また、商品・サービスのクオリティは販売価格に反映されると考えられるため、付加価値額はクオリティを勘案した値になることが想定される。概念的には、一国の企業や非営利団体、政府など生産活動を行っているすべての組織が生産した付加価値額を足し上げた額がGNP(国民総生産)であり、そこから国内企業の国外での生産分を控除し、外国企業の国内での生産分を加えるとGDP(国内総生産)になる。

そして、個々の企業の付加価値額や一国全体の指標としてのGDPを、生産活動に投入した労働量で除した値が、付加価値ベースの「労働生産性」である。これは、経済全体を扱うマクロの議論では最も一般的に用いられる生産性の指標である。

図2. 日本の名目労働生産性の推移



・それぞれの産業の名目GDPを就業者数で除した値

広告・その他の事業サービス業(0.53)、医療・福祉(0.56)は製造業を大幅に下回っている。

このうち、製造業を上回っている業種は、いずれも、人手を使った消費者向けサービスの性格が色濃い業種である。これらの業種においては、日本では競争激化を背景にサービスの高度化で消費者を引きつけようという方向性が目立っているのに対して、米国では情報システムを活用して業務を定型化し、質

ただ、付加価値額の場合、生産活動自体ではなく事業を行う外部環境によって変動するケースが想定される。例えば、同業者間の競争が激しくなって販売価格が抑えられるケースや、原材料価格の上昇を製品の販売価格に転嫁できないようなケースでは、付加価値額とそれをベースにして算出される生産性の値が低く計算されてしまう可能性がある。このような場合には、付加価値のベースで算出した生産性は、純粋な生産活動の状況だけではなく、関連する市場の環境にも左右され、「生産性」という用語で含意される「技術進歩や業務プロセスの高度化にともなう生産活動の効率性の指標」という意味合いから乖離してしまうことには注意が必要だ。

金水準の低い未熟練労働力を人海戦術的に投入することでコストを削減しようという方向性が顕著で、それが付加価値ベースの労働生産性を押し下げる方向に働いている可能性がある。

一方、対米国比の数値が製造業に比べて低い業種では、知識集約的な事業への取り組みの度合いが日米の生産性格差の要因となっていると考えられる業種が目立つ。米国においては、卸売企業が小売企業の物流管理や商品戦略の策定を支援・代行する事例が多くなっている。情報通信業では、単なる情報交換の手段を提供するだけでなく、それをベースにさまざまなサービスや情報を提供するITビジネスが生み出されてきている。事業サービス業では法務関連や会計、経営コンサルタントなど、労働生産性の高い知識集約的なビジネスが日本に比べてはるかに成長している。

こうして業種別の状況を見てくると、付加価値で計る労働生産性を左右しているのは、必ずしも生産性という言葉でイメージされる生産効率の高低だけではないことが明らかになる。主たる業務や機能が似ているために同じ業種に分類されていても、ビジネスモデルや付随的な機能によって、労働生産性はまったく違った水準になり得る。日米間の業種別の労働生産性の格差には、そうした事業内容の違いの影響が大きくなっている可能性が高い。日本において業種全体として効率性に問題があるのは、ITの活用の遅れが指摘されている医療・福祉の分野や、ほとんど産業として扱われていない農業など、ごく一部の業種に限られそうだ。

## 産業構造の変化と生産性

これからの時代に、日本経済が成長していくには、労働生産性の向上が不可欠なファクターであることは間違いない。その点は労働生産性の定義式（下記）からも明らかだ。

労働生産性 = GDP / (就業者数 × 平均労働時間)  
したがって、

GDP = 労働生産性 × (就業者数 × 平均労働時間)  
人口減少時代に入り就業者数は停滞し、いずれは減少に転じる可能性が高い。個々の労働時間を延ばすにも限界がある。労働生産性が向上しない限りGDPの成長はあり得ない。

ただ、ここで注意が必要なのは、労働生産性が向上すれば

必ずGDPが成長するとは限らないということだ。この式によれば、労働生産性が向上した分、失業が拡大したりパート化が進んだりといった形で労働投入が減少し、GDPの増加には結び付かない事態も考えられるからだ。既存の市場の多くが飽和している日本経済の現状を考えると、たとえ労働生産性が向上しても、そうした縮小均衡に向かう可能性は十分ある。これから日本経済を成長させていくには、労働生産性を向上させるだけでなく、新たな需要と市場を創出していくことが必要になる。生産性の向上と新たな需要の創出は、いわば、経済を成長させるための両輪ということになる（需要創出の方向性については、08年2月掲載レポート「日本産業の方向性 - 集中と拡散がうながす経済の活性化 - 」参照）。

労働生産性向上の原動力は、生産技術の進歩と、それを体現した資本設備と人材の拡充、高度化である。この点は、将来も変わることはないだろう。ただ、経済全体で見ると、産業構造の変化も労働生産性の変動に密接な関係を持っている。かつては、農業から製造業へのシフト、さらには製造業の中でも労働集約的な業種から資本集約的な業種へのシフトといった、生産性の低い産業から高い産業への重心の移動を基調とする産業構造の変化が、生産性を押し上げる要因となっていた。日本の高度成長期が、その最も顕著なケースと言えるだろう。しかし、その変化が一巡すると、今度は逆に、製造業から生産性の低いサービス産業にウエートが移るサービス化の流れが生じ、それが生産性の抑制要因となってくる。現時点では、日本や米国を含む多くの先進国が、そのような局面に入っている。

そうした中で今後の労働生産性の向上に向けたカギとなるのは、米国の卸売業や情報通信業、事業サービス業で見られるような知識集約的な事業と、コンテンツやソフトウェアなどの情報創造型の事業への移行だろう。特に情報創造型の事業は、現行の統計では独立した業種としては扱われていないが、ITの飛躍的な高度化とインターネットの浸透によって情報流通のコストが劇的に低下したことで、音楽でも映像でも、人を引き付けるコンテンツさえあれば、限りなくゼロに近いコストで無数のユーザーに情報を販売し、莫大な付加価値を生み出すことが可能になっている。その場合には、当然、労働生産性も相当な高水準となる。サービス化に続く情報化の潮流が、かつての工業化の潮流のように、労働生産性の押し上げ要因になるとい

うことだ。また需要創出の面でも、音楽や映像、ゲームなどの情報コンテンツの分野は、消費者のニーズが基礎的な領域から機能の領域、さらには「心」の領域へと高度化してきている中で、最も有望な分野の一つと位置付けられている（消費者ニーズの高度化については、07年4月掲載レポート「消費の行方 - 市場は「心」の領域へ - 」参照）。

資本集約型から知識集約型へ、あるいは、サービス化から情報化へという産業構造の変化の方向転換については、既にさまざまな視点から議論されてきているが、それらの方向転換は、ここまで見てきたように、生産性向上と需要創出というマクロ経済上の二大要件に対応する動きでもある。それらの新しい潮流においては、人材の高度化と拡充が不可欠であり、場

合によってはそれが制約要因となることも考えられる。また、知識や情報を収益化するビジネスモデルの成熟や、資産としての知識、情報を保全する制度的な枠組みの構築といった課題も想定される。これらの課題をクリアし、産業構造の望ましい変化を実現、加速させていくためには、政策的なサポートも求められるが、政府の産業政策が、かつての工業化、重工業化の時代のような大きな影響力を持つことは考えにくい。知識集約型や情報創造型の産業の発展に向けては、個々の企業の戦略的な展開と、叢生するベンチャー企業やマイクロビジネスのバイタリティが原動力となるだろう。これまで以上に日本企業の活力に期待が集まる局面が訪れている。

## 為替レートと購買力平価

為替市場の動向を考える際のアプローチの一つに「購買力平価」の手法がある。それは、各通貨と物財との関係、すなわち物価を媒介にして、通貨間の相対価格である為替レートの理論値を算出しようという考え方である。この考え方では、物価の上昇は物財に対する通貨の価値の下落を意味するため、その通貨は他通貨に対しても減価するはずだという仮説を置いて、インフレ率が高い国の通貨は低い国の通貨に対して、その差の分だけ減価することが想定される。具体的には、1ドルの円換算値の理論値は、以下の計算式で算出される。

$$\text{理論値} = \frac{\text{日本の物価指数}}{\text{米国の物価指数}}$$

この計算式で算出される理論値は、参照する物価指標によって相当な違いが生じるが、ここでは、各国内の経済活動全体を対象とした物価指標であるGDPデフレーターを用いている。

また、この値としては、一般的には、特定時点の円ドルレートの実勢値を用い、両国の物価指数はその基準時点をもとに指数化した

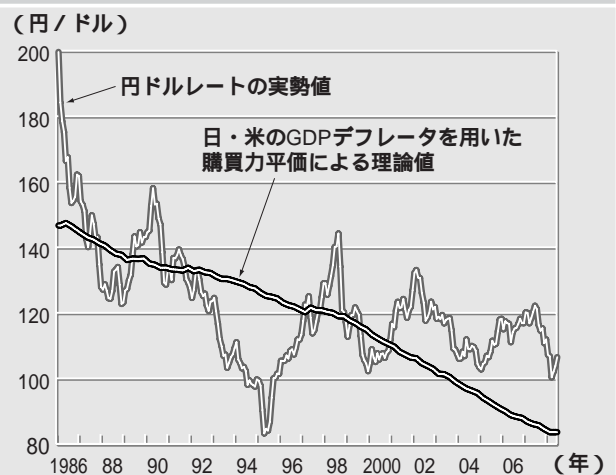
値を用いることが多い。しかし、この手法では、基準をいつの時点に設定するかで、理論値はまったく異なった水準となる。

そこでここでは、算出された理論値と実勢値の乖離率の対象期間中の平均が0となるような値を逆算して求める手法を用いた。これは、購買力平価の考え方が妥当であれば、為替レートの実勢値は理論値に向けて収斂する傾向が生じ、長期間の平均をとれば理論値と実勢値は一致するはずだという仮説に基づいている。そして、この値を求めるための計算対象期間としては、相場が明らかに異常な状態にあったレーガノミクス時期と、近年の日本の超低金利の時期を除くという意味で、1986年から2004年までの19年間と設定した。

右の図は、こうして求めた理論値と実勢値の推移を

示している。これによれば、08年1 - 3月期時点の理論値は84.1円となっており、07年後半からの急速な円高にもかかわらず、同時点では、依然として理論値に対して25%程度、円安方向に振れているという評価になる（こうした考え方を含めた為替市場の現状認識と展望については、08年5月掲載レポート「激動期を迎えた為替市場」参照）。

### 購買力平価に基づく円ドルレートの理論値



- ・理論値を算出する際の物価指標には日米両国のGDPデフレーターを使用
- ・ブラザ合意後の1986年から2004年までの間で、実勢値からの乖離率の平均が0になるように調整した値を理論値としている
- ・実勢値は終値の月中平均値を使用