

1970年代日本工業における「格差」の実態と相互関連について

——主に『工業統計表』を用いての考察——

中内清人

はじめに

[1] 付加価値率——製品出荷額と付加価値額

[2] 従業者数の変化

[3] 付加価値額・賃金分配率の部門別・規模別諸格差と蓄積

[4] 事業所数の変化

結びにかえて

はじめに

1960年代に日本経済は、「四十年不況」(1965)を経験した。しかし岩戸景気(ピーク1961年)オリンピック景気(ピーク1964年)、そして史上最長のいざなぎ景気(ピーク1970年7月)を経験し、高い経済成長率を示した。1960年から1970年までの11年間の実質経済成長率は年平均11.4%であった。

これに対し1970年代には、71年にニクソンショック・円高不況、73年に第一次石油危機、79年に第二次石油危機と大きな不況に見舞われた。実質経済成長率は年平均6.1%(1970年から79年までの10年間)に低下した。経済は高度成長期から低成長期へと移行した。

しかしこの頃にはまた、日本経済は外貨不足時代から外貨過剰時代に移行し、対外摩擦が激化した。政策面での強調点は、国際競争力強化から国際協調重視に変わり、これと国民福祉の充実との同時達成が課題とされ、産

業政策としては知識集約型産業構造が主張され、中小企業政策としても、「規模の利益」重視から「経営資源の集積」を前提とした「知識集約化」重視への転換が主張された。産業の「重厚長大型」から「軽薄短小型」への移行が強調されたのもこの時期である。

高成長時には、企業数の増加と生産性の向上とを共に実現することが相対的に容易である。しかし低成長時には、そうではない。70年代に企業経営の困難は増大した。

本稿はこの70年代の製造業における格差の実態・動向を、『工業統計表』(産業編)を資料として用い、付加価値率、賃金(労働)分配率等、およびそれらの相互関係の検討をおして、把握しようとしたものである¹⁾。

付加価値総額は、労働者により生産されたものであり、資本(利潤部分=利子、地代を含む)と労働(賃金部分)とへの分配源の規模を示し、賃金分配率は、その資本と労働とへの分配関係を示し、一方で労働者の所得を直接規定し、ひいては内需の重要部分である国内消費市場の規模を規定し、他方では蓄積を規定し、ひいては国内投資財市場の規模

1)『工業統計表』による日本工業の分析には、例えば腰原久雄・萩野由太郎・有田辰男・服部保孝・瀧沢菊太郎氏等のものがある(通産統計協会編『戦後の統計表(産業編)第3巻 解説編』1982年)

を規定し、輸出競争力をも含め企業競争力を規定する。

蛇足となるが、各企業・産業部門・規模層の付加価値額は、各企業・産業部門・規模層の生産過程で付加（生産）された価値が、増減なく集計されたものではない。各企業・産業部門・規模層の数値として集計され、表示されているその額は、流通過程を媒介して決定された価格の集計であり、市場構造（需給関係や、売り手と買い手との力関係等）を反映して決定されたものであることはいうまでもない。

なお資料として用いた『工業統計表』では3年おきに、本稿で対象とする期間では、1972年、75年、78年に、景気変動や産業構造の変化によるとはいえない企業数の増加がある。これは統計作成上の、悉皆調査であるとはいえ、捕捉率の差に起因する可能性がある²⁾。特に1～3人規模層においてこの影響は強く、小規模事業所ほど、景気変動とは異なる3年単位の増減を示している。

従業者100人未満規模事業所の製造業全事業所に占める比率が高いため、この層の増減が製造業全事業所の増減に与える影響は大きい。従業者数の増減に対する影響も同じ理由で比較的大きい。現金給与総額や付加価値総額および製品出荷総額に対しても、程度の差はあれ、影響を与えている。100人以上規模層事業所の増減は景気変動に対応している。

なお本稿の課題は、諸格差の実態とそれらの相互関連とを考察することに限定されており、諸格差に関してなされている多くの理論的考察の検討は、さしあたり対象とはしていないことを、予め記しておきたい。

2) この点については高木新太郎「統計データの一般的解説」（篠原三代平編著『日本経済講義』1986年、東洋経済新報社、所載）、および、谷沢弘毅『現代日本の経済データ』（1997、日本評論社）等を参照されたい。

また本稿では、特に断りのない限り、『工業統計表』の数値およびそれを加工した数値を使用している。

[1] 付加価値率——製品出荷額と付加価値額——

利潤増大の条件として、付加価値額の増加が必要となる。そのための一条件として、製造品出荷額の増大が必要である。製造品出荷額および付加価値額を規定する要因は種々である³⁾。

3) 『工業統計表』では、 $[\text{生産額} = \text{製造品出荷額} + (\text{製造品年末在庫額} - \text{製造品年初在庫額}) + (\text{半製品及び仕掛品年末額} - \text{半製品及び仕掛品年初額})]$ とされている。製造品出荷額減少期に増加した在庫が、出荷拡大期にその年の生産量と共に出荷される。従ってその年の生産額、諸経費（現金給与支払額等）に比較して、製品出荷額や付加価値額が増大し、賃金分配率は低下する要因となる、等の問題点はあるが、ここでは製造品出荷額＝付加価値額＋原材料使用額等＋減価償却額、とみなし考察した。

また $[\text{付加価値額} = \text{生産額} - \text{原材料使用額} - \text{製造品出荷額に含まれる内国消費税額} - \text{減価償却額}]$ とされている（従業者9人以下の事業所の付加価値額は、粗付加価値額であり、減価償却部分だけ、付加価値額が大きく算出されている）。内国消費税額を無視することになるが、 $\text{付加価値額} = \text{生産額} - \text{原材料使用額} - \text{減価償却額} = \text{利潤額} + \text{現金給与総額}$ とみなし、「付加価値額－現金給与額」を利潤と見なし考察することにする。ただし、付加価値額と現金給与額とは異なる関係によって決定され、「付加価値額－現金給与総額」はマイナスのこともある。たとえば興人が会社更生法の適用を申請した1975年に、繊維の1,000人以上規模事業所の付加価値額は現金給与総額より小さい。

『工業統計表』の製造品出荷額等（以下、製品出荷額と記す）はその年の価格、時価で記されている。したがって、製品の出荷量が一定でも、貨幣価値の変化、需給関係、各商品の販売

まず部門別にみよう。付加価値率（ここでは製品出荷額に占める付加価値額の比率を付加価値率とする）の高低は各部門の特性に大きく規定される⁴⁾。

例えば、出版印刷の付加価値率は高く、53

価格の高低等によって、製品出荷額は増減する。製品出荷量が減少していても、物価上昇が激しい場合（たとえばオイル・ショック時のように）は、製品出荷額は大きく増加する。逆に物価が下落（ないしは対前年物価上昇率その前年の対前年上昇率に比し低下）した場合は、製品出荷量が増加していても、製品出荷額は減少（ないしは製品出荷額増加率は低下）することになる。また部門（商品）間で価格変動率に差がある場合（たとえば、オイル・ショック時、他商品価格以上に石油製品価格は高騰した）、生産量の増加率は同じであっても、製品出荷額の増加率は異なることになる。

4) 『工業統計表』の各部門の名称は（ ）内のごとく略記する。食料品製造業（食料品または食品）、繊維工業（繊維）、衣服・その他の繊維製品製造業（衣服）、木材・木製品製造業（家具を除く）（木材）、家具・装備品製造業（家具）、パルプ・紙・紙加工品製造業（以下、パルプと略記する）、出版・印刷・同関連産業（出版印刷）、化学工業（化学）、石油・石炭製品製造業（石油製品）、ゴム製品製造業（ゴム）、なめしかわ・同製品・毛皮製造業（なめし皮）、窯業・土石製品製造業（窯業土石）、鉄鋼業（鉄鋼）、非鉄金属製造業（非鉄金属）、金属製品製造業（金属製品）、一般機械器具製造業（一般機械）、電気機械器具製造業（電気機械）、輸送用機械器具製造業（輸送用機械）、精密機械製造業（精密機械）、その他の製造業（その他製造）。なお、表の表頭、表側では、さらに略記する場合がある。本稿では武器製造業を、独立部門としては考察の対象外とした。武器製造業の数値は工業および項目によっては一般機械に含まれている。なお、各事業所の各部門への所属は、各事業所が主として生産している品目によるものである。従って各部門で生産している品目には、その部門名で表示される以外の品目が含まれている。

%（70年）～54%（80年）台である。逆に低いのは石油製品で、第一次オイルショック以前では13～16%であった。それ以後78年までは、8%台を推移している。79年、80年には10%台になっている。

製品出荷額には付加価値額以外に減価償却部分、原材料費、が含まれるのであるから、これらの比率が高い部門、資本集約的部門では、付加価値率は低くなり、逆に労働集約的部門では高くなる傾向がある。しかし、資本集約的部門は資本規模が一般的に大きく、市場で有利な立場にある。従ってこの点では付加価値率は高くなる。他方、労働集約的部門は資本規模が一般的に小さく、市場で不利な立場にあり、この点では付加価値率は低くなる。

また生産性向上を目的に設備投資を増加させ、資本集約化が進むと、付加価値率は低下する傾向がある。

このことは規模別付加価値率にも反映している。労働集約的事業所の比率が高い小規模層事業所において付加価値率は高い、すなわち1～3人規模層における付加価値率は54～55%、100人以上規模層では36.5%（1973年）、30.5%（75年）である。付加価値率は規模別にも大きな差がある。

製品出荷額はまた景気変動や産業構造の変化とともに変化する。それと共に付加価値額も変化する（表1—1・2・3）。

この期間の景気下降期は1971、74、75、77の各年である。他方、景気上昇期は72、73、76、78、79の各年である。この景気変動の影響は製品出荷額および付加価値額の変化に表れている（表1—1）。景気上昇期には製品出荷額および付加価値額の対前年比は上昇し、景気下降期には下落している。ただし、『工業統計表』の価格は時価で表示されており、この物価変動の影響は、特に第一次オイル・ショックの1973年（卸売物価指数は+15.9%、消費者物価指数は+11.7%）、および1974年

には大きい。74年には戦後初めて実質 GNP がマイナスであった。しかし物価上昇の影響で(同, +31.3%, +24.5%), 製品出荷額は23%増加し, 付加価値額は28%増加している。翌75年に, 製品出荷額は僅か0.1%(2,100億円)増加した。付加価値額は5.5%減少(42兆3,459億円)した。この微増やマイナスには, 1974年と75年との, 物価上昇率の差が大きく影響している。1975年の, 卸売物価上昇率は3%, 消費者物価上昇率は11.8%であり, 74年に比し上昇率は低い。

1970年に比較して75年に全製造業の製品出荷額は1.85倍増加し, 付加価値額は1.72倍増加している。付加価値額の増加率は製品出荷額の増加率以下である。

1975年に比較して80年に, 製品出荷額は1.68倍増加し, 付加価値額は1.68倍増加した。製品出荷額の増加率と付加価値額の増加率とはほぼ一致している。

1970年に比較して80年に, 製品出荷額は3.11倍増加し, 付加価値額は2.9倍である。付加価値額の増加率は製品出荷額の増加率以下である。

規模別では, 1970年に比し75年には, 1~3人規模層以外の全規模層において, 製品出荷額の増加率が付加価値額の増加率より高い。

1975年に比し80年では, 11規模層のほぼ半分の五つの規模層で, 付加価値額の増加率が高い(4~9人規模層=ほぼ同, 20~29人規模層=付加価値額増加率2.29倍と製品出荷額増加率2.18倍, 200~299人規模層=1.74倍と1.73倍, 500~999人規模層=1.78倍と1.72倍, 1,000人以上規模層=1.63倍と1.57倍)。しかし, 1970~80年では, 1~3人規模層, 20~29人規模層以外のすべての規模層において, 製品出荷額の増加率が付加価値額の増加率より高くなっている。(70年代前半に出荷額の増加率が高かったことの影響が大きい)。

1970年から80年の11年間に工業全体の付加価値率は1973年(36.7%)にもっとも高い。もっとも低いのは第一次オイルショックの影響を受けた1975年(33.2%)および第二次オイルショックの影響を受けた1980年(33.2%)である。70年代製造業全体の付加価値率は一般的に経済成長率が高い好況時には上昇し, 経済成長率が低い不況時には低下している

表1—1 年次別・製品出荷額・付加価値額・現金給与額・付加価値率・賃金分配率・従業者数・事業所数

	工業				従業者あたり				付加価値率(%)	賃金分配率(%)	従業者	事業所
	製品出荷額	付加価値額(a)	現金給与額(b)	(a)―(b)	製品出荷額	付加価値額(c)	現金給与額(d)	(c)―(d)				
1970	100	100	100	100	100	100	100	100	35.6	34.9	100	100
1971	105.6	104.7	113.7	99.9	107.6	106.7	115.9	101.8	35.3	37.9	98.2	98.5
1972	117.3	118.8	130.4	112.6	116.2	117.8	129.3	111.6	36.1	38.3	100.9	107.6
1973	149.7	154.4	161.2	150.7	146.2	150.8	157.4	147.2	36.7	36.4	102.4	108.5
1974	184.4	182.3	200.1	172.7	187.5	185.4	203.5	175.6	35.2	38.3	98.3	106.7
1975	184.6	172.3	218.1	147.8	190.9	178.2	225.5	152.8	33.2	44.2	96.7	112.7
1976	210.6	199.1	238.8	177.9	220.1	208.2	249.7	185.9	33.7	41.9	95.7	111.4
1977	227.3	213.5	255.9	190.8	244.1	229.3	274.8	204.9	33.4	41.8	93.1	109.4
1978	238.7	232.6	271.3	211.9	256.0	249.5	290.9	227.3	34.7	40.7	93.2	114.0
1979	266.9	263.7	289.1	250.1	287.1	283.6	310.9	269.0	35.2	38.3	93.0	113.2
1980	311.0	290.0	310.1	279.2	332.3	309.8	331.3	298.3	33.2	37.3	93.6	112.5

註) (a)―(b)は(a)の実額から(b)の実額を差し引いたものである。(c)―(d)も同様である。

(資料)『工業統計表』

表1—2 部門別・賃金分配率・付加価値率

	賃金分配率(%)			付加価値率(%)		
	1970	1975	1980	1970	1975	1980
工業計	34.9	44.2	37.3	35.6	33.2	33.2
食料品	30.4	34.0	33.3	27.4	28.6	29.3
繊維	42.0	49.3	44.0	34.3	34.5	37.0
衣服	43.5	51.0	50.1	40.3	42.8	45.9
木材木製品	41.3	52.5	44.3	31.6	30.1	30.1
家具	41.0	47.9	43.9	40.2	40.9	41.4
パルプ	34.0	42.9	39.3	32.8	30.7	28.1
出版印刷	39.7	44.3	40.9	53.1	54.3	53.7
化学	20.4	29.8	24.2	45.0	35.5	33.6
石油製品	15.9	19.3	11.3	14.8	8.3	10.2
ゴム製品	40.4	50.0	42.2	41.4	40.8	38.6
なめし皮	40.4	46.4	44.1	35.8	35.4	35.4
窯業土石	34.9	42.8	34.9	47.4	44.3	42.7
鉄鋼	37.5	51.8	30.8	25.8	22.3	29.3
非鉄金属	32.8	51.6	30.7	21.4	22.2	24.0
金属製品	39.1	47.8	42.2	42.8	43.3	42.4
一般機械	37.8	46.7	42.8	42.6	44.4	42.5
電気機械	33.8	49.3	37.9	39.9	38.3	39.2
輸送用機械	35.2	46.1	41.7	32.1	29.3	26.8
精密機械	47.1	51.8	46.8	43.5	44.9	40.3
その他製造	37.1	44.2	40.1	38.5	38.1	36.6

(資料) (表1—1) に同。

(表1—1・2・3)。

製品出荷額が増加していても、付加価値額が減少することはある。しかしこの時期多くの場合、両者は同一方向へ密接に関連した動きを示している。ただし、付加価値額の対前年比は製品出荷額の対前年比を増幅した動きを示す傾向がある。

表2は産業中分類20部門(武器製造部門を除く)の各部門を規模別に11に分けた、計220グループ(これより秘匿数値等の故、計算不可能なグループを除く)の従業者あたり製品出荷額と従業者あたり付加価値額との関係を見たものである(表2—1・2)。1970年、80年いずれの年をとっても、従業者あたり製品出荷額が大きい規模層では従業者あたり付加価値額も大きい。従業者あたり製品出荷額が大きいグループは、生産規模・資本規模の大きい資本集約的グループと言える。このグループの従業者あたり付加価値額が大きいことは、後述の有利な諸関係(高労働生産性、低賃金分配率等)の循環の過程にあるのであり、当然といえる。製品出荷額の規模と付加価値額の規模とは密接に関連している。

付加価値額はその前提に生産過程で生産さ

表1—3 従業者規模別・付加価値率と賃金分配率

従業者数(人)	年	付加価値率(%)			賃金分配率(%)		
		1970	1975	1980	1970	1975	1980
工業計		35.594	33.229	33.185	34.911	44.188	37.331
1~3		54.380	54.790	54.732	18.210	25.087	26.168
4~9		47.336	47.182	47.282	41.137	48.269	45.409
10~19		40.927	40.811	40.522	42.728	48.194	43.793
20~29		37.147	36.392	38.135	42.409	49.195	41.620
30~49		35.534	35.073	33.658	42.015	47.796	43.212
50~99		35.086	33.501	31.798	38.411	46.363	41.776
100~199		34.009	33.896	33.017	36.409	43.563	37.576
200~299		33.811	32.005	32.194	33.848	43.424	35.408
300~499		33.524	30.448	28.932	33.618	41.189	33.112
500~999		32.221	27.043	28.049	31.401	40.735	31.999
1,000~		34.865	30.260	31.383	30.190	43.159	33.536

(資料) (表1—1) に同。

表2-1 従業者あたり出荷額と付加価値額(1970)
(グループ数)

出荷額／従業者 (一〇〇万円)	付加価値／従業者(100万円)										計
	1	1.5	2	2.5	3	3.5	4	4.5	5	計	
～2	18	1									19
2～3	6	18	2								26
3～4		23	13								36
4～5		10	21	5							36
5～6		1	11	10	3	1					26
6～7			3	10	2	2	1				18
7～9			1	4	5	2	2		1		15
9～11				3	6	5	2	1	1		18
11～13				1	2	2	1	1		3	10
13～				1	2	1	1	3		1	9
計	24	53	51	34	20	13	7	5	2	4	213

註) 産業中分類のうち20部門、各部門11階層、計220グループから秘匿箇所等の故に表示出来ないものと武器製造業とを除いた。

(資料)『工業統計表』

れた価値があるとしても、その価値がそのまま実現したものではなく、既述のとおり下請け関係等を含む市場構造を反映して、大なり小なり価値から乖離したものである。

[2] 従業者数の変化

製品出荷額の増減は付加価値額の増減をもたらす。各企業にとって製品出荷額の増大は利潤増大の要因である(「増収増益」)。しかし製品出荷額の増大は一定の市場規模に制限される企業間競争、価格競争、によって限定されている。したがって企業は費用の削減をはかる(場合によっては「減収増益」)。費用の重要部分は現金給与額であり、利潤の維持・拡大のためには、支払給与総額の抑制が必要となる。この支払給与総額は従業者あたり給与額と従業者数とによって規定される。企業は、製品出荷額・付加価値額の減少時にも、一定の利潤を確保できる体制の確立を意図し、従業者あたり現金給与支払額の削減・抑制策(「生産性基準原理」等)を実施すると共に、

表2-2 従業者あたり出荷額と付加価値額(1980)
(グループ数)

出荷額／従業者 (一〇〇万円)	付加価値／従業者(100万円)										計
	2	3.5	5	6.5	8	9.5	11	12.5	14	計	
～5	4	13									17
5～10		18	18	1							37
10～15			29	14	1						44
15～20			4	19	10	1					34
20～25				7	6	7		4			24
25～30			1	1	3	1	7		1	1	15
30～40					4	7	4	1	1	1	17
40～50					2		3	5	4	3	17
50～100								1	1	3	5
100～								1		5	6
計	4	31	52	42	26	16	14	12	6	13	216

註) 表2-1に同。

人員削減策(「減量経営」)を実施する⁵⁾。

5)『工業統計表』による現金給与支払総額は、従業者への支払給与総額であり、時間あたりの賃金ではない。このため、従業者数は一定でも、好況期には、所定外労働時間が増え、所定外給与の支払額が増加する。不況期には、所定外労働時間が減少し、所定外給与額も減少すると考えられる。このため『工業統計表』の現金給与額、特に従業者一人あたり現金給与額の対前年比は、好況期には増加率が高く、不況期には低くなると思える。したがって、従業者に支払われた現金給与総額を従業者数で除して、1人あたりの受取額を算出し、これを賃金としている点、また1人あたりの受取額であり、所定外労働時間が長くなれば受取額は増加し、短くなれば減少する点、製品出荷量が増加する場合は、在庫品の出荷額が製品出荷額に含まれるため、従業者あたり製品出荷額および付加価値額は、その年の生産額以上に増加することになる点等、時間あたりの賃金を算出しえない点を含め、格差検討上制約となる点があることを予じめ記しておきたい。

『工業統計表』での従業者数は、各年の12月31日現在の常用労働者数と個人事業主及び家族

『工業統計表』によると、1970年代の製造業で、現金給与額（名目）が対前年比で減少している部門も年もない。たとえば製品出荷額（名目）の対前年増加率が0.1%で、付加価値額の対前年増加率がマイナス5.5%であった1975年にも、現金給与額の対前年比は全製造業平均で9%上昇している。従業者あたり現金給与額は1971年、円高不況、ニクソン・ショックの時期に、対前年比で16%、72年には12%、73年には22%、第一次オイル・ショックによる「狂乱物価」のなかで、74年には29%上昇している。75年、76年にはそれぞれ11%へ低下し、77年には10%、78年には6%、79年には7%、80年には7%となっている（表1-1）。

1970年に比し75年に、全製造業平均の従業者あたり現金給与額は2.27倍（73.4万円から166万円に）増加し、従業者あたり付加価値額は1.79倍（210万円から375万円に）増加し、従業者あたり現金給与額の増加率が従業者あたり付加価値額の増加率より高い。

従業者数との合計である。常用労働者には、イ) 30日を越える期間を定めて雇用している臨時の者、ロ) 11月、12月の各月において18日以上雇用した臨時の者を含んでいる。統計項目の常用労働者年間月平均数は毎月末日現在の月別常用労働者数を平均したものである。これは、従業者数19人以下事業所の数値は除かれており、また、全製造業平均でみた場合、100人以上規模事業所では、常用労働者年間月平均数が従業者数より多く、99人以下事業所（19人以下は数値が記載されていない）では従業者数が常用労働者年間月平均数より多い。したがって、1人当りの賃金格差等の比較にあたって、常用労働者の数値を使用するか従業者の数値を使用するかによって、従業者100人を境にして、逆の傾向が、すなわち、従業者数を使用すれば格差は大きく、常用労働者年間月平均数を使用すれば、格差は小さくなる。本稿では、常用労働者数が全規模にわたっては記載されていないため、従業者数を使用した。

1975年に比し80年に、従業者あたり現金給与額は1.47倍（166万円から243万円）増加し、従業者あたり付加価値額は1.74倍（375万円から652万円に）増加した。従業者あたり現金給与額増加率が低い。

1970年から80年の間の従業者あたり現金給与額上昇率は3.3倍である。従業者あたり付加価値額増加率は3.1倍である。対70年比で75年には現金給与額増加率が高く、対75年比で80年には付加価値額増加率が高い。しかし、対70年比で80年には現金給与額増加率が付加価値額増加率より高い。

企業にとって不況期、製品出荷額・付加価値額の減少時に、これに即応して現金給与額を十分に減少させることには一定の困難を伴う。この結果、賃金分配率は上昇し、資本分配率は低下し、利潤部分は圧迫される。これに対応できない企業は市場からの淘汰・排除（転廃業）を迫られることになる。

従業者数の変化には、事業所あたり従業者数の変化によるものとともに、企業の転廃業によるものがある。また生産性の上昇による従業者数の減少もある。しかし今このことは取り上げない。

『工業統計表』によると、1970年代（1970～80）に、全製造業の従業者が対前年比で減少した年は6年ある。71年（減少率1.8%）、74年（同4%）、75年（1.7%）、76年（1.1%）、77年（2.7%）、79年（0.3%）である。（3カ年移動平均では、74～78年の5年間減少している）。

製造業の全従業者数は、いざなぎ景気のピークの1970年に1,168万人（3カ年移動平均では1,151.8万人）であった。70年から円高不況の71年にかけて、21.6万人減少（3カ年移動平均では12.4万人増加）している。（全産業の失業者数は59万人から64万人へと増加している『労働統計年報』）。

その後、71年から73年への景気上昇期に、49.7万人（同、10.1万人）増加している。部

表3 規模別・部門別従業者数の変化(1970-1980)

(人)

部門 \ 従業者	計	1～3	4～9	10～19	20～29	30～49
工業	-747,639	123,916	109,270	-117,005	309,842	-73,903
食料品	15,744	-12,849	-15,655	-29,509	48,116	5,251
繊維	-451,039	-411	-47,753	-41,381	-2,581	-29,337
衣服	122,398	12,226	23,936	10,918	41,034	15,158
木材木製品	-145,181	-3,285	-12,226	-30,885	-6,435	-25,720
家具	-3,141	9,049	3,273	-6,662	11,185	-2,678
パルプ	-44,905	384	9	-5,027	8,114	-4,701
出版印刷	46,749	19,021	25,079	3,704	16,377	-3,272
化学	-84,892	-621	-280	-2,569	3,262	951
石油製品	5,254	126	1,673	319	72	-1,307
ゴム製品	-15,186	2,548	5,120	-16	4,720	-2,244
なめし皮	7,183	4,684	2,451	-223	4,963	187
窯業土石	-42,938	4,946	-2,822	-465	31,892	5,317
鉄鋼	-119,671	1,427	6,489	-531	4,245	-9,517
非鉄金属	-24,897	1,426	1,658	-761	2,957	-2,209
金属製品	-19,091	28,754	35,371	-15,326	24,047	-18,599
一般機械	-97,779	27,550	28,298	-9,301	17,582	-13,192
電気機械	16,597	7,613	21,190	10,947	44,865	11,375
輸送用機械	23,381	4,671	7,869	288	17,026	1,343
精密機械	35,223	4,056	3,481	17	9,755	1,619
その他製造	28,028	12,623	22,836	-573	28,646	-2,177
部門 \ 従業者	50～99	100～199	200～299	300～499	500～999	1000～
工業	-42,654	-74,817	-86,841	-104,087	-209,623	-581,737
食料品	20,245	20,039	6,000	-8,240	-14,332	-3,322
繊維	-41,210	-34,864	-27,317	-34,728	-93,087	-98,370
衣服	22,712	6,457	-3,218	728	x	x
木材木製品	-23,191	-9,725	-11,408	-7,472	-9,836	-4,998
家具	-4,486	-850	-2,236	-9,135	-601	0
パルプ	-1,729	-10,705	-5,403	-2,929	-16,410	-6,508
出版印刷	2,454	-1,704	-3,084	2,903	-906	-13,823
化学	-1,546	3,209	-4,028	331	-10,591	-73,010
石油製品	-1,594	-1,108	-652	2,823	x	x
ゴム製品	639	-2,465	2,984	-3,823	-3,550	-19,099
なめし皮	500	360	-257	-1,048	x	x
窯業土石	-5,900	-18,895	-5,432	-16,745	-16,068	-18,766
鉄鋼	-7,015	-8,553	-12,850	509	-24,968	-68,907
非鉄金属	-765	3,253	-1,044	-2,282	-795	-26,335
金属製品	-11,463	-21,391	-9,077	-14,177	40	-17,270
一般機械	-16,557	-26,653	-8,617	-14,234	-24,914	-56,351
電気機械	21,132	20,333	3,859	6,759	-4,594	-126,882
輸送用機械	-1,607	3,680	8,180	-3,996	14,202	-28,275
精密機械	7,426	3,023	2,560	1,107	11,178	-8,999
その他製造	-699	1,742	-15,801	-438	-8,414	-9,717

註) x は秘匿箇所のため計算できない箇所である。-記号は減少箇所である。

(資料)『工業統計表』

門は、電気機械、衣服、金属製品、輸送用機械等である。逆に繊維、化学、鉄鋼等で減少している。

71年以降の従業者数のピークは1973年であり、その数は1,196万人（移動平均で1,174.4万人）である。しかし73年以降減少に転じた。1974年には1,148.7万人、1975年には1,129.6万人となった。オイル・ショックの1974年の減少は特に顕著であった。1974～77年の間に109万人減少している。減少したのは繊維、電気機械、一般機械等である。その後、1978年には対前年比で、1.5万人増加したが、79年以降また減少した。79年の減少数は3万人である。減少したのは繊維、鉄鋼、木材木製品等である。

従業者数がピークだった1973年以降80年迄に、減少数が最高だったのは、繊維であり、木材木製品、鉄鋼、化学が続いている。逆にこの間従業者数が増加したのは、衣服、出版印刷、精密機械、輸送用機械、電気機械、なめし皮、石油製品、その他製造、等の部門である。全製造業の従業者数は1980年に1,093万人（移動平均で1,100万人）であり、1973～80年の間には103万人（同、74万人）減少している。

70～80年の間では約75万人（約6%。3カ年移動平均では51.5万人で約4.5%）、減少している（表3）。

このような従業者数の変化の結果、製造業全体の、付加価値額増加率と現金給与額増加率は、従業者あたりのそれらの率とは相違する（表1—1）。

従業者あたり付加価値額増加率を製造業全体の付加価値額増加率と比較すると、1971年、74年、75年、76年、77年および79年には、前者が高くなっている。これらの年には同時に、従業者あたり現金給与額の対前年比が、製造業全体の現金給与額の対前年比より高くなっている。

対1970年比で75年に、従業者あたり現金給

与額は2.26倍増加し、全製造業の現金給与額は、2.18倍増加している。従業者あたり付加価値額は1.78倍増加し、全製造業の付加価値額は1.71倍増加している。賃金分配率は70年の35%から75年に44%に上昇している。

対75年比で1980年には、従業者あたり現金給与額は1.47倍増加し、全製造業の現金給与額は1.42倍増加している。これに対して従業者あたり付加価値額は1.74倍増加し、全製造業の付加価値額は1.68倍増加している。賃金分配率は37%に低下している。

対70年比で1980年に、従業者あたり現金給与額は3.31倍増加し、全製造業のそれは従業者の減少を反映し、3.10倍増加した。従業者あたりの付加価値額は3.10倍増加し、全製造業の付加価値額は2.90倍増加した。賃金分配率は35%から37%になっている（表1—1）。

このように企業は従業者の削減をはかり、賃金分配率の低下をはかった。以下の数値の背景にはこのような従業者の増減がある。

[3] 付加価値額・賃金分配率の部門別・規模別諸格差と蓄積

従業者あたり付加価値額および現金給与額の格差は部門別に大きく、また賃金分配率も10%台から50%台まで、部門によって相違する。

たとえば1980年に、従業者あたり付加価値額は、石油製品（3,505万円）、化学（1,469万円）、鉄鋼（1,212万円）、非鉄金属（1,018万円）、輸送用機械（741万円）、出版印刷（728万円）、一般機械（693万円）、窯業土石（678万円）、パルプ紙（656万円）、電気製品（642万円）、の順に高い。

低い部門は、低位順に、衣服（259万円）、繊維（369万円）、なめし（386万円）、家具装備品（418万円）、木材木製品（419万円）、精密機械（505万円）、金属製品（547万円）、等である。最高部門と最低部門との格差は13.5

表4 同一規模事業所・異部門間付加価値額格差（従業者あたり）1980

従業者(人)	1～3	4～9	10～19	20～29	30～49	50～99	100～ 199	200～ 299	300～ 499	500～ 999	1000～
工業	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
食料品	85.1	80.6	86.8	90.1	109.6	108.9	122.9	96.3	89.8	91.3	112.3
繊維	74.4	86.0	91.4	88.2	76.4	73.9	68.9	64.1	46.6	37.6	42.1
衣服	83.7	69.3	56.0	56.6	47.0	45.2	38.6	43.8	39.5	53.7	x
木材木製品	94.5	94.9	90.3	91.3	91.8	89.4	84.2	74.8	70.3	38.3	x
家具	100.4	90.7	89.7	88.0	84.9	91.6	83.4	74.4	93.1	86.8	x
パルプ	96.6	91.0	101.5	110.7	113.7	131.2	128.9	121.3	84.6	112.9	67.3
出版印刷	129.2	113.1	106.2	110.4	113.9	124.5	125.5	139.2	124.8	145.1	155.9
化学	217.9	183.8	167.1	194.9	216.8	238.3	201.4	209.3	166.5	203.4	117.5
石油製品	552.7	356.4	254.6	191.9	319.3	175.4	216.9	753.1	731.1	321.0	331.6
ゴム製品	105.1	94.1	87.4	94.4	78.3	92.8	70.3	74.1	72.6	74.3	88.3
なめし皮	89.3	96.7	97.4	88.8	86.1	73.5	58.7	50.4	90.6	48.2	x
窯業土石	99.1	108.7	141.3	125.0	118.0	107.3	105.4	127.0	116.1	118.4	99.6
鉄鋼	160.3	169.4	163.6	162.2	144.8	146.1	153.5	138.7	123.2	97.3	141.3
非鉄金属	143.4	138.1	134.7	143.0	160.9	135.1	124.4	151.8	151.0	118.5	113.3
金属製品	112.2	114.0	110.9	114.5	115.4	108.8	104.1	93.4	97.4	94.3	50.5
一般機械	135.1	128.0	120.2	119.8	111.2	108.8	102.0	95.3	91.3	88.6	88.5
電気機械	125.9	93.2	74.4	69.4	69.0	63.8	65.3	69.9	68.5	79.4	95.8
輸送用機械	108.8	97.2	96.0	95.2	91.8	95.4	84.8	73.5	68.9	73.2	85.4
精密機械	111.9	98.4	90.4	78.0	76.9	74.1	77.4	69.4	65.5	65.7	55.2
その他製造	95.1	95.9	100.3	104.0	102.4	108.1	96.7	87.5	111.8	76.0	65.3
変動係数	1.10	0.66	0.45	0.39	0.63	0.44	0.45	1.55	1.48	0.64	x
相関係数	0.84	0.82	0.82	0.84	0.83	0.84	0.82	0.70	0.67	0.56	0.43

註) 変動係数は工業（全部門平均）を基準として算出した。相関係数は従業者あたり付加価値額と従業者あたり「製品出荷額（－）付加価値額」との関連をみたものであり、石油を除いて算出した。xは秘匿箇所である。

（資料）『工業統計表』

対1である。

付加価値額の規模別格差は、1980年に、1,000人以上規模で1,140万円（100）、4～9人規模360万円（32）、10～19人規模470万円（41）、20～29人規模500万円（44）である。

この同一部門の従業者あたり規模別付加価値額格差と共に、同一従業者規模異部門間付加価値額格差が、最大1対3.7程度ある（表4）。この同一規模事業所の部門別付加価値額格差は、たとえば1980年では200～500人規模層で大きく、また1～3人規模層でも大きい。変動係数は表4のとおりである。この部門別格差の原因を見るために、同一規模の、

従業者あたり付加価値額と「生産規模」（（製品出荷額－付加価値）/従業者）との相関係数をみてみよう（表4）。この数値は200人未満規模事業所で高くなっている。同一従業者規模異部門間付加価値額は、これらの規模の事業所においては、200人以上規模事業所におけるより強い、「生産規模」との一定の関係があると言えるのではなかろうか。

なお、付加価値額の変動係数より現金給与額の変動係数は低い（表4－2）。すなわち同一従業者規模であっても、賃金分配率・資本分配率にかなりの差があることが、従って蓄積率にかなりの差があることがわかる。

表5-1 従業者あたり付加価値額と現金給与額 (1970) (グループ数)

付加価値／従業者 (100万円)	現金給与／従業者 (100万円)											計
	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8	0.9	1.0	1.2		
	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8	0.9	1.0	1.2		
～1	12	3	4	5								24
1～1.5		3	1	7	16	23	3					53
1.5～2					2	18	20	11				51
2～2.5				1	1	1	7	13	11			34
2.5～3						1	1	5	7	6		20
3～3.5							2	2	4	4	1	13
3.5～4								1		4	2	7
4～4.5							1		1	2	1	5
4.5～									1	5		6
計	12	6	5	13	19	43	34	32	24	21	4	213

註) 表2-1に同。

表5-2 従業者あたり付加価値額と現金給与額 (1980) (グループ数)

付加価値／従業者 (100万円)	現金給与／従業者 (100万円)										計
	0.5	1	1.5	2	2.5	3	3.5	4	4.5		
	0.5	1	1.5	2	2.5	3	3.5	4	4.5		
～3	4	12	6	1							23
3～4.5			4	24	16	2					46
4.5～6			1	2	31	14		1			49
6～7.5					8	13	5	1			27
7.5～9					2	11	8	1	1		23
9～10.5						3	7	4	1		15
10.5～12						1	3	5	1		10
12～13.5				1	1		5	1	1		9
13.5～15							1	2		1	4
15～								2	2	3	3
計	4	12	11	27	58	45	31	17	7	4	216

註) 表2-1に同。

1980年の従業者あたりの現金給与額は、石油製品 (395万円)、鉄鋼 (373万円)、化学 (355万円)、非鉄金属 (313万円)、輸送用機械 (309万円) 等が上位を占めている。他方、衣服・その他 (130万円)、繊維工業 (162万円)、なめし (170万円)、家具装備品 (183万円)、木材木製品 (185万円) 等が下位にある。部門間現金給与額格差は、3対1である。

規模別現金給与額格差をみよう。1980年に、従業者1,000人以上規模事業所で従業者あたり382.3万円 (100) である。従業者1～3人規模事業所は、57.6万円 (15) である。この層は必ずしも賃金の支払いが事業所存続の前提となっていない家族労働力中心の経営であることを考慮するとしても、4～9人規模では163万円 (43)、10～19人規模のそれは204万円 (53)、20～29人のそれは208万円 (54)、30～49人規模のそれは224万円 (59)、50～99人規模で231万円 (60%)、100～199人規模で255万円 (67)、200～299人規模で283万円 (75) である。300～499人規模307万円 (80)、500～999人規模330万円 (86) である。

従業者当たり付加価値額と現金給与額との関係を見ておこう (表5-1, 5-2)。表

5は表2と同一方法による213グループ (1970) ないしは216グループ (1980) の付加価値額と現金給与額との関係をみたものである。1970年で見ても、1980年で見ても、従業者あたり付加価値額が大きいグループでは従業者あたり現金給与額が大きい。逆に従業者あたり付加価値額が小さいグループでは従業者あたり現金給与額も小さい。

賃金分配率 (ここでは付加価値額に占める現金給与総額の比率を賃金分配率としている) もまた、部門によって相違する。たとえば1970～80年にこの比率が高い部門は、衣服、精密機械、木材木製品、なめし皮、繊維、家具、等であり、低い部門は、石油製品、化学、食料品、電気機械、非鉄金属、鉄鋼、等である (表1-2)。

1970年に規模別賃金分配率は、家族労働力中心で経営していると思われる1～3人規模を除いて、それ以上の層では規模に反比例して低下している。例えば10～19人規模層では43%であるが50～99人規模層では38%、300～499人規模層では34%、1,000人以上規模層では30%である。この傾向は75年、80年においても見ることができる。1980年には4～9

表6-1 賃金分配率と従業者あたり現金給与額
(1970)

(グループ数)

		現金給与/従業者 (100万円)											計
		0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8	0.9	1.0	1.1	1.2	
		}	}	}	}	}	}	}	}	}	}	}	
賃金分配率 (%)	~22	10			1					2		3	17
	22~27	2	5			2	2	1	1				13
	27~30		1			1	1	4	3		3		14
	30~33				1	1	1	4	1	3	2		14
	33~36			2		4	5	3	1	4	1	2	22
	36~39			1		3	4	3	4	9	4	1	29
	39~42			1	4	5	8	4	7	2			31
	42~45				3	5	9	6	6	2			31
	45~48				1	5	12	6	4	1			29
	48~				4	4	4	4	1				13
計	12	6	5	13	19	44	34	31	23	11	7	8	213

註) 表2-1に同。

表6-2 賃金分配率と従業者あたり現金給与額
(1980)

(グループ数)

		現金給与/従業者 (100万円)										計
		0.5	1	1.5	2	2.5	3	3.5	4	4.5	5	
		}	}	}	}	}	}	}	}	}	}	
賃金分配率 (%)	~22	4				1		2	1	2	2	12
	22~26		3				2	2	2			9
	26~30		4	2		1	2	6	2	1		18
	30~34		4	1		3	9	5	4	1	1	29
	34~38		1	1		4	4	4	2			16
	38~42			2	2	11	8	3	3	2		31
	42~46				8	17	8	7				40
	46~50			2	11	9	8	1	2			33
	50~54			1	7	8	1	1		1		19
	54~			2	1	1	4		1			9
計	4	12	11	29	55	46	31	17	7	3	1	216

註) 表2-1に同。

表7 同一規模事業所・異部門間現金給与額格差 (従業者あたり) (1980)

	1~3	4~9	10~19	20~29	30~49	50~99	100~199	200~299	300~499	500~999	1000~
工業	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
食料品	70.7	74.2	80.9	84.0	90.0	91.2	87.6	86.5	86.6	87.5	91.0
繊維	47.4	76.4	89.0	89.2	85.4	83.3	87.7	82.3	75.7	61.8	69.1
衣服	68.5	71.9	65.4	65.5	60.3	59.9	60.1	59.4	55.0	67.8	x
木材木製品	97.7	94.7	93.7	96.9	92.9	94.2	95.5	94.6	94.8	88.0	x
家具	103.9	103.5	101.4	96.7	92.9	93.8	90.0	97.2	91.9	82.0	x
パルプ	107.7	97.1	103.3	107.7	108.2	113.9	116.1	116.3	119.6	113.2	104.9
出版印刷	167.4	124.3	122.3	126.1	127.6	133.0	131.1	139.1	144.8	148.4	151.1
化学	248.6	134.5	126.6	128.8	136.4	141.7	134.8	123.4	120.1	115.7	107.2
石油製品	479.0	144.9	129.8	125.0	149.4	148.3	148.6	172.5	143.2	129.4	119.2
ゴム製品	93.1	95.5	97.9	99.5	94.2	97.5	95.4	98.0	99.2	98.5	93.3
なめし皮	63.1	95.8	97.7	93.7	92.8	84.7	85.2	90.1	90.5	81.7	x
窯業土石	91.5	90.4	101.2	104.6	109.3	107.1	107.2	109.6	108.4	104.6	97.9
鉄鋼	173.3	134.5	126.5	129.4	129.0	137.6	135.8	126.7	124.3	118.0	116.3
非鉄金属	175.1	125.2	119.8	122.0	128.9	123.5	125.8	118.5	121.4	106.3	91.1
金属製品	128.6	119.6	115.6	115.7	115.4	112.0	110.5	104.4	108.2	101.7	97.0
一般機械	160.2	133.1	126.3	124.8	123.6	122.3	118.9	113.5	108.3	112.3	106.6
電気機械	166.4	103.1	86.3	82.4	80.8	78.7	79.4	83.5	83.5	89.3	87.8
輸送用機械	120.6	104.5	106.6	106.5	108.3	107.6	106.1	103.3	101.4	100.6	96.8
精密機械	134.6	112.1	103.3	96.8	91.1	89.7	89.8	83.6	84.1	89.1	82.9
その他製造	89.5	96.5	99.0	100.0	98.1	101.7	100.7	103.2	98.1	100.0	95.7
変動係数	1.02	0.22	0.18	0.18	0.23	0.24	0.23	0.25	0.22	0.20	x

註) 変動係数は工業 (全部門平均) を基準として算出した。xは秘匿箇所である。

(資料) 『工業統計表』

人規模で45%，10～19人規模で44%，50～99人規模層で42%，100～199人規模で38%，200～299人規模で36%，500～999人規模で32%である。1,000人以上規模層では、34%である。1,000人以上規模で高くなっているのは、従業員1人あたりの現金給与支払額が高いことも影響しているであろう。従って同一規模でも部門により賃金分配率は相違する。

つぎに賃金分配率と従業者あたり現金給与額との関係を見る。表6によると、1970年、80年、いずれの年を見ても、賃金分配率が高くなったところで融合する二本の線があるといえよう。一本は賃金分配率も従業者あたりの現金給与額も、共に低いところから出発する線であり、他の一本は賃金分配率は低いが従業者あたりの現金給与額は高い位置から出発する線である。前者には低賃金労働力と結合した小規模事業所が多く、後者には相対的に高賃金を支払うことのできる、大規模事業所が多い。主な流れは後者の線である（表6-1，6-2）。

賃金格差の理由として、各部門従業者の男女構成、年齢構成、勤続年数、各部門の立地と地域間賃金格差、組合組織率、組合運動方針、等種々の要因が指摘される。しかしここでは、付加価値格差との関連を重視し考察を進める。

同一従業者規模を前提として従業者あたり付加価値が高い部門は、従業員あたりの現金給与額ならびに投資額も高くなっている（表4，7，8）。

表9は従業者あたり現金給与額と従業者あたり投資額との関連を見たものである。この表9は相対的に高い現金給与額を支払うことのできる事業所は相対的に多額の投資をすることができる事業所であることを示している。従業者あたり現金給与額が相対的に高い事業所は、高い付加価値額を得ることのできる事業所であり、賃金分配率は低い事業所であった。従って多額の投資ができる事業所グルー

表8 同一事業所規模・異部門間投資額比較
(従業者あたり)(1980)

部門	30		50		100		200		300		500		1000	
	}	}	}	}	}	}	}	}	}	}	}	}	}	}
	49	99	199	299	499	999								
工業	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
食料品	114.9	127.9	121.4	103.6	83.7	73.7	92.9							
繊維	68.6	58.0	56.2	51.8	46.5	36.5	21.4							
衣服	24.2	18.4	18.7	23.2	8.1	6.6	x							
木材木製品	92.7	90.3	75.1	62.2	78.0	70.0	x							
家具	63.6	61.1	80.2	50.2	71.5	26.3	x							
パルプ	134.5	142.5	147.3	253.0	110.4	253.2	234.8							
出版印刷	97.0	99.2	91.2	68.8	64.0	52.2	81.7							
化学	273.3	253.6	205.4	190.0	160.8	161.7	149.3							
石油製品	218.2	402.4	296.2	624.3	505.8	414.9	461.4							
ゴム製品	76.0	101.6	77.5	88.7	155.2	172.5	81.1							
なめし皮	41.0	33.0	21.7	24.5	6.5	10.1	x							
窯業土石	156.7	150.0	149.4	234.9	179.1	110.2	76.8							
鉄鋼	187.3	166.4	150.2	134.8	120.9	89.6	146.0							
非鉄金属	178.2	149.0	167.7	133.7	142.5	135.9	86.4							
金属製品	107.3	103.7	107.4	72.3	89.9	74.2	22.6							
一般機械	95.6	91.7	71.1	76.4	70.5	70.3	66.4							
電気機械	53.4	53.0	67.4	65.8	79.0	74.9	75.6							
輸送用機械	110.4	129.1	119.7	87.7	92.8	97.1	107.7							
精密機械	54.0	59.3	55.4	56.2	47.2	67.0	77.5							
その他製造	115.7	110.3	116.5	104.4	154.4	102.6	55.0							
変動係数	0.65	0.88	0.66	1.36	1.05	0.94	x							

註) 変動係数は工業(全部門平均)を基準として算出した。xは秘匿箇所である。

(資料)『工業統計表』

プである。投資資金は事業所内での蓄積のみにあるのではない。しかし、事業所内での蓄積が基本的な役割を果たすことはいうまでもない(表9-1，9-2)。

対前年比で賃金分配率が上昇(資本分配率が減少)した年別部門数は、円高不況の1971年に全20部門中18部門、72年には10部門である。しかし、73年には3部門に低下した。第一次オイル・ショックの影響を受け、74年には、15部門に増加し、75年には20部門になっている。その後、76年には2部門、77年には11部門、78年には2部門、79年には3部門、80年には6部門となっている。

製造業平均で、賃金分配率は、75年、72年

表9-1 従業者あたり給与額と投資額 (1970)
(グループ数)

	投資額/従業者 (100万円)												計	
	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8	0.9	1.0	1.1	1.2			
	}	}	}	}	}	}	}	}	}	}	}			
現金給与/従業者(100万円)	0.4~0.5	5												5
	0.5~0.6	3	5	2										10
	0.6~0.7	9	11	8	5	1								34
	0.7~0.8	4	7	6	7	3	1							28
	0.8~0.9	1	4	5	7	5	4			1	1		2	30
	0.9~1.0		2	3	3	5	2	1	1	2	1	2	1	23
	1.0~1.1			1			2		1	1	2		4	11
	1.1~1.2					1			2	1			6	10
	1.2~		1		1	1							2	5
計		22	30	25	23	14	11	1	2	6	5	2	15	156

註) 従業者規模20人未満事業所は含まない。尚、表2-1に同。

表9-2 従業者あたり給与額と投資額 (1980)
(グループ数)

	投資額/従業者 (100万円)												計	
	0.2	0.5	1.0	1.5	2.0	2.5	3.0	3.5	4.0	4.5	5.0			
	}	}	}	}	}	}	}	}	}	}	}			
現金給与/従業者(100万円)	1~1.4	2												2
	1.4~1.8	2	1											3
	1.8~2.2	1	11	6										18
	2.2~2.6	1	3	19	3									26
	2.6~3.0	2	2	12	12									28
	3.0~3.4			5	10	3	4	2						24
	3.4~3.8		1		6	8	2	2		1				20
	3.8~			3	3	1	1	2			1		4	15
計		8	18	45	34	12	7	6	0	1	1	0	4	136

註) 従業者30人未満の事業所は含まない。尚、表2-1に同。

等の、製造品出荷額・付加価値額の伸び率が停滞ないしはマイナスになっている年には高くなり、製品出荷額および付加価値額の伸び率が上昇したときには低くなっていた。賃金分配率が1970年代で最も高いのは1975年(44.2%)であり、もっとも低いのは1970年(34.9%)である。ちなみに1960年代で賃金分配率がもっとも高いのは1965年(「40年不況」)の39%である。経済成長率の高い年には付加価値率が高くなり賃金分配率は低くなる、経済成長率が低い年には付加価値率が低くなり賃金分配率が高くなる傾向がある。

各部門における従業者あたりの現金給与額、付加価値額、および賃金分配率、これらの相互関係を見れば、賃金分配率が高い部門(たとえば衣服)は従業者あたり付加価値額が低く、従業者あたりの現金給与額も低い。すなわち、1人あたり現金給与額が少ない部門は、従業者あたり付加価値額が少なく、その少ない付加価値額のなかから、他部門より高い賃金分配率で現金給与を支払っている。一定水準の給与を支払うためには賃金分配率が高くなるざるをえず、それでもなお、その現金給与額は他部門のそれより少なく投資率は低い

部門である。

他方、従業者あたり現金給与額も従業者あたり付加価値額も高い部門(たとえば石油製品)は賃金分配率が低い。すなわち、賃金分配率を低くしても、他部門に比し多い額を現金給与として支払うことのできる部門であり、従って投資率の高い部門といえることができる。

なお1,000人以上を基準とする、従業者あたり付加価値額の規模別格差は、1970~75年の間にすべての規模層で縮小している。1975~80年にはすべての規模層で拡大している。1970年と80年との比較では、1,000人以上層を基準にして、100人以上の層で格差は縮小しているが、99人以下の層では拡大している。

現金給与額格差は1970年と75年との比較では、50~99人層以下の各層では1~3人層を除いて、1,000人以上層との間で拡大している。1975年と80年との対比においては、4~9人以下の各規模層を除いて、200~299人層以下の各層において、1,000人以上層との格差は拡大している(表10)。

従業者あたり現金給与額も付加価値額も、事業所規模が大きくなるにしたがって増加する。また事業所規模が大きくなるに従って、

表10 従業者あたり規模別現金給与額格差

従業者規模(人)	年		
	1970	1975	1980
工業平均	68.863	65.996	63.638
1～3	11.843	13.711	15.073
4～9	43.603	42.523	42.690
10～19	58.274	54.439	53.383
20～29	64.509	59.387	54.402
30～49	64.015	59.688	58.573
50～99	64.488	62.204	60.417
100～199	68.651	69.290	66.638
200～299	74.386	76.650	73.931
300～499	79.515	82.726	80.415
500～999	84.635	86.096	86.451
1000～	100	100	100

(資料)『工業統計表』

賃金分配率は低下している。すなわち大規模事業所は多額の付加価値額を得ており、低い賃金分配率でもなお相対的に高額の現金給与額を支払っている。しかも低い賃金分配率であるため、付加価値額のうち、より多くを蓄積・投資にまわすことができ、生産力を発展させることができ、市場占拠率を高めることができる。このことを介しても付加価値額を高めることができる。

他方、小規模事業所の付加価値額は少なく、高い賃金分配率であるにもかかわらずなお、大規模事業所に比し少額の現金給与額を支払っている。

また小規模事業所は賃金分配率が高いため、相対的に少額の付加価値から、低い投資比率で、少額を投資にまわすことができるのみである。従って生産力を発展させることは困難であり、場合によってはコスト低減を生産性の上昇以外の条件に求めることになり、市場占拠率を高めることも困難になる。この面からも付加価値を高めることは困難である。

以上のことから賃金格差を含め諸格差は、他の諸格差から分離して単独で存在するのではなく、諸格差の相互規定的な関係の中で存

続していることは明らかであろう。

以上より、高付加価値→低労働分配率・高投資率→高賃金・高投資・高市場占拠率→高付加価値という循環と低付加価値→高労働分配率・低投資率→低賃金・低投資・低市場占拠率→低付加価値という循環とを見ることができる。この諸関連の中で、付加価値が重要な役割を果たしていると推定できる。

次に部門別付加価値額格差の要因を考察しよう。

付加価値額格差は生産規模(労働生産性)と市場占拠率での格差と密接に関わると考えられる。ここでは市場占拠率を各部門300人以上規模事業所の各部門全事業所における占拠率で代表させ、生産規模を300人以上規模事業所の、従業者あたり「製品出荷額-付加価値額」に代表させて、付加価値額格差を考察しよう。表11より、従業者当たりの付加価値額順位は、生産規模順位や市場占拠率順位と比較的密接に対応しており、特に従業者あたり付加価値額の1位から5位までのすべての部門は300人以上事業所占拠率においても、従業者あたり生産規模順位においても、5位以内にある。6位から10位、11位から15位の部門ではそれぞれ2～3部門がその順位の範囲以内にある。16位から20位の部門では4部門がその範囲の順位にある。なお1980年の各部門の従業者あたりの付加価値額を目的変数とし、先の規定による生産規模(ただし、全規模の(製品出荷額-付加価値額)/従業者をもちいた)と300人以上規模層の市場占拠率とを説明変数とすれば R^2 の値は0.97となり、生産規模のt値は12.694、占拠率のt値は6.397となる。目的、説明両変数間に密接な関連があるといえよう。

[4] 事業所の変化

以上の考察から既存の諸関係の下での諸格差の解消には、付加価値額格差の解消が必要

表11 従業者あたり付加価値額順位と他指標順位との関係 (1980) (順位)

	従業者あたり付加価値	300人以上企業占拠率	従業者あたり(製一付)	賃金分配率(低位順)	従業者あたり現金給与	投資比率	従業者あたり投資額
石油製品	1	1	1	1	1	2	1
化学	2	2	4	2	3	9	2
鉄鋼	3	5	3	4	2	5	3
非鉄金属	4	3	2	3	4	3	5
輸送用機械	5	4	5	11	5	1	4
出版印刷	6	14	17	10	6	17	14
一般機械	7	9	11	14	7	12	10
窯業土石	8	13	12	6	11	7	7
パルプ	9	10	6	8	8	6	6
電気機械	10	7	8	7	10	10	9
ゴム製品	11	6	10	12	9	8	8
食料品	12	11	7	5	15	13	12
金属製品	13	16	15	13	13	14	15
その他製造	14	15	13	9	14	11	13
精密機械	15	8	14	19	12	4	11
木材木製品	16	18	9	18	16	16	16
家具	17	17	19	15	17	18	18
なめし皮	18	19	16	17	18	20	19
繊維	19	12	18	16	19	15	17
衣服	20	20	20	20	20	19	20

註) 数値は順位である。(製一付)は製品出荷額一付加価値額である。

(資料)『工業統計表』

であることがわかる。

つぎに、格差解消条件の一つである高い付加価値額の実現を可能にするような条件を持つ事業所が、十分に労働市場を形成する程度に増加しているか否かを、1970年から1980年間の事業所数の増加を部門別・規模別に見ることによって、考察しよう(表12)。

事業所数を規定する重要要因に産業構造の変化と景気変動とがある。『工業統計表』による事業所総数は1970年に65.3万(3カ年移動平均では64.8万)であった。80年には73.5万(同、73.9万)である。ニクソンショック、および第一次第二次の両オイルショックを含む1970年代に、8.2万事業所(12.5%)増加している(従業者は74.8万人減少していた)。

1970年から75年に事業所数は製造業全体で、8.3万増加している。

1975年から80年では、1,300事業所減少している(もちろん増加した部門もある)。

1970年から80年の間に、部門別に増加率の高いのは、出版印刷、電気機械、ゴム製品製造業、石油製品、一般機械である。電気機械は製品出荷額の増加率は平均以下、付加価値額の増加率は平均以上である。一般機械は両者ともに平均以下である。しかし、それ以外の部門では製品出荷額の増加率も付加価値額の増加率も共に平均以上である。食品、繊維、木材木製品、パルプ、化学の5部門で事業所は減少している。食品以外は、製品出荷額および付加価値額共に平均以下の増加率だった部門である。

事業所数の占拠率においては、事業所数を1.08万減少させながら、なお繊維(占拠率13.9%、10.2万事業所)が最高であり、金属

表12 規模別・部門別事業所数の変化(1970—1980)

(単位:事業所)

部門	計	1～3	4～9	10～19	20～29	30～49	50～99	100～199	200～299	300～499	500～999	1000～
工業	81,692	57,871	21,209	-5,723	12,927	-2,175	-655	-584	-359	-273	-299	-247
食料品	-8,330	-6,215	-2,804	-1,816	1,962	116	301	142	26	-20	-21	-1
繊維	-10,799	2,131	-8,031	-2,741	-83	-784	-617	-265	-112	-90	-131	-76
衣服	12,471	5,128	3,936	961	1,707	384	327	48	-14	3	-8	-1
木材木製品	-7,125	-1929	-1,725	-2,016	-243	-695	-357	-74	-47	-20	-15	-4
家具	5,233	4,633	703	-381	466	-83	-64	-7	-10	-24	0	0
パルプ	-171	-42	102	-288	351	-135	-27	-73	-22	-9	-24	-4
出版印刷	14,303	8,602	4,713	394	685	-101	34	-9	-16	7	-1	-5
化学	-449	-324	-45	-168	134	17	-24	21	-18	1	-15	-28
石油製品	274	50	253	25	1	-33	-21	-10	-3	6	3	3
ゴム製品	2,166	1,158	868	28	192	-66	13	-19	13	-8	-5	-8
なめし皮	2,778	2,128	441	1	207	2	6	1	0	-3	-3	-2
窯業土石	3,340	2,407	-347	124	1,327	154	-88	-139	-21	-43	-24	-10
鉄鋼	1,451	675	1,087	27	181	-246	-100	-64	-53	1	-38	-19
非鉄金属	980	641	316	-24	121	-59	-11	21	-5	-6	1	-15
金属製品	19,465	13,308	6,830	-790	1,036	-499	-166	-167	-39	-38	0	-10
一般機械	17,347	12,541	5,356	2,661	758	-368	-270	-193	-37	-39	-37	-25
電気機械	10,433	3,458	3,504	955	1,822	259	317	124	20	12	-4	-34
輸送用機械	4,352	2,061	1,375	128	698	13	-7	36	35	-8	21	0
精密機械	3,190	1,885	677	35	408	32	105	24	8	5	16	-5
その他製造	10,796	5,585	4,003	161	1,197	-79	-7	18	-65	0	-14	-3

註) -記号は減少箇所である。

(資料)『工業統計表』

製品(12%, 8.8万事業所), 食品(11.2%, 8.3万事業所), 一般機械(8.6%, 6.3万事業所), その他製造(8.6%, 6.3万事業所), これに出版印刷, 木材, 家具, 電気機械, 等が続いている。事業所増加率ならびに占拠率が共に5位以内の部門は, 一般機械のみである。

規模別には, 1～3人規模層では5.8万(移動平均では, 6.1万)事業所増加している。4～9人規模層の増加は, 2.1万(同, 2.4万)事業所である。

1970年比で75年に, 従業者数30人以上規模の諸層においては事業所数が減少し, 29人規模以下の諸層においては増加している。特に1～3人規模層は24.7万(同, 24.6万)から30.5万(同, 30.7万)事業所に5.8万事業所増加(増加率23.5%)している。また4～9

人規模層は23.2万(3ヶ年移動平均では, 22.9万)から25.5万(同, 25.3万)事業所に2.3万事業所増加(増加率10%)している。この間の増加事業所(8.3万)のほとんどがこれらの層の増加(8.1万)で占められている。

なお事業所が増加した層はすべて, 製品出荷額, 付加価値額共に増加している。事業所数が減少している従業者30～99人の諸層, 300～999人の諸層では出荷額は増加している。また同じく事業所数が減少している30～199人の諸層, および300～499人の諸層では付加価値額が増加している。

1975年比で80年に事業所数は総計1,300減少(移動平均では1.9万増)している。しかし20～29人規模層と100～199人規模層では増加している。20～29人規模層は2.8万事業

所から3.9万事業所へ39%増加し、100~199人規模層は8,055事業所から8,131事業所へ0.9%増加している。事業所数が増加しているこれらの規模層においては、製品出荷額も付加価値額も共に平均以上の増加率を示している。1~9人規模各層の事業所は192減少している。減少率は0.06%である。また製品出荷額も付加価値額も共に平均以下の増加率である。この期間に製品出荷額増加率が平均以下の規模層は、1~9人規模と30~49人規模の諸層である。また付加価値額増加率が平均以下の規模層は、19人以下の諸層、30~99人規模の諸層、そして1,000人以上規模の層である。

1970~80年に、事業所数は、1~3人規模で23% (24.7万事業所→30.5万事業所)、4~9人規模層で9% (23.2万→25.3万)、20~29人規模層で49% (2.6万→3.9万) 増加している。29人以下の諸層では製品出荷額も付加価値額も平均以上の増加率を示している。なお50~199人規模の諸層、および300~999人規模の諸層では製品出荷額が平均以上の増加率であり、500人以上規模の諸層では付加価値額の増加率が平均以上である。

1~29人の各層事業所の全事業所に占める割合(占拠率)は91%から93%に増加している。30人以上各規模層の事業所はそれぞれ減少している。300人以上規模事業所の占拠率は、70年の0.66%から80年に0.48%に減少している。減少率が特に高いのは1,000人規模以上の事業所で、1970年の894事業所から80年(全事業所に占める比率は0.14%)には647事業所(同0.09%)に減少している。以上より70年代に増加している事業所は、大企業との賃金格差が大きい小規模層事業所であると言える。

既述の通り、生産力の発達を意味する従業者数の減少もあり、このことが小規模事業所増加の要因となっていることがあることは考慮されなければならない。しかし、一般的に

従業者規模の小さな事業所は現金給与支払額が少ない。事業所の増加率が高いのはこの層である。

結びにかえて

『工業統計表』による労働分配率、現金給与額、付加価値額、投資比率、等の相互関係を整理して結びにかえたい。

事業所(ひいては企業)を、従業者あたり付加価値額が高額である事業所と低額である事業所とに分けて考察することができる。

高い付加価値額を得ることのできる企業は高い現金給与額を支払っても労働分配率が低く、高額の投資をすることができる。したがって生産規模を拡大し高い労働生産性を実現することができ、次の過程でも高付加価値額と低賃金分配率とを前提に、投資をさらに増大させることによって高付加価値額を得ることができる。

相対的に高い投資を実現することができるこれらの企業は生産規模を拡大し、市場占拠率を高め、市場において有利な地位を、場合によっては独占的な地位を確立することができる。この面においても、高い付加価値額を実現することができる。

これらの諸条件によって相対的に高い付加価値額を継続的に得ることのできる企業は、それを条件として、さらに高い付加価値額を実現する条件を獲得することができるといえる。

また、高付加価値額を得ることのできる企業は低賃金分配率であるにもかかわらず、相対的に高賃金を支払うことによって、企業の視点から、相対的に望ましいと考える労働力を、優先的に雇用する可能性を高めることができ、この点においても高い付加価値額の実現を意図することができる。すなわち高付加価値額を得ることのできる企業は、このような過程を繰り返すことによって、企業にとつ

て望ましい循環を形成することができる。

相対的に低い付加価値額をしか得ることのできない企業は、相対的に高い賃金分配率にもかかわらず、低い賃金額をしか支払うことができず、このことのゆえに、企業の視点から相対的に望ましいと考える労働力を優先的に雇用する機会に制限される。(もちろん賃金の高低のみを基準にして就業企業が選択されるのではないが)。

高い賃金分配率の反面は低い投資比率である。従って投資額が少なく生産性の向上を図ることも困難であり、この面においても付加価値額を増加させることが困難である。また投資額が少ないことによって生産規模の拡大も困難であり、市場占拠率の拡大も困難である。従って市場占拠率を高めることによって付加価値額を増大させることも困難である。さらに生産費の低減を他の条件、たとえば、

低賃金で実現しようとする企業が創出される可能性がないとは言えない。この過程の繰り返しによって企業にとって望ましくない循環が継続的に形成される可能性が高い。

前者の循環をしている企業と後者の循環をしている企業とを分ける重要要因に、各々の企業の生産規模および市場占拠率がある。前者の企業は後者の企業の犠牲の上に好循環を繰返していると考えられる。

この循環を断ち切る意図の下に、様々な理論が主張され、政策が実施されてきた。しかし70年代にはなお格差は再生されていると言えよう。

そしてこのような格差の再生はまた、内需の拡大・国際協調型経済構造の実現を困難にする重要要因の再生を意味している、とも言えるのではなからうか。