

労働分配率について ～ GDPとGNI乖離拡大の含意 ～

櫛 浩一*

(労働分配率の低下)

先進諸国の労働分配率が低下傾向にあるという問題が活発に議論されている。ピケティの「21世紀の資本」(原著2013年、邦訳2014年)が、資本収益率 $r >$ 経済成長率 g という関係があるために、資産家と賃金労働者との所得格差は拡大していくと主張し、世界的なベストセラーとなったこともあって、生産活動の成果が労働にどれだけ分配されるかを示す指標である労働分配率の動きが世間の注目を集めることとなった。

SNA(国民経済計算)を使って一国の労働分配率を示す場合に、雇用者報酬を国民所得(NI)で除したものと、雇用者報酬を国内総生産(GDP、付加価値)で除したものの2つが良く利用されている¹。内閣府が毎年発表している労働分配率は国民所得を分母としたもので、日本では国全体の労働分配率はこれが使われることが多い。一方、ILOが提供している労働分配率は分母がGDPとなっており、OECDやIMFがレポートで取り上げているのもこのGDPベースの数字である。

GDPベースの労働分配率は、国内の経済活動の成果である生産の分配状況を表している。NIはGDPから投資のコストである固定資本減耗を控除するなどした純所得だ。また、後に述べるようにNIには海外との所得の受払いの差が含まれているので、NIベースの労働分配率は、日本に居住する人全体の得た所得が、労働者と資本家にどう分配されているのかを表していると考えられる。後述のように日本では海外から受け取る純所得が大きくなっている。日本が昔からNIをベースとした労働分配率を利用してきた理由は定かではないが、現在では所得分配を考える上では国内生産の分配を見るだけでは不十分で、海外からの所得を含めた国民ベースで見ることも必要だと考える。

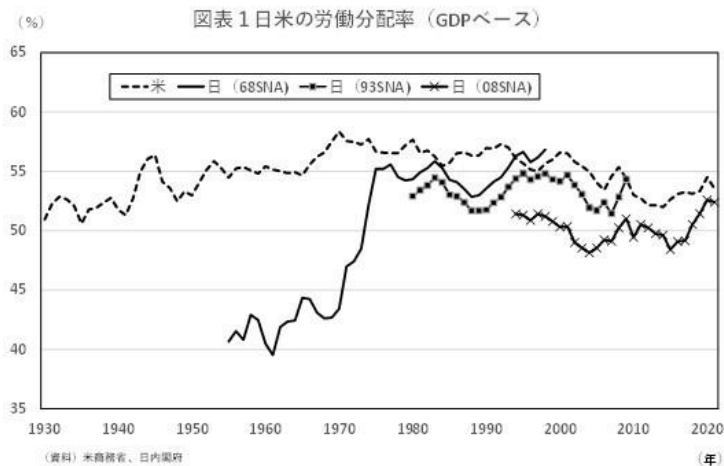
先進諸国で労働分配率の低下が起こっているという議論は、GDPを分母とした労働分配率の低下が観察されたことが発端となっている。労働分配率としてどのような指標を使うのが適当なのかは難しい問題で、OECDやIMFのレポートは、SNAを使う場合には、個人事業主の混合所得や固定資本減耗の取り扱いなど様々な調整が必要であると指摘しているなど、何が適

* 学習院大学経済経営研究所客員所員・非常勤講師

¹ 本稿では物価上昇を控除した実質の議論は無い。GDPなどは全て名目であるため、いちいち名目GDP、名目GNI等と記述せず、単にGDP、GNI等と記述する。

切なのか現時点では合意はない。

労働分配率は不況時には上昇する傾向があるなど変動が大きく、長期的な傾向が分かり難いが、米国では1970年代がピークでその後は緩やかな低下傾向にあるように見える(図表1)。日本は連続した系列が無い上に雇用調整の速度が遅いため好不況による労働分配率の変動が大きいと、さらに長期的な傾向が分かり難い。最近の上昇が消費税率引上げや新型コロナ感染で経済低迷したためであることを考慮すると、日本も1990年代半ば以降低下傾向にある可能性があるだろう。



労働分配率については、先進国のみならず発展途上国も含めて、低下がどのような原因で起こっているのか、そもそも計測に関する問題が原因で低下傾向はないという可能性も含めて様々な議論が行われている。さらに将来はAIが進歩して生産に人間の関与が必要なくなり、多くの人々が労働によって所得を得ることができなくなる恐れがあることも指摘されているなど、論点は多岐にわたっている。

(日本の特殊事情)

以下では、問題とされている先進諸国に共通のGDPベースの労働分配率の低下という現象が存在しないとしても、日本は所得分配の問題が悪化していく恐れがあることを指摘したい。

日本は、1980年代以降経常収支の黒字が長年続いてきたため、現在では対外純資産が世界一の規模となっている。このため、近年は対外資産から受け取る利子や配当の収支である第一次所得収支の黒字が拡大し、経常収支黒字の大部分を占めるようになってきている。

名目GDPに海外からの所得(雇用者報酬及び財産所得)の純受取を加えると名目GNIとなるという関係があり、GNIの定義ではないが日本ではこの方法で統計は作られている。つまり第一次所得収支の黒字は日本の国内総生産(GDP)には計上されないが、国内総所得(GNI)には計上されているということである。このため、国際収支統計で第一次所得収支の黒字が拡大してきたことは、SNAでは下図(図表2)のようにGNIがGDPを上回るようになり、両者の乖離が拡大していることに現れている。

1980年代には、日本のGDPとGNIはほぼ同額で推移しており、GNIがGDPを下回る年もあった。

その後、1990年代後半になるとGNIがGDPを1%以上も上回るようになり、かい離が目立つようになった。現在ではさらにかい離は拡大して両者の差は2021年度には約29.3兆円、名目GDPの5.3%にも達している。



(労働分配率への影響)

GDPとGNIの違いは、雇用者報酬と財産所得の海外との受払の差額の取り扱いである。GDPはこれらを含まない日本国内で作り出された付加価値であるのに対して、GNIは海外で作り出された付加価値の一部であるこれらの所得の純受取分を含んでいる。このためGDPは「国内の生産」を表しているのに対して、GNIは「国内の所得」を表していると言える。日本の海外との受払の状況は、雇用者報酬については若干の受取超に過ぎない²が、財産所得は国際収支の第一次収支が大幅な黒字であることでも分かるように大幅な受取超で、後に述べるように国内の格差問題にかなりの影響を与えうる規模である。

対外純資産から生まれる財産所得は、家計に例えれば不動産や金融資産などから発生する財産所得に相当する。資産家の家計は勤労によって得られる賃金所得以外にも、保有している財産から大きな所得を得ているため、勤労所得だけでできるよりも高い消費水準を維持することが可能だ。同様に、日本に住む人々は、日本国内で行われる生産活動で生まれる所得(付加価値)に加えて、海外で行われた生産活動で生まれた所得の一部を対外純資産から得る利子や配当という形で受け取るので、国内生産を上回る消費をし続けることが可能である。対外純資産から生まれる財産所得の拡大はこの意味では歓迎すべきことだ。しかし、日本社会の格差問題という視点から見ると、対外資産から生まれる所得の拡大は労働分配率を低下させる効果を持っており、格差の拡大再生産を加速し社会の分裂を招きかねない問題である。

海外からの財産所得には、日本企業が海外に子会社を設立して生産活動を行うなどの直接投資の収益と海外の株式や債券などの金融資産からの利子・配当の受取が含まれる。企業は、海外における生産・販売等の事業活動でも従業員に賃金を支払うが、そのほとんどは現地の従業員に支払われる。海外事業活動の生む付加価値の労働への分配のほとんどは、事業活動

² 国際収支統計とSNAでは雇用者報酬の取り扱いが一部異なるため、国際収支統計では第一次所得収支の雇用者報酬は赤字(支払い超)だがSNAでは1000億円程度の受取超となっている。

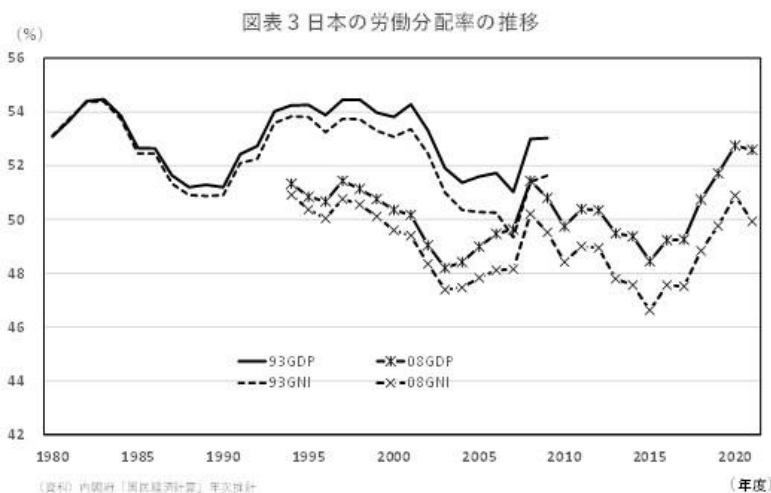
が行われている海外で起こり、日本に住む社員に賃金として支払われるとしてもごくわずかに過ぎないはずだ。

企業は海外子会社から配当を受け取るなどの形で利益が増加するが、それは株主の資産を投資して得た利益であり、元来株主に還元される性質のものだ。企業が株主に配分しなかった資金を使って得た利益を国内の生産を行っている従業員に分配してしまい、株主が十分な利益を得られないという状況では、株主はその資金を配当などの形で自分たちに還元することを求めるはずである。海外から日本に支払われた利益は、既に生産活動を行っている海外の拠点の社員に対して賃金の支払いという形で分配が行われた後のものであり、国内生産で生まれる付加価値のように日本にいる社員に分配されるべき性質のものではない。もちろん国内事業が赤字で苦しい企業が、海外事業で得た利益も使ってようやく賃金を支払うということはあるだろう。しかし、そのような状況は一時的なものに過ぎず、そのような企業では長期的には日本国内の事業が縮小されていき、国内で賃金の支払いを受ける社員自体が減少していくはずだ。

海外への株式投資や債券投資などには、日本国内の労働者の関与が全く必要ないというわけではないが、米国債を100万ドル買うのと1億ドル買うので必要となる労働力が100倍違うとは考え難い。運用金額の増加にほぼ比例して金利・配当等の収入は増加するが、必要な労働力やオフィスなどのインフラの費用の増加ははるかに緩やかだと考えられる。国内生産の場合と同じ比率で、海外への金融投資で得られた利益が労働者に分配されるとは期待できない。

このように、対外純資産が増加することから生まれる所得はGNIを増加させるものの、賃金の増加はあったとしてもわずかで、GNIベースの労働分配率を低下させる効果があると考えべきだ。³

実際にGDPベースの労働分配率とGNIベースの労働分配率を作成してみると(図表3)、日本の場合にはGNIベースの労働分配率(点線)がGDPベースの分配率(実線)よりも低く、こ



³ 本稿でNIを分母とした労働分配率を使用していないのは、GDPを分母とした労働分配率と直接比較するためである。GDPから固定資本減耗を控除して純生産とすることも可能だが、固定資本減耗の推計には様々な問題があり、また固定資本減耗を控除するのが適切かどうか議論がある。ここではより簡単な方法としてGNIを分母として労働分配率を計算した。

のかい離が次第に拡大してきていることが確認できる。現在の基準で遡れる1994年度と2021年度を比較すると、新型コロナによる経済の低迷もあって、GDPベースの労働分配率は51.3%から52.6%へと上昇しているが、GNIベースの労働分配率では50.9%から49.9%へと低下している。

(むすび)

日本では対外純資産の増加から海外からの財産所得の受け取りが増加し、GNIの方がGDPよりも成長率が高いという状態となった。このためGDPよりもGNIを経済成長の指標とすべきだという主張も見られる。資産所得倍増を掲げた岸田総理が誕生し、政府は、2022年11月「資産所得倍増プラン」を策定した。この中で、期間が限られていたNISAを恒久化し、年間の投資枠を拡大するなどの方針が打ち出されている。こうした政策によって投資に向かう家計資金が増えれば、それはより高い収益性を求めて海外への投資に向かうだろう。

海外への投資で得られた資金が利益を生み、それがまた対外資産を増やすというメカニズムが働くが、その効果はもともと大きな資産を保有していた世帯では大きく、そもそも資産が少ない世帯では小さいはずだ。資産が少ない世帯は、リスクを取って投資を行う余力が小さく、資産の収益率も低いものに留まらざるをえない。

高齢化がさらに進んで労働力人口が急速に減少して国内生産の伸びが低迷する中で、総人口の減少速度は緩やかだ。需要が堅調であれば、貿易・サービス収支の赤字が定着することになるだろう。対外純資産が多いために第一次所得収支の黒字が大きいため、それでもしばらくの間は経常収支の黒字が続き、さらに第一次所得収支の黒字が拡大する可能性が高い。SNAで見れば、これまでのようにGDPとGNIの差が拡大していくという傾向がしばらくは続くことになるだろう。上でみたようなGDPベースの労働分配率とGNIベースの労働分配率の乖離が拡大するという傾向が今後も続いていくと考えられる。

このような状況の中で国内の格差問題を悪化させないためには、資産所得の再分配問題を真剣に検討すべきであると考えられる。

(以上)

【編集委員会からの質問と回答】

【Q 1】 GDP、GNIに対する雇用者報酬よりは、付加価値に対する人件費の方が実態を表していると思いますが、先ず、付加価値の計算方法は信頼が置けるものでしょうか。

【A 1】 日本では、経済構造の変化に対して基礎統計の整備が追いつかないという問題を抱えているため、短期の変動を追い切れていない恐れがある。しかし5年ごとの基準改定時に産業連関表を用いて誤差は調整されていくので、実態との間に問題となるほどの大きな乖離は生じていないと考えている。

【Q 2】 付加価値が伴わないと考えられる分野（公務員等）については、どう考えたら良いでしょうか。

【A 2】 政府消費のように公的部門の生産は費用から推計されており、人件費が大きな部分を占めている。このため国際比較を行うと公的部門の大きな国では労働分配率が高く出やすいと言うバイアスがあることが知られている。これは本稿でも述べたSNAを使って労働分配率を計算する場合の計測上の問題として指摘されているものの一つだ。国際比較だけでなく公的部門が縮小を続けると、国全体の労働分配率が低下しているように見えてしまう原因となる。産業別の労働分配率を見る、法人の労働分配率に注目する、GDPに様々な修正を行う、などが提唱されているが、国全体ではどのようなかという疑問に対して、どのような指標が適切なのか一致した見解はないようである。

【Q 3】 雇用者報酬と人件費との違いをどう考えるのでしょうか。人件費の中には役員給与報酬が含まれていると思いますが、労働分配率を考えるときには、雇用者のみで役員給与・報酬は除外して考えるべきものでしょうか。特に、中小企業の場合に役員と雇用者との区別はつかないのではないのでしょうか。役員の中でも雇用者役員と役員とを区別するべきかもしれませんが、技術的に可能でしょうか。

【A 3】 SNAの雇用者報酬には、現金給与だけでなく役員報酬や企業の社会保障負担、社宅や食事の提供などの現物給付による福利厚生費用分なども含まれている。四半期の推計では、役員報酬や福利厚生費用などの短期的な変動をとらえる統計がないのでこの部分については動きを捉え切れていないと思われる。

米国の企業経営者が高額報酬を得ているなど、企業経営者と一般雇用者の報酬の格差は拡大傾向にある。労働分配率の低下で見る以上に社会の所得格差が拡大している可能性があることは、労働分配率だけで格差の現状が分かるわけではないという事例であると考えられる。

【Q 4】 労働分配率の低下の最大の要因として言われる非正規雇用者についてですが、派遣会社の中では、「労働者を登録しておいて需要に応じて派遣する紹介登録会社」と「派遣会社が雇用した雇用者を派遣する場合」とがあると思います。雇用する企業

の会計処理としては、前者の場合は人件費、後者の場合はリース料となると思います。福利厚生費も人件費に含まれると思いますが、これも前者の場合は企業が雇業者に直接支払いますが、後者は人材派遣会社が負担するものと思います。トータルで見ると、企業が支払う人件費は、正社員の場合も非正規労働者の場合もそれほど変わらないと思います（雇用の弾力性の利点がありますが）。このような非正規労働者の労働分配率はどう計算されるのでしょうか。

【A 4】正規雇用の増加が労働分配率を低下させている可能性はある。派遣労働者の賃金などのように反映されるかについては、派遣労働者を利用している企業は人材派遣会社からサービスを購入し、人材派遣会社が賃金を支払っていると記録されるものと承知している。派遣労働者を利用する企業から見た費用と、派遣労働者が受け取る給与の差額は人材派遣会社の利益となるので、利用企業が支払った費用と同額で社員を直接雇用する場合に比べて労働分配率が低くなっているはずだと考える。

ただし、派遣労働者という形で柔軟な雇用条件でこれまで働くことができなかった人達が働けるようになってきているということもあり、就業者の増加で家計が受け取る賃金総額を増やす効果もある。非正規雇用が単に人件費の抑制策として利用されているだけなのか、追加的な労働者の確保策として利用されているのかということも問題だろう。

【Q 5】細かい話ですが、現在は違っているか分かりませんが、契約社員の場合、健康保険が給与に対する比率であるため、給与（年俸）の一部を退職金にしていたこともあります。

【A 5】退職一時金や退職年金の費用、ストックオプションの費用なども支払い時点ではなく、費用の発生時点で推計して雇用者報酬として計上されている。推計の詳細は詳しく検討したことがないが、かなり難しい推計であると思う。

【Q 6】就職氷河期に大学にいたものとしての実感は、新卒者が（給与が低い）不利な条件（例えば、生命保険会社の出来高払い給与）で就職を余儀なくされ、かつそれば現在に至るまで改善されていないケースが多いことにあるのではないかと考えております。

【A 6】就職氷河期に就職した人達の賃金水準は他の世代と比較して低いとされているが、労働者一人当たりの生産性が低い規模の小さい企業や業種に就職していたり、就職後に十分な社内教育を受けていないために業務能力の向上が小さいということも考えられる。この場合には、低賃金であることは確かだが労働分配率を下げているかどうかははっきりしない。就職氷河期世代が高生産性部門に移動した場合には、賃金は上がるが分母のGDPやNIも拡大するはずなので、労働分配率が上昇するとは限らない。これも、労働分配率だけで格差問題が語れるわけではないという例であると考えられる。