

## 企業規模に見る賃金上昇の課題

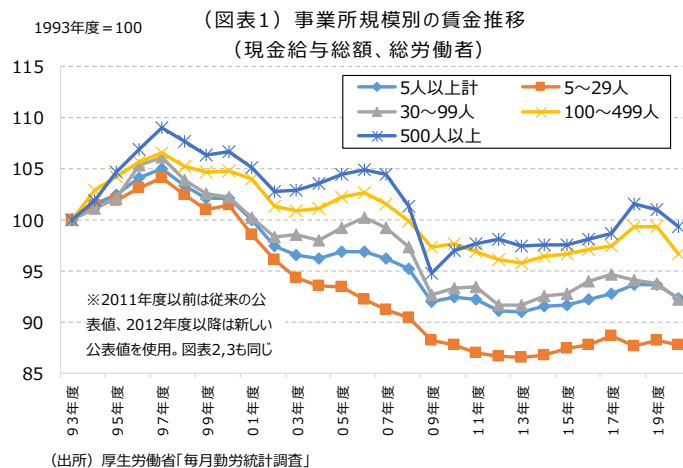
フェロー チーフエコノミスト 小玉 祐一

### 1. 1990年代後半の金融危機でトレンドが変わる

日本の賃金が上がらないと言われるようになって久しい。厚生労働省発表の毎月勤労統計調査（以下、毎勤統計）で、統計が遡れる1993年度以降の事業所規模別の現金給与総額の推移を見ると（図表1）、金融機関の破綻が相次いだ1997～1998年度を境にトレンドが変わっている。結局その後は再び力強い上昇トレンドを見ることのないまま、20年あまりが経過、現在に至っていることが確認できる。

この間、合計ベース（5人以上計）の賃金は終始右肩下がりだったわけではなく、何回か局面変化があった。まず、金融危機が落ち着き、景気が谷を付けた2002年度以降はいったん下げ止まった。しかし、その後6年間続いた景気拡張局面では、かろうじて横ばい圏内の推移を維持するにとどまり、サブプライムローンに端を発した米国の金融危機が表面化した後は再び軟化、2009年度には前年比▲3.4%（5人以上計）の大幅低下を記録した。

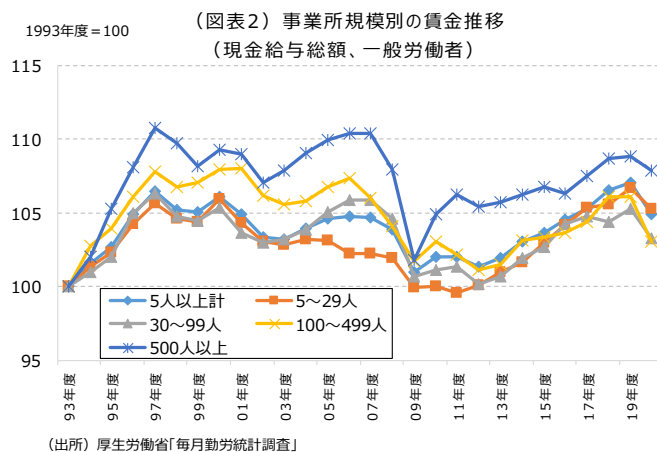
欧州債務危機が一巡し、日本で安倍政権が発足した2012年度以降は再び横ばいから上昇に転じたものの、足元に至るまで、そのペースは極めて緩慢なものにとどまっている。2020年度の急低下はコロナ要因だが、コロナ直前の2019年度の賃金でも1993年度対比で▲6.4%と、26年前との比較にも関わらず6%以上下がるという結果になっている。



### 2. 中小・零細企業の賃金が低迷

これを事業所規模別に見ると、どのカテゴリーでも総じて冴えない推移が続くなか、大企業と中小企業の格差が大きく拡大してきたことがわかる。

最も規模の大きい「500人以上」の2019年度の現金給与総額は、コロナ直前の2019年度で1993年度比+0.9%と、一時的ではあったがプラス圏に顔を出した（前掲図表1）。しかし、「100～499人」は同▲0.7%、「30～99人」は同▲6.2%、「5～29人」は同▲11.8%といずれもマイナスで、従業員数が少なくなるほどマイナス幅が大きくなっている。合計である「5人以上計」の同▲6.4%を下回るのは、一番規模の小さい「5～29人」だけである。すなわち、中小・零細企業の給与水準の低迷が全体の押し下げ要因になっている。



これを一般労働者、パートタイマー別にみると、まず、一般労働者の事業所規模別の伸びの差は総労働者ほど大きくない(図表2)。一番高い「500人以上」の伸びは+8.8% (2019年度/1993年度、以下断り書きのない限り同様)、「5~29人」は+6.7%である。年平均に引き直せば前者は+0.3%、後者は+0.2%で、0.1%ポイントの差にすぎない。起点の取り方次第では伸び率も変わる。たとえば、1997年度を起点にすると、「500人以上」の伸びは逆に「5~29人」を下回る。いずれにせよ、芳しい伸びとは言えないのは確かである。

### 3. パートタイマーの賃金上昇率に格差

しかし、パートタイマーのトレンドは、一般労働者とは明らかに異なる。

まず、合計ベースでは大きな差はない。「5人以上計」のパートタイマーの現金給与総額の伸びは+7.5%なのに対し、一般労働者は+7.1%である。パートタイマーの方が高いが、その差はわずか0.4%である。しかし、パートタイマーの場合、従業員規模別の伸びの格差が極めて大きい。「500人以上」の伸びは+20.5%と2割を超えているのに対し、「5~29人」は+2.3%で、伸び幅には10倍近くの差がある。ちなみに、「100~499人」は+15.5%、「30~99人」は+11.8%となっており、一般労働者に比べると、事業所規模別の伸びの格差がより鮮明である(図表3)。

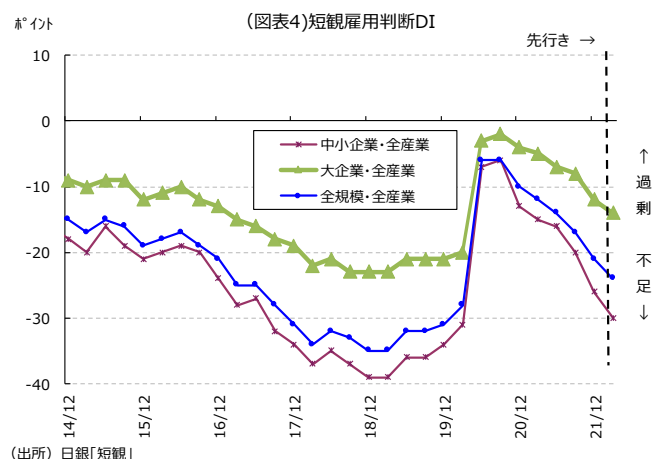
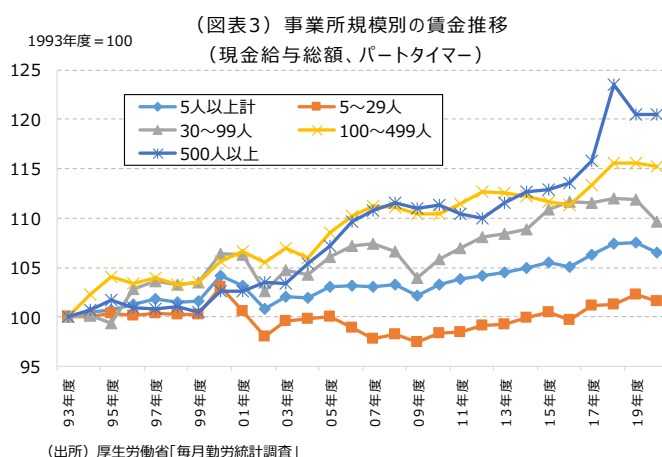
また、注意が必要なのは、一般労働者、パートタイマー問わず、いずれの事業所規模でも、2019年度の賃金は1993年度対比で伸びているという点である。一方で、総労働者ベースの賃金は下がっている。この要因は容易に想像できる通りで、一般労働者とパートタイマーの構成比の変化、すなわちより賃金水準の低い後者の比率が上昇してきたためである。

不動産バブルで蓄積された「3つの過剰(設備、債務、雇用)」の問題が、1990年代後半の金融危機で深刻化、長年の間その整理に注力することを余儀なくされるなか、大企業、中小企業とも一般労働者の採用や昇給を抑え、パートタイマーへのシフトを進めてきた。軌を一にして

生産年齢人口の減少が進んだため、パート市場における労働需給の引き締まりが進んだ。パートタイマーの賃金は、一般労働者よりも労働需給をより反映しやすい。こうしたなか、資力に劣る中小企業は需給に見合った賃金を提示できず、人手不足が恒常化しているのが足元の状況と考えられる。短観の雇用人員判断DIを見ると、近年の中小企業の雇用不足感は、大企業を大きく上回っている(図表4)。

### 4. 中小企業の生産性が低迷

法人企業統計で労働分配率の推移を見ると(図表5)、資本金の規模が小さいほど労働分配率が高く、1,000万円未満の企業は80~90%前後の推移が続いている。従業員規模別である毎勤統計と単純比較はできないが、中小・零細企業ほど賃上げ余力が乏しい様子が見て取れる。背景には、中小企業の生産性の低さがある可能性が高



い。2019年度の労働生産性（付加価値/従業員・役員数）の1993年度対比の伸びをみると、資本金10億円以上は+23.3%で、「500人以上」のパートタイマーの賃上げ率である+20.5%を上回る（図表6）。一般労働者の賃上げ率が+8.8%と、パートタイマーより低いことを考えれば、大企業に関しては賃金上昇を生産性の上昇で十分賄えている可能性が示されている。これに対し、1億円以上10億円未満の労働生産性は+2.6%、1,000万円以上1億円未満は▲9.9%、1,000万円未満は▲12.6%となっている。26年前との比較にも関わらず、労働生産性が伸びるどころか、中小企業では二桁前後以上下がっているというのもショッキングな結果である。大企業と中小企業の労働生産性の伸びには賃金以上の格差がある。これは、「5~29人」の賃上げ幅が+2.3%に過ぎなくても、生産性対比では相当無理した結果であることを示唆している。水準的にも、大企業と中小企業との格差は大きく拡大している（図表7）。

## 5. 中小企業の生産性向上が課題

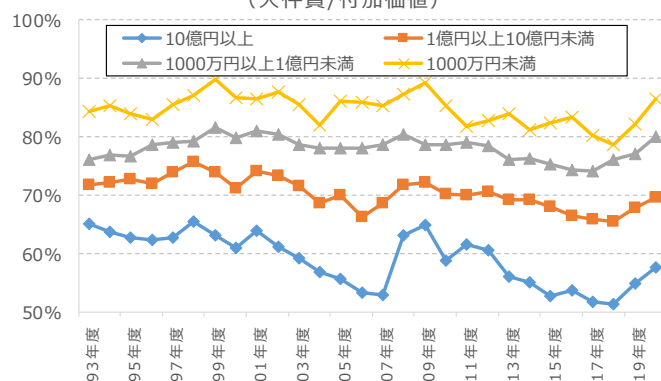
日本の賃金低迷の要因は一つではなく、さまざまな複合的要因が働いていると考えられるが、上記の結果を見る限り、生産性をいかに上げていくかが課題になりそうである。日本の企業は99.7%が中小企業で、7割以上の雇用を有しているからである。しかし、その処方箋が問題となる。より手厚い支援が必要と言う見方、過度な保護策が中小企業を弱くしたという見方、論者によって180度違うのが実態と考えられる。

分配重視の岸田政権は前者に傾いているかもしれない。「下請けいじめゼロ」というのが、岸田首相が昨年度の総裁選で掲げたスローガンだった。むろん、話はそう簡単ではない。下請け企業としての中小企業は全体の一部にすぎない。中小企業には、誰もがイメージしやすい

下町の町工場だけではなく、商店街の店舗やベンチャー企業、旅行会社や学習塾などの各種サービス業など、ありとあらゆる業態が含まれる。また、大企業とて、生産性の上昇率は年平均に引き直せば0.8%で、1%に届いておらず、決して高いわけではない。「下請けいじめ」なる問題があったとして、それがなくなってもその分大企業の生産性が悪化するのであれば、マクロベースでの生産性向上にはつながらないかもしれない。

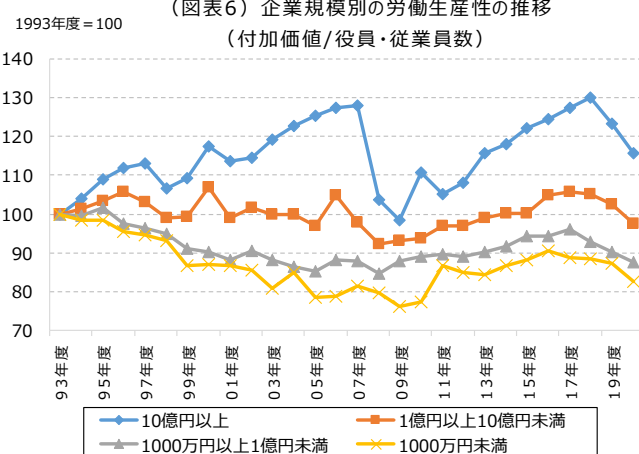
これまでの政府の中小企業対策が不十分だったとは思えない。むしろ長年の間、中小企業に対する手厚い保護策を講じてきたのが実態である。実際、租税特別措置において15%まで引き下げられている中小企業向けの軽減税率はほとんど恒久化した感がある。コロナ禍でも、ゼロゼロ融資に象徴されるようなファイナンス面での優遇措置や、各種の給付金が支給された。その結果、足元までの倒産件数は極めて低水準で推移している。「新自

(図表5) 労働分配率の推移  
(人件費/付加価値)



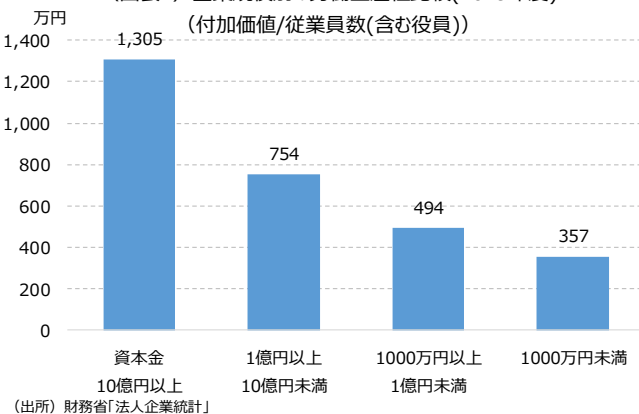
(出所) 財務省「法人企業統計」

(図表6) 企業規模別の労働生産性の推移  
(付加価値/役員・従業員数)



(出所) 財務省「法人企業統計」

(図表7) 企業規模別の労働生産性比較(2019年度)  
(付加価値/従業員数(含む役員))



(出所) 財務省「法人企業統計」

由主義的な政策が格差を拡大させた」というのが岸田首相の主張だが、倒産件数や失業率の推移を見ても、歴代政権はむしろ左寄りの政策を取り続けてきたというのがより事実に近いように思える。

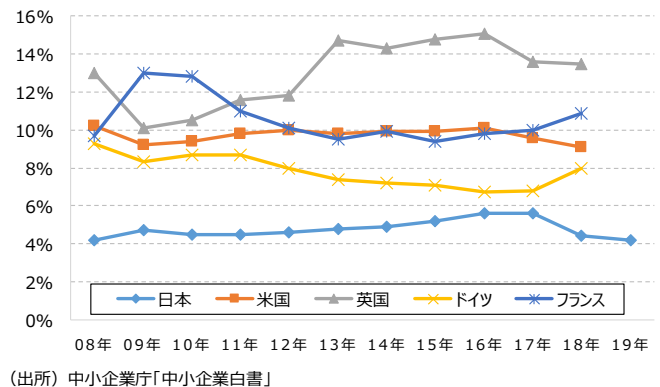
## 6. 産業構造を強くする改革が必要

景気低迷下での企業支援策が必要なのは論を俟たない。特にコロナ下ではただでさえ社会不安が高まりやすく、特定の産業にしわ寄せがいくという事情もあった。緊急避難的に始めた政策が、いつしか恒久化するというのは、日本の場合、中小企業政策に限った話ではない。その場その場では必要と思える政策であっても、長引けば長引くほど、長期的には産業競争力を弱める方向に働く可能性が高まる。日本の場合、1990年代から延々と続いてきた各種の企業保護策が、本来市場から退出すべき企業の延命を許し、生産性の低迷につながってきた可能性は否定できない。すでに「ゾンビ企業」との呼称が定着して久しいが、これは大企業に限った話ではない。中小の赤字法人の割合が6~7割に上る状態が続いているにもかかわらず、長期にわたり倒産も増えず、廃業率も上がらないというのはどこか不健全なものを感じさせる。

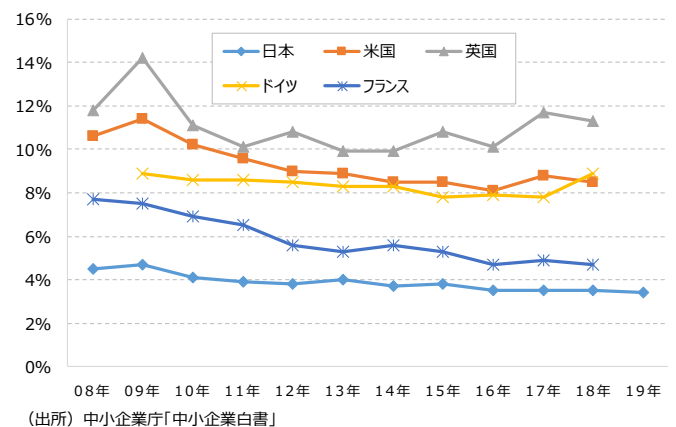
日本の開廃業率の国際的な低さは夙に知られている(図表8、9)。廃業率は米国の約半分、英国の約3分の1である。ただでさえ労働力の希少価値が増すなか、その多くが生産性の低い企業に縛り付けられたままになるのでは、マクロの生産性の向上は覚束ない。もっとスムーズに、水が高いところから低いところへ流れるがごとく、生産性の高い分野に流れるような経済構造に変わっていくのが望ましい。デジタル化や脱炭素の潮流に揉まれるなかで、世界的にも産業構造が大きく変わろうとしている。遅れずについていくためには、経済の新陳代謝の促進が必要である。

少なくとも、中小企業を十把一絡げに保護の対象とするのではなく、資本金、従業員別の階層を細分化するなど、よりきめ細かい対応を図るべきだろう。こうしたなかで、事業転換や合併、規模拡大を促すような税体系、規制体系に変えていくのが望ましいように思われる。

(図表8) 開業率の国際比較



(図表9) 廃業率の国際比較



※本レポートは、明治安田総合研究所が情報提供資料として作成したものであり、いかなる契約の締結や解約を目的としたものではありません。掲載内容について細心の注意を払っていますが、これによりその情報に関する信頼性、正確性、完全性などについて保証するものではありません。掲載された情報を用いた結果生じた直接的、間接的トラブルや損失、損害については、一切の責任を負いません。またこれらの情報は、予告なく掲載を変更、中断、中止することがあります。

●照会先● 株式会社 明治安田総合研究所 〒102-0073 東京都千代田区九段北3-2-11 TEL03-6261-6411