

## 第 1 部 米国製造企業の経営革新と産業構造の変化

### 1. 米国製造企業の経営革新

#### (1) 構造変化の主役としての製造業

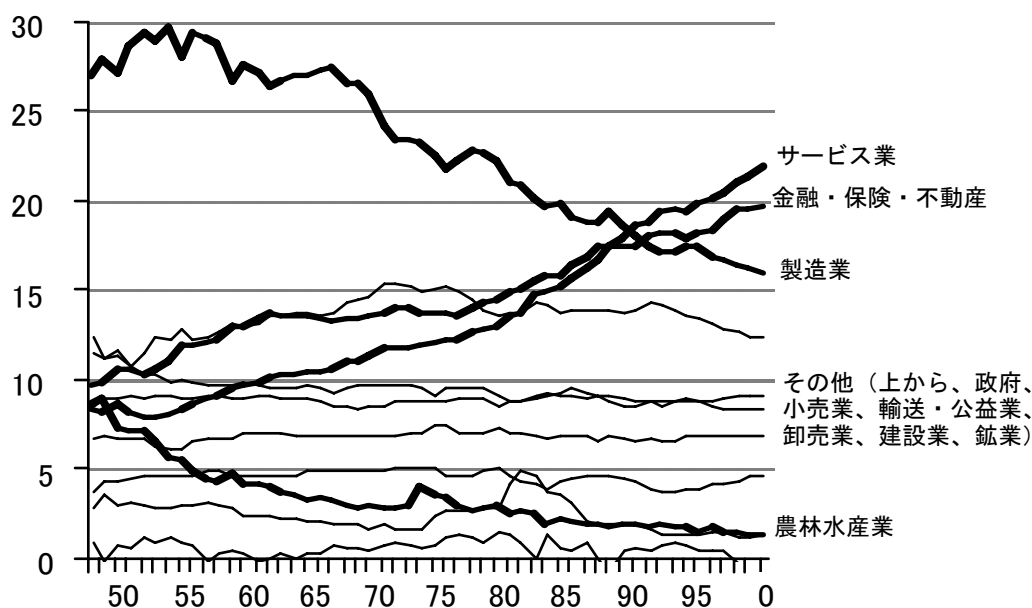
米国経済が 1990 年代に大きな構造変化を経験したという認識は、今では広く認められている。そうした議論の嚆矢は、いわゆる「ニューエコノミー論」、すなわち、IT (Information Technology) という新技術の普及により、1970 年代以来停滞していた生産性成長率が 1990 年代後半には上昇し、それがインフレなき経済成長を実現したという議論である。IT バブルの崩壊と 2001 年のリセッションにより、経済成長が半永久的に続くとするような極端なバージョンのニューエコノミー論は支持を失ったが、1990 年代、米国経済に何らかの大きな構造変化が起きており、それが米国経済の国際的地位を再び押し上げているという認識は、むしろ、21 世紀に入って、より広く受け入れられるようになった。

その際、米国経済の構造変化の技術的基礎として IT の普及があることは間違いないが、IT という技術的基礎をただちに経済成長や国際的地位の回復といったマクロ的な状態に直結させることは事態の本質を見誤らせる危険性を持つ。本調査研究では、この両者（技術的基礎とマクロ経済状態）を媒介するものとして、企業、家計、政府などのマイクロ主体や、それらの束としての産業部門に注目する。すなわち、経済主体や部門のマイクロ分析を通じて米国経済のマクロ的な構造変化の特質を検討すべきであると考えている。こうした観点に立ったとき、1990 年代米国経済の構造変化を推進した主体は、まず、第一に、金融業界における自由化・証券化・国際化であるが、第二に、製造業における組織革新と国際化も見逃すことはできない。本調査研究では、特に後者、製造企業の経営革新が米国経済のマクロ的な経済構造（具体的には国内産業構造と貿易収支構造）にどのような変化を与えたかに注目するものである。

しかし、1980 年代には米国製造業が衰退に向かっているという認識が広く受け入れられていたので、1990 年代の構造変化の震源地を、金融業を除く実体経済 (real economy) の中に限るとしても、サービス業ではなく、製造業に見るという見解は違和感を与えるかも知れない。事実、図表 1-1 に見られるように、米国の GDP の部門別構成を見ると 1950 年代以降、一貫して製造業のシェアは低下しており、入れ替わってサービス業と金融・保険・不動産業とが上昇しているのであり、1980 年代末にはその順位が入れ替わっているのであるから、米国経済は主役の座を製造業からサービス業に移したかのように見える。しかし、これは名目付加価値生産の構成比をとったものであり、インフレ調整して構成比をとれば、製造業の付加価値のシェアは 1987~2000 年の間、決して低下していない (図表 1-2 を参照)。名目付加価値生産と実質付加価値生産のシェアのこうしたズレは、製造業の生産する財の価格上昇率が他の部門の生産する財やサービスの価格上昇

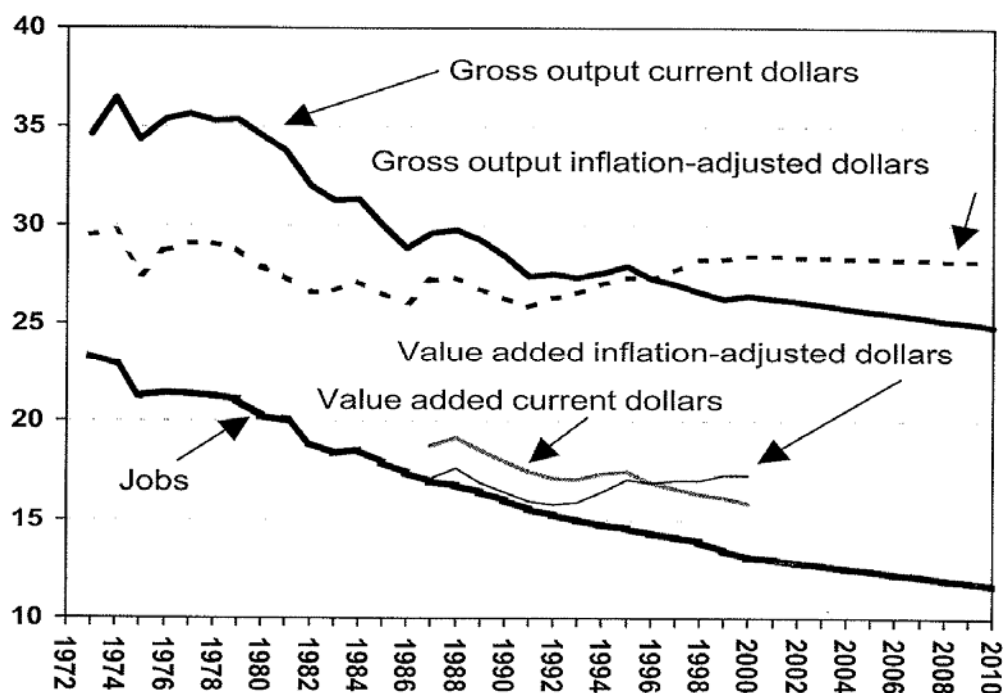
率よりも低かったことを示唆している。また、労働力雇用における製造業のシェアは一貫して低下しているので、この間、製造業の労働生産性は、かなりの勢いで上昇していたといえ、実際、図表 1-3 では製造業の労働生産性が平均的水準を大幅に上回っていることを確認できる。すなわち、名目 GDP 構成や雇用構成における製造業シェアの低下という事態は、製造業の労働生産性の高さの反映なのであって、製造業の生産活動が衰退したことの結果ではないのである。

図表 1-1 戦後米国の部門別 GDP 構成の変化



(出所) 商務省、BEA, Gross Domestic Product by Industry data より作成。

図表 1-2 総産出および総付加価値生産に占める製造業のシェア



(出所) T. J. Duesterberg and E. H. Preeg ed., (2003) *U. S. Manufacturing: The Engine for Growth in a Global Economy*, p. 44 より転載。

図表 1-3 労働生産性の成長率

	非農業全部門	製造業	非農業その他部門
1990	1.1	2.5	0.8
1991	1.6	2.3	1.4
1992	3.7	5.3	3.3
1993	0.5	1.9	0.2
1994	1.3	3	0.9
1995	0.9	3.8	0.2
1996	2.5	3.5	2.3
1997	2	4.3	1.4
1998	2.6	4.9	2.1
1999	2.4	5.1	1.7
2000	2.9	4.1	2.6
2001	1.1	0.9	1.2
2002	4.8	4.5	4.9

(出所) T. J. Duesterberg and E. H. Preeg ed., (2003), p19 より作成。

他方で、次のような点にも留意する必要がある。第一に、第 2 部で部門別の貿易収支（輸入浸透度）を検討するが、そこで明らかになるように、米国の製造業の国際競争力を輸入浸透度で測った場合にも、その動向は部門によって一様ではないし、国際競争力を維持している部門についても決して逆転し、優位を得たと言える水準にあるわけではない。また、第二に、製造業の労働生産性が相対的に他部門よりも高いとか、1990 年代に製造企業の収益性が回復したといっても、その結果、雇用シェアの低下や、職の海外流出が起きていることには変わりはないし、その事実から企業としては衰退していないとしても、一国内の産業としては衰退に向かっていると評価すべきではないかという論点も十分あり得る。

本調査研究は、そうした事実や論点を排除した米国製造業再生・復活論を主張するものではない。本調査研究で注目しているのは、1980 年代に国際競争力の低下に直面した米国製造業が、そのまま国際競争力を低下させ続けた結果、収益性の低下と雇用の削減をもたらしたのではなく、むしろ、国際競争力の回復・強化にむけて取り組んできた経営革新が労働生産性と収益性を上昇させ、そうであるがゆえに雇用シェアの低下が現れたという事実であり、それがマクロ的経済構造（国内産業構造と貿易収支構造）に与えた影響である。

そこで、次項では、この経営革新の具体的内容について見てみよう。

## （2）製造企業の経営革新

### （イ）米国製造企業の経営革新の全体像

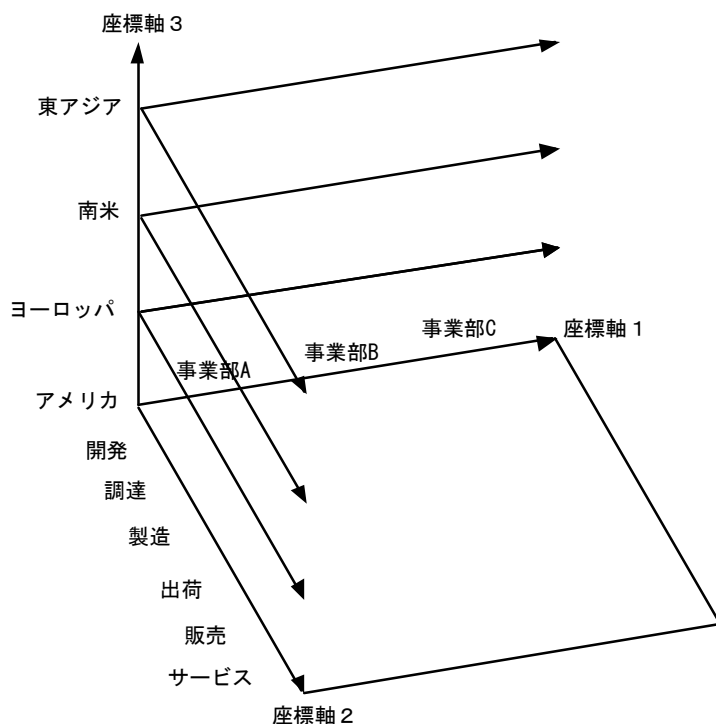
現代の製造企業の全体像は次のような 3 本の座標軸（dimension）でとらえることができる。第一の座標軸は事業部門の配置・構成である。今日の大企業は複数の事業分野を抱える多角化企業として存在しており、経営組織としても、それらを統括する多事業部制組織（multi-division organization、M 型組織）を採用している。そこで、どのような事業分野をどのような構成で抱えているかが企業の全体像をつかむ一つの軸となる。

第二の座標軸は、その個々の事業部門の中における職務の配置・構成である。マイケル・ポーター（1985）『競争優位の戦略』p.58 にあるように、一つの事業部門の中には開発・調達・製造・出荷・営業活動・サービスなどの職務が相互に連携しあって一連の「価値連鎖（value chain）」を形成している（これを統括する経営組織は職能部門制、もしくは、U 型組織と呼ばれる）。これらの職務の連携が効率的に組織されているか否かが、その企業の収益性を左右する大きな要因であり、これが第二の座標軸をなす。

第三の座標軸は多国籍的な配置・構成である。地球規模での競争に対応すべく、現代の製造企業は、一方では、ターゲットとしている市場のある国ないしは隣接する地域での生産を進め、他方では、コスト削減のために低賃金国・地域に生産拠点を移している。現代製造企業は、市場との距離、労働力の質と賃金水準、カントリーリスクなど様々な要因を勘案しつつ、上記の 2 本の軸にある事業部門と職務とを世界的に最適配置しようと努め

ているのであり、これらの国際的な配置・構成が第三の軸を形成する（以上、図表 1-4 を参照）。

図表 1-4 現代企業概念図表



1980年代から開始される米国製造企業の経営革新の大きな流れは、1970年代末に顕在化した国際競争力の低下、とりわけ、日本の製造企業との競争において劣位に立たされたことへの対応として現れるが、それも上記の3本の座標軸に沿って説明できる。

米国製造企業の第一の座標軸に沿った経営革新としては、1980年代のリストラクチャリング（restructuring）がこれにあたる。成功例としてよく紹介されるのは、GE（General Electric Co.）のリストラクチャリングである。1981年、ジャック・ウェルチが会長兼 CEO に就任し、事業再構築が提起される。1983年には戦略的事業をテクノロジー、サービス、コアの3分野15事業に設定し、「世界市場のシェアで1位か2位を占めるのでなければ売却・撤退」という方針を打ち出した。その後、1992年までに総額210億ドルの事業買収と110億ドルの事業売却を行い、利益の3分の2を国際競争で劣位にあったコアに依存しているという収益構造からテクノロジーとサービスが3分の2を占める収益構造へと転換した。こうした事例が典型的に示すように、リストラクチャリングの鍵は、停滞分野・劣位分野から撤退して成長分野・優位分野に移動していくことにあり、特に1970年前後の第3次M&Aブームで経営多角化（コングロマリット化）を推し進めてきた米国製造企業にとっては不採算部門を切り捨てて、持てる経営資源を戦略部門に集中するという「選択と集中」が一般的であった。

しかし、リストラクチャリングで事業部門を選択・集中しても、選択された事業部門で国際競争における優位に立てるような効率的な経営・生産システムを築くことができなければ企業としての成長は得られない。その点を担うのが組織革新（第 2 の座標軸）と多国籍化（第 3 の座標軸）である。

#### （ロ）組織革新

第二の座標軸に沿った変化をここではさしあたり「組織革新」と呼ぶことにしよう。この組織革新の出発点は、1980 年代に米国製造業を圧倒した日本企業のノウハウを移入することであった。1980 年代初頭から日本的経営・生産システムの調査・研究が進められ、また、自動車産業や鉄鋼産業では、日本企業との資本提携・業務提携・合弁設立などを通じて、1980 年代末には、ほぼその要点が理解された。これをもとに、経営学者、経営コンサルタントらによって米国企業に推奨されたのとして、EI（Employee Involvement、従業員参加制度）、TQM（Total Quality Management、全社的品質管理）、リエンジニアリング（Business Process Reengineering）などがある。この 3 者の違いは日本的経営・生産システムのどの側面を要（かなめ）とみなすかという程度にすぎず、いずれも日本的経営・生産システムをモデルとしている点で共通である。これらは「2001 年大統領経済諮問委員会報告」においては「組織慣行（organization practice）」の変化と呼ばれている。同報告でも指摘されているように、米国企業の生産性成長の改善は IT 活用のみから得られているわけではなく、「組織慣行」の変化（ここでいう組織革新）と IT 活用とが一体となってもたらされたものである。

こうした組織革新が、米国製造企業でどの程度、採用されたかについての定量的調査は、今のところ見あたらない。しかし、雑誌 Fortune でリストアップされる非金融業のトップ 1,000 社（製造業 500 社、サービス業 500 社）を対象にしたアンケート調査が行われているので、それをもとに大まかな採用状況を確認しておく（以下、Edward E. Lawler III with Susan Albers Mohrman and Gerald E. Ledford Jr., [1998] Strategies for High Performance Organizations -- The CEO Reports より）。

この調査は 1987 年、1990 年、1993 年、1996 年の 4 回行われており、調査結果について製造企業とサービス企業との区別がされておらず、また、企業に勤める従業員についても生産労働者・事務労働者・技術者・スペシャリスト・経営者など、すべての職能階層を含んでいるため、個々の職場の実態を把握することはできない。しかし、米国大企業の経営革新の全般的な傾向をつかむことはできる。

図表 1-5 EI、TQM、リエンジニアリングの内容とその普及度

		1993	1996
E I	以下の従業員参加制度が従業員の33%以上を組織している企業		
	決定権限はないが提案できる(改善チーム)。	33	22
	日常的業務の決定権がある。	5	12
	上記に加え、さらに事業経営に参加できる	6	8
T Q M	TQMプログラムのある企業	76	66
	その内、以下のプログラムが従業員の41%以上を組織している企業		
	品質改善チーム	56.0	45.5
	品質会議(Quality Councils)	30.3	22.8
	クロス・ファンクショナルな立案	23.8	19.4
	作業簡素化	35.4	41.6
	顧客満足度のモニタリング	59.0	61.8
	顧客への従業員派遣	34.7	36.0
	作業員による品質点検	39.6	47.0
	作業員による統計的品質管理	23.8	31.0
	Just-In-Time配送	28.0	38.0
セル生産方式	18.8	20.8	
リ エ ン ジ ニ ア リ ン グ	リエンジニアリングのプログラムのある企業	na	81
	従業員カバー率の平均値	na	38
	以下の事項の実施程度(5段階評価)の中央値		
	ビジネス・プロセスの単純化	na	3.2
	クロス・ファンクショナルな部署の創設	na	3.0
	情報システムの再構築	na	3.3
	各職務(job)の豊富化・多能化	na	2.7
	多能チーム	na	2.7
	少人化	na	3.4
	管理(supervision)の省力化	na	3.3
コスト構造の全体的な引き下げ	na	3.2	

(出所) Lawler III, Mohrman and Ledford Jr., [1998] *Strategies for High Performance Organizations -- The CEO Reports*, pp. 50-78 をもとに作成。

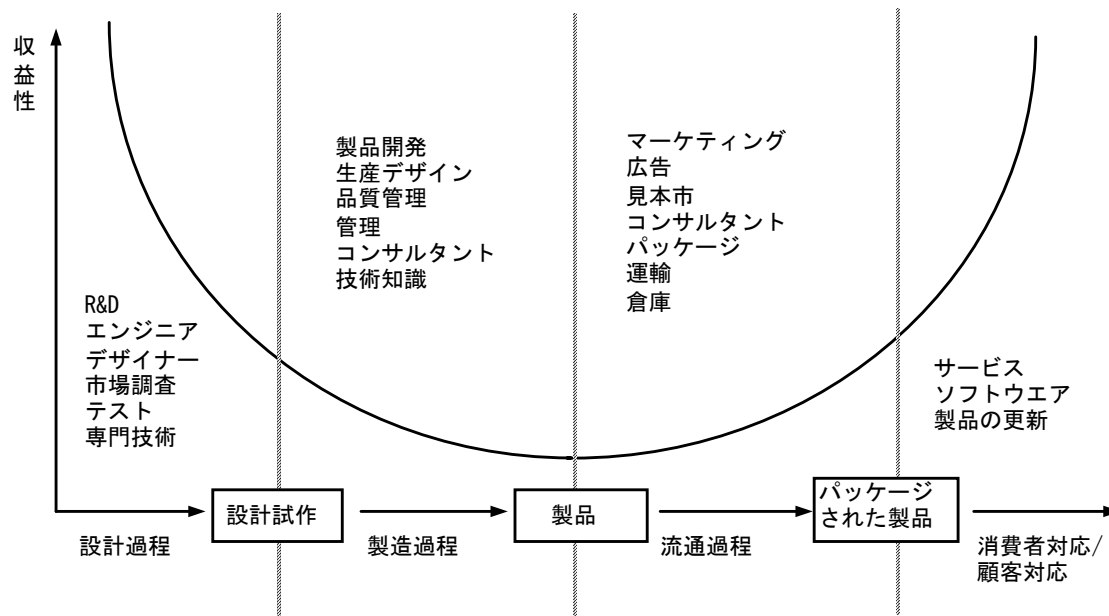
図表 1-5 は、この調査結果の一部をまとめたもので、3つの手法の内容とそれぞれの普及の程度を示している。EI に関しては、このプログラムが従業員の 3 分の 1 以上をカバーしている企業が全体の 2~3 割程度しかなく、あまり普及しているとは言えないが、TQM とリエンジニアリングについてはプログラムを持っている企業が全体の 8 割前後に達しており、大部分の大企業で試みられていると言える。また、それらの TQM プログラムが従業員の 41%以上をカバーしている企業が 2~6 割の範囲にあり、リエンジニアリングの平均従業員カバー率が 38%であることなどが伺える。この時期、米国では一種の生産性改善運動が取り組まれていたとすることができる。

このような組織革新は、日本的経営・生産システムの習得・移入というレベルを超えて、

さらに、次のような変化をもたらす。その第一は IT 活用の増大である。上記の 3 手法の内容を見ればわかるように、日本的経営・生産システムは米国企業の業務プロセスを従業員間・職務部門間・企業間（サプライヤー、カスタマー関係）の連携関係を強める方向に改編する。日本企業の場合、そうした作業連携は、戦後の長い年月をかけて築き上げてきた企業文化（集団主義的職場や労使間の協調関係など）の上で、従業員個人の働き方のノウハウ（いわゆる「企業特殊的技能」）として達成させることが可能であったが、日本とは異なる企業文化を持つ米国で短期間に移入しようとする場合、標準化された形での情報共有システムを導入することが必要となる。それが製造業における IT 活用、IT 投資の増大であった。

第二の変化は製造企業の中におけるホワイトカラーの職務の増大である。日本的経営・生産システムは製造工程における生産性の上昇を通じてブルーカラーの少人化を進めるとともに、顧客志向の製品開発や顧客満足度の増大を追求するために研究開発部門やマーケティング部門などのホワイトカラー部門の職務を増大させる。また、製造企業が生産する付加価値も製造工程が生み出す比率が低下し、その前（研究開発）と後（顧客サービス）が生み出す比率が上昇する（図表 1-6 参照）。こうして製造企業であるにも関わらず、その雇用や付加価値生産においてブルーカラーの比率が低下し、ホワイトカラーの比率が増大するという事態、すなわち、「製造企業内部のサービス化」が進展する。

図表 1-6 製造企業の業務プロセスと収益性（いわゆるスマイルカーブ）



（出所）田村太一（2005）「米国製造業の変貌とリエンジニアリング—IT 製造業のサービス産業化に関連して—」大阪市立大学経済研究会『季刊経済研究』28-1、90 頁より作成。



第三に、製造企業内の職務の重要性（コスト／プロフィットの関係）が変化してくると、それらの中で競争力・収益性の中核となる職務（コアコンピタンス）をより強化し、そうでない職務を外注化（アウトソーシング）することでコストを削減し、収益性を高めようとする動きが現れる。そこでは業務の方を他企業に外注化するやり方と業務を内に抱えながら、そこに充てる人員を外注化するやり方とがあり、後者は、さらに非正規雇用と人材派遣業の増大をもたらしていく。

Fortune の 1,000 社を対象とした調査では、アンケートの各質問に対する回答の分布から、EI、TQM、リエンジニアリングとそれ以外の経営戦略とがどのような相関関係にあるかという点を検討している。その結果を図表 1-7 から読みとると、これら 3 手法は「事業分野数の削減（リストラクチャリング）」および「グローバルな事業展開」とはあまり強い相関が見られない。これはリストラクチャリング、多国籍的展開、組織革新の 3 つがそれぞれ独立した 3 本の座標軸であることを示している。その一方で「従業員数の削減」「コアコンピタンスへの注力」「アウトソーシング」「IT の活用」の 4 つについては「EI」「TQM」「リエンジニアリング」ときわめて強い相関があることがわかる。これらは、いわば一体となって追求された経営戦略の諸側面なのであって、これこそ、ここで「組織革新」として把握してきたものの全体像である。

図表 1-7 EI、TQM、リエンジニアリングとその他の経営戦略との相関関係

		事業分野数の削減	グローバルな事業展開	従業員数の削減	コア・コンピタンスへの注力	アウトソーシング	ITの活用
EI	EI全体	1	1	3	3	3	2
	情報共有				3	1	
	技能・知識開発			3	3	2	2
	報酬 権限分散	1	1	1			
TQM	TQMの採用程度	1	2				
	TQMの中核的手法			2	3	3	1
	生産現場でのTQM		3	1	3	3	
	品質コストの評価 サプライヤーとの協力		1		2	1	
リエンジニアリング	作業の再編		1	1	3	3	3
	ビジネス・プロセスの単純化			2	3	2	3
	クロス・ファンクショナルな部署の創設				3	3	3
	情報システムの再構築		1		3	1	3
	各職務(job)の豊富化・多能化				3	3	3
	多能チーム		1	2	3	3	3
	コスト削減			3	3	3	2
	少人化		1	3	3	3	
	管理(supervision)の省力化			3	2	3	
	コスト構造の全体的な引き下げ リエンジニアリングの採用程度	2			3	3	2

- (注) 1 : 弱い相関 ( $P \leq .05$ )  
 2 : 中位の相関 ( $P \leq .01$ )  
 3 : 強い相関 ( $P \leq .001$ )

(出所) Lawler III, Mohrman and Ledford Jr., [1998] pp.178-192 をもとに作成。

#### (ハ) 多国籍的展開

製造企業の経営革新の第 3 の座標軸は多国籍的展開である。海外投資は世界的に見ても、19 世紀末から第 1 次大戦までの時期に比べると第 2 次大戦後には相対的に抑制気味だったが、1980 年代以降に再び活性化している。図表 1-8 は銀行を除く米国多国籍企業の国内事業と海外事業の規模の指標の推移であるが、これを見ると国内事業と海外事業の双方が並行的に拡大してはいるが、1982 年を基準とした拡大率を見ると付加価値生産、雇用数、資本支出のいずれにおいても海外事業の方がより早いスピードで拡大していることがわかる。ここに米国企業にとって多国籍的展開という座標軸の重要性が現れている。

図表 1-8 米国多国籍企業（銀行を除く）の在米親会社と海外子会社

		多国籍企業	*	在米親会社	*	MOFAs	*
付加価値生産 (百万ドル)	1982	1,019,734	1.00	796,017	1.00	223,717	1.00
	1989	1,364,878	1.34	1,044,884	1.31	319,994	1.43
	1996	1,978,948	1.94	1,480,638	1.86	498,310	2.23
	2003	2,688,123	2.64	1,983,470	2.49	704,653	3.15
雇用数 (千人)	1982	23,727	1.00	18,705	1.00	5,022	1.00
	1989	23,879	1.01	18,765	1.00	5,114	1.02
	1996	24,867	1.05	18,790	1.00	6,077	1.21
	2003	30,065	1.27	21,701	1.16	8,364	1.67
資本支出 (百万ドル)	1982	233,078	1.00	188,266	1.00	44,812	1.00
	1989	260,488	1.12	201,680	1.07	58,680	1.31
	1996	340,510	1.46	260,048	1.38	80,462	1.80
	2003	436,405	1.87	321,432	1.71	114,973	2.57

(注) MOFAs とは「過半数の株式を支配している海外子会社」のこと。

(出所) 商務省, *Survey of Current Business*, July 2005 より作成。

米国の対外直接投資がどのような部門で活発であるかを商務省の統計 (U.S. Direct Investment Position Abroad on a Historical-Cost Basis) で見ると、全体では 1982 年から 2002 年までに名目ドル表示で 2,077 億 5,200 万ドルから 1 兆 6,165 億 4,800 万ドルへと 7.78 倍増加しているが、1982 年時点では製造業 (834 億 5,200 万ドルで 40.2%)、石油 (578 億 1,700 万ドルで 27.8%)、金融・保険・不動産業 (283 億 3,500 万ドルで 13.6%) という順であったのが、2002 年には金融・保険業 (不動産業を含まない。3,398 億 7,400 万ドルで 21.0%)、製造業 (3,377 億 4,100 万ドルで 20.9%)、卸売業 (1,111 億 5,300 万ドルで 6.9%) という順になっている。すなわち金融業の対外直接投資の増加が最も著しく、ここに現代のグローバル化の第一の特徴を見いだせるが、製造業もまた 2

番目に大きな部門として投資額を増加させており、引き続き主要部門のひとつであることを確認できる。

製造業内部の対外直接投資の特徴は次の通りである。まず、部門別の構成を見ると、1982年から2002年まで共通して化学産業の直接投資が、最大で、ほぼ24%程度の比率を占めている。それ以外の部門では食品産業と機械（電気機械を除く）とが、それぞれ1982年の9.1%と16.6%から5.7%と5.4%に低下し、逆に電子・電気機器が8.7%から17.6%へと増大している。他方、地域別の構成では、ヨーロッパ地域への投資が一貫して45~50%ぐらいを占めて最大の投資先となっている。次がカナダと南米で、これは安定して15~20%および12~18%を占めている。これらに対し、アジア太平洋地域への投資は1982年の11.0%から2002年の19.6%へと増大している点が注目に値する。

図表 1-9 米国製造業の対外直接投資（2002年）

	製造業全体		食品類		化学関連		一次金属・金属加工	
全地域合計	337,741	100.0%	19,236	100.0%	82,543	100.0%	20,790	100.0%
カナダ	65,596	19.4%	4,153	21.6%	10,464	12.7%	3,777	18.2%
ヨーロッパ	158,350	46.9%	7,883	41.0%	48,477	58.7%	9,312	44.8%
南米その他	42,268	12.5%	4,582	23.8%	10,186	12.3%	4,091	19.7%
アフリカ	1,348	0.4%	158	0.8%	473	0.6%	68	0.3%
中東	4,138	1.2%	80	0.4%	377	0.5%	42	0.2%
アジア太平洋	66,043	19.6%	2,380	12.4%	12,566	15.2%	3,500	16.8%
	機械		コンピュータ・同部品、電子電気機器		輸送機械		その他	
全地域合計	18,349	100.0%	59,343	100.0%	45,320	100.0%	92,160	100.0%
カナダ	2,454	13.4%	4,942	8.3%	19,821	43.7%	19,985	21.7%
ヨーロッパ	10,141	55.3%	27,871	47.0%	14,405	31.8%	40,261	43.7%
南米その他	1,954	10.6%	116	0.2%	5,838	12.9%	15,501	16.8%
アフリカ	215	1.2%	-23	0.0%	490	1.1%	-33	0.0%
中東	185	1.0%	2,965	5.0%	-13	0.0%	502	0.5%
アジア太平洋	3,399	18.5%	23,472	39.6%	4,779	10.5%	15,947	17.3%

（出所）商務省、U.S. Direct Investment Position Abroad on a Historical-Cost Basisより作成。

図表 1-9 から、2002年時点について部門と地域を交差させて捉えるなら、対ヨーロッパ投資は製造業のすべての主要部門でまんべんなく比率が高い。食品産業と金属産業ではヨーロッパに加えて南米投資の比率が高い。また、輸送機械ではヨーロッパ投資に加えて

カナダ投資の比率が高く、コンピュータ・電子電気機器ではヨーロッパ投資に加えてアジア太平洋投資の比率も高い。若干単純化すれば、化学産業と対ヨーロッパ投資を最大のセグメントとして、これを基準に、食品・金属産業は南米、自動車はカナダ、コンピュータ・電子電気機器は東アジア投資の比率が高いという点に、それぞれの特徴を見いだせるということになる。

以上のような製造業の特徴は次のように理解することができる。

まず、米国企業は 1950 年代末からヨーロッパへの直接投資を開始しており、また、それは、より広い市場、より高い成長率の市場を求めて展開したものであった。製造業の中ではこの対ヨーロッパ投資こそ最も歴史が長く、また、広範な部門に及んでいるため、今日でも投資残高では対ヨーロッパ投資が最も大きくなっている。

これに対して、1970 年代以降はコスト削減を目的として賃金水準の低い地域への生産拠点の移転が進められるようになった。特に米国国内市場での競争で米国企業のコスト優位を築くことを目的としたのが、1994 年にカナダ、メキシコとの間で締結された NAFTA（北米自由貿易協定）である。この両国では市場（米国）と生産拠点（カナダ、メキシコ）の地理的距離の近さが重要となる部門、すなわち、自動車・機械産業の展開が著しい。さらに、1980 年代から 1990 年代にはアジア NIEs、ASEAN、中国など東アジア諸国の自由化と経済成長が「新興市場（emerging market）」として注目され、コンピュータ、通信機器、電子・電気機器など輸送コストの負担の小さな部門を中心に、生産と輸出の拠点を目的とした直接投資が、これらの地域に向けて活発に展開された。

以上のように、ヨーロッパ地域、NAFTA 両国、そして東アジア地域の 3 地域が今日の米国製造企業の直接投資を見る上で重要である。特に 1990 年代以降には、後 2 者に典型的に見られるように、地球規模で生産拠点の最適配置を行い、そこから米国やヨーロッパのような先進国市場向けに製品を輸出する「多国籍企業内分業」の展開が進展し、これは米国の貿易収支構造にも影響を与えるものとして注目されている。また、先に（ロ）項で見たように、今日、米国製造企業はホワイトカラーの職務を増大させ、その一部をアウトソーシング（外注化）してきたが、それをさらに多国籍化の中で海外に外注化する方向に進んでいる。こうした動きは「オフショアリング」と呼ばれるが、これもまた、多国籍化戦略の新しい特徴として注目されている。

### （3）マクロ的経済構造（国内の産業構造と貿易収支構造）への影響

以上、米国製造企業の動きを組織革新と多国籍化の両面から見てきたが、これが米国経済のマクロ的経済構造（国内の産業構造と貿易収支構造）にどのような影響を与えているのだろうか。ここで本調査研究全体の結論を先取的に要約しておく。

#### （イ）国内産業構造の変化

マクロ統計に現れる産業構造上の変化の第一は、最初に見たように、名目付加価値生産の部門別構成に占める製造業のシェアの低下、サービス業と金融・保険・不動産業のシェ

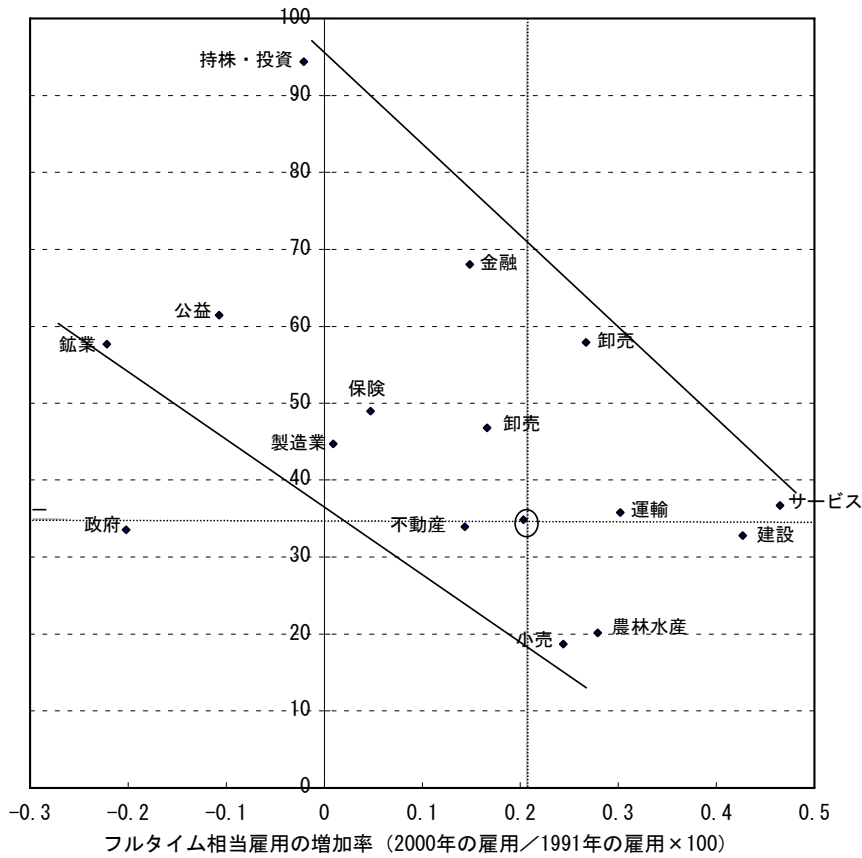
アの増大である。しかし、既に述べたように、インフレ調整をしたデータでは必ずしも製造業のシェアは低下しておらず、名目で見たこの特徴は、むしろ、製造業の生産性成長率が他部門と比べて相対的に高いことの反映である。

また、増大しているサービス業について見ると、その中核をなすのはビジネス・サービス（事業所向けサービス）と医療サービスであるが、前者のビジネス・サービスの増大はまた、製造企業の経営革新がもたらしてきたものである。ビジネス・サービスは、例えば、産業連関表では、情報処理サービス（Computer and data processing services）、法律・エンジニアリング・会計サービス（Legal, engineering, accounting, and related services）、その他ビジネス・専門サービス（Other business and professional services）から成り立っている。この内、情報処理サービスの成長は組織革新に伴ってなされた IT 投資の増大によってもたらされたものである。また、企業の多国籍化、クロスボーダーM&A の増大は法律上・会計上の実務を膨大なものにするが、これらは専門知識を必要とするうえに企業特長的でない汎用化されたサービスであるため、それぞれ専門家に外注され、それが法律や会計サービスの成長を促した。さらに、非正規雇用の増大も人材派遣業の成長を促している。これらのサービス業の増大は製造企業の経営革新なしには発生しなかったのである。

以上の 2 点、すなわち、一方での製造業における労働生産性の上昇と他方でのサービス業の成長とは、前者から後者への労働力の移動を引き起こす。1990 年代は低い失業率を達成していたので部門間の労働力移動は速やかに進んだと考えられるが、図表 1-10 に見られるように、雇用の増加と 1 人当たり平均給与水準とは、おおむね負の相関関係にある。つまり、相対的に高賃金の部門では雇用は削減されるか、増大が抑制され、相対的に低賃金の部門で雇用が増大しているのである。こうした事態は平均的な給与所得を引き下げるし、将来に対する収入低下の予測を強める結果を生みやすい。

また、製造企業の経営革新は、大企業にあった雇用と報酬の安定性についての旧来的慣行を崩し、より柔軟で流動的な関係に変えた。William H. Whyte の *The Organization Man* (1995) によると IBM のような大企業での伝統的雇用契約は「忠誠心契約 (loyalty contract)」とでも表現されるもので、従業員個人に対して組織と一生涯を通じた家父長的關係を結び、代わりに組織や職務遂行に対するコミットメントを与えるものであった。それが図表 1-11 のアンケート結果に現れているような実績主義へと変化している。こうした変化は製造業に残った労働者・従業員であっても将来に対する不安を拭えないことになる。

図表 1-10 雇用の変化（1991-2000年）と給与・賃金水準（2000年）の相関



(注) ○印は全産業の平均値を示している。  
 (出所) 商務省、NIPA, Table 6.3C. Wage and Salary Accruals by Industry, および Table 6.5C. Full-Time Equivalent Employees by Industry より作成。

図表 1-11 雇用と報酬の慣行に関するアンケート結果

以下の叙述は貴社の雇用関係について当てはまりますか？	1	2	3	4	5
<b>雇用の安定性について</b>					
雇用の継続は実績に基づいている。	1	4	20	48	28
雇用の継続は技能や知識の継続的な習得に基づいている。	3	15	34	37	10
際立った実績をあげれば生涯雇用が継続される。	32	21	25	26	16
<b>報酬について</b>					
報酬は個人の実績に結びついている。	1	11	30	44	15
報酬はグループや組織の実績に結びついている。	3	13	33	38	13
企業への忠誠は報酬に反映される。	12	37	34	16	1
報酬は勤続年数に結びついている。	47	32	14	6	1

(注) 回答は 1=No から 5=Yes の 5段階評価。  
 (出所) Lawler III, Mohrman and Ledford Jr., [1998] をもとに作成。

第 2 節で詳細に検討することであるが、これらの結果、1996 年頃まで個人消費の伸びは抑制されている。米国経済において経済成長を支える最大の需要項目は個人消費であり、個人消費の伸びが抑制気味であることは経済成長にとって大きな足枷となる。現実には、そうした制約を乗り越えて、120 ヶ月という記録的な成長を達成するのであるが、それを可能にしたのは、周知のように、IT バブルと呼ばれる株価の高騰とそれによる資産効果であった。また、IT バブル崩壊以後は住宅資産の価格高騰が続いており、これが個人消費を下支えしていることはよく知られている。こうした資産効果の下支えがなければ個人消費が冷え込んでしまい、持続的な景気拡大は成立しがたい構造になっているのが今日の米国経済のひとつの特質である。

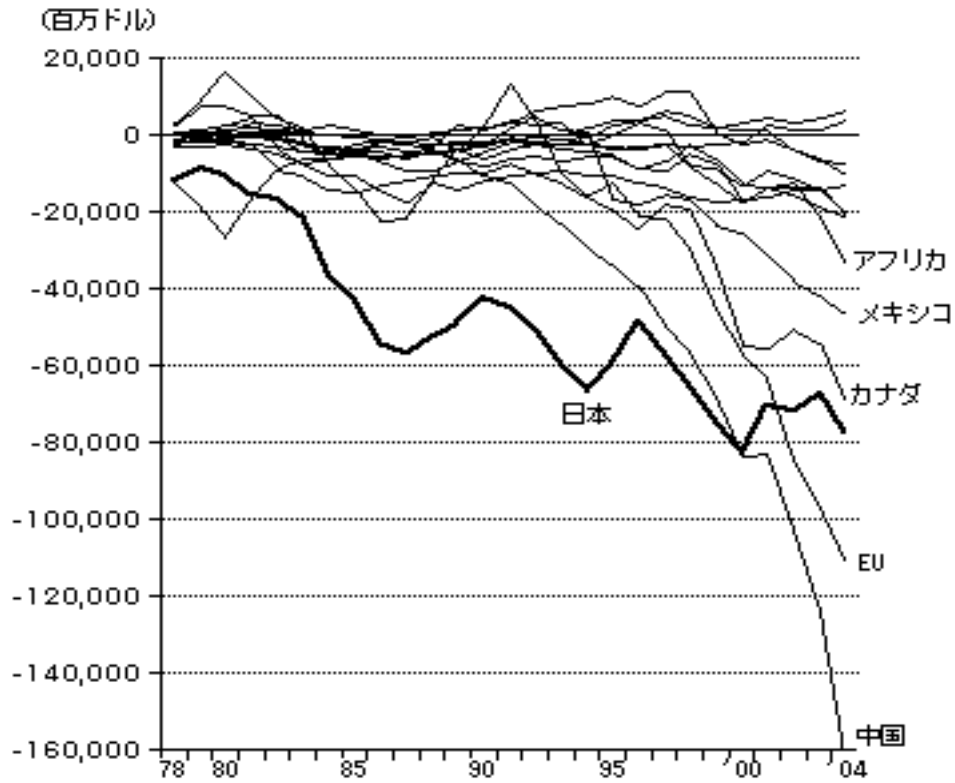
#### (ロ) 貿易収支構造の特質

1980 年代から膨張を始めた米国の貿易収支赤字は、1987 年から 1991 年にかけていったん減少するが、その後、再び増大に転じ、1997 年以降は爆発的とも言える勢いで膨れ上がってきている。このような過程で 1980 年代から 1990 年代にかけて貿易収支赤字の意味が大きく変化した。

1980 年代の貿易収支赤字の特徴は、第一に、国別では最大の赤字相手国が日本であり、日本一国で貿易収支赤字全体の 3 分の 1 強を占める突出した存在だったが、1986 年以降は、これが横ばいに転じていること、第二に、品目では当初は「原材料」が最大の赤字品目で、次いで、1980 年代前半に「自動車・同部品」「消費財（食料品と自動車を除く）」が赤字を増大させて最大赤字品目となるが、これらはいずれも 1980 年代後半から 90 年代初頭にかけては減少に向かっていることである。すなわち、1980 年代の貿易収支赤字とは、鉄鋼、自動車、家電、半導体などの分野での日米貿易摩擦に典型的に見られるように米国製造業の国際競争力の低下が最大の要因であり、輸出側企業の対米輸出自主規制や米国現地生産化によって減少に転じたという性格のものであった。

ところが、1990 年代の貿易収支赤字は、これとは様相が異なる。まず、第一に、国別では 1990 年代初頭から対中国赤字が膨らみ始め、さらに、1996 年以降の赤字急膨張期には、対 EU、対南米、対カナダ、対メキシコの赤字が急増し、1999 年以降には中国、EU、南米の赤字額が日本のそれを追い抜くにいたる。第二に、品目では「消費財（食料品と自動車を除く）」「自動車・同部品」「原材料」のいずれも 1991-92 年以降、再び赤字を増加させている。それも 1996-1997 年頃までは、ゆっくりと増加に転じるという感じだったのが、それ以降は急膨張していく。第三に、貿易収支を輸出と輸入とに分解して見ると、貿易収支としては黒字だった「資本財」貿易が、実は輸出でも輸入でも最大品目であり、それは特に 1990 年代に顕著に現れた現象であることがわかる。この「資本財」の内訳で最大の品目は「コンピュータ」「半導体」「通信装置」および「その他各種機械」であり、これらの品目は輸出の動きと輸入の動きとが、きれいに連動している（図表 1-12、1-13、1-14）。

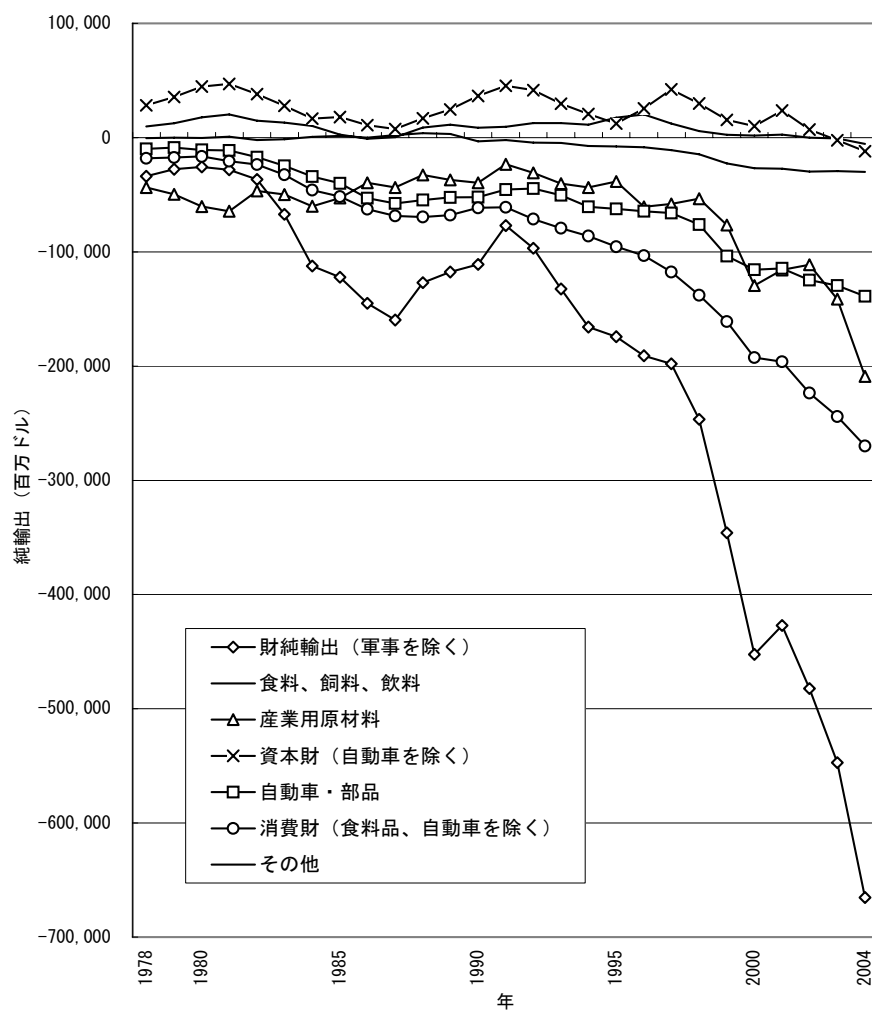
図表 1-12 米国の相手国・地域別貿易収支（純輸出額）の推移



(出所) 商務省、BEA, *U.S. International Transactions Accounts Data, Table 2. U.S. Trade in Goods* より作成。

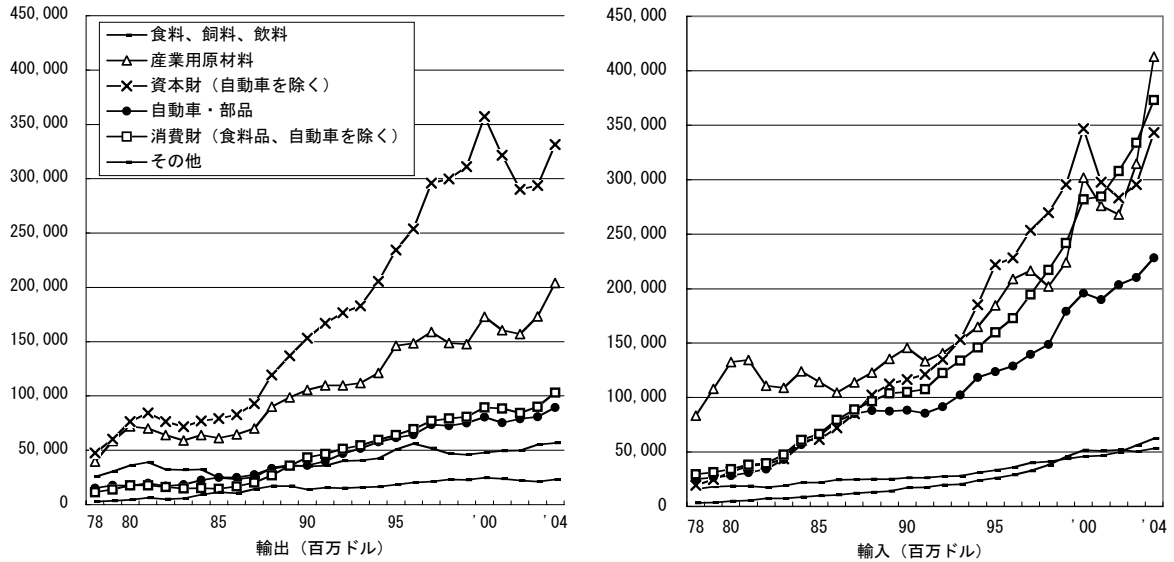


図表 1-13 米国の品目別貿易収支（純輸出）の推移



(出所) 商務省、BEA, *U.S. International Transactions Accounts Data, Table 2. U.S. Trade in Goods* より作成。

図表 1-14 輸出と輸入における資本財取引の増大（左図：輸出、右図：輸入）



（出所） 商務省、BEA, *U.S. International Transactions Accounts Data, Table 2. U.S. Trade in Goods* より作成。

1990年代のこうした貿易収支構造には次のような背景がある。

第一は、1997年以降の、爆発的とも言える勢いで貿易収支赤字が膨らんだことについてであるが、これは「消費財（食料品と自動車を除く）」「自動車・同部品」「原材料」のいずれにおいても発生しており、したがって、景気の拡大、個人消費需要の膨張、それによる中間財需要の増大が背景にある。（イ）の国内産業構造の最後で触れたように、1990年代の米国経済では雇用の流動化と実質給与所得の抑制が現れたため、1996年頃まで個人消費需要は勢いが弱かった。それを転換させ、個人消費の右肩上がりを実現させたのは株価と住宅価格の高騰による資産効果であった。

通常、個人消費の拡大が給与・賃金の上昇によってもたらされる場合には、その前提として付加価値生産の拡大があり、給与・賃金所得と個人消費の規模とは基本的に生産拡大の規模に制約されている。しかし、資産（金融資産、不動産）インフレによって個人消費が刺激される場合には、その規模を制約する要因はそれら資産価格の上昇幅であり、さらには米国証券市場、不動産市場に流入する資金の大きさである。逆に言えば、国際金融市場から膨大な資金流入が得られれば、国内の付加価値生産や給与・賃金所得の動向に制約されずに消費を拡大することができる。1997年以降、貿易収支赤字の爆発的ともいえる急膨張はこうした背景で可能になったのであり、その意味で資産インフレによって始めて景気拡大を持続的なものにできたという1990年代以降の米国国内産業構造のもう一つの表現である。

第二は、日本に代わって中国、南米、カナダ、メキシコなどの赤字が急増したこと、ならびに輸入と輸出の両面において「コンピュータ」「半導体」「通信装置」などの「資本財」が急増したことについてである。この背景には米国製造企業の多国籍展開とそれに伴う多国籍企業関連貿易の存在がある。補説 2 で詳しく見ているように、米国の対中国赤字の最大品目は機械・電気機器であるが、これは日本、台湾、韓国などアジア地域から調達した部品類を中国で完成品に組み立てて米欧向けに輸出するという連関になっていることによって発生している。また、対メキシコ赤字の最大品目は機械・自動車関連であるが、メキシコ北部には GM、フォードなどの米系自動車企業が進出し、米国から部品を輸出しメキシコで完成車に組み立てて再び米国に輸入するという連関になっている。このように米国の貿易収支には米国製造企業の多国籍の展開に関連した貿易取引が含まれている。

*Survey of Current Business* (Dec 2002) の U.S. Multinational Companies: Operations in 2000 によると、2000 年の米国の財貿易の内、多国籍企業関連貿易は財輸出の 56%、財輸入の 35%を占めるという。多国籍企業関連貿易に企業内貿易（在米親会社と海外子会社の貿易）と企業外貿易（在米親会社と海外他社、あるいは海外子会社と在米他社との貿易）の 2 種類があるが、2000 年に企業内輸出は対前年比で 8.1%増加しており、その増加は主に在米の親会社から東アジア子会社への IT 製品輸出によるもので、シンガポール、中国、フィリピンなど組立用部品の企業内貿易が支配的な地域に集中しているとのことである。また、企業内輸入も対前年比で 9.4%増加しているが、これはメキシコの子会社から米国の親会社への乗用車、トラックの輸入の増大を反映しているとのことである。

企業外取引は為替相場などの要因によって地域が移動する可能性も大きいですが、企業内取引の場合は、より固定化されており、「資本財」貿易のように総計では黒字を出すような品目であっても、特定の国との間では貿易収支赤字を出している、それがその国との為替相場によっては調整されにくいという性質のものが含まれていると考えられる。

以上、本節ではアメリカ経済の構造変化の推進力として製造企業の経営革新に注目し、その内容がどのようなものであったのか、またそれがマクロ的経済構造（国内の産業構造、貿易収支構造）にどのような影響を与えたかの要点を概観した。

次に、国内の産業構造の特質について検討する。

## 2. 現代米国経済の産業構造（持続的成長の産業連関分析）

### （1）課題と方法

#### （イ）本節の課題

本節では、前節での検討を受けて、製造企業の経営革新が米国国内の産業構造に与えた影響について検討する。ここでは「産業構造」という用語は、単に付加価値生産や雇用の部門別構成だけではなく、供給（生産）と需要（消費、投資、中間投入など）との相互連

関を含めたものとして考えている。

このような観点から産業構造の変化を検討する目的の第一は、1990年代の持続的成長の特質を具体的に把握することにある。米国経済は1991年3月から2001年3月まで120ヶ月という記録的な持続的成長を遂げた。経済成長とは実質GDP成長、すなわち、年々の生産拡大の継続のことであり、生産の拡大は様々な部門が相互に連動しながら、また、それに見合った需要の拡大を伴いながら進行するものであるから、どのような需要がどの部門を成長させ、それがさらにどの部門に波及して総体としての経済成長に至ったのかという部門間の連関と、その総体としての経済成長が再びどのような需要の追加的な増大を、どの程度もたらしたのかという再帰的な連関とを、それぞれ具体的な形で持っているはずである。そのような具体的な姿を明らかにすることなく、持続的経済成長という結果を直接・無媒介にIT普及による生産性成長の改善と結びつけて理解することは米国経済の重要な構造的特質を見落とす危険性を持っている。

目的の第二は、米国の貿易収支構造を国内の産業構造と関連づけて把握するためである。財の輸出や輸入は、それ自体が国内産業部門の供給と需要の不一致である以上、貿易収支の構造は国内の産業構造、それも経済成長というプロセスの中で発生・伸縮する供給と需要の相互連関と無関係ではない。貿易収支構造と国内産業構造との間にどういう連関があるか、これを検討するためにもまずはどのような産業構造が米国内にあり、そこでどのような需要と供給の運動が現れたのかを明らかにしておく必要がある。

#### (ロ) 分析の方法

産業連関分析では、いったん最終需要（個人消費、設備投資、政府支出、純輸出）が与えられれば、それが中間投入の産業連関の中をどのように波及し、その結果、最終的にどの部門の生産をどれだけ誘発するかを明らかにすることができるが、最終需要それ自身は与件あるいは独立変数として扱われる。確かに最終需要は家計、企業、政府、外国人などの経済主体の判断を通じて決定されるものであるから一意的に決定されるものではないが、それでも生産拡大と無関係に発生するわけではなく、また経済成長が継続するか否かは成長（生産拡大）が再びこれら最終需要の拡大を導きだすような連関が成立していたか否かにかかっているとと言える。そこで本節では産業連関分析をベースに、最終需要の動向を検討するためにいくつかのマクロ統計を追加することで、持続的成長の産業連関を明らかにすることとする。

具体的には次のような手順に沿って検討を進める。

- ①一国経済の実質GDP生産を支える最終需要には個人消費、設備投資、純輸出（輸出－輸入）、政府支出の4項目がある。この最終需要が、この枠組みにおける出発点であり、さしあたりは与件である。
- ②これらの需要が様々な商品（財およびサービス）の購入に向かう。それにより、直接の生産誘発が生じる。
- ③この直接的な生産誘発は、さらにその部門に中間財を供給している部門の生産拡大

を誘発する。この間接の生産誘発は多数の部門の間を何度も循環して乗数効果をあげながら波及していく。

- ④直接の生産誘発と間接の生産誘発の総計がそれぞれの部門の生産拡大総額に一致する。この総額はいわばその部門の企業の売上高の伸びに相当するものであり、ここから中間投入の伸びを差し引くと付加価値生産の伸びが得られる。
- ⑤企業は生産動向、利益動向、利子率、株価、生産要素（資本財や労働力）の価格動向、などを勘案して設備投資や雇用拡大を行う。また家計も給与・賃金水準や消費財価格などを勘案して個人消費を決定する。
- ⑥生産拡大がみずからの出発点である最終需要の増大をみずからの結果として誘発するか否か、その再帰的連関の規模と種類間のバランスが適切であれば、経済成長は持続性と堅牢さを持つ。本稿では以上のような多数の部門をまたがった生産拡大と需要との相互規定関係を指して「成長の産業構造」あるいは「成長構造」と呼ぶことにする。

## （２）基礎作業

### （イ）主要成長部門

まず、最初に、1990年代の経済成長が具体的にはどのような部門の成長によって達成されたのかを図表 1-15 から見ておこう。ここには 1992～2000 年の GDP 成長に対する各部門の成長寄与率が 2%を超える部門を載せているが、ここにある 14 部門で合計 93.18%となるので、これらが主要な成長部門と言えるだろう。

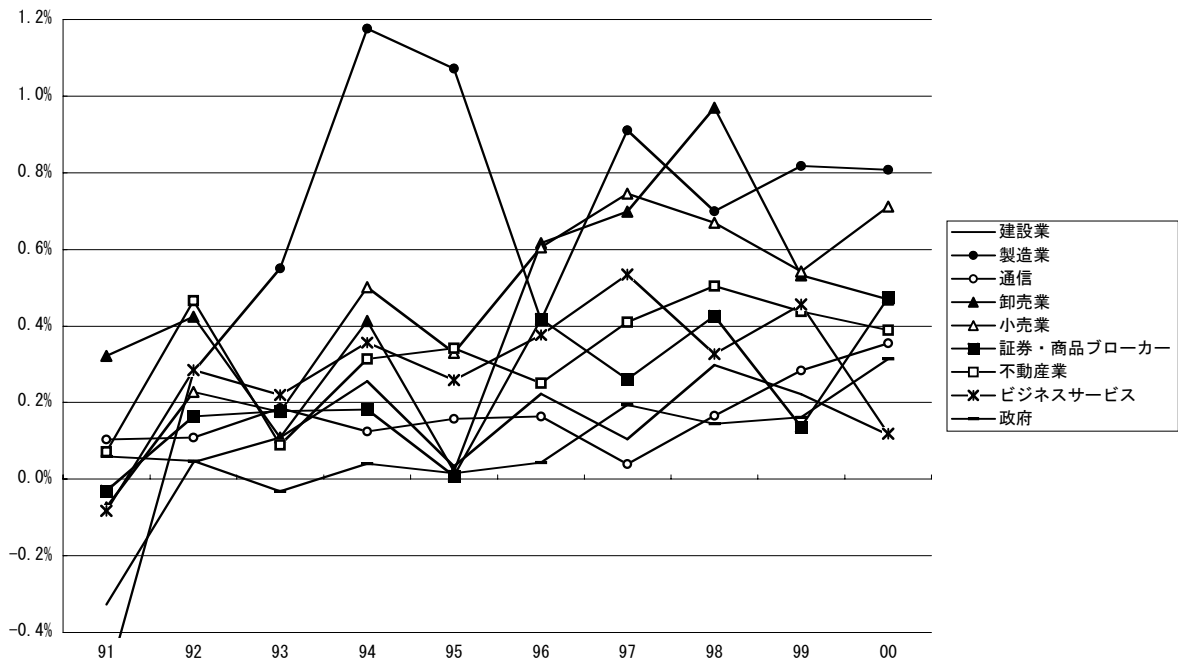
図表 1-15 1992～2000 年の主要成長部門（部門別成長寄与率）

建設業	4.34%
製造業	20.64%
産業用機械	6.49%
電子電気装置	9.51%
自動車	2.32%
輸送・通信・公益事業	9.50%
輸送	3.84%
通信	4.95%
卸売業	13.26%
小売業	14.10%
金融・保険・不動産	20.79%
非預金機関	2.14%
証券・商品ブローカー	7.03%
不動産業	9.88%
サービス業	18.83%
ビジネスサービス	8.92%
医療	2.19%
政府	3.05%
州・地方政府	4.21%

(出所) 商務省、*Real Gross Domestic Product by industry (1987 SIC basis) in millions of chained (1996) dollars, 1987-2001, Gross Domestic Product by Industry and the Components of Gross Domestic Income* より作成。

次に図表 1-16 から、それら主要成長部門の時系列的な成長の様子を見てみよう。この図表から読み取れることは、1990 年代の前半（1991～1995 年）では製造業の成長寄与度が突出した高さを示しているのに対し、それ以外の部門は製造業の 1/3 以下の水準にとどまっていることである。1990 年代も後半になると、これらの部門は様々な度合いで成長を遂げていく。すなわち、小売業、卸売業は 1995 年から 1997～1998 年にかけて順調に成長して製造業と並ぶ上位層をなす。またビジネスサービス、不動産業、証券・商品ブローカーなどは 1990 年代前半から緩やかながら成長を維持して後半期には寄与度の中位層グループを形成する。また通信業は 1997 年までは低迷が続いているが、1998 年から 2000 年にかけて成長して中位層に食い込む。こうした多様な成長の結果、前半期にみられたような対照的な二層分化状態は解消されるのであるが、そうした後半期の成長ぶりから振り返っても、これら非製造業部門の前半期の状態は低迷と表現できるであろう。したがって前半期における製造業の突出した成長とその他部門の相対的低迷、後半期におけるそれらその他部門の多様な成長とそれによる対照的二層分化状態の解消、こうした動向が 1990 年代の部門別第一の特徴点である。

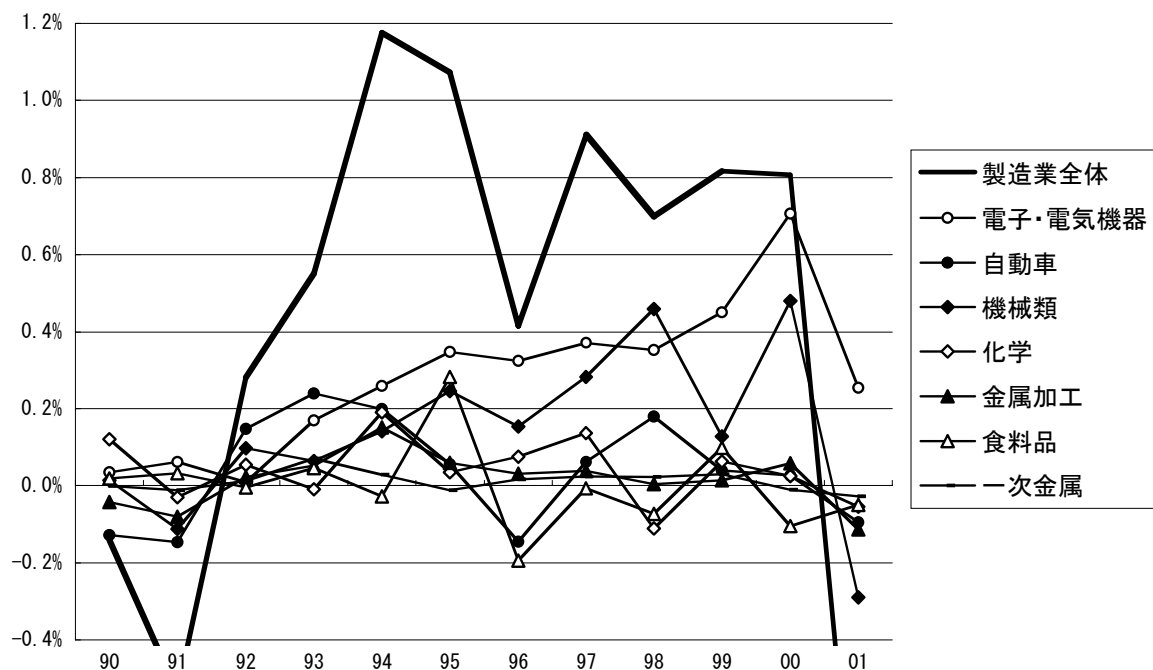
図表 1-16 1990 年代の部門別成長寄与度の推移



(出所) 商務省、*Real Gross Domestic Product by industry (1987 SIC basis) in millions of chained (1996) dollars, 1987-2001, Gross Domestic Product by Industry and the Components of Gross Domestic Income* より作成。

製造業は 1996 年にいったん落ち込むが、翌 1997 年には再び回復し 2000 年まで高い寄与度を維持している。したがって、1990 年代の経済成長は製造業がその主役の一人であったと言える。図表 1-17 から、この製造業の内部をより詳細に見てみよう。すると、ここにも前半期から後半期にかけて様相の転変が見られる。1990 年代初頭から 1994 年頃にかけては、どの部門が特に突出しているということもなく、いずれの部門もそれほど高い水準ではないが、数個の主要部門が五月雨式に成長を開始していることがわかる。すなわち、前半期における製造業全体の突出した成長は、どこかひとつの部門の成長によるのではなく、それらの多数の部門の五月雨的な成長の総計として達成されているのである。ところが、1994 年から 1996 年頃にかけて、多くの製造業部門は成長寄与度を低下させていく。その中であって順調に成長を遂げていくのは電子電気機器と産業用機械の 2 部門のみであり、1990 年代後半の製造業の高い成長寄与度は、ほとんどもっぱら、この 2 部門によって支えられるようになる。つまり、米国経済全体とは逆に、製造業内部には、前半期から後半期にかけて、多数の部門の横並び的な成長から 2 部門の突出した成長と、その他部門の低迷という対照的状态への移行が生じているのであり、これが第二の特徴点である。

図表 1-17 製造業内部の部門別成長寄与度



(出所) 商務省、*Real Gross Domestic Product by industry (1987 SIC basis) in millions of chained (1996) dollars, 1987-2001, Gross Domestic Product by Industry and the Components of Gross Domestic Income*より作成。

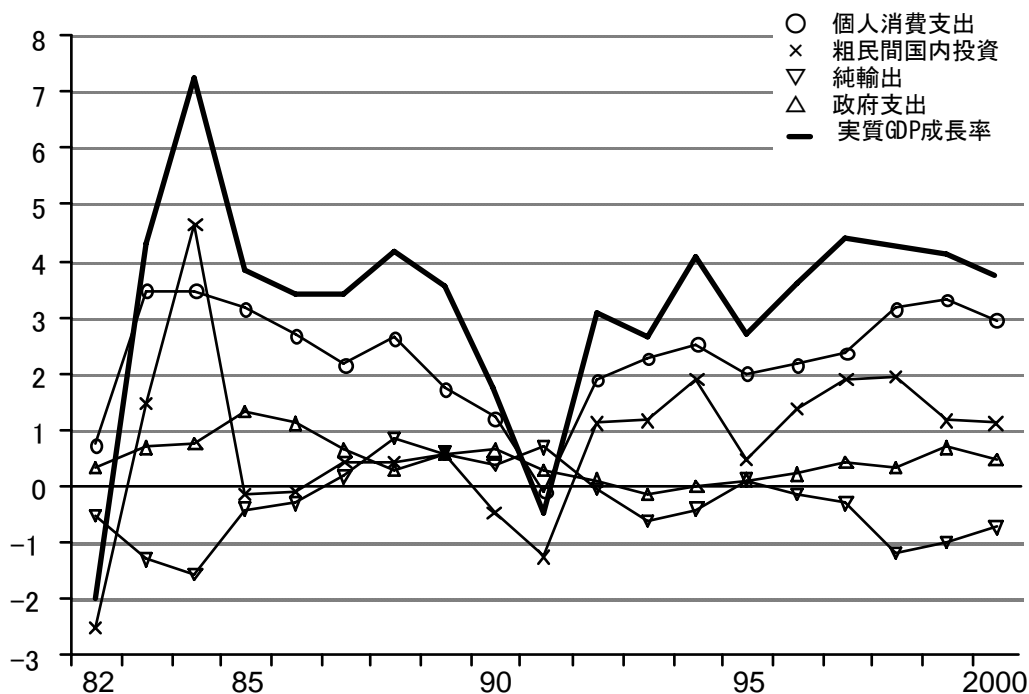
(口) 最終需要

①最終需要の成長寄与率

経済成長(生産の年々の拡大)はそれに対応した需要の増大があつてはじめて継続的となる。1992~2000年の年平均成長寄与率は個人消費が72.3%、設備投資が31.4%、純輸出が11.9%、政府支出が1.5%となつており、1990年代の経済成長は個人消費と設備投資が牽引した成長であつたことがわかる。個人消費が最大の寄与項目であること、および純輸出がマイナス寄与であることの2点は1980年代とも共通であるが、1980年代では1984年を除いて終始低迷していた民間設備投資が1990年代に旺盛かつ安定して進められたこと、また、1980年代はレーガン軍拡を反映して第2位の寄与率となつていたのに対して1990年代では寄与率がきわめて小さいことが1990年代の独自な特徴である。

以下、1990年代の主要な需要項目である個人消費と設備投資に限定して、より詳細に動向や内容の特徴を見てみよう。

図表 1-18 最終需要の成長寄与率





(出所) 商務省、*Real Gross Domestic Product by industry (1987 SIC basis) in millions of chained (1996) dollars, 1987-2001, Gross Domestic Product by Industry and the Components of Gross Domestic Income*より作成。

## ②個人消費需要

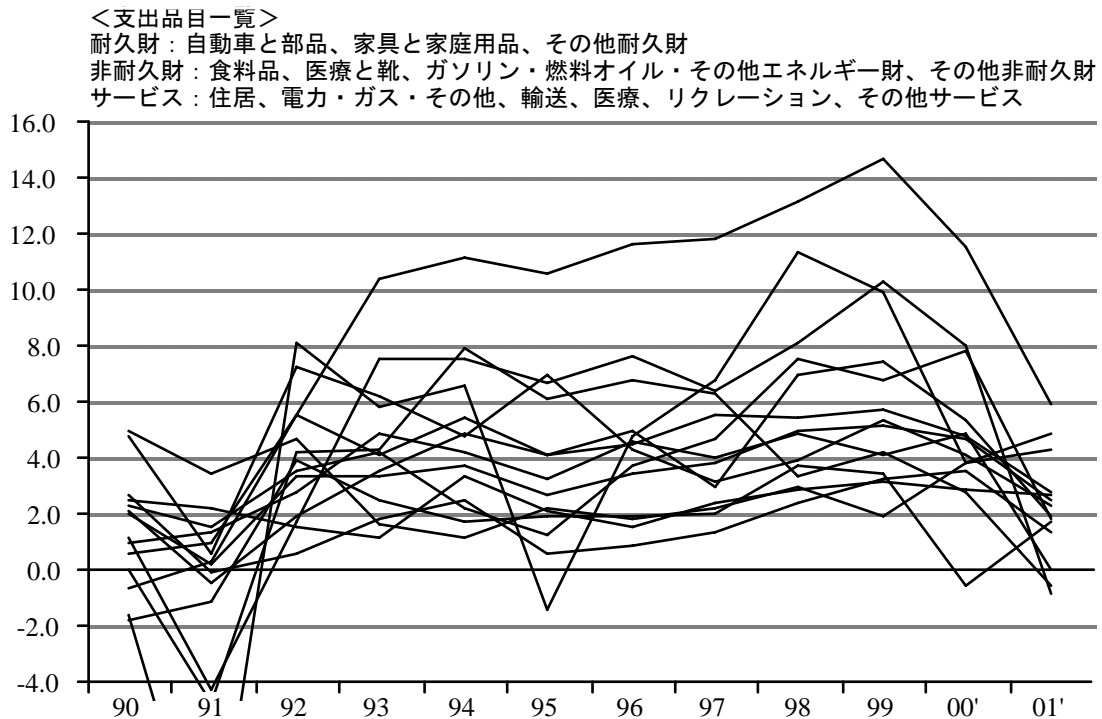
### 〔規模と推移〕

経済成長に最も大きく寄与した需要項目が個人消費である。この点は 1980 年代と 1990 年代に共通することであるが、その時系列的な推移は 1980 年代と 1990 年代とで違いが見られる。1980 年代では 1982 年リセッションからの景気回復直後に突出した伸びを見せた後、時間の経過とともに、その伸びが徐々に低下していくのに対し、1990 年代では、むしろ景気回復直後の伸びは抑制的で時間の経過とともに右肩上がりに膨張していくように推移している（図表 1-18 参照）。

### 〔支出内容〕

次に図表 1-19 より、個人消費の全体を支出項目ごとに分解して消費支出の勢い（対前年成長率）を見てみると、ほとんどの項目で成長率がゆるやかな M 字型をしていることを確認できる。1991 年リセッションからの景気回復間もない 1992-1993 年の支出成長率は高いが、その後徐々に低下し、1994-1997 年頃に鍋底をついて、その後再び加速していくという形である。成長率が落ち込んでいると言っても消費の絶対的規模は拡大しているのだから「消費の低迷」という表現はあたらないし、また、景気回復当初は繰り延べ需要の噴出により成長率を突発的に高くするケースもあるが、1992-1993 年から 1997 年にかけての緩やかな低下は記録的な持続性を誇る大型好景気にしてはあまりに脆弱な印象を与える。また、こうした脆弱さが 1980 年代後半からの地続きである点も注意を払っておくべき点である。

図表 1-19 個人消費の項目別成長率（対前年変化率）



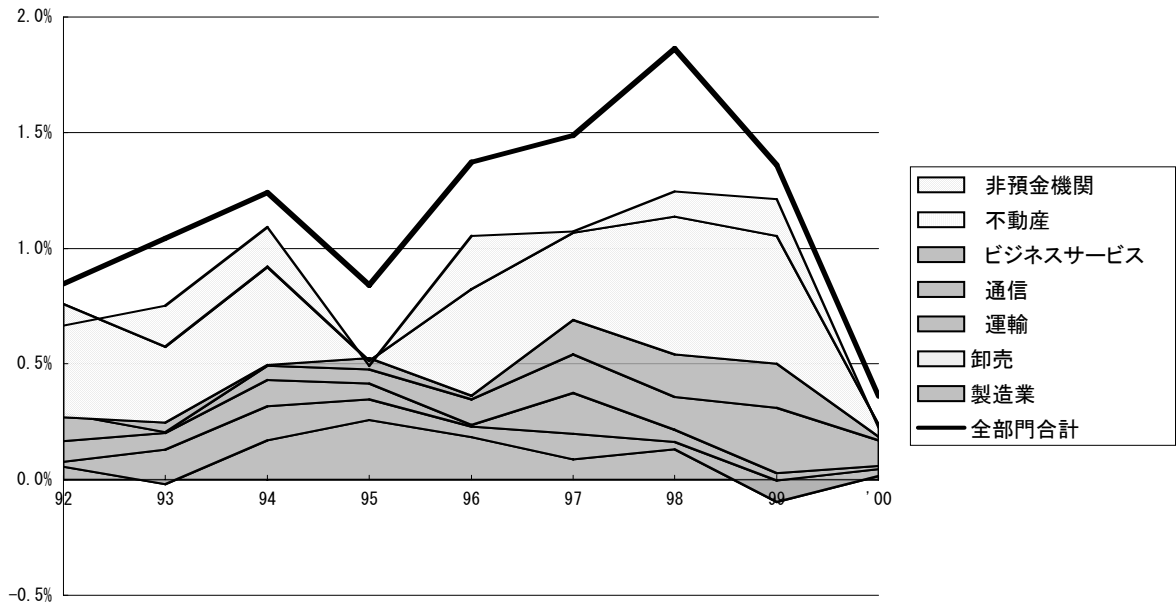
（出所） 商務省、BEA, Table 2.3.6U. *Real Personal Consumption Expenditures by Major Type of Product and Expenditure, Chained Dollars* より作成。

### ③設備投資需要

#### 〔規模と推移〕

1990年代の経済成長に2番目の寄与をした需要項目は設備投資である。設備投資の伸びは、1980年代では1984年を除いて一貫して低迷しているのに対し、1990年代になるとかなり安定した水準で推移している。図表 1-18 では1995年にいったん落ち込みを見せているが、それは「民間在庫変化」と「住宅投資」による落ち込みであり、「装置およびソフトウェア投資」と「非住宅構築物投資」は落ち込むことなく推移している。すなわち、1995年の落ち込みは家計の支出の落ち込みによるものであって、企業の設備投資需要は落ち込んでいないのである。

図表 1-20 設備投資の投資主体別成長寄与度



(出所) 商務省

### 〔主体〕

次に図表 1-20 より、どのような部門が設備投資を中心的に担ったのかを見ておこう。ここから大きく 3 つの投資主体のグループが確認できる。第一のグループは不動産業と金融機関であり、この 2 部門は、変動を伴いつつも、基本的には 1990 年代を通して旺盛な設備投資を継続した部門である。第二のグループは製造業、卸売業、運輸業の 3 部門で、これらは 1990 年代前半に設備投資の伸びが加速し、1995 年にピークを向かえた後、1990 年代後半には減速していくという動きを見せている。そしてこれと入れ替わるようにして、1990 年代後半に設備投資の伸びを加速させたのが第三のグループ、すなわち、通信業とビジネス・サービス（事業所向けサービス）である。このような主役の交代が見事になされることにより、全体としての設備投資拡大を安定的に維持できたのである。

### 〔支出の内容〕

この 3 グループ 7 部門に絞ってその設備投資の支出内容上の特徴を商務省の NIPA, Capital flow table (1992 年および 1997 年) から見ておく。

第一に不動産業の投資は、その 70~80%が構築物投資（建設）である。それも、1992 年図表では住宅修繕が 55%で集合住宅と一戸建て住宅とが、それぞれ 12.5%と 11.1%であるのに対し、1997 年では一戸建て住宅が 47%で住宅修繕が 21%となっている。つまり、家計からの需要として、1990 年代前半期は住宅の修理が後半期は住み替えが中心であったと思われる。また、不動産業以外の部門による構築物投資は概ね 20~30%で、こ

れらは産業用ビルディング、商業用ビルディングが中心である。これらの構築物投資が建設業の成長を支え、多様な建築資材需要として広範な部門に波及していくという経路は1990年代の成長を支えた一つの要素である。

第二に製造業の設備投資は他部門の投資と比較すれば機械類への投資の比重が大きいことである。また、卸売業の設備投資は自動車への投資が、運輸業の設備投資はその他輸送機械への設備投資が比較的大きい。つまり、第二グループの設備投資は産業用機械、自動車、その他輸送機械を中心に製造業の成長を支える要素であった。

第三に1997年図表における金融・保険業、通信業、専門技術サービスはIT関連投資の比率が高い。特に通信業と専門技術サービスの中の情報処理サービスはそれ自身がIT産業を構成する部門であるから、ここでは自己循環をなしている。またIT産業の中にはコンピュータ・周辺機器が含まれているが、これは製造業内の産業用機械部門に向かうことになる。

以上、二大最終需要の具体的な様子をつかんだので、最後に、これらがどのような産業連関を通じて波及し、主要成長部門の各々の成長に結びついたのであるかを見ておこう。

#### (ロ) 需要の波及経路と成長の需要構成

##### ①最終需要による直接的な成長

個人消費需要が直接にそこから商品を購入する部門（最終需要としての個人消費を直接受け取る部門）は多数にのぼる。1992年から1999年までの1兆4,440億5,000ドルの個人消費需要の向かい先は医療サービス、不動産業、小売業、金融業の4大部門で45.9%を占めるが、さらに、卸売業、通信業、保険業、自動車産業、食料品、運輸業、ビジネスサービス業を加えた11部門でも66.7%にとどまり、さらに多数の部門へと細かく分散して向かっている。

これに対して、設備投資需要が直接にそこから商品を購入する部門（最終需要としての設備投資を直接受け取る部門）は個人消費と比べれば限定されている。1992年から1999年までの7,862億500万ドルの内、32.1%が建設業、21.0%が情報処理サービス、12.1%が自動車産業、10.1%が電子・電気機器、7.1%が機械類、5.3%が卸売業に向かっており、以上6部門で87.7%に達する。

##### ②中間投入による需要の波及

これら最終需要は中間投入の産業連関に沿って様々な部門へと波及していくが、そうした経路は投入係数を見ることでたどることができる（図表1-21参照）。

図表 1-21 1991年から1999年への生産拡大の投入係数

	建設業	食料品	木材・家具類	化学製品	土石・ガラス類	一次金属	金属加工	機械類	電子電機機器	自動車	運輸	通信	卸売業	小売業	金融	不動産	ビジネス専門サービス全体	情報処理サービス
建設業	0.1%	0.9%	0.4%	1.1%	0.7%	1.1%	0.7%	0.8%	1.7%	0.7%	1.0%	5.0%	0.7%	1.4%	0.2%	2.2%	0.2%	0.3%
食料品	0.0%	14.5%	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
木材・家具類	6.2%	0.1%	21.9%	0.0%	0.9%	0.6%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
化学製品	0.5%	0.6%	0.5%	13.7%	2.8%	3.0%	0.7%	0.2%	1.8%	0.9%	0.1%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%
土石・ガラス類	6.5%	-0.5%	0.7%	0.1%	15.0%	2.4%	0.0%	0.2%	0.3%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%	0.0%
一次金属	1.2%	0.0%	1.0%	-0.1%	0.7%	16.6%	14.8%	6.3%	3.5%	6.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
金属加工	6.4%	-0.2%	4.2%	0.3%	0.8%	1.7%	8.6%	5.4%	4.9%	7.7%	0.3%	0.0%	0.2%	0.1%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%
機械類	2.2%	0.2%	0.6%	-0.1%	0.4%	3.7%	2.1%	10.5%	1.4%	5.2%	0.5%	0.5%	0.6%	0.2%	0.1%	0.0%	2.5%	5.7%
電子電機機器	2.2%	0.0%	0.2%	0.1%	0.2%	1.2%	0.2%	14.3%	25.2%	6.3%	0.2%	3.5%	1.8%	0.1%	0.0%	0.0%	1.0%	2.7%
自動車	0.1%	0.1%	0.3%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	-0.1%	0.0%	25.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%
運輸	1.6%	6.7%	3.4%	3.0%	5.4%	6.7%	1.9%	1.5%	1.5%	2.4%	20.1%	0.8%	1.4%	1.0%	0.7%	0.2%	0.8%	0.6%
通信	0.5%	0.3%	0.3%	0.5%	0.3%	0.3%	0.4%	0.5%	0.7%	0.2%	1.4%	18.4%	3.1%	1.8%	2.0%	0.4%	1.9%	2.3%
卸売業	3.7%	10.5%	8.0%	8.3%	5.1%	10.0%	3.8%	8.1%	7.6%	6.7%	1.3%	0.9%	4.2%	0.7%	0.2%	0.1%	1.0%	1.6%
小売業	4.8%	0.3%	0.1%	0.1%	0.1%	0.0%	0.1%	0.0%	0.1%	0.0%	0.1%	0.0%	0.3%	0.3%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%
金融	0.3%	0.8%	0.4%	0.7%	0.4%	0.7%	0.6%	0.7%	1.0%	0.8%	1.2%	1.1%	0.8%	2.7%	25.5%	2.2%	1.0%	0.8%
不動産	0.5%	0.8%	0.9%	1.6%	0.8%	1.3%	0.9%	1.0%	1.3%	0.3%	1.5%	2.8%	3.3%	7.2%	2.2%	5.9%	4.6%	7.9%
ビジネス専門サービス全体	11.0%	4.9%	2.7%	7.3%	3.4%	5.5%	4.7%	3.9%	5.7%	2.7%	8.4%	11.1%	12.9%	10.9%	9.8%	3.5%	16.2%	15.0%
情報処理サービス	0.2%	0.5%	0.2%	0.6%	0.5%	1.1%	0.5%	0.7%	0.9%	0.2%	2.6%	2.1%	0.7%	1.3%	2.9%	0.0%	5.0%	9.5%
専門サービス(法律・エンジニアリング・会計)	6.4%	0.5%	0.4%	2.6%	0.4%	0.6%	0.8%	0.9%	1.3%	0.7%	1.2%	4.9%	1.8%	1.4%	2.4%	0.9%	2.8%	1.3%
その他のビジネス	4.4%	3.9%	2.2%	4.2%	2.4%	3.7%	3.5%	2.3%	3.5%	1.7%	4.5%	4.1%	10.4%	8.2%	4.5%	2.6%	8.3%	4.2%
医療サービス	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
政府・政府系	0.1%	0.3%	-0.1%	0.1%	-0.2%	0.0%	-0.1%	-0.1%	0.1%	0.2%	0.2%	0.4%	0.8%	0.8%	2.6%	0.2%	0.6%	0.5%
Total Intermediate	53.7%	73.0%	53.8%	55.5%	45.5%	66.2%	44.5%	61.2%	66.0%	85.7%	46.2%	57.9%	41.2%	39.6%	47.4%	20.6%	34.5%	41.6%
Total Value Added	46.3%	27.0%	46.2%	44.5%	54.5%	33.8%	55.5%	38.8%	34.0%	14.3%	53.8%	42.1%	58.8%	60.4%	52.6%	79.4%	65.5%	58.4%
Total Industry Output	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(資料) 商務省、BEA、1-0 Table, 1992, 1999より作成。

個人消費需要について見ると、例えば、上記の 4 大部門の場合、医療サービスからは、その他ビジネス・専門サービス、化学産業、不動産業、卸売業などへ、不動産業からは自分自身の他に保険業、その他ビジネス・専門サービス、建設業などへ、小売業からは、その他ビジネス・専門サービス、不動産業、広告業などへ、金融業からは自分自身の他に、その他ビジネス・専門サービス、情報処理サービス、政府・政府系企業、不動産業、通信業などへ需要が波及していく。

設備投資需要の場合、例えば、建設業の成長は土石・ガラス類、金属加工、法律・エンジニアリング・会計サービス、木材・家具類、小売業、卸売業、電子・電気機器などへの中間投入需要を誘発する。同様に情報処理サービスの成長は情報処理サービス、電子・電気機器、不動産業などへ、自動車産業の成長は自分自身の他に金属加工、電子・電気機器、卸売業、一次金属、自動車修理サービスなどへ、電子・電気機器の成長は自分自身の他に卸売業、金属加工などへ、機械類の成長は自分自身の他に金属加工、卸売業、電子・電気機器などへ、卸売業の成長はその他ビジネス・専門サービス、卸売業自身、不動産業、通信業などへと波及していく。

こうした中間投入による波及は、波及を受けた部門がさらに他の部門に波及させるという具合に 2 次、3 次の波及を繰り返し、お互いに中間投入連関が密であれば、それだけ高い乗数効果を発揮する。

### ③成長の総体（主要成長部門の需要構成）

中間投入による需要の波及が 2 次、3 次……と繰り返されていった結果、最終的にどの部門がどれだけ生産を誘発されたかはレオンチェフの逆行列係数図表を用いて計算することができる。そこからさらに、どの部門が最終需要のどの項目によってどの程度、直接および間接に生産拡大を誘発されたか、すなわち「各部門の成長の需要項目別依存度」を計算することができる。図表 1-22 でそれを示しておく。

図表 1-22 各部門の成長の需細項別依存度

	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l	m
	GDP成長への寄与率	個人消費	設備投資	在庫変化	純輸出	政府支出	中間投入	個人消費から派生した中間投入	設備投資から派生した中間投入	他需要から派生した中間投入	個人消費への依存度	設備投資への依存度	その他需要への依存度
農林水産業	1.2%	22.2%	0.0%	-13.7%	-26.5%	5.1%	112.9%	114.9%	18.3%	-33.2%	151.9%	20.6%	-72.5%
鉱業	1.0%	0.1%	27.7%	21.1%	-714.7%	4.7%	761.2%	186.0%	93.6%	-179.6%	1416.3%	740.0%	-2056.3%
建設業	4.9%	0.0%	65.3%	0.0%	0.0%	17.4%	17.3%	89.6%	25.0%	-14.6%	15.5%	69.6%	14.9%
製造業合計	21.8%	28.1%	26.2%	4.5%	-22.1%	1.3%	62.1%	71.2%	68.8%	-40.0%	72.3%	68.9%	-41.2%
食料品	0.5%	59.0%	0.0%	4.3%	-6.0%	3.7%	39.0%	152.9%	7.9%	-60.8%	118.6%	3.1%	-21.7%
化学関連	1.4%	47.8%	-0.2%	4.2%	-24.0%	5.8%	66.5%	99.6%	46.3%	-45.9%	114.0%	30.5%	-44.5%
金属加工	1.3%	3.4%	3.2%	2.3%	-7.8%	1.3%	97.7%	40.7%	68.9%	-9.7%	43.2%	70.5%	-13.7%
機械類（電機を除外）	5.8%	7.5%	65.0%	1.7%	-28.5%	2.7%	51.5%	40.8%	90.7%	-31.5%	28.5%	111.7%	-40.2%
電子電機機械	8.9%	9.7%	25.9%	5.2%	-13.9%	2.1%	71.1%	33.7%	72.3%	-6.0%	33.6%	77.3%	-10.9%
自動車	2.3%	35.2%	53.6%	6.3%	-30.7%	2.1%	33.6%	56.9%	53.4%	-10.3%	54.3%	71.6%	-25.8%
運輸	3.8%	26.5%	2.6%	0.4%	3.2%	2.4%	64.9%	61.7%	34.1%	4.2%	66.6%	24.8%	8.7%
通信	4.4%	38.6%	2.3%	0.0%	1.1%	4.3%	53.7%	58.8%	25.0%	16.3%	70.2%	15.7%	14.1%
卸売業	13.3%	27.6%	13.1%	1.4%	8.8%	2.8%	46.3%	58.3%	52.2%	-10.6%	54.6%	37.3%	8.0%
小売業	14.0%	86.7%	4.8%	0.0%	0.0%	-0.2%	8.7%	24.5%	52.5%	23.0%	88.8%	9.4%	1.8%
金融業	8.1%	46.6%	0.0%	0.0%	4.0%	1.8%	47.5%	65.2%	13.7%	21.0%	77.7%	6.5%	15.8%
不動産業	2.6%	51.5%	5.4%	0.0%	3.4%	1.0%	38.7%	69.0%	23.3%	7.7%	78.2%	14.5%	7.4%
サービス合計	19.1%												
サービス・サービス	9.8%	5.4%	22.3%	0.0%	1.4%	7.5%	63.4%	54.1%	63.5%	-17.6%	39.7%	62.6%	-2.3%
情報処理サービス		3.6%	54.7%	0.1%	0.8%	13.8%	27.0%	57.4%	247.7%	-205.2%	19.1%	121.6%	-40.7%
法律・エンジニアリング・会計サービス		12.7%	4.2%	0.0%	3.9%	2.4%	76.8%	72.3%	44.2%	-16.5%	68.2%	38.2%	-6.4%
その他ビジネス・専門サービス		3.7%	0.0%	0.0%	0.7%	3.9%	91.6%	46.3%	19.8%	33.8%	46.2%	18.2%	35.7%
医療サービス	1.4%	113.1%	0.0%	0.0%	0.1%	-15.3%	2.1%	123.9%	0.1%	-24.0%	115.7%	0.0%	-15.7%
教育・社会保障・会員制組織	1.2%	104.5%	0.0%	0.0%	0.2%	-9.4%	4.7%	117.2%	74.3%	-91.5%	110.0%	3.5%	-13.5%
政府・政府系企業	2.3%	18.3%	-8.2%	1.1%	-18.0%	85.3%	21.5%	13.3%	59.3%	27.5%	21.2%	4.5%	74.3%
総合計	100.0%												

(注) a 欄は縦合計が 100%。b～g 欄、h～j 欄、k～m 欄はそれぞれの横合計が 100%。 $k=b+g$   
 $l=c+g \times i$ 。

(資料) 商務省、BEA、I-O Use Table, 1992, 1996, 1999、および Real Gross Domestic Product by industry (1987 SIC basis) in millions of chained (1996) dollars より作成。

最終需要としての個人消費とそこから派生した中間投入需要によって主に成長した部門としては化学産業、ゴム・プラスチック産業などがある。小売業、卸売業、金融業、運輸業、通信業、不動産業、法律・エンジニアリング・会計サービス、医療サービスなどが個人消費依存部門（個人消費依存度が高い部門）である。また、主に最終需要としての設備投資需要とそこから波及する中間投入需要とによって成長した部門は、電子・電気機器、機械類、自動車、金属加工、一次金属、情報処理サービス、建設業などである。

以上で得られた結果は、各部門の産出額の伸びであり、いわば企業の売上高に相当するものである。ここから中間財購入費を差し引いたものが最初に見た部門別の付加価値生産の伸び額である。こうして最終需要から生産拡大までの全経路が明らかになった。

### (3) 2つの成長構造

以上の基礎作業の過程をふまえて、1990年代の持続的成長を支えた産業構造（成長構造）の特徴を整理していこう。これまで見てきたように、1990年代は一様の特徴を持っていたのではなく、主要成長部門の成長の様子でも、個人消費の推移でも、設備投資の推移でも1990年代の前半と後半とで様相が一変している。そこで以下では、前期と後期とに分けて、それぞれの成長構造を描くことにする。

#### (イ) 前半期の成長構造

##### ①最終需要から生産拡大への部門間連関

前半期の特徴は、主要成長部門について言えば、(1)製造業の突出した成長ぶり、その他部門の相対的低迷ぶりとの対照的な二層分化状態、(2)その製造業の内部で数個の部門が1994年をピークにした成長が五月雨式に生じていたことの2点であった。また最終需要について言えば、(1)個人消費の伸びの勢いが弱く抑制気味に推移したこと、(2)設備投資は製造業・卸売業・運輸業が投資主体として大きな役割を果たしたことの2点であった。これらは次のような相互連関を持ってひとつの成長構造をなしている。

まず、図表 1-22 で見たように卸売業、小売業、金融業、運輸業、通信業などは主に個人消費に直接・間接に誘発されて生産を拡大した部門であるから、これらの部門が前半期には後半期の成長と比べて相対的に低迷していたのは、最終需要としての個人消費が前半期には後半期の膨張と比べて相対的に抑制気味であったことに起因するものであった。

これに対して製造業は部門によって主な最終需要が異なっている。食料品、化学製品、



石油関連製品、ゴム・プラスチック製品は主に個人消費に誘発されており、また、一次金属、金属加工、機械類、電子・電気機器、自動車は主に設備投資需要に誘発されて成長をとげている。こうして製造業全体は個人消費需要だけではなく設備投資需要によっても成長を促されていたので、上記の諸部門のように個人消費支出の抑制が、そのまま成長の低迷につながることはなかった。とはいえ、個人消費需要と設備投資需要とでは、その規模に大きな格差がある。たとえ個人消費が後半期との比較において相対的に抑制されていたといっても、規模においては設備投資需要の約 2 倍（最終需要としての個人消費と設備投資の対比）ある。したがって製造業の突出した成長には、さらに次のような点を考える必要がある。

第一に、最終需要としての個人消費支出がきわめて広範な部門に分散されていくのに対し、設備投資需要はより少ない部門に集中して吸収されている。その結果、設備投資成長誘発型部門は一部門当たりで見ると、その受け取る需要の大きさは個人消費成長誘発型部門に、ひけを取らない規模になっている。

第二に中間投入の影響を考えてみると、最終需要としての個人消費と設備投資が、それぞれ（I-O 図表の時価表示で）10 億 6,189 万ドルと 5 億 2,016 万ドルであるのに対し、これらから派生した中間投入はそれぞれ 7 億 3,595 万ドルと 5 億 2,781 万ドルであり、中間投入需要を派生させる効果は個人消費よりも設備投資の方が高い。

第三に、こうして派生した中間投入が再び同じ製造業内部に向かっている比率が高い。というのも、製造業内部、特に重化学工業の部門間の中間投入連関が密だからで、自動車、電子・電気機器、機械類に向かった投資需要が中間投入によって、それら自身と、その原材料部門である一次金属や金属加工に波及している。

こうした事情の結果、製造業は自らに向けられた設備投資を中間投入で増幅させながら同じ製造業に波及させ、五月雨式とも言える形で多数の部門が成長を相互に促進し合ったのである。個別の部門の成長寄与度は決して大きくはなく、相対的低迷と図表現されるその他部門と同水準であるが、それらを製造業として合算した場合、それは突出した水準になる。

製造業以外で設備投資の影響を強く受けて成長をとげた部門として建設業やビジネスサービスがある。特に建設業は不動産業が 1990 年代を通して活発に設備投資を進めたことに大きく影響を受けており、また建設業の成長は中間投入を経由してさらに多数の部門の成長に影響を与えていく。しかし、これらの部門では、いま製造業で見たような相互に促進しあう産業連関を持っていないため、突出した成長にはいたらずにいる。

## ②最終需要はどこから発生したか（生産拡大から最終需要への再帰的連関の有無）

前半期の設備投資の主役は不動産、金融、製造業、卸売業、運輸業であった。設備投資は様々な要因によって影響を受けるが、これらの部門の投資動向を付加価値生産、利益動向と重ねて見てみると若干のズレは見受けられるが、投資の伸びは概ね、付加価値生産や利益の動向と密接に連動していることがわかる。また 1991 年リセッションの直後、連邦

準備委員会による FF 金利の引き下げも行われている。こうしたことからまず製造業の活発な設備投資は自身の生産が五月雨式に拡大していること、それ自体の結果であるとして見て間違いないであろう。さらに、この製造業の生産拡大は卸売業や運輸業の生産拡大に連動する。というのも、卸売業、運輸業ともに中間投入需要の比率が高い部門であるが、それは自分自身を除くと建設業、食料品、機械類、自動車への中間投入が大きいからである。したがって製造業の成長がこれらの部門の成長を促し、設備投資に向かわせたと考えられる。そして卸売業の設備投資には自動車の比率が大きく、運輸業の設備投資にはその他輸送機械の比率が大きい。これら両部門はまた、中間投入で製造業に波及する影響力の大きな部門であり、製造業の全般的な成長を促すことになる。

こうして見ると、製造業と卸売業と運輸業の 3 部門は成長と投資と中間投入の間で相互に促進し合う好循環をなしていたと言える。このような成長構造は、いったん成長の方向に向かえば生産拡大が設備投資という需要の増大をもたらすという好循環を成立させるが、逆に成長が停滞に向かえば設備投資も抑制されるという悪循環にも陥る。そのきっかけを与えたのは実は個人消費の動向であった。

1991 年リセッションからの回復において製造業の中でも最も早く成長に転じたのは自動車産業であり、この時の成長を支えた需要は実は消費需要であった。個人消費支出の様々な項目の内、自動車と同部品に対する支出は 1991 年から 1992 年にかけて跳ね上がった形で伸びている。ここでまず自動車産業が成長し、それが中間投入を通じて様々な製造業部門に波及し、卸売業も含めて設備投資が開始されると製造業と卸売業の中の投資を軸とした好循環が軌道に乗ることになる。生産の拡大はこの好循環によってある程度までは維持されるが、並行して個人消費の拡大が進まなければ、早晩、生産能力は需要を超過し、設備投資は低迷に向かわざるを得ない。そして 1990 年代の前半期は個人消費支出の伸びは、後半期の急膨張と比較するなら全体として抑制されていた。とりわけ自動車と同部品、食料品、医療ケア、住宅サービス、その他サービスといった項目への支出の伸びは前半期に落ち込み（窪み）を見せているし、全体としても、1993 年、1995 年には落ち込みを見せるという不安定さも伴っていた。自動車と住宅サービスへの消費支出の落ち込みは、そのまま自動車産業の成長の早期からの落ち込みと 1995 年の不動産業の設備投資の落ち込みへと帰結している。こうして 1995 年をピークに製造業の設備投資の伸びは低下に向かっていくことになる。

### ③背後にある組織革新と雇用の柔軟化

以上から、製造業の成長と設備投資との間には相互刺激的な好循環が成立していたが、個人消費の勢いが弱かったためにこの好循環も 1995 年以降には悪循環に転換したと言える。それでは生産も設備投資も拡大していたこの時期、なぜ個人消費の勢いが弱かったのであろうか。それは、この時期の製造業の設備投資の内容によるものである。

1980 年代後半から 90 年代前半にかけて製造企業は国際競争力の回復・強化を目指した経営合理化運動、本調査研究でいうところの「組織革新」を進めていた。1991 年リセ

ッションからの回復過程、とりわけ 1992 年の突出した個人消費の伸びと企業側の経営合理化による収益性の上昇を背景に活発な設備投資を進めたが、この設備投資は合理化投資、すなわち雇用の拡大を伴わないものであり、さらに従来型の雇用慣行を崩して雇用関係・労働市場の柔軟化をもたらすものであった。1993 年には「雇用なき景気回復 (Jobless recovery)」が言われ、1994 年には雇用の拡大が見られるようになったが、正規雇用から非正規雇用への置きかえのその後も継続しており、雇用不安とそれを背景にした生活不安は少なくとも 1996 年頃まで続いている。例えば 1996 年に *New York Times* が組んだ特集 “The Downsizing of America” では大手企業のホワイトカラー層という、従来なら安定した高給の職とされていた階層が、いつ訪れるともわからない解雇通告におびえ、精神的な安定すら失っていることをよく伝えている。

個人消費の勢いが弱含みであったのは、こうした事態の反映である。そして個人消費の抑制と活発な設備投資＝供給能力拡大とは、早晚、そのギャップの調整に入らざるを得ない。それが 1995 年以降の製造業などの設備投資の勢いの減退であった。それは、ただちに製造業の成長にブレーキをかけ、次には設備投資と生産拡大との悪循環的な衰退に入り込んでいくことになる。こうした意味で前半期の産業構造では、せいぜい 1995～1996 年あたりまでしか経済成長を持続させることができなかったと言える。しかし、現実には 2001 年 3 月まで経済成長は持続する。それは 1996 年以降、この衰退する成長構造の上に、もうひとつの成長構造が追加されることによって達成されたものであった。

## (ロ) 後半期の成長構造

### ①最終需要から生産拡大への部門間連関

後半期の特徴は、主要成長部門について言えば、(1)製造業以外の、その他部門が多様なレベルで成長を遂げ、前半期に見られた二層分化の状態が解消されたこと、(2)製造業内部では、引き続き安定して成長したのは電子電気機器と産業用機械のみで、その他の部門は不安定になりながら衰退していったことの 2 点であった。また最終需要について言えば、(1)個人消費が 1997 年頃から右肩上がりの膨張を開始すること、(2)設備投資では製造業・卸売業・運輸業の投資が衰退していくのに対し、それと入れ替わるようにして通信とビジネスサービスが設備投資を拡大し、設備投資の主役となったことの 2 点であった。これらの特徴の間にも、次のような相互関係が存在した。

後半期になって様々な成長を遂げていったその他部門の内、小売業、卸売業、不動産業、金融業、通信業については、直接・間接に個人消費需要に依存している比率が高いので、これらの部門は個人消費支出の膨張によって成長を遂げたと言える（これらに対し、ビジネスサービスの情報処理サービスは設備投資の影響が大きいだが、これについては後述する）。これらの部門のうち、小売業と卸売業が GDP 成長寄与度の上位層に達し、ビジネスサービス、不動産、金融、通信業が中位層にとどまっているのは、総産出額に対する付加価値生産の比率の違いによるものである。例えば金融業は卸売業や小売業の約 2 倍、

不動産業は約 2.7 倍、ビジネスサービスは 4 倍近い産出額であるが、付加価値額では、金融業が卸売業や小売業の 6 割以下、不動産業は 3 割以下、ビジネスサービスが 6 割程度となっている。以上より、主要成長部門の特徴(1)は最終需要の特徴(1)から発生したものと結論づけることができる。

他方、製造業の中の電子電気機器と産業用機械、ビジネスサービスの中の情報処理サービス、そして建設業の 4 部門は設備投資で成長した部門である。不動産業の設備投資が建設業を成長させたことを除けば、通信業とビジネスサービスの設備投資が残る 3 部門の成長を支えたと言える。というのも、まず通信業とビジネスサービスの設備投資は他の部門と比べても IT 関連投資の比率が高く、それは一方でビジネスサービスの中の情報処理サービスの成長を促し、他方では製造業の産業用機械（その中の最大部分は「コンピュータおよびオフィス機器」である）の成長を促す。また産業用機械の生産拡大はそこに中間財を供給している電子電気機器（その中の最大部分は「電子部品・アクセサリ」である）の成長へと波及していく。

また設備投資の主役の交代は、その他の製造業部門の低迷にも影響している。後半期、自動車産業への需要は、個人消費需要は伸びるが設備投資による需要は低迷しており、その結果、自動車産業の成長は全体として奮わないものになっている。自動車産業は製造業の中でも中間投入需要を派生させる最大の部門であるから、ここの生産が脆弱になることは製造業全体の生産拡大に影響する。こうして IT 機器の生産に直接関わっている電子電気機器と産業用機械以外の製造業は、おしなべて低迷せざるを得なかった。

以上より、主要成長部門の特徴(2)は最終需要の特徴(2)から発生したものと結論づけることができる。

## ②最終需要はどこから発生したか（生産拡大から最終需要への再帰的連関の有無）

それでは後半期の最終需要はどのような背景に支えられていたのだろうか。

まず通信、ビジネスサービスによる設備投資であるが、この背景には何よりもまず、インターネットの普及が指摘できるだろう。通信業は個人消費と中間投入の両方によって成長をとげた部門であるが、それは家計と企業によるインターネットへの接続の急増が、その回線を提供している通信業の成長を促したことを意味している。またビジネスサービスは全体としては中間投入によって成長した部門であるが、その中にある情報処理サービスは設備投資および設備投資から派生した中間投入によって成長している。情報処理サービスは、設備投資の主役である一方で、設備投資によって成長した部門でもあり、投資の内容では IT 関連投資の比率が高いが、それが提供しているサービスも IT 関連サービスであり、したがって、ここには成長と投資の自己循環が成立している。こうしてインターネットブームを背景に通信業とビジネスサービス（情報処理サービス）が設備投資を活発化させたというのが一つの背景である。

しかし、それだけでは、これら 2 部門の設備投資の活発さを十分には説明できない。そもそも前半期の投資の主役・製造業とは異なり、ビジネスサービスは中位成長部門であ

り、通信業にいたっては最終盤になって、ようやく中位に食い込んだにすぎない。また通信業とビジネスサービスの投資動向を付加価値生産、利益動向と重ねて見ても、前半期の製造業とは対照的に、利益が低下している時に投資の伸びを高めている。当時の通信業は1996年通信法の規制緩和の影響で激しい価格競争にさらされており、事業の拡大が進んだのに対し、利益率は低いままに推移していたのである。さらに、この時期の通信業の設備投資には実需を過度に超えた設備投資が含まれていた（例えば、1997年から2001年にかけて5倍に増えた光ファイバー網の稼働率は実は1桁のままであった）ことは、よく知られた事実である。これら過大な設備投資はどのようにして説明すべきであろうか。

また個人消費が1997年以降に右肩上がりの膨張を始めたことにも疑問は残る。実質給与水準（平均週給）は1997年から上向きに転じているので、それが個人消費を刺激する要因となったことは十分考えられるが、他方、製造業の雇用は絶対数で1990年水準を超えることはなく、雇用シェアとしては一貫して低下しており、また雇用関係の柔軟化の動きにも何の転換も起きていないのであるから、労働市場の動向に大きな転換は生じていないことになる。個人消費の膨張は、この他にも要因を探さなければ十分には説明がつかない。

### ③背後にあるITバブル：株価高騰による資産効果

それら過大な設備投資と個人消費の膨張の背後に合ったのはIT関連株を牽引車とする株価の高騰と、それによる資産効果であった。

米国の株価は1970年代から一貫した上昇傾向にはあったが、1995年から2000年にかけて、これまでにないテンポで上昇しており、グリーンズパンFRB議長も1996年12月に「根拠のない熱狂」と警戒を呼びかける発言を行っている。株価上昇の背景には、1990年代初頭からの低金利政策が家計の金融資産を預金から株式へと転換させたことや、ストック・オプションやM&Aの増加に伴い、企業が株価維持のために自社株の買い戻しを活発化させたことなどもあるが、とりわけ1990年代後半になって株価が急騰していった背景には海外資金の流入がある。1995年の為替相場のドル高への転換や1997年のアジア金融危機によって、米国の債券市場が外国人投資家にとって安全で有利な投資先となり、米国の対外赤字額の4~5倍もの海外資金が流入するようになった。これが債券市場の長期金利を押し下げ、株価の上昇を支える役割を果たしたのである。

このような株価の高騰は家計の保有する金融資産（特に株式、ミューチュアル・ファンド、年金の3つだが、ミューチュアル・ファンドと年金も、また機関投資家に委託した形での株式投資である）を膨張させた。家計の資産の可処分所得に対する比率は1990年の5.83倍から1998年の7.14倍へと膨れあがっているが、その膨張のほとんどすべてが金融資産の膨張（3.59倍から5倍へ）によるものであった。また同じ時期、家計の負債も0.89倍から1.04倍へと増大させているから、株価上昇による見かけ上の資産膨張を背景に負債を増やしつつ消費拡大が進められたとすることができる。米国の家計部門では1990年代初頭に5%台だった個人貯蓄率は徐々に低下し、1998年には年率0%を割って

しまう。すなわち可処分所得を超えた消費が金融資産の膨張を背景に行われていったのである。

また、この株価を牽引した IT 関連企業は、その中心が新興のベンチャー企業であった。これらの企業にとって、この高株価は事業を一気に拡大できる千載一遇のチャンスであり、低コストの資金調達で将来の需要を先取りするような過大な設備投資を行い、また、そうした積極的な設備投資によって将来性ある事業であることを投資家に印象づけて資金の獲得を目指すという経営戦略に奔走した。そうした経営戦略が加熱する過程ではワールド・コム社事件に見られるような不正会計操作も発生している。

#### (4) むすび：米国経済の産業構造の特質

1990 年代に生じた米国経済の構造変化、とりわけ国内の産業構造については次のような言うことができる。

第一に、労働生産性上昇率の高さや経済成長の寄与率の高さから見る限り、製造業は 1990 年代の米国経済の主役のひとつであった。製造業の名目 GDP シェアや雇用シェアが低下しているのは労働生産性の高さの反映であり、したがって製造企業が経営革新を進めてきたことが米国経済の構造変化の推進力の一つであった。

第二に、そうした変化の重要な一側面として、相対的に高賃金の部門から低賃金の部門への雇用の移動が発生し、また雇用と報酬の柔軟化が進行した。このことは個人消費を脆弱なものにし、個人消費の勢いの弱さはさらに設備投資をも短期間で終わらせるよう制限づけ、その結果、そのままでは堅牢で持続的な経済成長は困難な経済体質となる。

第三に、現実の米国経済では資産価格の高騰と、それによる個人消費、設備投資需要の刺激が、そうした制約を乗り越えるものとして機能した。これが可能となるには、いくつかの前提条件が必要であり、少なくとも金融業における変化（自由化・証券化・国際化）抜きにはありえない。1990 年代後半には IT 関連株がその牽引車の役割を担ったが、IT バブル崩壊後には住宅価格の高騰がその役割を引き継いでいる。

これらの要因によって個人消費が刺激されてきたが、それは一方では 1990 年代後半以降の爆発的とも言える輸入増加と貿易収支赤字を生み出す条件となった。また他方では、2001 年リセッションを短期で終わらせることができた要因の一つでもあった。