

# Service 経済化分析序説 (I)

——実態と理論の相互関係——

武 村 昌 介

## 目 次

序

- 実態をめぐる問題提起 I 物をつくる部門とサービスをつくる部門との  
相互依存  
II 名目と実質の相剋  
III 仮説『サービスはつねに不足状態にある』

## 序

二羽の小鳥が海に浮んでいる。しかし、それぞれに状況がちがっている。一羽は板の上ののったカゴの中に入れられ、浮んでいる。もう一羽は、カゴの中ではなく、木ぎれにのって、浮んでいる。カゴの一羽は、他の一羽をうらめしそうにみやりながら、浮んでいる。出来ればカゴの外に出たいと、つねにそう願っている。しかし、カゴに制約されて自由の身になることはできない。木ぎれにのったもう一羽は、カゴの一羽を気の毒そうにみやりながら、好きならば、いつでも又どこでもそこから飛びたつて自由にはばたくことが出来ることを幸せに思っている。現代の経済学の状況は、カゴの中の鳥のようなものでないか。カゴの金網の外に自由で広々とした世界が広がっており、それを金網を通してまのあたりに見てとることが出来るに拘らず、外に出られはしないし、又出ようともしない。経済学を広々とした海原に解放し、自由に波間に浮かぶ鳥のように、今こそ状況を変えていかねばならないと考え

てみるのはいかがなものであろうか。

モジュール職人は、所詮モジュール職人でしかないだろう。モジュールをつくることだけにどんなに意義を見出したつもりでいても、又そうした職人が多く出ても、経済の現実を直視するときには、単なる遊戯でしかないことがわかる。<sup>(1)</sup>分業がどんなに進化しているといっても、モジュールを作ることに専念する人は、一にぎりの人達だけでよいのである。しかし、そうした集団も経済の現実には抗しきれず、遅かれ早かれ自滅してゆく運命にあるのではなからうか。これは本音である。

現代経済学は、かつてない不遇に直面していると思われる。新しい経済問題が出現するたびにドキッとさせられ、急いで経済学の箱から何らかのまに合わせの理論を引っ張り出してきたのである。その理論とて、現実の問題に効力すら発揮しないことが明らかになるや、またドキッとさせられ途方にくれるのである。モジュールのモジュールによるモジュールのためのモジュールとでもいいうる、あの輝しき均衡モジュールは、次第次第に光沢を失っているのである。現実問題にサーブ(serve)しない理論の建物は改築しなければならない。しかし、その仕事は至難である。だが、やらねばならない。今は、均衡理論をふりかざすだけで、現実を顧みない学究が巾をきかせる時代とはちがう。

生産とは一体何なのか。消費とは。“もの”とちがう“サービス”とは一体何なのか。ちがった論理を見出せるとしたら、それは一体何か。経済プロセスを現実には則して考察するとはどういうことなのか。エントロピー過程は救いの神なのか。こうした一連の課題はみな関連している。しかし、現代経済学は何一つ正確には答えていないし、答えようともしない。

本稿の目的は、サービスとは何か、しかも“もの”との異同において把えてみることを試みる。理論と実態とがリンクできる形で把握したいと考える。

---

(1) 佐和隆光『経済学とは何だろうか』岩波、昭和57年。この本には刺激を受けた。もつとも氏の議論と認識のレベルが少々ちがうことは断っておかねばなるまい。

それから、生産とは何かについて、原点に立ち戻って考えてみるのが第二の課題である。第三番目には、エントロピー過程として理解できるか否かについて議論してみることを試みる。

現代経済学は、物（物財・財貨）の生産に関する理論を構築する上で、大変な努力を払ってきた。これは否定すべくもない。物の需要と供給分析、物の価格形成プロセスの分析そして在庫をめぐる分析などほとんどの議論がみなそうである。“財およびサービス”（goods and services）というとき、財（もの）とサービスをどの程度、わかって区別していたかは疑問である。おそらく、生産物や生産要素のうち、特定の生産要素がうみだす用役（労働用役、資本用役など）をサービスと呼んでいた嫌いがある。また、厚生経済学の中で重要な位置を占めている、公共サービス（供給主体は特に問わない）もそうしたサービスのカテゴリーに合流している。しかし、その差異について議論した者はいない。

公共サービスの分野とて、“物”の需給分析をする上で不可欠であった市場（Market）を擬似的につくりだして分析するか、最初から市場のなきものとして勝手に、政治とか投票など市場に似せた別のプロセスなりメカニズムを持ち出して説明するかのどちらかである。しかも、どちらであっても市場分析に耐えるものとしてその理論が構築される。“物”と市場とは不離の関係にあることはどうやら正しいにちがいないが、もともと市場とは物の需給取引に適切に作られた black box でしかないといえなくもない。

効率（Efficiency）の考え方も、本来、物の生産に深く関わっている。効率も本稿での考察の対象となる。

ところで、物と区別してのサービス（Service）をとり上げたとき、どのように物の経済理論と相違するのであろうか。物の市場の理論の延長上で間に合うのだろうか。それとも、全く別のメカニズムがあるのであろうか。

これだけはいえる。サービスの経済論理の解明のためには全く別のメカニズムなりプロセスを用意しなければならない、ということこれである。寡占

理論でよくいわれるように、その開拓された用意周到な理論が、もしあるとしても、ある特徴的な側面に光をあてたにすぎぬ部分理論でしかないかも知れないということがある。もともと、いかなる関心テーマをとりあげようとも所詮、全体理論なんぞあるわけがなく、宿命的に部分理論なのである。要はそうした部分理論の現実的有効性がポイントであろう。しかしそうした冒険をあえて受入れる覚悟で、積極的に、“サービス”の理論を追跡していこうと思う。

サービスの概念そのものもはっきりしていない。サービス経済の現象面をとり出して議論することは容易である。しかし、なぜそうした現象面がサービスにこそ表われたかを知る手がかりが見出せないというのが本当である。

サービスには、次のような、“物”にはない特質が指摘されることがわかった。

すなわち、

1. 在庫 (stock) ができない。(生産＝消費)
2. 分業 (生産過程における) が作用しない。
3. 計画的生産ができない。
4. 使用権を対価を支払って購入するシステムになじみやすい。
5. 現に売られる (提供される) サービスは、すべて単一の商品として対価が設定される。
6. 供給の側面よりも需要の側面に強く依存している。
7. 人間の質をともなった労働力が基本にある。

これらは、かなり断片的なサービスの特質を抽出したものでしかないかも知れないし、およそ、それぞれの特質の議論されるべきレベルが相違している。どれも筆者がかなり重要とみている特質が抽出されている筈であるが、その相互関係は全く明らかでない。ただ一つ明確なことがある。それは投入と産出を結びつける生産、もう少し詳しくいえば、生産過程(そのプロセス)に重要に関わっており、その解明が一つのカギになるということ、これである。

筆者は、このサービスの生産過程とよべるものが、これまた筆者の考えるエントロピー的過程として終局的には説明できるのではないかと考えている。“もの”の生産過程を記述するのに有効とされている生産関数（投入と産出を技術的に結びつけるとする一種の変形の関係）をどう取り扱うかが一つの焦点となろう。“サービス”の生産過程を“もの”の場合と同じように扱えるのか。もともと生産関数なるものが存在しないか、あるいは、あるとしてもきわめて不完全でしかないと考えの方が、より現実的だとする論者もいる。おそらく、この指摘は正しいであろう。とにかくも、サービスの生産過程の説明には、全く別のメカニズムを援用しなければならぬことだけはまず間違いない。

本稿の構成は、実態編と理論編とである。理論を展開する背景に実態の把握がまず必要と考える。その逆ではない。今日のサービス経済化といわれる背景のメカニズムをまず考察の対象としたい。こうした背景のメカニズムを実態に則してとらえる中から、およそ“サービス”固有の論理が正当に展開できると確信するからである。

## 実態をめぐる問題提起

### I 物をつくる部門とサービスをつくる部門との相互依存

マクロ的にみても、又ミクロ的にみても、物をつくる部門からの生産の大きさ（又は所得部分）とサービスをつくる部門からの生産の大きさ（又は所得部分）とが相互依存の関係にあることは日のめをみるよりも明らかなことである。しかし、両者が影響し合っていることはわかって、どちらからどちらへという影響の方向については必ずしも明らかではないのである。

この点に関連しての、ある論者のモデルは示唆的ではあるが、そのあたりの解明が不十分なままにおかれている。氏のモデルに相当するものを筆者流

に解釈して、ちがった形で整理すると大略次のようである。<sup>(2)</sup>

およそ、経済活動によって発生した所得を  $Y$  とする。この  $Y$  は、物の生産にたずさわる活動から発生した所得  $Y_p$  とサービスの生産にたずさわる活動から発生した所得  $Y_s$  との合計である。

$$Y = Y_p + Y_s$$

しかし、これは発生ベースの合計式であって、帰属ベースでみたものではない。帰属ベース（実際にその活動にたずさわったものが受取る、帰属分）でとらえるには、物をつくる部門からサービスをつくる部門へ流出する部分  $T$  およびサービスをつくる部門から物をつくる部門へ流出する部分  $S$  を考慮に入れねばならない。すなわち、

$$Y = Y_p' + Y_s', \quad T - S = U \quad (1)$$

ここに

$$Y_p' = Y_p - T + S = Y_p - U,$$

$$Y_s' = Y_s + T - S = Y_s + U$$

である。

$Y$  のうち、サービス消費にむけられる割合を  $q$  とすると（したがって、物の消費にむけられる割合は  $1 - q$  となる）、

$$Y_s' = qY \quad (2)$$

となる。(1) をこの (2) に代入すると、

$$Y_s' = q(Y_p' + Y_s')$$

$$\therefore Y_s' = \frac{q}{1 - q} Y_p' \quad (3)$$

となる。(2) はもともと、影響の方向をとくに指示しないから、(3) も同様に指示していない。好むならば、

---

(2) 宮沢健一『産業の経済学』東洋経済、昭和58年、第7章。サービス経済化のメカニズムを理解する上で示唆的である。

$$Y_p' = (1-q)Y \quad (2)'$$

$$Y_p' = \frac{1-q}{q} Y_s' \quad (3)'$$

と書いてもよいから、氏のように、(2)のみをとりあげて、サービスをつくる部門から物をつくる部門へと、影響する方向だけを問題とするわけにはいかないわけである。逆に、(2)'によって、サービスをつくる部門から物をつくる部門へと影響する方向をも同じ正当さで問題とできるからである、氏のモデルの大要はここまでである。

$$\begin{array}{l} \text{発生ベースの生産の大きさ} \\ \text{(又は所得)} \end{array} = \underbrace{Y_p}_{\boxed{\quad}} + \underbrace{Y_s}_{\boxed{\quad}}$$

$$\begin{array}{l} \text{帰属ベースの生産の大きさ} \\ \text{(又は所得)} \end{array} = \underbrace{Y_p'}_{\boxed{\quad}} + \underbrace{Y_s'}_{\boxed{\quad}}$$

ここでは、物をつくる部門からサービスをつくる部門への影響を強調するために、

$$T - S = U > 0$$

と仮定しておこう。つまり、物をつくる部門からサービスをつくる部門への流出量の方が大きいと考えることに等しい。純流出量（純流出所得のこと）の  $Y_p'$  に対する比率を  $k$  とかく。そうすると、

$$k = \frac{U}{Y_p'}$$

となる。

$$\begin{aligned} \therefore Y_s' &= \frac{q}{1-q} \cdot \frac{k}{k} Y_p' \\ &= \frac{q}{k} \cdot \frac{k}{1-q} Y_p' \end{aligned} \quad (4)$$

とかける。つまり、(4)によると、 $Y_s'$ の大きさに対する $Y_p'$ の大きさの影響は、二つの要因、 $q/k$ と $k/1-q$ の両者を通して作用するといえる。前者 $q/k$ は、所得のうち、サービス消費に向ける割合と、サービスをつくる部門への純流出の割合との相対比であり、これが大きい程、 $Y_s'$ への影響が大きいから、割合 $q$ が割合 $k$ より大きいことを意味する。又、後者 $k/1-q$ は、サービスをつくる部門への純流出の割合と所得のうち、サービス消費以外に向ける割合との相対比であり、これが大きい程、 $Y_s'$ への影響が大きいから、割合 $k$ が割合 $1-q$ より大きいことを意味する。総括すれば、効果が最も大きくなるのは、

$$q > k > 1-q \quad (5)$$

が成立するときである、といえる。

(5)はいったい何を意味するのであろうか。

所得のうちサービスへの消費率 $q$ は、生産に占めるサービス生産(又は所得)の割合 $k$ より大きくなければならない。しかし、 $k$ は、所得のうち物への消費率 $1-q$ より大きくなければならない。これらが共に成立するときサービス生産(又は所得)が一番大きくなる、といっているのである。しかし、こうした理屈のうえで出てきた関係は、実証的に確かめられることが望ましい。こうした課題へのアプローチも本研究の一部となるであろう。

## II 名目と実質の相剋

サービス経済化が本当に進行しているといえるかどうかの判定の材料としてしばしば問題にされるが、いざつき当たると、さらりと通りぬけていく論者の多いテーマが、名目と実質の相剋のそれである。つまり、サービス経済化は名目でははっきりいえるが、実質ではそうはいえない、いや、実質でも実ははっきりいえる等々である。本当にどれが真実なのかは、よくわからない現状である。実質でもはっきりいえるといっても、どうやらデフレーターを選択いかんによっているらしい。



表Ⅱ-1 産業別国内純生産 (名目) (要素費用表示) (構成比%)

	第一次	第二次	第三次	*第三次 (参考) 名目 実質	
昭30	23.1	28.6	48.3	—	—
35	14.9	36.3	48.8	—	—
40	11.2	35.8	53.0	—	—
45	6.1	41.8	52.1	44.6	53.5
50	5.5	37.3	57.2	56.2	56.2
55	3.6	37.6	58.8	57.8	56.4

(注1) 昭30~40は旧国民所得ベース、昭45~55は新 SNA ベースである (昭50基準)。

(注2) 別掲\*に示されるデータは「国民経済計算」昭58より国内総生産でみている。ただし、この第三次には、電気・ガス・水道は除いている。

まず、生産によって示される、産業構造の変化を次のデータをみることからはじめよう。表Ⅱ-1は、全国の産業別国内純生産を名目で示したものである。就業者数でも生産でも、第三次ウェイトが半分をこえることが、サービス経済化の象徴といわれているように、生産でみると、昭和40年にはすでに50%をこえている (昭和50年では53.0%)。第一次では、着実に減少傾向を示し、第二次は、停滞気味、第三次は増大傾向が読みとれる。ただし、これは名目であることに注意したい。また、参考に示しておいたように、第三次

表Ⅱ-2 第三次ウェイト (詳細列, %)

昭45	<u>53.5</u>
46	54.4
47	55.5
48	54.5
49	55.1
50	<u>56.2</u>
51	55.5
52	55.0
53	54.8
54	55.0
55	<u>56.4</u>
56	55.3

から電気・ガス・水道を除いた国内総生産でみると、昭45年から昭50年までの伸びが一段と大きく出るが、名目でみる限り、やはり増大していることに変わりはない。同じことを今度は実質でみてみよう。昭45年から昭55年を5年間隔でみる限り、確かに増えているように見える。しかし、これを1年間隔で詳細に第三次のウェイトを追ってみると、表Ⅱ-2のようになってしまう。

この表の数字列をみて、増大傾向にあるといえるであろうか。たまたま、5年間隔の数字に増大傾向の数字が出たまでで、昭和40年代半ばと昭和50年代半ばとでは、実質でみると、第三次ウェイトは殆んど変化していないのである。名目では、昭45年から昭55年までに13ポイントも増大しているのに比し、実質では、たまたま増大傾向を示す数字になったとはいえ、同じ間隔では3ポイント増えたにすぎない。10年の間に、名目は実質に比して4倍以上のウェイト増大である。この差は大変大きいといえる。名目でみると、サービス経済化はいえるが、実質でみると、あまりいえないという一つの証拠ではないか。この差の主たる原因は、国内総生産について使われている、おそらくはデフレーターにあるのであろう。しかし、その差のすべてを説明するものは勿論ない。その差を説明する残りの部分が何であるかは今は、明らかではないのである。

次に、筆者が計算した、名目と実質比較を試みる別のデータを提示しようと思う。表Ⅱ—3がそれである。この表は、経済活動別の分類として、全産業、製造業およびサービス業（狭義のそれ）を比較のためとっている。数字は、昭45年から昭55年までの10年間の年平均伸び率であり、括弧内はウェイト（%）推移を示している。国内総生産ベースでみると、伸び率は名目でみて、サービス業が製造業よりも一段と大きく、全体に占めるウェイトも、製造業が減少しているのに比べ、増えている。サービス業へと産業構造が傾斜していった様子が見える。しかし、実質でみると、事情は逆転している。つまり、製造業が増えて、サービス業は減っているのである。サービス経済化は果して進行しているといえるのであろうか。この原因も恐らくはデフレーターにあるのであろう。しかし、それ以外のことは、よくわかっていないのである。

これまでに見てきた、2つの種類のデータ（国民経済計算による国内総生産（第三次）と、同じく国内総生産ベース（サービス業）の2つの種類をさす）は、すでに某デフレーターを使って計算ずみの名目、実質の掲載値をも

表Ⅱ-3 全産業・製造業及サービス業のウェイト推移と年平均伸び率(%) (昭45-昭55)

経済活動別	国内総生産ベース		国内要素所得ベース①	国内要素所得ベース②
	名 目	実 質	実 質	実 質
全 産 業	10.4 (100.0)	5.4 (100.0)	5.3 (100.0)	4.1 (100.0)
製 造 業	9.3 (35.9→30.4)	6.7 (29.8→37.0)	6.7 (31.5→36.8)	2.6 (36.1→31.2)
サービス業	12.0 ( 9.6→11.9)	3.4 (11.9→10.5)	⑦ 0.7 (13.5→ 8.4)	6.4 (10.2→13.1)
備 考			⑦ ○国民総生産及要素所得 (デフレーター) ○国内要素所得 { 雇用者所得 + 営業余剰 (合算式)	⑦ ○国民総支出 (デフレーター) ただし { △雇用者所得は家計最終消費支出デフレーター △営業余剰は民間総固定資本形成デフレーター (分離式)

(出所) 「国民経済計算」昭58年版より計算した。なお、サービス業は個人・事業所・公共サービスから成る狭義のそれである。⑦はデフレーターをさす。

(注) ⑦は、異常に数字が低く出すぎている所である。原因はわからない。

とにしたものである。こんどは、国内要素所得について、選択的にデフレーターを使いわけて、実質値を計算してみるとどうであろうか。このやり方にはかなりの興味がある。こうした興味の対象を端的に示すデータが、表Ⅱ-3の、国内要素所得ベース①と②の数値である。国内要素所得は、雇用者所得と営業余剰との合計である。①は、名目値で計上されて掲載されている、国内要素所得の数値を合算の形で一括し、『国民総生産及要素所得デフレーター』を用いて実質化したものである。これをみると、サービス業の年平均伸び率が異常に低い値になっているが(この理由は不明である)、これを別にしても、前に国内総生産ベースの実質化のところを観察したのと同じ傾向をもっている。すなわち、製造業はウェイトが増大して、サービス業の方は減少しているのである。②の方式は、さる文献でも確かめられたことがあることは断っておかねばならない。<sup>(3)</sup>

(3) 館龍一郎他編『ソフトノミックス』日経新聞社、昭和58年、p. 156。

データの出所とデフレーターは異なるが、同様の考え方に基づいて計算を独自にやってみた結果が②の数値である。この数値の求める際のデフレーターとして、国民総支出デフレーターにおける項目別デフレーターを使っている。ただし、雇用者所得については、家計最終消費支出デフレーターを、営業余剰については、民間総固定資本形成デフレーターを使った分離式に依っている。これをみると、実質について今までにみられなかった全く別の結果が出ている。すなわち、デフレーターを選択いかんによっては、実質についてみても、サービス経済化は、まさしく成立しているという一つの根拠を与えているようにみえるのである。要約していえば、サービス産業化への傾斜は、名目のみでなく、実質についてもはっきりいえますというわけである。しかし、こうした一連の計算のプロセスとその結論は、一体何を意味していると考えればよいのだろうか。これは、なかなかむずかしい問題である。一つの行き方は、こうした事態を真面目に受けとり、白黒の決着をつけてみようというものである。他は、そもそもサービスの名目値と実質値とをことさらに区別する意義があるやなしやを自問してみるというものである。このどちらも、甲乙つけがたく厄介である。研究者は、この両方に答えられうるのでなければならない。筆者もできるだけ、それに挑戦してみたいと思ったのである。

まず、実質に関わるサービス化論争に火をつけることにしよう。論争といっても、そうした論争がいま沸とうしているというのではなく、紙面の上で、あえて仕掛けてみようというにすぎないのであるが。いま一つ、次のような類推が想起される。一国のGNPの大きさから、一人当りのGNPを計算するためには、GNPを人口で割れば出てくる。そのとき、割る数(=人口)が大きければ大きいほど一人当りのGNPは小さくなることはすぐわかる。これを次のように言い換えてみよう。一国の名目所得の大きさから、一国の実質所得を計算するためには、名目所得をデフレーターで割れば出てくる。そのとき、割る数(=デフレーター)が大きければ大きいほど実質所得は小さくなることはすぐわかる。ある統計データから得られる次のデフレーター系

表Ⅱ-4 家計の最終消費支出における財・サービス別デフレーター推移  
昭50年基準 (=100)

	昭51	昭52	昭53	昭54	昭55	昭56
財	105	109	112	115	122	126
サービス	111	122	131	136	143	150

(注) 財は耐久財、半耐久財及非耐久財を含み、サービスと対照させている。

(出所) 「国民経済計算年報」昭58年版。

列をみてみると(表Ⅱ-4参照)、財とサービスとのデフレーターには、後者が前者の平均約1.2倍の大きさというように、かなりの差があることが知られる。こうした事実をみると、サービスの名目額が膨れる一方で、實質に直すと、とたんに小さく出てしまうということがわかる。しかし、ここに出しているデフレーターは、あくまで最終消費支出にかかわる、一つのデフレーターでしかない。もし、これに代わる別のデフレーターが仮にあり、いまの場合よりも小さいデフレーターであるとすれば、当然のことながら、實質は大きくなってしまいただろう。これは、先に類推として出した、GNP計算の場合と理論は全く同じである。単なる割り算の算術の理屈でしかないとみられるが、問題はそこにあるのではない。實質値を計算するために選択されたデフレーターそのものが問題なのである。デフレターの選択いかんが、サービス経済化の實質的意味づけに影響する？ これは、考え様によっては、きわめて重大なことである。コーリン・クラーク以来の経済法則にヒビが入るか否かの瀬戸際に立たされるというわけである。

表Ⅱ-3に戻ってみよう。すでに言及したように、①は、国民総生産及要素所得デフレーターと名うつデフレーターを用いているが、性格からして生産関連デフレーターであることはすぐわかる。他方、②は、国民総支出デフレーターであって、その性格は、支出関連デフレーターであることはすぐわかる。この区別は一体なにを意味するのであろうか。實質値の変化の解釈を、生産サイドでみるのがいいのか、それとも支出サイドでみるのがいいのか

かに帰着しそうである。ところで、われわれが、いま問題としている、“デフレートされるもの”は、国内要素所得である。国内要素所得は、雇用量所得と営業余剰の和である。これらは、生産過程に投入された雇用労働力に対する報酬と経営者能力に対する報酬との和と解釈できることからわかるように、この所得概念は生産サイドのコンセプトであることは間違いがない。したがって、生産サイドでみたデフレーターに分がありそうに思える。国内要素所得について議論する限りにおいてのみ、そうだと注意しておくべきでない。すなわち、国内要素所得についてみる限り、デフレーターは、総生産デフレーターを使うことは、正当であり、それをういた実質値の変化から、産業構造の構造変化を判定することも等しく正当である。結局、次のことがいえることになる。表Ⅱ-3の実質値の変化の解釈は、国内総生産ベースであれ、国内要素所得ベースであれ、名目値の変化とは対照的な動きをしていることが判定できるという訳である。次の命題、『名目値ではサービス業は伸びているが、実質値では、それと逆で伸びてはいない』が観察されることがわかる。サービス業が伸びていくことをさして、サービス経済化が進展している、というならば、サービス経済化の進展は、事の一面（名目の面）のみでしか起きていないということになる。盾にも両面があるように、盾の一面のみで何がいえるというのであろうか。

名目のみで、経済の現象が語られうるものとすれば、それは海綿の重さを測るのに、水に浸して測るようなものであろう。名目と実質の仕掛けられた白熱はこの位にしておこう。むしろ、サービスに特有の性質なりメカニズムを盾にとって、実態としてもはや疑う余地のないサービス経済化を積極的に評価することはできないだろうか。これに答えてみるのが次である。

### Ⅲ 仮説『サービスはつねに不足状態にある』

しかし、以上のことから又新たなかつ予期していた次の問題が生ずる。すなわち、名目値ではなく実質値でみれば（少なくとも国内要素所得の実質値でみ

れば), サービス経済化の進展があるとはいえないにしても, 実質をことさら名目と区別して, 経済化現象とからめつつ議論することの積極的な意義があるやなしやという問題がそれである。さらにいえば, “もの” についてはともかく, “サービス” についての名目・実質論争の積極的意義を問うているのである。これは, すでに究明した第一の問題よりもむずかしい。というのも, 使うデータさえ決めてやれば, あとはその論理で機械的に推していけるという訳にはいかない性質のものだからである。重要な観点は, 次のところに所在すると思われる。すなわち, “もの” とちがう “サービス” の特性があるとすれば, そのことが, “もの” でみられる有意な実質・名目論議と同レベルの論議を成立させないでおく根拠となりうるかどうかということ, これである。価格現象として “もの” と “サービス” とを対比させてみても, それは同じではないだろうか。ものであれ, サービスであれ, それを入手するためには, 市場で評価された代価を支払わなければならないという意味では全く同様である。価格で評価づけされた代価を支払わなければ, 当該サービスが実際手に入らないという厳然たる事実があるからに他ならない。たとえサービスの価格がどのようなプロセスを経て決められたにしてもである。しかし, 表面上はこの論理で間違いはない。伝統的な市場のしくみの理論では, 財であれ, サービスであれ, 需要と供給の力関係というインプットを入れて, 価格というアウトプットが出ると考える。アウトプットとして出てくる価格は全く公平無私, 非人為的なものとみなすのである。したがって, 市場というブラック・ボックスの中でどういった価格の決まり方をしているかという, その波及のプロセスはあえて問わない。そこに, 財とサービスの重要な相違点を見えなくする原因が潜んでいるように思える。あえていえば, 需要と供給の力関係だけでは, 財・サービスの価格現象の説明をカバーさせることはできないということである。それでは, 従来の “財” に主として適用できる需給説明からはみ出るところの “サービス” の価格メカニズムらしきものは一体何なのであろうか。残念にも, 現代経済学は, まだこの課題には何も答えて

はいないのである。

「サービスはつねに不足状態にある」。この仮説を議論の出発点にとろう。サービス経済化と呼ばれる実態認識を、サービスに対する需要の拡大とはいわずに、サービスに対する供給の恒常的不足とみてるのである。この含意の中には、サービスと対置される財（＝もの）は、比較的需給メカニズムの機動性が高いという認識を含んでいる。すなわち、不足なり過剰なりが生じたときには、市場メカニズムが機動的に働いて市場をクリアーしてしまう。しかし、サービスではそのように円滑には作用しないのではないかと知っているのである。はたしてそうであろうか。どのような証拠をみてどのようにいうのであろうか。

サービスの恒常的不足が生ずるのは、価格機構が円滑に作用していないためである。価格メカニズムが正常に作用していないために、個々の経済主体は、自らの意思決定問題（主体の計画問題）を解くための主要なシグナル（価格性情報）を欠くことになる。けだし、サービスにおいては、すでにその特質について云々したとおり、労働力の投入の数量化とその質（quality）を測る問題が重要となる。しかも、財（＝もの）の場合とちがひ、対価を支払って、所有が移るのではなく、その使用レントを取引するものでしかないことである。この論点の一つの大きなポイントとなる。サービスの価格（評価づけ）を決定する要因は、労働力投入の大きさとその質とが混在したものとみられる。サービスの評価づけは、多面的な労働力の質を伴って行なわれる。労働力の質がメインとなることは、財（＝もの）の場合とは根本的にちがっている。財の場合には、労働力がメインではないことは明らかである。労働力の質については、生産サイドからであれ、消費のサイドからであれ、評価づけを与えることが困難であるために（ただし、不可能ではない）、かつ又、生産と消費とが同時的であるという特質のために、質の決定メカニズムが円滑に働かないのである。サービスの評価づけは、市場機構にうまくのらない一例なのであるが、伝統的ミクロ理論でいう市場失敗の議論とはちがう性



格のものとして捉えることが大切である。市場失敗の理論の中の一重要分枝としてのみ片付けられてしまうと元も子もないのである。財の場合にも、その質の決定メカニズムがうまく機能しないことでは同じではないかと反論されそうである。しかし、財の場合では、測定が容易ないくつかの質的変数を取りだし、プライオリティをつけてそれらを相互に比較することによって、質の変化を分析的に議論することができる。しかし、サービスの場合では事情が全くちがう。多面的な労働力の質を変数の資格としてとりだすことはきわめて困難である。そのような分析的試みも、まだない。

使用レントの評価はサービスに特有なものである。しかも、その使用レントを労働力の質によって評価することができれば一番よいわけなのであるが、どのようにしてそれは可能であろうか。たとえば、大学の教官による学生への lecture のサービスの質はどのようにして評価可能であろうか。年功でもない、研究業績でもない、ゼミ生の数でもない、その他でもおそらくないであろう。多分は、こうした、考えられる要素のなんらかの加重平均であるというのが本当であろう。しかし、そうした評価の手続き自体が決して operational なものとは思えない。人はある要素にのみ力点を置いて評価しようとするが、そうした手続き自体の根拠づけを見出すことは、所詮できないのである。たとえば、あるサービスについて、質 (q) の評価値 (Value of Service) を  $VS_q$  (供給サイド) とし、

$$VS_q = \alpha VS_{1q} + \beta VS_{2q} + \gamma VS_{3q}$$

$$\alpha + \beta + \gamma = 1$$

{ ただし、 $VS_{iq}(i=1,2,3)$  は  $VS_q$  の質要因とし、 $\alpha, \beta, \gamma$  は }  
加重 (ウェイト) である。

と書くことは一応できる。しかし、 $VS_{iq}$  の  $i$  を決定したり、および  $\alpha, \beta$  (ないし  $\gamma$ ) を決定したりするメカニズムは、サービスの場合存在しないのである。質の評価を考え合わせて供給をきめるメカニズムをそもそも欠いているために、供給の大きさは過少にならざるをえない。質の評価のメカニズムが現わ

れない不確実なもとでは、供給は適切な大きさよりも少なくしかでてこないであろう。それだけリスク負担が大きくなるために、供給の側のインセンティブにはそうしたマイナスの作用が働らくと考えねばならない。

需要サイドはどうであろうか。サービス（たとえば、個人サービス）については、消費者は、サービスの質についての選好を顕示しない傾向が強いと思われる。どういう種類の、どういう質レベルのサービスをどれだけ需要するかを事こまかに商品分類してから需要を顕示しようとするインセンティブが作用しにくい。需要者は、提供された、サービスの商品群の中から選択するが、自らの確定した単一の商品リストを持ち合わせず、いわば潜在的な多様な商品リストだけを持ち合わせると考えなければならない。こうした見方は、実態にも則している。消費者の日常の経済生活への、情報化なり技術革新化を受けた商品群の波及は、消費者として、潜在的かつ多様な需要の顕示を余儀なくさせている。しかし、一方で、供給サイドは前述した理由により、利潤動機を通して、適切な大きさよりもつねに過少に提供せざるをえないとすれば、需要に比しての供給の不足が生ずる。『サービスはつねに不足の状態にある』という、一つの仮設は妥当するように思える。この仮設を、現実のデータを使って実証する必要がある。我々の課題がまた一つ、つきつけられたことになる。要点はこうである。サービスについては、需要サイドにも供給サイドにも、質を評価するメカニズムは存しない。質の要因がサービスの評価（価格現象）に不可欠に入り込んでくる場合には、質の評価のメカニズムが存しないことが決定的なウイーク・ポイントとなる。需要と供給は全くちがった動機によってその大きさが決められ、かつそれらが共通のフィールドで相互作用する Market は有効に作用しえない。質の要因が、サービスの場合、市場のメカニズムにくみ込まれる必然があるにも拘らず、ついに実行されない。こうしたことが、実態として見出される、と考えられる一つの仮説、『サービスはつねに不足状態にある』を成り立たせる根拠となっているのではないか、……こう主張しているのである。これを実証的に見極め、追跡

できることが出来るならば、サービスをことさら“もの”と区別して議論する正当な足場が固められることになるであろう。

サービスの不足状態を緩和するためのポリシーはとりわけ重要となってくるが、近年では、サービス経済化を自己の組織の中に内部化する（＝とり込む）方向がでてきており、そのための企業努力は、とりわけ注目に値する。この努力は外部化よりも一層、近年のサービス経済化を特徴づけるものであると考えたい。サービス経済化における、恒常的な不足状態への対処が、企業努力の形で積極的に内部化という過程を進行させている。このあたりの着目点、一つの重要なキー・ポイントとなりうる。

サービス経済化を説明するのに、第三次産業と他産業（第一次や第二次）との相対的变化をのみもち出すのは片手落ちである。もしそうなら、サービス経済化の進展の半分をしか語るができないであろう。これは確かなところである。サービスを重視する外部化への変化の限界が、第一次、第二次産業のセクターそれぞれ自身の中で起きている内部化をむしろ促進すること、これである。とくに、本稿では、第二次産業（とくに製造業）部門においてその構造的変化が顕著になってきていることにとりわけ着目したいと考える。これを、製造業の中におけるサービス部門の革新的な進展（あるいはソフト化）という言葉で表現する。しかし、三つの証拠をあえて受入れ、提示したい。

かって篠原氏が次のような問題提起をされた。<sup>(4)</sup> 産業構造の変化の主たる要因は、消費構造の変化であることからみて、サービス産業を動かしているのは、企業支出の構成比にあるのではないか。ある期間（約10年）をとってみると、その間の製造業の生産指数が実質国民総生産よりもかなり速いテンポで伸びていたのに、製造業所得は、ほとんどコンスタントであった。これに引換え、サービス産業の方は10ポイント以上も上まわっていたことが観察された。この解釈として、有力なもの（一つの仮説）は、工業の付加価値の中

---

(4) 篠原三代平『産業構造論』筑摩書房、昭和51年、第3章。

から、その期間中にますます多くの割合がサービス産業の拡大を支えるものとして流出していったということではないか。製造業の所得は、「賃金＋利潤＋利子＋地代」から構成されるが、付加価値額（工業統計表における）は、『「出荷額」－「原材料・燃料動力費」－「内国消費税」－「減価償却」』である。つまり、製造業の付加価値から製造業所得を引いた残りは、広告費、運賃、倉庫料、保険料および接待費等といった形で、サービス産業へ流出する部分となっていることがわかる。さらに、換言すれば、「所得」の部分の伸びに比して、「付加価値」の部分の伸びがかなり大きかったのではないか。逆にいうと、「所得」の方が伸びがかなり低められることを通じて、サービス産業へ流れ出る部分をますます増やしていったのではないか。氏は、以上のような論法から、工業統計表の付加価値額で、旧国民所得統計の製造業所得を割った比率を昭27年～昭48年の約20年間について計算される。そして、その比率が年を重ねるにつれて、次第に低落していく事実を、所得と付加価値の乖離の現象として確認され、その乖離による低落が大巾なものであると指摘される。所得と付加価値額とのカバリッチ等、資料上での問題は多少残るにしても、この仮設は、サービス経済化の本質をえぐり出させる上で、かなり重要な論点の一つを提供していると思われる。

筆者は、同じような問題意識をたまたま持ち合わせていたため、氏の論法にヒントをえて、最近年（昭和46年～昭和55年）の約10年間について、工業統計表の付加価値額と国民経済計算年報の国内要素所得とを用いて、その比率を計算することを試みてみた。それが表Ⅲ－1である。この表の $\frac{a}{b}$ （比率）を時系列でみると、昭和45・46年当時は0.84～5であった比率が10年後の昭和55年には0.78にまで落ちている。この比率の低落傾向は明らかである。もっとも、数字のデコボコが多少みられるのは、やはり両者資料のカバリッチの相違からくるものであろう。篠原氏のように、大巾な低落というのは、みられない。氏は、製造業所得に旧国民所得統計の数字を使っているため、筆者が使っている国内要素所得（国民経済計算年報）を使った場合とでは、数

表Ⅲ-1 国内要素所得と付加価値額（製造業）との相対比 (単位 10億円)

	製造業国内要素所得 (名目) (a)	付 加 価 値 額 (b)	$\frac{a}{b}$
昭45	20,587	24,572	0.84
46	21,785	25,734	0.85
47	24,272	29,192	0.83
48	30,695	37,936	0.80
49	35,807	44,794	0.79
50	34,517	42,345	0.81
51	40,225	48,934	0.82
52	43,293	52,460	0.82
53	47,591	57,162	0.83
54	51,387	64,796	0.79
55	56,163	71,248	0.78

(出所) 「工業統計表」昭54～56年版, 「国民経済計算年報」昭58～59年版.

(注) 付加価値額は全規模についてであるが, 従業者9人以下については粗付加価値額である.

字のレベルにちがいがでてくるのは、やむをえないにしても、氏のように、昭和38年から昭和48年までの10年間に、当該比率が10ポイント（昭和38年＝72.3%，昭和48年62.3%）も低落しているのは、それにしても大きすぎるのではないかと思われる。事実、日本経済が、サービス経済化に突入したと考えられるのは、もう少し後の昭和50年だからである<sup>(5)</sup>。とはいえ、筆者の表Ⅲ-1の数字によれば、0.81（昭和50年）から、0.78（昭和55年）までの0.03の差がどの位のサービス経済化（＝製造業部門のソフト化）の進行を説明しうるのかはかなり疑問ではある。その点は、もう少し考えてみる必要はありそうであるが、肝要な点は、確かな傾向的低落を示しているということにある。これがまず第一の証拠であった。

(5) 経済企画庁編『経済白書』昭和58年版, 第2章4節“サービス経済化・技術革新と成長力”。この年度の当該4節の分析は、サービス経済化に関心をもつ研究者にとり、格好の手引きとなることは疑いない。

第二の証拠として注目したのは、企業の主要なサービスの支出についてみた構成比の推移である。表Ⅲ—2をみると、昭51～52年間に於ける構成比は、全対象業種と製造業ともに例外なく増加している。広告宣伝費、販売直接費および賃借料をのみとり出して対比したものであるが、これらは、企業のサービスの支出の中の主なものと考えられる。ただ、昭43～44年では、広告宣伝費を除けば、むしろ構成比を小さくしているか変らないかであることが知られる。また、昭43～44の組と昭51～52の組との比較では、前者の構成比の方が大体において大きな数値をとっているが、これは、統計計算上のレベルの違いによるものであらうと思われ、気にしないでよいだろう。重要な点は、昭和50年以降においてみる限り、1年という短期間でみても、当該サービスの支出のウェイトを着実に高めていっている傾向がうかがわれるということにある。

第三の証拠として、職業別構成比推移をとりあげてみたい。表Ⅲ—3および表Ⅲ—4がそれである。これらの資料によると、この20年間に、専門的技術職業、管理的職業および事務従事者等を含む第三次的職業の就業者ウェィ

表Ⅲ—2 企業の主要サービスの支出構成比 (%)

		純売上高に占める 広告宣伝費の 構成比	同左の販売直接 費の構成比	粗付加価値額に 占める賃借料の 構成比
全対象業種 376社(昭43, 44) 371社(昭51, 52)	昭43	0.76	2.74	1.65
	44	0.83	2.60	1.65
	昭51	0.36	2.03	2.03
	52	0.39	2.14	2.12
製 造 業 318社(昭43, 44) 314社(昭51, 52)	昭43	1.21	4.63	1.42
	44	1.34	4.45	1.42
	昭51	0.55	3.70	1.41
	52	0.59	3.76	1.46

(出所) 「わが国企業の経営分析」(業種別統計編) 通産省, 昭和45年, 昭和52年版。

(注) 『販売直接費』の中には、荷造発送費、保管料、販売手数料およびその他販売費が含まれている。

表Ⅲ－3 全産業および製造業における第一次的、第二次のおよび第三次的職業従事者の構成比 (構成比%)

		第三次的職業						第一次的職業	第二次的職業
		専門的技術 職業従事者	管理的職業 従事者	事務従事者	販売従事者	運輸通信 従事者	サービス 従事者 (保安含)	農林畜水産 狩猟従事者	生産(技能工・ 生産工程)作 業者及単純作 業者(採掘・ 採石含む)
全産業	昭35	4.9	2.3	10.4	10.5	3.3	* 6.5	32.6	29.4
	40	5.5	2.9	13.1	11.7	4.3	7.2	24.5	30.8
	45	6.6	3.9	14.0	12.0	4.5	7.7	19.2	32.1
	50	7.6	4.3	16.7	13.3	4.5	8.4	13.8	31.4
	55	8.6	4.7	16.5	14.6	4.3	8.3	10.8	32.1
製造業	昭35	1.8	4.0	10.9	3.1	1.6	* 1.1	0.4	77.1
	40	1.9	4.1	12.4	2.8	1.8	1.4	0.2	75.4
	45	3.0	5.0	13.6	2.9	1.7	1.1	0.1	74.2
	50	2.5	5.3	13.6	4.1	1.6	1.1	0.1	71.7
	55	2.7	5.8	12.3	4.3	1.4	0.8	0.1	72.5

(出所) 「国勢調査」昭和35、40、45、50、55年版および「80年代の第三次産業について」昭和55、産業研究所。

(注) \*は保安含まず。

表Ⅲ－４ 第一次的、第二次のおよび第三次的職業の20年間における構成比の推移  
(構成比%)

		第一次的職業	第二次的職業	第三次的職業
全産業	昭35	32.6	29.4	37.9
	55	10.8	32.0	57.0
製造業	昭35	0.4	77.1	22.9
	55	0.1	72.5	27.4

表Ⅲ－５ 就業構造の構成比 (%)

	第一次産業	第二次産業	第三次産業
昭30	41.1	23.4	35.5
35	30.2	28.0	41.8
40	23.5	31.9	44.6
45	17.4	35.2	47.3
50	12.7	35.2	51.9
55	10.4	34.8	54.6

(出所) 「国勢調査」昭和30年版および「労働力調査」昭和35～55年。

トが大巾に増加しているのがわかる。この傾向は製造業で明確に表われていると同時に、第一次、第三次も含む全産業でもはっきり表われていることからみても、就業者の職業構造に目にみえる変化があらわれてきている。とくに、第三次的職業の構成比が昭和55年で57.0%となっており、当該年度の第三次産業の就業者構成比が、表Ⅲ－5からみて、54.6%であるから、この差2.4%は、サービス経済化がとくに内部化を通して、第三次のみならず第一次、第二次でも着実に進展していることを物語っている。この確認を強める証拠は、昭和35年の当該ウェイト対比における、第三次産業のウェイトの方の優位である。昭和35年では、当該産業ウェイト41.8%に比較して、職業ウェイトは37.9%であるから、20年後の昭55年においては、そのウェイトが正に逆転していることを知るのである。

(続)