

現代資本主義の長期停滞とサービス経済化

佐藤 拓也

現代資本主義は、1970年代以降、投機的なバブルの頻発を別とすれば、長期の停滞基調にある。その最大の原因は資本の投資が抑制されていることであるが、投資の抑制は、「資本の生産性」の上昇を通じて、利潤率を大きく引き上げることに寄与している。長期停滞と利潤率上昇の併存こそ、現代資本主義の最大の特徴の1つである。实体经济への投資が抑制される一方で、金融活動の肥大化や、それに深く関連する情報産業の拡大、対事業所サービスの拡大といった、サービス経済化が進展している。サービス産業の拡大は、新たな投資機会を資本に提供しているが、マクロ経済全体を牽引したりそれを成長させる力は極めて弱い。本稿では、こうした現代資本主義がもつ特質と矛盾を、生産的労働と不生産的労働の区別という労働価値説を受け入れるマルクス経済学の立場から、明らかにする。

はじめに

サービス経済化についての日本のマルクス経済学による研究は、これまで、サービス労働の価値形成性をめぐるものが圧倒的に多かった。他方、サービス経済化を現代資本主義論の一部として位置づけるような議論は、あまり多くない。すなわち、サービス経済の理論を踏まえた実証分析や、サービス産業が拡大する背景の考察、サービス経済化が経済成長や雇用に及ぼす影響の研究などは、日本のマルクス経済学においてはあまり行われてこなかった。

サービス経済の研究は、サービス労働が価値を形成するか否かという、それ自体は重要な論点を踏まえながらも、そこに留まることなく、あくまでも現代の資本主義経済の構造や動態、それが抱える矛盾を明らかにする研究の一環として、行われるべきである。この立場から、佐藤(2010a)、Sato(2012)などでは、サービス労働の価値形成性という論点はいったん脇へ置いたうえで、現代資本主義においてなぜサービス経済化が進行するのか、その経済全体に与える影響は何か、といったことを考察してきた。他方、Sato(2015)、Sato(2018)

forthcoming) などでは、利潤率を通して現代資本主義を把握する際に、生産的労働と不生産的労働の区別を踏まえてはいるものの、サービス経済化それ自体を主たる対象とはしていない。

そこで、本稿では、あらためて労働の価値形成性という点、つまり生産的労働と不生産的労働の区別を踏まえたうえで、サービス経済化と現代資本主義との関係について論じていきたい。ただし、ここでの分析対象は日本経済に限定し、とくにその長期停滞という問題を中心に考察していきたい。日本のサービス経済化は、1970年代以降の長期停滞を背景に進展し、また、それに寄与していると考えられるからである。

こうした視角に立ち、第1節では、長期停滞を背景とした日本のサービス経済化の進展を概観する。第2節では、サービス労働の価値形成性について明らかにする。その際、価値論を基礎に、雑多な産業である「サービス産業」を理論的にはどのような整理すべきかという点を踏まえて、論じる。第1節の歴史認識と第2節の理論的把握を基礎に、第3節では、サービス経済化が現代資本主義の長期停滞にどのように寄与しているのかということを、明らかにする。ここでは、サービス経済化が、社会全体での労働の価値形成力の低下という生産面での問題をもたらすと同時に、その価値形成力の低下がサービス産業をさらに拡大させる背景にもなること、さらに、サービス産業は、需要面でも他産業に大きく依存しており、それ自体として成長を牽引しにくいということを、明らかにする。第4節では、サービス経済化と表裏一体で進む製造業就業者などの生産的労働者の減少という現実を、いわゆる「産業空洞化」として捉える見解を取り上げ、サービス経済化は、産業空洞化よりも、まずは現代資本主義の長期停滞を背景に進展しているという本稿の立場を、より明確に示す。

1. サービス産業拡大の背景

戦後の日本経済は、1970年代に入るとそれまでの高度成長から低成長へと移行し、その後、1980年代後半に数年間のバブル経済は経験するものの、長期の停滞を基調としている。このことを背景として、サービス経済化が進展してきた。

1-1 投資抑制による長期停滞と利潤率回復の併存

日本資本主義は1960年代の高度成長期に例外的な高蓄積を実現したが、投資が一巡した後には、これが過剰生産能力として露呈することになる。1970年代からの資本の生産性の低下と、それに規定される利潤率の低下は、この現れである。

「資本の生産性」とは、マルクス経済学の用語としてはいささか語弊がある表現かもしれない。マルクス経済学では、価値を形成するのは労働だけ、それも生産的労働だけであり、価値を生み出さない資本について生産性という表現を用いるのは、労働価値説からの逸脱に

も見えるからである。しかし、マルクスも、「協業によって発揮される労働の社会的生産力が資本の生産力として現れる」(Marx, 1962-64, Bd. I, S. 354) と言うように、価値を形成するのは労働であっても、それが資本に包摂されて協業などにより大きな生産力を発揮する場合、それは資本の生産力として現れる、という関係を捉えている。この点に鑑みれば、「資本の生産性」や「資本の生産力」という概念は、労働だけが価値を形成するという労働価値説の見方と、矛盾しない。ここでは、投下された資本が、労働が形成した価値をどれだけ獲得したのかということを示す概念として、資本ストックに対する付加価値の割合のことを資本の生産性と呼ぶことにする。資本の生産性は、資本の利潤率の上限を与える大きさである¹⁾。

図 1-1 によれば、資本の生産性は1960年代に大きく上昇したあと、1970年代半ばから低下している。1960年代に蓄積された不変資本ストックが、1970年代に入ると付加価値をより少なくしか生み出さなくなっているのであって、明らかに過剰蓄積となっている²⁾。

図 1-2 は、資本の生産性を、不変資本ストックと付加価値の対前年変化率に分解したものである。これによれば、1960年代に高率で蓄積された不変資本が、1970年代半ばからは増大のペースが遅くなっているだけでなく、資本が生み出す付加価値の増大率も大幅に抑えられている。このことは、1970年代以降が、それ以前の過剰蓄積を背景に、過剰生産能力が顕在化した時代であることを、示している³⁾。

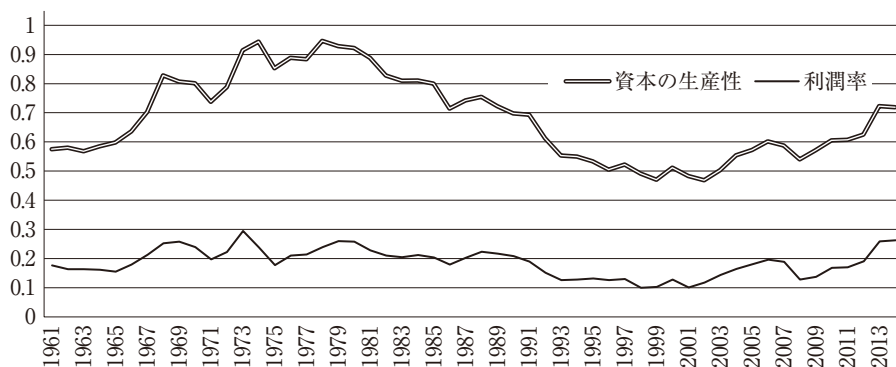
こうした過剰生産能力は、恐慌などによって強制的に削減されるか、その増大した能力で

1) 不変資本 (C), 可変資本 (V), 付加価値 (N) = 可変資本 (V) + 剰余価値 (M) と置けば、資本の生産性は、 $N / (C + V)$ である。したがって、これを上限として、利潤率 $M / (C + V)$ が、それ以下の値に規定される。ただし、本稿では、統計上の制約から、資本の生産性を N/C 、利潤率を M/C としている。

2) 「増大した資本が、増大する前と同じかまたはそれよりも少ない剰余価値しか生産しなくなれば、そこには資本の絶対的な過剰生産が生ずる」(K III., S. 262)。ただし、これをマルクスは、資本の絶対的な過剰生産に伴って、「一般的利潤率のひどい突然の低下」が生じるが、それは「生産力の発展によるものではなく、可変資本の貨幣価値の増大(賃金の上昇による)と、これに対応する必要労働に対する剰余労働の割合の減少とによる」として、循環的な恐慌との関係で述べている。本稿では、これを長期停滞の背景としての過剰資本の蓄積として捉えている。

3) これに対して、当時、「グリーン=サトクリフテーゼ」に代表される利潤圧縮説、すなわち生産性鈍化の下での実質賃金上昇による利潤圧縮という見方が、1つの有力な解釈として出された。しかし、そもそも生産性上昇の鈍化自体が、それまでの資本の過剰蓄積による付加価値/不変資本割合の低下によるものであるし、その生産性上昇の鈍化が利潤率の上限を押し下げる。さらにその利潤率低下は、一層の投資の縮小をもたらすことで、「短期的」には需要側から「実現」利潤率を押し下げるとともに、「長期的」には技術革新を鈍化させることで、供給側(生産側)から潜在的な生産性を下落させる。なお、賃金上昇による利潤圧縮によって景気循環や恐慌を説明する説に対する最近の批判としては、Roberts (2016), Dunn (2014, chapter 5) などを参照。

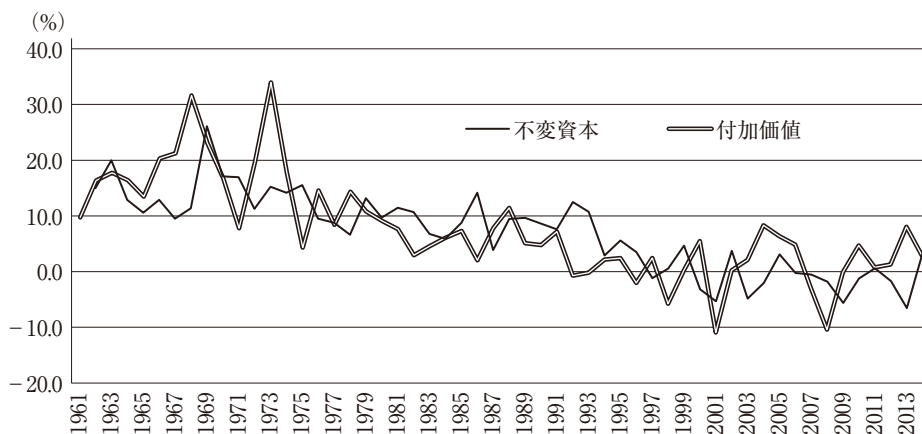
図 1-1 非金融法人の資本の生産性と利潤率



(注) 利潤率と資本の生産性の分母である不変資本は、有形固定資産（ソフトウェア含む）の各年の前年の数値。付加価値のうち可変資本（賃金）部分は従業員給与、従業員賞与および福利厚生費のうち不生産的産業（ここでは卸売・小売業、飲食サービス業、不動産業、物品賃貸業、広告業、学術研究、専門・技術サービス業、職業紹介・労働者派遣業）を除く部分。ただし、不生産的産業をどの範囲にとるかは、本文でも論じる通り、検討の余地はある。剰余価値（利潤）は税引き後当期純利益に役員給与と役員賞与を加えたもの。

(出所) 財務省「法人企業統計」。

図 1-2 不変資本と付加価値の対前年変化率



(出所) 図 1-1 に同じ。

の生産高が市場ですべて実現されるほどに十分な需要が創出されるかのいずれかがなければ、資本の生産性と利潤率が再上昇するほどにまで解消したことはない。しかし、現代の資本主義は、自由競争段階のそれとは違い、恐慌による過剰の解消、すなわち均衡の暴力的回復の作用は、極めて不十分にしか働かない。自由競争段階であれば、恐慌によって過剰な生産能力は減価・廃棄・破壊され、結果的に資本の生産性と利潤率が上昇することで

投資が再開され、景気循環は回復局面に入っていくことが可能であった。しかし、独占資本主義の段階にある現代の資本主義では、恐慌にもかかわらず生産能力は温存され、それが長期の不況をもたらすことになる。それゆえ、この過剰に対処するために国家の介入が求められるが⁴⁾、日本でのそれは、実際には、次の3つのくらいの局面に整理しておくことができる。

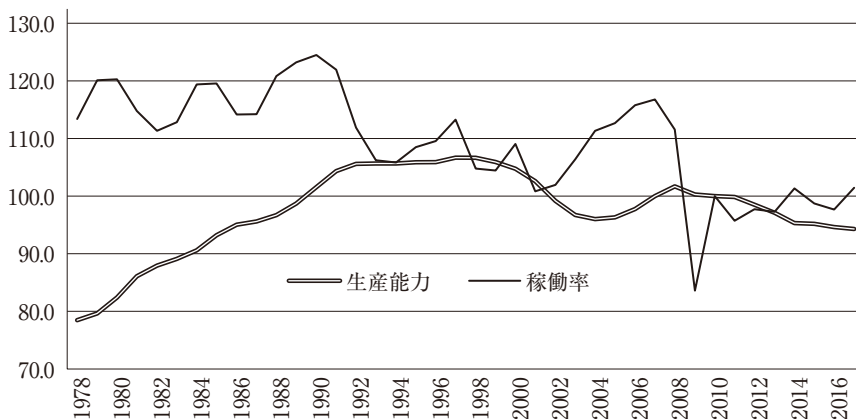
第1に、1970年代の国家の介入は、さしあたりは需要創出による過剰の解消の途が探られた。それまで蓄積された生産能力に見合うほどの需要を、資本の外から注入しようというものである。世界的には、1971年の金・ドル交換停止によって、金保有量の制約なくドルが発行できるようになったことを基礎に、各国は、国際的な支払い手段としてのドルが以前よりも多く流入する限りにおいて、より多くの自国通貨が発行できることとなった。この環境の変化を背景として、以前よりも大規模な財政出動が可能となり、日本でもこの時期に大規模な有効需要政策が行われた。しかし、それは、実体経済における投資を回復させることはなく、インフレーションを惹起して、スタグフレーションに帰結しただけであった。

こうした事態に直面し、国家の介入は第2の局面を迎える。すなわち、有効需要政策では投資を拡張させられずインフレをもたらすだけだということから、資本に投資を促す環境は生産過程や供給側から整えよう、という方法の追求である。すなわち、1980年代から現在にいたる、労働コストの削減を目的とした労働法制の改変や、減税政策、参入規制の緩和など、いわゆる新自由主義と呼ばれる一連の政策である。この同一線上に、国家のバックアップによる新市場の開拓も位置付けられる。代表的なものとして、情報サービスや福祉サービスなどの新産業があげられる。もっとも、情報サービスが本格的に拡大し始めるのは1990年代であり、また福祉サービスが資本主義的企業の市場として大きく拡大するのは、2000年代に入ってからである。

この第2の局面と並行して、日本経済は、1980年代に入ると、ME技術革新を利用した輸出主導型経済成長と、同年代後半のバブル経済によって、急激な経済回復を実現した。ただし、これによってかえって設備投資が促進されることで、その後の過剰生産能力の一層の累積をもたらすこととなった。その結果、1990年代は、生産能力指数がほぼ10年間にわたって高止まる一方、稼働率の大幅な低下に見舞われることになる(図1-3)。稼働率の低下は、所与の生産力で実現する付加価値の減少を意味するから、先述の資本の生産性の低下そのものである。このことは、独占資本主義の下では、過剰生産能力が容易には廃棄されず、資本は稼働率を引下げても生産能力を維持するという矛盾の、典型的な現れでもある。

4) 独占資本主義における投資行動の変化と景気循環については、北原・鶴田・本間編(2001)、独占(寡占)と国家の関係についての最近の研究として、Suarez-Villa(2015)。

図 1-3 生産能力と稼働率（製造工業，年平均，2010年 = 100）



（出所）2008年以降は、経済産業省「製造工業生産能力・稼働率指数」原指数月次、2007年以前は同「過去の製造工業生産能力・稼働率指数（接統指数）」原指数月次、ともに2010年=100。それぞれ、月次データを年平均に換算した。

もっとも、バブル経済期の設備投資の拡大は、年率12.3%であり（1986年第4四半期～1991年第1四半期）、1960年代のいざなぎ景気の同24.9%（1965年第4四半期～1970年第3四半期）に比べると、その約半分の増大率でしかなかった⁵⁾。このことは、そもそもバブル経済期の投資拡大自体が、既に過剰生産能力が1970年代から温存されていた下での、まさに「バブル」的な拡大にすぎなかったことを物語っている。だからこそ、1990年代の日本経済は、それまで以上の過剰生産能力に苦しむこととなる。

こうした事態に対して、さらなる国家介入の必要性が生じる。すなわち、2000年代に入って、ようやく過剰生産能力を経済政策によって意識的に解消することが目指された。これが第3の局面をなす。ここでは、「民にできることは民に」という、あたかも市場（資本）に委ねるかのような“スローガン”の下で、内実はそれとは真逆の徹底的な国家介入が強行された。すなわち、一連の不良債権処理政策とそれを支えるかつてない金融緩和政策によって、いわゆる不振企業が淘汰されたり、企業が再編されることを通じて、過剰生産能力が整理・縮小されることとなった⁶⁾。実際、2000年代に入ると、先の生産能力指数は低下し始め、同

5) 民間企業設備投資の、各景気の「谷」と「山」を含む四半期の実質季節調整数値より算出。「いざなぎ景気」は「1998年度国民経済計算（1990基準・68SNA）」、他は「2007年度国民経済計算（2000年基準・93SNA）—1980年までの遡及結果を含む—」。

6) 当時、小泉内閣の構造改革に対しては、「民営化」推進への批判、規制緩和に対する「市場原理主義」であるとの批判が、「左翼」陣営からもなされた。しかし、こうした「批判」は、新自由主義が、国家による経済過程への大規模な介入という本質をもっているということから、かえって目

時に稼働率指数が大きく回復した。これは先述の通り資本の生産性の上昇をもたらすこととなるから、同時期から、それと軌を一にして利潤率も10%程度から急激に回復・上昇し、現在では30%程度と、1980年代後半のバブル期を上回って史上最高値へと迫っている(図1-1)。

以上のように生産能力が削減されたが、しかし、ここで再び追加投資を拡大すれば、容易に稼働率の低下を惹起し、資本の生産性の低下を通じて、利潤率を再び低下させる恐れがある。逆に言えば、投資の抑制を続けることが、資本の生産性を、その分母の増大を抑制することで上昇させ、利潤率を回復させる効果をもつ。したがって、2000年代以降、日本経済は、投資を拡大せずにそれが経済の長期停滞をもたらしながら、他方で、その投資抑制こそが資本の生産性と利潤率を急回復させるという、矛盾した状況を続けている⁷⁾。実際、図1-3によれば、生産能力は基準年である2010年に100となった後は増大していない。しかも、稼働率も回復基調にあるとはいえ100前後で停滞している。生産能力が伸びず、稼働率も大幅には回復しないということは、過剰資本の深刻さは、1990年代より2008年以降の方が大きいとも言える。

1-2 追加投資が抑制される下でのサービス産業の拡大

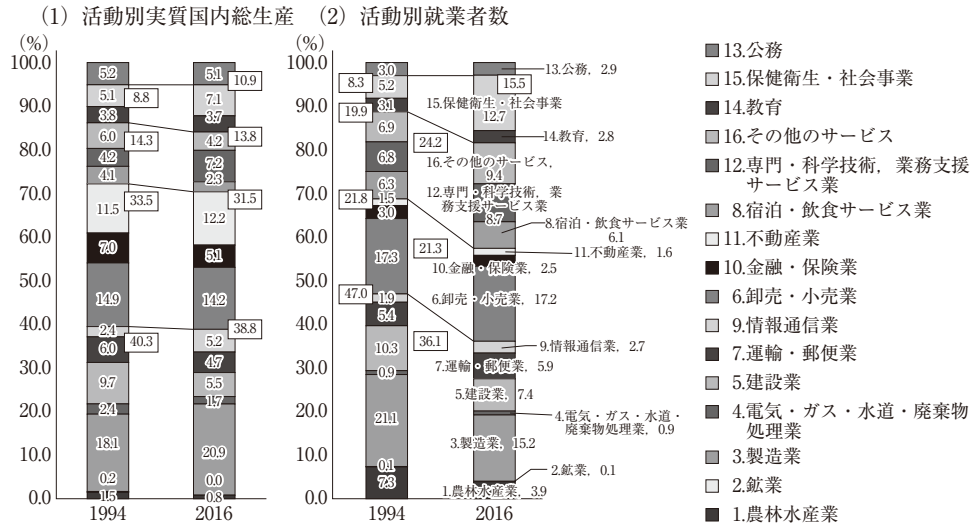
前項で見たように、現代の資本主義は、過剰生産能力が解消しきれず既存分野への投資を抑制せざるをえない。このことを背景にして、先の第2の局面での国家による新市場の整備も背景にしながら、新たな投資先として次のような「サービス産業」が拡大してきた。図1-4によれば、この間、特に拡大した産業としては、実質GDPベースで、第1に、情報通信業が1994年の2.4%から2016年の5.2%、第2に、専門・科学技術、業務支援サービス業が4.2%から7.2%、第3に、保健衛生・社会事業が5.1%から7.1%など、一般にサービス業と呼ばれる分野をあげることができる。

第1の情報通信業は、電信・電話業、放送業、情報サービス業、映像・音声・文字情報制作業から成るが、これらは、この間、国家による制度整備としての「規制緩和」「民営化」が最も進んだ分野の1つである。これを背景にして、異業種からの参入も含む資本の新たな投資対象として急拡大していった。たとえば、電電公社の分割民営化を契機とした異業種からの通信業への参入やその関連諸サービスの拡大、官民一体でのETC(自動料金収受システム)や住民基本台帳カード、地上波デジタル放送の導入などは、いずれも情報通信業の新

をそらさせてしまうということに、注意が必要であった。

7) 投資の抑制とそれによる利潤率の回復はアメリカにも共通するが、本稿では割愛する。この点の考察については、さしあたり佐藤(2010b)、(2012b)。

図1-4 経済活動別実質国内総生産、経済活動別就業者数



(注) 1. 「情報通信業」は、電信・電話業、放送業、情報サービス業、映像・音声・文字情報制作業。「専門・科学技術、業務支援サービス業」は、研究開発サービス、広告業、物品賃貸サービス業、その他の対事業所サービス業、獣医業、(政府)学術研究、(非営利)自然・人文科学研究機関。「その他のサービス」は、自動車整備・機械修理業、会員制企業団体、娯楽業、洗濯・理容・美容・浴場業、その他の対個人サービス業、(政府)社会教育、(非営利)社会教育、その他。以上はいずれも、内閣府「作成基準に基づき公表される参考資料」<経済活動別分類>〔「国民経済計算」統計の作成方法、2011年基準、http://www.esri.cao.go.jp/jp/sna/data/reference1/sakusei_top.html〕による。

2. 実質国内総生産の内訳の合計は、必ずしも100%にならない。

(出所) 内閣府「2016年度国民経済計算(2011年基準・2008SNA)」。

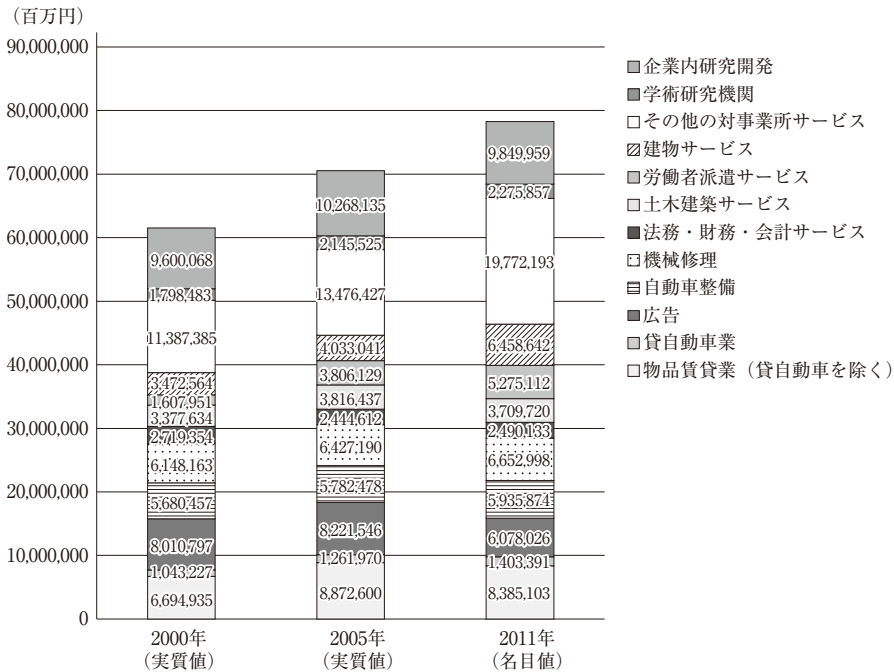
市場としての開拓・拡大を促してきたものである⁸⁾。

第2の専門・科学技術、業務支援サービス業には、図1-4では、研究開発サービス、広告業、物品賃貸サービス業、その他の対事業所サービス業、獣医業、(政府)学術研究、(非営利)自然・人文科学研究機関が一括されている。そこで、より詳細な産業別の産出高のデータを得られる「接続産業連関表」から、「対事業所サービス」と「研究」を、その内訳と共に図1-5で示しておく。

図1-5のなかでは、労働者派遣サービスが2000年の1.6兆円から2011年の5.3兆円へと、約3.3倍も拡大している。他に、建物サービスが2000年の3.5兆円から2011年の6.5兆円の約1.9倍、その他の対事業所サービス業が2000年の11.4兆円から2011年の19.8兆円の1.7倍と、伸びが大きい。これらは、企業内分業の一部が専門的な業務として外部化し、社会的分業化したものと捉えられる分野も多い。また、労働者派遣業の派遣先は流通業や製造業におよび、

8) 情報通信業や情報関連サービス業が拡大した需要要因については、第3節で触れる。

図 1-5 対事業所サービスと研究の推移



(注) 1. 「接続表」ではなく「2011年産業連関表」では、図 1-5 の「その他の対事業所サービス」19,772,193百万円のうち、「警備業」が1,828,770百万円と分割特掲されている。

2. 「その他の対事業所サービス」とは、日本標準産業分類の細分類7222「土地家屋調査士事務所」、小分類723「行政書士事務所」、725「社会保険労務士事務所」、726「デザイン業」、細分類7281「経営コンサルタント業」、小分類729「その他の専門サービス業」、743「機械設計業」、744「商品・非破壊検査業」、745「計量証明業」、749「その他の技術サービス業」、911「職業紹介業」、921「速記・ワープロ入力・複写業」、923「警備業」、929「他に分類されない事業サービス業」、特許特別会計、独立行政法人大学入試センター、独立行政法人石油天然ガス・金属鉱物資源機構の資源備蓄事業を除く活動を範囲とする（総務省（2016）『2000-2005-2011年接続産業連関表 総合解説編』「第3部 接続産業連関表で用いる部門分類表及び部門別概念・定義・範囲」、231ページ）。

(出所) 総務省（2016）「2000-2005-2011年接続産業連関表」産出表。

資本によるコスト削減の追求を、労働法制の転換によって可能としたものである。

他方で、物品賃貸業や広告、機械修理などは、ある程度のシェアを維持しているものの伸び悩んでいる。企業内研究開発もそれほど大きく伸びていない。これらは、日本経済全体として、設備投資や研究開発といった投資が抑制されていることを反映している。投資の抑制とコストの削減というこの間の資本の運動の特徴が、対事業所サービスの推移にも表れている。投資の抑制によって2000年代に資本の生産性が上昇し、それを上限に利潤率が上昇していることは図 1-1 で見た通りであるが、同図をよく見ると、資本の生産性と利潤率との差は、2000年代以降、それ以前よりも縮まっている。これは、この間、資本分配率が上昇したこと、すなわち、労働コスト削減によって剰余価値率が高まったことを意味しており、同時

期に急成長した労働者派遣業のような対事業所サービスが、それに寄与したことを示唆している。

第3の保健衛生・社会事業は、特に2000年代の一連の社会福祉関連法制の転換が背景となっていて、拡大が続いている（佐藤，2012a）。これにより、いわゆる福祉サービスの分野に、異業種からも含め資本が参入し、産業としての拡大が促進されてきた。株式会社形態での福祉関連事業所の設立と拡大も、それらを促す国家による制度の整備なしには、実現できない。

福祉を含む生活過程は、資本主義の下では、生産過程に対して、労働者階級の個人的な消費過程として位置づけられる。したがって、資本は、本来、生産過程および流通過程を包摂するに留まっていた。しかしながら、現代では、資本がこの消費過程にまで進出し、それによって、その一部がサービスの「生産」過程として現象するようになってきている。

これは、いわゆる消費のサービス化を促進することにもなる。消費に占めるサービスの割合が増大していることは、「家計調査」などに基づいて広く指摘されることである。ただし、消費関連のサービスが多く含まれる「その他のサービス」は、就業者数でこそ6.9%（1994年）から9.4%（2016年）へと、雇用の一定の受け皿となっているものの、国内総生産で見れば6.0%→4.2%とむしろシェアを低下させている。同じく消費過程にかかわる教育も3.8%→3.7%と横ばい、宿泊・飲食サービスは4.1%→2.3%とむしろ縮小している。したがって、資本は消費過程をも包摂する浸透力をもっているものの、それが単純に社会全体での消費関連サービス業の拡大をもたらす訳ではないということには、注意が必要である。

2. サービス産業と価値形成性

こうしたサービス産業の拡大は、経済成長を促進し、また経済全体を牽引するだろうか。このことを第3節で考察するための理論的な基礎として、第2節では、サービス労働の価値形成性について、改めて論じておきたい。

2-1 抽象的人間労働の対象化と具体的有用労働の対象化

日本のサービス論争では、マルクスの次の文言が、サービス労働の価値（不）形成性の判断根拠とされてきた。すなわち、「流動状態にある人間の労働力、すなわち人間労働は、価値を形成するが、しかし価値ではない。それは、凝固状態において、対象的形態において、価値になるのである」（Marx, 1962-64, Bd. I, S. 65）という文言である。

もっとも、この叙述自体は、その前に「価値としては商品は人間労働の単なる凝固である、と言うならば、われわれの分析は商品を価値抽象に還元しはするが、しかし、商品にその現物形態とは違った価値形態を与えはしない」（*Ebd.*, S. 65）とあるように、また、すぐ続いて「リンネル価値を人間労働の凝固として表現するためには、それをリンネルそのもの

とは物的に違っていると同時にリンネルと他の商品とに共通な「対象性」として表現しなければならない」(Ebd., S. 66)とあるように、労働の価値形成性という論点、つまり具体的有用労働ではなく抽象的人間労働が商品の価値実体であるということは既に明らかになっている次元で、その価値がどのように表現されるのかという価値形態論の問題として、述べられたものである。すなわち、価値形成労働の条件を明らかにしよう、といった課題に答えるために述べられた文言ではないことに、まず注意が必要である。

しかしながら、サービス論争では、この文言が労働の価値形成性の条件を与えていると見なされたために、サービス労働は何らかのサービス商品に「対象化」するのか否かということが、最重要の論点の1つとされてきた。したがって、論争は、必然的に、サービス労働もそれが「対象化」するような「無形生産物」や「非物質的生産物」のような商品を生産しているのか否か、マルクスの言う「有用効果」は労働が「対象化」するような生産物なのか、それとも「流動状態にある人間の労働力、すなわち人間労働」の言い換えなのか、対人サービス労働が働きかけた人間の身体や感情は労働が「対象化」しうるような商品になるのか否か、といった論点へと進むことになった。

しかしながら、ここで改めて精査しておく必要があるのは、この文言が価値形態論として述べられているという先述の点は措くとしても、「人間労働は……対象的形態において、価値になる」ということの意味である。ここでの対象化とは何であろうか。

これを解く鍵は、具体的有用労働の対象化と抽象的人間労働の対象化は、別の概念だということにある。この点を明確に意識した数少ない研究の1つとして川上(2016)を挙げることができるが、これについて佐藤(2017)で述べたことを、まずは再掲したい。

本書[川上(2016)]の特別剰余価値の説明は非常に優れている([同書]第4章)。社会的平均労働8時間が32,000円の価値を形成する場合、生産性が1.5倍になった労働は、個別の具体的有用労働としては同じく8時間しか生産物に物質化しなくても、抽象的人間労働としては12時間対象化したものとして、「同じ時間内に、同じ種類の社会的平均労働よりもより大きい価値を作り出す」(マルクス)、すなわち48,000円の価値を形成する。これこそ、抽象的人間労働としての対象化という概念が持つ本当の意味である。そして、労働力価値が12,000円であるとすれば、必要労働時間はもともと $12,000円 \div 4,000円/時 = 3$ 時間であったものから、生産性を1.5倍にした資本だけは、 $12,000円 \div 6,000円/時 = 2.0$ 時間へと短縮できる。まさに相対的剰余価値の生産を社会全体ではなく個別資本レベルで実現している。

これが「本書の要」(283頁)であるのは、抽象的人間労働としての対象化を、具体的有用労働としての物質化から、数値の上でも明確に区別したことにある。そして、この把握

は、従来のサービス労働論争に一石を投じることにもなっている。なぜなら、従来の論争では、サービス労働が「対象化するか否か」によってその価値形成性が判断される傾向が強かったが、それは事実上、具体的有用労働としての「物質化」と同じ次元で論じられていたに過ぎないからである。具体的有用労働としての物質化と抽象的人間労働としての対象化が別の概念であることは、使用価値と価値が全く別の概念であることと同じである。もっとも、著者のこの優れた価値論把握に立てば、一部のサービス労働は、具体的有用労働としての物質化の可否にかかわらず、抽象的人間労働として対象化して価値を形成する可能性があることは、考慮されるべきではある（佐藤，2017，100-101ページ⁹⁾）。

ここで述べたことを、簡単なモデル（表2-1）で表しておきたい。ここでは、ある産業

表2-1 抽象的人間労働としての対象化
社会的平均労働1時間が生み出す価値=4,000円（仮定）（y）

	生産性	低	標準	高
a	労働日	8時間	8時間	8時間
b	資本数	1社	10社	1社
c	生産量/日/社	8個	16個	24個
d	1個あたり個別労働時間	1.0時間	0.5時間	0.33時間
e	商品1個の価値（社会的必要労働時間） ※ここではdの加重平均で求めた。	0.5時間	0.5時間	0.5時間
f	商品1個の価値の価格表示 $e \times y$	2,000円	2,000円	2,000円
g	総商品の価値（時間表示） $e \times c$	4時間	8時間	12時間
h	総商品の価値（価格表示） $f \times c$	16,000円	32,000円	48,000円
i	個別労働1時間が生み出す価値 $h \div a$	2,000円	4,000円	6,000円
j	労働力価値（仮定）	12,000円	12,000円	12,000円
k	個別の必要労働時間 $j \div i$	6時間	3時間	2時間
l	個別の剰余労働時間 $a - k$	2時間	5時間	6時間
m	個別の剰余価値（価格） $h - j$	4,000円	20,000円	36,000円
n	個別の剰余価値率（時間および価格） $l/k = m/j$	33%	167%	300%

（出所）筆者作成。

9) 特別剰余価値を得られる資本の生産性上昇を、原文では「2倍」としていたが、再掲にあたっては、より簡易なモデルで表すために、「1.5倍」に改めた。なお、佐藤（2005）でも、同様の観点から川上氏の説について論じている。

に、生産性の高い資本（以下、優位資本）が1社、標準の資本（中位資本）10社、低い資本（劣位資本）1社の、計12社の資本が存在するモデルを想定する（表中のb参照、以下同様）。

優位資本は8時間の労働日で24個の生産物を生産するので、商品1個あたり0.33時間（20分）で生産する。これに対して、中位資本は8時間で16個なので1個あたり0.5時間（30分）、劣位資本は8時間で8個、1個あたり1時間（60分）が費やされる（a, c, d）。しかしながら、商品の価値は、これらの1個あたりの労働時間（d）ではなく、この部門での社会的必要労働時間によって確定する。ここでは、便宜上、個別に費やされた労働時間の加重平均をとることにすると、商品1個あたり0.5時間が商品の価値となる（e）。

ここで、優位資本は、同じ1時間内に、同種の社会的平均労働よりも大きい価値（6,000円）を作り出す（i）。すなわち、具体的有用労働としては8時間しか「対象化」していないにもかかわらず（a）、価値としては12時間の抽象的人間労働として対象化し（g）、48,000円の価値を形成している（h）。ここに、具体的有用労働としての「対象化」と、抽象的人間労働としての対象化の、概念上および数値上の違いが最も明確に現れている。言い換えれば、優位資本の下での労働、中位資本の下での労働、劣位資本の下での労働というように、諸個別労働の差異が平均化され、社会的必要労働時間として商品1個あたり0.5時間（2,000円）が確定することが、抽象的人間労働として対象化する、ということがもつ意味である。

このことを基礎にすると、川上氏が明らかにしているように、優位資本は、特別剰余価値の生産において、事実上、相対的剰余価値の生産を個別資本レベルで実現することになる。すなわち、優位資本の下に雇われた労働は、今や同じ1時間でも6,000円の価値として対象化するから、仮に、12,000円が労働力価値であるとするならば（j）、それを2時間で生産することが可能である（k）。したがって、労働日8時間のうち6時間を、剰余労働として資本が取得することが可能であり（l）、剰余価値が36,000円（m）、剰余価値率も300%と上昇する（n）。社会的平均と一致している中位資本の数値を援用すれば、部門の標準的な剰余価値が20,000円であるから、優位資本の剰余価値36,000円のうち、その差額にあたる16,000円が、優位資本が獲得できた特別剰余価値である（生産性の高い資本の剰余価値36,000円－標準的な剰余価値20,000円＝特別剰余価値16,000円）。

以上のように、同一部門内に生産性の異なる諸資本が併存する場合、具体的有用労働としての対象化とは、あくまでも個別の資本の下での労働が個別の商品を生産するということの意味するのに対して、抽象的人間労働としての対象化とは、この部門での社会的必要労働時間（ここでは1個あたり2時間）が確定するということの意味していることが、数値上からも明らかとなる。重要なことは、この2つは、概念上異なる以上、数値的にも異なるものとして把握される、ということである。

さて、こうした価値論の理解が、サービス労働の価値形成性の議論に対してもつ意味は、どのようなことであろうか。以下にあらためてサービス労働との関係で整理しておきたい。

第1に、繰り返しになるが、具体的有用労働の対象化と抽象的人間労働の対象化は、全く別の概念だということである。前者の対象化とは、具体的有用労働が何らかの使用価値を生産する、というほどの意味である。これに対して、後者の対象化とは、個別の労働、すなわち生産性の高い労働も低い労働も、その差異にかかわらず、資本主義的な商品生産では、社会的平均労働（社会的必要労働）として評価されざるをえない、ということの意味している。

第2に、したがって、事実上、「サービス労働」が具体的有用労働として「対象化するか否か」を根拠に価値形成性を判断することは、価値論としては、問題設定自体が誤っている。仮に、「教育労働は生徒の頭脳に対象化した」とか、「歌手の労働は歌という無形生産物に対象化した」とかと「論定」できたとしても、それは、せいぜい、ある具体的有用労働が何らかの有用な成果を生み出した、と言っているだけであり、労働が価値を形成するか否かについて答えたことにはならない。言い換えれば、もし、具体的有用労働として対象化しない労働があるとすれば、それは、当該の労働が何らの有用な結果も残せなかった失敗した労働であった、ということの意味しているにすぎない。長期にわたるサービス論争では、具体的有用労働として生産物を生産するのか否か、が論じられていたにすぎない。価値形成性の判断の根拠は、ある種の労働が社会的必要労働として評価されるのか否かである。したがって、上記のモデルで示したようなメカニズムが働かない分野の労働は、価値を形成しようがない。

第3に、こうした価値論の理解を基礎にして「サービス労働」の価値形成性を判断するとすれば、それが社会的必要労働として評価されるようなメカニズムを背景にして遂行される労働なのかどうかということが、踏まえられなければならない。この点で、大きな示唆を与えているのが、マルクスによる4つの物質的生産部門と非物質的生産という区別である。そこで、この点について、項を改めて見ておきたい。

2-2 物質的生産と非物質的生産

マルクスが物質的生産部門として挙げるのは、次の4つの部門である¹⁰⁾。

「採取産業、農業および製造業の他に、なお第4の物質的生産部面が存在し、この部面もまた、手工業経営、マニュファクチュア経営および機械経営というさまざまな段階を通過する。この部面というのは運輸業であり、人間を輸送するか商品を輸送するかを問わない」

10) 2-2は、佐藤（2001）71-74ページで展開した議論を再構成したものである。

(MEGA II, 3.6, S. 2183)。これは、直接的には運輸業について述べた文言であるが、価値論との関係では、次の2つのことが読み取れる。

第1に、運輸業について、「人間を輸送するか商品を輸送するかを問わない」と明言されている。『資本論』第2部でも、商品輸送と人間輸送とにかかわらず価値が形成されることが言われているが、そこでは同時に「生産過程の生産物が新たな対象の生産物ではな」いことも明言されている (Marx, 1962-64, Bd. II, S. 60)。これは、労働が「対象の生産物」を生産するか否かという「素材的」性質は、その労働を「物質的生産部面」の範囲に含めるかどうか、さらには価値形成労働と見るかどうかということに、直接かかわらないということの意味している。もっとも、このことが、「対象の生産物」を生産しないあらゆる「サービス労働」を、運輸労働であれ教育労働であれおしなべて価値形成的と見なすような、一方の論者たちの見解に根拠を与えるものではないことも、付言しておかなければならない。労働の価値形成性は、抽象的人間労働としての対象化の本来の意味であるところの、労働が社会的必要労働として評価されるのかどうか、依存しているからである。

第2に、この社会的必要労働としての評価を支える現実的な基盤が、運輸業を含む物質的生産部面が、「手工業経営、マニュファクチュア経営および機械経営というさまざまな段階を通過する」という叙述で示唆されている。この資本主義的生産様式の発展こそ、労働の価値形成性を担保するのだが、このことを、以下に確認しておきたい。

資本主義的生産様式の基礎的な形態である協業ないし協働では、「個々の生産者が資本金家として登場し、多くの労働者を同時に使用し、こうしてはじめて社会的平均労働を動かすようになるときに、はじめて価値増殖の法則が一般に個々の生産者にたいし、完全に実現される」(Marx, 1962-64, Bd. I, S. 343)。ここで、「価値増殖の法則」とは剰余部分を含む価値生産のことである。したがって、多くの労働者が一ヶ所で同時に労働するという技術的な条件こそが、労働を生産過程の内部で、はじめて社会的平均的な労働にし、そのような意味での社会的労働による社会的な価値生産を可能にする、ということである。

続くマニュファクチュアでは、「独立の手工業のばあいとは、また単純な協業のばあいとさえも、まったく異なる労働の連続性、画一性、規則性、秩序、とりわけ労働の強度までもが、生み出される。……一商品にたいし、その生産のために社会的に必要な労働時間だけが費やされるということは、商品生産一般にあっては、競争の外的強制として現われる。……これに反して、マニュファクチュアでは、与えられた労働時間内に与えられた労働の分量の生産物を供給することが、生産過程そのものの技術的法則となる」(Ebd., S. 366)。まさに「外的」ではなく生産過程そのものの技術的法則に基づいて、社会的必要労働が成立し、したがってそれを実体とする価値が形成される。

ただし、「とはいえ、マニュファクチュア的経営は、多くの部門では不完全にしかこのよ

うな成果を達成しない。なぜなら、マニュファクチュアの経営は、生産過程の一般的な化学的および物理的諸条件を確実に管理できないからである」(Ebd.)ということからすれば、このような生産過程そのものの技術的法則に基づく価値の形成は、その次に来る機械制大工業に至って「完全」になる、ということが同時に読みとれるのである。

こうして、現実の生産様式の発展が、生産過程に対する外的強制としてではなく、その内部から「社会的平均労働を動か」し、「与えられた労働時間に与えられた労働の分量の生産物を供給する」という社会的必要労働の成立、すなわち労働を価値形成労働として社会が評価するための基盤となる。このように、社会的必要労働とは、部門内での個別的労働の単なる算術平均なのではなく、あるいは市場で偶然成立する平均価格なのでもなく、生産の技術的法則を基礎にして成立する実体を伴う平均概念である。こうした資本による労働の実質的包摂を背景にした「生産過程の技術的法則」を背景にして、はじめて、社会的必要労働としての抽象的人間労働を実体とする価値が形成され、それが交換を規制するように作用するという関係が、資本主義的な法則として十分に展開されるようになるのである。

こうした生産様式の発展を現実的な基盤として価値形成性が確立してくる局面こそ、4つの物質的生産部門に他ならない。生産様式と生産の技術的法則性、それと価値規定との関連についてのここまでの議論に鑑みれば、運輸業も、他の物質的生産と同様に、マニュファクチュア、機械経営といった生産様式の発展を背景にすることによって、人間輸送であるか商品輸送であるかにかかわらず生産の技術的法則性を基礎にして価値が形成されるということである。「物的」財貨を生産するか否かは価値形成性の判定基準ではない。

これに対して、非物質的生産部門は、こうした価値形成のための基盤がない。

「非物質的生産の場合には、それが純粹に交換のために営まれ、したがって諸商品を生産する場合でさえも」、「(一) 書籍や絵画、要するに製作中の芸術家の芸術活動とは別なすべての芸術作品の場合のように、非物質的生産が、生産者及び消費者とは別な独自の形姿をもつ諸商品、諸使用価値に結果する、したがって、生産と消費との中間で存在することができ、また販売しうる商品としてこの中間で流通することができる諸商品、諸使用価値に結果する」場合と、「(二) 活動中のすべての芸術家、弁士、俳優、教師、医師、牧師等々の場合のように、生産されるものが、生産行為から分離されえない」場合との2つのケースがあるが、それらはともに、「本来の資本主義的生産様式とはなんの関係もなく」「資本主義的生産様式は狭い範囲でしか行われ」(MEGA II, 3.6, S. 2182) ない。つまり、(二) のように対象的生産物を生産しない場合はもとより、(一) のように対象的生産物を生産し、それに「結果する」場合でさえも、これらは資本主義的生産様式には馴染みにくいのである。このことは、先に、物質的生産部門で見たような、資本主義的生産様式を背景に成立する生産の技術的法則性が確立しないということであるから、少なくともマルクスにおいては、生産の技術

的法則性を基礎にもつ価値が形成されるものとはされなかったのである。ここに「非物質的生産」では価値が形成されないということの背景があるのであって、ここにも労働が「対象的生産物」を生産するか否かということは価値形成性の判断根拠にはならないということが、表れている。

現代のサービス産業に敷衍して言えば、スポーツ興行や芸術、教育産業など、技術的發展による労働時間の短縮（生産性の上昇）が意味をなさない部分を価値形成的であると見なす一部の説は、この点に最大の問題がある。たとえば、櫛田（2016、第2章）は、「サービス業における平準化生産の相対的困難性」を意識して、スポーツ興行などでも、同一部門内での生産性の差異によって、個別的価値と商品価値とに差が生じ、ここから特別剰余価値も獲得できるということを論じている。これが、サービス業でも社会的必要労働が成立し、価値が形成されるということの根拠の1つとされるのである。しかし、指摘するまでもないことだが、「標準的」には2時間がかかるプロ野球の試合を1.5時間で終了させたプロ野球球団（興行主）は、同一部門のなかで「生産性」が高い資本として特別剰余価値を獲得できるのだろうか。「平均的」には45分かかかるある交響曲を40分で演奏したオーケストラには、労働5分に相当する特別剰余価値が生じるのであろうか。労働時間というものがそもそも意味をなさず、したがって資本主義的生産様式の発展による労働時間の短縮が意味をなさないという点こそ、非物質的生産の特徴である。こういう分野で「生産性」を上昇させて1試合や1曲あたりの労働時間を短縮したとしても、それによってより多くの利益が得られるという現象が生じない以上、その存在しない現象から出発して、特別利潤獲得→特別剰余価値生産→労働による価値形成と「下向」することは、そもそも不可能である。

なお、念のため付言すれば、本稿で価値規定を考える際に資本主義的生産様式を重視するのは、かつての生産的労働論争の一方の論者のように、生産的労働の「資本主義的形態規定」を価値形成労働の根拠にするのとは全く意味が異なる。すなわち、資本に包摂されればいかなる労働も価値形成労働・生産的労働に転化するという見方とは、全く異なる。こうした見方は、むしろ資本主義的生産様式の発展が、社会的必要労働成立の基盤となっているという重要な側面を、見落としていることになる。

また、比較のために述べておけば、「対象的生産物」を生産する「物質的生産」であっても、資本主義以前の中世の遠隔地貿易のように、再生産の技術的基盤が全く安定的でない場合や、特殊な技能をもった刀鍛冶が生産する刀剣のように、社会的標準的な技術というものそれ自体が成立しないような発展段階では、社会的必要労働が成立せず、抽象的人間労働として対象化したとは言えないから、価値形成労働と評価されようがない。価値論の対象外である。

2-3 価値形成労働の範囲確定のためのサービス産業の再分類の必要性

以上のような、物質的生産と非物質的生産の区別が労働の価値形成性にとってもつ意味を踏まえれば、現代の「サービス産業」を一律に「サービス」として扱うことはできない。

第1に、マルクスの非物質的生産とマルクスの「サービス」概念は、論者によってはしばしば混同して使われるが、全く別の概念である。前者は、具体的な産業部門や労働の種類を指すが、後者は、「役立ち [Dienst = サービス] とは、商品にせよ労働にせよ、ある使用価値の有用な作用にほかならない」(Marx, 1962-64, Bd.I, S. 207) とあるように、あらゆる労働や商品がもつ使用価値的な「役立ち」、あるいは「単に使用価値として考えられた労働」の意味でしかない。また、それは人間を対象としたいわゆる「対人サービス」だけを指す概念でもないことは、このマルクスの文言が示す通りである。

第2に、現実のサービス産業は「残余の産業」「雑多な産業」であるから、それをマルクスの「サービス」や、「有用効果」、「有目的働き」、あるいは「対人労働」といったように、各論者が思い思いに定義した「サービス」概念でひとくくりにすることはできない。それがまた、誤った価値論の援用を助長する。たとえば、「サービス産業では労働が有用効果を生み出すので価値を形成する」「無形生産物に対象化するので価値を形成する」といったような一律の適用である。そうではなく、「サービス産業」を構成する各部門・産業・労働を、理論的に腑分けすることが前提となるべきである。そのなかには、マルクスの物質的生産部門に相当する産業もあれば、非物質的生産部門もあるし、流過程や金融を担う産業もある。

第3に、そのうえで、マルクスの非物質的生産、すなわち科学や芸術などのように、生産性上昇による労働時間短縮が意味をなさない分野として、現代の教育、医療、福祉などがどの程度含まれるかが論点になる。言い換えれば、現代のサービス産業のなかに、技術的發展や制度的諸条件の下で社会的必要労働が成立するような部門があるならば、それらを価値形成的な労働であると社会が評価することは、価値論的には逸脱ではない。たとえば、福祉分野がどの程度これにあてはまるかは、論点になりうる¹¹⁾。もっとも、繰り返しになるが、それは「対象的生産物を生産するかどうか」によって判断しているのではないし、ましてや、「サービス」という使用価値を生んでいるから価値を形成する、という見方とも全く異なる。

以上のような諸点を踏まえ、先の図1-4を用いて各産業を整理しておきたい¹²⁾。

第1に、製造業はGDPベースで約2割で推移している。しかし、先の物質的生産部門に

11) 非物質的生産についての最近の研究として、Pitts (2018)。

12) 佐藤 (2005) でも、物質的生産、非物質的生産、および流通労働の3つの観点から、現代の「サービス」産業を理論的に把握している。

含まれる農林水産業から運輸・郵便業、情報通信業までを見ると、その大きさは、約4割程度を維持している(1994年の40.3%から2016年の38.8%)。これらの部門は、細部を別とすれば¹³⁾、社会的必要労働が成立すると考えてよいから、価値形成的な部門と捉えてよい。

第2に、これに対して、卸売・小売業、金融・保険業、不動産業は、いずれも広い意味で流過程を担う価値不形成的部門と見なせるが、これが合わせて30%代前半で推移している(同期間に33.5%から31.5%)。

ところで、本稿のような価値論の解釈に基づく方法に対しては、“流過程でも機械化が進み労働の標準化が進めば、本来価値不形成的なはずの流通労働も価値形成労働に転化することになってしまうのではないか”、との批判が繰り返し出されている(たとえば、櫛田、2016)。しかし、この種の批判は当を得ていない。流過程(価値の実現過程)では、生産過程(価値の形成過程)とは違い、どれだけ技術が発展し、どれだけ標準化しようとも、その対象は常に市場であり、言葉の本来の意味での労働対象ではない。市場が対象である限り、労働をどれだけ投入してもその成果が全くあがらない、すなわち商品の販売という「所期の有用効果」が達成されない、という局面はあるのであって、そこに「与えられた労働時間に与えられた労働の分量の生産物を供給する」という、社会的必要労働の成立を支える、現実的な基盤は存在しえない。このことは、金融にかかわる過程ではさらに顕著であり、どれだけ金融技術が進化し、それが国際的に標準化しようとも、労働投入の大きさとその成果(たとえば売買差益の取得)の大きさとの間には、技術的な法則性はない。これに対して、生産過程では、同じ技術(労働対象の質量や労働の熟練度等を含む)を前提すれば、必ず同じ結果をもたらす。これが再生産可能財を生産するというこの意味であり、価値は、本源的労働時間ではなく、再生産のための労働時間で規定されるということの意味でもある。こうして、流過程は、そもそも価値「形成」性の議論の対象にはしようがないのである。

もちろん、こうした批判は、流通労働が価値形成的ではないということを知ったうえで、筆者の「論理矛盾」を「反証」を挙げて批判しているのであるが、そうした批判自体が、生産過程と流過程との根本的な違いを踏まえるならば提起しようがない。なお、仮に、流過程や金融業にさえも価値形成性を認めようとする議論があるとすれば、その場合、価値の概念自体を予め変更してから議論を組み立てる必要があろう。

第3に、一般に「サービス産業」と呼ばれる宿泊・飲食サービス業～公務までが、3割弱

13) ただし、産業分類ベースで見た製造業にも流通労働が雇用されているというように、実際の統計を用いると、価値形成性を産業ベースで見るか労働・職業ベースで見るかによって種々のずれが生じる。また、情報サービスのうち情報処理産業が他産業の情報処理業務を受託している場合、それが流通にかかわる業務か製造にかかわる業務かによって、価値形成性に違いが生じる可能性もある。ここでは、そうした細部の問題は脇に置いている。

を占めている。しかしこのなかで、宿泊・飲食サービス業は、理論的には「サービス」と規定する必要は特にない。それは飲食物の生産過程や流通過程、宿泊施設という共同的な消費手段の形態をとった固定資本の貸付などから成る¹⁴⁾。

また、拡大の著しい専門・科学技術、業務支援サービス業でも、先に見たように、最も拡大したのは労働者派遣サービスであった(図1-5)。これは、生産労働や流通労働などの労働を派遣しているのであり、その労働の価値形成性は、その派遣される労働の具体的な種類や派遣先の産業の性質に応じて整理すればよい。実際、産業連関表の「雇用マトリックス」によれば、労働者派遣サービスの雇用者は製造業務の労働が極めて多い(佐藤2010c)。つまり、それ自体は「サービス産業」に位置付けられている産業であっても¹⁵⁾、社会的分業における労働の性格としては、一部は製造労働のような価値形成労働であり、一部は流通労働のような価値不形成的な労働である。

他方、専門・科学技術、業務支援サービス業に含まれる物品賃貸サービス業は、生産手段などを利子生み資本の現物形態として貸し付ける、金融業ないし流通業の一種と捉えればよい。

さらに、「その他のサービス」は文字通り雑多な産業であるが、自動車整備・機械修理業、洗濯業などは、理論的には生産手段および消費手段の生産的または不生産的(個人的)消費過程に延長された、使用価値維持のための追加的労働である。もっとも、「その他のサービス」に含まれる理容・美容、その他の対個人サービス業などは、その価値(不)形成性が論点になりうる。したがって、「その他のサービス」には価値形成労働と不形成的な労働とが入り混じっているであろうが、それでも量的な大きさは、全産業の4.2%(2016年)にとどまる。

最後に、公務はもともと資本主義的商品生産とは関係ないから、価値論の対象外である。

こうして、「サービス業」の多くは、「対象的生産物を生産しない」という現象では共通するとはいえ、その実体は、物質的生産物の生産過程や流通過程、非物質的生産、消費過程に延長された諸労働、現物貸付を含む金融など、理論的にはそれぞれに内容を規定することが可能な諸労働から成り立っている。価値論との関係で重要な点は、こうした分野を、「対象的生産物を生産しない」と見えることを根拠に「サービス」という呼称で一括りにしても、雑多で多様な「サービス労働」の価値形成性は、判断できないということである。

以上のような腑分けをしたうえで、なおも「サービス業」のなかで価値形成性が論点とな

14) 固定資本が生産手段だけに限られないことは、渡辺(1985)。この点にかかわらずながら社会資本を論じた最近の研究として、姉齒(2013)。

15) なお、他産業の業務を請け負う請負業は、統計上は「サービス業」にカウントされない。これは、統計上の「サービス」という概念の曖昧さの一端を物語っているとも言える。

りうる分野として残されているのは、教育、保健衛生・社会事業の9～11%程度である。これらが、マルクスの非物質的生産の範疇に入る分野である。もちろん、これらについても、現代では、技術的發展を背景に労働時間の短縮が経済的な意味をもつようになり、あるいはそのように制度的に仕向けられ、資本に包摂されることによって、生産性上昇を強制されることを通じて部分的には社会的必要労働が成立する分野や業務も生じてくる可能性はある。したがって、この分野についての価値（不）形成性については、一層の精査は必要である。とはいえ、仮にこれらの分野の半数が価値不形成的であるとしても、それはせいぜい全産業の4～5%程度にすぎない。

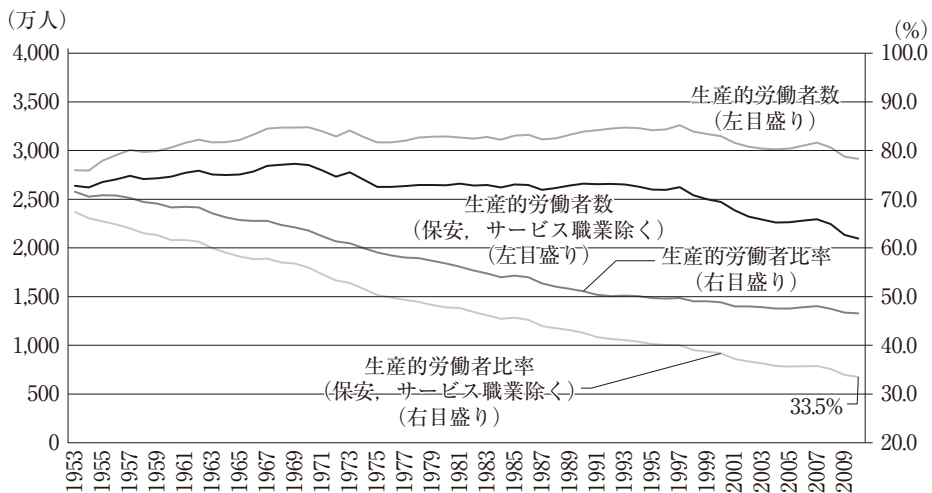
これに対して、価値不形成的な分野として主要なものは、流通・金融・不動産の32～34%である。そして、流通・金融・不動産を中心とした価値不形成的労働の拡大が、社会的総労働全体として価値を形成する力を低下させ、それがさまざまな影響を経済全体に及ぼす。そこで、不生産的労働の拡大という点を軸にして、サービス経済化が資本主義にもたらす諸影響を、次節で考察していきたい。

3. サービス経済化の諸影響

3-1 サービス産業拡大による社会的な価値形成力の低下

ここでは、労働の価値形成性を基礎にして考察するため、産業分類に基づく図1-4ではなく、職業分類に基づく「労働力調査」から算出した、生産的労働（価値形成労働）の比率（図3-1）を用いる。価値形成的な産業と見られる製造業の就業者にも、価値形成的な製造

図3-1 生産的労働者数とその比率



(注) ここでの生産的労働者と不生産的労働者の範囲については、本文を参照のこと。

(出所) 「労働力調査」長期時系列。

労働だけでなく価値不形成的な流通労働が含まれる、といった可能性があるからである。

図3-1で生産的労働者とは、農林漁業作業者、運輸・通信従事者、採掘作業者、製造・制作・機械運転及び建設作業者、労務作業者のこととした。他方、不生産的労働者とは専門的・技術的職業従事者、管理的職業従事者、事務従事者、販売従事者のこととした。これ以外に、理論的に議論になりうるのは、保安職業、サービス職業従事者であろう。そこで、ここでは、これらを生産的労働者に含むケースと含まないケースの両方の推移を示しておく。

実数の推移で見ると、これらを含む場合にはおおよそ3,000万人前後で推移しているが、これらを除くと2,600万人から始まって2,100万人程度に減少している。両者の差が、保安職業、サービス職業従事者であり、おおよそ1,000万人近くにまで増大している。

これに対して、生産的労働者の比率で見ると、どちらのケースもほぼ似たようなトレンドで減少している。そこで、この生産的労働者比率の低下が、社会全体の価値形成力にどのような影響を及ぼしているのかを見ておきたい。ただし、サービス職業従事者には介護サービス職業従事者や保健医療サービス職業従事者などの、非物質的生産に携わる就業者も多く含まれていること、生産的労働者比率で見た場合には2つのケースでトレンドが似ていること、および紙幅の制約から、以下の議論では、生産的労働者に保安職業とサービス職業従事者を含まないケースのみを、用いることにしたい。

結論を先取りすれば、生産的労働者比率が低下する場合、生産的労働の生産性（ここでは実質GDP／生産的労働）が大きく伸びない限り、社会全体での「総労働生産性」（実質GDP／総労働）も低下して現象せざるをえない。あるいは、生産的労働の生産性が上昇しても生産的労働者比率が低下するならば、社会的総労働の価値形成力はその分だけ低下することになる。

なお、ここで注意が必要なのは、生産的労働だけが価値を形成するという立場を受け入れているにもかかわらず、社会全体の総労働がおしなべて価値を形成しているかのように見える「総労働生産性」（実質GDP／総労働）という概念を取り上げることの、意味である。本来、労働の生産性とは、価値を形成できる生産的労働にだけ適用可能な概念である。しかしながら、より現象的なレベルで言えば、資本家は生産的労働と不生産的労働の区別を認識しないから、一般に、「総労働生産性」だけしか認識しない。資本主義経済もまた、たとえば、「総労働生産性」の伸び率よりも労働者の実質賃金の伸び率が低ければ、資本家の利潤分配率が高まるというように、具体的な現象形態としては、この区別をもたずに運動している。しかも、こうした現象は架空のものではなく、資本主義の現実として存在している。したがって、ここでの要点は、労働価値説の立場に立って、生産的労働者だけがもつ本来の意味での労働生産性と、その生産的労働者の大きさという共に実体的な概念が、資本主義における「総労働生産性」という表面的な現象を規定している、という関係を明らかにするとい

うことにある。

さて、このことを式で表せば、以下ようになる。

$$\frac{\text{実質GDP}}{\text{総労働}} = \frac{\text{実質GDP}}{\text{生産的労働}} \times \frac{\text{生産的労働}}{\text{総労働}}$$

$$(\text{総労働生産性}) = (\text{生産的労働生産性}) \times (\text{生産的労働者比率})$$

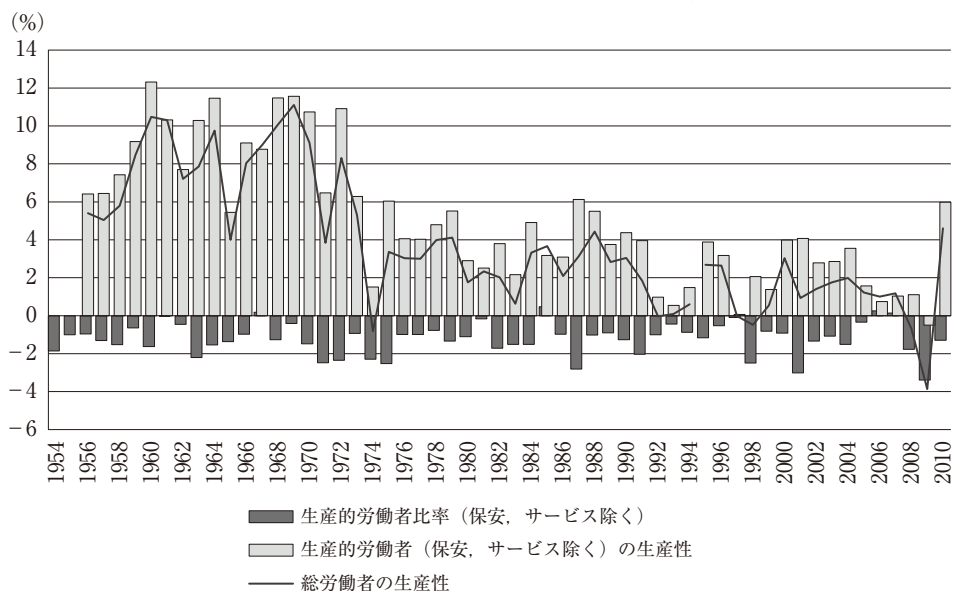
したがって、

$$\text{総労働生産性の変化率} = \text{生産的労働生産性の変化率} + \text{生産的労働者比率の変化率}$$

実際の統計で見ると(図3-2)、1960年前後から1970年代初頭は、生産的労働者比率が、毎年マイナス1~2%程度で低下しているものの、生産的労働者の生産性上昇率が、年によるばらつきはありながらも6~12%程度とかなり高いため、社会全体の総労働者の生産性成長率も4~10%程度の間と、高い値となっている。

ところが、1970年代前半以降1990年代終盤頃までは、生産的労働者の生産性上昇率も2~

図3-2 労働生産性の要因分解(対前年変化率)



(注) ここでは、社会的総労働の生産性というもっとも表象に現れる現象を対象としているので、図1-1とは異なり、生産性の分子としてはGDPを用いた。不生産的労働の範囲も図1-1とは若干異なっている。

(出所) 内閣府「1998年度国民経済計算(1990基準・68SNA)」,「2016年度国民経済計算(2011年基準・2008SNA)」,総務省統計局「労働力調査」長期時系列データ。

6%程度と、それ以前の半分程度の低成長となっている。生産的労働者比率は引き続き低下基調にあるから、結果として総労働者の生産性も1~4%程度の伸びにとどまることとなる。なお、生産的労働者（保安職業とサービス職業従事者を除く）の絶対数で見ても、この時期には、それまでの増加から2,600万人程度の現状維持へと、成長が止まっている（図3-1）。この時期は、第1節で述べたように、マクロ経済が高度成長から低成長に移行した時期である。

そして、1990年代末以降は、生産的労働者数の絶対数が2,100万人程度まで大幅に減少する下で（図3-1）、生産的労働者の比率も、毎年大きく低下し、2010年には33.5%にまで縮小している。その下で、生産的労働者の生産性も、一部の例外の年を除けば0~4%程度と大きく鈍化している。したがって、社会全体の総労働者の生産性上昇率は高くても2%程度であり、生産的労働者数とその比率の減少を生産的労働者の生産性上昇では補えない年さえ、散見されるようになる（図3-2）。まさに長期停滞の時代と言ってよい。

近年、主流派経済学を含む多くの経済学から、日本の生産性の低さが指摘されることが多いが、その原因は、しばしばサービス業の生産性の低さに求められる。この時、すべての労働が付加価値を形成するという立場に立てば、サービス経済化による労働生産性の低下という現象は、労働生産性の低いサービス労働の割合が、労働生産性の高い製造業などに比べて高まってきた、という捉え方になる。

これに対して生産的・不生産的労働の区別を認める労働価値説の立場に立てば、同じサービス経済化による労働生産性の低下という現象は、価値形成的な生産的労働者比率が継続的に低下している下で、生産的労働者の生産性自体が次第に伸びなくなってきたということによって、前者の低下を後者の上昇で補うことが限界になってきたと、捉えられる¹⁶⁾。

3-2 価値形成力低下に対する資本の対応とサービス産業の拡大

以上のように、サービス経済化に伴う生産的労働割合の低下は、社会全体では、総労働の生産性を低下させ、ひいては、資本の価値生産力の低下につながる。

この価値の生産問題を受けて、資本はそれへの対応を進める。すなわち、価値形成力が低下する下でも、第1節で見たように、「資本の生産性」の上昇を追求する。それが利潤率の上昇につながるからである。そして、資本の生産性上昇の追求は、下記のような手段をとるが、それがまた別の問題を引き起こすとともに、サービス産業の一層の拡大をもたらす。

第1に、資本の生産性の「分母」である資本への投資を一層抑制する。これは投資需要の

16) 主流派経済学の生産性鈍化という見解を、生産的・不生産的労働の区別に基づいて、生産的労働の縮小から捉えた議論としては、たとえば Mosely (1991) がある。

縮小や、それに伴う雇用の縮小による消費の減少といった、需要側の問題も引き起こす¹⁷⁾。

他方で、「分子」については、価値の裏づけのない架空の「価値」を一層拡大させようとする。資本にとっては、労働を実体とする価値であれ、架空の「価値」であれ、そこに差異は見出されないからである。金融業の拡大や、非金融事業法人さえもが金融活動を拡大させていることは、その現れである¹⁸⁾。そして、金融の拡大は、それに強く結びついた情報サービスのようサービス業を拡大させる。もともと価値の裏づけのない不換制下の通貨を超えて、さらに実体の希薄な仮想通貨が¹⁹⁾、情報技術（ブロックチェーン）を基盤にして、投機的な思惑も含めて発展していることは、このことの最も新しい現れの1つである。

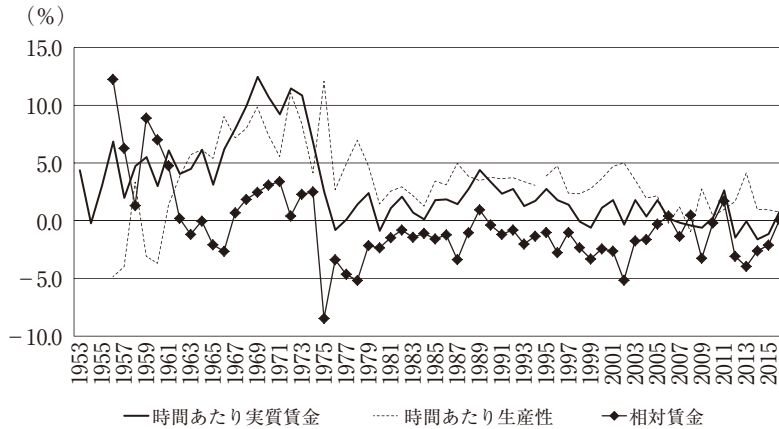
第2に、価値を上回る価格の設定が可能であれば、それは、個別資本にとっては、資本の生産性の分子の拡大につながる。この1つの方法が、寡占化・独占化による相対的な高価格の設定である。物価上昇率が低く、「大競争」と言われる現代でこそ、むしろ独占や寡占が進んでいる。さらには、流通業の側から製造業を支配するような独占・寡占も進んでいる。たとえば、世界最大の流通業である Wal-Mart は、Everyday Low Price という名の下の全国一律価格を設定し、サプライヤーに対する価格の切り下げ圧力と地場小売業の淘汰を通じて、独占的な地位を築いている（たとえば Lynn, 2010）。ただし、これが最近では、

17) Smith (2018, forthcoming) は、不生産的労働の増大を背景とする社会全体での価値形成力の低下を、価値増殖危機 (valorization crisis) と捉えている。現代資本主義の危機の根底には、生産された価値の実現問題ではなく、価値の生産の問題があるという見方である。これは、P. M. Sweezy を始祖とするいわゆる Monthly Review (MR) 学派が、価値の実現問題すなわち需要問題に注目して現代資本主義論を展開していることと対をなしている。もっとも、本文で述べたように、価値形成力が低下している下で、資本は生産過程において一層の投資を抑制することで「資本の生産性」を上昇させるという対抗措置をとるが、これが今度は投資需要の抑制により実現問題を悪化させるという関係があり、本稿はそうした構図を基礎にして、現代資本主義の問題を捉えている。したがって、以下の議論でも産業連関表を用いて需要面にも焦点を当てているが、需要のあり方を規定するのは生産のあり方であるという立場は、ここでも変わらない。なお、価値の生産問題と実現問題との関係、それをめぐる MR 学派の議論については、別の機会に論じる予定である。

18) もっとも、「国民経済計算」における GDP には、金融資産の売買差益は計上されないというように、「架空」部分の影響を取り除くような統計上の工夫は追究されている。

19) ただし、代表的な仮想通貨であるビットコインは、発行の際にマイニングという具体的な作業を伴っており、その点では、金貨幣（商品貨幣）が産金労働を価値の裏づけとしてもっていたこととの間に、ある種の共通性があるとも言える。もっとも、産金労働が価値尺度機能の基礎になるのに対して、マイニングという労働が、ビットコインの価値尺度機能（その存在自体が定かでないが）を根拠づけている訳ではないという、根本的な違いも存在する。一方で、仮想通貨が実体をもたず、法貨規定を受けた貨幣に比べて通用力が劣っており、専ら投機対象として所有されているという現実と、他方で、不換制下の法定通貨が何の価値実体もたないのに対し、仮想通貨の方がある種の「貨幣価値」の裏づけをもっているということとの間にある、ある種の捻じれ現象には、理論的な注意が払われるべきである。

図 3-3 実質賃金, 生産性, 相対賃金の対前年変化率



(注) 名目賃金は賃金指数(現金給与総額), および実質賃金は実質賃金指数(現金給与総額)。ただし、「毎月勤労統計調査」のデータは一人あたり平均値とみなし, それを, 労働時間指数(総労働時間指数)で除し時間あたり名目および実質賃金指数と見なした。物価は持ち家の帰属家賃を除く総合。時間あたり生産性の分子となるGDPは国内総支出(68SNA1990年暦年基準および2008SNA2011年連鎖価格)。時間あたり生産性の分母は常用雇用指数×労働時間指数。相対賃金は, 時間あたり実質賃金÷時間あたり生産性。

(出所) 賃金指数および実質賃金指数(現金給与総額), 労働時間指数(総労働時間), 常用雇用指数は, いずれも1952年からのデータの連続性に鑑み「毎月勤労統計調査」の製造業の指数を用いた。国内総支出は「1998年度国民経済計算(1990基準・68SNA)」および「2016年度国民経済計算(2011年基準・2008SNA)」。

Amazonに代表されるネット企業による一方で市場の, 他方で製造業(サプライヤー)の支配によって, 寡占間競争の現代的な形態とも言える現象へと進んでいる。こうした現代の独占の展開のためにも, ますます情報サービスの投入が必要とされている²⁰⁾。

第3に, 資本は労働生産性が低下する下では, 一層の資本分配率の上昇を追求する(図3-3)。これは, それだけ利潤率を上昇させる要因となる。資本の生産性が伸び悩む下での資本分配率の上昇, すなわち労働分配率(相対賃金)の低下は, 非正規雇用の増大, 長時間労働等も通じて, しばしば実質賃金を下落させる。図3-3でも, 2000年代には実質賃金変化率のマイナスへの落ち込みが散見される。このとき, 労働者派遣業のような対事業所サービスの拡大は, 賃金抑制の強力な手段となるが, 賃金抑制は一層の消費抑制という需要問題も惹起する。

こうして, 実体経済への投資が抑制され, それに伴って情報サービスや対事業所サービス

20) 他方, Amazonは, それ自体がクラウドコンピューティングシステムを他のユーザーに提供する情報産業でもある。

などがさらに拡大するが、こうしたサービス経済化が、生産的労働割合の一層の低下をもたらすならば、それは社会全体での経済成長力をさらに低めることにつながる。

加えて、これらのサービス産業は、他産業との関連でも、下記のように経済成長を牽引するものであるとは言い難い。

第1に、一般に、情報処理サービス業や対事業所サービスのように、他産業や他企業の業務を代替的に行う性格を備えたサービス産業や、商業や金融業のように需要先が多岐に亘っている部門は、他産業の好不況や業務の動向に左右されやすい。対事業所サービスは、図1-5に従えば、自動車整備、機械修理、法務・財務・会計サービス、土木建築サービス、労働者派遣サービス、建物サービス、その他の対事業所サービスなどから構成されるが、これらは、企業内の業務を代替して請け負うようなサービスが少なくない。理論的に言えば、もともと企業内分業であったものが外部化することで、社会的分業化したものと捉えることもできる。

このような性格を受けて、これらの諸産業が他産業の動向に左右されやすいことは、産業連関表の逆行列表の行和から計算した感応度係数の高さにも表れている。表3-1によれば、感応度係数は、商業が5.04（全108部門中1位。なお「統合小分類（184部門）」では8.49とさらに高い）、その他の対事業所サービス（3.76、同2位）、研究（2.02、同8位）（「統合小分類（184部門）」では、「学術研究機関」（0.64）と「企業内研究開発」（3.14）に分けられる）、金融・保険（1.80、同11位）、不動産仲介及び賃貸（1.68、同14位）、物品賃貸サービス（1.59、同16位）、情報サービス（1.30、同20位）²¹⁾など、これらが他産業からの影響を受けやすい産業であることが分かる。もちろん、銑鉄・粗鋼（2.78）、鋼材（2.56）などの素材部門や、自動車部品・同附属品（2.25）、その他の電子部品（1.28）などの部品部門のように、「サービス産業」以外にも感応度係数が高い部門はある。しかし、これらは、鋼材の影響力係数が1.47（同4位）であることに見られるように、その生産拡大が他産業へ極めて大きい影響力を及ぼす産業でもあり、この点が影響力係数の低い多くの「サービス業」と大きく異なる。

なお、対事業所サービスや商業が、他産業の動向や大きさに規定される産業であることは、マルクスが商業労働を含む流通費について述べた、次の指摘からも示唆される。「産業資本と彼の商業賃労働者たちとの関係は、彼と彼の生産的賃労働者たちとの関係と同じではない。他の事情に変わりがなければ、この後者〔生産的賃労働者たち〕がより多く使用されればされるほどそれだけ生産が大量となり、それだけ剰余価値または利潤が大きくなる。ところが、それとは逆に——生産の規模が大きくなればなるほど、実現されるべき価値それゆ

21) 資料の制約から、情報処理サービスの上位分類の情報サービスの数値を用いている。

表 3-1 諸産業の感応度係数と影響力係数

部門別	感応度係数		影響力係数		部門別	感応度係数		影響力係数	
		順位		順位			順位		順位
感応度係数 1 以上, 影響力係数 1 未満					感応度係数 1 以上, 影響力係数 1 以上				
商業	5.04	1	0.79	87	銑鉄・粗鋼	2.78	4	1.12	31
その他の対事業所サービス	3.76	2	0.72	101	鋼材	2.56	5	1.47	4
石油製品	2.88	3	0.57	108	自動車部品・同附属品	2.25	7	1.41	6
電力	2.53	6	0.91	71	自動車整備・機械修理	2.00	9	1.12	29
研究	2.02	8	0.84	78	プラスチック製品	1.75	12	1.19	16
道路輸送(自家輸送を除く。)	1.94	10	0.70	103	パルプ・紙・板紙・加工紙	1.74	13	1.22	14
金融・保険	1.80	11	0.80	84	有機化学工業製品(石油化学基礎製品を除く。)	1.59	15	1.29	9
不動産仲介及び賃貸	1.68	14	0.78	90	自家輸送	1.57	17	1.27	11
物品賃貸サービス	1.59	16	0.83	82	石油化学基礎製品	1.46	18	1.09	35
情報サービス	1.30	20	0.83	81	建設補修	1.46	19	1.05	46
通信	1.29	21	0.92	70	その他の電子部品	1.28	22	1.15	20
非鉄金属加工製品	1.11	27	0.91	73	その他の金属製品	1.28	23	1.13	27
分類不明	1.07	30	0.99	56	映像・音声・文字情報制作	1.23	24	1.04	49
運輸附帯サービス	1.07	31	0.82	83	食料品	1.12	25	1.14	22
耕種農業	1.04	32	0.91	72	広告	1.11	26	1.23	12
					化学最終製品(医薬品を除く。)	1.11	28	1.18	17
					印刷・製版・製本	1.09	29	1.00	54
					紙加工品	1.01	33	1.14	23
感応度係数 1 未満, 影響力係数 1 未満					感応度係数 1 未満, 影響力係数 1 以上				
教育	0.59	82	0.66	104	医薬品	0.65	67	1.06	42
貨物利用運送	0.58	83	0.79	85	業務用機械	0.65	68	1.09	37
漁業	0.58	84	0.92	69	船舶・同修理	0.64	70	1.27	10
保健衛生	0.57	86	0.78	88	事務用品	0.64	71	1.43	5
その他の対個人サービス	0.56	87	0.76	96	家具・装備品	0.64	72	1.10	34
洗濯・理容・美容・浴場業	0.56	88	0.78	92	その他の電気機械	0.64	73	1.08	40
石炭・原油・天然ガス	0.54	90	0.90	75	非金属鉱物	0.63	74	1.14	24
なめし革・毛皮・同製品	0.54	94	0.96	64	化学繊維	0.63	75	1.17	18
医療	0.53	96	0.89	76	航空輸送	0.61	80	1.09	36
金属鉱物	0.52	98	0.94	68	衣服・その他の繊維既製品	0.57	85	1.03	50
公共事業	0.51	101	0.99	57	民生用電気機器	0.56	89	1.15	21
その他の土木建設	0.51	102	0.99	58	通信機器・同関連機器	0.54	91	1.11	32
宿泊業	0.51	103	0.95	66	その他の自動車	0.54	92	1.59	1
社会保険・社会福祉	0.51	104	0.78	89	飲食サービス	0.54	93	1.01	52
住宅賃貸料	0.51	105	0.73	98	電子応用装置・電気計測器	0.53	95	1.06	45
介護	0.51	106	0.73	100	電子計算機・同附属装置	0.52	97	1.09	38
住宅賃貸料(帰属家賃)	0.51	107	0.63	106	乗用車	0.51	99	1.55	2
たばこ	0.51	108	0.62	107	建築	0.51	100	1.00	53

(注) 商業, 金融・保険, 不動産, 情報通信, 教育・研究, 医療・福祉, 対事業所サービス, 対個人サービスに網掛けをしている。

(出所) 「2011年産業連関表」逆行行列係数表 $[I - (I - M^A)]^{-1}$ (統合中分類)より作成。ただし, 感応度係数 1 未満の部門は, 紙幅の制約から18部門ずつだけ掲載。

え剰余価値が大きくなればなるほど、したがって生産された商品資本が大きくなればなるほど、それだけ事務所費が、相対的にではないにしても、絶対的に増大し、一種の分業への誘因となる。……一部は諸価値の計算に、一部は実現された貨幣の生産諸手段への再転化に結びついている媒介的諸操作でしかない労働、したがってその規模が、すでに生産されていてこれから実現されるべき諸価値の大きさに依存する労働——そのような労働は、直接に生産的な労働のようにこれらの価値のそれぞれの大きさと総量の原因としてではなく、結果として作用するということが、ことからの性質上当然である。その他の流通費についても事情は同様である。多くのものを計測し、計量し、包装し、輸送するためには、それだけ多くのもの〔商品〕がそこになければならない。包装労働、輸送労働などの分量は、その活動の対象である諸商品の総量に依存するのであり、その逆ではない」(Marx, 1962-64, Bd. III, S. 310-311)。

第2に、介護や社会保険・社会福祉(感応度係数0.51)、医療(0.53)、その他の対個人サービス(0.56)、教育(0.59)のような個人や消費者向けのサービスは、感応度係数が低く他産業から影響を受けにくい産業であり、ある意味で自立した産業とも言えるが、これらの産業は、影響力係数が小さい。仮にその産出高が拡大しても、他産業に与える影響力は小さい。この点、これらのサービス産業と同様に感応度係数が低くても、影響力係数が極めて高い乗用車(影響力係数1.55)、その他の自動車(同1.59)をはじめとする様々な機械・機器類が、その生産拡大が他の産業に及ぼす影響が大きいこととは、対照的である。

第3に、情報サービス業を表3-2によって詳細に見ると、情報処理サービスの需要先としては、商業・金融・不動産からのものが内生部門全体からの需要の28.3%(2000年)から36.6%(2011年)と圧倒的な大きさを占め、その比率も上昇傾向にある。他方、同じ情報サービス業のなかでも、ソフトウェア業の産出高9.6兆円(2011年)のうち約85%にあたる8.1兆円は固定資本形成に入っていくが、その需要先も、商業・金融業・不動産業で32.2%を占める。内生部門全体をとると、商業・金融・不動産業に需要される割合は僅か9.6%(2000年)~12.1%(2011年)であり、同じく、固定資本形成として需要される全産業の生産高のうち、商業・金融・不動産からの需要の割合も12.7%(2011年)しかない。つまり、これらの諸産業が、いかに情報サービスを集中的に投入する産業であるかということが分かる。言い換えれば、情報サービス業の販路が、いかに商業・金融・不動産といった価値不形成的な産業に依存しているか、ということである。

また、ソフトウェア業の販路の約85%が固定資本形成であるということは、商業・金融・不動産といった不生産的部門や、製造業などの生産的な産業での固定資本投資が拡大しない限り、その成長が見込めない部門であることを示している。ところが、商業や金融・不動産も、他の産業にその成長が左右される感応度係数の高い部門であることは前述した通りであ

表 3-2 情報サービス業の販路

	内生部門						固定資本形成 (公的・民間)			国内生産額				
	商業・金融・不動産			内生部門計			商業・金融・不動産	TOTAL	2011	2000(実質)	2005(実質)	2011(名目)	2005(実質)	2011(名目)
	2000(実質)	2005(実質)	2011(名目)	2000(実質)	2005(実質)	2011(名目)								
情報処理 サービス	1,382,803 28.3%	2,628,636 35.8%	2,728,966 36.6%	4,892,731 100.0%	7,346,626 100.0%	7,447,916 100.0%	0	0	4,755,915	7,193,559	7,205,410	7,193,559	7,205,410	
ソフトウェア業	261,905 29.1%	153,230 31.7%	265,692 31.7%	899,220 100.0%	482,828 100.0%	838,071 100.0%	2,626,109 32.2%	8,144,261 100.0%	8,092,407	9,931,504	9,639,809	9,931,504	9,639,809	
内生部門計	43,408,155 9.6%	51,492,578 10.9%	54,816,971 12.1%	453,321,024 100.0%	471,517,738 100.0%	453,549,408 100.0%	11,592,690 12.7%	91,384,406 100.0%	940,921,415	972,739,535	930,454,664	972,739,535	930,454,664	

(注) 表側の産業の産出高が、表頭の内生部門、固定資本形成として需要されることを示す。%は、それぞれ、内生部門計に占める割合と、固定資本形成 TOTAL に占める割合を示す。

(出所) 内生部門は総務省「2000-2005-2011年接続産業連関表」産出表、固定資本形成は同「2011年産業連関表」固定資本マトリックス。なお、前者における国内総固定資本形成額(2011年)と、後者の固定資本マトリックスにおける総額は、若干数値が異なるので、ここでは後者を用いた。

(100万円, %)

る。他方で、生産的な投資は日本経済全体として長期に亘って抑制されている。この点で、ソフトウェア業は、あたかもモノを生産しないかのような印象を与える「サービス業」に分類されているが、他産業に対して固定資本としての生産手段や労働手段を供給する、生産手段生産部門としての性格を有している。このことは、仮にソフトウェアに対する他産業からの投資需要が増大する局面が来たとしても、その投資が一巡した後は、一転して投資需要が停滞し、成長が鈍化するという問題からこの部門が逃れることができないということも、意味している²²⁾。

以上のように、近年拡大しつつあるサービス産業であるが、それは二重の意味で経済全体の成長を牽引するような産業ではないことが分かった。1つは、サービス産業の拡大が生産的労働割合を低下させるとすれば、それ自体が社会全体の価値形成力を低下させざるをえないという性質である。もう1つが、サービス産業は、それ自体では独自に成長するような性質を有しておらず、その多くが、他産業の設備投資の動向や業務代替の大きさによって左右されるということである。さらに、サービス業は一般に影響力係数が低く、仮にその産出が増大した場合でも、他産業への生産波及効果も大きくはないということである。

4. 対外投資を含む投資抑制

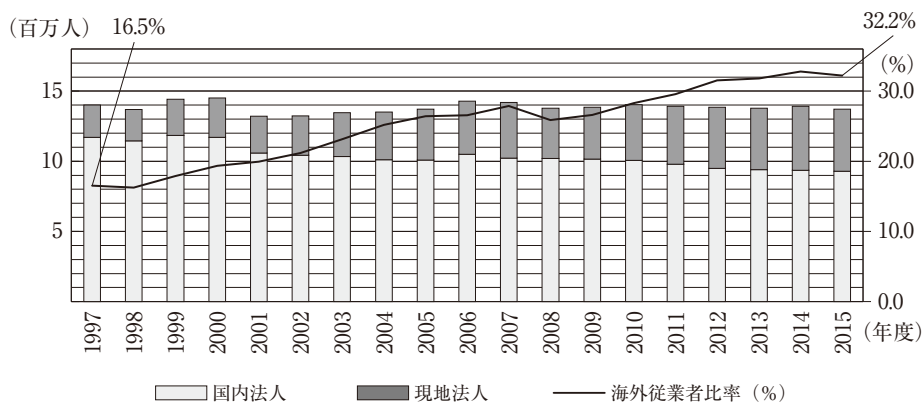
前節までで、日本経済は、実体経済への投資を抑制し、生産的労働者を減らしながら、サービス経済化を進めていることを見てきた。一般に、資本主義では、生産的労働者の割合が減少しても、その生産性が上昇するなら、その分、不生産的労働を増大させることは可能である。しかし、現代の日本経済は、生産的労働者の生産性上昇率を鈍化させながら、生産的労働者を実数でも比率でも減少させるという局面に入っている。

この現状に対して、別の説明を与えるのが、いわゆる「産業空洞化」に着目する議論である。すなわち、現代では、生産的労働者は海外で雇用されており、その分、国内では生産的労働者が減っている、といったような見方である。たしかに、多国籍企業化が進展し、海外直接投資が拡大している現代では、生産過程が海外に流出し、国内では製造業をはじめとする生産的労働者が減っていることは、図1-4の、製造業の就業者数割合が、21.1%（1994年）から15.2%（2016年）へと大きく縮小していることにも表れている。

しかしながら、多国籍企業の海外進出による産業空洞化を、生産的労働者（製造業労働者）の減少の原因と見る見方は、事態の一面を正しく捉えているものの、それは部分的な見方でしかない。そうではなく、国内外問わず実体経済への投資が抑制され、生産的労働者を

22) 実際、1990年代に情報化が進展した後2000年代にはそれが伸び悩み、また、2000年代後半にいくらか上昇した後、2010年代に再び伸び悩んでいる。

図 4-1 従業者数の推移（製造業）



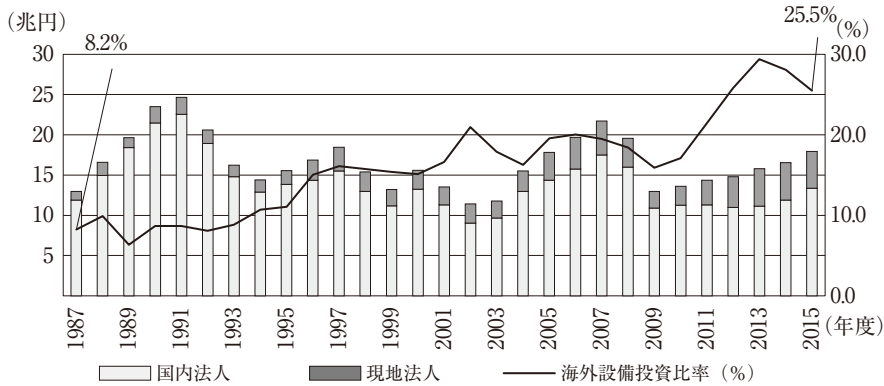
減らすという資本の運動のなかで、それがより強く国内に出ているという見方が必要である。

図 4-1 は、製造業の国内法人と海外現地法人の従業者数と、海外従業者数の比率を示している。たしかに、海外の比率は16.5%（1997年度）から32.2%（2015年度）へと激増している。まさに製造業の雇用が流出し「空洞化」が進展している。しかし、注目すべきは、国内・海外を合計すれば、2000年度前後の1,400万人超から2015年度の1,300万人台へとむしろ減少していることである。つまり、海外現地法人を含んでも全体として生産的労働者を減らすという大きな傾向の下で、特に国内の雇用を減らし、相対的に海外を増やしているにすぎない。

投資の抑制という点でも同様である。図 4-2 を見ると、製造業における海外設備投資比率は30%に迫る勢いであり、企業は、ますます海外での投資を重視している。しかし、その国内外を合わせた総額では、ピークの1991年度は25兆円に迫る設備投資であったものが、2015年度は18兆円弱と、ピーク時の7割にすぎない。このように、単に「海外で生産拡大されるので国内が空洞化する」というのではなく、海外でも国内でも投資を抑制するということが大前提としてあって、そのうえで投資先としては国内ではなく海外が選択されるというのが、現在の状況である。

紙幅の制約で図表は示せないが、対外的な直接投資の内訳で見ても、たとえば2016年度の対外直接投資額は12.2兆円程度であるが、そのうち、最終投資先企業の新規設立を目的とした「グリーンフィールド型の投資」はわずか1,000億円余りにすぎない。事業拡張のための投資も2兆9,000億円程度である。これに対して、発行済株式等を取得する投資であるM&A型投資が8兆7,000億円と、圧倒的なシェアを占める（日本銀行国際局、2017、30ページ）。M&A型投資の場合、海外の既存の資本を日本（投資元）の資本が支配するだけで

図 4-2 設備投資額の推移 (製造業)



(注) 海外設備投資比率 = 現地法人設備投資額 / (現地法人設備投資額 + 国内法人設備投資額) × 100.0 は、経済産業省「第46回海外事業活動基本調査概要」(2015年度実績/2016年7月1日調査)大臣官房調査統計グループ企業統計室貿易経済協力局貿易振興課、18ページ。これに準じて、「海外従業者比率」も算出した。ただし、「海外事業活動基本調査」と「法人企業統計調査」は調査対象が異なるため、それを単純合計した数値が、海外と国内の設備投資総額や従業員総数を適正に表しているかということは精査が必要である。ここでは、上記の「概要」の手法を受け入れて、両者の合計額を、日本の法人企業の国内外の投資総額と雇用者総数とみなしている。

(出所) 図 4-1, 4-2 とも、現地法人の数値は経済産業省「海外事業活動基本調査」、国内法人の数値は財務省「法人企業統計」。

あり、それは個別資本としては資本の集積を進めることになるとはいえ、投資受入国(海外)での社会的総資本や生産能力が増大する訳ではない。特に、同一部門での M&A は、理論的には同一部門内での資本の集中でしかなく、他の条件が一定ならば、その部門全体として資本量や生産能力が拡大するわけではない。

第1節および第3節で見たように、資本は、投資を抑制することで資本の生産性と利潤率の上昇を追求している。多国籍企業化が一般的とも言える現代においては、国内の投資は抑制しても、もしも国外の投資を大きく拡大させれば、国内外に跨るいわゆる連結決算ベースでは、必ずしも資本の節約やそれによる「資本の生産性」の上昇、利潤率の回復にはつながらない。むしろ個別資本は、国内外を一体のものとして捉え、グループ企業全体での利潤の極大化を目指している。したがって、国内では投資や雇用を削減して海外で増やすという「産業空洞化」論的な見方は、それ自体としては事実の一面を捉えているとしても、まずは個別資本の全体として、言い換えればグループ企業全体として投資を抑制しつつ、その下で、国内よりも海外に相対的に多くの資本を配分している、と捉えるべきである。そのことが、海外設備投資比率や海外従業者比率が上昇しているにもかかわらず、国内外を合わせると、投資や就業者数は全体として縮小し、それと並行して国内では一層のサービス化が進展することにつながっている。

む す び

本稿では、第1節で、1970年代以降の日本経済の長期停滞を背景として、サービス経済化が進展してきたことを述べた。第2節では、労働の価値形成性の要件を明らかにしたうえで、現実の「サービス産業」を理論的に腑分けすることが、いわゆる「サービス労働」の価値形成性という論点を解明するために不可欠であることを述べた。第3節では、サービス産業の拡大が、不生産的労働を増大させ、社会全体の価値形成力を低下させていることを明らかにした。しかし、こうした「条件」の下でも、資本は「資本の生産性」を上昇させるために、実体経済での投資を一層抑制し、過剰な資本を金融へとますます流入させることになる。これが、投資需要や消費需要のさらなる縮小を惹き起こす一方、本来は実体経済への投資に結びついて生ずるはずの技術革新が停滞し、生産的労働割合が一層低下するという、社会全体での価値形成力のさらなる低下をもたらす。このことが、同時に情報サービスや対事業所サービスをさらに拡大させる。こうした分野は、たしかに資本にとっての新たな投資機会を提供する。しかし、これらのサービス業は、その販路を他産業に大きく依存するが、その肝心の他産業の活動はそもそも停滞している。さらに、これらのサービス業は、生産を誘発する効果も低い。したがって、この両面から見て、これらのサービス業は経済全体を牽引するような産業にはなりえない。そして、こうしたサービス経済化の背景としての実体経済への投資の抑制は、国内に限ったことではなく、海外投資を含んだ場合でもそれが言えることは、第4節で明らかにした。以上が、現代資本主義において、資本の生産性の上昇と利潤率の急拡大を伴いながら経済全体は長期の停滞が続く下で、経済成長には寄与しにくいサービス経済化が一層進んでいくことのメカニズムの、マルクス経済学と労働価値説に基づいた把握である。

最後に、関連する諸点をいくつか指摘し、むすびにかえたい。

第1に、「資本の生産性」と利潤率の上昇を追求する資本の動きは、一方で実体経済への投資を抑制し、他方で金融利益の獲得をますます追求させている。これは、しばしば投機的な動きを含むから、高成長の延長にあるバブルの発生ではなく、長期停滞であるからこそそのバブルの頻発という事態を、現代資本主義の「新常态」とする。そして、実体経済の停滞は、大規模な金融緩和という国家介入を招くが、これによって供給されたマネーが実体経済ではなく金融経済に向かうことによって、半ば人為的に金融資産価格だけが上昇させられる。これもまた、長期停滞であるからこそそのバブルの亢進である。このことは、金融資産をもつ者とそうでない者との格差を、一層拡大させる。

第2に、こうした長期停滞に対して、「消費を温めて経済回復」といった対案が主張されることがある。これは、スローガンとしては良いかもしれないし、人々の生活向上のために

は必要である。しかし、そもそも消費低迷の背景には、現代資本主義においては、第1節および第3節で見てきたように、資本の価値生産力が低下する中で、それに対抗する資本の運動が投資を一層抑制させ、これが雇用と賃金の低迷を惹起している、という関係を見ておかなければならない²³⁾。現代資本主義が抱える構造的な問題である。

第3に、関連して、「生産性は上昇しているが実質賃金が伸び悩むことが問題である」といった「批判」もしばしば出される。しかし、少なくとも日本については²⁴⁾、本稿で見てきたように、実質賃金だけが低下しているのではなく、価値形成力の低下を背景にして生産性上昇率が低下しているから、その下で資本分配率（剰余価値率）を上昇させようとする資本の対抗的な運動が、実質賃金を引下げているという事実を見ておく必要がある。生産性上昇率が高い場合、実質賃金率の変化率が正であっても、剰余価値率の変化率が正（労働分配率の変化率が負）の値をとることが可能であることは、1970年代までにしばしば見られた事実が示している（図3-3）。

この点で、現在、政府が進めようとしている「働き方改革」の思想が、日本の労働生産性の低迷を問題にしているとすれば、それは、事実認識としてはある意味で正しい。しかし、真の問題は、生産性低迷の責めを労働者の「働きの悪さ」に負わせていることにある。そうではなく、本稿で見てきたように、1990年代以降、資本家が実体経済への投資を抑制し、同時に生産性が低下してきたのである。つまり、生産性低迷を問題にするならば、その原因は労働者ではなく資本家の投資態度にあるということこそを、批判的に捉える必要がある。

もちろん、だからと言って、労働規制や参入規制の緩和、投資減税、経済特区の設置など、国家による施策を進めることで資本家の投資を促進し、生産性を上昇させ、その恩恵の一部として実質賃金を引き上げるべきであると、本稿が主張している訳では全くない。問題の根本原因は、投資の拡大を起点とする生産拡大と生産性上昇、それに伴う雇用拡大と賃金上昇が、いずれも利潤原理によって行われるというシステム自体にあるのだから、批判の鋒先はこの点にこそ向けられるべきである。

参考文献

姉菌暁 (2013) 『『生産・消費のための共同社会的な一般条件』の解体と資本への包摂』(駒澤大学『経済学論集』第45巻第1号)。

23) なお、利潤圧縮とは逆に、賃金圧縮→消費停滞を不況の原因と見る説に対する批判も、Roberts (2016), Dunn (2014)などを参照。

24) アメリカ経済についてはこの批判が当てはまる側面がないとは言えないが、それでも生産性上昇率は正の値をとっても、その上昇率の伸び方が増大しているとまでは言えない。

- 川上則道 (2016) 『搾取競争が、格差を広げ、地球環境を破壊する：「資本論」にもとづく現代搾取社会論』本の泉社。
- 北原勇・鶴田満彦・本間要一郎編 (2001) 『資本論体系第10巻 現代資本主義』有斐閣。
- 櫛田豊 (2016) 『サービス商品論』桜井書店。
- 佐藤拓也 (2001) 「サービス労働の価値形成性」大石雄爾編『労働価値論の挑戦』大月書店。
- 佐藤拓也 (2005) 「現代サービス経済論の方法」(『中央大学経済学部創立100周年記念論文集』)。
- 佐藤拓也 (2010a) 「現代日本資本主義のサービス経済化」(中央大学『経済学論纂』第50巻第3・4合併号)。
- 佐藤拓也 (2010b) 「2008年世界経済危機と現代資本主義の性格」一井昭編『グローバル資本主義の構造分析』(中央大学経済研究所叢書49) 中央大学出版部。
- 佐藤拓也 (2010c) 「雇用構造の変化とサービス経済化の新しい特質—雇用マトリックスによる分析—」(『中央大学経済研究所年報』第41号)。
- 佐藤拓也 (2012a) 「『有用効果』概念とサービス産業の実証分析」(『佐賀大学経済論集』第44巻第5号)。
- 佐藤拓也 (2012b) 「世界経済危機からの「回復」と経済政策の矛盾」鳥居伸好・佐藤拓也編著『グローバル化と日本資本主義』(中央大学経済研究所叢書57) 中央大学出版部。
- 佐藤拓也 (2017) 「書評 川上則道著『搾取競争が、格差を広げ、地球環境を破壊する：「資本論」にもとづく現代搾取社会論』本の泉社, 2016年2月」(『季刊経済理論』第54巻第2号)。
- 渡辺雅男 (1985) 『サービス労働論』三嶺書房。
- Dunn, Bill (2014), *The Political Economy of Global Capitalism and Crisis*, Routledge.
- Lynn, Barry C. (2010), *Cornered: The New Monopoly Capitalism and the Economics of Destruction*, John Wiley & Sons.
- Marx, Karl (1962-64), *Das Kapital*, Band I, II und III, *Karl Marx-Friedrich Engels Werke*, Band 23, 24 und 25. Berlin: Dietz Verlag (マルクス, カール『資本論』第1巻～第3巻, 新日本出版社).
- Karl Marx Friedrich Engels Gesamtausgabe* 2. Abteilung, Band 3, Teil 6 (MEGAII, 3.6), Berlin: Dietz Verlag (資本論草稿集邦訳委員会訳『資本論草稿集』第9分冊, 大月書店).
- Mosely, Fred (1991), *The Falling Rate of Profit in the Postwar United States Economy*, London: Macmillan.
- Pitts, Frederick Harry (2018), *Critiquing Capitalism Today: New Ways to Read Marx*, Palgrave Macmillan.
- Roberts, Michael (2016), *The Long Depression*, Haymarket Books.
- Sato, Takuya (2012), "The evolution of service economics as part of the theory of contemporary capitalism", *International Critical Thought*, Vol. 2, No. 1.
- Sato, Takuya (2015), "Marxist Economics: On Freeman's New Approach to Calculating the Rate of Profit", *Journal of Australian Political Economy*, No. 75.
- Sato, Takuya (2018, forthcoming), "Japan's 'lost' two decades: a Marxist analysis of prolonged capitalist stagnation", in G. Carchedi and M. Roberts (eds), *The World in Crisis*, Haymarket Books.
- Suarez-Villa, Luis (2015), *Corporate Power, Oligopolies, and the Crisis of the State*, State University of New York Press.
- Smith, Murray E. G. (2018, forthcoming), *Invisible Leviathan (Second Edition): Marx's Law of Value in the Twilight of Capitalism*, Leiden: Brill Academic Publishers (*Historical Materialism Book Series*).

- 経済産業省「製造工業生産能力・稼働率指数（2010年＝100）」原指数月次（http://www.meti.go.jp/statistics/tyo/iip/b2010_result-2.html#cont2）。
- 経済産業省「過去の製造工業生産能力・稼働率指数（接続指数，2010年＝100）」原指数月次（http://www.meti.go.jp/statistics/tyo/iip/b2010_result-2.html#cont2）。
- 経済産業省「海外事業活動基本調査」。
- 経済産業省大臣官房調査統計グループ企業統計室貿易経済協力局貿易振興課「第46回 海外事業活動基本調査概要」（2015年度実績／2016年7月1日調査）。
- 厚生労働省「毎月勤労統計調査」。
- 財務省「法人企業統計」。
- 総務省（2016）「2000-2005-2011年接続産業連関表」産出表。
- 総務省（2016）『2000-2005-2011年接続産業連関表 総合解説編』「第3部 接続産業連関表で用いる部門分類表及び部門別概念・定義・範囲」。
- 総務省（2015）「2011年産業連関表」逆行行列係数表 $[I - (I - M^A)A]^{-1}$ （統合中分類），固定資本マトリックス。
- 総務省統計局「労働力調査」長期時系列データ（<http://www.stat.go.jp/data/roudou/longtime/03roudou.html>）。
- 内閣府「1998年度国民経済計算（1990基準・68SNA）」（http://www.esri.cao.go.jp/jp/sna/data/data_list/kakuhou/files/h10/12annual_report_j.html）。
- 内閣府「2007年度国民経済計算（2000年基準・93SNA）—1980年までの遡及結果を含む—」（http://www.esri.cao.go.jp/jp/sna/data/data_list/kakuhou/files/h19/21annual_report_j.html）。
- 内閣府「2016年度国民経済計算（2011年基準・2008SNA）」（http://www.esri.cao.go.jp/jp/sna/data/data_list/kakuhou/files/h28/h28_kaku_top.html）。
- 内閣府「作成基準に基づき公表される参考資料」〈経済活動別分類〉（「国民経済計算」統計の作成方法，2011年基準）（http://www.esri.cao.go.jp/jp/sna/data/reference1/sakusei_top.html）。
- 日本銀行国際局（2017）「2016年の国際収支統計および本邦対外資産負債残高」（https://www.boj.or.jp/statistics/br/bop_06/bop2016a.pdf）。