

# 国際比較上の留意点

国際比較をするにあたっては、以下の4点に留意する必要がある。

## 1. 統計の定義の違い

各国の公表数値は、国によって統計上の定義、調査方法が異なるため、当該公表数値を直接比較できない場合がある。

賃金を例にとってみると、諸外国の賃金統計は時間当たり賃金で公表されることが多いが、日本は月間給与総額（月額賃金）で公表されているため、これをまず時間当たりに換算する必要がある。さらに賃金の中身についても定期の賃金なのか、特別給与を含むのかなどの吟味が必要である。また、諸外国では、実際に働いていない有給休暇その他の不就業時間も含んだ支払労働時間当たりで表示されているため、諸外国の時間当たり賃金は日本に比して相対的に低めに算定されることになるので、これも実労働時間当たりで換算する必要がある。

## 2. 財・サービスの質の違い

各国の物価水準を比較する場合、財の質の違いが問題となる。例えば自動車の場合、各国で生産されている自動車の仕様は異なる場合がある。仕様の異なる自動車の価格は一律とはならないことは言うまでもない。

国によって個々の財の品質が異なれば、財を集計した物価水準にもその影響が生じることになる。賃金に関しても同様である。各国の平均的な賃金水準に影響する要因は、各国の労働者の年齢構成や教育水準、産業構造など様々である。それらが国によって異なれば賃金に格差が生じるのは当然である。本書においてもこうした労働者の属性の差は、極力調整して比較しているが、いくつもの要因を同時に調整した賃金の比較は、単純な方法では困難である。

## 3. 制度の違い

「制度」には大きく分けて、①政府による法的な規制、②法的な規制ではないが、個人や企業間で一定の期間にわたって常態化され、社会の中で定着し存続している行動様式、すなわち、慣行——とがある。

両者は、統計数字に影響を与える場合がある。前者については、最低賃金制度を例にとると、国によって最低賃金水準が異なれば、統計上の賃金水準への影響も各国によって異なるはずである。また、労働時間についても、各国の所定外労働時間の法定割増賃金率の差が影響してくることもある。例えば、景気が拡大した場合、割増率の低い日本の企業は残業を利用しやすいのに対して、割増率の高いアメリカの企業は雇用の増加で対応する傾

向がある。したがって、景気の拡大期は、アメリカの労働者と比べると日本の労働者の労働時間が長くなることになる。

後者については、ある取引慣行が長期にわたって存続しているのは取引当事者双方にとって好都合であるため、法の強制力がある訳ではない。しかし、例えば、雇用慣行など慣行の違いは統計数字に影響を及ぼす場合もある。先に例示した日米の景気拡大期の労働時間の違いには、雇用慣行の違いも影響している。具体的には、アメリカでは解雇が容易なため、不況時には解雇（レイオフ）を行い、景気拡大期には雇用の増加で対応する傾向が強い。我が国では、戦後、大企業を中心に、いわゆる終身雇用慣行と称される長期慣行が形成され、アメリカと比較して解雇が困難であるため、不況時には人員削減を避け、逆に景気拡大期には雇用増ではなく、残業の増加で対応する傾向が強い。

こうした意味で、制度の違いは、国によって選択されている経済メカニズムの違いを反映したものともみることができる。

制度の違いといった場合、以上の2つをみていく必要がある。

#### 4. 金額の水準比較の困難さ

所得や財・サービスの価格を同一通貨建てで比較する場合、為替レートや購買力平価を用いて換算することになる。為替レートの場合、浮動性（ボラティリティ）があり、ファンダメンタルズと比較したレートの過大評価・過少評価の問題が常に存在することが指摘されている一方、購買力平価については、OECD等が推計を行っているが、基準年のとり方、どのような財を対象とするか（バスケットの違い）、国による財品質の違い——といった問題があり、それらにどのような数字を使用するかによって計算結果が異なってくるため、唯一完全な推計方法が確立されているとはいえない。購買力平価にはこうした恣意性が伴う。したがって、本書において各国間で金額を比較するにあたっては、原則として為替レートを使用している。