

## 戦後我国の重化学工業における価格政策：特に労働生産性・輸出競争力との関連において

来島, 浩

<https://doi.org/10.15017/4474738>

---

出版情報：経済學研究. 41 (5), pp.41-52, 1976-05-10. 九州大学経済学会  
バージョン：  
権利関係：

# 戦後我国の重化学工業における価格政策

—特に労働生産性・輸出競争力との関連において—

来 島 浩

## 目 次

- はじめに
- 一 重化学工業の輸出拡大と労働生産性上昇の特質
  - 二 生産性・賃金・価格と輸出競争力
  - 三 インフレと輸出競争力
  - 四 円切上げ・石油危機と輸出競争力
- おわりに

## はじめに

わが国の貿易収支は、1954～59年の年平均4,700万ドル<sup>1)</sup>の赤字から、60～64年の年平均6,700万ドルの黒字へと転化し、65～71年には年平均33億3,000万ドルと大幅な黒字を記録した。そして円切り上げ後も黒字は続いたが、72年の87億7,100万ドルをピークに、73年の石油危機を契機として以後減少し、赤字に転じた。他方アメリカの貿易収支は、コンスタントな黒字状態から、69年以降年平均17億1,000万ドルの赤字に転化した。かかる貿易収支の黒字・赤字は、通常産業の輸出競争力によって説明されている。つまり輸出競争力が強ければ貿易収支は黒字化し、逆に弱ければ赤字化する。したがって右の貿易収支の黒字化は、現象的には輸出競争力強化の一証左であり、アメリカの赤字化はそれの低下の一証左であるといえる。

わが国の輸出競争力は、貿易収支の動向から判断して、1959年迄を絶対的劣位の時期、60～64年をキャッチ・アップの時期、65～71年を優位の時期、そしてニクソン・ショック以降を調

整の時期と時期区分することができるだろう。そこで問題となるのは、わが国の輸出競争力は、いかにしてこのような絶対的劣位の時期を経験しながら優位の時期に移行していったかといことである。以下この問題を本質にさかのぼって検討していくことにする。

そこでまず輸出競争力を検討する場合、次の二つの要因を考察の対象としなければならない。一つは価格競争力であり、二つは価格以外の要因によって決定される価格外競争力である。価格競争力の大きな規定要因は、賃金コスト、原材料費、金利等のいわゆる金融費、物価水準と為替相場などである。他方価格外競争力に関する要因は、品質、性能、アフター・サービスなどである。この二つの要因のうちで、本質的には価格競争力いかに輸出競争力の程度を決定する。それ故主として輸出競争力を価格問題としてとらえ、価格競争力を形成する要因をそれぞれ検討していくことにする。

また1960年以降の輸出競争力強化の過程は同時に輸出の重化学工業化の過程でもある。いまわが国の輸出品構成をみると、重化学工業製品は55年37%、60年44%、65年62%、70年72%、74年82%と驚異的な推移を示しており、アメリカの55%、西ドイツの74%、フランスの55%、イギリスの64%、イタリアの52%（以上72年）にくらべると圧倒的に高い。つまりわが国の輸出構造は重化学工業に特化しているといえる。したがって検討の対象を戦後

の重化学工業の輸出競争力と価格問題に限定する。

### 一 重化学工業の輸出拡大と労働生産性上昇の特質

生産物の価格は、賃金コストによって最も大きな影響を受け、そして賃金コストは労働生産性と賃金水準により規制を受ける。そこでまずわが国の労働生産性について検討していく。

戦後日本経済は、内需に刺激されて、重化学工業部門の設備拡充と近代化のために積極的に資本を投下し、しかも新技術を外国から導入し、これによって労働生産性を著しく向上させた。その結果生産コストの低下がもたらされ、輸出が拡大していった。このような「内需の拡大→設備投資の増大→労働生産性の上昇→輸出競争力の強化というメカニズムが高度経済成長に内包されているわけであり、その意味で、積極的に設備投資を中心とする経済成長そのものが輸出発展の基盤をつくりだしていくと見てもよからう」<sup>2)</sup>。以下この過程を考察していく。

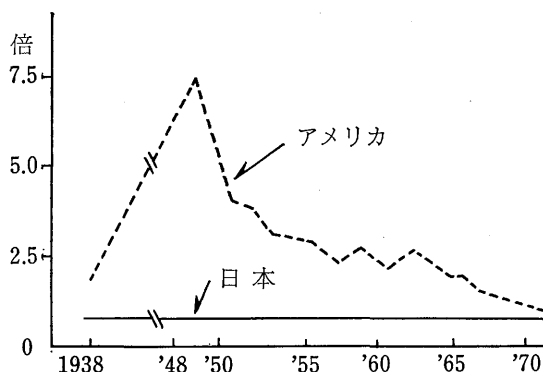
わが国が、GNPでアメリカ、ソ連について世界の第3位になったのは1968年であった。GNPのこの著大な増加の中心はいうまでもなく工業生産で、工業生産額では65年すでにアメリカを100とした指数でソ連の71について27の域に達していた。この工業は殆んどが重化学工業製品で占められていた。わが国の重化学工業におけるこのような生産増大の基礎には、おしなべて生産規模の巨大化・大型化の進行があった。そしてこれはいわゆるスクラップ・アンド・ビルド方式で急ピッチに進められた。以上は日本の工業生産力の発展がいかに急速かつ顕著なものであったか、したがってまたいわゆる技術革新がいかに目ざましいものであ

ったかを示すものである。そしてこれを基底で支えた技術の殆んどは、外国とくにアメリカからの導入によるものであった。1972年度版『科学技術白書』によると、外貨による対価の送金を保障した外資法（甲種）と外為法（乙種）にもとづいて導入された外国技術は、71年迄に甲種、乙種あわせて約1万7,000件で、すべての部門についてみられるが、重化学工業部門が圧倒的で4分の3を占めている。このうちの約8割が、60～71年の開放体制の進展の時期に導入されている。それも一方的な導入であったことを特徴としている。中村静治氏によると「技術とは一般にこのような研究（基礎研究・応用研究・開発研究—引用者注）から試験操業の過程を省略し、完成され、市場に適合したもの、より生産性の高いものを導入することである。したがって外国技術への依存率の高い部門や企業ほど、発展テンポが速く、かつ高くなるのは当然の帰結である」<sup>3)</sup>ということである。

しかしながら、かかる技術導入は、導入先と同じ条件で企業化が可能であるということだけであって、導入先と技術水準で競争できるというものではない。すなわち「技術はもともと再生産に深くかかわっているもので、全体としてひとつの系をなしているから、その一部を移植し手直しを行なうことができても、この方法で水準を一段とあげるものは生みだしにくい」<sup>4)</sup>。そのうえ「戦後の技術貿易は、多くの場合、技術導入をベースとして改良、手直しについては、その技術を提供した企業が、そのまま利用できる約款がついているのが普通で、日本の企業の実験性、優位性はチェックされ、商品の競争力に大きく寄与できなくなっている」<sup>5)</sup>。

以上からわかることは、わが国においては生産コスト引下げの基本的要因である労働生産性

図1 日本を1としたときの米製造工業の労働生産性



(出所) 行沢健三『日本貿易のゆくえ』より

で、先進国を追い越すために猛烈に外国技術を導入しているが、それらは殆んどすべてすでに一般化された市場で売られているものの導入であるので、労働生産性向上の基本である技術水準はとうてい世界の先端を行っているとはいえない。しかしながら図1によると、製造工業におけるわが国の労働生産性と技術的に最先端をいっているアメリカのそれとは接近しつつある。

わが国の製造工業は、1955年頃迄は軽工業が中心で、鉄鋼・電力・造船などの基幹産業は基礎固めの段階であった。したがって労働生産性は低く、価格競争力ではアメリカの絶対的優位に対してわが国は絶対的劣位におかれていた。60年代に入ると、それまでの軽工業を中心とした産業構造は、重化学工業中心のそれに変わり、労働生産性は宇宙開発などの先端的分野を除く鉄鋼・機械・化学などの中位技術分野では、およそ60年代の半ばに戦前とほぼ同じ程度の格差、すなわち日本1対アメリカ2.5というレベルまで追いついた。このような中位技術分野での労働生産性格差の縮小が、アメリカの貿易

面での地位低下を招き、わが国の貿易面での地位上昇を招いた。なおこの期間でわが国は、イギリス、西ドイツ、ソ連の生産水準とほぼ肩をならべるところまできた。

ちょうどこのころからアメリカの対日貿易収支はFOBベースで赤字に転化し、その赤字の幅は次第に拡大していたが、その背後においてはその後の60年代後半における日本とアメリカ工業の労働生産性の発展テンポの著しい不均等が指摘できる。すなわち1966年から70年にかけての製造工業の労働生産性は、日本では年平均14.2%で上昇しているのに対して、アメリカはわずか1.4%であった。その結果70年には日本1に対してアメリカ1.5ということになり、日本の工業がアメリカにとって未曾有の脅威となったのである。しかしこのことつまり日本とアメリカの労働生産性格差が1対1.5にせばまったことは、それまでの一方的な技術導入に依拠して高度成長を遂げてきた日本経済にとって成長を阻害する要因として発現する。つまり以後の経済成長にとっては技術の自主開発にまつ度合がきわめて大きかったにもかかわらず、わが国の技術の自主開発はその体制を整えていないということである。

以上検討した日本とアメリカの労働生産性比較は、両国の製造工業における労働生産性を平均的に考慮したものである。それ故平均以上の労働生産性を達成した部門も存在するはずである。ではそれはいかにして可能となったか、そしてそれと賃金水準、価格との関連はどのどのようになっているかを、鉄鋼業の場合を中心に、節を改めて考察していくことにする。

## 二 労働生産性・賃金・価格と輸出競争力

前述のように「技術導入は先進国一導入先と

同じ条件で企業化が可能である。しかしそれら技術や商品はすでに市場で売られているものであるから、それと競争できる条件は低賃金のほかは規模の利益、大型化を追求する以外はない<sup>6)</sup>。つまり技術水準の低いわが国が技術水準では最先端をゆくアメリカなどに対して競争で勝つためには、規模の経済性と低賃金による生産コスト引下げ以外には方法は存在しないということである。以下それぞれを検討していくことにする。

まず第1の規模の経済性についていえば、わが国の場合大型化を追求することによってスクラップ化される既存の工業集積は比較的小さいものであったから、技術導入に依拠しながら先進国企業が簡単に行ないえない巨大化を可能にした。かかる規模の経済性を追求できたのは重化学工業部門においてであった。戦後の重化学工業部門の設備投資は技術水準からくる労働生産性の劣位を挽回するために規模の経済性を追求した。その結果設備投資は大規模化の一途をたどり大規模投資が群生するにいたった。この過程を鉄鋼業を例に考察していく。

1955年迄の鉄鋼第1次合理化計画における革新投資は、労力節約一賃金コストの低下を主な狙いとした外国からの設備技術の導入であった。つづく1955～60年の第2次合理化計画では高炉の大型化、LD転炉の採用、圧延部門の大型化・連続化というよに規模の経済性が追求されはじめた。その背後には重化学工業を核とした高度経済成長が計画され、それが長期にわたってつづくという条件があったから「鉄は鉄をよぶ」といわれるように鉄鋼に対する需要が急激に拡大したことによる。このような鉄鋼業を中心とした重化学工業の設備投資はその後もおとろえを知らず、製造工業別設備投資構成

比にみた重化学工業の投資比は1961年76%であったものが、67年79%そして68年以降80%をこえるにいたった。かかる背景のもとに1960～65年には第3次合理化計画が遂行され、大手メーカーは更に新立地を求めていっそう大規模な一貫製鉄所の設備投資競争に入った。ただしここへきて「外国技術導入は相変わらず、というよりは以前にもまして活発<sup>7)</sup>」であった。この期の革新投資の主な動因は貿易の自由化が急テンポで進み輸出競争が新しい段階を迎えたところにある。すなわち自由化に備えて輸出競争力をつけるため新技術新機械の採用を迫られたことによる。この過程でわが国の生産規模は大手企業の製鉄、鋼材生産部門では、欧米先進国水準にこぎつけ、一部ではそれを超えるまでになった。この期の特徴を一言でいえば、輸出競争力をつけるため技術水準では太刀打ちできないのでそれをカバーするための生産規模の大型化・巨大化にあるといえることができる。そしてこの大型化・巨大化はこの期以後さらに活発化した。その結果わが国の粗鋼生産は1953年に766万トンと戦前の最高を突破し、さらに60年2,200万トン、70年9,300万トン、73年1.2億トンへと増加した。この20年間に粗鋼生産は実に15.6倍にもなっている。そして「60年代の半ば以降、日本鉄鋼業の生産規模は欧州のすべての国をこえ、アメリカ、ソ連につぐものとなり、ECSC(欧州石炭鉄鋼共同体)6ヶ国と共に、世界で粗鋼年1億トン規模の4大鉄鋼業に位置づけられる<sup>8)</sup>」ようになった。

このようにわが国鉄鋼業は外国技術の導入と技術水準の国際的劣位をカバーするための急激な生産規模の大型化によって労働生産性を急速に向上させた。いま主要鉄鋼業の労働生産性の国際比較を行なうと表Iのようになる。この表

戦後我国の重化学工業における価格政策

表I 労働者1人当り粗鋼生産高(t)

	1950年	1960年	1965年	1969年
アメリカ	157	140	228	253
西ドイツ	61	100	118	156
イギリス	58	97	113	122
日本	35	105	160	301

(出所) 大橋周治『鉄鋼業』243頁より引用

から明らかになることは、わが国鉄鋼第2次合理化計画終了時点の1960年で労働生産性に関しては西ドイツ1.6倍、イギリス1.3倍でわが国の上昇率がひときわぬきんでている。

ところで生産物の価格は理論的には労働生産性が上昇すればその分だけ低下することになる。いま鉄鋼海外市場調査委員会の「コス構造分析」(1966年2月)によって鋼材の総原価(生産価格)をみると、1961年トン当りわが国175ドル、アメリカ198ドル、64年わが国146ドル、アメリカ212ドル、西ドイツ153ドルとなっており、わが国と西ドイツに関しては労働生産性の上昇に沿って総原価は低下している。他方国内価格(卸売価格)も労働生産性が上昇して総原価が低下すると当然低下する。しかしながら表IIからわかるように、卸売価格は1960~71年約6%しか低下しておらず全体としてほぼ横ばい傾向にあり、約3倍の労働生産性の上昇は卸売価格の引下げには殆んど影響を与えていないといえる。このように鉄鋼業をはじめとする重化学工業においては、労働生産性が非常に上昇したにもかかわらず卸売価格は横ばいあるいはわずかな上昇傾向にある。このことは技術進歩に伴う労働生産性向上が卸売価格の引下げに寄与していないことを示すものである。ここに現代資本主義のもつ矛盾のあらわれの一つが存在しているといえる。

次に生産価格の低下が労働生産性の向上だけ

表II 我国の鉄鋼価格(指数)

(年)	卸売価格指 数(A)	輸出価格 (ドル/トン)	輸出価格指 数(B)	B/A
1958	98.8	148	91.3	92.4
1959	101.5	158	96.9	95.4
1960	99.7	168	103.7	104.0
1961	97.0	165	101.8	104.9
1962	90.6	137	84.5	93.2
1963	89.9	132	81.4	90.5
1964	90.4	138	85.1	94.1
1965	88.8	134	82.7	93.1
1966	90.4	135	83.3	92.1
1967	92.8	145	89.5	96.4
1968	86.7	134	82.7	95.3
1969	91.9	139	85.8	93.3
1970	100	162	100	100
1971	93.6	150	92.6	98.9
1972	95.6	169	104.3	108.9
1973	110.5	213	131.4	118.9

(出所) 日銀「経済統計年報」より作成

表III 1964年の鋼材コストの国際比較

(ドル/トン)

	日本	アメリカ	西ドイツ	
総原価 (生産価格)	146	212	153	
主要 コスト	主 原 材 料	44.4(30.4)%	36.0(17.0)%	43.5(28.3)%
	労 務 費	19.8(13.5)	83.1(39.2)	39.5(25.7)
	合 計	64.2(43.9)	129.1(56.2)	83.0(54.0)
利 潤	9.0(6.2)	22.9(10.8)	18.6(9.2)	

(出所) 鉄鋼連盟「コスト構造分析」より

によるものかどうか検討してみる必要がある。前掲の「コスト構造分析」によって1964年の鋼材コストの国際比較を行えば表IIIのようになる。これからわかることは、わが国の賃金コストはアメリカの4分の1、西ドイツの2分の1ということである。すなわちここで価格競争力形成の第2の要因としての賃金水準が問題となってくる。

戦前と1950年代末頃迄は、輸出競争力は労

働生産性の劣位を低賃金でカバーすることによって形成された。かかる低賃金を武器とした輸出競争力の強化は高度経済成長過程においてもひきつづき行なわれた。ただ戦前あるいは1959年末頃迄と60年以降の異なる点は、後者においては外国技術の導入と設備の大規模化によってアメリカに接近する程の労働生産性を達成しながら、わが国の伝統的な低賃金を保持したところにある。それ故技術水準では遅れをとりながら、輸出競争力で60年代後半以降国際的に優位にたつことが可能になった。ここに後にみる貿易収支の大幅な黒字と円切上げの物質的基盤が形成されたのである。

もっともわが国の賃金水準は高度経済成長過程において急激な上昇を示した。しかしそれにもかかわらず依然として絶対水準では前述のように大きな開きがある。そしてこのような賃金水準の急激な上昇も、労働生産性の向上で殆んど吸収されて、賃金コスト上昇はごくわずかである。いま製造工業の賃金水準の推移をみると、1962~71年に年平均12.6%上昇しているが、その間労働生産性も年平均10.7%上昇しているので、賃金コストは年平均1.7%の上昇にとどまっている。これを重化学工業に限定すると、わが国の異常に高い賃金の上昇は、それを上回る労働生産性の向上によって吸収され賃金コストは引下げられた。したがってわが国のように金利や原材料費の割高にもかかわらず、生産物の価格が他の先進諸国より低いのは、規模の経済性の追求による労働生産性の向上で総体としてコストを引下げ、賃金水準の上昇分を吸収しながら先進諸国に接近あるいは肩をならべ、他方賃金水準の絶対的低さによって一層コストを引下げる価格決定メカニズムをもっていることによる。わが国はこのような日本的価格

表IV 卸売物価(A)と輸出物価(B)の乖離率(指数)<sup>9)</sup>

	アメリカ $\left(\frac{B}{A}\right)$	日本 $\left(\frac{B}{A}\right)$
1955年	100	98
1956	100	97
1957	101	98
1958	99	100
1959	100	99
1960	100	100
1961	102	95
1962	101	94
1963	101	94
1964	102	95
1965	103	94
1966	102	92
1967	105	90
1968	103	90
1969	103	91

決定メカニズムによって、諸々の矛盾を内包しながらも、生産物の価格を引下げ輸出競争力を強化してきたのである。

次に価格と輸出の関連を考察していくことにする。一般的にいて、一国の国内価格の変動は必ずその国の輸出入関係に反映するといわれている。この規定はわが国にもあてはまるであろうか。そこでまず1955~69年の卸売物価と輸出物価の関連を表IVによりみてみると、アメリカにおいては58年を除いて輸出物価は卸売物同じかそれをやや上回っているが、わが国においてはつねに輸出価格は大幅に卸売物価を下回っている。このことは重化学工業製品についても同様で、鉄鋼業の場合、前掲の表IIから明らかのように、60、61年を例外に71年迄はすべて卸売価格以下で輸出されている。また輸出価格と生産価格の関連を鉄鋼についてみると次のようになっている。すなわち輸出価格は1955~59年トン当り163ドルから60~64年トン当り148ドル、65~69年トン当り137ドルと低下し

以後上昇に転じている。他方生産価格は1961年トン当り175ドル、64年トン当り146ドルと低下した。そして65年以降は前述のとおり重化学工業の労働生産性は著しく向上しているので生産価格は低下しているものと推論できる。

したがって以上の検討の結果から、一国の国内価格の変動は必ずその国の輸出入関係に反映するという規定は、輸出に関してはわが国の場合直接的にはあてはまらないということが明らかとなる。すなわちわが国の場合、1969年頃迄は輸出価格は生産価格以下であったので、輸出価格は国内価格によってではなく、直接的には生産価格を基準にしてつまり日本的輸出価格決定メカニズムによって決められていると考えることができよう。このような生産価格を割った輸出は、1960年代の初め頃まで輸入用外貨獲得のために行なわれたのであるが、重化学工業製品が輸出の中核を占める60年代後半になると重化学工業の生産能力は著しく高まっているため、適正操業度を保つ必要から過剰生産が生じ、その過剰生産分の処分と国際収支の安定化のための輸出競争力の強化とシェアの拡大のために行なわれたのである。

これまでみてきたこのような価格体系は、独占が確立し、独占資本主義が高度に発展した段階において成立するものである。独占資本の価格管理力は、国内価格および輸出価格にもおよぶのであるが、独占資本が現実にそれらの価格をどのように決定するかは国内的国際的競争の具体的状況に左右されるのである。わが国の場合、独占資本による国内価格および輸出価格の決定に際しては、労働生産性の向上にもかかわらず国内価格を硬直的に維持し、輸出価格のみを低下させるという方法がとられた。このような二重価格制によって「国内的には超過利潤の

継続的獲得、国際的には競争力の強化とシェアの拡大という二つの有利性が同時に作用する」<sup>10)</sup>ことになる。

### 三 インフレと輸出競争力

わが国の消費者物価の推移をみると、1960年代の年平均上昇率は5.4%、70、71年の対前年上昇率はそれぞれ7.6%、6.1%であった。かかる消費者物価の上昇は、実質賃金の低下を招き、賃金闘争を激化させることとなった。その結果賃金は1960年代には年平均12.4%上昇し、70、71年には対前年それぞれ15.7%、13.4%上昇した。製造工業の上昇率はこれより高く、重化学工業のそれはさらに高かった。このような消費者物価上昇率をこえる賃金引き上げを可能にしたのは、労働力不足、労働組合の交渉力の強化、労働生産性向上による生産費の低下と独占・寡占による価格の下方硬直による利潤の増大の結果であった。しかし日米生産性格差の縮少とともに資本は賃金抑制への動きを強めてきた。ここではコスト・インフレ論に依拠して賃金上昇→物価上昇という関係が主張される。この論旨は次のとおりである。

生産物の価格は生産費でできる。生産費は減価償却費、原材料費、金融費、適正な利潤などで構成されている。したがってそれぞれの費用要素が変動すれば生産物の価格は変動する。この費用要素のうちでいちばん重要なのが賃金コストである。それ故賃金コストが上昇すれば、その上昇した分だけ生産費は増加する。その結果生産費の増加分は消費者物価、卸売物価に転嫁されることになる。このようにして上昇した消費者物価はまた賃金引き上げを惹起し、結局「賃金・物価の悪循環」に陥ることになる。かかる悪循環によるいっそうの卸売物価の上昇



は、輸出物価を引き上げ、輸出競争力を減退させる結果となる。

たとえばアメリカでは、輸出物価と卸売物価の関連を示す乖離率は、前節でみたように1かそれをやや上回る程度である。それ故卸売物価の上昇はすぐに直接輸出物価の上昇につながってくる。アメリカの卸売物価の上昇は、1960年代には年平均1.2%、71、72、73年にはそれぞれ対前年3.4%、4.1%、16.5%であり、輸出物価はそれを反映して同率かそれをやや上回っている。他方わが国の輸出物価は1962~71年年平均1%、72年マイナス2.9%、73年9%の上昇でアメリカの上昇率よりはるかに低い。その結果アメリカの輸出競争力は弱まり貿易収支は赤字に陥った。

しかしわが国では、前節でみたように、輸出物価と卸売物価の乖離率は1以下でかなりの開きをみせている。したがってわが国は、アメリカと違って、輸出物価は卸売物価の動向に規定されているというよりも、生産価格に規定されているということの方がより適切であろう。わが国の1962~71年の輸出物価の上昇率は前述のように年平均1%、また同期間の製造工業の賃金コストの上昇率は年平均2%である。この期間においては他の費用要素に大きな変化はみられないので、賃金コストの上昇分（生産価格の上昇分）の輸出物価への転嫁は上昇率の半分ということになる。他方卸売物価も同期間に年平均1%上昇しており、賃金コストの上昇分が卸売物価にも転嫁されている。このようにして賃金コストの上昇分は、競争力をそこなわない程度に輸出物価に転嫁され、他方コストの一部としての利潤の確保のために卸売物価に転嫁されるのである。

しかし「賃金・物価の悪循環」がくり返され

ると輸出競争力は低下する。そこでかかる悪循環と断ち切るために、賃金の上昇率を労働生産性の上昇率の範囲内に抑えねばならないという賃金コスト・インフレ論に依拠した所得政策の導入が主張されるようになる。つまり賃金の上昇率が労働生産性の上昇率の範囲内であれば、賃金の上昇分は吸収されて賃金コストは上昇しない。だが賃金の上昇率が労働生産性の上昇率をこえて上昇した場合、賃金の上昇分は吸収できず、賃金コストは上昇し、消費者物価、卸売物価ひいては輸出物価も上昇し価格競争力は低下する。1970年代に入り技術の自主開発による以外労働生産性の向上があまり望めなくなっているにもかかわらず、自主開発体制の貧弱なわが国において、資本は賃金の上昇率を労働生産性の範囲内にとどめ、賃金コストを引下げることが物価・輸出競争力上とくに重要という判断を強めている。

だがこのような賃金コスト・インフレ論による物価上昇の説明は、すでに生産費説の批判によって克明されている。物価上昇の原因は、寡占・管理価格とそれを支えるためのインフレ政策に求められるべきである。わが国の高度経済成長は財政・金融主導によって達成された。この過程で、財政資金ならびにオーバー・ローンによる紙幣の多量の流通過程への投入は、冒頭でみたような高い消費者物価の上昇をもたらし、賃金の大幅な引上げを結果した。

他方卸売物価は、インフレ政策にもかかわらず1970年迄殆んど響影を受けなかった。ましてや政策的につまり二重価格政策によって決定される輸出価格には何ら影響はなかった。したがって価格競争力は低下せず、インフレが進行して「内には弱い」といわれる円は、「外には強い」という現象を呈することになった。その

結果貿易収支は大幅な黒字をもたらしたが、その黒字もインフレで困まっている国民のためには使用されず、逆に過剰流動性インフレをもたらした物価の上昇を激しくして国民生活をいっそう苦しいものにした。

アメリカでは、インフレ政策は消費者物価と卸売物価に直接影響を与え、輸出物価をも引上げることになるので、輸出物価の上昇は労働生産性の上昇率の低さと合体していっそう価格競争力を低下させ、貿易収支ひいては国際収支を悪化させる原因となった。アメリカは、自国のこのような国際収支不均衡を是正するため、自国の労働生産性の向上とインフレ収束をはかることなく、わが国に対してインフレ促進と円切り上げを要求してきた。1971年8月15日、ニクソンはかかる要求を実現すべく新経済政策を発表してドルの切り下げを強行したのである。

#### 四 円切り上げ・石油危機と輸出競争力

ニクソン新経済政策は、国際収支の視点からみると、労働生産性の向上という基本的な要因によって価格競争力を調整し、貿易収支を改善しようとしたものではなく、為替レートの変更で価格競争力を調整し、貿易収支ひいては国際収支を改善しようとしたものである。その結果1971年末のいわゆるスミソニアン合意によって、ドルの金平価は7.89%切り下げられ、円はドルに対して16.88%切り上げられた。為替レートの切り上げは、一般に輸入には有利に、輸出には不利に働く。すなわち輸入消費財の値下がり、輸入原料の値下がりを通じて物価全般を下落させるプラス面と輸出物価を引き上げて輸出競争力を低下させるマイナス面を同時もっている。円切り上げ直後の1972年をみると輸入物価は対前年4.3%下落して切り上げの効果

は現われているが、消費者物価は対前年4.5%、卸売物価は対前年0.8%とそれぞれ上昇して、切り上げの両物価までへの効果は現われていない。他方上昇するはずの輸出物価は、対前年2.9%下落して一層競争力を強め、貿易収支は史上最高の89億7,100万ドルの黒字を記録した。このように下落すべき物価が下落せず、上昇すべき物価が上昇しないのは、一方での国内の寡占・管理価格の広範囲の存在と、他方での重化学・輸出産業にたいするなおいっそうの優遇による輸出価格の引下げ政策に加えて、原材料の輸入依存度の高さにもよるものである。

だが以上の状態は1973年になると大きな変化を示した。輸入物価21.0%、消費者物価11.9%（いずれも対前年比）と大幅に上昇して、円再切り上げにもかかわらず円切り上げの物価への効果は望めなくなったばかりか、以前に経験したことのない2ケタの物価上昇率を記録した。他方輸出物価は対前年9%と上昇しているが、前年の上昇率がマイナスだったことを考慮すると依然として強い価格競争力を維持しているといえる。なおこの時点における輸入物価の上昇は、輸入第1次産品の価格急騰によるもので、その原因はニクソン・ショックに求めることができる。つまりニクソン新経済政策は、大量のドル撒布をもたらしたが、ユーロ・달러市場の金利が低下しているため、余剰ドルの投機の余地がなくなり、それが余剰ドルの第1次産品への投機を誘発して第1次産品価格を急騰させた。その結果1973年第2・4半期には、第1次産品価格指数は、アメリカ工業製品価格指数をぬいた。ここにいたって第1次産品輸出国は、この有利な条件のもので、OPEC方式にならって自らの手で輸出価格を決定するようになった。

1974年にはいると、前年10月の石油危機による石油価格上昇を反映して、輸入物価66.3%、消費者物価24.5%、卸売物価31.3%（いずれも対前年比）と暴騰した。このうちで消費者物価の上昇は、石油価格の値上がり分の転嫁ばかりでなく、大企業の売りおしみや便乗値上げも大きく作用している。したがって卸売物価、輸出物価には石油価格の値上がり分は殆んどが転嫁されていると考えて差支えないだろう。このように石油危機による輸入物価の急騰は、輸入物価の安定を基礎とする卸売物価、輸出物価の安定を崩壊させ、物価上昇パターンを以前の消費者物価主導型から卸売物価主導型にかえてしまった。ここに新しい価格体系が成立したのである。そこで輸入物価とくに石油価格の上昇による新価格体系成立の過程を検討してみよう。

まず石油価格上昇と国内物価の関連をみると次のようになる。生産物の価格決定はフルコストの原則に基づいてなされるので、石油価格上昇は生産コストの引き上げについながる。生産コストの上昇は、価格を一定とすれば当然利潤の減少をもたらす。しかしフルコスト原則では、利潤までをコストと考えるので、生産物価格を引上げないかぎりこの原則は崩壊してしまう。したがって生産物の価格に石油価格上昇分が転嫁されて、価格の引き上げが行なわれる。だが物価の上昇は、国民生活の安定という課題からして抑制されねばならない。ここに賃金抑制と総需要抑制による物価抑制をはかるために金融財政引締め政策がとられたのである。

次に石油価格上昇と輸出物価の関連をみてみよう。石油公示価格は、1970年末1パーレル1.8ドルであったものが、その後徐々に上昇し、石油危機直前には3.02ドルになった。そして

73年10月16日のOPEC加盟諸国の値上げ通告いわゆる石油危機で5.11ドルに、さらに74年1月には11.65ドまで引き上げられた。これを70年末を100とする指数でみると、石油危機直前167.3、73年10月16日284.4そして74年1月647.3と4年間で約6.5倍の上昇を示した。このような石油価格の大幅な上昇は、海外石油をエネルギー基盤にしているわが国にとっては、国際収支上の大きな負担となって国際収支を悪化させた。それ故石油価格上昇分は輸出価格に転嫁されたのである。前述のようにわが国の輸出価格は、価格競争力強化のために政策的に低くおさえられていたので、価格上昇分を比較的容易に転嫁することができた。その結果輸出物価と卸売物価の乖離はちぢまったものの、依然として輸出物価は卸売物価以下であった。かかる輸出価格の上昇は、輸出の相対的減少を招き、他方円の再切り上げによって輸入が増加して、貿易収支は74年上期赤字となった。この貿易収支の悪化を改善するために金融引締め政策がとられ、貿易収支は74年下期黒字となった。石油価格上昇は、国内の見地からも国際的見地からも金融・財政引締め政策を導入させ、わが国を不況に追いこんだ。

石油価格あるいは他の第1次産品価格の上昇は、大小の差はあれ世界全般に影響を与えた。それ故世界第1級の競争力をもっているわが国重化学・輸出産業は、価格競争力で相対的な優位を保ち、輸出の絶対額は依然としてふえつづけているのである。

#### おわりに

以上戦後わが国における重化学工業の輸出競争力の問題を、価格視点から考察してきたが、ここであきらかになったことは次のごとくであ

る。すなわち、1960年以前には、労働生産性は国際的には劣位状態にあった。したがって、かかる労働生産性の劣位をカバーして輸出競争力を強化するために、労働強化と低賃金が重要な役割を果たしてきた。1960年代に入ってから、産業構造は急速に重化学工業化し、輸出も重化学工業製品を中心に行なわれるようになった。それを可能にしたのは、第1に重化学工業大企業中心の技術導入による生産規模の拡大と、第2に賃金を低くおさえる政策であった。

その結果、わが国の輸出競争力は、1960～64年に先進資本主義諸国にキャッチ・アップし、65年以降国際的に優位にたった。しかしながら、このような輸出競争力の強化にもかかわらず、国内価格と輸出価格は、政府・資本による二重価格制度によって決定・維持されてきた。つまり、国内価格とくに卸売価格を労働生産性の向上にもかかわらず下方硬直的に維持して超過利潤を獲得し、他方輸出を生産価格を割る出血価格で行ない、さらには国家による手厚い輸出促進政策によって価格競争力を絶対的なものとした。それ故国際収支は大幅な黒字がつづき、円切り上げ・再切り上げを迫られるところとなった。しかし円切り上げによる国内物価低落効果は大資本に吸収され、石油など第1次産品価格上昇は国内価格にそのまま転嫁される一方、大量に流入したドルを見返りに国内通貨が増発されてはげしいインフレを招いた。このような過程を通じて、輸物物価が卸売物価に接近

する形で上昇し、一定程度輸出競争力を弱めた。とはいえ、巨大化した重化学工業の生産能力は今日きわめて強い輸出圧力となっており、国内価格引上げ（卸売物価主導型インフレ）による超過利潤をもって輸出価格を低位に維持する方向は根強い。

かかる日本的価格メカニズムや輸出促進政策にもとづく輸出競争力の増大は、いまや一転して国際的・国内的に様々なインパクトをもたらしている。この国内外からのインパクトに如何に対応するかが、わが国の重化学工業部門の産業企業が安定成長を維持・継続していくうえでの重要な課題となるであろう。

(注)

- 1) 以下に使用する統計数字は特別にことわらないかぎり日本銀行統計局の「経済統計年報」と「国際比較統計」による。
- 2) 『日本経済の展望と分析』通商産業研究社、1969年、26ページ。
- 3) 中村静治『戦後日本経済と技術発展』日本評論社、1973年、303ページ。
- 4) 中村、前掲書、323ページ。
- 5) 中村、前掲書、323ページ。
- 6) 中村、前掲書、323ページ。
- 7) 中村、前掲書、116ページ。
- 8) 狭間源三『現代日本産業論』法律文化社、1973年、2ページ。
- 9) 伊木 誠「戦後の不均等発展と価格体系」『経済評論』1966年9月号と長銀産業研究会編『円切り上げと日本産業の実力』東洋経済新報社、1970年より作成。
- 10) 伊木、前掲論文、99ページ。