

構造変化と国際競争力 : 日本の産業構造と制度構造 の変化に関連させて

石田, 修

<https://doi.org/10.15017/4494391>

出版情報 : 経済学研究. 62 (1/6), pp.213-240, 1996-03-01. 九州大学経済学会
バージョン :
権利関係 :

構造変化と国際競争力

——日本の産業構造と制度構造の変化に関連させて——

石 田 修

1 はじめに

小論では、戦後、とくに70年代以降の日本経済の構造変化と国際競争力の態様について考察する。

一方で、輸出産業は、これまできわめて高い国際価格競争力を保持してきた。そのため、製造業は、構造変化による摩擦的失業をともないながらも、雇用吸収基盤の役割を継続し、構造的失業問題を回避した。しかし、現状では、1) 生産性の上昇率が為替レートの上昇率を相殺できなくなり、2) ドルベースでの単位労働コストが上昇し、かつ、3) アジア諸国の価格競争力が非常に向上しているなかで、製造業の空洞化が進行している。このよう状況下で、製造業の雇用吸収基盤の不安定性が問題となっている。

他方で、サービス業は、国際競争にさらされることなく、日本的規制・慣行のもとで保護され、非効率な部分を残しながら成長し、雇用機会を創出した。現在、この部門の低い生産性の伸びと、それにくわえ競争制限的諸規制が、非貿易財の内外格差を際立たせている。これは、貿易財部門の投入要素部分のコスト高要因となり、製造業の国際価格競争力を弱める原因となっている。そして、非貿易財部門での規制緩和と合理化の圧力が高い状況下で、この部門が製造業に代わる安定的な雇用吸収産業になりうる

かどうか疑問である。

そこで、製造業が空洞化し、かつ、サービス業の非効率性の改善が社会的責務となっているなかで進行している日本の構造変化とは、これまでとは異なる構造変化であることが主張される。つまり、欧米諸国へのキャッチアップ過程で形成された日本的価格体系と雇用数量維持メカニズムを支えた制度構造が、市場メカニズムに基づいた新価格体系および雇用システムを伴った制度へ変化している過程であると考えられる。

小論の構成は以下になる。まず、分析枠組として、構造変化の定義と産業部門の設定がおこなわれ、キャッチアップ型国民経済の制度構造が言及される。次に、生産性上昇率の高い貿易財部門の構造変化について検討するとともに、貿易構造と円高の累積的因果関係について考察する。さらに、生産性上昇率が低い非貿易財部門を対象にし、貿易財と非貿易財との相対価格関係に注目する。つづいて、日本経済の制度構造を検討し、雇用数量（あるいは消費需要量）の調整メカニズムを取り上げる。以上の分析にもとづき、現在の構造変化は、日本的価格体系と数量調整メカニズムを根底から変える制度構造の変化であることが主張される。そして、最後に、構造変化による日本経済の歪について言及して、本稿を閉じる。

2 分析枠組

2.1 国民経済の構造変化

本稿では、二つの構造、すなわち、産業構造と制度構造を検討する。前者では、異なる個々の産業部門の生産構成、需要構成、雇用構成の変化を対象とし、産業間の国内および国際的な関係を問題とする。後者は、労働市場の様式、企業システム、商慣行、政府の各種の規制である。また、変化とは、短期の変動というよりも、中期、ないしは長期の変化を対象とし、さらに、石油危機や為替レートの変動というような急激な価格構造や経済環境の変化への対応および適応の過程をいう。したがって、変化とは、要素移動が自由であるような可逆的な変化ではなく、「歴史的な時間」のなかでの諸要素の不可逆的な変化を対象とする。

産業構造を分析する基本的視点は、どの国民経済にも共通な経済分析単位である労働と資本の要素配分を分析することである。産業構造とは、伝統的経済分析では、市場メカニズムによって導かれた諸要素の配分の結果としての諸要素の構成である。しかし、制度構造は、伝統的経済分析では無視されてきたが、実は国民経済の発展経路を規定する重要な要因である¹⁾。国民経済とは、諸商品の需要量(社会的需要)に対応した、技術的構成と労働編成のセットにより規定される。技術的構成および労働編成は、その国民経済が利用可能な技術知識と労働量に依存し、また、両者は、市場メカニズムばかりではなく、その国の社会的・制度的なものに依存すると考える。たとえば、二国間の技術知識が同じで、人口が同一でも、社会的・制度的要

因は国民経済間で異なるため、国民経済の構造変化は同一ではない。したがって、国際的に諸商品の総需要量が与えられているとすれば、その需要に対応するための国民経済の技術編成と労働編成の態様、および適応する速度が国民経済間では異なることになる。特に、強調しておきたいのは、技術知識のスピル・オーバー効果により、それぞれの国が同様な知識を獲得したとしても、社会的・制度的要因に規定された技術編成と労働編成の態様が異なるため、知識が実際に生産過程へ応用される過程、程度そして速度は決定的に異なるといえる²⁾。

2.2 産業部門

日本の産業構造を、貿易財と非貿易財の二部門モデルで考えたい。さらに、貿易財は輸出財部門と輸入競合財部門に分割される。産業構造の変化を考える場合に、産業間の生産性上昇率の跛行性が注目される。貿易財部門は、国際競争にさらされ不断の合理化に迫られている。また、貿易財内部の輸出産業部門と輸入競合産業部門では、生産性の伸び率に格差がある。非貿易財部門は、国際競争から遮断され、かつ、国内市場にあっても規制等によって保護されている。また、一般的に非貿易財部門は労働集約度が高い。そのため、生産性の伸びは貿易財に比べて低い。

これら三つの部門の近年の構造変化をみると、次のような基本構図が提示できる。

- 1) 輸出主導産業の産業構成がより技術集約的で高付加価値な分野へとシフトしている、
- 2) 輸入競合財の国内生産が輸入品に代替され

1) たとえば、ホジソン (Hodgson, 1989) を参照のこと。

2) たとえば、フリーマンのいう「技術革新の国民的体系」とは、イノベーションの国民的技術編成と制度に注目したものである。(Freeman, 1987)

- ている、
- 3) 非貿易財部門の割合が高くなっている、
 - 4) 輸出主導産業部門の国内生産が海外生産に代替されている。

2.3 キャッチアップ型制度

日本の経済活動は、国際競争力の強化に注がれていた。このような戦後から80年代にかけての産業構造変化は、欧米諸国へのキャッチアップの過程である。構造変化とは、効率的な加工組み立て産業を中心とした産業システム（系列システム、日本的雇用システム）の形成・発展過程でもあった。つまり、トヨタシステムや終身雇用、政府の政策・規制などは、キャッチアップの効率性を追及した制度的な枠組みであり、換言すれば、キャッチアップ型国民経済システムであった。80年代までは、基本的にはこのキャッチアップ型の制度構造の延長線上にある産業構造の変化であり、制度構造は、産業構造の変化を支える、ないしは促進させる要因であった。また、この制度ゆえに、海外からみれば、日本の経済システムは、系列制度や多種多様な政府の規制という非関税障壁に阻まれた価格感応度の低い「異質な」システムとして映るのである。

石油危機以降から80年代にかけて、産業構造

の変化を問題とする場合、制度的な枠組みは産業構造変化に対してはマイナス要因ではなく、むしろ、キャッチアップを促進させた要因と考えられる。しかし、90年代に入り、国際競争力と雇用の維持というキャッチ・アップ型国民経済の制度構造そのものが、産業構造の変化についての障害へと一転した。以下では、このような構造変化とそれに対応する国際競争力の態様が提示される。

3 構造変化と貿易構造

3.1 輸出産業の構造変化

日本は輸出主導の経済成長というイメージが先行している。しかし、日本の輸出依存度は1965年が11%、1989年には15%であるのに対し、OECD平均はそれぞれ13%、21%である。先進国の中では、アメリカについて輸出依存度が低い。他の諸国と比較すると、日本の総需要に占める輸出需要の割合は、さほど高くない（表1）。このような、マクロ指標から判断する限り、日本は輸出需要よりも国内需要に牽引された成長と考えることができる。

多少詳しくみると、図1から分かるように、実質輸出率は年々増加している。また、日本の貿易の年平均伸び率は（1970年から93年まで

表1 国内総支出の構成比（1992年、%）

	日 本	カナダ	フランス	ドイ ツ	イギリス	アメリカ
個人消費	57.2	60.6	60.5	54	64.1	67.1
政府支出	9.3	21.7	18.6	17.9	22.3	17.7
固定資本形式	30.7	19.1	20.0	21.2	15.6	15.7
在 庫	0.4	-0.4	-0.3	-0.2	-0.3	0.1
輸 出	10.2	26.7	23.1	33.5	23.7	10.6
輸 入	7.8	27.3	21.8	26.5	25.2	11.3

（出所） OECD, *National Accounts*.

表2 輸出依存度と輸出構成 (%)

輸出依存度 2-1					
	70	75	80	85	90
全産業	5.3	6.0	6.2	7.0	5.5
製造業	8.1	10.6	12.0	13.7	11.7
食料品	1.6	1.1	1.2	0.8	0.6
繊維製品	11.7	9.3	8.9	8.3	5.5
パルプ・紙・木製品	1.9	1.7	1.6	2.0	1.8
化学製品	8.8	11.8	9.0	9.5	9.8
石油・石炭	1.7	3.0	2.1	2.3	2.3
窯業・土石製品	4.8	5.1	5.8	6.5	4.8
鉄鋼	8.0	15.0	11.5	11.2	6.6
非鉄金属	7.8	7.8	9.8	8.5	6.9
金属製品	6.7	8.8	9.4	7.1	3.6
一般機械	8.4	14.9	20.9	22.8	18.4
電気機械	12.8	17.4	22.6	26.2	22.9
輸送機械	16.9	26.6	31.5	33.9	24.9
精密機械	22.2	30.7	33.3	34.1	29.6
その他	8.0	5.3	6.1	5.9	4.6

輸出構成 2-2					
	70	75	80	85	90
全産業	100	100	100	100	100
製造業	76.3	78.7	80.4	81.4	81.8
食料品	1.8	1.0	0.9	0.6	0.5
繊維製品	6.5	4.1	3.0	2.3	1.6
パルプ・紙・木製品	1.3	0.9	0.8	0.6	0.7
化学製品	6.0	6.5	5.1	4.6	5.4
石油・石炭	0.6	1.4	1.1	0.8	0.5
窯業・土石製品	1.5	1.2	1.4	1.2	1.0
鉄鋼	13.0	14.4	9.7	6.5	3.7
非鉄金属	0	1.2	2.1	1.1	1.1
金属製品	2.9	2.7	2.8	1.7	1.2
一般機械	8.2	8.5	10.1	11.1	12.2
電気機械	10.5	9.1	14.0	20.6	24.3
輸送機械	15.0	22.4	22.9	24.5	23.5
精密機械	2.9	2.5	3.2	2.8	2.9
その他	6.0	2.8	3.3	3.1	3.1

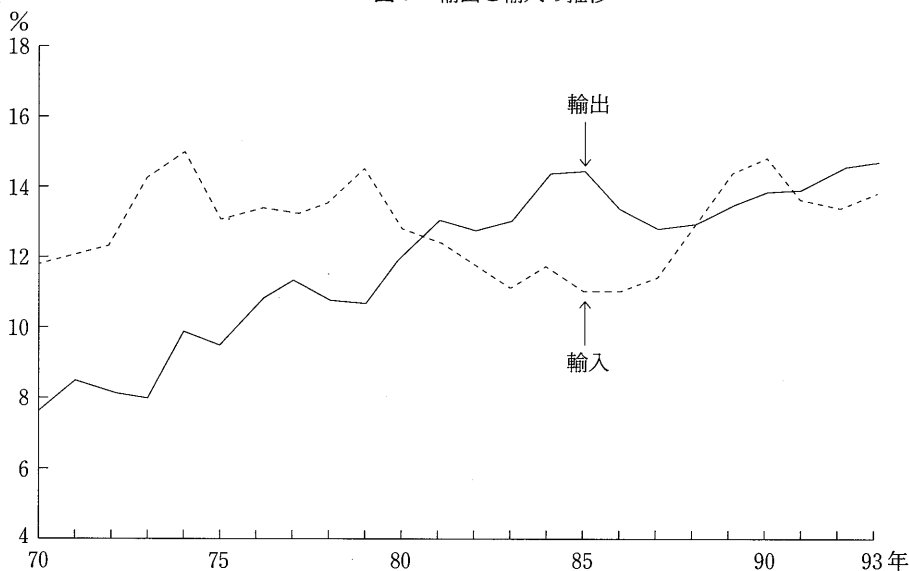
(注) 輸出依存度＝輸出額／国内生産額

(出所) 経済企画庁『国民経済計算年報』

13.6%) は、世界の貿易の伸び率 (11.7%) よりも高い。さらに、製造業の主要部門の貿易依存率(表 2-1)と各部門ごとの輸出構成割合(表 2-2)をみると、一般機械、電機、そして輸送

機の三つの産業に顕著な特徴を見出す。これらの加工組立型産業は、素材型産業に比べて、石油危機後も、技術革新の促進、生産性の向上、そして製品の高品質・高付加価値化といった一

図1 輸出と輸入の推移



(出所) 経済企画庁『国民経済計算年報』

連の活動が価格競争力と非価格競争力の両面を強化させた。また、石油危機を境に、石油および原材料の輸入価格上昇が鉄鋼、化学、他のエネルギー多消費型の素材産業でコスト上昇要因となり、これらの産業の国際価格競争力を大幅に低下させるにいたった。そのため、石油危機を境として部門間の業績の跛行性が拡大している。

表3は、労働生産性の上昇率を計算たものである。とくに、上記の加工組立型産業の生産性上昇率が、石油危機以降顕著であるのが理解できる。このような製造業での生産性上昇率の跛行性は、輸出財産業の国際価格競争力を示す指標である。すなわち、輸出財と輸入競合財の生産性の跛行性は、比較生産性上昇率格差を直接に反映し、比較生産性上昇率格差は、時間を通じての相対価格の変化率を決定し、世界市場での価格競争力の有無を示す。以下では、国際価格競争力のメカニズムを簡単にみておこう。

3.2 生産性上昇率と貿易

まず確認しておきたいことは、貿易をたんなる取り引きによる利益（ないしは流通過程の現象）からではなく、貿易当事国の生産構造（産業構造と制度構造）との関連で把握するという視点である。つまり、ここで対象となるのは国民経済の生産力水準あるいは生産性の上昇率（それらは、後の表6でみるように国民経済内の重層的なリンケージの態様により規定される）が国際競争力に及ぼす影響である。具体的には、1) 各国の生産力水準の比較から貿易の向きと利益が論じられ、2) 生産性の上昇率から特定財の国際競争力の有無が論じられる。

そこで、国内の特定財の価格が投下労働量によって決定される経済を仮定する。この場合、各々の国民経済は財に投下された労働量の相対数量により独自の物価体系をもつ。しかし、国際間では生産力水準の絶対格差があるため、労働単位の評価自体が異なる。それゆえ、世界市

表3 年率実質労働生産性の上昇率と為替レートの上昇率（年率，％）

	70-75	75-80	80-85	85-90	90-93
全産業	5.2	4.7	4.1	3.9	0.0
製造業	5.0	9.8	6.4	5.2	0.2
食料品	9.1	0.6	-6.3	5.1	-1.6
繊維製品	7.0	7.8	3.8	-7.2	3.6
パルプ・紙	4.3	5.9	5.2	3.3	-1.3
化学製品	5.5	15.4	14.7	11.3	1.6
石油・石炭	-0.2	-4.9	1.4	-10.6	-24.7
窯業・土石製品	2.8	-1.9	5.9	9.3	-1.4
金属一次製品	2.4	15.4	5.3	-4.1	-3.1
金属製品	1.8	6.5	3.8	7.7	3.3
一般機械	4.9	10.6	9.9	6.4	-3.0
電気機械	8.4	20.5	13.4	12.5	2.4
輸送機械	3.2	12.3	1.3	4.2	0.3
精密機械	9.0	15.6	9.9	2.2	-2.9
その他製造業	1.3	6.0	6.2	2.2	-0.4
建設業	0.8	-0.1	-1.1	7.5	-0.9
電気・ガス・水道	3.4	2.8	5.9	3.3	1.6
卸売り・小売	6.5	1.5	5.4	3.3	1.1
金融保険	7.1	3.9	5.8	3.3	-1.8
不動産業	0.6	-0.3	-3.7	2.1	0.7
運輸・通信	4.0	3.4	3.0	3.1	0.3
サービス業	-0.1	0.2	2.0	0.4	-1.4
政府サービス	1.7	2.2	2.2	0.7	0.0
その他	-3.1	3.9	0.6	1.6	0.1
為替レート	4.06	7.42	-0.08	10.5	9.5

（注）労働生産性は、就業者一人あたりの実質 GDP で求めた。

（出所）経済企画庁『国民経済計算年報』，IMF “International Financial Statistics”

場においては特定国の特定財の投下労働量が直接その特定財の価格を示す尺度とはならない。そこで、国際間で財の相対価格を規制する法則が問題になる。それは、各産業部門の財の労働生産性の比較という方法を通して解決される。換言すれば、二国の国民的労働生産性水準（二国が輸出しても輸入しても利益のないハロッドのいう「限界の商品」の生産性）の絶対格差と二国間の特定財の絶対生産性格差の相対比較を通して間接的に相対価格が比較できる³⁾。

たとえば、次のようなモデル（表4）を考えよう。貿易財全体の平均的生産性格差がA国と

B国で1：5であり、Z財の単位当たり投下労働量がA国で50、B国で10、X財の単位当たり投下労働量がA国で80、B国で5、Y財の単位当たり投下労働量がA国で40、B国で20であるとする。まず国民的生産性格差がB国はA国の5倍であり、そのため、同一の物理的労働量の評価はA国はB国の5分の1である。この場合、A国の50労働量とB国の10労働量が国際間では

3) この点については、詳しくは(石田, 1988a)を参照のこと。また、交易条件の決定過程に必要な国民的生産性格差の導出については(佐藤, 1994)の研究がある。

同じ価格表現を受けることになる。Z財の生産性格差は国民的生産性格差に等しく、この財に関しては貿易はおこらない。(もしA国が日本でB国がアメリカであるとすれば、Z財が日本で1000円、アメリカで10ドルとすれば、1000円は10ドルに等しく、均衡為替レートが1ドル=100円となる。)そこで、国民的生産性格差を基準にすると、X財はB国が相対的に生産性が高く、Y財はA国が相対的に生産性が高い。そのため、B国はX財を輸出し、A国はY財を輸出することにより、それぞれ自らが生産するよりも少ない労働投入量でA国はX財、B国はY財を入手することができる(上記のレートでX財、Y財の価格をドル単位でみると、日本ではX財16ドル、Y財8ドル、アメリカではX財5ドル、Y財20ドルとなり、国際通貨ドル表示では、日本はY財、アメリカはX財に比較優位性を持つことが明らかである)。

表4 生産性の相対格差

	X財単位 当たり労働 投入量	Y財単位 当たり労働 投入量	Z財単位 当たり労働 投入量	国民的 生産性 格差
A国	80 (1600円)	40 (800円)	50 (1000円)	1
B国	5 (5ドル)	20 (20ドル)	10 (10ドル)	5

より一般的に示せば、貿易財総体の国民的平均労働生産性をU、特定財Xを一単位生産するのに必要な労働量を l_{xA} とすると

$$U_A / U_B < \frac{1}{l_{xA}} \bigg/ \frac{1}{l_{xB}} \quad (1)$$

(A, B はそれぞれ A 国, B 国を示す。)

の場合は、A国の特定財Xの商品価格は対外的には相対的に安価である(比較優位を示す)。

次に、時間の経過のなかで、A、B両国の貿易財の加重平均生産性上昇率と特定の財の生産性上昇率の比率、つまり比較生産性変化率の動態について考察したい。たとえば、両国がX財を輸出して国際市場で競争している場合、両国のX財の生産性を μ_{xA} 、 μ_{xB} とすると

$$\dot{\mu}_{xA} / \dot{U}_A > \dot{\mu}_{xB} / \dot{U}_B \quad (2)$$

(・は変化率を示す)

のような状態は、A国のX財の比較生産性上昇率が高く、そのため価格の低下の速度が速いためA国のX財の国際競争力は向上するという動学的含意がある⁴⁾。

そこで、具体的にA国を日本、B国をアメリカと考えた場合、両国には絶対的生産性格差(つまり一人当たり実質所得格差)

$$U_A / U_B < 1 \quad (3)$$

というように、歴然としたものがあつたけれども、特定産業(とくに石油危機以降は電気、輸送機など)の生産性を急速に引き上げてきた日本は、比較生産性上昇率を拡大させ、特定商品の輸出拡大とともに、自国の消費者の購買力の海外漏出を防いだ。それゆえ、現実には非価格要素も輸出部門の競争力に多分に貢献していることを考えなければならないが、基本的に加工組立型産業の国内の生産性上昇率の相対的高さが、輸出部門としての国際競争力の高さを反映

4) Pasinetti (1981) を参考にした。また、パシネッティ以前にも、ハロッド (Harrod, 1973) は貿易収支の黒字を実現するために、次のような生産性の変化率について述べている。すなわち、1) 海外需要が拡大する条件として、外国の成長率が自国の成長率を上回ること、2) 自国の比較優位にある財が経済全体の平均以上の技術進歩を実現すること、さらには、分配関係の問題として、3) 生産要素に対する報酬率の変化率が、平均生産性の伸び率よりも低いこと、に注目している。

した指標と考えることが出来よう。

3.3 賃金と貿易

時間の経過のなかで国際価格競争力の向上の第一の要因が労働生産性の上昇率の優位性であるが、さらに、現実の価格競争力を規定するものとして、賃金の上昇率を考慮する必要がある。さらに、生産性の上昇率が高くと、同時に、賃金上昇率がそれを上回るならば、労働コストの負担が大きく、それだけ利潤を圧迫し、生産コストの低下には至らない可能性がある。そこで、分配関係を導入して国際価格競争力を考えてみるために、単位労働コストを以下のように定義したい。

Y：実質生産額（実質付加価値）、

L：就業者数、

H：労働時間、

W：賃金総額、

ULC：単位労働コスト、

とすると、

$$ULC = W/Y = (W/L \cdot H) / (Y/L \cdot H)$$

となる。つまり、単位労働コストとは、時間当たり賃金を時間当たり生産性で除したものと考えることができる。

社会経済生産性本部のデータ（『労働生産性の国際比較』）によれば、日本の1975年の製造業全体の単位労働コストを100とすると、円ベースでは、1986年に111と大きく上昇したのを除き、1990年は94、1992年は100で、17年間安定している。それに対して、アメリカと西ドイツの自国通貨建て単位労働コスト指数をみると、1975年の100にたいして、両国とも傾向として増加しており、1990年では西ドイツは142、アメリカは160、1992年ではそれぞれ154、162となっている。日本の単位労働コストの安定的推移は際だ

っている。同じ指標を日本の輸出産業である電気と自動車でみると、円ベースでは、1975年の100から、1992年ではそれぞれ23と89であり、1975年から一貫して100よりも低い値である。しかし、同じ日本の単位労働コストをドルベースでみると製造業全体では1992年に233と二倍以上の上昇となる。また、電機は1992年に54であるが、自動車は209と高い数字になる。

このようなデータからいえることは、製造業全体では、国内において一貫して単位労働コストを安定させるようなメカニズムが働いていることが確認できる。特に、代表的輸出産業である電気と自動車では、賃金の上昇率よりも生産性の上昇率が上回る結果になっており、生産性の上昇効果による競争優位性を示している。さらに、ドルベースでみると、為替レートの急激な変動が日本の単労働コストを引き上げていることが分る。また、輸出産業の二業種では、一方では、電機は為替レートの変動を相殺する生産性の上昇による価格競争力の高さがみられるのに対し、他方、自動車は、国内での生産性の向上にも関わらず為替レートの影響が高く、非価格競争力が幾分かこの影響を相殺していると想像される。

理論的に考えて、実質賃金の上昇（あるいは一人当たり所得）は、その国の産業全般の生産性水準（あるいは平均的生産性水準）に規定される。一般的に貿易財の平均的生産性上昇率よりも、非貿易財の生産性上昇率は低いため、賃金コストの伸び率より、輸出財産業の生産性の伸び率が高く、それだけ国際価格競争力に有利に働くと考えられる。

ただし、分配関係は特定国の制度と密接な関係があることに留意したい。日本の貿易財部門の単位労働コスト（円ベース）が1975年を基準

にして低下していることは、生産性上昇率が継続的に高いという側面とは別に、個別貿易財部門内部で、生産性の上昇よりも賃金上昇率を低く抑える制度的要因が働いていると考えなければならない。つまり、分配関係をいれて貿易構造を考える場合、特定の国民経済の制度構造が国際価格競争力を支える重要な要因と考える。たとえば、日本のソーシャル・ダンピングとはまさに日本の制度構造に規定された国際価格競争力の典型例である。

3.4 需要構造と貿易

ところで、動態的構造を規定する要因として、生産性上昇率、賃金上昇率という供給側の要因とともに、需要側の要因も忘れてはならない。つまり、任意の特定の商品の世界市場での総生産数量は、総需要の変化と相対需要の変化により決定される。とはいっても、相対価格の決定過程に比べて、需要という物的数量の決定過程は単純ではなく、需要総量は、価格構造の変化と一人当たり所得水準の増加の連鎖的な因果関係の結果として変化する。しかし、基本的には、ある時点でその国の国民的生産力水準が一人当たり所得水準を規定し、その時の相対的生産性格差による価格構造が決定されたなかで、消費選好と人口が外生的に与えられれば、相対需要数量と総生産量が決定される。この基本的決定過程を前提にすれば、任意の特定時点での任意の特定生産物の世界の生産総量は、世界的な総需要、特に、その商品の高い需要の所得弾力性をもつ国民経済の成長率に依存する。したがって、価格の変化は世界需要総量にはほとんど影響を与えない。しかし、特定の商品を生産する国々が、与えられた特定商品の総需要をどれだけ獲得できるかは、生産性上昇による相対価格

の低下率の程度に依存する。そして、相対価格の低下率の大きな国民経済が、その特定商品についての国際競争力をもつ。そのため、上記の(2)式には、B国の一人当たり国民所得の上昇による外需の拡大と、A国の内需の拡大が継続するという条件が背後にあることを付け加えなければならない。

歴史的に日本の輸出動向の特徴を振り返ってみれば、特定品目に集中して輸出を増加させるという共通パターンをもっている⁵⁾。たとえば、わずか10の製品品目が、日本の輸出額の約60%を構成している。石油危機以前は、繊維、つづいて、鉄鋼、造船のような重工業分野の製品が特定輸出商品群として、石油危機以後は、家電、一般機械、自動車のような加工組立型製品を輸出商品群として輸出商品構成を変化させていった。さらに、1985年の円高以降は、輸出の構成品目群をコンピュータや通信機器のようなハイテク製品へとシフトさせてきた。このように、その特定時点で国内および海外でも相対的に需要の増加が見込まれる少数の特定商品群を集中的に生産し輸出する傾向は、上記でみた比較生産性上昇率格差を拡大させることによる国際競争力を維持することであり、また、日本の経済構造が国内の需要ばかりでなく世界の総需要の

5) 日本の輸出構造は、特定品目を特定の市場に売り込むという「集中豪雨的」輸出パターンということでは同であるが、高度成長期、石油危機以降の低成長期、そして80年代の円高以降では、貿易構造は異なる。石油ショック以前では、アメリカなどの先進国では比較劣位産業分野である特定の産業において、輸出競争力をもっていた。その競争力の背景には、低賃金という日本の労働市場の構造を基盤とした高い競争力（ソーシャル・ダンピング）があった。このことは、日本の特定産業分野での国際競争力を規定するのが、社会的・構造的に低く抑えられた労働という「要素」によるものであるという見方を反映している。低成長期に入り、局面は移る。それは、実質賃金の上昇と円為替レートの引き上げといったことから、もはや低賃金構造という労働要素

動態変化に対応して製品群の生産を柔軟に移行させてきた証だといえる。

OECDのデータによれば、日本のハイテク産業の輸出シェア(OECD13ヶ国のうち)は1970年から1990年までに7%増加し、1990年には21%に達している。けれども、国内需要における輸入財の割合をみた輸入浸透率は1989年ではわずか6%であり、二十年間のあいだに2%増加したにすぎない。とくにハイテク財の輸入浸透率は1989年で5.4%でしかない(OECD, 1994)。ここに、生産性の上昇率変化の動態過程における価格構造変化の決定プロセスと、需要構造の動態による生産構造の変化との時間の経過を通しての因果の連鎖過程をみることができる⁶⁾。つまり、日本は、需要の成長が望める初期の段階で、特定分野へ諸資源をシフトさせる行動を繰

返し、特定分野での相対的に高い生産性上昇率の獲得により競争力を確保し、可能なかぎり世界市場のシェアを確保した。同時に、以下で詳しくみるが、国内の購買力を海外へ漏出させることなく、安定した国内需要を確保してきた。換言すると、日本は、戦後急成長し、先進諸国(特に圧倒的所得格差があったアメリカ)にキャッチ・アップする過程で、特定分野での相対的に高い生産性上昇率による国際競争力の確保と国民経済全体の絶対的生産性の上昇による所得水準の向上を同時に実現した⁷⁾。特に80年代は、絶対的生産性水準の収斂化に対応して日米欧三極の実質所得水準も収斂化し、同様な需要構成をもった先進国民経済が複数存在するなかで、日本だけがハイテク分野での相対的生産性上昇率を達成したため、その分野での市場シェアを拡大し、国際経済の不均衡を拡大し、他の諸国のハイテク分野の成長を牽制したという構造である(石田, 1993)。

3.5 円高と累積的因果関係

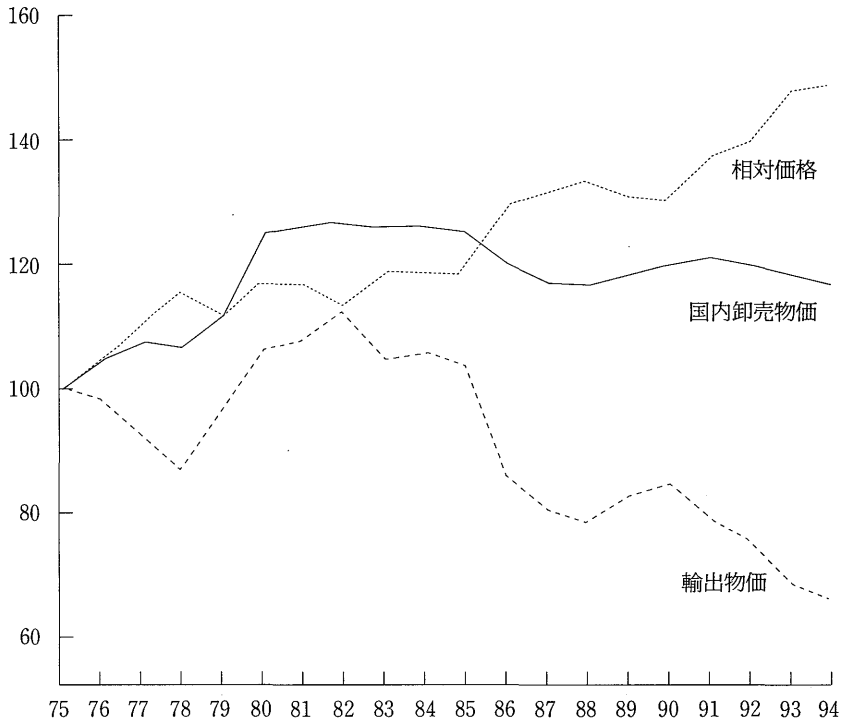
1970年代の二つの石油危機は、日本経済に投入価格構造の急激な変化をもたらした。また、円高も輸出価格構造に大きな変化をもたらした。価格構造の変化の程度という点では、石油危機も85年の円高も大きなショックを日本経済に与えたといつてよい。しかし、産業構造の変化へのインパクトは異なる。前者の投入価格の構造の変化は、素材型産業から加工組立型産業への構造転換を迫ったに対し、後者では、外国通貨建て(おもにドル建て)輸出価格(単位労働コ

価格問題で日本の競争力を理解することは不可能となる。そのため、アメリカの競争力の低下の原因を他の要素価格、つまり、日本における株式の持ち合構造と企業金融における銀行の重要な役割という制度的特殊性などに注目し、資本コストの格差(特に80年代では株式コスト)に求めようとする見解がでてくる。加えて、流通機構や系列などの産業構造全体、そして政府の産業政策などが高い競争力と市場の閉鎖性をもたらす「不公正」な要因として取り上げられてくる。しかし、海外からの技術移転によるにせよ、自ら開発した技術にせよ、技術能力の高さに支えられた日本の国際競争力を認めざるをえない状況になったといえる。換言すれば、要素価格にもとづいた部分的な産業分野での比較優位性からみるという国際競争力という視点から、産業構成・需要構成が接近した国民経済間では、ハイテク分野での技術革新能力にその国の経済パフォーマンスが全面的に規定されるという国際競争視点へ変化したと考えることもできる。

6) カルドア(Kaldor, 1966, 1981)は、一国の経済成長にとって輸入の所得弾性値と輸出の重要性を認識した。つまり、内需拡大が輸入の増大を引き起こし国際収支制約をひきおこす、さらに製造業の収穫逓増効果は内需からはひきだせない等の理由のため、消費(内需)主導経済成長よりも輸出主導経済成長の有利性を主張した。このカルドアのモデルは、日本の経済分析に部分的にあてはまる。日本は、内需と外需(貿易)輸入の所得弾性値が低い状況のなかで、貿易により収穫逓増を保証するための必要条件を確保した。

7) 各国の全要素生産性(以下TFPという)をみると、一方で、先進国各国のマクロレベルでのTFPは収斂化傾向にあり、他方で、個別分野でのTFPは各国異なり分散化傾向が強い(Dollar & Wolff)。

図2 国内卸売物価、輸出物価、および相対物価の推移 (1975=100)



(注) 相対物価=国内卸売物価指数/輸入物価指数
(出所) 日本銀行『卸売物価指数』

スト)の増加による価格競争力の低下という価格変化が、加工組立型産業部門内での生産性の向上(価格競争力)と、製品の品質向上・高度化・高付加価値化(非価格競争力)を押し進めた。また、石油価格の変化は、世界のすべての物価水準に影響し、これまでの安価な石油エネルギーに依存した重厚長大型の経済構造転換点となった。これに対して、円高は国内の一部の物価水準(非貿易財の物価水準)の高さを浮き彫りにさせるとともに、各国の国際価格競争力に異なる作用を与えた。さらに、価格構造の変化の原因も異なる。石油危機による価格ショックは、国際政治の力学による経済過程の外で与えられたものであるのに対して、円高は、国民経済間の不均等発展に起因する経済過程の内部

の要因によって起こされた変化である。

以下では、貿易構造と円高の因果関係に焦点を絞って考えてみたい。

第一に、輸出と輸入の動向の違いに注目したい。一方で、輸出の成長は、少数の生産性の高い産業によって主導されたのに対して、輸入は、長期にわたり原材料が中心であった。全製造業のなかで素材産業の割合が低下するとともに、これらの基礎産業でのエネルギーおよび原材料の節約技術の進展により、輸入の成長は輸出に比べてはるかに小さい。この輸入と輸出の非対称性が貿易黒字となり、この累積が円高圧力をくわえた。

第二に、輸出産業の成長と円高の累積的關係がみられる。円高に対処するため、輸出産業は、

輸出企業内の生産システムのさらなる効率化、ハイテク化、高付加価値化という絶え間ない努力を積み重ねていった。また、効率化・ハイテク化・高付加価値化の追及は、輸出企業内部ばかりではなく下請け企業にも波及し、輸出企業にとって効率的な企業間の生産システムを構築させていった。基本的にこうした、輸出産業の企業の努力そのものが、さらなる円高をまねく構造をもたらす。生産性の上昇と低い賃金上昇率は、単位当たり労働コストを下げ、輸出価格でみた生産コストの上昇を抑える。これは、価格競争力の維持に貢献する。また、ハイテク商品指向の動きは、標準化商品とは異なり、非価格競争力と高い需要に対する所得弾力性をもたらす。この価格競争力と非価格競争力の強化は、国際競争力を強め、貿易収支の黒字を累積させ、さらに円高圧力を加えるという累積的過程を導いた。

第三に、外国通貨建て（ドル建て）輸出価格の上昇に見合う円建て輸出価格の引き下げの動きが、貿易の出超を持続させ、円高圧力を加えている。図2をみると、国内卸売物価と輸出価格との乖離が、85年以降顕著であることがみてとれる。これは、輸出価格ほどには国内価格が引き下げられてないことを示し、特定産業の企業戦略が輸出指向であることを物語っている。このような企業の輸出価格戦略は、いったん確保した市場シェアを保持するためのものである。このような企業行動が可能なのは、国内市場で利潤確保するための内需の下支えの許容能力が国際価格戦略を支え、それがまた、貿易の出超と円高を誘引する要因に転化している。

ところで、円高は、国際競争力のない産業部門の状況を圧迫し、この部門の調整過程を誘因している。円高の傾向は、限界的な輸出産業と

海外からの厳しい競争にさらされている輸入競争産業の調整を不可避とする。結果として、1985年以来、限界的輸出産業の数は増加し、製品輸入率は、1985年の年の31%から1992年の50.2%に上昇している。

4 非貿易財部門の拡大

4.1 生産性上昇率の停滞

非貿易部門の成長をみるために、GDP構成と雇用者構成をみたのが表5である。この二つの指標は、非貿易財が長期的傾向として経済活動のなかの割合を高め、サービス経済化の進展を示している。また、雇用者の割合が、GDPに占める非貿易財の割合よりも高いことから、生産性の上昇がこの部門では進んでいないことが確認される。さらに、生産性上昇率の低い傾向は、先にみた表3からもうかがえる。貿易財部門での1970年から1993年までの生産性の伸び率を計算すると、年率5.7%であるが、非貿易財部門のそれは2.7%にすぎない。また、非貿易財部門の成長を示すのが、表6である。消費におけるサービス関連支出は、半耐久財・非耐久財の家計支出の低下とは対照的に、名目値でも実質値でも増加している。しかし、1970年から1993年までの増加率は名目値が9.1%であるのに対して、実質値は4.4%であることをみれば、消費支出の増加の半分以上が、非貿易財の価格上昇に吸収されていることを示す。

さらに、非貿易財部門の日本的特徴をみたい。典型的な部門が流通部門であり、他の先進諸国と比べて雇用者数の割合が高い。中島（中島、1978）の研究によれば、1975年時点で、「我が国商業全体としてはアメリカの産業構造と照らし合わせて過大」という特徴が示されている。さ

表5 部門別 GDP と雇用及び両者の変化率(%, 年平均%)

GDP	1970	1975	1980	1985	1990	1993	1970-93
貿易財	37.4	31.0	32.3	31.4	30.3	28.6	7.0
機械	12.7	10.9	11.8	12.5	12.1	10.7	7.5
非機械	24.7	20.1	20.5	18.9	18.2	17.9	6.8
非貿易財	62.6	62.4	63.1	64.7	66.9	69.0	8.9
サービス	45.2	50.7	50.7	52.9	53.8	54.9	9.2
計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	8.3

雇 用	1970	1975	1980	1985	1990	1993	1970-93
貿易財	28.8	27.8	26.7	26.5	25.5	25.0	0.3
機械	9.2	9.2	9.1	10.0	9.9	9.8	1.2
非機械	19.6	18.6	17.6	16.4	15.6	15.2	-0.2
非貿易財	71.2	72.2	73.3	73.5	74.5	75.0	1.2
サービス	40.3	44.2	47.6	51.1	53.8	55.0	2.3
計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	0.9

(出所) 経済企画庁『国民経済計算年報』

表6 最終家計消費支出の傾向と増加率(%, 年平均%)

名目	1970	1975	1980	1985	1990	1993	1970-93
耐久財	6.1	5.6	5.1	5.9	8.7	8.7	9.9
半耐久財	14.0	14.5	12.4	11.6	11.7	10.8	7.0
非耐久財	36.7	35.9	33.4	30.8	29.3	28.7	7.1
サービス	43.1	44.0	49.1	51.6	50.4	51.8	9.1
計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	8.2

実質(1980年基準)	1970	1975	1980	1985	1990	1993	1970-93
耐久財	4.0	4.5	5.1	7.1	10.4	10.3	8.5
半耐久財	13.6	13.5	12.4	12.0	12.0	11.2	3.1
非耐久財	36.5	35.0	33.4	30.9	29.4	28.8	2.9
サービス	46.0	46.9	49.1	49.9	48.7	50.0	4.4
計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	4.0

(注) 計算方法により必ずしも100%にはならない。

(出所) 同上

らに、エルFRING (Elfring, 1989) によれば、「日本の流通部門における一連の保護的規制は、新しくより効率的な生産様式を導入する妨げとなっており、また、それは、おおよそ労働者の4%を吸収することに貢献している」という。この外国に比べて流通部門の相対的な雇用の多さは、政府の規制と、その部門の非効率性に依存している。つまり、国際的な競争から保護されるばかりか、国内でも規制により保護され、非効率な要素を多分に温存している⁸⁾。ここに、二部門分割からみた、日本の経済構造の特徴が浮び上がる。一方で、すでにみたように、貿易財部門は、国際競争にさらされ、たえまない生産性の上昇により高い国際競争力を追及しているのに対して、他方で、非貿易財部門は、国際競争ばかりか国内競争からも保護され、先進国のなかでも異常なほど生産性の上昇が停滞した部門である。

4.2 日本の価格体系

貿易財と非貿易財の相対価格の形成過程に目を向けてみよう⁹⁾。

オークルスト (Aukrust, 1977) や、リンドベック (Lindbeck, 1979) は、スカンジナビア諸国を対象としたモデルのなかで、貿易財部門 (exposed sectors) と非貿易財部門 (sheltered sectors) の区別をし、両部門の生産性上昇率格差と価格形成メカニズムの相違を分析している。

8) 日本の規制の多さについては、たとえば平成7年度版『経済白書』の423-425項を参照のこと。

9) ハロッド (Harrod, 1939) は、国際的生産性の相違は、国際財 (貿易財) よりも国内財 (非貿易財) のほうが大きく、そのため、先進国では非貿易財の価格が高いことを指摘している。また、バラッサ (Balassa, 1964) は、再度この点を取り上げている。さらに、労働投入量からアプローチした、国際間の所得格差の問題は、(石田, 1988) で述べてある。

このスカンジナビアン・モデルでは、以下のような仮定が設けられている。

1. 貿易財の価格は世界市場により決定される。
2. 貿易財部門の賃金は、自部門の生産性とその財の世界市場価格に依存する。
3. 両部門での賃金水準は同一である。
4. 非貿易財部門の価格は、賃金コストに利潤をマークアップして決定される。
5. 生産性の上昇率は、非貿易財より貿易財部門の方が高い。

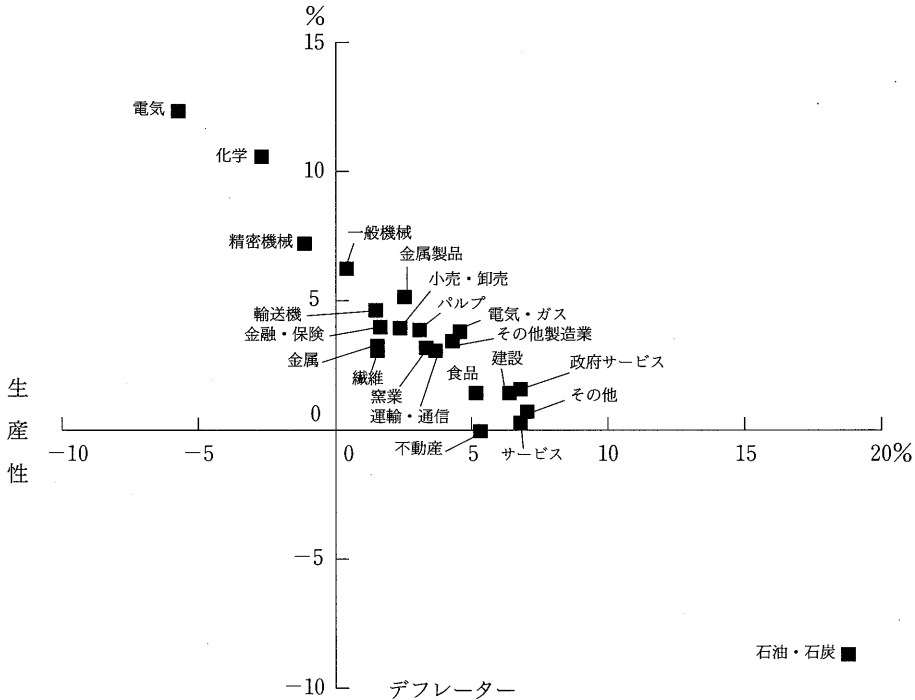
上記の仮定は小国の仮定がおかれているため、全てを日本経済に当てはめることはできないが、後者の3つは有益である¹⁰⁾。

1980年代まで、日本の輸出部門の生産性上昇率は他の先進国のなかでも群を抜いて高かった¹¹⁾。また、非貿易財部門の生産性の伸びは極めて低い。このような生産性の伸び率の乖離のために、貿易財に対して非貿易財の相対価格は上昇する。このことは、図3から確認できる。つ

10) 戦後のある時期まで、日本の卸売物価と消費者物価の動きをみると、消費者物価指数の上昇率が卸売物価の上昇率よりも低い。これは、賃金の平準化作用がない産業の二重構造があるためにおこる。つまり、傾向として中間財を構成する製品を生産する産業と消費財を構成する商品の生産性上昇率を比較するならば、後者を生産する企業は中小企業、または労働集約的なサービス産業が多いため生産効率はきわめて低いに対し、前者のほうが大規模企業が多く、かつ、生産性の伸びは大きい。したがって、もし、賃金の産業間の平準化作用が機能していれば、消費財の価格は一般に上昇する。日本では、高度成長下での、1960年ごろを転機として、完全雇用水準に到達し、労働力不足が賃金水準の平準化をもたらした。高須賀 (1975) によれば、高度成長期の日本経済は、日本の産業構造の重化学産業を中心とする再編と、労働力不足による中小零細企業 (非貿易財部門) の賃金上昇を通じた価格体系の再編を通じて、先進国型産業構造へ接近し、近代化したと理解する。このころから、上記最後の3つの仮定が成立する条件がそろったといえる。

11) たとえば、労働生産性の国際比較については、社会経済生産性本部『労働生産性の国際比較』がある。

図3 業種別実質生産性とデフレーターの変化（1970年～1993年，年平均％）



(出所) 経済企画庁『国民経済計算年報』

まり、生産性の上昇率が高い貿易財部門では GDP デフレーターの上昇率は低く、逆に、生産性の上昇率が低い非貿易財部門で GDP デフレーターの上昇率が高いことを示している。

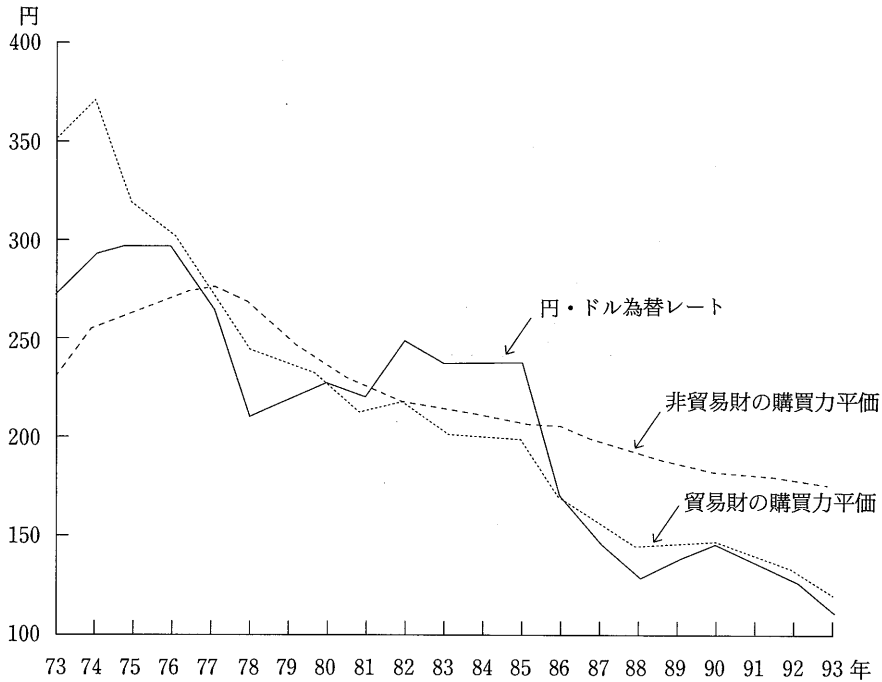
ところで、為替レートは貿易財の価格を反映するが、非貿易財の価格は為替レートの変動には基本的に無関係である。図4は、OECDの1990年の加盟国の購買力平価の発表に基づいて、輸送機と電気の購買力平価を輸出構成でウェイトづけしたものを貿易財とし、1990年の購買力平価を日米の消費者物価指数と輸出物価指数で延長推計したものをそれぞれ消費財・サービス（非貿易財）の購買力平価と貿易財の購買力平価とみなしたものである。これによると、86年以降顕著に、非貿易財の購買力平価は現実の為

替レートの動きと乖離していることが理解できる。

マクロ理論でみると、内外の貿易財が同質かつ標準的で代替性がつよいという厳密な仮定をおけば¹²⁾、価格の裁定取り引きにより一物一価の法則が働き、内外価格差のない「均衡為替レート」が成立する(吉川, 1992)。それに対して、非貿易財は国際競争にさらされず裁定取り引きが働かないため、均衡為替レートを基準にして、両国の非貿易財を計量するならば、両国の非貿易財価格は、国内の相対価格の違いを反

12) しかし、現実には、貿易財の場合でも、ハイテク財は製品差別化されており非価格競争力要因が重要な役割をになう。それゆえ、代替性が乏しく、非標準的商品が大半であるため、実質実行為替レートの変動が大きく一物一価の法則は貿易財でも成立するとはいい難い。

図4 円レートと購買力平価



(注) 算出については本文を参照。
 (出所) OECD (1990), IMF "International Financial Statistics"

映して異なるのである。つまり、国内の貿易財と非貿易財の価格差が、内外価格差の問題となる。

ところで、物理的労働量が比例的な価格構造を実現することは現実には不可能であるが、理論的に実現すると考えるならば、異なる論理で均衡レート概念を導き、内外価格差の問題にアプローチできる。上記で貿易財における国民的生産性格差という概念を取り上げたが、均衡為替レートとは、以下のような理由で、基本的に二国間の貿易財の国民的生産性格差の水準に対応して決まる。まず、すでに上記でみたように、各国の国民的生産力水準が異なるため各国民経済の物理的1単位労働量の評価が二国間で異なる(石田1988a)。そこで、「各国の労働1単位の生産物の価値額(物的生産性に対して価値生産

性あるいは価値額生産性)を共通国際通貨(たとえば、ドル)で計ったもの」(行澤, 1979)を国際価値生産性と定義すると、均衡為替レートとは、「国際価値生産性の相対比を生産性格差と同じ水準にもたらしよるようなレート」(同上)である。

そこで、貿易財の国民的生産性格差をU、非貿易財の労働生産性格差を U_N 、A国、B国の二国の貿易財の均衡為替レートをeとすると、

$$U_A / U_B > U_{NA} / U_{NB}$$

のような状態では、eのレートでの貨幣表現ではA国の非貿易財は対外的に高く表示される。基本的には、特定財の労働生産性の比較優位、比較劣位の関係が特定財価格の国際比較の基準である。厳密にいうなら、ほとんどの財価格は内

外格差があり、そしてこの国際格差があるために貿易が成立するのである。非貿易財の内外格差が問題となるのは、貿易財に関しては、価格裁定取り引きにより国際市場価格が成立し内外格差は解消する方向に向かうが、非貿易財は国際価格競争から遮断され、内外価格差が消滅しないことによる。

ここで、円高と両部門の価格形成に関する累積的因果関係に注目しておきたい。輸出産業は、円高に対する調整のため、継続的な生産性と国際競争力を追及し、その行動がまた円高を誘引するという因果関係があった。非貿易財産業は、継続的な円高圧力からはほとんど影響を受けない部門で、国内の規制にも守られ、生産性は停滞している。つまり、貿易財の購買力を反映した現実の為替レートの上昇と両部門の生産性格差が拡大する動きは、コインの表裏の関係にある。国際的にみてかなり高率での貿易財部門の生産性の絶え間ない伸びと国際的にみて非効率である非貿易財部門の併存という日本経済の特性が、非貿易財価格の国際間格差を際立たせているのである。たとえば、ターナーとヴァンダックの計算によれば、1970年から1991年までの両部門の平均生産性上昇率の格差は、日本が3%であるのに対し、アメリカは2.3%、ヨーロッパ諸国平均は1.6%である (Turner and Vandack, 1993)。また、ピラトによれば、アメリカと日本の産業間の絶対的生産性格差は、1990年時点でアメリカを100とした場合、日本の製造業は91.2、卸・小売65.2、金融・不動産60.3であり、製造業はアメリカの絶対的生産性水準にほぼキャッチアップしたが、サービス部門はまだ絶対的生産性格差があることを示している (Pilat, 1993)。

このような日本の構造の特徴がもたらす非貿

易財価格上昇と円高との因果関係は、日本の輸出産業の価格構造に影響を及ぼす。まず、非貿易財のある部門は、輸出部門にとって中間投入要素を提供する。たとえば、コンピュータ・ソフト、流通などは多品種少量生産体制にとって必須の投入要素である。さらに、非貿易財は家計の消費項目としては、実質的に増加傾向にあることはすでにみた。したがって、輸出部門の生産性向上による国際競争力を追及する動きが、結果として、製造業部門にとっての非貿易財部門の中間投入要素価格と、非貿易財によって構成される賃金財の価格上昇という二つのコスト圧力を引き起こすことになる。貿易財部門の生産性上昇が、非貿易財部門から構成されるこれら二つの要素価格の上昇を相殺し、国際競争力を維持できるかどうかは、貿易財部門の生産性の伸びと非価格競争力の向上、非貿易部門の規制緩和と効率化、それに為替レートの変化率の相互関係でさまる。ここで、基本的に確認すべき点は、生産性に関して非対称な貿易部門と非貿易部門の動きからでてくる日本の価格体系は、因果関係としては基本的に矛盾を孕んでいることである。

しかし、現実には、たとえば、日本とアメリカの単位労働コストの増加率を比較すると、日本の方が低く、1973年から1985年まででは、日本は年率5.9%であったのに対しアメリカは6.9%であり、1985年から1990年までは日本1.1%、アメリカ3.9%であるように、生産性の上昇が、コスト上昇圧力を回避した。

5 キャッチアップ指向型国民経済

5.1 歴史的規定性

制度とはその国の歴史的な発展段階に規定さ

れることに注目したい¹³⁾。つまり、資本主義の生成の早い段階から先進国であったイギリス、およびイギリスに早い段階でキャッチアップしたアメリカと、その時期には途上国であった国々では制度が異なるといえよう。単純に一般化できないが、一方で、生産力が圧倒的に高く、国際競争力の優位性を持っていた国民経済は、比較優位の経済法則に基づくように、市場機能を十分に機能させるような制度的枠組みを採用することで、その国の国際競争優位性は保証される。しかし、他方で、途上国は、比較生産費にもとづく国際分業関係の固定化を導く市場メカニズムを阻止し、先進国との絶対的生産性格差を縮小し一人当たり所得水準を向上させるのに適した制度をとることが求められる。したが、アメリカでは市場メカニズムを重視した要素配分効率指向型の制度を、途上国では長期的な所得上昇を目指した生産性上昇指向型の制度を採用しているといえる。つまり、日本は、要素配分による効率性という価格メカニズム沿った比較優位性という均衡状態から離脱し、大きな世界需要が見込める特定分野へ諸資源をシフトさせる行動により、潜在的な比較優位性を顕在化させ、特定分野での相対的に高い比較生産性上昇率の獲得による競争力の確保、そして国民経済全体の絶対的生産性の上昇による所得水準の向上を同時に実現させるような国民経済システムの制度をとってきた。

5.2 生産性上昇指向型国民経済

均衡論的発想の貿易論のモデルでは、国民経済は同質のものとして仮定する。同質という意味は、どの国民経済の内部でも価格メカニズムにより要素の配分が効率的に行われ、その政府の役割は市場メカニズムを妨げる要因（市場の失敗）を取り除くための機関であることが仮定されている、ということである。しかし、現実の国民経済は、伝統的経済学の想定するような同質のものではなく、その国民経済独自の制度に規定された労働市場、企業システム、政府の政策がみられる。このような国民経済の独自のシステムに反映された動態的調整過程が、その国のキャッチ・アップの速度や競争力を規定すると考えられる¹⁴⁾。

そこで、国民経済の技術構成と労働の社会的編成の相違を規定する制度を考えるために、国民経済内部の重層的な関係が表7のような階層でのリンケージにより編成されているとして、1980年代までの日本のキャッチ・アップ指向型国民経済の理念的モデルとはどのようなものかを欧米と対比して定義したい。

このなかで、国民的生産力形成にとて重要なリンケージは1から6である。リンケージ1をみると、日本は終身雇用であり、またR&D部門と生産現場との関係は相互的であるのにたいして、欧米は、雇用関係はレイオフがあり、企業内部の労使関係はヒエラルキーの構造がある。また、リンケージ2をみると、アメリカでは、独占禁止法のもとで、大企業とサプライヤーと

13) アブラモビッツの分析によれば、後発の国民経済がもつキャッチ・アップの潜在性を顕在化させるのは、それぞれの国の知識の普及の機能、諸資源の配置、投資と有効需要の状態に依存し、また、将来有望な技術を修得する能力は、その国の既存の生産力水準ではなく、その国の社会的歴史性に依存する(Abramovitz, 1989)、という。

14) ここで言う国民経済とは、ヌルクセのいう国内市場目的の工業化が軌道にのった国を想定している。したがって、開発経済論の重要な課題である、どのように国内市場目的の工業化を起こすかという課題、つまり、農業と工業の「均衡的成長」の問題を避けていることを認めなければならない。

表7 国民経済のリンケージ

リンケージ1	企業内部（労使関係）		内部経済	国民的生産力 規定要因	
リンケージ2	企業間	垂直的關係	下請け關係		外部経済
リンケージ3		水平的關係	同一産業内部		
リンケージ4			異種産業間		
リンケージ5		企業と消費者			
リンケージ6	政府と企業				
リンケージ7	政府と消費者（労働者）				
リンケージ8	消費者と消費者				

表8 二つの国民経済モデル

国民経済の 形態		要素配分効率指向型	生産性上昇指向型
		リンケージの形態	短期要素配分の柔軟性、要素市場メカニズムによる要素の効率的配分を指向した国民経済
リンケージ1	短期雇用・ヒエラルキー的	長期雇用・水平的	
リンケージ2	短期契約關係	長期的取り引き關係	
リンケージ3	靜能的	動態的競争	
リンケージ4	独立的・短期利潤指向關係	グループ關係・長期生産性指向關係	
リンケージ5	情報のフィード・バックなし	情報のフィード・バックあり	
リンケージ6	消極的介入政策	積極的介入政策	

の關係は、短期的な契約による關係であり、そこには価格メカニズムが常に介在し、企業關係は短期的契約關係である。このような、価格シグナルによる關係のなかでは、大企業のなかで導入されている革新的技術は中小企業が資金力と人材をもたなければ導入することは難しい。それに対して、日本の場合、R&Dの成果を大企業から中小企業に至るまで移転・普及するシステムが存在している。つまり、QCサークルのよ

うな個別生産現場や企業内部レベルでの技術革新の移転・普及ばかりではなく、長期の取り引き關係が存在し、大企業から中小企業への技術移転や人材教育を受けることができる。一般的に、日本の企業の方が、価格メカニズムに作用されない長期的な経営視点を有しているというように、国民経済の構成主体である企業の行動の相違がわかる（たとえば、平成2年『経済白書』を参照のこと）。リンケージ3の構造の相違

をみると、欧米の場合は、一つの産業部門は寡占競争か、独占状態が一般的であるが、日本の場合は、たとえば、自動車、家電メーカーが多数存在し、競争（あるいはコンテスト）が熾烈である（石田，1993）。リンケージ5をみると、EC諸国の消費者は、日・米に比べてハイテク商品への消費マインドが低い傾向にあり、新商品の消費速度がかなり異なる。また、日本の場合、消費者の商品に対する意見をつねにR&D部門へフィード・バックさせるメカニズムがあるのに対して、欧米の場合、そのようなリンケージが弱かった。リンケージ6では、日本企業は積極的に産業のスクラップ・アンド・ビルトに介入するのに対し、欧米では、積極的な産業政策はない。

以上のような、各々のリンケージの態様の例から、表8のような、要素効率配分指向的国民経済と対比することによりキャッチアップ最適型国民経済つまり生産性上昇指向的国民経済を規定する¹⁵⁾。

15) ここでいうキャッチアップに最適な産性上昇指向的国民経済とは、上記した

$$U_A / U_B < 1$$

であり、

$$\mu_{XA} / U_A > \mu_{XB} / U_B$$

の状態、つまり絶対的な生産性格差がある国Bにたいして特定部門の貿易財の価格競争力を向上させているA国をいう。ここで、X財部門でもB国が絶対的生産性格差をもっているとしても、A国にとってどのような状態が国際競争力に最適であるかといえば、1) A国はX財生産の技術を効率的に導入するか、B国にない効率的な生産方法を自ら改良し、B国のX財部門よりも高い生産性の上昇率をもちとること、2) B国の一人当たり所得が拡大することによりX財の海外需要が継続的に増加していること、3) 自国の産業全体の生産性も上昇し、X財の自国市場も持続的に拡大すること、さらに、4) A国の賃金上昇率が生産性の上昇率以下であること、というような条件を満たすことである。

5.3 日本の数量調整メカニズム

一雇用と制度一

雇用・消費需要と関連させて貿易財部門と非貿易財部門の数量関係を概観したい。基本的な貿易財部門と非貿易財部門の数量関係モデルは、次のようになる。

1. 貿易財部門の国際競争力の向上は、1) 労働を資本設備と代替させるか、労働者のレイオフにより資本労働比率を上昇させることから、あるいは、2) 資本労働比率一定で、技術開発により資本産出高比率を上昇させることから達成される。
2. 上記前者の合理化は、雇用者数・家計総量を減少させる。それに対して、後者の生産性の上昇は、労働者の実質賃金を引き上げ、家計あたり支出の増加に貢献し、消費需要を拡大させる。
3. 非貿易財部門は、労働集約的で生産性の伸びが低いため、需要が伸びれば雇用を吸収し、雇用総量を増加させる。
4. 非貿易財部門の低い生産性は、経済全体の平均生産性上昇を抑え、労働者の実質所得上昇を妨げる。そのため、家計あたり実質消費支出額を停滞させる可能性がある。

表9は、日本では、貿易財部門は雇用弾性値（就業者の増加率/実質GDP成長率）が低く就業者数は安定し、非貿易財部門は雇用弾性値が高く就業者が増加していることを示している。日本の注目すべき点は、1980年代までは、貿易財の中間投入に必要な非貿易財コストの上昇圧力が高いなかでも国際競争力を維持し、国内では両部門間の価格調整問題が顕在化せずに、安定的に雇用数量が維持されてきたことである。

まず、貿易財部門と非貿易財部門の雇用数量に関する役割を注目したい。第一に、貿易財部

表9 雇用弾性値

	70-75	75-80	80-85	85-90	90-93
産業計	0.064	0.211	0.109	0.282	1.077
製造業	-0.076	0.045	0.064	0.121	0.498
一般機械	-0.126	-0.020	0.119	0.186	-0.211
電気機械	-0.111	0.136	0.301	0.130	0.080
輸送機械	0.436	-0.048	0.352	-0.043	0.654
卸売・小売	0.167	0.610	0.078	0.341	0.185
サービス	1.043	0.955	0.614	0.922	3.866

(注) 雇用弾性値=就業者の増加率/実質GDPの成長率

(出所) 経済企画庁『国民経済計算年報』

表10 雇用者所得の構成比

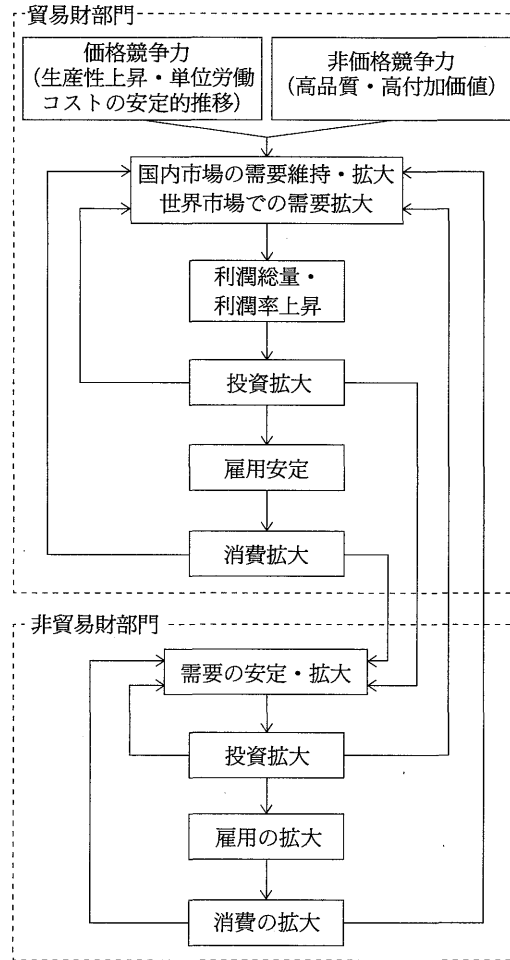
	60	65	70	75	80	85
貿易財	32.8	32.3	33.8	29.4	28.4	26.3
非貿易財	67.2	67.7	66.2	70.6	71.6	73.7
サービス	41.4	44.2	45.3	50.8	51.8	55.0

(出所) 総務庁『1960-1965-1970連結産学連関表』、『1975-1980-1985連結産学連関表』

門では、大企業が存在し、日本的雇用システム（終身雇用、年功賃金、企業別組合）が採られていると仮定できる。日本の経営に包摂されている労働者数は、民間企業の労働組合組織率の推定が約21.4%（1991年時点）であり、全従業者の約2割が対象となる（貿易部門の就業者数は全体の25%である）。日本的雇用制度の特徴、すなわち、雇用調整を雇用者数ではなく労働時間でおこない、さらに、雇用調整が賃金調整により代行される（これと対極にあるのがアメリカで雇用調整が弾力的である）ことが、この部門の雇用数量を安定的に推移させている（平成6年度の『経済白書』）。したがって、貿易財部門は、わずかに約2割の就業者が対象であるが、1）雇用調整の非弾力性により労働者総量を安定的に推移させ、2）生産性の上昇率よりも低い賃金上昇率（低い労働分配率）でも、絶対的生産性の上昇によりこの部門の家計消費支出を増加

させ、さらに、3）景気変動のなかでも、傾向として個人消費の変動を緩和するのに貢献している。第二に、非貿易財部門では、金融、電気・ガスを除けば、家族経営・中小零細企業が多数を占め、日本的雇用慣行は希薄である。すでに、基本的にこの部門は生産性上昇率が低く、雇用吸収力があることは確認した。日本の場合には、非貿易財の生産性の低さは、このようなマクロ経済的要因とは別に、日本特有の政府規制や商慣行からもたらされる。つまり、これらの制度的要因が、非貿易財部門を「保護」し、非貿易財部門が雇用吸収のスポンジの役割を果たせるような環境を整え、雇用数量を拡大させていた。このような雇用数量の安定化と拡大は、最終消費支出の変動をおさえ、他国に比べて安定した国内需要をもたらす。神藤（1994）によれば、日本の消費需要は、設備投資需要と比べても、またアメリカと比べても安定的な経済変数であ

図5 国民経済の成長パターン

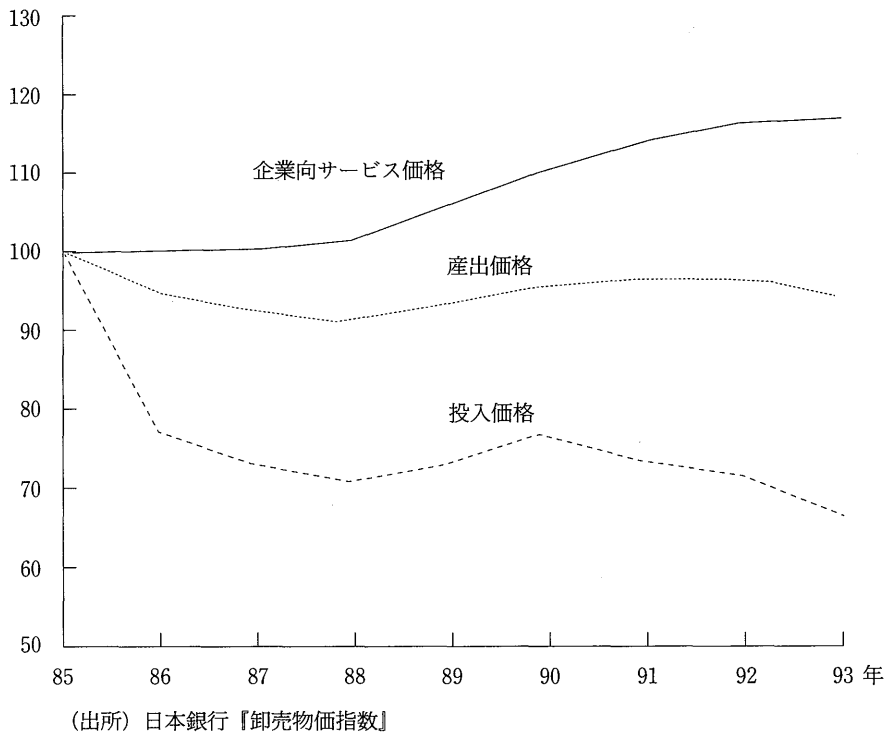


るという。

そこで、両部門の相互補完的な関係をみよう。第一に、非貿易財部門に注目したい。表10が示すように、この部門は1985年に雇用者所得の73.7%を占め、消費需要を支える基盤としてのウエイトが高いことが理解できる。この雇用量・消費需要は、貿易財部門にとって、生産性を高めるための長期的・継続的投資活動を保障する需要基盤の役割をはたす。つまり、制度的要因に支えられた非貿易財の低生産性と雇用システムがあたえる効果として、雇用の拡大→雇

用者所得の増加→消費市場の安定→投資活動の継続という一連の関係がみられる。第二に、貿易財部門の非貿易財部門への効果をみよう。貿易財部門の雇用量が安定しているならば、生産性の上昇率が高いため、この部門の賃金分配総量は傾向的に拡大する。これは、所得弾性値の高い非貿易財の需要拡大に貢献する。それゆえ、経済全体からみれば少ない部分であるが、サービス消費を拡大する牽引役としては重要である。第三に、両部門間の相互の消費需要を引き起こす効果と貿易財部門の高い国際競争力による外

図6 投入、産出価格と企業向けサービス価格



需の獲得が、両部門間およびその内部での投資需要を引き起こし、これがまた雇用数量を維持するのに貢献するという、間接的な相互効果がある。したがって、日本のキャッチ・アップ型制度は、内需を安定的に維持し、失業を回避するものといえる。

貿易財部門と非貿易財部門との関連で、国民経済の成長パターンを図式化してみるならば、図5のようになる。この成長パターンでもっとも重要な点は、貿易財部門の生産性上昇（価格競争力）による市場維持・拡大である。つまり、貿易財の生産性の継続的向上が国内の非貿易財の高い中間投入コストを相殺し、かつ貿易財の高い競争力が国内需要の海外漏出を防ぎ、さらに海外の需要を確保することが、両部門の雇用

(および需要)に関する補完関係を維持するための必要条件である、ということである。

6. 構造変化と空洞化

6.1 制度構造の変化

85年の円高まで、日本の製造業は、生産性の上昇、単位労働コストの安定的推移ないしは傾向的低下、輸出指向的価格設定戦略、および製品差別化による非価格競争力の強化により、国際競争力を維持してきた。しかし、短期間の為替レートの変動幅は85年の方が急激であるにもかかわらず、90年代の円高局面では、個別生産現場および企業グループ内部での効率化が限界にきているため、効率化の努力だけでは非貿易

財部門の高コスト圧力をカバーできない状況に達した(和田, 1994)。たとえば, 図6は非貿易財の中間投入要素のコスト高を顕著に示し, 非貿易財が高コストな価格体系(中間投入要素の高コスト)であることが確認できる。また, 輸出指向的価格設定に関しても, 一時的・短期的な戦略であり, 企業の体力にも限界がある。ここにきて, 貿易財部門の高い生産性を前提にして成立していた貿易財部門と非貿易財部門の雇用吸収に関する補完関係, そして, 補完関係に対応した両財の価格体系は, もはや存続できなくなってきたといえよう。つまり, 雇用と需要を安定的に維持する調整機能をもった国民経済制度は, 市場メカニズムを基礎とした新価格体系を機能させる制度に転換しつつある。したがって, 構造転換とは, これまでのキャッチ・アップ型の国民経済の制度のもとでの単なる産業構造の転換ではなく, 国民経済の制度構造の転換をともなった産業構造の変化である。その契機となったのが, 以下の要因である。

第一に, 今回の円高は過去の円高と異なる構造であり, それが制度構造転換の大きな引金となっている。80年代の円高は, 円の過小評価(あるいはドルの過大評価)を是正する動きであり, 「均衡為替レート」へ収斂する方向への変動であった(吉川1992, 1994年版『経済白書』)。しかし, 今回は, 円が過大に評価され, 「均衡為替レート」から乖離する動きであり, それだけ, 貿易財産業の採算レートを大幅に越える円高が進行している。この為替レートのオーバーシュートがこれまでの日本の価格体系と数量体系を支えた制度の転換をせまる外的環境を作っている。

第二に, 経済構成の構造変化そのものが, 制度構造の変化を誘引している。すでに表5で確認

したように, 傾向的に, 産業構成は製造業から非製造業へと比重を移し, とりわけ労働はサービスへとシフトしている。さらに, 円高は, 貿易財部門と非貿易財部門との就業構成の相対量を変化させる傾向を高めた。また, 規制緩和等による市場環境の変化のなかで, 新たなビジネスが非貿易財(サービス)産業部門で発生する可能性もあり, 長期的には非貿易財部門での就業構成が上昇すると思われる。日本的雇用システムは, 貿易財部門で支配的であり, 非貿易財部門では, もちろん日本的雇用システムを内包する企業集団が存在しているものの, 一部の部門を除いてそれは支配的でないことを確認した。したがって, この部門への雇用のシフトは, 日本的雇用制度の特性を希薄にする方向に作用すると考えられる。

第三の制度構造の転換をせまる要因が, 日本企業の広域にわたるアジア地域の安価な労働力の包摂である。急激な生産性の上昇が望めない状況で, 国内の高い労働コストを利用した国民経済内部での企業配置行動では, 国際価格競争に対処するための価格調整機能が働かない。そのため, 企業は, アジアを中心にした広域の最適企業配置により安い労働力を利用することで, 国際(価格)競争力を維持することができた。この個別企業の最適化行動が, マクロ経済的にみれば産業の空洞化(日本の製造業の雇用減少)を引き起こしている。あえて, ここでアジアの労働力の包摂を注目するのは, 日本とアジア諸国の賃金格差が日本の労働市場に強いインパクトを与えると考えるからである。つまり, 経済活動のグローバル化に伴うアジア低賃金国からの工業製品の輸入の増加は, 1) 国内の賃金水準の引き下げ, 2) 知識集約的労働・熟練労働と単純労働・未熟練労働の分化の促進をもたら

す可能性が高い (Wood, 1991, 桑原, 1994)。

日本のアジアからの製品輸入は1990年から1993年の間に年率12.7%も増加している。また、1993年時点でアジアからの製品輸入の割合は37.2%である。このアジアからの工業製品輸入は、賃金の下方硬直的構造を修正し、また国内生産で必要であった非貿易財の中間投入コストを大幅に削減する。このことが、日本経済に市場メカニズムに沿った価格感応的な制度構造への転換をもたらし、また、単純・未熟練労働者の賃金の相対的悪化を引き起こす。さらに、企業のグローバル化は、企業にとって短期間に国際競争力を改善するための国際的な生産要素の最適な利用であり、これまでの国民経済内部で築き上げてきた生産ネットワークに基づく長期的な生産性上昇指向的行動とは異なる。そのため、アジア諸国との経済関係の緊密化は、これまでのフルセット型の国民経済の生産力を向上させる制度（国内の企業間のリンケージ）を崩し(関, 1993)、生産性上昇のメカニズムを支えたこれまでの制度構造に影響する。具体的には、終身雇用で代表される日本的雇用システムには、年報制の導入など変化の兆が現れており、西欧的な能力主義的雇用システムと人材派遣のような景気変動に対応できる流動的労働市場が形成されている。これらは、労働市場にアメリカにみられうようなマーケットメカニズムを誘引する大きな契機となりうる。

また、アジアからの製品輸入の拡大は、アジアからの価格競争の圧力であり、日本の価格競争型の産業はアジアの経済発展のなかで比較劣位に立たされる。このことは、日本にアジア製品とは差別化された製品分野での国際競争力の強化をせまる。そのため、日本経済にますますイノベティブな製品開発と非価格競争力の向

上に適した制度とそれを形成するための政策的な後押しが必要となる。たとえば、これまで人材教育システムは、基本的には、大量で均質な高学歴の労働者を再生産する制度であり、かつ、海外で開発された基礎技術を効率的に日本へ取込み、それを製品技術へ転化するという製造業ベースのキャッチアップに適した人材開発であった。今後は、イノベティブな製品開発の促進や非価格競争型産業、新たな需要に合致したサービス業へのシフトのなかで、それに適した人的資本を形成するための人材教育制度、産業構造のシフトにともなう摩擦的失業の回避のための再教育制度が求められる。

第四に、規制緩和による制度構造の変化に注目したい。一般に、規制緩和とは、1) 経済活動の自由を拡大することでビジネス・チャンスと新たな雇用を創出し、2) 参入を容易にすることにより競争を活発化し消費者の選択の多様化と安価な消費財・サービスを提供する、そして、3) 国際的に異質といわれる日本社会の透明性を増し国際的的制度調整に貢献するもの、として論じられる。しかし、一方で、規制緩和の内容、程度、そして速度によっては、これまで日本の競争優位性を体現した制度構造を壊し、日本の制度によって維持されてきた雇用と需要に関する安全弁が取り払われ、日本の雇用構造に負の効果をもたらすことを忘れてはならない。

規制は競争制限的商慣行を生み、市場原理を妨げるため、規制の多い産業ほど生産性が低く、他の産業との相対価格差を高めることになる。このような価格体系は、日本経済の成長パターンのなかでは、潜在的には、賃金財と中間投入コストを引き上げる要因であったにもかかわらず、実際には、雇用と需要の数量関係を調整するために必要な制度的要因であった。それゆえ、

規制緩和自体が、これまでの制度構造を変化させる誘因となる。さらに、規制緩和による非貿易財の生産性向上は、労働集約的なこの部門の合理化を押し進め、規制に依存する産業からの雇用喪失をもたらす。それゆえ、貿易財部門(製造業部門)での賃金の低下圧力に加え、非貿易財部門(サービス部門)での賃金低下圧力が、労働市場での競争圧力を高め、労働条件の悪化、労働要素価格の低下・所得の低下、総需要の減少を引き起こす可能性がある。

6.2 日本の「産業の空洞化」

産業の「脱工業化」とは、一般に、一国の経済発展のエンジンである製造業のウェイトが低下する現象である。理論的には、クローズド・モデルでも、生産性格差のある製造業と非製造業の代替の過程は説明できる(Baumol, 1967)。それに対して、産業の「空洞化」とは、むしろ、国際関係のなかで、なんらかの理由によりその国の雇用吸収力が高かった特定の製造業部門の国際競争力の低下が失業問題をもたらすものと考えたい。より歴史性を考慮すれば、為替制度が固定相場制から変動相場制へ移行した後の現象である。つまり、特定の産業が、変動相場制下での短期的かつ急激な為替変動による価格競争力の低下を、一時的レイオフによる労働コストの引き下げや、長期かつ持続的な投資にもとづく生産性向上ではカバーできないため、国内生産が終止し、海外からの輸入財に国内生産が切り替えられるか、あるいは、特定産業部門の企業が収益を確保するために、国内の生産基盤を縮小させ海外生産へ切り替るえる状況をいう¹⁶⁾。アメリカでは、1980年代の前半が典型的な空洞化の過程に該当し、90年代に日本はその過程を経験している。換言すれば、以下の

ようにいえる。要素配分にもとづくものであれ、生産性の上昇による価格上昇の相殺であれ国民経済をベースにした価格調整メカニズムでは国際価格競争力に対応できないため、企業はグローバル化により安価な労働要素を包摂することで国際価格競争力を再構築する過程である。企業のこの最適化行動が、マクロ的にみると、国内の雇用基盤を脆弱化し失業圧力を高める。さらに、このような過程は、製品の輸入を通じて間接的に先進国の労働力価格、なかでも未熟練労働の価格裁定取引が行われることを意味する。いわゆる H-O-S 理論の「要素価格均等化」原理の部分的な貫徹である。この意味で、日本でも、アメリカと同様に、失業と低賃金労働者の増加が併存する状況をもたらす産業の空洞化が進行する可能性は高い¹⁷⁾。

しかし、国内での製造業と非製造業の代替関係は、アメリカと日本では異なり、その点で、産業の空洞化の側面は異なる。そして、それは制度と関連している。

すでにみたように、日本はキャッチ・アップ型国民経済のシステムをとってきた。この基本的構造は、非貿易財部門の雇用吸収機能のコストを、貿易財部門の高い生産性の伸びで相殺することであった。現在進行しつつある日本の制度構造の変化が、この貿易財部門と非貿易財部門の雇用に関する補完関係機能を停止させてい

16) 1994年度の経済白書は、製造業のウェイトの低下という空洞化を以下の3つの側面から考察している。第一に、国内生産品が競争力を失い、この競争輸入財の生産が縮小すること。第二に、競争力を維持するため、国内生産を海外生産に切り替ること。第三に、国内生産が輸入および海外生産に代替されるにしたがい、国内では製造業が非製造業に代替されるという現象がおこること。

17) アメリカでは NAFTA との関連でメキシコからの低賃金に基づいた製品輸入の影響等に関する論争が行われている (Levy and Murnane, 1992)。

ることはすでにみた。そのため、日本では、製造業の空洞化が顕著になった局面で、同時に、制度構造の変化のもとで非効率な非貿易財産業を効率化させる過程が併存している。つまり、日本においては、既存の非貿易財部門（なかでもサービス部門）は、雇用の吸収基盤というよりも、製造業と同様に失業を排出する産業であるといえる。

日本の産業の空洞化という過程には、アジアから押し寄せる安価な輸入品が国内産業を破壊し、不可逆的傾向の強い海外直接投資による産業の空洞化が製造業における雇用基盤を縮小させるばかりではなく、非製造業からの失業排出圧力を高める危険性が潜んでいる。そのため、日本の産業の空洞化とは、制度構造の変化と同時進行している特徴をもち、国際価格競争力をこれまでとは異なる基盤（アジアの安価な労働力）と異なる制度（市場メカニズムの信奉）で再構築する過程であると定義することができる。

7. むすび——国民経済のストレス

長期的な産業構造の動態効果を優先した国民経済には、短期的要素配分関係を優先した国民経済には見られない、調整コストとストレスが存在していることを忘れてはならない。価格シグナルによる効率的な資源配分メカニズムによる国際分業関係の固定化作用に対抗して国民経済の構造変化を進めることは、衰退産業の資本ストック調整、摩擦的失業とともに、技術構成の高度化による構造的失業の可能性を回避するための調整コストが必要である。また、累積的に貿易を拡大した生産性の継続的上昇過程は、自動的に導かれるのではなく、たえまない合理化努力による労働者への肉体的・精神的負担を

伴う過程であった。

また、日本では、価格シグナルに誘導された構造変化がスムーズになされるような制度の変更、つまり規制緩和や雇用システムの変更が行われている。「価格破壊」とは、これまで価格メカニズムの貫徹が阻害されていた国民経済のシステム変更の現れであり、新価格体系への移行過程の現象と考えられる。はたして、価格シグナルに委ねた市場調整は望ましいのであろうか、新価格体系へ移行して価格が低下していくなかで問題はないであろうか。

たとえば、価格が下がれば消費者の実質所得が増加するという効果が叫ばれている。しかし、これは、所得が不変である場合にかぎり有効なのであり、所得が維持されるどうかは、不確定である。また、規制が緩和され、経済活動のチャンスが広がるといわれるが、市場メカニズムが自動的に新しい雇用をもたらすことも不確定である。さらには、全ての価格が低下する新価格体系では、賃金の名目的低下も避けられず、名目賃金が下方硬直的であれば、労働市場のコンフリクトも避けられない。くわえて、新価格体系への移行過程にともなうデフレ圧力は、企業収益を減少させ、それゆえに労働需要が抑えられるため、雇用者数の減少かあるいは賃金調整そして消費需要の低下を招く可能性もある。したがって、価格調整機能とは別に、政策調整によりこれらの危険性を排除できるような新たな制度的枠組みが求められる。

そして、戦後形成した制度構造の変換過程のなかでも、ストレスが発生するであろう。つまり、長期間にわたり制度が固定されていると、既得権益にしがみついている利害グループが閉塞的な状況を作り出す。硬直化した制度を改革するには、かなりの社会的軋轢を生むであろう。

参考文献

- Abramovitz, M. (1989), *Thinking about Growth*, Cambridge University Press.
- Aukrust, O. (1977), "Inflation in the open economy : a Norwegian model" in Krause, L.B. and Salant, W. S. (ed.) *World Inflation*, Brookings Institution, Washington, D. C.
- Balassa, B. (1964), "Purchasing power parity doctrine : a reappraisal", *Journal of Political Economy*, 72.
- Baumol, W. S. (1967), "Macroeconomics of Unbalanced Growth", *American Economic Review*, 57.
- Dollar, D. and Wolff, E. D. (1993), *Competitiveness, Convergence, and International Specialization*, MIT Press.
- Dore, R. (1986), *Flexible Rigidities*, Athlone Press.
- Elfring, T. (1989), "New evidence on the expansion of service employment in advanced economies", *Review of Income and Wealth*, 35, No. 4.
- Freeman, C. (1987), *Technology Policy and Economic Performance*, Pinter Publishers.
- Harrod, R. F. (1939), *International Economics*, Cambridge University Press.
- Harrod, R. F. (1973), *Economics Dynamics*, Macmillan.
- Hodgson, G. (1989), "Institutional rigidities and economic growth", *Cambridge Journal of Economics*, 13.
- 石田修 (1988a), 「国際価値論と貨幣」, 鹿児島大学『経済学論集』, 29号
- 石田修 (1988b), 「国際間における所得格差の評価と経済のサービス化現象」, 鹿児島大学『経済学論集』, 28号
- 石田修 (1993), 「技術革新と EC 経済」, 菰田, 林編著『技術革新と現代世界経済』
- 神藤浩明 (1994), 「消費の変動と景気下支え効果に関するマクロ分析」, 日本開発銀行『調査』, 182号。
- Kaldor, N. (1966), *Causes of the slow rate of growth of the United Kingdom*, Cambridge University Press.
- Kaldor, N. (1981), "The role of increasing returns, technical progress and cumulative causation in the theory of international trade and economic growth", *Economia Applicata*, Vol. 34, No. 4.
- 桑原靖夫 (1994), 「グローバル化が生む失業の脅威」, 『エコノミスト』, 7.12.
- Levy, F. and Murnane, J. R. (1992), "US earnings levels and earnings inequality", *Journal of Economic Literature*, Vol.30.
- Lindbeck, A. (1979), "Imported and structural inflation and aggregated demand", Lindbeck (ed.), *Inflation and Employment in Open Economies*, North-Holland.
- Lundberg, N. (1972), "Productivity and structural change", *Economic Journal*, Vol.82.
- 中島秀夫 (1978), 「第三次産業就業構造の日米比較」『労働統計調査月報』, 11月。
- National Economic Development Office (1977), *International Price Competitiveness, Non-price Factors and Export Performance*, National Economic Development Office.
- OECD (1990), *Purchasing Power Parities and Real Expenditures, GK Results*, Vol. 2.
- OECD (1994), *Manufacturing Performance*.
- Pasinetti, L. L. (1981), *Structural Change and Economic Growth*, Cambridge University Press.
- Pilat, D. (1993), "The sectoral productivity performance of Japan and the U. S., 1885-1990", *Review of Income and Wealth*, 39.
- 佐藤秀夫 (1994), 「国際分業=外国貿易の基本論理」, 創風社。
- 関満博 (1993), 「フルセット型産業構造を越えて」, 中公新書。
- 高須賀義博 (1975), 『改訂版現代日本の物価問題』, 新評論。
- Turner, P. and Van't dack, J. (1993), *Measuring International Price and Cost Competitiveness, BIS Economic Papers*, No. 39.
- 和田裕 (1994), 「内外価格差と輸出企業」, 『通産ジャーナル』, 5月, 6月。
- Wood, A. (1991), "How much does trade with South affect workers in the North?", *Research Observer*, Vol. 6.
- 吉川洋 (1992), 『日本経済とマクロ経済学』, 東洋経済新報社。
- 行澤健三 (1979), 「生産性成長率格差による収支均衡の諸様相」, 『国際経済』, 30号。

(小論は、英国研修の成果の一部である。ここに、英国研修のため、Visiting Scholar の Sponsor を快く引き受けて頂いた Professor Rowthorn に深謝するとともに、研究の場を提供していただいたケンブリッジ大学経済学部感謝する。また、当研修を承認し、補助金を支給して頂いた九州大学経済学部にお礼申し上げる。)