

經濟論叢

第十一卷 第六號

R. H. トーニーのヒューマニズム	出口 勇 蔵	1
賃金の価格分析と所得分析.....	島 津 亮 二	21
日本におけるメキシコドルの流入とその功罪 (完)	小 野 一 一 郎	37
代替定理について.....	森 口 親 司	56

昭和三十三年六月

京 都 大 學 經 濟 學 會

賃金の価格分析と所得分析

島 津 亮 二

一

賃金理論は古典学派以来、経済学の歴史の中でつねに重要な部分を占めていたが、その取扱ひ方がまちまちであつて、これを概観することは決して容易なことではない。これは理論構成の相違のみならず、それぞれの時代における社会的歴史的地盤を異にし、またそれぞれの著者達の労働観を反映しているだけに、実に多様な色彩を呈するものであるが、いまの目的に比較的好都合なものとして、サムエルソンのすぐれた分類に従えば、(一)生存費説 Subsistence Theory、(二)賃金基金説 The Wage Fund Doctrines、(三)不確定説、交渉説、搾取説 Indeterminacy, Bargaining and Exploitation Theories、(四)限界生産力説 Marginal Productivity Theory、(五)賃金の購買力説 Purchasing Power Theory of Wages の五系列に整理されてゐる。

いふまでもなく、これらの分類は、明確な境界線を劃してゐるわけではなく、相互にオーバラップしたり、或いは視角の方向如何によつて、分類の変更も必要になつてくるであらう。しかし、いま問題にしようとするのは、分類による諸学説の位置づけを論じようとするのではない。むしろこれらの諸学説に示されている賃金理論の考え方の相違が、それぞれ濃淡の度を異にしながら、現実の賃金決定の場に作用しているものとみるのである。つまり現

実の具体的な賃金決定の場に作用する要因として、生存費説の要素も、不確定説の要素も、賃金基金説的な要素も、これら等々の諸要素があざかつていると考えるのである。

こういえば、あるいは折衷説の主張のように考えられやすいが、私の意図するところは、むしろ次の点にある。賃金の問題を、より具体的に、より実際に考えていくためには、過去のすぐれた諸学説の構想をとりいれて、より広い考え方をしなければ、説得的な解答が得られないであろうということである。

戦後、賃金にかんするおびただしい出版物が出たけれども、そのわりには、賃金理論にかんする著書や論文は少く、若干の有力な学者や実家によるものを除くと、その多くは資料的なもの、法律的なもの、経営学的なものに属して、いまわれわれが関心をもっているような賃金理論、詳しくいえば、賃金決定理論を真正面から取扱っているものは案外に少いのである。

この事実は何を物語るかということを考えて、賃金の問題が戦後経済の最重要の、したがってまたそのゆえに、極めて日常的なトピックスとして扱われながら、それらは主として、労働立法を中心とする法律理論や、社会政策のあるいは経営学的な分野で盛大であった反面、経済理論としての賃金理論は、経済理論内部の他の分野にくらべて、かなり地味であったように思われる。したがって、賃金の問題に関するかぎり、賃金理論はいかにも現実からの距離がありすぎるように感じられ、さらに、世上の風潮が、賃金決定に関しては、万事、力の関係で決つてしまふという雰囲気醸成する結果になつたことも否定できない。

他方において、戦後の経済学界においては、いわゆるケインズ理論の盛行以来、国民所得、雇用、賃金、物価などの問題をめぐって、ケインズ理論の発展に多大の寄与がなされたが、このことがかえって、真正面から賃金理論

を論ずる機会を失ったうらみがある。とくにわが国のように、外国の学説の輸入は早い、その流行と消滅もめざましいという国がらでは、賃金論争をするのは総評や日経連ではあっても、学者はほとんど傍観しているという状態、一部の学者が折角、団体交渉の新理論を導入しても、そういうものと、わが国の現状としては、如何にも距離がありすぎて、どのようにこれらの理論を適用するかに迷っているうちに、学界の流行からは消えてしまうという心配もないではない。

そこで賃金理論をできるだけ現実的に理解するためには、われわれに遺産として与えられた諸理論のもつイデオロギイを追求して、むしろ、今日の賃金理論では、忘れられつつある要因を再確認することが必要であるように思われる。そのためには、前記サミュエルソンの分類法が一つの目安として役立つであろう。

すなわち、以下順次に、各賃金学説について検討を試みることによって、これまで簡単に批判され、しりぞけられたものが、なお生きるべき生命力をもっていることを再評価したいと思うのである。そうしてこのことが、賃金理論の新しい出発点になるであろうと考えるのである。

(1) これらについては、すでに早くから森耕二郎『賃金学説の史的発展』、服部英太郎『賃金政策論の史的展開』などがあり、最近出版されたワーマン著米田清貴・小林昇訳『古典派賃金理論の発展』は名著である。

われわれにとってとくに重要と思われるものは、まず J. R. Hicks, *The Theory of Wages*, (内田忠寿訳『賃金の理論』) M. Dobb, *Wages*, 1957 (氏原正治郎訳『賃金論入門』) K. W. Rothschild, *The Theory of Wages*, 1957, (賃金問題研究会訳『現代賃金論入門』) J. T. Dunlop, *Wage Determination under Trade Unions*, 1950 (桜林誠・宇田川璋仁・石原孝一訳『団体交渉下の賃金決定』) J. T. Dunlop ed., *The Theory of Wage Determination*, 1957 などの最近の研究で、これらはまず基礎的に重要である。

右のほかに、すでに概観を与えらるゝとして P. Samuelson, *Economic Theory and Wages in The Impact of the Labor Union*, edited by D. M. Wright, 1951. (内田忠寿訳編『労働組合と現代経済学』)と古典学派のものでは、前記ワームルの著書のほか梅村又次『古典派賃金理論』(『経済研究』第八巻第一号)などをあげておきたい。

(2) P. Samuelson, *ibid.*, pp. 314~342.

(3) とくに最近の計量経済学的な諸研究のめざましい発展にくらべて、賃金理論の発展はかなり地味であるように思われるが、全く沈滞しているというわけではない。たとえば、狭義の賃金の問題だけにかぎっても、篠原三代平、大石泰彦、梅村又次、内田忠寿、宮沢健一等の諸氏による戦後の諸業績や、中山伊知郎編『賃金基本調査』、内海洋一『社会問題の基礎理論』などいずれも戦前にはみられなかつた水準の立派な業績である。

さらに海外におきても、前記(1)の D. M. Wright ed., *The Impact of the Labor Union* における諸論文を J. T. Dunlop ed., *The Theory of Wage Determination*, 1957. の諸論文をみれば、最近の進境がわかることと思う。

(4) 総評調査部編『賃上げの理論的根拠』(日本経営者団体連盟事務局『当面の賃金問題と課題』)などを指す。

(5) ダンロップやヒックスをはじめとする団体交渉の理論には多大の興味をもたれるけれども、その底に流れる計算合理主義的行動の前提はわが国のいわゆる「闘争」にはそのまま妥当しないようである。

二

賃金はどのようにして決定されるかという問題自体は、今日の経済学の成果からすれば、全く白明の説明がなされている。賃金が労働(或いは労働力・労働用役)の価格であるかぎり、賃金も他の一般の価格と同じように、労働の需要と供給との一致するところで決定されると。これだけのことならば、ほとんど問題はなさそうである。

しかしここで、もう少し素朴なことを考えてみよう。労働は商品であり、賃金はその価格があるという説明は、これをたんなる概念規定の問題として、のみこんでしまうまでは、誰でも抵抗を感じるであらう。労働を商品とは

何事だ、賃金がその商品の価格であるとは何事だ、という素朴な感情の無視されていることが、案外大きなところで誤算を生ずるものである。

賃金が労働の価格であるということは、労働そのものが、一般商品なみに扱われることを意味する。すなわち労働需要が多ければ、賃金は高く、その逆の場合は逆、というふうになる。このことは、すでにアダム・スミスですら、『国富論』の中で認めているところである。すなわち、「過去十年間にわたって、食料品の価格は高かったが、英国の多くの地方では、それによって貨幣賃金の大した騰貴も起らなかった。もっとも一部の地方ではそういうことも起ったが、その理由は食料品価格の騰貴によるというよりは、むしろ労働需要の増大によるものであった」というスミスの観察はまことに適確である。

賃金が価格として扱われていること、それは価格体系の一環の中に、賃金が埋没されてしまうことを意味する。経済全体の仕組みを把握することが、こういう価格の運動を通じて、はじめて可能となる以上、人間の労働が、賃金という価格の面に還元されて、経済分析の俎上にのせられることは、当然の成り行きとみななければならぬ。けれども、こういう考え方に対して、抵抗の出でくることが、これまた当然である。賃金という価格の最下限を劃する「生存費」の抵抗が、賃金の下落をこの点でくいとめるという考え方は、スミスの「賃金の最低率」ラッサールの「賃金鉄則」などの表現にみられるごとく、悲惨なる抵抗線として生存費を理解することが出来る。このような考え方は、もともとマルサスの「人口法則」を前提として、労働供給の過剰のもとに、あるいは、労働供給の弾力性が極めて大であるという前提のもとに、構想されたものであるが、今日のように、マルサスの人口法則の支配が認められないとしても、なお賃金だけを他の価格と別個に考えるという生活感情は依然として残されているのであ

る。「賃金の硬直性」「最低賃金」「労働組合の圧力」「団体交渉力」等々といった現象をつねに考慮しなければならぬということ、価格の自動的調節作用が、賃金の場合には、一定の重大な制約をうけることを意味する。

賃金の生存費説が、現実の賃金率の最下限をかざるといふ考え方に対して、それは単に理論的説明のためのフィクションにすぎないとみる人があるかもしれない。しかし事実上、経済の動きに対して、賃金生存費説の構想がそのまま裏づけられるような例は、随所に見られる。たとえば、非常によく引合ひに出される例として、戦前における日本の低賃金の場合がある。

いうまでもなく、明治以来の日本経済は、他に類例をみないほどの、めざましい発展を示したが、そのために寄与した諸要因の中の一つの重要なファクターとして、「低廉かつ豊富なる労働力」の存在が挙げられるのを常とする。ところで問題は、なぜ日本の労働者の賃金が安かったかという点であるが、これは単に、日本の政府や資本家階級が経済外的な権力で、低賃金を押つけたなどという説明だけでは片づくはずのものではない。

一つの有力な説明としては、米の価格が安かったという点が指摘されている。たとえば篠原三代平教授による説明がそれである。すなわち、米価が低く維持してきたから、賃金が低位に維持しえたというのが、その主張の骨子である。すなわち朝鮮や台湾から安い米が豊富に入ってきたから、米価が低く維持され、労働者の生存費は低く維持できて、低い賃金率でも、とにかく職が得られれば、それに満足するという風潮を生じたというのである。いうまでもなく、この説明だけで日本の低賃金がすべて説明し得るわけではなく、篠原教授自身も、これが唯一の説明とは思ってはおられないと思うが、とにかく賃金の生存費説要素が現在もお生きていることを示すよい例であると思う。

このようにみてゆくと、生存費説そのものの素朴性のゆえに、それらを捨てて顧みないというのではなしに、賃金の特殊性を主張し、賃金変動の最下限を劃する思想として、今日的な評価を与えるべきである。

そしてこのことは、後述するように、賃金の価格としての面ではなく、所得としての面を重要する思想の萌芽ともみられるであろう。

すなわち、最も素朴な賃金の考え方の中に、賃金の所得分析の側面が存在していたのである。

(1) Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, vol. I, p. 76. 大内兵衛訳『国富論』

(一) 一四九頁

(2) 篠原三代平『日本経済の二つの謎』(季刊理論経済学第三卷第二号)三二—三三頁。篠原三代平『経済発展と貿易の關係』

(中山伊知郎編『日本経済の構造分析』下巻九七—八頁)なおこの問題については高田保馬『米価の長期変動』(『米穀経済の研究』2)を参照されたい。

三

賃金の生存費説が労働供給の側の説明に重点をおいたのに対して、賃金基金説はむしろ、労働需要の側に重点をおいている。

賃金基金説といえば、J・S・ミルの名のもとに、経済学説史上、甚だ有名でありながら、すでに過去のものとなってしまう印象をうけやすい。その説くところが甚だ簡明にして、その大前提たる賃金基金の固定性が承認できないところへ、労働組合による賃金引上げの効果を否定するといっているのであれば、人気が出ないのも当然であったかもしれない¹⁾。事実、ミル自身も晩年はこの説を撤回したというのであるから、今日においては誰もそれを正しい

ものとは信じていないであろう。

しかし簡單明瞭な表現法の中に、やはり魅力のあることは、貨幣數量説の場合と同様で、ミルの後、ベーム・バヴェルクの新賃金基金説⁽²⁾やカレッツキーの独占度による所得分配率の決定理論⁽³⁾が、やはりその原型たる賃金基金説に由来する構想のもとに、ミルほど単純ではないが、ほぼ一定とみられる賃金水準または賃金の所得分配率が、いかなる要因によつて、そうなるのかという点を究明しようとした。

そのような試みの中で、カレッツキーの独占度による所得分配率決定の理論は、その着想の甚だ卓抜なことと相俟つて、多くの問題を含んでいるので、近時盛んにとりあげられるようになったが、その根本の構想は賃金基金説の現代版 modern version ともみることが出来る。そこでこういう観点から、カレッツキーの分配理論を取扱つてみたいと思う。

カレッツキーの議論は、国民所得GNPの中に占める賃金部分の割合を決定する要因が、(一)独占度と(二)広義の原料費用とにあるとするものであるが、まづここで問題になるのは、独占度が何を意味するかという問題である。

詳しい説明は別稿にゆずるが、カレッツキーの独占度の定義は一通りあつて、価格 p と限界費用 m との差を価格 p で割つたもの、すなわち、

$$\mu = \frac{p-m}{p} \dots\dots\dots (1)$$

これともう一つ別に、一期間中の総取引高 T の中に占める企業者利潤総額 E と間接費用総額 O との割合、すなわち、

$$\mu = \frac{E+O}{T} \dots\dots\dots (2)$$

その二通り独占度が考えられている。ところで、カレッツキー自身は、(1)の独占度——これを「クルノー的独占度」

と呼ぼう。完全競争の条件として、最初に、 \bar{v} を考えたのはクルルノーであったから——と、(2)の独占度——これを「カレッキの独占度」と呼ぼう。これがカレッキの導出したものであるから——とが全く等価 *equivalent* であるかのように取扱っている。すなわち、主要費用 *prime cost* (賃金費用と原料費用) にかんする費用曲線が水平的であり、しかもそのキャパシティの範囲内で生産が行われているという前提(この前提をカレッキは現実的であると考えている)をおくかぎり、(1)の独占度から(2)の独占度が導出されるからである。

しかしこのカレッキの前提が成立つというのであれば、それは限界費用が主要費用にかんする平均費用に等しいというのであるから、生産の増減はもっぱら、生産数量に比例的な賃金費用と原料費用とだけを増減させればよいという状態で、(一)過剰能力下で操業されている場合(オリゴポリーのもとに、産業均衡が成立している場合)。(二)カレッキ自身の説明しているように、社会全体として平均に費用曲線が水平的になっている場合。これらの場合には、あるいはこういう状態が出てくることもあり得る。

そこでこの前提を一応認めるとすれば、(1)のクルルノーの独占度と、(2)のカレッキの独占度とは等価になるから賃金の所得分配率を決定するという(2)のカレッキの独占度は、逆に(1)のクルルノーの独占度に還元されるので、結局、(1)のクルルノーの独占度が分配率を決定することになる。このことは、次のように考えることができる。

(1)のクルルノーの独占度の定義は、利潤極大の原理が作用するかぎり(限界収益と限界費用との一致すること)、需要の弾力性の逆数になる。したがって、独占度が大きいことは、需要の弾力性が小さいということになり、(その逆の場合は逆になる)、カレッキの結論を言いかえるならば、需要の弾力性が小なるとき、独占度が大き

なつて、賃金の分配率が小となる（その逆の場合は逆になる）。

ところで決定因となる需要の弾力性の大または小ということは、企業の立場からいえば、企業が販売を拡張しやすい時に、需要の弾力性が大であり、企業販売の拡張が困難な時には、需要の弾力性が小であるといえる。

このような需要の弾力性の考え方は、すでにハロッドの利用したところであり、また独占度のこのような理解は、シトフスキーの販売拡張費用 variation cost の大小による需要の弾力性の理解とか、オスカー・ランゲの産業内部の他企業との協調の程度 discipline of the industry あるいは degree of accommodation という理解の仕方等にしく、カレンキヤが『経済動学の理論』Theory of Economic Dynamics, 1954. で改訂した考え方は、この線にそつたものである。

したがつて、企業の側からする需要の弾力性の逆数 \parallel 独占度の理解は、同種企業間の協調の程度を示すことになつるが、このことは、オリゴポリーを構成する企業の支配力がつよいほど、販路拡張に割り込むための販売拡張費用 variation cost がかさみ、需要の弾力性は小さいことになるので、したがつて独占度は大となり、それだけの程度に應じて、賃金の所得分配率は切り下げられることになる（逆の場合は逆）。

このように、企業側の賃金総額 wage bill が、オリゴポリーの各企業間の競争によって圧縮されるといふことは、ありうべきことではあるが、そしてこれは重要な点であると思うが、しかし、この反面、いわゆる大企業 Big Business（オリゴポリーの構成企業は大企業とみてよいであろう）に対する賃金攻勢が激化すれば、各企業は協調的に、販売価格を引上げるであろうから、前記と同じ理由で、独占度が低下するものとみなければならぬ。けれどもこの場合、賃金総額対国民所得の割合が、より大になるとする根拠は極めて薄弱である。つまり「協調度」

と解された需要の弾力性が大となり、したがって独占度が小となっているのに、企業が協動的に販売価格を引上げるならば、賃金の所得分配率は決して上昇するとはいえず、更にこの傾向が、いわゆるコスト・インフレを起せば、実質賃金はさらに低下することさえあるであろう。もとより、カレンスキーは別の要因として原料価格を考えているけれども、ここでは原料価格の高低は殆ど問題にならない。何となれば、賃金の上昇、販売価格の上昇、コスト・インフレ、の悪循環がつづくとすれば、企業は価格を引上げることによって、その時々々の利潤率を維持しうるインフレイヴをもつけれども、賃金の方はインフレの効果によって、実質賃金の切下げがづづいてゆくであろう。要するにカレンスキーでは「協調度」＝需要の弾力性が大になれば、独占度が小となって、賃金の所得分配率が大きくなるというけれども、右にのべたような事情から「協調度」が大となり、独占度が小となりながら、なお、賃金の分配率が小となるような事態はどう説明されるべきか。全く彼の理論の無力といわなければならぬ。

そこで、この理由を考えるならば、賃金の所得分配率の問題を、個別企業の価格の問題として考えているだけで、経済体系全体の中で、考えようとしなかつた点に求められるであろう。つまりカレンスキーは折角、国民所得の場合において、賃金を考えようとしながら、むしろ微視的分析に終始し、個別企業における推論をそのまま経済体系全般の問題として拡張解釈したところに難点があつたのである。この場合、少くともオリゴポリーにおける各企業間の競争の要因を重視すべきであつたのである。

(1) この表現に注釈を加えたい。経済理論が現実の問題に利用される場合、しばしば断片的に、都合のよいところだけが利用されている例がみられる。経済政策や政治的調整の問題を考える場合、人気の有無にかかわらず、国民経済全体の立場から強行しなければならぬ政策というものがある。個別経済の立場と経済体系全般の立場とは異なる以上、これは当然のことである。このために経済理論は「結合の矛盾」fallacy of composition を考慮しつつ、つねに経済体系全般の動きを分析してい

るとみてはかまらぬ。

- (3) Eugen von Böhm-Bawerk, *Positive Theorie des Kapitals*, Band 2, 4 Aufl, 1921, S. 270 ff., Knut Wicksell, *Über Wert, Kapital und Rente*, pp. 98~103. 北野熊吉男訳『価値資本及地代』：七三—二一〇頁、高田保馬『利子論研究』：二二三頁以下。高田保馬『全訂経済学原理』一九八—二〇二頁

- (3) M. Kalecki, *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*, 1939, Ch. I; *Theory of Economic Dynamics*, 1954, Part 1. 舟津亮二『カレツキーの独占度と分配機構』(経済論叢第六十四巻第四・五・六号)、『カレツキーにおける独占度概念の発展』(経済論叢第七十三巻第六号)

- (4) この点については前記『カレツキーの独占度概念の発展』八—十一頁参照
- (5) 価格を p 、生産数量を x 、限界費用を m 、とすれば、利潤極大であるから、限界収益(限界売上高)と限界費用とは等しくなる。すなわち

$$\frac{d(p \cdot x)}{dx} = m, \quad \therefore p + x \frac{dp}{dx} = m \quad \text{この両辺を } x \text{ で割って、移項すると} \quad 1 - \frac{m}{p} = -x \cdot \frac{dp}{dx}$$

となる。この左辺が、(1)の独占度であり、右辺が需要の弾力性の逆数である。

- (6) R. F. Hand, *The Trade Cycle*, 1936, pp. 76~87.

- (7) T. Scitovsky, *Welfare and Competition*, 1951, pp. 200~251.

- (8) この点については詳しくは舟津亮二『カレツキーにおける独占度概念の発展』(経済論叢)(第七十三巻第六号)：二二—二五頁参照。

五

限界生産力説はケインズ以後の購売力説(所得分析)があらわれるまでは、最も支配的な賃金・雇用理論の説明原理であった。すなわち、企業の側から、労働需要を決定する基準は、労働の限界生産力と賃金率との均等すると

ころであるというのが、その理論の骨子をなす。換言すれば、企業者にとって、労働の限界生産力と賃金率とが等しくなるように、雇用量を決定するのが、利潤極大を実現するゆえんであり、現に企業は利潤の極大を追求して行動するかぎり、当然にそういう雇用量決定方式をとるはずであるというのが、この命題の内容である。

さて一般の場合、労働の限界生産力は、労働者にたいする雇用の増大にもなつて、逓減するものと考えられるので、賃金率が高ければ、雇用量(労働需要)は少くなり、賃金率が低ければ、雇用量は多くなるという結論になる。カッセルやピグウの名とともに、「失業高賃金説」high-wage theory of unemployment と呼ばれるものは、この限界生産力説を背景にしている。すなわち、労働組合が組合の圧力をもつて、賃金水準の引上げを行ひ得たとすると、それは当然に労働需要したがって雇用を減退せしめる。しかも多くの場合、失業させられるのは、比較的力量の弱い未組織の労働者達であろうから、労働組合の賃金引上げ運動は、未組織労働者の犠牲に行われる組織労働者の利己的行爲であると考えられたわけである。これがきわめて簡単に要約された限界生産力による賃金・雇用の説明である。

ところで他の学説との関連において、限界生産力説の特質をなすとみられる二、三の論点を示すならば、まず第一に指摘しておかねばならぬのは、この限界生産力説は労働市場を売手市場とみた議論であるという点である。すなわち労働の需要量をただちに雇用量と考へ、その労働需要を決定する要因として、労働の限界生産力と賃金率の関係を究明するのがこの理論である。その意味ではやはり労働市場の力関係において、企業者の側、すなわち労働需要の側に重点がおかれているとみななければならぬ。

第二に、右の考え方からする当然の帰結として、限界生産力説からする失業対策は、賃金の切下げによる雇用の

拡大を決定的に重要と考えている。すなわち限界生産力説⇨高賃金失業説からする当然の結論である。ただこのことが、次の第三の特徴と結びついて、重要な意味をもつことを指摘しておきたい。

第三には、限界生産力説を主張する人々は、労働の限界生産力曲線と賃金率とは、それぞれ独立の要因できまり、相互に関連しあうことはないと考えられている。そうであるからこそ、賃金率の引上げが失業を増し、また賃金率の切下げが、雇用を拡大するという結論が出てきたのである。もし賃金率の切下げにともなって、限界労働の生産力曲線が大巾に下方に移行すれば、かえって失業の増大することさえ、ありうるはずである。つまり賃金の切下げによる購買力・有効需要の減退が、労働の限界生産力そのものを引下げることが、普通に考えられることがらだからである。こういう論点はすでにビッグウ対ケインズの賃金論争として広く人々の注目を惹いたところである。

四

賃金にかんする購買力説 purchasing power theory of wages というのは、ケインズによって有名になった有効需要の原理にもとづく賃金・雇用の理論である。すなわちケインズによれば、雇用を決定するものは、国民所得の水準であり、国民所得水準が低下すれば、失業が増加し、逆に国民所得が上昇すれば、失業の減少、雇用の拡大となるというのが、その雇用理論の骨子である。

ところですでにみたように、労働の限界生産力曲線というのは、いうまでもなく、労働の投入量に應ずるところの企業の収益に対する労働の限界の貢献度を示す曲線である。ビッグウをはじめとする限界生産力説の論者は、もっぱらこの労働の限界生産力曲線を技術的な関係ないし実物的な側面からきまるものと考え、この限界生産力曲線が

容易にシフトしないものと考えていた。

ところが労働者の企業に対する貢献度は、実物的な要因だけで済まされるのではなく、有効需要の高さにも依存するものである。ケインズのピグウに対する最も痛烈な批判は、実にこの点をめぐって行われたのである。つまりケインズによれば、貸金率の切下げは有効需要を減少させ、生産物の販売に少からぬ影響を与え、したがって、労働の限界生産力曲線を下方に引下げ、雇用拡大の効果を減殺することがありうるというのである。その故にむしろ、ケインズは労働組合の抵抗を押しきって、困難な貸金切下げをはかるよりも、むしろ有効需要を高めるような公共投資政策をとる方が雇用の拡大に効果の大きいことを観取したのである。

因みにいうと、近時盛んに唱導されている生産性向上運動を効果あらしめるためには、たんに労働の強化や配置の合理化をはかるだけでなく、その主力はむしろ資本の充実に由る技術の近代化と、さらに、これは往々忘れられていることであるが、販売努力 *selling effort* の強化が必要である。つまり生産工程だけの問題でなく、生産物価値を高めなければ、生産性の向上にはなり得ないのである。たとえば、安く大量に生産し得たとして、これの生産物が売れ残ったり、買ったたかれたりしたとすればどうなるかを考えれば、自明のことであろう。

さて誤解のないように注記しておきたいことは、ケインズと限界生産力説との関係についてである。往々ケインズによって、限界生産力説は否定されたという解釈があるが、古典学派のいわゆる第一公準に対する彼の取扱い方によっても明かであるように、彼は限界生産力説を当然のこととして認めているのであるが、ただピグウなどのいわゆる古典学派の人々と異なるのは、限界生産力曲線が固定的でなく、有効需要の増減によってシフトするという考え方に關してである。

このようにみてゆくと、賃金の限界生産力説は価格分析に属し、賃金の購買力説は所得分析に属して、両者は全く異なる分析方法であるかの如き印象を与えやすく、また事実そのような解釈も行われているけれども、この二つの理論は、それぞれの強調点が違うだけであつて、むしろ相互に補完されてこそ、より具体的な分析が可能となるものである。

したがつて限界生産力説のもつ価格分析的性格は、購買力説のもつ有効需要、国民所得水準といった面の考察によつて補われなければならないし、他方、購買力説による場合には、資本蓄積や技術革新による物的な生産力の面の考察が忘られてはならないのである。

さらにわが国のように、貿易依存度が高く、潜在失業者が多く、資源・資本の乏しい国柄では、随所にポツル・ネットがあり、したがつて潜在的にインフレ傾向が強いとみられるので、ケインズの考えたような積極財政政策による賃金・雇用の改善はすぐに限界点に達しやすく、残された途は、雇用を犠牲にしないで、いなむしろ雇用の増大と共存して、賃金を上昇させるという観点から、前述のような意味での生産性の向上をはかる以外にはない。

このように、もともと労使二者間の契約によつて決定される価格分析的な賃金理論は、国民所得・雇用・物価といった経済システム全体からの重大な制約を受けざるをえない。またその間、オリゴポリの企業相互間の競争度ないし協調度、労資間の力関係による不確定的要因などがからんでくる以上、今後の賃金理論は広範な研究が要請されると共に、また政策的にも強力を国民経済全体の観点に立つ調整機関を必要とするだろうと考えられる。

(1) J. M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, 1936, pp. 5-6.