

經濟論叢

第110卷 第1・2号

企業的マーケティング論の成立……………橋本 勲	1
生産性・分配率・賃金と物価……………小川 登	23
わが国電機産業に対する直接投資……………藤原貞雄	45
通貨供給と経済成長理論……………西村 理	65
研究ノート	
レーニンの「辺境地」論……………保坂哲郎	88

昭和47年7・8月

京都大學經濟學會

生産性・分配率・賃金と物価

——所得政策に関連して——

小 川 登

I 問題状況と課題

マルクスは賃金を名目賃金、実質賃金、相対賃金という3つの範疇に明確に分け、前2者が上昇しても相対賃金が低下するばあいを論じている¹⁾。戦後の日本では名目および実質賃金は上昇しているが、相対賃金＝労働分配率 (labor's relative share) は確実に下落し、いわゆる相対的窮乏化が進んでいる (表付・1, 2を参照)。にもかかわらず、剰余価値学説、搾取理論とまで命名されているマルクス経済学に立った賃金論の数多くの著書のなかで、労働者がどれほど搾取されているかを示す労働分配率の分析に明示的にスペースをさいている例は絶無に近い。これはどうしたことであろうか。労働分配率が国際的にみて低い、つまり日本の搾取率がきわめて高いことの暴露は、研究者によってではなく、労働組合によって1968年頃から開始されたのである。

他方、「近代経済学にとって賃金理論ないし労働問題の分析は、いまなお最大の弱点の1つである」²⁾にもかかわらず、近代経済学の

表付・1 国民所得にしろる
労働分配率の推移

	労働分配率	資本分配率
	%	%
1955年	74.2	25.8
60	62.6	37.4
65	65.8	34.2
70	59.5	40.5

出所：小野・南『労働経済論』1972年、140ページ。

表付・2 付加価値にしろる
労働分配率の推移

	粗	純
	%	%
1955年	35.4	37.7
60	32.0	35.0
65	34.6	39.2
70	30.3	33.7

出所：通産省「工業統計表」(製造業)

1) マルクス『賃労働と資本』岩波文庫版を参照のこと。

2) 飯田経夫「雇用・賃金・物価の関係と所得政策」同氏編『賃金と物価』日本経済新聞社、1968年、7ページ。なお、この著から学ぶところが多かったことを明記しておきたい。

賃金論のテキスト・ブックには必ず《国民所得中の賃金》といった章を見出し
 うるのである³⁾。こういう対比は、近代経済学が賃金論をはじめから分配論の
 1分野として位置づけるのにたいして、マルクス経済学が賃金を所得・分配で
 はなく商品労働力の価格であると規定していること⁴⁾、そして日本の賃金があ
 まりにも低かった故に強搾取、所得分配における不平等など論ずるにもおよば
 ない自明の理としてかたづけていたことから生れたのかもしれない。

だが、日本の国民のなかにはそれがたとえ虚偽の意識であれ、自らを中流階
 級として位置づける部分が90%にもなっているとき⁵⁾、累進課税等によって
 「金持は貧乏人になり、貧乏人は金持になった」という喧噪を放置しておいて
 よいものだろうか。

ところで、労働分配率の問題は、賃上げ抑制をもくろむ資本の所得政策の3
 つの理論的構成要素、すなわち生産性、貨幣賃金とならぶ1つとして最近スポ
 ット・ライトが強くあてられだしている。さて「サミュエルソンのごとき冷徹
 無比なエコノミストが、こと所得政策にかぎっては、にわかモラリストに一
 変するのは、いったいなぜであろう⁶⁾と、気鋭の飯田経夫氏すら首をかしげる。
 これはまず、のちほどふれるが、ガイドポスト恒等式においては労働分配率が
 上り、資本分配率が下れば物価は下落するという彼にとって好ましくない理論
 的帰結があるからであろう。経済分析に価値判断を入れることをきびしく拒絶
 する冷徹無比なサミュエルソン⁷⁾すらモラリストになるゆえんは、新古典派総
 合、ニュー・エコノミックスの総帥として、国際通貨危機のもとにおいて④古

3) たとえば、近代経済学の賃金論の代表作であるヒックス『賃金の理論・新版』（東洋経済新報社、1965年）第6章；ロスチャイルド『現代賃金論入門』（東京創元新社、1957年）第14章。

4) 賃金論は『資本論』では第1巻＝生産論において論じられている。

5) 『労働白書・昭和46年版』475ページ。1960年から70年にかけて、自らを中流と評価する国民は76%から90%になった。

6) 飯田経夫「所得政策導入の条件と含意」『日本労働協会雑誌』114号、1968年9月、12ページ。

7) サミュエルソン、ソローの所得政策論はつぎの論文にみることができる。Arthur F. Burns & Paul A. Samuelson, *Full Employment, Guideposts and Economic Stability*, 1967; Robert M. Solow, "The Case against the Case against the Guideposts, in G. P. Shultz & R. Z. Aliber (ed.), *Guidelines: informal control and market place*, 1966 (訳書『所得政策論争』東洋経済新報社、1968年所収)。

典派的善としての物価安定、②ケインズの善としての完全雇用、③新古典総合的善としての経済成長という3目標を同時に達成する理論体系を立てねばならず、そのうえ公害発生という事態のなかで④厚生経済学的善としての人間福祉をも経済政策のターゲット(的)とせねばならない苦悩のあらわれである。それに⑤資本主義体制の最大のメリットである経済的自由も擁護せねばならない。このような5つの目標を調和的に達成せねばならないのはまさしく不可能を可能ならしめようとするのである。

執拗にうちだされる所得政策が、物価上昇は賃金が生産性を上回って上昇しているからだとする賃金コスト・インフレ説にその理論的基礎をもつかざり、そこからマルクス主義労働経済論は生産性と賃金、労働分配率・賃金と物価(とくに賃金と物価の悪循環論)という問題領域に明確に答えることを強要されている。

II 労働分配率の推移と現状

所得分配率の長期的な不変性(constancy)を最初にはっきり指摘したのは周知のようにカレッキーである*。彼は1939年、米英における賃金所得の分配率は長期的にも短期的にもわずかしき変化していないという事実を明らかにした⁸⁾。

* これを、ケインズは「あらゆる経済統計のなかで最も驚くべき事実」として「ちょっとした奇跡(miracle)」⁹⁾とし、シュンペーターもこれを「不思議(mystery)」¹⁰⁾としている。たしかに、労働組合運動の発展にもかかわらず資本の搾取率が緩和されることがなかったということは驚くべき事実である。ソローも「国民所得の労働所得と財産所得への配分は、わが国経済、いや西欧諸国のどこにおいてもあまり急激には変

8) M. Kalecki, *The Distribution of National Income*, 1939, pp. 198-200, 210. もちろん、カレッキーは後になってこの一般的不変性を放棄している。ditto, *The Theory of Economic Dynamics*, 1954, pp. 31-33. カレッキーのほか、ポーレー、ケインズ、ラッカー、ワイントラップ、カルドア、クレー、レーダー、など多くの論者が労働分配率の安定性を指摘している。

9) J. M. Keynes, "Relative Movement of Real Wages and Output" *Economic Journal*, 49, 1939, p. 48.

10) J. A. Schumpeter, *Business Cycles*, Vol. 2, 1939, pp. 575-76.

化しないものである」とし、「戦後20年のあいだに、国民所得にたいする雇用者所得の割合は、65%から71%のあいだの狭い範囲のなかで変動している¹¹⁾」と言う。

だが、労働分配率の上昇傾向をとく論者も多い¹²⁾。労働分配率の上昇による所得の平等化、

つまり有名な「所得革命」を説くシモン・クズネットはその象徴だが、彼の計算した国民所得に占める労働のシェアの長期趨勢によると、それは先進諸国では長期的には徐々に上昇している(表付・3)¹³⁾。もちろん、労働分配率は短期的には好況期に低下し、不況期に上昇する傾向をもっている。それはともかく、塩野谷祐一氏がクズネットと同じ計算方法で最近日本の分配率変動を示したものは、すでに表付・1としてかかけておいたが、戦後日本では分配率の低下は著しいのである。分配国民所得の構成比の推移(表付・4)をみれば、逆に、資本分配率(財産所得+法人所得)の上昇はあまりにも明瞭である。

ところで、国民所得に占める労働所得の計算は、いずれにせよ自営業主所得の捕捉がむづかしく¹⁴⁾、正確を期しがたいので、厳密に出る製造工業の分配率

表付・3 分配率の長期趨勢

	労働分配率 %	資本分配率 %
イギリス		
1860~69	59	41
1905~14	57	43
1920~29	71	29
1954~60	78	22
フランス		
1913	67	33
1920~29	70	30
1954~60	84	16
ドイツ		
1895	78	22
1913	77	23
1925~29	88	12
1954~60	79	21
アメリカ		
1899~1908	69	31
1919~28	69	31
1929	68	32
1954~60	78	22

11) ソロー、前出論文、訳書『所得政策論争』前出、65-66ページ。

12) クズネットのほか、シュエラー、ギャラウエイ、ゴールドバーグ、クレヴィスらである。横井弘美『所得分配率の理論と実証』日本評論社、1965年、143-44ページ参照。

13) S. クズネット『近代経済成長の分析』訳書、上巻、161ページより。クズネットの計算方法は、個人業主所得のうち法人企業の利潤率と等しいものを資本所得部分とし、残りを労働所得とみなす方法である。なお、クズネットの所得革命論にたいする反論は、統計操作に難点はあるが、ひとまず、ヴィクター・ペーロ「所得革命はおこったか」伊東・相良編『変貌する資本主義』平凡社、1967年所収を参照のこと。

14) 所得税の不平等の例として常にだされる「クロヨン(9. 6. 4)」を思いおこせばよい。

表付・4 分配国民所得の構成比の推移

(単位: %)

年度	計	雇用者 所得	個人業主 所得	個人の財産 所得 (注)	法人所得		政府の事業 および 財産所得	(控除) 一般政府と 消費者の 負債利子
					法人留保			
1955年	100.0	49.5	37.1	5.8	7.8	3.1	0.7	-0.9
60	100.0	50.0	26.3	8.3	14.6	7.5	1.6	-0.7
65	100.0	56.3	23.2	10.1	10.3	3.7	0.8	-0.7
70	100.0	54.8	19.4	10.3	15.4	8.1	1.3	-1.1

出所: 経済企画庁「国民所得統計」

注) 原資料では国内法人からの個人配当分は個人の財産所得に含まれているが、本表では法人所得に含めてある。

表付・5 各種統計による労働分配率の推移

(単位: %)

年度	工業統計		主要企業経営分析		中小企業経営分析		法人企業統計	
	粗	純	粗	純	粗	純	粗	純
1955年	35.4	37.7	49.0	57.3	—	—	48.2	52.8
60	32.0	35.0	39.5	47.1	54.6	59.5	47.9	53.2
65	34.6	39.2	41.7	51.4	58.9	67.2	53.0	61.9
70	30.3	33.7	41.9	50.3	56.6	61.7	53.6	61.3

出所: 1. 大蔵省「法人企業統計」(製造業, 全規模)

2. 日銀「主要企業経営分析」(全産業, 資本金10億円以上)

3. 通産省「工業統計」(製造業)

4. 日銀「中小企業経営分析」(50人~299人規模, 製造業)

注) 1. 粗……付加価値に減価償却費を含む。

純……付加価値より減価償却費を除く。

2. 工業統計は、62年まで4人以上、63年から10人以上の規模である。

3. 1965年は不況のため上昇している。

統計を表付・5としてまとめておいたが、大蔵省のものをのぞき分配率は低下している。日本の分配率を国際的に比較したものはのちほどかかげる(表付・9)が、低開発国をのぞき、先進国では日本と西ドイツの低水準が目立つ。欧米諸国から日本のチープ・レイバーが組上にのぼせられるゆえんである。以上から判明する基本的なことは、景気循環による短期変動をのぞけば、日本では搾取率は緩和されるどころか強まっているということである*。

* 通産省の上業統計によれば、1967—69年の純労働分配率は約35%だが、これは労働者が創り出した純付加価値のうち労働者の取分が約4%であり、搾取率(剰余価値率)がおよそ300%であることを意味している。いいかえれば、日本の工場労働者は1日

7時間30分の労働のうち5時間も資本のため働いていることになるのである。

$$\text{さらに粗労働分配率} = \frac{\text{現金給与総額}}{\text{粗付加価値}}$$

ただし、粗付加価値＝製造出荷額－(原材料費＋国内消費税)。

現金給与総額＝従業員給料・手当・賞与＋福利費＋役員給与・手当。なお、役員賞与は利潤から出ている。

という式で計算されているのであるから、労働所得のなかには会社役員の給与・手当がふくまれているのである。その比率は、表付・6によると、約8%もあるから、雇用労働者の取分はその分だけ下ることになり、約32.2%位になるわけである。

さらに、所得分布のありかたが日本とアメリカは似ているといわれているから¹⁵⁾、全人口のうち5%の最高所得層が国民所得の約25%をとり、この層75%を95%の人々が分けあっていることになる。

このように全くひどい所得分配の不平等はともあれ、日本において、毎年賃金闘争をおこなうという世界に例をみない春闘にもかかわらず、相対賃金が低下傾向にあったことは一体なにを意味しているのであろうか。もちろん、アメリカの労働経済学者のあいだでは、労働組合が実質賃金の水準や所得分配に占める労働のシェアにおよぼした影響は、ごくわずかであるかそれともゼロに近いというのが多数見解である¹⁶⁾。日本において、労働分配率の低下傾向と労働組合の力との関係を実証的に分析しているのは、筆者の知るかぎりでは馬場正雄氏のみである。馬場氏は、労働組合の勢力(圧力)が戦後日本の製造工業にお

表付・6 雇用者所得の内訳(単位:%)

	1961年	1964	1968
(1)賃金俸給	84.8	83.8	82.7
(2)社会保険 雇主負担	3.8	4.3	5.0
(3)退職金	2.2	2.5	2.5
(4)その他	1.4	1.4	1.4
(5)重役俸給	7.8	7.8	8.4
計	100.0	100.0	100.0

出所：『図説・労働白書』昭和45年度版，89ページ。

15) 小宮隆太郎編『戦後日本の経済成長』岩波書店，1963年，161ページ。なお、クズネットスの全くひかえめな計算でも、アメリカでは全人口の1%にあたる高額所得者層は、全個人所得のうち1919-28年に13.4%、1939-48年に9.9%もとっていたのである(伊東・相良編，前出書，208ページ)。クレヴィスの計算でも、戦後一貫して、5%の最上層は全所得の約20%をとっており、20%もいる下層はたった5%しかあずかっていないのである。I. B. Kravis, *The Structure of Income*, 1962, p. 204.

16) A. M. Cartter & F. R. Marshall, *Labor Economics: wage, employment and trade unionism*, 1967, chap. 15 を参照のこと。

ける分配率低下の傾向に、いかなる程度の影響をあたえているかを計測し確定しようとする*。

* 馬場氏はまず、戦後日本では「膨大かつ急速な設備投資の遂行とそれともなう資本諸費用の増大とが、労働組合の影響力を圧倒しつつ、きわめて重要な要因として分配率を抑圧したのだ」と推論し、労働組合の勢力を計量可能な指標として組合組織率をえらび、結論を「戦後の製造工業分配率の傾向的な低下という事態にたいして、組合組織率の低下傾向はけっして無関係でなかったとしても、その影響は一般に漠然と考えられているほどに大きなものとみなしえない」¹⁷⁾とされたのであり¹⁸⁾、きわめて平凡な分析結果におわたったのである。

「春闘は高度成長の落穂ひろい」とよく揶揄されるが、日本の企業別組合は強搾取→強貯蓄→高投資→高成長という日本経済の蓄積型を變形させえず、それに圧伏されてきた、というよりもそれに順応してきたのであった。日本の労働分配率が極度に低いのは、表付・7で明らかのように直接には金融費用、減

表付・7 粗付加価値構成比の国際比較 (1968年, 業種: 普通鋼) (単位: %)

	人件費	減価却費	償却費	金費	融用	租公	税課	純利益	付加価値
日本大手4社	42.3	21.7			15.7		8.6	13.7	100.0
US スチール	71.8	8.7			2.3		9.3	7.1	100.0
西独大手4社	63.9	18.8			5.6		7.8	6.4	100.0

出所: 通産省「世界の企業の経営分析」昭和46年版より作成。

注) 普通鋼をえらんだのは、3国の状態をもっともよくあらわしているからである。西ドイツの減価却費は他業種ではもう少し低い。

価償却費と純利益の粗付加価値に占める割合が極端に大きいところにある。こういう特徴は資本形成における間接金融にもとづく過度投資のあらわれである。とすれば、日本における労働分配率の引上げは①高投資のスローダウン、②間接金融の自己金融への転換を結果させずには実現しえないことになる。

- 17) 馬場正雄「経済成長、組合組織率と所得分配」小宮隆太郎編、前出書所収、153、146ページ。
 18) 近代経済学は労働分配率水準が何によって決定されるかについて、①限界生産力説、②カレツキーの独占度理論(マーク・アップ理論)、③カルドアの貯蓄・投資理論という3つをもっている。それぞれの内容については、ひとまず、小野旭・南亮進編『労働経済論』有斐閣、1972年、第7章を参照のこと。

III 生産性・分配率と賃金水準

日本においては「資本分配率高く、労働分配率低い」がゆえに、財界・政府はその問題にあまりふれたがらない。ところで、日本経営者団体（口経連）は「総評・中立労連は、本年度（1969年）春闘で“分配率引上げ闘争”をその主要な柱にすえようとしているが、これは、その認識において根本的な間違いをふくんでいる」と断定し、間違いの理由として、①「分配率と賃金水準の高低には直接的な関係はない。たとえば、賃金水準の低い中小企業で分配率はむしろ高く、逆に賃金水準の高い大企業では分配率は低い」、②「分配率の国際比較は、国連統計上、各国の付加価値のとりかたや、人件費の内容がまちまちであり、信頼できる国際比較は技術上困難である」、③「発展途上の社会では分配率が低く、停滞社会では分配率は高いのであるから、総評・中立労連は停滞社会をえらぶのであるか」¹⁹⁾という3つをあげている。労働組合が労働分配率の引上げを主張するのにたいする財界・学界の反論は、現在にいたるもだいたい上の3つに集約されているといっても過言ではない。だからこの3点を検討しよう*。

* ①第1の反論のしかたは稚拙でさえある。もちろん前半の「分配率と賃金水準には直接的な関係はない」ということはたしかに事実である。なぜなら、つぎの定義式は自明の理だからである。

賃金水準（平均賃金）＝従業員1人当りの付加価値生産額×労働分配率

このように、賃金水準は分配率によって直接的（一義的）にきまるのではなく、付加価値生産性の高低とも関係しているからである²⁰⁾。しかし、この反論は同時に、財界・企業が常に強調してやまない「生産性をあげねば賃上げもできない」という、いわゆる“生産性賃金論”の自己破産を単純明快にみちびきだしてしまうのである。なぜなら、生産性と賃金水準の高低にも直接的な関係はないからである²¹⁾。

19) 日本経営者団体連盟「春闘共闘委（総評・中立労連）『1969年賃金白書』の概要と問題点」（パンフレット、1968年12月刊）より。

20) たとえば、A産業においては従業員1人当りの年間付加価値生産額が300万円であり分配率が50%であるとする年間賃金の水準は150万円となるが、逆にB産業では分配率は60%と高いが付加価値が200万円と低いため年間平均賃金は120万円にしかならない。この例は日本の寡占的大企業と中小企業にそのままあてはまる。

21) たとえば、ある年のA産業において付加価値300万円、分配率50%、年間賃金150万円であった

さて、一面の正しさをもつこの前半をうけて「賃金水準の低い中小企業で分配率が高く、逆に、賃金水準の高い大企業では分配率は低い」と言われるには、あいた口がふさがらない。表付・5と表付・8をみれば、大企業では生産性は高いが分配率は低い、それにたいして中小企業では生産性は低いが分配率は高い。1970年をとって上式にあてはめれば、大企業で平均年間賃金は321万円 $\times 0.419\% = 135$ 万円となり、中小企業では143万円 $\times 0.566\% = 81$ 万円となるのである。中小企業の賃金が低いのは、このばあい、中小企業の付加価値生産性が大企業のそれの45%しかないからである。日経連がさきの初歩的な定義式を知らないことはありえないわけだから、この反論は稚拙としかいいようがない。稚拙といった言葉をつかうのも「所得政策は目下のところ高度に論争的なテーマ」²²⁾だからである。

②つぎは分配率の国際比較(表付・9)についてである。分配率が労資の

対立争点になるにしたがって、経営者側は高くでている大蔵省のものをおもてに出し、労働側は低くでている通産省のものをもっぱら用いるという傾向はあきらかであ

表付・8 従業員1人当りの付加価値額
(年間、単位:万円)

	大企業	中小企業
1960年	107. ²	41. ²
65	162. ⁹	72. ²
70	321. ⁴	142. ⁹

出所:日経「主要企業経営分析」
〃「中小企業経営分析」

表付・9 労働分配率の国際比較(製造業)

(単位:%)

	約17年前		最近時	
	年次	分配率	年次	分配率
イギリス	1954	55.0	1969	66.8
フランス	1953	56.6	1965	35.3
デンマーク	〃	56.3	〃	58.4
オランダ	〃	44.5	1967	53.8
西ドイツ	〃	34.4	1969	38.5
アメリカ	〃	56.4	〃	46.7
カナダ	〃	48.8	1967	51.1
インド	1955	54.9	1966	46.6
台湾	1954	23.6	1968	30.0
韓国	1959	36.6	〃	25.7
フィリピン	〃	34.8	1969	27.4
日本				
工業統計	1955	35.4	1970	30.3
法人企業統計	〃	48.2	〃	53.6
主要企業経営分析	〃	49.0	〃	41.9

出所:国連「経済統計年鑑」より作成

ものが、次年度付加価値生産性が10%上昇し330万円となっても、分配率が10%下れば、年間賃金は330万円 $\times 40\% = 132$ 万円となってしまふからである。また、生産性が10%下っても分配率が10%上れば270万円 $\times 60\% = 162$ 万円と賃金水準は上昇する。

22) 熊谷尚夫「所得政策について」『日本労働協会雑誌』116号, 1968年11月, 2ページ。

る²³⁾。「各国の付加価値のとりかたや人件費の内容がまちまちである」のであれば、統一計算をすればよいのである。それをおこなっても30%台が50%台にあがることはありえないし、ましてや低下傾向が変るわけではない。

③第3点は、日経連の「分配率の急上昇によって賃金水準の上昇をはかるといえることは、長期的にみて、投資や経済成長の停滞によって生産性の上昇を鈍化させ、かえって賃金の伸びが鈍るという矛盾をふくんでいる²⁴⁾という見解についてである。労働分配率が上り、したがって資本分配率が下れば、貯蓄＝投資資源が減り、経済成長率が鈍化するであろうという論理はあくまでも一面的である。3つの面から反論しよう。第1は、実際の面であるが分配率が高いところでは成長率が低いのは事実であるとしても、韓国、台湾等にみられるように逆に分配率が低ければ成長率が必ず高くなるとはかぎらないという点である。第2に、このような見解には、蓄積（貯蓄）と投資の源泉が主として企業の利潤所得からなされているとの想定があるのだが、現代日本ではそうではない²⁵⁾。たしかに利潤所得からの貯蓄率のほうが賃金所得からの貯蓄率よりも高いのは事実であろうが、それは平均貯蓄性向のことであって限界貯蓄性向がそうであるとはかぎらないのである。第3に、資本単位あたりの生産高（資本生産性＝設備稼働率）や付加価値率を高めることができれば、労働分配率を高めても資本利益率が下るわけではない。このように、分配率の引上げがいつでも企業成長率を必然的に低下させるとは全くいえない。

さて、日本の製造業の大企業部門においては売上価値労働生産性（従業員1人当りの年間売上高）が欧米なみかそれ以上になっている業種も多い。自動車産業などはその典型である（表付・10参照）。にもかかわらず平均賃金（賃金水準）が低いということは、資本効率（売上高×付加価値率）と労働分配率が低いとしか考えられない。そういう高生産性業種においては労働生産性を高めるだけでは賃金を大巾に（たとえばアメリカ並みに）上昇させていくことはすでに非現実なことであり、労働組合の眼が分配率を高めるほうに向うのは当然である。

23) 表付・5の各種統計の計算基準のちがいについては、日経連『変革期に立つ日本経済と賃金問題・資料編』1972年1月刊、20ページを参照のこと。なお、同書、143ページで、さきの3つの反論を再びくりかえしている。

24) 日経連、同上書、143ページ。

25) 1965年の日本では、法人の純貯蓄（法人留保）は9710億円、個人貯蓄は3兆7554億であり（出所：経済企画庁「国民所得統計年報」昭和42年版、37ページ）、拡大設備投資の源泉は、日本のばあい圧倒的部分が個人貯蓄にある。

表付・10 1人当り年間売上高の国際比較(1968年) (単位:万円)

		売上高	粗付加 価値額	人件費	労働 分配率
普通鋼	八幡製鉄	1,009	314	131	41.6%
	USスチール	813	523	368	70.4
	アウグスト(独)	743	244	141	57.7
自動車	トヨタ	1,640	378	100	26.5%
	フォード	1,221	549	292	53.2
	V.ワーゲン	550	205	122	59.4
板ガラス	旭硝子	960	371	131	35.3%
	P. P. G. (米)	957	482	325	67.4
	O. イリノイス(米)	676	389	274	70.4
セメント	小野田	1,602	429	126	29.6%
	レイ・ポート ランド(米)	1,142	577	319	55.5

出所: 通産省「世界の企業の経営分析」昭和45年版

ところで、貨幣賃金を w 、実質労働生産性を π 、単位当り製品価格(物価水準)を p 、労働の相対的分前を s とするとき、自動的に $s = \frac{w}{\pi p}$ という定義式がえられる。これを変化率タームであらわす(ドット・を付して各変数の変化率を示すものとする)と、 $\dot{s} \equiv \dot{w} - \dot{p} - \dot{\pi}$ という恒等式がえられる。この恒等式は「平均賃金が、生産性上昇テンポとまったく等しいテンポで上昇し、物価水準が不変とすれば、国民所得にたいする労働所得と財産所得の割合は変わらない」²⁶⁾ ことを意味する。 $s = \frac{w}{\pi p}$ は労働分配率 = $\frac{\text{平均賃金}}{\text{付加価値生産性}}$ だから、労働組合が分配率を高めるには、平均賃金(賃金水準)を付加価値生産性の上昇率より高い率で上昇させねばならないという単純明快な結論が出てくる。しかし、となると逆に物価(p)の働きがどうなるか、という難問が出てこざるをえない。というのは、他方「一国全体の平均生産性上昇率(実質経済成長率)を上回る名目賃金上昇があれば物価上昇が生ずる」という、これまた有名な定義式があるからである。所得政策の登壇である。

26) ソロー「ガイドポスト反対論への反対」訳書『所得政策論争』前出、64ページ。

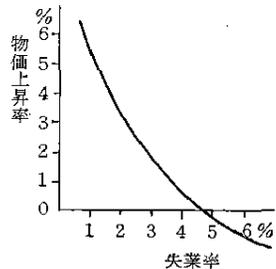
IV 賃金と物価

—所得政策について—

所得政策理論の基礎には、完全雇用と物価安定のあいだにはトレード・オフ (trade-off) = 非両立的な関係があるという認識がある。つまり、完全雇用を実現しようとするれば物価上昇がはげしくなり、物価安定を実現しようとするれば相当な失業者が出ざるをえない、というのである(図付・1参照)。サミュエルソンとソローは、労働分配率一定、生産性の伸び率2.5%を仮定して、物価の安定を維持するためには、4~5%の失業率が必要であると言いきるのである²⁷⁾。完全雇用と物価安定の二律背反性²⁸⁾という命題は、周知のようにフィリップス・リップシー曲線(賃金調整関数)の適用からきているのであるが、歴史的にみればドイツに典型的なように大失業と大インフレは完全に車の両輪でなかったのか²⁹⁾。だから「インフレか失業か」とばかりはいえないのである。

完全雇用と物価安定とが二律背反的であるという命題は、失業率が下るのは経済成長率が高いときであるというあまりに明らかな事実から、すぐさま経済成長と物価安定のあいだにはトレード・オフの関係があるという命題を導きだす。有名な熊谷委員会報告はそれを前提認識とし、「実質成長率1.0%の増加と

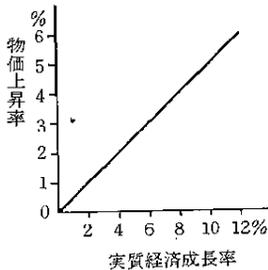
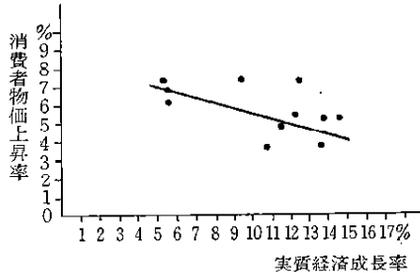
図付・1 失業率と物価



27) Paul A. Samuelson & Robert M. Solow, "Analytical Aspect of Anti-Inflation Policy", *American Economic Review*, May 1960, pp. 189-92.

28) この非両立的関係についてきわめて要領よく分析しているものに、永友有雄「トレード・オフ関係についての一考察」『経済学会雑誌』[岡山大学], 3巻3・4号がある。

29) 「歴史上もっともひどいインフレは、第1次大戦後のドイツのインフレだった。物価がなんと大戦勃発時の1兆2616億倍になった。なにしろピヤホールにはいったら、生ビール3杯と注文して、金を払っておかないと、1杯目を飲んでいるうちにビールの値段が上がってしまう! 伊東光晴『経済学入門』光文社, 1962年, 207-8ページ。「経済学の分野における博士号志望者たちの約半分は、フィリップス曲線仮説の研究をつづけてきた」(アーサー・M・ロス「ガイドライン政策—現状と経緯—」『所得政策論争』前出, 136ページ) そうであるが、その検証が第1次大戦期, 大恐慌期, 第2次大戦期をのぞく方法をとっている(飯田経夫編, 前出書, 94-97ページ)のは納得できない点である。

図付・2 経済成長率と物価
(仮説)図付・3 仮説の検討
(1961~71年)

消費者物価上昇率の0.5%の増加とがほぼ対応していることがみとめられる³⁰⁾としたのである。さて、熊谷委員会報告の前提認識を図にすれば図付・2のようになる。すなわち経済成長率と物価上昇率は比例関係にあるとしている³¹⁾。

だが、この仮説(図付・2)と実際(図付・3)とはほぼ正反対になっていることは注目されねばならない。実際は不況下の物価高、いわゆるスタグフレーション(stagflation)になっているのである。ハロッドは、1967年にすでに「イギリスにおいて、確かに注目にあたえることは、主な成長期には物価(調整済み)が全く上がっていないことである。物価騰貴はすべて相対的停滞期に生じている」³²⁾と鋭く指摘している。stagflationは、フリードマンが断固として「インフレは、あらゆる時あらゆる場所において貨幣的現象であり、それを制御する責任は政府にある」³³⁾と主張するのを一面の真理としている。だから、熊谷委員会報告書のように不況下の赤字財政の影響分析を捨象し、stagflationを単なるtime-lagとする³⁴⁾ことはできないのである。

経済成長・完全雇用と物価安定とのトレード・オフ関係についてはいまだ検

30) 熊谷・氏原・尾崎・小宮・渡辺『物価安定と所得政策』経済企画協会発行、1968年11月、72ページ。72ページの第14表はあまりにも作爲的である。なぜなら、年度四半期を勝手に4つとりだしているからで、こういう作表がもし許されるのなら、なにも成長率と物価上昇率が1.0:0.5どころか、0.5:1.0となる四半期を4つとりだすのはさして困難でないからである。

31) 同上書、73ページ。

32) Roy Harrod, *Towards a New Economic Policy*, 1967, p. 14.

33) ミルトン・フリードマン「ガイドポストの価格」訳書『所得政策論争』前出、53ページ。

34) 熊谷委員会報告書『現代インフレと所得政策』経済企画協会刊、1972年、170-76ページ参照。

討すべき点も多いが、トレード・オフ曲線が確固不動なものではないことは分かったので、このへんで視野をかえ、サミュエルソンやソローらのいわゆるニュー・エコノミックスによる恒等式方式の所得政策³⁵⁾の典型としてのガイド・ラインについて考えてみよう。Guide-post (誘導指標)の基本はつぎのようなものである。実質国民総生産を Y 、生産物単位当りの価格(物価)を p 、労働力人口(雇用労働量)を L 、1人当り名目賃金率を w 、名目国民総生産にたいする賃金所得の分前(労働分配率)を s であらわすことにすれば、 $w = sp \left(\frac{Y}{L} \right)$ の関係が容易に導き出せる³⁶⁾。これは、 $pY \equiv \frac{wL}{s}$ という恒等式に書きかえられる。この式の両辺はもちろん名目国民総生産をあらわしている。さらに実質労働生産性 Y/L を π であらわせば、 $p\pi \equiv \frac{w}{s}$ となる。そこで、この式を時間にかんして全微分し、両辺を増加率の形に変えることにして、 $\frac{dw}{w} = \dot{w}$ 、

$$\frac{ds}{s} = \dot{s}, \quad \frac{dp}{p} = \dot{p}, \quad \frac{d\pi}{\pi} = \dot{\pi} \text{ としてあらわすことにすれば,}$$

$$\dot{p} \equiv \dot{w} - \dot{\pi} - \dot{s}$$

という関係がえられる。この式は「物価上昇率=名目賃金上昇率-平均生産性の上昇率-労働分配率の変化率」ということである。たとえば、ある年に名目賃金が15%上昇し、生産性上昇率(実質経済成長率)が10%であり、労働分配率が5%上れば、物価は上らない(0%)ことになる(15-10-5=0)。

ところが、ここで米英などの長期的な統計観察によれば労働分配率はほとんど不変(一定)であったとして³⁷⁾、 $\dot{s}=0$ とし、上の式を

$$\dot{p} \equiv \dot{w} - \dot{\pi}$$

とするのである。つまり、平均賃金(名目賃金)の上昇率が、経済全体の平均生

35) 熊谷委員会の所得政策は、周知のように、アメリカ・イギリス型の《恒等式方式の所得政策》でなく、オランダ・フランス型の《計量モデル方式の所得政策》である。

36) サミュエルソンは、ガイドポストの理論を $P \times Q = W \times L + Profit$, $\therefore W = P(1-r) \left(\frac{Q}{L} \right)$ と単純明快に表現している。なお、 P : 価格、 Q : 生産量、 W : 賃金水準、 L : 労働者数、 r : 利潤分配率である。Burns and Samuelson, *op. cit.*, p. 46.

37) 日本の分配率は低下傾向にあり、 $\dot{s}=0$ とすることは全くできない。なぜなら、労働分配率の低下=資本分配率の上昇は物価を上昇させるからである。

産性 (the rate of increase in overall productivity) = 実質経済成長率を上回らないかぎり物価上昇は生じない、というのである。「もちろん、この式自体は定義的な恒等式であるから、それをどのように読むかは自由である」³⁸⁾わけだが、「物価安定のためには賃金上昇率を生産性上昇率のワク内に抑えねばならない」という主張を合理づける読み方がされるのである。

ガイド・ポスト $\dot{p} \equiv \dot{w} - \pi$ の最大の問題点は、なんとといっても、 $s=0$ 、つまり労働分配率不変(裏をかえせば利潤分配率不変)とするとところにある。それは不平等な所得分配を固定化するというだけでなく、労働分配率の上昇はそれ自体で物価下落をもたらすという点を隠蔽している。たとえば、ある年に名目賃金が15%上り、実質経済成長率が13%であり、労働分配率が3%上れば、物価は1%下がることになる(15-13-3=-1)。第2の問題点は、多くの論者がいうように、所得政策(incomes policy)であるのに、利潤、配当、地代、賃貸料、その他の財産所得にはいかなる制限をもうけず³⁹⁾、ただ賃金「所得」のみを対象とし、incomes policy が wage-price policy にされている点である。第3の問題点はさきにもあべたが、ガイドポスト恒等式は図付・1にみられるサミュエルソン・ソローの「修正されたフィリップス曲線 (Modified Phillips Curve)」⁴⁰⁾ = トレード・オフ曲線を前提認識としているが、それでは stagflation 現象を説明しえないことである。第4に、この恒等式では物価騰貴における赤字財政政策、通貨膨脹という貨幣的側面が捨象されていることがある。

ガイド・ポスト $\dot{p} \equiv \dot{w} - \pi$ の最大の理論的難点は、所得政策理論へのシャープな反対論者である飯田経夫氏がのべているように、雇用、賃金、物価、生産性の4者の相互関係を分析しようとするとき、最も単純化しても、つぎの2本の式は考えておかねばならない⁴¹⁾のに考えないことである。

$$\begin{cases} \frac{\dot{w}}{w} = f(u) + a \frac{\dot{p}}{p} + b & (1) \end{cases}$$

$$\begin{cases} \frac{\dot{p}}{p} = \frac{\dot{w}}{w} - \pi & (2) \end{cases}$$

38) 熊谷委員会『物価安定と所得政策』前出、78ページ。

39) 1972年7月現在おこなわれているニクソンの所得政策もそうである。利潤制限等は投資を減退させるという理由からである。

40) P. A. Samuelson & R. M. Solow, *op. cit.*, p. 192.

41), 42) 飯田経夫編、前出書、45-47ページ。なお、飯田氏すら $s=0$ と仮定されている(同47ページ)。

(1)式は、労働市場の需給状況＝雇用 (u) および物価 (p) が賃金変動を規定するとするフィリップス・リップシー流の賃金調整関数である (なおここで a および b はパラメーターである。 a は労働組合のエスカレーター条項に関係している。そして、 b は賃金上昇のうち失業率= u および物価上昇率= $\frac{\dot{p}}{p}$ をもってしては説明できない残差で、労働組合の交渉力等をあらわしている)。 (2)式は、(1)式とは逆に、賃金 (w) および生産性 (π) が物価 (p) を規定するガイド・ポスト恒等式である。飯田氏は上の連立方程式によってはじめて「雇用、賃金、物価、生産性4者の相互関係を、コンシステントな形で分析することができる」⁴³⁾としている。ここにおいて所得政策論がもちだすのは、もっぱら(2)式のみであり、(1)式との関係(連立)においてのみ少しは意味をもつ(2)式を単独(単一)方程式としてあつまっていることが問題点であることが分る⁴⁴⁾。

「生産性上昇に見合う賃上げ」のみを主張するガイド・ラインは、物価上昇の責任をもっぱら賃上げに帰す思想教育的效果をもち⁴⁵⁾、賃金が雇用(労働の需給状況＝失業率)と物価によって規制されているという側面、つまり、(1)式を目的意識的に後景におしやっている*。

* だが、1955年以降の日本の貨幣賃金上昇の要因には、まず①設備投資の急増が生産物・サービス需要を増大させ、その派生需要として労働需要を増加させて労働市場の需給バランスにいわゆる逼迫を生み、それが賃金上昇を結果した [(1)式における $f(u)$]、ついで②設備投資の急増が製品市場に超過需要をひきおこし、物価を上昇させ、それが賃金上昇へとほねかえった [(1)式における $\frac{\dot{p}}{p}$]、という2要因があり、その上に③労働組合のストライキ等の直接的な交渉力 [(1)式における b] が加ったとみるべきである⁴⁶⁾。だから、(1)式を無視して(2)式のみとりだしてはならないのである。

ではつぎに1956年から1966年までの11年間をとって、さきの $\dot{p} = w - \pi$ について計算をしてみよう。筆者の知るところではこういう計算はされたことはない。 w は

43) 同上書、69ページ参照。

44) W. W. Heller, *New Dimensions of Political Economy*, 1966, pp. 42-47. アメリカの大統領経済諮問委員会議長として、実際に wage-price guide policy の立案・運営にあたったヘラーは、もっぱら所得政策の効果も教育効果においた。

45) このことの計量については、ひとまず、小野旭「労働組合の交渉力と賃金・物価」『経済評論』21巻2号、1972年2月号を参照のこと。

表付・11 生産性・賃金物価・分配率関係指標

年 度	* 生産性	** 趨勢的 生産性	1人当たり 雇用者所得	物 価			分配率 対国民 総生産 (%)
				GNP デフレーター	卸 売 物 価	消費者 物 価	
				上 昇 率 (%)			
1956年	6.3	5.4	6.1	3.8	6.2	1.3	40.6
57	7.7	5.7	5.4	3.5	-0.3	2.5	40.0
58	3.2	5.3	4.8	-0.8	-5.7	-0.4	42.9
59	11.6	7.4	6.5	2.5	2.4	1.8	41.3
60	12.6	8.3	11.0	4.1	0.2	3.8	40.4
61	12.7	9.6	14.9	5.5	1.2	6.2	40.4
62	4.6	8.9	13.2	4.2	-1.7	6.7	43.2
63	10.3	10.4	12.5	4.2	2.2	6.5	43.3
64	10.1	10.1	12.0	3.9	0	4.8	43.4
65	2.0	7.9	10.0	5.5	1.0	7.4	45.6
66	10.5	7.5	10.8	4.2	2.1	4.6	44.8

出所：経済企画庁「国民所得統計」より

*生産性 = 実質国民総生産/就業者数

**趨勢的生産性 = 5カ年移動平均値

1人当たり雇用者所得, π は趨勢的生産性, δ は対国民総生産分配率, \hat{p} にはデフレーター(平均的物価水準)をもちいることにすれば, 表付・12 のようになる。1961, 66年をのぞいては, 全くあたっていなく, 物価水準の上昇はガイドライン恒等式からみるかぎり, 生産性, 賃金と分配率という3者以外の要因によってひきおこされていることになっている。

表付・12 $\hat{p} \equiv \hat{w} - \hat{\pi} - \hat{\delta}$ の計算

		計算上	実際	誤差
1956年	6.1 - 5.4 - (+0.7) =	0.0	3.8	3.8
57年	5.4 - 5.7 - (-0.6) =	0.3	3.5	3.2
58年	4.8 - 5.3 - (+2.9) =	-3.4	-0.8	2.4
59年	6.5 - 7.4 - (-1.6) =	0.7	2.5	2.0
1960年	11.0 - 8.3 - (-0.9) =	3.6	4.1	0.5
61年	14.9 - 9.6 - (0.0) =	5.5	5.5	0.0
62年	13.2 - 8.9 - (+2.8) =	1.5	4.2	2.7
63年	12.5 - 10.4 - (+0.1) =	2.0	4.2	2.2
64年	12.0 - 10.1 - (+0.1) =	1.8	3.9	2.1
65年	10.0 - 7.9 - (+2.4) =	-0.3	5.5	5.8
66年	10.8 - 7.5 - (-0.8) =	4.1	4.2	0.1

また, ガイドポスト恒等式は, 前提条件として, その国の経済がその1年間同質的であって(産業構造など), 就業構成にも変化なし, ということを仮定していた。だがこういう仮定は産業構造(就業構成)の大変動期にあたっている現代日本資本主義経済においては, 分配率一定の仮定とともに, そもそもあやまりである。

ところで、物価騰貴が生産性・賃金と分配率という3要素の関係によっておこっているのではないにしても、現実にはおこっており、銀行預

表付・13 消費者物価上昇への第1次寄与率 (単位: %)

	1955—65年	1965—70年	1970—71年
消費者物価	100.0	100.0	100.0
①農水畜産物	26.7	29.0	7.9
②中小企業製品	26.8	26.4	36.3
③対個人サービス	40.3	35.0	36.4
①+②+③	93.8	94.0	80.6
④大企業製品	3.7	5.2	12.3

出所: 総理府統計局「小売物価指数」

金利息率よりも高い率で上昇しているかぎり、物価安定が切望されるのは当然のことである⁴⁶⁾。物価安定に所得政策が無効であり、有害無益であるのならば、物価安定の代替案が考えられねばならないのもまたしごく当然のことである。それは、日本の市民が収入増大よりも物価安定、物価安定よりも公害防止により価値をおきだしているときより切実である。表付・13をみても分るように、物価安定はなによりも構造政策によらねばならないのである⁴⁷⁾。いいかえれば二重構造の変革が要求されているのである。

V 賃金インフレか利潤インフレか

Wage-price guidepost policy は、国民経済がその期間同質的であって就業構造にも変化がないことを前提にして、賃上げ率、生産性上昇率、労働分配率と物価上昇率のあいだにさきのような関係 ($\beta \equiv \omega - \pi - \delta$) があるとして、平均賃上げ率と生産上昇率を等しくする、つまり $\omega - \pi = 0$ にして物価を安定させる ($\beta = 0$ ということ) ことをめざしているのであるが、このことは、いうまでもなく労働分配率の変化率 (δ) を 0 にするということであつた。このことは視点をかえるとなにを意味しているのであろうか。 $\delta = 0$ ということは、分りやすい

46) 1969年には日本の対アメリカ物価水準は80.5%になっている、いいかえればアメリカは日本より25%物価が高いだけである (なお、名目賃金は同年で日本100:アメリカ400であった)。『労働白書・昭和46年版』116-19ページ参照のこと。

47) J. T. ダンロップは「ボトルネック部門の問題に努力を集中すべきである」という代替的方法を出している (訳書『所得政策論争』前出、125-130ページ)。

ことであるが、利潤分配率（資本分配率）の変化率を0にする、つまり利潤分配率不変ということであった。これは、現代資本主義における価格決定の構造的特徴を捉えようとするとき決定的なポイントである。

物価（価格）を p 、名目賃金率を w 、国民総生産（付加価値）を Y 、労働力人口を L 、利潤を r とすれば、付加価値の帰属についての周知の定義式、すなわち、付加価値 $(p \times Y) = \text{賃金支払額 } (w \times L) + \text{利潤 } (r)$ を、利潤の分配率 $r/pY = \rho$ として書きかえて、賃金水準 = 物的生産性 $\times (1 - \text{利潤分配率}) \times \text{価格}$ と同じく $w = p(1 - \rho) \left(\frac{Y}{L} \right)$ を導き、 $Y/L = \pi$ として代入すると $\rho = 1 - \frac{w}{p\pi}$ をえる。これをなお書きなおすと $\rho = \frac{1}{1 - \rho} \times \frac{w}{\pi}$ となるから、付加価値のうち利潤の分前（利潤分配率）が一定であるかぎり、物価を安定させようと思えば、名目賃金の上昇率を経済全体の平均生産性の上昇率のワク内に抑えねばならないという結論がでてこざるをえない。

しかし、この利潤分配率一定こそが、価格をして競争市場決定型の価格（market-determined price）から管理価格（administered price）= 寡占価格への移行をおこなわしめ、フル・コストの原則の理論的根拠となっているのである*。

* たとえばいま仮りに特定期間において、単位生産物当りの付加価値が賃金コスト（費用）60%、利潤マージン40%という構成比であったとしよう。労働組合が分配率10%の改善（上昇）を求めてそれをからとったばあい、利潤マージンは30%へ下るだけであって価格（物価）は不変である。だが、経営者は利潤分配率を不変として一定に維持しようとして利潤マージンを10%引上げるのである。製品価格のうち原材料費が50%、付加価値が50%であるとすれば、製品価格は5%上昇することになる。労働分配率はもとのまま60%である。

この利潤マージンの引上げをマーク・アップ（mark-up）と言い、この mark-up price こそ、利潤インフレーションといわずになんと表現できるであろうか。もちろん、mark-up が可能なのはその企業が市場支配力（market-power）をもっていることが前提とされる。そして現実にも、現代寡占企業は市場支配力を背景に価格決定においてかなりの「裁量の余地（discretionary zones）」をもっているのである。現在の先進資本主義における「しのびよるインフレ（creeping

inflation)」は、賃金コストインフレでなくして、利潤インフレ (mark-up inflation) であるといえるのである⁴⁸⁾。

つぎに、技術進歩によって生産性が上昇したばあいを考えてみよう。生産性が上昇すれば費用(コスト)は低下し価格下落になるはずだが(事実、産業資本主義段階ではそうであった)、現代では管理価格の設定によって価格引下げに向わず、特別利潤が発生し、それが固定化するのであった⁴⁹⁾。この特別利潤を寡占企業(産業)内の資本と労働が分けあうということが、典型的にはアメリカの自動車産業と鉄鋼産業におこったのであった⁵⁰⁾。ところで価格=価値であるかぎり、ある産業(企業)における労資間の利害は根底的に対立する。だが、価格>価値とすることができ、そして「価格-価値」分を産業(企業)内労資で分け合う方法をとれば、その産業(企業)内労資の利害はひとまず一致しうようになる。

「価格-価値」分は他産業・他企業または消費者大衆に転嫁されるわけである。もちろん、この「価格-価値」分は、まわりまわってその産業(企業)の労働組合員にもふりかかってくるのではあったが、その被引量は分散化されているので実には小さくなり、それよりも当該企業・産業の組合員の直接的利益のほうが巨大なのであった⁵¹⁾。ここに労働者、とくに組織労働者(労働組合員)が社会主

48) 現代のインフレの原因を、大労働組合の賃上げにもとづく賃金コストの上昇に求めるか、独占的大企業のいわゆる管理価格に求めるか、についてのアメリカでの劇的な大論争については、全米自動車労組(UAW: 組合員約150万人)の前会長・故ウォルター・P・ルーサー著『独占価格と賃金』1958(東洋経済新報社; 1962年刊)を参照のこと。

49) もし現在の日本で、消費者物価を構成するものうち大企業の製品(サービス)が50%、中小企業の製品(サービス)が50%占めているとすると、中小企業のものが10%上っても、大企業のものが10%下れば、物価は±0%となるのである。

50) この点を分りやすく説いているのが、伊東光晴『経済学入門』前出である。

51) 製品価格の引上げ分、つまり特別利潤を分配する利潤分配制 (profit sharing system) について見てみよう。1970年秋、ビールが1本につき10円値上げされた。日本の年間ビール消費量は大ビンにして年間約30億本(成年男女1人当り67.3本)である。キリンビールのマーケット・シェアは52%である。キリンビールはだから15億本であり、10円値上げにより利益は15億本×10円=150億円である。だが、ビールの税率は47.9%であるから70億円は税金にもっていかれてしまう。また、値上げ分はメーカー2:問屋1:小売店1と配分されたそうであるから、キリンビールには80億円のうち40億しか残らない。この40億円を会社50%、労働者50%(20億円)と配分されるとし、従業員が1万人とすれば、1人当り年間収入増は20万円(これは一時金8ヵ月として、ベース・アップ月1万円となる)となるのであった。他方、キリンビールの従業員はよく飲むので年間100本とすれば、100本×10円=1,000円の負担増となる。だが、20万-1,000円=19万9,000円もの利益、ベース・アップにとまなう税増が2万円としても、約18万円の直接的純利益をうるのであった。

義から会社主義へと転落し、体制内埋没的になっていく物質的(経済的)基盤があった*。

* だが、この寡占的産業・大企業における労資の利潤分配制による利害一致の密月は、その国の経済の体質をインフレ的なものにし、その持続的な物価騰貴は次第に輸出価格の上昇をひきおこし、国際競争力を減退させるという最後の障害(矛盾)にぶつかったのである。所得政策が国際競争力強化・挽回を目的にしていることはいうまでもない。巨大なアメリカ資本主義とはいえ、価格不変、あるいは価格吊り上げは、ドル危機のなかで国際収支の危機の放置となるがゆえに、もうあまりなしえない。この国際均衡の破綻となってあらわれた管理価格制=利潤分配制の動搖にこそ、最近のアメリカ労働組合運動(とくに自動車、鉄鋼両労組)の「戦闘化」の基盤があるのである。

VI 労働組合の交渉力と所得政策

最後に「所得政策の導入が意味をもちうるには、賃金、利潤、もしくは価格の決定にあたって、その当事者にかんりの“自由裁量の余地”が残されているのでなければならない⁵²⁾」ということにふれておこう。こういう認識は、ソローの規定⁵³⁾をまつまでもなく大方の共通認識であり、言葉をかえていえば所得政策はいわゆる双方独占状況を前提としていたのであった。そして、この双方独占的市場の典型としては、アメリカの自動車、鉄鋼の両産業が想定されている。「所得政策を、いわば独占禁止政策の一環としてとらえる主張は、たとえばソローや熊谷尚夫氏など、最も学問的水準の高い所得政策提唱者によってなされている⁵⁴⁾と、飯田経夫氏は言う。熊谷委員会レポートでは、わが国の大企業の賃金上昇も団体交渉によるところが大きいとして、こうした“裁量の余地”を認めながら、そのあとですぐ、わが国の「大企業の賃上げを欧米諸国で問題とされているような独占的市場支配力にもとづく攻撃的団体交渉とみることはできない⁵⁵⁾」と、労働組合の市場支配力(labor's market power)を否定して

52) 熊谷委員会報告書、前出、63ページ。

53) R. M. Solow, *op. cit.*, p. 50.

54) 飯田経夫編、前出書、33-34ページ。

55) 熊谷委員会報告書、前出、13-15ページ。

いる⁵⁶⁾。

これまでの叙述に伏在させていたのは、日本の労働組合は取引的組合主義⁵⁷⁾、企業内制的組合主義の典型としての企業別組合であるがゆえに、交渉力がきわめて弱く、現実の賃金は労働需給一致のときの均衡賃金(労働力の価値どおりの賃金)よりはるかに下の方にあるという認識であった。そうすると、飯田経夫氏が小気味よげに言うように「皮肉にも、労働組合を嫌う人びとが、その力を最も高く評価し、組合運動にコミットする人びとは、むしろ組合の力を低く評価する」⁵⁸⁾ということになる。所得政策がその政策的妥当性をもちえぬのは、とくに日本においては、労働組合の交渉力が労働市場状況、物価変動、生産性上昇率から独立して存在しうるほど強くない、いな弱いというところにある、という1結論は、労働経済研究者にとって決して心よいものではない。しかし、これが現実なのである。

(1972年7月25日脱稿)

付記：本稿は下記の論稿のつづきである。

- (1)「賃労働の経済理論——労働経済論の研究(1)」『社会学論集』[桃山学院大学]5巻2号, 1971年12月。
 - (2), (3)「労働市場の経済理論(1), (2)——労働経済論の研究(2), (3)」『経済学論集』[桃山学院大学]13巻3号, 1971年12月; 14巻1号, 1972年6月。
 - (4)「工場と労働の経済理論——労働経済論の研究(4)」『社会学論集』6巻1号, 1972年7月。
 - (5), (6)「賃金の経済理論(1), (2)——労働経済論の研究(5), (6)」『経済学論集』14巻2号, 1972年9月; 14巻3号, 1972年12月。
- したがって、本稿は「労働経済論の研究(7)」である。

56) 隅谷委員会報告書も組合の労働市場支配力には否定的である(48, 55, 190ページ等)。

57) 実利的・取引的組合主義(business or bargaining unionism)とは「自分の組合外のことには目もくれず、もっぱら当該組合員の目先のしかも狭義の意味での賃金・労働条件の改善にしか関心をもたず、階級意識を排斥するものである」(Robert F. Hoxie, *Trade Unionism in the United States*, 1917; Rep. ed. 1966, p. 45)

58) 飯田経夫編, 前出書, 35ページ。なお、アメリカでも組合の交渉力について、理論経済学者が高く、労働経済学者は低く評価する傾向がある。