

生産性と賃金、物価

小林 好 宏

目 次

は し が き

1. 生産性と賃金、物価の一般的関係
2. 物価の理論
3. アメリカにおけるインフレと停滞
4. 我国における生産性の成果とその配分
5. 我国の高度成長と技術進歩

は し が き

日本とアメリカの経済成長と物価の構造を比較すると、多くの相異が見出される。成長に関しては、明らかに日本における高成長と、アメリカにおける停滞が対照的である。アメリカの場合、経済発展を示す諸指標のどれをとっても、日本に比して劣っている。特に1955年以後、成長の鈍化、失業の増大が目立っている。また、同時に、設備の利用度も低下している。これとは対照的に、日本および西ドイツにおいては、経済成長率も就業者の増大率もいちじるしい。アメリカにおける利用度の低下は、1920年代の相対的な繁栄の時代においても生じていた。だが1950年代の後半は、利用度の低下、失業の増大という不況を特徴づける現象と同時に、価格の漸騰という困難な問題が生じている。一般にこのような物価漸騰を、クリーピングインフレーション（這いよるインフレ）と呼んでいる。

ところで、このような物価漸騰は、アメリカに限らず、他の西欧諸国、あるいは日本においても生じている。だが、その構造は、根本的に異なっておるように思われ、単純に先進国に共通の現象として片付けられない。日本の場合は、消費者物価の相対的な騰貴があるが、卸売物価は安定しており、それが高い生産性の増大と結びついているのに対し、アメリカでは、消費者物価の相対的騰貴もあるが、卸売物価自体が漸騰している。また、日本においては、卸売物価は景気感応的であって、景気変動に即して循環している。これは戦前から

の特徴でもあるが、戦後においてもこの傾向は継続し、長期的には安定している。また、西欧においては、投資需要圧力をもとにするダイヤモンドプルの傾向が強いし、日本においても、その要因がかなり存在するが、アメリカにおいては需要圧力はきわめて弱い。そうした理由から、日本とアメリカを比較すると、成長の態様の相違と結びついて、価格構造に大きな違いがある。我国の場合には、生産性の増大率が高いということと、それがコストの低下、したがって価格の低下要因として作用していることが大きな特徴である。これに対してアメリカでは、生産性の増大がただちに価格低下に吸収されない。これは単純に言えば、完全競争のメカニズムと独占のメカニズムの根本的な相違である。もちろん、我国においても、独占の要因は強力である。にもかかわらず、アメリカのそれと異なったメカニズムをもっているのは、独占乃至寡占的企業のビヘイビアの違いによるところが大きい。それは価格の決定に影響すると同時に、技術進歩の採用、生産性の増大そのものにも影響がある。

技術進歩の成果が吸収されるメカニズムの違いは、価格や分配率の動向に大きな影響を与え、それはさらに成長率に影響を与える。だがまた、企業の競争形態は、技術進歩の導入の仕方そのものに影響することにより、国民経済全体の生産性の増大率に影響を与える。本稿では、日本とアメリカの賃金、生産性、価格、分配、および成長の態様を分析し、その構造的な相違を比較することにより、成熟期の資本主義の構造を明らかにすることを目的としている。最初に第1節で、生産性と賃金、物価、および分配率の一般的関係を理論的に分析し、第2節で、最近の価格騰貴の分析に用いられる物価理論について検討する。そしてこれらの予備的考察をもとにして、3節以下では、アメリカの経済停滞と物価漸騰の構造を、日本との比較において分析し、さらにその原因となったものを取り出す。次に、我国の生産性と価格の構造を、生産性の成果が配分される仕方を中心に検討し、さらに、価格決定の構造に分析を加える。価格の決定において今日主要な要因となっているのは、原料コストである。コストプッシュインフレの構造にとって、費用—価格関係の分析は、従来あまり重視されていなかった。この点について理論的な検討を加え、アメリカの経済停滞とインフレの併存の主要な要因としてのコストの圧迫を、事実を即して分析する。最後に、我国における技術進歩が、高度成長の過程でどのような役割を果たしているか、また、技術進歩と市場の競争形態とがどのように関連し合っているかを分析する。

1. 生産性と賃金、物価の一般的関係

まず、生産性、賃金、分配率についての一般的関係を示そう。記号を次のように定める。

T	総売上額
Y	総付加価値額
Q	実質産出量
K	資本量
W	賃金総額
P	利潤総額
p	価格水準
$\frac{W}{Y}$	賃金分配率
$\frac{P}{Y}$	利潤分配率
$Y = W + P$	
$T = pQ$	

賃金分配率は次のように示すことができる。

$$\frac{W}{Y} = \frac{W}{T} \cdot \frac{T}{Y}$$

$\frac{T}{Y}$ は付加価値率の逆数、 $\frac{W}{T}$ は労務費比率である。個別企業についてみると、企業の売上額Tは、賃金支払額W、利潤P、の他に、原料費R、減価償却費D、それに利子支払額等から成る。企業規模の巨大化とともに、労務費比率は低下する傾向にある。そのことは、いわゆる資本の有機的構成が高度化することに照応している。

マルクスの記号を用いてこれにあてはめると、

$$C + V + M = W$$

C	不変資本
V	可変資本
M	剰余価値
W	生産額

マルクスのWが、Tに照応し、所得YはV+Mである①。

付加価値率は

$$\frac{Y}{T} = \frac{V+M}{C+V+M}$$

剰余価値率を m' とすると

$$V+M = V(1+m')$$

賃金分配率は

$$\frac{W}{Y} = \frac{V}{V+M} = \frac{1}{1+m'}$$

剰余価値率 m' を一定とすると、賃金分配率は一定である。

資本の有機的構成が高度化すると、もし分配率が一定なら、付加価値率は低下する。その理由は、こうである。

$$V+M = V(1+m')$$

$\frac{C}{V} = C'$ とすると、総費上額は

$$V(1+m'+C')$$

かくて付加価値率は

$$\frac{V+M}{C+V+M} = \frac{V(1+m')}{V(1+m'+C')} = \frac{1+m'}{1+m'+C'}$$

$1+m'$ が一定で、 C' が増大すれば、付加価値率は低下する。

減価償却、原料費等が増大すると、労務費比率が低下しても、分配率は一定にとどまりうる。この場合、企業が利潤率を一定にとどめるためには、資本の分配率を高めねばならない。

このような資本の有機的構成の高度化は、資本の技術的構成、価値構成の統一としての $\frac{C}{V}$ の増大であるが、それは、生産性の増大を目的としてもたらされるものである。そこで、資本の技術的構成、生産性、分配率の関係をみよう。通常、労働生産性を示すものは次の三つである。①付加価値労働生産性 $\frac{Y}{L}$ 、②価値労働生産性 $\frac{T}{L}$ 、③物的労働生産性 $\frac{Q}{L}$ 。

現実に得られる付加価値労働生産性、あるいは価値労働生産性は、価格の変化によって変わりうる。本来の労働生産性は $\frac{Q}{L}$ である。すなわち、投下労働量単位当たりの生産物量である。だが企業の利潤目標にとって直接問題になるのは、 $\frac{T}{L}$ 、 $\frac{Y}{L}$ であり、 $\frac{Q}{L}$ は間接的にしか関係をもたない。何故なら、 $\frac{Q}{L}$ が増大しても、価格が低下したならば、価値労働生産性は変わらず、賃金率のあり方によっては、利潤の増加をもたらさないことも生じうるからである。まずこれら

の関係を示そう。付加価値生産性は、

$$\frac{Y}{L} = \frac{Y}{K} \cdot \frac{K}{L}$$

付加価値生産性は、資本の生産性 $\frac{Y}{K}$ と、資本労働比率 $\frac{K}{L}$ で示すことができる。この場合の K は、使用資本量であり、 $\frac{K}{L}$ は、資本の技術的構成に照応する。資本の技術的構成を高めるのは、それによって労働生産性を増大させるからである。もしそうでなければ、利潤率の低下をもたらすだろう。今、資本の生産性を一定とし、 $\bar{\sigma}$ であらわすと、

$$\frac{Y}{L} = \bar{\sigma} \cdot \frac{K}{L}$$

である。 $Y = W + P$ であるから、

$$\frac{Y}{L} = \frac{W}{L} + \frac{P}{L}$$

資本利潤率を ρ とすると、 $P = \rho K$ 、したがって、

$$\frac{P}{L} = \rho \frac{K}{L}$$

かくて

$$\frac{Y}{L} = \frac{W}{L} + \rho \frac{K}{L}$$

$\frac{W}{L} = w$ ……労働者1人当たりの平均賃金、

平均賃金と資本利潤率が与えられると、資本労働比率に応じて付加価値労働生産性が決る。ところで賃金分配率は、

$$\frac{W}{Y} = \frac{\frac{W}{L}}{\frac{Y}{L}}$$

労働生産性が増大するにもかかわらず、平均賃金が一定なら、労働分配率は低下する。

次に付加価値労働生産性と価値労働生産性の関係をみよう。

$$\frac{Y}{L} = \frac{Y}{T} \cdot \frac{T}{L}$$

付加価値労働生産性は、価値労働生産性に付加価値率を乗じたものである。技術進歩にもとづく生産性の増加は $\frac{T}{L}$ の増加によって示されねばならない。生産性の増加が $\frac{T}{L}$ を高めても、付加価値率の低下があれば、付加価値生産性は上昇

しない。資本の有機的構成の高度化、あるいは資本使用的技術進歩は、付加価値率を低下させる傾向をもつ。だが、それを相殺するだけ価値労働生産性の上昇があれば、付加価値生産性も増大しうる。同じように付加価値労働生産性が大になれば、マルクスの言う意味の利潤も上昇しうる。マルクスの用語にしたがえば、

価値労働生産性は

$$\frac{C+V+M}{L}$$

付加価値労働生産性は

$$\frac{V+M}{L}$$

である。

$$\frac{V+M}{L} = \frac{C+V+M}{L} \times \frac{V+M}{C+V+M} = \frac{V(C'+1+m')}{L} \times \frac{V(1+m')}{V(C'+1+m')}$$

資本の有機的構成の高度化は C' を高め、付加価値率を低めるが、他方それによって、生産性 $\frac{V(C'+1+m')}{L}$ を増大させる。資本の有機的構成の高度化による付加価値率の低下率よりも、労働の生産性の増大率が大であれば、付加価値率は大となる。それは C' の増加よりも m' の増加が大である時にもたらされる。利潤率は、

$$\frac{M}{C+V} = \frac{m'}{C'+1}$$

故に、 C' の増大率よりも m' の増大率が大ならば、利潤率は上昇しうる。逆ならば、資本の有機的構成の高度化にともなって利潤率は低下することになる。

ところで、技術進歩が生産性に影響を与えるのは、物的な面においてである。価格は、別な理由によって決る。価値労働生産性は、物的労働生産性に価格を乗じたものである。

$$T = pQ$$

$$\frac{T}{L} = p \cdot \frac{Q}{L}$$

マルクスの場合、労働生産性の増大は、物量単位当たりの価値低下である。したがって、単純化していうと、付加価値生産性を一定にして、価格が低下し、物的生産性が上昇する場合がそれにあたる。近代経済学の分析においても、 $\frac{Q}{L}$ が増大し、 p が低下するのが、完全競争における生産性増大の本来の結

果である。しかるに、生産性増大により、付加価値生産性が増大するのは、価格が十分に低下しないためであり、それは何らかの意味で、独占あるいは寡占の機能が働いているためと言えよう。

次に、本来の労働生産性の増大、すなわち物的生産性の増大と、賃金、分配率、および価格の関係はどうなるかをみよう。賃金と物的生産性の関係は、賃金コストと言われる。この賃金コストの動きが、同時に分配率や価格に影響することは、よく知られているところであり、賃金コストの増大、すなわち、物的労働生産性に比しての賃金騰貴が、価格騰貴をもたらすというのが、コストインフレ論の骨子である。この問題を展開しているのがワイントロップである。ワイントロップの図式は次のように示される^②。Zを総供給、Dを総需要とする。均衡において、

$$Z = D$$

$$Z = pQ$$

$$\frac{Z}{W} = k$$

$$W = wN$$

$$Z = kwN$$

かくて価格水準は

$$p = \frac{Z}{Q} = \frac{kwN}{Q} = k \cdot \frac{w}{\frac{Q}{N}}$$

$\frac{Q}{N}$ は、物的労働生産性である。ワイントロップは、kを長期的に一定と見做している。このkは、カレッキーの独占度、あるいは、マルクスの剰余価値率に照応する。すなわち、

$$Z = W + P$$

$$\frac{Z}{W} = 1 + \frac{P}{W}$$

剰余価値率を m' とすると、これは $1 + m'$ に等しい。これが長期的に一定であるとすると、価格水準は、賃金コスト $\frac{w}{\frac{Q}{N}}$ に比例して変動することになる。

ところで、Zは、ケインズの総供給、すなわち売上金額の期待値、に照応する。ケインズはこの中に他企業から購入した資材等の費用、すなわち使用者費用を含めていない。したがって、使用者費用を除くという点からすると、Z

は、産出量単位当たり価格から、産出量単位当たり使用者費用を除いて、それに産出量をかけ合わせて出てくることになる。単位当たり使用者費用を u とする。

$$Z_r = (p - u)Q_r$$

社会全体に拡張し、平均価格 \bar{p} 、平均使用者費用 \bar{u} とすると、

$$Z = (\bar{p} - \bar{u})Q$$

賃金単位であらわすと、

$$Z_w = \frac{\bar{p} - \bar{u}}{w} Q$$

ところでケインズは、一般理論の20章で物価の理論を展開する際に、有効需要を含ましめている。したがって、有効需要は PQ となる。このことは、価格の問題を扱う場合には、使用者費用を除くことができないことを意味している。たしかに、企業間取引に相当する部分は、取除かなければ二重計算になるが、価格の場合には、企業間取引の過程を通じて価格の相乗作用が発生し、それが全体の価格水準に影響すると思われる。特に原材料についてみると、原料部門の価格は、他の産業の費用を形成し、したがって、価格全体に影響する。

さらに、先にも述べたように、付加価値だけで考えたのでは、生産性と分配率の関係についても不十分にしか取り扱うことができない。その際、重要なのはやはり原料費である。

ところで、ワイントロープの図式には、原料コストが明示されていない。したがって、賃金コスト、資本コスト、原料コスト、と価格の関係を知るためには、純産出高と粗産出高、売上額と付加価値の関係をとりいれて考察する必要がある。それを考慮にいれると、価格、分配率の関係が変わってくるであろう。今、個別企業について、売上額を費用構成から分析してみる。

$$T = PQ$$

$$PQ = W + M + R + D + \pi$$

$$PQ = W + \rho G + d(G - R) + R$$

M は、固定資本中、減価償却を除いたものであり、 d は減価償却率である。 R が原料費、 D は減価償却費である。したがって、固定資本は $G - R$ 、減価償却は $D = d(G - R)$ 、資本利潤率 ρ とすると、利潤 π は、 $\pi = \rho G$ である。

$$PQ = W + (\rho + d)G + (1 - d)R$$

$W = wN$ から

$$PQ = wN + (\rho + d)G + (1-d)R$$

$$P = \frac{wN}{Q} + \frac{\rho + d}{Q}G + (1-d)\frac{R}{Q}$$

$\frac{wN}{Q}$ は、 $\frac{w}{N}$ であり、いわゆる賃金コストである。貨幣賃金率が高い程、賃金コストは大である。単位当たり粗利潤コストは、資本利潤率と減価償却率が大であるほど大きい。ところで、企業は、多くの場合、単位当たり利潤率を平均的に一定に保つように行動すると考えられる。売上高利潤率を θ 、総使用資本を G 、固定資本 K 、固定資本の原価を τ 、原料価格を j 、使用資本中負債の占める割合を l 、利子率を r とすると、次のようになる。

$$PQ = wN + \theta PQ + d\tau K' + jR' + lrG$$

ただし、 K' 、 R' は、それぞれ実質値をあらわす。価格は次のようになる。

$$P = \frac{wN}{Q} + \theta P + d\tau \frac{K'}{Q} + j \frac{R'}{Q} + lr \frac{G}{Q}$$

第1項は $\frac{w}{N}$ 、これは賃金と物的生産性の比率、すなわち賃金コストである。個別企業にとっては、価格の形成要因はこれだけでなく、2項から5項まで含む。第2項は単位当たり利潤率に価格をかけ合わせたものであり、 θ の値によって、価格は直接に影響される。第3項は減価償却率 d 、資本原価 τ 、それに $\frac{K'}{Q}$ をかけ合わせたものである。 $\frac{K'}{Q}$ は、実質値であらわした固定資本係数である。減価償却率、資本原価、固定資本係数がそれぞれ大であるほど、減価償却コストは大になる。第4項、 $j \frac{R'}{Q}$ は、原料価格 j に、原料消費率 $\frac{R'}{Q}$ をかけ合わせたものである。原料価格、原料消費率、いずれが増大しても原料コストは大になる。第5項は、借入依存度 l と利子率 r に $\frac{G}{Q}$ をかけ合わせたものである。 $\frac{G}{Q}$ は資本係数に照応する。ただし、 Q が実質産出量であるのに対し、 G は貨幣額であらわされている。物価指数でデフレートして実質購買力を G' とすると、 $G = gG'$ のようにあらわされる。 $\frac{G'}{Q}$ が実質値であらわした資本係数になる。かくて価格は、賃金コスト、原料コスト、減価償却コスト、利子コスト、単位当たり利潤、に依存する。賃金コストは、生産性と賃金の比率である。原料コストは原料価格と原料消費率の積、減価償却コストは、減価償却率、固定資本原価、使用固定資本と産出量の関係に依存し、利子コストは、借入依存

度、利子率、資本係数に依存する。より厳密には物価水準そのものにも影響される。

このような費用構成のもとで、生産性の増大がどのような効果を価格に対してもたらすかを検討しよう。生産性の増大の効果は、まず第1項については $\frac{Q}{N}$ を増大させ、賃金コストを低下させるように働らく。次に、減価償却コストの場合は、若干複雑である。使用固定資本の性質に大きく影響されるからである。技術が連続的な場合と不連続的な場合とを考えると、連続的な場合は、旧設備が新結合によって転用され、資本効率を高める。設備のスクラップ化はそう急がれない。したがって、 d はあまり大きくなり、 $\frac{K'}{Q}$ は低下するから、減価償却コストは低下するだろう。だが技術が不連続的な場合、新技術が発明されると、旧設備のスクラップ化を促進しようとして、法的措置の助けをかり、 d を高める。他方、旧設備の使用によっては急速に生産性をあげることはできないから、 $\frac{K'}{Q}$ は低下しない。したがって、減価償却コストは却って増大することもありうる。

原料コストについては、原料価格と原料消費率の関係であるが、原料価格が、原料生産部門の生産性増大の結果が低下すれば、もちろんその価格低下が波及してくる。原料消費率は一般に低下する。

原料コストの動きを決定する要因は、原料部門が独占的であるか否かという問題と、さらに、当該生産物の需要が大か小かという問題とに関連をもつ。原料生産部門が独占的であれば、原料価格の低下は少ない。生産性上昇の成果が価格低下に吸収されないからである。原料消費率の場合、生産性増大の成果は、一般に原材料消費率を低下させる。だが原料を、さらに、燃料、動力と、原素材とに分けると、おそらく生産性増大は、燃料動力の節約をまずもたらすだろう。だが、当該産業の市場が拡張しつつある場合には、原素材の消費量は実質量としては、やはり拡張せざるを得ない。というのは、これは実質産出量の拡大とかなり比例的（もちろん節約はされるであろうが）に増大すると思われるからである。市場が拡張していない場合には、節約効果の方がより強くあらわれよう。

原料消費パターンは、原料部門へ逆にはねかえってくる。原料生産部門の生産性増大が、原料価格の低下をもたらす場合は、原料消費率の低下の動機は若干弱まる。当該部門の需要を一定とすると、当該部門の技術は、コストのかかる他の部分を節約するように作用し、原料消費の低下の度合いは少ないだろ

う。その場合、原料部門への需要は減少しない。逆に原料部門の価格が硬直的な場合は、当該部門の技術は、原料節約的に働らくだらう。したがって、原料部門への需要のはねかえりは小さい。原料部門では、需要の減少にともなうて、原料価格を一層つりあげようとする。ここから、コストと需要の悪循環が生じうる。

価格を要素の構成費目でみると、原料コストの占める比重は大きい。したがって、原料部門の動向が、価格動向に与える影響はきわめて強い。従来、所得分析では、ネットタームで表現されていた。それは総売上高から使用者費用を除いて表現される。だが、価格問題を論ずる場合には、使用者費用を導入して来なければ正確ではない。原料価格の騰貴は、その原料を消費する部門のコスト上昇に波及し、価格上昇圧力をもたらす。問題は、この価格上昇圧力が、経済の成長や所得分配にどのような影響をもたらすかである。

まず、分配への影響を考えてみよう。今、企業は単位当たり利潤率を一定に保つように価格を設定しようとする。原料部門に価格騰貴が生じたとしよう。原料価格の騰貴は他産業のコストを増大させる。他産業においても、単位当たり利潤率を一定にとどめようとする。先の記号を用いると、 θ 一定である。単純化のために、減価償却部分と借入利子コストを捨象する。価格を、賃金コスト、利潤コスト、原料コストの三つの要素からのみ成るとすると、次のようになる。

$$P = \frac{wN}{Q} + \theta P + j \frac{R'}{Q}$$

j が騰貴した結果どうなるかが問題である。

$$\begin{aligned} P(1-\theta) &= \frac{wN}{Q} + j \frac{R'}{Q} \\ &= \frac{w}{A} + j \frac{R'}{Q} \quad \text{ただし } A = \frac{Q}{N} \end{aligned}$$

θ は一定であるから、 $1-\theta$ は一定、 P の動向は、賃金コストと原料コストに依存する。技術一定とすると、 $\frac{R'}{Q}$ も一定と考えられる。賃金コストが一定なら、価格は明らかに増大する。その場合、所得分配率はどうなるか。使用者費用は原料費のみとする。純所得は次のようになる。

$$PQ - jR' = wN + \theta PQ$$

j の増大は P を増大させる。したがって、その他の要因が不変ならば、利潤が総売上額の一定割合である限り、利潤分配分を増大させる。

次に、 $\frac{R'}{Q}$ 、 A はそのままにして貨幣賃金が上昇する場合を検討しよう。この場合、賃金コストは増大する。価格は $\frac{w}{A}$ の上昇、 j の上昇によって倍加的に増大する。分配率は、賃金コストの増大率と価格の騰貴率の比に依存する。価格騰貴率は

$$P(1-\theta) = \frac{w}{A} + j \frac{R'}{Q}$$

における右辺の二つの項の増大率の合計である。

$$\frac{\Delta w}{w} > 0, \quad \frac{\Delta j}{j} > 0$$

$$A, \frac{R'}{Q} \dots \dots \dots \text{一定}$$

したがって、

$$\frac{\Delta P}{P} > \frac{\Delta w}{w}$$

労働分配率は、たとえ貨幣賃金の上昇があっても、原料価格の上昇が伴っていれば低下する。原料価格の変化がなければ、他の事情にして等しい限り、価格は貨幣賃金の上昇に比例し、分配率は一定である。これがワイントロープケースである。

$$P(1-\theta) = \frac{w}{A} + j \frac{R'}{Q}$$

で、 $(1-\theta)$ 、 A 、 $\frac{R'}{Q}$ 一定である。

もし、 A が変化しても、 w がそれ以上に増大すれば、価格は $\frac{w}{A}$ の上昇に比例して増大する。分配率は相変わらず一定である。ワイントロープ図式には、原料コストが明示されておらず、売上総額中利潤の占める割合が一定と前提されている。これは θ 一定の仮定とほぼ同様な役割を果たす。したがって、賃金騰貴は価格騰貴にすべて吸収されることになる。

次に、原料部門の価格が全体にどう波及するかを考察しよう。原料財の価格騰貴は、それを購入する部門のコスト増大をもたらす。それは、その部門の価格を上昇させるが、資本財部門においては、その価格騰貴が再び、原料部門その他のコスト増大に波及し、さらにそれが他部門のコスト増大に波及する。所得の波及に関する乗数効果と同様に、価格の波及に関する乗数効果をも、われわれは考えることができる。まず産業部門を、Ⅰ原料部門、Ⅱ機械生産部門、Ⅲ最終消費財部門、の三つに分ける。今、単純化のために、原料部門と機械生

産部門内部の波及関係のみを考える。機械生産部門の生産物のうち、原料生産部門に購入される機械の割合を a 、機械生産部門用の機械として購入される割合を b とする。原料生産部門の生産物は機械部門に購入され、原料部門における原料消費は、自家生産であり、単純化のために、それを無視する。添字は各部門をあらわす。賃金率は全部門で同一とする。原料生産部門の価格の、コスト面からの構成は次のようになる。

$$P_1 = \frac{w}{A_1} + \theta_1 P_1 + d\tau \frac{aK_1'}{Q_1}$$

機械生産部門では

$$P_2 = \frac{w}{A_2} + \theta_2 P_2 + d\tau \frac{bK_2'}{Q_2} + j \frac{R_2'}{Q_2}$$

ところで、機械部門の原料コスト $j \frac{R_2'}{Q_2}$ は、次の仮定によって別な表現ができる。すなわち、 j は原料価格であるから、原料部門の価格 P_1 に等しいとする。また、原料生産部門の生産物はすべて機械部門に消費され、消費財部門は、機械部門から機械を購入する以外は、自家生産とする。

$$R_2' = Q_1, \quad j = P_1$$

さらに $K_1' + K_2' + K_3' = Q_2$ であるから、価格は次のようになる。

$$P_1(1 - \theta_1) = \frac{w}{A_1} + d\tau a \frac{Q_2}{Q_1}$$

$$P_2(1 - \theta_2) = \frac{w}{A_2} + d\tau b + P_1 \frac{Q_1}{Q_2}$$

かくて、 P_1 、 P_2 はそれぞれ次のようになる。

$$P_1 = \frac{w_1}{A_1(1 - \theta_1)} + \frac{d\tau a Q_2}{(1 - \theta_1)Q_1}$$

$$P_2 = \frac{w_2}{A_2(1 - \theta_2)} + \frac{d\tau b}{(1 - \theta_2)} + P_1 \frac{Q_1}{Q_2(1 - \theta_2)}$$

ここでさらに一層単純化して、資本原価 τ が、第 II 部門の価格 P_2 に等しいとする。

$$P_2 = \tau$$

$$P_1 = \frac{w_1}{A_1(1 - \theta_1)} + \frac{dP_2 a Q_2}{(1 - \theta_1)Q_1}$$

$$P_2 = \frac{w_2}{A_2(1 - \theta_2)} + \frac{P_2 db}{(1 - \theta_2)} + P_1 \frac{Q_1}{Q_2(1 - \theta_2)}$$

これはさらに、次のように整理できる。

$$P_2 \left(1 - \frac{db}{(1-\theta_2)} \right) = \frac{w_2}{A_2(1-\theta_2)} + P_1 \frac{Q_1}{Q_2(1-\theta_2)}$$

それ故、

$$P_2 \left(\frac{1-\theta_2-db}{1-\theta_2} \right) = \frac{w_2}{A_2(1-\theta_2)} + P_1 \frac{Q_1}{Q_2(1-\theta_2)}$$

両辺を $\left(\frac{1-\theta_2-db}{1-\theta_2} \right)$ で割ると

$$\begin{aligned} P_2 &= \frac{w_2(1-\theta_2)}{A_2(1-\theta_2)(1-\theta_2-db)} + P_1 \frac{Q_1(1-\theta_2)}{Q_2(1-\theta_2)(1-\theta_2-db)} \\ &= \frac{w_2}{A_2(1-\theta_2-db)} + P_1 \frac{Q_1}{Q_2(1-\theta_2-db)} \\ &= \frac{w_2 Q_2}{A_2 Q_2(1-\theta_2-db)} + \frac{P_1 A_2 Q_1}{A_2 Q_2(1-\theta_2-db)} \end{aligned}$$

$A_2 = \frac{Q_2}{N_2}$ であるから、

$$\begin{aligned} P_2 &= \frac{w_2 N_2}{Q_2(1-\theta_2-db)} + \frac{P_1 Q_1}{Q_2(1-\theta_2-db)} \\ &= \frac{W + P_1 + Q_1}{Q_2(1-\theta_2-db)} \end{aligned}$$

かくて、以上を整理すると次のようになる。

$$\begin{aligned} P_1 &= \frac{w_1}{A_1(1-\theta_1)} + \frac{dP_2 a Q_2}{(1-\theta_1) Q_1} \\ P_2 &= \frac{w_2}{A_2(1-\theta_2-db)} + \frac{P_1 Q_1}{(1-\theta_2-db) Q_2} \end{aligned}$$

原料部門の価格は、賃金率、機械の価格、減価償却率、機械使用率、単位当たり利潤率の増加函数であり、生産性の減少函数である。機械部門の価格は、賃金率、原料価格、原料消費率、単位当たり利潤の増加函数であり、生産性の減少函数である。機械使用率というのは $\frac{Q_2}{Q_1}$ 、原料消費率というのは $\frac{Q_1}{Q_2}$ である。現実に、より以上接近すれば、部門分析においても、第1部門の $\frac{Q_2}{Q_1}$ の逆数が第2部門の $\frac{Q_1}{Q_2}$ に等しくはないだろう。さらに個別企業について $\frac{Q_2^r}{Q_1^r}$ (r は、 r 番目の企業) と、 $\frac{Q_1^\ell}{Q_2^\ell}$ (ℓ は、 ℓ 番目の企業) を比較すると、それは逆数関係にはない。

かくて、生産性の増大は、 A を増大させ、各部門における機械使用率か原料消費率かを低下させる。それを通じて価格を低下させることになる。機械の使

用または原料の節約をもたらす技術進歩は、資本節約的技術進歩に照応する。

P_1 を決定する要因に P_2 が含まれ、 P_2 を決定する要因に P_1 が含まれているから、いずれかの部門の価格騰貴は、他の部門の価格を騰貴させ、それが再び自己の価格騰貴をもたらすというように波及してくる。今、第1期の価格水準を P_1^1 、 P_2^1 とし、原料部門の価格騰貴が、時間の経過とともにどのように波及するかを検討しよう。

機械の価格の変化分が、原料部門の価格に影響する度合いを α 、原料価格の変化分が、機械部門の価格に影響する度合いを β とする。最初の価格を 1 とし、価格の変化分を、最初の価格に対する割合であらわす。今、原料部門で価格が $x\%$ 上昇したとする。第1期の原料価格は、 $P_1^1 = 1 + x$ となる。 $x\%$ の価格の変化分が、機械の価格に影響する度合いは β 倍であるから、機械部門の価格は $P_2^1 = 1 + \beta x$ となる。第2期には、第2部門の βx の上昇分が、その α 倍だけ価格を上昇させる。その結果、第2期の価格は $P_1^2 = 1 + x + \alpha\beta x$ 、 $P_2^2 = 1 + \beta x + \alpha\beta^2 x$ となる。このような過程がくり返されて行く、これを式であらわすと次のようになる。

$$\begin{array}{ll}
 P_1^1 : 1 + x & P_2^1 : 1 + \beta x \\
 P_1^2 : 1 + x + \alpha\beta x & P_2^2 : 1 + \beta x + \alpha\beta^2 x \\
 P_1^3 : 1 + x + \alpha\beta x + \alpha^2\beta^2 x & P_2^3 : 1 + \beta x + \alpha\beta^2 x + \alpha^2\beta^3 x \\
 \vdots & \vdots \\
 \vdots & \vdots \\
 P_1^n : 1 + x(1 + \alpha\beta + \alpha^2\beta^2 + \dots + \alpha^{n-1}\beta^{n-1}), & P_2^n : 1 + \beta x(\alpha\beta + \alpha^2\beta^2 + \dots + \alpha^{n-1}\beta^{n-1})
 \end{array}$$

かくて、これは無限等比級数のかたちで表現できる。第 n 期において P_1^n は

$$P_1^n = 1 + \frac{x}{1 - \alpha\beta}$$

$$P_2^n = 1 + \frac{\beta x}{1 - \alpha\beta}$$

α 、 β の値が大であると、原料価格の騰貴の波及効果は大きい。賃金コストの価格への寄与率が大である程、 α 、 β の値は小さい。だが、賃金コストの寄与率が小さい場合は、最初の価格騰貴が賃金騰貴によってもたらされたものであっても、その波及効果は大きいであろう。

① 総売上額 T と、マルクスの $C+V+M$ の違い。

マルクスの $C+V+M$ は、経済を1部門と想定しない限り二重計算を含む、すな

わち企業間取引に相当する部分——ケインズの使用者費用——を除いていない。

$$C_1 + V_1 + M_1 = W_1$$

$$C_2 + V_2 + M_2 = W_2$$

$$\frac{C_2 + V_2 + M_2}{C + V + M} = W$$

とする場合、 C_2 は W_1 の 1 部分であるから、当然 W_2 の中には、 W_1 の 1 部分が二重に計算されて入っている。社会全体の総売上額 T を、そのような視点でみるとした場合、それは、個々の企業の売上額の合計値である。それに対して、 T を粗生産額、 Y を純生産額と見て、両者の差は減価償却のみとすることもできる。この場合は、企業間取引に相当する部分を除くことによって、二重計算を避ける。したがって個々の企業の売上額の単純な合計ではない。

- ② S. Weintraub. "A General Theory of the Price Level, Output, Income Distribution, and Economic Growth," 1959.

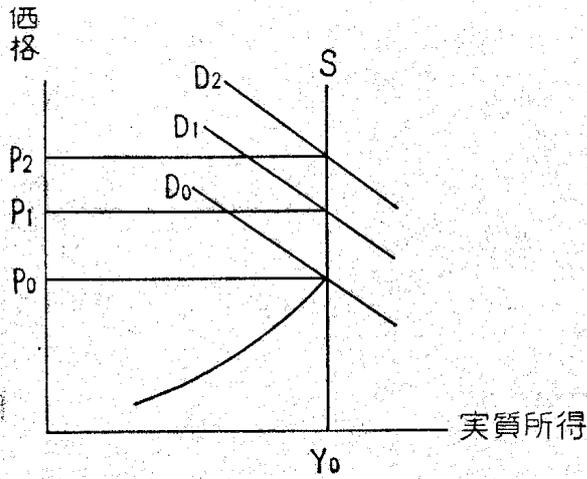
2. 物 価 の 理 論

最初に、今日論じられているインフレーションの問題について、その掘ってたつ最も基本的な理論構造を明らかにしよう。最近、ブロンフェンブレンナーとホルツマンが、インフレ理論についての要約を行なっている^①ので、そこで示されたまとめを、単純化してグラフによって示し、次にそれぞれの理論を、その原因と効果に注目して検討し、さらに最近のアメリカにおけるクリーピングインフレーションは、それらのどれにあたるか、さらにまた、マークアップインフレについて、重要と思われる点について言及しよう。

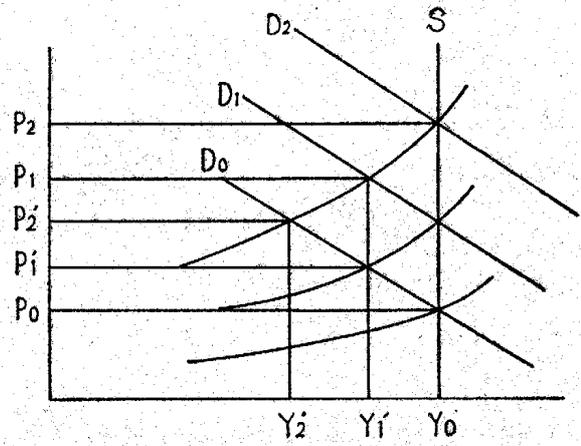
A. インフレーションの定義

今日、大きくとりあげられているインフレ理論は、ダイヤモンドプルインフレ論とコストプッシュインフレ論である。多くは、これらのいずれかに属し、または、これらのミックスされたものであろう。インフレーションの本質分析においては、貨幣の問題は無視しえないが、ここでは簡単化のために省略する。

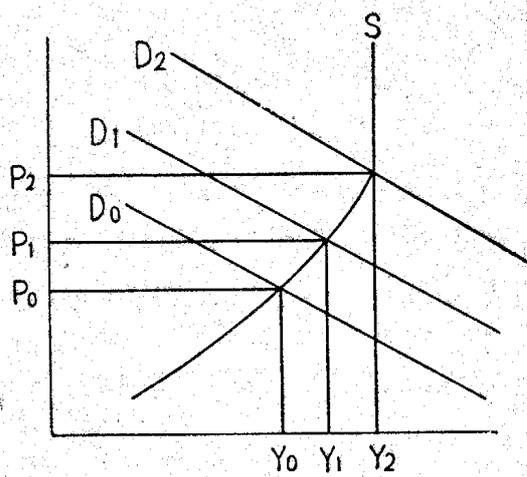
従軸に価格水準、横軸に実質産出量を取り、需要曲線と供給曲線で価格水準と産出量水準が決定されることを示している。1a 図で示されるのが、純粋なダイヤモンドインフレであり、ケインズの真正インフレーション^②は、これにあたる。 Y_0 が完全雇用産出量で、実質産出高はそれ以上に増加しえない。需要の増加は D 曲線の上方移動で示される。 D_0 から D_1 、 D_2 へ増大するにつれ



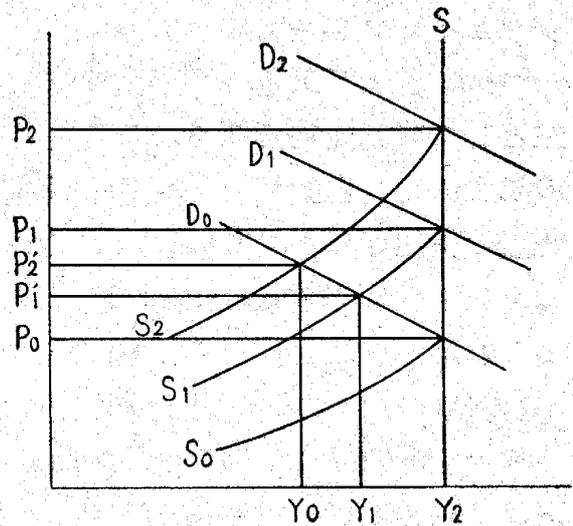
1 a 図



1 b 図



1 c 図



1 d 図

て、その需要増加は、すべて価格騰貴に吸収され、価格水準は P_1 から P_2 へと上昇する。

1b図は、純粋な供給インフレーションで、供給曲線の上昇にともない、需要一定なら、価格上昇と産出量の減退をもたらす。完全雇用の所得水準 Y_0 は、需要函数の上方シフトと一層の価格騰貴によって維持される。

1c図で Y_0 は、自発的失業を含む完全雇用（ラーナーの言う lower full-employment）であり、 Y_2 が、自発的失業のない完全雇用水準である。その間の需要増加は、やはり価格騰貴に吸収されるが、産出高の増加をとまなう。これは、ケインズのセミインフレーションの過程である。このタイプは、混合型インフレとも言えるが、どちらかと言えば需要インフレにより近い。

もう一つの混合型インフレーションは、1d 図で説明される。これは 1b 図で説明されるコストインフレが、需要増大によって平準化される場合であり、1b 図で説明されるケースよりも、より現実的である。

需要インフレとコストインフレの特徴を大きく分けると、前者は、産出量の拡大と価格水準の騰貴を伴うのに対し、後者は産出量の縮小と価格水準の上昇をもたらす。最近のアメリカにおけるインフレと失業の共存は、この原理からいくと、当然コストプッシュであることがわかる。

B. コストプッシュインフレ

コストプッシュインフレ理論で、まず中心적으로とりあげられるのは、賃金プッシュインフレ論である。ディマンドプルとコストプッシュの根本的な相違の一つは、前者が多くの場合、競争的市場を前提にしているのに対し、後者は、主として非競争的条件のもとで生ずる。表面的にみると、ディマンドインフレの場合には、生産物の供給の非弾力性に原因を有し、コストプッシュは、生産要素の供給の非弾力性に原因を有するようみえる。事実その通りであるが、しかしそうした事情の背後には、市場の競争的条件の相違がひそんでいいるとみることが出来る。賃金プッシュインフレの場合は、したがって、労働市場における供給の非弾力性が根本的条件である。

労働の供給面からみると、労働組合の賃上げが、賃金プッシュの原因と考えられている。組合の主要目的は、賃金獲得である。問題は、組合の賃金要求とそれをかちとる力が、どの範囲かということである。組合の賃金要求を形成するものは3つある。①生計費指数 CPI、②企業の収益状況、③他企業の賃金水準。労働者が抵抗するのは、貨幣賃金の引下げであって、実質賃金のそれではない、というケインズの命題は、組合が多く知識を有するに至った今日では、あてはまらないであろう。実質賃金は下方に完全に硬直的ではないにしても、労働者の獲得目標は、貨幣賃金のみならず、実質賃金である。したがって、消費者物価の上昇による生計費の増大は、より一層の賃金要求の根拠となるであろう。また、企業の収益状況が、幾分か賃金プッシュを可能にしている。寡占的企業は、賃金の騰貴を価格に転化することが容易であるから、賃金引上げに対する企業の抵抗は弱い。賃金が上昇しても、価格上昇によって企業が収益をあげることが出来るので、その面からも賃金引上げ要求はつりやすい。第3点としての、他企業の賃金水準は、相対的に低い賃金水準にある企業

の労働者にとって賃金要求の具体的根拠となりうる。

この第3の理由に関連して、コストプッシュが賃金格差から生ずるとする考え方が強い。産業間、企業間に生産性格差が存在し、賃金格差が生ずると、組合は賃金格差の解消につとめる。低生産性部門では、当然、賃金プッシュからくる価格引上げが生ずることになる。

このメカニズムは、労働の非移動性 (immobility) に大きく依存している。移動性が与えられると、生産性の増大とそれともなう賃金騰貴は、低生産性部門、したがって低賃金部門から労働を引き出す。だが、労働需要が非弾力的であると、賃金格差を残したままで、低賃金部門から労働が引き出されることがない。労働の移動性がある場合にも、賃金の若干の騰貴はあるが、移動性のない場合程には上昇しない。賃金格差と非移動性は、企業内部で賃金プッシュを大にする。我国における消費財価格の騰貴は、この種の生産性格差の理論で説明されるところが大きい。消費財生産部門は、低生産性部門であるのに対し、賃金は労働需要の全般的増大の結果、高賃金部門の賃金水準に平準化する傾向にある。そのため、低生産性部門ではコストプッシュが生ずる。

C. マークアップ・プライシング

1950年代の後半に至って、アメリカでは利用度も低下し、超過供給の傾向が生じて来た。にもかかわらず、物価が漸次騰貴した。いわゆるクリーピングインフレーションは、このような不況が支配的な傾向を占める時期において進行しているが故に、その究明は重要である。論者によっては、この原因を、生産性を上廻る賃金の上昇傾向、すなわち賃金プッシュに求めた。けれども、賃金騰貴によって利潤がいちじるしく低下したということもない。更に、分配率は長期的にみて安定であることが知られている。そうしてみると、先のワイントロップ方式でみたように、分配率一定を前提すれば、賃金の上昇は価格を騰貴させると言えるが、逆に賃金生産性の関係を一定として、利潤の増大が価格騰貴をもたらすと解することも可能である。問題は、賃金が騰貴しても利潤が増大しても、いずれも価格騰貴に吸収することによって、分配率を変えることなしに実現することが可能であるところにある。すなわち、コストが与えられると、それに一定のマークアップ比率を乗ずることによって価格が設定される。すなわち、単位当り可変費用を V とし、マークアップ比率を q とすると、

価格は

$$P=(1+q)V$$

したがって、 q を一定に保っていれば、可変費用の増加はすべて価格に吸収され、平均利潤を常に維持しうる。

マークアップ価格は、需要の停滞している時期に価格を引上げ、雇用や需要の減少に直面しても、価格を硬直的にする傾向をもつ。寡占的企業の場合は、需要が安定していると、コストが増大した場合、産出量を削減する。需要が安定しているから、縮小した供給が需要と等しくなるまで価格が騰貴する。同様にもし、full cost mark up pricing をとると、価格は高いコストを反映して引上げられる。このような価格設定が可能な場合は、価格騰貴率は増大する傾向をもつ。その理由は第1に、賃金騰貴があると、価格は賃金上昇を反映して高く設定される。第2に、価格が需要に非感応的な場合は、利潤率が維持されようとするから、その結果として、価格は短期的な利潤極大条件のもとよりも、より高い水準に設定される傾向がある。第3に、マークアップが実行されると、賃金騰貴を価格に転化しうるから、企業者は賃金上昇に対する抵抗を弱める傾向にある。

このような価格設定方式のもとでは、利潤プッシュを惹起する可能性がある。いわゆる管理価格は、利潤プッシュの可能性を大きくもっている。ブロンフエンブレンナーとホルツマンは、利潤プッシュと賃金プッシュを比較した場合、価格効果は、賃金プッシュの方が大であると言っている^③。その理由は、単位当り価格の構成要素のうち、利潤の方が賃金に比して、その占める比重が小さいこと、更に賃金プッシュが継続的に生ずる傾向にあるのに対し、利潤プッシュは一時的であること、等による。更に、この第2の理由は次の事実依存している。第1に、企業利潤は高価格のみならず、大量販売や単位当りコストの低下によっても増大させることができるから、企業は、いかなる場合にも高価格にしわ寄せして利潤を増大させるとは限らない。したがって、利潤プッシュインフレは、利潤獲得行動のさまざまなありうべき可能性のうちの一つであってすべてではない。これに対して賃金引上げは、その他のかたちで実現されることがない。第2には、利潤—物価スパイラルは、賃金—物価スパイラルに比して小さい。第3に、賃金増加によるプラスの支出効果は利潤増加によるよりも大きい。ブロンフエンブレンナーとホルツマンは、こうした理由で、賃金プッシュの価格効果が大であると主張している。このうちの第1と第3はそ

の通りである。だが、第2の利潤物価のスパイラルが小さいということは、必ずしも言えない。先にみたように、企業間取引を考慮すると、原料部門あるいは中間財部門の価格騰貴は、他産業のコストにはねかえり、価格騰貴をもたらす。それが更に、他産業のコスト上昇に波及する、という効果はかなり大きいであろう。この場合、管理価格インフレをもたらした部門がどのような部門であるかによって、その効果は異なる。後にみるように、アメリカにおいては、鉄鋼のような主要原料部門における管理価格インフレが全産業に波及して、物価水準をいちじるしく高めるのに寄与している。すなわち、費用—価格関係を、ここで新たに考慮することは、重要な意義をもつ。第3の理由については、賃金騰貴の場合は、支出の増加をもたらす、需要インフレをもたらす傾向があるので、そうした第2次的波及効果によって、価格騰貴が倍加されるのに対し、利潤増加は、支出増加をもたらす度合いが小さい、ということの意味している。けれども、利潤プッシュの場合は、需要増加を波及する度合いが小さいが故に、成長への悪影響が強い。生産財部門のコスト—価格スパイラルは、需要増加と全く無関係に、価格の累積的上昇を招くが故に、最も悪影響があると言えるであろう。アメリカにおける失業とインフレの共存は、まさにこうした構造を背後に含んで生じたと言える。

- ① M. Bronfenbrenner and F. D. Holzman; Survey of Inflation Theory, The American Economic Review.
- ② J. M. Keynes; General Theory.
- ③ M. Bronfenbrenner and F. D. Holzman, op cit.

3. アメリカにおけるインフレと停滞

1950年代の後半から、アメリカ経済は徐々に停滞の兆をみせてきた。しかもこの停滞現象と同時に物価騰貴が併存し、進行している。一口に言って、不況とインフレの共存が今日のアメリカ経済の特徴と行うことができる^④。だが、戦後のアメリカ経済は、繁栄期にあるともよく言われる。それは、30年代の不況期に比してはもちろん、それに先行する1920年代に劣らず豊かな繁栄を誇っていると言われている。だが、繁栄の中であって、進歩の度合いは徐々に弱ま

り、不況を特徴づける諸々の現象が生じて来ていることは否定できない。

不況を特徴づけるものとして第 1 に、1953 年以来、実質国民総生産の成長は減少しており、1959 年までに、年率 2.2% という僅かな成長に過ぎない。戦後初期の 4~5% よりもかなり下廻っている。第 2 に、失業率が増大した。第 3 には、生産能力の利用度が低下した。そして第 4 には、労働力のうち、低賃金部門の比重が増大した。これは、サービス部門や商業部門が増大し、製造業が逆に減少していることを意味している。

これら一連の、アメリカ経済の停滞を示す諸事実を、具体的な統計資料をもとにして検討してみよう。まず第 1 表からみて判るように、1953 年を 100 と

第 1 表 先進国経済伸び率指標 (1953年=100)

	アメリカ	日 本	イギリス	西ドイツ
実質国民総生産指数 1948	75	63	69	29
1959	122	181	130	160
1 人当り実質国民所得指数 1948	86	62	89	80
1959	104	168	112	137
鉱工業生産指数 1948	75	36	84	39
1959	115	209	119	162

中村 精：クリーピングインフレーション、17頁より抜粋、作成した。
原 資 料 日銀『外国経済統計年報』

した国民総生産、同じく 1 人当り国民所得、鉱工業生産指数、いずれも、アメリカは、他の先進諸国より劣っている。特に日本や西ドイツと比較す

第 2 表 製造業就業指数 (1958=100)

	日 本	西ドイツ	イギリス	アメリカ
1955	75	88	101	106
1956	86	94	101	108
1957	95	98	101	108
1958	100	100	100	100
1959	102	102	100	105
1960	110	107	104	105
1961	118	110	105	102
1962	126	113	105	105

出所、経済企画庁：海外経済月報 39号 2月号

るといぢるしく遅れている。就業者指数についてみると、アメリカでは、1962年の水準が、1955年のそれにすらおよばない状態である。これは、日本の1955年、75、1962年、126 に比して、就業者の伸びの点ではるかに劣っていることを示す。これは、製造業就業者についてみたものであるが、このことは、アメリカにおいて生産的部門の労働者の減少を意味しており、また、失業率の増大とも対応

第3表 失 業 率

	日 本	西ドイツ	イギリス	アメリカ
1955	1.6	5.1	1.2	4.4
1956	1.5	4.0	1.3	4.2
1957	1.2	3.4	1.6	4.3
1958	1.3	3.5	2.2	6.8
1959	1.3	2.4	2.3	5.5
1960	1.0	1.2	1.7	5.6
1961	0.9	0.8	1.6	6.7
1962	0.9	0.7	2.1	5.6

している。第3表は、日本、西ドイツ、イギリス、アメリカ、について、その失業率を比較したものであるが、日本および西ドイツで、ここ数年、継続的に失業率が低下しているのに対し、アメリカでは、その水準そのものも高く、更に、1958年以来、失業率も増大している。

以上からみても、アメリカにおける停滞現象は、ほぼ明らかであるが、更に、生産能力利用度につ

出所；経済企画庁：海外経済月報

いてみても、その低下が目立っている。第4表で、1953年5月における各指数を100とすると、その時期から後は、利用度が低下している。この指数は、利用度そのものではないから、実際の利用度は、更に低いものとなっており、趨勢として低下を来していることが判る。

第4表 製造業生産および生産能力指数 (1953年5月=100)

	1948.6	1953.5	1953.12	1955.12	1956.12	1957.12	1958.12
生産指数							
(1) 生産	75	100	91	105	106	99	104
(2) 実質付加価値能力指数	75	100	96	104	105	101	98
(3) 設備純価値	75	100	103	109	116	122	122
(4) 減価償却高	74	100	104	113	118	121	129
(5) マグローヒル指数	73	100	101	115	121	127	131
利用率							
(1) / (3)	100	100	88	96	91	81	85
(1) / (4)	101	100	87	93	90	82	81
(1) / (5)	103	100	90	91	88	78	79
(2) / (3)	100	100	93	95	91	83	80
(2) / (4)	101	101	92	92	89	83	76
(2) / (5)	103	103	95	90	81	80	75

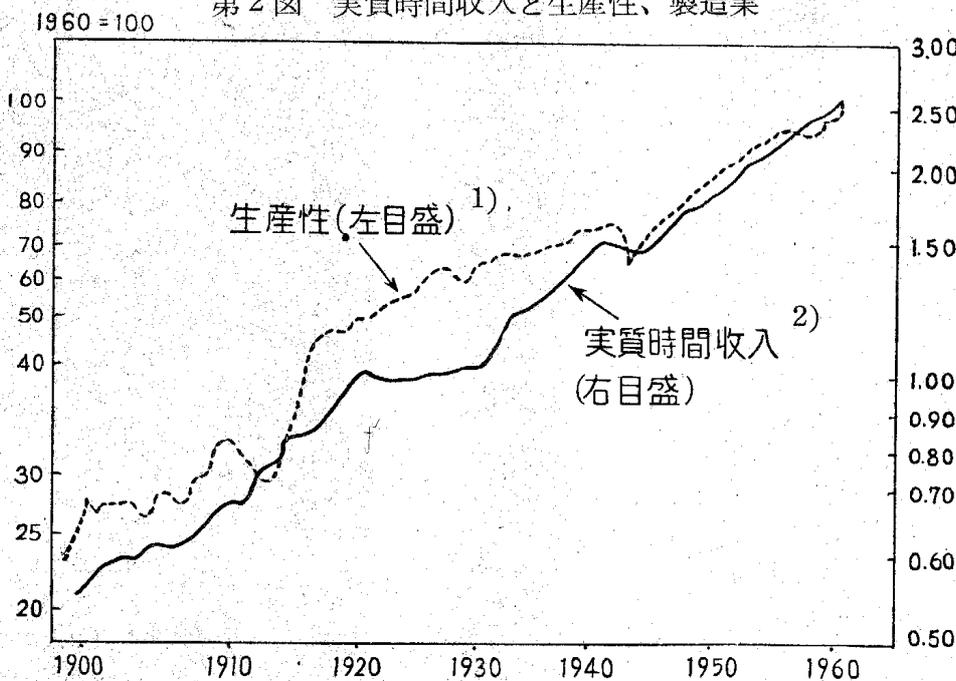
出所：前掲、クレーピングインフレーション

次に生産性について、1953年を100とした場合の伸び率を比較してみると、国民総生産を就業者で除した生産性指数は、1959年において、アメリカ115に対し日本129、西ドイツ126、イギリス125というように、いずれの先進国よりもアメリカは劣っている。また、鉱工業生産指数を製造業雇用指数で除した製造業生産性指数は、同期において、アメリカ122に対し、日本は147である。このように生産性の伸びについても、特に日本とのひらきは大きい。

1964年度の、アメリカ大統領経済諮問委員会の年次報告では、今世紀のはじめから1963年までに、実質国民総生産は700%増大し、年成長率は3.5%である、と述べている。長期的平均的な成長率が3.5%であることを考慮すると、最近の平均2.2%程度の成長率は、長期趨勢からみて、低下傾向にあると言える。また、同じ年次報告によると、人口は76.1百万人から189.3百万人へ増大し、1人当り実質生産は890ドルから3,091ドルへと増大した。民間経済の生産は1900—1963年に7.2倍になった。これは(1)全労働時間が1.8倍、(2)1人・1時間あたり生産が4.0倍になったためである。

生産性は、一応上昇しているが、賃金もまた上昇している。この両者の動きをみると次のようになる。生産性も、実質時間収入も、ほぼ平行的に伸びて

第2図 実質時間収入と生産性、製造業



1) 会雇用者についての1人、1時間あたり生産高

2) 消費者価格で、デフレートした生産的労働者の時間収入

出所：経済企画庁、海外経済月報

いる。けれども、1900年から第2次大戦直後までは、わずかの例外を除いて、生産性が実質時間収入を上廻っており、そのひらきも大きかったが、戦後、そのひらきが急速に縮小し、50年代の後半からは、時間収入

が生産性を上廻っている。これらの事実から、今日は停滞と物価漸騰を、生産性を上廻る賃金の上昇に求める見解が生ずる。この見解が、果たして事柄の重要な側面をすべて言いつくしているかどうかを、次に検討しよう。

これまでの事実から、アメリカの経済的停滞はほぼ明らかとなったが、これらの停滞現象にも拘わらず、物価は騰貴しつつある。それが今日のアメリカ経済の特質を最も端的に示す現象であるが、物価の動向がどのようになっているかについて、一応みておく必要がある。

第5表 卸売物価指数 (1958=100)

	日 本			西 ド イ ツ			イギリス		ア メ リ カ			
	総合	生産財	消費材	総合	生産材	消費材	原料品	完成品	総合	原料品	半製品	完成品
1955	99	97	102	97	95	98	102	92	93	95	93	92
1956	104	107	101	99	97	99	106	96	96	96	97	94
1957	107	111	103	100	99	102	107	99	99	98	100	98
1958	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1959	101	101	101	99	90	100	101	100	100	97	101	100
1960	102	101	104	100	100	100	101	102	100	95	101	101
1961	103	103	105	102	102	102	100	104	100	95	101	101
1962	101	100	105	103	102	104	100	107	100	96	101	101

出所：Monthly Bulletin of Statistics.

卸売物価の動きについて国際比較を行なうと、およそ先進国ではほとんど例外なく、1950年代において物価の漸騰がある。もっとも、日本の場合は短期的に変動が激しいが、長期的には安定している。それに対してアメリカでは、1958年以後、ほとんど安定しているが、長期的に漸騰している。だが、物価騰貴の現象においては同じであっても、発展のテンポの早い日本や西ドイツと、停滞経済にあるアメリカとでは、その原因を若干異にするとと言える。

まずアメリカの物価漸騰の原因について検討してみよう。第2次大戦後、戦時中の抑圧された需要が解放され、消費需要が高まった。さらに消費者信用の発達にこれに相まって、全般的に消費性向が実質的に高まっている。さらにまた、政府支出政策も、需要拡張の役割を果たしている。これに老朽化した設備の更新需要が加わり、第2次大戦後の数年間は超過需要の傾向があった。しかるに朝鮮動乱後、生産能力の拡大にともなって供給過剰傾向が生じてきた。主

導的産業の場合は、1955年頃を境として、それが徐々に顕在化してきた。このような超過供給傾向のもとで、一見超過需要に由来するかに見える物価漸騰が、何故生じたかが問題とするところである。まず支出構造の動きでそれをとらえてみよう。

第6表 国民総支出の構成比

	1947	1951	1955	1959
国民総支出	100	100	100	100
個人消費支出	70.6	63.8	64.6	65.1
年間国内投資	13.4	17.1	16.1	14.9
海外純投資	3.9	0.7	0.3	-0.2
政府支出	12.1	18.4	19.0	20.2

第6表からみて判るように、支出の構成をみると、戦後は抑圧された消費需要が解放されて増大し、続いて投資支出が増大したが、やがて投資支出は減退の方向をたどる。その間、一貫して増大しているのは政府支出である。

第7表 産業別所得および雇用者推移

	国民所得産業別構成				非農業雇用者数変化	
	1947	1951	1955	1959	1953~59 (千人)	同構成比
全産業	100	100	100	100	2,294	100
農林水産	9.7	7.3	4.9	4.2	—	—
鉱業	2.1	2.0	1.7	1.4	-176	-7.7
建設	4.2	5.1	5.3	5.4	195	6.3
製造業	29.6	31.7	31.6	29.9	-1,070	-46.6
卸小売り	18.8	16.9	16.7	16.7	858	37.4
金融	7.7	8.4	9.4	10.1	387	16.9
運輸通信	8.4	8.3	8.3	8.2	-319	-13.9
サービス	9.5	9.0	10.2	11.3	987	43.0
政府および政府企業	9.4	10.8	11.4	12.2	1,482	64.6
海外	0.4	0.5	0.5	0.5	—	—

出所、中村 精：クリーピングインフレーション、36頁。

第7表では、産業別の国民所得と雇用者数の推移を示しているが、農林水産、鉱業の比重の低下が世界的な傾向であるにしても、製造業が、所得の構成比においては1955年頃を境に低下し、雇用者数の絶対的減少をもたらしていることが注目される。これに対して、金融、サービス、政府および政府企業は、

第8表 産業別国民所得の年度比較

	対前年度比較					構成比				
	33	34	35	36	37	33	34	35	36	37
農業	102.4	105.5	106.0	107.7	112.9	13.6	12.2	10.9	9.9	10.0
林業	93.7	104.0	119.9	134.0	95.7	2.2	1.9	2.0	2.2	1.9
水産業	106.7	110.9	112.1	116.5	110.6	2.6	2.4	2.3	2.3	2.2
鉱業	90.7	100.4	105.5	111.3	102.2	2.3	1.9	1.7	1.6	1.5
建設業	111.5	121.0	127.4	125.9	117.2	5.5	5.7	6.1	6.4	6.8
製造業	99.2	128.0	127.2	121.0	109.8	25.9	28.2	30.2	30.8	30.4
運輸・通信	104.9	117.8	115.6	122.3	109.7	10.1	10.1	9.8	10.2	10.0
卸・小売業	102.5	120.3	120.1	115.3	113.6	15.6	16.0	16.2	15.7	16.0
金融・保険	114.1	125.1	117.6	120.5	109.7	7.0	7.4	7.4	7.5	7.4
サービス業・その他	103.4	110.2	113.3	118.3	114.1	15.6	14.6	13.9	13.9	14.3
合計(国民所得)	102.8	117.8	118.7	118.6	111.3	100.4	100.4	100.5	100.5	100.5
海外からの純所得	—	—	—	—	—	△0.4	△0.4	△0.5	△0.5	△0.5
合計(国民所得)	102.8	117.8	118.6	118.6	111.3	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

出所、経済企画庁経済研究所編：国民経済計算 第3号。

所得の構成比においても、雇用者数においても増大している。言いかえれば、不生産的部門の増大が、きわだった特徴として挙げられる。もっとも、一般的に言って、経済の発展にともなって第1次産業の比重は低下し、第3次産業の比重が増大する。けれども製造工業のような生産的部門の雇用が絶対的に減少するという事態は、発展の傾向に沿ったものではない。同じように先進国的な発展過程に入っている日本と比較してみると、第8表から知られるように若干の点で異なっている。すなわち、製造業は構成比において増加しており、サービス業は逆に低下している。昭和37年には、若干その関係が逆になっているが、これは景気調整の影響と思われる。卸小売、金融業等は、ほぼ構成比において安定を示している。日本の場合は、生産的部門が伸びており、アメリカとはやはり異なっている。

アメリカのこのような傾向、すなわち、不生産的部門の増大は、需要創出効果としては大きく、超過供給を吸収するという結果はもたらさるうが、逆に、キャパシティの蓄積そのものを阻害するという傾向をもっている。これが、生産の拡大の面で、アメリカがたちおくらしている大きな理由であると思われる。だが、それはともかくとして、この面だけからすると、アメリカの物価騰貴は需要超過に起因するということになりそうである。けれども、他方、未利用設備の増大、失業の増大という現象を伴っている。したがって、不生産的部門の増大による需要増加は、好況期にあらわれるダイヤモンドブルではなく、ごく部分的なものであると考えられる。このことに関連して、最近シュルツの理論がとりあげられている^②。この理論を参考にして、アメリカの価格動向をもう少し分析してみよう。

シュルツの見解の第1の点はこうである。経済全体として総需要と総供給が均衡していても、部分的超過需要と部分的超過供給を含んでいる場合には、超過需要の部門による価格騰貴が、超過供給の部門における価格低下によって相殺されることがなく、一般物価の上昇が起る。その理由は、超過供給の部門において価格が下方に硬直的だからである。そのことは、一般的にアメリカにおいては、価格や賃金は上方には弾力的であるが下方には硬直的であるからである。他方、特定部門に超過需要が発生し、それによって価格騰貴が生じた場合、一部は原料価格の騰貴というかたちで他部門の原料コストを増大させ、一部は、超過需要部門の賃金上昇が、他部門に波及して、他部門の賃金コストを増大させる。かくて、超過供給のある部門ですら、価格上昇が生ずる。すなわち、価格や賃金の下方硬直性が、一種のラチエットエフェクトの役割を果し、特定部門で超過需要が発生すると、それが一般物価の騰貴をもたらすことになる。

第2の点は、減価償却コストや、管理部門のサラリーコストが上昇し、それを価格引上げによって補おうとするところから、価格騰貴が生じたとする点である。

シュルツ理論の内包している問題点は次のごとくである。第1に、価格や賃金の下方硬直性があること、それは不完全競争市場が前提されていることである。第2に、特定部門の価格騰貴が、他部門のコスト上昇に波及する点である。その場合、原料コストは直接的に影響を受け、賃金コストは間接的に影響を受ける。それは、賃金格差の解消プロセス——賃金上昇の一般化——を通じ

て、もたらされる。

このような不完全競争市場を前提とする価格騰貴の理論は、コストプッシュ理論である。コストの上昇を価格上昇に転化しうるような価格設定行動が、この場合は想定されている。具体的には、管理価格体系で示されるようなものである。ところで、このようなコストプッシュ理論の立場にたつと、現実の価格騰貴について、賃金プッシュにその原因を求めることもできるが、利潤の増大に原因を求めることもできる。シュルツの理論は、構造的にはコストプッシュのタイプであるが、始発的原因に、超過需要という要素をもちこんでいる。加えて、間接費の増大が、同じく始発的原因と言える。

このように、従来、コストプッシュ理論において、責任を利潤に転化するか賃金に転化するかで議論が別れていたのに対し、始発的原因を示したという点では意義がある。けれどもシュルツは、この超過需要のある部門について、それを機械産業に求めている。この点は、アメリカにおける設備の利用度の低下という事実からみて疑問が持たれる。超過需要は、むしろこれまでみてきたように、不生産的部門に生じている。このことと、管理部門のサラリーの増大は、間接的に関連している。不生産的部門の超過需要と雇用の増大は、個々の企業のコストの構成の中で、間接費の占める比重を高めている。そこで次に企業の生産費の構成について検討してみよう。

先に、第3次産業の比重が増大していることをみてきたが、これら部門は、低生産性部門である。他方、製造業は生産性が高い、ところで、生産性の高い製造業においては、実質賃金が生産性を上廻ることはほとんど見られない。だが、賃金上昇の一般化は、相対的に低い生産性の部門の賃金も上昇させるので、それら部門では賃金コストの上昇が起り、経済全体として、生産性が賃金を下廻るような事態が発生している。

ところで第3次産業の伸びが大きいということは、第2次産業の費用増大と結びついている。特に広告費の増大は大きい。企業間競争の型が、非価格競争である場合、広告費、マーケティング関係の人件費はいきおい増大する。シュルツが注目したもう一つの点、すなわちサラリー支払分（賃金とは区別された）の増加は、この点につながっている。さらに、利用度低下のもとで、未稼働設備人員の増加によるアイドル・コストの増大がある。

このように、生産費の増大が価格上昇の一つの要因となっているが、このようなコスト上昇を価格に転化しうるところに、寡占価格体系の特徴がある。だ

が、一方的に超過供給の状態であれば、コスト上昇の価格への転化は簡単には行なわれない。アメリカの場合は、財政支出によって需要不足を補充している。1960年に至って、アメリカの物価は、やや安定した。これは財政支出政策よりも物価安定政策をとったことによる。このようにして、アメリカの価格漸騰は、不完全競争市場をもとにする下方に硬直的な価格体系と、財政支出政策をテコとする需要創出によってもたらされている、とすることができる。

今一つ重要な要因は、コストの波及効果の大きさである。特に原料部門の価格上昇の経済全体への波及効果は大きい。ところで、ここで注意されるべきことは、主要原料部門の価格騰貴は、必ずしも超過需要によってもたらされたわけではない。むしろそれは、典型的な管理価格部門であることから、独占的超過利潤の追求が、価格上昇の根本原因であると考えられる。

- ① アメリカの物価騰貴は、戦後一貫して生じているが、クリーピングインフレーションということが大きくとりあげられるようになったのは、1955年以後である。1960年頃、物価騰貴は一時おさまるが、それは、成長よりも安定をとった財政政策によるところが大きい。

- ② Charles L. Schultze, Recent Inflation in the United States, September 1959, Joint Economic Committee.

なお、このシュルツ理論を批判したものに、R. Robinson, "Employment, Growth and Price Levels," The American Economic Review, Dec. 1960. がある。

補 論 利用度低下と不生産的支出増大のもたらす効果

アメリカ経済において、利用度の低下があらわれており、これに対処して、不生産的支出を増大させる需要創出政策がとられているが、このような政策が、成長率に対してどのように作用するかをみよう。

総投資を I 、総投資中に占める不生産的投資の割合を Ω とする。不生産的投資を I_n とする。

$$I_n = \Omega I$$

設備の利用度を u 、完全能力利用度を u^* 、完全利用をした場合の投資の生産効率を σ^* とする。平均的な生産効率を σ とする。ドーマーの σ に相当するのは、この場合、 σ^* である。粗投資中、純投資の占める割合を n とすると、実質産出高 Q は次のように示すことができる。

$$Q = (I - I_n)\sigma$$

$$= (1 - \Omega)I\sigma$$

完全能力産出高 Q^* は、

$$Q^* = (I - I_n)\sigma^*$$

$$= (1 - \Omega)I\sigma^*$$

現実の産出高は、次のようになる。

$$Q = (1 - \Omega)I \frac{u}{u^*} \sigma^*$$

産出高水準は、不生産的投資の占める割合 Ω が大であるほど小さくなり、さらに、現実の利用度 u が低下するほど、小さくなる。今、仮に、新たに投下される設備の利用度も、平均的な利用度と同じように低いものであったとする。

$$\Delta Q = (1 - \Omega)n \Delta I \frac{u}{u^*} \sigma^*$$

$$\frac{\Delta Q}{Q} = n \frac{\Delta I}{I}$$

利用度が徐々に低下しつつある場合は、これを新設備の利用度低下に還元することも、近似的には可能である。その場合、従来の利用度を u 、新しい設備の利用度を u' とする。

$$\Delta Q = (1 - \Omega)n \Delta I \frac{u'}{u^*} \sigma^*$$

$$Q = (1 - \Omega)I \frac{u}{u^*} \sigma^*$$

かくて成長率は次のようになる。

$$\frac{\Delta Q}{Q} = \frac{\Delta I}{I} n \frac{u'}{u}$$

成長率は、減価償却の占める割合が大、言いかえれば n が小さくなるほど、低下し、利用度の低下が進行すると小さくなる。新投資について、 Ω の変化を考慮すると、これはさらに成長率に影響を与える。新投資中、不生産的投資の占める割合が大なるほど、同じく成長率は低くなる。アメリカ経済は、これら成長率を低める条件のすべてを備えていると言える。もっとも、不生産的支出の増大は、利用度低下を阻止する役割を果たす。だが、利用度を上げるための不生産的支出の増大は、それ自身、成長率を低下させることになる。

4. 我国における生産性の成果とその配分

上昇起動力の強い日本経済と停滞傾向の強いアメリカ経済では、賃金、生産性、物価の関係が当然異なる。けれども、メカニズムの点で一致している面もある。そこで、どの点が一致し、どの点で異なるかを、具体的に検討しよう。

まず、我国における生産性の成果とその配分の仕方がどのようになっているかを検討し、次に、それと価格の動向がどう関連しているかを、吟味しよう。

第9表 賃金・生産・生産性の推移

	27	28	29	30	31	32	33	34	35
従業者数 (1)	100.0	108.2	110.0	115.1	127.9	140.3	141.9	163.5	185.8
現金給与総額 (2)	100.0	119.8	133.8	142.1	168.8	201.0	210.2	249.3	310.9
製品出荷額 (3)	100.0	123.7	131.2	142.1	183.6	221.5	214.0	263.6	380.5
付加価値額 (4)	100.0	129.7	145.8	161.4	195.7	227.1	244.2	320.9	394.7
生産指数 (5)	100.0	123.8	135.9	147.1	181.6	215.3	216.2	272.4	347.5
卸売物価指数 (6)	100.0	99.4	97.5	95.0	99.8	101.5	93.6	95.4	96.6
実質出荷額指数 (7)	100.0	124.4	134.6	149.6	189.0	218.2	228.6	276.3	352.5
労働者1人当り 年間給与支給額 (8)	100.0	113.3	119.1	123.2	132.9	140.4	145.1	149.5	166.9
労働生産性指数 (5)÷(1) (9)	100.0	114.4	123.5	127.8	142.0	153.5	152.4	166.6	187.0
単位生産物当り 賃金コスト (8)÷(11) (10)	100.0	97.3	96.4	96.4	93.6	91.5	95.2	89.7	87.6
労務費比率 (11)	12.1	11.7	12.3	12.1	92.3	11.1	11.9	10.9	10.5
所得率 (12)	28.2	29.5	29.7	32.0	30.0	28.9	32.0	32.4	32.7
分配率(工業統計表) (13)	42.9	39.6	39.3	37.7	37.0	37.9	36.9	33.6	32.4
自己資本利益率 (14)	23.9	22.3	18.0	13.0	19.1	23.9	15.8	19.1	24.7
売上高利益率 (15)	4.6	4.7	4.2	3.2	4.3	4.7	3.4	4.2	5.3
売上高対純利益+減価償却 (16)	5.7	6.1	6.0	5.3	6.3	6.6	5.7	6.6	7.5
従業員給料手当比率 (17)	22.0	12.2	12.4	12.5	11.8	11.2	11.6	11.8	11.4
付加価値率 (18)	23.5	24.5	25.2	24.8	23.9	23.6	22.7	24.1	23.3
分配率(法人企業統計) (19)	51.0	49.9	49.0	47.3	49.4	47.6	51.1	48.9	48.8

出所、日本生産性本部：生産性と賃金、物価。

第9表からみてきわめて明瞭に言えることは、生産性増加の大きさと、卸売物価の安定、賃金コスト、分配率の低下である。賃金コストの低下は、生産性の上昇より賃金上昇が下廻っていることを意味する。昭和27年を100とすると、35年には、労働生産性190、付加価値生産性212、価値生産性183であるのに対し、賃金は164に過ぎない。しかも、生産性と賃金のひらきは、ますます大きくなっている。

27～35年の間では、付加価値生産性が最も賃金上昇率と大きく背離しており、次いで労働生産性、価値生産性の順となっている。したがって労務費比率 $\frac{W}{T}$ (賃金総額÷出荷額、または賃金率÷価値生産性 $\frac{W}{T} \cdot \frac{T}{N}$) の減少度合いは最も小さい。

生産性の上昇率が、賃金上昇率を上廻っているために賃金コストは低下している。分配率は、これよりさらに低下傾向にある。

このような差異は、次の理由による。労務費比率が賃金コストほどに低下していないのは、製品価格の低下によるところが大であり、分配率の低下が激しいのは、原料価格の低下による単位生産費当たり付加価値の増加のためである。すなわち分配率は

$$\frac{W}{Y} = \frac{W}{T} \cdot \frac{T}{Y}$$

で示されるが、 $\frac{W}{T}$ の減少に $\frac{T}{Y}$ の減少が倍加されて、 $\frac{W}{Y}$ は一層低下することになる。 $\frac{T}{Y}$ が減少しなければ、労務費比率 $\frac{W}{T}$ が相当減少しても、分配率の低下はいちじるしくない。 $\frac{T}{Y}$ の減少は、原料価格の低下に起因する。そして原料価格の低下は、生産性の増大によるところが大である。逆に、人件費の占める割合、すなわち労務費比率が低下しても、原料価格が騰貴していれば、分配率は安定しうる。アメリカ経済がその状態であり、この点で、我国とは、対照的である。

次に、景気変動との関係でこれを見ると、賃金コストは、好況期に低下し、不況期に上昇するというパターンを示している。これは、賃金が趨勢的上昇を続けるのに対し、生産性は、好況期に大幅に上昇し、不況期に鈍化するからである。

このように、35年までは、生産性が賃金を上廻っていたのに対し、36年頃から、若年労働者の不足による初任給の引上げを反映して、賃金上昇が加速化され、たまたま生産性の伸びが弱まったことと相まって、賃金上昇率が生産性増

大率を上廻る事態が生じている。

次に、賃金構造と価格構造についてみよう。我国においては、年令別に賃金格差が大であるから、年令構成が低いほど、平均賃金上昇率は小さい。ところで、拡張しつつある部門で雇用が増加すると、新規雇用は、相対的に若年の労働者に向けられるから、雇用増加率が大であるほど、年令構成は若返り、平均賃金上昇率は小さい。このことから、停滞産業では、一層、賃金コストの圧迫を強く受け、成長産業は一層、賃金コストを低下させることができる。

個別賃金の決定機構は、個別的な労働生産性や付加価値生産性よりも、ほとんど労働市場における需給バランスや、各企業の賃金の相互規定性によって決まる^①。したがって、個別賃金は、規模別格差を含みつつも、平準化する傾向にある。このことは、若年労働者の賃金においていちじるしい傾向である。かくて、低生産性部門では、賃金コストが増大する。

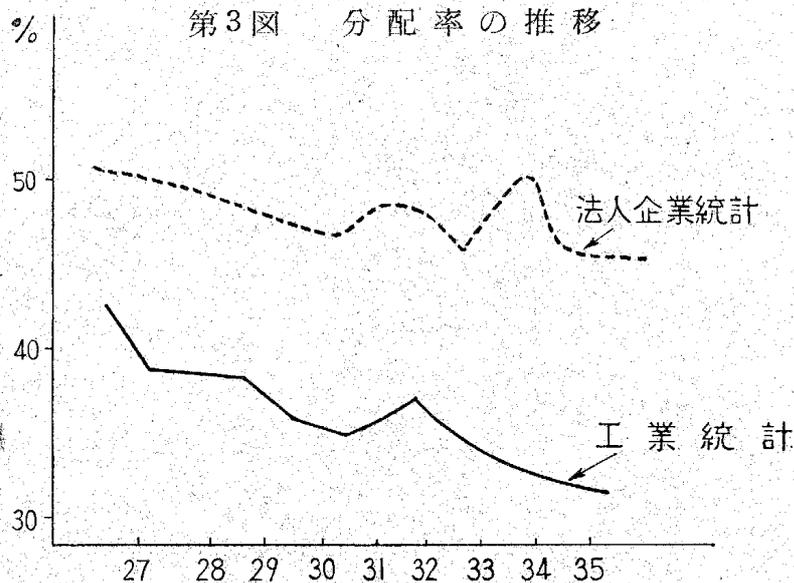
次に、分配率の動向をみよう。分配率は、賃金総額と付加価値総額の比率、あるいは、賃金率と付加価値生産性の比率で示される。労働生産性、付加価値生産性、賃金率、それぞれの動きを比較すると、先にも述べたように、付加価値生産性の上昇率が最も高い。付加価値生産性が、賃金率を上廻れば、分配率は低下する。第10表は、先に示した第9表の中から、生産性、賃金、分配率に

第10表 賃金率、生産性の推移

	労働生産性	賃金指数	分配率
27年	100	100	42.9
28	114.4	113.3	39.6
29	123.5	119.1	39.3
30	127.8	123.2	37.7
31	142.0	132.9	37.0
32	153.5	140.4	37.9
33	152.4	145.1	36.9
34	166.6	149.5	33.6
35	187.0	166.9	32.2

関するものをぬき出したものである。この場合の分配率は、減価償却や賃金以外の一般管理費を含む付加価値と、それに対する賃金支払額の割合である。工業統計表に出ている分配率は、この計算方法をとっているのに対し、法人企業統計では、付加価値から、減価償却や、賃金以外の一般管理費を除いてある。したがって、法人企業統計における分配率は高い。しかもそれは、比較的安定している。このこと

は、減価償却や一般管理費が傾向的に増大していることを示す。法人企業統計において、人件費比率の低下の度合いが、工業統計表における人件費比率の低下よりはるかに小さいのは、減価償却部分や金融費用が増大していることによる。



分配率の動きは、所得率と労務費比率によって規定される。すなわち

$$\frac{W}{Y} = \frac{\frac{W}{T}}{\frac{Y}{T}}$$

この式から明らかなように、所得率 $\frac{Y}{T}$ が増大すれば、分配率は減少し、労務費比率 $\frac{W}{T}$ が増加すれば、逆に分配率

は増加する。分配率は、27年から35年までの期間中、32年に一度上昇した以外は漸減している。これに対して労務費比率は、循環変動を示している。このことから、分配率の動きは、所得率によって、かなり影響されていると言える。所得率は、原材料価格と製品価格の比であらわすことができる。製品価格に比して、原材料価格が相対的に高ければ、所得率は減少し、逆に、原材料価格が低下すれば、所得率は増大する。このことから、先にも述べたように、原材料価格の動きいかんによっては、価格中人件費の占める割合が低下していても、分配率は安定でありうる。日本の場合は、長期的には原料価格が安定乃至低下を示し、所得率が若干上昇して、分配率を低下させている。

景気変動の局面で見ると、好況期には製品価格が騰貴して所得率が増大し、不況期には逆になると、常識的には考えられそうである。ところが、分配率は趨勢的低下を示している。これは、所得率の動きによる。すなわち所得率は、好況期に低下し、不況期に上昇している。それは、原料価格が製品価格に先行して変動するからである。好況期には原料価格の騰貴が激しく、不況期には下落が激しい。

27～35年の分配率の趨勢的低下は、さらに二つに分けてみると、前半は、所得率の上昇による分配率の低下が強くあらわれ、後半は、労務費比率の低下による影響が強く作用している。生産性と賃金の関係で言うと、生産性に対する賃金の遅れは、労務費比率の低下にあらわれる。したがって、生産性に対して賃金が相対的に低くしか上昇しないために生じた分配率の低下は、むしろ30年

以後生じている②。

分配率決定の要因として、原材料価格の動向が重要な位置を占めることは以上みてきた通りであるが、原材料価格は、原材料コストとして、個々の製品の価格決定に大きく影響する。そこで、価格をその構成要素の面から分析し、コストと価格の関係がどのようになっているかを検討しよう。主な要素として、

第12表 価格、コストの対前年増減

	価 格	賃金コスト	原材料コスト
28年	△0.6	△0.5	△1.7
29	△1.9	0.4	△3.3
30	△2.6	△0.5	△2.1
31	5.1	△0.4	5.7
32	1.7	0.1	2.4
33	△7.8	0	△8.7
34	1.9	△0.2	1.1

出所、日本生産性本部：生産性と賃金、物価。

賃金コストと原材料コストのみをとり出してみると、第12表で示される。ここから判るように、価格の動きと賃金コストの動きは、あまり平行的でない。むしろ逆行的でさえあるのに対し、原材料コストは、その動きが、ほぼ一致している。このことからみても、戦後の我国においては、価格変動を規定する要因として、原材料コストの要因が大きかったと言える。そこでさらに、賃金コスト、原材料コストを規定する要因まで掘り下げて、吟味してみよう。賃金コストは、賃金率と労働生産性の比である。すなわち、賃金率 w を労働生産性 $\frac{Q}{N}$ で除したものである。したがって、賃金水準が上昇しても、それ以上に生産性が

第13表 賃金、生産性、賃金コストの推移

	賃金水準 (A)	労働生産性 (B)	賃金コスト (A)÷(B)
27年	100.0	100.0	100.0
28	111.3	115.3	96.5
29	119.1	129.1	92.3
30	123.2	130.1	94.7
31	132.9	144.1	92.2
32	140.4	155.6	90.2
33	145.1	161.6	89.8
34	149.5	169.9	88.0

第9表より算出。

が増大すれば、賃金コストは低下する。景気循環の局面で言うと、好況期には、賃金率の上昇以上に生産性の増大率が大である。その結果、価格が騰貴する好況期には、むしろ賃金コストの低下があらわれる。もちろん、これらは、製造工業に関して見たものであるから、経済全体では、賃金コストの低下傾向は、それほど明瞭ではない。

第14表 原材料価格、原材料生産性、原材料コストの推移 (昭和30年=100)

	原材料価格 (A)	原材料生産性 (B)	原材料コスト (A)÷(B)	輸入物価指数
28年	107.8	99.3	108.7	103.4
29	107.0	103.7	103.2	99.3
30	100.0	100.0	100.0	100.0
31	112.5	103.5	108.7	99.9
32	123.0	109.3	112.5	100.2
33	114.0	117.0	98.2	88.4
34	117.7	117.8	99.9	85.5

出所、日本生産性本部編、前掲書。

原材料コストは、原材料価格に原材料消費率をかけ合わせたものである。原材料消費率の逆数は、原材料生産性である。したがって、原材料コストは、原材料価格を原材料生産性で割ったものである。その動向をみると第14表のようになる。原材料価格は、景気循環に応じて変動している。これに対して、原材料生産性は、若干の変動を含みながら長期的には上昇している。それは技術進歩による原材料節約の成果であると思われる。かくして原材料コストは、循環しつつやや低下する傾向にある。循環的変動に強く影響を与えているのは、原材料価格である。我国の卸売物価のパターンを規定しているのも、この原材料価格だと言える。卸売物価が短期的に循環しつつ、長期的に安定しているのは、原材料価格が変動しつつ、技術進歩によって原材料生産性が増大して、原材料コストが、安定乃至低下しつつあるからである。

このように、我国の価格、分配率の動向においては、原材料価格の主導性が強い。これは原料生産部門が、独占的産業であることとも関連がある。だが、原料生産部門が独占的であることでは、アメリカも同様である。ただ異なるのは、それら独占的産業部門の価格パターンであり、アメリカにおいては、管理価格によるインフレ傾向が強く、それが他部門のコストプッシュに波及し、同時に、分配率の安定を保たせている原因となっているのに対し、我国では、原料部門の価格パターンが、景気に感応的であり、長期的に安定している点である。それが同時に、両国における経済変動のパターンの相違とも結びついている。

- ① 生産性の成果が配分される仕方は、個々の企業ごとにはではなく、労働市場全体の需給関係を迂回するかたちで行なわれる。
- ② 日本生産性本部編：生産性と賃金、物価、参照。

5. 我国の高度成長と技術進歩

我国の生産性の増大の大きさは、技術進歩によるところが大きい。しかも、その技術進歩は、独占的産業を中心にすすめられている。ところで、独占的競争の場合には、価格は下方に硬直的になり、技術進歩の成果は、価格の低下には吸収されず、高利潤、高賃金に吸収される傾向にあると言われる。アメリカ経済の場合には、それがあてはまるように思われるが、我国においては、必ずしもそうではなく、価格低下と高利潤が共存する産業もある。それは、技術進歩率の大きさと同時に、その産業の競争形態にも依存する。すなわち、価格競争を伴った寡占的競争が行なわれている場合には、この傾向は強い。こうした価格体系を含むが故に、我国の卸売物価は、長期的に安定しており、まだ価格の下方硬直性が、充分にはあらわれてきていない。

日本経済のこうした特徴は、日本の企業形態にも関連をもっている。戦前の企業形態は、おおよそ4つのグループに分けられる。第1は、国家資本による企業、第2は財閥資本による企業で、石炭、鋳業、貿易商社、化学、機械などの分野が多くここに含まれている。第3は、電気化学、新機械工業(当時の)における新興コンツェルンである。第4は、最初から独立独歩で地位をきづきあげた繊維産業、綿紡績等である^①。

これに対して、戦後の企業経営形態は、おおよそ3つに分けられる。第1は、国家依存型で、電力、鉄鋼、化学肥料、海運、石炭、第2は、新コンビナート型で、石油化学、原子力、第3は、過当競争型で、機械、自動車、等である。このうち、主要原料部門は、国家依存型であるが、これら部門の価格は、資本蓄積を促進する国家的政策によって、高価格を抑止されている点で、アメリカの管理価格部門と若干異なっている。第3のグループは、一部の自動車工業を除くと、中堅企業を多く含んでいるが、にもかかわらず、この部門の成長率は最も高い。これらの部門は、競争が激しいという意味では競争的産業であるが、ある程度の規模と、市場支配力をもっているという意味では、独占的産

業である。これら部門の特徴は、市場の成長率が高いということと、したがって、量産によるコストダウンが可能であること、さらに、技術進歩率が高いこと、等にある。

戦後の日本経済の高度成長を支えてきた一つの要因として、過当競争の事実を挙げることができる。これら過当競争は、一方ではマーケットシシエアー拡大のための販売競争によって、販売費用を大ならしめてはいるが、他方、技術進歩競争も激しく、その面でのコスト低下も大きかったと言える。今一つの要因は、主要原料部門が、独占度の上昇によって他部門のコストの圧迫になるという面が少なかったことである。これには、国家の資本蓄積促進政策が一役買っている。アメリカにおいては、国家の経済政策が、主として不生産的支出の増大による需要創出政策であったのに対し、我国では、資本蓄積促進のための財政投融资政策や、公共的部門に対する価格政策であった^②。

① 昭和同人会編：企業間競争と技術、東洋経済参照。

② たとえば、電力料金などをとってみても、大企業向けの大口電力料金は、きわめて安価であり、一般家庭用電気料金の4分の1に過ぎない。国鉄運賃にしても、大口の貨物運賃は割安であり、これらは、いずれも企業のコスト節約に役立っている。