慶應義塾大学学術情報リポジトリ
Keio Associated Repository of Academic resouces

Title	ニュー・エコノミクスの経済政策
Sub Title	On economic policy of new economics : mainly on the theory of wage-price guideposts
Author	藤田, 至孝
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1968
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.61, No.5 (1968. 5) ,p.581(75)- 595(89)
JaLC DOI	10.14991/001.19680501-0075
Abstract	
Notes	研究ノート
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19680501-0075

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

置することが自国の実質所得を最大にする所以である。この措置は資本移動の抑制（または助成）を少しも含むものではない。

参考文献

〔1〕 Adler, J.H. ed., *Capital Movements, Proceedings of a Conference held by the International Economic Association*. New York: St Martin's Press, 1967.

〔2〕 Cairncross, A.K., *Home and Foreign Investment* 1870—1913, Chapter IX. Cambridge: Cambridge University Press, 1953. Reprinted from *Review of Economic Studies*, Vol. 3 (October, 1935), pp. 67—78.

〔3〕 Kemp, M.C., "Foreign Investment and the National Advantage." *Economic Record*, Vol. 28 (March 1962), pp. 56—62.

〔4〕 Kemp, M.C., *The Pure Theory of International Trade*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1964.

〔5〕 Murphy, J.C., "International Investment and the National Interest." *Southern Economic Journal*. Vol. 27 (July 1960), pp. 11—17.

〔6〕 Singer, H. W., "The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries," *American Economic Review, Papers and Proceedings*, Vol. 40 (May 1950), pp. 473—485.

〔7〕 大山道広「資本移動と対外政策」、『三田学会雑誌』、第六〇巻一九六八年四月号）一—三九頁。

ニュー・エコノミクスの経済政策(注1)

藤田至孝

はしがき

一九六五年頃からアメリカでは「ニュー・エコノミクスの実験」、「ニュー・エコノミクスの勝利」などニュー・エコノミクスということばが広く使われるようになった。一九六六年の大統領経済諮問委員会（CEA）年次報告がニュー・エコノミクスについてその特徴を説明し(注2)、ウォルター・W・ヘラーが同じく一九六六年にニュー・エコノミクスについての著書をだし(注3)、ポール・A・サミュエルソンが一九六七年の「経済学」第七版で New Economics at Work の項目を加える(注4)、などの例をみると、それは必らずしも俗語にとどまるものではないようである。

いうまでもなく、ニュー・エコノミクスはもともとS・E・ハリスによって一九四〇年代にケインズの経済学に対して与えられた名称である（Seymour E. Harris, ed., New Economics, 1947）。ヘラーも、今日のニュー・エコノミクスは新しい経済理論を意味するものではなく、ケインズの一般理論が世にでて三〇年後のいまケインズ革命が完了したことを意味する、と述べている(注5)。

ケインズ経済学の有効需要決定理論は戦後の世界各国において多かれ少かれ経済政策の基礎をなしていたといえよう。アイゼンハウアー共和党政権下の経済政策の場合も例外ではなかった。それが一九六一年以降のケネディ—ジョンソン民主党政権における経済政策のツールがニュー・エコノミクスとして区別されるのはそこに何らかの変化がみられるからであろう。

前記の三つの書物はその変化を示しており、有益である。しかも、ヘラー、サミュエルソン共に全く同じ New Economics at Work と題する節を設け、ニュー・エコノミクスの特徴を説明しているが、両者の間には意見のちがいはほとんどみられない。ニュー・エコノミクスについてはコンセンサスが成立しているように思える。

ヘラー、サミュエルソンがニュー・エコノミクスの中核となる新しい概念、ないし新しい政策のツールとしてあげているのは、(1) Gap-closing (2) Full-employment surplus（ヘラーはほとんどの場合、

Full-employment or high-employment surplus と使い、サミュエルソンは Full-employment budget surplus の用語を使う)、(3) Fiscal drag (4) Fiscal dividends(5) Monetary twist (6) Wage-price guideposts の六つである。一九四〇年代のニュー・エコノミクスの「ニュー」がそれ以前の経済学に対するケインズ経済学を意味したとすれば、今日におけるニュー・エコノミクスの「ニュー」は以上の六つの一九六一年以降にとられた経済政策の新しい考え方を指す、といって誤りないようである。

本稿の目的は以上の六つのうち、とくにガイドポスト政策に焦点をおいてニュー・エコノミクスの経済政策をみてみようとするものである。

一、ニュー・エコノミクスの特徴的政策

サミュエルソンは彼の「経済学第七版」(Paul A. Samuelson, Economics: An Introductory Analysis Seventh Edition, 1967) において、ニュー・エコノミクスと一般に呼ばれるものの経済分析ツールや経済政策の主たる概念、特徴、効果について追補し、いままでにない大幅な改訂を行なっている。そして、その序の中で、ニュー・エコノミクスとは要するに現実の経済政策がサミュエルソンらの近代経済学の理論に下りてきたものであり、近代経済学の実効性を証明したものに他ならない、とその感慨を次のように述べている。「(ニュー・エコノミクスについての追補を中心とする) 今回の改訂はいままでの改訂のなかではもっとも困難なものであったが、同時に私はこの版に個人的にもっとも大きい喜びを抱くものであることをかくせない。現在世間で『ニュー・エコノミクス』とさわがれているものは、――それは経済学者からみれば少しも新しくも変ってもいない――、われわれの世代が今日まで発展させ、教えてきたマクロエコノミクス・アプローチの名誉ある実証に他ならないからである。『自然は芸術を模倣する』。長い期間を要したが、世界はいまようやくにして学者の理論に追いついた。しかしわれわれの前途にはなおいっそう大きな課題――革新への挑戦――が待ち受けている(注6)」。(カッコ内は筆者)

一九六一年以降一貫してケネディージョンソン政権に対して outside consultant として協力し、フィスカル・ポリシー、ガイドポスト政策、国際収支対策(注7)、救貧政策（グレイト・ササェティー・プラン）などの立案に参画し、いわば自己の経済学を実験する機会をもったサミュエルソンにとって、その実験結果をニュー・エコノミクスの名称のもとに第七版に収録しえたことはたしかに大きな喜びであったにちがいない。

また、一九六一年一月に大統領経済諮問委員会議長に就任し、ケネディ大統領を補佐してニュー・エコノミクスを現実の政策に導入し、かつ一九六四年十一月までその職にあってその推進に中心的役割を果したウォルター・W・ヘラーは、ニュー・エコノミクスについての著書「政治経済学の新次元」(Walter W. Heller, New Dimensions of Political Economy, 1966) において、「ニュー・エコノミクスの特徴は理論の新しさにあるのではない。それは、近代経済学 (modern economics) ――ケインズ及び古典経済学の (of Keynes and the Classics) ――の教えが約束するところを実現するために、その教えを新しい方法で公共のサービスに応用したことにある(注8)」（傍点筆者）、と述べている。ニュー・エコノミクスが理論ではなく、実践を意味することは明らかであろう。

ヘラーが、「近代経済学の約束するところ」によって意味するものは、(1)人的及び物的資源の完全雇用、(2)急速な経済成長、(3)物価安定、(4)国際収支の均衡であり、「新しい方法」によって意味するものは、(1)経済学者が大統領経済顧問 (President's Economic Adviser) として単に経済分析の資料提供にとどまることなく、具体的経済政策を立案し、それを大統領を教育することによって現実化し推進する、(2)コンピューターの利用により政策を計量化し、かつ結果の予測を事前に十分行なう、(3)テレビ・新聞等のコミュニケーション・メディアや講演会を通し、広く国民一般のコンセンサスを求める、ことである(注9)。

ヘラーによれば(注10)、ニュー・エコノミクスを成立させた要素は次の通りである。

(1) ケインズの一般理論。

(2) ハンセンを先導者とするケインズ経済学の三〇年にわたるアメリカ国民に対する教育。

(3) クズネッツの国民所得ならびにGNP計算方法

(4) 古典派経済学とケインズ派経済学を統合し、完全雇用と最適資源配分のための均衡政策を導いたサミュエルソンの新古典統合理論。

(5) コンピューターの利用によって、経済分析と予測においてその範囲と信頼性をいちじるしく増大させることに成功した計量経済学。

(5)にはレオンチェフによる産業連関分析や政府・民間各機関による景気予測モデルが含まれることはいうまでもないであろう。ヘラーがとくに重要なニュー・エコノミクスのエレメントとして指摘するのは(5)である。確率の高い経済予測や具体的数量によって裏付けされた政策（例えば実際と潜在成長率のギャップ、単位失業者当り吸収のために必要とされるGNP増加高、ガイドポストなど）は大統領や議会を説得する最大の武器である、と説く。

ロンドン・エコノミストのように、グレイト・ササェティ・プログラムに着目して、ニュー・エコノミクスはケインズとガルブレイスの結婚によって生れた。すなわち、ケインズの有効需要創造の経済理論を成長理論に適用して積極的な経済成長をとる一方、ガルブレイスの福祉理論を導入してグレイト・ササェティ建設の政策をすすめようとする、とみる者もいる(注11)。

CEA（大統領経済諮問委員会）はニュー・エコノミクスを、「一九四六年雇用法にもとづく高水準雇用実現のための現段階における経済政策である。それは、過去の経験と教訓（低成長―高失業率を指す、筆者）から何をなすべきかを解明するものであり、その理論は新・旧各理論から多くの要素を結合したものである。それは、総供給と総需要を、調整的・統合的に、均衡するよう促進し、もって

高水準雇用と物価安定を同時に達成しつつ、持続的にして堅実な均衡ある成長をはかることを目的とする」[注12]と定義している。

最後に、ジェラルド・ローゼンは、ニュー・エコノミクスが今日のアメリカ社会に受けいれられた要因についてふれている。彼によると、アルヴィン・ハンセンがケインズ経済学をアメリカに紹介して以来ほぼ三〇年、今日ではいずれの世代も近代経済学の洗礼を受けていること、現在の産業界・政界の指導者はニュー・ディールを経験した者が多く、ニュー・エコノミクスの基調をなすケインズ経済学に承認を与えている人が多いこと、たとえケインズ経済学をいまなお自由企業に対する脅威として批判するそれら指導者層も無意識のうちにそれを受けいれるようになっていること、を挙げている。[注13]時間の要素もたしかに重要な一面であろう。

以上の諸説から察せられるように、ニュー・エコノミクスは、要するに、ケインズ以降たえまない発展をとげてきた近代経済理論、統計学、諸調査の総合の上になりたつ経済成長・安定・平等のための現段階（一九六一年以降）における経済政策のツール、とくにはじめに述べた六つの方法をさす、といえよう。

ニュー・エコノミクスの経済政策における重点のおき方の新しさ、あるいは変化は、ヘラーのCEDシンポジュウムにおける報告[注14]から求めれば以下のようにいえよう。

従来の経済政策が景気循環の上下運動の振幅を最少にとどめることに重点をおいたのに対し、ニュー・エコノミクスはたえず上昇する経済の潜在力を重視し、現実に実現されたGNPと潜在的GNPのギャップを埋めるために、人的・物的資源の完全雇用又は高水準雇用を達成するまで可能な限りの高い成長をはかることに重点をおくことである(Actual-potential GNP gap closing and growth)。景気循環のある一定のノームを基準とする均衡を認めない。均衡は完全雇用、すなわちギャップが埋められた点である。そして、一度完全雇用が達成された後はその水準を維持できることを強調する。ニュー・エコノミクスはその点で management of prosperity, management of full-employment である。景気循環モデルから成長モデルへの転換とも表現できよう。ニュー・エコノミクスは少くも一九六五年までは成長政策一本道をたどったのである。ジョンソン大統領をして、「アメリカには景気循環はさけえざるものだという考えは必要なくなった」、といわしめるほどだったのである。[注15]

成長政策のためには、単年均衡予算主義をとらず、長期均衡予算主義に転換した。一九六一年以降オーカンモデルによって潜在GNPと現実のGNPのギャップを量的に示し、そのギャップを埋めることを政策的課題とした。そのためにとった第一の政策が減税とその乗数効果による需要拡大政策である。予算が赤字であるのに、減税を行なうことは従来の理論とは相容れない。それを説明するものとして経済諮問委員会（CEA）によって用いられたのが完全雇用（予算）サープラスの概念である。一九六四年のCEA年次経済報告はそれを次のように説明する。すなわち、一九六一年には、四%の失業率（適正失業率＝摩擦的失業＝三パーセント）、適正操業率（九二パーセント）を下回ること四パーセントの不完全雇用経済活動水準の結果五〇〇億ドルのGNPギャップが存在した。そのため、税収はもし完全雇用が達成されていたならばその時の税率であげえたであろう九五〇億ドルよりも一五〇億ドル少い八〇〇億ドルにとどまった。その結果、財政支出八五〇億ドルに対し、五〇億ドルの赤字をだした。もし、完全雇用が実現されていたならば、逆に一〇〇億ドルの黒字（サープラス）がでていたはずである。したがって、財政収支は、完全雇用を達成したと仮定した状態における現状の税率でえられる税収と、現状の支出とを対比して赤字か黒字かをみなければならない。経済政策の課題は完全雇用を達成することである。（その政策については別の機会に論じたい）。

完全雇用のための成長政策と物価安定との両立のためにとられたのがガイドポスト政策である。

注（1）拙著「ガイドポスト賃金政策」昭和四二年五月、ダイヤモンド社を併せ参照されたい。

（2）Economic Report of the President together with the Annual Report of the Council of Economic Advisers 1966, p. 180.

（3）Walter W. Heller, New Dimensions of Political Economy, 1966 Harvard Univ. Press.

（4）Paul A. Samuelson, Economics: An Introductory Analysis Seventh Edition, 1967, International Student Edition, McGraw-Hill-Kogakusha, pp. 342-345.

（5）Heller, opt. cit., p. 2.

（6）Paul A. Samuelson, opt. cit., p. vi.

（7）一九六二年以降の毎年の Economic Report of the President together with the Annual Report of the Council of Economic Advisers にはサミュエルソンがコンサルタントとして協力したことが記されている。

（8）Walter W. Heller, opt. cit., p. 59.

（9）Ibid., pp. 59-60, pp. 26-57.

（10）Ibid., p. 4.

（11）宍戸寿雄、「アメリカの繁栄――挑戦するニュー・エコノミクス」、昭和四一年、日本経済新聞社、二九ページ。

（12）注2と同じ。

（13）巳中洋之助、「世界恐慌は来るか――試練にたつケインズ革命」、昭和四〇年、ぺりかん社、一一五―六ページ。

（14）Walter W. Heller, "Adjusting the New Economics to High-pressure Prosperity," in CED Managing a Full Employment Economy, 1966. p. 9.

（15）宍戸寿雄、前掲書三一ページ。

二、ガイドポスト政策のインフレ理論

次に本稿の主題であるガイドポスト政策について、その理論と背景にあるインフレ理論についてまとめてみよう。

ガイドポスト政策の基礎となったのは、次の四つのJEC Study Paper[注16]である。

Otto Eckstein and Gary Fromm: Steel and the Postwar Inflation, Joint Economic Committee Study Paper, No. 2 1959,

Charles L. Schultze and Joseph L. Tryon: Prices and Costs in Manufacturing Industries, Joint Economic Committee Study Paper, No. 7, 1960.

Charles L. Schultze: Recent Inflation in the United States, Joint Economic Committee Study Paper, No. 1, Sept. 1959.

Thomas A. Wilson: An Analysis of the Inflation in Machinery Prices, Joint Economic Committee Study Paper, No. 3, 1956.

1、エクスタイン・フロムのインフレ論

まずエクスタイン・フロムは、鉄鋼業の一九四七～五八年の期間、とくに一九五三～五八年期間における価格と生産性、コスト、利潤、税金、需要などの関係について分析し、鉄鋼価格上昇の原因について次のように結論する。(注17)

(1)　強力な鉄鋼労働組合と寡占にもとづく強力な市場支配力をもつ鉄鋼企業との間に、その力の結果として契約される生産性を上回る異常に高い賃金上昇。また、消費者物価上昇期におけるエスカレータ条項による自動的賃金引上げも賃金上昇を大幅なものにする。それらの結果ひきおこされる単位あたり賃金コスト上昇。

(2)　鉄鋼企業が利潤マージンの維持、引上げの目的から、賃金コストの上昇を価格に転嫁する。

(3)　必要な生産拡張のために要する資金を内部留保によって得ようとする経営側の政策と、置換および生産能力追加設備投資に伴う資本コスト（主として減価償却費）の増大。

(4)　アルミニューム、合成樹脂（プラスチック）などによる鉄鋼代替は緩慢ながらすすみつつあるが、なお価格変動に対して非弾力的な鉄鋼に対する強い需要の存在。エクスタインとフロムは、前記（Study Paper）において、一九四七年以降における総合卸売物価上昇の大半は基礎材である鉄鋼価格の上昇によるものであり、もし鉄鋼価格が中立的（総合卸売物価と等しい動き）であったとすれば、総合卸売物価上昇率は一九四七年～五八年については、四〇パーセント少く、一九五三～五八年については五二パーセント少くてすんだろうと述べている。(注18) アメリカ政府が一九六一年以降、鉄鋼における賃金交渉や価格引上げの動きに神経質なほど関心を示し、しばしば介入するのはこのような認識が根底にあるのである。

とくに、鉄鋼価格上昇が、デマンド・プルによるものではなく、賃金コスト・プッシュおよび企業の市場支配力にある点については、次のように述べている。

「鉄鋼価格の上昇は、近年における工業完成価格についてのインフレーションの重大なる構成要因である。……鉄鋼賃金の上昇にしても、需要要因だけによってはそれを十分に説明することは不可能である。鉄鋼業における賃金、価格の動向は、相当の程度まで、労使双方の労働市場および、製品市場における強大なる支配力の行使によってひきおこされたインフレーションの重要な典型である。この型のインフレーションは、単なる総需要を制限することを目的とする政策によって制御できるものではない。」(注19)

エクスタインは、一九六二年のJEC公聴会において、一九五五～五八年のようなインフレの経験の反復を避けるために、次の二つの条件が整うための政策が具体化されなければならないと証言している。(注20)

(1)　重要な基幹的団体交渉においては、賃上げ率は国民経済物的生産性の長期的上昇率と見合うように決めなければならない。

(2)　企業が目標利益率にもとづいて価格をきめうる市場支配力をもつ場合には、その支配力を自制的に行使しなければならない。

以上の二つが、ガイドポスト政策の根底にある基本的考え方である。

2、シュルツ―トライオンのインフレ論

次に、シュルツ―トライオンの Study Paper もほぼエクスタイン―フロムの分析結果に近い結論を示している。彼らは、$\frac{Y}{Z}=\frac{L+C+B+I}{Z}=\frac{L}{Z}+\frac{C}{Z}+\frac{B}{Z}+\frac{I}{Z}$ ただし、Z＝総販売高、Y＝総コスト＝賃金コスト（フリンジ、ベネフィットを含む）、C＝資金コスト（主として減価償却費）　B＝純利潤、I＝間接税、すなわち、単位当り総コスト＝単位当り賃金コスト＋単位当り資本コスト＋単位当り間接税と考える。すると、単位当りコスト上昇の大半は、賃金コストと粗企業利潤（減価償却と純利潤を加えたもの。管理価格においては、減価＋純利潤＝言換、すなわち、原価に純利潤をマークアップしたものが、現代企業の価格決定の基準とされているので、現在の寡占企業では純利潤も一種のコスト的性格をもつにいたっている。）の上昇によって構成されていることがわかる。

粗利潤のなかでも、とくに減価償却費の上昇（一九四七～五八年期間における全体のコストの平均上昇率一四〇・三八パーセントに対し、減価償却費は二五五・六九パーセントの上昇）が顕著である。

シュルツ―トライオンは単位当り賃金コスト上昇と価格上昇とが相関をもって動いていることを分析する。賃金上昇率は各業種間にあまり大きな格差はない。成長の速い、生産性上昇率の大きい産業における賃金上昇が、衰退的な、生産性上昇率の低い業種においても獲得されている。したがって、後者の賃金コスト圧迫は前者の場合よりも大きい。そして、衰退業種が必ずしも需要の少ない業種とは限らない。しかも衰退業種においても寡占は成立している。そこで、後者の業種を中心に賃金コスト増―価格増が起こる。成長部門の賃上げが少なければ、その部門の賃上げの波及によって決定される後者の部門の賃上げは少なく、したがって賃金コスト圧迫も弱くてすむ。いずれにせよ、製品単位当り賃金コストの変動は、その業種の生産性上昇率の大小によって左右されることに注意する必要がある。単位当り賃金コストを決定するものは、賃金上昇そのものではなく、生産性上昇率の動向なのである。ただし、賃金上昇そのものが単位当り賃金コストを引上げるほど大きかった業種が五つある。タバコ、一次金属、繊維、衣服、皮靴の業種である。これらの業種には全米タバコ労組（CIU）、全米鉄鋼労組（USW）、合同繊維労組（TWA）、全米繊維労組（TWU）全米婦人衣服組合（ILGWU）、合同衣服労組（ACWA）全米皮靴労組（IFLWU）など、いずれも強力な組合が存在する。シュルツ―トライオンが言外にい

わんとすることは、ある部門では、組合の強い団体交渉力が生産性を上回る賃上げを結果し、それが単位当り賃金コスト高→価格高の一つの要因となっているということである。

また、彼らは全体の賃金コストのうち、直接製造部門における工員のそれよりは、間接部門における職員の給与コストの増大が著しいと指摘する。そのことは、賃金コストの性格を固定化する傾向を強め、操業度低下のもとにおける一定の利潤の確保による「利潤コスト」の固定費化と並んで、景気停滞期における単位当り賃金コスト上昇の一因となっていると結論する(注21)(生産減退期にはアメリカではレイオフ制度により労働者は減少する。それは直接部門工員には容易であるが、営業、管理、研究開発などの部門のホワイトカラーの仕事は、生産活動が少なくなったからといって減らせるものは少ない。従って、ホワイトカラーが多ければ多い程賃金は固定化の傾向を帯びるのである)。

またシュルツはJECに対する別の報告 Recent Inflation in the United States, Study Paper, No. 1 の中で一九五三～五七年期間における価格変動とコスト変動の分析を行ない、資金コストとサラリーコストの上昇が価格上昇の大半を説明すると述べている。

なお、ロスはこのシュルツの Study Paper, No. 1 をガイドポスト政策の基礎理論を提供したものとしては挙げていないが、ダンロップはそれを一つの重要なガイドポストを導いた理論として挙げているのでここで取りあげておこう。

彼の理論は、需要構成変化インフレーション (demand shift inflation) あるいは部分的超過需要インフレーション (sectoral demand pressure inflation) としてわが国にもよく知られている。

彼は、一九五五～五七年においては景気は停滞状態にあり、総需要超過がなかったのに、物価水準が上昇したのはなぜか、と問題を提起しその回答として、総需要超過がなくとも需要構成の急激な変化が起こり、経済の特定部門に超過需要が発生すると、全般的な物価上昇をもたらすと仮定する。一九五五～五七年のアメリカにおける物価上昇は、まさにそれに該当する。同期間には、資本財及びその関連産業以外には超過需要が存在しなかったのであるが、この部門の超過需要から発生した価格上昇圧力が経済全体に波及し、全体の物価水準を押しあげた。そのプロセスは次の通りである。

まずその超過需要産業部門で価格と賃金が上昇する。需要超過は価格をつり上げ、利潤を増す。労働組合は利潤の増大を理由に大幅賃上げを要求し、企業の支払能力増加はそれに応じさせる。他方、超過需要の存在しない部門でも、あるいは需要が減退しつつある産業でも、超過需要部門における大幅賃上げに影響されて、労働組合は組合幹部の他組合と競争的対抗及び均衡維持の要請から、その産業の生産性上昇を上回る大幅賃上げを要求する。企業は寡占体制による市場支配力を背景に賃上げに応じ、利潤を前の水準に維持する必要から価格を引上げる。また、高い生産性上昇率部門の大幅賃上げに影響されて、高い賃上げを組合に譲歩しなければならない低い生産性上昇率部門は、コスト圧迫→倒産を避けるために価格を引上げる(生産性格差インフレ)。こうして賃金と価格の上昇は全体に及び、一般物価水準は上昇し、インフレが招来される、と説明する。

シュルツの Study Paper No. 1 におけるインフレ原因論に対する貢献は、もう一つある。それは、経済発展の高度化に伴う販売、広告宣伝、管理、事務、研究開発などの活動の著しい増加及び設備投資の大型化とそれに対する内部金融のための減価償却費の増大は間接費用 (overhead cost) を大幅に増大した。そのオーバーヘッド・コストは、生産高が一時的に減少したとしても、ただちには削減し得ない性質のものである。それは今日では固定費的性格が強い。生産活動が低水準であればある程、製品単位当りオーバーヘッド・コストは高くなる。一九五五～五七年のリセッション期においては、このようにして上昇した単位当り間接費を回収する必要から、企業は価格の引上げを企てたので、物価水準の上昇は加速された、と不況時における「新しいインフレ」を生産者側の経営費用構造の変化から説明する。

以上の特定部門の超過需要→その部門の大幅賃金上昇→他の部門の労働組合の競争的賃金要求→寡占体制のもとでの市場支配力に基づく企業の賃金コスト上昇に対する利潤回復のための価格引上げと、高生産性部門における大幅賃上げの波及を受けて大幅賃上げを行なわざるを得ない低生産性部門の倒産をまぬがれるための価格引上げ→一般物価水準上昇にせよ、オーバーヘッド・コストの絶対的・相対的上昇→価格上昇圧力にせよ、いずれも高度に発展した二〇世紀後半におけるアメリカ資本主義の構造的変容の結果である。「しのび寄るインフレ」が成熟資本主義段階ではなかなか避け難いものであることを知らされるのである。シュルツは、マイルド・インフレーションは、費用、価格が下方硬直性をもつ経済が資源を配分する方法であり、技術変化、産業構造変化の急速な動態経済においてはたえず発生する傾向を持つであろうと述べている(注22)。

部分的超過需要インフレ、オーバーヘッド・コストインフレ、生産性格差インフレ、いずれもわが国の物価上昇の原因に対する示唆は大きいものがあろう。

3、ウイルソンのインフレ論

ウイルソンのJECに対する報告 Study Paper, No. 3 は、シュルツの資本財ならびにその関連部門産業を発生源とする部分的需要インフレ、エクスタイン―フロムの鉄鋼価格上昇が全体の卸売価格を引上げたとする二つの理論を、分析対象を機械産業だけにしぼって、それが誤りでないことをいっそう詳細に分析し、実証したものである。一九四七～五七年における機械産業の製品価格は、自動車および労働節約的合理化投資のための産業・建設機械を中心とする需要の堅調に加えて、材料である鉄鋼価格引上げの影響によって主として上昇した。鉄鋼価格引上げは、なかでも自動車、その他の運送機械、および暖冷房機具の価格に影響を与えた。一九五五～五七年の景気後退期には、賃金コスト、減価償却コストの圧迫が価格を硬直的にしたおもな要因である。機械産業における資本財製品価格上昇の、他の完製品製造部門価格に対する影響も大きく、物価水準上昇のプロセスは、基礎材である鉄鋼価格上昇→機械などの資本

財価格上昇↓完成消費財（工業製品）価格上昇である。また、いったん物価上昇が起こると、それはエスカレータ条項によって、物価↓賃金↓物価の悪循環に陥る。なお、政策的提言として、財政金融政策の引締めの機械産業における価格安定に対する効果は、需要削減としての限界のみにおいて作用しようが、賃金コスト、減価償却費、利潤コスト（われわれにはこの言葉づかいはまだ奇妙にきこえるが、アメリカではそう使われている）などのコスト面には効果が及ばない。需要減退は現代大企業におけるフルコスト原則下では、単位当りコストの上昇をもたらし、寡占のもとではかえって価格上昇を結果する可能性が強い。価格安定のためには競争の導入、とくに新しい企業の参入を奨励する必要があると述べている。(注23)

アメリカにおけるインフレをめぐる論は多いが、(注24) 政府は以上の実証的諸研究を総合的に認識し、一九六二年の大統領経済報告のなかのガイドポスト賃金、価格政策に関する部分の直前で、大統領経済諮問委員会（CEA）はアメリカのインフレの原因を次のようにみている。「一九五五～五八年の物価上昇の重要な原因は、(1)経済の特定部門―機械・資本財産業―に比較的高い需要が存在したこと、(2)上昇するコストの中で、利潤マージンを確保するために企業がその（製品）市場支配力を行使したこと、(3)上昇しつつある利潤の分けまえを組合員は大幅に獲得せんものと、労働組合がその（労働）市場支配力を行使したこと、(4)以上の労資双方の市場支配力行使による交渉の結果尻ぬぐいを経済の他の部門に転嫁したこと（すなわち、他に対して価格上昇の犠牲を背負わせ、その犠牲のもとに労使が賃上げと利潤を得た）にある（カッコ内は筆者の加筆）。」(注25)

要するに、労使双方の市場支配力の強いことと、その行使にインフレの主たる原因を見出すのである。

4、ガイドポスト賃金・価格政策の理論

以上の認識からでてくるとるべき政策がガイドポスト賃金・価格政策であるが、その柱は次の三つである。

(1) 賃金政策としては、労働組合に賃上げを自制させる。その際の自制の目安は、自己が属する一企業や一産業の賃金コスト上昇につながらないばかりではなく、その波及を受ける他の一般にとってもそうならないように、国民経済全体の平均的な実質（物的）労働生産性上昇率の範囲内である。物的国民経済平均労働生産性上昇率とは、全経済部門における（官庁のそれは測定が技術的に困難なので除く）就業者一人当り実質労働生産上昇率であり、単に雇用者一人当り実質労働生産性上昇率ではないことに注意を要する。それは、物価水準、国民経済生産性、賃金（雇用者所得）、雇用者比率、雇用者所得分配率の間には次の関係があることからもわかる。

$$P=\frac{W}{Y}\cdot\frac{\phi}{a}=\frac{W}{Y}\cdot\frac{1}{B}$$

ただし，P＝物価水準W，＝名目平均賃金＝$\frac{\text{名目雇用所得}}{\text{雇用者数}}$

Y＝実質国民経済生産性

＝就業者１人当り実質生産性＝$\frac{\text{実質国民総生産高}}{\text{就業者総数}}$

φ＝雇用者比率＝$\frac{\text{雇用者数}}{\text{就業者総数}}$

a＝雇用者所得分配率＝$\frac{\text{雇用者所得}}{\text{国民所得}}$

B＝賃金パリティ

＝$\frac{\text{雇用者所得分配率}}{\text{雇用者比率}}$＝$\frac{\text{雇用者１人当り平均賃金}}{\text{就業者１人当り平均所得}}$

雇用者の一人当り賃金が就業者一人当り所得よりも上昇することはP（物価）の上昇に結びつくのである。

(2) 価格政策としては、実質国民経済生産性を上回る労働生産性上昇率を実現した企業に対しては、価格引下げを要請し、利潤増大が賃上げを要求の口実になることを防ぐ。実質国民経済生産性上昇率を下回る労働生産性上昇率しかあげえなかった企業に対しては、価格引上げを認め、賃金コスト上昇の吸収を可能にさせる。もちろん、政策の目標と対象は前者にある。賃金上昇が超過需要が存在する部門の産業における利潤上昇から火がつき、その部門での大幅賃上げが国民経済全体としては実質生産性を上回る超過賃上げをもたらす波及影響をもつ、との認識であるからそれは当然である。

ガイドポスト価格政策では、価格（Prices）と物価水準（price level）を峻別する。物価安定とは全部の価格の固定を意味しない。個々の価格は、需要やコストの変動に対応して変動することは当然である。それが、資源の最適配分をもたらすプライス・メカニズムの機能である。それを失っては自由経済ではない。ただ個々の価格の集積である物価水準は安定していなければならない。すなわち、一方における価格上昇は、他方における価格低下によって相殺されなければならないとする。

以上の(1)(2)は、賃金の社会平準化、コスト構成比率の安定、および利潤・賃金間の分配関係の現状維持を前提としている。しかし、次の(3)のように、分配関係の固定化を求めようとしてはいない。

(3) 賃金と利潤の間の分配は変えてもよい。ただし、それを他への犠牲の強制、すなわち価格に転嫁しないことを条件とする。これについては、物価、付加価値率、労働分配率の間に次のような関係があることに留意する必要がある。

$$P=\frac{\frac{W}{L}}{\frac{O}{L}\times\frac{V}{O}\times\frac{W}{V}}$$

$$\therefore \Delta P\fallingdotseq\Delta\frac{W}{L}-\left(\Delta\frac{O}{L}+\Delta\frac{V}{O}+\Delta\frac{W}{V}\right)$$

ただしP＝物価水準，O＝実質生産高，L＝従業員数，V＝付加価値

W＝賃金総額（＝コストとしてみるゆえに，これは名目賃金である）

$\frac{O}{L}$＝物的労働生産性，$\frac{V}{O}$＝付加価値率，$\frac{W}{V}$＝労働分配率，

$\frac{W}{L}$＝１人当り平均賃金

Pを一定とするためには、他の$\frac{V}{O}$と$\frac{W}{V}$の条件が変わらないとすれば、$\frac{W}{L}$の上昇率を$\frac{O}{L}$の上昇率と等しくしなければならない。$\frac{W}{L}$が$\frac{O}{L}$をこえて上昇するとすれば、$\frac{V}{O}$は長期にわたりほとんど変わらないから、$\frac{W}{V}$を上げなければならない。そのことは$\left(1-\frac{W}{V}\right)=\frac{P}{V}$（利潤率）であるから、利潤率の減少を結果す

るのである。またPとWVを引上げず、O/Lの上昇率を上回るW/Lの上昇率に対処するためには、企業は(1)Lの減少、(2)V/Oの上昇が必要である。しかし、V/Oは急激には大幅にふやせないから、結局、企業としてはLの減少の手段で対応しなければならない。このことは、過度の賃上げが失業増大に結びつくものであることを物語っている。もちろん、それが生産性上昇をもたらし、賃金上昇や輸出増大を可能にしてきたのであるが、政府としては雇用に対する影響にも配慮しなければならないし、賃金コスト上昇にもとづく過度の人員節減やレイオフを防止し、完全雇用を達成するためには過度の賃上げは抑制する政策的要請を受けるわけである。(注26)

以上述べてきたような、ガイドポスト賃金・価格政策の基礎となったCEAの物価理論は、同じ政府部内にありながら労働省あたりには受け入れられない。アメリカ労働省は、一九六一年一月のリバナッシュ報告に端的に示されているように、賃金上昇のインフレ圧力は弱く、賃金政策よりはむしろ自由な団体交渉を助長する政策をすすめるべきであるとの立場をとっている。(注27)

注(16) Schultz-Aliber, ed., Guidelines, op. cit., p. 119, 82. Univ. of Chicago press, p. 82, 112.

(17) Otto Eckstein and Gary Fromm: Steel and the Postwar Inflation, Study Paper, No. 2, Joint Economic Committee, 86th Congress 1st Session, p. 34.

(18) Eckstein-Fromm: op. cit., pp. 6～14, p. 34.

(19) Ibid.

(20) Hearings before the Joint Economic Committee, 1962, p. 381.

(21) Charles L. Schultze and Joseph L. Tryon: Prices and Costs in Manufacturing Industries, J.E.C., Study Paper, No. 17, 1960, pp. 52～53.

(22) Charles L. Schultze: Recent Inflation in the United States, Study Paper No. 1, Joint Economic Committee 86th Congress 1st Session, Sept. 1959, p. 134.

(23) Thomas A. Wilson: An Analysis of the Inflation in Machinery Prices, Joint Economic Committee 86th Congress 1st Session, Study Paper, No. 3, Nov. 1959, p. 61.

(24) アメリカのクリーピング・インフレーションの原因については、類型化すると次のような見方がある。

(1) 組合の強すぎる交渉力が生産性を上回る大幅賃上げを獲得し、賃金コスト上昇をもたらし、インフレをまねいたとみるコスト・インフレ論（代表的主張者スリクター、経営者）。

(2) 企業の利潤確保のため管理価格制度にその因を求める管理価格インフレ論（代表的主張者ミーンズ、労働組合）。

(3) 以上の(1)と(2)の結合とみる説（代表的主張者エクスタイン）。

(4) 貨幣増発に原因を求める貨幣インフレ論（代表的主張者フリードマン）。

(5) 需要が特定部門に集中し、その部門の供給不足にインフレ原因を求める部分的デマンド・プルまたはボトルネック・インフレ論（代表的主張者ヒックマン）。

(6) 以上の(5)(1)(2)の結合とみる説（代表的主張者C・L・シュルツ）。

なお、キーホーバー委員会のブレーンであったミーンズの管理価格インフレ論も、ガイドポストの基礎理論としては重要であったと私はみる。

彼は鉄鋼価格について次のように分析し、JECでも証言している。一九五三年より六一年までの間に、鋼材価格の上昇は三五パーセント、卸売物価指数のそれは八・二パーセントであった。Gardiner C. Meansは、鉄鋼価格の引上げこそ明らかに一九五三年以降における卸売物価指数の上昇のおもな原因であると結論する。一九五三～五九年の時期を対象とするミーンズの詳細な調査（Pricing Power and the Public Interest）によれば、鋼材価格の上昇は三六・一パーセント、金属および金属製品（鋼材を含む）二一・六パーセント、卸売物価指数八・五パーセント、または金属および金属製品を除く卸売物価指数一・五パーセントのそれぞれ上昇である。これらの時期を通じて、卸売物価指数は主として鉄鋼価格の引上げによって上昇した。鉄鋼価格はなぜ三六パーセントも上昇したのか？　経営者はおもな責任が労組側にあるとし、労組側はこれと反対のことをいう。ミーンズは、単位当り労務費（生産および非生産労働者を含む）、操業率、原材料費、労働生産性上昇率、総原価、鉄鋼価格、生産者のマージン、収益および一九五三年以降の損益分岐点を調査したうえ、三六パーセントの鉄鋼価格上昇のうち、$2\frac{2}{3}$パーセント分は直接に産出一単位当り労務費の増加にもとづくものと結論した。したがって、一九五三年以降における鉄鋼価格の大幅な上昇についての責任は主として鉄鋼会社側にある、と結論しなければならない。会社収益マージンを拡大し、いかなる操業度のもとにおいても収益を増大させるために、その市場価格決定力を行使した。問題の核心は価格を管理する経営側の市場支配力であり、そして一九五三年以降における鉄鋼価格の上昇はそのような市場支配力の行使の明白な実例である。

それならばこれに対していかなる政策をとるべきか。ミーンズは一九六二年のJEC公聴会で「公共の利益を擁護するためには、鉄鋼価格の大幅な引下げおよび賃上げの二年間停止が不可欠である」と結論する。彼は「この基礎にもとづいて、三ケ年の労働協約が結ばれるべきであり、協約の二年目および三年目における鉄鋼価格および賃金率は、大統領の（一九六二年）年次経済報告におけるガイドポストに従ってきめることが望ましい」とガイドポスト支持を表明している。

次に、鉄鋼労使のインフレ論争は次のようにまとめられる。まず、経営側の一九五二―六二年の期間における鉄鋼業の賃金・価格動向についての基本的見解は次のとおりである。(1)BLSの平均一時間あたり収入をもってあらわす鉄鋼賃金は、他のいかなる主要産業に比しても上位にある、(2)延べ一時間当り雇用費の増加は延べ一時間当り産出高（生産性）の増加をはるかに上回っている、(3)鉄鋼価格の引上げはこれら費用の増加の一部を補っているにすぎない、(4)インフレーションの基本的原因はコスト・インフレーション、なかんずく労組の力によりもたらされる賃金によって推進されるインフレーション（Wage Inflation）である。(5)鉄鋼業における収益の低下は、賃金インフレーションおよび過重な租税負担をともなう「巨大な政府」のせいである。最後に(6)満足な収益こそ経済成長および進歩を達成するための主要な手段である、と主張する。

一九五九年までは、経営側は「新しいインフレーション」の性格

は賃金インフレーションまたは労働組合を基礎とする制度的インフレーションとして強調した。それ以後力点は「収益の低下」に変った。しかし、収益の低下もインフレの性格についての主張も、その基調は首尾一貫していたのである。

経済成長のために必要な収益ということは、経営側のイディオロギーの核心である。成長は投資に依存し、そして、投資は収益に依存する。こうした意味において収益の縮小は経済進歩、ひいては国民の生活水準の向上を阻害し、経営者の社会的責任にもとることである、との信念が強い。

次に労組側の見解の要約は次のとおりである。

労組側は最近雇用確保問題に力を入れているとはいえ、賃金・価格動向に関するその見解は終始一貫してきたといえよう。すなわち次のとおりである。(1)鉄鋼業は価格の引上げを行なうことなしに賃金増加を吸収する力をもっている、(2)鉄鋼業における技術の急速な進歩にもとづく生産性の向上が、雇用コストの増加を吸収しえれば、賃金の増加はインフレーションの原因とはいえないはずである、(3)鉄鋼価格の引上げは賃金の増加を上回っており、急角度に低下した操業率のもとにおいてすら、収益は増加している、(4)鉄鋼労組は鉄鋼業の収益と能率を増加させるために努力してきたにもかかわらず、失業と就職機会の喪失によって酬われる反面、経営側は長期的収益の増加および損益分岐点の低下の中でも利益を得ている。(5)経済的成長を維持するためには高い実質賃金が必要であり、また完全雇用を維持するため週間労働時間の短縮については、その必要性は依然として変っていない。

(25) Economic Report of the President, 1962. p. 71.

(26) CED: Defense against Inflation, CED, 1958, p. 17.

(27) U.S. Department of Labor: Collective Bargaining in the Basic Steel Industry, 1961. これは、ハーバード大学リバナッシュ教授を長とする専門調査委員会によって作成されたので、リバナッシュ報告といわれる。その内容は次のとおりである。

第一に、経済における一般的な賃金の動きは、鉄鋼ひとりの力によっていちじるしく影響されてはいない。鉄鋼業の影響は近年における一時間当り収入の趨勢のみをみると大きく感じられることがありうるが、しかし鉄鋼業における一時間当り収入の趨勢が鉄鋼業以外にまで影響力を発揮したという証拠はない。鉄鋼業は、他に影響を及ぼすよりも、国民経済における主要産業の諸賃金の動向に順応しているようにみえる。しかしこういったからといって、すべての産業における団体交渉が価格水準に及ぼす結果はすべてそうであるということを意味するものでもなければ、または雇用費の増加が、激化する競争下において、鉄鋼会社にとって深刻な関心事をもたらすものではないということを意味するものでもない。

第二に、経営側の責任とされる「超過」収益は、鉄鋼価格に対して重大な影響を与えてはいない。減価償却のやり方および内部金融が論議の的となりうることは了解される。鉄鋼業が設備更新費に対するインフレーションの影響という問題に対処するという困難な仕事をもっていることは、問題のないところである。しかし彼らの反応は、妥当な経営態度といわれる範囲を出るものではない。内部金融についてもまた批判の余地はない。

第三に、鉄鋼価格の上昇は、主として雇用、原料および資本費の不可避的な増加をいちじるしく反映しているコストの増加によって

ひき起こされたもので、賃金の増加によってもたらされたものではない。戦後の諸年におけるそのコスト増を埋め合わせるために、鉄鋼業としては、もしその資本に対する収益率がアメリカの一般的な資本収益率と匹敵しうるものでなければならないとするならば、その収益マージンを増加することが必要だったのである。

最後に、戦後のインフレーションに対する鉄鋼価格の関係は、近年やかましい論争の対象となっている。本報告は、鉄鋼のせいとされる賃金および価格の経済に対する独立的の影響が、経済の価格構造に及ぼす結果は極度に小さいものであると結論している。

このリバナッシュ報告は、本稿で紹介したエクスタインやシュルツらのコスト・プッシュ・インフレ論とは全く相いれない。賃金コストインフレ論の否定である。リバナッシュ報告はアメリカ労働省の見解といわれる。エクスタインはＣＥＡ委員（一九六四～六）としてガイドポスト政策の立案に参加し、実際に担当した。労使関係担当省（労働省）と物価安定担当省（ＣＥＡ）とのガイドポストをめぐる意見の対立は多くの国でみられるところである。