

Title	"経済大国"日本と世界
Sub Title	Structure and policy in the contemporary Japanese economy
Author	伊藤, 正直
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1994
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.87, No.2 (1994. 7) ,p.267(113)- 289(135)
JaLC DOI	10.14991/001.19940701-0113
Abstract	
Notes	特集：コンファレンス「20世紀末の資本主義」
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19940701-0113

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.

“経済大国” 日本と世界

伊藤 正直

はじめに

1971年のドル危機、73年の第一次石油危機を契機として、先進資本主義諸国はいずれもその成長率を大きく下方屈折させ、インフレと失業の併存、経常収支のインバランス、財政赤字の増大といった経済不振に陥った。しかし、他の先進資本主義諸国が、その後も長期にいわゆるスタグフレーションに苦しんだのに対し、日本のみは早期に景気を回復させ、70年代後半には実質成長率5%を実現した。さらに80年代に入ると、日本は経常黒字を加速度的に累積するとともに、これを背景に对外投资を激増させ、90年には日本のGNPは世界GNPのおよそ16%になった。

こうした持続的成長の結果、日本経済の性格および世界経済のなかでの位置・役割は大きく変わった。1991年のバブル崩壊とその後の長引く“平成不況”に直面して、かつてのような単純な賛美論は影をひそめたとはいえ、日本経済の変化についての以下の認識は、今日でもなお共有されているとあってよいであろう。

その第1は、日本の基軸国家化である。上に見たように、1980年代に日本のGNPは世界GNPの10%を越え、1%国家から1割国家へと成長した。また、85年以後アメリカが世界最大の純債務国に転落したのとは対照的に、日本はドイツと並ぶ世界最大の純債権国となった。世界経済の動きに一方的に規定される“小国”から、世界経済の動きを規定する“大国”へと転じたのである。国際政治学の用語を使えば、takerからmakerへの転換である。80年代に入って、好むと好まざるとにかかわらず、日本は国際経済調整の中核的構成者の位置に押し上げられたのであった。第2は、富裕国家化である。一人当たりGNP2万ドルの達成は、メダルの両面として、その裏側に、相対的低福祉や社会的共通資本の未整備、長時間労働・サービス残業・過労死などを刻印しながらも、明らかに富裕国家としての指標となっている。第3は、企業国家化である。企業主義（松本厚治）、会社主義（馬場宏二）という表現に象徴されるように、現代日本は、個人に対して法人が優位に立

っている社会である。いいかえれば、競争と効率を基準とする原理が、企業内や経済市場の枠をこえて、地域や教育や家庭といった非経済的な社会関係を包含する場までも覆い尽くすようになっていく。

これらの指標は、そのそれぞれをみれば先進資本主義諸国に共通のものといってよい。だが、その組み合わせ方は、決して共通ではない。現代資本主義は、ケインズ（完全雇用と経済成長のための国家介入）、フォード（大量生産・大量消費社会の実現）、ベヴァリッジ（社会保障・公共福祉の制度化）のトライアングルであるとされている。このトライアングルは、世界史的には1930年代の管理通貨制移行期に端緒的に形成され、第二次大戦後に、アメリカ・ヨーロッパ諸国を軸に確立した。つまり、現代資本主義は、市場原理になじまない制度や理念を内包することによって、現代資本主義として確立したのである。

しかし、わが国においては、このトライアングルの形成は、他の先進資本主義諸国と比較すると大変遅かった。なかでも、社会保障や福祉政策に関しては、経済発展の後追いという傾向が著しく強かった。そして、このトライアングル形成の遅れこそが、高い生産性と効率性、所得の上昇と消費物資の豊かさを実現したともいうことができる。

他の先進資本主義諸国とは異なった日本経済の特徴に関しては、これまでさまざまなことがらが語られてきた。とくに、1980年代以降になると、それまでの、日本経済の後進性と戦後性を強調する見方（大内力）、過当競争と系列ワンセットという独占（寡占）体制のあり方を重視する見方（宮崎義一）、投資と技術革新による近代化に本質を求める見方（大川一司）等に対して、制度的・歴史的側面と市場機構の関連を改めて問い直し、先進資本主義の一典型として日本の経済システムを位置付けようという見解、あるいは多様な経済システムの一類型として日本の経済システムを位置付けようという見解が次々に登場した。

これらの見解は、企業内労使協調組合と年功秩序、QCサークルと人事考課制度、労使協議制等に支えられた日本的労使関係、この日本的労使関係を核としメインバンク制・系列・企業間の株主持ち合いと小さな株主権限等によって特徴づけられる日本的経営、官民協調と行政指導などを、日本経済の発展と安定の要因として、改めて肯定的に抽出した。

例えば、内部労働市場論を基礎に、現場の生産労働者の「知的熟練」の形成と「配置の柔構造」を高く評価し、日本をOJTの最先進国と位置付けた小池和男氏の所説は、その代表的なものであろう。また、市場指向と効率性を基準とするアメリカ的な規制指向国家に対して、計画指向と有効性を基準とする発展指向国家として日本を位置付ける見解（C.ジョンソン）、株主第一主義・市場指向・短期決戦的なアングロサクソン型資本主義に対して、従業員第一主義・共同体的・長期安定的な資本主義として日独型資本主義を位置付ける見解（D.ドーア, M.アルベール）、制度諸形態と蓄積体制という概念をキーにフォーディズムからトヨタイズム、ボルボイズムへの転換を説く見解（レギュレーション派）なども現れた。あるいは、高度成長期まで含めたやや長いスタンスに立って、

「仕切られた競争」(村上泰亮)ないしは産業別のミクロ的政策の有効性(南部鶴彦)を強調する見解も提起された。さらに最近では、取引費用論や比較制度分析などの分析枠組みにより、市場メカニズムを前提とした多様な経済システムの一つとして日本の経済システムをとらえようという見解(青木昌彦、岡崎哲二・奥野正寛)が有力になりつつある。

もちろん、これらの見解は必ずしも同一の領域を検討の対象としてはおらず、その理論的基準も異なっている。とはいえ、柔軟な企業組織、効率的生産システム、新技術へのすばやい適応、多面的労働能力の育成などを強調することにより、現代日本の経済システムを新しい普遍的な資本主義生産システムとして位置づけようという点では、ほぼ共通した立脚点にたっているといえる。

しかし、より目を広げるならば、戦後日本経済を規定してきた世界システムとしての冷戦構造とその解体の問題が射程に入らざるをえない。パクス・アメリカーナへの極めて従属度の高い編入と、その初発での原燃料・技術・市場の依存、低軍事支出が、日本経済の急速な成長の基礎的条件になっていたことは疑いがない。このパクス・アメリカーナの体制は、1971年のニクソン・ショックと変動相場制への移行によって大きく動揺し、89年の東欧革命と91年のソ連崩壊によって枠組みそのものが解体した。日本の経済大国化が、こうした国際的枠組みの下で実現されたものである以上、現代日本の経済システムが新しい普遍的な資本主義生産システムであるかどうかの判定は、一国的な比較分析だけでは不十分であろう。とはいえ、この課題にただちに答えることは、困難である。そこで、本稿では、さしあたり、①リストラクチャリング、リエンジニアリングという掛け声の下で進められている経営組織・事業組織の再編と労使関係・労働現場の変貌の関連、②80年代後半のバブルの形成と崩壊、の2点に限定して、現代日本の経済システムの特徴を検出する手掛かりをえることとしたい。

1. 企業組織の再編と労働市場・労使関係

1) 企業組織の再編

バブル崩壊後、日本の企業は、リストラクチャリング、リエンジニアリングにいっせいに突入した。不適切となった経営資源を再配分し、望ましい事業構造へと立て直していく、業務を見直し、生産システムを省力化・在庫圧縮・欠品ゼロの方向に改変していく、というのがその内容である。しかし、このスローガンの下で、現実に進行している事態は、そのほとんどが設備投資の抑制、非収益部門の切り捨て、雇用の圧縮に限定されている。そして、こうした戦略が打ち出されたのは、今回が初めてのことでなかった。1970年代後半、ニクソン・ショック、第一次石油危機後の「減量経営」こそが、この出発点であった。

70年代後半の「減量経営」の展開は、雇用調整・労賃コストの削減を核としつつ、ME機器の導

入による省エネ・省力化，企業組織の再編による生産・流通コストの圧縮，金融・投資収益の確保，企業経営の多角化等，きわめて多面的であった。「減量経営」の遂行は，まず経営側の新たな攻勢から始まった。73年の「狂乱物価」を背景とする史上最高の32.9%の賃上げを契機に，翌74年日経連は「大幅賃上げの行方研究委員会」を発足させ，「生産性基準原理」を武器に強力な賃上げ抑制に乗り出した。⁽¹⁾この日経連の反攻は，75年春闘に直ちに反映し，75春闘の要求獲得率は40%にとどまった。そして，75年のスト権ストの全面敗北以降は，賃上げ率は連年消費者物価上昇率を下回る実質ベースダウンの回答となったのである。

また，雇用調整は大企業ほど徹底していた。例えば，東証一部上場企業の雇用者数は，74年をピークに傾向的に減少し，80年には減量規模は10.9%に達した。⁽²⁾雇用調整は，一般的には，まず，残業規制，超勤規制などの時間調整から始められ，次いで欠員不補充，新規・中途採用削減，非正規従業員（パート，アルバイト等）の雇用削減が進められた。出向・転籍，希望退職・指名解雇等の正規従業員に対する雇用調整は，その次の手段だった。つまり，まず正規従業員と非正規従業員の格差化が進行し，次いで正規従業員のスリム化が進行したのである。

雇用調整は，80年代にもさらに徹底して推進された。例えば，資本金100億円以上企業の従業員数をみると，75年から85年までの10年間で，繊維では14万7000人から8万5000人へと42%，造船では19万4000人から12万8000人へと34%，化学では12万5000人から9万4000人へと25%，鉄鋼では25万1000人から21万9000人へと16%もの人員削減が行われていた。にもかかわらず，80年代後半には，さらに人件費・設備投資の抑制，人員削減，設備の休廃棄，事業転換といった「合理化」が推進された。鉄鋼業では，大手5社が87年にあいついで「合理化計画」を発表し，高炉の34基から27基，人員の17万2000人から13万7000人への24%削減を提示した。造船でも造船工業会会員企業で85-87年の2年間で48%もの人員削減が行われ，30%近い設備削減が進められた。分社化・M&A等による企業組織の改編，多角化・新製品開発・新規事業分野への進出による事業転換，多国籍化戦略による海外現地生産方式の採用等が，この背景にあったことはいままでもない。

70年代半ばからの経営側のこうした攻勢が効を奏した背景には，対抗力としての労働組合の変質があった。企業主義的協調組合運動すなわちJC路線が，労働運動の実質的ヘゲモニーを握ったのは，この時期だったのである。協調主義的労働運動の潮流は，62年の同盟（友愛会議）結成，64年のIMF・JC結成によって，すでに60年代に登場していた。しかし，この協調的潮流は，国労・日教組・自治労を筆頭とする総評官公労運動の存在，中小労組の活発な活動，ベトナム侵略反対・

(1) この報告は，1979年11月に「労働問題委員会報告」に名称変更されるまで，賃上げ抑制を最大の課題として，毎年春闘前に発表された。

(2) 神代和欣『日本の労使関係』有斐閣，1983年，p.44。また，総理府統計局『労働調査年報』によれば，従業員1000人以上企業の雇用者数は，1973年から80年にかけて20万人以上の絶対数の減少がみられる。

反公害・福祉等の市民運動の高揚、革新自治体の伸張などによって、なお労働運動の覇権を握るまでにはいたっていなかった。

この転機となったのが、73年の第一次石油危機とそれに続く75年スト権ストの全面敗北であった。74年8月、鉄鋼労連の定期大会の冒頭挨拶で宮田委員長は、75年以降の賃闘は「経済成長に見合った実質賃金向上をめざした闘争に転換しなければならない」、「従来の前年実績プラスアルファの要求方式は再検討されねばならない」と述べた。いわゆる「経済整合性論」がこれである。そして、75年のスト権ストの全面敗北は、公労協内部の運動路線を転換させただけでなく、労働側ナショナル・センター間の力関係を一変させた⁽³⁾。さらに、76年には、政権政党との協調を重視する政策推進労組会議が設立された。

こうして、70年代後半には、JC路線＝企業主義的協調組合路線が、労働運動を制覇するにいたった。この意味では、現在の時点で「日本的経営」ないしは「日本的労使関係」と称されているものの内実は、この時期に現代的に再編されたというべきであろう。だが、この再編を、経営側の攻勢とそれに呼応する労働運動側の変質というレベルだけでとらえたとすれば、それはかなり表層的な理解にとどまることになる。そうした関係を受容させるような企業組織・労働現場の変貌がこの時期に進んだことこそが、その背景にあるからである。

企業組織の再編は、事業部制組織の再編・マトリックス組織の導入、分社化・社内ベンチャーの誕生、下請再編といった形で進展した。例えば、事業部制組織の導入については、高度成長期のそれが、結果的に生産拡大・規模拡大志向型の組織再編であったのに対し、70年代以降のそれは、コスト管理の観点から徹底した「市場志向」型の組織再編が目指された⁽⁴⁾。具体例をあげれば、70年に成立した新日鉄では、ほぼ2年ごとの大規模な組織再編を行い、79年から81年にかけてマトリックス組織への移行を完成させた。また、東芝では、76年に新中期経営計画を策定して、SBU組織（戦略事業単位組織）の導入を図った。これらの組織再編ではいずれも、財務上の要請に応え、従来に比べてより一層厳格な事業単位別・製品単位別の収益性・成長性把握、市場の変化に即応した衰退部門からの撤退と成長部門への参入が目標とされた。

分社化・社内ベンチャーの設置などもこの時期急増した。例えば、日電では71年に「スピンアウト戦略」が立案され、以後80年までに、保守サービス部門、販売専門・販売付帯部門、生産付帯部門、専門知識特化部門、ソフト関連部門が、次々に本社からスピノフされ、関連子会社が設立された。分社化、関連子会社の新設の具体的動機は企業によって多様であったが、コスト節減、不採算部門の切離し、人事ポスト対策、利益隠し・税金対策、リスク回避等、総じて企業のスリム化、

(3) このスト権ストの位置付けについては、熊沢誠「スト権スト・1975年日本」（清水慎三編，1982年）。

(4) これらの組織再編については、さしあたり坂本和一編著，1985年，坂本和一・下谷政弘編，1987年，を参照。

経営効率化の追求が最大の目標とされていた。

こうした企業内部組織の再編は、グループ・系列・下請等企業外部組織の再編をとめない、従来の企業集団の機能とは異なった新たな企業グループ機能、新たな企業間の階層構造をつくりだした。典型的には、トヨタの「かんばん方式」(=生産同期化による在庫ゼロの合理化体制)や、松下の「連邦経営」(=統一的計数管理システム)などの、グループ管理体制の創出がそれである。「かんばん方式」は、トヨタ本社内では60年代前半にすでに採用されていたが、石油危機後これが年度・月度・デイリーの販売戦略(=オーダーエントリーシステム)と結合され、しかもグループ—一次下請—二次下請にまで拡張されることにより、グループ管理体制として確立した。また、「連邦経営」では、事業部制に基礎をおきながらも、本社による内部資本金制度、標準貸借対照表システム、予算制度など松下独特の計数管理システムがつくりだされ、部門別の費用管理、工程別の原価管理、製品別・販路別の利益管理が実現された。この「連邦経営」は、76年電子部品関連事業部→松下電子部品、77年住宅設備機器関連事業部→松下住宅設備機器、産業機器関連事業部→松下産業機器、78年電池関連事業部→松下電池といった分社化の進展、78年内部資本金制度第三次改訂、経営参加制度協定化などによって著しく強化⁽⁵⁾された。これらのシステムは、そのシステムに包摂されている企業グループの内部メンバーに対して徹底した合理化を強要するとともに、グループ外部、直接には外部下請に対して矛盾をしわ寄せしていく機構として働いた。

以上のような、企業内部・外部両面での企業組織の再編は、生産、販売、研究開発、財務・経理、人事・労務などのすべてにわたって、その職務構造と労働内容の転換をもたらすこととなった。生産ラインでは、工程数・工程人員の標準化と弾力化によって、瞬時の増・減産に対応しうるジョブローテーションと「多能工」化が推進された。管理部門では、グループ管理や下請管理の比重が高まり、出向や転籍が急増した。財務・経理部門では、従来の定型的なコスト管理に加え「財テク」管理が登場した。こうして、雇用の多様化の枠組みが整ったのである。

2) 雇用形態の多様化と労使関係の変貌

雇用の多様化とはつづめていえば、正社員の限定と非正規従業員の動員に帰着する。しかし、その内容は戦前・戦後日本の従業員構成の特徴とされた「職員・工具(本工)・臨時工という三階層」(大河内一男)構成とは大きく異なっていた。企業組織の再編に対応した多様な種類の非正規従業員が登場し、それが企業従業員の階層構成を律するようになったからである⁽⁶⁾。非正規従業員の第1は派遣労働者である。保守・清掃などのメンテナンス部門(中高年男子)、一般事務補助部門(女子)から始まった派遣労働者は、80年代に本格化し、ソフト開発等の技術者・技能者が派遣社員として

(5) 田井修司「管理会計と新しい経営理念」(河合信雄・寺島平編, 1983年)。

(6) 熊沢誠, 1989年, p.220以下。

就業する事例もすでにみられた。第2は、逆出向である。70年代にはこの形態は、下請再編と関連しつつ、中高年断層を企業から排出する役割と、市場動向に即応する増・減産用の「応援」（期限付配転）を補完する役割をもった。第3は、下請労働者である。これも高度成長期の鉄鋼・造船で典型的にみられた社外工形態は後退し、正規社員・従業員と同一職場で同一作業に従事する派遣労働者のなものが増大した。第4は、嘱託・雇員・傭員である。これは中途入社者、定年後再雇用者を、正規従業員とは別賃金体系で契約するもので、主として高齢者対策として70年代後半に拡大した。第5は、パート・バイト労働者である。これは、中高年女子の再雇用、学生アルバイトなどを主力としており、サービス産業から製造業へと広がりをみせてきた。

こうした多様な非正規従業員層の登場は、直接には賃金コストの削減として機能した。だが、より重要な点はこれが、それまで能力主義的選別と格差賃金の圧力を受けながらも、さしあたりは雇用の安定と年功賃金の恩恵にあずかっていた正規従業員を、不安の淵に突き落としたことである。これを利用した正規従業員の企業内からの押し出しが始まったからである。逆出向に対応する出向が、下請に対応する転籍が進行する。本社従業員の系列会社への出向・転籍は、分社化、グループ再編という企業組織の再編によって70年代後半に急増する。すでにしばしば指摘されているように、最初にこの標的となったのは中高年者層であった。相当程度崩れてきたとはいえ、年功賃金のなかでの相対的高コスト層を本社内から排出する役割を、この出向・転籍は果たした。そして、分社化が、保守サービス部門から、販売、営業、技術サービス、設計、製品開発へと拡大するなかで、出向・転籍年齢は50代から40代へと引き下げられていった。

80年代には、この非正規従業員の比率はさらに拡大した。89年3月の労働省調査によれば、企業組織の改編にともなって配転、出向、転籍を実施した企業は8～9割、配転実施企業の76%で中高年が配転の対象者となり、地域間移動を実施した企業は34%に及んだ。そして、部門の新設・再編成、子会社設立にともなう労働者の確保策として、配転・出向・転籍といった自社既存労働力の活用とともに、正社員中途採用（52.9%、部門新設の場合、以下同）、パート・アルバイトの採用（30.1%）、関連会社からの出向受入（15.1%）、派遣労働者の活用（6.1%）を当初から予定した企業は、それぞれ上記括弧内の比率に達した。⁽⁷⁾ また、同年の総務庁調査によれば、88年の雇用者中に占める「非正規従業員」の比重は17.1%、女性だけをみると34%に達した。また、87年の全入職者中のパートの比率は20.6%、同じく女性では30.2%であった。80年代後半の男女雇用機会均等法、労働者派遣法、高齢者雇用安定法、改正労働基準法といった一連の労働法制の見直し・設置も、「中間労働市場」の拡大を促進した。こうした新たな就業者層は、従来の年功賃金体系の下での正規従業員に比して、はるかに「安価な労働力」であり、安定的雇用のみならず、賃金、昇給、ボーナス、労災

(7) 労働省『構造変化に伴う経営戦略と労働面での対応に関する調査』1989年。また、労働政策面からこうした「中間労働市場」の育成が図られた点に関しては、同『転換期の人材開発』1985年、同『日本の雇用慣行の変化と展望』1987年、などさしあたり参照。

等において正規従業員とは明白に区別された「不安定就業者」以外の何物でもない。こうして、コスト削減に最も寄与する労働市場の枠組みが作り出されたのであった。

同時に、こうした正規従業員と非正規従業員の混在は、組合員と非組合員の同一職場内の混在を拡大させ、組合の存立基盤そのものを弱体化させて行くことになった。一つの職場に、本社採用の男性、支社採用の女性、逆出向・嘱託・下請事務・ビル管理の人たちが働き、組合員が職場内で少数になってしまうという事態がみられるようになった。これが、組合の組織率を低下させ、ひいては組合の職場規制力、労働条件の規制力を弱める役割を果たしたことは疑いをいれないであろう。

こうした雇用の多様化のなかで、正規従業員の企業への統合の鍵として位置づけられたのが、QCサークル活動に代表される小集団活動で、グループ討議、提案活動、自主研修などが運動の具体的な形態となった。この運動は、協調的労働運動の台頭に支えられた労使協議制の定着とともに普及し、60年代末には鉄鋼・自動車などの重工業を中心に、従業員500人以上企業の約4割がこれを採用するにいたっていた。70年代後半には、これが重工業分野の生産現場だけではなく、事務・管理部門、金融・サービスなどの分野にまでひろがり、従業員500人以上の大企業の8割がこれを採用するまでになった。QC活動は、圧倒的多数の労働者を巻き込む形で展開されるようになったのである。⁽⁸⁾

QC活動普及の基本要因は、企業・経営の側からの猛烈な組織化である。「品質」と「原価」に対するきめ細かな職務改善・作業改善こそが、QC活動の最大の課題とされ、それゆえ、「QCサークルは、『たて前』は自由参加だが実際は強制で、帰ろうとすれば、『皆がやっているのに何でおまえは帰るんだ』といわれる。上からいわれてやらなければ職制もおこられるから二週に一度は必ずやる」、「組長が、土曜日に用紙をもたせて月曜日に〈提案〉を出させる。提出できない人に対しては『自主的』に残れという」、「ボディ課にいた当時、提案で一人減らされ、今の職場に移動した」といった、ある自動車メーカーの現場からの意見にあるように、「自主的」とされながらも、実際の運動と体制は、管理機構・職制体制と結合した上からの組織化として進行したのである。⁽⁹⁾

しかし、このことから、QC活動が経営側からの強制ないしは職場共同体的規制によってのみ進行したと考えるならば、それは正しくないであろう。電機、鉄鋼、自動車いずれの産業をとってみても、「やる気をもって取り組んでいる」層、「積極的に参加している」層は、7、8割に達している。また、QC活動に批判的な層であっても、「QCは実際の業務改善に役立っている。いやいややっている人も含めて、自分たちの仕事について考えることになるから、こうしていこうという改善の気持ちは生まれる」、「QCは、ある意味では探求心が身につくから、その点では役立つ」、「QCは実際の業務改善に役立つし、また発表者は発表力がつく」、「数の消化や検査基準に合わせていくという点で、QCが労働能力向上につながる面がある」という肯定的評価を、批判とあわせて行

(8) 熊沢誠、1981年、V章、これと対照的な評価として、木暮正夫『TQC その再吟味と新展望』日科技連、1988年も参照。

(9) (10) 浅生卯一「A自動車の労働過程」(野原光・藤田栄史編、1988年)。

⁽¹⁰⁾ っている。つまり、QCは、業務改善能力や管理能力、組織能力といった労働能力を客観的に向上させる機能を一面では包含していた。こうした能力は、職制層や管理職への昇進にあたって必要とされる能力の主要な要素に他ならない。だからこそ、労働能力の向上という自己実現の意欲も含めて、圧倒的多数の労働者が、「積極的」にQC活動に参加したのである。

この意味では、QC活動は、自発と強制の複合体、経営側によるこの両者の絶妙な組合せの産物という以外にない。「自主性」「自発性」に基づく労働能力の向上の論理が、さしあたりは労働者間競争の論理を包み込む形で展開されたのがQCだったのである。

こうして、QC活動は正規従業員の企業への統合の鍵となった。だが、「減量経営」の進展は、正規従業員のスリム化、より一層の労働者の選別を必要とした。この役割を担ったのが、正規従業員内部の賃金格差・職務格差・キャリア格差を形成する人事考課制度であった。60年代に年功賃金体系から職務給体系ついで職能給体系への重心移行が進むなかで、人事考課の果たす役割は次第に高まっていったが、当時はその主要な中身は、成績評価、業績評価であった。

ところが、70年代にはこれが職場における労働者の全人格的評価へと拡大されていく。考課、評価には、成績評価だけではなく、能力評価、態度評価まで組み込まれ、能力評価では、企画力、判断力、指導力、渉外力、管理能力等が、態度評価では、責任性、協調性、規律性、積極性等が、評価の対象とされるようになった。そして、これが、昇給、昇格、昇進の基準とされるようになったのである。しかも、この方式は、形式的には、きわめて公正・平等であった。すなわち、この制度は、①短期考課と10年以上の長期考課が結びつけられ、「敗者復活」が認められている、②考課の評価者が複数である、③絶対評価と相対評価が組み合わせられている、等の特徴を一般にもっており、ストレートな差別に使われる場合は少なかったのである。

この方式はほとんどの大企業で共通であって、具体的事例をある自動車メーカーでみた場合は次のようであった。⁽¹¹⁾ まず賃金については、平均賃金構成のなかでの基本給の割合は、75年で35%、80年で29%に過ぎない。最も高い比率を占めているのは、生産手当（75年43%、80年39%）で、これは基本給に生産手当支給率を乗じて決定される。支給率は、ラインのグループごとに、「ライン停止時間率、QC＝提案活動の多寡、チームワーク、原価意識」等によって格差がつけられ、80年時点での格差は、月額7000円程度であったという。この集団的格差のうえに、人事考課による個人別格差がつけられる。考課は一般作業員については、「五階級評価のランクにそって評価点が一定の基準分布に従って分布するように」という人事部の指導に基づいて工長が行う。昇進・昇格については詳細な人事考課の基準に基づく所属長の申請→人事部の選任によって決定されるが、「日常の生産活動のなかで優秀な能力をもっていると判断されても……部下の統率力などの点について人事部

(11) 山下東彦「A自動車における労働者管理」(同前)。また、戸塚秀夫・兵藤釗編著、1991年、補論、も参照。

が問題ありと考えれば」昇格が行われない等、人事部の権限はきわめて強い。この個人考課は毎年繰り返され、短期的には比較的小さい個人差は、長期的には累積してきわめて大きなキャリア格差となり、最終的には倍以上の賃金格差となる。こうして、QCと人事考課の組合せにより、著しく競争的・個人刺激的な職場が作り出されたのであり、この競争民主主義の企業内への定着によって、「減量経営」はきわめてスムーズに進行したのであった。

では、こうした「減量経営」にともなう事業組織や生産現場の改変により、あるいはQC活動や人事考課を介在して、労働者の熟練や技能形成は、どの程度進展したのだろうか。鉄鋼などの素材産業、自動車・電機などの加工組立産業、金融などのサービス産業それぞれによって、熟練形成のプロセスに違いがあること、企業グループ内の親企業と系列・下請けの間で相違があること、を前提としたうえで、ここでは、電気・オートメ機器企業での直接生産労働者の「多工程持ち」の事例を見ておくことにしよう。⁽¹²⁾単工程の単純作業→多台持ち→多工程持ち、への進展が、日本における生産労働での「知的熟練」形成のひとつの指標とされているからである。⁽¹³⁾

図1は、関西のある電気製品組立工場におけるJIT生産方式導入による生産ラインの転換を、図2は、神奈川の総合機器メーカーにおける液面計のボディ製作作業における生産ラインを、それぞれみたものである。図1にみられるように、この電気製品組立工程では、従来のベルトコンベアを使用した流れ作業・座作業方式が、JIT生産方式の導入によって立ち作業・横歩き移動方式へと転換した。図のように、約20mの直線ラインを4名の作業者が担当し、1人当りの受け持ち工程は5～15工程、ラインの長さは約5m、持ち時間は3分～3分30秒、この間に部品取付け作業、折り曲げ作業、接合作業、修正作業、自動機設置作業を行い、この反復作業を1日約140回行う、というのがその内容である。また、図2の総合機器メーカーにおける液面計作成の場合は、一人でフライス・ボール盤・タッパー等8台の多様な工作機械を受け持ち、ステンレス鋼・鋳鋼の面加工、穴加工、タップ立てといった多工程の組み付け・調整を、歩き回りの立ち作業で行う、というものである。

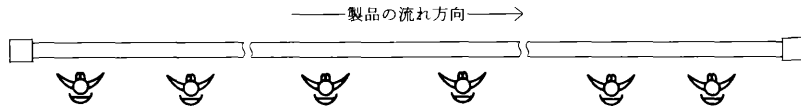
こうしたJIT生産方式導入による立ち作業化＝多工程持ち化は、作業での滞留・運搬などを減らし、加工工程自体に重点を置き、時間・人・仕組みの無駄を徹底的に省くものとされている。実際、図1の事例でも、図2の事例でも、省人化・間接費削減・棚卸資産圧縮とともに、OJTによる新技能・新知識の習得が目的とされている。しかし、現場労働者の反応は、すべての工程で終日緊張感が続く、顎や上肢および視角系の疲労や腰背部や下肢のだるさ・全身的な疲労が発生する、

(12) 全国立ち作業研究会（労働医学研究所）『ジャストインタイム・強制立ち作業労働現場』1993年2月。

(13) ただし、小池和男氏は、直接生産労働者の習得する技能は、「QCサークルなどの小集団活動、提案活動、またいわゆる改善活動などとはあまり関係がない」と、両者の関連を否定的に見ている。小池和男「知的熟練再論」『日本労働研究雑誌』402号、1993年6月、p.7。

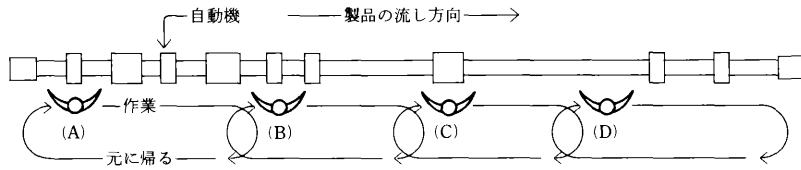
JIT生産方式導入前

ベルトコンベアーを使用した流れ作業で、座作業

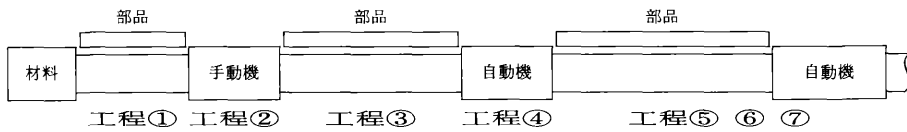


JIT生産方式による4人ラインの事例

(1) ラインの概略 (イメージ図)



(A) の受け持ち工程ライン図

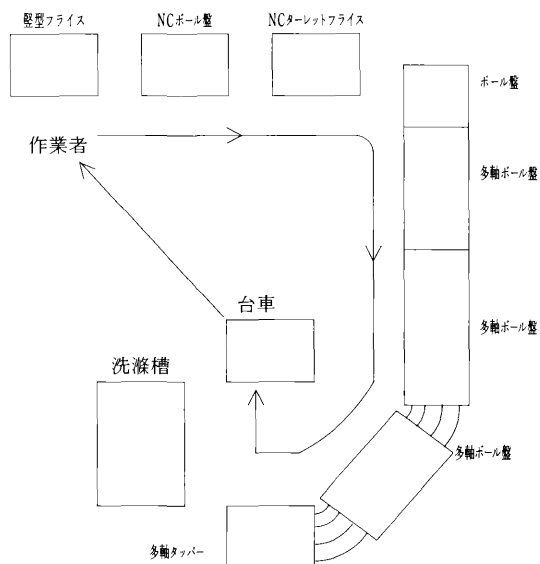


受け持ち工程のラインの長さは約5mで、移動する時間は3分~3分30秒。この間に約43個の部品を取り付け、折り曲げ作業、修正作業をし、自動機設置2回の作業を行う。

工程	作業工程①	作業工程②	作業工程③	作業工程④	作業工程⑤	作業工程⑥	作業工程⑦
作業	部品付け 約10個	折り曲げ 作業	部品付け 約30個	自動機に 入れる	部品付け 3個	修正作業	自動機に 入れる
姿勢イメージ							
動作	作業台の上に置かれた製品に両手で部品を取り交互に取り付ける。	体を機械に乗せるようにし体重をかけ両手で押さえる。	作業台の上に置かれた製品に両手で部品を取り交互に取り付ける。	両手で製品を持ち機械に入れる。	作業台の上に置かれた製品に両手で部品を取り交互に取り付ける。	作業台の上に置かれた製品の部品の状態を両手で修正する。	両手で製品を持ち機械にかける。
負担部位	腕 指	腕 手首	腕 指	腕	腕 指	指	腕 指

図 2

製 品：液面計のボディ（重量3～5kg）
 作業内容：ステンレス鋼，鋳鋼の面加工，穴加工，
 タップ立て
 作業形態：U字ライン，8台の機械のわたり歩き，
 一人作業



といった指摘が多く，新技能の獲得についてさえ，疲労が大きく能力開発が出来ないといった指摘がなされている。また，図からも判断できるように，この工程で習得しうる技能は，せいぜい「短期間に習得できる職務を複数おこなうことができるようになる」⁽¹⁴⁾ 低位多能工化である。

JIT生産方式の本家本元においては，技能系職場・組立職場に魅力のないことを認識し，1990年からJIT生産方式の大規模な見直しが始まっている。この見直しが，果たして「労働の人間化」の方向にあるかどうかは疑問であるが，このことはJIT生産方式の限界を端的に示すものといってよい。そうした段階で，JIT生産方式が系列や他産業あるいは海外企業に適用されていく事態は，きわめて逆説的である。

3) 企業「財テク」

企業組織の再編は同時に，企業「財テク」の急激な伸長を生みだした。多くの企業に，従来の経理セクションと財務セクションを統合した財務本部的セクションが設置され，蓄積された内部資金の効率的運用，外部資金の機動的調達が行われるようになったのである。事業分野の多角化による非本業分野の拡大も，こうした財務体制を必要とした。1988年の公正取引委員会の調査によれば，非本業比率は，精密機械65%，繊維40%，非鉄金属38%，一般機械25%，鉄鋼20%，製造業平均で18%に達していた⁽¹⁵⁾。1985年度には，一・二部上場企業約1700社全体の金融資産額は総資産額の20%に達し，そのうち4分の1の企業が，金融収支を黒字化させた。87年には金融収支黒字企業は3分の1に達した。なかでも巨大企業の金融資産の伸び・金融収支黒字幅の拡大は著しく，トヨタ，松下の金融収益にいたっては，大手証券会社，都市銀行中位行の経常収益と肩を並べるほどになった。これら企業の総資産に対する金融資産の比率（85年度）をみると，トヨタ47%，松下65%，三菱商事33%，日立製作所35%，三井物産27%，新日鉄21%，日産47%と著しく高く，これら企業の多くでは，金融資産保有額が有形固定資産をすでに上回る水準になっていた⁽¹⁶⁾。また，その「財テク」の内容も，70年代までの現・CD等の国内短

(14) 野村正實，1993年a，p.29。

(15) 公正取引委員会事務局『リストラクチャリングの実態について』1988年。

(16) 『金融ビジネス』1986年9月号，『日本経済新聞』1986年5月19日朝刊，より算出。

期金融市場中心の運用から、外貨預金、為替ヘッジ、外貨社債・外国短期証券の購入へとひろがり、資金調達面での外貨転換社債、ワラント債の発行等と組み合わせた極めて精緻かつ多様化したものとなった。

80年代に国際的圧力を背景とした金融自由化が進展し、金融商品の選択幅が拡大して、金融資産への投資が相対的に有利化したことも企業の「財テク」を促進した。⁽¹⁷⁾79年5月のCD導入を契機に、預金金利の自由化が段階的に進められ、85年にはMMCが導入された。さらに、バブル期に入るとともに、スワップ・先物・オプションなどのオフバランス取引の比重が増大し、資金運用面でも特金（特定金銭信託）・ファントラ（ファントラスト）などの新金融商品への傾斜が強まった。87年には、大企業の負債利回りは5%程度にまで低落し、金融資産収益率は7～8%であったから、企業は、調達した資金を金融資産に投資するだけで収益をあげられるようになった。しかも、こうした形で市場から資金を調達し、これを金融投資にあてたのは主として製造業の大企業であった。いわゆるエクイティ・ファイナンスを展開しうるのは、これらの企業だったからである。

このため、国内株式市場は著しく投機色を強めて株価を押し上げ、これがさらに株式市場へ資金を呼び込み、株式市場は空前の値上がりが続けた。また、三大都市圏を中心とする土地投機は空前の規模に達し、「狂乱地価」を現出した。この意味では、当該期の企業の組織再編のあり方自体がバブルを作りだした、あるいは、少なくとも経済のバブル化に適合的な構造が形成されていたのである。以下、バブルの形成と崩壊を見ていくことから、この関連を検討していこう。

2. バブルの形成と崩壊

1) 「バブル景気」の性格

1986年11月に底を打った日本経済は、87年後半から急速な回復に転じ、90年まで急速な拡大が続けた。しかし、その後91年には不況局面に反転し、企業業績は93年9月期決算まで7半期連続減益という戦後最悪の数値を示した。「いざなぎ景気」に次ぐ戦後第2の大型景気と、戦後最悪の長期不況を経験したのである。今日から振り返ってみれば、この大型景気の過程での株価・地価の高騰が、バブルを含むものであったことは明らかである。実際、85年年初に1万1000円台（日経平均）にあった株価は、87年10月のブラックマンデーを乗り越え、89年12月には3万8000円台へと3倍以上の高騰をとげた。また、83年頃から始まっていた地価上昇は、円高以降、『経済白書』（平成元年版）が「戦後の歴史を振り返っても最も大規模かつ深刻なものの一つ」と述べるほどの狂乱高騰となった。地価高騰は、都心商業地から区部商業地、首都圏住宅地、大阪圏、名古屋圏へと波及し、例えば東京圏住宅地価は87年1年間で68.6%も上昇した。さらに、87年6月のリゾート法施行、同

(17) 野口悠紀雄，1992年，pp.118-123。

年7月閣議決定の四全総によって地価高騰は全国に波及した。『経済白書』は86～88年の3年間に、この株価高騰・地価高騰によって生じたキャピタルゲインを土地分で727兆円、株式分で404兆円、計1131兆円と推計しているが、この額は同期間の名目G N Pを上回るほどであった。

この意味では、80年代後半の大型景気は、株価・地価の高騰に伴うバブル景気であったし、その後の長期不況もこのバブル景気の崩壊の処理過程であった、ということはさしあたりは間違いない。しかし、この大型景気が内需に主導され、活発な民間設備投資・研究開発投資や民間消費を伴うものであったことをみるならば、こうした実体経済の動きを無視して、バブルのみからこの大型景気を説明することは正しくないだろう。また、バブル自体についても、地価・株価上昇のどの部分がバブルであったのかを計測しようとする、これも必ずしも容易ではなく、事後的にしか算出できない。

すなわち、この間の実体経済の動きについては、まず、経済成長に対する内需の寄与度をみると、80年代前半には2～3%台であったのが、86年には4.1%、87年には6.2%、88年には6.9%に達しており、これに対し外需は、86～88年の間3年連続でマイナスとなっていた。内需は、政府需要と民間需要（民間最終消費支出、民間設備投資、民間住宅投資）からなるが、86年から87年前半にかけては、まず政府需要が景気回復から拡大への転換をつくりだした。政府は、86年度には総合経済対策を、87年度には緊急経済対策を実施し、公共事業の拡大と所得税の減税による内需の拡大を図った。とくに後者は、公共投資について総額5兆円の事業規模の確保と、1兆5000億円強の減税を組み合わせたもので、G N P比で2%を超える大規模なものとなった。金融政策も、拡張的財政政策と並行して金融緩和を強力に促進した。公定歩合は、86年1月から5次にわたって引き下げられ、87年2月には2.5%という史上最低の水準となり、この水準は89年5月まで維持された。

続いて、87年後半からは民間消費と民間設備投資が経済の拡大を主導するようになった。民間消費の大幅な伸びは、後にみるように、株や地価の高騰を背景とする資産効果、いいかえれば「資産格差」の増大によって生じた面が強かった。職業別では、自由業者、法人経営者、個人営業者等の消費伸び率が高いこと、費目別では、高級自動車・高級家電製品等の耐久消費財、旅行等の余暇・レジャー関係費の伸び率が高く、水道・光熱・保健医療、食料などの日常生活関連費が横ばいにとどまったことは、このことを端的に示している。民間設備投資の増大も、すべての分野で一様に生じた訳ではなかった。投資の拡大は、電力における政策的積増しも含みながら、まず、リース、運輸・通信、不動産、金融・保険等の非製造業で進み、製造業の設備投資が急増に転ずるのは87年度以降のことであった。この製造業設備投資の増大は、当初は内需関連産業を中心としていたが、次第に輸出比率が高く円高による打撃が大きいとされた電機機械、一般機械、自動車、精密機械等の機械業種や、構造不況業種といわれた一次金属、化学、紙・パ等の素材型産業にまでひろがり、こうして全般的な設備投資の増大がもたらされたのであった。

こうした消費と民間設備投資における急速な拡大を促進した要因はいくつかあるが、この時期に

特有の現象として強調されるべきは、拡張財政と低金利のもとでのマネーサプライの急増およびそれを背景とする株価と地価の高騰であろう。すなわち、80年代前半には7～8%であったマネーサプライの前年比伸び率は、87～88年には急上昇し、11～12%にも達するようになった。しかも、この間マネーの流通速度は傾向的に低下し続けた。しかし、マネーサプライの急増にもかかわらずインフレは起こらず、この間、消費者物価の上昇率は1%未満、卸売物価は下落傾向を維持した。過剰なマネーが流れ込んだ先は土地と株式であった。そして、この結果としての株価と地価の高騰が、企業の投資行動に強いインセンティブを与えたのであった。さらに、企業の利益率や投資率も予想外に早期に回復した。87年の第3四半期には、製造業の売上高経常利益率は5.1%と円高前の水準に戻り、88年の民間設備投資率は17.9%と、1969年以来最大の伸びとなった。

こうしたプロセスのなかでバブルが顕在化してくるのである。「経済的ファンダメンタルズを超えて資産価格が上昇する」ことを、さしあたりのバブルの定義とすれば、80年代後半の株価と地価の高騰が、日本経済の基礎的諸条件を超えていたことは間違いない。しかし、株価・地価上昇分のどの程度がバブルであったのか、ということ計測しようとすると、既述のように意外に困難である。バブルの計測として、よく使われるのは理論価格と現実価格の差をバブルとする方法である。例えば、株価をとってみると、将来まで含めた企業収益の期待値を、投資家が株式投資に求める収益率で割引いた現在価値が理論的な株価となる、⁽¹⁸⁾ という考え方である。

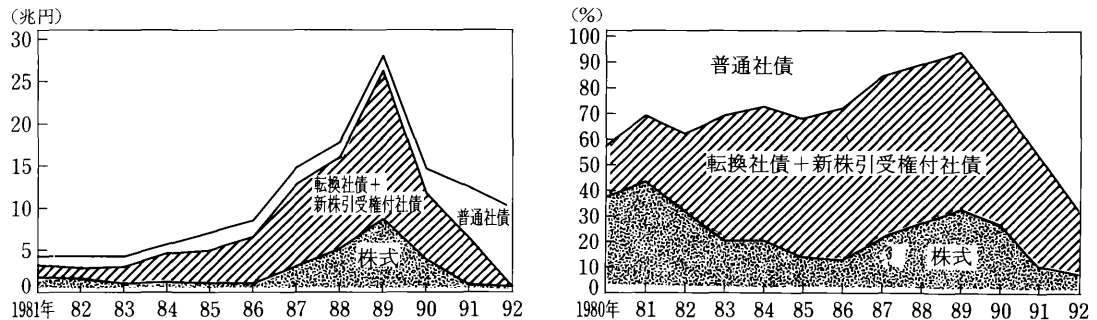
すなわち、一株当利益 (π) が年々一定の成長率 (g) で増加するものとし、期待収益率が長期市場金利 (r) にリスクプレミアム (ρ) を加えたものとすれば、株価 (P) は、 $P = \pi / (r + \rho - g)$ 、という式であらわせる。この P と現実の株価の差をバブルとするのである。地価の場合もまったく同様である。しかし、市場を構成する主体として機関投資家の比率が著しく高く個人投資家は価格支配力をもたない、法人による株式持合の比率が高く市場への供給が制約されている、配当率が著しく低い、情報が偏在している、といった特徴をもつわが国の株式市場において、こうした理論価格が直ちに適合するかどうかはやや疑わしい。また、 r が少し動けば P が大きく動いてしまうというこの想定自体にも問題が残る。リスクプレミアムも事後的にしか算出できない。結局、バブルの算定は、キャピタルゲインとキャピタルロスにより事後的に判断するしかない。

むしろ、重要なことは、こうしたバブルの過程で、企業の財務構造が大きく変化したことであろう。株価・地価の上昇により企業の含み益が急速にふくらみ、この結果として企業の評価資産額が急上昇した。銀行を始めとする金融機関は、このふくらんだ評価資産額ぎりぎりの線まで貸出を行い、企業自身もこの評価額を基準として資金調達を遂行した。こうして企業の資金調達のあり方は従来とは大きく転換し、これにともない資金運用のあり方も大きく変化した。このメカニズムがどのようなものであったのかを知ることは、バブルの検討にとっては重要である。

(18) 日本銀行調査統計局・営業局「株式市場の機能について」『日本銀行月報』1993年1月。

88年末時点での金融機関を除く全法人企業の含み資産は、土地が342兆円、株式が170兆円、合計510兆円強にも達したとされているが、バブル期の企業「財テク」は、どのように進められたのだろうか。まず、資金調達面の面からみると、この時期の最大の特徴は、転換社債やワラント債、時価発行増資によるエクイティ・ファイナンスが圧倒的となったことである。日本銀行の「資金循環勘定表」によると、80年代前半には20兆円前後であった法人企業の外部資金調達額は、87～89年には40～50兆円にまで急増したが、この中核を構成していたのは、これらのエクイティ・ファイナンスであった。図3にみられるように、80年代前半までは年間5兆円を下回っていたエクイティ・ファイナンスは、87～89年にかけて急増した。86年から89年までのわが国上場企業の資本市場から資金調達額をとってみると、合計70.8兆円のうち、株式が15.1兆円で21.3%、普通社債が8.4兆円で11.9%であるのに対し、転換社債は27.5兆円で38.8%、ワラント債は19.8兆円で27.9%とこの両方で3分の2に達した。内外市場別では、28.9兆円、40.8%が海外調達分であり、80年代初めの海外市場

図 3



出典)『日本銀行月報』1993.1

比率が20%強であったのと比べると、その比重は著しく高くなった。⁽¹⁹⁾

このように、この時期にエクイティ・ファイナンスがこれほど活況を呈したのは、企業側、投資家側に、ともにこれを行うメリットが存在したためであった。すなわち、企業にとって、転換社債やワラント債は従来の普通社債に比べて著しく低利で資金を調達でき、株式転換が進めばさらにプレミアムの獲得により低コストで自己資本を充実するというメリットが存在した。また投資家にとっても、社債の安全性とキャピタルゲインの可能性の両方が見込みえた。また、海外資金調達の場合は、円高による為替差益の発生が調達コストを大幅に低下させた。円高と株高が持続的に進行するという条件の下では、企業側にとっても投資家側にとっても、エクイティ・ファイナンスは、いわば「濡れ手に粟」を実現させる恰好の手段となったのである。エクイティ・ファイナンスがピークに達したのは、89年のことで、全国上場会社の5割以上がエクイティ・ファイナンスに手を染

(19) 『日本銀行月報』1993年6月および公社債協会『公社債月報』より算出。

め、その金額は単年度で27兆円を記録した。

資金運用の面でも、この時期、運用額が急増するとともに運用の多様化が進行した。大蔵省の「法人企業統計年報」によれば、80年代前半までは、企業の資金運用の60%以上は設備投資や在庫投資等の実物投資であったのが、85年の円高以後、その比率は10%も低下した。また、企業の資金余剰も急増し、86年第4四半期以降は20兆円前後に達するまでになった。企業の余剰資金の運用は金融商品に向けられた。日本銀行の「資金循環勘定表」から、法人企業部門の金融資産残高の推移をみると、現金・要求払い預金のシェアは、80年の26%から87年には13%にまで低下した。かわって比率を上昇させたのは、CD・大口定期・MMC等の自由金利預金、特金・ファントラ、株式投信、対外証券投資などであった。とりわけ特金・ファントラは、ハイリスク・ハイリターンの新商品として85年頃から大流行となり、89年までにその残高は信託7行で40兆円にも達するまでになった。⁽²⁰⁾特金とは、金銭信託の一種で特定金銭信託の略語である。金銭信託は、特定、指定、無指定の三種類からなっており、この区分は信託資金の運用方法に基づいてなされている。特金は、運用の内容を委託者が特定するもので、貸付については貸付先、金額、期間、金利、担保条件など、株式については、銘柄、株数、価格などを、直接あるいは投資顧問を通じて指定する。従って、損失を生じた場合の元本補填は認められていない。ファントラは、ファンドトラストの略語で、これも信託の一種である。81年に住友信託銀行によって開発され、特金と異なって満期後も有価証券の形で保有できるところに特色があった。損失補填が認められないのは特金と同様である。匿名で資産運用が可能なこと、株式の簿価を高めることなく株式投資を行いうることなどが、両者が急膨張した理由であった。多様な資金調達と資金運用によって、資産、負債の両側を膨らませ、余剰資金を金融資産や土地に運用するという「企業財テク」がこの時期に、一般的にみられたのであった。

こうした「企業財テク」盛行は、超低金利下のマネーサプライの増大によって引き起こされていた株価高騰・地価高騰をさらに押し上げることになった。先にみたように、もともと、わが国の株式市場は、法人所有の比率が高いうえに企業間の相互持合のために市場流通高が小さく、株価上昇期に需給逼迫を強める傾向がある、四大証券が市場売買高の半分弱を占有し、市場流入資金を組織し誘導する危険性がある、といった問題点をもっていた。この問題点が、80年代後半に一挙に露呈した。大証券による「ハメコミ」「推奨販売」「シナリオ販売」が一斉に展開され、特定銘柄への集中的な資金投入による人為的な価格つり上げさえみられるようになった。これに投機的買占めグループが参入した。騰貴した土地資産を担保に取り込んだ巨額の銀行融資やアングラマネーが、彼らの資金源となった。大蔵省と東京証券取引所の調査によれば、これら買占めグループによる「買占め」件数は、86年から88年にかけての3年間で100件以上にのぼったとされている。

金融機関の投融資行動も、株高・土地高を強烈に促進した。信託や生保・損保の新商品開発と連

(20) 伊藤正直「信託銀行」(『国民の独占白書15 バブル経済と銀行・証券』御茶の水書房、1993年)。

動した運用資金の多くは、証券市場に流れ込んだ。年金など公的金融や中小金融機関の資金が、その源泉であった。長信銀や都市銀行も、同様の行動をとった。例えば、都市銀行の業種別貸出構成をみると、この時期製造業向け貸出が大幅に低下し、かわって、金融保険業・不動産業・サービス業向け貸出が急増した。すなわち、85年9月から90年3月にかけて、都銀の製造業向け貸出比率は28.1%から16.8%へ低下し、金融保険業（6.3%→7.7%）、不動産業（6.9%→11.9%）、サービス業（9.4%→14.4%）向け貸出が、あわせて11.4%も増加した。⁽²¹⁾これらの業種に対し、都市銀行は、土地や株式を担保に、時価の100%かそれ以上の掛目で、銀行自身やノンバンクを通じて資金を貸し込んだのである。

こうして、株高・土地高→企業の含み益の拡大→企業の資金調達力の増大→株式・土地投資・投機的資金の流入→一層の株高・土地高という連鎖が作り出され、資産インフレが顕在化した。株高と土地高は、経済の実体的水準を超え、両者の間だけのキャッチボールによって、空回りのように進んできた。カネ余りに加え、プレミアムを持続的に確保できるという予想要因が株価を引続き押し上げ、地価形成における同じ予想要因が地価を騰貴させた。株価と地価の双方にバブル的要因が作用し、この時期特有の法人企業の資金調達・資金運用のあり方が、このバブルを維持する役割を果たしたのであった。

同時に、こうしたバブル化を促進した枠組みとして、84年5月の日米円ドル委員会報告以降の金融国際化・自由化の強力な促進、プラザからルーブルに至る為替市場への協調介入と協調利下げを内容とする経済政策実施の国際的「合意」をあげなくてはならない。

すなわち、80年代前半のレーガン流の「強いアメリカ」路線は、その目論見とした経済の活性化と成長、均衡財政を実現しえず、結局は財政赤字年間2000億ドル、国際収支赤字1000億ドルという「双子の赤字」を発生させた。85年第1四半期には、アメリカは第一次大戦直後以降初めて純債務国へ転落し、ドルの国際的信認は大きく揺らいだ。保護主義勢力が活発化し、保護法案の議会提出が図られ、財政は赤字と利払費の増大によって硬直化し、財政政策の転換が昂然と表明されるようになった。82年のメキシコデフォルト以降の途上国累積債務危機はいっそう深刻化しており、最大の債権者としての新たな対応が要請されていた。こうして85年にはドル高・高金利のレーガン路線は、ついに転換を不可避とされるに至ったのである。

85年9月のG5でのプラザ合意は、この転換を象徴するものであった。会議は、為替レートが対外インバランスの調整に一定の役割を果たすべきこと、為替レートは各国の基礎的経済条件を反映したものとなるべきこと、レート調整は非ドル主要通貨（円とマルク）の一層の秩序ある上昇によってなされるべきこと、を結論づけた。会議では、レート水準、介入方法、介入総額、介入通貨、責任分担についても、非公表のまま一定の合意が形成された。この合意を契機として、ドル高・円安は明瞭に放棄され、急激な勢いで円高・マルク高が進行することになった。プラザ合意直前の9

(21) 全国地方銀行協会『金融銀行諸統計』。

月20日には1ドル242円であった円レートは、9月27日には一挙に220円へと上昇し、11月27日に200円、翌86年2月17日に180円、7月4日に160円と、一年に満たない間に80円もの上昇を示した。

だが、こうした急激なレート調整にもかかわらず、国際収支不均衡はむしろ拡大し、アメリカの「双子の赤字」解消の目処もまったくたたなかった。このため86年10月のペーカー・宮沢会談、12月のペーカー・ストルテンベルグ会談を経て、87年2月にルールでG5・G7が開催された。アメリカは為替安定に努力し、日本・西ドイツは内需拡大に努力するという妥協が成立したためであった。ルール会議では、これ以上のドル安は成長と対外不均衡調整を阻害しかねずドル安定が必要であること、成長・インフレ・経常収支・貿易収支・財政パフォーマンス・金融環境・為替レートを指標に国際政策協調を図り保護主義に対抗して行くこと、途上国の累積債務問題に積極的に取り組んで行くこと等が合意された。しかし、この合意はわずか数ヶ月の生命しかなかった。87年9月には、アメリカは海外資金調達のために金利の高目誘導に転じ、日本・西ドイツに対しては金利格差の維持を要請、さらに内需振興による一層の市場開放を要求したのである。この要求は、自国の犠牲を最小限にして、他国に負担を押しつけるものに他ならず、西ドイツはこの要求を拒否、同年10月国内インフレ防止の目的で金利引上げを実行した。こうして、アメリカと西ドイツの金融摩擦が表面化するなか、10月19日29年恐慌以来といわれるアメリカ株式市場の大暴落（前日比22.6%、508ドル）＝ブラック・マンデーが勃発、ドル安定のルール合意は脆くも崩れさった。しかし、欧米諸国が87年後半から88年にかけて金融引き締めへに転じたのに対し、日本のみは89年5月まで、2.5%というそれまでで最低の低金利水準を維持した。為替レート安定という国際的要請と内需喚起という国内的要請、円高の進行による輸入品価格の下落と原油安（85年春1バーレル28.34ドル→86年秋10.99ドルへ、この水準90年夏まで維持）が、超低金利を維持させた主因であった。

2) バブルの崩壊

土地や株式の高騰が、投機的・バブルの様相を強めてくるなかで、上述のように、金融政策は89年に入ってようやく引締めへと転換した。89年5月、日本銀行は、87年2月以来続いた2.5%という史上最低の公定歩合を0.75%引上げ、3.25%とした。国際的にみると、88年6月イギリス、8月アメリカ、西ドイツ、イタリアの公定歩合引き上げと比べ、およそ1年遅れの引上げであった。地価と株価の突出した上昇が、持てる者と持たざる者の格差を次第に大きくし、家計の不平等感を拡大させるようになったこと、株高のなかで投機的資金が流入し、「買占め」や「インサイダー取引」を表面化させたこと、さらに、不動産需要の急増が、投機的な土地取引を次第に増加させ、「地上げ」「土地ころがし」といった社会問題を引き起こすとともに、用地費の上昇を通じて社会資本整備を妨げるまでになったこと、などが引締めへの転換の直接の契機となった。

すなわち、まず、89年10月の閣議において、投機的な土地取引の抑制問題が取り上げられ、「金融機関に対する土地関連融資への厳格な指導」を行うべきである、とりわけ「ノンバンク系のリース、

ファイナンスに対して厳格に対応」すべきであるという強い要望がだされた。日銀も、同年10月、12月、90年3月と矢継ぎ早に公定歩合を引き上げ、さらに続いて4月には大蔵省が不動産融資総量規制を実施、金融引締めはようやく本格化した。市中金利もこの金融引締めに追隨して上昇した。短期金利は、89年夏以降90年夏までの間に、インターバンク市場、オープン市場とも、4%水準から8%水準まで上昇、これを受けて短期プライムレートも、89年1月の4.25%から、90年3月には7.125%、年末には8.25%となった。長期市場金利も90年年初は、為替相場の円安修正などの影響で低下したものの、その後上昇に反転、9月には10年債利回り8.28%を記録した。

しかし、こうした金融引締めの強化にもかかわらず、マネーサプライの増勢はなかなかおさまらず、90年第2四半期には前年同期比で13.0%と85年以来のピークを記録した。増勢がようやく鈍化したのは90年後半に入ってからのものであった。また、この間、マネーの流通速度も低下し続けていたから、90年前半までは、マネー過剰の状態はなお解消されなかった。それゆえ、89年5月以降の金融引締めは、市場金利の上昇→銀行貸出金利の上昇をまず引き起こし、この金利上昇が株式等の資産価格の調整を呼び、さらに調整の結果としての株価の下落が、企業の資金調達コストを上昇させて、企業のエクイティ・ファイナンスを大幅に縮小させるという連鎖をさしあたりは生じさせた。つまり、この回路を通じてまず株価の下落への反転が生じたのであり、ついで、不動産融資の総量規制という量的規制が土地取引資金を梗塞させ、地価騰貴の鎮静を生じさせたのであった。

こうした経緯を経て、株価は90年に入ると下落に反転、8月の湾岸危機を契機に急落し、10月1日には2万221円へと暴落した。10ヵ月でピーク時の約半分にまで下落したのである。そして、その後も94年にいたるまで株価は2万円前後の水準に低迷した。この株価の大幅下落は売買高の縮小をともなっていた。株式出来高（東証一部月中1営業日平均）は、89年（平均）の8億7700万株から、90年には4億8400万株、91年には3億7300万株へと半分以下になり、92年には2億株を割り込む水準まで落ち込んだ。

地価については、90年前半まではまだ上昇傾向が続いた。東京圏商業地価・同住宅地価は89年に入って騰勢が鈍化したものの、大阪圏、名古屋圏ではかえって騰勢は強まり、90年3月には、全国銀行の不動産業向け融資の残高は48.8兆円、その40%以上が不動産業に貸し出されたといわれているノンバンク向け融資の残高は62兆円に達した。状況の変化が現れたのは、90年秋以降のことで、従来の法的規制や利上げに加え、4月以降に実施された不動産融資総量規制の効果がようやく現れてきたこと、土地保有に課される国税としての地価税の新設がはっきりしてきたこと、などが市場冷え込みのきっかけとなった。

こうした株価の暴落と地価上昇の鎮静化は、企業金融のあり方を再度転換させた。90年に入ると、企業の土地売買額は製造業・非製造業とも大幅に減少し、経常利益に占める土地売却額の比率も低下した。地価上昇の鎮静化によって直接の打撃を受けたのは、いうまでもなく不動産業であったが、上昇の過程で積極的に不動産関連貸出を増加させた金融機関経営にも大きな影響を与えた。不動産

融資総量規制の実施によって、不動産業やノンバンクの資金繰りが逼迫し、延滞債権が急拡大しただけでなく、与信リスクが重視され不動産関連の新規貸出はほとんどストップした。

株価下落の影響はさらに甚大であった。これまで企業は、株価急騰に伴う保有株の含み益増大や、自身のエクイティ・ファイナンスの実施によって、内部留保や資本金を増額させてきた。90年以降の株価の急落は、こうした経営方式を直撃した。株価急騰下に急増したエクイティ・ファイナンスは、89年度の27兆円という調達規模から、90年度には5兆円へと大幅に落ち込んだ。エクイティ・ファイナンスの不調により、企業は資金調達方法を借入れにシフトさせたが、このため調達コストが増大し、企業は設備投資を徐々に抑制させることになった。また、それまでのエクイティ調達は、株価暴落による株式転換・新株引受権行使のストップにより、いずれも当初の目論見をはずれて償還の必要に迫られた。しかも、多くの企業は、この資金を「財テク」運用していたため、運用資産価格の暴落にも見舞われ、財務面から二重の打撃を受けることになった。また、金融機関の利益も大幅に減少し、その保有株や特金の償却が必要となった。さらに、株価下落は金融機関の自己資本比率を低下させ、この結果B I S基準がクリアできなくなり、その達成のために不採算取引抑制による資産規模の圧縮を行わざるをえなくなった。そして、この過程で、株価・地価急騰期における不健全な金融機関融資や証券不祥事が次々に露呈した。

さらに、バブルのさなかに急膨脹したノンバンクも、その多くが実質的な営業停止状態に陥った。⁽²²⁾ ノンバンクとは、「預金等を受け入れないで与信業務を営む会社」と定義されており、消費者金融・クレジットカード・信販・事業金融・抵当証券・リース・住宅金融専門の各会社がこれに含まれる。91年末発表の調査では、このノンバンク上位300社の貸付残高は98兆円に達し、貸付の7割が不動産担保、4割が不動産業向けと、土地関連が圧倒的であった。貸付資金の80%以上は金融機関からの借入れで、ノンバンク各社の借入金金融機関数は21~50行が43%、51行以上が40%と、きわめて多くの金融機関から貸付資金の融資を受けていた。逆にみれば、銀行などが正規のルートでは貸しにくい融資先への迂回機関、一種の隠れ箕になっていたのである。そして、これらノンバンクの貸付は、実質的にはその過半が不良融資として焦げ付いている。

こうしてバブル崩壊による資産デフレの発現は、一方で、企業「財テク」のツケという形で企業財務を圧迫し、他方で、金融機関の不良融資の固定化という形で金融機関自身の経営悪化を引き起こした。すなわち、企業側は資金調達コストの上昇と保有資産の評価額下落による財務悪化の下で新たにペナルティ付き償還資金の調達に迫られ、逆に金融機関側は不良債権償却を目的とする融資の選別と貸し渋りを強め、この絡み合いのなかで、両者の経営悪化がスパイラルに進行するという悪循環にはまりこんだのである。

(22) 吉田暁『ノンバンクの金融システムにおける位置』『金融』1991年5月号、「特集ノンバンクの規制強化」『金融財政事情』1992年7月20日、「特集 再建管理下に入ったノンバンク」『金融財政事情』1992年8月3日。

以上のプロセスから明らかなように、バブル景気とその後の長期不況は、好況期における過大な信用創造とそれを媒介とした過剰投資によって、いかえれば実物的な側面とマネタリーな側面の両者における過剰な蓄積によってもたらされたものであった。そして、70年代後半からスタートした「減量経営」による企業内生産組織・管理組織・労使関係の変貌といった企業組織の変貌が、金融の自由化と国際化を背景としつつ、こうした実物経済と貨幣経済のスパイラルな拡大と縮小を引き起こしたのである。この意味では、金融部門における「適性な競争が欠如していたこと」、「金融機関が限られた分野で歪んだ競争を行なわざるを得なくなるにつれて、現行の業務分野規制に対する必要性にも疑問が抱かれ、その結果、規制・監視の目をかいくぐって業務を行うようになるなど、金融機関のルール尊重に対する意識が希薄になったこと」などに、一連の金融・証券不祥事やバブルの「根本的原因」を求める金融制度調査会の見解、あるいは「行政の姿勢が従来の業者の保護・育成から必ずしも十分な転換がなされておらず、そのため証券業者側においてもややもすれば行政に依存する体質があった」こと、「証券市場における適正な競争が必ずしも十分に行われ」なかったことに、同様の原因を求める証券取引審議会の見解は、いずれもきわめて表層的であるといわざるをえない。⁽²³⁾

確かに、一連の金融・証券不祥事は、金融セクターと一部の投機的なグループの不健全な癒着として表面化した場合が多かった。それゆえ、金融制度調査会や証券取引審議会が、わが国の金融・証券の「市場化」の不徹底、「市場化」の進展に対する制度や機構の不整合などの制度的・機構的問題を指摘していることは必ずしも不適切とはいえない。しかし、より根本的には、バブルや一連の不祥事は、金融業界や証券業界の内部の問題では決してない。金融制度や証券制度を改善するだけでは解決しない質の問題であって、わが国の戦後の企業構造全体にかかわっている。

いかえれば、直接金融手段の拡充や金利自由化にともなう貸出金利の弾力化等の「市場化」が進展するなかで、戦後型の取引慣行や株式持ち合い、メインバンクシステムの問題そのものが露呈した現象が、バブル化と一連の不祥事だったのである。安定的・長期的な取引慣行がなければ、利回り保証や損失補填などはそもそもありえなかったであろうし、メインバンクシステムがなければ、含み益の再評価や担保物件の保証替えがこれほどすばやく実行できたかは疑わしい。また、株式持ち合いという枠組みがなかったなら、これほど急激には株価は高騰しなかったとも考えられる。さらに、株式市場が本来のチェック機能を果たしていれば、大量のエクイティ・ファイナンス実行にともなう株式数増加により、1株当たり利益の上昇幅は増益幅の半分程度にとどまり、その後の株価を押し下げる方向に作用した筈である。そして、70年代後半から80年代にかけて進行した企業組織の変貌が、上述の関係の与件とした企業「財テク」をきわめて実行しやすいものとしたのである。もし、これらのメカニズムが働かなかつたならば、「財テク」自体はいうまでもなく、設備投資や研

(23) 金融制度調査会報告『金融システムの安定性・信頼性の確保について』1992年1月、証券取引審議会報告『証券市場における適正な競争等の促進について』1992年1月。

究開発投資ももう少しモデレートなものとなっていたであろう。今日のリストラやリエンジニアリングがかつての「減量経営」の再現にすぎないとするならば、そうした形でのよりいっそうの市場化の促進、効率化の追求は、さらに大規模なバブルを世界的規模で再出させる芽を植え込んでいるといわざるをえない。そのような資本主義が典型たりうる段階に、資本主義世界はすでに到達してしまったのであろうか。

参 考 文 献

- 青木昌彦『日本経済の制度分析 情報・インセンティブ・交渉ゲーム』筑摩書房, 1992年 (MASAHIKO AOKI, INFORMATION, INCENTIVES, AND BARGAINING IN THE JAPANESE ECONOMY, Cambridge University Press 1988)
- 井村喜代子『現代日本経済論』有斐閣, 1993年
- 大内 力『日本経済論』上, 下, 東京大学出版会, 1962, 63年
- 大川一司, H. ロゾフスキー「戦後日本の経済成長・その歴史的パースペクティブ: 再論」篠原三代平, 藤野正三郎編『日本の経済成長』日本経済新聞社, 1967年
- 岡崎哲二・奥野正寛編『シリーズ現代経済研究 6 現代日本経済システムの源流』日本経済新聞社, 1993年
- 大藪輝雄他編『現代日本社会の構造変化 3 現代日本の資本主義』有斐閣, 1985年
- 河合信雄・寺島平編『戦後企業会計制度の展開』法律文化社, 1983年。
- 熊沢 誠『日本の労働者像』筑摩書房, 1981年
- 『職場史の修羅を生きて』筑摩書房, 1986年
- 『日本的経営の明暗』筑摩書房, 1989年
- 小池和男『仕事の経済学』東洋経済新報社, 1991年
- 坂本和一編著『技術革新と企業構造』ミネルヴァ書房, 1985年
- ・下谷政弘編『現代日本の企業グループ』東洋経済新報社, 1987年
- 清水慎三編『戦後労働組合運動史論』日本評論社, 1982年
- 戸塚秀夫・兵藤釗編著『労使関係の転換と選択』日本評論社, 1991年
- 南部鶴彦「産業政策の有効性」宇沢弘文編『日本経済: 蓄積と成長の軌跡』東京大学出版会, 1989年
- 野口悠紀雄『バブルの経済学』日本経済新聞社, 1992年
- 野原光・藤田栄史編『自動車産業と労働者』法律文化社, 1988年
- 野村正實『熟練と分業』御茶の水書房, 1993年 a
- 『トヨタイズム』ミネルヴァ書房, 1993年 b
- 馬場宏二「現代世界と日本会社主義」東京大学社会科学研究所編『現代日本社会 1 課題と視角』東京大学出版会, 1991年
- 松本厚治『企業主義の興隆』日本生産性本部, 1983年
- 宮崎義一『戦後日本の経済機構』新評論, 1966年
- 『複合不況』中公新書1078, 1992年
- 村上泰亮『新中間大衆の時代』中央公論社, 1984年
- 『反古典の政治経済学』上, 下, 中央公論社, 1992年
- チャーマーズ・ジョンソン『通産省と日本の奇跡』TBSブリタニカ, 1982年
- M. アルベール『資本主義対資本主義』竹内書店新社, 1992年
- R. ボワイエ『レギュレーション理論』新評論, 1989年

(東京大学経済学部助教授)