

経済成長と物価問題

馬場啓之助

はじめに

最近、消費者物価を中心にして、物価の上昇が非常に激しくなった。政府はいろいろな分析、検討をして、物価上昇の原因を明らかにし、できるだけその上昇を抑えようという、措置をとっている。しかしその効果はまだ十分にあらわれていない。

ところで私も経済学者として、物価問題をみると、原因がわかって、対策が立たないというか、原因がわかっておればこそかえって対策が立たないというような、逆説的なことをいいたくなるような、そういう性格が物価問題にあるように思うのである。

物価問題の原因を、いろいろ追及していると、経済成長を遂げているわれわれの経済社会、その経済社会の中で、われわれがいろんな立場を越えて、価値として尊重しているようなもの、これが実は物価の上昇と結びついているので、こういう基本的な価値を否定しない限り、どうもやはり物価の安定だけに専念するというわけにはいかない。そこでいわゆる物価問題の対策として取られているものは、いずれも物価上昇の基本的な要因に対する対策ではなくて、こういう基本的な要因をめぐっている副次的な原因、これについての対策にならざるを得ないわけである。

I 「忍び足」のインフレ

物価問題について、これから若干の分析の視点というか、取り上げ方について説明していきたいと思う。最近起っている物価問題というのは、実は戦後、特に 1950 年代になって注目された問題である。いわゆるクリーピング・インフレーションという言葉で表現される物価上昇というのが、

最近の物価問題の特徴である。「忍び足のインフレ」とでも訳すべきものであろう。これは新しい言葉である。新しい言葉を必要とするほど、特殊な性格が出てきているわけである。

ところで先進国の物価上昇をみると、物価上昇についてもいくつかのタイプの相違があるようである。日本の物価上昇と、いろんな先進国の物価上昇を比較すると、第 1 の特徴として、日本の場合においては、卸売物価が比較的安定しておる。最近若干上昇気味ではあるが、1950 年代以降の卸売物価の動きをみると、だいたい弱含みで推移しているわけである。ところが諸外国の場合には、卸売物価も上昇を続けているようである。つまり、卸売物価の上昇と結び合いながら、消費者物価も上昇している。アメリカなどの例をとると、年次の取り方によって、多少の差はあるが、たとえば 1947 年から 58 年まで 11 ヶ年を取ると、卸売物価のほうが、消費者物価より上昇が激しいようである。非農産物卸売物価は累計 32.3% 上昇しているのに対し、消費者物価の上昇は 29.3% で、これより少ない。もっとも最近ではちょっと逆になっているようである。ヨーロッパの先進国においても、消費者物価と卸売物価の間に、それほど大きな乖差はでていない。こんなわけで、卸売物価も、消費者物価も、ともに上っており、その中で若干消費者物価の上げ足が激しいというのが、先進国の姿である。

日本の場合は先ほど述べたように、卸売物価に関しては、これらの諸国と比べて上昇率が低く、一番安定している。にもかかわらず消費者物価ということになると、諸外国を引き抜いて、非常に高く上昇率を示している。卸売物価指数で消費者物価指数をデフレートした相対物価指数を取ってみると、日本がその上り方が特別に激しい。日本

についてはイタリアの上昇率が大きく、他の先進国とのあいだに上昇率の断層がある。この相対価格指数を指標とすると、アメリカとか、西ドイツ、フランス、イギリス、スウェーデン、そういうような国々を一つのグループとみると、イタリアと日本とは違ったグループを形づくっていることになる。イタリアおよび日本と、英米等の先進国とを比較すると、だれでもすぐ気がつくことは、イタリアも日本もその国の中にいわゆる後進地域といわれているような地帯を含んでいる。あるいはそういう産業を含んでいる。極端に言えば、いわゆる二重構造をもっている。この二重構造と相対価格の上昇というものの間に、なんらかの関係があるのではないかということが、想像されるわけである。そしてイタリアの場合も、日本の場合も、この卸売物価に比較して、消費者物価の上昇が非常に激しいということは、二重構造を解消しようという意欲と結びついておることが、ある意味ではいえるわけである。

昭和 36 年以降、最近までの日本の消費者物価の上昇率が年平均 6% を越えている。先ほど最近の物価問題というのは、忍び足のインフレであるということを述べたが、年平均 6% 以上も物価が上昇しては、忍び足にとどまらない姿がそこに出てきている。クリーピングではなくて、ギャロッピングになる危険があらわれている。

先進国に共通のクリーピング・インフレーションについては、経済成長の基調というものと、かなり密接に結びついているので、押えることは難しい。しかし二重構造という問題を抱え込んでいる、イタリアや日本の場合においては、物価上昇が忍び足の段階にとどまらないで、かけ足になってくる危険がある。私たちは当面の対策としては、このかけ足になるのを防止することに主力をそそぐべきであり、二重構造の解消といった政策を進めていくことによって、いわばかけ足になることを押えなくてはならない、という感じをもっているわけである。

ただ、いまの説明において、一括して、日本およびイタリアという形で取扱ってきたが、さらに日本とイタリアの間にも大きな差異があるわけで

ある。日本にはさらにこれに加えて、イタリアにないところの、もう一つ困難な問題がある。そのことについてはあとでふれることとしたい。

忍び足程度であれば、経済成長を続けていく限りにおいて、なかなかこれを防止することはできないということを若干の要因を整理して説明していきたいと思う。

II 「忍び足」の原因

第 1 に経済成長のいわば原動力であるが、設備投資を媒介にして、技術革新を、経済行程の中で実現していく、それが経済成長の基本的な動因になるのではないかと思う。そこでもし技術の革新、あるいは「技術のダイナミズム」これが均質的なものであれば、経済成長必ずしも物価上昇と結びつくいわれはないわけである。

ところが産業間においては、あるいは一産業の部門間においても、技術開発の可能性に非常に大きな差があるということは、認めざるを得ない事実であろう。たとえば最近の日本の技術革新の中において、装置産業においては、特に生産性の向上が激しい。具体的な例をあげると、一つは石油の精製部門である。これは完全に最近ではオートメ化している。もちろん古い、陳腐化した設備も残っているが、最新の工場では完全にオートメ化しているといってさしつかえない。従来たとえば 10 人を要した精製の仕事が、4 人でできる。そういう形を取っていつている。すべてを機械がやる。装置産業であるから、24 時間操業であるが、たとえば深夜勤務をしているような人たちは、機械の前でただ番をしておればよろしい。もっと極端ないい方をすると、機械の前で相撲を取っておってもよろしい。機械がみんなやってくれる。したがって、たとえば労働者が深夜業務において、機械の前で番をしておるという場合に、労働者として最大の努力を要することは、孤独なふんいきの中で、どうして夜を 1 人で過すかということであろう。これは製造工程に働いている労働者の姿としては、われわれがかつて想像もしなかったような姿である。そこで労働力がどんどん節約されるので、たとえばある精製だけをやっている会社で

は、ここ数年ほとんど人を探っていない。しかもなお相当の過剰労務を抱えておるということが、労務担当の重役などの口ぐせである。

これとたとえば私鉄を比較してみると、非常に皮肉な現象がでてきている。鉄道というのは、機械化が一番最初に行われた部門だと思う。機械がなくてはどうにもならない。そのくせ現在の段階においては私鉄の場合には機械化による技術の革新、あるいは生産性向上の限界がきわめて少なくなってきた。車両の大型化、あるいは連結車両の増加によって、労働者1人当りの人キロをふやしてきたが、現在はほとんど車両の大型化も広軌にしない限りは、もうこれ以上いけない。車両の連結をふやそうとしても、それぞれのプラットフォームを長くしなければならない。ところがターミナル等、駅のあるところはいずれも繁華街である。とてもプラットフォームを長くするために用地買収をするというわけにはいかない。しかも路線が海岸地帯とか、工場地帯を走っていると、地盤沈下が起って、そのためのコストがかかる。あるいは交通が非常に頻繁になったために、踏切の立体化をやらなければならない。これはいずれも生産性には直接関係ない。そこでご存知のように、だいたい4年に一度ずつ運賃改正をやっている。

石油精製をやっている企業者たちが、技術革新に熱心であり、私鉄の企業者が技術革新に不熱心かということ、そうではない。技術開発の可能性が違うわけである。したがって経済成長の行われている経済においては、産業間に生産性格差が開くことは、これは否定できない事実である。ところが生産性格差が開けば、それに応じて、賃金格差も開いてよろしいか、ということになると、そうはいかない。

つまり労働者が労働を供給する時に、その対価として得られる賃金のもとにおいて、その社会に一般化している生活水準を享受することができるということが、前提にならざるを得ないわけである。一つの社会に住んでおる以上、その一つの社会を構成する人たちの間には、共通の生活、コンモン・ライフというものがなくてはならない。コンモン・ライフを維持していくためには、どこか

で生活水準の上昇があれば、それに著しく遅れない程度の賃金は確保せざるを得ないわけである。生活水準の社会性というのはだれだって否定できないと思う。そうすると、賃金は生産性格差のいかににかかわらず上らざるを得ないということになる。

これが労働組合と結びついて、一つの大きな社会の力となって出てきている。いくらお前のところの会社は生産性が上らないで、企業の負担力が少ないから、だから賃金格差があってもがまんしろといっても、がまんするような労働組合はない。もちろんぴったりと一致するわけにはいかないから、最後に決る時には多少の差ができることも、結果としてはやむを得ないけれど、主体的な意思として、はじめから格差があってよろしいということをも主張する組合はない。そういう労働者もないと思う。これが第2の要素である。

第3の要素として、価格の機能が変化することに注意したいと思う。経済学の教科書によると、価格の機能として、大きなものは二つあるわけである。一つはいわゆる資源配分の適正化という機能である。つまり需給関係から価格が決ってくると、その決ってくる価格のもとで、コスト割れになるような部門からは、労働力や資本が逃げていって、ほかの収益の高いところに移動していく。したがってその移動が行われた究極の姿を考えれば、結局生産性格差がなくなってくるというのが、これが経済学の教科書に出てくる価格機能の説明である。

ところが動態的社会において、資源配分の適正化は、言うべくして行われぬ。あるいは何を指標にして、資源配分の適正化を検定するのか。生産性格差がなくなった場合に、資源配分の適正化が行われたということは、これは動態的世界では当てはめるわけにはいかない。たとえばサービス部門と、製造部門をとってみると、サービス部門の生産性向上はきわめて少ない。たとえば100年前のホテルの従業員の生産性と、今日のホテルの従業員の生産性というものは、ほとんど変りはない。しかしその間、製造工業における生産性は何十倍という形で上ってきている。格差が開く。

だからホテルはやめて、皆工場に勤めるかという
と、そういうわけにはいかない。したがって資源
配分の適正化ということが、なかなか動いていく
社会ではいえなくなってくる。そこで価格の機能
として、資源配分の適正化ということを、あまり
重視するわけにはいなくなってくる。

ところが価格のもう一つの機能として、所得補
償機能ということがある。つまりわれわれが資本
ならびに労働を投入してできた生産物の価格が決
ることによって、その生産物価格から派生する形
で、資本なり労働に対する報酬が決ってくる。資
本所得が決り、労働所得が決ってくるわけである。
したがって価格というのは、所得補償の役割をす
る。そして静態的世界というか、変化のない世界
であれば、資源配分の適正化ということが、すな
わち所得格差なり賃金格差がなくなるという条件
になり、両方の機能は一致するわけであるが、動
態的世界、ダイナミックな世界では両者は一致し
ない。

生産性格差は開くのが通例の姿であるし、賃金
格差が開くことについては、これに対して強い反
発があるということになると、結局生産性の格差
を価格で埋めるという仕事が、いつの間にか行わ
れるようになってくる。つまり生産性格差が開く
ことを、所得格差に反映させない、賃金格差に反
映させないというためには、生産性の上昇のテン
ポの遅いところでは、比較的価格を高く補償する
という形によって、生産性格差が賃金格差に転化
することを防止するという働きが当然行われてく
る。そこで価格の所得補償の役割が、非常に重要
視されてくる。

そうすると、結局賃金格差を防止しようとす
ると、生産性格差がある以上は、相対的価格の変
化が必ず起ってくることになる。しかし相対価格
の変化ということは、物価上昇とはすぐには結び
つかない。生産性の上昇の激しい部門において価
格が下り、生産性上昇の遅い部門において価格が
上るということであれば、相対価格は変化しても、
物価水準としては横ばいということが、十分有り
得るはずである。ところがこれにプラスして、生
産性の上昇の激しい部門における価格の低落を食

い止めるような、価格の下方硬直性という作用、
これがいわゆる自由競争の段階から、独占競争の
段階にはいった時期から非常に目立ってきたわけ
である。そこで価格の下方硬直性と結びつくため
に、相対価格の変化が結局物価水準の上昇を伴う
ということになっていく。

この価格の下方硬直性は、それでは何で起っ
てきたのかという問題である。これについては、た
だいま述べたように、自由競争の段階から、独占
競争の段階にはいったから、価格の下方硬直性
というものが強くなってきたのだという事実は注
目に値するものがある。それで価格の下方硬直性
がなぜ出てきたかという問題について、アメリカな
どの例を取って、寡占企業の価格政策、いわゆる
管理価格政策によって、価格の下方硬直性がもた
らされたのだという説明が、しばしばなされてき
ているわけである。たとえばミーンズなどは、価
格の下方硬直性は結局それは寡占企業の管理価格
政策から出てきたのだということを主張している。

日本の場合においても、労働組合などの主張は、
主として、最近の物価問題の原因というものは、
この寡占企業の管理価格政策にあるのだというこ
とをいっている。しかし寡占企業の管理価格政策
というもののだけが、価格の下方硬直性をつくり
出しているという指摘は、いささかアメリカの事
例にくっつき過ぎておるように思う。

ヨーロッパにおける物価上昇の原因を探究した
フェルナー委員会というのがあるが、「物価上昇
の問題」という報告書を書いている。これは各国
の代表的な経済学者が6名ほど集まった委員会
であるが、この報告書の中でヨーロッパではアメ
リカのいうような寡占企業の管理価格政策という
ものが、価格の下方硬直性をつくり、それが物価
上昇の原因であるということはいえないのだとい
うことを、明白に指摘をしている。なぜいえない
のかというと、貿易依存度の比較的大きな国にお
ける寡占企業の管理価格政策が、有効な効果を発
揮するためには、国内における価格の指導力だけ
でなく、国際貿易市場における価格の指導力ま
でなければならぬ。そうでないと、価格の下支
えということはやリ得ない。アメリカの寡占企業

においては、そういう国際的な貿易市場、国際市場における価格指導力をもっている会社というものを挙げることもできるであろうが、ヨーロッパではそういう会社はない。それほど巨大な会社はない、ということをも主として指摘をしている。

日本の場合にこれを当てはめて考えてみると、ヨーロッパにおける寡占企業が、国際市場における価格指導力をもたないのに、日本の寡占企業はもっているかとなると、やはりもっていないといわざるを得ない。また貿易依存度についても、ヨーロッパの中でも特に貿易依存度の強い国と、日本は同列だといわざるを得ない。寡占企業が価格を引き上げた、あるいは下るべき価格を抑えたといっておるが、日本の場合にはそれがそのまま当てはまらない。実体的にいろいろ調べてみても、日本における純粋な管理価格というのは少ない。日本の管理価格というのは、だいたい政府が片棒をかついでいる管理価格が多いわけである。政府自体がつくり出している管理価格、米価などはその代表的なものである。そのほかにも、勧告操短をやらせるとか、あるいは基準価格を設定するとか、そういういろいろな政府の施策をもとにして価格を支えている分野が、非常に大きいわけである。代表的な寡占企業ということになると、鉄鋼とか、板硝子ということになるわけであるが、これらについては、たしかに管理価格の事例はあるが、一般に価格の下方硬直性をつくり出しているということはいえない。そういうことになると、価格の下方硬直性を、もう少し広く理解をするのが適当ではないかと思う。

生産性向上のいちじるしい会社、企業ということになると、これは非常に巨額な設備投資を行っている会社、あるいはそういう産業部門であるといわざるを得ない。設備投資をするためには、きわめて長期にわたって資本を沈下、固定せざるを得ない。資金の流動性を失う形になる。しかもその間、5年なり、10年なりの間に、技術革新によって、より優秀な機械が出てくる、そういう可能性が非常に大きい。したがって10年という耐用年数をもったものでも、技術革新による陳腐化ということを考慮すると、できるだけ早く減価償

却を行わざるを得ない。しかも日本の場合などは、こういう巨大企業といわれているものの中で、特に装置産業の面において目立つ傾向として、自己資本比率がきわめて低い。他人資本につよく依存しているわけである。生産性の向上があったから、価格を引き下げるということでは、短い期間に資本の償却を行うとか、あるいは借入資本の返済を安心して行えるというわけにはいかないで、企業はやはり、固定資本をもっている割合が大きくなればなるほど、どうもやはり価格を引き下げたくないという、そういう態度を取るように思われる。

以上挙げたような要因が結び付くと、結局相対価格の変化が起れば、価格の下方硬直性と結びついて、物価水準も上っていくことになるわけである。これら要因のどれか一つが働かないとすれば、物価上昇は押えることができるはずである。物価上昇は起らなくてすむはずである。たとえば生産性格差が開けば、当然賃金格差は開いてもよろしいのだというような社会であれば、かつての日本がそうであったが、物価上昇は起らないかも知れない。しかし労働組合がすでに認められた制度であり、また労働組合の主張、つまり労働者の人格権というか、この社会の一員として、共通の生活水準の上昇を享受したいという要求を、われわれが認めている以上、賃金の社会性というものを否定することはできないわけである。

ところが生産性の格差が開くという、技術開発の局所性というか、これは技術そのもののもっている性格であるから、これは否定できない。しかしそういう生産性格差が開くことを抑制するためには、できるだけ経済成長を押えればよろしいともいえよう。ところが完全雇用とか、経済成長とかは、これもまたわれわれの社会の中で不動の地位を占めている。価値として認められている。そういうことになると、経済成長をやる以上は、やはり与えられた技術の可能性というものを開発せざるを得ない。そうすれば当然格差がでてくる。

ところが価格の下方硬直性はけしからん、押える、ということになると、これは価格統制をやるとか、あるいはそこまでいかなくても、たとえば

賃金の決定について、政府が指導するとか、生産性が上がったからといって賃金をそう上げないようにするとか、というように企業に対して統制を加えればよろしいだろうということも、当然考えられるが、しかしこれは自由企業という建前と衝突してきて、なかなか踏みきれない。

それから残念ながら、非常に大事なところだけ統制をして、あとは自由にしていくという、巧妙な統制をする、そういう上手なことはなかなかできない。統制をはじると、統制で押えることができないところがきつと出てくる。そこへまた統制を加えるということになるから、統制をやればだんだん全面統制にならざるを得ない。よほど頭の切れる人が行政官になっても、なかなかそううまくはいかない。最近一部でいわれている所得政策などというものを取ってみても、イギリスの例が示すように、結局全面的な凍結令にいかざるを得ない危険があるわけである。これは自由企業の立場とは非常に相反するわけである。

経済成長をいまのような形で続けていく以上、どうしても以上述べたようなジレンマにぶつかるということになる、物価上昇はある意味では避けられない。それを「忍び足」のインフレの範囲にとどめることができれば、その程度の価格の上昇は認めざるを得ないということになると、次の問題としてクリーピング・インフレーションとか、あるいはギャロッピング・インフレーションというが、忍び足とかけ足の間の限界、どこからかけ足になるのか、という検討が必要になってくる。忍び足とか、かけ足というのは、これはいわば質的な形容詞であるから、忍び足とかけ足を区別する限界、忍び足の限度というものをはっきりさせる必要があると思う。

III 「忍び足」の限度

物価上昇のいわばリパーカッションというが、どこにその影響が一番現れるかというと、生計費が上昇するから、名目賃金の上昇ということになるわけである。名目賃金の上昇が、企業の負担力の限度を突破するということが恒常的な姿になると、これは企業としての存続が問題になるわけで

ある。経済成長もそこからくずれてこざるを得ない。だから企業が吸収できる範囲における名目賃金の上昇、それを呼び起す程度の物価上昇、それが忍び足の天井になるのではないかと思う。

ところが労働組合の主張と、使用者側の主張と比べてみると、物価上昇をどれだけ賃金上昇に反映させるかということについては、労使間で非常に見解に相違がある。見解の相違があればこそ、毎年毎年、春闘が行われ、そして問題が尽きないわけである。だから企業の立場から主張されていること、あるいは組合の立場から主張されていることを基準にして、どの程度の物価上昇なら吸収できるかということ判断するわけにはいかない。労使間のそれぞれの見解をもとにして、判断するわけにはいかない。判定の基準を意見ではなくて事実のうちに求めるほかはない。ところで日本の経済の中で賃金の決定の仕方について、一種の経験法則というものができ上っているはずである。労使間が争い、争って、最後に妥協した、その妥協が積み重なってくると、妥協の中から一種の傾向法則といったようなものが浮び上ってくる。この傾向法則を一応手掛りにして、どの程度の価格上昇ならば、企業の負担力の限度内において賃金の上昇に反映させることができるかという限度というものが、自ずから算定できるはずである。

昭和 30 年頃から最近までの名目賃金の決り方をみると、だいたいその動きは生産性の向上率と相対価格の上昇率とで説明できるようである。ここで相対価格というのは、消費者物価指数を卸売物価指数でデフレートした指数であらわしたものである。この三つの変数のあいだの相関関係を、製造工業 30 人以上規模の事業所の平均をサンプルにして分析してみると、つぎようになる。

$$[\text{名目賃金の上昇率}] = 0.67 \times [\text{生産性の向上率}] + 0.63 \times [\text{相対価格上昇率}]$$

たとえば生産性が 10% 上昇し、相対価格が 5% 上昇すると、この傾向でいくなら、名目賃金は 9.85%、ほぼ 10% 上昇することになる。

ここで三つのケースを考えてみよう。

〔ケース 1〕 生産性が 10% 上昇し、卸売物価は据え置きであったのに消費者物価が 3% 上昇

した場合。この場合上の式のとおりでいくと、名目賃金は 8.6% 上昇するはずである。

〔ケース 2〕 生産性の向上 5%，卸売物価据え置き，消費者物価の上昇 5% の場合。この場合名目賃金は 6.5% 上昇するであろう。

〔ケース 3〕 生産性の向上 3%，卸売物価据え置き，消費者物価の上昇 7% の場合。この場合の名目賃金は 6.4% 上昇するであろう。

この三つのケース，これは仮説的なケースであるが，これから考えてみよう。ケース 1 を取ると，この場合にはこういうことがいえる。すなわち生産性の上昇率のほうが，賃金の上昇率より高いわけである。これは当然企業負担力の中でまかなうことができる。ところが生産性が 10% 上って，賃金は 8.6% しか上らない。実質賃金は 5.6% しか上らない。この程度の賃金上昇では組合は不満ではないかという点であるが，もちろん組合は初めからこの程度で納得するわけではない。しかしこれにあくまで抗争するとも思えない。それというのも，これに定昇を 3.5% 加えると，賃金改定率は 12% 強になる。だいたい労働者としても，定昇を込めた考えであろう。生産性は 10% しか上らないけれど，労働者 1 人 1 人が受け取るものの平均は 12% 上ることになるから，これだったら労使間でなんとか話し合いがつくであろう。

ところがケース 2 になると，事情はたいへん変わってくるわけである。これは 36 年以降の状態である。つまり製造工業の 30 人以上の規模の平均について考えると，生産性の上昇率よりも，名目賃金の上昇率のほうが高くなる。企業はコストインフレだということになる。

さらにケース 3 のようになると，これはとんでもないことになる。名目賃金の上昇はもちろん企業の負担力をはるかに越えている。しかも他方，労働者にとっては実質賃金が下ることになるから大いに反発するであろう。一番困るのはこういう状態になることである。

こういうわけであるから，ケース 1 のようであれば，物価上昇はあっても，それはなんとか吸収していけることになる。そこでケース 1 のように

なる条件を求めてみると，物価上昇が生産性の向上の半分以下ということになる。これが「忍び足」の限度を判定する基準ともなうと思う。そこで生産性の上昇率を調べると，昭和 30 年以降の趨勢値では 8% である。しかし安全をみて，多少低目にみて 6% とみよう。もちろん人によっては 6% というのは，趨勢的にはいいけれど，年によっては 6% を割る年もあるだろうし，あるいは 5% といわれる方もあるかと思うが，まあかりに 6% ということになると，忍び足ということのできる天井は，3% ということになる。だから 3% 以下に消費者物価の上昇を抑えるということが，第 1 段階の仕事として，ぜひともやらなければならないことのように思う。

IV 「かけ足」の要因

次に，いわゆるかけ足になる危険ということになると，どういうことが原因になるか。冒頭に述べたように，日本の場合に，二重構造の解消の意識というものが，非常に強い。この二重構造を解消しようということから，消費者物価の上昇の幅が大きくなってくる。日本の場合，高度成長期にはいって，生産性格差が縮まったか，縮まらないか，ということをも二重構造との関連において考えてみる。二重構造の一番代表的な例として，だれでも念頭に浮べるところの，たとえば農業を一つ取ってみる。農業を製造工業と比較すると，36 年に農業基本法の制定が行なわれて，いわゆる農業に関する限りの二重構造を解消しようとした。農業基本法ができると時を同じくして，日本は高度成長期にはいった。格差がそれで縮小したかというと，逆に大きくなっている。高度成長になれば格差が開くという形にどうなるようである。大企業と中小企業を比較しても，35 年頃を一つの画期にして，前と後とを比較すると，やはり格差が大きくなってきている。

格差が大きくなってきていることは所得格差や賃金格差を縮めるための価格による補償の機能が，当然いっそう強く要求されてくるわけである。そうするとどうも生産性の格差の低いところで価格が大幅に上るということにならざるを得ないし，

さらにそれまでにあった賃金格差もいっしょに埋めて、できるだけ格差をつくらないようにしようとするわけである。農業の場合は直接賃金の形をとってはいないけれど、中小企業の場合にはその賃金改定の幅が大きくなってくる。

高度成長なら高度成長のはじまる前にどれだけ賃金格差があったか、その賃金格差を縮める運動と、片方が上ってくるから、上るのに遅れまいとするのとの両方になるから、そこで生産性の低い、いわゆる低生産性部門では、価格が大幅に上がることが望ましい、上らない限りはどうも賃金格差は開く一方であるということになる。それを私は「部分的なコストプッシュ」という言葉で呼んだわけである。

賃金ということであるから、農業と工業を比較したのは賃金という形にならないので、かりに小売業というものを一つ取ってみる。昭和30年から最近までの小売業を取ってみると、小売りにおける名目賃金の上昇は、これは概数であるが、その上昇率が8.5%ぐらいになっている。生産性の上昇、これはごく大雑把に取るわけであるが、1人当りの水揚げ高を、消費者物価にデフレートしたものについてその上昇率を求めると、これは5%。つまり小売りでは年々5%ずつ生産性を上げていっている。ところが賃金は8.5%上がっている。この差を何で埋めるか。埋め方は二つしかないわけである。一つは業主所得を圧縮する。業主所得を圧縮することができないということになると、これは価格を上げるより仕方がない。実際にこの間の差というのは、価格の上昇でカバーしてきているようである。こういうのを部分的なコストプッシュというわけである。

この部分的コストプッシュは、前からあった賃金格差が大きければ大きいほど、強くなる。また経済成長が激しくなると、初任給の上昇のテンポが激しければ、激しいだけいっそうこれは加速されてくるということになる。これがかけ足にならざるを得ない、一つの有力な原因である。

ところが日本にはこれ以外の独特な要因がもう一つ数えられるわけである。それは昭和35年頃が一つの画期になって、それ以前とそれ以後とを比

較してみると、だれでも統計をみれば、強く印象づけられると思うが、食料の価格が非常に急速な上り方を示してきている。いまから考えると昭和30年から34年までの間は、食料に関する限り、あるいは一般に農産物といってもよいと思うが、農産物に関する限りは、需給の関係が非常に安定をしていた時代である。食料経済からみると、黄金時代であったといわざるを得ないような状態である。全体としては非常に安定しておった。価格はほとんど上がっていない。ところが35年以降価格は急速に上がってきている。たとえば40年度を取ると、35年に対して年度平均においては約50%農産物価格が上昇している。これは生産者段階での価格上昇である。消費者物価の段階においては、約4割上がってきている。とにかく5年間に5割も上るということは大変なことである。特に根菜類のようなものを取ると、2倍以上になってきている。大変な上り方である。果物にいたっても相当な上り方をしている。

なぜこう上ってきたのか、これが最近の物価問題の、日本のもっている悪条件の代表的なもののように思う。それは昭和35年ごろを境にして、日本の食生活が急激に変ってきた。いわゆる米と魚を中心にした戦前型の食生活がまだ残っておったのが、この時期を境にして、パンと肉と、高級野菜、果物、そういう西欧型の食生活に、急激に変ってきた。農業生産の側としても、もちろんこういうことは一応の傾向としては予測されたわけであるので、それについて日本の農業の作物構成を変えようという努力を、いわゆる農業基本法の中での基本政策として、打ち出していた。しかしこれは率直にいうと、もともと無理な話なのである。

肉と米、これを大雑把に比較すると、同じカロリーを摂取するために、土地の効率からいって、肉は米のだいたい10倍の耕地が必要である。したがって食生活の西欧化に対応して、国内で食料の供給をまかなう、あるいは相当程度まかなうためには、日本の農業は大農組織に変らざるを得ない。つまり同じカロリーを摂取するために、肉でやるのか、米でやるのかということで、約10倍

の面積がいるということになると、結局1ヘクタールの農家が、10ヘクタールの農家にならなければならない。極端に言えばそういうことになるわけである。そんなことはとうていできるはずがない。

35年以降における、たとえばブロイラーとか、あるいは養豚とか、こういうものの増加率は、これが農業かと思われるくらい、すばらしい比率で伸びてきている。しかしブロイラーにしても、養豚にしても、国内で自給している。それは飼料を輸入しているからである。その飼料を全部とまではいわないが、濃厚飼料といわれているものの半ば以上を外国から輸入しているわけである。国内で自給しているとは本当はいえない。そういうふうに飼料を輸入して畜産をやるということができないところの、酪農のような場合を取ると、13%ずつ牛乳の消費量が年々伸びているが、生産はここ2、3年はだいたい4~5%を伸ばすのがやっとという状態である。結局その差額というものが供給不足にならざるを得ない。蔬菜の場合だって供給不足である。もっともこれには違った要因も働いている。野菜の場合にはご存知のとおり、都市近郊の蔬菜園というものがあった。それが都市近郊の地価の値上りによって、とても野菜など作ってはい引き合わないというので、いわゆる主産地が崩壊して、新しい主産地がまだできない、そういうことである。

こういうことから食料の価格はえらく上って、だいたい消費者物価は、もし食料の価格が上らなかったら、その上昇は半分程度になる。いわゆる食料価格の上昇の、消費者物価上昇に対する寄与率という形で呼ばれているが、普通は50%は食料からきている。40年などは60%食料からきている。こういうことはよその国にはないわけである。米と魚からパンと肉、簡単にいうとそういう食生活の基本的変化が行われた国というのは、日本以外にはないであろう。先進国、あるいは先進国に類する国ではないはずである。

こういうことになると、二重構造からくる、いわゆる「部分的コストプッシュ」ということと、いまの食生活の構造変化からくるいわゆる「部分

的な超過需要」これが加速されてきたわけである。そのほかにももちろん流通市場の非近代性といった要因もある。あるいは環衛法や中小企業協同組合法が独占禁止法の除外規定を明示的に取り入れておったり、あるいは事実上、独占禁止法からの除外を容認しておったりしているために、カルテル類似行為が行われてくる。そういう要因がいろいろ付け加わってきているので、いわゆる「忍び足」から「かけ足」になってきた。

このかけ足を止めるためには、もちろん、低生産性部門に対する高生産性部門からの衝撃を少なくするために、過度な高度成長といったことを抑制するのも一つの方法であるが、高度成長の程度というものをかなり変えてみても、物価の上昇は、いままでの傾向からいうと、なかなか抑制できない。そうすると結局いまあげた部分的コストプッシュとか、あるいは食料に関する部分的な超過需要といったようなものを、何とか押えつけないてはならないということになるわけである。

V 食料価格を事例として

その場合に一番重点を置くべきものは、食料価格の上昇の抑制ということではないかと思う。だいたい常識として、日本は食料品が安いから、賃金がよその国に比べて、多少名目的に低くてもいいんだということを、長年教わってきたわけであるが、最近になるとこれは逆になる。日本は諸外国に比べて食料が高いわけである。日本米がカリフォルニア米の2倍もしている。バターは2倍半である。食肉は1倍半ぐらいであろう。代表的な食料を取ってみると、だいたい国際的に割り高である。しかも諸外国で食料の価格が下ってきた時に、日本は逆に上ってきているわけである。30年ごろと最近を比べると、国際的な地位というものは大変かわってきている。だから食料の価格を何とか押えるということが、ギャロッピング・インフレーションの、ギャロップの部分を押えるために、ぜひともやらなければならないことだと思う。

そのためには農業政策のあり方を再検討しなければならない。ごく簡単に一番大事なことだと思

われることを一つだけ述べてみよう。

その一つというのは、実は最近の、農業基本法をつくる際の参考にした時期は、農業のいわば黄金時代というか、農業と経済の関係においては黄金時代であった。そういう時期、つまり 30 年から 34 年のデータをもとにしている。あの時期には米も過剰になるだろう。現に麦は大変過剰だとか、いもは処理に困るというような、過剰農産物が注目されていた時期である。そういう時期に、一部に過剰があるということで、過剰なものを押えて、不足なものを伸ばすということが、基本法のいわゆる「選択的拡大」方策の中心であったわけである。現在になると、過剰なものはない。ほとんどない。

そこで一番端的に農業生産は何を中心にしてやるかということを考える時に、国際市場との関係を考えて、輸入することが物理的にも困難であるとか、あるいは経済的にも問題があるといったようなものを中心にして、それを自給をして、そうでないものはやはり輸入におおぐ必要があるように思う。食料価格の上昇ということを押えるという前提からいえば、そういうことになる。したがってたとえば豚のようなものは、国際貿易商品になっていないから、これは国内で自給をせざるを

得ないが、バターやチーズというものは、これは国際市場で、国際商品として十分な流通の秩序ができ上がっているし、輸入するのにほとんど問題はない。そういうものまで国内で自給しようということは無理かと思う。

そういうことが一番根本的な考え方である。もしそれはいまの日本の政治的ないろいろな事情からみて困難であるということであれば、物価上昇ということは、もうあまり問題にしない。どうしても消費者物価がこんなに上ったのでは、経済全般に非常に大きな不安定要因を加えるのだ、何とか押えなければならないということであれば、結局農業政策の転換、国内における過剰、不足を考えるような、そんな生やさしい状態ではないから、国内でどうしても供給せざるを得ないものだけに限って自給につとめ、あとは輸入をもっとふやしていく。輸入制限あるいは輸入禁止状態にあるものを、もう少し考えなおすということ。しかし輸入の量をふやしても、価格遮断をしておいたのでは話にならないので、国際価格を反映させるようにする。こういうことでもやれば、私はかなり食料価格の上昇というものを押えることができるのではないかと思う。