

政 経 研 究

第五十一卷 第一号 2014年6月

論 説

日本の社会関係資本は毀損したか。

——二〇一三年全国調査と二〇〇三年全国調査からみた社会関係資本の変化——

… 稲葉陽二

ホッブズ『リヴァイヤサン』

初版 Head 版（一六五一年）の異刷について

川又 祐

企業情報開示の今日的課題とESG

……………

田中襄一

わが国における福利厚生 の 現状とこれからの方向

……………

谷田部 光一

翻 訳

20世紀後半の半世紀にわたる経済思想の進展と

ケンブリッジ大学経済学部 の 視点

……………

マイケル・ジョージ・ケチンスキ
安藤 忠
山城 秀市
和田 万紀 訳

——私の経済に対する思考遍歴——

論 説

Dynamic Development of Competitive Hybrid

Governance Structure in Supply Chain:

……………

白井 哲也

A Longitudinal Qualitative Data Analysis

経済構造と民主主義との相互関係に関する研究

……………

坂井 吉良

政経研究 第五十卷第三号 目次

秋山和宏教授古稀記念号

政治の過程、権力、構造をめぐる諸問題

政経研究 第五十卷第四号 目次

論 説

観光インターンシップにおけるキャリア開発効果の国際比較 …… 太田和男

イタリア憲法における人権保障と欧州人権条約 …… 庄司克彦

研究ノート

EU法における視聴覚メディアサービスと文化
—— EU視聴覚メディアサービス指令の検討 —— …… 鳩貝真理

雑 報

政経研究 第五十卷 索引

日本の社会関係資本は毀損したか。

——二〇一三年全国調査と二〇〇三年全国調査からみた社会関係資本の変化——

稲葉陽 二

はじめに

筆者は二〇一三年一〇月中旬から一月初旬にかけて、郵送法により『暮らしの安心・信頼・社会参加に関するアンケート調査』を実施した。本調査は信頼、規範、ネットワークなどの社会関係資本を調査対象としている。全国二一大都市、その他の市、町村から一〇〇地点を無作為抽出し、二〇歳から七九歳までの住民を母集団として、各地点の住民基本台帳から無作為に各地点一〇〇人計一万人を抽出して調査票を郵送し、三、五七五票の有効回答（回答率三五・八％）を得た。本稿ではその概要を紹介するとともに、二〇一〇年に同内容の質問票により筆者が全国を対象に

日本の社会関係資本は毀損したか。（稲葉）

実施したアンケート調査（N=1,599）および二〇〇三年内閣府が実施した全国郵送法調査（N=1,878）との比較を行う。なお、二〇〇三年内閣府調査は、内閣府国民生活局から個票データの提供を得た。記して謝意を表する。

1. 二〇一三年全国郵送法調査の概要

1-1 調査目的と設問

〔目的〕

外部性を伴う信頼・規範・ネットワークである社会関係資本を、一般的信頼、特定化信頼、ネットワーク（つきあい・社会参加）の観点から明らかにする。あわせて、社会関係資本と健康（主観的健康、生活での積極性^②抑うつ度）との関連を検証する。社会関係資本には一般的信頼など認知的なものと、社会交流・社会参加の側面からみたネットワークなどの構造的なものに分かれるが、本調査はその双方を調査対象としている。^③

〔調査内容・設問〕

1. 社会全体への一般的信頼、
2. 互酬性、
3. 日常的なつきあい、
4. 地域での活動状況と活動参加者の同質性、
5. 生活の満足度・心配事、
6. 特定化信頼、
7. 主観的健康と抑うつ度、
8. 寄付・募金活動、
9. 腐敗行為に対する許容度、
10. 回答者の属性

本調査の設問は基本的に二〇〇三年に内閣府国民生活局が株式会社日本総合研究所へ委託して実施したソーシャ

ル・キャピタル調査研究会（委員長 山内直人大阪大学教授）アンケート調査に準拠しているが、その後、多くの改訂を行っている。今回調査の内容・形式については、日本大学医学部倫理委員会の審査を受審し、承認を得ている。⁽⁴⁾

1-1-2 調査・実施主体

日本大学法学部 稲葉陽二研究室

アンケートの実施は一般社団法人中央調査社に委託

1-1-3 調査関連期間

調査票の検討 二〇一三年四月～六月

調査の倫理面からの審査 二〇一三年六月二〇日～七月二三日

調査実施期間 二〇一三年一〇月一〇日～十一月八日

1-1-4 調査方法

二段階無作為抽出郵送法（配付・回収とも）

1-1-5 母集団と調査対象者、対象者のサンプリング方法

〔母集団〕 全国の二〇歳から七九歳の居住者

日本の社会関係資本は毀損したか。（稲葉）

〔対象者〕 全国一〇〇〇地点における居住者一〇、〇〇〇名

〔サンプリング方法〕 全国一〇〇〇地点を無作為抽出し、さらにそれぞれの地点の住民基本台帳から二〇歳から七九歳の居住者一〇〇〇人を無作為抽出

116 調査配票数・回収数・回収率

〔配票数〕 一〇、〇〇〇票

〔回収数〕 三、五七五票（無効票なし）

〔有効回収数〕 二五・七五％（三、五七五票／一〇、〇〇〇票）

117 調査実施メンバー

研究代表者 稲葉陽二、研究協力者 緒方淳子、調査実施と回答の入力は一般社団法人中央調査社に委託

118 記述統計量と回答者の属性

表1 2013年調査記述統計量 回答者の属性

		N	平均・構成比(%)	標準偏差ほか	範囲
性別	男性	1628	45.5		
	女性	1947	54.5		
年齢		3575	53.5歳	15.8	20-79
職業	自営業	341	9.5		
	経営者	87	2.4		
	民間・団体勤め人 (正規社員)	820	22.9	最頻値	
	民間・団体勤め人 (契約・派遣社員)	195	5.5		
	公務員・教員	168	4.7		
	臨時・パート勤め人	536	15.0		
	学生	61	1.7		
	無職	588	16.4		
	専業主婦・主夫	594	16.6		
	その他	94	2.6		
居住 形態	持ち家	2747	76.8		
	借家	721	20.2		
居住年数		3484	25.5年		0-79
同居 人数	単身	346	9.7		
	同居人あり	3155	88.3		
最終 学歴	小中学校	375	10.5		
	高等学校	1438	40.2	中位値・最頻値	
	専修学校ほか	407	11.4		
	高専・短大	383	10.7		
	大学	844	23.6		
	大学院	81	2.3		
世帯 年収	200万円未満	354	9.9		
	200～400万円未満	1051	29.4	最頻値	
	400～600万円未満	816	22.8	中位値	
	600～800万円未満	497	13.9		
	800～1,000万円未満	329	9.2		
	1,000～1,200万円未満	147	4.1		
	1,200万円以上	145	4.1		

日本の社会関係資本は毀損したか。(稲葉)

2. 調査結果の概要

表2は集計値からみた本調査の結果を示しており、二〇一三年調査以外に内閣府国民生活局が実施した二〇〇三年全国郵送法調査^⑥と、筆者が実施した二〇一〇年全国郵送法調査の二つの全国調査の集計値との比較を加えている。参考として、筆者が①二〇〇八年長野県須坂市の協力を得て実施した郵送法調査、②二〇〇九年徳島県上勝町で上勝町診療所と共同で実施した郵送法調査、③二〇一二年東京都九区調査、の三つの地域調査の結果概要も掲載している。

今回調査の集計値をみると、認知的な社会関係資本の指標である「一般的信頼」(generalized trust)では「ほとんど人は信頼できる」(九段階評価の上位二段階合計)が二六・九%であるが、もう少し対象を絞った「旅先での信頼」(九段階評価の上位三段階合計)はそれより低く二二・〇%となっている。

このほか認知的な社会関係資本でも、対象をより具体的ににした「特定化信頼」(particularized trust)^⑦では、「家族への信頼」(「頼りになる」と回答した者の比率、以下同じ)が八四・一%と際立って高く、「友人・知人への信頼」が六〇・四%と家族に次いで高い。同様に「親戚への信頼」も五八・二%と高い。ただ、「職場の同僚への信頼」は友人・知人の約半分の二八・八%となっている。

構造的な社会関係資本であるネットワークの代理変数としての社会参加・社会交流については、「地縁的活動への参加率」五〇・七%、「スポーツ・趣味・娯楽活動への参加率」五五・八%、「ボランティア・NPO・市民活動への参加率」三〇・一%となっている。社会交流については、「隣近所とのつきあい」については「生活面で協力」と「日常的に立ち話」の合計の比率が五九・〇%、「つきあっている人数が概ね五人以上」がやはり五六・八%、つまり回答者

表2 調査結果（集計値）の概要

(%)

設置 サンプル数	一般的な信頼 (Trust)	旅先での信頼 ほとんど 信頼できる	近所の人々への信頼 頼りになる	特定化信頼 (Trustworthiness)			ネットワーク つきあい						ネットワーク 団体参加			
				家族への信頼 頼りになる	親戚への信頼 頼りになる	友人・知人への信頼 頼りになる	職場の同僚への信頼 頼りになる	近所つきあいの程度 協力・立話	近所つきあいの人数 かなり多い・ ある程度と認識	友人・知人との つきあい頻度 日常的・ ある程度頻繁	親戚との つきあい頻度 日常的・ ある程度頻繁	職場の同僚との つきあい頻度 日常的・ ある程度頻繁	地縁活動 参加している	参加している	参加している	ボランティア・ NPO・市民活動 参加している
全国調査 (2013年)	3,575	26.9	22.0	31.9	84.1	58.2	60.4	28.8	59.0	56.8	45.2	32.9	17.2	50.7	55.8	30.1
全国調査 (2010年)	1,599	27.9	21.3	40.5	89.1	66.7	69.7	36.5	60.4	59.5	49.2	38.0	22.1	51.8	52.0	32.1
全国調査 (2003年)	1,878	24.8	18.9	43.1	90.1	63.8	73.7	42.9	70.1	67.7	57.7	37.1	25.4	35.5	30.9	16.8
2010から2013への変化																
2003から2013への変化																
東京都9区調査 (2012年)	458	25.4	20.3	25.9	84.1	54.3	67.9	34.5	44.9	45.6	48.7	27.1	26.0	28.6	42.6	18.1
下町 (足立・葛飾・江戸川)	150	22.6	20.0	27.3	83.3	50.0	59.4	30.0	46.0	45.3	38.0	19.4	23.4	28.7	38.7	15.3
都心 (千代田・中央・港)	157	31.2	24.8	21.7	85.3	49.7	75.1	44.6	42.1	47.7	54.8	31.2	30.0	33.8	42.0	21.0
山の手 (目黒・世田谷・杉並)	150	21.4	15.4	28.7	83.3	64.0	69.3	28.7	47.3	44.0	53.3	30.7	24.7	23.3	47.3	18.0
徳島県上勝町 (2009年)	632	25.2	13.3	74.2	93.4	83.0	72.8	46.7	81.6	75.6	59.5	41.3	28.2	51.6	30.9	36.0
長野県須坂市 (2008年)	601	33.8	22.0	48.4	88.7	71.9	68.7	31.9	72.7	72.4	54.1	39.6	20.5	53.2	46.9	27.3

(出所) 2003年調査は内閣府調査、それ以外は筆者調査

日本の社会関係資本は毀損したか。(稲葉)

の六割近くは近所づきあいの程度も高く人数も五人以上とのつきあいがあるが、近所の住民について「ほとんど信頼できる」と答えた比率は三一・九%と、つきあいの程度や人数の割には高くない。

「友人・知人とのつきあい」も「日常的にある(毎日〜週に数回程度)」と「ある程度頻繁にある(週に一回〜月に数回程度)」の合計が四五・二%と半数近くの人が週に一回以上友人・知人とのつきあいをもっている。このほか、「親戚・親類」と週一回以上のつきあいがある者は三三・九%と全体の三分の一である。一方、「職場以外での職場の同僚とのつきあい」は、「日常的にある(毎日〜週に数回程度)」と「ある程度頻繁にある(週に一回〜月に数回程度)」が一七・二%と週一回以上職場外で職場の同僚とのつきあいは近所づきあいや友人・知人とのつきあいほど頻繁ではない。

このほか本調査では、社会関係資本の関連項目として互酬性、回答者が参加している活動が橋渡し型か結束型か、利他性(寄付・募金活動)、不正行為への許容度、また社会関係資本が影響を及ぼすと考えられる生活満足度、一七項目にわたる日常生活での問題や心配事、主観的健康(四段階評価)および抑うつ度(K6値)について尋ねている。

たとえば、「人を助ければ、今度は自分が困っているときに誰かが助けてくれるように世の中はできている」という「一般的互酬性」については、四人に一人(二六・九%)が肯定的に答えており、「人を助ければ、いずれその人から助けてもらえると思う」という「特定化互酬性」については、一七・四%が肯定的に答えている。「寄付・募金」については回答者のほぼ三人に二人(七一・八%)が何らかの寄付を行っている。このほか、「不正行為の許容度」については「脱税」と「公共交通機関の料金をごまかす」ことや「収賄」については、それぞれ回答者の九三・一%、九二・九%、九一・八%が認められない(一〇段階評価の認められない上位三段階合計)と大変厳しい態度であるのに対し、「資格がないのに国の年金や医療給付などを要求する」について認められない(一〇段階評価の認められない上位三段階

合計)は八三・五%と他の三項目と比べて若干寛容である。

生活満足については「非常に満足」と「満足している」の合計は半数(五三・二%)が満足している。心配事のなかでは、生活上の孤立を「かなり心配」「少し心配」と答えた者は、四人に一人(二六・二%)の比率となっている。

「主観的健康(SRH)」は回答者の将来の健康状態の予測力が高いことが知られているが、本調査では「とても健康」七・九%、「まあ健康」六五・八%と合計七三・七%、四人に三人が健康と答えている。「抑うつ度(K6値)」については、一〇点以上の否定的回答をした者の比率はほぼ七人に一人の割合(二四・六%)になっている。

3. 過去の全国調査との比較

上述のとおり、本調査の設問は基本的に二〇〇三年に内閣府国民生活局が株式会社日本総合研究所へ委託して実施したソーシャル・キャピタル調査研究会(委員長 山内直人大阪大学教授)アンケート調査(WEB調査N=2,000、郵送法調査N=1,878)に準拠している。また、二〇一〇年には筆者が郵送法による全国調査(N=1,599)を実施している。両調査の設問の大部分は今回実施した二〇一三年調査にも含まれているので、これらの調査との比較が可能である。以下ではこれら三調査の比較を通じて、社会関係資本の二〇〇三年から二〇一三年の間の変化をみていきたい。

3-1 集計値の比較

二〇一〇年調査との比較

集計値でみる限り、今回実施した二〇一三年調査は「旅先での信頼」「スポーツ・趣味・娯楽活動への参加」「職場の同僚とのつきあい頻度」を除き、表2に示されるすべての項目で二〇一〇年全国調査を下回っている。とくに特定の対象に対する信頼（「特定化信頼」）は「友人・知人への信頼」が六九・七%から六〇・四%へ九・三%ポイント、「近所の人々への信頼」が四〇・五%から三一・九%へ八・六%ポイント、「親戚への信頼」が六六・七%から五八・二%へ八・五%ポイント、「職場の同僚への信頼」が三六・五%から二八・八%へ七・七%ポイント、いずれも二〇一〇年調査に比し大幅な低下をみている。このほか、「近所つきあい」をはじめとする日常のつきあいの頻度が軒並み低下している。ただし、「一般的信頼」は二〇一〇年とほぼ同水準となっている。ボランティア・NPOなどの団体参加率、地縁的活動への参加もわずかではあるが低下している。要するに、①一般的信頼は比較的安定しているものの、②ネットワークを主体とする構造的な社会関係資本が低下し、同時に③認知的ではあるが構造的な社会関係資本の影響を受けやすい特定化信頼も大きく低下している。二〇一一年の東日本大震災の影響から、「絆」の重要性がマスコミ等で喧伝された事実⁸⁾に鑑みれば、震災後、社会関係資本がより醸成されたとする仮説が一般的に受容されるであろうが、本調査結果をみるかぎりこの仮説は成立していない⁹⁾。

二〇〇三年調査との比較

この二〇一〇年調査から二〇一三年調査への変化、つまり、①一般的信頼は比較的安定し、②ネットワークを主体

とする構造的な社会関係資本が低下し、同時に③認知的ではあるが構造的な社会関係資本の影響を受けやすい特定化信頼も大きく低下している点は、より長期間をとっていても観察される。すなわち、二〇一三年調査の結果を、二〇〇三年内閣府郵送法調査のそれと比較すると、表2の中段に示されるように、二〇〇三年から二〇一三年の一年間で「一般的信頼」は二・一%ポイント上昇しているのに対し、「特定化信頼」は軒並み低下している。「近所の人々への信頼」は四三・一%から三二・九%へ一一・二%ポイント、「友人・知人への信頼」は七三・七%から六〇・四%へマイナス一三・三%ポイント、「職場の同僚への信頼」は四二・九%から二八・八%へ一四・一%ポイントといずれも大幅に低下した。また、もともと高水準にある「家族への信頼」、「親戚への信頼」も、それぞれ六・〇%ポイント、五・六%ポイント低下している。

また、構造的な社会関係資本で日常のつきあいが低下するという変化は、二〇〇二年から二〇一三年のより長期間をとっていても観察される。「近所づきあい」では、「生活面で協力」と「立ち話程度はする」の合計は七〇・一%から五九・〇%へ一一・一%ポイント、「実際の面識の程度（近所づきあいの人数）」が一〇年間で六七・七%から五六・八%へ一〇・九%ポイントもそれぞれ低下している。同様に「友人・知人とのつきあいの頻度」が五七・七%から四五・二%へ一二・五%ポイントの大幅低下となっている。また、「親戚とのつきあいの頻度」も一〇年間でみれば、四・二%ポイント低下しているし、「職場の同僚とのつきあい」も二五・四%から一七・二%へ八・二%ポイント低下している。

その一方で、団体参加率は「地縁的な活動」が三五・五%から五〇・七%へ一五・二%ポイント上昇し、「スポーツ・趣味・娯楽活動への参加率」も三〇・九%から五五・八%へ二四・九%ポイントも上昇しているが、「ボランティア・

「NPO・市民活動への参加率」は、二〇一〇年以降微減したが、一〇年間ではプラス一三・二%ポイントとなっている。つまり、一〇年間では、認知的な社会関係資本である一般的信頼は安定し、構造的な社会関係資本でも地縁活動と趣味・スポーツ・娯楽活動への参加率は大幅に上昇したが、毎日の生活のなかで接する隣人、友人・知人、家族、親戚などとの実質的なつきあいは大幅に減り、認知的な社会関係資本でもこれら日常で接する組織や人々に対する特定化信頼は大幅に毀損したことを示唆する結果となっている。

3-1-2 回答者の属性

二〇〇三年調査、二〇一〇調査、二〇一三調査はいずれも二〇歳から七九歳の居住者を対象としており、母集団推計には十分なサンプル数を得ている。また、表5に示されるように二〇一〇年調査と二〇一三調査は回答者の属性も同一である。二〇〇三年調査は、二〇歳代の回答者の比率が二〇一〇年調査・二〇一三調査と比較して高いが、これは表2の括弧内で示した、この間の人口構成の変化と整合している。三調査の差は、サンプルバイアスに起因するとは考えにくい。

二〇一〇年から二〇一三年のわずか三年の間に、一般的信頼を除いたネットワークを主体とする構造的な社会関係資本と、認知的ではあるが構造的な社会関係資本の影響を受けやすい特定化信頼が大きく変化していることになる。二〇一〇年と二〇一三年の間の社会経済環境における大きな変化は、東日本大震災をはじめとする天災であるが、一般的には、東日本大震災は人々の間に絆の重要性を再認識させたと評価されており、絆を社会関係資本と解釈すれば、この三年間でむしろ社会関係資本の指標は強化される方向への変化が期待されていたが、集計値でみるかぎり本調査

表3 回答者の属性比較

回答者の属性	2013 (全国)		2010 (全国)		2003 (全国)	
性別 (%)	括弧内は総務省 2013年10月人口推計		括弧内は総務省 2010年10月人口推計		括弧内は総務省 2002年人口推計	
男性	45.5	(49.4)	45.3	(49.3)	47.0	(49.3)
女性	54.5	(50.6)	54.7	(50.7)	51.9	(50.7)
年齢構成比 (%)						
20歳代	8.5	(14.2)	11.4	(14.7)	19.1*	(18.0)
30歳代	14.3	(18.7)	16.4	(18.7)	16.3	(16.7)
40歳代	17.2	(17.6)	16.7	(17.3)	16.2**	(17.6)
50歳代	17.8**	(16.7)	17.3**	(17.0)	18.4	(19.0)
60歳代	23.4*	(19.1)	23.3*	(18.8)	18.5	(14.7)
70歳以上	18.7	(13.6)	14.8	(13.4)	11.3	(10.0)
平均年齢 (才)	53.5		51.4		49.0	
職業 (%)						
自営業	9.5		12.4		15.7	
経営者	2.4		2.8		2.8	
民間勤め人	28.4		27.6		25.3	
公務員・教員	4.7		4.8		6.0	
(同上小計)	(45.0)		(47.6)		(49.8)	
パート	15.0		15.5		13.8	
学生	1.7		2.3		1.4	
無職	16.4		13.4		12.1	
専業主婦・夫	16.6		17.9		19.0	
学歴						
小中学校	10.5		11.5		13.0	
高等学校	40.2***		39.1***		41.4***	
専修学校他	11.4		10.8		9.7	
高専・短大	10.7		11.1		10.2	
大学	23.6		23.5		22.5	
大学院	2.3		2.3		1.1	
年間世帯所得						
<200	9.9		8.1		6.0	
200～400<	29.4***		22.1*		23.4*	
400～600<	22.8		19.9**		22.0**	
600～800<	13.9		13.7		14.9	
800～1000<	9.2		10.1		12.1	
1000～1200<	4.1		4.9		6.7	
1200≦	4.1		6.3		5.0	
居住形態						
持家 (%)	76.8		79.4		80.2	
借家 (%)	20.2		19.0		18.5	
居住年数 (年)	25.5		24.9		≧20	

* 最頻値 ** 中央値 *** 最頻値・中央値

2003年内閣府調査の平均年齢と居住年数は回答分布から推計した中央値

<http://www.stat.go.jp/data/jinsui/2011np/pdf/tables.pdf>

2013年12月24日アクセス

の結果はこれとまったく反対の変化が生じていることになる。

3-1-3 調査間の有意差検定

以上のように、集計値でみた二〇〇三年、二〇一〇年、二〇一三年の三時点における調査の結果は大幅に異なるが、個票データからの分析でこれら三調査の結果は統計的に有意に異なるのであろうか。調査の回答は、基本的に正規分布ではなく、かつカテゴリカルであるので、三調査間の差異をみるためにノンパラメトリック検定（マン・ホイットニー検定）を行った¹⁰。表4に示されるように、二〇〇三年調査と二〇一三年調査との間では、調査対象としている社会関係資本の構成要素のほとんどすべてで5%以下（両側）で統計的に有意な差がみられる。統計的に有意な差がみられない、つまり回答のパターンが同じ項目は、ネットワークのなかの「職場の同僚とのつきあい」（両側漸近有意確率〇・六九三）のみである。二〇〇三年から二〇一三年の変化は、個票データでも、「職場の同僚とのつきあい」を除き、すべて有意に異なる。また、東日本大震災をはさんだ二〇一〇年調査と二〇一三年調査との比較では、有意差がみられない（回答パターンがかわらない）のは「一般的信頼」（同〇・三一一）、特定化信頼のなかの「近所の人々への信頼」（同〇・五九七）、「近所づきあいの頻度」（同〇・一九三）、団体参加のうち「地縁的な活動」（同〇・〇九二）だけである。

要するに、社会関係資本の構成要素に関する回答は個票ベースでも二〇〇三年調査、二〇一〇年調査、二〇一三年調査の三調査の間で、統計的に有意に異なっており、とくに二〇〇三年調査と二〇一三年調査では、地縁団体への参加、スポーツ・趣味・娯楽活動への参加、職場の同僚とのつきあいをのぞき大きく変化している。

表4 2003年・2010年・2013年調査間の Mann-Whitney 検定（網掛けは両側5%以下で有意）

Mann-Whitney 検定 漸近有意確率（両側）

	2003対2010	2010対2013	2003対2013
一般的信頼	0.423	0.311	0.042
特定化信頼			
市役所・町村役場等	0.000	0.014	0.000
学校・病院等の公的機関等	0.000	0.000	0.000
警察や交番等	0.137	0.002	0.002
地域の諸団体その1 （自治会等の地縁団体）	0.000	0.000	0.000
地域の諸団体その2 （ボランティア・NPO・市民活動団体）	0.000	0.001	0.000
勤務先（会社等）	0.000	0.002	0.000
近所の人々	0.000	0.597	0.000
家族	0.000	0.000	0.000
親戚	0.000	0.006	0.000
友人・知人	0.000	0.000	0.000
職場の同僚	0.000	0.000	0.000
ネットワーク つきあい			
近所づきあいの頻度	0.000	0.193	0.000
近所づきあいの人数	0.000	0.015	0.000
友人・知人とのつきあい	0.000	0.002	0.000
親戚・親類とのつきあい	0.702	0.000	0.000
職場の同僚とのつきあい	0.003	0.002	0.693
ネットワーク 団体参加			
地縁的な活動	0.000	0.092	0.000
スポーツ・趣味・娯楽活動	0.000	0.000	0.000
ボランティア・NPO・市民活動	0.000	0.002	0.000
その他の団体活動	0.000	0.023	0.000

二〇〇三年調査と二〇一〇年調査では、回答者の回答パターンは、社会関係資本に関連するほとんどの項目で、統計的に有意に異なっている。

階層別データの有意差検定

それでは、二〇〇三年調査と二〇一三年調査との違いはどこに起因しているのでしょうか。上記の回答者の属性で見ると、①高齢化、②低所得化、③雇用形態の変化、④二〇一三年調査のバイアスであるが回答者における女性比率の上昇、がみられる。したがって、以下では、年齢階層

日本の社会関係資本は毀損したか。（稲葉）

別、所得階層別、職業別、男女別の四つの観点から有意差の有無を検定してみよう。

年齢階層別

本稿では記載していないが、年齢階層別の集計値（個票の平均値）の比較では、今回対象とした三調査について、ほとんどの項目で高齢者ほど社会関係資本が厚いことが示されている。六〇歳以上が回答者に占める比率は、二〇〇三年調査の三割弱（二九・八％）から二〇一三年調査では四割以上（四二・一％）に上昇しているので、そもそも社会関係資本の数値は二〇〇三年から二〇一三年にかけて向上するはずである。ところが、二〇〇三年調査と二〇一〇年調査の集計値の変化は、社会関係資本の改善ではなく、逆に毀損を示しているので、高齢化が社会関係資本の毀損を招いたとは考えられない。

表5は三調査間の個票ベースで年齢階層別の有意差検定の結果を示している。二〇〇三年と二〇一三年の比較で年齢階層別の有意差検定をみると、集計値で大きな変化がみられた「近所づきあい」や、「友人・知人、親戚、などとのつきあい」は、基本的に全年齢階層ごとに調査間で有意に差がある。これは、こうした近所、友人・知人、親戚などとのつきあいの違いは、高齢化の影響ではなく、高齢化以外の要因が影響していることを示している。ただ、同様に、集計値で大きな変化がみられた「特定化信頼」の項目は二〇歳代と三〇歳代では有意な差はみられないが、四〇歳以上の年齢階層の回答が有意に両調査間で異なっているので、高齢化がある程度影響しているようにみえる。しかし、有意差が生じるのが四〇歳代からと比較的若い年齢階層である点を鑑みると、高齢化の影響は限定的であるようにもみえる。ただし、団体参加のうち、地縁的活動とボランティア・NPO・市民活動については、五〇歳代と六〇

表5 年齢階層別 Mann-Whitney 検定 漸近有意確率（網掛けは両側5%以下で有意）

	2003対2010	2010対2013	2003対2013
一般的信頼			
30歳未満	0.385	0.283	0.012
30～39歳	0.345	0.710	0.487
40～49歳	0.310	0.144	0.004
50～59歳	0.753	0.442	0.680
60～69歳	0.580	0.442	0.699
70歳以上	0.420	0.587	0.915
特定化信頼			
市役所・町村役場等			
30歳未満	0.826	0.135	0.035
30～39歳	0.919	0.026	0.024
40～49歳	0.653	0.019	0.092
50～59歳	0.002	0.748	0.000
60～69歳	0.000	0.295	0.000
70歳以上	0.000	0.351	0.000
学校・病院等の公的機関等			
30歳未満	0.427	0.610	0.734
30～39歳	0.111	0.404	0.006
40～49歳	0.190	0.431	0.015
50～59歳	0.000	0.039	0.000
60～69歳	0.000	0.001	0.000
70歳以上	0.000	0.000	0.000
警察や交番等			
30歳未満	0.085	0.646	0.016
30～39歳	0.074	0.133	0.129
40～49歳	0.901	0.765	0.856
50～59歳	0.065	0.654	0.008
60～69歳	0.004	0.000	0.000
70歳以上	0.000	0.028	0.000
地域の諸団体その1（自治会等の地縁団体）			
30歳未満	0.409	0.164	0.716
30～39歳	0.758	0.036	0.085
40～49歳	0.947	0.017	0.017
50～59歳	0.001	0.012	0.055
60～69歳	0.000	0.282	0.000
70歳以上	0.000	0.846	0.000
地域の諸団体その2（ボランティア・NPO・市民活動団体）			
30歳未満	0.313	0.522	0.558
30～39歳	0.361	0.079	0.504
40～49歳	0.147	0.061	0.962
50～59歳	0.000	0.043	0.000
60～69歳	0.000	0.913	0.000
70歳以上	0.000	0.918	0.000
特定化信頼（続き）			
勤務先（会社等）			
30歳未満	0.816	0.551	0.805
30～39歳	0.021	0.562	0.012
40～49歳	0.912	0.345	0.642
50～59歳	0.000	0.283	0.000
60～69歳	0.000	0.069	0.000
70歳以上	0.000	0.000	0.000
近所の人々			
30歳未満	0.135	0.645	0.189
30～39歳	0.431	0.359	0.917
40～49歳	0.069	0.334	0.001
50～59歳	0.000	0.039	0.000
60～69歳	0.000	0.480	0.000
70歳以上	0.000	0.014	0.000
家族			
30歳未満	0.103	0.013	0.311
30～39歳	0.775	0.517	0.381
40～49歳	0.437	0.005	0.000
50～59歳	0.001	0.049	0.000
60～69歳	0.000	0.001	0.000
70歳以上	0.000	0.078	0.000
親戚			
30歳未満	0.740	0.775	0.384
30～39歳	0.095	0.612	0.072
40～49歳	0.550	0.007	0.050
50～59歳	0.002	0.205	0.000
60～69歳	0.000	0.081	0.000
70歳以上	0.000	0.432	0.000
友人・知人			
30歳未満	0.113	0.119	0.926
30～39歳	0.519	0.574	0.796
40～49歳	0.356	0.002	0.032
50～59歳	0.000	0.715	0.000
60～69歳	0.000	0.324	0.000
70歳以上	0.000	0.138	0.000
職場の同僚			
30歳未満	0.912	0.655	0.569
30～39歳	0.171	0.183	0.676
40～49歳	0.234	0.040	0.001
50～59歳	0.000	0.106	0.000
60～69歳	0.000	0.089	0.000
70歳以上	0.000	0.000	0.000

日本の社会関係資本は毀損したか。（稲葉）

	2003対2010	2010対2013	2003対2013
ネットワーク つきあい			
近所づきあいの頻度			
30歳未満	0.000	0.726	0.000
30～39歳	0.002	0.371	0.000
40～49歳	0.000	0.238	0.000
50～59歳	0.000	0.021	0.000
60～69歳	0.000	0.276	0.000
70歳以上	0.189	0.171	0.002
近所づきあいの人数			
30歳未満	0.004	0.327	0.000
30～39歳	0.000	0.935	0.000
40～49歳	0.000	0.066	0.000
50～59歳	0.009	0.002	0.000
60～69歳	0.014	0.135	0.000
70歳以上	0.024	0.028	0.000
友人・知人とのつきあい			
30歳未満	0.046	0.183	0.000
30～39歳	0.000	0.725	0.000
40～49歳	0.020	0.250	0.000
50～59歳	0.064	0.009	0.000
60～69歳	0.093	0.094	0.000
70歳以上	0.456	0.049	0.004
親戚・親類とのつきあい			
30歳未満	0.121	0.534	0.013
30～39歳	0.293	0.167	0.828
40～49歳	0.391	0.159	0.014
50～59歳	0.451	0.000	0.000
60～69歳	0.330	0.165	0.008
70歳以上	0.466	0.033	0.002
職場の同僚とのつきあい			
30歳未満	0.657	0.033	0.042
30～39歳	0.951	0.369	0.283
40～49歳	0.028	0.087	0.302
50～59歳	0.032	0.441	0.062
60～69歳	0.124	0.121	0.786
70歳以上	0.725	0.268	0.516

	2003対2010	2010対2013	2003対2013
ネットワーク 団体参加			
地縁的な活動			
30歳未満	0.173	0.433	0.535
30～39歳	0.183	0.540	0.414
40～49歳	0.000	0.048	0.000
50～59歳	0.024	0.907	0.011
60～69歳	0.000	0.002	0.000
70歳以上	0.003	0.060	0.000
スポーツ・趣味・娯楽活動			
30歳未満	0.000	0.491	0.000
30～39歳	0.000	0.385	0.000
40～49歳	0.000	0.947	0.000
50～59歳	0.000	0.019	0.000
60～69歳	0.000	0.016	0.000
70歳以上	0.009	0.001	0.000
ボランティア・NPO・市民活動			
30歳未満	0.028	0.783	0.033
30～39歳	0.987	0.344	0.331
40～49歳	0.002	0.571	0.003
50～59歳	0.001	0.314	0.000
60～69歳	0.000	0.034	0.000
70歳以上	0.000	0.065	0.000
その他の団体活動			
30歳未満	0.088	0.763	0.024
30～39歳	0.522	0.453	0.954
40～49歳	0.475	0.473	0.925
50～59歳	0.087	0.345	0.317
60～69歳	0.020	0.018	0.000
70歳以上	0.002	0.097	0.000

歳代で有意に異なっているので、高齢化の影響がみられるのかもしれない。

ここでは示していないが、本節の冒頭でもふれたとおり、個票の集計値（平均値）で見ると基本的に全ての年齢階層で全体の集計値の比較（表2）でみたのと同様な変化が読み取れるので、二〇〇三年から

二〇一三年の間の変化は、高齢化による影響はたとえあつたとしても限定的であるように思われる。少なくとも、地縁活動とボランティア・NPO・市民活動を除けば、高齢化が集計値のこの間の変化の主因とはいえない。^⑪

男女別

表6は三調査間の個票ベースでの男女別の有意差検定の結果を示している。二〇一〇年調査と二〇一三年調査との有意な差が女性でみられる項目は、表6に示された二一項目のうち一四項目に上り、男女ともに有意な差がみられたのは五項目にすぎない。したがって、この間の変化は女性における社会関係資本が二〇一〇年と二〇一三年の間に変化していることによるものが多いといえるかもしれない。ただし、二〇〇三年調査から二〇一三年調査の間では、女性のみ有意な差がみられたのは二項目にすぎず、一七項目で男女ともに有意な差がみられるので、この一〇年間の変化は女性の比率が増えたことによるものとはいえない。

所得階層別

表7は調査間の個票ベースでの所得階層別の有意差検定の結果を示している。二〇〇三年調査と二〇一三年調査の比較では、「一般的信頼」（年間世帯収入が二〇〇万円未満の階層のみ有意）「職場の同僚とのつきあい」（同一、二〇〇万円以上の階層のみ有意）、「地縁活動」（同四〇〇万円以上六〇〇万円未満の階層のみ有意）、「スポーツ・趣味・娯楽活動」はほとんど、ないしはすべての所得階層で有意な差はみられない。しかし、それ以外の社会関係資本のほとんどすべての項目において、ほとんどすべての所得階層間で有意な差がみられる。とくに、特定化信頼のなかの「近所の人々」、「友

表6 男女別 Mann-Whitney 検定 漸近有意確率（網掛けは両側5%以下で有意）

	2003対2010	2010対2013	2003対2013
一般的信頼			
男性	0.641	0.587	0.293
女性	0.560	0.371	0.087
特定化信頼			
市役所・町村役場等			
男性	0.002	0.006	0.382
女性	0.000	0.408	0.000
学校・病院等の公的機関等			
男性	0.000	0.093	0.000
女性	0.000	0.000	0.000
警察や交番等			
男性	0.109	0.748	0.097
女性	0.680	0.000	0.014
地域の諸団体その1（自治会等の地縁団体）			
男性	0.000	0.000	0.318
女性	0.000	0.140	0.000
地域の諸団体その2（ボランティア・NPO・市民活動団体）			
男性	0.000	0.000	0.000
女性	0.000	0.430	0.000
勤務先（会社等）			
男性	0.000	0.178	0.000
女性	0.000	0.001	0.000
近所の人々			
男性	0.000	0.239	0.000
女性	0.000	0.768	0.000
家族			
男性	0.000	0.001	0.000
女性	0.001	0.000	0.000
親戚			
男性	0.001	0.547	0.000
女性	0.000	0.002	0.000
友人・知人			
男性	0.000	0.144	0.000
女性	0.000	0.000	0.000
特定化信頼（続き）			
職場の同僚			
男性	0.000	0.077	0.000
女性	0.000	0.000	0.000
ネットワーク つきあい			
近所つきあいの頻度			
男性	0.000	0.570	0.000
女性	0.000	0.195	0.000
近所つきあいの人数			
男性	0.001	0.077	0.000
女性	0.000	0.092	0.000
友人・知人とのつきあい			
男性	0.000	0.187	0.000
女性	0.000	0.002	0.000
親戚・親類とのつきあい			
男性	0.978	0.020	0.010
女性	0.826	0.001	0.002
職場の同僚とのつきあい			
男性	0.018	0.682	0.024
女性	0.291	0.000	0.028
ネットワーク 団体参加			
地縁的な活動			
男性	0.000	0.473	0.000
女性	0.000	0.004	0.010
スポーツ・趣味・娯楽活動			
男性	0.000	0.010	0.000
女性	0.000	0.001	0.000
ボランティア・NPO・市民活動			
男性	0.000	0.141	0.000
女性	0.000	0.005	0.000
その他の団体活動			
男性	0.000	0.524	0.000
女性	0.076	0.010	0.000

人・知人」、「職場の同僚」、への信頼は基本的にすべての所得階層で有意な差がみられるし、「友人・知人とのつきあいの程度と頻度」も同様である。つまり、「一般的信頼」、「職場の同僚とのつきあい」、「地縁活動」、「スポーツ・趣味・娯楽活動」は個票ベースでみても一〇年間安定しているが、その他の社会関係資本の構成要素については、所得水準にかかわらず変化している。要するに、有意差がみられ

表7 所得階層別 Mann-Whitney 検定 漸近有意確率（網掛けは両側5%未満で有意）

	2003 対 2010	2010 対 2013	2003 対 2013
一般的信頼			
200万円未満	0.075	0.408	0.002
200万円～400万円未満	0.864	0.517	0.365
400万円～600万円未満	0.338	0.184	0.808
600万円～800万円未満	0.748	0.631	0.947
800万円～1000万円未満	0.710	0.310	0.522
1000万円～1200万円未満	0.515	0.431	0.950
1200万円以上	0.123	0.862	0.191
特定化信頼			
市役所・町村役場等			
200万円未満	0.000	0.037	0.009
200万円～400万円未満	0.001	0.522	0.001
400万円～600万円未満	0.145	0.228	0.771
600万円～800万円未満	0.064	0.337	0.210
800万円～1000万円未満	0.025	0.760	0.002
1000万円～1200万円未満	0.757	0.889	0.982
1200万円以上	0.812	0.179	0.138
学校・病院等の公的機関等			
200万円未満	0.000	0.188	0.000
200万円～400万円未満	0.000	0.002	0.000
400万円～600万円未満	0.011	0.230	0.000
600万円～800万円未満	0.035	0.002	0.000
800万円～1000万円未満	0.041	0.004	0.000
1000万円～1200万円未満	0.135	0.969	0.065
1200万円以上	0.023	0.982	0.009
警察や交番等			
200万円未満	0.088	0.158	0.464
200万円～400万円未満	0.167	0.031	0.004
400万円～600万円未満	0.791	0.382	0.787
600万円～800万円未満	0.961	0.038	0.131
800万円～1000万円未満	0.930	0.016	0.090
1000万円～1200万円未満	0.286	0.946	0.104
1200万円以上	0.806	0.851	0.750
地域の諸団体その1（自治会等の地縁団体）			
200万円未満	0.002	0.064	0.013
200万円～400万円未満	0.002	0.685	0.001
400万円～600万円未満	0.011	0.005	0.540
600万円～800万円未満	0.122	0.483	0.243
800万円～1000万円未満	0.070	0.093	0.511
1000万円～1200万円未満	0.506	0.114	0.650
1200万円以上	0.504	0.230	0.682
地域の諸団体その2（ボランティア・NPO・市民活動団体）			
200万円未満	0.000	0.010	0.000
200万円～400万円未満	0.000	0.825	0.000
400万円～600万円未満	0.000	0.004	0.003
600万円～800万円未満	0.000	0.335	0.000
800万円～1000万円未満	0.001	0.537	0.000
1000万円～1200万円未満	0.907	0.975	0.959
1200万円以上	0.120	0.036	0.873
特定化信頼（続き）			
勤務先（会社等）			
200万円未満	0.000	0.329	0.000
200万円～400万円未満	0.000	0.486	0.000
400万円～600万円未満	0.000	0.858	0.000
600万円～800万円未満	0.064	0.004	0.000
800万円～1000万円未満	0.107	0.174	0.005
1000万円～1200万円未満	0.237	0.299	0.657
1200万円以上	0.006	0.404	0.006
近所の人々			
200万円未満	0.000	0.681	0.000
200万円～400万円未満	0.002	0.861	0.000
400万円～600万円未満	0.000	0.004	0.000
600万円～800万円未満	0.007	0.770	0.000
800万円～1000万円未満	0.012	0.915	0.004
1000万円～1200万円未満	0.860	0.556	0.553
1200万円以上	0.631	0.755	0.501
家族			
200万円未満	0.000	0.363	0.000
200万円～400万円未満	0.069	0.001	0.000
400万円～600万円未満	0.101	0.105	0.000
600万円～800万円未満	0.116	0.002	0.000
800万円～1000万円未満	0.428	0.024	0.002
1000万円～1200万円未満	0.526	0.414	0.110
1200万円以上	0.634	0.578	0.328
親戚			
200万円未満	0.000	0.934	0.000
200万円～400万円未満	0.000	0.590	0.000
400万円～600万円未満	0.055	0.950	0.038
600万円～800万円未満	0.800	0.000	0.007
800万円～1000万円未満	0.507	0.771	0.318
1000万円～1200万円未満	0.727	0.842	0.405
1200万円以上	0.840	0.095	0.550
友人・知人			
200万円未満	0.000	0.733	0.000
200万円～400万円未満	0.000	0.091	0.000
400万円～600万円未満	0.000	0.798	0.000
600万円～800万円未満	0.211	0.004	0.000
800万円～1000万円未満	0.296	0.147	0.009
1000万円～1200万円未満	0.175	0.277	0.632
1200万円以上	0.016	0.535	0.004
職場の同僚			
200万円未満	0.000	0.120	0.000
200万円～400万円未満	0.000	0.783	0.000
400万円～600万円未満	0.000	0.317	0.000
600万円～800万円未満	0.003	0.009	0.000
800万円～1000万円未満	0.056	0.114	0.000
1000万円～1200万円未満	0.033	0.138	0.186
1200万円以上	0.078	0.651	0.035
わからない	0.000	0.024	0.000

日本の社会関係資本は毀損したか。（稲葉）

	2003 対 2010	2010 対 2013	2003 対 2013		2003 対 2010	2010 対 2013	2003 対 2013
ネットワーク つきあい				ネットワーク 団体参加			
近所づきあいの頻度				地縁的な活動			
200万円未満	0.000	0.965	0.000	200万円未満	0.008	0.494	0.000
200万円～400万円未満	0.045	0.489	0.001	200万円～400万円未満	0.000	0.011	0.000
400万円～600万円未満	0.000	0.300	0.000	400万円～600万円未満	0.000	0.418	0.000
600万円～800万円未満	0.072	0.022	0.000	600万円～800万円未満	0.060	0.339	0.215
800万円～1000万円未満	0.341	0.038	0.001	800万円～1000万円未満	0.004	0.704	0.003
1000万円～1200万円未満	0.815	0.652	0.792	1000万円～1200万円未満	0.000	0.299	0.000
1200万円以上	0.224	0.848	0.110	1200万円以上	0.234	0.978	0.202
近所づきあいの人数				スポーツ・趣味・娯楽活動			
200万円未満	0.069	0.203	0.000	200万円未満	0.076	0.011	0.000
200万円～400万円未満	0.366	0.013	0.000	200万円～400万円未満	0.000	0.000	0.000
400万円～600万円未満	0.002	0.596	0.002	400万円～600万円未満	0.000	0.108	0.000
600万円～800万円未満	0.198	0.067	0.000	600万円～800万円未満	0.000	0.578	0.000
800万円～1000万円未満	0.003	0.955	0.001	800万円～1000万円未満	0.000	0.496	0.000
1000万円～1200万円未満	0.296	0.746	0.408	1000万円～1200万円未満	0.132	0.032	0.000
1200万円以上	0.266	0.403	0.036	1200万円以上	0.000	0.668	0.000
友人・知人とのつきあい				ボランティア・NPO・市民活動			
200万円未満	0.186	0.088	0.001	200万円未満	0.309	0.266	0.026
200万円～400万円未満	0.042	0.143	0.000	200万円～400万円未満	0.000	0.002	0.000
400万円～600万円未満	0.000	0.106	0.000	400万円～600万円未満	0.001	0.192	0.000
600万円～800万円未満	0.199	0.316	0.009	600万円～800万円未満	0.038	0.707	0.005
800万円～1000万円未満	0.130	0.769	0.039	800万円～1000万円未満	0.014	0.910	0.002
1000万円～1200万円未満	0.003	0.475	0.006	1000万円～1200万円未満	0.060	0.701	0.011
1200万円以上	0.685	0.098	0.038	1200万円以上	0.001	0.427	0.003
親戚・親類とのつきあい				その他の団体活動			
200万円未満	0.957	0.002	0.001	200万円未満	0.045	0.989	0.028
200万円～400万円未満	0.664	0.109	0.018	200万円～400万円未満	0.510	0.007	0.000
400万円～600万円未満	0.310	0.044	0.335	400万円～600万円未満	0.079	0.753	0.015
600万円～800万円未満	0.674	0.107	0.023	600万円～800万円未満	0.110	0.823	0.035
800万円～1000万円未満	0.702	0.697	0.402	800万円～1000万円未満	0.981	0.099	0.070
1000万円～1200万円未満	0.622	0.807	0.371	1000万円～1200万円未満	0.740	0.632	0.343
1200万円以上	0.513	0.509	0.920	1200万円以上	0.006	0.386	0.032
職場の同僚とのつきあい				自身の生活の満足度			
200万円未満	0.408	0.108	0.594	200万円未満	0.972	0.410	0.252
200万円～400万円未満	0.043	0.103	0.435	200万円～400万円未満	0.201	0.001	0.089
400万円～600万円未満	0.121	0.542	0.229	400万円～600万円未満	0.473	0.032	0.001
600万円～800万円未満	0.111	0.479	0.239	600万円～800万円未満	0.712	0.131	0.296
800万円～1000万円未満	0.337	0.022	0.209	800万円～1000万円未満	0.650	0.959	0.696
1000万円～1200万円未満	0.386	0.044	0.218	1000万円～1200万円未満	0.690	0.503	0.207
1200万円以上	0.095	0.761	0.026	1200万円以上	0.090	0.121	0.000
				わからない	0.712	0.212	0.064

る場合は、ほとんどの所得階層で有意であり、有意差がみられない場合は、ほとんどの所得階層で有意でない。したがって、所得水準の高低が二〇〇三年から二〇一三年の変化に影響しているのではない。所得階層が主因となって集計値の差が生じているとは考えにくい。¹²⁾

職業別

表3では、「民間企業・団体の勤め人」の比率は二〇〇三年二五・三%、二〇一〇年二七・六%、二〇一三年二八・四%と漸増している。二〇〇三年調査は、正規・非正規別内訳は尋ねていないが、二〇一三年調査では「勤め人」のうち「正規社員」が二二・九%、「契約社員・派遣社員」が五・五%となっており、これに、「パート」が二〇〇三年一二・八%から二〇一三年一五・〇%へ上昇していることも含めて考えると、この一〇年間で非正規雇用の比率が大幅に高まっていることが推測される。また、「無職」が二〇〇三年一二・一%、二〇一〇年一二・四%、二〇一三年一六・四%へと上昇しており、一方で、「自営業」が二〇〇三年一五・七%、二〇一〇年一二・四%、二〇一三年九・五%へと大幅に低下している。労働市場の変化が回答者の雇用形態に大きな影響を及ぼしている。

表8は調査間の個票ベースでの職業別の有意差検定の結果を示している。二〇〇三年調査と二〇一三年調査の比較では、有意差の有無が職業別に異なる。「民間企業・団体の経営者・役員」「公務員」「学生」の個票ベースでの回答傾向は、「団体参加」を除けば両調査の間ではほとんどの項目で有意な差はない。つまり、これら三つの職業別カテゴリでの社会関係資本は、そのほぼすべての構成要素で変化がみられない。その一方で、「特定化信頼」では「自営業」「無職」「専業主婦・主夫」が、「ネットワーク」では「民間企業・団体の勤め人」と「臨時・パート」で社会関係資本の構成要素の多くで有意な差がみられる。つまり、社会関係資本の構成要素の個票ベースの回答パターンにおける有意差の有無は、職業によって異なるので、この間の社会関係資本の大きな変化は基本的に就業構造の変化に起因するといえるだろう。

表8 職業別 Mann-Whitney 検定 漸近有意確率 (網掛けは両側5%未満で有意)

	2003 対 2010	2010 対 2013	2003 対 2013
一般的信頼			
自営業	0.691	0.569	0.990
民間企業・団体の経営者、役員	0.897	0.366	0.263
民間企業・団体の勤め人	0.192	0.652	0.305
公務員・教員	0.036	0.078	0.506
臨時・パート	0.401	0.628	0.710
学生	0.884	0.634	0.775
無職	0.477	0.982	0.342
専業主婦・主夫	0.868	0.176	0.227
特定化信頼			
近所の人々			
自営業	0.002	0.787	0.000
民間企業・団体の経営者、役員	0.373	0.339	0.108
民間企業・団体の勤め人	0.012	0.130	0.085
公務員・教員	0.728	0.611	0.335
臨時・パート	0.178	0.724	0.243
学生	0.661	0.556	0.271
無職	0.000	0.684	0.000
専業主婦・主夫	0.000	0.879	0.000
家族			
自営業	0.290	0.012	0.000
民間企業・団体の経営者、役員	0.001	0.370	0.000
民間企業・団体の勤め人	0.464	0.000	0.000
公務員・教員	0.229	0.267	0.014
臨時・パート	0.217	0.096	0.003
学生	0.347	0.376	0.907
無職	0.000	0.263	0.000
専業主婦・主夫	0.018	0.055	0.000
親戚			
自営業	0.011	0.148	0.000
民間企業・団体の経営者、役員	0.794	0.614	0.588
民間企業・団体の勤め人	0.520	0.373	0.218
公務員・教員	0.252	0.324	0.015
臨時・パート	0.323	0.061	0.804
学生	0.952	0.613	0.696
無職	0.000	0.998	0.000
専業主婦・主夫	0.004	0.071	0.000
友人・知人			
自営業	0.003	0.492	0.000
民間企業・団体の経営者、役員	0.360	0.418	0.058
民間企業・団体の勤め人	0.029	0.104	0.000
公務員・教員	0.778	0.277	0.140
臨時・パート	0.023	0.188	0.000
学生	0.543	0.159	0.058
無職	0.000	0.750	0.000
専業主婦・主夫	0.000	0.054	0.000
特定化信頼 (続き)			
職場の同僚			
自営業	0.000	0.078	0.000
民間企業・団体の経営者、役員	0.945	0.168	0.352
民間企業・団体の勤め人	0.028	0.842	0.017
公務員・教員	0.780	0.301	0.231
臨時・パート	0.117	0.769	0.024
学生	0.065	0.592	0.139
無職	0.000	0.032	0.000
専業主婦・主夫	0.000	0.000	0.000
ネットワーク つきあい			
近所づきあいの頻度			
自営業	0.190	0.903	0.169
民間企業・団体の経営者、役員	0.372	0.859	0.208
民間企業・団体の勤め人	0.000	0.871	0.000
公務員・教員	0.163	0.838	0.106
臨時・パート	0.311	0.787	0.415
学生	0.973	0.912	0.897
無職	0.022	0.104	0.000
専業主婦・主夫	0.025	0.084	0.000
近所づきあいの人数			
自営業	0.152	0.942	0.086
民間企業・団体の経営者、役員	0.183	0.673	0.228
民間企業・団体の勤め人	0.000	0.540	0.000
公務員・教員	0.649	0.889	0.475
臨時・パート	0.759	0.330	0.521
学生	0.199	0.731	0.180
無職	0.755	0.019	0.003
専業主婦・主夫	0.151	0.041	0.000
友人・知人とのつきあい			
自営業	0.096	0.893	0.040
民間企業・団体の経営者、役員	0.727	0.785	0.899
民間企業・団体の勤め人	0.000	0.203	0.000
公務員・教員	0.047	0.327	0.199
臨時・パート	0.015	0.239	0.000
学生	0.139	0.476	0.382
無職	0.856	0.003	0.004
専業主婦・主夫	0.013	0.061	0.000
親戚・親類とのつきあい			
自営業	0.627	0.152	0.249
民間企業・団体の経営者、役員	0.923	0.968	0.940
民間企業・団体の勤め人	0.308	0.033	0.296
公務員・教員	0.052	0.357	0.284
臨時・パート	0.905	0.008	0.017
学生	0.857	0.340	0.407
無職	0.259	0.040	0.393
専業主婦・主夫	0.287	0.036	0.319

	2003 対 2010	2010 対 2013	2003 対 2013
ネットワーク つきあい (続き)			
職場の同僚とのつきあい			
自営業	0.822	0.166	0.070
民間企業・団体の経営者、役員	0.678	0.530	0.373
民間企業・団体の勤め人	0.192	0.119	0.003
公務員・教員	0.277	0.849	0.129
臨時・パート	0.053	0.744	0.009
学生	0.257	0.861	0.403
無職	0.465	NA	NA
専業主婦・主夫	0.638	NA	NA
ネットワーク 団体参加			
地縁的な活動			
自営業	0.000	0.245	0.000
民間企業・団体の経営者、役員	0.041	0.872	0.008
民間企業・団体の勤め人	0.000	0.641	0.000
公務員・教員	0.000	0.714	0.000
臨時・パート	0.000	0.694	0.000
学生	0.047	0.414	0.119
無職	0.010	0.053	0.000
専業主婦・主夫	0.197	0.003	0.000
スポーツ・趣味・娯楽活動			
自営業	0.000	0.785	0.000
民間企業・団体の経営者、役員	0.004	0.337	0.000
民間企業・団体の勤め人	0.000	0.059	0.000
公務員・教員	0.000	0.398	0.000
臨時・パート	0.001	0.000	0.000
学生	0.019	0.346	0.001
無職	0.309	0.000	0.000
専業主婦・主夫	0.000	0.461	0.000
ボランティア・NPO・市民活動			
自営業	0.000	0.074	0.000
民間企業・団体の経営者、役員	0.114	0.284	0.005
民間企業・団体の勤め人	0.001	0.277	0.000
公務員・教員	0.002	0.926	0.000
臨時・パート	0.068	0.011	0.000
学生	0.806	0.557	0.416
無職	0.001	0.045	0.000
専業主婦・主夫	0.014	0.027	0.000
その他の団体活動			
自営業	0.003	0.377	0.000
民間企業・団体の経営者、役員	0.147	0.145	0.002
民間企業・団体の勤め人	0.026	0.925	0.008
公務員・教員	0.186	0.762	0.048
臨時・パート	0.339	0.195	0.019
学生	0.770	0.818	0.854
無職	0.007	0.074	0.000
専業主婦・主夫	0.083	0.353	0.004

4. 考察

本稿では、二〇一三年に実施した社会関係資本全国調査の概要を紹介し、あわせて二〇〇三年調査、二〇一〇年調査との比較をした。過去の調査の比較では、二〇〇三年から二〇一三年の一〇年間で、認知的な社会関係資本である一般的信頼は安定し、構造的な社会関係資本でも地縁活動と趣味・スポーツ・娯楽活動への参加率は大幅に上昇したが、毎日の生活のなかで接する隣人、友人・知人、職場の同僚、家族、親戚などとの実質的なつきあいは大幅に減り、認知的な社会関係資本でもこれら日常で接する組織や人々に対する特定化信頼は大幅に毀損したことを示唆する結果となっている。

しかもこの傾向は、二〇一〇年から二〇一三年の三年間でもみられ、二〇一〇年から二〇一三年のわずか三年の間に、一般的信頼を除いたネットワークを主体とする構造的な社会関係資本と、認知的ではあるが構造的な社会関係資本の影響を受けやすい特定化信頼が大きく変化している。二〇一〇年と二〇一三年の間の社会経済環境における大きな変化は、東日本大震災をはじめとする天災の激化であるが、一般的には、東日本大震災は人々の間に絆の重要性を再認識させたと評価されており、絆を社会関係資本と解釈すれば、この三年間でむしろ社会関係資本の指標は強化される方向への変化が期待されていたが、集計値でみるかぎり本調査の結果はこれとまったく反対の変化を示唆している。

二〇〇三年から二〇一三年の間の変化は、性別、年齢階層別、年間世帯収入別でみた場合、基本的に全ての階層で有意な差がみられるので、性別、高齢化、収入の影響によるものとはいいがたい。しかし、職業別にみた場合は、有意に差がみられる職種と、そうでない職種に二分されるところから、二〇〇三年調査と二〇一三年調査との比較で見られた社会関係資本の変化は、基本的にこの間の雇用環境と労働市場の変化を反映しているものとみられる。

5. 結論

社会関係資本は、本稿で用いた調査データによれば、二〇〇三年から二〇一三年の間に大きく変化していることが確認された。社会全般への信頼は安定して、地域における団体参加率も上昇したが、近所や友人・知人との関係も含めた特定化信頼やつきあいの頻度は大幅に低下している。Putnam (2000) は一九六〇年代から一九九〇年代にかけて

米国の社会関係資本が毀損していると警鐘を鳴らした。彼の指摘は、その後、大きな議論を呼び、賛否両論がある。⁽¹³⁾ 本稿で検討した二〇〇三年調査、二〇一〇年調査、二〇一三年調査の経年変化は、わずか一〇年間の変化であり、通常の社会調査みられる一〇年間の変化としては異例に大きいものである。⁽¹⁴⁾ 当然、より詳細な研究で補完されるべきであろう。しかし、本稿で対象とした三調査間では、集計値による比較はもちろんのこと、個票ベースの回答パターンからみても二〇〇三年と二〇一三年の間に、社会関係資本の構成要素の多くで、統計的に有意な差が生じていることは間違いない。この変化が単なる景気変動によるものか、あるいは構造的な変化に起因するものかは今後の検討課題であるが、日本でも二〇〇〇年代にはいり、社会関係資本が毀損している、そしてそれが雇用環境と労働市場の変化に起因している可能性が高い。

謝辞

本調査は平成二五年度文部科学省科学研究費補助金（基盤研究（A））「ソーシャル・キャピタルの政策含意―その醸成要因と地域差の研究（課題番号 24243040 研究代表者：稲葉陽二）」を受けて実施したものです。研究分担者の石田光規先生、石田祐先生、菅野剛先生、西川雅史先生、露口健司先生から貴重な助言を賜りました。また、内閣府国民生活局から二〇〇三年調査の個票データの提供を受けました。助成を賜った文部科学省と内閣府に篤く御礼申し上げます。また、査読の労をお取りいただいた先生方からも貴重なご指摘をいただき、感謝しております。なお、本稿の資料は緒方淳子、草ヶ谷明日美の両氏に作成していただきました。両氏に対しても記して謝意を表させていただきます。

参考文献

- 稲葉陽二 (二〇一三) 「災害と社会関係資本」『ECO - FORUM』第二八巻第四号、一般社団法人統計研究会、pp.4-17。
- 稲葉陽二 (二〇一一) 「暮らしの安心・信頼・社会参加に関するアンケート調査 二〇一〇年社会関係資本調査の概要」『政経研究』第四八巻第一号、日本大学法学会、pp.107-130。
- 稲葉陽二 (二〇〇五) 「ソーシャル・キャピタルの経済的含意―心の外部性とどう向き合うか」『計画行政』日本計画行政学会、第二八巻四号、pp.17-22。
- 稲葉陽二 (二〇〇八) 「序章 ソーシャル・キャピタルの多面性と可能性」稲葉陽二 (編著) 『ソーシャル・キャピタルの潜在力』日本評論社、pp.11-22。
- 外谷秀樹 (二〇一四) 「第三章 自然災害のマクロ経済への長期的インパクトについて ソーシャル・キャピタルを通じた影響に焦点を当てて」澤田康幸 (編著) 『巨体災害・リスクと経済』日本経済新聞出版社、pp.79-102。
- 内閣府国民生活局 (二〇〇三) 『ソーシャル・キャピタル―豊かな人間関係と市民活動の好循環を求めて―』国立印刷局。
- Inaba, Yoji (2013). Chapter 13 What's Wrong with Social Capital? Critiques from Social Science, In I.Kawachi, S. Takao, and S.V. Subramanian (Eds.) *Global Perspectives on Social Capital and Health*, Springer, pp.323-342.
- Putnam, D. Robert (2000). *Bowling Alone*. Touchstone. (『孤独なボウリング―米国コミュニティの崩壊と再生』柴内康文訳、二〇〇六、柏書房。)
- McPherson, M. (2006). Social Isolation in America: Changes in Core Discussion Networks over Two Decades, *American Sociological Review*, 71, pp.353-375.
- (1) 社会関係資本の定義は稲葉 (2005, 2008) を参照されたい。
- (2) K6値。
- (3) 社会関係資本の構成要素は信頼、互酬性、ネットワークなど多岐にわたるが、それらを包括的に対象とした全国社会調査

- は二〇〇三年内閣府国民生活局調査（郵送法とWEB調査併用）、二〇〇五年内閣府経済社会総合研究所調査（WEB調査）、二〇〇七年日本総研調査（WEB調査）、二〇〇八年稲葉・日本総研調査（WEB調査）、稲葉による二〇一〇年調査（郵送法）、今回の二〇一三年調査（郵送法）のみである。
- (4) 平成二五年七月二三日付承認番号 25-11-0
- (5) 本稿で記述している集計値は欠損値を含めた総数を分母として算出している。
- (6) 調査結果の概要は、内閣府国民生活局（二〇〇三）参照。同調査は、郵送法調査とWEB調査を同一の質問票を用いて実施しているが、本稿ではそのうち郵送法のみを扱う。
- (7) 社会全体への信頼を一般的信頼 (generalized trust)、特定の人・組織などへの信頼を特定化信頼 (particularized trust) と呼んでいるが、筆者は一般的信頼を trust、特定化信頼を trustworthiness と言い換えることも可能であると考えている。
- (8) たとえば、稲葉（二〇一三）によれば、日経、朝日、毎日、読売、河北新報、福島民報各紙の記事を二〇一一年三月一日から二〇一三年二月四日の間、「震災&絆」で検索すると七、三三四件ヒットする。
- (9) たとえば、外谷（二〇一四）は、一九七〇年から二〇〇〇年の間の面積当たり自然災害回数に被説明変数、信頼 (ISD の国際安全・信頼指標) と政府の質 (カウフマンらによる世界ガヴァナンスインディケータ) を説明変数としてクロスカン トリーデータ (信頼は一〇四カ国、政府の質は一七七カ国) による重回帰分析を行った。この結果から、自然災害が特に OECD 諸国において、災害が多い国ほど、信頼と政府の質でみたソーシャル・キャピタルが高いとしている。
- (10) 使用統計ソフトは SPSS version 19 および 21。
- (11) 石田祐博士より、二〇〇三年調査と二〇一三年調査との間に一〇年の期間があるので、年齢階層の比較にあたっては年齢階層を一〇年ずらす、つまり、二〇〇三年調査の二〇歳代と二〇一三年調査の三〇歳代との比較のほうが、より適切であると指摘を受けた。次回の課題としたい。
- (12) ただし、東日本大震災をはさんだ二〇一〇年調査と二〇一三年調査の比較では、「地域での団体活動」について、主に四〇〇万円以下の低所得層の間で、また、「特定化信頼」で、六〇〇万円以上八〇〇万円未満の層で有意な差がみられる。「地

域での団体活動」と「特定化信頼」についてこれらの所得階層で三年間の変化している。

(13) Putnam (2000) への批判については Inaba (2013, pp.327-329) を参照されたい。

(14) たとえば、アメリカで、重要な事柄を相談する人がいない、とする人の比率が八・二%から二二・六%へ三倍になり、人々のもつ人的ネットワークの平均サイズも三・〇六人から二・二二人へ三分の二になってしまったと指摘した McPherson (2006) は、一九八五年から二〇〇四年までの二〇年間の変化を分析したものである。そのなかでも、この研究結果が二〇年間という期間の変化としてはあまりに大きすぎるので、一層の検証が必要としている。

ホップズ『リヴァイアサン』 初版 Head 版（一六五一年）の異刷について

川 又 祐

第1章 はじめに

第2章 『リヴァイアサン』初版 Head 版の異刷

第3章 『リヴァイアサン』正誤一覧

第4章 おわりに

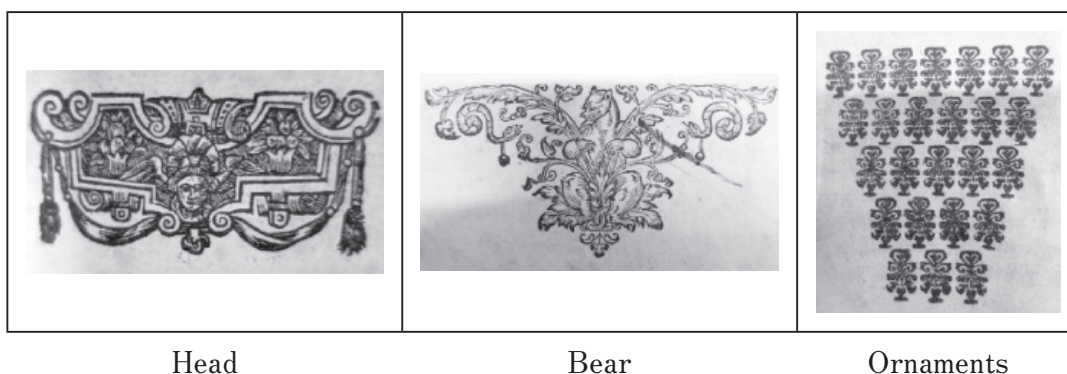
第1章 はじめに

日本大学法学部図書館には、その地下一階に数々の貴重書が收藏されている。その中でも特筆すべきは、トーマ

ホップズ『リヴァイアサン』初版 Head 版（一六五一年）の異刷について（川又）

三二（三二）

図1 『リヴァイアサン』初版表題頁のヴィネット



ス・ホップズ『リヴァイアサン』(一六五二年)初版第一刷りHead版、第二刷りBear版、第三刷りOrnaments版がそれぞれ二点、合計六点が収められていることである。周知のように、Head(首)・Bear(熊)・Ornaments(オーナメント)の版表記は、表題頁の装飾模様ヴィネット(Vignette)に由来しており(図1)、それが通称にもなっている⁽¹⁾。

『リヴァイアサン』の書誌情報については、一般的にウィング(Wing, 1982)、そしてマクドナルドとハーグリーブス(Macdonald and Hargreaves, 1952)のカタログが参照されている。本館は、『リヴァイアサン』を一九八二年から一九八六年にかけて個別に入手してきた。本館が所蔵している各『リヴァイアサン』は、ウィングらが記している書誌と一致している。本稿では、法学部図書館所蔵の『リヴァイアサン』六点をそれぞれ便宜的に、Hq, Hr (Head of q, r)・Bs, Bt (Bear of s, t)・Ou, Ov (Ornaments of u, v)の略号で表記する。本館の請求記号、その購入年、購入先、ウィングらの整理記号をまとめると、表1になる。

これら六点の購入経緯に関する情報は、購入年と購入先を除いて、残念ながら詳しいものは法学部図書館に残されていない。以前の所有者に関する情報についても、ごく限られている。Hq版に関しては、見返しに次のような書込みがある。

This copy of the Leviathan is of the first edition ever printed

表1 日本大学法学部図書館所蔵『リヴァイアサン』

法学部図書館 請求記号	便宜的略号	購入年	購入先	Wing 整理記号	Macdonald and Hargreaves 整理記号
<u>133.23</u> <u>H81q</u> The Head	Hq 版	1982年	崇文荘	H2246	No. 42
<u>133.23</u> <u>H81r</u> The Head	Hr 版	1982年	国際書房	H2246	No. 42
<u>133.23</u> <u>H81s</u> The Bear	Bs 版	1986年	雄松堂	H2247	No. 43
<u>133.23</u> <u>H81t</u> The Bear	Bt 版	1986年	崇文荘	H2247	No. 43
<u>133.23</u> <u>H81u</u> The Ornaments	Ou 版	1986年	崇文荘	H2248	No. 44
<u>133.23</u> <u>H81v</u> The Ornaments	Ov 版	1986年	崇文荘	H2248	No. 44

John W. Rooth

「この『リヴァイアサン』はこれまで印刷された初版の二つである。ジョン・W・ルース」

I give this book which was given me by my Friend,
George Condy Esquire, to his Godson, John Wilcoxon
Rooth.

Good Friday 21st March 1856

John Rooth

「友人ジョージ・コンディ殿から送られた本書を、彼の名づけ子ジョン・ウイルコクソン・ルースに与える。一八五六年三月二日金曜の良き日。ジョン・ルース」

この記述に従えば、ジョージ・コンディが所有していたものがジョン・ルースに譲渡され、ジョンは、一八五六年に、コンディが名づけ親となってくれた自分の子供ジョン・ウイルコクソン・ルースに同書を与えたことになる。つまり、これらの書込みは、親子二代によるものと考えら

図2 Bs版の蔵書印とブックプレート



れる。従って、このBs版のかつての所有者は、ジョージ・コンデイ↓ジョン・ルース↓ジョン・ウイルコクスン・ルースである。またBs版に関しては、見返しに蔵書印とブックプレート(蔵書票)が別々に付けられている(図2)。

左側の蔵書印では、動物の首が描かれた下に、“C・H・C Arthingworth”が読み取れる。右側のブックプレートは、兜(ヘルメット)の両側にライオンが配されたデザインの家紋が描かれ、そこには、モットー“ESSE QUAM VIDERI”

「見ゆる(思はるる)ことよりは有ること」(を私は願ふ) Ⅱ 外観よりは実質を重んず」(田中、落合、一七七頁)。

そしてその下側に四行にわたって

The Rt. Hon. ble John L. d Brownlowe, Baron Charleville, & Viscount Tyrconnel in the Kingdom of Ireland⁽²⁾

「アイルランド王国のジョン・ブラウンロー卿、チャールヴィル男爵、ティアコネル子爵」

が記されている。ここから、いずれが先に所有していたのかは不明だが、アーシングワース、そしてブラウンローがその所有者であったことが分かる。

表2 『リヴァイアサン』初版所蔵大学・機関一覧（2014年2月現在）

	Head 版所蔵数	Bear 版所蔵数	Ornaments 版所蔵数
日本大学法学部	2	2	2
日本大学経済学部	1		
日本大学国際関係学部	1		
大阪市立大学	1		
大阪経済大学	1		
大阪産業大学	1		
神奈川大学			1
関西学院大学	3	1	1
関西大学	1		
関東学園大学			1
京都外国語大学		1	
京都大学経済学部 上野文庫	1	1	1
京都大学文学部	1		
京都産業大学	1		
近畿大学	1		
慶応義塾大学	1	1	1
国立国会図書館	1	1	
駒澤大学	1		
駿河台大学	1		1
成蹊大学		1	
成城大学			1
専修大学	1		
千葉商科大学	1		1
中央大学		1	
東海大学		1	
東京経済大学	1		
東京大学経済学部	1		
東京大学文学部社会科学研究室	1		
東北大学	1	1	1
名古屋大学	2	2	1
名古屋商科大学	1		
奈良大学	1		
一橋大学	1	1	1
兵庫県立大学神戸商科学術情報館	1		
広島経済大学	1		
放送大学	1		
北陸先端科学技術大学院大学		1	
明治大学	1	1	1
横浜市立大	1	1	
立教大学	1		
早稲田大学	1		
計	37	17	14

ホ
ッ
プ
ズ
『
リ
ヴ
ァ
イ
ア
サ
ン
』
初
版
H
e
a
d
版
(
一
六
五
一
年
)
の
異
刷
に
つ
い
て
(
川
又
)

三
五
(
二
五
)

国内における大学・機関の本書所蔵状況は、表2の⁽³⁾ようになる。

表2の作成に当たっては、京都大学文学研究科図書館雑誌室の松田博氏から多くの有用な『リヴァイアサン』所蔵情報を提供していただいた。また、各機関が、その所蔵調査に快く応じてくださったことに対して、この場を借りて心から感謝の意を表したい（もちろん、表作成の最終的責任は筆者が負っている）。調査漏れも当然あるかと思うが、『リヴァイアサン』初版の所蔵点数がこれほどの数になるとは正直、驚きである。他の版も含めると国内の大学・機関に『リヴァイアサン』が、どれほど所蔵されていることになるのか、想像できない。

第2章 『リヴァイアサン』初版Head版の異刷

筆者は、次の『リヴァイアサン』初版Head版の五点が利用できる環境にある。

- (1) 日本大学法学部図書館所蔵『リヴァイアサン』Hq版
 - (2) 日本大学法学部図書館所蔵『リヴァイアサン』Hr版
 - (3) 東京大学経済学部図書館所蔵、アダム・スミス旧所蔵本『リヴァイアサン』（東京大学経済学部図書館所蔵西洋古典籍デジタルアーカイブによるPDF。東大版と略記。前出の表2参照）
 - (4) 筆者蔵『リヴァイアサン』大英博物館蔵本復刻版（スカラー版と略記）⁽⁴⁾
 - (5) 日本大学法学部図書館所蔵『リヴァイアサン』復刻版（KIN版と略記）⁽⁵⁾
- これらの中でも、(4)大英博物館蔵本復刻スカラー版の『リヴァイアサン』に注目すべきである。ロジャースと

シューマンは、スカラー版の七一ページ、上から一八行にある記述“… two much …”に注目する。これらは本来、校正の対象となるべきであるが、未校正のままになっている点で重要である。これらの部分が他の『リヴァイアサン』Head版では、訂正されて“… too much …”になっていることを彼らは、突き止めたのである (Rogers and Schumann, 2003, p.110)。これこそ、『リヴァイアサン』初版Head版に異刷 (state) があることの証左となる。その結果、おそらく『リヴァイアサン』は、後述するように、印刷と販売をしながら、それと同時に、ホップズ自身あるいは校正者によって校正が続けられていたことが推定される。しかも、誤植があると認識された後でも、印刷済みの当該用紙は、破棄されることなくそのまま販売が続けられたことをうかがわせる。そしてスカラー版は、印刷された『リヴァイアサン』の中でも、ごく初期に印刷されて販売されたものとしての位置づけが可能であろう⁽⁶⁾。

そこでスカラー版とK&N版の相違を調べてみるために、校合 (今回は肉眼による比較) を行う⁽⁷⁾。そうすると、上記の“two”と“too”の相違 (後出の②) も含めて一〇か所の明らかな相違が見つかった。そこから、両者の相違が他の『リヴァイアサン』ではどうなっているのか、をまとめたのが次の表3である (印刷のかすれなどは無視している)。

一〇か所の相違は、

- ① “from Deliberation.” ㄱ “from. Deliberation” で、ピリオドの位置が異なる。
- ② “two” ㄱ “too”。
- ③ “Free-will, no Liver-ty”, “Freewill, no Liver-ty” ㄱ “Free will, no liber-ty”。Freeの後のハイフンの有無、LibertyのLが大文字か小文字で異なる。
- ④ “Liberty” ㄱ “liberty” で、大文字か小文字で異なる。

表3 『リヴァイアサン』Head版各版の相違

相違箇所	スカラ一版	KdN 版	日大法 Hq 版	日大法 Hr 版	東大版
① p.29. par.2. 1.8.	from Deliberation.	from. Deliberation	from. Deliberation	from Deliberation.	from Deliberation.
② p.71. par.2:last line.	two	too	too	too	too
③ p.108. 1.13-14.	<i>Free-will</i> , no <i>Liberty</i> -ty	<i>Freewill</i> , no <i>liber-ty</i>	<i>Free-will</i> , no <i>Liberty</i> -ty	<i>Freewill</i> , no <i>liber-ty</i>	<i>Freewill</i> , no <i>liber-ty</i>
④ p.108. 1.14.	Liberty	liberty	liberty	liberty	liberty
⑤ p.108. par.3. 1.5-6.	inclination [new line]	inclination pro-ceedeth	inclination pro-ceedeth	inclination pro-ceedeth	inclination pro-ceedeth
⑥ p.108. par.3. 1.6-7.	another cause, [new line]	another cause, which cau-ses	another cause, which cau-ses	another cause, which cau-ses	another cause, which cau-ses
⑦ p.208. 1.7 form below.	Where, when	Where when	Where, when	Where, when	Where, when
⑧ p.318. 1.8 from below.	that	that	that	that	that
⑨ p.330. catch word	things ^s .	things.	things ^s .	things	things.
⑩ p.331. 1.1.	things.	things.	things.	things	things.

- ⑤ “inclination” び改行 ヽ “inclination pro-ceedeth” の pro での改行のため、行末が異なる。
- ⑥ “another cause” び改行 ヽ “another cause, which cau-ses” の which が追加され cau で改行のため、行末が異なる。
- ⑦ “Where, when” ヽ “Where when” び カンマの有無で異なる。
- ⑧ “that” ヽ “that” び t の位置が異なる。
- ⑨ “things^s.” ヽ “things.” び s の位置が異なる。
- ⑩ “things.” ヽ “things.” び t の位置が異なる。
- である。これら一〇か所の相違から、次のことが言えるであろう。

- (1) スカラー版は、他の四つ KdN 版、日大法 Hq 版、Hr 版、東大版と異なっている。
- (2) KdN 版は、残る日大法 Hq 版、Hr 版、東大版と異なっている。
- (3) 日大法 Hq 版は、残る日大法 Hr 版、東大版と異なっている。
- (4) 日大法 Hr 版と東大版は同じである。

結果として、今回の調査からは初版 Head 版にはいくつかの種類、すなわち異刷が少なくとも現時点で四種類あることが判明した。しかも、日本大学法学部が所蔵する『リヴァイアサン』Hq 版と Hr 版は、異刷であることが分かった。さて、スカラー版と Hq 版、Hr 版、東大版の校合は、今回行っていない。国内の大学・機関が所蔵している Head 版三七点の校合もそれぞれに行えば、さらに各版の相違が発見できるかもしれない。しかし、貴重書という性質から事実上、校合は現状では不可能である。⁽⁸⁾

第3章 『リヴァイアサン』正誤一覧

ここで問題となるのが、『リヴァイアサン』「目次 (The Contents of the Chapters)」の次に掲げられている「正誤一覧 (Errata)」の存在である。『リヴァイアサン』の折記号 (signature) の A は、

A[] : 表頁に表題頁、裏頁が白

A2 : フランシス・ゴドルフィンに当てた献辞 (To My Most Honor'd Friend Mr Francis Godolphin of Godolphin) が表裏の両頁

ホップズ『リヴァイアサン』初版 Head 版 (一六五一年) の異刷について (川又)

A[3]：表頁に目次、裏頁に目次の続きと正誤一覧

A[4]：序説 (The Introduction) が両頁

によって構成されている。このA[3]の裏頁に掲載されているものを表4にまとめた。

ここでは、表4にあるとおり、全部で三六か所の誤記が、正されている。これらは前章で示した各Head版の①から⑩までの相違か所には該当していない。上述したように、『リヴァイアサン』は印刷と校正が同時並行に行われたようである。とすると、この正誤一覧にある誤植もその都度、校正をすることが可能であったはずである。ところが、それはなされていない。この正誤一覧は、少なくとも本文——折記号B、第一部以下——の印刷がひととおり終了した時点で作成されたはずである。その後、ホップズらには選択肢が二つあった。一つは、正誤一覧に記載されているものを校正して、折記号B、第一部以下を印刷し直すこと、もう一つは、当該か所を校正せずにそのまま印刷を継続すること、である。もし前者を選択して、正誤一覧に記載されているものを校正すると、本文全体をすべて印刷し直すなければならない。当然、印刷済みの用紙は廃棄しなければならない。そこでホップズらを選択したのは前者ではなく、後者であった。ただし後者の場合でも、当該か所以外の誤植・誤記が印刷の過程で見つかれば、そうした誤記はその都度校正することにした、とみるべきである。そのため、正誤一覧も変更されることなく、他のHead版異刷に掲載されることになったのであろう。

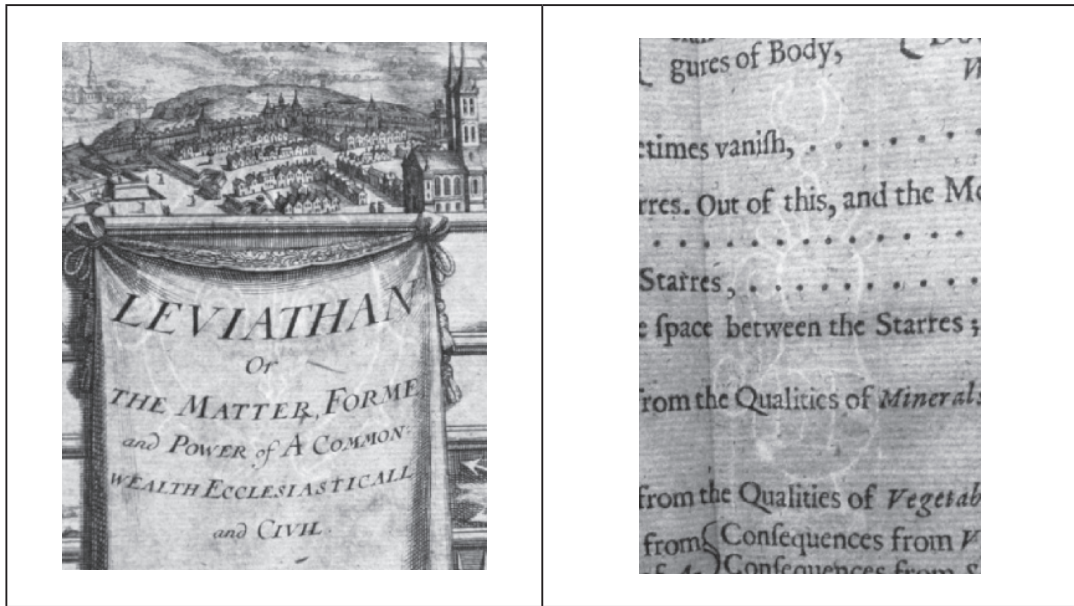
表4 『リヴァイアサン』 正誤表

	locus	false	correct
1	p.48. in the margin	love Praise	love of Praise
2	p.75. l.5	signied	signified
3	p.88. l.1	performe	forme
4	p.88. l.35	Soveraign	the Soveraign
5	p.94. l.14	lands	hands
6	p.100. l.28	in	in his
7	p.102. l.46 [sic. l.47]	in	is
8	p.105. in the margin	ver.10.	ver.19. etc
9	p.116. l.46	are involved	are not involved
10	p.120. l.42	Those Bodies	These Bodies
11	p.137. l.2	in generall.	in generall,
12	p.139. l.36	were	where
13	p.166. l.18	benefit	benefits
14	p.200. l.48		dele also
15	p.200. l.49	delivered	deliver
16	p.203. l.35	other	higher
17	p.204. l.15	and left	if left
18	p.204. l.39	write	writt
19	p.206. l.19	of the	over the
20	p.234. l.1	but of	but by mediation
21	p.234. l.15		dele and
22	p.234. l.38	putting	pulling
23	p.262. l.19	tisme	Baptisme
24	p.268. l.48	that the	that
25	p.271. l.1	observe	obey
26	p.271. l.4	contrary the	contrary to the
27	p.272. l.36	our Saviours of life	of our Saviours life
28	p.275. l.18	if shall	if he shall
29	p.275. l.30	haven	heaven
30	p.275. l.45	of Church	of the Church
31	p.276. l.38		dele inter
32	p.276. l.46		dele are
33	p.285. l.11	he had	he hath
34	p.287. l.10		dele of
35	p.298. l.36	to ay	to Lay
36	p.361. l.36	him	them

ホップズ『リヴァイアサン』初版 Head 版（二六五一年）の異刷について（川又）

四一（四一）

図3 本館所蔵 Hq 版のウォーターマーク



ユリ紋 (Fleur-de-lis) : 口絵部分

壺 (Pot) : 41頁と42頁の間に挿入されている科学の体系図部分

第4章 おわりに

本稿によって『リヴァイアサン』には異刷が存在すること、正誤一覧は変更されず、『リヴァイアサン』各Head版にそれが継承されていることが明らかとなった。『リヴァイアサン』に関して、言及すべき点がもう一つ残されている。それはウォーターマーク (Watermark、透かし文様) である。

『リヴァイアサン』の印刷・校正過程を追うというのであれば、そこで使用されている用紙の検証も欠かせないであろう。図3にあるように、日本大学法学部図書館所蔵の『リヴァイアサン』Hq版口絵「リヴァイアサン」の用紙には、ウォーターマークとして「ユリ紋 (Fleur-de-lis)」が用いられている⁹⁾。また、本文中で簡単に見ることができるのは、科学の区分・体系が説明されている図で用いられている用紙にある壺 (Pot) である。印刷に用いられた用紙およびウォーターマークを比較することで、『リヴァイアサン』の新たな姿が浮かび上がるかもしれない。しかしながら今回、Hq版とHr版で使用されてい

る用紙のウォーターマークの比較は試みられていない。そもそもH₁版の口絵が失われているから、というのがその理由の一つである。しかしそれ以上に、本館が所蔵しているH₉版とH₁₁版の状態そのものがそれを許さない。糸綴じにゆるみがあり、各頁のウォーターマークをそれぞれ確認（そして、それを撮影）することは、それ相応の負荷が発生して、本の破損につながる恐れがあるからである。¹⁰今回は断念したものの、本館所蔵『リヴァイアサン』Head版の修復がなされた際には、他のBear版、オナメント版をも含めて、それは試みられなければならない。従って、他大学が所蔵している『リヴァイアサン』Head版ウォーターマークとの比較も他日の課題としなければならない。

参考文献

『リヴァイアサン』

Thomas Hobbes of Malmesbury. 1651. *Leviathan, or the Matter, Forme, & Power of a Common-wealth Ecclesiasticall and Civill*. London, Printed for Andrew Crooke, at the Green Dragon in St. Pauls Church-yard. First Issue. Head. Nihon University College of Law Library. [Hq, Hr ed.]

Thomas Hobbes of Malmesbury. 1651. *Leviathan, or the Matter, Forme, & Power of a Common-wealth Ecclesiasticall and Civill*. London, Printed for Andrew Crooke, at the Green Dragon in St. Pauls Church-yard. First Issue. Head. Tokyo University. 本書は、東京大学経済学図書館所蔵西洋古典籍デジタルアーカイブとして公開されている。「東大版」 Tokyo Univ. ed.]

<http://www.lib.e.u-tokyo.ac.jp/digitalarchive/smith/5513435924.pdf>

Thomas Hobbes of Malmesbury. 1651. *Leviathan, or the Matter, Forme, & Power of a Common-wealth Ecclesiasticall and Civill*. Menston: The Scolar Press Limited, 1969. [「スカラー版」 Scolar ed.]

ホップズ『リヴァイアサン』初版Head版（一六五一年）の異刷について（川又）

- Thomas Hobbes of Malmesbury. 1651. *Leviathan, or the Matter, Forme, & Power of a Common-wealth Ecclesiasticall and Civill*. hrsg. Horst Claus Rechtenwald et al. Düsseldorf: Verlag Wirtschaft und Finanzen, 1990. Klassiker der Nationalökonomie. [KdN ed.]
- Thomas Hobbes of Malmesbury. 1651. *Leviathan, or the Matter, Forme, & Power of a Common-wealth Ecclesiasticall and Civill*. London, Printed for Andrew Ckooke [sic], at the Green Dragon in St. Pauls Church-yard. Second Issue. Bear. Nihon University College of Law Library. [Bs, Bt ed]
- Thomas Hobbes of Malmesbury. 1651. *Leviathan, or, the Matter, Forme, & Power of a Common-wealth Ecclesiasticall and Civill*. London, Printed for Andrew Crooke, at the Green Dragon in St. Pauls Church-yard. Third Issue. Ornaments. Nihon University College of Law Library. [Ou, Ov ed.]
- ホップズ著、水田洋訳『リヴァイアサン』岩波文庫、一九九二年、全四冊。

その他の参考文献・情報

- Bowers, Fredson. 1949. *Principles of Bibliographical Description*. St. Paul's Bibliographies; 15. Winchester: St. Paul's Bibliographies. 1986.
- Haewood, Edward. 1950. *Watermarks mainly of the 17th and 18th Centuries*. Monumenta Chartae Papyraceae Historiam Illustrantia or Collection of Works and Documents Illustrating the History of Paper 1. General editor: E. J. Labarre. Hilversum: The Paper Publications Society Facsimile Reprint ed. [2003]. Krown & Spellman Booksellers. 久米康生、増田勝彦訳『透かし文様——主として一七〜一八世紀』雄松堂出版、一九八七年。
- Macdonald, Hugh. and Hargreaves, Mary. 1952. *Thomas Hobbes. A Bibliography*. London: The Bibliographical Society.
- Rogers, G. A. J. and Schuhmann, Karl. 2003. *Introduction to Thomas Hobbes Leviathan. Critical Edition*. Vol. 1. Bristol: Thoemmes Continuum.

Smith, W. G. Pogson. 1909. *Hobbes' Leviathan reprinted from the Edition of 1651. With an Essay by the Late W. G. Pogson*. Oxford: Clarendon Press. 本書は、トロント大学がウェブで公開している。本文の字句検索ができるので非常に便利である。

<https://archive.org/details/hobbesleviathan00hobbuoft>

Wing, Donald. 1982. *Short-Title Catalogue of Books printed in England, Scotland, Ireland, Wales, and British America and of English Books printed in Other Countries 1641-1700*. Revised and edited by Timothy J. Crist with the assistance of Janice M. Hansel, Phebe A. Kirham, Jeri S. Smith and others. New York: The Modern Language Association of America. Vol. 2.

安形麻里『デジタル書物学事始め グーテンベルク聖書とその周辺』勉誠出版、二〇一〇年。

高野彰『増補版 洋書の話』丸善株式会社、一九九九年。

田中秀央、落合太郎編『ギリシア・ラテンイン用語辞典(新增補版)』岩波書店、一九六三年。

松田博(京大文学研究科図書館雑誌室)氏からの『リヴァイアサン』所蔵機関に関する提供情報

省略記号 (Abbreviation)

Hq 版、Hr 版：日本大学法学部図書館所蔵『リヴァイアサン』Head ed.

Bs 版、Bt 版：日本大学法学部図書館所蔵『リヴァイアサン』Bear ed.

Ou 版、Ov 版：日本大学法学部図書館所蔵『リヴァイアサン』Ornaments ed.

KdN 版：Leviathan of Klassiker der Nationalökonomie.

スカラー版：Leviathan of Scholar Press.

東大版：東京大学所蔵『リヴァイアサン』Head ed.

ホップズ『リヴァイアサン』初版Head版(一六五一年)の異刷について(川又)

四五(四五)

注

(1) 首 (Head) のヴィネットが、出版者のプリンターズ・マーク (printer's mark, device, 商標) と同じように、他の本にも使用されているのは今のところ不明である。ちなみにウェブページで、『リヴァイアサン』の出版者クルック (Andrew Crooke) の名が表題頁に記された書物の画像を見ることが出来るのは、

Blunt, Henry. 1650. *A Voyage into the Levant. London.*

<http://archive.org/details/worksofmrrichar1666hook>

The Works of Mr. Richard Hooker... 1666

http://books.google.co.jp/books/about/A_voyage_into_the_Levant.html?id=WmpCAAAAcAAJ&redir_esc=y

Stubbe, Henry. 1662. *The Indian Nectar; or, A Discourse Concerning Chocolata.* London.

[https://play.google.com/books/reader?id=QyhVAAAAcAAJ&printsec=frontcover&output=reader&authuser=0&hl=en&pg=](https://play.google.com/books/reader?id=QyhVAAAAcAAJ&printsec=frontcover&output=reader&authuser=0&hl=en&pg=GBS.PP5)

GBS.PP5

の三つである。いずれも「首」のヴィネットはない。

(2) 省略されている単語は Right, Honorable, Lord である。また、このブックプレートと同じではないが、たとえば次のウェブページで Brownlow, John, 1st Viscount Tyrconnel (1691-1754) の刻印 (Stamp 1) が紹介されている。

<http://armorial.library.utoronto.ca/node/31080>

(3) 表では、必要に応じて学部名や、文庫名を表記してある。

(4) スカラー版の“Note”には、“Reproduced (original size) by permission of the Trustees of the British Museum. Shelfmark: 522.k.6.”と記載されている。原典は、次の大英博物館のウェブページによく簡単に紹介されている。

<http://www.bl.uk/reshelp/findhelprestype/prbooks/britprecol11501to1800/britishprintedcols.html>

(5) KdN 版の奥付には、“Als Vorlage diente das im Besitz der Verlagsgruppe Handelsblatt befindliche Exemplar der 1651 in London erschienenen Erstaussgabe.”とある。この“Verlagsgruppe Handelsblatt”は、『商業新聞』(Handelsblatt) を発刊している

る団体である。この団体が所有している『リヴァイアサン』が、復刻の原典である。

(6) 高野は、異刷には五つの種類があるというバウアーズ (Fredson Bowers) を紹介している (高野、一九九九、pp.158-164 参照)。

(7) 校合の方法について、「画像の静的重ね合わせ」が注目されている。『リヴァイアサン』Hq版、Hr版の各ページを静止画撮影して、片方の画像を半透明にし、もう一方の画像に重ね合わせてみる。両者が同一であれば完全に重なり一枚の画像のように表示がされ、異なっていればそうは見えない、ということになる (参照、安形、二〇一〇、一六四頁)。今回は、『リヴァイアサン』を撮影することはできなかったため、肉眼による比較という方法を採用している。

(8) 東大版が画像化されているので、他の版の撮影がなされれば注(7)の「画像の静的重ね合わせ」による比較が可能となるであろう。しかしながら、およそ四〇〇頁にもなる『リヴァイアサン』を東大版の画角にそろえて撮影することは実際問題として困難である。

(9) 『リヴァイアサン』のウォーターマークについて、ヒーウッドは「ホップズ Hobbes の『レヴィヤタン』Leviathan の一冊は、一六五一年の刊記があるのに、銅彫板によるタイトルページの透かし文様は特異な形のユリ紋(一五九五図)で、その本の他の部分のどこにもないものである」(Heawood, p.30. 訳書、一二頁。訳書は図番号を誤記している。)と記しており、その説明として注記に「上記のものを書いたあと、私はかなり多くの本が疑わしい銅彫板印刷のタイトルページをもっていることを知った。これは、もとのタイトルページの残本に、初版の印刷者が再びタイトルページを印刷し、再発行したためと考えられる」を挙げている (Heawood, p.30. note 1. 訳書、二九頁)。ヒーウッドの記述は、別の機会に検証しなければならぬ。

(10) 残念ながら、日本大学法学部図書館のBs, Bt, Ou, Ov版の状態にもそれぞれ痛みが見られる。

Four States (Versions) of Hobbes' *Leviathan* "Head" Edition (1651).

Hiroshi KAWAMATA

Summary

The Nihon University College of Law Library has six copies of the first edition of Thomas Hobbes' *Leviathan* published in 1651. These include two copies of the "Head" ed. (Hq, Hr), two copies of the "Bear" ed. (Bs, Bt), and two copies of the "Ornaments" ed. (Ou, Ov). At this time, I have collated the following "Head" editions of *Leviathan*:

- (1) Hq (College of Law Library, Nihon University)
- (2) Hr (College of Law Library, Nihon University)
- (3) Tokyo University's *Leviathan* (PDF)
- (4) Reprint (Solar press ed., 1969)
- (5) Reprint (KdN, *Klassiker der Nationalökonomie* ed., 1990)

The Solar edition is distinguished from the KdN, Hq, and Hr editions because of ten different spellings or phrasings. The Hr and Tokyo Univ. editions are the same state (version), while the others differ from them and each other in various ways. In conclusion, there are at least four states (versions) of the *Leviathan* "Head" edition (1651).

企業情報開示の今日的課題とESG

田 中 襄 一

はじめに

本稿の目的は、企業情報開示に関わる課題と今後の方向性を検討する事にある。このため、近年の情報開示の経緯を振り返り、情報開示統合化の議論を踏まえ、企業価値評価を行う際に、有用性が高まっている非財務情報、その中でも特に注目されているESG問題 (Environment, Social, and Governance issues) について再考する。

企業による情報開示の目的は、企業のステークホルダーに、企業の実体とその行動への理解を促し、信頼を獲得することにある。このことによつて、より高い企業価値の創造を行うおとするものである。企業は事業活動の中で各種の法律や規則に基づいた情報開示をするが、それだけでは充分とはいえないため、企業独自の自発的な情報開示を行う。資本市場における情報開示についてみると、その内容は、もともと財務情報が多かったが、近年、非財務情報と

呼ばれるものがその比重を高めており、その中味は多岐になってきている。

非財務情報には、企業価値を創出するための知的資産や将来の不確実な要素を明示的に示すリスク情報及び、経営の意思決定の仕組みと監督の状況を表すガバナンス情報がある。加えて、環境や社会に対する企業の姿勢と対応の状況、主に財務情報の中から導出されるKPI（Key Performance Indicator：主要業績指標）、将来収益を予測するための見積もり情報、経営理念、経営計画、経営者の考え方等、といった多様なものも含まれる。

この中でも、環境問題、社会問題や企業のコーポレート・ガバナンスの状況に対する企業の姿勢と対応については、これをESG問題と表現することが多い。そして、このESG問題は、投資家の投資判断の際に重要な位置付けを持つてきていることが注目されている。

本稿では、過去十数年に渡って大きく変容して来ている情報開示の内容について詳述する。これは様々な組織が開示する情報内容について提案しているため、それらを整理し理解するためである。

ところで、企業による財務情報や非財務情報の開示は投資家だけではなく投資家以外のステークホルダーに対する情報開示としても大きな意味を持つ。今日、企業は投資家始め企業のステークホルダーの理解と満足を得るような事業のプロセスを示し良好な結果を生まなければ、社会の中で存在しにくくなってきている。企業は社会との関係性を維持しつつ、その中で事業活動を展開していることを勘案すれば、企業経営の目的は資本市場における企業価値、つまり株主価値を高めることにあるが、同時にその株主価値を創造してゆくプロセスの中で、企業は社会的存在としての企業価値（社会的企業価値）を高めていくことでもある。このことは社会そのものの価値を高めていく、つまり社会を豊かにしていくことを意味している。¹⁾

ESG問題は投資家の視点から論じられることが多いが、社会との関わりでみると、企業の他の様々なステークホルダーの目線からも考えられるということは無視し得ない事柄であるといえよう。

なお、共有価値 (Shared Value) という考え方で、企業と社会とを結びつける議論を展開しているポーター等の論文が参考になるだろう。²⁾ これによれば、企業は社会のニーズや社会問題に取り組むことで社会的価値を創造し、その結果、経済的価値が創造されるという考え方で、企業本来の目的は単なる利益ではなく、この共有価値創出だとしているものである。換言すれば、共有価値創造のプロセスの中では投資家のみならず、ステークホルダーの満足する価値を同時に創出してゆくことが不可欠であるということになる。情報開示の視点からすると、ステークホルダーが企業の活動を理解し納得する情報に接する機会を極大化することによって、企業の価値創造に資する成果をもたらすということである。企業の社会的価値創造はステークホルダーが企業の行っていることを理解してはじめて実現するからである。

一方、企業からの積極的な情報開示も重要なものではあるが、情報を受け取るステークホルダーサイドの課題もある。それは多様な情報を効率的に選択、整理し理解する能力を身につけなければならないことである。いわばステークホルダーにとっては情報リテラシーの獲得が不可欠とも言えよう。このためにも企業側に情報発信に際しての工夫は当然のことながら、情報を受け取る側の努力も求められている。

1 非財務情報開示への取り組み

非財務情報の重要性が認識されるにつれ、情報利用者の視点から、情報開示を企業の自主性に任せるのではなく、

一定のフレームワークのもとでの開示を求める動きが高まっている。非財務情報の内容は多様であり、論者によって多少その内容は異なるようであるが、概ね先に触れたような事柄を含むものである。この非財務情報の中でも、比較的早い時期から開示のフレームワークが示されてきたのは、環境問題に対する企業の姿勢と対応の状況が中心となる課題であった。

そこで、環境問題についてのフレームワークについて触れる。世界的な環境問題への取り組みは比較的歴史があり、その象徴的なイベントは一九七二年のストックホルム国連人間環境会議に遡ることができる。この時、人間環境宣言が採択され、国連環境計画（UNEP）が創設された。その後、国だけではなく民間、企業レベルでの環境問題への取り組みは徐々に浸透してゆくこととなった。とはいうものの、企業が独自に環境報告書等を作成、開示することが普及するまでには時間を要した。

環境問題が今日的課題として取り扱われクローズアップしたのは一九九二年の国連地球環境開発会議（リオサミット）においてであった。このような動きの中で、深刻化する地球環境の改善について、企業等が取り組む姿勢と対応策について、自主的に作成、開示され始めたものが、いわゆる環境報告書である。なお、環境問題への対応が話題になるにつれ、環境マネジメントの必要性が高まり、ISO（国際標準化機構）は環境マネジメントに関わる多様な企画の検討を始めた。そして、一九九六年にISO14001が発行された。ISO14001は企業の環境マネジメントシステムのルールを定めたものとして、環境報告書の普及とともに、世界の多くの企業で採用されることとなった。我が国の環境報告書の作成についてみると発行する企業は着実に増え、二〇〇四年度中に環境報告書を作成した企業は八〇一社（上場、非上場）に達するまでになっている^③。加えて、二〇〇三年三月に閣議決定された「循環型社会

形成基本計画」の中で環境報告書の作成推進が掲げられたことよって、企業の環境報告書の作成が加速化することになった。世界的な環境問題への取り組みを背景に、非財務情報の中でも、環境問題に関わる情報開示は比較的早く行われてきた。

非財務情報の中での主要な要素のひとつである、知的資産の情報開示の我が国における推移についてみる。産業競争力強化のために知的財産の保護、育成の気運が高まり、二〇〇二年に政府により「知的財産戦略大綱」が策定され、二〇〇三年にはその具体策として、知的財産推進計画が公表されるにいたった。そして、二〇〇四年、知的財産の情報開示のフレームワークとして経済産業省より、知的財産報告書のガイドライン「知的財産情報開示指針」が示された。この開示指針に基づいて知的財産報告書を独立して作成した企業は限られたが、アニュアルレポートなどの中に包含する形で掲載する企業がみられた。この知的財産報告書はどちらかというところ、企業の持つ特許、技術、ノウハウと言った側面に焦点を当てた形での非財務情報の開示であったことが特徴である。このような経緯を踏まえ、企業のいわゆる「見えざる資産」を広範囲に捉え、企業の競争力の源泉を、人材、技術、組織力、生産活動のネットワーク、ブランドなどを知的資産として、それらの要素を開示するための「知的資産経営の開示ガイドライン」が二〇〇五年に公表され今日に至っている。

一方、海外における動きを見ると、二〇〇四年にはOECDにおいて「知的資産と価値創造プロジェクト」の中で知的資産経営についての開示ガイドラインの議論が行われている⁽⁴⁾。

ここで、我が国におけるリスク情報などの開示についてみると、二〇〇四年から有価証券報告書の中に、「事業のリスク」「財政状態及び経営成績の分析」「コーポレート・ガバナンスの状況」の記載が求められるようになり、非財

務情報開示のフレームワークは一段と明確になってきた。

先に触れた環境報告書のフレームワークは引き続き存続しているが、世界的に見ると、後述するが、国際的なサステナビリティレポートの推進を目指すガイドラインを作成しているGRI (Global Reporting Initiative：本部アムステルダム) という組織の活動にみられるように、環境問題に限らず、広く社会・経済問題をも包含する形へと発展し、それがひとつのデファクトスタンダードを形成しつつあるようにみえる。

1-1 欧米における非財務情報開示の展開

我が国の情報開示の動向に影響を与えた欧米における非財務情報の開示についての推移を一瞥する。

EUにおいては財務情報以外の非財務情報開示のガイドラインについてはかねてより様々な形で検討されていたが、それが具体化したのは二〇〇三年のEU会計現代化指令^⑤で、年次報告書において、非財務情報についての開示をEU加盟諸国に要請したものである。その特徴は、財務報告の中で、直面する主要なリスクと不確実性や企業の成長を理解するために必要な財務及び環境や従業員の問題に関する非財務のKPI等の記載を求めていることにある。

EU指令はEU加盟各国に、それぞれの国内での法制化を求めるものであるが、たとえば、英国ではこれを受けて、二〇〇六年の英国会社法改正のもとで、Directors' Report (取締役会報告書) の中で、非財務情報が記載されるようになった。もともと、英国では非財務情報の記載については議論が積み重ねられ非財務情報を含めたOperating and Financial Review (OFR) 報告書を作成する方向であったが、変更されたいきさつがある。

一方、米国においては環境問題の中でも中心的な課題でもある気候変動に関する情報開示が求められるようになって

た。米国SEC（証券取引委員会）は二〇一〇年に気候変動の開示に関するガイダンス（解釈指針）を公表した。これは、企業に気候変動に関わる問題が、自社の事業に及ぼす影響についてアニュアルレポート（年次報告書）の中で言及することを求めたものである。もともと、米国のForm 10-Kと呼ばれる年次報告書において、非財務情報についてはRegulation S-Kによって開示が求められている。その中には、事業の説明やリスク要因の解説、経営者による財政状態及び業績の分析（Management's Discussion and Analysis of Financial Condition and Results of Operations：MD&A）等が含まれる。この二〇一〇年のガイダンス公表の背景には、気候変動が企業経営にもたらすインパクトを知りたいという投資家ニーズへの対応ということがある。具体的には、①気候変動問題についての国内外の規制が企業にもたらすリスク、②気候変動が直接的に企業に及ぼす影響、③事業に必要な資源の入手可能性の変化、④企業が販売する特定商品の需要減少につながるリスク等である。

なお、国際的にみても非財務情報の重要性については認識され、国連においても議論されてきた。UNCTAD（国連貿易開発会議）は二〇〇五年一月に「コーポレート・ガバナンス開示における優れた実践のガイダンス」^⑥を公表し、非財務情報開示について具体的な提案を行った。これは二〇〇二年に策定されたものを充実拡大したもので、非財務情報開示項目として①企業の目的、②オーナーシップと株主の権利、③重要な資産の管理、④ガバナンス構造と方針、⑤取締役会構成員と重要な執行役員、⑥株主及び環境や社会に対する重要な課題、⑦予想される重要なリスクファクター、⑧社外の独立した監査人、⑨内部監査機能をあげている。

1-1-2 複雑化する開示のための環境ガイドライン等

企業が報告書類を作成する際のガイドラインについてみると、環境報告書の開示に際しては、世界的に見れば、GRI (Global Reporting Initiative) のサステナビリティ報告ガイドラインがあり、国内においては環境省の環境報告ガイドラインがある。環境問題の中でも特に、温室効果ガス算定のためのガイドラインとしては、国際的には、GHGプロトコル (The Greenhouse Gas Protocol)⁽⁷⁾ やISO 14064-1基準があり、国内においては環境省・経済産業省の温室効果ガス排出量算定・報告マニュアルがある。

GHGプロトコルは近年話題となつて企業もその対応に努力していることもあるため、GHGについて、やや詳細になるがここで触れる。このプロトコルはSCOPE1、SCOPE2、SCOPE3の三段階に区別されている。SCOPE1は温室効果ガスの自社による直接的排ガス量の基準である。SCOPE2は電力、ガス等外部からのエネルギー購入に伴う間接的な温室効果ガス排出の規制である。SCOPE3は、SCOPE1、2以外の企業のバリューチェーン、サプライチェーンの全ての段階で発生する温室効果ガスの排出規制である。最近はこのSCOPE3レベルでの排出規制が企業に求められるようになってきたことが注目される。このSCOPE3の中でも三つのレベルが考えられている。ひとつは企業の事業活動の上流工程、つまり、企業が購入した、財・サービスから発生する温室効果ガスである。二つ目は下流工程、つまり、企業が販売した財・サービスから発生する温室効果ガスの排出である。つまり、GHGプロトコルの目的は、あり、三つめは、たとえば、従業員の通勤に伴う温室効果ガスの排出等である。つまり、GHGプロトコルの目的は、事業活動により、ステークホルダーによって生み出されるすべての温室効果ガスの排出について検討を加え、その排出を低減させようとするものである。

このほか、環境問題に限らず、広く社会的責任についてみると、ISOは組織（企業に限らない）の社会的責任に関するガイドラインであるISO26000を二〇一〇年一月に発行した。ISO26000については後述する。このように、企業に対する各種のガイドラインは世界基準のものと国内基準のものが混在しているのが現状である。

一方、温室効果ガス情報の利用者の立場からの視点で活動するカーボンディスクロージャープロジェクト（Carbon Disclosure Project：以下CDPとする）がある。CDPは二〇〇〇年に英国に本部を置き、世界の機関投資家の参加を得て設立された非営利団体である。CDPの活動に賛同し署名した機関投資家は二〇〇三年には三五社で、その運用総額は四兆五〇〇億ドルであったが、二〇一三年には七二二社八七兆ドルに達するまでになっている⁽⁸⁾。企業の温室効果ガスに対する情報開示への関心が高まるなか、情報利用者の立場から、その削減の取り組みについての開示をもとめようとするのがこのCDPである。なお、CDPは温室効果ガスの削減だけではなく最近では気候変動という大きな枠組みの中で、水資源の有効活用に対しても目を向けていることが特徴的である。

CDPは毎年、企業に調査票を送付し、温室効果ガスの排出及び水利用についての実態調査を行っている。温室効果ガスについてみればGHGプロトコルの中のSCOPE3基準の開示を評価のひとつとして採用している。

もともと、CDPの目的は気候変動が企業にもたらすリスクについての情報提供や気候変動が企業価値形成に与える影響を経営者そのものに理解を促すということにある。つまり、気候変動リスクの情報開示も重要なものではあるが、それ以前にこのリスクを意識して気候変動に対して真摯に考え、持続可能な社会を形成するということが重要であると言うことを意味している。このことよって、CDPは地球全体としての気候変動リスクの低減を目指しているのである。

ところで、気候変動の企業に及ぼす影響について情報開示のフレームワークは欧米においていくつかの試みがなされてきた、CDPは代表的なものであるが、その他にCRDI (Climate Risk Disclosure Initiative) がある。CRDIは二〇〇六年に「気候変動リスク情報開示のためのグローバルフレームワーク (Global Framework for Climate Risk Disclosure)」を公表した。これは、CDPと同じように情報開示の基準化を図ると同時に企業側に情報開示を促すことを目的としたものであるが、いままでの経緯をみると、このフレームワークはCDPの動きの中で、影響力が低下したように見受けられる。

加えて、CDSB (Climate Disclosure Standard Board : 気候変動情報開示基準審議会) の動きもある。このCDSBは二〇〇七年の世界経済フォーラム (ダボス会議) において提唱され設立されたもので、事務局はCDPが担っている。これは、企業のアニュアルレポート (年次報告書) 作成に際して、気候変動に関わる、企業の姿勢及び影響等について情報開示を促すためのフレームワーク策定を目指す組織である。この組織は国際会計基準審議会 (International Accounting Standard Board : IASB) を意識したものであり、CDSBのフレームワークを将来的にはIASBのフレームワークの中の非財務情報のひとつとして位置付けよう⁹⁾と意図しているものである。つまり、制度開示の中で、気候変動に関わる情報開示をするよう働きかけていることを意味する。具体的にはIASBが二〇一〇年に公表した「経営者の説明」 (Management Commentary : MC)⁹⁾ の中に取り込むことが期待されている。

CDSBのフレームワークの具体策として、二〇一〇年九月に気候変動報告フレームワーク (Climate Change Reporting Framework : CCRF) の第一版を公表 (二〇一二年一〇月に一・一版を公表) した。この内容は、気候変動に関わる、企業の定性的情報である気候変動に対する戦略分析、リスク、ガバナンスについての説明と定量情報である温

暖化ガス（GHGガス）排出量の報告、といったものが柱となっている。¹⁰ このようなことを考えると、CDSBのフレームワークは今後様々な方面で大きな影響を及ぼす可能性を秘めている。

1-3 GRIとISO26000利用の一般化

ここで、環境問題を含めた企業のCSR（企業の社会的責任）活動についての情報開示の際にひとつの潮流の柱となっているGRI（Global Reporting Initiative）¹¹ について見る。GRIは地球環境保全を訴えた「セリーズ原則」を公表した米国の民間団体CERESとUNEP（国連環境計画）との協力のもとにスタートしたプロジェクトである。このプロジェクトの目的は世界的に普及してきた環境報告書の質、信頼性の向上と同時に多様なフォーマットで作成されている環境報告書の比較可能性を高めるためであった。ただ、時代の流れとともに、環境問題だけではなく、社会問題、経済問題等を含めた持続可能性（サステナビリティ）に言及する報告書のガイドラインへと変貌を遂げている。GRIは二〇〇〇年にガイドライン（Sustainability Reporting Guideline）の第一版を発行し、基本五年ごとの改訂を目指しているが、二〇一三年には第四版（G4）を発行した。なお、GRIを専門組織として確立するために、二〇〇二年にCERESから独立する形で、オランダに事務局を置き今日に至っている。

GRIのガイドラインは近年、世界の多くの企業が作成するCSRレポートあるいはサステナビリティレポートといわれる報告書作成の際に参照されている。KPMGの調査によれば、フォーチュニングローバル五〇〇社のうちの上位二五〇社の八〇パーセント、世界三四カ国における売上高上位一〇〇社の六九パーセントがCSR報告書等の作成の際に基準として、GRIガイドラインを用いていることが明らかとなっている。¹²

ところで、ISO（国際標準化機構）が持続可能な社会の実現に向けてという構想のもとに生み出したものが、二〇一〇年に発行されたISO26000（Guidance on Social Responsibility）である。これは、企業に限らず、あらゆる組織、たとえば行政、NGO等の社会的責任の実行とその開示に関わるガイドラインであることが特徴である。ISO26000が生まれた背景は「企業だけではなく、政府はもとより、NGO、消費者、労働者、その他あらゆる主体が協調し、新たな規範をつくり、あるいは制度を再構築しつつ対処してゆくことが必要だ、との認識のもと、持続可能な発展を実現するために求められている、あらたなグローバルガバナンス⁽¹³⁾」の確立を目指したものである。なお、このISO26000は先に触れたCDSBと同じように、ルールとしては原則主義を貫いており、開示のフォーマットは規定していない。

GRIとISO26000のガイドラインは企業がCSR報告書等を作成する際に参照されている。たとえば、パナソニックはCSR報告書の中の各項がISO26000のどの課題に該当するか、また、CSR報告書あるいはホームページの中のどの頁がGRIガイドラインの情報開示該当項目なのかを一覧表にして、ホームページに掲載している。またソニーはISO26000については言及していないものの、CSR報告書等の各項目がGRIのどこを参照しているかをホームページに掲載している。米国のエクソン社は同社のCitizenship Reportと呼ぶ報告書の中のどの項目がGRIガイドラインのどこに該当するのかをホームページ上に掲載している。このように、国内外を問わず、CSR報告書等の作成に当たって、ISO26000やGRIを参照している現実がある。

2 情報開示統合化の潮流

企業情報の開示に際して財務情報だけではなくESG問題に関する情報といった非財務情報をも一括してまとめた形の統合情報開示の道が模索されている。財務情報が企業価値形成に与える影響度合いの低下、つまり、財務情報の価値関連性の低下は企業価値形成に際しての財務情報以外の情報が大きな影響を与えていることが理解される。¹⁴ 財務情報そのものの情報開示量は増加してきているのではあるが、それに反して、財務情報の企業価値との価値関連性の低下は大きな問題を提起している。つまり、制度開示のもとでの、情報開示の内容が問われているということである。制度開示のもとで、財務情報が中心的役割を担ってきているが、現実には非財務情報のもつ意味合いが大きくなっていく現実を考えると、制度開示の中でも、非財務情報の比重を高めていく必要性が高まってきていると言えよう。財務情報以外の非財務情報といってもその内容は多様であって、その中のどれが価値形成に影響を与えているかについては今後の研究が待たれる。

なお、非財務情報の定義は論者によって様々であるが、ひとつの例としてエクレスとクルスが著した「ワンレポート」によれば次のようなものがある。¹⁵ ①無形資産 (Intangible Asset)、②KPI、③ESG測定値 (ESG metrics) である。この中で、KPIは有形、無形の経営資源を活用して生じた企業の経営成果を表すものであり、たとえば売上高利益率、市場占有率、新製品開発件数等である。

非財務情報開示の重要性が広く認識される契機となったもののひとつは、一九九四年に、米国公認会計士協会 (AICPA) が公表したジェンキンスレポートがあった。「財務報告からビジネスレーティング」という問題意

識のもとになされたこの報告書はその後の企業による非財務情報の開示姿勢に大きな影響をもたらした。¹⁶ 同時に九〇年代から気運が高まってきたCSRを求める声に対応した企業の様々な情報発信への取り組みがあった。¹⁷ 近年では、制度開示の中に財務情報とともに非財務情報を取り込もうという動きもある。その象徴が、前述したようにIASBが二〇一〇年に公表した、MC (Management Commentary) の中で、ナラティブ情報として、非財務情報を記載することを求めたことがある。

このような潮流のもとで、財務、非財務の情報を一元的にまとめて作成、報告するフレームワークが試みられている。そのひとつが二〇〇六年に英国のチャールズ皇太子の呼びかけによりスタートしたAccounting for Sustainability (通称A4S) である。これはサステナビリティ情報(企業の持続可能性についての非財務情報)を財務情報とリンクさせて開示するフレームワーク策定をめざしたもの、つまり、企業の経営成績の開示の中に、非財務情報を取り込むことを明確化しようという試みである。このA4SとGRIが共同で設立したものが、IIRC (International Integrated Reporting Committee、現在はCommitteeではなくCouncilとなっている) である。IIRCは二〇一一年に「統合にむけて―二一世紀における価値の伝達¹⁸」と題した総括的なディスカッションペーパーを公表した。広く意見を求めてから、二〇一二年にはこの具体的内容の一例ともいえる、プロトタイプ¹⁹を提示している。このような経緯を踏まえ、二〇一三年一二月に、ガイドラインを策定した。

ところで、企業の情報開示は資本市場関係者が主に描く企業価値、つまり株主価値形成のためだけではなく、同時に企業を取り巻くステークホルダーが描く企業価値(これを社会的企業価値とする)形成のためのものである。この株主価値と社会的企業価値が整合性をもって増大してゆくことが求められている。このためにも企業が発信する情報

は資本市場関係者のみならず全てのステークホルダーに対して理解と納得を促すものでなければならぬことは言うまでもない。そして、その情報は財務情報のみではなく非財務情報をも包含しているものが求められている。

2-1 IIRC創設の背景と意義

IIRCが二〇一一年に公表したディスカッションペーパーの中で「時代は変わった、報告書も時代の変化に対応する必要がある⁽²⁰⁾」と象徴的にのべているように、企業の公表する報告書に対して変革を求める声が高まってきたことがIIRC設立の根底にある。

企業は社内外での環境の激変の中にある。企業内の環境としては、先に触れたように、企業価値を形成する源泉が有形なものから無形なものになってきているという大きな流れと企業の健全な意思決定の仕組みを維持するというコーポレート・ガバナンスの問題がある。また、外的環境としては、事業そのものの国際化、迅速化に加え、地球温暖化等の環境問題、人口問題、貧富格差といった社会問題への対応等がそれである。こうした変化の中で、投資家はじめ社会のステークホルダーから理解と納得を得ることによって企業は持続可能な社会を作り上げる一員として貢献すると同時に、企業そのものが持続可能な経営を行う努力をしなければならぬ時代となってきた。

この時代背景にあつて、さまざまな形で、法的、制度的な強制のもとで作成、開示されてきた財務報告の内容は多様化し、情報量（つまり、ページ数）が増加してきた。これに加え、企業が自発的に作成、開示してきた要素の大きい、CSR報告書やサステナビリティ報告書といったものも、その中味は大変濃いものになってきた。財務情報、非財務情報を問わず過大ともいえる情報量をもって公表されてきているというのが現実である。これを、別の側面から見れば

ば、これら情報を利用する投資家、証券アナリスト、その他社会のステークホルダーにとっては、咀嚼、理解が不能な情報となつている可能性も否定できなくなつているといえよう。

この現状を踏まえ、IIRCの試みは、企業が発信する情報を整理、体系化し、企業間の比較可能性をもたせた報告書を作りあげようとするものである。さらに加えるならば、今までの財務情報やCSR報告書、サステナビリティ報告書に代表される非財務情報では、企業価値創造のプロセスが読み取りにくいといった問題への対応も視野に入れている。これは、企業が外部に公表している情報は、それが財務情報であれ非財務情報であれ、公表しなければいろいろな意味でペナルティーを受ける、つまり、情報開示に消極的な企業としてイメージを持たれるかもしれない、といった恐れから情報を脈絡もなく公表している企業も少なくないと思われるからである。

そして、情報開示の問題のひとつに、経営者の情報開示に関する意識の濃淡に起因するものがある。それは、情報開示に際して、その多くが社内の情報をもとに作成される財務情報、非財務情報ではあるが、そのような情報が経営の意思決定に活用されているか否かということである。せっかく有用な社内情報を利用して外部に公表する情報を単に、外部用として経営の中に生かさなないということは広く言えば、経営資源の無駄遣いということにもなる。IIRCにはこのような問題意識が根底にある。

2-1-2 統合報告のコンテンツ

財務情報と非財務情報が統合化されたフレームワークのもとで作成、開示されることのメリットは大きい。個々バラバラに作成されている、価値創造のプロセスについての説明が、ひとつの報告書の中で体系的に、整合性をもって

示され、それが数値だけではなく、ナラティブに表現されることによって、情報利用者により深い理解を促すことになる。

また、今までは多くの場合、情報の加工、公表がサイロ化、つまり組織の縦割りの中で行われ、相互関連性のない状態であり、その弊害は大きかったといえる。情報に一貫性のない状況のもとでの情報開示は、企業の価値創造プロセスの全体像について理解をもとめるということにはほど遠かったということがある。このサイロを取り払い、企業内にある多様な情報を整理し直し、一貫性のあるストーリーのなかで情報が組み立てられた開示は、情報利用者の理解と納得を得るために有用なことである。そして、より重要なことは、統合報告により情報が双方向で活用されることが期待されている。単なる、企業からの一方通行的な開示ではなく投資家を含めたステークホルダーとの対話を通じて持続可能な企業と社会を作り上げることになる。

なお、この統合報告によれば、価値創造に貢献する資本を考える場合、それは財務的資本 (Financial capital) だけではなく、それ以外の非財務的資本、具体的には、製造資本 (Manufactured capital)、知的資本 (Intellectual capital)、人的資本 (Human capital)、社会関連資本 (Social and relationship capital)、自然資本 (Natural capital) をも念頭に置きながら六つの資本が自社の事業活動とどのような結びつきをもつのかについて説明するように求めている。その具体的開示項目をコンテンツの要素として提示している。

ガイドラインによれば、その要素として次のような事柄が挙げられている。²¹⁾

A 企業組織の概観と外部環境

B ガバナンス

- C ビジネスモデル
- D リスクと機会
- E 戦略と経営資源の配分
- F パフォーマンス（定性的・定量的情報、KPI）、等である。

この統合報告による開示内容は、二〇一〇年に公表されたIASBによるMCの内容と重なるところが多いことが注目される。

なお、これら全ての項目を網羅しているわけではないが、国内外の企業で統合報告書作成の試みがなされている。²²⁾

3 不可欠となるESG問題への対応

非財務情報の中でもESG情報に関心が集まっているがESGの明確な定義は確立していない。一般的には次のような事柄に対する企業の姿勢と対応を表す総称として用いられることが多いようである。

- E（環境）…地球温暖化問題への配慮、有害物質の排除、工場立地等の際の自然との調和、水資源の有効活用等
- S（社会）…貧富格差の是正、児童労働の排除、地域社会への貢献、ワークライフバランスの改善等
- G（ガバナンス）…経営の意思決定が公正性をもつてなされ、それが有効に監督されているかという問題等

このESG問題はE、S、Gそれぞれに強弱はあれ相互に関連していることもあり、個別に切り分けて評価するには困難さが伴う。たとえば、社会問題への姿勢と対応や環境問題への意識や改善努力等といったことは効果的なガバナンスへの経営者の取り組みによって影響される可能性が極めて高いということがある。別の視点からみると、企業

のESG問題への関心度合いと対応能力は企業のレピュテーション、企業価値の形成にも大きな影響を及ぼすことにもなる。

EとSとGとが同列に並べられているがEとSはどちらかというところ、企業の外部の問題に対する企業の姿勢と対応に焦点をあてているのに比べ、Gは企業内部の問題に対する事柄であるという大きな違いがある。

ところで、ESGと表現する場合、企業のESG問題への姿勢と対応を企業外部からの視点で評価し企業価値形成に結びつけようとする意図が大きい。一方、CSRと表される場合は企業自身がESG問題に対してどのように取り組み持続可能な状況を作り出そうとしているかを示すことが多いようである。このようにみると、ESGとCSRは企業の外から見るのかうちから見るのかの違いで、根底にあるものは同一の事柄であるといえる。

3-1 ESG問題とリスクマネジメント

ESG情報開示について別の視点から考える。企業のESG問題への姿勢と対応は企業のみならず、投資家はじめ社会のステークホルダーにとっても重要な「見えざるリスク」と言うことができる。企業が事業活動を行う際のサプライチェーンの中で、環境や社会に対する配慮がなされない、たとえば、有害物質や温暖化ガスの大量発生を見逃すといったこと等のことがあれば、企業はレピュテーションの低下をもたらすリスクが表面化することになる。投資家にとつてみれば、このような事態は企業価値を毀損することになり、投資採算の悪化をもたらす。他の多様なステークホルダーにとつても、直接、間接の影響を受けることは避けられない。このこともあり、企業はESG問題に多大な関心を持たざるを得なくなる。従って、企業にとっては、ESG問題について考えその対応策を検討すること、つ

まりESGマネジメントはまさにリスクマネジメントそのものであるといえよう。

そして、企業がESG問題に対応するための費用は短期的コストと考えるのではなく、長期的視点に立った投資と捉えることが必要となる。目先ではその時々が発生する経費とみえるが、企業の健全な成長、持続可能な発展のための投資と理解し行動することが必要であろう。そのリターンは資本市場や広く社会での高い評価の獲得によって具体化されてゆくことになる。また、資本市場のみならず社会においてのレピュテーションの高まりは企業の競争力強化を通じての企業価値向上に有益なことでもある。

なお、特に資本市場においてではあるが、ESGリスクが明らかになった場合どのようなことになる、あるいはどのような対応を迫られることになるのだろうか。企業のESG問題への対応が不適切であったり、それが直接、間接に業績に影響を及ぼす、あるいはその可能性が高い場合、投資家は一義的にはウォールストリートルール（当該企業の行動、業績に不満がある場合は株式を売却して市場から退出すること）を適用し、企業との関係を消滅させることになる。一方、単純にウォールストリートルールが適用しにくい場合、たとえば、投資家の当該企業への運用規模が大きく、市場での売却が株価の下落を招き大きな影響を受けるため、単純に売却できないといった場合、投資家は大株主として持つ影響力を行使することになる。つまり、当該企業の経営陣にESGリスクが顕在化することを回避するよう促すことになる。このように、投資家が株主としての権利を行使し企業に社会的責任を全うさせる投資行動をとることを、*Responsible Investment*（責任投資）と呼ぶ。

投資家以外のステークホルダーは企業に対して株主である場合は、株主としての権利を行使することが可能である。ところが、株主ではない場合は直接的に企業に対してESG問題への対応を提起してゆくことになるが、大きな影響

を与えるには困難さが伴う。どのような形であるかを問わず、コミュニケーションを図り、ステークホルダーが何らかの形で、企業のESG問題に関わる摩擦を低減するよう求めるケースも生まれている。後述するESGリサーチ会社（企業のESGに関わる活動を評価し、その情報を機関投資家等に提供するサービス会社）の評価は、ESG問題についての投資家と企業とのコミュニケーションのひとつの叩き台という意味で有用なものとなる。とはいうものの、仮に企業がESG問題について不適切な状態にあつたとしても、ESGリサーチ会社の判断で、企業の変革を促すことは極めて困難である。現実問題として、企業への影響力をもつ投資家が働きかけなければ、ESG問題に対して企業の誠実な対応を求めることは難しいことであろう。

このようにみえてくると、企業のESG問題への姿勢と対応、つまり、企業のCSR活動あるいはサステナビリティの維持・向上のための活動は、企業のリスク低減効果をもたらし、レピュテーションを高め、企業価値の向上を目指す上で不可欠なこととなっていることが理解される。企業のリスクマネジメントにおけるリスクの範囲は財務、非財務の領域の全てにわたるが、その中でも非財務領域のESGに関わるリスクへの対応は、企業のリスクマネジメント能力の根幹に関わるものであるといえよう。

3-1-2 ESG問題と資本市場

ESG問題をクローズアップさせたのは、国連による責任投資原則（Principle for Responsible Investment：PRI）の策定である。二〇〇六年に提唱されたこの原則は、もともと国連内部での議論をうけて、当時のアナン事務総長が呼びかけたことによる。この原則は、機関投資家に対して、企業がESG問題への適切な対応をとっているか否かを評

価した上で、投資を実行することを促したものである。このことによって、投資パフォーマンスの向上を期待していることがある。本原則は六つの項目によって成っているが、その第一原則に「投資分析と意思決定のプロセスにESGの課題を組み込む」と明確に述べられている。²³⁾

この原則に署名している機関投資家等は二〇一三年一二月現在、二七〇機関であり、ESG問題に対して企業等にサービス、アドバイスする組織としては一七九ある。参加する機関投資家の運用規模は二〇一三年一二月現在で三四兆ドルを超える。二〇一二年末の世界取引所連合（World Federation of Exchanges：WFE）の時価総額の五五兆ドルという規模を考慮に入れると、PRIの資本市場への影響の度合いの高さが理解される。

なお、機関投資家がESG問題と向き合う際に、一つの課題が議論された。それは、企業価値評価や投資判断の際に、企業のESG要因を取り込むことが受託責任を果たすために必要なのかということである。つまり、企業のESG問題を考慮にいった投資、たとえばSRI（Social Responsibility Investment：社会的責任投資）等が受託責任にかなうものなのか、ということである。このような議論に対して、現在は少なくとも投資について期待されるリターンに、たとえESG問題に配慮しても、変化がないとすれば、そのような投資を禁ずるものではないという見方が多くなってきた。PRIの六原則の前文には、端的に表現すれば、受託責任に反しない限り、ESG問題を取り組んだ行動を行うという趣旨の表現があり、ESG問題が投資の際に不利に作用しないことを前提としている。このようなこともあってESGに配慮した投資は急増している。欧州では、二〇〇九年末時点では、七兆ドル以上、米国では二〇一一年末時点で三兆七〇〇億ドルを超えている。一方、日本をみると、二〇一〇年末で公募投信を中心に四〇〇〇億円程度と欧米との比較で見ると、その規模は小さい。²⁴⁾日本に比べ、欧米年金等機関投資家が積極化してい

ることが明示的に読み取れるが、この理由の一つに日本のSRIの統計上の計上基準がポジティブスクリーンで行われるものが主体なのに比べ、欧米においてはネガティブスクリーン抽出されるものが多いため、残高が大きくなる傾向にあるためである、と言われている。それにしても彼我的格差を大きいと言わざるを得ない。

3-3 重要性が高まるESG評価

企業が開示したESG問題への姿勢と対応の評価を行い、その情報を機関投資家等に提供するESGリサーチ会社は国内外に多数活動している。ESGリサーチ会社についての研究によれば、独立系の会社が多いが、そのほかのいくつかは大手金融サービス機関に属するものもある。これらは、もともと独立系であったものが、買収されるなどしたものである。世界的に活動するESGリサーチ会社のESGアナリストはそれぞれ数十名の規模であり、その世界全体の銘柄のカバレッジは三〇〇社程度である。この内日本銘柄のカバレッジは数一〇〇から一〇〇〇銘柄程度となっている。これらESGリサーチ会社は企業からのESG情報の入手方法の違いにより、①主に、企業の開示する情報を入手し分析する公開情報型、②主に、企業へのアンケート調査をもとに分析するアンケート型、③公開情報、アンケートに加え追加的な情報を企業に求める対話型、そして、④情報入手の形態というよりも、分析の手法に特徴を持たせるアナリスト型、の四類型に分けることができる。具体的には、①はイタリア拠点のECP I、②は日本のグッドバンカー、③はスイスのASSET 4、④はアメリカのMSCI等が挙げられる²⁵。

ここで、ESGリサーチ会社がどのような形で、分析を行っているのかを、アナリスト型といわれるMSCIのケースでみる。先の四類型の場合、調査の際にどの方法に力点が置かれているかの違いであり、分析手法は基本的に

は同じものと思われるのでESGリサーチの概要は理解されよう。やや長くなるが引用する「ESG評価は企業や業界の動向についてのESGの取り組みに関する情報の収集から始める。主には、企業が発行しているCSRレポート、IR（筆者注、インベスター・リレーションズのこと）レポート、財務報告書、企業ウェブサイトから企業のESGの取り組み状況や業界特有のESGリスク、成長機会の全体像を把握する。²⁶」このことを踏まえた上で、定性的情報を複数企業で比較可能にするために点数化しESG格付け（レーティング）を行う事になる。

このようにして評価されたESG格付けは、機関投資家はそのサービスを有料で入手することによって、具体的な投資行動に活用されることになる。年金基金を始めとする機関投資家がESG問題を考慮に入れた投資（以下ESG投資）を行なう理由として大別すると次の三つに分けられよう。「①パフォーマンスよりもESGの理念を重視する投資家、②ESGに配慮しつつ市場並みのパフォーマンスを確保したい投資家、③ESGで高パフォーマンスを目指す投資家²⁷」がそれである。機関投資家はESGを考慮する際には、自身の資金の性格やESGに対する考え方に応じて、おおむねこの三類型に分けられると考えても良いであろう。理想的には投資家がESG投資を行なう際に、みずからが企業のESGへの姿勢と対応について分析し、投資の基準を策定することが望ましいが、現実問題として、この作業を機関投資家が全て行なうことは困難である。従って、ESGリサーチ会社が作成するESG格付けを活用することになる。先に触れたようにESG格付けを行なうESGリサーチ会社はそれぞれ独自の考え方、手法で分析するため、同一企業が同じ評価を得られるとは限らない。どのESGリサーチ会社を利用するかについては、機関投資家の投資目的との適合性の中で決定されていくことになる。つまり、「ESG情報をポートフォリオ運用に利用する際には、『ESGの投資方針』と『パフォーマンス』のどちらをどの程度重視するかを考慮しながらポートフォ

リオへの組み入れ方を決める必要がある。」⁽²⁸⁾ ESG投資が、後述するように、必ずしも、パフォーマンス向上に貢献しない可能性もあるという現実を考えると、ESG投資を行なう機関投資家はどちらに比重を置いた判断をすべきか問題となろう。

3-4 ESG問題と投資パフォーマンス

機関投資家にとっては受託した資産を効率よく運用すること、つまり、投資リターンの最大化が目的である。このためには、企業がESG問題に取り組みることによって業績を向上させ、それが企業価値向上につながれば、高いリターンが期待されることになる。ところが、企業が積極的にESG問題に取り組んだとしても、それが直接的なリターンにつながらない可能性がある。また、逆にパフォーマンスを悪化させることが判明すれば、機関投資家の受託責任に反することにもなりかねない。このようなことから、企業のESG問題の取り組みと投資パフォーマンスとの関連について、国内外で研究が行われてきている。

二〇〇七年のUNEP（国連環境計画）の調査によると、ESG問題と投資パフォーマンスとの関連性についての二〇本の研究の内、関係がポジティブとしたものは一一本、ニュートラル六本（内、ニュートラルポジティブ二本、ニュートラルネガティブ一本）、ネガティブ三本であった。⁽²⁹⁾ また、別の、先行研究を隈無く調べたものによれば、「全体的に見れば、ESGスコアが高い企業、あるいはそのような企業に積極的に投資するパフォーマンスは少なくともESGスコアが低い企業や伝統的ファンドに比べ劣っていない」ということであり、「過去の先行研究では少なくともESGパフォーマンスは相対的に劣っていないことが示され」ている。⁽³⁰⁾ ただ、最近の研究によれば、必ずしも

ESG評価の高い企業への投資が良好なパフォーマンスを得ていないということもある。⁽³¹⁾つまり、関連性に関わる研究によれば、おおむね関連性がみられるものの、そうでない場合もあるということである。ESG投資が必ずしも良いパフォーマンスを獲得するとは限らないと言うことであろう。

3-1-5 ESG問題と証券アナリスト

証券アナリストは企業が開示する多様な財務、非財務の情報をもとに、中長期的な業績予測を行い、それをもとに企業の将来キャッシュフローの現在価値を測定し、現在の株価水準の妥当性を評価する業務を行っている。業績予想を行う際には証券アナリストは開示された財務情報をもとにした、過去から現在までの、成長力、収益力等についての分析を踏まえ、経済、産業、業界、ESG問題等の企業の事業環境の展望の中での、企業独自の今後の成長要因を把握することにつとめる。ことに非財務情報の活用についてみると、「ヒントとなるような非財務情報の開示がある」と、強みや、収益構造などの把握が容易になる。業績予想では、過去の分析を充分に行ったうえに、注力しようとす
る方向性とそのための各種資源投入も考え方などの非財務情報をベースに、アナリスト自身の『味付け』⁽³²⁾をおこなう
ということである。「味付け」はアナリストの経験と知見を生かして、ESG情報等非財務情報を業績予測に取り
込む作業であるが、このことが、より大きな意味を持つようになってきている。

国内外において、ESG問題を証券アナリストが分析の際に取り込むことの重要性が認識されている。たとえば、米国のCFA協会（米国の証券アナリストの団体）は二〇〇八年に、「ESGという要因こそ、最終的に株式や債券、不動産、インフラ投資への評価に影響を及ぼしうる本質的なテーマを広範に含んだ枠組みである」として、「上場会社

のESG要因⁽³³⁾を公表し企業評価におけるESG問題の重要性について提起した。欧州においては、E F F A S（欧州証券アナリスト連盟）は二〇〇七年にESG委員会（Commission on ESG）を創設し、証券アナリストが企業評価に当たってESG問題を取り組む必要性を訴えた⁽³⁴⁾。国内においては、日本アナリスト協会が二〇一〇年に、「企業価値分析におけるESG要因⁽³⁵⁾」という報告書を取りまとめた。これは、証券アナリストへのアンケート調査を踏まえ、企業評価の際のESG問題の重要性をクローズアップさせたものである。このように、国内外で企業評価の中にESG要因を取り込む気運は高まってきている。

結びにかえて―情報利用者に視点から―

本稿で見てきたように、情報開示の動きは二〇〇〇年代に入ってから様々な領域で急速に展開している。これは投資家はじめステークホルダーのニーズへの対応ということもあるが、企業自身の経営姿勢の変化、つまり社会との共存の中での持続可能性を探るという意識への変化、がもたらしたものであるともいえよう。

ところで、企業の情報開示は資本主義社会のもと、事業活動を行うプロセスにおいて、多様な業務領域で独自の進展を遂げてきた。古くは出資をする投資家のためであり、企業の財・サービスの広告・宣伝のためであった。どのような形をとるにしても、それは投資家をはじめステークホルダーからの信頼獲得のためのものであった。こと、資本市場に関してみると、近年の情報開示に際しては、企業が発信する情報の中でも、特に非財務情報に関心が寄せられ、その中でもESG問題に関わる情報への注目が高まってきている。

企業が発信する非財務情報、とりわけESG情報は投資家のみならず他の多様なステークホルダーにとっても企業

価値形成大きな影響を及ぼす。資本市場における企業価値だけでなく、ステークホルダーが描く企業価値、つまり社会的企業価値の形成と向上は企業が、社会との関わりの中で事業活動している限り、不可欠なことだからである。これまで見てきたように、過多ともいえる企業からの情報開示がなされてきたのは、企業が資本市場における企業価値ばかりではなく社会的企業価値の形成がより重要な意味を持つということに対しての理解を深めてきたからに他ならないともいえる。

ステークホルダーの企業への関心が高まるにつれ、情報の内容は多様化し、情報量は増加し続けてきている。このような状況のもと、情報の利用者であるステークホルダーは、あふれる情報の中から必要な情報を取捨選択する必要に迫られると同時に、企業間の比較をする軸のないままの情報、極端に言えば、評価不可能なものを受け取っていることになりかねない事態となっている。特に投資家にとっての関心は投資判断に資する情報という一点に絞られているのが現状である。実務家の考えが理解できる次のような言葉がある。「『情報は多ければ多いほどいい』とは考えていない。投資家の関心は最終的には財務に集約される。……（中略）……『瑣末な情報の大量開示で、かえって重要な情報がみえにくくなる』ことに投資家は重大な懸念を有している」³⁶。

このような情報過多による混乱を避けるため、主に投資家からの視点であるが、企業の情報開示について、財務情報のみならず、非財務情報をも含めた形の開示フレームワーク、つまりIIRCの提唱するような統合報告にしてゆこうとする動きが加速化している。この試みが、国際的に共通化されたフォーマットで企業に情報開示を迫るものになるか予断を許さないが、ひとつの大きな潮流になっていることは疑いないところであろう。一定の比較可能なフォーマットでの情報開示が行われることは、情報利用者にとって大いに有用であることは違いない。とはいえ、企

業の発信する情報が正しく評価されなければ意味が無いとも言える。このためには、企業の情報発信に合わせて、情報利用者の情報解釈能力を高めていく努力も不可欠であろう。たとえば、かつて米国のGE社（ゼネラルエレクトリック社）がホームページのIRコーナーに投資教育のコンテンツを掲載し情報利用者のリテラシー強化を支援していたようにである。

- (1) 田中襄一「企業情報開示の統合化」政経研究第四九巻第一号、日本大学法学部、二〇一二年、二五頁―三〇頁。
- (2) Michael E Porter, Mark R Kramer “Creating Shared Value”, *Harvard Business Review*, January-February 2011, pp62-77. マイケル・E・ポーター、マーク・R・クラマー「共通価値の戦略」ダイヤモンドハーバードビジネスレビュー、ダイヤモンド社、二〇一一年六月、八頁―三〇頁。なお、本稿ではShared Valueを共有価値とする。
- (3) 環境省「環境報告書ガイドラインとGRIガイドライン併用の手引き」環境省、一九九五年、一頁。
- (4) 戸崎豊「知的資産経営の開示ガイドラインの解説」企業会計第五八巻一号、中央経済社、二〇〇六年一月、一一一頁―一二二頁。
- (5) Directive 2003/51/ec of the European Parliament and of the Council of 18 June 2003.
- (6) UNCTAD “Guidance on good practice in corporate governance disclosure” TRADE AND DEVELOPMENT BOARD International Standards of Accounting and Reporting, November 2005.
- (7) 米国のWRI (World Resources Institute) とWBOSD (World Business Council for Development) とが中心となり一九九八年に設立され、企業、政府機関、NGO等が集まる団体により発行されている温室効果ガス規制の基準。
- (8) <http://www.cdproject.net/en-US/pages/about-us.aspx> 二〇一三年二月二十九日アクセス。
- (9) 田中襄一、前掲書、二九頁―四〇頁。MCは財務報告の中にいわゆる非財務情報の記載を求めたものである。

- (10) CDSB “ClimateChangeReportingFramework-Edition1.0” September 2010, pp19-26.
- (11) 一九八九年のエクソン社タンカー、バルデス号によるオイル漏出事件を契機として設立された環境保護団体。
- (12) KPMG “International Survey of Corporate Responsibility Reporting” 2011, p21.
- (13) 関正雄「ISO26000を読む」日科技連出版、二〇〇一年、六三頁。
- (14) 加賀谷哲之「持続的な企業価値創造のための非財務情報開示」企業会計六四巻六号、中央経済社、七頁。
- (15) Robert. G. Eccles, Michael. P.Krus “One Report” Wiley, 2010, p84.
花堂靖仁監訳「ワンレポート」東洋経済新報社、二〇一二年、七六頁。
- (16) 田中襄一「資本市場における企業情報の開示とコミュニケーション」政経研究第四〇巻第三号、日本大学法学部、一〇四頁。
- (17) 田中襄一「CSRと情報開示」政経研究第四四巻第二号、日本大学法学部、二〇〇七年、四九一頁―五一三頁。
- (18) IIRC “Towards Integrated Reporting-Communicating Value in the 21st Century” Discussion paper, September 2011.
- (19) IIRC “Prototype of the International IR (筆者注 Integrated Reporting (略) Framework” November 2012.
- (20) IIRC, 2011, p4.
- (21) IIRC, “The International IR framework” December 2013. pp23-32.
- (22) 安井肇、久禮由敬「統合報告に向かう企業報告の国際潮流」公益社団法人日本証券アナリスト協会講演会資料、二〇一二年六月一三日。三二頁―五四頁には世界各国の企業による統合報告の試みが示されている。
- (23) 田中襄一、前掲書。
- (24) 瀧本祐介「ESG情報と活用の方法」財界観測第七六巻第一号、野村金融経済研究所、野村資本市場研究所、二〇一三年一月、二九頁。
- (25) 瀧本祐介「運用プロセスでのESG情報の活用」ファンドマネジメント二〇一二年春季号、野村アセットマネジメント、二〇一二年、六五頁。
- (26) 鷹羽美奈子「ESG投資―リスク評価プロセスと投資家の役割」ファンドマネジメント二〇一一年春季号、野村アセット

- マネジメント、二〇一一年、六一頁―六二頁。
- (27) 大塚小百合「ESG投資をどう実践するか」ファンドマネジメント二〇一二年夏季号、野村アセットマネジメント、二〇一二年、八二頁。
- (28) 前掲書、八五頁。
- (29) UNEP, MERCER “Demystifying Responsible Investment Performance-A review of key academic and broker research on ESG factor” UNEP Finance Initiative, October 2007, pp13-14.
- (30) 佐々木隆文「ESGと株式パフォーマンス…先行研究からの示唆」年金と経済第二九巻第一号、(財)年金シニアプラン総合研究機構、二〇一〇年、一五頁―一六頁。
- (31) 瀧本祐介、二〇一三年、四四頁。
- (32) 三宅茂「証券アナリスト考(4)―非財務情報とどのように付き合うか―」IR・COM二〇一一年一二月号、日本IR協議会、二〇一一年、六頁―七頁。
- (33) CFA Institute “Environmental, Social, and Governance Factors at Listed Company” CFA institute Centre Financial Market Integrity, 2008, p1.
- (34) http://www.efas-esg.com/?page_id=26 二〇一三年三月四日アクセス。
- (35) 企業価値分析におけるESG要因研究会「企業価値分析におけるESG要因」日本アナリスト協会、二〇一〇年。
- (36) 窪田真之「投資家から見た総合報告書の利用価値」企業会計第六四巻第六号、中央経済社、二〇一二年、六九頁。

わが国における福利厚生の現状とこれからの方向

谷田部 光 一

一 はじめに

わが国の企業が実施する福利厚生は、賃金や労働時間などの中核的労働条件ではなく、労働条件としてはあくまで副次的な位置づけである。労働費用総額の中に占める比率も一割強にしか過ぎない。しかし、それにもかかわらずわが国の福利厚生がカバーする領域は実に広範囲であり、後掲する図表5や図表6にみるように、衣・食・住から慶弔、健康管理、レクリエーション、融資など、制度・施策は多様である。経営側も従業員側も、その制度・施策や運用に對して少なからぬ関心を持っている。本稿では、わが国における福利厚生（制度）の現状を把握し、課題を抽出し、今後の方向性について筆者なりの提案をしたい。

ところで、「福利厚生」ではなく「企業福祉」という言葉が用いられることもある。福利厚生は、個別企業単位で

みた従業員の生活の安定、心身の健康の維持・増進などを図る制度や施策を指し、一方、企業福祉は社会福祉との係わりの中で、労働者の自助努力（自主福祉）に対する支援も含め、生涯総合福祉を視野に入れた企業による福祉活動の意味で使用されることが多い^①。しかしながら、企業福祉と称しても具体的な制度・施策はいわゆる福利厚生と同じであり、論者によつては両者をほぼ同じ概念で用いている。そこで、本稿では企業福祉の概念をも包含した用語として福利厚生の方を用いることにする。

なお、広義の福利厚生の中に退職金（制度）を含める考え方もあるが、^②筆者は退職金は中核的労働条件である賃金の一類型だと位置づけている。したがって、本稿では退職金・企業年金は福利厚生としては扱わない。

本稿の大まかな構成は次のようになっている。まず、わが国の人材マネジメントにおける福利厚生の理論的な位置づけについて、定義や目的、機能から検討する。次いで、福利厚生の具体的な制度・施策とその実施状況を概観し、筆者なりの視点で分類する。併せて、統計資料により福利厚生費の実態と推移を分析する。さらに、わが国の福利厚生の特徴と問題点を指摘し、環境変化の下での福利厚生の課題と変化の動向を把握する。最後はむすびにかえて、福利厚生に対する今後のあり方、方向性に関して筆者なりの考え方と提案を行う。

二 わが国の人材マネジメントにおける福利厚生の位置づけ

1 日本の雇用・処遇システムと福利厚生

(1) 福利厚生の定義

福利厚生に関する比較的詳しい定義例は次のとおりである。

「企業が、従業員および家族を対象に、経済的・社会的状態の改善を図ることで、労働力の確保・維持、労働能率の向上、そして労使関係の安定を図ることを目的に、任意的・自発的もしくは労働協約や法的規制によって費用を負担して実施する、金銭・現物・サービス給付を含む諸活動^③」。

また、福利厚生（制度）の先駆的研究者である藤田至孝は、福利厚生（企業福祉）について、

「企業福祉とは、①企業が主体となり、従業員の参加の下に（主体）②生産性向上と従業員福祉の両立的達成の効果を期待して（効果・目的）③福祉における社会的役割分担の立場から（機能）④従業員およびその家族を対象（対象）とする⑤福祉施策の総称（範囲）である。」

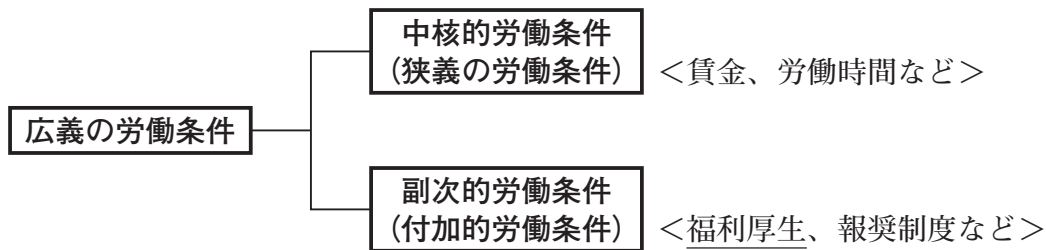
と分析的な定義を行っている。^④ 文言の中の企業福祉を福利厚生と置き換えれば、体系的でかつシンプルな福利厚生の定義といえる。

これらを参考にしながらも、筆者は、

「福利厚生とは、企業が主体となり、従業員およびその家族の経済的・生活の安定、心身の健康の維持・増進などのために、中核的労働条件である賃金・労働時間以外の金銭、現物、サービスを給付する施策の総称をいう。」^⑤と簡潔に定義づける。そして、藤田の定義にある主体、効果・目的、機能、範囲などに関しては、以下の本論の中で適宜言及していくことにする。なお、給付対象については、従業員および制度・施策によってその家族を含めることが、各論者に共有されているといつてよい。

図表1は、筆者の定義の基礎となった、日本的雇用・処遇システムにおける福利厚生の位置づけに関する概念図である。賃金（月例賃金、賞与・一時金、退職金・企業年金が含まれる）や労働時間などの中核的労働条件（狭義の労働条件）

図表 1 日本の雇用・処遇システムにおける福利厚生的位置づけ



に対して、福利厚生は報奨制度などとともに副次的労働条件（付加的労働条件）の位置づけであり、広義の労働条件の一部を構成する。賃金は労務の提供に対する直接的対価、報酬であるが、福利厚生の場合は従業員としての地位に基づく報酬という性格がある。このように、福利厚生は付加的労働条件の一つであり、英語でいうフリンジベネフィット (Fringe Benefits Ⅱ付加的給付) に近い概念だが、フリンジベネフィットには日本の概念からするとむしろ狭義の労働条件に分類される項目が多く含まれており、全く同じ概念ではない。^⑥

(2) 実施主体と福利厚生の範囲

まず実施主体だが、企業段階の福利厚生は、企業（会社、団体）自体が実施する以外にも、企業と従業員で設立する共済会、健康保険組合、厚生年金基金、労働組合などの組織が慶弔金、貸付金、保養施設等の福利厚生施策を実施している。ただ、本稿で主に考察の対象にするのは、最も広範囲で多様な制度・施策をカバーしていて費用負担も多い、企業が実施主体となる福利厚生である。企業の福利厚生は、費用を含め企業が中心の実施主体であるが、藤田の定義にあるように、今日的には制度の設計や運用に従業員あるいはその集団である労働組合、社員会が参加することも多い。

ところで、人材マネジメントを雇用・人事・処遇システムの観点からみると、①雇用管理（採用、配置・異動、退職管理など）、②人事管理（社員等級格付け、昇格・昇進管理など）、③モチ

バージョン管理、④賃金・報酬管理、⑤労働時間管理、⑥評価制度、⑦育成・能力開発、⑧福利厚生、⑨安全衛生管理、⑩労使関係管理などの領域から構成される。^⑦このように、福利厚生は人材マネジメントの一領域を占めているのだが、それでは具体的にはどの制度・施策が福利厚生の範疇に入るかは、論者によっても、個別企業によっても異なっている。^⑧

後掲図表5や図表6に法定外福利厚生制度・施策の例を示したが、厚生労働省調査の図表6では住宅手当、食事手当が含まれている。企業によっては家族手当など生活関連手当を福利厚生に分類する例があつて、狭義の労働条件と福利厚生の境目は企業実務上必ずしも明確ではない。「一はじめに」で、本稿では退職金・企業年金を含めないと述べたが、筆者の立場では住宅手当、家族手当、食事手当などの生活関連手当も中核的労働条件としての賃金であり、やはり福利厚生には含めないことにする。ただ、たとえば自己啓発援助は能力開発に、メンタルヘルス対策は安全衛生管理に、育児・介護支援は労働時間管理に、さらには福利厚生全体がモチベーション管理に関連するなど、他の人材マネジメント領域と福利厚生はオーバーラップしており、厳密な境界線は引けないのが実情である。そこで右で除外した賃金関係を除き、以下の論考では福利厚生を実態に沿って広く捉えることにする。

2 福利厚生の今日的な目的、機能

わが国の近代組織における福利厚生は、明治時代初期に鉱山業や繊維工業の住居、食事施設など生活施設の提供から始まったとされる。その後も工業化の進展、産業構造の変化、経済・社会情勢の変化、労働者の賃金水準や生活水準、社会保障制度や労働者保護立法の整備状況などに対応して、様々に期待される目的、機能が与えられ、様々な施

図表 2 福利厚生目的

※ 法定外福利厚生目的が中心

- | |
|-----------------------------------|
| ① 従業員の経済的生活の安定と向上 |
| ② 心身の健康を維持・増進する（労働力の維持・培養） |
| ③ 労働能力の向上 |
| ④ 職場の人間関係やコミュニケーションを良好にし、一体感を醸成する |
| ⑤ 企業に対する信頼感や安心感の醸成 |
| ⑥ 企業帰属意識、企業に対する一体感の醸成 |
| ⑦ 人材の定着率の高まり |
| ⑧ モチベーションやモラル（士気）の向上 |
| ⑨ 生産性と企業業績の向上 |
| ⑩ 企業イメージ向上による人材の採用・確保における優位性 |
| ⑪ 労使関係の安定 |

策が実施されてきた。その時々状況を反映して、あるときは労働者の足止め策、優秀な労働者の確保・定着策、労使紛争への対処、社会保障制度の代替、またあるときは低賃金の補完による生活支援、労働能力の維持・増進、企業帰属意識の醸成などがその目的、機能であった。こうした歴史的経緯については他の文献に譲り、^⑨ここでは、今日における福利厚生目的、機能を検討することにした。世界的にみても賃金水準が高く、生活水準が上昇し、社会保障制度や労働者保護立法が過去に比べれば相対的に整備された現時点における福利厚生が対象になる。

図表 2 は、企業で実際に実施されている福利厚生制度・施策を基礎に、これまで実施された各種調査の選択肢や文献^{⑩⑪}を参考にしながら、筆者が現状で理解している福利厚生多様な目的、ねらいを列挙したものである（後述する法定外福利厚生が中心）。

これによると、福利厚生制度・施策は、従業員の経済的生活が安定し、心身の健康が増進し、職場の人間関係が良好になることによつて、当該企業に対する信頼感、企業に所属する安心感が生まれ、企業帰属意識と一体感が醸成されることを期待している。その結果

図表3 福利厚生機能（役割）

①	社会保障や社会福祉の補完機能
②	中核的労働条件の補完機能
③	生活安定・向上機能
④	労働能力の維持・向上機能
⑤	人材確保・定着機能
⑥	労使関係安定機能
⑦	生産性向上機能

として定着率が高まりモチベーションやモラル（士気）がアップするほか、労働力が維持・培養され、労働能力が高まることにより、生産性が上がり企業業績が向上することをねらっている。企業イメージアップによる人材の採用・確保で優位になることや、広い意味での労使関係の安定も目的となっている。

これらの目的、ねらい、期待を集約するほか、基本的な役割を加えて福利厚生を機能の側面からまとめたのが図表3である。このうち①社会保障や社会福祉の補完機能、②中核的労働条件の補完機能は、福利厚生の存在自体から導き出される機能（役割）である。③生活安定・向上機能には、財産形成の支援策も含まれている。④労働能力の維持・向上機能は、能力開発だけでなく、心身の健康維持・増進策、文化・体育・レク活動による心身のリフレッシュ

策なども要素になる。⑤人材確保・定着機能は、働きやすさ、企業に対する信頼感、安心感などによって帰属意識や一体が醸成されることを示している。⑥労使関係安定機能は広い意味であり、従業員からの要求、要望に応える側面だけでなく、職場の間関係やコミュニケーションの円滑化の結果、使用者と従業員の関係が良好になることも意味している。⑦生産性向上機能は、人材マネジメントが最終的に期待する機能であり、上述した①～⑥を通じた労働意欲と労働能力の高まりによって実現される。後述するように、労働費用に占める福利厚生費の額がそれほど大きくない割には、期待する目的、機能は実に多彩で広範囲である。

三 福利厚生 の 現状

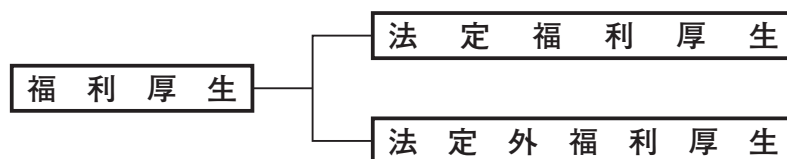
1 福利厚生 の 諸 制度 ・ 施策 と その 分類

(1) 法定福利厚生 と 法定外福利厚生

福利厚生は大きく法定福利厚生と法定外福利厚生に分類できる（図表4）。法定福利は、厚生年金保険、健康保険、介護保険、雇用保険、労働者災害補償保険など広義の社会保険¹²における保険料の企業負担分や、児童手当拠出金など法定の企業負担費用である。この法定福利（費）は、企業経営をしている以上、法律で義務づけられているもので忌避することはできない。一方、法定外福利厚生は、企業が独自に実施する福利厚生制度・施策や、法定福利厚生への企業による上積み実施部分の施策、費用である。具体的には、後掲図表5、図表6、図表10に表示されている制度・施策が該当する。

なお、法定外福利厚生 の 給付形態には、①従業員個人に直接金銭が給付される制度・施策、②ライフプラン・セミナーなど金銭の提供がない制度・施策、③社宅・独身寮、保養所、社員食堂など間接的に金銭的利益を得たことになる中間的な制度・施策がある。従業員個人に直接金品が提供されるのは、たとえば住宅ローン利子補給、人間ドック費用補助、結婚祝金、出産祝金、永年勤続表彰、傷病見舞金、災害見舞金、死亡弔慰金、業務・通勤災害法定外（上積み）補償、自己啓発援助制度などである。ただ、①～③のどの給付形態にしても、企業が費用として負担することは同じで

図表4 法定福利厚生と法定外福利厚生



図表5 法定外福利厚生制度・施策

区分	制度・施策の例
住宅関連	社宅（保有、借上げ）、独身寮（保有、借上げ）、家賃補助、持ち家取得援助（自社融資、財形貯蓄融資、提携ローン斡旋、住宅ローン利子補給、土地・住宅分譲）
医療・健康関連	医療・保健衛生施設設置および運営、生活習慣病検診・対策、人間ドック費用補助、健康相談・指導、メンタルヘルス対策
生活援助関連	社員食堂、食券給付、売店、被服貸与、通勤バス・駐車場、託児所・保育所の設置および利用補助、ベビシッターなど育児支援、ホームヘルパーなど介護支援、ライフプラン相談・セミナー
慶弔・共済・保険関連	結婚祝金、出産祝金、子の入学祝金、永年勤続表彰、傷病見舞金、災害見舞金、死亡弔慰金、慶弔休暇、業務・通勤災害法定外補償、私傷病欠勤・休職制度、遺児育英年金、団体生命保険、共済制度拠出金
金融・財産形成関連	一般貸付、転貸貸付、社内預金、財形貯蓄、従業員持ち株制度
文化・体育・レクリエーション関連	体育施設設置および運営、フィットネス施設利用補助、保養所、文化・体育サークル活動費用補助、レジャー施設費用補助、社内運動会、社員旅行、忘年会、新年会
労働能力向上関連	書籍購入補助、勉強会費用補助、自己啓発援助制度、資格取得援助制度、留学支援制度
その他	カフェテリアプラン

(注) 日本経済団体連合会「福利厚生費調査」の区分を参考に筆者作成。

わが国における福利厚生の現状とこれからの方向（谷田部）

ある。

企業がコントロールできるのは法定外福利（費）である。したがって、法定外福利厚生が狭義の企業による福利厚生であり、以降、本稿では法定外福利厚生を中心に論じていくことにする。

(2) 法定外福利厚生の具体的な制度・施策と実施状況

法定外福利厚生を体系的に区分し、制度・施策の例を挙げたのが図表5である。日本経済団体連合会の「福利厚生費調査」を参考にしながらも筆者独自に、①住宅関連、②医療・健康関連、③生活援助関連、④慶弔・共済・保険関連、⑤金融・財産形成関連、⑥文化・体育・レクリエーション関連、⑦労働能力向上関連、⑧その他に区分し、それぞれの区分に該当する個別企業で実施している具体的な制度・施策を例示した。また、図表6と後掲図表10の調査

図表6 法定外福利厚生制度・施策の実施状況（企業数割合）

—複数回答（単位：％）—

企業規模	住宅関連			健康・医療関連		慶弔・災害関連	
	住宅手当・家賃補助	社宅・独身寮	持家援助	健康診断（法定上積み）	メンタルヘルスケア	慶弔・災害見舞金	遺族年金、遺児年金、遺児育英年金
規模計	48.4	35.0	8.9	71.8	18.5	94.5	14.6
1,000人以上	66.0	82.0	32.1	80.7	57.6	99.2	46.0
300～999人	62.7	64.3	15.8	73.9	36.5	98.7	27.7
100～299人	54.1	45.3	8.5	75.3	22.7	97.2	17.6
30～99人	44.6	27.4	7.6	70.2	14.1	93.1	11.3

企業規模	育児・介護支援関連				文化・体育・レクリエーション関連	
	育児休業（法定上積み）	託児施設	育児補助	介護休業・看護休暇（法定上積み）	余暇施設（運動施設、保養所）	文化・体育・レク活動支援
規模計	40.5	0.6	2.0	30.9	28.6	34.6
1,000人以上	56.7	2.2	15.4	57.4	70.9	63.2
300～999人	47.8	1.4	5.7	44.6	55.0	55.5
100～299人	47.2	0.9	2.8	39.4	35.8	43.8
30～99人	37.1	0.4	1.0	26.1	22.4	28.8

企業規模	自己啓発・能力開発関連		財産形成関連			その他	
	公的資格取得・自己啓発（通信教育）支援	リフレッシュ休暇	財形貯蓄制	社内預金、持ち株会	個人年金への補助	社員食堂・食事手当	その他
規模計	47.3	12.4	57.3	25.5	8.2	38.0	3.6
1,000人以上	77.6	49.2	88.5	76.7	21.8	60.0	5.1
300～999人	65.8	32.6	83.1	52.4	11.3	48.5	4.4
100～299人	56.5	18.0	69.9	35.7	10.1	42.0	4.1
30～99人	41.7	7.4	49.9	18.0	6.8	34.9	3.3

出所：厚生労働省「平成19年就労条件総合調査」

項目（表頭）でも法定外福利厚生との区分、制度・施策が把握できる。

図表6は、厚生労働省「平成一九年就労条件総合調査」から、法定外福利厚生制度・施策の実施状況（企業割合）をみたものである（複数回答）。図表5の制度・施策例に比べれば調査項目は限定されているが、全国対象で企業規模別に調査されているので、法定外福利厚生実施状況の全般的な傾向を把握するには適している。なお、「住宅手当・家賃補助」と「社員食堂・食事手当」は、住宅手当や食事手当を除いた純粹な家賃補助や社員食堂の割合が不明なので、ここでの検討対象からは除く。

規模計で実施企業の割合が多い制度・施策は、「慶弔・災害見舞金」94・5%、

「健康診断（法定上積み）」71・8%、「財形貯蓄制度」57・3%、「公的資格取得・自己啓発（通信教育）支援」47・3%、「育児休業（法定上積み）」40・5%などである。逆に導入企業の割合が少ないのは、「託児施設」0・6%、「育児補助」2・0%、「個人年金などへの補助」8・2%、「持家援助」8・9%などである。

企業規模による格差をみると、導入割合が多い慶弔・災害見舞金と健康診断（法定上積み）は規模格差が小さい。一方、規模計での導入割合が比較的少ない「メンタルヘルスケア」18・5%、「リフレッシュ休暇」12・4%は、中小企業の導入割合が低いことがその理由であり、したがって企業規模格差が大きい。また、「社内預金、持ち株会」25・5%、「社宅・独身寮」35・0%、「余暇施設（運動施設、保養所）」28・6%は規模計の導入割合がとくに低いわけではないが、株式オープン化の程度（中小企業はオーナーの保有比率が高い）、施設建設・維持の費用負担などの点から、大企業の導入割合が高いために規模格差は大きくなっている。いずれにしても、全体的にみて福利厚生制度・施策の導入割合には、大企業で導入割合が高く中小企業で低いという企業規模格差がある。

(3) 福利厚生者の導入理念による分類

ここまで概観してきた福利厚生制度・施策に関して、筆者は別の視点から三種類に分類している。①パターナリズムに基づく福利厚生、②使用者責任に基づく福利厚生、③経営戦略に基づく福利厚生である（図表7）。福利厚生制度・施策を導入、実施する場合の理念の違いによる分類である。こう分類することによって、福利厚生者のこれからの方向性を検討し、あるいは再編する場合にひとつの判断基準になると考えるからである。

パターナリズム (Paternalism) は温情主義と訳されるが、父権主義の意味もある。①パターナリズムに基づく福利

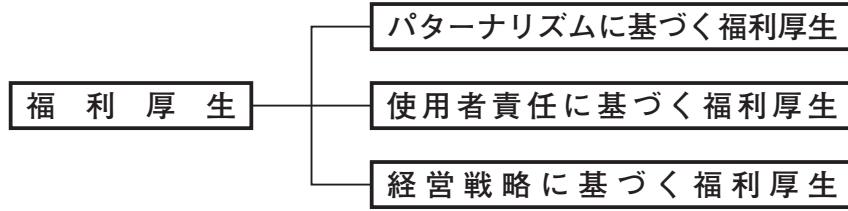
厚生は、企業は一家、会社は運命共同体、経営者は父親・庇護者という発想からの福利厚生である。今日的には父権主義的意味合いは薄れているが、たとえば、社員食堂、購買施設、慶弔金、慶弔休暇、文化・体育・余暇援助、忘年会・新年会、社員旅行、社宅・独身寮、永年勤続表彰、融資制度、貯蓄・財産形成援助奨励などがこれに含まれる。

②使用者責任に基づく福利厚生は、従業員を雇用して企業を経営する場合に、利益（成果）を得る使用者が従業員の生活、安全、健康などに関して、経営の責任において当然実施すべき制度・施策であるという観点からの福利厚生である。法定福利費の使用者負担のほか、たとえば健康維持・増進対策、業務・通勤災害上積補償、私傷病補償、自己啓発援助、母性健康管理、育児・介護支援、キャリア・カウンセリングなどがある。ただし、パターナリズムに基づく福利厚生と使用者責任に基づく福利厚生の項目は、捉え方によっては相互にオーバーラップするものがあり、截然とは区別できない部分もある。

③経営戦略に基づく福利厚生とは、企業の経営目標達成に貢献できるような福利厚生制度・施策を導入、実施することである。¹³最終的には全社戦略の達成に寄与する制度・施策であるが、直接的には人材戦略、人事戦略の方針、目標、計画の実現につながるものが期待される制度・施策である。実際に導入、実施する項目は、パターナリズムや使用者責任に基づく福利厚生で例示した諸制度・諸施策と重なり合う。ただ、経営戦略に基づく福利厚生の具体的な制度・施策に何を含めるかは、個別企業の文化、風土、ポリシーによっても異なってくるので、社宅・独身寮、フィットネスクラブ補助を挙げる会社があるかもしれない。

筆者は、労働能力とモチベーションを高め、労働生産性を上げ、創造的な業務遂行で高付加価値を生み出し、企業業績の向上に寄与する可能性のある制度・施策が経営戦略に基づく福利厚生だと考えている。たとえば、自己啓発援

図表7 福利厚生を導入理念による分類



助制度、資格取得援助制度などの能力向上関連施策、メンタルヘルス対策、健康相談・指導などの医療・健康関連、育児・介護支援関連などが該当する。

2 福利厚生費の実態と推移

(1) 全国調査にみる規模別の実態と推移

図表8は、全国を対象にした厚生労働省「平成二三年 就労条件総合調査」の労働費用調査部分から、常用労働者一人一カ月平均の福利厚生費および法定内外別の内訳と推移をみたものである（退職金は福利厚生費とは別の労働費用として計上されている）。二〇一一年（平成二三年）の企業規模計で見ると、福利厚生費合計は五万三〇八六円、労働費用総額に占める割合は12.8%、法定福利費は四万四七七〇円（同10.8%）、法定外福利費は八三二六円（同2.0%）である。企業規模別にみると、福利厚生費合計の絶対額は規模の大きな企業の方が多く、労働費用に占める割合は規模による差はない。法定福利費をみると、金額的には規模が大きくなる方が多くなるが、労働費用に対する割合ではわずかながら規模の小さい企業の方が多く、これは、規模にかかわらず報酬比例で保険料を徴収している法定福利費の仕組みから来る帰結である。

一方、企業の任意で実施している法定外福利費は、一〇〇〇人以上規模の金額が一万三〇四二円、労働費用総額に占める割合は2.7%、三〇〇～九九九人規模の金額が四五八七円（同1.3%）である。絶対的な金額や労働費用総額に占める割合は多くないが、金額差で

図表 8 規模別にみた常用労働者 1 人 1 ヶ月平均福利厚生費の内訳と推移 (厚生労働省調査)

—単位：円，< % >，(%)—

企業規模・調査年	労働費用総額	福利厚生費合計	法定福利費	法定外福利費
2011年・規模計	414,428<100>	53,086<12.8>(100)	44,770<10.8>(84.3)	8,316<2.0>(15.7)
1,000人以上	477,136<100>	62,172<13.0>(100)	49,130<10.3>(79.0)	13,042<2.7>(21.0)
300～999人	411,721<100>	51,017<12.4>(100)	44,000<10.7>(86.2)	7,017<1.7>(13.8)
100～299人	379,210<100>	48,894<12.9>(100)	43,315<11.4>(88.6)	5,579<1.5>(11.4)
30～99人	350,911<100>	44,526<12.7>(100)	39,939<11.4>(89.7)	4,587<1.3>(10.3)
2011年※	434,083<100>	55,805<12.9>(100)	46,872<10.8>(84.0)	8,933<2.0>(16.0)
2006	462,323<100>	56,011<12.1>(100)	46,456<10.0>(82.9)	9,555<2.1>(17.1)
2002	449,699<100>	52,249<11.6>(100)	41,937<9.3>(80.3)	10,312<2.3>(19.7)
1998	502,004<100>	60,349<12.0>(100)	46,868<9.3>(77.7)	13,481<2.7>(22.3)

出所：厚生労働省「平成23年就労条件総合調査」から著者作成。

- (注) 1. < >内は労働費用総額を「100」とした福利厚生費計の割合であり、()内は福利厚生費合計を「100」とした法定福利費と法定外福利費の構成割合。
2. 2007年以前は「本社の常用労働者が30人以上の民間企業」が調査対象だったが、2008年以降は「常用労働者が30人以上の民間企業」に調査範囲を拡大している。したがって、2007年以前の結果と時系列比較する場合は、「※」の数値(本社の常用労働者が30人以上の民間企業を集計)を参照する必要がある。
3. 退職給付等の費用は福利厚生費とは別の労働費用として計上されている。

八四五五円、金額の倍率で二・八倍、構成割合のポイント差で一・四ポイント、倍率で二・一倍と、法定福利費と違って法定外福利費には明らかに企業規模格差がある。法定外福利厚生費の規模格差は、基本的に中小企業の支払い能力の問題であるが、制度・施策のスケールメリットが働かない、離職率が高いので長期勤続が前提になる制度・施策を導入しても効果がないうし活用もされない、制度・施策の導入・充実に要求する労働組合のある企業が少ない、などもその理由である¹⁴⁾。

なお、福利厚生費合計に占める法定福利費と法定外福利費の比率は、大まかにいって規模計で八五%対一五%、大企業で八〇%対二〇%、中小企業で九〇%対一〇%である。

図表 8 で一九九八年以降の時系列的な推移をみると、傾向的に労働費用総額と福利厚生費合計は減少傾向にあるが、労働費用総額に占める福利厚生費合計の割合はあまり変わらない。法定福利費の金額もほとんど変化はないが、労働費用総額や福利厚生合計額に占める割合は微増傾向にある。これに対して法定外福利費は金額、割合とも減少傾向にある。

図表9 大企業における従業員1人1ヵ月平均福利厚生費の内訳と推移（日本経団連調査）

—単位：円，< % >，（%）—

年度	現金給与総額	福利厚生費合計	法定福利費	法定外福利費
1980	320,575	43,957<13.7> (100)	26,375< 8.2> (60.0)	17,582<5.5> (40.0)
1990	482,592	74,482<15.4> (100)	48,600<10.1> (65.3)	25,882<5.4> (34.7)
1998	546,116	91,575<16.8> (100)	63,162<11.6> (69.0)	28,413<5.2> (31.0)
2002	558,494	96,755<17.3> (100)	68,552<12.3> (70.9)	28,203<5.0> (29.1)
2006	587,658	104,787<17.8> (100)	76,437<13.0> (72.9)	28,350<4.8> (26.9)
2012	549,308	104,243<19.0> (100)	78,948<14.4> (75.7)	25,296<4.6> (24.3)

出所：日本経済団体連合会「福利厚生費調査」

(注) 1. < >内は対現金給与総額に対する比率。

2. ()内は福利厚生費合計を「100」とした法定福利費と法定外福利費の構成割合。

3. 退職一時金・年金は福利厚生費とは別に集計されている。

(2) 大企業における福利厚生費の推移

次に図表9は、日本経済団体連合会の「福利厚生費調査」から、一九八〇年以降の従業員一人一ヵ月平均福利厚生費について、法定内外の内訳と推移をみたものである。時系列に表示したうち三つの年度は図表8の厚生労働省調査に合せてある。同調査は、組織統合した旧日本経営者団体連盟が一九五五年から毎年実施している調査で、二〇一二年度が第五七回になる。二〇一二年度の調査回答企業の一社あたり平均従業員数は四六一七人であるから、大企業対象の調査であるが、長期間の福利厚生（費）の動きを時系列的にみるのに便利なので、よく引用される調査である（退職一時金・年金は福利厚生費とは別に集計されている）。

図表9に表示していない年度も含めると、現金給与総額は最近一五年間はアップ・ダウンを繰り返し、むしろ減少する傾向にある。福利厚生費合計は最近一〇年間あまり水準に変化がない。これに対して法定福利費は徐々に増える傾向にあり、逆に法定外福利費は徐々に減る傾向にある。また、現金給与総額に対する福利厚生費合計の比率（現金給与総額に占める福利厚生費の割合ではない）は増えており、とくに法定福利費の比率は確実に増加している。ここでも法定外福利費の比率は徐々に減る傾向にある。さらに、福利厚生費合計に占める法

定福利費の割合は一九八〇年の60・0%から75・7%へ、法定外福利費の割合は40・0%から24・3%へ、それぞれ一五・七ポイント増減している。

図表8と図表9から言えることは、福利厚生費のうち法定福利費は増加傾向にあり、それに反比例して法定外福利厚生費は減少傾向にあるということである。今後とも、厚生年金保険料を中心に社会保障制度の企業負担分（法定福利費）が増えることは確実である。減少傾向にある法定外福利厚生費が狭義の福利厚生であるが、企業規模による格差は明らかであり、中小企業の法定外福利厚生のある方がとくに問題になる。

(3) 全国調査の項目別金額と構成割合

図表10は、厚生労働省・前掲調査から、二〇一一年度における常用労働者一人一カ月平均法定外福利厚生費の項目別内訳と構成割合をみたものである。制度・施策の実施状況の割合と企業の支出金額の高低は必ずしも一致しない。制度・施策によって必要な費用が異なるし、多くの従業員が対象になる（利用する）制度・施策と、対象になる頻度や人数が少ない制度・施策があるからだ。

まず企業規模計をみると、住居関連費用（住宅手当は含まない）の金額が突出して多く、したがって構成割合も49・4%と約五割を占める。その他では医療保険関連費用が11・5%と二桁に乗っただけで、全体的に金額、構成割合とも低い。なお、日本経団連・前掲二〇一二年調査でも、法定外福利厚生費に占める住宅関連費用の金額・割合が最も高く48・5%である。

企業規模別では、中堅・大企業が規模計と同じような傾向にあるが、中小企業とくに小企業（三〇〇～九九人）はや

図表10 常用労働者1人1ヵ月平均法定外福利費の項目別金額と構成割合

—単位：円（％）—

企業規模	計	住居に関する費用	医療保険に関する費用	食事に 関する費用	文化・体育・娯楽 に関する費用	私的保険制度 への拠出金
規模計	8,316 (100.0)	4,110 (49.4)	958 (11.5)	759 (9.1)	379 (4.6)	556 (6.7)
1,000人以上	13,042 (100.0)	7,038 (54.0)	1,605 (12.3)	854 (6.5)	506 (3.9)	490 (3.8)
300～999人	7,017 (100.0)	3,805 (54.2)	670 (9.5)	657 (9.4)	366 (5.2)	349 (5.0)
100～299人	5,579 (100.0)	2,485 (44.5)	612 (11.0)	797 (14.3)	266 (4.8)	511 (9.2)
30～99人	4,587 (100.0)	1,284 (28.0)	517 (11.3)	665 (14.5)	297 (6.5)	888 (19.4)

企業規模	計	労災付加 給付の費用	慶弔見舞金 等の費用	財形貯蓄 関連費用 ^{注1}	その他 ^{注2}
規模計	8,316 (100.0)	169 (2.0)	266 (3.2)	158 (1.9)	961 (11.6)
1,000人以上	13,042 (100.0)	97 (0.7)	323 (2.5)	250 (1.9)	1,880 (14.4)
300～999人	7,017 (100.0)	116 (1.7)	250 (3.6)	166 (2.4)	638 (9.1)
100～299人	5,579 (100.0)	174 (3.1)	252 (4.5)	84 (1.5)	397 (7.1)
30～99人	4,587 (100.0)	327 (7.1)	201 (4.4)	77 (1.7)	329 (7.2)

出所：厚生労働省「平成23年就労条件総合調査」

(注) 1. 財形貯蓄関連費用とは「財形貯蓄奨励金、給付金及び基金への拠出金」である。

2. その他は、通勤バス・売店等の費用、共済会への拠出金、持株援助に関する費用等である。

3. () は法定外福利厚生費計を100とした構成比であり、四捨五入の関係で100.0にならない場合がある。

や違った傾向を示す。住居関連費用の金額、構成割合（28・0％）が他の規模より少なく、私的保険制度への拠出金が金額、構成割合（19・4％）とも他の規模より多い。住宅関連費用については、小企業は資金的な理由のほか、事業所を全国展開していないために、必要性の面から社宅や独身寮を保有するケースが少ないことも背景にある。私的保険制度への拠出金については、中小企業の場合、たとえば従業員に対する高度障害見舞金、死亡弔慰金・退職金の原資を社内準備するのではなく、民間保険会社の総合福祉団体定期保険等を通じて調達することが多いからと思われる⁽¹⁵⁾。

わが国における福利厚生の現状とこれからの方向（谷田部）

図表11 わが国の福利厚生の特徴

- | |
|------------------|
| ① 総花的である |
| ② 目的と機能が多様である |
| ③ 法定福利費の割合が高い |
| ④ 住居関連費用のウエイトが高い |
| ⑤ 企業規模格差が大きい |

四 日本の福利厚生の特徴と課題

1 わが国の福利厚生の特徴

(1) 五つの特徴

ここまでみてきたわが国の福利厚生（制度・施策）に関して、その特徴を整理してみよう（図表11）。

- ① 総花的である…医、食、住、レクをはじめ実に広範囲の領域をカバーしている。
 - ② 目的と機能が多様である…総花的であることの原因でもあり帰結でもあるが、福利厚生の実施目的や期待する機能（役割）が多様である。
 - ③ 法定福利費の割合が高い…福利厚生費に占める法定福利費の割合が次第に増加してきており、今後とも増加する傾向にある。それに反比例して法定外福利費は減少の一途をたどっている。
 - ④ 住居関連費用のウエイトが高い…社宅・独身寮を中心とした住居関連費用が法定外福利厚生費のほぼ半分を占める。
 - ⑤ 企業規模格差が大きい…とくに法定外福利厚生において企業規模格差が顕著である。
- これらの特徴は、同時に問題点とも課題ともなる。

図表12 労働費用に占める福利厚生費の国際比較（製造業）

—単位：％—

国名	調査年	労働費用計	現金給与	福利厚生費	法定福利費	法定外福利費
日本	2011	100.0	79.7	13.5	11.1	2.4
アメリカ	2013	100.0	77.5	18.7	8.2	10.5
イギリス	2008	100.0	82.7	14.7	7.9	6.8
ドイツ	2008	100.0	77.0	21.3	14.8	6.5
フランス	2008	100.0	63.7	29.5	25.4	4.1

出所：労働政策研究・研修機構『データブック国際労働比較（2014年版）』

(注) 福利厚生費は法定福利費と法定外福利の合計。

(2) 先進諸外国との比較

ところで、日本の雇用システムの特徴として、大企業を中心に手厚い福利厚生が存在することがよく指摘される。その場合、先進諸外国より福利厚生費が多いイメージがあるが、その実態を労働費用に占める福利厚生費の構成割合でみたのが図表12である。労働費用に占める福利厚生費の割合は日本が高いわけではなく、むしろ低い。高いのはフランスであり、ドイツ、アメリカと続き、イギリスも低い部類に属する。アメリカは公的な医療保険が整備されていなくてもあつて、それを補うために企業の法定外福利費の割合は高い。イギリスは社会保障、社会福祉に投入される税金の割合が高いので、保険料など法定福利費の割合はあまり高くない。フランスそれにドイツは社会保障の補完機能に徹する傾向がある¹⁶⁾。

このように、歴史的な経緯も含めて国により社会保障制度の仕組みや考え方、さらには法定、法定外の福利厚生費の範囲と含まれる項目も異なるので、福利厚生費の高さや割合を単純に比較してもあまり意味があるとはいえない。しかし、先進諸外国と比べたとき、わが国の在職者医療制度や公的年金制度が整備されていること、被用者の社会保障制度が主に使用者と被用者の社会

保険料で賄われていることが、法定福利費の割合を高める結果になっていることが理解できよう。しかも、フランスやドイツのようなヨーロッパ大陸型と比べれば社会保険料つまり法定福利費の負担は重くなく、法定外福利厚生も社会保障の補完に限定されず、広範囲で多彩なことが特徴として指摘できる。

2 環境変化と福利厚生

長く低迷した経済・経営環境の下で、労働費用総額や賃金が横ばいどころか減額傾向にあり、それと平行に福利厚生費なかでも法定外福利厚生費が縮小してきている（前掲図表8、図表9参照）。福利厚生に回せる原資が減少する中で、既に見てきたように法定福利費がむしろ膨張する傾向にあれば、当然ながら法定外福利費が縮小することになる。法定外福利厚生には多様なものがあるが、とくに体育館、保養所、社宅、独身寮などのハコものが経営の重荷になってきた。かつては資産として考えられ、積極的に保有する側面もあったが、こうした施設とその管理・運営費は固定費の性格を有するので、不動産価値が下がり、維持費が負担になると、売却処分する企業が増加した。

少子・高齢化も福利厚生のあり方に大きな影響を及ぼす。労働力の減少に対応するため、国は高齢者と女性の労働力率の向上に力を入れている。高齢者雇用安定法で①六五歳定年制、②六五歳までの継続雇用、③定年制の廃止、のいずれかが企業に求められるが、いずれにしても企業における中高齢者の割合は増加する。中高齢者の健康管理だけでなく、若いときから将来の長い職業生活に向けた体力維持・増進施策が必要になる。また女子の労働力化は、企業にそして労働市場に労働力として長く留まることだが、そのためには、妊娠、出産、育児、介護と仕事の両立を図らなければならない。ここに企業が福利厚生として、これらに関して法で定める以上の支援をする意味がある。もっ

とも、これからは育児や介護を男性従業員も担うから、対象は女性従業員だけに限定されるわけではない。

労働市場における雇用の流動性は、統計資料からみる限り、かつて議論されたほどには拡大していない。労働移動率（入職率＋離職率）は好景気るときほど高くなり、不景気ときには低くなるが、失われた二〇年の間は雇用の流動化が停滞していた時期といえる。¹⁷ただ、パート・アルバイト、契約社員、派遣社員などの非正規雇用者は増加し続けている。¹⁸非正規従業員が締結する雇用契約は、反復継続して結果的に長期化しても、契約期間自体は有期、短期である。働く会社も移ることが多く、この層の増加が現時点における雇用の流動化の実態かもしれない。流動化が進み、非正規雇用が増加すれば長期継続雇用を前提としたこれまでの福利厚生とは異なる理念、考え方をとる企業が増えるし、導入・実施される制度・施策も従前とは違ってくるであろう。

3 福利厚生の見直しと変化の方向性

(1) 見直しの必要性

これまでみたとおり、各企業で実施している福利厚生の制度・施策は、そこまで必要なかと思うほど多岐にわたるバリエーションに富む。前項でみた環境変化の下で、総額人件費が抑制されている現在、しかも過去に比べれば明らかに豊かになった時代に、はたして今までのような内容、形態の福利厚生を提供する必要があるのか、という疑問を持たざるを得ない。福利厚生はもともと私生活に立ち入る側面があるのだが、趣味やレクリエーションの領域にまで企業が関与すべきなのかどうか。

しかも従業員の価値観が変化、多様化している今日、画一的な給付方法に妥当性があるのだろうか。福利厚生は本

当に従業員に働きがい、やりがいを与えてモラルをアップし、間接的にでも企業業績に好影響を与えることができるのだろうか。いまや企業を運命共同体、生活共同体と捉えて、丸抱え型の福利厚生を提供する時代ではない。福利厚生 of 今日的な存在意義を根本的に検討し、個々の制度・施策ごとに必要性和妥当性を吟味すべきときに来ている。福利厚生自体を存続させるか否か、存続させるにしても、充実する制度・施策と廃止、縮小する制度・施策について取捨選択、仕訳をする必要性の認識である。

(2) 変化の兆し

現在、福利厚生の変化として指摘されているのは、「ハコものからヒトものへ」というトレンドである。¹⁹ 前述したように、資産価値が減少し維持費がかかるハコもの（ハード）から、メンタルヘルスをはじめとする従業員の健康対策や自己啓発援助などの能力開発支援といったヒトもの（ソフト）へのシフトである。明治安田生活福祉研究所が二〇〇六年に全国の五人以上企業を対象に実施した調査（前掲・注10参照）では、企業が廃止・縮小したい福利厚生制度として挙げる割合が多い項目は社宅（12.0%）が一位で独身寮（8.4%）が二位である（複数回答。以下同）。逆に企業が新設・拡充したい福利厚生制度は、一位がメンタルヘルス（21.3%）、二位が人間ドックへの費用補助（19.9%）である。ただし従業員が拡充を望む福利厚生としては、健康・医療関係をあげるのは企業側と同じだが、依然として住宅関連が多い点で異なっている。これらの傾向は他の調査でも同様であり、²⁰ 企業と従業員の福利厚生に対するニーズは乖離している。

さらに根本的な見直し策として、福利厚生 of 廃止あるいは賃金化を行う企業がある。ただ、廃止といっても単純に

カットするのではなく、旧リクルート社の場合はそれまで福利厚生に使っていた費用を賞与や成果給の原資に回し、自己啓発などの費用は拡充している。⁽²¹⁾ 住宅補助、保養施設など従業員の生活援助に関連した福利厚生を廃止したのである。このように、福利厚生を廃止したという企業では、実際には他の報酬に転換している場合が多いだろうし、家族手当を福利厚生と位置づけて廃止したりリクルートのように、どの項目を福利厚生と捉えるかによっても、廃止の実態は異なってくる。

また、退職金と併せて福利厚生を賃金化したのは松下電器産業（現パナソニック）である。⁽²²⁾ 退職金現金給付コース（B社員）のほかに、大学院修士相当レベルの専門能力を有する社員を対象にした退職金・福祉現金給付コース（A社員）を設定している。「全額給与支払い型社員制度」と称し、A社員を選択すると賞与時に退職金分と福利厚生分を支給する。もともと、A社員を選択しても慶弔制度、レクリエーション補助、施設利用など依然として適用になる福利厚生制度・施策は残っている。同制度の適用対象になるかどうかはあくまで従業員個人の選択により、従前どおり退職金や福利厚生の受給を選択することもできる。両社とも、廃止といっても残る福利厚生はあるわけで、福利厚生の限定化と言った方が正確である。

福利厚生の設計・運用方式として注目されているのがカフェテリアプラン（選択型福利厚生制度）である。同プランは、まず企業が一定の方針に基づいて体系的な福利厚生制度・施策のメニューを設定する。従業員には毎年一定の利権（持ちポイント）を付与し、その範囲内で従業員自身が必要と考える福利厚生制度・施策（制度・施策によって必要ポイント数は異なる）のメニューを選択し、組み合わせる利用する制度である。企業のコスト対策と従業員側の個別ニーズに合わせた効果的な福利厚生の実現などを目的に、大手の企業で導入されている。⁽²³⁾ わが国における現行の福利

厚生をすべてカバーする制度ではないが、より賃金化に接近した方式といえる。同プランに関しては次項で改めて述べる。

福利厚生の運営方法の合理化、効率化といえるのがアウトソーシング（外部調達、業務委託）である。福利厚生のアウトソーシングは、大きく①専業型アウトソーシングと②総合型アウトソーシングに分けることができる。専業型アウトソーシングは、各種福利厚生の制度、施策、サービスごとに専業のアウトソーサーに業務運営と管理を委託する方法である。総合型アウトソーシングでは、福利厚生全体の運営・管理を委託する。総合型のアウトソーサーは、前の施設、サービスだけでなく多様なサプライヤーと提携し、福利厚生をパッケージで提供する。前述したカフェテリアプランは、総合型アウトソーサーに委託するケースが多い。アウトソーシングすることで、単に内部業務が軽減されるだけでなく、専門家による福利厚生の合理化・効率化、コストダウン、サービスの向上などが期待できる。また、自社施設を保有していなくても従業員にサービスを提供できるので、福利厚生の「所有から利用へ」の転換にもなる。²⁴ただ、制度、施策、サービスによってアウトソーシングになじむものと自社運営になじむものがある。慶弔、文体レクなどの項目には、アウトソーシングになじまないものもあるだろう。

以上に述べた福利厚生の変化をまとめたのが後掲図表13-1(1)である。

(3) カフェテリアプラン

注目されているが、実施率は高くないのがカフェテリアプラン（選択型福利厚生制度）である。大企業を対象にした前掲・日本経団連「福利厚生費調査」によると、二〇一二年度の実施企業は、回答六七九社のうち九七社、14.3%

であった。二〇〇二年度は三〇社、4・3%の導入割合だったからこの一〇年で三倍以上になったが、このところは微増傾向である。しかも実施企業九七社のうち、五〇〇人以上企業が五一社(52・6%)、三〇〇人以上企業が区分すると六七社(69・1%)と約七割を占めている。参考までに、前掲・明治安田生活福祉研究所調査における実施率は、8・6%だった。多くの制度、施策、サービスをメニューとして設定でき、しかもスケールメリットを追求できるような、ある程度規模の大きな企業でなければ導入は難しいというのが実態のようである。

カフェテリアプランは、法定外福利厚生としての医療費の膨張に直面したアメリカで、費用抑制を主な目的として導入されたものである。日本の場合は、ベネッセコーポレーションが一九九五年に初めてカフェテリアプランを導入し、その後大手企業で導入するところが増加し、現在の導入率は前述したとおりである。カフェテリアプランは、福利厚生費の総額管理などコスト面のほか、総花的な福利厚生から従業員個々のニーズに合わせた効率的な施策への転換を目的にしている。福利厚生制度・施策というよりは、福利厚生設計、運用、費用配分の方式である。

福利厚生範囲と枠組、仕組みや税制が異なるわが国には、そのままの形では導入できない。したがって、いまわが国で実施されている福利厚生制度・施策の全部に適用できるわけではなく、対象にならない制度、施策、サービスも出てくる。例えば、業務・通勤災害上積補償、私傷病補償、慶弔金、災害見舞金などは予め従業員が選択する方式のカフェテリアプランにはなじまない。実際にも、こういった施策は同プランの選択肢から除外しているケースが多い。カフェテリアプランは、中核的労働条件に近い考え方で従業員に平等にポイントを付与し、それを使い切ろうとする発想である。コストコントロールの面からは優れているようにみえるが、反面、いままで利用していなかった従業員に対し需要を刺激することにもなる。それでも、多様化した従業員ニーズに対応するメニューをそろえ、従業員が

図表13 法定外福利厚生の変化とこれからの方向

(1) 変化

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ① ハコもの（ハード）からヒトもの（ソフト）へ ② 廃止、賃金化 ③ カフェテリアプラン（選択型福利厚生制度）の導入 ④ アウトソーシング（外部調達、業務委託）の活用 |
|--|

(2) これからの方向

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ① 福利厚生 of 絞り込み、重点化 ② 「自律支援型福利厚生」へ ③ 副次的な「労働条件」、報酬であることの再確認 |
|--|

選択できるというメリットがあるし、適用者や利用者が偏り、公平性の点で問題あると指摘される福利厚生 of 改善につながる可能性はある。ただ、考えてみるにわが国 of 福利厚生制度・施策は、適用条件を満たした人を対象にするもので、もともと従業員によって不平等が生じるのを是とし、それをやむを得ないものと従業員も容認している制度・施策が少なくない。弔慰金や災害見舞金をもらった同僚をうらやましく思う従業員はいない。この点で、わが国 of 従来からあった福利厚生とカフェテリアプランは理念が異なる。

カフェテリアプランを導入すると、毎年の個人業績で給付ポイントに差を付けることもできる。実際にそうしているパソナのような企業もある²⁶。だが福利厚生にまで個人業績に応じた格差を付けるべきなのだろうか。それでは限りなく狭義の労働条件に近くなるわけで、この点に関しては慎重な検討を要するだろう。なお、カフェテリアプランを運用していく中で、福利厚生制度・施策の選別、再編が可能になるという利点もある。たとえば自己啓発関連施策の数を増やして、ポイント単価も有利にするなど、企業が戦略的に選択を誘導することや、随時メニューをリニューアルし、多くの従業員が選択した施策を充実して利用度の低い施策は整理するといったことも可能になる。導入できる企業は限られてくるが、いくつかの問題点を修正しながら、福利

厚生改革の手段として、また戦略的福利厚生的手段として、カフェテリアプランの導入を検討する価値はあるといえよう。

五 わが国における今後の福利厚生のあり方―むすびにかえて

1 福利厚生廃止論への疑問

福利厚生、この場合は法定外福利厚生のあり方は、経済・経営環境、社会保障制度の仕組みや整備状況、従業員の選好など多様な要素に影響されるが、その集約されたものが福利厚生に対する経営側のポリシーである。そして今日における企業の福利厚生ポリシーの一つは前述した「ハコものからヒトもの」へのシフトであり、「所有から利用」への転換である。また、法定外福利厚生改革の窮極は廃止、賃金化である。

豊かな社会になり、社会保障制度が整備された今日、企業が提供する福利厚生サービスは時代の使命をほぼ終えたとして、福利厚生の終焉、廃止を主張する論者もいる。法定外福利厚生費は賃金化して、福利厚生を企業が提供するのではなく、賃金を原資として労働者に選択させるべきだとい²⁷のである。

基本的な認識や考え方は筆者も理解できる。福利厚生が提供しているサービスの大部分は、中核的労働条件である賃金を充実させることによって、労働者の主体的な選択に任せるのが本来の姿である。したがって、福利厚生の廃止も選択肢の一つであるが、現状では（法定外）福利厚生の全面的廃止には賛成できない。前述したパナソニックのように賃金化した部分が明確で、賞与時に見える形で支給する場合はよいが、福利厚生を廃止しても企業が必ず賃金化する保証はないし、ある時点で月例賃金の上積み²⁸の形で賃金化しても、その後の賃上げ、賃金運用で溶け込んで消え

てしまうケースは、退職金の廃止・賃金化のときにも現実に存在した。もともと福利厚生が無いに等しい小・零細企業は賃金化のメリットはない。

それに、中核的労働条件の改善だけでは難しい経済生活の安定や心身の健康保持・増進を、福利厚生によって充足する側面があることもあながち否定できない²⁸。能力や職務、業績によって格差のある賃金ではなく、従業員としての地位があつて条件を満たせばほぼ平等に給付を受けられる福利厚生ならではの効用がある。また、企業が介在することで個人では得られないスケールメリットが生じる施策、サービスもある。個人では不足する福利厚生の施策、サービスを活用する知識や情報を企業が提供できる場面もある。さらに、福利厚生には通達によって非課税扱いの項目が少くない。それ自体は租税法主義、租税公平主義に反するという批判²⁹があり、税収が減ることから問題視されているが、いずれにしろ現状で非課税だったものが賃金化すれば課税されることになる。このように、いままで福利厚生が担ってきた役割やメリットを考えると、全くの自助努力に任せるには限界がありかつデメリットがある。そこで現実的な選択肢は、福利厚生を存続させるとしてもその対象となる制度・施策を絞り込み、重点化することである。

2 これからの法定外福利厚生（前掲図表13-1(2)）

① 継続させ、拡充する福利厚生と廃止・縮小する福利厚生の仕訳

今後存続させる、あるいはむしろ拡充すべき福利厚生制度・施策は、「三―1―3」で述べた使用者責任あるいは経営戦略に基づく福利厚生である。今後とも存続すべき具体的制度・施策は、たとえば健康維持・増進策、母性健康管理、業務・通勤災害（法定外）上積補償、私傷病補償、キャリア・カウンセリングなど、使用者責任に基づく福利

厚生に分類される施策である。拡充すべき制度・施策は、たとえば疾病予防、メンタルヘルス対策、心身の健康相談・指導などの医療・健康施策、育児・介護などの両立支援施策、自己啓発援助、資格取得援助などの能力向上施策であり、どちらかといえば経営戦略に基づく福利厚生の領域である。ただ、存続あるいは拡充する制度・施策は厳選し、総花的になることは避けるべきである。

一方、今後は廃止、縮小すべき制度・施策としては、社有社宅・独身寮、体育・娯楽施設、直営保養所、社員旅行、社内運動会、永年勤続表彰などが挙げられる。パターンリズムに基づく福利厚生が多い。前述したとおり企業もハコものは廃止・縮小したいと考えているが、企業と従業員の福利厚生に対するニーズが乖離していることは「四―3―」で指摘したとおりである。

もともと労働費用に占める法定外福利厚生費の金額と割合は少ないが、さらに福利厚生の予算自体を抑制し、余力があるなら狭義の労働条件を充実させるべきである。その少ない原資をどの制度、施策、サービスにどう重点的、効率的に配分するかは、結局、企業（と労働組合など従業員）の価値観やポリシーの問題に帰着する。

② 自律支援型福利厚生

これからの福利厚生を考える場合、これまで福利厚生で扱ってきた施策、サービスについて企業主導で直接かわる領域、部分を縮小して、原則として従業員の自助努力に委ねるべき部分を拡大すべきである。自己責任領域の拡大としては、特定の福利厚生制度・施策を廃止するほか、制度・施策のうち限定された部分だけ企業がかかわる形がある。福利厚生の領域において自立し自律する従業員を、情報提供、相談、指導、カウンセリング、そして費用について、企業が側面から支援する「自律支援型福利厚生」への転換がこれからの方向である。そして今後は、福利厚生に

よる企業帰属意識の醸成や、やる気の高揚を期待するのではなく、仕事そのものと主たる労働条件でES (Employee Satisfaction=従業員満足) を満たし、モチベーションを高めるべきである。

③ 中小・零細企業の福利厚生のある方

これからの福利厚生に関して、一般論としては前述のとおりだが、その場合、中小・零細企業の福利厚生はどうか。もともと中小・零細企業の福利厚生は手薄であるが、それでも従来から惰性で存続させてきた制度、施策がある。この際、必要性の少ない制度・施策は廃止し、できるだけ公的機関や業界団体の施設制度、施策を活用し、可能なものはアウトソーシングする。たとえば、厚生労働省の支援で市区町村を単位として設立されている「中小企業勤労者福祉サービスセンター」に入会する方法もある。

中小・零細企業の場合、福利厚生に費用をかける前に、まず賃金・労働条件などの中核的労働条件を充実させるべきである。自社で実施する福利厚生は中堅・大企業よりさらに厳選し、福利費を傾斜配分し、重点化を徹底することが求められる。どの制度、施策を廃止するか、どの施策に重点を置くかは、各企業の実態とポリシーによるのは前述したとおりである。

④ 福利厚生は副次的「労働条件」、報酬である

法定外福利厚生は、副次的労働条件ではあるが、やはり「労働条件」であることを再確認する必要がある。しかも、社会保障を補完する福祉という側面より、二次的な労働条件、報酬であるという側面をこれからは強く認識すべきである。労働条件であれば、企業の支払い能力と報酬ポリシーが、導入する制度・施策の種類、数、質、水準を規定する。したがって、中核的労働条件である賃金等の報酬と同様に、規模格差や企業格差は必然的に生じてくる。労働条

件である以上、法定外福利厚生に各種格差が存在することは当然であると割り切りざるを得ない。福祉的な面の平等性は公的な社会保障、社会福祉に委ねるべきなのである。

- (1) 田中明『企業福祉論』（北大路書房、一九九六年）、藤田至孝『二世紀に向けて 新しい人事・労務管理システム⑤—企業福祉—』（新日本法規出版、一九九八年）、二神恭一編著『企業と人材・人的資源管理（現代経営学講座8）』（八千代出版、二〇〇〇年）二四六頁（土田武史・執筆）、鈴木滋『エッセンス人事労務管理』（税務経理協会、二〇〇二年）一五九頁以下参照。

- (2) 藤田・同上書二〇頁、二神・同上書二四七頁、佐藤正男『経営人事管理論』（弘文堂、二〇一一年）二四四頁。

- (3) 『経営学大辞典 第二版』（中央経済社、一九九九年）八二〇頁（伊藤健市・執筆）。

- (4) 藤田・前掲書一頁。

- (5) 用語や表現は若干異なるが、二神・前掲書二四六頁、鈴木・前掲書一五九頁、今野浩一郎・佐藤博樹『人事管理入門（第2版）』（日本経済新聞出版社、二〇〇九年）二二〇頁、澤田幹（他）編著『明日を生きる人的資源管理入門』（ミネルヴァ書房、二〇〇九年）一四三頁（佐藤健司・執筆）などもほぼ同様の簡潔な定義を行っている。

- (6) 産労総合研究所編『日英 人事・賃金用語辞典』（経営書院、二〇〇一年）一四四頁—一四五頁。

- (7) 谷田部光一『専門・プロ人材のマネジメント』（桜門書房、二〇一三年）五〇頁。

- (8) 二神・前掲書二四六頁—二四七頁。

- (9) 福利厚生者の簡潔な歴史的経緯は、鈴木・前掲書一六〇頁—一六二頁、二神・前掲書二四八頁—二五一頁が参考になる。この部分の記述はこれらの文献を参照した。また、藤田至孝『職域福祉』（日本労働研究機構、二〇〇三年）八七頁—一〇五頁は、やや詳しく福利厚生者の歴史的な生成、発展、変化に関して論じている。アンドルー・ゴードン、二村一夫訳『日本労使関係史一八五三—二〇一〇』（岩波書店、二〇一二年）は、労使関係史の要素として福利厚生（制度）の歴史的展開を織り込ん

で論じている。

- (10) たとえば、明治安田生活福祉研究所『福利厚生施策の新たな方向性〜より効率的・効果的な運営を目指して〜』（二〇〇八年）に掲載されている調査の選択肢などである。
- (11) たとえばこれまでの（注）に挙げた文献などである。
- (12) 厚生年金保険、健康保険、介護保険などを「狭義の社会保険」、雇用保険と労働者災害補償保険を「労働保険」として区別し、両者を包含した概念を「広義の社会保険」と称する。ただ、単に社会保険といえば、通常は広義の社会保険のことを指す。
- (13) 西久保浩二は、企業戦略への貢献（可能性）という意味で「戦略的福利厚生」という言葉を用い、人材への投資としての福利厚生を強調する。たとえば、西久保浩二『戦略的福利厚生―経営的效果とその戦略貢献性の検証―』（社会経済生産性本部生産性労働情報センター、二〇〇四年）、同『戦略的福利厚生の新展開―人材投資としての福利厚生、その本質と管理―』（日本生産性本部生産性労働情報センター、二〇一三年）。
- (14) 藤田・前掲『二一世紀に向けて新しい人事・労務管理システム⑤―企業福祉―』七〇頁、二神・前掲書二五四頁参照。
- (15) 藤田・同上書七〇頁参照。
- (16) 藤田・同上書八八頁―九四頁、藤田・前掲『職域福祉』参照。
- (17) 厚生労働省「雇用動向調査」によって労働移動率の推移をみると、一般労働者の年間労働移動率は一九九二年26・6%、二〇〇二年25・7%、二〇一二年22・8%である。また、一般労働者の転職入職率は九二年8・2%、〇二年7・6%、一二年7・7%であった。同じ厚生労働省の「毎月勤労統計調査」による月間平均労働異動率（入職率＋離職率。ただし、同一企業内の事業所間異動も含む）は、パートも含む常用労働者で、九二年3・96%、〇二年4・34%、一二年4・07%、一三年4・11%である。二つの調査とも、労働移動（異動）率は取り上げた年以外も含めてほとんど変化がないか、むしろ微減傾向にある。また、厚生労働省「賃金構造基本統計調査」から、一般労働者の平均勤続年数を見ると、九二年10・9年、〇二年12・1年、一二年11・8年、一三年11・9年と、ここ一〇年は延びていないものの二〇年前よりは長くなっている。
- (18) 総務省統計局「二〇一三年平均労働力調査（速報）」の基本集計、詳細集計とも、パート、アルバイト、派遣社員、契約

社員、嘱託などの非正規従業員が、役員を除く雇用者に占める割合は36・6%であった。

(19) 西久保・前掲『戦略的福利厚生―経営的效果とその戦略貢献性の検証―』一一頁―一三頁。

(20) たとえば、西久保・同上書一八頁―一九頁に引用されている、生命保険文化センター「企業の福利厚生制度に関する調査(二〇〇二年)」参照。

(21) 西久保・同上書の四一頁以下に、一九九九年末までに福利厚生を廃止する計画段階での旧・株式会社リクルートの事例が紹介されている。

(22) 松下電器産業株式会社(現パナソニック株式会社)では一九九八年に選択型の「全額給与支払い型社員制度」を導入した。同制度の概要は、『労政時報』第三三五六号(労務行政研究所)、西久保・同上書三八頁以下参照。

(23) カフェテリアプランに関しては、可児俊信『福利厚生アウトソーシングの理論と活用』(労務研究所、二〇一一年)、藤田・前掲『二一世紀に向けて新しい人事・労務管理システム⑤―企業福祉―』第六章、西久保・同上書一八七頁―二一六頁、西久保・前掲『戦略的福利厚生の新展開―人材投資としての福利厚生、その本質と管理―』六四頁―七三頁、西久保浩二「カフェテリア・プラン」(『日本労働研究雑誌』第六〇九号、二〇一一年)四六頁―四九九頁参照。

(24) 福利厚生のアウトソーシングに関しては、可児・同上書を参考にした。なお、西久保・前掲『戦略的福利厚生―経営的效果とその戦略貢献性の検証―』三一六頁以下参照。

(25) 株式会社ベネッセコーポレーションのカフェテリアプランに関しては、西久保・前掲『戦略的福利厚生の新展開―人材投資としての福利厚生、その本質と管理―』一七九頁―一九九頁、藤田・前掲『二一世紀に向けて新しい人事・労務管理システム⑤―企業福祉―』二五五―二六五頁参照。同社のカフェテリアプランは随時改定しており、またベネッセグループ全体に適用されている。

(26) 株式会社パソナのカフェテリアプランについては、『労政時報』第三四四八号参照。

(27) 橋本俊詔・金子能宏編著『企業福祉の制度改革―多様な働き方に向けて』(東洋経済新報社、二〇〇三年)三三二頁―三三三頁、橋本俊詔『企業福祉の終焉―格差の時代にどう対応すべきか』(中央公論新社・中公新書、二〇〇五年)。

わが国における福利厚生の現状とこれからの方向(谷田部)

- (28) 桐木逸朗『中小企業の福利厚生』（日本労働協会、一九八五年）一一頁。
- (29) 村越未知「フリンジ・ベネフィット課税の強化に関する一考察」（『会計検査研究』二一九号、二〇〇四年）二〇三頁―二一七頁、山内直人「フリンジ・ベネフィット課税の経済分析」（『日本労働研究雑誌』第四二九号、一九九五年）二六頁―三七頁。


~~~~~  
 翻 訳  
 ~~~~~

20 世紀後半の半世紀にわたる経済思想の進展と ケンブリッジ大学経済学部の視点

—私の経済に対する思考遍歴—

マイクル・ジョージ・クチンスキー

安藤 忠

山城秀市

和田万紀 訳

(翻訳者注1)

(翻訳者注1)

本稿は、著者マイクル・クチンスキー氏 (Michael George Kuczynski: Emeritus Fellow, Pembroke College, Cambridge University) を、平成 25 年度法学部招聘教授として平成 25 年 9 月 16 日から 9 月 26 日まで招聘した際に行われた 3 回の特別講義のうち、第 1 回特別講義 (9 月 18 日(水)) に対して寄稿されたものである。

なお、クチンスキー氏は、同年 9 月 26 日付 Financial Times 紙において「日本大学法学部招聘教授」の資格で論説を発表した。

はじめに

このような講義の機会を与えられましたことは名誉なことであると同時に大きな喜びであります。また、経済の動向と分析に身をおいてきた 50 年間について振り返る機会ともなりました。

私をはじめて日本大学と交流を持ちましたのは、2 人の著名な経済史

研究者（野口とトレビルコック）を通じてでありました。それゆえ、このたびの3回の講義で、歴史家のアプローチを取り入れようと考えております。特にクライブ・トレビルコックの早すぎる逝去を心にとどめておきたいと思います。ケンブリッジにいる私の学生たち、私が所属するケンブリッジ大学のペンブルック・コレッジ、そして私自身も彼にとっても多くを負っており、どうしたらそれに報いることができるか分からないほどです⁽¹⁾。

この最初の講義では、私が学生として、そしてワシントンのIMFやケンブリッジで作家として、どのような経済動向や問題に触れてきたかを述べることにします。その後、2回の講義では、密接に関連している2つの主題について検討します。2回目の講義で取り上げるのは、金融政策の発展と広義の一次産品の価格との関連性です。この関連性から示唆される政策についても述べます。3回目の講義で取り上げる主題は、銀行業の発展と金融の脆弱性です。近年、特に米国やユーロ圏で起きていることを理解するうえで役立つポイントについても述べます。

あらかじめお断りしておきますが、これからお話しする私の考えの中には、変わっているもの、あるいは主流ではないものがあります。これらは、個別費用曲線及び総費用曲線と経済学者が呼んでいるものの形状、また、フィリップ曲線とその関連事項であるマーシャル・ラーナー安定条件に関する考えもあります。マーシャル・ラーナー条件は国民所得乗数と銀行信用乗数との関係があり、これは複数あることが強調されます。さらに、「見えざる手」の過程という一般的問題もあります。これらのポイントに関する所見をひとまとめにして、今回お話しすることにいたします。先に述べておきますと、次のように仮定します。費用曲線は水平とします。フィリップス曲線と社会的に興味深いマーシャル・ラーナー条件、さらに銀行信用乗数は、サソリがカエルに対するように、所得乗数に妨げられます。見えざる手命題は、

経済学者の2次元図式よりも物理学者の複雑性によってよりよく定式化されると考えます。

序

アルフレッド・マーシャルはケンブリッジにおける政治経済学の創始者です。また、ニコラス・カルドアは、私がケンブリッジに学生、それから教員としていたときのほとんどで、マーシャルに最も近い、知的な化身そのものでした。マーシャルとカルドアは物事の見方が、特に、技術を発展させてコストを減らす活動を重視する点で、驚くほど似ていますが、それ以外に、政治経済学における3つの事柄に興味を持ち続けていたことも2人に共通しています。1つは、均衡よりも経済動学に興味を持ち、それを万能の鍵ではなく、分析の有益な道具と見ていたことです。2つ目は、実際の税制度の仕組みを活用することで経済成長を推し進めることです⁽²⁾。3つ目は、私の第2回と第3回の講義がともに問題としていることですが、一次産品価格の変動と金融政策は本質的に相互依存しているという認識です。この認識は明らかだけれども実施は難しい政策を示唆します。それはマーシャルの「計表本位」であり、カルドアは「商品準備貨幣」と名づけました⁽³⁾。2人は、私が取り上げるほとんどの(ケンブリッジの)著名人と同様に理論家であり、実際の応用のなかでその活動が証明されるものです。

私が3回の講義で取り上げる主題は次の通りです。まず、一次産品価格の不規則な「スペクトル」変動です。次に、その変動と、マクロ経済学におけるもう1つの自由パラメータすなわち状態変数である利子率との相互作用を取り上げます。このようなコスト要因⁽⁴⁾と利子率変動が、通貨と信用を左右するいくつかの競合する過程に与える影響も取り上げます。そして、そのようにして前循環あるいは内生的な性質をもつ、銀行のバランスシートを取り上げます。

興味深いことですが、1970年代のはじめ商品価格が再び激しく変動し、金融政策がより実験的なものになったとき、経済制度に対する重要なケンブリッジの洞察が見過ごされました。その結果重要な望ましくない影響が分析に起きたように思います。その洞察はアダム・スミスおよびケインズによる単位の選択のなかにすでに見られます（ゆえにリカードは気に入らないでしょう）。また、以下で言及するスラッフアの洗練された研究のなかにも含まれています（ゆえにリカードと関係があります）。この見解を用いてさまざまな主題をひとつに束ねることにします。なおこの見解には、この講義と3回目の講義でも再び触れます。

この導入のお話しを終えるにあたって、スミスとケインズの関係に関する私の考えを述べてもよろしいでしょうか？ 「国富論」の第1巻第3章で、市場（総需要）の規模が生産の進展（分業あるいは資本集約度）を決めるという近代経済学の始まりについて説明しています。このことから、市場の規模は何が決めるのかという問題が生じます。この問いこそが、160年後にケインズが「一般理論」のなかで、明確な意識のもとに、答えたものです。すなわち、市場の規模つまりGDPが上がり下がりするのは、所得を得た人が消費しなかった部分（貯蓄）と所得を得た人ではない人によって消費された部分（投資）が等しいという、会計上の重要な要件を満たすためである、ということです⁽⁵⁾。マーシャルとカルドアは近代経済学における中立の立場を豊かなものにしましたが、スミスとケインズは2つの枠組みを補強しました。

ケンブリッジの観点から：50年間の経済学

数学

私がケンブリッジで学部生となったのは、50年前、1959年の10月でした。まず、パートⅡとして知られる数学のトライポスという試験を目指して勉強しました。その試験は1961年の6月に受けました。イ

ンランドの北部で寄宿学校にいた頃、数学への興味をかき立ててくれた先生に出会いました。その先生は幾何学者で、円錐曲線の投影に関するモノグラフを書いた人で、その後も関連する調和多項式の研究を続けた人です⁽⁶⁾。ケンブリッジでは、マイケル・アティアという、数学への学習意欲をさらに高めてくれる微分幾何学者に教わりました。彼は1966年にフィールズ賞を、スティーヴン・スメイル他2人とともに授与されました⁽⁷⁾。スメイルについては、以下で「見えざる手」問題に関連して再び言及します。

今日では適切でない表現だと思いますが、古典的な「純粹」数学を好むという偏見を、学校の先生から受け継いでいました。後で後悔することになるのですが、ケンブリッジのジョージ・ガブリエル・ストークス⁽⁸⁾のいたコレッジに在籍し、P・A・M・ディラックの講義に出席したのにも関わらず、応用数学で（同様に微分幾何学でも）、特に経済理論にあるような動的なシステムへの応用にとっても役立つ、作用素を有効に省略する研究については怠けて避けていました⁽⁹⁾。（皮肉なことに、20年後、ケンブリッジでチューターをしていたとき、偉大なるウィリアム・ローワン・ハミルトンの傍系の親族を学生として受け持ちました。ハミルトンとは、「ナブラ」 ∇ としても知られる、とりわけ役に立つ微分回転ベクトル演算子を導入した人物です。新たに受け持つ学生の名字を聞いたとき、いくぶんか興奮しながら関わりがあるか尋ねました。彼は顔を赤らめ、「直系ではありません」と穏やかに答えました⁽¹⁰⁾。）

学部の数学では、微分幾何学者に囲まれていたのですが、微分方程式を避けていました。かなり後になって、1960年代のはじめにリチャード・グッドウィンの学生になって何年も経ってから、グッドウィンの一番弟子によって、これらの概念が経済学で最も重要であることに気づかされました。ちなみに、私の目を開かせてくれたグッドウィンの弟子がはじめて専門教育を受けたのは日本でした⁽¹¹⁾。

幕間（余談）

1961年から1962年にかけて、パートⅡの歴史学のトライポスに向けてケンブリッジで勉強していましたが、それは苦勞のあまりない、楽しい時期でした。その試験は1962年の6月に受けました。試験のために選んだトピックの1つは、フランス革命とナポレオンに続く、1815年から1848年にかけてのフランスの王政復古でした。その主題を選んだのは、その時代の偉大な小説家であるスタンダールとバルザック、ユーゴーが中心となる科目だと予想したからでした。しかし、その科目は高教会派カソリック教義に焦点が置かれたものでした。その一方で、論文2つで6時間の試験は、公共財政と関連する金融危機が中心でした。

1815年以降のフランスにおける問題は、革命で財産を失った人々への補償（賠償金という形式）と、不満を募らせやすい軍隊に給料を支払うための費用を確保し、同時に来たるアルジェリア派兵という冒険のための資金を準備するだけの十分な歳入を得られなかった政治の無能によってもたらされました。そのためにフランス政府の債券は脆弱なものとなり、国際体制の中心地で起きた初めての恐慌によって大打撃を受け、バルザックの小説に描かれたような退廃の中で、1830年の政変と最終的には1848年の革命へと続く、困難な時代が到来します。試験場で、この国際的な危機がフランスに引き起こしたことを真摯に、経済学抜きで、理解しようと努力していたまさにそのとき、これらの事柄を理解するためにもっと真剣に取り組まなければならないと悟りました。そこで、学部を再度変えて、パートⅡの経済学のトライポスの候補者となりました。その予備試験は1963年の5月—6月に受けました。

その予備試験に向けた勉強のほとんどは、1962年から1963年にかけての冬に行ないました。その冬は、1683年から1684年以降ではイング

ランドで最も寒かった冬として現在でも記録されています。霜は12月中旬から3月の第1週まで居座っていました。バスタブと、そしてケム川が凍結しました。広い橋の下の氷が薄いことに気をつければ、スケートでケンブリッジからイーリーまで行って帰って来れました。往復で30マイルほどで、1月の中旬に私自身やりました。面白いことに、人口統計学者の先駆けであり、国民経済計算を始めたグレゴリーキングが、私の所属するケンブリッジのコレッジのメンバーになったのが、寒さの（いまだに破られていない）記録となっている1683年から1684年の冬でした。その頃にキングは、1688年（“輝かしい始まり”）のイングランドの富と人口の独創的な計算へとつながる仕事を始めています⁽¹²⁾。彼の卓越した業績の中には、「需要の法則」の経験的言明、すなわちマーシャルの「ハサミ」の経験的論証の最初の試みがあるが、それらはすべて、他者の引用によって不完全に残っているのみです⁽¹³⁾。

この幕間の歴史に関する話を終える前に述べておきたいことがあります。それは1825年の危機が近代のグローバル経済と金融が経験した初めての危機であったということです。その危機に関する当時およびその後の解釈には、今やおなじみとなった議論のすべてが含まれています。危機は実体経済の低迷なのか金融の熱狂なのか。商品ストックによる危機か銀行バブルか。危機は、金融の熱狂を抑制するために中央銀行が適切な時期に節度をもって実施した行動の副産物なのか、それとも過度で遅きにきつた行動によるものか。危機が次々に伝搬していったのは金融活動を通じてか、貿易と実体経済の活動を通してか。悪影響が伝搬した先の周辺的な出来事なのか、放漫財政によるものか⁽¹⁴⁾。それらの議論について後日の講義、特に3回目に取り上げます。

1962年のケンブリッジ経済学

後ほど、もう1つの幕間でお話しすることの後のことですが、1972年に私はケンブリッジに戻りました。ある晩、コレッジで夕食をとっ

ているとき、犯罪学の教授⁽¹⁵⁾に、経済学の教員たちの標準が下がっていると不満を漏らしてしまいました。その教授が言ったことは、「なにを馬鹿なことを言っているんだ。君は、フィレンツェがもはやルネッサンス時代のフィレンツェじゃないと不平を言っているのか。」ということでした。1962年の経済学の教員陣は、ケンブリッジ経済学の「驚異の年」は1944年⁽¹⁶⁾でしたが、ルネッサンスの時代のフィレンツェに匹敵するものでした。

1962年にはデニス・ロバートソンはまだ存命でした（1963年の春に亡くなりました）。彼は1944年に経済学の教授に就任すると、それ以降、経済学原論のお手本となる講義をしてきました。比較的早く引退する際に、賞賛に値する「経済学原理講義」（1957-59年）を書き上げていました。1962年の秋までに、「原理」の講義は後任のジェームズ・ミードが担当するようになっていました。彼も後に講義の内容を発展させて「政治経済学原理」（1965-76）を、早すぎる引退の時に出版しています。引退が早かったのはおそらく、1960年代後半の教員陣が経験した煩わしさによるのでしょう。

経済学部はケム川を渡ったシジウィック・サイトに引っ越したばかりでした。デイヴィッド・チャンパーノウンが統計学を講義し、リチャード・ストーンの後任として応用経済学科長をつとめていたブライアン・レダウェイはインド経済の発展について講義していました。経済学部の中心となっていたのは、経済成長を講義していたニコラス・カルドアと、雇用について講義していたジョン・ロビンソン（「ミセス・ロビンソン」）、厚生経済学のアマルティア・センでした。（カルドアは、「こぼれ落ちそうなほど人でいっぱいの船」効果を作り出すために小さい教室を選んで授業をしたと言われています。）センは、重要な博士論文である「技術の選択」（1960）を出版したばかりであり、カルドアは「経済成長の新たなモデル」（1962）⁽¹⁷⁾を出版したばかりでした。カルドア

の著作は、ミードの「新古典派経済成長理論」と対をなすものでした。1963年のマーシャル・レクチャーは、顔色が透き通るほど青白かったトレバー・スワン⁽¹⁸⁾が「資本と発展の危機」という題目で行ないました。その内容は「ソロー＝スワン新古典派経済成長モデル」として知られるようになるものでした。カルドアとミードを別にすると、特に興味を引かれたのは、リチャード・カーンによる賃金政策に関する講義、マイケル・ポズナーの国営化された産業における価格決定に関する講義、リチャード・グッドウィンのフィリップス国民所得機構に関する講義でした。これらについては他の論文で述べています⁽¹⁹⁾。フランク・ハーンの一般均衡に関する講義もあげるべきでしょうし、そのテーマに関して重要な貢献をしたマイケル・ファレルも特にあげるべきでしょう。(その他、ファレルは企業理論について講義をしていました。)⁽²⁰⁾後ほどこの講義の中で、これらのいくつかに、特にカーンとミード、一般均衡について少し触れます。

スラッファ

そうは言いましても、1962年に経済学部で最も刺激的な人物は、マーシャル図書館の司書となっていた、ピエロ・スラッファでした。マーシャル図書館の司書というポストはケインズが彼のために作ったもので、スラッファは講義をしなくてもよくなりました。2年間やってみましたが、どういうわけか講義は性に合わないことが分ったのだそうです⁽²¹⁾。1960年にスラッファはようやく、「商品による商品の生産」という短い本を出版しました。うわさによると、スラッファはケンブリッジ大学出版会が新しい書体を導入するときに利益を得ようと、何十年も出版を遅らせたと言われました。その本の重要な論点はすでに1928年のケインズの著作にみられますし、彼の見事な編集による「リカルド全集」



ピエロ・スラッファ
(ウィキペディアより)

(1951)⁽²²⁾の序のなかにも見つけることができます。

1962年に経済学を志した人に対して、スラッファは合計で4つの考えを示しました。振り返ると、これらは経済の分析において、従来型の研究ではあまり取り上げられないのですが、説得力のあるものであり続けました。それら4つは、リカード全集の編集を別にすると、スラッファの際だった功績と言えます⁽²³⁾。年代順で1つ目は、1920年代のイタリアとドイツの銀行制度の危うい発展に関する彼の分析です。彼は、1921年にイタリアで起きた銀行危機とその影響についてすばらしい論文を2つ出版しましたあと⁽²⁴⁾、このテーマで1928年から1930年にかけてケンブリッジで講義しました。その分析は、銀行と借り手の間の所有、影響、債務の結びつきが、良くも悪くも、政治を用いて金融情勢に影響を及ぼそうとする様を、つまり、信用と金利に銀行と同様に（より以上に）金融当局が影響を及ぼそうとする様を、客観的に明らかにするものでした。スラッファのこの分析は、ケインズに対する彼の貢献である、残りの3つの考えに直接つながっているように思います⁽²⁵⁾。

再び年代順に取り上げますが、これらの考えは、経済学で正統な思想としてとどまっているものを引っくり返してしまう、いくつかの密接に関連した命題を中心にしています。1つは、マーシャルの述べた競争条件に対する、現実的な生産条件を前提にした痛烈な批判です。これは、不完全競争の概念をもたらし、価格決定に関して広く知られるものとなりました。「オークション方式の価格決定」である一次産品あるいは高度に標準化された製品は不完全競争の例外ですが、これについては第2回の講義で触れることにします⁽²⁶⁾。

2つ目は、スラッファの利子率を単一の「自然な」利率ではなく、いくつもあるものと見なし、さらに、生産に関する諸条件と関係なく、

独自にふるまうものと見なしたことです。この所見は、私が見るところ、投資に関するケインズの複雑な考えを理解する上で重要です⁽²⁷⁾。3つ目は、前述のものから導かれるのですが、利子率がどのようなものでも、生産条件のみから（つまり、需要の構造に目を向けなくとも）、すべての活動が積み上げられて、価格が決定されうることを明らかにしたことです。このことから導かれる実際面での重要な示唆は、金利（これ自体は金融の予測できない変動によって決まります）が設定する利益率で、すべての活動について一貫した、一揃いの価格を見出すことができるということです。金融システムから生じる金利に応じてなされる所得の分配がどのようなものであってもです⁽²⁸⁾。

これは天使が足を踏み入れるのを恐れる場所（賢明な者は近づかない危険な場所）なのですが、ケインズの一見複雑な投資表についてももう少し述べるべきだと思います。投資表のはっきりと下降する曲線は、増資に対する物的収穫逓減を意味するとして、ポスト・ケインズ派⁽²⁹⁾の多くから厄介なものとして扱われてきました。事実、一般理論の投資表は、たくさんの個々の支出決定をマーシャル的な装いでひとまとめにしたもののように思えます。そのことは次のような理由で明らかです。どのような金利であっても、コストと売上予想を前提とするならば、自己資本の減少というリスクを伴っているように見える支出はあります。そう見えない支出もあります。もし、金利が下がり、内部収益に影響するその他の要因に変化がないのであれば、自己資本を減少させない支出の数は変わることはありません（金利の低下がリスクの上昇を招くように見えないのならば）⁽³⁰⁾。ゆえに、金利が低下すると、競争的配慮に支配された支出は減少しないのです。この議論は、ケインズがスラッファから取り入れて、「一般理論」⁽³¹⁾に用いた「自己利子率」という概念によく似ています。

ここで所見をもう2つ述べたいと思います。まず、スラッファは、

経済の需要面が不要なものとは言っていません。企業は競争をしているので、需要は時間をかけて生産構造に影響するでしょう。スラッファが明らかにしたことは、現代の正統的な考えとは対照的に、「均衡」価格と、生産資源間の所得の分配との間に必然的な結びつきはないということです。今述べていることは、私が重要な問題と考えている実際的な例についてです。その一方で、スラッファは、金利やその他の社会的な力に支配される所得の分配に依存せず、すべての価格を一貫して表せる価値尺度財を見出すことができる（それが存在する）ということを明らかにしていません。実は、スラッファはそれを「計算」しています。つまり、そのような価値尺度財を「作成」しています。これは、標準的な「見えざる手」命題を悩ませていた制約から、スラッファの研究を解き放しました⁽³²⁾。

スラッファについて語り終える前に、経済事象を理解するうえでなぜスラッファが重要だと私が考えているか、例を挙げて説明すべきでしょう。1つ目の例は、1968年の5月にフランスで起きた事件です。2つ目の例は、その5、6年後に起きた商品価格ショックです。3つ目の例は、あるラテンアメリカの国で長く続く、独特の金利構造です。この国の経済状況について過去2年、講義で取り上げてきました。

1968年の5月、フランスの経済は不況に近いものでした。パリの学生たちの暴動に続いてストライキが起き、街頭行動と経営側の譲歩という動きをへて、数週間で賃金が30パーセント高くなりました。何が起きたのでしょうか？ 社会的記憶と未解決の政治的なわだかまりを別にすると、たいして何も起きていませんでした。ただし賃金の急上昇と並行して、始まったばかりの不況から経済が急速に回復しました。投資は回復し、要素所得の分配に反映したのです。労働者は自分たちが得たものを消費し、雇用者は彼らが消費したものを得たのです。この連鎖は、ケインズとスラッファから見れば何の不思議もありません。

1970年代の前半と後半に商品価格が急騰しました。それは失業者の急激な増加につながり、西ヨーロッパではその状況が続いています。商品「ショック」は、標準的な教科書が想定していなかったものであり、理解に苦しむものでした⁽³³⁾。すばらしい発想だったのですが、このような価格上昇はある種の「オークション」価格にみられるものです。これについては、第2回の講義で明らかにしたいと思います。「オークション」価格は独自の変動の仕方をするものであり、それが金融システムと相互作用して、(労働)生産性の「ショック」としてあらわれるのです。つまり、生産へのある種の技術的または社会的な動揺であったのです⁽³⁴⁾。そこで起きたことは、価格は何世紀にわたって上昇と下降を繰り返しますが、そのときは上昇のみが起きたのです。やはりこの出来事の連鎖も、スラッフアとケインズからみれば、不思議なことではありません⁽³⁵⁾。

3つ目の例は、ブラジルの金利構造に関するものです。ブラジルは長期間、貸出金利と中間マージンが非常に高い水準でした。そのため、GDPの中で金融システムからもたらされる部分が異常に大きいものでした。言い換えますと、国民所得に占める労働の割合はかろうじて40%を超える程度であり、著しく低いものでした。ありきたりの説明では、相変わらず高い水準の財政赤字、貯蓄率の低さ、「カントリー」リスクを取り上げることでしょう。しかし現実には、財政赤字と低い貯蓄率は借り手への高い金利と貸し手への低い金利に結びつきます。金利の制度上および社会的性質と、複数ある可能性を受け入れるならば、ブラジルの状況は容易に理解できます⁽³⁶⁾。スラッフアとケインズの観点からは、特定の政治経済と理解され、不可思議なことではありません。

さらなる幕間

1963年の初夏、ケンブリッジで経済学を学んで1年が経とうとして

いた頃、進路について決めかねていました。チャリング・クープマンズがその年の春にケンブリッジを訪れたとき、家族のつながりを通して彼と会いました。それによって、エール大学にヘンリー奨学金を得て進むことになっていました。しかしちょうどそのとき、ミードから彼の古くからの友人であるマーカス・フレミングが国際通貨基金（IMF）の研究部門で働く人材をさがしていると聞かされました。どうしてそうしたのかよく思い出せないのですが、結局後者を選びました。事実としては、当時結婚したばかりの私の兄がワシントンで働いていました⁽³⁷⁾。

ケンブリッジを離れるとき、経済成長の理論、特に価値論として知られているものについて多少知識を身につけていました。実際レベルとして、当時ヨーロッパでは国有化されていて米国では規制されていた（電力のような）固定費の高い活動に関する適切な価格設定について、多少の知識がありました。このテーマは私にとってずっと興味深いものでした。通常の金融経済学の知識はわずかしかなく、ミードの授業を受けたにもかかわらず、開かれた経済におけるマクロ経済政策をIS-LMモデルの観点から策定することについても、大して知りませんでした。そういうものすべてをIMFの研究部門で学びました。同時に、ケンブリッジで学んだ成長に関する知識は冷凍庫にしまい込んだのです⁽³⁸⁾。

私がワシントンに着いたのは、ケネディ大統領の暗殺の3週間前でした。ワシントンにいる間にベトナム戦争は終わり、世界経済の中で米国はより問題を抱えるようになっていきます。その問題は1971年8月15日のドルと金との兌換停止で頂点を迎えることとなります⁽³⁹⁾。ワシントンに赴任したとき、ロバート・マンデルの内線電話番号（Dupont-1-3333）を引き継ぎました。マンデルも私もタクシー会社の下請けをしているような気分でした。IMFで過ごした年月で私が取り組んだのは、一次産品価格の形成と変動、安定化計画が2つ（とりわけ

ラジル 1964-67 年とフランス 1968-69 年)、なによりも当時議論されていた国際流動性という問題、それと並行して為替レートの変動という問題でした。ユーロゾーンとの関連でこれらのいくつかについて、そして大体において懐疑的なヨーロッパ主義者の目にはかすかな光にみえるものについて、第 3 講義で言及する予定です⁽⁴⁰⁾。

国際連盟から IMF へ

私の母方の叔母は、私と同じように数学者としてのトレーニングを受け、実験から学んで統計学者となり、ジュネーブの国際連盟の金融部門と経済情報部の中心人物でした。この部門は、第 2 次世界大戦が終わりに向かう頃、プリンストン大学の国際金融部門へとその姿を変えていきましたが、第 2 次大戦前の 10 年間、すぐれた経済学者を多数輩出しました。確かに、その量的研究の中にはケインズ⁽⁴¹⁾に激しく批判されたものもありましたが、近代的な応用国際経済学はそこで、とりわけラグナー・ヌルクセとヤン・ティンバーゲンの研究で始まったと言えるでしょう。加えて、ジェイムズ・ミードとチャリング・クープマンズというスターも、ゴットフリート・ハーバラーとフォルク・ヒルガートとともに名を連ねていました。その部門を率いていた (1931-1939 年) のは、マーシャルの弟子であり、ケインズのケンブリッジでの同僚でもあり、すぐれた官僚でもあったアレクザンダー・ラブデイ⁽⁴²⁾であった。彼のもとで、主にヌルクセが書いた *International Currency Experience* 「国際通貨経験」(1944)、ヒルガートによる *Network of World Trade* 「世界貿易のネットワーク」(1942) のような重要な報告書が準備された。また、この部門は、IMF の研究部門での私の上司となった 2 人の人物が、その職業人生を始めた場所でもあった。その人物は、ヤン・ティンバーゲンの弟子であったジャック・ポラックと、ジェイムズ・ミードの親しい友人であったマーカス・フレミングである。ポラックが有名なのは、世界経済を輸入と輸出の結びつきのマトリックを通して相互作用する国家および地域経済のまとまりと

してモデル化することへの貢献によつてです⁽⁴³⁾。活動伝達の三角性は、上述したヒルガートの先駆的研究にその起源があり、ローレンス・クラインとLINK（「国民経済モデルの国際連結モデル」）計画の人々によつて完成されました。フレミングはロバート・マンデルとともに、異なる為替レート制度のもとでのマクロ政策の混合の理解に貢献したことで有名です⁽⁴⁴⁾。

IMF にいた当時、私はポラックとともに国際流動性について取り組みました。特に、IMF の不運な特別引出権（SDR）の立案や、ポラック安定化モデルと呼ばれた、国際収支の均衡化に関する彼の金融アプローチの適用に取り組みました。またフレミングとともに為替レートの変動のさまざまな面について取り組みましたが、この中には、欧州共同通貨に関する彼の初期の考察も含まれます。ポラックは数学での定式化に他の人の助けは必要ありませんでした。フレミングは直観で非常に正確に理解する人でしたが、そういう助けが必要でした。

IMF の初期の歴史は独特でした。1944 年に創設されたすぐあと、米国の議会で政治的な挫折を経験しました。その結果、ヨーロッパの金融再建のためにマーシャル・プランが実施され、IMF は実際には何の役割も果たせませんでした⁽⁴⁵⁾。同時に、いくつもの国で中央政府による計画経済が行なわれなくなり、各国から来ていた職員が事業部門などへと移り、IMF は能力的に機能を果たせなくなりました⁽⁴⁶⁾。ヨーロッパ再建の役割から除外されたことに続いて、1949 年に英国の通貨ポンドが切り下げられたことも痛手となりました。他の通貨のほとんどもポンドに続いて切り下げられましたので、米国ドルの価値を高めました。これは、政府機関から見ても、ポンドの実効性から見ても敗北でした⁽⁴⁷⁾。しかし、このポンドの実効性の低下は、為替レート分析で大成功を収めることとなります。これは、60 年を経た今でも一言では語れない大きな出来事でした。さらに、米国ドルの観点から言うと、こ

れは為替レートの最初の大きな修正でした。このような修正は、それから20年の間、評判のいいものではありませんでしたが、実際には際だった成功でした。ドルが不足していた状況を、10年もたたないうちにドルの供給過剰へと換えたのです⁽⁴⁸⁾。このポンド切り下げの成功についてはこのあと詳しく述べます。

時間が限られていますので、IMFの初期の歴史について詳細に語ることはできません。そこで、次の点を述べるにとどめます。内向きで理論的な機関が1950年代後半に入ると、2つの役割のみを持つようになりました。1つは、中南米諸国のような、米国にとって戦略的重要性をもたない周辺的な国々に対しての「通貨の医者（金融政策の指南役）」になることです。もう1つは、当初IMFの「一般借り入れ取り決め」（1961）に参加するG10（ジューテン）と呼ばれた、ドル為替レート修正を否定する国々に、事務局業務を提供することでありました。

「通貨の医師」（金融政策の指南）

1920年代中盤以降、国際決済銀行の舵取りの役割をしていた4つの中央銀行、すなわちイングランド銀行、ニューヨーク連邦準備銀行、ドイツ帝国銀行、フランス銀行が、その30年後にIMFが果たす機能を非公式に担うようになりました⁽⁴⁹⁾。外資を導入している周辺的な国々は、安定化計画として知られるようになるものに応じる見返りに、それら中央銀行の承認を、命綱である対外債券という形で得ることができました。これは、資本流入の回復が順調に進んでいるシグナルとなるように考えられたものでした⁽⁵⁰⁾。安定化計画の正確な設計と提案は、1920年代には、プリンストンの国際金融部門のエドウィン・ケメラーにしばしば任されていました。彼は、「通貨の医師」（金融政策の指南役）として最も有名な人物でした⁽⁵¹⁾。しかし、安定化計画の設計はどれもおなじような内容でした。財政上の清廉潔白さを推しすすめて、表面的に信用拡大を食い止め、実際は、資本流入と置き換えるという

ものでした。

IMF では、本質的には同じ設計に対してより厳密な根拠をポラックが与えました。それは、支出の均衡への金融アプローチとして知られるようになるもののなかにあります。通貨の国内需要は、インフレーションと金利の効果の影響はありますが、安定していると想定されます。通貨残高は、健全な準備資金や非預金債務を除けば、銀行信用（銀行融資）に相当するとされます。非預金債務は、銀行の貸借対照表の問題への措置としては、近代以前にはあまりないものでした⁽⁵²⁾。銀行信用には2つの構成要素があります。1つは、蓄積された個人資産の総民間支出と関連するものです。金融自由化以前のことで、この要素は安定していると考えられていました。もう1つは、公共部門の自己資本の変化という公共部門の負債総額と関連するものです。そういう理由で、安定化計画は、公共部門の負債を抑制するために、(間接的な) 租税効果と公共支出（特に、助成金）の制限とを必要としました。そうすることで、貨幣需要に対する通貨残高の増加を抑えるのです。これは、次に、国際収支の危機という脅威を一掃して、資本流入の回復へと導きます。

このモデルにはさまざまな問題のあるニュアンスが含まれています。積極財政主義の他にも、通貨と信用は容易にコントロールできるという考えがみられます。しかし、最も重要な弱点は、その結論部分にあります。断固として通貨価値を守るのではなく、計画的に為替レートを下落させることが、周辺的な（今や「新興の」）国々の経済において、資本流入の回復を確かなものにする最も有効な方法であると判明したことです。これは、1964-66年のブラジルの安定化計画と1966年のインドの通貨切り下げにはっきりとあらわれています。その結果、IMFが出す処方箋（改善のための計画案）は、根本的に改められました⁽⁵³⁾。財政上の清廉潔白さを強調する点は変わらなかったのですが、支出の

均衡をめざすそれまでの考え方では、目指すべきは金融引き締めでした。すなわち、名目支出、通貨の名目上の下落、インフレーションを抑えて、資本流入をもたらすというものでした。新たな考え方ではそうでなくなり、資本流入のために目指すべきことは、財政出動と為替相場対策によって実質支出を抑えるのにちょうどよい程度まで物価水準を押し上げること、になりました。通貨と信用は、銀行システムに想定されていたように貸借対照表を増大させるとされた通貨速度に関する、後知恵的でもっともらしい価値となりました⁽⁵⁴⁾。経済成長と資本流入を明確に説明するうえで実質為替レートが重要な役割をはたすことが主な理由ですが、この新しいモデルはより納得できるものです。この点についてはこの講義の補足と、第2回の講義で述べます。しかしながら、新しいモデルの応用については、特に1980年代前半の国際的な債務危機と1997-98年の東アジア通貨危機への適用については、残念に思う点も多いです。

国際流動性とその他の事柄

第2次世界大戦直後のドル不足から10年とたたないうちに、ドルの供給過剰へと転換しました。このことは、一方では、ドイツを中心としたヨーロッパ大陸の急速な回復と日本を中心とした東アジアの国々の急速な回復を反映していました。もう一方では、米国で拡大していた、豊かであるのに所得が低い成長の構図も反映していました。貿易赤字に転落するのはさらに10年後のことでしたが、1960年代の前半までに米国の国際収支は、海外の急速に発展している地域への直接投資と、貿易と知的財産ロイヤリティーの黒字が、まだ非常に大きいものでしたが、縮小していったことによって、通貨が膨大に流失している状況でした。1961年に金に対するドル価格が短期間に乱高下しました。最近の表現で「のみにかまれた」と言われる動きに似ています。この出来事によって、はじめてドイツの為替レートが小幅ながら修正され、G10の国々が米国ドルを守る姿勢をとるようになりました。

米国の外で急激な経済成長が起き、さらに金一ドル交換レートを固定するために市場操作がおこなわれたことで、国際流動性が不足し始めたのであると、資本移動による為替レートの柔軟性を支持する人たちを除きますが、診断されました⁽⁵⁵⁾。この診断には3つの異なるヴァージョンがあります。古典的な言い方では、カト派は米国が世界通貨を発行するという「法外な」特権を持ち続けるべきだと、非難しました⁽⁵⁶⁾。カサンドラ派は、米国ドルの現状が維持できるものでないと警告しました⁽⁵⁷⁾。カンクター派（先延ばし派）には、G10の事務局長一つまり、IMFも含まれますが、時間稼ぎを試みました。理由は異なりますが、それぞれの観点がIMFの特別引出権（SDR）の仕組みを生み出すのに役立った可能性があります。特別引出権を、米国ドルの法外な特権を弱める可能性のある代替品として、あるいは価格制限された金の保有の追加として、またあるいは国際的通貨を拠出して、その利益を主に享受するのが米国になるようにするためのものにしようとしたのです。

途方に暮れる英国

私がケンブリッジに戻った1972年は、英国にとって興味深い10年が始まったときでもありました。スイスフランとともにポンドは中心通貨として長期間続いた唯一のヨーロッパ通貨となっていました⁽⁵⁸⁾。もちろん、物価は1930年代以来、全般的に高くなっていましたが、初任給や賃料、服1着の価格は、数世代前の被雇用者とかけ離れてはいませんでした。それは特に、価格水準が、途中で上昇や下降はありましたが、第1次世界大戦の開始時とその1世紀前のナポレオン戦争終結時とで同じようなものだったためです。そして、ほぼ完全な破綻がやってきました。

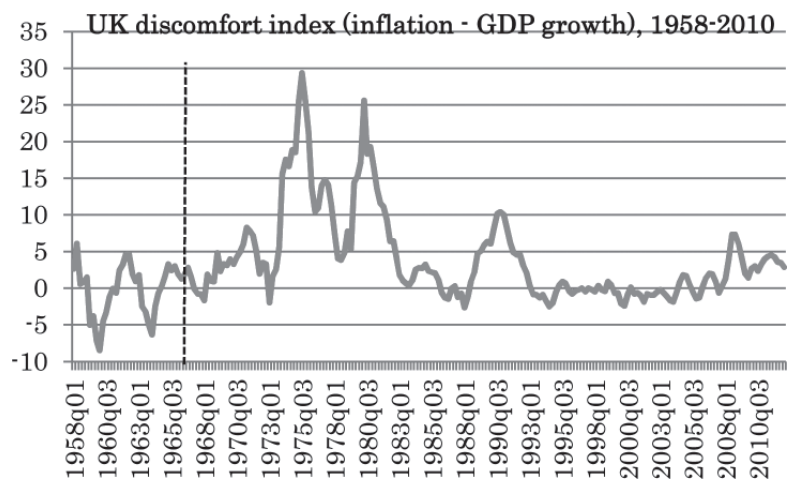
第2次世界大戦直後の政府は、現代史の中で最大の国家債務と2つの政治的義務を引き継いでいました。国内的には、比較的気前のいい、

新たな社会保障制度の提供でした。それは、1920年代の階級闘争に終止符を打ち、第2次世界大戦のとき国を1つにするための代償でした。国外的には、米国と歩調を合わせ、壮大な難破船にしがみついた代償として、多額の軍事費を維持しました⁽⁵⁹⁾。これらの政府は、アトリーからマクミランまでですが、外国市場の回復による成長⁽⁶⁰⁾と、金融的抑圧として知られるようになるもの、つまり序列による銀行信用分配を通じて、公共財政への重圧に対処しました。この序列では、公共部門が列の先頭であり、その後、国際収支の状況と選挙の周期に基づいて大企業あるいは消費者信用が続きました⁽⁶¹⁾。そのため、中小企業は信用割当の変動に直面しました。多くの中小企業にとって特に深刻だったのは、(朝鮮戦争時と1956年のスエズ危機のときのような)金融引締めを断続的に必要とする通貨防衛のときでした。この金融機関離れの発展型は、すでに述べました、「小規模金融機関」というユーロ・ドル市場で同時に発展したものに似ています。小規模金融機関は、最後の頼みの綱である中央銀行を利用せずに、預金利率を高くすることで、割り当てられた借入需要に合わせました。割り当てられたビジネスは金融機関離れを安全なものにするほど有望なものでした。小規模金融機関は、この「自由な」金融の現代的な事例において、保守的なやり方で利益をあげていました。それでも、中小企業の競争と活動は弱いままでした。公共債務という重荷の興味深い側面は、金融政策を麻痺させることです⁽⁶²⁾。資源配分へのミクロ経済的効果は疑わしいけれども、短期の積極財政が過剰に繰り返されることになってしまいました。結末は英国の経済成長でした。それは、成熟した経済に対しては歴史的に妥当ではあるものの、国際的な基準から見ると元気のないものでした。

1964年の労働党政権は、このことに大きな影響を与えました。それはトーマス・バロー⁽⁶³⁾とカルドアの考えの違いから、経済成長に二股の政策をとったからでした。マクロ面については、投資を刺激するた

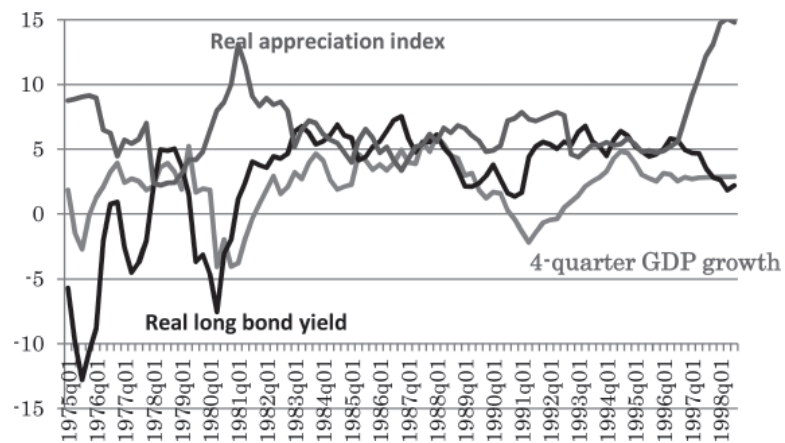
め、財政による、規制的で、組織的な手段をとりました。その手段の中には、中小企業に対して信用を自由化することと、公営企業の経済性を高めることができました⁽⁶⁴⁾。マクロ面では、切り下げと、切り下げを労働コストに転嫁しないという社会的契約によって、実質為替レートの下落を確かなものにすることができました。労働コストへの転嫁を恐れて、この施策は3年間延期されましたが、1966-67年の国際経済の減速という悪条件によって実行せざるを得なくなりました。

1967年11月の通貨切り下げとその他の手段に続いた一連の出来事は不運なものでした。1966-67年の減速からの国際的な回復は、上昇



うわけで、1次製品の価格が朝鮮戦争以後はじめて急激に上昇した1973年には、英国の状況は極めて不安定になっていました。国際的に金利が上昇したため、英国の小規模金融機関は困難に直面しました。英国銀行は、19世紀の終わり以来はじめての大規模な救済措置を発動しなければなりませんでした⁽⁶⁷⁾。その措置には、ポンドの金利が国際的に高いときには、それを低く維持することが含まれていました。そのため、物価がまだ高いときに、ポンドが急激に下落しました。驚くことではないですが、物価と賃金が上昇を始めました（1973-75年）。

このとき金融の歴史は興味深いものになりました。先見の明をもって、労働組合の指導者たちは、インフレーションため



に組合が政治的に非難されるだろうと感じました（実際にそうになりました）。そこで、彼らは、生活水準はそれ以上損なわれまいだろうと理解し、ハロルド・ウィルソン政権にうやうやしく、賃金と物価の上昇スパイラルを止めるように申し込みました。

しかしながら、この賃金上昇の停止のときに、政府は為替レートを値切り、1976年10月まで、さらなる18ヶ月間の衰退を招いてしまった。その時点で、政策の急激な反転が起きました。ジャイムズ・キャラハン政権は「通貨主義」へと転換しました。通貨主義が強調することは、IMFの古いポラックモデルが重視していることです。つまり、国内および国外で通貨の価値を取り戻すために、通貨ストックの増加を抑制する財政の清廉潔白性です。財政の清廉潔白性の要素の1つは、公営企業の経済的に効率のよい長期的な限界費用価格をやめて、利益

が上がる価格にすることでした。これは、公営企業を民営化するという結果をもたらしました。その機会は、次のサッチャー政権が手にすることになりました。なぜこれらのすべてが1976年の夏に起きたのかは、政治史の興味深い問題ですが、それについては検討しません⁽⁶⁸⁾。

生活水準の低下とそれに続く通貨主義政策、特に実質為替レートの上昇のもとで失業が増加した結果、労働組合の不満は大きく高まり、苛立たしい要求と非合法的なストライキがわき起こることになりました(1978-9年の「不満の冬」)。その結果、サッチャー首相は、1979年5月の選挙でわずかな差で政権の座に着くことになりました。

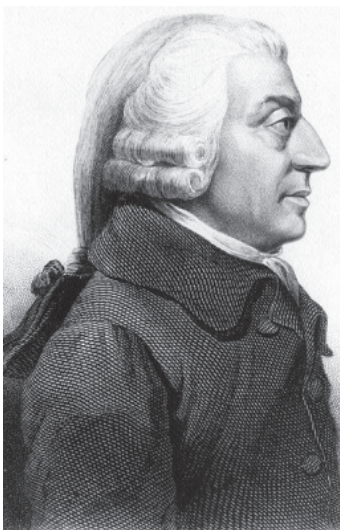
キャラハンの通貨主義のもとでは、弁明の裏に隠れた、控えめであるが強い意志がありました。一方、サッチャーのもとでは、雄弁に語られ、意気揚々とした宣伝の中で実行されました。しかしながら、政策の大部分は同じでした。公共部門の価格をあげて、公営企業を商業的に経営し、通貨の対外価値を高めて国内のインフレーションを抑止する、というものでした。この最後の点は、1次製品の価格が2回目の急騰を始めたときに、北海で油田が開発されたことが助けになりました。しかし、政策の枠組みのなかでは、通貨の国内価値は、通貨ストックの抑制と関連するようには見えませんでした。これが、1979-82年に、当時通貨政策を担当していた国家財政委員会が成し遂げようとしてうまくいかなかったことです⁽⁶⁹⁾。

通貨供給量を絞ることは必ずしも経済活動をうまく監視していることにはなりません。しかし通貨供給量を増やすこと(当時、典型的には「M3」)は銀行預金など利子を生む要素があります。その動きは、通貨主義政策の目的と矛盾しています。そのため(1976年後半から実施されたような)矛盾した政策は金利を高めます。他の資産の価格を抑制することで、利子を生む預金を増やすことになります。そのように矛盾し

た通貨主義政策は、通貨供給量つまり M3 を縮小することではなく、拡大することと結びついてきます。しかし、M3 の統制が政策の最重要の目的であると説得され、M3 が増え続けていることを目にする、金融市場はより政策による締め付けがきつくなると予想します。それは債券価格をさらに低下させ、金利と M3 をさらに高めることになります。さらにそれは実質経済が崩壊してインフレーションが沈静化するほど、実質為替レートと実質金利が高くなるまで続きます。実際は、通貨供給量を統制できるのは通貨政策ではなく、通貨需要に対する究極的には成功しない抑制効果の方です ($m_d = (1/v)p \cdot y$)。この通貨供給量を統制しようというばかばかしいプロセスについて、当時カルドアが「豚を焼くために家を燃やす」と言い表していました⁽⁷⁰⁾。

見えざる手

経済における「一般均衡」は、経済システムが、互いに依存する人や機関、活動とともに秩序だって発展することについて理論化しています⁽⁷¹⁾。それが興味深いのは、経済システムで実際に観察されることが確かにほぼ秩序だった発展だからです。私が一般均衡に出会ったのは、1962年の夏でした。経済学への転向を準備しているときで、マイケル・ポズナーからチャリング・クープマンズの「経済科学の状況に関する3つのエッセイ」(1957)、とくに「資源の配分と価格システム」を読むように助言を受けました。



アダム・スミス

長い間、少なくともマーシャルの伝統では、障害となる物は需要側にあると見られてきました⁽⁷²⁾。「所得」あるいは、潜在的に強力な「代理」効果をもつ予算抑制効果があれば、価格が上がれば需要が減少し、価格が下がれば需要が高まると、確信できるでしょうか？この問題を回避する方法は、個々の快樂の存

在という、ロビンソン・クルーソーの功利主義的問題から離れて、集団を扱うことです。集団であれば、「市場」の需要が下向きのカーブになることは説得力をもってきます。これは、マイケル・ファレルたちが示したことです⁽⁷³⁾。

そういうわけで、問題は供給側に移りました。スラッフアが1925年に指摘⁽⁷⁴⁾したように、マーシャルの「はさみ」に必要とされる上向きの曲線は当然のものと見なすことはできません。したがって、一貫した価格と量を持ち込む「一般均衡」が役に立ちます。「一般均衡」は、スラッフアとフォン・ノイマンがしたように、生産活動の循環する（流入—流出）構造のみをみればよく⁽⁷⁵⁾、たとえば、システムが時間経過に伴ってどのように発展するかがわからなくても、需要がその発展に関わっていても、供給曲線の形に関する仮定や需要の条件に言及することも必要としません。さらに、所得配分が、社会的あるいは歴史的な手段で、強制されたとしても、システムの発展は確定します。

すでに申し上げましたが、肉屋や酒造業者やパン屋に舞い戻る機会が何度かありました。それらの人たちが、自己の利益を追求することが、アダム・スミスが言ったように、見えにくい方法で、社会的な利益をもたらすのです⁽⁷⁶⁾。一度は、IMFにいるとき、フォン・ノイマンの経済成長モデルについて説明するように役員に言われたときでした⁽⁷⁷⁾。その後、統計的なミクロ構造を用いた、市場の価格調節のメカニズムに関する博士論文を指導しているときもそうでした。執筆者は物理学と大規模なプログラミングを学んだ経験のある人でした。固定費用が可変費用よりも多いときの価格決定の問題を扱っているときのもです。教科書に反して、ケインズの個別消費の考え、彼の消費関数を説明しようとしたときも、しばしばそうでした。通貨問題について考えているときに、よくそうしました。

パレート効率性の原理が底の浅いものである（分配の観点からみると、全体が抽象的であるので、センによれば「完全に推測」である）⁽⁷⁸⁾ ことが簡単にわかるように、市場清算はパレート効率性をもたらす（厚生経済学の「第1定理」と呼ばれている）ことも比較的簡単にわかります。わからないことは、市場清算につながる価格調節と量の調節のプロセスです。ワルラスは、この点について2つのことに悩まされました。どのようなミクロ・メカニズムが市場清算を起こすのかということが1つです⁽⁷⁹⁾。もう1つは、純粹交換のもとでの、つまり生産がないときの市場清算という目的のためには、貨幣という社会的発明は必要でないということでした。これは今日、フランク・ハーンにちなんで「ハーン問題」として知られているものです。フランク・ハーンはケンブリッジのミードの「原理」講義を引き継いだ人物です。彼は、通貨は市場経済の中心であるが、市場清算のロールス・ロイスモデルである、競争的一般均衡に関するアロー・デブリューモデルでは、重要な役割を見出すことができないと、繰り返し述べています⁽⁸⁰⁾。

「市場」経済にほとんど市場がないことはよく知られています⁽⁸¹⁾。そのかわり、市場経済という語は、「前払い」経済として知られているものを指しています。そこで行なわれる生産活動には2つの関連する特徴があります。ひとつは、生産への投入は報酬（賃金、その他の投入費用）をもたらすが、それは販売に先立って決定されていることです。もうひとつは、収益に関する会計上の制約があることです。これは、販売代金から投入・報酬を引くという形式で現金を見せるものです⁽⁸²⁾。報酬を事前に設定する費用単価と現金との間には密接な関係があります。当然なことですが、現金は、事前に設定されているものの分母となっています⁽⁸³⁾。

所見を3つ述べたいと思います。第1に、スラッフアをケインズに組み込んでいくと、生産において、現金成果に根強い不明確さがある

ならば、手元に現金をもつことの利益率は、どんな生産活動の利益率をも上回る、ということです。もし、私たちが前払い経済の市場での生産者だとしますと、原理的に、利益率がゼロ以下や何らかの低い水準に落ちるまで、トウモロコシや帽子のピンの生産を続けることができます。しかし、銀行あるいは準銀行だけが、現金を生み出します。したがって、前払い経済の世界では、生産者が統制できない現金の利益率—金利が支配します⁽⁸⁴⁾。金利は、生産を拡大する際のスロットルです⁽⁸⁵⁾。

第2は、生産単位が自営業のみにある理想的な経済があれば、実際に、個々人が完璧な競争を見せるだろうということです。しかし、その理想的な経済には非常に多くの市場がありますが、市場経済と共通するところはほとんどありません。きっと、効果的な取引で靴ひも代を節約するようなトークン・エコノミー（引換券経済）はありうるのでしょう。しかし、金利という、金融市場の参加者と中央銀行との興味深い相互作用の結果であり、最も人目を引く性質が、生産の受け入れ可能な利益率を「牛耳っている」のです⁽⁸⁶⁾。

第3に、個人消費に関するケインズの議論は、標準的な教科書にのっていますが、普通の人々は、事前に計画を立てて生涯にわたって借りたり貸したりするのではなく、短期間で増減する所得の一定の割合を消費する、手にしたものを口に運ぶ存在（得たものを消費する存在）であるとされています。そう考えるので、彼らの消費を足し合わせることで、国民所得乗数が作られたのです。確かに、消費性向の「客観的」および「主観的」要因を論じる際には、ケインズは迷信を信じているかのようにこの解釈に信を置いています⁽⁸⁷⁾。しかし、実際には、ちょっと考えただけで、ケインズの想定は、通貨に制約がある一般均衡の状況での市場精算のメカニズムの問題から直接出てきたものであることがわかります。確かに個人は計画を立てます。個人は、異時点

間最適化を試みます。そうしない人がいるでしょうか？ しかし、仕事の見通し、資産価値、セイフティ・ネットが安全か危ういかという印象に基づいてそうするのは、これらの印象は、ロバート・クラウワーが説明したように、通貨の制約の操作と相互作用をするのです⁽⁸⁸⁾。

この点について考えてみましょう。ひとつひとつの計画は、個人の状況（責務や野心など）に応じて支出が変わります。これらの条件は、その人のそのときの金銭的制約を実際に変化させます。たくさんの個人を総合すると、個人の状況は平均化され、集団全体としての状況（年齢、社会構造、都市化、信用の得やすさなど）が得られます。一方、知覚された状況の変化は実際に国民所得の変化となります。それには2つの理由があります。1つは、実際にそれらの変化は、国民所得の変化に密接に結びついています⁽⁸⁹⁾。2つ目の理由はより重要なものですが、通貨の量の会計学的理由です。個人支出の変化は、集団全体をまとめると、i) 集団の現在変化していない特徴と、ii) 国民所得の現在の変化とに対応します。一般に観察される活動の安定性を達成するために、ケインズは、限界消費性向をまとめると1未満になるということが必要としました⁽⁹⁰⁾。

これらさまざまな点をまとめる所見は、クラウワーの言葉を借りると、「超過需要関数 [市場メカニズムが取り除くはずの供給と需要の差] は、価格と同様に量も独立変数として含む」というものです⁽⁹¹⁾。量には、肉屋や醸造業者やパン屋がそれぞれから、またスラッフアの図式では養豚業者と金物屋からも、手に入れたもの金額の総和が含まれます⁽⁹²⁾。

一般均衡への旅を締めくくるにあたりまして、活動の非常に興味深く、非常によく知られた事例を取り上げることにします。それは、可変費用に対する固定費用の比率が高く、供給曲線が適切な量を超えて

しまうものです。例えば、公共交通や公共通信がそうです。そういった事例は、一般に、固定費用を当然と考えた、つまり、現在の能力を当然と考えた、効率的な価格決定の問題として扱われます。そういう事例に対する、教科書の解答は標準的なものです。利用者に、(生産能力の価値が減少する割合が確認できるとき) 長期の限界費用を請求するか、(固定費用がわかっていて、入れ替えにつながる価値の減少の割合が確認できないとき) 利用とは関係のない定期受信料を限界費用とあわせて請求するか、(需要曲線が十分わかっているとき) フランク・ラムゼイから効率的課税のアイデアを借りて、活動への需要に関する個々の利用者のさまざまな価格柔軟性に反比例して請求するか、のいずれかです⁽⁹³⁾。

しかし、生産能力がまだ決定されていない場合はどうなのでしょう？ ゴルフ倶楽部が作られたとします。加入する可能性のある人たちの中に、熱心で頻繁にくる、混雑を嫌う若いプレイヤーがいます。年配で、いつプレイするかはもっと柔軟に考えている人もいます。前者は、大きな施設と、そのために高い固定費用を甘んじて受け入れるでしょう。後者は、料金が安いのであれば、多少の混雑は気にしないでしょう。どのように決着がつくのでしょうか？ これを考えることは、もちろん、生産能力をあらたに導入する必要のある発展途上の経済におけるすべてのインフラ建設計画に関わる極めて重要な問題です。1950年代後半にあらわれ、大学の科目に、特にケンブリッジでは、いまだに影響を及ぼし続けている解決策があります。それは、公理的ゲーム理論として知られているものから発展しました⁽⁹⁴⁾。そのゲームでは、戦略的相互作用をする(現在および将来の)参加者が非常に数が多く、ゲームを通常の非協力的相互作用として解決できないのです。そのかわり、実際的な戦術として、活動に関わる固定費用を分担して支払うという公正性を守るという取り決めがあります。重大になるのは、共通の費用が各利用者へ供給されるものの単純合計にならないときに、活動の費用をさまざまな利用者の中で配分することです。また、

費用に関する情報だけが利用可能で、個人の需要に関してわからないときは、どのように配分するかということも重大な問題です。

興味深い解決策の中には、オーマン・シャープレー価格決定⁽⁹⁵⁾があります。各利用者（ゴルフ・プレイヤー）を仮想的にシャッフルして、すべての可能な利用者との組を考えます。そして、ある1人の利用者がその組にいることが、共通費用にどのような違いをもたらすかを見ます。利用者には、その人がもたらす共通費用の変化の一般化した平均を請求します。これは「限界費用請求」原理の一般化であり、2つの魅力的な性質をもっています。1つは、活動あるいは一連の活動の全体の大きさが、価格表それ自体を別にすれば事前に決まっていなことです。もう1つは、そのような価格から生まれる需要パターンと一貫性があるものの、ラムゼイの価格と異なり、この価格表は需要についての事前の知識を必要としないことです。

異なる観点からみますと、ワルラスの一般均衡では手に負えない問題において、スラッファの図式とよく似た状況に私たちは到達しました。生産側の要因のみで決定される価格であり、公平性の分配規準におそらく対応するという同様に魅力的な性質をもつものです。

IS-LM

この枠組みが今日、初歩的な教科書でこれほど一般的であることについてどのように考えるにいたったか、ヒックスは述べています⁽⁹⁶⁾。彼がケンブリッジで「価値と資本」の動的な部分—ワルラスの一般均衡についての彼の翻案—を執筆していたとき⁽⁹⁷⁾、ケインズの「一般理論」の新版の批評を依頼されました。この回り道がすぐあとで、このよく知られた図式による要約の試みへとつながります⁽⁹⁸⁾。ケインズの基本的な考えは、それにヒックスは衝撃を受けたのですが、ワルラスの観点から4つの市場の間の一般均衡としてあらわすことができまし

た。4つの市場の1つでは、その価格が所与のものと扱われました。これは労働市場、より一般的には‘生産物ではない’投入の市場であり、その価格が‘単位費用’です⁽⁹⁹⁾。このことに関して、ワルラスの法則によれば、2つ目の市場—‘債券’市場、より一般的には負債すなわち繰り延べされた支払いの市場—の状態を当然のものとみなされることとなります⁽¹⁰⁰⁾。議論の外にあったもう2つの市場についてですが、結論としては2つの市場に一般的均衡が存在します。1つは、産出されたものの市場で、もう1つは通貨の市場です。つまり、繰り延べされた流動性と対照をなす当面の流動性の市場です⁽¹⁰¹⁾。前者の市場の均衡が対応するのは、1群の仲介者によって支出されなかった所得の総体（消費者の貯蓄）は他の1群の仲介者の支出（投資あるいはケインズの図式では自律的な支出）によって生み出される所得の総体と等しくなければならないという会計等式の総体です。このことが、金利と活動の総体すなわちGDPとの間に下降曲線（IS）の関係を生み出します。後者の市場の均衡が対応するのは、金融市場の清算です。これは、銀行システムの外での通貨への需要が銀行システムによる純供給と等しくなるという意味においてです⁽¹⁰²⁾。また、これは金利と活動の総計との間に上昇曲線（LM）の関係を生じさせるのです⁽¹⁰³⁾。

たとえどんなに自信があっても、“脱出への必死の試み”⁽¹⁰⁴⁾—実際には、初期の失敗した表現の試みである「貨幣論」を全面的に改修したもの—を出版したばかりならば、また、自分自身の教区でロバートソンにはっきりと異議を唱えられたら誰でもそうするように、ケインズは、基本的な素養を持って⁽¹⁰⁵⁾、ヒックスの形式的な関心を歓迎し、彼の解釈におおむね忍耐を示しめしました。しかし、実際にIS-LMとなったものは4つの点で欠陥がありました。興味深いことに、この図式が青年期の後期をむかえ、マクロ経済学の聖典に加えられたとき、ヒックスはそれへの失望を告白しました。しかし、それは、現在彼はそうしたと言われることが多い、拒絶と言うほどのものではおそらく

ありませんでした⁽¹⁰⁶⁾。

第1の、そして最悪のIS-LMの欠陥は、時間次元における矛盾です。会計等式 (IS) は1週間や4半期などの期間、一定に保たれます。一方、価格を決定する市場精算 (LM) は、ある時間点で起きます。例えば、銀行口座に置かれる預金残高が社会全体の通貨需要と等しくなるのは、ある日の営業終了時だけです。このことが意味するのは、この図式が荒削りなモデルを押しつけているということです⁽¹⁰⁷⁾。次の欠陥は麻痺したような、あるいはロボットの期待です。高い金利と低い活動 (IS曲線上の高い位置) が低い金利と高い活動 (IS曲線上の低い位置) と同じ期待状態というのは、説得力がありません。LM曲線についても、両者の相互作用についても同様です。

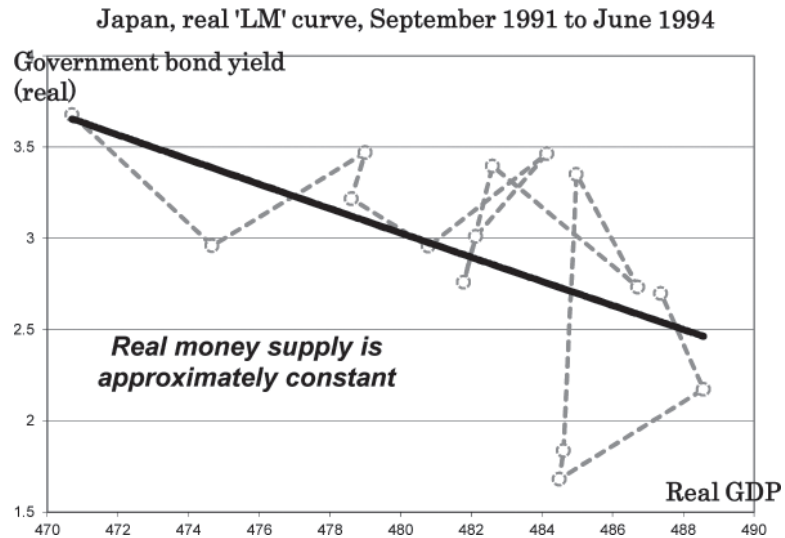
IS-LMの第3の欠陥は実際的なもので、第2回の講義で取り上げる論点と関連します。‘当局’は貨幣ストックとみなせるものは何でも統制し、決定できると仮定されています。このことは金利構造と安定した関係をもたせ⁽¹⁰⁸⁾、そのため、当局は交点を定め、縦軸の‘金利’の一定の目盛りにLM曲線を移動させることができると仮定されています⁽¹⁰⁹⁾。その仮定と反対に、当局は金利の (すべてでなく) いくつかを制御することができるかもしれないことを示す証拠がありますが、それは金利構造全体を統制できることも、通貨供給量を統制できることも意味しないことは、現在私たちが理解するところです。この重要でやっかいな問題の最良の要約が脚注にあります⁽¹¹⁰⁾。さらに、一般的な因果関係は経済活動—および特に価格水準—から貨幣ストックに向かうのであり、その逆ではないことを示唆する証拠があります⁽¹¹¹⁾。第4の欠陥は固定費と価格の‘短期’であり、それゆえ実質変数と名目変数が一致するという仮定から生じます。これは、縦軸と横軸の名称をぼやけさせるという点で便利なものです。しかし、この仮定は2つの曲線の結びつきを暗示しています。この結びつきは、一般価格水準の変

動の仕組みを前提としない限り、はっきりしないままなのですが、上記のフィリップス・カーブの議論では、その前提は立てられないことが示唆されています。

これらの欠点は、マーシャルの鋭いはさみ⁽¹¹²⁾にもかかわらず、2つの曲線の間にも不都合であり、まいた相互依存が相当あることを意味しています。曲線の傾き

に関する疑問と合わせると、IS-LMの枠組みは、それが意味するかもしれない経済的活動の決定には中心的なものではないように思われます。ここに示したのは、日本における1991年9月から1994年6月の期間のLM曲線です。この期間は、実質貨幣ストックがおおむね一定でした。関係は下降曲線であり、経済が混乱しやすく、安定しにくいことを意味しています。実際に、その通りでした⁽¹¹³⁾。

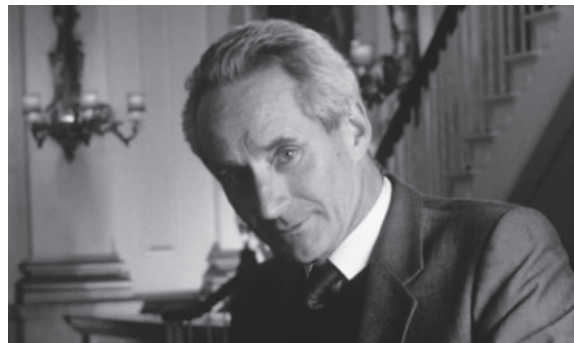
IS-LMの第1の欠陥に少しだけ戻ることにはしましょう。この欠陥はもちろん、定式化における一貫性の問題にとどまりません。経済システムの発展とその動態を分析するという意味で、実際的にも非常に重要です。2つの曲線それぞれは、それ自体においては首尾一貫したものです。しかし、ISはフロー均衡であり、LMはストック均衡です。そのため、両者の相互作用は、ストック・フロー動態によってのみ把握することが可能です。これについては、国民所得の決定に対するケインズのアプローチにおけるハロッドとドーマーによる拡張が初期の例



となります⁽¹¹⁴⁾。そのような動態はストック・フロー‘規準’、例えば、所得に対する負債あるいは財産の適切な比率によって説明されます⁽¹¹⁵⁾。そのような規準は、それ自体（すぐ後で説明するように）任意なものであるが、安定的に進展する経済活動の観点から、その経済活動が実際に観察されるか、政治的・社会的に目指されているので、容易に正当化されるのです⁽¹¹⁶⁾。

ストック・フロー規準は効率的な動態を指し示しますが、それ自体の最適な状態がわからないということは注目すべきことです。例えば、最適な債務所得比率は明らかではありません。もし負債が多ければ金融制度や他の制度が変化して、その供給過剰に対処しようとしみます。もし負債が少なければ、金融制度などは別の変化の仕方をします⁽¹¹⁷⁾。重要なのは負債率そのもの重要ではありません。実際負債率は任意なものです。重要なのは負債率の分子と分母の適切な変化率です。言い換えると現存する経済制度を拘束しすぎないような動態の性質です⁽¹¹⁸⁾。

単純非ケインズマクロ経済学の発展に関する議論を終えるにあたって、ウィン・ゴッドリーについて述べるのは適切なことでしょう。彼の経済活動に関する分析と予測のアプローチが主に基いているのは、国民経済



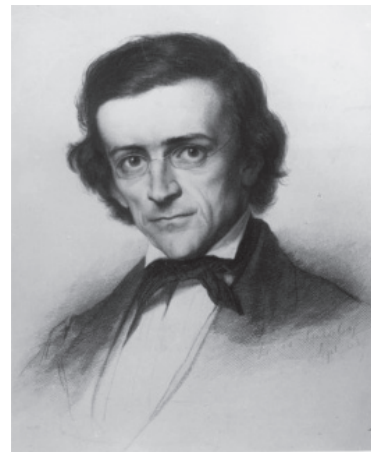
ウィン・ゴッドリー（ウィキペディアより）

計算と各部門の貸借対照表を構成する各部門の規模に対するストック・フロー規準の自己主張についての理解です。ゴッドリーは愉快的な人物であり、オックスフォードで学んだ後、プロの音楽家となり、コベントガーデンで首席オーボエ奏者をつとめました。その後、非常な興味から、独学でマクロ経済学者へと変身し、国民経済計算と部門別貸借対照表との調整という常識的方法を使い始めることで、英国国家

財政委員会で英国経済に関する権威あるモデル構築者となりました。このアプローチは、現在の制度を前提とし、フローに対するストックの慣習的な比率がマクロ変数の動態を決定するという考えから出発しています⁽¹¹⁹⁾。1970年代の中頃、ゴッドリーはカルドアによって国家財政委員会からケンブリッジに招かれ、応用経済学科が最後のずばぬけた卓越をみせた時期にその学科長となりました。彼は通常の教科書にはほとんど接していないという利点を持っていました⁽¹²⁰⁾。すでに述べましたように1975年から85年までの英国は騒然としていた時期でした。その頃ゴッドリーは、自身と同僚の研究を通して、一方ではカサンドラ的な洞察、出現している現象の分析をもたらし、もう一方では、フランシス・クリップスを筆頭とした人たちの助けを借りて、自分の考えを公式に秩序づけることを始めました。カサンドラ派は耳を貸さないだけでなく、沈黙します。ケンブリッジでのゴッドリーもそうでしたが、当時はすでに攻撃的になっていた英国国家財政委員会からの圧力に屈して、ケンブリッジ大学が応用経済学科を、新たに民営化された公益事業に関するコンサルタントのようなものに変えたときでした。これは素晴らしいものでした。それは本当です。しかし、この講義の始めにあげた犯罪学の教授の叱責の言葉を借りると、これは、ケンブリッジの経済学のルネッサンスが終わった苦い出来事でした。ケンブリッジの応用経済学科は1980年代の中頃以降、計量経済学と、特に規制に関して素晴らしい業績をあげています。しかし、以前と同様にけんか好きなことには驚きますが、過去の輝きはもはやありません。

歴史家のモムゼンは共和制ローマに関する歴史書を、次の示唆に富む結論で締めくくっています。

“私たちは共和制ローマの終末にまで達し



テオドール・モムセン

た。共和制ローマは500年の間、イタリアと地中海沿岸の諸国を支配したことを見てきた。共和制ローマの政治、道徳、宗教、文学が、外に向かう暴力ではなく内に向かう衰退によって、それゆえシーザーの新たな君主制が生まれる余地をつくってしまったことによって、滅ぶのを見てきた。シーザーが見出したように、その世界には過ぎ去った数世紀の高貴な遺産があり、荘厳さと栄光は無限に存在した。しかし、生命力はほとんどなくなり、分別はさらに乏しく、人生の真の喜びのすべてはほとんどなくなっていた。その世界は確かに老いていた。シーザーの豊かな愛国心でさえも若返らせることはできなかった。日が沈んだあと、長い夜を経なければ、夜明けは訪れない。しかし、シーザーは、地中海世界でひどく苦しめられていた人々に、焼け付くような昼のあと、悪くない夕べをもたらした。ついに長い歴史の夜が明け、新たな朝が人々に訪れ、生まれたばかりの国々が自由にかつ自主的に、より高い新たな目標を目指して歩み始めたとき、シーザーがまいた種の芽吹きが見られた国が数多くあった。それらの国々は国家の個性をシーザーに負っており、現在もそうである。”⁽¹²¹⁾

- (1) R. Clive Trebilcock、1943-2004、ケンブリッジ大学比較経済史の准教授（1999-2004）、同大ペンブルック・コレッジのフェロー（1965-2004）、同コレッジのチューター（1992-2000）。著作に *The Vickers Brothers*（1977）、*The Industrialization of the Continental Powers*（1982）、*Phoenix Assurance and the Development of British Insurance*（1984）がある。20世紀の最後の10年間、トレブルコックはペンブルック・コレッジの近代化と、特に日本大学との間に実り豊かな学術的連携を築くことに力を尽くした。
- (2) コストを増やす活動に課税し、コストを減らす活動に補助金を出すというマーシャルの構想に目を向けてもらいたい。その再現が、1966年にカルドアが提唱した‘選択的雇用税’である。マーシャルとカルドアは経歴と気質が全く異なっていたが、人柄は似ていた。このことは、メアリ・パレ（マーシャル夫人）とクラリッサ・ゴールドスミス（カルドア夫人）も同意してくれるであろう。
- (3) Alfred Marshall, “Remedies for fluctuations of general prices” (1887); A. G. Hart, N. Kaldor and J. Tinbergen (1964), *The Case for an*

International Commodity Reserve Currency.

- (4) ケインズの‘費用単位’という用語は、アダム・スミスに従い、通貨単位あるいは経済活動を測る通貨交換比率基準を指す。(一般理論、第4章)
- (5) もし $s(y) \equiv i(y)$ ならば、動的な関係を意味する。とにかく両者が同じであるためには、 y は変動しなければならない。その変動は、スミスが暗示した問題へのケインズの解答においては、‘実’総需要に限定するものではない。この点について後ほど述べる。
- (6) R. K. Melluish, *An Introduction to the Mathematics of Map Projections* (Cambridge, 1931). 調和多項式 v は、ラプラス方程式 $\sum n \frac{\partial^2 v}{\partial x_i^2} = 0$ を満たす実変数 n の関数であり、「見えざる手」問題にも関わる。「見えざる手」問題については後ほど、よりありきたりな仕方而言及している。
- (7) 2004年にM. F. アティアは、I. M. Singerとともに、アーベル賞の2人目の受賞者となった。
- (8) G. G. ストークス (1819-1903) は数学のルーカス教授職を勤め (1849-1903)、ペンブルック・コレッジに1837年以降在籍した。興味深いことに、クレイ研究所が、その解決に100万ドルの賞金を約束した7つの数学問題のうちの2つが、ペンブルック・コレッジの学寮長(‘マスター’)と関係がある。その2つの問題とは、流体に関するナビエーストークス方程式の解の存在と滑らかさの証明と、代数的位相幾何学におけるホッジ予想の証明である。[日常の言葉で言うと、この予想が述べていることは、分析によって作られたある対象(厳密には、微分形式)は代数的方法によっても作ることができる。ここでは分析的方法とは個々の対象の特徴づけのことであり、代数的方法は集合的方法のことである。]
- (9) このことがひどくこたえることになったのは、インペリアル・コレッジ・ロンドンで、市場力学の微視確率論的シミュレーションに関するO. Lobunetsの並外れた博士論文(2003)の指導をすることになったときである。この研究は、(熱力学的)統計平衡の概念を応用して、現実の市場の微視的構造における市場精算の過程を検討するものであり、スティーヴン・スマイルが1975年の米国経済学会のダラス大会で呈示した先見的な研究、“Dynamics in general equilibrium theory”, *American Economic Review*, May 1976、と関連があった。
- (10) 四元数とハミルトニアン体系で知られる、サー・ウィリアム・ローワン・ハミルトン (1805-1865) は、婚姻関係にない両親の子どもであった。四元数は、より一般的なベクトルの先駆であり、3次元のマッピング問題を解決するものであった： $i^2=j^2=k^2=i.j.k=-1$ 。
- (11) 1983年、フィレンツェのヨーロッパ大学院でK. Velupillai から、ロ

ンドン数学会シリーズの、常微分方程式に関する V. I. Arnold の素晴らしいモノグラフを紹介された。この研究になじみのある人には、この講義の後半が Velupillai の影響を受けていることが明らかであろう。

- (12) J. R. N. Stone, “The accounts of society”, ノーベル賞記念公演 (1984)。
- (13) キング版の需要の法則 (キングの思考の中で形をなしたのは 1696 年以前のものである) が基づいた素データについて、何人かのフランス人農業歴史家が疑問を持つようになった。その中には、偉大なマルク・ブロックも含まれていた。実際に、 $\Delta p = 0.2x^2 - 0.16x + 0.28$ という関数にほぼ完璧に適合するように、キングがデータに手を加えたという証拠が十分ある。この式の中の p はトウモロコシの価格であり、 x は規準からの収穫高の不足である。 R^2 は非常に高い。統計家のなかには、実際には腕のいい料理人である者がいる。英国の人口に関するキングの推定値は、家族形態ひとつひとつのスナップショット—1人の女性が直系の子孫と一緒に昼食の席に座っているような—を照合していくことで得たものであり、おおむね批判されていない。
- (14) 英国は 1816 年以降、金本位制をとっていたが、紙幣の銀行預金が短期間に拡大した。英国は国際収支によって (フランスから、インドから、また新たな生産から) 急速に金準備を増やした。この金準備は国内の信用拡大を反映していた。信用拡大は国内のインフラへの支出と対外融資 (特に中南米の鉱山) へと向かいました。金の蓄積は短期間の流入によるものだったため、外国への融資は長期の流出となり、金を失わせることになった。信用創造の国内要素はその裏付けを、得たときと同じくらいすばやく、失うことになった。国内銀行への融資は、金準備が不足するおそれにさらされることとなった。(ブレイトン・ウッズ体制でこの事態は‘トリフィン問題’と呼ばれた。) 1825 年 4 月、英国銀行は割引率を上げることで、信用拡大を抑制し始めた。凶事の予言者の観点によれば、これはあまりに遅すぎた。英国銀行は、“恐れはじめの知恵”を示すべきであった。(日本銀行が、1989 年 5 月に割引率を引き上げたとき、直面していた状況を思い出さないだろうか?) その影響でフランスは損害を受け、特に周辺国 (中南米) の債券に損害が被った。1825 年 12 月までに英国内の資産価格の暴落と銀行取り付け騒動を引き起こし、当然、国際的不況へと広がっていった。1825 年の危機については、J. H. Clapham, *The Bank of England, a History* (Cambridge, 1944), Vol. II, と、特に、国際通貨基金で後に同僚となった、J. V. Levin, *The Export Economies* (Harvard, 1960) が論じている。
- (15) Sir Leon Radzinowics (1906-1999)
- (16) 1944 年、ケインズは経済学部を陰から操っていた。D. シャンパーノンと共に応用経済学科を創設し、R. ストーンを初代学科長に指名した。また、マーシャルの後、A. C. ピグーが引き継いだ教授職に D. ロバート

ソンが就けるように手配した。シャンパーノウンとストーン、ジェームズ・メードが1942年に、重要な論文“The precision of national accounts estimates”を *Review of Economic Studies* 誌に掲載したばかりであった。ロンドン・スクール・オブ・エコノミクスは戦時中ケンブリッジに移転していた。カルドアはロンドン・スクール・オブ・エコノミクスで社会保障に関するベヴァリッジ報告書の作成に取り組んでいたため、ケンブリッジを知ることになった。

- (17) カルドアの数学的道具はジェイムズ・マーリーズが提供した。
- (18) 1955年にスワンは、国内均衡と対外均衡の間の潜在的な対立について単純で有益な図式を示した。これは、1960年代の初めに、マクロ安定化政策に関するミード・マンデルーフレミングの研究の中に再登場した。マクロ安定化政策についてはこの後触れる。
- (19) *Economia Politica*, vol. 28 (2011)
- (20) ファレルの功績は、個々の需要曲線の集合はふるまいがよくなる傾向があることにに関するものである。これは‘見えざる手’が好結果となるための主要な条件である。
- (21) マーシャル図書館の司書は実に適職だった。スラッファは並外れた愛書家であり、“彼にはなにも隠すことができない”(ケインズのケインズとスラッファ編集によるヒュームの「人間本性論摘要」のまえがき)。1930年代スラッファは、リカルドの書簡の失われた部分が、ダブリン郊外のラエニー・ハウスのジョン・スチュアート・ミルの傍系の後継者のもとで見つかる可能性を突き止めた。そこから数マイル離れたマラハイド城で、その20年前にボズウェルの日記が発見されていた。そこで1943年、ジェイムズ・ミルに当てたりカルドの書簡を納めた金属の箱がまさに発見されたのだ。(同様の推論によって、数年前、私の遠縁のマーガレット・クチンスキーはフランソワ・ケネーの経済表の重要な初期版をデラウエアまで追い詰めた。これは先祖的に、「商品による商品の生産」のスラッファの生産体系と密接な関係がある。このことはスラッファが付録Dで述べている。) “スラッファ、ヴィトゲンシュタイン、グラムシ”, *Journal of Economic Literature*, 2003年12月、の中で、知的表出と議論それ自体におけるスラッファの控えめさについて、アマルティア・センは興味深く書いている。
- (22) スラッファの共同編集者はモーリス・ドップであった。彼はもともと、ケンブリッジの私のコレッジのフェローであったが、当時のコレッジの状況のなかでフェローを辞めた。礼儀正しいドップは、1948年にトリニティ・コレッジのフェローとなった。スラッファは1939年からトリニティ・コレッジのフェローとなっていた。彼らは、ロバートソンと数学者の A. S. Besicovitch とともに、明るく友好的な集まりを作った。これは当時のケンブリッジの経済学の世界とは対照的であった。

- (23) これら4つに加えて、5つ目をあげることができるかもしれない。トリノ大学でスラファが著した論文は、ルイーダ・エイナウディの指導を受け、第1次世界大戦時とその後のイタリアに起きたインフレーションに関するものである。この論文が際立っているのは、相対的な価格変化（それゆえ、所得分配効果）がインフレーションに本来あることを強調したことである。これは貨幣数量説と購買力平価説への明確な異議表明である。この点は、‘バラッサーサミュエルソン効果’と今では知られるものであるが、ケインズの‘貨幣改革論’（1923）に反映されている。そのイタリア語版はスラファがすぐに作成した。
- (24) “The Bank Crisis in Italy”, *Economic Journal*, June 1922; “The Present Situation of Italian Banks” *Manchester Guardian* commercial supplement, December 7, 1922. この2つの論文はケインズの勧めにより出版されたものであった。私には個人的に興味深いものである。なぜなら、1931年中頃にベルリンの小さな銀行（Gebruder Kuczynski）が倒産したからである。
- (25) 私はここで特に、「商品による商品の生産」の第44段落でなされた示唆に富む見解について考えています。“利潤率は、比率として、どの価格にも依存しない重要性をもつ。利潤率は、価格が確定する前に‘与える’ことができる。それゆえ、生産システムの外部にある要因、特に金利の水準によって決定されうる。”銀行の借り手の結びつきから生じる問題に関する鋭い議論の中で、スラファはシュンペーターと似た主張を述べ、A. BerleとG. Means (*The Modern Corporation and Private Property*, 1932) および、投資銀行業務を通常の銀行業務から分離するという賢明な方策に関するグラス・スティーガル法論争、に先んじていた。
- (26) マーシャルに対するスラファの批判 (“The laws of return under competitive conditions”, *Economic Journal*, 1926) は、売上が増えたことに不平を言うビジネスマンが多くないという実際的な観察から始まった。次に、欠乏要因の‘借入’に由来する利益の減少と、技術すなわち分業に由来する利益の増加とを区別することへと進んだ。前者は所得の分配と関係し、後者は市場規模と生産における資本集約度との間のアダム・スミスの関係に関する。この議論の結論は、通常の競争において価格は主要な変動要素ではないというものである。この結論は現代のゲーム理論によって補強される。ゲーム理論では、企業間の戦略的相互作用を、‘クールノー’タイプの生産能力配分の相互作用を通して、‘バートランド’タイプの行き詰まった血まみれの価格競争から逃れる試みと見なす。Drew Fudenberg and Jean Tirole, *American Economic Review Papers and Proceedings*, May 1984 を特に参照されたい。
- (27) 自然の（‘現実の’）金利は1つだけであり、さまざまな金利はそれに

向かって近づいていくという考えの誤りを暴いている。これは、F. A. ハイエクの「価格と生産」(1931)に関するスラッファの珠玉の批評 (*Economic Journal*, March 1932) の中に見られる。

- (28) 厳密に言うと、すべての価格を一貫して表し、金利によって(任意に)支配される所得分配に依存しない通貨交換比率を見いだせる可能性がある。
- (29) 例えば、ジョン・イトウェル、‘The long-period theory of employment’, *Cambridge Journal of Economics*, 1983 を参照されたい。
- (30) ‘量的金融緩和政策’によるほぼゼロ金利の最近の事例はこれに該当するかもしれない。
- (31) 第17章。ケインズの資本の限界効率は、企業の純資産が支出の増加によって減少しない最大の金利である。実質金利が低下するにつれて、支出の追加—企業の競争を活発にさせる‘動物的な衝動’によるもの—が、企業の純資産を損なわないという堅実金融主義の検証に合格する。金利を縦軸に、総支出を横軸にとると、投資表は、これらの個々に検証された支出の競合決定の包絡線である。チャンパーノウンは、これと関連する概念を異質的‘資本’の連結指数指標の中で示している (*Review of Economic Studies*, 1953)。
- (32) この重要性を私に印象づけたのは、K. Velupillai であった。この批判は以下で述べるフォン・ノイマンのモデルに向けられる。このモデルは、他の点では、生産の入出力構造と一貫性のある価格の決定に関するスラッファのアプローチと共通する。‘計算する’という表現豊かな用語はセン、*J. of Economic Literature*, 2003, p. 1247 からのものである。
- (33) サミュエルソンの優れた教科書の新版は改訂されなければならない。
- (34) これは、M. ブルーノとJ. サックスの際だった功績であり、よく知られた彼らのOECDレポート、*The Economics of Worldwide Stagflation* (Harvard, 1985) で示されたものである。雇用を維持するのに必要な投資は、経済活動に関する通常の2要因モデルでは‘正常な’利益率を必要とする、と仮定される。この前提に立つと、(輸入)1次産品価格の上昇があらわす国民所得にかかる税は賃金によって生じなければならない。そうでなければ、利益率は必要な投資と雇用を維持できない。しかし、もし効果的な税が賃金にかかれば、競争均衡状況では、この実質賃金の低下は労働生産性の低下に対応することになる。ゆえに、商品ショックは労働生産性ショックとして再解釈される。これは、均衡を回復するために、実質賃金の相応の修正が必要であることを示唆する。このことは、均衡‘リアル・ビジネス・サイクル’理論において、それ以外では非現実的な、i) すべての活動で広く共有され、ii) 上昇だけでなく下降もするという、生産性の変化を説明できるという便利さがある。
- (35) ケインズは「一般理論」の第19章から第21章において、原材料費と

賃金からなる‘原価単位’は経済活動とともに変動することもあれば、それと独立に変動することもと指摘している。原価単位は経済活動に縛られはしないのである。

- (36) 1世紀以上にわたって、そして特に1930年代以降の協調組合主義の強かった40年間において、ブラジルの銀行制度は、金融当局を含め、ブラジル銀行という1つの存在で成り立っていた。その結果、ブラジル銀行を通してGDPの多くの部分が流れ、その資金調達金利と貸出金利の差は莫大な税金・補助金制度からなっていた。
- (37) 私は経済学の研究ではマイケル・ポスナーの指導を受けていたが（固定費の大きい活動の価格に私が興味もつようになったのは彼がきっかけである）、私の主たる指導教官はリチャード・グッドウィンであった。2人はワイン・テイ스팅について良き師であった。その後よく理解した、以下で述べる理由で、私の選択を電話で告げたとき、グッドウィンの声は失望のあまりしだいに小さくなり、黙ってしまいました。
- (38) 私にとって興味深い例外が1つありました。それはIMFの理事の1人（Alexander Kafka）からフォン・ノイマンの成長モデルをクープマンズの観点 [Koopmans, T. C. (1965), “On the Concept of Optimal Economic Growth” in *The Econometric Approach to Development Planning*.] から説明するように依頼されたことでした。
- (39) その日曜日の午後、ヨットに乗った帰り道で、チェサピーク湾横断道路を渡っていたとき、車のラジオから“もはや片腕を背中で縛られてはいない”と言っているニクソン大統領の声が聞こえてきた。
- (40) J. Marcus Fleming, “On exchange rate unification”, *Economic Journal*, 1971.
- (41) Hashem Pesaran and R. P. Smith, “Keynes on econometrics”, in T. Lawson and H. Pesaran, *Keynes’ Economicis* (1985) を参照されたい。
- (42) 後に、オックスフォード大学、ナッフィールド・コレッジの学長となる。
- (43) J. J. Polak and R. Rhomberg, “Economic instability in an international setting”, *American Economic Review Papers and Proceedings*, 1962 を特に参照されたい。この短い論文が注目に値するのは、国際的に不安定な1次産品価格の変動に及ぼす影響について詳細に扱っているからである。カルドア（N. Kaldor, “Inflation and recession in the world economy”, *Economic Journal*, 1976）と同じ主張であるが、資本移動の（初期のみの）影響について触れている点が異なる。驚くべきことだが、カルドアはこの点を見過ごしていた。
- (44) マンデルとフレミングの関係は、思想史において興味深い。1人はメードの弟子であり、もう1人は同僚であった。2人の気質はメードとも、互いとも全く似ていなかった。3人は同じ興味の対象を追求したが、

そのスタイルは多少異なっていた。ミードは社会福祉への熱心な興味に、フレミングは好奇心に、マンデルは概念の簡潔さに突き動かされていた。

- (45) 中国の国共内戦時、米国の財務省は毛沢東寄り、国務省は蒋介石と中国国民党寄りでした。IMF の設立初期には、管理職員の多くは財務省出身でした。蒋介石よりのロビー団体が 1946 年の選挙で選出された連邦議会で優勢となったとき、財務省とそれを支援する IMF 職員は疑いをかけられた。上級職員たちは、後に反米国的活動小委員会となるものに呼び出され、証言を求められた。主たる行政官 (Frank Coe) は中国銀行を適切な時期に再訪するために、それを欠席しました。マーシャル・プランに IMF が関わることは排除されました。[その後 IMF を批判したエール大学のロバート・トリフィンを参考文献としてあげることができるかもしれない]
- (46) このことは IMF 内に一時的な緊張を生み出した。それは、全体的にはより進歩的な研究部門と、より教義的な為替・貿易関係部門 (ETR) との間に生じた。問題を抱える国々を日々扱っている地域局は ETR から政策をもらっていた。ETR は初期には、中央政府の経済計画を扱っていた人たちが集まる避難場所となっていた。
- (47) 1971 年 8 月 15 日後の出来事と比べると、為替レートの修正はぎこちないもので、米国以外の国々に個別に連続的に生じた。米国のみ桁外れに大きかったのではない。主導者 (英国) に関する限り、すぐに失敗であると思われた。それは、朝鮮戦争勃発時に原材料価格の高騰によって英国の国際収支が直後に悪化したためである。
- (48) P. A. サミュエルソンは、米国ドルが過大評価されていることを最初に指摘した 1 人である。それは、1961 年に大統領就任前のケネディに行なった説明 (“The balance of payments of a rich country”, in his *Collected Papers*) の中に見られる。
- (49) Georges Moreau, *Souvenirs d'un Gouverneur de la Banque de France*, と Marcello de Cecco, *Money and Power* を特に参照されたい。注目にすべきことに、第 1 次世界大戦前は、この役割が、J. P. モーガンなどの企業によってしばしば担われていたことである。
- (50) これに明らかに相似しているのが、2010 年以後のギリシャの問題に関する‘トロイカ’の役割である。
- (51) 1920 年代に英国国家財務委員会でケインズの敵対者であったサー・オスカー・ニーマイヤーとともに。
- (52) 通貨危機に関するポール・クルーグマンのモデルは、健全な非預金債務を含まないが、ポラックのモデルのアプローチを踏襲している。
- (53) ロベルト・カンポスが 1964 年のブラジル再建に影響力のあった計画立案者だった。彼が選択したのは、名目為替レートの修正と、価格に賃金を遅らせてリンクさせることで、実質為替レートを下落させることで

あった。その結果である名目 GDP に、実際に銀行の貸借対照表は内生的に適應できるようになった。インドの事例では、計画立案者は I. G. Patel であった。彼の職歴は IMF の研究部門から始まる。貨幣の下落そのものは、経済計画によるものと言うよりも、1965 年のインドーパキスタン戦争後の米国による報復のための政治的圧力によってもたらされたと思われる。

- (54) ケメラ博士は、かつてプリンストンの通貨の医師と呼ばれたが、通貨供給量が価格水準に、その逆ではなく、適合するという考えには、安らかに眠ってられないであろう。
- (55) 例えば、エゴン・ゾーメン。第 3 講義で、この観点について再び取り上げる。
- (56) 大カトはローマによるカルタゴの破壊を求めた。この立場を明確に述べたのは、ドゴール將軍と彼の側近のジャク・リュエフであった。リュエフは国際通貨戦争における百戦錬磨の略奪者であり、その経験は、1931 年のフランスによるポンド残高の金への兌換にまで遡る。そのとき、金本位制は停止され、結果的に英国の利益になった。
- (57) 予言者カサンドラは何に対しても良い結果を見ることがない。この立場を明確に述べたのは、ロバート・トリフィンであった。彼が指摘したことは、金の米国ドル価格が上がることなしには米国の金保有は現実には増えないのに、米国ドルの保有が増えれば、米国ドルの金準備が減少することは避けられないということであった。
- (58) 南北戦争時のドル紙幣増刷によるインフレーションのあとに起きた途方もないデフレーションのため、米国ドルも、19 世紀はじめに国の通貨としてはっきりしない始まりをして以来、長期間続く通貨ということができる。
- (59) 大きな軍事支出の維持はアトリー政権にとって特に必要なことだった。そのあからさまな社会主義は米国議会から疑いをもたれた。現物供与による英国の戦時負債（軍事物資貸与計画を通じて）を米国と合意することは、直ちに必要であった。その結果として米国ドルを借入れ、その返済期日がとりわけ英国を苦しめた。ポンドの兌換性と英国の海外市場の開放を必要とすることで、米国ドルの借入れは、暴騰していた可能性のあるポンドの負債を、その恐れのない米国ドルの負債へと変えた。これは、ポンド需要と、それに続く 1949 年の為替レート修正へとつながった。この重荷となった借入れの交渉は、ケインズにとどめを刺した (1946) と考えられる。皮肉なことに、再び開いた英国市場を占領したのは米国からの輸入品ではなく、ドイツの急速な回復をもたらすことになった輸入品であった。
- (60) 世界の経済活動に占める英国の割合は、急速に縮小していたものの、まだ比較的大きな割合を占めていた。

- (61) 英国の政策になじみのない人は、矛盾していると思うであろう。しかし、典型的な保守党の政治家は（ビジネスはどこには行かないという仮定のもとに）住宅供給と消費者信用によって‘労働階級’の共感を得ようとする。一方、労働党の政治家は（被雇用者は自分たちの意のままであるという逆の仮定のもとに）産業への投資を促進する状況に関心がある。サッチャーが両者の形勢を一変させるまで、保守党は被雇用者の機嫌をとって雇用者に厳しく、労働党はその逆だったと言っても言い過ぎではない。
- (62) GDPの200%を超える政府債務があると、景気対策的な金融政策によって金利がいくぶん上下するという予想が生まれ、債券価格に過剰な変動が生じる可能性がある。その一方で、短期的政策は債務を管理して高配当を回避することへと向かう。
- (63) オックフォード大学、ペリオール・コレッジ。他者の論文を通じて‘開発’経済学に重要な影響を及ぼした。労働組合は地位の低下を、実際にそうなる前に、甘んじて受け入れるべきであるという主張において影響力があった。
- (64) 「銀行手数料に関する報告書」(1967)と「国有化された企業に関する第2回白書」(1968)に基づく。これらは、デュピュイとボワトー(1956)のフランスの伝統では、電力や鉄道輸送のような固定費の大きい製品やサービスの長期限界費用による価格設定を準備する。このような配分効率のよい価格設定の問題は、(減価償却費がかかるものがないとき)損失を含むことで、補助金を受けているサービスに見られるような経営上の非効率性が生じる可能性である。
- (65) その強化政策は「競争と信用統制」(1971)という不適切な名前が付けられた。実際には、小規模金融機関にイングランド銀行にアクセスする権利を与え、それと引き換えに支払準備金の義務を課すものだった。しかし、支払準備金の要件は、それらの金融機関がすでに満たしていた、効果的な支払準備率をかなり下回っていた。それゆえ、この政策は‘自由に使える’余剰な支払準備金をかなり生み出すことになった。
- (66) スレイター・ウォーカー銀行の歴史はその一例である。同行は産業界の革新的なリーダーであったが、東南アジアでの商品投資に迷い込んでしまい、1974年に倒産した。共同設立者であったピーター・ウォーカーは距離を置いていたが、サッチャーのより進歩的な大臣の1人として復活した。
- (67) この救済は、誰がそれを進めるべきかに関する教科書的事例である。金融緩和と同時に、体力のある銀行は弱体化した銀行の弱い資産を吸収することを強いられた(これは‘助け船’である)、弱体化した銀行の預金を手に入れることは許されなかった(これは‘コルセット’である。この政策は、1980年代初めに通貨供給量の伸びを抑える目的で再び実行

- されたが、効果はなかった)。
- (68) 特にハロルド・ウィルソンの辞職(1976年4月)とその後のキャロハンの政策変化はいまだに謎である。
- (69) この欠陥はアラン・ウォルターズが指摘したが、それは1981年中頃、サーチャーの顧問としてロンドンにやってきたときであった。彼の苦勞は英国国家財政委員会に感謝されなかった。両者は、1980年代の後半、不運な‘ローソン・ブーム’のとき、再び意見が合わなくなる。ウォルターズと私はたまたま、同じ子どもの名付け親である。その子はクリストファーといい、D. K. シェパードの息子である。シェパードは、英国の広範な通貨供給量の歴史に関する正確な研究(*The Growth and Role of U. K. Financial Institutions*, 1971)を最初にそして唯一編纂した人であり、1960年代後半にIMFの研究部門にいた。
- (70) Nicholas Kaldor, “The scourge of monetarism” (Radcliffe Lectures, 1982).
- (71) マーシャルが“natura non facit saltum” — “自然はジャンプしない”(Principles, epigraph.)と言ったように。同じ理由で、近い過去の中の連続性は、直近の未来に対する最善の予測である。
- (72) 例えば、John Hick, *Value and Capital* (1939)を参照されたい。
- (73) M. J. Farrell, “The convexity assumption in the theory of competitive markets”, *Journal of Political Economy*, 1959 and 1961. その洞察は次の通りである。価格が下がるにしたがって、例えば、私たち皆がもっと買うのではない。むしろ、私たちのより多くが買えるようになるのである。これは、価格低下が予算制約に及ぼす所得効果のためである。ファレルの卓越さはケンブリッジでは長い間、目を向けられなかった。
- (74) “The laws of returns under competitive conditions”, 1926 英語版。
- (75) スラッファが注意深く述べているように—ケインズの見解によれば—利益や定数の特徴とも関係がない(*Production of Commodities*, p. vi.)。フォン・ノイマンについては以下に再び触れる。
- (76) *Wealth of Nations*, Book I, chapter 2.
- (77) John von Neumann (1937), 英語では“A model of general economic equilibrium”, *Review of Economic Studies*, 1945. シャンパーノウンによる重要なコメントがつけられている。これこそが、とりわけ、‘ターンパイク’属性を生み出すモデルである。ターンパイクは中央指令型計画経済の理論(フェルドマン、マハラノビス)に取り入れられた。その理論ではある期間内に最大の成長が達成される。それは経済全体を、スラッファの‘標準系’と同種の自己増殖する投入—産出系に単純化する。次に、“相互調整された拡大”の中で等比例的に成長させ、国民所得が目標値に達するまで続ける。(しかし、フォン・ノイマン自身は、経済に任意の開始状態と終了状態を想定することよりも全体的な見方をしてい

た。) このモデルは、たくさんの商品が、たくさんの同じような商品によって生産されるという生産の循環性に基づく。それゆえ、新古典経済学と対照をなすスラッファおよび古典経済学と共通する部分がある。系外の分配変数(賃金あるいは利益率)は外部の要因で決定され、スラッファが言うように、生産の循環的流れに対応する価格は、需要の状況から明確な影響は受けないとする。(長期間継続する需要状況は、‘賃金財’を構成する商品群に影響を及ぼす社会的圧力をしばしば変化させる。ゆえにおそらく価格に影響力をもつ。) スラッファと同様、フォン・ノイマンのモデルは極めて自然に、金利の‘黄金律’と‘実質’経済成長率を与える。しかし、自己増殖する投入—産出構造と一貫性のある、スラッファの具体的な「豚—鉄」価格構成と異なり、フォン・ノイマンが示したのはそのような価格の「存在」のみであった。もう1つの違いは、スラッファでは、フォン・ノイマンと異なり、賃金が生産のためのみの消費に限定されていない。そのような限定は、あたかも1時間の労働に大量の豚と鉄が生理学的に必要なかのようなものである。R. M. Goodwin, “Swinging along the turnpike with von Neumann and Sraffa”, *Cambridge Journal of Economics*, 1986 も参照されたい。

(78) Amartya Sen, *Collective Choice and Social Welfare* (1970).

(79) ワルラスは模索過程が市場精算に至る道と示唆したが、その過程を収束させることができなかった。(多数市場系においては、模索過程は最初の暫定的な価格ベクトルを、1つの市場あるいは活動に1つ、特定する。それらの価格での架空の売買入札あるいは注文を集めて、その価格に帰着するであろう正あるいは負の総超過需要を査定する。正の場合、架空の価格は上昇し、負の場合は下降する。この手続きを、上方あるいは下方に修正した架空の価格ベクトルで繰り返す。) フォン・ノイマンが明らかにしたことは、模範的な状況では固定点トポロジー的結果となり、模索過程なしに市場精算する価格ベクトルの存在を証明できるということでした。しかし、市場精算ベクトルを特定するアルゴリズムは見出せませんでした。(これは、7つのマットレスの上でいつも眠る王女が、目覚め続けていられる豆が積み重なったマットレスの中のどこかにあることを知って喜ぶが、どこにあるかはわからない、ということと同じである。) “A theorem of non-tâtonnement stability” (1962) においてハーンと宇沢弘文、根岸隆が、ワルラスの架空の模索過程に対して実際の売買では、市場精算に至る動的収束の実時間過程を予想できることを示した。スメイルは “Dynamics in general equilibrium theory” (1976) のなかで、予算の均衡に達するという会計上の制約という観点から、その過程を要約した (p. 293)。この点は、以下で述べるようにクラウワーと似ている。

(80) Gérard Debreu, *Theory of Value*, 1959. 貨幣は交換経済ではなく生産

経済の特徴であると、ワルラスが明確に述べていることに注目すべきである。ハーンが到達した結論は、貨幣があるから、肉屋は肉に関する知識のみを、パン屋はパンに関する知識のみを持てばよく、互いの活動について知る無駄な努力をしなくていいのである、というものであった。

F. H. Hahn, *Equilibrium and Macroeconomics* (1984) を参照されたい。

- (81) 確かに、実際には中央指令型計画経済では、投入が一部がグレー・マーケットでの生産に向かうので、多数の市場があるかもしれない。
- (82) この制約は、Jonas Kornai が‘厳しい’予算制約と呼んだものであり、中央指令型経済とは対照的な市場にある企業の特徴である。(Economics of Shortage, 1980)
- (83) すでに述べたように、アダム・スミスとケインズはこの点については共通している。すなわち、彼らの単位は費用単位である。1ドルは必ずしも一本のコカ・コーラに払われているのではない。アタランタのコカ・コーラ社の従業員に支払われているのである。
- (84) もちろん、ここで私はケインズの述べたことを繰り返したにすぎない。「一般理論」第17章である。この章は、第11章「資本の限界能率」の基礎となっている。
- (85) このことはカレツキの‘principle of increasing risk’ (Economica, November 1937) と直接の関係がある。それによると、生産性の高い企業は、生産性の高い工場のほかに、金融資産を貯め込むことが、最終的な損益を粉飾するのに都合がよい、としだいにみなすようになる。金融資産は慣例的に価値が認められるが、生産性の高い工場の利益はそれを見る人に依存する。もちろん、生産者が銀行に文句を言わせないならば、利益を好きなだけ低くして、銀行や債権者に不利益をもたらすことは可能である。(Sraffa, *Economic Journal*, June 1922.)
- (86) マーチン・ワイズマン (“Increasing returns and unemployment equilibrium”, 1981) が気付いたように、存続可能な自営業の可能性は、誰でも自分を雇うことができるので、非自発的失業の問題を処理することができる。より現実的には、企業がみな小さいために完全競争に近い経済では、景気後退をより避けることができるとジョセフ・シュタインドル (*Maturity and Stagnation*, 1952) が指摘している。投資はより活発になる。なぜなら、競争的な企業は、平均すると生産能力の限界近くまでいっており、さらに、とにかく銀行が余分な生産能力を持つことを許さないからである。
- (87) 「一般理論」第8章と第9章。
- (88) クラウワーの重要な指摘は、ワルラスの法則として知られる一般均衡制約—すべての‘市場’の純売上高をあわせるとゼロとなる—が会計上の要件としてのみでなく、マルクスのM-C-M 図式の一例として解釈されるべきであるということである。この図式は、“通貨で商品を買ひ、

商品で通貨を買うが、商品で商品を買わない”ものの、通貨で通貨を買う、というものである。ワルラスの法則で合計がゼロとなる過剰な需要の総計は、通貨の総計である。*Money and Markets* (1987) と “A reconsideration of the microfoundations of monetary theory” (1967), しかし、特に “The Keynesian counter-revolution: a theoretical reappraisal” (1965) を参照されたい。

- (89) 雇用確保と所得、資産価格、セイフティ・ネットへの信頼はすべて国民所得の変化とともに生じる。もし各個人が支出 c_i を計画したとする。その支出は $c_i = c_i(\varphi_i, Y)$ と表すことができ、その総計は $C = \sum_i c_i = f(k, Y)$ となる。ここで、 k は個人の特徴 φ_i の集団全体の合計、すなわち集団効果であり、 Y は国民所得である。重要なことは、 $mpc = \partial C / \partial Y < 1$ であることが、乗数 $1 / (1 - mpc)$ の安定に必要であることである。
- (90) 言葉による説明は脚注(114)を参照されたい。この結果は表面的には Robert E. Hall *Journal of Political Economy*, 1978 と同じであるが、ケインズの場合、限界消費性向の性質は最適化でなく、総計によって導かれることが異なる。
- (91) 超過需要関数は市場メカニズムが取り除くはずの供給と需要の差である。クラウワー (1965), p. 279.
- (92) エドモン・マランヴォーは *The Theory of Unemployment Reconsidered* (1977) の中で、ケインズ派のこの洞察を要約することを試み、被雇用者が支出しないのは雇用者が雇わないためであり、雇用者が雇わないのは被雇用者が支出しないためであると述べた。この論文の批評 (*Cambridge Journal of Economics*, 1977) の中でリチャード・カーンが指摘したように、限界費用曲線の上昇に依拠することを別にする、マランヴォーは、彼の関心の対象である経済の本質的な通貨性を見過している。
- (93) フランク・K・ラムゼイ, “A contribution to the theory of taxation”, *Economic Journal*, 1927。以下も参照されたい。マルセル・ボワトー, “Sur la gestion des monopoles public astreints à l'équilibre budgétaire”, *Econometrica*, 1956。ラムゼイ価格は、ちょうど十分な‘消費者余剰’を没収することで、固定費の支払いに達する。それが効率的であるのは、消費量に対する支払い意思と支払いが対応するからである。しかし、消費活動に対する需要曲線を正確に特定する必要がある。
- (94) この講義の他の多くの部分と同様、この問題に目を開かせてくれたのは Kumaraswamy Velupillai である。
- (95) Lloyd Shapley, “A value for n-person games” (1953), in H. W. Kuhn and A. W. Tucker, *Contributions to the Theory of Games*.
- (96) “IS-LM an explanation”, *Journal of Post-Keynesian Economics*,

Winter 1980-81.

- (97) 特に、第IV部、第20章。
- (98) この批評はすぐあとで、“Mr Keynes and the Classics”, *Econometrica*, 1937へとつながった。
- (99) もちろん、「一般理論」の第19章と第21章で明白で述べているように、ケインズは賃金や費用単位、価格水準を不変のものとは見なしてはいない。むしろ、ケインズは活動に対して外生的である費用や価格の変動と、不景気のときの賃金下降のような、活動に内生的かもしれない変動とを区別している。そうすることで、(ショックを受ける人がいるだろうが) 後者の変動が必ずしも均衡するとは限らないことを精密に明らかにした。ヒックスにとって短期とは(非常に短い)実時間のようである。また、ケインズにとっての短期は1週間ではなくむしろ1年に近いとヒックスは考えていた。マーシャルにとっては、短期は分析のために考案したものであり、他の変数の変動を検討するために、ある変数を人工的に固定させた点を指す。マーシャルの場合、一般に固定される変数は量であり、価格は自由に変動できる。彼は用いた魚市場の例では(*Principles*, V.III.28)、漁師が再び海に出るまでの量を与えている。(したがって、マーシャルの長期では、役割が入れ替わり、量が自由に变化する。)ワルラスの模索過程の場合はそうではなく、価格が固定されて、量の変動を調べる。トービン (*American Economic Review*, 1975) とフリードマン (“A theoretical framework for monetary analysis”, 1971) がともに指摘しているように、ケインズのアプローチは方法においてマーシャル的であり、短期に固定するものにおいてはワルラス的である。
- (100) 閉じた系におけるワルラスの法則として知られる会計上の条件により、需要と供給の差(‘過剰需要’)は、どの市場においても、他の市場すべての過剰需要の合計に対して相殺されなければならない。市場精算価格ではこれは自明なことである。しかし、それ以外の場合は多くのことを要求する。売買の値付けは、どの市場でも、同時に他のすべての市場で売買されると予想されるものの総体から修正を受けることとなる。この問題は、ケインズに関するドナルド・パティンキンとロバート・クラウワーの議論の核心である。
- (101) 債券に流動性があるというのは、既知の小さい売買利幅で、容易に市場で取引されるという意味である。金融市場の金利の、そして他の資産価値の異常な変動のため、‘通貨’あるいはその役割をするもののみが、どの時点でも既知の名目価値をもつ。R. F. カーンの見事な “Some notes on liquidity preference” (*Manchester School*, 1953, reprinted in his *Selected Essays*) を参照されたい。興味深いことに、フリードマンにとっては、安定した需要をしめすならば、どの総和でも適切な通貨供給量に値する。一方、ケインズにとっては通貨供給量の特徴的な性質は、

金利の変動に対する資産価値の不変性である。もし、通貨速度に及ぼす金利の実際的影響を考慮に入れるならば、この2つの観点は非常に近いものになる。

- (102) ‘純’の適格性が重要であることが2007年以来明らかになっている。銀行間預金への銀行の需要は急上昇したが、それを供給しようという意思は縮小したからである。
- (103) この2つの曲線の傾きはもちろん議論の対象である。それは金利変動に対する2つの感受性によって決まる。i) 支出の感受性とii) 通貨需要の感受性である。経済の自己修復性に関する楽観論は、支出の感受性が高く、通貨需要の感受性が低いと信じることに基づく。その場合は、IS曲線が緩やかで、LM曲線が急なものとなる。悲観論は、その逆で、IS曲線が急で、LM曲線が緩やかとなる。
- (104) Keynes, *General Theory*, 英語版のまえがき。
- (105) “金融動機づけ”と運転資金を供給する銀行の中心的役割のような素質 (Keynes, “The ‘ex-ante’ theory of the rate of interest”, *Economic Journal*, December 1937, especially p. 666)。これらの素質は、金融政策継承に関する今日の‘信用経路’解釈を予想させるものである。
- (106) “IS-LM: an explanation”, *Journal of Post-Keynesian Economics*, Winter 1980-81.
- (107) IS曲線を定義する期間がどのようなものであっても、すべての時間点で金融市場 (LM) が精算されるか、あるいは他の (LM) 曲線の時間点に対応する期間がどんなに短くても産出市場 (IS) を即座に精算しなければならない。
- (108) この意味において、第3の欠陥は第2の欠陥である期待に関する仮定から導かれる。
- (109) (大きい) 交点は、統制されていると想定される通貨ストックを通貨需要の想定される低利子弾力性で除したものとなる。
- (110) 問題の中心は、金利のリスク次元ではなく、むしろ時間あるいは成熟性次元にある。リスクの拡散は一般に、金融市場参照金利に対して一定の弾力性がある。例外はあるものの、拡散は低金利で縮小し、高金利で拡大する。(そのような例外の1つは、1998年の中頃から後半にかけての状況であり、異常なものであったために企業の売買プログラムに組み込まれていなかった。ロングターム・キャピタル・マネジメント社の倒産という事態を招いた。) しかし、長期金利と短期金利の開きは、名目でも実質でも、参照金利や他のなにによって容易に指数化できるものではない。短期金利すなわちスポット金利だけがノイズの多い変数なのではなく、より長期の債券利回りもそうである。このことは問題となるが、それはスポット金利は金融情勢の、債権利回りは経済活動の、ともに‘状態’変数であるからである。さらに、どちらもあまり自由ではない。

- フィッシャー裁定取引条件が両者を結びつけるからである。これはいわゆる、金利の長期・短期構造に関する‘純粹期待仮説’である。実際に、金融情勢から生じるスポット金利と経済活動に関連して生じる債権利回りとの関係は、驚くことではないが、金融政策が市場に影響を伝えるメカニズムと同じくらい“ブラック・ボックス”である（このように特徴づけたのはバーナンキとガートラーである）。結論は、IS-LMの縦軸をどのように名づけたらよいか本当はわからないということである。それは、長期のリスクのない実質債権利回りなのか、名目金利の変化の平均なのか？ コックス、インガーソルとロス (*the Journal of Finance*, 1985) は勇敢にもこの問題を定式化しようと試みた。この一般的な点について興味深い実証的知見がある。マルコム・バー (J. P. モーガン) が教えてくれた研究が示唆していることは、3つの基軸通貨において、金融政策の参照 (スポット) 金利は、同じ通貨のより長期の債権利回りによってよく説明され、短期金利による説明は弱い、ということである。
- (111) もう1つの実証的知見が、これは連邦準備制度理事会の職員からのものであるが、この点について興味深い。通貨供給量と一般価格水準が、その結合した分配から導出されたノイズの多い観察値であると仮定すると、価格の分配 $D(P)$ を $D(P|M) \cdot D(M)$ と、通貨の分配 $D(M)$ を $D(M|P) \cdot D(P)$ と分解できる。このことから、後者が前者を打ち負かすことがわかる。言い換えると、通貨の予想のつかない変化は、価格の予想のつかない変化で、その逆よりもよく説明されるということである。第2回の講義では、通貨政策が説明として役立つことを見ていく。
- (112) 「経済学原理」第5巻、第3章。
- (113) 1994年の後半、1米ドルが100円に近づいたとき、円はすでに強い通貨になっていた。神戸の震災は財政出動を期待させ、それゆえ、矛盾しているように見えるが、円の評価をさらに劇的に高め、1米ドルが80円に近づいた。円相場はその後、修正されたが、1997-98年の東アジア危機が発端であった。これについては第3講義で簡潔に論じる。LM下降曲線の可能性を指摘したのはトービンであった。
- (114) ハロッド・ドーマーモデルは、利用可能な能力 (資本) を用いる率は変動しながら一定の平均に向かうようであり、利用可能な労働投入を用いる率も同様であるという2つの所見から始まる。前者の所見の場合、単一期間会計等式 $S \equiv I$ から出発し、 $s \cdot Y = \Delta K$ を経て、 $s / (\Delta Y / Y) = \Delta K / \Delta Y$ へと至る。ここでは、一定の生産能力利用規準は、この規準に対応する国民所得の成長率について $g_k = s/v$ となる。後者の所見の場合、一定の失業は、国民所得の成長率が労働力 (厳密には、労働投入) の成長率と労働生産性の成長率の合計になる $g_l = n + \rho$ ことを意味する。ハロッドが経済学者につぎつけた課題は、4つの変数がどのように、そしてなぜ、このような成長過程を生み出すようなパターンになるのかの説

明であった。すなわち、なぜ $g_k = s/v = n + \rho = g_l$ であるのか？ 1956年にソローが1つ、カルドアがもう1つ説明を提案したが、この2つは正反対のものであった。ソローの説明は完全な競争状態に基づくものであり、資本集約度 v と生産性 ρ が、事前に決定している預金率 s と労働力成長率 ρ に向かって修正されていくというものである。カルドアの説明が基づいていたのは不完全な競争と、収穫逓増の伝統の復活であり、それは、市場の規模によって決定される分業に関するアダム・スミスの原理—あるいは資本集約に伴う生産性の向上—に戻るものであった。

- (115) カルドアが彼の経済成長モデルの基礎とした“定型化された事実”は、そのようなストック・フロー規準である。（“A model of economic growth”, *Economic Journal*, 1957）
- (116) このルールはフランク・ラムゼイによって、ケインズへの謝辞と共に出版された、*Economic Journal*, 1927。このルールは、ハロルド・ホテリング (*the Journal of Political Economy*, 1931) が発展させた長期限界効用価格付けの原理と共通する部分が多い。この原理はその後、ソローによって最適な減価償却率と枯渇性資源価格との関連で復活し、今や環境保全の議論の中心となっている。このラムゼイ—ケインズルールは、“限界代替率が限界変形率と等しい”ための効率性条件である。このルールは、すぐに消費するか貯蓄するか決定に関して、後者の投資からの効用の差益（明日のジャム）についての割り引かれた現在の価値と、消費からの効用の現在の差益（今日のジャム）とが等しいことを社会に求める。最悪のシナリオを別にすると、正の時間選好率（今日のジャムに対する）の主たる説明は、明日が時間的に遅いことではなく、明日は所得がより高くなるという期待によるというものである。言い換えると、限界効用の縮小である。もし、所得が伸びないのであれば、正の利子はその根拠（のほとんど）を失う。ところで、このことは、トマス・アクィナス派とイスラム教徒が唱えるゼロ（実質）金利の道徳的基盤と相通ずるものである。
- (117) 2つの例。日本は1971年まで公的債務はとくに低かった。そのため、現先取引市場を通じた短期企業債務で、流動性のある金融商品の不足を補っていた。英国は逆に1960年代中期以来、特に高い公的債務の状態であった。そのため、すでに述べたように、公的債務を優先的に供給するように金融システムを編成して、その状況に対処した。
- (118) このような動態は、例えば、オリヴィエ・ブランチャードとスタンレー・フィッシャーが「マクロ経済学講義」で論じたように、‘横断’条件から公式的な演繹が可能である。横断条件は次の考えから導かれた。どれほど席のことであったとして、経済的世界には終わりがある。その時点を超えると、資産は価値がなくなり、負債も同様に意味がなくなる。次に、その終着点から現在の状況に向かって‘折り返す’。もし、純負債

(純資産)の増加が速すぎるのであれば、よりゆっくりと増加するようにし、最終的に減少するようにすべきであるという示唆は実用的である。注目すべきは、‘マーストリヒト基準’でユーロ圏の基準としてGDPに対する60%の公債比率が採用されているが、これは全く任意に決められたものである。1990年代前半における、ユーロ圏といくつかの圏外の国々の(総公的債務の)平均が、たまたま60%だったのである。

- (119) ちなみに、ゴッドリーは彼の義理の父である彫刻家ジェイコブ・エプスタインが作成した大天使ミカエルのモデルとなった。その像は、バーニンガムに近いコベントリの新しい大聖堂の入り口の上に据えられている。
- (120) 今や著名なゲーム理論家となっているある学生が興奮しながら私に言いに来たことがあった。1970年代の後半、ゴッドリーの‘指導’(チュートリアル)を受けたとき、ゴッドリーがIS-LMを聞いたことがないことがわかったのだという。ゴッドリーは、IS-LMについてその学生に苦痛になるほど詳細に尋ねたのである。
- (121) Theodor Mommsen, *Römische Geschichte*, Vol 5 (1885). 英訳は William Purdue Dickson による。

Dynamic Development of Competitive Hybrid Governance Structure in Supply Chain: A Longitudinal Qualitative Data Analysis

Tetsuya Usui

INTRODUCTION

The purpose of this paper is to explore how firms dynamically develop competitive hybrid governance structures in their supply chain network across borders. The hybrid form of governance structures in the supply chain has received some research attention in recent years (Dyer, 1996a, 1996b, 1997; Dyer & Sigh, 1998; Takeishi, 2001, 2002; Kotabe, et al., 2003). The findings in studies of the Japanese automobile industry suggest that a firm's critical resource may span across firm boundaries and may be embedded in interfirm routines and processes. Although the previous literature focused largely on exploring a mechanism on the extent to which firms choose hybrid forms as a governance structure over a market or hierarchical mode, little is known about how a principal firm can develop and maintain a competitive hybrid form of supply chain network that contributes to its sustainable competitive advantage from scratch. However, as previous studies have been conducted mostly at the firm or industry level (and mostly with one-shot questionnaire survey data collected from the Japanese automobile industry), we do not have much in-depth understanding of the dynamic outsourcing strategies

employed by new, growing Japanese companies, i.e., how to develop and control a tight supply chain with high quality and high profitability without resorting to hierarchical governance by owning their suppliers from scratch. Therefore, our study adopted a qualitative longitudinal case study method, as the issue is an emerging phenomenon and such an approach excels in detailed historical contextual analysis. We focus on the successful history of Uniqlo, a Japanese apparel firm with its supply chain network without any ownership control.

This study makes two contributions to the literature on supply chain management. First, by combining different perspectives on the mechanism of hybrid governance formations, a theoretical framework will be developed. Second, it explores critical activities that a small start-up firm needs to engage in to develop and maintain highly competitive hybrid forms over time. Finally, we propose testable propositions for dynamic developments of hybrid governance structure in supply chain networks.

WHAT IS THE HYBRID FORM OF GOVERNANCE STRUCTURES

The term governance can be defined as a “mode of organizing transactions” (Heide, 1994; Williamson, 1985). In general, a mode of transactions has been known as an issue of “make or buy” decisions in the context of vertical transaction or sourcing strategies. For the principal firm, by increasing its amount of outsourcing, it is assumed to be easier to respond to a rapidly changing environment in the global economy because of its lower fixed-asset position providing operational flexibility. Flexibility suggests that firms can better respond to changes and accommodate their partners as the need arises. Firms must prepare to negotiate and renegotiate adjustments as unforeseen events develop (Heide, 1994). Hybrid or interfirm governance is the intermediate mode of transactions somewhere between the market and a hierarchy. It can

be defined as a bilateral relationship in which the parties jointly develop policies directed toward the achievement of certain goals (Heide, 1994; Usui, 2005). Because the hybrid form can be developed either in an open-ended relationship or in a fixed relationship, it may enjoy relatively higher degrees of flexibility of transactions than a hierarchical mode and also achieve relatively lower transaction costs compared with employing market governance (Williamson, 1985).

In addition, from the strategic viewpoint, a hybrid form may have another advantage. Dyer & Singh (1998) suggested that a hybrid governance or a relational view of a pair or network of firms can be the source of sustained competitive advantage because interfirm assets accumulated with long-term joint investments from both parties can be inimitable and rare in the market. For example, in the Japanese automobile industry, the long-term intimate relations between assemblers and parts suppliers have helped strengthen the competence of both parties (Dryer, 1996a, 1997; Kotabe, et al., 2003; Takeishi, 2001).

In this study, we define competitive hybrid governance as a strategic interfirm relationship in vertical transactions that the principal firm develops by forming and managing a network of supply chains with worldwide operations that achieve higher flexibility in transactions with relational competence. A large investment in fixed assets (i.e., manufacturing facilities) has turned out to be a major financial burden in a rapidly changing environment. In the era of turbulent global competition, it may be important for a principal firm to maintain a certain level of flexibility in its supply chain network. However, by pursuing a high level of flexibility in supply chain operations, a principal firm may lose its competence in the quality of manufacturing and other capabilities in upstream activities. Without internalizing manufacturing capabilities, a principal firm can choose to form

renewable transaction relationships with specific partners and make relationship-specific investments to possess manufacturing capabilities jointly with its partners. A hybrid form may be more efficient in achieving the dual goals of pursuing higher operational flexibility and internalized manufacturing competence in its supply chain network.

Theoretical basis: Transaction Cost Analysis and Resource-Based Perspectives on Interfirm Relationships

The previous discussion on the issue in the selection of governance structures in firm boundaries has two different perspectives that explain the emergence of hybrid forms, transaction cost analysis (TCA) and the resource-based view of the firm (RBV). TCA explains that two opposed transaction structures occur either in the market or within a hierarchy (within a vertically integrated organization) and sees that a firm may select hybrid forms as a structure somewhere between the market and a hierarchy. TCA researchers operate on the assumption of selecting governance structures to minimize the cost of transactions and avoid opportunistic behaviors by partners (Williamson, 1985, 1991). TCA predicts that if a firm employs market governance, it takes advantage of opportunities to deal with new contractors who may have innovative technologies, while the transaction cost, including the searching for partners and information-seeking costs, monitoring costs, and costs of enforcing contractual performance will be relatively higher. This discrete exchange relationship provides the firm the flexibility to pursue transactions with various different partners concurrently and/or over time for a given activity (Joshi & Stump, 1999; Williamson, 1985). In contrast, hierarchical governance attempts to internalize all transactions within the firm or the group of firms. While a vertically integrated firm minimizes transaction costs arising from its partners' opportunistic behavior, it faces inflexibility in exchange

relationships that may lead to manufacturing cost inefficiency (Williamson, 1985).

Although the original TCA argument assumes that choice of governance structures is either markets or hierarchies and nothing in-between, Williamson (1991) stressed that certain types of transactions require a hybrid governance structure that is characterized as having repeatable transactions with specific partners who have idiosyncratic assets. TCA is then extended to include the repeated transaction relationships and this extension requires the development of an intermediate structure for interfirm boundaries (Dyer, 1996a, 1996b; Imai, et al., 1982). When firms choose to form intermediate structures with their partners, they tend to have a certain level of asset specificity in the relationship. The modified TCA perspective considers that high asset specificity may lead to opportunistic behavior by partners, and firms risk bearing much higher transaction costs due to their efforts to minimize the level of such opportunistic behavior. It views specialized investments as putting firms at greater risk of a “hold-up” or “lock-in” in its transactions. TCA argument suggests that the principal firm would need to have a mechanism to avoid or lower the opportunistic behavior of partners. Securing cooperation from partners is a necessary condition in developing and maintaining competitive hybrid governance in the principal firm’s supply chain network (Dyer, 1997).

While TCA perspective focuses on the negative aspects of asset specificity by the formation of hybrid governance, RBV focuses on how firms can enhance and sustain their competitive advantage through creating and acquiring their resources and capabilities within the interfirm relationship (Barney, 1999; Johnston & Lawrence, 1988). The RBV assumes that the interfirm relationship emerges when a firm recognizes the effectiveness of creating and accumulating resources

with partners rather than within its own organization. Some empirical studies support the view that these co-specializations increase the productivity of resource owners (Dyer & Singh, 1998).

Unlike the TCA, the RBV views relationship-specific investments made jointly with partners as one of the factors in improved performance. These investments are made for the relationship-specific assets (RSAs) that are only functionally effective within a specific relationship with particular partners. The findings in studies of the Japanese automobile industry suggest that a firm's critical resource may span across firm boundaries and may be embedded in interfirm routines and processes (Dyer 1996a, 1996b, 1997, Dyer & Singh, 1998). Dyer's study (1996a, 1996b) summarizes that the competitive advantage of Japanese automobile industry is linked to the proposition that resource owners increase their productivity through relationship-specific investments. In addition, researchers specializing in the automobile industry suggest that co-specialization within the interfirm relationship between supplier and manufacturer allows for product differentiation and may improve quality by increasing the product integrity or fit (Clark & Fujimoto, 1997; Takeishi, 2001, 2002; Kotabe, et al., 2003).

The RBV suggests that interfirm competitive advantage can be created through joint idiosyncratic contributions and complementary resource endowments by the specific partners (Dyer & Singh, 1998; Lambe et al., 2002). Since idiosyncratic resources are unique to the interfirm relationship and are constantly evolving, they help interfirm relationships maintain their durability and inimitability of resource advantage (Lambe et al., 2002: 144).

Combining these arguments on the theoretical conditions of how RSAs convert into the firm's critical resources, RSAs are defined as

those that 1) are created in its long-term transactions with specific partners through joint investments made by both parties, 2) are functionally effective only within the specific relationship with partners (idiosyncratic contributions), and 3) must be complementary to the resources of the specific partners (Usui, 2005).

We can conclude that the major strengths of selecting hybrid forms, instead of a market or hierarchical structure, are maintaining an appropriate level of flexibility in their fixed assets and possibilities of developing RSAs with partners for sustainable competitive advantage. The shift from a traditional market and hierarchical structure in vertical transactions for selecting hybrid forms is based on interfirm learning through cooperation. However, when the principal firm chooses a hybrid form without ownership-based control, the major issue the firm may face would be the weakness of control over joint asset accumulations and soliciting suppliers' cooperative behavior. The above discussion highlights the questions about how a principal firm can solicit cooperation from its suppliers and at the same time develop integrative valuable resources (i.e., RSAs) from both parties to achieve even higher value on the market without ownership-based control of suppliers. A hybrid form needs to have non-ownership-based forms of control mechanisms to accomplish organizational objectives in interfirm partnerships.

The Non-ownership-based Control Mechanism: The Concept of Power and Trust

A solution to maintain higher control of its suppliers by a principal firm without ownership would be to find the sources of power the principal firm can utilize and build trust in the relationship with partner firms. The concept of power in buyer-and-seller relationships in the context of the marketing channel was examined extensively in the

1970s to 80s (Hunt & Nevin, 1974; Lusch, 1976). Gaski (1984), who elaborated on the concept of power, defines it as the ability to cause someone to do something he or she would not have done otherwise. The marketing channel literature suggests that the power and the sources of power may provoke increased conflict in the dyad. There are two types of sources of power: coercive and non-coercive. Coercive power is based on legitimate and punishment rights over others. Non-coercive power is characterized as rewards or assistance (providing expertise to others) While the coercive sources of power tend to increase conflict and reduce the satisfaction of partner firms, non-coercive sources of power would do the opposite. For instance, the expectation of economic reward or greater total volume of exchanges promised by the principal firm would serve as a source of control in its supply chain network (Dyer, 1997).

To seek cooperative behavior or trust relationship with partners without ownership-based control, a principal firm may provide some special knowledge and expertise as its source of power to help its partners with their own competence development and continuous growth (Gaski, 1984, 1986; Gaski & Nevin, 1985). Such an action could further increase the liking and respect received from those suppliers (Gaski, 1986). Sending experts from a principal firm to partners would be critical in gaining referent power and helping develop partners' technical competence as well (Fraizer, 1983; Fraizer & Summers, 1986). Referent power is the source of power based on the identification of the principal firm with suppliers where identification means a feeling of oneness or a desire for such an identity (Hunt & Nevin, 1974: 187). Suppliers without advanced skills could improve their manufacturing capabilities through learning opportunities provided by a principal firm and those improved suppliers' competences would contribute to forming

better overall RSAs of both parties. Having shared goals and a joint learning or improvement process on manufacturing capabilities provided by the principal firm, suppliers tend to form a feeling of oneness with their principal firm. The non-coercive power, such as economic rewards or providing some special skills to suppliers, would reduce conflict and gain satisfaction for those partners even more when the sources are actively exercised. A principal firm can have power without using it (Fraizer, 1983), but the reward should be granted continuously and perceptibly to make sure that the partners' cooperative behavior would stay positive toward the principal firm.

Trust is an indispensable ingredient in effective business relationships that may lead to cooperative behavior from the partners. Defined as a confidence in the other party that entails, among various aspects, a willingness to be vulnerable toward others despite an uncertainty regarding their motives, intentions, and prospective actions (Dyer & Chu, 2000; Mayer, et al., 1995), trust in business relationships has been shown to promote greater cooperation and richer information exchange, thus increasing the effectiveness of organizational activities such as resource acquisition and value creation (Aulakh, et al., 1996; De Wever, et al., 2005; Dyer & Chu, 2000). As we discussed above, both exercised economic and referent power provided by the principle firm will contribute to maintaining stronger trust relationships with partner suppliers.

Based upon the literature review above, we realized that collecting longitudinal data on interfirm relationships in supply chain networks would help better understand the dynamic development process of a competitive hybrid governance structure, its power-generating driving forces, and its performance implications. We choose Uniqlo, a Japanese apparel giant as a sample to explore this issue. Uniqlo is perceived as

one of the best quality apparel producers with the lowest market prices in the world. Our focus is on how a small firm such as Uniqlo in the early 1990s has developed its competitive hybrid governance structure with its primary suppliers in China over time to achieve both high quality and low production cost. Based on our literature review and guidelines proposed by Eisenhardt (1989) and Eisenhardt & Graebner (2007) for building theories from case studies, we developed a theoretical framework on the principal firm's conduct and performance outcomes (see Figure 1). Data collected from our case study and fieldwork will provide justifications for developing our research propositions in the later section.

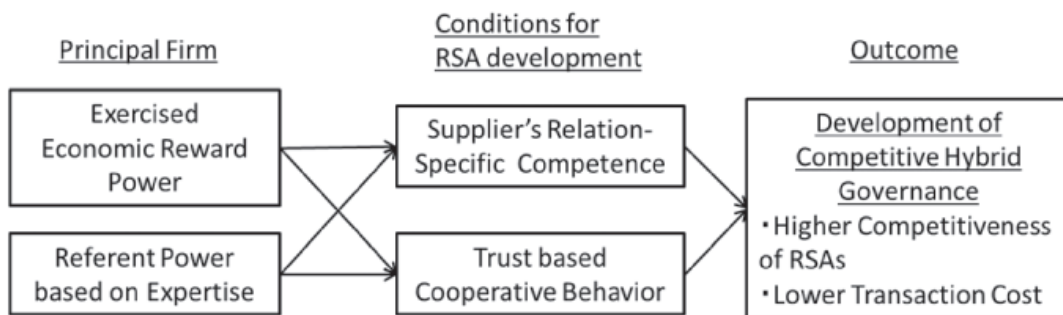


Figure 1. Theoretical Framework

METHODS

Method and Sample Selection

In order to examine how a principal firm develops and maintains its competitive hybrid governance structures with primary suppliers over time, we conducted an in-depth and longitudinal case study owing to the complex, evolving, and entwined phenomena involved (Eisenhardt, 1989; Eisenhardt & Graebner, 2007). We choose the longitudinal content analysis of news articles, internal documents, books, other published reports, and personal interviews with the company and industry as primary data.

Because our research question cannot be captured with one-time spot questionnaire survey, a historical content analysis is conducted. For our study, the unit of analysis is the long-term dynamic relationships between the focused principal firm and its primary suppliers.

In this paper, we examine the history of Uniqlo's (the store brand name operated by Fast Retailing Co. Ltd. based in Japan, henceforth FR) supply chain network development in China as a sample, and how it has selected its partners and developed the relationships with them to build a strong relational competitive advantage over time. There are two main reasons why we chose Uniqlo for our case study. First, Uniqlo is known as one of the most successful apparel firms in the world in the last two decades, so that there is a significant amount of secondary data available over time. Uniqlo started their business as a small family-owned apparel store in a rural area in Japan. Uniqlo's success started when its first store opened in Hiroshima, Japan in 1984. As of August 2013, its annual sales reached almost ¥934 billion (approx. US\$9.7 billion), of which ¥683 billion (approx. US\$7.0 billion) is for the domestic market (a total of 853 stores), and ¥251 billion (approx. US\$2.7 billion) from its overseas markets (a total of 446 stores). In 2011, according to the company's website, FR was listed as the 4th-largest apparel firm in the world in terms of sales volume.

Second, Uniqlo's business model and operation are classified as SPA (Specialty Store Retailer of Private Label Apparel) because it sells all in-house designed items at its own stores. SPA originally meant that its activities are fully integrated from product design, manufacturing through sales, including material procurement, product design, production, distribution, inventory management, and final sales. Despite this definition, Uniqlo is known for not owning manufacturing facilities in-house. Although all items it sells in its own stores are designed in house, all production activities are outsourced, mainly to

independent Chinese suppliers. Uniqlo seems to enjoy higher flexibility without fixed assets tied up in production facilities and achieve to high quality and low cost production simultaneously. The high performance of Uniqlo's business model is interesting in and of itself and is therefore worthy of a serious investigation to explore our research questions.

Data Collection

We used several data sources in our study. Our secondary data consist of articles relating to Uniqlo's supply chain development. Initially, we obtained 2,425 articles from 12 magazines and newspapers from the Nikkei, Nikkei BP, Asahi, Yomiuri, and Mainichi News databases with the keywords containing "Uniqlo, China, and production or manufacturing". All collected articles were published during the period from January 1, 1990 to November 16, 2012. Once we read through all articles, we chose 327 more relevant articles from the original 2,425 articles. We also utilized the company's annual reports from 2006 to 2011 published on its corporate website and six books written about Uniqlo's business success and problems published in Japan. Additionally, we obtained primary data from interviews with two senior managers of Japanese apparel firms that are considered Uniqlo's competitors and one manager who has been involved in business transactions with one of Uniqlo's main suppliers in China (with a total of three interviews that lasted two to three hours each). Unfortunately, we could not collect interview data from Uniqlo's officials because it is against the company's corporate policy.

The next section summarizes the significant amount of data we obtained from our primary and secondary data sources. We used both primary and secondary data to ensure the consistency of our analysis.

DATA ANALYSIS AND RESEARCH PROPOSITIONS

Our theoretical framework suggests that a competitive hybrid governance structure should be developed and maintained through building RSAs between a principal firm and its primary suppliers. The competitive RSAs should be achieved through suppliers' cooperative behavior (opposed to opportunistic behavior) and supplier-possessed competence in the principal firm—supplier relationships. Our literature review and longitudinal content analysis provide the background for the development of research propositions. We propose that both exercised economic reward and referent power based on expertise possessed by the principal firm provide a positive impact on supplier's competence development and lead to cooperative behavior by partner suppliers. When the supplier's competence and cooperative behavior is higher, the competitive hybrid governance structures in the supply chain network should be formed in appropriate ways and in a sustained, effective manner, thereby minimizing transaction costs and building competitive RSAs in the principal firm-supplier relationships. The question that should be asked here is how a small firm such as Uniqlo in the 1980s and early 1990s could have developed these powers over time. Our longitudinal content analysis is expected to provide the critical answer to this important question.

How to Develop Economic Reward Power and Referent Power Based on Expertise

Fast Retailing Co Ltd. was founded in 1984 in Yamaguchi prefecture in Japan by Tadashi Yanai, the current CEO of the company, who is well known for starting up Japan's No.1 casual clothing store 'Uniqlo'. In the beginning, because Uniqlo originally started as an independent apparel retail store, it procured almost all items from textile manufacturers and sold them in its own stores. It gradually began to

design its own products and to manufacture at independent manufacturing firms in China (we call them as suppliers in this paper) for differentiation purposes. During the late 1980s and early 1990s, Uniqlo asked some Japanese general trading firms, such as Marubeni, Mitsubishi Shoji, and Sojitsu, to find appropriate Chinese suppliers and to control manufacturing operations as intermediaries. Because Uniqlo needed to learn how to procure apparel products from China at a relatively low cost, its first order was placed at an intermediary to avoid transaction costs which might have arisen from direct transactions with unknown suppliers. Mr. Yanai recollected that their first order to a Chinese supplier was for about 1500 pieces—it was such a small order that the supplier refused to deal with Uniqlo. As most of the leading suppliers in China were already supplying to major Western apparel companies, it was initially extremely difficult for Uniqlo to deal with them on equal terms. In 1994, in its tenth year in business, Uniqlo's sales reached ¥40 billion (approx. US\$470 million) and it had 118 stores located throughout the western part of Japan, while in the same year the American casual clothing retailer Gap already had annual sales of US\$ 3.7 billion with 1260 stores. Uniqlo was still a much smaller client for suppliers in China (Li, 2009:143). At this point, Uniqlo, with trading companies as intermediaries, had transactions with over 100 suppliers in China.

In 1994, Uniqlo launched two major long-term strategic initiatives: accelerating the opening of new stores and developing direct transactions with Chinese suppliers by reducing assistance from Japanese trading companies. By expanding its outlets in the eastern region of Japan, the company decided to open at least 50 stores every year and this initial expansion plan was achieved in the following ten years (with 655 stores by 2004). To supply high quality and low cost

items to the growing number of stores, supply chain reforms by increasing the volume of direct transactions with Chinese suppliers became a strategic imperative for Uniqlo. In 1998, the firm established two production management offices, one in Shanghai, the other in Shenzhen and attempted to select only 40 primary partners out of 120 suppliers to develop more intimate relationships with a smaller number of partners. Uniqlo realized that it was necessary to place a large amount of orders with these selected suppliers to receive favorable terms from them. Yoshihiro Kunii, chief operating officer of the production division, officially announced that at this time the company ordered some tens of thousands to hundreds of thousands of pieces of one product item from one supplier to gain its cooperation because Uniqlo was a still smaller-sized client than Western apparel firms, such as Gap and H&M. By 2012, the average order size per item per factory had reached 8.75 million pieces with a sales volume in billions of yen on an annual basis (Tsukiizumi, 2012: 81-82). To make even larger-scale orders for every item, Uniqlo has tried to minimize the number of variations for each item sold at its stores. According to Mr. Kunii, although the number of items increased from 200 in the late 1990s to 400 in 2012, it was about 10 to 30% compared with the number of items usually carried by its competitors such as Gap and H&M.

In June 1998, Uniqlo installed an advanced information system in its supply chain network, which connected factories, stores and the head office online to achieve even more efficient inventory control and accurate production planning. In addition, the company started sending technical engineers from Japan to its suppliers' manufacturing sites every week to help improve their operational capabilities. From 1998 to 2000, Uniqlo's sales more than doubled, exceeding ¥220 billion (approx. US\$2.7 billion). When the sales volume doubled and the number of

suppliers was reduced by about 70% from 120 to 40, the total transaction volume for each supplier increased dramatically during this period. Exercising this economic reward power on hand, Uniqlo had been able to maintain strong relationships with its selected suppliers over time. By the year 2000, those 40 selected suppliers had developed and improved their manufacturing capabilities by utilizing technical assistance from Uniqlo. They had made a series of relation-specific investments to develop manufacturing lines that were jointly designed to be functionally effective only with Uniqlo. One executive from Uniqlo's competitor mentioned in our interview that some of those suppliers discarded weaving machines that they had installed, and replaced almost all of them with machines to meet Uniqlo's specific requirements. Now some of those primary suppliers are able to respond to flexible manufacturing operations that required carrying semi-finished goods for postponing final production based on demand changes.

From 2000 to 2001, Uniqlo's sales almost doubled again, reaching ¥400 billion (approx. US\$5 billion) with 433 stores. To meet with this rapid expansion, by the year 2001, Uniqlo had selected another 20 suppliers as new partners in China; the total number of partner suppliers reached 65 firms with 80 factory locations. For providing even more effective technical support to those suppliers, Uniqlo newly organized a professional engineering team, called *Takumi*, in April, 2000. According to the company's annual report in 2011, *Takumi* Team, made up of veteran personnel trained and seasoned in Japan's textile industry, played a central role in providing technical support to partner factories. These *Takumi* professionals have a diverse range of backgrounds and skills, with each playing a major role in supporting Uniqlo's product quality. Most *Takumi* professionals are retired veterans who were re-hired by Uniqlo with performance-based salary.

Takumi professionals have acquired their own expertise, with over 30 years' experience, such as in cutting, sewing, dyeing, and operation management. One industry official pointed out that Uniqlo's *Takumi* professionals visit their suppliers two or three times a week to provide on-site technical support. On the other hand, technical support staff from Western apparel firms, such as Gap, Nike, and H&M, usually visit sites only once a month, and in some cases just once or twice a year. In the case of Gap, although the company sends over 200 staffmembers to its suppliers' factories in over 40 countries, they are only quality inspectors (Li, 2009: 140) and are not assigned to help develop suppliers' capability.

Takumi's support includes both manufacturing-skill improvements and operation management development. The manufacturing skills that *Takumi* needed to teach Chinese workers involve tacit knowledge in nature, so that frequent visiting and joint problem solving are necessary in order to transfer all skills to local workers effectively. For example, in the dyeing process for materials, it was very difficult to keep the exact same color by using different cauldrons, because the temperature and humidity of each site affect the color of finished products in a major way. Therefore, by learning from *Takumi's* tacit knowledge of dyeing, which was complex and uncodifiable, those suppliers have improved their skills in achieving the same finished colors that satisfy Uniqlo's quality standards (Matsushita, 2010: 130).

In operation management development, *Takumi* also helps to reform the whole production process from procurement of raw materials (e.g., original yarn) to final inspections. To achieve total production performance, achieving higher quality, lower cost, and quick responses simultaneously, while pursuing the highest degree of fitness of each process within the total production process is necessary, but the

improvement of each process alone does not offer a critical solution. *Takumi* team has made continual efforts to reform each production process and achieve total fitness of the production system as a whole to achieve just-in-time operations and quick response to orders (Kawashima, 2008: 86-88).

In the fiscal year 2000, Uniqlo produced a total of 300 million pieces with 200 product items (with the average production lot per item being 1.5 million pieces) and 90% of those produced items were manufactured in China. With *Takumi*'s support, those suppliers have improved their operational capabilities continuously to build their own business scale and resource base faster.

In 2002, sales failed to increase as much as the company had expected. In fact, its annual sales volume remained at the same level as in the previous year; therefore, the company decided to reduce the number of partner suppliers from 65 to 40. Because Uniqlo did not have ownership-based control over suppliers, this temporary reform was relatively easier to execute in a short period of time. Uniqlo required 40 remaining partner suppliers to achieve even more flexible manufacturing capabilities to respond to turbulent demand changes by achieving even higher quality and lower cost operations. *Takumi* professionals increased to over 40 members by 2012, who visited as many factory sites as possible to improve their partners' manufacturing capabilities. The company also renewed its supply chain information system to be able to manage all operational stages from material procurement to sales data at stores more efficiently and more accurately. The major challenge for apparel retailers and manufacturers in recent years has been how to respond accurately to turbulent demand changes. Usually the lead time for apparel products is relatively long because there are many manufacturing stages or

processes from material procurement to final inspection. Although most firms must rely largely on their demand forecast to plan for an appropriate amount of production and meet with unexpected demand changes that always happen in the market, Uniqlo has developed a flexible supply chain network that is able to postpone some manufacturing stage until more accurate demand and actual sales data have been collected from its own stores. The development of just-in-time operations at Uniqlo is largely attributed to revamping its total supply chain information system.

As a result, by the mid-2000s the manufacturing capabilities, including cutting, sewing, dyeing, and inspection, of Chinese partner suppliers had improved dramatically. Uniqlo has been supporting those partner suppliers' dynamic growth by offering a large amount of orders and technical assistance and has succeeded in strengthening relationships with them in China. These excellent suppliers consider Uniqlo their primary customer to cooperate with for the long haul. According to Uniqlo's dynamic supply chain network development, we expect that the more economic power the principal firm exercises that rewards partners through providing larger amounts of orders, the more cooperative those partners will become in their behavior toward the principal firm. At an earlier stage in the 1990s, Uniqlo did not have enough economic power to exercise this economic power compared to Western competitors. It is important to note that Uniqlo has gradually increased the scale of orders to each partner by minimizing both the number of suppliers and the number of items sold at its stores. When the suppliers respond to Uniqlo's orders and requirements appropriately, the reward they gain is the promise of greater volume in the next order from Uniqlo.

It also contributes to suppliers' competence generation because they

have more opportunities to learn and improve manufacturing skills and total operation efficiency jointly by responding to continuous orders in large quantities from the principal firm. One manager of a trading company who is in charge of transactions between Uniqlo and one of its major partner suppliers pointed out that being a Uniqlo partner provides Chinese suppliers with a high reputation in the industry. Those recognized suppliers can easily find and start transactions with new clients from advanced nations as well as at home because the clients will accept those suppliers as one of the best skilled factories in China without any doubts.

The continuously exercised and promised economic reward and referent power based on expertise provided by the principal firm also help build trust based on cooperative behavior in the relationship between the principal firm and its suppliers. Trust can emerge either from an affective experience with the partner (affect-based trust) or from confidence in the other party's competence and reliability (cognition-based trust) (Chua, et al., 2009; Jiang, et al., 2011). While affect-based trust in the relationship between the two parties may be built when the psychological and social processes associated with intra-cultural or social group attraction enhance the individuals' propensity to establish affective bonds with others, cognitive-based trust is founded on the predictability of the other party's behavior, dependability, and competence (Chua et al., 2011). A perception of high competence in an overseas business partner will reduce anxiety and uncertainty in transactions with partners, promoting collaboration (Chua, et al., 2011; Tschannen-Moran & Hoy, 2000). In the case of Uniqlo's supply chain network developments, Uniqlo has continued to provide large volumes of transaction when its partners effectively respond to Uniqlo's requirements. Suppliers have understood well that the increase in the

volume of transactions from the principal firm has contributed significantly to their own business growth over time.

In addition, we expect that the more specialized skills and know-how the principal firm provides to the partners, the more cooperative its partners will become in their behavior, thus developing their competence in a more efficient way and also gaining cognition-based trust in the relationship with the principal firm. The principal firm and its partners have come to share the same goal and jointly cooperate to achieve that goal. In the case of Uniqlo, in the beginning the firm did not have special production skills inhouse to help to improve suppliers' competence because Uniqlo had originally started its business with apparel-store operations, not as a manufacturer itself. It is important to note that Uniqlo decided to acquire those special skills over time from outside of the company by hiring retired veterans as *Takumi* professionals to maintain referent power on hand. Based on the above arguments, we suggest the following propositions (see Figure 2):

Proposition 1: The more exercised economic reward power the principal firm maintains, the higher the suppliers' a) competence development and b) trust-based cooperative behavior in the relationship with the principal firm will be.

Proposition 2: The more exercised referent power based on expertise the principal firm maintains, the higher the suppliers' a) competence development and b) trust-based cooperative behavior in the relationship with the principal firm will be.

Proposition 3: The more partner concentration there is in the principal firm's transactions, the greater is the exercised economic reward power that the principal firm will develop.

Proposition 4: The more partner concentration there is in the principal firm's transaction, the more exercised referent power based

on expertise the principal firm can maintain.

Proposition 5: The more a small-sized principal firm acquires production technologies and skills from outside, the more exercised referent power based on expertise the principal firm can maintain.

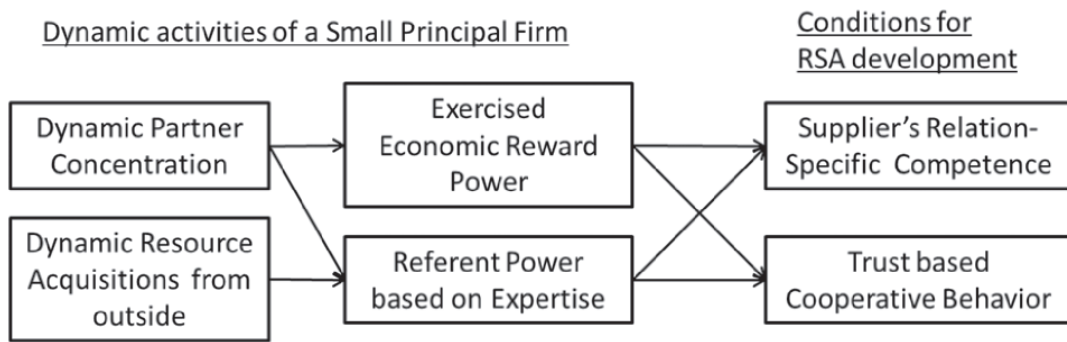


Figure 2. Dynamic Development Model for Hybrid Governance Structure in Supply Chain

DISCUSSION, IMPLICATIONS AND LIMITATIONS

Our study, by using a longitudinal contextual data analysis on Uniqlo, one of the world's most successful apparel companies from Japan in the last twenty years, aims to reveal the mechanism of how a small-sized firm develops hybrid governance forms in its supply chain networks without ownership control from scratch. Uniqlo has developed its upstream supply chain network with non-ownership controls and has still achieved high quality production with low cost operations and a quick response to market. As we discussed earlier in this paper, a competitive hybrid governance form may achieve higher flexibility such that the company can respond efficiently and effectively to turbulent demand changes. Our literature review suggests that to develop and continuously improve its production capabilities on interfirm settings, the principal firm needs to maintain its suppliers' cooperative behavior, help those suppliers' competence developments, and pursue building

trust in the relationships. By combining our literature review and longitudinal case data, we proposed a theoretical framework and research propositions. There are two factors the principal firm can employ to lead to more appropriate conditions for RSAs developments with partners without ownership control: exercised economic reward power and referent power based on expertise. Both economic and referent power is categorized as rewards. Non-coercive power, including such rewards, is better for avoiding conflicts and generating satisfaction with partners. Receiving such rewards continuously and perceptibly the partners' attitude toward the principal firm would stay positive and cooperative. The data from Uniqlo's supply chain development support this view. Uniqlo has gradually increased its volume of transactions with specific partners and provided technical support to help partners' competence-building and their long-term growth. We call it dynamic partner concentration. With a guaranteed large amount of orders and technical support on hand, Uniqlo could develop and maintain competitive RSAs (i.e., interfirm production capabilities) and trust in relationships with its partners. This approach to supply chain network development we found may be different from that used by those major apparel firms from Western nations. In the case of H&M, the company has transactions with more than 10 times as large a number of suppliers in many different parts of the world as Uniqlo, with 70 partners mainly in China. According to the H&M website, H&M does not own any factories; instead, clothes and other products are commissioned from around 700 independent suppliers, primarily in Asia and Europe.

Our research reveals theoretical implications for the active growth of hybrid governance structures. In other words, we explore views of dynamic capabilities to examine the accumulation process of RSAs in

the supply chain network as a whole. Previous literature on RBV and studies of the Japanese automobile industry have largely focused on examining the relationship between the degree of existing RSAs as the competence and performance of the firm (Dyer, 1996a, 1996b, 1997). The unit of analysis was existing relational transactions between manufacturers and suppliers, with ownership control in most cases (e.g., Takeishi, 2001). Nevertheless, our study focuses on how the principal firm can dynamically build up its supply chain network with hybrid governance forms from scratch. Our data point out sources of power that the principal firm should possess and grow over time. Uniqlo, which began as a small apparel retailer in Japan, came to understand the importance of maintaining economic power and referent power that it did not have inhouse in the early phase of its growth. Therefore, the company decided to reduce the number of partner suppliers and items it sold to be able to provide much larger orders to each supplier (e.g. dynamic partner concentration) so as to gain economic reward power and also it formed *Takumi* team by hiring retired professionals from outside of the company (e.g. dynamic resource acquisitions) as referent power to provide technical support for helping its suppliers' own competence growth. To build up a supply chain network with hybrid governance structures without ownership control, our study suggests that the principal firm should possess and renew its resource basis, dynamically by both, reconfiguring its own organizational capabilities and procuring new resources from outside the staff (e.g. *Takumi* professionals). We may expand on our discussion by examining the dynamic capabilities of the firm (Helfat, 2007; Teece, et. al, 2001) to explain how the principal firm obtains and build its bundle of resource basis over time to develop competitive hybrid governance forms in the supply chain network.

Our research also bears a major limitation that will be a focus of future research. Because we examined the relationships with winning suppliers, not those losing suppliers, for a principal firm, we could not confirm that TCA prediction fails to explain the dynamic hybrid supply chain development with non-ownership control. The modified TCA we have discussed earlier in this paper suggests that in interfirm transactions high asset specificity increases transaction costs because of the opportunistic behavior of partners (Williamson, 1985; Dyer, 1997). TCA views specialized investments as putting firms at greater risk for a “hold-up” or “lock-in” in its transactions. However, our study highlights the mechanism by which to avoid or lower the opportunistic behavior of partners and build trust in the relationship with winning partners only. With exercised economic reward power and referent power on hand, the principal firm may keep up better conditions for RSAs development and lower the risk of opportunistic behavior of winning partners, yet we did not focus on opportunistic behaviors of those losing partners. When the winning partners predict an uncertain future in the transactional relationship with the principal firm by finding out what happened to those losing partners, those winning partners may carry out opportunistic behavior against the principal firm. Dynamic partner concentration may have a negative impact on trust-based cooperative behavior of the winning suppliers. Future research needs to explore the mechanism to minimize the entire transaction cost in the on-going supply chain management as a whole.

Overall, because we chose in-depth analysis applied to a single case study, it is necessary to continue this line of research with multiple case observations and a questionnaire survey with a much larger sample.

REFERENCES

- Aulakh, P. S., Kotabe, M. & Sahay, A. 1996. Trust and Performance in Cross-border Marketing Partnerships: A Behavioral Approach. *Journal of International Business Studies*, Special Issue: 1005-1032.
- Barney, J. B. 1999. How a Firm's Capabilities Affect Boundary Decisions. *Sloan Management Review*, spring: 137-145.
- Chua, R. YJ., Morris, M. W., & Ingram, P. 2009. Guanxi versus networking: Distinctive configurations of affect- and cognition-based trust in the networks of Chinese vs. American managers. *Journal of International Business Studies*, 40 (3): 480-508.
- Clark, K. B., & Fujimoto, T. 1997. *Product Development Performance*, Boston: Harvard Business School Press.
- De Wever, S., Martens, R., & Vandembemt, K. 2005. The impact of trust on strategic resource acquisition through interorganizational networks: Towards a conceptual model. *Human Relations*, 58 (12): 1523-1543.
- Dyer, J. H. 1996a. Specialized Supplier Networks as a Source of Competitive Advantage: Evidence from the Auto Industry. *Strategic Management Journal*, 17: 271-291.
- Dyer, J. H. 1996b. Does Governance Matter? Keiretsu Alliance and Asset Specificity as Sources of Japanese Competitive Advantage. *Organization Science*, 7 (6): 649-666.
- Dyer, J. H. 1997. Effective Interfirm Collaboration: How Firms Minimize Transaction Costs and Maximize Transaction Value. *Strategic Management Journal*, 18 (7): 535-556.
- Dyer, J. H., & Chu, W. 2000. The determinants of trust in supplier-automaker relationships in the U.S., Japan, and Korea. *Journal of International Business Studies*, 31 (2): 259-285.
- Dyer, J. H., & Singh, H. 1998. The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage. *Academy of Management Review*, 23 (4): 660-679.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Building Theories from Case Study Research. *Academy of Management Journal*, 14 (4), 532-550.
- Eisenhardt, K. M., & Graebner, M. E. 2007. Theory building from cases: Opportunities and challenges. *Academy of Management Journal*, 50, 25-32.
- Frazier. G. L. 1983. On the Measurement of Interfirm Power in Channels of Distribution. *Journal of Marketing Research*, 20 (May): 158-66.
- Frazier. G. L., & Summers, J. O. 1984. Interfirm Influence Strategies and Their Application within Distribution Channels. *Journal of Marketing*,

- 48 (summer): 43-55.
- Gaski, J. F. 1984. The Theory of Power and Conflict in Channels of Distribution. *Journal of Marketing*, 48 (summer): 9-29.
- Gaski, J. F. 1986. Interrelations among a Channel Entity's Power Sources: Impact of the Exercise of Reward and Coercion on Expert, Referent, and Legitimate Power Sources. *Journal of Marketing Research*, 23 (February): 62-77.
- Gaski, J. F., & Nevin, J. R. 1985. The Differential Effects of Exercised and Unexercised Power Sources in a Marketing Channel. *Journal of Marketing Research*, 22 (May): 130-142.
- Hunt, S. D., & Nevin, J. R. 1974. Power in a Channel of Distribution: Sources and Consequences. *Journal of Marketing Research*, 11 (May): 186-193.
- Helfat, C. E. 1997. Know-how and Asset Complementarity and Dynamic Capability Accumulation: The Case of R&D. *Strategic Management Journal*, 18 (5): 339-360.
- Heide, J. B. 1994. Interorganizational Governance in Marketing Channels. *Journal of Marketing*, 52, January: 20-35.
- Imai, K., Itami, H, & Koike, K. 1982. *Economics of Internal Organization*, Tokyo: Toyokeizai-Shinposha.
- Jiang, C. X., Chua, R. YJ., Kotabe, M., & Murray, J. Y. 2011. Effects of cultural ethnicity, firm size, and firm age on senior executives' trust in their overseas business partners: Evidence from China. *Journal of International Business Studies*, 42 (2): 1150-1173.
- Johnston, R., & Lawrence, P. 1988. Beyond Vertical Integration: The Rise of Value-Adding Partnership. *Harvard Business Review*, 66 (4): 84-93.
- Joshi, A. W., & Stump, R. L. 1999. The Contingent Effect of Specific Asset Investments on Joint Action in Manufacturer-Supplier Relationships: an Empirical Test of the Moderating Role of Reciprocal Asset Investments, Uncertainty, and Trust. *Academy of Marketing Science*, 27 (3): 291-305.
- Kawashima, K. 2008. *Naze Uniqlo dakega Urerunoka*. Tokyo: Pal-Shuppan.
- Kotabe, M., Martin, X. & Domoto, H. 2003. Gaining from vertical relationships: Knowledge transfer, relationship duration, and supplier performance improvement in the U.S. and Japanese automobile industries. *Strategic Management Journal*, 24 (4), 293-316.
- Lambe, C. J., Spekman, R. E., & Hunt, S. D. 2002. Alliance Competence, Resources, and Alliance Success: Conceptualization, Measurement, and Initial Test. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 30 (2): 141-

158.

- Li, X. 1997. The birth and development of SPA in America: a case study of GAP Inc. *Waseda Commercial Studies*, (420 · 421): 127-169.
- Lusch, R. F. 1976. Sources of Power: Their Impact on Intrachannel Conflict. *Journal of Marketing Research*, 13 (November): 382-390.
- Matsushita, K. 2010. *Uniqlo Shinkaron*. Tokyo: Business-Sya.
- Mayer, R. C., Davis, J. H., & Schoorman, F. D. 1995. An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20 (3): 709-732.
- Morgan, R. M., & Hunt, S. D. 1994. The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing. *Journal of Marketing*, 58 (July): 20-38.
- Takeishi, A. 2001. Bridging Inter- and Intra-firm Boundaries: Management of Supplier Involvement in Automobile Product Development. *Strategic Management Journal*, 22: 403-433.
- Takeishi, A. 2002. Knowledge Partitioning in the Interfirm Division of Labor: The Case of Automobile Product Development. *Organization Science*, 13 (3): 321-338.
- Teece, D. J., Pisano, G. & Shuen, A. 1997. Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal*, 18: 509-533.
- Tschannen-Moran, M., & Hoy, W. 2000. A multidisciplinary analysis of the nature, meaning, and measurement of trust. *Review of Educational Research*, 70 (4): 547-593.
- Tsukiizumi, H. 2012. *Uniqlo: Sekai wo Tsukamu Keiei*. Tokyo: Nihon Keizai Shinbun-Shuppansha.
- Usui, T. 2005. How Relation-Specific Resources in Home Country Affect Relational Exchange between Supplier and Manufacturer across Borders: Conceptualization, Measurement, and Initial Test on Japanese MNCs. *Annual Bulletin of Japan Academy of International Business*, 11: 165-181.
- Williamson, O. E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Williamson, O. E. 1991. Strategizing, economizing, and economic organization. *Strategic Management Journal*, 12: 75-94.

経済構造と民主主義との相互関係に関する研究

坂 井 吉 良

- 1 序
- 2 政治と経済の基本的分析枠組み
- 3 経済構造と民主主義
 - 3.1 経済構造と所得分配（基本モデル）
 - 3.2 政治的対立
 - 3.3 経済構造と政治的混乱の費用
 - 3.4 人的資本と民主主義
- 4 実証分析
 - 4.1 計量モデル
 - 4.2 データ
 - 4.3 推定結果
- 5 むすび

1 序

歴史上において、非民主主義社会が市民革命によって崩壊し、民主主義社会が誕生している。また一方で、民主主義社会がクーデターによって、独裁という非民主主義社会が成立している。そして多くの民主主義社会では、法的な移行手続きにしたがい、平和的に政権交代がなされている。このような政変という政治制度の変更が、経済（市場）要因とどのような因果関係にあるかを解明することが、政治経済学に課されているテーマである。すなわち、基本的問いは、どの経済要因が政治制度（集団的な意思決定の制度）を決定しているかである（Acemoglu and Robinson (2006), p.xi⁽¹⁾）。経済的豊かさの向上と民主主義

の質的改善は、あらゆる社会のテーマであり、われわれは経済と政治制度の同時的進化を考慮した理論を発展させなければならない。

一般的に豊かな国は民主主義国である。この相関関係いわゆる Lipset 仮説の肯定的研究は多いが、否定的研究もある (Acemoglu et al., 2008)。この Lipset 仮説に関する重要な研究テーマは、その因果関係の解明である。世界には様々な民主主義国があり、様々な経済制度 (市場) があり、そして各国の経済成長は様々である。

この論文は、経済構造 (生産要素の賦存量) または経済制度が、市民 (中間階級) や富裕層の便益に影響を与える場合、経済的要因が政治制度 (民主主義と非民主主義) に影響を及ぼしているだけでなく、政治制度が利害関係者の便益に影響を与えている経済と政治の相互依存モデルである Acemoglu and Robinson (2001), (2006) に基づき、経済と政治を同時的に進化させるリンク変数について考察する。さらに、われわれはこの変数が、民主主義の発展と経済成長をリンクさせる変数となっているかどうかについて、日本のデータを利用して実証分析を行うことを目的としている。

本稿の構成は以下の通りである。第2節では、本稿の経済と政治との相互関係の基本的分析枠組みと実証分析方法を提示する。第3節では、Acemoglu and Robinson (2006) のモデルを示し、資本集約度 (資本 / 土地) が、経済成長と民主主義の同時的進化の変数となっていることを明らかにする。そして、第4節では、日本の資本ストックと民主主義の代理指標である社会的基礎資本のデータを利用して、相互依存モデルに基づく実証分析を行う。最後に要約と今後の課題について述べる。

2 政治と経済の相互関係の基本的分析枠組み

本稿は経済学に基づく分析枠組みを利用している。それは経済的インセンティブが政治的態度を決定しているように、個人の経済的インセンティブを強調するという意味において、経済学の分析枠組が基礎

となっている。そして、ゲーム理論の意味において、人々は戦略的に行動することを仮定している。その戦略は様々な帰結から導かれている。すなわち、個人は政策の結果や彼らの行動の帰結に関して、よく定義された選好を持っていることを前提としている。したがって、体制に関する選好は、その体制のもたらす帰結に基づいているという、基本的なゲーム理論の枠組みとなっている。「ゲーム理論の基本的考え方は、個人は多様な帰結にしたがって、いろいろな戦略の中からどれかを選択しているということである」(Acemoglu and Robinson (2006), p.19)。

この方法論的アプローチは、政治的・代表者である agent が政治制度に関する選好を自ら誘導しているにちがいないという考えに基づいている。これは、異なる政治制度が異なる政策を生み、かつ、異なる経済的・結果を生みだしているからである。そして、合理的・経済的 (政治的) agent は、異なる政策の帰結を理解しているだけでなく、異なる政治制度の帰結も理解しているということである。それゆえに、政治経済学の論理は、政治制度を内生とみなす考え方を、われわれに強要しているといえる (Acemoglu (2006), p.1033⁽²⁾)。

このアプローチのメリットは、「制度とは、社会のゲームのルールであり、よりフォーマルに定義するならば、それは、人間が自らの相互作用を成立させるために工夫された制約である」。「その結果として、諸制度は、政治的、社会的、あるいは経済的かを問わず、人間が交流する上でのインセンティブを組織的に体系化するものである」(North (1990), p.3)、という制度の定義を踏まえていることである。また、現代国家における政策は、ゲームの均衡における結果として理解することが可能である。現代政治経済学の研究において、民主主義制度を合理的有権者と政治家との相互作用におけるゲームとしてモデル化されている⁽³⁾。

このアプローチのもうひとつのメリットは、ミクロ的基礎を踏まえていることである。特に、国民の選好に基づき、国民のための政策を国民が実行する、という民主主義制度をモデル化する上において、

ゲーム理論の枠組みはフォーマルであると考えられる。さらに、国民のための政策や国民（政策責任者）が実行する政策に関しては、対立を生み出す構図となっている。課税や所得分配に代表されるように、異なるグループや社会階級は、政治的結果について対立している利害を持っている。ある政策はあるグループの側に立ち、他のグループに不利益をもたらす側面をもっている。これらの利害は、政治制度の形に関して対立している利害に転換され、それが政治的な結果を決定しているもの考えることができる。ゲーム理論は政治的対立が、異なる社会選択に導くように組織する異なる政治制度の存在を明らかにする枠組みを提供している。

このようにわれわれの社会は、政治制度が所得分配や資源配分に影響を与え、市場成果が実現され、かつ、その市場成果が国民の政策や制度に関する選好に影響を与え、その国民の選好が新たな政治権力や政治制度を形成することにより、新たな政策が実際に実行される、という政治と経済の相互依存関係が成立している（Acemoglu and Robinson (2006), p.20⁽⁴⁾）。それゆえに、この相互依存関係を解明する基本的な分析枠組みが必要であり、政治と経済をリンクさせる変数とともに民主主義の指標が鍵となっている。

Jones and Romer (2010) は、Kaldor (1956) が明らかにした 20 世紀における成長に関する事実に対比して、現代の成長に関する 6 つの典型的事実を提示している。それは、市場の範囲の拡大、加速する成長率、現代の成長率の多様性、国家間の大きな所得格差と TFP 格差、人的資本の増加、相対賃金の長期的安定性である。第 3 の成長率の国家間の多様性と第 4 の高所得の国は TFP と高い相関関係にあるという、2 つの事実は密接な関係にある。後者の事実は、物的資本や労働投入量における格差が、国家間における所得格差の半分以下しか説明していないという、実証分析に基づくものである。すなわち、成長率や労働者 1 人当たり GDP の両者において、大きな Slow の残差が存在している。この両者の残差は、生産要素投入量と同様に、数量的に特に重要

である。それは、国家間の所得格差と TFP の格差が、大きくかつ密接に関係しているからである。「貧しい国は、豊かな国よりも労働者一人当たりの物的資本と人的資本が少ない、という理由ゆえに貧困であるというだけでなく、さらにまして、これらの投入物を効率的に利用していないという理由により貧しいのである」(Jones and Romer (2010), p.237)。すなわち、国家間における貧富の格差の根源は、資源賦損量以上に、その資源の効率的配分を歪める政府の政策や制度等が、重要な要因であることを示唆している。

Hall and Jones (1999) は、社会的基礎資本 social infrastructure が、労働生産性で測る世界各国間の長期的な経済パフォーマンスの格差の大部分を説明していることを明らかにした。彼らは世界各国のクロスセクションデータから、社会的基礎資本が物的・人的資本の蓄積を促進し、それによって高い生産性を備えた生産要素を確保することにより、高い労働生産性、すなわち、良好な経済的パフォーマンスを実現するというメカニズムを明らかにした⁽⁵⁾。彼らは労働生産性の格差が、社会的基礎資本の代理変数である2つの政策によって説明できることを明らかにした。一つは *GADP* という政府の反転用政策 anti-diversion policy であり、もう一つは国際貿易の開放政策である⁽⁶⁾。

また、Persson and Tabellini (2003) は、Hall and Jones (1999) の *GADP* が、労働生産性と TFP に有意な影響を与えているという、クロスセクションデータからの実証分析を提示している。さらに彼らは、この *GADP* を従属変数とする実証分析において、大統領制民主主義と負、民主主義の歴史的経過年数と正、そして、選挙制度とは独立であるという、結果を導き出している。彼らの研究は、社会的基礎資本の構成要素の *GDAP* が、民主主義制度に影響を受けていることを示唆している⁽⁷⁾。民主主義の代表的指標として、*GASTIL* index や *POLITY IV*、さらには、世界銀行の Worldwide Governance Indicators: *WGI* があげられるが、この *GDAP* もひとつの民主主義指標と考えられる。

表1は Persson and Tabellini (2003) の利用した1990年代のOECD

諸国の *GASTIL* index と *POLITY IV* の民主主義指標と 2000 年代のその平均とが示されている。特徴的なことは、先進国において過去 20 年間、この 2 つの民主主義指標がほとんど変化していないということである。このような民主主義指標と経済構造との関係を探ることは適切ではないことが予想される。また、表 1 には Hall and Jones (1999) の推定した *GADP* が示されている。この *GADP* は社会的基礎資本を形成するひとつの要因であり、時系列的に変化することが予想される。*GADP* は、その国がその転用政策よりも産出量の拡大を奨励する経済的かつ制度的環境にあるかについての主観的な感覚ないし認識の高さを測っている。その内容は、法と秩序、官僚の質、汚職、政府の強制収用、政府の契約破棄という、5 つの要因から構成されている。これらの要因の値が大きいほど、生産の拡大に結びつく政府の有効な政策に対応するようにデータを作成し、5 つの変数の平均値を 0 から 1 の指数変数に変換したものが *GADP* である⁽⁸⁾。このように *GADP* は、社会的基礎資本の蓄積を促進する社会経済環境の代理変数と考えることでできるとともに、民主主義のひとつの指標ともなっている。なお、Persson and Tabellini (2003) の表 4.1 の民主主義指標と Hall and Jones (1999) の推定した *GADP* との相関係数は、異常値を除いた標本や OECD 諸国の標本において、*GASTIL* が $-0.55 \sim -0.79$ 、*POLITY IV* が $0.44 \sim 0.67$ であった⁽⁹⁾。

社会的基礎資本とは、「個人が熟練を蓄積し、企業が資本蓄積をし、産出を生み出す経済環境を決定する制度や政府の政策を意味している」(p.84)。そして、「高い労働者 1 人当たりの生産量にとって、個々の生産単位の生産量を転用から保護する社会的諸制度は、好都合な社会的基礎資本の重要な構成要素である」(p.85)。さらに、「よい社会的基礎資本は、ポジティブな側面ではこれらの収益が、工場で働くことから、新しいアイデアを創造するために人的物的な投資をすること、または、海外から技術移転することまで、経済における活動範囲を横断する形において確実に維持されて保証されている。そして、負の側面では、

表 1 OECD 諸国の民主主義指標と GADP

country	GAST IL90	GAST IL00	POLITY IV90	POLITY IV00	GADP 99	country	GAST IL90	GAST IL00	POLITY IV90	POLITY IV00	GADP 99
Australia	1	1	10	10	0.931	Japan	1.6	1.5	10	10	0.932
Austria	1	1	10	10	0.949	Luxembourg	1	1	10	—	1
Belgium	1.2	1.1	10	9.6	0.954	Mexico	3.8	2.4	2.7	7.8	0.592
Canada	1	1	10	10	0.976	Netherlands	1	1	10	10	0.988
Chile	2.1	1.2	8	9.3	0.646	New Zealand	1	1	10	10	0.986
Czech Rep.	1.7	1.2	10	10	0.763	Norway	1	1	10	10	0.968
Denmark	1	1	10	10	0.984	Poland	1.8	12	8.1	9.7	0.694
Finland	1	1	10	10	0.98	Portugal	1.1	10	10	10	0.811
France	1.5	1.1	9	9	0.941	Slovak Rep	2.5	1.2	7.2	10	0.763
Germany	1.5	1.1	10	10	0.963	South Korea	2.2	1.2	6.2	8	0.735
Greece	1.8	1.6	10	10	0.712	Spain	1.3	1.1	10	10	0.802
Hungary	1.7	1.2	10	10	0.788	Sweden	1	1	10	10	0.987
Iceland	1	1	10	—	0.986	Switzerland	1	1	10	10	1
Ireland	1.1	1	10	10	0.889	Turkey	4.1	3.2	8.1	7	0.601
Israel	2	1.7	9	9	0.756	UK	1.5	1.1	10	10	0.933
Italy	1.4	1.2	10	10	0.815	USA	1	1	10	10	0.947

注：Persson and Tabellini (2003)、Table4. 3、*POLITY IV*、Hall and Jones (1999)、及び坂井 (2013) より作成。

注：90 は 1990 年代の平均、00 は 2000 年代の平均、99 は Hall and Jones (1999) の論文である。

注：*POLITY IV* のデータ： <http://www.systemicpeace.org/polity/polity4.htm>

注：GADP のデータ： www.stanford.edu/~chadj/HallJones400.asc

窃盗から腐敗までについてもこれらの収益が厳格に保たれ、守られていなければならない」(p.97)と説明している⁽¹⁰⁾。

転用と社会的基礎資本とは、負の関係にあり、社会的基礎資本の蓄積は、より強固で質的に高い民主主義制度が確立されていると同時に、豊かな国の条件のひとつと考えることができる。転用が少ない社会では、労働者1人当たりの生産量が高く、同時に労働者1人当たりの資本ストック(資本集約度)も高く、高い経済成長と高い所得水準を実現していることが予想される(p.109)。本稿では、転用に関する犯罪件数を社会的基礎資本の代理変数さらには民主主義指標の代理変数と仮定し、政治と経済の相互関係を解明する。したがって、高い資本装備率は、社会的基礎資本の水準、すなわち、民主主義の水準に依存しているものと仮定している。

政府は、国民不在の特定の政治家に便益を与える政策である転用政策を行う可能性があるとともに、ある市民は、その国の法と秩序や官僚の質の程度に依存して、他の市民や企業の富や生産物を転用する可能性がある。事実、官僚や政治家の汚職や市民の窃盗をはじめとして、詐欺、横領、偽造、背任等の犯罪は、日本においても少なくはない。いかなる国の国民も社会の生産に寄与する一方、一部の国民は、社会が生み出した生産物を収奪するという行動をとっている。政治的レントに代表されるように、現存している富を奪うという転用が少ない社会は、反転用政策により成長が促進され、豊かさの享受が拡大するとともに、社会的基礎資本の整備が一層蓄積されるというメカニズムが予想される。

2002年の日本の窃盗や強盗を含むいわゆる社会から富を奪おうとする犯罪件数は、246万件を超えていた。その年をピークに減少傾向であり、2011年では118万件に半減しているが、社会から富を奪おうとする人々もその金額も少なくない⁽¹¹⁾。Hall and Jones (1999)は、この犯罪件数が社会的基礎資本の蓄積に依存していることを指摘した。本稿では、この犯罪件数が労働者1人当たりの資本ストックと相互依存関

係にあるかどうかについての実証分析を行う。

3 経済構造と民主主義

本節では、経済と政治の相互依存関係を示す Acemoglu and Robinson (2006, Cha.4, 9) のモデルを紹介する。それは、所得分配を内生化することができる経済構造を導入し、異なる生産要素の賦存量が政治的結果である政策や政治制度に与える相互依存関係のモデルである。このモデルは、資本集約度（資本／土地）が、経済成長と民主主義の同時的進化の変数となっていることを示すものである。

3.1 経済構造と所得分配（基本モデル）

まず、労働 N （人的資本を除く）、物的資本 K 、土地 L の3つ生産要素を利用して、消費財 Y を生産している完全競争経済を仮定する。生産関数は規模に関して収穫一定であり、完全競争から要素価格は、限界生産物であり、それに基づき報酬が支払われる。したがって不平等は、限界生産物が異なることの帰結となる。ここでの集計的生産関数は次式である。

$$Y = (K + \sigma L)^\theta N^{1-\theta}, 0 < \theta < 1, \sigma > 0$$

なお、 σ は物的資本 K と土地 L の代替のパラメーター、 θ は労働以外の生産要素に対する分配率、 $1 - \theta$ は労働の分配率である。

市民 citizen は賃金所得者であり、 $N = 1 - \delta$ 人の市民がおり、富裕層 rich は δ 人である。富裕層は、資本と土地の所有者である。富裕層は、物的資本ストック K と土地 L を、それぞれ δK 、 δL 所有している。消費財 Y はニューメレールである。したがって、集計的生産関数は次式で表わされる。

$$(1.1) \quad Y = (K + \sigma L)^\theta (1 - \delta)^{1-\theta}, 0 < \theta < 1, \sigma > 0$$

以上から、実質要素価格である賃金 w 、資本価格 r 、土地の価格 v は

次式となる。

$$(1.2) \quad w = (1 - \theta) \left[\frac{K + \sigma L}{1 - \delta} \right]^\theta, r = \theta \left[\frac{K + \sigma L}{1 - \delta} \right]^{\theta - 1}, v = \sigma \theta \left[\frac{K + \sigma L}{1 - \delta} \right]^{\theta - 1}$$

そして、各生要素の所得のシェアは、それぞれ次式で表わされる。

$$(1.3) \quad s_N \equiv \frac{wN}{Y} = 1 - \theta, s_K \equiv \frac{rK}{Y} = \theta \frac{K}{K + \sigma L}, s_L \equiv \frac{vL}{Y} = \theta \frac{\sigma L}{K + \sigma L}$$

さらに、人口が1であることから、生産量=消費量=平均所得であり、特に、平均所得を \bar{y} と表せば、次式となる。

$$(1.4) \quad Y = \bar{y} = (K + \sigma L)^\theta (1 - \delta)^{1 - \theta}, 0 < \theta < 1, \sigma > 0$$

市民の所得は労働所得のみであることから、市民の平均所得 y^p は、賃金=限界生産物=分配率×総所得÷市民の人口に等しく、次式で表わされる。なお、スーパースクリプト p は市民（労働者、中間階級 median voter、貧困層 poor）、 r は富裕層 rich (elite) である。

$$(1.5) \quad y^p = w = (1 - \theta) \left[\frac{K + \sigma L}{1 - \delta} \right]^\theta = (1 - \theta) \left[\frac{(K + \sigma L)^\theta (1 - \delta)^{1 - \theta}}{1 - \delta} \right] = \left[\frac{1 - \theta}{1 - \delta} \right] \bar{y}$$

また、富裕層の平均所得=(資本所得と土地所得の合計)÷富裕層の人口=富裕層の分配率×総所得÷富裕層の人口から、次式となる。

$$(1.6) \quad y^r = \frac{rK + vL}{\delta} = \frac{\theta (K + \sigma L)^\theta (1 - \delta)^{1 - \theta}}{\delta} = \frac{\theta}{\delta} \bar{y}$$

なお、平均所得<富裕層の所得という仮定をおくと、富裕層の人口比率 δ は、労働分配率 θ よりも小さくなる。すなわち、次式が成立している。

$$(1.7) \quad y^p = \left[\frac{1 - \theta}{1 - \delta} \right] \bar{y} < y^r = \frac{\theta}{\delta} \bar{y} \Leftrightarrow \delta < \theta$$

この式は、市民の所得 y^p と平均所得 \bar{y} および富裕層の所得 y^r との間には、次の関係が成立していることを意味している。

$$(1.8) \quad y^p < \bar{y} < y^r$$

この所得の不平等は、生産要素の限界生産力に基づくものである。

3.2 政治的対立

ここでは、Acemoglu and Robinson (2006), Chap.4に基づき、社会の構成メンバーの政治的対立を描写する。まず、個人は自分自身の所得を最大化するように行動し、所得のすべてを消費している。彼らの効用関数は、所得の線形関数であり、次式で定義される。

$$(2.1) \quad (1 - \tau)y^i + T, i = p, r$$

τ は税率、 T は移転支出であり、次式の政府の予算制約式を満たす変数である。

$$(2.2) \quad T = \delta\tau y^r + (1 - \delta)\tau y^p - C(\tau)\bar{y} = (\tau - C(\tau))\bar{y}$$

この式は、富裕層と市民が納税した税収の和から、課税費用 $C(\tau)\bar{y}$ を控除した政府の収入が、移転支出（政府支出）となっている。この課税や移転支出が富裕層と市民の間の分配上の対立を生み出している。

民主主義の下では中間階級である市民は、彼ら自身が好む政策を設定する権力を持っている。しかし、市民が望む政策を設定する可能性が制約されるひとつの要因は、富裕層が彼らの人数割合とは別に権力を持っているということである。さらに、市民の行動は、経済的要因によっても制約されている。それは、Laffer curve に関わるものである。すなわち、税率は富裕層のインセンティブに影響を与え、彼らの経済活動と彼らが保有している資源配分に影響を与えるからである。このことから課税の費用関数 $C(\tau)$ は、以下のことを仮定する。

$$(2.3) \quad C(0) = 0, C' > 0, C'' > 0, C'(0) = 0, C'(1) = 1$$

要するに税率が低いとき、課税のコストは低く、税率が高水準では、そのコストが急激に上昇するということを意味している。そして、最後の2つは内点解のための条件である。

(2.2) 式の政府の予算制約式を利用すると、次式の市民の間接効用関数、すなわち課税後の所得が得られる。市民はこの効用を最大化するように税率 $\tau > 0$ を選択する。

$$(2.4) \quad V(y^p|\pi) = (1 - \tau)y^p + (\tau - C(\tau))\bar{y}$$

(2.4) 式で表される市民の選好が single peaked であり、かつ、median voter が市民であることから、median voter 定理より、民主主義の下で決定される税率は、間接効用関数の極大化の一階条件を満たしている⁽¹²⁾。一階の条件は、 $y^p < \bar{y}$ が成立していることから、正の税率 $\tau^p > 0$ の条件の下で次式となる。

$$(2.5) \quad 1 - y^p/\bar{y} = C'(\tau^p)$$

この (2.5) 式は、市民が最も選好する税率と民主主義的な均衡税率の条件を定義している。(2.5) 式に市民所得を代入すると次式となる。

$$(2.6) \quad \frac{\theta - \delta}{1 - \delta} = C'(\tau^p)$$

この式は、課税の限界費用が市民の人口比率と富裕層の分配率に依存していることを示している。この一階の条件からの重要な命題は、富裕層の分配率の上昇、すなわち、不平等の拡大は結果として、税率 τ^p が上昇する、ということである。(2.6) 式を利用した陰関数の微分から、次式が成立する。

$$(2.7) \quad d\tau^p/d\theta = 1/(C''(\tau^p)(1 - \delta)) > 0$$

また、不平等が拡大したとき、国民所得に比例するように比例税率が上昇し、総税収が増加する。国民所得に比例する平均税率は次式となる。

$$(2.8) \quad \frac{(\tau^p - C(\tau^p))\bar{y}}{\bar{y}} = \tau^p - C(\tau^p)$$

この比例税率を分配率 θ で微分すると次式が得られる。

$$(2.9) \quad \frac{d(\tau^p - C(\tau^p))}{d\theta} = \frac{d\tau^p}{d\theta} - C'(\tau^p) \frac{d\tau^p}{d\theta} = (1 - C'(\tau^p)) \frac{d\tau^p}{d\theta} > 0$$

課税の限界費用が1以下のとき、 $1 - C'(\tau^p) > 0$ であり、 $d\tau^p/d\theta > 0$ から、富裕層の分配率の上昇は、平均税率が上昇し、総税収は増加することになる。

3.3 経済構造と政治的混乱の費用

ここでは政変という政治的混乱に伴う費用と経済構造との結びつきについて考察する。政変は富裕層によるクーデターであり、その混乱による物的資本と土地の破壊率（喪失率）は φ_K 、 φ_L であり、 $1 > \varphi_K \geq \varphi_L > 0$ と仮定する。土地集約経済よりも産業化された経済、さらには国際的なネットワークが形成されている情報化された経済において、資本の重要性はさらに高くなっている。したがって、このような政治的混乱による資本の経済的喪失は、経済構造が資本集約的経済であるほど大きくなる。

もし、クーデターが起こらないならば、政治制度は民主主義であり、各生産要素価格は(1.2)に基づき決定され、課税は(2.5)式を満たす市民の最も選好する最適税率 τ^p が設定されている。この最適税率 τ^p の下で市民と富裕層は、各自の可処分所得と税収の和から課税費用 $C(\tau)\bar{y}$ を控除した価値額を享受できることから、民主主義下の価値 $V(D)$ は、それぞれ次式となる（ D はDemocracy）。

$$(3.1) \quad V^p(D) = w + \tau^p(\bar{y} - w) - C(\tau^p)\bar{y}$$

$$= \frac{1}{1 - \delta} (1 - \theta + \tau^p(\theta - \delta) - (1 - \delta)C(\tau^p)) (K + \sigma L)^\theta (1 - \delta)^{1 - \theta}$$

$$(3.2) \quad V^r(D) = \frac{rK + vL}{\delta} + \tau^p(\bar{y} - \frac{rK + vL}{\delta}) - C(\tau^p)\bar{y}$$

$$= \frac{1}{\delta} (\theta + \tau^p(\delta - \theta) - \delta C(\tau^p)) (K + \sigma L)^\theta (1 - \delta)^{1 - \theta}$$

また、生産要素の破壊率をさらに簡略化し、 $\varphi_L = \varphi$, $\varphi_K = \xi\varphi$, $\xi \geq 1$ を仮定した場合、クーデター後の市民と富裕層の価値 $V(C, \varphi)$ は、(1.5) と (1.6) からそれぞれ次式で表わされる (C は coup)。

$$(3.3) \quad V^p(C, \varphi) = \tilde{y}^p = \tilde{w}^\theta = (1 - \theta) \left[\frac{(1 - \xi\varphi)K + \sigma(1 - \varphi)L}{1 - \delta} \right]^\theta$$

$$(3.4) \quad V^r(C, \varphi) = \tilde{y}^r = \frac{\theta \left((1 - \xi\varphi)K + \sigma(1 - \varphi)L \right)^\theta (1 - \delta)^{1 - \theta}}{\delta}$$

以上の2式は、政変による破壊された（稼働率の低下した）生産設備（生産関数）に基づいており、この所得は明らかに (1.5) と (1.6) より少ない。

政変の費用のこの特定化の枠組において、以下で政変（クーデター）と民主主義の強固さに関する経済構造の影響を分析する。このゲームの概略は以下の通りである。

富裕層がクーデターを起こすかどうかは、民主主義と非民主主義の価値に依存する。クーデターの脅威に直面したとき、市民はクーデターを避けるために、富裕層に譲歩したいと考える。すなわち、市民が最適と考える (2.5) 式を満たす税率 τ^p よりも低い税率 τ^D を、富裕層に提案する (i.e. $\tau^D < \tau^p$ を約束する)。この後に、富裕層はクーデターを起こすかどうかを決定する。もし、クーデターを起こし、クーデターが成功した場合、社会は非民主主義となる。この非民主主義では、革命が起こる可能性もあるが、ここでは富裕層が、革命は決して起こらないと予想するものとし、彼らの最も選好する税率 $\tau^N = 0$ が選択されるものと仮定する (N は Nondemocracy)。それゆえに、各自の利得は $V^p(C, \varphi) = \tilde{y}^p$ と $V^r(C, \varphi) = \tilde{y}^r$ の (3.3) と (3.4) 式になる。

もし、富裕層がクーデターを企てない場合、政治体制は民主主義が残り、市民は先の段階でコミットメントした税 τ^D を反故にするかもしれない。その確率が $1 - p$ である場合、確率 p で市民がコミットメントした税 τ^D が残り、市民と富裕層は、各々の所得を受け取る。この所得は (3.1) と (3.2) に対応しており、税率は、市民が最も選好する税

率 τ^P ではなく、富裕層が民主主義を選択した場合における市民の設定する税率 τ^D である。この所得は (2.5) を満たす税率 τ^P を τ^D に変更し、コミットメントを履行した場合に対応している。したがって、このように市民が税率を τ^P ではなく、 τ^D に譲歩した場合の市民と富裕層の価値は次式となる。

$$(3.5) \quad V(y^p|\tau^D) = w + \tau^D(\bar{y} - w) - C(\tau^D)\bar{y} \\ = \frac{1}{1-\delta} (1-\theta + \tau^D(\theta - \delta) - (1-\delta)C(\tau^D)) (K + \sigma L)^\theta (1-\delta)^{1-\theta}$$

$$(3.6) \quad V^r(y^r|D) = \frac{rK + vL}{\delta} + \tau^D(\bar{y} - \frac{rK + vL}{\delta}) - C(\tau^D)\bar{y} \\ = \frac{1}{\delta} (\theta + \tau^D(\delta - \theta) - \delta C(\tau^D)) (K + \sigma L)^\theta (1-\delta)^{1-\theta}$$

以上から民主主義の下で、税率 τ^D の低い課税のコミットメントからもたらされる市民と富裕層の期待価値は、それぞれ次式となる。それは確率 p で税率 τ^D が、確率 $(1-p)$ で税率 τ^P が成立する期待値である。

$$(3.7) \quad V^p(D, \tau^D) = \frac{1}{1-\delta} \{1-\theta + p(\tau^D(\theta - \delta) - (1-\delta)C(\tau^D)) \\ + (1-p)(\tau^P(\theta - \delta) - (1-\delta)C(\tau^P))\} (K + \sigma L)^\theta (1-\delta)^{1-\theta}$$

$$(3.8) \quad V^r(D, \tau^D) = \frac{1}{\delta} \{\theta + p(\tau^D(\delta - \theta) - \delta C(\tau^D)) \\ + ((1-p)(\tau^P(\delta - \theta) - \delta C(\tau^P))\} (K + \sigma L)^\theta (1-\delta)^{1-\theta}$$

市民が税率 τ^P をセットする確率が $(1-p)$ である。しかし、クーデターはすでに過去のものであり、結果として、市民は最も選好する税率 τ^P を選ぶことになる。

Backward 推論によって、このゲームの部分ゲーム完全均衡を特徴づけることができる。クーデターが富裕層にとって魅力的であるかどうかは、 $V^r(C, \varphi) > V^r(D)$ である、すなわち、(3.4) > (3.2) という、

クーデター制約が意味を持つかどうかには依存している。この不等号が成立しているならば、富裕層はクーデターを選ぶ。それは、制約のない民主主義の下で生きることよりも、クーデターがより魅力的であるということを示している。

$V^r(D) < V^r(C, \varphi)$ の条件、(3.2) < (3.4) を整理すると、クーデター制約は次式となる。

$$(3.9) \quad \theta + \tau^p(\delta - \theta) - \delta C(\tau^p) < \theta \left[\frac{(1 - \xi\varphi)k + \sigma(1 - \varphi)}{k + \delta} \right]^\theta$$

この条件は資本集約度 $k = K/L$ で表わされている。この制約が意味をもたないとき、富裕層はクーデターにメリットを見出すことはできなく、クーデターは十分にコスト高となり、民主主義は十分に強固にされている。

この (3.9) 式は予想されるパラメータに反応している。まず、より高い民主的な税率 τ^p が、その不等号が保たれる可能性が高くなる。左辺は τ^p のみに依存し、その上昇が左辺を低下させているからである。また、生産要素の破壊率 φ の上昇は、不等号を維持する可能性を小さくしている。要するに、税率 τ^p が低く、破壊率 φ が高い場合、不等号は成立せず、富裕層はクーデターを引き起こす余地が小さくなるということを示している。さらに重要なことは、資本集約度の上昇が、この制約条件を厳しくしていることである。すなわち、(3.9) 式の右辺は、資本集約度 k と負の関係となっている。

対称的にこの制約に縛られる場合、民主主義は強固ではない。市民が彼らの最も選好する税率から、大きく乖離していない場合、均衡経路に沿うクーデターがありうる。だから、クーデターにおいて生産要素の破壊される割合の臨界値 φ^* が定義できる。もし、 $\varphi < \varphi^*$ であるならば、(i.e. 政変：クーデターのコストがあまりコスト高ではないとき)、市民による制約された再分配の約束が、富裕層を説得してクーデターを思いと止まらせるには十分ではない。勿論、市民が富裕層に対してできる最も魅力的なコミットメントは、彼らからの再分配の政策を採用

しないことである (i.e. $\tau^D=0$)。それゆえに、民主主義とクーデターが無差別となる φ^* が得られる。すなわち、 $V^r(D, \tau^D=0) = V^r(C, \varphi^*)$ の等号が成立する φ^* が得られる。これは (3.8) = (3.4) を満たす φ^* であり、それは次式である。

$$(3.10) \quad \varphi^* = \left[1 - \left[1 + \frac{(1-p)}{\theta} (\tau^p (\delta - \theta) - \delta C(\tau^p)) \right]^{\frac{1}{\theta}} \right] \left[\frac{k + \sigma}{\xi k + \sigma} \right]$$

この条件式は、税率 τ^p の上昇が、 φ^* を上昇させることを示している。これは富裕層にとって、より高い税率 τ^p が、民主主義を悪い方向へと導くことになる。すなわち、 τ^p がより高いとき、富裕層はさらにコスト高のクーデターを企てることになる。

われわれは (3.9) と (3.10) 式に基づき、クーデターの費用と民主主義の発展について以下のように要約できる。

- ・ (3.9) 式が満たされないとき、すなわち、 $\varphi > \varphi^*$ のとき、民主主義は十分強固であり、市民は彼らが最も選好する税率 $\tau^p > 0$ を設定する。
- ・ (3.9) 式が満たされ、 $\varphi \geq \varphi^*$ のとき、民主主義は準強固であり、市民は、 $V^r(D, \tau^D) = V^r(C, \varphi)$ を満たしている $\tau^D < \tau^p$ の税率を設定する。
- ・ (3.9) 式が満たされ、 $\varphi < \varphi^*$ のとき、民主主義は強固ではなく、クーデターがあり、富裕層は強力になり、非民主主義下で、彼らが最も選好する税率 $\tau^N = 0$ を設定する。

この命題の重要なことは、政変というクーデターの可能性が、経済構造によって影響されているということである。特に、社会が資本集約または土地集約的であるかどうかに影響されている。しかし、資本集約度の程度がクーデターを引き起こす富裕層の可能性に影響を与える唯一の理由は、クーデターの過程で破壊されたり、稼働率が低下するという、生産要素に与える影響が、資本と土地では異なっているということである。すなわち、経済構造と民主主義との関係について、以下の命題が成立している。

$\xi = 1$ のとき、(3.9) は k と独立であり、政治的均衡は、資本集約

度によって影響されてはならない。この結果の証明は、(3.10) が $\xi = 1$ のとき、右辺の第2項は1となり、右辺から除かれる。この命題は、政変クーデターのコストが資本と土地所有者にとって同じである場合、経済構造と資本集約度との間のリンクが存在していないということの意味している。

しかし、 $\xi > 1$ ($\varphi_k \geq \varphi_L$) のとき、実質的に変化する。土地よりも資本のクーデターの費用がより高くなると、 k が上昇するとともに、クーデター制約は厳しくなる、ということの意味する。(3.9) 式の右辺は資本集約度 k と負の関係にあり、 k の上昇はクーデター制約を厳しくしている。そして、(3.10) 式から k の上昇は、 φ^* を低下させる。すなわち、 k の上昇はクーデターのコストを引き下げている。このことは、 k が上昇すると、クーデター制約は緩和することを意味している。これは、 $V^r(D) = V^r(C, \varphi^*)$ の条件の下での資本集約度 k の上昇は、富裕層がクーデターと民主主義に生きることが無差別となる政変のコスト φ^* が資本集約度 k と負の関係となっている⁽¹³⁾。

一方、条件つきではない民主主義の条件： $V^r(D) = V^r(C, \varphi^* < \varphi)$ という、民主主義が強固である場合の(3.9)式においては、 k の上昇がクーデターの条件をより厳しくし、その費用を高めている。すなわち、この(3.9)式が、等号で成立している資本集約度 \hat{k} と、(3.10)式が成立している資本集約度 k^* が定義できる。後者は民主主義が準強固な社会の資本集約度 k^* であり、前者は民主主義が強固である社会の資本集約度 \hat{k} である。言い換えれば、 $k = k^*$ は、市民がクーデターを避けるために、税率を最適税率 τ^p ではなく、 $\tau^D < \tau^p$ に譲歩した場合の資本集約度であり ($\tau^D = 0$ は最大の譲歩である)、そして、 $k = \hat{k}$ は、民主主義社会において、市民が最適な税率 τ^p が設定できる場合の資本集約度である。その2つの資本集約度は、(3.9)式が等号で成立している資本集約度 \hat{k} と、(3.10)式が成立している資本集約度 k^* は、それぞれ次式となる。

$$(3.11) \quad \hat{k} = \frac{\sigma(1-\varphi - \left[1 + \frac{\tau^p}{\theta}(\delta - \theta) - \frac{\delta}{\theta}C(\tau^p) \right]^{\frac{1}{\theta}})}{\xi\varphi - 1 + \left[1 + \frac{\tau^p}{\theta}(\delta - \theta) - \frac{\delta}{\theta}C(\tau^p) \right]^{\frac{1}{\theta}}}$$

$$(3.12) \quad k^* = \frac{\sigma(1-\varphi - \left[1 + \frac{(1-p)}{\theta}(\tau^p(\delta - \theta) - \delta C(\tau^p)) \right]^{\frac{1}{\theta}})}{\xi\varphi - 1 + \left[1 + \frac{(1-p)}{\theta}(\tau^p(\delta - \theta) - \delta C(\tau^p)) \right]^{\frac{1}{\theta}}}$$

この2つの式は、 $\tau^p(\delta - \theta) < 0$ と $\tau^p(\delta - \theta) < (1-p)\tau^p(\delta - \theta)$ から、 $k^* < \hat{k}$ が成立する。このことは以下のことを意味している。

$\xi > 1$ のときのゲームによって説明される社会において、 $k < k^*$ の社会は、民主主義が強固にされていない社会であり、 $k^* \leq k \leq \hat{k}$ の社会は、民主主義が準強固にされた社会であり、そして、 $\hat{k} < k$ の社会は、十分に強固な民主主義社会となっている。

資本集約度の低い土地集約的な社会は、クーデターの危機の可能性がある。しかし、資本が蓄積され、社会の生産要素が土地よりも物的資本が比較的重要である社会は、クーデターが均衡経路に沿ってもはや起こる可能性は低く、民主主義が恒久化する。そして、十分に強固にされた民主主義社会では、政変の危機を意識することなく、市民が望む均衡税率や再分配政策が実現している。

このモデルは経済構造が、特に資本集約の程度が、民主主義の方向や発展にいかに関与しているかを示した。根底にある考えは、物的資本の形における富裕層の資産の大きな比率をもつより産業化された社会においては、政変と結びつく動乱・騒乱や混乱は、経済により大きな損失を与えているということである。革命とクーデターという政変に限定されることなく、高度に物的資本や人的資本が蓄積された社会においても、政治的不安定性が社会的コストを高くしているということである。

3.4 人的資本と民主主義

政治経済の重要な事実である Lipset (1959) 仮説について、理論的な説明は存在していない。本節における結果は、経済と政治的発展との関係について、説得的なミクロ的基礎を提供している。この節で紹介したモデルは、経済が発展し、生産要素が蓄積され、そして一人当たりの所得が上昇するとき、民主主義とその強化を誘導する基本的資産のさらなる資本集約的な特徴をもつ経済構造への変化である、ということを示唆している (Acemoglu and Robinson (2006), p.318)。

Acemoglu and Robinson (2006) の cha.9 の sect.10 で指摘しているように、このモデルから、人的資本 Human capital: H を考慮したモデルによる経済構造と民主主義の関係について以下のように類推できる。本節で利用した物的資本 K と土地 L と労働 N の3つの生産要素投入量の生産関数は、 $Y = (K + \sigma L)^\theta N^{1-\theta}$, $0 < \theta < 1$, $\sigma > 0$ で表わした。ここで人的資本 H と物的資本 K とが完全代替可能で、人的資本、物的資本と労働の3つの生産要素の生産関数は、 $Y = (H + \sigma K)^\theta N^{1-\theta}$, $0 < \theta < 1$, $\sigma > 0$ と表わすことができる。

市民は賃金所得者であり、 $N = 1 - \delta$ 人の市民がおり、人的資本 H と物的資本 K の所有者が δ 人である。彼れらは人的資本と物的資本ストックを、それぞれ δH 、 δK 所有している。したがって、(1.1) 式に対応する人的資本を考慮した生産関数は次式となる。

$$Y = (H + \sigma K)^\theta (1 - \delta)^{1-\theta}, \quad 0 < \theta < 1, \quad \sigma > 0$$

この生産関数に基づき、資本集約度 $k = K/L$ ではなく、人的資本の集約度を $h = H/K$ と表わすならば、 $V^r(D, \tau^D = 0) = V^r(C, \varphi^*)$ が成立する φ^* と h^* が、また、 $V^r(D) = V^r(C, \varphi)$ が成立する $\varphi > \varphi^*$ と \hat{h} が得られる。このようにして得られる人的資本の集約度の閾値に基づき、 $h < h^*$ の社会は、民主主義が強固にされていない社会であり、 $h^* \leq h \leq \hat{h}$ の社会は、民主主義が準強固にされた社会であり、そして、 $\hat{h} < h$ の社会は、十分に強固な民主主義社会となっている。すなわち、人的資

本の集約度は、民主主義の質的改善と経済成長の同時的進化を実現する政治と経済のリンク変数となっている (Acemoglu and Robinson (2006), p.318)。

4 実証分析

「われわれは間違いなく、議院内閣制が生産性にとって良い制度であると結論できる。その理由は議院内閣制の諸制度がより良い反転用政策を推進しているからである」(Persson and Tabellini (2003), p.212)。また、「良い社会的基礎資本をもっている国は、高い資本集約度、高い人的資本、そして高い生産性が備えられている」(Hall and Jones (1999), p.109)。これらの結論は世界各国のクロスセクションデータに基づくものである⁽¹⁴⁾。本稿では、日本の時系列データを利用して、日本の資本集約度と社会的基礎資本(民主主義)との相互依存関係について検証を行う。

4.1 計量モデル

経済と政治の相互依存関係を踏まえて、民主主義の質が生産要素の蓄積に影響を与えることより経済構造が変化するとともに、1人当たりの所得の上昇や経済成長が促進され、さらにこのような経済構造の変化と所得水準の上昇が、民主主義のコストに影響を与える、という因果関係のモデルを構築する。本稿では、民主主義の質的改善は、Hall and Jones (1999) に基づき、社会的基礎資本の蓄積と正の関係にあることから、民主主義の代理変数として、社会的基礎資本を利用している。本稿の計量モデルは以下のように表わされる。

$$(4.1) \quad \log(K/N)_t = \alpha_0 + \alpha_1 S_t + u_t$$

$$(4.2) \quad S_t = \beta_0 + \beta_1 \log(K/N)_t + X\theta_t + e_t$$

(4.1) 式は、1人当たりの資本ストック K/N が、民主主義の代理変数の社会的基礎資本 S に依存していることを示している。そして、

(2) は、社会的基礎資本 S が、1人当たりの資本ストックと外生変数のベクトル X によって決定されていることを示している。なお、 u_t 、 e_t は誤差項である。このモデルの特徴は、1人当たりの資本ストック K/N と社会的基礎資本 S が内生変数であることである。

社会的基礎資本は、政府の反転用政策 $GADP$ 変数や国際貿易の開放度等に依存している。そこで、本稿では社会的基礎資本 S の代理変数として $GADP$ 変数を利用している。社会の所得や富を奪う政策ではなく、社会の所得を増加させる政策が反転用政策であり、その反転用政策が社会的基礎資本を蓄積させ、生産要素の蓄積と高い生産性を実現していると考えられる。そのような社会は、汚職をはじめとする知能犯や窃盗などの社会の成果物を奪うとする犯罪が少ないことが予想される。したがって、このような社会の社会的基礎資本が一層蓄積されるとともに、1人当たりの資本ストック K/N も蓄積されているものと仮定している。この資本ストックは生産水準や政府の政策にも影響を受けていることから、(4.1) 式のモデルは、外生変数として政府支出 G を加えたモデルとなっている。

一方、社会的基礎資本（反転用政策の $GADP$ 変数）も、1人当たりの資本ストック K/N に依存しているとともに、治安対策 $POLC$ や民主主義の経過年数 AGE が、民主主義の質的改善に結びついていること⁽¹⁵⁾、また、政府の対外政策または国際化 $TRAD$ 、さらには景気変動の指標 DI にも影響されることが予想される。そこで、本稿の実証分析の計量モデルは次式となっている。

$$(4.3) \quad \log(K/N)_t = \alpha_0 + \alpha_1 \log GADP_t + \alpha_2 \log G_t + u_t$$

$$(4.4) \quad \log GADP_t = \beta_0 + \beta_1 \log(K/N)_t + \beta_2 \log POLC_t + \beta_3 AGE_t + \beta_4 TRAD_t + \beta_5 DI_t + e_t$$

$GADP$ は、転用犯罪の総数、知能犯の総数、汚職の認知件数である。

4.2 データ

以上のモデルを推定するためのデータは、以下の通りである。標本期間は1980年から2011年の暦年データである。まず、1人当たりの資本ストック K/N と政府支出 G は、「国民経済計算年報」データに基づき、17 暦年固定基準の実質変数である（単位10億円）。資本ストックは、全産業（取り付けベース）の民間資本ストック K 、労働者 N は産業計の就業者数である。社会的基礎資本の代理変数の $GADP$ 変数は、日本の犯罪統計から社会の富や生産物を収奪するという犯罪の総認知件数を用いている。その犯罪の内容は、脅迫、恐喝、窃盗、知能犯（詐欺、偽造、横領、汚職、背任）の合計である。本研究では、この犯罪件数の総計 $GADP 1$ （転用モデル）と知能犯 $GADP 2$ （知能犯モデル）および汚職 $GADP 3$ （汚職モデル）に分けて実証分析を行っている。また、犯罪は犯罪抑止力と負の関係が、また、犯罪は景気変動と密接の関係があることから、警察官数 $POLC$ と景気指標のデータを利用している。後者の景気指標は、日本の代表的景気指標である景気動向指数（内閣府）の一致指数 DI と、日本銀行の「経済短期観測調査」から景気業況判断指数 DI を利用している。月別データである一致指数 DI は、年平均一致指数 DI を導出し、また、四半期データである業況判断指数 DI は、「大企業の製造業と非製造業、中小企業の製造業、非製造業」の4つの業況判断 DI から年平均の業況判断 DI を導出している⁽¹⁶⁾。前者のモデルは DI モデル、後者のモデルを判断 DI モデルとしている。さらに、民主主義の歴史経過変数 AGE （1980年を初期値のタイムトレンド）と国際化の指標 $TRAD$ （（輸出+輸入）/ GDP ）を利用している。前者は民主主義の誕生と歴史的経過年数が民主主義の質に影響を与えていることが確認されていること（Persson and Tabellini (2003)）、また、後者は国際化が、民主主義に大きな影響を及ぼしていることに基づくものである。なお、以上のデータは DI 、 AGE 、 $TRAD$ 変数を除き、すべて対数変数である。

4.3 推定結果

3 SLS の推定結果の要約が表 2 に示されている⁽¹⁷⁾。景気指標 *DI* を利用した 2 つのモデルは、いずれの *DI* 係数も不安定的であった。特に、業況判断指数を利用した判断 *DI* モデルは、理論的符号条件は満たしているが、統計的に有意ではなく、モデル 1 を除いて、他の係数も有意ではなかった。また、景気動向指数 *DI* モデルは、理論的符号条件が整合的ではなく、安定的結果は得られてはいない。そして、この景気指標を除いて推定したモデルは、*DI* モデルとほぼ同じ推定結果を得た。表 1 はこの *DI* モデルの推定結果である。なお、他のモデルの推定結果は、付録 A (判断 *DI* モデル) と付録 B (景気動向指数 *DI* を除いたモデル) に示している。

表 2 の従属変数が資本装備率である (4.3) のモデルの社会的基礎資本 *GADP* の理論的符号条件は、すべて整合的であるが、モデル 1 は統計的に有意ではない。しかし、知能犯モデル 2 と汚職モデル 3 は有意であり、社会的基礎資本の蓄積が、資本装備率の蓄積を促進している関係が確認できる。知能犯と汚職の犯罪件数の 1% の低下が、労働装備率を 0.4 ~ 0.5% 引き上げる関係が確認されている。また、政府支出 *G* の理論的符号条件はすべて整合的であり、政府支出の増加が 1 人当たりの資本ストックの蓄積を推進している関係となっている。これは政府支出の増加が、民間投資を抑制するという、クラウディングアウト効果のないことを示す結果となっている。しかも、政府支出 1% の増加が、労働装備率を 1.2 ~ 3.4% 増加させるという大幅なものである。

社会的基礎資本が従属変数である (4.4) のモデルの労働装備率の理論的符号条件も、すべて整合的であり、かつ、すべて 1% で統計的に有意である。資本装備率 1% の増加が、社会的基礎資本の充実と考えられる犯罪件数を 4.8 ~ 9.7% の大幅な改善がみられる。この推定結果は、資本装備率の上昇が経済成長を実現し、社会的基礎資本が蓄積されるという、経済と政治が同時に進化していくメカニズムの存在を示唆するものである。また、警察官人数である *POLC* 変数の係数も負であり、

表 2 経済構造と民主主義の推定結果 (DI モデル)

モデル	(4.3) モデル 1	(4.4) モデル 1	(4.3) モデル 2	(4.4) モデル 2	(4.3) モデル 3	(4.4) モデル 3
従属変数	log(K/N)	logGADP	log(K/N)	logGADP	log(K/N)	logGADP
切片	-29.0534	-554.64	-15.922	-593.516	-7.6321	-800.905
logGADP	-0.3961 (-0.2378)		-0.5295 (0.1893)***		-0.3646 (0.0367)***	
logG	3.4232 (0.2978)***		2.31 (0.3714)***		1.2474 (0.2188)***	
log(K/N)		-4.8317 (1.5677)***		-7.0603 (2.2337)***		-9.6684 (2.9327)***
logPOLC		-0.1379 (0.0345)***		-0.1342 (0.0701)***		-0.1805 (0.0652)**
経過年数: AGE		0.3117 (0.0916)***		0.3343 (0.1237)**		0.4468 (0.1688)**
貿易政策: TRAD		0.1041 (0.0326)***		0.1489 (0.0505)***		0.16 (0.0608)**
景気指標: DI		0.0015 (0.0011)		0.0021 (0.0014)		0.0016 (0.0017)
D・W ratio	0.4132	0.7476	0.5179	0.7667	2.0371	1.5805
S・W R-Square	0.8312	0.8312	0.9147	0.9147	0.9799	0.9799

注：標本期間は 1980 年～2011 年、AGE、TRAD、DI 以外の変数は、対数変数であり、推定方法は 3SLS である。

注：モデル 1 の GADP は、転用犯罪総数、モデル 2 は知能犯、モデル 3 は汚職の認知件数である。

注：() 内の値は標準誤差であり、* は 10%、** は 5%、*** は 1% で有意である。

注：D・W ratio は、Durbin-Watson ratio、S・W R-Square は、System Weighted R-Square である。

かつ、統計的に有意である。日本の治安組織が転用を抑制していることが観察されている。しかし、民主主義の歴史的経過は、社会的基礎資本の蓄積を進めているという、先行研究の結果とは異なり、負となっている（係数は正）。すべてのモデルが有意であることは、日本では時代背景が、転用犯罪を増加させてきたことを示している。また、国際化の代理変数である TRAD の係数も正であり、すべてのモデルが有意であり、転用犯罪を増加させている。以上の 2 つの変数は社会的

基礎資本に負の影響を与えていたことが確認された。さらに、犯罪は景気変動と密接な関係にあることが予想されているが、内閣府の景気動向指数の「一致指数」も日本銀行の「経済短期観測調査の業況判断」の景気指標は、転用犯罪と有意な関係は確認されなかった。

「一度、制度が創られると、強固に恒久化する傾向にある。…いかなる社会においても、現存している制度は、複雑な歴史的プロセスの結果である」(Acemoglu and Robinson (2006), p.316)、という意味において、資本ストックと社会的基礎資本の関係に関する実証分析結果は、日本が歴史的に構築してきた経済と政治制度の相互関係が、国民に支持されるものとなっている。しかし、時代背景や国際化等は、社会的基礎資本の蓄積を歪めるものとなっている。また、政府支出が資本ストックを抑制している関係の確認は、政府が民間経済を補完し、反転用政策を推進しているとは限らないことを示唆している。

5 むすび

経済構造が革命、クーデター、圧政そして政権交代という、政変のコストに影響を与えるとともに、経済構造が異なるグループ間の再分配政策の内容に影響を与えているという、Acemoglu and Robinson (2006) のモデルを紹介し、日本のデータを利用して実証分析を行った。われわれの分析において重要な変数は、資本集約度であり、それが経済と政治をリンクさせる変数であった。この変数が経済構造を変化させ、民主主義のコストに影響を与え、その民主主義のコストが民主主義の形成（社会的基礎資本の蓄積）に影響を与え、それが経済にフィードバックされるというメカニズムを考察してきた。

日本の資本集約度は趨勢的に上昇しているが、本稿の社会基礎資本（民主主義の代理指標）は、2002年をボトムとして上昇傾向にある動きを示している。この2つのデータの変化は、理論予想とは必ずしも整合的ではないが、本稿の実証分析結果は、日本の民主主義の質的改善と資本ストックの蓄積による豊かさの実現という、われわれの検討した

民主主義が強固な政治制度と経済との循環メカニズムのモデルと整合的であった。しかし、歴史的な変化に応じた改革が進められていないこと、国際化に対応していないこと、さらには、政府が民間の資本蓄積を推進させているとは限らないということも明らかになった。すなわち、日本の民主主義制度の改革の余地を多く残しているという実証分析結果であった。そして、「どの制度の特別な要因が、どの結果にとって問題かである」(Acemoglu (2005), p.1044)、という重要な課題が残されている。

* 本稿作成の過程において、瀧本太郎准教授（九州大学大学院経済学研究院）、坂本直樹准教授（東北文化学園大学）中嶋一憲准教授（兵庫県立大学）から貴重なコメントを頂いた。記して感謝申し上げたい。残る過誤は筆者の責任である。

注

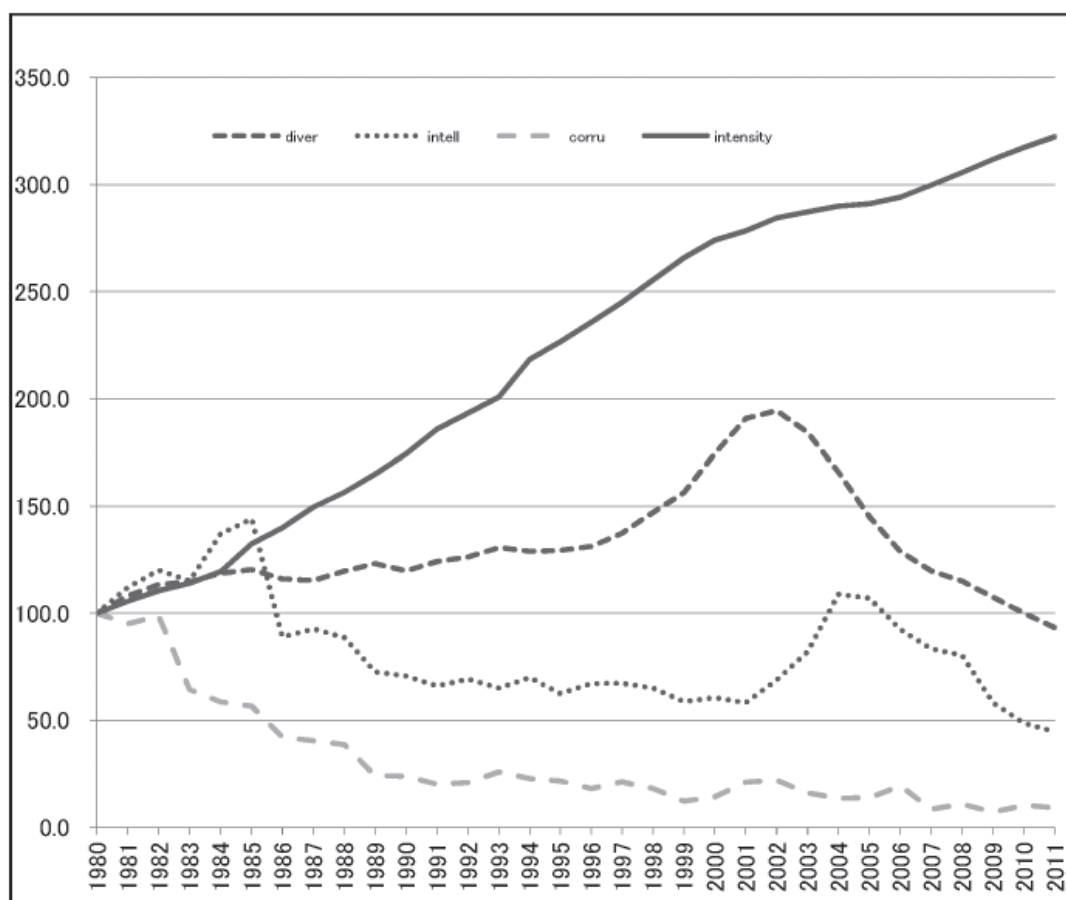
- (1) 言い換えれば、「われわれが実際に知りたいことは、(幅広い cluster として定義されたり、必ずほとんどがブラックボックスとして定義された) 制度が問題であるというだけでなく、どの制度の特別な要因が、どの結果にとって問題かである」(Acemoglu (2005), p.1044)。
- (2) Acemoglu (2005) は、この政治経済学の方法または特徴について、Beard (1913, p.13) を引用して次のように述べている。「政府や憲法の基本的目的は、政治権力を維持するために好都合な経済的条件を確保することである。そして、政府の形は同じ目的にかなう (第2の) 特質として考えるべきである」(p.1034)。また、Acemoglu and Robinson (2006) は、「憲法は裕福な財産保持者によって起草され、彼らの資産価値を維持するための視点で書かれている」(p.33-34) と説明している。
- (3) このゲームは以下のように要約される。「有権者である多数の依頼人が政治的代表である代理人を選ぶ。その政治的代表者は順々に有権者のための政策をセットし、政策責任者がその政策を実行することによって、経済的パフォーマンスに影響を与えている。さらに、この経済的パフォーマンスを踏まえて有権者は、選挙などを通して政治的代表者 (候補者) にメッセージ (情報) を送ることによって、政治的代表者が新たな政策提言 (マニフェスト) を行うというゲームとなっている。このゲームは代表派遣ゲーム delegation game と呼ばれている。このゲームにおける代理人の報酬は、有権者が支払う投票 (選挙) または再選という形を取るが、そ

- の報酬支払いはインプリシットであり、不完備契約となっている。このようなゲームの基本的ルールが憲法であり、憲法の重要な側面は、民主主義のゲーム、すなわち、政府の形成規則、解散や選挙規則等を憲法に定めることである」(坂井・岩井 (2013), p.98 及び PT (2000), (2003), p.15)。
- (4) Acemoglu (2006), p.1026 及び Persson and Tabellini (2003), p.13 の経済と政治の相互依存関係の鳥瞰図、さらに、Acemoglu, Johnson and Robinson (2005), p.392 と Acemoglu and Robinson (2006)、第6章及び Acemoglu (2008), p.853 の制度と政治的権力及び市場成果(資源配分と所得分配)のフローチャートは、政治経済学のテーマの理解と分析枠組みの構築にとって有益であると思われる。
- (5) Hall and Jones (1999) の実証分析方法、特に、緯度、英語を話す割合、ヨーロッパ言語を話す割合等の外生変数について、Acemoglu (2005) は厳しい批判をしている (Section 6)。
- (6) 成長促進策(反転用政策)に反する政策を転用政策 diversion policy という。いわゆる、現存する所得や富または生産物などの社会が生み出した成果物を奪うという行動を転用と呼んでいる。Romer (2006), 3.10 と 3.11 参照。
- (7) Persson and Tabellini (2003) は、GADP を従属変数とする政府の形や選挙制度の効果を多様な推定方法を用いて実証分析を行っている。その主要な結論が、大統領制は、反転用政策を推進しており、社会的基礎資本の蓄積を抑制しているというものである(第7章)。
- (8) GADP 変数および指標の作成については、PT (2003), 3.4.1、Hall and Jones (1999), p.97-98、Persson (2005), p.25 参照。また、GASTII、POLITY IV や WGI の民主主義指標についての説明は、坂井 (2013) を参照。なお、この日本の WGI のデータと1人当たりの資本ストックとの間には、理論的關係は確認されなかった。
- (9) 欠損値を除く全標本の相関係数は、GASTIL が -0.6、POLITY が 0.44、POLITY IV の値が5以上の標本では、-0.55 と 0.54、OECD 諸国の標本では、-0.79 と 0.67 であった。なお、GASTIL 指標は、小さい値が良い民主主義となっている。また、Persson and Tabellini (2003) では、Gastil 指標が5以下の国を民主主義国としている。
- (10) Romer (2010) は、経済活動から得られる私的収益と社会的収益を調整するような制度や政策を社会的基礎資本と呼んでいる (p.164)。
- (11) 強盗、脅迫、恐喝、窃盗、汚職を含む知能犯の認知件数の合計である。『統計年鑑』(総務省統計局)及び「犯罪統計資料」(警察庁)「刑法犯の罪名別認知件数、検挙件数及び検挙人員」: <http://www.npa.go.jp/toukei/keiji35/hanzai.htm>。付録 図A参照。
- (12) すべての個人の選好が single peaked である場合、median voter の選好する政策が、代替的な政策を排除し、かつ、その政策は直接民主主義に

において選ばれるという、定理が成立する (p.94)。

- (13) (3.9) 式の右辺の分子の k の微係数は、 $\theta^2 \delta \varphi (1 - \xi) < 0$ である。
- (14) Persson and Tabellini (2003) の結果は、議院内閣制と大統領制という、政府の形の比較において導かれたものである (p.212 及び表 7.6 参照)。しかし、この実証分析結果については、Acemoglu (2005) は厳しい批判をしている。それは、実証分析方法が因果関係の解明において不十分というものである。特に、緯度や言語と言う外生変数を用いた IV 法について批判している。坂井 (2013)、坂井・坂本 (2012) の OECD 諸国の 34 カ国の実証分析は、大統領制と議員内閣制との間には、有意な成長率格差は確認されてはいない。
- (15) 経過年数 AGE が、政治的安定性や経済的パフォーマンスに有意な正の効果を伴っているという実証分析は、Persson and Tabellini (2003)、坂井 (2013) および坂井・岩井 (2011) を参照。
- (16) 中小企業の業況判断指数は、1983 年から利用可能であり、本稿の日銀短観の標本は 1984 年から 2011 年である。
- (17) 統計および計量分析には、統計ソフト SAS を利用している。

付録 図A 日本の資本集約度と社会的基礎資本 ($GADP$: 転用犯罪、1980=100)



付録 表 A 経済構造と民主主義の推定結果 (判断 *DI* モデル)

モデル	(4.3) モデル 1	(4.4) モデル 1	(4.3) モデル 2	(4.4) モデル 2	(4.3) モデル 3	(4.4) モデル 3
従属変数	log(<i>K/L</i>)	log <i>GADP</i>	log(<i>K/N</i>)	log <i>GADP</i>	log(<i>K/N</i>)	log <i>GADP</i>
切片	-22.3337	-2878.59	-19.4279	-3291.24	-7.5279	-1682.59
log <i>GADP</i>	-0.557 (0.1821)***		-0.2499 (0.1357)*		-0.368 (0.056)***	
log <i>G</i>	3.0453 (0.2365)***		2.3458 (0.2545)***		1.2399 (0.2543)***	
log(<i>K/N</i>)		-31.0623 (11.1453)**		-37.2402 (24.1642)		-19.9109 (15.5132)
log <i>POLC</i>		-0.6169 (0.2164)***		-0.6997 (0.4634)		-0.3644 (0.2996)
経過年数: <i>AGE</i>		1.59 (0.5762)**		1.8196 (1.2379)		0.933 (0.7983)
貿易政策: <i>TRAD</i>		0.6144 (0.2092)***		0.7411 (0.4567)		0.3687 (0.292)
景気指標: 判断 <i>DI</i>		0.0015 (0.0027)		-0.0016 (0.0057)		-0.0012 (0.0037)
D・W ratio	0.4337	0.7476	0.5789	1.2918	2.0067	1.3996
S・W R-Square	0.9357	0.8312	0.9118	0.9118	0.9722	0.9722

注：標本期間は 1980 年～2011 年、*AGE*、*TRAD*、*DI* 以外の変数は、対数変数であり、推定方法は 3 SLS である。

注：モデル 1 の *GADP* は、転用犯罪総数、モデル 2 は知能犯、モデル 3 は汚職の認知件数である。

注：() 内の値は標準誤差であり、* は 10%、** は 5%、*** は 1% で有意である。

注：D・W ratio は、Durbin-Watson ratio、S・W R-Square は、System Weighted R-Square である。

付録 表B 経済構造と民主主義の推定結果

モデル	(4.3) モデル1	(4.4) モデル1	(4.3) モデル2	(4.4) モデル2	(4.3) モデル3	(4.4) モデル3
従属変数	log(K/N)	logGADP	log(K/N)	logGADP	log(K/N)	logGADP
切片	-29.0211	-643.948	-15.4682	-691.769	-7.2948	-835.712
logGADP	-0.4028 (-0.2391)		-0.5454 (0.1937)***		-0.3699 (0.0377)***	
logG	3.557 (0.2988)***		2.2863 (0.3786)***		1.2207 (0.2237)***	
log(K/N)		-5.6426 (1.7146)***		-7.9878 (2.5539)***		-10.0277 (3.088)***
logPOLC		-0.1539 (0.0375)***		-0.1539 (0.0532)***		-0.1869 (0.0682)**
経過年数: AGE		0.3557 (0.0998)***		0.388 (0.1401)**		0.4659 (0.1772)**
貿易政策: TRAD		0.1184 (0.0349)***		0.1633 (0.0566)***		0.166 (0.063)**
景気指標: DI						
D・W ratio	0.4134	0.7659	0.5191	0.7828	2.0207	1.509
S・W R-Square	0.8349	0.8349	0.9179	0.9179	0.9784	0.9784

注：標本期間は1980年～2011年、AGE、TRAD、DI以外の変数は、対数変数であり、推定方法は3SLSである。

注：モデル1のGADPは、転用犯罪総数、モデル2は知能犯、モデル3は汚職の認知件数である。

注：()内の値は標準誤差であり、*は10%、**は5%、***は1%で有意である。

注：D・W ratioは、Durbin-Watson ratio、S・W R-Squareは、System Weighted R-Squareである。

参考文献

Acemoglu, Daron (2005), "Constitutions, Politics, and Economics: A Review Essay on Persson and Tabellini's *The Economic Effects of Constitutions*," *Journal of Economic Literature*, 63, 1025-1048.

—— (2009), *Introduction to Economic Growth*, Princeton Univ. Press.

—— and James A. Robinson (2001), *The Theory of Political Transitions*, *American Economic Review*, 91, 938-63.

—— and —— (2006), *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*, Cambridge.

- , Simon Johnson and James A. Robinson (2005) “Institutions as the Fundamental Cause of Long-run Growth,” Aghion, Philippe and Steven N. Durlauf, ed. *Handbook of Economic Growth*, Vol.1A, North-Holland.
- , ——, ——, and Pierre Yared (2005) “From education to Democracy?,” *American Economic Review*, 95 (2), 44-49.
- , ——, ——, and —— (2008), “Income and Democracy,” *American Economic Review*, 98, 808-842.
- Beard, Charles A. (1954), *An Economic Interpretation of the Constitution of the United States*, Macmillan.
- Hall, Robert E. and Charles I. Jones (1999), “Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?,” *Quarterly Journal of Economics*, 114, 83-116.
- Jones, Charles I. and Paul M. Romer (2010), “The New Kaldor Facts: Ideas, Institutions, Population, and Human Capital,” *American economic Journal: Macroeconomics*, 2, 224-245.
- Kaldor, Nicholas (1961), “Capital Accumulation and Economic Growth,” Lutz, F.A. and D.C.Hague ed. *The Theory of Capital*, St. Martins Press, 177-222.
- North, D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press.
- Persson, Torsten (2005), “From of Democracy, Policy and Economic Development,” *NBER Working Paper*, 11171.
- and Guido Tabellini (2000), *Political Economics: Explaining Economic Policy*, MIT Press.
- and —— (2003), *The Economic Effects of Constitutions*, MIT Press.
- Romer, David (2006), *Advanced Macroeconomics*, McGraw-Hill、堀・岩城・南條訳 (2010) 『上級マクロ経済学』日本評論社。
- 坂井吉良・岩井奉信 (2011) 「憲法の制度的枠組みが生産性に与える効果に関する研究」『政経研究』第48巻第3号、pp.109-138。
- ・坂本直樹 (2012) 「選挙制度による財政政策の相違と経済パフォーマンス」、『政経研究』第49巻第2号、pp.100-129。
- (2013) 「民主主義のチャンネル効果と経済成長」、『政経研究』第49巻第3号、pp.292-326。

○ 本誌に掲載の全ての論文につきましては、以下の Web サイトで PDF を電子公開しております。

- ① 日本大学法学部ホームページ (<http://www.law.nihon-u.ac.jp/>)
- ② CiNii (<http://ci.nii.ac.jp/>)

○ 本誌の受入れに関しまして、送付先（住所・宛先等）の変更や受入辞退等が御座いましたら、以下まで御連絡ください。

<連絡先部署> 日本大学法学部研究事務課

(住 所) 〒101-8375 東京都千代田区三崎町 2-3-1

(T E L) 03-5275-8510

(F A X) 03-5275-8537

(E-mail) kenjimu@law.nihon-u.ac.jp

S E I K E I K E N K Y Ū
(Studies in Political Science and Economics)

Vol. 51 No. 1 June 2014

~~~~~  
CONTENTS  
~~~~~

ARTICLES

Yoji Inaba, *Has Japan's Social Capital been Deteriorated?*
—Evidence from the 2013 National Survey of Social
Capital—

Hiroshi Kawamata, *Four States (Versions) of Hobbes' Leviathan "Head"*
Edition (1651)

Joichi Tanaka, *Recent Issues of Disclosure and ESG*

Koichi Yatabe, *The Present Situation and Direction of Welfare*
Programs in Japanese Companies

TRANSLATION

Michael George Kuczynski, *"The evolution of economic thinking and of
the Cambridge faculty of economics since I became
interested in the subject fifty years ago."*, translated by
Tadashi Andou, Hideichi Yamashiro, Maki Wada

ARTICLES

Tetsuya Usui, *Dynamic Development of Competitive Hybrid*
Governance Structure in the Supply Chain: A
Longitudinal Qualitative Data Analysis

Yoshinaga Sakai, *A Study of Mutual Relations between the Economic*
Structure and Democracy