海のあなた

小谷　清

Ⅰ．はじめに

「実感できない豊かさ」論

経済大国であるにもかかわらず、または、一人当りGNPは欧米諸国より大きいのに、日本国民は豊かさを実感できていないという認識が広まっている。

実感できない豊かさの大きな原因としては内外価格差、または「外に強い円・内に弱い円」という現象が指摘されるのが普通である。多くの商品・サーヴィスの値段が、同じ商品であるにもかかわらず、日本では外国よりも高い。または、円の日本国内での購買力は、それを市場相場で換算した外貨（たとえばドル）の外国（たとえばアメリカ）での購買力よりずっと小さい。そのためにドル建てでの一人当りGNPが高くとも国内生活水準は実は低いと主張されるのである。

さらに進んで、内外価格差の原因は、各種の規制や保護、または非競争的・排他的慣行によって、流通で代表される生産性の低い部門が維持されているためであると主張される。つまり、流通部門等に属す人々が自らの低い生産性・非効率性にもかかわらず規制や保護によって高い所得を得られるようになっているため、全体としては大きい国民所得の内、他の生産性の高い人々に回る分が実際には（高物価のため）少なくなってしまうので豊かさが実感されないと主張される。規制・保護のお陰で低生産性部門の人は、競争にさらされている高生産性部門の人々の所得を事実上奪っているというわけである。

更に遡ると「実感できない豊かさ」の大本の原因は、生産者優先の、消費者・生活者をないがしろにした日本的政策・経済構造（システム）にあるとされる。わが国の政治家は生産者の各種業界団体を組織化し、それを支持母体にしている。そのため、日本政治は、消費者の利益といった国民一般の利益を代表するのではなく、各種の生産者利益を追求するように運営されている。この結果、政治力には優れた各種団体に属す生産者は政府規制によって保護され、または

非競争的慣行を許されるので高い価格を維持することができ、低生産性にもかかわらず、高所得を享受できるのであると主張される。

「実感できない豊かさ」論者は、強い義憤を込めて以上のような主張をし、日本社会システム全体の改革を必要を訴え、内心忸怩たる思いを抱きながらもアメリカからの外圧さえも改革促進に役立つとして仕方がないとするのである。

マルクス主義

「実感できない豊かさ」論者は気がついていないのであろうが、「実感できない豊かさ」論は、今では返り見る人も少ないマルクス経済学の焼き直しにすぎない。

「生産力の飛躍的に向上した社会でなぜプロレタリアートは貧しい生活を送らなければならないのか」と、マルクス（またはマルクス主義者、以下同じ）は問う。自ら答えて、マルクスは言う、「それは、資本主義社会では、何物も作り出すことのない（生産性ゼロの）資本家が労働者を搾取しているからである。資本主義社会は労働者の創り出したものを資本家が（法律上は正当に）自分のものとして奪うことが可能な構造になっているからである。」「このため、生産力の飛躍的な向上を見た資本主義社会でもプロレタリアートは不当にもほんの少ししか分け前にあづかることができないから、彼等は依然貧しいのである。」更にマルクスは言う、「資本主義社会の民主主義は本当の民主主義ではない。ブルジョワ政治家は、国民の大多数を占める労働者ではなく一部の資本家の意志しか代表しない。よって、資本主義国のブルジョワ民主主義政府は、単なる資本家階級の代弁機関・利益追求機関にすぎない。」「だから資本主義社会の民主主義政府を通じて労働者階級を開放することはできない。部分的改革は不可である。プロレタリアート階級が豊かで人間的な、搾取されない生活を送るためには、革命（つまり、社会システム全体の変換）が必要である。」以上を義憤を込めて高らかに述べた後、マルクス主義者は、声をひそめて、仲間同士で語っ

た。「労働者が解放される社会主義社会の到来が速まるならば、場合によっては、外圧によって、つまりソ連の戦車の力で日本資本主義が打倒されてもかまわない」と。

勧善懲悪思想

わが国で、マルクス経済学が人気を失ったかと思うと、直ぐ大同小異の「実感できない豊かさ」論がでてくるのは不思議なことではない。なぜなら、両者ともわが国の伝統的な政治・社会についての考え方、勧善懲悪的社会政治思想——善良な庶民の不幸の原因は、社会の不正、もしくは不正を働く悪者、特に権力者と結託した悪者にあり、スーパー・スターが出て来てこれを糺し、人々はシンデレラ的に救われる——の表明にすぎないからである。つまり、マルクス主義が流行るのも、「実感できない豊かさ」論がもてはやされるのも、テレビ時代劇『水戸黄門』が根強い人気を保っているのと同じことなのである。

山本七平は、日本における欧米流進歩思想が実は日本の伝統的思考の西欧的用語を使った表現にすぎないと主張した。日本のソ連化を理想としたマルクス主義も、アメリカに範をとる「実感できない豊かさ論」も山本七平の揶揄の対象となるべきものであろうか。

この小論の目的と構成

『水戸黄門』は無害かもしれないが、マルクス主義はそうではなかった。「実感できない豊かさ」論もおそらくそうではない。この小論の目的は、「実感できない豊かさ」論の内外価格差の説明は誤っていることを示し、更に、私が正しいと思う、内外価格差についての別の説明を与えることである。

この小論の第II節では、内外価格差についての常識的な経済理論を概説する。第III節では、規制によって保護された流通機構の非効率性が内外価格差の原因であるという「実感できない豊かさ」論が、根拠薄弱であることを述べる。第

Ⅳ節、第Ⅴ節では、内外価格差（特にアメリカとの比較での）についての私の考えを示す。

Ⅱ．『ニューヨーク・タイムズ』と女中

数多くの規制や保護によって維持されている流通業界での非効率性といったわが国に特殊な制度的要因が、内外価格差・進まない円高差益還元の原因であると言う見方が定説化している。しかし、どこの国でも通用すると一応想定されている経済理論によって、内外価格差も、進まない円高差益還元も説明しうる。つまり、内外価格差は、わが国に特殊な現象ではなく、普遍的な現象といえるのである。

Ⅱ－１．『ニューヨーク・タイムズ』

内外価格差の説明として直ぐ思い付くのは、市場が統合されていないとき各市場の需要弾力性が違えば独占者は異なる価格を各市場で付けるという理論である。弾力性の低い（高い価格を付けても販売量は余り減らない）国では価格を高くつけ、弾力性の高い国では価格を低くつけるのが、独占者にとって合理的な行動となる。実際、このような説明のあてはまる内外価格差の例は存在する。

ある人が、日本の流通機構の異常さ・いかがわしさを述べる文脈の中でアメリカでは50セントしかしない『ニューヨーク・タイムズ』が東京の一流ホテルでは一部1400円することをあげている。東京の一流ホテルでの『ニューヨーク・タイムズ』の販売に流通機構といえるほど大掛かりのものが関与しているとは思えないからわが国流通機構の異常さを指摘する例として不適当であるという点は別にして、この人の議論は、東京の超一流ホテルに短期的に泊まって『ニ

ューヨーク・タイムズ』を一部1400円でも買おうとする人が、アメリカの政・財・官界の中枢にいる、アメリカ社会でのリーダーと言うべき人々であるということを忘れている。これらの人にとって『ニューヨーク・タイムズ』が何を報じているか、どのような論陣を張っているかを日々追うことは、毎日の仕事に必須のことであろう。そうしなければアメリカ国内情勢の判断を誤り、国・会社そして自身のキャリアを大きく損なうこともありうるであろう。東京の超一流ホテルに泊り、『ニューヨーク・タイムズ』を読もうとする人の、同誌に対する需要の弾力性は極めて小さいと予想されるのである。

『ニューヨーク・タイムズ』一部1400円というべら棒な値段を付けて、このようなアメリカ人をボルのは超高級ホテルにあるまじき品性を欠く[11]行為ではあっても、日本だけでなく世界に通用する常識的経済行為である。

アメリカ本国で『ニューヨーク・タイムズ』が安いのは、『ニューヨーク・タイムズ』社にとって残念なことに、普通の読者とアメリカ政・財・官界の中枢にいる人をアメリカ国内で分離することは難しいから『ニューヨーク・タイムズ』を読むのは必須ではない需要弾力性の大きい一般的なニューヨーク市民をも読者として想定せざるをえないためである。したがって、ニューヨーク・タイムズはアメリカでは安いのである。

『ニューヨーク・タイムズ』のように、内外の分離された市場での弾力性の差が、日本での高価格という意味での内外価格差を生じさせていると思われる品目は『ニューヨーク・タイムズ』の他にも存在する。しかし、日本での高価格という意味での内外価格差を一般的な現象として需要弾力性の差で説明するのには、なぜ日本市場では数多くの輸入品について弾力性が低いのかを更に説明しなければならないという弱点が存在する。(この問に対しては大抵の場合、ブランド指向・舶来崇拝といった曖昧な理由があげられる。)

円高差益の還元

弾力性の差が価格差を生むという考えは、上記の理由から一般的な内外価格差は説明しえないと思われるが、円高差益の還元がなぜ速やかに進まないかは説明する。

円高差益の還元があまり進まない代表といえるフランス製・イタリア製と言った高級ブランド品の生産者はかなりの市場支配力を日本で持っている。(さもなければ、ブランド品と呼ぶのには値しない。)フランスのブランド物生産者から見ると、円高は日本での自分の製品への需要の増加である。(縦軸にフラン建て価格を取り、横軸に数量を問った図表で、右下がりの需要曲線が上へ動く)。このような時には日本とそれ以外のマーケットを分離できるならば、日本向けフラン建て価格をフランスの生産者は値上げをすると常識的な独占理論から予想される。需要増加に値上げ（フラン建て）と販売量の増加の両面で対応する。フラン建て価格が上がれば、円高分は一部相殺されてしまい、円高に比例してブランド品の国内価格は下がることはない。

日本の自動車会社が、アメリカでの自動車の値段を円高でも上げようとしない。これも、欧州ブランド品の円高差益還元が進まないのと同じ理屈に沿った、しかし逆の方向への現象である。

（注１）日本の流通機構の異常さを批判するために『ニューヨーク・タイムズ』1400円をとりあげている人は、大きな利益（1400円－50セント）を日本の流通機構が手にいれていることを当然の前提としている。しかし、本文で書いた状態を当然知るニューヨークタイムズ社は、50セントで日本の高級ホテル向けに売っているのであろうか？同じく、それを運ぶ航空会社も常識的な運賃を要求しているであろうか。

II－２．内外価格差と女中不足

内外価格差は経済成長にもかかわらず、わが国の生活水準が思ったほど高くない（実感できない豊かさ）の原因として指摘される。それは逆であって、内外価格差はわが国の生活水準が高い証拠と考えるべきである。

内外価格差の規則性

高度成長前アメリカでは1ドル100円の価値しかないといわれた。つまり、高度成長前は、外に弱い円、内に強い円であり、内外価格差は現在とは逆の方向へ大きく、市場レート（闇ドルレート、1ドル＝約500円）は購買力平価よりずっとドル高だったのである。アメリカ人は、現在日本へ来て物価の高いのに驚く。しかし、現在でも発展途上国へいけば、日本人と同様に、物価が安いのに驚くであろう。最近中国のGNPは、実勢レートではなく購買力平価で測れば、非常に大きいという計算が報道された。中国では実勢レートが購買力平価に比べて自国通貨安なのである。結局、経済発展度の高い、生活水準の高い国では内外価格差が大きく、実勢レートは購買力平価より自国通貨高になるという規則性が存在するのである。外に強い円・内に弱い円というのは高所得国日本で当然起こることが経験的に予想される現象で、何ら不思議なことではない。

このような規則性が観察される理由はよく知られている。[G.2] 非貿易部門は労働集約的だからである。

平成5年7月モスクワでレゴ（デンマーク製玩具）の一つは14ドル程（約1500円）した。平成6年1月東京のあるデパートではそれは2200円であった。もし、日本の流通機構の非効率性がわが国の内外価格差の原因であれば、ロシアは奇跡的な効率化を達成したことになる。モスクワと東京の差の理由は明らかで、店員の給料がケタ違いだからである。日本ではレゴを売る店員がレゴを買うことができるような金を店員のサーヴィスに対して支払わねばならないが、ロシアではレゴを買うことのできるほどの金を店員のサーヴィスに対して支払う必要はないのである。

フランス製・イタリア製ブランド物が香港では（日本に比べて）著しく安く、日本から女性が大挙して香港に押し寄せたのが話題となったことがある。それは、日本の内外価格差の大きさを象徴するエピソードとなり、ブランド品の流通機構が問題視された。しかし、香港のルイ・ヴィトンはモスクワのレゴと同

じことであろう。日本ではルイ・ヴィトンのカバンを売る女性はルイ・ヴィトンを買えるが、香港で売る女性は買えない。これが香港でブランド物が安い原因であったであろう。香港へルイ・ヴィトンを買いに行ける女性が多数いるからこそ、日本ではルイ・ヴィトンの価格が高いのである。[(注3)] 真の因果関係は通常考えられているのとは逆なのである。

女中不足

経済発展につれて賃金は高くなる。従って、その生産に労働を多く投入せねばならない（労働集約的）製品は、低賃金国から輸入されることになる。しかし、労働集約的ではあるが、外国から輸入できない財（非貿易財）も多数ある。労働集約的な非貿易財の価格は経済発展につれて、輸出入される貿易財に比べて著しく高くならざるを得ない。極端な例は、わが国ではほぼ禁止的な高価格となった女中サーヴィスである。流通サーヴィスも労働集約的な非貿易財である。国内流通サーヴィスはすべての財の国内販売に必要だから、同じ財でも自国では高くなる。こうして、経済発展につれて、購買力平価は市場為替レートに比べて自国通貨安となる。

内外価格差故に豊かさが実感できないという人は、女中が見付からなくて最近不便で仕方がないと嘆いている一昔し前のお金持ちの奥様のような存在なのである。

（注2）例えば、クルグマン・オブズトフェルド（1990）、新開（1991）、吉川（1992）を見よ。平成6年度『経済白書』も、この点詳しい。

（注3）フランス・イタリア国内と比べたときにも香港と同じことがいえるのであろう。ルイ・ヴィトンのカバンを持てるのはフランスでは特権階級のみであって、日本のように普通のＯＬが持つものではないという。

Ⅲ．流通と内外価格差

第Ⅱ－２項の内外価格差の説明に対しては、それはわが国と発展途上国を比べたときの内外価格差の説明にはなっているだろうが、先進工業国で高賃金国であるアメリカで比べて、日本の内外価格差の程度が大きいことの説明にはならないという反論が出されるであろう。これが、第Ⅱ－２項のような内外価格差の理論の存在にもかかわらず、この小論の第Ⅰ節で要約したような日本の制度的・政策的特殊性を強調した内外価格差の説明を多数の人が唱える理由であろう。

わが国流通部門には大店法をはじめとする、さまざまな規制・保護が加えられている。このため、わが国の流通部門が他国と比べて非効率的で、生産性が低いとしても不思議ではなく、ある程度内外価格差を生む原因となっているかもしれない。しかし、流通部門の非効率性が大きいというのは十分根拠のある主張とは私には思えない。

零細性・多段階性

わが国の流通部門の生産性・効率性がアメリカのそれより劣っているという見方の根拠は、多くの場合、アメリカでは小売は大規模小売店によって殆ど担われているのに対し、日本では食料品のみならず多数の分野でおびただしい数の零細な小売商店が依然担っているとか、わが国の流通機構（卸）が多段階で複雑であるといった事実である。倉沢（1991）等も既に指摘しているように、以上のような事実からわが国の流通が非効率的というのは余りに幼稚な主張である。まず、企業規模が大きければ生産性が高いというのは全く素朴な見方である。たとえそうだとしても、企業規模と効率性の関係を問題とするときの企業の定義は法的なものとはかぎらないから、零細商店が多くあるからといって企業規模が小さいとは限らない。多数の零細商店によって構成される商店街と、

スーパー・デパートとどこが違うのであろうか。違いとされるものは効率性の差を含意するであろうか。同様のことが流通の多段階性についても言える。ある人々は、わが国の流通が系列化されているという。もしこの説が正しければ日本の流通の実態は多段階にみえて少段階なのである。

多段階の流通が非効率的というのは、生産と消費の間に介在している多数の不必要な人々の得る所得とそれに伴って投入されている資源のため流通コストが高くなっているという考え方であろう。しかし、この見方が正しければ、たとえ多段階をバイパスして儲けようとする参入業者によって効率化するという普通のマーケットメカニズムが規制や閉鎖性のため働かないとしても、長期的には既存の業者自身が不必要な被雇用者や店舗・事務所等を縮小し、二次・三次卸等々をペーパーカンパニー化してしまうであろう。二次・三次卸等の経営者・持主はいわゆる〝金利生活者〟の如き存在になる。ペーパーカンパニー化すれば事実上流通は少段階化する。しかし、流通の多段階性とそれ故の不効率性は昔から指摘されつづけているが、ペーパーカンパニー化は起きていない。このことは多段階の流通というのが非効率でないことを証明している。

実証性

丸山（1992）にみられるように、わが国の流通部門の低生産性・非効率性は実証的に自明のことでもない。

一方、ある経済学者は、ここに第一表として転載した統計から、「他国に比べわが国では零細規模の小売業者の労働生産性が著しく低く」と断定している。しかし、これは統計の誤った理解である。第1表からみるかぎりは、生産性が著しく低いわが国の零細小売業者といえるのは、従業者1～2人の規模のみである。ところが、まず、この規模では、極立って高い数字を示している西ドイツとの比較は無意味である。第1表の注5によれば、西ドイツの統計は年間販売額2026万円以上の小売店のみを対象としているからである。つまり、西ドイ

表1　小売店の従業者規模別1人当たり販売額国際比較

従業者規模	日本 (1985)		米国 (1982)		フランス (1982)		西ドイツ (1985)	
	万円	*	万円	*	万円	*	万円	*
1～2人 (0～1人)	850	52.9	1,296 (1,472)	79.1	1,186 (1,094)	65.3	2,533	139.2
3～9人 (2～9人)	1,595	99.3	1,603 (1,821)	97.8	1,483 (1,368)	81.8	1,510	83.0
10～19人 (10～19人)	1,806	112.4	1,487 (1,688)	90.7	1,770 (1,633)	97.6	1,506	82.7
20～49人 (20～49人)	1,827	113.7	1,610 (1,829)	98.2	2,407 (2,220)	132.7	1,826	100.3
50～99人 (50～99人)	1,964	122.2	1,923 (2,184)	117.3	2,629 (2,425)	144.9	1,916	105.3
100人 (100人～)	3,322	206.7	1,772 (2,013)	108.1	2,577 (2,376)	142.1	2,055	112.9
平均	1,607	100.0	1,639 (1,861)	100.0	1,814 (1,672)	100.0	1,820	100.0
1店当たり平均販売額	万円 6,246		万円 1億3,415		万円 7,581		万円 2億4,722	

出所：流通問題研究会「第7次流通問題研究会報告」1989年。
資料：日本「商業統計表」，米国 *Census of Retail Trade*，フランス *Retail Trade International*，西ドイツ *Statistiches Jahrbuch*。
注：1. *欄は，平均に対する比率。
2. 従業者規模は，店舗についての規模。ただし，米国，フランスは，雇用者規模。
3. 米国，フランスの従業者数は雇用者÷店舗数として計算。
4. 米国は，年間10カ月以上営業している小売店を対象。ただし，1店当たり平均販売額は，営業期間が10カ月未満で年末に営業している店舗を含んだ数値。
5. 西ドイツは，年間販売額25万マルク（＝2,026万円）以上の小売店を対象。
6. 為替レート：対ドル＝249.01円／ドル，1982年，東京外国為替市場インターバンク直物中心相場による。対フラン＝37.90円／フラン，1982年，IMF，*International Financial Statistics* による。対マルク＝81.05円／マルク，1985年，IMF，*International Financial Statistics* による。
7. （　）内は，商業の国内所得／就業者数の変化率，1985年の為替レート（283.55円／ドル，26.55円／フラン）により，1982年の販売額を1985年に換算した数値。

ツの1～2人の数字は最低でも販売額一人当り1013万円以上の高い生産性の企業のみを選んでいる。このサンプルの偏りのため、日本との比較は無意味である。なお、当然ながら西ドイツ国内での規模別比較も無意味である。西ドイツでは1～2人規模の小売店が他の規模より突出して生産性が高いという奇妙な結果が出ている。西ドイツの統計はサンプルの偏りがなくなる大規模店のみ意味をもつ。

1～2人（0～1人）規模の米・仏の数字を日本の数字と比べるのも適切ではない。表の注2・注3をみると米・仏の数字は雇傭者（employee）当りの売り上げ規模である。だから、第1表では、雇い主（employer）の存在を考慮にいれて、日本の1～2人規模と米・仏の0～1人規模とを比較しているのであろう。しかし、これだけでは米仏と日の定義の相違に十分配慮をした比較とは言えない。米・仏の各店舗の（実際に仕事をしている）雇い主数を加えて、数字を直さねばならない。たとえば、雇用者（employee）0～1人規模の小売店は全て雇い主1人と被雇用者1人によって運営されているならば、日本と比較するべき米国の数字は1296万円ではなく、1296÷2＝648万円である。この数字では日本の方が効率的ということになる。しかし、零細小売店での雇い主の形態は雑多であろう。（雇用者ゼロで夫婦二人、または家族三人で経営・支店のため雇い主は従事していないが雇用者は二人等々）。雑多な形態の構成比も想像がつかない。従って、米仏の統計を従事者ベースの数字に引き直すのは不可能であろう。こうして、米仏についても0～1人規模の数字は日本との比較には役にたたない。

1～2人規模の日本の統計もおかしい。一人当り年間850万円の販売額では生活をしていけないであろう。おそらく、この統計は副業としての、つまり小使い稼ぎ的な小売業を数多く含んでいる。（よって、時間当りの生産性は低いとは限らない。）とくに、副業として経営されるのが普通のタバコ店を含んだ統計であろう。1～2人規模の日本の統計は使えない。

そもそも、零細小売業者一人当りの販売額がわが国では他国より低いことが事実であったとしても、それが、保護行政によって流通部門の生産性が低くなっていることを証明しているという考えは誤っている。もし、不効率な零細業者が保護されるならば競争相手が少なくなるので、直接的効果としては一人当り販売額は、そうでない場合よりより小さくなるのではなく、大きくなっているはずだからである。

規制の運用

わが国の流通部門の〝著しい〟非効率性が実証的に確認されなくて当然だと私は思う。というのは、わが国行政機構の規制は、多くの場合、対象業界の既得権益者の保護のみを目的としてではなく、ある程度の効率の維持をも配慮して運用されているように私には思えるからである。たとえば、規制が大きな利潤を生じているようであれば、規制を緩やかにして運用し、新たな参入を認める、または、価格規制を行なって経営の効率化を求めるということが行なわれているように思える。従って規制が対象業界に非効率的な経済組織を生んでいても、多くの場合その程度が著しく大きいとは私には想像できない。だから、国際比較によってわが国流通部門の極立った非効率性を確認するのが難しいことは不思議なことではない。

規制の生み出している非効率性とは、対象業界自体の非効率性よりも、むしろ対象業界の利益と社会全体としての利益である効率性の維持の間のバランスをとっていくという難事のために、大きな行政機構と高い才能が必要とされていることだと私は思う。

Ⅳ．低賃金国アメリカ

私は、アメリカと比べたときのわが国の内外価格差の原因は第II－2項で述べた発展途上国と比べたときの原因と同じだと考える。つまり、所得分配の不平等のはなはだしいアメリカには発展途上国並みの低賃金労働者が数多くいて、彼等が労働集約度の高い非貿易財部門で働いているから、わが国の内外価格差の程度はアメリカより大きいのだと、私は思う。社会経済生産性本部の計算によれば、購買力平価で評価した労働時間一単位当りのアメリカ、スウェーデンの1992年の国内総生産は、日本を100としたとき136.92である。(『日本経済新聞』平成6年9月15日朝刊参照) 一方、市場為替レートで評価したアメリカ、スウ

ェーデンの1992年の一人当り国民総生産は、日本を100とするとき82.95である。（『'94／95日本国勢図会』P123参照）日本の長い労働時間をも考慮すると、スウェーデンの内外価格差は、日本より大きいと言える。スウェーデンは、高所得とともに平等な所得分配で知られる国である。

数多くの低賃金労働者がアメリカに存在するということは信じられない人もいるであろうから、よく知られたエピソードでその存在を含意し、証明しているものをこの節ではいくつかあげよう。

司法長官とメイド

クリントン米大統領は司法長官に女性を任命しようとして、何度も失敗した。その理由は、司法長官候補になった女性が、皆、家事、育児のためのメイド(女中）を不法にもしくは脱税をして雇っていたからである。クリントン大統領は結局独身で子供のいない女性を司法長官に任命した。第II－2項で述べたように、通常、メイドは経済発展によって女性賃金が上昇すれば消滅せざるをえない職種である。しかし、アメリカには、メイドが一般的になりうるほど低賃金女性労働者が多数いることがわかる。女性大統領、首相を生んだフィリピン・パキスタン・インドと女性の社会進出のすすんでいるアメリカの国情は余り変わらないことがわかる。(注4)

外人力士

アメリカに低賃金労働者が多い一つの理由は、メイドの場合のように合法・不法の移民労働者が多いからである。低賃金労働者は移民だけではなく、アメリカで育った人の中にも多数いる。これを証明するエピソードは、大相撲の外人力士である。

現在の大相撲の人材供給源は、日本人ならば二世力士か大卒（または大学中退）力士である。前者は、出世すれば親の築いた大きな角界での財産を継ぐこ

とができるのみならず、相撲取りとしての自分の努力の成果を他人である親方のものはでなく、親方でもある実の親をダミーとして結局は自分自身のものとすることのできる、インセンティブの例外的に強い人達である。一方、大卒力士は角界に入る前に自分の才能が既に証明されて、角界での苦労はそれほどでないと既に知っている人々である。加えて、角界に入る前も、その才能故に大学等から（ひょっとすると相撲部屋からも）奨学金などの優遇措置を受けていた人達である。

貧しい家に生れ中学校頃で入門し、厳しいしごきに歯をくいしばって耐えて相撲取りとして大成する人はもういない。厳しく鍛えようとすると罷めてしまうという。つまり、ハングリー・スポーツとしての大相撲は日本では終わったのである。

現在、大相撲のもう一つの重要な人材供給源は外国人（特にアメリカ人）である。外国人（アメリカ人）は、言葉も通じない、生活習慣も違う異郷での厳しい生活と訓練に耐えて出世する。彼等の根性には親方衆も目を細める。アメリカは、ハングリー・スポーツとしての大相撲の人材供給源となっているのである。

ハングリー・スポーツとしての大相撲はアメリカで例外ではない。日本では衰退したプロボクシングは、いまなおアメリカでは盛んである。アメリカは、日本では滅びたハングリー・スポーツがいまだ成立つ国である。アメリカには昔の日本のようにハングリー・スポーツを成立たせるのに十分なだけの貧しい人達がいるのである。

牛肉価格が日本の５分の１といわれるアメリカ出身の小錦は肥り過ぎの原因を聞かれて次のように述べている。(『産経新聞』平成４年３月19日夕刊)。「日本に来たばかりの時に、おいしいものを食べ過ぎたのが原因と思う。牛肉など私がそれまで食べたことのなかった食べ物をずい分ごちそうになった。しゃぶしゃぶとかね。」小さい時にあまり肉は食卓に出なかったのかという問に答え

て、「うちでは豚とか鳥が多かった。日本で初めてステーキを見たとき、私は驚いたよ。中華もあったりバラエティーに富んだ食事に私はうれしくなっちゃって。」「せっかくの食べ物を無駄にすることはどうしてもできなかった。明日こんなにいいものを食べるチャンスがないかもしれないと思って、明日の分まで食べちゃったりして。」以上が、食料品等が日本より格段より安く、豊かさを実感できるとされているアメリカンライフの一面なのである。

ボロ車

アメリカに多くの低賃金労働者がいることを示す第3の証拠はアメリカを走る数多くのボロ車である。ロシア人が日本から廃車となった車を大量に買って帰る。それは、ロシアの経済が意外に活発なことを示すと同時にロシアの所得水準の低いことをも示す。アメリカでもロシア人が日本から買って帰るような車が少なからず走っている。

念のため付け加えれば、アメリカでボロ車を走らせることのできる人々は、まだ幸せな人々である。車社会のアメリカでボロ車さえも買えず、都市の中心のスラムに閉じこめられているような人々が数多くいるのである。(だから、都市部では犯罪が多いが、郊外に出れば少ない。犯罪を犯しやすい人は車がなく郊外へ出られない。)

米国でも日本と同様、中古ディーラーを通じる中古市場がある。別に、米国では、日本には存在しない新聞や専門誌の個人広告を通じた売り手、買い手間の相対取引による中古車市場がある。それは、日本では廃車となるような年式の旧い、安いボロ車を中心とした中古車市場である。

ストックの大きい中古車ディーラーの市場を通せば、売り買いとも思い立ったときにできる。つまり、中古車ディーラーを通せば、売買とも自分の時間と労力を節約できる。相い対いの中古市場を通して売り買いを行おうとすれば、そう簡単に取引の相手は見付からないから自分の時間と労力がかかる。しかし、

相対いの市場を通じれば、車をディーラー在庫として遊ばせることもないし、車を置くための土地等の在庫費用もいらないし、ディーラーの人件費（時間と労力）もいらない。相対市場を通じて売買する人は、取引費用を節約して車を安く買い、高く売ることができる。非常に単純化すれば、個人広告を通じた相対いの市場を使うか、ディーラーを通した市場を使うかの選択は、中古車の売買に自分の時間と労力を使うか、ディーラーの時間と労力を使うかの問題である。高所得を稼げる人は、自分より低所得しか稼げない（自分の時間・労力より安い）ディーラーの時間・労力を使う。逆に、低所得者は、自分の時間・労力より高いディーラーの時間・労力を使わない。よって、中古車ディーラーの市場は、相対的に豊かな人の間の中古車市場、つまり年式の新しい、または高価な車の中古車市場となり、個人広告を通じる相対市場は、貧しい人達のためのボロ車の市場となる。ボロ車の存在のみならず、日本には存在しない相対の中古車市場もアメリカでの所得分配の不平等、低賃労働者の広汎な存在を示している。(注5)

アメリカの所得分配の不平等度は大きい。そのため、アメリカには、高所得国であるにもかかわらず開発途上国並みの低賃金労働者が数多くいる。従って、発展途上国と日本を比べたとき当然みられると予想される現象、内外価格差が、日本ではアメリカよりも大規模にみられるのである。

（注4）発展途上国での女性の社会進出がメイドによって支えられていることの指摘は小池、富田（1988）にある。

（注5）伊藤、松井（1987）は、日本にはないアメリカの相対いによる中古市場の存在を文化論的に説明している。この説は採らない。

V．所得分配と知的能力集約型産業

前節では、内外価格差が日本で大きい理由は低賃金労働者がいないため、つまりは所得分配が平等であるためであり、内外価格差がアメリカで小さいのは

アメリカには低賃金労働者が多数いるため、言い換えれば所得分配の不平等度が大きいためであると述べた。しかし、内外価格差の程度は所得分配の平等度によって決まるといっても、内外価格差の原因が十分特定化されたとは言えないであろう。この節では、一歩進んで、アメリカの所得の不平等度を他国より悪化させている要因として、私が考えるものを述べよう。

Ｖ－１．知的能力集約型産業

アメリカの所得分配の不平等が大きい理由は、現代アメリカの得意とする産業、国際市場で圧倒的な優位を誇る産業（製品）が、高度のまたは例外的な人間能力の産物だからではないかと私は思う。以下、このような産業（製品）を知的能力集約型産業（製品）と呼ぼう。

知的能力集約型製品の例としては、コンピューターのアプリケーションソフト、映像ソフト(映画やビデオ)、特許権といった知的所有権と呼ばれることの多いものが典型である。〝アメリカ製〟パソコンやコカ･コーラ、またはトーキョー・ディズニーランドのような直接投資も知的能力集約型の範疇に含まれる。

〝アメリカ製〟パソコンと言ってもパソコンの部品、及びパソコンの組み立ては、多くの場合アメリカ製ではない。パソコンが売れたときアメリカ人が所得を受け取ることのできるアメリカ製といえる部分は、主に設計思想やパソコンを動かす基本ソフトである。〝アメリカ製〟パソコンは、アメリカにとって先にあげた特許権と同類のものである。諸外国で売られるコカ・コーラもビンを作りビン詰にする作業はアメリカで行なわれているわけではない。コカ・コーラの原液ブレンドのノウ・ハウのみがアメリカから提供される。コカ・コーラが売れたときにアメリカ人が受け取る大きな所得は原液のブレンドに関するアイデアに対してなされる支払いである。これも、特許権と同じことである。同じく、直接投資も経営アイデアの輸出であり、経営アイデアに対する支払いを

アメリカ人は得る。

ある特定の製品が知性を中心とした人間能力の結果生まれたものだという主張をすると、他の製品もそうではないのか、従って知的能力集約型という言葉は現代アメリカ経済の特徴化にはならないという反論も生むであろう。小池（1991）によれば、わが国労働者は、他国と比べて知的熟練が高いとされる。また、わが国産業の技術はQCサークルなどの草の根レベルでの技術改良にささえられているとも聞く。そうすれば、わが国の自動車産業、家電、鉄鋼業等々も知的能力集約型産業であることになる。

しかし、私がここで知的能力集約型産業というのは、日本の産業のように草の根での多くの労働者の知的能力によって支えられるのではなく、ほんの一握の、特別な能力を持った人の知的貢献によって成り立っている産業のことである。

低生産費

知的能力集約型製品の重要な特徴は、その生産費用が著しく低いことである。コンピューターのアプリケーションソフト・特許権をいくら売っても、それに要する費用は僅かである。パソコン自体の生産費は大きいかもしれない。そのハードの材料費や組み立て費、製造設備の費用は大きいかもしれない。しかし、その設計思想やソフト自体にかかる費用は、パソコンをいくら売っても増加しない。先に述べておいたように、アメリカ人が売っているのは、パソコンの部品や材料や組み立て労働ではなく、設計思想やコンピューターを動かすソフトである。

Ｖ－２．知的能力集約型製品の輸出

国際貿易では、自国に相対的に豊かに存在する生産要素を生産に多用する製

品が生産・輸出される。一方、自国にはあまり存在しない生産要素が生産に多用される製品を輸入し、自国での生産を減らす。たとえば、土地の希少な日本は、生産に土地を多用する農産物の輸入国であり、生産に土地よりも労働を多く必要とする工業製品の輸出国である。このような国際貿易パターンの結果、自国に相対的に言って多量に存在する生産要素に対する需要が増加し、相対的に存在しない生産要素に対する国内需要が減少する。

よって、相対的に国内に豊富な生産要素の価格（に対する支払い）が上昇し、相対的に希少な生産要素の価格（に対する支払い）は低下する。農地を所有するわが国農民や、19世紀イギリス土地貴族が農産物の輸入自由化に反対するのはこのような事情の反映であることはよく認識されている。

賃金の大幅な下落

知的能力集約型産業についても、国際貿易のメカニズムは同じように働く。アメリカでは他国に比べ高度な知的能力によって創られた特許権のような生産要素（知的資本）が相対的に豊富である。より単純な労働は相対的に不足している。よって、知的能力集約型の生産物（たとえば、特許使用権）がアメリカからは輸出され、その見返りに在来型の製品がアメリカに輸入される。発展途上国で部品・本体の製造される〝アメリカ製〟パソコンがアメリカのみならず各国で出回るのも、この原則に沿ったものと言える。アメリカでは、ソフトなどの知的能力集約型財産権の所有者の所得は上昇し、在来型の製品の生産に使われる生産要素、特に常識的な労働の価格（賃金）は下落する。重要な相違点は、知的能力集約型産業が輸出産業となる場合には、相対的に希少な生産要素への支払い（今の場合、具体的には常識的な労働の賃金）は、そうでない場合よりもはるかに著しく下落することである。

賃金の下落がはなはだしくなるのは、先に述べたように知的能力集約型の製品のアメリカでの生産費が低いからである。輸出が増加すれば輸入が増加し、

輸入が増加すれば輸出が増加する。従って、輸入増の結果需要の減少した生産要素の所有者の受ける打撃は、輸出産業からのその生産要素に対する需要増によってある程度緩和される。日本がコメの輸入自由化をし、コメを輸入すれば、日本の工業製品の輸出が直接・間接に増加する。工業製品の生産には大きな国内コストがかかる。だから、今までコメ生産に使われていた土地や労働が大量に工業製品の生産に使われるので、コメ輸入によるコメ生産者の打撃はかなり緩和される。ところが、知的能力集約型製品の輸出増に伴って在来型製品の輸入が増加した場合には、需要が減少して打撃を受けた生産要素に対する需要増加は、知的能力集約型製品の輸出増によってあまり生じない。知的能力集約型製品のアメリカでの生産費は低いから、その生産にアメリカの（知的資本以外の）生産要素、たとえば常識的な在来型の労働を余り必要としないからである。輸入増によって需要は減少する一方で、輸出産業からの需要増は期待できない生産要素の価格（に対する支払い）は大きく下落する。そのような生産要素の所有者の貧窮化は甚しいものとなる。

なお、知的能力集約型に一見似た小池（1991）の言うような知的熟練は、大きな所得の不平等化を生まない。知的熟練労働を使った産業の輸出増加は、より多くの知的熟練労働者に対する需要、つまり輸入増加によって打撃を受けていた産業で働いていた労働者に対する需要増加を生むからである。

Ｖ－３．世界文化としてのアメリカ文化

知的能力集約型産業の輸出産業化が自国所得分配の不平等度を大きくするという現象はアメリカでは他国よりも著しい形で起こる。その理由は、アメリカ文化が地方的でなく世界的な文化となったからである。例として、映画をあげよう。日本語をよく理解する人は日本人以外には少ないが、英語を理解する人は、アメリカ以外に世界中に多数いる。アメリカ映画をそのまま見て聞いて分

かる人も多いし、字幕を作れる人も多い(字幕を作る費用は低い)。アメリカ文化が世界文化となればアメリカ映画は、非アメリカ人にも内容は理解しやすくなる。こうして、アメリカ映画には、日本映画、またはフランス映画と違って国際的に大きな需要が生まれる。英語で書かれたパソコンのアプリケーション・ソフトも同じようにして海外で大きな市場を獲得することができる。

アメリカ文化の他国への浸透によって映画のみならず、アメリカ大衆文化産業一般が海外に大きな市場を獲得できるようになった事情は、トーキョー・ディズニーランドとユーロ・ディズニーランドの対照がよく示している。アメリカ大衆文化の浸透度の強い日本及び東アジアのマーケットを対象とする前者は成功したが、そうでないヨーロッパ市場での後者はうまくいかない。

知的能力集約型産業の海外市場が大きいと、前項で述べた所得不平等化のメカニズムが、さもないときに比べて当然大規模に起こる。

最近のアメリカの対外貿易政策は、フランスとのAV摩擦、台湾・中国などとの特許権・著作権紛争のように、アメリカの知的能力集約型産業の海外での利益を守り、増進することを目的としている。アメリカ政府の行動ではないが、アメリカ企業は日本に対して特許権料の支払い要求を強めている。アメリカ政府・企業のこれらの行動もアメリカの知的能力集約型産業の海外での市場規模を大きくする。アメリカ国内の所得の不平等化は更に顕著化し、他国と比べたアメリカの内外価格差を小さくするのに貢献する。(注6)

(注6) S. Rosen (1983) は、映画・テレビ・レコードといった再生・遠方伝達技術の向上がスーパー・スターというべき人々(たとえばカラヤン)を生み出すことを主張した。これらの技術の向上は、典型的には音楽演奏・演劇といった分野で従来競争関係になかった人々を競争関係に入らせ、能力の劣った人からマーケットを奪い一部の能力の優れた人々に大きなマーケットをもたらす。この結果、再生・遠方伝達技術の向上は、類似の能力を持った人々(例えば音楽家・俳優)の間に大きな所得の不平等を生むことになる。

この節の主題も所得の不平等であり、またこの節の知的能力集約型製品は低費用で複製を作ることができる点で、Rosenのテレビ・レコードによる音楽演奏、演技の

再生・伝達と同じ性質をもっている。しかし、この節とRosenの主張は別のものである。国際貿易が存在しなければ、この節のメカニズムは存在しえない。Rosenのメカニズムは国際貿易とは関係がない。また、Rosenは同種の能力を持つ人々の間での所得の不平等を問題としている。この節の例を使えば、Rosenは同一目的のパソコンソフトの製作者間の所得を問題としている。一方、この節では別種の人の間の所得の不平等、パソコンソフトを作れる人々とそんなことは夢想だにしない人々の間の所得の不平等を問題としている。

Ⅵ．結語

第Ⅴ節のアメリカ経済についての見方に従えば、アメリカと比べて過大な日本の内外価格差是正の方法は明らかである。アメリカが大規模な所得再配分政策が行えばよい。政府による低賃金労働者の生活保障は彼等の労働供給を左へシフトさせ、彼等の賃金を上げるからである。または、アメリカの知的所有権、それに類似する権利が諸外国でアメリカ人から見れば不当に使用されるようになればよい。フランスのAV保護政策のようにアメリカの大衆文化を他国が締め出す政策を採ればよい。

以上のようなアメリカ政府、アメリカ人の歓迎しない政策をアメリカが採らなくとも、日本の内外価格差はこれから縮まってゆくであろう。それは、ゲーム・ソフトやわが国の歌謡曲といった大衆文化が国際市場を持ちつつあるからである。また、今後わが国の独創的な研究・開発も数多く現れることは間違いないからである。日本の大衆文化の国際化・独創的工業技術の開発は、日本の所得を不平等化し、流通・建設といった労働集約的非貿易財部門に安い労働力を供給することを可能とするであろう。もちろん、日本が外国人労働者の流入を自由化する政策に転ずれば、日本の内外価格差は劇的に縮少するであろう。

この小論の序説で述べたように、「実感できない豊かさ」論は、わが国の伝統的社会政治思想の新しい言葉での表明に過ぎず、内容的には独創性の乏しい主張である。「実感できない豊かさ」論が（暗に）理想とするアメリカンライフ

も、古い教訓を思い出させるだけのものであった。例えば、古人は既に謡っている。

海のあなたの空遠く
豊かに住むと人のいふ。
噫、われひとと尋めゆきて、
涙さしぐみかへりきぬ。
海のあなたになほ遠く
豊かに住むと人のいふ。

参考文献

伊藤元重、「内外価格差問題」奥野・伊藤編『日本の政治経済システム』日本経済新聞社　1990.

伊藤元重、松井彰彦、「企業；日本的取引慣行」西村・伊藤編『応用ミクロ経済学』東京大学出版会　1987.

奥野正寛、「日本の政治経済システムを問い直す」奥野・伊藤編『日本の政治経済とシステム』日本経済新聞社　1990.

倉沢資成、「流通の「多数階制」と「返品製」；繊維・アパレル産業」三輪・西村編『日本の流通』東京大学出版会　1991.

小池和男・富田安信編、『職場のキャリアウーマン』東洋経済新報社　1988.

小池和男、『仕事の経済学』東洋経済新報社　1991.

R.P.クルグマン・M.オブズフェルド、『国際経済　理論と政策』石井、浦田、竹中、千田、松井訳、新世社　1990.

佐和隆光、『平成不況の政治経済学』中央公論社　1994.

新開陽一、『通論国際経済学』岩波書店　1991.

野口悠紀雄、『日本経済改革の構図』東洋経済新報社　1993.

丸山雅祥、『日本市場の競争構造』創文社　1992.

三輪芳郎・西村清彦編、『日本の流通』東京大学出版会　1991.

吉川洋、『日本経済とマクロ経済学』東洋経済新報社　1992.

S. Rosen, "The Economics of Superstars," *American Economic Review* 71, (December 1981), 845－858.