

学生のための経済学入門（Ⅱ）

池 野 高 理

第三章 資源の配分を決める価格

Ⅲの1. 需要と供給によって価格は決まるという従来の考え方

前章では、賃金とは生産手段を持たない人たちの労働力の価格であることを見た。それでは、いったい価格とはそもそも何なのか？ それが本章での課題である。

もともと経済学とは、アダム・スミスが国富の増大をテーマにしていたことから分かるように、どうすれば国富を増大させることができるか、そのためにはどのように資源配分すればよいか、つまりは社会システムをどうすればよいかを取り扱う学問であった。なお、「国富」と私が言ったからといって、無前提に「国」の「富」の増大を経済学の課題とするわけではない。「国」のなかには階級があり「富」の格差があるからだ。ただ、スミスの時代にあつては資本主義社会のなかの階級対立ではなく、封建制社会への対抗として資本主義が捉えられていた。だから、封建制社会に対抗して勃興しつつある資本主義社会において、スミスは国富^{イコール} = 社会全体の富として考えることができた。現に、スミスは、資本主義を資本家・労働者・地主それぞれの利害に調和ある、つまり矛盾・格差・対立のない社会として考えていた。

さて、資本主義社会では価格が資源配分のための指標となっているゆえに、どの経済学でも価格が論じられる。そこでは、需要は価格が下がれば下がるほど増えるのに対して、供給は価格が上がれば上がるほど増えるという関係にあるから、価格はその二つの交差する点で決まるとされる。そして、その図式を見せられると「うん、なるほど、そうか」と分かったつもりになってしまう。しかし、その図は価格の変動を説明するが、価格そのものについてはじつは何も説明していない。需要が増えれば価格が上がるとか、供給が増えれば価格が下がるというだけにすぎない。

そしてもうひとつは、その図式はあらゆる商品をそれで説明できるという考え方に立っている。価格はすべて一様ではない。たとえば、骨董品価格というものがある。それは、ある人にとってはどうしても欲しい——価格は購入のための決め手ではない——ものでも他の人には何の価値もない。また、情報社会と呼ばれる今日ではあらゆる情報に価格が付く。ある消費者金融会社がローンビジネスに力を入れようとしてい

た信販会社に全国信用情報センター連合会（全情連）——消費者金融を一度でも利用した人のデータが記録されている——の個人情報を一軒あたり900円で横流ししていた事件が起きたが、これも価格である。さらに、株式は経済用語では「擬制資本」と呼ばれる。手元の『岩波国語辞典』によれば、「擬制」とは「実質は違うのに、そう見なす（見せかける）こと。法律で、異なるものを法律上同じと見なして、同じ効果を与えること」・「【擬制資本】一定の貨幣収入を、仮にある資本から得た利子として評価した場合の、その見せかけの資本」とあるように虚^{フィクション}構でしかない。

これらの価格を私たちの生活必需品の価格と同じレベルで説くことなどできない。資本主義経済においてはあらゆるものが商品になるが、それぞれの商品のありようによって決定的な違いがある。にもかかわらず、需要・供給曲線による価格決定理論はそれらを一緒くたに論じるのだから、無理が生まれる。

では、価格とは何なのか？ あるいは、価格はいったいどのように決まるのか？ 経済学の基本課題が国富（「社会的な富」と読め）の増大であり、国富の生産が価格を指標として行なわれるのだから、価格から経済学を始めることになる。

Ⅲの2. 経済学における価格の位置づけ

エネルギー大手のエンロン、通信大手のワールドコム、AOLタイムワナーなどは90年代アメリカの規制緩和のなかでの「ニュー・エコノミー」と呼ばれる繁栄——じつはその内実パート・派遣など臨時労働者^{テンプレ}を増やして人件費を削減するなど凄まじい貧富の格差拡大を伴う問題の多い経済状況である——を象徴する企業なのだが、そうした大企業で株価操作が大きな問題になった。これに対してグリーンズパン米国連邦準備制度理事会議長は、経営幹部の巨額報酬——AOLタイムワナーのレビン前最高財務責任者の報酬は1億4760万ドル（≒172億円）——の多くがストックオプション（自社株購入権：自社の株価があらかじめ決められた価格を超えたところでその権利を行使して売却すれば利益が出る）に依るので株価操作のための不正経理がなされたとして経営幹部たちを「強欲の感染症」という言葉で非難した。しかし、その非難は問題の本質を逸らし個人の倫理に限定してしまう。エンロンについてのアメリカ議会上院での公聴会（02年7月23日）で、議会調査官がエンロンの他に10社以上の同様な問題含みの金融取引を行っていたと証言している。その後の報道によれば、医薬品大手ブリストル・マイヤーズ・スクイブが10億ドルの売り上げの嵩上げをしていた。なにも「強欲」なアメリカ企業だけの問題でない。資本主義である欧州や日本でも事態は同じである。たとえば、フランス証券取引委員会は総合メディア企業ビベンディ・ユニバーサル^{ベネディクト・レーマン}の決算内容について再調査に乗り出したし、アイルランドの製薬

最大手エランは簿外の子会社を通じた会計操作の疑惑が生じて02年1月に220億ユーロ（≒2兆5700億円）だった株式時価総額が5億ユーロ（584億円）にまで急落している。スウェーデン・スイスのエンジニアリング大手ABBで4000万ドルの損失隠しが、そして日本でも山一証券で「飛ばし」による利益操作が、それぞれあった。

このように、資本主義システムである限り「不正」は一般的なのだが、今回のアメリカで不正経理をしていたことが明らかになった大企業の場合は、いずれも規制緩和のなかで買収を繰り返して巨大企業に成長したのであり、その買収資金調達のために高株価が必要であったこと、その自社株価の高位維持のために利益の水増しが必要だったことを背景にしている。大問題になったエンロンは当初ガスパイプライン会社としてスタートしたのだが、規制緩和のなかで設備を動かして利益を上げるよりも設備そのものを売却して身軽になり、電力取引所を創って電気の売買をするトレーディング業に特化して急成長を遂げた。そのビジネスモデルは、モノづくりよりもサービス産業こそが高付加価値とされ、さらに資産が不良債権になってしまいやすい今日の資本主義システムにおける優等生であった。じつは、このビジネスモデルはグローバルスタンダードとしての国際会計基準に関わる。そこでは連結キャッシュフロー計算書が導入され、手元に自由になるお金がある企業こそが優秀だという考え方がある。それは、証券市場での投資家たちの評価である。だからこそ、「経営の神様」と称されるゼネラル・エレクトリックのジャック・ウェルチ元会長が最高経営責任者となって「一番か二番でない分野は売却」という方針で10万人以上の社員を解雇する一方で、株価引き上げのために自社株買いを最大の投資としたのだった。つまり、市場は将来のことを考えて巨額の設備投資をすることをマイナスに評価する。そこで、自社はいっさい設備投資をせずに生産を委託してしまったり（無工場方式）、あるいは一から設備投資をするのではなく手元のお金で他社を安く買収することで節約するといったやり方が「良い経営」だということになる。

前者については、『日本経済新聞』（98年3月23日）が「生産・物流……すべて外部委託」＝「“頭脳”に徹してシェア拡大」・「次世代の経営モデル」として称賛する、アメリカのパソコン新興企業モノレール・コンピュータがある。同社は「工場や物流センターはおろか、売掛金の決済を担うクレジット部門も、電話で顧客に対応する自前のコールセンターも持たない。本社は商品開発と経営戦略の立案だけ。そのほかはすべて外部に委託する」という、わずか50人のベンチャー企業である。たしかに同社は無工場経営でコストを削減できるだろうが、その委託先が代わってコンピュータを製造しているのだから、社会全体を見ればなんら変化はない。

ということかということ、最終的に商品が販売されなければ企業は投下資本の回収

もできないので在庫を抑えておきたい。在庫の増加は企業のコスト上昇と収益力低下につながるからである。そのために、サプライ・チェーン・マネジメント（SCM）という経営方式が普及した。しかし、それを行なうことができるのは一握りの大企業だけでしかない。『朝日新聞』（02年8月23日）は、「製造業在庫、上昇傾向に」と報道するなかで、SCMが「大企業中心に普及しているが、製造業全体ではその効果が生かし切れていない」と指摘している。スムーズな生産続行のためにはSCMを社会全体で行なうことなど不可能である。どこかに在庫は必要なのである。資本主義ではその負担を負わされるのが、力の弱い側となる。現に先の記事は、「自動車大手などが在庫を減らした半面、そこに納入する工作機械・部品などの中堅・中小メーカーがその分を抱え込んで在庫を増やす構図になっている」、「欧米の情報通信機器メーカーが90年代後半から発注方法を大きく変えたことも、日本メーカーの負担になっている。ノキア（フィンランド）の場合、部品メーカーに事前に需要予測を示すが、『実際に生産するかどうかは部品メーカー側の責任』（京都の電子部品メーカー社長）という。ノキア側に生産した部品の引き取り義務はなく、『過剰在庫となれば、持って帰ってくれと言われる』」と続く。

もうひとつの買収について言えば、買収される企業の経営者にはゴールデン・パラシュートと言われる巨額の慰労金があるが、労働者にはそんな優遇はない。買収した新しい経営者にとっては賃金は毎月変動する売上額からみれば単なる固定的な費用でしかなく、これを切り詰めることで現金収支を黒字にすることができるものとして意識される。こうしてアメリカでは臨時労働者の急増、労働組合の組織率の急減（今日では13%でしかない）など労働者側にとって苦難がある一方で、牛乳配達人から巨大企業ワールドコム^{コスト}の最高経営責任者へと登り詰めてアメリカン・ドリームを体現したバーナード・エバース——ミシシッピー州の小電話会社から75もの企業を買収して全米第二位の情報通信会社にのしあがった——は退任時に生涯にわたって会社から毎年150万ドル（≒1億8000万円）の年金を受け取るだけでなく、配偶者にも毎年75万ドル（≒9000万円）の年金が支払われる。これが、90年代に「ニュー・エコノミー」として称賛されたアメリカ経済の内実なのである。

そのことは、「不正な」経理操作に拠る株価維持が今日の資本主義のありようそのものの問題であることを示す。だから、こうした巨額報酬を生み出す制度に規制をかけ罰則を強化しようとする提案に対して「やる気が殺がれてしまう」と反対の声があるのは、じつは資本主義の論理としては正当なのである。そもそも株価とは、企業が証券市場で資金調達のために発行する株式の価格のことであり、その変動が各企業への資金調達を決定するのだが、それが操作されているとしたら本来の機能を果たす

ことはできない。それなのに、それを前提にして株価こそがすべてだとする経済学がもてはやされている。あるいは、規制緩和の名の下に展開される自由競争が行き着く先は独占であるが、独占企業が自ら有利になるような価格設定をすることは歴史的にも明らかである（そのために独占禁止法が制定されたのだが、今日の規制緩和はそれをなし崩しにするものであり、歴史の歯車を逆回転させている）。

このように見れば、価格が資源配分としての機能を持つということなど出来ない。

さらに、賃金、つまり労働力の価格について言えば、農林漁業など第一次産業で働く人々と製造業（＝第二次産業）で基本的なモノづくりに携わる労働者の賃金がサービス産業（＝第三次産業）^{ブルーカラー}の労働者よりも低い現実がある。また、サービス産業のなかでも輸送分野などのモノづくりに直接関わる労働者の賃金がモノづくりから遠く離れている金融・保険などの分野の労働者よりも低い現実がある。今回のアメリカでの株価操作疑惑事件で、通信業界を担当してワールドコム社との付き合いは深く取締役会に呼び込まれるほどだった証券アナリスト、ジャック・グラブマン氏の年俸は2000万ドル（≒24億円）であった。いったいこの現実^{ホワイトカラー}は労働力（＝資源）配分として機能していると言えるのだろうか？

このおかしさは国際的な場面にも現われる。「先進国」によって国際競争のなかでの生き残りを賭けた戦略として打ち出される高付加価値産業への特化、たとえば「後進国」が追いつけない科学技術とか知的所有権、金融支配などを重視する産業構造の構築にも現われる。人々が生存に不可欠なモノ（衣食住など基本的な商品）を生産する「後進国」が「先進国」に対して不利となるような価格を強いられ、あるいは先進国から工業化のために借り入れた借金の返済に囚われて、いつまで経っても南北格差は縮まらないし、むしろ拡大してしまうのが現実である。

アメリカは、71年にドルと金との交換を廃止した（ニクソン・ショック）。アメリカが第二次世界大戦後に自国通貨ドルをかつてのイギリス・ポンドのように世界通貨として流通させることができたのは、いつでもドルを金に交換するという約束があったからである（金本位制）。これが可能だったのは、アメリカの強大な生産力が輸出を存分に可能にしたために金^{ゴールド}がアメリカに集まったからであった。ところが、ベトナム戦争でのアメリカの敗北が象徴するように、アメリカは日本やヨーロッパ諸国の復興によってひとり勝ちできなくなり、ドルの価値が危うくなった。とりわけフランスは、アメリカがドルを使って世界支配をたくらんでいることに我慢できず、輸出で稼いだドルをせっせと金^{ゴールド}に交換した。これに対して日本はアメリカに遠慮してそれをしなかったために、外貨準備のほとんどがドル紙幣（と、それで買ったアメリカ国債）である。だから、金交換停止によるドル価値の下落の損害をもろに被った。1ドル＝

360円が1ドル=120円になっている今となつては、かつての価値の3分の1にまで値打ちが下がってしまっており、その分だけアメリカは債務を帳消しにされたのと同じである。もちろん、その損害分は日本の働く人々の肩に掛かっている。

さて、輸出力に陰りをみせたアメリカは、一転して保護主義を採るようになった。日米繊維交渉とか鉄鋼交渉、さらには自動車交渉などがそれである。それでも一方でアメリカは、儲けの少ないモノづくりから脱する戦略を練っていた。情報や金融分野での生き残りを構想し、その自由化を世界に迫った。アメリカがモノを輸入する際に相手国に支払ったドルを、相手国がアメリカ国内へ投資することで回収するという戦略である。だから、アメリカは日本にいつでも低い利子（公定歩合）を求めた。それは、低金利の日本からアメリカへ投資を呼び込むために必要なのであった。こうして世界中から資金をアメリカに集め、アメリカ株式市場は繁栄した。さらにアメリカは後進国に金融自由化を迫り、投機的なヘッジファンドの儲けで貿易赤字の相殺を行なった。こうしたアメリカの戦略を、島本滋子『子会社は叫ぶ』（筑摩書房 02年）で金子勝氏が巧みに説明している——「僕が、Aさんから百万円借りてしているとします。あなたから百万円借りて、Aさんへ返したんでは、借金の額に変わりはない。そこで、あなたから借りた百万円で馬券を買い、競馬で当てて百三十万円に増やして、収益を三十万円あげておけば、借金の額は七十万円に減るでしょ。そういう理屈なんです。金融を自由化して、マネーを回していくというのは、『アメリカが恒常的に抱えている貿易赤字を、投資収益で穴埋めしていく』という戦略です」。

この戦略が成功していることは、たとえば、アジア通貨危機が起きた97年にアメリカの証券会社の投資利益率が年間で83.6%であったことに現われている。95年から97年まで各種金融サービス企業は年平均47.1%の利益率を上げている。そうした高い利益率の恩恵を受けたのは、ウォール街の証券会社であり、上級役員は1人500万~700万ドル（≒6億円から8億5000万円）のボーナスを受け取っている。こうした巨額の儲けは、外国からの、とりわけ世界最大の外貨準備高^{ドル}を持つ日本からの資金流入があってこそ可能になったのである。

さて、アダム・スミス以来の経済学では、富とは国内で生産されるモノであり、それをどのように高めるかがテーマであった。だからこそ、生産力、生産性、分業、協業が論じられ、社会の資源配分として価格が重視された。ところが、今日ではモノづくりから離れた次元での経済学が大手を振ってまかり通っている。規制緩和推進のためにはスミスの自由競争論を持ち出しながら、彼がそれを唱えた理由には触れない。だとすれば、時代の違いを踏まえつつ、経済学の原点＝モノの効果的な生産のための有り得べき社会の資源配分のありようの考察に戻らなければならない。

Ⅲの3. 社会的に必要な投下労働量

ユニクロの低価格路線、マクドナルドや吉野家などの価格引き下げによる価格破壊が進んだとき、今までの高い価格は何だったのか？ と疑問が広がった。なにせ30年前の260円のハンバーガーが59円で買えるのだから。マスコミはこうした事態に対し「安い！」「ヤッタ！」「幸せ！」と大喜びする人たちの声ばかりをが報じてきたが、安く売らざるを得ないためにそこで働く人たちが無理難題を押しつけられていることを無視した。それでいて、価格破壊を称賛する新聞各社は「文化」を守るために必要なのだと自分たちの協定価格（再販価格制度）の必要性を紙面で何度も訴えている。それがダメだ、と私は言わない。しかし、もし新聞社がそれを言うのなら、他の分野でのそれぞれの「文化」——たとえばコメ文化など——を守るための配慮をすべきなのではないか。それこそが、新聞社の文化なのである。

当たり前のことだが、今の社会においてはカネを持っているからこそ消費者なのである。いわゆる欲求ニーズと言われるが、カネのない人たちの欲求なんてこの世の中では問題にもされない。では、消費者が持っているカネはいったいどこから手に入れたのだろうか？ 学生ならばアルバイトして手に入れるだろうし、親から小遣いをもらおうとしてもその親は働いて稼いだものである。つまり、消費者であることは労働者でもある。とすれば、自分の働いている会社のモノの値段が安くなれば労働者として困ることはないのだろうか？ 「今月は売上が少なくて会社がやっていけない。で、キミ、明日から来なくてもいいよ」となりかねない。となると、「価格破壊で安くなって嬉しいなあ」なんて能天気には言っていられない。あるいは、果物が安くなったと報じられる一方で、箱代にもならないとブルトナーで押し潰される果物がある。

以上のように考えると、需要曲線と供給曲線との交差点で価格が決まるという理論ではなく、モノの値段＝価格は生産者側の事情にかなり規定されないと生産そのものができないことが分かる。では、それはどんな事情だろうか？ まず、物々交換の場合を考えてみよう。かつての自給自足の社会でも完全な自給自足はありえず、共同体同士の間で物々交換が行なわれた。山のクニと海のクニにはそれぞれ特産物、山のクニには山菜があり、海のクニには海産物がある。それらをお互いが交換すればいい。そのときの比率は何か？ 極端に言えば、お互いが余ったものであるから価格はいくらでもいいとなる。ところが、ひとつのクニでさまざまな職業があり、お互いそれぞれの商品を買入れることで生活しているとすれば、服職人、靴職人、帽子職人、農民、漁師、樵きこりなどがそれぞれ生産した商品を自分（と家族）が生活していけるような価格で売ることが必要となる。そうでないと、この分業化したクニの生産が成り立たない。だとすれば、「社会的に必要な投下労働量」によって価格は決まる。

この「投下労働量」というのは、文字通りどれだけ労働量を投下したか、つまりはどれだけ働いたか、である。問題は「社会的に必要な」という意味である。服職人、靴職人、帽子職人、農民、漁師、樵^{きこり}などで構成されるクニ^{クニ}の例で言えば、それぞれが社会的に必要な産業を担っていて、それぞれがお互い平均的な能力を発揮し、標準的な作業スピードで働いていることが条件となる。そうである限り、それぞれの決めた価格はお互いが納得しこのクニで認知される。こうして価格は決まり、その結果として社会の個々人がお互いを必要とする社会が安定的に成立する。

こうした分業化された社会において初めて貨幣が生まれる。最初は物々交換でお互いが、たとえば靴職人が帽子職人と、あるいは農民が漁師とそれぞれの商品を必要に応じて交換するが、そのうち靴職人が帽子はあるので農民と物々交換したいと思っても、農民が靴はあるので要らないといったケースが出てくる。そうになると、靴職人は農民が靴を欲しいと思うまでコメを入手できない。この不都合を解決するために、誰でもそれさえ持っていればみんなが欲しがるモノとして貨幣が出てくる。たとえば、靴職人は当面のところ帽子は要らないのだが、帽子職人に靴を売って貨幣を受け取っておけばいい。農民はすぐには靴は欲しくはないのだが、コメを靴職人に売って貨幣をもらっておけばいい。なぜなら、今やその靴職人や農民は手に入れた貨幣で自分たちがいつでも好きなときに欲しいものを手に入れることができるからである。貨幣がそうした機能を果たすためには、いくつかの条件をクリアしなければならない。というのは、誰もが欲しがるモノでなければならないのだからそこら辺にゴロゴロと転がっているモノではダメなのである。それ自身が価値をもっているという貴重で希少なモノでなければならない。そして、いつでも使えるということは、長く保存できるモノでなければならない。生鮮物では腐ってしまう。さらには、どこにでも持っていける軽いモノでなければならない。何トンもある重量物だと持ち運びできない。また、買いたい商品ごとに値段が違うのだから分割できるモノでなければならない。こういった数多くの条件をクリアするものとして金銀が選ばれ、そして最終的に金^{ゴールド}が貨幣となった（金本位制）。スペイン、ポルトガルがどんな悪辣なことをしてでも南米ポトシ銀山から金銀を危険な海を渡って本国へ持ち帰ったわけである。もっとも、金^{ゴールド}そのものが市場に出回り流通しているうちに摩耗したり削り取られたりするので、いつでも金^{ゴールド}に交換します（＝兌換）ということを約束した紙幣（兌換銀行券）が使われた。また今日、ドルが世界の通貨（基軸通貨）として決済に用いられていることをもって金^{ゴールド}を離れたドル本位制と呼ばれるが、そのドルが不安定になると金^{ゴールド}の市場価格が暴騰する。そうした現象は、やはり今日でも金^{ゴールド}が貨幣としてドルの背後に存在していることを示す。

Ⅲの４．効用（使用価値）が価格を決めるという従来の考え方

「社会的に必要な投下労働量によって価格は決まる」という考え方に対して、価格はモノの効用によって決まるという考え方がある。消費者が宝石を買うのは光り輝く貴重な効用を持つからであるとか、人が鰻を買うのは美味いからであるといった、具体的な個々の商品の効用^{メリット}の大きさに因るという考え方である。あるいは、同じ商品についても１杯目のコーヒーに比べて２杯目のコーヒーの効用は下がるという個人的な評価（限界効用）を中心とした考え方もある。たしかに、誰も美味くない鰻を買う者はいないだろうし、光り輝かない宝石を買う人はいないだろう。しかし、効用論はそれぞれの商品の最低限の資質を挙げているだけで、それ以上のことを積極的に説いているわけではない。先の「社会的に必要な投下労働量」によって価格は決まるという私たちの考え方においても、それぞれの商品が最低限の商品としての条件（使用価値）を満たしていることは当然のことと前提されている。穴のある帽子・靴・衣服、腐った魚、実っていない米、折れた木材などは商品にはなりえない。それらはそもそもそれぞれの固有の使用価値（→効用）を持っていない。

そもそも、個々人の主観によってそれぞれの商品の価格が決まるのだとすれば、その価格で社会的な資源配分が実現できるだろうか？ 宝石がどれほど光り輝く貴重な装飾品であっても、それは社会的に必要な商品ではない（もちろん、硬度に優れているゆえに工業用に使われるダイヤモンドは別問題）。にもかかわらず、経済学のなかで宝石など奢侈品が論じられるのは、目の前にあるすべての商品を前提にするからである。もともと経済学は、奢侈品、贅沢品、資産運用サービスといった商品は対象外なのである。こうしたモノ・サービスが基本的な生活充足のために社会的に必要なではないからである。だから、経済学の原点に立つ考え方からすれば、宝石などの奢侈・贅沢品は基礎的な経済学の応用編として考察される。こういう考え方だから、レコード、CDあるいはDVDの価格は「社会的に必要な投下労働量」からは解けないという批判があっても、その批判そのものが適切ではない。というのは、レコードやCDは私たちの基礎的な生活から外れた次元の問題だからである。だからといって、私たちの経済学が極めて限定された領域しかカバーしないのではないかという不安を持つ必要はない。むしろ、全領域をカバーしているという経済学のほうが表面的な現象の説明だけに終始し、学生たちが経済学を暗記物＝面白くないと捉えてしまうのである。

ここで、私の学生時代のエピソードを示しておこう。ひとつは、「牛肉の部位によって値段が違うのは効用＝美味い・まずい^{美味い}が大きい比重を占めることを意味するのではないか？」という疑問について。たしかに、バラ肉とロース肉とは値段に圧倒的な差がある。そのことを念頭に置いての疑問だったが、私のゼミ教員は「たしかに個別

を見ればそうなるでしょうが、牛一頭を生産するのに社会的に必要な投下労働量によって決まる価格がまずあって、それを部位ごとに割り振っている」と説明した。もうひとつのエピソードは、「海女さんが海中に潜って真珠を採るのは真珠が高く売れるからであって、海女さんが海中に潜る労働があるから真珠の価値があるわけではないのではないか？」という疑問について。これは、真珠に効用があるからこそ労働が投下されるという俗説に引きずられての疑問であった。真珠というのは経済学が対象とする＜社会に必要な物資の資源配分＞には関係ない奢侈品だから、それを原理的な経済学で説こうとするのは次元が違う問題なのだ。

ついでに、貨幣に関連してのエピソードも示しておこう。貨幣とは誰もが欲しがるモノであるとすれば、どうして貨幣を持っている買い手が店で下手に出て「この商品をください」と売り手に声をかけるのか？ 貨幣を欲しがる店とその貨幣を持っている消費者との力関係からすれば、この言葉遣い（「～をください」というお願い）は矛盾するのではないかと。という思いがあつての私の疑問に対し、ゼミ教員は「その店に並べられた商品たちが口々に『私を買って』と囁いているその声があつたからこそ買い手がその声に反応した。聞こえないが商品が発している声を聞いたからこそ、貨幣を持っている買い手の行動が生まれた」と答えた。経済学とは、通常には聞こえない声を拾い上げるものなのである！ だからこそ、今の私は学生たちに「君たちがファストフードを食べるたびにアマゾンの森で嘆き悲しむ動物たちの悲鳴が聞こえてくるはずだ、それを耳を澄まして聞け！」と話すのだ。

Ⅲの5. 私たちの経済学^{ラディカル}の根源性

これまで展開してきた基礎的な経済学はマルクス経済学と言われるものだが、今日では現実の経済の理解に役立たないと非難される。しかし、基礎的・^{ラディカル}根本的なことをしっかり理解しておかないと応用ができないし、表面的な現象の羅列しかできない。以下でもう一度そのことを、別の局面から指摘する。

一般に経済の発達段階を区分する際に用いられるのが、第一次産業・第二次産業・第三次産業という産業分類であり、それぞれの^{ウェイト}比重がどのようなものであるかが目安とされる。コーリン・クラークによれば、第一次産業（primary industry）とは農業・牧畜・水産業・林業・狩猟業、第二次産業（secondary industry）とは鉱業・製造業・建築・公共事業・ガスおよび電気供給業、第三次産業（tertiary industry）とは配給業・運輸業・行政・家事労働・非物的産出物を生産するその他の一切の活動のことであり、労働力人口が第一次産業から第二次産業へ、さらには第三次産業へと比重を移していくことが経済進歩の基本的な条件であるとされる。これを別の言葉で「経済

のサービス化」とか「ソフト化」、「ハイテク化」とか「情報化」などと言われる。

この考え方は、経済が市場化され、価格がその指標として重要になる経済こそが発達したものという前提に立っている。たしかに、これは現実の歴史的な推移を踏まえているが、根本的な問題を見落としてしまう。日本の場合でこの比率を見ると、今日の第一次産業就労人口は5%を切っている。第一次産業がここまで低くなっても昔より格段に豊富で安価な食糧を日常的に私たちは手にすることができる理由について、この考え方は問おうともしない。「社会的に必要な」産業構成に立った経済の仕組みをテーマとする私たちの経済学の立場からは、この問題は重大である。

もちろん、従来の考え方でもこの問題の一部は説明できる。農林漁業での機械化を考えると、生産性の向上、一人当たり生産量の増大は明らかである。同じく、第二次産業での機械化もそこでの就労人口の減少をもたらし、第三次産業への就業を促す。しかし一方で、エビやバナナをはじめ、中国産野菜、マグロ、あるいはナタデココやアボガド、マンゴーなど大量の食糧の輸入がある。日本の食糧自給率が低いことが一目瞭然なのだが、他国に食糧生産を委ねて日本はもっと儲かる分野でカネを稼いで食糧なんて輸入すればいいと言われている。アダム・スミスが「見えざる手」として価格を社会的な資源配分の指標として論じたこと、あるいは、リカードが各国それぞれ相対的に有利な産業に特化するほうが世界経済的に効率的であると論じたこと（比較生産費説）をもって、安い農産物を海外から輸入することが経済学的に正しい、そして、経済合理性からみても正しい選択だと言われている。

その「経済合理性」とはいったい何なのか？ その際の指標となっている価格とは本当に合理性をもっているのだろうか？

この場合の価格というのは、製品コストのすべてを生産者が負担し、消費者に販売する際の価格にそのすべてを含ませているという前提がある。しかし、現実が違う。たとえば、98年クリントン大統領は訪中したおりに世界第一位の中国の経済成長率について「見事な経済のサクセス・ストーリー」と称賛した。しかし、世界銀行の調査によれば、中国はじつは全世界のオゾン破壊物質の18%を生み出し、アメリカに次ぐ温室効果ガス発生国で、その大気汚染と水質汚染ゆえに毎年200万人以上が死ぬ。とすれば、中国の驚異的な経済成長は環境破壊をコスト計算せずに安価に輸出した結果でしかない。環境破壊をコスト計算せずに設定された価格は経済合理性をもたない。

では、私たちの経済学からこの問題を考えてみよう。

広大な土地を持つアメリカで食糧自給率が高いのはある意味で当然のことだが、といって、狭い国土の日本だから食糧自給率が低くてもいいわけではない。どのような経済を私たちが求めるかの問題である。トウモロコシや大豆、小麦やコメの輸出をア

アメリカが行なうのは、その余剰生産物の捌け口として欠かせない。もっとも、その余剰生産物なるものが地下水を大量に汲み上げてスプリンクラーを回し続けて無理やり生み出され、後には塩害や表土の流出などが起きていること、大量の農薬を撒いて生産されていること、農薬を撒いても農作物だけは枯れずに雑草が枯れるように遺伝子操作した種子が使われていること、さらには、農産物を国際的な価格競争に太刀打ちできるように莫大な補助金を出している——そのために後進国が輸出する農産物価格が低位に抑制されている——こと、この現実を経済学から考えなければならない。

海外からの安価な農産物の輸入を阻止する穀物条例で地主の利害を守っていたイギリスでは、産業革命で力をつけた資本家が安い食糧を求めてそれを廃止し、海外からの安い農産物輸入に切り替えたが、20年ほど前から自給率を一挙に高めた。ドイツも10年ほど前からやはり自給率を高めた。フランスは60年代から一貫して高い自給率を維持している。こうした政策のために農業補助金が出されているが、アメリカは自由貿易の名の下にこの廃止を訴え続けている。こうしたヨーロッパの政策は、資本の論理だけで社会を運営させないという市民社会の伝統から生まれた強い規制力の結果である。こうした運動の力を象徴するのが、マクドナルド店を「解体」した、ジョゼ・ボヴェェら農民同盟である（ジョゼ・ボヴェェ&フランソワ・デュフル『地球は売り物じゃない！』新谷淳一訳 紀伊国屋書店 01年）。

で、日本である。冷戦体制のなかでソ連を敵とするアメリカにアジア地域の対共産主義防波堤と位置づけられ、そして現に朝鮮戦争の特別需要によって立ち直った日本経済は、アメリカの余剰農産物の輸入を拒否できなかった。戦後日本のパン食の普及は、パン食にすれば頭がよくなるという広告宣伝と学校給食でのパン食化の結果であった（これによってアメリカは国内の余剰小麦が捌けた）。また、貿易立国を目指した日本にとってアメリカは最大の輸出先で、その市場を失うことを恐れてアメリカの農産物に日本の市場を開放した。こうして日本は農業を軽視することとなった。

私が日本の食糧自給率の低さを問題にするのは、食糧を輸入に頼ると国そのものの存立が危ぶまれるという食糧安全保障論の立場からではない。かつてアメリカが自国内の大豆が不足して輸出禁止にしたことがあり、日本では豆腐ができないと大騒ぎになったから、それはそれで大事なのだが、もっと経済の問題として考えたい。バランスのとれた経済構造こそが私たちの社会にとって必要である。農業よりも工業・サービス産業のほうが儲けが大きいからといって後者に特化するのには、社会の産業構造としてはバランスを失う。なぜバランスが重要かというと、かつてイギリスが君臨していたとき植民地諸国に課した単一栽培経済^{モノカルチャー}のことを思えば明らかである。つまり、たしかにイギリスにとっては好都合な経済構造^{システム}だったのだが、それを強制された国にと

って経済の自立を不可能にさせるものであった。

この問題は昔のことなのではない。今日でも先進国が自分たちに有利な世界経済システムを維持するために後進国にそれを強制している。たとえば、イギリスから1980年に独立したジンバブエでは総人口のわずか1%の白人が同国のほとんどの農地を所有しており、それに抗議して2000年から黒人による白人農場の占拠運動が起きて「混乱」していると報道されている。ジンバブエは独立当初は自給的な農業、食料備蓄、自国生産の保護、工業生産物の輸出という先進国に頼らない独自の道を選択したのだが、先進諸国の利害を代表する世界銀行とIMF（国際通貨基金）はその独自路線を「非効率で」「誤った方向」だとしてそれを頓挫させるために融資をストップし、先進諸国にとって望ましい政策へと誘導した。そのためにジンバブエは経済発展が停滞させられ、最貧国にまで引き落とされた。イギリスのストロー外相はこうした歴史を認識しないで「ジンバブエは自ら国際社会ののけ者になっている。植民地主義の犠牲者じゃない」と言って、ジンバブエの黒人だけを非難する（朝日新聞02年8月26日）。このように、南北問題とは過去の遺産の結果だと認識されているが、今日でも先進諸国によって日々新たに作り出され維持されている。スーザン・ジョージ『債務ブーメラン』（佐々木建・毛利良一訳 朝日新聞社 95年）が、91年に世界銀行総裁とIMF専務理事の年俸が28万5000ドル（≒3500万円）に引き上げられ、また、「絶望的なまでに貧しい」国ギニアで「世界銀行ミッションの団長の邸宅をもっと魅力あるものにするためにこの国最大のスイミング・プールを建設中」であることを、その象徴的な例として指摘している。

さて、日本は今、中国からの農産物の輸入がものすごい。たとえば、中国からイグサ（畳表）が安価に輸入されて日本のそれが危機的状況になり、セーフガード（緊急輸入制限措置）の対象にされた。中国ではイグサは使われることのない商品である。それを中国につくらせて輸入する（開発輸入）ほうが安くつくし儲かるという発想なのだが、これを経済合理性があつて正当だと言うのなら、他国を犠牲にした経済合理性なるものを問題にしなければならない。その発想は、儲かればなんでもいいというイデオロギーに侵されている。先のフランス農民同盟の「地球は売り物じゃない！」という叫びに共感できる人間であるためには、バランスのとれた経済構造の構築が必要である。経済構造にバランスが重要だというのは、多様性の問題に関連する。たとえば、農業において単一作物に依存するとその作柄がよければメダシメダシとなるが、なんらかの原因でそれがダメになれば全滅する。だから、いろんな作物を作ることで危険分散する必要性が分かる。

さらに、質的な面で多様性も必要となる。人々が生きていくのにさまざまな物資・

サービスが欠かせないために経済活動が必要なのであるから、それらの量の確保の問題、したがって生産力・生産性が経済学の大きなテーマとなる。しかし同時に、どのように生産するのかとか、経済活動に従事する人たちのありようの問題も経済学の重要なテーマとなる。できるだけ多くの種類の産業が身近にあるほうが人々の職業選択の幅を広げる、と言えれば分かりやすい。失業者にとって賃金を手にできないという経済的苦痛はもちろんのことであるが、それにとどまらず自分が社会から排除されているという心理的圧迫も重大である。働くことで社会とつながっている自分を確認するのに、失業はその回路をなくしてしまう。そして、若いときに働くスピードと高齢になって働くときのそれが違い、あるいは元気な日と不調の日とが違う。その違いを能力の差だと決めつけるのが今日の考え方なのだが、ある職業では能力が発揮できないが別の職業では能力が発揮できるということもありうる。だとすれば、できるだけ多くの職業を体験することが能力開発、適性発見の観点からも意義がある。

これに関連して、アイルランド北部でのベルファストという「紛争地域」での試みは示唆に富む。独立を目指す アイルランド共和国軍 I R A などの反英勢力を警戒して装甲車に乗ったイギリス軍が銃を構えながらパトロールするカソリック地区でビール製造会社に働く人たちは、毎月それぞれの仕事を順番に交替する。つまり、労働者がずっと同じ一つの仕事だけを続けてやるのではなくみんなが平等にいろんな仕事を体験する。これは、仕事の固定化がひとりひとりの個性をつぶしたり、あるいはしんどい仕事を特定の個人に押しつけることで差別にいきつくことを警戒してのことである。もちろん、このやり方では分業に基づいて育成される熟練による生産性向上という経済的メリットは台なしになるが、それでも敢えて働く仲間の連帯と差別排除を優先する。つまり、ビールを安く作ることのできる利益よりもそこで働く者同士が平等にあることのほうが大切だという選択である。そのことによってビールの価格が高くなっても、働く者の差別により価格が安くなることのほうが問題だという考え方に立つ。価格が高くて、その土地で共に生き、その生き方に共感する消費者によって買われる。彼（女）らの実践はなんら荒唐無稽なものではなく、逆に消費者＝神様という名で安い価格を求める今日の私たちの社会のありようを問う。

第四章 経済学各論

Ⅳの1. 産業資本を補佐するいろいろな資本の誕生

これまで展開してきた経済学の原理的説明は、資本主義時代の確立を決定づけた産業資本の循環を中心としたものであった。というのは、産業資本こそが以前の時代とを画するものだったからである。ところが、今日の現実をみると経済のサービス化・

ソフト化の進展の結果、産業資本、具体的に言えば製造会社（第二次産業）の比重は決して大きくはない。むしろ、サービス関連会社（第三次産業）の比重が圧倒的に大きい。そうした現実においてもこれまで展開した産業資本を中心とした私たちの経済学理解は役に立つのか？ という疑問にここで答えておかねばならない。

産業資本は、その自己の循環様式（ $G-W[Pm/A] \cdots P \cdots W'-G'$ ）の順調な展開の必要に迫られてさまざまな資本を生み出す。なぜなら、産業資本自身の展開をより有利なものとする専門の事業を担当するそれぞれの資本が生まれることによって自己の資本の回転が高まり、利潤は増えるからである。たとえば、購買過程（ $G-W$ ）と販売過程（ $W'-G'$ ）からはそれらを専門に担う商社や百貨店・スーパーなどの商業資本を、さらにそれらに関わる金銭管理・資金調達の必要からはそれらを専門に担う金融機関などの銀行資本を、そして、そうした循環全般において起こり得るさまざまなリスク（地震、火災など）に備えては保険資本を、といった具合にである。そして、それらを個々の研究対象として商業論、銀行論、証券市場論、労務管理論、保険論などの部門科学が生まれた。だから、経済学各論は経済学そのものの理解がなければそれぞれの学問を理解できない。なお、以下では産業資本の機能分担という視点から四つの各論を取り上げる。もっと生存に必要な基本的な領域・分野、たとえば、農業論とか林業論、鉱業論とか漁業論など第一次産業に関わる経済学各論、環境経済学なども、もちろん重要となる。が、私の現在の力量ゆえにはその指摘にとどめる。

Ⅳの２．小売業

産業資本の購買過程と販売過程とを担う商業資本のなかで身近なものと言えば、スーパーや百貨店、コンビニである。今日では、学生たちのアルバイト先としても日常的な買物先としても、コンビニは今や圧倒的な位置を占めている。これらの会社は、製造会社の生産物を消費者に売却することをその業務とする。

生産現場での機械の導入が進んで商品生産が効率的にできるようになれば、販売の重要性はますます高まる。メーカーがロボットや機械を使って大量に商品を生産してもそれらを現実に消費者に売却できなければ、メーカーは投下資本の回収すらできない。メーカーはその回収を待ってはじめて利益を確保でき、さらにはまた次の生産を再開できる。それゆえに、マルクスはこの過程を「[[貨幣を求めての] 商品の命懸けの飛躍]と呼んだ。商品の販売のための広告宣伝が凄まじいのは、このためである。

今日ではディスカウント・ショップの出現が目覚ましい。私の住むコンクリート長屋の近くに、コーナンとクリエテ阪急がある。クルマ利用を前提にした郊外型の大規模な店舗で、洗剤から電化製品、家具、ペット関連商品、あるいは観葉植物から事務

用品まで、ありとあらゆる商品が展示販売されている。こうした店はメーカーから大量に仕入れることで大幅に値引きを受けて消費者に売ることによって利益を得る。ここからは、社会の富は商業から生まれないという経済学理解と矛盾するように見えるが、こうした店の利益はメーカーのそれを共有しているにすぎない。メーカーとしては値引きするので個別商品で見れば利益が減るが、しかし、生産と同時に大量に引き取ってもらえるので、定価で売れるまで在庫しているよりも全体としては儲けが大きくなるメリットがある。つまり、売れなかったら返品されるよりも、売り切ることで売残りリスクを免れることができるわけである（現実には、同じ商品のように見えてもディスカウント業者専用に格安商品が製造されていて品質は落ちるという）。

小売業の特徴として、工場での機械の導入が比較的スムーズに進むのに比べ、この分野では消費者相手の仕事で定型的ではないことからどうしても人手に頼ることになり、機械の導入が遅れざるを得ない。I T（情報技術）時代の進展はこの分野への機械の導入を画期とした（→オフィス・オートメーション）からこそ、I T革命と呼ばれた。「顧客から個客へ」と言われるのも、顧客個々人のあらゆる情報^{データ}がコンピュータに入力されてきめ細かな販売＝営業活動が可能になったがゆえのことである。

第二の特徴は、そこでの労働のありようの問題である。いま企業が導入している成果型賃金制度は、チームワークが求められる生産現場よりも個々人の販売実績が目に見える営業現場に適合的に見える。たとえば、クルマを1台売った人よりもクルマを2台売った人のほうが会社への貢献度が2倍高い、だからその賃金も2倍高くなって当然、頑張った人が報われる制度にして公平な賃金制度にしたい——この論理に反対するのは難しい。しかし、賃金とは何だったのかを想起してほしい。それは、雇われて自分の働く力を売る以外に食っていけない労働者が明日もまた働きに出ることができる生活費であった。だからこそ、企業の損益にかかわらず一定額があらかじめ決められたのであり、経営者は企業の損益に責任を負うからその報酬が変動する。それなのに、今日では賃金の成果型への移行が進展した。じつは、それには根拠がある。共にひとつの成果に向かって協同して働くという労働者たちの姿は壊され、個々人がそれぞれの成果を求めてバラバラにされてしまったという職場状況の変化である。エンロンの内幕を描いた元同社トレーダーによれば、社内での生存競争は厳しく、「社員は半年ごとに上司や部下の5人を選び、その働きぶりを監視委員会に報告した。評価の集計で下位15%に入った者は別のビルに移り、数週間以内に社内外で別の仕事を探さねばならない。この別棟は社内で『シベリア』と呼ばれていた。一方で、業績に貢献した社員には、オーストラリア旅行や高級車が贈られた。……800万ドル（約9億5000円）もらった同僚もいた」（朝日新聞02年8月29日）。

事務機器メーカーの営業をしている私のゼミ卒業生のひとりが勤める企業も、最近やはり成果型賃金制度を導入し始めた。しかし、営業は決して個々人の単独プレーではない、と彼は言う。自分が営業に出た後に客からかかってくる電話の応対次第で営業の成否が分かれたり、あるいは客からの注文の品をどれだけ迅速に出荷できるかどうかは自分の範囲外のことで、営業といえどもチームワークが欠かせないのだ、と。だから、彼の課では成果型賃金でアップした分をみんなでプールして懇親会や旅行などの費用に充てている。かつて文部省が教師の間に主任制度を設けたとき日教組はそれに反対して主任手当をプールしてみんなで使ったことがあったが、今やそうした闘いも風化してしまっているだけに彼の職場での実践は貴重である。

労働のありようの問題との関連で言えば、コンビニの台頭に業況を悪化させたスーパーと百貨店だったが、このところの規制緩和の流れのなかで営業時間の延長で対抗しようとしている。かつては毎週一日は休業していた百貨店は今日では年に何日休むのかというほどになっているし、スーパーにしても夜9時や11時まで店を空けている（24時間営業のスーパーもある）。たしかにそのことで一定の売上増はあるのだろうが、それにしてもそこで働く人たちの労働条件はひどくなっていて、パート、アルバイトなど臨時労働者の増加と正規労働者の長時間労働は日常的になっている。私のゼミ卒業生のひとりY君は総菜部門で働くのだが、スーパーの開店までに作らなければならないので朝5時に出勤する。始発の電車がまだ動いていないのでバイク通勤していたが、事故を起こしてしまった。会社はバイク通勤を認めていないといって労災認定せず、私病扱いであった。彼は正社員としてパート管理もしなければならず、遅くまで働いている。もともと24時間開店しているコンビニが問題なのだが、消費者としては便利だと認知してしまった社会の問題である。

やはり卒業生の話なのだが、旅行会社でも成果型賃金制度となり、どれだけ旅行客を獲得したかが問われる。外に営業に出て団体客を掴むといっても、あたりかまわずに飛び込んで「みなさん、旅行に行きませんか？」と声をかけても成果が上がるわけでもなく、そこで、店にかかってきたお客からの電話に他の同僚よりもどれだけ早く受話器を掴むかが競われる。電話での注文獲得も成果としてカウントされるからである。「まことに浅ましい姿です」と彼は自嘲気味に語ったが、そこまでなるとさすがに企業が言う《頑張った者が報われる成果型賃金制度》の底の浅さが見える。また、私が主宰する現代社会研究会のメンバーであったTさんから聞いた、笑えるようで笑えない話がある。成果型賃金というとき必ず査定・評価の問題が出てくる。ある会社で成果型賃金体系への移行問題が起きたが、いわゆる一般事務職として採用された女性たちの査定をどうするかという問題が出てきた。彼女たちは男性と伍する働きを当

初から期待されないコース（女性差別の新たな形）で採用されているので企業にとってはそもそも査定・評価の対象とは考えられていなかったのだが、全社的に能力主義を打ち出し、成果型賃金体系を導入する手前もあって彼女たちの評価基準も問題になった。そこで出されたのが、なんと彼女たちひとりひとりのお茶の入れ方を査定・評価して点数をつけることであった。

IVの3. 銀行業

産業資本は、その循環運動において原材料の調達と支払い、賃金支払い、諸税支払い、工場建設と維持運営、販売促進のための工作など、さまざまな金銭管理を必要とする。それらを自社で行なうよりも、銀行で処理するほうが安くつく。というのは、産業資本がお互いに原材料・商品を調達し合うので、その支払いと回収を銀行口座でのやりとりで終わらせることができるからである。また、産業資本はいつまでに現金を払うということを約束した手形を使う。この手形の期日までに支払えばいいのだから、その間は資金を別のことに使える。期日にこの手形を銀行口座で処理すればいいのだから、現金を扱わなくても済む。もっとも、このメリットは手形を発行できる大手だけのものであり、逆にその手形を受け取る側（下請け）はその額だけあらためて調達しなければならないデメリットを負わされる——現金で受け取ればすぐにそれを使うことができるが手形では他社への支払いはできないし、手形を発行した会社が倒産でもすればその手形は単なる紙くずになる。そうしたデメリットがあるにもかかわらずそれでも納品するのは、とりあえずそれによっていちおう販売の可能性が増えるわけで将来の資金の回収が期待できるからである。

さて、銀行である。発生史的には同じ貨幣商品を取り扱うということで両替商・為替業者から銀行に発展したケースが多い。この流れのなかで、先の手形の割引による資金融通が生まれる。また、銀行はいくつかのメーカーの金庫番をしているうちに口座間やりとりや支払い相殺などを通じてそれぞれの口座に融通できる資金が発生することになり、それを貸し出して金利を稼ぐことができる。あるいは、一般個人から預金を集め、その払い戻しのために一定額を準備しておけば、余剰分を貸し出しに回して利益を生み出すことも可能になる。口座を通してメーカーの業容を熟知できる銀行は、融資にあたってその判定を容易に行なうことができる。さらには、消費者相手にも融資を広げていく。その運用先のひとつとしてあるのが住宅ローンとか割賦販売で、これらは将来の消費者の財布をあてにするだけに現在の消費の限界を打破するものであり、メーカーにとっても商品の販売増加が期待できる（しかし、今日では深刻な不況が続く、さらには成果型賃金という名の賃金切り下げで返却不能に陥る消費

者が急増して自己破産者の問題が大きくなっている)。

ところで、イギリスにあっては最初は個人の資力で事業を始め、次第に利益の蓄積を待って事業を拡大していった。産業革命当初には機械は大きなものではなく、それほど巨額の資金を必要としなかったからである。事業の拡大に個人の資力では対応できなくなってくると、資金力のある者が集まって会社を大きくした（合名会社・合資会社）。ところが、一つの会社に複数の経営者がいることは経営方針が即座に決定できないという弊害が生まれ、さらに競争の激化・機械化が進めばいっそうの資金が必要になる。そこで、経営権（経営責任）は持たないが資金を提供するより多くの人たちが求められ、有限会社が生まれた。いったん会社が破産すれば、経営者としては経営責任を負って身ぐるみ剥がれる（無限責任）のだが、資金を出すだけで経営責任を負わない投資家がここに誕生する。投資家は、自分が拠出した資金だけに責任をもつ（有限責任）のだから資金を投資しやすくなる。経営者も有限責任となる株式会社まであと一步である。このときに生じる経営権の維持の問題は、株券1枚につき投票権1票という民主主義的形式を援用すれば解決する（最低限、過半数の株券を持っていれば経営権は維持できる）。そして、株式の所有が広がれば広がるほど、経営権維持に必要な保有株の割合も低下する。

こうした資金調達方式は、企業が市場から直接調達するから、「直接金融」と呼ばれる。企業は株式を発行して資金を得るのだから、返済しなくてもいい。だから、工場建設など長期的な視野で運用できる。逆に、銀行による融資は短期的な運転資金に限定される。今日、大企業に直接金融による資金調達が多いのは、グローバル経済化のなかで為替相場や外国との金利差などを考慮した外債発行が増えたからである。利子がマイナスになる場合もある。こうして得た資金が直接投資として生産に回されるのではなく、儲けがある金融取引として世界を駆け巡ることになる。それゆえに、本来なら物やサービスの輸出入合計額の決済としてあった為替相場の動きが今やそれを離れて独自の動きをするまでになった。97年アジア通貨危機が起こったとき、マハティール首相がヘッジファンドなど投機集団を激しく非難し統制政策を打ち出したのは、こうした事態が背景にあった。

さて、こうした銀行抜き資金調達がある一方で、銀行が前面に出る場合もある。預金や口座の残高という産業資本の資金を手にした銀行が、逆に産業資本に融資する力を持ち優位に立つ場合である（日本の財閥・ドイツの金融資本）。さきのイギリスと違って日本やドイツなどでは資本主義の成立・発達が遅れたために産業資本が自立して銀行からは短期営業資金だけを利用するという形を取れず、銀行の長期融資によって産業資本が育成されるという形をとった（「間接金融」）。この方式が採られたの

は、遅れて資本主義化したがゆえに民間企業に十分な資金蓄積がなく世界的な競争に耐え得る巨大な機械化のための資金を自力で賄うことなど不可能だったから、国内のあらゆる少額の資金をいったん銀行などの金融機関に預金させてこれらをまとめて銀行が融資せざるをえなかったからである。

こうした方法は、国家が前面に出てくると重なる（日本の殖産興業・富国強兵政策）。トヨタが巨大産業になりえたのは、創業者・豊田佐吉の偉業ではなく、戦争遂行に必要なトラックを作るために政府が後押ししたからである。1934年に豊田自動車機製作所は工場用地50万坪以上を坪当たり20銭以内で取りまとめて譲渡するという申合書を挙母町長との間で取り交わしながらようやく1年半近く経ってから58万坪の土地を30銭で買い入れたが、この間に上がった土地代の負担を「工場誘致費」として挙母町に押しつけた。さらに36年には日本の帝国主義的進出に備えて国産自動車を確立するため自動車製造事業法が制定され、トヨタと日産が許可会社となり、生産の独占、免税などの特典を享受した。そして、軍需工場に指定された44年にはトヨタの自動車生産は軍需用トラックだけであった。戦後においてもトヨタは47年に設立された復興金融公庫の融資第一号となり、50年の朝鮮戦争特需によって売れ残っていたクルマを売り捌くことができた（鎌田慧『自動車絶望工場』講談社文庫 83年）。

こうした殖産興業・富国強兵政策はなにも戦前のことではない。グローバル化による激しい競争を生き残るために国家による資本への規制介入は廃止すべきだが、資本の保護についてはもっとどんどん行なえ、というのが資本の要求なのである。

後に見る保険との関連で言えば、日本における簡易保険の普及は長期資金の不足をなんとか補おうと小口の庶民の資金を集めるために生まれたもので、保険という性格から当面は支払いの必要から免れ長期的に運用できることが政府・資本にとっては好都合だった。しかも、多くの資金を集めるために掛け捨て保険ではなく、保険料の高い養老保険が意図的に販売された。これを「貯蓄好きな日本人の国民性の現われだ」と言う論者が多いが、彼らは政府・資本の戦略的な意図を見ていない。

今日、企業が株式を発行して市場から資金を直接調達することが本来あり得べき資本主義の姿だ、と説かれている。アメリカがそうだからというのが理由であるが、アメリカの個人投資家が保有している株式の40%以上が全世帯のわずか1%にあたる富裕層によるものであり、全世帯の5%にまで広げれば株式資産の77%までを所有しており、71%の一般世帯の株式投資額はせいぜいが2000ドル（≒24万円）以下にすぎないことはあまり語られない。にもかかわらず、こうした声が出る今日特有の理由は、第一に長引く不況を従来のように公共事業など赤字財政によって乗り越えるやり方がうまくいかず（800兆円というGDPをはるかに超える膨大な国債の累積）、それに代

わって期待されているベンチャー企業の資金調達を容易にしたいからである。

ところで、ベンチャーとは英語で venture であり、その日本語訳は冒^{アドベンチャー}険である。実績は一切ない。だから、預金という債務を運用する銀行は安易に融資できない。何としてもベンチャー企業の育成で不況脱出を図ろうとして、低利子だが安全であることから一般庶民が万一に備えて持っている預金（ローリスク・ローリターン）を——失敗しても個人の責任という原則の下で——証券市場（ハイリスク・ハイリターン）へ動員することが画策されている。だから、ノーリスクの典型としてある240兆円の郵便貯金が目の敵にされ民営化が唱えられる。個人金融資産1400兆円のうち郵便局の金融資産（先の郵便貯金の他に簡易保険125兆円）は、その4分の1をも占める。これに対して、株式投資額は105兆円にすぎない。証券市場に預貯金が流れることが期待される理由がここにある。政府はその誘導策として、銀行窓口での投資信託販売を認可した（元本保証のない株式や社債などを組み合わせた投資信託は、証券会社で売ろうが銀行で売ろうが同じだが、銀行に預金している顧客に直接アタックし誘導しようとした）。その結果は、売り出された投資信託の7～8割が元本割れを起こし、元本がほぼ半分になってしまったものもある（『週刊朝日』02年7月26日号）。この投資信託への誘導がなければ、株価はあっという間に下落したことだろう。じつは、郵便貯金もP K O（株^{プライス・キープ・オペレーション}価維持策）に利用されている。郵政の02年3月期決算で国内株式投資だけで約5兆3000億円の含み損が発生している。この株式市況低迷下で郵政資金の株式投資額を増やすのは、株価維持のためでしかない。

さらに第二に、政府は01年10月の商法の改正で企業は自社の株式への投資に必要な金額の水準を自由に設定できるようになり、個人投資家が株式市場に参入しやすいようにと1000株だった売買単位の100株への引き下げが進められた。こうした証券市場への預貯金の導入推進策は、コストの安い直接金融での資金調達をする大企業にとっても望むところでもある。次に、その証券市場を見ておこう。

Ⅳの4．証券業

今日の経済状態を示す重要な指標のひとつに株式（証券）市場の動きがある。先に述べたように企業の資金調達の方法の一つが株式・社債の発行であること、そして、ベンチャー育成のために証券市場が重視されているからである。

株式とは有価証券（財産的価値を表象する証券）のひとつである。有価証券には、商品証券（船荷証券・倉庫証券）や貨幣証券（銀行券・手形・小切手）、そして資本証券がある。後者には、国債、地方債、金融債、事業債、公社・公団・公庫債、政府短期証券などあらかじめ一定額の利子が約束されている確定利付証券と、株券、出資

証券、投資信託受益証券などの不確定利付証券とがある。国債などの確定利付証券とは違って、株式は不確定の配当を受ける。だから一般的に投資家は、確定利付証券への投資によって得られる利子分との比較によってどちらがトクかを考えて株式投資を決める。安定した利子が高ければ、不安定な配当の株式を買わない。

国債などの確定利付証券の価格は、将来の確定された利子収入を現在の利子率で割り引いて現在価値としたものの総和である。つまり、確定された利子収入が多くて現在の利子率が低ければ、その価格は高くなる。だから、低い現在の利子率で預金するよりも安定＝確定した利子収入が見込まれる国債が選ばれている。

株式などの不確定利付証券の価格は、予想配当金額を現在の利子率で割り引いて現在価値としたものの総和である。しかし、この場合に理論的にややこしいのは、この式の分子である「予想配当金額」が不確定だということである。では、この予想配当金額は何によって決まるのか？ 基本的には、将来の企業利潤の大小がその決定要因となる。企業利潤が小さければ配当金は少なくなるのは当然予想される。といって、直接その額によって変動するわけではない。あらかじめ蓄えられていた余剰金の取り崩しが行なわれることもある。そしてさらに、配当性向によっても大きく変化する。配当性向とは、利潤のうち配当に回す比率のことである。配当性向が1ということは利潤全部を配当金にすることを示す。配当性向が^{ゼロ}0ということは利潤があっても配当に回さないことを示す。これだけでも不確定要素が多いのだが、その他にも予想配当金額に影響を及ぼすさまざまな要因がある。たとえば、価格にこだわらず買収のために買われるかどうか、投機的な投資家がいるかどうか、大口の投資信託などの資金動向はどうなっているか、近い将来に増資があるかどうか、現在の利子率は今後どのように動くか、など。こうした複雑な要因によって株価が動くので、株価が経済変動の重要な指標のひとつとなる。

さて、創業者利得を説明しておかなければならない。これは、株式の額面価格と市場価格の差額のことである。創業者は自分が株式を発行するのだから、もともとの額面50円で株式を持っている。会社を株式市場に上場すると、そこでその株式の市場価格が決まる。たとえば、業績良好あるいは将来の展望があると市場が判断すれば、その株式は5000円になる。とすれば、その差額4500円が創業者の儲け（利得）になる。これは1株についての儲けである。10万株の発行となれば、儲けは4億5000万円になる。これが創業者利得である。消費者金融会社のアコム、プロミス、三洋信販が株式公開した93年度に高額納税者の上位100人に4人もの消費者金融会社のトップがいたのもこの創業者利得による。近い将来に上場する企業の株式を額面価格で手に入れることができればこの創業者利得に参加できるわけだから、政治家などにリクルートが

その株式を譲与したのであった（リクルート疑惑事件）。アメリカでも、大手証券会社ソロモン・スミス・バーニーがワールドコムの前最高経営責任者に値上がり確実な新規公開株21社分、合計86万9000株を割り当てていた（朝日新聞02年8月29日）。

この儲けが巨額なだけに、ベンチャー企業が注目される。マイクロ・ソフトの創業者ビル・ゲイツの資産総額がアジア数カ国のGDPに相当するほど巨額なもの、この創業者利得のゆえである。一発当てれば一生を働かずに安穩と暮らせる——これがベンチャー・ブームの背景である。こうしたブームを支えるために政府は株式委託手数料の自由化や株式公開手続きの簡素化、新興企業向け株式市場の新設、投資資金誘導のための税制面での優遇をも行なった。株式譲渡による儲けに対する所得税は、それがどれだけ巨額であろうとも、わずか10%（＝所得×1/2×20%）にすぎず、特定中小会社の株式の場合にはその半分5%である。加えて、「購入額1000万円売却益非課税」措置がある。これは、01年11月末から02年末までに購入した上場株式等を05年～07年の間に売却した場合、購入額1000万円までの部分についてはいくら儲かっても非課税とする。今日の株価低迷をなんとかして当面引き上げるための政策であり、このところの税制改革での増税方針とは別世界になっている。

このような世界とは縁のない庶民は、政府が推奨するハイリスク・ハイリターン^{ハイリターン}の株式投資には見向きもしない。02年5月の内閣府の世論調査では株式投資をしてみたいと思う人はわずか1割に過ぎず、8割強の人がするつもりはないと答えている（朝日新聞8月4日）。その理由として「株式投資の知識をもっていない」「損失が発生するリスクがある」「まとまったお金がない」がそれぞれ30%台で続いている。1400兆円にもものぼる金融資産というものの、じつはそれらが一部の金持ちに集中していることを示す。社会保障削減が日程に上っている今日にあって、多くの人々にとっては老後の蓄えとしてローリスク・ローリターン^{ローリターン}に留めざるをえない。だから、政府が優遇措置を講じたとしてももともと株式投資をする金持ちに利用されるにすぎず、その減税によって財政収入は枯渇する。その分を消費税の増税に頼らざるをえず、多くの人たちは自衛のためにいっそうローリスク・ローリスクの預貯金に励むことになる。

この悪循環に対処するために、政府はもうひとつの株価維持政策を採用した。それが、401k（確定拠出型年金）の導入である。従来の企業年金は確定した年金を保証した（確定給付型年金）が、低金利化ではその運用がうまく行かず企業が赤字分を補填することで保証した。ところがその負担額が大きくなり、401kが企業の救世主として登場したのである。労働者にとっては転職しても通算できるメリットはあるが、企業による赤字補填はなく個々人が自己責任で自分の年金を確保しなければならない。高利廻りの運用をするためには低利の預貯金では不可能なので、株式市場での

運用となる。アメリカで株価上昇が続いたのは、この401kによる投資信託運用が拡大したからであった。しかし、株価はいつも上昇するわけではない。いったん下落すれば、自己責任原則の下での投資なので自分の年金額が減少する。倒産したエンロン社でその創業以来の社員としてパイプラインのオペレータに従事していた63歳の元社員は、アメリカ上院のエンロン問題公聴会で「年金があらかた消えてしまい、老後の夢がすべて台なしになった。いまでは生きていくのがやっと」と嘆く。

Ⅳの5．保険業

産業資本はその循環運動のなかでいろんな^{リスク}危険を抱えている——工場火災、海外投資先国での革命による資産没収、労働災害、売掛金回収不能、在庫破損。そうした危険に備えて産業資本は準備金を積み立てておかなければ、万一のことがあれば再起できない。ところが、準備金は本来なら投資することで利潤を生み出すのだから、資本にとって準備金の保有はその機会をみすみす逃すことになる。この矛盾を解決するのが、保険資本（保険会社）である。数多くの産業資本がこうした矛盾を抱えているのだから、産業資本から手数料を取ってそれらをまとめて危険準備金の節約を行なうことで保険会社は成立する。産業資本は、危険準備金という利潤を生まない資金を保険契約によって解放し投資することができるのだから、それが生み出す利潤よりも保険料が安ければ喜んで保険会社と契約を結ぶ。

保険とは、事故が起きるか起きないか分からない不測の事態に備える契約である。万が一に事故が起きれば保険会社は契約した産業資本に保険金を支払うが、もともと産業資本から得た保険料とその保険金とを比べれば何千・何万倍もの金額となる。どうしてそんなに支払うことができ、なおかつ利益を生み出すことができるのか？

1つの保険契約からはそんな疑問が起きる。たとえば、松下電器が門真工場に火災事故が起きれば1000億円の損害が起きると想定し保険会社と火災保険契約を結ぶ場合を考えてみる。その保険料が1億円だとすれば、松下電器は本来なら火災事故に備えて金庫に保有しておかなければならなかった1000億円のうちわずか1億円を保険料として支払い、残り999億円を新たな投資に回すことで利益を生み出すことができる。たしかに、松下電器としては非常に合理的な取引である。一方、保険契約を引き受けた保険会社からすれば、これはあまりに危険なビジネスと映る。しかし、こうした取引を多くの企業と結ぶことで保険会社としても合理的な取引となる。ここには大数の法則が関係してくる。サイコロを転がすと2が出たり5が出たりといろいろなケースがあるが、これを無限に繰り返すと1から6までの目が出る確率は6分の1になる。火災事故割合もこれまでの統計から一定の確率として分かるので、保険会社はその割

合で算出した保険料で契約を結ぶ。だから、大数の法則が適用できるほどのたくさんの契約を取ってることが保険会社の利益の鍵を握る。このことが、事故割合が算出できないような物件に対して特殊な保険を生み出す理由である。衛星打ち上げの経験があまりないためその事故割合算出が不可能なので、たとえば1000億円の衛星の場合あらかじめ500億円の担保を保険会社に差し出し、万が一に打ち上げが失敗すればその担保を提供し、打ち上げが成功すればその500億円は手数料を差し引いて返却されるという特殊な契約となる。あるいは、地震による災害補償とか原子力発電所の放射能事故による人災補償についても、そうした事故割合が算出できないことと、一か所での被害があまりに被害が巨額なので、保険金支払いの上限が決められているという特殊な契約となる（私の『保険社会』技術と人間 改訂新版 98年）。

保険は資本主義以前の相当古くから存在したが、大数の法則が成立するほどの保険契約を集めることが不可欠なので、資本主義になって保険に入ることが資本にとって必然とならないと事業として成立しなかった。資本主義は利潤獲得が動機となるが、損失を出来る限り避けることもまた動機となるから、保険に入ることは必然となる。そして、いったんこうした手法が確立すると、産業資本相手の保険ばかりでなく生命保険もまた商売になる。個々人の死は予測不可能だとしてもそれぞれの年齢層の確率があるのだから、一定の生命保険料が算出される。生命保険会社は「保険はみんなが助け合うもの」と宣伝するが、それは結果論であって、もともとは利益を求めての営業なのである。もしその言い分が正しいとすれば、競馬もパチンコもすべての賭博が結果的には「みんなが助け合うもの」となってしまう。

生命保険の普及は、産業資本にとってもメリットがある。生命保険は保険金支払いがずっと先になるので、集められた保険料は膨大な額となって蓄積される。日本では遅れて資本主義化したがゆえに十分な資本蓄積されていなかった分を補充するものとしてこの資金を長期的な設備投資に使うことができた。そのために貯蓄型保険が優先販売された。もうひとつのメリットは、各自が生命保険に加入して自己防衛することで本来なら政府が準備すべき社会保障費用を削減できたし、その費用分担を強いられる産業資本もそのコストから解放された。日本とは逆に社会保障が世界一の水準にある北欧諸国では、生命保険の普及はきわめて低位にある。この事実、生命保険が世界一の普及水準にある日本の社会システムの問題を示している。

このようにして、産業資本は自分の利潤獲得のためにさまざまな資本を生み出してきた。もちろん、だからといってすべてが産業資本の言いなりになるわけではない。いったん成立したそれぞれの資本は、自分の利潤のために産業資本と対立することもある。たとえば、量販店（商業資本）が定価販売を守らないからとメーカー（産業資

本)が商品をそこへは流さないようにする場合は、商業資本が産業資本と対立するケースである。銀行の貸し渋りは銀行資本と産業資本との対立である。大震災が起こって保険金支払いの可否をめぐる争われるケースは、産業資本と保険資本の対立である。こうした個別資本としての対立は当然起こり得るが、重要なのは、総資本としてはこの資本主義システムの維持という共通使命ゆえに妥協が図られることである。そのさいには、あくまでも産業資本の利害が優先される。たとえば、地震災害において一般庶民の補償(保険金支払い)は裁判などで争われることがあるが、会社相手の場合には裁判なしに支払われている。あるいは、銀行の貸し渋りが問題になれば政府は銀行への公的資金注入によってその解消を図り産業資本の救済に動くが、一般庶民相手の生命保険会社の救済に対しては保険金削減などを当然としている。

(次号に続く)

本稿では、経済学とは社会システムをどうすればよいかを考える学問であり、通常には聞こえない声を拾い上げる姿勢が重要であること、現状問題としては、ニュー・エコノミーともてはやされるアメリカでの臨時労働者の急増、後進国を踏み台にする日本など先進国に好都合な世界経済システムとしてのグローバリゼーション、労働のありようの問題に関わる成果主義・能力主義型賃金、そしてその典型としてのベンチャー育成、自己責任原則の一つの局面としての401k年金の導入、そして最後に保険の問題を、経済学の原理的な展開に搦めて説いてきた。これらは、じつは今日的な論議的であるフリーターと密接に関わる。そこで最後に、私の04年度特別研究「大卒者の就職後の不安定さ——フリーター急増の背景」との関連で本稿を補足しておく。

浜田敬子「働かなくては そういう教育」(『AERA』02年3月18日号)は、若者たちの間に広まっているフリーターを問題にするなかで、「いつの間にか『働いて』『自立』することは当たり前じゃなくなった。教えなくちゃいけない」という立場から、いま学校現場で普及しつつあるキャリア・アップ、就職意識、ビジネス・マインドの育成授業を好意的に紹介している。たとえば、ある中学校の「よのなか」科という授業の「1個のハンバーガーから世界が見える」では、「ハンバーガー店の店長になって出店場所を決める。流行っている店とそうでない店の差は何か。その過程で集客力の違いは『価値の差異』であることを学ぶ」。その授業には実際のマクドナルドの出店担当者や仕入れ担当のマネージャーが登場する。この授業を通して「主体的に社会と関わろうという意欲」を育成するのが狙いだというのが、ハンバーガーそのものの問題やマクドナルドの労働問題が出ることはない。前者についてはここではこれ以上言及しないが、アンドリュー・デウィット「マクドナルド人体実験映画『スー

パーサイズ・ミー』（『週刊金曜日』04年2月20日号）が生々しい。

エリック・シュローサー『ファストフードが世界を食いつくす』（楡井浩一訳 草思社 01年）は、フランチャイズ化やチェーン化の象徴といわれるファストフードが労働の画一化と労働者の低賃金化を作り出し、大量に同一企画の食肉・野菜を購入するために農業を自営農家から多国籍企業へと変え、多額の宣伝を通して子どもたちの食生活を変えた（先の授業へのマクドナルド社員の登場もその一環）こと、その創設者マクドナルド兄弟はアメリカン・ドリームの実現者（両親は貧しい移民農民、孤児だったが、兄弟はバーガー屋台から成り上がった）で、やがて成功した彼らは反共攻撃、労働組合つぶし、レーガン支持、「家庭」を信奉する愛国主義、反中絶主義の熱烈な支持者であることを具体的に描く。先の授業ではこうした視点はけっして出てこない。となると、その授業ではどのような「主体的な社会との関わり」が念頭に置かれているのかは明らかである。

まさに同じことが大学でも進められている。たとえば、起業家講座やインターンシップである。職業人としての訓練、就職先の職場体験、ビジネス・マインドの育成などのメリットが唱えられているが、労働者意識は登場しない。これからの社会は能力主義・成果主義であり、労働組合は関係ない、すべて個人の力だという風潮である。そしてそれは、保険とも関連する。自己責任ゆえに自分（の家族）のことは自分で面倒を見る、失敗したからといって国家に頼るのはおかしい、と。ましてや巨額の財政赤字を抱える政府はグローバリゼーションと不況対策のためにいっそうの規制緩和を推進するために社会福祉を削減しなければならないのだし、努力した者が報われる税制が必要なのだから、と。ここからは生命保険や医療保険の必要が必至となる。

なんとも嫌な社会になりつつある。そうした流れに何も考えずに乗ることは怖い。というのも、成功するのはいつも一握りでしかない。では、どうしたらいいのか？問題は、自分をどこに置くのか、一握りの成功の側に置くのか、そうではない側に置くのか、である。みんなが成功することは絶対にないとすれば、後者にしかない。だから、成功した奴らの勝手な言い分に従うのではなく多くの人たちとどのように結び合えるのかを模索するしかない。フリーターとは、いまの社会のなかから排除された若者たちのひとつの姿である。とすれば、若者たちをやる気がないと非難するのは無責任としか言いようがない。フリーターしか選ばないような社会の問題なのである。