

最近の物価問題について

森 川 太 郎

I

近頃本格的に読書をする時間がありませんので、あらたまって研究報告といえる程のものをすることができません。ただ日常新聞や雑誌をよんだり、同学の方々の話を聞いたりしているうちに、一寸思いつくようなことがあります。その一つを雑談的に申上げて、大体そういう考え方ができるものか、できないものかというような点について、皆さんの方から色々御教示を得度いと思うのであります。

さて経済理論の伝統的な考え方によりますと、そもそも物価というものは貨幣価値の逆価値であって、物価が高くなることは、すなわち貨幣価値が低くなることである。したがってこの物価に対する政策は、それを上げるにせよ、抑制するにせよ、主として通貨政策または金融政策の範域に落ちてくるとなされたのであります。しばしば中央銀行について、通貨価値の安定を維持することが、中央銀行の最高の使命であるなどといわれるのも、全くこのために外なりません。

ところが最近の情勢を見ますと、ひとりわが国ばかりではなく、欧米の諸国においても、物価対策の主要な手段として用いられている政策は、いわゆる通貨政策または金融政策の範囲内のものではなく、むしろ非金融的ノンマネタリー (non-monetary) の政策が多いようであります。例えば公共料金、協定価格または特定商品の価格の規制などそれであり、イギリスやアメリカで行なわれているいわゆる所得政策も、そういう個別価格の規制に連なる非金融的な、いわば経済の実体に対する直接的な干与といえることができるであります。

もちろんそういう經濟政策の動きは、物価に対する金融政策の効果が近来全く無効になったということではありません。今日においても、もし經濟成長の問題、倒産や失業の問題を意に介せずとすれば、金融政策を強力に発動して物価を抑制することも不可能ではありません。現在でも金融政策はそれだけの力をもっていると思うのでありますが、わが国の現段階においては、一方そのような通貨価値の安定という目標に対して、他方それに競合する別の政策目標がある。すなわち不況からの回復とか、高い經濟成長の維持、社会資本の充実などの目標がこれであります。そのために通貨価値すなわち物価の安定を唯一至上の政策目的となすことが許されない。一時よくいわれた言葉で「成長か、安定か」の選択を問題にすると、何よりも「安定」を經濟政策の標的に掲げ得るような情勢におかれていないのであります。そこで金融政策の面から無差別的な物価抑制策をとることができず、通貨価値の維持または物価安定のために、上述のような非金融的政策を採らざるを得ない立場に追い込まれていると、かように解すべきだと思つております。

II

しかし仮りに成長を重視し、完全雇用を優先的に考える立場をとりましても、今日におけるわが国の物価動向がそのままよいということには決してなりません。ここ数年来の物価の動きは、わが国の經濟にとって、何と云っても一つの大きな問題をなしているのであって、これを放任しておいてよいものとは思えないのであります。

試みに近年の物価の動きを概観して見ますと、既に御承知でありますように、昭和35年以降卸売物価は大體安定を保っているようであります。尤もそれもここ1年程の間では少し上ってきておりますが、その程度は微弱であつて、差当つて特に問題とされる程には至っていないようであります。ところがこれに反して小売物価は騰勢が甚だ強い。35年以降年率で平均6~7%づつ上つて来ており、その勢いが弱まるようには見えないのであります。ここで一寸お断

りしておきますが、小売物価と消費者物価とは厳密には区別を要するかと思えます。しかし以下では大体同義的に、そして便宜上小売物価の語を用いることに致します。そこで最近わが国の物価騰貴の問題は、この小売物価騰貴の問題でありまして、このような可成り急テンポの小売物価の騰貴は、もちろんこれを軽々しく見過ごしてよいという問題ではありません。

もっともこの点につきましては、論者の間に若干意見の相違があることは御承知の通りであります。すなわち経済成長を第一と考える論者は、小売物価の騰貴をそれ程大きな問題とは見ない。極端な議論——その典型的なのは例の下村理論ということになりましょうが——では、卸売物価が安定している限りでは、小売物価の少々の騰貴はそれ程心配するには及ばない、ということになります。その場合少々というのがどの程度を指すのかがもちろん問題であります。議論の焦点は国際収支の問題にしぼられてくるようであります。すなわち小売物価が騰貴しても、卸売物価が安定しておれば、貿易収支の上に著しい悪影響をおよぼすものではないという論拠に立っているようであります。

けれども年率6～7%にもおよぶ継続的な小売物価の騰貴が、成長論者のいうように楽観していてよいものであるか否かは、固より問題であります。小売物価の騰貴がやがて卸売物価の騰貴を惹き起こし、延いて貿易収支に影響する可能性を別としても、銀行の定期預金利率を上回る著しい小売物価の騰貴は、人々に貨幣減価の実感を強く与え、さらにより一層の減価を予想しての様々の投機的行動に人々を赴かしめる。いわゆるインフレ・マインドの一般化でありまして、それが一層現実のインフレーションを促進し、遂にはハイパー・インフレーションの混乱にまで導く危険をはらむことは、これも今更申上げるまでもないことであります。短言しますと公衆のインフレ・マインドを刺激する点で、より警戒を要するのは卸売物価よりもむしろ小売物価であって、その意味では「卸売物価さえ安定しておれば……」というような安易な考え方は許されないわけであります。政府が昨年来景気の刺激、成長の持続に政策の重点をおきながら、同時に物価の動向に対して強い関心を払い、物価抑制のために諸種

の政策を講じているのも全くそのためであります。ところが政府がこれまで採って来た、そしてまた現に採りつつある物価政策は、先に述べましたように一般的な金融政策ではなく、主として個別価格を対象とする非金融的な政策であります。そしてそれは恐らく、近年の物価騰貴の因果過程に対する、次のような認識に発しているものと思われます。

III

といえますのは、近頃の言葉によりましてインフレーションを2つの型に分けますと、いわゆるディマンド・プル (demand-pull) のインフレとコスト・プッシュ (cost-push) のそれとなりますが、今日のわが国の物価騰貴がどちらかといえば、コスト・プッシュ型のインフレであるという認識であります。そしてそのようなコスト・プッシュ型のインフレが、どのようなメカニズムを通じて発現して来たかという点について、私は一昨年書きました小論文で関説しておきました。そしてそれは今日の段階では多くの論者の共通の見解となっているようではありますが、要するに労働生産性との関連における賃金の上昇に、物価騰貴の主因を見ようとするものであります。要約すると次のようになると思われます。

(1) 御承知のようにわが国の経済は昭和30年以来年率で平均10%を超える高い成長を遂げて来たのであります。昭和35年以降になりますと労働需給の逼迫、完全雇用というよりはむしろ超完全雇用ともいうべき状態が出現し、その上労働組合の勢力が相当強大であるために、顕著な賃金騰貴の傾向が生じてきました。その手始めは組合勢力の強い大企業における賃上げ要求であります。ところが大企業では、これも周知の事実となっております急速な技術革新のために労働の生産性が著しく高まっている。従って企業の側にも組合の賃上げ要求をある程度受け入れる余地があることになり、こうして先ず大企業の方面で相当高率の賃金引上げが相次いで実現することになりました。

(2) ところで大企業で賃金が引上げられると、その賃金騰貴は、経済の原則

に従っておのずから中小企業の賃金に影響をおよぼします。その背景にはもちろん労働需給の逼迫があって、中小企業では賃金を上げてもらうだけの人手が得られないという状態を生じています。すなわち従来しばしば問題とされた大企業と中小企業との間における賃金較差が次第に縮少し、学卒者の初任給ではむしろ中小企業の方が高いという逆較差をさえ生じているのであります。ところが中小企業の場合には、大企業における程急速な労働生産性の上昇が見られない。これは中小企業によって営まれる事業の性質によることもあり、また仮りに技術的に可能であっても、資金的または経済的に新技術の採用が困難であることによることもあります。

(3) いずれにしても中小企業で賃金が上っても労働生産性が同じように増さないとする、そこでの賃金騰貴は必然に生産費増となり、やがて生産物価格の騰貴を惹き起すこととなります。しかも生産性の増した大企業の生産物価格が、管理価格等によって下がらないとすると、平均しての価格水準または物価はどうしても上がらざるを得ないという結果を生じます。卸売物価が比較的安定していて、小売物価に若しい騰貴が見られる理由も、およそこのような関係から比較的容易に説明され得ると思われるのであります。

1カ月前に私どもの属している学会の大会がありまして、そこで報告者の1人は上述のような関連を、ケインズ「貨幣論」の「基本方程式」からヒントを得て次のような定式をもって説明致しました。

$$P_1 = W_1 \left(\frac{N}{O} \right)_1 + \left(\frac{Q}{O} \right)_1 \dots \dots \dots (I)$$

$$P_2 = W_2 \left(\frac{N}{O} \right)_2 + \left(\frac{Q}{O} \right)_2 \dots \dots \dots (II)$$

ここで(I)は大企業部門、(II)は中小企業部門をあらわし、 P, W, O, N, Q はそれぞれの部門における生産物価格、賃金、産出量、雇用量、利潤額をあらわします。すると N/O は労働生産性の逆数を示めすこととなりますから、労働生産性が高まって N/O が小さくなりますと、それに対応するだけ W が

上っても P は不変に——もちろん Q/O は一定として——保たれます。ところが W が上って、それに対応するだけ N/O が小さくならない、すなわち労働生産性が増さないと、 P はそれだけ騰貴することになる。別言すれば賃金が一般的に騰貴する場合、(I) 部門の生産物価格はあまり影響を受けないが、(II) 部門の生産物価格はその影響を受けて騰貴する傾向が強いというのであります。

この定式による説明は、先に言葉で申述べたことと同じで、別に新味をつけ加えたものではありませんが、ここで報告者は少し結論を急ぎまして、 P_1 を卸売物価に、 P_2 を小売物価に擬し、もってわが国近年の物価の動向を説明し得となしたようであります。そして政策論としては、急激な物価騰貴はやはりこれを抑制して行かねばならない。その際金融政策だけで、不充分であれば、所得政策のような直接的対策をも用うべきである。しかし目覚ましい技術革新を織込んだ経済成長を維持するためには、ある程度小売物価が騰貴するのも止むを得ないのではないかと、少し歯切れのわるい結論になっておりました。もちろんこれは私の聞き方がわるかったのか知りませんが、議論を聞いておりますうちに、2, 3の疑問を感ぜざるを得なかったのであります。

IV

先ずどういうところに疑問が起るかと申しますと、(1) 上に述べましたように、報告者は P_1, P_2 をそれぞれ大企業部門の生産物価格、中小企業部門の生産物価格と規定するのであります。これを現実の諸物価にあてはめる場合に、直ちに P_1 を卸売物価、 P_2 を小売物価と見立てている点であります。もっとも事実問題としてこれら2た組の物価水準の間に、大体論者のような対応があることは、これを認めてよろしいと思います。しかし理論的分析の過程において P_1 を直ちに卸売物価、 P_2 を小売物価と見てしまうことには、1つの論理的飛躍があり、それ故にまた物価問題における重要な1つのポイントを見落してしまう危険があると思うのであります。といひますのはわれわれ消

費者の購入する商品の中には、カメラ、電気器具、自動車のような大企業の製品が相当含まれていますし、また中小企業でも下請企業のような場合には、その製品は主に大企業との間で取引されることになるからであります。ですから大企業の生産物価格を直ちに卸売物価、中小企業が生産物価格を小売物価と見てしまうことは、結果から見て大きな誤りを冒かしたことになるかも知れませんが、少くとも分析のこの段階では些か早急に過ぎると思われるのであります。

(2) それから物価抑制策として所得政策が取上げられますけれども、所得政策の眼目は、生産性の上昇を考慮に取入れて、その上昇の範囲内に所得、とりわけ賃金の騰貴を抑えようというところにあります。その場合生産性の上昇をどう捉えるか。産業部門をⅠ部門とⅡ部門に分ち、夫々の部門における生産性上昇の度合に差異のあることを認めると、どうしても、一般的にならざるを得ない賃金水準の上昇を調整するのに、いずれの部門の生産性上昇率を基準とするかが当然問題となります。報告者は2つの部門の生産性上昇率に差異のあることをいっただけで、それ以上に言及していないのであります。これは明らかに議論の盲点となると思います。いうまでもなく所得政策において規準とされる生産性の上昇率とは、Ⅰ部門、Ⅱ部門を平均しての、経済全体としての生産性上昇率である筈であります。現にイギリスやアメリカ、ないしは西ドイツなどで採られている所得政策——もちろんその緩急、程度には差等がありますが——において、賃金調整の基準とせられる生産性上昇率は、この経済全体としての平均の上昇率でありまして、それがいわゆるガイド・ラインとか、ガイド・ポイントとかいわれているものであります。報告者の議論も暗にそれを予想しているのか分かりませんが、ハッキリそれを明言しなかったことは、矢張り議論の筋道を明確にしていないうる譏りを免がれ得ません。

(3) 賃金調整の規準となる生産性上昇率が、Ⅰ部門、Ⅱ部門を平均しての経済全体としての上昇率であるとし、今度は通貨価値安定、物価安定の標的となる物価が如何なる物価水準であるかが、また問題となって来ます。そし

てそれもまた以上の論構からおのずから規定されてくるように思われます。すなわち調整の基準とされる生産性上昇率が、平均的な上昇率であるとすれば、安定の標的とされる物価水準も、I部門、II部門を通じての平均的物価水準ということになってくるのでありましょう。現実に接近したい方では、卸売物価と小売物価を平均した物価水準ということになります。

ここで一般の物価理論からいいますと、甚だパズリングな問題が生じてきます。というのは一般物価というような概念は、旧い型の貨幣数量説において貨幣価値の尺度と見られたものでありまして、新しい物価理論においてはその理論的意義に疑問を持たれている概念であるからであります。御承知のようにケインズは「貨幣論」において一般物価の概念を排斥し、物価を消費財物価水準、卸売物価水準、国際物価水準などに部門別的に分割して、貨幣価値の尺度として重要視さるべきは消費財物価水準であることを強調しております。そして以来消費財物価を以て貨幣価値の尺度と見ることが、経済学者の間に広く受入れられている観があるのであります。このような観点からしますと、物価安定の標的として、卸売物価と小売物価との平均を考えることは、理論的に全くナンセンスであり、またそのような物価水準が一般物価といい得るのかどうか、あるいはそのような混合的な物価水準が何を測定するといいい得るのであるかなどについて、様々の疑惑が生じるであろうと思われます。私は今これらの点について、確信をもって何かを主張し得る程思索を深めているわけではありません。しかし上来議論を運んで参りまして頭に閃くことを素直に、かつ大胆に申しますならば、次のようにいい得るのではないかと思うのであります。

すなわち部門別に構成された卸売物価と小売物価とを平均した物価水準を想定しますと、それが旧い型の一般物価の概念に合致するか否かは別として、とにかくそれは1つの意味で貨幣価値の尺度となると考えられるのであります。ケインズが消費財物価を貨幣価値の尺度とするのは、貨幣は結局消費財を買うのだという仮説に発するのでありますが、仮りに消費者大衆の立場から考えても、彼の支配にはいつてくる貨幣が、すべて消費財の購入に用いられるとは

限りません。その多くが消費に支出されることはもちろんでありますけれども、1部分は貯蓄される。そしてその貯蓄は後日いつかは必ず消費されるというものではなく、あるいは貨幣または貨幣形態で、あるいは何等かの実物資産（例えば土地、家屋、什器など）またはその代表証券（例えば株式）の形で、永く保有されることにもなります。従って消費者（同時に貯蓄者）が貨幣の価値について抱く関心は、単に消費財物価だけではなく投資財物価に対しても向けられると見てよいと思われまゝ。そして卸売物価はその投資財物価にはほぼ該当するものと考えてよいであります。

かくて貨幣所得が最終的に帰属する消費者の立場からしても、小売物価と卸売物価との平均を以って貨幣価値の尺度とすることには、1つの確かな意味があると思われまゝ。少し桁外れの議論になったかも知れませんが、消費財物価水準だけが貨幣価値の尺度であるというケインズ的な考えも、少し反省してよろしいのではありますまいか。

V

さて通貨価値安定のための標的となる物価が、卸売物価と小売物価とを平均した第三の物価水準におかれるとすると、安定の結果として卸売物価は少し下がり、小売物価は少し上がることとなります。これはもちろん P_1 を卸売物価、 P_2 を小売物価と見ての議論であります。が、 P_1 は本来生産性上昇率の高い大企業生産物の価格、 P_2 はその低い中小企業生産物の価格であります。従って P_1 をそのまま卸売物価、 P_2 を小売物価と見ることに、1つの問題があることは先にも指摘した通りであります。けれども現実の問題としては、結局ほぼそのようになるのでありまして、ただ問題はそのような結果になる諸関連を論理的に分析し、わが国現在の事情の下において小売物価が、卸売物価を離れて騰貴する事実の意味を、今少し的確に把握することにあります。

そこで先ず P_1 は定義されていますように大企業の生産物の価格であります。この種の価格はどこで形成されるかという、売手は大きなメーカーであ

り、買手は大もあり中もありましようがいわゆる商社——問屋、一手販売業者、小売店など——である、いわば卸売市場であります。そうすると大企業における生産そのものが技術革新で生産性が高まっていますし、流通過程においても大量輸送、大量取引などの便益を享受することができますので、賃金騰貴の影響を適当にコンペンゼイトし得るわけであります。すなわち P_1 は大体このような関係で、卸売物価に該当してくると思われます。

他方 P_2 は中小企業の生産物価格とせられていますが、中小企業（製造業者であるとして）の販売先は、下請業者などの場合を別として、小売商かまたは直接の消費者であります。また大企業の製品も、それが消費者に売渡されるのは主に小売商を通じてであり、小売商は百貨店などを別として概ね中小企業であります。すなわちこのような関係で P_2 は小売市場もしくはそれに近接した市場で成立つ価格であり、従っておよそ小売物価に近いものと考えてよいと思われます。

一般的にいいますと、生産物が生産者から消費者に流れる全流通過程において、末端に行く程労働の要素が多く付加わり、従ってコストのなかに占める賃金部分が大きくなって来ます。小売商に至るとその費用の大部分が荷受け、整理、陳列、配達などの労働費から成り、小売商はサービスを売る商売であるなどといわれる程になります。そうであるとしますと価格は小売物価に近づくに従って益々多くの賃金部分を含み、従って賃金の騰貴は小売物価により強く傾斜して影響することになります。

しかも中小企業は、製造業であれ、販売業であれ先にも一言しましたように、新技術の採用、業務過程の合理化などによって、労働の生産性を高めることが困難である。それは事業の性質からくることもあり、資金難その他の制約からくることもありましよう。いずれにしても大企業におけるように、賃金騰貴によるコストの上昇を、労働生産性を高めることによってコンペンゼイトすることが、甚だ難かしいということにならざるを得ません。

かくて小売物価は賃金の騰貴に従って騰貴する強い傾向をもっといい得るの

であります。およそ P_1 をもって卸売物価に、 P_2 をもって小売物価に擬するためには、これだけの分析が必要であつたと思われまゝ。これが欠けると大企業の生産物価格 P_1 と卸売物価、中小企業生産物価格 P_2 と小売物価とがつかならず、また問題の裏にひそんでいる1つの重要なポイントが浮かび上つてこないように思われまゝ。

VI

その1つのポイントといひますのは、近年のわが国における物価騰貴の問題は、1つには物価水準の問題であるが、同時にまた相対価格の問題、少々勝手な表現を使つてもらうと物価構造の問題でもあるという点であります。

理論的な問題として仮りに卸売物価、小売物価を平均した第三の物価水準が不変に保たれるとしても、上来述べてきたような諸要因が作用するとしますと、疑いもなく小売物価は騰貴に向かいます。その場合なお仔細に見れば、同じ小売物価のなかでも、人手を多く要した商品程その価格が相対的に高くなる筈であります。賃金が一般的に高くなるからそうなるのでありますが、その関係では生産性を増すことができない型の労働、またはその種の労働による直接のサービスの代価が最も高く騰貴することになりましよう。恐らく同品種の商品であっても、機械生産のものとハンドメイドのものとの、価格に大きな開きが生ずるようになります。例えば現に同じ生地洋服でも、レディメイドとオーダーメイドとでは、倍程も値段がちがうようになっています。

このようなことは一体何事を意味するかといひますと、一言でいへば、その国の物価構造が先進国型になってきたことを意味するでありましよう。平均して労働の生産性が上がり、それに伴つて賃金が高くなることは、いわば人が高くなつて物が安くなるということでもあります。これはかねて聞かえていたアメリカ型の物価構造に外ならないのであります。

近年わが国の小売物価が、卸売物価の安定をよそに、可成り高率の騰費をつづけていることは、このような意味で、わが国の物価構造が従来の後進国型か

ら先進国型に急速に移行しつつあることの、1つの反証でありますまいか。ここ数年イギリスやアメリカ、西ドイツ、フランス、イタリアなどにおいても、物価は騰貴の傾向を辿っているようであります。けれどもそれらの国で、小売物価の騰貴が卸売物価のそれに比して、特に甚だしいという話はあまり聞きません。これはそれらの国の物価構造が既に先進国型であったのに対し、わが国の場合は先進国型への急速な移行が起こりつつあるところに、両者の間における小売物価の動きの差異があらわれているように思われます。そうとすればある程度の小売物価の騰貴は、わが国の経済状態が先進国型に移って行く途上の止むを得ざる必要悪といえなくもありません。

次に小売物価が幾分騰貴する半面において、卸売物価は若干下落する筈であります。ところがわが国の現実について見ますと、大体不変に推移しており、最近では僅かながら上がり気味であります。賃金と労働生産性の関係からすれば下がってよろしい筈の卸売物価が下がらないとすると、卸売物価、小売物価を平均した第三の物価、いわば全体としての物価も上がることになり、その半面は明らかに通貨価値の下落を意味することになります。下がるべき卸売物価が何故下がらないか。この点分析すれば色々の要因が浮かび上がって来ますが、そのうち有力と見られる要因は、しばしば指摘されますように、企業間の顕在的または潜在的な協定、協調による管理価格であります。管理価格は多くの場合独占または寡占の結果と考えられますから、^{アンチ}反独占政策または管理価格の排除が、わが国当面の物価対策として1つの役割を担うことになります。

さらに大企業の製品でもそれが消費者の手に届くまでには、中間業者の口銭、広告費、販売費など多額の費用が積重ねられることがあり、また生鮮食料品などについても生産者価格と消費者価格との差が、余りにも大であることがあります。あるいは小売店の販売方法において、配達や注文取りに労力をかけ過ぎることもあるようであります。これらの諸要因は、先にもふれた小売物価の騰貴を一層大ならしめる要因であります。従ってこれらの諸要因についてその合理化を図り、無駄を排して能率を高めることも、今日の物価対策として

取上げるべき方策の1群であります。これらの方策は、一括して流通機構の改善または合理化と呼ぶことができますであります。

かくて反独占政策、管理価格の規制、流通機構改善策などは、今日のわが国において物価政策として大なり小なり実行に努められている政策がありますが、これらの政策は申すまでもなく^{ノン・マネタリー}非金融的な構造的対策であります。もちろん物価政策の立場からいって、金融政策の重要性は忘れられてはなりません。どちらかといえば今日その重要性が少し閑却され過ぎている嫌いがあり、私自身その点について聊かもの申し度い気持でもあります。けれども当面主として非金融的な対策に力が注がれている理由もまた、十分にこれを理解することができるのであります。すなわち今日の物価問題は、先にも一寸いいましたように、1面においては物価水準の問題であるが、同時に他のより注意を要する側面においては物価構造——相対価格——の問題であると見られるからであります。

〔付記〕本稿は去る11月15日の経済学部スタッフ・セミナーでなした口述報告の筆記に若干加筆したものである。鑄方博士の還暦を賀する論集に寄せるには、余りに散漫な1文であって、自ら慚愧の思いに堪えないのであるが、博士の学問に対する1片敬祝の心情止み難く、敢えて瓦礫を珠玉に混ざるの非を冒かす仕儀となった。鑄方博士ならびに大方各位の寛恕を乞う次第である。