BULLETIN

第　27　号

2010

日仏経済学会

巻　頭　言

日仏経済学会会長　鈴木宏昌

私たちの日仏経済学会は今年で設立５０年目を迎えた。日仏会館に所属する５０あまりの日仏関連学会の中でも指折りの伝統を持つ学会になった。この節目の機会を記念して、２０１０年１０月２日には、日仏会館において、日仏経済シンポジウムを開催した。フランスから雇用分野の大家 J.Freyssinet 氏（パリ第一大学名誉教授）を招き、「フランスの失業と雇用政策：３０年の軌跡」と題する基調講演が行われた。その後、この学会の精神的な主柱である西川潤（早稲田大学名誉教授）による基調講演「ポスト経済成長時代の豊かさとは？―新成長戦略を批判する」がなされた。民主党政権の成長戦略そのものへの根本的な批判であった。その後、４人の一流研究者によるパネル・ディスカッション「新しい日仏経済学交流のパースペクティブ」が行われた。多くの会員が参加したので、盛り上がったシンポジウムになったように思われた。

また、本年の３月には、パリ１３大学にて第１０回日仏経済学会議が開催された。これは２００８年の日仏経済学会議に続くもので、日本からも多くの研究者が参加した。フランスからはレギュラシオン学派の大御所である R.Boyer, P. Petit, B.Coriat などが参加し、活発な議論が展開された。その報告のいくつかが今回の Bulletin に載せられている。３月の会議を組織し、論文の翻訳の手配をしていただいた井上泰夫会員には、この場を借りて、心から謝意を表したい。

さて、日仏経済学会にとって、充実した１年ではあったが、今後の学会の展望になると、それほど楽観的にはなりにくい。他の日仏関連学会と同様に、会員の高齢化や世代交代の難しさがある。この問題の根底には、フランスを専門としたり、フランス語を使える研究者の層が極端に減っていることにある。多くの日本の大学院では、フランス語を勉強する学生の数が減り、その結果として、フランスに興味を持つ研究者が少なくなっている。個人的には、英語全盛の時代になったというより、知識の窓口としての外国語を習得し、国際面で活躍しようとする若い世代の研究者が少なくなった結果と考えている。本当に困った傾向である。

また、わが国の研究者養成の以外にも、日仏の経済学交流を難しくしている問題がある。すなわち、フランス経済やフランス経済学界が置かれた立場の変化である。少々、ここで、日仏経済学会誕生した頃と今日との違いを振り返ってみよう。１９６０年のフランスはドゴールが大統領に就いて間もなく、政治的には混乱していた。ドゴールは、かねてからの懸案事項であるアルジェリア戦争の終結と旧植民地問題の解決を精力的に目指していた時期である。国内の政治的・社会的な混乱にもかかわらず、サルトル、カミュ、シモン・ド・ボーボワール、レイモン・アロンなどが華々しく活躍していた。経済学の面では、F。ペルーが学際的かつ動学的分析を提唱し、多くの研究者の注目を集めていた。また、F. Braudel の思想の流れを汲む Annales 学派などが国際的にもプレスティージュを持っていた。その当時、日本はまだ貧しい発展途上国であったので、日仏経済学会を組織し、フランスの経済学者あるいはフランス独自の経済思想を日本に紹介することは大いに意味があった。また、この頃には、経済思想史や経済史の分野でフランスを専門とする人も多かった。

５０年後の今日、日仏関係に大きな地殻変動があったと言わざるをえない。まず、フランスの経済や文化の占める位置が相対的に大きく後退した。フランスは欧州主要国の一つであることは間違いな

いが、経済的にも、政治的にも、EU 体制のなかに深く組み込まれ、単独で独自性を打ち出すほどの国力はなくなった。経済学の面でも、レギュラシォン学派など独創的な流れはあるが、その影響力はフランス国内においてすら、かなり限られている。１９７０年代以降、抽象化されたミクロ・モデルを使う新古典派（アメリカの？）がさまざまな経済学の専門分野を支配し、多くの国で、研究活動の主流となっている。もっとも、アメリカ流の主流派経済学に対する批判としては、フランスは多くの分野で、発信基地として一定の役割を維持しているように思われる。

その一方、日本は、１９８０年代には日本モデルあるいはトヨタ生産方式として、世界の注目を集めたが、１９９０年代以降の経済の低迷、そして政治の混乱により経済大国としての地位を失いつつある。他方、隣国中国や韓国がその猛烈な経済成長を背景として、世界の No.2 として存在感を強めている。こうして見ると、今後、経済学の分野での日仏学術交流はかなり困難が伴うことが予想される。パネル・ディスカションで、矢後会員が指摘したように、「中級国家」である日仏両国にとって共通の問題（金融危機、社会保障、地球の温暖化、持続的成長など）をテーマにして研究者交流を進めるのが現実的であろう。ただ、そのためには、（若手の）日本の研究者が積極的に国際的な研究グループに入り、国際的な研究活動することが求められる。ただ、内向き志向が強い私の学生たちを見ていると、国際面で活躍してくれそうな、元気で若い研究者がたくさん出てくるようには思われない。これは停年間近のわたしの錯覚であって欲しいと願っている。

２０１０年１１月

日仏経済学会 BULLETIN　第 27 号

２０１０年

目次

巻頭言　会長　鈴木宏昌

論文
経済成熟時代の豊かさとは何か—GNP から社会進歩への転換 …… 1
西川潤
長期的に見た日本の二重労働市場と外国人労働者…… 11
鈴木宏昌
知的財産権と知識の商品化…… 18
バンジャマン・コリア
オリヴィエ・ヴァインシュタイン
訳：横田宏樹
地域経済統合と為替不均衡—EU と東アジアの比較分析 …… 45
ジャック・マジエ
訳：井上泰夫
価値創造と蓄積—資本と遺産…… 68
クリスチャン・ドゥ・テルトル
訳：中原隆幸

書評
内田日出海著『ストラスブールの歴史』…… 78
西川潤
S.ラトゥーシュ著『経済成長なき社会発展は可能か』…… 81
西川潤
D.Andolfatto/D.Labbe *Toujours moins!* …… 84
Declin du syndicalisme a la francaise　井上泰夫

学会報告
2009 年・2010 年活動記録…… 86
2010 年 3 月 18 日第 10 回日仏経済学会報告（井上）及びプログラム …… 86
2010 年 10 月 2 日日仏経済学会創立 50 周年記念シンポジウムプログラム …… 88
会計報告 …… 90
役員名簿 …… 92

論文

経済成熟時代の豊かさとは何か？

—ＧＮＰから社会進歩への転換—

西川　潤
早稲田大学名誉教授

はじめに

産業革命以来、人類は豊かさを求め、資本蓄積、生産力の増大に努めてきた。日本も明治維新以来、このような豊かさを求め、輸出による市場拡大、生産力の増大を追求してきた。生存維持水準以上の余剰はほとんどが資本蓄積に向けられ、そこから生み出されるモノの豊かさ（wealth, affluence）は、一人当たりＧＮＰ,ＧＤＰの増加で測られてきた。

資本の蓄積は先ず、イギリスを始めとするヨーロッパが「世界の工場」化することで進められ、次いで第一次世界大戦ころからはアメリカが工業中心地として台頭した。資本蓄積の必要から、帝国主義体制による植民地分割、次いで、強行的な資本蓄積がもたらした過剰生産、市場獲得競争を経て、第二次世界大戦が起こったが、大戦後は、経済復興と民主主義的市場拡大の黄金期を経て、「世界の工場」はアジアへとシフトした。

こうして、欧米諸国、次いでアジアの中で最初に工業中心地化した日本は、１９８０年ころから成熟経済化をすすめた。経済成長期には年率１０％の一人当たりＧＤＰ増加を誇った日本も、２次の石油ショック、欧米先進国との経済摩擦の時代を経て、１９９０年代以降は、年率１～２％の低成長時代に入っている。

この低成長には十分な根拠がある。つまり、日本が輸出拡大によって獲得している余剰の大半はアメリカの債券市場か、途上国への直接投資に流れ、国内の蓄積には向けられなくなっている。他方で、世界でも指折りの一人当たりＧＤＰを数えるようになったこの国では、少子高齢化時代を迎え、一方では福祉コストがかさんでくる反面、労働力は相対的に緊迫化し、労働費用が高まり、資本蓄積の余裕が少なくなってきた。

日本に先立って成熟経済化した欧米ではやや事情が異なる。ヨーロッパ諸国は、１９９０年代以降、ＥＵ形成による市場拡大と生産要素の自由移動を通じて、革新を生み出し、低成長期にも３～４％の経済成長を経験している。世界に核とドルのカサをはりめぐらすアメリカは、世界からの資金流入の受け手となり、ＩＴ革命や宇宙開発・新エネルギー開発に力を入れ、これも年率３～４％の経済成長を１９９０～２０００年代に実現した。しかし、１９９０年代のグローバリゼーション以降、多国籍企業の資金のだぶつきと飽くことない利潤拡大衝動から、２００７～８年には世界金融恐慌が起こり、先進国の中成長も一頓挫したことは、わたしたちの記憶に新しい。

これまで、先進国は経済成長の結果、人びとに豊かさをもたらすと信じられてきた。今でも、この神話に基いて、膨大な労働力の流れが、南の国から北の先進国をめざしている。ところが、この先進国では、経済成熟時代に入り、今までのように、高い経済成長、利潤の拡大をめざすと、バブルが生じ、大きな経済困難を経験するという悪循環が生まれている。

つまり、ＧＮＰの増加追求だけでは、先進国では人びとの豊かさを保障することができなくなっ

ているのである。

先進国クラブのＯＥＣＤでは、ここ十数年、成熟経済国ではＧＮＰ以外の豊かさを測る指標を開発し、新しい豊かさ、生活の豊かさを目的とする必要があるのではないか、という発想が生まれてきた。

このような発想に基いて、ＯＥＣＤは２００４年に、イタリアのシシリア島パレルモ市で「統計、知識と政策」世界フォーラム（World Forum on Statistics, Knowledge and Policy）を開催し、先進国が追求すべき新しい豊かさ、社会進歩とは何か、を専門家を集めて議論するようになった。この最初の世界フォーラムが、スローライフを象徴すると見られるイタリア南部のパレルモで開催されたことには意味がある。つまり、先進国の人びとは、ＧＤＰ=豊かさと考える従来の固定観念を脱して、新しい社会進歩の方向を模索するようになったのである。

第二回の世界フォーラムは２００７年、トルコのイスタンブールで開催された。ここにも西欧にとって、アジアの智恵から学ぼうとする意欲が見てとれる。この会議を経て、フランスのサルコジ大統領のイニシアチブにより、世界経済フォーラム（政治家や実業家らのダボス会議）の「社会進歩を測定する」（Benchmarking Progress in Society）部会の協力も得て、ＯＥＣＤの諮問機関として、ノーベル賞経済学者のジョセフ・スティグリッツとアマーティア・センを共同座長とした専門家たちの委員会が設立され、「経済達成度と社会進歩をどう測定するか」（Measurement of Economic Performance and Social Progress）に関する報告書（スティグリッツ、セン及び委員会の責任者でフランスの政治学研究所教授ジャン＝ポール・フィトゥシ３人の頭文字をとり、ＳＳＦ報告書と略称）を作成することになった。２０余人の専門家を集め、一年余の集中的な審議を経て完成したこの報告を基調報告として、２００９年１０月、韓国の釜山市で、世界から１０００余人の専門家を集めて、第三回のＯＥＣＤフォーラムが開催された。筆者もこの会議に招かれ、１週間の討議に参加した。

本論では、先ず、「社会進歩を測る」問題が、先進国でクローズアップされてきた背景、次いで、スティグリッツ＝セン報告で何が問題とされているかを眺めよう。これらの検討を経て、ＧＮＰに代わる生活の豊かさをどう測るかについての、わたしたちの知識の現状が整理できるだろう。最後に、今日先進国で必然となっている新しい豊かさがどのような内容を持つかについて、全体の議論をまとめることにしたい。

１　社会進歩とは何か？

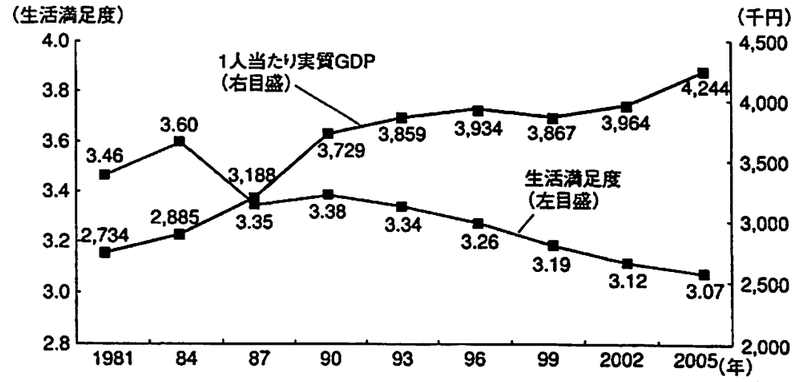
最初に、豊かさの概念について整理を行っておこう。

冒頭に述べたように、今日まで、豊かさとは、モノの豊かさ、生産力の拡大を意味し、その指標は一人当たりのＧＮＰ,ＧＤＰであった。今日でも多くの発展途上国では、中国を始め、人びとはこのようなモノの豊かさを追求している。

しかし、先進国では次第に人びとは、このようなモノの豊かさに満足しなくなっている。

また、モノの豊かさが必ずしも人びとの心の豊かさを保障するものでもないということに人びとは気付き始めているようだ。

図1　日本：一人当たりGDPと生活満足度（1981～2005年）



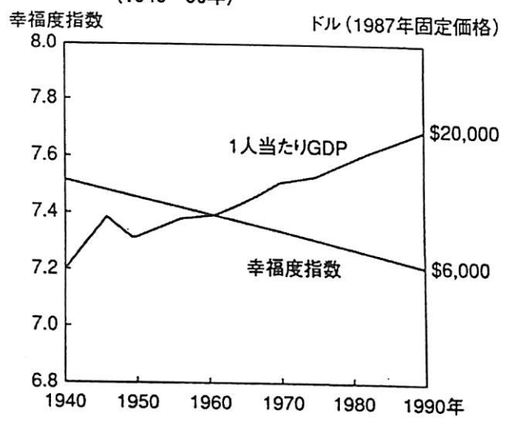
（備考）1. 内閣府「国民生活選好度調査」、「国民経済計算確報」（1993年以前は平成14年確報、1996年以後は平成18年確報）、総務省「人口推計」により作成。
2. 「生活満足度」は「あなたは生活全般に満足していますか。それとも不満ですか」と尋ね、「満足している」から「不満である」までの5段階の回答に、「満足している」=5から「不満である」=1までの得点を与え、各項目ごとに回答者数で加重した平均得点を求め、満足度を指標化したもの。
3. 回答者は、全国の15歳以上75歳未満の男女（「わからない」、「無回答」を除く）。
（出所）『国民生活白書』平成20年度版：1－3－1図

図１は、内閣府の調査によるものだが、１９８７年ころから、一人当たりＧＤＰの上昇にもかかわらず、国民の生活満足度はかえって低下していることを示している。

これは実は、先進国にある程度共通して言える現象であり、アメリカの場合は、１９４０年時から１９９０年に至る半世紀間に、一人当たりＧＤＰは６０００ドルから２０，０００ドルへと３倍以上に増えている(１９８７年固定価格)のに対し、人びとが「自分は幸福だ」（Very happy）と考える度合いは、７・５から７・２へと低下している(完全な満足度は１０・０）（図２)。

アメリカの現象を調べたレーンは（Lane 2000)、所得上昇に伴う人びとの価値観の多様化や所得の限界効用の逓減等の理由を検討しながらも、（１）教育に伴う機会格差の拡大、（２）雇用、（３）人びとの相互に労り合う扶助、ケア関係の欠如、をアメリカ国民の不満感増大の原因として考えている。レーンの研究が表れて１０年、この間にグローバリゼーションの進展により、貧富や機会の格差は拡大し、雇用問題も好転せず、むしら労働市場における弱者の立場の不安定化が目立つようになっている。マネーがマネーを生む「貪欲資本主義」（オバマ大統領）が横行するなかで、金融危機が起こり、テロや生活の不安に人びとが脅かされる状態が続いている。アメリカや日本など、一人当たりＧＤＰが４万ドルを越える国で、人びとの幸福感が増大しているようには見えない。

図2　アメリカ：一人当たりGDPと「幸福度」
（1940～90年）

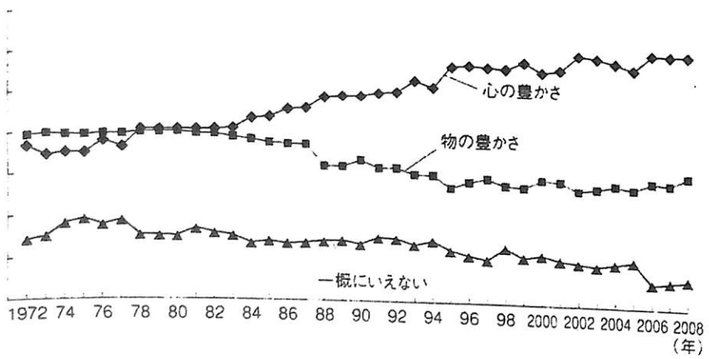


（備考）U.S.Government Bureau of Economic Analysis, "Statistical Analysis of the United States 1995, Washington, D.C.による。"Very happy"指数を縦軸にとった。
（出所）R.E.Lane, *The Loss of Happiness in Market Democracies*, Yale University Press, 2000, p.5

日本ではもう一つ、興味深い政府の世論調査がある。それは、内閣府が毎年実施している国民生活に関する世論調査で、この中に、「今後の生活において、物の豊かさと心の豊かさのどちらをあなたは重視しますか？」という問いがある。

１９７２年から今日まで毎年続けられているこの調査によれば（図３）、１９８０年ころまで、「物の豊かさ」を重視する人が、「心の豊かさ」を重視する人を上回っていたが、それ以降一貫して、「心の豊かさ」を重視する人が、前者を上回るようになり、近年では後者が６割を占めるのに対し、前者が３０％を切るようになっている。

図3　日本：「心の豊かさ」と「物の豊かさ」どちらを重視するか？（1972～2008年）



（備考）1. 内閣府「国民生活に関する世論調査」により作成。
2.「今後の生活において、物の豊かさか心の豊かさかに関して、次のような2つの考え方のうち、あなたの考え方に近いのはどちらでしょうか。〈ア〉物質的にある程度豊かになったので、これからは心の豊かさやゆとりのある生活をすることに重きをおきたい。〈イ〉まだまた物質的な面で生活を豊かにすることに重きをおきたい」との問いに対する回答者の割合。
3.「物質的にある程度豊かになったので、これからは心の豊かさやゆとりのある生活をすることに重きをおきたい」は「心の豊かさ」とし、「まだまだ物質的な面で生活を豊かにすることに重きをおきたい」は「物の豊かさ」とする。また、「どちらともいえない」は「一概にいえない」とする。
4.「わからない」の割合は掲載を省略。
（出所）内閣府大臣官房政府広報室「国民生活に関する世論調査」平成21年6月

このような価値観の変化に対し、政府の政策が必ずしも対応できなかったこと、また、１９９０年代以降のグローバリゼーションの荒波のなかで、貧富格差、ＮＥＥＴ増加、雇用問題の悪化等が目立つようになったこと、これらによって、日本人の生活満足度も、１９８４年の３・６をピーク（５・０が完全満足度）として、近年では低下の一途をたどっているように見える。

これまで、幸福、豊かさ、生活の豊かさ、満足度、社会進歩等いくつかの言葉を使ってきたが、ここで、これらの用語を定義しておくことにしよう。

従来、日本は、人間の豊かさを表す言葉としては富（英語で wealth, 先ほど引いた affluence は「富裕」で、過剰感を含意する）,福祉（welfare）という言葉が使われてきた。

富とは「集積した財貨」（『広辞苑』）を意味し、「権勢」といった言葉とも結びついた言葉である。近代社会は、アダム・スミスの『国富論』が指向したように、このような「モノ」の富を集めることを目的とした。そのために、個人の効用を追求し、最大化することが人間の倫理であるとする個人主義的効用哲学も発達した。だが、Wealth　とはもともとは「良い状態」を指し、この意味は、イギリスで庶民にとってのよい国、理想的な国を指す Commonwealth (後に「英連邦」として用いられる)という言葉に残っている。

福祉とは、「公的扶助による生活の安定」（『広辞苑』）を意味し、良い状態（wellness）をつくり出すことを意味する。政府の介入を示唆する言葉で、「福祉国家」が２０世紀前半の資本主義国の大きな政策目標になった。

豊かさとはこれら富や福祉や良い状態の総称だが、「生活の豊かさ」（well-being）というとき、それは、現代における福祉理論の発展から出てきた用語である。この生活の豊かさという言葉は、モノの豊かさ、与えられる福祉に対立する言葉で、個人にとっての良い状態を指している。これを理論化したのが、２００１年にノーベル経済学賞を受けたアマーティア・センだが、センは、福祉国家が解体を始めた１９７０年代に、豊かさの概念を、モノの豊かさから心の豊かさへと切り替える作業を行った。

福祉国家の解体自体は、２つの原因を持つ。一つは、帝国主義体制や南北間の不平等貿易の上に成り立っていた福祉国家が２次の石油ショック、南の世界の脱植民地の努力によって成り立たなくなったことがある。原燃料の価格が上昇を始めた。他方では、福祉国家の少子高齢化により、福祉費用の上昇、生産年令労働力の相対的減少が生じ、福祉国家を維持できなくなったことがある。

こうした時点にあって、センは、「豊かさ」の反対概念としての「貧困」を、人間能力が諸種の事情により発現出来ない状態、人権が剥奪されている状態と解釈した。この解釈が正しいとすれば、豊かさとは人間能力（ケーパビリティ）が次第に発現していく状態、自由が拡大していく状態と解釈できる。これが、「生活の豊かさ」であり、人間の「良い生き方」の状態である。従って、生活の豊かさには、教育や医療・保健等、人間にとっての基本的な必要（Basic Human Needs BHN）が実現していくと共に、人間の社会参加を通じての能力拡大、生き甲斐の側面が含まれている。ここに初めて、「豊かさ」が物的な側面と同時に、精神的な側面を含むことが説明できるようになった。

本論で扱う「豊かさ」とはこのような Well-being を指していることをお断りしておきたい。スティグリッツ＝セン委員会の報告は、この発想に立っており、２００９年秋に出版された仏語版は『Richesse des nations et bien-être des individus』（諸国民の富と個人の生活の豊かさ）と題されており、従来の「富」概念から、生活の豊かさ、良い生き方へと、豊かさの概念の重点をシフトさせるべき時期が来たことを示している。

これに対して、政府の世論調査で使われている「生活の満足度」（satisfaction）「充足度」

(sufficiency)、「幸福度」(happiness) はいずれも、アンケートによる主観的な尺度である。それらは主観的な豊かさを示すものの、客観的な豊かさを示すものではない。ただし、主観的な豊かさの尺度、満足度や幸福度が下がっていること自体は、それを導く社会的、心理的な諸要因があるわけで、豊かさの内実に立ち入るための一次的アプローチとして、本論では使用している。

さて、主要用語の説明を終えたので、次にＳＳＦ報告書の内容を検討することにしよう。

その前に主要用語を客観性ー主観性の順番に整理すると、表１のようになる。

表１　豊かさに関する主要用語

客観性高	富（wealth）
	福祉（welfare）
	生活の豊かさ、良い生き方（well-being）
	満足度（satisfaction）、充足度(sufficiency)
主観性高	幸福度（happiness）

（出所）筆者作成

社会進歩（social progress）とは、これら豊かさに関する諸概念間のバランスがとれている状態と言ってよいだろう。富が大いに蓄積されていても、人びとの幸福感がそれに応じて高まっているどころか、かえって低下しているような社会は、決して社会進歩を実現しているとは言えないのである。

２　生活の豊かさの諸条件

スティグリッツ＝セン報告は、最初に、なぜこの報告書作成の必要があったか、について説明している。

これは、前述のように、従来、富や社会進歩の指標とされてきたＧＮＰ，ＧＤＰ指標が必ずしも社会進歩を表現するものではない、との認識が広まってきたことを背景とするのだが、ＳＳＦ報告は、１９９０年代のグローバリゼーション以降、次の現象が広がってきた事情を重視している。

第一は、欧米社会で、そして世界的に、社会格差や弱者の「排除」(exclusion) と呼ばれる現象が拡大してきたことである。グローバリゼーション期に、巨大企業による買収・合併（Ｍ＆Ａ）、それに伴う雇用の合理化は進んだが、同時に安定的な職は限定されるようになり、雇用不安が広がり、女性や何らかのハンディキャップを持つ（あるいは持つと見なされた）人が労働市場で周辺化するようになった。外国人移住労働者との摩擦問題も頻発し、人種対立・外国人排斥問題も再燃する。この社会的排除問題は、社会安定にプラスに働くものではない。ＧＮＰは増大しても、社会が不安定化したのでは、社会進歩とは言えない。

第二は、今の経済繁栄が、世界的なエネルギー需要の増大、CO２等の温室ガス排出の急激な増加と地球温暖化など環境破壊の進展、災害増大等を伴い、けっして「持続可能な発展」と結び付かないとの反省である。環境悪化による開発コストの増大や、また、経済成長を維持するための政府赤字支出の増大は、将来世代に大きな負担を及ぼしている。人口が増大しつつある世界で、このような環境悪化、環境危機の進展は、将来にわたって深刻なグローバル問題を引き起こすことにつながりかねない。こうした持続的な開発、発展の見通し悪化に関する危機感が、OECD 諸国に分け持たれるようになった。現在の国民所得の測定方式では、このような環境悪化、環境危機のコストや将来世代に及ぼす負担が考慮されていないので、「適当なコンパス」（p.9）を開発する必要性がある、と報告書は指摘する。

そして、２００７～８年の金融・経済危機がこれらの危機感に追い討ちをかけた。金融・経済危機は、絶えざる利潤追求、業績顕示、売上増大、株価引き上げなどの、個人主義的蓄積追求衝動に基くものであった。その結果は、破産、失業、購買意欲の沈滞、デフレ等が世界に広がる結果となった。これは、持続可能な発展の道ではない。安定的な社会関係、環境との共生を視野に入れた経済社会発展、つまり社会進歩のためには、GDP にとどまらない社会指標を先進諸国が協調して策定し、こうした指標の共通の実現のために努力していかなければならない。

このような認識に立ち、委員会は、従来の GDP の役割、限界を評価し、OECD 加盟国が新しい共通の社会指標、環境指標を開発出来る前提条件を整備するために、報告書を起草した。この報告書は、政治家、行政担当者、研究者や統計担当者、市民諸団体を対象として書かれたものだが、その主要な関心事は、従来の「富」を対象とした豊かさの測定から、
人びとの「生活の豊かさ」、「良い生き方」（well-being）を視野に入れた経済社会指標をどう開発していくか、ということにある。このような良い生き方が、さまざまな資本ストック（天然資源、物的資本、人間資本、社会資本）にかかっている以上、これら資本ストックの測定、持続可能性をも考慮に入れる必要がある、と報告書は述べている。

こうして、SSF 委員会は、①古典的な GDP の限界問題、②生活の質、③持続可能な開発と環境、の３作業部会を設け、それぞれのテーマに沿って集中的に検討を行った結果を１２の勧告にまとめた。これらの勧告の要点は次のとおりである。

先ず、第一には、今日の経済においては、経済生産の問題を測定するばかりでなく、人びとの良い生活を測定することに重点を置くべきである、ということである。今日まで政府や統計当局は、生産増大に関心を集中させてきたが、もっと所得や消費の問題に関心を移し、家計の視点や、生活水準の問題を重視していく必要がある。(勧告１～３)

第二に、生活の質をどう「社会進歩」の指標に入れていくかについては、次のような提案がなされている。

（１）　分配や不平等の側面を重視すること。一人当たり GDP 等、平均値が高くても、富や所得や消費や機会が不平等であれば、人びとの不満は拡大し、良い生活を実現しているとは言えない。これら分配の問題を考慮するためには、平均値ばかりでなく、中位値（測定値を小さい方から並べた場合、真中にくる値で、分布の両端の値の大小に影響されない、
日本の勤労者世帯の貯蓄額の場合、２００８年度に平均値は１６８０万円だが、中位値は９９５万円になる）を出す等、統計的に工夫を凝らす必要がある。また、社会の最底辺の世帯の生活状態が見えるような指標を工夫することが望ましい。(勧告４，７)

（２）　非市場経済活動が、現国民経済計算には含まれていない。その最たるものは、家事労働だが、これらを正当に経済社会活動に考慮していく必要がある。それは、女性の年金再評価等、ジェンダー格差の改善にもつながる。豊かな生活を追求するために、労働時間が減り、レジャー時間が増えるとき、GDP は増えるとは限らないが、必ずしも貨幣収入の増大につながらないレジャー時間増大も、良い生活を生活目的とするならば、プラスの要因として考慮されるべき項目であろう。また、余暇を地域活動や NPO 活動にささげるとき、今の経済計算では豊かさは増えないが、

これらは人間生活を豊かにする要因であると当然考えられる。(勧告５)

（３） 良い生活は必ずしもGDPのような一元的指標では測れない。むしろ、良い生活とはかなりの程度多元的である。

この多元性の例としては、例えば、①物的生活水準（所得、消費、富＝資産）、②健康、③教育、④仕事を含む個人的活動、⑤政治的発言権やガバナンス（統治の様態）への参加、⑥社会的なつながりや人間＝社会関係、⑦環境（現在の環境、また将来にわたって予測される人間と環境の関係）、⑧経済的、または物理的な不安定、などがある。これらはそれぞれ、人間の能力拡大に直接関連し、人びとの生活の豊かさの内実を構成する要因であると言える。これら諸要因間の相関関係（例えば、民主主義と生活の安定、等）についても調査研究が必要である。(勧告６、８)

（４） これら客観的、主観的な「良い生き方」を測定するために、統計当局はさらに統計ツールを洗練、開発して、行政や市民の参考に供することが求められる。(勧告９，１０)

第三に、持続可能性の測定については、グリーンGDP（GDPから、環境汚染や環境悪化分を減価した概念），エコロジカル・フットプリント（人間活動が環境に与える負荷を、資源の再生産や環境浄化に必要な土地面積で現す概念で、国際NGOの世界自然保護基金（WWF）が毎年発行する『生きている地球』報告書で示されている)、カーボン・フットプリント(温室効果ガスの排出量を、個人、家庭、企業、地域等について示す)等、色々な試みがなされている。SSF報告書は、これらの試みを比較評価した上で、OECD諸国が早期に、経済的、あるいは物理的に有用な環境指標を定めて、政策指針とすることを勧告している。(勧告　１１，１２)

これらが、SSF委員会報告書の勧告の要点だが、これまでの社会指標の試みと比べて、いくつか、新しい点がある。

第一は、OECDは既に１９７０年代から社会指標の開発をすすめ、加盟各国がそれぞれ共通の指針に沿って、社会指標を開発し、定期的に発表してきた。日本でも経済企画庁（当時）が指標開発にあたり、当初「社会指標」、次いで「国民生活指標」として、１９８０年代に実用化した。この指標は、更に改良され、１９９２年から９９年（平成１１年度）まで、「新国民生活指標」(People's Life Indicators PLI) として公表されてきた。これは、「我が国が一人当たり国民所得では世界のトップクラスたる一方、”豊かさを実感できない“との指摘がなされた」ことに答えて、「豊かさを非貨幣的な指標を中心に、多面的にとらえ」ることを目的として作成されたものである。PLIは、「公正」「自由」「快適」「安全・安心」の４つの生活評価軸に従い、住む、癒す、遊ぶ、学ぶ、交わる、育てる、費やす、働くの８つの領域について、２００余の指標を集め、これらを合成して、国民生活における豊かさの実態をとらえようとしたものである。PLIは、時系列と水平軸の双方で見ることができるが、例えば、全国一の高所得を誇る東京よりも、一人当たり所得では全国平均か、それ以下の北陸四県の方が生活バランスがとれ、「住みよい」地域であることを示すなど、生活の豊かさをGDP以外の基準で見る興味深い手掛かりを提供していた。しかし、２００１年、小泉改革で、経済企画庁が内閣府に統合されると共に、ＰＬＩも発表されなくなった。今の時点でＰＬＩを見ると、経済成長に遅れた社会基盤整備の面での指標を集め、上述のＳＳＦ委員会報告の勧告５、６，８に含まれるようなソフト面での指標が弱いうらみがある。環境面に関する関心も見当たらない。これからの日本で、景気回復のみならず、国民生活の豊かさの充実をはかっていくとすれば、ＰＬＩの再編、再公表が不可欠となるにちがいない。

第二に、国際的にＧＤＰに頼らない社会指標として用いられているものに、国連開発計画（ＵＮＤＰ）が、１９９０年から発表している「人間開発指数」(Human Development Index HDI) がある。ＨＤＩは、センのケーパビリティ欠如が貧困の根本にあるという問題提起を受けて、ケーパビリティ開発を開発援助の基準としてとることにして、これを「人間開発」と呼んでいる。ＨＤＩでは、健康（期待寿命）、教育（識字率と就学年数）、実質所得のそれぞれの指標から指数を合成している。国際開発援助でＨＤＩは、ひろく用いられている概念だが、ここでも、上記勧告に挙げられた「生活の豊かさ」を測る諸要因の多くは、導入されていない。

もっとも開発協力では、生きるか死ぬか、飢えや貧困が緊急の問題であり、ＳＳＦ委員会勧告のような社会指標を整備しても、直接の効用は薄いとの批判もあろう。また、政治的自由度や民主的ガバナンスの議論は南の発展途上国にはなじまないとの反論もなされよう。実際ＵＮＤＰ自身が１９９０年代に、ＨＤＩに続き、政治的自由度指標（Political Freedom Index PFI）を数年発表したが、途上国の猛反発によって撤回した経緯がある。

この意味では、今回のＳＳＦ報告書に沿い、先ず、ＯＥＣＤ諸国で「生活の豊かさ」指標が整備されていけば、それが南の国にもよいデモンストレーション効果を持つことは十分考えられる。

このＳＳＦ報告書の先駆となるものは、国連大学の世界開発経済研究所で発行された『The Quality of Life』(ed. by M.C.Nussbaum and A. Sen, Oxford, Clarendon Press, 1993) である（本書の第一部のみ邦訳され、『クオリティー・オブ・ライフ－豊かさの本質とは－』という題で、里文出版から出版されている)。これは、ケーパビリティ拡大という観点に立って、生活の質を測る必要を議論したもので、スェーデンの例をとって、ＢＨＮ関連指標と経済リソース関連指標、客観的指標と主観的指標、また、これらを統合する必要等が議論されている。この時点から２０年近くを経て、ＳＳＦ委員会では、これまでＯＥＣＤ諸国が開発してきた社会指標を踏まえ、更に、分配、公正、非市場活動、環境等を統合した指標の開発を先進諸国に勧告したと言える。

結びに

グローバリゼーション時代に、世界的に社会分裂（格差拡大、貧困増大）や環境破壊が進むさなか、これらの問題に対応するためには、単にＧＤＰだけで経済を見るのでは不十分であり、「生活の質」「生活の豊かさ」を示す考え方、それに沿った指標が必要になっている事情を見た。それは、先進諸国で進展している人びとの価値観の多様化、ＧＮＰ増加にもかかわらず進む不満感の拡大、社会的排除や孤立への恐れや不安感、生き甲斐への欲求に為政者が答えるためにも必要な方向である。

本論で見た「生活の豊かさ」の条件とは、第一にはＢＨＮ等、人間の基本的な必要の充実である。第二には、先進諸国でグローバリゼーションと共に進む社会分裂の克服とそのための市民参加、公共圏の拡大である。第三には、環境との共生の努力である。そして、第四には、人びとの満足度の拡大（ＮＰＯ，ボランティア活動や社会連帯を通じての）である。

ここ数年、政府が発行する『国民生活白書』は実際、このような方向での「生活の豊かさ」つくりの方向を大まかに描き出している。すなわち、平成１６年版では、市民参加による「新しい公共」形成の方向が示され、同１８年版では「多様な可能性に挑める社会に向けて」という題で、市場経済化時代の社会的脱落者や不遇な人びとのとってのケーパビリティ拡大をすすめる政策手段、人生設計の選択多様化の可能性を議論した。平成１９年版では「つながりが築く豊かな生活」という題で、家族、職場、地域等の場での社会連帯と「生活の豊かさ」の関連が分析された。また、平成２０年版では、「ゆとりと成熟した社会」が展望されている。

ＰＬＩの実績を持ち、国民生活の豊かさ実現

について明確な展望を持つ日本は、現在ＯＥＣＤの場で進む「社会進歩」の概念の再検討、「良い生活」の実現をめざす社会指標作りについて大きな貢献をすることが可能だろう。

ところが驚くべきことに、昨年９月のＯＥＣＤ釜山フォーラムに、一部の研究機関を除いて、厚生労働省、経済産業省など、日本政府の責任者の姿は見えなかった。アメリカをも含めて、他のＯＥＣＤ諸国から閣僚級が出席したのと比べて、落差が際立った。世界的に、マネー経済の弊をただし、「真の豊かさとは何か」「社会進歩とは何か」を問い直す努力が始まっている現在、日本はこの流れから取り残されているように見える。

今からでも遅くはない。経済成熟時代の日本は、新しく社会の質的発展、豊かな生活の実現、社会進歩の道を見出そうとする先進諸国の努力に協力して、自らも中断している国民生活指標の改良、それを政策ツールとしての国民一人一人の良い生活の実現（能力、生き甲斐の拡大）に努力していくべきである。低成長時代の日本はＧＤＰ増加を国家目的としたのでは、国民の生活満足度を高めることはできない。むしろ、不満感が高まるだけである。ましてや従来繰り返されてきたばらまき補助が国民の良い生活につながることはあり得ない。国民の生き甲斐をどう高めるかをしっかりと視野に入れた、新たな社会発展の目標を設定する時期が到来しているのである。

（参考文献）

J.E. Stiglitz, A.Sen and J-P. Fitoussi, Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, www.stiglitzu-sen-fitoussi.fr
本報告書は、現在はＯＥＣＤの上記ＨＰで見ることができる。本年５月には,
“Mismeasuring Our Lives: Why Gdp Doesn't Add Up”という題で、New Press より英語版が刊行される。

R.E.Lane (2000), The Loss of Happiness in Market Democracies, Yale University Press

内閣府国民生活局『国民生活白書』平成１６年版、国立印刷局

内閣府国民生活局『国民生活白書』平成１８、１９、２０年版、時事画報社

論文

長期的に見た日本の外国人労働者問題と労働市場の２重構造

鈴木　宏昌
早稲田大学教授

はじめに

経済発展に関する文献では、日本は資源が少ない、孤立した東洋の島国でありながら、最初にアジアで経済的な離陸を果たした国と記述されるのが常である。確かに、わが国は島国ながら、歴史的にいつも孤立していたわけではなく、第２次大戦後まで、むしろ領土の海外拡張を図ってきた。しかし戦後になると、教育を通して孤立した島国の側面が強調されたように思われる。この固定観念を抜きにしては、１９８０年代後半に、外国人労働者受け入れが社会的な問題として浮かび上がった時、受け入れ賛否の議論が白熱し、大げさな「開国派」と「現状維持派」に分かれ、日本文化論にまで発展した理由は分からない。しかし長期的観点から見ると、この孤立した島国日本のイメージは正しくなく、わが国は何回となく移民の送り出しや「外国人」を受け入れた経験を持つ。

ヒトの国際移動は、その時々の政治・経済の要因により起こり、その結果は思いもよらぬ形で現在にまで影響を与える。第２次世界大戦の終結まで、「日本帝国」は韓国、台湾、満州、南樺太、太平洋の統治領を含む植民地国家であった。島国のイメージは植民地主義の過去を忘れ去る意図的な教育ではなかったのだろうか？そして、現在の外国人労働者政策を理解する鍵は、実は、戦前からの歴史の継続性にあるのではなかろうか？戦後から今日まで一貫して政府は、“単純労働者”の外国人を受け入れないとする基本原則を堅持している。戦間期において、多数の韓国人を“単純労働者”として受け入れたことに関する痛い記憶が現在の外国人政策へつながっている可能性がある。今日のわが国は、“単純労働者”を受け入れない建て前とは異なり、多くの日系南米人や技能実習生が低賃金で技能の低い仕事に従事している。彼らは派遣労働者あるいは有期雇用の非正規労働者として雇用され、わが国の低賃金層を構成している。

労働市場の二重構造は１９５０－６０年代に日本の後進性を意識して、使われた表現である。労働市場における二重構造を概念化したのは氏原正治郎氏といわれる。復興期の京浜工業地帯の労働実態調査を精力的に行った氏原氏を中心とするグループは大企業の労働者が定着傾向を示すのに対し、その周辺部において、無尽蔵ともいえる農村出身者が中小零細企業に就職した。この階層は転職することも多く、流動的であった。つまり、わが国の労働市場は、比較的安定した高賃金の大企業労働者と流動的な周辺部からなる二重構造がその特徴であると概念化した（氏原、１９６６年)。言わば、ルイスの無制限労働供給モデルに相当するものである。

長期的に見ると、わが国の労働市場の二重構造には拡大期と縮小期が観察される。戦前期においては、財閥系あるいは国策会社の職員層および技能労働者を中心として格差の拡大局面となるが、戦時期になると労働市場は逼迫する。その上、賃金統制もあり、格差は縮小したと見られる。第二

次大戦後になると、需要不足から失業者が巷に溢れ、大企業と中小企業の賃金格差が拡大し、労働市場の二重構造が顕著になる。この情勢が大きく変化するのは、１９５０年代後半から１９６０年代前半にかけてである。成長を見込む大企業が新規学卒者を大量に採用した結果、若年労働者の争奪戦が起こり、周辺層の賃金が急上昇した。そのため、労働市場の２重構造は解消に向かうことになる。しかし１９９０年代以降となると、長期不況と生産の海外シフト、あるいは経済のサービス化などにより、企業は厳しい競争にさらされ、短期コストの削減を図らざるを得なかった。すなわち、企業はコストとみなす業務を非正規労働者を使うことで、人件費の削減を行い、資源としての従業員（正社員）の範囲を狭くした。その結果、今日では、少なくとも労働者の３人に１人は賃金の低い非正規労働者である。労働市場の分断は、１９５０年代の大企業対中小零細企業の労働市場の構造から、正規・非正規雇用の分断へ形を変えながら復活してきている。この小稿では、まず、長期的な人の移動問題を取り上げる。その後、最近の外国人労働者問題を展望する。３節では、簡単に日本の労働市場の二重構造を議論する。

Ⅰ　長期で見たヒトの国際移動

ヒトの国際移動は、多くの場合、経済発展の過程で引き起こされる。とくに、わが国のように、製品輸出を主体とした開かれた工業化の場合、商品の国際移動に付随して、ヒトの国際移動も行われる。一般的に、日本の最初の軽工業の発展を日清戦争（１８９４－９５年）後と見ることが定着している。日清戦後、巨額の賠償金が払われるとともに中国市場へのアクセスが可能になり、わが国の繊維産業が発達した。同時に、清国から台湾と遼東半島が割譲され、外地の台湾には台湾総督府が置かれることになる。その後、日露戦争（１９０４－０５年）に勝利することにより朝鮮併合が行われ、わが国は本格的な植民地国家への道を踏み出すことになる。わが国のヒトの国際移動も、このような日本の国際・国内情勢と連動し、活発化する。もっとも、併合された領土への直接投資などの経済的交流はかなりのタイムラッグを持って行われた。とくに、朝鮮への投資は１９３０年代からようやく活発化する。満州事変後、「日本帝国」内における農業基地として朝鮮が位置づけられ、農業を中心とする日本からの直接投資が本格化する。ここで、多くの朝鮮の零細農家が土地を失う結果をもたらす。この朝鮮人（外地人）は植民地政府の許可証が得られれば、日本への移住は可能であった。当初は、朝鮮人が就ける職業は日本人が行わない低賃金労働に限られていた。その後、人手不足が顕在化すると大企業や炭鉱などに就くケースが増えた。１９３８年に国家総動員法により戦時体制になり、強制労働が開始される１９３８年には、公式統計によると、９８万人の朝鮮人が日本に在留していた。終戦直後には、約２００万人の韓国・朝鮮人、中国人が記録されていたが、強制労働で日本に来た人たちの多くは、戦後帰国したと見られている。それでも、６０万人を超える韓国・朝鮮人は帰る土地を持たず、日本に残留することになり、植民地時代の過去を引きずる在日韓国人問題が出現する。在日韓国人は韓国を日本の領土として併合していたときに、外地人としてお正式に移住した者であり、戸籍上、日本国籍を持たない者である。戦前は「外地人」であり、外国人とは異なった扱いを受けていた。したがって、残留した在日韓国人の地位は、当然、植民地支配の過去をどう清算するかという問題と密接に関連する。だからこそ、在日韓国人問題は歴代の日本政府の頭を悩ませることになる。なお、戦前に日本が植民地支配していた台湾や満州へのあるいはからの人の移動は限定的で、日本人は戦後帰還した。ただ、その過程で、中国における日本人残留孤児問題があり、日本人国籍の範囲や永住権問題を複雑化した。

その一方、外国へ移住する日本人の流れも明治以降連綿と続けられた。１９１３年にアメリカ合衆国が日本人の移住を制限するまでは、まずアメリカへの移住が中心であった。その後は、ブラジル・ペルーなどの南米への移住があり、この流れは１９５０年代まで行われた。１９９０年の入管法の改正で、入国が正式に許可されることが判明すると大挙流入した日系人は、この日本から南米に渡った移民の２世や３世である。

このように、長期的にヒトの移動を眺めると、明らかに日本を東洋の島国とみなすのは無理があり、植民地時代の過去にふたをする意図が見え隠れする。今日の外国人労働者政策は、上記のような歴史的過去を引きずっていると考えるべきであろう。

Ⅱ　今日の外国人労働者問題

１９８０年代になるとわが国で外国人労働者問題が脚光を浴びることになる。１９８０年代には、日本企業は製造業を中心として強い競争力を持ち、企業の採用意欲は強く、多くのセクターで人手不足が顕在化する。日本の国際収支の黒字幅が拡大し、円相場の引き上げが行われた。大きな所得格差と入国管理体制の問題もあり、観光ビザで入国し、３ｋの仕事に従事する、いわゆる不法外国人が急増した。労働市場の逼迫を感じる産業界（日本商工会議所、経済同友会）は外国人労働者の本格的な導入を提案したりした。また、日本社会の内なる国際化を求める人々から、非合法の外国人を減らすために、オープンな形で外国人を受け入れるべきという声もあった。同時に、さまざまな理由で外国人受け入れに反対する人たちも多く、外国人労働者受け入れには錯綜した議論が展開された。行政の内部でも、入国管理を担当する法務省や労働省あるいは通産省などで立場の違いがあった。１９９０年に大幅な入管法改正が行われるが、これは、結局のところ、官庁および政治レベルでの最低限のコンセンサス盛り込んだものであった。これまで通り、“単純労働者”の受け入れない基本原則を維持しながら、専門的・技術的な外国人の受け入れ枠を拡げること、そして、不法外国人労働者対策として、不法就労者を雇う使用者には初めて罰則規定が盛り込まれた。

１９９０年の入管法改正は“単純労働者”の入国を許可しない原則は維持しながら、在留資格の種類や範囲を大幅に拡充した。まず、在留資格は、それまでの１８種類から２８種類に拡大した。また、戦前から引き続き日本に在留している韓国・朝鮮人、台湾人とその子孫全体に対して、「法定特別永住者」の資格が付与された。さらに、在留資格によらない、一定の身分または地位で在留資格認められるものとして「定住者」資格が新たに創設された。「定住者」とは、「法務大臣が特別な理由を考慮し一定の在留期間を指定して居住を認める者」である。この範疇には、①アジア諸国に一時滞在しているインドシナ難民で、日本社会への適応可能など、一定の条件に合致する者。②ヴェトナム在住のヴェトナム人で、家族の再会のために入国を希望する者。③日本人の子として出生した者の実子。④日本人の子として出生した者で、かつて日本国民として本邦に本籍を有したことのある者の、実子の実子。⑤日本人の子として出生した者の配偶者、定住者の配偶者。⑥特別永住者の未成年で未婚の実子、定住者の未成年で未婚の実子。⑦日本人、永住者、定住者、特別永住者の６歳未満の養子。⑧中国残留孤児とその子供、配偶者、養子、配偶者の養子。以上が対象になっている（坂中、斉藤、２００７）。この用に、「定住者」の範囲は雑多であり、植民地支配の結果を引きずっている。そして、この「定住者」資格の創設が、多数の日系南米人労働者の移入を可能にした。この改正時には、あまり正面から取り上げられなかった日本人移民の２世、３世は、その後、入管局が３世までの定住を認めることが判明すると、急増した。ブラジルだけでも１００万人を超えるとも言われる日系南米人コミュニティは旅行

会社や人材派遣業者などを組織し、大量の日系南米人を日本に送り込むことになる。なぜ３世まで入国が認められたのかに関しては明確な情報はないが、在日韓国・朝鮮人、残留中国人孤児との関連で３世までという線引きがなされた可能性が強い。

１９９３年には、それまで在留資格の一つであった「研修」の他に、「特定活動」として外国人研修・技能実習制度が創設される。この技能実習制度は、何回かの制度変更の結果、現在では１年の研修後、最長３年まで労働することが許される。この技能実習制度の対象者は圧倒的多数が中国人で、貧しい農村地域からの研修生が多い。また、技能実習生が働いている業種は、以前のような金属加工、衣服から最近では農業、建設業、漁業などが増えている。２００７年に研修生（在日１年目）および技能実習生（労働者）は２０万人に上り、南米日系人と並ぶ製造業の労働供給源となっている。この制度への批判は強い。名目である技術研修は実態がほとんどなく、実習生は、実際には、低賃金の使い易い単純労働者そのものである。日本人がほとんど採用できないような厳しい労働・生活環境の下で、実習生は３年間に一定の貯金をするために、長時間働く。しかも１年目は研修費しか払われず、その後は最低賃金の場合が多い。パスポートを取り上げたりする人権侵害のケースが時々報告されるし、また、３年間の間、転職の自由が否定されるなど、人権に関わる問題を抱える制度であることは間違いない。

信頼に値する外国人労働者の包括的な統計はないので、国籍別外国人登録者により、外国人労働者の傾向を見てみよう。まず、外国人登録者全体の中で、中国人の割合が高くなっている。留学生や就学生の増加が最大の要因ながら、この中に、近年増加している研修生・技能実習生（２０万人弱）が入る。ブラジル人とペル人に関しては、そのほとんどが定住者であると見られる。つまり３７万人くらいの日系南米人（家族も含む）が日本に滞在し、その大部分が労働者として働いている。日系南米人に関しては、多くの調査研究の蓄積があり、実態が分かっている。彼らは自動車産業や電気産業が集積している地域に集住し、工場の組み立てラインなどで働く。典型的な自動車などの部品メーカーが集積している浜松（約４万人、市の人口の４．０％)、豊橋（２万人、市の人口の５．６％)、大泉町（７千人、人口の１６．３％）などでは、相当規模のブラジル人コミュニティが形成された。日系ブラジル人の多くは既婚者で、共稼ぎの家庭が一般的である。日本での在留期間も長くなり、かなりの人は１０年以上になっている。静岡県に関する２００７年の調査では、ブラジル人の平均滞在年数は７年を超えていた（池上、イシカワ、２００９年)。

周知のように、日系南米人は、リーマンショックによる“派遣切り”の影響をまともに受けることになる。多くの日系人は仕事を失い、雇用保険給付や雇用調整金・緊急雇用基金などを活用し、生活を続けているものと思われる。帰国奨励金などが出されたが、その制度を利用して帰国したものは限られていた。ただし、ブラジル人学校などでは生徒数が急減し、経営困難な事態となっている。また、ブラジル人相手の派遣事業では活動停止に追い込まれたものがある。

こうして見ると、“単純労働者”は受け入れないという建前にもかかわらず、「定住者」「研修・技能実習」というサイド・ドアーから、技能の低い外国人労働者を 50 万人以上受け入れているのが事実である。表向きの専門的技術を持つ外国人を広く受け入れるという建て前にもかかわらず、技術、技能、人文知識・国際業務、企業内転勤などの在留者数は全部合わせても 15 万人を超えず、増加スピードも鈍い。どうも、政治・官庁レベルでの本音は、島国の神話に隠れ、「特定活動」などという裁量幅の大きな範疇を拡大し、現行制度を維持しようとしているように思われる。

Ⅲ　再現する労働市場の二重構造

１９５０年代には、日本の労働市場の特徴と言われた企業規模による二重構造は高度成長の時代に賃金水準の底上げが実現し、解消に向かった。この賃金格差の縮小には、毎年の賃金交渉のメカニズムである"春闘“の影響が大きかったと考えられる。景気の良好な大企業や闘争力のある公共事業体が先頭に立ち、賃金引上げの相場を作り、中小企業に伝播させる春闘方式は１９７０年代にその最盛期を迎える。総評・同盟の２大ナショナル・センターの競合があり、毎年、大幅な賃金引上げが実現した。この期、中小企業は、採用難のために、とくに大きな賃上げをせざるを得なかった。その結果、たとえば、1964 年に 10 人から 99 人の中小企業の従業員（50－54 歳の男子）の賃金は大企業（1000 人以上）の同年齢層の５６．１％であったものが、1976 年には 82.0%に上昇し、大幅に賃金の平準化が行われたことを示している。また、若年層の採用が厳しいことから、企業は初任給の引き上げとともに年齢に応じた賃金カーブのフラット化が行われ、企業内部での賃金格差も縮小した。1980 年代には企業間規模による賃金格差は社会的な問題とはならなくなった。

しかし、1990 年代からはパートタイム労働者などの非正規雇用が増加し、新しい形での労働市場の 2 重構造の問題が出現する。一般的に、企業が非正社員と分類する非正規労働者は多様な雇用を含む。2008 年の労働力調査によれば、非正規労働者は総数弟、1760 万人で、雇用労働者の３４。１％を占めていた。パートタイム労働者（821 万人）が最大で、そのほか、アルバイト（331 万人)、契約社員・嘱託（320 万人)、派遣労働者（140 万人)、その他（148 万人）であった。1987 年の同ような調査では、非正規労働者は全部で 711 万人であったので、ここ２０年間の非正規労働者の増加は実に顕著であった。

非正規雇用の増加は多くの先進国にも見られる現象だが、日本ほど急速にかつ傾向的に非正規雇用が拡大している国はない。長期雇用がわが国の雇用制度の特徴なのにも関わらず、このような急激な非正規雇用の増加があったのはなぜだろうか？いろいろな供給要因と需要要因が複雑に絡み合っているのは間違いない。まず第一に、大きな需要要因は、サービス業の増加がある。2009 年の新規学卒者の就職先の産業を見ると、高卒の場合には、第２次産業の比率と第３次産業の比率は拮抗している（それぞれ、４９．９％、４８．７％）が、大卒者になると、それぞれ、１９．９％、７８．７％と第３次産業が圧倒的になる。また、２００９年には大卒者の数は高卒就職者の約２倍となっている。すなわち、製造業の現場の労働者を提供してきた高卒者が減り、その分、大卒者が増え、その大部分がサービス産業に就職している。周知のように、サービス産業は多様だが、この産業の中に、スーパーマーケット、コンビニ、外食産業、福祉があり、パート・アルバイトを大量に使う。これらの産業では雇用者の大部分が非正規雇用であることは一般的にすらなっている。

非正規雇用が増えた２つ目の要因は、労働市場の変化である。１９９８年後半から上昇した失業率に象徴されるように、労働市場は買い手市場に転じ、比較的低賃金の非正規雇用でも採用が可能であった。それに拍車をかけたのが派遣労働に関する規制緩和と有期雇用の期間（原則１年から３年へ）の延長であった。派遣労働法は１９９９年の改正により、職種や産業の制限が大幅に緩和され、急速に派遣労働者数が増加する。さらに、２００４年に派遣労働者の使用が製造業で解禁されると、企業は景気変動のバッファーとして、多くの派遣労働者を使うこととなった。わが国の派遣労働法は先進国の中でも規制が少なく、企業にとって実に使い易いものとなっている（現在、派遣

労働法の再改正は国会で審議される予定)。

その一方、供給側の要因としては、短時間勤務を希望するパートタイム労働者（大部分が女性）の増加がある。また、大学生の増加もアルバイトなどの短時間雇用増加の大きな要因でもある。さらに、近年では、実質賃金が停滞し、ボーナス・カットなどが頻繁に行われるので、世帯所得の水準を確保するためにパートタイム労働が増えているのかもしれない。

正規雇用と非正規雇用は大きな賃金格差が存在する。毎月勤労統計で一般労働者（正規労働者）とパートの賃金を比較すると、平均月収は、一般労働者の４１．４万円に対し、パートタイム労働者は９．５万円でしかない（２００８年１月)、労働時間を調整しても、時間当たり２４８０円対１０３６円という大きな差となっている。労働力調査（特別調査）で年収を見ると、圧倒的多数は１５０万円以下であるのに対し、正規雇用の場合は、２００－２９９万円から５００―６９９万円までと均等に分散し、一定の割合の高所得者も存在している。高度成長期に薄れた労働市場の２重構造は正規・非正規雇用という形で復活しつつあるように思われる。企業は貴重な資源としての"正社員“の数を最低限にまで絞り、その他の業務をコストとみなし、非正規雇用やアウトソーシングでカバーする。日系南米人が、派遣や業務請負の形で、工場の現場に進出したのはこのような日本企業の人事政策の変更のためでもある。さらに、会社法の変更などを利用し、本社業務を持ち株会社に任せ、多数の子会社の人事部門を本社から切り離すことがなされている。採用窓口を子会社（たとえば、工場レベル）にすることで、賃金・福利厚生費を抑えることができる。その上、分社・子会社化することにより企業別組合との交渉を回避することも可能である。

現在の正規・非正規雇用の分断の大きな問題は、労働者がひとたび非正規雇用のプールに入ると、正規雇用のグループに入る経路がまったくないことである。大企業は相変わらず中途採用を好まず、例外を除けば、新卒者のみが“正社員”への入り口である。もっとも、正社員内部においても、選抜が早くなり、企業内育成も少数のコア従業員へ集中する傾向が見られる。その一方、能力を持つ大卒者であろうとも、結婚・出産・疾病などのさまざまな理由で正社員のステータスを失うと、正規雇用のプールに戻る経路が閉ざされている。わが国においては、職業訓練や生涯教育はまったく機能せず、正規・非正規雇用の壁を個人の努力で乗り越えることは難しい。これは個別労働者の不利益以上に社会全体としても大きなロスであるように思われる。

結びに

この小論では、わが国の外国人労働者問題と労働市場の２重構造を長期の観点から展望してみた。長期的に見ると、日本を資源の乏しい島国という戦後の慣用的な表現は実態に即していない。工業化の初期段階から植民地支配を目指す“帝国主義”の傾向は顕著であった。台湾、韓国・朝鮮の併合、満州支配などにより'東亜圏“創設が目指されていた。戦後になると、その植民地国家の過去をふたる形で、島国日本が概念化されたように思われる。植民地支配の遺産である在日韓国人の取り扱いに歴代政府のそのような意図が見える。内地人・外地人の違いはあっても、併合された韓国・朝鮮からの移住であり、特別な外国人とする扱いは曖昧さを残す。また、”単純労働者“の受け入れを認めない政府の基本方針は、過去において、単純労働者として韓国・朝鮮人を受け入れたことと関連するように考えられる。その良い例は、在日韓国・朝鮮人との関連で、特定の外国人労働者にサイドドアーが開かれ、日系南米人の大量流入につながった。多くの問題を抱える技能実習制度も単純労働者を受け入れない基本方針の下で、ひそかに低賃金労働者を受け入れるサイドドアーであることは間違いないだろう。

労働市場の２重構造は戦前から高度成長期の初めにかけて大企業と中小企業の大きな生産性・賃金格差を指していた。しかし高度成長期に労働市場が逼迫すると、中小企業の賃金が大幅に上がり、２重構造問題は薄らいでゆく。１９９０年代になると、製造業の海外生産が加速化するとともに、国内での採用意欲が低くなり、コストの削減を求めて、低賃金の非正規雇用が急速に拡大する。今日、労働市場の２重構造は正規・非正規雇用の分断として再現されて来ている。低賃金の単純労働者である外国人労働者（日系南米人及び技能実習生）は非正規雇用の供給源となっている。いかに非正規雇用の最低の労働条件を確保し、正規雇用への経路を造るのかは今後の大きな政策課題である。

参考文献

池上重弘、イシカワ　エウニセ　アケミ「静岡県外国人労働者実態調査の詳細分析報告書」２００９年、静岡文化芸術大学院

氏原正治郎、「日本労働問題研究」、１９６６年、東京大学出版

尾高煌之助、「労働市場分析―二重構造の日本的展開―」１９８４年、岩波書店

梶田孝道、丹野清人、樋口直人、「顔の見えない定住化―日系ブラジル人と国家・市民・移民ネットワーク」２００５年、名古屋大学出版

桑原靖夫（編著）「グローバル時代の外国人労働者―どこから来てどこへ行くのか」２００１年、東洋経済新報社

坂中秀徳、斉藤利男「出入国管理及び難民認定法遂条解説（改定第三版）２００７年、日本加除出版‘

首藤（杉田）佳世、「日本の入管法制創成と外国人労働者問題」２０１０年、早稲田商学大学院紀要第７０号（PP．１８９－２０１）

首藤（杉田）佳世、「日本の入管法制と外国人労働者：長期の視点から」、２０１０年、社会政策学会報告

Chieko Kambayashi ,The Temporary Foreign Worker Programme in Japanese Style： the 20 year's history of the technical internship programme (TIP). 2010, working paper No. 155, ICES,Hosei University

Hiromasa Suzuki, “ Employment Relations in Japan: Recent Changes under Global Competition and Recession”, Journal of Industrial Relations, 2010, No.52 (3) (pp. 387-401)

論文

知的財産権レジーム、企業、知識の商品化

バンジャマン・コリア
オリヴィエ・バインシュタイン
パリ 13 大学, CEPN-IIDE, UMR CNRS 7115, MSH Paris-Nord*
横田宏樹　訳

はじめに

今日、われわれの経済を「知識基盤型」として表現することに異論はないであろう。しかし、本論の目的は、このような現代資本主義の見解の詳細な中身や妥当性を考察するものではない。知識の重要性—そしてもっと正確に言えば、科学的および技術的知識の重要性—が、産業の発展の重要な要因であり、またそうであったことを簡単に見たい。Kutznets(1966)のような多くの識者が指摘したように、知識の重要性は、少なくともほぼこの二世紀の間、顕著な特徴の一つであった。

このような文脈において、「知識基盤型」経済は、経済活動が以前よりも、より多くの知識を使用するということを意味するのではない。むしろ、知識の生産や使用をめぐる状況が、様々な形で、移り変わっていることを意味すると、われわれは考える。つまり、知識は、*変わりめく状況のなかで、循環することができる経済財*になった。Winter(1987)の言葉を借りれば、知識は「戦略的資産」になった。その時、次のような問題が提起される。それは、経済主体が知識を管理し、専有化し、そしてそれを収入源に換えることができる状況に関する問題である。この問いに対する答えは、知識の生産、循環、使用の状況を規定する法的および制度的枠組みに関する分析のなかで考察されるべきである。

知的財産のかつてない発展は、過去 20 年間の資本主義経済の変化のなかで、最も重要な要素の一つである。こうしたことは、アメリカで起こった知的財産権レジームの大きな変化や、世界貿易機構（WTO）の保護の下、1994 年に調印された「知的所有権の貿易関連の側面に関する協定」、通称 TRIPS(Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) によって立証される。これらの変化の重要性や規模を把握するために、われわれは本論に歴史的視点を取り入れる。つまり、われわれの目的は、知的財産権の変遷と、そしてより詳細には、19 世紀以来のアメリカにおける特許レジームの変遷を分析することである。そのために、われわれは二つの主な歴史的段階に焦点をあてながら、資本主義の一般的な変化の文脈のなかで知的財産を検討する。その二つの段階の一つ目は、大企業によって支配された「法人資本主義」の形成と発展を含む期間、つまり「フォーディズム」の時代として描写される時期である。そして、次に、新時代として、1980 年代に始まり、金融の権力の登場によって特徴づけられる時期である。制度的補完性の観点から、われわれは知的財産権レジームの特徴や結果を、資本主義の主な制度諸形態の変化との関連のなかで、どのように理解することができるのか示したい。そのなかでも、とりわけ企業の形態、労働の社会的地位（フランスのレギュラシオン学派の用語では「賃労働ネクサス」）、そして市場形態（生産物市場と金融市場）の変化に注目したい。

そこで本論は、次のように進められる。「プレ・フォーディズム」（あるいはプレ法人資本主義）の時代である 19 世紀のアメリカで確立された知的財産権レジームを簡単に振り返る。次の二つの節では、まず、法人資本主義の下で、特許システムの性格がどのようにラディカルに変わったのかを概観し、そして次に、フォーディズムの崩壊と金融主導型資本主義の出現とともに、今度は、1980 年代に知的財産の変化がどのように起こったのか考察する。

第1節　19 世紀アメリカにおける特許と技術市場：「プレ・フォーディズム」体制

法人資本主義の知的財産権レジームがどのように 20 世紀に形成されたのかを理解するためには、「プレ・フォーディズム」と呼ぶことができる 19 世紀終わりの状況に目を向けることからはじめるべきである。強力な反特許運動によって特徴づけられる時期を経て、ヨーロッパにおいてもアメリカにおいても、特許システムの擁護者は支持を勝ち取った[1]。こうした結果、大半の国において、「現代」特許システムが確立された[2]。アメリカでは、1836 年特許法の下で、全く新しいシステムが早くも 19 世紀前半に発展した。それが 19 世紀末に向けて現れた新しい資本主義に見られるいくつかの側面を形成する土台を作ったという点で、特定の注意を払うべきである。

特許システムに焦点をあてると—そして、実際に、この点において、中心的主題が引き起こされるのであり、つまり特許システムは、発明とイノベーションがアメリカの成長に対してますます重要な役割を担っていったことと関係があった—、われわれは多くの重要な特徴を取り出すことができる（Noble, 1977; Khan and Sokoloff, 2001）。例えば、

---

[1] Machlup(1958)、Penrose and Machlup(1950)参照。それにもかかわらず、そこでされた議論は、とりわけ強制許諾実施（compulsory licensing）の問題についていくらかの足跡を残した。

[2] かくして、主な諸改革は、1874 年にイギリスで起こった。統一特許制度は 1872 年にドイツで、（1873 年に廃止した後）1885 年に日本で、そして、スイスでは、2 度に渡る国民投票の後、1882 年に設置された。オランダは、発明に関する自由取引原理を破棄した最後の国であり、1912年にようやく特許制度が再導入された（Machlup, 1950）。

・ 法登録費用の制度化と一般的な申請手続き
・ 以前の単純な登録システム（1836 年特許法）に代わる、訓練を受けた専門家による*審査システム*の設置
・ 排他的所有権の特徴[3]

法的システムは、徐々に、特許権所有者の権利や、特許化された技術を購入し、あるいはその使用を認可する人々の権利を保護する一連の規則や原則を定義した（Zorina Khan, 1995）。アメリカ連邦裁判所は、その新しい特許システムを行使する責任を負った。

ある一つの重要な側面に注意を向けなければならない。当初、この特許システムの目的は、*個人*の発明活動を促進するためであった。特許権所有者は、*一個人*でなければならなかった。個人発明家だけが特許を受け取ることができた。つまり、企業はその内部で行われた発明に対して*直接*、特許を受けることができなかった（Noble, 1977; Lamoreaux and Sokoloff, 1999）。19 世紀終わりまで、企業は、彼らの従業者によって登録された特許に対して排他的な権利は持っていなかった[4]。

こうした改革の結果、1840 年から 1870 年の間に登録された特許数は、大きな伸びを見せた。その大半は、*個人の発明家*によって申請された[5]。このような動向に伴って、われわれが技術のための真の市場とみなすことができる市場が形成された[6]。Lamoreaux and Sokoloff(2001)によると、この市場は基本的には個人の発明家と企業の間の「公正な」取引に基づいていた[7]。これら二者の間では、主に法律家や「特許代理人」といった仲介専門家が、市場の形成において重要な役割を担った。そして、その役割は、1840 年以降、徐々に大きくなった（Lamoreaux and Sokoloff, 2001, 2002）。また、この時期、最初の「パテントプール」が形成された[8]。しかし、実際に、パテントプールの形成が顕著になったのは、法人資本主義が発展した 20 世紀になってからである。パテントプールの形成は、当時広く行き渡っていた企業慣習の観点から理解することができる。つまり、企業は、「企業内」で発明品を開発しようとするよりも、むしろ外部から入手する傾向があったからである。ベル社の行動は、この極端な例である[9]。

しかし、アメリカ資本主義の進展は、こうしたシステムを着実に浸食していった。まず、20 世紀初頭に、「極めて生産的な発明家と特定の企業の間で、長期的で密着した関係をもつ傾向」が現れた（Khan and Sokoloff, 2001）。このような関係は、「標準的な」市場関係とは全く異なっていた。このような傾向は、20 世紀のほとんどの時期で見られた。しかし、最も重要な進化は、産業構造にあった。つまり、イノベーションが主に内部の R&D（研究開発）として行われる大企業によって支配されるシステムへ向かい、一方で個人の発明家や技術市場は減少した。

そして、こうしたことは、知的財産権の性格の劇的な変化を招いた。

第2節　法人資本主義時代の研究、イノベーション、知的財産権

2-1　法人資本主義の誕生と、イノベーションと発明の新しい形態

このような知的財産権レジームの変化を正しく理解するためには、われわれは、「法人資本主義」の形成に先立つ、19 世紀終わりから観察された資本主義の変化の文脈のなかで考慮しなければならない。これらの資本主義の変化は、産業システムの構造だけでなく、産業システムが依存する技術的および科学的知識を作り出すその状況にも影響を与えた。それらの変化は、「シュンペーター・マーク I」から「シュンペーター・マーク II」へのイノベーションレジームの移行として表現されるものを導いた。つまり、シュンペーターに従えば、企業家資本主義から大企業によって支配された資本主義形態への移行である[10]。

最初の重要な出来事は、資本主義システムの中心に、新しい制度形態が出現したことである。それが、大企業であり、20 世紀を通して企業の構造や変化を最も詳細に描写し、分析した著者に敬意を表して「チャンドラー的企業」と呼ばれるものである。このような企業は、「現在の財やサービスの生産および分配のために、そして将来の生産や分配の計画や割り当てのために、資本主義経済において最も重要な機関」（Chandler, 1992）である。それは、また次のような特徴を持った複

---

3 Lowell（原告人）／Lewis（被告人）判決(15 F. Cas. 1018[1817])：「発明家は、自分の発明に対する所有権をもつ。所有権とは、しばしばとても大きな価値をもち、また法によって発明家に絶対的享有と占有が与えられる... それらには社会が認め、法令自体が支持するであろう高価で最も価値のある権利のいくつかを含んでいる。」

4 企業は、たとえ従業者の発明が、企業内で行われたとしても、「明示の合意がない」（連邦最高裁判所，1893 年）ため、従業者の発明に対して何の権利も持たなかった。契約のなかで、従業者が彼らの特許を企業に譲渡するよう要求されることは、ほとんどなかった（Lamoreaux and Sokoloff, 1999）。

5 いくつかの調査によれば、1885 年当時は、企業に起因する特許は、全体の 12% しかなかった（Noble, 1977）。

6 Lamoreaux and Sokoloff (1999, 2001, 2002)参照。市場の形成は、特許数に対する契約（権利）譲渡数の割合の高さによって証明されるであろう。例えば、1870 年から 1871 年では最高で 0.83 ポイントに達した（Khan and Sokoloff, 2004）。

7 Lamoreaux and Sokoloff (2001)によって行われたこのような観察は、広く支持された考え方とは相反するように思われる。というのも、不確実性や情報の非対称性によって、情報や知識財のケースでは、公正な取引を実行することはとても難しいからである。おそらく、企業と個人発明家の間で行われたこれらの取引の内容や、媒介者によって担われた役割についてもっと詳細に研究することは有益であろう。

8 例えば、1856 年には、機織り機部品の製造企業の間でパテントプールが形成された（Noble, 1977, p. 87）。

9 Noble(1977)参照。

10 シュンペーターは委託された資本主義を語っていた。

雑な制度でもある：

- *階層的構造*、そして大規模な複合組織内での資産および活動の*集権化*
- 集権化された管理、階層的および機能的な内部組織、そして*垂直的統合*
- 企業内における労働者の統合度が高く、行政的管理に基づいた労働組織および労務管理の特定の形態（ファヨール＝テーラー主義的遺産、Hatchuel, 2004）[11]

この最後の側面は特に重要である。企業内での従業員の統合度の高さは、産業的発展の重要な特徴の一つである。それは、賃労働ネクサスの構築と密接に関連してきた。そして、また労務管理の新しいシステムや、*企業内で知識やスキルを管理*するための法的および組織的手段を整え、実行する必要があった。後に見るように、知的財産権レジームの発展は、こうした*発明活動の内部化*の動向と関連した進化の一つの構成要素である。

企業の変化は、イノベーションやR&Dの制度化や専門化の一般的なプロセスと相互作用する（Noble, 1977; Mowery and Rosenberg, 1998）。知識の生産は、次の二つのドメインで実行される。一方で、それは、会社—基本的には大企業—であり、*技術的*知識の生産および発明・イノベーション活動の中心的な場である。他方で、—大学や公的機関の研究所によって構成される—有力な公的研究システムであり、そこでは*科学的*活動に集中されている。実際に、学術機関、とりわけ大学システムの発展は、法人資本主義の登場に伴った変化のその他の重要な側面である。明らかに、それは、企業領域を支えるものとは全く異なった制度的基礎の上に立っている。つまり、自由に流通することができる公的知識の生産を目指した非営利的な組織であり、彼ら自身の特殊なルールによって統治される。このようなシステムでは、論文発表や口頭報告を通して知識が素早く公開される。こうした行動は、科学者集団にとっての行動規範であり、優先的な報酬システムによって動機づけられたり、またその後で自由に共同研究が進められたり、研究仲間によってレビューされる。優先的報酬システムは古い歴史をもち、18 世紀以来、科学者集団に影響を与えてきた（Merton, 1973）。しかし、その報酬システムは、科学の制度化と専門化のプロセスによってかなりの程度強化され、体系化された。

したがって、20 世紀におけるイノベーションと研究の制度化と専門化は、元々は、「技術王国」と「科学共和国」という*二元的な財産権レジーム*に基づいていたと言える（Dasgupta and David, 1994）。このような二元性は、特に、特許取得の対象となる活動範囲を設定することになった。つまり、特許は*発明*（例えば、技術的装置）に関して登録可能であり、知識とりわけ基礎的な科学的*知識*には認められなかった。

知的財産、とりわけ特許システムは、これらの制度的変化の文脈のなかで考察されなければならない。その発展は、製造スキルと知識の生産および*専有化*において、そして発明およびイノベーションの活動において、大企業の重要性がますます増大していることと密接に関連する。

2-2　特許システムの進化：個人主義の知的財産権レジームから企業主義的レジームへ

形式的には、上で見たように特許システムの基礎には、本質的な変化があまり見られなかったが、そのシステムの性格や内容は、劇的に変化した。システムの焦点は、個人から企業へと移ると同時に、その目的も、個人の発明家を擁護するためのものから、今や発明とイノベーションの中心的な拠点となった企業を支援するためのものになった。この焦点の移動を理解するためには、制度的補完性の観点から分析する必要がある[12]。特許システムの性質とその経済的含意は、それを別々に考えては完全に把握することはできない。経済を構成するその他の「制度諸形態」と特許システムが、どのように結びついているのかを考慮することで初めて理解することができる。もちろん、そのなかでも、特に重要な制度諸形態は大企業、そして後に見るように、賃労働ネクサスの形成や（生産物）市場の構築である。その他にも、後の「ポストフォーディズム」時代に極めて重要になった側面である金融主導型資本主義の出現や金融ドメインの構築が重要である。

19 世紀の終わりから、ビジネスの世界は戦略的資産として技術的知識の重要性に気を配るようになった。特に、こうしたことは、電気・電子産業および化学産業といった当時、最新の科学に基づいた最重要産業において見られた。したがって、企業によるこのような知識の専有化と開発をめぐる状況が重要になった。こうしたことは、二つの主な問題をもたらした。（1）技術的知識やスキル、特に従業者によって生み出され、所有される知識やスキルを獲得し、管理し続ける方法、；（2）特に、1890 年のシャーマン法によってアメリカで反トラスト政策が増えるなか、知的財産によってもたらされる独占権を利用する方法。

知的財産と労働レジーム：従業者発明家の地位

19 世紀終わりから 20 世紀初めのアメリカでは、個人の独立した発明家が減少し（Lamoreaux and Sokoloff, 2005）[13]、

---

[11] もう一つの重要な側面は、経営者の権限の増大に関連した統治（ガバナンス）システムである。これは、企業の経営者理論によって強調されてきた。それは、経営階層組織の内部発展と同様に、金融市場の変化にも結びついており（Berle and Means、Galbraith を参照）、そしてある支配的な法的形態、つまり（公的）企業に基づいている。しかし、この点は、ここでは考察されない。

[12] このような見解は、特に資本主義の多様性に関するいくつかの制度主義的研究によって展開された（Amable, 2003; Aoki, 2001; Hall and Soskice, 2001）。

[13] 20 世紀初期の特許システムの変化は、おそらく、個人発明家による特許申請の減少をもたらした。特許局の活動形態に関するこれらの改革は、結果として、特許申請のプロセスをより複雑にし、より費用がかかる形式主義をもたらし、個人発明家にとっては不利になった（Nobel,

そして先に回顧したように、大企業が現れ、発明およびイノベーション活動がその企業内に統合された。こうしたことは、「イノベーション工場」と呼ばれるような、発明とイノベーション活動を合理化し、「ルーティン化」した企業内 R&D を引き起こした。より一般的に、従業者の企業内への統合度を強めた、大規模な統合企業や新しい産業組織形態の登場は、従業者の技術や知識—つまり「人的資本」—を、最新の管理組織によって、いかに専有化し、管理するかという問題を引き起こした。スキルや暗黙知の利用は、新しい組織形態、とりわけテーラー主義的方式のテーマとなった。従業者によって開発された（特許取得可能な発明に至るような）より形式化された技術的知識の専有化や、イノベーション活動に携わる新しい従業者カテゴリーに特化された知的スキルの専有化は、労働法の変化を通して，とりわけ特許所有権を統治する法律の変化を通して、部分的に実現された。こうしたことは、特に、われわれが本論で興味を抱く側面である。

企業による従業者の特許の専有化は、19 世紀から 20 世紀にかけて徐々に確立された[14]。発明活動が企業内で行われる際、問題となるのは、*生み出された知識を誰が所有するか*である。特許がまだ個人によってしか法的に登録できなかったという事実は、その後の所有者が実際に誰であるかという問題にあまり影響を及ぼさなかった。19 世紀の間は、発明家自身が特許の所有権、したがってその特許に関わる全ての権利を保持するとわざわざ言わなくとも、うまく機能していた。*たとえ彼が企業に雇われていたとしても*である。こうしたことは、知的財産権の個人主義的概念と一致していた。この概念は、労働の成果や個人能力に対する個人の自然権に基づいており、そして「プレ・フォーディズム」時代に特有の、個人の才能の産物としての発明に対する「英雄」的な考え方に基づいていた。そして、こうしたことは、上で言及した、個人の独立した発明家による支配的状況と一致した。こうした、企業に雇われていても、発明所有権は発明した者にあるという原則を維持する姿勢は、次のような考え方に基づいていた。つまり、発明の所有権は、知的財産権の法的な原則によってのみ統治される[15]。

しかし、状況は法人資本主義の登場とともに一変した。つまり、企業による発明の専有化が当たり前のこととなった。アメリカでは、従業者の特許に対する雇用主の権利は、二つの原則を伴い、二段階に分けて認められた。一つは、「ショップライト」原則であり、もう一つは今日普及している「事前譲渡契約」である（Cherensky, 1993; Fisk, 1998; Merges, 1999）。

19 世紀中頃に始まった第一段階では、企業は従業者の発明に対して排他的なライセンスを得ることができるようになった。何よりもまず、後に権利となったこ

1977, p. 108）。

14 続いて起こったことについては、主に Fisk(1998)を参照。

15 1840 年と 1880 年の間、「従業者としての発明家の地位は、発明の所有とは無関係であった」（Fisk, 1998）。

のような可能性は単純に次のような考えに基づいていた。つまり、もし従業者が彼の雇用主に彼の特許を使わせる場合、従業者は暗に雇用主にライセンスを譲渡したとみなすことができる。かくして、企業は、従業者の（暗に示された）同意に基づいて、ライセンスの権利を持つ。次に、19 世紀の終わりには、雇用主の権利は全く異なったかたちで、裁判所によって正当化された。つまり、従業者は彼の雇用主のために働く状況のなかで、彼の発明を生み出すと考えられた。この考え方は、「ショップライト」原則をもたらし、雇用主は、従業者に賃金を支払い、そして労働手段を提供することで発明の費用を負担するという事実を強調する。この原則は、企業に従業者の発明を使用する権利を与える一方で、企業は、従業者に特許権使用料を支払わず、従業員は続けて特許所有権を保持した（Fisk, 1998）。

従業者の発明に対する「ショップライト」の漸進的な肯定と、企業におけるテーラーイズムの導入と拡大というこのような動向の共存は、無視できないものである。数々の研究が示したように、テーラーイズムは時間と動作の研究によって、職業労働者から熟練労働を取り上げ、それらを非熟練労働者に振り分け、再分配する巨大なプロセスとして機能した[16]。実際に、テーラーが登場するまでは、生産技術は、何よりもまず、熟練労働者の所有物であり、そして「専売特許」であった。主にコード化されないこのような知識は、見習い制度を通して、労働者のある世代から次の世代へと伝えられた。テーラーの科学的管理法は、もはや経営陣によって決定される分業と組織の形態を押しつけることで、このような状況に終止符を打った。そして、労働の組織化は、熟練労働者—と労働組合—の長きに渡る抗議活動に対して、雇用主は最も効率的な作業形態であると思うものを選択する権利を有するという「経営権」の観点から、雇用主組織によって主張された。かくして、「経営権」と「ショップライト」の確立を目指した闘いは、密接に結びつけられる。こうしたことは、賃労働ネクサスの内容と、製造活動におけるスキル、そして実際には発明の管理と専有化に関するコード化をめぐる対立の戦略的重要性を証明する。

そして、企業が特許の*所有権*、そしてそれに関わるすべての権利を得ることができるようになったその時、重要な変化が起こった。19 世紀末以降、いくつかの判決が、従業者が雇用され、その発明活動に対して報酬が与えられたその瞬間から、発明の所有（単純に使用に対してではない）に対する雇用主の権利を認めた。しかし、（雇用）*契約*に発明の所有権を組み込むドクトリンが確立されたのは、基本的には 1920 年以降であった。1933 年のアメリカ最高裁判所判決は、以下のように、それを明白な原則として提示した：「従業者によって考案された発明に関して、雇用主および従業者のそれぞれの

16 この点について、Taylor (1911, 1971)、Montgomery (1979)、Aitkin (1985)、そしてわれわれ自身の研究、例えば Coriat(1979)、Coriat and Dosi(1998)、Coriat(2000)を参照。

権利と義務は、雇用契約に基づく」[17]。

より一般的に、そして製造活動の枠を超えて見てみると、雇用契約（と労働法）の内容もまた特許所有権レジームの発展に貢献した。Fisk(1998, p. 1181)が言うように、「雇用主は不平を言い、法律家は強調し、そして裁判所はいかなる従業者の発明も雇用主に属するという明示化された協定を施行した」（1998: 1181）。特許所有権を雇用主に与えるという合意は、明示的でありうるし、あるいは暗示的なものとして捉えられもする。こうしたことは、「事前譲渡契約」の原理をなす。つまり、雇用契約を通して、従業者は、雇用主によって提供された資源を使用して、彼の職務のなかで、今後、生み出される発明に関するすべての権利を、彼の雇用主（企業）に譲渡することに同意する。今日、われわれは、科学的および技術的職務に携わるほとんどすべての従業者がこの種の契約下にあるとみなすことができる（Cherensky, 1993）。そして、その契約は、しばしば「追加条項」を含む。この条項によって、企業は、従業者が企業を去った後も、ある一定の期間、元従業者によって登録されたあらゆる特許の所有権を企業の権利として要求することができる（Nobel, 1977）。

より詳細には、今日の法システムは、特許所有に対する企業の権利と、譲渡することのできないライセンスに対する権利を結びつける。前者では、発明家は「発明のために雇用」され（事前譲渡契約の原則）、後者では、主にR&D以外で働く従業員に関して、発明家はその目的のために特別に雇用されたわけではなかった（「ショップライト」の原則）（Merges, 1999）。

こうしたことは、もはや個人ではなく企業に基づいた知的財産システムの形成を作り上げた。このような根本的な変化に対して、次の二つのことを考慮すべきである。

まず最初に、フランスのレギュラシオン学派が賃労働ネクサスと呼ぶものの形成が、この変化において果たした役割の重要性である。法人資本主義の登場とともに、企業と労働の関係に関する新しいシステムが現れ、それはある一定の労働の地位の上に立っている。そのシステムとは、賃労働システムである。それは、内部の労務経営・管理システム（テーラー＝ファヨールシステム）の導入に伴う企業内への労働者の統合と、企業が労働者の活動を管理し、その成果を専有することを可能にする雇用契約という特殊の法的枠組みに基づく。事前譲渡契約の原則は、このような新しい雇用システムの一つの構成要素であり、とりわけ、それは「従業者発明家」と呼ばれる新しい労働者カテゴリーに適用される。注意すべきことは、この労働者の新しい地位は、特許システムの基本的な正当性としてみなされた*個人*の発明活動に対するあらゆる必然的な報酬システムを取り除くことである。企業は、全くの自由裁量で、従業者発明家の報酬形態を定義することができ、「報酬」は給与制度の単なる一つの構成要素になった。こうしたことは、知的財産レジームの企業主導型システムへの完全な移行を再度示す。

二つ目は、知的財産それ自体に関してである。われわれが上で言及した変化の一つの結果は、特許が何よりもまず*企業の戦略的な道具*になったことである。したがって、特許システムの性格および経済的結果は、企業がそれを利用するその仕方によって決まる。ついでに言えば、われわれは、同じ事を著作権システムに対しても言うことができるであろう。特に大企業のような会社にとって、特許システムは何よりもまず、市場をコントロールするための一つの道具である。このような側面は、20世紀の初めに確立され、例えばベルシステムや（ベルの様々な利害関係社を統合することによって1900年に設立された）AT&Tの戦略によって例証される[18]。特許ポートフォリオの形成という積極的な戦略を通して、ベル社は電話・通信セクターの全体を支配するに至った。また別の例が、GE（General Electric）の戦略によって示され、ベル社と同じような仕方で、20世紀前半に渡って、（その他の分野の一つである）フィラメント電球の技術全体をコントロールしようとした。法人資本主義の到来とともに、諸会社によって進められた「パテントプール」の発展もまたそして何よりもまず、カルテル化の一つの道具であり、そして参入障壁を作ることで、産業をコントロールするためのものであった[19]。こうしたことはまた、知的財産システムの性格をラディカルに変えたと同時に、特許システムと独占禁止規制の関係という、もう一つの問題を引き起こした。

知的財産と競争

機械エンジニアで特許の法律家でもあり、20世紀初頭に重要な役割を果たしたPrindleは、産業界における特許の見方をとてもはっきりと正確に表現した：

「特許は競争をコントロールする最適で最も効果的な手段である。それらは、しばしば、生産コストを無視した価格を定めることを特許の所有者に可能にさせるような市場の排他的な支配力を与える・・・特許は排他的独占の唯一の法的な形態である。」[20]

これまで見たように、とりわけ当時の新興産業で活動する大企業は、競争をコ

---

17 アメリカ合衆国対ダブラーコンデンサー社裁判、289 US 178、187(1933)。Fisk(1998)によって引用。

18 Nobel(1977, p. 91-95)参照。

19 適当な例として、1920年に設立され、AT&T、GE、RCA、United Fruit、American Marconi and Westinghouseのような企業が集まったラジオパテントプールがある。Nobel(1977)およびDanielian(1939)を参照。

20 Edwin J. Prindle(1906), "Patents as a Factor in a Manufacturing Business", Engineering Magazine, XXXI(september), p. 809-810, XXXII(october), p. 90。Nobel(1977, p. 89)によって引用。Prindleは次のように付け加えた：「もし特許が製品に取得できないならば、[. . .]製品を造るプロセスに特許が確保されるべきである[. . .]そしてもしこれらの方法のどれもが可能でないならば、何らかの方法で、その製品と、何か他の製品、プロセスあるいは機械の特許を結びつけることができないかどうか考慮すべきである」。

ントロールする手段として特許を体系的に使用しながら、Prindle の教えを実践した。特許は、まさにその性格に基づき、特許所有者に（一時的な）独占を与える。しかし、こうした特徴は、さらに進んだ。企業は、市場、技術あるいは産業をコントロールするために、単独であるいは（例えばパテントプールの契約を通した[21]）企業グループで、（継続的に更新される）特許ポートフォリオの所有を体系的に活用した。Machlup（1958）が注記するように、特許の有効期限を越えても産業をコントロールし続けるために、様々な手段がとられた。例えば、特許を登録する前の発明を使用したり、発明を進めるために次々と特許を申請したり、有効期限を越えても延長できるライセンス契約や、（「かさの特許」のような）産業全体を対象とする広範囲に渡る特許を登録するなど。産業的および商業的戦略の一つの道具としての（時々著作権や商標に結びつけられる）特許システムの様々な使い方は、それ自体、ある特定の研究の十分な素材となるであろう。これらの手段は、法人資本主義の早い時期から、順調に発展した。

もちろん、こうしたことは、当然、競争の規制に関する問題を引き起こした。再考の余地が企業に与えられ、そして知的財産システム自体の機能は、例えば強制実施許諾（compulsory licensing）の分野では、特に反トラスト政策に、そして一般的には国家干渉に依存する。

シャーマン法の適用状況は、20 世紀を通して、かなり異なっていた（Kovacic and Shapiro, 2000）。もし、知的財産戦略と反トラスト政策の相互関係に焦点を当てるならば、Noble（1977）と Kovacic and Shapiro（2000）に描かれているように、われわれは三つの異なる期間に分けることができる。

大まかに言うと、20 世紀初めまで、シャーマン法は、知的財産に関しては、それほど厳密に適用されていなかった。この期間、特許所有者は、彼らの独占的な立場を利用することにほとんど制約を受けなかったようだ（Jaffe and Lerner, 2004, p.96）。かくして、1902 年、アメリカ連邦最高裁判所は、次のことを規定した：「一般原則として、合衆国の特許法の下では、特許権の使用あるいは販売は、全く自由である。これらの法が対象としているのは、独占についてである。」[22]

反トラスト政策は、1915 年からしばらくの間、さらに緩和的でさえあった。連邦最高裁判所の判決は、馴れ合いと協力の慣行に対して比較的寛容な態度を示した（Kovacic and Shapiro, 2000）。こうしたことは、特に 1929 年の大恐慌後の自由主義信仰の相対的な低下に関連づけられうるし、そしてまた、第一次世界大戦の経験に特に結びついた「産官関係の『連合主義的』視点の飛躍」にも関連しているであろう（Kovacic and Shapiro, 2000, p. 46）。このことは、次のような状況が見られた理由の一部を説明する。というのも、この時期、反競争的な性格をもつ民間のパテントプールと、しばしば強制実施許諾とともに、国家の利害に適うと判断された企業間の協力を促進する政府によって作られるパテントプールを、同時に観察することができたからである。前者のタイプのパテントプールの一つの例は、AT&T、GE、RCA、United Fruit、American Marconi、Westinghouse が集結した 1920 年代の「ラジオのパテントプールに関する合意」である（Noble, 1977, p.93）。後者のパテントプールのタイプは、とりわけ二つの世界大戦期間に、新兵器開発を加速させるために協力することを企業に強いる手段として、連邦国家によって取られた。したがって、例えば、第一次世界大戦期間、アメリカ陸軍と海軍の特許部は軍需産業と航空産業におけるパテントプールを奨励した（Nobel, 1977, p.106）。

1940 年あたりから 1970 年代までの期間は、とくに興味深くそして重要な時期であった。この時期は、シャーマン法の原理の適用によって、反トラスト政策が、最も厳しくなった時期である。カルテルの形成や独占的地位の悪用は、はるかに厳しく取り締まられ、そして合併やテイクオーバーの実施は、より厳密に管理されるようになった。こうしたことは、知的財産にもきっと影響を与えたにちがいなかった。そして実際に、戦後の時期は、制度的補完性の重要性を反映したある特定の環境によって特徴づけられ、またこの時期は、イノベーションのダイナミクスを理解する上でも重要であった。例えば、この時期は次のような特徴をもった（Mowery and Rosenberg, 1998）：

—すぐ上で言及したような、厳しい反トラスト政策。これは、企業にとって、関連した活動や技術をもつ他企業を乗っ取る（テークオーバーする）ことを困難にし、結果、とくに大企業では、内部 R&D への依存度を高めるようになった。

—比較的寛容な知的財産レジーム。これは、一部には、（トランジスターの場合のように）強制実施許諾システムをしばしば強いる政府の活動にも起因するし、また反トラスト政策の脅威に直面する企業の行動にも起因した。Mowery and Rosenberg(1998, p.43)が観察したように、「公開ライセンス（liberal licensing）戦略とクロスライセンス（cross licensing）戦略は、反トラスト訴訟の副産物」であった。こうしたことは、とりわけ新たに現れつつあるハイテク産業（マイクロエレクトロニクス、マイクロコンピュータ、ソフトウェア）における、技術的知識の普及や新しい企業の出現を促した。アメリカにおいて、このような状況がイノベーションのダイナミクスに与えた効果は周知である。

シカゴ学派の影響が大きくなるとともに、1970 年代に姿を見せ始め、1980 年代にはしっかりと形になった経済的および政治的変化は、知的財産レジームを方向転換させ、ほぼ 180 度異なった方向に向かわせた。そして、この変化は金融主導型資本主義の登場と一体となって、新知的財産レジームとみなすことができるものを導いた。

[21] Machlup(1958, p.11)を参照。

[22] E. Bennet & Sons 対 National Arrow 社裁判、186 U.S. 70, 91(1902)。Jaffe and Lerner(2004, p. 96)によって引用。

第3節　1980年代：新知的財産権レジームと金融の役割

この節でも、前節のように、より広範な産業構造の変化の観点から、知的財産の変化にアプローチしなければならない。これらの変化の中心では、ビジネスモデルの進化が見られる。例えば、生産システムの中心的存在としての「チャンドラー的企業」、つまり大規模な*統合*企業の相対的な衰退が見られた[23]。まず最初に、大企業内では、垂直的分解の動きが見られた。つまり、大企業は、「戦略的」活動とみなす限られた数の活動に集中する傾向があった。第二に、小規模企業の力強い成長が現れた。これらの企業は、とりわけハイテク産業や自然科学産業に特定化され、企業内統合度も低かった。こうした企業のなかには、スタートアップ企業も含まれ、それらはイノベーションのダイナミクスの源泉になった。これらの企業は、基本的に—そしてときにはもっぱら—ある一定の技術的、あるいは厳密に言うと*科学的*知識の資本の上に成り立つ[24]。

このような発展は　チャンドラー的企業の確立と覇権の時期を特徴づけたものの対極として、ある程度、解釈することができる。われわれは発明活動がかなりの程度、外部化される動きを目にした。より一般的そして基本的レベルでは、経営者の「見える手」によって果たされる役割もまた減少した。それは、ある識者によれば、自由な市場関係の見えざる手が好まれたり（Langlois, 2000, 2004）、別の著者によれば、長期的関係（Lamoreaux et al., 2003, 2004）あるいは様々な形での協力関係（Sabel and Zeitlin, 2004）といった新しい企業間関係が好まれたからである。こうしたことは、とくに技術、知識、そしてスキルをもつ企業間取引の増大として現れた。これらの変化のもう一つの重要な特徴は、われわれの目的にとっても極めて重要なものである。つまり、このような新しい産業構造では、フォーディズムの*経営*資本主義時代には大企業の内部で行われた資本の蓄積や分配、あるいは（R&Dへの投資のも含めた）投資の選択は、今や、かなりの程度、金融市場やそこで働く経済主体（エージェント）によって行われる[25]。

このような状況のなかで、われわれは知的財産レジームに起こった変化を位置づけなければならない。そして、それは、これらの変化がどのように起こったのか理解するために必要なことである。1970年代初期から始まった時期は、知的財産レジームの重要な変化とともに、新しい進化も示した。この新時代は、次の三点によって特徴づけられる：

—最初に、法および判決の変化は、特許対象物の範囲を劇的に拡大させ、そして特許やその他の知的財産権の所有者に与えられる権利を強化した。

—同時に—このようなプロセスは、それが初めて現れそして初めて確立されたアメリカにおいて最も重要であったけれども—金融市場の規制に関して、いくつかの重要な変更が起こった。知的財産の変化と相乗作用を起こして、これらの変更は新しい制度的補完性の形成と、そして特許の登録と使用に関する慣行のこれまでにない新しい特徴を引き起こした。

—最後に、これまで最先進国にだけ普及した知的財産レジームのタイプが、世界中に拡大した。この知的財産法のグローバルな調和プロセスは、歴史上で最初の国際的な知的財産レジームの確立を象徴する1994年のTRIPS協定の調印で頂点に達した[26]。

これらの変化がもたらした最も重要な結果の一つは、知識の商品化に向けて、大きく前進したことである。これは、特に次の二つの全く新しい現象に起因する：(1) 基礎研究に専念する企業の登場であり、Rosenbergが注記するように、それは今までほとんど見られなかった傾向であった[27]。(2) イノベーション企業のための資本市場が形成された。これらの二つの重要な現象と関連して、この時期はかくして、知識市場の仲介者としてまた操作の担い手として、キープレーヤーになった金融の参入によって特徴づけられた。

以下では、まず初めに、1980年代以降の時期に新たに登場したものと、それらがどのように新しい知的財産レジームの誕生を特徴づけるのかを見る。その後で、われわれは知識市場の発展に対して、この新レジームがもたらしたいくつかの重要な結果を示したい。

3.1　新知的財産レジームのいくつかの特徴

これまでに描写したように、この新しい知的財産レジームは、法と判決の変化による複合的な効果を通して確立された。そして、最も影響を及ぼした変化が、以下にあげるものである[28]。

---

23 このテーマに関して、そしてそこから引き起こ出された疑問や議論については、Lamoreaux et al. (2003, 2004)、Langlois(2003, 2004)、Sabel and Zeitlin(2004)参照。

24 下記を参照。この点についてより詳細に展開されている。

25 このことは、新しいコーポレートガバナンス原理の核心である株主価値原理によって引き起こされる経営形態の変化によって、部分的に説明される。これらの変化は、結果として、かなりの程度の利潤が企業から離れて、金融回路に供給された。

26 これは新時代における重要な側面であるが、ここでは取り扱わない。TRIPS協定がどのように新しい*国際的*知的財産レジームの形成に影響を与えたのかという最近の解釈については、Orsi and Coriat(2006)を参照。

27 Rosenbergによれば、大企業にとって、企業内である程度の基礎研究を行うことはまれではないし、それは企業がイノベーション能力を維持するために必要な「研究開発能力」(absorptive capacity)の一部である。しかし、知識の「公共財」としての性格を考慮すると、長期的使用可能性の状況が保証されえないゆえに、*基礎研究に完全に専念する企業*は「まれ」である（Rosenberg, 1990）。

28 下に続く段落は、われわれのこれまでの論文（Coriat and Orsi, 2002, 2005）のなかで既に論じられた部分から取り出したものである。それらは、Orsi(2001)において最初に示されたいくつかの基本的な要点を発展させ、整理している。ここでは、これらの諸要素を最新なものにし、

特許法の改正

一つの重要な変化は、新しいアクターに対して特許領域（と一般的には知的財産権領域）の扉を開いたことである。実際に、これらの新しいアクターは、*大学や学術的な研究センターであり*、—研究が全くの公的な資金援助に基づくときでさえ—*それらは新しい規則によって自分たちの研究成果に特許登録をすることが可能になった*。この進歩は、1980年のバイドール法の制定とともに実現した。この有名な法（その妥当性はまだ依然として議論されているが）は、多くの新しい、そして補完的な法案を施行した。まず最初に、この法律は、公的な資金援助に基づいた研究の成果に特許を与えることを許可した。次に、これらの研究所が民間企業に*排他的ライセンス*を売ることを可能にし、またそれら企業と「ジョイントベンチャー」を設立することを可能にした。ジョイントベンチャーの設立に関しては、関連する知識を利用する目的の下、（ライセンスの形で、第3者にその知識を売る）直接取引を通してか、あるいは需要のある製品を開発するために知識を使用することで形成される。これらの法案を支える（理論的）根拠は、議論の余地があるかもしれないが、しかしこの法律が大学の研究所によって登録された特許数の増加に与えた影響は、確かに目を見張るものであった。たとえ、これらの特許が比較的限られた大学に集中化していたとしてもである（Mazzoleni and Sampat, 2002; Mowery and al., 2004）。

バイドール法によってもたらされた変化の重要性を、強調しすぎることはない。これまでの不可侵であった公共政策の原理を撤廃するという直接的意義に加えて[29]、バイドール法は、学術的研究の商品化に大きな勢いを与えた。公的な資金援助を受ける多くの研究所では、特許登録のレースは組織的活動の様相を呈した。かくして、技術移転センター（Technology Transfer Offices: TTOs）が設置された。その目的は、第三者（しばしばベンチャーキャピタルに資金援助された企業）に特許を販売するためであり[30]、あるいは特許を開発するために彼らとジョイントベンチャーを立ち上げるためであった。基礎的研究に最大限に専念する（そして、しばしば最良の成果をあげる）大学の周りでは、学術研究所からの「スピンオフ」（分離）が多く見られた。

バイドール法によって始まったこの傾向は、アメリカ議会による知的財産に特化された司法制度の設立という、もう一つの重要な法のイニシアティブによってさらに活気づけられた。それが、今や知的財産を含むすべての訴訟事例を審理する責任を負う連邦巡回控訴裁判所（Court of Appeals for the Federal Circuit: CAFC）である。

このイニシアティブは、極めて重要な余波を含んでいた。しばしば反トラスト原則によって強く印象づけられ、特許に基づいた独占擁護論に対して公然と反対した伝統的な裁判所から、知的財産に関する仲裁のすべての権限を排除した。その結果、CAFCの導入は「プロパテント」政策とそのルール化を肯定する象徴的存在となった。これらの原理やルール化は、後に、新しい知的財産レジームを確立し、強固にするうえで、重要な役割を担った。あるアナリストが最近、CAFCによって促進される政策を分析した長い論文のなかで次のように述べた：FC（連邦巡回控訴裁判所）は、数学の算法、観念的段階、印刷物、そしてビジネス方法のような発明に関する特許を否定した原理を次々と廃止していった。いくつかの原則を除いて、アメリカでは、特許対象は、今や、人間の経験と同じくらい広範囲であろう」（Thomas, J. R., 2006）。

（しばしばアメリカ連邦最高裁判所自身によって着手されあるいは承認される）新しい法理学的アプローチによって立証されたこのような変更は、かくして知的財産のあらゆる面に影響を与えた。そして、これらの変更はいつも、特許所有者に与えられる権利の性格や重要性を強化し、一方で「模倣者」に科される罰金や処罰をより厳しくした[31]。

判決の変化

しかしながら、われわれがここで取り上げたレジームの実際の変化を正当化する、レジームの深さや幅に関する重要な変化は、次の事実から派生する。それは、（20世紀終わりの科学的および技術的革命に対応する）2つの重要な分野において、これまで排除されてきた対象にも、特許資格の扉が開かれたことである。それらは一方で*ソフトウェアとコンピュータープログラム*であり、他方で*遺伝子や生命体*である。

とりわけ重要なのことは、これらは、1980年代に主な技術的発見やイノベーションが起こった二つの重要な分野だということである。それはまるで、アメリカが自国の企業の産業や商業を保証する手段として、これらの新しい分野において、ずっと広範で厳格な新しい知的財産レジームを利用しようと意図したかのようで

そして本稿の目的に照らし合わせて配置した。

29 バイドール法の制定以前は、公共政策は比較的明確な原理にしたがって組織されていた。つまり、公的資金は、（主に大学や公共機関の研究所での）基礎研究に向けられていた。そして、イノベーション活動の関係者は、それらの大半の成果を自由に入手することができた。他方で、（自己資本に基づく）民間のイノベーターは、特許を通した一時的な独占状態により収入を得た。このような（基礎研究に対する資金援助と民間機関による発明に与えられる特許に基づく）「二分類」は、Arrow(1962)によって提起された発展理論の線にある程度沿って推移している。Arrowは、こうした二分類を、特許を許可することに対して、その一方での集団的幸福を保護する一つの手段であるとみなす。公的資金援助に基づく研究の成果に特許を許可することで、バイドール法はフォーディズム時代から続いた「公開科学」の重要な原理を崩した。この意味において。バイドール法は、長い間この分野の公共政策を支えてきた「幸福」の原理とは、全く相反するものである。

30 この点に関しては、後に続く小節で詳しく考察される。

31 起こった変化のより詳細な説明は、Coriat(2002)、Coriat and Orsi(2002)、Jaffe and Lerner(2004)を参照。ゲノム学およびバイオテクノロジー分野で起こった変化は、Orsi(2001)によって、極めて詳細にそして正確に説明されている。

あった。そのために、企業に対して、これまでのような自身の発明だけではなく、アメリカの公的な研究所から生まれる発見や基礎研究のすべての領域を利用する排他的権利を与える必要があった[32]。

—ソフトウェアやコンピュータープログラムの分野では、裁判所による一連の判決によって、全く新しい状況が現れた。まず、著作権（コピーライト）によって保護されてきたソフトウェアは、今や特許による保護が可能になった。そして、これらの特許は、徐々に外へと広がっていき、最終的には*連立方程式の使用に関する算法*さえ対象にした。ここでの重要な点は、このような進化によって、プログラマーやソフトウェア開発者のコミュニティを通して広く使用される「一般的」知識の要素に対しても、特許申請することが可能になったことである。しかし、これは、多くの専門家が危険な状況と言う状況を作り上げた（下記を参照）。最後に、1990年代、とりわけ（1998年にCAFCによって下された）*State Street Bank と Signature Financial Group* の有名な裁判に対する判決の後、営業の手法や金融サービスに関連する自動化プロセス（automated processes）といったビジネス方法にも特許資格を拡大していった[33]。しばしばこれらの分野の第一人者であるアメリカ企業は、コンピューター研究集団によって広く使用されてきたプロセスを利用するための排他的権利に代表される多数の特許を所有していた[34]。

—しかし、特許に関する進化が最もラディカルで、最も影響力が大きかったのが生命科学の分野である。ここでの突破口はまず、GEに対して、遺伝子工学によって作り出された油膜を残さずに食べる微生物に特許申請することを許可した有名な Chakrabarty 判決によって開かれた。この決定は、バイドール法と同じ年（1980年）に、連邦最高裁判所によって下されたが、しかしそれまでに、何年もの間、法的論争が行われ、そして様々な裁判所によって繰り返し判決が下された。そして最終的には、遺伝子や遺伝子の部分的配列のような人体の限定した要素を含んだ生命体の特許資格が認められた。そして今やアメリカでは、米国特許商標庁（US Patents and Trademark Office: USPTO）が指摘するように、「*ある遺伝子を発見した人は誰でも、たとえそれらの有用性が実証されていなかったとしても、あるいは唯一つの有用性でも示されていれば、その遺伝子に対して、そしてその遺伝子の何らかの利用可能性に対して特許を取得できる*」（USPTO, 2001）。現在まで、5万件以上もの特許が遺伝子の配列や部分配列に与えら、もしくわ申請された。

明らかに、こうしたことは、真の知識の商品化への道を開いた（Orsi, 2002; Orsi and Moatti, 2001）。この知識の商品化が一般的知識（例えばコンピュータープログラムの基礎として使用されている算法）を、あるいはさらに重要なこととして、（ヒトゲノムのような）「基礎研究」を含めていようがいまいが、これまで公開科学 Open Science の分野に含まれたすべての知識領域は、もはや、排他的独占権によって飲み込まれ、結果として市場の金融取引の対象となった[35]。

そして、こうしたことは、同時に進められる金融市場の規制改革によって悪い方向へと向かった。この改革は、以上のような知的財産に関する変化と共鳴し、それを補完することで、知識市場の展開に対してまったく新しい状況を作り出した。

3.2 金融と知的財産権の新しい制度的補完性と、知識の商品化への新たな追い風

ここでの重要な点は、知識が（将来の収入を約束する、需要が見込める知的財産権という形で）商品へと転換されることによって、金融資本が知識の生産に参加することに対して、寛大な状況が作り出されたことである。バイドール法のおかげで、しばしば大学の研究所から起こる新しいスタートアップ企業が、（知的財産権を通して）市場で需要が見込める権利を所有するその瞬間から、金融資本の活動に対して機会（好機）が生まれる。

金融規制は、基礎研究分野への金融主体の参入を促進し、活性化するように変更された。最も重要な動向は、1984年にアメリカ証券業協会（NASD）[36]によって

---

32 そのような変化が起こった理由は、その時期（1980年代）の政治経済のなかで追求されなければならない。この時期、アメリカは、競争力の著しい低下に直面していた。この点については、Coriat and Orsi(2002)、および Scherer(2006)による最近の詳細な研究を参照。

33 ソフトウェア分野の知的財産権の進化やその重要性については、Liotard(2002, 2004)、Dreyfus(2006)によって詳細に分析される。

34 このような新しい状況は次のような別の結果をももたらした。つまり、多くのインターネット企業は、コンピューターの方式に関する特許やその他の知的財産権のような無形資産に対する金融市場の評価に基づいて成長した（下記参照）。

35 認可された特許がしばしば「広範囲」であるゆえにいっそうそうであった。言い換えればそれらは、実用性が実証された発明を対象にしているのではなく、広範にわたる将来の利用可能性のある特許を対象にする。（将来の発明のインプットとしての）基礎的な知識自体に特許を与えることで、アメリカの裁判所は、現存し、公開されている発明だけを保護するのではなく、既に特許を有する知識の使用から生まれるような、可能性があり、まだ仮状態である発明すべてをも保護する。Myriad Genetics 社と、キュリー研究所を含めたいくつかのヨーロッパの研究組織の争いは、新しいドクトリンの結果を示す一つの最適な例である。遺伝性乳ガンの原因遺伝子（BRCA1）に関わる特許を所有しているという理由で、このアメリカの企業は検査道具一式の排他的使用を押し付けようとした。一方で、世界中の多数の研究所はそれぞれの検査方法を発展させ、利用しており、コストパフォーマンスの面でも優れていた。しかし、Myriad 社はこれらの研究所を相手取り、排他的権利を得るために訴訟を起こした。このケースの分析とその結果は、Orsi and Coriat(2005)で扱われている。

36 National Association of Securities Dealers。この協会は、米国証券取引委員会（Security and Exchange Commission: SEC）の許可の下、ナスダック市場の取引を統制し、その公正な取引を管理する団体である。

下された決定であった。それは、*赤字企業*（loss-making firms）であっても、それらの企業が知的財産権によってはっきりと目に見える形で、高度な「無形資産」を持っている場合、上場することを許可した。かくして、「Alternative 2」として知られるこの規制は、このタイプ（赤字であるが知的財産権のストックをもつ）の企業に対して上場する可能性を与えたが、その上場できる市場は、もはや流動資産が不足し、魅力のない店頭市場（"over the counter": OTC）ではなく、最先端であり、最も魅力的なナスダック市場であった[37]。

金融分野におけるその他の法および規制の変化もまた、赤字であるが、しばしば資産として知的財産権を所有し、大きな可能性を秘めたイノベーション企業が上場するナスダック市場の資金を確保するために、重要な役割を果たした。とりわけ、年金基金に一定の制約を課す「プルーデントマン」（prudent-man）法の改正は、*年金の一部をハイリスクの債券や資産に投資する*という以前は禁じられた行為を可能にした。このように、とりわけ 401K 法が制定された後、にわかに活気づき、年金基金には莫大な流動資産が集められたが、そのいくらかは、多数の新興企業を促進するために、金融市場のなかで利用された。それらの企業は損失を出している一方で、彼らが所有する無形資産に「大きな可能性」を秘めていた（法や規制の変化によってもたらされた年金基金の役割の包括的な分析については Montagne(2006)を参照）。

金融市場と知的財産権の補完性

以上のような結果、アメリカでは、知的財産法と金融市場規制の間に、新しい特異な「制度的補完性」が形成された。

この新しい制度的補完性は、次のようなプロトコルにしたがって作用する：

—公的資金援助に基づく研究成果に特許資格を拡大することによって、大学の研究所は、彼らの活動を商品化するかつてないほどの機会を手にした。そして、こうした特許資格の拡大は、以前は公知（public domain）として自由に入手可能であった遺伝子や、より一般的には基礎研究の成果に特許を与えることを許可した CAFC の裁定によって実現された。それらが、純粋に、そして簡単に、排他的ライセンスというかたちで売られない時、研究所が所有する特許は、いわゆる「概念実証」を確立することを目的にする特定の会社を設立する基盤として使用される。その組織は、まだ基礎研究の成果に基づいて動いてるが、新発見の将来の利用可能性へと向かう。

—年金やその他の投資信託をハイリスクな活動に投資できるようになったことは、ベンチャーキャピタル（危険投下資本）の供給に大きな勢いを与えた。一方で、同時に、ナスダック市場に関する新しい規定は、ベンチャーキャピタリストの資金援助を受ける企業に、その状況から抜け出す新たな可能性を開いた。したがって、ベンチャーキャピタル型企業は、当然のように、今や市場で価値づけられる特許やその他の知的財産権といった形で、高度な無形資産を備えた学術研究所によって設立されるこれらの新しいタイプの「会社」へと一斉に姿を変えた。

商品化の観点から見ると、これらの補完性の効果は驚くべきものであった。知的財産権という資産をもった赤字企業に株式市場の上場可能性を与えたナスダック「Aleternative 2」規定が、新しい知的財産権レジームと組み合わさったことによって、全く新しいビジネスモデルを持つ極めて特定の企業タイプが登場した[38]。

これらの補完性は、結果として、新しく、そしてかつてないほどの資本や援助を新しいタイプの企業に与えたことで、知識の商品化という現象を加速させる新しいものを次々と引き起こした。

知識の商品化への新しい刺激と新しい支援

われわれが目にした最も斬新的な新しさの一つは、次のようなものである。それは、もはや知識だけが（様々な種類のライセンスや使用権利を売ることで）商品化されるのではなく、研究に特化した新しい企業で構成される複合実体もまた商品化された。ライセンス市場と平行して、知識の生産に専念する企業に関する市場も現れた。

このような現象は、次の主な二つの側面をもつ：

—まず、われわれは基礎研究に専念する業の出現を見た。Rosenberg(1990)が記すように、これは、とても「例外」的なことである。歴史上初めて、多数の新しい企業が起こされ、それらは中心的活動である基礎研究に基づいて市場活動に乗り出した。こうしたことが可能になったのは、新レジームが、基礎研究に特許を認めることで、研究に関連する知的財産権もまた売ることが可能になったからである。そして、この種の知的財産権の販売は、新しいタイプの企業の主な商業的活動になった。これらの企業の一つの顕著な特徴は、それらの多くが「有名な科学者」の上に成り立っていることである（Zucker and Darby, 1996）。Darby et al. (1999)が観察したように、彼らの創設チームに（そして彼らの株主に）高名な科学者がいることは、彼らの市販製品（実際には、特許が認められた科学的発見）の品質の信頼性を高める重要な必要条件であったようである[39]。企業の創設者や、あるいは株主のなかに科学者がいること

---

[37] この「Alternative2」がナスダック市場に登場した背景およびその結果については、Orsi(2001)が詳しく扱っている。同時に、Coriat, Orsi and Weinstein(2003)も参照。

[38] この補完性の形成と、それがアメリカでどのように主要なゲノム関連企業を生み出すことに貢献したのかという問題については、Orsi(2001)において詳しく分析されている。

[39] Zucker and Darby(1996)は、スター科学者の数とハイテク企業の市場価値との肯定的な関連性を指摘する。この関連性について、二つの解釈が可能である。(1) イノベーションの成功の確率は、スター科学者の数に関係する。あるいは、(2) 投資家がその関連性を*信じている*。

は、重要な点である。先にあげたように、知的財産レジームのこのような新しい変化は、雇用関係のコード化に関するイノベーションや目新しいものとともに起こった。新設のジョイントベンチャーに参加する科学者の多くは、単なる「従業者」ではなく、また以前のような「発明のために雇われている」という立場にもいない。その新しい点というのは、彼らはまさしく*共同株主*であり、企業のシェアキャピタルのかなりの割合を握っていることである。その目的は、企業が株式を公開したときに投資家の信頼をえるためであり、そして同時に科学者に効率的なインセンティブを与えるためでもある。つまり、研究者／科学者が評価されるのは、彼らの活動が発見の市場取引に結びつく場合—そしてその点において—のみである。

—次に、ある「市場」が成長した。その主な活動は、需要のある製品や収益力のある活動に欠けるが、所有する特許によって「大きな可能性を秘めている」とみなされるこれらの企業を、(特に新規株式公開に関連して) 評価することである。この市場は、多数の媒介者のまわりに組織され、またその市場自体の特殊なプロトコルにしたがって組織される。特許の評価を専門にする「アナリスト」が現れ、彼らは投資家に情報を提供する大規模な金融サービス企業に雇われた。彼らが下した評価は、新規株式公開の目論見書に引用される。また、その目論見書に対して、公募 (public offering) の信頼性を示すために、企業の資産として、有名な科学者がいることも利用される。しかしながら、この種の市場の形成は、発見の質に関する評価に対して、金融界にかつてないほどの権限を与えるという重要な結果をもたらしたが、その判断や選択の妥当性を保証するものは何もなかった。例えば、いくつかのバイオテクノロジー系企業の場合、これらのプロトコルに起因する過剰評価—全体として、ナスダックの上場企業が、一般的な市場で受ける過大評価よりもずっと大きな評価[40]—が、驚くような信用余剰をもたらす。

現在では普通のことであるが、当時では根本的に目新しかった以上のようなことに加えて、新知的財産レジームは、それまでに形成された知識市場に関して、かなり矛盾した役割を担った。というのも、規模的にも、範囲的にも、市場はかなりの程度大きくなったが、その一方で極めて不完全であり、効率性の観点からもかなり問題があった。この新しい市場の特異性の一つは、かなり「川上」の知識を取り扱う点である。例えば、それらは、ゲノム学やバイオテクノロジーの分野の基礎知識であったり、コンピューター分野の一般的知識であったりする。こうした市場は、そこに登場する主体の数や多様性がますます増えていくことで拡大し続ける。大学や公的研究所のまわりでは、知的財産 (TTOs) 領域や金融領域においても、仲介スペシャリストが現れた。金融産業はより複雑になり、そしてベンチャーキャピタル企業に対しては、知的財産権によって代表される無形資産を評価する専門化が登場し、彼らの重要性がますます増大した。特許数の劇的な伸びが市場の主要商品の数を大きく増大させてきたように、こうしたことはすべて、十分に大きくなった市場において起こった。

しかしながら、これらの市場がもつ極めて特殊な特徴は、市場の様々な不完全性に起因する。まず、認可された特許の質の低さが、急激な訴訟費用の増大を引き起こした。また、明白なコンフリクトが表れない時でさえ、イノベーターは、特許権で保護されたものと、そうでないものについて、極めて不確実な状況に立たされている。—Shapiro(2001)が言うように—「特許のやぶ」を進むことは、一つの大仕事となった。したがって、多くの企業は、とりわけ情報通信セクターでは、リスクにさらされると、彼らの協力者やあるいは競争相手とでさえも「パテントプール」を形成することで、可能なところどこでも、それに見切りをつける。バイオテクノロジーの分野では、いくつかの遺伝子配列あるいは研究ツールに与えられた独占権は、イノベーションの発展を大きく阻害するアンチコモンズ (anticommons) の悲劇という現象 (Heller and Eisenberg, 1998) を作り出す恐れがある。

おわりに

われわれがここで進めてきた考察によって、いくつかの点が明らかになった。

まずは、知的財産権の性格や内容における広範な歴史的多様性を見た。本論で考察した時期を通して、われわれは少なくとも三つの全く異なった知的財産権レジームを提示した。したがって、現在の知的財産の「物神崇拝主義」(fetichization) は、どんな歴史的前例もない、最近の現象として登場する。さらに、権利所有者の観点から、あるいは認可された権利の深さや広がりの観点からも、どんな実質的な継続性も見られない。

もう一つの教訓は、これまでに形成されてきた財産権システムは、経済活動、とりわけ企業活動などの他の領域を統治する規制レジームや法システムとの緊張関係や補完関係をもつことで定着し、確立された。労働法、より一般的には賃労働ネクサスや、また一方で競争に関する法律が、法あるいは判例によって決定される知的財産の性格や範囲を定義することに、(しばしば法や規制それ自体の変化を通して) しばしば重要な役割を果たした。

最後に、1980年代に始まるごく最近の動向に焦点をあてると、明らかなことは、—金融主導型資本主義の登場により—知識の商品化に向けた動きは、顕著であり、重要な現象であるが、しかし実際にはその新しいレジームが長期的に存続するかどうかという保証はどこにもない。近年登場した知識を対象とした新しい「市場」は、知識の循環を妨げる、極めて不完全な市場である。

この市場の不完全性の議論は、特に注意を払う必要がある。「公開科学」(open-science) の消滅とともに現れたこれらの不完全性や障害は、様々な反応を引き起こした。例えば、これまでに普及

---

40 そして、2001年に崩壊したドットコムバブルが形成された例外的な時期に観察された価値よりもさらに大きかった。

したいくつかの状況を再建しようとしたり、あるいは新しい文脈のなかで、科学的および技術的情報のより容易な循環を可能にする状況を作り上げることを目指した。かくして、オープンソースの傾向—初めにソフトウェアの分野で生まれた—は、今や、バイオテクノロジーの分野にまで広がっている。同時に、公知を保護し、あるいは拡大するために、多様なイニシアティブがとられてきた。最後に、「創造的共有財産」(creative commons)という名で、われわれは文学や芸術の分野でとられるイニシアティブを観察することができる。そして、それらは、近年、著作権法の拡大によって課される排他的財産（所有）の制約から逃れるためであった。

これで終わりにするが、これらのイニシアティブは、形成されつつある新しいレジームが直面する困難を明らかにする。そして、それらは、まだこれからの道筋や表現の仕方を模索している新しい変化を示すものかもしれない。

参考文献

Aitken, H. G. J. (1985), *Scientific Management in Action : Taylorism at Watertown Arsenal 1908-1915,* Princeton University Press.

Aoki, M. (2001), *Towards a Comparative Institutional Analysis*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts. （瀧澤弘和・谷口和弘訳『比較制度分析に向けて』NTT 出版，2001 年）

Amable, B. (2003), *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford University Press, Oxford, New York. （山田鋭夫・原田裕治ほか訳『五つの資本主義：グローバリズム時代における社会経済システムの多様性』藤原書店，2005 年）

Cooper Dreyfus R. (2006) "State Street or Easy Street : is Patenting Business Methods Good For Business ?", in Hansen, H. (ed), *US intellectual Property Law and Policy*, Queen Mary Studies in Intellectual Property, Edward Elgar, pp. 1-38.

Coriat, B. (1979), *L'Atelier et le Chronomètre*, ed Bourgois, Paris, paperback ed 1994

Coriat, B. (2000) "Competencies, Routines and Command in the Japanese Production System", in Dosi, D., Winter, S. and Nelson, R. (eds), *Competencies, Routines and Dynamic Capabilities*, Oxford University Press.

Coriat, B. (2002), "Le Nouveau Régime Américain de la Propriété Intellectuelle : Contours et Caractéristiques clés", *Revue d'Economie Industrielle,* n° 99, 2ième semestre

Coriat, B. and Dosi, G. (1998), "Learning how to Govern and learning how to solve problems : On the co-evolution of competences, conflicts and organizational routines", in Chandler A.D Jr, Hagtröm P. and Sölvell Ö. (eds)(1999), *The Dynamic Firm – The role of Technology, Strategy, Organization and Regions,* Oxford University Press.

Coriat, B. and Orsi, F. (2005), "Propriété intellectuelle, marches financiers et promotion des firmes innovantes. Un retour sur la nouvelle économie", dans Frison-Roche M-A et Abello, A. (eds), *Droit et économie de la propriété intellectuelle*, L.G.D.J.

Coriat, B. and Orsi, F. (2002), "Establishing a New Regime of Intellectual Property Rights in the United States, Origins, Content Problems", *Research Policy,* n°31, p.1491-1507.

Coriat, B. Orsi, F. and Weinstein, O. (2003), "Does Biotech reflect a New Science-Based Innovation Regime ?", *Industry and Innovation,* Vol. 10, p.231-253.

Chandler, D. Jr, (1992), "Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 6, No. 3, p. 79-100.

Cherensky, S. (1993), "A Penny for Their Thoughts: Employee-Inventors, Preinvention Assignment Agreements, Property, and Personhood", *California Law Review*, Vol. 81, No. 2. (March), p. 595-669

Dasgupta, P. and David, P.A. (1994), "Toward a New Economics of Science". *Research Policy*, Vol. 23, p.487–521.

Danielian, N. R. (1939), *AT&T: The Story of Industrial Conquest*, Vanguard Press, New York.

Fisk, C. L. (1998), "Removing the 'Fuel of Interest' from the 'Fire of Genius': Law and the Employee-Inventor, 1830-1930", *The University of Chicago Law Review*, Vol. 65, No. 4, p. 1127-1198.

Hatchuel, A. (2004), "Rethinking management. A historical look at firms as institutional innovations", *Issues in Regulation Theory,* n°47, January.

Hall, P. A. and Soskice, D. (2001), *Varieties of Capitalism*, Oxford University Press, Oxford, New York. （遠山弘徳ほか訳『資本主義の多様性：比較優位の制度的基礎』ナカニシヤ出版，2007 年，一部所収）

Jaffe, A. B. and Lerner, J. (2004), *Innovation and Its discontents*, Princeton University Press, Princeton and Oxford.

Hansen H. (ed) (2006), *US intellectual Property Law and Policy*, Queen Mary Studies in Intellectual Property, Edward Elgar.

Heller, M. and Eisenberg, R. (1998), "Can Patent Deter Innovation? The Anticommons Tragedy in Biomedical Research", *Science*, Vol. 280, p. 698-701.

Khan, B. Z., and Sokoloff, K. L. (2001), "The Early Development of Intellectual Property Institutions in the United States", *Journal of Economic Perspectives,* Vol. 15, No. 3, p. 233–246.

Kovacic, W. E. and Shapiro, C. (2000), "Antitrust Policy: A Century of Economic and Legal Thinking", *Journal of Economic Perspectives,* Vol. 14, No. 1, p. 43–60.

Kutznets, S. (1966), *Modern Economic Growth*, Yale University Press, New Haven, Conn. （塩野谷祐一訳『近代経済成長の

分析　上・下』東洋経済新報社，1968 年）

Lamoreaux, N., Raff, D. and Temin, P. (2003), « Beyond Markets and Hierarchies: Toward a New Synthesis of American Business History », *American Historical Review*, N° 108

Lamoreaux, N., Raff, D. and Temin, P. (2004), "Against Whig History", *Enterprise and Society*, N°3.

Lamoreaux, N. R. and Sokoloff, K. L. (1999) "Inventors, Firms, and the Market for Technology in the Late Nineteenth and Early Twentieth Centuries", in Naomi R., Lamoreaux, N. R., Daniel M., Raff, G. and Temin, P. (eds)(1999), *Learning by doing in markets, firms, and countries*. Chicago: University of Chicago Press, p.19–60.

Lamoreaux N. R. and Sokoloff, K. L. (2001), "Market Trade in Patents and the Rise of a Class of Specialized Inventors in the19th-Century United States", *American Economic Review*, vol.91, n°2, may, p. 39-44.

Lamoreaux, N. R. and Sokoloff, K. L. (2002), "Intermediaries in the U.S. Market for Technology, 1870-1920", Working Paper 9017, June, NBER Working Paper Series.

Lamoreaux, N. R. and Sokoloff, K. L. (2005), "The Decline of the Independent Inventor: A Schumpterian Story", NBER Working Paper No. 11654, September. http://www.nber.org/papers/w11654.

Langlois, R. (2003), "The Vanishing Hand: The Changing Dynamics of Industrial Capitalism", *Industrial and Corporate Change* N° 2.

Langlois, R. (2004), "Chandler in a Larger Frame: Market, Transaction Costs and Organizational Form in History", *Enterprise and Society*, N°5.

Liotard, I. (2002), "La Brevetabilité des logiciels : les étapes clés de l'évolution jurisprudentielle aux Etats Unis", *Revue d'Economie Industrielle*, n° 99, 2ième trimestre.

Liotard, I. (2004) "Les brevets sur les méthodes commerciales : état de lieux et perspectives économiques", *Propriétés Intellectuelles*, N°11.

Machlup, F. (1958), "An economic Review of the Patent System, Study of the subcommittee on patents, trademarks and copyrights of the Committee on the judiciary United Sates Senate", Study N° 15. United States government printing office, Washington.

Machlup, F and Penrose, E. (1950), "The Patent Controversy in the Nineteenth Century", *The Journal of Economic History*, Vol. 10, n°1, May, p.1-29.

Mazzoleni, R. and Sampat, B-N., (2002), "University Patenting: An assessment of the Causes and Consequences of Recent Changes in Strategies and Practices", *Revue d'Economie Industrielle*, Special Issue, 2002, p. 233-248.

Merges, R. P. (1999), "The Law and Economics of Employee Inventions", *Harvard Journal of Law & Technology*, Vol. 13, No. 1.

Merton, R. K. (1973), *The Sociology of Science: Theoretical and Empirical Investigations*. N.W. Storer, ed. Chicago: University of Chicago Press.

Meyers, S. (1992) *The Five Dollars Day.* Princeton University Presse.

Montgomery, D.(1993), *Workers Control in America*. Cambridge University Press.

Mowery D. C., Nelson, R. R., Sampat, B. N. and Ziedonis, A. A. (2004), *Ivory Tower and Industrial Innovation. University-Industry Technology Transfer Before and After the Bayh-Dole Act*. Stanford University Press.

Mowery, D. C. and Rosenberg, N. (1998), *Paths of innovation*, Cambridge University Press, Cambridge ans new York.

Noble, D. F. (1977), *America by Design. Science, Technology and the rise of Corporate Capitalism*. Alfred A. Knopf, New York.

Orsi, F. and Coriat, B. (2005) "Are Strong Patents beneficial to Innovative Activities – Lessons from genetic testing for breast cancer controversies", *Industrial and Corporate Change*, vol 14, n° 6, p. 1205-1221.

Orsi, F. and Coriat, B. (2006), "The New Role and Status of Intellectual Property Rights in Contemporary Capitalism", *Competition and Change*, Vol.10, No. 2, p. 162-179.

Orsi, F. (2001), "Droits de propriété intellectuelle et marchés financiers dans les nouvelles relations Science/Industrie", PhD dissertation, Université de la Méditerranée, Marseille.

Rosenberg, N. (1990), "Why do firms do basic research (with their own money)?" *Research Policy*, Vol. 19, p. 165-174.

Sable, C. and Zeitlin, J. (2004), "Neither Modularity nor Relational Contracting: Inter-Firm Collaboration in the New Economy", *Enterprise & Society*, Vol. 5 No. 3.

Shapiro, C. (2001), "Navigating the Patent Thicket: Cross Licenses, Patent Pools, and Standard-Setting", *NBER* Conference on Innovation Policy and the Economy.

Sherer, F. M. (2006), "The Political Economy of Patent Policy Reform in the United States", DIME Working Papers on Intellectual Property Rights, n°26.

Taylor, F. W. (1911) *The Principles of Scientific Management*, Norton Library, Harper and Row, 1st ed 1911, paperback ed 1967. （有賀裕子訳『[新訳] 科学的管理法』ダイヤモンド社，2009 年）

Taylor, F. W. (1971), "Testimony Before the Special Committee, House of Representatives", in Taylor, F. W., *Scientific Management*, Greenwood, new York.

Thomas, J. R. (2006), "Discharging the Canons of Claim Construction : Exercises in interpretation at the United States Court of Appeals for the Federal Circuit", in Hansen H. (ed)(2006), *US intellectual Property Law and Policy*, Queen Mary Studies in Intellectual Property, Edward Elgar, p. 134-163.

Winter, S. G. (1987), "Knowledge and

Competence as Strategic Assets", in Teece, D. J. (ed.)(1987), *The competitive Challenge*. Ballinger Publishing Company, Cambridge, Massachusett.

Zorina Khan, B. (1995), "Property Rights and Patent Litigation in Early Nineteenth-Century America," *Journal of Economic History*, Vol. 55, No. 1, p. 58–97.

Zucker, L.G. and Darby, R. (1996), "Star Scientists and Institutional Transformation : Patterns of Invention and Innovation in the Formation of US. Biotechnology Industry", Proceedings of the National Academy of Science, Vol. 93, No. 23, p. 709-716.

＊ MSH Paris-Nordから受けた研究支援に対して感謝を表したい。

論文

地域経済統合と為替不均衡

—EUと東アジアの比較分析

ジャック・マジエ
パリ13大学
井上泰夫　訳

1　はじめに

1990年代末以降、アメリカ経済の経常収支の赤字と東アジア諸国とくに中国の黒字によって象徴される世界的な不均衡が累積している。この不均衡はそれぞれの地域の内的な不均衡を反映している。すなわち、アメリカの家計は過剰債務に陥っていて、アメリカの経済も競争力が衰退しているのに対して、中国では家計の消費が不十分であり、賃金の占める割合も脆弱である。この不均衡は同時に、2000年代半ば以降におけるドルの切り上げと人民元の切り下げという重大な為替レートの不均衡の結果である。この不均衡は部分的に、融資資金の調達を容易にした金融自由化によって持続することができた。現在の金融危機はこの不均衡の結果である。2007年以来、生産・輸入のダウンによってこの不均衡は部分的に弱まっている。だが、為替レートには大きな調整が実施されていない。アメリカの赤字と東アジアの黒字は減少したものの、依然として持続している。

地域間の不均衡とは別に、地域内部の不均衡も無視することができない。EU全体としては均衡水準に近いにもかかわらず、EU内部では深刻な相違が存在する。これらの相違は2010年に「ギリシャの危機」に示される金融危機の引き金になった。ユーロ圏の内部で調整メカニズムが不十分である、もしくは存在しないことがとくに問題である。東アジアにおいても、経済統合の水準は高くて、地域内部の不均衡も存在するが、東アジアの通貨は全体として切り下げられているし、調整メカニズムもEUよりも重視されているので、成長が促進され、緊張要因を緩和することができる。

この世界不均衡が東アジアとEUに及ぼす影響について以下では分析されるが、東アジアとEUは二つの仕方で比較される。基本的な均衡為替レート（FEER）・アプローチを活用することによって、まず、世界の主要な通貨（アメリカ、EU,日本、中国）について1990年代末以降存在する不均衡の程度を検証するために為替の不均衡が分析される。EU諸国については、EU全体のレベルにとどまらないことが必要である。その結果、EU内部における為替の不均衡が本質的な論点として浮き彫りになる。切り下げられているドイツ・ユーロと南欧諸国の切り上げられているユーロとの対立である。為替レートの不均衡は東アジアレベルでも分析される。結論を先取りして言えば、2000年代における東アジア諸国の全体的な切り下げが明らかになる。とはいえ、中国の人民元はこれらの国よりもさらに切り下げられていた（第2節）。

世界的な経済危機の影響は、二つの多国モデル、すなわち、EU諸国のモデルと東アジア諸国のモデルを活用しつつ、分析される。両地域を比較することによって、これらの地域が政策対応のまったく異なる地域であることがわかる。ユーロ圏は根本的な不均衡と持続的な閉塞状況に直面しているのに対して、東アジアは競争力の強さと柔軟な為替レジームのおかげでEUよりも好ましい状況にある（第3節）。最後に、結論が述べられる。

2　1990年代以降の経常収支の不均衡と為替不均衡

2.1　方法論について

為替不均衡とは、観察された為替レートと均衡為

替レートのズレ（%表示）として定義されている。均衡為替レートを推定するためにいくつかの方法が利用されている。購買力平価（PPA）は最も旧から存在する方法である。この方法は相対価格のみに依拠しており、単純な方法である。そして、バラッサ効果によって補完しうるとはいえ、他の構造的要因を無視して、図式的に過ぎる方法である。PPA 以外に、最初にウイリアムソンによって提案されたFEER と計量経済学を利用するBEER が存在する。

BEER は長期の実質為替レートに影響を及ぼす基本的な決定要因（外国の純資産、交易条件、生産性、石油価格）を考慮に入れた為替レートの動態に関する計量経済学的分析である。長期の方程式は同インテグレーションによって推定され、その後、短期の方程式は誤謬の修正によって推定される。為替不均衡は、観察された為替レートと長期の推定価値とのズレによって計測される。この方法は広く利用されており、有益な結論を引き出すことができる。だが、その理論的土台は脆弱であり、最近の改善は主として計量経済学に関わっている。この長期という考え方が均衡を意味するということの確たる理由は存在しない。

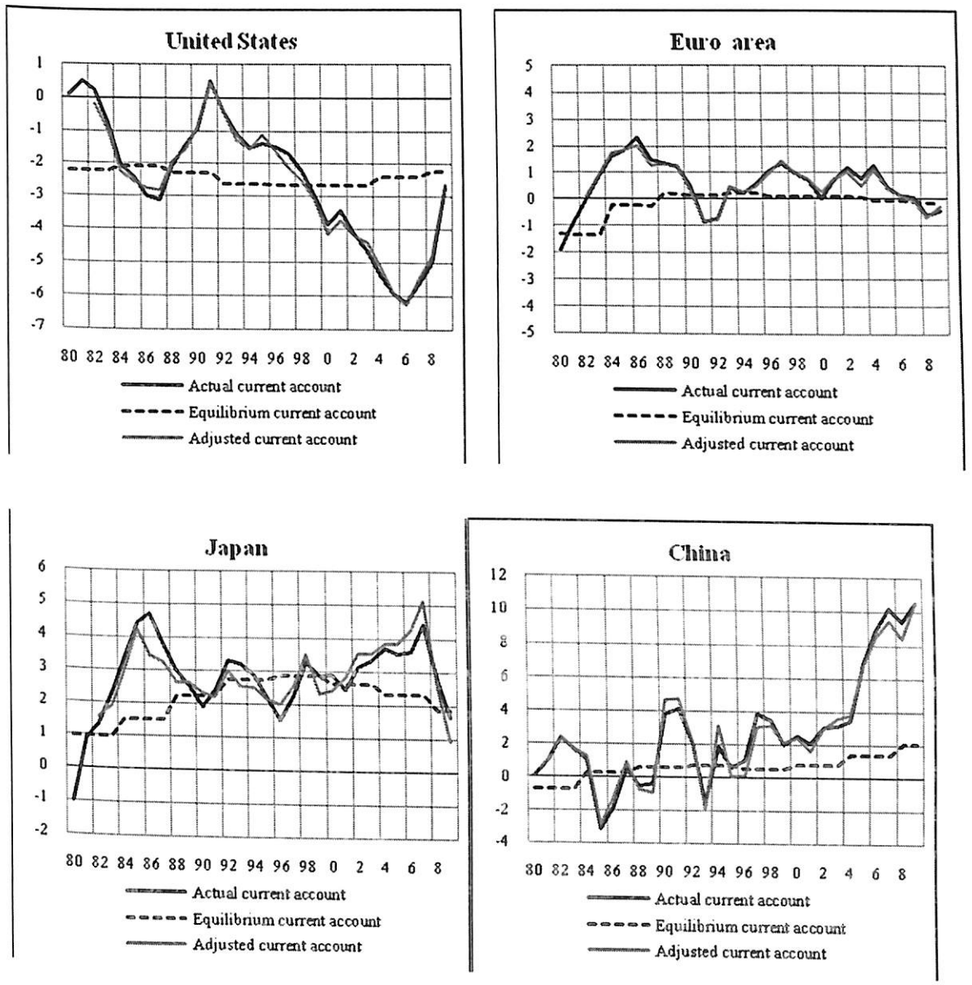
これに対して、FEER は、対外均衡（構造的パラメータによって決定される持続しうる経常収支の水準）と同時に国内均衡（インフレ圧力なしに潜在的な生産要素をすべて利用しうる）を実現できるような為替レートの水準として定義される。このアプローチは、貿易を表示すると同時に、為替レートを国内・国外の不均衡に関係させている。各国の構造的パラメータを直接考慮に入れることができるし、国際交易のモデルにしたがって、相異なる国ぐにの均衡為替レートを整合的に推定することができる。異なる時間レベルでの最適化に関する研究が不十分であることが批判されているが、FEER は、均衡への復帰の条件を示すことを目的にしていない。FEER は、それぞれの時期について、国内および国外の不均衡によって生じた実際の為替不均衡を静態的な比較のレベルで推定しようとするだけである。FEER は他のアプローチよりも野心的でないだけに、各国の均衡為替レートに影響を与える各国の構造的パラメータを世界的に統一した仕方で考慮に入れるためにはとくに便利である。以下ではこの理由にもとづいてこの方法が適用される。

この観点に立って、三つの段階で計算が行われる（4）。主要な国ぐにの貿易を表示できる多国モデル（アメリカ、EU,日本、中国そしてそのほかの世界）によって、まず、対外均衡（維持できる経常収支の水準）と各地域の対内均衡（インフレなき完全雇用）を推定することによって、ドル、人民元、円、ユーロ、イギリス・ポンドそして世界のほかの通貨について実質実効タームで、2 国間レベルで均衡為替レートを計算することができる。つぎに、EU 各国の個別的な分析が必要になる。各国の「国民的ユーロ」の実質実効為替レートは各国の貿易構造にしたがって計算されるので、ユーロ自身の為替レートと大きく異なりうる。というのも、EU 各国の貿易の半分以上は固定為替レートでの EU 内貿易であり、そのために結果が大きく変わる。さらに、EU 全体が均衡為替レート水準に近い位置にあっても、巨額の経常収支の黒字を抱えるドイツと赤字続きの南欧諸国とでは状況は大きく異なる。したがって、為替不均衡は「各国のユーロ」について推定されねばならない。そのためには、各国の均衡為替レートを推定するために、各国の経済に固有の国民的モデルを利用する必要がある。この分析結果が多国モデルの結果に組み合わされることによって、2 国間の均衡為替レートを得ることができる。すでに、小規模国については、多国モデルで得られた結果も一国モデルで得られる結果も同様であることが指摘されている。最後に、各国の一国モデルにもとづいて東アジア諸国の均衡為替レートが推定される（韓国、マレーシア、タイ、インドネシア、フィリピン）

2.2　経常収支の不均衡と主要通貨の均衡為替レート

主要な通貨について均衡為替レートは国内・国外の均衡を推定することによって計算することができる。グラフ 1 はアメリカ、EU,日本、中国について、観察された経常収支と均衡収支を示している。均衡収支は、構造的な諸要因にもとづいて計量分析によって算定される（対外純資産、人口依存度）。アメリカの経常収支は対照的な時期を経験している。1980 年代半ばそして 2000 年代のように GDP の 2-3%である均衡価値を大きく下回るような赤字を記録する一方で、1980 年代初めと 2000 年代には均衡水準に近づいている。日本は 1980 年代以来経常収支の黒字を増やし、1980 年代と 2000 年代には均衡価値を大きく上回っている。ユーロ圏は均衡価値（GDP の 0%）の水準にとどまっており、黒字も赤字もともに小さい点で、アメリカや日本の状況と大きく異なる。ところがこの全体的に均衡のとれた状況は、EU 内部の大きな相違を隠蔽している。最後に、中国の経常収支のバランスは 1990 年代半ば以降大幅に上昇して、均衡価値を大きく上回る水準（GDP の 8-10%）に達している。

グラフ 1　経常収支のうごき



Source : Jeong et alii, 2010

国内・国外の均衡に対するズレにもとづいて、多国モデルはドルに対する 2 国間の為替調整不足（e=E-Ee/Ee）を実質実効ターム（r-R-Re/Re）で示すことができる。ここでは、Re と Ee は実質的・名目的均衡為替レートに等しい。その結果、通貨の切り下げ（e＞0 そして r＞0）と切り上げ（e＜0 そして r＜0）を決めることができる。表 1 は 1994 年から 2009 年までの各国通貨の結果を示している

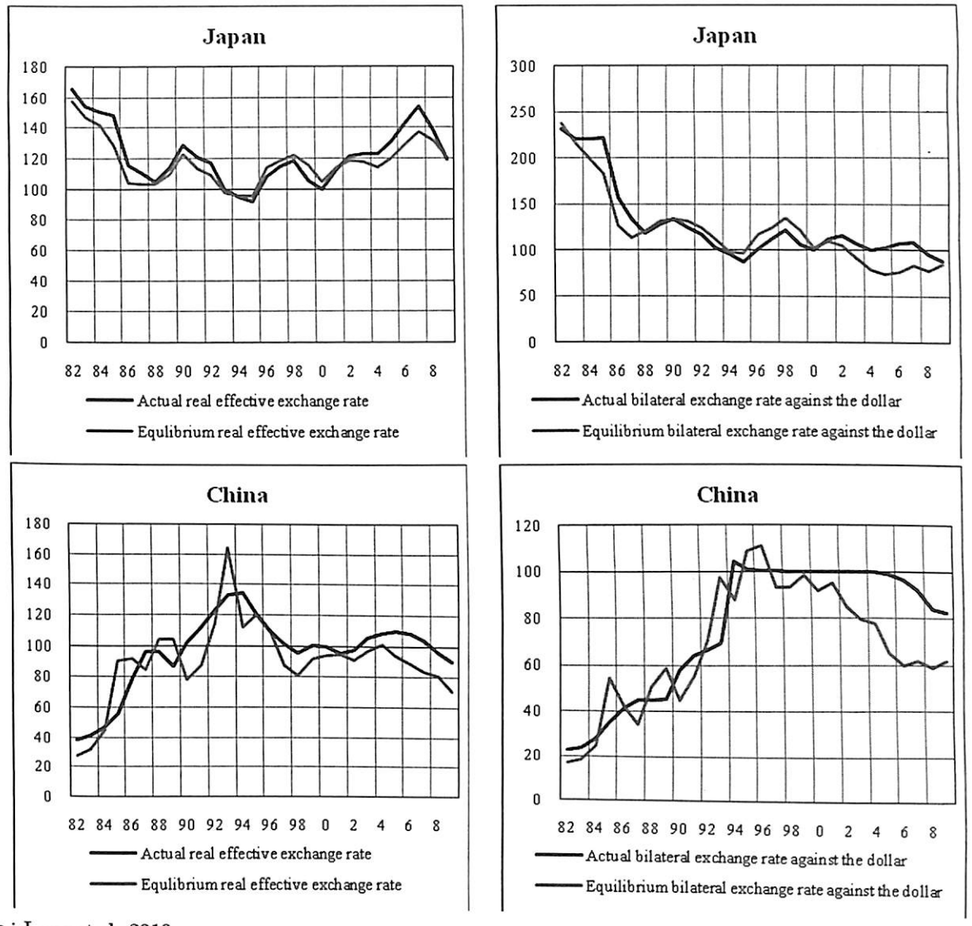
のに対して、グラフ２は円と人民元について示している。ユーロはそのスタート時点（1999 年）でドルに対して少し切り上げられていたが、2000 年代にドルが切り下げられたにもかかわらず、実質的にも名目的にも切り下げられた。このユーロの切り下げはEU の成長の回復（とくにドイツの回復）を反映していたが、2000 年代の後半になると次第に消滅して、2009 年には均衡水準に近づいている。日本の円は、1980 年代における長い切り下げの時期を経て、円は、円高と日本型生産モデルの衰退によって 1990 年代には切り上げられていた。2000 年代にはこの動きが逆転した。円はこの時期の円安戦略にもとづいて実質実効タームでドルに対して切り下げられた。最後に、中国では 1990 年代の後半になって、新しい為替レジームが実施され、ドルとの平価が維持された。経常収支の黒字が増大して中国の競争力が強くなった結果、人民元の均衡為替レートは引き上げられた。その結果、ドルとの為替レートが固定されたままであっても、人民元は通貨の切り下げを維持することができた。そして実質実効為替レートを引き上げることができた。この人民元の切り下げ効果は 2006 年にピークを迎えた。この時期以降、切り下げ効果は２国間レベルで減少しつつあるが、依然として高い水準にあり、実質実効タームではわずかであるが上昇しつつある。

表１　２国間（e）あるいは実質・実効切り下げ（r）レベルでの通貨の切り下げ（e>0,r>0）と切り上げ（e<0,e<0）

	e euro	e yen	e yuan	r dollar	r euro	r yen	r yuan
1994	-5.5	-2.5	17.3	7.1	-3.4	-0.8	18.6
1995	-6.6	-10.6	-7.4	8.5	1.2	-3.4	0.8
1996	-5.6	-14.7	-9.9	3.7	4.2	-4.7	0.7
1997	-3.4	-10.2	7.1	0.0	3.5	-2.7	14.5
1998	-6.7	-10.7	7.4	-1.5	0.6	-2.8	16.0
1999	-3.8	-14.3	1.8	-4.3	2.0	-8.9	8.5
2000	3.6	-2.1	8.8	-13.0	0.1	-5.0	6.1
2001	11.8	2.3	5.2	-11.0	6.8	-1.4	1.0
2002	15.2	9.7	16.4	-16.3	6.6	2.4	7.1
2003	15.1	15.9	23.0	-17.7	2.2	4.0	8.4
2004	22.9	23.9	25.5	-24.1	6.0	7.4	6.9
2005	22.6	32.3	41.7	-30.6	-0.4	8.7	15.7
2006	22.1	35.6	47.4	-31.9	-1.7	10.3	19.6
2007	10.8	27.7	39.7	-23.3	-4.1	11.3	21.9
2008	11.0	21.6	35.3	-22.8	-4.9	4.8	17.1
2009	3.9	4.4	29.3	-7.7	-1.5	-1.5	24.1

Source : Jeong et al., 2010

グラフ２　為替レートのうごき（2000 年＝100）

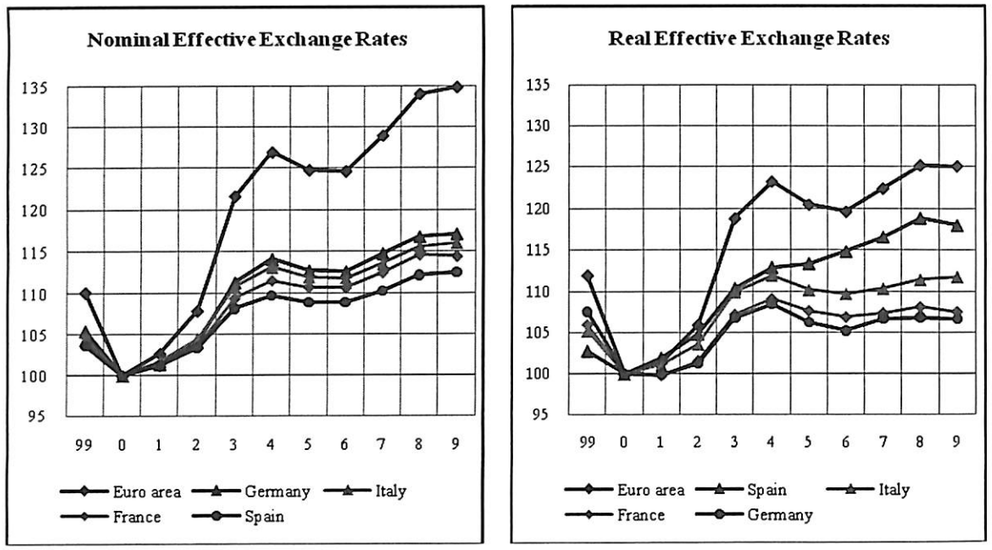


Source : Jeong et al., 2010

2.3　経常収支の不均衡とユーロ圏の均衡為替レート

ユーロの為替レートについて、観測されたレートであれ、あるいは均衡レートであれ、以上で見た通りであるが、それらはEU 各国内部の通貨制約について限定的な見方しか与えてくれない。まず、EU 各国の貿易構造は大きく異なる。EU 内貿易は各国の貿易全体の 50-60%を占めているが、固定レートで実施されているので、実施為替レートの算定に大きな影響を与える。したがって、2000 年代におけるユーロの切り上げユーロ圏全体よりも各国レベルではその効果が限定されていた。とくにスペインやフランスのように EU 内貿易の比重が高い国においてはそうであった。このことは、実質為替レートの安定という通貨同盟のよく知られた長所に相当する。だが、インフレ率は各国で異なり、実質実効為替レートに無視できない影響を与える。ドイツのような低インフレ国はスペインのような高インフレ国を下回る通貨切り上げを示している（グラフ３）。

グラフ３　EU 各国のユーロの為替レート（2000 年＝100）

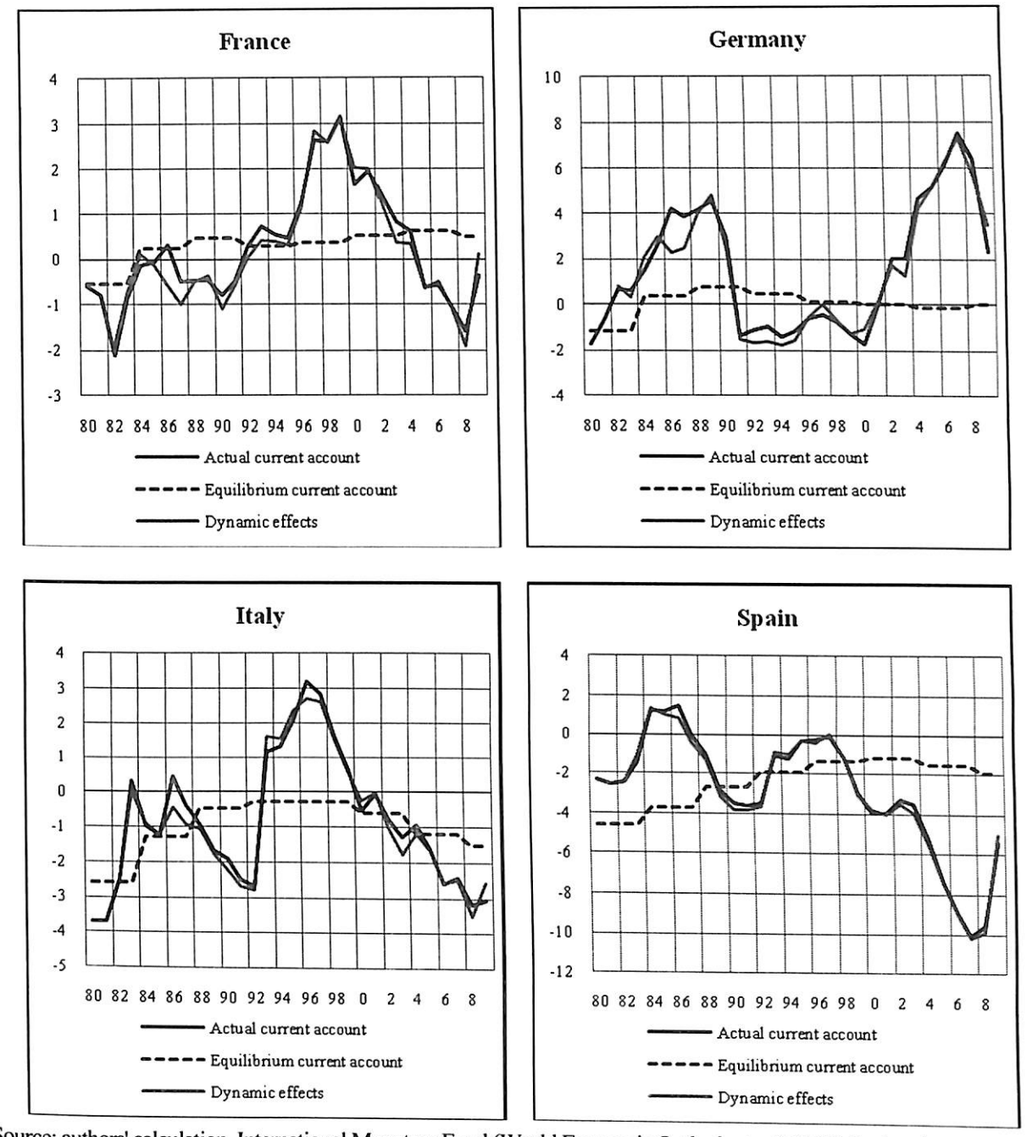


Source: Bank for International Settlements (annual average of monthly data)

全体として、ユーロの切り上げは一定の人びとによって大きな意味をもつと判断されたにもかかわらず、ユーロはドイツやフランスについて言えば、2009 年に近い実質実効タームであり、1999 年の価値であった。

だが、各国間の相違は大きな意味をもっているので、分析をさらに進める必要がある。これらの相違は、国際的な特化、したがって貿易の弾力性、対外的な開放の程度さらに労働市場の柔軟性に関わっている。その結果、ユーロ圏全体で算出された場合と大きく異なる均衡為替レートを各国経済について算出することができる。FEER の方法を各国に適用して、構造的な相違を反映する各国のパラメータ、各国の国内・国外の均衡を考慮に入れることができる。

グラフ４　フランス・ドイツ・イタリア・スペインの経常収支



Source: authors' calculation, International Monetary Fund (World Economic Outlook, April 2009) for the observed current account as % of GDP

グラフ４は、ユーロ圏の四つの大規模国について観察された経常収支と均衡経常収支について示している。このグラフによれば、ユーロ圏全体では均衡水準にあるにもかかわらず、ユーロ圏内部では大きなコントラストがあることがわかる。2000 年以降、イタリア、フランス、とくにスペインの経常収支の不均衡は均衡価値を大きく上回っており、ドイツの黒字とコントラストを示している。ギリシャ、ポルトガルのような南欧諸国、さらにアイルランドについてさえ、同様のことを指摘できる。ドイツの黒字はドイツ再統一によるコストが大であった 1990 年代を除けば、EU 全体の持続的な特徴である。

表２　EU 各国のユーロの切り下げと切り上げ

rc	*EU*	*FRA*	*GER*	*ITA*	*SPA*	*AUT*	*FIN*	*IRL*	*NLD*	*PRT*
1994	-3.4	-2.0	-11.6	6.7	4.4	-3.5	-3.2	2.7	-3.3	4.4
1995	1.2	0.1	-6.4	11.9	13.0	-4.9	9.8	7.0	1.3	13.6
1996	4.2	5.3	-0.5	12.6	7.2	-4.1	13.0	5.4	1.8	-4.3
1997	3.5	12.9	-2.9	7.3	4.0	-7.6	16.0	1.3	-0.1	-17.1
1998	0.6	12.0	-6.1	3.4	-2.0	-3.9	15.6	-2.6	-4.3	-20.7
1999	2.0	19.0	-6.0	2.8	-8.2	-1.1	19.2	1.0	0.6	-24.7
2000	0.1	10.2	-4.1	1.3	-12.0	4.2	25.1	-0.9	-0.3	-29.4
2001	6.8	16.1	6.4	7.4	-8.8	5.5	32.9	3.7	3.9	-28.4
2002	6.6	9.6	11.6	3.7	-7.9	16.1	32.5	3.0	1.6	-20.4
2003	2.2	2.1	7.7	-0.6	-10.7	7.5	18.7	1.2	3.9	-13.4
2004	6.0	2.6	17.8	4.9	-16.9	8.3	22.5	3.0	8.3	-17.9
2005	-0.4	-7.6	17.1	-0.1	-32.5	7.0	11.2	-2.3	6.0	-31.1
2006	-1.7	-6.9	18.6	-3.1	-42.3	8.2	12.9	-3.4	7.0	-33.9
2007	-4.1	-12.2	20.7	-2.6	-54.6	10.2	11.7	-10.8	5.4	-31.2
2008	-4.9	-15.3	19.5	-1.4	-53.5	11.2	8.5	-7.5	6.2	-41.6
2009	-1.5	-2.0	10.3	-3.7	-23.4	8.2	3.6	-8.0	1.0	-24.4

Source: authors' calculations, forecasts for 2009

すでに主要通貨について見たように、表２は、EU の各国通貨について実質実効タームで切り上げ（r＜０）か、切り下げ（r＞０）を示している。ユーロ圏全体レベルよりも各国レベルでは為替レートの調整不足は明らかであり、しかも各国間で大きく異なる。したがって、ユーロの為替政策が各国に及ぼす制約は重大であり、しかも各国間で大きく異なる。各国のユーロの為替の未調整は持続的ではなく、各国の構造調整によって中長期的に変化しうる。この観点からドイツとフランスを比較することは興味深い。1990 年代の半ば、ドイツ・ユーロ、すなわち当時のドイツ・マルクは、ドイツ再統一によって切り上げられていた。ドイツ再統一のために巨額の資金が西ドイツから東ドイツに移転された。そして単位コストは上昇し、ドイツの黒字は減少した。1999 年のユーロのスタートの時点で、ドイツ・ユーロはなお切り上げられていた。ユーロ圏全体では均衡水準に近かったので、ドイツ大きなズレを示していた。そして、1990 年代末以降、ドイツはコスト削減と生産の海外移転によって苦痛に満ちた合理化を開始した。この戦略はドイツの競争力を強化して回復させるために役立った。だが、この 10 年間ドイツ経済は停滞したままだった。2000 年代半ばになってドイツ・ユーロは再び切り下げられたのに対して、ユーロ全体は切り上げられた。

フランスの状況はほとんどドイツの逆である。1990 年代の後半、フランス・ユーロは実質タームで切り下げられていた。フランスは、1980 年代後半の競争的ディス・インフレ政策のかげで、またドイツ経済の停滞のおかげで、利益を引き出すことができた。だが、この状態は持続しなかった。競争的ディスインフレ政策は生産性の回復をめざす構造政策と組み合わせられていなかった。2000 年代半ば以降、フランス・ユーロはユーロ全体よりもはるかに強く、再び切り上げられた。そのため、フランス経済には重大な制約が課された。これは、1990 年代以来、あるいは 1970 年代、1980 年代から未解決であった競争力の回復という難問を反映していた。

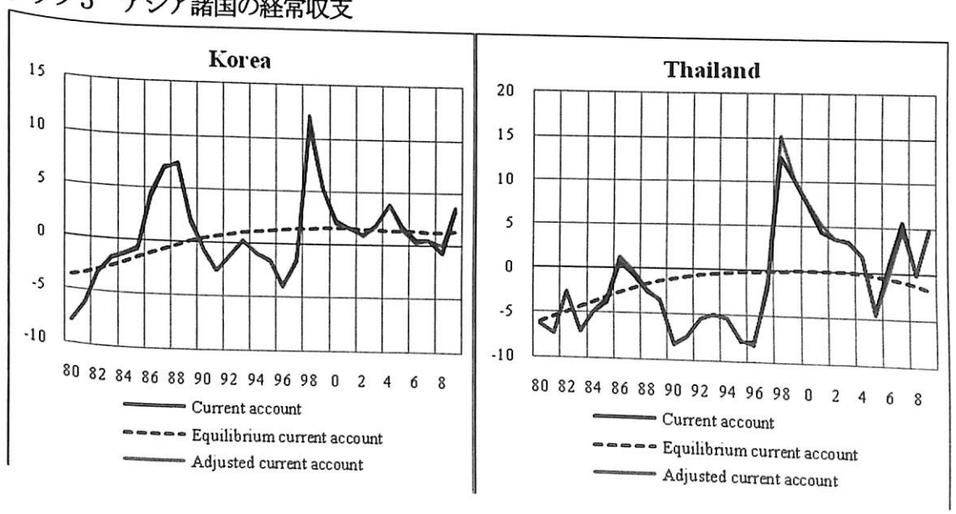
スペインとイタリアも興味深い例を示している。1992 年の SME の危機において行われた通貨切り下げに続いて、ペセタとリラは 1990 年代の後半において切り下げられていた。だが、フランスと同様にこの状態は続かなかった。そして 1999 年以降、スペイン・ユーロは切り上げられた。イタリア・ユーロもスペイン・ユーロほどではなかったが、同様に切り上げられた。これらの切り上げはユーロ圏の加盟国の異なる競争力を示している。スペインは深刻であり、2000 年代には不動産バブルが起こったが、生産性の改善はなかったし、研究開発投資も弱かった、また、技術集約的製品への特化にも遅れていた。その結果、スペイン・ユーロは大幅に切り上げられ、スペインは 2007 年以降大きな制約に直面している。ポルトガルとギリシャは 1990 年代末以来切り上げられている南欧諸国の通貨の例である。これらの諸国は生産性の水準が停滞しており、周辺的位置にとどまり、低コスト製品に特化しているので、ユーロ圏内部で制約から逃れることができていない。ギリシャの危機、そして一般的に南欧の危機はしたがって驚くに値しないのであり、ユーロ圏の創設以来の根本的な矛盾が原因である。

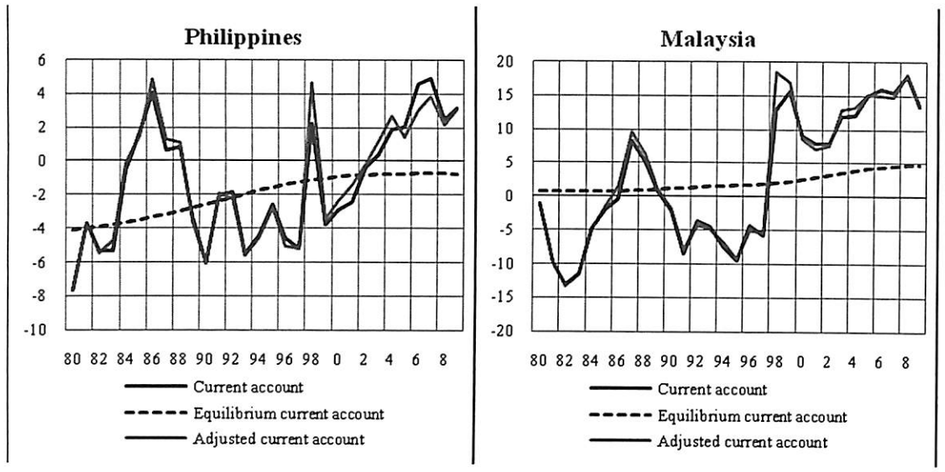
最後に、北欧とアルプスの小規模国が残っている。オランダとオーストリアは生産性の高い水準を維持して、すぐれた特化を実現しているので、均衡水準に近い為替レートを実現した上で、2000 年代には自国のユーロの切り下げの利益を受け取っている。フィンランドは、1991-92 年の危機に引き続いた切り下げをバネにして、とくに研究開発投資に重点を置いて自国経済を再生することができた諸国の一例である。これらの諸国は競争力を強めて、しかも持続的に切り下げられた通貨の利益を引き出している。

2.4　東アジアの経常収支不均衡と均衡為替レート

円やウォンに加えて、さらに東アジアのほかの諸国の通貨を検討する必要がある。これらの通貨にはそれぞれ固有の特性が存在するが、ヨーロッパ諸国と区別できる共通の特徴を持っている。韓国は三つの対照的な時期を経験している。まず最初に 1980 年代には経常黒字が増大した。つぎに、1990 年代には経常赤字が増大し、そして 1997-98 年のアジア危機以後の大きな通貨切り下げによって再び経常黒字が増えた。だが、2000 年代には、韓国の経常収支は均衡水準に戻った。タイ、マレーシア、フィリピン、インドネシアなど東アジア諸国は数多くの共通性を抱えている。1980 年代そしてとくに 1990 年代の経常収支の赤字はこれらの国の均衡価値を大きく上回っていた。グラフ５が示すように、韓国では 1997-98 年のアジア危機以降経常黒字が増大した。マレーシア、インドネシアでも同様であり、タイとフィリピンでは多少のバラツキがある。

グラフ５　アジア諸国の経常収支

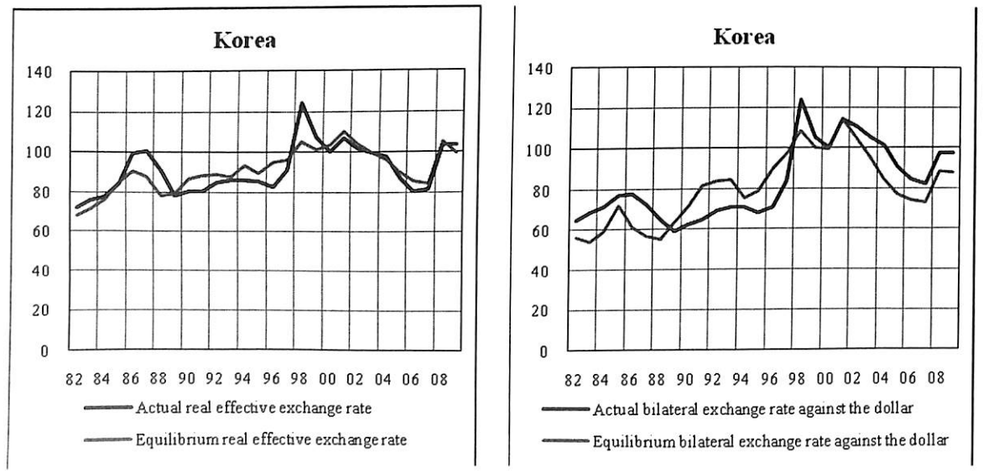


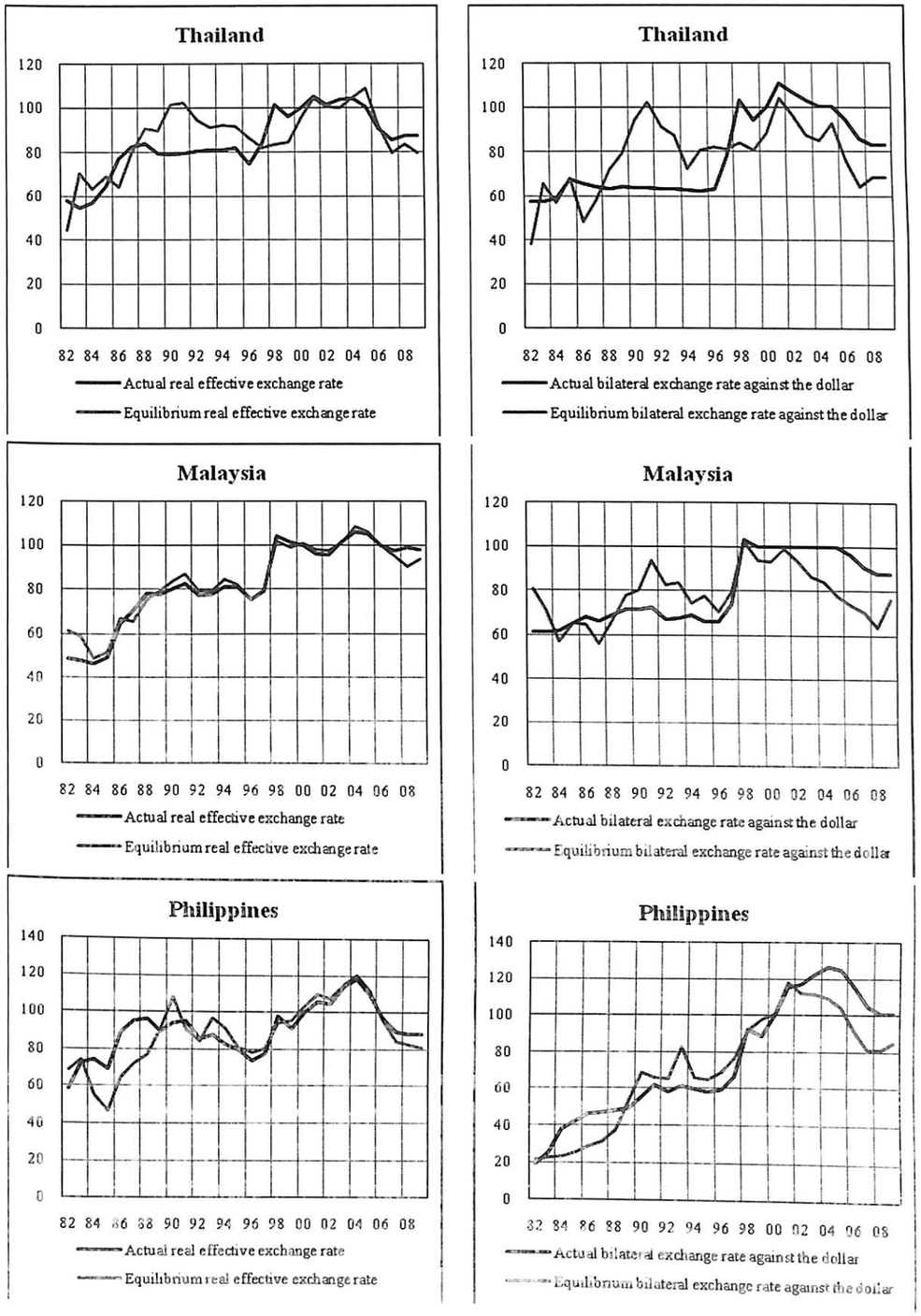


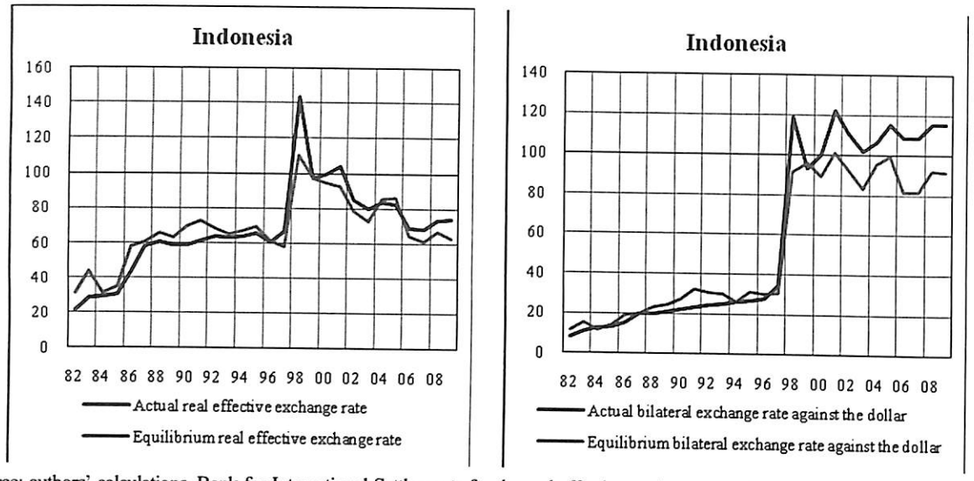
Source: authors' calculation, International Monetary Fund (World Economic Outlook, April 2009

対外的、国内的（グラフ８では示されていない）不均衡にもとづいて、為替の不調整について、前述したように、実質（ｒ）あるいは名目（e）ベースで計算することができる。1980 年代にウォンは成長のための輸出戦略と関連して持続的に切り下げられていた。だが 1990 年代以降、ドルへのアンカー政策が採用された結果、名目・実質タームでウォンは切り上げられ、それが 1997 年の韓国の危機の要因のひとつとなった。そしてその後の大きな切り下げによってウォンは切り下げられたが、長続きはしなかった。ウォンの切り上げによって、ウォンは実質タームで多少切り上げられたが、2000 年代にはドルに対して切り下げられたままであった。2007 年の危機以降、ウォンが再び切り下げられた結果、ウォンの切り下げは維持されている（グラフ６と表３）。

グラフ６　アジア諸国の通貨の為替レート







Source: authors' calculations, Bank for International Settlements for the real effective exchange rate (annual average of monthly data), CHELEM for bilateral exchange rates

タイ、マレーシア、フィリピンは為替レートについて一定の共通性を有している。1980 年代末の通貨切り下げに続いて、1990 年代にはドルへのアンカー政策にもとづいて通貨は切り上げられた。タイではとくにそうであった。タイでは実質的な通貨の切り上げがアジア危機の前夜にはもっともはっきりしていた。1997-98 年におこなわれた通貨の切り下げによって切り下げの一時期を経過したのちに、均衡付近に回復した。とくに 2000 年代の後半において、ウォンほどではないにしても、これらの通貨はドルに対して再び切り下げられている。その結果、東アジア内部で競争関係に変化が起こっている。インドネシアは石油輸出国であり、特別の位置を占めている。1980 年代末から 1990 年代初めにかけて、自国通貨の切り上げによる影響を受けて、インドネシアはアジア危機の大きな影響を受けた。そして、大幅な通貨切り下げを実施した。2000 年代には事態は好転し、石油価格も上昇した。インドネシアのルピーは他の東アジア諸国の通貨と同程度に切り下げられている。

表３　アジア諸国の通貨の切り下げと切り上げ

	e won	e thaï	e mal	e phi	e indo	r won	r thaï	r mal	r phi	r indo
1994	-6.3	-14.6	-7.4	-9.9	-2.0	-8.2	-12.9	-4.6	-9.9	-4.7
1995	-14.4	-25.8	-16.3	-10.5	-15.2	-4.5	-11.0	-1.6	-1.4	-5.3
1996	-23.6	-25.9	-6.3	-14.6	-7.1	-14.1	-14.1	-0.3	-5.6	-1.9
1997	-14.6	-3.5	-7.2	-13.8	12.2	-5.4	2.1	-0.3	-3.5	15.1
1998	13.5	20.6	1.0	0.6	26.1	17.0	19.1	2.4	4.3	25.9
1999	4.8	15.7	6.8	-10.3	-3.2	5.6	12.4	2.6	-4.5	-0.3
2000	0.3	12.7	7.4	-0.5	11.0	-3.4	4.6	-0.6	-3.3	5.4
2001	-0.2	6.1	1.0	-2.3	18.5	-2.9	1.0	-1.9	-3.6	11.9
2002	4.9	10.4	6.5	4.2	17.3	-2.3	1.0	-1.8	-2.6	8.1
2003	10.5	17.0	14.6	9.6	19.8	0.2	3.8	0.3	-0.8	9.3
2004	18.2	16.5	17.7	14.9	10.6	1.8	-0.5	-1.9	-1.6	-2.8
2005	16.3	7.8	24.7	18.2	14.9	-3.3	-8.2	-0.9	-2.2	-4.3
2006	12.8	20.6	26.6	23.8	28.4	-5.9	-1.2	0.0	1.3	7.0
2007	11.3	29.5	25.2	25.3	28.5	-3.2	7.2	2.1	6.0	11.1
2008	10.1	19.3	32.0	21.6	21.9	-1.4	4.3	9.1	6.8	8.8
2009	10.3	19.3	14.3	16.6	22.6	3.8	9.1	4.7	8.5	16.1

Source : calcul des auteurs

全体として、世界的な不均衡と為替の調整不足について一般的な結論を引き出すことができる。東アジア諸国は各国ごとの個別性を超えて、共通性を有している。東アジア諸国は 2000 年代に経常黒字を記録しており、これらの国の通貨はドルに対して実質実効タームで切り下げられていた。中国の人民元は最も切り下げられていた通貨であり、ウォンの切り下げ幅は最低にとどまっていた。2007 年の危機が始まって以降、この状況は続いているが、日本の円は切り上げられ、ウォンは切り下げられたように、若干の修正をともなっている。だが、東アジアの経常収支の黒字はいつでも存在したわけではない。1990 年代には数多くの東アジア諸国は経常赤字をきろくしており、ウォンやバーツのように通貨は切り上げられていた。そのことが 1997-98 年のアジア危機の原因となった。日本は 1990 年代に経常黒字であったが、円の価値は均衡価値に近かった。最後に、中国が新しい為替政策を発表し、アジア危機の影響およびその後の通貨切り下げにもかかわらず経常収支の黒字を維持できたのは、1994 年からである。

ユーロ圏の EU 諸国の状況はまったく異なる。ユーロ圏は 1990 年代、2000 年代において全体として均衡水準にとどまっており、経常収支の一定の黒字を記録していた。ユーロは実質実効タームで均衡価値付近にとどまっており、1990 年末にはドルに対して少し切り上げられていた。そして 2000 年代の前半にはドルに対して切り下げられたが、その程度は他のアジア諸国よりも低かった。だが、ユーロ圏の大きな特徴は、EU 内部の不均衡の大きさである。2000 年代には、ドイツの経常収支黒字がフランスを含む南ヨーロッパの赤字と対照的であった。そして、ドイツ・ユーロの切り下げがフランス・ユーロやポルトガルやギリシャは別にしても、スペイン・ユーロと対立していた。このような EU の状況は東アジアの状況とまったく異なる。ユーロ圏内部における調整メカニズムの不足こそ、現在のユーロ圏の危機を生み出した EU 内部の根本的な不均衡の原因である。以下ではユーロ圏における調節メカニズムについて分析され、東アジアと比較される。

3　世界的不均衡と地域レベルの調整—EU と東アジアの比較

1999 年におけるユーロのスタート以来、ユーロの推進者たちが想像した以上に、ヨーロッパ経済内部での各国間の相違は大きくなっている。非対照的なショックへの同一通貨圏内部における調整は複雑になっており、為替レートが固定されているがゆえに有効性を弱めている。この問題について以下では、ヨーロッパ各国経済の相互依存性を示すマクロ経済の多国モデルを活用しつつ、分析される。世界経済の景気後退とドルの切り下げという二つのショックがとくに検討される。そして、ヨーロッパ経済の停滞要因について明らかにされる。そして、これと類似の分析モデルが東アジアについて適用される。世界的な不均衡とアメリカ経済の景気後退の影響が各国ごとに異なることが明らかにされ、為替の一定の柔軟性を維持する必要性が強調される。

３．１　ユーロ圏の制約

2000 年代初め以来、EU 各国は相異なる軌跡を歩んできた。例えば、2001 年の危機、そして 2007 年の危機、さらに 2000 年代半ばの弱い回復を挙げることができる。そして、最適通貨圏に関する議論が再び活発になり、とくに、相対価格が果たす調整作用や通貨同盟内部において非対照的なショックへの対応の困難などに関する議論が高まった。ヨーロッパ経済の相互依存性を示す（5）（5　以下では、まったく常識的に、イギリス、スウェーデン、

デンマークはユーロ圏と固定相場制にしたがっていると仮定している）と同時に、各国の（内部そして外部の）需要の活力と労働市場の活力を示すような多国モデルを使用することによって、価格と相対コストによる調節を分析し、それらを各国の構造的パラメータに結びつけることができる（国内市場の開放性、価格効果に対する貿易の感応性、労働市場と価格の柔軟性）。各国の外的な需要については、EU内部とEU外部の貿易を区別することによって明らかになる。（一国にしか影響を与えないような）非対照的な性格、あるいは（すべての国に同時に影響を与える）対照的な性格を有する需給のショックを分析することによって、調整の意味を理解することができる。

調節のメカニズムとEU内部の相違

非対照的なショックの場合、価格と相対コストによる調整メカニズムは、均衡への復帰をゆっくりと、しかも部分的にしか実現しない。したがって、家計の消費と公共支出をあわせてGDPの1％になるような削減は、短期的に生産と雇用の減少を引き起こす。相対価格による調整は、価格の引き下げと失業の増大による賃金の引き下げを通じて、均衡への復帰を実現する。このような価格のダウンは価格競争力を引き上げるので、外部需要による景気の回復を引き起こす。だが、この均衡への復帰の動きはきわめて緩慢であり、数多くの国において、生産と雇用の最初の水準はショックから5年から10年たっても回復していない。

しかも、同一の非対照的なショックに直面しているEU各国の間で、重要な相違が存在している。この相違はまず、大規模国と小規模国の間で存在している。対外的な開放度が高い小規模国は価格効果に対して敏感であり、需要へのマイナス効果をうまく吸収することができる。この結果から、1980-1990年にかけて、ヨーロッパの小規模国は成長と雇用についてすぐれた成績を収めたことを説明できる。だが各国間の相違は一般的な性格を持っていて、各国に固有の構造的特徴に関わっている。かくして、イギリスとスウェーデンは短期的な価格の強い柔軟性と貿易の価格弾力性の平均的な価値によってうまく適応することができる。デンマーク、オランダ、アイルランド、ポルトガルは実質賃金が短期的に硬直的であるので、これらの国ぐにではコスト削減の効果は弱い。これに対して、ベルギー、スペイン、イタリアでは柔軟性が高いので、コスト削減効果は強い。活動率の変化はスペインやイギリスでは余り大きくないことも、EU内部の格差の要因である（表略）。

EU各国の構造的な相違によってすべての国を同時に襲う対照的なショックに対する違いを説明することができる。したがって、例えば、緊縮政策の波及によって国内需要へのマイナスのショックが生まれる場合、イギリスとスウェーデンがいち早くショックを緩和できるのに対して、ドイツとオランダは長期的な影響を受け取ることを説明できる。イギリスとドイツは、需要の減退にともなう相対価格の調整メカニズムについて二つの対立的なモデルである。イギリスでは、短期的な価格の柔軟性は強く、賃金―価格の調整の早さも最大であり、EU外部との貿易の価格弾力性も強いし、対外的な開放度も高いので、価格による調節が有効である。その結果、イギリス経済はショックに対して景気循環的に強く反応する。その反対に、ドイツでは、EU外部との貿易の価格弾力性は低い、そしてそれにもかかわらずEU外部との貿易への依存性が強いので、価格調整のメカニズムは十分な均衡への復帰という役割を果たすことができない。ドイツでは、コスト削減は却ってコストが余計にかかる、非効果的なやり方である。だが、ドイツでは実際に1990年代末以降この政策が実施された。そして、EU全体にとり成長を抑制するような結果を後に残した。小規模国のなかではスウェーデンがもっとも価格調整メカニズムに敏感であり、オランダ、デンマーク、オーストリア、ポルトガル、これらの国ぐにはEU内部での貿易により多く依存していて、短期的な価格柔軟性は低く、中期的な実質賃金は硬直的であるので、価格調整メカニズムの効果は低い。最後に、EU全体で緊縮政策が一般化されても、イギリス、スウェーデンだけでなく、フィンランドやイタリアのようにEU外部との貿易がもつ安定化作用によって対応できる場合がある。これは、しかし、ドイツのような価格弾力性の弱い国、また、EU内部の貿易に強く依存する小規模国にとってはあまり妥当しない。

世界的な景気後退の影響

EU全体に波及するような外的なマイナスのショックを研究することには意味がある。というのも、こうしたショックは2000年代初め以降数多いからであり、ドルの変動や2001年そして2007年の危機を指摘することができる。ユーロの推進者たちはかつて外的なショックに対して単一通貨の発行がもつ三つのポジティブな影響を想定していた。ユーロ圏の開放が全体として限られたことによって、為替レートの変動効果は減少し、将来的に微々たるものになると想定されていた。また、これと同一の理由にもとづいて、ユーロ圏は世界的な需要の変動から保護されるはずであった。2001年と2007年には、ユーロはアメリカの危機に対して「保護の壁」として機能するはずだと、考える素朴な人たちがいた。最後に、通貨統合によって経済の収斂が期待されていたので、外的な対照的ショックは相異なる諸国でかなり類似した結果を生むはずであり、それらの舵取りは容易になるはずであった。だが、これらの期待は不幸にも間違っており、正しい理由付けを欠いていた。その反対に、外的なショックは、世界的な需要のダウンであれ、あるいはユーロの為替レートの変動であれ、EU内部に相異なる影響を与え続けている。

世界的な需要のダウン（非EU諸国の輸入の10%ダウン）は、非EU諸国への輸出に依存しているドイツのような大規模国、またアイルランドやフィンランドのような小規模国に対して、需要と供給の累積的なダウンを引きこす。一般的に、開放度の高い、小規模国は大規模国よりもショックは大きい。スペインやポルトガルのように、EU内部の貿易により多く依存している国ぐには、それほど大きな影響を受けない。相対価格による調整は同様に価格競争力の改善によって部分的な回復を引き起こす。だが、この回復は世界的な需要がダウンしたままであるので、限られたものである。そして、各国間の大きな格差が再び生じる。イギリスとスウェーデンはこの点ですぐれた結果を生むのに対して、ドイツではコスト削減の効果は限定的であるので、すぐれた結果を生まない（表　略）。

ユーロ高の影響とEU外部との貿易の重要性

ユーロのスタート以来、為替変動の効果は大きく変容した。というのもそれ以来、為替変動はEU外部との貿易にしか関係しなくなったからであり、EU各国はEU外部との貿易の開放性に応じて状況が異なる。伝統的に言えば、通貨の切り上げは生産を抑制し、EU外部への輸出を減らし、輸入を増やす。この抑制効果は名目的な硬直性とデフレの程度によって異なる。貿易収支がJカーブを出現させる。これらの変化はEUのすべての国に共通であるが、三つのパラメータについて重大な相違が生まれる。すなわち、EU外部との貿易の水準、EU外部との貿易の弾力性の価値、そして名目的な硬直性。表6では、ユーロの10%切り上げの影響を分析している。

大きな対立点となっているのは、EU外部との貿易にそれほど依存していない大規模国とその反対に、アイルランド、フィンランド、スウェーデンのようにEU外部との貿易に強く依存している小規模国との対立である。唯一の例外はポルトガルで、EU外部との貿易を指向していないことがこの国の停滞を説明している。価格の弾力性は各国間の相違を増幅させる。というのも、これらの小規模国は一般的に強い弾力性を有しているからである。例外であるのはスペインで、大規模国でありつつ、価格弾力性は高い。最後に、価格のダウンはドイツやフランスではそれほどはっきりしていないのに対して、イギリスやスウェーデンでは名目的な硬直性は弱くて、価格と賃金の相互作用も強い。全体的に見て、ユーロ切り上げの影響はフランスでは限られている。というのも、EU外部との貿易が大きな比重を占めていないからである。その反対に、ドイツではその影響は大きい。というのも、世界市場に大きく依存しているし、価格・賃金の硬直性にも依存しているからである。このことは議論を逆転させて言えば、ドイツは賃金、雇用、価格の縮減政策を実施して成長を抑制し、国内市場を停滞させるよりも、ユーロの切り下げによって十分利益を享受することができる。

単一通貨の実現によって為替政策が有効性を失ったという議論は、1990年代の末以来繰り返し表

明されているが、これまでの分析によって否定されている。この結果は、EU の 1990 年代末以降の変化を明らかにしている。ポルトガルを除けば、大半の小規模国は、世界経済の好景気と一緒になった、2001 年までのユーロ安から大きな利益を得ることができた。2001 年以降ユーロ高になり、世界経済が減速したことがドイツへの打撃となった。これに対してスペインのような国はこの打撃を逃れることができた。2000 年代半ばになってドイツはようやく世界経済の回復の波に乗ることができた。ユーロは全体的に切り上げられていたが、ドイツ・ユーロとして見れば、すでに見たように、切り下げられていた。

経済政策の教訓

以上のモデルでは経済政策という手段について図式的に取り扱ったけれども、三つのレベルで教訓を引き出すことができる。

まず、ユーロ圏の内部で相対価格による調整メカニズムは為替変動への代替策として考えることができないのは、このメカニズムがとくに大規模国ではきわめて緩慢、不十分だからである。その結果、非対照的なショックに対する各国の対応は限定される。そして対照的なショックの場合には、各国に大きなズレが生じる。これは、EU の通貨統合が未完成で、不均衡であることの証である（表　略）。ドイツがとくに不利益を被っているのは、ドイツでは 1990 年代末以来、コスト削減政策が実施されてきたからである。この政策は多くの苦痛をともなうものであり、しかも、長期的にしか有効性を発現できず、その間、ユーロ圏全体の成長を抑制することに貢献した。

EU 全体に波及した緊縮政策は成長に対してマイナス効果を及ぼしたが、各国への影響は相異なる。ドイツは最も大きな影響を受けた国であり、価格による調整メカニズムは効果的ではないので、景気の回復は困難であった。イギリスとスウェーデンは逆に、大きな柔軟性にもとづいて当初のショックを吸収することができた。オランダやポルトガルのような小規模国は中期的な賃金の硬直性が強いこと、そして景気の回復しない EU 内部への依存が大きいので、マイナスの効果を持続的に耐えねばならなかった。その反対に、アイルランドは EU 外部市場を大きな頼りにすることができたので、ショックを吸収できた。これらのシミュレーションの結果は 1990 年代において単一通貨への移行に際して実施された緊縮財政政策が各国間で不均等な状況を生みだしたことを説明している。そしてまた、2010 年以降 EU で財政赤字縮減政策が優先されることにともなう不安について十分予想することができる。

ユーロの登場とともに為替政策は根本的に変容した。為替政策はもはや EU 外部との貿易にしか影響を及ぼさない。この変化は、各国の EU 内部、外部との貿易への依存が異なるので、不均等な状況を生みだす。ユーロ安は一般的に、短期的、中期的に成長にプラスの影響をもたらす。この効果は、アイルランドのように、小規模国で EU 外部との貿易への依存が高い国にとって有利に作用する。ドイツでさえ、価格弾力性は弱いにもかかわらず、EU 外部への輸出が大きいために有利に作用する。そして、コスト削減政策よりも痛みをともなわない。

3．2．東アジア一為替レジームの調整のメリット

東アジアは EU よりも危機に直面してもより良い状況にある。東アジア諸国は経常収支黒字国であり、国内の成長が維持されているからである。いつでもこのような状況であったわけではない。1990 年代には大半の東アジア諸国は経常収支赤字国であり、そのことが 1997-98 年のアジア危機を引き起こした。これらの国は世界経済の動向に敏感であり、しかも地域経済のなかに強く統合されていたので、国際的な動きに敏感であった。1997-98 年の金融危機以降、実践的な解決策が議論され、実質的にドルを基軸とする政策に復帰しつつ、以前よりも柔軟に対応することが提案された。そして非公式の協力形態が展開された。2000 年のチェンマイ協定はスワップと金融ファシリティを関係国の間で確認した（アセアンプラス３）。このような協定は有効であるが、潜在的な不均衡と金融不安定の諸要因に対して備えるには不十分である。東アジアの諸通貨の為替レートが安定していることは、為替レートが均衡している、そして新たな不均衡の出現を避けることができることを意味しない。

ドルへのたんなる依存とは別に三つの提案が提起されている。外的な基軸として複数の外貨の共通バスケットが提案されている（Williamson,1998）。円ブロックの提案（Kwan,2001）。アジア通貨単位（ACU）の提案。さらに、1997-98 年の金融危機の折に提案されたアジア通貨基金の創設が再び提案されている。東アジア諸国は大きな外貨準備を有しているので、AMF の構想はかつてよりも現実性をもっている。どのような方法をとるにしても、変化は漸進的でしかない。重要であるのは、以下で見るように、十分に調整可能な為替レジームを維持することであり、その結果、調整困難な状況や潜在的に不安定な不均衡の出現を回避することができる。

これらの問題を考察するために、日本、韓国、中国、そして東アジアのほかの諸国とアメリカおよび世界との関係を説明できるような多国モデルが以下では活用される（Mazier,2006;2008）。このモデルは二つのブロックから形成されており、貿易の多国モデルが東アジア圏の相互依存を説明している。そして国内需要が集計されたモデルである。貿易は価格タームおよび量田タームでの輸出・輸入方程式によって詳細に検討されている。東アジア外部との貿易はアメリカとそれ以外の世界とに区別される。相異なる地域間の相互依存のモデル化によって、競争相手の価格と各地域にとっての外的な需要を正確に算出することができる。東アジア各国にとって国内需要のモデルは家計の消費（それ以外の需要は外生的に取り扱われている）とともに、価格・賃金で決定される所得形成に中心を置いている。そして、各国に固有の制度的形態を反映すべく労働市場の柔軟性もモデル化されている。

このモデルにしたがって、国際的な不均衡が東アジア経済に及ぼす影響を分析することができる。ここでは、アメリカの景気後退とドル安という二つの効果に限定して議論を進める。モデルにもとづいて、供給ないし需要のショックに対する回答策を比較することもできる。その場合、東アジアの為替レジームが為替レートの変更の可能性を有しているか否かがポイントになる。

アメリカの不均衡の影響

アメリカの不均衡は、1990 年代以降世界経済で支配的になった金融主導型の成長レジームから派生した諸矛盾が表面化したものであり、この成長レジームは 2007-2008 年の危機を引き起こした。この危機の結末は多様であり、2010 年に起こった財政赤字の危機は新たな段階を意味している。この危機が東アジア経済に与えた影響について詳細に説明しないにしても、以下では、アメリカの輸入の 10%減というアメリカ経済の減速と 20%におよぶドル安という二つのショックについて分析される（表７略）。

アメリカの需要の減少は、すべての東アジア諸国にマイナスの影響を与える。失業者が増えて、賃金と物価は下落する。他の東アジア諸国よりもアメリカ市場に依存している中国は最も大きな影響を被る。中国の貿易収支はアメリカ市場（GDP の 1%）に対して悪化する。だが、非アメリカ市場とくにアジア内市場に対して改善する。日本経済はアメリカ市場への依存度が低いし、開放度も低いので、あまり大きな影響を受けない。韓国は日本と中国の中間的な位置にある。だが、賃金と物価の柔軟性が高いので、韓国経済の減速は中期的に回避できる。というのも、アメリカとの貿易の悪化は弱まり、世界のほかの地域との貿易が回復するからである。

あらゆる通貨に対してドルが 20%切り下げられることは、価格競争力を喪失することによって、東アジア経済にマイナスの影響を与える。韓国は市場の開放が進んでいて、価格の弾力性が高いので、最も大きな影響を被る。韓国についで被害が大きいのは、中国である。だが、前述したように、韓国の物価は下落に対して柔軟であり、ウォンの切り上げや景気後退のデフレ効果とともに物価は大きく下がる。そして中期的に他の貿易相手国を犠牲にして貿易収支の改善に貢献することになる。中国の成長は、アメリカ市場での損失が原因で長期的な被害を受けることになる。日本は、ドル安によって最も影響を受けない経済である。

全体として、アメリカ経済の不均衡は非アジア経済に対して対照的な影響を及ぼす。日本は対外的に開放度は低く、アメリカへ依存も低いので、大きな影響を受けない。韓国は開放度が高いし、価格弾力性も高いので、大きな影響を受けるが、価格の柔軟性によって長期的な回復を実現できる。中国は持続

的な影響を被るが、とくに、アメリカ市場の減速とドル安という二つのショックが組み合わされたときに、大きな影響を被る。アジア内部の競争は、中国からの圧力の増大によって一層強まる。非対照性の程度は、二つのショックのそれぞれの重要性に依存している。いずれにしてもこの非対照性の程度は強くて、緊張関係を生み出す東アジア内部の不均衡を引き起こす。このことは、たとえばアジア通貨基金のようにこうした不均衡を管理するための制度諸形態を助長することになる。

現実には、これら二つのショックが単に並置されるわけではない。アメリカ市場の減速はたしかに2007 年末以降の危機の開始とともに表面化したが、ドル安はそれ以前から始まっており、2000 年代初めに（実質実効レートで約 20%）表面化していた。だが、このドル安は危機の開始とともに停止した。ドル資産は全体的に逃避手段としての価値を有しているからである。ドルとの 2 国間の為替レートの変化はきわめて対照的である。ドルは 2009 年までユーロに対して大きく減価して、その後になって切り上げられた。ドルは円に対して 2007 年まで安定的であり、その結果、日本は 2000 年代を通じて実質的な通貨切り下げ効果を享受することができた。その反対に、2008 年以降のドルに対する円高は、日本の成長にブレーキをかけた。中国の人民元は2005 年までドルに対して安定しており、2008 年までゆっくりと切り上げられ、その後再び安定化している。人民元の切り下げは増幅したのであり、その後も維持されている。この中国の為替政策はきわめて理解しやすい。中国の利害に立つならば、人民元の切り上げは成長に大きなマイナスの影響を与える。だが、人民元の切り下げは逆に国際的な不均衡の維持を助長することになる。2008 年の大規模な景気回復プランと組み合わせることによって、中国は危機を回避して成長を持続させることができる。

他の東アジア諸国の通貨の変化もきわめて異なっている。韓国のウォン、タイのバーツはともに2000 年代にドルに対して切り上げられた。だが、それでもこれらの通貨はドルに対して切り下げられたままであった。2008 年以降、ウォンはドルに対して切り上げられ、バーツは安定していた。マレーシアのリンギはドルに対して 2006 年まで安定していたが、それ以降切り上げられ、2008 年以降安定している。フィリピンのペソは 2006 年まで切り下げられ、その後切り上げられてから、安定している。インドネシアのルピーの変動は激しいが、傾向としては安定している。こうした個別の動きを別にすれば、東アジアの通貨は 2000 年代、ドルに対する切り下げ政策を維持した。ドルに対する切り下げは、基本的にドルへのアンカーが回答であった危機の開始の時期を含んでいた。したがって、ドルへの切り上げによるショックは起こっていない。東アジアの為替レジームの問題と為替レートの調整の問題について以下で検討しよう。

東アジアにおける固定為替レジームと変動為替レジーム

東アジアの地域経済統合は高い水準に達している。また、表面化する可能性のある地域内の不均衡が存在する。さらに、これらの不均衡は国際的な経済環境に依存している。こうしたなかで、通貨協定の新たな形態に関する議論、そしてアンカーとして役立つような共通外貨バスケットさらに ACU に関する議論も数多く起こっている。本章ではこれらの議論を詳細に分析するわけではない。とはいえ、少なくとも円、ウォンそして東アジアのほかの通貨の間で為替レートが安定するような通貨圏が創設された場合、為替レートの変動の可能性の有無を検討することには意味がある。この問題は上述のモデルのなかで部分的にしか取り扱うことができない。このモデルでは為替レートは固定されていて、外生的に取り扱われている。固定的あるいは変動的な為替レジームの選択を分析するためには、モデルには統合されていない諸要因を考慮に入れることが前提になる。低いインフレと少ない為替変動を期待する議論が、固定為替レジームを支持するために主張されるが、これらの点はモデルに欠落している。しかし、為替変動の果たす役割を評価するために、地域の一国だけに影響を与えるような非対照的なショックに対して為替レートの変更の有無にしたがってモデルから得られる結果を比較することによって部分的にせよ明らかにすることができる。その場合、固定為替レジームのコストは明らかである。というのも、賃金、雇用、物価の柔軟性を利用しつつ、

固定為替レートで調節することは、成長と雇用を犠牲にすることになり、しかもショックからの回復は遅く、部分的にとどまる。しかし、金融の安定性と低インフレの期待という長所は考慮に入れられていない。

一国だけに影響を与えるような非対照的なショックのなかで、消費の減少による国内需要の減少と、世界市場におけるシェアの喪失という外部需要の減少という二つのショックが考察される。為替変動の果たす役割は、固定為替におけるショックの波及効果とこれらの需要減のショックが外的ショックを受けた国の通貨が切り下げられる場合とを比較することによって明らかになる。

需要と通貨切り下げという非対照的なショック

まず、消費の減少あるいはそれだけの公共支出の削減による GDP の 1%に相当する国内需要へのマイナスのショックを想定してみよう。ショックの影響はすべての国にとって同一であるが、ショックの程度は大きく異なる。生産は短期的にダウンする。失業は増える。賃金・物価は下落する。その結果競争力の回復によってじょじょに景気は回復する。中国と、中国ほどではないが韓国はとくに敏感であり、その理由は対外的な開放度が高いこと、貿易の価格弾力性が比較的高いことによる。しかし、最初のショックが吸収されるのは中長期的においてのみである。したがって、需要にとりマイナスの影響を及ぼすショックを吸収するために賃金と物価の調整メカニズムに依存することは限られた効果しかもたらさない（表　略）。

反対に、日本はより長期的にショックの影響を受け、しかもショックに敏感に反応できない。このことは雇用の強い硬直性によって説明できるかも知れない。だが、とくに対外開放度がとくに低いこと、価格弾力性が低い、これらによって価格調整が有効でなくなり、成長を犠牲にすることが説明できる。この結果は、日本経済が韓国や中国と異なって、1990 年代以降陥っている停滞とデフレーションから脱出できないことを説明している。

ショックの効果が他の東アジア諸国に波及することは説明可能であるが、表８では記述されていない。中国におけるマイナスのショックは韓国では短期的にマイナスの効果（GDP のマイナス 0.15%）をもたらすのに対して、日本ではそれほどの効果を生まない。日本におけるマイナスのショックは中国と韓国に同時に影響を与える（GDP のマイナス 0.16%）。そして、中国におけるショックの効果はより長期的である。

つぎに、為替レートが調整可能である場合について検討しよう。そのために、表８では、T１時点において国内需要にマイナスとなるショックを想定して、つぎに、T２時点で、このショックに見舞われた国の通貨が 5%切り下げられる場合を想定している。このショックによる緊縮的な影響を受けたのちに、韓国や中国は通貨切り下げや貿易による景気回復のおかげでほぼ1年後にはマイナスの影響を吸収することができる（表８）。これらの国の貿易収支はどの国に対しても改善される。そして韓国の場合、貿易収支の改善はとくに非アジア諸国に対して顕著である。もちろんその対価はインフレ圧力の強まりであり、長期的には景気回復の足を引っ張ることになる。日本の場合は微妙に異なる。というのも円の切り下げによって実現される景気の回復は韓国、中国よりも弱いからであり、また、ここでも対外的に国内市場が開放されていないこと、価格弾力性が低いことによる。にもかかわらず、日本の貿易収支の改善はすべての市場で明らかであり、景気回復の動きは為替レートが固定されている場合に比べてはっきりしている。

したがって、為替レートが固定している場合と、それが調整可能である場合を比較することによって、結論を引き出すことができる。非対称的な需要のマイナスのショックに対して、為替レートが固定されている場合、元の状態への復帰は緩慢であり、しかも成長や雇用を犠牲にして進められる。為替レートの調整の可能性があることは、均衡への復帰を助長してくれる。とはいえ、この結論では、物価の安定と低インフレ期待という固定為替レートのもつメリットを考慮に入れていない。そして、為替レートを調整することにともなう不安定性の増大についても考慮に入れてない。

競争力の喪失と通貨切り下げ

まず、輸出市場で 10%のシェアの喪失を意味する

ような競争力の喪失のショックを固定された為替レートで考えてみよう。このショックによって、GDPが減少し、失業が増え、賃金、物価が下がる。その結果、中期的には競争力が回復して、景気の安定ないし部分的な回復に至る。だが、前述したように、物価と賃金による調整メカニズムの有効性は限られている。景気の後退は国内需要へのショックよりもはっきりしている（表　略）。
そして諸国間で大きな相違が生まれる。国内市場がそれほど開放されていないために、日本は中期的にショックのえいきょうが小さいが、景気の後退は持続的であり、物価への圧力は限られていて、その効果も弱い。韓国と中国が受ける影響ははるかに強くて、韓国で物価が大幅に下落しても、価格競争力の回復による均衡への復帰は部分的にとどまる。

つぎに、為替レートの調整の場合について検討しよう。T1時点における市場シェアの10%の喪失に続いて、T2時点ではこのショックを受けた国の通貨が20%切り下げられることを想定している。通貨の切り下げは当初のショックが起こってから1-2年後には急速に景気の回復を実現する。貿易収支はとくに東アジア外部の市場で改善される。だが、その対価はインフレ圧力の強まりであり、景気回復のテンポは弱められる。日本はインフレ圧力をうまく管理することができるので、通貨の切り下げから大きな利益を引き出すことができる。これに対して、韓国と中国ははるかに強いインフレ圧力を受けている。だが為替レートが固定されている場合と比べると、均衡への復帰は通貨の切り下げによって助長されるのであり、為替レートが固定されている場合の唯一の手段である物価と賃金による調整メカニズムという長期におよぶコストのかかるやり方を避けることができる。

以上のように、為替レートが固定されている場合と調整可能である場合を比較することができた。この比較によって、非対照的なショックが起こった場合、為替レートが固定されているとどのような結果が起こるかがわかった。非対照的な国内ないし国外の需要の減少というショックに対して、為替レートが固定されている場合、元の状態への復帰には時間がかかり、限定されている。これに対して、為替レートが調整される場合（ネガティブなショックの場合は通貨の切り下げ）、インフレ圧力をともなうけれども、均衡への回復は早まる。したがって、固定相場制でありつつも、一国の均衡為替レートを変えるような構造的変化（生産性の上昇ないしダウン、石油ショックなど）が起こった場合、すなわち非対照的なショックが起こった場合、為替レートを調整できることが望ましい。このような為替レジームの管理は実際には複雑である。不安定性の増大やインフレ期待を低く抑えることが困難であることはよく耳にする議論である。この結論は、EUにおいて相対価格による調整が有効性を失っていて、しかもコストをともなうことが非対照的なショックについて強調されたことと一致している。だが、このような非対照性はユーロ圏に属する各国がそれぞれ構造的問題を抱えているがゆえに頻繁に起こりうる。現在のユーロ圏の危機が示しているのは、各国間の為替レートが固定されているがゆえに、ユーロ圏内部の不均衡を解決できるような制度的諸形態が存在しないような通貨圏の問題を物語っている。

4　結論

以上において展開された世界的な不均衡と為替不均衡の分析によって、EUと東アジアの相違を引き出すことができる。東アジア諸国は国民的な特殊性を超えて、一定の共通の特徴を有している。東アジア諸国は2000年代において外貨準備残高を増大させた。そしてこれらの国の通貨はアメリカのドルに対して実質実効レートで切り下げられた。中国の元は最も切り下げられた通貨であり、韓国のウォンは切り下げの程度が最小であった。2007年の危機の開始以来、この状況が続く中で、日本の円は切り上げられ、韓国のウォンはその反対に切り下げられた。だが、東アジア諸国の外貨準備はつねにプラスだったわけではない。1990年において、数多くの東アジア諸国は経常収支の赤字を記録しており、ウォンやタイのバーツは部分的にドルへのリンク政策によって切り上げられていた。この状況は他の要因とも絡み合って、1997-98年のアジア危機を引き起こした。日本は1990年代を通じて黒字を維持したが、円はその均衡価値に近い水準にあった。最後に、1994年以降、中国は新しい為替政策を実施して、元の持続的で大きな切り下げ措置に踏み切った。

そして、アジア危機の影響やその後の各国の通貨切り下げにもかかわらず、莫大な経常収支の黒字を記録し始めた。

これに対して、ユーロ圏の各国の状況はまったく異なっている。ユーロ圏は全体として均衡水準近くにとどまっており、1990-2000年代に一定の経常黒字を実現できた。ユーロは実質実効タームで均衡価値に近い水準にあった。そして1990年代末にはアメリカ・ドルに対して少々切り上げられていた。そして2000年代の前半にはドルに対して切り下げられたが、その程度は東アジア諸国の通貨の切り下げの程度を下回っていた。ユーロ圏の主要な特徴は、EU内部で大きな不均衡が存在することである。2000年代、ドイツは経常黒字を維持できたのに対して、フランスを含む南ヨーロッパ諸国は経常赤字に陥った。そして、ドイツのユーロの切り下げとフランスないしスペインのユーロの切り上げが対照的であった。ポルトガルやギリシャのユーロの切り上げについては言うまでもない。このようなEUの状況は東アジアの状況とまったく異なる。
ユーロ圏内部の均衡調整が不十分であることがEUにおける成長の停滞の原因であり、現在のユーロ圏の危機の引き金となったEU内部の大きな不均衡の原因であった。この問題について、多国モデルを用いて分析することができた。このモデルはヨーロッパ諸国の相互依存を示すとともに、各国に固有の調整の仕方も示していた。これと類似の方法に従って、東アジア諸国の相互依存と調整の仕方が分析され、EUのケースと比較された。

相対価格による調整メカニズムをユーロ圏内部で為替変動への代替策として考えることができないのは、この調整メカニズムがとくにユーロ圏の大国にとって緩慢で不完全だからである。その結果、非対照的なショックが生じた場合、各国の対応手段は限定的になってしまう。さらに、対照的なショック、とくに外的なマイナスのショックの場合、各国の状況は不均等になる。このことは、EUの通貨統合が未完成で不均衡であることを物語っている。とくにドイツがそうであり、ドイツでは1990年代に生産コスト圧縮政策を採用したが、それは苦痛をともなうものであり、しかも長期的にしか有効性を発揮できなかった。そしてその間、EU全体の成長が抑制された。

EU全体における緊縮財政政策は成長に対してマイナスとなったが、その影響は各国ごとに異なる。ドイツは最悪の影響を受けた国のひとつであり、価格による調整メカニズムはそれほど効果的ではなく、均衡の回復に手間取った。イギリスやスウェーデンはその反対に、最初のマイナスのショックを大きな柔軟性によって吸収することができた。オランダやポルトガルのような小規模の国ぐには中期的な賃金の変動がきわめて硬直的であり、成長の停止したヨーロッパ市場に大きく依存している点で、持続的にマイナス効果を我慢し続けねばならなかった。アイルランドは逆に、ショックを緩和すべく、EU外部の市場を当てにすることができた。これらのシミュレーションの結果、1990年代に共通通貨への移行のなかで実施された財政政策が各国間で不均等な結果を生み出したことを物語っている。
さらに、このことは、2010年以降EUの財政赤字を削減するための政策が一般化しつつあることがどのような不安を引き起こすのか、についても示唆的である。

最後に、ユーロのスタートとともに、為替政策はEU外部との貿易にしか関係しなくなり、大きく性格を変容させた。そしてこの変化もEU各国がどの程度EU内部あるいはEU外部との貿易に依存しているかで、不均等な結果を生み出している。全体としてユーロの切り下げは短期的、中期的に成長を促進することができる。この変化は、とくにアイルランドのようなEU外部との貿易への依存度が強い小規模国においてとくに顕著である。ドイツにおいても、価格の弾力性は弱いので、またEU外部との貿易が大きな比重を占めるので、コスト削減政策よりも犠牲が小さい。2010年以降におけるユーロ安の動きはEUにおける財政赤字削減政策のデフレ効果を緩和できる唯一の対抗手段となるだろう。だが、その結果アメリカの不均衡が強まるだろう。

EUと東アジアの比較はきわめて有益であった。世界的な不均衡の影響は、アメリカの景気の後退とアメリカ・ドル安という二つの基本的なショックを通じて分析された。これらのショックは東アジア諸国に不均等な結果をもたらした。日本は対外的な開放度の低い市場であり、アメリカ市場への依存度も

低いので、それほど影響を受けない。韓国は対外的な開放度が高いし、価格弾力性も高いので、その影響は大きい。だが、価格の弾力性によって長期的には回復しうる。中国は、アメリカの景気後退とドル安という二つの要因が組み合わされると、長期的な後退を余儀なくされる。中国からの圧力を受けて、アジア内部の競争が強まるだろう。各国間の非対照的な状況は二つのショックの程度に依存している。いずれにしても、東アジア諸国の間で深刻な緊張関係が生まれることになる。そうだとすれば、アジア通貨基金のように、これらの不均衡を是正しうるような制度諸形態が必要である。

現実には、これら二つのショックが並列して起こったわけではない。アメリカ経済の失速が 2007 年末以降の危機の開始とともに起こったのであるが、ドル安の動きはそれ以前の出来事であり、2000 年代の初めから起こっていた。だが、ドルに対する東アジア諸国の通貨の切り上げショックはまだ起こっていなかった。このことは、2008 年の中国の大規模な景気回復政策によって、中国の成長が維持されうることを説明している。

東アジアにおける為替レジームの新しい形態は、円、ウォン、そして他の東アジアの通貨の為替レートを安定させることを意図しているが、この問題について、外的な基準となりうる共通通貨バスケット、あるいはACU のようなシステムについて分析された。この点に関して、シミュレーション全体から、非対照的なショックに対する調整メカニズムが、固定的あるいは変動的な為替レートであるかにしたがって分析された。為替レートが固定されている場合、成長にとってのコストはきわめて重大である。国内需要あるいは競争力に対するマイナスのショックに直面して、均衡への回復は緩慢であり、成長への復帰には多大のコストをともなうし、中期的にも不完全である。その反対に、マイナスのショックに見舞われた国が通貨調整すなわち切り下げをおこなうことのできる可能性こそが元の状態への復帰を促進する。このことは、為替レートが安定したうえで、なおかつ、ショックや不均衡が生じた場合、為替レートの調整を可能にするような通貨レジームこそが望ましいことを示している。このような通貨レジームの管理は、不安定性のリスクが高いだけに容易ではない。だが、国際的な資本の移動に一定の制限を与えても実施するに値している。

参考文献

Aflouk N., Jeong S-E, Mazier J. and Saadaoui J. (2010), "Exchange rate misalignments and world imbalances", CEPN Working paper.

Bennassy-Quéré, A., Duran-Vigneron, P., Lahrèche-Révil, A. and Mignon, V. (2004), "Distributing key currency adjustment : a G-20 panel cointegration approach", Institute for International Economics Workshop on Dollar adjustment: how far? Against what?, May, Washington, DC.

Borowski D. and Couharde C. (2003), "The exchange rate macroeconomic balance approach: new methodology and results for the euro, the dollar, the yen and the pound sterling", Open Economic Review, vol. 14, n°2, April, pp 169-190.

Boyer R. (1999), "Le gouvernement économique de la zone euro", rapport du Commissariat Général du Plan, La Documentation Française.

Chinn, M. and Prasad, E. S.(2000), "Medium-term determinants of current accounts in industrial and developing countries: an empirical exploration", IMF Working Paper WP/00/46, March.

Clark, P.B. et MacDonald, R.(1999), "Exchange Rates and Economic Fundamentals: A Methodological Comparison of Beers and Feers" in MacDonald, R. and Stein, J.L.(eds). Equilibrium Exchange Rates, Kluwer Academic Publishers.

Cline W. R. and Williamson J. (2007), "Estimates of the equilibrium exchange rate of the renminbi: is there a consensus and, if not, why not?" Working paper, Peterson Institute for International Economics, October.

Coudert V. and Couharde C. (2005), "Real equilibrium exchange rate in China", Working Paper CEPII, n°1, January.

Couharde C. and Mazier J. (2001), "The equilibrium exchange rates of European currencies and the transition to euro", Applied Economics, 33, 1795-1801.

Dieter H. (2008), "ASEAN and the emerging monetary regionalism: a case of limited contribution", The Pacific Review, vol. 21, Issue 4, September, pp 489-508.

Faruquee, H. and Isard, P.(1998), "Exchange rate assessment extensions of the macroeconomic balance approach", Occasional Paper 167, IMF.

Jeong S. E. and Mazier J. (2003a), "Exchange rate regimes and equilibrium exchange rtaes in East Asia", Revue Economique, vol 54, n°5, septembre.

Jeong S. E. and Mazier J. (2003b), "Fundamental equilibrium exchange rates of eight East Asian currencies: a multinational trade model approach", Working Paper CEPN, n° 9.

Jeong S. E. and Mazier J. (2004), "European monetary integration and exchange rate regimes in East Asia: assessment and lessons", Asia-Pacific Journal of EU studies, vol 2, n° 1.

Jeong S-E., Mazier J. and Saadaoui J. (2010), "Exchange rate misalignments at world and European levels: a FEER approach", International Economics, forth coming.

Kim T. J. and Ryou J. W. (2001), "The optimal currency basket and the currency bloc in Asia", Economic Papers, vol 4, n°1, may, Bank of Korea.

Kwan C. H. (2001), Yen bloc: towards economic integration in Asia, Brooking Institution Press.

Mazier J., Oh Y. H. and Saglio S. (2008), « Exchange rates, global imbalances and interdependence in East Asia », Journal of Asian Economics, n°2.

Mazier J. and Saglio S. (2004), "Asymétries, ajustements et relations salariales dans l'Union Européenne", Revue Française d'Economie, n° 1, vol XIX.

Mazier J. and Saglio S. (2008), « Interdependency and adjustments in the European Union », International Review of Applied Economics, vol 22, n°1, January.

Mazier J., Oudinet J. and Saglio S. (2002), « La flexibilité des prix relatifs et la mobilité du travail en Union Monétaire: une comparaison Europe-Etats-Unis », Revue de l'OFCE, n ° 83, Octobre.

Mundell R. (2003), "Prospects for a Asian currency area", Journal of Asian Economics, n° 14.

Shimizutani S. (2009), "Asian Common Currency as a driving force of economic integration in East Asia: a prospect", Asia Pacific review, vol 16, n° 2.

Williamson J. (1985), The exchange rate system, The Institute for International Economics, Washington D.C.

Willianson J. (1994), Estimating equilibrium exchange rates, The Institute for International Economics, Washington D.C.

Williamson J. (1998), "The case for a common basket peg for East Asian currencies" in Collignon S., Pisani-Ferry J. and Park Y. C. (eds) Exchange rate policies in emerging Asian countries, Routledge.

論文

価値創造と蓄積

—資本と遺産*—

クリスチァン・ドゥ・テルトル**
中原隆幸　訳

要旨

価値創造は企業や公共機関による生産活動だけに基づいて行われるのではないし、制度装置の整合性やその整合性を保証するレギュラシオン様式だけに依存しているわけでもない。また、価値創造はアクター間のインターフェースの質、アクター間のコーディネーション、そしてこうしたことが生み出す「外部性—資源」にも依存している。こうした観点からすれば、「集合的資産」は、多少なりともアクターたちが入手可能な、これらの資源を蓄積する諸々の場を表象しており、これらの場の発展ないし衰退は長期の時間に依存している。「外部性—資源」、「集合的資産」という、これら二つの概念を考察することは、多かれ少なかれ、価値の非物質的側面に依拠した経済活動の現代的実態が問題とされているだけにいっそう発見的効果を有している。

はじめに

先進市場諸経済に影響を及ぼしている構造転換は、価値創造と蓄積過程の土台に関すると同時に、これらの構造転換のレギュラシオンに貢献しうる経済政策の限界に関する、経済学者の問いかけを再び活発にしている。論争はとりわけ、価値創造の要をなす場とみなされる企業に焦点が置かれている。こうした観点から、制度主義的な思想潮流、とりわけレギュラシオン学派[1]は、企業の制度的環境と資本の拡大再生産の条件に特に強い関心を寄せている。

これに平行して、別の研究[2]は、OECD 諸経済で支配的になりつつあるサービス活動と同時に、価値の非物質的側面のもつ重要性[3]の発展が表象している争点に関する断絶を分析している。このように財およびサービスの品質という属性を諸資源ないし生産物とみなすことから、また非物質的投資の特性およびこれらの投資が非物質的諸資源の発展に影響を与えていることから、標準的理論が外部性と見なしている論点に対する関心が復活しているのである。とりわけ「部門的・地域的レギュラシオン」[4]のネットワークについての、幾つかの研究は、メゾ経済的秩序における富の蓄積に関わる、企業環境の外部での価値創造の諸過程を明らかにした[5]。「集合的資産」および資産の蓄積という概念が立ち現れたのは、まさしくこのような観点においてである。この概念のおかげで、諸企業に固有の資本蓄積の諸原理と、諸部門や諸地域に固有の資産の蓄積とを区別することができるようになった。このような研究傾向は、農村や耕作の、あるいは奢侈品産業の分析にもとづく、資産の動態についての現代的諸条件にもっぱら関心を寄せているその他の異端派の諸研究[6]と、レギュラシオン学派との分析上の収斂を生み出した。

企業に焦点を当てた分析と、レギュラシオン学派の諸制度の分析、これらの分析の土台とその限界に一旦立ち戻った後に、本論文の関心は、非物質的諸活動の発展の力強さと非物質的蓄積体制の出現を論じたうえで、とりわけ部門的かつ地域的諸次元における、「外部性—資源」および「集合的資産」という概念の考察へと向かう。「集合的資産」に関するこれらの考察は最終的に企業による資本蓄積の現代的諸形態に接合されることになる。

1. 価値創造と資本

一般的に言って、企業の存続は、企業が市場の論理に沿って生産活動を繰り返し行うことができる能力にかかっているが、そのさい、企業は金銭的な利益を生み出す。そしてこの利益によって、生産活動のための資金調達に投じられる資本に報酬を与えることができるし、また、世帯ないし顧客企業の需要と折り合いを付けて、生産能力を増大したり、イノベーションを実現したりする際に必要な諸々の投資を実行することもできる。長い時間の中で展開される、こうした価値実現および蓄積の動態は制度装置に支えられており[7]、これらの装置によって、企業の寿命に関する大きな変化や、企業が統合されている地域および部門に影響を及ぼす構造的で制度的な諸変化がわかるようになる。

1.1. 企業：価値創造および蓄積の対立的な場所

市場で販売されることを目指す全ての生産活動は、貨幣形態の下での資本の前貸しを前提としており、この前払いによって設備財の購入や中間消費財、人的資源の動員のための賃金支出が可能になる。貨幣的前貸しがなされているがゆえに、また資金調達においてリスク[8]が発生するがゆえに、財ないしサービスの販売からもたらされる利潤を資本の保有者が専有することを許す法的規範が正当化される。諸資本の保有者たちが剰余を私的に専有していることは、価値の分配および蓄積の空間としての企業が対立的な特徴を有していることの根拠である。

法的規範は、同様に、労働の資本への従属を強制する。特殊な「生産的構図」によって生み出される労働過程のなかで、勤労者たちは企業の指揮命令に従わねばならない。階層的な責任者が株主権力の受託者である限りにおいて、彼の下にあり、指揮命令の実行者である、賃労働者たちに対して自由裁量権が行使されるのはもっともなことである。このような制度的背景の中で、中間管理職も含む、賃労働者たちは、使用価値と交換価値を内在的に結びつけるように創造すべく労働する[9]。その場合、賃労働者たちは、資本の価値増殖に関して株主に説明しなければならない人たちの指揮を受ける。従属に伴う疎外の論理は、価値の分配という争点に加えて、企業における第二の対立的な土台を形成する。

価値創造の増大は、動態的に効果を活用する次の三つの過程に依存する。

① 生産能力への投資によって可能となる、生産設備の増大を土台とした生産の増大
② 生産性の上昇に基づく生産の増大、すなわち実施されている生産的構図内部の過程にかかわる設備の節約
③ 生産物の品質の進化（使用価値、機能性、サービスへのアクセス可能性等々）

技術進歩とイノベーションはこれら三つの論理に関わっている。これら三つの論理それぞれが資本投下を前提としており、資本投下は、それがリスクをカバーするに足りると見なされる利潤率を生み出す限りにおいてのみ、資本保有者たちの同意を引き出すことになる。このようにして、企業による価値創造は資本の価

---

[1] 企業理論に批判的な研究を要約紹介したものとして、B. Coriat et O. Weinstein, 1995 が、また制度主義的分析におけるごく最近の展開を紹介したものとして、R. Boyer et M. Freyssenet, 2000, F. Eymard-Duvernay, 2004 がある。

[2] とりわけ、J. Gadrey, 1992, 1996, 2000. や C. du Tertre, 1995, 2001, 2002 をみよ。

[3] われわれは「非物質的」という言葉を、生産および市場的交換を目的とする、財・サービスにおいて加算的ではあるが測定不可能な諸次元があるという意味で用いている。詳しくは C. du Tertre, 2001, 2007 をみよ。

[4] 集団研究の代表的なものとしては、とりわけ、C. du Tertre et alii, 2000, J-P Chanteau et alii, 2002, C. Laurent et C. du Tertre, 2007 を参照せよ。

[5] ここで、経済空間についての通常の区分を繰り返しておこう。まず企業（広義での、生産的合目的性をもつ組織）が参照するミクロ経済的空間、ついで本質的に、金融・財政政策に基礎をおくマクロ経済的空間、最後に政策に関わる権力を自由に利用できない活動部門や地域が参照するメゾ経済的空間、がそれである。

[6] とりわけ、C. Barrère, 2000, 2003, C. Barrère et W. Santagana, 2005, D. Bathélémy, M. Nieddu et F. D. Vivien, 2006. を参照せよ。

[7] レギュラシオン理論は、これらの制度諸装置が5つの制度諸形態の領域に属していると考えている。R. Boyer, 1986, 2004, また R. Boyer et Y. Saillard, 2002. をみよ。

[8] 株主たちが非難するのは、次の二つのタイプのリスクである。まず生産サイクル時の前貸し資本に関わる短期のリスク、ついで、生産設備に代表される投資の減価償却の諸条件に属する、生産設備に固定された資本に伴うリスク、がそれである。

[9] マルクスは、資本の価値実現という制約の下でなにゆえ生産が、「自然の加工」という諸制約を資本の価値実現へと接合する、価値創造過程を引き起こすのかを、明らかにした。こうした接合からわかるのは、生産性の諸々の決定要因が、一方では自然の加工という特性からすれば、他方では資本の価値実現における制度的諸条件からすれば、それぞれの活動において同質ではあり得ない、ということである（C. du Tertre et G. Santilli, 1992）。

値実現過程に従っている。

まさしくこのような最初の分析水準において、数多くの経済学者や決定者たちは、企業を価値創造の唯一の場と見なしている。

1.2. 価値創造の制度的次元

企業は価値創造に関わっているが、この価値創造の過程は、その過程を可能にしたり、抑制したりする全体的な構図の一部をなしている。次のことを確認しておこう。

① 企業が活動している部門に照応する需要が潜在的に増大しているという条件でしか、企業は生産能力に大きな影響を与える投資に関与しない。
② 生産性の上昇は企業という枠組みを超えたところにある決定要因に属する問題であり、賃労働関係および競争形態における部門の次元と結び付いている。
③ 企業は、生産性の上昇から、自ら生み出した価値を貨幣形態の下で常に実現するとは限らない。この価値は、相対価格の動きや価格への転嫁戦略を通じて、一方では、ある部門から他の部門へと流通し、価値を最初に生み出した企業とは別の企業によって貨幣形態の下で価値実現されることもあれば、他方では世帯、つまり財・サービスの最終消費者たちによって価値実現が担われることもある。

こうしたことから、価値創造とその専有は社会化されており、マクロ及びメゾ経済のレギュラシオン様式に依存しているのである。

制度主義者たちは長きに渡って、制度が価値創造、分配、資本蓄積の過程においていかに中心的役割を果たしているかを強調してきた。これらの側面はいまや、価値創造の基盤が工業生産活動からサービス生産活動へ移動しているだけに、また中間生産物ならびに最終生産物が物質的属性をもつものから非物質的属性をもつものへと移行しているだけに、分析することがますます重要になっている。この蓄積過程についていくつかの主要な争点を指摘するにとどめるが、サービス活動および非物質的活動が原動力となっているという最近の特徴を考慮した分析のもつ現代性を指摘しつつ、上述の三つの確認事項に立ち戻ることが有益であろう。

● 増大しつつある潜在的需要の決定要因

ケインズ派の分析は、総供給の増大に対して「有効需要」が大きな影響を与えること、つまり有効需要が投資と雇用に与える影響を分析した。レギュラシオン派の分析は制度諸形態による構造化機能を、とりわけ価値創造と蓄積の動態に関わる、賃労働関係、競争形態、「通貨・金融レジーム」の領域のもつ構造化機能を解明した。内包的蓄積レジームにおいては、工業生産物、とりわけ世帯による設備財の大量生産・大量消費を可能にする協約（コンヴァンション）という基盤が不可欠である。制度諸装置は１９３０年代から５０年代にかけてまずアメリカ合衆国で姿を現し、ついで OECD 諸国全体に姿を現し、フォード的と呼ばれるレギュラシオン様式を実現し、普及した。このレギュラシオン様式が個々のアクター間の諸矛盾を止揚し、内包的蓄積の動態をより強固にする妥協を促進することとなったのである。このレギュラシオン様式に再生産の力を与えたのは、このレジームのもつシステミックな側面であり、また相異なる制度装置の相互的な整合性である。このように、企業は、金融の諸戦略を、つまりはそれぞれの企業にとって整合的な利潤と生産物の戦略を、現財の制度装置とレギュラシオン様式に支えられた協約（コンヴァンション）を考慮しつつ、定義したのだった（文末付録の図表 1 を参照）。

さまざまな OECD 諸国が経験した構造的危機は、「有効需要」と「総供給」の関係の土台を不安定化している。現在の成長におけるサービスの次元および非物質的な次元は、この構造的危機の発端となっている。世帯の支払い能力は別にして、サービスへの（時間的、地理的、文化的、技術的な）アクセス可能性を争点として生産物の品質を評価することにより、フォーディズムに由来する制度諸装置では支えられないようなレギュラシオンの新しい争点が浮かび上ってくる。価値創造についての制度的枠組みはいまや不安定化され、再検討に付されている。

● 生産性上昇の決定要因

一般的枠組みによれば、生産性の上昇は、蓄積過程の土台をなす大量生産と大量消費の普及にともなう動態的な生産のもっぱら物質的で製造業に関わる決定要因に由来していた。自然科学、実験科学、工学の進歩の恩恵を浴していた「技術進歩」は、科学的知識と技術的知識との結びつきを促進する制度的諸装置を基礎として生み出されていた。技術進歩が生産性の上昇をもたらす効果は、技術進歩が引き起こす、生産サイクルとしての、連続した生産手順における生産時間を短縮する「物質的統合」過程に起因している。最近二十年間でフレキシビリティーの経済[10]に取って代わられた、規模の経済は、最終生産物、構成部品ならびに諸設備の標準化に伴う、また寡占的「競争形態」がもたらす資本の集中に伴う、持続的な発展を経験した。最後に、「直接的な労働強度」が強められたが、それは、ますます細かく反復的で容易に管理可能な作業の組み合わせに分解された複雑な生産労働に関連していた。

これらの決定要因全ては、それぞれが互いに接合されており、これらの決定要因が大部分の経済的・社会的アクターにとって「当然」と見なされていたほどにまで、システムを作り上げている。作業パフォーマンスを管理し、評価するツールは、これらの決定要因が企業の中に組み込まれる仕方を制度化していた。内包的蓄積においてこれらの決定要因が中心的な位置を占めていたことから、研究者たちは「フォード的生産性レジーム」という表現でもってこれらの決定要因を言い表すことになった（C. du Tertre et alii, 2000）。しかしながら、企業が、多少なりとも、これらの生産性の決定要因を生み出すことを指摘しなければならない。レギュラシオン学派による多くの研究が明らかにしているように、非フォード的諸部門（農業、建築・公共事業、非物質的およびそれに関連するサービス）は別の生産性の決定要因を生みだしていた[11]。これらの分析結果から、我々は、価値の非物質的次元およびサービスに基づく新しい蓄積レジームという枠組みにおける、別の生産性の決定要因に基づく「新しい生産性レジームの出現」を仮定するに至ったのである。

● 価値の循環

企業の生産活動は価値創造の本質的空間を構成しているにしても、貨幣形態での価値の実現は必ずしも価値を創造する企業のなかで、さらにその企業が属している産業部門において行われるわけではない。価値は循環する。本質的に次のような二つのメカニズムが働いている。第一のメカニズムは競争の様態や規制に伴う相対価格の変動に関連しており、第二のメカニズムは、強制的な天引きや補助金を通じて公共機関ないし準公共機関が実施する所得移転政策に依存している。

企業は生産性の上昇を実現することによって自らのマージンと利潤を高めることができる。しかし生産性の上昇は同時に、総賃金の上昇、相対価格の低下、生産物ないしサービスの品質向上を通じて実現される。賃金が増大する場合、生産性上昇にともなう価値は賃労働者の手に入る。生産物の品質が改善される場合、最終消費財ないしサービスの相対価格のプラスの変動に動くように（ないし動かないように）、価値は部門間で循環する。したがって価値は、中間消費財ないし仲介サービス（たとえば銀行や巨大流通業）を生産する企業の資本保有者、あるいは消費者たちの手に入る。サービスの質が改善される場合、価値は貨幣的に表現されないで、品質の改善に結実する。価値循環の相異なる形態は価値の社会化という本質的な諸次元の一つを形成している。こうした価値循環ないし分配の多様な形態は、とりわけ競争形態の領域、あるいは現行のレギュラシオン様式における制度諸形態と関連している。これは経済的と政治的が交差する分野の調整（レギュラシオン）の問題である。

所得移転に関わる価値の循環についても、同じことが言える。公権力は徴税政策において、また補助金導入政策において強力なツールを保持している。たとえば、建築・公共事業は 1950 年代から 1970 年代末の間に、フランスにおいて労働生産性が全く緩慢にしか増大しなかったにもかかわらず、最高の資本収益率を実現していた。こうした特殊性は、住居や不動産に対する補助金政策と関連していたし、また、構造的に需要が供給をはるかに上回ることとも関連していた。消費

[10] この用語には、著者によっては、多様性の経済ないし全範囲の経済、という名称も与えられている（C. du Tertre et Santilli）。
[11] レギュラシオン学会における「部門的・地域的レギュラシオン」ネットワークの諸研究を参照せよ。

税率の違い、社会保障負担金の違い、企業ないし世帯に対する扶助形態における補助金の部門的・地域的な政策の違いは、価値循環を構造化している政治と経済の接合の表現である。

現在進行中のサービスおよび非物質的な経済への移行は、フォーディズム出自の以前のレギュラシオン様式の妥当性と正統性を不安定化している。「調整の不全（デレギュラシオン）」はこの不安定化を認知する過程であると同時に、新たなレギュラシオン様式が出現する過程である。この新しいレギュラシオン様式の妥当性、正統性に関して論争が起こっている。経済の金融化はこうした新しいレギュラシオン様式の一つであるとすれば、この新しい様式が、工業に基づく成長、グローバル化、そして金融のアクターたちによる支配、これらを両立させようとする様式として出現していることを認めざるを得ない（M. Aglietta et A. Rébérioux, 2004）。だがこの様式に合致する新しい制度諸装置は、価値創造のサービス的、非物質的次元側面と独自にかつ構造的に結び付いてはいない。とくに、価値創造の非市場的空間は脇へ追いやられているだけでなく、否定され、疎んじられてもいる。これらの空間の分析を回り道をすることは、金融化がもたらす見通しとは別のレギュラシオンを争点とする見通しをつけるために、大変重要である。

2. 価値創造と蓄積の非市場空間

レギュラシオン理論も含む制度主義的アプローチの限界は、価値創造に関していえば、企業の動態についての分析を、規範、慣行（コンヴァンシオン）、様々な制度諸形態を伴うレギュラシオン様式に余りにも片寄らせていることにある。たしかに、制度主義の学説史研究[12]にもとづいて、組織と制度の明確な区別がなされた。ここでいう制度とは、経済的で社会的な諸活動を支配する規範、慣行（コンヴァンシオン）のことを指し示しているのであるが、この規範や慣行はまた、経済的で社会的な活動を構想し、それらに交渉の余地を与え、それらの実施を確かなものとするレギュラシオンの諸装置にも関わっている。こうした見方に立てば、一定の公共機関、つまり通常、公的組織として存在する機関は、二重の次元で考察される。すなわちまず公共サービスを実現する生産組織として、ついで規範や慣行を発信する機関として、である。つまり生産組織はサービス活動を通じて価値を生産するのに対して、公的機関は、レギュラシオンの活動を保証しつつ価値創造に貢献する[13]。しかしこれらの分析だけでは、公共機関やサービスに関わるもの以外の、非市場的価値創造空間の存在を十分測定できない。こうした空間は、「外部性—資源」および「集合的資産」に関わっている。これらの空間の存在、その発展の条件、その蓄積様式、そして市場空間における価値創造へのこれらの空間の貢献を説明することは重要である。なぜなら、そうすることによって、経済と深く関わっているにもかかわらず、多くの場合一般に認知されておらず過小評価されている政治的行為の空間を考察することができるからである。このことは今日、価値創造の過程が非物質的次元へ移行しているだけになおさら重要である。

2.1. 生産組織としての制度

一定の公共ないし準・公共機関は調整（レギュラシオン）過程に寄与しており、公共サービスないし社会全体の利害に関わるサービスの概念に関連する公共財ないし集合財の生産に関与している。これらの機関は生産的合目的性を持つ機関として理解されている。だが、これらの機関の社会的位置は論争の対象になっている。フランスでは、一定の公的組織は公営企業になり、さらには国家が公共サービスの提供を公式に使命としている民間企業になった。どうすればこれらの機関を明確に社会的位置づけられるのかについての論争は未だ決着がついておらず、この問題はこれらの機構のガバナンスという政治的問題を提起している。たとえば、フランスのPTT（郵便、電話、テレコミュニケーション）は１９９２年まで公共行政機関の位置づけであった。その後、郵政省の郵便とテレコミュニケーションの分離は、一方では郵便という公営企業の位置づけを持ち、他方ではフランス・テレコムという民間企業の位置づけを持つ、二つの生産組織を生み出すきっかけとなった。フランス電力—フランスガス会社の社会的地位は別の論争の事例を提供している。フランスでは、大学の教育・研究活動は公的行政機関の領域に属する問題であるのに対して、他の諸国では、これらの活動は公共ないし民間の規約を持つ企業の領域に属する問題である。いずれしせよ、活動の「公的」次元は、世帯ならびに企業にとっての、価格タームでのサービスへのアクセス可能性、空間上の局在性、サービスの継続性といった諸条件に関わっている。こうした枠組みからすれば、これらの生産組織は、公権力がその品質や価格を調整するサービスを提供しており、これらのサービスのいずれもが利用可能な資源である。

これらの公共サービスの生産は、全ての企業と同様に、投資やイノベーションの動態の、また生産性を上昇させるための生産の合理化手続きの恩恵に浴している。だが、公共サービス生産の決定原理は公的当局に依存している[14]。公共サービスの生産性の上昇があればこそ、サービス・イノベーションに出資できるし、公共サービスの相対価格の下落となって現れる料率決定政策が可能になる。現行の料率決定政策に従って、これらの生産組織が創造する価値は組織によって蓄積され、消費者に渡り、あるいは部門間で循環して、最終的に民間企業による資本蓄積に利益をもたらしうる。こうした見方にたてば、生産組織としての公共機関は資本蓄積に貢献している。公共財という名称に異論の余地があるのは、公共組織の政策にしたがって提供される公共サービスが、最終的には、私的な資本蓄積過程に貢献しているからである。

こうした限界にもかかわらず、公共サービスを実現することによって、富を創造する根本形態を分析することが出来るのであり、世帯や企業にとって、この形態は政治的秩序におけるガバナンスによってそのアクセスが左右される、諸資源となるのである。

2.2. 外部性—資源、制度装置、集合的資産

市場外の過程から入手できる諸資源について改めて考え直してみることは、外部性に関して別の問いを投げかけることに通じる。標準的経済学に由来する外部性という表現は、市場における活動に携わっているアクターとは別の経済的ないし社会的アクターの諸資源に基づいておこなわれる市場生産がもたらす意図せざる効果を意味している。「意図せざる」という次元は、企業が持つ合目的性ないし社会目標には明示的に含まれていない動態に関わるものとして解釈されうる。こうした効果は資源あるいは負価値の生産に貢献する。実際はこうした効果は、常に地域的に位置づけられ、固有の（ないし部門的な）活動に深く関わっているアクター間のコーディネーションのしかた[15]に依存している。

現実には、こうした効果の存在確認、こうした効果が与える影響力の評価、法律による規範がこれらの効果を考慮する際の条件は、制度的媒介に依存しており、また制度的媒介がコーディネーション様式に対してどの程度影響を及ぼすのか、に依存している。制度主義的学説の枠組みに立って、外部性の概念を拡張するならば、次のように考察することが出来る。

① 外部性の効果は制度装置に依存している。これらの装置は、正の外部性を実現する、あるいは外部性がもたらす負の影響を低減するアクター間のコーディネーション様式を促進するであろう。
② このタイプの効果は単に、民間ないし公共の生産組織による活動の成果ではなく、貨幣領域以外での諸個人ないし社会諸集団による活動（自分のための生産、消費、思索、娯楽、礼儀等々）の成果でもある。
③ こうした諸効果によって長期に渡って永続する蓄

---

12 このアプローチの学説史的展望については、B. Chavance, 2007. を参照せよ。

13 しかしながら、形式的な区別は概念的アプローチの領域に属する問題であることに留意しよう。現実は二つの次元を活用している。規範、慣行（コンヴァンシオン）を生産すること、規範、慣行の重視やその実施を確かなものとするということは、ある生産組織や諸資源がコストになることを前提としている。だがその一方で、全ての生産組織は、自らにとって部分的には固有で、その機関のパフォーマンスに貢献する、規範を発信している。したがってこうした見方に立てば、生産組織は、その機関を超えたところにあり、また公式ないし非公式な制度的秩序の位置づけを持つ、規範や慣行を、つまりは自らに固有な規範や慣行を利用する。

14 ここで、決定原理とは、その資金調達が必ずしも公共財政に依存していないからである。たとえば、郵便事業は、投資資金の自己調達が可能なぐらい、常に黒字であったし、公共財政を圧迫していなかった。反対に黒字からの天引きがときどき国家により行われていたのである。

15 コーディネーション様式はアクター間のつながりと深く関わっている。これらの様式は、様々な専門的技能を伴う労働活動を指し示す協業（コオペラシオン）の様式とは全く別のものである。

積が可能になり、諸個人や事業体、社会諸集団等々が多少なりともアクセス可能な諸資源が、つまり「集合的資産」が形成される。

われわれは、制度を通じて調整される外部性—資源のコーディネーション様式を考慮に入れたアクターたちが「意図せざる形で」創造する諸々の富を、「外部性—資源」という表現で呼んでいる。これらの価値は、価値の存在確認、統治条件に依存している限りにおいて、貨幣的領域の外部で社会的に構築される。これらの価値は、これらの資源が資本の価値実現過程に導入し直されるとき、貨幣的領域に再び接合される。経済的アクターがこれらの資源にアクセス可能になるか否かがしたがって決定的に重要である。

外部性—資源の概念は公共財の概念とどう区別されるのか？公共財の概念は公共機関の生産的次元に関わっている。こうした観点からすれば、公共支出の目的は、サービスの生産にある。これに対して、外部性—資源の場合、アクター間の諸関係やコーディネーションの質こそが創造される富の源泉となる。要するに、「社会的な目的」を形成する公共財とは別に、公共機関は、正ないし負の外部性を発生させる、あるいは発生させない。だがこの第2の側面は制度的次元の領域に属しており、他のアクターと外部性—資源との関係の質に、また他のアクターと外部性—資源とのコーディネーション様式の質に依存している。これら二つの次元を区別することはきわめて重要である。これらの次元は同一の政治的動機に基づいておらず、同一の動態の領域にも属していない。要するに、「集合的資産」は、制度的動態に関連しており、　生産的、非生産的活動、あるいは市場的、非市場的活動であるにせよ、個々のアクター、集合的アクターの活動による富の蓄積である。こうしたことから、「集合的資産」は、価値創造の動態の非貨幣的次元[16]と、（市場的ならびに非市場的領域に属している）貨幣経済における外部効果とを接合する。

「集合的資産」が存在するからといって、それが表現する資源が無媒介に、この集合体の周辺に属しているアクターの自由になるわけではない。

集合的資産へのアクセスの可能性は次の５つの基準に依存する[17]。

① 第一の基準は空間である。地理的近接は、資源へのアクセスに要する時間という意味で、この秩序において、その恩恵に浴する決め手となる。
② 第二の基準は部門である。当該部門のアクターの活動が投下されている専門性によって、関係やコーディネーションの機会が生じる。
③ 第三の基準は時間である。集合的資産へのアクセスは時間的余裕を、他のアクターとの時間的な同期化能力を必要とする。
④ 第四の基準は文化である。言語、一般的知識、特殊な知識、技術的な知識、そしてより一般的には文化のおかげで、資源にアクセスすることができたり、そこから排除されたりする。
⑤ 第五の基準は文字通り、制度である。国籍、市民権、法律による規範、慣行（コンヴァンション）は、包摂と排除を生み出す。

したがって、集合的資産にアクセスしようとするアクターの有する事前の資源に関するアクセスの条件がする。これらの条件はまた、かれらのアクセスを容易にする（容易にしない）ための地域的、部門的な制度に関わる政策にも関連している[18]。

2.3.　活動と非物質的資源:「非物質的集合的資産」

「外部性—資源」および「集合的資産」というこれら二つの概念は、経済的動態が非物質的秩序における価値に基礎を置き、またこれらの価値の生産の論理が「外部効果」を実現しているだけに、それらを考察することが今日ますます重要になっている。とりわけ、OECD 諸国の成長に主要な役割を果たしている投資（技能形成、研究開発、コンサルタント等々）や最終サービス（保健衛生、観光事業、文化、教育、安全等々）などの非物質的・関係的サービスは、そのサービスを直接受益する者に対して無媒介な効果を有しているけれども、同時に、そのサービスを間接的に受益する者に対して、たいていの場合時間的なずれを伴ったネットワークのなかで普及している「媒介的」（間接的）効果をも有している（C. du Tertre, 2002）。これらの効果は相次いで影響を与えている外部性の動態に関わっている。したがってサービスを間接的に受益する者に対するそれぞれの効果は「外部性—資源」の効果であると見なすことができる。このような効果の普及はアクター間の諸関係の質に、つまりアクターたちを結びつけているコーディネーション様式やガバナンス装置の質に依存している。「非物質的投資」は物質的投資に対して特殊性を有している。生産のサイクルそして生産の経験は、消費にさいして摩耗しない（磨耗は通常、生産財の減価償却の物質的基盤である）、そうではなく、活用されている非物質的資源の発展の機会を与える。これこそ、組織の能力、信頼ないし適格性という、非物質的資産が認められる場合である。したがって、非物質的資源の発展がとる形態によって、非物質的投資を共有できる（C. du Tertre, 2007）。したがって、部門的および・あるいは地域的ガバナンスの論理に従って「集合的資産」を確認することができ、発展させることができる（図表２を参照）。

こうした見地からすれば、戦略的と見なされうる非物質的な資源、そしてこの資源の発展に影響を及ぼす投資、これらを確認することは、投資効果に関する評価の組織とともに、調整すべき制度的な問題である。こうした役割を果たしうる新しい評価システムの出現は、価値創造の本質的な軸になる。アクターたちの輪郭を決めること、そして、「非物質的集合的資産」へのアクセスの条件は、価値の分配の新しい条件に影響を及ぼす政治と経済の接点となる。このプロセスはつねに確認され解明されているわけではないにしても、非部門化・再部門化、そして　非地域化・再地域化という動態に貢献している。

結論

今日、価値の創造は、産業革命に由来する蓄積体制におけるレギュラシオン様式、とりわけ内包的蓄積体制におけるレギュラシオン様式ではほとんど考慮されてない次元に関わる問題となっていて、価値のサービス的かつ非物質的側面がとくに重要になっている。価値内容がこのように変移しているので、われわれは、価値の創造ならびに分配、蓄積の条件および価値の創造の場について新たに分析しようとしている。このような分析の回り道を経ることによって、われわれは、企業（ないし生産組織としての公共サービス機関）を、唯一の価値創造の場ではなく、価値創造のひとつの場とみなすに至ったのである。価値はまた、「外部性—資源」とみなされる外部性の論理を通じて、すなわち、アクター間のコーディネーション様式を通じても創造される。これらのアクターは、貨幣的ないし非貨幣的活動に、あるいは市場的ないし非市場的活動に従事している。価値のこのような次元は「集合的資産」に蓄積される傾向がある。この集合的資産の大きさ、世代間の持続性、アクセス可能性はこの資産の存在とガバナンス様式に依存する。

「非物質的な集合的資産」の存在を確認すること、制度的な面からこれらの資産を認知することは、現行の非物質的・サービス的蓄積体制と整合的な新しいレギュラシオン様式の出現にとって主要な問題の一つとなっている。これらのレギュラシオン空間は、現在支配的な金融主導のレギュラシオン様式の力からの開放を可能にする、アクター間でのコーディネーション様式が強化されるための重要なよりどころである。新しい価値創造の様式を議論することは、まさしく価値創造の場や探求されるべきレギュラシオン様式の多様性を認識することである。なぜなら価値創造の社会化された側面を理解することを通じて、価値の分配や蓄積条件を理解することができるからである。とりわけ非物質的次元における集合的資産は、経済と政治的の関係について新しい仕方で考えること、
そして、この非物質的集合資産の発展とその入手の可能性を持続可能な成長の新しい形態のカギとして理解することを可能にする。

参考文献

Aglietta M. et Rébérioux A. 2004, *Dérives du capitalisme financier*, Albin Michel, Paris.

Barrère C. 2000, « La construction d'un patrimoine juridique comme mode de construction d'un patrimoine économique: le cas du Champagne », in *Revue française de droit*

16 ポランニーは価値創造の非貨幣的次元を、そしてこれらの次元の貨幣的次元との接合を解明した。(Polanyi, 1944, 1957)。

17 企業にとって、これらの規準が指し示しているのは、この規準を知ることによって企業が人材を、そしてしばしば投資を割り当てるようになる限りでのコストという争点である。

18 ここでは、諸部門は、諸地域が全くそうであるように、制度的に構築されるものとみなされている。詳しくは C. Laurent et C. du Tertre, 2007. を参照せよ。

rural, n. 288, décembre.

Barrère C. 2003, « Un processus évolutionnaire de création institutionnelle d'une convention de qualité : l'histoire exemplaire de la création d'un produit de luxe, le Champagne », in *Economie appliquée,* Paris, 2003/3, pp. 133-170.

Barrère C. et Santagata, W. 2005, *La mode, une économie de la créativité et du patrimoine à l'heure du marché,* La Documentation Française.

Barrère C., Barthélémy, D. ; Nieddu, M. ; Vivien, F.D. (eds), *Réinventer le patrimoine. De la culture à l'économie, une nouvelle pensée du patrimoine ?* L'Harmattan, 2005, Collection Gestion de la culture, 337 p

Barthélémy D., Nieddu M., Vivien FD. 2006, « Pour une refondation critique de la notion de patrimoine », *La Pensée, n°347,* pp. 109-118.

Boyer R. 2004, *La théorie de la régulation, les fondamentaux*, La Découverte, Paris

Boyer R. et Feyssenet M. 2002, *Les modèles productifs,* La découverte, Paris

Boyer R. et Saillard Y., éditeurs, 2002, *La théorie de la régulation. L'état des savoirs,* La Découverte, Paris.

Chavance B., 2007, *L'économie institutionnelle*, La Découverte, Paris（宇仁宏幸・中原隆幸・斉藤日出治訳『入門制度経済学』、ナカニシヤ出版、2007年）

Chanteau J.-P., Pecqueur B., Nieddu M. et Tertre C. du, 2002, « Théorie de la régulation, secteurs et territoires : quels enjeux de recherche ? Introduction au dossier », *Géographie, économie et société,* Volume 4 - n° 2 – 2002, pp 121 - 129.

Coriat B. et WeinsteinO., 1995, *Les nouvelles théories de l'entreprise,* Le Livre de Poche, Paris.

Eymard-Duvernay E., 2004, *Economie politique de l'entreprise*, Repères, La Découverte, Paris.（海老塚明・須田文明・横田宏樹・片岡浩二・立見淳哉訳　『企業の政治経済学—コンヴァンション理論からの展望』、ナカニシヤ出版、2006年）

Gadrey J., 1992, *L'économie des services*, Repères, La Découverte, Paris.

Gadrey J., 1996, *La productivité en question,* Desclée de Brouwer, Paris.

Gadrey J., 2000, *Nouvelle économie, nouveau mythe ?* Flammarion, Paris.

Laurent C. et Tertre C. du, éditeurs, 2007, *Secteurs et territoires dans les régulations émergentes,* Editions L'Harmattan, Paris.

Marx K. 1867, *Un chapitre inédit du capital,* traduit de l'Allemand et présenté par R. Dangeville, document produit en version numérique par J.-M. Tremblay, dans le cadre de la collection: "Les classiques des sciences sociales", site web : http://www.uqac.uquebec.ca/zone30/Classiques_des_sciences_sociales/index.html

Nieddu, Martino (éd.), 2004, « Patrimoines, Ordres et dynamique du capitalisme », *Géographie, Economie Société*, vol. 6, no 3.

Nieddu, M., 2005, « Capitalisme et patrimoine » in Barrère, C. ; Barthélémy, D. ; Nieddu, M. ; Vivien, F.D. (eds), *Réinventer le patrimoine. De la culture à l'économie, une nouvelle pensée du patrimoine ?* L'Harmattan, 2005, Collection Gestion de la culture, 337 p

Nieddu M, 2007, « Revisiter l'économie du service à partir de la théorie économique du patrimoine », Colloque de Cerisy, *L'économie des services pour un développement durable,* 14-20 juin 2006, L'Harmattan, Paris.

Polanyi K. 1944, *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard, Paris, 1983.（野口建彦・楢原　学訳　『新訳　大転換』、東洋経済新報社、2009年）

Polanyi K. 1957, « L'économie comme processus institutionnalisé », in *Les systèmes économiques dans l'histoire et la théorie,* Larousse, Paris, 1975.

Tertre C. du, 1995, « Changement du travail et de l'emploi : le rôle majeur des relations de service », *Les Cahiers de Syndex*, n°4, pp. 93-116.

Tertre C. du, 2001, « L'économie immatérielle et 'les formes de pensée' dans le travail », in F. Hubault (coord.), *Comprendre que travailler c'est penser, un enjeu industriel de l'intervention ergonomique,* éditions Octarès, Toulouse, pp. 41-52.

Tertre C. du, 2002, « Activités immatérielles et relationnelles : quels nouveaux enjeux pour les territoires ? », *Géographie, économie et société,* Volume 4 - n° 2 – 2002, pp 181 – 204.

Tertre C. du, 2002, « Services, relation de service et économie immatérielle », in F. Hubault (coord.), *La relation de service, opportunités et questions nouvelles pour l'ergonomie,* Editions Octarès, Toulouse, pp 225-235.

Tertre C. du, 2006, « Ouvrir le champ de l'évaluation de la performance au registre des« externalités », in E Heurgon et J. Landrieu éditrices, *Le développement durable, c'est enfin du bonheur*; Editions de l'Aube, Paris, pp 104-120.

Tertre C. du, 2007, « Investissements immatériels et patrimoine collectif immatériel », in C. Laurent et C. du Tertre (éditeurs), *Secteurs et territoires dans les régulations émergentes,* Editions L'Harmattan, Paris.

Tertre (C. du) et Santilli (G), 1992, *Automatisation et travail,* PUF, Paris.

Tertre C. du, Mouhoub El M., Moati P. et Petit P., 2000, « Secteurs et territoires dans les régulations émergentes », *Lettre de la Régulation* n°33, juin, pp. 1-5.

* 本文は、*Economie Appliquée*, tome LX, 2007, n°3, pp.157-176. に掲載された論文の全訳である。

** パリ第7大学(ディドロ校)、経済学教授、Germe および ATEMIS ディレクター。

書評

内田日出男『物語 ストラスブールの歴史』

西川　潤
早稲田大学名誉教授

今日、ヨーロッパ連合の進展の中にあって、フランスの東端、ドイツとの国境に位置するストラスブールは、ヨーロッパ議会や欧州評議会を置き、ヨーロッパ統合の軸の一つとして注目される都市である。ストラスブールはまた、ヨーロッパでダイナミックに展開している地域圏（région）の中心の一つであり、この地域圏はいま、アルザスをベースとするフランス地域圏からドイツの上ライン地区とも連携を深め、「ユーロディストリクト」としても新たに展開しようとしている。大寺院を中心とした世界遺産の旧市街の景観を保持しつつ、郊外には工場、オフィス街を展開しており、ライン河、ＴＧＶを軸とする水運、陸運ネットワークの中心の一でもある。そして、ＥＵにおいてストラスブールは開発と環境を調和させた「持続可能な都市」の一つのモデル都市でもある。

このストラスブールは歴史上、ドイツとフランスの間を転々とする数奇な運命をたどってきた。ストラスブール大学に学び、アルザス経済史で博士論文を書き、ストラスブールとアルザスに並々ならぬ愛着を持つ著者が、ストラスブール史に関する多くの文献を自家薬籠のものとして満を持して書き下ろした通史が本書である。

ストラスブールはもともと神聖ローマ帝国傘下の自由都市であったが、近世国民国家の成立時（ウェストファリア条約）の頃から、フランスとドイツの奪い合いの対象となる。

本書ではこの歴史を、「第一話」ケルト人居住からローマ侵入、支配に至る前史、「第二話」神聖ローマ帝国時代（独１）、「第三話」「第四話」１７世紀に始まるフランス支配（仏１）、「第五話」普仏戦争から第一次大戦に至るドイツ併合時代（独２）、「第六話」１９１８年第一次大戦におけるドイツ敗北によるフランス返還（仏２）、及び１９４０～４５年ヒットラー侵攻に伴う短いドイツ再統治時代（独３）、「第七話」第二次大戦後のフランス再々統治時代（仏３）、そして今日のＥＵ統合の中核都市の時代、の７話で叙述する。

近代以降の４００年間にストラスブールは、ドイツ２回、フランス３回と主権国家を変えたことになる。だが、著者の関心は、ストラスブールの主権国家間のやりとりにあるのではない。著者の本書叙述の関心は次の二つの軸に沿っている。

第一は「ヨーロッパの時代」→「国家の時代」→「ヨーロッパの時代」という時間軸に沿って、ストラスブール及び市民がどう過去の歴史的文化的蓄積を受け止め、次の時代においてこれを生かしつつ新しい時代に対応してきたか、という関心である。

第二は、これらの時代を通じて、どうストラスブール人が、自らのアイデンティティまたは集合心性を形成し、このアイデンティティがいかに時代の変化に伴い進化してきたか、ということである。

このアイデンティティの形成、進化はけっして平坦なものではない。本書ではドイツ時代の都市名を「シュトラスブールク」、フランス時代のそれを「ストラスブール」と表示しているが、この都市名の転変からも伺い知られるように、これら激動の諸時代を通じて、ストラスブール人の心性は多大の苦難と犠牲の上につくられてきた。そして、ストラスブール人は、これらの激動を常に主体的に受け止め、自らの生き方を模索してきたのである。それが今日の「ヨーロッパ都市」ストラスブールの展開の基礎にある。

この集落の居住者はもともとケルト系であったらしいのだが、ケルト世界とゲルマーニア世界の接点に位置し、「ゲルマーニア化したケルト人」だったのか、「ケルト化したゲルマーニア人」であったのかは分からない。５世紀から６世紀にかけて、この集落はローマ帝国に支配されるが、ゲルマーニア系のアレマンニア人が定住するに至る。５世紀末にこの地方にフランク王国の権力が確立し、それから数世紀の政治的混迷の時代を経て、この町はゲルマン語、ゲルマン文化のアイデンティティを強め、１０世紀頃には司教都市シュトラースブルクとして認められるようになる。「道の砦」の意味であり、交通の要衝、商業の中心地、軍事要塞としての性格を強めていた。

長い中世の間に、この町は司教権力から独立して、神聖ローマ帝国内の自由都市として立ち現われるようになった。これはこの町の経済力、都市文化、他のライン沿岸から北海に至る諸自由都市とのネットワークを基盤としていた。１１世紀から４世紀余をかけて、この町のシンボルとなるゴシック式尖塔を持つ大寺院が建立されるのもこの時期である。大商人などの貴族・門閥層、ツンフトに集まった手工業や商・流通業を生業とする一般市民らの自治の気風から、１６世紀にはいち早く宗教改革を行う。著者はこの時期を「ドイツ的自由のなかの都市共和国」と描写している。

しかし、三十年戦争の後、１６８１年にシュトラースブルクは、ルイ１４世のフランス王国に併合される。ここからストラスブールは、１８７１年まで２世紀近くの「フランス世」を経験するのだが、実は、この２世紀の間でも、最初の１世紀のアンシャン・レジーム時代にはストラスブールは「一国二制度」状態で、自由都市としての特権をかなりの程度認められ、かなり気楽に「フランス的趣味、ドイツ的流儀」（第三話の章題）の二重生活を享受できた。だが、その半面、北部ヨーロッパの工業化に遅れをとったことも否めない。

変化が加速化したのは、１８７９年フランス大革命以降で、共和国政府、ナポレオン政府の同化主義、直接支配、ナショナリズムと公教育等近代化革命の下で、ストラスブールのフランス化も急激に進行した。だが、その過程で、中世自由都市の自治伝統に根ざす自治主義もまた芽生えることになる。

１８７１年から１９１８年の半世紀近く続いた「独２」時代に、ドイツはアルザス＝ロレーヌ地域を「エルザス＝ロートリンゲン」領邦として編成し、シュトラースブルクを首都として直轄する。急速な「再ゲルマーニア化」が進められる。市民たちの心性は「親フランス」「親ドイツ」「アルザス意識」の３つに引き裂かれ、あるいは同一人物内にこれらの意識が共存する事態となった。だが、それらの変化の中でも、社会主義、反軍・プロイセン主義、自由・民主主義等が現われ、その中で、アルザス自治主義が地歩を固めていった。これは、１９１８年～１９４０年の「仏２」、ナチス占領期の「独３」時代を通じても、もはや変わることがない。独３時代は強制徴用やユダヤ人狩りによる受難の時代であった。

通常は、数千年にわたる都市の歴史を描くとなると、項目羅列的となりがちで、読むのにくたびれるのだが、本書は冒頭に述べた問題意識を踏まえたストーリー展開が下敷きになっており、「物語」として一気に読める。読者は、本書を通じて、ストラスブール人がドイツ的文化とフランス的文化の双方を吸収しながら、時代に応じて独自の自治意識を涵養、発展させてきたさまを読みとるだろう。評者は１９６０年代半ばに未だひなびた感じのあったこの都市で１年間の留学生生活を送ったのだが、パリ経由で行くといかにも「地方都市」のこの街が持つ歴史の奥行きに圧倒された。ヨーロッパの本質はその多文化性にあるとはよく言われることだが、多文化ヨーロッパの象徴ともいえ

るストラスブールの人びとの心のひだに読者は本書を通じて分け入ることになる。単に「ヨーロッパとは何か」にとどまらず「国民国家の競合時代を経たヨーロッパとは何か」に答える好著となっている。

（中公新書、３１３ページ、２００９年１０月、本体価格９００円）

書評

セルジュ・ラトゥーシュ『経済成長なき社会発展は可能か？』

西川　潤
早稲田大学名誉教授

今日、先進諸国の経済は軒並み、低成長時代に入っている。これを「成熟経済」の表象と見るか、または「失速経済」の時代と見るか。立場により見方は異なるにせよ、これまでのように、北の「先進国」が世界経済をリードする時代は明らかに終わったと見るしかない。このような時代にヨーロッパでは、「脱経済成長」(décroissancse)を説く経済学が影響力を増している。

因みにAmazon.franceでこのキーワードを検索に入れると、脱成長を表題に持つ本が、すぐ数百冊出てくるので驚く。本書の著者は「ポスト開発を目指す良心的成長拒否者ネットワーク」（Réseau des Objecteurs de Croissance pour l'Après-Développement ROCADe http://wiki.rocade.info.）の活動的メンバーで、襟に「良心的成長拒否者（Objecteur de croissance)」のバッジを付けているのだが、同様のポスト開発、脱経済成長、連帯経済関連ＮＧＯのサイトも、ＲＯＣＡＤｅのリンクから入るとすぐ数十見つかる。学会としては反功利主義を掲げる"MAUSS"(Mouvement anti-utilitariste dans les sciences sociales)が近年では脱成長の論陣を張っている。脱成長の専門の雑誌"Décroissance", "Entropia"にとどまらず、"Le Monde Diplomatique" "Ecologiste"等多くの雑誌に、脱成長関連の記事が見出される。脱成長はとりわけラテン系ヨーロッパの知的風土を席巻している学問主題であると言ってよい。

「脱経済成長」とは二重の意味を持つ。経済成長期は終わり、ポスト経済成長の時代に入ったという認識と、また、経済成長にからめとられた意識を考え直し、成長にとらわれない新しい時代の経済社会認識を発達させることが、現時点では必要であるとの認識との双方である。

本書は「脱経済成長」派の代表的論客の主著を始めて邦訳したものである。未だ、経済成長意識に縛られて、景気低迷を財政刺激で乗り越えようと試み、政府赤字をひたすら累積させて、「ギリシャ危機」を明日は我が身に待つわが国にとって、頂門の一針の書の出版と言えよう。

本書は二部から成る。第Ｉ部「〈ポスト開発〉という経済思想」は、先進国の低成長は、単に経済循環の問題ではなく、じつは近代国民国家が追求してきた「開発・発展」という資本蓄積思想の行き詰まりによるものであるとの認識に立ち、現代は「ポスト開発」時代に入っている現実を見据えることから、脱経済成長の道筋が見えてくると説く。

第Ⅱ部「〈脱成長〉による新たな社会発展」は、具体的に脱成長を進めるための経済社会の基本認識、これを処り所とした政策方向が説明される。脱成長とは、エコロジー重視と地域主義の立場に立ち、人間と地域社会の自律性を回復していく社会発展方向なのだ。

ここで、直ちに「脱成長」と「ポスト開発」はどういう関係にあるかが問われなければならない。実際、フランスの脱成長論者の中にも、「ポスト開発」については全く触れるところのない人たちも

いるのである。

この問いに答える前に、本書に収められたそれぞれ異なる２部の成り立ちについて見ておくことが有用だろう。

第Ⅰ部は上記表題のように、「ポスト開発」（l'après-développement）を扱っている。原題は「Survivre au développement. De la décolonization de l'imaginaire économique à la consturuction d'une société alternative」で、直訳すれば、「開発の時代をどう生き残るか？経済に関する想像力の脱植民地化から、もう一つの社会建設へと向けて」で、現代世界でわれわれが直面している社会的、環境的危機を乗り切るためには、近代社会の立脚してきた開発・発展を至上命令とする想念上の束縛を断ち切り、つまり、開発時代に別れを告げて、経済社会の再生を探らなければならないとする。内容は次のとおりである。序章では、「ポスト開発」思想の先行研究、理論サーベイがなされる。第１章はポスト開発概念の吟味、第２章は近現代社会の「発展」がつくられた神話であるとの見方を示す。第３章は近年、開発協力の世界を風靡している人間開発、社会開発、持続可能な開発等の「新しい」発展パラダイムも、つくられた開発/発展パラダイムの延長線上にあるもので、問題の解決につながらないと切って捨てる。第４章は西欧自文化主義に立つ発展主義の「欺瞞」について述べ、第５章でそこからの出口について述べる。この開発時代への別れを扱った第５章で「共愉あふれる脱成長」（la décroissance conviviale）という新しい社会の方向が示されるのである。最後に結論で、全体の議論がまとめられ、「想念の脱植民地化」の必要性が説かれる。

第Ⅱ部の原題は「Petit traité de la décroissance sereine」で、文字通り訳せば「気持ち良く脱成長の道を歩むための小論」ということになる。邦題の「〈脱成長〉による新しい社会発展」は、日本の読者には分かり易いが、著者は開発・発展という言葉から抜け出すことを提案しているので、訳注をつけておかないと、読者の中には戸惑いを感じる向きもあるかもしれない。いずれにしても、この第Ⅱ部では、「脱成長」の具体的な方法論が、互酬等非営利経済にまで目配りする経済的想像力の回復、そして、地域社会の自律性回復という二重の視座に沿って説明される。ここで具体例として示される非営利・互酬的経済の総体が「連帯経済」と呼ばれるのである。序章「われわれは何処から来て、何処に行こうとしているのか」では問題の設定が行われ、第１章ではこの用語の起源、意味の議論を通じて、脱成長が、成長の減退や緩慢化ではなく、「成長中毒」のわれわれ自身を見つめ、「政治的なるもの」（le politique）の再興、自律性を備えた市民の自己回復を意味することが示される。第２章では政治的なるものの再興に向けての８つの再生プログラムが説明され、第３章では、雇用問題の解決等、政策方向が議論される。結論「〈脱成長〉は人間主義か？」では、脱成長論は近現代世界を支配している「成長魔術（神話）」からのめざめであり、それは同時に西欧思考をつらぬく「人間中心主義」からの自己脱却にもほかならないとする。

この二部は、フランスの反グローバリズム民衆運動の中で世界社会フォーラムの立場に立つ出版叢書の中で、それぞれ異なる二冊として刊行された。だが、これを合わせた日本版の本書は確かに、ラトゥーシュ理論のよき入門書となっている。

考え方の順番から言うと、今の経済社会の行き詰まりからくる「脱成長」が先ず、取り組まなければならない緊急の方策として提示される。しかし、この脱成長を成し遂げるためには、近代社会そのものが立脚している資本蓄積、開発・発展思考から脱却する必要がある、と説くのがラトゥーシュの議論（ポスト開発論）の特徴である。

つまり、ラトゥーシュの議論は、脱成長論を、「脱西欧型近代化」路線の上に据え、人間の自律性回復、自然との共生社会実現という方向への視座転換の上に始めて現代社会の突き当たっている袋小路からの出口が見出されると説く。その手掛かりがエコロジーと地域主義である。ラオスに暮らした著者は、アジアには、エコロジー、地域主義重視の文化伝統があるため、脱成長への独自の道のり発見が可能かもしれないと考える。この議論は、以上の要約からも察せられるように、まことに歯切れがよい。読者はやや、この議論に乗っていってどこまで行くのか、不安を感じるところがあるかもしれない。だが、ラトゥーシュの議論が同時に、マックス・ウェバー以来の西欧近代を理念型として措く近代化論を真っ向から批判する骨太の文明論でもあることに注意しておきたい。「多文化的普遍性」の世界を見据えた著者の議論は、戦前の日本を風靡した自文化中心型の近代主義批判とは根本的に異なる。これは、単なる近代批判の復古主義とは異なる点である。明治以来「西欧追随型」近代化路線をひた走ってきた日本にとって示唆されるところは大きいだろう。

訳文は内容をよく汲み取り、分かりやすい。従来"convivial"というと、イリーチの翻訳に習い、機械的に「共生の」と訳されていたが、「共愉あふれる」という訳語はイメージ豊かで感心した。訳注、訳者解説も丁寧で本文の理解をおおいに助ける。現代フランス経済学界での一大テーマとしての脱成長論、また、社会科学一般の分野での「ポスト開発・発展論」、文明転換論へのよき入門書の刊行を喜びたい。

（中野佳裕訳、作品社、３５７ページ、２８００円＋税）

書評

Dominique Andolfatto et Dominique Labbé
Toujours moins ! Déclin du sydicalisme à la française

井上　泰夫
名古屋市立大学大学院経済学研究科教授

現代フランスにおける労働組合の社会的役割とは何か

本書の原タイトル Toujours moins! は、1990年代以降のフランスにおける経済的低迷のなかで、大多数の一般の賃労働者の所得が「絶えざる減少」を示し続けているという事実と、もう一つの事実であるフランスの労働組合員数の「絶えざる減少」という二つの減少を引っ掛けている。

それゆえ、本書の主題はこの二つの減少という事実に関わっている。いかにして国民所得のゆがんだ分配関係――握りの富裕層の肥大化と大多数の貧困化―を資本主義社会における主要な社会的アクターの一人である「労働組合」が正常な形態に戻すことが可能なのか。現代社会における経済社会問題に対して労働組合がすべての回答を準備、提供することのできる時代はすでに遠くなっている。にもかかわらず、著者たちは30年以上の長期にわたってフランスそしてヨーロッパにおける労働組合の役割について歴史的な分析を行った結果として、なおかつ労働組合の存在に大きな可能性を求めている。

本書のサブタイトルである「フランス型労働組合の衰退」とは、伝統的に企業、工場の現場で少数の細胞作りから始まるような現場中心の労働組合のことを意味している。そのような現場中心主義という点では、他の国々も妥当する特徴である。その現場主導型の労働運動の衰退とは何か。本書の圧倒的な論点はここに存在するのであって、1970年代、いわゆる黄金の30年間まではたしかにフランス型労働組合は存在し、活性化していた。だが、じょじょに、その性格は弱まり、逆に、労働組合は既存の社会経済システムのなかで制度化された役割を担うようになる。そして、制度化という成果と引き換えに、1970年代までのフランス型労働組合が喪失したのは、かつての現場主義であった。極端に言えば、現場の労働組合員の問題、意見、困難を聞き出して、それを交渉の舞台に上げて、企業側と交渉し、その成果を組合員に還元する、というのが現場主義の内容である。したがって、そこでは、労働組合員の支払う組合費、交渉の内容、組合の自律性、これらが相互にリンクしていた。

このような現場主義に対して、1980年代以降の制度化された組合は、企業および官庁の補助金に依存している。そうである以上、このタイプの組合は、企業や官庁に対して厳しい態度で交渉に臨むことができない。専従の給与がこうした補助金で支払われているのは普通であるし、光熱費、事務所、交通手段など物的なサービスの提供もまれではない。さらに、社会保障制度、労使関係などの審議会に参加することによって支給される手当ても相当な額にのぼる。そして、労働組合の財務状況は税務署などのコントロールの外にあり、外部への透明性はきわめて低い。

このようにフランスの労働組合を批判的に分析したのちに、筆者たちは今後の展望として、このような制度化された労働組合が今一度現場中心の「自律性」を取り戻すよう展望している。事実、ドイツ、北欧諸国の労働組合は多少ともそうした特徴を有しているのであり、それがフランスで決して不可能であるわけではないだろう。

最後になるが、このようなフランスの労働組合の分析に対して、日本の状況はどうであろうか。低い組合加入率、現場中心主義から制度化された組合への変容、政府審議会への参加が意味する社会への統合、これらはいずれも日本の労働組合にもあてはまる特徴である。本書を読み進むなかで、絶えず日本ではどうなっているのか、という問いが胸中に生まれるのを妨げることができなかった。将来において、フランス、ヨーロッパそして日本、あるいはアジアの労働運動の現状分析をめぐって分析の光が交差することを期待したい。

(Dominique Andolfatto et Dominique Labbé *Toujours moins ! Déclin du sydicalisme à la française*, 221pp, Gallimard, 2009)

２００９年度；２０１０年度活動報告

この季刊の主な活動として、二つの大きな日仏経済会議を２０１０年３月（パリ）及び１０月（日仏会館）で行った。とくに、１０月の会議は本学会創立５０周年記念のシンポジウムとして開催され、多数の会員が参加した。

第10回日仏経済学会議　2010年3月18日　パリ第13大学　人間科学研究センター

同会議は、パリ北部の郊外の工場跡地をオフィス向けに再開発された地域に新たに設立されているパリ第13大学の研究センターで開催された。日仏合計8本のペーパーが報告され、それぞれにコメンテーターが用意された結果、報告者側からの一方的な話だけでなく、双方向的な議論を深めることができた。全体として現代資本主義が抱えるさまざまな問題、矛盾が分析テーマとして取り上げられた。豊かさとは何かをめぐる方法論についての議論（西川、中野報告）に始まり、蓄積体制の多様性（ドゥ・テルトル報告、プティ報告）、アフリカ経済のレギュラシオン分析（勝俣報告）など、斬新な研究テーマについて議論を展開することができた。そして、2年後には日本において第11回日仏経済学会議を開催することが合意された。

最後に、2009年度に引き続いて石橋財団の研究補助を受けて、今回の会議を実現することができたことを記しておきたい。

同会議のプログラムは以下の通りである。

鈴木宏昌　日仏経済学会会長あいさつ
ロベール・ボワイエ　あいさつ
第1報告　西川潤「人間の福祉をどう計測するのか」
コメンテーター　ダヴィド・フラシェ（パリ第13大学）
第2報告　パスカル・プティ（パリ第13大学）「フレックス・セキュリティ・モデル」
コメンテーター　鈴木宏昌
第3報告　新井美佐子「日本におけるジェンダーと労働市場」
コメンテーター　セバスチャン・ルシュヴァリエ
第4報告　中野佳裕「脱成長と人間」
コメンテーター　セドリック・デユラン（パリ第13大学）
第5報告　クリスチャン・ドゥ・テルトル（パリ第7大学）「非物質的蓄積体制」
コメンテーター　西川潤
第6報告　勝俣誠「サハラ砂漠以南のアフリカにおける発展とレギュラシオン」
コメンテーター　マルク・ローティエ（パリ第13大学）
第7報告　横田宏樹（パリ第13大学・院）「企業の成長とイノベーション戦略―ホンダの例」
コメンテーター　トマス・ラマルシュ（パリ第7大学）
第8報告　井上泰夫「日本経済と失われた20年」
コメンテーター　ブリュノ・ジュタン（パリ第13大学）
今後の展望をめぐって―全体討論

日仏経済シンポジウム：
経済危機下の市場の変容；雇用、豊かさ、グローバル市場化の日仏比較
（日仏経済学会５０周年記念）
（2010年10月2日；場所：日仏会館大ホール）
日仏経済学会, UMIFE 19 CNRS MAEE および日仏会館共催。同時通訳あり

日本とフランスは、２００８年のリーマン・ブラザーショックに始まる世界経済危機により、市場の変容を経験している。最も可視的な現象としては、日仏共通に雇用情勢の悪化（失業率と非正規労働者の増加）や所得の停滞がある。失業率の増加や非正規雇用の拡大による所得の低下傾向は国内消費の停滞を意味し、低成長そして社会保障を含めた福祉と生活水準の低下、そして格差の拡大などの問題を引き起こしている。

このような問題の背景には、より長期的かつ構造的なトレンドがある。長い間、市場は国を単位として成立し、国が国内生産者の雇用と所得を守るために規制を行い、経済成長と福祉の充実を実現してきた。この構図は1973年の第一次石油ショックを契機に変化し、フランスを含む多くの先進国が低成長と大量失業の時代に突入する。国内市場の停滞を打開するために、企業は国内市場からボーダーレスな世界市場をターゲットとすることになる。その例が、半導体、電器、自動車などの世界規格の製品であり、企業のグローバル化の動きである。ＥＵの拡大や中国などの新興国の世界経済への組み入れも同じ文脈の中で行われている。

同時に、経済の限りなき量的拡大、すなわちＧＤＰの成長に批判的な動きも活発化している。今日では、資源が有限な世界において、持続的な成長を模索する経済学者も多い。さらには、豊かさの指標としてのＧＤＰの概念そのものに疑問を呈する人もある。すなわち、市場取引のみが経済効率を最大化すると考える伝統的な経済学への批判である。

日仏経済学会は様々な視点を持つ日仏の経済学者の交流を、５０年にわたり、行ってきた。本年はその節目の年にあたるので、日仏の経済・経済学が共有する問題を多角的に考え、新しい地平線を見出すためにシンポジウムを企画した。フランスからの基調講演者として、著名なＪ．フレシネ氏（パリ第一大学名誉教授：現雇用研究センター評議会会長）を招き、フランスの失業・雇用問題や雇用政策に関する総括的な報告をお願いする。フレシネ教授は失業・雇用問題の権威として、ここ30年以上フランスの雇用政策に深く関わってきた。

日本側の基調講演者、西川潤（早稲田大学名誉教授）氏は開発経済学の先駆者で、独自の視点から、開発経済学や理論経済学の分野で先端を走り続けている。また、長年、日仏経済学会の会長を務め、フランスの経済思想の普及に大きく貢献した。この他、多様なバックグラウンドを持つ専門家により、世界経済危機と市場の変容に関してパネル・ディスカッションを行う。

日仏経済シンポジウム：経済危機下の市場の変容；雇用、豊かさ、グローバル市場化の日仏比較（日仏経済学会５０周年記念）日仏経済学会及び日仏会館共催（2010年10月2日、13:30-17:15、場所：日仏会館大ホール）使用言語：フランス語、日本語（同時通訳あり）

第一セッション：１３：３０－１５：１０（座長：廣田功、帝京大学）

開会のあいさつ：鈴木宏昌（日仏経済学会会長）

基調講演　１　「フランスの雇用政策と失業：30年の軌跡」Jacques Freyssinet （パリ第一大学名誉教授：現雇用研究センター評議会会長）

コメンテーター：鈴木宏昌（早稲田大学教授、日仏経済学会会長）

基調講演　２　「ポスト経済成長時代の豊かさとは？－新成長戦略を批判する」西川潤（早稲田大学名誉教授）

コメンテーター：竹内佐和子（京都大学教授）

休憩　１５：１５－１５：３０

第二セッション：１５：３０－１７：１５（座長：勝俣誠、明治学院大学）

パネル・ディスカッション「経済危機と市場の変容；新しい日仏経済学交流のパースペクティブ」

パネラー

Marc Humbert　（日仏会館研究所長）（専門分野；政治経済学、持続的経済開発論）

Philippe Debroux （創価大学教授）（専門分野：起業研究、人的資源管理）

井上泰夫（名古屋市立大学教授）（専門分野：制度経済学）

矢後和彦（首都大学東京教授）（専門分野：フランス経済史および国際金融史）

懇親会（ワインを囲んで）

基調講演者の横顔

J.フレシネ氏　パリ第一大学名誉教授、現雇用センター評議会会長。フレシネ教授は著名なフランスの雇用問題の権威として、３０年以上フランスの雇用政策に深く関わってきた。ANPE（公共職業紹介機関）の評議会会長（１９８１－１９８７）、経済社会研究所（IRES）所長（１９８８－２００２）、内閣経済諮問委員会（Conseil d'analyse économique）委員（１９７７－２００３）などを歴任。著書・論文多数。

西川潤　早稲田大学名誉教授、ラサール大学、パリ第一大学、北京大学、チュラーロンコーン大学、パリ国立政治学院の客員教授などを歴任。専門は経済発展論、経済学史。わが国を代表する経済学者として開発経済学などの新しい地平線を開拓するとともに、NGO活動にも積極的に携わってきた。また、長年、日仏経済学会の会長として日仏経済学交流に多大な功績を挙げ、フランス政府から教育文化勲章（Palmes académiques）を授与されている。著書・論文は多数。

2008年度日仏経済学会会計報告

（2008年4月1日ー2009年3月31日）

収入	
前期繰越	¥290,182
会費収入	¥288,000
合計	¥578,182

支出	
通信費	¥10,345
印刷費	¥296,617
会合費	¥18,700
事務費	¥10,898
小計	¥336,560
次期繰り越し	¥241,622
合計	¥578,182

特別会計

収入	
石橋財団	¥1,400,000

支出	
東京日仏会議	¥900,000
名古屋会議	¥500,000

監査の結果、上記会計報告書は
適正であることを認めます。
2009年6月15日
監査 内田日出海 (内田)

日 仏 経 済 学 会 会 則

第 1 条　本会は、日仏経済学会(la Societe franco-japonaise des Sciences Economiques)と称し、これを日仏会館に設ける。

第 2 条　本会は、同一の目的を有するフランスの諸機関との協力のもとに、日仏間の経済学の交流を促進することを目的とする。

第 3 条　本会は、前条の目的を達成するために、次の事業を行なう。

イ）フランスの経済学者を日本に受け入れ、また、日本の経済学者をフランスに派遣することにつき斡旋・協力し、並びに両国間における経済学研究者の交換を助成すること。

ロ）フランスの重要な経済学文献の日本語訳を促進し、必要に応じてこれを援助すること。

ハ）日本の重要な経済学文献のフランス語訳を促進し、必要に応じてこれを援助すること。

ニ）刊行物、特に主要な経済学または経済学誌を通じて、日仏両国における経済学説並びに経済の動向に関する相互の理解を深めること。

ホ）両国相互の経済並びに経済学文献の整備、特に両国のビブリオテクの整備に関し、適切な措置を講ずることに努め、かつ、これを促進すること。

ヘ）その他本会の目的に適する事業。

第 4 条　本会の事務所を、附則に定める箇所に置く。

第 5 条　本会は、次に定める会員をもってこれを構成する。

イ）正会員：本会の事業に実際に参加協力する者。

ロ）賛助会員：本会に対し、精神的または物質的な支持を与える者の中から選ばれた者。

ハ）名誉会員：日仏両国間の経済学の交流に特に寄与した者の中から選ばれた者。

第 6 条　本会の目的に賛同するものは、正会員となることを求めることができる。この請求は、正会員１名の推薦により、理事会の承認を経なければならない。名誉会員または賛助会員の資格は、理事会がこれを与える。但し、その資格は、本人の同意がなければ確定しない。

第 7 条　会費は、次のように定める。

イ）正会員		年額６，０００円（院生会員４，０００円）
ロ）賛助会員	自然人の場合	年額５，０００円
	法人の場合	年額５，０００円以上

ハ）名誉会員は会費を納めることを要しない。

第 8 条　会員に重大な義務違反がある場合には、理事会の決定によって、この者を本会から除名することができる。この者の異議があるときは、この決定は総会の承認を得なければならない。

第 9 条　会長は、理事会において理事の中から互選され、本会の事業を統率し、本会を代表する。

第 10 条　理事会は、若干の理事をもって構成され、総会により選挙される。理事会は、本会の業務を執行する。理事の任期は２年とする。

2　会計監査のために、監査役を設けることができる。監査役は、総会により選任される。

第 11 条　会長は、名誉会員のなかから顧問を委嘱することができる。顧問は、会長の請求により、理事会に対して意見を述べることを職務とする。

第 12 条　会長は、本会の発展のために特に功労のあった者に、総会の議を経て、名誉会長の称号をおくることができる。

第 13 条　総会は、正会員の全員をもって構成する。正式に召集された会員の３分の１が出席し、または、代理されているときは、総会は有効に決議することができる。総会は少なくとも年１回召集され、理事会の報告を聞き、必要な場合には理事を選挙し、本会の事業について決議する。

日 仏 経 済 学 会 役 員 名 簿

（2008 年 4 月－2010 年 3 月）

会　長	鈴　木　宏　昌	（早稲田大学）	masa-suzuki@mbd.ocn.ne.jp
副会長	廣　田　　功	（新潟大学）	hirota@e.u-tokyo.ac.jp
理　事	井　上　泰　夫	（名古屋市立大学）	inoue@econ.nagoya-cu.ac.jp
	太　田　一　廣	（阪南大学）	ota@hannan-u.ac.jp
	長　部　重　康	（法政大学）	osabe@hosei.ac.jp
	勝　俣　　誠	（明治学院大学）	makoto@k.meijigakuin.ac.jp
	喜　多　見　洋	（大阪産業大学）	kitami@eco.osaka-sandai.ac.jp
	清　水　和　巳	（早稲田大学）	skazumi@waseda.jp
	大　門　　毅	（早稲田大学）	daimon@waseda.jp
	竹　内　佐和子	（京都大学教授）	intec-tokyo@circus.ocn.ne.jp
	西　川　　潤	（早稲田大学名誉教授）	jnishi@waseda.jp
	長谷川　信　次	（早稲田大学）	hasegawa@waseda.jp
	花　田　昌　宣	（熊本学園大学）	hanada@kumagaku.ac.jp
	原　岡　直　孝	（国際経済交流財団）	info@jef.or.jp
	松　村　文　人	（名古屋市立大学）	matsum@econ.nagoya-cu.ac.jp
	山　田　鋭　夫	（名古屋大学）	tyamada@sd.starcat.ne.jp
顧　問	小　金　芳　弘		
	林　　雄二郎		
監　査	内　田　日出海	（成蹊大学）	huchida@econ.seikei.ac.jp
事務局長	大　門　　毅	（早稲田大学）	

中1 [illegible]

投 稿 規 定

1. 本『BULLETIN』への投稿は、原則として会員によるものとする。
2. 原稿の分量は、原則として 1 万 6000 字（400 字×40 枚）以内とする（図表等を含む）。
3. ワード・プロセッサーによって作成された原稿を電子ファイルで提出されたい。
4. 原稿書式は次のとおり。
   余白は上下 25.4 ㎜、左右 19.05 ㎜（Microsoft Word 2007 の余白「やや狭い」に設定）
   タイトルは 1 行目に 1 4 ポイントで置く。
   1 行あけて氏名（所属）を 1 2 ポイントで右揃え。
   タイトルと氏名（所属）は太文字。
   1 行あけて本文（10.5 ポイント）を 2 段組みで始める。
   図表を入れる場合には 2 段組みを解除する。
   ページ番号は入れない。
5. 別紙に仏語での表題を書き添えること。
6. 投稿論文の掲載可否は、編集委員会にて決定する。

日仏経済学会・BULLETIN・第 27 号

2010 年 11 月 30 日

発行　日仏経済学会
代表者　　鈴木宏昌
編集責任者　井上泰夫

連絡先：〒169-0051　東京都新宿区西早稲田 1－6－1
早稲田大学商学学術院　鈴木宏昌研究室気付
日仏経済学会事務局
TEL:03-5286-2010
E-mail: masa-suzuki@mbd.ocn.ne.jp
郵便振替口座番号　　00110－8－42423

印刷　株式会社　サナエ（早稲田大学正門前）　TEL:03－3203－1119

La Société Franco-Japonaise des Sciences Economiques

BULLETIN No.27 (2010)

Préface Hiromasa SUZUKI
(Président, Université Waseda)

Articles Jun Nishikawa Qu'est-ce que c'est le Bien-être Humain à l'âge de Post-Croissance ? Indicateurs sociaux doivent se substituer aux indicateurs PIB

Hiromasa Suzuki Le Marché du Travail Dual au Japon et les Travailleurs Etrangers : Vue à long terme

Benjamin Coriat et Olivier Weinstein
IPR Regimes, Firms and the Commodification of Knowledge
Trad. par Hiroki Yokota

Jacques Mazier Global Imbalances, Misalignments and Interdependency in Europe and East Asia : a Comparative Approach
Trad. par Yasuo Inoue

Christian du Tertre
Création de Valeur et Accumulation : Capital et Patrimoine
Trad. par Takayuki Nakahara

Compte-rendu des livres

Hidemi Uchida, *L'Histoire de Strasbourg,*
par Jun Ishikawa

Serge Latouche, *Survivre au Dévelopement, Petit Traité de la Décroissance Sereine,*
par Jun Ishikawa

Dominique Andolfatto et Dominique Labbé, *Toujours Moins ! Déclin du Syndicalisme à la Française,*
par Yasuo Inoue

Les rapports des activités (2009~2010)

Les règles de la Société

La liste des membres du Conseil d'administration