

第16章 戦後日本の設備投資と過剰生産能力

小林正人

はじめに——バブル経済における不均衡の悪循環

働く意欲も能力もある国民に雇用があるかどうかは、どの先進国でも国民生活の安定のための基盤である。日本の完全失業率の推移をみると、高度経済成長期には1.5%未満が続き、バブル経済期には2%程度だったが、そのあと急伸して2002年には5.4%と戦後最高になった。しかも雇用の質が不安定化した。非正規（パート・派遣・契約社員等）の雇用者が全体に占める割合はバブル経済期には約20%だったが、1995年から上昇して2003年からは30%を超えてさらに上昇した¹⁾。

正規か非正規かという雇用の質の違いは所得格差につながる。図1によれば、年収300万円未満の雇用者（統計上の給与所得者ないし賃金労働者）が1997年の2463万人から2012年の3044万人へと激増した。これを構成比で見ると、年

第16章 戦後日本の設備投資と過剰生産能力……………小林正人 289

はじめに——バブル経済における不均衡の悪循環……………289

Ⅰ 高度経済成長期の設備投資による生産能力の累積と消費需要……………291

Ⅱ 変動相場制への移行と石油ショックによる産業構造の転換……………293

Ⅲ トヨタ生産方式と日本型モノベーション……………294

——JIT生産と恒常的コストダウン……………294

Ⅳ バブル経済の形成と崩壊、過剰生産能力の再形成……………296

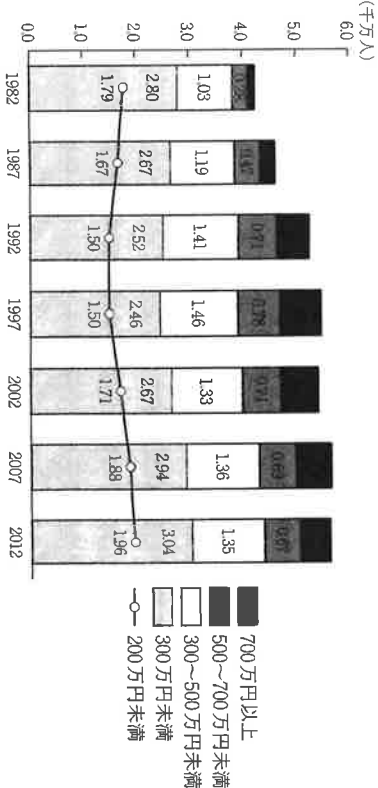
Ⅴ 舞浜会議と日経連報告書……………297

——経営者による「企業社会」解体宣言……………297

Ⅵ デフレの底流……………299

——過剰生産能力が「負の利潤原理」として経営者に作用する……………299

図1 所得階層別雇用者数



資料：厚生労働省ウェブサイト「就業構造基本調査」。

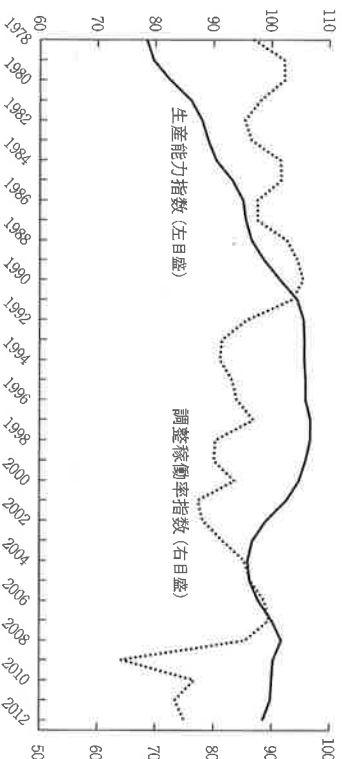
収300万円未満の雇用者は44.8%から53.4%へと過半数になった。さらに図1で年収200万円未満の雇用者を見ると、1501万人から1964万人と30%増加し、構成比も27.3%から34.5%へと高まった²⁾。年収200万円以下の雇用者は自立した家計の維持が困難な勤労者（ワーキング・プア）である。

5%の失業率は欧米の最悪の状態と比べれば中位の水準ではある。しかし人件費が安いという理由で企業が非正規雇用を主な求人にするならば、失業者は非正規雇用を甘受するしかない。しかも4%以下だった失業率が、リーマン・ショック後にはいつきに5%を超えたように、非正規雇用は国民を生活不安に追い込み、マクロ経済の消費低迷につながっている。

それでは国民に雇用はないのだろうか。

図2に示したのは調整稼働率指数（製造工業の年平均の稼働率指数を現実の稼働率に近い数値に加工したもの）である。これによると、バブル経済期までは90%前後だった製造工業の稼働率は、1992年から急降下し、それ以降80～85%と低迷した。「失われた10年」の基底にこれがある。稼働率はリーマン・ショック直前の2007年でも90%未満にとどまり、その直後には65%にまで低下、その後は75%程度が続いた。これほど長期間で製造工業全般にわたる過剰生産能力、つまり慢性的で全般的な過剰生産能力の存在は、戦後日本経済で初めての事態である。

図2 製造工業の生産能力指数と調整稼働率指数（年平均）



注：調整稼働率指数＝稼働率指数（年平均値、2010年＝100）÷0.767（製造工業の2010年の実稼働率水準）。
資料：経済産業省「製造工業生産能力・稼働率稼働指数」。

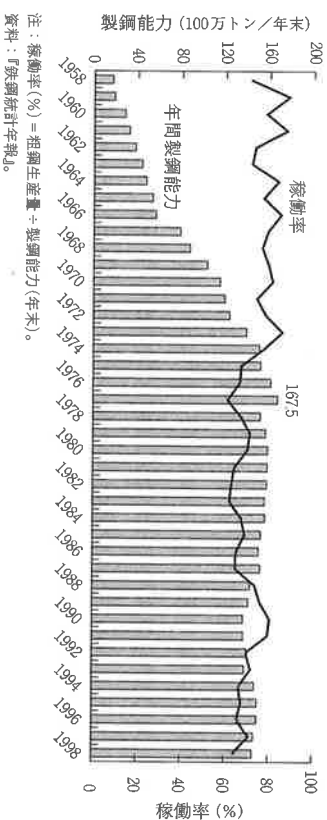
〔稼働率＝生産量（年間）÷生産能力（年間）〕であり、生産能力とは企業の生産設備の最大生産量（年間）である。稼働率を裏返して言えば生産能力の過剰率（あるいは未利用率）であり、稼働率の低下とは、未利用の生産能力ないし生産設備の増加でもある。これは、人口にたいして耕地が不足するから生産する場がなくして生活できないという事態ではない。未利用の生産設備があり、働きたいのに失業中の人が多く、かれらをまっとうな賃金で雇えば社会全体への消費需要となり生産設備の稼働率も上がるといふ経済循環が否定された状態である。むしろ失業率が高く低所得者が増えて消費が低迷するから、企業は生産能力の稼働率を上げず、国内では生産量と雇用を増やさないという悪循環が生じている。本章は、生産能力、それを生み出す設備投資やイノベーション、損益分岐点や「負の利潤原理」などの概念を使いながら、高度経済成長期に累積された巨大な生産能力が、慢性的で全般的な過剰生産能力に転化した歴史について、ニクソン・ショック、石油ショック、プラザ合意、バブル経済とその崩壊、舞浜会議などの事件を織り込みながら論じていく。

I 高度経済成長期の設備投資による生産能力の累積と消費需要

実質成長率が平均で10%という日本の高度経済成長期には企業間のイノベーション競争と設備投資競争の末に、鉄鋼、造船、石油化学、自動車、重電機、家電などの広範な産業で巨大な生産能力が急速に形成された。例えば粗鋼生産能力は1958年の0.17億トンから1977年の1.68億トン（ピーク）へと10倍に増強され（図3）、そして日米欧の上位10位以内の製鋼工場の生産能力のうち実に48%が日本で累積された（1976年）³⁾。またその間の稼働率はほぼ80%を超えていた。

設備投資には二系列の需要拡大効果がある。一つは工事中の設備投資から波及する建設需要や生産設備需要（投資乗数という概念でケインズ理論が説く需要）であり、もう一つは(1)完成した生産設備の稼働から派生する原材料需要、(2)その稼働が必要とする雇用から賃金所得が生まれ、それが支出されて生じる新規の消費需要である。(2)は設備投資の雇用効果から生じる需要拡大効果である。ある企業の設備投資は、この二系列の需要波及をとおして、他の企業の生産能力の稼働率を引き上げ、フル稼働（利潤率最大）へと導けば、新たな

図3 日本の製鋼能力と産業稼働率



設備投資競争が引き起こされ、その設備投資がまた二系列の需要波及を生むという需要拡大の連鎖を生み出す。それが雇用を連鎖的に増加させ、消費需要も拡大させる。これがさらに広範囲の産業で設備投資（競争）を引き起こし、二系列の需要拡大効果を連鎖させる。図3が示す鉄鋼業の生産能力の累積も、この設備投資競争の結果である。

高度成長期には、設備投資が多数の産業の間で需要を波及させるとともに、巨大な生産能力が多数の産業で累積された。その一方で、完成した生産設備群の稼働に必要な労働力が農村地域から大量に流出し、都市部で「雇用者」（給与所得者ないし賃金労働者）となり、国内の消費需要の広大な担い手になった。雇用者数は1955年の1778万人から75年の3646万人へと倍増し、労働力人口に占める割合も42%から68%へと上昇した⁴⁾。

また当時の設備投資のための巨額の資金は銀行からの融資に依存し、それはまた日本銀行の政策に左右された。一方、生産能力の累積と稼働は原料や燃料の輸入を増やし、「国際収支の天井」問題を引き起こした。そのたびに日銀は公定歩合を引き上げ（窓口規制も含む）、設備投資と経済成長を故意に抑制して外貨危機を回避した。しかし迅速に公定歩合が引き下げられると成長率はV字回復した（公定歩合循環）。このときの経験が漫然と受け継がれ、金利の上下が経済成長率の高低に直結するかのような経済理論が普及した（IS曲線）。金利を上げると設備投資の期待利潤率を引き下げるのは確かだが、逆に金利を下げれば期待利潤率を上げるとは限らない。設備投資の期待利潤率をまず決定

するのは、その特定の設備投資のあとにできる生産設備の生産能力にたいして損益分岐点以上の量の需要があるかどうか、その生産能力の稼働率が損益分岐点を超えるかどうかという需要予測である。高度成長期には「終身雇用」という特殊な雇用慣行のもとで、生産設備群が吸引した大量の雇用が安定し（失業率1.5%未満）、家計部門の消費需要を持続させ、それが企業に強気の設備投資を続けたので、公定歩合を下げると景気が回復するのように見えたのである。

1999年以降、数回にわたり日銀は政策金利をゼロ近くに下げる政策をとってきたが、設備投資と景気は回復しなかった。前述のような悪循環が実体経済に存在すると、国内での設備投資の期待利潤率が上昇せず、設備投資のための資金需要も低迷するのである⁵⁾。

II 変動相場制への移行と石油ショックによる産業構造の転換

高度経済成長のなかで、鉄鋼をはじめ重化学工業を中心に莫大な生産能力が、世界史上初めて欧米以外の地域で累積された⁶⁾。各企業は、欧米技術を改良するイノベーションと、相対的な低賃金により、対米輸出を強めた。さらに1ドル=360円の固定相場が続いたことも、革新的な日本企業に安定した輸出利益をもたらした。

その一方で日欧の対米輸出は、米国の貿易黒字を縮小させ、国際収支の赤字を定着させ、米国から金を流出させ、固定相場制の根拠だった「金とドルの交換可能性」に不信感をもつ投機筋によるドル売り投機を引き起こした。これが1971年の金ドル交換停止（ニクソン・ショック）となり、さらに1972～73年には固定相場制の放棄、変動相場制への移行となる。

一方、戦後の世界先進国の経済成長は、安価（1バレル=約2ドル）な中東原油の大量輸入に支えられていた。しかしドルの価値が下がったので、中東産油国は原油収入の目減りの回復をめざすようになり、1973年に原油公示価格を4倍に引き上げた。この第1次石油ショックにより、中東原油の大量輸入に依存していた日本の重化学工業は競争力を失い、設備投資も抑制した。さらに、石油ショック後の「狂乱物価」を收拾するための公定歩合の引き上げ（9%）をふくむ総需要抑制政策も設備投資を縮小させ、戦後初のマイナス成長をもたら

した。このような総需要の縮小により、鉄鋼、石油化学、石油精製、化学肥料、合成繊維など多数の産業の生産能力が25～30%も過剰になり⁷⁾、戦後初めて本格的に全般的な(多産業の)過剰生産能力が形成された。

2度にわたる石油ショックにより、石油多消費の重化学工業は日本経済の推進力にはなりえなくなった。しかし高度成長の中で日本には、石油多消費ではない産業も成長していた。小型車を中心とする自動車産業や、IC化されたカラーテレビとか新興のVTRなどを筆頭とする家庭用電機産業である。これらの「機械系消費財産業」による国内での設備投資が新たな雇用と輸出を生み出し、それが国内の消費を増やし、その需要が次の設備投資につながるという好循環が生じて、石油ショック後の日本経済の基軸となった。その過程で、製造工業の生産能力指数は1992年まで上昇を続けた(図2)。

ニクソン・ショックも石油ショックも巨大な生産能力の累積にたいするグローバルな反作用であり、その後の新たな生産能力の累積への転換点にもなったのである。

日本の機械系消費財産業の各企業は、変動相場制のもとでの円高を克服して輸出競争力を維持するために、ME化を核とするイノベーションとコストダウンを社員一丸となって追求した。さらに下請け企業をふくむ企業系列でも結束してこれを追求した。このような円高の克服をめざす企業間競争、系列間競争がJapan as No. 1の新製品を生み出し、それが欧米市場への集中豪雨の輸出となった。それはまた、円高に対する競争力の回復→貿易黒字の増加→さらなる円高という悪循環につながった。いわゆる「働いて円高にして首をしめ」である。このなかで「終身雇用」を暗黙の前提とする「日本型企业社会」が維持されたが、企業規模間の人件費格差は温存された。

III トヨタ生産方式と日本型イノベーション ——JIT生産と恒常のコストダウン

機械系消費財産業の中軸の一つである自動車産業では、トランスファーマーシンのような部品の大量生産や、一定の時間間隔によるコンベアラインでの最終組立は世界的必要条件である。しかし後発の日本がそれらを模倣するだけでは、

欧米の大企業との競争に耐えることはできなかった。後進国だった日本で自動車産業が存続するには、日本独自のイノベーションが必要だった。大量生産の中にひそむムダとコストを最小にするしくみを内蔵した生産システムを追求したのがトヨタ自動車(株)だった。

トヨタではまず、毎月の需要予測をもとに、翌月の完成車の1日当たり生産量を決め、完成車と部品を何秒ごとに生産するか(タクトタイム)を計算する。生産量が増えタクトタイムが短くなれば各作業者が受け持つ作業範囲をせよめ、減産するときはタクトタイムを長くして各作業者の作業範囲を広げる。これにより、毎月の生産量と実際の販売量との開差、つまり完成車の「つくり過ぎのムダ」を最小にする。このためには、作業範囲の毎月の変動に対応できる作業者(多能工)の日常的養成が必要になる。

ただし完成車の過剰生産が極小になっても、それまでに何段階もある部品工程に部品在庫が滞留しておれば、「在庫のムダ」が膨大になる。既定の生産計画に従って各部品が生産されてしまい過不足は部品在庫で調整する方式ではなく、後工程が不足になった部品を必要な時に必要な量、後工程から前工程に取りに行き、前工程はその部品を補充生産するのがトヨタ方式である。不足になった部品の種類と量を示すのが「かんばん」というカードであり、これが部品工程への生産指示書にもなる。かんばん方式はトヨタの社内定着した(1963年)あと、取引する部品メーカーにも適用され、企業系列の柱になった。

こうして必要なモノを必要なとき必要な量だけ生産する「JIT生産」へと接近したが、人件費が不変では原価低減(コストダウン)にはならない。まず、タクトタイムが以前と同じ月には、各生産ラインを担当する班がカイゼン活動により「動作のムダ」を削り、各作業者の受け持つ作業を増やして、班員を一人ずつ減らす。一定の生産量に必要な人件費を低減させるこの「省人化」は、1949年の「多台持ち」以来の取り組みである。一方、減産してタクトタイムを延長する月には、各作業者の作業範囲を広げて「作業者のムダ」を排除する。この「少人化」により生産量の減少にも人件費の低減を対応させる。

このようにトヨタ生産方式は、GMやフォードなどの巨大企業との競争を念頭に、生産量の変動に合わせてムダやコストを最小にすることを恒常的に追求する大量生産システムであるが、その有効性は石油ショックのあとの大幅な減

産への対応力で示された。欧米に匹敵する生産能力をもつ自動車産業の、「極東の島国」での確立はトヨタ生産方式の確立を抜きに論じえない。欧米型の職種別賃金体系を否定した多能工集団による絶えざるカイゼンは、企業別労働組合に補充された企業社会を形成し、かんぱん方式で緊密に取引する下請け部品企業のカイゼンとともに、系列内で結束したコストダウンの機構になり、日本の他の自動車メーカーにたいする競争力にもなった。ただし、下請け中小企業の労働者との同一労働同一賃金は否定され格差は維持されて、人件費低減にもなう労働密度の上昇にも人間工学的限定はなかった⁸⁾。

IV バブル経済の形成と崩壊、過剰生産能力の再形成

1980年に1ドル200円近くまで上がった円相場は、1985年には250円前後まで下がった。日本の製造業はこの円安も追い風にして欧米市場への輸出を急拡大させたが、それは欧米にとっては「失業の輸出」でもあった⁹⁾。またこの円安の背景には、レーガノミクスによるドル高政策があり、それが米国製造業の競争力低下と失業増加をもたらし、ドル高修正が先進国の共通認識になった。1985年9月のプラザ合意により、G5はドル安をめざして協調介入を始めたが、為替投機も重なり、1ドル200円を突破する円高へと向かった。日本の政策当局は円高不況をおそれ、日銀が公定歩合を急速に引き下げて史上最低にしたが、そこからの潤沢な資金を銀行は土地担保融資へと向けた。また企業も余剰資金を設備投資にも、株式投機にも向けた。このような土地と株式への投機的な信用膨張を背景に、土地の公示価格や平均株価は未曾有の上昇を記録した。バブル経済の形成である。

しかし地価高騰が商業地から住宅地にも波及したことや地上げ屋の動きなどへの批判的世論を背景に、日銀が公定歩合を急速に引き上げ、政府は不動産融資を規制し、土地税制を強化した。こうして地価も株価も上昇が期待できなくなると、投機的信用の膨張は止まり、地価と株価が下がり始め、資産の「売り抜け」「投げ売り」が展開し、資産価格は暴落へ向かう。すると銀行は、土地担保融資と保有株式の資産価値の急速な減損(含み損、不良債権)をこうむり、危機回避のために信用収縮へと転じる。これが実体経済にたいする信用収縮に

なり、設備投資の縮小、需要の縮小、倒産の増加になる。実体経済が悪化すると、銀行の不良債権が増え、銀行の自己資本をさらに減損させ、さらに信用収縮となる。こうしてバブル崩壊は信用収縮と、実体経済における需要縮小との相乗的な下降スパイラルを引き起こす¹⁰⁾。この結果として実体経済では、縮小した需要にたいする(多数の産業の)生産能力の過剰¹¹⁾、つまり需要が企業の生産能力の損益分岐点を下回り赤字に転落する事態が広がる。その結果、機械系消費財産業の主導で累積してきた製造工業の生産能力が、1992年から過剰に転じた(図2)。このような大規模な全般的過剰生産能力の形成は、石油ショック以来の現象である。

金融部門の信用収縮は、バブル崩壊直後の1991年、複数の信用組合で預金取り付けがあった1995年、インターバンク市場で生じた戦後初の債務不履行をきっかけに一連の大手金融機関が破綻した1997～98年、中堅の預金銀行が破綻した2002年と波状的に生じた¹²⁾。この間、企業倒産件数が高止まりし、失業率が上昇した。バブル崩壊の直後は、逆資産効果とかローン金利の上昇によるバブル的消費の縮小がみられたが、この波状的な信用収縮が実体経済の悪化(倒産や失業)を持続させ、銀行の減損と信用収縮を長引かせ、さらに非正規雇用の増加による消費抑制も重なり、消費本体を低迷させた。これが設備投資の低迷と相互作用して「需要の縮小スパイラル」を長期化させた。

さらに、バブル経済の速因だった円高が、生産拠点の海外移転を企業に促し、産業空洞化(雇用の大量減)、国内の設備投資需要の流出をもたらした。機械系消費財産業の輸出競争力が低下し、国内の部品企業との系列関係を維持できなくなり、下請け企業の選別淘汰や、「工場」の廃業につながった。また企業は海外の生産拠点で世界標準の生産設備を装備したので、現地の低賃金と先進国の高賃金とがコストの差として意味を持ち、機械系消費財産業は国内では価格競争力を持てず、生産拠点の海外移転こそが活路になった。

V 舞浜会議と日経連報告書

——経営者による「企業社会」解体宣言

バブル崩壊後の信用収縮と設備投資の縮小との「負の相乗作用」は、総需要

を縮小させ、生産能力全般の稼働率が1992年から急降下した(図2)。鉄鋼業の稼働率も70%に下がった(図3)。稼働率が生産能力の損益分岐点に近づき、あるいはそれ以下に下がったとき、ミクロの立場の企業がとる対策は、あらゆるコストを低減して損益分岐点をもっと下げることである。しかし原材料の購入量の削減は容易だが、雇用と人件費とを「自由に」調整することは、「終身雇用」を標榜してきた日本企業には簡単ではなかった。

需要が低迷するなかで日本企業がとるべき経営方針をめぐる論争が、1994年2月に経済同友会の研究会で行なわれた。この「舞浜会議」での論点は、日本企業は従来のように終身雇用を維持して雇用を優先するべきか、それとも株主の利益を優先し、短期的な決算を悪くしないように雇用調整もするべきかであった¹³⁾。しかし、利潤原理と株式会社制度を前提とする限り、株式会社に雇用責任はなく、株主のために業績を上げる経営者しか地位は保証されないという結論にならざるをえない。また、株主利益を優先する企業の買収合併が盛んだった当時の米国経済や、外国人投資家の比重の高まりなどの現実のもとでは、終身雇用を維持して賃金を固定費のままにしておく経営者は株式会社には不利だった。

終身雇用という看板を保持するかという論争は日本経営者団体連盟のなかでも行なわれ、その集約として1995年5月に出された報告書が「新時代の『日本的経営』」だった。同文書は、必要な従業員を必要能力によって三層に分けることを提言した。それは、(1)管理職や技能部門の基幹職のグループ、(2)営業や研究開発の専門能力のグループ、(3)技能工、販売員、一般職の雇用柔軟グループである。最後の第3グループの処遇は短期勤務で流動的、時間給(職務給)、昇給なしとされたが、このグループこそ最大多数の労働者である。すでにこのとき正社員と非正規従業員が混在する企業が増えている中での上記の提言は、第3グループ全体を終身雇用からはずして非正規雇用にする雇用管理の正当化になる。それはまた、過剰生産能力をかかえて人件費削減を迫られていた経営者たちに、「必要な時点で必要な人数と能力」¹⁴⁾だけ雇用し解雇することの推奨にもなる。

高度成長期以来の日本的経営では新規学卒者を一括採用し、時間と費用をかけて社内教育を施し、昇給昇進制度の中で養成選抜する、従業員側も転職より

は定年までの勤務を見通して企業の競争力に奉仕するという相互依存関係の中で雇用が維持されていた。バブル崩壊後の需要低迷は経営者にその余裕を失わせた。それが最大多数の第3グループを自由な人員調整の対象とし、「企業社会」のメンバーから除外するという「企業社会」の解体宣言になった。この延長線上に、2004年の製造業派遣の合法化がある。

前述のように、第3グループの賃金体系には「職務給」が想定されていた。欧州のような、産業別労働組合と経営者団体とが団体交渉により職種等級別の賃金率を労働協約にする社会では、最下位の職務給でも最低賃金を十分に上回る。このような同一労働同一賃金の労働協約があれば、第3グループの賃金に職務給を想定することも現実性があった。しかし労働組合が企業別のままで、中小企業労働者は広く未組織という社会では、このような産業別労使交渉はありえなかった。

産業別賃金協約という枠組みがなく、最低賃金並みの賃金も合法だということになれば、非正規労働者の賃金は最低賃金に接近する。そういう賃金格差は、その賃金だけでは生活できないパートタイマーの時間給とか、社会保険に入れない中小企業労働者などとして以前から日本に存在していた。こうして年間2000時間働いても時間給が1000円だから年収は200万円という水準で人間を雇用することが常態化した(図1)。最大多数の労働者の人件費を最低限にして利潤を維持しようとする個々の経営者の企業努力¹⁵⁾が、マクロ経済では消費を低迷させ、自らの期待利潤率を引き下げ、海外への設備投資を迫られてさらに設備投資を低迷させるという悪循環を発生させたのである。

VI デフレの底流

——過剰生産能力が「負の利潤原理」として経営者に作用する

最後に、以上の歴史叙述を総合しながら、需要縮小に直面した企業の経営者が「負の利潤原理」に従って経営行動をすることが、需要低迷と過剰生産能力との悪循環、さらにデフレーションの底流にあることを論じる。

製品を生産し販売して利潤を取得する企業は、まず設備投資によってその製品をつくるための生産設備(工場)を整える。そして、需要が増えれば生産量

を増やし（稼働率を上げ）、より多くの売上額とより大きな利潤とを取得するように生産設備を運用し、年月をかけて投資資金の回収をめざす。生産設備には生産能力（最大生産量）という機能値があり、需要がそれを上回ると生産設備はフル稼働（利潤率最大）になり、製品の納期が延びたり受注残が増えたりする。このときは買い手がその製品に殺到しているので、その実売価格が上昇する。設備投資を迫加して生産能力と売上額を増やせば企業はさらに大きな利潤を取得できるから、この製品をあつかう産業に競争があれば設備投資競争が展開される。この競争的な設備投資が生産設備や原材料への新たな需要に波及し、雇用と消費も拡大し、これらの相互作用が総需要を拡大する。このような設備投資競争により経済成長が実現し、同時にインフレーションも進行了たのが高度経済成長期の日本だった。このような設備投資競争の中では企業の利潤原理が相乗的に作用しているが、このときの利潤原理は雇用と消費を拡大させるというポジティブな効果も持っていた。そこで、このときの利潤原理は「正の利潤原理」と呼べる。

それでは、過去の設備投資によって一定の生産設備をすでに所有している企業が、需要の縮小に直面するとどうするか。一定の生産設備には、生産量がそれ以下になると赤字になる損益分岐点が必要あり、〔損益分岐点生産量÷生産能力＝損益分岐点稼働率〕となる。实体经济で営業する企業が、過去の設備投資によって建設した生産設備の減価償却が終わらないうちに需要が縮小して赤字になれば、倒産の危機におちいる。また、需要がまだ損益分岐点よりは大きいときでも、生産量の必要以上に原材料や雇用に資本を使い続ける企業はやはり〔利潤 ≤ 0 〕になり、経営危機になる。生産設備の損益分岐点稼働率は産業によって異なるが、設備投資額がとくに多い装置産業では80%、自動車産業では70%、それよりも労働集約的な産業では60%というのが目安になる。

製品への需要が縮小すると、その企業の製品在庫が増加し、ときには大量の売れ残りが製品倉庫にあふれることもある。このときに経営者がまず行なうのは減産（生産量を削減）して、不良在庫の増加を止めることである。さらに（素材や部品などの）原材料の仕入れ量も減らさないと、原材料在庫があふれてしまうので、部品企業や素材メーカーにたいして発注量を減らすか停止する。するとこれら上流部門の企業の経営者も、この受注減を補えるだけの他の買い

手がなければ、減産に入り、かれらも原材料の発注量を減らす。どの企業も社会的分業の中の一員であり、自分の減産は他の企業への発注減となり、その縮小の影響は経済に広く及ぶ。このような減産の連鎖は「需要の縮小スパイラル」¹⁶⁾の一部でもある。原材料の発注量を減らすのは、減産した生産量よりも過大に原材料を仕入れると、資本支出も過大になり、むしろ赤字になるからである。需要が拡大しているときには利潤を増やすために原材料の購入量を増やすが「正の利潤原理」であるが、需要が縮小すれば原材料の購入量を生産量に必要な量まで減らして利潤の減少を小さくするというのは「負の利潤原理」である。バブル崩壊後のような大規模な需要縮小が生じると、この「負の利潤原理」による減産が多数の企業で行なわれ、实体经济は縮小再生産へと向う。

減産のときに削減すべき費用は原材料費だけではない。人件費〔＝雇用量×賃金〕も削減の対象である。生産量を削減して作業量が減ったのに従業員の雇用を維持すれば、人件費の支払いだけが続けることになり、利潤はもつと割られる。そこで人員削減や雇用調整つまり解雇がなされる。減らした生産量にあわしい水準まで雇用量も減らすことにより、利潤の減少をできるだけいとめるという「負の利潤原理」に沿った経営者の意思決定が、減産の連鎖の中にある多数の企業で相次いで行なわれる。さらに、人件費削減のための別の方法が賃金（労働力商品の価格）そのものの切り下げである。そこで既存の従業員を、賃金もつと低い従業員、たとえばパートタイマーや派遣労働者などの非正規従業員に入れ替える。この入れ替えが、減産の連鎖の中にある多数の企業で、受注獲得のためのコストダウンの一貫として徐々に実行され、年間人件費200万円未満の雇用が蔓延する。

各企業が分権的に人件費を最小限にし、需要縮小による利潤減少を抑えようとする。これを多くの企業で経営者が連鎖的に行なうと、経済全体での人件費支払いが圧縮され、消費需要を低迷させる。すると国内需要の将来について経営者は悲観的に予測するようになり、設備投資にかんする期待利潤率が下がる。そこで設備投資が縮小し、総需要も縮小する。信用収縮による倒産や失業がこれに重なると、多くの企業の実生産能力の稼働率がさらに下がり、損益分岐点に接近するが下回る。实体经济は、総需要の低迷と全般的な過剰生産能力とが併存しながら悪循環する状態におちいる。さらに、これが、期待利潤率が高い新

異国への設備投資を促進し、それが国内の設備投資を低迷させるという悪循環も重なる。

過剰生産能力が全般化すると、同種の製品の販売をめぐって競争がある産業では、競合企業から買い手を奪って自社の稼働率だけは損益分岐点を上回るようにしようとする企業が出てくる。そのための有力な方法が値引きや薄利受注などの価格引き下げである。たとえば100個の需要をA社が50、B社が50で分け合っていたあとで需要が80に縮小したとき、A社40、B社40で分け合っても、その40が両社の損益分岐点生産量ならば両社の利潤は0になる。これを避けるためA社が価格を下げてB社から買い手を奪えば、A社の稼働率は以前の水準になり、利潤もかろうじてプラスになるが、需要が30に減ったB社は赤字になる。このあとB社が倒産に追い込まれれば、A社は50を超える需要を手に入れる。しかしこれを防ぐためにB社も価格を下げると、両社が赤字すれすれの稼働率競争に入ってしまう。このようにして生産能力の過剰から脱するための価格引き下げ競争がさまざまな産業で次々と展開するとデフレーション（持続的な物価下落）が現れる。デフレーションは、過剰生産能力が全般化したときに「負の利潤原理」が作用した実体経済の「症状」である。デフレーションは実体経済の悪化に反作用するが、実体経済の悪化の根本原因ではないから、「デフレーションからの脱却」自体は政策目標にはならない。さらに、実体経済が過剰生産能力と需要低迷との悪循環にあるときに、各銀行に「異次元」の規模のマネーを日銀が供給しても、それを借りて設備投資に使うとする企業が増えるのは難しい。生産と消費が縮小の悪循環にあるとき、両者を媒介する労働と雇用を改善する方策は「規制緩和」ではない。

注

- 1) 厚生労働省『労働経済白書（平成20年版）』27ページより。
- 2) 飯田和人『グローバル資本主義論』日本経済評論社、2011年、100ページ以下参照。
- 3) 米倉誠一郎『鉄鋼』、米川・下川・山崎編『戦後日本経済史』第1巻、東洋経済新報社、1991年、268ページ。
- 4) 厚生労働省『労働経済白書（平成13年版）』2001年、234ページ。
- 5) 「もともと設備投資は実体経済の期待利潤の高さによって決まるものである」（長島誠一『戦後の日本資本主義』桜井書店、2001年、209ページ）。さらに井村喜代子『日本経済 混沌のただ中で』勁草書房、2005年、190ページも参照。

- 6) 高度経済成長期の競争的な大型設備投資による「生産能力の飛躍的拡大」については井村喜代子『現代日本経済論（新版）』有斐閣、2000年、168ページ以下、249ページ以下を参照。
- 7) 通商産業省『昭和53年度 産業構造の長期ビジョン』1978年、242-332ページ。
- 8) 千田忠男『現代の労働負担』文理閣、2003年、75ページ以下を参照。
- 9) ソニーの会長だった盛田昭夫の『日本型経営が危い』（『文藝春秋』1992年2月号）は、このような日本企業の成功にたいする警鐘だった。
- 10) 鶴田満彦『グローバル資本主義と日本経済』（桜井書店、2009年、174ページ）が、「資産……価格の暴落を契機として開始され、実体面の過剰生産・過剰設備がそれに続き、不良債権をかかえた金融機関のクレジット・クランチが回復の足枷となる」と「90年代の不況」をえがき、それを「古典的形態をとった不況」ととらえた点は重要である。

- 11) 「過剰設備 変わる経営(1)～(5)」『日本経済新聞』1992年7月12～16日。
- 12) 日本銀行「全国企業短期経済観測調査」の「金融機関貸出態度判断DI」による。1991～2003年に銀行20、信用金庫27、信用組合114の預金金融機関が破綻した（島村高嘉・中島真司『金融読本（第28版）』東洋経済新報社、2011年、257ページ）。
- 13) 「さらば日本型経営。『舞浜会議』で始まった」『朝日新聞』2007年5月19日付。
- 14) 日本経営者団体連盟『新時代の「日本的経営」：挑戦すべき方向とその具体策』1995年、34ページ。
- 15) 吉川洋『デフレーション』（日本経済新聞社、2013年）は、「1990年代後半、大企業を中心に高度成長期に確立された旧来の雇用システムが崩壊したことにより、名目賃金は下がり……デフレーションを定着させた」（212ページ）と述べているが、崩壊したというよりも、上述のように大企業の経営者が崩壊させたのである。
- 16) 「需要の拡大スバイラル」と「需要の縮小スバイラル」とを対比させつつ、生産能力の累積と過剰化とは基ついて景気循環を論じた研究として小林正人『景気循環』研究序説』駒澤大学経済学論集』2010年12月がある。