

## 欧米諸国における所得政策

### 〔要 旨〕

- (1) 欧米諸国においては、ほとんどの国がいままでになんらかの形で所得政策を実施した経験をもっているが、それを導入した時期や背景については必ずしも一様ではない。

たとえば、北欧諸国においては第2次大戦前後からすでに所得政策的アプローチが行われていた。これらの国は人口の少ないこともあって、比較的早い時期に完全雇用の状態に達し、その結果、コスト・インフレーション的な動きがあらわれていたが、そうした中で物価安定と完全雇用を両立させ、また国際競争力を強化するためには賃金上昇を適度な水準に収める必要があった。また第2次大戦後、欧米主要国は完全雇用ないしは高度成長を経済政策の第一義的目標としたため、1960年代に入ると物価安定と高度成長を両立させるために、さらにスタグフレーションから脱却するために所得政策を採用する国がしだいに多くなった。

- (2) 所得政策の具体的内容もかなり多様である。これを規制の程度によって分けると、①労使代表の話合いによって基準となる賃金上昇率を決定する方式(話し合い方式)、②政府が賃金や価格の上昇率に対してガイドラインを設け、労使にそれを守るよう説得する方式(誘導方式)、③政府が法的な権限に基づいて賃金や物価を規制する方式(規制方式)、の3者に大別される。また規制の内容によって分けると、①賃金のみを対象とする場合、②賃金のほか配当・利潤等の諸所得を対象とする場合、③賃金抑制と価格凍結を組み合わせる場合、の3者に分類することができる。

所得政策が導入された初期には、賃金を主たる対象とした話し合い方式、すなわち、最も規制のゆるい形が主体であったが、1960年代になると、賃金・利潤のいずれをも対象とした誘導方式が登場し、最近では厳しい価格規制を併用する方式が主流を占めるようになった。

- (3) 所得政策のような新しいタイプの経済政策がこれら各国で受け入れられた事情についてみると、まず国民の間に所得政策導入の必要性について共通の理解が存在し、また同時に労使の政府に対する信頼感、さらには政権の安定が所得政策を支えていたといえる。とくに近年のように政府介入の程度が強まれば、それに対する反発も高まるので、こうした要件はいっそうその必要性を増している。

- (4) これら三つの類型の所得政策の特色と問題点についてみると、まず話し合い方式は統制的色彩が薄いこともあって、かなり長期にわたって実施している例が多いが、反面その効果にはおのずと限界がある。誘導方式は、政府の経済政策が労使の支持を受けている場合には比較的効果的であるが、物価上昇率があまり高くなると事実上労使の協力は得られず、破たんする結果となる。規制方式は最も統制的色彩の濃いものだけに効果が大きい反面、労使のみならず国民の反発を招く可能性が強く、一時的な緊急措置として実施されているのが実情である。

- (5) これまで多くの国において実施された所得政策の実情をみると、必ずしも所期の成果を上げえたとは評価されがたい状況にある。一時期、円滑に所得政策が運営されたケースはいくつか見いだされるが、その場合でも時間の経過とともに摩擦や矛盾が増大し、やがて所得政策の継続自体が困難になるという過程をたどっている。このように問題が多いにもかかわらず、多元的な経済政策目標の同時達成を図ろうとして所得政策を導入し、試行錯誤を繰り返しているというのが現実の姿のように思われる。

このような欧米諸国の所得政策についての経験は、われわれに所得政策の持つ問題点や効果の限界を示唆している。さらに所得政策が円滑に運営されるためには多くの前提条件が整備されていることが必要な点も見のがしてはならない。われわれは所得政策を評価するにあたって、これらの諸点をよく吟味しておくべきであろう。

## 〔目 次〕

1. 所得政策の背景
  - (1) 完全雇用と物価安定の両立
  - (2) 国際競争力強化のための物価安定
  - (3) 経済成長と物価安定の両立
  - (4) スタグフレーションからの脱却
  - (5) 物価急騰への対策
2. 所得政策のパターンとその変遷
  - (1) 規制の程度による分類
    - イ. 話し合い方式 ロ. 誘導方式 ハ. 規制方式
  - (2) 規制の対象による分類
    - イ. 賃金のみを対象とするもの ロ. 賃金・配当・利潤等の諸所得を対象とするもの ハ. 賃金抑制と価格凍結の併用
3. 所得政策実施のための環境
  - (1) 所得政策の必要性に対する理解
  - (2) 政権の安定、政府に対する信頼感
  - (3) 制度上の条件
4. 各方式の特色と問題点
  - (1) 話し合い方式
  - (2) 誘導方式
  - (3) 規制方式
5. む す び

## 1. 所得政策の背景

一般に「所得政策(incomes policy)」が各国で注目されるようになったのは1960年代に入ってからのものであるが、一部の北欧諸国ではすでに第2次世界大戦前ないし直後から所得政策的アプローチが行われていた。これらの国では人口が希薄なため概して他の欧州諸国に先がけて完全雇用の状態に達し、コスト・インフレーション的な動きがあらわれてきたことが、その基本的背景であった。

第2次世界大戦後、一般に欧米諸国は完全雇用を目標に経済政策を運営し、いずれもほぼその目標を達成することに成功したが、反面、しだいに賃金上昇によるコスト・インフレーションに悩まされるようになった。しかし、物価安定を確保するために厳しい総需要抑制政策を実施することは、デフレ圧力を高め失業の増大を招くことになるので、完全雇用を第一義的な政策目標とする各国の政策当局は徹底した総需要抑制政策をとることはできなかった。このため物価安定と完全雇用を両立させるためには、賃金上昇になんらかの歯止めを設けることによって、コスト面からの物価上昇を抑制する必要があるという認識が強まり、

各国で賃金抑制措置がとられるようになった。しかし、1960年代以降、賃金のみを抑制の対象とするのは公平を欠くとの批判が強まり、しだいに配当・利潤など広く所得一般を対象とする所得政策に発展した。

もっとも、このような所得政策の導入について、各国がただちに国民的合意に達することができたわけではない。これは、①所得政策は賃金や配当・利潤等の諸所得を直接抑制することを目的としたものであるだけに、労働組合はもちろん経営者側にも反対が強かったこと、②賃金の決定過程に対し政府が直接介入することは自由主義のたてまえからも好ましくない、という見方が根強かったこと、③労働組合は物価上昇要因として超過需要の存在を第1にあげ、賃金コストの上昇を物価上昇の主要因とみる見方に反発していたこと、などの理由によるものである。それにもかかわらず、結局1960年代に入って米国、英国など多くの国で所得政策を採用するようになったのは、賃金上昇が労働生産性の上昇を上回る傾向がしだいに顕著となり(第1表参照)、そうした状況の下で従来からの総需要抑制のための諸政策の物価安定効果に、明らかに限界が意識されるようになったからである。

(第1表)

## 欧州諸国の賃金・労働生産性の伸び

(年平均上昇率・%)

		1956～ 60年	1961～ 65年	1966～ 70年	1971～ 72年
米 国	賃 金	4.0	2.9	5.2	6.5
	生産性	2.4	4.8	1.2	5.4
英 国	賃 金	4.4	4.1	6.1	13.3
	生産性	3.5	3.0	2.9	3.9
西 ド イ ツ	賃 金	8.0	9.5	7.6	10.2
	生産性	3.2	4.5	5.3	3.8
フ ラ ン ス	賃 金	8.6	8.2	9.0	10.2
	生産性	4.3	5.7	6.7	4.4
イ タ リ ア	賃 金	4.2	10.6	8.1	11.9
	生産性	3.3	6.7	4.7	0.2
オ ラ ン ダ	賃 金	6.3	9.9	8.9	12.0
	生産性	5.2	4.6	9.8	9.6
スウェーデン	賃 金	5.9	8.1	9.2	7.3
	生産性	3.7	6.0	6.3	1.0
フィンランド	賃 金	7.2	8.4	9.2	14.4
	生産性	5.1	5.6	5.5	4.7
デンマーク	賃 金	6.4	10.2	10.9	15.1
	生産性	4.2	6.5	7.0	8.7

資料：OECD；Main Economic Indicators, IMF；International Financial Statistics 等から作成。

このように、所得政策はコスト・インフレーションに対処する手段であるが、さらに具体的にみれば、そのねらいは時代とともにしだいに変化してきたといえる。以下、このような所得政策の背景の変化についてやや詳しくみてみよう。

## (1) 完全雇用と物価安定の両立

スウェーデンにおいては第2次世界大戦前の1939年からすでに労使双方の代表が賃金を話し合い方式で決定するゆるい形の所得政策が実施されており、またノルウェーにおいても1952年から労使の自主交渉による所得政策が導入された。これらの北欧諸国においては、他の欧州諸国に先がけて完全雇用状態に到達したこともあって、第2次大

戦後間もなくコスト・インフレーションの色彩が濃厚となった。しかし、これら諸国では福祉国家建設の大前提として完全雇用の維持が経済政策の最重点目標とされていただけに、失業の増大を伴う厳しい総需要抑制政策はとりえない状況にあった。このため、政府は完全雇用維持の政策のもとで、物価安定を確保する手段として所得政策に大きな期待をかけるようになった。一方、労働組合側も物価安定と完全雇用を確保するためには、所得政策への協力もある程度やむをえないという考えに傾いた。たとえば、スウェーデン労働組合連合(LO)は1956年全国賃金統一交渉を開始したが、その際明らかにした基本方針では、賃金上げの経済に与える影響の大きさを率直に認め、「完全雇用と物価の安定の両立を図るためには過度の賃上げ要求を行うべきではない」とうたった。

## (2) 国際競争力強化のための物価安定

1950年代に入るところからスウェーデン、ノルウェー、フィンランド、オランダ、英国などにおいては、国際競争力の強化あるいは国際収支の均衡回復の必要性も所得政策導入の大きな背景となった。これらの国は貿易依存度が高い(第2表参照)

(第2表)

## 欧米主要国の貿易依存度(1972年)

(単位・%)

	依 存 度
スウェーデン	20.1
ノルウェー	26.3
デンマーク	22.7
フィンランド	23.9
オランダ	37.2
米 国	4.7
英 国	17.1
西 ド イ ツ	16.7
フ ラ ン ス	13.4
イ タ リ ア	16.0

(注) 貿易依存度は(輸入量+輸出量)÷2で算出。

GNP

資料：IMF；International Financial Statistics.

だけに、物価上昇は国際収支の大幅悪化をもたらし、操業度の低下と雇用の縮小を招くという体質をもっている。したがって、政策当局のみならず国民一般の間でも国際競争力の強化は完全雇用の維持と並んで優先度の高い政策目標と考えられており、コスト・インフレーションの色彩が強まるにつれて、国際競争力を維持・強化するためには、所得政策の導入によって物価上昇を極力回避していかなければならないという意識がしだいに強まっていった。

このため、たとえばオランダでは、国際収支の大幅赤字に悩まされた1945～54年間に実質賃金の引上げ停止を行ったほか、スウェーデンにおいてもスウェーデン労働組合連合と経営者連盟が国際収支強化のため、1956年、話し合い方式により所得政策を一段と強化した。

また英国においては、50年代後半以降コスト・インフレーションの激化から再三国際収支の危機に見舞われたが、これに対し政策当局は国際収支不安が生じると金融引締めを実施し、国際収支が均衡すると金融緩和を図るという、いわゆるストップ・ゴー政策を採用した。しかしその結果英国経済の体質は著しく弱められることとなり、ストップ・ゴー政策に対する批判が強くなった。このため、政府は賃金・物価の悪循環を断ち切る見地から、1961年、公務員の賃金凍結を実施するとともに、民間企業に対しても賃金の大幅引上げを行わないよう要請し、所得政策の導入に踏み切った。

### (3) 経済成長と物価安定の両立

米国、英国、フランスなどでは第2次世界大戦後の混乱が一応おさまった後の1950年代前半は、戦後の激しいインフレーションに対する反省もあって、通貨価値の安定を重視した金融政策の運営が行われた。この結果、各国とも物価は比較的落ち着いた推移をたどったが、他方、失業の増大・景気の停滞といった事態を招来することとなり、

経営者・労働組合双方からの批判がしだいに強まるに至った。こうした情勢を背景に1960年代に入ると、経済成長が政策目的としてしだいに重視されるようになり、国民の間にも成長政策が広範な支持をうけるようになった。

このように政策目的の重点が変化するに従って、中央銀行の金融政策もしだいに経済成長を意識した運営へと変化していった。その結果、マネー・サプライの増加が高まるとともに賃金コスト圧力が増大し、物価を押し上げる傾向が目だつようになった。こうした状況から、成長重視の政策運営を実施するに際して、並行的に賃金・価格の決定過程に政府が介入したり、民間に自主規制を要請するなどの形で積極的に所得政策を導入する国が増えてきた。

たとえば、米国では民主党政権による成長政策採用に伴い、1962年以降いわゆるガイドポスト政策(賃金・物価の上昇率を生産性上昇の範囲内に抑えるよう指導)というゆるい形の所得政策が導入された。また英国では1961～66年の長期経済計画の中で、この目標達成のため労働組合代表および経営者代表の合意のもとに所得政策を実施する考えが表明され、さらにフランスでも第5次5ヵ年計画(1966～70年)で経済成長と物価安定の両立を図るため、誘導方式による所得政策が導入された。

### (4) スタグフレーションからの脱却

60年代後半になると、各国とも需要およびコストの両面から物価上昇圧力が強まるようになり、成長政策を補完する形で採用された所得政策は賃上げを要求する労働組合の強い反発などによって、あいついで放棄された。こうした状況下、各国は1960年代末から70年にかけて金融引締めを中心とする総需要抑制政策に転換せざるをえなくなったが、上記のような賃金コスト圧力の高まりなどもあって、景気が鎮静化したにもかかわらず、

物価の騰勢が続くといういわゆるスタグフレーションの状況がみられるようになった。

たとえば、米国経済は1969年から景気停滞局面に入り、70年には実質成長率がマイナス(-0.6%)と極度な不振に陥り、失業率(68年3.6%、69年3.5%、70年4.9%)も高まったが、一方、消費者物価(68年前年比+4.1%、69年同+5.4%、70年同+5.9%)、卸売物価(68年前年比+2.6%、69年同+3.9%、70年同+3.6%)は大幅な上昇を示した。また英国においても、1970年以来不況色が強まり、とくに失業率は1971年末には4.1%と1930年以来の高水準に達し、深刻な社会問題となった。それにもかかわらず、消費者物価は1970年には前年比+6.4%と朝鮮動乱以来の大幅上昇を記録し、さらに1971年には同+9.5%と急騰を示した。

このようなスタグフレーションという新しい困難な事態に対して米英両国の採った対処策は、経済成長のためには積極的な財政金融政策、国際収支政策としては為替政策、そして物価安定のためには所得政策というポリシー・ミックスであったことができる。

米国の場合、1969年に成立した共和党政権は同党の非介入主義の伝統もあって、当初所得政策の導入に反対していた。しかし失業、インフレ、国際収支の赤字という、いわゆるトリレンマに直面するに至り、71年8月に経済緊急対策を決定し、その中でドルの交換性停止や輸入課徴金制度

の導入などとともに、所得政策の採用に踏み切った。

英国においても1970年6月に成立した保守党政権は、かねてからの主張どおり、1961年以来実施されていた所得政策を廃止したが、72年に入りますます賃金・物価の高騰に悩むようになり、ついに同年11月、総合的な政策パッケージの一つとして臨時措置法によって厳しい所得政策を採用するに至った(注1)。

#### (5) 物価急騰への対策

前述のように北欧諸国やオランダなどにおいては完全雇用の維持を重視した政策を持続しながら、他方ゆるい形の所得政策が実施されてきたが、1970年前後からこれらの国でも物価が軒並み10%内外の異常な上昇を示すようになり、これに伴って国際収支が大幅に悪化するといった事態がみられるようになった。このため政府はこうした物価の急騰を早急に抑え込む必要から、賃金上昇を抑制するだけでなく緊急避難的な措置として、物価凍結といった厳しい措置を併用することとなった(たとえばノルウェー、デンマーク、スウェーデン、オランダ)。

これに対し米国においては前述のようなポリシー・ミックスが採用された結果、景気はしだいに回復し国際収支も好転したが、物価問題の解決には失敗した。すなわち、米国の所得政策は71年8月の第1段階を経て同年11月、第2段階に移行した

(注1) 米英両国における所得政策はその後現在まで次のように展開してきた。

#### (1) 米国

- 第1段階(1971.8~11)…賃金・価格・家賃の凍結。さらに配当率の凍結と貸出金利の引下げを要請。
- 第2段階(1971.11~73.1)…物価上昇率の目標を設定し、その実現に必要な賃金上昇率、配当増加率の限度を設定。
- 第3段階(1973.1~6)…原則として自主規制に移行。
- 第3.5段階(1973.6~8)…価格凍結。賃金・金利・配当は自主規制。
- 第4段階(1973.8~74.4)…第2段階とほぼ同様(なお5月以降、現行規制は大幅に改正される見込み)。

#### (2) 英国

- 第1段階(1972.11~73.3)…賃金・価格・家賃・配当等を凍結。
- 第2段階(1973.4~10)…賃金増加額、価格引上げ基準、配当増加率等を設定。
- 第3段階(1973.11~)…規制を弾力化。

が、政府の賃金・物価規制に対する批判や不満が高まり、73年1月以降は自主規制の方式に切り替えられた。ところが、景気上昇過程にありながら厳しい規制によって表面化しなかった物価上昇圧力は、ここに来て一度に爆発した形となり、物価は急騰した(第3段階<73.1~6>間の卸売物価上昇率は年率+24.4%、消費者物価上昇率は同+8.3%)。このため政府は6月、全製品の価格を60日以内の範囲で再び凍結し、8月には第2段階とほぼ同程度の規制内容をもつ第4段階に移行し現在に至っている。

また英国でも、前述のように71年11月以降賃金・物価等に対するかなり厳しい規制を内容とする所得政策が実施されたが、しかしそうした厳しい措置を長く続けることにはもともと無理があり、そのため73年11月規制内容の緩和が行われた。その結果、11月以降の第3段階の所得政策は、その内容がかなり弾力的なものとなったが、その結果、賃金・物価に対する抑制効果も乏しいものとなってしまった。

## 2. 所得政策のパターンとその変遷

以上からもある程度推察しうるように、欧米諸国における所得政策の内容は、国により、また時期によりいろいろ異なっている。たとえば、スウェーデンのように非常にゆるい形の所得政策もあれば、米国や英国で一時実施した賃金・物価の凍結措置のようにきわめて統制色の強い措置もある。そこで次に、これらの所得政策を大まかな類型に分類し、その典型的な事例についてみることにしよう。

### (1) 規制の程度による分類

まず、所得政策を規制の強さ・程度という観点から分類してみると、①労使の話し合いによる自主的なコントロールによるもの(話し合い方式)、②ガイドラインの設定等、政府による誘導的な色彩が

強いもの(誘導方式)、③法的規制等を伴う強制力の強いもの(規制方式)、の3種類に大別することができる。

#### イ. 話し合い方式

話し合いによる所得政策は政府が前面に出ることなく労使が主体となって自主的に国民経済的見地から賃金・配当・利潤等の規制を行うもので、所得政策の中では最も規制のゆるい形態である。この方式の代表的な例はスウェーデン、オーストリアの所得政策であるが、このほかフィンランド(45~68年)、オランダ(62~66年)、西ドイツ(63~68年)、ノルウェー(52~56年)などにおいても実施されたことがある。こうした国においては総じて労使とも伝統的に政府による直接介入を忌避する傾向があり、また政府自体も所得の分配は原則的には民間部門の自主性にまかせるという態度をとっている場合が多い。したがって、政府は経済見通し等労使の賃金交渉に役立つ統計資料を公表したり、労使紛争の仲裁に入ったたりする程度であり、政府が直接、労使に対して積極的に働きかけるといったことは行っていない。

たとえばスウェーデンにおいては、政府は国民経済調査研究所(National Institute of Economic Research)に国民経済全体の調和的発展を損なわない範囲内の賃金引上げ幅を試算するように依頼し、これを労使の賃金交渉時に発表するとか、西ドイツの場合には、経済の先行き見通し等の情報を労使に伝達し、労使双方が節度ある賃金決定を行うよう要請するといった程度にとどまっていた。

このように、話し合い方式の場合、政府は賃金の決定過程への直接的な介入は行わないが、労使間で決定をみた賃金・利潤・配当等のガイドラインが守られやすいような環境を積極的に作り出すという点で重要な役割を果たすべきものと考えられており、そのために適切な総需要政策を実施する

ほか、労働需給の地域的なかたよりを調整<sup>(注2)</sup>したり、独占禁止法の強化等の諸政策を行うべきものとされている場合が多い。

#### ロ. 誘導方式

誘導による所得政策は政府が直接関与して賃金・配当・利潤等にガイドラインを設定し、それを労使に守らせるよう誘導するものである。この方式は1960年代に米国(62~68年)、英国(62~66年、67~70年)、フランス(61年~)、オランダ(59~62年)、ノルウェー(56~70年)など多くの国で実施された。この誘導方式では話し合い方式に比べ政府の役割がきわめて重要となる。政府の具体的な誘導方法についてみると、まず米国においては大統領がガイドラインを守るように直接アピールを行ったほか、状況に応じて主要産業の賃金・価格の決定に直接介入<sup>(注3)</sup>するなどの方法がとられ、また英国においては首相が労使双方の代表者に対ししばしば説得工作を行い、さらにノルウェーにおいては政府首脳と労働組合の幹部が月1回会合する機会をもち、その際政府が組合に対し賃上げを自粛するよう要請するといった形をとった。

さらにこのような説得・誘導によるほか、政府は労使によって決定された賃金・価格が適当でないと判断した場合には、その決定の無効を宣言したり、あるいはその実施を一時的に延期するような強い権限を与えられる場合もある。たとえばオランダにおいては、政府は1962年の所得政策の改正によって、賃金決定が全体的な経済政策の目的

に沿わないと判断された場合に、その賃上げの実施を1~2か月間停止させる権限を与えられた(この間に賃上げの再交渉等を行う)。また価格についても、政府は値上げが正当でないと認められる産業もしくは企業に対して、その撤回を求めることができ、かりに撤回されない場合には、経済大臣は価格法に基づいてその価格の最高限を固定する権限を与えられた。

#### ハ. 規制方式

規制による所得政策は大統領命令、法律、政令、勅令などによって強制的に賃金・配当・利潤等を抑制するもので、政府は規制を守らない企業、労働組合に対しては罰金等の制裁を加える権利を有する場合が多い。このような規制方式はオランダ(1945~59年、賃金のみ)、英国(61年、公務員の賃金のみ)においてかなり早い時期に実施されたが、1960年代末以降、この方式を採用する国が増えているのが注目される。たとえば米国(1971年~)、英国(1972年~)の現行制度や、オランダ(69~71年)、ノルウェー(70~72年)、スウェーデン(70~71年、72年以降は食料品のみ)、フィンランド(68~72年)、デンマーク(70~71年)などで最近実施された制度がこの範ちゅうに入る。

規制の内容は賃金・価格の上昇をまったく認めない凍結から賃金・価格の一定率の上昇を認めるものまでさまざまであるが、最近ではインフレーションの激化を映じて、賃金・価格を凍結する例が増えている。また賃金と価格の規制の程度についてみると、価格の規制が賃金の規制よりも一段

(注2) たとえばスウェーデンでは、全国労働市場局(the National Labour Market Board、内閣の省と同様に強力な権限をもつ行政委員会の一つ)が全国的な労働力の過不足を把握したうえで、労働者の地域的流動化を促進している。こうした政策は地域的な労働需給ひっ迫による賃金ドリフトの発生を未然に防止することによって、物価の安定に貢献しているといわれている。

(注3) 政府がガイドポスト政策に用いた直接介入の事例は次のとおりである。

- (1) 1962年4月、ケネディ大統領は鉄鋼業界の値上げに際して、値上げを行う企業には国防発注を差し止めると警告して値上げを撤回させた。
- (2) 1965年11月、ジョンソン大統領は銅・アルミの値引上げの動きに対し、引上げを見合わせるよう勧告するとともに、国防備蓄用の銅・アルミを放出して需給緩和を図り、値上げを撤回させた。
- (3) 1966年1月、政府は鉄鋼の手持在庫放出を示唆して、その値上げを撤回させた。

と厳しくなる傾向がみられるが、これは最近のような物価高騰の下では賃金抑制に対する労働者側の反発がきわめて強くなり、賃金凍結等厳しい措置をとることが事実上困難となってきたことを示している。最近の事例をみても、スウェーデンでは1970年10月以降価格凍結を実施したが、その間にも賃金に対する規制は行われていないし、1968年価格凍結を採用したフィンランドにおいても、その間3.5%の賃金引上げが認められた。さらに英国の第3段階(73年11月から実施)では価格規制は第2段階とほぼ同じ内容(値上げはやむをえざるコスト上昇分に見合う分だけ許可)であったが、賃金については1人当りの年間賃上げ限度を大幅に引き上げた(250→350ポンド)ほか、賃金を物価上昇にある程度スライドして引き上げること<sup>(注4)</sup>が認められるなど、規制緩和の措置がとられた。

## (2) 規制の対象による分類

次に、所得政策を規制対象という観点から分類してみると、①賃金のみを対象とするもの、②賃金のほか配当・利潤等の諸所得をも規制の対象とするもの、③賃金抑制と価格凍結を併用するもの、に大別することができよう。

### 1. 賃金のみを対象とするもの

賃金のみを対象とする方式は初期の所得政策に多くみられたパターンで、いわば所得政策の原型といってよいであろう。たとえばスウェーデン(1939年～)、ノルウェー(52～56年)、フィンランド(45～68年)、オランダ(45～66年)、西ドイツ(63～68年)、英国(61年)などの例は、この型に属するといつてよい。このうち政府が明確に誘導ないし規制を行ったのは、オランダ、英国の場合の

みであり、他はすべて労使の話し合いによる方式である。つまり、ゆるい形の所得政策では賃金のみを対象としていることが多いといえる。

しかし、賃金のみを規制する場合は労働分配率の低下をもたらすことになりやすく、そうなれば労働者側に不満が高まるのは当然である。とくに1960年代になると、中央の労使交渉によって合意に達した基準賃金が事実上守られないというケースが多くなり、所得政策はしだいに規制の程度が厳しくなった。そうしたこともあって、現在では賃金のみを対象とした所得政策を実施している国はほとんどないといつてよい。

### ロ. 賃金・配当・利潤等の諸所得を対象とするもの

この方式は賃金のほか、配当・利潤・利子・地代・家賃など広範な所得を規制の対象とするもので、これが最近の欧米諸国における一般的パターンであり、またこの政策が「所得政策」と呼ばれるゆえんでもある。

しかし、賃金以外の諸所得の規制については、①企業は減価償却や経費を増やして純利益を低く抑えるなどの会計操作を行うことが可能である、②労働者は賃金抑制に応じても将来においてなんら請求権を持たないのに対し、たとえば株主は規制によって配当が少なくなったとしても代わりに、企業の含み資産増大により資本利得をうることができる、などといった問題があり、技術的に公平を期しがたい面が少なくない。このため最近欧米諸国ではこうした点を回避するため、配当・利潤等の規制に代えて、あるいはこれと並行して価格そのものを抑制する例<sup>(注5)</sup>が増えている。

(注4) threshold agreement といわれる方式で、小売物価指数の上昇率が73年10月の水準に比し7%上回った場合は、週あたり40ペンス、さらにそれを上回れば1%上昇することに40ペンスが追加賃金として認められるというもの。

(注5) 価格の抑制には問題点が少なくないが、同時に、①物価抑制に直接的に役だつ、②利潤抑制に間接的に役だつ、③経営者側は価格の上昇を抑制されることによって、賃金の上昇を極力抑えようとするので賃金抑制にも役だつ、などのメリットがあると考えられる。



## ハ. 賃金抑制と価格凍結の併用

これは所得政策の名のもとに賃金を抑制するほか価格も凍結する方式で、所得政策としては規制の程度が最も厳しいものである。自由経済体制の下では、従来、価格凍結は戦時中のような非常事態を除けばほとんど実施されたことがなかった。しかし、1960年代後半以降物価上昇のテンポがますます速まったため、まず英国(1966年)、オランダ(1969年)、フィンランド(1968年)などで所得政策として実施され、最近では米国、英国をはじめ各国でかなりひん繁に採用されるようになった。もっとも、価格凍結は効率的な資源配分をゆがめることになりやすく、その意味で、長期にわたる価格凍結は弊害が大きいという見解が圧倒的であるが、各国とも物価急騰下でインフレ期待感を冷や

(第3表)

所得政策のパターン別推移

(カッコ内は実施年月を示す)

手 段 \ 対 象	賃 金	賃金+利潤(価格)、配当等	賃金(注3)+価格凍結
労使による話し合い	スウェーデン(1939～) ノルウェー(52～56) フィンランド(45～68) オランダ(62～66) 西ドイツ(63～68)	オーストリア(1947～)	
誘導 (ガイドポスト等)	オランダ(59～62) 英国(61)(注1)	米国(62～68) 英国(62～66) 〃(67～70) ノルウェー(56～70) フランス(61～)(注2)	
規 制	オランダ(45～59)	米国(71/11～73/1、第2段階) 〃(73/1～6、第3段階) 〃(73/8、第4段階) 英国(73/4～10、第2段階) 〃(73/11～、第3段階) オランダ(66～67)	米国(71/8～11、第1段階) 〃(73/6～8、第3.5段階) 英国(66/7～67/6) 〃(72/11～73/3、第1段階) オランダ(69/4～71/8) ノルウェー(70/12～72/12) スウェーデン(注4) (70/10～71/7、72/12～) フィンランド(68/4～72/12)

(注1) ただし、公務員の賃金については凍結。

(注2) 価格については政府と企業との契約という形の抑制措置がとられている。

(注3) 賃金については凍結の場合と一定の上昇を認める場合がある。

(注4) スウェーデンの場合は、賃金については現在も話し合い方式がとられている。

すための緊急措置としてはやむをえないものとみられている。事実この方式は、米国の所得政策に典型的にみられるように、オーソドックスな所得政策に移行するための過渡的措置として実施されることが多い。この点についてOECDは、価格凍結措置を「賃金・物価のスパイラルを断ち切り、より基本的な物価安定措置を準備し、実行するまでの時間的余裕を与える」(72年7月発表のEconomic Outlook)ものとして評価している。

### (3) 物価上昇の程度と所得政策のパターン

以上、各国における所得政策の内容を規制の程度とその対象という二つの側面から分類したわけであるが、これらは実際には相互に密接な関連をもっている。第3表は、この関連を整理したものである。すなわち、話し合いによるゆるい形の所得

政策の場合には賃金のみを対象としたものが多い。一方、誘導方式の所得政策においては、賃金と同時に企業利潤についてもなんらかの抑制を意図したものが多く、これに対し、法的規制を伴う所得政策の場合には、賃金抑制のほか価格凍結や価格に対するガイドラインを設けるものが多く、その場合これに違反するとなんらかの罰則を課するといった内容のものが少なくない。

また、こうした所得政策パターンの変遷をみると、第3表からも明らかなとおり所得政策が導入された初期には賃金のみを対象とした話し合い方式が主体であったが、60年代になると賃金・利潤のいずれをも対象とした誘導方式が登場し、ごく最近については、価格に対する厳しい規制を併用する方式が主流を占めるようになるなど、所得政策そのものの内容が第3表でいわば左上から右下へかけて大きく変化しつつあることをうかがうことができる。このような所得政策のパターンの変化は、別の面からみれば、各国のコスト・インフレーションが60年代から最近に至るまでますます深刻化してきたことのあらわれともいえる。

たとえばフィンランドにおいては、第2次大戦直後から話し合い方式による所得政策が続けられてきたが、その間の物価上昇率は比較的ゆるやかなものであった。しかし1967年10月の平価切下げ後、物価が急騰すると、話し合い方式の続行は困難となり、結局、政府は労使、農業者等の団体と68年に第1次、69年に第2次の「安定化協定(Stabilization Agreement)」を締結し、法的規制による所得政策に移行した。この安定化協定では物価・家賃の統制のほか賃金の上昇率を生産性の上昇の範囲内に抑制するといった内容が盛り込まれており、賃金抑制の度合いも従来に比して大幅に強化された。

またオランダでは1962年、それまでの誘導方式の所得政策を緩和して労使の自主交渉による話し

合い方式に移行したが、その後賃金が大幅な上昇を示し(58~62年平均前年比+6%、63~65年平均前年比+12%)、物価上昇率も高まったため(消費者物価58~62年平均前年比+1.7%、63~65年平均前年比+4.7%)、1966年から67年にかけて再び規制方式による所得政策を採用した。さらにノルウェーにおいても、52年から56年ごろまで労使による自主交渉により賃金が定められてきたが、その後徐々に賃金交渉に対する政府介入が強化され、1970年12月には価格凍結が実施された。

こうして、欧米諸国の所得政策は試行錯誤を繰り返しながらも、コスト・インフレーションを克服することができないまま、しだいに規制色を強めてきたが、それも結局、さしたる効果を発揮しないまま行き詰まるケースが多い。

### 3. 所得政策実施のための環境

所得政策の経験についてみると、欧米諸国の中でもスウェーデン、オランダ、オーストリアなどのように、かなり長い歴史を有する国もあるが、多くの国で所得政策が経済政策の一つとして明確に意識されるようになったのは、1960年代、とくにその後半に入ってからのことである。したがって、それは経済政策として比較的新しい経験である。しかもそれは、本来自由であるべきだと考えられている労使の賃金交渉や利潤分配、価格形成に対し、程度の差はあれ政府の介入を認めるものである。それだけにいずれの国においても所得政策の採用をめぐる多くの議論が行われたし、政策自体もまた試行錯誤の連続であった。

そうした新しいタイプの経済政策が実際に導入され、それがまがりなりにも今日まで継続してきたのは、基本的には根強いコスト・インフレーションが続いているためであるが、さらにそうした政策を受け入れたそれぞれの国の事情にも注目しなければならない。

### (1) 所得政策の必要性に対する理解

所得政策を導入する場合の大前提は国民のコンセンサスであるといわれるが、このことは欧米諸国の事情をみても明らかである。ただ、もう少し具体的に考えると、所得政策の方式によって、その内容は若干異なるように思われる。

まず話し合い方式による所得政策を実施するにあたっては、自国経済の状況に関して労使双方の基本的認識が一致していることが重要である。つまり、労使が物価の上昇要因は賃金の上昇等コスト・プッシュにあり、賃金の大幅上昇が物価安定の維持、経済成長の促進、国際収支の改善といった経済政策目標達成を阻害しているという共通のコンセンサスを持っていることが必要である。スウェーデン、ノルウェー、フィンランドなど、話し合い方式の所得政策をかなり長期にわたって実施した国は、いずれもこうした条件をおおむね満たしていたといえる。

しかし政府介入の程度が強くなる誘導方式・規制方式の場合には、労使はもとよりのこと、さらに広く国民一般の間で所得政策の必要性に対する理解ないし認識が求められるようになる。労使双方が所得政策の必要性についてある程度理解を示していたとしても、政府介入の程度が強まるにつれて、それに対する不満が高まることも、ある程度やむをえない。この場合、国民が政府の方針を理解し、これを支持するならば、労使ともそうした世論を無視することはできないであろう。

前述のように米国では1971年8月、規制方式の

所得政策(第1段階)を導入したが、その内容は賃金・価格・家賃を一時凍結し、違反者には罰金を課するというきわめて厳しいものであった。こうした厳しい措置を導入しえたのは、当時の米国経済が極度の不振に陥り、高物価、高失業、国際収支の大幅赤字といういわゆるトリレンマの状況にあったため米国経済に対する国民の危機意識が高く、所得政策導入についての国民の広い支持があったからといわれている。ちなみに、当時のアンケート調査によれば米国国民の75%が第1段階の実施を支持していた。

これに対し、話し合い方式による所得政策が当初一応円滑に導入されたものの、やがてこれに対する支持が失われ、結局廃止されてしまったのは西ドイツの例である。西ドイツでは、1963年以降政府が賃金に関するガイドラインを提示<sup>(注6)</sup>し、労使双方に自粛を要請するという形の所得政策を実施してきたが、1960年代後半になると、景気上昇を背景に物価の上昇テンポが高まった。そのため賃金の相対的な低さが目だちはじめ、労働組合は所得政策に対して強い不信感を抱くようになり、1969年以降、政府のガイドラインは労使双方の合意をうることができなくなった。ついにこの方式は自然消滅というかたちとなり、政府は事実上所得政策を放棄し、今日に至っている。

### (2) 政権の安定、政府に対する信頼感

所得政策は元来、政府が労使双方に対し協力を求め、あるいは労使を説得するという性格を持っている。したがって前項とも関連するが、労使の

(注6) このガイド・ラインは次のような方式をとっている。

- (1) 1963～66年……政府は年初に公表する年次報告において、賃金の伸びに関する目標を発表。
- (2) 1967～68年……67年に制定された「経済安定・成長促進法」による。同法では「政府は、経済の安定成長の遂行が危ぶまれる場合には、連邦、州、地方公共団体および労働組合等各界の一致した協調をうるためにガイドラインを設定し、経済大臣がその内容について関係各界に公表しなければならない」旨定められている(第3条)。この規定に基づき、いわゆる「協調的行動(Konzertierte Aktion)」による賃金のガイドラインが設定された。「協調的行動」は具体的には、労使・経済専門委員会、ブンデスバンク等の各代表、経済大臣および大蔵大臣が随時会合を開き、政府経済見通しに基づいて賃金引上げに関するガイドラインを協議、設定し、労使双方に一つめどを示すものであるが、この目標達成について政府はほとんど介入を行っておらず、この点後述の誘導方式とは性格が異なる。

政府に対する信頼感や経済政策に対する国民の強い支持がなければ所得政策を効果的に運営することはできない。

たとえば、他国に先んじて実施したスウェーデンにおいては、長期にわたって社会民主党(革新系)が政権を担当しており、労働組合は同政権を基本的にバックアップする立場をとっていたので、政府が国際収支危機に直面し、これを打開するため所得政策の導入を打ち出した際、これに積極的に協力する態度をとった。

米国の場合もガイドポスト政策は初期(1962～64年)にはかなりの成功を収めたといわれるが、これはケネディ大統領がいわゆる「ニュー・エコノミックス」に立脚した新しい経済政策を導入し、低圧経済から脱出することにより持続的かつ安定的な高成長を目標とする積極政策を打ち出し、労使の圧倒的な支持を得たことによる面が大きいとみられている。またノルウェーにおいては、政府首脳と労働組合幹部が定期的に会合を開き意見の交換を行うなど、相互の信頼関係がうまく保持されているといわれており、これが誘導方式による所得政策を長期間にわたって実施しえた大きな要因になったと考えられる。

この反面、英国の誘導方式による所得政策(1962～66年)はあまり効果をあげえなかったが、これは、誘導方式に先んじて1961年にはじめて導入された所得政策が公務員の賃金凍結というドラスティックな形をとったため、労働組合の政府に対する不信感が強まり、誘導方式に切り替えられたあとも、こうした不信感が尾を引いて所得政策に非協力的となったことによる面が大きいという見方が多い。

さらに近年のように物価問題が深刻化するにつれて、かなり統制色の濃い規制方式の所得政策を採用する例が増えてきたことは前述のとおりである。そうした場合、労使双方が強く反発を示すだ

けでなく、議会や国民の間からも経済的自由を損なうものとして反対の声が上がるのが少なくない。政府がこうした反対論を押し切るためには規制の必要性について十分な説得力を有するだけでなく強い政治力が必要であろう。そうした条件がない場合に、この方式を効果的に運営することは不可能で、たとえば、オランダにおいては1969年4月から物価凍結、70年12月から賃金統制をそれぞれ実施してきたが、71年6月に発足した新政権は5党連立という不安定なものであったため、価格・賃金統制に対する国民の強い反発を抑えきれず、結局、統制措置を同年8月以降廃止せざるをえなくなった。

### (3) 制度上の条件

以上のような政府・企業・労働組合の関係のほかに所得政策を効果的に運営するための条件として、若干の制度上の問題があることも注意しておく必要がある。

まず話し合い方式を実施した国においては、いずれも労働組合組織と経営者組織の中央集権化が進み、賃金交渉の窓口が一本化しているという特色がある。たとえばスウェーデンでは、スウェーデン労働組合連合(LO)がブルー・カラー労働者の95%を、スウェーデン俸給労働者組合(TCO)がホワイト・カラー労働者の70%をそれぞれ組織化し、それが労働者を代表して賃金交渉にあたり、一方経営者側もスウェーデン経営者連盟(SAF)一本にまとまって賃金交渉に臨んでいる。またオーストリアでも、労働組合は16の産業別組合に統合され、これらの各産業別中央機関が賃金決定権限をもっており、一方、経営者側も中央機関(オーストリア産業連合、連邦商工会議所)に窓口をしばって賃金交渉に当たっている。

一方、規制方式においては、賃金・物価統制の実施機関およびその監視機構が設けられるが、こうした機構が十分に整備されワークしているこ

とが必要である。たとえば米国では、第1段階のとき賃金・物価統制の実施機関として生計費委員会(Cost of Living Council)が設けられ、また第2段階にこの生計委員会の下部組織として賃金委員会(Pay Board)および物価委員会(Price Commission)が設置され、これら委員会に労使双方に対する召喚状を発令する権限が与えられた。さらに全米にある歳入事務所(約360)の組織を利用して賃金・物価の上昇を監視し、所得政策が末端まで浸透するよう努力が重ねられた。こうした実施機関ならびに監視機構の整備と活動によって、米国の第1、2段階の所得政策はある程度の効果を収めたといわれている。

#### 4. 各方式の特色と問題点

最後に欧米諸国の所得政策の経験を通観して、三つのタイプの所得政策——話し合い方式、誘導方式、規制方式——がそれぞれ効果なり影響力の点で、どのような特色と問題点をもっているかについてみてみよう。

##### (1) 話し合い方式

まず話し合い方式の特色として第1に指摘しうることは、労使の協調を背景としているだけに、かなり長期にわたって実施しうることである。たとえば、スウェーデンでは1939年から、オーストリアでは1947年からそれぞれ現在に至るまで話し合い方式による所得政策を行っており、またその他の実施国においてもかなり長期間(フィンランド1945～68年、ノルウェー1952～56年、西ドイツ1963～68年)にわたってこの方式がとられた。

第2に、この方式は規制方式と異なり、資源の効率的配分を損なうという問題が少ないことである。すなわち、価格は資源の効率的配分と需給調

節のための指標として重要な役割を果たしているから、これをくぎ付けにしたり上昇率を一律に抑制したりすることは資源の効率的配分を損なうおそれがあるが、話し合いによる所得政策においては、賃金の上昇率は産業別の生産性指数等を考慮して定められている。たとえば生産性の高い産業では、生産性の低い産業に比し、高めの協定賃金が得られるようなくみとなっており、かりに協定賃金が一律に定められたとしても、生産性の高い産業では企業段階あるいは地方段階で協定外賃金(賃金ドリフト)の支給が可能なので、基本的には経済原則に即応した賃金決定ができるようになっている(注7)。

第3に、この方式は物価上昇率が比較的ゆるやかな場合に採用されることが多い。この方式は規制方式に比し賃金・価格の抑制度合いが低いだけに、物価が急騰する場合にこの方式を採用しても協定外賃金(賃金ドリフト)が急増し、所得政策の有効性が失われるか、あるいは所得政策の持続そのものが困難となるからである。この点は話し合い方式の限界であり、またこのことが、話し合い方式を誘導方式に発展させる契機となっている。

##### (2) 誘導方式

誘導方式に対する評価は必ずしも定まっていないが、国民の強力な支持や労使の政府に対する信頼感があれば、話し合い方式と同様かなり長期にわたって実施可能である。たとえば、ノルウェーは労使と政府の協調により1956年から1970年まで誘導方式を実施したし、またケネディ政権下の所得政策もある程度成功を収めることができた。誘導方式が比較的うまく運営された例についてみると、いずれも政府の強力な指導力のもとに、賃金・価格に対して政府の積極的な介入が行われた場合が

(注7) スウェーデン、オーストリア等においては賃金は協定賃金(全国ベースで労使によって決定される賃金)と協定外賃金(企業段階あるいは地方段階で決定される賃金)からなっている。

スウェーデン……全国協定賃金…全体の約3分の2、協定外賃金(企業段階)…同約3分の1。

オーストリア……全国協定賃金…全体の約3分の1、協定外賃金(地方段階)…同約3分の2。

多いが、とくに補助金政策等他の政策手段によって価格の安定を図るといった努力が払われている(注8)ことが注目される。

また誘導方式による場合は、とくに賃金とその他所得(あるいは価格)の規制が不平等にならないように留意する必要がある。英国の保守党政権下の所得政策(1962~64年)がほとんど効果をあげることができなかったのは、前述のように労働組合が政府に対し不信感を抱いていたうえに、実際にも同政権の所得政策の重点が専ら賃金抑制におかれ、他の所得を抑制するための具体的措置を欠いたため、労働組合の協力が得られなかったからともいわれている。

さらに誘導方式においては、政府はガイドラインの設定にあたって資源配分の効率化をさまたげないための配慮が加えられている場合が多い。たとえば米国のケネディ政権下のガイドポスト政策(1962~68年)と英国労働党政府(1964~70年)の所得政策においては、価格の一律抑制を避けて、生産性上昇率が大きい産業では価格引下げを要請し、需要がおう盛で供給が不足している産業については例外的に価格引上げを認めるといった、かなりキメ細かい配慮が払われた(注9)。もっとも、こうした細かい規制には、どうしても無理が伴うこととなり、結局労使に不満を残す結果となりやすい。自由経済体制のもとでこうした規制はしよせん長続きしえないといえよう。

誘導方式下の物価状況についてみると、話し合い

方式の場合に比して、コスト・インフレーションが進行しているケースが多い。しかしさらに物価が急騰を示すようになると、政府の説得や誘導はとうてい受けいられなくなるので、結局この方式は破たんする結果となる。1970年代に入って各国のインフレーションが一段と深刻な局面を迎えたため、多くの国の所得政策がより規制色の濃い方式に移行したことは前述のとおりである。

### (3) 規制方式

規制方式は罰則金等の制裁を伴うので、賃金・物価等に対する効果的な監視機構が十分整備されていれば、その実施期間中においては賃金・物価のスパイラルを一応食い止めることができる。とくに、1966~67年の英国、68~69年のフィンランド、1971年の米国の第1段階などのように、凍結措置を伴うものについては実施期間中の物価抑制効果は大きい。

しかし、こうした規制方式は長期に継続されると、労使双方からの反発が強まるだけでなく、業種間にいろいろなアンバランスを生じたり、価格凍結に伴う利潤縮小から、設備投資意欲が著しく減退するといった矛盾が表面化してくる。一般的にいっても、こうした統制的手段は資源の効率的配分を損ない、自由な経済発展そのものを阻害する結果になりやすい。したがって、これは前述のように過渡的ないし緊急避難的措置としての性格をもつものといえよう。

たとえば米国においては、こうした規制(第1

(注8) たとえばノルウェーでは農業、医療等に対し補助金を供与し、これら価格の安定に大きく寄与しているといわれる。

(注9) たとえばケネディ政権が1962年1月に「非インフレ的賃金・価格決定のためのガイドポスト政策」を導入した際の価格のガイドラインは次のようなものであった。

- (1) 生産性上昇率が実質国民経済生産性(実質GNP/労働力指数)上昇率と等しい企業は価格を変動させない。
- (2) 生産性上昇率が実質国民経済生産性の上昇率を上回る企業はそれに見合う部分の価格を引き下げる。
- (3) 生産性上昇率が実質国民経済生産性の上昇率を下回る企業は価格を適度に引き上げてもよい。
- (4) ただし、①原材料コストが上がり、そのコスト増が他のコスト減によって相殺されず、利益マージンが著しく低下した場合、②収益力が極度に低く、必要資本を外部から調達することが不可能な場合には、ガイドラインを越えて価格を引き上げてもよい。

段階、第2段階)が1971年以來1年半にわたって続けられたあと、1973年の第3段階では原則として労使による自主交渉方式に移行した。また英国、オランダ、スウェーデンでもこの方式による規制はほぼ1年余で停止され、大幅な規制緩和が行われている。

ところが、この方式はいったん解除されると、賃金・物価の爆発的上昇が生じることが多い。これは賃金・物価の決定要因である需給関係やコストの動向など経済原則を無視する形で、いわば無理な規制をするわけであるから、規制が外れば、せきを切ったように賃金・物価が上昇し、もとに戻るのには当然のことであろう。

たとえば英国においては、所得・物価が凍結されていた期間(1966年7月～67年6月)中はさすがに賃金・価格の騰勢は鈍化し(賃金、前年同期比+2.8%、消費者物価、同+2.4%)、所得政策は一時成功したようにみえたが、凍結解除とともに賃金・物価はいっせいに上昇することとなった(凍結解除後の1年間の動向、賃金、前年同期比+9.2%、消費者物価、同+4.6%)。また米国においても前述したとおり、1973年1月、第3段階に移行し、第2段階における賃金・物価の厳しい規制は大幅に緩和されたが、その結果物価が再び急騰したため(消費者物価、第2段階<71年12月～73年1月>年率+3.6%→第3段階<73年1～6月>年率+8.3%)、同年6月には再び60日間の価格凍結措置がとられ、8月以降第4段階への移行に伴い若干緩和されたものの、規制の程度は依然第2段階とほぼ同様の厳しいものとなった。この規制の根拠となっている経済安定法は本年4月末に期限切れとなるため、その後の動向が注目されているが、現在規制による弊害がかなり顕著となり、規制撤廃論が強まっているため、現行方式をそのまま継続することは困難で、結局5月以降はごく一部のものについてゆるい規制が残るだけになる

可能性が大きいとみられている。

以上のような状況からも明らかのように、この方式の導入が評価しうるか否かは、それを緩和して次の段階に移るまでの期間に、本格的な物価対策を効果的に運営するための準備や環境整備をいかに進めたかにかかっているといえよう。

## 5. む す び

以上みてきたように欧米諸国における所得政策は、コスト・インフレーションに対する施策として登場し、今日まですでにかなり豊富な経験を持っている。しかし欧米諸国のインフレーションはこの数年むしろ悪化の方向にあり、賃金と物価の悪循環はいっそう深刻な問題となってきている。その意味で、これまでの所得政策の成果については、けっして高い評価を与えるわけにはいかないだろう。

とくに最近の所得政策のように規制色の強いものであればあるほど、その措置自体に無理な点を包含しているのが通例であり、したがって、そうした措置は一時的・過渡的なものとならざるをえない。米国のシュルツ財務長官が所得政策について「短期的には有用でありうるが、長期的インフレーション対策としては落第」(1973年10月の発言)と評し、また価格規制について英誌エコノミストが「総じてインフレーション抑制の必要が強い場合ほど価格規制が成功する可能性は少ないようである。一見成功したかにみえる場合は、そもそも規制など不要であったケースが多い」(1972年4月29日号)と述べているのは、最近における所得政策の一面をよくついているといえよう。

もちろん、この数年におけるインフレーションの進行状況をみて、所得政策はまったく意味のない経済政策であったと極論するのは酷であろう。現代のインフレーションの原因がコスト・プッシュのみにあるのではないし、かりにコスト・プッ

---

シュがその主因である場合でも、所得政策の本来内包するその効果の限界については明確に認識されなければならない。しかも本稿でみてきたように、所得政策が比較的効果的に運営されたケースでは、それを可能にする多くの前提が具備されて

いたという事実にも注意する必要がある。われわれは所得政策の持つ効果の限界を十分認識するとともに、所得政策を実施しうる前提条件をよく吟味しなければならない。