

第4章

国家・社会間関係と国際競争力

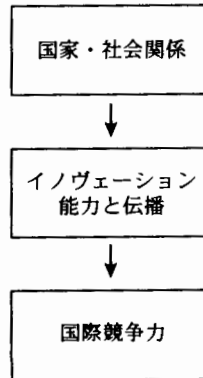
ジェフリー・ハート

(1) はじめに

本稿は第二次世界大戦後、合衆国、日本、ドイツ、フランス、イギリスの先進五カ国間で国際競争力が変化したが、その変化は各国の国家・社会間関係の違いによって最もうまく説明できる、ということを主張する。ここでは重要な産業である鉄鋼、自動車、半導体の三つの産業をとりあげる。新技術の創造と波及が、国家・社会間関係と国際競争力との間の関係に影響を与える最も重要な媒介変数である(図4-1)。本稿はこの仮説について詳しく展開し、それを国際競争力の変化を説明する他の学説と比較して議論したい。

本稿ではまず説明変数と従属変数を定義した後、これらの変数の理論的な

図4-1
国際競争力に影響する
国家・社会関係



背景を論じよう。次に数量的な根拠を挙げて、国民経済全般にわたる競争力の変化を指摘し、特定産業についても競争力の変化が見られることを示したい。こうしたデータから読みとることができる傾向を理解するためには、国家システムのレベルでの説明が必要となる。確かに市場の国際化に伴い、どの国も世界的かつ個別的な産業独自の論理に直面してはいるとはいえ、それぞれの国内では様々な産業を横断する形で、ナショナルな(国家レベルの)論理が働いているからである。

新技術の創造・波及と競争力の変化を関連づけようとする場合、研究は特定の産業ごとになされ

ねばならない。というのも、技術は産業ごとに非常に異なっているからである。

1. 国家・社会関係

ここでいう国家・社会関係とは、国家と市民社会の組織のされ方と、それぞれの間の制度的な結びつき方のことである。国家は政府に関係する一連の機関から成っているが、政府・経営者・労働者の協議機関や審議会、国営企業、その他の準国家的組織も含んでいる。他方、市民社会は国内の社会環境を意味し、国家はその中で機能している。特に製造業の競争力を考える際に、現代の先進工業国では市民社会の二つの主要グループである、経営者と組織された労働⁽¹⁾がとりわけ重要である。

国家と社会を対立させて捉えるのは自由主義的な政治哲学と、個人と特定の集団の行動に対する国家の不当な干渉を避けるために、国家権力を制限すべきだ⁽²⁾という考えに基づいている。理念上の自由主義経済システムでは、企業はすべて民間企業で国家機関からは比較的独立している⁽³⁾ので、市民社会の一部である。市民は公務労働についていないかぎり、市民社会のメンバーである。実は資本主義国家には、このような自由主義の理想型に完全に当てはまる国は存在しないのだ。どの国家も国営企業を通じてある程度の機能を果たしているし、規制を行って民間企業の自律性に制限を加えているのである。

共産主義の理念型上の国家・社会関係では、国家はプロレタリアートという一つの階級に従属し、最終的には国家は消滅して、階級のない社会に到達するとされる。社会民主主義の理念型では、資本主義に不可避な階級間の不平等を是正するため国家に必要な権力を与えるが、同時に国家は代議制を維持⁽³⁾することで、権力に対する責任を負おうとする (Held and Krieger, 1984)。またファシズムの理念型では国家のリーダーが強大な権力を持ち、社会的な利益を上から組織して、国家の支配に抵抗する可能性がある自律的な集団の形成を禁止⁽⁴⁾する (Kasza, 1995)。ネオ・コーポラティズムの理念型では、国家と特権グループ⁽⁴⁾（とくに経営者と労働者）が協力して政策を決定する (Streeck and Schmitter, 1985, p.10; Lehmbruch, 1982)⁽⁵⁾。

これらの理念型はいずれも完全な形で現実化されることはなかったとはい

え、20世紀の国内・国際政治に大きな影響を及ぼしてきた。従来の国家・社会関係に関する議論は、そのような理念をめぐるものだったのだ。このような議論は、政党政治の重要な原理となるだけではなかった。主な戦争、国内の社会紛争、深刻な経済危機の時、またその後において、これらの理念をめぐる数多くの議論が行われた。国家が歴史的な重大局面を迎えたとき、国家・社会間関係における変化は、国内のこのような対立を一時的にせよ解決することを意図した、新しい政治的、社会的、経済的な制度となって現れることがある (Ikenberry, 1988, pp.223-25; Krasner, 1984, p.234⁽⁶⁾)。

国家と社会がどのように組織されて結びついているかは、歴史やその他の文脈に従って国ごとに異なる。制度の違いは過去からの遺産である。中央集権的な官僚制の国では、エリート大学から人材を採用することが多い。また国家の権威を使って経済に直接介入することによって、市民社会を組織している国もある (Shonfield, 1965; Katzenstein, 1978; Zysman, 1983; Hall, 1986⁽⁷⁾)。

2. 国家・社会関係の体系的な考察

国家・社会関係は国や時代によって異なっている。それは産業部門によって異なるかもしれないが、本稿で取り上げた具体的なケースから分かるように、この違いはあまり重要ではない。産業の競争力という観点から国家・社会関係を考察しようとする場合、各国を次のような観点から考察しなければならない。

一、政府はどのように組織されているか。特に産業別の政策形成に関わる官僚機構はどの程度集権化され、また影響力があるか。産業政策を形成する際にどのような政策手段が利用可能であるのか。政府は政策手段をどの程度行使するのか。政府が経営者や労働組合と産業政策をめぐる対立した場合、どの程度政府の方針を貫くことができるのか。

二、経営者がどのように組織されているか。経営者の頂上団体は、どの程度の力があるのか。各企業や下位の団体には、上位団体を離れてロビー活動をする方法があるのか。経営者側に「家族的企業集団」(緩やかに組織された、企業の横断的グループ)のようなシステムはあるのだろうか。このよう

な組織間の取決を支える上で、金融セクターはどのような役割を果たしているのだろうか。経営者の利益が非常に多様なために十分統一できず、したがって政府の政策や法律制度に影響を与えられない場合があるのではないか。

三、労働側はどのように組織されているのか。労働者の頂上団体はどの程度力があるのか。労働組合の組織率はどの程度か。労働組合の組織は企業別か産業別か。労働組合は自らに不利な政府の政策や、経営者の決定を阻止できるのか。

四、どのような制度が国家と社会を結びつけているのか。特に政府官僚機構の幹部がエリート大学の出身であるのか。国家はこのような諸制度への資金の供給に際し、どのような役割を果たしているのか。政府は主要な企業を所有しているか、あるいは「民間」企業の経営をかなり直接的に監督しているか。政府は産業技術の発展のために、企業によるコンソーシアム形成を援助して資金供与も行うのか。理論的な知識を大学から企業に移転する特別の機関は存在するか。国家と経済界は、労働者の職業訓練にどのような役割を果たしているのか。どのような準公的な制度、特にネオ・コーポラティズム的な協調があるのか。この制度は特定の政策分野でどの程度重要なのか。

国家・社会間関係のあり方によって、新しい技術の創造と普及のあり方が変わってくる。ここで検討する五カ国の先進工業国で、政府、経営者、労働界の間の力関係を調べてみると、国家・社会間関係にそれぞれ違いがあることが分かる。この三アクター間のパワーの配分こそが、国家・社会間関係の根本的な基礎になっているのである。

3. 国際競争力の定義

国際競争力の定義については様々な議論があるが、多くの専門家が、合衆国の「産業競争力に関する大統領委員会」による定義に同意していると思われる。それは「自由かつ公正な市場の下で、国際市場におけるテストに合格する商品とサービスを生産できると同時に、市民の実質所得を維持ないし拡大しうる能力⁽⁹⁾」である。この定義について、次の三点を明らかにしておかねばならない。

第一に、国際市場のテストに合格するというのは、コスト面で国際的に競

争力のある商品やサービスを企画し、生産し、供給する能力があるということである。この点では、生産要素のコストと最新技術の適用が鍵となる。生産要素のコストが高いか上昇している場合、生産性を上げるような技術の応用が競争力の維持と向上に欠かせない。生産要素のコストが低い場合でも、生産性を高める技術⁽¹⁰⁾を応用することが競争力の向上につながる。

第二に、市場が自由で公正かということがある。そうでない場合、国内市場が保護されていたり、企業が国から補助金を得ているために、実際には国際競争力がなくとも、あるようにみえることがある。どの国でも非自由主義的政策を採用して、競争力があるようなイメージを示すことができる。逆に、本来なら競争力のある国でも、その国の企業が保護されずまた補助も受けていない時に、それらの恩恵を受ける他の国の企業との競争を余儀なくされているために、競争力がないようにみえることもあるのだ。

第三に実質所得の問題がある。ある国の輸出が拡大していても実質所得が低下している場合、労働者と一般市民が身銭を切ってその国の競争力を補助していることになる。どの国も国際貿易における自国の地位を上昇させるために、実質賃金を低下させる労働市場政策を採ることができるが、このような政策は真の競争力⁽¹¹⁾には関係がない。

一国の競争力と多国籍企業の競争力とは別のものである。多国籍企業は生産性向上のための技術を国外で展開し、企業としては国際的競争力を持っていても、自国の競争力に影響を与えないこともある。現実には最先端のデザイン、生産、流通技術を使用する外国企業を国内に誘致することで、自国企業を支援するよりもその国の競争力⁽¹²⁾を高めることもある（Hart and Tyson, 1989; Reich, 1990; Tyson, 1991）。

一国が競争力をつけるためには、すべての産業というわけではないが、いくつかの産業が競争力を持っていなければならない。ごくわずかな製品の生産に特化した国は、重要な原材料の供給が止まったり、特化した製品への需要が突如変化したり、また川下や川上の市場で外国の生産者が略奪的な行動に出る場合などの、外部からの経済的なショックが起きたときに、過度に脆弱になってしまう傾向がある。更に経済戦略的に重要な産業もある、ということも見逃してはならない。というのも、競争力のない産業があると、その

産業によって基本的な技術へのアクセスを確保することが市場への参入にあたって不可欠な他の産業でも、競争力を培うことができないからである (Hart and Tyson, 1989, pp. 37-39)⁽¹³⁾。

(2) 国際競争力の測定

一国の競争力は、経済全般のレベルと産業レベルのそれぞれで測ることができる。各産業は相互に関連があるので経済全般を対象として分析するのも有益だが、ここでは個別の産業に重点を置く。経済全体のデータに比べて、産業レベルのデータの方が競争力を測る上で解釈しやすいからである。競争力を経済全体のデータから解釈するのは、次に述べるような問題のために複雑な作業になる。加えて、技術革新と技術の波及が重要な媒介変数であるかどうかを(図4-1で仮説したように)産業独自のデータを見ずに検証するのは不可能である。産業ごとに技術が大きく異なるからである。一国全体の競争力は少数の特定産業に焦点を当てるだけでは測れない。特定の産業と経済全般について、両方の指標を検討し考慮に入れる必要がある。

1. 経済全体のレベルでの競争力の測定

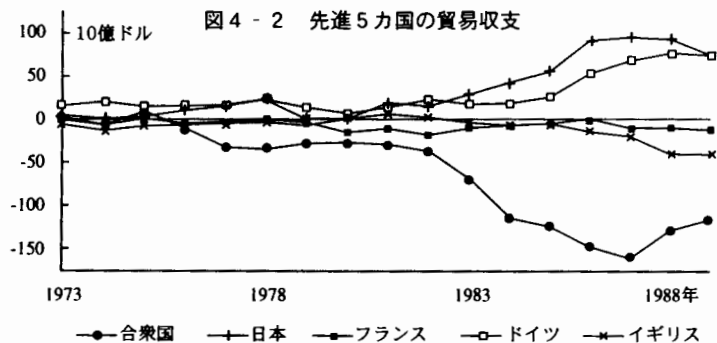
経済全体の国際競争力は、①貿易収支と輸出品の世界市場におけるシェア、②生産性上昇率、③実質所得の増大、④輸入品の価格弾力性などの指標によって測ることができる。⁽¹⁴⁾貿易収支の拡大、世界市場におけるシェア拡大、生産性の上昇、実質賃金の急速な上昇、輸入品の価格弾力性の低下は、すべて国際競争力の上昇を示す。生産性の伸びは実質賃金の上昇と強い相関関係にあり、生産性の上昇を維持するためには、常に生産技術の向上を必要とする。したがって生産性の伸びが、国の競争力を測る最も基本的で信頼性の高い指標である。⁽¹⁵⁾(Porter, 1990, p. 6)。

ある意味で経済全体についての指標は不完全である。というのも市場はいつも自由かつ公正であるとは限らない。貿易収支や世界市場でのシェアは、政府による外国為替相場や貿易障壁の操作により左右される。国内生産と輸出統計をみるだけでは、多国籍企業が現地生産と技術供与を通じて国外市場に浸透していることは分からない。労働生産性は大量解雇をしているときに

も急速に上がる。労働生産性と資本生産性は、総需要が増えるときにも急激に増加する。それでもこうした指標は競争力の長期的な変化をみる場合には、ある程度有効である。

別々の指標を複合的にみることで、競争力をより正確につかむこともできる。例えば生産性、世界輸出市場でのシェア、実質賃金すべてが上昇している国（例えば日本）は、この三つの指標のいずれでも減少傾向を見せている国（例えばイギリス）より、競争力を持っていることは明らかである。

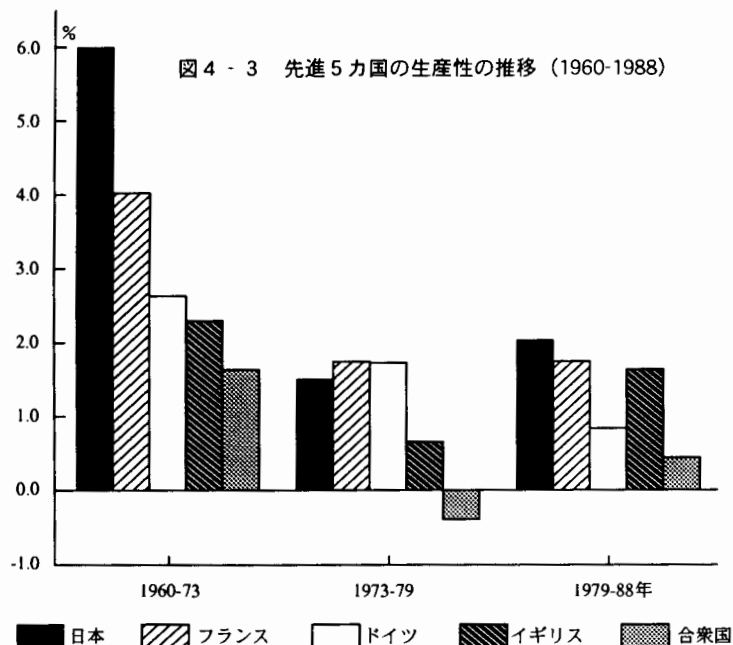
① 貿易収支と世界輸出市場のシェア
 1980年から87年にかけて、日本とドイツが貿易黒字を増やす一方、合衆国とイギリスの貿易赤字は増え続けた（図4-2）。1980年代のフランスは、合衆国やイギリスほどではないが、恒常的な貿易赤字を抱えていた。輸出工業製品の世界市場でのシェアについても、同じ傾向が認められる。合衆国とイギリスは1960年から82年の間に、工業製品の世界輸出シェアをかなり失った。ただし合衆国は、当初は高い水準にあった。同じ期間に日本のシェアは全世界輸出の約6%から14%にまで急速に増加した。ドイツとフランスのシェアはほとんど変わらず、それぞれ約20%と約10%で推移した（Scott, 1985, p. 27）。



出典：International Monetary Fund, *International Financial Statistics Yearbook*
 Washington, D.C., 1990, p.140.

② 生産性
 1960年以降最も生産性が伸びたのは日本で、最低は合衆国だった。1966年から1973年にかけて、日本の総要素生産性は年率6.3%で伸びたが、合衆国では年率1.5%だった。フランスの生産性の伸びはドイツやイ

ギリスよりも速かったが、この三カ国のどの国も、伸びは合衆国よりも速かった（図4-3を見よ）。1960年代の終わり頃になるまでは、合衆国の製造業の労働生産性は年率3%で伸びていた。1973年から1979年の期間は、年率1%、1979年から1986年にかけては年率3%で伸びた。



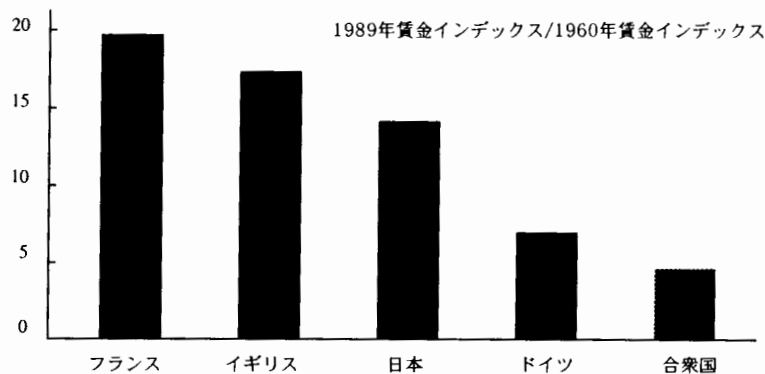
出典：Organization for Economic Cooperation and Development, *OECD Economic Outlook* No.48, December 1990, p.120.

しかしMITの研究『メード・イン・アメリカ』では、合衆国の生産性上昇は経済の回復による、とする解釈に警告を発している。「製造業の生産性の向上は、非効率な工場の閉鎖や労働者のレイオフによるところが大きい。合衆国の製造業の雇用は、1979年から86年の間に10%も減少した。そしてその間の労働生産性上昇のうち36%は、人員整理による。もう一点注意しなければならないことは、生産性の回復が深刻な不況期にまたがっているということである。不況の後の生産性向上は生産量を増大させ、経済のたるみを直すので、生産性上昇率は常に向上する」(Dertouzos, Lester, Solow, and the MIT

Comission on Industrial Productivity, 1989, p. 31)⁽¹⁸⁾。

③実質賃金の増加 五カ国の実質賃金は、1960年から1989年の期間に順調に上昇した。そのうち最高はフランスとイギリスだった（図4-4を見よ）。絶対的な賃金レベルでは、ドイツと合衆国が他の三カ国よりも高かったが、伸びは五カ国のうち最低だった。日本とドイツは、フランスとイギリスに比べて貿易と生産性の点では伸びが速かったが、実質賃金については遅かった。このことは、賃金の抑制が競争力全般の強化の大きな要因だったことをよく示している。合衆国が貿易収支、利益、生産性の分野に加えて実質賃金でも伸びが低いのは、競争力の全般的な低下を表している。イギリスのパターンは、予想に違わず最低である。貿易収支や生産性の面でも成績は悪く、実質賃金も急速に上昇した。

図4-4 先進5カ国での実質賃金成長率（1960-1989）



出典：International Monetary Fund, *International Financial Statistics Yearbook*
Washington, D.C., 1990, p.112-13.

④輸入品の価格弾力性 合衆国の輸入品の価格弾力性は1970、80年代に上昇した。これは合衆国の消費者が輸入品と国産品の品質の違いをとくに認めず、国産品を好んで購入することがなくなったためである。⁽¹⁹⁾日本では輸入比率が低いので、輸入品の価格弾力性はあまり高くはなかった（これは日本の流通システムと関係がある）。しかし、日本の消費者は1980年代になって豊かになり、国外の商品（例えばヨーロッパの高級品やアジアの開発途上国からの低価格帯の大量生産品）を買うようになった。

アジアからの輸入が増加したのは、日本の消費者が、アジアの製品の品質が日本ときほど変わらなくなってきた、と考えるようになったからである。またヨーロッパからの輸入品は日本製品より品質がよい、とみなされている。とはいえ日本の消費者はたいてい、日本製の生産財のほうが優れていると確信している。イギリスとフランスの消費者は、最近では合衆国の消費者のように行動し、ドイツの消費者は日本の消費者に似てきている。

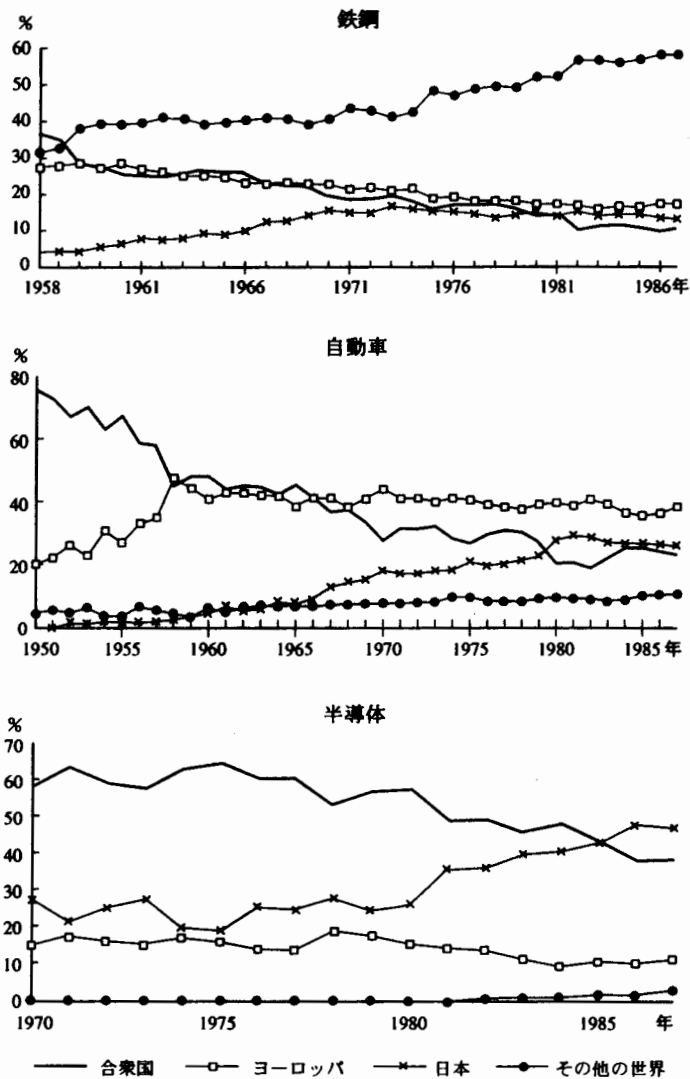
以上を要約すると、競争力に関する経済全体のデータによれば、日本とドイツの全般的な競争力は増加、合衆国とイギリスは低下、そしてフランスはその中間に位置する。日本は特に貿易と生産性の点で優れているが、ドイツはかなり近いところで第二位である。合衆国とイギリスの競争力は低下したが、合衆国は当初かなり優位にあった。1980年代以前のフランスはかなり競争力があつたが、その後賃金が引き続き大幅に上昇する中で、慢性的な貿易収支の赤字と生産性の伸びの減少を経験し始めた。

2. 個別産業の競争力の測定

個別の産業についての国の競争力は、①世界の生産に占めるシェア、②生産に携わる労働者数、③当該産業の企業の収益と利潤といった指標の増加、④産業危機の頻度によって測ることができる。ある国が特定の産業について世界の総生産に占めるシェアを増やし、雇用を増やし（あるいは減少してもごくわずか）、売り上げと利益を増やし、他国と比べ産業の危機をあまり経験しない場合に、国際競争力が上昇したといえる。こうした指標すべてについて統計的に増減を証明することは不可能であるが、産業ごとのデータから経済全般のデータが示す趨勢を確認できる。このような意味で日本とドイツは、合衆国とイギリスと比べて国際競争力を伸ばしたといえる。フランスはこの二つのグループの中間に位置する。

①生産のシェア 世界の鉄鋼生産高は1956年には3億1300万トンで、1985年には7億9300万トンにまで増加した。鉄鋼生産はこの期間中、年率3.4%の割合で増加した。世界総生産における合衆国のシェアは、37%から11%に減少した（図4-5を見よ）。合衆国の生産高は、1980年代前半を通して1956年のレヴェル（平均約1億2000万トン）にとどまった。1950年代の中

図4-5 鉄鋼、自動車、半導体生産の世界シェア



出典：American Iron and Steel Institute, *Annual Statistical Report* (Washington, D.C., 各年); Motor Vehicle Manufacturers Association, *Motor Vehicle Facts and Figures* (Detroit, 各年); dataquest.

注：データクエストの半導体生産の統計は、IBM や AT&T といった大企業による自家消費のための生産推定量も含んでいる。

頃には、世界総生産に占める合衆国のシェアは高かった。それは合衆国が第二次世界大戦から完全に復興していないヨーロッパに鉄鋼を輸出していたのと、朝鮮戦争時、合衆国の軍需産業が急成長したからである。

ヨーロッパが世界の鉄鋼生産に占めるシェアは、1950年代の半ばから1970年代の初期にかけて増加し、1968年には合衆国を追い越した。その後減少して、1億3000万から1億4000万トンのレベルに落ちついた。同じく第二次大戦の被害から復興してきた日本は、全世界の鉄鋼生産に占めるシェアを1956年の4%から、1970年代後半には15%に上昇させた。日本の鉄鋼生産は1980年に合衆国を追い抜いた。その時、日本の国民総生産（GNP）は合衆国の約半分だった。1975年以後、日本は1億1500万トン程度を維持した。対照的に合衆国は、1973年に達した最高の1億5100万トンに再び戻ることはなく、1980年代の半ばまでには9000万トン以下にまで減少した。

世界の自動車生産は1950年代以降急速に増大し、1956年から1985年にかけての年平均成長率は5.1%だった。生産された自動車の総数は1950年代の初期の1千万台から、1960年代半ばには倍の2千万台になり、更に1970年代後期には倍増して4千万台に達した。世界の自動車総生産台数のうち、合衆国のシェアは1950年の75%から、1985年には26%にまで落ち込んだ。ヨーロッパのシェアは1950年代には20%だったのが、1960年には50%近くまで増加したが、1970年代終わりまでに40%にまで再び減少した。

日本のシェアは1950年には実質的にゼロだったが、1981年までに30%を越えるようになった。ヨーロッパ全体は自動車の最大の生産地ではあるが、国として見ると、日本が合衆国にとって代わり世界最大の生産国となった。合衆国の生産数は1978年に最大の1290万台を記録してから、1982年には700万台（1962年の生産レベルよりも低い）にまで減少し、1985年には1170万台に回復している。

次に半導体についてみると、世界の総生産額は1987年に約390億ドルに達した。同じ時期、集積回路（単一のチップに電子回路がすべて乗っている半導体）は約290億ドルになった。1970年から1987年にかけて、半導体の世界の総生産額は年平均18.8%の割合で伸びた。半導体の全市場において個別のデバイス（集積回路でないデバイス）の割合は、1958年の集積回路の発明以来減

少し続けている。1970年には、集積回路が半導体の全世界生産の30%を少し越える程度だったが、1980年代までに70%以上になった。

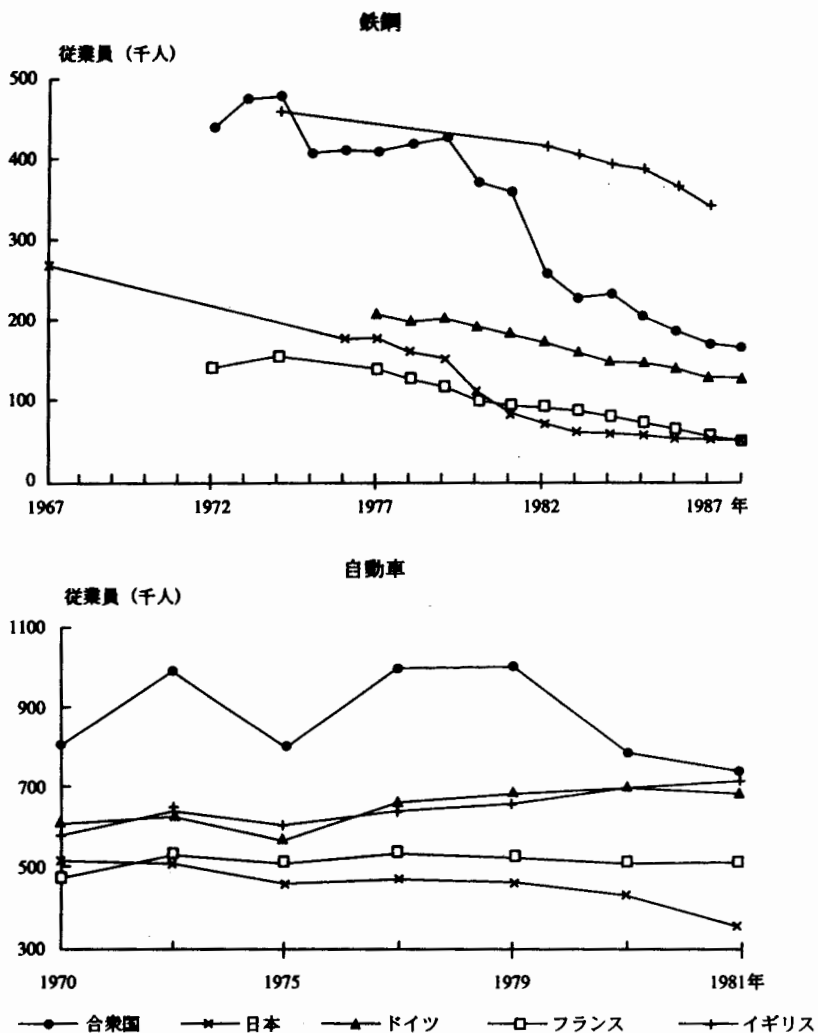
合衆国は、1975年の時点で半導体の世界生産の65%、集積回路については76%を占めていた。1987年には半導体のシェアが39%、集積回路は41%になっている。日本の半導体生産の世界に占める割合は、1975年には20%以下だったが、1987年には47%にまで増加した。集積回路については1975年の14%から、1987年には48%に拡大した。1986年の時点で、日本は半導体と集積回路の双方について合衆国を凌駕するようになった。

日本の世界市場におけるシェア拡大は注目すべきである。更に特筆すべきなのは、日本がより先端的な集積回路の市場、特にCMOSや最新世代のRAMで支配的であることである。1979年の終わりまでに、日本企業は合衆国の16KDRAM市場の43%を握っている(Borras, Millstein, and Zysman, 1982, p.106)⁽²⁰⁾。1981年末、日本企業は64KDRAMの合衆国自由市場で70%を供給していた(Bylinsky, 1981, p. 55)⁽²¹⁾。1984年に日本企業は、合衆国の主要企業にさきがけて256KDRAMの開発に成功し、1987年には一メガDRAMでも同じく成果を挙げた。1986年以降、日本企業は256KDRAMと一メガDRAMのどちらの市場でも、90%以上、1985年から1987年にかけては全DRAM市場の平均75%を支配するようになった。⁽²²⁾

②雇用者数 イギリスの鉄鋼産業の雇用者数は、1972年の27万人から1981年の52,000人に減少した。これは五カ国の鉄鋼産業のうちで最大幅の落ち込みである。しかし絶対数では合衆国での雇用の減少が最大で、1974年の47万8000人から1988年の17万人になった。日本とドイツでも従業員の大規模な削減が行われたが、合衆国やイギリスほどではなかった(図4-6)⁽²³⁾。

イギリスの自動車産業の就業人口は、1972年(最高時点)の18万4000人から、1985年には7万8000人に減少した(図4-6を見よ)。合衆国の自動車産業の雇用数は、1978年の30万4000人から1982年の19万4000人に減少したが、1984~5年には合衆国の景気回復と日本との自主的輸出規制協定の結果、25万人程度にまで回復した。フランスとドイツの自動車産業は、1960年代と70年代には雇用者数を増やしたが、フランスでは1980年代に入って減少し始めた。ドイツの自動車産業の雇用者数は、1980年代は変わらず安定していたが、こ

図4-6 鉄鋼，自動車産業での雇用



出典：Louka Tsoukalis and Robert Strauss, "Crisis and Adjustment in European Steel Beyond Laissez-Faire," in Yves Mény and Vincent Wright, eds. *The Politics of Steel: Western Europe and the Steel Industry in the Crisis Years*, New York, Walter de Gruyter, 1986, p.208; Statistical Office of European Community, *Iron and Steel Yearbook*, (Luxembourg: Eurostats, 1989, p. 24; *U.S. Industrial Outlook* Washington D.C., U.S. Government Printing Office, various years); Alan Altshuler, Martin Anderson, Daniel Jones, Daniel Roos, and James Womack, *The Future of the Automobile: The Report of MIT's International Automobile Program* (Cambridge, Mass: MIT Press, 1984), p.201.

れは必要な合理化を行わなかったためかもしれない。

半導体産業について正確かつ十分に比較可能な統計データを見つけるのは困難である。ほとんどの国で半導体産業の統計を発表し始めたのは、つい最近になってからである。国によっては、電子工業や情報処理産業の雇用者数を含めて集計する。本論文では、このような点を慎重に考慮に入れる。

合衆国の半導体産業の就業者数は、1972年の23万4000人から1984年には37万5000人に増加し、その後1986～87年には32万人に再び減少した⁽²⁴⁾。日本の電子工業の就業者数は、1970年代の初期から非常に勢いで増加し続け、1982年の94万8000人から、1986年には121万2000人になった。モノリシック集積回路製造にかかわる就業者数は、フランス、イギリス、ドイツでは1983年から1989年にかけて約5万人で推移していた。ドイツのハイブリッドIC部門の就業者数は、5万8000人から10万3000人に増加し、フランスでも同じ時期、8万人から15万人に増加した。イギリスでは18万2000人から16万4000人へと、わずかながら減少した⁽²⁶⁾ (Eurostat, 1990, p. 173)。

③収益率 これらの五カ国の間では企業の垂直統合の程度も会計制度も非常に違っているため、収益率の比較は大変難しい。そこでここでは統計的に概観することは避ける。ただ個別の産業について要点のみを述べておこう。

五カ国の企業は世界的な不況のために収益が減少したが、同じ環境にあっても日本とドイツの企業は、合衆国、イギリス、フランスの企業に比べて業績が良かった。日本とドイツの鉄鋼メーカーは、鉄鋼需要が1973年以降の景気停滞の影響を受けたため業績が悪化した。これとは対照的に、両国の自動車会社の業績は、ずっと絶好調だった。1970年代半ば、マツダやフォルクスワーゲンが業績悪化に陥るといったようなこともあったが、それは例外で、概してそのような時期は短かった。業績が低迷する小企業は大企業に吸収されてしまうか、様々な協力関係を通じて大企業と連携した。日本の半導体産業の収益は、特に1986年以降非常に良好である。一方ドイツ最大の半導体メーカーはジーメンス社だが、その主要な利益源は公衆回線の局内交換機であって、そこから得られる利益に比べると半導体部門の利益は少ない。

フランス企業の業績は、日本やドイツの企業に比べるとあまり良くなかつ

た。特に1960年代と70年代、売り上げと収益が安定成長したが、その後1980年代に入って悪化した。フランスの鉄鋼メーカーは、1970年代終わりから1980年代終わりにかけて利益を上げられなかった。フランスの二大自動車メーカーも、1980年から1986、87年にかけて赤字だった。ルノーの赤字はプジョーの赤字より深刻で、長期にわたった。フランスで唯一の半導体メーカーであるトムソンも、1980年代では半導体ビジネスから得られる利益は多くなかった。

イギリス企業の業績はイギリス経済の「ストップ・アンド・ゴー」のパターンを反映していたが、収益は1970、80年代では最悪だった。ブリティッシュ・スチールとブリティッシュ・レイランドは、それぞれ鉄鋼と自動車産業のナショナル・チャンピオンだったが、1970、80年代の景気回復期でも、深刻な赤字が続いた。イギリスの半導体企業は、なんとか利益を出している状態だったが、その利益はASICの需要源である国防計画への財政支出に左右された。小規模のインモス・カンパニーを例外として、イギリスの企業は汎用の半導体デバイスを大量生産することはなかった。

1970年代までの合衆国は、この三つの産業で比較的良好な業績を挙げていた。自動車産業は一般的に国内需要に依存しており、そのため景気循環の影響を受けていた。1970年代終わりにクライスラーは巨額の赤字、フォードとGMは低収益率といった問題をそれぞれ抱えていたが、1981年に日本との自主的輸出規制の交渉を通じて、この問題は人為的に解決された。半導体産業は1985年の世界的不況までは不況に強いと思われていた。インテルやモトローラなどの企業は、需要が再び伸びると急速に回復したが、AMDやナショナル・セミコンダクターは、完全には復調しなかった。

このように収益のデータにより、ドイツと日本が国際競争力を増加し、合衆国とイギリスが競争力を減退させたことを再確認できる。フランスの経験は両面あって、1980年まで企業収益は全般的に伸びたが、80年代半ばに赤字になり、その後80年代後半になってまた回復した。

表4-1には、1960年から1989年までの間に五カ国の鉄鋼、自動車、半導体の産業で起きた企業の危機を47件のせている。これらが危機だと判断される理由は、企業の倒産や産業の衰退が起きて、国全体

や地域に失業が生じたり、重要な川下産業へ悪影響を及ぼすかもしれない、⁽²⁷⁾と考えられたからである。危機には政府、経済界、労働界が対応するので、破産、清算、M&A（吸収・合併）、政府による救済などが起こる。

表 4-1 先進五カ国で 1960 年以降に発生した鉄鋼、自動車、電子産業での危機

国	鉄鋼	自動車	電子
アメリカ	1968	1970 クライスラー	1985 セミコンダクター
	1977	1979 クライスラー	
	1981	1980	
日本	1964	1966 プリンス自動車	
		1968 いすゞ自動車	
		三菱自動車	
		1977 東洋工業（マツダ）	
ドイツ	1962	1965 Auto Union	1980 AEG-テレフンケン
	1976 ザール	1967 BMW	1982 AEG-テレフンケン
	1982 ルール	1969 NSU	
		1974 フォルクスワーゲン	
フランス	1965	1963 シムカ	1964 ブル
	1976	1974 シトロエン	1968 CSF
	1983 クルソー	1978 クライスラー	1970 ブル/GE
		1980 ルノー	1975 CII
		1984 シトロエン	1977 セスコセン
イギリス	1967	1964 ルーツ	1964 ICL
	1977 プリティッシュ・ス ティール	1967 トライアンフ、タル ボ	1980 ICL
	1982 プリティッシュ・ス ティール	1974 クライスラー	1984 インモス
		1977 クライスラー	1989 インモス
		1981 プリティッシュ・レ イランド	
		1982 デロリアン	
		1986 プリティッシュ・レ イランド/ローパー	

出典：Jeffrey A.Hart, "Crisis Management and the Institutionalization of Corporatist Bargaining Mechanisms," paper delivered at the Conference of Europeanists of the Council for European Studies, Washington, D.C., October 18-20, 1985.

注：それぞれの危機は危機発生最初の年を基準にしている。特定の企業名や地域名が挙げられていないものは、それぞれの国・地域全体に影響を与えたものである。

この期間、危機に直面した産業が最も少なかったのは日本で、73年以後は一回のみだった。日本での危機はたいしたことなく、対応も素早く再発することはなかった。イギリスとフランスは、危機的状況になるケースが多かった。中でもイギリスの危機はより深刻で、再発する傾向があった。フランス

危機の引き金となったのは経済界の利益団体と国家の交渉が失敗に終わっ
ことで、企業や産業の競争力の変化を示すのに、危機の頻度は指標として
当てない場合もある。合衆国の産業は危機状況になるケースは比較的少な
ったが、危機がひとたび発生すると産業全般にわたり、他の国に比べて政
が保護貿易の手段で対処するケースが多かった。

表4-1で驚くべき事実は、ドイツの企業危機が多いことである。危機の中で
番深刻なのが鉄鋼産業で、他の産業の危機はたいしたことなくすぐに終わ
た。ドイツのシステムは、このような危機に対してほとんどの場合、政府
介入せずに対処できた。事実、政府が個別企業への介入を行わないことが、
ドイツの産業危機についての特徴である。

産業ごとの指標によると、日本とドイツは競争力を増強したが、イギリス
合衆国ではそれほどではなかった。フランスでは1970年代末まで個別の産
の競争力は上がり、1980年代になって下がっている。個別の指標について
例外も認められるが一般的なパターンは明らかであり、前述のように経済
一般の指標が示すパターンと非常によく一致している。

・競争力における技術革新と波及

技術革新は国際競争でどの国と企業が上位に位置するかを決定する鍵とな
。国家・社会関係のあり方は、必要な技術の創造と波及に重要な役割を果
して、国際競争力に大きな影響を与えたのである。

鉄鋼産業 第二次大戦後鉄鋼産業に導入された最も重要な技術は、酸素高
炉と連続鋳造だった。酸素高炉はまず日本において他のタイプ
取って替わり、ドイツで急速に広まり、他のヨーロッパ諸国と合衆国には
比較的ゆっくりと波及した。1960年の時点で、日本の11.9%が酸素高炉で、
合衆国では3.4%だった。1970年、日本は79.1%になっていたが、合衆国では
48.2%にすぎなかった (Lynn, 1982, p. 23)⁽²⁸⁾。ドイツの大手企業は合衆
国、フランス、イギリスの企業に比べ、酸素高炉の導入が早かった。

この酸素高炉技術はオーストリアで発明された。日本企業はカナダの企業
から必要な特許のライセンスを取得し、この技術を主要企業が導入するよう
励した。これは真珠湾攻撃の数年前から既に日米関係を特徴づけていた、

スクラップ鉄や鉄鋼の輸入依存度を下げるためでもあった⁽²⁹⁾。合衆国の大手企業が競争をかわろうじて抑えるくらい低くスクラップの値段を設定するために、日本企業は輸入に依存しがちだった。

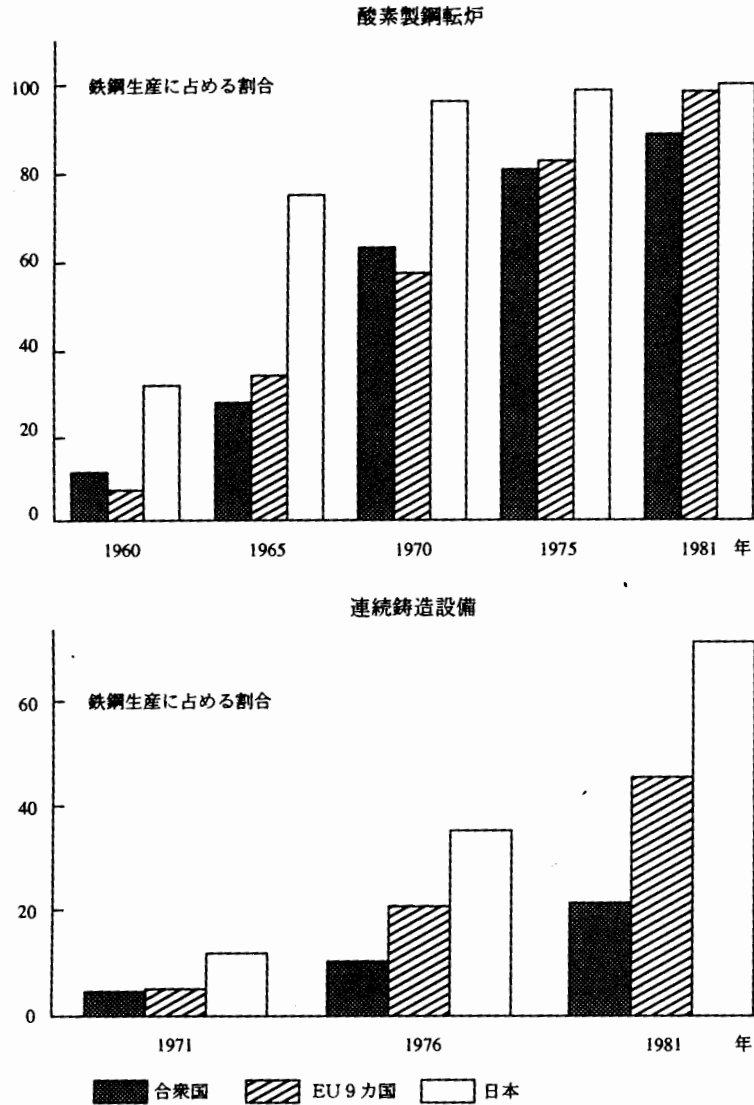
酸素高炉法でベッセマー製法よりも低コストで生産できるかどうか、まだ証明されていなかったために、導入のリスクは高かった。1950年代に合衆国企業が生産設備を更新するために大規模な投資を行った際にも、酸素高炉法⁽³⁰⁾には転換しなかった。おそらく酸素高炉技術の将来性を予測できなかったか、もしくは新技術の導入に伴うリスクに投資家が消極的だったかだろう。

フランス、イギリス、合衆国では、経営の拙さやリスクを避けようとする金融機関のせいで酸素高炉技術の導入が遅れたのかもしれない。しかし合衆国でこの技術の波及が遅れた理由の一つとして、1950年代に時代遅れで旧式の技術に投資が行われたことがあげられる。しかしながら1970年代の半ばまでには、合衆国の鉄鋼産業は酸素高炉技術の導入で他の世界各国に追いついた（図4-7を見よ）。

合衆国の企業は、連続鑄造の導入の点で日本とヨーロッパに引き続き大きな遅れをとっていた。連続鑄造法が導入される前は、鋼塊やスラブは工場で鑄造された後、別の場所で再度加熱され、最終的な形に成形されたり圧延加工されていた。連続鑄造法になると、溶銑は溶鉱炉から直接最終的な形にする加工ラインに流される。この場合、冷えた鋼塊とスラブの再加熱に必要なエネルギーと、加工の時間と手間が大幅に削減される。連続鑄造は比較的細かい加工計画を立てる必要があるが、それはコンピュータ制御の生産ラインが導入されたので容易になった。

連続鑄造を導入する際に、ヨーロッパとアメリカの企業が「ブラウン・フィールド」の工場（既存の設備の近代化あるいは改築）の改装によっていたのに対して、日本企業の多くの工場は「グリーン・フィールド」（既存の設備の存在しない用地）に1960年代に建設されたという点で有利だった（Magaziner and Reich, 1983, ch. 13）⁽³¹⁾。合衆国とヨーロッパには、連続鑄造設備のある一貫製鉄所がいくつか新規に建てられたのも確かである。しかしながらイギリス、フランス、ドイツのザール地方、合衆国の工場は、伝統的な鉄鋼製造法が大部分で、工場の拡大の余地がほとんどないか、グリーン・フィ

図4-7 新しい生産技術の伝播



出典：Donald Barnett and Louis Schrsch, *Steel: Upheaval in a Basic Industry*, Cambridge, Mass: Ballinger, 1983, p.55.

ールドの工場を新しく建てるコストが非常に高く、必要な投資が難しかった。高賃金と環境面での規制の影響は、生産技術向上のための障害に比べれば小さかった。

フランス、イギリス、合衆国では、旧式の生産設備から新鋭設備への移行が遅れた。イギリスでは1970年代に近代的な設備での鉄鋼生産が伸びていた時期に、古い生産設備は閉鎖されるべきだった。イギリスも、フランスや合衆国と同様にそうしなかったため、高いつけを払うことになった。

1973年、石油価格が上昇し鉄鋼の需要が下落した際、どの国の鉄鋼産業も財務状況は苦しかった。1980年代の初期には、伝統的に強いドイツのルール地方の企業でさえ、ヨーロッパにおける過剰生産によって市場価格が低迷した結果、損失を計上していた。新日本製鉄もまた通常より利益率が低く、余剰人員を他企業に出向させて対処した。しかしドイツと日本の企業は、他の三カ国の企業に比べ不況をうまく切り抜けた。鉄鋼産業の雇用者数はドイツと日本においては、他の三カ国ほどは減少しなかった。

②自動車産業 日本自動車産業の成功でも、技術の果たした役割は大きかった。製品と製造プロセスの両分野における技術革新が重要だった。日本企業は1950、60年代、合衆国やヨーロッパの製品と生産の技術革新に追いつくべく努力を払った。まず日本企業は、西ヨーロッパ企業からライセンスの供与や共同生産などの提携によって、新しい製品技術を導入した。そして60年半ばまでには独自のモデルを生産し始め、国内市場のシェア獲得をめぐる激しく競争するようになっていた。

トヨタは自動車の全く新しい生産方式を発明した。組立の工程が、一単位の製品を造るのに必要な時間を短縮すべく組み替えられた。この設計の変更は、いわゆるカンバン方式もしくはジャスト・イン・タイム生産方式への移行も意味した。この方法では部品の在庫を最小限に抑えるため、部品の納入業者はその日の生産スケジュールに必要な部品だけを、早朝に配達しなければならない。このため納入業者は、このシステムがうまく機能するために主力工場の近辺に位置している。合衆国やヨーロッパのシステムで部品供給業者の流通経路が広大な⁽³²⁾のと、非常に対照的である。

1970年代まで日本の自動車メーカーは賃金が上昇したので、ロボット使用

の増大、コンピュータ制御の工作機械、コンピュータ化した組立ラインの導入によって、生産と組立工程を自動化してそれに対処した。このような新しい製造プロセス技術によって、日本企業は賃金上昇に直面しても労働生産性を上げると同時に、生産した自動車の品質を改善できた。製品自体の信頼性を増すために、生産工程がより効率的に設計された。その結果日本製の自動車は、合衆国製やヨーロッパ製の品質の高い自動車と国外市場でも競争できるようになった。生産設備をコンピュータ化するとモデル・チェンジに必要な設備を変更するための時間が短くできるので、非常に効率的になる。

このような日本企業が開発した技術革新も、もし石油価格が上昇し、とりわけ北米市場で小型乗用車の需要が増大することがなかったら、輸出の急増には結びつかなかっただろう。合衆国の自動車メーカーが、小型乗用車の分野で日本企業の技術革新に対抗していたなら、北米で日本企業が成功するチャンスはかなり低かっただろう。合衆国企業がなぜ日本企業のチャレンジに迅速に対応しなかったのかという問題には、国家・社会関係の点から答えを出すつもりである。

合衆国製品と製造プロセスの技術は、特に小型自動車について、日本企業にかなり遅れをとった。ヨーロッパ企業は、日本企業に少し遅れて追従した。ヨーロッパでは、主に小型車の生産は域内の需要を満たすことを目的としていた。日本のモデルに導入された製品技術は、もともとヨーロッパに端を発しているものも多くあった。また逆に、ヨーロッパで模倣されるものもあった。ヨーロッパ企業の中には、この点で比較的遅れた企業もあった。

ブリティッシュ・レイランド（現在のローバー・グループ）は、日本企業の技術革新に対抗できなかったために痛手を被り、加えて高賃金の過剰人員を抱えていたことも業績不振に追い打ちをかけた。フランスとイタリアの企業は、伝統的な関税・非関税障壁によって安定経営という幻想を得ていた。例えばフランスの場合には、北アフリカやトルコからの安い労働力が利用可能だった。フォルクスワーゲン社でさえ日本企業との競争が激化し、更に1970年代半ばに、多品種生産への移行に際して問題が生じ、輸出需要が減った。

ヨーロッパの企業は、日本企業の挑戦に対してコンピュータによる自動化を波及させて対抗しようとした。フォルクスワーゲン、ルノー、フィアット

は、一本の生産ラインで複数のモデルを製造できるフレキシブル生産システムをさっそく導入した。自動生産設備は、労働争議に特に弱い工程から労働者⁽³³⁾を排除するための経営手段としても使われた (Streeck and Hoff, 1981)。またヨーロッパと合衆国のメーカーは、低賃金の国々に生産の一部を移転した。

国外生産の問題は、半導体の場合にも再登場する。日本の自動車と半導体のメーカーは、労働集約的な生産を国外に移すという選択肢がないかのように振る舞った。つまり、賃金上昇への対処法として自動化しなければならない状況に自分達自身を追い込んだのだ。合衆国とヨーロッパのメーカーは、日本企業と競争するために、全く対照的に国外への生産拠点の移転と、国外からの安い労働力の導入という手段を利用した。

1960, 70年代に日本の賃金が上昇し始めても、欧米の企業は、日本の自動車⁽³³⁾が安い原因は彼我の賃金格差にあると引き続き信じていた。これらの欧米の企業は、日本企業による生産プロセスの技術革新が賃金上昇に対処する方法になっていると気づいて、初めて生産技術への必要な投資を行ったのである。一般的に、ヨーロッパの企業と米企業のヨーロッパにおける子会社の方が、北米にある合衆国企業よりもこの生産技術への投資を行うのが早かった。

③半導体産業 1940年代後半のトランジスターの発明以来、半導体産業は非常に早いスピードで進む技術革新が特徴となっている。1970年代の半ばの集積回路 (IC) から大規模集積回路 (LSI) への発展は、露光技術を使って造られたマスクがシリコンのチップ上に何千ものトランジスター、抵抗器、コンデンサーの電子回路を作るという新しいプロセスの発明によって可能になった。

このプロセスは、一連のプロダクト・イノベーションを可能にした。その中には、テキサス・インストルメントやナショナル・セミコンダクターのような企業の繁栄に貢献した計算機のチップも含まれる。1970年代後半に開発された次世代の超 LSI は、もう一つのプロセス・イノベーションであるウェハー・ステッパーによって可能になった。ウェハー・ステッパーを使い、シリコン・ウェハー上に何百もの回路のコピーをエッチングすることができるようになった。

もちろんフォトリソグラフィとウェハー・ステッパーによってのみ半導体が一代から次世代へと発展したのではない。不純度を最小限に止め、シリコン上に極細の幅のラインが刻めるようになめらかな表面をしたウェハーを作る必要があり、そのために様々な新しい補完技術が開発されねばならなかった。種々の化学溶液がエッチングの工程をより安く、信頼性の高いものにするために開発された。

クリーンルーム技術によりチップのウェハーごとの歩留まりが十分良くなり、新世代の製品がそれ以前の世代の製品との価格競争力を持つようになった。そして、回路の設計図をマスクに変えるプロセスが、ラインの幅が細くなるにつれ改良されねばならなかった。しかしフォトリソグラフィの技術の進歩とウェハー・ステッパーの導入なしには、半導体の革新は進まなかった (Braun and Macdonald, 1982; Borrus, 1988; Gilder, 1989)⁽³⁴⁾。

日本企業の技術力は、大規模集積回路 (large scale integrated circuit, LSI) から超大規模集積回路 (very large scale integrated circuit, VLSI) へ移行する時期までは、合衆国企業と競争できる水準には達していなかった。それ以前は、日本企業の生産コストが合衆国のそれと同じくらいになる時には、既に合衆国のメーカーは次世代の回路を生産し始めていた。アメリカ企業にとって初期には軍需・宇宙プログラムの需要の急速な増大、そしてその後コンピュータ産業の驚異的な成長が、半導体の技術革新の原動力になった。日本企業の技術革新の潜在能力は、民生用電子機器部門からの需要を賄う必要の程度に限られていた。

しかしながら VLSI へと技術が発展するに伴って、日本政府と主要企業は VLSI 製品の分野での競争に生き残りを賭けて、製造工程の技術でアメリカを追い越すことを決意した。また政府は半導体でアメリカに対して優位に立つことが、他の家電、コンピュータ、通信機器といった主な川下産業の競争力を高める鍵となると確信していた。したがって LSI から VLSI への半導体技術の移行において、国家・社会関係と技術革新の間に明らかな関係があったのだ。

技術革新は極めて重要である。とりわけ日本の鉄鋼、自動車、半導体産業の国際競争力の増強であるとか、ドイツの鉄鋼、自動車産業の競争力の持続

的な向上を説明するには、決定的に重要である。この三産業の競争力の低下は、ほとんどの場合、新しい製品や製造技術を発明できなかったり、採用できなかったことに原因が求められよう。技術という説明因子は、もちろん競争力の上昇、減退の事例をすべて説明しきれないわけではないが、一般的に他の要因よりは重要なのだ。

(3) 国際競争力変化の他の説明因子

国際競争力の変化を説明する学説には、国家・社会関係以外に五つの類型がある。それは、①マクロ経済学、②文化主義、③国家中心主義、④ネオ・コーポラティズム、⑤社会アクター連合のアプローチである。このどのアプローチにも重大な欠陥があるため、新しい説明が必要となってくる。他のアプローチは、国家・社会関係よりも一面的（少ない数の説明因子できれいな説明ができる）であるが、どれもデータにうまく合わないという問題がある。

1. マクロ経済学的説明

マクロ経済学的アプローチによる国際競争力の変化の説明は、要素価格、総需要、貯蓄率と投資率、外国為替相場などの変数に焦点を当てる。このアプローチは基本的な経済的条件だけにしか焦点を当てていないので、一面的である。これらの経済的条件は、通常市場原理によってまず決定され、政府の政策からはわずかな影響しか受けないとされる。つまりマクロ経済学的アプローチは、一見、政府の政策、企業の戦略、国ごとに異なる制度の違いなどを考慮する必要性を認めない。しかしどんなマクロ経済学的説明の背後にも、国家・社会関係レベルでより深い一連の因果関係が機能しているのである。

古典派と新古典派の貿易理論では、土地、労働、資本といった生産要素の価格が国の比較優位を決定するのに重要である、と考えられている。国際貿易が開放的かつ自由であると仮定すれば、相対的に資本が豊富で労働力が比較的稀少である国は資本集約的な財の生産に特化し、それを外国からの労働集約的な財と交換するだろう。逆に、相対的に労働力に恵まれているが資本の不足している国は、労働集約的な製品に特化し、外国からの資本集約的な

物と交換するだろう。これによって両国とも資源配分がより効率化するために、結果として利益を得るはずである。⁽³⁵⁾

賃金と利率は、労働力と資本の相対的な稀少性の大きき指標となることがある。低い賃金（そして高い利率）の国は労働集約的生産に特化し、高い賃金（そして低利率）の国は資本集約的な財に特化すべきだ、と専門家は論じる。同様に、ほとんどの工業国のように賃金が上昇しているところでは、労働集約的な生産から資本集約的な生産に投資をシフトさせる傾向が一般的であるといわれる。

労働集約的製品の競争力を維持したい場合、その産業での低賃金を甘受しなければならない。もし賃金が労使協約や最低賃金制のために「硬直的」であれば、失業率が上がるか、他の産業で労働力不足になる。いずれの場合でも経済全体にとっては有害である。労働集約的産業の雇用を守るために保護主義的政策（関税と非関税障壁）を動員しても長期的には有効でないし、その産業の製品を投入物としている他の国内産業にとり、困難で不必要な負担を（高いコストという形で）かけることになる（Neary, 1982; Tarr and Morkre, 1984）。⁽³⁶⁾

このような説明は、国際貿易の基本原則を理解するには、たしかに精緻で非常に有益な理論である。しかし先進工業国間の貿易を理解するために、すなわち競争力の変化を説明する点で重大な欠陥がある。豊かな国々間の貿易は、豊かな国と貧しい国間の貿易のように、簡単に労働集約的生産あるいは資本集約的生産に分類できない。特例である日本を除いて、豊かな国間の貿易はほとんどが産業内貿易である。先進国は要素が相対的に豊富な製品に特化するのではなく、ほぼすべての産業部門において製品を交換し合っているのである。⁽³⁷⁾

日本とドイツは、実質賃金が上昇し国際競争力を増しているが、新古典派の貿易理論が予想したように、労働集約的な生産から退出してはいない。むしろ両国は、幅広く様々な産業で競争力を維持するために労働集約的な生産を自動化し、資本集約的、知識集約的な産業に投資をシフトさせている。両国は技術的に進んだより付加価値の高い労働集約的製品を生産し、相対的に高い賃金と資本コストを補っている。これらの国の企業は直接国外投資を通

じ国外の低賃金国へ生産を移転しているが、合衆国やイギリスの企業ほどこの方法⁽³⁸⁾を採ってはいない。

要素価格のアプローチを先進工業国間の競争に当てはめる際の基本的な問題は、資源と要素の不足と労働コストの上昇を補うためには技術と教育が非常に重要となる、という点である。教育は知識と技能を生み出し、新しい技術の創造と波及を容易にする。また教育は嗜好に影響を与えて、ある程度の豊かさを達成した国々でそれぞれの違いを大きくする。そのような国々の嗜好の違いを理解した企業は優位に立つのである。

競争力を分析するマクロ経済学的アプローチの中には、先進工業国間での国際競争力の変化を理解する鍵として、総需要の増加や貯蓄と投資のレベルを強調する議論もある。このアプローチも説得力のある論理を持っている。総需要の増加が大きいほど投資のための資本を多く生み出す。成長の早い国は、そうでない国に比較して投資の伸びが大きく、低い資本コストを利用できる。成長率に関わりなく貯蓄率の高い国は低い国に比べて投資のための資金が多く、更に資本コストも安い。政府は様々な手段を使って個人の貯蓄を奨励できる。例えば税制を通じて消費を抑制し、貯蓄と投資を促進する対策を講じることができる。政府が借入金に依存する財政赤字を減らすことができれば、生産性のより高い分野に回す投資資金が浮くことになる。金融機関は個人の貯蓄からの投資を容易かつ安全にすることができる。したがって総需要の速い伸びと高い投資率は、組み合わせとして最高である。

第二次大戦後に国際競争力を格段につけたドイツと日本は、長期にわたって急速な成長と高い貯蓄率を経験した。他方、競争力の減退した合衆国とイギリスでは、他の三カ国に比べて経済成長が緩慢で貯蓄率も低かった。フランスは1960、70年代に急速な経済成長を経験し、その間、貯蓄と投資のレベルは中程度だった。このマクロ経済学的アプローチは、競争力の変化を説明するのになり有効であるように見える。それでもこのアプローチは、合衆国とイギリスで抵抗を受けた貯蓄と投資の促進策を、なぜ日本とドイツの企業と政府が実行できたのか、という問いには答えられない。幸運も少しは影響したが、日本とドイツの強さが続き、合衆国とイギリスが徐々に衰退している事実は、偶然に依拠しては十分に説明できない。

競争力を説明しようとするマクロ経済学的な説明としては、最後に外国為替レートが挙げられる (Bergsten and Cline, 1987)⁽⁴⁰⁾。この論者によれば、正しく評価されない為替レートは貿易収支の構造的不均衡を生み出す傾向があるが、これはレートを調整することで即座に解消される。アメリカ政府の政策担当者は、1980年代にこの議論に注目した。というのも、この議論が貿易黒字を計上している国の通貨に対してドルを切り下げること、貿易赤字を改善する可能性を示唆しているからである。

1980年代初期のドルの切り上げは、合衆国の貿易収支赤字の急速な伸びを引き起こした (前出図4-2を見よ)。そして、合衆国は外国投資 (そのうち多くは日本人による合衆国債の購入) を引きつけるために利子率を上げざるを得なくなった。更にドルを引き下げても貿易や経常収支は均衡しないだろう。『メード・イン・アメリカ』の著者は、その理由を次のように説明する。

「1980年の貿易収支はドルが1980年のレヴェルに下がっても達成できない。貿易が元に戻らない一つの理由は、外国の企業が相対的に生産性を引き続き上げているからである。もう一つの理由は、外国の生産者は合衆国の市場への足がかりを放棄するよりは低い利益率を進んで受け入れるからである。……しかしながらドルの切り下げは、国外貿易収支を均衡させる一つの方法ではある」 (Dertouzos, Lester, and Solow, p. 34)⁽⁴¹⁾。

この著者達は、ドルの切り下げは貿易収支を均衡させても不況につながり、その結果合衆国の競争力には貢献しないと指摘する。

2. 文化的説明

国際競争力の変化を究極的に決定するのは文化的な要因であると主張する学者には、ジョージ・ロッジやエズラ・ヴォーゲルがいる。彼らは、イデオロギーあるいは「共同体があるコンテキストの中で価値を表明するために使う観念の総体」が競争力に強い影響を与えると信じている (Lodge, 1987, pp. 2-3)⁽⁴²⁾。ロッジとヴォーゲルによればイデオロギーが持つ次元は、個人主義対共同体主義という対抗軸である。彼らは九カ国の資本主義国のイデオロギ-的指向性を調べた後、次のように結論づけている。「しっかりした共同体主

義のイデオロギーを持つ国は、最もうまく国際競争力を持つ経済システムに適合してきた」(Vogel, 1987, p. 305)⁽⁴³⁾。

文化による説明の主な問題点は、文化が説明しようとする変数が時間の経過とともに変化するにもかかわらず、文化自体は不変であると考えられている点である。例えば日本と新興工業国(NICs)には、急速な経済成長の始まるはるか前から共同体主義のイデオロギーが存在した。同様に文化論者は、文化的あるいはイデオロギー的な要素が、物質的な条件が変化したことや、国内の政治勢力の均衡が変化した結果としてもたらされたかも知れないのに、その可能性を無視しがちである。イデオロギーが大きな社会変動に応じて、臨機応変に変化することはよく知られている。また政治や経済界の指導者は自らの利益に合うようにイデオロギーを操作してきた。したがって、文化とイデオロギーを経済的競争力の変化を説明する外生的な変数であるとする議論は、歴史的に見て単純すぎると思われる。

3. 国家中心論による説明

国家中心論による説明を支持する人々は、工業国の政府は市民社会から比較的自律していることを前提にしている。すなわち、一国の利益は特定の集団や集団間の連合の利益とは異なっているとす。更に国家中心論者は、国家利益をどう定義するかをめぐる国家と市民グループの間に起こる争いの決着は、国家がつける場合が多いと仮定する。つまり彼らは、政府の意思決定を明らかにするには政府内の政治過程を慎重に検討する必要があるが、国家による討議に直接影響を与える場合を除いては、市民社会の諸団体の行動については調べる必要がないという立場をとる(Ikenberry, Lake, and Mastanduno, pp. 9-14)⁽⁴⁴⁾。

国家中心論者の中には、産業政策の立案に関わる集権化した機関が存在する国は、国際競争力の点で優れていると考える者もいる。その好例がチャルマーズ・ジョンソンの『通産省と日本の奇跡』である。ジョンソンは、日本の国家は発展指向(合衆国政府が規制指向であるのに対し)であり、「市場合理的」でなく「計画合理的」(同様に合衆国との比較で)であると論じている。つまり日本の国家は、各産業に資源を再配分するのに必要な政策手段を

有しているが、合衆国はそうではない。ジョンソンによれば、日本はそのような政策手段の一つの官庁、つまり通商産業省に委ねている。通産省の政策が日本経済に与えた効果について、ジョンソンは次のように言う。「政府が重化学工業化への移行を構想、実行し、それは1950年代に現実のものとなった。この『産業構造』の転換が経済の奇跡を引き起こしたメカニズムだった」(Johnson, 1982, p. 31)。⁽⁴⁵⁾

産業政策がマクロ経済の動向に直接影響する、ということには異論はない。しかし国際競争力にとって重要であるとまで言う必要はない。国家中心論者によれば、巧妙で有効なマクロ経済政策の実行に不可欠な調整策に反対する政治勢力には、政府は産業政策を通じて補償を行える。また、国家は産業政策を使って物理的、人的資源への投資の水準を変えることにより、国際貿易におけるその国の比較優位を変化させることができる (Zysman and Tyson, 1983)。⁽⁴⁶⁾

国家中心論者を批判する者は、産業への資源の再配分に際して、また国際競争において特定の産業を勝者として選び出す場合に、他の社会アクターからの国家の自律性には限度があることを強調する。「国家は、様々な制度のネットワークとして、社会や経済システムに結びついている制度の集まりに深く埋め込まれているようだ。現代の国家は、国家中心論が示唆するほど社会の影響から自律しているようには見えない」(Hall, p. 17)。⁽⁴⁷⁾日本でさえ国家が産業政策を変えるには、その前に他の社会アクターと広範に協議しなければならない (Samuels, 1987, p. 8; Johnson, 1982, p. 312)。⁽⁴⁸⁾そして新しい政策を執行するためには、社会的アクターの協力が必要である。したがって、政府の政策だけでは競争力の変化を明らかにできない。

純粋な国家中心アプローチでは、日本やドイツの競争優位を十分には説明できない。日本の国家は強いが、ドイツの連邦政府は比較的弱いと考えられる。日本とフランスの強い国家がなぜ違う結果を生み出すのだろうか。国家の強さ、能力、あるいは自律性だけで競争力の変化を説明できないのは明らかである。

4. コーポラティズムの説明

部分的に自律性のある国家が、市民社会における特定の社会グループに国家への特別のアクセスを許すとき、ネオ・コーポラティズムが生じる。ここでは国家は純粹の国家中心モデルが示唆するようなヒーロー的な個人主義者ではないが、国内の社会環境を組織する際に大きなコントロール力を持つ。ネオ・コーポラティズムの理論は、通常競争力の変化を説明しない。むしろ先進工業資本主義国の国家・社会関係の観察に依拠して、民主主義の自由主義的、あるいは多元主義的な理念を批判する。にもかかわらずネオ・コーポラティズムの体制が、国際競争力の向上の問題を含めた経済的な問題の解決に有効であると推測することは可能である (Katzenstein, 1985, chaps. 3-4)⁽⁴⁹⁾。

ネオ・コーポラティズムについての議論の主な難点は、その焦点の当て方である。この理論は、ある国がネオ・コーポラティズムであるかないか、つまり国家と特権的社会グループとの間に協調のための制度があるかどうか、更に、その機関(必然的に公的な)は様々な問題領域での政策の決定と執行の決定因子になっているか、といったことを問題にしている。このような厳しい基準からすれば、ネオ・コーポラティズムと完全に呼べる工業国はごくわずかしかない。大きな工業国で、三者協議機関に広範な意思決定の権限を与えている国はめったにない。したがって、ネオ・コーポラティズムのアプローチをこのようにあてはめて考えても、先進工業国の競争力の変化を理解するにはさほど役立たないのである。

ネオ・コーポラティズムのアプローチにはこうした限界があるが、国家・社会関係アプローチの一つとしてネオ・コーポラティズムの制度を捉えることができる。ネオ・コーポラティズムのメカニズムは、国家と市民社会の社会グループ間のギャップを埋める重要な方法となりうる。ネオ・コーポラティズム的制度に比較的敵対的な合衆国やイギリスのような国々でも、ネオ・コーポラティズムの原則を応用している重要な例がある。実際、皮肉なことに、合衆国とイギリスの場合には競争力の問題に取り組まなかったために、産業の大規模な救済策というネオ・コーポラティズムに結果としてなってしまうことがある (Hart, 1985)⁽⁵⁰⁾。

5. 社会的アクターの連合による説明

連合アプローチの基本的な前提は、国家の政策はそれに影響力を持つ自律的な社会グループの間の交渉によって決定されるという仮定である。国家は、社会グループの連合の代理人となる。連合の組み合わせは問題領域によって変わるかもしれないが、それは長期的な利益についての展望を共有している。国家の目的はこのように外部により決定されるので、国家は独立のアクターではない。

マルクス主義による連合アプローチは、社会アクターとして階級のみ焦點を当てる。多元主義の連合アプローチは、利益団体にのみに注目する。最近のアプローチは、生産要素の多寡を基本に社会アクターを定義する。例えば、政府の政策を決める連合の変化を説明するのに、資本集約的対労働集約的産業のグループ、あるいは資本の豊富な国対労働力の豊富な国のグループなどに区分する、等である。⁽⁵¹⁾

本稿が採用する国家・社会関係アプローチは、国家を国レベルでの交渉への参加者として捉え、国家と社会を結ぶ機関をはっきりと考察するという点で連合アプローチと異なっている。連合アプローチでは、国家は通常交渉への参加者ではなく、国家と社会の間のつながりは問題とされない。簡潔に言えば、著者はアイケンベリーの議論に同意する。「社会グループと政府官僚の選好を記述するだけでは不十分である。彼らの選好は彼らが位置する周囲の制度のあり方によって制約を受けたり、またそれによって形作られることもあるのだ。」⁽⁵²⁾

最後にここまでの議論を要約しよう。本稿の冒頭で、経済全体および個別産業のレベルでの競争力の測り方を提案した。日本とドイツにおいては、競争力が増大する一貫したパターンが見られた。合衆国とイギリスでは競争力の低下が見られ、フランスは中間に位置している。国際競争力の変化を理解する上で、マクロ経済学、文化中心論、国家中心論、ネオ・コーポラティズム、連合中心それぞれのアプローチの有効性を否定する必要はないし、また賢明でもない。国際競争力を問題にする場合、マクロ経済上の生産性や為替レートなどの変数を除外することは愚かである。マクロ経済学アプローチは精緻で重要なマクロ経済上の結果を説明するが、五カ国の競争力がどう変

化したかは説明しない。他の四つのアプローチも同じように、実際のデータとの適合の問題がある。

新しい技術の創造と波及が、特定の産業についての五カ国の競争力の変化を説明するためには不可欠である。新しい技術というのは、政府と企業間に広範な協力関係が存在する、高成長経済で生まれ波及しやすい。しかしドイツの例は、集権的な産業政策の決定機関やアジア的共同体イデオロギーもなく、さほど成長率が高くない国でもうまくいくことを示している。合衆国とイギリスの例から、必ずしも速く広く応用できなくとも、新しい技術を創造することが可能であることが分かる。総じて競争力の変化を説明するためには、国家・社会関係の理解が不可欠となるのである。

- (1) 工業化以前における社会のダイナミズムの記述に農業団体を含めるべきだという主張については、Ronald Rogowski, *Commerce and Coalitions: How Trade Affects Domestic Political Alignments*, Princeton University Press, Princeton, NJ, 1989 参照。
- (2) 政府と市民社会の概念についてのいっそう詳しい議論は、Bertrand Badie and Pierre Birnbaum, *Sociologie de l'état*, Paris: Bernard Grasset, 1979; Martin Carnoy, *The State and Political Theory*, Princeton University Press, Princeton, NJ 1984; Eric A. Nordlinger, *On the Autonomy of the Democratic State*, Cambridge, Harvard University Press, Mass., 1981; Charles Tilly, (ed.), *The Formation of National States in Western Europe* Princeton University Press, Princeton, NJ 1975; John A. Hall and G. John Ikenberry, *The State*, University of Minnesota Press, Minneapolis, 1989; そして Alfred C. Stepan, *The State and Society: Peru in Comparative Perspective*, Princeton, NJ: Princeton University Press, 1978 参照。
- (3) David Held and Joel Krieger, "Theories of the State: Some Competing Claims," in Stephen Bornstein, David Held and Joel Krieger, eds., *The State in Capitalist Europe: A Casebook* Winchester, Allen and Urwin, Mass. 1984 参照。
- (4) このファシズムの理想型の構想は、Gregory Kasza, *Administered Mass Organizations*, Yale University Press 1995 によった。
- (5) この理想型の極めて明快な記述は、Wolfgang Streeck and Philippe C.

Schmitter, "Community, Market, State and Associations? The Prospective Contribution of Interest Governance to Social Order," in Wolfgang Streeck and Philippe C. Schmitter (eds.), *Private Interest Government: Beyond Market and State*, Sage Beverly Hills, Calif., 1985, p. 10 を参照。
また, Gerhard Lehbruch, "Introduction: Neocorporatism in Comparative Perspective," in Gerhard Lehbruch and Philippe C. Schmitter (eds.), *Patterns in Corporatist Policy Making*, Sage Beverly Hills, Calif., 1982 も参照。

- (6) この問題は, G. John Ikenberry, "Conclusion: An Institutional Approach to American Foreign Economic Policy," in G. John Ikenberry, David A. Lake, and Michael Mastanduno (eds.), *The State and American Foreign Economic Policy*, Cornell University Press, Ithaca, NY 1988, pp. 223-25; Stephen Krasner, "Approaches to the State: Alternative Conceptions and Historical Dynamics," *Comparative Politics* 16 January 1984: 234 参照。
- (7) ここでの議論に影響を与えたのは, Andrew Shonfield, *Modern Capitalism*, London: Oxford University Press, 1965; Peter Katzenstein, (ed.), *Between Power and Plenty*, University of Wisconsin Press, Madison, 1978; John Zysman, *Governments, Markets, and Growth: Financial Systems and the Politics of Industrial Change*, Cornell University Press, Ithaca, NY, 1983; Peter Hall, *Governing the Economy: The Politics of State Intervention in Britain and France*, Oxford University Press, New York, 1986 である。
- (8) 「頂上団体」とは, 経営者や労働組合などの特定の種類の業界すべてをそれぞれの社会で代表することを目的とする団体のことである。経営者の頂上団体の例として, アメリカ商工会議所, 日本の経団連, ドイツ産業連盟が挙げられ, 労働側の頂上団体の例はアメリカの AFL-CIO, ドイツの Deutsche Gewerkschaftsbund などである。
- (9) *Global Competition: The New Reality*, Report of the President's Commission on Industrial Competitiveness, Vol. 2, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1985, p. 6; また, *The Cuomo Commission Report: A New American Formula for a Strong Economy*, Simon and Schuster, New York, 1988, p. 19; Stephen S. Cohen and John Zysman, *Manufacturing Matters: The Myth of the Post-Industrial Economy*, Basic Books, New York 1987, p. 60.
-
-

- (10) 競争力を説明する変数については、更に Michael Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York, 1990 を参照。
- (11) 「競争力は生活水準の向上と雇用の向上に関連している」Cohen and Zysman, *Manufacturing Matters*, p. 61.
- (12) この問題は、Jeffey A. Hart and Laura Tyson, "Responding to the Challenge of HDTV," *California Management Review* 31 Summer 1989: 132-45; Robert B. Reich, "Who Is Us?" *Harvard Business Review* 68 January-February 1990: 53-64; Laura Tyson, "They Are Not Us: Why American Ownership Still Matters," *American Prospect*, no. 4, Winter 1991: 37-49 など議論されている。
- (13) Hart and Tyson, "Responding to the Challenge," pp. 37-39 を参照。これと対照的な見方は、Porter, *Competitive Advantage*, pp. 6-11. その中でポーターは、国の競争力は無意味な概念であるか、単に生産性の近似値であると主張している。ポーターは特定の産業が経済的に戦略的な意味を持つという考えを受け入れないが、それぞれの国の企業については、関連した産業クラスターの中で競争力を持ちやすいということを理解していた。
- (14) この最後の手法は、輸入の価格弾力性の低さが一国の産業と輸入品との間の品質の差を示しているということを背景にしている。*Global Competition*, p. 8; および Cohen and Zysman, *Manufacturing Matters*, pp. 61, 68 を参照のこと。
- (15) Porter, *Competitive Advantage*, p.6
- (16) 1983 年まで続いた石油輸出による貿易黒字のため、イギリスの対外競争力を測るために貿易黒字を使うことは適当でない。
- (17) Bruce R. Scott, "National Strategies: Key to International Competition," in Bruce R. Scott and George C. Lodge, eds., *U.S. Competitiveness in the World Economy*, Harvard Business School Press, Boston 1985, p. 27.
- (18) Michael L. Dertouzos, Richard K. Lester, Robert M. Solow, and the MIT Commission on Industrial Productivity, *Made in America: Regarding the Productive Edge*, MIT Press Cambridge, Mass., 1989, p. 31.
- (19) Cohen and Zysman, *Manufacturing Matters*, p. 67, citing Elizabeth Kremp and Jacques Mistral, "Commerce extérieur américain: D'où vient, où va le déficit?" *Economie prospective internationale*, 22 1985: 5-41.
- (20) Michael Borrus, James Millstein, and John Zysman, *International Competition in Advanced Industrial Sectors: Trade and Development in*

- the Semiconductor Industry*, Washington, D.C., Joint Economic Committee of Congress, 1982, p. 106.
- (21) Gene Bylinsky, "Japan's Ominous Chip Victory," *Fortune*, December 14, 1981, p. 55.
- (22) 半導体業界団体会長 Andrew A. Procassini 氏が 1988 年 10 月 21 日にスタンフォード大学でのスピーチで引用したデータクエストの資料による。
- (23) この段落で用いたデータはすべて、*U.S. Industrial Outlook*, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., 1988 and 1989 による。
- (24) 同上。
- (25) *Facts and Figures on the Japanese Electronics Industry*, Tokyo: Electronic Industries Association of Japan, 1988, p. 29 に引用されていた、製造業業界サーヴェイに基づく通産省のデータによる。この数値は、半導体製造だけでなく、全種類の電機部品産業の雇用を含んでいる。
- (26) Eurostat, *Industrial Production: Quarterly Statistics*, Eurostat, Third Quarter Luxembourg: 1990, p. 173.
- (27) このデータの詳細な説明と分析は、Jeffrey A. Hart, "Crisis Management and the Institutionalization of Corporatist Bargaining Mechanisms," paper delivered at the Conference of Europeanists of the Council for European Studies, Washington, D.C., October 18-20, 1985 を参照。
- (28) Leonard H. Lynn, *How Japan Innovates: A Comparison with the United States in the Case of Oxygen Steelmaking*, Westview Boulder, Colo., 1982, p. 23.
- (29) イギリスとオランダと同様に、アメリカも 1941 年 7 月、日本のインドシナ侵攻のあと鉄鉱石とスクラップの対日輸出禁止の措置を取った。Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers*, Random House New York, 1987, p. 303 を参照。
- (30) 私は何年にも互って、政府、経営者、労働組合の代表と個別のインタビューを行ってきた。そのようなインタビューは、特別に述べられている以外は、必要な情報を入手するため、秘密保持について保証する形で行われた。私はまた、できる限りにおいて、インタビューによって得られた情報を、文書により確認するよう心がけてきた。そのような情報の出所については、以下「インタビューによる」と記しておく。
- (31) Ira C. Magaziner and Robert B. Reich, *Minding America's Business: The Decline and Rise of the American Economy*, Vintage Books, New

- York, 1983, chap. 13 参照。
- (32) 例えば, J.P. Womack et al., *The Machine That Changed the World*, Macmillan, New York, 1990 参照。
- (33) 例えば, Wolfgang Streeck and Andreas Hoff, "Industrial Relations and Structural Change in the International Automobile Industry," working paper, International Institute of Management, Berlin, August 1981.
- (34) Ernest Braun and Stuart Macdonald, *Revolution in Miniature: The History and Impact of Semiconductor Electronics*, 2nd ed. Cambridge University Press, New York, 1982; Michael Borrus, *Competing for Control: America's Stake in Microelectronics*, Ballinger Cambridge, Mass., 1988 および George Gilder, *Microcosm: The Quantum Revolution in Economics and Technology*, Simon and Schuster New York, 1989 を参照。ギルダールは, 385~402 頁でこの問題についての有益な文献リストを提供している。
- (35) 新古典派による貿易理論の結論についての詳細な概括は, Edward Leamer, *Sources of International Comparative Advantage: Theory and Evidence*, MIT Press Cambridge, Mass., 1984, chaps. 1-2; および Elhanan Helpman and Paul R. Krugman, *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*, MIT Press Cambridge, Mass., 1985, chap. 1.
- (36) 例えば, J. Peter Neary, "Intersectoral Capital Mobility, Wage Stickiness, and the Case for Adjustment Assistance," in Jadish N. Bhagwati, ed., *Import Competition and Response*, University of Chicago Press Chicago, 1982 および David G. Tarr and Morris E. Morkre, *Aggregate Costs to the United States of Tariffs and Quotas on Imports*, Federal Trade Commission, Washington, D.C., 1984 参照。
- (37) 産業間貿易の文献レビューについては, Elhanan Helpman, "Increasing Returns, Imperfect Markets, and Trade Theory," in Ronald W. Jones and Peter B. Kenen eds., *Handbook of International Economics* North-Holland, Amsterdam, 1982 参照。
- (38) Dertouzos, Lester, and Solow, *Made in America* の産業研究の A から H までを参照。
- (39) Dertouzos, Lester, and Solow 前掲書, 35-39 頁。著者はマクロ経済要因のみでは, 競争力の変化を説明できないと主張している。

- (40) 例えば, C. Fred Bergsten and William R. Cline, *The United States - Japan Economic Problem 1985*, rev. ed. Institute for International Economics, Washington, D.C., 1987 参照。
- (41) Dertouzos, Lester, and Solow, *Made in America*, p. 34.
- (42) George C. Lodge, "Introduction: Ideology and Country Analysis," in George C. Lodge and Ezra Vogel eds., *Ideology and National Competitiveness*, Harvard Business School Press Boston, 1987, pp. 2-3.
- (43) Ezra F. Vogel, "Conclusion", *ibid.*, p.305.
- (44) この政府主導のアプローチに関する有益な議論は, G. John Ikenberry, David A. Lake, and Michael Mastanduno, "Introduction: Approaches to Explaining American Foreign Economic Policy," in Ikenberry, Lake, and Mastanduno eds., *The State and Foreign Economic Policy*, pp. 9-14 に見られる。
- (45) Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*, Stanford University Press Stanford, Calif., 1982, p.31.
- (46) 例えば, John Zysman and Laura Tyson, "American Industry in International Competition," in Zysman and Tyson eds., *American Industry in International Competition*, Cornell University Press Ithaca, NY, 1983 参照。
- (47) Hall, *Governing the Economy*, p. 17.
- (48) 例えば, Richard Samuels, *The Business of the Japanese State: Energy Markets Comparative and Historical Perspective*, Cornell University Press Ithaca, NY, 1987; Johnson, *MITI and the Japanese Miracle*, p. 312 参照。
- (49) 例えば, Peter Katzenstein, *Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe*, Cornell University Press, Ithaca, NY, 1985), chaps. 3-4 参照。
- (50) Hart, "Crisis Management." 参照。
- (51) 連合アプローチは以下の文献で用いられている。Peter Alexis Gourevitch, *Politics in Hard Times: Comparative Responses to International Economic Crisis*, Cornell University Press Ithaca, NY, 1986; Rogowski, *Commerce and Coalitions*; Thomas Ferguson, "From Normalcy to New Deal: Industrial Structure, Party Competition, and American Public Policy in the Great Depression," *International Organization* 38 Winter
-
-

1984: 41-94; Jeffrey Frieden, "Sectoral Conflict and U.S. Foreign Economic Policy," in Ikenberry, Lake, and Mastanduno eds., *The State and American Foreign Policy*. 連合アプローチは Theda Skocpol, *States and Social Revolutions: A Comparative Analysis of France, Russia, and China*, Cambridge University Press, New York, 1979 では暗示的だが、政府と市民社会の中のグループがともにアクターの中に含まれているため、彼女のアプローチでは、ここで用いられている政府・社会アプローチと整合すると考えられる。

- (52) Ikenberry, "Conclusion," p. 223. 国家・社会アプローチはアイケンベリーが提唱する制度アプローチと酷似しているが、政府・社会的制度を理解する鍵として、政府と、経営者・労働組合という二つの特定の社会組織との間での権力の分配に焦点を当てる点が異なっている。その点では、国家・社会アプローチは、コーポラティスト、連合、制度アプローチの弱点を引き継ぐことなく、それぞれの強みを活かして構成されている。