

## 第二次大戦と日本の経済システムの転換（\*）

伊 藤 修

（\*）本稿は、一九九四年九月にミラノ（ボッコロニ大学）で開かれた国際経済史学会第二一回大会（The 11th International Economic History Congress）に提出し報告を行なった英文ペーパーに若干手を入れ、日本語に翻訳したものである。

### 目 次

はじめに

- 一 企業の構造——所有・支配・および資金調達
- 二 金融システム
  - （二—1） タイトな金融規制システムへの転換
  - （二—2） 「メインバンク制」
- 三 企業間関係
  - （三—1） 財閥支配の弛緩
  - （三—2） 業界団体の経験
  - （三—3） 企業集団と「系列」
- 四 市場構造
  - （四—1） 寡占企業間の競争

(四―2) 中小企業層の拡大

(四―3) 下請け制

五 政府・企業間関係

(五―1) 戦時経済統制

(五―2) 戦後の政府・企業間関係

六 社会構造

(六―1) 社会階層構造と所得分配

(六―2) 財政構造

七 結論

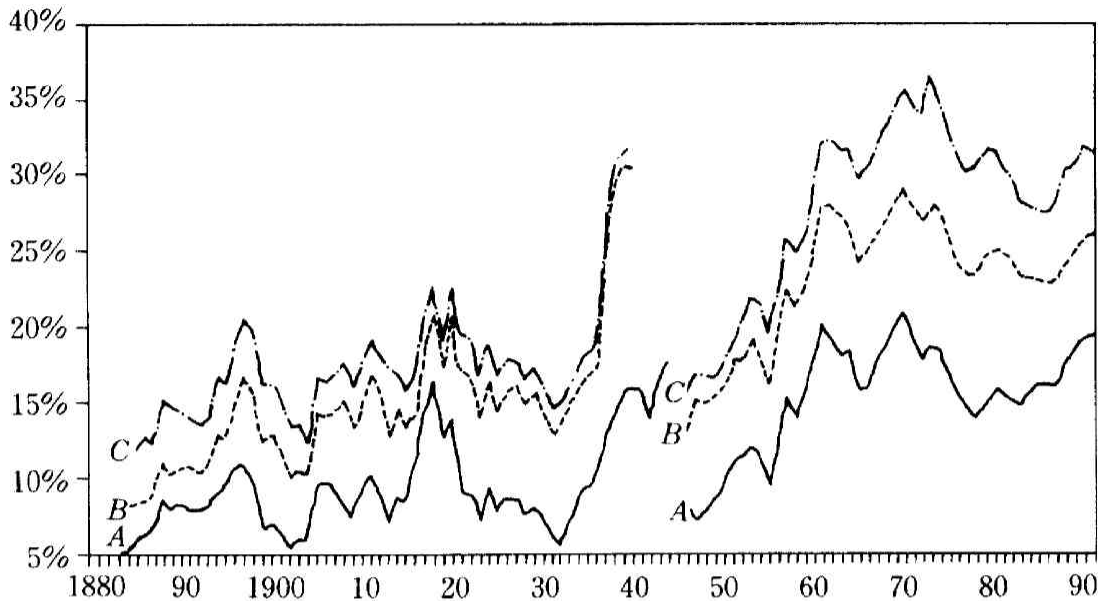
はじめに

「日本型経済システム」という用語が、日本経済の特徴的な性格を表現するためにしばしば使われている。しかし、戦前における日本の経済システムは、戦後のそれとはかなり違ったものであった。したがって戦時期（日本についてはそれは一九三七〜四五年である）は、戦後の改革の時期（ここでは一九四五〜五四年としておく）とならんで、重要な転換点であったことになる。そこで本稿では、第二次大戦期前後の期間における日本経済のシステム転換の主たる要素、それらの転換の要因、そして結果について、簡潔に整理することにする。

そのさい主に分析の対象となるのは、国内的な諸要素であり、ミクロ的・制度的な問題である。とはいえ、これらの諸要素は、もちろん国際的環境およびマクロ経済的条件と密接な関連をもっている。そこでまず、戦時期の前後に生じた環境条件の変化について確認しておこう。その主なものは以下の通りである。

図1 固定資本形成/GNP

(当年価格ベース)



A——民間企業設備投資（グロス）  
 B-----A プラス公的固定資本形成  
 C---総固定資本形成（B プラス民間住宅建設）

(資料) 大川一司ほか『長期経済統計1』(～1940年), および経済企画庁推計(1941年～)

(1) 第二次大戦は世界システムの転換点であった。

戦前においては、個々の主要国(列強)の間で、万人を敵とするアナキーなパワー・ゲームが展開されたが、それに代わって、共倒れの結果(いわゆる囚人のジレンマ的状况)を避けるための協力のシステムが形成されるようになった。それは連合国に始まり、やがて東西の両陣営となった。同時に、むき出しの植民地体制が崩壊を始めた。日本もまた植民地を失い、軍備を放棄した。

(2) 一九三〇年代末から、日本経済は対外的な閉鎖体制に移行した。それは戦後しだいに緩和されたとはいえ、基本的には一九七〇年代まで続いた。この枠組みのもとで、異常な緊張状態をとまなう急速なキャッチアップ過程が可能になったのである。

(3) 日本経済は、一九三〇年代の後半から、高投資局面に入った。図1をみられたい。投資比率——固定資本形成/GNP比率——は、民間部門についても、さらに政府部門についても、この時点でジャンプしている。両者を合計した総投資比率は一九四〇年には三〇％に

も達する。戦後初期の落ち込みののち急速に回復し、この高水準は戦後期をつうじて継続した(住宅建設の比率も大きくなっていく)。戦時期の主要な資金不足セクターは政府と企業であり、戦後においてはもっぱら企業となった。このような高投資、拡張的な企業行動、高成長、資金不足(資金市場のタイトな状態)は、戦後の日本型経済システムの基礎的条件であった。

さて、戦時期に変化が生じた諸要素のうち主なものには、企業の構造(すなわち所有、支配、資金調達のあり方)、金融システム、企業間関係、市場構造、政府・企業間関係、社会構造などがある。以下ではこれらの諸要素について順に分析を加えよう。

### 一 企業の構造——所有・支配・および資金調達

日本企業の構造は、戦前と戦後の間で、顕著な変貌を遂げた。

戦前には、多くの企業は個人出資者ないしその家族によってパーソナルに所有されていた。個人出資者による共同出資型の企業も多かった。日本型のファミリー・コンツェルンと呼ばれる財閥は、それらの個人型大規模企業の代表であった。ほとんどの大企業は、通常、専門的経営者によって管理されていたが、最終的な決定権は所有者に属した。財閥の多くは、排他的な内部ファイナンスの構造を維持し、株式の公開や借入れを避けようと努めた。例外は、株式の発行によって成長を遂げたいいくつかの新興財閥(たとえば日産コンツェルン)である。

ところが、表1に示されるように、一九三〇年代末以降、企業は外部資金への依存を強めはじめた。急速に成長する資金調達需要に、内部金融能力が追いつかなくなったためである。同時に、戦時経済統制によって所有者の意志決

表1 資本構成（主要企業）

	(%)			
	1935年下期	1940年下期	1945年上期	1950年上期
負債	38.5	47.5	72.2	77.3
買入債	10.6	16.4	23.4	23.1
社債	16.5	10.6	8.7	3.8
借入	4.1	7.1	12.0	27.1
その他の	7.3	13.0	28.1	23.3
資本	61.5	52.8	27.8	22.7
資本金	46.7	37.1	20.9	11.0
剰余金等	14.8	15.7	6.9	11.7
総資本	100.0	100.0	100.0	100.0
(流動負債)	17.9	29.4	51.5	61.5
(資本・固定負債)	82.1	70.6	48.5	38.5

(資料) 三菱経済研究所『本邦事業成績分析』

定権が制約されるようになった。このようにして、企業の所有、資金調達、支配における排他的（閉鎖的）でパーソナルな性格が、戦時期に弛緩したのである。それは日本の経済システムの歴史の上で重要な変化であった。さらに戦後、アメリカの占領権力によって実施された財閥解体政策が、戦前の構造を最終的に破壊する。

## 二 金融システム

(二―一) タイトな金融規制システムへの転換  
金融システムのあり方は、上述した企業構造と密接な関連をもっている。

二〇世紀の初頭には、金融システムは基本的に放任のもとにあった。規制によって金融セクターの成長を抑えることになるよりも、まずは金融的な潜在能力を最大限に引き出すという戦略がとられたのである。しかしながら、銀行システムにおける一連の困難な状況とパニックの発生という現実を受けて、一九二〇年代に新たな規制的スタンスが導入される。銀行やその他の金融機関の合併・統合を促進し、それらの間の競争を制限するという政策が開始された。すなわち、金融部門において、規制の導入および個人的所有・支配の希薄化という方向が、他の部門より先行して（また意識的に）開始されたのである。

なお個人的性格の希薄化とは、個人所有の銀行がオーナーの系列事業に融資を集中し（「機関銀行」と呼ばれた）、貸出資産の分散によるリスク低減がないために破綻に直面したという教訓から、それらを合併させて系列性「集中性を薄めるといふ戦略が政府によってとられたことをさす。戦時下には、金融機関の集約化はさらに速いペースで進められた。戦後日本の高度に集約化された金融業の産業組織は、こうした戦時期の変化の直接の結果である。

戦時期のもう一つの重要な政策は、資金配分の統制であった。その目的は、資金を「重要産業」すなわち軍需産業に集中することにあった。この政策は、金融機関に（軍需融資がもつ）リスクを軽視させること、軍需産業に対する融資の拡大競争、いいかえればそれらとの密接な取引関係締結（顧客関係というストックの拡大）競争を組織することを通じて、実現された。このようにして金融機関の拡張的行動パターンが形成された。

資金配分規制は戦後も一〇年近く続けられたが、高度成長の開始とともに後退していった。戦後には、金融に対する政府規制の主要目的は、金融システムの安定性の維持となった。

### （二―2）「メインバンク制」

さきにもみたように、戦時期における主要な資金不足部門は政府と企業であった。証券市場は主に政府負債を消化する役割を割り当てられ、企業金融は銀行貸出に依存するようになった。金融取引に占める銀行および預金のウェイトが（郵便貯金とともに）高まり、信託や保険のそれは縮小して、多様性が低下した（表2）。

それと同時に、貸出をより効率化するため、政府は「共同融資」（協調融資）制度および「指定金融機関」制度を導入した。後者は、各軍需会社について原則一つの銀行を政府が指定し、指定された銀行はできるだけ大量かつ容易に、要求された資金を提供するという制度である。一部の研究者は、これが delegated monitoring system としての

表2 主要金融機関の資金量シェア

	(%)					
	1935	1940	1945	1950	1970	1990
都市銀行	23.0	23.5	30.0	39.8	25.5	20.0
地方銀行	19.8	21.5	17.9	19.8	15.1	13.0
長期信用銀行	11.8	12.2	10.8	9.2	5.7	4.9
信託勘定	7.5	4.7	2.7	1.2	7.6	8.3
信用金庫	1.3	1.3	1.0	3.2	6.6	5.2
信用組合	0.9	1.2	1.4	3.2	8.1	7.1
農業協同組合	5.9	7.5	10.7	8.8	6.5	4.9
保険会社	12.9	10.5	6.6	3.6	7.0	12.3
郵便貯金	20.9	20.1	26.3	18.1	14.3	21.5
計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

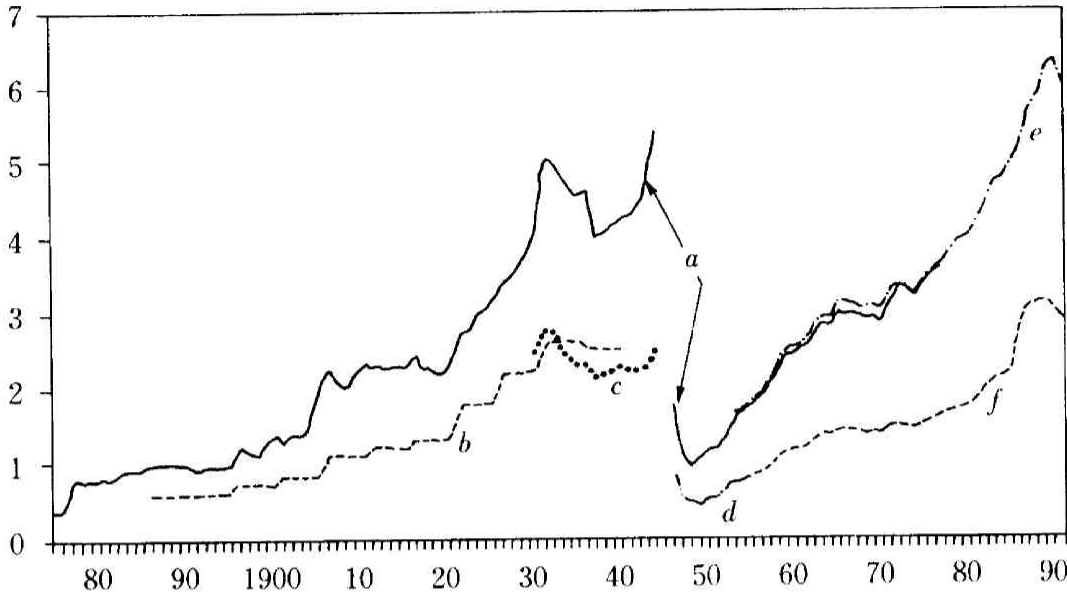
(資料) 日本銀行『本邦経済統計』『経済統計年報』

「メインバンク制」、およびそれをつうじた戦後日本型企業統治 (corporate governance) システムの発端であると主張している。戦時期のこの措置によって、企業と銀行との特定化された組合せが形成されたのは事実である。しかしながら、事実の問題として、戦時期においては銀行はモニタリングの機能を果たさず、むしろその機能は低下したといわなければならない。借手企業に関する情報生産を行わず、十分な審査なしに貸出を行なった。政府や銀行自身の中に、こうした事態を問題視し、改善を図ろうとした動きがあったことも一面の事実であるが、結果は意図とは異なるし、末期までそうした動きがあったこと自体、問題が深刻に存続していたことを示すものである。

戦後についても、メインバンク制の役割で重要なのはいわゆる保険機能であった——すぐれた情報生産機能が本当に果たされたのかは疑問の余地があり、少なくとも立証されていない——と筆者は考える。ともあれメインバンクは、ラスト・リゾートの供給者として行動することによって取引先企業に有事のさいの保険を提供し、さらに政府が銀行をほぼ完全に防御した。これは、ビジネス・リスクが、メインバンクによってほとんど引き受けられ、そしてメインバンクと政府のみから構成される領域で効率的に処理されたことを意味する。そのため、企業や投資家を含む他の経済主体は、さほどリスクに考慮を払わないことに慣れるようになった。このことが、日本企業の攻撃的拡張行動の重要な基盤要因であった。



図2 金融資産ストック/GNP



- a : 総金融資産 (松浦宏 「明治以降マネー・フローの特色」, 『STATISTICAL DATA BANK』筑波大学社会工学系, 3-1, 1985年)
- b : 民間非金融部門金融資産 (法人企業および個人) (藤野正三郎・寺西重郎「資金循環の長期動態—予備的分析」, 『経済研究』29-4, 1975年)
- c : 同上 (秦郁彦・経済企画庁経済研究所『金融資産負債残高表 1930-1945』, 1963年)
- d : 同上 (西川俊作・大村敬一「金融資産負債残高表」, 大蔵省財政史室編『昭和財政史—終戦から講和まで: 第19巻・統計』, 1978年)
- e : 総金融資産 (日本銀行『資金循環勘定』)
- f : 民間非金融部門金融資産 (法人企業および個人) (同上)

銀行ないし預金取扱機関は、戦後において、

量的な面でも金融仲介市場の中核的役割を担った。その一つの原因は、**図2**にみるように、戦後初期のハイパー・インフレーションによって金融資産の実質的ストックが激しく減価し、またその分配が財閥解体・農地改革・財産税などの社会改革諸措置によって低水準で均等化されたことであった。そのような条件が、人々に、金融資産の大部分を安全資産——とりわけ預金——のかたちで保有させたのである。

### 三 企業間関係

#### (三—1) 財閥支配の弛緩

企業間の「垂直的な」(縦の)関係は、すでに述べたように、戦時における閉鎖的・個人的性格の弛緩と、戦後の財閥解体によるその破壊をうけて、弱まった。その結果、個々の企業(経



表3 株式保有分布

(株式数ベース, %)

	1945	1949	1955	4970	1990
政府・公共団体	8.29	2.80	0.39	0.24	0.64
金融機関	11.17	9.91	23.61	30.96	45.23
証券業者	2.82	12.56	7.94	1.19	1.66
法人(非金融)	24.65	5.59	14.64	23.09	25.18
個人他	53.07	69.14	53.42	39.93	23.12
計	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

(資料) 全国証券取引所協議会

営者)の意志決定はより自立的となった。

## (三―2) 業界団体の経験

戦時中、政府は、企業を組織化し、その経済行動をコントロールするために、産業ごとに「統制会」などの業界団体を設立させた。それらは戦後、占領軍によって解体される(ただしその多くは業界団体に姿を変える)ことになるが、業界ごとの「水平的な」(横の)結合の経験は、戦後の企業に対して大きな影響を与えた。

## (三―3) 企業集団と「系列」

大企業セクターにおける所有の閉鎖的・個人的および「垂直的」な構造は、財閥解体によって破壊された。そののち一九五〇年前後から企業集団が再組織されはじめたが、新しい結合のスタイルは、「垂直的」な支配ではなく、諸業種大企業の間が多角的な株式持ち合いにもとづくものであった(表3によれば、すでに一九五五年には金融機関および非金融企業の株式保有が増加しはじめている。そして戦後の非金融企業には持株会社は含まれていない)。したがって新たな組織は、戦前のそれとは大いに性格を異にしている。

新たな企業集団は、その結合の水平的要素および垂直的要素によって特徴づけることができる。水平的結合は大企業間の株式持ち合いを基礎とする。「六大企業集

表4 生産の累積集中度の変化

——変化方向別の産業数(47産業中)——

1937→1949年(カッコ内1937→1955年)

累積集中度	上昇	低下	その他	計
上位1社	12(11)	32(33)	3(3)	47(47)
上位3社	12(11)	27(32)	8(4)	47(47)
上位5社	11(8)	23(30)	13(9)	47(47)
上位10社	11(7)	17(26)	19(14)	47(47)

(注) たとえば、1行目1列の12とは、1937年から1949年にかけて上位1社集中度の上昇した産業が12あることを示す。

(資料) 公正取引委員会『日本における経済力集中の実態』実業之日本社、1951年、および同『日本産業集中の実態』東洋経済新報社、1957年

表5 各産業第1位～第5位企業のマーケット・シェア

(非累積、10産業のケース)

(%)

	企業数(社)	第1位	第2位	第3位	第4位	第5位	
鉄 鉄	1937	20	83.9	10.1	3.8	—	
	1949	53	40.7	25.2	22.6	1.3	0.8
普通鋼材	1937	30	41.0	8.0	7.2	5.4	4.8
	1949	72	26.7	14.6	10.9	6.8	6.2
電 動 機	1937	7	36.1	24.4	12.2	10.3	8.2
	1949	39	23.5	19.0	10.0	8.5	6.8
鋼 船	1937	24	35.4	16.9	15.3	12.0	7.2
	1949	49	14.6	13.7	10.6	9.8	7.7
洋 紙	1937	17	71.7	6.0	5.4	3.8	3.1
	1949	85	27.0	25.0	10.4	6.9	4.8
セメント	1937	28	23.1	8.6	8.4	7.6	6.6
	1949	15	22.2	16.2	13.9	9.7	8.7
ビ ー ル	1937	4	63.6	28.9	7.0	0.6	—
	1949	3	38.5	35.8	25.7	—	—
バ タ ー	1937	53	80.5	9.2	1.2	1.0	0.8
	1949	110	67.8	13.6	3.9	2.8	0.9
綿 紡 績	1937	82	15.4	10.0	8.5	5.0	3.9
	1949	34	14.4	12.7	11.4	10.0	8.7
綿 織 物	1937	約 45000	7.3	5.1	4.1	3.6	2.7
	1949	約 5000	7.3	6.9	5.9	5.8	5.1

(資料) 公正取引委員会『日本における経済力集中の実態』実業之日本社、1951年

「団」は水平的結合の典型である。この六グループのうち、三菱、住友、三井、芙蓉（安田）の各グループは、かつての四大財閥の後身にあたる。他の二つ——三和および第一勧銀グループ——はそれぞれ、かつての中規模以下財閥のうちのいくつかの系列の企業の集合体を基礎とする組織である、と性格づけることができる。この性格は旧安田系以外の芙蓉グループ構成員にもみられる。六グループのそれぞれは、主要諸産業における上位企業によって構成され、グループのメインバンクである主要都市銀行および主要総合商社を中核とする。（旧）四大財閥を例外として、多くの企業は、結合の要であるメインバンクとの長期的取引関係を戦時期に形成した。したがって、この意味でわれわれは、企業集団としての結合の直接の出発点が戦時期にある、と言うことができる。

さらに、トヨタ、パナソニック（松下）、新日鉄などのような独立系集団がある。これらは、巨大企業を頂点とし、その下がいくつかの企業の層から構成される、ピラミッド型の構造をもっている。こうした構造は六大グループにも一側面として組み込まれている。これが企業集団の「垂直的」結合の要素である。その直接の起源は戦時期に広がった下請け制にある。

#### 四 市場構造

##### （四—1）寡占企業間の競争

戦前には、ガリバー——二位以下と隔絶した規模をもつ支配的なトップ企業——を有する産業が多数派であった。しかし戦時期に、こうした市場構造に重大な変化が生じた。表2にみるように、多くの産業でマーケット・シェアの上位集中度が低下した。また表3（これは累積の集中度でなく、各産業上位五社のそれぞれのマーケット・シェアである）が示すように、各産業内において、上位数社との規模の近似化（均等分布型寡占化）——したがってトップと他との間の格

表6 会社数

	総数	(うち)工業	(うち)商業
1920	42,488	14,058	18,578
1930	63,545	16,148	34,854
1935	94,592	23,992	54,740
1940	91,028	29,204	47,003
1944	102,316	49,527	41,211
1945	95,773	48,307	36,801
1950	235,515	116,663	85,628
1955	411,997	162,595	170,424

(資料) 大蔵省・国税庁『会社表』

表7 工場数

	食品	繊維	金属	機械	化学	全製造業
1935	13,684	29,378	7,351	10,250	4,629	84,625
1939	22,793	38,272	11,717	22,972	8,766	137,079
1942	21,194	28,251	11,190	24,910	8,493	125,680
1946	9,927	11,860	9,260	19,688	6,807	84,393
1950	26,243	31,923	12,804	20,961	13,380	156,173
1955	33,911	39,016	16,925	23,937	13,366	187,101

(注) 調査対象は1947年まで工場, 1948年から製造業事業所

(資料) 通産省『工業統計50年史』

差の縮小——が生じた。このことが戦後にもたらした結果は、実力の接近した数企業による激しい競争(競争的寡占)である。このフレームワークは戦後の高度成長の基盤の一つになったと考えられる。

市場構造のこうした変化の原因の一つは、金属や機械といった軍需産業に対する需要が一九三〇年代後半から急速に拡大し、それが二位以下企業のキャッチアップと新規参入の波を誘発したことにある。もう一つの重要な要因は、反独占政策による戦後初期の大企業分割であった。この政策については、通常、当初の構想に比べて実施された規模は矮小であるという評価がなされるが、市場構造に与えた影響には大きなものがあつたのである。

(四—2) 中小企業層の拡大

右に述べたように、軍需産業ないし重化学

工業において中小企業の数が増加し、それによって産業のピラミッドにおける「厚いすそ野」が形成された。これに対して、食品、繊維、商業といった民需ないし消費関連産業では、多くの企業が退出させられたことによって集中度は上昇した。しかし戦後、潜在的消費需要が爆発するとともに、これらの産業の多くで再参入の波が発生し、中小企業の厚い層がふたたび形成された（以上、表6・7）（\*）。これらのことも、寡占間の競争とならんで、日本経済の競争的性格の一要素を構成することになる。

（\*）戦時期に抑圧された消費が、戦後に回復した西欧型（western type）と、投資・軍事優先のために引きつづき抑圧された旧ソ連・東欧型（eastern type）とがあるが、この点では日本は western type に属した（政府の意図に反して）ことになる。右の点は学会大会当日にフロアーから質問を受けた。厚く感謝する。

#### （四―3） 下請け制

戦時期に、急速に拡大した重化学工業で、下請け制が普及した。下請け制は、内製方式とスポット型市場取引方式との中間的な形態にあり、長期的取引関係と競争の要素を双方含んでいるというメリットをもつと評価されている。機械工業のような組立型産業で下請け制（部品下請け）が広まったことは、とりわけ重要である。なぜなら、それらの産業は、戦後の日本経済におけるリーディング・セクターとなるからである。下請け制の広まりはまた、資金面その他において中小企業が問屋に支配されていた戦前のスタイルからの、大企業・中小企業関係の重要な変化を意味してもいた。問屋は、戦時流通統制によって大幅に排除され、弱められたのである。

## 五 政府・企業間関係

### (五―1) 戦時経済統制

戦時期には、利潤最大化原理や所有者の支配を害患の根源とみるイデオロギーに支えられて、経済統制あるいは計画化への指向が強まり、かつ広まった。いうまでもなくそれは、直接にか間接的にか、マルクス主義の影響を受けていた。そして、ソ連およびナチス・ドイツの経済体制が具体的モデルと考えられた。そのような考え方がイデオロギイ的・政治的軋轢を惹起するのは不可避であった。

結果的にみれば、戦時統制下にあっても利潤最大化原理は否定されなかった。あるいは否定することが不可能であった。むしろ、経済統制が多かれ少なかれ有効となったのは、軍需生産を拡大せよという政府の指令が、企業自身の拡張へのインセンティブと適合した (compatible) 場合であり、それゆえにこそであった。すなわちそのとき、各企業にとって、利得の最大化のためには拡大がベストの選択であると考えられたのである。しかし他方、戦時下で企業の意志決定の自由が制限されているという与えられた条件の制約のもとでのみ、そうした compatibility が存在したということもまた事実である。そして同時に、以上の経験は、企業が政府に指導されることに慣れるにあたって重要な作用を果たした。

### (五―2) 戦後の政府・企業間関係

経済統制は、戦後も、一九四〇年代末に至るまで継続され、その内容も戦時と基本的に同一のものであった。ジョセフ・M・ドッジの指導による安定化 (反インフレ) 政策および自由化政策が開始される一九四九年以降、経済統制は

急速に廃止された。たしかにそののちも、貿易や対外資金取引の統制、特定産業に対する育成手段などを含むいわゆる産業政策が、一九五〇年代一杯とられつづけた。しかしその後は、政府介入は後退していったのである。高度成長は、基本的に民間セクターがリードしたものであって、「政府主導の成長」というような凶式は正しくない。

既存企業等の既得権益を守るという性格をもつ規制が、現在でも無視できない規模で存在しているのは事実である。加えて政府は、行政指導と呼ばれる、直接の法的根拠をもたない裁量的規制を広く実施してきた。そうすると、非市場的な統制という要素が戦時から継続して強く作用しているようにみえる。しかしながら、それらは、戦時期の経済統制と直接に関係するもの——その継続——ではない。行政指導のような手段は、個々の企業における経済合理的な計算と選択に適合する限りにおいてのみ、実効力をもったのである。すなわち企業は、何らかの相対的な利得が期待されるからこそ、政府の指導に従う。逆にいえば、こうである。もし指導に従わないならば、出し抜かれたライバル諸企業の報復の意図と、それに支持された当局のペナルティ賦課が、将来の利潤に無視できない打撃を与え、その損失が指導無視によって得られる利得を上回ると予想されるときには、長期期待利潤は削減される。その場合に、長期期待利潤の最大化の観点から、企業は指導に従うことを選択する（この逆のケースでは行政指導は有効でない）。そして業界団体は、ライバル企業間の「相互監視」を容易にする仕組みとして、右のような指導のメカニズムを効率化するのに用いられたのである。

この意味で、戦後日本の政府・企業間関係は、「経済合理性から外れた戦時経済統制の直接の継続」といったものではない。戦後の行政指導は、そのシステムが経済合理性と適合的であるときにのみ、その結果として、有効であった。戦時経済統制も、最大化をめざした企業の選択の結果として有効になったという点で同様であったが、その選択がきわめて強い制約のもとでのものだった点で異なる。ただ、戦時の経験が、その後の企業の選択・行動パターンに（間接



表8 所得分配のジニ係数

	A	B	C	D
1890		0.311		
1900		0.417		
1910	0.357	0.420		
1920	0.417	0.463		
1930	0.431	0.451		
1940	0.467	0.641		
1956			0.313	
1962			0.382	0.361
1973				0.350
1986				0.356

A : Ono, A. and T. Watanabe, "Changes in Income Inequality in Japanese Economy", in H. Patrick (ed.), *Japanese Industrialization and its Social Consequences*, University of California Press, 1976.

B : Otsuki, T. and N. Takamatsu, "An Aspect of the Size Distribution of Income in Prewar Japan", International Development Center of Japan, 1978.

C : Wada, R. O., "Impact of Economic Growth on the Size Distribution of Income", Japan Economic Research Center, 1975.

D : 寺崎康博「世界の所得格差」、『日本経済研究』20, 1990年

的(な)影響を与えたとはいえよう。従来のパターン(慣習)を変更するにも費用がかかり、そのために粘着性が生ずる側面がある。したがって、もし戦時の経験がなかったとしたら、行政指導のようなゲームの均衡に達するには、その分だけ遠かったはずだからである。

公的介入は、きわめて広い範囲に解釈された「市場の失敗」の補整——たとえば資源配分の動学的効率性の改善やパニック回避のための金融システムの防御——を目的として行なわれた。

## 六 社会構造

### (六—1) 社会階層構造と所得分配

戦前の日本社会の性格は、「個人資本主義 (unhindered personal capitalism)」と特徴づけられるようである。表8の所得分配のジニ係数にみられるように、社会階層間の格差も大きかった。このような性格は戦争前後の時期に弱まることになる。すでにみたように、閉鎖的な個人的所有のような要素は後退したし、不平等度も戦時の諸条件によって(おそらく主として上位が抑えられることにより)縮小した。さらに、戦後初期のハイパー・インフレーション

ション、財閥解体、財産税、農地改革、労働改革などの戦後変革が、日本社会を全面的に再編成した。

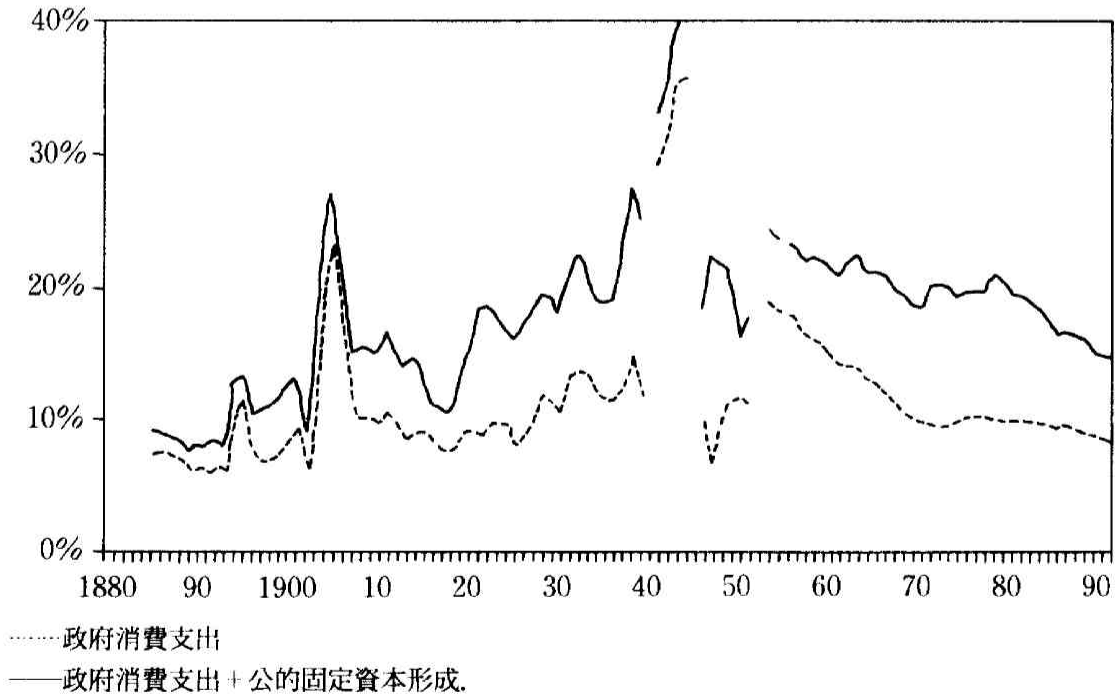
(六-2) 財政構造

財政のあり方は社会構造と密接に関連している。

第一に、政府支出は、軍事費の激増に主導されて戦時期に膨張した(図3)。しかし政府支出は戦後にふたたび縮小し、日本は戦後をつうじて相対的に「小さな政府」を維持してきた。A. T. Peacock と J. Wiseman のいわゆる「転位効果 (displacement effect)」は、日本については明瞭に見られない (ただし戦後後期には、図に現れない移転支出は増加する)。

第二に、タックス・ベースが個人および法人所得にシフトした。図4をみられたい。一九世紀には税収の主力は地租(図のA)であり、ついで一九〇〇〜一九四〇年には関税(D)を含む間接税(E)であったが、一九四〇年の税制改革ののち個人所得税(B)と法人課税(C)に移る(法人税は特に戦後にウェイトを高める)。

図3 政府支出/GNP

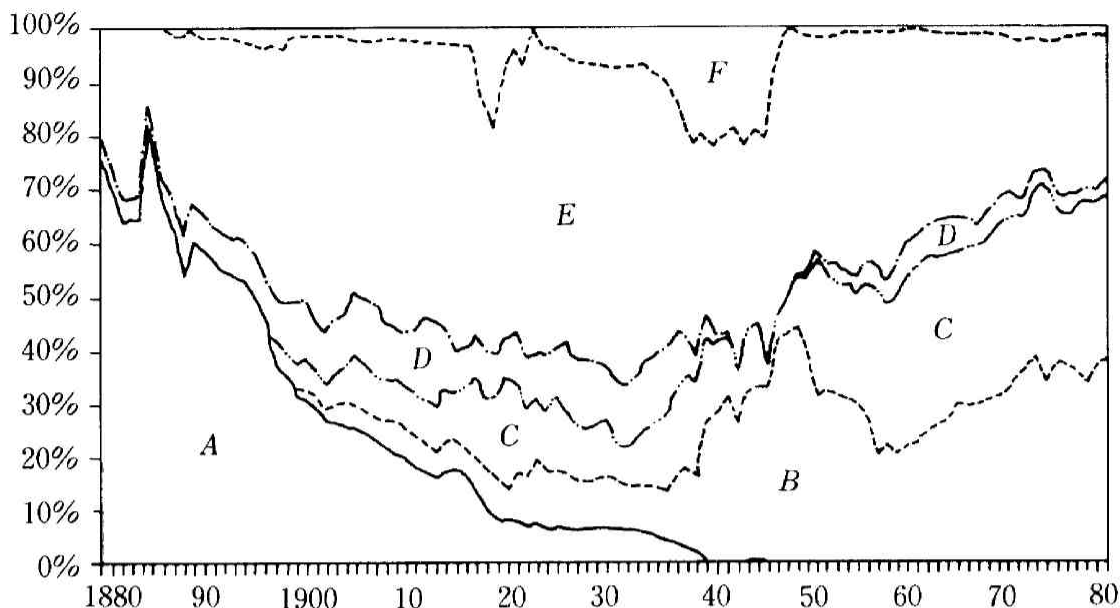


(注) 1. 1951年まで1934-36年平均価格, 1954年まで1970年価格, 1988年まで1980年価格, 1989年以降1985年価格基準の実質ベース

2. 1940・41年, 1944・46年, 1951・52年, 1954・55年の間でそれぞれ接続しない。

(資料) 大川一司ほか『長期経済統計1』(～1940年), および経済企画庁推計(1941年～)

図4 国税収入の構成



- A : 地租
- B : 個人所得税
- C : 法人課税 (法人税, 第一種所得所得税, 営業収益税, 営業税)
- D : 関税
- E : 間接税 (関税除く)
- F : その他

(資料) 大蔵省『大蔵省百年史』別巻, 国税庁『国税庁統計年報書』

表9 政府支出の構成 (国の一般会計決算)

	(%)				
	1930	1935	1940	1960	1980
防衛関係費	28.6	46.3	50.3	7.8	5.2
地方財政費	0.1	0.0	5.2	19.1	18.1
国土保全および開発費	5.9	5.8	3.1	16.9	13.8
産業経済費	15.7	2.4	9.0	9.4	9.2
教育文化費	9.0	6.8	3.5	12.1	10.7
社会保障関係費	1.1	1.4	1.6	13.3	21.3
国債費	17.7	17.6	15.5	1.5	12.7

(資料) 大蔵省『大蔵省百年史』別巻, 『財政統計』

同時に、直接税（特に所得税）の対象が大衆にまで拡大する。こうしたトレンドは戦後占領下の「シャウプ税制改革」によってさらに強められた。

第三に、表9が示す通り、政府支出の構成における大項目が、戦時における軍事費から、高度成長期における産業発展のためのインフラストラクチュア整備へ、そしてポスト高度成長期の社会保障へとシフトした。

以上のような諸要素は、社会構造の変化に対応した統治システムの変容・調整であるということが出来る。個人間の格差が縮小し、企業組織中心の社会となったことから、個人・法人への広範な課税に依存しつつも、軍事の軽減もあって政府規模は抑えられ、成長への集中とそのパイの分配によって社会が整序された。成長は、かつて血縁・地縁共同体が処理してきた領域を分解し、その処理は一方では市場的に、他方では公的に代替されることになっていったのである。

## 七 結 論

これまでの分析は次のように要約できよう。

第一に… 日本経済の長期的な発展プロセスを俯瞰するとき、第二次大戦から高度成長の終わりまでの期間を、まとめて一つの局面とみなすことができる。この期間を通して、対外閉鎖体制のもとでの高投資経済、拡張的な経済行動パターン、異常な経済的緊張状態のもとでの急速なキャッチアップ過程、といった条件の存在が共通していた。戦時期はその最初のパートにあたる。

第二に… 事実の片面として、戦後日本の経済システムを構成する諸要素のうちいくつかの原型ないし基礎的構造が、戦時期を契機にして形成された。たとえば――

- (1) 企業構造の閉鎖的・個人的性格が弱まった。
- (2) 相対的に実力の接近した寡占企業数社の間競争、中小企業の厚い層、下請け制の広まりといった産業組織上の特徴が形成され(はじめ)た。
- (3) 銀行・企業間の長期的取引関係をコアとする、強固に保護された金融システムが形成された。
- (4) 政府は、業界団体に組織された企業を規制し、それをつうじて戦後の行政指導などの規制手法の基盤をつくりだすことになった。

(5) 日本の社会的・政治的構造は、「個人資本主義」から、より平等かつ「企業中心の大衆社会(corporate centered mass society)」に変わった。

第三に… しかし他面では、多くの要素が、戦後に再度の変化をへているのである。たとえば――

- (a) 右の(1)の事実にもかかわらず、企業構造を決定的にそして最終的に変えたのは、政治的な要素――すなわち戦後の財閥解体――であった。
- (b) 政府の大きさは、主として軍備が大幅に廃棄されたために、戦後急速に縮小した。
- (c) 戦時経済体制の中核を占めていた資源配分統制は、戦後の高度成長の開始とともに後退した。
- (d) インフレーションと社会改革という戦後ショックが、戦後の経済・社会のあり方に強い影響を与えた。
- (e) メインバンク・システムのフレームワークは、その形態としては戦時期に確立されたが、情報を生産し企業

のモニタリングを行なうというその機能は、戦時期には働いていなかった。そこで、一般化するというとすれば、われわれは次のように結論しなくてはならない。

日本の戦時と戦後とが、直接の、あるいは直線的な継承の関係にあるとするとすれば、それはしばしば正しくない。より正確には、われわれはこう理解しなければならない。すなわち——戦時期に形成された原型、枠組み、あるいは基礎構造が、戦後の高度成長期における固有の諸条件のもとで「機能」しはじめることになったのである、と。

#### 文 献

- 伊藤 修 「戦時金融再編成——その争点と展開」上・下、『金融経済』二〇三・二〇四号、一九八三・八四年。
- 「日本の産業組織と企業——戦前・戦後の比較分析」、『商経論叢』二四卷一号、一九八八年。
- 岡崎哲二・奥野正寛 「現代日本の経済システムとその歴史的源流」、『岡崎・奥野(編)『現代日本経済システムの源流』日本経済新聞社、一九九三年。
- 奥村 宏 『日本の六大企業集団』ダイヤモンド社、一九七六年。
- 小宮隆太郎・奥野正寛・鈴木興太郎(編) 『日本の産業政策』東京大学出版会、一九八四年。
- 新藤宗幸 『行政指導』岩波新書、一九九二年。
- 神野直彦 「日本型税・財政システム」、岡崎・奥野(編) 前掲書、一九九三年。
- 鶴田俊正 『戦後日本の産業政策』日本経済新聞社、一九八二年。
- 寺西重郎 『日本の経済発展と金融』岩波書店、一九八二年。
- 中村隆英(編) 『計画化』と「民主化」岩波書店、一九八九年。
- 『日本経済——その成長と構造』第三版、東京大学出版会、一九九三年。
- 松本和男 『企業収益と企業金融』日本経済新聞社、一九八六年。
- 溝口敏行 「日本の所得分布の長期変動」、『経済研究』三三卷二号、一九八六年。

南 亮進『日本の経済発展』第二版、東洋経済新報社、一九九二年。

山崎広明「戦時下の産業構造と独占組織」、東京大学社会科学研究所(編)『戦時日本経済』、一九七九年。

The International Bank for Reconstruction and Development (World Bank), THE EAST ASIAN MIRACLE: Economic Growth and Public Policy, A World Bank Policy Research Report, Oxford University Press, 1993 (邦訳『東アジアの奇跡』東洋経済新報社、一九九四年)。