

国際競争力は何で決まるのか

——為替レート、価格競争力・非価格競争力

友寄英隆

「国際競争力は何で決まるのか」ということについて、とくに財界・大企業や政府（経産省など）による「国際競争力」の規定を批判的に検討し、①「価格競争力と為替レート」、②「非価格競争力とナショナルイノベーションシステム」という2つの論点に絞って考察してみる。

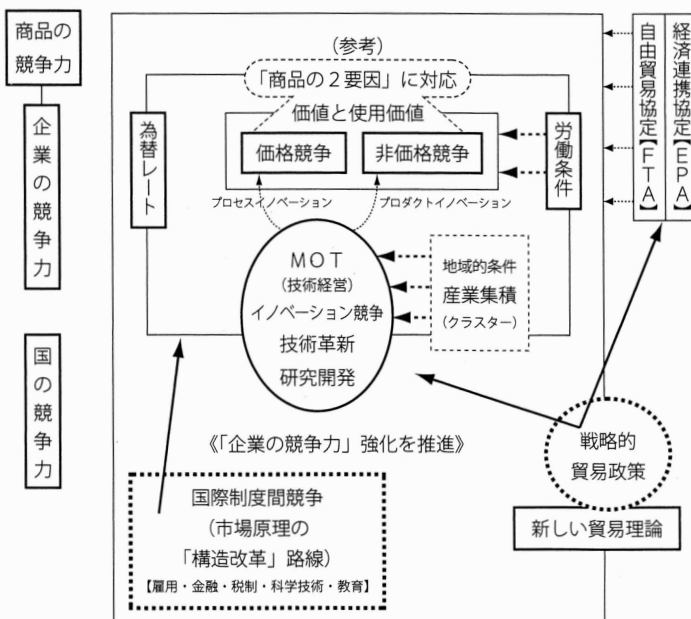
1 「国際競争力」を規定する一般的な要因

(1) 本来は「企業の国際競争力」

一般に「国際競争力」と言う場合、“国際”という言葉がついているために、「国家と国家

との間の競争力」あるいは「国の競争力」と誤解されやすいが、財界・大企業や『通商白書』などが使っている「国際競争力」は、本来は「企業の国際競争力」（あるいは「商品や産業の国際競争力」）のことである。もともと「企業の国際競争力」であるから、それは個々の企業ごとに異なっている。たとえば、トヨタと日産、新日鉄とJFE、パナソニックと東芝など、みなそれぞれの企業ごとに「国際競争力」は異なっている。（さらに、個々の商品ごとにみると、同じ企業の商品でもそれぞれの種類によって「国際競争力」は異なってくる）。

別図 「国際競争力」を規定する要因
（「通商白書」などの規定をもとにした概念図）



〈解説〉「国際競争力」の本来の意味は、「商品の競争力」ないし「企業の競争力」のことである。「国の競争力」とは、「企業の競争力」を支える条件・環境を指す。さらに、「企業の競争力」強化の視点から国の制度・政策を「改変」するために国際比較（「国際制度間競争」）を行うことまで意味が拡張されてきている。「戦略的貿易政策」は、FTAなどによって、市場開放をすすめ、国家的な「競争力戦略」を展開する。（出所）拙著『「国際競争力」とは何か』（かもがわ出版、2011年）

財界は、スイスの国際経営開発研究所（IMD）が毎年発表する「国際競争力の国別ランキング」を盛んに使って、「日本の国際競争力の低下」を問題にするが、この場合の「国別ランキング」の意味は、あくまでも個々の企業が利益をあげ、成長するための経営環境の条件、投資環境の条件、企業のためのビジネス環境の条件を国別に順位付けしただけのものである。それは、個々の企業にとって、どの国が競争力を発揮して儲けをあげる条件がととのっているかの指標であって、必ずしも、国民が幸せに暮らすための国づくりの指標を順位付けしたものではない。

(2)「国際競争力」を規定する

三つの中心的な要因

それでは、企業にとっての「国際競争力」とはなにか。政府や財界などが使っている「国際競争力」という用語の内容を規定する要因としては、①「価格競争力」と「非価格競争力」、②「イノベーション競争力」、③「国際制度間競争力」（「国の競争力」）という3つの中心的な要因がある（別図参照）。

●「国際競争力」の第1の要因——「価格競争力」

と「非価格競争力」＝商品の二要因に対応

第1に、「国際競争力」は、もともとは「商品の競争力」ないし「企業の競争力」にほかならず、それは「価格競争力」と「非価格競争力」を基本的要因としている。この点は、『通商白書』でも、きわめて明快であり、下記のような「国際競争力の規定」を、たびたび確認している。

「国際競争力は、生産に必要とされる各生産要素（資本、労働等）の生産性、生産要素価格及び為替レートにより決定される価格競争力と、品質、デザイン、アフター・サービス等により決定される非価格競争力とに大別される」（『通商白書』、1987年版）。

この「価格競争力」と「非価格競争力」の2つが「企業の国際競争力」の核になっているのであり、これは、マルクス経済学で言う「商品の2要因」、すなわち「価値」と「使用価値」に対応していることは言うまでもない。

商品の「非価格」面を一定とするなら、「利潤」を目的とする資本は、生産コスト・販売コストの引き下げによって「価格競争力」を強化しようとする。そのために、「国際競争力」（＝「価格競争力」）強化というスローガンは、労働者にたいする労働条件の切り下げ（低賃金・長時

間労働・超過密労働）、中小企業・下請け企業にたいする部品単価切り下げの絶え間ない重圧としておそいかかってくる。

しかし、量的に比較可能な「価格競争力」については、「価格」の比較をする尺度である各国の貨幣価値の国際的な交換基準となる為替レートそのものが、IMF（国際通貨基金）の金・ドル交換制を米国が停止して変動相場制に移行してからは、日常的に変化している。この点は、「国際競争力」を考えるさいの決定的論点であるから、次節で詳しく述べることにする。

他方の「非価格競争力」は、商品の品質や機能、デザイン、販売後のメンテナンス、修理、部品の交換などのアフター・サービスを含む、いわゆる「使用価値」にかかわる問題である。この「非価格競争力」は、あらゆる商品に必要な要因であるが、複雑で多様な質的側面を含むために、簡単には量的に比較しがたい性質の「競争力」である。

●「国際競争力」の第2の要因——「イノベーション競争」＝商品の二要因に対応

第2に、「価格競争力」と「非価格競争力」は、両方ともに、企業の「イノベーション」によって培養・強化される。ここでいう「イノベーション」とは技術革新のことであるが、最近では、たんに物的生産・流通にかかわる本来の技術革新だけでなく、企業組織や経営方法の革新などの意味にも拡張されて使われるようになっていく。「イノベーション」には、生産工程の改良や新技術の導入によって「価格競争力」を強化するプロセス・イノベーションと、画期的な新製品の開発や既存製品の改良など製品の質、「非価格競争力」にかかわるプロダクト・イノベーションとの、2つの側面がある。それらはやは

り「商品の二要因」に対応していることは言うまでもない。

「イノベーション」による新技術の採用は、経済学で言う「相対的剰余価値の生産」を増大させるのであるが、それはまた低賃金・長時間労働・過密労働などの労働強化を促進することによる「価格競争力」の促進に拍車をかける。その意味で、「国際競争力」の第1の要因と第2の要因は、固く結びついていることを忘れてはならない。

●「国際競争力」の第3の要因——「国際制度間競争」＝本来の意味の変質、乱用を示す

第3に、「グローバル競争」の激化は、「企業の競争力」を国家的な制度・政策の面から推進する、いわゆる「国際制度間競争」を発展させた。ここにいたって、本来は「商品の競争力」、「企業の競争力」であった「国際競争力」の概念が「国の競争力」の意味でも使われるようになってきた。たとえば、新興国と比べて労働法制や環境法制による規制が厳しすぎるとか、法人税が高すぎるとか、大学などの科学技術の制度が「イノベーション」に役立たないとか、要するに国の諸制度を企業の投資環境という視点から競争させるということである。

しかし、「企業の競争力」としての「国際競争力」の内容を「国際制度間競争」にまで拡張してくると、本来、利潤追求の企業活動とは異なった目的、原理で機能している国家の諸制度を、一部の多国籍企業の利潤追求の活動に奉仕させる、そのための国家間競争ということになってしまう。これは、もはや本来の「企業の国際競争力」という概念の変質であり、乱用であるといわざるをえない。

こうした意味での「国際制度間競争」は、「新

自由主義」派の「構造改革」路線を推進するための「国際競争力」論であり、国民にとっては百害あって一利なしである。

(3)「国際競争力」のための土俵を広げる

——T P Pなどの自由貿易協定（F T A）

1980年代以降、「国際競争力」強化のために、米国を中心に「戦略的貿易政策」とそれを理論的に裏付ける「新しい貿易理論」が発展してきた。それは、自由貿易協定（F T A）や経済連携協定（E P A）による世界的な市場開放の流れをつくりだし、世界経済のグローバリゼーションを促進した。現在、アメリカなどが主導し、日本の財界・大企業が要求しているT P P（環太平洋戦略的経済連携協定）も、F T AやE P Aの一つであり、多国籍企業化した大企業のための「自由貿易経済圏」を形成・拡大しようとするねらいである。

こうしたT P Pなどの自由貿易協定は、それ自体が「国際競争力」の内容を規定する要因ではないが、それは国際的な巨大資本が自由に振る舞えるグローバル競争の舞台、「国際競争力」の土俵を拡大する役割を果たしてきた。その意味では、「市場開放」（自由貿易協定）と「国際競争力」（競争力戦略）とは、車の両輪のように一体的につかむ必要がある。

2 「価格競争力」と為替レート

(1) 為替レート——国内市場における「競争力」

と国際市場における「競争力」の決定的違い
資本主義社会では「資本の競争原理」は、どの企業にとっても避けられない実存条件である。個々の企業は、国内であれ、海外（国際）であれ、日常的に競争をおこなっている。

個々の企業にとっては、競争相手が国内の企

業であろうと、海外の企業であろうと、基本的に違いはない。トヨタにとって、日産もGMも同じような競争相手である。そのため、「国際競争力」という概念そのものが理論的には意味がないという議論もある。

たとえば、ポール・クルーグマン教授は「国家が直面する経済問題は他の諸国との比較における相対的な生産性（すなわち国際競争力）ではなく、あくまでも国内における生産性の向上だけの問題。国際競争力という概念はよく言えば掘みどころのない概念、悪く言えば無意味なもの」（「競争力という名もなき妄想」、『中央公論』1994年5月号）などと述べている。

しかし、国内市場における「競争力」と国際市場における「競争力」には、決定的な条件の違いがある。「価格競争力」を測る物差しともいえる「貨幣」が、国内市場と国際市場とは異なるということである。「国際競争力」においては、個々の企業の努力とはまったく別な要因、為替レートの変動で「価格競争力」が日常的に変動する。これは、世界市場での競争が国内市場における競争と著しく異なる特徴である。政府の『通商白書』も、とくに主要な通貨が変動相場制に移行した1970年代後半以降は、為替レートと「国際競争力」の関係について繰り返し論じてきている。

1971年8月のニクソン・ショック（金・ドル交換停止）、同年12月のドル切り下げを含む多国間通貨調整（スミソニアン体制）、73年の主要通貨の変動相場制移行によって、円高へ向けての趨勢的な流れが定着した。この時期以降は、日本企業の「価格競争力」は、たえず円高（為替レートの切り上げ）によって相殺・消滅するようになり、溜まりすぎた貿易黒字の是正、貿易摩擦の調整は、円的大幅な切り上げ・円高に

よってすすむことになった。

大企業は、円高による「価格競争力」の低下にたいして、「国際競争力のため」というスローガンをかかげて、「合理化」・リストラ・下請け単価切り下げを労働者・中小企業に日常的に押し付けるようになった。円高と「合理化」の、いわゆる「悪魔の循環」である。

（2）最近の「超円高」——国際的通貨・金融不安。

二重の「悪循環」の拡大

東日本大震災以後、円高傾向が続き、とりわけ7～8月にかけて、1ドル＝76円台という「超円高」が続いている。この「超円高」は、一方では輸入物価の低下、海外への旅行客の増大などをもたらしているが、他方では輸出企業の経営を圧迫し、さらなる「合理化」や海外への生産移転による「産業空洞化」の懸念を強めている。

今回の「超円高」の背景には、国際的、国内的な要因が働いている。国際的には、リーマンショック後の世界金融危機・世界恐慌への対応策として、各国が超金融緩和・財政膨張政策をとってきたために、米国、EU、日本ともに、巨額な財政赤字をかかえて、いわゆる「ソブリン危機」（国家債務危機）が深まっていることである。もともと世界的な投機資金の膨張によるカジノ資本主義化がすすんでいる条件のもとで、国際通貨制度全体が、きわめて投機的な不安定な状態になっている。ドル不安、ユーロ不安から、「相対的に」安定しているとされた「円」に、投機資金を含む国際的な資金が集まり、円相場を押し上げているといわれる。

このように、国際的には、きわめて流動的な資金の流れが当面は「円」に集中しているのだが、その背景には、国内的に円高を促進する二重の「悪循環」が拡大していることがある。

その一つは、先に述べたように、大企業が円高による「価格競争力」の低下にたいして、「国際競争力のため」というスローガンをかかげて強行してきた、円高と「合理化」の、いわゆる「悪魔の循環」である。こうした「悪循環」が今日でも働いて、大企業の「輸出競争力」による貿易黒字の増大がさらなる円高を招くという結果になっている。

いま一つの「悪循環」は、1990年代以降の傾向として、低賃金・雇用不安による需要不足による長期不況・デフレと円高との「悪循環」である。内需が低迷することによる物価の低下（インフレ率の低下）が、各国と比較したときの通貨価値の相対的上昇をもたらし、円高を招くという「悪循環」である。

こうした二重の「悪循環」の根源には、「国際競争力」の強化をかかげて、労働者・農民・中小企業に犠牲をかぶせてきた大企業の資本蓄積のゆがみがある。

3 「非価格競争力」と「ナショナルイノベーションシステム」論

急成長しつつある新興国が豊富な労働力による「価格競争」で優位に立っているのにたいして、発達した資本主義国では、これまで以上に価格以外の「非価格競争力」に力を入れることが重要になってきた。とりわけイノベーション（技術革新）は、「価格競争」（プロセス・イノベーション）とともに、「非価格競争」（プロダクト・イノベーション）のカギをにぎっており、競争戦略上、その役割が大きくなってきた。

今年の『経済財政白書』は、大震災後の日本経済の政策的課題として、TPPなどによる「開国」の課題とともに、イノベーションによる生産性向上の課題に焦点をあてている。このう

ち、ここでは、後者の「イノベーション」の課題に関連して、とくに「ナショナルイノベーションシステムと労働市場のあり方」について、簡単にふれておきたい。『白書』は次のように述べている。「人的資本を蓄積し、それを最大限に活かしてイノベーションにつなげるには、各分野での個別の課題への対応だけでなく、経済全体がシステムとしてどう機能しているかを理解し、それとの整合性を保っていくことが重要である。こうした観点から、我が国のナショナルイノベーションシステムの特徴を、労働・資本市場等との関係に注目しつつ見だし、求められる変化の方向について検討する」（『白書』、272頁）。

もともと「ナショナルイノベーションシステム」という発想は、米国が1980年代以降、強力に推進してきた「国家的なシステムとしてのイノベーション」であり、そこでは、巨額な国防予算や軍産複合体の帝国主義的な経済構造を土台とする米国の科学技術政策が支柱となっていた。

ところが、今年の『経済財政白書』が強調する「ナショナルイノベーションシステム」は、もっぱら「労働市場の流動性」「税・社会保険料のくさび」（企業の総負担のこと）、「雇用保護の度合い」「労働組合の交渉力」など、労働市場のあり方に焦点をあてている。

『白書』は、イノベーションを先導する「起業家」が増えないこと、専門的な人材が確保できないこと、イノベーションの人材の部門間配分がうまくいっていないこと、などの問題点にたいして、「柔軟な労働市場が必要」、「M&Aの活用で、（人的）資源の円滑な再配分」「FTAの締結による外国の高度人材の活用」などをあげている。まさに、財界が求めてきた「構造

改革」路線を「ナショナルイノベーション」の名で実行することにほかならない。

なお、「ナショナルイノベーションシステム」の中心的な課題である科学技術政策にかんしていえば、財界は、「国際競争力」強化のための「イノベーション」として、次のように要求してきた。

「これまでの科学技術という枠を超えてイノベーションまでを視野に入れた『科学・技術・イノベーション政策』と呼ぶべき新しい総合政策のあり方を真剣に模索し、その方向に大きく舵を切るべき時代を迎えている」（日本経団連「イノベーション創出に向けた新たな科学技術基本計画の策定を求める」（2010 年 10 月）。

こうした「イノベーション戦略」のために、日本の科学・技術を支える大学や研究機関の「構造改革」が推進されてきた。大企業の利潤追求の手段とするための大学改革である。

「国際競争力のための大学づくり」という財界戦略の強行によって、いま日本の大学は危機的状況に追い込まれている。これは、たんに大学関係者・研究者・技術者・学生だけの問題ではない。日本の知の拠点が崩壊するおそれがあるという意味で、まさに労働者・国民全体の問題としてとらえる必要がある。

むすびにかえて

最後に、資本主義社会のもとでは、国民の立場からみても、一定の「企業の国際競争力」は必要ではないだろうか、という問題について一言述べておこう。

財界の「身勝手な論理」としての「国際競争力」論とは断固たたかう必要があるが、資本主義のもとでは、公正で節度ある一定の国際的な競争力は必要になるだろう。しかし、それは、労働者・国民の犠牲を強化して利潤を追求するための財

界流の「国際競争力」を競うこととは、基本的に異なっている。

それは、発展途上国の劣悪な労働条件を利用して「下向き競争」をけしかけるための「国際競争力」ではなく、たとえば原発依存から脱却して再生可能エネルギーの技術開発をすすめる競争とか、地球温暖化を軽減するための革新的な技術を開発する競争とか、アルツハイマー病に効く画期的な治療薬を製品化する競争とか、いずれにせよ人類のしあわせにつながるような競争でなければならない。世界の国々がともに協力して共存共栄をめざすための国際的な競争が中心にならねばならない。

もちろん、現在の世界市場での競争は、資本主義的な企業を主体とする競争であるから、利潤原理と無関係というわけにはいかないだろう。一定の価格競争、コスト競争も避けられないだろう。しかし、その場合でも、労働者の生活や労働能力の発展という視点を欠くならば、長期的な視点で価格競争、品質競争で優位に立つこともできないだろう。

いいかえるならば、世界市場においても、「資本の競争原理」を野放しにするのではなく、企業の「社会的責任」を基本にすえた節度ある国際競争をおこなうことが求められるということである。さまざまな方法で、国際的に、それを監視し、支えていく制度的な仕組みや国際協定が必要になる。そのためには、国内での「ルールある経済社会」とともに、国際社会でも公正なルールが必要になる。たとえば、国際社会で多国籍企業の活動にたいする民主的規制の制度をすすめるとか、ILOなどの国際機構の発展を促進することが課題になると思われる。

（ともより ひでたか・経済研究者）