

戦時経済思想と成長戦略

防衛大学校 荒川憲一

はじめに

本報告は、非民主主義の独裁資本主義国家で政府の役割が十全に発揮され合理的で効果的な生産体制（戦時経済体制）が実現したという仮説を大戦中の日本とドイツを比較しながら吟味し、戦時経済思想と成長戦略の関係を論ずる。つまり政府が戦争の勝利に向けて市場経済に介入した戦時統制経済に政府の役割を再評価し成長戦略を考えるヒントを求めるものである。先行研究を見ると日本の戦時経済については、膨大なものがある¹。一方、大戦中のドイツ戦時経済については、大戦前までに比し、邦文研究は少ないように思える²。

I 日本の戦時経済：物資動員計画（以後「物動」と略称）による統制

*（1）統制組織と統制手法

企画院と商工省が、「物動」で統制した。「物動」は少ない外貨で何を輸入するか、外貨使用の優先順位の決定を起源とする。この外貨使用計画が原材料の翌期の需給統制計画に発展した（配当に焦点）。「物動」作成に先行して日中戦争となり重要物資需給計画、物資ごとに軍と民へ配分する計画が要請された。当初は製品物動も検討されたが、煩雑になると、素材（約130種類）物動が採用された。配当側（需要側）は、陸軍A、海軍Bと民需Cに区分（Cは細分され、C2生産拡充、C5一般民需）され、企画院（1937年10月成立）が軍需と民需の大枠を決め、市場に代わって物資の流通を統制した。企画院がイニシアティブをとり商工省と協議して、素材別に業界団体を通して「物動」で統制する形になった。業界団体は「統制会」（1941年5月鉄鋼統制会成立等）や「軍需会社」（1943年10月）を組織した。統制会は業界毎にカルテルを構成、会員に対して生産条件、すなわち生産数量、品種、生産方法、取引条件、数量価格の指定など強い統制権限を有していた。問題点として①統制会の監督権を巡る役所間の縄張り争い②陸海軍の対立が挙げられる。「物動」で実際の物資裏付けがないままに、供給量を水増しして双方の顔を立てることになったり、軍の指定工場、管理工場が統制会の傘下に入っていない等があった（下線筆者以下同様）。

*（2）価格統制

¹ 最近のもので、拙著『戦時経済体制の構想と展開』（岩波書店、2011年）、牧野邦昭『戦時下の経済学者』（中央公論新社、2010年）、山崎志郎『戦時経済総動員体制の研究』（日本経済評論社、2011年）等。

² 例えば塚本健〔1964〕も分析の範囲は、第一次大戦後から第二次大戦直前である。また東京大学社会科学研究所編『ナチス経済とニューデール』（東大出版会、1979年）も第二次大戦中は主たる分析対象になっていない。

「物動」当初から、価格は公定されていたが、企画院・商工省と統制会で適正価格をめぐってやりとりがあった。1942年9月「新物価政策ニ関スル件（企画院案）修正案」により「生産者価格と需要者価格を二重化し、補助金に基づいて前者を引き上げることにより増産インセンティブを確保しようとするもの」が決定した。これにより1943年以降基礎資材（鋼材など）の生産者価格引上げが加速され、1943年度生産拡充実施計画はほぼ目標達成された。つまりこの生産者価格引上げが1943年の基礎資材生産上昇の要因と指摘された³。しかし、同様の価格設定した1944年度は目標に届かなかった⁴。

II ドイツの戦時経済—生産の奇跡を可能にしたもの

1942年半から1944年半までの軍需生産の大増産はドイツが戦争のために使える資源の相対的に小さな増産の下で成し遂げられた。表1を参照にしてもらいたい。外国人労働者を含む全労働力は1942年を100とすると、1944年は102であり、工業労働力も100に対して107に過ぎない。これに対して軍需工業の生産高は1941年半ばから1944年半ばまでに200%の増産であり、一人当たりの軍需生産高は60%増加した。例えば、1941年半ばから1944年半ばまでに軍需工業への一四半期の鋼材配分は110万トンから150万トンの35%の増加であるが、軍需品生産高は200%の増加である。この生産の奇跡にはトッドとシュペーアが創り上げた統制の組織と手法が大きな役割を果たしている。トッドは1940年3月軍需相となった。1941年12月末、彼は原材料を統制する組織を次のように改革した。特定の製品（例えば戦車）の原材料から最終製品までの製造（工程）を調査する権限のある（軍需相の管理下にある）生産委員会と生産の「輪」(Rings)に変革した。前者は最終製品に責任をもち、後者は関連部品に責任をもった⁵（これはトッドが兵器生産業で導入していた統制手法だった）。1942年2月6日、トッドは新しい生産の輪や生産委員会の全議長を招集し、効果的な中央統制機構を造り上げようとしたが、2日後、航空機事故死した。

シュペーア（1905-1981）はトッドの後に、軍需相となった。彼によって1942年4月4日設置された中央計画委員会（Zentral Planung）はわずか3人（シュペーア、パウルクナー経済相、ミルヒ空軍元帥）のメンバーで構成されていた。この小グループが原材料の配分（配当）に関して全経済に、民間部門や軍事部門の全てに優先順位を付与

³ 岡崎哲二「戦時計画経済と価格統制」近代日本研究会編『近代日本研究第9巻』（山川出版社、1987年）191頁。

⁴ たとえば鋼材の生産高は1943年の86%に低下した。『昭和産業史』3巻（東洋経済新報社、1950年）。

⁵ Milward, A.S., *War, Economy and Society 1939-1945* (University of California Press, 1979) p.115

するシステムを強制するやり方で統制を加えた。このシステムでは原材料の全ての請求者が、委員会開催前に、彼らのケース（請求の背景事情）を説明せねばならない。それを聞いた上で委員会は、四半期毎の包括的で拘束力のある（原材料の）配分を行った。このように中央計画委員会は名前のような計画委員会ではなく、各生産委員会や軍及び民間経済担当省自身に計画させる委員会であった⁶（権限の現場への委譲：荒川）。この統制機構の中で、とりわけ力を発揮したのが、シュペーアの主たる助言者となった技術課という若い（45才以下）技師や工場経営者で構成された部局（Division）である（従来の委員はこのスタッフに指名されなかった、つまりしがらみを嫌った）。技術課は各工場の労働力の人時や1単位当り生産に使われる原材料などの最新データを保持しており、各工場のパフォーマンスを判定評価していた。それに基づき各工場に生産基準が指示され、その達成に失敗した企業は特別の注意が向けられた。効率性を増加させる様々な手法が採用された。例えば部品の標準化、量産を促進する機械配置などである。その手法の普及教育も行われた。

＊（2）価格設定—価格と税制で効率性増進のインセンティブを刺激

シュペーアと彼のスタッフは税と価格に関しても、効率性を向上させるインセンティブを付与するスキームを作り上げた。装備品（兵器）に支払われる価格（生産者価格：荒川）は、企業が選んで従う効率性のグループによって決定した。（つまり）各生産のタイプは4種類の効率性のグループに分けられ、それぞれの価格セットは代表企業のコストを基礎に決定された。しかし、もしある企業が最も低い効率クラスを選択すると、過剰利潤の全てを納税せねばならないし、他方もし、ある企業が価格の最も安い高い効率性のグループを選択すると、その企業は戦時利潤税の一切を免れた。すなわち価格や税率は最も効率的な生産者が最も利益を得られるように設定されたのである⁷（兵器などの最終製品に付与する価格と税を独立変数に、使用素材を少なくさせて、低コストで生産性を上げている：荒川）。これによって素材自体の生産高には殆ど変化がないが、最終製品としての軍需品の生産が上がった要因が説明できる（表2、表3参照）。

つまり価格と税率が、最も効率の良い生産者が最も利益を受けるように設定されたのである（競争原理の導入）。これは過剰利潤に課税し、コストプラス利潤が価格という従来のやり方を反対にしたものである。コストプラス利潤での契約から固定価格契約に置き換わ

⁶ Milward, A.S. [1979] p.117

⁷ Overy, R.J., *War and Economy in the Third Reich*(Oxford, Clarendon Press,1994)pp.357-358

り、最も効率的で最も低コストの企業が最も税率が低くなった（参考：注3 岡崎研究）。

一旦、原材料の優先順位に関する統制が確立されると、シュペーアの軍需省の権限が強化された。軍需省に権限が集中していく一連の過程の中で、1944年3月、空軍省と戦時生産省の統合チームが編成された（Fighter Staff）。その役割は、戦闘機の生産を増産することであった⁸。その成果は如実に表れた。単発戦闘機の場合、1944年3月月産1377機から1944年9月同3031機と倍以上の増産⁹を達成している。

III 情報の問題

日本やドイツで運営された戦時の「指令」経済は集権化された経済と見なせる。「この経済では、中央機関がこれに従属する（従属することが義務付けられている）単位に、数量的指標を与える。〈筆者中略〉集権化された経済では、問題を知らせるシグナルは多段階のヒエラルキーで経由しなければならない。つまり情報は当該問題の決定権があるレベルまで上がり、それから摩擦解消の決定実行を行うレベルまで、ぎくしゃくしながら下がる¹⁰」。

つまり集権化された経済では、指令する上部機関と生産する下部の実行レベルとの情報が共有される機構であることがその経済運営の成否を決めた。日本の「物動」システムでは最上位指令機関と最下部の現場に物資ごと雑然と異なった組織が異なった方法で介入し続けた（つまり情報が共有しにくい構造になっていた）。1940年の日本経済聯盟會の『現行産業統制ノ欠陥実情並ニ之ニ対スル業種別改善意見¹¹』は、日本「物動」の統制機構と統制手法の主要な問題点を示唆している。

日本の場合、まず陸軍海軍がそれぞれの兵器などの軍需工業の生産能力を超えた水増し要求をした（ドイツでもゲーリングが軍需相の時期1937-38年に同様の問題が発生した）。また、配当部門ごとの正確な消費能力の蓄積情報がなく、企画院に上がってこなかった。企画院総務班の数人が手探りで、配当量の大枠を決めていた。というより陸海軍需の残余を民需に「生拵」部門優先で配当していた。配当は切符を通して行われたが、1940年現在で鋼材60万トン分の浮遊切符（使われていない切符）が生じたといわれている¹²。

⁸ Milward, A.S. [1979] pp. 115-117, Klein, *Germany's Economic Preparations for War* (London: Oxford University Press, 1959) pp. 213-224.

⁹ USSBs【対独戦略爆撃報告】AIRCRAFT INDUSTRY REPORT. 国会図書館憲政資料室所蔵。

¹⁰ コルナイ・ヤーノシュ著（盛田常夫訳）[2006] 185-186頁。

¹¹ 本資料は、日本経済聯盟會が「戦時経済」統制下における産業統制の欠陥の所在を究明し、官民による対策の考究に資するため、1940年産業界各方面の関係当事者に意見を徴したものである。

¹² 日本経済聯盟會 [1940] 70頁、浮遊切符の件については、荒川 [2011] 77頁や、山崎志郎『物資動員計画と共栄圏構想の形成』（日本経済評論社、2012年）464-467頁参照。

一方、ドイツの配当部門は、その物資を使用して軍需品などを造るメーカーが構成する産業で区分された。各産業は委員会を編成し、自らの生産能力に適合した配分要求をした。各委員会は「中央計画委員会(Zentrale Planung)」にそれぞれの物資の必要性など説明しなければならなかった。また、最終的には各委員会は軍需省によって設定された生産目標を達成する責任があった¹³。この産業ごとの委員会には企業の代表、生産現場を熟知した技師などが参画し、正確な企業の生産能力などの情報が委員会に提供された。それらの委員会をコントロールするのが 1942 年 4 月に設立された「中央計画委員会」である。中央計画委員会が下部の委員会から上がってくる端末メーカーの生産能力＝消費可能量という情報を共有しながら物資の配当量を決定していった。その上で価格や税制でもって製品のメーカーの効率化インセンティブを刺激していったのは既述した。

むすびに代えて ー成長戦略への示唆ー

バブル崩壊以来、日本経済は GDP 成長率も順調ではなく人口減少、少子高齢化で長く停滞感が漂っている。2009 年 7 月民主党政権が誕生、その成長戦略はまだ先が見えない。また 2010 年の参議院選挙でねじれ現象となり、政府の機能が停滞しているところに 3.11 の東日本大震災が直撃した。いま、日本の競争力が要請されている。

市場と計画経済との対決は、理論的にも歴史的にも勝負はついたように見える。しかしその後、旧社会主義国の中に、新しい種類の政治経済体制が現れた。中国は 1 党独裁の強みを生かし財政出動だけでなく、人材育成や資源獲得を国家戦略として国際的な展開を表し、存在感を示している¹⁴。韓国も 1 党独裁ではないが、政府の役割に重みがあり、政府が機動的な経済運営を展開し、新韓国株式会社体制を確立している¹⁵。つまり、中国、韓国に共通するのは、国家と企業が新たな連合体を形成し、迅速な意思決定で国家戦略と企業戦略が一体となった世界市場に通用する競争力を保持することにある¹⁶。

労働人口の減少が経済成長の停滞に至るとは言えない。むしろ産業革命以降、持続的な経済成長には、人口の成長より「技術進歩」ないしはイノベーションの方がはるかに重要な要素である¹⁷。そういう観点から、前述の日独戦時経済を検討した時、高い生産性（競争力）を実現した独の統制組織と統制手法には、イノベーションがいかにならどこで、生起し

¹³ Milward, A. S. [1979] p.117, p.125.

¹⁴ 猪木武徳『週間エコノミスト』（2010-11,12・28/1・04号）。なお、むすびに代えての論旨は、福田慎一「人口減少時代の日本の競争力」（日経新聞 2011,1,30 朝刊）から多くの示唆を得ました。

¹⁵ 深川由起子「日本企業は韓国企業になぜ負けるのか」（『中央公論』2010 年 11 月号）。

¹⁶ 岩井克人『週間東洋経済』（2010.12.25-2011.1.1）。

¹⁷ 吉川洋『週間東洋経済』（2011.1.15）。

ていたのだろうか。ひとつは政府と企業が情報を共有し、一体となっていた。政府の意思決定は迅速である。政府が生産現場の生産能力を把握し、迅速にその能力に見合った資源配分を実現した（官民一体）。二つめは利益インセンティブを刺激し、競争原理を導入した価格設定（実行の可能性があり、創意工夫が出てくる）である。価格と税率の設定の仕方が、最も効率的な生産者が、最も利益を得られるように設定された。利益を上げる可能性のあることが企業をかりたてる¹⁸。このアイデアは、日本にはなく、ドイツで生まれた。アイデアこそ、イノベーションの源泉であり、経済成長のエンジンである。このことは人材育成の重要性を示している。ドイツの戦時経済は戦争の勝利という目的に向けて、国家・企業一体となった、目標を確立し、空襲などの制約下、少ない資源（ヒト、モノ、カネ）を有効に使用して高い生産性（競争力）を実現した（軍需関連企業の労働力も増加していない）。この戦時経済思想は、現代日本の総花的になりがちな成長戦略への警鐘となり、示唆を与えているように思われる。

表1 日独利用可能な資源の指標(1942=100)								
区 分	1940-1941		1942		1943		1944	
	独	日	独	日	独	日	独	日
鉄鋼(鋼材)	87	103	100	100	111	105	89	81
アルミ	89	71	100	100	105	144	108	148
銅	94	103	100	100	91	109	66	108
鉛	92	162	100	100	110	124	87	156
錫	83	294	100	100	57	339	86	327
石炭	93	108	100	100	102	103		95
電力		100	100	100	100	102	105	98
石油	89	119	100	100	120	152	102	49
工作機械台数	85	91	100	100	107	118	112	105
全勤労者数	99	98	100	100	103	102	102	104
製造業勤労者数	100	94	100	100	105	106	107	116
軍需品生産高	75	76	100	100	155	106	193	121

〔出所〕独の指標は、Klein〔1959〕p.215、日本の指標は、国民経済研究協会編〔1954〕より。但し日本の軍需品生産高は、陸海軍の火薬・弾薬・爆弾の生産高合計を代替指標とした。また、日本の工作機械台数は、J.Bコーヘン〔1950〕295頁より。

表2 独航空機エンジンBMW801の生産統計(1940-1944)					表3 BMW801に使用された金属類(kg)			
区 分	1940年	1941年	1942年	1943年	1944年		1940年半ば	1942年末
全労働力	8,396(78)	9,787(91)	10,787(100)	11,050(102)	9,339(87)	アルミ	750.0	425.0
エンジン生産高	2,044(52)	1,842(47)	3,942(100)	5,540(141)	7,395(188)	鉛	10.0	1.1
1台生産当りの人時	2,400(117)	2,500(122)	2,050(100)	1,700(83)	1,250(61)	銅	136.0	22.8
エンジン価格(RM)	80,700(136)	68,800(116)	59,400(100)	45,000(76)		亜鉛	13.0	2.0
使用原材料(kg)	5,145(141)		3,651(100)		2,790(76)	錫	6.9	0.0
1台当りの賃金	3,387(128)	3,474(132)	2,640(100)	2,169(82)		鋼・鋼材	4000.0	3200.0

〔出所〕Overy,R.J.〔1994〕p.370,372、表2は372頁、表3は370頁より再引。()は1942年=100とした時の指数、

¹⁸ Jones,C.I, *Introduction to Economic Growth*, New York; Norton & Company,1998, p.89、チャールズ・I・ジョーンズ『経済成長理論入門』（日経新聞社、1999年）96頁。