

グローバルゼーションと労働

福田泰雄

はしがき

ニクソンショック、続くオイルショックを経て、各国政府は、1980年前後を境に、ケインズ主義、福祉国家主義から新自由主義へ、政策理念のシフトを進める。新自由主義は、国内、国境措置を問わない規制の緩和・廃止、福祉予算の抑制・カット、民営化、これら3点を政策の基本とし、「小さな政府」の実現、つまり自由な市場領域の拡大を政策の最終目標とする。新自由主義という新たな市場ルール=制度の下で、巨大独占資本は、1980年代以降グローバルな展開を加速化させる。

ウルグアイ・ラウンド交渉で成立したWTO協定は、新自由主義をグローバル・ルールとして確認し、その上でWTOという国際機関を手段・根拠に各国政府に対し、新自由主義政策の徹底化を迫るものである。WTOルールという新たな市場制度の下で、先進国を母国とする巨大多国籍企業は、資本蓄積のグローバルな展開、つまり生産、調達、物流、販売のグローバル・ネットワーク構築を相互に競い合う。また、その過程でこれら一部巨大多国籍企業への経済力集中が進む。

しかし、この新たなグローバル・ルール、市場ルールが巨大多国籍資本にとって望ましいものであるとしても、それが労働者階級にとって望ましいという保証はない。現に、先進諸国にあって、とりわけ新自由主義に忠実な政策展開を見る、レーガン政権以降のアメリカ、そして1990年代後半の橋本内閣以降の日本においては、賃金格差の拡大、不安定雇用層の

拡大、長時間労働者の増加、これら労働条件の劣悪化が広がる。本稿の課題は、新自由主義政策の積極的導入に伴い、グローバリゼーションの労働へのインパクトがより直接的に表れざるをえないアメリカ、日本を中心にそこでの近年の労働条件劣悪化の事実を確認した上で、それとグローバリゼーションとがどう関わるのかを解明することである。予め指摘しておけば、問題の焦点は、グローバリゼーションが、労働サイドに対する資本・経営サイドの裁量権を強めることの理解にある。その意味で、本稿は、権力概念を欠落させた新古典派による格差問題へのアプローチに対するアンチテーゼをなす。なお、グローバリゼーションと途上国との関係については別稿で論じる。

第1節 所得格差拡大と生活の不安定化・貧困化

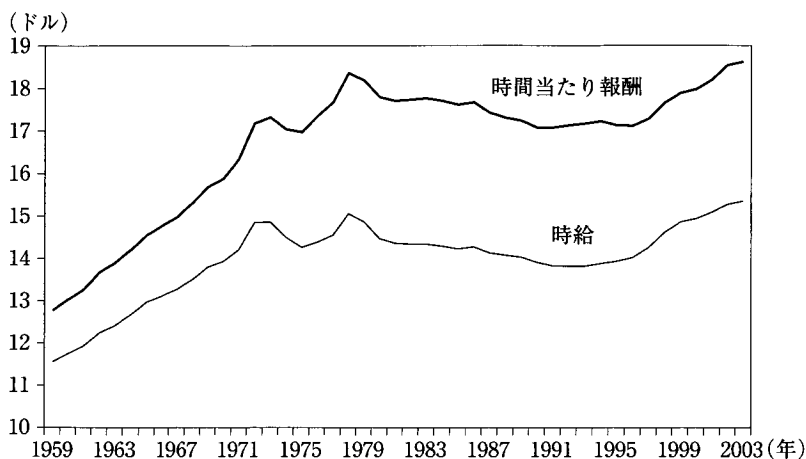
今日のグローバリゼーションが、果して、巨大多国籍企業の母国をなす先進諸国の労働者階級に対しトリクル・ダウンを保証するものなのか、見解は二分される。新自由主義に批判的立場をとる人々は、グローバリゼーションは、先進国、途上国を問わず労働条件の悪化、いわゆる *race to the bottom* を招くと主張する (Wallach and Woodall, 2004, Ch. 5)。他方、新自由主義を支持する人々は、先進国、途上国を問わず、グローバリゼーション、貿易の自由化こそが労働条件の改善をもたらすと主張する (Bhagwati, 2004, Ch. 10; Flanagan, 2006, Ch. 2)。本節では、新自由主義政策の積極的導入を進めるアメリカ、日本を主要な対象として、グローバリゼーションの下で労働条件が改善されたのか否か、具体的には、賃金、雇用の安定性、労働時間の3条件について、事実確認作業を行う。

アメリカに続き、他の OECD 諸国においても、その開始時期と程度の違いはあれ、1970 年代後半以降、所得の不平等が拡大する (Atkinson, T., 2002, Fig. 2. 1, Fig. 2. 2; Cornia *et al.*, 2004, Table 2. 8)。ジニ係数 (市場所得) は、1980 年代半ばから 2000 年にかけて、OECD 平均で 4.3 ポイン

ト上昇する。アメリカは、格差の大きさ、および格差拡大スピードの両面において、カナダは格差の大きさ、イギリス、ニュージーランド、そして日本は格差拡大のスピードにおいて、他の OECD 諸国、あるいは平均値を上回る（可処分所得ジニ係数）（Atkinson, T., 2002, Fig. 2. 1; OECD, 2006, Table 4. 3）。世帯の市場所得の 80% は賃金所得からなり（OECD, 2006, p. 99）、OECD 諸国における近年の所得格差拡大の最大の原因は、この賃金格差の拡大にある。事実、1980 年代半ばから 2000 年にかけて、高齢世帯のジニ係数（市場所得）の上昇が 1.2 ポイントであるのに対し、労働世帯のジニ係数は 3.9 ポイント上昇する（Ibid., Table 4. 1）。

さらに先進諸国の中で格差が最も大きいアメリカについて、賃金格差の拡大をより詳しく見れば、以下 3 点の特徴を指摘することができる。第 1 は、管理職層と非管理職層との間の格差拡大である。管理職層に相当する上位 20% の賃金（実質）は、1979 年から 2003 年にかけて確実に上昇する（Mishel *et al.*, 2005, Table 2. 7）。その管理職のトップ、上位 1%、あるいは 0.1% は、さらに大幅な所得上昇を実現する（Piketty and Saez, 2006 b, Fig. 1, Fig. 3）。第 2 は、労働力の 80% を占める一般労働者の賃金（実質）の抑制である。この非管理職層の賃金は、戦後から 1970 年代後半にかけては、第 1 次オイルショック後の 2 年間を除き上昇する。しかし、この上昇傾向は 1970 年代末に一転し、ニューエコノミーとしてもてはやされた 1990 年代の半ばまで下落する。その後、好況に支えられて 1990 年代後半に上昇に転ずる。しかし、それもそれまでの下落を回復するに留まり、1979 年から 2003 年の 25 年間で見れば、時給は \$ 14.86 から \$ 15.35、年率にして伸び率わずか 0.1% とほぼ停滞する（図 1）。中位賃金について見れば、それは 1946 年から 1973 年にかけて実質 80% の上昇を実現するが、1973 年以降 2000 年にかけてはほぼフラットに据え置かれる（Wallach and Woodall, 2004, p. 140）。第 3 の特徴は、非管理職層内部における格差拡大である。非管理職層は、中間階級職（middle class jobs）を縮小させつつ（Harrison, 1994, p. 141）、内部で不平等を拡大させる。女

図1 時間当たり報酬, および時給(実質)の推移,
1955年-2003年(生産, 非管理職)

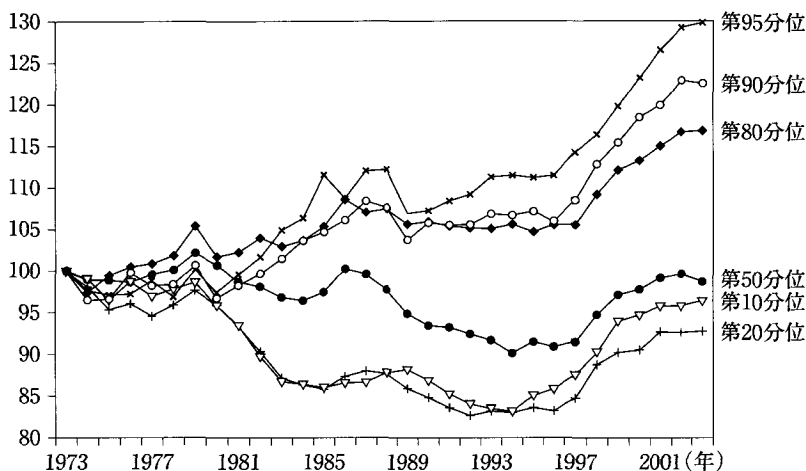


(出所) Mishel *et al.* (2005), Fig. 2 A (p. 120).

性については, 1979年から2003年にかけて, 第10分位から第95分位に至るまですべての階層で時給(実質)の上昇を見るが, その上昇は, 第10分位の0.8%から第95分位の58.2%まで大きな格差を伴う(Mishel *et al.*, 2005, Table 2. 8). 男性については, 同じ期間中, 第50分位以下の時給(実質)は下落し, 第60分位, 第70分位はプラスを実現するものの, 24年間でのプラス幅はそれぞれ0.6%, 6.0%とごくわずかであり, 事実上停滞する(図2). 以上3点の特徴は, アメリカにおける所得格差拡大の内部において, 中産階級職の縮小, 下層から上層への所得シフト, そして経済成長の成果の一部上層による独占が進むことを示す.

日本は急速にアメリカ型社会に接近する. 1980年代半ばから2000年にかけてのジニ係数(市場所得)の変化を見ると, OECD平均4.3ポイントの上昇に対し, 日本は9.4と2倍以上の上昇ポイントを示す. 高齢世帯と労働世界に分けて見た場合, 前者はOECD平均1.2ポイントの上昇に対し, 日本は15.6ポイントの上昇, 後者はOECD平均3.9ポイントの上昇

図2 男子実質賃金（百分位）の推移，1973年-2003年（1973年 = 100）



（出所）Mishel *et al.* (2005), Fig. 2 B (p. 125).

に対し、日本は5.2ポイントの上昇を示す。高齢世帯における大きな格差拡大もさることながら、労働世帯についてもOECD平均を上回る格差拡大を示す（OECD, 2006, Table 4. 3.）。また、日本についてもアメリカの場合と同様、第1に1990年代に入り、上位1%、5%の所得シェアが拡大に転じ（Moriguchi and Saez, 2005, Fig. 2）、第2にその一方で民間労働者の賃金は1997年から2004年にかけて約8%下落する（OECD, 2006, Fig. 3.8.）。第3に一般労働者内部において、低賃金層が増大し、ワーキング・プアが拡大する（太田, 2005; 後藤, 2006）。日本においても下層から上層への所得シフトが進む。

グローバルゼーションの下で広がる労働条件の第2の変化は、雇用の不安定化である。EU諸国を含め先進資本主義において、近年、パートタイマー、オン・コール・ワーカー（呼び出し雇用）、派遣、請負、インディペンデント・コントラクター等、様々な雇用形態からなる非正規雇用が拡大する。非正規雇用のシェアは、アメリカ、日本、デンマーク、ドイツ、

フランス、スペイン、イギリスではすでに2割から3割を上回り、スウェーデンでは4割前後、オランダでは5割前後を占める (Houseman and Osawa, 2003, Table 1-1; Mishel *et al.*, 2005, Table 3. 12). 資本・経営サイドが非正規雇用を拡大する第1の目的は、雇用のフレキシビリティの確保、つまり市場の需要変動に応じたスムーズな雇用調整の実現である。大陸ヨーロッパ諸国においては、解雇制限法を回避し、雇用のフレキシビリティを確保することが非正規雇用、とりわけパート活用の主な目的をなすといわれる (Houseman and Osawa, 2003, p. 8; Gustafsson *et al.*, 2003, Table 7. 6). このことは、労働者サイドからすれば、雇用の安定性を失うことを意味する。

非正規雇用拡大の第2の目的は人件費の削減である。労働条件の第1の変化として指摘した実質賃金の伸び悩み・減少、賃金格差拡大は、この非正規雇用の拡大と密接に関わる。アメリカにおいては、レーガン政権以降、パートに占める非自発的パートが増加し、またパート以外の派遣、インディペンデント・コントラクターといった期限付き雇用が拡大する (Callaghan and Hartman, 1992, p. 4, p. 6). これら非正規雇用は、雇用の不安定性に加え、賃金・報酬の面でも大きな不利益を被る。正規雇用に比べ、常用パートは25%、派遣、オンコール・ワーカー、自営形態は10%前後、正規労働者の時給を下回る (男子, Mishel *et al.*, 2005, Table 3. 14). この正規と非正規の間の賃金格差は地域によって異なり、ケンタッキー州のトヨタ工場では、派遣の時給は正規の半分でしかない (Weiseman, 2004). 非正規労働者が被る不利益は、時給賃金の低さに留まらない。雇い主を介して加入する医療保険、年金保険のカバー率は、正規雇用を大きく下回る。医療保険の場合、正規労働者のカバー率が男性で61.7%、女性では61.9%であるのに対し、非正規労働者のカバー率は男性で12.4%、女性で14.8%と著しく低い。年金保険の場合、正規フルタイム労働者のカバー率が男性で56.7%、女性で61.4%であるのに対し、非正規労働者のカバー率は、男性で11.1%、女性で20.1%に留まる (Mishel *et al.*, 2005,

Table 3, 15; 仲野, 2000, 120 頁). 非正規雇用は, 雇安の不安定化に加え, 時給, 付加給付 (benefit) の面でも労働条件の引き下げを被る.

職務給制をとらない日本の場合, 同じ職務を遂行する場合であっても, 正規と非正規の間の賃金格差はアメリカ以上に大きい. パートの時給は正規フルタイムの時給の 40% にすぎない (OECD, 2006, p. 100). 短時間パートを除く非正規についても, 時給は正規の 6 割程度といわれる. 労働市場の規制緩和の下, 非正規雇用比率は, 1994 年の 20.3% から 2005 年の 32.3% に上昇する (厚生労働省, 2006, 24 頁). 1998 年から 2005 年にかけては, 正規雇用の減少を埋め合わせる形で非正規雇用が増加する (後藤, 2006). 先に, 日本では, 現役世帯のジニ係 (市場所得) が OECD 諸国平均値を上回って上昇することを指摘した. 非正規雇用の拡大がその重要な背景をなす (OECD, 2006, p. 100; 太田, 2005, 17-18 頁).

グローバリゼーションの下で広がる労働条件の第 3 の変化は, 長労働時間層の拡大である. アメリカでは, 平均週労働時間は 1975 年を 100 として, 2000 年の 103.1 をピークにその間ほぼフラットに推移する. しかし, この平均値はあまり意味をもたない. 一つに, 家族労働時間をとると状況は一変する. 家族の年間労働時間は, 1975 年から 2000 年にかけて 11% 増加する (Mishel *et al.*, 2005, p. 100). これは, 主婦がパートとして労働市場に加わったためである. 世帯所得階層別に見ると, 1979 年から 2000 年にかけて, 子供を持つ主婦 (wives) の年間労働時間の増加率は, トップ 20% 層の 30.8% に対し, ボトム 40% 層は 60% を上回る. また, ボトム 40% 層は, 仮に主婦の労働参加がなければ, 世帯収入は減少となる (Mishel *et al.*, 2005, Table 1. 26, Table 1. 27). この層は, 夫の収入減少を補うため妻が労働時間を増加させてきたと推測される.

二つに, 非正規雇用の拡大に伴い, 労働時間の 2 極化が発生する. フルタイム労働者について見ると, EU では主要 15 ケ国の平均で, 週間労働時間は, 1997 年から 2002 年にかけて 30 分の減少を記録する (Bastelaer and Christine, 2004). しかし, アメリカの場合, 夫婦と子供世帯の男子

(25-54 歳) の労働時間は、1973 年から 2000 年にかけてわずかではあるが確実に増加する (Mishel *et al.*, 2005, Table 1. 26).

労働時間の 2 極化が最も顕著である日本では、正規雇用の間で、週 60 時間、年間 3,000 時間を超える長時間労働者が増加する。年間 250 日 (週 5 日) 以上就労する男子正規雇用のうち、そうした長時間労働者の占める割合は、1997 年の 19.3% から 2002 年の 26.4% へと 5 年間に 7.1% 増加する。女性についてもその間、6.2% から 9.8% へと比率が上昇する (総務省統計局, 1999, 第 23 表; 2004, 第 17 表)。これら年間 3,000 時間を超える長時間労働者は、100 万人を上回り、家庭生活の崩壊に留まらず、過労死と隣合せの生活を送る。1980 年代後半に過労死は社会問題化するが、今日なお問題解決を見ない (上畑, 2006)。なお、非正規雇用が長時間労働と無縁であるわけではない。短時間労働パートの一方で、アメリカでは週 50 時間以上働くパートが 45% を占める (Mishel *et al.*, 2005, Table 3. 18)。日本においても、非正規雇用の 6.5% (162 万人) は週労働時間が 49 時間を上回る (総務省統計局, 2004, 表 17)。

このように、グローバリゼーションの下で、新自由主義政策の徹底化を計るアメリカ、日本においてはとりわけ、非正規・不安定雇用層が拡大し、その下で賃金格差が拡大し、また長時間労働者が増加する。こうした労働条件の劣悪化の下で、勤労世帯の貧困、いわゆるワーキング・プアが増加する。勤労世帯の貧困層の拡大は、労働条件劣悪化の結果であり、その証左をなす。アメリカ政府の貧困統計によれば、戦後低下傾向にあった貧困率は 1973 年を境に反転する。18 歳—64 歳の勤労世代の貧困率は、1973 年の 8.3% をボトムにその後 8.3% ラインを下回ることなく、上昇と下落を描きながらも傾向的に上昇し、2004 年の貧困率は、1973 年を 3% 上回る 11.3% を記録する (U. S. Census Bureau, 2005, Table B-2)。この間、国民 1 人当りの実質所得は約 70% 増加しており、貧困問題が格差・分配問題に他ならないことは明白である。

このワーキング・プアは児童貧困を伴う。18 歳以下世代の貧困率は、

1973 年の 14.2% をボトムにやはり反転し、波動を描きながら 2004 年の 17.8% まで傾向的に上昇する (Ibid.)。この貧困ラインは生活費、世帯人数を考慮した絶対的貧困ラインであり、食糧調査・行動センターが 1995 年に行った調査によれば、12 歳以下の児童の 29% が 1 ヶ月以上にわたる飢えや食事困難を経験する (Social Watch, 2005, p. 30)。

さらに国民全体をカバーする公的医療保険制度をもたないアメリカにおいては、民間企業の医療保険料も高い。そのため、貧困世帯に限らず多くの勤労世帯が医療保険をもたない。その数は 4,500 万人 (2004 年) に登り、18 歳以下の児童の 11.2% が医療保険をもたない (U. S. Census Bureau, 2006)。

日本においても、非正規雇用が拡大し、所得格差が広がる 1990 年代以降、貧困世帯が増加する。貧困の拡大は、高齢世帯に留まらず、現役世帯にも及ぶ。勤労世帯について、中位可処分所得の 1/2 を基準として、それを下回る貧困層の比率を見ると、日本は 1990 年代半ばにおいてすでに OECD17 ヶ国平均値 7.8% を上回り、アメリカ 13.5%、イタリア 12.7% に続く、11.9% の貧困率を記録する。その後、日本は貧困率をさらに上昇させ、2000 年には 13.5% となり、13.7% のアメリカに並ぶ (OECD, 2006, Table 4.9)。2000 年以降についても、生活保護世帯は、2000 年度の 75 万世帯から 2004 年度には 100 万世帯と増加を続け、貧困層の拡大が止まらない。この生活保護基準を絶対的貧困ラインとすれば、雇用世帯の 2 割が絶対的貧困下に置かれるといわれる (後藤, 2006, 34 頁)。こうした貧困世帯は、社会保障というセーフティ・ネットからも振り落されることになる。国民年金未納率は、2000 年度 27.0% から 2004 年度には 36.4% に上昇する。将来、国民の 4 割が年金受給資格を失うことを意味する。国民医療保険制度についても、保険料の未納率は 10%、世帯数にして 470 万世帯に登る (朝日新聞, 2005 年 11 月 28 日)。医療機関サイドでは、患者の未納治療代金が全国 248 の公立病院平均で 3,300 万円に達する (朝日新聞, 2006 年 4 月 9 日)。

ワーキング・プアの増大の下で日本においても児童に貧困の影響が広がる。生活保護基準の1.1倍～1.3倍を目安とする小・中学生への就学援助は、東京都で2割を上回り（2002年度）、全国の受給児童は134万人（12%）を数える（後藤，2006，35頁）。貧困層の世代をまたぐ固定化が着実に進む（岩田，2006，141-142頁；Lardner *et al.*, 2005, p. 96）。

経済活動がその市場領域をグローバルに拡大させる一方、先進資本主義国において所得格差が拡大する。新自由主義政策への政策シフトを強めるアメリカ、日本においては、ハイテンポでの所得格差拡大、雇用の不安定化、労働時間の延長が進み、ワーキング・プアが増大する。1人当りGDPが増大し、富が蓄積される下で、なぜ労働条件が劣悪化し、ワーキング・プアが増大するのか、グローバリゼーションとの因果関係が改めて問われざるをえない。

第2節 新古典派「統一理論」

日本と同様に、ワーキング・プア問題を抱えるアメリカにおいては、1982・3年のピークから2000年にかけて失業率が長期的に低下する。その一方で所得格差が拡大する。そのことは、失業率というマクロ経済要因に加え、それとは区別される新たな要因が格差拡大の背後に存在することを示す。この先進国における所得格差拡大について、新古典派は統一理論（unified theory）、別名大陸間合意（transatlantic consensus）をもって答える。新古典派は、限界生産力説およびそこから導かれる需要と供給のモデルをその理論的基礎とする。そこでは、市場の買い手と売り手、また労働市場における資本・経営サイドと労働者サイドは、互いに独立かつ対等であるとの仮定が置かれる。つまり、新古典派の需給モデルにおいては、資本・経営者の裁量権＝権力の問題はいっさい捨棄される。しかし、こうした単純な需給モデルに基づく統一理論が、果して、今日の格差問題にどこまで迫りうるのか。以下、単純な需給モデルが行き詰まること、またそ

れが資本・経営権力の捨象に故来することを示す。

グローバルゼーションの下、労働者を取り巻く状況は、同じ先進国でありながら、アメリカとヨーロッパ諸国とでは、対照性を帯びる。アメリカにおける急速な所得格差拡大とヨーロッパにおける高い失業率の発生である。新古典派経済学は、これら二つの現象が実は共通の原因、つまり不熟練労働から熟練労働への需要シフトから生じると主張する。いわゆる統一理論である。この統一理論によれば、アメリカにおいてもヨーロッパにおいても、技術的变化 (technical change) あるいは南北貿易により、不熟練労働から熟練労働に労働需要がシフトする。その結果、アメリカでは不熟練労働に対する需給が緩み、他方熟練労働に対する需給が逼迫し、両者の間で賃金格差が広がる。他方、ヨーロッパでは、労働市場規制が強いため、不熟練労働に対する需給の緩和にもかかわらず、賃金が下方硬直的に維持され、その結果、失業率が上昇する。新古典派経済学は、この統一理論を共通の土俵とし、その枠内において、需要シフトの原因を熟練傾斜型技術進歩 (skill-biased technical progress) に求めるか、あるいは途上国との貿易に求めるか、両者の間で論争がなされてきた。

技術説にせよ、南北貿易説にせよ、統一理論が依拠する単純な需給モデルは、労働条件の決定をめぐる、資本・経営サイドの裁量権、対する組合サイドの交渉力、これら権力要因を捨象する (Howell, 2002, p. 4)。問題は、これら権力要因を欠落させた単純な労働需給論がどこまで現実に迫りうるのかである。

近年、マイクロ・エレクトロニクス技術が普及し、IT 技術がその重要性を増す一方、大卒と高卒の間の賃金格差が拡大する。いわゆる教育プレミアムの上昇である。技術説は、大卒＝熟練、高卒以下＝不熟練と仮定した上で、IT 技術に代表される技術改新と大卒／高卒格差を単純に結びつける。つまり、技術説は、1980 年代以降の技術進歩は、熟練労働の限界生産性の向上に適合したものであるため、熟練労働者に対する需要を相対的に高め、その結果、熟練労働者を代表する大卒の賃金上昇、教育プレミア

ムが上昇すると説く。もっとも、技術変化を観察することが困難なこともあり、技術説は、技術変化と教育プレミアム上昇との関連について直接的な証明を与えてはいない (Davis and Topel, 1993; Burtless, 1995, p. 803). 1970 年代以降、教育プレミアムが上昇する。本来、そのような場合、より低コストな不熟練労働への雇用シフトが生じるはずである。しかし、実際には熟練 = 大卒への雇用シェアが拡大した。これは、skill-biased technical progress の結果である (Burtless, 1995, p. 813; Gottschalk and Smeeding, 1997, p. 650; Krugman, 2000, p. 54). 技術説はこの推論をもってその主張の根拠とする。

さらに言えば、仮に、近年の技術進歩が熟練労働への需要シフトをもたらしたという技術説の推論を認めたとしても、格差拡大の実態を一步踏み込んで見れば、その実態と技術説との間には大きな食い違いがなお残らざるをえない。アメリカにおける所得格差拡大は、第 1 に労働力の 80% を占める一般労働者に対する、上位 20% の管理職層、とりわけトップ 1% の上級管理職層の所得の著しい上昇、所得シェアの拡大によるものであった。これら管理職層は、熟練、不熟練、つまり技術進歩とは職務上直接の関係はない。技術説は、いわばこの管理職プレミアム上昇の説明には無力である。この管理職プレミアムについてさらに言えば、アメリカに限らず、イギリス、カナダ、そして日本についてもすでに指摘したようにトップ 1% の所得シェアが 1980 年代以降拡大する。しかし、この現象は、ジニ係数（市場所得）が上昇する OECD 諸国に共通するわけではない (Singh and Dhumale, 2004, p. 154; Piketty and Saez, 2006, Fig. 3). フランスの場合、トップ 1% の所得シェアに大きな変化はない。当然のこと、これらの国の技術進歩に質的差異はない。にもかかわらず、管理職プレミアムの動向は全く異なる。これは技術要因とは異なる要因が作用することを意味する。

技術説と現実との不一致は管理職プレミアムに留まらない。所得格差第 2、第 3 の特徴は、労働力の 80% を占める一般労働者の実質賃金の伸び悩

み、その一般労働者内部における賃金格差の拡大であった。技術説によれば、この一般労働者内部の格差拡大もまた教育歴格差、あるいは熟練度格差によって生ずることになる。これは、格差を学歴格差というグループ間格差として捉えることを意味する。しかし、近年の格差拡大はグループ内格差をその主な原因とする。アメリカにおける1973年から2003年にかけての賃金格差拡大の中味について、グループ間格差（学歴、経験年数）とグループ内格差（同一学歴、同一経験年数）とに分けた場合、男性で格差拡大の62.2%、女性で格差拡大の59.4%がグループ内格差によるものであることがわかる（Mishel *et al.*, 2005, Table 2. 23）。

このグループ内格差の背後には、かつて中産階級を支えていた職務賃金の引下げ、同一職種での賃金格差の拡大という事実が存在する（Singh and Dhumale, 2004, p. 153）。1970年代以降、企業のダウンスizing戦略により、非正規雇用、アウトソーシングが拡大し、同じ職種であっても賃金低下、賃金格差が拡大する（The New York Times Company, 1996）。日本におけるこの間の勤労世帯の著しい格差拡大の最大の原因は、非正規雇用の拡大にあり、これら同一技術が求められる同一職種グループ内での賃金格差の拡大は、グループ間格差論としての技術説とは何の接点もない。技術説は、熟練バイアスを伴った技術進歩、および大卒＝熟練、高卒以下＝不熟練、これら2前提から所得格差の拡大を説く。リストラ、アウトソーシングに伴う、非正規と正規の間の賃金格差、あるいは下請けと親企業の間の賃金格差は、大手資本の経営戦略の結果として生じたものであり、技術進歩の型とか、熟練・不熟練とは何の関わりもない。資本・経営戦略により格差構造がいったん形成されれば、その格差構造内のどのポジションを選択するかが問題となる。そこで初めて学歴が問われることになる。大卒は高卒に比べ、ポジション選択において優位に立つ。それゆえ、教育プレミアムとは、資本・経営の裁量権によって形成された格差構造が学歴というプリズムを通して現れたものと解釈できる。

一般論として、技術進歩が個別的、あるいはマクロ的に労働需給の変動

を介して、賃金構造に影響を与えることは否定できない。しかし、アメリカにおいて1970年代中頃に生じた、それまでの格差縮小から拡大への反転、その後の格差拡大の実態は技術説の主張とは合致しない。

新古典派統一理論のもう一方のバリエーションがヘクシャー・オリーン・サムエルソン（HOS）モデルに基づく南北貿易説である。2ヶ国、2財の単純なHOSモデルを用いて、南北貿易説は先進国における大卒（熟練）と高卒以下（不熟練）の間の賃金格差拡大を次のように説明する。途上国は先進国に比べ不熟練労働が豊富で安価なため、この比較優位をもつ不熟練労働「集約財」を先進国に輸出する。他方、先進国は途上国に比べ熟練労働が豊富であるため、この比較優位をもつ熟練労働「集約財」を途上国に輸出する。その結果、先進国では、一方では熟練労働「集約財」の生産が拡大し、他方では不熟練労働「集約財」の輸入によりその生産が縮小する。このようなメカニズムにより、先進国サイドでは、不熟練労働から熟練労働への労働需要のシフトが生じ、熟練／不熟練の間で賃金格差が拡大する（Wood, 1994）。

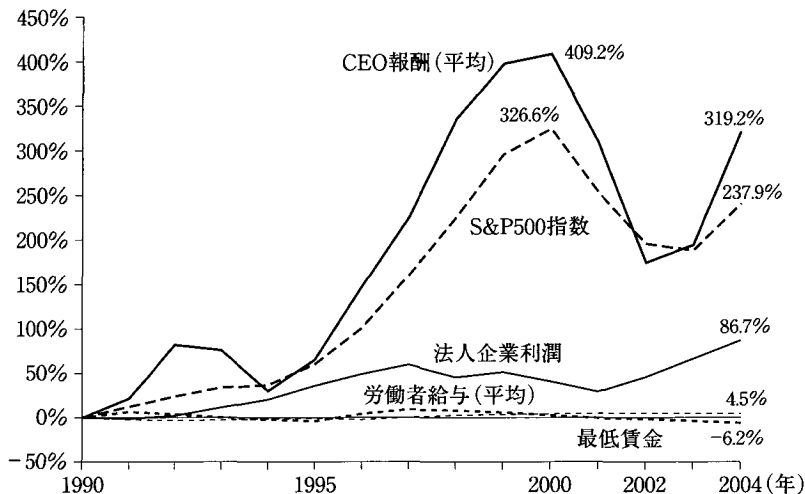
このHOSモデルの適用としての南北貿易説に対し、同じ新古典派の技術説は以下3点にわたる反論を加える。第1に、賃金格差の拡大は、貿易財生産部門に限定されず、非貿易財生産部門におえても見られ、こうした事実を南北貿易説は説明しない（Gottschalk and Smeeding, 1997, p. 649）。第2に、アメリカにしても、またOECD諸国にしても、GDPに対する途上国からの輸入額の比率は、数パーセントにすぎず、その比率をもって国民経済全般に及ぶ賃金格差の拡大を説明するには無理がある（Lee, 1996, p. 488; Krugman, 2000, p. 52）。第3に、先進国の産業構造は、ハイテク技術集約型産業を中心とし、ロウテク・低賃金財の輸入による影響は限定される（Lee, 1996, p. 488）。

以上、3点にわたる技術説による南北貿易説批判は、それ自体としては、否定しえない。南北貿易説の立場に立つG・J・ボージャス、R・B・フリーマン、およびL・F・カーツによる推計によっても、貿易要因は、アメ

リカにおける 1980 年から 1988 年にかけての大卒／高卒・賃金格差拡大の 8% ～ 15% を説明するにすぎない (Borjas *et al.*, 1992, Table 7. 6). もっとも, 1990 年代以降, とりわけ 1994 年の NAFTA およびウルグアイ・ラウンド合意以降, アメリカでは対中国, メキシコ貿易赤字が急増し, ボージャス等が推計を試みた 1980 年代とはまた状況が大きく変化する. この 1990 年代以降の南北貿易赤字拡大については, 第 4 節で触れるとして, 少なくとも, 1970 年代, 1980 年代, アメリカを含む OECD 諸国において, 対途上国貿易赤字がドラスチックに拡大したわけではない. また, OECD 諸国においては, 途上国とは競合関係にない産業分野において賃金格差が拡大する. 南北貿易説はこれらの事実に対する説明を与えない.

かくして, 新古典派統一理論は, 技術説, 南北貿易説ともにここで行き詰まる. 資本・経営の裁量権, これに対抗する組合の力, あるいは労働市場規制, これら労資関係に関わる要因をいっさい捨象し, 単純な需給モデルに固執する新古典派モデルの限界である. 確かに, 低賃金ボトム層程, 労働市場の需給変動の影響をより大きく被る. 従って, 失業率上昇時には, 低賃金ボトム層の相対賃金の低下・格差拡大を招き, 逆に失業率低下時には, 低賃金ボトム層は相対賃金の回復・格差縮小が生じる (Mishel *et al.*, 2005, Table 3. 3). つまり, 労働市場の需給変動は, 賃金階層間に生じる失業率格差を介して賃金格差を拡大, あるいは縮小する. しかし, 1970 年代, あるいは 1980 年代以降の OECD 諸国における賃金格差拡大は, こうした賃金階層間で生じる失業率格差によっては説明できない. アメリカでは, 1973 年以降, 失業率の変動を伴いながら, 管理職プレミアムの上昇により上位 20% の管理職層と下位 80% の一般労働者との賃金格差を傾向的に拡大させてきた. また, 同一学歴, 同一職種内部において賃金格差が拡大する. 新古典派の単純な需給モデルに代わる分析モデルが求められる.

図3 賃金、役員報酬、および法人企業利潤、1990年-2004年（2004年ドル）



(資料) CEO (最高経営責任者) 報酬: *Business Week Annual Compensation Survey* (various issues), S & P 500 指数: *Economic Report of the President*, 2005, Table B-96, 企業利潤: Bureau of Economic Analysis, *National Income and Production Accounts*, Table 6. 16, 労働者賃金: Bureau of Labor Statistics, *The Current Employment Statistics Survey*, Table B-2, 最低賃金: U. S. Department of Labour, Employment Standards Administration, Wage and Hour Division.

(出所) Institute for Policy Studies (2005), Fig. 4 (p. 14).

第3節 分配決定に示される資本・経営の優位化

労働条件の決定は、労働と資本・経営との階級関係としての分配問題である。賃金格差の拡大も、結局は、一般労働者から上層、管理職層への所得移転、言い換えれば、一部管理職層による成長成果の独占に他ならなかった。グローバル化が進む1970年代以降、資本・経営サイドは、労働サイドに対し、その優位性を確実に高める。本節においては、分配という観点から、資本・経営サイド優位化の事実を確認する。

グローバリゼーションの下、資本・経営サイドは労働に対するその裁量権を強化する。資本・経営優位化の第1の指標は、法人企業の付加価値配

分をめぐる資本分配率の上昇、つまり労働分配率の低下である。戦後、アメリカにおいて、労働シェアは、1959年78.1%、1969年80.3%、1973年81.8%、1979年82.3%と上昇を続けてきた。しかし、1979年を境に下落に転じ、1989年81.8%、2000年80.5%とシェアを下げる。反対に、資本シェアは、1959年21.9%、1969年19.7%、1973年18.2%、1979年17.7%と下落を続けてきたが、1979年以降上昇に転じ、1989年18.2%、2000年19.5%とシェアを高める (Mishel *et al.*, 2005, Table 1. 2)。EUにおいても、法人企業部門における資本シェアは、1970-80年から1997年にかけて5.5%上昇する (OECD, 1997)。

資本・経営サイド優位化の第2の指標は、経営者自身の報酬の吊り上げである。第1の指標として論じた労働分配率の分子をなす雇用者報酬には、一般労働者に対する報酬だけではなく、経営者に対する報酬も含まれる。つまり、法人企業の付加価値は、より正確には、利潤、役員報酬、一般労働者に対する報酬の三つに分割される。付加価値をこれら3者にどのように分割するか、その決定は経営者の裁量権に大きく依存する。図3は、アメリカにおけるCEO（最高経営責任者）報酬、企業利潤、および一般労働者の給与について、1990年の値を基準としてその後の推移を追ったものである。それによると、一般労働者の給与が1990年以降、14年間でわずか4.5%の増加、ほぼフラットに留まるのに対し、CEO報酬は、2000年のピーク時には409.2%にまで増加する。その後、CEO報酬は、不況によりいったん減少するが、再度上昇に転じ、2004年には1990年比で319.2%増のレベルまで回復する。法人企業利潤は、1990年から2004年にかけて86.7%の増加を記録するが、CEO報酬の増加には及ばない。経営者が、一般労働者の人件費を抑制しつつ、利潤と自らの報酬に付加価値をどのように配分するか、この判断は、経営者と株主との関係、あるいは企業経営と金融市場との関係によっても左右される。日本では企業利潤への分配により手厚く、アメリカでは、1990年代、CEO報酬への分配シフトを強める。

労働 vs 資本・経営という論点に立ち帰れば、一般労働者給与は、1990 年以降 14 年間、フラットに推移する。これに対し、企業利潤は約 2 倍、CEO 報酬は約 4 倍に増加する。法人企業の付加価値配分が労働サイドから資本・経営サイドにシフトする。分配決定において、資本・経営の裁量権限が強まることがわかる。

資本・経営サイド優位化の第 3 の指標は、労資間交渉の一方をなす労働サイドの交渉力の低下である。労働サイドの交渉力を支える労働組合の組織率は、アメリカでは、1970 年から 2003 年にかけて、23.5% から 12.4% に低下する。所得格差拡大が目立つアングロ・サクソン国、そしてワーキング・プアが拡大する日本においても組織率の低下が著しい。カナダでは、34.9% (1980 年) から 28.4% (2003 年) へ、オーストラリアでは、50.2% (1970 年) から 22.9% (2003 年) へ、ニュージーランドでは 69.1% (1980 年) から 22.1% (2002 年) へ、イギリスでは 50.7% (1980 年) から 29.3% (2003 年) へ、そして日本では 35.1% (1970 年) から 19.7% (2003 年) へ、いずれも 30% ライン、あるいはさらに 20% ラインを割るまでに低下する (Visser, 2006, p. 45)。

組織率の低下は、労資間交渉を経て結ばれる労働協約によってカバーされる労働者の割合の低下につながる。逆に、労働条件の決定・契約の際、組合のバックアップを受けられない労働者が増加する。アメリカでは、労働協約によってカバーされる労働者は、年々減少し、1996 年時において、カバーされた労働者は 800 万人、比率にして全労働者の 6% 程度にすぎない (Wasilewski, 1996, Table 1)。組合という組織力の発揮による賃金引上げ効果は、福利厚生 (benefit) を含め、1990 年代においても 20% 前後と推計され、けっして小さくはない (Mishel and Walters, 2003)。組合組織率の低下、労働協約交渉の衰退は、他方の資本・経営サイドの立場を優位化する。

組織率の低下は、組合方針の後退、さらには組合の変質につながる。それまでの労働協約から後退した内容での新たな労働協約の締結、いわゆる

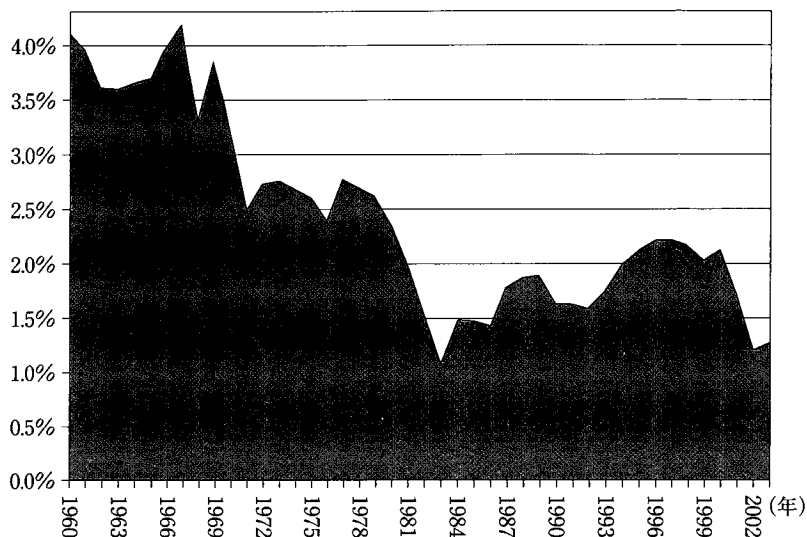
組合譲歩は、1987年までの主要な労働協約の約75%に及ぶ（Gordon, 1996, Ch. 8）。また、1980年代、協約更新1年目の賃金引上げをゼロパーセントとする協約締結が20%から30%を占める（Mitchell, 1989, Table 14）。賃金の消費者物価スライド条項（cost-of living adjustment clauses）をもつ労働協約は、1982年の60%から1994年には24%と低下する（Sleemi, 1995, Table 7）。それどころか、日本の旧同盟・連合系組合がその基本路線とする労資協調を条項としてもつ労働協約は、1997年9月から2007年9月にかけて協約期限が切れる協約のうち、その46.2%とほぼ半数を占める（Myers, 1999, Table 2）。

組織率の低下、その下での組合譲歩の広がり、こうした組合組織の影響力の低下は、未組織労働者にも及び、その立場を弱体化させる。組合がその存在力を十分発揮していれば、組織化を恐れる経営者は、未組織労働者に対しても譲歩を迫られる。しかし、組織率が低下し、組合の脅威が弱まれば、その譲歩の必要性はなくなる。

こうした労働サイドの後退を示す今一つの事例が、安定した老後生活保障の喪失である。給与（pay）に加え、福利厚生（benefit）もまた労働者所得の重要な要素をなす。アメリカでは、非正規雇用化に伴い企業年金・医療保険（benefit）の未保有者が増加し、また正規雇用者の間でも、未保有者、あるいはbenefitの削減・縮小が広がる。企業年金について言えば、かつて1970年代、従業員の約60%は確定給付年金を保障されていた。しかし、1997年にはその割合は13%に低下する。それと対応して、労働者が市場リスクを負う確定拠出年金（401 k）、および企業年金をもたない層が拡大する。これら確定拠出年金、および無年金従業員層は、1973年の16%から2004年には62%に増加する（Walsh, 2006 b）。アメリカでは、こうした企業benefitの削減が未組織労働者に限らず組合メンバーにも広がる（Ibid）。

資本・経営サイド優位化の第4の指標は、税収構成の変化である。国家と市場とは相互的に作用しあう関係にあり、そのことは政策と労資関係に

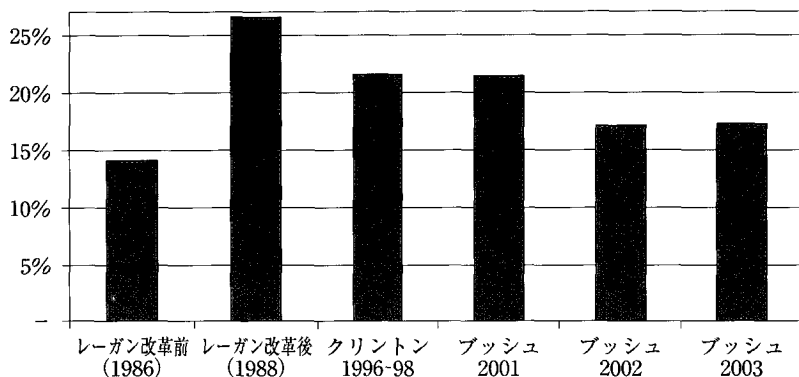
図4 法人所得税（連邦）の対 GDP 比，1960 年-2003 年



(出所) McIntyre and Nguen (2004), p. 6.

についても妥当する。国の政策スタンスは、職場における、分配をめぐる労資交渉に大きな影響を及ぼす。と同時に、労資関係は政府の政策に反作用する。その意味では、政府の政策スタンスは、職場や社会における労働と資本・経営の間の力関係を映し出す。具体的に税制について見れば、アメリカ、日本を初め、主要先進国では、資本・経営から労働へ租税負担がシフトする (Rodrik, 1997, Fig. 4. 4)。メンドーザ推計に修正を加えたカーレイ & ラベソナ推計によると、1975 年—1980 年から 1990 年—2000 年にかけて、アメリカでは、純営業余剰に対する税負担は 2.7% 減少し、労働と個人消費に対する税負担は 2.6% 増加する。EU15 ケ国では、同期間に、純営業余剰に対する税負担は 5.2% 増加するが、労働と個人消費に対する税負担はそれを上回り、6.3% 増加する。アメリカでは、法人課税から労働・個人消費課税へのシフト、EU15 ケ国においては、法人課税負担の上昇を伴いながら前者から後者への租税負担の相対的シフトが進む (Carey

図5 実行法人所得税率



(出所) 図4と同じ。

and Rabesona, 2004, Table 7. 2). 純営業余剰と減価償却との区別は課税制度による影響を受ける。それゆえ、法人の税負担を純営業余剰に対してではなく、粗営業余剰比で見ると、EU15ヶ国、そして日本において、租税負担の法人から労働・個人消費への相対的シフトは、より明確となる (Ibid.)。

図4は、アメリカにおける法人所得税（連邦）の対GDP比を1960年から2002年にかけて追ったものである。それによると、1960年代、連邦法人税の対GDP比は3.5%～4.0%の幅で変動するが、2002年には1.5%を割るまでに低下する。法人税率の引下げと同時に、巨大多国籍企業に対し様々な税回避・特別措置を提供してきた結果である（図5）。巨大企業275社の調査（2001年—2003年）によれば、3年の間に少なくとも1年以上法人税を支払わなかった企業、あるいは税の払い戻しを受けた企業は82社に登り、275社3年間の平均実効税率は、法定税率35%を大きく下回る18.4%にすぎない (McIntyre and Nguyen, 2004, p. 4)。その結果、連邦支出に占める法人税は、1950年代の25%から、1960年代の20%、1990年代後半の11%、そしてブッシュ政権2002年—2003年には6%にまでその比率を大きく下げる (Ibid., p. 8)。国家財政負担の法人から労働

へのシフトである。日本においても同じ事態が進行する。財政政策を所与とすれば、これは明らかに可処分所得の労働から資本・経営へのシフトを意味する。

アメリカを初め、主要先進国において、労働から資本・経営への、市場所得、および可処分所得の分配シフトが徐々に進む。労資間での分配は、労資間の力関係、つまり労働に対する資本・経営権の強さに応じて決まることを考えれば、以上明らかにした労働から資本・経営への分配シフトは、グローバリゼーションの下、資本・経営の立場が優位化することを示す。

第4節 グローバリゼーションと労資関係

付加価値配分、および租税の負担構成に見られる、労働から資本・経営への所得シフトは、労働に対する資本・経営の立場が優位化する結果である。とすれば、こうした立場の変化は何故に生じたのか。分配決定をめぐる労資関係の変化は、グローバリゼーションといかなる関係にあるのか。結論を先取りして言えば、グローバリゼーションは、第1に、労働市場の需給関係に影響を及ぼすことにより、第2に、労働条件の決定をめぐる労資間の競争構造を変えることにより、第3に、国の政策の変更、具体的には新自由主義政策への政策シフトを伴うことにより、労働条件、分配決定をめぐる労資間の競争関係に一大転換をもたらす。本節の課題は、グローバル化に伴う、これら3面にわたるメカニズムを介した資本・経営サイドの優位化、労働サイドの劣位化、およびその下での労働条件の劣悪化、格差拡大、これら一連の因果関係を明らかにすることである。

今日、貿易、対外直接投資の拡大により、生産、物流、販売、購買、これら一連のグローバル・ネットワーク形成が進む。このグローバル・ネットワーク形成の中心的担い手は先進国を母国とする巨大多国籍企業である。この巨大独占資本の視点から今日のグローバリゼーションをとらえ返して見れば、グローバリゼーションとは、この独占資本の資本循環のグローバ

ル化に他ならない。かつて、独占資本は、それぞれの国内市場を活動の拠点とし、まずは国内市場、そして国内需要を上回る余剰生産部分については、輸出という形で海外市場にその販路を求めてきた。国内市場に軸を置いた資本循環（生産―販売―生産）である。しかし、この国内市場を拠点とする資本蓄積は、国内市場と生産能力の間のギャップ、つまり過剰生産能力の増大に伴い、一大転換を迫られることになる。過剰生産能力の拡大は、輸出に加え、対外直接投資による海外市場の確保を不可避とする。と同時に、巨大独占資本相互の競争もまた変容を迫られることになる。輸出に加え、対外直接投資による生産拠点のグローバル展開が、独占資本間の市場シェア競争の勝敗を分けることになる。巨大独占資本は、グローバル・ネットワーク形成により、資本循環の軸を国内市場からそれを含むグローバル市場に移し、多国籍企業として互いにグローバル・スケールでの競争を展開することになる。

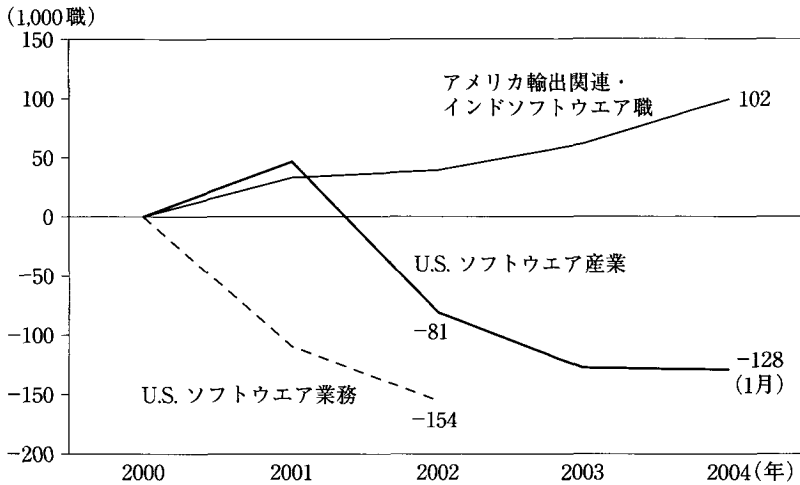
多国籍企業の資本循環のグローバル化をアメリカ多国籍企業（非銀行）について確認すれば、海外子会社の活動規模（2002年）は、対親会社比で、売り上げ46.5%、雇用44.2%、総資産46.2%であり、いずれも親企業の50%レベルに迫る（U. S. Department of Commerce, 2005, Table 10.1, Table 11）。今や、この生産資本のグローバル展開に伴い、国際貿易もまた、そのグローバル・ネットワークの一環として、グローバルな資本循環に組み込まれる。親企業と海外子会社の間の国境を超えた企業内取引を含め、アメリカの輸出に占めるアメリカ多国籍企業関連輸出の比率は55.6%に達し、これに在米外資系子会社による親会社への輸出を加えると、アメリカの輸出の72.8%は多国籍企業がその担い手をなす。輸入についても同様で、アメリカの輸入に占めるアメリカ多国籍企業関連の輸入比率は35.2%であり、これに在米外資系子会社による親企業からの輸入を加えると、アメリカの輸入の60.9%はアメリカおよび在米多国籍企業がその担い手をなす（U. S. Department of Commerce, 2004, Table 11; 2005, Table 2）。

こうした多国籍企業によるグローバル・ネットワーク形成は、第1に、先進国の労働市場に対しても新たな状況変化をもたらさざるをえない。一つは、対外直接投資、つまり生産の海外移転に伴う、輸出の減少、海外子会社からの中間製品・完成品の輸入の増加、これらに起因する労働需要へのマイナスの影響である。いわゆる空洞化である。先進国は、対外直接投資の出し手としても受け手としてもその大半を占める。しかし、先進国は、そうした先進国間での相互的直接投資に加え、途上国に対しては、ネットで直接投資を行う（UNCTAD, 2005, Annex table B.2.）。一般に、対外直接投資に伴う国内雇用への影響は、①資本財・中間財輸出誘発効果、②輸出代替効果、③逆輸入効果の三つが考えられる。①輸出誘発効果は、国内雇用プラス、これに対し②輸出代替効果、および③逆輸入効果は、マイナスに作用する。対外直接投資に伴うこれら三つの効果を合わせたネットでの国内雇用への影響は実際にどうであったのか。以下の二つの推計分析はいずれもマイナス効果を示す。

一つは、NAFTA 成立後のアメリカの対メキシコ投資の急増とそれに伴うアメリカ国内の雇用への影響を分析したものである。NAFTA 成立後、2001 年にかけてアメリカの対メキシコ直接投資は約5倍に増加する（Anderson and Cavanagh, 2004）。それに伴いアメリカとメキシコとの貿易も拡大する。そうした中、アメリカのメキシコからの輸入は、メキシコへの輸出を大幅に上回り、この貿易赤字に伴う雇用喪失は1993年の10.8万人から2004年には114.7万人と10倍に増加する（Scott and Ratner, 2005）。こうした貿易赤字に伴う、アメリカ国内での製造業職の喪失は、失業者のサービス産業への流入により、製造業、サービス業を問わず賃金に対する下方圧力をもたらす（Mishel *et al.*, 2005, P. 172; Scott, 2003）。

今一つの推計分析は、日本の対外直接投資の国内雇用への影響を2000年度について試算したものである。それによると、先に言及した直接投資に伴う三つの効果はネットでマイナスを示し、雇用喪失は約60万人、そのうちの約23万人はアジア地域への直接投資に起因する（厚生労働省、

図6 ソフトウェア職の推移, 2000年-2004年



(出所) Mishel et al. (2005), Fig. 2U (p. 187).

2003, p. 73). この対外直接投資の国内雇用への影響をより詳しく見れば, その影響は中小企業, 下請企業ほど大きく現れることがわかる (中小企業庁, 2002, 第1-3-12図; 同, 2004, 第2-2-52図). これは対外直接投資が企業規模別賃金格差を拡大させることを意味する.

グローバリゼーションと労働市場の需給関係についての二つ目の論点は, ホワイト・カラー業務のオフショア・アウトソーシング (海外委託) の増加である. アメリカにおいては, 1990年代以降, コールセンターや予約センター業務から設計, デザイン, エンジニアリング業務, ソフトウェア開発といったハイテク業務に至る広範囲のホワイトカラー業務について, インド, 中国, フィリピンなど人件費の安い国々へのアウトソース化が広がる. 確かに, これまでのところ, これら対企業支援サービスの貿易収支は黒字であり, 従ってアウトソーシングに伴う雇用の喪失は, それを上回る輸出に伴う雇用創出効果によって埋め合わされ, ネットで労働需要にプラスに作用する. 問題は, アウトソーシングによって失われる業種, とり

わけ賃金水準から見た業種のグレードである。

図6は、インドへのアウトソースが拡大するソフトウェア業務について、インドとアメリカにおける2000年から2004年にかけての雇用(job)の変化を追ったものである。それによると、インドでのソフトウェア職の増加とアメリカでのソフトウェア職の減少が対称的に拡大することがわかる。図中、アメリカにおいては、ソフトウェア産業の雇用減少数を上回ってソフトウェア従事者が減少する。それは、ソフトウェア産業に限らず、金融機関など他の産業内部においてもソフトウェア業務のアウトソース化が進むことを示す。

アウトソーシングは、人件費削減を目的とするダウンサイジング、リストラクチャリング戦略の一環である。アメリカでは、このダウンサイジング戦略としてのアウトソーシングの拡大に伴い、比較的恵まれた賃金を保障する職が失われ、低賃金サービス業務が増加する(R. Hira and A. Hira, 2005, p. 113)。

景気の谷を基点としてその後の景気回復過程における雇用の動向を見ると、アメリカでは、1991年11月からの景気回復にもかかわらず、雇用の回復はきわめて鈍い動きを示す。そして、2001年11月からの景気回復に際しては、2年以上雇用指数は減少する。日本においても、1993年10月、1999年1月、および2002年1月の谷からの景気回復過程において、2年以上にわたり雇用指数は減少を続ける(経済産業省、2004、第1-1-11図および第1-1-12図；Mishel *et al.*, 2005, Fig. 3D)。いわゆる雇用なき景気回復である。こうした景気回復と雇用動向とのギャップ、跛行性がなぜ生じるのか。対外直接投資に伴う空洞化、オフショア・アウトソーシング拡大の影響が考えられる。

グローバリゼーションが労働市場の需給関係に与える三つ目の影響は移民の流入である。確かに、移民という現象は、対外直接投資やアウトソーシングと異なり、必ずしも多国籍企業のグローバル戦略によって生みだされたものではない。また、先進諸国は、企業活動に対する障壁の撤廃を促

進する一方、移民規制の緩和については慎重な姿勢を崩さない。しかし、グローバルゼーションの下で生じる各国間での経済的格差の拡大、あるいはアグリビジネスのグローバルな活動によって促進される途上国の伝統的農業の崩壊と離農農民の増大、これら新たに生じた移民の増加要因は、多国籍企業のグローバル戦略とけっして無関係ではない。

アメリカにおいては、戦後、1960年代に移民が増加し始め、1980年代以降その増加テンポが上昇する。今日、アメリカは、1200万人の未登録移民を抱え、そのうち720万人が就労すると言われる（Kalita, 2006）。問題はその移民労働者の労働市場へのインパクトである。近年のアメリカへの移民の多くは、一般に教育レベルが低く、高校退学層と職を競い合うことになる（Mishel *et al.*, 2005, Table 2.33）。業種としては、サービス業、建設、食材準備、農業に集中する（Kalita, 2006）。つまり、移民は、これら低賃金が堆積する分野に集中し、そこでの低賃金に対する下方圧力を強める。

労働需給の緩和が賃金の低下をもたらすのは、需給の緩和により経営サイドのポジションが優位化するためである。もっとも、この需給と経営サイドのポジションの関係は必ずしも1対1の関係にあるわけではない。例えば、経営に対する対抗勢力としての組合の存在は、労働需給の緩和による賃金低下圧力に対する歯止め効果をもつ。それゆえ、逆に、組合組織力の弱い地域では、労働需給の緩和は容易に賃金低下に結びつく。例えば、ビル清掃業務の時給は、ニューヨークとロサンゼルスでは大きな差がある。ロサンゼルスでは、組合の力が弱いため、ビル管理請負業者が、移民流入に伴う労働需給の緩和を利用して、組合の抵抗を打ち破り、ビル清掃サービス業務の時給単価の大幅引下げを実現したのである（Porter, 2006）。後述するように、グローバルゼーションは組合に対しては不利に働き、グローバル化の下ではこのロサンゼルスの事例が増えると予想される。

巨大多国籍企業によるグローバル・ネットワーク形成は、労働需給への影響に加え、第2に、労働条件の決定をめぐる労資間の競争構造を根本的

に変える。多国籍企業は、対外直接投資、あるいはアウトソーシングにより、生産、雇用の選択幅をグローバルに広げる。つまり、資本・経営サイドは、人件費をグローバルな視野で比較し、生産地点を選択する自由度を確保する。これに対し、労働サイドは、雇用主の選択幅を広げることなく、労働条件のより低い地域、あるいは国の労働者との間の職をめぐる競争に組み込まれる。

こうした労働条件の決定をめぐる資本・経営と労働との間の交渉・競争構造の変化に伴い、労働者は、親企業と下請中小企業との間での部品単価決定をめぐる競争と同じ状況に置かれることになる。下請中小企業は、親企業を自由に選択することはできず、親企業への製品納入が企業の存続に直結する。他方、親企業は複数の下請企業を抱え、潜在的可能性を含め、下請企業、つまり部品の購入先を選択する自由度を確保する。こうした市場取引環境の下では、親企業が下請中小企業に対し優位な立場に立ち、単価設定、その他納入条件設定のイニシアティブを握る（福田、2002、第3章）。グローバル・ネットワークを背後にもつ巨大多国籍企業と各地域の労働者との間の労働条件決定をめぐる競争も、この親企業と下請中小企業との間の単価設定をめぐる競争と同様の状況に置かれる。

多国籍企業によるグローバル・ネットワーク形成が労資関係に及ぼす、こうしたインパクトをD・ロドリク（Rodrik, 1997）は、労働需要曲線の弾力化（フラット化）概念を用いて論ずる。すでに述べたように、貿易の自由化、対外直接投資の拡大は、雇用の代替可能性を高める。D・ロドリクは、こうした状況変化を労働需要曲線のフラット化として表現し（Ibid., p. 18）、この需要曲線フラット化の下では、労働者はより大きな代替リスク、つまり失業リスクを負うことになるため、その交渉力は後退を迫られるというわけである（Ibid., pp. 23-24）。

レーガン政権以降広がる、資本・経営による反組合攻撃は、この労資間競争の構造変化に伴う資本・経営優位化の事実を端的に示す。全国労働関係委員会（NLRB）による組合承認を目指して行われた、組合結成を問う

職場投票 600 ケース（1989 年-1999 年）についての調査によれば、グローバル・ネットワーク形成が進む製造業においては、組合結成の運動に対し、工場移転・閉鎖、あるいはアウトソースへの切り換えを示唆するといった脅し（threat）を行使した経営者が 71% に登る。この脅しは、組合結成を確実に抑制する。脅しのなかった場合の組合承認選挙では、承認率が 51% であるのに対し、脅しのあったケースでは、承認率が 38% と 13% 下回る（Bronfenbrenner, 2000）。調査対象となった 600 ケースには、資本・経営による妨害工作のため、職場での組合承認投票にまで至らなかったケースは含まれない。この点を考慮すれば、多国籍企業によるグローバル・ネットワーク形成を根拠とする反組合攻勢の影響は、600 ケースの事例の結果を確実に上回る。

さらに言えば、この影響は製造業、サービス業における労資関係に限定化されない。アグリビジネスもまたグローバル・ネットワークを形成するからである。アグリビジネスを代表する米系巨大農業資本は、NAFTA を契機にカナダ、アメリカ、メキシコの農業、農産物市場を自らのグローバル・ネットワークに組み込む。アグリビジネスは、このグローバル・ネットワークをバックに各国の家族農家（労働者）を競わせる一方、市場独占を強める。その結果、NAFTA 成立以降、アメリカ、カナダ、メキシコの農家の収入は減少し、食料品価格は上昇する。その一方でアグリビジネスの利益は増加する。アグリビジネスは、農家に対する競争優位化により農家売り渡し価格を押さえ、その一方で市場支配力を用いて食料品価格の吊り上げを計ったのである（Public Citizen, 2001）。

多国籍企業によるグローバル・ネットワーク形成はまた、労資間での競争条件を変えるに留まらず、多国籍企業間での競争環境に対しても一大変化をもたらす。独占資本が輸出を介してグローバル競争を展開していた段階では、価格競争の面では、国内生産コスト・プラス輸送コストと輸出相手先市場でのライバル企業の生産コストとの競争に限定された。ところが、生産・調達がグローバル・ネットワーク化する段階にあつては、価格競争

は2ヶ国の市場に限定されず、グローバル市場をめぐる競争に転化し、そのためグローバルな視点から、コスト削減をいかに実現し、しかもよりフレキシブルな製品供給を行えるか否かが競争の勝敗を分けることになる。例えば、トヨタは、2000年から3年で30%のコスト削減という目標を掲げ、「総原価低減ccc21」運動を展開し、7,600億円のコスト削減を実現する。その際のスローガンは「韓国価格」であった。さらに、トヨタは新たに2003年から3年で総原価の30%削減を目標とする「BT2」運動を展開する。スローガンは「中国コストに勝つ」である。実際、渡辺顕好社長は、トヨタ九州の入社式（2003年4月1日）において「中国と競争するため、知恵と工夫で世界ナンバーワンの製造工場とならなければ、九州で車をつくれなくなってしまう」（西日本新聞、2003年5月1日）と挨拶する。トヨタに部品を納入する下請企業もまた同じコスト削減課題が求められる。部品企業もまた「製造コストの算定基準に中国を想定しなければ生き残れない」（同）からである。グローバル・ネットワークの時代、多国籍企業相互の競争は、グローバル・ベースで見たコストを基準として展開されることになる。

このように、多国企業による資本循環のグローバル化は、一方で労資間交渉における資本・経営の立場を有利化すると同時に、他方で多国籍企業相互の競争の土俵をグローバル化、レベル化する。この後者の企業間競争の条件変化を動機とし、また前者の労資間の競争条件の変化を担保として、資本・経営は、企業成長と労働条件の改善との間にある種のバランスを保つという社会的合意（social contract）を破棄し（Bluestone and Harrison, 1982, Ch. 1; Faux, 2006, p. 88）、容赦なしのコストダウン戦略、フレキシビリティ戦略を展開するに至る。リーン生産方式による在庫、人件費の徹底した節約、およびダウンサイジングの展開、アウトソーシングの拡大である。

ダウンサイジング戦略の下で、それまで中流階級を支えていた職が、合理化、アウトソーシングの対象となり消失する（Harrison and Bluestone,

1990, p. 358). また, アウトソーシングを免れた業務についても, 正規雇用から非正規雇用への代替の対象となる. 大手資本によるコストダウン, フレキシビリティの追求は, アウトソーシング先においても非正規雇用の活用を不可避とし, かくして労働条件の引下げ, 格差が拡大する (櫻井, 2002). 労働市場における新たな二重構造の形成である.

労働条件の悪化は, なにも非正規労働に限定されない. 正規労働もまたダウンサイジング戦略の対象となる. アメリカでは, これまでUAW (United Automobile Workers) 傘下の企業において, 大幅な人員整理 (デルフィ), そして退職者医療保険, 企業年金といった給付の削減 (GM, キャタピラー社) を次々と迫られてきた (Maynard, 2006; Uchitelle, 2006; Freeman, 2006). IT 産業の大手, ペリゾン, ヒューレッド・パッカード, モントローラ, シアーズに続き, IBM でも, 従業員の確定給付年金の凍結, 401K (確定拠出年金) への移行が行われる (Walsh, 2006a). ベネフィットの切下げ, すなわち賃金の引下げである. なお強力な組合組織力を維持するドイツもまた例外ではない. IG メタル組合傘下のフォルクスワーゲンにおいても, 工場の東欧, スペインへの移転計画という圧力の下で, 賃金カット, 残業・新規採用に関する組合規制の緩和の受け入を迫られる (Landler, 2004; 2005). 多国籍企業は, グローバル・ネットワーク形成により, 労働需給, および労資間の競争構造において二重に競争優位に立ち, その下でダウンサイジング戦略を競い合う. すなわち race to the bottom を相互に展開する.

今日のグローバリゼーションの下で, 資本・経営の裁量権が強まる第3の根拠は, 政策, 具体的には新自由主義政策である. 多国籍企業のグローバル・ビジネスと新自由主義政策とは, いわば市場と国家の関係として, 両者相対的自立性をもつと同時に, 両者は相互規定性をもつ. グローバリゼーションは, 新自由主義政策を制度的前提とする一方, グローバリゼーションの進展は新自由主義への政策シフト圧力を絶えず生み出す.

新自由主義は, (1) 国内・国境措置を問わない規制緩和, (2) 民営化,

および (3) 社会保障の削減により「小さな政府」を実現し、資本にとっての自由な市場領域を限りなく広げることその基本的政策課題とする。この新自由主義政策を各国政府がどの程度忠実に展開するかは、各国間で異なる。北欧、および大陸ヨーロッパ先進資本主義国においては、福祉国家政策がなお政策の基盤をなす一方、イギリス、アメリカ、カナダ、一時期のニュージーランド、そして日本などでは、新自由主義政策の積極的導入が見られる。この新自由主義政策は、巨大多国籍企業のビジネス領域を拡大し、その自由度を高める一方、労働サイドから資本・経営サイドへの交渉力のシフトを不可避とする。

新自由主義政策の第1の柱をなす規制緩和は多岐にわたるが、そのうち労資関係に直接関わる規制緩和が、労働者保護を目的とした規制・政策の後退、撤廃である。イギリス、アメリカ、カナダ、日本では、1980年代以降、失業手当の支給対象者、支給期間が限定化され、また給付水準の引下げが行われる (Atkinson, 2004)。アメリカにおいては、1981年に成立したレーガン政権により、輸入の影響を受けて失職した労働者に対して支給される貿易調整給付金制度 (TAA)、失業対策事業 (PSE) が廃止される (Rosenberg, 1989, Ch. 4)。さらに、法的最低賃金 (実質) は、1968年をピークに低下を続け、労働者の平均的時給に対する比率は、1960年の50% から2003年には34% にまで下落する (Mishel *et al.*, 2005, p. 198; Bernstein and Schmitt, 2000)。日本においては、失業手当の削減に加え、1990年代後半以降、派遣労働、期限付き雇用、これら非正規労働に対する規制が次々と緩和される。

こうした新自由主義政策としての労働者保護規制・政策の後退は、時として組合に対する直接的バッシングに及ぶ。サッチャー政権は、組合に対する法的拘束を強化する。レーガン政権は、ストライキを行った航空管制官の解雇の上、航空管制官組合の承認を取り消す。さらには組合承認業務を担当する全国労働関係委員会 (NLRB) の役割を企業寄りに変え、経営による反組合活動にゴーサインを与える (Rosenberg, 1989, Ch. 4)。日本

では、レーガン大統領との間に密接な関係を築いた中曽根政権が、「総評」を解体に追い込むことを狙って、1987年に国鉄の分割・民営化を断行する。最後に、ニュージーランドでは、新自由主義政策を掲げる労働党政権（1984年—1990年）の下で、全国スケールでの国体交渉制度が廃止され、個別の雇用契約制度への切り変えが強行された（Gray, 1998, Ch. 2）。

政府による組合バッシングが、直接的な形で労働サイドの対抗力を弱体化させることは明らかである。失業手当の限定化、縮小についても、それは、失業に伴う労働者のコスト、リスクを高めることにより、その分資本・経営サイドの解雇権の威力を高めることになる。最後に、派遣労働など非正規雇用に対する規制、あるいは最低賃金規制について言えば、それらの規制は、労資交渉の際のスタートライン、労働者にとっては後ろ楯、支えを意味する。そうした後ろ楯の撤廃により、労働サイドは、戦力の後退を余儀無くされる⁽¹⁾。

新自由主義政策の第2の柱をなす民営化についても同じことが言える。財政負担の軽減、効率化を錦の旗とする民営化は、実際問題として、労働者、サービス利用者、地域コミュニティの利益から、企業、株主の利益へ、経営理念、基本目標の変更を伴う。この経営理念の転換によって、他の民間企業と同様、アウトソーシング、非正規雇用の利用が広がる。また、組合、労働サイドが統一されず分断されている場合には、民営化後に、より譲歩的な組合、個人との契約が選択されるという形で、労働サイドに対する切り崩しが行われる（Stinson *et al.*, 2005, p. 11）。

また、この民営化、産業規制の緩和は、その後の調整プロセスにおいて、新規参入、買収、倒産といった企業間競争の激化、および市場変動をしばしば伴う。労働サイドは、イニシアティブを欠いたまま、こうした市場変動に巻き込まれ、その中で組織の分断、弱体化を被る（門橋他, 1995）。

新自由主義政策の第3の柱をなす福祉カットもまた労資関係の変容につながる。その象徴的ケースが、アメリカにおける児童扶養世帯、とりわけ母子世帯に対する所得保障政策の転換である。クリントン政権は、

1996年にそれまでの児童扶養世帯補助（AFDC）を廃止し、義援金給付家族救済活動（TANF）を導入する。そもそも TANF 導入以前においても、カーター、レーガン政権以降、福祉支出は実質 50% 削減される（Wolff, 2003）。TANF 導入により、扶養給付は生涯 5 年と限定された上、受給 2 年以内の就労が義務付けられる（Miller and Markle, 2002）。労働市場の規制緩和、組合規制が後退する下で、こうした強制的な就労促進により、低賃金の産業予備軍が大量に市場投入されれば、ボトム層での賃金下方圧力が高まらざるをえない。他方、この福祉削減は、貧困層の所得条件に直接影響を与え、可処分所得の減少を招く。OECD 諸国において、すでに高い不平等度を示すアメリカ、イギリス、ニュージーランド、そして日本は、1980 年代から 2000 年にかけて、可処分所得の不平等度をさらに高める（OECD, 2006, Table 4. 3.）。福祉予算の抑制・削減、所得再分配効果をもつ累進税率の低下・フラット化がその原因である（Gray, 1998, Ch. 2; Lee, 2004, Yalnizyan, 2005; Piketty and Saez, 2006a, Fig. 4）。

このように、規制緩和、民営化、福祉削減、これらいずれの新自由主義政策も、資本・経営サイドに対する労働サイドの交渉力を不利化する。それゆえ、福祉国家体制から新自由主義＝市場万能体制へのシフトが強まれば強まる程、グローバル・ネットワーク形成によって引き起される労資関係の変容にさらなる拍車加わり、競争関係は資本・経営優位に傾き、その結果、所得格差が拡大し、ワーキング・プアが拡大する。

以上、グローバリゼーションと労資関係の関連をまとめれば、巨大多国籍企業によるグローバル・ネットワーク形成は、第 1 に、空洞化、アウトソーシングに伴う労働需給へのインパクト、第 2 に、労資間の「競争構造」の変容、第 3 に、新自由主義への政策シフト、これら 3 面にわたるメカニズムを介して、労働に対する資本・経営の立場を有利とする。こうした経営権限の強化の下で、ダウンサイジング、アウトソーシング、非正規雇用の拡大、これら経営戦略が初めて可能となり、その結果、格差拡大、ワーキング・プアが拡大する。

むすび

先進資本主義国は、グローバル・ネットワークを形成する多国籍企業の母国である。その先進資本主義国において、一般労働者は、果して、グローバリゼーションの恩恵に浴しているのか、これが本稿の課題であった。新自由主義政策の下では、政策規制・保護のバッファを欠く分、それだけグローバリゼーションの労働へのインパクトは直接的とならざるをえない。イギリス、アメリカ、日本を初め新自由主義への政策転換を積極的に進める国にあっては、所得格差が拡大し、その下で不安定雇用、ワーキング・プアが拡大する。労働時間についても、短時間パートが増加する一方、週50時間以上働く長時間労働者が増加する。福祉国家政策をなお基本として維持する大陸ヨーロッパ主要国においても、徐々にではあるが、労働条件の切り売りが進む。

こうした格差拡大、その下でのワーキング・プアの拡大が何故生じるのか。この疑問を解くための第1歩は、管理職層、とりわけトップ1%と一般労働者の間の所得格差拡大、また同一職種内での所得格差拡大、こうしたコントラストの一環として労働条件の劣悪化、ワーキング・プアの拡大を把握することである。これは、新古典派統一理論の混迷から脱却するための第1歩でもある。問題をこうしたコントラストとして認識すれば、問題解明の第2歩として、資本・経営の裁量権の問題がクローズ・アップされざるをえない。一部管理職層への所得集中は、資本・経営権限の強化なくしては起りえず、また同一職種内での賃金格差の拡大、あるいは労働時間格差の拡大についても、それはダウンサイジング、アウトソーシング、非正規雇用の拡大という、これら経営戦略が密接に関わるからである。

問題解明の最後の1歩は、これら資本・経営サイドの裁量権の強化とグローバリゼーションの関連をどう理解するかである。グローバル・ネットワーク形成は、第1に、産業空洞化、アウトソーシングに伴う労働需給の

緩和により、第2に、労資間の「競争構造」に一大転換をもたらすことにより、第3に、新自由主義政策への転換圧力を加えることにより、労働から資本・経営サイドへ、交渉力のバランスをシフトする。かくしてグローバルイゼーションに伴う資本・経営権限の強化と格差拡大、ワーキング・プアの拡大とが一対の関係として結びつく。これが本稿の最終結論である。

註

- (1) カナダ、ブリティッシュ・コロンビア州における労働規制の緩和、反組合政策の導入（2002年-2004年）については、Fairey（2005）を参照。

参考文献

- 岩田正美（2006）「バスに鍵はかかってしまったか？——現代日本の貧困と福祉政策の矛盾——」『思想』2006年3月。
- 上畑鉄之丞（2006）「過労死・自殺を防ぐには『休みたい時に休めない』から『仕事をコントロールできる職場』に」『エコノミスト』2006年7月25日号。
- 内橋克人とグループ2001（1995）『規制緩和という悪夢』文藝春秋社。
- 太田清（2005）「フリーターの増加と労働所得格差の拡大」ESRI ディスカッション・ペーパー No. 140, 内閣府経済社会総合研究所, 2005年5月。
- 経済産業省（2004）『平成16年版 通商白書』。
- 厚生労働省（2003）『平成15年版 労働経済白書』。
- 厚生労働省（2006）『平成18年版 労働経済白書』。
- 後藤道夫（2006）「過労死をまねがれても待っている「貧困」」『エコノミスト』2006年7月25日号。
- 櫻井幸男（2002）『現代イギリス経済と労働市場の変容』青木書店。
- 社会経済生産性本部生産性労働情報センター（2006）『活用労働統計 2006』。
- 総務省統計局（1999）『平成9年 就業構造基本調査報告』（全国編）。
- 総務省統計局（2004）『平成14年 就業構造基本調査報告』（全国編）。

総務省統計局（各年版）『労働力調査年報』。
 中小企業庁（2002）『平成 14 年版 中小企業白書』。
 中小企業庁（2004）『平成 16 年版 中小企業白書』。
 仲野組子（2000）『アメリカの非正規雇用－リストラ先進国の労働実態』青木書店。
 萩原伸次郎・中本悟（編）（2005）『現代アメリカ経済－アメリカン・グローバル化の構造』日本評論社。
 福田泰雄（2002）『現代日本の分配構造－生活貧困化の経済理論』青木書店。

Anderson, S. and J. Cavanagh (2004) *Rethinking the NAFTA Record*, Institute for Policy Studies, October 2004.
 Atkinson, A. B. (2004) "Increased Income Inequality in OECD Countries and the Redistributive Impact of the Government Budget," in Cornia, G. A. (ed.), *Inequality, Growth, and Poverty in an Era of Liberalization and Globalization*, Oxford University Press.
 Atkinson, T. (2002) "Is Rising Income Inequality Inevitable? A Critique of the 'Transatlantic Consensus'," in Townsend, P. and D. Gordon (eds.), *World Poverty: New Policies to Defeat an Old Enemy*, The Polity Press.
 Baker, K. and K. Christensen (eds.) (1998) *Contingent Work: American Employment Relation in Transition*, Cornell University Press.
 Bastelaer, A.V. and V. Christine (2004) "Working Times," *Statistics in Focus: Population and Social Conditions*, Thema 3-7/2004, Eurostat.
 Bernstein, J. and J. Schmitt (2000) "The Impact of the Minimum Wage: Policy Lifts Wages, Maintains Floor for Low-wage Labor Market," Briefing Paper #96, Economic Policy Institute.
 Bhagwati, J. (2004) *In Defense of Globalization*, Oxford University Press.
 Bluestone, B. and B. Harrison (1982) *The Deindustrialization of America*, BasicBooks Inc. (中村定訳)『アメリカの崩壊』日本コンサルタント・グループ, 1984 年。
 Borjas, G. J., R. B. Freeman and L. F. Katz (1992) "On the Labor Market Effects of Immigration and Trade," in Borjas and Freeman (eds.), *Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the United States and Source Area*, University of Chicago Press.

- Bronfenbrenner, K. (2000) *Uneasy Terrain: The Impact of Capital Mobility on Workers, Wages, and Union Organizing*, Submitted to the U.S. Trade Deficit Review Commission, September 6, 2000.
- Burtless, G (1995) "International Trade and the Rise in Earning Inequality," *Journal of Economic Literature*, Vol. 33, No.2, June 1995.
- Callaghan, P. and H. Hartman (1992) *Contingent Work: A Chart book on Part-time and Temporary Employment*, Institute for Women's Policy Research, Economic Policy Institute.
- Carey, D. and J. Rabesona (2004) "Tax Ratios on Labor and Capital Income and on Consumption," in Sørensen, P. B. (ed.), *Measuring the Tax Burden on Capital and Labor*. The MIT Press.
- Davis, P. J. and R. Topel (1993) "International Trade and American Wages in the 1980s: Giant Sucking Sound or Small Hiccup? Comment," *Brookings Pap. Econ. Act.*, 2, 1993.
- Fairey, D. (2005) *Eroding Worker Protections: British Columbia's New 'Flexible' Employment Standards*, Canadian Center for Policy Alternatives, An Economic Security Project Report, November 2005.
- Faux, J. (2006) *The Global Class War*, John Wiley & Sons, Inc.
- Flanagan, R. J. (2006) *Globalization and Labor Conditions*, Oxford University Press.
- Freeman, S. (2006) "47,600 Take Offers to Leave GM, Delphi," *The Washington Post*, June 27, 2006.
- Gordon, D. M. (1996) *Fat and Mean: The Corporate Squeeze of Working Americans and the Myth of Managerial "Downsizing"*, The Free Press. (佐藤良一・芳賀健一訳)『分断されるアメリカ-「ダウンサイジング」の神話』シェプリング・フェアラーク東京, 1998年.
- Gottschalk, P. and T. M. Smeeding (1997) "Cross-National Comparisons of Earnings and Income Inequality," *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, No.2, June 1997.
- Gray, J. (1998) *False Dawn*, Granta Publications. (石塚雅彦訳)『グローバリズムという妄想』日本経済新聞社, 1999年.
- Gustafsson, S., E. Kenjoh and C. Wetzels (2003) "Employment Choices and Pay Differences between Nonstandard and Standard Work in Britain, Germany,

- the Netherlands, and Sweden," in Houseman, S. and M. Osawa (eds.), *Nonstandard Work in Developed Economies*, W. E. Upjohn Institute for Employment Research.
- Harrison, B. (1994) *Lean and Mean: The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility*, BasicBooks.
- Harrison, B. and B. Blueston (1990) "Wage Polarisation in the US and the 'Flexibility' Debate," *Cambridge Journal of Economics*, 14.
- Hira, R. and A. Hira (2005) *Outsourcing America: What's Behind Our National Crisis and How We Can Reclaim American Jobs*, Amacom.
- Houseman, S. and M. Osawa (2003) "Introduction," in Houseman, S. and M. Osawa (eds.), *Nonstandard Work in Developed Economies*, W. E. Upjohn Institute for Employment Research.
- Howell, D. R. (2002) "Increasing Earnings Inequality and Unemployment in Developed Countries: Markets, Institutions and the 'Unified Theory'", CEPR Working Paper 2002-01, January 2002.
- Kalita, S. M. (2006) "Illegal Workers' Presence Growing: Study Put Number at 7.2 Million," *The Washington Post*, March 8, 2006.
- Krugman, P. (2000) "Technology, Trade and Factor Prices," *Journal of International Economics*, 50.
- Landler, M. (2004) "Volkswagen Averts Strike by German Workers," *The New York Times*, November 4, 2004.
- Landler, M. (2005) "German Labor's New Reality," *The New York Times*, October 26, 2005.
- Lardner, J. and D. A. Smith (eds.) (2005) *Inequality Matters: The Growing Economic Divide in America and its Poisonous Consequences*, The New Press.
- Lee, M. (2004) *New Perspectives on Income Inequality in BC*, Canadian Center for Policy Alternatives, December 2004.
- Maynard, M. (2006) "G. M. to Freeze Plan for Salaried Workers," *The New York Times*, March 7, 2006.
- McIntyre, R. S. and T. D. C. Nguyen (2004) *Corporate Income Taxes in the Bush Years*, Citizens for Tax Justice & The Institute on Taxation and Economic Policy, September 2004.

- McIntyre, R. S. and T. D. C. Nguyen (2004) "Freeloaders Declining Corporate Tax Payments in the Bush Years," *Multinational Monitor*, Vol. 25, No. 11, November 2004.
- Miller, S. M. and J. Markle (2002) "Social Policy in the US: Workfare and the American Low-wage Labour Market," in Townsend, P. and D. Gordon (eds.), *World Poverty: New Policies to Defeat an Old Enemy*, The Polity Press.
- Mishel, L. and M. Walters (2003) "How Unions Help All Workers," Briefing Paper #143, Economic Policy Institute, August 2003.
- Mishel, L., J. Bernstein and S. Allegretto (2005) *The State of Working America 2004/2005*, Economic Policy Institute.
- Mitchell, D. J. B. (1989) "Wage Pressures and Labor Shortage: The 1960s and 1980s," *Brooking Papers on Economic Activity*, Vol. 1989, No.2.
- Moriguchi, C. and E. Saez (2005) "The Evolution of Income Concentration in Japan, 1885-2002: Evidence from Income Tax Statistics," Preliminary, August 2005.
- Myers, P. S. (1991) "Cooperative Provisions in Labor Agreements: a New Paradigm?" *Monthly Labor Review*, January 1999.
- OECD (1997) *OECD Economic Outlook*, Dec. 1997.
- OECD (2006) *OECD Economic Survey of Japan*, Paris.
- Piketty, T. and E. Saez (2001) "Income Inequality in the United States, 1913-1998," NBER Working Paper, 8467, September 2001 (revised version).
- Piketty, T. and E. Saez (2006a) "How Progressive is the US Federal Tax System? A Historical and International Perspective," Revised paper July 2006.
- Piketty, T. and E. Saez (2006b) "The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective," NBER Working Paper, 11955, January 2006.
- Porter, E. (2006) "Here Illegally, Working Hard and Paying Taxes," *The New York Times*, June 19, 2006.
- Public Citizen (2001) *Down on the Farm: NAFTA's Seven-Years War on Farmers and Ranchers in the U.S., Canada and Mexico*, Public Citizen Global Trade Watch, June 2001.
- Rodrik, D. (1997) *Has Globalization Gone Too Far?*, Institute for International Economics.

- Rosenberg, S. (1989) "The Restructuring of the Labor Market, the Labor Force, and the Nature of Employment Relations in the United States in the 1980s," in Rosenberg, S. (ed.), *The State and Labor Market*, Plenum Press.
- Scott, R. E. (2003) "The High Price of 'Free' Trade: NAFTA's Failure Has Cost the United States Jobs Across the Nation," Briefing Paper #147, November 17, 2003.
- Scott, R. E. and D. Ratner (2005) "NAFTA's Cautionary Tale: Recent History Suggests CAFTA Could Lead to Further U.S. Job Displacement," EPI Issue Brief #214, Economic Policy Institute, July 20, 2005.
- Singh, A. and P. Dhumale (2004) "Globalization, Technology, and Income Inequality: A Critical Analysis," in Cornia, G. A. (ed.), *Inequality, Growth, and Poverty in an Era of Liberalization and Globalization*, Oxford University Press.
- Sleemi, F. (1995) "Collective Bargaining Outlook for 1995," *Monthly Labor Review*, January 1995.
- Social Watch (2005) *Eye on America 1997-2004*, The Institute for Agriculture and Trade Policy, May 2005.
- Stinson, J., N. Pollak and M. Cohen (2005) *The Pains of Privatization: How Contracting out Hurts Health Support Workers, Their Families, and Health Care*, Canadian Center for Policy Alternatives, April 2005.
- The New York Times Company (1996) *The Downsizing of America*. (矢作弘訳)『ダウンサイジングオブアメリカ——大量失業に引き裂かれる社会』日本経済新聞社, 1996 年.
- Uchitelle, L. (2006) "Two Tiers, Slipping into One," *The New York Times*, February 26, 2006.
- UNCTAD (2005) *World Investment Report 2005*, United Nations.
- U. S. Census Bureau (2005) *Current Population Survey, 1960 to 2005 Annual Social and Economic Supplements*.
- U. S. Census Bureau (2005) *Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2004*.
- U. S. Census Bureau (2006) *Poverty in the United States: 2005*.
- U. S. Dept. of Commerce (2004) *Survey of Current Business*, August 2004.
- U. S. Dept. of Commerce (2005) *Survey of Current Business*, July 2005.

- Visser, J. (2006) "Union Membership Statistics in 24 Countries," *Monthly Labor Review*, January 2006.
- Wallach, L. and P. Woodall/Public Citizen (2004) *Whose Trade Organization?: A Comprehensive Guide to the WTO*, The New Press.
- Walsh, M. W. (2006a) "I.B.M. to Freeze Pension Plan to Trim Costs," *The New York Times*, January 6, 2006.
- Walsh, M. W. (2006b) "More Companies Ending Promises for Retirement," *The New York Times*, January 9, 2006.
- Wasilewski, E. Jr. (1996) "Bargaining Outlook for 1996," *Monthly Labor Review*, January 1996.
- Weisman, J. (2004) "Permanent Job Proves an Elusive Dream," *The Washington Post*, October 11, 2004.
- Wenger, J. (2003) "Share of Workers in Nonstandard Jobs Decline: Latest Survey Shows a Narrowing—Yet Still Wide—Gap in Pay and Benefits," Briefing Paper #137, Economic Policy Institute, April 2003.
- Wolff, E. (2003) "The Wealth Divide: The Growing Gap in the United States between the Rich and the Rest," *Multinational Monitor*, Vol. 24, No.5, May 2003.
- Wood, A. (2004) *North-South Trade, Employment, and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Oxford: Clarendon Press.
- Yalnizyan, A. (2005) *Divided and Distracted: Regionalism as Obstacle to Reducing Poverty and Inequality*, Canadian Centre for Policy Alternatives, September 2005.