

〔博士論文要旨〕 -Summary-

INDUSTRIAL POLICY FOR INTERNATIONAL COMPETITIVENESS

A Case Study of Industrial Policy
in the Iron and Steel Industry of Japan

by Gwendolyn R. Tecson

In spite of official and unofficial disavowal on the Japanese side of the 'Japan, Inc.' thesis, somehow the belief still persists that the Japanese government had engineered the industrial growth of postwar Japan through its so-called 'industrial policy'. The image evoked is that of government issuing out directives which were then fulfilled to the letter by industries and firms or of heavy subsidization of preferred industries (such as steel, autos, electronics) in the process of nurturing them to gain superiority in international markets. In turn such subsidization system, carried out through various government controls on the market mechanism, had provided the government with tool-proof sanctions against industries or firms that went against well-defined plans of government.

A major reason for the persistence of this 'myth' is the lack of transparency of the Japanese industrial policy itself. That is, those who have argued against it have generally failed to support their claim with convincing evidence on the degree of the government's policy intervention into resource markets and industry activity nor on the degree of effectivity of such intervention.

This is precisely the lacuna that the study wished to fill by inquiring into the manner and degree of intervention of Japanese industrial policy in the process of nurturing domestic industries into the position of international competitiveness. The ultimate objective was to derive conceptual and policy implications from the Japanese experience relevant to contem-

porary developing country efforts at policy-making for industrial development. Such a task demanded coverage and analysis of the whole set of policies for industry nurturing and industrial organization which had been adopted by government. However, since the simultaneous analysis of such policies on an interindustry basis was beyond the capacity of one researcher, the scope was limited to a specific industry, i. e. the iron and steel industry which is generally considered the core of the heavy industrial sector of Japan and the 'symbol of her industrial policy' (Imai, 1976).

Organization of the Study

The study was organized as follows: Chapter I presented a brief survey of literature on industrial policy, the scope of the study, and the general methodology for analysis. To provide the reader with information on a number of issues to be addressed in the paper, Chapter II presented an overview of the Japanese iron and steel industry in terms of its industrial and organizational characteristics, development experience, and the sources of its competitive strengths and weaknesses during the postwar period. However, given the premise that the postwar industry development phase was but part of a historical continuum, Chapter III probed into the historical roots of Japanese industrial policy in the prewar period, start-

ing from the introduction of the modern steel industry into Japan with the establishment of the government-owned Yawata Ironworks. Then, the core chapters, Chapters IV and V, analyzed the major trade, fiscal, and financial policies applied for industry nurturing in the postwar period as well as the various types of policy intervention into industrial organization. The degree of policy intervention and some of their possible effects on relevant industry variables were evaluated, along with an assessment of implications of such policies on short-run efficiency. The final chapter then presented the main features of Japanese industrial policy and drew out their implications relevant to present-day developing-country policy-making.

Industrial Protection and Promotion Policy

The results of the evaluation of the postwar industrial incentive policy are straightforward and run counter to any extreme version of the 'Japan, Inc.' thesis. Apart from government direct subsidization of its own ironworks during the prewar period, the military control of the industry during World War II, and the short-lived subsidization scheme of the immediate postwar reconstruction period, the degree of protection and promotion of the industry was found to have been surprisingly modest. In spite of the quantitative controls on imports and

foreign exchange of the 1950s, the Control Regime was found to have provided only a moderate implicit protection to the industry, and hence, modest penalties on user industries, in general, of the import-controlled steel products. This was concluded from the finding that the weighted average of domestic price divergence from world prices of steel products was only about 14% during the Control Period, i. e., lower than the 15% explicit tariff on such products at the time and during the Liberalization Period after 1960. Fiscal incentives to investment under the Rationalization Programs of 1951—

65 came in the form of accelerated depreciation allowances on specifically designated rationalization machinery and technology-related equipment as well as tariff exemptions on imported rationalization machinery. On the other hand, financial incentives in the form of preferential access to domestic currency and foreign currency loans at lower-than-market rates of interest were provided by government financial institutions, specifically by the Japan Development Bank……and through it, by the World Bank……to encourage investment in new equipment embodying more efficient technology. Estimation of the subsidies implicit in the above multiple incentive package showed their largest concentration during the Second Rationalization Period, i. e. during 1956—60. However, taken together, they would have covered at most only 10% of

(gross) investment during the peak years of the Rationalization Program (1957—60). Moreover about half of such implicit subsidies did not use up domestic savings as they were provided in terms of low-interest World Bank loans guaranteed by the Japan Development Bank.

Raw-material sourcing activity was also subsidized through cash subsidies to specialized ports and through preferential, low-interest financing from government financial institutions, particularly the Japan Export and Import Bank. Excluding the indirect subsidies to the industry via the incentive policy to the shipping and shipbuilding industries, total fiscal and financial subsidies covered less than one percent of the value of raw material imports. On the other hand, the implicit subsidization of the industry's exports under the various types of fiscal and financial incentives provided under the general Export Promotion Policy was found to have been no more than 3 to 4% of the value of (direct) steel exports.

Thus, assuming additivity of implicit subsidies to the various industry activities cited above, the over-all rate of promotion of industry, excluding the implicit protective rate of the Control Regime, would have come up to less than one percent of industry output(or from 2 to 5% of value-added during the second half of the 1950 s), a rate that can be considered modest by any standard.

How large were the induced effects of such policies vis-a-vis their direct costs in terms of resource transfers to the industry? Given the obvious limitations of attempting to measure the difference between 'policy-on' and 'policy-off' scenarios, our results suggest short-run net costs of industry-nurturing policy. In particular the major portion of the implicit subsidies, namely those originating from the fiscal and financial incentives to investment, were found to have induced net investment much less than the absolute value of the subsidies. Moreover, the induced export revenue increase would have failed to cover the value of the implicit subsidy on the industry's exports because the price elasticity of export demand was not high enough. Such short-run inefficiencies, however, must have been recouped in the long haul, given the long-run price declines of the industry's products, higher-than-average capital and labor productivities, vigorous investment and export activity which had certainly contributed to the high growth performance of the economy. Nevertheless, there was no evidence of massive resource transfers and correspondingly large impact of policy.

Industrial Organization Policy

A possibly even clearer argument against the validity of the 'Japan, Inc.' thesis is offered by the findings on the degree

of effectivity of the industrial organization policies applied to the industry. Analysis of the MITI-supervised *de facto* cartel price policy showed that it had limited effectiveness in stabilizing market prices of designated steel products, especially during the recessionary periods when price stabilization was considered most urgent. Further analysis of the cartel-supporting measures, namely the production curtailment policy and investment coordination policy likewise provided evidence of limited effectivity in terms of strict compliance by firms to policy recommendations. In the case of the former, comparison of MITI-recommended production cuts and actual production volume showed the integrated steel firms, which were usually charged with supervision of compliance with the directives, could not be said to have always scored better than other cartel members in terms of prompt and strict compliance with the proposed cuts. Moreover, outsiders or non-members to the cartel, albeit relatively unimportant in terms of market shares, were found to have generally increased production during times of recommended production curtailment, thus tending to reduce the effectivity of policy. Moreover in the case of investment coordination policy, although it was able to bring together the principal steel producers to exchange information on investment plans, there was little, if any evidence, that consensus had been reached on an accept-

able standard for investment allocation. Such findings on the limited effectivity of the price cartel policy and its supportive measures underscore the inherent difficulty of achieving any policy objective that runs counter to the competitive drive of private firms. Indeed they hardly support the 'government commands, private sector follows' parody of Japan's industrial policy.

Such policy attempts at price, production, and investment coordination, nevertheless, met with some response as a result of the merger of the two largest firms of the industry. The resulting creation of a dominant industry leader fitted well the objectives of the MITI's industrial reorganization policy in the latter half of the 1960s. However, our analysis showed that although the theoretical expectations of scale merits in distribution, production, management efficiency were realized to a limited degree after the merger, the dominant firm's emergence as a price leader showed some evidence of increased market power and an inflationary bias during the already inflation-prone period of the 1970 s. This, therefore, calls for a re-examination of the premises of industrial organization policy itself.

The results of our analysis, while suggesting the lack of validity of the 'Japan, Inc.' thesis in the case of an industry which is said to symbolize Japanese industrial policy, nevertheless provided several insights into efficient policy-making for industry development based on the Japanese experience.

First, it was seen earlier that the protective and promotion policy adopted did not lead to excessive price and resource market distortions on a continuing basis. Implicit protection was kept generally low even during the period of strict quantitative controls on imports and foreign exchange because of the low-steel price policy of government which monitored foreign and domestic price divergences and which eased import controls during periods of excess domestic demand. In the case of promotion policy, the degree of implicit subsidization was found to have been rather modest, as a result of several factors. Cash subsidies were rare and when granted, were hardly substantial in amounts, relatively speaking. Tax incentives generally took the form of tax deferrals. Moreover the possible distortions and shortrun inefficiencies due to policy were of limited duration because of the temporary nature of policy application.

Secondly, in spite of the relatively small quantitative importance of the implicit subsidies, these were selectively applied and concentrated on the areas considered to be the

*Relevance to Developing Country Policy-making for
Industry Development*

sources of the industry's lack of competitiveness vis-a-vis its foreign counterparts. Incentive policy was thus not only industry-specific, but also 'problem-specific' leading possibly to a more intensive promotional package than would have been achieved if incentives were dispersed over a wide range of industry activities.

Thirdly, the well-defined export-orientation objective of the industry's rationalization program induced firms to adopt technologies that would sharpen their long-run competitive edge. Indeed, the overall export-promotion strategy, based on the dynamic view of Japanese industry development as an evolution from import-substitution to exportation, ensured the success of the industrialization drive itself in helping to break the limits to growth inherent in small, domestic markets and to ease the balance of payments constraints to further development.

Furthermore, the limited effectivity of policy intervention into industrial organization implied that the apparently 'heavy-hands' government intervention into industrial organization was in fact flexible enough for the private sector decisions to prevail. In turn this implied that there was ample room for the market mechanism to operate, educing the potentials of private firms which were the primary engine of Japan's high growth phenomenon.

〔博士論文審査要旨〕

論題 国際競争力強化のための産業政策 — 日本鉄鋼産業政策

論文審査担当者 石 弘 光

尾 高 煌 之 助
山 沢 逸 平

一 研究の概要

本論文は発展途上国エコノミストによる日本の産業政策の研究である。近年日本の産業政策への外国エコノミストの関心が高まっているが、そこにはひとつの通説的理解が広まっているように思われる。「日本株式会社論」に典型的に見られるように、政府・通産省の指令の下に有望産業が選定され、種々の政策措置を講じて保護育成が計られ、その結果多くの国際競争力をもった産業が成立する、というものである。本論文の著者も同様の観点に立って産業政策研究に取り組んだが、発展途上国の研究者として、国家助成による有望産業育成への関心が強く、日本の経験から多くを学ぼうとする。著者はそれを鉄鋼業に与えられた産業政策措置の包括的研究で果たそうとした。

日本の鉄鋼業は一九〇〇年官営八幡製鉄所設立によって本格的にスタートし、その後民間企業も参入して、第二次世界大戦前には輸入代替化を、戦後には輸出化成長を達成した。その発展過程では、政府による各種の奨励と介入、輸入制限、輸出促進措置を受けた。日本の産業政策の一典型であり、研究対象としてふさわしい。著者は鉄鋼産業の発展過程で政府が講じた保護育成措置を網羅的に拾い上げ、それらの内容の詳細な分析と数量的評価の試みを通じて、日本の鉄鋼産業政策の全貌を批判的に明らかにし、前掲の通説的理解を修正している。

本論文はつぎの6章から成る。

第1章 序論

第2章 日本鉄鋼産業の展望

第3章 鉄鋼産業政策の歴史的経緯

第4章 戦後の貿易・保護育成政策

第5章 産業組織政策

第6章 日本の産業政策経験の発展途上国への適用可能性

著者は第二章の産業発展展望に基づいて、鉄鋼産業政策の主たる研究対象時期を一九五〇年代から一九六〇年代前半の第一―三次合理化施策期間に定める。この間に日本の鉄鋼業は戦後復興を遂げ、最新技術・設備を装備して、国際競争力を格段に強めた。第四章はこの期間でとられた保護貿易措置及び育成奨励措置の分析と評価にあてられ、また第五章はそれと並行してとられた政府の産業組織への介入の批判的分析であって、この二章が本論文の中核をなす。それに先立つ第三章は、日本鉄鋼

業確立の前史ともいふべき戦前・戦中・戦争直後における産業政策の分析であり、著者はそこに一九五〇―六〇年代の産業政策措置のすべての原型が見いだされるとしている。そして最終章では、日本の産業政策経験の発展途上国工業化への適用可能性が論じられる。

二 鉄鋼産業政策の歴史的経緯

日本の鉄鋼産業は、第二次大戦前に鉄鋼一貫の輸入代替化を達成していた。しかし戦前の輸出はもっぱら植民地・勢力圏向けであって、世界市場での輸出競争力を備えるのは一九六〇年代まで待たねばならなかった。一九三九年に、軍需・民需合わせて六〇〇万トン自給体制を確立したが、それまでの過程ではさまざまな保護育成措置が実施された。すなわち官営八幡製鉄所の設立とその後一〇年間の経常損失の一般会計による補填、製鉄業奨励法による民間企業育成（法人税及び製鉄機械輸入関税免除及び銑鉄生産補助金）、鋼材輸入関税の漸次引き上げがこれである。他方八幡製鉄を中心とした価格カルテル、民間五企業の同所への合併（日本製鉄の設立）、第一、二次長期計画の実施等、政府指導が強められていった。著者は戦前期資料を渉猟して、一九五〇―六〇年代に導入された保護育成措置と産業組織介入の原型がいずれも戦前に見いだされることを明らかにして、戦前・戦後の政策の連続性を結論している。

第二次大戦終了後に実施された傾斜生産方式では、復興金融公庫資金や原料輸入用の外貨を優先的に配分して、鉄鋼生産を

回復させ、復興用鋼材の供給を確保した。量的確保を重視したために生産費は割高であったが、政府は価格差補給金を支給して、鋼材の安価供給を維持した。一九五一年からの第一次鉄鋼合理化施策では、政策目標がそれまでの量的拡大から国際競争力強化に改められ、一貫製鉄企業群の設備近代化を側面から助成する諸措置が中心となった。これはその後の第二次・第三次合理化施策にも延長されたが、これに貿易政策、産業組織介入を組み合わせた鉄鋼産業政策パッケージこそ、本論文の主たる研究対象である。著者はそれを保護育成政策と産業組織政策に大別して、それぞれに一章をあてて詳細に分析する。

三 保護育成政策

保護育成政策とは、政府が特定産業の発展を促進する目的で、資源の産業間配分を変える政策措置の総称である。著者はこれを、(1)一九五〇年代の外国為替管理による輸入政策、(2)第一・三次の鉄鋼業合理化施策（一九五〇―一六五年）、および(3)一九六〇年代における輸出奨励政策の三つに集約している。このうち輸入政策には、鉄鋼製品の数量制限のみならず、鉄鋼原料、重要機械・技術の輸入割当も含まれる。鉄鋼業合理化施策は、加速度減価償却や免税措置等の財政政策、低利金融を中心とした金融政策、鉄鋼原料供給確保のための融資や港湾・専用船整備補助からなる。輸出奨励政策は、輸出所得控除と低利輸出金融が主である。著者はこのように、特定産業活動に対して多様な政策措置を講ずるのが日本の産業政策の特徴であるとする。

それらは大蔵、通産、運輸等の各省庁が担当して、必ずしも統一的に実施したのではないが、にもかかわらず担当省庁間の調整が行なわれて、斉合的な保護育成政策パッケージを形成している。

主要な保護育成措置を網羅した上で、著者は個々の政策措置によって鉄鋼生産者に移転された金額（補助金相当額）を算定する。それは財政措置では特定合理化機械設備に認められた加速度減価償却や合理化機械の輸入関税免除の形で生じ、金融措置では日本開発銀行等政府金融機関を通ずる低利の内外貨金融の形で供与された。為替管理下の輸入制限によって鋼材の国内価格は世界価格を一回パーセント上回り、これは同一パーセントの輸入関税や生産補助金と同じ効果をもつ。鉄鋼原材料確保のための港湾整備や、専用船の建造への補助金や低利融資も原料購入への補助とみなしうるし、輸出奨励のための税制上、金融上の優遇措置にも補助金要素を算定し得る。これらの補助金相当額の合計は上記の政策措置によって鉄鋼業が得た資源であり、それは他部門が全体で負担することになる。これを鉄鋼生産額その他関連変数で除してえられた補助金率は、政府による鉄鋼業の保護育成政策のコストを測る一つの尺度として用いられる。

著者は個々の政策措置の実施詳細を調べた上で、それぞれの補助金相当額を算定する。すべての財政・金融措置による補助金相当額の合計は、もっとも高い一九五八―一六〇年間で鉄鋼生産額の〇・八一―〇・九パーセントであった。これに輸入制限

による補助金を加えても、一五パーセントという「比較的つましやかな」規模にとどまるといのが著者の結論である。

しかし、これらの保護育成措置はどれだけ鉄鋼業の国際競争力強化に寄与したか。著者は個々の政策措置がそれぞれ特定の政策課題に割り当てられていたことに着目して、合理化投資促進、輸出拡大等の政策課題の達成度を、これに直接関係する政策措置の補助金率と対比する費用便益分析を試みる。たとえば一九五七—一六〇年間の投資促進の財政・金融措置は、鉄鋼業総投資額の八一〇パーセントの補助金率と算定されるが、それは投資の資本コストを同一パーセント引き下げる効果があった。著者は新古典派流の、資本コスト変数をふくむ鉄鋼業投資関数を推定した上で、この補助金を含む場合と含まぬ場合の投資額の差をとって、補助金による投資促進効果とみなす。このようなシュミレーション計算の結果、著者は財政金融措置による投資増大ならびに輸出拡大額はいずれもそのために供与された補助金額、すなわち政策コストを下回ることを示している。

もっとも、これは保護育成政策の直接効果を測った短期分析である。著者によれば、これと並んで鉄鋼価格の低下、労働・資本生産性の上昇、輸出増加の持続等の長期的な鉄鋼業発展に対する便益は十分大きく、短期の政策コストは十分償われたとのことである。

四 産業組織政策

日本の鉄鋼業は、保護育成政策下で、一九五〇年代後半には

発展のはずみがつき、主要企業間の競争も活発化した。通産省にはそれがしばしば「過当競争」ないしは攪乱的と映り、長期の持続的發展を阻害しかねないと危惧を抱いたところから、産業組織への各種の介入措置がとられた。公開販売価格制度や鉄鋼生産調整、設備投資調整、六〇年代末の八幡・富士合併促進などがそれである。これらのうち初めの三政策は、時期的にも、実施方法でも、経済効果においても関連しあっていた。いずれも一九五七、八年から一九六〇年代半にかけて、鉄鋼企業の自主的調整の形をとりながら通産省の行政指導によって調整効果を保つよう実施された。不況期にもコストプラス適正利潤の公開販売価格を維持するには、品種別、月別の勧告操短によって生産量を削減しなければならなかったし、企業間での生産量割当を実効あらしめるためには、主要企業による大型設備完成の時機を調整する必要があった。

しかし企業の競争意欲が強い場合、このような価格、生産、投資調整の目標値達成が困難であることは容易に予想される。

著者は個々の介入政策について、通産省の介入のやり方とその理論的含意を明らかにした上で、品種別、月別データに基づいて現実値と目標値の乖離を詳細に分析して、否定的結論を出す。公取価格はしばしば名目価格と化して市場価格に合わせて調整され、特に上方調整に片寄って、鉄鋼価格を引き上げる方向に作用した。生産割当からの逸脱はアウトサイダーのみならず一貫製鉄企業でも生じたし、企業間の設備配分ルールには合意が得られず、設備投資実績は常に計画値を上回った。これらの介

入政策は所期の目的をきわめて限られた程度にしか果たさず、通産省の意図とは逆に企業間競争を激化した面も見出される。

このような通産省の産業組織政策の試行錯誤の帰結が、一九六〇年代末の八幡・富士の合併であった、と著者は結論する。すなわち大型合併によって鉄鋼企業間の合意形成が促進され、ブライス・リーダーシップが確立されて、一部品目で価格硬直性を生んだことが実証されている。さらに著者は、八幡・富士合併をめぐる両社・通産省対公取・近経グループの賛否両論を検討して、そこで焦点となった合併のメリットが実現したか否かを検証する。合併企業とその他企業の、合併五年前と合併後一〇年間の生産性、生産費、生産費構成、成長率等の実績を比べた結果、著者は、大型合併によるスケール・メリットは販売、流通、経営面では現われたが、R & Dや成長実績には見出されないと結論している。

ところで著者は、自国の産業・貿易政策に関して豊富な研究実績をもつ。そこで第六章では、それと比較して、日本の産業政策の諸特徴が次のように要約されている。(1)まず特定産業が取り上げられ、政策課題を特定して、複数の政策措置が実施されること。(2)個々の政策措置の担当官庁は異なるが、その間には不完全ながらも調整が行なわれて適合性が保たれていること。(3)制限的な政策措置よりも育成・促進的措置が主だが、その程度もモデレートかつ時限的であって、政策による資源配分の歪みは小さいこと。(4)さらに効率性重視的で、国際競争力強化を目標としていること。著者は、これらの点を高く評価する一方

で、(5)並行して実施された産業組織への政府介入の効果には懐疑的で、発展途上国はその採択には慎重であるように警告している。

五 評価

第一に、鉄鋼産業の発展過程で実施された政府の保護育成・介入政策の包括的研究であることを評価したい。「産業特定の」といわれる日本の産業政策を正しく評価するためには、一産業の発展過程で実施されたすべての政策措置を眺望する必要がある。著者は鉄鋼産業史、主要製鉄企業史、通産省・大蔵省政策資料等を渉獵し、さらにこれらを鉄鋼連盟、新日鉄、通産省、大蔵省、日本開発銀行、日本輸出入銀行等関係者の面接聴取調査で補って、日本の鉄鋼業に与えられたすべての政策措置を網羅し、それぞれの実施の経緯、目的、内容、規模を明らかにしている。鉄鋼業合理化施策や設備投資調整、価格安定化施策等については、既刊の鉄鋼産業史でも研究されて来たが、それらは多く叙述的であった。著者は近代経済学の分析手法を用いてこれらを整理・関連づけ、さらに輸入制限、輸出奨励政策をも含めて、鉄鋼業のあらゆる活動に影響する政策措置をすべて資源配分効果に集約している。

第二の貢献は、個々の政策措置について可能な限りの数量化を試み、政策効果の評価を企てていることである。単にすべての政策措置を数え上げたのみでは、日本の産業政策における多面的な政策介入が裏付けられるのみで、個々の政策措置の規模

や効果を見定めることはできない。冒頭に述べた日本産業政策の通説的理解は、多分に、政策メニュー・リストの豊富さや、それぞれの政策措置に付された政策目的や意図がそのまま実現されたものと見なしているところから来ている。これに対して本論文は、保護育成措置については補助金相当率という共通の尺度で資源移転規模（産業政策のコスト）を測り、それぞれの政策目標の達成度（産業政策の便益）と比べて、産業政策の有効性を評価する。また産業組織政策についても関係諸変量の目的値と現実値との対比から、介入政策の効果の判定を試みた。このような実証的努力を重ねて、著者は、通説とは異なり、保護育成政策はモデルトなものであり、産業組織政策はむしろ失敗であったことを結論している。

もっとも、著者のとった方法論の以上の長所はまた問題点を含んでおり、それが本研究の成果を限界づけていることも否定できない。

(1) まず、鉄鋼業に限って分析結果を日本の産業政策全体に一般化するには留保がつけられなければならない。これに加えて、特定産業分析では保護育成措置のコストや効果の評価基準を定めにくいという制約がある。産業間の資源移転への影響は、産業間比較によって相対的に評価すべきだからである。これが個別措置についての詳細な分析にかかわらず、総合的效果評価に不分明を残す原因になっている。

(2) また多側面にわたる政策措置の網羅的検討は羅列的印象

を与える。さらに、個々の政策措置の部分均衡分析では、個々の政策の総合効果は把握されないことも指摘しておかねばならない。たとえば、輸出奨励政策の効果は単に輸出拡大のみで測られるのではなく、おそらく生産拡大への見通しを改善して、設備投資行動に影響したのである。このような間接的波及効果をも含めた分析を行なうには、鉄鋼業発展の全容を把えた同時方程式モデルを作成して、個々の政策措置のシミュレーション分析が試みられる必要がある。

(3) 部分均衡分析の枠内でも、さらにいっそうの理論的、実証的検討が加えられる必要がある。ちなみに、著者が設備投資インセンティブの評価に利用した新古典派の投資関数の概念には、いくつかの基本的問題があることが既に広く指摘されている。

しかし産業政策研究はようやく経済学的分析が行なわれるようになった段階にあって、特定産業研究にせよ、産業間比較にせよ、方法論が十分確立されていない。したがって上述の問題点にもかかわらず、本論文が日本の産業政策研究にひとつの礎石を加えた貢献は認められよう。われわれ審査員は、グエンドリン・テクソン氏の博士課程における成績および最終試験の結果を勘案し、本論文によって、同氏に一橋大学経済学博士の称号を与えることを適当と判断するものである。

昭和六〇年三月一三日