

# 経済的相互依存と戦争—理論の整理と解説

## NIDS コメンタリー

 澤田 寛人 理論研究部社会・経済研究室  
 第 173 号 2021 年 6 月 15 日

### 1 はじめに

国家間の経済的相互依存は、(少なくとも戦争が発生しないという意味での) 平和を促進するのか。もしそうであるならば、その効果はなぜ、どんなときに働くのか。あるいは、ある二か国間の経済的な結びつきが強いことは、両国間で紛争の「火種」となり得る争点が多くなることを意味するため、反対に平和を脅かすのか。本稿では、戦争の交渉モデル (bargaining model of war) と呼ばれる道具を用いつつ、経済的相互依存が戦争のリスクにいかなる影響を与え得るかをできる限りわかりやすく解説する。近年の実証研究によって、経済的相互依存が戦争の発生確率に与える効果に関する大まかな合意が形成されつつある。つまり、戦争をすれば国家間の経済的交流が減速するので、貿易によって大きな利益を享受している国は、これを失わないよう貿易相手国との紛争を避ける傾向があるという<sup>1</sup>。ただし同時に、近年の研究は経済的相互依存の深化が常に戦争を抑制するわけではないことも明らかにしている。したがって本稿の後半では、国家間の経済的な結びつきがもたらし得る「副作用」について説明する。

### 2 下準備—交渉の失敗としての戦争

ここでは、経済的相互依存がどのように戦争の発生・防止に作用するかを直感的かつ厳密に説明する準備として、現代の国際関係論で標準的な枠組みとなっている戦争の交渉モデルを導入する (Fearon, 1995; see also Powell, 2002; Reiter, 2003)。近年このモデルに関する日本語の優れた解説が増えているが、無料で読める媒体で、(なにか難解で数学的なものを連想させるかもしれない) 記号や式を一切使わず、モデルの要点をおさらいしておくことには一定の価値があるように思われる<sup>2</sup>。なお、以下のモデルは現実の国際関係を再現するためのものではないし、すべての戦争原因を網羅するものでもない。戦争の交渉モデルは、「複雑さをきわめる現実を極端に単純化し、平和が維持されやすくなるような前提をおいたとしても、特定の条件の下ではなお戦争が起こり得る」ことをわかりやすく説明するための道具にすぎない。

戦争の交渉モデルは、戦争を社会的に非効率 (inefficient) な現象として捉える。おおまかにいえば、ある状態が非効率であるとは、社会における資源の配分にむだが生じていることを指す。では、戦争はいかなる意味においてむだなのか。そもそも、戦争によって多くの人命が失われることはいままでもない。直接的な戦死者のみならず、武力紛争の当事国に暮らす人々は、公衆衛生の悪化などによる長期的な影響にも晒され続ける

<sup>1</sup> むろん国家間の経済的な関係はさまざまな形態をとり得る。本稿では特にことわりがない限り、もっともよく使われる指標であり、直感的に想像しやすい国家間の貿易を念頭に置く。ただし、着目する指標の性質によって、戦争の発生可能性に異なる影響を与える可能性がある (e.g., Gartzke, 2007; Gartzke, Li and Boehmer, 2001)。

<sup>2</sup> 本稿で扱うモデルを理解するうえで、ゲーム理論やその他の手法に関するいかなる予備知識も必要としない。なお、筆者が知る限り、戦争の交渉モデルのもっとも直感的でわかりやすい説明は Frieden, Lake and Schultz (2019) によるものである。日本語では多湖 (2020) や浅古 (2018) がわかりやすい。また、YouTube などを通じたオンラインラーニングも便利である。とりわけピッツバーグ大学のウィリアム・スパニエルによる YouTube チャンネルが優れている ([https://www.youtube.com/channel/UCJDIGW0ywWw9Kh9\\_vtwqxXA](https://www.youtube.com/channel/UCJDIGW0ywWw9Kh9_vtwqxXA))。日本語では、早稲田大学の栗崎周平の講義を勧める (<http://course-channel.waseda.jp/subject/contents/99ZZ000001/ZZ/ZZ>)。

(Ghobarah, Huth and Russett, 2003)。さらに、大規模な暴力・戦闘は戦場となった国のインフラを破壊し、また多くの地雷や不発弾などを残す可能性があるため、戦後の生産活動を阻害する (e.g., Lin, 2020; Harada, Ito and Smith, 2020)。これらの負の効果は、もし戦争を避けられていれば発生しなかったものである。換言すると、話し合いで対立を決着させて戦争を回避していれば、戦争で失われた物的・人的・社会的な資源を別の生産的な活動に振り向けることができ、社会的に効率的な資源配分が可能になっていたはずである。戦争がもたらす無数の人道的な問題はいまさら指摘するまでもないが、資源の効率的配分といういわば「冷めた」観点から考えても、戦争は避けるべき現象であることがわかる。

この点を直感的に示すため、次のような例を考える。いま、隣り合う A 国と B 国という二か国から成る世界があるとす。両国の間には、双方が領有権を主張する係争地が広がっている。A 国と B 国はともにできるだけ広い領域の獲得を目指しており、したがって可能な限り「遠く」に、すなわち相手国の「近く」に新しい国境を引きたいと考えている。図 1-a にあるように、図の左側に国土が広がる A 国は、できるだけ右側に、つまり右側に位置する B 国の近くまで (図の「A の理想点」にむかって) 国土を広げることを目指す。反対に B 国の政治指導者は、できる限り自国の左手方向に領土を拡張しようとする。したがって、両国が係争地のある地点に新しい国境を画定することに合意したとすると、この国境の左側の部分が A の「取り分」となり、右側が B の「取り分」となる。いうまでもなく、両国が交渉の末に国境画定を行った場合、新しい国境を境目に係争地を「切り分けた」だけなので、A 国の取り分と B 国の取り分の合計は係争地全体の価値に等しい<sup>3</sup>。ゆえにこのような価値の分配は社会的に効率的 (資源のむだが生じていない状態) である。

A・B 両国は、交渉による国境画定に満足しない場合、「戦争に訴えて決着をつける」という選択肢も有しているとする。また、戦争をしたとしても、いずれ停戦をする際に国境を画定しなければならないと考える。このとき、戦争の結果として画定される新しい国境は、両国の軍事的な勢力バランスを反映したものになると仮定するのが自然である。ゆえに、ここでは単純化のため、係争地のどこかに両国が「もし戦争をすれば、停戦するときこのあたりに新しい国境が引かれるだろう」と予想する地点があると考える (図 1-b の破線)<sup>4</sup>。したがって、戦争による A 国の取り分は、戦争による紛争の決着を表す破線から左手側の範囲であり、B 国の取り分は破線から右手側の範囲になる (図 1-b では、それぞれ赤・青の矢印で表される範囲)。戦争による取り分は両国の軍事的な勢力バランスを反映するので、たとえば A 国が軍事的に「強い」ときは図 1-b の破線は右に移動し、反対に B 国が軍事的に優勢な場合は破線が図の左側に位置すると考える。

戦争にはさまざまなコストがかかる。戦争のコストは、上述のような人的・物的な被害のほか、A 国・B 国の政治指導者の個人的な特徴によっても左右される。たとえば、戦争が A・B 両国にほとんど同じだけの被害をもたらすとしても、A 国の政治的リーダーが B 国の指導者と比べて (1) 戦争をいとわない「腹をくくった」人物、(2) 国防産業から政治的な利益を享受している人物、(3) 自国民への被害を気にしない独裁的な人物、あるいは (4) 他の深刻な国内問題から国民の目をそらしたいと考えている人物であれば、A 国にとっての戦争コストは B 国のコストより小さくなると考える。

両国は戦争によって、図における破線を境とした「取り分」を得ると予想するが、戦争による最終的な利得 (payoff) はこの取り分から上記の戦争コストを差し引いたものになる<sup>5</sup>。むしろ有形・無形のさまざまな戦争

<sup>3</sup> なお、日本語では区別しにくい、ここでの交渉 (*bargaining*) は、明示的な外交交渉 (*diplomatic negotiation*) に限定されない。たとえば国境画定が武力行使の威嚇をともなう最後通牒によって実現したとしても (もしくは非現実的だがコイントスのような手段で実現しても)、その帰結が社会的に効率的である限り、ここでは暗黙の「交渉」による問題解決とみなされる。

<sup>4</sup> この破線は、A 国・B 国間で明確な軍事的決着があった場合、係争地が「勝者総取り」になる (戦勝国が係争地すべてを得る) と想定したときの、「取り分」の期待値として解釈することもできる。つまりこの破線の位置は、「係争地全体を手にしたときに得る価値の大きさ」と「自国が戦争に勝つ見込み」をかけた値に等しい。ただし、ここではより直感的にわかりやすい、「停戦ラインになりそうな地点」という解釈を採用する。

<sup>5</sup> 利得とは、それぞれの社会的な帰結 (たとえば「どの地点に新しい国境が引かれたか」など) に紐づけられた、各プレイヤー (ここでは A 国・B 国) の「うれしさ」や損得のようなものと理解すればよい。

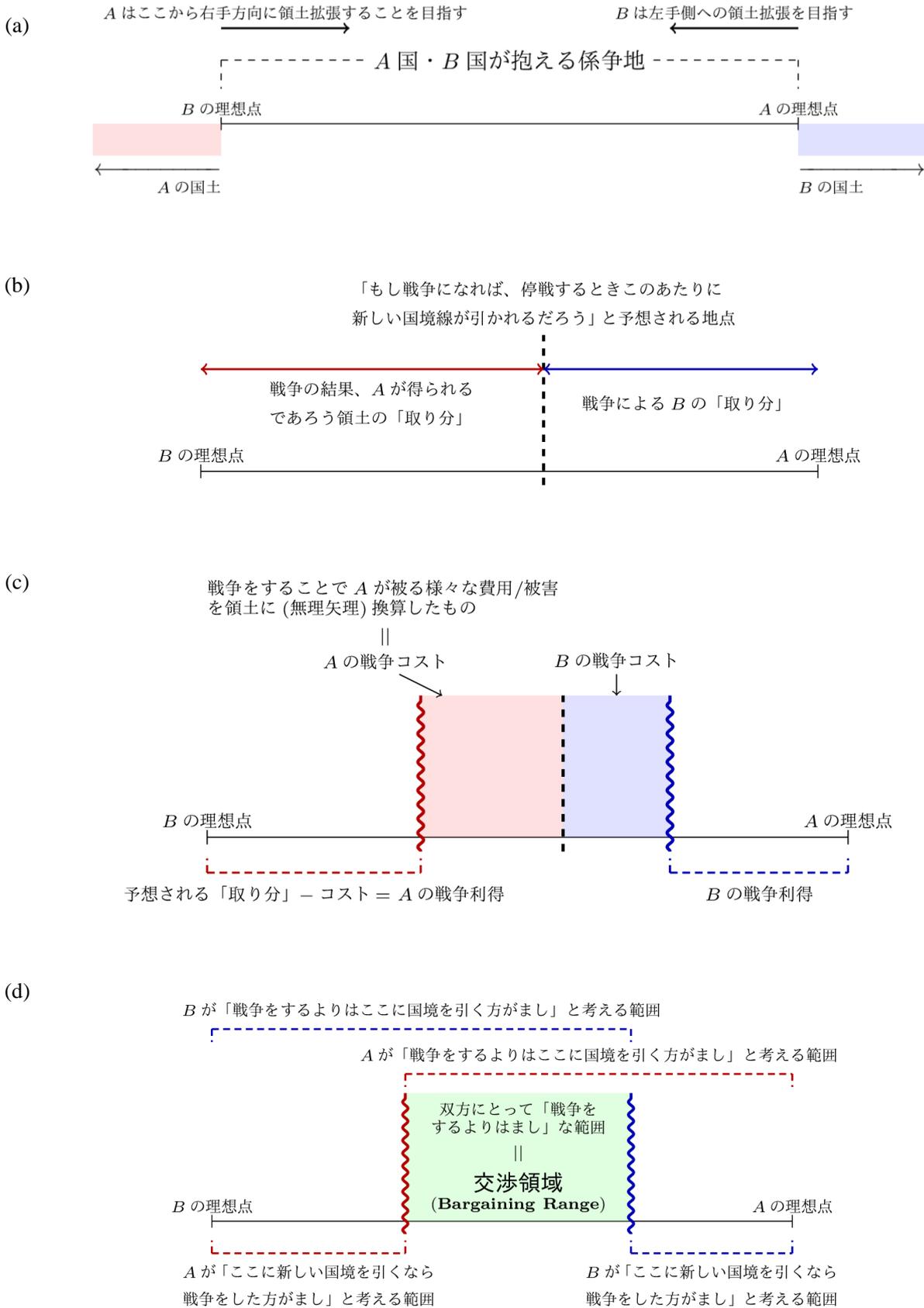


図 1 : 戦争の交渉モデル (Fearon, 1995: 387; Frieden, Lake and Schultz, 2019: 100)

コストをひとつの指標に換算することはできないが、ここでは両国の政治指導者が「すべての戦争コストを領土という尺度に無理矢理『変換』するとこのくらいだろう」と考えるとする。図で表せば、図 1-c のうすい赤・青の四角形が両国の（無理矢理領土に換算した）戦争コストであり、これらを戦争による停戦ラインから差し引いた部分、すなわち自国の国土から赤・青の波線までの範囲が両国の最終的な戦争利得となる。したがって、A・B 両国はこの範囲のどこかに国境を引くくらいならば、「戦争をしたほうがまだましだ」と考える（より高い利得が得られる）ことになる。反対に、波線から相手国側（A でいえば赤い波線から A の理想点まで）の範囲は、「戦争をするよりはここに国境を引いたほうがよい」と考える、すなわち戦争より高い利得が得られる部分である。

戦争にはコストがかかり、したがって A 国・B 国にとって「戦争をするよりはここに国境を引いたほうがましだ」と考える範囲があるなら、これらが重なる部分、つまり双方が「戦争よりはましだ」と考える範囲が必ず存在する（図 1-d の緑の範囲）。このような範囲を交渉領域（bargaining range）と呼ぶ。ここで提示した単純なモデルのうえでは、戦争にコストがかかる限り必ず交渉領域が存在するので、両国にとって戦争をするよりも厳密に好ましい価値の配分（ここでは新しい国境の引きかた）が常に存在する。より直感的にいうと、いずれどこかに新しい国境を引くことになるのなら、はじめから両国の軍事的な勢力バランスを反映した地点に画定してしまえば、人的・物的な資源をむだにしないで済むわけである<sup>6</sup>。

では、理屈のうえではむだのない資源配分が常に存在するにもかかわらず、なぜ現実には交渉による紛争の解決に失敗し、社会的に非効率な戦争が起こってしまうのか。戦争の交渉モデルは武力紛争を「交渉の失敗」の帰結であると捉え、大きく分けてふたつの回答を提供する<sup>7</sup>。主な戦争原因の第一の類型は、情報の非対称性（information asymmetry）もしくは不確実性（uncertainty）の問題と呼ばれる。端的に言えば、「相手の意図や情報がよくわからないこと」が戦争の原因となり得る。ここまでは、A・B の両国が相手国の戦争コスト（図の赤・青の波線）や戦争後の停戦ラインに関する予測（図の黒い破線）を共有していることを仮定していた。換言すれば、「相手がどこまでの要求ならば受諾するのか」という、いわば相手の政治的「レッドライン」をお互いが正確に理解していたわけである。現実が大きく異なることはいうまでもない。国家は、自国の軍力や政治指導者の意図あるいは政治的覚悟といった私的情報（private information）つまり「自分しか知らない情報」を有している。このことは、対立する国家間の危機において、お互いに相手国の政治的「レッドライン」を正確に把握できないことを意味する。すると、一方の国家がライバル国の指導者にとって許容できないような外交的要求をしてしまい、結果として戦争に至る可能性がある。

例として、A 国が B 国に対して、ある地点までの係争地の割譲を要求し、「この要求を拒めば戦争するぞ」という威嚇をとまなう最後通牒を提示する場合を考える。B 国がこの最後通牒を受諾すれば A 国の要求した位置に新しい国境を画定するが、B 国がこれを拒否すれば戦争が勃発すると仮定する。また、このとき B 国の政治指導者は、戦争のコストが高い「高コストタイプ」もしくは戦争のコストをあまり感じない「低コストタイプ」というふたつの「タイプ」のどちらかであり、A は B がどちらの「タイプ」なのか知らないとする。図 2 を使って説明すると、次のようになる。赤・青の矢印はそれぞれ「高コストタイプ」および「低コストタイプ」の戦争コストを表す。「高コストタイプ」の視点からすると、「低コストタイプ」と比べて、黒の破線から右側の部分、すなわち戦争によって手にする取り分から差し引かれる価値が大きくなる（つまり戦争利得が小

<sup>6</sup> たとえば、朝鮮戦争は 1950 年 6 月から 1953 年 7 月の休戦まで続き、民間人を含む多くの死者を出したが、戦前と休戦時を比べて、南北の境界が（戦時における変動にもかかわらず）大きく移動したわけではない。

<sup>7</sup> いうまでもなく、単純な交渉モデルによって描写されるもの以外にも、重要な戦争原因が存在する（e.g., Jervis, 2017）。さらに、交渉モデルから引き出される戦争原因にも多くの下位分類があり、本節ではそのうちのひとつも単純なメカニズムを解説するだけである（e.g., Chadeaux, 2020; Coe, 2018; Goddard, 2006; Jackson and Morelli, 2007; Meirowitz and Sartori, 2008; Slantchev and Trar, 2011）。また、以下の類型は国家間戦争だけでなく内戦にも適用可能である（Walter, 2009）。



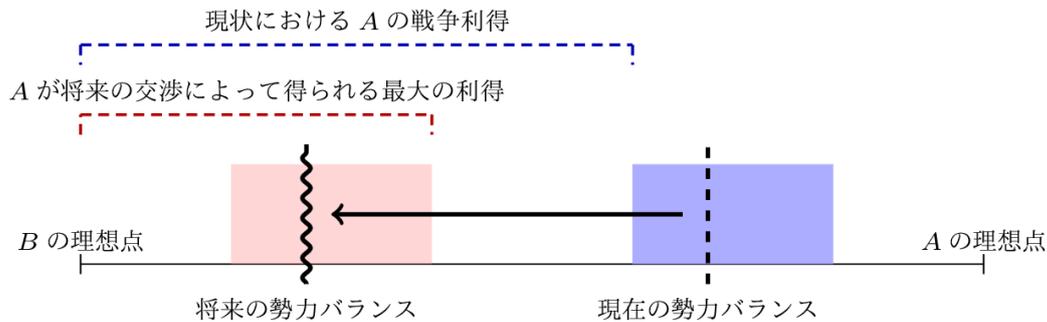


図 3 : コミットメント問題と戦争

バランスの変化が起きる前の戦争利得よりも小さくなる (図 3)。このとき、B 国は「将来にわたって A 国に『戦争よりまし』な利益を与え続ける」と確約すること (コミットメント) ができない。というのも、ひとたび交渉領域が移動してしまえば、A 国はこのときすでに軍事的に劣勢に立たされているため、戦争の威嚇によって大きな領土を獲得する力を失っているからである。したがって A 国は、劣勢の下でめいっばいの取り分を得るよりも、自国が優位に立っているうちにむだな戦争をする方がましだと考える。換言すると、勢力バランスの変化の度合いが大きい場合、A 国は予防戦争 (preventive war) の誘因に駆られるわけである (Powell, 2004, 2006; see also Krainin, 2017) <sup>8</sup>。

次節以降では、ここで紹介した戦争の交渉モデルを前提として議論をすすめる。具体的には、国家間の経済的相互依存がどのように戦争を抑制するのか、もしくはいかなる場合に戦争の原因となり得るかを解説する。

### 3 経済的相互依存と戦争の機会費用

本節では、「経済的相互依存は戦争と平和にいかなる影響を与えるか」という問いを、前節で導入した戦争の交渉モデルになぞらえて考える。冒頭で触れたように、政治経済学および国際関係論における実証研究によって、概ね「ある二か国間の経済的相互依存の深化は、当該国家間の戦争の確率を小さくする」ことについて合意が形成されつつある (e.g., Martin, Mayer and Thoenig, 2008a; Hegre, Oneal and Russett, 2010; Morelli and Sonno, 2017)。経済的相互依存が戦争のリスクを小さくするという議論の多くは、機会費用 (opportunity cost) という考え方に立脚する (e.g., Polachek and Xiang, 2010)。機会費用とは、ある選択を行うことによって、失ったり手に入れるのをあきらめることになる価値を指す。本稿の文脈でいえば、平時における国際的な経済交流による利益が機会費用にあたる。つまり、「戦争をする」という選択肢をとるということは、戦闘に費やすための直接的なコストに加えて、これまで享受してきた (戦争の相手国との) 貿易による経済的利益を失うことも意味する。ある国が戦争を行うことになれば、その相手国との貿易額が大きく落ち込むだろうし、あるいは空港や港湾が破壊されて物理的に貿易が阻害されるかもしれない<sup>9</sup>。これは「平和を維持していれば引き続き享受できたが、戦争の勃発によって失われる利益」なので、戦争の機会費用として理解される。

より大きな (平時の) 貿易額は、戦争の交渉モデルにおける交渉領域を拡張する。つまり、ある国との平時における貿易額が大きいほど、この国と戦争をするときに失うことになる利益も大きくなる。これは前節で解説した (戦争による「取り分」から差し引かれる) 戦争コストの増加に他ならない。前節の枠組みになぞらえ

<sup>8</sup> コミットメント問題は、国内政治においても政治的エリートと国民の間など、複数の状況で生じ得る (Powell, 2004)。ただし国内政治の場合、たとえば政治エリートが参政権を拡大し、国民との合意を反故にしにくくするような政治改革や制度設計を自ら行うことで、コミットメント問題を部分的に緩和できる場合がある (e.g., Acemoglu and Robinson, 2000; North and Weingast, 1989)。

<sup>9</sup> 実際、戦争は当事国間の貿易を長期間にわたって阻害し、戦争の当事国とそうでない国との貿易も減少することが知られている (Glick and Taylor, 2010)。

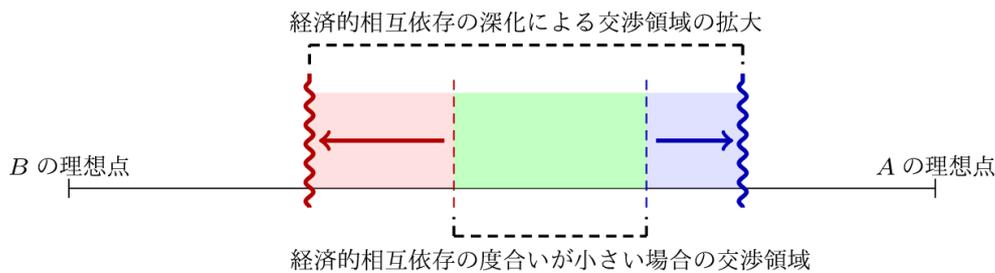


図 4：戦争の機会費用の増加と交渉領域の拡大

れば、戦争の機会費用の増加は、対立する国家同士が「戦争をするくらいならばここに新しい国境を引いたほうがましだ」と納得する範囲が拡大することを意味する（図 4）。図 4 における緑の範囲を、経済的相互依存の度合いが小さい A 国・B 国間の交渉領域と考える。いま、両国が貿易を拡大したとすると、平時には享受できるが戦争になれば失われるであろう価値、すなわち貿易による経済的利益が生み出されることになる。結果として、両国が受け入れ可能な新しい国境の位置の候補が幅広くなり、紛争の平和的な解決が容易になるとされる。

ただし、上記の論理にはいくつかの留保が必要である。第一の注意点は、国家のリーダーが「戦争よりましだ」と考える、受け入れ可能な範囲が広がるということは、相手国のリーダーの目には「我々の要求に応じる範囲が広がったぞ」と映ることである。図 4 でいえば、経済的相互依存の深化によって交渉領域そのものは（赤と青の波線の地点まで）広がるが、相手国の立場から考えると「波線の地点まで要求できるようになった」ことになる。したがって、いわば平和をもたらす範囲が広がったとしても、その分相手国が強硬になるのであれば、交渉領域の拡大そのものによって戦争のリスクの低下を説得的に説明することは難しい（Morrow, 1999; Gartzke, Li and Boehmer, 2001）。

したがって、交渉領域の拡張が戦争リスクの低下につながる具体的な因果関係を考える必要がある。第一に、たとえば B 国が A 国の要求に応じる範囲が広がったからといって、A 国はちょうど交渉領域が拡大した分だけ要求を大きくするわけではない。つまり、「いざとなったら B 国は一步引き下がる」ことが予測できたとしても、このことは A 国がそのまま「もう一步踏み込む」ことを必ずしも意味しない。というのも、B 国の「レッドライン」を踏み越えて戦争が起きれば、A 国もきわめて大きなコストを被ることになるため、相手が引き下がるのと同じだけ要求をリスクにするのは割に合わないからである。すなわち、B 国が「一步後退」するならば、いわば「半歩分踏み込む」ことが A 国にとって最適となる場合がある（Polachek and Xiang, 2010）。その結果、B 国が要求を受け入れる確率が大きくなるため、結果として戦争のリスクが小さくなる。

第二に、対立する国家間の経済的相互依存は、互いの政治的「レッドライン」の伝達を容易にすることで戦争を防止する効果をもつ。いま、前節の例と同様に、A 国は B 国の「タイプ」を知らないとする。もし B 国の政治指導者が A 国に対して「自分は戦争のコストがきわめて小さい『タイプ』だ」と主張し、A 国がこれを信じたとすると、A 国は B 国の「レッドライン」を踏み越えないよう、B 国の取り分を多くするような要求を行うはずである。ゆえに B 国は、より多くの利益を得るために自らの「タイプ」を偽る誘因（incentive to misrepresent）をもつ。すると、B 国が「自分は『低コストタイプ』だ」というメッセージを発するだけでは、A 国は (1) 自国の「タイプ」を正直に申告している「低コストタイプ」の B 国と、(2) より多くの利益を得るために嘘をついている「高コストタイプ」の B 国を区別できない。A 国は B 国が自らの「タイプ」を偽る誘惑に駆られることを予測できるので、B 国の「自分は『低コストタイプ』だぞ」というメッセージには信憑性が欠如する（Fearon, 1995）。

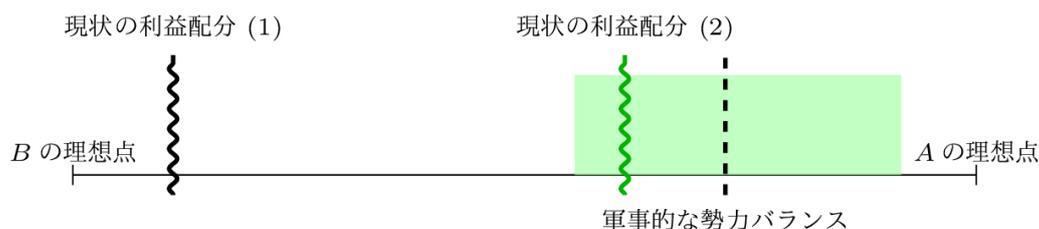


図 5：利得の非対称性と現状変更の誘因

では、B 国はいかにして自国の政治的「レッドライン」を相手国に伝達できるのか。端的にいえば、「低コストタイプ」の B 国は「いざとなったら譲歩するような『高コストタイプ』には真似できないような行動」をとってみせることで、真の「タイプ」を A 国に伝達できる。本稿の文脈で言えば、B 国が（ひとたび戦争になれば戦場になるであろう）A 国内に保有する資本を引き揚げることで、戦争によって失われることになる価値を前もって支払ってしまうわけである<sup>10</sup>。「高コストタイプ」の B 国はいざとなったら戦争ではなく譲歩することを選ぶので、このような行動はとれない。本当に「腹をくくった」B 国しか発することができないメッセージを送ることで「レッドライン」を伝達することが容易になるため、A 国がそれを踏み越えた要求をするおそれが緩和され、戦争の発生確率が低くなる。ゆえに経済的相互依存は、対立する国家が「前もって支払う価値」によるメッセージのレパートリーを広げる効果をもつので、戦争を抑制する（Gartzke, Li and Boehmer, 2001）。

第二の注意点は、A 国が対立する B 国と戦争をするときの機会費用が、A 国が別の C 国との経済的相互依存を深めることで、むしろ小さくなり得ることである。このことを示すために、次の指標を導入する。A と B という二国間の経済的な依存度は、(1) A・B 両国間の貿易額が (2) 両国がすべての国と行う貿易額の合計に占める割合によって表現できる<sup>11</sup>。この指標の「分子」つまり (1) が大きくなれば、A・B 両国が戦争することの機会費用が大きくなることは（両国間の戦争で失われる利益の増加を意味するので）自明である。より重要なのは、「分母」つまり (2) の部分である。A 国の視点から考える。A 国は B 国以外の国々との貿易を拡大すれば、国際貿易から得られる利益の合計が増加する。ここで、A・B 両国間の貿易額が一定だとすると、A 国の貿易による利益全体に占める、B 国からの恩恵が縮小する。つまり、B 国と戦争することで両国間の貿易が阻害されたとしても、A 国はその損失を他の国々との貿易によって代替できるようになる。したがって上記 (2) の増加は、A 国が B 国と戦争することの機会費用を小さくする効果をもつ。ある国の二国間貿易額は当該貿易相手国との戦争確率を減少させるが、多国間貿易への開放性が二国間戦争の確率を上昇させることは実証研究によって確かめられており、経済のグローバル化が有する潜在的な負の側面を示唆している（Martin, Mayer and Thoenig, 2008a; see also Morelli and Sonno, 2017）<sup>12</sup>。

第三の留保は、経済的相互依存がもたらす利益の非対称性に関するものである。つまり、戦争によって得られるであろう利得と比べて現状における利益の配分が偏っている場合、そもそも（現在の利得が小さい国家に）現状変更への誘因が生まれやすい。例として、A 国と B 国の間に広がる係争地には油田が多く見つかっているが、現在そのすべてを B 国が実効支配しており、A 国に石油を輸出することで経済的に恩恵を受けている場合を考える。また、軍事的な勢力バランスは A 国に有利であるとする（図 5）。このとき、A 国は戦争によ

<sup>10</sup> このようなメッセージを埋没費用シグナル（sunk-cost signal）と呼ぶ。

<sup>11</sup> もちろん経済的相互依存の指標や定式化のしかたは他にもあるが、ここでは機会費用の役割をわかりやすく示すため、Morelli and Sonno (2017)の二国間依存度（bilateral dependence）の指標を念頭に置いている。

<sup>12</sup> 貿易への開放性は、内戦にも似た効果をもたらす。つまり、貿易による利益は「紛争に利用できる資源」が増えることを意味するので、小規模な内戦のリスクを高める。他方、国際的な経済交流それ自体を困難にし、貿易による利益を台無しにするほどの大規模な内戦は抑制される（Martin, Mayer and Thoenig, 2008b）。

る現状変更の誘因をもつ。つまり、B 国との経済関係における現在の利益があまりにも小さい場合、(コストはかかるものの) 戦争に訴えることで油田を獲得すれば、現状よりは大きな利得を得られるわけである。たとえ石油の輸出入によって両国が恩恵を受けていたとしても、その利益配分が非対称であれば、一方は強引な現状変更を試みることになる。図 5 でいえば、現状の利益配分が (1) の地点で表現されるとき、A 国の戦争コストがきわめて(破線から黒の波線を越えるほどに) 大きい場合を除いて、「現状に甘んじるよりは戦争をしたほうがまし」と考える。他方、現状の利益配分が (2) の位置(交渉領域の内側)にある場合、つまり現状の利得配分と戦争による利得が概ね一致するとき、いずれの国も現状変更の誘因をもたない。経済的相互依存によって両国が利益を得ているとしても、その配分が著しく不平等である場合、戦争の機会費用の増加がもたらす効果が、一方が強引な現状変更を試みる誘因によって相殺される可能性がある (Morelli and Sonno, 2017; see also Powell, 1996; Caselli, Morelli and Rohner, 2015) <sup>13</sup>。

#### 4 経済的相互依存と不確実性

経済的相互依存は戦争の機会費用を大きくする効果をもつが、特定の条件の下では戦争の確率を大きくしてしまうことがある。本節と次節では、そのような経済的相互依存の「負の側面」を戦争の交渉モデルの視点から解説する。

第一に、相手国の政治的意図や「覚悟」に関する不確実性が存在する場合、機会費用の増加は戦争の発生確率を上昇させ得る。このことを理解する準備として、第 2 節では単一の指標として導入された「戦争のコスト」ということばの意味を「分解」し、その内訳を考える。A 国が B 国と戦争をする際のコストは、(1) 戦争がもたらす人的・物的な損害や (2) 前節で導入した機会費用に加えて、(3) 両国の政治指導者が「紛争の争点となっているもの(係争地など)にどれだけの価値を置いているか」とか「どれほどの政治的覚悟をもっているか」によって変化する。(1) と (2) は、その指標が大きければ大きいほど戦争のコストが大きくなることを意味するが、(3) の指標が大きくなるほど、その国にとっての戦争コストは小さくなる。たとえば、A 国のリーダーが、B 国との間に抱える係争地の奪取をきわめて重要な政治目標に据えているとき、このリーダーはその目標を達成するためならば(係争地にそこまで大きな価値を見出さない指導者と比べて)戦争による人的・物的な損害や相手国との貿易がストップしてしまうことをいとわない。これら (1) から (3) の指標は本来比較できないが、ここでは(無理矢理)同じ尺度で測れるものと仮定する。すると、ある国家の戦争のコストは (1) と (2) すなわち戦争で失われる価値の合計を、(3) の指標つまり政治指導者が紛争の争点に見出す「価値」で割ったものとして理解できる。言い換えれば、戦争のコストは「分子」たる (1) 人的・物的損害および (2) 機会費用と、「分母」たる (3) 政治指導者にとっての争点の価値という(少なくとも)三つの要素から成る。

より直感的な理解を促すために、図 6 を使って、上記のように「分解」して考えたときの戦争コストを示しておく。緑と青の実線は、上記 (3) の指標、すなわち国家の政治指導者が紛争の争点にどの程度の価値を置いているかを表すとす。また、線分が長いほど、政治指導者が争点に大きな価値を置いていると考える。図 6 では、緑の線分より青の線分のほうが長いので、前者を「低価値タイプ」の政治指導者と呼び、後者を「高価値タイプ」と呼ぶことにする。次に、各実線の左端から黒い点までの部分を、上記 (1) および (2) の要素、つまり戦争によって失われる価値の合計と考える。なお、ここでは「低価値タイプ」と「高価値タイプ」が戦争で失う価値を一定にしてあることに注意されたい。

<sup>13</sup> この点は、厳密に言えば交渉による戦争回避が失敗する理由ではない。というのも、いくら現状の利益配分と戦争の利得が非対称であったとしても、交渉領域は常に存在するからである。むしろ、そもそも戦争による現状変更の誘因が生まれやすい条件を指摘しているため、より根本的な論点である。

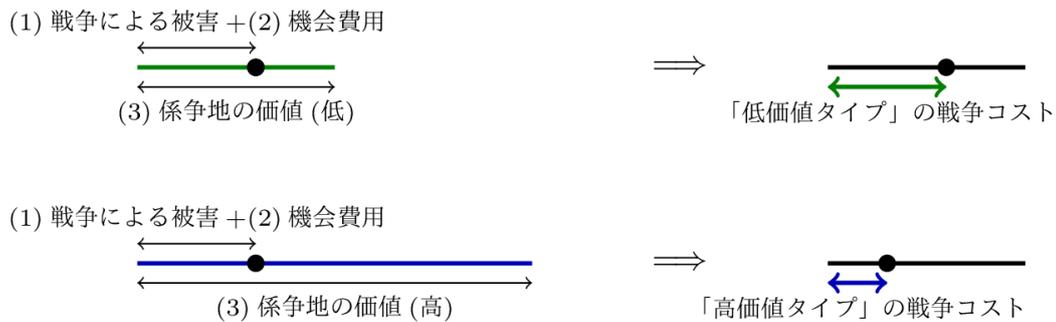


図 6：戦争コストの「分解」

もし戦争で失われる価値が同じだとしても、政治指導者にとっての争点の価値や指導者個人の政治的覚悟といった高度に主観的な指標によって、最終的な戦争のコストは変化する。図 6 における「低価値タイプ」と「高価値タイプ」は、当該国家の指導者が紛争の争点に対してどのくらいの価値を置いているかという点で異なっていた。これは戦争のコストのいわば「分母」にあたる。両タイプの戦争コストをわかりやすく比較するために、図 6 の右側では両タイプにとっての係争地の価値（線分の長さ）を「低コストタイプ」のものにそろえている。すると、緑と青の矢印の長さが、両タイプにとっての最終的な戦争コストとなる。「分子」たる (1) 戦争による被害と (2) 機会費用の合計は一定にしていたので、「分母」の大きい「高価値タイプ」のほうが最終的な戦争コストは小さくなるのがわかる。より直感的に言えば、国家の政治指導者が紛争の争点を「大きな犠牲を払ってでも手に入れてやる」と考えているとき、そうでない場合と比べて（同じ被害をもたらすとしても）戦争の「痛み」を認識しにくくなるわけである。

このように戦争のコストを「分解」する考え方をふまえて、経済的相互依存の深化が戦争の確率を大きくし得ることを示す<sup>14</sup>。いま、第 2 節で導入したように、A 国が B 国に対して「係争地のこの地点まで割譲しないと戦争するぞ」という最後通牒を提示する場合を考える。このとき、A 国は B 国の戦争コストの内訳における (1) と (2) の要素（戦争をすることで B 国はどれだけの価値を失うか）を知っていると仮定する。他方、B 国には係争地にきわめて大きな価値を見出す「高価値=低コストタイプ」と、係争地をそこまで手に入れたいと思っていない「低価値=高コストタイプ」があり、A 国は B 国の真のタイプを知らないとする<sup>15</sup>。A 国は B 国に対して、両方のタイプが受諾するような（慎重な）要求を出すこともできるし、「低価値=高コストタイプ」は受け入れるが、「高価値=低コストタイプ」は拒否するような、いわばリスクな最後通牒を突きつけることもできる。前者の要求は、B 国の真の戦争コストにかかわらず受諾されるため、戦争のリスクは生じない。他方、A 国が後者のような「強気な」要求を行えば、B 国がこれを受諾すれば A 国はより多くの取り分を得られる一方で、「高価値=低コストタイプ」の B はこれを拒否するため、戦争のリスクが生じる。

A 国は、いかなる場合に B 国に対してリスクな（つまり戦争の可能性を生じさせるような）要求を行うのか。端的に言えば、B 国のふたつあるタイプ間の戦争コストの差が大きいほど、A 国にとって「強気な」要求を行う誘因が大きくなる。というのも、タイプ間の戦争コストが大きく異なるということは、『強気な』要求が受け入れられたときに A 国が手に入れられる利益が相対的に大きくなることを意味するからである。その結果、A 国が「もし受諾されれば大きな利益を得られるが、『高価値=低コストタイプ』は拒否する」という最後通牒を突きつけるという、リスクな賭けに出る誘因が大きくなる。

<sup>14</sup> 以下の解説は Spaniel and Malone (2019) の議論を単純化したものである。

<sup>15</sup> 上の段落で示したとおり、係争地に高い価値を見出している B 国は、戦争コストの内訳における「分母」が大きいことを意味する。ゆえに「分子」を固定したとき、戦争コストは全体として小さくなる。したがってそれぞれの「タイプ」を「高価値=低コスト」と「低価値=高コスト」とまとめて呼んでいる。

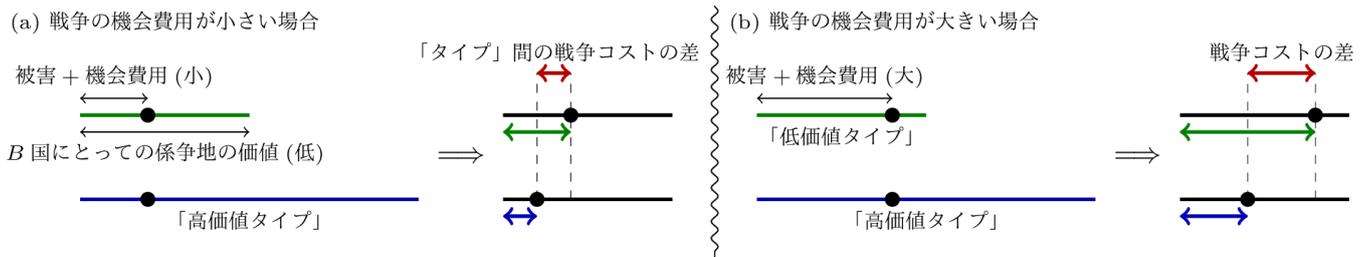


図 7：機会費用の増加による「強気な」要求をする誘因の拡大

重要なのは、経済的相互依存の深化によって戦争の機会費用が増加すると、上記の「タイプ間の戦争コストの差」が拡大することである。図 7 を使ってこのことを説明する。図 6 と同様に、緑と青の実線は、B 国の戦争コストにおける「分母」にあたる部分を表現しており、黒い点は戦争によって失われる価値の合計（人的・物的被害と機会費用）を表す。ここでも、図 7-a および b の右側で、両タイプが係争地に見出す価値の大きさを揃えて、両タイプの戦争コストを比較できるようにしている。図において赤い矢印で表されるのが、両タイプの戦争コストの差である。図 7-a と b は、（戦争によって失われる価値の大きさを示す）黒い点の位置において異なる。図 7-a は A 国・B 国間の経済的相互依存の度合いが小さい、すなわち戦争の機会費用が小さい場合を表し、図 7-b は反対に機会費用が大きい場合を表現している。すると、図 7-b の場合、つまり戦争コストの「分子」たる機会費用を大きくすると、むしろ戦争のコストそのものは（図 7-a の場合と比べて）大きくなる一方で、両「タイプ」の戦争コストの差が拡大することがわかる。

戦争の機会費用の増加が B 国の「タイプ」間における戦争コストの差を拡大させるということは、最後通牒を突きつける側である A 国にとって、「強気」でリスクな要求をする誘因が大きくなることを意味する。ゆえに、経済的相互依存の深化による戦争の機会費用の増加は、次のようなトレードオフをもたらす。一方では、戦争の機会費用の増加は A 国・B 国の交渉領域を広げ、A 国が慎重な最後通牒を出すことを促すため、戦争のリスクが減少する。しかし他方では、（ここで解説したように）同様の機会費用の増加はリスクな要求を行うことへの誘惑も同時に大きくするため、B 国がこれを拒否して戦争へといたる確率を上昇させる効果も有する（Spaniel and Malone, 2019）。したがって、後者の効果が前者を上回るとき、A 国・B 国が互いに経済的な依存度を高めることは、戦争の確率を大きくしてしまうという「副作用」をもつ。

## 5 経済的相互依存とコミットメント問題

経済的相互依存のいまひとつの「副作用」として、対立する二か国の経済的な関係が、両国間のコミットメント問題を深刻化させる場合があることを解説する<sup>16</sup>。おおまかにいえば、一方が潜在的な敵対国との経済的な結びつきについて「将来、自国が極端に弱い立場に立たされる」という予測に立つとき、そのような経済的関係は戦争の原因になり得る（e.g., Copeland, 2015）。これは第 2 節で紹介したコミットメント問題の論理にほかならないが、本来ならば将来弱い立場に立たされないよう、(1) 自国が有する資源を効率的に投資することで経済成長を促進できるはずである。また、敵対する新興国を警戒する大国は、(2) 経済的な「封じ込め」によって新興国の成長を鈍化させようと試みるかもしれない。換言すれば、多くの場合国家間の勢力バランスの変化は「勝手に」生じるわけではないので、将来自国がむだな予防戦争の誘惑に駆られないように (1) 自国の経済成長を促すことで、あるいは (2) 新興国の成長を鈍化させることで、ある程度現状の勢力バランスを維持できるはずである。勢力バランスの移動を回避できる可能性があるにもかかわらず、それでもコミットメ

<sup>16</sup> 本節の議論は、Monteiro and Debs (2020) を単純化したものである。

ント問題が生じる条件および具体的なメカニズムはどのようなものか。

また、第二節で紹介した（もっとも単純なかたちの）コミットメント問題は、現在は優位に立っているが衰退しつつある大国が、成長著しい新興国が台頭する前に予防戦争に打って出る誘因をもつことを描いていた。しかしながら、ふたつの世界大戦がそうであったように、相対的に「弱い」新興国が（衰退していない）大国に対する戦争をおこすこともある。このような新興国による戦争を説明する論理はなにか。

上の論点を踏まえて、ここでは次のような場合を考える。第二節におけるコミットメント問題の解説と同様に、B 国は新興国であるとする。新たな仮定として、(1) B 国は自国が有する資源を投資して経済成長を目指す、大国である A 国に資源の多くを依存していると考え、(2) 国際的な経済システムに大きな影響力を有する A 国は、B 国の資源へのアクセスを同意なく制限することができ、(3) このような制限を防止するような国際制度は存在しないと仮定する。さらに、(4) もし両国が戦争をして B 国が勝てば、上記のような A 国主導の経済システムを変更できるとする。

現代の国際関係論は「戦争はむだである」という見方に立つが、上記の仮定の下では、コミットメント問題によって平和すなわち戦争の不在も（両国の政治指導者にとっては）非効率な社会状態になり得る。では、具体的にどのように「平和の非効率性」が生じるのか。まず、B 国の経済成長には資源の投入が必要であるとすると、もっとも効率的に成長を促すような、最善の投資規模が存在するはずである。ゆえに、この文脈において「むだのない効率的な社会状態」とは、B 国が最善の規模の投資を将来にわたって行い、国際的な富の量を増やしていくことを指す。しかし、同じくできるだけ多くの富を獲得したい A 国は、もし B 国が著しく成長すれば相対的に不利な立場へ追いやられることになる。したがって、A 国は B 国の台頭を警戒する。つまり、B 国の経済に影響をもつ A 国は、B 国の資源へのアクセスを制限する誘惑に駆られるわけである。

A 国はこの誘惑にあらがうことができない。仮に A 国が自制し、新興国 B の資源へのアクセスを制限する措置をとらなければ、B 国は効率的な資源の投資ができるようになるので「平和の非効率性」は生じない。しかしながら、もし効率的な経済成長によって B 国のさらなる台頭を許してしまえば、自国が相対的に不利な立場に置かれることになる。さらに、上記の仮定 (3) より、A 国が B 国の資源に対して制限を課すことを防止するような国際的な取り決めは存在しない。このような条件の下では、A 国は B 国の資源へのアクセスを制限する誘惑にあらがうことができない。換言すれば、A 国は B 国に対して「将来にわたって資源へのアクセスを遮断しない」と説得力をもって確約（コミット）することができないわけである<sup>17</sup>。

B 国はこのような A 国の誘惑を予測できる。もしいま多くの資源を投入して自国の経済成長を目指したとしても、A 国をおびやかすほどに台頭すると将来的に資源へのアクセスを制限され、結果的に獲得できる富のシェアが減ってしまう。すると、経済成長のためには最適な規模であるはずの投資が、結果的に割に合わないものになってしまうわけである。したがって、このとき B 国はあえて最適でない規模の投資を行う。このような規模の投資は大きな富を生産しないため、社会的にむだが生じている。すなわち、戦争が起こっていないにもかかわらず、ここには経済的な「平和の非効率性」が存在する。

「平和の非効率性」が「戦争の非効率性」を上回るとき、B 国は A 国を攻撃する誘因をもつ。現状の国際的な経済システムが A 国の影響を強く受けているということは、新興国である B 国が長期的に不利な立場に置かれて最適な富の生産をできないため、「平和の非効率性」が生じ続けることを意味する。ゆえに、A 国による資源へのアクセスの制限すなわち効率的な経済成長に対する制約に直面した B 国は、非効率な平和に長く甘んじるより、国際的な経済システムの変更を目指して（大国である）A 国を攻撃するという賭けに出る可能性がある。もし A 国に戦争で勝つか、少なくとも有利なかたちで停戦できれば、B 国にとって最適な経済成

<sup>17</sup> このようなコミットメント問題を、特にホールドアップ問題と呼ぶ。

長が妨害されないように、その後の国際的な経済システムを大幅に変更できるかもしれない。長期的な「平和の非効率性」を前にした新興国 B は、このようなギャンブルに打って出る誘惑にあらがうことができない。

この種のコミットメント問題は、相対的に「弱い」新興国が「強い」大国を攻撃する論理を提供する。つまり、もし仮に両国の勢力バランスが拮抗していれば、(たとえ A 国が国際的な経済システムに大きな影響力を有しているとしても) A 国は「強い」新興国 B が納得するような資源配分を提案するため、B 国が獲得できる富のシェアも拡大する。このように一定程度のリターンを得られるならば、B 国はある種安心して最適な投資を行えるため、「平和の非効率性」は緩和される。しかし、新興国である B 国の軍事力が相対的に小さいことは、将来にわたって不利な資源配分を受諾せざるを得なくなり、獲得できる富のシェアが小さくなることを意味する。すると「弱い」新興国にとって最適な投資を行う誘因が小さくなるため、「平和の非効率性」が大きくなり、これを解消し得る戦争の誘因が増大する (Monteiro and Debs, 2020)。

なお、ここでは A 国が B 国の台頭を阻害する手段に対する制約が存在しないことを前提としていた。他方、大国による資源へのアクセスの制限を防止するような国際制度によって、この種のコミットメント問題を緩和できる可能性がある。実際、世界貿易機関 (WTO) をはじめとした制度がホールドアップ問題を部分的に解決することが知られている (Carnegie, 2014)。

## 6 おわりに

本稿では、経済的相互依存が戦争のリスクにいかなる影響を与えるかについて、近年の研究をふまえて整理した。具体的には、国家間の貿易の増加は交渉領域を拡大させる一方で、特定の条件の下では、むしろ国際危機における情報の非対称性とコミットメント問題を深刻化させる可能性を解説した。経済的相互依存がもたらす影響の多様性が示唆するように、「経済的相互依存は戦争の発生を防止するのか、あるいは惹起するのか」という二者択一の問いは過去のものとなりつつあるといえる。重要なのは、「なぜ多くの場合経済的相互依存は戦争を抑制する一方で、ときに戦争の発生確率を上昇させるのか」という、注意深い場合分けと因果メカニズムの解明である。

このことを(やや無理矢理だが)敷衍すると、経済的相互依存が有する多様な含意は、厳密な手続きに則った政策提言の必要性を示唆する。本稿では、経済的相互依存の度合いという、かなりの程度直接的に観察可能な変数の因果効果にも多くの留保を要することを示した。重要なのは、(本稿で扱った)経済的相互依存が戦争と平和にもたらす多様な効果のほとんどすべてが、戦争の交渉モデルという、複雑さをきわめる国際関係の現実を極端に単純化した枠組みから導かれることである。そのようなきわめて単純な枠組みでさえ、本稿で紹介したような単調でない力学を生み出すことを踏まえれば、限りなく複雑な現実における政策提言にはとりわけ注意深い検証が欠かせないことはほとんど自明である。もし国際関係の「専門家」とされる人々の間で、人文・社会科学の検証を経ない安易な「べき論」が展開されれば、(定性的な単一事例分析や計量経済学的分析であれ、あるいは国際関係論を含む社会科学で現在広く用いられている実験手法であれ) 厳密な方法論を携えた実証主義的研究者が「根拠が示されることのない国際政治をめぐる論評・政策談義に困惑して」しまうのは自然である (多湖, 2020: 191)<sup>18</sup>。戦争と平和にかかわる政治的決定は多くの人の生活に直接的な影響を与

<sup>18</sup> いうまでもなく、このような示唆は政策提言の価値そのものを否定するものではない。近年の研究によって確認されているように、外交政策の帰結に関して一定程度正確な見積もりを行うことは可能である (e.g., Friedman, 2019)。そうであるならば、専門的な政策アドバイスは、複雑で不確かな現実に対処する政策決定者のよりよい意思決定を促進するはずである。他方、政策決定者が不確かな状況でも判断を下さなくてはならないからといって、その参考とされる政策アドバイスの根拠も「不確か」であってよい理由は見当たらない。少なくとも、ある提言が間違っていたと明らかになったとき、それが「なぜ間違っていたのか」を明確に説明できる程度の根拠は不可欠であるように思われる。

えるので、「いい加減」な議論が許されないのはいうまでもない。繰り返しになるが、国際関係をめぐる問題について政策的な処方箋を提示する場合は、厳密な検証にもとづいた作業が不可欠である。

## 参考文献

- Acemoglu D and Robinson JA (2000) Why did the West extend the franchise? Democracy, inequality, and growth in historical perspective. *Quarterly Journal of Economics* 115(4): 1167-1199.
- Carnegie A (2014) States held hostage: Political hold-up problems and the effects of international institutions. *American Political Science Review* 108(1): 54-70.
- Caselli F, Morelli M and Rohner D (2015) The geography of interstate resource wars. *Quarterly Journal of Economics* 130(1): 267-315.
- Chadefaux T (2020) What the enemy knows: Common knowledge and the rationality of war. *British Journal of Political Science* 50(4): 1593-1607.
- Coe A (2018) Containing rogues: A theory of asymmetric arming. *Journal of Politics* 80(4): 1197-1210.
- Copeland DC (2015) *Economic Interdependence and War*. Princeton: Princeton University Press.
- Fearon JD (1995) Rationalist explanations for war. *International Organization* 49(3): 379-414.
- Frieden JA, Lake DA and Schultz KA (2019) *World Politics: Interests, Interactions, Institutions*. 4th edition. New York: W. W. Norton.
- Friedman JA (2019) *War and Chance: Assessing Uncertainty in International Politics*. Oxford: Oxford University Press.
- Gartzke E (2007) The capitalist peace. *American Journal of Political Science* 51(1): 166-191.
- Gartzke E, Li Q and Boehmer C (2001) Investing in the peace: Economic interdependence and international conflict. *International Organization* 55(2): 391-438.
- Ghobarah HA, Huth P and Russett B (2003) Civil wars kill and maim people—long after the shooting stops. *American Political Science Review* 97(2): 189-202.
- Glick R and Taylor AM (2010) Collateral damage: Trade disruption and the economic impact of war. *Review of Economics and Statistics* 92(1): 102-127.
- Goddard SE (2006): Uncommon ground: Indivisible territory and the politics of legitimacy. *International Organization* 60(1): 35-68.
- Harada M, Ito G and Smith DM (2020) Destruction from above: Long-term legacies of the Tokyo air raids. Unpublished manuscript. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3471361>.
- Hegre H, Oneal JR and Russett B (2010) Trade does promote peace: New simultaneous estimates of the reciprocal effects of trade and conflict. *Journal of Peace Research* 47(6): 763-774.
- Jackson MO and Morelli M (2007) Political bias and war. *American Economic Review* 97(4): 1353-1373.
- Jervis R (2017) *Perception and Misperception in International Politics*. New edition. Princeton: Princeton University Press.
- Krainin C (2017) Preventive war as a result of long-term shifts in power. *Political Science Research and Methods* 5(1): 103-121.
- Lin E (2020) How war changes land: Soil fertility, unexploded bombs, and the underdevelopment in Cambodia. *American Journal of Political Science*. Epub ahead of print 17 December 2020. DOI: 10.1111/ajps.12577.
- Martin P, Mayer T and Thoenig M (2008a) Make trade not war? *Review of Economic Studies* 75(3): 865-900.
- Martin P, Mayer T and Thoenig M (2008b) Civil wars and international trade. *Journal of the European Economic Association* 6(2-3): 541-550.
- Meirowitz A and Sartori AE (2008) Strategic uncertainty as a cause of war. *Quarterly Journal of Political Science* 3(4): 327-352.
- Monteiro NP and Debs A (2020) An economic theory of war. *Journal of Politics* 82(1): 255-268.
- Morelli M and Sonno T (2017) On *Economic Interdependence and War*. *Journal of Economic Literature* 55(3): 1084-1097.
- Morrow JD (1999) How could trade affect conflict? *Journal of Peace Research* 36(4): 481-489.
- North DC and Weingast BR (1989) Constitutions and commitment: The evolution of institutions governing public choice in seventeenth-century England. *Journal of Economic History* 49(4): 803-832.
- Polachek S and Xiang J (2010) How opportunity costs decrease the probability of war in an incomplete information game. *International Organization* 64(1): 133-144.
- Powell R (1996) Stability and the distribution of power. *World Politics* 48(2): 239-267.
- Powell R (2002) Bargaining theory and international conflict. *Annual Review of Political Science* 5: 1-30.
- Powell R (2004) The inefficient use of power: Costly conflict with complete information. *American Political Science Review* 98(2): 231-241.
- Powell R (2006) War as a commitment problem. *International Organization* 60(1): 169-203.
- Reiter D (2003) Exploring the bargaining model of war. *Perspectives on Politics* 1(1): 27-43.

- Slantchev BL and Tarar A (2011) Mutual optimism as a rationalist explanation of war. *American Journal of Political Science* 55(1): 135-148.
- Spaniel W and Malone I (2019) The uncertainty trade-off: Reexamining opportunity costs and war. *International Studies Quarterly* 63(4): 1025-1034.
- Walter BF (2009) Bargaining failures and civil war. *Annual Review of Political Science* 12: 243-261.
- 浅古泰史 (2018) 『ゲーム理論で考える政治学—フォーマルモデル入門』有斐閣。
- 多湖淳 (2020) 『戦争とは何か—国際政治学の挑戦』中公新書。

プロフィール

profile

理論研究部

社会・経済研究室

研究員 澤田 寛人

専門分野：紛争研究、ゲーム理論の国際  
関係論への適用

本欄における見解は、防衛研究所を代表するものではありません。  
NIDS コメンタリーに関する御意見、御質問等は下記へお寄せ下さい。  
ただし記事の無断転載・複製はお断りします。

防衛研究所企画部企画調整課

直 通：03-3260-3011

代 表：03-3268-3111 (内線 29171)

F A X：03-3260-3034

※ 防衛研究所ウェブサイト：<http://www.nids.mod.go.jp/>