

日本経済政策学会編

寡占と経済政策

——日本経済政策学会年報XVIII——

1970



勁草書房

日本經濟政策学会編

寡占と經濟政策

—日本經濟政策学会年報XVIII—

1970



勁草書房

目次

本年度共通論題について	共通論題プログラム委員会	一
〈共通論題〉		
「新産業体制」と産業政策	前田靖幸	二
反独占政策の有効性	御園生 等	六
寡占と経済政策に関する若干のコメント	天谷直弘	三三
——通産省的視点から——		
共通論題「総括」	越後和典	三六
〈準共通論題〉		
企業の分散と資本の集中	浦野晴夫	四〇
——山形県機械工業の組織化を中心に——		
過当競争について	中村 精	四六
大規模行動社会の経済政策	藤井 隆	五〇
混合経済における有効競争の一政策	赤沢昭三	五三
米国大企業の成長と収益性分析	瀬尾英巳子	五三

寡占体制と産業組織政策……………佐藤芳雄…二九

——寡占と中小企業問題を中心に——

△自由論題▽

大学進学率上昇の経済的評価……………渡辺行郎…三〇

経済政策と人口政策……………南亮三郎…三三

関税政策の諸類型……………柴田裕…三五

商業の本質について……………大泉行雄…三六

ソ連と日本の実質消費水準の比較……………丹羽春喜…三九

経済成長と積極的労働力政策……………稲毛満春…四〇

△学界展望▽

最近のわが国における産業再編成論争の一展望……………小西唯雄…四〇

△書評▽

G・C・アレン『日本の貿易構造』……………藍原豊作…四三

A・エチオーニ『能動的な社会』……………松山昌司…四六

G・フロム、P・ヤープマン『計量モデルの政策シミュレーション』……………呼子徹…四七

P・エルン『経済予測と国民経済計算』……………諏訪貞夫…四八

V・ルッツ『市場経済のための中央計画』……………野間俊威…一五

E・J・ミシヤン『経済成長の代償』……………鈴木守…一六

J・C・ナーヴァー『コングロマリットの合併と市場競争』……………高川清明…一七

G・W・ナッター、H・A・アインホーン『アメリカ合衆国における

企業独占——一八九九—一九五八——』……………安喜博彦…一八

R・スキデルスキー『政治家たちと恐慌』……………高橋哲雄…二五

学会記事……………二〇

本年度共通論題について

経済学者の内には集中化と寡占の形成によって巨大企業内の協調あるいは共謀の成立とそれに帰因する産業の停滞化の傾向を不可避的なものとみなす考え方が支配的であったように思われる。しかし現実には第二次世界大戦後の日本をみてみても寡占的な産業でありながら全体としては競争が激しく、いわゆる新規の参入の動きも相当に活発であり、上位の企業への集中度が低下するという傾向を示すことも少ないということが明らかになっている。確かに資本主義は資本の過度の集中化を招き、独占と停滞の傾向を生み出すにはおかないようなメカニズムを持っている。けれども少くともそれと同様に一旦成立した独占を打ち破り、あるいは独占の形成を阻止し、激しい競争を通じて急速な成長をしていくことを可能にするようなメカニズムをも資本主義は持っているのである。

このように考えると現在の日本で起っている産業の再編成、あるいは大型合併といったような問題が果して日本にいかなることをもたらすのかということを考えることは政策学を学ぶ者にとって極めて重大な問題であるといわなければならない。それをさらに政策学としてどのような立場から規制し、あるいは寡占化、独占化の傾向を阻止するか、さらに又そのような方向を我々は黙認するか、少くとも、将来の日本経済、そして資本主義の在り方を考えさせる問題と見えよう。果して産業の再編成、大型合併が有害な政策なのであるか、それともそれは経済の効率化の為に必要な政策なのであるか、「寡占と経済政策」と題してこのテーマを追求した理由である。

共通論題プログラム委員会

「新産業体制」と産業政策

一 産業政策と産業組織政策

本稿の目的は、戦後におけるわが国産業政策の特徴と問題点を、独占・寡占体制との関連において検討することにある。それはいかえれば、産業政策の側からみた産業組織政策の展開過程を追求することだともいえる。いま、「産業政策の側からみた産業組織政策」という言葉を使ったが、そのこの意味を明らかにするために、まずはじめに産業政策とはなにか、という問題をとりあげてみたい。というのは、周知のように、近時八幡製鉄と富士製鉄両社の合併問題に関連して、独占禁止政策と産業政策との矛盾、両者の間の調整が問題となり、財界あるいは政府与党のなかから、独禁政策は産業政策の一部であるから、前者は後者に統合されるべきだ、という声があがっているからである。いうまでもなく、極めて形式的にいえば、産業政策とは産業を対象とする経済政策の一分野であり、一方独禁政策あるいは産業組織政策が、主として産業内部における企業または企業間の関係を対象とするものであるかぎり、独禁政策が産業政

策に包摂されることは疑う余地がないようにみえる。

前田 靖 幸

〈法政大学〉

しかし、わが国の経済的風土のなかには、このような形式的定義に危惧をいだかせるようなものがあることも事実である。この問題に關して、かつて大阪大学の貝塚啓明助教授は、「強いて筆者に産業政策の定義を求められたとするならば、やむをえず次のように答えるをえない。すなわち、産業政策とは、通産省が行なう政策である」と。と定義されたことがある。もちろん貝塚助教授は、この定義をやや皮肉を交えて述べておられるのであるが、私はこの定義は意外に正鵠をえているのではないかと考えている。というのは、戦前工業政策あるいは商工政策とよばれていたものが、戦後なぜ産業政策とよばれるようになったかを考えると、やはり戦前商工省とっていた官庁が戦後になって通商産業省に変わり、「通商」行政と「産業」行政を担当するようになったというところに、卑近な原因があるとみられるからである。要するにこの言葉は、学問的アプローチからでなく、行政上の便宜から生まれた言葉だと考えてよい。

しかし、問題なのはこれから先である。一見便宜的にみえるこの

言葉が、財政政策や金融政策とならんで戦後日本の経済政策のなかで際立った地位を占め、学界ですら事実上「認知」せざるをえなくなってきたのは、産業に対する政府の介入の姿勢および度合い、ことにわが国の独占・寡占体制の形成に果たした通産省の役割の大きさを端的に物語っているといえるのである。その意味からすれば、産業政策について、そのもつ多様な活動分野にもかかわらず、しばしば独占禁止政策と対立する側面のみが強調されるのは、むしろ戦後の産業政策の体質がそうさせているとみるほかはない。

ここで、少し戦前の産業組織政策をふりかえってみよう。産業組織政策は一般に、(1)競争を促進し、独占を抑制する政策と、(2)競争を抑制し、独占を促進する政策とに分けることができるが、戦前の産業組織政策には前者すなわち反独占政策はほとんど存在しなかったといえる。しかし、独占禁止的な規定が全くなかったわけではない。たとえば、昭和六年に制定された「重要産業統制法」をみると第三条にいわれる「公益規定」なるものがある。これは、統制協定すなわちカルテルが公益に反して不当に価格を騰貴させ、関連産業や消費者の利益を害すると認められる場合には、政府はその変更または取消しの命令を出すことができる、という規定である。この第三条は実際には発動されなかった(ただし、セメント業に対する第三条命令、すなわちアウトサイダー規制命令が発動された際、この第三条を背景として価格引下げの勧告を行なっている)が、いわば初歩的な弊害規制主義をあらわしていると考えられる。すなわち戦前の産業組織政策は、ほんの少し弊害規制的な要素をもった競争制限政策で、それを商工省がほぼ専一的に(他省所管の産業を除く)

実施していたといえるのである。

ところが、戦後になると事情は一変する。占領軍の経済民主化政策によって、財閥が解体され、巨大企業が分割されたばかりでなく、産業組織政策当局そのものが公正取引委員会と通産省という、二つの機関に分割された。そのため、産業組織政策の二つの側面、すなわち競争の維持促進と競争の制限・独占の助長とが、独占禁止政策と産業政策という形で、二つの政策主体によってそれぞれ排他的に運用されることになった。終戦直後、日本財閥調査団の団長として財閥解体プログラムの立案にあたり、その後再び来日して独占禁止政策の調査を行なったC・D・エドワーズ教授は、その報告書の中でつぎのように述べている。「日本の独占禁止法は、独占規制法を適用する他の諸国の場合以上に、政府の方針の他の局面と矛盾するものが多いため、その適用は、世論の対立を生むに止まらず、政府内部には相矛盾する活動が生ずることとなる。」これをいかにすると、日本の産業組織政策は、独禁法の制定を契機に「独禁政策」としての産業組織政策と、「産業政策」としての産業組織政策」とに分裂した、といえるのではないか。その場合、前者が原則禁止主義をとったのに対抗して、後者は弊害規制の要素をも取り去った、いわば「原則容認主義」とでもいふべき立場をとるにいたっているのである。そして、結論を先にいえば、その後二十数年を経た現在、産業政策の基調を支持するもの側から、極端にいうとその吸収合併というか、産業組織政策の統一要求が出ている段階ではないかと考えられる。このような統一要求がはたして正しいかどうかをみる一つの手がかりとして、本稿ではここでいう「産業政策としての産

業組織政策」が、どのような特徴をもって展開されてきたかを検討してみたいと思う。

二 産業組織政策と産業合理化政策

いわゆる産業政策、すなわち「通産省が行なう政策」としての産業政策にも、さまざまな分野があり、そのすべてが産業組織政策であるわけではない。そこでまず、産業組織政策が、戦後の産業政策の体系のなかでどのように位置づけられてきたかが問題となる。独禁法が制定された当時においては、これを支持し、推進する側の先頭に占領軍があり、そのなかで、独禁政策の論理と対抗していわば独自の産業組織政策を対置するためには、一定の政策論理が必要だった筈だと考えられるからである。この問題を産業政策当局が意識しはじめたのは、昭和二四年のドッジ・ライン以降のことであったと思われるが、この時期における政策基調として特に注目されるのは、産業合理化という概念である。いいかえると、産業政策としての産業組織政策は、その出発点において産業合理化政策の一環として位置づけられることによって、独禁政策との共存あるいは対抗を正当化された、ということである。

ここで産業合理化の問題について詳述する余裕はないが、ごく簡単に触れると、まず産業合理化とは何か、について、昭和二六年二月の産業合理化審議会の答申は、次のように述べている。「一般的にいうと、産業合理化とは、一企業内部における生産技術の合理化、経営の合理化、あるいは企業間の組織的合理化の他、更には産業構造自体を理想的な体系に組立てるための広義の産業合理化を総称する」とある。ドッジ・ラインという一種の開放体制に直面して、国際競争力の強化を、ともかくも競争機能の維持をたてまえとしながら、産業再編成によって達成していこうという政策理論が、当時すでにほぼ確立されていたのであって、その後の産業政策は、二〇年前に敷かれたレールの上を走ってきたにすぎないといえるのである。

しかし、ドッジ・ライン当時の産業組織の合理化政策は、当時まだ終戦時からの経済統制が残っていたこともあって、多分に理念的な政策提示にとどまっていた。独禁政策と産業政策との真の対決がはじまったのは、朝鮮戦争後の反動不況と対日平和条約の発効による占領政策の「手直し」が重なった、昭和二七年以降のことである。すなわち、GHQの消滅は、独禁政策と産業政策の力関係を逆転させ、独禁法自体の大改正とならんで、産業政策の側から大規模な競争制限政策が提起された。独禁法の適用除外法規や勸告操縦の統出などがそれである。さきに触れた「競争の能率性」というような言葉はいまやあまり聞かれなくなり、代って「過当競争の排除」が強調される。さきの文脈でいえば、過度の競争は経済の合理的発展を阻害する、とみるわけである。そしてこの場合にも、国際競争力の強化や輸出振興が、独禁政策に対する免罪符として使われているこ

るのであるが、それらはいずれも最少の費用を以て共通の目的としている。その意味で、一國産業の合理化とは、その国がより少ない生産費で、より良質の物資を、より多く生産するための体制を整備することであるといえる。」(傍点引用者) この定義からもわかるように、産業合理化は、最も広くは産業構造の再編成を、また部分的には産業組織の合理化を含んでいるわけである。もう一つ興味あることは、この答申のなかで、産業合理化と経済民主化との関係を次のように述べていることである。「日本の場合、産業合理化は、漸く軌道にのりつつある民主化と並行して行なわなければならない。ここで合理化とは経済における生産力の問題であり、民主化とは経済における社会関係の問題である。この両者は理念的には一応別個のものであるが、現実には具体的な組織や行動の中に統一されて、互いに相補足する場合もあれば、互いに相阻害する場合もある。」(傍点引用者) 神戸大学の新野幸治郎教授は、「産業政策と独禁政策」と題する論文のなかで、オイケンを引用しつつ独禁政策を秩序政策、産業政策を経過政策として区別され、前者を後者のなかに埋没させる風潮を戒めておられるが、右の答申では、逆にこの区別を利用して、占領下の質的政策の優位に対する量的政策、すなわち生産力拡充政策のレーゾン・ダートルが主張されているのである。

さらにこれに関連して、当時通産省の担当官の一人は次のように書いている。「欧米の合理化運動が自由競争の経済の修正という方向を辿ったのに対して、わが国の合理化は、一面において、産業組織の再編成を中心としながらも、過去に行なわれたような企業の独占的組織化を招来することなく、むしろ競争の能率性を最大限に採り入るとが重要である。これは、二七年の「輸出取引法」の制定が、「中小企業安定法」と共に、適用除外カルテルの出発点となったことからも明らかである。」

さらに、これに関連して指摘しなければならないのは、当時の産業政策としての産業組織政策が本来通商政策に属している外国為替管理制度によって補強されていたということである。たとえば、産業別の外貨割当総額を調節して生産制限と同一の効果をあげたり、個別企業の割当額の削減という手段によって、カルテル違反を取締ったりするやり方である。このように外貨割当制度は、輸入制限という本来の目的とならんで国内産業に対する競争制限機能をもあわせ持っていたわけで、産業政策と通商政策を同一の行政機関が担当していたことが、産業政策としての産業組織政策を極めて効果的に運用できる結果をもたらした。ただ、このような競争制限政策が、大企業の大胆な投資行動を保証することによって、急速な設備の近代化を可能にする一方、いわゆる機会均等主義をとったことから、寡占企業間の競争をかえって激化させる結果を招いたことは、よく指摘されるとおりである。その意味において、昭和三五年頃から表面化した貿易自由化問題は、通商政策、産業政策の両面にわたって大きな転換を強いることになり、ここにいわゆる新産業体制論が登場してくるわけである。

三 新産業体制論の特徴

本稿では、紙数の関係で、新産業体制論の形成過程を詳述することは差しひかえたいと思う。ただ産業組織政策との関連で一言つけ

加えておくと、貿易自由化問題の発生後直ちに新産業体制構想がまとまったわけではなく、当初は産業構造政策の一環として議論されていたようである。前述の産業合理化という言葉は、個別企業段階での設備近代化がすすむにつれて、産業政策の面ではあまり使われなくなり、これに代って昭和三十年代の後半頃から、産業構造の高度化という問題が大きくクローズ・アップされるようになる。したがって、産業体制という言葉も、はじめは産業構造と産業組織の双方を含んだような意味で使われていることがある。そしてその場合には、産業秩序という言葉が、産業組織とはほぼ同じ意味で使われているようである。それからもう一つ付け加えておくと、最近では「新産業体制」という言葉もまた、あまり使われなくなっていることに気がつく。これを言いだした当の通産省までが現在では何かこの言葉を避けていて、産業の構造改善とか、産業の再編成とかいういい方におきかえているのである。何故そうなったかを見る一つの手がかりとして、ここで、産業構造調査会産業体制部会の報告書（昭和三八年）のなかの産業体制の定義を紹介しておく。すなわち、「当部会においては、産業体制とは、一応、産業活動の基礎をなす個々の企業の形態ないし態様からはじまって、諸々の企業のビヘイビアないし企業の相互関係、さらには産業活動をめぐる企業と政府の役割と責任の分担関係にいたる諸事象をいうものと解した」というのである。こうした意味での産業体制の「新しい」方向が新産業体制だというわけである。そして、このような新しい体制を必要とするにいたった理由として、開放体制への移行、E.E.Cの発展、技術革新の進行などによる国際競争力強化の必要が説かれ、

そのため企業規模、市場秩序などの諸要因が検討されたうえ、合併、提携、投資調整、事業転換といった政策提示がおこなわれたのである。

国際競争力強化を口実とした寡占体制の強化策という意味では、これまでの政策パターンの繰り返しといえるが、違った点もなくなる、いわゆる官民協調論で、これと財界側の自主調整論との対立が、現象的にはもっとも派手な論議をよんだ。「新産業体制」という言葉に独特の意味合いを与えたのもこの官民協調論であったし、またこの構想が、登場のはなはなしさの割りにその後急に影がうすくなったようにみえるのも、主としてこの方式が官僚統制というところで産業界や金融界の批判をよんだからだといえる。

しかし、産業組織政策の観点からみると、この新産業体制論にはもう一つ見逃してはならない特徴がある。それは、新産業体制の必要性を、いわゆる「有効競争の理論」を援用して説明しようとしたことである。それまでの産業政策としての産業組織政策は、合理化政策または構造政策、あるいはもっと広く成長政策に事実上従属していたばかりでなく、理論的にも独自のものをもっていなかったと考えられる。たとえば、過当競争の克服という政策課題をとってみても、均衡ある成長の達成とか、製品の安定的供給とか、輸出振興とかの政策目標を、競争の維持という別個の政策目標と調和させる、あるいは調整する、といった考え方をとっていたように思われる。ところが、新産業体制論においては、有効競争の実現という、自立的な競争政策上の目標をかかげているのであって、当時の政策

担当者のおい方をかきると、この路線は「過当競争の欠陥を避けつつ自由競争の効果をねらうもの」、あるいはもっと直截に「有効競争への道」と名づけられている。いかえると、それまでの産業政策は、反独占政策の否定というか、あるいは「反・反独占政策」とでもいべき性格をもっていたにすぎないのであるが、新産業体制論の登場にいたって、より積極的に、産業政策の側から、同時に独禁政策の基準ともなりうる統一的な産業組織政策の理論的基準を提起してきたといえる。ここに私は、新産業体制論の大きな特徴があると考えるのである。

四 新産業体制論と有効競争論

では、ここでいう有効競争とは何か。前述の産業体制部会の報告書では、競争が不完全であっても、経済活動の効率を向上させる程度のものが求められる筈だ、としてその根拠を有効競争の理論に求めているのであるが、有効競争の積極的な定義はおこなっていない。ただ、いわゆる市場構造基準と市場成果基準とをならべて紹介しているにとどまっている。しかし通産省の当局者は、非公式にはあるが、しばしば独禁法の運用基準としては市場構造基準よりも市場成果基準に力点を置いて考えるべきだ、と主張しているのである。

したがって、新産業体制論にいう有効競争論とは、主として市場成果基準にもとづくそれであるとみて差し支えないと思う。市場成果基準の意義についてはここで繰り返さず必要はないと思うが、簡単にいえば生産の効率性、利潤率、技術的進歩の度合、販売費用の多寡、過剰能力の度合などの諸基準によって、競争が有効にはたらい

ているかどうかを判断しようというものである。

そして、もしかか、この市場成果基準が、現在主として独禁法の運用基準になっているとみられる市場構造基準、すなわち企業の数、市場占拠率、参入障壁等を判断の基準とする立場にとって代ったとすると、新産業体制を実現するうえにきわめて好都合な結果が生ずると考えられる。たとえば規模の効率性の基準についてみよう。ある産業内部における工場または企業の規模が、最低平均費用を実現しようとする状態にあることが、有効競争の維持のために望ましいということになると、もしわが国企業の規模がこの基準に達して小さすぎると判断されれば、合併なり提携なりという方法を使ってでも最適状態まで規模を拡大することが、有効競争の維持のために望ましいということになる。今更いうまでもなく、規模の経済からみた企業規模過小論は、新産業体制論の一つの核心をなしてきた。前記の産業体制部会の報告書をも、コスト・スケール・カーブの多くの実例をひきながら、過小規模論にたつ集中合併論がくり返し強調されている。

さらに、市場成果基準では、技術的進歩の度合を競争がワーカブルかどうかを判断する重要な尺度としている。これは、いわゆる「動態的効率性」の問題であるが、技術革新下の日本の大企業にとっては、この基準もまた、きわめて有利な基準であるということができよう。いずれにしても、戦後ほぼ二〇年にわたって、独禁法という「盾」をうちくたくのに苦勞を重ねてきた日本の産業政策当局は、ようやくのことこれをつらぬくために大変有効な「矛」を発見したわけである。ついでながら、この盾も矛も共にアメリカ製だ

ということが、一そう興味深いところである。

ところが、この盾と矛とを突き合せていくうちに、大きな矛盾がでてきた。というのは、新産業体制論では、過小規模論とならんで、いわゆる過当競争論が不可欠の現状認識となっている。しかるに、アメリカの有効競争論では、市場成果基準を重視する学者であつても、過小規模のデメリットは認めても、過当競争のデメリットは容易に認めようとするのでない。J・S・ペインも、アメリカ産業にいわゆるエクセシブ・コンペティションがあることは認めている。しかしそれは、鉱山、農業、あるいは流通部門などにみられるアトミスティックな市場構造の場合であつて、寡占的な市場構造の場合をいうのではない。もっと問題なのは競争制限的な市場行動で、過当競争防止のためカルテルを結ぶというようなことになる。市場成果基準からいっても効率あるいは資源の最適配分を阻害することが甚しく、到底容認できないことになる。わが国においても、近代経済学者の多くが独禁政策への市場成果基準の導入を支持しながら、その反面財界や通産省のいう過当競争論、ないしはカルテルの市場秩序論にはきわめて批判的であつたのも、同じ根拠からと考えられる。

これに対して、たとえば経済同友会の自主調整論や特定産業振興法案にみられる種々の適用除外カルテルのように、独禁法の枠をこえて企業間の協調行動を大目にみてもらうことが、新産業体制論の大きなねらいになっていたのであつて、このような考え方がアメリカ型の有効競争論と一致しないことは明らかである。昭和三九年から四〇年にかけての景気後退期に、財界や通産省などで有効競争と

いう言葉が一時たな上げにされた感があつたのは、この時期におけるカルテルの続出(独禁法上の「不況カルテル」は、四〇年三月末の二件が、四一年三月末には一六件に著増している)と関係があるのではないかと私は考えている。

五 新産業体制から産業再編成へ

ところが、四〇年秋頃からわが国が長期的な好況局面をむかえるにつれて、事態は大きく変つてきた。まず第一に、景気の回復と平行して、消費者物価の上昇が国民生活に深刻な影響をおよぼすようになり、カルテルが、価格の硬直化をもたらしすものとして非難のまゝとなつてきたことである。この時期には、長い間見のがされてきた中小企業カルテルでさえ、攻撃の圏外にたつことができなかった程である。その結果、独禁法上の不況カルテルは、四一年三月末の一六件が四二年三月末には一件に、そして四三年三月末にはついにゼロとなつた。

第二に、当初新産業体制構想のなかで重要な地位を占めていた官民協調方式が、民間企業が力量をつけてくるにしたがつて、次第に影響をうすくしてきていることである。特振法が流産したのちも、通産省は合成繊維、石油化学、紙パルプ、あるいはフェロアロイ工業などにみられるように、協調懇談会というかたちでなしくずし的に協調方式の実施をはかつてきた。協調懇談会という方式をとらない業種においても、いわゆる「産業の構造改善」というかたちで、さまざまな政府の行政指導がおこなわれていることはたしかである。

しかし、最近の合成繊維の例からもわかるように、産業界の側からためて大きくとりあげられていることである。これは、カルテルから合併へというビヘイビアの変化にもなつて、さきにもたような有効競争論の弱点が表面化せずすむようになったからにはかならない。もちろん、財界にしても通産省にしても、カルテルという魅力にとんだ安定剤を全く放棄したとは考えられない。しかし、好況の持続という状況のなかで資本の自由化を迫られている現段階では、カルテルがシェアを固定し、非効率企業を温存する結果、企業の体質改善を妨げ、ひいては国際競争力を弱体化させる側面をもつことは、産業界たりといえども認めざるをえない。そこで、このようなカルテル秩序の自己批判のうえに立つて、乱立する「過小」規模の企業を合併・提携によって集約し、規模の利益を収めさせると同時に、こうして成立した「大型」企業間の適度の競争によって、生産効率の向上をはかり、技術開発力を高め、国際競争力を強化するという近代化路線が強調されるようになる。これが、いわば資本自由化段階における有効競争路線であり、産業再編成論の核心もまたそこにあると考えられる。

さて、このように述べてくると、政府や財界のいう産業再編成論と、産業組織論の常識とは、もはや何の矛盾もなく調和したかのような印象をうけるかもしれない。先に触れたように、有効競争論、ことに市場成果基準においては、規模の利益がえられたり技術的進歩がみられたりする場合は、企業合併はむしろ積極的に容認されることになるからである。そうである限り、産業政策と独禁政策との矛盾は緩和され、産業再編成はバラ色につつまれて進行する筈である。

しかし、みぎの議論には一つの大きな前提がある。すなわち、規

ら設備調整の撤廃、自由競争による自主的な再編成のうごきが次第に高まってきたこともまた、たしかなのである。

第三に、開放体制が貿易自由化段階から資本自由化段階へとすすんだことから、外国資本の脅威が目前に迫り、カルテル政策に代つて合併、提携、共同投資といった大型化政策が大きく前面にかび上つてきたことである。この場合、産業政策は合併促進税制とか構造改善金融とかのように、資金面でこうした動きをバック・アップするとか、あるいは高度の行政指導によって、合併に対する背後の演出者になる、というかたちをとっている。

さきに「新産業体制」という言葉があまり聞かれなくなった、と述べたが、それはいま指摘したような甚調の変化があり、その変化の認識のうえにたつて、政策当局が意識的にイメージ・チェンジをはかった結果であると思われる。現在、これに代つて「産業再編成」という言葉が使われているが、「新産業体制」という言葉が貿易自由化段階での産業政策としての産業組織政策をあらわしているとするれば、「産業再編成」の方は、資本自由化段階でのそれを指している、といつてもよいであろう。日本経済調査協会がまとめた『日本の産業再編成』という本の中の定義を要約して紹介すると、ここでいう産業再編成とは、「昭和四〇年代の経済諸条件の変化に対応して産業体制、とくに産業組織のあり方を意図的に改編し、国際的に斗える企業・産業をつくり出すことである」とされている。

この定義の一つの特徴は、産業組織の改編という課題を強く前面に押し出していることであるが、ここでもう一つ注目したいのは、一時説得力を失つたかにみえた通産省・財界型の有効競争論が、あ

模の経済の問題を例にとつていえば、企業が合併によって最適状態に達するか、またはなお過小である場合にのみ、合併が容認されるということである。もし最適状態に比して過大であれば、市場成果基準によつても合併は否とされるし、もしこの基準を厳密に適用すれば、そうした「過大」企業は逆に分割ないしは規模を縮小しなくてはならなくなる。産業再編成論者のいう「有効競争秩序」なるものが、このような当然の論点さえも見落して、あるいは故意に無視してつくりあげられたものだとということが、はしなくも、今回の八幡・富士の合併問題で明白になったといえる。またそうでなければ、近代経済学者や産業組織論の専門家が、あれ程一致して両社の合併に反対するという事態もおこらなかつたにちがいない。

『経済評論』誌の一九六九年六月号に東大の内田忠夫教授が「鉄鋼合併反対運動の経緯」を書いておられるが、そのなかで同教授は、近代経済学者の独占禁止政策懇談会が規模の利益を含めた効率基準と革新基準とによって鉄鋼合併を評価した結果、ノーという答が出たこと、また従来の大企業弁護論がほとんど市場成果に即して行なわれたものであることが判明したが、鉄鋼合併は市場構造や市場行動からみて競争制限的な性質をもつばかりでなく、市場成果の面からいってもほとんどメリットをもたないという結論に達したと述べておられる。これをいいかえれば、八幡・富士の合併は市場構造基準を適用しても、市場成果基準を適用しても、容認しうる見込みがほとんどなかつたということである。ここからも明らかのように、産業編成論者のいう有効競争論は、きわめて「日本的」な有効競争論、あるいは「友好競争」論であつたといえよう。八幡・富士の合併を

るところである。

もし極端な場合を想定して、たとえば公取委と通産省の企業局が、「大型合併」して産業組織庁とでもいうような機関をつくり、ここで産業組織政策を「統一的」に運用するといった事態がおこつたらどうであろうか。たしかに、独禁政策と産業政策との間の矛盾は解消するであろう。しかし、その結果生ずるのは戦前の「公益規定」の重要な産業統制法に似た、ルーズな弊害規制主義にすぎないであろう。ただ、幸か不幸かいま「産業政策と独禁政策との統一」を主張しているのは主として財界および与党であつて、通産省ではない。政府の直接的介入を必要としないまでに成長したわが国の独占・寡占企業が、一方で独禁政策の転換を要求すると同時に、他方で産業政策の転換をも要求しているのが、現段階の大きな特徴なのである。

昭和四四年の半ば頃から、わが国産業政策の「政府主導型」から「民間主導型」への転換という問題がジャーナリズムをにぎわしている。この政府主導とか民間主導とかいう言葉自体は、学問的検討に耐えうるような意味をもつとは考えられない。経済政策の形式的主体が国家である以上、「政府主導型経済政策」という言葉は同義反復にすぎないし、また経済政策の実質的主体が総資本であるとすれば、経済政策は常に「民間主導型」だといえるからである。ただ、言葉の定義をはなれて考えると、一九六〇年代を通じて新産業体制から産業再編成へと重点を移動させてきた産業政策としての産業組織政策が、七〇年代をむかえてその産業再編成の「主導」権を民間大企業にゆだね、みずから「再編成」期に入りつつあることは疑

実現しようという、文字通り「鉄の意思」がまず原点に存在し、一切の理論、政策、そして政策当局そのものまでが、そのための手段として動員されたということとを国民に強く印象づけた点で、今回の合併問題は、わが国の産業組織政策のために、きわめて不幸な結果をもたらしたというほかはない。

六 産業政策の現段階的特徴

最後に、産業政策としての産業組織政策の、現段階における特徴を指摘しておきたい。八幡・富士の合併問題に関連して、周知のように現在独禁法の改正を求める声が強まっている。昭和三二年いらい、独禁法の改正論はこれまでに何回か出ているが、今回の改正論の大きな特徴は、公正取引委員会の改組問題を中心にしてのことである。内容はまだはつきりしていないが、行政委員会としての公取委の独立した職権行使を制限することによって、これを政府の統一的な指揮の下におこうという趣旨であるようだ。さきに戦後日本の産業組織政策は、独禁法制定を契機に独禁政策としての産業組織政策と産業政策としてのそれに分裂した、と述べたが、今出ている公取委改組論は、行政機構の改革を通じてその「再統一」をはかるうというねらいをもっていると解釈しうる。その場合、分裂の際の主導権が独禁政策の側にあつたのと対照的に、統一への主導権は産業政策の側にある。それはたとえば、経団連の独禁法研究会が四四年六月に発表した、「八幡・富士合併で公取委が独禁法の法律的解釈にのみ終始し、産業政策上の責任を負う体制が欠けている点に基本的な疑問をいだかざるをえない」という見解にも明瞭にうかがえる余地がないように思われる。もしここで、独禁法が大巾に改正されたとしたらどうであろうか。前述のように、わが国において産業政策としての産業組織政策が大きな役割をはたし得た理由の一半は、独禁政策としての産業組織政策が民間企業の「自由な」市場行動に一定の規制を加えてきたためである。独禁法の改正によって後者が後退することは、とりもなおさず前者も又存在意義を薄くすることである。通産官僚が独禁法改正を言い出さない一つの理由はそこにありと考えられよう。

一方資本の側からみれば、民間主導型産業政策を徹底させようとする限り、「独占する自由」への障害となる原則禁止型独禁政策を転換させることが不可避となる。産業政策の転換という問題と独禁政策の転換という問題とは、一つの根からはえた二本の枝なのである。その意味において、今日ほどビッグ・ビジネスの社会的責任が問われるときはない、といえるであろう。

(1) 貝塚啓明「新古典派総合の立場からみた政策体系」『東洋経済』臨時増刊、昭和四三年一月一日号、四八頁。

(2) コーウィン・D・エドワーズ「日本における独禁政策」『公正取引』一九六四年三月号、二二頁。

(3) 新野幸治郎「産業政策と独禁政策」『経済評論』一九六四年五月号、四五頁。

(4) 両角良彦「新産業体制論」『産業体制の編成』昭和三八年、春秋社、六頁。

(5) 熊谷尚夫「過当競争とはなにか」『市場構造と経済効率』昭和四三年、有斐閣、一六八頁。

(6) 日本経済調査協議会編『日本の産業再編成』、昭和四二年、至誠堂、二〇頁。

(7) 小西唯雄「日本の『友好競争』の原理」、『東洋経済』臨時増刊、昭和四一年一月六日号、三三三頁。

質問一 (青山学院大学 原 豊)

通産省を中心に実施されてきたいわゆる産業政策の展開過程をあとづけて、その背景とねらいを明らかにしようとする御報告であり、そのかぎりでは御報告の大筋については異論はないしたがって、以下、コメントというよりは御報告に關してもう少し明確にして戴きたいと思われる諸点を指摘したい。

第一点、いわゆる産業政策については、さまざまに捉えられており、その内容と位置づけは学界、通産省、財界、労働組合などによってかなりの相違を示している。よしんば、これが通産行政のなから自然発生的に生れたものだととしても、議論の混乱を招かないためにはっきりとした概念規定を与える必要がある。たとえば、報告者は、産業政策の側からみた産業組織政策、あるいは産業組織政策の二側面という言葉を使用されているが、この辺のところをもう少し明確にして戴きたい。

第二点、新産業体制の理論的根拠として利用された有効競争論が産業再編成にあつては裏目に出て当局を自縛自縛しているとの御指摘は興味深い。わが国のように大企業と政府との間に強い癒着関係が存在する場合には、大企業保護という基本線を除いては一貫した政策体系は期待し難く、通産行政に経済的合理性に則した政策を求めることは無理ではなからうか。

第三点、以上と関連して、報告者の御考えになる産業政策のあり方を教示して戴ければ幸いである。

答 第一点および第三点について。私が本報告で使用した産業政策という言葉は、すべて通産省の政策という、いわばカッコ付きの「いわゆる産業政策」を指す。したがって、もしこの言葉を学問的に規定しえたとすれば、それは当然前者すなわち「いわゆる産業政策」とは明瞭に区別されたものになるであろう。そうした学問的な意味での産業政策の概念は、今日までのところマル経、近経を通じてほとんどみあたらないといつてよい。それが困難な理由、あるいはそうした困難を冒してまで敢て定義を下す必要がないと考えられている理由はいろいろあると思われるが、一つには「産業」という概念が明瞭でないためである。通常産業なる概念は、狭義には工業とほとんど同義に使われ（欧米語では共に Industry あるいは Industrial）、広義では第一次、第二次、第三次産業、すなわち教育や公務までを含めた極めて広範な内容をもつものとされている。前者をとれば、産業政策は工業政策と同義語（共に Industrial Policy あるいは Industriepolitik）となり、後者をとれば、それは農業政策、商業政策、交通政策、さらには金融（業）政策等を含み、部門別政策の統合としての経済政策の概念そのものに接近する。その場合、貝塚助教授も指摘されたように（『東洋経済』、前掲）、政策目標および政策手段が一般経済政策に比して独自のものをもたないとなれば、敢て産業政策という言葉を使う必要はないということになる。

しかし、このような困難があるにもかかわらず、私は産業政策を積極的に定義することは不可能ではないと考える。たとえば、山中

篤太郎教授は夙に『工業政策論』（昭和二五年刊）のなかで、世界的な産業化 Industrialization 現象が工業内部のみならず農業その他の部門にもおよんでいることを指摘されて、次のように述べられている。「だから今われわれにとつて工業の意味するものは、狭義に定義づけられる工業ではない。現代工業の代表する工業であり、その意味でそれは産業化せる工業を云うに外ならない。そして『産業化』の意味においてそれは狭義工業を超えた意義をもつことが理解されねばならない」（同書一〇頁）。私は、このような「広義の工業」

あるいは「広義の工業政策」の概念が、産業政策を定義するうえに重要な手がかりになるものと考え、通産省の「いわゆる産業政策」が、戦後事実として大きな役割を演じたのも、一つには同省所管「産業」における産業化の進展（第三次産業、あるいは最近のシステム産業等を想起されたい）を反映しているのとみてよい。商業部門および近時における農業部門の近代化の進行は、そのことの当否は別として従来の伝統的な工業政策、商業政策、農業政策という学問分科に再検討を迫るものを持っているものと思われる。しかし、そうであればある程、「産業政策のあり方」は、あるべき経済政策の如何によつて、おのづから規定されるものとなるであろう。

つぎに第二点について。基本的には御説のとおりであると思う。私の報告の一つのねらいも実はそこにあるのであつて、有効競争論という独禁政策上のセオリーを、通産官僚が独占・寡占体制の強化のためにいかに「有効に」利用しようとしたかをあとづけることが、「いわゆる産業政策」の本質を明らかにするために必要だと考えたわけである。もちろん、これは個々の通産官僚の善意あるいは努力

とは別の問題である。

質問二 (名古屋大学 藤井 隆)

(a) 過大規模については分割その他の方法を考えるべきだとされることについて質問

1 この場合の過大規模という規模概念は

(a) 生産規模

(b) 企業規模

いずれをおっしゃるのでしようか

2 生産規模であるとする

(a) 生産技術、需要規模（輸送をふくむ）から定まる適正規模は拡大しつつある。

(b) 生産規模は同種多目生産などの現状では事業部制など企業内合理化がはかられている。

(c) 新規事業については、危険分散その他の理由から別会社をつくって生産に入るとかあるいは直接その企業で新工場をつくるとかの別が生ずるが、いずれにしても当該企業の支配下において行われる。

(d) 量産コスト引下げと新製品による需要開発で前者にウエイトがあるほど生産規模は今後も拡大する。

3 企業規模であるとする

(a) 金融、資金能力の拡大は、投資の大型化、効率化をさめ、

つまり資本のモビリティを高め集積の効率を高度に利用できる。

(b) 経営上の利点つまり、アッセンブリ技術の向上、人材の流動性など労働力の集積、情報の集積の効率化をすすめることができる。

(c) 高成長、急速構造変動下において

アッセンブリ体系の組替など容易であるし、産業素原料部門に近いほど価格はコスト決定的であるので市場は低コスト安定化できる、競争の重点は非價格的方向に転換した。

(d) 企業規模といっても、資本関係の相互保有から一連の生産段階の中でコスト+通常利潤以上の価格競争は本来問題にならず、企業間取引にあっては相互のコスト競争が重要である、企業規模以上の規模さへ成立している。

4 結局、企業規模を考える限り効率の面から過大規模ということはありません。

重要なのは企業の内外組織の弾力性、つまり資本や人材情報のモビリティを保證することができれば充分である。国際化の今日、企業経営に官僚化は許されないと考えることができますので超大企業の出現がむしろ望ましいと考えます。アメリカと日本では経済社会の体質が違うと思うのです。

5 これについては次の点を配慮することを申し添えます。

(a) 資本所有の法人化がすすみ、消費者は企業支配力をもたず金融資産として株式を保有するのみである。

(b) 最終財市場についてはたとえ相手が専売公社であっても市場メカニズムが働き、独占はあり得ない。

競争の中心は価格から数量財変化へ移行しております。

(c) 分配については、平準化メカニズムが進み物価上昇があるとしても所得の上昇は常にそれ以上に保証しうる。

つまり企業の大化に反対するよりもこういった方面をいかに保証するかの方が重要であると考えられるわけです。したがって勿論大企業の反公共性については嚴重な態度で臨むべきだと考えております。

以上

答 1については、生産規模と企業規模の双方を含むものとして考えている。ただ、はじめにお断りしておくが、本報告のなかで私が強調しなかったのは、「過大規模の企業は分割されるべきだ」ということよりも、もし市場成果基準を導入した結果過大規模だと判定されたならば分割や規模の縮小等の方法をとらざるをえなくなる、ということである。

2については、ほぼ御説に賛成である。生産規模の面で過大だと判定される場合は、一般にコスト・スケール・カーブがU字型になることが要件になる。しかし、実際にはL字型になることが多いともいわれ、また技術革新の進行等を考慮に入れると、「規模の不経済」を論証することは容易でないと思われる。ただ、それも業種によってかなり異なることが予想され、今後の実証研究によってかなり明らかになる面もあるのではないかと。

3、4、5については、かなり異論がある。質問者のいわれる側面があることは認めるが、にもかかわらず、集積の利益をめざす企業規模の拡大（生産規模の拡大によるものも含めて）が、結果として当該企業による市場支配力の増大、競争の制限をもたらす可能性をもつことは否定できないであろう。私が有効競争論、ことに市場成

果基準論に「独占弁護論」的性格を認めざるをえない大きな理由もそこにある。個々の企業が規模の効率性を追求する結果、少数巨大企業による市場分割が成立したとすれば、それは産業組織の問題をこえて、一国の政治経済体制に巨大な影響を及ぼさざるをえないであろう。質問者は、大企業の反公共性に対し、嚴重な態度で臨むべきだといわれるが、巨大企業の支配下において、そのような政策自体が困難になるのではないだろうか。

反独占政策の有効性

御園生 等

（東洋大学）

サミュエルソンのいわゆる新古典派総合の立場における経済政策は、マクロ的には総需要政策による完全雇用達成を、はかりつつ、基本的には競争原理にもとづくプライス・メカニズムによって資源配布の適正化に期待する。いいかえれば、ケインズ的な総需要政策と自由競争原理とをいかに調和させるかに政策上の主眼点がおかれる。競争促進政策としての反独占政策は、総需要政策と並ぶ政策上の役割が期待されていることはあきらかである。

しかし一方、現実の経済は「完全競争」がそのままの状態であるわけではない。製品差別化型寡占や集中型寡占によって競争を不完全にしていることは何人も不定できないところであろう。

いうまでもなく、寡占の成立は即競争の消滅をいみずるとはいえない。いかなる高度寡占経済においても、競争の形態が変化するだけであって、競争そのものを全面的に廃棄させることはできない。いわゆる有効競争の理論も、このみでは寡占間の競争を好ましい市場成果にみちびくための接近方法であって、「うしなわれた完全競争」を回復せよとするものではない。しかし、それだけに寡占間の有効競争は、なんなる自由放任にゆだねることによっては良

史的な性格と現実的政策として期待されるイメージとのギャップ、譬喩的にいえば「古き皮ぶくるに新しき酒をもる」ことの困難にもとづくものといえよう。

また、このような理論上の問題と並んで、現実には独占禁止政策が達着している困難として他の経済政策との衝突の問題がある。

たとえば、前述のごとく独占禁止政策にかなりのウエイトをおいている、当のサミュエルソンすら「アメリカの反トラスト立法やその実施の歴史は必ずしも一貫したものではなかった」ことを告白し、さまざまの「価格競争を高めるよりも減殺する傾向をもつ」動きによって阻害されたことを述べている。フリッツ・マハールフ教授のいうごとく「独占を亡ぼすよりも、独占をつくりだすためにずっとたくさんしたことをした」⁽⁷⁾のは、ほかでもない独占禁止法の母国アメリカ政府であったのである。

まして、独占禁止政策を「日本経済の力を弱めようとする目的で実施された資本分散にいつまでも甘んじている必要はない」という財界の評価のあるわが国において、陰湿な、あるいは最近においては公然たる財界から抵抗をうけざるをえなかったのは当然というべきかもしれない。それはたんに、アメリカと日本の独占政策に対する歴史の深淺の差に帰せしめることはできない。日本の資本主義が、明治以来、独占助長的な国家政策によって主導されたこと。それは戦後においても、独占助長的な「産業政策」に伝統がひきつがれていることからもくるものである。それと同時に、前述のごとく独占政策の母国アメリカにおいてさえ、独占政策が「政府による奨励」によって、その政策的効力を減殺された事実はきわめて重要で

好なパフォーマンスをもたらさうとはいえない。「自由放任によって自動的に完全競争をもたらす」ということはできない。競争の不完全性を減殺するためには、国民はやむことない闘争を続け、絶えず警戒の態度を維持しなければならない。「寡占にたいする反独占政策がきわめて重要な政策たらざるをえないゆえんがある。」「価格機構の円滑な機能のために公正な独占禁止政策を実施する」ことが、正統的な「産業政策」たらざるをえない理論的根拠がある。⁽⁸⁾

けれども、独占禁止政策なるものは、その発祥の当時にさかのぼって考えれば、もともとは「完全競争」の回復を期待して施行された政策であった。一八九〇年シャーマン法、あるいはそれ以前のモン・ローにもとづく反独占政策の時代にさかのぼって考えても、それは「完全競争市場」にたいする外部からの侵入者としての独占を措定し、このような「侵入者」を除去すれば、完全競争市場は回復するのであるといういじの、素朴な考えにもとづくものでしかなかった。もともと現代寡占市場に対する「有効競争」を実現するための政策たりうるほど精緻な政策体系とはいえないであったのである。おそらく、現実の独占禁止政策が、理論的次元においては前述のごとくきわめて正統的な経済政策として評価されながら、実はその期待にこたえるほど力強い効果を発揮しえないのは、右のごとき歴

ある。何故ならば、独占政策は後にみるように、理論的にも寡占に対する政策としてきわめて欠かんの多いものであると同時に、現代国家政策の立場からみても、独占保護的な「産業政策」に、その席をゆずらざるをえないような宿命をもつというべきであるからである。とくに前述のごとく戦前戦後を通じて露骨な独占助長政策のもとに発展してきたわが国の場合、このような「独占法の悲劇」はいっそう悲劇的な様相をもってわれわれに教訓をあたえてくれる。

二

まず、寡占にたいする政策としての独占禁止政策のもっている欠かんの問題からみてみよう。

周知のごとく、独占禁止政策または独占禁止法は、ルーズな結合としてのカルテルにはきわめて厳格である。シャーマン法においてもブールは、本来違法 (illegal per se) とされ、シャーマン法第一条の解釈として一八九八年アディストン・パイプ事件以来定説とされてきた。今日のアメリカにおいてブールすなわち水平的結合としてのカルテルが、経済的悪であるという考え方は、すでに財界においてすら定着しているということが出来る。ただし、わが国においては、後に述べるごとく、強いカルテル保護的「産業政策」によって、それすら充分な政策的効果をもちえないという現実があるが、すくなくともわが国独占法第三条後段の「不当な取引制限」の法律上の解釈としては、右のシャーマン法における illegal per se の思想がうけつがれているというべきであろう。したがって現実のわが国独占法が、カルテルに対してすら有効な規制をおこなっていないのは、

主として政策実施当局の熱意の欠除、あるいはそのような熱意喪失をよぎなくせしめた「産業政策」の抵抗によるものというべきである。

このように、カルテルに対してはすくなくとも理論上有力たりうる独占禁止政策も、高度集中型寡占ないしトラストに対しては必ずしもそうではない。たとえばアメリカにおけるシャーマン法第二条の解釈として、「かたい結合」としてのトラストあるいは高度集中型寡占に対する規制は、一九二〇年スタンダードオイルケース以来、巨大寡占が、「独占する」monopolize行為を違法としえても、巨大寡占それ自体 (itself) を違法とすることができるとどうかは疑問とされており、むしろ大きさ (size) よりも行為に重点があるとされてきた⁽⁸⁾。ただし、この点については、その後の判例をみてもかなり流動的であるが実際上の問題としても、かつてスタンダードオイルを分割せしめた巨大寡占にたいするあくなき攻撃的法力を、今日のアメリカ独禁政策に期待するのは非現実的であろう。

ことにわが国独占禁止法第三条前段、私的独占の禁止においては、高度集中型寡占が、「他の事業者の事業活動を排除し又は支配することにより、公共の利益に反して、一定の取引分野における競争を実質的に制限する」行為を違法とし巨大寡占それ自体を違法とはしていないのはあきらかである。たとえば、高度集中型寡占のもたらす典型的な市場支配ともいべきプライスリーダーシップについても、法律学者の解釈は、「たとえばプライスリーダーの価格決定に、他の事業者が追従するということは経済的にみれば、プライスリーダー

なる。アメリカ反独占施行当局が、「クレイトン法第七条運用の主要眼点を、競争を促進するための市場構造を確保し、推進すること」に重点をおきつつあるのも、既存寡占に対する直接規制の政策的限界を感ずるが故の方針であり、いわば次善の策というべきである。しかし、果してそれによって寡占間の有効競争は充分に確保せられたといえるであろうか。すでにこの点は、ガルブレイスが指摘しているように⁽¹¹⁾、後発の寡占のみを規制し、既存のより大きな支配力を有する寡占に対しては何等規制しえないという不公平、したがってまた競争阻害要素の除去としては不完全であるという欠かんと認めざるをえない。

反独占政策は、競争を積極的に促進するというより、競争を阻害する要素たる市場支配を除去するという消極的な性格をもつにすぎない。したがって、すでに寡占によって競争が何等かの程度において阻害されている以上、新たに生成する市場支配を除去しえたとしても、それをもって充分に有効競争が確保しえたといえるものではない。もし、あらゆる寡占にたいし、有効な競争を期待しうる政策がありとすれば、それは私企業としての寡占それ自体の否定、すなわち寡占の社会化がいにはない。

三

ことに、現実の政策としての反独占政策は国家の経済政策がいくそう比重を大にしている現代資本主義のもとにおいて、事実上政策としては片隅におしやられる結果とならざるをえない。前述のごとく、アメリカにおいてすら、政府は「独占を禁止するよりも、独占

が他の事業者の価格決定を支配していることにはかならない。しかし、行為概念としての私的独占とは、かかる状態をもちたらし、維持し、強化するための行為をさしているのであって、かかる状態そのものをさすのではない⁽⁹⁾」としている。したがって、私的独占の禁止においては巨大寡占による「他の事業者の事業活動の支配」なる行動あるいはそのような市場行動による「一定の取引分野における競争の実質的制限」というパフォーマンスに着目して、これを規制するものであって、このような市場行動、ならびに市場効果をもたらす根源である巨大寡占それ自体の市場構造を規制の対象とするものではない。

また、仮にプライス・リーダーシップあるいは「暗黙の共謀」 tacit collusion などの協定なき独占価格を、独禁法上違法としえたとしても、今日の反独占政策はこれを排除すべき手段をもっていない。何故ならば第一にこれらの共謀によらざる独占価格が、何故に不当であるか、いいかえれば、「適正価格」に対してどれほどの超過利潤を取得しているかを算出することは資料の制約という点からみて事実上不可能であり、また理論上も困難である。第二にかりに「適正価格」を測定し、これを遵守せしめようとすると、現実の市場における需給関係を無視して一定の指示価格を守らせることが政策として妥当であるかどうかきわめて疑わしい。それはもはやプライス・メカニズムを競争促進政策自体が停止するという矛盾撞着におちいらざるをえないからである。

この故に、反独占政策は既存の巨大寡占それ自体の規制よりも、新たに生成する市場支配的寡占の防止に主眼点をおかざるをえなくしてなげかしめている。まして資本主義開始いらい独占助長的伝統をもつ日本においては、いっそう独禁政策は「産業政策」におしやられ力弱いものとならざるをえない。われわれは戦後における通産省の産業政策の中に、このような日本資本主義の特質が脈々といきづいてのをみるることができる。

すでに占領下、通商産業省の発足とその産業政策的基礎となった外国為替管理法、外資法による管理貿易制度、他方国内における大企業の蓄積促進策としての「産業分配化」政策は、その後の本格的な産業政策への展開にいたる原点としての意義をもつものであった。外に向っての管理貿易制と、内なる産業分配化政策は、通産省の原局別タテ割り行政のもと、大企業偏重の「産業政策」として日本経済の近代化と高成長を加速していった。そして、そのような産業政策は、当然反独占政策に対する対立物としての性格をもたざるをえないものともなった。

果して、アメリカ軍司令部によって反独占政策が強くバックアップされていた占領下において雌伏していた「産業政策」は、講和条約締結後いまだ日浅い二十七年、いわゆる「勧告操短」事件として早くもその攻撃的性格をあらわにした。

「勧告操短」は、実質的な生産制限カルテルを、通産省原局長名による操業短縮勧告の名目を附することによって合法化する目的をもつものであった。そして、その合法化の根拠とされたのは、外為法による外貨割当権であった。管理貿易制をもって「産業政策」

は、勸告操短方式において、もっとも露骨にその独占助長的性格、したがってまた反独占政策に対する対抗的性格を示した。

このように、反独占政策にたいする産業政策の対立的性格は、二十八年独禁法の改正によるカルテル（合理化カルテル、不況カルテル）認可の道をひらき、カルテルの原則的禁止から選択的規制（良いカルテルと悪いカルテル）へ変質せしめていった。こうして、輸出入取引法、機械工業振興法、織維工業臨時措置法の独禁法適用除外立法はぞくぞくと制定され、全産業にまたがるカルテルの体制化へと発展していった。通産省各原局による産業政策は、産業合理化促進法案にもとづく減免税と、開銀融資案の助成策と、カルテルの結成指導による投資リスクの回避を主要な手段とし、産業別原局単位の大企業偏重の指導行政として展開された。大企業はこのような産業政策に援護されながら投資にともなうリスクを顧慮することなくただ単に技術革新的な拡大投資に専心しさえすればよかつた。

しかも、戦後日本の場合総需要政策ですら「産業政策」的であった。日銀の追加信用——大銀行の系列融資が、設備投資主導型高度成長を金融面から裏すけたものであったことはいまさらいうまでもない。これによって投資財にたいする需要増加が、いわゆる「鉄が鉄をよび、機械が機械をよぶ」誘発効果をよびおこし、もって日本経済の高度成長を促進していった。正に戦後日本の総需要政策は、大企業偏重の産業政策を通じ、銀行系列企業集団の形成をその実現形態として展開されたというべきであろう。

このような総需要政策、産業政策を基軸とする高度成長経済政策の前に、反独占政策が片隅においやられたとしても不思議ではなかつた。提起されつつある。勢のおもむくところ、公正取引委員会の通産省外局化、公取委員長の國務大臣任命等、文字通り、産業政策の反独占政策包摂にまで進もうとしている。

われわれはいまさらのようにこのような戦後の「産業政策」の中に、明治以来つちかわれた独占助長的伝統が脈々と思ひついているのを驚かないわけにはいかない。

四

こうして考えるとき、競争促進政策としての反独占政策が、現代寡占にたいしても有効性は、ごくかぎられた範囲のものでしかありえないことはあきらかである。それは、上述によってあきらかにしたごとく、抽象的、観念的次元の問題であるよりも、反独占政策の現実の歴史が、雄弁にこれをものがたっている。かりに、有効競争の立場に立つとしても、なおかつ限られた範囲のものでしかありえない。そして、そのような反独占政策の寡占にたいする経済政策としての消極性は、現代資本主義、ますます国家独占資本主義に傾斜を強めつつある現代資本主義のもつ基本的性格に根ざすものである。⁽¹³⁾

むしろ独占あるいは寡占の成立が、現代資本主義の現実であり、国家の経済政策が、これを育成し、その矛盾を救済し糊塗するところにおかれるとすれば、「独占を亡ぼすよりも独占をつくりだすためにずっとたくさんことをする」のが、国家独占資本主義の本質であるとみないわけにはいかない。もし現代資本主義の「主人」である寡占を規制しようとすれば、寡占をそれ自体の否定——それが社会

った。昭和三十年代前半の反独占政策の休眠は、このような背景のもとでおこるべくしておこつたものであった。

ようやく、三十年代後半に入つての高度成長の「転型」と、貿易自由化による管理貿易制の解消は、このようなカルテルを中心とする産業政策にも転機をもたらした。

管理貿易による外壁がとりはらわれ、内には生産力過剰の傾向が強まることによって、国内カルテルに限界が生じたからであった。とくに反独占政策はこの機に乗じてカルテルに対する取締りを強めただけでなく三十六年以来年率五％をこえる消費者物価上昇に対する対策として、脚光を浴び、不当表示誇大広告の防止、懸賞販売の規制案、「消費者対策」として活躍の場があたえられた。

しかし他方、自由化進展による国際市場とのかかわりの深まる中で、外資対策としてとりあげられた「新産業体制」政策——構造改善政策なる産業政策は、新たな反独占政策に対する攻撃を開始した。企業提携、企業合併に関する独禁法第四章「株式の所有、役員兼任、企業合併」の規定が、このような大規模化のための構造改善政策に対する障害となつたからであった。とくに四十年代に入つてからの「大型合併」は、資本取引の自由化の進展を前にしてこの段階における産業政策の基調とされた。「官民協同」による反独占政策および公正取引委員会に対する攻撃が、いかに激しく加えられたかは、八幡・富士西製鉄合併事件をめぐる事態が如実にこれをものがたっている。

しかも、反独占政策に対する攻撃は、さらに今日、新たに独禁法第九条「持株会社」の禁止に対する緩和の要求として政財界によつ

たであれ、あるいは国有化であれ、私企業としての寡占の否定にまでいきつかなざるをえないであろう。

一言にしていえば、それは純粹経済学の問題ではなく、すぐれて政治経済学 Political Economy の現実的問題にはかならなかつた。

- (1) Sannelson, P. A. "Economics" 邦訳、都留重人訳、サミ・ニルソン経済学、七一六ページ。
- (2) 館電一郎、小宮隆太郎著、経済政策の理論、序文五ページ。
- (3) たとえば、小西唯雄なども、当初のシャーマン法のもとにおける経済理論の根拠が、「いわゆる完全競争のモデルが暗黙裡に採用されていた」と述べている。小西唯雄著、反独占政策と有効競争、有斐閣、六一八ページ。
- (4) 前出、サミ・ニルソン、邦訳七一八ページ。
- (5) U. S. Senate, Committee on the Judiciary, Subcommittee on Antitrust and Monopoly, 89th Cong., 1st Sess. Hearings on Administered Prices, Part 10, pp. 4955-4956. E. Kefauver. "In a Few Hand" 邦訳、小原敏士訳、竹内書店、二七〇ページより引用。
- (6) 永野富士製鉄社長（当時）の新聞談話、四三年五月二五日、日本経済新聞記事。
- (7) この点については、昭和四四年度、国民の経済白書、平和経済計画会議編、日本評論社刊、第二章、戦後における産業界において詳述した。参照されたい。
- (8) 今村成和著、私的独占禁止法の研究、有斐閣、二一—四二ページ参照。

(9) 今村成和著、独占禁止法、有斐閣、法律学全集52、六三ページ。

(10) アメリカ司法省、合併規制に関するガイドライン、公正取引委員会事務局国際課訳、「公正取引」二二五号による。

(11) ガルブレイス、新しい産業国家、都留重人監訳、河出書房刊、二一七ページ。

(12) 拙著、日本の独占、至誠堂刊、九五―九七ページ参照。

(13) この点については、拙著「公正取引委員会」日経新書、に詳述した。参照されれば幸いである。

質問 (李善院大学 宇野博 二)

興味深いすぐれた内容の報告であり、独禁法は資本主義の維持発展という体制内政策の枠を出るものでなく、しかも競争促進政策としては消極的で、寡占の規制のためにも制度的欠陥があり、独禁法に多くを期待することはできないという結論には同感で、教えられるところが大きかったが、二、三の点についてお訊ねしたい。

(一) 競争を促進するための市場構造を確保し推進することが独禁法の目標とされているが、独禁法が要請されるようになったのは、生産力の発達に伴い生産規模が拡大し、競争原理と矛盾するようになったためであり、規模の経済と競争制限を如何に調和させるかが最も重要な課題である。そして独禁法は競争原理を十分機能させるため競争阻害要素を除去することを目標としており自由競争原理を重視している。しかし、規模の経済が大ききく、資本の移動に大きな制限があり、また公共部門が増加して

いるという条件の下で、独禁政策の理論的中軸とされている競争原理はどこまで資源の最適配分、経済成長、技術進歩等の「経済効率」の指標として役立ちうると考えておられるか。

(二) 独禁法の適用に最近産業組織論の観点が入り込まれて、構造基準に加えて成果基準が取入れられ、成果基準がより重視されてきているように見えるが、独禁法の適用上いずれの基準が合理的でしかも有効であると考えておられるか。

(三) 最近における企業規模の拡大は、コングロメリットに代表されるように、多様化の方向を辿っており、多様化による規模の拡大は、一般集中度と特定産業集中度との乖離をもたらしているが、多様化と独占の関係はどのように理解したらよいか、また独禁法上問題になるとすればどのような理由からであるか。

(四) 独禁法は資本主義の枠内政策というせまい限界を越えるものではなく、寡占対策としても欠陥をもっており、過大な期待をもつことは誤りであるし、危険でもあるとされながら、しかも集積中の進行と独占の成立を歴史的法則とみるマルクス経済学者(構造改革派を除く)が、独禁法に対し冷淡であることは問題であるとされるのはどのような理由からであるかをもうすこし説明して頂きたい。また最近わが国で問題になっている大型合併に積極的に反対するためには、合併前後では実質的な変化があるということが当然前提となると思うが、合併前からすでにいろいろの形で存在する協調的行動は、合併により実質的にどのように変化すると考えておられるか。

答(一) 現代寡占経済のもとでは、いわゆるプライス・メカニズム

が、資源の最適配分を自動調節的にもたらすとはいえないことはいまさらいうまでもありません。寡占による競争の不完全化が事実としてプライス・メカニズムをゆがめているからです。また、そうであるがためにいっそう国家の経済政策が重要となってくるわけでもありません。マルクス経済学においては、国家独占資本主義論をもって、この間の独占と国家との関係を説明しようとしております。

したがって、反独占政策または独禁法をもって、たんに競争阻害要素としての市場支配を除外するだけでは、自動調節的なプライス・メカニズムは回復しうべくもありません。本文において述べたごとく、独禁法はごく限られた範囲内において、政策としての機能をもつにすぎません。おそらく、独禁法のなしうる最大の貢献は、主としてカルテルにたいする規制ではないでしょうか。カルテルはいかなるいみにおいても、「経済効率」の促進に無縁の存在です。トラストにみられる積極面である規模の利益とか技術進歩などは、カルテル的结合によってはほとんど期待できないからです。独占のうち悪しき側面の代表がカルテルであるといっても過言ではないでしょう。したがって、独禁法の現代における最大の政策的メリットは、このようなカルテルに対する規制にみいだされると考えられます。もっとも、カルテルを規制することによって、かえってトラスト化を促進するという結果をまねくことにはなりますが、そのこと自体、独禁法の限界を示すことになるわけです。ただし、日本の場合は、そのカルテル取締りすら充分にはなしえない欠かんをもっていることは本文で述べた通りです。

現代寡占経済のもとでは、競争の不完全、プライス・メカニズム

の機能障害を補うものとして、どうしても国家の積極的介入が必要にならざるをえないわけでしょう。もしそうであるとしたならば、競争促進政策としての独禁法の役割は、まわめて限定されたものではない。独禁法が「経済憲法」であるとされるのは、もはや競争――価格競争があくまでも「理念」としてしか存在しえなくなつたということの表現であると、多少皮肉な云い方になりますがいえないこともないのではないのでしょうか。ここに、独禁法の究極の目指すものが、現代寡占経済のもとでは、独禁法を超えた政策、社会化政策にゆきつかざるをえない論理的な必然がみいだされるように思えます。

(二) 有効競争の立場に立って独禁法を運用するとすれば、現実的な政策としては構造基準に主として重点をおかざるをえないと思えます。技術進歩、長期的な価格低下、もっとも効率的な企業への生産集中、生産能力の産出高への効率的な調整、販売活動における資源の労責回避、等、成果基準とされているどの条件をとっても、現実的政策上の基準として測定が容易であるものはありません。実際家としてはどうしても、売り手集中、製品差別化、参入障壁等の構造基準を、その判断が容易であるということのみをもって採用せざるをえないことになりました。しかし、「判断が容易」であるということに、構造基準を採用する根拠があるのであって、成果基準を無視してよいというのではない。この点、今後の成果基準についての科学的測定の説明が必要となります。しかし、いくら経済学者が市場成果の基準を具体化したとしても、実際家としての独禁法施行者が、法律上の根拠、裏付けとして、これを採用するかどうか。多分

に疑問に思います。第一に、市場成果はたんに寡占企業のビヘイブアだけでなく、さまざまな市場要因の複合であるからです。また第二に、市場はつねに変化し流動しておりますから、ある時点で成果基準を客観的に数量化しても、時が移れば、もはやそのままでは適用できなくなるからです。法律家は「法的安定性」をきわめて重視します。独禁法が法治国としての現代国家の「法」である以上、やむをえないのかもしれない。

もっとも、私自身は集積集中が独占の基礎であるとの立場をとっており、むしろ、もしいてどちらかの基準をえらぶとすれば、構造基準論者ということになるでしょう。

(三) 有効競争論ないし産業組織論においては、市場別集中のみを重視する傾向が強いのですが、私はこれに疑問をもっております。いわゆる一般的集中をあわせて重視すべきであると考えます。その理由は拙著「独占価格」第Ⅵ章、三、で述べておりますので、ここでは再説を避けます。一言にしていえば、前述したように、現代独占をとらえるのは、その基礎的条件として集積集中の問題を総合的に把握しなければならぬという前述の根拠に基づきます。最近のキングロマリット、企業活動の多様化の事態は、まさにすぐれて一般的集中の問題でなければならぬと考えます。なお、この点については最近、公刊が予定されている相原茂教授選歴記念論文集所載拙稿、「一般的集中と市場別集中」にも再説しました。参照下さいれば幸いです。

(四) 集中集積と独占化は、資本主義の必然であることはいうまでもありません。しかし、われわれは必然であることに、反対できない

寡占と経済政策に関する若干のコメント

——通産省的視点から——

最近、八幡富士合併問題、資本自由化問題等を契機として、通産省の政策に対する学者の批判が著しく強まっている。かねてから、外国で、notorious MITIといわれているが、われわれは余り気にしていない。しかし、国内でnotoriousになるのは甚だ不本意である。特に、経済学者と通産省は、本来、相互補完的關係にあるべきであるにもかかわらず、その間に、ミゾができるのは残念なことだ。こういうミゾが生ずる原因のひとつは、コミュニケーションの不足ということであろう。今回、日本経済政策学会で私に発言の機会を与えて下さったことは、このような見地から、感謝に堪えない。通産政策に関して、ふだん、私達が考えていることの一部（但し私見）を申し上げて、御批判を仰ぎたい。

過当競争に対する考え方

日本には、約八〇万の法人企業があり、年間約三万の企業が姿を消す一方、約九万の企業の新規参入がある。一般的にいって、競争は激烈である。他方、鉄、自動車、電子計算機等、限られた産業分野においては、激烈な競争を経て、寡占化傾向が次第に顕著になりつつある。また、エネルギー、金融、証券、酒、煙草、塩、農林、水産、運輸、建設、通信、放送、医薬品、環境衛生等のきわめて広汎

いということはありません。早い話ですが、搾取の強化も合理化も、資本主義の状態でしょう。だからといって労働者の賃上げ運動や、反合理化闘争が無意味だとはいえないのと同じです。資本主義の枠内における改良闘争としても、このような法則的必然をあるていど阻止し、その影響を緩和できる可能性があるからです。

とくに「大型合併」は、独占価格のいっそうの引上げ、合理化の強化を必然的に招来します。われわれの立場は、このような労働者一般国民に対する負担の強化にならざるをえない点において、「大型合併」に反対せざるをえないということです。

な産業分野においては、制度的に、競争が著しく制限されている。こういう日本経済の全体像の中で、「経済政策と寡占」の関係をいかに認識すべきであろうか。アダム・スミス以来、経済学の理論的バック・ボーンは自由競争であった。したがって、自由主義経済学者は、現実の日本経済についても、自由競争の意義を著しく強調される。たとえば、建元正弘氏は、「民間部門の自由な価格機構を通じる活動は、資源の最適配分をもたらすだけでなく、そこでの活発な競争は、経済成長の原動力である。」と述べておられる。公正取引委員会も、その法律によって与えられた任務上当然のことながら、競争の意義を高く評価される。山田公取委員長は、日本経済が超高度の成長をとげた原因として、「……財政金融政策が、時に多少の過誤はあったにせよ、おおむね適切であったこと、独禁政策が競争制限を抑制していたこと」を指摘しておられる。しかし、われわれは、やや異なった認識をもっている。自由競争こそが、高度成長の原動力であると認識するならば、先に指摘した大蔵、農林、運輸、建設、郵政、厚生等の諸省による一貫した広汎な統制政策と高度成長との関係はどのように評価されるのであろうか。著しく競争制限的であった銀行政策は、「おおむね適切であった」とされる財政金融政策の中で、どのように位置づけられているのだろうか。それは

天谷直弘
〈通商産業省大臣官房企画室長〉

「競争制限を抑止した独禁政策」と、何故、平和共存しうるののだろうか。

私は、戦後日本の経済発展を、自由競争のためものとか、統制の成功とかいう風に、二者択一的にわりきることに無理があると思う。わりきった方が、理論構成上はすっきりするかもしれない。しかし、通産省は、その発足以来二〇年間、統制と自由の二つの契機の相剋する場で、to be or not to be 的な悩みを味って来た。大蔵、農林のような統制主義にも徹しきれなかったし、公取委のような競争至上主義にもなれなかった。われわれの二〇年の経験の中には、建元・山田式哲学にも、大蔵、農林の哲学にも同調しえない実体がある——とわれわれは感じる。高度成長の原因は複雑であるが、その中で無視しえないひとつの要因は、大蔵省による銀行業の保護、統制、競争制限ではなかったと私は思う。昭和初年以來、「銀行はつぶれず、つぶされず」という保護政策がとられたが、戦中から戦後にかけて、この政策は徹底したものととなり、同時に銀行は、しおあげおろしまで、大蔵省の統制の下におかれることとなった。経済的競争をほぼ全面的に統制された銀行は、シェア争いに精力を集中することとなった。財閥解体、経済力集中排除の嵐の中で、銀行は、ほぼ無傷で残って、銀行を中心とする企業集団が一種の代用財閥的な性格をおびたため、ならびに預金吸収の便宜上、銀行は、資金の流れにそって企業系列を形成することに努めたため、銀行のシェア争いは、銀行を中核とする企業集団間のシェア争いの形をとることになった。このような銀行業の体制が、オーバードローンを現実のものたらしめた基本的原因といえよう。次に、産業面の事情を見よう。

収支その他の理由により、いつでも高度成長を維持しようとは限らない。そこで、問題解決のため、二つの考え方が出てくる。第一は、過当競争を発生せしめる基本的原因である銀行保護政策と産業保護政策とを同時に取り払うことである。しかし、私は、銀行保護政策の撤廃は少くとも目下の所非現実的であり、産業保護政策の全面的停止は、幼稚産業の発展を不可能にするので、不得策であると思う。よって、この考え方は現実的政策として採用できない。そこで、第二の考え方がでてくる。それは、過当競争を市場機構の外にある力によって制御しようとするものである。政府の介入による設備投資調整、生産調整、輸出カルテル等はこの考え方にそっている。通産省は、昭和二七年の臨時物資需給調整法の廃止による国内統制の原則的廃止、昭和三四年以降の貿易自由化推進等、統制の解除を進める一方、場合によっては、設備投資調整等の行政によって、競争に介入し、その暴走を制御しようとした。私は、通産省のそう入した制御棒が技術的に最良のものであったとは思わない。今後とも、よりよい方法を生み出す工夫が必要である。しかし、制御棒のそう入は市場機構の破壊に悪影響という考え方には賛同できない。既述のように、日本経済の現実に関して、われわれは異なった認識をもっているからである。私は、日本経済の中で、市場機構が十分に機能する分野ができるだけ広くなることを望ましいという考え方には、全面的に賛成する。しかし、望ましいということと現実とは同一でない。以上のような、特殊日本的な経済構造と、加うるに日本人の意識や行動の特殊性から考えて、日本経済は、寡占企業による競争制限が現実の弊害として広汎に露呈しているというような状況にはない

戦後の通産政策は、統制経済から出発した。統制のやり方には変遷があったが、統制が産業保護育成の手段として明確に意識される段階になると、通産省による物資もしくは外貨の割当は、当該企業に「選ばれた者」としての地位を保証することを意味した。シェア争いに熱心な銀行はこの「選ばれた者」をグループ内に取りこもうとする。他方、企業は事業資金に飢えている。こうして大蔵省と通産省の保護政策を媒介として、オーバードローンとオーバードロインの結びつきが成立し、銀行も産業も、最早、完全には自己責任を背負いえないような体制の下で高度成長を続けた。自己責任を背負いえないような体制の下では、当然に、そうでない場合と比べて、競争が激化する。いわば、制御プログラムの微弱な競争システムである。私は、これを過当競争と定義する。(注・過当競争には、もうひとつのタイプがある。それは、要素価格、特に、労働価格が極端に一物多価であることによって生ずる競争である。特に家族労働等に依存する企業ないし産業においては、労働時間の延長等によって労働価格を弾力的に切り下げることにより製品価格の切り下げ競争を行なった。かつて、繊維、雑貨、軽機械等の中小企業業界で、このタイプの過当競争がはげしく行なわれた。しかし、寡占をテーマとする本稿では、このタイプの過当競争には立ち入らない。)さて、制御プログラムを内蔵しない過当競争は、破壊的競争に転化する危険をはらんでいる。オーバードロインで損益分岐点の高くなっている企業においては、経済の発展速度がスロウダウンすると、危険が現実化してくる可能性が大きい。このような危険の現実化を防ぐためにも、高度成長を維持することが望ましい。しかし、国際

と思う。競争制限が現実一般化すれば、それが由々しき大事であるという認識においては、われわれも、近経学者と意見を同じくする。ただ、現実にはそうはなっていないし、近い将来にも、そのような危険はあまりあるまいという点で、われわれはオプティミストなのである。今日の問題としては、むしろ、大蔵、農林等各省が実施している広汎な統制政策の再検討の方がより重要ではないだろうか。

経済の国際化と寡占

以上のように、われわれは、目下のところ、寡占化を差迫った政策上の問題と考えていない。のみならず、経済の国際化傾向や最近の技術進歩の状況にかんがみ、プラント規模あるいは企業規模の拡大をはかることが必要な場合も少なくないと考えている。

市場の大きさ(需要量)が一定とすれば、企業規模が大きくなれば、企業数はへらざるをえず、したがって、寡占化が進行する。それに伴って、種々のメリットやデメリットが発生した場合、それらを比較衡量して、前者が後者にまされば、企業規模を増大させるべきであるし、逆であれば、寡占化を抑止すべきである。形式的には、一応、こういえるであろう。そこで、こういう視点から現実の日本経済をながめると、どういう結論になるであろうか。

昭和三四年以来、わが国は貿易自由化を推進して来て、貿易自由化率は、昭和三四年の四〇パーセント程度から、昭和三八年には九三パーセントに高められた。次いで、資本取引の自由化が重大な課題となり、目下その推進にとりくんでいる。貿易自由化と資本自由化とは、その日本経済に及ぼす影響は異なるけれども、国内市場

における競争を激化させるといふ点では共通している。激化する競争に勝ち抜くために、プラントのスケール・メリットが存在する場合には、企業はプラント規模の拡大に努めるであろう。プラント規模の拡大を行なうために、業務提携や合併が効果的であれば、企業はその方向で努力するであろう。販売・研究開発等のため、企業規模の拡大が望ましい場合も同様であろう。自動車業界におけるプラント規模の積極的拡大および業務提携ないし合併の盛行は、その実例である。通産省では企業を無色のものと見ず、民族資本と外資系企業とは価値が異なると考えているので、国内市場の大きさが有限である以上、市場が巨大外資系企業によって寡占されるよりも、民族系企業による寡占の方が望ましいと思う。自動車工業の場合、ビック・スリーは、日本市場を寡占しうるに十分な力を秘めている。そこで、われわれは、ビック・スリーの力をはね返しうるような力をもった民族系企業の発展を望む。そのためには、民族系企業同士で、業務提携や合併が行なわれることが望ましいと考えた。これは国内企業だけをとって考えれば、寡占化が望ましいということになる。

しかし、資本自由化をすれば、ビック・スリーをはじめとする世界の自動車企業が、容易に競争に参入しうる状態となることを考えると、国内企業の寡占化は、必ずしも、競争制限競争低下ということにはならないであろう。かくして、自動車の場合でいえば、国内企業の寡占化によって、デメリットよりもむしろメリットが多く生ずると考えられる。国際的にみて、著しく寡占化が進んでおり、かつスケール・メリットの顕著な電子計算機および関連機器、航空機、原子力機器、石油化学工業等についても、ほぼ同様のことが云えると思

独自の巨大な販売網をきづかざるをえなかった。ひろい市場に存在する大量の需要を開発し把握する大販売組織をもち、これに大量生産機構を結びつけるためには、企業規模は拡大せざるをえない。このような大企業組織を維持するためには、通常、精力的な技術革新を必要とする。また、資源依存型の産業においては、積極的資源開発を行なうことが、その生存および発展のため必須である。ところが、最近の大型化した技術開発や資源開発は巨大なリスクを伴なう。こういうリスクの負担にたえるためにも、企業規模の拡大が要請される。現に、世界の石油資源の七七パーセントは、いわゆるセブン・メチャーズによって支配され、銅資源の七五パーセントは、十大世界企業によっておさえられている。日本の石油企業や非鉄企業は、世界的独占ないし寡占企業によってふりまわされている。世界国家が成立しそこで独禁法が制定されない限り、われわれはゴマメの歯きしりのような状態に甘んじているべきではなく、みづから鯨になる努力をすべきであろう。この努力が成功して、その結果、大きな鯨が国内で悪事を働らくという事態が発生したならば、勿論、これを矯正する方策を考えなければならぬが、またゴマメのうちから、鯨になった時の問題まで取り越し苦労する必要はないはずである。

資本自由化に関する考え方

本題から少しはずれるけれども、今日のわが国の経済政策に大きな影を投げかけている資本自由化問題について、簡単にふれておきたい。

教科書的にいえば、日本が米国に比べて、資本が相対的に乏しい

う。鉄鋼業においては、日本の三位以下の鉄鋼メーカーも、国際的にみて高能率企業であり、八幡富士合併による企業規模拡大のメリットは明々白々なるものとはいえないかも知れない。しかし、他方、すでに述べたような日本の競争的特質が、鉄鋼業界においても顕著にみとめられるので、合併によるデメリットも、合併反対派がいうように大きいものとは考えられない。

今後とも、日本経済の高度成長は続き、したがって、国内市場の大きさは一定ではなく、急速に拡大するであろう。輸出も好調をつづけ、日本品の海外市場もまた伸びつづけるであろう。余り先のことはわからないが、今後、少くとも、十年程度はこういう傾向が続く蓋然性が高いと思われる。こういう経済の大勢の中では、寡占の弊害について神経質になるのは取り越し苦労といふべきであろう。近い将来において、われわれの直面する大きな挑戦は、米国の巨大企業に追いつき追いつくことである。日本経済の潜在成長力の大きさを考えると、日本企業が日本列島内に屈曲することなく、世界市場を舞台として活躍することとなる日も遠くないはずである。小さな市場では、企業規模も小さくてよいが、世界企業に対抗して世界市場で活躍するためにはより大きな企業規模が必要である。たとえば、今日の自動車企業は、「覇を中原に競う」ことを志さなければ、競争より脱落する。そこで、トヨタもV・Wも、米国市場に進出するところが、米国で小型車売るためには、独自の販売組織をもつことが必要である。米国の大型車のセールズ・マジンは高く、日本や欧州のそれは低いので、大型車の販売店に小型車を同居させても、十分な販売努力が払われない。そのため、V・Wもトヨタも日産も

ならば、米国から日本に向けて資本移動がおこることは、世界経済における資源の最適配分を促進するであろう。しかし、教科書的な抽象化されたモデルと現実の間には、大きな隔たりがある。世界経済は抽象的存在にすぎず、われわれにとって現実的なのは総体としての日本である。日本に移動している資本も抽象的な資本ではなく、米国に本社をおき、現実の米国の国家・社会の諸制約の中にあり、したがって本社と本国の利益に最大の関心を払う資本である。商品、資本、労働等の国際的移動は、大なり小なり、経済合理性で律しきれない問題——政治的社会的こう乱現象を惹起する。こう乱の度合は、通常、商品、資本、労働の順で増大する。また、移動に関係する二つの国の文化、社会、経済等の各レベルにおける共通性の大きさに逆比例して、こう乱の度合が増減する。欧米先進諸国間では、文化・経済・社会的共通性が高いため、今日の日本において見られるような特殊な自由化問題は、発生しなかったといつてよい。われわれが今日直面している自由化問題は、近世史上はじめて、非白人国である日本が白人国に近い経済水準に達したため発生する特殊な問題である。それは、経済的問題であると同時に、歴史的文化的問題でもある。日本の側で貿易制限、資本取引制限を実施したのにはるかに先行して、彼等の側では、日貨排斥を履行し、日系移民排斥を履行した。経済合理性に即して見る限りにおいて、日貨排斥や排日移民法は全く正当性を有しない。しかし、政治的・社会的現象としてみるならば、それはそれなりの根拠をもっている。今日の日本の外資警戒的態度は、日貨排斥や排日移民政策のように非合理的なものではない。あとでのべるように、それ自身の経済論理をもっている。しかし、経

済論理によって完全に説明できる現象でもない。にもかかわらず、OECDや米国は、日本に対して、経済論理で説教する。彼等のつくったクラブのルールに、日本がしたがわれないといって説諭する。しかし、彼等の間では明文化するに及ばないほど当然のことである移民の自由については、日本だけをきびしく差別して平然としている。その身勝手さが氣にいらぬ。したがって、OECDの資本自由化コードも、中外にほどこしてもどらざる真理として受けとるわけには行かないのである。同様のことが残存輸入制限問題についても言える。日本の実施している輸入制限の中には、米国に言われなくても自由化すべきものが多々あるのは事実である。しかし、米国から高飛車に非難されると、ひっかかるものがある。日本の対米輸出の約四分の一は、自主規制という名の押しつけられた規制の下にある。これは、実質上米国による日本品の差別的輸入制限である。加うるに日本の残存輸入制限を攻撃しながら、同じ舌で、対米化合繊輸出の自主規制を迫っている。これらの問題は力関係や利害打算によっていづれ解決されるであろう。しかし、米国の要求はスジが通っているという理由で承服するわけには行かない。

さて、自由化コードについて前記のように考えたとすれば、何故日本がOECDに加盟したかという疑問が生じるであろう。池田首相の主観的意図は知らないが、私は、加盟は正しい歴史的选择であったと思う。戦前、日本は世界から孤立し、世界は日本を孤立せしめた。これは、日本にとっても世界にとっても明らかに誤った政策であった。こういう誤りをくり返さないため、経済面でうった手がOECD加盟であったと思う。さて、かつて反目しあった異質のグル

技術開発と企業規模

資本自由化が行なわれて、米国企業が自由に日本に来れるようになった場合、日本企業にとっての最大の脅威は何であろうか。資本金、経営力等々色々いわれているが、私は、最大の脅威は矢張り米国の技術力であると思う。技術力といっても、ナイロンの技術、工作機械の技術、エチレン製造の技術といった風な通常の規模の技術については、日米間に、それほど大きな技術の較差が存在するとは思わぬ。問題は、アポロ計画の成功に象徴されるような巨大な総合技術と日の丸衛星の失敗によって象徴されるような国の技術水準との間の較差である。

一 国の経済力が増し、所得水準が上昇してくると、需要の内容が変化し、個人的需要から社会的需要へとウエイトが移って行く。これを供給側からみると、一般的に、個人的需要に対応するのは、「小さな商品」であるのに対し、社会的需要に対応するのは、「大きな商品」といえる。内田元亨氏によれば、「小さな商品」「大きな商品」という概念は、通常、その商品を構成する部品点数によって、客観的に表現できるという。たとえば、ミシンは部品点数が10の二乗のオーダーの「小さな商品」であるが、T・Vは10の三乗、乗用車は四乗、SSTは五乗、アポロは六乗のオーダーという風に、「大きな商品」となる。(アポロは最早商品性を有しないが、単に品物という程度の意味で商品という。)アポロが果して真に必要であったか否かは議論の存するところであらうけれども、とも角、月着陸は、明らかに、個人的需要の充足ではなく、米国の国防およびナ

ープが融和するためには、相互に相手の立場についての理解と配慮が必要である。米国の方では、日本は身勝手であると感じているかもしれない。米国がこういう気持になることについて、われわれは何等の責任もないとはいえないであらう。しかし、同時に、われわれから見れば、米国も理解と配慮を欠いているという不満がある。われわれは、米国のいうことだけ、御尤もと拝聴しているわけには行かない。

資本自由化に対する通産省の警戒的姿勢の経済的論理については、産業構造審議会等の場で、すでにしばしば述べられている。ここで立ち入って論ずる必要はないが、つづめていえば、われわれは、民族資本の方が米国資本よりも、日本経済の成長発展のため、より調和的、合目的に行動すると考えるので、日本企業がその地歩を固めるための若干の時間を稼いだ方が、戦術的に得策であると考えているのである。日本のような立場にある国は、長期的、戦略的にみれば、明らかに、自由な世界、自由な貿易を必要とする。多分、今後十年もすると、日本が、世界で最も熱心なフリートレードの主唱者になっているかもしれない。他方、フリートレードに勝つためには、日本の企業が強くなければならない。そこで、戦術的には、しばらく保護の期間をかせいで、日本企業の実力のかん養につとめることが必要と考えている。ただ、昨今の国際収支状況等を見るとこういう戦術を行使しうる猶予期間が短縮されざるをえないことは、ひしひしと感じている。

シュナル・プレステイジという社会的需要に応えたものである。

アポロの前に、すでにいくつかのミニ・アポロ的な巨大プロジェクトがあった。原水爆開発、ICBM開発、SAGE計画、ボラリス潜水艦開発等、おのおの、数十億ドルのオーダーの国家資金が投入され、国防省が中心となり、多数の企業と科学者、技術者を動員して、技術とシステムと製品の開発が行なわれた。そして、ついに、NASAが中心となり、二万の企業、五〇万の科学技術者、二四〇億ドルの資金および十年の歳月を計画的に投入し、七〇〇万点の部品によって構成される宇宙船と月着陸船に三人の人間をのせ、計画通り月面に着陸させ、地球に生還させるという古今未曾有の大計画を成就させた。この技術の力が、月面探険という、いわば無用の冒険にだけ費されているのならば大した問題とはいえないが、この技術は、軍需産業から平和産業へ「フォール・アウト」し、既存産業の革新に止まらず、教育産業、医療産業、データ・バンク、都市再開発、海洋開発等の未来産業を現実のものたらしめる鍵を提供しようとしている。これら未来産業に共通する特徴は、それらが巨大な社会的需要に対応する巨大供給システムであるということである。そして、注目すべきことは、この巨大な需要と巨大供給システムとを結合させるものは、プライス・メカニズムではなくして、政府機関の計画的活動であるということだ。何故そういうことになるのであるか。国防という社会的需要について考える場合、国防力が数百万丁の小銃の集合というアトミックな構造をもっているならば、小銃調達を競争入札に付し、アトミックな企業間の競争によって、効率的に小銃を供給せしめればよいであらう。しかし、原

水爆もアトラスもポラリスも、競争入札によって調達することは不可能である。原水爆の買手は政府しかない。その政府を満足させる原水爆を開発するためには、巨額の研究開発投資を必要とする。しかも、それが成功する可能性は少ないとすれば、アトミスティックな企業がこの種のリスク負担にたえられないことは明らかである。政府のみが開発と購入の主体となりうるのである。

かつて、アイゼンハワーは「産軍複合体」という怪物の発生に注目し、米国の自由主義経済、民主主義政治を危うくするものとして警告を発した。しかし、アイゼンハワーは、産軍複合体が何故発生して来たかを十分に考察しなかったように思われる。産軍複合体は、米国の国防が、一〇の三乗ないし四乗の商品に止まらず、五乗ないし六乗の巨大商品要求するに至った時、必然的に発生したのである。米国の国防は、今後ともこういう巨大商品が必要とするから、軍が研究開発と調達の主体となり、大企業をその下請として使用するという体制は、アイクのなげきにもかかわらず、今後分断されることがある。巨大商品需要は、国防の分野だけに止まっていけない。黒人問題等を解決するための都市再開発、新しい時代に即応する教育および医療サービス体制の再開発、国防目的とフロンティア渴望精神によってかき立てられている海洋開発等々の広汎な社会的需要があり、この分野では、産軍複合体の代りに産官複合体が登場してくるのである。米国の国防は、自由主義経済のメッカのように見られているけれども、経済発展の核心をなす技術開発部門においては、明白な政府主導型体制がとられている。米国の年間R&D投資約八兆円のうち、六兆円弱が政府によって負担されている。

日本企業との間の競争は、少くとも技術先端産業部門においては、イコナル、フッティングなものとはいえない。

このような競争に対処するため、政府では、五〇対五〇の新設合併等、自由化のフレーム・ワークを設定し、あるいは自由化を段階的に進める等の制限措置を講じているが、対米国際収支の急激な好転等の事情により、制限緩和圧力が強まっている。米側に加える制限が弱まるとすれば、日本側の競争力、特に、技術力を強化する方策を樹て、不平等競争を是正する必要がある。

昭和四一年の経済社会発展計画では、国民所得の二・五パーセントを技術開発のため投入することを目標としているが、実績は昭和四二年で一・七五パーセントに過ぎない。同年日本全体の研究開発投資は六〇六三億円で米国の十分の一以下、うち政府負担額は、一八三四億円で三十分の一以下である。理くつはとも角、今日の予算編成方式や政治家の関心度からいって、研究開発投資予算の急増を期待することは非現実的であろう。とすれば、民間企業の規模を拡大し、大規模のリスク・インベストメントに堪えうる態勢を整えることが必要であろう。

尤も、研究開発には、巨大企業よりも、むしろ、中小規模の企業の方が効率的だという説もある。歴史上著名な技術的発明発見は、殆どが、中小企業または個人によってなされたといわれる。しかし、これは、アイディアの発想段階について妥当なことであって、このアイディアの実用化、商品化は、殆どの場合、大企業によってなされた。巨額の資金を要する開発段階は、中小企業の負担能力を超えたからである。国際的にみると、主として、ヨーロッパが新しい

これは米国だけの現象ではない。欧州でも、コンコルド開発のような例が見られる。コンコルド開発に要する約七〇〇億円の費用とそのリスクは、シュニード・アヴィアションやBACという個別企業の能力をはるかにこすものである。この二社が協力しても到底及ばない。そこで、英仏両国政府が計画の主体となり、開発費用を負担することとなって、漸く、計画は軌道にのりえたのである。典型的産官複合体というべきであろう。

このような現象は資本主義の変質といっても過言でないであろう。昔、産業革命の頃はジェームス・ワットもステイヴンソンも、自らの力でR&Dを行なったのであって、政府の援助などほうけなかつた。産業革命のいない手は、既成権力に反抗したプロテスタントたちであつたから、これまた政府の世話にはならなかつた。ところが今日では、R&Dも製品売上げも政府に依存するジェネラル・ダイナミックスの企業が増えてきているのである。ガルブレイスは、このような企業は国有化されるべきであるといっているが、これを裏返していえば、ジェネラル・ダイナミックスの企業は自由企業を装った米国管企業ということになる。こういう角度から見れば、米国自由主義経済の実体は、イタリーの混合経済方式と案外に似たところがあるといえるのではないか。

さて、資本取引を自由化すると、こういう世界企業、産軍複合体的企業、自由企業を装った国営企業が日本に上陸してくることとなる。日本の企業は、政府、特に、通産省による手厚い保護をうけているかのごとくにいわれるけれども、米国大企業の政府依存度と比べれば物の数ではない。したがって、日本に上陸した米国大企業と

発想を産み、アメリカが、これを組織的に育て、実用化したと言えよう。現実には取獲をおさめたのは、アメリカの大企業であって、ヨーロッパの着想者ではない。

すぐれた着想が中小企業に多くするのは、小さな研究組織の方が硬直化せず、生き生きとした情報交換が行なわれ、独創的思想が圧殺されないというメリットがあるからであろう。しかし、こういう研究組織を大企業がもつことが、アプリアリに不可能なものではない。大企業の経営者のやり方次第では、生き生きとした研究組織をもちうるはずである。プロジェクトごとにチームをつくり、チームに高い独立性を認めれば、大企業内でも、中小企業におけるような独創力のある研究組織ができるであろう。デボンにおけるカローザのごときはその例である。

以上のような理由で、資本自由化時代、導入技術一辺倒ではなく、自から開発した技術によって、産軍複合体的「米国巨大企業」と対抗するためには、企業規模の拡大が必要である。

システム産業と競争

アイゼンハワーは、産軍複合体を、一種の怪物として感知した。その理由は、多分、彼がアトミスティックな企業体制のみが正常であると考えたからであろう。しかし、巨大な社会需要(巨大商品)に対応する巨大供給システムとしてのシステム産業は、最早、アトミスティックな体制をとりえない。それは、いわば、巨大分子的構造をもっている。需要サイドを見ても、織物や小麦や自動車に対する需要はアトミスティックであるが、教育、医療、空気、水、道路、宇宙、

海洋フロントエリア等の需要は巨大高分子構造をもっている。産業活動の先端部門は、こういう巨大需要に対応する巨大供給システムの形成という方向に向っているが、こういう需要供給の出合う場は、織物市場や小麦市場のメカニズムとは、著しく異なっているといわざるをえない。したがって、織物や小麦市場に適用された競争理論をそのまま適用することは無理だと思われる。複数のNASSAをつくらせて、アポロを競争的に生産させることが不可能であるように、システム産業においては、本来的に、完全競争はありえず、寡占もしくは独占がノーマルな姿であろう。勿論、サブシステムである部品の生産等については、市場メカニズムが働らく分野も少なくないであろう。しかし、そういう市場メカニズムの拡大に努力してみても、トータル・システムとしては、競争的市場が形成されることは例外的ではないだろうか。とすれば、この種の寡占については、独禁法的思想は非現実的であり、計画化原理を導入することが不可避であろう。

むすび

最初にのべたように、私は、日本経済の現状に即して考えると、自由か統制か、民間主導か政府主導かという風な、二者択一思想は妥当しないように思う。疑いもなく、日本経済の中には統制を緩和し、独禁法原理を尊重し、プライス・メカニズムを尊重することによって、大いに経済効率が高まるであろう分野が広汎に存在している。反面、プライス・メカニズムでは規律しえず、計画化原理を堂々と採用し、計画化の技術のほりさげを早急に行なうことが必要な分野もまた増大しつつある。この二つの契機を併せのんで、齊合

的理論体系をつくることはむづかしいと思うが、ミネルバのふくろうがとぶ前に、現実はそのような方向に進行しているのではないだろうか。

質問一 (神戸大学 藤井 茂)

産業の性格と政府の役割について
一方で技術停滞的な産業については政府介入はできるだけ少くし、他方で技術革新の激しい産業については幼稚産業保護の見地から政府介入を積極的に行うとの御意見であるが、技術停滞的な産業についても、雑貨や繊維工業——その中に中小工業が多いわけであるが——についても、消極的には資本損失や失業を最小限に食いとめるために、積極的には近代化による若返りをはからせるために、一時的に保護を与えることが必要であらう。

また、成長の明らかな幼稚産業についても、保護の期間や程度を考えて保護対象を選ぶべきで、無制限的に保護することは妥当でないと思う。

しからは、停滞産業について保護の基準はどこに求むべきか、又幼稚産業についてこれを保護する限界をどこに求むべきか、報告者の御意見を伺いたい。

答 技術進歩の速度が賃銀上昇速度より低い、需要の所得弾力性が低い、等の理由で競争力がなくなった産業については、これを後進国にゆづり、労働、資本をより生産性の高い部門にうつすのが、スズデである。しかし、この転換には摩擦が生じ、転換には時間がか

かるから、転換を少い苦痛で行なうためには、その限りにおいて過激に保護が必要である。ところが、現実には農業や石炭に与えられている保護をみると、保護を最少限度におさえこむことが、きわめてむづかしいことがわかる。したがって、保護が過度に肥大しないよう、不断の努力が必要である。もっと明確な保護の基準を示せといわれると、お答えするだけの準備がない。幼稚産業保護についても、一般的な形で保護の限界を示す用意はない。具体的状況に応じて判断すべきものと思う。

質問二 (東洋大学 阿部 源一)

国家の機関としての通産省の立場としては、国民的利益を守る、国威を宣揚する、国際競争に負けない、といった感覚に立つことは当然かと思う、したがって高度経済成長第一主義になる。そのために重工業優先、巨大企業優先、最先端産業育成主義といった一連のエリート重視政策がとられる。両角局長著「産業政策の理論」にも、そのような傾向がみられ、表街道だけが特に重視されているように思う。だが、陽のあたらぬ場所にある者、落伍者群などが激的な反体制運動を起こしているのを見てもわかるように、非常に危険な要因をはらんでいる。そこで経済成長とは何か、を反省してみる必要がある。ピグー厚生経済学では、最大・均等・安定の三つは不可分に結びつけられて考察されていたことを反省せねばならない。さらに、販路の拡張、資源の確保についても、国家が面倒をみてやる必要があるということになれば、帝国主義の路線に向うおそれがある。通産官僚の人たちが、その冷静で論理的な頭脳にもかかわらず、

知らず知らずのうちに、かつて歩いた危険な道にふみこむのではあるまいかと心配である。

答 1 通産政策がエリート重視政策、表街道重視主義であるという御批判には耳を傾けたい。弁明をすれば、産業が徹底的に破壊された日本にとっては、ともかく、欧米なみの企業、産業をもつことが先決であった。しかし、昨今の状況では、大きくなった企業や産業が、国民の真の需要にこたえているか否かについて、深く反省する必要があると思う。

2 日本の企業と世界企業との実力の格差を考えると現段階では、販路の拡張、資源の確保についても、ある程度、国家が面倒をみる必要があると思う。民間主導型では、意余って力及ばずといううらみがある。しかし、日本の企業が世界企業にまで成長した場合、そういう巨大企業と政府の関係がどうなるかは大きな問題である。もし、前者が後者をふりまわすということになれば問題であるから政府と企業の関係について、細心の制御が必要とならう。

質問三 (城西大学 鈴木 守)

まず、規模のメリットというものを非常に強調されるわけですが、一方ではそれが競争制限の弊害をもたらしたくないか、ということをお私どもは大変心配いたしております。そのいづれが大きいかは個々の産業についての実証研究に俟つ他はないのですが、それに対して十分な答を用意していないことは私どもの怠慢で、赤面の至りです。しかしいづれそういう研究の成果も公刊されるはずですので、その際は、圧力団体の力に属す

ることなく、是非実証研究の結果を尊重していただきたいと思
います。

第二に、資本自由化の要請の裏側にある隠れた事実として、
対米輸出の自主規制の存在を述べておられますが、自主規制は
自主規制で筋を通して断ればよいわけで、自主規制を強いられ
ているからといって資本自由化をしざる理由にはなりません。
自主規制の有無にかかわらず資本自由化はわが国の利益になる
のですから。

第三に、教科書にこそ世界経済という言葉が出て来るが現実
には日本経済があるだけだと云われるのはなほだミスリーデ
ィングで、竹中さんも既に云われたように、現実にあるのは、
日本経済とアメリカ経済であります。それと関連して、資源の
国際移動の中でも、労働の移動すなわち移民がイデオロギーと
密接に結びついていることはお説の通りですし、また資本移動
についても、程度の差こそあれ同じことが云えましょう。しか
し、少なくとも後者については、イデオロギーを離れた経済分
析を行った上で、あらためて価値判断の再検討を行ってみる必
要があるのではないでしょう。

第四に、資本自由化が行われれば、外国資本が勝つか、国内
資本が勝つか、そのいずれかだと言われますが、この発想法は
大変危険で、国内産業が既に国際競争力をもつ段階に來ている
ならば、あくまでも両者の共存競争が正常な姿であって、もし
不当な取引方法によって相手を抹殺したり、競争制限の生ずる
合併をしようとするならば、それは正に独禁政策によってチェ

2 「自主規制の有無にかかわらず、資本自由化はわが国の利益
になるのですから」という認識には必ずしも賛同できない。教科書
の上では、資本自由化は利益をもたらすことになると思うが、現実
認識としては、タイミングが大切であろう。自国に都合のよいタイ
ミングをえらぶためには、かけひきが必要であり、輸出自主規制は、
かけひきの大切な材料だと思ふ。

3 この点については、特に異論はない。

4 この点についても、アクセントの置き方に若干の相違はあるか
もしれないが、本質的異論はない。

5 政府がもっと積極的に研究開発資金をつけるべきであるという
御説には全く同感。ただ、「べきである」と「ある」との間に相当
のギャップがあるのが現実だから、この現実を与件とみれば、もっ
と企業がリスク・インベストメントにたえるような体質をつくるこ
とが必要であらう。

6 ケースによっては、御説が妥当する場合もあると思う。但し、
クライスラーの販売網をつかって三菱の車を売るという考え方が妥
当性をもつか否かは十分検討を要する。

ックすべきものです。

第五に、巨額の資金を要し、かつリスクの大きい研究開発に
はどうしても企業の大規模が必要だと云われるのをうかがいま
すと、これからも政府は研究開発資金を出ししづるつもりなの
だらうかという疑いを禁じ得ません。研究開発については、三
〇五年タイム・ホライズンで考えられるものは現在の企業でも
十分資金を投じておりますし、それ以上長期にわたる大規模な
プロジェクトについては、政府はちゃんと資金をつけて民間に
研究を委託すべきです。民間企業もしくは企業グループは、研
究成果を自らも自由に利用できる以上、喜んで引き受けること
と思います。

最後に、これは若干説得力を欠くかもしれませんが、新たに
販売網を敷くために莫大な資金もしくは企業の大規模が必要な
場合には、私見をもってすれば、例えば三菱とクライスラーの
ように外国企業と提携してお互いに利用し合うという方式がも
っとすすめられてよいのではないでしょう。クライスラーとし
てもしかるべきマーチンを取ってなお三菱の自動車を販売し
てもそれに応じうるコストで生産できるなら、明らかにメリッ
トがあると考えられるからです。

答 1 競争のメリットが期待される分野において、競争制限が現
実化してくれば、通産省はこういう弊害と戦かわねばならないと思
う。

私は共通論題をめぐる討論を「総括」という任務を課された。潜越のそしりをまぬがれないと思いますが、所感の一端を述べることでおゆるしをえたいと念願する次第です。

(一) 「寡占と経済政策」というテーマのもつ意味、あるいはこのテーマのカバーする問題領域は、必ずしも明確に限定されているわけではありません。これを「寡占経済と経済政策」というように広く理解すれば、それは「現代の経済政策」というに等しい途方もない大テーマとなるうし、かりにこれを「日本産業の寡占化と経済政策の役割」といった意味に狭く解するとしても、それなりにカバーすべき問題群は多いように思われます。

こうしたテーマ自体のはらむ多義性・曖昧性にもかかわらず、三氏の報告は、主たる論点を近年の日本の通産行政と独禁政策の評価をめぐる議論にほぼ限定されたという点で、共通の性格をもっていったといえましょう。のみならず「寡占の経済政策」というテーマの前半の「寡占」については、その理論的考察なしに現状分析にもとづく日本の寡占の特質規定がほとんど明確な形でなされなかったという点において、共通の特徴をもっていたように思われます。報告の趣旨・内容からすれば、私は「寡占と経済政策」と称するよりも、むしろ「日本の産業政策・独禁政策をめぐる」とでも題した方が、

としての寡占」の否定にまでいきつかざるをえないと結論されました。

天谷氏は戦後の日本の政策運営において「大蔵・農林のような統制主義にも徹し切れず、公取委のような競争至上主義にもなれなかった」通産省の立場を明らかにされ、市場機構に対する介入が、本格的な経済構造の下では一定の合理的根拠をもつ所以を論じられたように思います。同氏は「寡占をさし迫った政策上の問題と考えない」とされ、むしろ経済の国際化・資本自由化・技術の研究開発等の関係では企業規模の大型化が要請されること、とりわけシステム産業では寡占もしくは独占がノーマルな姿であり、こうした分野では独禁法的思想にかわる計画化原理の導入が不可避であること

を力説されました。

(二) 予定討論者としての原・宇野・竹中の三氏をはじめ、多数の会員による鋭い質問と報告者の補足的説明によって通産行政や独禁政策の問題点がより鮮明になったことは、本大会の一収穫であったと思料されます。とりわけ竹中氏が天谷氏に対して提出された①民族系資本優先説の根拠は何か、②企業大型化の必然性ではなく、協調的寡占の必要性が問題なのだが、はたしてそれは論証できるかといった質問。あるいはコメントとして、在るべき通産行政の重点が公害等の外部不経済に対する政策、消費者保護、競争環境の維持等におかれるべきこと等を明らかにされたことは強く印象に残りました。北野教授（神戸大）が御園生教授に対して提出された「寡占の社会化・国有化」といった所有主体の変革が、直ちに望ましい資源配分を保証すると考えるかといった質問も、正鵠を射たもので

よりふさわしかったように考えます。この点に關し、一般討論の過程で、「共通論題の対象はたんに独禁政策や産業再編成につきるわけではない。物価問題等論じらるべき問題は多い。もっと内容を充実させ、議論をふくらませるべきではないか」という意見が出たのは当然であったと思われれます。しかし時間の制約もあり、こうした意見をとりあげるにはいりませんでした。

(三) 前田教授の報告は日本の産業組織政策を、競争促進政策と競争規制政策に二分し、前者を公取Ⅱ独禁政策、後者を通産Ⅱ産業政策に代表させ、後者の政策理念なしスローガンが、「産業合理化」、「過当競争排除」、「新産業体制論」、「産業再編成論」というように、特定の時期に衣をかえ登場した経過と、その議論の特徴点を論評された点においてユニークな内容をもっていたように思われれます。

御園生教授の報告は、競争促進政策としての反独占政策の、現代寡占に対しても有効性がごく限られたものでしかありえない所以を、鋭く論じられた点に特徴がみられました。独禁法の母国アメリカにおいてすら、政府は「独占を禁止するよりも独占をつくり出すためにもっと多くのことをした」というマハループの言葉を引用され、独占助長的伝統をもつ日本において、この政策がいかに、ひ弱いものであったかを論じられ、寡占を規制しようとすれば、「私企業

ありました。本年報に収録されるはずの諸氏の質問についても同様であります。

一般討論では、報告の段階において必ずしも明確でなかった寡占と有効競争の概念、その経済効率・資源配分に対する含意、有効競争と独禁政策との関係、八幡・富士両製鉄会社の合併問題等について意見がかわされました。しかし概してそれらの諸点をめぐる討論では、周知の有効競争論や初歩的産業組織論の常識の範囲を大きく出るような議論にまで発展するにいたらなかったように思われれます。在るべき独禁政策の基準として、有効競争の市場構造基準によるべきか、市場成果基準によるべきかといった議論もなされました。しかしこうした議論は産業組織論による実証的研究を背景としないかぎり、不毛の議論に終わるおそれがあるように思われしました。この点、日本の寡占の現状分析の前進が強く要望されるように思われ、この旨私は最後の「総括」において、つけ加えた次第であります。

企業の分散と資本の集中

——山形県機械工業の組織化を中心に——

浦野 晴 夫

（岩手県立盛岡短期大学）

(1) はじめに

山形県の機械工業^(注)では、地場の中小資本による農業用機械製造業とミシン製造業、並びにも独占企業のいわば企業分散的な投資による分工場の子会社を中心とした電気機械器具製造業が主要な業種であるが、前二者の主要な諸企業の場合、一面ではかなり自立的な専門メーカー的展開を示すようにみられているにも拘わらず、しかし独占的な大企業に何等かの形で組織されてきている面も見逃すことは出来ない。そこでここではそのような組織化がどのようなものであるかを検討し、そして組織されながらもなおいわゆる「自立的」に展開するというその内容を考えてみようと思う。ところで、電機における分工場的な子会社の場合にも特殊な形ではあるが、いわば上から一種の自立的な展開が要請され、ときには専門メーカー的展開を示す場合も見られるようである。そして、そこには低賃金労働を基盤とする既存の生産構造を維持しようとする独占の経営政策が見出されるのであるが、このことはいわゆる「自立的展開」な

るものが必ずしも独占による資本集中の方向に逆行するものとは限らないことを示すようにも思われるので、この点からも「自立的展開」の実態を調べてみよう。そしてまたこれらの下の下請中小企業の場合についても、そのいわゆる部品専門メーカー的な発展とされる事象がどのようなものかも具体的な事例の中で考えてみたいと思う。

(注) 昭和四二年現在、産業中分類での機械製造業と電気機械器具製造業とを合計した事業所数は三五二で、その従業者数は一八、七四一人、製造品出荷額等は約二八四億円であり、このうち従業者数二〇人以上の事業所（カッコ内は従業者一〇〇人以上の事業所）についてみると、二二八事業所（四四）、一六、九〇六人（一〇、八二五人）、約二六六億円（約一三四億円）となっている。一方、本稿で主に取り上げた昭和三〇年代の数値を産業小分類でみておくと、三一年には、農業用機械が三〇事業所で、一、一〇九人、ミシンが二三事業所で、一、五四六人、通信機器及び同関連機器では五事業所、一、一三五人であったが、三

七年には、農業用機械が四〇事業所で、一、二五五人、ミシンが四二事業所で、九二一人、通信機器及び同関連機器が二五事業所で、三、六八六人となっている。

(2) 農業用機械製造業の場合

山形県の農業用機械製造業⁽¹⁾では脱穀機関係が中心でこれに飼料^カ穀断機その他が加わるので、ここでは脱穀機の主要メーカーを中心^カに考察してみようと思う。ところでわが国の自動脱穀機の生産は、昭和三八年現在、協和農機（シェア一八・〇％、以下括弧内はシェア）・井関農機（一七・五％）・佐藤造機（一四・六％）・A社・山形県最大の農機メーカー（八・五％）・上森農機（七・四％）・野田産業（四・九％）・大島農機（四・五％）・片倉機器（二・七％）となっていたが、これが四一年には、井関農機（二八・〇％）・協和農機（一七・九％）・佐藤造機（一〇・九％）・A社（九・三％）・片倉機器（四・七％）・上森農機（四・五％）・野田産業（三・八％）・大島農機（三・〇％）となり、その市場占拠率の拡大したものは、井関農機とならんで、中規模クラスの企業であるA社と片倉機器が注目されるようである。しかし、井関農機の場合にはいわば基幹的な農業機械である動力耕耘機（そのシェアは三八年一二・一％で全国第三位、四一年には一〇・〇％で全国第四位）の比重低下を補なう形での発展でもあり、A社や片倉機器の場合には、独占的な大企業が「さしあたり……自ら多種機生産に着手するよりも他の農業機械専門メーカーとの提携や系列化関係において、総合農業機械メーカーとしての形態をとり、統一商品としての各種農業機械を、その

専属代理店へ供給する態勢⁽³⁾を確立する一環としての発展でもあったようである。ただし、片倉機器の場合には全製品の約六割が三菱重工業に納入されるということによる発展であり、A社もまたその主要な納入先を独占的な大企業としているからである。もっともそこには、ヤンマーディーゼルによるヤンマー農機(株)を拠点とする協和農機や藤井製作所・竹下鉄工・ニューデルタ工業に対するような資本的結合までは見られないのであるが、しかしそのことがまた一面ではやはり優れて現段階的な独占による組織形態であるとも思われるので、ここではこのような組織化をA社の場合で考察してみよう^(注)。

(注) ヤンマー農機はヤンマーディーゼル（昭和四三年現在資本金一億二億円、但し株式市場には未上場）の販売部門を中心に協和農機（同年資本金七千五百万円、耕耘機・脱穀機・糶摺機を生産）・藤井製作所（同年資本金六億円、上場株、耕耘機を生産）・竹下鉄工（同年資本金一億八千万円、耕耘機を生産）・ニューデルタ工業（同年資本金八百万円、噴霧機を生産）が協力し昭和三六年七月に資本金五億円で設立されたもので、その株主は、ヤンマーディーゼル四〇％、同社長二一％、藤井製作所五・四％、協和農機五・四％、等となっており、一方、ヤンマーディーゼルは竹下鉄工の株四八％や藤井製作所の株五・四％を持つなど資本的にも結合しそれらの農業機械はヤンマー農機より販売されている。そして四一年の動力耕耘機の市場占拠率は、Z社二〇・七％、ヤンマー一四・八％、三菱重工一二・〇％、井関農機一〇・〇％、本田技研九・五％、佐藤造機八・五

％、富士ロビン五・三⁽⁴⁾とされるようにヤンマーもこの分野での有力な地位を確保しているのであるが、しかしこの業界においては、本稿で取り上げるZ社や三菱重工のように外観的には単に流通過程での契約にすぎないような組織化も行なわれ、それによっても中小企業を事実上自らの一分肢とすることにより充分総合農機メーカーとしての展開が可能になっている。したがって、強力な独占企業の場合には流通面での組織化だけでも資本的支配の場合と事実上同じ効果（いわば事実上での資本集中化の方向）を期待し得るので、その意味ではやはりやがて自動脱穀機による現段階的組織形態でもありと考えられる。なお、自動脱穀機についてそのシェアの拡大した片倉機器の場合には、もともと昭和一九年に三菱重工業の名古屋航空機製作所第一製作所として松本市に疎開したもので、現在はその資本金一億円のうち八割を片倉工業が所有しているといった独占との関係が存在しているA社とは多少異なった点もあり、また井岡農機の場合には、西独ボルシエ・デイズ社とボルシエ・トラクタの日本国内における独占的製造販売権につき契約しているといった関係もあるようである。

ところでA社は、大正一一年小農具修理の個人企業として設立、昭和三年大豆粉砕機の製作に成功、七年米選機を完成、九年に人力用剥穀機や動力脱穀機を生産して東北地方での特約販売から全国的に販売網を拡張、戦時中は二〇〇名が研究に従事、戦後二一年には動力脱穀機と剥穀機の生産を再開、二六年三月の全国動力脱穀機性能比較審査においてはその無排塵脱穀機が全国一位に入賞、

二方とは三六年には総生産量の約三割が三七年以降はその五割が（四〇〇年も同率）Z社に納入されそれがZ社の製品としてZ社のマークで市販されるようになったのであった。もっとも当時においては、A社のZ社に対する依存は販売面に限られ、原材料の仕入れや生産自体は全く独自になされ、僅かにZ社のマークが支給されただけで製品規格などはもちろん独自のものであり、「独自の技術開発のため工科系の大学卒業者二名を含む四〇名が研究に従事し、四年に一個程度のヒット品を開発している」（四〇年）とも述べており、また販売面についても多数の販売員（三七年で三四人）を擁して独自の代理店も積極的に開拓しているなど、そこには特殊な従属関係などそれほどは見出されないようでもあったが、しかしそれでもやはり問題であったのは、A社の代理店で、Z社のそれと競合したりときにZ社が在庫多量で投売りした場合などにZ社側に移ってしまったりもや、地方によっては、代理店が總じてZ社側に移譲された場合もあったというように、A社の自立性自体がかなり相対的なもののようにも思われたことである。そして、「Z社は当初は赤字だと云っていたが最近ではかなり儲かっているようだ（四〇年）」として自己の代理店への卸値とZ社への納入価格との間に二割近い開きを仄めかしていたが、こうしてA社はZ社にとって単に総合農機メーカーたるために必要であるばかりではなく、やはり相当の利潤源泉にもなっているようであった。しかし他方ではまたA社が、「当社とZ社との間には何等資本的結合はなく、逆に支払条件等にしても前渡金など一度ももらったことはなく、手形サイトも一二〇日となり長期でそれほど深い繋りはない」（四〇年）とも述べているよう

二七年株式会社改組、三〇年五月JIS許可工場となり、三一年には仙台通産局長より標準化品質管理の実施優良工場として表彰され、その後、自動脱穀機を主製品に発展、四一年には自動脱穀機にエンジン・カッター・走行部を取り付けた自走式脱穀機を開発、総売上高は、三六年約七億円、三八年約一〇億円、三九年約一二億円、四二年約二五億円と拡大、その内訳は、三九年の場合、自動脱穀機が七八五百万円（二万二千台）で六八％も占め、単胴型動力脱穀機が一〇％、複胴型動力脱穀機が二％、ほかに全自動剥穀機九％、動力カッター七％、スチール家具三％で相対的には生産の落ちる冬期などに多少の副業は行なっているものやはり脱穀機を中心にしていわばその専門的なメーカーとして発展、四三年には、自動脱穀機は四一％に低下したものの自走式脱穀機が三六％に拡大、動力脱穀機一〇％、全自動剥穀機九％、カッターその他四％とやはり脱穀機の専門メーカーとして発展している。そこでここではそこでもなお見出される従属化の側面について考えてみたいと思う。ところで同社の場合もじつはやはり三〇年代の初頭には動力耕耘機の生産も始めたのであったが、それはエンジンメーカーとの提携なしには困難であった（談）といった諸事情から失敗、そこで脱穀機部門に專業化してきたのであったが、しかしそれとても結局は独占的な大企業に依存せざるを得なくなつたようである。すなわち、同社は、わが国における代表的な鑄鋼メーカーでその生産するエンジンを基礎に動力耕耘機の分野にも進出しわが国最大の耕耘機メーカーになった独占的な大企業（以下Z社とする）に三五年より自動脱穀機や剥穀機を納入し始め剥穀機の方は問もなく中止されたが自動脱穀機の

に、Z社にとってA社は何等援助の対象でもなく、資本を最小限に節約し危険負担を回避しながら農機部門に総合的に進出するのに極めて合目的な存在となつていたようであった。ところで、この点はそれほど大きくは変わらないようであるが、しかし四一年に開発された自走式脱穀機の場合には主要資材たるエンジン（資材コストの約三分の一になる）までZ社に依存しその約四割（四四年、推定）がZ社に納入されるというのでZ社との結合はより強化されたようである。そしてこの自走式脱穀機を四一〜二年当時には直接A社より仕入れていた或る穀倉地帯都市の有力なZ社の代理店は、Z社の販売割当額増加要求などで現在（四四年）はこれをZ社からのみ仕入れることになりA社はより小規模の代理店を競合の起らないように開拓しているようであるとしていたが、こうしてA社は、Z社に掌握された有力な代理店の間隙をぬって独自の販売網を開拓するという一種のいわばピラミッド的な市場構造の一環を担っていたようである。つまりZ社の場合にはその強大な資本力を背景に総合農機メーカーとしての強い立場で成績の上がらない代理店は淘汰し得るところから有力な代理店を掌握できるのであるが、A社の場合にはむしろ売ってもらおうということで代理店に依存する立場にも立ち、しかもその際、Z社の卸値よりも安くは出来ないことになっているから、ここにA社はこのようなピラミッド的な市場構造の故に客観的にはZ社のいわば一分肢的なものへの組織化によって成長する方向を示しているように思われるのであった。

ところでA社は、自らはZ社のいわば副次的な製品を生産するようになりながら、他方ではB社（三七年の売上高約七千万円うち脱

穀機四五%、従業員約七一名) に対して三五年頃から復胴型動力脱穀機(秋田や青森・北海道等で使用されていたが市場性は低かった)の生産を委ねこれを納入させていた(三八年頃)がこれなどは恰もA社のZ社に対する関係の再生産であった。こうして優位の資本が劣位の資本に対して副次的・補充的な製品や市場性の劣る製品を担わせるというピラミッド的な生産構造が展開し、これがまた下請・再下請という生産構造の再生産ともなっている。こうしてA社の場合、三八年現在で、従業員数一〇人以下の企業二三社、一〇〇〜二〇〇人が七社、二〇〇〜三〇〇人が四社など、約四〇社の下請企業を利用して、その中にはA社の停年退職者で小型のプレス機やボール盤等を借り受け(購入の意志ある者には加工賃から差し引いて譲渡され)座金のプレス加工や穴あけなどの簡単な下請に従事する者(四〇年現在で三名)も含まれ、その外注工賃はA社の技術水準やその労務費を基礎にいわば個数賃金的に算出され、総額ではA社労務費の半ばに及ぶ額が支払われていたのであった。したがってこの外注工賃には労務費的に支払われる面がありその限りではそこに事実上の賃労働者の側面がかなり濃厚に見出されるようであるが、こうした労働基盤の上に、こんどはA社自身がZ社の再生産構造の一環に組織される方向を示しつつ、しかし他方ではもちろん独自の市場開拓も積極化するにより、客観的には独占企業による階層的な労働組織の形成ならびに労働組織の分断という役割の一端を担うことになっていようと思われるのである。

ところで、独占的な大企業の販売面での組織化といっても、主として飼料穀断機を生産する山形県のもう一つの主要な農業機械、メー

昭和三八年、八一頁。

(3) ミシン製造業の場合

山形県のミシン製造業⁽¹⁾は、昭和四〇年現在、その部分品・取付具・付属品(日本標準産業分類番号三四八二一六)では大阪(七六億円)・愛知(四三億円)・東京(二五億円)について二〇億円を生産し、また家庭用ミシン頭部(同番号三四八二二二)では大阪(一〇七億円)・東京(五一億円)・愛知(二九億円)・三重(二二億円)について七・八億円の生産を示し、またその部品生産に従事する企業数では大阪(一三九)・愛知(四二)について第三位(二七)を示している⁽³⁾。そして三七年現在、鋳物を除いてミシン製造業の事業所数を従業員規模別にみると、従業員数 百人以上七、三〇〇九九人一二、一〇〇二九人一四、四〇九人三、三人以下六、これらは殆んど山形市を中心とする村山地方に在り、二つの完成品組立メーカー(D社・E社)とD社の同族会社をはじめとするいわゆる部品専門メーカーを中心としてそれらの下請・再下請として展開しているものが多い。そこでここでは主としてD社とその同族会社についてみてみることにしよう。まずその概要は次の通りである。

D社。大正一四年、個人経営で鋳造・木工の工場を開設して特産織機の製造を開始、昭和九年、鋳造工場を拡張してミシン部品の製造を始め、一三年、木工場を拡張してミシン部品の製造を開始、一五年に株式会社を改組、一八年からは木製プロペラや航空機用発動機部品などの軍需品生産に転換したが、戦後は二〇年九月に早くも完成ミシン製造を開始、二三年にはその輸出も始め、二七年には

カー・C社(C社によれば、三七年現在、わが国のカッター市場は、興和農機・北海道農機・豊平農機・C社で四分し、同年の全国生産台数約十万台のうちC社は二万五千台を生産したという)に対する三菱重工のそれはかなり微弱なものである。すなわち、三八年の始め頃、当時の新三菱重工はC社にその製品の納入を申し入れたが、これに対してC社は、「販路拡張の意味から他の代理店に対するのと同じ積りで総生産量の約一割を納入することにした」(三九年三月)だけで、その後は三菱側の増加要求にも拘わらずこれを抑え、四二年に至るもほぼ同じ割合であるという。そしてC社はその従業員数も三八年の二六五人から四三年の二八〇人とはほぼ横這いを続けているのであるが、これは同じ期間にA社が六五〇人から九百人にも大きく成長したことと極めて対照的である。したがって中小企業の成長には事実上独占企業のいわば一分肢的なものに組織されるようないわば事実上での資本集中への方向が重要な役割を果たしていると考えられるのであるが、しかしそれがなお吸収されずしたがって分散的・専門メーカー的に発展していることも、独占による階層的な労働組織の利用や危険分散のためにはやはり合目的々であるから、ここに中小企業の分散的な発展なるもの自体必ずしも資本集中の方向に逆行するものとは思われないのである。

(1) 拙稿「農業用機械製造業における中小企業の階層分化——山形県昭和三十年代後半の資料を中心に——」盛岡短期大学研究報告第二十号(一九六九年)参照。

(2)・(4) 東洋経済「統計月報」一九六七年六月号、一九頁。

(3) 農林大臣官房企画室・農林省農政局編「日本農業の機械化」

千五百万円に増資、三一年五月には家庭用ミシンHA・HL型頭部に対してまた同年一二月には家庭用ミシンテーパー普通型・キャビネット型に対してそれぞれISマーク表示を許可され、三二年一月には四千五百万円に増資、四一年には従業員数五二二名に達するなど、わが国ミシンの大手メーカー一社にその名を連ねるに至っている。

F社。昭和九年、一般機械器具の鋳物及び木工の製造・販売を目的にD社設立者の個人経営として東京に設立、一六年、資本金一〇万円で株式会社を改組、一九年、山形市に疎開、戦後D社所要のミシン頭部鋳物を生産して以来同鉄鋳物の単一生産として発展、三七年には二千万円に増資、従業員数も三七年三四九名、四一年四〇九名となっている。

G社。昭和一三年、D社設立者が創設、一時海軍の指示で日本バルブ(株)に吸収され(艦船の鋳鋼バルブ製造の軍事工場になる)だが二一年返還され、D社への供給を中心しながらミシン脚部鉄鋳物の専門メーカーとして発展、三六年一月には熔解設備・砂処理・造型設備の連続プラントを完成、生産量五百屯となり、三八年には三千万円に増資、四一年の従業員数は二二八名となっている。

H社。昭和二三年、ミシン部品たる中釜とボビンケースの製造・販売を目的にこれもD社の設立者によって創設、二五年、開閉式大釜も製造開始、二六年には開閉式大釜・中釜・ボビンケースの三点をセットとして販売開始、二七年には東京と大阪に出張所を新設して販売の拡張を図ると共に工場と事務所を一棟ずつ増築、二八年には蝶番式開閉大釜の試作も完成、二九年には工業標準化法により家

庭用ミシンの大釜・中釜・ボビンケースのJIS標許可工場として認可される一方、家庭用ミシンのジグザグ釜の試作も完成した。その後三四年ボビンケースの製造を中止し、鉄筋コンクリート総二階建工場三一坪と同工場事務所二〇七坪を一棟ずつ増築してジグザグ開閉大釜の増産体制をとり、三五年には、「軽機械の輸出振興に関する法律」による家庭用ミシン大釜(F₁)及び中釜(G₁)の製造事業者として通産大臣より登録を認可され、三七年には中小企業庁より中小企業モデル工場に指定された。そしてその従業員数も一貫して増大、三四年二九五名、三六年四二二名、三八年四五〇名、四一年六五〇名で、その資本金も四一年現在四千万円となっている。

I社。同社は少し遅れて二八年二月、ジグザグミシン頭部体の機械加工を目的に、D社設立者の子息を社長として設立、主要株主はD社、F社、G社、H社、となっている。

その他。三七年三月現在、(f)D梱包企業組合、山形市、資本金二〇万円、事業内容・Dミシンの荷造運搬、従業員一七名。(g)Dミシン販売機、本店・東京、支店・北海道以外の全国各地に五一、資本金二百万円、輸出(北米、メキシコ、カナダ等)も担当、(h)Dミシン北海道販売機、本店・札幌、支店・一、営業所・一一、代理店・八、資本金二百万円。なお(h)は二一年にD社の営業部門を独立させたものである。(i)学校法人D女子専門学校、敷地一、一六四坪、建物五〇八坪、収容人員七〇〇名、ここではDミシンを用いて洋裁を教えている。

さて以上がD社とその同族会社の概要でここではD社社長はH社社長を兼ねF社・G社・I社の各社長もその兄弟・叔父の近親者で

手メーカーたる地位も保っているもの、しかしこのように工作機械部門などで大企業の下請などをかなり大きく取り入れてきているのであった。

つぎにF社の場合。三八年現在、その製品の納入先別割合は、蛇の目ミシンに四〇%、リッカーミシンに二五%、D社に一〇%、その他およそ一五社に若干ずつとなっており、その製品の性格からすべてが注文生産であるということもあって、同社はD社以外のミシン部門での大メーカーに大幅に依存するようになってきていたようであった。

ついでG社の場合。同社はミシン脚部の銑鉄鋳物を生産する部品専門メーカーとして出発したのであったが、しかしミシンの脚部にダイカストが使用されたりまた脚部自体を使用しないミシンが普及するようになつてきたため、同社のミシン部品の生産比重は、三六年で八割、三七年には七割と次第に低下しそれにかわって日立精機の工作機械部品などの下請が増加してきた。そして三八年には二大エネルギー電気炉によるダクタイル鋳鉄の製造に成功、三九年九月には自動車部品や工作機械鋳物を主要素とした設備改善を中心にして大幅な設備投資を行なうとともに機械加工部門も拡張、四一年現在その月産総額六千六百万円のうち、東京部品工業(株)の下請である自動車部品が約二千九百万円(三〇・六%)、日立精機の工作機械部品の下請が約千六百万円(二四・二%)、ほかに萩原製作所のポンプ部品が九百万円(一三・七%)等となり、従来の主製品たるミシン部品(主要納入先は蛇の目リッカー等)は僅かに千五百万円強(二三・四%)に減少するに至った。しかして同社の役員によれ

彼等が相互に株を持ち合い、そこでの従業員総数は四一年現在始めの五社だけで二、〇八四名にも達しているが、ここではこのような発展にも拘わらず展開する大企業の下請化ないし兼業化の動向を主に昭和三〇年代後半以降の資料を中心にみてみることにしよう。

まずD社の場合。まず注目されることはその総売上高が三三年に七・四億円に増大したものの翌年には四・八億円に減少、三五年六・一億円、三六年六・六億円、三七年七億円と低迷、三八年になって漸く一〇億円に上昇したということであるが、これはもちろん基本的には三四五年頃に起ったこの業界の過当競争に依るもので、D社はその激しい競争を一方では輸出向けの刺繍用ジグザグミシンの開発により他方ではまたミシンとは異った業種の下請などを遂行することによって切り抜けたのであった。すなわち、D社は(三八年以降はミシンの中でも相対的には伸びてきているジグザグミシンへの転換によりそのミシン業界における大手メーカーとしての地位を保ったのであるが、しかしながらここで注目されるのは同社の総売上高中に占める加工収入高の割合が三六年には四・六%であったが三八年には一〇・三%に増大していることで、これをさらに付加価値生産額の中で推定すれば三八年には約二七%強と考えられ同社がこれにかなり大きな比重をかけてきていることがうかがえる。しかしその内容は日立精機(株)の下請である工作機械の部品(施整のギヤーボックスやターレット材料送り装置など)加工や浜松鉄工(郡山市)等のやはり工作機械部品の下請等であったが、その下請は三九年さらに増大したという。こうしてD社は、ミシン内部でも相対的には伸びているジグザグミシンへの転換なども成功しその大

ばミシンはもはや伸びる業種ではないからということ業種転換の必要性を力説していたのであるが、その転換の方向を同社の場合には日立精機のような大企業の下請等を導入することによって実現しているのであった。

つぎにH社の場合。同社は、三九年現在、わが国における開閉大釜総生産額の約八割は生産していると自称(同社役員談)しており、この分野におけるその独占的な地位を誇っていた。そして、三七年にひきつづきジグザグ開閉大釜が増大しており三八年におけるその品目別の生産割合をみると、ジグザグ開閉大釜四三・七%(前年比五一%増)、開閉大釜三五・二%(前年比一一・四%減)、中釜一七・八%(前年比四・四%減)、その他三%となっていた。そのうえ同社製品の納入先別の売上割合をみると、三九年の四月から九月までの実績で、蛇の目一八%、丸善一二%、リッカー九%、パイン九%、東京重機六%、愛知工業五%、D社と三伸と瀬川には四%程度宛、ミナトと福助には三%程度宛、その他の組立メーカー多数に若干宛と極めて多岐に亘り、さらに輸出が約一割あって、その生産はなおすべて注文生産であるとはいえずしかしかなり高い収益率も実現しており、ここに同社はその同族会社中最も期待される部品専門メーカーとして発展してきたのであった。そして、三八年には新工場の建設に着工、三九年五月よりこの新工場に移転して大幅な設備投資を行ない一段と飛躍的な発展を期したのであったが、にも拘わらずここで注目されたことは四一年三月からいわゆる世界企業と云われている国際的な電子計算機メーカー・日本工場の下請を大きく取り入れたことである。すなわち同社は、それまで空屋になってい

た移転前の旧工場を利用し、そこでも女子よりなる新規採用者八〇名により電子頭脳関係の部品加工下請を行なうことになったのである。そしてここでは給与体系はミシン部門と同一でうち五〇名が二交替制をとりその技術指導には直接に元方より外人が外向してきてこれにあたったが、この元方(外資系企業)は当時で約六百名程度の組立工場として操業しその部品は殆んど全国の部品メーカーに下請させているという。もっともその詳細は調査不能で、H社などその旨届ければ県の事業場設置奨励条例でその工場増設分に対する事業税は三ヶ年間還元される資格があったにも拘わらず届け出ずの特典を逃がしたりするほどであるが、ともかくこうして同社もまた、一方ではジグザグミシンへの対応などをかなり高い水準で行ないいわば典型的なミシン部品専門メーカーとして発展しておりながら、他方ではまた同時に、別の業種のしかも国際的な大企業の下請も遂行するようになってきたのである。

なおI社の場合、これは三七年資本金六百万円、従業員一四四名、四一年資本金千二百万円・従業員一七五名でD社の同族会社の中では最も規模の小さなもので、三七年には全てミシン部品を生産し、蛇の目・リッカー・D社にそれぞれ二五%程度ずつそのほかパイロン・東京重機・愛知工業等にも納入していたが、しかし同年でも、二又ロット一七%、クランクロット一五%、送り調節台二%、送り台一七%等とかなり製品は多岐に亘り特定の部品専門メーカー的展開とは云い難いようであった。

さて、こうしてD社やその同族会社にはかなり他の業種における大企業の下請的なものに組織されているものがみられ、その専門メ

ーカー的な発展には大きな問題点が提起されてきているようであるが、山形県には彼等のほかにまだまだ多くのミシン業者が居るので、そのうちの主要なものについて若干その問題点をみておくことにしよう。

まず始めにD社より規模は小さいがやはりアッセンブルメーカーであるE社(四一年現在資本金五百万円・従業員二七〇人)をみてみよう。E社は二〇年一二月から始められた部品生産とともに二五年からは家庭用ミシンの完成品も組立て翌年からは輸出するようになり、三一年には頭部及びカムについてJISマークの標示が許可され開閉大金の実用新案も登録、三四年には家庭用ミシンのアームベッドに、三六年には家庭用ミシンの送り軸にそれぞれJISマークの標示を許可され、三四年には頭部が三五年にはアームベッドとともに軽機械輸出振興法による登録を受けるなどしてかなり発展してきたのであったが、三五〇六年頃より次第に蛇の目ミシンの下請を行なうようになり、部品部門は次第に縮小しながら、三九年には完成ミシン月産台数約七千台のうち約六千台が蛇の目ミシンの、約六百台がリッカーミシンの、それぞれ下請を行なうに至った。そして、リッカーの下請ではミシントール等約三分の二の原材料が支給されたのであったが、蛇の目ミシンの下請では、蛇の目がまず殆んどの部品をそれぞれの部品メーカーに直接発注してその納入先にE社を指定、E社はこれらの部品を組立て蛇の目ミシンのマークまで入れて納入するという、恰も事実上蛇の目ミシンの組立工場のような機能を営むようになってきたのであった。

二二年にD社の協力工場として再建され二七年からはミシン脚部ピットマンを主体に生産するようになった株M製作所を見ると、これも三一年からはジグザグミシン用のピットマンも生産するようになり総売上高は三九年四億円、四一年五億円(従業員四一八名)と伸びているが、しかしそこでもミシン部品はかなり減少してギヤードシャフトなどのオートバイや自動車などの部品加工がかなり大幅に取り入れられており、また、二二年に創業して布押え機等のミシン部品を中心に発展し四一年には従業員一四〇名、生産額約一・六億になっている(株K製作所の場合でもミシン部品以外に音響関係や車輻関係の部品がかなり大きな比重を占めるようになってきており、また、昭和二三年に創業して送り軸等を中心に発展し四一年には従業員一四二名生産額約一・七億円になっている(株I製作所の場合も、三八年頃にはジグザグミシン用の上下送り軸や水平送り軸を中心としながら、しかしオートバイ部品等(ベアリングケースなど)の下請も相当高い比重を占めていて、これらにもやはりミシン部品の専門メーカーとしてはかなりの制約ないし限界が見られるようであった(7)。

さて、以上のように山形県のミシン製造業においては少なくともその専門メーカー的展開にはかなりの制約ないし限界が見られ、またかなりの程度に独占的な大企業に組織されてきている面も見られるのであるが、しかしそのような制約にも拘わらずなお専門メーカーたる限りにおいては一応「自立的」には展開している。そこで終りにこの「自立的」な展開なるものを、彼等を組織しようとする独占企業がどのように受けとめているかを考えてみることにしよう。

そこで注目されるのはわがH社を下請に組織した大電子計算機メーカーの場合であるが、そこでは、下請受注量(自社の場合、当初は百名程度の作業量で、事情により増加されるといったものであった)が総生産高の三分の一を超えない企業ということがその下請企業に採用された条件で、この場合には他に仕事をしている(換言すれば「自立的」にも生産している)ことがむしろ親会社の要請でもあったのである。つまりここでは、いわゆる「自立的」な展開なるものが、独占の危険分散要求に比べさらに低位に階層化する資金構造を利用して得るものとしてかなり積極的な意味さえ持っていたのであった。こうして本県のミシン業者は、一面ではかなり「自立的」な専門メーカー的に展開しているにもかかわらず、むしろ多くは他業種における独占的な大企業等にかかり組織されてきているのであった。

(1) 拙稿「山形県におけるミシン製造業の構造」福島大学『東北経済』第四七号(一九六七年)参照。

(2) 通産省『昭和四〇年・工業統計表・品目編』二五八頁。

(3) 藤井茂「発展途上国の工業化とわが国の中小企業——家庭用ミシン工業の国際競争力——」『中小企業金融公庫』調査時報』

第一〇巻第二号、昭和四四年三月、七頁。

(4) 同右、一〇頁。

(5) 三品頼忠「機械工業における中小企業の再編過程」『東洋経済新報社』第二次中小企業研究Ⅲ・高度成長過程における中小企業の構造変化』昭和三七年、一二九頁。

(6) 前掲藤井論文所載第一表(四頁)参照。

(7) 山形県・山形県物産協会『山形県生産者名簿』一九六七年

販等参照。

(8) 前掲拙稿「ミシン製造業の構造」一四頁。

(4) 電気機械器具製造業の場合

この業種の場合、独占的な大企業の山形県への進出には、分工場的なものであるにも拘わらず独立した子会社という形態で設立される場合がかなり多い。⁽¹⁾ 米沢明電舎、(株)日電高島製作所、新庄電機(株)などがそれである。すなわち、米沢明電舎とは昭和三十七年九月(株)明電舎の社長等が発起人となり資本金一千万円うち八・五%を本社が引受けて設立、(イ)本社が販売する電気掃除機の全数量を製造して本社へ直売すること、(ロ)同じく水晶発振子の半製品と保持器の無償供給を受け最終工程である周波数の性能検査・調整をなし保持器に結合する組立並びに梱包作業による加工業務を行なうこと、(ハ)電気ごたつの製造、を目的として三八年四月に殆んど地元採用(役員のほか資材係一名だけが本社より出向)の従業員六〇名(男子工員一二名、女子工員二五名、現場指導員八名、事務一二名)で当地の平均的賃金(当時で日給中卒二六〇円、高卒三六〇円)により操業を開始したものであり、また日電高島製作所は、資本金二千五百万円で全額を日電が出資し四〇年一月に操業を始めた技術ならびに経営に関しても緊密な連繋が保たれた日電の分工場的な性格を持つ半導体工場で、収容敷地は一万二千坪が予定され日電は同地に約千二百万円を投じて将来ともこれを所有することにしていて、その従業員(四〇年現在三八五名で大半は地元の中学及び高校新卒の女子工員)は当時みな日電玉川事業所で実習訓練を受けておりその子会社とさ

は、「今期の業績は売上高についてこそ二百万円と前期より約一六%増の成績を上げることが出来ましたが、最終損益において二四百万円という膨大な欠損に終わりました」と述べ、その根拠として同社は「近年本社への納入価格がますます低廉になってきた」(三十九年現在)という厳しいコスト・ダウンの要請をあげていたのであった。さて、こうしてこれらの子会社は基本的には独占的大企業の一環でありながら、そのいわば「自立的」な展開という要請の中で親会社に収奪される一面を見せることになるが、いわゆる「自立的」展開ということにはこのような本社の労働条件と大きく異なるいわば中小企業的な労働条件を可能ならしめる基盤の養成という側面も含まれるようである。しかし、このような「自立的」展開への要請は戦後わが国における財閥解体政策の中にもその一端を見ることが出来るようである。すなわちかの過度経済力集中排除法の現実の施行過程がそれであるが、これを同法の適用によって東芝から分離したT社の場合でみてみよう。T社とは、昭和一七年軍需を主とした電解コンデンサを生産する東芝の分工場として成立、翌年その堀川町工場蓄電器科を移管され軍需用高圧電解コンデンサでは国内唯一の生産工場となり、一九年には小向工場製造部部品第二工場の生産設備と資材をこの工場に移し八月より軍需用紙コンデンサの本格的生産も始めたものである。しかしながらこの工場も戦後は需要がラジオ用のコンデンサ程度に圧縮されることになったから東芝本社の大きな負担となる赤字工場たがざるを得ず、ここに別会社への改組が内的にも強く要請されることになった。すなわち、二三年八月の重役会などでは、同年一〇月の復金委員会や市中銀行シンジケート

れた根拠は現地の低賃金などの労働事情以外には考えられないものであった。しかしてこれは(株)ゼネラル(旧八政電気)が七五%を出資し資本金五千万円で設立、四一年一二月に仮操業を開始した白黒テレビ完成品を生産する新庄電機(株)の場合も同じであるが、こうしてこれらはいずれも独占的な大企業のいわば企業分散的な投資によって設立されたところの、まさに独占による労働組織の分断ないしは依然として展開している階層的な労働組織の再生産を目差すその経営政策の一環として展開してきたものであった。したがってこれは基本的には低賃金構造を基盤にするものであるから、その基盤をまた再生産するものとして本社よりはかなり厳しいコスト・ダウンの要請も受けるようである。ちなみに、電気機器製造業には属しないがその関連産業ではあるところの、三四年に藤倉電線(株)の全額出資により資本金一千万円で設立された自動車用組電線の生産工場・(株)ワイヤーハーネス製作所の場合をみてみよう。これは、藤倉電線が三二年頃よりその製造販売に着手し沼津工場で製造中であったワイヤーハーネスが、従来の電線製造と異なる特殊な加工作業を必要としさらに需要の増大とコスト・ダウンの要請で分離独立した一貫製作場の建設を必要としたことから米沢市に誘致されたものである。したがってその主要資材は有償ではあるが殆んど本社より支給され製品はすべて本社に納入、その営業活動ももちろん本社が行なったのであるが、そこで注目されたことはその需要は急激に伸びしたがってその売上高も急激に拡大していたにも拘わらず、なお膨大な赤字が累積していったということである。そして例えばその第五期(三七年四月一日～三八年三月三十一日)の営業報告書において

団の融資決定に伴なう「工場処分」や「工場別独立採算制度」・「人員整理」などの要請に先立ち、主体的にも工場別独立採算制の実施などを決定したのであったが、集排法の現実の施行過程はこれらの要請をより促進するものとして機能したのであった。すなわち、東芝は第二会社一四社、一五工場を分離したもののこれに出資して子会社とすることが認められ、二四年八月、労働組合の強硬な反対にも拘わらずT社を子会社として分離することになり、組合は解散して同年九月の最後の人員整理を機に第二会社への移行準備を始め、二五年二月、それまでの工場長を代表取締役専務として資本金一千万円(このうち東芝が九三%を所有)で正式に東芝より分離、うち続く不振で従業員も二七年一月には僅か七六名にまでも減少したのであった。こうして本来的には独占解体の政策であった筈の集排法は現実には人員整理や低賃金を可能にしその基盤の上での自立的な独立採算によって独占の復興手段としても役立ったのである。そして二七年の末には油入コンデンサが蛍光灯用として相当の売上を示すに至り、二八年二月のテレビ放送開始以降はテレビ受像機用コンデンサの需要が大幅に増加したことなどで飛躍的に成長、その資本金も、二九年四月には二千万円、三二年一月には四千万円、同一〇月には八千万円、三四年六月には一億二千万円、三七年二月には二億円と激増、その納入先も、東芝がその使用する電解コンデンサの全てをT社に依存するということから三〇年頃にはじつに全生産量の約八割が東芝に納入されていたが、T社はその急増する受注量に対処するため自ら半額出資した子会社四社(資本金四百万円、但し一社のみ二百万円)を設立したほか専属的下請企業五社を組織し東

芝以外にも独自のその納入先を拡大、ここにいわゆる部品専門メーカー的な展開も示してきたのであった。もっとも独自の市場開拓といっても、多くはやはり特殊な状況の下で主張されたもののように、とくにその要請が強かったのは三七年一〇月以降のテレビ需要一巡に伴う急激な不況到来以後であり、三八年その東芝への納入割合は五六％に減少、早川電機や三菱電機、大阪音響、コロビア等各方面に需要を開拓、米国のG・E社やモトローラ社等への輸出も行なうようになったのであった。しかしながらコンデンサという製品自体がきわめて多種多様で流行の変遷も激しくすべて注文生産ならざるを得ないため絶えずセット・メーカーに振り廻されるというところもあって、自立的な営業活動を展開するといってもそれは恰も事業部制組織の下での分権制なるものがむしろ最高管理者層への権限の集中を強化するようにその本社への依存は弱まる筈もなく、例えば、三九年にはトランジスタの組立といった全く異なる分野の工程を労働力不足の理由で本社から移管されたり、主要製品の研究開発などもまた本社に依存していたりする。とすればこの場合その自立的な展開といってもそれは本社の再生産構造の一環としてのみ理解されることになる。そして、それにも拘わらずなお吸収されないのは、やはりその労働集約的な生産基盤と低賃金が有利に作用しているからであろう。ただし、T社が爆発的に拡大した三三年から三七年にかけての従業員増加(七四八名から一、七四七名)の割合は土地と建物を除いた有形固定資産の増加(約二・一億円から約三・三億円)の割合よりも多く、したがってこの間その生産の増大はむしろ労働集約性の強化によって図られていたようにも思われ

また、一つにはその従業員の月平均賃金が三七年現在で約一万七千円と推計され、さらに、T社の下の専属的下請企業の三七年における資本装備率は二〜三万円のものも多く、そこでの同年の月平均賃金は九千六百円程度と推計されるからである。こうしてT社は当時ではなお東芝による労働組織の分断的階層的な利用と労働集約的生産構造の再生産という経営政策の一端を担っていたと考えられ、このような生産構造がなおさまざまな形で再生産される限り、不況等に際してはまたいわゆる部品専門メーカー的な展開も要請され続けるようにも思われるのである。しかしてこのような専門メーカーの展開も、いわば中堅的な中小企業のいわゆる専門メーカーの展開とともにやはり低賃金等の生産基盤を再生産することに重要な役割を果たしつつ、基本的には独占の優れて現段階的な経営政策の要請に応えるものであると思われるのである。

さて、これまで考察してきたのは、いわゆる専門メーカー的に発展してきたいわば中堅的な中小企業や独占企業の子会社の場合であったが、ここではさらにこの子会社などがその下に組織してきた小規模の下請企業について、これらが例えば取引先企業数を増大するというようなことから果たして部品専門メーカーの成立といったことが考えられるかどうかを事実の上で考えてみたい。というのは、例えば「下請企業ととも特定の親企業に専属化されているのはごく僅かで、大部分は複数の親企業へ依存しているか、または一般市場向生産を行なっている」という資料等から、「下請企業の生産力が高まれば高まるほど下請制から脱却し、部品の専門メーカーに生長する」というような指摘が有力に主張されているから

である。しかしながらこの主張の行なわれていた当時の山形県においては、例えばT社が三〇年頃からその下請として組織した従業員数六〇〜七〇名の地場企業五社の場合、T社が半額出資して設立した四社(この場合にはまさにT社の企業分散的な投資が、そのままでは資本として機能し得ないような中小資本を文字通り集中したものであるが)の場合と同様、全く他社の下請を許されない専属下請として成長したのであり、かれらが複数の親企業を開拓するようになったのはその成長期ではなくテレビ需要激減に伴う三七年一〇月以降のT社発注の激減以降で、ここにいわゆる自由な独自の市場開拓が余儀なく展開されたのであった。しかもこのような現象は、米沢製作所(四一年現在資本金四千五百万円うち半額を日電が所有、従業員五八〇名、通信機器部品を生産、月産額八千万円)の下請を三四年頃から始めたところの、それまで絹織物業を営んでいたM工業所(三九年従業員五四名、大半は女子)の場合にもみられ、三七年二月からその専属的な下請企業となったのであったが、やはり同年一〇月以降はこれもまた必死の受注先拡大を試みることになった。こうして山形県には専属的な下請企業がかなり見られたが、しかしそこでの親企業の複数化とはむしろ不況期の浮動的な性格を示すことが多く部品専門メーカーへの成長ということはかなり困難なようであった。しかもこの不況期に注目されたことは、T社の下請企業の場合であるがこのうち最も強く「一社依存体制の脱皮」ということを主張し実際にもかなりの新規需要を開拓していたコンデンサ・ケースの下請企業(旧製糸工場で三七年現在従業員七七名)が四一年遂にT社半額出資の子会社に吸収されてしまったことである。す

なわちここでは取引先企業数の増大がその浮動的・流動的性格を示しただけであって結果的には自立化とはまさに逆に、形態上もT社資本に吸収されてしまったのであった。こうして取引先企業数の増大といっても小規模の下請企業の場合には資本集中への一過程にすぎないことも多く、そこにまでいわゆる部品専門メーカーへの成長を見ようとするのはかなり困難なように思われ、したがって専門メーカー的展開とはせいぜい中規模程度の企業に限定されねばならないと思われるのであるが、それでさえいつは何等かの形で独占的な大企業に組織されてきているものも多く、そこにはやはり独占による低賃金の利用や危険分散の要求が見出されるようである。しかししてこのような要求を実現せしめる小規模零細企業もなお依然として再生産されているのであるから専門メーカーなるもの自体過大評価するのはやはり問題であろう。ただしそこには独占による分工場の子会社設立のようないわばその企業分散政策にも共通するものが見られるように思われるからである。

- (1) 拙稿「電気機械器具製造業における巨大資本の山形県への進出形態」盛岡短期大学研究報告第十九号(一九六八年)参照。
- (2) 東芝編『東芝八十五年史』昭和三八年二八〇〜八頁参照。
- (3) P. F. Drucker, The Practice of Management, 1954, p. 206.
- (4) 中村常次郎編『事業部制——その組織と運営』昭和四一年、六三〜七頁。
- (5) 研究開発は事業部制組織における本社の主要職能の一つである。同右書一一七頁。
- (6) 蔵園進「下請制」講座・中小企業2』有斐閣、二一四頁。

(5) 問題の提示

山形県の機械工業に見られる地場中小企業の発展にはやはり独占的な大企業による何等かの形での組織化が無視できないようである。すなわち、農業用機械の場合には独占企業の総合農機メーカーとしての確立をいわず補足するような形での展開も見られるし、ミシン製造業の場合には一面ではその専門的なメーカーとしてかなり発展しているにも拘わらず他面ではその有力な企業ですら他部門における独占的大企業の下請も行なうようになってきているからである。ところが下請という場合には、「資本対資本の収奪関係を無視することはできないが、重点がむしろ資本対労働の問題にある」と考えられるからそこではやはり一面では自立した資本としての機能が方向としては喪失しつつあるという側面も見逃すことは出来ないわけで、この側面からは一応いわば事実上の資本集中への方向も考えられてよいようである。しかししてこのような方向は、形態上は単に流通面での契約でしかないとしても事実上は独占企業の一分肢的なものに組織されてきているような場合にも考えられてよいようである。しかししてここで注目すべきことは、かれらの専門メーカー的にいわば「自立的」な展開を遂げているということ自体が一面ではやはり独占的な大企業に組織される重要な条件ともなっているということ、このことは階層的な労働市場の形成ないし低賃金基盤の再生産と独占の危険分散要求を満たすものとしてかなり積極的な意義を有しているということである。しかも、その「自立的」な展開とい

うだけのことについてみれば、そこには独占企業が山形県のような後進地域に直接設立する分工場的な子会社などのようにこの地の低賃金をそのまま利用する形での独立採算への要請という側面もありその工場での操業短縮等に際しての人員整理要求にもかなり容易に応え得る面もあって、それは独占企業の労務対策からも考えられるものであり、ときに労働集約的ですが注文生産に依存せざるを得ないような部門の子会社の場合などでは積極的にいわば上からその「自立的」な営業活動を要請するという場合もあるから、「自立的」な展開ということ自体は必ずしも自立した資本のみの属性というわけではないことになる。したがって独占的な大企業に何等かの形で組織され、しかもその組織化が組織された中小企業の存立ないし展開にかなり重要な役割を果たすようになってきている場合、それにも拘わらずこれらの中小企業がなお一面では専門メーカー的に「自立的」な展開を見せているとすれば、その「自立的」な側面自体がむしろ独占による要請とも考えられてよいことになるのではなからうか。ただし、それは、独占によるその分工場の子会社の設立に見られるような企業分散政策の目差す生産基盤再生産に同様な役割を果たすことになるからであり、また企業の分散ということ自体けっして資本の分散に帰結するわけではなく、むしろ逆に資本を集中する現段階的手段でもあり、さらに企業は分散したままであっても事実上その資本は集中されている場合もあると考えられるからである。

(1) 藤田敏三『日本産業構造と中小企業』昭和四〇年、岩波書店、三一頁。

質問一 (神戸大学 藤井 茂)

山形のミシン部品メーカーが他業種(機械工業)の部品生産に転じた場合に、どういう結合関係の変化があるのか。後者の場合を独占資本への組み込み傾向と判断されるのはいかなる根拠にもとづくのか。

答
転換といっても依然としてミシン部品のメーカーではあるものが多くしたがって兼業化と云った方がよいようですが、かなり多いのは工作機械や自動車・オートバイ・電気機器等の部品加工下請で、その発注元としては、日立精機(株)・ブリジストンタイヤ(株)・日野自動車(株)・日立製作所・三菱電機(株)・東京部品工業(株)などがあげられそこには独占的大企業もかなり多く見られるようであり、そしてその下請をするようになった理由として業者が共通に述べていたのはミシンには今後それほどの伸びが期待できないからということでしたが、これはやはりミシン部門のいわば横這いの傾向によるわけがこの分野への独占企業の直接的な進出(例えば日立製作所による資本金一億円の日立ミシン(株)の株式五〇%所有等)さえ成功しないところでもあり、ここに他業種における独占的な大企業によるそれぞれの業種での下請化が展開してきたものと思います。そしてその下請化の中には、H社のようなジグザグ開閉大釜では国内総生産の数割も生産している典型的部品専門メーカーまでもが含まれており、これなどはまさに独占資本と考えられる国際的な電子計算機メーカーと技術面や資金面等でもかなり強く結合した下請とみられ、このような諸点からこの分野ではその内部における独占の形成とい

うよりはむしろ、その外部における独占資本に組織される方向がより強く出てきているのではないかと考えたわけであり、

質問二 (慶応大学 伊東 岱吉)

(1) 最近のミシン業界では、従来の普通ミシンの需要が停滞し、家庭用でも高級ミシンへの転換が必要とされているが、一般部品業界は専門メーカー化してきたが、労働集約的な低技術でこれへの上昇転換が困難となっている。

(2) 労働力不足が山形県において実態的にどうなっているのか。これが大中小企業の下請系列の再編成なり、その変化に及ぼしている作用如何。

(3) 各業種別の独占と中小企業、とくに下請系列再編成を述べられたが、欧米先進国型に近づく傾向もみられるのか。類型を前向きものと後向きものとの判別され、その上で全体の動向をつかまえることが必要ではないか。

答

(1) 山形県の場合でも、相対的には伸びてきているジグザグミシンへの対応などかなり高い水準で実現しており、例えばD社では三八年以降はジグザグミシンを中心として依然大手メーカーとしての地位を保ち、H社でも三八年当時でその生産量の四三・七%(前年比五・一%増)がジグザグ開閉大釜で、これはわが国の総需要の数割に当り、またM製作所やI製作所などもやはりジグザグミシン

の部品を中心にするなど、その技術レベルに関してはかなり高い適応力を持っていると思われれます。そしてこのことは、その兼業する下請がやはりかなり高い技術も要する独占的な大企業の下請などであることにも明らかかなように思います。したがって、技術としてはかなり高くなっているにも拘わらず、ミシン部門ではその発展に多くは期待できないということも兼業的な下請も行なうようになっていくわけですから、問題は技術レベルの次元に還元することではなくして、その技術レベルの向上自体がやはり相対的には労働集約的基盤の上で図られているということではないでしょうか。

(四) もちろん山形県でも労働力不足は厳しくなっており賃金も上昇していますが、しかし全国水準からみればやはり相対的にはかなり格差があり、その内部での階層的な編成自体にも本質的な変化が生じてきているとは思えません。したがって本県の場合、独占的な大企業はまず直接的な進出としては相対的には豊富であり、賃金水準も低い労働力を把握するためにその現状を維持する方向で分工場的な別会社を設立するといういわば企業分散的な政策を採用したりしているのですが、私が下請・系列の再編成でも考慮したいことは、そこにもこのような政策の一端が例えば自立的な専門メーカーの開とされているものの中にも見出されてよいのではなからうかということでもあります。というのは、一面ではかなり「自立的」に専門メーカーの展開を遂げているとも見られるこの地のいわば中堅的な諸企業の場合に、他面では、資本的な結合まではないにも拘わらず販路の半ばを独占企業に依存していたり或るいは技術面や資金面等であり密接に独占企業に依存していたりして、これらと独占企業に分

工場的な子会社との間にはかなり類似した性格も見出されるように思われ、いずれも低賃金基盤の再生産や独占の危険分散要求に極めて合目的なものとなっていると考えられるからであります。そして、例えば子会社の場合にも例ワイヤーハーネス製作所のように三七年頃から家庭婦人の内職を採用したり、中堅的な農機の工場企業A社などでも停年工員に機械を譲渡し勤務時と同程度の収入となるような家内工業をさせたり、山形螺子工業(昭和三六年資本金一千万円で設立、三八年以降は各種機械部品の下請のみ)のように約五〇軒の農家に対してターレット旋盤を譲渡しこれらによる切削加工を主要な生産工程とするような始めから農村家内工業を基礎に設立されたものがあつたりして労働力はじつにさまざまなおから動員されておりますので、こうしたところに従来の生産構造がなお維持再生産されている根拠があると思えます。そして本県の機械工業においても四二年末現在で従業員九人以下の零細企業が二一六事業所もありそこの従業員(一、〇六六八)の年間給与総額(二億三、九八〇万円)の一人当り平均は僅か二二四千円強でしかないという底辺も示されそこではいわば総体的な労働者の側面(企業主の事実上の賃労働者化)の強化さえ見られるように思うのですが、中高年令層や家庭婦人、さらには旋盤さえ所有するに至った農民等も考慮すれば、現段階の労働力不足なるものもむしろこうした方向にもその意義は考えられてよいのではないのでしょうか。

(一) 前掲拙稿「巨大資本の山形県への進出形態」六九頁。

(二) 横山芳男「農工融合工場のすすめ『工業立地』昭和三九年九月号、二二―五頁。

(三) この機械工業には産業中分類での分類番号による三四から三七までを含めた。

(四) 前掲拙稿「ミシン製造業の構造」二八―三〇頁。

(三) もし欧米先進国型というものが中小企業の労働集約的な性格と低賃金を否定する方向で考えられるとすればそれに近づく傾向は考えられないと思いますが、欧米といえども中小企業がやはりそれらを根拠にせざるを得ないことが多いとすれば、わが国の中小企業といえどもやはり同じ方向をとっているといえると思えます。そこでもしこのような方向での組織化の進展を前向き、というのであるとすれば、いわゆる専門メーカー的な展開とみられる場合でも、その実態に事実上は独占の一分肢的なものに組織されつつある面が見られるにも拘わらず吸収されず、したがって階層的な賃金構造を再生産していることになる限りにおいてはやはり前向きの組織化ということになるかと思えます。そして、このようないわば事実上での資本集中化とも考えられる方向を支える階層的な生産基盤もやはり前向きと考えられ、そこでの家庭婦人の内職や退職工員等の家内工業なども、やはり一種の前向きの面から依然として残り、新たに生み出されてもくる労働集約的諸部門に活用されるのではないのでしょうか。もっとも、その前向きという意味が業種自体の成長性ないしは市場の拡大ということであるとすれば、それは、農業機械の場合には戦後のかなり急激なわが国農業の変貌から動力耕耘機を中心とした農業機械の体系に大きな市場が開かれたということでもかなり前向き(成長的)の要素が強いようですが、ミシンの場合には相対的には伸びているジグザグミシンですらそれがとくに独占企業でなければ

生産出来ないものでもないことなどから過当競争などもみられるわけ、そこにはかなり横這的な要素が強いように思われます。そこでここでは、まず農業機械の場合には自らの生産するエンジンを拠点にしてこの分野に進出してきた独占企業がどのようにして脱穀・調整機関係の中小企業を組織してきているかを考え、つぎにミシンの場合にはジグザグミシンなどの高級ミシンにもかなり進出してきているいわゆる専門メーカーが果たして独占との関係をもたずにその自立的展開を遂げているかどうかを考えてみたわけでありますが、しかし調査の対象が一地域に限られましたためにかなり問題を残さざるを得ませんでした。したがってそれぞれの業種についての全体的な動向は今後の課題として検討させて頂きたいと思えます。

過当競争について

中 村 精

〔南山大学〕

一 諸見解

過当競争という言葉は久しくわが国の各方面で慣用語として用いられてきたが、その概念は不明確で理論的整理は不十分であり、錯雑した意味を包摂していた。すなわち中小企業だけでなく大企業、それも寡占的競争と呼ばれるべきタイプの競争までも過当競争の名がしばしばつけられてきた。ただ近年若干の理論的関心が向けられるに至っている。遺憾なことはそれらの究明が必ずしもなお十分な説得力をもち得ないと思われることである。ここでははじめに、有力と考えられるもの一、二についての疑問から始めよう。

(1) ベイン説。J・ベインは真の意味の過当競争(Excessive competition or destructive competition in a genuine sense)の指標を生産過剰に基づく慢性的に平均以下の利潤および賃金に主として求める。これはいくつかの停滞的産業におこることを認めて、その原因として原子的市場構造、参入容易、退出渋滞を指摘し、更に最初の需給不均衡発生の引金として競争需要増大、代替品進出、生産性上昇、産業の地域移動のあと従来設備の残存等をあげる。

ところで彼の問題意識は過当競争の場が原子的産業のみの教科書の完全競争の中でなく、原子的産業と集中的産業併存の経済の中に

あることである。集中産業併存と上記諸原因とのつながりは次の形でつけられる。いわく、参入希望産業は集中的産業から参入障壁によって閉め出され、参入容易な原子的産業に過度に増集する、と。

彼の論旨の弱点は第一に、その他の諸原因が集中産業併存経済と関連させられていないことである。ただし(i)退出渋滞という重要な指摘がなされながらも、一度設立されると設備は物理的に長く残ることをあげるのみで、これが原子的産業集中の産業併存経済に基づくことの論証はない。物理的には同じことが完全競争の時にも起るのである。また過剰労働者の他産業や他地域への移動毛嫌いによる長期的平均以下賃金をあげるが、ここにも自然的視点があるのみで、集中併存との関連の論証はない。退出渋滞という重要な指摘をもう一歩進め、集中産業併存にこれを基因させる途を見出されなかつたであろうか。それから低賃金は企業の立場からすれば過当競争の指標であるよりも過当競争下の企業の存立条件であり、そして過当競争は企業の立場から論ぜられる問題と考えられる。(ii)原子的市場構造は生産制限や価格引上げという二つの過剰対策を困難にするという。しかしこの提言は集中的市場構造併存と関連つけて分析されてのみ意味をもち、たんに原子的市場構造における行動の特長をいっただけではこの場合適切な答えにならぬ。だがその分析はなく、

そして集中的市場構造併存との関連づけは元来無理と思われる。またこれらの対策は市場成果を悪くする管で、市場成果をよくするための過当競争対策を考える彼の基本視点からすれば、これら対策をとれないことは別に問題ではない筈である。(iii)最初の不均衡引金として列挙の諸点も集中産業併存の場合特有ではない。これらの事項が集中併存と関連されずに網羅的に並べられればそれだけ説得力は弱くなる。

第二に過当競争の根拠づけとして参入障壁は決定的に重要だが、ただこれだけでは不十分である。けだしこれでは新規参入意図の大企業も参入障壁のため参入容易な産業に過度に増集して過当競争の外ないことになる。また参入容易な産業の成長力が生産力増大と見合う位に大きい場合に過当競争が起り得ないということになる。

この外に、寡占企業が中核となり中小企業がその周辺で過当競争に喘ぐ産業タイプがあげられよう。この場合両者間の競争が差別化される。両者の製品あるいは市場は厳密には異なり、一種の参入障壁が生ずる。参入容易な中小企業部門に企業が増集滞留する。例証資料としてはアメリカについてバッテリーの分析、日本の陶磁器等の調査がある。

(2) 熊谷説。熊谷尚夫氏は政府の中小企業保護政策が中小企業に独占力を与え、これによって競争が不完全になることを、チェンバリン・ロビンソンの不完全競争の理論を用いて説明する。また大規模製造業の分野についても、パティンキンのカルテルモデルを採用して「カルテルの傘の下での設備投資競争」を提唱される。そして中小企業、大企業何れの場合にも最適以下操業、高生産費、高価格、

低利潤といった諸現象がもたらされ、これが過当競争であるとし、かくて「過当競争は競争の不足にもとづく」という命題を提起される。

しかし第一に過当競争の概念が問題である。過当競争は詳しくは次項で定義されるが、企業の正常な維持発展が困難になる程競争が長期的に激しいときにいわれる。低利潤以外の上記諸現象は市場成果の悪さの指標であっても過当競争の必要条件でないと考えられる。

第二に低利潤は重要条件であるが、その意味が不完全競争の長期均衡点において、正常利子に該当する費用の一定割合としての報酬が完全競争の場合よりも低いということであるなら、この点需要曲線と費用曲線の位置によって高低いずれの場合も生じ、一概にいえない。これでは過当競争の低利潤を説明し得ない。第三に日本の中小企業保護立法が競争不足をもたらし、最適以下操業、高生産費、高価格を結果するという論理は問題の本質を捉えたものと考えられない。そうでなく、過当競争対策としてカルテル容認の保護立法が設けられたにもかかわらず、協定破りの超過操業、値下げ競争が絶えなかった所に過当競争の基本的特質が見出せるのでなからうか。熊谷氏の大企業過当競争の見解については後述する。

以下過当競争の概念とその根拠を述べる。この場合特定の市場構造下における過当競争の国際的共通性と日本の特殊性を区別して見ること、又中小企業と大企業のそれぞれの「過当競争」の異質性を認識することが必要であろう。ベインの分析は上記の不備を持ちながらもやはり有力な出发点となる。

(一) J. Bain, *Industrial Organization*, 1st ed. 1959, pp. 248—457.

(2) H. Vatter, *Small Enterprise and Oligopoly*, 1955. 拙稿、名古屋地方陶磁器工業組織論一九六七、アカデミア五九、六一号。

(3) Don Patinkin, "Firms, Cartels and Imperfect Competition", *Quarterly Journal of Economics*, 1947.

(4) 熊谷尚夫「経済理論からみた過当競争」熊谷編、市場構造と経済効率」一九六七)

二 概念

ある産業において企業間競争の結果、あるグループが景気変動周期を超えて正常以下の極めて低い利益率、時には損失しか得られず、企業の正常な維持が阻害される場合この競争は過当競争である。同一企業が長期継続的に低利益率の時だけでなく、産業内で退出、参入の諸企業を通じて長期的に低利益率の場合も含まれる。この過当競争は本来的には参入容易な非集中的産業において中小企業間で特定の条件の下で生ずる。

三 根拠

a 一般的根拠

(1) 参入障壁。ペインの前述参入障壁の指摘は極めて重要であるが、それだけでは新規参入意図の大企業の過当競争可能性、成長力大の参入容易産業における過当競争未発生可能性などを否定出来ず、過当理由づけとして不足すること前述の通りである。この難点克服のためには、第一に大企業に広く中小企業に狭い出路を見出さねばな

らぬ。第二に何等かの形の過剰要因が求められねばならぬ、以上の如くである。

(2) 成長と大規模経済。(i) 成長産業には中小企業の進出が不利である。ただし技術革新が産業成長の原動力で、企業規模と技術革新との関係には多くの論議があるけれども、少く共一定規模以下の中小企業は近代新技術開発に必要な技術力、資本力において不利を免れない。特に発明の工業化、またマーケティングにおいて、資本力の乏しい中小企業は決定的にハンディキャップを持つ。これに対して大企業はめぼしい研究開発があったらこれを発明時点において接収しようとする、そして多く実現する。また戦略的な大型研究開発とその工業化はその独壇場である。中小企業の技術革新、新産業進出の可能性はないことはないが、相対的な不利がここで問題となる。そして技術革新が産業成長の原動力である。

この点の支持資料としては第一にシェラー等の調査が援用されよう。(5) 米国内閣反独占委員会公聴会でシェラーは最も活発な技術革新の条件として、巨大企業規模を必要としないが、他方売上一億ドル以下の企業だと研究開発の規模経済も、危険分散も、研究成果活用にも足るだけの市場も不十分だから技術革新の条件に不足すると調査資料に基づいて結論する。だが売上一億ドルは日本でももちろん、アメリカでも巨大でなくても大会社であり、過当競争の対象となる層はこれより以下の筈である。又シェラーは中小企業が急速な技術革新を遂行するに必要な資源を駆使することは完全に出来ず、技術革新成果が最終的に市場に巡回前に大会社にこれを譲らざるを得ないことを、空冷エンジン及びターボジェットを例にあげて供

述する。

またモースは一九五八年アメリカ工業センサスに基づき一〇〇人以下工場の付加価値が七五%以上を占める一〇九の細分類業種を摘出して(6)この業種の付加価値合計の一五八、一九六三年の伸び率を算出すると二二%であり、この業種以外の細分類業種の伸び率が一三七%を大分下回る。日本の場合でも工業統計表細分類昭和三六年現在平均一九人以下の小規模業種一二五の昭和三〇、四〇年出荷額伸び率平均は四・二倍でこれ以外の細分類業種の同五・二倍を下回る。

(ii) 既存産業においても、市場の変化で量産の条件を整えば大企業が進出する。その限り中小企業の分野は傾向的に狭められる。これらの大企業は容易に寡占に転化して参入障壁をそれぞれの分野に築こうとするであろう。この実証資料は昭和三〇年代高度成長期の日本では多い。一革靴、カーペット、ボールペン(昭和三九年中小企業白書)の外プラスチックなど。中小企業団体組織法昭和三九年改正で、商工組合が進出しようとする大企業と特殊契約が出来ることとなったのは大企業の進出によって痛手を受ける中小企業の業種輩出による両者妥協の産物で、大企業進出の事実を裏書きする。

(3) 利子生活者化の困難。過当競争企業の資産売却による利子生活者化の途はまた狭い。ただし中小企業は第一に回転率が高く(一九六七年アメリカ製造業総資本回転率総資産一百万ドル以下二・五回、同一〇億ドル以上一回)、企業活動の割に資産が小さい。第二に過当競争のとき負債比重が高い筈で、経営を持続する限り低率でも利益を生み出されるか、少く共糊塗出来るが、売却となると負債と差引

でその評価は著しく低くなる。又業界における熟練経験という無形資産の評価も低くなされる。

(4) 過剰。高度資本主義国における過剰と成長の鈍化が以上の基底にある要因として指摘されよう。この点については論議の分れるところであるが、アメリカについてシュタインドル、シラス・ラビエニの分析があり、また筆者も別稿で考察したことがある。(7) ケインズの分析も過剰経済が対象となっている。戦後において過剰と成長鈍化は必ずしも直線的ではないが、その様相濃化の局面で過当競争が強まる。

a 一般的根拠を総括しよう。何等かの形と程度の過剰が基盤にあって、その中で大企業は第一に技術革新の成果利用による過剰からの脱出機会が相対的に多いこと、第二に新産業成長、過剰停滞何れの場合でも、大企業は参入障壁に拠り寡占的協調の可能性があること、これらによって過剰でも過当競争を免れる途をもつ。これに対して中小企業は技術革新の成果利用で劣り、参入障壁で進出を阻止され、また大企業の侵入でしばしば後退を余儀なくされる。すなわち既存産業、有望新産業何れにおいても進出存立に枠がはめられ、そこで若干の参入容易ないわゆる中小企業の分野に過度に増集せざるを得ない。給付過剰が強まり、特に停滞的産業において顕著となるか、他産業への出口が狭められており、利子生活者化もむつかしく、退出渋滞は免れない。つまり若干の中小企業の分野における過当競争は寡占経済自体に根をおいている。

b 日本に特殊な根拠。過当競争はしかし日本において特に喧ましくいわれてきた。これは前項の一般的な根拠が日本経済の特殊性

に基づいて特殊化されたためと考えられる。特殊な根拠は基本的には相対的労働力過剰に求められよう。戦後経済成長は高かったが、過剰は労働力の面に強く存在し、これが過剰生産につながり、過当競争に拍車をかける主因となった。その間の結びつきは次の如くである。

(1)賃金格差と小零細自営。労働力過剰は一般的に賃金を低位に抑え、また既に諸研究⁸⁾によって明らかにされてきたメカニズムを通して賃金格差を招来した。賃金規模格差は年功序列制の大企業とこの要素の少ない中小企業との間で中高年令層に最も強く現われる。初任給が生活給体系で低水準であるところへ、年功序列制がないこと⁹⁾によって、中小企業の中高年層賃金は生計維持を甚だ困難にした。低機械装備の小零細独立自営がその帰結であった。長時間家族総労働報酬合計が大企業労働者賃金位になれば、喜んで経営を持続させたのである。それは一面において上位中小企業の下請利用の対象となり、上位層存立の基盤となったが、他面過剰労働力がこのルートで小企業として生産力化し、上位中小企業の競争相手となり、その値ぎめにひびいた。また中小企業がある産業分野で過剰であっても、企業主が廃業して雇用労働者となろうとしたとき、多くの場合中小企業労働者しかない筈で、その低賃金は廃業を足踏みさせる。退出渋滞が生ずる。

次の統計資料が以上を実証する。(i)付表一の如く製造業男子労働者の一九六一年一〇～二九人企業の賃金は一、〇〇〇人以上賃金に比べ、一七才以下は一〇％に対し、五〇～五九才層は四六％に止まり年功制がはるかに弱い。(ii)そして都市全世帯平均消費支出額月

はるかに大きかった。付表五の如く、日本の一九六三年製造業一人当り新規設備投資額は規模格差が極めて大きいのにに対し、アメリカではこれが殆んど見られず、また一〇〇人以下企業の新規設備投資額はアメリカよりもはるかに低い。小企業における機械設備投資額状況は工業技術水準の一指標となり得よう。この技術力の低さは日本の中小企業の成長新産業への自主的出路を特に狭めただけでなく、アメリカの中小企業に見られる様な製品の技術的特殊性に基づく安定の条件をも充し得ず、競争激化の一因となった。だが他方賃金格差に基づく外注下請依存が英米より特に高い。一九六三年機械製造業付加価値のうち一〇〇人以下工場の比重はアメリカ一三％に対して日本二三％である。このクラスの部品と完成品の生産比率が日米間で大きく異なる理由は考えられぬので、この数字は日本の外注下請率の高さを示す一指標になり得よう。このルートを通じての成長新産業への参加によって、技術力低位による進出制約はある程度補填されたといえる。では停滞過当競争産業の企業がこの形で成長産業に移動することによって問題は解消出来ないのか。けだし産業細分類あるいは小分類間の移動はある程度行われようが、全く技術経験の異なる産業への移動は容易でない。しかも下請参加では一般に利潤の旨味が限られ、困難を押し全くの他業種転換を決意させる程魅力的でない。出路はやはり狭かった。

(3)過剰労働と国民性。最後に指摘されねばならぬことは、過剰労働が日本国民性と結びついて競争激化の一因となった点である。第一に勤勉は日本国民性の一特長として広く認められている¹⁰⁾。それが日本民族生得のものであるにせよ、歴史的に形成されたものにせよ、

平均三四千円に対して、一、〇〇〇人以上企業四〇才以上労働者給与はこれを上回るが、同上一〇～二九人層労働者の場合二〇～二三千円とはるかに下回る。一九六七年についても事情は同様である。

(iii)他方自営業主所得については付表二の如く、就業構造基本調査による一九六二年従業員三人の業主所得平均は四六三千元で、一、〇〇〇人以上層の賃金所得平均四一七千元をしのぐ。また筆者の担当した岐阜市機械金属工業調査では、九人以下企業の家族労働を含めた一九六七年度所得平均(企業数一九〇)は二〇八万円であり、そして企業主一九〇人の五五％が中小企業従業員出身であった。中小企業従業員から自営への転身の圧力は以上で実証される。(iv)自営業主及び家族労働者の比重はアメリカに比べて圧倒的に高く、それらは中小企業、特に九人以下零細層に滞留すること、付表三、四の示す如くである。

アメリカの場合賃金水準が高く(一九六五年賃金サラリー平均日本四・七倍、賃金平均同五・四倍と高い)、賃金の規模差、年令差が日本の様に基だしくなく、労働者の自営転換誘因、自営業主の労働者への退出渋滞共に日本程高くない。

(2)低い技術。中小企業の労働集約的低賃金経営、大企業の中小企業低賃金下請間接利用及び小零細企業の高い比重——日本経済の二重構造の重要な構成要因であるこれらの諸事実はまた中小企業の自主的創造的な機械技術開発の意欲だけでなく、機械技術水準の引上についても、促進要因としてよりも阻害要因としてより、強く作用した。その技術水準および開発力はアメリカの中小企業に比べてはるかに低いだけでなく、日本の大企業との技術格差もアメリカよりも

この性質をわれわれが多くもっていることは間違いないところである。第二に日本人が垂直的社会意識に強く、水平的社会意識に乏しい点である¹¹⁾。これは明治期以後も前期的社会経済構造が残存し、近代市民社会形成が不十分だったことに関連する。そのため忠孝や貞節という上下服従意識は残存したが、個性の確立に基づく全体社会理解という市民的な横的社会意識は十分確立されなかった。

ところで勤勉な民族が労働力過剰状況にあるとき、一般に生存競争が一層強まり、そうした意識が社会に深く浸透する。そして横的社会意識をもたないとき、自分だけの行動を各自がやることは結局一人一人にはかえって全体としては相互をおとし入れることになる場合があるという視野をもち得ない。イギリスやドイツの中小企業同業組合が独占的、カルテル的行為を成功的に遂行しているのに、日本の中小企業団体法に基づく商工組合は、価格、生産等協定をした翌日から各組合員が自分だけ旨い汁を吸おうとして協定破りをし、結局協定の実をあげ得ないという事実、また中小輸出商社の共倒れの値下げ競争の事実、多分にこのことに基づこう。

すなわち日本の場合、過剰は特に労働力面に存在して、これが日本国民性と結びついて一般に生存競争を激しくし、そして賃金格差のメカニズムを通じて小企業生産力化し、中小企業間競争の戦力となった。中小企業主から雇用労働者への転換の途が狭く、中小企業従業員から自営への誘因が大きく、かくして退出渋滞に拍車をかけた。中小企業の技術水準、開発力共にアメリカ等に比べて格段の低位は成長産業への自主的出路を更に狭くしているだけでなく、技術的特殊性にに基づく安定の条件をも充たし得なかった。成長産業への

下請参加はあつても、下請利益は限定され、全く異なつた産業から困難を押し移動することは容易でなかつた。大企業の中企業分野進出は高度成長下ではむしろ他国以上であつた。

一般的根拠は以上の特殊条件によって補強され、日本の中小企業の過少過多とその相当な分野における特別な過当競争を招来した。

c 過当競争条件の変化 久しくわが国の特長とされた過剰労働人口が高度経済成長過程で昭和三四年頃を転機に急変を示し、若年者を中心に労働力不足が最近の問題となり、二重構造が解消の方向に向つてゐる。だが現在なお国際的賃金水準は低く、中高年齢賃金格差は存在し、その限り自家営業の魅力は失せず、現実に零細経営は根強く存続してゐる。だから過当競争のわが国に特殊な根拠は消滅してはいない。ただ賃金格差の縮小、賃金水準の上昇は今後相当の速度で進むと予想され、その限り日本の特殊性は薄らぐ方向にあると判断される。これが続く間、そして日本経済の基盤はなお当分過剰停滞よりも成長の方向にある間、資本蓄積は進み、従つて中小企業の過当競争は今後当分かつて程大きな問題ではなくなるうといひてゐる。過当競争立法としての中小企業団体の取扱の微妙な変化の形勢が指標となる。近年における中小企業倒産激増は正に日本における過当競争の特殊な根拠であつた労働力過剰の後退が主因であり、過当競争が主たる問題となつてゐるのではない。

(e) F. M. Scherer and R. Schahber, Statements, Economic Concentration Part 3, US Senate Subcommittee on Antitrust and Monopoly.

(e) E. Staley and R. Morse, Modern Small Industry for Deve-

ものではなく、企業の過多に基づくものでもなく、われわれの過当競争基準に合致しない。

熊谷氏は大企業の過当競争に対しては「カルテルの傘の下での設備投資競争」の仮説を出されるが、その根拠は不完全競争下で超過利潤のある限り増設が行われるというものである。だが同時に均衡点において設備投資競争は止むことをいわれる。そして均衡を阻害する条件を出さず、むしろ均衡点における過多、操業率低下、高生産費、高価格、低利潤等の前述諸特長を投資競争の帰結として、これら全体の過程を過当競争と見ておられる様である。だが、均衡阻害要件が示されぬ限り、投資競争は均衡までの過渡的なものである。均衡点の諸特長は不完全競争の特長であり、正常以下利潤で経営の維持を阻害するという過当競争の基準を充たすものではない。

(2) 大企業間競争のわが国の特殊性。ただ日本では戦後大企業間競争が特別に激しくなる特殊の条件があつたことを注意すべきである。ただし財閥解体、戦後の新技術新産業の発展、日銀の機会均等主義等で、旧財閥系企業集団の序列は崩れ、おのおのまた新興企業集団と同じスタート・ラインに立たされた。その後の再建過程で再び序列が確立するまでトップランナー争いは不可避であつた。昭和三〇年頃からの国際競争力強化のための技術導入、新鋭設備投資が高度成長の起動力となり、この成長過程で首位争いのための設備投資競争は激化した。そしてこれは現実には企業に生産性向上、利益獲得の取巻を与えた。また高度成長下新規参入も相対的には容易であつた。

すなわち寡占態勢が固まらず、そして経済成長過程にあつたこと

loping Countries, 1965.

(7) J. Steindl, Maturity and Stagnation in American Capitalism, 1952. P. Sylos-Labini, Oligopoly and Technical Progress, 1962. 拙稿「クリーピング・インフレーション」東洋経済新報社一九六二。

(8) 篠原三代平「日本経済の成長と循環」一九六一、創文社、氏原正治郎「規模別賃金格差の経済学的根拠」社会政策学会年報一二集一九六四、お茶の水書房。

(9) Wages in Japan and the United States (Monthly Labor Review, April 1967)

(10) 「日本人はなぜよく働くか」(隅谷三喜男編「日本人の経済行動」昭四四、東洋経済)、林知己夫「日本人の国民性」昭四〇、至誠堂。

(11) 中根千枝「タテ社会の人間関係」一九六七、講談社。

(12) 過剰(労働)と参入容易産業に中小企業増集の余儀なしという二つの事実、中小企業発生の条件になると共に死亡の条件にもなる。生誕消滅の同時発生。

四 大企業の「過当競争」

大企業の過当競争が特にわが国ではよく唱えられた。だがこれは真の意味の過当競争ではないこと次の如くである。

(1) 寡占的競争。デザイン、品質、広告販売等の非価格競争は、少数大企業間の価格競争が破滅的競争になることを恐れての寡占企業特有の競争形態である。それは利潤を長期に渉り正常以下に下げる

がわが国の大企業間競争を特に激しくしたのである。この点は多くの大企業製品価格がアメリカ等よりも弾力的だったこと、大企業利益率が相対的資本不足にも拘らずアメリカより低く、また中小企業との利益率格差の狭いことにも示される。(付表六)

わが国の大企業が競争を激しいと考えた根拠はあつたが、しかしそれは過当競争ではなく、逆に相対的には良い市場成果をもたらされた原動力であつた。投資等における多少の重複も経済発展の自由競争的方法の特長である。

(3) 破滅的競争、寡占的大企業が値下げ競争を始めたとき、共倒れの破滅的結果をもたらすことについても論述がある。⁽¹³⁾ 鉄道等生産物の差別化が少なく、競争者の少ない産業で、需要停滞等若干の条件のもとではその可能性はあろう。しかし正にこれを恐れて寡占的協調、寡占的競争が生ずる。この過去の経験をふまえたところの寡占的協調的要素を評価する限り、破滅的競争の可能性も現実性も少い。あつても一時的過渡的に止まる。日本の大企業の近年の競争はこれに該当しない。

(13) Jones, Principles of Railway Transportation, 1924. 新野幸次郎、「現代市場構造の理論」二二六—二四〇頁に所収参照。

付表5 日米製造業規模別1人当り新規機械設備投資額 (1963) (単位ドル)

	計	10~19人	20~99	100~499	500~999	1,000~
アメリカ	700	558	581	587	659	835
日本	500	193	323	644	906	1,101

(資料) アメリカ 1963 Census of Manufactures 日本 工業統計表

付表6 日米製造業規模別総資産税込利益率 (1962) (%)

アメリカ (総資産規模別, 資産単位千ドル)

計	~ 100	100~1,000	1,000~50,000	50,000~250,000	250,000~
9.5	1.6	7.1	9.5	9.7	10.0

日本 (株式資本規模別, 資本単位百万円)

計	5~9	10~49	50~99	100~999	1,000~
8.6	10.8	12.9	9.7	8.8	8.1

(注) 利益には支払利子を含む。(資料) アメリカ Statistics of Income 日本 工業統計表

答

熊谷教授の競争不足説についての私見は本報告で述べた通りで

御報告の中にありました過当競争に関する熊谷尚夫先生の定義に関連して質問させていただきます。大企業につきましては、財界がつとに強調してきたにもかかわらずほとんど過当競争はみられないという御説には全人賛成で、異論はございません。一方、中小企業につきましては、先生の定義によりまして過当競争がみられるわけですが、それは中小企業における中高年齢層の低賃金によるという御指摘もさることながら、競争が不十分だったからだという熊谷説に一層魅力を感じます。例えば中小企業主の五八%はやはり中小企業出身だったという先生の岐阜での御調査も、少々の賃金をもって大企業の求人に応ずるよりも、租税面での優遇さらには労働をはじめとする資源移動の不完全性を利用して中小企業を経営するほうが妙味が大きいということも重要な原因になっていないのでしょうか。再び御報告の中の数字を使わせていただければ、アメリカでは中小企業の付加価値生産性が大企業の七五%にも達しているにもかかわらず、中小企業生産性の占める付加価値が全体の一三%にしかならないのに反し、日本では大企業に比べてたかだか三〇%程度の付加価値生産性しか得ていない中小企業が付加価値全体の二三%も占めているという事実も、中小企業がその持ち味を生かした産業に十分特化していないということ、すなわち競争が不十分なことの結果ではないでしょうか。

質問一 (城西大学 鈴木 守)

付表1 製造業規模別年令別賃金格差と家計支出

(男子労働者月間定期給与)

	1961			1967		
	10~29人 (a) (千円)	1000人以上 (b) (千円)	a/b (%)	10~29人 (c) (千円)	1000人以上 (d) (千円)	c/d (%)
17才以下	9.2	8.4	109.5	18.1	17.0	106.4
40~49才	23.1	43.9	52.6	46.1	68.1	67.6
50~59才	20.6	45.2	45.5	41.9	72.3	57.9
都市全世帯消費支出	34千円			61千円		

(資料) 賃金—労働省賃金センサス 消費支出—総理府家計調査

付表2 製造業男子自営業主及び雇用者平均所得 (1962)

従業員規模	自営業主数	平均所得	雇用者平均所得
計	千人 621	千円 432	千円 342
1人	195	257	} 217
2人	149	342	
3人	87	463	
4人	55	550	
5~9人	92	627	255
10人~	40	928	352
(うち1,000人以上)			(417)

(資料) 昭37. 就業構造基本調査81頁, 128頁

付表3 日米非農業従業上の地位別就業者割合 (1965) (%)

	日本	アメリカ
雇用者	76.4	89.9
自営業主	14.7	9.2
家族労働者	8.9	0.9
計	100	100

(資料) 日米労働省, 日米両国の賃金事情

付表4 日米製造業規模別比率 (1963) (%)

	事業所		雇用		家族労働率 日本
	日本	アメリカ	日本	アメリカ	
1~9人	73.7	52.3	16.8	3.3	40.8
10~49	21.2	30.7	26.0	13.1	5.5
50~99	2.8	7.5	11.2	9.8	2.0
小計	97.7	90.5	54.0	26.2	15.7
合計	100	100	100	100	8.7

(資料) 日本, 工業統計表 アメリカ, 1963 Census of Manufactures

ありここに繰返しませぬ。御指摘の点に限りまずと、第一に小零細企業主に中小企業従業員出身者の多い点については、長期正常以下利潤に苦しむ過当競争産業がここでの問題であり、その原因としての参入容易、退出渋滞の根拠づけにあげたものであります。「妙味」が大きいとして参入することが過当競争の一因になるのでないでしょうか。第二に日本の中小企業は付加価値生産性が低いのに比重が高いのは、特化してないからでなく、今までは低賃金を武器として労働集約的産業において十分特化して、そこで過当競争が行われていたと理解されるべきでないでしょうか。

質問 二 (大阪府立商工経済研究所 上田宗次郎)

(1) 過当競争を中小企業一般について説明されたが、生業的な零細企業の場合と機械制工業としての中小企業の場合では、質的な差があるのではないか。

前者では、多産多死で、自己の投下資本を回収しえない生産を続けて、結局は倒産してゆく業者が次から次へと現われるといった形で過当競争が行われている。しかし、後者では、むしろ景気変動や長期的な産業構造の変動で過剰生産が続くといった形で過当競争が行われている。

(2) 過当競争の日本的原因には報告者の説明の外にヨーロッパの諸国と比較して、次のような相違があるのではないか。ヨーロッパでは①生活保障、社会保障が充実されており、日本のように容易に低賃金労働の圧力が生じないので零細企業の過当競争を防いでいる。②業界への新規加入の資格制限やカルテル的制約が強く、激しい競争の発生を防いでいる。③日本よりは中

小企業の資本の有機構成が高く、それだけ新規参入を困難にし過当競争の発生を防いでいるといった点などで。

答 (1) 景気変動の周期を超えて正常利潤維持不可能という私の過当競争定義によれば、景気変動による過剰生産だけでは過当競争を説明しきれません。衰退産業における参入容易、退出渋滞による過当競争は最も典型的な形ですが、しかしの中には小零細企業も包摂されます。多産多死は程度の差はあれ機械制中小工業にも見られます。過当競争の原因をあげる場合、中小企業を生業と機械制工業とに区別する必要はそれ程重要と思いません。ただ参入容易の程度の差は多少出てくると思います。

(2) ヨーロッパに過当競争の少い理由は賛成です。そして①は報告三b(1)賃金格差論から当然導き出され、②は報告三b(3)水平的社会意識欠如のところで述べています。

質問 三 (神戸大学 藤井 茂)

わたくしは報告者の過当競争の定義の仕方に同感する。これによって過当競争現象を一般的に説明するのに適当していると考えられるからである。しかし今一歩進めてさらに一般的な説明原理となしうるような定義まで拡張することができないのではないか。わたくし自身は自由競争価格の中に適度競争価格と過度競争価格を分ち、前者が市場価格を与えられたものと受取るものであり、後者は市場価格より安値に売られるものである。後者の行動を過度競争と呼ぶ。この定義によれば大企業についてと中小企業について過度競争に差別を設ける必要がなく、一般的な説明原理となりうると考えている。この考え方に対する報告者の

御意見を伺いたい。

答 市場価格の意味のとり方ではありますが、もしある産業において「市場価格」より安値に売ることが広汎に行われれば、その安値価格を市場価格として理解できないでしょうか。もし適度競争価格と過度競争価格に分けるとすれば私の定義に従うと後者は景気変動周期を超えて正常利潤維持が不可能な価格であり、前者はこれが可能な価格であるということになります。そして私の定義によってもこれに合致するか否かで大企業と中小企業の競争を一貫して整理できると思います。

大規模行動社会の経済政策

藤井 隆

（名古屋大学）

I 完全競争社会の否定

1 完全競争の基盤喪失

経済理論、特に行動理論に基礎をおく価格中心の市場理論がもっていた基本的前提は、すべての経済主体が、互いに他を意識しないで行動できるほどに多数のミクロ的主体として存在し、情報は完全であり、財はロケという有限の定義のはっきりした商品である、という三つの事実であった。

この前提によって規定された、完全競争を理想とする経済社会は、それ自体一つの理論的完結性を持ち、一般均衡体系として既存の経済学常識を形成していた。

ところがこの既存常識の経済社会と現実の経済社会との間に大きなギャップがあることが注目されるようになり、二つの考え方がみられるようになった。

その一つはなんとか既存の定説の枠内で現実の経済に説明を求めようとする考え方であり、今一つは、現実の経済における諸事実をそのまま認めてそこになんらかの展開を求めようという考え方である。

大型合併をめぐる論争の背景は、この二つの考え方の中で生れた

混乱にあるといつてよい、前者が学説史的定説という理論的装備をもつのに対して、後者は産業組織論であるとか有効競争論であるとか、単なる事実の指摘か、論に論をもつてする体系性の欠除によって、理論的納得性をもつにいたらない。

現実の経済認識を出発点として、前者のトウールの上に改善を加え、後者の課題を解いてこそ理論の発展があるので、対立があるが故に課題であるというのは科学的でない。

最も重要なことは、現代経済に完全競争の基盤は失われているということである。

現代のもっている歴史的課題、公共の問題、成長の問題、福祉の問題、どの課題をとっても、完全競争の前提によって排除された課題である。既存の定説は本来これらの課題にとりくむ任にないのだ、無理にこじつけようとするからおかしなことになる。

第一に、第三者に影響を与えない経済行動があると考えるのがおかしい。この前提は人間の本性自身を否定している。

第三者に影響を与えるが故に、すべての経済行動が、なんらかの公共性をもつのだ、大型経済主体の成立は、公共性の度合においても政府に匹敵するものを生んでる。後述するが、経済政策は完全競争体系への政府の干渉であるというような概念自体がおかしい。

第二に、完全知識。すべての人が同じ情報をもつ、これでは教育の問題や技術の問題はどこかへ消えてしまう。人間の意識や欲望は不断に変わるし、知識や情報を求めて行動する人間努力に消えてしまふ。すべての人の効用函数が等しいなどという厚生経済学を今でも信じている人がいるだろうか。

第三の財の均質性、これも成長や構造変動が不断である現代では保たれるのが異例であり、財変化が一般である。財変化は動態的経済の本来の姿である。同じ時点でしかものを考えられない人達は、商品差別などというが一般均衡を否定して産業組織などをとり上げるの一面では静学にこだわっていると思えない。

現代経済に完全競争の基盤はない。またこの前提の上になたてて分析できる現代的課題はないといつてもよいだろう。

独占的競争世界として排除されていた部分の中にこそ現代経済の課題がある。

2 経済社会制度の発展と経済行動の大型化

産業革命以来の工業化経済発展を支えた工夫の中で、最大の役割を果たしたものは、「分業」であるといつてよいだろう。

分業の意味するところは、次の三つである。

第一は組織化、第二は大量の資本の集中的利用、第三は大量生産だ。

これを可能にした背景、経済社会制度の発達そのものだが、

第一は、教育と知識の専門化、第二は、株式会社制度と金融保険制度、第三は都市化による大量消費市場の形成である。交通の発達

が両者を結びつけた。

したがって、工業化経済発展の過程そのものが、資本蓄積の過程であり、大組織化、大規模意志決定の成立、大市場の形成といった完全競争否定の過程であった。

この大型化がさらにいくつかの組織的意志決定の集団をつくり出すことになる。

労働組合、医師会などの職能集団、共同消費の増大による協同組合組織、あるいは資本使用型でない生産形態の中に生れた、社会的生産組織化（生産組合組織）これらは技術や情報集積の成立と共に大組織、大意志決定集団として、統一のある経済行動をするようになる。

さらに情報の共有による共通価値意識の集団として、短期の大型行動を特色とするオピニオングループが、経済行動の場に登場してくる。不買同盟とかなにに期成同盟、米価引上げ農民連合の類である。異なったオピニオンによる組替が不断であるので組織的意志決定というよりは集合的意志決定といった方がより正しいかもしれない。いずれにしろ一人の個人が多数のこのような組織的意志決定の成員と同時になりうるところに大きな特色がある。

一方向の二つの変化も忘れてはならない。

都市化と交通の発達が大市場を形成すると共に、容易に複数市場に参加できるということが、巨大な市場統合を可能にし、同一時点における定価販売の成立を容易にすると共に財変化を盛んにしたということ。

また、大組織化。大資本集積の成立は、個人の資本持分を零細化し、組織間の相互所有の比重が著しく高まったということ（法人所

有化公共化)。

この二つの変化は、大型化と独占の関係をたち切る重要な役割を演ずる。

他方、行政の大型組織化は、権限の分化、別組織化という形をとり、地方政治の意志決定がこれにからみ合せて、政府の経済行動を一層民間大意思決定のレベルに近いものに分割することになっている。このことは、行政活動が、一層、公共投資、移転支出に重点を移行させると共に、政府と民間の経済行動の規模の差を縮める結果になった。

重要なことは経済の発展過程は、すなわち経済行動の大型化になっているということである。

3 競争概念の変化と市場均衡

価格競争の理論には、資本の蓄積はふくまれていなかった、寡占の一般化ということで大型化、あるいは資本規模、あるいは市場支配の規模を問題とするとき、多くの人はその規模を固定したものと考えている。しかしこれが変化するのが資本蓄積をふくむ成長過程での当然の事実であり、分類された市場形態そのものが不断に変化しているのである。

このことは競争手段を価格だけに限って考えようとする妄想から生れた帰結であり、競争は価格以外の手段でも行われるのが一般である。その能力が生じたことが大型化の重要な意義の一つである。

市場における需給均衡パラメーターとして、数量競争と財変換競争を考えることができる。価格、数量、財変換という三つの政策手段をもつことになった。

II 大規模行動社会の成立

1 経済行動原理の変化

オーソドックスな経済学の歴史が、欲望論からはじまっていたことを思い出してほしい。欲望の本質は、経験に対する欲望 (basic wants) である。これを満たす手段は互いに関連しているが三つある。一つは財を利用することによって得られる経験。一つは直接参加することによって得られる経験。いま一つは情報を通じて得られる経験である。財は所有しなくても、リースという制度によって利用できるし、参加は、情報による間接参加から、財の利用あるいは出席、参与といった直接参加へと移行する。生物的欲望をこえてより本質的欲望に近づきつつあるのが、成長と共に人類のたどりつたある道である。所有は次第に金融資産へと移行しつつあるが、それとても単なる所得手段としてではなく、多数の組織への直接参加の手段となりつつあると云える。

やじ、Constalation 星の数ほどという欲望と現実の充足手段の乖離、これはかつて絶対的格差と呼ばれ、この絶対的格差の意識の強弱が革新を生む原動力とされた。

革新は既存経済価値を変化させる。その意味では不安定要因である。ところが絶対的格差を縮小するからその意味では安定要因である。これはシュンペーターの創造的破壊の革新論理であった。

これに加えて、この人間の努力の強弱を刺戟するより強力な活動原理として、相対的格差の意識をあげなければならぬ。あいつにできてどうして俺にできないか、この意識は人間の努力の根原をつ

数量政策を労働市場に取り入れたのは他ならぬケインズである。また金融の三大政策のうち、公定歩合政策を除く二つはまさに数量政策である。商品市場にあっては在庫調整と生産調整、設備投資調整という三つの数量政策手段がある。この手段を駆使しての競争を可能にしたのがまさに大型化である。

第三の財変換競争は技術競争であり新商品競争である。この重要性について多くを云う必要はないが、次の二点は特に注意してほしい。大量消費の大型市場にあっては、コンテストにうちかつた商品は大量需要を得て量産過程をすすめることができる。したがってこの財変換競争は、企業の成長を左右する。つまり財変換と共に多数の中小企業が生れるが、このコンテストが大型化のプロセスを左右するのである。開発投資と拡大投資の波が生れることになる。いま一点は、大型市場のコンテストには不公正は許されないから、このコンテストの適否が、大型競争市場の均衡を保つ重要な鍵となる。販売網、金融力などの諸要因はすべてこの財変換競争力に附帯して生れてくる。

よいものが生きのこる、完全競争を否定した大規模行動社会にあって、市場均衡は成長過程と共に常に保たれる。

その条件は大量消費市場における消費者の情報処理能力にかかっている。大規模行動社会にあって、消費者の利益は、消費者自らの努力によって護られるのが本来である。

完全競争の否定は、市場における均衡過程の否定とはなりえない。

くより強い競争意識であり大規模行動社会を動かす基本原理だ。努力ではどうにもならない相対格差の意識を階級的格差の意識と呼ぼう、かつて階級闘争や革命の背景であった。だが努力をすればできる、この現代日本人の強い自信の背景となっている意識は同質的格差の意識である。

大量市場を支えている大規模競争原理はこの同質的格差の意識の上に成立している。三種の神器の成立基盤がここにある。そしてその目標とするところは learning by doing によって不断に高まり、企業の生産意欲を一層刺戟する。

2 資本と労働そして情報の集積
私の集積理論を再びここで繰返すことになるのだが、要点だけ述べるべると次のようになる。

大規模経済の二つの原理、第一原理は量産の経済、第二原理は大量生産の技術進歩の累積作用、この二つは集中による効率を示す、したがって蓄積の増大となり、その投資の増大が再び集中を加速するという機能概念としての資本集積である。もちろんこれが金融機構を媒介としておこることはいうまでもないであろう。

この資本集積は労働集積を呼び、人口集積となる。この中で成立するコミュニケーションの増大が、情報集積を資本と人口の集積したところにつくり出して行く。この一連のストック量の移動が経済構造を一層大規模経済行動型にかえて行くところに工業化社会の発展がある考えるわけである。これらストックの移動力の大小は経済成長力と相互加速の関係にある。

3 工業化と都市化及び公共化

さてこの集積発展過程は三つの同時進行型の課題を生み出した。

第一は産業面での集積が工業化と共に進行する。これは大企業対中小企業という現代の特徵的課題を生み出した。産業組織論の課題である。そして一面これは産業代替として産業構造論の課題を生み出すのである。集積理論によってこの両者の体系化がはかられる。

第二にこの集積作用が地域面でおこると大都市対中小都市の成長代替、都市対農村の関係といった現代を特徴づける今一つの課題を生むのであり、都市問題、地域構造問題がこの中で体系づけられる。そうしてこの二つの課題は決して別なものではない。工業化と都市化は相互に加速的に進行している。その根底にあるのは、大量生産による集積資本の効率的利用と、それを可能にした都市化による同質的な大量消費市場である。それはまさに車の両輪である。同一時点では大量同質的拡大、異時点での財変化異質的向上この二つは現代マスプログレスの基本的動向である。

第三にこの変化は社会資本の形成と密接な関係がある。私は屢々社会資本を肥料にたとえるのだが、それ自体は直接の生産をせず作物の成長をたすける資本したがってそれは生産資本の集積と同時に進行的に集積することが最も望ましい。最適密度による集積地帯の拡大と共に社会資本の集積地帯も拡大する。この社会資本の直接投資を担当する機関として国、地方自治体、公社公団、そして各種の民間活動の公共生産活動が加わる。

ここに公共企業体組織の問題が生まれることになる。

いかなる経済主体もなんらかの組織的意志決定主体であり、その方が傘下中小企業にとって重要であることがあるように、府県や地方自治体、公団などの投資額が重要な政策的意味をもつことが屢々ある。問題はこのような幾千の政府の意志決定がどのような組織的形態によって行われるかにかかっている。

それは行政の機構、権限の分布、その機構の存続期間などによって異るとはいえ、総理大臣を頂点とする一連のピラミッド型の組織的意志決定組織とみることができよう。

その構成要素の結合の仕方において、部分的意志決定の規模や期間が異ってくる、現在の中央政府の例でいえば各省のタテ割型構造であるし、封建時代の例ではヨコ割型構造ということもできよう。

この組織の研究自体が行政学の重要な課題であり、地方自治、公社公団制その他多くの研究課題をふくむものである。しかし、この組織とすること自体が多数の個ではない中間的組織的意志決定主体から成り立っていることを意味している。したがって、ある特定の社会的サービスの供給主体としては、全体のピラミッドの中にある部分ピラミッドが経済行動主体として一般経済活動に参加してくる。時としてそれは一部分行政主体としてでなく、特定経済行動に関しては民間の各種の組織体との連合組織として政策供給活動をすることもある。

いずれの場合をとっても、公共的サービスの供給主体の意志決定はピラミッド型の組織的意志決定と考えてよいであろう。意志決定の能率と行動規模が経済行動として重要であることはいうまでもない。

2 産業の意志決定

産業面における意志決定の組織としては、①企業及其の組織又はそれに準ずる意志決定主体、②同業組合から商工会議所といった一

組織の結合の強弱がその経済行動の相互影響力を規定することになる。このような大規模行動社会の成立こそ、工業化過程の必然の産物であり、企業の合併分割、あるいは倒産などもおそこういった過程の一連の出来事であることを忘れてはならない。そうしてこのような大規模行動社会は、すぐれて組織社会としての特色をもっているのである。

Ⅲ 大規模組織社会の意志決定

大規模行動社会の背景が組織としての大主体であるという場合でも、その組織主体の意志決定には、様々の段階と内容がある。そうしてこの段階と内容が、その意志の行動として及ぶ範囲や、その行動を通じてひきおこされる作用反作用、この場合の議論の中心は市場調整作用のスケールと所要時間を決定する。完全競争市場では無時間的に成立した市場均衡が、たとえば、米価の決定にみるように組織的意志決定の対立の中では、一〇年単位にも及ぶタターマンを調整のために必要とすることになる。

1 公共の意志決定

経済政策の意志決定が、中央のただ一つの政府によって唯一絶対的になされるといふ虚構は現代ではもはや成立しない。龐大な社会資本形成や各種の移転支出、その裏にあるファイナンスの機構は、幾千の政府がそこに存在していると同様の形でもって民間経済活動に干渉している。その影響は、補完代替中立的いろいろの形からみあっている。

中央銀行の公定歩合の変化よりも、大銀行と大企業の利子契約の連のややルーズな意志決定組織、③特定プロジェクトに対して成立した企業連合体など各種のものを考えることができる。そうしてそのどれをとっても、そこに成立している経済行動決定に至る意志決定の組織は個ではなく一つのピラミッド型の決定機構をもっている。資本と人材の集積の必然の結果であるこの組織的意志決定の成立は、したがって、一つの資本的まとまり（資本系列）である場合もあるが、より重要なものは、一つの産業的まとまり（自動車、造船コムプレックス）あるいは地域的なまとまり（化学工業コンビナート）あるいは、交通や販売ネットとしての組織として成立する。

多くの議論では、ある特定の企業合併などが、零細な生産や消費者の利益をそこなうなどと反対の対象になったりしているけれども、そのような場合よりも、こういった表面的には比較的ゆるい形で形成されながら多年の商慣習として成立した牢固たる組織の方が市場の均衡の上には重要な意味をもつことが多い。一例をあげると繊維製品の同業組織の中で確保されているマージンは小売価格の八〇%にも及ぶのである。個々の企業の主体性を比較的そこなわない形で社会的にできあがった組織までふくめて、一般に生産の意志決定組織もまたピラミッド型のものであるといつてよいであろう。

その全体の結合の度合において、公共サービスの供給の行政組織が地方自治と権限の委譲という形で多数の政府化するのに対して、生産者の供給意志決定組織は、大規模化し結合を強化しつつある傾向をもっていることは注目したい事実である。

3 消費の意志決定

供給の意志決定が、公共サービスの、商品共にピラミッド型の組織

的意志決定であるのに対して、需要したがって、消費の意志決定はあくまで個人を基礎にしたミクロ的意志決定である。したがって重要なのは、このミクロ的意志決定の集合規模である。

都市化によって成立した大消費市場、たとえば、新宿の意味はここにある。交通の発達には容易に複数市場への直接参加を可能にした。また消費構造、なかならずく購買頻度の度合による市場規模とその配置が、全体としてのこの集合規模を決定する。市場コンテストの適否効率が、需給バランスを公平に保つにふさわしいように、供給規模とこの集合規模の関係が保たねばならない。

結局、消費の意志決定は、集合的意志決定としてのみ、供給の組織的行動に対抗できる。必ずしも消費組合などを必要としない。

IV 大規模行動社会の競争内容

1 組織内の競争と組織間の競争

システムという言葉と組織という言葉には日本語としては意味上の相違があると思われる。ここでは、生産と消費と交換という大きな意味でシステムと云い、生産組織、消費組織という云い方を使用しよう。

公共サービスの供給組織内にも競争がある。公共資本投資の各種行政主体のぶんどり競争や政治的闘争は経済競争以前であるが、純然たる経済合理性を基礎として行動が行われると考えると、公共資本投資の生産効果がどれだけ発揮できるかという視点から、各行政主体は競争しなければならない。この効果は各種の民間活動の参加の上に成立するのだから、その関係や効果の発現する期間などを考

えるとこの組織内競争は効率的に行われているとは云いがたい。担当者の任期はもっと短い責任もあまいである。しかしすくなくとも、こういった競争の結果が行政組織あるいは公共サービスの供給組織を弾力的に組替へ行く上である役割をもつものと期待したいところである。弾力的行政組織論の背景となるような経済理論の研究があるのである。

次に諸産業内の競争について、市場理論の歴史は、原料市場について双方独占を中心として供給需要の強弱の多数市場形態における均衡分析が行われたことを示している。

一貫メーカーの成立、あるいは原料系列の成立を云うまでもなく、大型企業間の原料買付契約の頻度は無時間的均衡成立などとはほど遠い。タトーマンの過程は数年間をとっても続くであろう。それより先に財変化や設備投資競争が情況を変えてしまう。われわれに云えることは各組織主体間のそれぞれの透視限界におけるフルコスト価格で契約が行われるということである。より重要なのは納期や在庫管理である。

消費集合の中での競争という意味では、主体の欲望が相対的格差による同質性追求にあるので、情報による間接参加のレベルが重要である。使用者のロコミその他のメディアによる情報レベルがコンテスト参加者を動員するからである。流行の期間などということが説明される筈である。

2 最終消費市場

生産の組織的意志決定と消費の集合的意志決定の出合いは、市場コンテストによって調整される。価格競争は限界価格によって出発

するであろうが、管理的性格が強いから硬直的であろう。その引下げはコスト競争の結果だが、需要減退を財変化でカバーしようとするからコスト優位はそちらに吸収され、特定商品の価格は不変のまま市場コンテストから消えて行くことになる。(価格をさげてゾッキ屋市場に出現するかスクラップ化される。)調整手段が、価格数量財変化であることは上述の通りである。

3 公共サービス市場

公共サービス供給の組織的意志決定と消費の集合的意志決定の間の調整システム、についても、その手段に、価格数量財変化の三つの行動パラメーターが作用することにはかわりない。

しかし、この場合の市場メカニズムは、需給均衡という個別行動の集合というよりは、行政主体による供給に対する社会的容認 social agreement の成立という形のバランスであり、消費者の立場から云うと、行政意志決定への参加かさもなくば、移転によってより望ましい地区を選ぶという二つの適応手段しかない。前者は1で述べたことと関係するが後者は移動力 mobility の限界コストのバランスによって保たれる。この意味の社会的容認には可成りの巾がある。参加による調整のメカニズムとその手段は十分開発されていないのが常に問題となる。(公害対策、通勤問題)

4 産業組織と行政組織の関係

すくなくとも公共サービスの生産効果は、第一次的には、それが国民所得の成長にどれだけ寄与したかで示される。しかしもっと直接的に、多数の政府、多数の産業組織の個々の関係の中でそれぞれの共同組織の成立、あるいは競争に際してのアグリーメントがどのよ

うにして成立するかについての研究は皆無といつてよい。

政府購買品の入札とか企業税という問題ではなく、政府投資、公社、公団、公企業の活動と民間企業活動の経済発展や地域開発における相互の役割や組合せ、競合補完の関係が研究されねばならない。その重要性は、集積発展の進展と共に一層重要となりつつある。

V 組織社会の経済行動の規模と能率

1 公共組織の課題

資本・人口・情報の集積に伴って、統合された単一経済としての発展過程が進んで行く以上、その段階に応じて、政治や行政の弾力的組織替が必要とされるのは当然である。

自治組織についても、中央集権か地方分権か多くの議論があるが、人々の移動力がかくも高まった今日、地縁による自治の内容にどれだけのものが含まれるべきかは大きい問題である。行政組織についても、その規模内容、機能別の結合関係について不断の組替を必要としている。社会資本組織についても、水、パワー、交通通信、これらがすくなくとも全国的ネットとして、新投資はその限界追加と考えられるべきであるとき、一道路、一ダムの効果云々はほとんど個別に取りあげる意義をもたなくなったし、それとても大規模プロジェクトとなつていく。

能率の向上が規模の拡大によってもたらされる限界は、集積とモビリティの増大スピードにかかっているが、日本の政治組織・行政組織の規模ははるかにおくられているといつてよいだろう。

2 産業組織と規模の効率

規模の拡大は工業化過程による発展の必然であるといったが、その内容は、モビリティの大きさにかかっている。モビリティの増大のない規模の拡大は発展や効率と関係ない。

ここで産業組織における規模という場合その内容は次のようなものである。

①経営組織、人材のモビリティ、技術の交流、資材（生産過程の流動化）のモビリティいずれの面からみても大規模ほど有利である。管理技術の発達がこのことを可能にした。

②金融組織、資本のモビリティ、特にその集積効率から考えて大規模有利である。

③販売組織、財変換の急速な現代市場にあっては確立した販売網やサービスマットの重要性は論ずるまでもない。この点においても大規模ほど有利である。

④生産組織、生産組織の規模についてはいくつかの見方がある。それは財変換の内容によるものが大きい。この生産組織の規模は、企業システムの規模と解すべきであろう。

低次生産物（産業原料）は大規模企業有利であり、高次生産物については、多数のパーツにつき小規模大アッセンブリーが有利となる。これは企業システムは大きいほどよいが、個々の企業単位は小さいほうが有利であるということである。したがって上述の①②③が保証されれば、個々の主体性を残しながら大生産組織をつくりあげることが可能となる。

アッセンブリーの内容によっては同一品種多品目生産となるであろうし、組織商品のように、それ自身が多数企業システムの上面

成立しているものもある。

以上から逆論すれば、企業それ自体の大小よりも、人材、資源、資本、生産販売組織これらがいかに弾力的に高いモビリティの上に保たれるかが重要なことであり、管理力と組織力の問題である。合併とか小企業の設立とかは管理技術の問題である。

生産組織の形態から云えば、単線進行型生産組織、複線進行型生産組織、コムプレックス型生産組織ということになるが、単線進行型に近いほど、生産組織内の流通については継続取引、大量取引が特色となり、フルコスト長期契約価格であり限界価格に左右されない、大企業間取引では相互にコストが明らかだからそれと共に契約時の決定による長期安定価格が成立する。一方高次加工部門ではアッセンブリーの体系変化にそなえるためには、多数の専門独立企業のシステム化の方が有利であることは云うまでもない。

企業の規模と市場支配力には一義的關係はないといってよい。市場シェアが大きいからといって、価格、数量、財変換すべてにわたって不断に独占力を行使することは不可能だからである。

また市場シェアが大きい企業が大企業だとも限らないし、労働力や資本規模だけで企業規模をいうのもおかしいことである。

問題は企業組織の規模やモビリティにある。

3 消費組織の問題点

都市化によって成立した大量消費市場が、経済の均衡を保つ重要な役割を果たすことは先に述べたが、商品構造、購買頻度が集合規模と立地とどういう関係にあるか、そしてこれが経済発展の段階にふさわしく用意されているかどうかということ、及び消費者のコン

テスト審査員としての選択眼が適切であるかどうかということ、これらが重要である。

VI 相互参加の経済政策

1 参加ということ

参加 participation には、二つの方法がある。その一つは情報を通じての間接参加であり、いま一つは直接参加である。間接参加は常に直接参加に先行する。経験によって得られた情報、情報蓄積・情報サービスというルートによって得られた情報、いずれたるを問わず、知ること、相対的格差の意識から、直接参加の需要を生み出す。そうして間接参加によって生み出されたこの需要は、直接参加を通じて確認されたとき一つの価値として定着する。この過程は、財の交換の場合となら変らない原則をふくんでいる。間接参加の増大があって直接参加の道がとざされている。つまり需給がアンバランスであることは全体系の安定を大きくそこなうことになる。

情報における多くの超過需要（不必要の情報供給と必要な情報の不足）に対して、さらに多くの直接参加の超過需要が存在するのが現実の姿であるといつてよい。

直接参加の内容について検討しよう。

財を使用することによって充足される直接参加の欲望は、豊かな社会といわれるように昔に比べれば大幅に改善され、物質的貧しさに対する欲望の比率は大きく緩和された。それと共に、旅行であるとかその他の直接参加の需要が大きくなってきた。

一方それは、組織的意志決定への参加、大規模行動主体内での主

体的意志決定に対する個別的意志決定のつながり方に対する問題を強く浮び上がらせてきた。ここにおける需給価値交換の問題が、政治組織、行政組織、あるいは、すべての組織論の新しい課題となっている。

しかし現実には大組織主体が存在し、それらの経済行動が、経済体系の全体の中で問題となってきたとき、より直接的な課題は、これから大規模主体の経済体系への参加という課題である。

2 公共性ということ

かつて私的公的利益的追求ということが、経済主体を分類するときの、大きな基準の一つとされていた。

完全競争を否定するとき、これ位馬鹿げた基準はない。なぜならば、欲望の基礎は相対的格差の意識にあり、いかなる主体といえども、すくなくとも第三者にならぬかの影響を及ぼすという意味で公共性をもつ、つまり in public である。

問題はその公共性が大規模経済主体の意志決定の中に、意識として、あるいは行動の原理としてどの程度含まれているにかかっている。

一般的にいって、すべての活動が公共的でなければならぬ中央政府から、全くの私的存在である完全競争主体に至るまで、公共性を尺度とするスペクトラムがあるといてよい。そして、このスペクトラムは、その主体の性質や、産業によっても異なるのだが、それでも、ほぼ経済規模あるいは市場規模に対するその大規模主体の相対規模のスケールと平行しているといつてよいであろう。

相対規模であることは注意してよい。

中央政府といえども、国際的には自国民の利益が大きな行動原理であるし、地縁はうすくなったといえ地方自治政府が自県の利益に狂奔するのはきげがたい。

新日本製鉄の経済行動について、国際市場を考へての議論と、国内市場を考へての議論で、公共性に対する期待の相違が無理なこじつけ論争を生んでゐる。

新宿で雑踏する大衆購買者の間にも、モラルに根ざすものかどうかは別として一つの公共秩序がある。

主体規模が異なるから、交渉力や経済的決定において大きな振巾があり、均衡恢復に長期を要するため、その過程にあつての有利不利が関係主体の数量競争力の限界をこえ倒産を生むことも屢々であつただらう。だがこの事態は改善されつつある。

公共の認識、公共性に基づく行動原理が個別の大規模経済主体に長期的私的利益をもたらすという認識が行きわたりつつある。

その源泉は次の三つである。

第一は、需要に対する配慮からくる。分配率が社会的に保たれることの背景や、再分配の大量消費説といったマクロ的視点からだけでなく、大規模主体の投資活動においても、その実物的投資が地域経済の発展と密接にむすびついてくることから、将来需要に対する自己主体のイメージが極めて重要なものとして意識される。

第二は、他の大主体の反応に対する配慮からくる。競合企業、潜在競争者、その他の直接間接の大規模主体、臨時に組織された大規模なオピニオングループなど配慮すべき相手は数多い。これらの配慮はしかし時として結託や政治献金を通じてのなれ

合いを生む。このような配慮がマイナスの方向に走ることを防止するに充分な方向で組織的意志決定のメカニズムが成立しているかどうかには現在のところ問題が多すぎる。

第三の配慮はそれこそ本来的なものであるが、すべての生産活動が、消費を目標に行われるというところからくる。

市場コンテストに破れることは大規模主体にとつても致命的である。先行公的投資に対する高いモビリティを通じての民間の反応は諸政府に独走を許さない。

さてこのように公共性に対する認識と具体的な経済行動にあつての意志決定には大幅のずれがある。このずれは公共性に基づく経済行動が大規模経済主体によつて単独に行われることがすくなく、組織的活動をすることを要することから、その組織化における負担関係に、多くの合理性を欠く商議の余地があるからである。限界原理が支配するとはいへこの面における理論的研究はほとんどないといつてよい。

3 相互参加の経済政策

さて、ここまでのところで、公共組織、産業組織、消費組織、この三つが、それぞれ多数の大規模主体、あるいは大集合によつて形成され、それぞれの組織的意志決定が、全体としての経済体系の中で(価値の交換体系の中で)社会的アグリーメントを得て行くプロセスがいかに安定的に保たれるか、をみてきたことになる。

この相互干渉の過程を通じての基本的なルールは、いかなる経済主体といへども、経済体系の運行それ自体、つまり人間社会の生態学的発展の継続性を破壊してはならない、ということ、これが必要

条件である。このためには、主体の行動による干渉が全体としての自律的發展を加速するものであり、個別主体の自律的發展の不整合を整合するものでなくてはならない。この充分条件を満たす行動は公共性をもつた行動とすることができし、必要条件を満たさない行動は積極的に排除しなければならないであらう。

一国の総所得をこのような公共的活動にどのように配分すべきか(公共分配率)という課題と共に、各大規模経済主体がどのような相互参加の組織をもつて、この公共的活動をやつて行くかという大きな課題がそこには残るのである。

このような方向で経済政策をもう一度みなおそうというとき、もし名づけるとするならば、私はそれを「相互参加の経済政策」と呼ぶであらう。

このような必然的な動向はもっと大きな課題をわれわれの前に投げかけているのである。

このような大規模行動社会に所属する一人一人の個人は、政治のチャネルを通じて公共の組織に、自己の生産活動を通じて生産の組織に、消費の活動を通じて消費組織に、それぞれ異なったウエイトをもつて直接参加の機会をもつてゐる。

そしてこのような各大規模組織は、人間社会の自律的發展と上で、体系的に相互参加という形において責任を有するのだ。

民主主義は政治の理想に限定されるものではないとしても、われわれはこれをなんと呼べばよいであらうか、現代の課題である。

このような必然の過程の中で一企業の合併の結果が既存の定説にふれるふれないという論争が近代経済学者の手でなされてゐるとき、

近代とはやはり過去のことであつたと思ひ知らされたのは、一人私ばかりではないであらう。

(昭和四五年、デリー大学にて)

混合経済における有効競争の一政策

赤沢 昭三
 (東北学院大学)

一 序 論

本報告の動機は、たまたま地域経済開発の文献に目を通していた折に、テネシー大学経済学部準教授ウォルフ氏の「同価入札とTVA (Identical Pricing and TVA)」と題する論文に接したことにある。この論文は、「TVAの経済的衝撃(The Economic Impact of TVA)」という共同研究の書の第五章に当たるが、ウォルフ氏は、そこにおいて、従来のTVA論とは全く別の角度から、その経済効果の分析をこころみたのである。すなわち、氏は地域開発や不況対策の観点からTVAの成果を論じるのではなくて、いわば産業組織論的観点から接近しようとしたもので、まことにユニークな発想が、かねて混合経済下における産業組織政策の在り方に関心を深めてきた報告者の目をひくに至ったのである。

周知のように、TVAは、ニューディール政策の所産であり、その本来の目的とされたことは、天然資源の保存、洪水防止、河川航行の促進、地域経済援助、電力供給等である。ところが、ウォルフ氏は、TVAが、それらの目的とは別個に、他の分野でも重要な副次的機能を果たしてきた点に注目し、これを強調しているのである。その一つは、アメリカにおける寡占産業の一つである電力産業にお

いて、電力供給量の約一〇%を占める地位を用いて、電力料金決定のペース・セッターとしての役割を果たしてきたことである。すなわち、公的部門として、民間部門に対して水平的対抗力を発揮してきたというわけである。第二に、TVAは民間からの物資、サービスの調達に際して、他の諸官公庁と同様に公告にもとづく競争入札の契約方式をとり、公正な競争の維持ないし強化に努めてきたとともに、開札の結果が同価入札であった場合には、公法第一五二号(一九四九年施行)に従って、それを極力反トラスト当局に報告し、反トラスト活動への協力を惜しまなかった。一九六一年に有名な判決の出た電気機械設備訴訟事件や、その後につづく、セメント、銅、工業用塩、鉄鋼等の諸産業に及んだ反トラスト当局の調査活動も、もとはといえば、TVAの報告がきっかけになったことを、ウォルフ氏はかすかすのエピソードを引用して論証しようとしている。かくして、ウォルフ氏のみるところでは、公法第一五二号に基づき各省各庁の報告は急激に減り、電気機械設備製品の価格は下落に向かい、市場構造の過度な集中が阻止されるという効果がえられたという。要するにTVAは、直接、間接に、市場における有効競争の維持と強化に寄与してきたことを力説している。ただし、ロルフ氏がその論文の副題に示している有効競争(effective competition)と

第1表 物価指数国際比較

	アメリカ (1957=59=100)		イギリス (1954=100)		日本 (1960=100)	
	機械器具	電気機械器具	工業製品	民生用電気器具	工業製品	電気機械(産出)
1954			100.0	100.0	101.7	
55	85.8	84.4	103.4	101.2	99.0	
56			106.7	101.4	104.5	
57	97.7	98.1	110.2	102.4	106.0	
58	100.1	100.2	110.0	104.1	98.0	
59	102.2	101.7	111.4	104.2	99.5	
60	102.4	101.3	113.1	103.1	100.0	100.0
61	102.3	100.0	115.7	102.0	100.0	95.8
62	102.3	98.4	118.0	101.4	98.0	91.9
63	102.2	97.4	119.5	99.7	99.1	89.8
64	102.9	96.8	123.2	101.1	99.1	89.0
65	103.7	96.8	128.4	101.7	99.1	89.6
66	106.0	99.0	132.3	102.9	100.8	90.6
67	111.8	101.8	134.4	103.3	102.0	88.6
68	115.2	103.0			102.3	88.0

資料：アメリカ：Statistical Abstracts of the United States.
 イギリス：Annual Abstract of Statistics.
 日本：日本銀行統計局調

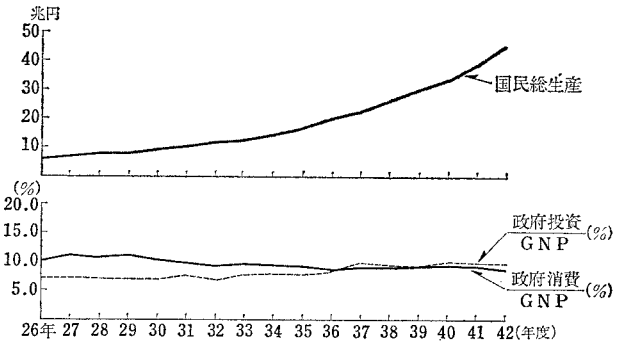
第2表 アメリカの電気機械器具輸入額の推移

年次	電気機械器具輸入額
1936~40	2百万ドル
41~45	14
46~50	5
51~55	38
56~60	185
1958	167
59	249
60	286
61	334
62	415
63	419
64	443
65	639

Source: Statistical Abstracts of the United States.

は、明らかに構造基準と禁止主義の立場に立っており、そこから期待している市場成果は、価格競争および浪費的販売活動費の節約という静態的基準にほかならず、かかる有効競争の阻害要因としてカルテル(潜在的なものもふくむ)と集中合併とをあげている。したがってそれは伝統的反トラスト政策の立場での有効競争論であり、近年成果基準を特に強調して現われた新しい有効競争論(workable competition)ではない。従来の反トラスト体制の中にTVA活動を位置づけるものである。さらに、ウォルフ氏が、TVAの成果として強調している一連の現象についても、その解釈と評価に問題がないわけではない。例えば、電気機械設備製品の価格についても、第1表に示すとおり、例の訴訟事件の後、多少値下がりを見せられているが、これは技術革新や輸入品の圧力によるものとも解釈できないことはない(第2表参照)。そうしたことを十分に斟酌した上でなお報告者が、

第1図 国民総生産における政府支出の比重の推移



注：経済企画庁国民所得統計（44年5月改訂）

第3表 官公発注状況

(単位：億円)

	機械受注(海運を除く内需)			建設工事受注(小口工事その他除く)		
	計	官公需	民需	計	官公需	民間
昭和34	6,599 (100.0)	968 (14.7)	5,631 (82.6)			
35	9,735	1,312 (13.5)	8,423 (86.5)	6,679 (100.0)	2,254 (33.7)	4,425 (66.3)
36	11,558	1,657 (14.3)	9,902 (85.7)	8,971	3,330 (37.1)	5,641 (62.9)
37	7,945	1,690 (21.3)	6,256 (78.7)	8,737	3,929 (45.0)	4,808 (55.0)
38	9,172	1,864 (20.3)	7,307 (79.7)	10,734	4,121 (38.4)	6,613 (61.6)
39	11,494	2,479 (21.5)	9,015 (78.5)	12,897	4,589 (35.6)	8,304 (64.4)
40	11,126	2,524 (22.6)	8,602 (77.4)	13,201	6,176 (46.8)	7,025 (53.2)
41	12,795	2,828 (22.1)	9,967 (77.9)	14,740	7,455 (50.6)	7,285 (49.4)
42	19,063	3,006 (15.8)	16,058 (84.2)	17,660	7,213 (40.9)	10,447 (59.1)
43	22,038	3,456 (15.7)	18,592 (84.3)	20,110	8,321 (41.4)	11,789 (58.6)

注：機械（原動機、電機機、通信機、産業機械、工作機械、鉄道車両等）
資料：経済企画庁、建設省

ウォルフ氏の論文を評価するのは、買手としての公的部門の機能を、市場構造ないし市場行動との関連において把握しようとした産業組織論的着想の意義をそこに見出したからにほかならない。

注(一) "Identical Pricing and TVA: Toward More Effective Competition", by Ronald H. Wolf, in "The Economist Impact of TVA", edited by John R. Moore, 1967, pp. 82~99.

(二) 公法第一五二号(一九四九年)によると、アメリカ連邦政府の各省各庁が受け取った同価入札は、その省の長官の判断で、反トラスト法違反のおそれがあることが明らかの場合には、これを司法長官に報告しなければならない。

二 混合経済体制における公的部門の補完的諸機能

現代資本主義経済は、混合経済体制であるといわれている。すなわちそれは、私的経済部門とならんで、公共的経済部門がかなりの比重をもって混在しており、市場原理とともに公共的原理が経済の管理に一役買っている経済体制であるという意味である。このような公共的部門の中核は、いうまでもなく公共財政と公企業存在である。

ところで、混合経済化の傾向について、経済政策の観点から特に注目すべきことは、公私両部門の具体的なかわり方である。国民経済の望ましい諸目標に照らしてみても、各部門は、相互にいかなる関係において位置づけられているかという問題である。そして、そこに期待される多様な関係の中で、最も重要なものの一つが、公私

両部門の補完関係である。私的部門の効率的活動の維持ないし発展そのものが、公的部門の整備拡充と不可分であり、これを前提にしなければならぬという関係である。例えば、民間の産業活動のためには、種々の社会的間接資本による産業基盤の整備を要するが、これらは一般に公共投資に依存しなければならぬ。ここでは、公的部門の拡大は、私的部門を後退させたり、これに代替するということではなく、むしろ後者の円滑な活動を支える外部経済機能として欠かせないのである。つまり市場機構が機能するための前提条件として、混合経済化が必要なのである。そのほか、企業への補助金、公的金融、家計への移転支出なども公共財政に属する補完的機能の重要な要素としてあげることができる。このように、公的部門は、公共財または政府サービスの供給者として、伝統的に公共財政に固有の役割を私的部門に対してもっている。

しかしながら、公共財政の補完的機能は、今日では、拡大された公共サービスの担い手という範囲にとどまらない。一九三〇年代以降には、財政は、全く別の角度からその補完的機能を注目されるようになった。周知のように、それは総需要水準の調整という経済安定化機能である。すなわち、いわゆる乗数効果のマクロ経済分析に支えられた補完的財政政策とか機能財政とか呼ばれるものである。公共財政が、その本来の内容とは別個にも、つまり総需要水準とかかわりにおいて量的に把握されることになる。赤字・黒字または均衡という総計としての財政収支が、民間経済の安定を支えるという意味で、第二の重要な補完機能をもつことが明らかとなったのである。だが、公共財政の補完的機能はこれできらわけではない。そ

ここにはさらに第三の補完機能がありうるということであり、すでにそれはある程度実際に作用していることを強調したいのである。それは、所与の公共的支出の使い方から期待しうる経済効果である。ただしそれはくりのべ、くりこしといった経済安定化機能に関する使い方の問題ではない。

公共当局の支出は、一般にこれを投資的支出、消費的支出、移転的支出に大別できる。そして支出の額、内容、対象は前もって予算で決められている。ところで、社会保障給付や補助金のように、家計や企業に直接支給される移転的支出を別とすれば、投資であれ、消費であれ、公共支出は政府サービスの供給のためのインプットの購入に当てるべき支出であるともみることができ。すなわち、かかる公共支出は、直接または間接に、市場からの私的財および私的サービスの調達という公的需要の形をとるのが普通である。今日の公共支出の巨額さを考慮するときに、このような側面における私的部門とのかかわり、すなわち市場における公的調達の存在を無視することはできないであろう(第1図参照)。もともと公共支出は、編成された予算に明示されているように、内訳において意図的、選択的であり、その折々の経済構造とも不可分の質的な関係をもっている。だが、予算で与えられた公的支出の操作あるいは予算執行のレベルにおいて、予算内容とは独立に、市場を介して私的部門に影響を与えることも可能と考えられるのである。すなわち、予算で決められている一定額の財やサービスを市場でいかに調達するかによって、民間の産業構造ないし市場構造に異なる派生的効果を及ぼしうることを、政策的立場から看過できないのである。いわゆる「安あ

がりの政府」の下では、公的需要は、個々の関連市場にとってむしろ特殊の、例外的な要素としての存在にすぎなかったであろうが、混合経済体制では、大規模かつ恒常的な公的需要が、好むと好まざるにかかわらず、市場構造にかなりの影響をもたらしていることは十分に予想できるのである(第3表参照)。したがって、政策的立場としては、かかる関係についても、これを積極的な補完という関係で把握しうる可能性を検討しておく必要がある。すなわち、それは国民経済的に望ましい市場成果を期待しうる市場構造の編成や市場行動の誘導に役立てることのできる公共支出の補完的機能である。つまりそれは公的需要を産業組織政策の一手段として位置づけようとの政策的指向を意味する。

ところで、公共財の提供と補完的財政機能のほかに、公共財政に第三の補完機能のあることが、政策当局や経済学者によって、これまで全く看過されてきたわけではない。産業政策ないし産業構造政策の立場から、いわゆる「政府による財およびサービスの購入」を、予算執行のレベルで操作するという慣行が、かなり以前から各国で行なわれていることをカーシエン、ワトソン、ジョーンソンも指摘している。これで見ると、従来、各国の政府が、公的需要の意図的・操作から期待してきた付随的效果は、国内産業の保護育成、特定地域産業の保護育成、経済的な停滞地域の救済、中小企業の保護育成、労働政策などであり、特に産業政策的指向が圧倒的比重をもってきた。そして中小企業の優遇を競争の維持と関連づけている点を別にすれば、産業組織的指向はほとんど見当たらないといつてよい。

注(1) 丸尾直美「福祉国家の経済政策」(一九六五年)四五~四

九頁。

(2) E・S・カーン編の「現代における経済政策」の中に、西欧諸国が、政府による財・サービスの経常的購入を経済政策の用具としてどのように利用してきたかについて、左のような要約的叙述がある。「防衛計画の規模によって、各国のこの手段の規模はかなりちがう。概して政府はこの種の支出を減らすよりも増やす方が容易である。なぜなら、削減は、通常この種の支出の主目的である共同的欲求の充足を減らすことになるからである。しかし経常支出は、物価安定または完全雇用の目的に依りて、おくらせたり、早めたりすることができ。例えば、経済活動の緩慢な時期に、政府発注、ことに軍需品の発注を集中しようとするのがたびたびある(ベルギーと英国)。この分野の政策は選択的である。例えば、イタリヤ政府は、その購入を特定の地域に向けて発注したし、アメリカの政府も、経済の不振な地域と小企業の保護のために、それを用いた。いくつかの国では、外国からの政府購入額の削減によって国際収支を改善しようとはかった。」E・S・Kirschen, *Economic Policy in Our Time I* (1964) pp. 47~48.

(3) D・S・ワトソン「経済政策」の中、政府の財・サービスの購入について次のように述べている。「財貨とサービスの政府購入は、戦後においては、国民総生産のほぼ五分の一の割合で行なわれてきた。……各省各庁による商品の購入は、価格、品質、仕様、納期その他の事項を考慮して行なわれる。ある商品の購入において政府は売手を選択できる。政府購入機関は供

給者Bではなく、供給者Aを選ぶことによって、経済政策の目的を促進することができるのである。一般的にいつて、合衆国および州の政府は、国内産業または地方産業を助成するために、それらの購入活動を利用する。購入政策はまた経済の沈滞した地域における産業の救済または援助のために考案されることもある。もっと別の目的は、発注を大企業よりも、小企業に優先することによって、競争を奨励することである。購入はまた賃金政策の手段でもある。政府に対する契約者と供給者は、それの地方で一般的な賃金を支払うことを要求されることがある。」D・S・Watson, *Economic Policy*, (1960) p. 159.

(4) A・M・ジョーンソンは、「政府対企業の関係」という著書の中でこう書いている。「企業にとって政府は最上の顧客の一人であり、特に防衛産業の分野でしかりである。私企業に対する政府需要の重要性は、政府契約の中に、財、サービスの購入に付随するある種の目的を遂行するために考案された数々の規定を折り込むことを可能ならしめた。すなわちそれらの付随的目的とは、小企業の助成、公正な雇用慣行、停滞的地域への援助等々である。」Arthur M. Johnson, *Government-Business Relations, A Pragmatic Approach to the American Experience*, (1965) p. 154. (Graduate School of Business Administration Harvard University)

三 公契約に対する経済学者の従来の関心

他方、政府需要とその市場構造への影響について、経済学者の間

にも関心がなかったわけではない。その関心は特にアメリカの経済学者の間で強いが、彼らはこの問題にひきつけたのは、主に軍需の発注先と中小企業との関連であった。例えばアーサー・M・ジョンソンは、防衛支出と民間産業との結びつきについて次のように述べている。「防衛支出だけをとってみても仰天させるような衝撃は、一九六三年のこれらの支出が、国民総生産の約一〇%を占めており、金額で五百億ドルを超えているという事実によって示されている。防衛支出は、花狭間薬用ビンから原子力潜水艦にまでわたってなされている。若干の州（ワシントンやカリフォルニア）では、防衛産業が製造業に従事する労働力の二割から三割を雇用している。これに対して、非防衛的な財とサービスへの政府支出は、一人当たりになると、一九三九年当時の半分にまで低減している。いくつかの産業、ことに電子工業や航空機工業は、政府需要と不可分の関係にある。多面的 (multi-faceted) 石油産業のように、もっとずっと広い需要基盤をもつ他の産業でも、政府はなお依然として最大の顧客である。大幅な軍縮は、景気調整の大問題をひき起すであろう。ごく最近、その問題が学界の主要な研究題目になった。しかしながら、政府が購入者としてとどまるかぎり、企業家は政府契約の獲得または維持のために、おそらく彼らの時間と資源のかなりの部分をそれに使うであろう。」

また政府を私的独占のプロモーターとして批判するW・アダムズとH・M・グレイも、「アメリカの独占」という共著の中で、第五章「国防調達」の冒頭にこう書いている。「合衆国予算が毎年六百億ドルにのぼる大政府の時代には、政府の行為は、民間経済部門に深みやかに、そして大小を問わず、すべての企業に配布すべきこと。(3)契約は可能なかぎり小単位に分けること。(4)明細書はできるだけかんたんに規格化し、特定の会社だけに有利となるような書き方をしないこと。(5)下請契約には割増金をつける。他の条件がすべて同じならば、下請契約の形で仕事を他へ分けることのできる入札者に、第一次契約を与えること。なお、彼らは、これだけの基準では十分でないとして、他に必要な措置をいくつか提案している。その一つは、独占化している市場では、競争入札制がうまくゆきそうもないので、そこで随意契約もやむをえないということである。もう一つは、短期的には出費が多くても、長期的にみてひろく競争を維持しうる市場をもたらしことのできるような契約方法が望ましいということである。」

このように、アメリカには、政府の公契約が、各産業の市場構造に及ぼす影響を重視する議論は以前から少なからず存在した。しかしこれらは概してアメリカの膨大な国防費を背景にして、軍需調達と市場構造とのかわりをめぐるものであり、特に中小企業擁護の立場での政策論が多い。アダムズとグレイが正にそうであるように、彼らは新自由主義経済思想の持主が多く、自由競争論は原子論的競争を理想とみる構造基準に立つものである。したがって産業の集中には消極的で、多数の中小企業が、競争的価格機構の不可欠の条件と考える傾向をもった人々であるように思われる。また、彼らは混合経済化にも消極的である。政府への経済力の集中は、自由企業制と自由競争市場をおびやかすものとみて、混合経済の補完的關係を十分に評価しようとはしない。したがって、彼らの議論は、公契約

刻な影響を与える。戦時や国防動員の時期にはとくにそうである。政府決定が市場の機能にとってかわり、競争する諸勢力の相互作用よりも、だいたいに行政上の命令系統のほうが強い。政府調達、優先的待遇、割当て、価格・賃金統制、政府借款、租税減免証—そうしたものは、自由市場の非人間的作用以上に、新旧、大小の事業、それぞれ生産過程を異にし、製品を異にする事業の相対的盛衰に影響をあたえる。…政府は、工業力を少数者の手に集中すべきか、あるいは、競争する自由企業に有利な環境をつくるに十分なだけ経済権力を分散するかを、行政的決定によってだいたい定め(2)る。J・P・ミラー教授も、政府の軍需支出が、市場構造に及ぼしうる長期的効果について警告している。「拡張的な経済は、新企業の誕生と小企業の発展にとって有利である。それは、新しい競争要素の注入に有利な環境であり、前から確立した地位にある企業をより大きな競争にさらすことになる。軍当局がこの問題を認識せず新しい創意の源泉を開発する機会をとらえることができないならば、後日、反トラスト当局が救済措置をとらなければならないという必要に迫られるであろう。市場構造への長期的効果に照らして調達に当たるといふ政策は、われわれの競争経済を維持するという問題に対して、はるかに建設的な態度である。」(3)

こうしたアメリカの状況を背景にして、アダムズとグレイは、政府契約に関して司法長官が一九五〇年十二月に行なった議会報告の中で、勧告が注目にあたるとして、それに基づいた具体的提案をしている。それは以下のとおりである。(1)契約は随意契約を最小限にとどめて、なるべく競争的入札によること。(2)入札の公告は、す

の市場構造への影響に関する先駆的研究としては十分注目に値するが、その視野が限られていて、混合経済体制における産業組織論として一般的に展開されるまでに至っていないといふべきであろう。産業組織の問題が、公契約一般との関連で把握されてこなかった理由は他にもある。その一つは、市場の競争と独占に関する政策は、法的規制によるものであるとの伝統的観念が各国の政策当局を支配してきたことである。カーンセンらの実証的研究においても、「生産要素の配分の改善」という主要目的の中にふくまれている「競争の促進」という目的は、各国とも法的規制をその手段としており、政府の投資や消費の支出は、経済成長、経済安定、公共的欲望の充足等の主要手段とされてきたことが明らかにされている。(4)

かくして、公的需要を産業組織政策の観点から本格的に注目させる契機となったのは、ガルブレイス教授のいわゆる対抗力の理論であろう。すなわち教授は、寡占産業における大企業の市場支配力に対する大口需要者としての公的部門の対抗力機能に着目し、その政策的意義を評価しているのである。つまり、大口買手としての公的部門には、「大量購入の経済」という利益もむろんあるが、ガルブレイスはむしろ、私的大企業に対するかけ引き上の利益を重視したのである。いわば、双方独占的な勢力関係を利用して、取引きの過程で、既成の市場支配力を抑制することに期待している。(5)このよう

な対抗力政策は、伝統的な法的規制に見切りをつけて、混合経済を前提にしたがら産業組織にアプローチするという指向に関しては画期的といふべきであろう。ただ、教授の場合には、公的需要をそれにかかわらしめようとする市場の構造が、やや固定的に考えられて

第4表 国民総生産に対する政府支出の比重(%)

	日本			アメリカ			イギリス		
	A/C	B/C	D/A	A/C	B/C	D/A	A/C	B/C	D/A
1958	11.6	9.6	11.0	21.2	24.8	49.2	29.1	24.8	23.0
1965	11.9	9.8	8.2	20.2	24.0	42.4	31.3	26.4	19.0
	西ドイツ			フランス			イタリア		
	A/C	B/C	D/A	A/C	B/C	D/A	A/C	B/C	D/A
1958	17.4	29.3	14.9	22.5	21.5	24.8	18.4	24.6	16.4
1965	15.3	29.9	26.1	29.8	33.2	19.6	21.3	29.9	12.2

注 A=中央政府支出額 B=中央・地方政府經常支出額
C=国民総生産 D=国防費
資料：日本銀行統計局：国際比較統計

公契約ないし公的調達、公共当局による予算の執行を意味するものであるから、それは、予算執行の手続きを規定した会計法、予算決算及び会計令等のいわゆる公契約法規に則してなされなければならないことはいうまでもない。したがって公的調達は、公正性、経済性などの財政諸原則から全く自由ではない。しかしながら、わが国の現状をみると、運用がかなり弾力的であるばかりでなく、公契約に関する基本法令そのものの中にも、経済政策的指向において予算を執行しうる特例の規定が少なからずふくまれている。本来、経済政策的配慮は、予算編成のレベルにおいて折り込まれるべきものであり、それは、補助金、公金融、租税措置等の形式をとるのが常道であろう。しかし実際には、予算執行というレベルにおいても、公共支出の第一次的目的とは別個に、副次的な政策目的を付随させながら操作できるようになっている点は、大いに注目されてよい。

わが国の会計法第二十九条の三によると、各省各庁の契約担当官が、売買、貸借、請負その他の契約を締結する場合には、一般競争入札を原則とし、それが不可能または不適当な場合には指名競争入札か随意契約を契約方式とすることが定められている。地方自治体や公共企業体の公契約も、大体において、右のような中央官庁の契約方式に準じている。⁽¹⁾ところが、実際には一般競争入札はほとんど用いられていない。すなわち、例外的契約方式である指名競争入札や随意契約がむしろ多用されてきているのである。一般競争入札は、機会均等、公正性、経済性等の財政原則からみて公契約に最も適した方式であるといわれながらも、他方において、公告による申込みにもとづく一般競争の形をとるために、不適格者の参加の

いるきらいがないでもない。現代の寡占産業の中には、高度集中が不可避で、市場支配力の形成が必然とも思われる業種も少なくないであろうが、一般的には業種により適正構造はさまざまでありうることを考慮しなければならぬ。したがって既成の市場構造や市場支配力の存在をいつも所与として応待するのではなく、公的需要の操作によって既成の構造を流動的に再編成するような働きかけも必要なのである。かくしてはじめて、公的需要は、一般的産業組織政策のための有力な手段としての地位を確保でき得るであろう。

なお、アメリカ以外の諸国の動向からみても、公的需要に占める軍需の比重は比較的小さく、しかも低下傾向にあるから、福祉国家的方向において、公的需要全般を産業組織政策の用具として一般的に論じうる条件は成熟しているとみてよい。(第4表参照)。

- 注(一) Arthur M. Johnson, *Ibid.* p. 154.
(二) Walter Adams and H. M. Gray, *Monopoly in America*, 1955, 陸井三郎訳「アメリカの独占」一四六頁。
(三) J. P. Miller, "Military Procurement Policies," *The American Economic Review*, Vol. XLII, May, 1952, p. 469.
(四) アダムス・グレイ前掲訳書一六七～一六八頁。
(五) E. S. Kirschen, *Ibid.* pp. 44-49.
(六) J. K. Galbraith, *American Capitalism*, 1957, 藤瀬五郎訳「アメリカの資本主義」第九章参照。

四 わが国の公契約法規と経済政策

(一) 契約方式

おそれがあること、手続きがはなはだ緊急の際に間に合わないことなどが理由で、諸官公庁からは数減されてきた。資料は古いが、一例を示すと、契約方式別にみた昭和三十二年度の中央官庁需要の構成は、件数、金額ともに一般競争入札の比率はゼロに近く、指名競争が件数で四%、金額で五六%となっており、また、随意契約は、件数が九六%、金額で四四%を占めている。これによると、指名競争による契約は、一件当たりの金額が比較的大きく、他方、随意契約は一件当たり金額が比較的小さい購入契約である(第5表参照)。契約の予定価格を規定した予算決算及び会計令の第九十四条、第十九条からみても、これは当然かもしれない。米田一男氏の調査結果でも、件数では工事、物品購入ともに八〇～九〇%が随意契約で、金額では、約六〇%が指名競争ということになっている。

こういうわけで、官公庁の契約は、競争入札によるといっても、実際には一般競争が例外であり、指名競争が普通なのである。このことから、会計法規上の立前にもかかわらず、実際の運用がいかに弾力的になされているかをうかがい知ることが出来る。

公契約法規の中で、経済政策的観点から特に指名競争の可能性を明示的に規定しているものとして、予算決算及び会計令臨時特例(勅令第五五八号)第四条の十五がある。それは「国産品の使用を奨励するため、大蔵大臣が指定した種目に属する物件を買入れる場合においては、指名競争に付することができる」というものである。これに基づいて別表にあるような種目を指定物件とすることの大蔵省告示第三八二号が昭和三八年一月一三日に出されている(第6表参照)。

第5表 昭和32年度中央官庁契約実績調

(金額の単位 千円)

区	分	一般競争契約			指名契約			
		一般会計	特別会計	計	一般会計	特別会計	計	
歳入	件数	4,199	32,750	36,949	4,485	15,414	19,899	
	金額	1,122,192	18,624,079	19,746,271	736,079	10,945,704	11,681,783	
歳出	件数	1,236	90	1,326	143,450	23,109	166,559	
	金額	1,039,336	9,657	1,048,993	57,018,016	131,778,413	188,796,429	
随	意	契	約	計	合			計
					一般会計	特別会計	計	
歳入	件数	1,762,674	215,303	1,977,977	1,771,358	263,467	2,034,825	
	金額	10,701,567	34,802,893	45,504,460	12,559,838	64,372,676	76,932,514	
歳出	件数	2,839,671	901,625	3,741,296	2,984,367	924,824	3,909,181	
	金額	93,050,031	56,451,403	149,501,403	151,107,383	188,239,473	339,346,856	

(備考) 電灯料、水道料及び通信費等契約の相手方が特定のものであって、実際上競争契約によることができず、形式的には随意契約によるものであるも、購付対象から除外した。

第6表 大蔵大臣の指定種目 (大蔵省告示第三八二号)

- 1 四輪自動車—イ 乗用自動車(貨客兼用車を含む)・ロ ハス、ハ 貨物自動車
- 2 計数型電子計算機械(入出力機器及びその他の附属機器を含む)
- 3 事務用機械—イ 電動式計算機・簿記会計機及び金銭登録機、ロ タイプライター、ハ 複写機及び輪転写機、ニ マイクロ写真機械
- 4 エアーコンディショナー
- 5 計量器及び測定機器—イ 試験機、ロ 電気測定器、ハ 分析機器、ニ 水量計、ホ はかり
- 6 土木建設機械—イ 無限軌道式トラクター、ロ ショベル系掘削機械
- 7 農業用機械—イ 車輪式トラクター、ロ プラウ及びハロウ
- 8 有線通信機器・無線通信機器・無線応用機器及びこれらの部分品—イ 有線電信機器、ロ 有線電話機器、ハ 搬送用通信機器、ニ 無線通信器、ホ 無線応用機器、ヘ イからホまでに掲げる機器の部分品
- 9 電線及び絶縁ケーブル
- 10 航空機
- 11 火力発電機器—イ 発電機、ロ 蒸気発生ボイラー及びその附属機器、ハ 蒸気タービン(復水器を含む)
- 12 ポンプ・送風機(排風機を含む)及び気体圧縮機
- 13 印刷機及び製本機械
- 14 工作機械—イ 旋盤、ロ ボール盤及び中ぐり盤、ハ フラ

イス盤、ニ 平削盤、ホ 研削盤

さらに、予算決算及び会計令(勅令第一六五号)の第九十九条は、国の施策上の必要から、随意契約によることができるものとして、経済政策的配慮を示す規定がふくまれている。それは第十八号と第二十号である。前者は、中小企業関係の団体の保護育成のために、これらの者から直接に物件を買入れるときに随意契約によることができることを、また後者は、産業または開拓事業の保護奨励のため、その生産者の生産にかかわる物品を直接に買入れるときに随意契約によることができることを明記している(第7表)。

第7表 随意契約によることができる場合

(予算決算および会計令第九十九条第二〇号)

- 1 昭和三年三月二十四日蔵管第八四三号(抄)
 - 1 予決令第九六条第二〇号〔現在の第九九条第二〇号〕の規定に係る協議事項
 - 第二〇号「産業又は開拓事業の保護奨励のため、これに必要な物件の売却若しくは貸付をなすとき又は生産者から直接にその生産に係る物品の買入をなすとき」に該当するものうち
 - (1) 金属鉱業、石油鉱業、硫黄採掘業、製鉄又は製鋼業、非鉄金属精錬業、石油精製業、自動車又は主要自動車部品製造業、鋼船製造及び修理業並びに鉄道車輛又は主要鉄道車輛部品製造業を営む者に対し、もっぱら当該事業に直接に必要な物件を直接に売り払い、又は貸し付けるとき。
 - (2) 製糸業、染色整理業、動力耕うん機製造業、ミシン製造業、写真機、写真機用シャッター又は光学レンズ製造業、

時計製造業及びバルブ製造業を営む者のうち、その製品の輸出率の高い者、又はその製品の輸出額の大きい者又はその製品の生産により輸入の抑制に寄与するところが大きくであると認められる者に対し、もつばら当該事業に直接必要な物件を、直接に売り払い又は貸し付けるとき。

(3) 化学繊維（合成繊維を含む。）製造業、合成樹脂及び可塑物製品製造業、石油化学製品製造業並びに航空機又は主要航空機部分品製造業を営む者のうち、新規産業としてこれを育成助長する必要があると認められる者に対し、もつばら当該事業に直接必要な物件を、直接に売り払い、又は貸し付けるとき。

(4) 鉄鋼の鑄造鍛造又は圧延業、非鉄金属の鑄物製造又は圧延業、発電用若しくは船舶用のエンジン、タービン又はボイラー製造業、金属工作機械製造業、軸受又は鋼球製造業、発電機、変圧機、電流しゃ断機又は発電用水車製造業、電線又はケーブル製造業、電気通信機械器具製造業、粉末冶金製造業、建設用又は鉱山用の機械設備製造業、鍛圧機械製造業、精密工具又は超硬工具製造業、化学機械製造業（熱交換機、反応機又は蒸発機の製造業に限る。）セメント製造業、ソーダ工業、カーバイド製造業、タール製品製造業、染粉中間体製造業、耐火れんが製造業、化学肥料製造業、繊維板製造業及び段ボール製造業を営む者のうち、基礎的な資本設備又は資材の生産、資源の高度利用等を通じて産業の生産性の向上に貢献すると認められる者に対し、もつばら当該事業に直接必要な物件を、直接に売り払い又は貸し付けるとき。

した市場では、政府としても、話し合いの入札の方法をとらなければならぬかもしれない」として、競争入札制を原則的には強調しながらも、市場構造に応じて契約方式を選択する必要があることを示唆している。⁽³⁾

(二) 競争入札参加資格

次に、一般競争や指名競争への参加資格の判定のレベルにおいて、経済政策的考慮を加える余地があるかどうかということである。一般競争者は、公告に応じて申込みをなす者なら誰でもよいはずであるが、わが国の予算決算及び会計令には第七十条に「一般競争に参加できない者」、第七十一条には「一般競争に参加させないことができる者」について規定してある。第七十条で「参加資格のない者」とされているのは、禁治産者、準禁治産者、破産者など、いわゆる民法上の無能力の者のことであり、第七十一条の対象は、債務不履行者、不正行為者、公正な競争の妨害や談合をした者、公務執行妨害者などであり、いずれも法律上の公契約欠格者である。しかし同法規の第七十二条には、それ以上のことが記されている。すなわち、「必要があるときは、工事、製造、物件の買入れその他についての契約の種類ごとに、その金額等に応じ、工事、製造又は販売等の実績、従業員の数、資本の額その他の経営の規模及び経営の状況に関する事項について一般競争に参加する者に必要な資格を定めることができる」というものである。このように、各省庁の長は、必要に応じて、経営規模や経営状況に照らして、有資格者を選定できる。つぎに第七十三条では、契約担当官が、さらに一般競争参加資格者を右の有資格者から選定できることになっている。すなわち

(5) 農耕、水産又は畜産による食料の生産及びその生産物の加工を業とする者のうち、所管大臣が適当と認めて指定する起業者に対し、もつばらこれらの事業に直接必要な物件を、直接に売り払い、又は貸し付けるとき。

(6) 開拓を行なうために必要な物件を直接起業者に売り払い、又は貸し付けるとき。

(7) 産業の保護奨励のために必要な物件として貸し付けたものを、引き続き貸付当時の事業の用に供する場合において、これをその借受者に売り払い、又は貸し付けるとき。

各契約方式について、需要者の経済的利点のみを考えた場合に、価格競争をきわ立たせるためには、共謀の存在を別とすれば、一般に競争入札の方がすぐれているように思われるが、品質、内容、納期等を重視する場合には随意契約の方が適しているといわれている。また、公共当局の交渉力という点からみて、随意契約が価格面ではならずとも不利ともいえないであろう。

以上にみたわが国の会計法規における契約方式選択の経済政策的考慮は、産業政策に重点をおいたものばかりであるが、さらに産業組織政策的観点から、公的需要に関連ある市場の構造に応じて、契約方式を選択的に活用することが工夫されてよい。例えば、契約第二十九条の三の第三項には「契約の性質又は目的により競争に加わらざるべき者が少数で一般的競争に付する必要がある場合」とあるが、これなど産業組織論的に利用できないこともない。ウォルター・アダムス、H・M・グレイも、「独占の制約がはりめぐらされている市場では、競争入札制や広告入札制でうまくゆきそうも思えない。そう

第8表 一般競争参加者の資格の基本となるべき事項等比較表

買入れの場合

審査項目	審査方法	級別格付け	該当省庁
イ 年間平均販売高 経営規模 自己資本額 ハ 経営比率等 流動比率 営業年数	各項目ごとの附与数 値の総和により総合 数値を付ける	総合数値に主観的要素 (納入成績等)を加味 して購入金額の規模に 応じて区分された級別 に格付けする	総理府、外務省、大蔵省、厚生省、農林省、通商産業省、郵政省、運輸省、労働省、建設省、林野庁、食糧庁

契約担当官は、「契約の性質又は目的により、当該競争を適正かつ合理的に行なうため特に必要があると認めるときは、(中略)前条第一項の資格を有する者につき、さらに当該競争に参加する者に必要な資格を定め、その契約を有する者により当該競争を行なわせることができる」のである。かくして、各省庁とも、競争参加者の資格判定基準についてかなり明細な項目を列挙している(第8表参照)。審査項目の主なるものは、自己資本額、職員数、機械器具等の額などをふくむ経営規模と、流動比率、自己資本固定比率、自己資本回転率などをふくむ経営比率、それに年間平均の完成工事高、製造高、販売高などである。指名競争の場合も一般競争と同様の規定(予算決算及び会計令第九十五

1 指名基準（総理府）

- 契約担当官等が令第九六条第一項の規定により有資格者名簿に記載された者の中から工事等の契約に参加する者を指名する場合の基準は、次のとおりとする。
- (1) 指名に際し、著しい経営の悪化又は資産及び信用度の低下の事実がなく、かつ、契約の履行がなされないおそれがないと認められる者であること。
 - (2) 当該指名競争に付する契約の性質又は目的により、当該契約の履行について、法令の規定により官公署等の許可又は認可等を必要とするものにあつては、当該許可又は認可等を受けている者であること。
 - (3) 特殊な工事等の契約を指名競争に付する場合において、その工事等の施行又は供給の実績がある者に行なわせる必要があるときは、当該実績を有する者であること。
 - (4) 指名競争に付する工事等の履行期限又は履行場所等により、当該工事等に必要なる原材料、労務その他を容易に調達して施行しうる者に行なわせること又は一定地域にある者のみを対象として競争に付することが契約上有利と認められる場合において、これを調達して施行することが可能な者又は一定地域にある者であること。
 - (5) 指名競争に係る工事等の契約について、その性質上特殊な技術、機械器具又は生産設備等を有する者に行なわせる必要がある場合には、当該技術、機械器具又は生産設備等を有する者であること。
 - (6) 輸入に係る物品の購入契約において、当該物品に関する外

工事または物品の製造の実績の有無

5 他官庁との取引の実績の有無

6 前各号のほか部局長（支出負担行為担当官または契約担当官の在勤する部局所の長をいう。ただし、東京通信病院および通信博物館にあつては、それぞれ東京通信病院院長および通信博物館長とし、地方郵政監察局にあつては、当該地方郵政監察局長とする。）において必要と認める事項

（条）があり、各省各庁の長は、「競争に参加する者を指名する場合の基準を定めなければならない」（同第九六条第一項）ことになつてゐる。その代表的なものとして、総理府と郵政省の指名基準がある（第9表参照）。要するに、そこでも経営状態や信用状態の良否、契約履行についての地理的条件の適否等が問題にされておられ、何よりも契約を確実に遂行させることに主眼をおいた基準であることはいふまでもない。しかしながら、各省各庁の長および契約担当官という二つのレベルにおいて、必要に応じて、競争参加者の資格を限定しようというところは、競争参加者の選定や指名についてかなり弾力的な運用の余地があることを示すものであり、そこに経済政策的考慮をふくめることは十分に可能のように思われる。

(三) 落札方式

最後に、落札の段階における経済政策的配慮の可能性を検討してみる。現行の公契約法の中にも、何か所かに明示されている。その一つは複数落札制の規定であり、他は同価入札の場合の処理に関する規定である。前者は、予算決算及び会計令臨時特例（勅令第五五八号）の第四条の二で「その需要数量が多いときは、（中略）その需

国の製造会社又は販売会社から販売権を得ている者又は当該取引が可能な者であること。

- (7) 指名競争に参加しようとする者の経営の規模が、指名しようとするとき現在の工事又は製造の手持の状況及び当該指名競争に係る工事又は製造の契約高を総合して余裕があると認められる者であること。
 - (8) 指名競争に付する工事等の契約の適正な履行を図るため、銘柄を指定する必要があると認める場合においては、当該銘柄に係る物品を供給することが可能な者であること。
 - (9) 指名競争に付する工事等の契約について、政府機関又はこれに準ずる機関の検定、基準又は標準規格等に合格した物品を使用する必要があると認める場合においては、当該物品を使用又は納入することができる者であること。
- 2 予決令第九六条第一項に制定する指名基準（郵政省）
- 指名競争に参加する者の指名は、契約の予定金額に應ずるそれぞれの資格を有する者のうちから次の事項を勘案して指名するものとする。この場合、参加資格を有する者が少数であることその他の理由により必要があると認めるときは、当該予定金額に対応する等級より上位の等級の者をあわせて指名することができるものとする。
- 1 経営状態および信用状態の良否
 - 2 契約の履行についての地理的条件（履行地における支店、代理店等の有無およびアフターサービスの状況）の適否
 - 3 特殊な技術又は設備等を必要とするものにあつては、その有無
 - 4 発注する工事または物品の製造等とそれぞれ同種同程度の

要数量の範囲内で（中略）低価の入札者から順次需要数量に達するまでの入札者をもって落札者とする方法によることができる」というものである。複数落札制は、一時に多量の物品を買い入れる場合に、その契約を円滑に確保しようという需要者側の利点もさることながら、契約の数量を適宜に分割できるので、大口契約には介入する能力のない中小企業にも入札参加の機会が増すという競争的構造への影響も無視できない。第二は、同価入札の場合であるが、右特例第四条の七では、「入札数量の多い者を先順位の落札者とし、入札数量が同一であるときは、令第八十三条（予算決算及び会計令第八十三条のこと）の規定に準じてくじで落札者を定めるものとする」としているが、同特例第四条の十六には「落札となるべき同価の入札をした者が二人以上あるときは、国産品たる指定物件を納入する者を落札者と定めることができる」とある。このように国産品優遇という政策目的が明確に示されている。国産品使用奨励に関する立法例は戦前にもみられた。それは「国産奨励のための会計法の特例に関する法律（昭和二年法律第一号）」と「国産奨励のための会計法の特例に関する法律施行に関する件（昭和二年勅令第三七三号）」である。諸外国でも、何らかの方法で、公契約における国産品優遇の措置がとられてきているが、なかんづく、アメリカのバイ・アメリカン法（Buy American Act）が有名である⁽⁴⁾。

なお、公契約において中小企業を優遇しようとの政策的意図を明示したのが国の法規には、前述した予算決算及び会計令のほか中小企業基本法の第二十条をあげることができる。それには「国は、中小企業が供給する物品、役務等に対する需要の増進に資するため、

国等の物品、役務等の調達に關し、中小企業者の受注機会の増大を図る等必要な施策を講ずるものとする」とある。アメリカの Small Business Act 第八条にはもっと具体的な規定がある。すなわち、中小企業庁は、この法律に基いて、各省各庁の担当官との間に調達契約を結ぶことができ、中小企業にたいする官公需を確保するために政府機関との間に連絡協議し、さらに政府調達に應じる能力あるとの適格証明書を発行する権限を与えられているのである。(5) TVAも同種入札の場合には、中小企業に優先的に落札することを慣例としてきた。

これまでの考察からわかるように、予算執行ないし行政的手続きの段階においても、経済政策的配慮を加味して運用しうる余地があり、またそれを公認する規定が契約に關する基本法令その他の法規の中に少なからず存在する。ただし、わが国の契約法規における経済政策的配慮とは、農業や中小企業の保護育成、国内産業の育成、国際取支対策などであって、産業政策的色彩のものがほとんどである。もともと財政上の原則的立場からすれば、会計法令の中に、かかる規定を認めたり、法規をかかざる意図のもとに運用すること自体に異論があるかもしれない。また、政府が市場の価格機構に介入することが、消費者主権に基づく資源の最適配分にとって好ましくない影響を与えるという立場を固執するならば、公的需要をできるだけ分散させることによって、その市場への影響を中立化させることのみ腐心しなければならぬであろう。だが、現実の市場は完全競争でも純粋競争でもないし、「夜警国家」や「安上がり政府」は、

五 むすび

さて、以上のような政策的指向と現状認識をもとにして、今後わが国において展開を期待される方策について、多少具体的な問題を考へて結びとしたい。つまり、産業的組織政策の用具としての公的需要の可能性とその必要条件について、二、三の具体例をあげて検討してみることとする。最初に、ウォルフ氏が示唆したTVAの活動方式が、はたして現実的な適用性をもつかどうかを吟味する。それは、公契約方式として競争的入札制を基礎としての反独占的活動方式であった。ところで、一般に競争入札が比較的普及しているのは、生産財市場においてであるといわれている。(1) 生産財は消費財に比べて同質的で規格化されている製品が多く、品質やサービスについて買手がそれほど気がねしなくてよいからであろう。このような場合には、契約を支配する主要因は価格である。したがって、需要者が、購入しようとする物資について品質競争や非価格競争を重視する必要がなくて、価格競争をきわ立たせたい場合には、契約方式は、競争入札が適しているようにみえる。それだけでなく、過剰なサービス、過度の宣伝広告費等の販売費(販売競争のために使う費用が総費用の中に占める比率が大きすぎる)が投入されている場合に、これを節約させるとともに、製品の標準化、規格の統一等を促進させる国民経済的效果もある程度期待できる。しかしながら、差別化の不要な同質的製品市場においては、集中が進むにつれて企業間の価格競争は激遠され、公然または暗黙の協定、あるいはプライス・リーダーシップの慣行によって、価格が均一化する傾向

もはや過去のものであることに目をつむむことはできない。市場の不完全性、寡占化、混合経済化等を前提とするかぎり、少なくとも、従来の産業政策的配慮程度の比重が、産業組織政策の上にも与えられ、法規上あるいは運用においても公的契約を積極的に活用する工夫がなされてよいであろう。

注(1) 内閣法制局監修「公契約法規要覽(昭和四〇年)参照。

以下、本章における公契約法規、各省告示等については、すべて本要覽を参照した。

(2) 米田一男「公官庁契約精解」(昭和三八年)一五八頁。

(3) アダムズ・グレイ「前掲訳書」一六八頁。

(4) 米田一男「前掲書」参照。「諸外国においても何等かの方法で国産品の優遇措置はとられている。特に顕著なものとしては、アメリカの『バイアメリカン法(Buy American Act)』がある。同法は第一〇条において、『公共の利益に反する』か、あるいは『価格が不当に高い』と認める場合を除き、政府の使用のため、または公共事業のため購入される商品は米国原産のものでなければならず、さらにはその商品に用いられた原材料の大半も米国の原産でなければならぬ旨を規定している。なお、購入する場合の価格については、六%から一〇%まで割高である場合は『価格が不当に高い』ものとは認められないので、国産品を優先して購入することができる。」

(5) 米田一男「前掲書」二七四〜二七五頁。

(6) R. H. Wolf, Ibid. p. 97.

のあることが知られている。このような場合に、はたして競争入札制度の運用によって、価格均一化傾向を打破し、そこに価格競争を回復しうるかどうか、またかりにそれが可能としても、他の政策的観点からみて適当かどうかが問題である。もしそれが適当な措置だとすれば、さし当たって解決しなければならぬことは、入札に現われる同一の申し出価格つまり同種入札処理の問題であろう。すなわち、これを競争の結果とみるかそれとも共謀の産物とみるかという点である。アメリカの反トラスト当局は、いずれの場合もありうるのと立場をとってきたようである。(2) わが国では、合板メーカーたちが、特別調達庁の入札に対してなした行為について昭和二十四年に出された公正取引委員会の審判例が一つの方向を示した。それは、特別の協定がなくても、事前に暗黙の了解による意思の合致があれば、同種入札は、不当な取引制限であるとみた。(3) 同種入札は、競争の結果であるとの見解に真向から反対して、右の公取委の審判例と立場を同じくするアメリカのマンド教授は、一物一価の法則が現実の世界で成立する可能性があるのは、組織された中央市場において数多くの公開の取引を経た後にのみ期待されるのであって、契約前に密封して申し出た入札価格が、すべての業者ないし大部分の業者の間で一致した場合にもこれを適用して正当化しようとするのは、間違いであると主張している。そして、入札の結果が外形上一致したならば、無条件に反トラスト政策に反するものとみななければならないと述べている。(4) しかしながら、同種入札処理の問題は、結局においてカルテルそのものをいかに評価するかという基本的政策態度に大きく依存せざるをえないであろう。アメリカのように完全禁

止主義の立場をとっている国ですら、同価入札の解釈についてケース・バイ・ケースの態度をとっている実情であるから、ましてわが国のように、カルテルについて数多くの適用除外が公然と容認されている現状では、同価入札処理は一段と面倒かつ複雑になってくる。したがって、TVAのように、この方面から政策当局(日本の場合は、さし当って公正取引委員会)に、官公庁の調達機関が協力して、潜在的カルテルの摘発とか価格競争の促進とかに貢献しうる余地は、実際上ほとんど考えられないといつてよいであろう。

そこで観点を変えて、公契約の操作によって、直接に市場構造にはたらきかけ、そこから望ましい市場行動ないし市場成果を導き出すための政策活動の諸条件を検討しなければならぬ。市場構造や市場行動に関する産業組織政策は、その目標である市場成果基準に何を置くかによって異なってくるはずである。しかも各基準の評価は、マクロかミクロか、動態か静態か、長期か短期か、といった観点のタームに依存して程度を異にする。すなわち、市場成果基準の選択と視野によって、最適な市場構造ないし市場行動の在り方もちがってくる。かくして産業組織政策は、つねに多角的、流動的に展開される必要がある。しかしながらここでは、われわれの政策との関連において、考慮しうるすべての基準について論じる余裕がないので、J.S.・ペイン教授が、その産業組織論において提案した「最小最適規模」基準を一つの前提として例説してみたい。ペインによれば、長期平均費用曲線は、ある点までゆるやかな右下がりを示し、それから右の方は、かなりの範囲にわたって水平になっている場合が多いという。したがって規模の経済と市場支配力の欠如とを

両立させるためには、企業の規模を「最小最適」すなわち最低の平均費用を実現するのに必要な最小の規模にとどめ、多くの企業数の存立しうる余地をのこすことが望ましいのである。もちろんこれは市場規模(総需要)を一定にしての議論である。そこで、この規模一定の市場が、公私混合の需要から成り立っているものとし、しかもそこで公的需要の比重がかなり大きいと仮定しよう。また、供給者側の構造については、最小最適規模をはるかにこえる少数の企業が市場の大部分を支配している場合と、最小最適規模をはるかに下まわる多数の企業が供給の大部分を占めている場合とを想定して、前者を過度集中型(過大過少型)、後者を過度分散型(過小過多型)の市場構造と規定しておこう。これらは、ペインの基準からみると、いずれも適正構造ではないので、市場構造を最編成するために、公的需要を供給者間においてシフトすることが必要となる。過度集中型の場合には、公契約の資格要件としての経営規模を引き下げるとか、営業年数を縮めるとか、低位規模企業を優先するとかの具体的措置をとる。他方、過度分散型の場合には、経営規模基準を引き上げるとか、営業年数を延長するとかによって、業界の整理統合を促がす措置をとる。このような政策の効力は、市場全体における公的需要のシェアが大きければ大きいほど高められるであろう。したがって、公的需要の内容である製品やサービスの品目ないし供給産業の明細、これらの産業が公的需要に恒常的に依存している程度についての市場分析、売手市場か買手市場かのその時々判断、公的需要の窓口の統合を可能にするような行政的ないし制度的措置などが、当政策の予備的条件となる。さらに、公的需要者をして買手側のプ

ライス・リーダーとしての役割をも果させようとするならば、公契約で実現された価格を市場の関係者にできるだけ迅速かつ広範囲に周知させることのできる情報伝達の機構がそなえられなければならない。

注(一) Donald V. Harper, Price Policy and Procedure, 1966, p. 157.

(二) Veron A. Mund, "Identical Bid Prices," *Journal of Political Economy*, LXVIII (April, 1960) p. 150.

(三) 竹中喜満太編「独占のはなし」(昭和四十三年)二二二～二二二頁。

(四) V. A. Mund, *Ibid.* pp. 168～169.

(五) J. S. Bain, *Industrial Organization*, N. Y. 1968, 6 The Rationale of Concentration-Efficiency and Other Consideration, pp. 164～180.

おことわり

大会における報告に際して、南日本短期大学永田教夫氏、関西大学肥後和典氏、青山学院大学原豊氏よりそれぞれ適切な質問と有益なコメントをいただき、本研究のために貴重な示唆を与えられたことを感謝します。また、御質問に対しては、個別にお答えする労を省いて、本文の中に私見を折込むという便法をとりましたことをおわびしておことわり申し上げます。

米国大企業の成長と収益性分析

瀬尾 芙 巳子

（京都大学）

I 問題の所在

本研究のねらいは、企業成長理論におけるペンローズ、マリス等による理論的展開を念頭におきつつ、アメリカの工業大会社五〇〇社についての業種別成長と収益性についての実証的分析を試み、寡占的な市場構造のもとにおけるビッグ・ビジネスのもつ規模の経済性についての計測的なファクト・ファインディングを得ることをねらいとするものである。

その場合に問題はつぎのように提起される。すなわち、ペンローズ・マリスは最大規模クラスにおいて企業は無限に効率的ではあり得ないことを示唆したが、しかし他面では、ポーモル等によって大規模企業におけるより高い収益性の存在が仮定されている。もし後者が立証されうるとすれば、前者の命題は棄却されるであろうか。この問題を追求するためには、企業の内部的効率性をテストするさらに別の指標を導入することが必要となる。これらの基準による吟味の結果は、仮にポーモルの仮説が支持されるとした場合に、そうした大規模クラスの企業グループにおける高い収益性の源泉についての説明の手がかりをも与えることになるであろう。すなわち問題は、大規模企業における収益性が、そこにおける規模の経済による

ものか、もしくは他の市場力に帰因するものかという形で提起される。われわれはこのような問題意識に立脚しつつ、U・Sの最大工業会社五〇〇社の行動を実証的に分析し、寡占的市場競争において最上位規模クラスの諸企業グループがどのような成長性と効率性を示しつつあるかについての経験的な研究を行ってみることにしたい。

(一) E. T. Penrose; *The Theory of the Growth of the Firm*, 1959. R. Marris, *The Economic Theory of Managerial Capitalism*, 1964.

(二) W. J. Baumol; *Business Behavior, Value, and Growth*, 1959, Revised ed. 1966.

ポーモル自身は、利潤率は稀少資源が存在する結果として費用が上昇するために結局引き下げられることになるかも知れないとして、経営資源の稀少性の役割を重視しており、その限りでは「ペンローズ効果」を否定しているのではないが、ここでは問題の明確化のためにこの点を捨象する。

II 従来の研究についてのサーヴェイ

企業規模の効率性に対する実証的分析にはいくつかの接近の仕方があるが、ここではそのうちの代表的なものとして(一)成長率アプローチ、(二)収益率アプローチ、(三)残存テストによるアプローチを取りあげ、それらの分野における従来の研究が、どのようなファクト・ファインディングに到達したかを簡単に展望しつつ、それらの問題点を検討しておきたい。

(一) 成長率アプローチ
この分野に属する研究は、企業規模別成長率と、それぞれの規模クラス内部の標準偏差を検討したものである。

まず、一九五六年に Hart Prais がイギリスのロンドン株式取引所上場会社について、一八八五—一九五〇年に亘って、また一九五八年には Simon-Bonini がアメリカの製造工業五〇〇社について一九五四—五六年に亘っての分析を行ない、その結果、いずれも企業規模と平均成長率およびその標準偏差との間にはなんら関係はないとの結論に到達した。⁽¹⁾

他方 Meyer-Kuh は一九五七年に、企業規模と平均成長率、およびその変化との間にそれぞれ負の関係を見出した。しかしこの分析は分析期間が第二次大戦直後の時期一九四六—五〇年に限られていて通常の経済過程を対象とするものとはいえない上に、平均成長率の変化は一九四九年の不況期について検出されたものである。さらに企業規模分類が業種別に「小企業」と「大企業」とに極めて大まかに大別されるにとどまっている。その基準は「小企業」では四九〇万ドル以下の他に、一四九〇万ドル以下（石油）、七四九〇万ドル（自動車）、「大企業」では、五〇〇万ドル以上（消費者耐久財、器具）のものから、一五〇〇万ドル以上（軽化学、軽電気機械など）、三〇〇万ドル以上（金属製品、非電気機械、紙、パルプ、基礎繊維）、

七五〇〇万ドル以上（重化学、石油、鉄鋼、ゴム、重電気機械、自動車）に区別されるが、その根拠が必ずしも明確でなく、とくに大規模クラスの企業群を大規模クラスの企業グループから区別してその行動を観察するという目的にはかたがたない分類手法が用いられている。

Hymer Pashigian はこれらの研究をふまえて、一九六二年にアメリカ製造工業一、〇〇〇社についての分析を行ない、いわゆる「比例的効果の法則」を見出した。すなわち企業規模と一九四六—五五年の平均成長率との間にはなんらの関係も存在しない。しかし成長率の標準偏差は規模に逆相関するので費用削減の可能性を排除するものではないとした。⁽³⁾ これらの分析においては、分析期間のカバレッジは妥当であるが、SICの二桁分類による各産業内部で企業規模クラスが一律に全企業数の四分の一ずつを包含してグループ化されている。したがって多数企業を含む産業は各規模クラスのレンジが広く、最上位クラスの企業についての特徴が隠蔽されることになる。すなわちこの手法でも規模クラスの上位グループの性格が必ずしも同質的でないという欠陥をまぬかれない。

(二) 収益性アプローチ
この系列に属する研究は、企業規模の収益率に対する効果を検討したものである。

Hall-Weiss は一九六七年に、Fortune のデータを利用して企業規模と利潤率との間に正の相関を見出し、「ポーモルの仮説」を支持した。⁽⁴⁾

また Stigler (一九六三)⁽⁵⁾、Steckler (一九六四)⁽⁶⁾ は、それぞれ独立

の研究において、規模クラス別利潤率の標準偏差は規模と逆に相関していることを検証した。他方では Hall-Weiss は前述の研究において、投下資本利潤率の最小自乗推定値からの残差の自乗和(分散)が資産規模とほぼ逆比例していることを実証した。

これらの帰結はいずれも興味深いものであるが、産業別分類がなされていないという欠陥がある。Hall-Weiss は「資産に対する(税)引後、純利潤率は産業間で異なるが投下資本(equity)に対するそれは均等化傾向があるという理由で、主に後者の投下資本利潤率を採用しているが、その根拠はなお明確でないし、とくに産業ごとに上位クラスの企業規模が大いに相違することを考慮しなければならぬ。

(三) 「残存テスト」アプローチ (Survivor Technique)

これはブランドの市場における残存度がその効率性の窮極のテストであるという考え方を最適規模の評価に適用するものである。

J. S. Mill, W. L. Thorp に遡るといわれるこの手法の本格的な適用は一九五八年に J. Stigler によって発表されたが、その結果、企業の最適規模、すなわち市場において産出高や生産能力のシフトを失わない規模クラスのレンジはかなり広い範囲に亘ることが明らかになった。かれの研究は企業レベルで行われたものであるが、対象は鉄鋼、乗用車、石油精製の限られた諸分野にのみとせざるを得なかった。

一九六一年に T. R. Saving は同様なテストを四桁分類(2桁と2桁)の種の産業に適用した⁽⁹⁾。これはブランドのレベルによるもので、市場における産出高のシフトの増大する規模クラスを最適規模の範囲

にあるものとしている。Saving は附加価値基準によるテストを行なった結果、ブランドの最適規模は非競争的な産業行動を必然化する程大きくはないことを指摘した。しかし彼の分析においては、最適規模の大きさとそのレンジを各産業ごとに検出することは行われず、包括的に設定された各規模クラスに属する産業の個数なしのパーセンテージを算定するにとどまっている。

一九六四年に Weiss はさらにブランドサイズのデータによる最適規模の測定を行ない、最小有効規模に向う調整が急速になされていることを指摘した⁽¹⁰⁾。しかし彼の分析対象も、自動車、鉄鋼、石油精製、小麦粉、セメントの限られた分野にとどまり、かつその分析のねらいは最適ブランド規模の技術的検出自体にまっぴら向けられていて、競争市場における寡占的企業の規模の経済に結びつけられていない。

われわれは右にみた従来の諸研究の成果を考慮しながら、当初に述べたわれわれ自身の問題意識に即して、企業規模の効率性についての実証的な吟味をさらに進めていくことにした。

- (1) P. E. Hart and S. J. Prais; The Analysis of Business Concentration, *Journal of the Royal Statistical Society*, Part 2 1956, H. A. Simon and C. P. Bonini; The Size Distribution of Business Firm, *American Economic Review*, Sept. 1958.

- (2) J. R. Meyer and E. Kuh; The Investment Decision, An Empirical Study, 1957, pp. 163~168.

- (3) S. Hymer and P. Pashigian; Firm Size and Growth Rates, *Journal of Political Economy*, Dec. 1962.

- (4) M. Hall and L. Weiss; Firm Size and Profitability, *The Review of Economics and Statistics*, August 1967.
- (5) G. J. Stigler; Capital and Rates of Return in Manufacturing Industries, 1963, p. 48.
- (6) H. O. Stekler; Profitability and Size of Firm, 1963 Do.; The Variability of Profitability with Size of Firm, 1947—1958, *Journal of the American Statistical Association*, 1964.

(7) Hall and Weiss; *ibid.*

(8) G. J. Stigler; The Economics of Scales, *The Journal of Law and Economics*, Oct. 1958.

(9) T. R. Saving; Estimation of Optimum Size of Plant by the Survivor Technique, *Quarterly Journal of Economics*, Nov. 1961.

(10) L. W. Weiss; The Survivor Technique and the Extent of Suboptimal Capacity, *The Journal of Political Economy*, June 1964.

III アメリカ最大五〇〇工業会社の分析

1 分析方法

以下の分析に利用した資料は「The Fortune Directory of the 500 Largest U. S. Industrial Corporations」の一九五五—六八年の各掲載号に拠るもので、対象期間は一九五四—六七年である。

原資料を産業別に分類するにあたっては運輸を除いて工業センサスの標準産業分類(SIC)二桁分類を使用した。その理由は、(一)

企業単位の分類であること、(二)生産物の同質性の仮定を保持しえないことは分類の細分化によって改善されなごこと(例自動車)、(三)生産物の多様化は、産業のカテゴリが広いことを望ましくせず、(四)なごに属するものである。なお二桁分類を超える生産物の多部門化については、Hall & Weiss のように対象から除外するやり方もあるが、ここでは全体としての寡占部門の特質の解明に寄与させるために、無理を承知でその企業の主たる生産物部門に分類、包括をさせた。その結果として厳密な意味での産業部門別の諸特徴には若干のバイアスが生じるであろうが、しかし寡占的企業の全体としての特徴は、これらを除外した場合よりも、より明確に検出されるものと考える。

各企業を以上の準則に従って業種別に分類するにあたっては「Moody's Industrial Manual」の各年度版「Tomas Register of American Manufactures, 1967 vol. VI. 『ランジヤント』別冊大会社順位表一九六四年版を参照した。対象とする期間中に主要生産物の分類部門が変化した企業は、原則として最も長く所属する産業部門に帰属させて分類の変更は行なわなかった。これは産業自体ではなく企業の成長に伴う諸問題の解明がねらいであるためである。データ数の少ない一部業種(家具、衣料、皮革製品、建設、雑)を除いて、分析対象は、一次金属、加工金属製品、非電気機械、電気機械、造船、鉄道、自動車、航空機、器具、石・ガラス・セメント、木材・同製品、繊維、紙・同製品、印刷・出版、化学、石油、ゴム、食品・飲料、タバコ、鉱業、の一九業種に亘る。M. Adelman の研究によれば、一九四八年において雇用者数、一万人以上および一九四七年に

第一表 資産・売上高順位相関係数

	1955		1960		1965	
	企業数		企業数		企業数	
製 造 工 業						
一 次 金 属	36	0.9439	32	0.8904	34	0.8934
加 工 金 属 製 品	31	0.9173	26	0.8872	27	0.9420
非 電 気 機 械	49	0.8683	54	0.9017	59	0.8885
電 気 機 械	36	0.9344	41	0.9411	43	0.9470
自 動 車	28	0.9622	28	0.8845	26	0.8674
造 船・鉄 道	9	0.9333	10	0.9212	8	0.6191
航 空 機	23	0.9407	22	0.9582	18	0.8700
*器 具	6	0.9429	5	1.0000	6	0.9429
*石, ガラス, セメント	26	0.8988	23	0.8706	24	0.8583
木 材	7	1.0000	7	0.8571	5	0.8000
織 維	24	0.7783	19	0.9000	21	0.9156
**衣 料	1	—	0	—	3	1.0000
**皮 革・同 製 品	4	0.2000	4	0.8000	5	1.0000
紙・同 製 品	21	0.9260	24	0.8565	20	0.8738
*印 刷・出 版	6	0.7714	10	0.6121	11	0.6818
化 学	53	0.8917	60	0.8863	58	0.8982
石 油	34	0.9691	33	0.9699	27	0.9793
*ゴ ム	9	0.9333	8	1.0000	8	0.9048
食 品・飲 料	75	0.6952	76	0.7426	79	0.6681
*タ バ コ	6	1.0000	6	0.9429	6	1.0000
鉱 業						
*石 炭	8	0.6905	7	0.7857	6	0.6571

[注] *は10社以下のもの
**は5社以下のもの(例外の年を含む)

において資産額一億ドル以上を所有する企業群の集中度がそれぞれ四〇%を超える産業は、これらのうち、一次金属、電気機械、自動車、その他運輸産業、化学、石油、ゴム、タバコの諸分野であることが明らかにされている。すなわちこれら諸部門は平均よりも集中度の高い寡占的産業として想定することが可能。しかし、造船・鉄道器具、木材・同製品、印刷・出版、ゴム、タバコ、鉱業はデータ数が不十分のため一部の分析においてのみ利用され、結局五種の寡占的産業を含む一二業種が主たる分析の対象として利用された。

つきに企業規模クラスを分けるには、売上高ランクによるグループ化を行なった。Baumol-Marris-Weissなどは、いずれも企業規模の測定を資産額によって行なっているが、市場競争における有効性を考察する趣旨から市場シェアに直接関連をもつものとして、売上高基準を利用し、また、企業規模のレベルが産業ごとに相違する点を考慮して、絶対額ではなく、ランクに従ったグループ化を行なったものである。しかし、第一表において明らか通り、企業の売上高と資産額との間の順位相関係数は、一般に〇・九内外の高い相関の存在を示している。したがって、売上高ランクによる分析結果は、大きい誤りなしに資産による分析に類推することができるとみてよいであろう。なおわれわれの分析期間においては一般的なインフレーションに伴う Undervaluation の問題は考慮しないものと仮定する。

2 分析結果

(一) 企業規模と成長率

まず企業の規模別効率性に関する一次接近として成長率と収益性

第二表

	(A)	(B)	(C)
	最上位クラスにおいて成長率が最小の業種	最上位クラスにおいて成長率が最大の業種	次位以下のクラスに成長率の最大を有するもの
売上高	1次金属, 化学 電気機械 食品・飲料	(繊維, 航空機, ¹⁾ 非電気機械)	自動車 ²⁾ (加工金属, 石・ガラス・ ³⁾ セメント, 紙・同製品, ²⁾ 石油)
資産	化学 ²⁾ (電気機械, 石・ ¹⁾ ガラス・セメント)	繊維 ¹⁾ (航空機, 非電気機械)	1次金属, 自動車 石油, 食品・飲料 ²⁾ (加工金属, 紙・同製品) ³⁾
純収益 (税引後)	電気機械, 化学	⁴⁾ (繊維, 非電気機械) ¹⁾	1次金属, 自動車, 航空 機, 紙・同製品, 食品・ ²⁾ 飲料, (加工金属 石油, ²⁾ 石・ガラス・セメント) ³⁾

[注] 1) 1961~67年は(C)に入る 2) 1954~61年は(B)に入る 3) 1961~67年は(B)に入る 4) 1954~61年は(C)に入る。規模クラス分類は最上位よりはじめて第1クラスと第2クラスは5社ずつ第3クラス以下は10社ずつを包括する(以下同じ)

の問題を吟味することにし、手始めとして企業規模別成長率の比較検討を行なってみよう。分析期間は景気後退の年を境とする一九五四～六七年を、一九五四～六一年と一九六一～六七年の二つの小期間に区分し、おのおのの三つの各期間について、売上高、資産、(税引後)純収益の最小自乗趨勢値を算出した。その結果は第二表に要約されている。

これらによって次の事実が析出される。すなわち、第一に一般に最上位規模クラスの企業は成長において少なくとも相対的に不利な地位を占めている。とくに売上高においては、一次金属、電気機械、化学、食品・飲料の諸部門における最上位クラスの企業は大企業群内部で絶対的に不利化している。さらに化学と電気機械においては、資産と純収益の各指標においても絶対的に不利化している。これらは概ね寡占的産業群である。マリスは、企業の均衡成長曲線が、多様化率 (diversification rate) に関して上に凸の右へ歪んだ放物線状を示すとする仮説をとっているが、右の事実は、企業の多様化率が企業規模と正相関をもつというあり得べき仮定の下ではこのマリスの仮説を例証しているようである。

第二に他方において最上位規模クラスにおいてなお成長率が最大となる局面を有するものは繊維と非電気機械である。寡占的産業の中では航空機がこの部類に属するが、純収益については妥当せず第一のケースに含まれることになる。なおこれらの産業の殆どすべてが一九六〇年代に入って最上位クラスにおける成長率の優越性を喪失するに至っていることは企業成長におけるマリス曲線の全般的実現への傾向として注目されるであろう。

高い成長率はむしろ市場占拠率の維持、拡大、もしくは不況耐久力のような安定性動機により強く規制されているので、これらの部門はいずれも既にいわゆる「成長曲線」を強く示すところの旧来産業に属するものであることとあわせて注目するべきであろう。

(三) 企業規模と収益性

ここでは企業の効率性に関するいま一つの一次接近として、企業規模と利潤率についての分析を行なうことにする。ここでの主たる問題は、さきに企業規模別成長率はある点以降漸減的な局面を有することがみられたが、利潤率においてもこれと対応的な形状を示すであろうかということである。

ここで各種の指標による企業規模と利潤率との関係について、分析対象のすべての範囲に亘る順位相関を検出してみると、売上高・売上利潤率、資産・資産利潤率、投下資本・投下資本利潤率に関してそれぞれ算出された順位相関係数は一般によい結果が得られない。すなわちそれらはいずれも、木材、タバコ、ゴムのようなサンプルの数の少ない少数の例を除いてはおおむね〇・四以下であり、その多くは〇・一以下ないし〇・二前後の極めて低い数値を示す上に、年度ごとに頗る不安定であり、正負の符号さえ一様でない。そこで企業ごとの変異による攪乱的効果を少なくし、かつそれぞれのより狭い範囲のクラスごとの特徴を検出するために、各企業規模クラスごとに算出した平均利潤率の形状についての分析を行なってみることにする。

利潤率の算定においては、Hall-Weissは、産業間に均等化傾向があるという理由で、投下資本 (equity) に対する税引後利潤率をと

第三表

	最上位クラスが最有利なもの		最上位クラスが最有利でないもの		不規則なもの
	Heterogeneousなもの		Homogeneousなもの		
	V型 ¹⁾	II型 ²⁾ (逆N型)	右下り型 ³⁾	A型 ⁴⁾ (逆V型)	
資産利潤率 (1956 1960 1965)	1 次金属 自動車 石油	化学	航空機	4) 織 食品・飲料	
売上高利潤率 (1955 1960 1965)	1 次金属 自動車 石油	化学	紙・同製品	1) 織 食品・飲料	
	weak	電気機械 非電気機械			

[注] いずれも税引後純利潤率 1) 1965年は(4)へ 2) 1960年は(3)へ 3) 1960年は(1)へ
4) 1960年は(4)へ 5) 1965年は弱い(2)へ 6) 1960年は(5)へ 7) 1955年は平担

(四) 企業成長の動機分析

ペンローズ・マリスは収益の最大化と成長の極大化とは長期的には同じことであると強調した。しかしこのことは企業の成長率が利潤率の単調な増加関数であることを含意するものであろうか。この問題の吟味のために企業成長の動因に関する若干の分析を試みておこう。

前節の第二表の分析は企業における売上高もしくは資産の成長率の動きが純収益の増加率と関連していることを示唆しているが、(A)と(B)とを対比せよ、一〇業種(一次金属、非電気機械、電気機械、自動車、石・ガラス・セメント、化学、石油、食品・飲料、加工金属製品、繊維)を分析対象とした各規模クラス別資産成長率と純収益増大率との間の順位相関係数の算出によれば、前述と同じ各期間について、順位相関係数が〇・五を超えるものはそれぞれ全体の二分の一ないし三分の二を占める。しかし〇・八を超えるものは三〇%ないし四〇%に過ぎない。すなわちこれらの順位相関はある程度まで正の有意性を示すが、しかしそれ程完全なものではない。われわれはこれを両指標の成長率の相関図を描くことによってさらに検討してみると、両者の関係は一般に正相関を示すが、回帰線に対するフィットはそれ程厳密でなく、とくに一次金属と自動車における上位の成長率グループにおいては、負相関を示していることがみられる。マリスは資産成長率に関する利潤率曲線が上に凸な放物線の形状を示すものと想定したが、ある点を超えた資産成長率に対応する利潤率の最大点以下への低下傾向は現実の一部の寡占産業において実証されつつあることがみられる。すなわちこれらの産業における

第四表 Survivor Test

	最上位クラスに効率性を示す業種	第2位クラスに効率性を示す業種	第3位のクラス以下に効率性を示す業種
売上高基準	○非電気機械 ○航空機	○電気機械 ○自動車 ○紙・同製品 (食品・飲料)	○化学 ○石油 ²⁾ ○1次金属 ○電気機械 ○食品・飲料 ○織 ○石・ガラス・セメント ○金属製品
純収益基準	○非電気機械 ○航空機 ○金属製品 ²⁾ ○織	○電気機械 ○1次金属 ○自動車 食品・飲料 ○石・ガラス・セメント ○紙・同製品	○化学 ○石油 ○電気機械 ○金属製品 ¹⁾ ○食品・飲料

○印はそのクラスに最大効率性を示すもの

[注] 1) は第3位クラスと第7位クラスに大きい効率性を示す 2) は1961~66年に大きい効率性を示す
カッコ内は弱いもの

ることが望ましいとしたが、産業ごとの数値を算出しようとするわれわれにとってはこの考慮は必要ではない。むしろ企業行動の効率性の指標の一つとしては、利用総資本に対する報酬率として税引後利潤の資産に対する比率(資産利潤率)をとることが妥当であろう。なおこれとあわせて販売効率率の面からの接近を試みるために売上高に対する税引後利潤の比率(売上高利潤率)を併せて検討する。算定の結果を要約すると、第三表の通りであり、その分析結果は次の通りである。

第一に、集中度の高い産業においては、最上位規模クラスの企業群は高い利潤率を享受している。この意味では、ボーモルの仮説はHall-Weissの検証と共に支持しうるものである。

第二に、しかしその構造はおおむね複合的であって、利潤率は規模に関する単調増加関数ではありえない。すなわち最上位クラス以外にも利潤率の高い水準を享受する規模クラスが存在する。

第三に、集中度の低い産業においては、一般に最上位規模クラスは最も高い利潤率を有しない。しかし不況期には、最上位クラスの優越性が発揮される傾向にある。

第四に、各規模クラス内部における利潤率の各企業ごとの変化係数を検討すると、利潤率構造が複合的であり、中位または下位の規模グループにおいて高い利潤率を示すものは、その規模クラス内の変化係数が大きいことが分る。すなわち、集中度の高い産業において、利潤率構造が heterogeneous な分野においても、最上位規模クラスにおける高い利潤率は企業間の格差が少ないという意味でより安定的である。このことは Stekler-Weiss の分析結果に一致している。

第五に、下位の規模クラスのグループにおいては、そこにおける平均利潤率の高さにはかわりなく、その内部の変化係数が大きいという傾向がしばしば見出される。

さて以上のことから、V型ないし逆N型の産業と、逆V型の産業との利潤率の性質が同質的なものであるかどうかについての問題が生じるであろう。もしも両者が同質的なものであるとすれば、利潤率指標によってみる限り、集中度の高い産業においては、最上位クラスにおける高い収益性によって、大規模の非効率性がなお現われておらず、逆に集中度の低い産業においては、大規模の非効率性が現われていることになる。Hall-Weissはこの点に関して、大量の資本に対する高収益の存在は、集中に帰因するというよりは、必要資本量の大きさによるものであり、大量の資本利用による高い生産性によるものであるから、それらは社会的機会費用であり、生産物価格の中に含まれるのが適当であるとした。すなわち Hall-Weissによれば、大規模クラスの企業群に対する高収益は資源の misallocation⁽⁶⁾ではないということになる。そこでこの問題をさらに立ち入って考察するために、企業規模クラスの内部的効率性に関するさらに第二次的なテストを試み、寡占的産業における最上位規模クラスの企業群は、果してそのような内部的な効率性のテストに耐えうるかどうか、そしてこの点において、より集中度の高い産業における最上位規模クラスの企業群は、非集中的な諸産業の最上位規模クラスの企業群と相違した効率性の高さを実証するであろうか、についての吟味を進めていくことにしよう。

(四) Survivor Technique (残存テスト)

企業の内部的効率性に対する第二次的テストを、まず Singler によって開発された Survivor Technique によって行なってみる。対象として選択された産業は一二業種であって、分析期間は一九五六一年および一九六一―六六年である。「成長指数」(Saving)の作成による検討の結果を要約したものが第四表に示されている。これらの検討によって、われわれは、つぎのことを帰結することができる。本分析の特徴は売上高基準に加えて、純収益基準によるテストを試みたところにある。

まず第一に、大部分の産業においては、一般に最上位クラスの企業規模の非効率性が明らかに示される。とくに最大規模クラスの非効率性をもっとも強く示すものは化学である。そのレンジはかなりの範囲に亘るものがある。化学のほかは石油、石・ガラス・セメント、金属製品は第二位クラス以上の規模クラス群において非効率性が示される。

第二に、最上位規模クラスにおいて尚効率性を示すものは、売上高基準においては非電気機械と航空機、純収益基準においては、非電気機械、航空機、織、金属製品である。これらは航空機を除き、非集中的産業であることに注意すべきである。

第三に、第二位以下において、かなり広いレンジに亘って効率性を示すものは、おおむねそれらの中の上位のクラスがもっとも効率的であることが示される。すなわち、電気機械、化学、石油がこの例である。

第四に、企業規模クラスの効率性の構造に heterogeneity を示す