HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	大戦間のアメリカ鉄鋼業(1)
Author(s)	森, 杲
Citation	北海道大學　經濟學研究, 14(1), 153-176
Issue Date	1964
Doc URL	http://hdl.handle.net/2115/31115
Type	bulletin (article)
File Information	14(1)_P153-176.pdf

Instructions for use

Hokkaido University Collection of Scholarly and Academic Papers : HUSCAP

大戦間のアメリカ鉄鋼業（1）

森　　杲

目　　次

はしがき
第1節　相対的安定期の鉄鋼業の発展
　Ⅰ．第1次大戦が鉄鋼業にあたえた影響
　Ⅱ．ベスレヘム・スチールを中心とする合同運動（以上本号）
　Ⅲ．相対的安定期のアメリカ鉄鋼業
　Ⅳ．技術進歩の性格
第2節　鉄鋼市場の構造
第3節　U.S.スチールを中心としてみた鉄鋼業の蓄積様式

はしがき

本稿は，最近のアメリカ資本主義の構造を解明する一段階として，両大戦間の基幹産業たる鉄鋼業を分析したものである。この分析によって直接には，アメリカ独占資本の内部構造が，1920年代のいわゆる相対的安定期と30年代の危機の深化を通じてどのように変容したかを，それが鉄鋼業に反映したかぎりで明らかにせんとしている。まず第1節では，対象を1920年代に限定し，当時の鉄鋼生産の動向をたどりながら，その動向のうちにある鉄鋼資本の集中と技術進歩の内容を考察した。相対的安定期におけるアメリカ産業全体の繁栄の特殊性や脆弱性が，この節である程度解明されている。それにもとずいて第2節では，産業構造の枢軸にある鉄鋼業と他産業との関連，とりわけ20年代のブームを先導した新興産業や30年代に慢性的不況に陥った代表的諸産業との相互関係を分析し，アメリカ国内外における市場問題の急迫化がいかにして生じ，それにどのような対処がなされたかを考察した。こうして危機の内容を市場問題という側面から把握した後，第3節ではふたたび鉄鋼

業の内部にたちもどり，鉄鋼資本の蓄積様式の特質を明らかにする。それが独占形成期における様式からどのように変化したか，またその意義をどう理解するかということが，この節の題課である。

本稿を作成するのに利用した資料の種類は少なくないが，中でもアメリカ臨時経済委員会（TNEC）が両大戦間の国内経済についておこなった厖大な調査記録（聴聞会記録およびモノグラフ）には最も多くを負っている。以下の本文中では，このTNECの資料にもとずく叙述のうち，いちいちページ数を注記する煩を避けたところが相当ある。なお，本稿は紙数の都合上，分載されることになっている。

第1節　相対的安定期の鉄鋼業の発展

I．第1次大戦が鉄鋼業にあたえた影響

アメリカの鉄鋼業は，1890年代にイギリス，ドイツを抜いて，世界第1位の生産量を占めるにいたった。その後の10年ほどの間に急速なトラスト運動を展開し，1901年のU・S・スチール会社の形成をもって，この部門の独占体制を確立した。それ以後，第1次大戦直前にいたる期間は，U・S・スチールの圧倒的な支配を前提にして，生産はほぼ安定的な上昇をたどった。鉄鋼業の価格支配はいちじるしく強固であって，U・S・スチールによる，いわゆるピッツバーグ・プラス・システム（各地の鉄鋼価格を，ピッツバーグ価格プラス販売地までの鉄道運賃とする制度）がほぼ全土に行きわたり，きわめて硬直的であった。当時の鉄鋼生産の基盤は，全国の鉄道および重工業からの需要にあった。だが1910年頃には，これらの分野からの大規模な鉄鋼需要も，その生産能力の増加には対応しきれないという限界が，あきらかに兆していた。このような第1次大戦前の状態にたいして，大戦の勃発はどのような影響をおよぼしただろうか。その点からまず検討しよう。(1)

(1) 第1次大戦中の鉄鋼業にかんする以下の叙述は，主として Temporary Natio-

nal Economic Committee の Hearings. pt. 19. pp. 10456～10464 による。そのほかいくつかの文献を参考にしている。

第1次大戦は，もちろん国内外の軍事産業部門から，厖大な鉄鋼需要をひきおこした。開戦直前のアメリカの鉄鋼業は，上のような需要面での困難と国際関係の動揺によって，1913年春ころから後退をつづけ，とくに価格は，この混乱を反映して1900年以来の最低水準におちこんだ。1914年8月のヨーロッパでの開戦にともない，こうした状態は少しづつ改善された。だが，その初期の上昇はさしあたり，これまで交戦国の鉄に依存していた中立国からの需要が増えることを期待した投機的な在庫増であり，実際には，船舶の不足や国際金融制度の混乱のために需給がスムースに拡大できず，鉄鋼価格も1915年後半まで低迷していた。しかしそれ以後は，交戦国および中立国からの需要が一挙におしよせ，鉄鋼生産と価格は（16年夏のごく短期の弱気をのぞき）急速に上昇した。銑鉄の生産は1916年10月に13年水準の57％増，鋼塊生産は1917年5月に13年水準の44％増，圧延完成品生産も同じく33％増とそれぞれ大戦中のピークに到達した。この結果，アメリカの鉄鋼生産が世界の全生産にたいして占める比重は，従来の4割程度から一躍過半にいたった。それでもこの程度の増産では，当時の厖大な軍需をまかないきれず，そのため，価格の上昇は生産のそれをはるかに上廻った。たとえば圧延全製品の総合価格指数は，1913年から17年までの間に約4倍に騰貴した。この騰貴率は，戦時産業局が調査した代表的商品50種中の第3位（1位はコール・タール原料および製品の約7.5倍，2位は戦時産業局の分類による重化学製品で4.1倍）にあたる。鉄鋼製品中でも構造用形鋼，厚板，黒板などの値上りがとくにいちじるしい。

このように，1914年以後の3年間は，外国からの鉄鋼需要がアメリカ鉄鋼業にたいする大きな刺戟要因だったといってよい。17年までに，圧延製品の輸出は全生産の20％未満になったが，これまで海外からの需要にほとんど依存しなかったアメリカ鉄鋼業にとって，これは大きな変化であった。輸入を差引いた鉄鋼の純輸出量は，1913～17年に3,776,000グロス・トンであり，

同期間の圧延生産の純増の46％を占めた。

1917年以後は海外需要はそれほど伸びず，むしろ終戦前後からその割合は次第に減少した。だがそれに代って，国内の需要増加が鉄鋼業の活況を支えた。国内需要は17年4月のアメリカ参戦以来急速に増えたが，とくにこの中では，鉄鋼業自身をふくむ工業建設投資のための鉄鋼需要が大きな比重を占めたことが注目される。それまでの鉄鋼業の軍需生産は，なによりも既存設備の稼働強化によってはたされたという性格がつよいが，16～17年以後は，建設期間を終えた大量の新設備が運転を開始したのと，需要が今後もつづくという見通しのもとで，一層の新設備の建設がみられ，生産能力の拡張が活潑におこなわれた。この場合の新投資は，ほとんどが旧来の技術水準であるが，高炉部門では技術的にはほぼ同一でも設備規模の大型化がかなり急速にすすめられたし，鋼塊生産部門では，戦前からみられたベッセマー転炉から平炉への転換が一層すすみ，こうした面で生産力が増大した。(2) 圧延部門では，従来のレール生産重点から構造用および造船用鋼材と武器・弾丸用材生産への切換が，かなり大規模におこなわれた。政府の戦時産業局や民間の資本発行委員会も，立法あるいは自主的に軍事目的以外の設備投資を拘束し，鉄鋼業などのかかる新投資を助長したのである。

こうした過程を通じて，鉄鋼業の総生産能力はかってないテンポで増加した。生産能力と生産の増加の趨勢は，大ざっぱに第1表からうかがえる。(3) 表にしたがって1901年以来の生産能力の趨勢を図にしてみた場合，開戦後から20年頃にかけてのカーブがいかなる他の時期よりも急斜していること，かつ，それがほとんどU・S・スチール会社以外の企業の拡大によってはたされたこと，が歴然とする。U・S・スチールの比重の低下についてはおいおい検討することにして，とにかく1913～19年の間に，アメリカ全体の鋼塊生産能力は1,500万トン，つまり40％増加した。しかし同じ第1表からわかるように，実際の生産の方は，17年5月を頂点として以後は停滞ないし減少した。生産能力の増加にかかわらず生産量が減ったのだから，設備の稼働率は16～17年を境にして低下しはじめた。これは需要の減少によるものではなく

第1表　アメリカの鋼塊生産能力と生産量

（単位1,000グロストン）

年次	鋼塊生産能力			鋼塊生産量			操業度
	①U.S.スチール会社	②その他の全会社	③計	④U.S.スチール会社	⑤その他の全会社	⑥計	% (⑥/③×100)
1901	9,431	12,032	21,463	8,855	4,618	13,473	62.8
1902	10,033	12,667	22,700	9,750	5,197	14,947	65.8
1903	11,211	12,689	23,900	9,174	5,361	14,535	60.8
1904	11,548	13,642	25,190	8,413	5,447	13,860	55.0
1905	12,882	13,418	26,300	12,006	8,018	20,024	76.1
1906	13,445	13,955	27,400	13,529	9,869	23,398	85.4
1907	14,777	13,723	28,500	13,100	10,263	23,363	82.0
1908	15,590	14,710	30,300	7,839	6,184	14,023	46.3
1909	17,157	16,843	34,000	13,355	10,600	23,905	70.3
1910	17,845	17,355	35,200	14,179	11,916	26,095	74.1
1911	18,083	17,917	36,000	12,753	10,923	23,676	65.8
1912	18,822	19,178	38,000	16,901	14,350	31,251	82.2
1913	18,496	20,504	39,000	16,656	14,645	31,301	80.3
1914	18,998	20,691	39,689	11,826	11,687	23,513	59.2
1915	19,228	22,066	41,294	16,376	15,775	32,151	77.9
1916	20,841	24,947	45,788	20,911	21,863	42,774	93.4
1917	22,046	27,568	49,614	20,285	24,776	45,061	90.8
1918	22,207	30,334	52,541	19,583	24,879	44,462	84.6
1919	22,340	32,143	54,483	17,200	17,471	34,671	63.6
1920	22,353	33,284	55,637	19,278	22,855	42,133	75.7
1921	22,694	34,683	57,377	10,966	8,818	19,784	34.5
1922	22,694	35,723	58,417	16,082	19,521	35,603	60.9
1923	22,802	35,843	58,645	20,330	24,614	44,944	76.6
1924	22,816	36,616	59,432	16,479	21,453	37,932	63.8
1925	23,135	38,012	61,137	18,899	26,495	45,394	74.2
1926	22,749	35,064	57,813	20,307	27,987	48,294	83.5
1927	23,177	36,855	60,032	18,486	26,449	44,935	74.9
1928	23,762	37,703	61,465	20,106	31,438	51,544	83.9
1929	24,202	39,582	63,784	21,869	34,564	56,433	88.5
1930	25,163	40,003	65,166	16,726	23,973	40,699	62.5
1931	26,075	42,905	68,980	10,082	15,863	25,946	37.6
1932	27,841	42,499	70,340	4,927	8,752	13,681	19.4
1933	27,342	42,849	70,191	8,047	15,185	23,232	33.1
1934	27,342	42,413	69,755	8,660	17,375	26,055	37.4
1935	27,342	42,704	70,046	11,131	22,962	34,093	48.7
1936	26,657	43,133	69,790	16,908	30,860	47,768	68.4
1937	25,772	44,003	69,775	18,532	32,036	50,569	72.5
1938	25,790	45,804	71,594	9,397	18,953	28,350	39.6

Hearings before the TNEC: pt.26. p.13848 および p.13852 による。

したがって鉄鋼業の不振を意味するものともいえない。基本的には，製鉄の各過程や工場があまり不均等に拡張されたために，製造各部門の一貫操業ができない事情が生じたこと，軍需生産への転換の限度や混乱，同じく原料や半製品を採掘・輸送する能力の面での限界，などにもとずいている。そのため鉄鋼の品不足が随所に生じ，価格騰貴がつづいた。アメリカ参戦以後は，政府が価格統制をはじめ，U・S・スチールも価格指導力の回復を期待してこれに協力したため，公表の販売価格は比較的安定したかにみえるが，だが実際には，運賃と割増制（エキストラ）（公表価格表に掲載される規格品以外の製品の特別価格）が統制の対象にならなかったことと，購買に際してのプレミアムが横行したため，価格の上昇は依然つづいたのである。この高価格によって，生産自身の種々の限界や停滞にもかかわらず鉄鋼産業は異常な高収益を得た。連邦取引委員会（FTC）の調査によると，鉄鋼業における純収益（利子，配当，租税差引前）の総資本にたいする比率は1915年の7.5%から16年の21.7%，17年の28.9%へ増大し，価格統制と低稼働率の時期の18年にも20.1%という高水準を維持した。大戦中の大規模な鉄鋼投資といえども，この巨額の利潤留保でまかなわれ得たのであって，既存企業の証券市場への依存はごく小さかった。そうでなくともアメリカの鉄鋼業は，1901年以来U・S・スチールの卓抜な価格支配力を通じて大量の利潤を社内留保しており，戦時中の利潤と併せて，きわめて潤沢な自己資金を1920年代までもちこすことになったのである。

(2) 高炉の大型化についていえば，たとえば1917～18年に全体で29基の大型高炉（年産145,000トン）が新設され，他方，18基の中小型高炉（年産40,000トン以下）が廃棄された。(TNEC. Monograph. No.27. p20). ベッセマー転炉から平炉への転換については第4項および第23表を参照。

(3) ふつう鉄鋼業の生産水準を比較する場合には，鋼塊生産が最も適当な指標として採用される。製鋼の全過程は i) 鉄鉱石 (iron ore) を獲得する（採鉱）ii) 鉄鉱石を高炉で溶解して銑鉱 (pig iron) を得る（製銑）iii) 銑鉱を，平炉，転炉，電気炉などで精錬して鋼塊 (steel ingot) を得る（製鋼）iv) 鋼塊を圧延して半成品（ブルーム，ビレット，バー，スラブ，パイプなど）および完成品（薄板，厚板，レール，形鋼，帯鋼，棒鋼，ブリキ，鋼管，線材など）を作り，時にはそ

れを更に加工する（圧延，加工），という四段階に大別される。だからその各段階の生産量がいずれも比較対象になり得るが，しかし i) ii) での生産量は iii) 段階でどの程度くず鉄を混入せしめるかにより最終生産量を必ずしも反映せず，また iv) 段階では各完成品を単一の数量で示すのが困難である。そこで結局，鋼塊生産量で示された動向が，さしあたり最も鉄鋼業の状態をよく映しているものと考えることができる。

以上が第1次大戦中の鉄鋼業の状態の概略である。この大戦が1918年11月に終結したあと，アメリカ経済は若干の混乱と停滞を経て，19年春から20年春にかけてのブームを現出した。ブームの直接の原因としては，①大戦中に抑制されてきた産業分野での需要増大とそれに応じた在庫投資の激増，②戦後処理のための大規模な政府赤字支出，③ヨーロッパ復興のための商品輸出の増加，④資金調達目的とくに短資需要にもとずく株式ブーム，などが考えられる。だが，こうしたブームの内容からして，それが一応の程度に達すると，早晩，不況に転化せざるをえないようなものであった。すなわち，民間の短期的な消費需要における限界から大量の過剰在庫が発生し，連邦政府が資本流出による金準備の悪化に対処して金利引上げや財政引締の政策に転じ，さらに外国の支払能力の欠如のため戦後の輸出景気が行きづまったこともあって，戦後ブームは早くも1920年半ばに崩壊し，21年末までかなり深刻な不況を経験することになる。この不況への対処のしかた，不況からの脱出過程で，20年代のいわゆる相対的安定期を支えるアメリカ経済の新しい構造なり組織性なりが，次第に顕在化してくるのである。この点は従来の基幹産業たる鉄鋼業でも同様であり，むしろ最もいちじるしいというべきであった。

終戦から20年代初頭の恐慌にいたるほぼ2年の間に，鉄鋼業には次のような事態が生じていた。第1に，軍需生産から平時の生産への転換において，はじめ不要設備や軍需品在庫の無価値化が生じ，また需要全般のテンポが戦時よりもはるかに鈍って在庫回転率がいちじるしく低下し，こうした混乱の中で生産と価格が急落した。(4) 輸出も戦時水準をかなり下廻ったが，ただ機械設備用材として鋼板および構造用形鋼の輸出だけは増加した。この転換期が数カ月つづいたあと，1919年春の終り頃から，海外需要の増加と他の産業

部門における上昇を基礎にして鉄鋼需要がふたたび急速に増えはじめる。この場合，需要増がとくに顕著な製品は，鋼板，構造用形鋼，鋼管，線材，マーチャント・バー，ブリキなどである。だがレール需要が大戦前の水準を回復しなかったことを除けば，主要製品の需要増加はほぼ一律であり，その点からみれば鉄鋼消費産業の構造も，戦前とそれほど変っていなかったと考えられる。その意味で，平時経済への転換がわりあい短期間にはたされ得たということもいえよう。だがそれだけに，20世紀初頭のトラスト形成以来生産の面で概して緩慢な動きをしていた鉄鋼業が，大戦で飛躍的に拡大されてしまった生産能力を，以後どう不断に処理するかという問題に，やがて直面せざるをえないようなものでもあった。

第2に，戦時中の厖大な鉄鋼需要は，前にも指摘したようにU・S・スチール以外の雑多な鉄鋼企業の比重や地位をかなりたかめることになった。成立時（1901年）のU・S・スチールの生産集中度はきわめてたかく，一社だけでアメリカ全体の鉄鉱石生産の44%，銑鉄生産の43%，鋼塊生産の66%，

第2表　アメリカの鉄鋼生産に占めるU.S.スチール会社の比重（%）

年次	鋼塊生産能力	鋼塊生産	年次	鋼塊生産能力	鋼塊生産
1901	43.9	65.7	1920	40.2	45.8
1902	44.2	65.2	1921	39.6	55.4
1903	46.9	63.1	1922	38.8	45.2
1904	45.8	60.7	1923	38.9	45.2
1905	49.0	60.0	1924	38.4	43.4
1906	49.1	57.8	1925	37.8	41.6
1907	51.8	56.1	1926	39.3	42.0
1908	51.5	55.9	1927	38.6	41.2
1909	50.5	55.8	1928	38.7	39.0
1910	50.7	54.3	1929	37.9	38.8
1911	50.2	53.9	1930	38.6	41.1
1912	49.5	54.1	1931	37.8	38.9
1913	47.4	53.2	1932	39.6	36.0
1914	47.9	50.3	1933	39.0	34.6
1915	46.6	50.9	1934	39.2	33.2
1916	45.5	48.9	1935	39.0	32.6
1917	44.4	45.0	1936	38.2	35.4
1918	42.3	44.0	1937	36.9	36.6
1919	41.0	49.6	1938	36.0	33.1

資料の出所は第1表に同じ。

さらに圧延製品の約70％を占めたが，その後は1930年代まで，ほぼ一貫してその比重が低下した（30年代以降は最近まで，その比重には目立った変化がない）。そのうち鋼塊生産については，第2表にみるとおりである。低下の趨勢が一貫しているとはいっても，第1次大戦とその前後がひとつの大きなきっかけになっていることは，疑うことができない。低下の理由としてはいろいろ考えられるが，(5) いま戦争の直接の影響という点でいえば，大戦中の異常な鉄鋼需要に対応して，独占に安住するU・S・スチールに代り他の一流企業が多数の顧客を獲得したほか，生産力のごく低い設備までの稼働が可能になり，ときには泡沫的な中小会社が相次いで新設されたということ，輸出を含めて鉄鋼需要が地域的にも分散され，従来のピッツバーグ中心主義をある程度破壊したこと，同様に，これらを反映して，U・S・スチールの強力な価格指導がしばしば損なわれて，多くの製鋼会社が公表価格以上のプレミアム付販売による巨利を得たという実情，などが大きな意義をもつであろう。こうした多数企業の進出は，大戦直後の転換期，戦後ブーム，1920～21年恐慌という各期間を通じて，後述するようにU・S・スチールの権威にたいする各企業の挑戦の気運をまねき，鉄鋼業界の混乱と価格の動揺を深化させるもとになった。そして大規模な倒産と整理をもたらし，他方で統合化や合同による鉄鋼産業の再組織化の必要を痛感させるという結果に帰着するのである。

第3に，1917～23年という時期が世界の資本主義の生死にかかわる深刻な革命的動揺期であったことを反映して，アメリカの鉄鋼業においても資本と労働との対立が最も尖鋭化した。鉄鋼業の労働者は，大戦中の物価騰貴にもとずく実質賃金の低下，設備の新設や稼働率の上昇によるいちじるしい労働強化を蒙っており，世界的な労働運動の高揚を背景にして1918年夏頃から各所で斗争を開始した。19年9月末には，全アメリカの鉄鋼労働者42万人中の36万人が団体交渉権，8時間労働制，週1日の休日，24時間交替制の廃止，賃上げ，超勤手当支給，御用組合の廃止，などを要求スローガンにかかげてストライキに突入した。ストライキにより，U・S・スチールをはじめ，ほ

とんど一切の大企業の工場が閉鎖された。これは労働者の組織的行動がこれまでまったく不振だった鉄鋼業界での画期的な事件だったのみならず，アメリカ全産業の労働運動の歴史においても最大の規模のものであり，「もし，オープン・ショップの一大要塞であり，ほとんど2,000万人にのぼる未組織の賃金労働者にとってのシンボルでもある鉄鋼業に一度組合が組織されるなら，たちまちのうちにアメリカの全産業に組合が組織されるだろうとは，労資双方の側のひとしく一致してみとめるところだった。製鋼業のストライキは最も重要なストライキだったし，また，そのようにみられていた。」このストライキは22人の死者，数百人の負傷者をだしながら3カ月半にわたってつづけられ，一部で労働時間の短縮や賃上げをかちとったが，全般的には，労働者側のほぼ完全な敗北におわったのである。敗北の原因としては，モルガンをはじめとする財界や政府，報道機関からの強力な会社支持と労働者攻撃，ストライキを指導する立場にあったＡＦＬ幹部の協調主義や斗争組織自身の不統一性，そうした中でストライキが意外に他産業に波及せず，むしろ先細りになったことなどがあげられているが，同時に鉄鋼業内部においては，斗争の拠点だったＵ・Ｓ・スチールが，モルガンのてこいれの下で，これだけのストライキにも余裕をもって耐えうるだけの規模と豊富な在庫と巨額のありあまった資金とをもっていたということが決定的であった。このこと以来，鉄鋼業における労働運働はまったく沈滞したし，これは他産業の労働運動の退潮にも大きな役割をはたした。1929年までに，全鉄鋼労働者の2％以下が組合（しかも熟錬労働者によるカンパニー・ユニオンのみ）に組織されたにすぎず，1933年ニュー・ディール立法（ＮＲＡ）による上からの強制によってはじめて，新しい事態をむかえることになる。20年代を通じ，労働条件はいささかも改善されなかった。「1924～29年という未曾有の産業発展期に，各製鋼会社はただ1回の賃上げもやらなかった」（Ｊ・ガンサー「アメリカの内幕」）とさえいわれ，鉄鋼労働者の生計費で計った実質賃金はほぼ一定だったが，時間当り賃金は若干低下し，10時間労働（ところによっては12時間）がふつうであった。しかも20年代の合理化の波をまともに受け

て，この好況の中で労働者数が大巾に削減され，労働の強度が増大した。

(4) この混乱にたいしては，連邦政府による相当積極的なてこいれがあった。なかでも，当時まだ連邦政府の規制下にあった鉄道業で，設備建設，修繕，置換のために大量かつ緊急の鉄鋼需要を形成すること，そのほか，鉄鋼の生産を刺戟し公正な価格を維持させるように政府が各産業部門で指導すること，などが商務省産業局と鉄鋼業者との間に協定された。

(5) E. Jones は U・S・スチールの比重の低下の原因として次の三つをあげる。①1911年以来，U・S・スチールは反トラスト法にたいする違法の独占体として訴訟されているが，同法による解散措置を恐れたU・S・スチール指導者が，かってのような支配的地位を維持しょうとしなかった。②U・S・スチールの経営政策として，全国の拡大しつつある取引における生産高の割合を失っても，同社の株式の水増分を解消して株式を健全化する手段として，生産物の価格安定策の方をえらんだ。③このトラストの構造には経済上の大きな欠陥があった。(E. Jones: The Jrust Problem in the United States, 1928. p.218) U・S・スチールの経営の内容については第3節でたちいって検討する。

(6) R.O. Boyer & H.M. Morais: Labor's Untold Story. 邦訳『アメリカ労働運動の歴史』II. 29～30頁。

戦後ブームにはこのように一方で平時経済の活況にもとずく大なる需要があり，他方で鉄鋼業における生産転換のおくれやストライキによる減産があったために，鉄鋼のはなはだしい需給間の不一致が生じた。とくにU・S・スチール以外の各企業はストックを売りしぶっていっそう価格をつりあげたため，鉄鋼消費産業との間にしばしば鋭い対立がおこった。中でも，当時第2位の製鋼能力をもつ Bethlehem Steel Co. と第3位の Midvale Steel & Ordnance Co. とが最も熱心に，可能なかぎりの価格つりあげをやったといわれ，それに次ぐものが Lackawanna Steel Co. であった。これにたいしU・S・スチールの方は，このような簡単な価格つりあげを排し，むしろ従来の価格硬直政策に固執した。これは業界における指導力維持の観点からも必要であり，U・S・スチールは，原料値上りによるいちじるしいコストの上昇にもかかわらず，みずからが年頭に公表したピッツバーグ基点価格での販売をつづけた。そのために生じたいっそうの供給不足にたいしては，昨年までの顧客に昨年までの購入量に比例して割当販売をおこなうという措置をさえ

とったのである。

ところが1920年半ばからのブームの崩壊は，同年暮頃から鉄鋼業においても急激な事態の悪化として現われた。国内外の市場縮少の結果，銑鉄生産量は20年のピーク時から21年7月の最低点まで74.4%急落し，鋼塊生産も同じく53.1%低下した。この低落の規模は，今日までのアメリカ鉄鋼業史上最大のものである。(7) どのような部門からの需要減が最も大であったかというようなことは，資料の関係で詳しく明らかにできない。大ざっぱに云って，当時まだ生産の十数パーセントを占めていた鉄鋼輸出が半分以下に急減したことと，国内的には，鉄道および電力を中心とする公益事業や民間住宅などの分野における建設投資がそれほど後退せず，他方，鉱工業の従来の主要各部門と公共建築，農業などにおける投資の後退がいちじるしかったところからみて，こうした諸産業の動向がそのまま鉄鋼需要の減少の内容になっただろうことが予想される。

鉄鋼にたいする国内外の需要が急減しただけでなく，これまで価格つりあげや売りおしみをやった企業の顧客が，このとき大挙してU・S・スチールの顧客へと転じた。当時の Midvale Steel の年報によれば，「このことによってわれわれは年間600万ドルを失ない，かわりにU・S・スチールが完全に市場を占拠してしまった。」(8) こうした移動と弱小企業の倒産・整理によって，結局第2表にみるように，1921年のU・S・スチールの市場占拠率は55.4%と，一時ふたたび戦前の水準を回復したのである。

不況の到来とともに，諸企業は，こんどはU・S・スチールが定めた価格表をはるかに下廻る価格での製品販売をはじめた。U・S・スチールの価格表は2年前からほとんど変更がなかったが，21年はじめにはすでに「いくつかの企業が，この価格表よりもトン当り7～13ドルも安く販売していた。」(9) つまり2～3割の引下げをおこない，これが次第にふつうのことになった。こうして，1880年代から出現し，U・S・スチールの成立以来ほぼ全鉄鋼製品について比類のない強さを維持してきたピッツバーグ基点価格制度は，大戦を境にして，いまや好況，不況の段階を問わず失効しつつあることがはっ

きりした。とくに，戦時中に一旦ピッツバーグ以外の唯一の基点として臨時に指定されながら，戦後その基点が廃止されたシカゴにおいては，同地域の鉄鋼消費産業を中心にして基点再設の要求を繰返し展開してきた。ためにこの地域では，この不況期にU・S・スチールと他企業との競争がきわめて鋭いかたちをとるようになった。U・S・スチールはかかる事態を緩和し，従来の指導力を回復せんと苦慮した。その対策のひとつとして1921年4月には各製品のピッツバーグ価格を大巾に引下げ，他企業がこの価格表に同調することを求めた。各企業は一応これに同意したが，彼らが同調するということは，U・S・スチールとは逆に販売価格をこれまでよりも実質的に引上げることを意味したから，この過程で多くの企業がいっそう困難におちいった。同年の6月頃にはもう，新しい基点価格が乱れていることが指摘され，またこの月には，U・S・スチール自身が遂にシカゴで厚板，形鋼，棒鋼についてのピッツバーグ・プラス価格を放棄するにいたった。こうしたはなはだしい混乱の中から，次第に一流企業による鉄鋼合同への機運が生じたのである。つまり，合同運動の直接の動機は，当時の深刻な鉄鋼不況をのりきるために，各企業が結束してU・S・スチールに対抗できるような大企業を創設せんという要求だったといってよい。これにたいしU・S・スチールの方でも，鉄鋼業界の混乱を収束して基点制を回復せんとの期待，および1911年から係争中の反トラスト法訴訟の批判の矢を和らげるためにも，むしろこの合同によって相当の大企業が出現するのを歓迎したのである。(10)

(7) ヴァルガ「世界経済恐慌史」第1巻第1部，邦訳，140頁，200頁。
(8) TNEC. Monograph. No.13. p.236.
(9) ibid., p.238.
(10) 以上の叙述は，主として ibid., pp.233～244 による。

II．ベスレヘム・スチールを中心とする合同運動

1922年はじめに，U・S・スチールをのぞくアメリカ一流の鉄鋼会社である，次の8社が合同計画をたてた。(11)

Bethlehem Steel Co.,	年間鋼塊生産能力	3,340,000グロス・トン
Midvale Steel & Ordnance Co: Cambria Steel Co.,(12)		2,710,000
Lackawanna Steel Co.,		1,840,000
Youngstown Sheet & Tube Co.,		1,520,000
Republic Iron & Steel Co.,		1,400,000
Inland Steel Co.,		1,000,000
Steel & Tube Co. of America,		690,000
Brier Hill Steel Co.,		648,000

この8社の鋼塊生産能力の総計は,1,315万トンで，アメリカ全体の生産能力の22.5%を占める。U・S・スチール(2.270万トン，38.8%)を別とすれば，この8社以外で年間100万トン以上の能力をもつ企業としては，わずかにJones & Laughlin Co.. を挙げうるにすぎない。(13) だから，彼らの合同が実際に成功すれば，それはU・S・スチール以外の大企業すべての結集を意味するとさえいってよかった。

計画によると，上の8社からベスレヘム・スチールをのぞく7社がまず合同して北アメリカ製鋼 (The North American Steel Co.) なる新会社を設立する。当初，それを最も熱心に主張したのは，ミッドヴェール・スチールとその金融家クーン・ローブだったようである。ベスレヘムは最初の合同にはふくまれていないが，実際に新会社が設立されれば，ただちにこれに参加するのが自明とされていた。この合同が完了すればアメリカ鉄鋼業界に第2の10億ドル会社が出現し，これまでU・S・スチールが支配していなかった全領域を支配しつくすことになろう，そしてこの2大会社の調整さえうまく行けば，鉄鋼業における競争は完全に停止してしまうであろうことが予想された。

これにたいする世論のたかまりを背景にして，連邦政府は1922年4月，第67議会の上院決議をもって，この合同の目的およびそれが競争と公益にもたらす効果を速やかに調査するよう，法務長官と連邦取引委員会（FTC）に要求した。FTCはそれにこたえて，同年6月5日にこの合同計画がまだ外部からの調査を可能にするほど進展していないと報告している。他方，この合同計画の主体である企業の側にも種々の思惑の相違があり，8社の結集計

画には当初から混乱が生じた。折しもこれらの企業では，在庫整理や他社の倒産，および景気の底が過ぎたという条件もあって，生産事情が若干好転した。そのため，恐慌と価格の混乱からうまれた合同への直接的な動機自身が熱を失なうという事情も生じたのである。むしろ製鋼会社にとっては，この景気のたちなおりの過程で新たな需要構造に即応できるような生産体制をつくり，そうしたかたちで競争上の優位を得るということが，必要になってくる。条件の変化につれて企業合同の動機も，このような生産体制の再編を含む合理化の要求と不可分のものとなった。

1922年5月中に，ラッカワンナ・スチールがはやくも北アメリカ製鋼計画から脱落して，独自にベスレヘム・スチールと結合することを発表した。FTCはこれを反トラスト法違反で告訴したが，法務長官は議会答弁においてベスレヘム＝ラッカワンナ合同の動機が単に生産と生産物の配分とに，より大なる効率と節約を確保するという点にだけあり，独占化や価格つりあげの意図は全然ないこと，合同計画の内容に秘密な疑わしい点がないこと，U・S・スチールに対抗できるようなコンビネーションを形成する行為が不法だとか独占だとか解することはできないこと，を挙げてこれを擁護した。最高裁もまた，この合同の不法性をただちに公表することをこばんだ。このラッカワンナ・スチールの脱落につづいて，ヤングスタウン製鋼も北アメリカ製鋼計画から抜けた。これによって当初の計画は大きく揺らぎ，プロモーターは計画を大巾に修正して，Brier Hill. と Steel & Tube Co. of America をも排除したうえ，結局，残る Midvale, Republic, Inland の3社が北アメリカ製鋼への合同協定を締結したのである。(14) 法務長官はこの合同もまた反トラスト法に抵触しない旨の答弁を行なったが，(15) FTCは8月31日にこれを告訴した。9月28日になって合同計画の代表者は声明を発し，FTCによるこうした事態にかんがみて現状では合同の遂行が好ましくなくなったとして計画を放棄した。したがってFTCは告訴をとりさげた。しかし北アメリカ製鋼計画が断念されてしまったより大きな理由は，ほかにあることがおいおい明らかになった。すなわち，これまで合同の最も熱心な提唱者だった

ミッドヴェール・スチールが，あとで述べるように22年末になって突然，ベスレヘム・スチールとの合同を発表したからである。

(11) この項の叙述は主として，TNEC. Monograph. No.13 の Appendix C; "Historical Development and Merger Motives of Bethlehem Steel Corporation." pp.214～397 による。

(12) Midvale Steel と Cambria Steel とは一応，別の会社である。前者は完成品の生産のみを行ない，後者は鉱石，銑鉄，鋼塊，および若干の完成品生産設備をもつ。1916年に Midvale は Cambria の支配利権を得，以後この2社でバランスのとれた一貫生産を行なえるようになつた。

(13) この時期はU. S. スチールの市場占拠率や価格指導力が低下しただけでなく，その他の大企業による生産および生産能力の集中度も一時的に戦前よりむしろ低下した。これは何よりも，開戦以来の中小鉄鋼業の新設と進出にもとずくものである。

(14) この協定によると Midvale と Inland がまず合併して北アメリカ製鋼をつくり，この新会社が Republic の全資産を取得する形式をとることになっていた。3社の合同により成立する新会社は，さしあたり，無額面普通株3,309,619株優先株50,331,475ドル，社債79,173,500ドルを発行する。普通株中150万株は Midvale 株主の旧株と旧4：新3の割合で交換する。また51万株は Republic 資産取得のため，70,9281株は Inland 株主の旧株と（旧株1株当り23.75ドルを現金で支払い，差額を旧10：新7の割合で）交換。残りの590,331株は現金で販売するが，そのうち85,000株をボーナスとしてクーン・ローブなどのプロモーター機関が1株10ドルで受取ることになっていた。優先株中25,000,000ドルは Republic 資産取得のため，25,331,457ドルは Inland 優先株との交換に用いられる。社債は全額が旧会社の負債の借換であった。この合同でプロモーターが用立てる現金必要額は2,000万ドルと考えられていた。合同により新会社は2億4,800万ドルの資産をもつことになる。プロモーターへのボーナス株をふくめて，この資産のうちには相当の水増分があるはずだが，その正確な数字を知ることはできない。(TNEC. Monograph. No. 13 pp353～5.)

(15) 法務長官がこの合同を擁護した根拠は次の点であった。第1に，この3社の合同による新会社がアメリカ全生産に占めるだろう比率は，完全なる独占だといいえないようなものであり，したがって1890年のシャーマン法に抵触しない。第2に1914年のクレイトン法7条は他会社の株式取得による支配を禁じているが，この条文は他会社を持株支配する目的での株式取得を禁じていると解すべきであって，物的資産をも取得してしまう合同の場合には，これに抵触しないというのであった。20年代半ばには最高裁もこれと同じ解釈を下し，これにより，係争中の無数の反トラスト法訴訟が自動的に却下されて

しまった。つまり，こうした解釈のもとで，20年代の合同運動は事実上，野放しにされたのである。

このように，1922年はじめから鉄鋼業界に生じた一大企業合同の気運は数カ月にして腰くだけになったが，それに代ってこの8社は，① Midvale-Republic-Inland. ② Youngstown-Steel & Tube-Brier Hill, および ③ Bethlehem-Lackawanna というグループに3分されたうえ，以後の合計計画をすすめんとした。そのうち第1のミッドヴェール・グループの計画は，いま述べたように，このグループとしては挫折した。それにたいして第2のヤングスタウン・グループの合同は，1923年はじめに完了した。この合同はヤングスタウン製鋼による他の2社資産の購入というかたちをとり，合同によってヤングスタウンは，ブライヤー・ヒルの豊富な石炭，鉄鉱石および鋼板施設とアメリカ製鋼・鋼管会社の圧延設備を手にいれ，原料から完成品にいたる全過程をバランスのとれた一貫性をもって結合した。新会社の販路は，従来のヤングスタウン地域だけでなく，シカゴを中心とする中西部方面にもひろがり，薄板生産ではU・S・スチールに次ぐ最大メーカーとなった。合同の年のヤングスタウンの鋼塊生産量はアメリカ全生産の6％で，U・S・スチール（45％），ベスレヘム（15％）に次ぎ第3位である。(16)

ヤングスタウン製鋼の合同はたしかに大規模なものであり，その内容は上のように薄板生産を重点にして適度の一貫生産体制を確保するところにあったが，それは次のベスレヘム・グループの合同の蔭に隠れて，当時はそれほど注目されなかったようである。それにたいし，ベスレヘム・スチールを中心とする合同運動の方は，規模においても，その業界や市場にあたえた影響の点でも，U・S・スチール成立以来の最大の合同のケースとさえ目された。以下に，この内容をみよう。

16) ヤングスタウンによる Brier Hill の取得は普通・優先株約2300万ドルの発行と債務引継契約により，Sheet & Tube の取得は現金約3300万ドルと債務引継契約によりおこなわれた。合同の結果だけだとは云えないが，1922～3年にかけて，ヤングスタウンの固定資産額は約2.5倍，販売高は2.7倍余に増加した。*
*G.G. Schroeder: The Growth of Major Steel Companies 1900～1950. 1952 Appendix. 7.17.

ベスレヘムによるラッカワンナの取得は，1922年10月10日に行なわれた。ベスレヘムは7％累積優先株1250万ドル，B級普通株2260万ドルの新発行と現金473,509.45ドル，合計約3560万ドルで，ラッカワンナの全株式（額面3500万ドル）を取得した。ラッカワンナの負債は全部ベスレヘムに引継いだ。(17) 8社のうちからとくにこの2会社が合併した直接の動機は，21～22年にこの両社間の価格競争がはげしく，かつ，これによってラッカワンナ側の業務がいちじるしく悪化したこことによる。報告によると，合併前のラッカワンナの生産物中の60.02％がベスレヘムも生産している製品で，他方ベスレヘム生産物の32.40％がラッカワンナも生産しているものだったが，(18) 当時の2社の主たる市場は，ピッツバーグを中心とする中西部から東部にかけて，ほとんど重複していた。ラッカワンナはアメリカ最古の大企業に属するが，それだけに鉄道業との結びつきが圧倒的につよく，同社の生産の30％余がレール，3.6％余がレール部品だといった具合であった。その点でも同社は戦後の鉄道の沈滞による打撃をうけ，市場回復のために，21～2年に全製品にわたる大巾な価格切下げをおこなったのである。このことにより最大の損害をうけたのは共通の市場をもつベスレヘム・スチールであり，ベスレヘムはピッツバーグ・プラス制度によって得ていた数百万ドルの「不労収入」を失ない，それが合同への直接の契機になったといわれる。合同によってベスレヘム・スチールがアメリカの全生産に占める割合は，銑鉄7.56％，鋼塊9.7％，鋼板4.73％，構造用形鋼21.43％，レール21.96％などとなる。とくにバッファロー・ピッツバーグ東部における鋼塊生産能力とある種の圧延製品は完全独占に達するだろうと予想された。(19)

この合同が完了した直後の11月24日には，ベスレヘム・スチールがMidvale Steel & Ordnance Co. および Cambria Steel Co. と合併する協定に達し，それに伴なって他の傍系諸会社も吸収されるであろうと公表した。この協定にいたるいきさつは明らかでない。ベスレヘムとミッドヴェールとの間に有力な顧客をめぐる競合関係があったことは事実であるが，そのほかに，当時のベスレヘムが一貫企業としては比較的国内の資源の掌握に欠ける面があっ

第3表 ベスレヘム・スチールの鋼塊生産能力の拡大 (単位 グロス・トン)

		所在地	合同年月日	1916年	1922～23年		1938年	
					工場能力の現在高	(1916年以来の変化)	工場能力の現在高	(1922～3年以来の変化)
Bethlehem Steel Co. の本来の工場		Pa. Bethlahem.	—	1,129,000	1,412,000	(+283,000)	1,840,000	(+428,000)
被合併会社	Pennsylvania Steel Co.	Pa. Steelton	1916. 3. 1	1,515,000	788,000	(−727,000)	660,000	(−128,000)
	Maryland Steel Co.	Md. Sparrows Point	1916. 3. 1	702,000	850,000	(+148,000)	2,965,000	(+2,115,000)
	Lackawanna Steel Co.	NY. Lackawanna.	1922.10.10		1,840,000		2,592,000	(+752,000)
	Midvale-Cambria.	Pa. Johnstounその他	1923. 3. 2		2,710,000		1,605,000	(−1,105,000)
計				3,346,000	7,600,000	(−296,000)	9,662,000	(+2,062,000)

TNEC. Monograph. No.13. p. 222 より作成。

たため，ミッドヴェールがカンブリアの支配を通じてもっている豊富な資源につよい魅力を感じたということも，合同の大きな動機になったようである。この合同は，1923年3月2日に完了した。

こうした合同運動を経てベスレヘム・スチールの生産力がどのように拡大されたかを総括すると第3表のようになる。そもそもベスレヘム・スチールは，1904年にU・S・Shipbuilding Co. を中心とする鉄鋼トラストとして設立されて以来，他のいかなる鉄鋼会社にも増して，合同によって拡張された企業である。しかも特徴的なのは，とくに第1次大戦の勃発以後に最も重要な合同を経験したことである。1916年春までのベスレヘム・スチールは，その巨大な造船部門をのぞくと，まだペンシルヴァニア州のベスレヘムに年間113万トンの鋼塊生産能力をもつ程度の鉄鋼企業にすぎなかった。それが，開戦と同時にヨーロッパからの造船と兵器の注文に即応しうる唯一の企業という優位性を利用して，互角の製鉄規模をもつ2会社を傘下におさめた。この時の合同により，ベスレヘム・スチールは一挙に従来の2倍以上の規模と顧客を獲得した。とくに Sparrows Point における Maryland Steel Co. の設備は，地の利を得て20年代に急速に拡張され，その後のベスレヘム・スチールの鉄鋼生産の最大の拠点になる。旧ラッカワンナのプラントについても，同じようなことがいえる。ところが，こうしたはげしい合同運動を経たベスレヘムは，1923年のミッドヴェール獲得を最後に一転して合同から遠ざかった。20年代後半と30年代を通じては，せいぜい支配下にある企業の持株を増やしたり，倒産に瀕した中小企業を若干吸収したことなどがあるにすぎない。合同によるよりもむしろ内部蓄積の充実による設備の重点的拡大政策を積極的にはかり，生産の転換や経営内容の合理化に多く意をそそいだのである。

(17) TNEC. Monograph. No.13. op. cit., p.300.

(18) ibid., p.260. もっとも，ベスレヘム・スチール全生産の38.61%は同社の造船部門の生産であるから，製鋼部門だけの競合の度合はもっとたかくなる。

(19) ibid., p.200.

ベスレヘム・スチールの合同運動は，鉄鋼業界を価格の混乱から救い，基点価格制度を回復する上でも大きな役割をはたした。もっとも基点価格制度の回復は景気の上昇にも負っているから，いちがいに一方だけを強調できない。22年後半に鉄鋼需要は上向きになり，価格もトン当り平均で数ドル上昇した。当時ベスレヘムやラッカワンナは基点価格を無視して f.o.b. 価格での販売をおこなっていたが，この２社の合同が終った時期には，f.o.b を廃棄する社会的な条件がすでにできていたといわれる。かくして23年はじめまでに，インデイアナ・オハイオ東部とポトマック川（ワシントン）北部とで仕切られる最大の消費地域にピッツバーグ・プラス制度が復活した。その後のベスレヘムは，価格の設定に関しては，U・S・スチールにいちじるしく協調的であり，こうして20年代のU・S・スチールの価格支配は一応回復したということができる。1924年にＦＴＣの訴訟にもとずいて裁判所はピッツバーグ・プラス・システムの違法たることを最終的に決定し，これの廃止命令をくだしたが，その時ベスレヘム・スチールは，以後の価格制度についてはU・S・スチールの指導に全面的に従うというアナウンスメントをだした。これはベスレヘムが合同と景気の好転によって余裕を回復したことのひとつの現れである。(20)

こうした条件のもとで，以後の鉄鋼業界にはピッツバーグ・プラス・システムに代る複数基点制度が採用されるにいたった。つまり，それは従来のピッツバーグだけの単一基点の代りに，シカゴ，バーミンガム，ダラス，クリーブランド，ベスレヘム，コーストヴィル，スパローズ・ポイント，ラッカワンナ，バッファロー，ゲーリー等の地域を，正式に新たな基点として設定したものであり，各地の鉄鋼消費者は，にの各基点価格プラス運賃だけを代金として支払えばよいことになる。基点の数は製品ごとに異なる。基点数がいちじるしく多くなれば，それは実質的に f.o.b システムに近づくであろう。だが，上のようにベスレヘムをはじめとする一流企業の拠点が新たな基点として認められたことは，ただちに20年代のU・S・スチールの価格設定上の地位の低下や，逆にU・S・スチール以外の企業の地位の上昇を意味し

たとはいえない。[21] むしろこの制度は，さしあたり違法判決を回避しつつあくまでもU・S・スチールの指導による基点価格制度を維持する目的で，U・S・スチールの圧力で作られたものである。それにしても，このような移行がS・U・スチールとその他の企業との両者の利害をあまり損ねずに行なわれたのは，この頃に各大企業の割拠と市場分割が一応安定に復しており単一基点，複数基点のいずれを採用しても，特定地域と特定企業との従来の関係にそれほど影響がないという条件ができあがっていたからであった。そうした条件をつくるために，20年代初期の合同運動は大きな役割をはたしたというべきである。

(20) TNEC. Monograph. No.13. op. cit., pp.244～5. 252～3.

(21) 実際問題として，単一基点制度が常にU・S・スチールに有利だとは限らない。たとえば単一基点下でベスレヘム附近の購入者がベスレヘム・スチールから鉄鋼を購入した場合，ベスレヘム・スチールは実際には運賃が一文もかからないにもかかわらず，ピッツバーグからベスレヘムまでの規定運賃を加算して販売することになり，ベスレヘム・スチールは労せずして莫大な利益をあげることになる。だから，こうしたシステムは，ピッツバーグを本拠にするU・S・スチールがベスレヘム地域で互角の販売競争をやろうとするような場合には有効だが，一旦，市場の分割が固定してしまえば，U・S・スチールにとっては他企業を利するだけのことになり，複数基点制度に移行する方が有利な条件が生ずる。

以上から，ベスレヘム・スチールを中心とする20年代初期の合同運動の意義を，簡単に総括しておこなう。そのために，いま第4表により，以上の鉄鋼合同が終った直後の10大製鋼会社の生産能力の比重をみる。この表を1920年のそれと較べてみると，ラッカワンナやミッドヴェールが合同により姿を消したのは当然として，結果的には，U・S・スチールの生産能力の比重低下分が2位のベスレヘム・スチールと3位のヤングスタウンの上昇でほぼ埋めつくされ，さらにその他の一流企業の地位が少しづつ上昇していること，その結果，10大企業が鉄鋼界で占める比重が一割前後上昇していることがわかる。第4表における1925年の占拠率は，1928年，29年などと較べても，後者の方がわずかに高率だとはいえ，それほど変化しておらず，かつ，10大

第4表　1925年の10大鉄鋼統合会社

	鉄鉄生産能力		鋼塊生産能力		完成圧延製品製造能力	
	トン	%	トン	%	トン	%
U.S. Steel Co.	18,483,200	34.7	23,135,100	39.4	18,135,670	37.6
Bethlehem Steel Co.	6,850,000	12.8	7,600,000	12.9	4,705,000	9.8
Youngstowm Sheet & Tube Co.	3,328,000	6.2	3,240,000	5.5	2,179,000	4.5
Jones & Laughlin Steel Co.	2,400,000	4.5	3,000,000	5.1	2,430,000	5.0
Inland Steel Co.	650,000	1.2	1,600,000	2.7	1,140,200	2.4
Republic Iron & Steel Co.	1,260,000	2.4	1,300,000	2.2	890,600	1.8
Wheeling Steel Corp.	793,500	1.5	1,273,000	2.2	1,285,000	2.8
Colorado Fuel & Iron Corp.	584,000	1.1	1,138,000	1.9	780,000	1.6
Crucible Steel Co. of America.	383,250	0.7	1,000,150	1.7	494,640	1.0
United Alloy Steel Corp.	230,000	0.4	1,000,000	1.7	760,000	1.6
計	34,961,950	65.5	44,286,250	75.3	32,800,100	68.1
全企業	53,348,700	100.0	58,883,943	100.0	48,194,610	100.0

Daugherty, Dechazeau & Stratton : Economics of the Iron & Steel Industry. 1937. vol. I. p.365.

企業内部の占拠率の順位にも29年まで変化はみられない。この点に留意して，合同運動の意義をまとめると次のようになろう。(1)，この合同運動は，運動としては20世紀初頭以来の最も大規模ななもので，21～2年恐慌の混乱から鉄鋼業を回復させるのに大きな役割をはたした。(2)，そうした面と同時に，この合同運動は生産の一貫性，連続性と標準化，生産性の上昇によるコスト切下げ，需要の変化に応じた生産の転換や工場立地，等々の面で，20年代を通じて鉄鋼業界を風靡した合理化運動の先駆的意味をもつものであった。(3)，合同は大規模なものであったが，それによって，さしあたり鉄鋼業の集中度を戦前よりもいちじるしくたかめたというようなものではなかった。鉄鋼集中そのものは戦前のU・S・スチールの支配確立によってすでに限界に達したともいうべく，だがその支配力にせよ価格制度にせよ，幾多の脆弱性をもつことが動乱期に明らかになったのである。20年代の鉄鋼業の集中と組織化は，後述するように，むしろ鉄鋼合理化と一体化してすすめられ

た点に意義をもつというべきであろう。(4)，このように大鉄鋼会社の合同運動は1923年頃までに一応完了し，その直後から20年代末にかけては合同への参加はいちじるしく後退した。ところがまさにこの時期に，アメリカの産業史上で最も熱烈な合同運動が跋扈したのだった。だから20年代後半の盛んな企業合同期に，その合同の主体となったのは，鉄鋼業のような基幹部門以外の産業であるか，または鉄鋼業のうちでも二流以下の中小会社を中心とするような性格のものであったかのいずれかであろうと，さしあたり推測される。

1923年はじめまでの鉄鋼合同に関する以上の検討から生じた見通しや問題点に留意しつつ，次に，その後の相対的安定期における鉄鋼業の発展の特徴を考察することにしょう。　　（未完）