HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	寡占経済の動態分析－2
Author(s)	小林, 好宏
Citation	北海道大學　經濟學研究, 18(2), 67-120
Issue Date	1968-07
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/31176
Type	departmental bulletin paper
File Information	18(2)_P67-120.pdf

Hokkaido University Collection of Scholarly and Academic Papers : HUSCAP

寡占経済の動態分析——II

小　林　好　宏

第1章　寡占市場の形成

1. 問題の所在

寡占経済の特徴を明らかにするためには，寡占的市場の構造と寡占的企業の行動とを解明することが第1条件であるが，その場合，寡占的市場構造がどのように形成され，寡占的企業がどのように成長してきたかを明らかにすることが，問題解決への第1次接近となりうるであろう。寡占ないし独占の形成過程についての分析の視点は，これまで種々あらわれている。どういう視点にたって分析するかは，形成された寡占的市場構造の把握，評価の仕方と密接に結びつく。

一般的に言って，ある時点における市場形態，産業構造は，国により時代により多様性をもっている。最も先進的な国における今日の市場形態なり産業構造なりを分析するに際して，古い形態から新しい形態へと時間的な経過の中で発展してきた過程に注目する立場と，現時点におけるその国の特性，その産業や生産物の特性という多様性を認めて分析しようとする立場とがありうる。前者を段階論的な分析，後者を類型論的な分析と呼ぼう。

独占又は寡占の形成過程について，広く知られている立場は，産業資本主義の段階から各産業において，恐慌の過程を通じて弱小企業が淘汰され，より優良な企業に吸収されながら，徐々に独占化が進行するとする見方であり，資本の集積集中を基底要因として独占化を説明せんとする立場であろう。このように集中を通じて，自由競争的な産業が独占化していくという見

方は，マルクスおよびそのエピゴーネンを含めて，かなりの範囲で認められていると言ってよい。だが，それに対して，基本的には集中現象を独占化の基本要因と認めながらも，すべての国と産業において一様にではなく，独占化をもたらしやすい産業の性質，その国のおかれた条件にかなり強く規定されるとする立場も存在する。これは類型論的把握と言いうるものでもあり，そのような考え方は，広い意味でのマルクス経済学の発展の系譜にたつ人々にも多くみられる。たとえば，資本主義の成立および発展において最も先行する位置にあったイギリスにおいて，独占の形成は，むしろ他のドイツ，アメリカよりも遅れた，という事情を考察した場合，単純な段階論的把握のみでは説明できないであろう。イギリスがいちはやく産業資本主義を確立したとき，そのリーデイングセクターにあたるものは綿工業であった。多くの国において繊維産業を中心とした軽工業が，資本主義成立期における産業の中心をなしていた。そして独占の形成過程は，鉄工業を中心とする重工業の発展の中で生じたと言える。そして繊維産業その他の消費財産業では，むしろ集中化現象は明らかにあらわれたとは言えない状況であった。19世紀中葉以後鉄道建設が進み，鉄鋼需要が増大して，それを契機として重工業化が進展する。産業の中心が重工業に移って行く。その過程で独占化も進行して行くと言える。

ところで，独占の形成は，個々の産業の内部で，企業間の競争を通じて自主的になされたとは言いきれない面がかなりある。たとえば，イギリスよりも相対的に遅れて出発したドイツでは，重工業の発展にとって必要な資金を集中的に利用する方式が発達したわけであり，銀行と産業との結びつき，国家のバックアップによる上からの重工業化，大規模企業化，したがっていわゆる独占化，というルートが，かなり一般的に広まったとも言える。したがって，すべての産業において一様に独占化が進行するのではなく，それにふさわしい条件をもった産業において生ずるという考え方が生じうる。それにふさわしい条件とは，主として，すでに発達した，又はしつつある技術を用いてその生産を行なうためには，巨大な資本を必要とする，というような事情

である。そして，その巨大な資本が，産業内で個々の企業の手に蓄積されていなかった場合，なんらかの方式で資金を集中的に利用することが行なわれる[1]。

更にこの議論をおしすすめると，独占化，集中化は，時間の経過とともに徐々に進行するというよりは，ある時期，急速に独占化がすすみ，その後は却って集中度が低下することすら起りうる，という考え方もできるし，また新産業，とくにそれが資本力を必要とするような新産業においては，出発の当初から多数企業による競争ではなく，少数巨大企業による寡占的競争状態が成立していた，ということもできる。これらのことは，アメリカの集中合併運動や，戦後の我国の新産業の発展の事情を考察すると，かなり妥当性をもっていると言える。そうした場合，時間の経過は必らずしもいっそうの独占化をもたらすものではなく，却って集中度が低下することもあるということができる。

このような，その国のおかれた条件，生産の技術的条件，生産物の特性を重視する立場は，あまりに強調すると，独占の問題を単なる技術的条件の中に解消してしまう危険性もある。これらの類型論的把握の可能性にもかかわらず，独占を，資本主義の発展の必然的産物としてとらえる立場は，依然としてその正当性を主張しうるだろう。類型論的把握は，独占の一般論がおちいりやすい固定的な独占把握に対して，反省を促す意味において有効であるが，しかし，それ自体がただちに独占およびその形成過程の一般論をなすものでないことは言うまでもない。この二つの分析の統一的把握は，問題のあまりの大きさ故に，この小論で充分に論じうるところではない。筆者は，主として近代独占理論を具体的に検討するなかで，前述の問題を念頭にいれながら検討をすすめていこうと思う。

独占の形成過程についての議論は，近代理論の分野では乏しい。そこでは主として独占又は寡占市場における企業の均衡の分析が中心的に取り扱われており，その独占的市場構造がどのようにして形成されたかについて，あまり多くの研究がなされていないと言える。けれども，独占化がすべての産業に

一様ではなく，それにふさわしい条件をもった産業に生じるとする考えは，近代独占理論の中にも存在する。その場合の条件としては，生産物の特殊性すなわち需要と供給の弾力性，資源の稀少性，必要最低資本量の大きさ等が考えられる。独占化の過程を需要や供給の弾力性に注目して説明したものとして，ツインメルマンの議論がある[2)]。

ツインメルマンの場合，伝統的な近代独占理論が，市場構造を前提とした上で，その中での独占的企業の行動を分析するというものであったのに対し，企業がどのようにしてその市場を組織化していくかという問題を設定している。価格が与えられて，企業が生産量を適応させていく場合を競争的とし，企業が生産量を調節して価格に変化を与えるなら独占的と見做す。そうすると，当然のことながら，競争的と独占的の区別は，需要と供給の価格弾力性にしぼられる。彼は，どのような条件が企業をして市場を独占化の方向へ向けるかを問題とした。それを測る尺度が独占化性向である。彼の分析は需要の弾力性の大小から，企業が独占化を目指す度合いを示そうというアプローチと，供給の弾力性から同様に独占化を志向する度合いを示そうとするアプローチの二つよりなっている。

まず，需要の弾力性からみると，需要の弾力性Edが小さい程，独占的市場をもたらす傾向が強まる。これは伝統的理論の示すところとなんら変わりない。ただ異なるのは，伝統的理論が，一企業の独占度を需要の弾力性の逆数として示していた[3)]のに対し，それを産業にまで広げた点である。企業の独占度でなく，産業の独占化性向に適用される理由はこうである。彼によれば，ある商品に対する需要の弾力性が小さいということは，その商品が他の商品によって代替される可能性が小さいということであり，買手からみれば，当該商品への需要を他の商品へおきかえることがむずかしい。したがって，その商品自体が，独占的価格政策を適用しやすい性質をもっていることになる。価格の引上げ引下げによる需要の減少又は増加の結果，販売額が価格政策以前とかわらないのは，言うまでもなく需要の弾力性が1の場合である。独占化性向の大小の臨界値は，需要の弾力性1である。需要の弾力性が

1より大きい場合は，完全競争のように無限大でなくとも，価格切下げ競争の可能性が生ずる。

次に，供給の価格弾力性についてみると，企業家の独占化性向は，生産函数そのものの変化に依存するのではなく，与えられた生産函数のもとで，価格の変化に対する供給の弾力性に依存すると考えている。供給の弾力性 Es は，完全雇用に近づく程小さく，過剰能力がある程大きい。利用度が高く供給の弾力性が小さい場合は，企業家は競争的な状態を望む。それに対して供給の弾力性が大きい程，独占化性向は大きい。需要の弾力性，供給の弾力性の双方から，彼は独占化性向を次のように定義する。

$$r=-\frac{Es}{Ed}$$

分子の供給の弾力性が大きい程，あるいは分母の需要の弾力性が小さい程，r は大きい値となる。

以上がツインメルマンの議論の要旨であるが，この議論には次のような欠点がある。ツインメルマンは，需要の弾力性，供給の弾力性によって独占化性向を説明しようとしたが，需要の弾力性を重要な要因にかかげていることは，生産物の特性や消費者の嗜好に問題を解消させているという点で不充分と言えよう。もっとも，需要要因を重視するのは，ロビンソンの不完全競争の理論がそうであり，伝統的独占理論の発展の上にたっていると言える。他方，供給の弾力性の問題は，過剰設備の発生とかかわりをもつ。ロビンソンやチエンバリンにおいては，後にみるように，均衡において過剰設備の存在することを説明しているが，逆に過剰設備があったならば，独占化しようとする傾向があるという面を強調したところに特徴があると言えるだろう[4]。しかしいずれにしろこの議論では，生産物の特性に注目して，どの産業にも一様ではなく，業種によって独占化しやすいものとそうでないものとを区別しているという意味で，先に述べた類型論的把握の範疇に入ると言えるであろう。この議論は，製品差別型寡占と共通性をもった議論だと言うことができる。

更に，この議論には大きな欠点がある。この議論では独占化の動機を説明せんとしているが，もし動機のみについて言うならば，すべての企業は独占的地位によって利益を得たいと望んでいる。ただそれが実現しうるか否かであり，問題は，どのような条件のもとで独占化が実現しうるかという点にある。需要の弾力性の小ささは，独占化を可能にするひとつの要因になるだろう。けれども，それが中心的な要因とは言えない。現代の独占というのは，巨大であるという点に共通性をもっているのであり，それが市場の機能として独占的市場の特徴を示すためには，少数者によって支配され，参入の制限があるというような事情がなければならない[5]。企業数が多く，企業の規模が小さく，参入が自由である市場では，かりに生産物の需要の弾力性が小さくとも，現代的な独占とはなりえない。

先に述べた段階論的な把握では，集中，規模の巨大化，独占化という道筋を基本に据え競争過程で集中が進行し，独占が形成されていく過程が，多くの産業において生ずると考える傾向にある。この考え方のみに固執して，その国のおかれた条件，産業の技術的条件，生産物の性質の差異を全く無視するのは誤りである。しかし，現代の独占を自由経済の発達以前に存在した古いタイプの独占から明確に区別してその特徴を論ずる場合には，規模の経済，集中，独占化といった過程が基底要因に据えられねばならない。更に付加するに，長期間継続して独占的利益を享受しうるためには，参入の制限が必要である。

現代の独占または寡占を，伝統的産業における独占，たとえば美術工芸品のような手工業的な部門において独占的利益を享受しているものと区別するのは，規模の巨大化ということであろう。しかし，資本主義経済の発達とともに，市場の規模も巨大化する。すべての企業が同一割合で巨大化した場合，寡占，独占とは言えない。もちろんその場合は，多数の企業が巨大化して存在しうるだけ市場の拡張がなければならない。しかし，実際に規模の巨大化が寡占的状態の基礎にあるのは，少数者への集中を伴なっているからである。このことは，市場の規模よりもより急速に巨大化する企業が存在する

ことを示している。ということは，市場の規模の増加率より小さい割合でしか大きくならない企業が存在するか，又は，市場から排除される企業があることを意味している。規模の巨大化がこのような格差をつくりあげるのは，規模の経済性によって説明される。規模の経済性は巨大企業と他の企業との差を固定化させる傾向があるが，にもかかわらず，非独占的企業はなくならず存在している。それのみか，ひとたび集中がすすんだにもかかわらず，再び後発メーカーが追いついて格差が縮少することもある。そのような場合は，主として市場が急速に拡張する時期に生ずる。このことは逆に言えば，市場の制約は独占を成立させ固定化する傾向をもつ，ということになりそうである。市場の制約というのは，市場の規模の問題であり，この市場の絶対的規模と企業の規模との割合から，市場の相対的規模を示すことができる。規模の経済性，市場の規模，集中，これは寡占を説明する場合の柱となる。これらの相互関係によって，寡占はより強固ともなり衰退もする。

以上述べてきた問題点をふまえて，個々に問題を検討するわけであるが，それに先だって，次の各節で展開する議論の意図を明らかにするために，ここで問題の設定をしておこう。

(1) 寡占的市場構造形成の基本要因をなすものは何か。

(2) 従来の理論において，規模の経済，集中の問題はどのように扱かわれていたか，そこにどのような問題が含まれていたか。

(3) 集中が寡占化の基本的な要因であるとした場合，その集中過程はどのようにして生じたか。

(4) 集中がひとたび進んでも，再び集中度が低下することがありうる。集中がひとたび生ずると，そのまま独占化へ向かっていくように思われるが，必らずしもそうはならない。それは何故か。

(5) 寡占的傾向が強まっても，中小企業，非独占的企業が存続しうるのはいかなる理由によるか。

(6) 市場の規模の拡大は，寡占化傾向に対してどのように作用するか。

(1)については，規模の経済，集中，参入の制限，資金調達力，市場の成長の

態様，を挙げることができる。これに付随する要因として，生産物の特殊性消費者の嗜好等を挙げることができるだろう。これをいちおう基本要因としておさえたうえで，様々な問題を検討していこう。(2)，(3)については従来の議論を検討する中で考察をすすめる。これらは2節から4節までの主要な課題である。(4)，(5)，(6)は，第2章でとりあげる。(6)の問題は次のような意味をもっている。市場規模の拡大は，一方では自由競争市場の拡大，すなわち自由化を意味している。それは地域的独占をうちやぶって自由市場を滲透させる意味をもっている。他方，市場規模の拡大は，企業規模の拡大に拍車をかけ，規模の巨大化を実現させる。したがって独占形成の基盤をもたらす役割を果している。市場規模の拡大のもつ意味は二面的である。19世紀末の独占の形成は，同時に交通通信機関の飛躍的拡大によって，自由市場の全国的，世界的規模での拡張をともなっていた。市場の拡大は，地方的独占をうちやぶるだけでなく，新企業の参入を容易にする。したがって，ひとたび集中が生じても，市場が急激に拡大すると集中度が低下するという事情は，これまで多く経験されたことである。したがってその意味でも，市場の拡大は独占化に対立する側面を含んでいる。ところで，自由化は，それ自体，企業の側の要求でもある。だが企業はその利潤の追求に際して，独占的利益を享受することを欲している。自由化と独占化は，資本主義経済の発達の歴史の中で常に生じてきたことであり，いずれも資本の要求の結果として生じているものでもある。我々は，資本主義経済の動態を自由化と独占化という二つの対立する要素のからみ合いの中でとらえることもできる。そしてその問題は，寡占の段階の今日においても，なおいっそう強く存在していると言えるであろう。

1）個別企業の手で行なわれる技術進歩，規模の巨大化が，同時に資本調達力の増加を伴なっているとは限らない。それのみか，技術進歩が飛躍的に生ずる場合は，当然，後者，すなわち資本調達の不足が生ずる。その不足は，外部への資金に求めざるをえない。株式会社制度の発達は，銀行からの企業への貸付に加えて，更に大なる資本調達を可能にした。資本調達力は，したがって規模の巨大化の重要な要因であり，更に独占を説明する主要因ともなる。この問題を解明したのは周知のヒルフ

ァーディングである。

R. Hilferding, Das Finanzkapital, Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus, 1910. 岡崎次郎訳，岩波.

2）L. T. Zimmermann, The Propensity to Monopolize, 1952. なお，ツィンメルマンの議論に詳しい検討を加えたものとして，新野幸次郎，現代市場構造の理論新評論　1968，および寡占的市場構造形成論，経済評論1967年3月号がある。

3）完全競争のもとでは，価格と限界生産費は一致するが，その不一致が大きいほど完全競争とへだたっており，それが独占力を測る指標にもなると考えられている。価格と限界生産費を決めるのは需要の弾力性の逆数である。

価格 p，生産量 q，限界収入 m，限界費用 c とすると，

$$m=\frac{dpq}{dq}=p+q\frac{dp}{dq}$$

需要の弾力性 Ed は

$$Ed=-\frac{p}{q}\cdot\frac{dq}{dp}$$

$$m=p\left(1+\frac{q}{p}\cdot\frac{dp}{dq}\right)=p\left(1-\frac{1}{Ed}\right)$$

$\infty>Ed>0$ の場合，価格と限界収入あるいは限界費用との間に差が生ずる。この差 $\frac{p-c}{p}$ が独占度であり，これは丁度 $\frac{1}{Ed}$ に等しい。何故なら $m=c$ において，

$\frac{p-c}{p}=\frac{p-p\left(1-\frac{1}{Ed}\right)}{P}=\frac{1}{Ed}$ となるからである。

A. P. Lerner, The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power, Review of Economic Studies, 1943.

4）過剰能力が存在する場合，企業家は価格切下げ競争による共倒れの危険が生ずることを知っている。したがって，企業家は，生産調節を行ないうる独占的状況をつくり出そうとする。ツィンメルマンは，過剰能力は独占の結果ではなく，原因であるという点を強調しているが，これは注目すべき見解である。

5）ツィンメルマンは，従来の市場構造論が，市場組織や取引者の行動を与件としてそのもとで価格や取引数量の決定を問題にしていたのに対し，自分は市場構造を与件として受けとめるのではなく，それ自身を研究対象とする，と言っている。そしてこの書物の目的が，独占的市場，競争的市場等，それぞれ異なる市場構造をもたらす経済的条件を分析する点にあるとしている。けれども，それにもかかわらず彼の独占化性向の分析は，企業家の主体的な動機を規定する要因を示したものであり自から認めているように，企業家が市場を支配しようとする傾向があるかどうかを示すに過ぎない。 Zimmermann, op. cit.

2. 規模の経済性と寡占

寡占の問題を考えるに際して，規模の経済を基本に据えて分析する理由は，ひとつにはすでにみたように，それが寡占的市場の形成の主な要因のひとつであるという点であるがそれのみならず，規模の経済性をめぐる問題は自由化と独占化との相互のからみ合いの中で，きわめて今日的に重要な問題を含んでいること，更に，学説史的にも，独占，不完全競争の理論の発展の発端を形成した重要な論点にかかわりをもっていること等による。

すなわち，前者について言えば，国際貿易の自由化の中で一国の立場に立つとき，国際競争力強化の要請から規模の経済を追求しようという要求が強まる。だが他方，国内的には大規模化が集中合併，統合を媒介として，あるいは競争企業の減少を併発して生ずる場合には，独占化のおそれがある。その中で，規模の利益を追求しつつ競争のメリットを同時に生かす方途を模索する努力もなされるし，又，それが可能であるとする議論（有効競争論）も出てくるわけである。後者，すなわち学説史的問題としては，有名なマーシャルの問題提起[1]をきっかけにして，規模の経済をめぐる問題は，後のロビンソン[2]，チエンバリン[3]等の不完全競争の理論をもたらすことになる。

寡占の問題の理論的分析を広義にとって，不完全競争，独占的競争の理論まで含めるならば，その歴史は古くかつ多様である。一方においてクールノー[4]以来，同一市場内での少数企業の相互依存関係を中心とした寡占の理論の展開があった。他方，マーシャルの，収穫逓増のもとでの競争の問題をきっかけとして，不完全競争の理論が展開される。これは生産物差別化という現象に注目を払う点で古典的な寡占の理論とは異なっている。だが，それなりに寡占に含まれる重要な問題の解明に，部分的ではあるが光を投げかけるものであった。

伝統的な寡占理論は，寡占市場における均衡価格と産出量の決定メカニズムについての分析を行なっているが，かかる寡占市場が形成される過程，更にはそれが完全独占へ至るか又は至らないか，ということ自体は説明してい

ない。その種の問題を考える場合，どうしても集中過程や，その根底にある規模の経済性の問題に眼を向けざるを得ない[5]。本節では，主としてマーシャルの提起した問題をふり返りながら，規模の経済，集中の問題を考察しよう。

伝統的理論は，競争経済のもとでの均衡を扱かっていた。それは完全競争の理論として展開されていた。完全競争の前提のもとでは，均衡において生産費の法則が妥当する。すなわち，超過利潤は消滅し，正常利潤が得られるのみである。けれども，それは均衡における状態を示しているのであり，個別企業は，動機としては，たえず市場を独占しようとしていると言える。そのために生産量を少しでも拡張しようとするだろう。しかし現実には，産業全体を完全に独占するということは，19世紀においてはもちろん，20世紀の今日においてすら滅多にみられないのであり，一方でかなり独占的ないし寡占的企業が存在しながら，他方では依然として多数の企業が自由競争的な競争を展開している。伝統的理論は，このような状況をもっぱら生産量の増大にともなう生産費の上昇，すなわち収穫逓減によって説明していた。収穫逓減の前提をおくならば，仮に企業規模の格差が存在したとしても，市場のすべてを覆いつくすほどの規模の拡張は，やがて生産費の上昇をもたらし，企業は生産の拡張がひきあわなくなる[6]。

マーシャルは，当時のイギリスにおいて収穫逓減法則は殆んど作用しておらず，むしろ規模の拡大にともなって収穫逓増がある，という事実に注目した。そうすると，最初に最も有利な生産条件で規模を拡大した企業は，規模拡大によって更に生産費を引き下げることができるから，格差は拡がる一方で，やがて全市場を独占するに至る筈である。にも拘わらず，現実には完全な独占はなく，競争が行なわれている。これはどのようにして説明されるか。これがマーシャルの問題提起であった[7]。

この問題に関してマーシャル自身が試みた解決に対してスラッファ[8]が批判をよせ，それをきっかけとして，ロビンソン，チェンバリンの不完全競争あるいは独占的競争の理論へと発展して行くのは周知のところである。

この論争史はすでに古いできごとである。だが，この議論の過程で今日の寡占の問題を考える場合の重要な論点がいくつか出されている。集中が進行しながら，なおかつ完全独占には至らずに競争が存在し，又，大企業とともに他方で中小企業が存在しているのは何故か，という問には充分に答えられていないし，今日なお未解決の問題である。スラッファの「解決」からロビンソン，チエンバリンの理論への発展は，生産物の差別化に注目した当時としては新しい不完全競争の理論への発展ではあるが，寡占の問題としてそれは不完全であり，同質的寡占において集中が進行しても，なおかつ競争がなくならないということの説明にはなっていない。序論においてすでに指摘したように，生産物差別型寡占は，むしろ伝統的産業などにおいてみられるものであり，今日，基幹産業を支配している集中型寡占こそ，寡占問題の中心的対象であると考えられる。したがって，マーシャルの問題提起はあらためて問い返されねばならない。

マーシャルは，収穫逓増をもたらす要因として内部節約と外部節約の二つを考え，後者をより重要な要素と考えた[9]。だが，それはスラッファの批判によって崩壊する。すなわちスラッファによれば，マーシャルの議論は，産業内の部分均衡を分析するものであり，したがって，産業にとって外部的な事情は一定と考えられねばならないから，外部経済による費用の減少は，部分均衡と両立しないというのである[10]。

たしかに，スラッファの批判するように，外部経済を導入することは，マーシャルの分析にとって論理の一貫性を保つものではない。ここで外部節約の問題をいちおう捨象して，内部経済にもとづく収穫逓増の問題について，今少し検討しよう。

マーシャルによれば，内部節約による費用の低下にも限度がある。それは次の二つによっている。ひとつは企業者能力の衰退であり，もうひとつは販売の困難性，すなわち市場の制約である。企業者能力には限界があり，規模が拡大し生産を拡張していくにつれ，企業者能力は衰えて行くし，又，より劣った地位におかれていた企業も，その能力にしたがって規模を拡大するこ

とができる。そのような多数者の競争としてとらえている。けれども企業者能力が何故衰退するかは論理的に説明されていない。

この問題をおしすすめるにあたって，マーシャルは代表企業の概念をおく[11]。多数の競争関係にある企業の中で，正常な特定の規模の企業を考えることができる。それは，成長しつつある若い企業でもなければ，衰退しつつある老いた企業でもないし，又，異常に巨大な企業でもなければ，異常に小規模な企業でもない。代表企業についていちおう論理的に意味づければ，市場においてある均衡状態にある企業と定義づけることができる。つまり大規模経済の利益と，市場の制約とのあいだに存在する均衡のもとでの企業と考えることができる。すなわち，市場の規模の制約のもとでの販売の困難さによって与えられる限界内で，可能な限り規模の利益を利用しうる企業と言える[12]。代表企業に到達する以前では，大規模経済の利益が販売拡大のための費用を上回る。したがって規模が拡張される。もし代表企業の規模を越えると，販売拡大のための費用の方が，規模の利益を上回る。このように考えると，代表企業は最適規模企業とも言える。したがってこれは現実に存在する企業の平均的なものではない。このように推論してくると，規模の利益が非常に大きければ，代表企業の規模も大きくなる。市場自身が拡張して行くならば，代表企業の規模も拡張する。かくて，市場の規模の拡張と規模の利益の増大が相伴なっていれば，代表企業の規模は更に拡張すると言える。

シュタインドルはこう述べている。「この理論の特質は，代表的企業以外に，それよりも小規模の企業が常に存在していて，代表的企業の規模にまで成長しようとしている，ということにある。企業の規模が，代表企業の規模までに限定されるのは，要約すると，市場に限度があること，および明らかに仮定されるごとく，規模の経済の重要性は，ある一定の規模以上になると少なくなることによる[13]。」

さて，このようにみてくると，次のような問題がでてくる。すなわちマーシャルにとっては，代表企業たりうる企業がたえず供給されてくることが重要な点であると考えられるが，代表企業の供給が制限され，したがって独占

に至らないかという疑問が生ずる。これに対してマーシャルは，資本家の供給が弾力的であることを示している。これは謂わば参入の自由という考え方につながっている。もっとも，それは全く新規の企業が参入するというのみでなく，小企業から大企業へ登って行くことが可能であるという点である。何故このようなことが起りうるか。これについては，不完全競争を仮定することができれば，いちおうの解決が与えられる。小企業はいわゆるのれんによって，個別市場において保護されている。だが，それも，小企業が大企業とならんで存在することは説明しえても，小企業が大企業に登って行くということの説明にはならない。それを説明するのは，若い企業における企業家の優秀な能力である。

規模の経済性を認めても，独占に至らないということに関するマーシャルの議論に対して，シュタインドルは次のような点で批判を加えている。第一に，マーシャルは，企業家の個人的能力を過大視している。企業の優勝劣敗は，個人的能力などによるよりも，やはり資本力，規模等の純経済的要因によるところが大であることは，おそらくシュタインドルならずとも，多くの経済学者の認めるところであろう。マーシャルは，小企業が大企業の地位に上昇する機会がかなり存在し，かつこのような運動がたえまなく行なわれると考えているが，小企業の死滅率はきわめて高く，大企業に登りうる機会は限定されている。小企業の成長と衰退は，限られた範囲の中で行なわれているに過ぎず，今日では，市場の多くの部分は，大企業によって支配されている。小企業の損失と死滅は，大企業よりもひんぱんであるということは，マーシャルのとらえた状況とは，かなり異なっている[14]。

シュタインドルは第二に，借入れの制約という点をあげている。小企業が大企業に登りうるとすれば，自己蓄積能力のみでなく，借入れに頼らねばならないであろう。しかし実際には，小企業にとっては借入れはかなり制約され，金融上不利な地位におかれているため，大企業へ登る機会はきわめて制約されている。第三に，代表企業の供給が弾力的であるという点についても，大企業の方が供給弾力性が小さいという理由で批判を加えている。この

点は，大企業の供給が弾力的であるために独占へ至ることが制約されるというマーシャルの論点について，特に批判をしているわけであるが，これは言葉を換えて言えば，参入が制限されているということであり，参入の制限は，独占的地位を保つ重要な要因である。現実の市場では，供給の非弾力的な大企業と，きわめて弾力的に供給される中小企業より成っており，市場の分前の多くが前者に占められている。

シュタインドルの批判は，事実認識の相異の上になされている。マーシャルの問題提起後，集中はいっそう進んだ。彼は少数者の手に集中されれば，完全独占でなくとも，独占化したのと同じであると考える。彼はこう述べる。「マーシャルの問題は，かれの時代にすでに発生していた新事実によって影響をうけ，そのご問題が大きくなった。事実，現在の経済制度のうちですでに独占的支配をうけている部分は，きわめて大きくなっている。ひとつの生産物の市場において独占的支配を達成するために，全生産高を，もしくは実質的に全生産高を，一手に結合するまでに集中をすすめなければならないという必要はない。それと大体おなじ結果が，つぎのばあいに達成される。つまり，集中によってひとつの企業に，もしくは少数の企業のおのおのに，生産高のうちの相当の部分をあたえるに十分なだけ，その集中がすすんだばあいである。というのは，そのときは，市場は寡占的な状態に該当し，価格におよぼす影響についてみても，寡占は独占とほとんどおなじ意味をもつようになる傾向があるからである。」[15]要するにシュタインドルは，寡占的状態が，マーシャルの意味での産業の独占と基本的に異なっていない。市場のかなりの部分が支配されるようになったなら，独占的支配力が行使されうる。そして規模の経済性は，このような寡占化の中心に据えられるべき要因である，と考えている。

シュタインドルの指摘はかなり正当である。けれどもそこでまだ問題は残る。少数者が支配すれば，独占化することと基本的に変わりないとは言っても，少数者支配の形態はかなり多様である。同じように集中が進んだ産業でも，共謀，協調によって，あたかも一社独占のように振舞う場合もあれば，

少数者が激しく競争し合っている場合もある。そして完全独占というケースは滅多にないということも事実である。たしかに大規模経済の利益は，集中化の基礎にあるかもしれない。しかし収穫逓増の原理のもとでも完全独占へ至らないで，寡占的競争が行なわれることの説明がやはり必要である。

マーシャルの議論は，今日，再びとりあげるに足る問題提起であった。集中ということをもって独占化の主要な契機と見做すならば，マーシャルの理解とは異なって集中は進み，しかもその背景には規模の経済の問題が存在していたと言える。この点については，シュタインドルの理解は正しいだろう。すなわち規模の経済性の存在のもとで，何故独占化しないかではなく，規模の経済性は集中化の基本要因であるけれども，にもかかわらず，なお我々はマーシャルの問題提起をとりあげる意義を見出す。それは，集中が進んだ寡占状態が完全独占とは異なるものであり，しかも集中が進んだ状況のもとでの競争という現象が多様な形態で存在し，場合によっては集中度の低下ということも起りうるからである。したがってここで再び，規模の経済の存在のもとで，何故，完全独占へ至らないか，あるいは完全独占とまではいかなくとも，寡占的秩序が固定化しきらないのかを考える必要が生じてくる。

マーシャルの議論の主要な論点は，資本の供給が弾力的であって，しかも現存企業の盛衰が激しいということであった。これは参入の自由を認める立場と言える。この点こそ，マーシャルの理論が直接に独占を導かなかった大きな理由とも言える。マーシャルが独占化しない理由として挙げている市場の拡張の制約の問題は，同様に独占の問題を考える場合に重要である。ただマーシャルは，市場の拡張に限度があることが独占化を妨げる要因であると考えている。だがこの議論はむしろ逆であり，市場の拡張に限度があるから参入も制限され，独占が強化されるか，ひとたび成立した独占が潜在的競争者によって脅やかされずに安泰でありうる，と考えられる。マーシャルがこのことを逆に考えたのは，規模の格差がいっそう拡大することに対する制約として，規模そのものが市場の制約によって，拡張に限度があると言おうとしたものと思われる。市場の拡張の制約が，むしろ独占化を妨げると考えた

のは集中過程についての考察が乏しかったからである。もし集中過程についてより深い考察を加えていたならば，市場の拡張が小さいほど，集中の度合いが高まる可能性について考慮せざるを得なかっただろう。

いずれにしろ，マーシャルの議論を独占化と関連させてみた場合，規模の経済性，市場の規模の制約，参入の三つの要因がかかわりをもっている。規模の経済は，市場の規模とはいちおうきり離して技術的に決まる。規模の経済が大きく，代表企業の供給が非弾力的であるほど，すなわち参入が制限されるほど，独占化する可能性は強まる。この場合，市場の規模はどういう役割を果すか。市場の規模の拡張は，たしかに企業規模の拡張を誘発するだろう。けれども他面では，マーシャルとは逆に，むしろ市場の規模が小さいほど，独占化する可能性があるとも言える。市場の規模が小さければ，代表企業の供給が弾力的であっても，実際の参入は制限されることになるだろう。市場の規模およびその拡張度の独占に与える影響は，一元的に説明しきれない。これについては後に再び論ずる。

1）A. Marshall, Principles of Economics. 大塚金之助訳　経済学原理

2）J. Rohinson, Economics of Inperfect Competition, 1933.

3）E. H. Chamberlin, Theory of Monopolistic Competition, 1933. 青山秀夫訳「独占的競争の理論」至誠堂 1965.

4）A. A. Cournot, Reserches sur les Principls mathématiques de la theorie des richesses, 1838. 中山伊知郎訳「富の理論の数学的原理に関する研究」

5）大規模経済の利益は．なににによってもたらされるか。このことについての最も古典的な説明は，周知の分業の原理であろう。その点に関して，規模の経済性の議論は，あまり進歩していない。規模の経済については，生産過程に注目して工場レベルで考えるものと，販売過程を重視して，企業レベルで考える場合とがありうる。もちろん，現実には両方があることは疑いない。後者については，たとえばSargant Florence の説明がある。　The Logic of Industrial Organization, 1933.
前者，すなわち工場レベルの問題としては，ある限度までの平均生産費の逓減で示されるわけであるが、これは結局のところ，不可分的生産要素 indivisible factors, lumpy factors の存在にもとづいている。
だが，この場合の規模の経済性というのは，生産物が大規模生産に適していること言葉を換えて言えば，大規模の機械等の固定設備の利用によって，より低廉に生産

可能であるということであり，その固定設備をフルに稼動するまで生産費が低下すること，すなわち利用度の上昇にともなって費用が低下することを意味している。

6）規模に関する収穫逓減を前提とすれば，このことはいっそう明らかとなる。

7）A. Marshall, op. cit.

8）P. Sraffa, The Laws of Return under Competitive Conditions, Economic Journal 1926.

9）Marshall, op cit. Book IV. Chapt. IX.

10）Sraffa, op cit.

11）マーシャルによれば，代表企業というのは，相当の長さの存続年数と相当の成功を有し，正常能力をもって経営され，当該生産物に対応する内部節約，外部節約を正常に享受する企業である，とされる。

12）J. Steindl. Small and Big Business, 1947, Oxford. 半田，加藤共訳，小企業と大企業，5～6頁参照。

13）J. Steindl. ibid. 邦訳 6頁。

14）ibid. 8～9頁，15～18頁。

15）ibid. 21～22頁。

3. 問題の学史的展開

前節では，規模の経済をめぐってマーシャルが提起した問題について，その現代的意義性を検討してみた。マーシャルの問題は，結局，規模の経済の存在にもかかわらず，集中が進んで独占化しないのは何故かという点にあったわけであり，それは，独占化の条件のもとにおける競争の成立の主張とも言える。そしてマーシャルの議論についてのその後の論争は，マーシャルの批判や弁護によって種々分かれるが，いずれも集中化の否定と競争市場の成立という観点については，マーシャル以来一貫しているのであり，その意味ではマーシャルの問題提起それ自体を根本的に否定するものではなかった。けれども，この論争の中から，周知のロビンソンやチェンバリンの不完全競争，独占的競争の理論が生じたわけであり，その意味では，独占問題についてのひとつの接近が，思わぬところからあらわれたとも言えるのである。

マーシャルの問題の解決は，結局，不完全競争，生産物の差別化の導入によってなされたわけであるが，この問題は，マーシャル自身のうちにすでに

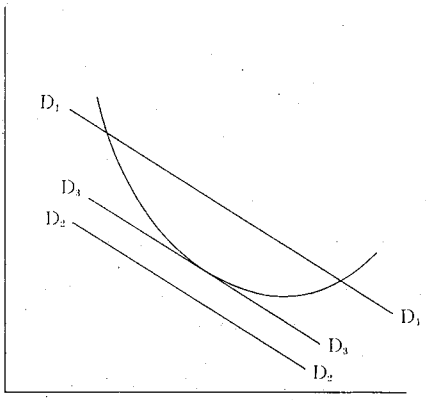
意識されていた。マーシャルは，収穫逓増のもとで競争が存続しうる原因として，市場の不完全性や生産物の非同質性を挙げている[1]。この不完全競争論の口火をきったのはスラッファ[2]である。スラッファの議論の積極的な面は，右下りの需要曲線の想定の先べんをつけた点だと言われる[3]。彼によれば，企業者が生産を拡大する場合の障害は，生産費のうちにあるのではなく，価格を下げねばより多く売れないこと（右下りの需要曲線），又は販売費用をかけて販売努力をしなければより多く売れないことにある。これはマーシャルの市場の規模の制約という考え方の発展とみなすことができる。この考え方はショーヴ[4]によっても支持されている。ショーヴは，規模の拡張の利益があっても，市場の不完全は生産高の集中を不利ならしめる，と主張した。ロビンソン，チエンバリンの議論は，こうした論争の中から生まれた。

スラッファの議論の特徴は，需要側の事情から不完全競争を説明しようとした点にある。もっとも，この場合の市場のせまさというのは，消費者の好みや堕性といったものに，より重点がおかれている。右下りの需要曲線のもとで，企業が利潤極大原則にしたがって行動すると，収穫逓増すなわち，平均費用逓減のもとで個別均衡が成立する。この場合，正常利潤を越える超過利潤が存在しうるわけであるが，参入の自由を前提とすると，超過利潤が消滅するまで新企業が参入し，その結果需要曲線は下方へシフトして平均費用曲線と接するところで超過利潤はゼロとなり，参入は止む。これがロビンソンによって示される企業の均衡である。

右下りの需要曲線の想定は，ここでも意外の結果をもたらした。それは需要曲線が右下りである限り，平均費用の最低点よりもより少ない生産水準で均衡が達成されるということである。したがって不完全競争のもとでは，企業は最適規模以下で利潤を正常とするわけである。これがロビンソンの不完全競争のもとでの産業の均衡である[5]。

ロビンソンの不完全競争の理論は，需要者側の事情によって市場の不完全性を説明している。したがって，企業の参入は自由であると前提されてい

る。その結果，超過利潤は消滅し，正常利潤のみが得られる状態で産業の均衡が成立するわけである。だが，このような参入の自由は，需要の制約と両立しうるだろうか，実は，ロビンソンの需要の制約というのは，市場の絶対的規模の制約ではなく，主として消費者の嗜好，惰性，地理的遠近等による制約である。これに対して参入してくる企業の規模自身は問題になっていない。ロビンソンの議論は，一方で市場の不完全を挙げ，他方では，アトミスティックな競争を考え，両者の混合の上に組みたてられた議論だということができる。もし市場の規模が限られているのに対し，企業の規模がネグリジブルではなく大きいものであるならば，仮に超過利潤のある産業があっても，その企業の参入によって超過利潤は消滅するのみならず，正常利潤をわらないとは限らない。そうした場合，参入せんとする企業は，自分が参入した場合の結果を予測して，市場への参加の是非を決めるだろう。参入の自由によってロビンソンの産業の均衡が成立するためには，市場の規模に比して，企業の規模が充分小さいことが条件となる。このことを図で示すと，第1図の如くになる。いま，平均費用曲線が与えられている場合，新企業の参入によって需要曲線は下方へシフトする。だが，新企業の規模があまりに大き過ぎて，需要曲線を D_1D_1 から D_2D_2 へとシフトさせたなら，正常利潤すら得られない。新企業は，その参入によって需要曲線を D_3D_3 よりはせまい幅でのみシフトさせる，言い換えれば，参入による需要曲線のシフト後も平均費用曲線と接するか交わるかしていなければ，参入しないであろう。



第 1 図

以上のようなロビンソンの理論に対して，チェンバリンはやや異なっており，参入の自由については必らずしも明示的ではない[6]。トリフイ

ンによれば，企業集団が開放的である場合と閉鎖的な場合とで異なり，開放的な場合は，ロビンソンのいわゆる産業の均衡が成立するが，閉鎖的な場合は，必らずしも参入が行なわれず，完全均衡が成立するとは限らない。このことは，企業間に協調が行なわれる場合と，共謀，協調が全く存在しない場合との相異によって参入が制限されるかしないかの相異が出てくることを意味する。逆に言えば，完全均衡の成立のためには，企業の規模が充分小さいと同時に，既存企業間に共謀が存在しないことが必要だということにもなる。しかし，これはいずれも完全競争の条件そのものとも言える。つまり，不完全市場においても，他の完全競争の条件が充たされていれば，参入の自由があり，完全均衡へ近づくが，それが欠けてくると，完全均衡は成立し難くなる，とも言うことができる。だがいずれにしろ，ここで注目すべきことは，参入を制限する要因として企業集団が開放的か閉鎖的か，言葉を換えて言えば，企業集団が，協調，協定，共謀によって，潜在的競争者を排除しようとするかしないかが考えられているという点である。

寡占理論の発展の中に位置づけるとき，チエンバリンの理論は，ロビンソンのそれにくらべて，現代の寡占理論の問題により接近している。それは，彼の二本の需要曲線において端的にあらわれている。この需要曲線の想定は競争者の反応という寡占の伝統的理論の延長線上におかれる部分と，右下りの需要曲線という新しい不完全競争の理論とつながる部分との，双方の合成果を意味している。

チエンバリンの理論の特徴を，ロビンソンと対比させて言うならば，ロビンソンが，もっぱら需要者側の事情に市場の不完全性を求めたのに対し，チエンバリンは，企業間の競争関係を重視し，供給者側の要因を大きくとりあげている点があげられる。そのことをもう少し，チエンバリンの議論に即して検討してみよう。

チエンバリンの需要曲線は，当該生産者の任意の価格が他の競争者の価格と一致していると想定した場合の，価格と需要の関係を示す DD 曲線と，すべての売手の価格を一定としたとき，当該企業が価格を変化させた場合の

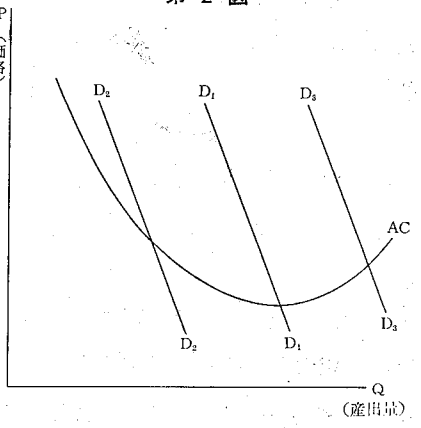
価格と販売量の関係を示す dd 曲線との二本から成っている。当該産業に属する生産者の数が増加すれば，DD 曲線は左へ移動し，生産者が減少するなら右へ移動する。又，競争が価格引下げ競争という形態をとって行なわれるときは，dd 曲線は下方へ移動する。したがって，企業の新参入が多ければ，DD 曲線は左へ移動し，平均費用曲線と接するところで新参入は止むであろう。この場合には，DD 曲線は右下りでかつ急傾斜であるから，過剰設備のもとでの均衡が成立する。もし企業間に価格競争が起るならば，dd 曲線は下方へ移動し，平均費用曲線と接するところで価格競争が止むだろう。チエンバリンは，このようにして成立する均衡価格のもとでは，過剰設備はなく，理想的均衡状態になると考える。けれども，企業間において，このような対抗的価格引下げがなく，企業の参入のみがある場合には，もっぱら DD 曲線の移動で説明され，そは場合の均衡は過剰設備と両立している[7]。

チエンバリンは，価格競争が行なわれない場合，独占による浪費（過剰設備）が生ずると考えている。このように，生産者間の価格競争を重視した点で，チエンバリンの理論はそれだけ今日の独占および競争の問題に重要な示唆を与えていると言える。チエンバリンの独占的競争の理論において，いくつかのケースの生ずることが判る。第1は，均衡に至る以前の状態で，DD 曲線が移動する前の一時的均衡であり，この場合は過剰設備と超過利潤が共存している状態であって，完全均衡にくらべてもちろん高価格である。第2は，企業間に価格競争が行なわれて，dd 曲線が下方へ移動する場合であり，この場合には，価格は最も低い水準へおちこむだろう。第3は，価格競争は行なわれないが，参入の自由がある場合であり，この場合には，生産量の縮少と，ときには価格の上昇がある。この他に，第2および第3の混合が考えられる。すなわち，DD 曲線の移動と dd 曲線の移動が共に生ずる場合であり，企業の自由な参入と価格競争とがある場合である。常識的に考えると，この場合こそ最も競争が激しく，価格低下がいちぢるしいと考えられる。だが，それは必らずしもそうではなく，平均費用曲線と DD 曲線との交わる位置如何では，どのようにでもかわりうる。参入が却って価格の上昇をもた

らす理由は，主として，平均費用曲線の最低点よりも左側で DD 曲線が接するほどに，当初から DD 曲線が左に位置している点にあると言える。そのことは，言葉を換えて言えば，市場の規模に対して企業の規模がネグリジブルなほど小さくはなく，そのため，DD 曲線は，個別企業の平均費用曲線の最低点よりも左で交わっていることを意味する。

競争的均衡価格が高くなる理由は，その他に，DD 曲線の傾斜と平均費用曲線の逓減部分の勾配に依存する。もし DD 曲線がなだらかなら，平均費用曲線が与えられた場合，両線はより低い価格のもとで接するであろう。逆の場合は逆である。又，平均費用曲線の右下り部分の勾配が急な場合には，DD 曲線の勾配が与えられた場合，より高い価格で接するだろう。このことは dd 曲線との関係についても同様に言える。企業の参入による DD 曲線の移動について言えば，第2図における D_1D_1 から D_2D_2 へのシフトにくらべて，同じだけのシフトでも D_3D_3 から D_1D_1 へのシフトの方が，より低い価格で均衡する。このことが言えるためには，出発点における需要曲線が，平均費用曲線の最低点より右側で交わっていること，すなわち，与えられた市場の規模に対して，企業数が少ない状態で出発することが必要である。先の問題，すなわち，価格が，参入のある場合の方が高く決まるというのは，DD 曲線が平均費用曲線と接するまで参入があるとしたためである。価格競争（dd 曲線の移動）を考えなければ，当然そうなるだろう。dd の移動をもくみ合わせたならば，出発点における DD 曲線の位置とシフトの程度が問題となる。すなわち，どの程度参入するかが問題であり，参入によって企業の最適生産量（最小費用産出量）以下で均衡することになるから，価格は参入のない場合よりも，参入によって却って上昇

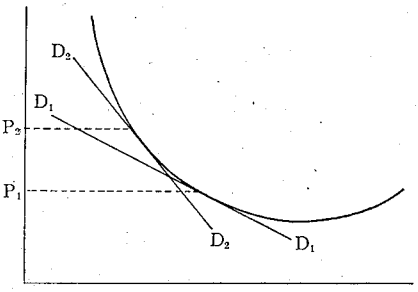
第 2 図



することになる。

次に DD 曲線の勾配について言えば，もし参入のみがあって，価格競争がなかったとした場合，価格は DD 曲線と平均費用曲線の接点で決まるが，当然，DD 曲線の勾配のなだらかな場合，すなわち需要の弾力性の大きい場合の方が価格は低い。(第3図参照)

このような議論は，後にベインによって展開される。しかし我々は，この種の議論の手がかりを，チエンバリンに見出すことができるだろう。そこでとりあげられるべき主要な要因は，市場の規模に対する個々の企業のシエアーであり，需要曲線，費用曲線の勾配である。特に企業のシエアーの問題は，市場の規模，企業の規模，企業数という寡占の重要な問題を内包している。この議論を拡充することによって，我々は今日言われるところの過当競争論についての接近を試みることもできる。すなわち，市場の規模が限定されているところへ，多くの企業が現に存在し，なおかつ参入するなら，個別的均衡は，高価格のもとで達成されるということになり，それはまさに企業数の多過ぎることから生じた非効率性と言うことができよう。



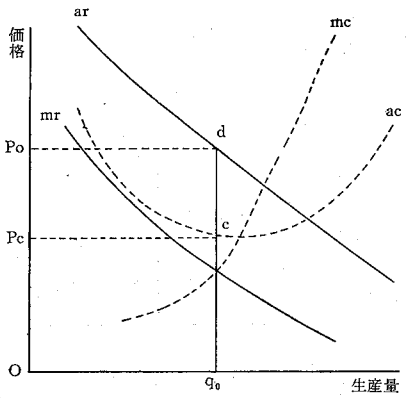
第 3 図

チエンバリンの独占的競争の理論は，今日の寡占の問題に多くの点で示唆を与える。そこでは，独占的市場における企業間の競争関係のあり方で，それに応じて種々な均衡がいちおう可能であることが示唆されている。チエンバリンが重視した競争の形態において，特に注目される点は，参入の問題，市場の規模と，それに対する企業の規模，企業集団に参加している企業数，それに需要の弾力性であり，付加的には平均費用曲線の傾斜がかかわりをもつだろう。そして競争形態としては，価格競争が行なわれる場合，行なわれない場合，自由な参入がある場合，ない場合，それぞれにおける均衡産出量

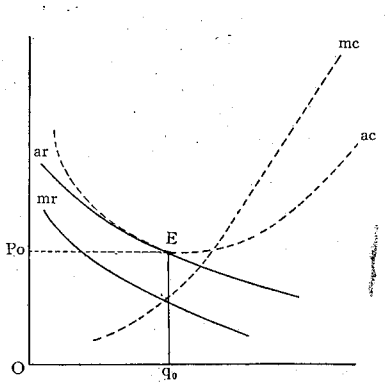
と価格が，どの水準におちつくかが知られる。このように，市場構造と企業間の競争形態という今日の寡占の主要な問題解明への糸口が与えられている点で，チエンバリンの理論は評価しうる。

けれども，もともとこの議論は，生産物産別化によって，半ば独占的地位を保持しうる企業の競争関係として展開されたものであり，同一の品種を生産する企業の産業内における集中を基盤とした競争の問題を展開したものではなかった。その意味で，筆者の意図する集中型寡占の説明として充分でないのみならず，本来的に異なる次点から出発しているとも言える。この議論はロビンソンと同じく，不完全な市場における，又は独占的地位を保持している企業間の競争と，そのもとにおける均衡を追求したものであり，集中現象を説明しているものではないのである。

1）A. Marshall, Principle. Book III. Chap. III sect. 6, Book V. Chap V. sect. 5.
2）P. Sraffa, The Laws of Returns under Competitive Conditions, Economic Journal. Dec. 1926.
3）青山秀夫，独占の経済理論　日本評論社
4）Shove ; Increasing Returns and the Representative Firm, Economic Journal. March 1930.
5）これをグラフで示すと次のようになる。



4—a 図

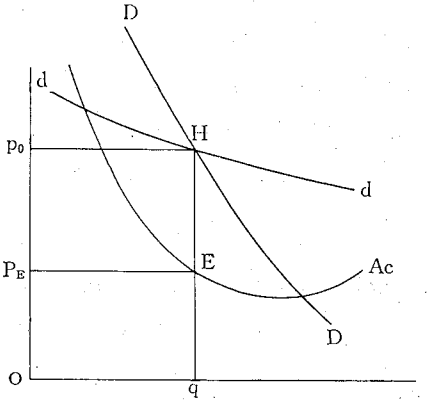


4—b 図

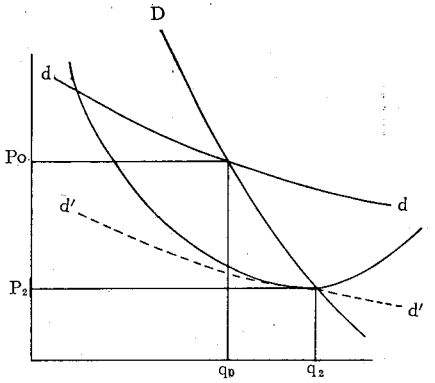
均衡の条件は，利潤極大であり，それは，限界収入＝限界費用で示されるのは周知のところである。4—a 図では，mr＝mc のもとで総売上額は oqodpo，総費用は，

平均費用×生産量であるから，oqocpc，かくて pccdpo の超過利潤が発生している。参入の自由を前提すれば，企業が参加することによって供給が増え，ar 曲線は低下して，平均費用曲線と接するところで超過利潤は消滅し，参入は止む，ar 曲線は右下りであるから，ac 曲線の逓減部分と接するわけであり，最適規模以下で均衡する。

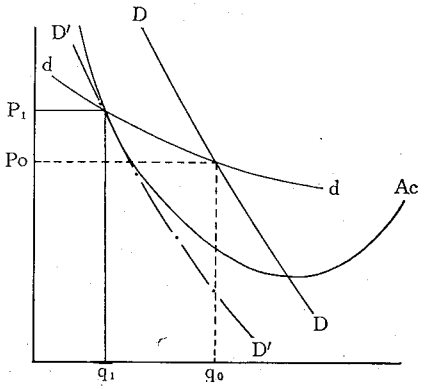
6）R. Triffin, Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory, 1949. p. 21. footnote 7. 参照



5—a 図



5—b 図



5—c 図

7）当初，5—a 図の如き状態にある場合には，超過利潤が PEEHPo 存在する。超過利潤が消滅するに至る過程は大きく分けて二通りあるわけであり，ひとつは参入による DD 曲線の左方移動，もうひとつは価格引下げ競争による dd 曲線の下方

移動である。DD 曲線の移動の場合には，産出量は q_0 から q_1 へ減少し，価格は p_0 から p_1 へ上昇しているのに対し（第5—C図），dd 曲線の移動の場合には，産出量は q_0 から q_2 へ増大し，価格は p_0 から p_2 へ低下している。したがって一般的に言って，価格競争が行なわれる方が，国民経済的にみて望ましいと言える。

8）J. S. Bain, Barriers to New Competition 1956. ベインは参入障壁を形成する要因として，製品差別化の利益，必要最低資本の規模の他に，規模の経済性の議論において，前述の問題の発展と思われるような分析を行なっている。これについては後述する。

4. 古典的な集中過程の説明

これまで，規模の経済の問題から出発して，規模の経済の存在にもかかわらず，競争が何故なくならないかというマーシャルの問題を検討した。この問題提起に関しては，周知の論争があり，その過程で不完全競争，独占的競争の理論が生まれたことは前節で述べたとおりである。だがこの議論は，あくまでも競争がどのように行なわれるかを説明しようとするところから出発したものである。したがって，不完全競争，独占的競争と言いながら，超過利潤の消滅する完全均衡のプロセスを説明せんとしている。だがシュタインドルがまさに指摘したように，完全独占へ至らなくとも，少数の大企業に集中されるということ自体が，規模の格差を基盤として生じたものであるならば，規模の経済性の問題こそ，独占化を説明する根拠であると言えよう。そして更に重要なことは，集中化した企業においてより多くの利潤がえられているということである。このことこそ，独占の基本的特徴と言えるのである。これを説明するために，我々は，規模の格差が集中化をもたらし，それをもとに超過利潤を固定化させる。その過程を説明せねばならない。

ところで，現実に集中化された寡占的産業についてみると，その形成過程は，産業の性質によって種々異なっている。寡占的産業の性質を大きく分けると，その産業の創設当初から少数の企業が支配している場合と，当初はアトミステイックな競争を展開していた産業において徐々に集中が進行していった場合の，二つに分けることができる。そして前者のタイプは，需要の拡張などによって集中度が低下して行く場合と，潜在的競争者の参入を阻止し

て，既存企業が当初の支配的位置を守りつづけている場合とに分けられる。

このような類型論的把握の仕方は，同様に各国ごとの経済発展の歴史にも適用されうる。他国に先んじて発展し高度化した資本主義国と，遅れて出発した国とで産業の集中の仕方が異なるであろう。したがって寡占的市場構造の形成過程を，集中化という視点からとらえてみる場合でも，産業ごと，国ごとの特殊性に注目する必要がある。

集中現象の基礎に規模の経済性をおくのは，きわめて一般的立場であるがそれに対して批判があることも事実である。たとえばブレアは，大規模化が費用の節約をもたらすという考え方自体に否定的であり，大規模化がゆきついた今日の段階では，却って規模の縮少が生じているとさえ言っている[1]。又，TNEC の調査でも，必らずしも大規模工場ほど効率的ではないという調査結果を示している。この点についての議論は，かなり重要なものを含んでいる。筆者はこれらの問題に関して，章を改めて論ずる。又，集中過程についても，産業の性質，国ごとの特殊性に関する問題は，次章以下で扱うこととし，本節では，最も古典的な集中過程の説明，すなわち，競争的産業から徐々に集中が進行して行く過程についてのみ論ずることとする。

集中過程の説明として最も一般的なのは，シュタインドルの理論であろう。シュタインドルは，それを説明する際に，規模格差にもとづく費用格差を基底的条件に据える。規模格差にもとづく費用格差については，これまで種々の実証的研究の成果があるが，シュタインドルは，1939年のアメリカにおける製造工業センサスをもとに，賃金費用と付加価値の比を工場規模別に計算し，明らかに，規模が大きくなるにつれて，付加価値に占める賃金の分前が低下することを示した[2]。このことは，おそらく企業規模に拡張しても妥当するであろう。仮に工場規模に関するほどに規模の利益が大でなかったとしても，企業規模の拡大は，流通販売過程でのコストの節約をもたらすからである。費用格差が利潤の格差をもたらし，それが集中化を進めて行くという過程は，すでにマーシャルが提起した問題と同じ内容を含んでいるが，その最も古典的な定式化は，リカードオの差額地代の原理である[3]。費用格

差は剰余（農業においては差額地代）をもたらす。その場合，限界生産者の概念が重要な役割を演ずる。限界生産者というのは，(1)最も高い費用を負担し，(2)みずからは剰余をもたず，その価格は費用に等しい，という二つの条件を充たす生産者と定義される[4]。周知のように，市場価格が限界生産者の費用によって決まるということから，それより優位な生産条件にある企業では，価格と費用の差額，すなわち剰余が生ずるわけである。だが競争過程にとって重要なことは，この限界が変化するということ，したがって一産業の限界費用（限界生産者の費用）も，それ故に市場価格も，変化しうるということである。この限界生産者が淘汰され，限界が変化して行くか，あるいは温存されるかで，競争の形態に大きな違いがある。

まず競争圧力がきわめて強い状態から考えると，限界生産者はたえず淘汰されて行くだろう。シュタインドルは，小企業の集団を一括して限界生産者と取り扱って分析をすすめる。そうすると，その産業における純利潤（正常利潤を越える利潤）は，すべて差額地代として扱うことができる。シュタインドルの問題は，この差額地代がどのようにして決められるか，そしてなにがその産業内部の競争圧力を規制しているかを解明する点にある。

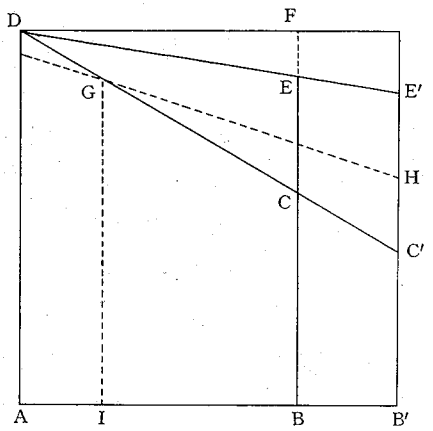
シュタインドルは，単純化のために次の仮定のもとに議論をすすめる。第1に，企業は自分の属する産業のみに投資する。第2に，企業家資本（株式会社なら株式資本と留保分の和，個人企業なら私的資本）は，投資の重要な誘因であり，この増大は，利潤の一部を貯蓄として留保することから生ずるのであって，これを内部蓄積と呼ぶ。第3に，市場の成長率は，既知数とみなすことができる，と仮定する。

大規模経済によって費用削減に成功した企業は，より大きい利潤を獲得するが，それは他企業よりもより大なる拡張を可能にする。通常，競争の過程においては，有利な企業が生産を拡張し，かつ価格を低下せしめるならば，小企業は排除される。こうして限界企業は淘汰され，能率的企業による競争にとってかわられる。このような過程がくり返されると理解される。基本的には，これが競争過程の特徴であるが，ここでシュタインドルの分析は，よ

り細部にわたって展開される。すなわち，もし有利な企業の内部蓄積の拡張率が，需要の増大率を越えなければ，有利な企業の相対的分前は増加しない。小企業の分け前は，企業数が増加するから以前のまま保持される。この場合大企業の価格政策は考慮されていないが，市場の規模の拡張率と，大企業の内部蓄積の拡張率との相対的関係に着目した点は重要である。集中過程にとって，市場の規模の拡張率がひとつの要因として関与するであろう。

もし有利な企業の内部蓄積率が，産業の拡張率を越えたなら，有利な企業の相対的分前は増加する。大企業は，自己の生産物の拡大分を売りさばくために何らかのコストを付加するか，さもなくば価格を引下げるかする。そのことによって差益はある程度相殺される。しかし結局，生産の増加によって価格が低下すると，限界企業は淘汰される。その結果絶対的集中が起る。新しい均衡のもとで，大企業の拡張率は，産業全体の成長率が与えられると，他の企業の存続を許す範囲内にあることになる[5]。以上のプロセスは，第6図で示すことができる。

第6図の横軸は，産業の総産出高，縦軸には，平均単位費用が与えられる。各企業の産出高は，費用が減少して行く順に左から右へと並べられる。産業に関する平均費用曲線は，CD であらわされる。価格は産業について同一ではなく費用が低下するにつれて低下する傾向にあるから，右下りの DE であらわされる。産業の売上利潤は，費用の低下とともに増加する。生産物を同質的とすれば，販売努力は EF であらわされる。総利潤は CDE である。いま革新的企業が，新たに設備を増設したとする。その設備は費用削減的であるから，費用は B′C′ に低下する。価格曲線が DE から



第 6 図

DE′ に延長されたとすれば，新しい産出物の売上利潤は C′E′ にまで増加する。この売上利潤の増加が産業全体の拡張率を上回ると，はげしい競争がはじまる。低コストで生産している企業の価格は切り下げられ，その価格低下は他企業にも波及する。価格曲線は，DE′ から GH へと低下する。高費用で生産している企業は淘汰される。売上利潤は C′GH となる。価格低下が起る前の C′DE′ よりはもちろん減少している。シュタインドルは，この図をもって二つの基本的要因の相互作用をみちびき出している。すなわち売上利潤を増加さすようとする傾向をもった革新的な企業の費用削減と高費用の企業を淘汰し，ふたたび売上利潤を減少させるような過剰内部蓄積の二つである。

以上のように絶対的集中の過程は説明されるが，この過程がやがて少数企業のみによる寡占，独占へすすむか，あるいは限界企業の淘汰による能率的企業による競争の永続となるかは，需要の拡張率に多く依存する。需要の拡張が急速で，有利な企業の内部蓄積の拡張率を上回っているならば，正常利潤しか得られなくとも新企業が参入しうる。もっともシュタインドルの仮定では，同一産業にのみ投資されるとするのだから，他産業からの資本の流入は生じないと仮定することになる。だが，参入はなくとも，弱小企業の淘汰は生じない。このような場合，費用格差はなくならないとしても，相対的分前は不変に保ちうる。けれども，内部蓄積の増加，産出能力の拡張が，市場の規模の拡張率を上回るなら，絶対的集中が生じうる。市場の規模の拡張が制約されているほど，集中化は行なわれやすくなるとみることができる。

この集中過程の説明にとって重要な要因は，費用格差が固定化している点である。もし格差が縮小しうるものとすれば，格差は一時的であり，その結果，限界企業が淘汰されても，やがて格差のない優良企業間の競争となるだろう。集中を説明するためには，規模の格差，したがって費用格差がある程度固定化して存続することが前提にならねばならない。もしそうでなければアトミステイックな競争に他ならない。

かくて，我々は，このような競争と淘汰と集中の問題について，いくつか

の段階に分けて論ずることが可能であろう。第1は，生産条件が全く同質的な完全競争の世界であり，もちろん企業数が多数で自由な参入が前提される。第2は，本質的には第1のものとかわりないが，すぐれた企業家能力のあるものが，革新的技術を用いるが，それはやがて模倣されて再び同質的な競争を展開する場合である。この場合，生産の拡大は価格低下をもたらし弱小企業の淘汰をもたらすが，新しい均衡のもとで能率的な企業による競争が展開される。これはシュムペーター的ケースと言うことができる。第3は，革新が容易には模倣されないか，あるいは少数大企業のみに模倣される場合であり，この場合には，小企業群の淘汰が行なわれる。これはシュタインドルの絶対的集中が生ずるケースである。第4は，きわめて少数の大企業が革新的能力をもち，絶対的集中が起る場合で，費用格差は固定化している。これは少数者による競争へ至る過程であらわれる。この場合はすでに寡占的市場ということができよう。

第1のケースは，理論的に想定されたものであり，集中というダイナミックな過程は生じないし，論理的にも説明されない。したがって，集中を説明するには，企業者能力のすぐれたものの導入が必要である。しかし，それもただちには集中を示さない。集中は，その上に，革新的技術が模倣され，普及されつくすということが簡単には起らないこと，したがって費用格差が存続することが加わってはじめて説明される。技術が模倣されないということは，特許独占等の要因にもよるところが大であるが，今，その種の要因を無視するとどうしても規模の問題につきあたらざるをえない。すなわち，必要最低資本量が大きいために，技術は判っていても，それを導入できないという如き事情である。第2のケースと第3，第4のケースの違いは，規模格差の成立である。したがって，集中化は，規模の格差の成立をもとにして生ずると言える。だが，その結果もたらされた革新的企業の超過利潤が消滅するかしないかは，その他に，市場の拡張率，参入の条件等によって規定されると言える。集中過程に関するより詳細な検討は，次章以下で更にこまかく行なうとして，ここでは規模の格差にもとづく集中過程を述べるにと

どめた。

1）Blair, Technology and size, American Economic Review, 1943.

2）J. Steindl, Maturity and Stagnation in American Capitalism. 宮崎他訳，アメリカ資本主義の成熟と停滞，31～43頁.

3）D. Ricardo, Principles of Political Economy and Taxation. 小泉信三訳，経済学及び課税の原理

4）Steindl. op. cit. 邦訳44頁

5）「いま各企業の産生高＝販売高を q_1，q_2，q_3，……q_n で示し，産業全体の産出高 O のうちに占めるそれぞれの割合（つまり市場の分け前）を k_1，k_2，k_3，……k_n であらわすと次式が成立する。

$$\frac{\Delta O}{O}=k_1\frac{\Delta q_1}{q_1}+k_2\frac{\Delta q_2}{q_2}+k_3\frac{\Delta q_3}{q_3}+\cdots\cdots+k_n\frac{\Delta q_n}{q_n}$$

ところで，経済的集中がないということはどの企業にとっても成長率は負でないということであるから，このばあいに拡張企業の成長率を，それぞれの市場の分け前をウエイトにして加えると，その和は産業全体の成長率にひとしくなるはずである。」Steindl. op. cit. 邦訳54頁の訳者注。

第2章　寡　占　の　指　標

1．問題の所在と展望

前章では，主に規模の経済性と集中をめぐる問題を中心に検討した。本章では，先に提起した問題の④⑤⑥を中心に据えて検討をすすめる。本稿全体を通じての私の主たる視点は，寡占経済の動態分析という標題に示されるごとく，寡占経済のダイナミックな展開の分析であり，理論的には寡占の巨視的動学理論の確立を目指すものであるが，それと同時に，寡占というものについての固定的な観念を排除し，寡占経済がより動態的に展開するものであることを証明しようとする点にある。

一般に，19世紀は，産業資本主義の時代と言われ，ほぼ自由競争が支配しており，1873年の恐慌を境い目として，徐々に独占化へ向かっていったと理解されている。もっとも，独占の進展の仕方は，国によって多様であることは言うまでもない。だが，多かれ少なかれ，19世紀の末葉からいわゆる独占

の段階へ移行したという見方がとられている。けれども他方，独占の進展する時期において，市場は更に広がっていることも事実であり，しかも市場の広がりは，自由化を意味している。市場の国内的規模での広がりは，地方的独占をうちこわして自由経済を滲透させたが，同様に貿易の自由化は，同じことの世界的規模での広がりと見做すことができる。自由化は1960年代の今日でもまた強く叫ばれ実行に移されつつある。

更に我々が注目すべきことは，アメリカにおいて州際通商法の成立したのが1887年であるという点である。これは，とりもなおさずアメリカにおける市場の広がりを意味するわけであり，法的，制度的制約をとり除いて市場を広げようとするたえざる資本の要求の実現でもある。これが決して古いことではないという点に我々は注目すべきであろう。資本主義経済の展開について，我々は一方でそれを段階区分するということを行なっている。だが同時に他方では，資本主義経済が，新市場の開拓，独占の形成と破壊をくり返しながら発展してきたことも認めねばならない。

このような点に注目すると，たとえば通常独占の指標と考えられている集中度などについても，それが一方的に高まるのでなく，安定しているか又は場合によっては低下することもありうる，という議論も当然出てくる。

けれども，その場合に考えねばならないことは，古くから存在した産業において，ひとたび集中が強まり，その後再び低下したというケースと，新産業において出発の当初からきわめて少数者の手に集中されていたものが，徐々に集中度を低下させたという場合とは区別しなければならないことである。その場合その産業の成熟度の相異がある。我々は，この点について次のような仮説をたてることも可能である。すなわち産業の発展段階の区分である。それは商品のライフサイクルにも対応する。まず第Ⅰ段階では，その産業は新産業であり，少数者によって支配されている。第Ⅱ段階はその商品の普及過程であり，参入が誘発され，先発メーカーの集中度は低下する。第Ⅲ段階は，成熟段階であり，競争の過程で優位の企業と劣位の企業の差がはっきりとし，上位企業の集中度が安定する。第Ⅳ段階は停滞期であり，集中合

併によって劣位企業が淘汰され，より少数者の手に集中される。

こうした仮説は，産業の種類によって異なるだろう。新産業という場合の新しさ，新奇さの度合いによって異なるだろう。たとえばテレビがあらわれ普及する過程は，そのようなきわだった特徴を幾分か示しつつあるのに対し，第2次的新製品ともいうべきカラーテレビについては，それほどきわだった動きはなく，既存企業の位置を大きく変えることなしに，その範囲で競争関係が持続するかもしれない。

ひとつの産業のみについてみると，たしかにライフサイクルをもっている。けれども，経済全体としては，たえず次々と新産業があらわれる。それを媒介として，資本主義経済は一本の趨勢の上にのってある方向にのみ行きつくのではなく，よりダイナミックな変動を示すとみるべきであろう。だがそれにもかかわらず，我々は，段階区分を考えざるを得ない。すなわち自由競争と寡占とは区別されるべきであり，自由競争的な要素を，経済の多くの部分に残していたとしても，全体として，寡占から自由競争への過程は生ぜず，ますます寡占的要素が強まるであろうことが想像される。たとえば集中度という指標ひとつとってみても，その評価をめぐる議論はまちまちである。私はこれらの議論を整理しつつ，全体として集中，独占化がどのように進展しているかを解明しようと思う。

2. 独占度の測定

寡占経済の動態を数量的に把握する場合に，まず寡占の指標を見出さねばならない。指標の選択，および指標の動向についての解釈をめぐって，これまで多くの議論があった。ここでは，さしあたりこれらの議論を整理して問題点を指摘しておこう。

独占または寡占を考える場合，指標としてまずとりあげられるのは集中度である。少数者への集中ということから，それは企業数の減少を伴なっているように考えられる。同時に，もうひとつの指標は，企業の大規模化ということである。

企業数の変化という点についてみると，企業数が減少するほど，集中度が増大すると一般に考えられる。けれども，これは指標として正確ではない。企業の中には独占や寡占の滲透しない分野のものが多く含まれ，経済の拡張にともなって，これらの企業は減少するどころか増大するからである。更に注目すべきことは，ある程度の幅をもった産業分類の場合，同じ産業の中でかなりの部分を占める少数大企業と，僅かのシエアーしか占めない多数の小企業とが併存しているという場合がかなり多い。したがって，そのような場合には，企業数はかなり多くあらわれている。したがって，集中をみる場合は，一企業あたりの平均的集中度ではなく，上位企業の集中度が問題となるのである。

寡占のもうひとつの指標として大前提になっているのは，企業規模の増大である。企業の平均的な規模は当然増大している。だが，それが寡占の大前提をなすということは，企業規模の拡張が，それ以前の競争形態とは異なった機能をもたらすという点にある。もしすべての企業の規模と市場の規模とが同じ割合で増加したならば，おそらく自由競争的状態となんら変ることなく，全体としてすべての規模が大きくなるのみであろう。事実，市場の規模が急速に拡張する時期には，企業規模も拡張はするが，新しい企業の参入があって，市場規模の拡張は，企業規模の増大のみならず，企業数の増加にも吸収されるという事態は生じうる。問題は，市場の規模の拡張テンポに対する上位企業の規模の拡張率である。企業の規模が大きくなったというだけでは，独占化を意味しない。規模の経済が享受されると言っても，そのような企業が多数で競争し合っていれば，市場は競争的である。したがって，ここでも，上位企業の規模の拡張がより大きいということが問題となり，それは上位企業の集中度の上昇ということにつながる。

上位企業への集中が独占を測る尺度であるということは，それが結果として自由競争とは異なる市場行動を惹起し，異なる市場成果をもたらすからである。独占の尺度は，暗黙のうちにこれらいずれかへ重点をおいて決められてきたと言える。それを示すと次のようになるであろう。

第1に，産業が少数者の手にどのように集中されているかという観点からの寡占市場の分類であり，それは雇用，生産，資産等の集中度をもって示される。第2に，そのような集中を背景として，実際に市場でどのような機能がもたらされているか，どのような市場成果が結果されているかによって市場のタイプを分ける方法である。

寡占市場の機能として我々が第一に思い浮かべるのは価格の硬直性であろう。次に，その結果，高利潤が得られ，しかもそれが持続しているかどうかを基準に市場構造を分類することが考えられる。更にこのことと関連して，市場の性格を示すものとして需要の弾力性の大小がひとつの基準となる。もっとも，これは独占度と密接に関連をもっているが，少数者の支配を背景にもって企業が価格支配力をもつことができる結果あらわれた現象ではなく，当初から生産物の性質に内在する要因である。したがって集中といちおうきり離して考えうる要因であり，寡占をより強固にする条件を成すものであるが，寡占の結果もたらされた市場の機能とは言えない。

寡占の市場成果として更に考えられることは，社会的最適状態からの乖離ということである。これは，完全競争において効率的であるということを前提にして成り立つ議論である。以上のような観点から寡占の度合い，独占度を測った場合，それがどのような動きを示しているかという点については，種々議論がある。以下順次検討しよう。

集中度をみる場合，各産業ごとに少数者の手にどの程度集中しているかというのは，各産業の構造を比較する上での基礎である。だが全体として一国の経済が寡占の度合を強めているかどうかについては，それだけではなく，たとえば上位100社とか200社が，経済全体のどの程度を占めているかを測るということも考えられる。国全体としての寡占化の動向と，産業ごとのそれとが必らず同方向であるという保証はない。上位100社とか200社とかの巨大企業によって多くが占められていても，各産業ごとにみると，きわめて競争的であるということがありうるし，逆に，上位100社または200社程度の集中は，そう大きくはないが，各産業ごとにみると，寡占化がすすんでい

るということもある[1]。

ある国が，主として寡占によって支配されているかどうかを示す指標は，その国の基幹産業の構造が寡占的か否か，一国全体のうち巨大企業にどの程度の集中がなされているかという二つの基準にもとづいて検討するのが妥当である。たとえばアメリカにおいては，鉄鋼，石油等の主要産業においてかなり古くから集中が進んでいることは周知のところであるが，少数大企業の手に多くのものが集中していることを示したものとして，有名なのはバーリ＝ミーンズの研究である[2]。それによれば，200の巨大会社が，金融関係以外の全会社資産の50%を占めていることを示している。それに対して，集中が必らずしも進んでいないことを示したものとしてエーデルマンの研究がある。エーデルマンは，資産集中度にくらべて雇用集中度でみると，それ程，集中が進行していないことを示している[3]。

産業集中を示す指標としての雇用集中度，生産の集中度，資産集中度，それぞれ長所短所がある。このうち，雇用集中度は最も問題が多い。集中は同時にマーケットシエアーの大きいことを意味しているし，生産の巨大化ということを背後に含んでいると見做されねばならない。だが雇用集中には，生産性の変化が反映されない。大企業の生産性はいっそう高まると考えられるから，集中は雇用よりも生産の面にいっそうあらわれる筈であり，雇用集中度は，集中に関して過少評価をもたらす可能性がある。

生産の集中度をもって独占の尺度とする考え方は，最上位100社とか200社が，国民経済全体にどれほどの支配を及ぼしているかをみる場合には，前述の欠点を免がれているだけ，雇用集中度による基準よりはすぐれている。けれども生産の集中度によって大企業による支配の状況を示すことには，次のような困難性がある。それは主として産業分類，業種品目の分種にともなう技術的困難性である。すなわち，産業別に支配の集中を示すか品目別に示すかで異なってくる。品目別乃至市場別に集中度を問題にする場合には，当該企業の巨大さを正確には表示しない。何故なら巨大企業は多品種を生産しているのであり，一品目についての支配の順位とその企業の大きさとは必ら

ずしも正比例してはいないからである。更に，今日のように多角経営が一般化している場合は，産業別分類でも同様な問題が生ずる。

独占度とか集中度とかを問題とする場合には，それによって何を示そうとしているのかを問い返してみる必要がある。普通，独占度を問題にする場合その目的とすることは，およそ次のようなものであろう。

(イ)　特定商品，特定市場が少数者に支配されている程度。

(ロ)　もっと一般的に言って大企業の支配力の大きさ。

(ハ)　国民経済全体を大企業がどの程度支配しているか。

これらそれぞれの目的によって，意味するところが異なってくるし，尺度も違ってくる。(イ)については，市場全体が仮に小さくとも，少数者の手に支配されていれば，やはり独占度が高いと言わねばならない。独占度に関する議論は，(イ)に関するものが圧倒的に多い。そうなると，規模が小さくとも生産物の特殊性の故に独占的であるような分野，あるいは地域的独占の支配するような分野で成り立つメカニズムを，独占の問題として強調する傾向があったと言える。これに対して(ロ)や(ハ)は，独占，寡占＝ビッグビジネスによる支配としてとらえる場合，重要な視点である。だが，その機能的側面を浮きぼりにするのはむずかしい。(ロ)を問題にする場合，産業分類の仕方でかわってくる。たとえばゼネラルモーターズは，自動車だけではないし，日立もテレビだけではない。逆に分類を大きくすると，そのうちの一品目については独占だけれども，産業全体からみれば独占的ではないという企業もでてくる。

このようにして，集中度で独占の問題を示すにはいろいろ制約がある。一国において高い集中度をもっていても，今日のように国際経済の枠組の中にくみこまれると，外国企業との競争関係によって大きく影響される。外国企業との競争が激しければ，国内的には高集中度でも，機能的には競争的かもしれない。又，製品の性質，すなわち代替品の有無，需要の弾力性の大小も，集中度とともに市場価格の機能に影響してくる。したがって，生産の集中度のみで独占の特徴を示すことはできない。機能的側面をも考慮する必要

があるのはもちろんである。このことは資産の集中度についても言える。資産の集中度については前述のバーリ＝ミーンズの研究がある。これは生産の集中度よりも，いっそう支配という事態をよりよく説明している。資産の場合は，生産にくらべて好況不況による変動はないから，それだけ支配能力の表示にとってより有効であろう。

独占の問題は，資本の支配の問題であり，単に特定の企業の大きさの問題にとどまらない。企業がある資本の系列に属していて，その支配が及んでいるという場合には，雇用や生産の集中度では，もはや資本の支配力は表示しえないとも言える。このような場合，数量化しえない部分もかなり含まれてくるので，定量的分析には，かなりの困難がある。我国においては，この種の点に主眼をおいて研究された成果としては宮崎義一氏のものを挙げることができよう[4]。

次に，市場における機能の面から独占度を測定する問題について検討しよう。市場における機能の面で寡占の特徴と言われるのは，価格の硬直性である。価格の硬直性は，寡占的企業の価格政策の結果もたらされるものであるが，それは利潤の安定を目指すものであり，超過利潤の固定化をもたらすものとされる。したがって，価格の硬直性と独占度とは対応関係にあると言える。

まず，価格の硬直性に関する議論からはじめよう。価格の硬直性をあらわす指標として考えられるのは，価格の変動瀕度と変動幅である。価格の硬直性の中でも，下方硬直性が特に寡占市場における特徴であり，それは不況感応度の低さをあらわしている。

価格の伸縮性の程度については，たとえばG．ミーンズの指導のもとに，アメリカの国家資源委員会の手で行なわれた調査がある[5]。更にスティグラーは，価格の変動瀕度と産業内の企業数とを関係づけ，企業数が増大するほど，価格の伸縮性が増すという明らかな傾向が見出せるとしている[6]。しかし企業数の多少は，ただちに独占力の尺度とはなりえないことはしばしば述べた通りであり，むしろ，生産集中度が独占力の尺度として妥当性がある。

集中度と価格感応性とを比較した調査は，前述の国家資源委員会の手で行なわれているが，あまりはっきりした関係は見出せない，ということが示された。

このような価格変動瀕度あるいは好況期に比しての不況期の価格の低落幅（変動幅）等の指標は，どこまで独占力の指標となりうるかについて疑問を提出する向きも多い[7]。統計資料そのもののあいまいさは，もちろんどんな指標をとった場合にも生じうるが，価格については，たとえば値引きやリベートと正価との違いが統計上あらわれてこない等の難点がある。けれども価格の絶対水準ではなく，変動の仕方を把握しようとする場合には，仮にそのような統計上の不確かさがあっても，傾向性は把握しうるかもしれない。だがそれを認めた上でもまだ問題は残る。価格の変動瀕度は，価格の月次別データにもとづいて，前月に比して価格が変化した瀕度を測っている。したがって月平均価格であるから，一ケ月のなかでどの程度変動したかは判らない。日々変化していても，月に一度ほど変化しても，その月の価格の平均値が前月より変化していれば，1回の変化となってあらわれる。もっとも，この場合も，不正確とは言いながら，実際問題として，日々変化するような物価は，月次別にとっても変化しているであろうから，変動瀕度の大きさの違いは，当該市場の性格を反映しているということは，いちおう言えるであろう。ただ瀕繁に変化している商品に関しては，その差が，月次別データではあらわれてこないと言うことである。

又，価格の変動幅のあらわし方はいろいろ考えられるが，アメリカにおける調査では，繁栄期である1929年と1937年の価格の平均値に比して，不況の底である1932年の価格の差をとり，それをもって，不況による価格の下落幅としたものである。だが，これについては，変動瀕度よりもいっそうあいまいである。この時期は，不況後の回復が遅かったわけであるし，好況期に価格の上昇が急速でなかった場合（1932—37年の上昇が小さかった場合）も，不況感応度が小さいという結果をもたらす。しかし，独占力によって不況による価格下落を阻止し得る場合，好況期にはより上昇しうるかもしれない。

価格の硬直性という場合，先にも述べたように，特に下方硬直性，すなわち不況期に価格があまり下らないというところに意味があるのであり，好況期には急上昇するかもしれない。したがって，極端な場合は，下方硬直性と上方伸縮性の共存ということになるのである[8]。

筆者は，第2次大戦後の日本に関して，価格変動瀕度と変動幅および企業数や集中度の関係について調査を行なった。この詳細は後の章で詳述するが，いくつかの統計資料とその解釈上の問題点のみ，ここで簡単に触れておくと次のような問題がある。製品の性質によっては，市場の構造や価格支配力とは関係なしに硬直的なものもある。たとえば耐久財などの場合，○○年型という規格ができると，正価はいちおうその年一年間同じである。したがって，その市場がかなり競争的であっても，価格の変動瀕度は小さくあらわれる。又，競争的商品でありながら，他の理由によって価格が長期間一定しているものもある。1箱20円のキャラメルは，かなり長期にわたって一定であった。コストダウンの成果は，すべてマージンの増大に結びつく。けれどもこれらはきわめて競争の激しい商品である。

独占力を評価する指標として価格の硬直性に注目するのは，いちおう当を得ている。けれどもそれと同時に，価格の長期的動向も考慮さるべきである。もし価格の下方硬直性と上方屈伸性をもって独占力の指標と見做すならば，価格は趨勢的に上昇傾向をもつかもしれない。このことは逆に言えば，長期趨勢的に低下傾向を示す商品は，たとえ変動瀕度が少なくとも，競争的傾向が強いということが考えられる。けれども，その場合も価格低下が価格競争によってもたらされたかもしれないし，需要の減退によってもたらされたのかもしれない。独占力をもった商品といえども，需要のいちぢるしい減退に直面したならば，価格は低下せざるを得ないだろう。したがって，価格の長期動向に影響を与える要因について更にこまかな検討が必要となる。ただここで指摘しておきたいのは，価格と独占力の関係は，変動瀕度や変動幅のみならず，長期的趨勢にも影響する点である。これらの点に関して，日本

を対象にした分析は，後の章で行なわれる。日本の場合は，価格が市場の態様（構造，成長率等）を反映していたと言える。だがアメリカについては，価格と市場構造との関係がほぼ言えるとしても，それほどすっきりとあらわれていないという批判もある。そのことから，企業の価格支配力を測るもうひとつの尺度として，価格よりも売上マージンの安定性をとりあげる考え方が，ダンロップによって示された[9]。

コストの条件がすべての企業について同一ならば，価格の動向と売上マージンの動向は一致している。けれども，費用関係が異なるならば，マージンの動向は異なる。もし不況期にコストを大幅に切り下げることに成功するならば，価格をかなり引下げても，売上げマージンは相対的に安定的に保たれるかもしれない。ダンロップは，マージンの変化率をもって，その屈伸性，安定性を検討した。企業の目的が利潤にあるならば，安定的な粗利潤[10]を確保しうる力は，まさに独占力の指標である。しかし，もともと価格の硬直性は，売上利潤の安定性を維持する独占的企業の行動様式から生じたものである。したがって，マージンの屈伸性と価格の屈伸性が平行していないということがありうるとしたら，それはどのようなメカニズムによっているかを検討しなければならない。筆者は，後に価格の変動瀕度と変動幅についての分析に加えて，この売上利潤マージンの変動の態様を，同じく第２次大戦後の我国を例に検討するであろう。ここではいちおう問題指摘にとどめておく。

本節では，独占力の指標として，もうひとつの要因についてのみ触れておこう。それは，社会的最適状態からの背離の度合いをもって独占の指標と見做す考え方である。このような考え方の背後には，競争原理を徹底することによって最も効率的な最適状態が得られるという古典派以来の伝統的な思想がある。この立場からすれば，完全競争は，最も市場の効率をもたらす条件であり，完全競争において，資源の最適配分がもたらされ，価格と限界費用は一致し，更に平均費用とも一致して，超過利潤は消滅し，社会的最適状態がもたらされるとするわけである。これに対して独占は，独占者に超過利潤をもたらすだけ，最適状態から背離するのであり，その背離の度合いによって

独占度が示されるという考え方である。

この考え方では，価格と費用との離れがあれば，それは最適状態からの背離ということになる。ラーナー，カレッキーの独占度は，社会的最適状態からの背離をあらわすことになる。これを発展させたものに，ハーバージャーの welfare loss の議論がある[11]。

1）たとえば，日本とアメリカを比較すると，従業員規模1000人以上の事業所が日本では0.3%であるのに対しアメリカは1.0%であるが，アメリカではその大事業所が従業員の30.8%，付加価値では36.1%を占めているのに対し，日本では従業員の19.2%付加価値では34.2%を占めている。事業所間の規模格差では，日本の方がはるかに高いし，それだけ少数者に集中しるいると言える。又，市場集中度において比較可能な83業種のうち，日本の方が上位4社の累積集中度の高い業種は48業種であり，アメリカの方が高いのは20業種で15業種は両国において同程度となっている。したがって日本の集中度は高いと言えよう。けれども，どちらが寡占経済の特徴を示しているかと言えば，アメリカの方であり，日本は未だ多くの分野で競争的である。集中度の比較に関しては，公正取引委員会「日本の産業集中」東洋経済参照。

2）A. A. Berle and G. C. Means, The Modern Corporatin and Private Property, 1932. 北島忠男訳「近代株式会社と私有財産」

3）M. A. Adelman, The Measurement of Industrial Concentration, The Review of Economics and Statistics, November, 1951.

4）宮崎義一，戦後日本の独占化傾向と寡占理論，季刊理論経済学13巻1号，および同氏戦後日本の経済機構，評論社。

5）この調査は1926—1933年を対象として行なわれたものである。National Resources Committee, The Structure of the American Economy, 1939.

6）G. J. Stigler, The Kinky Oligopoly Demand curve and Rigid Prices, Readings in Price Theory, 1952.

7）宮崎義一，独占度測定の諸問題，越村信三郎編，最近の独占研究，東洋経済，72—74頁参照。

8）宮崎同上72頁参照。

9）J. T. Dunlop, Price Flexibility and Degree of Monopoly, Quarterly Journal of Economics, August, 1939.

10）特に純利潤よりも粗利潤が，企業にとって目的となる。減価償却を含めた内部蓄積の拡大が，独占的大企業にとって主な目標であり，投資資金の源泉としてみても減価償却資金の利用の重要性は増している。

11) A. C. Harberger, Monopoly and Resource Allocation, American Economic review, 1954.

3, 独占の指標としての利潤率をめぐる問題

独占度についての最も知られた概念は，前章でも述べたラーナーやカレッキーのそれである。前節では，独占の指標をとる場合，市場の構造とそのような構造のもとでの市場の機能という面に分け，それぞれ独占的市場，競争的市場を区分する問題について検討してきた。ところで，市場の機能の面からみた独占的市場と競争的市場の相異は，価格の動きに最も端的に示されると考えられる。それは独占的乃至寡占的市場においては，ある程度の価格支配が行なわれるため，価格が市場の需給関係を反映して弾力的に動くことがなく，硬直的となることを意味している。つまりは，それは寡占的企業の利潤の獲得方式が，価格決定にあらわれているわけである。したがって，そのような市場の機能は，利潤率の上にその成果をあらわす筈である。独占力が企業の目的をよりよく実現する能力をあらわすものであるとすれば，独占度を結果として得られた利潤率をもって示すということは，いちおう根拠のある考え方である。ラーナーやカレッキーは，この独占度を売上高粗利潤率をもってあらわした。これに対して宮崎義一氏は，次のような批判を行なっている[1]。

ラーナーとカレッキーでは，前者が企業の独占力の測定を問題にしているのに対し，カレッキーは最初から産業の独占度又は経済全体の独占度を測定することを目的としている。したがってラーナーに対して妥当する批判[2]はそのままカレッキーにはあてはまらない。しかし，カレッキーにもラーナーにも共通に妥当する問題点がある。それはグロスのマージンと総収入とを関係づけたいわゆる売上高粗利潤率をもって独占力をあらわすことができるかという疑問であると，このように宮崎氏は述べる。宮崎氏の批判の要点は次の如くである。第1に，独占度は売上高純利潤率をあらわさない。売上高粗利潤率と純利潤率との関係は，操業度の変化によって変わりうる。操業度の

低下によって共通費(固定費)が増大すれば,売上高純利潤率は一定でも独占度は上昇しうる。第2に,仮に独占度が売上高粗利潤率であったとしても,薄利多売というビジネスの常識からすると,資本の回転数を速くして,売上高利潤率が低くとも,資本利潤率が高くなるということである。売上高利潤率は資本の回転数にも影響される[3)]。このようなあやまりをもたらしたのは,独占をもっぱら独占価格の問題として扱かってきた近代独占論の欠陥である。独占は独占資本の問題であり,しがって利潤率も資本利潤率の問題である。以上が宮崎氏の議論の要点である。

この批判には問題がある。第1に,独占的企業が目的とするのは,利潤率の極大か,利潤量の極大か,このことはもっと厳密に分析しなければならない。近代経済理論は,利潤量の極大として扱かってきた。一般に新古典派の理論においては,極大原則は,トータルの効用,トータルの利潤の極大行動を主体の合理的行動として前提していた。それと比率,たとえば利潤率の極大,とは必らずしも一致しない。もっとも,利用度一定の前提をおけば,資本利潤率の極大と利潤量の極大とは一致する。ラーナーの独占度の議論は,伝統的な極大原則をふまえた上での議論である。伝統的企業均衡の理論そのものの改変なしに,この議論は簡単には片付かないであろう。私は,独占的大企業の行動様式は,資本利潤率の極大よりは,むしろ内部蓄積の極大とか,マーケットシエアーの極大等のような,規模を少しでも拡大し,市場支配力を強めようとする点に特徴があり,資本利潤率極大は,むしろ自由競争的企業の行動様式であろうと思われる。この場合,資本一般の動きと,企業の行動とはイクオールではない。資本の移動の自由があり,資本系列などの存在しない状態のもとでは,なる程,資本の運動は,単位当りの資本投下による利潤の極大にあると言えるであろうが,資本を利用する企業の行動様式は,もう少し多様である。

第2に,仮に資本利潤率の極大が目的だとしても,独占が大規模化と同一事だとすれば,規模の増大にともなって資本の回転率は低くなる。それは資本係数を高めるわけであり,資本係数の上昇は,資本利潤率を低下させる傾

向をもつ。その傾向を阻止するのは，売上げマージンの増大ということである。第3に，現実に，日本においては，大規模化するほど売上高利潤率は高まるが，使用総資本利潤率は，却って小さいという現象があらわれている[4]。したがって，独占においても，その効果は，現象的には資本利潤率よりも売上高利潤率にあらわれている。したがって第4に，資本利潤率を大きく保つのが目標であったとしても，そのために第1次接近としてまず売上高利潤率を大きく保ち，資本利潤率の低下を防ごうとする。それ故，売上高利潤率は独占企業にとって最終目標ではないかもしれないが，さしあたり，そこに独占の機能的側面が現象する。もっとも，以上のことがらは一般論であって，各種利潤率の動きは，業種によってまちまちであろう。したがって，一般論と同時に，ケーススタディが必要となる。これについては，後の章で詳しく論ずる。

このことに関連して次のような問題提起がなされうる。独占力をみる場合，超過利潤がどれだけながく維持できるかということが指標となるだろう。しかし，そもそも過大な資本の存在と，超過利潤の長期的維持とが両立しうるか，という問題がある。この問題については改めて論じよう。

次に，売上高粗利潤率をとることに対する批判について，次の点を指摘しうる。第1に純利潤率が仮に低くとも，減価償却その他の内部蓄積を増大させることが今日の独占の特徴とも言える，ということである。特に減価償却の増大は，税制上の優遇措置と相俟って，今日きわめて重要な要因となっていることは論を俟たない。第2に，もし資本係数の増大が，それにともなう利潤率の低下傾向を充分阻止しうるほど，生産性の増大とコストダウンをもたらすなら，売上高利潤率の増大はもちろん，資本利潤率の増大ももたらすかもしれない。この場合，売上高利潤率の方に，その増大効果がより大きくあらわれる[5]。

売上高利潤率が資本利潤率よりも，よりはっきりと独占力をあらわすという事実には，それなりの理由がある。資本係数を意図して増大させる場合には，当然それだけの目算があってのことであるが，問題は，意図せざる資本

係数の増大，操業度の低下である。独占の市場支配は，生産性格差を長期的に維持することは勿論であるが，生産制限による価格支配を行なえるところにもある。生産制限による価格維持が行なわれるのは，有効需要が停滞する不況期である。有効需要の停滞が支配的であるような時期には，資本利潤率よりも売上高利潤率に独占力の指標があらわれると言えよう。では好況期，成長期はどうか。この場合には，むしろ競争的傾向が支配的となって，必らずしも，独占の特徴である価格の硬直性はあらわれにくい。したがって独占の特徴は，不況期，停滞期にこそあらわれると言える。このことは，売上高利潤率が独占力の指標として妥当性をもつことをいっそう正当化するだろう。

我々は，この種の分析において，事前的と事後的の区別に注意を向ける必要がある。たとえ事前的には，資本利潤率の極大が目標であったとしても，それをもたらす行動は，事後的には売上高利潤率の上昇となってあらわれるかもしれない。そして統計資料というものは，資本係数にしろ利潤率にしろ事後的数字なのである。このことを考慮するならば，売上高粗利潤率が，結果として独占力をあらわしているということは，当らずといえども遠からずであろう。

1）宮崎義一，独占度測定の諸問題，越村信三郎編，最近の独占研究，東洋経済，80—81頁.

2）ラーナーの独占度概念では，各企業ごとに価格と限界費用とのギャップを測るわけであるから，ある特定の市場における当該企業の支配の程度を，産業全体との比較であらわされない。この点を補強しようとする試みはロスチャイルドによってなされている。K, W. Rothchild, The Degree of Monopoly, Economica, 1942.

3）宮崎氏は，売上高利潤率は資本の回転数の指数でもあると述べているが，資本の回転数に影響されるのは，資本利潤率とりわけ自己資本利潤率，資本金利潤率等である。

4）法人企業統計にもとづいて，売上高利益率と総資本利益率を規模別にとると，次のようになる。

この表から判るように，売上高利益率は規模が大になる程，大きくなっているのに対し，総資本利益率は，最大規模企業において，平均を下回っている。

売上高営業利益率

規模＼年度	35	36	37	38	39
I	5.4	6.8	5.8	5.2	4.6
II	6.7	6.4	6.2	6.2	5.8
III	7.1	7.4	6.1	6.0	6.0
IV	8.6	7.8	7.1	7.2	6.3
V	11.3	10.2	9.1	9.5	8.6
平均	8.2	8.4	7.5	7.6	6.9

総資本営業利益率

規模＼年度	35	36	37	38	39
I	11.2	13.4	11.5	9.3	8.9
II	10.7	10.2	8.9	9.2	9.0
III	10.0	10.1	8.0	7.7	8.4
IV	10.6	9.1	9.9	8.0	7.1
V	10.2	8.6	7.2	7.5	7.1
平均	10.5	9.6	8.1	7.9	7.5

I　資本金　1000万未満
II　1000万～4999万
III　5000万以上1億未満
IV　1億以上10億未満
V　10億以上
出所　大蔵省．法人企業統計年報

4，集中度の変化をめぐる問題

前節までは，寡占，独占の指標についての問題点を指摘した。本節では，集中を中心とした市場構造や，市場成果である価格と利潤の動きをアメリカや日本を具体例として検討する。市場構造やそのもとでの市場成果の動態をとらえるということには，次のような意味がある。資本主義経済の発展過程を段階区分するとらえ方は，常識となっているが，自由競争と寡占をならべた場合，前者がほぼ19世紀を支配していた競争形態であり，後者は20世紀において先進国に支配的な市場形態であると考えられている。けれども，我国を例にとると，戦前，銀行を頂点とした財閥支配の体制は周知のところであるが，戦後の経済民主化を経て，戦後的競争[1]が展開されていた。最近，企業合併，特に水平的な合併が広く行なわれるに及んで，寡占体制への移行ということがしばしば言われている。けれども，巨大企業による市場支配は，いまにはじまったことではなく，戦前から行なわれていたことである。同じように，アメリカでもヨーロッパでも，集中合併運動は高まりを見せ，寡占体制が云々されている。我国と欧米の事情はもちろん異なっているが，それ

にしても，集中合併は古くから行なわれていたことであるにもかかわらず，現在再びとりあげられているということは興味深い。

自由競争から寡占へという方向をひとつの段階的発展として把握するなら自由競争——競争的寡占——協調的寡占——独占，というひとつの道筋が容易に想起されるだろう。けれども，寡占，あるいは独占という道筋は，一方的であって逆行を伴なわないか，時間の変化とともに集中度，独占度は高まるかは，事実にてらして検討してみる必要がある。自由競争から独占へという過程で，寡占の段階を過渡的産物としてとらえるのは，固定的な独占観ではないかと思われるからである[2]。本節では，そのような問題意識のもとに，集中度，独占度の変化に関する若干の分析を行なってみよう。

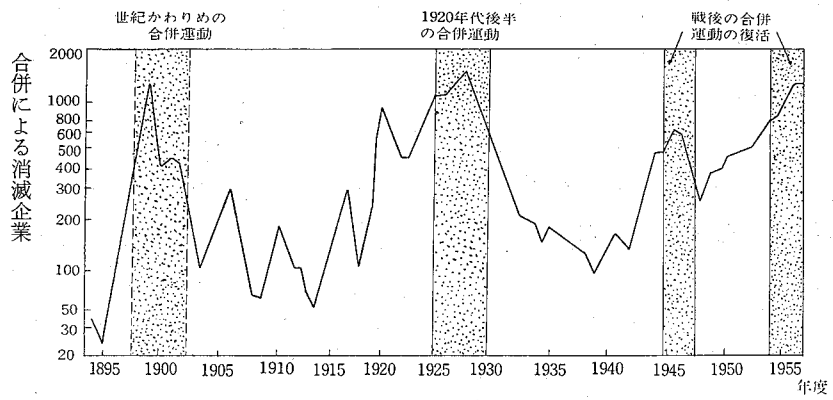
アメリカにおける独占支配を実証したものに有名なバーリ＝ミーンズの研究があるが，これがひとつの刺戟となって，独占度や集中度が高まっているか否かについて，多くの研究がなされている。たとえば，雇用の集中に重点をおいて，独占の進展，衰退を論じたものとして，先に述べたエーデルマンがあるが，生産集中度を用いて，19世紀の終りから1939年時点まで，独占的産業が国民経済全体に占める比重の動きを推計したものにナッターの研究[3]がある。それによると，政府部門を除く民間部門のうち，独占的産業の生産物の割合は低下している。したがって，独占は衰退したとナッターは結論している。この点については，統計の処理，推計の仕方にも多くの問題があるが，これはあくまでも産業の種類を分けて，独占的と思われるものの支配の程度を見ているに過ぎない。上位4社の集中度が仮に50%以下でも，1社あたり10%程度の大企業が競争し合っている分野は，経済理論が想定した自由競争（多数者による競争）とは異なるわけであるが，そのようなものはナッターの分類では独占的分野に入らないことになる。又，1社だけで市場の20%くらいを独占し，他の多数の企業が周辺に存在するというような業種もありうる。したがって上位数社の累積集中度のみをもって産業の性質を分けるのは一面的とならざるを得ない。独占的大企業による支配の度合いをみようとするならば，上位100社とか200社といった巨大企業のシエアーの動

態をみるというのもひとつの指標である。

この他に，独占の問題を考える場合，どの部門で独占が進展したかをみるのも重要である。基幹産業部門で独占が進展しているのと，地域的特殊性をもった部門で独占が存在するのとでは意味が違うからである。このように，独占の進展と衰退は多面的にとらえる必要がある。けれども，同様に独占が一方的に進展するとみるのも正しくはないであろう。

いずれにしても，独占が一方的に進展したとか，逆に一方的に衰退したということはできない。歴史的にみると，集中度の動きというのはいくつかの波をもっている。この点を実証したのはネルソンである。次にネルソンの集中合併に関する研究を簡単に検討してみよう[4]。

ネルソンの対象にした時期は1895—1956年の期間である。しかしこの60年間のみについても，明らかに集中合併運動には山がある。それは三つの時期に生じている。第1期は，1898—1902年，第2期は1926—1930年，第3期は1946—1956年である。



出所　R.L. Nelson, Merger Movements in American Industry, 1895-1956. p. 3. chart 1.

この三つの集中合併運動の山は，それぞれ特徴をもっている。時間的経過におけるこの三つの時期の大きさ，重要さ，性格を比較検討することは，独占の深化又は衰退を検討するに際して，ひとつの手がかりを与えるものと思われる。ネルソンは，1955年現在での上位100社が過去に重要な合併を行な

った時期を示している。それによると，1895年に11社，1895—1904年に20社もあり，全体として1895—1904年の間，および1895年以前に重要な合併を行なったものが多い。しかもそれらには，U.S, スチール，モルガン等，主要巨大企業が多い。主なものを拾いあげると，1895年以前に重要な合併をしたものには，スタンダード・オイル（ニュージャージー）（インデイアナ）（オハイオ）（カリフオルニア），アトランテイック・リフアイニング，コンチネンタル・オイル，オハイオ・オイル等，石油関係に多い。

1895—1905年に主な合併を行なった企業としては，U.S, スチール，デュポン，G.E, ベスレヘム・スチール，アメリカンタバコ，レイノルズタバコ，等であり，鉄鋼，電力，タバコ関係である。これらの分野で後発メーカーであって，しかも1955年現在100位以内に入っているものは，合併を経験していない。たとえばウエスチングハウス・エレクトリック，シンクレア・オイル，シエル等がそうである。

次に1905—1915年には，G.M, インタナショナル・ビジネスマシン，グッドリッチ，1915—1924年ではユニオンカーバイド，1925—1934年には，Radio corporation of America，イーストマンコダック，オーエンスイリノイス・グラス等である。

これらの時期で規模の最も大きかったのは，1895—1905年の第1期であり更に1895年以前にも主要な合併があった。今日の最大級の企業の重要な合併は，この時期のものであった。以上から，合併はおよそこの時期に重要な部分を占めていたと言える。

ネルソンにしたがって，三つの合併期の特徴を要約すると次のようになる。最大の合併運動は1898—1902年という世紀のかわりめに生じた。ここで20世紀のアメリカの産業構造を性格づける基本的な部分は確立した。次の大合併運動は1926年に生じ1930年まで続いた。この特徴は第1期の合併運動以来の新しい産業の出現を反映している。第3期が第2次大戦後である。そのうち最も多かったのは1946，1947，1954，1955，1956年である。これらは前二者ほどはっきり産業再編成は示さなかったし，合併の絶対量においても，

規模においても前二者には及ばなかった，としている。けれども第3期は，やはり新しい独占の進展期としての性質をもっている。それは一時に急激な合併は生じなくとも，ながい期間にわたって合併運動が継続していることである。

合併運動の三つの時期をみて言えることは，それぞれの時期の中心となる産業があることである。19世紀末葉のアメリカの産業において特徴的なのは，まず鉄道であり，鉄道建設ブームが1860年代以来生じ，その後，鉄道の集中合併が生ずる。つづいて石油を中心とした集中合併が盛んとなり，鉄鋼業における集中合併が続く。その後，機械，化学と続く。これらはいずれも当時の成長産業，新産業であり，それが充分成熟しきらないうちに集中合併が生じたものもある。

ごく大雑把に言って，今日の巨大会社の主なものは，世紀のかわりめに合併を行なってきわめて高い集中を示した。けれども，鉄鋼，石油等は，その後のいっそうの発展の過程で，むしろ集中度は低下しているのである。それは U. S. スチール，スダンダードオイルの例によっても判る。鉄鋼，石油はいずれも旧産業ではなく，20世紀に入ってから成長を続けた産業である。けれども，まさに成長産業であるからこそ，集中度は低下したとも言える。

ここで暫定的に，新しい産業体制が確立する19世紀の末葉から，今世紀のはじめに，すでに高い集中度を達成した産業と，その後，集中度が高まった産業，依然として集中度の低い産業の三種類を分けてみよう。第1のタイプは，鉄鋼，石油等であり，これはむしろその後の急速な需要の拡張期にトップメーカーの集中度の低下を経験している[5]。そこだけをみると，集中度は却って低下し，独占は衰退したかに見える。けれども全産業をとってみると必らずしもそうではなく，後に高い集中をもたらしているものもあるわけである。集中度が一方的に高まったということも，低下しつづけたということも，いずれも正しくはない。ただ言えることは，基本的に産業構造の基盤をかえたのは世紀のかわりめであり，その後，新しい競争が生じて集中度の低下した分野もあれば，新たに集中合併によって集中度を高めた分野もある。

寡占体制の動態は，このようにダイナミックであり，一方向に一方的に進むとは言えない。

寡占の歴史的把握は，しかしながら，単に集中度の動態だけでは決まらない。上位企業の順位のいれかわり，新企業の参入の状況も重要な要因である。また，市場の規模の拡張の中で，すでに高い集中を示した企業が，その集中度を維持しつづけることができるか，逆に新企業の参入を誘発し，シエアーを低下させるか，といった問題は，寡占体制の安定性を測る尺度にもなる。このような問題について，日本とアメリカを比較しながら，次章で検討しよう。

1）財閥解体は，企業間のシエアー獲得競争という激しい競争形態を一般化した。これが戦後日本経済の高度成長のひとつの重要な要因であるとする考え方は，かなり広く認められている。

2）このような観点は，すでに筆者が安部一成氏との共著で提示している。
安部一成　小林好宏「現代寡占経済論」東洋経済新報社。

3）G. W. Natter, The Extent of Enterprise Monopoly in the United States, 1899-1939. 1951.

4）R. L. Nelson, Merger Movements in American Industry 1895-1956. 1959.

5）アメリカの鉄鋼生産に占める U. S. スチールの比重は，成立時の1901年に約66%，1911年には54%，1921年には40%，1938年には36%で，現在は30%を割っている。スタンダートオイルについても同様，成立当初から今日まで，一貫してシエアーを低下させてきた。