



HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	1930年代のイギリス自動車工業:6大企業の形成とその資本蓄積 (1)
Author(s)	中本, 和秀
Citation	北海道大學 經濟學研究, 30(3), 339-360
Issue Date	1980-11
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/31515
Type	departmental bulletin paper
File Information	30(3)_P339-360.pdf



1930年代のイギリス自動車工業

——6大企業の形成とその資本蓄積—— (1)

中 本 和 秀

目 次

はじめに

I 生産・市場動向

II 供給構造の変化—量産体制と「寡占」的構造の確立— (以上、本号)

III 蓄積過程—6大企業の形成と資本蓄積—

結 び

は じ め に

1930年代のイギリス資本主義は、広く知られている様に、他の主要諸国と異なり、世界恐慌の打撃が比較的軽微に済み、かつ際立った経済回復を示した。¹⁾この経済回復の起動力的要因を、新興産業（自動車・レーヨン・電機・化学等）の発展に求めるリチャードソン (H. W. Richardson) の問題提起以来、わが国においても両大戦間期のイギリス資本主義の展開過程における新興産業の位置づけが注目された。しかし、イギリス新興産業に関する実証研究は、いまだなお、多くの未開拓な領域を残しており、リチャードソンの提起した見解に対する評価も定まってはいない。30年代のイギリスの経済回復において新興産業の果たした役割についての評価を下すためには、まず、個々の新興産業の両大戦間期全般にわたる発展過程の実態を、それぞれ個別的に分析する必要がある。

しかし、一口に新興産業と言っても、自動車・電機といった耐久消費財的性格の強いもの、レーヨンの様な非耐久消費財、そして、化学の様に生産財

的性格の強いもの、という様に各産業が製品の使用価値的性格を異にしている。また、20年代における発展動向、例えば、「寡占」的構造形成の度合等も異なっているであろう。これらの相違は、当然、30年代における各産業の蓄積動向を一樣なものとはさせず、従って、景気過程に対する各産業の関係も異なったものにさせる。従って総ての新興産業が景気回復に積極的関連を持ったとは想定しえないことになる。事実、主要新興産業（自動車・電機・レーヨン・化学）の粗固定資本形成の合計額が製造業全体に占める比率は、1925～29年の26%に対して、不況・回復期の30～33年に24.2%、景気上昇期の34～37年は24.8%と推計され、20年代後半と比べて特に30年代に新興産業の投資が比重を高めているわけではない。⁴⁾つまり、新興産業全体としては、景気回復・上昇へのインパクトを見い出すことはできないのである。それ故、新興産業が景気回復に対して積極的関連を有するとしても、それは新興産業の中の一部の産業に限られていたと考えるべきであろう。そして、リチャードソンの見解の場合でも、景気回復を主導した新産業として念頭におかれているのは、主に耐久消費財部門であったと考えられる。⁵⁾

そこで本稿は、典型的な耐久消費財産業として景気回復に最も関連が深かったと思われる自動車工業を対象に、その30年代における発展過程を考察するものである。

その際、景気過程との関連を念頭におきながら、6大企業の成立過程とその資本蓄積過程を中心に分析する。そして、考察は、順次以下の様に行なわれる。

第一に、世界恐慌下の生産低下から景気回復・上昇期の生産回復・拡大の動向と、それを規定した需要面での諸要因（国内市場での需要構成の変化、輸出入動向、経済諸政策等）の実態を検討する。

第二に、需要面での諸変化に対応した供給構造における変化、即ち、20年代末のいわゆる Big 3 から30年代における Big 6 への「寡占」的構造の編成替えの過程と契機を探る。

そして第三に、その6大企業の形成・発展過程を資本蓄積を中心に個別に

分析する。それによって1930年代のイギリス自動車工業の資本蓄積過程の特徴づけを試み、景気過程との関連についての考察に及びたい。

- 1) 例えば、1932年と1937年の工業生産指数(1929年=100として)を比較すると、アメリカ53—103、ドイツ53—117、フランス72—82に対して、イギリス84—124であった。(W. A. Lewis, *Economic Survey 1919-1939*, London, 1949. 石崎昭彦他訳『世界経済論』新評論社, 88頁参照)。
- 2) 従来、1930年代のイギリスの景気回復の主因として、国内総投資額に占める比重の高さとその伸びから、住宅建築ブームが重視され、政策面ではそれを促進した低金利政策の重要性が指摘されていた(W. A. Morton, *British Finance 1930-40*, 1943, p. 318. E. Nevin, *The Mechanism of Cheap Money*, 1955, chap. VIII.)。それに対して、リチャードソンは以下の点から新興産業の発展を重視している。第一に、住宅建設は他産業への波及効果に限界があること。1932年及び33年の住宅建設投資額は1926—29年の平均を下回っていること。また30年代初めの住宅建設数は30年代中頃から末よりも低水準であること。これらの事実は、住宅建設が全般的回復をになったという主張と一致しない。次に、30年代初めの不況下における実質所得の上昇(1929—33年に生計費の25%低下に対して賃金低下6%であったことによる)が、購買力増大となり、非生活必需品である耐久消費財や住宅への潜在的需要を創り出した。そして、この潜在的需要を有効需要に転換させる刺激となったものが、新興産業における技術革新による製品の改良と価格引き下げであったとしている。そして、住宅ブームの生じた地域は、新興産業の立地している地域(South, Eastern, Midlands 等)に集中していた。それ故、住宅ブーム自体、その原因は、新興産業の拡大にともなう労働力移動にあったとしている(H. W. Richardson, "The Basis of Economic Recovery in the 1930s," *Economic History Review*, XV (1962). 後に, D. H. Aldcroft, H. W. Richardson, *The British Economy 1870-1939*, 1969, 所収)。
- 3) ほばリチャードソンの論旨に沿って両大戦間期のイギリス経済における新興産業の発展の重要性を強調したものとして、原田聖二「1930年代における新興産業の役割」(関西大学『経済論集』第18巻第1号);「1920年代のイギリス経済に関する覚書」(同上第18巻第2号)がある。また、森恒夫『講座帝国主義の研究4—イギリス資本主義—』(青木書店, 1975年)においても、産業の蓄積面で、旧主要産業の停滞と新産業の発展という対照を描き出している。ただし、リチャードソンのような新産業の一方的強調をしてはいない。
- 4) C. H. Feinstein, *Domestic Capital Formation in the U. K. 1920-1938*, p. 104, Table 8.01 より算出。
- 5) わが国におけるイギリス自動車工業研究としては、主に以下のものが挙げられる。先ず、イギリス自動車工業の生成期から第二次大戦後の60年代までの展開過程全

般に関しては、山本尚一『イギリス産業構造論』（ミネルヴァ書房、1974年）第3部がある。両大戦間期に関する研究としては、同書第7章「両大戦間のイギリス自動車工業」；鬼塚豊吉「1920年代の新産業—自動車・レーヨン産業について」（東大『経済学研究』第11号1968年）等がある。前者は、30年代の自動車工業の資本蓄積に対する政策的保護を強調する見解をとっている。後者は、20年代の資本蓄積の特徴に関して、主要企業にまで立入って分析し、30年代への発展を展望している。しかし、両氏とも30年代の資本蓄積に関して個別的に主要企業の資本蓄積にまで立入った分析はされていない。尚、両大戦間期に限らず、イギリス自動車工業に関する研究としては、その他にも以下のものが挙げられる。松井和夫「イギリス自動車工業の発展史」（大阪経済研究所『証券経済』第66号1965年）；増田裕司「イギリス自動車産業の再編成—BLMCの成立をめぐる一」（『機械工業海外情報』第106号1968年）；中村勝久「イギリスの自動車組織とマーケティング戦略」（『名城商学』第26巻第1号1976年）；安藤陽「イギリス政府による自動車産業の買収」（『立教経済論叢』第12号1978年）；神戸辰雄「イギリス自動車産業の構造と地位」（『レファレンス』No. 182 1966年）。

I 生産・市場動向

イギリス自動車工業は、すでに20年代に、当時のイギリス経済の全般的な不況基調に制約されつつも、量産技術の導入と激しい価格競争によって自ら国内市場を切り拓き、産業としての形成期に入っていた¹⁾。しかし、20年代末においても、尚、国内市場は開拓余地を残しており、産業的形成期を完了していなかった。このため、30年代初頭の世界恐慌による打撃も軽微に済み、早期に、かつ強力に生産回復を実現し得た。生産の減少は、29年を基準として、乗用車部門で1931年の約13%減に止まり、商業車部門においては29年水準を下回ることさえなかった。乗用車部門では早くも32年から回復に転じ、翌33年に過去最高の29年実績を突破し、以後、順調に生産増大が続いて、37年には29年の約2倍強の生産規模に達した（第1表参照）。

この様なイギリスの生産の早期回復と力強い拡大は、アメリカ、フランス、カナダといった他の主要生産国の30年代における低迷と著しい対照をなしていた（第2表参照）。この結果、イギリスは30年代には、フランス、カナダを抜いて、アメリカに次ぐ世界第2位の自動車生産国となった。

第1表 (a) 乗用車の生産・輸出・輸入・国内販売台数 (1929—38年)

年次	(1) 生産(台)	(2) 輸出(台)	(3) (2)/(1) (%)	(4) 輸入(台)	(5) 国内販売(台)	(6) (4)/(5) (%)
1929	182,347	33,792	18.5	21,520	169,355	12.7
1930	169,669	23,209	13.7	9,751	158,645	6.1
1931	158,997	18,992	11.9	2,118	142,115	1.5
1932	171,244	31,797	18.6	2,762	156,030	1.8
1933	220,779	41,028	18.6	3,619	186,543	1.9
1934	256,866	43,907	17.1	10,851	230,866	4.7
1935	325,192	54,520	16.8	13,563	281,388	4.8
1936	367,237	64,765	17.6	12,143	310,091	3.9
1937	379,310	78,113	20.6	18,560	318,461	5.8
1938	341,028	68,257	20.0	9,180	280,217	3.3

第1表 (b) 商業車の生産・輸出・輸入・国内販売台数 (1929—38年)

年次	(1) 生産(台)	(2) 輸出(台)	(3) (2)/(1) (%)	(4) 輸入(台)	(5) 国内販売(台)	(6) (4)/(5) (%)
1929	56,458	8,451	15.0	16,264	64,459	25.2
1930	66,859	6,770	10.1	1,527	62,683	2.4
1931	67,310	5,429	8.1	1,490	60,405	2.5
1932	61,475	8,474	13.8	310	51,006	0.6
1933	65,508	10,867	16.6	400	58,754	0.7
1934	85,633	13,993	16.3	1,637	74,792	2.2
1935	91,707	14,049	15.3	1,838	76,098	2.4
1936	114,305	17,571	15.4	2,700	90,801	3.0
1937	113,946	21,072	18.5	4,667	86,850	5.4
1938	103,849	15,466	14.9	1,399	77,668	1.8

(出所) SMMT, *The Motor Industry of Great Britain 1959*, p. 11, Table 1., p. 37, Table 33, p. 246, Table 119, p. 265, Table 120, p. 278, Table 129. 輸出入はシャーシーを含む。国内販売台数は、新車登録台数。但し、第1表(b)の(5)は Goods Vehicle と Hackneys の新車登録台数。

第2表 主要国の自動車生産指数 (1929年=100)

年次	イギリス	アメリカ	カナダ	フランス	イタリア	ドイツ
1929	100	100	100	100	100	100
1932	97.5	25.6	23.3	64.4	55.6	33.3
1937	213.4	89.8	79.0	79.4	131.5	210.3
1938	187.0	46.5	63.4	89.7	124.1	219.9

(出所) A. Silberston, "The Motor Industry", D. Burn ed, *The Structure of British Industry*, Vol. II, Chap X, pp. 4-6, Table 1, 2, 3 より作成。

そして、この発展によって自動車工業はイギリス産業構造に一定の地位を占めるに至る。例えば、1936年に、鉄鋼、鉛、錫の国内消費の各々8.2%、9.6%、6.3%を占め、雇用数では製造業中8.3% (36年) を占めて、一般機械、綿工業に次ぐ規模となっている。純生産額においても35年に製造業中第5位にランクづけられる。²⁾確かに、鉄鋼消費の面では、建設業、鉄道等に劣っていたし、³⁾国民経済に占める地位の点では、アメリカにおける自動車工業のそれとは比ぶべくもなく低いものである。しかし、30年代における成長によって自動車工業は、イギリス国民経済の中で決して無視しえない位置づけを持ち始めたと言えよう。⁴⁾

そこで、この時期の発展を主に代表していた乗用車部門について、その基盤を市場面から検討してみよう。まず、販路の約8割余りを占めた国内市場の動向からみる。

国内の乗用車普及度は、1929年の人口40.7人に1台の比率から37年には25.7人に1台へ上昇し、乗用車利用の大衆化が進み、⁵⁾1930年代はイギリスにおいて自動車が贅沢品から生活必需品へ転換した時期となった。この様な30年代の自動車普及の進展、即ち国内市場の拡大の背景としては、第一に20年代の市場開拓のアメリカと比べての遅れがある。第3表にみられる様に20年代末においても拡大需要比率が高く、市場飽和状態に達していない。30年代にも尚開拓余地を残していたのである。⁶⁾それは取りも直さず20年代の量産体制の未成熟を表わしていた。第二に実質所得の増大と生活様式の変化(都市郊外での住宅建設による私的交通手段の必要性増大)によって潜在的需要が新たに増大していたことである。⁷⁾そして次の様な諸要因がこうした潜在的需要を有効需要に転化させたと考えられる。一つには中古車市場の組織化、分割払い式購入システムの普及等の販売促進活動が進められたことである。また一つには、より重要な要因として、ガソリン価格の低下やエンジン性能の向上と車体重量の軽減によるマイル当りのガソリン消費量の減少、タイヤ価格の低下と寿命の増大等によって、維持・走行費用が低下したことである。そしてさらに重要な要因は、第4表にみられるように30年代にかな

第3表 国内乗用車市場の需要構造 (1927—1938年)

年次	(1) 新車登録台数	(2) 拡大需要	(2) (2)/(1) (%)	(4) (1)-(2) 更新需要	(5) (4)/(1) (%)
1927	161,603	104,478	64.7	57,125	35.3
1928	161,493	100,445	62.2	61,048	37.8
1929	169,355	97,932	57.8	71,423	42.2
1930	158,645	76,592	48.3	82,053	51.7
1931	142,115	28,634	20.1	113,481	79.9
1932	156,030	45,516	29.2	110,514	70.8
1933	186,543	77,310	41.4	109,233	58.6
1934	230,866	107,049	46.4	123,817	53.6
1935	281,388	171,429	60.9	109,959	39.1
1936	310,091	170,085	54.9	140,006	45.1
1837	318,461	159,144	50.0	159,317	50.0
1938	280,217	150,182	53.6	130,035	46.4

(出所) SMMT, *The Motor Industry of Great Britain 1959* p. 37, Table 33, p. 88 Table 66 より作成。拡大需要は、国内保有台数前年度比増加分。

第4表 自動車小売価格指数の推移 (1924年=100)

年次	乗用車	商業車	生計費指数
1924	100.0	100.0	100.0
1929	75.0	84.3	93.7
1930	68.1	79.3	90.3
1931	60.8	75.5	84.3
1932	59.6	73.1	82.3
1933	61.4	69.5	80.0
1934	51.8	62.4	80.6
1935	49.8	61.6	81.8
1936	49.0	60.2	84.0
1937	50.5	63.5	88.3

(出所) SMMT, *The Motor Industry of Great Britain 1938*, p. 49, Table 9 より作成。

りの価格引き下げが行なわれたことである。維持費用と販売価格の低下は、乗用車所有に必要な最低限の所得水準を、30年代初めの約450ポンドから37年頃には約300ポンドまで引き下げ、乗用車所有の可能な階層を拡大していったのである。そして、市場開拓を現実に担ったのは、価格・維持費とも

に最も低い10馬力以下のクラスの小型車であった。

需要構成の変動についてみると、まず、アメリカと比較して、低所得水準、良好な道路状態、短い走行距離、馬力数に応じた累進重課税等の事情によって、イギリスではすでに20年代から、アメリカ車よりも小型・小馬力の12馬力クラスが国内市場開拓を主導する独特の市場形成傾向が生じていた。¹⁰⁾ 30年代初めには、1928年のガソリン消費税の賦課、31年のその増税、そして不況の影響によって、この傾向は一層顕著となり、需要の中心は10馬力以下クラスに移動したのである(第5表参照)。この結果、高馬力の大型車が中心であった輸入は、1930—33年に激減し、国産車がその分の需要を奪う形となった。また、10馬力以下クラスは、motor-cycle 市場からも需要を奪って新市場開拓を行なった。¹²⁾ こうして10馬力以下の小型車が市場の過半を占めるといふ不況下に生じた需要構成は、市場が全般的に回復していった34年以降にも定着して行く。¹³⁾

価格動向についてみると、まず、1929—31年に急激な低下がみられ、32—33年には購買力の改善と原材料価格の落ち着きから一定の安定が生じた。しかし34年には、翌年から実施されることが決定した馬力税引き下げに影響されて、各社が低価格の大型車の開発(高馬力エンジン搭載車を以前の低馬力車と同程度の価格で提供)に力を入れた結果、大幅な価格低下となった。¹⁴⁾ 35年以降は安定し、37—38年には再軍備の影響を受けた鋼材・労賃等のコスト

第5表 馬力別乗用車国内販売台数の推移(1928—37年)。(単位: %)

年次 馬力数	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937
8以下	17.7	25.3	26.9	27.7	23.3	25.5	22.8	29.6	26.4	26.4
9~10	8.3	10.0	9.4	14.1	24.0	33.8	33.9	31.1	32.9	31.7
11~12	23.4	18.1	16.9	13.2	16.0	15.0	16.8	13.4	15.5	15.2
13~14	23.1	13.0	6.8	8.8	14.9	7.9	7.9	8.0	9.1	11.2
15~16	9.6	16.4	24.8	21.6	12.2	8.6	9.0	5.4	3.5	2.4
17以上	17.9	17.2	15.2	14.6	9.6	9.2	9.6	12.5	12.6	13.0
総販売台数	159,098	166,503	153,655	141,392	143,053	178,574	215,526	266,619	295,067	320,239

(出所) SMMT, *The Motor Industry of Great Britain 1938*, p. 80, Table 38 より作成, 17馬力以上には、電気車その他を含む。

上昇から自動車価格も全般的に上昇した¹⁵⁾。この様に30年代にも、価格低下傾向が支配的であった。その背景には、この時期に形成されていった6大企業間の相互の競争があった¹⁶⁾。つまり、需要の変化に対応して「より経済的な自動車を生産しようとする自動車製造業者達のイニシアティブ¹⁷⁾」によって生じた小型車導入をめぐる競争が、価格面での競争と結合し、市場を開拓する推進力となったのである。

次に、国内市場に対する保護関税政策と自動車課税制度の影響について検討したい。保護関税に関しては、まず、第一次大戦前には、他のヨーロッパ諸国が自動車輸入に対し何らかの関税を賦課していたのに対して、イギリスは無関税状態にあり¹⁸⁾、1907年のイギリス国内自動車利用台数6万5000台のうち5万3000台余り、即ち約82%が輸入車という状態にあった¹⁹⁾。しかし、イギリスにおいても1915年の財政法によって、戦時下に船荷スペースを節約するため奢侈品輸入を抑制することを目的として、乗用車、時計、楽器、映画フィルムに対して33 1/3%従価税（いわゆる、マッケンナ関税）が賦課された。この関税は、第一次大戦後も継続されて自動車工業の保護育成機能を果たことになる。だが大戦直後には、繰り延べ需要に国内製造業者が応じ切れず、この関税によっては大量の輸入を防ぐことはできなかった。しかし、20年代には国内においても量産化に踏み切るメーカーが出現し、それらが競争力をつけ始めるに従ってこの関税の保護機能が発揮され出したのである。特に、この関税は、国産車と競合性の強かったフランス、イタリアからの小型車の輸入を遮断する作用を有効に果たした²¹⁾。そして、輸入の大半はアメリカからの大型車が占めることとなったのである。アメリカ車に対しては、次に述べる自動車課税の輸入抑制作用を無視することはできない。

自動車に対する課税としては、すでに触れた様に自動車税とガソリン消費税がある。本来、その目的は、自動車交通の増大によって必要となった道路建設・改修の費用を賄うことであった。だが、21年に賦課された自動車税が²²⁾、1馬力当り1ポンドの率によって馬力数に応じて課税する重い累進税（馬力税と呼ばれた）であったことは、国内市場に対して様々な影響を与えること

になった。

第一に、これによって国内では、税負担が重くなる高馬力大型車の需要が抑制されたから、結果として、大型なアメリカ車の輸入を抑えて国内市場を保護する機能をもった。そして20年代にマッケンナ関税とともに、小型車を量産する国内メーカーの成長を助長することになったのである。²³⁾国内でのこの様な小型車選好の傾向は、世界恐慌の余波を受けた30年代初めに一層強まり、為に大型車が中心であった輸入は31年には29年比で約1/10に激減したのである(第1表参照)。その後、1934年4月に、馬力税の25%引き下げが決定され、35年から実施された。これによって34年以降、高所得階層において中馬力車から高馬力車への若干の需要の移動が生じ、20馬力以上の大型車への需要が復活したので北米からの輸入が増大した。²⁴⁾この様な需要と輸入の動向は、一面で景気に左右された面もあるが、馬力数に応じた重課税が輸入抑制機能を(特に大型車=アメリカ車に対して)もっていたことの証左であろう。乗用車国内販売台数に占める輸入車台数比率は、1920年代に10~20%台にあったが、30年代初めの不況下に10馬力以下の小型車が国内市場の主流を占めるに至り1%台まで低下した。34年の馬力税削減決定と景気回復による購買力の改善が大型車需要を復活させて輸入車比率を3~5%台へ回復させたが、20年代の水準に戻ることはなかった。馬力税は、イギリス特有の小型車中心の国内市場形成を助長し、その様な国内市場形成自体が輸入抑制機能を果たしたのであった。

また馬力税は、国内市場形成のもう一つの特徴にも影響を与えていた。馬力数に応じた累進課税の結果、市場は馬力数毎に細分され、多層的構造が形成されていったのである。

そして、メーカー側もかかる市場構造に対応して、生産車種を馬力毎に細分した。そのため、一メーカーが同時に8馬力車と10馬力車といった大差ないモデルを重複して生産する浪費的傾向が生じた。

この結果、生産規模に比較して過剰な数のモデルを生み出し、量産化を阻害することになった。例えば、1937年に、乗用車総生産量の90%を占めた6

大企業が、あわせて 40 余りのエンジンタイプと更に多いシャーシーとボディを製造し、40 の基本モデルのうち 26 モデルは、販売量が 5000 台以下であった。²⁵⁾

この様な多種少量生産は、アメリカと比較して、ベストセラー・モデルへの生産集中度の低さにも反映し、また、低生産性と高コストの原因となった。1937 年に、アメリカの 3 大企業の生産量の 60% がそれらの 3 大モデルによって占められていたのに対して、イギリスのそれは 40% を占めるにすぎなかった。1935 年には、自動車製造業（部品製造業を除く）における 1 人当り生産高に関して、アメリカはイギリスの 5 倍であった。そして自動車重量 1 ポンド当りの平均価格の比較では、アメリカ車のコストはイギリス車のそれを約 40% 下回っていたのである。²⁶⁾

次に輸出動向に関して検討する。まず、以上の様に馬力税に助長された国内市場形成の特性は、輸出面に不利な影響を与えている。イギリス向けの低馬力小型車は、悪路と長距離走行という条件から大型車を必要とした輸出市場には適さなかった。²⁷⁾従ってイギリスメーカーは、別途に輸向高馬力モデルを製造せねばならなかった。だが、それは、国内販売基盤が狭小なうえに数社が同一クラスで競合したから、1 モデル当りの生産は少量となり、アメリカ車にはコスト・価格面で到底打ちできなかったのである。²⁸⁾例えば、1938 年に、デトロイトで約 50 万台のフォード V 8 が生産されたが、イギリスのダゲナム工場では 3,677 台にとどまった。その結果、同じフォード V 8 でも、デトロイトからはダゲナムよりも約 30% 安い価格でフランスへ輸出されたのである。この様な生産力的格差の結果、時期は逆のぼるが、1927 年に、乗用車輸出の 90% 余りが、特惠関税体制下にイギリスにとって比較的有

第 6 表 世界自動車輸出に占めるイギリスの比率 (%)

年 次	1923	1926	1929	1930	1931	1932	1933*
比 率	2.2	6.2	5.5	8.1	11.5	26.3	22.3

(出所) *The Economist*, Nov. 16, 1929; *The Statist*, Apr. 21, 1934.

* 1933 年に関しては、基礎数値が近似値のため、次の第 7 表の数値と異なる。

利な帝国内市場に向けられたにもかかわらず、それは帝国内需要のわずか10%を満したにすぎなかったのである。³⁰⁾

だが30年代初めの世界恐慌下に世界自動車輸出に占めるイギリスの比重は高まった(第6表参照)。乗用車輸出についても、アメリカ対イギリスの比率は1929年の10対1から1932年には4対3になった。³¹⁾同時に、帝国市場でのシェアについてはアメリカを抜いたのであった。³²⁾この様に世界恐慌下にイギリス自動車輸出が有利に展開したのは、第一に、1931年のイギリス金本位制放棄によるポンドの対ドル切り下げ。第二に、世界恐慌下のアメリカ自動車生産の能力の50%以下への低下とそれによる生産費の20%増がアメリカ車の輸出競争力を低下させたこと。第三に、自動車輸入諸国での購買力低下と自動車課税の増税が、小型車需要を急増させた等によるものであった。³³⁾

しかし、イギリス自動車輸出の前進は、上述の様な相対的に有利な条件下の一時的なものではなかった。確かに、1934年以降は、アメリカ国内生産の持ち直しとドル切り下げによってアメリカ車輸出が増加し、ヨーロッパ市場でイギリス車輸出は後退し、帝国市場でも高馬力車需要が復活してアメリカ車に再び抜かれた。だが、輸出台数の絶対量は尚、32年から37年まで一貫して増加を示したのである(第1表参照)。乗用車輸出に関して帝国市場でのシェアは、1938年において、アメリカ44%に対してイギリスは30%を占めた。³⁵⁾そして世界市場に占めるイギリス自動車輸出のシェアは、1937年において尚1929年水準をはるかに上回っており、イギリスはアメリカに次ぐ世界第二の自動車輸出国の地位にあった。³⁶⁾(第7表参照)。

こうして30年代のイギリス自動車輸出は、輸出台数・帝国市場及び世界市場におけるシェア等の指標からみて、全般的に20年代よりも一層の前進を示している。勿論、独特な国内市場形成によって20年代から生じていた輸出面での不利な側面(国内向小型車は輸出に不適、過剰なモデル数と少量生産による高コスト)は、既に述べた様に払拭しえなかった。そのため特惠によって相対的に有利で、かつ依然として輸出の大半をそれに依存している

第7表 主要生産国の自動車輸出

年次	イギリス	アメリカ	カナダ	フランス	イタリア	ドイツ	合計
(台数: 1000台)							
1924	15.7	178.7	56.7	48.7	19.0	2.3	321.1
1925	29.1	302.9	74.2	63.8	29.1	1.8	500.7
1929	42.0	537.2	101.7	49.0	23.7	7.4	761.4
1933	51.7	107.0	20.4	25.5	7.5	13.4	225.4
1937	98.5	395.2	65.9	25.1	33.0	64.9	682.6

(百分率: %)

1024	4.9	55.7	17.7	15.2	5.9	0.7	100.0
1925	5.8	60.5	14.8	12.7	5.8	0.4	100.0
1929	5.5	70.6	13.4	6.4	3.1	1.0	100.0
1933	22.9	47.5	9.1	11.3	3.3	5.9	100.0
1937	14.4	57.9	9.6	3.7	4.8	9.5	100.0

(出所) A. E. Kahn, *Great Britain In The World Economy*, 1945, p. 112. Table 10.

第8表 自動車輸出に占める帝国市場の比率

(%)

(1) 20年代

(2) 30年代

年次	帝国内	帝国外	年次	帝国内	帝国外
1924	86.9	13.1	1930	86.2	13.8
1925	86.7	13.3	1931	81.5	18.5
1926	89.6	10.4	1932	67.4	32.6
1927	85.6	14.4	1933	67.2	32.8
1928	82.6	17.4	1934	76.2	23.8
1929	86.4	13.6	1935	76.0	24.0
			1936	79.5	20.5
			1937	84.6	15.4

(出所) SMMT, *The Motor Industry of Great Britain 1938* pp. 124-125, Table 66 より作成。

帝国市場において (第8表参照) さえアメリカからの輸出を凌駕するに至らなかった。生産・輸出比率の安定性に示される様に30年代においても販路拡大の中心は国内にあり、国内販売の増大が急速なために製造業者は競争が激しく利益率が低い輸出事業にさほど重点をおかなかったと言われている。³⁷⁾

にもかかわらずこうした一定の前進が可能であったのは、一つには、輸入諸国におけるガソリン消費税の存続と道路改善の進展によって小型車需要がそれほど減少しなかったことにある。だが、何よりも、イギリス自動車工業自体が30年代に国内市場を開拓しつつ築いていった生産力を基礎に、着実な価格引き下げ³⁸⁾を遂行し競争力を強化したことによっている。また、当時、帝国市場は世界自動車輸出の45%を吸収する最大の輸出市場であったから、1932年の輸入関税法とオタワ協定の成立による帝国特惠体制の強化の果たした役割も無視しえない。だが、帝国市場に対するイギリスの輸出は、既に述べた様に、32年に一時的に有利な条件下にアメリカを上回ったが、以後、再びアメリカに巻き返しを受けている。それに帝国特惠と言っても各国のイギリス自動車輸出に対する優遇措置も度合がまちまちであったから、30年代のイギリス自動車輸出の前進に関して帝国特惠体制だけを強調することはできない。例えば、帝国市場の3/4を占めた4大市場（オーストラリア、南アフリカ、インド、ニュージーランド）の輸入動向をみると、20年代末と較べて30年代中頃には各国ともイギリスとカナダからの輸出が増大しアメリカからのそれが後退している。これは帝国特惠によるところが大である。しかし、注目すべきは、イギリスに対して特惠を与えていない南アフリカにおいてもイギリスの輸出が、35年において28年の4倍余り、32年の2倍へ増大していたことである。また一方、インドにおいてもやはり特惠を受けていないカナダからの輸出が増えていたのである。⁴¹⁾これは、イギリスのボグゾール社とカナダ・フォードが各々、GMとフォードの帝国市場向けの生産拠点に位置づけられていたことによるものであろう。これは、帝国市場での前進もたんに帝国特惠の保護によるものだけではないことを示している。

ヨーロッパ市場或いは帝国市場の生産拠点として位置づけられたアメリカ系2社は、輸出比率がイギリス輸出よりも高かったから、これらアメリカ系企業の30年代における本格的なイギリス進出は、イギリス全体の輸出に大きく貢献したと言えよう。そして、アメリカ系企業の30年代におけるイギリス進出の契機は、第一義的には、後に検討する様に、イギリス国内市場の

独特な形成とそれに対応したイギリス系企業の成長に対抗して現地適応化をはかったところにあったから、つまるところ、この点でも、国内的発展が輸出の前進に繋がっていたのである。

以上みてきた様に1930年代のイギリス自動車工業の発展基盤は、たんに、国内市場と帝国市場の特恵関税体制による保護だけではなく、小型車中心の特有の国内市場形成傾向自体にもあったと言えよう。⁴⁸⁾この様な市場形成自体がアメリカ大型車の輸入を抑制し、イギリス系企業をして国内市場把握とそれに基づいた生産力的発展を可能とさせた。それによって輸出面においても前進し得たのである。

- 1) 鬼塚, 前掲稿参照。
- 2) D.S. Landes, *The Unbound Prometheus; Technological change and industrial development in Western Europe from 1750 to the present*, Cambridge, 1969, Table 43, p. 444. 尚, アメリカ自動車工業の場合, 1938年に, 鋼, 鉛, 錫の国内消費の各々17%, 35.1%, 9.2%を占めた (*Ibid.*, Table 42, p. 443)。
- 3) A. L. Chapman, *Wage and Salaries in the United Kingdom 1920-38.*, (Cambridge, 1953), Table 3, p. 20. 鬼塚, 前掲稿23頁第1表参照。
- 4) I. Svernilson, *Growth and Stagnation in the European Economy*, (Geneva, 1954), Table 70, p. 228.
- 5) SMMT, *The Motor Industry of Great Britain 1931*, p. 124 and *The Motor Industry of Great Britain 1938*, p. 96.
- 6) M. Sedgwick, *Cars of the 1930s*, (London, 1970), p. 15.
- 7) 20年代後半の普及度は, アメリカで2世帯に1台に対してイギリスでは15世帯に1台であった。そのため初期費用と維持費を低下させることによって更に自動車未所有階層への浸食が可能とみられていた (*The Economist*, July 14, 1928, pp. 60-61)。
- 8) *The Economist*, June. 29, 1935; Dec. 7, 1935. *The Statist*, Oct. 15, 1935.
- 9) *The Economist*, March 27, 1937.
- 10) 12馬力車は1926年に乗用車総生産量の51.5%を占め, 価格低下も最も大きかった (*The Economist*, June 4, 1927)。
- 11) 1928年に1ガロン当り4ペンスの課税がされ, 1931年にはガロン当り8ペンスに, そして38年には9ペンスへ引き上げられた (*The Statist*, Feb. 6, 1932., March 7, 1936. *The Economist*, Oct. 15, 1938.)。
- 12) このため1931-33年にmotor-cycle 利用者は15万8000人減少した (*The Statist*,

- Oct. 21, 1933.)
- 13) 1935年の馬力税引き下げと36~37年の住宅建設ブームによるガレージ付住宅の普及が大型車需要を喚起した。だがそれは市場の小部分をなすものでしかなかった。尚、大型車中心の輸入は、この影響で34年以降、1万数千台規模へ回復した(*The Statist*, March 9, 1935. Oct. 19, 1945. *The Economist*, Apr. 20, 1935., July 10, 1937.)。
 - 14) *The Economist*, Dec. 7, 1935. なお、第4表の価格指数は、1馬力当りに関する指数。
 - 15) 鋼製品価格は46%上昇した。その他、部品メーカーは、大量の政府発注のため、自動車部門への供給が困難となった。その結果、部品価格の上昇がみられた。労賃上昇は、再軍備による航空機製造部門の拡張の結果、熟練工が不足したことによっている(*The Statist*, March 27, 1937. *The Economist*, Sep. 3, 1938.)。
 - 16) K. Richardson, *The British Motor Industry 1896-1939*, (1977), p. 105.
 - 17) *The Statist*, Oct. 29, 1934, p. 500.
 - 18) Svennilson, *op. cit.*, p. 150.
 - 19) A. Plummer, *New British Industry in the Twentieth Century*, (1937), pp. 73-74.
 - 20) *The Economist*, Apr. 26, 1924., p. 863. 尚、マッケンナ関税の概史は以下の如くである。1915年9月、輸入乗用車及び部品に33 1/3%従価税賦課。1919年9月、財政法「帝国特惠関税」制度によって帝国内産乗用車は、1/3の減免(22 2/9%従価税)。1924年8月、廃止。1925年7月、再賦課。1926年5月、商業車及びその部品にも適用。1927年、タイヤにも適用。1938年、輸入関税法に繰り入れられる(E. B. McGuire, *The British Tariff System*, 1939, p. 246. *The Economist*, Aug. 20, 1938.)。
 - 21) *The Economist*, Dec. 7, 1935.
 - 22) *The Statist*, Feb. 6, 1932, p. 295.
 - 23) *The Statist*, Dec. 12, 1936, p. 795.
 - 24) *The Economist*, Dec. 7, 1935, pp. 1129-1154.
 - 25) *The Economist*, Apr. 16, 1938, p. 131.
 - 26) A. Silberston, "The Motor Industry" (D. Burn ed., *The Structure of British Industry*, Vol. 2, 1958), pp. 19-21.
 - 27) K. Richardson, *op. cit.*, p. 104. *The Economist*, Sep. 19, 1928.
 - 28) Plummer, *op. cit.*, p. 89. *The Economist*, July 26, 1930.
 - 29) G. マクシー, A. シルバーストン, 今野源八郎ほか訳『自動車工業論』東洋経済新報社, 1965年(原著, G. Maxcy & A. Silberston, *The Motor Industry*, London, 1959.), 125頁。

- 30) *The Economist*, July 14, 1928. イギリスにとって最大の輸出市場、オーストラリアにおいても、1927年1—6月期の新車登録の81.4%をアメリカ車が占め、イギリスは14.1%に過ぎなかった (K. Richardson, *op. cit.*, p. 105.)。尚、1929年には、イギリスは帝国市場の13.4%のシェアを占めている (*The Statist*, Apr. 21, 1934.)。
- 31) *The Economist*, Oct. 21, 1933.
- 32) イギリスの22,081台に対して、アメリカは10,714台であった (*The Statist*, Oct. 19, 1935.)。
- 33) D. G. Rhys, *The Motor Industry; An Economic Survey*, 1972, p. 377. *The Economist*, Oct. 15, 1932. *The Statist*, March 11, 1933 他、尚、小型車輸出増大の結果、イギリス乗用車輸出平均価格は、1931年の161.4ポンドから1933年121.8ポンドへ急激に低下した (*The Statist*, Oct. 21, 1938)。
- 34) *The Economist*, Aug. 11, 1934.
- 35) カナダは20%を占めた (*The Statist*, Oct. 15, 1938.)。
- 36) A. E. Kahn, *Great Britain in the World Economy*, 1946, p. 111.
- 37) *The Economist*, Apr. 20, 1935.
- 38) Kahn, *op. cit.*, p. 111.
- 39) *The Statist*, Sep. 10, 1938. 帝国市場は、アメリカの輸出についてもその1/3を、カナダについては、その9/10を吸収していた (*The Statist*, Jan. 2, 1937.)。
- 40) 一部の自治領諸国では、自動車輸入に関して対外国関税の引き上げが行なわれた。それによって、イギリス車は、オーストラリア、ニュージーランド市場でアメリカ車に対抗し得るようになった (Rhys, *op. cit.*, pp. 376-377. *The Statist*, Jan. 2, 1937, p. 19. 森恒夫, 前掲書 220頁)。「オタワ協定」に関しては、原田聖二「イギリス連邦とオタワ協定」(関西大学『経済論集』第14巻第6号)参照。
- 41) *The Statist*, Jan. 2, 1937, p. 19.
- 42) 第1表に見られる様に、イギリス全体の輸出は20%台にほとんど達していない。それに対して、例えば、GMの子会社ボグゾール社の輸出比率は、ほぼ30%台にあった。(安保哲夫「戦間期アメリカ自動車企業の国外事業活動」〔東大社会科学研究所『社会科学研究』第31巻第3号〕第13表, 80頁参照)。
- 43) 特惠関税体制の保護作用を重視する見解としては、山本, 前掲書, 232頁参照。

II 供給構造の変化—量産体制と「寡占」的構造の確立—

30年代の比較的順調な国内市場拡大と生産規模拡大の過程は同時に、20年代にその形成が始まったイギリス自動車工業の量産体制と「寡占」的構造が、更に発展し確立する過程であった。¹⁾この時期には、20年代に引き続き弱小企業の淘汰が進み、少数の量産企業と多数の「スペシャリスト」への分

化が進展しほぼ固定化する。そして市場の「寡占」的支配構造が確立するのである。その過程を媒介したものは、「モデル・価格競争」であった。

1920年代には、モリスを中心として既存モデルの価格切り下げ競争（短期性の価格競争）が一般的であった。そして、激しい価格低下によって市場が開拓されていったのである。だが、1930年代の企業間競争においては、既存モデルの値下げは行なわれず、価格変更は投入価格に変動がある場合或いは新モデルの導入の際に限って行なわれ、価格競争は長期性のものに転換した。そして、スタイル、サービス、品質面での競争が強まり、頻繁なモデル・チェンジとモデル多様化の傾向が生じたのである。²⁾

短期的な価格競争が行なわれなくなった要因は、量産体制の発展自体と市場拡大の一時的な鈍化であった。量産化の進展に伴って当該企業の総原価に占める固定費（工場・建物の減価償却費、賃貸料等）の比率は低下する。そのため他の費用が不変とすると、生産量の増減に対して原価は短期的にはより安定的なものとなる。その結果、値下げをする場合、マージン減少をカバーして利益を値下げ以前の水準に維持するには、より大幅な生産と販売の増加が必要となってくるのである。³⁾ところが、20年代末から30年代初めにかけては市場拡大テンポが鈍化しつつあり、かつ一定数の有力な量産企業が成長していたから、弱小企業を淘汰しつつ大幅な販売拡大をするのは困難となっていた。従って短期的価格競争の可能性は狭まり、既存モデルの値下げは、1931年のモリス「マイナー」8馬力車と1935年のフォード「エイト」の例にとどまった。いずれも利益を増加させるに足るだけの販売拡大に成功しなかった。そしてこれ以降、短期的価格競争は生じなかった。⁴⁾

代って頻繁なモデル・チェンジによる競争が生じた。第3表を見る限りでは30年代には、初期の不況期を除いて、拡大需要の比率がある程度高く、従って全体として市場は拡大基調にあった。だが、初めて乗用車を購入する階層は中古車を購入する場合が多く、実質的には新車販売の大部分は買替需要であった。既に1928年頃には、新車販売の75%においてディーラーは中古車を引き取らねばならなかった。このため販売を拡大するためには頻繁な

モデル・チェンジによって需要を刺激する必要があったのである。⁵⁾

「モデル・価格競争」は30年代の需要の大きな変化と結合して、量産企業を析出して行った。まず、量産企業となるためには大衆車市場への参入が必要である。30年代初めの不況下に10馬力以下の小型低価格車クラスの需要が大衆車市場の主流を占めたので多数の製造業者がこの分野への参入を企てた。その結果、このクラスのモデル数は増大して各社各モデル当りの需要は少量となる。それは量産の利益を減殺して価格切り下げ力を低下させた。だが他方で、長期性の価格競争は激しく、大衆車市場に留まるためには低価格の維持が必要であったから、生産コストをカバーするにはモデルが成功し大量販売が実現しなければならなかったのである。しかし、各年のベスト・セラーは少数のモデルに限られていたから、多数の参入企業は、この分野での競争に耐えることができず、高級車部門等に撤退するか、他企業に吸収されるか、或いはまったく自動車製造部門から撤退した。この結果、30年代には自動車製造企業の1/3が消滅し、独立企業は20社に満たないものとなった⁶⁾(第9表参照)。そして、この大衆車市場で成功したモデルをもって発展した6社が量産メーカーとして確立し、1935—36年には乗用車部門の国内市場の86%、輸出の95.5%のシェアを占めた。20年代末のBig 3から30年

第9表 自動車工業の参入・退出企業数(推定)

年次	前掲時以降の 参入企業数	前掲時以降の 退出企業数	企業数
1897	—	—	9
1902	46	5	50
1913	35	37	48
1919	35	13	70
1922	37	19	88
1929	5	62	31
1933	2	9	24
1938	3	5	22
1948	4	3	23
1956	1	4	20

(出所) G. Maxcy, "The Motor Industry" (P. L. Cook & R. Cohen eds., *Effects of Mergers*, 1958), p. 365

第10表 「ビッグ6」による乗用車総生産台数の会社別シェア (1929—39年) (%)

年	企業	ボグゾール	スタンダード	ルーツ	フォード	モリス	オースチン
1929		1.1	4.9	n. a.	5.7	51.0	37.3
1930		5.9	5.1	5.6	7.0	39.3	37.1
1931		6.4	10.6	6.8	3.5	38.5	34.2
1932		5.6	12.7	8.0	7.5	36.8	29.4
1933		7.1	8.9	9.1	18.9	27.2	28.8
1934		8.7	8.6	8.7	15.5	29.4	29.1
1935		8.6	7.8	8.3	17.4	33.6	24.3
1936		6.3	9.6	9.3	22.1	29.6	23.1
1937		8.1	9.7	9.5	22.3	27.6	22.8
1938		11.3	10.8	11.1	19.0	25.6	22.2
1939		10.4	12.8	10.9	14.7	26.9	24.3

(出所) G. マクシー・A. シルバーストン, 前掲訳書, 第14表119頁

代中頃に Big 6 へと「寡占」的構造が
発展確立したのであった。⁷⁾

それは他面で, 20年代末の2大生産者
モリスとオースチンが市場占拠率を後退
させて行く過程であった(第10表参照)。

その要因は, この2大企業が成功した小
型車モデルを出すのが遅れたこと, アメ

リカ系のイギリス・フォード, ボグゾールがこの時期にイギリス国内向モデル
の生産を本格化したこと等が挙げられる。⁸⁾ だが, より基本的には, 需要の
変化と競争激化に対して, モリスとオースチンがモデル多様化をもって対処
したためであった。

モデル多様化傾向は, 馬力税の影響もあって馬力数毎に過度に細分され多
層的に形成されていた国内市場の独特な構造に関連があった。この様な市場
構造に対しては, アメリカにおいてフォードが採用した one-model 政策は,
本来成功しえない。⁹⁾ 激しい競争下に安定した地位を確保するには, ある馬力
クラスのモデルの失敗は他のクラスのモデルの成功によって相殺することが
必要となる。それ故, 量産企業は製造車種を増やして行ったのである(第11

第11表 10大企業のモデル数増加

年次	モデル数
1929—30	46
1930—31	55
1931—32	60
1932—33	64

(出所) *The Economist*, Oct. 21, 1935, p. 756 より作成

表参照)。モリスとオースチンは、20年代末から30年代初めの市場停滞・不況下に、販売強化のため多層的な市場のあらゆる階層にも対応しえる「フル・レンジ」政策を採用したから特にこの傾向が強かった。このため「規模の経済性」を十分に発揮することができず、ルーツやスタンダードのような小型車分野でいち早く成功した企業の成長を許すことになったのである。尚、モデル多様化傾向は多層的な市場構造に対応するものであったから、不況期の一時的現象にとどまらず30年代後半にも続いた。¹⁰⁾

こうして、市場の多層的構造は、「モデル・価格競争」を通じて6大企業という比較的企業数の多い「寡占」構造を生み出したのである。次節においては、これら6大企業の形成過程を資本蓄積面を中心に、個別に検討する。

- 1) 量産体制の形成はすでに1923—24年頃にモリス等による「フォード方式」、「流れ生産方式」の採用によって始まっていた。それに伴ない20年代末に上位3社に乗用車生産の75%が集中され、「寡占」的構造が形成されていた。しかし、量産体制の発展は、その端緒についたばかりで、上位企業の地位はなお絶対的ではなく、中堅企業にも発展の余地があった。(Plummer, *op. cit.*, p. 75. G. Maxcy, "The Motor Industry", in P. L. Cook & R. Cohen (eds), *Effects of Mergers*, 1958, p. 367. 鬼塚, 前掲稿 27 頁)。
- 2) Rhys, *op. cit.*, pp. 305-306. G. マクシー・A. シルバーストン, 前掲訳書 113-118 頁。
- 3) 同訳書, 67-73 頁, 138 頁。
- 4) 同訳書, 115 頁。K. Richardson, *op. cit.*, p. 108.
- 5) G. マクシー・A. シルバーストン, 前掲訳書, 157, 167 頁。The Economist, July 14, 1928, pp. 60-61. モデル・チェンジの他、ディーラー間で中古車下取り価格引き上げによる競争が生じていた。これは、1934—35年頃メーカー側による販売網支配確立(下取価格規制)によって緩和された。
- 6) The Economist, Oct. 15, 1932. The Statist, March 26, 1932. G. マクシー・A. シルバーストン, 前掲訳書, 118-119 頁, その他による。
- 7) Maxcy, *op. cit.*, p. 373. The Economist, Oct. 16, 1937, pp. 99-100.
- 8) G. マクシー・A. シルバーストン, 前掲訳書, 120-121 頁。
- 9) K. Richardson, *op. cit.*, p. 103.
- 10) 販売網の支配強化を目的とした「100%ディーラーシップ」を確立するため、あらゆる需要に応ずる広範囲の車種をディーラーに供給する必要がある (Ibid., p.

- 116)。そして、オースチンは1927年の27モデルから1934年には44モデルへと増やし、モリスも1933年には8〜25馬力の範囲のモデルを生産していたのである（G. マクシー，A. シルバーストン，前掲訳書，122頁）。
- 11) 1939年に，上位10社で約80モデルが存在していた（Rhys, *op. cit.*, p. 13）。