

Title	現代経済機構における労働組合：市場の組織化
Sub Title	Trade unions in the economic system : the structure of the negotiated-price market
Author	佐野, 陽子
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1957
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.50, No.12 (1957. 12) ,p.1162(64)- 1175(77)
JaLC DOI	10.14991/001.19571201-0064
Abstract	
Notes	論説
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19571201-0064

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

現代経済機構における労働組合 ——市場の組織化——

佐野陽子

第一節 序 文

第二節 交渉価格市場の構造

第三節 生産物市場についての考察

第四節 労働市場についての考察

第二節 序 文

問題の出発点 労働組合運動が賃金水準やその変動にどのような影響を与えるかは古来様々な論議がなされている。人々は団結の力がサンディカリズムにも及ぶような印象を抱くこともあるが、他方、経済学者の中にはその活動の有効性について否定的見解を持つことも多かった。労働運動史の長さにひきかえて、労働組合が経済主体として経済学の舞台に登場し出したのは日が浅いことではあるし、労働組合を包括するところの理論も未だ確立されていない。経済の循環過程における労働組合の役割は果してどういふものか。本稿ではこの間に答えるためのステップを刻もうとするのである。

のは労働者の五〇%以上が団体協約に包括されているものを指し、出来高給労働者は除外する。一九五〇年の労働統計局の資料により、オハイオ州クリーヴランド市における、一九五〇年四月の、塗装工の、雇用労働者数三二人以下の平均賃金率は、組織一・四七弗、未組織一・五〇弗であった。これらを産業別に分析して賃金格差の有意性を検定した結果、組織・未組織間に有意な差は見られなと述べている。

これに対してわが国の場合、製造業全体に一人当り生産性を加えて筆者が観察した結果、賃金と組織率（雇用労働者に対する組合員の割合）は可成りの正の相関を示していることが発見された。産業間の賃金格差は当該産業の生産性と組織率によって説明されると仮定して、一九五三年の製造業の産業中分類別一七業種を

$$W = \alpha_1 P + \alpha_2 U + \alpha_3$$

ここでWは平均賃金、Pは附加価値生産性（いずれも平均を一〇〇とする指数表示）、Uは組織率（百分率）とし、重回帰係数を求めると（資料は工業統計表、事業所統計及び労働組合基本調査による）

$$\alpha_1 = 0.22, \alpha_2 = 0.74, \alpha_3 = 52.20$$

が得られ、賃金と組織率との偏相関係数は0.7576であった。わが国では概して組織化が進んでいる程賃金が高いと言えよう。これら二つの事実、即ち合衆国では組織されている部門とそうで

現代経済機構における労働組合

観察される事実 組織部門と未組織部門という観点から、即ち組合結成という断面で切って、賃金を比較しようという実証的試みは、合衆国で戦後賃金構造の諸分析と共に多くみられる。今ここで合衆国の場合とわが国の場合、観察される範囲ではどのような事実があるかを、最近のものについて簡単に紹介しよう。

A・M・ロスは一貫して組合の立場を積極的に認めようとした。^(注1) H・M・レヴィンソンは長期にわたる考察の結果、実証的には差が明らかでない^(注2)と結んだ。T・W・ガルバリーは他のフアクターを取り入れて発展させ、総合的に組合の効果を論じようとした。^(注3) この他幾多のものが挙げられようが、合衆国の実態を簡潔に示すものとして、J・T・ダンロップの門下にあるJ・E・マヤーの結論を紹介すれば十分であろう。^(注4)

マヤーは今までの諸研究について検討した後、組織・未組織労働者について、同一産業・同一職種・同一地域・同一規模の平均賃金を比較することを提唱する。この場合組織された事業所という

ないところで賃金の差が明らかでなく、これに反してわが国ではまさに組織化の程度で異なるということは、成熟した先進国と未成熟の国との差異からくるかもしれない。かつてP・H・ダグラスは組合の結成される初期の段階にあっては賃金上昇が著しいが、その後は効果が無くなるのではないかと指摘した。^(注5) わが国の労働組合も本格的には一〇余年の歩みしか持たぬから、ダグラスの仮説によっても更に検討する余地がある。

J・T・ダンロップは^(注6) wage contours という概念を導入して例えば生産物市場をも包含するところの賃金の紐帯のようなものを想定するが、マヤーの分析をこのように発展させても組合の影響を追うことができるであろう。分析を進めるに当って常に組合行動を確認し、全経済体系にわたるその影響を説明することが必要になる。その micro-economic な接近の一段階としてここに一つのケイス・スタディを通してメカニズムの分析を試みたい。対象は石炭産業であるが、これを選んだ理由の一つは、各国でもみられるように石炭産業は常に労働運動の中核にあり、組合運動の反映をクロージング・アップするのに便利であろうからである。

第二節 交渉価格市場の構造

石炭産業の市場構造を分析するに当って、価格決定の制度がどのような形態を呈しているか、又、それが経済機構と結びついていかなる働きをなすかを考察しよう。

J・T・ダンロップによれば、^(註8) 売手と買手ががたがいに契約する場合にとる手続きのことを「市場の技術機構」(technical organization of market)と名付け、入札・競売などの価格市場と並ぶ相場価格市場と交渉価格市場との明確な分類を強調している。われわれの周囲にしばしばみられる市場の形態は、相場価格をもった市場、つまり呈示された取引条件に「応ずるか、さもなければやめる」市場であって、買手または売手のいずれかが発表する条件に対して、ただこれのみとめるか、さもなければ拒絶するかの二者択一しかゆるされない。この買手と売手の数が減少して、しだいに一人ずつになってゆく場合には、市場機構はもう一つの形態である交渉価格市場へ発展する傾向がある。ダンロップは労働市場の解明にこれをを用いている。即ち、労働市場においては、労働者がたとえ相場価格以下で申し込んでも直ちに雇用を確保することはできない。完全競争を前提とする論は取引所の運営理論であって、現実にはいろいろの形態に制度化された市場にすぐそのまゝあてはまるとは考えられない。次いで彼は、労働組合が登場するとき、労働用役の価格づけをこの相場価格市場から交渉価格市場へ移すように、労働市場を変えようとする働きが起こる、と結んでいる。又、P・A・サミュエルソンは別の視角からではあるが次のように指摘している。「もし人々を毎朝一つの組織的セリ売市場で雇うことができるのであれば、それは少しばかりの差異でなく本質的な差異である。」^(註9) 私の判断では、そ

この重要な差異に対してダンロップは市場の技術機構を導入したと思われるが、更に彼は労働市場の価格づけが「自動的」機構から「管理的」機構に移行したことについて優れた示唆を与えている。^(註10) ここで述べる交渉価格市場もこの「管理的」機構に属するものであるが、いま僅かなりと交渉価格という面を明らかにし、これが労働市場のみならず一般の市場機構を対象としてもこのような特徴づけができるというのが本節の趣旨である。

石炭生産物の市場についてみれば、主要な大口の取引はすべてこの交渉価格の形態をとっている。産業別荷渡比較では公益事業・運輸業・鉄鋼業・鑛業・化学工業等で総荷渡量の約半分に達している。これらの大口契約炭価は半年・一年・時には数年の契約で鉄鋼向・国鉄向・電力向というように当事者間の交渉で決定される。そして実際には炭価と石炭の荷渡とは必ずしも対応していないで、時には相当に前後してその炭価が決定されている。供給者はできるだけ高く、需要者はできるだけ安く設定するため交渉を行って互いに譲歩をしながら妥結点を見出だすのが通常である。これは明らかに、売手がある価格を呈示して買手はそれによって購入量を定めるといふ相場価格と異なった、交渉価格の市場機構であって、労働組合と雇主(団体)が行う団体交渉と驚く程類似していることが見出されるのである。

このような交渉価格は、もちろん相場価格と確然と分けられるわけではないが、後者と違った条件の下で成立し、社会制度とも結び

ついて、異なった機能を發揮することができるといえる。労働用役の価格づけが団体交渉という制度を通してなされるようになったのは、相場価格から交渉価格の場へ移行したことを意味するが、現代経済社会において多くの価格づけについてもこのような傾向がみられてきている。この発展過程に関しては触れないが、団体交渉による賃金決定が今後も益々重要度を加えるであろうと同じく、交渉価格の場も拡大されるであろうことはたやすく予見される。

交渉の意味 交渉という語についてみれば単一の売手と買手の交渉も含まれようが、ここでは掛引ということはある程度まで団体交渉と同義である。つまり古本屋の店頭での取引の如きものは意味しない。交渉とは bargaining ではなく negotiation 又は collective bargaining という意味で団体交渉である。なぜなら筆者の対象とするところは、交渉価格という概念で特徴づけられる市場機構であるから、市場の網の目の組織と孤立して存在する取引の形態は問題でないのである。個々の経済主体を統合する組織体と組織体との交渉による取引を意味することになる。それ故、組織化の程度・決定権の所在・交渉の単位などが各交渉に影響を与える要因になる。

石炭産業についてみれば、組織化が最も進み、決定権が中央に集中し、交渉も全体が一つの単位として行われるということは、石炭経営者団体对各需要者団体という事態を意味する。今日では未だ統合の程度はゆるく、労働市場におけるかつての炭労と石炭連盟のよ

現代経済機構における労働組合

うな組織対決にまで行っていないが、企業間の提携は比較的強い。そして明らかに価格は競売でも入札でもなければ(或る場合にはあるが)、相場価格によるものでもなく、交渉の分野が大きいとみられる。石炭産業で最も交渉の機能が發揮されて決められるものは標準炭価である。これは現在、合理化審議会価格部会において生産者を代表して石炭協会、消費者を代表して政府の二者に中立として学識経験者を加えて協議し、年に一回決められる。標準炭価の役割は別としても、これは生産物市場での交渉の席上で一応目安になるのである、両者は交渉を重ねて妥結点を見出だす。

交渉価格と市場条件 交渉価格というような市場の技術機構を通して、今まで看過されていた市場の別の機能にスポットライトを当てておくわけであるが、いわゆる市場の競争条件との関連について言及しておかなければならない。ここでいう技術機構と、経済理論で精緻な説明がなされている市場の競争条件とは全然別の視野のものであって、しかしながら共通の投影をなすこともできる。不完全競争下の市場価格の形成については種々の論議がなされているところであるが、団体交渉の理論に双方独占分析が用いられている如く、交渉価格が成立するためには機械的にいえば、独占者の双方が互いに妥協的態度に出るといふ前提の下で市場は双方独占の競争条件を満たしていなければならない。現実の市場は完全独占と完全競争の中間にあるので、双方独占も純粋な意味で捕えることは難しい。しかし競争が激化してくると企業間にカルテルなどの協定が結ばれる

ことはしばしば見受けられるところであるし、又、暗黙の協定として指摘されていることも考えれば集合独占という概念によって独占に近寄ることもできる。といつても双方独占下の価格は不確定であるというような空虚な結論に対応させるための交渉価格ではない。

価格理論では徹視的に生産量と価格が完全競争に比して不完全競争でどのように変るかを解明するが、交渉価格市場とは価格がどこに定まるかというよりもその制度で結びついている市場の働きを問題にするのである。それ故に双方独占と対応させるのは殆ど無意味である。

交渉価格市場の特性 交渉価格市場の意味するところは単に交渉というやり方の取引が一般的である市場ということではない。相場価格市場に対して交渉価格市場を特徴づける鍵は何かといえればそれは価格のパラメーター機能の喪失、即ち価格の自動調節作用が働かないことであろう。しかしこれは需給の不均衡とか資源の不完全利用を意味しているのではなく、相場価格市場が未組織とすれば交渉価格市場は組織化された市場であつて、ある秩序を想定しているのである。以下この点を二つの特徴づけによって吟味しよう。

(一) 価格の硬直化 産業の独占化によって価格が硬直的になることは知られているが、交渉価格の制度はこの傾向を確保する手段として有効である。独占化に伴ない企業はより長期の利潤を極大化するための方策をとることができる。当事者が交渉を行つて価格を決

定するということは、売手市場になつても買手市場になつても、両者の効用極大を同時に満足する点に達する可能性を大きくする。このことは両者にとって長期の利潤を安定的ならしめ、景気の変動に対して価格を硬直的にするのである。

石炭の価格も需要供給の関係で決められるのは当然であるが、景気の変動に対して大手の炭価は著しく硬直的である。大手と中小の炭価の変化を資料で明示するのは難しいが、国鉄事業用炭の場合でその一端を知ることができる。大口需要者の一つである国鉄でも大手と中小から購入しているが、六六〇〇カロリーの塊炭について、炭価の最高であつた二七上期を一〇〇とすれば最低の三〇上期では大手が八二・三であるのに中小は七八・八にまで下落している(日本国有鉄道資料局調)。そして大手と並んで入っている中小の炭価が相当大手の影響を受けていることを考えれば中小炭価に関わる市場では更に下落が激しいことが推測される。一方大手に関しては不況期に貯炭が増加して値下げ競争が激化している時でも、大口需要者側が必要な需要量を確保できるぎりぎりの線まで値下げを強要することはないし、又、好況期で供給者にとって価格を釣り上げて明らかに売れるという場合に決してそこまでは上げないのである。交渉の席上両者は互いに自己に有利な線に近づくよう努めるが、折衝することによって長期にわたつて安定している妥協点に達しようとする。換言すれば供給者にとっては売手市場になつても利潤をある程度に止めておく代りに、買手市場になれば買叩かれず価格をド

ラスティックに下げなくとも販売できるといふ信用関係に支えられているのである。即ちこのような政策が両者にとって共に長期の利潤を大ならしめるものと考えられている。価格が硬直化している時にはその設定が多かれ少なかれ交渉をもつてなされているし、交渉の形式をとることは両者の合意の上の価格であるから、一方による価格づけ、即ち相場価格によるよりも損失を小さくして変動を通じてより大なる利潤を確保できるであろう。

(二) 流通ルートの固定化 財や用役の配分についての根本原則は変らないとしても、現実の生産物の流通過程に接近する程、種々の *modification* がしばしば有用になる。交渉価格市場という場合、ここでは価格が両者の交渉によって決定されるということが前提となつている。実際、交渉者の双方が価格を不決定のままにしておくことは互に不利益であるし、企業間においても、雇用者と労働組合の場合でも *all or nothing* のかけひきではなくあくまでも危険を極小にして利潤を極大にせんとしている。このように交渉の成立が確定していると、生産物の流れの道筋は定着してくる。もちろんこれは独占集中化のもたらす一つの当然の帰結であるけれども、生産物が常にある定められたルートを流れているということは交渉価格制度と表裏の関係にある。流通ルートの固定化は生産をして恒常的注文生産の形態に導くことも考えられる。又、この固定化には社会的要因も作用して制度的性格をも帯びるのである。

石炭の場合もその販売ルートが大手筋では余り動かないことが目

現代経済機構における労働組合

立つ。大手とその購買者との間の交渉は難航を呈することはあつても決裂することはないのであつて、価格とは別に石炭生産物はほぼ定まったルートを流れている。電力に例をとれば、市場条件がどう変わつても常に例えば大手六、中小四というように比率が定まつていて、中小の間では競争があつても大手に関しては固定していて販売面での競争はみられない。石炭の場合の特質とみられる地理的条件や炭種、カロリーなどによつても定められたルートは大口取引となる程動かない。

これら二つの角度から写し出されている特性は一方の成立に対して他方がその条件になるというように互いに関連し合つて、ある姿を明らかにしようとする。これこそが現代経済社会において主要な座を占めつつあり、又、将来更に一般的になるであろう交渉価格によつて特徴づけられた市場構造の一つの点描である。

交渉価格と国家政策 後進的諸国の経済発展の途次には特に重要な基礎産業部門に対して強力な産業保護政策がとられる。この時基礎資材の価格設定になんらかの国家の干与がなされるが、交渉制度は国家の意図を反映するものに有効なものである。このため国家によつて制度化されることによつて交渉価格決定はより大きなシステムに発展することができる。石炭産業は輸送・重工業に関連する重要なエネルギー資源であるから、計画出炭量にしても炭価にしても通産省の指示があり、ある場合には国の保護も受ける。炭価交渉における標準炭価という切り札も、交渉による場合にこそ存在意義が

ある。

わが国の石炭産業について以上のような交渉価格市場の色彩が顕われていることが判明した。しかしこれは石炭という生産物の性格やその産業構造の特質の故もあるであろう。例えば交渉価格市場は(一)企業間の独占集中化が進んでいる程、(二)生産物の価格に対する弾力性が小さい程、(三)経済活動水準に対して感応的でない程(石炭の場合この条件は満たされていない)、(四)海外市場競争から離れている程、(五)国の政策との結びつきが強い程、成立し易いであろう。

労働市場 労働市場において元來取引所運営理論にあるところの自動調節機構が働かなかったことについては、摩擦とか非移動性というような語で片付けられていたが、これは十分に説明すべき重要な問題であるとしてダンロップは鋭い考察を試みている。^(注1)労働市場が本質的に他の市場と異なっている特殊性は別にしても、団体交渉による賃金決定の普及も当然交渉価格市場化であり管理的機構への移行である。第一に賃金の硬直性は時間的調節の緩慢さとして組合がなくても存在するが、不況時の賃下げ反対は組織が強いと明らかにも有効であるし、合衆国の第二次大戦後の場合、組織率の低い産業で平均時間収入の変化が景気の波と類似しているのに組合の強い産業では *arbitrariness* な動きを示している。^(注2)これは組合が賃金の硬直性を一層強めていることを示すものであろう。第二に労働市場は相場價格的であっても、労働者が当該賃金に応ずるかやめて他へ

制度をとっている方が、それだけ労働市場の交渉制度の確立は容易であり、組合の力が強い程その有利さは増すであろう。
従来労働組合と使用者の間での労働用役の売買に独特だと思われるという団体交渉という制度は、実はどの市場にも行われかけている制度であって、一面では一般に言われる独占集中化の諸特徴を備えつつ、他面では市場の完全化を高めつつ強力な作用を發揮しようとしている。このような観点から、労働市場と同時にそれに関連する市場を考察することが必要であろう。

第三節 生産物市場についての一考察

以上の如く交渉価格市場を考えたが、次にこの市場の性格を費用の面からいまいし明らかにしよう。

先ず生産物市場についてはある一つの断面から考察を始める。先に交渉価格市場の特性が一般に言われている独占集中化の特徴と相通じていると述べたが、果して独占集中化とは何か。普通、市場条件を考える時、一方の極に完全競争を他方に完全独占を想定して、現実の多くの場合はその中間にあるとするが、このような設定は一体何を説明できるだろうか。例えばわが国石炭産業の市場の競争条件は完全競争から独占へ向かってどの位へだたっているのか。ここでは一応大手企業を対象としてみると、流通ルートの固定化として指摘したように販売面での競争というのは殆んどみられない。販売価格は大手が一体となって交渉によって定められる。販売面では相

現代経済機構における労働組合

七〇(二一六八)

移るかというよりも、第一の反応は他所に比して賃金が低いのになせ上らないか、というように移動は速やかに行われぬのが普通であるが、団体交渉が行われると労働者はより定着化するであろう。これは他の諸条件にも依存するが今日大企業で組合員のみならずその子弟にまで雇用を保障する傾向にあることは組合の政策にもよるものであって、労働用役の流通ルートが固定化してそれとは別にその価格、即ち賃金が決定されるというフォームに当るものであろう。以上のように交渉価格市場の特徴は生産要素市場、生産物市場を通じてみられる一般的特質であると考えられる。

重要なことは以下にある。ダンロップは賃金決定のメカニズムを説明するに際して生産物市場の競争条件の影響を重視して、常に市場の相互依存関係を頭においている。これと同じく、労働市場での交渉価格市場化とその機能の有効な働きは、生産物市場でどの程度交渉価格市場化がなされているかにもよるといふことである。わが国石炭産業の大手の市場に関しては相当程度、以上のような機構で交渉によって価格が成立している。このことは炭労(日本炭鉱労働組合)の団体交渉の働きにもある効果をもたらすものであって、労務費が上って例えば生産コストが増した場合は、その影響がより速やかに無駄なく波及し、時間的ずれや平面上の凸凹による一切の歪みはより小さいであろう。各生産要素市場、生産物市場内部における交渉価格市場化は拡大するに従って関連市場との結びつきが強力になり影響力も大になる。他の条件を一定とすれば生産物市場が交渉

当程度決定権が集中化しているが、生産面では個々の企業がそれぞれ利潤を追求する主体として行動する。この大手企業群を一つの産業と見なせば、産業内の企業がどのように構成されているか、これを通してこの市場の性格を考えてみる。

大手とは一八社から成っているが、この制度上の組織は必ずしも規模からいって上位一八社の意味ではなく、又、これら一八社は規模に格段の相違があることは第一表で示される。即ち最下位の社

	大 手		中 小	
	1	2	1	2
1	5,860,000	4,614,901	600,000	550,000
2	3,790,658	1,944,133	500,000	500,000
3	1,709,000		450,000	400,000
4				
5				
6	1,661,225		350,000	
7	1,355,000		320,000	
8	1,330,000		300,000	
9	1,300,300		300,000	
10	1,100,000		300,000	
11	1,056,000			
12	938,600			
13	810,542			
14	800,000			
15	800,000			
16	500,000			
17	460,000			
18	310,000			

資料：大同通信社「石炭年鑑 1956」

は最上位のおよそ二〇分の一という産出高であって、中小の中に入れると上位より八番目になる。そして大手の中にも北海道から九州にまたがっているのもあれば炭坑を一地区に限っている企業もあり、機械化の進んでいる所や老舗的色彩の強い所、又、坑が相当掘り尽くされている所やそうでない所など一口に大手といっても種々の異質的な企業の集まりである。これら一八社に関して費用の側面

七一(二一六九)

からどのような規則性が働いているかを発見しようとするのであるが、先ず企業別山元原価の一噸当りについて比較すると非常な大小の差がありながら、しかし生産量の規模には全く無関係に一定になる傾向があるようにみられた。

そこで各企業にとって一単位当りの費用、即ち平均生産費が均等であるという仮設に基いて分析を進めることにする。山元原価に利潤と輸送費(その他販売手数料等)を加えたものが販売炭価になるが、石炭は炭種・カロリー・銘柄などの組合せで数千種に及ぶ価格が成立するといわれる。企業家は利潤極大を目指す故に限界費用が限界収入に等しくなるところで生産量を決めるのであるから、費用は生産物の価格に支配される。炭価は通常カロリー当りとして表示されるように単純化すれば、ここで平均生産費を一噸当り一カロリー当りの費用と改めて定義する。石炭採掘に要する費用が逓増する局面においてこのような意味の平均生産費が均等になるように各企業が生産量を増減するとすれば、この平均費用と価格との間に何か一義的な関係があるはずであろう。

第二表のC₁は一噸当り平均山元原価を当該期間産出炭の平均カロリーで割ったものの格差を示すが、これを大きいものから順に並べてみると第一図の破線の如くなる。このC₁の大小をいろいろの角度から観察すると産出高の規模とは全く無関係であるが、消費地までの距離との結びつきが強く現われた。周知のように石炭の販売価格中運賃の占める割合は二〇〜三〇%のように非常に大きい。例

ためカロリー一噸当りの運賃を計算した。これは企業内の各炭坑の最寄駅から最寄港までの鉄道運賃と、最寄港から消費地までの海上運賃の合計をカロリー一噸当りにし、企業毎に集計したものである。但し北海道・常磐炭の消費地は東京、九州・宇部炭のそれは大阪とし、常磐炭は鉄道輸送のみ、その他は船積費用を含まない。これをC₁とし先のC₂を加えたC₁+C₂の格差は第二表にあるとおりで、第一図のように再び大きいものから並べると実線の如くなる。第三番目から第一四番目までの一二企業は、一二〇から一一三の間で殆ど一直線に並んでいるのがみられる。C₁とC₁+C₂の原数値について分散を比較するとそれぞれ189.28と82.33である。ここに二Cの母集団 $N(m_1, \sigma_1^2), N(m_2, \sigma_2^2)$ と $N(\mu, \sigma^2)$ を検定する。Fは3.12となりF分布の表から有意水準一〇%とすると3.12 > 2.28となり、同じく二%をとると3.12 > 3.16となる。もし前者をとれば仮設H₀は棄却される。そこで言い得ることは有意水準一〇%をとる限り、C₁の母集団とC₁+C₂の母集団とは違うものであり、分散がC₁+C₂の方が小さいということである。C₁をC₂で調整した結果格差は縮小されたが残された開きは何に帰せられるべきものか。先ず第一図の左端にある企業は鉄道輸送のみ或いはその比率が大きいものがあるからこれを過大評価したきらいがある。即ち海上輸送の場合荷積費・荷揚費を含めなかったことから逆にこれを過小評価したことがうなずけよう。次に第一図の

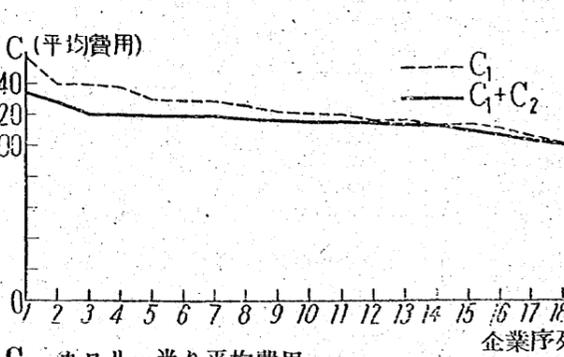
現代経済機構における労働組合

第二表 企業別平均生産費及び輸送費の格差 (昭和31年度上期)

	C ₁	C ₁ +C ₂
1	121	120
2	110	119
3	113	119
4	116	106
5	116	103
6	140	128
7	105	100
8	128	115
9	125	113
10	129	117
11	130	119
12	113	115
13	100	109
14	120	116
15	119	114
16	138	120
17	157	134
18	139	113

C₁ 1 カロリー一噸当り山元原価
C₂ 1 カロリー一噸当り運賃
(最低を100とする指数表示)
資料: 有価証券報告書 大同通
信社、石炭年鑑 石炭必携、そ
他の石炭関係資料

第一図 平均費用の企業間格差 (いずれも最低を100とする指数標示で大きいものから並べた図)



C₁ カロリー当り平均費用
C₂ カロリー当り平均輸送費 (当該生産地より消費地まで)

えは釧路炭と筑豊炭は東京で同じ運賃となるように、炭田別に市場半径が画される。北海道炭と常磐炭が東京で競合しているとするれば、北海道炭の山元取引価格は運賃分だけ低くなければならないのは当然である。そこで先の平均生産費の差を輸送費で説明する

第三表 九州地区企業別直売炭の割合 (昭和31年9月)

	C ₁ +C ₂	%
1	128	60.7
2	117	83.6
3	115	77.6
4	113	72.6
5	106	45.0
6	103	80.9
7	100	48.1

% 消費者直売数量/総荷渡数量
資料: 主要会社別石炭荷渡実績表

は当然もっと上位にとりて比較すると、1と6を除けば大体対応していることがわかる。この中特に6については炭鉱が僻地にあることからC₁+C₂の序列は当然もっと上位に

右端にある企業の中には最寄駅或いは最寄港に遠い僻地に炭坑を持つものがあるが、C₁が当然増すことになる。次に山元原価には販売費用が含まれていないことから、残りの格差が直売炭の割合によって説明されることを考えて第三表を得た。格差の激しい九州地区をとって比較すると、1と6を除けば大体対応していることがわかる。この中特に6については炭鉱が僻地にあることからC₁+C₂の序列は当然もっと上位に移るはずである。それ故に企業別に異なる販売費を除けば格差は更に縮小されることが明らかである。これら二つの事実からも均等の方向にあることが裏づけられるが、更に地区間について再び第二表のC₁+C₂を地区別に比較すると、その他の地区が大体大きく次いで北海道地区があり、北海道と九州にわたっているものはそれと九州地区の間にあることからしてC₁が統一的に把握されていないようである。厳密に言えば石炭の運賃は重量単位であるから高カロリーのもの程割安になるということもあるし、又、消費地の指定が極めてラフであることからくる変位も考えられる。しかし地区別に案外安定していることが運賃計算の不完全さと共にC₁の安定を表

七三 (一一七)

七二 (一一七〇)

わしているともいえず。

以上で平均生産費の均等が検証されたとすれば何が言い得ようか。炭価については一物一価の法則が支配している。即ち大手市場においてカロリー当り炭価はどの企業にとっても同じであるから、平均生産費が等しいということはその差額、一単位当りの利潤額が等しいということになる。とすればこの利潤の性格は通常企業家への報酬を含む正常利潤といわれるものであって、超過利潤ではないであろう。いわゆる独占という用語は余りにも安易に用いられている。制度上の主体としての独占は意味があるだろうかけれども、市場条件を分類するには十分な分析が必要である。交渉価格市場は価格の硬直化と流通ルートの固定化を特徴とするように見えながら完全競争の条件と何ら矛盾するものではない。むしろ市場の完全化を促進せしめて行く。中小の間わる市場については触れなかったが、一般に炭価、コスト共に低いことが認められるから、同様のことがいえると考えられる。中小を特質づけているものはその不安定性であって、交渉価格市場化が中小にも及んでくれば大手との差は全く無くなるかもしれない。少なくとも今日わが国石炭産業の大手に関する市場は、交渉価格市場であると共に完全競争の結果と同じものをもたらす市場状態であると言えよう。

第四節 労働市場についての一考察

平均生産費が均等になるということはコストとして賃金率が等し

いということと同じではない。生産物市場にひきかえて生産要素市場の構造はしばしばより一層掘り下げて考察することが必要である。特に労働市場についてそうである。労働市場の交渉価格市場化は賃金の硬直化と雇用の定着化を生ぜしめると述べたが、更に市場の完全性は労働市場においてどのように把握されるべきものか。

上質炭を掘る所ではコストが高く、消費地からの距離が遠い所ではコストが低いという規則性が何故存立するかは別として、労働やその他の生産要素及び原料の価格について種々の格差のあることが考えられる。ところで賃金が労働の限界生産力に等しいという命題は解釈によって疑点の存するところであるが、賃金が労働の平均生産力とある結びつきを持っていることは経験的にも明らかである。しかしこの結びつきが一律でないこと、即ち賃金が生産性だけで説明されつくしていないことも多くの格差の問題の中に観察されている。労働者一人当り生産量の価値額に対して常にある割合に賃金が当たることが生産性に比例してとされるなら、これは賃金をなんらかの意味で規定するものである。そして賃金と生産性の結び目に組合があるとすれば、労働組合の賃金に及ぼす影響の径路を辿ることができよう。

石炭産業の組織率は約九五%で非常に高いが、全国的な連合体は炭労の他に全炭鉱(全日本石炭産業労働組合)がありその組合員分布は炭労の六五・四%に比べて一五・六%というように勢力は比較的小さい(三一年九月末現在日本石炭産業経営者協議会調)。大手一

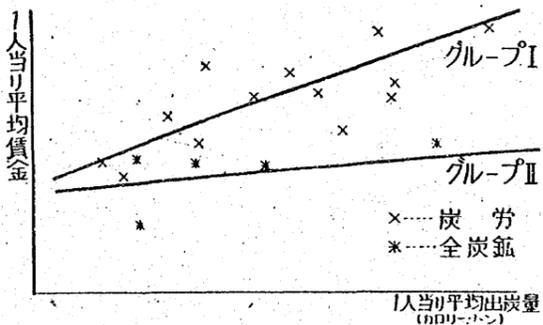
八社中五社が全炭鉱所屬である(但し中、一社は炭労にも所屬している)。全炭鉱は炭労から分裂したものであるが、炭労は大手と中小

第四表 企業別生産性と賃金の格差 (昭和31年度上期)

	Q	W
1	211	158
2	196	124
3	184	142
4	183	137
5	179	157
6	169	128
7	162	139
8	154	145
9	147	117
10	144	138
11	130	147
12	128	124
13	127	118
14	119	132
15	111	100
16	110	120
17	106	114
18	100	119

Q 一人当り出炭量(カロリー屯)
W 一人当り給与
(全 : 全炭鉱所屬)

第二図 賃金と生産性の相関図



現代経済機構における労働組合

の割合が三対一であるのに対して全炭鉱は一对一位であるからいろいろな点で炭労より組合運動が小規模である。第四表のQは労働者一人当り出炭量に平均カロリーをかけたもので、カロリー当り炭価が等しいとすれば価値生産性を表わすとし、最小を100とする指数で大きい順に並べられている。Wはそれに対応する労働者一人当り平均給与で同じく指数で表わされてい

る。これは労働者一人当り価値生産性とその賃金との関係でプロットとする第二図の如くなる。およそ正の相関のあることが分る。しかしこれを炭労と全炭鉱の二つのグループに分けると更にその姿が明瞭になるように見える。即ち二つのグループについて

$$W = aQ + b$$

I (炭労) $a_1 = 1.558$ (相関係数 $r_1 = 0.76299$)

II (全炭鉱) $a_2 = 0.065$ ($r_2 = 0.44877$)

を得た。 r_1 に対する1%点は0.884であるから a_1 は明らかに有意であるが、 r_2 に対しては5%点でも0.878であるからグループIIについては有意の相関が認められない。

この回帰係数の値が賃金の生産性に対する結びつきの相違を表わしているとすれば、組織力の違いと換言することができる。グループIIはグループIに比べて需要の条件に無感応な停滞的な性格が感じ取られる。組合の力は賃金と生産性のフックの役割を演じている。他の条件にもより生産性に格差があるけれども、労働市場における市場の完全性への一つの傾向であろう。労働組合が賃金の伝播作用を速やかにする働きを持つことは認められているが、労働市場の機構の本来の機能をよりよく働かせるという意味で組合は幾つかの面から完全市場に高める努力をしていることになる。L・G・レイノルズの、労働組合は需要独占的である労働市場を自由競争の世界へ引き戻すという見解も、このような側面を言うのであろう。労働

市場が均等に組織化されていない時は賃金引き上げの影響が平らな面を行く如く波及しないから、賃金格差は拡大することもあるが、組合が市場構造に及ぼす効果は先ず面を平らに滑らかにすることにあり。組合を独占のモデルに対応させて完全競争と比べて賃金が上昇することを説くやり方は、現実の市場の機構について何も語っていないように思われる。^(注16) 市場における組合行動をとらえるには非常に多角的な分析がなされねばならないだろう。

組合の働きによって賃金が生産性に結びつくグループIは又、組合政策の限界を指摘しているかもしれない。組合は労働提供の側から同一労働同一賃金のスローガンを掲げる。第四表(前頁)の賃金は昭和三二年のものであるが、二七年以前は統一賃金の交渉であった。グループIの全企業について二七年一〇月以降に関する契約賃金は成人男子坑内夫一方当り五八九円であった。しかし二八年以後の交渉では組合側の主張が容れられず、企業別交渉の余地が入り、中央交渉で決められるのは現行賃金に加わるプラス何円となっていた。従って各企業各山元での操作が同じであれば今もって賃金にそれ程の開きが無いはずであるが、第二図に見るように傾斜IISを持つて価値生産性と相関している。それ故賃金を規定する生産の構造が背景にあり、それを把握することが必要であるといえよう。

しかしこれは賃金が生産性を上限とし最低生活費を下限とし、その間で交渉力によって随意に決定されるという設定ではない。賃金決定に関わる諸要因で一義的に規定されるはずである。規定される

賃金と支払われる賃金が常に等しいという保証が無いだけである。労働組合の賃上げはいわゆる交渉力によって、又一般賃金水準の上昇もそれと関連して成功するであろう。しかしもし賃金の生産の場における結びつきを限界生産力に等しいものとすれば、組合の力で雇用を確保した上での限界生産力以上の賃上げは、企業の耐久力によって、その賃金水準まで限界生産力を引き上げるか企業の機能を棄ててその地位を去るかの結果となるであろう。このような場合労働組合は従来企業家の手にあるとされる経済の世界のリーダーシップを代って取ることもなる。

以上生産物市場と労働市場における組織化について、交渉価格市場の機能と性格に関する考察を行った。労働組合の作用を位置づけるための一つの試みである。

注(1) Ross, A. M., "The Influence of Unionism upon Earnings," Quarterly Journal of Economics, February 1948.

Ross, A.M. and Goldner W., "Forces affecting the Interindustry Wage Structure," Quarterly Journal of Economics, May 1950.

(2) Levinson, H. M., Unionism, Wage Trends, and Income Distribution, 1914-1947, Ann Arbor: University

of Michigan Press, 1951.

(3) Garbarino, J. W., "A Theory of Interindustry Wage Structure Variation," Quarterly Journal of Economics, May 1950.

(4) Mahner, J. E., "Union, Nonunion Wage Differentials," American Economic Review, June 1956.

(5) Sano, Y., Trade Unions and Wages, An Analysis of Japan, 1950-54, 1956. (未発表 修士論文) Chapt. III.

(6) Douglas, P. H., Real Wages in the United States, 1890-1926, Bost. & N. Y., 1930. (Publ. of the Pollaks Foundation for Econ. Research. No. 9)

(7) Dunlop, J. T., "The Task of Contemporary Wage Theory," International Economic Association: Round Table on Wage Determination, 4-14 September 1954, at Seelersberg (Paper, No. 1. D).

(8) Dunlop, J. T., Wage Determination under Trade

Unions, Oxford: Basil Blackwell, 1950, Chapter II.

(9) Wright, D. M. ed. by, The Impact of the Union, New York: Harcourt, Brace and Company, 1951. (E.H. 忠寿訳編「労働組合と現代経済学」(巖波書店出版株式会社発行) 二五四—二五五頁。)

(10) Dunlop, J. T., op. cit., Chapter X.

(11) loc. cit., Chapter X.

(12) Sano, Y., op. cit., Appendix.

(13) 吉田龍夫「石炭企業分析」第二章 運賃と市場、白亜書房昭和三二年五月発行。

(14) Reynolds, L. G., The Evolution of Structure of Wages, New York: Yale Univ. Press, 1956.

(15) 純粹理論の適用と(1)の(1)の試みは実証的。Dunlop, J. T., op. cit., Chapter V. の市場条件の把握をそれである。