

Title	寡占と価格決定
Sub Title	Oligopoly and price behavior
Author	原, 豊
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1958
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.51, No.12 (1958. 12) ,p.1050(30)- 1070(50)
JaLC DOI	10.14991/001.19581201-0030
Abstract	
Notes	論説
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19581201-0030

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.

寡占と価格決定

原 豊

三〇（一〇五〇）

- 一、予備的論述
- 二、寡占と価格硬直性
- 三、アドミニスタード価格と価格硬直性
- 四、価格と費用
- 五、寡占の功罪

独占理論の分野において、一九三〇年代は革命のときであった。この時代を境として、独占を競争からの一時的な偏倚とみなす伝統的な観念が、数々の実証的研究（特にアメリカにおける）の成果によって拒否され、これと相応して、価格支配力の有無を尺度とする独占と競争の市場二分法は、現実を説明するには無力に近いとの評価が大勢を占めるようになる。ウィルコックスの調査が示したように、現実には競争的産業はその独占的側面をもち、独占的産業はその競争的側面をもつ、競争的領域が消滅に至ろうとしているとの命

題を正当化するには、競争は余りにふつうであり、独占は普通の原理に対する一時的除外例であるとの論旨を裏づけるには、独占は余りにふつうであった。この認識を通じて、完全競争市場の価格メカニズムに基づく分析は、その現実に対する不毛性を問われることとなった。もとより、「現実においては競争はしばしば不完全であり、それは機械における摩擦と同様の効果を生む」とのバレットの言から察知されるように、旧理論家の現実市場に対する配慮が全く欠けていたわけではない。けれども、理論が現実の解明という使命を担う以上、競争の不完全性の積極的認識を捨て理論の抽象性に徹し切ったところに、旧理論の限界が劃されている。（そのことよって、かの精緻な一般均衡理論体系が崩壊し去るということはない。それはおのずから別の問題であることはいまでもなからう。）

このような認識の変化は、独占理論の可能性を大きく限極する事態を招いたが、なお、均衡理論に沿う展開が、残された領域において行われた。周知のごとく、スラッファの先駆的業績を発展的に継

承して⁽³⁾独占と競争との中間領域を扱う、チェンバリンの独占的競争⁽⁴⁾、J・ロビンソンの不完全競争の理論である。⁽⁵⁾チェンバリンは、旧理論の非現実性に関して、用いられた方法の誤りでなくして、基礎にある仮定が実際の事実に適合しないことがその原因であるとす

る。要するに新しくとられた道は、不完全市場の積極的導入という新たな次元への転進を意味し、独占理論の頂点をなすというよりも

むしろ始点を設定したものであった。これらは結局は、不完全市場の不十分な撰取と、旧理論と同様に、そのもつところの抽象性のために「旧い失敗に代えるに一連の新しい失敗をもつてした」⁽⁶⁾にも拘らず、唯一可能な道筋を示したものとして新しい歓迎をうけた。

さて、現実の市場は、一般化を容易に許さぬほど多岐かつ複雑なものであった。アメリカで行われた調査が総体的に示したところは次のようである。⁽⁷⁾比較的小数の売手への産出量の集中が支配的な型である。（一）少数の買手は生産財市場にふつうである。（二）製品分化は実際上すべての消費財と数多くの生産者財について重要な意味をもっている。（三）「少数」と集中については多くの注目すべき下部種類（多占）が潜在的に存在する。（四）産出物の耐久性とか地理的な型とか市場組織の不完全の程度とか、そのほか市場をそれによって有意義に区別する基準となるべき若干の事柄のように、市場の特質に追加すべきものが存在すること。手短かにいえば、単純独占、純粹競争、多数の小さい売手の独占的競争などはむしろ特殊な場合であり、一般には我々が寡占（一市場を少数かつ大規模な売手が占める）と呼ぶ市場が圧倒的に（とりわけ製造工業に）多いことである（第一表ならびに、本雑誌五一巻三号所載拙稿、参照）。

当然のことであるが、二・三の大単位に支配される市場における競争は、数千の小単位間の競争とは異なる。パーリーが適切に表現しているように、「鯨の群の中では各々の鯨は餌を求めて互に競争するかも知れないが、鯨は鯨とは競争しない。そうして鯨同志の間の競

第一表

業種	アメリカ		日本		カナダ	
	上位企業数	集中度	上位企業数	集中度	上位企業数	集中度%
ビール	8	30	8	79	3	100
タバコ	4	88	—	専売	4	71
マッチ	4	83	4	26	4	100
毛糸	8	34	7	85	7	65
銑鉄	4	67	4	90	4	100
アルミ	3	100	3	100	1	100
造船	4	42	4	51	4	42
石油	4	37	3	76	3	80

（注）日本=1950 生産高
アメリカ=1947 雇用量
カナダ=1943 雇用量
公取委「日本産業集中の実態」
Rosenbruth, Concentration
in Canadian Manufacturing
Industry.

寡占と価格決定

三一（一〇五一）

(11) A Lerner, The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power, repr. in Essays in Economic Analysis, 1953, pp. 24~26.

m は価格、 c は限界費用である。

(12) M. Kalecki, Essays in the Theory of Economic Fluctuations, 1939.

ここでカレツキーは、 $\frac{p-m}{p}$ を用いる。 m は限界費用。

(13) K. Rothschild, Price Theory and Oligopoly, The Economic Journal, 1947. repr. in Readings in Price Theory, p. 450.

二

さて、前節においては、独占理論の発展とその現段階を素描した。そして到達したところは、寡占市場の圧倒的な存在とそこにおける理論的不作という単純な事実である。しかし、経験的事実があるかぎり、一般化への道は常に開かれてはいるはずである。価格決定の現実にあつた理論がまだ未発見で、均衡理論の枠内でその不毛性を指摘されつつ旧理論が命脈を保っている現状に満足してはならない。これを逸かされるために、可能と思われる接近法を用いて、われわれはさらに一步を進めなければならない。

概略ながら寡占市場においては、競争が変質しつつあることを既にわれわれは知ったが、これに多くの寡占市場では、品質、サービス

事前に設定する価格である。これは生産者の強い市場支配力を必要とするものであるから、各企業が大きな生産能力をもつ寡占市場でなければこの価格決定方式は成立し難いとみられる。

G・ミーンズによれば、アド価格は第一に価格政策の反映であり、価格支配力のあるところに存在する。第二に同価格は、市場の情勢に対応して短期間ないし長期間一定水準で維持される。第三に同価格は市場の情勢に応じて設定されるが、売手と買手との競合によって生れるものではない。第四に同価格が存在する場合、価格に対する何等かの統制が存在するが、同価格の存在が直ちに独占の存在とは結びつかない、とする。要するにアド価格は寡占市場における一定期間の硬直価格として現象するということになる。けれども硬直価格とアド価格との間に確定した可逆的な関係は見出せない。何となれば、弾力的なアド価格も可能だからである。

したがって、ある市場の価格がアド価格であるかどうかを判定する正確な尺度はもとより求むべくもない。けれども、我々が目標としているものが寡占市場における価格行為であるかぎり、アド価格は一般に非弾力的であり、他の市場価格と異なって、より高い硬直性を示すとみて差しつかえない。それ故、近似的には、価格の硬直性からアド価格に接近することが可能であるでしょう。かのアメリカの大不況期において、景気回復の停滞は、価格の硬直性のせいではないかとの疑問が生れ、後年、硬直性に対する異常な関心が喚起された。そのときの数多の調査、ソープとクロウダー、ネルソンと

寡占と価格決定

スの差に基づく販売競争が専ら行われることを付言しなければならぬ。このことは或る程度、価格競争の減退を予想せしめるが、含意はそれにつぎるものではない。ある商品の需要は、その価格弾力性と所得弾力性に依りて変化し、購買者心理の変化（たとえば流行）からも影響をうける。一例として、代表的な耐久消費財たる自動車を考えよう。自動車の需要は、新しい型、可処分所得の変化、価格変化によって左右されるが、価格変化よりむしろ品質、形態上の変化に特に敏感である。だから、自動車生産者は、価格の変化を押さえても、毎年新型を発表して購買意欲を刺激しようとする。このように価格以外の競争が重要視されるようになると、今まで観察されて来た市場価格中心の企業行為とは全く異なった行為の方式が出現する。その一つが現在注目を集めているアドミニスタード価格（以下簡略にアド価格と呼ぶ）である。従来の常識に基けば、不況期においては生産の低下と物価の下落が一般的な特徴とされた。しかるに、今次（一九五七年に始る）のアメリカの不況に因りて両院合同委員会が明らかにしたところでは、産出量、雇用及び所得が低下しているに反して、消費者物価水準は、今年四月には一二三・九（一九四七～四九年＝100）の戦後記録に達したという。このような現象の真因が何であるかは即断できないが、考えうる一つの原因として価格の硬直性、ひいてはアド価格の存在があげられる。アド価格とは、簡単にいえば、市場における需給の均衡によって決まる価格でなく、生産者が前以て費用と需要の見通しを立てて

カイム、ミーンズ、ニール等の実証的研究は、その意図が決して成功を上げてはいなかったとはいえ、我々に格好の資料を提示してくれる。

さて、競争が支配的な産業では、需給状態の変化に応じて価格が変化し易い。しかし競争が抑圧された市場の下では、かかる感応は鋭敏でない。敵密には、価格が完全競争の支配している時よりも需給状態の変化に対して敏感でないとすれば、その価格は硬直的である、とされる。それ故、価格が比較的長い期間にわたって固定的であることは、当市場が価格決定に関する或る程度の自由を享受している証拠とみなされる。以上が独占と価格硬直性との関係を説明する類型的な論旨である。とはいえ、この関係は、生産条件、品質、慣習、価格の季節的、偶然的変動、需要の弾力性等からの制約を受ける。したがって、この関係の公式的な承認は禁物であり、メーンンがいう如く、硬直性を何らかの他の変数との関係において把えるのが最も客観的な処理であることは勿論である。しかしかりに正確な価格系列を入手しえたとして、比較的有効な資料は、前述の複雑的要素の影響が稀薄となる長い不況期に見出すことができる。

第一図は、アメリカの大不況期をとらえて、一一一品目を耐久、中耐久、非耐久財の三グループに分け、平均価格変化および供給量変化の相関を示したものである。これにより、耐久財の供給の弾力性は他に比して大であり、価格変化も小であることが知られる。一般に、耐久財に属するのは工業生産物や鉱業生産物であり、非耐久

第三表

品目	企業数	プライスリーダー	価格変化数	価格係数	生産高変化係数
寡占					
硫黄	2	有	0	0	24
板ガラス	2		8	13	34
製粉	2	有	5	3	63
リノリウム	2		12	9	30
バナナ	2	有	46	16	17
石膏	3	有	4	5	29
硼酸	3		7	17	16
石鹼	3		9	12	7
窓ガラス	3		20	21	24
製罐	4	有	6	5	27
澱粉	4	有	20	12	13
トラクター	4	有	6	6	76
銅	4		63	37	43
鋤	6		25	6	50
タイヤ	8		36	9	16
レイヨン	8		26	30	34
新聞印刷	9		6	16	16
セメント	12		14	11	41
独占					
アルミニウム	1		2	6	47
ニッケル	1		0	0	35

(注) 第二表と同じ。

わが国の資料は、戦前の期間については不備であり、戦後においても、統制撤廃後の期間は極めて短いため、利用可能なものが見出し難い。しかし、鉄鋼価格の系列をとった第三図から、高集中度は高い硬直性を示すという、凡その傾向はうかがえると思う。このような立場をとったものは、ミネズ、ガム、ブレイス、全米

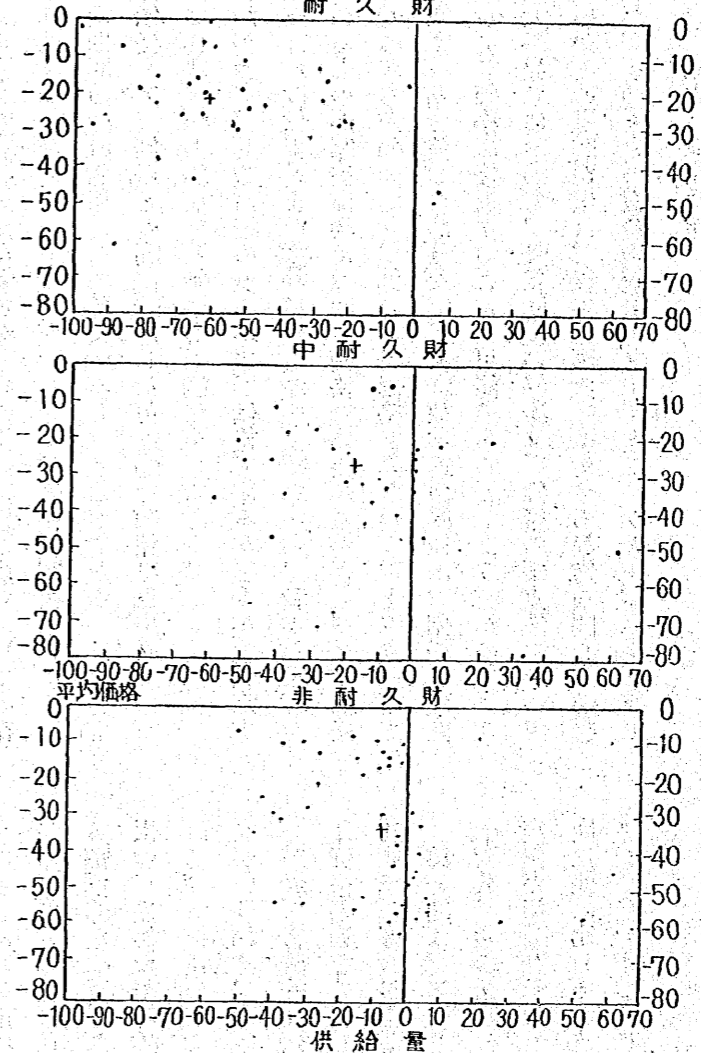
高硬直性との間に僅かながらも比例的関係が存在することを物語っている。

価格変化系列をとった第二図も同じことを例証している。

財の代表的なものは農業生産物である。T・N・E・C報告によれば、アメリカの経済活動は二つの分野に分けられる。第一は、農業、卸小売、個人サービス業、建設業、その他小企業、第二は、運輸、電力ガス、製造工業、鉱業、金融業である。第一グループと第二グループを比較すると、第二のそれは、相対的に、企業数は小かつ規模は大であり、価格は硬直的である、としている。これらの諸点を考慮すれば、価格の硬直性を寡占とのありうべき関連を想定しうる。とはいえ、このような関連が、協定を原因とするものか、アド価格

に起因するものかは、直ちに判定できない。ただいずれにしても寡占市場においては、企業数が小であること、および価格指導者の出現が容易であることにより協定成立の可能性は比較的によく、また各企業の市場支配力が大きいからアド価格の形成の比較的簡単にあることは無視出来ない。そうとすれば、寡占市場における集中と価格の硬直性との関連がうかがわれるはずである。次にそれを探ろう。第二表および第三表はアメリカにおけるその関連を示す。いずれも、高集中度と価格の

第一図 (%)
耐久財



+.....平均値
(注) T. N. E. C. Monograph. No. 1.

第二表

企業数	産業数	価格変化数	価格係数	生産高変化の平均係数
2	5	14.2	8.2	33.6
3,4	8	16.8	14.4	29.4
6,8	3	29.0	15.0	33.3
9,11,12	3	34.7	16.0	24.3

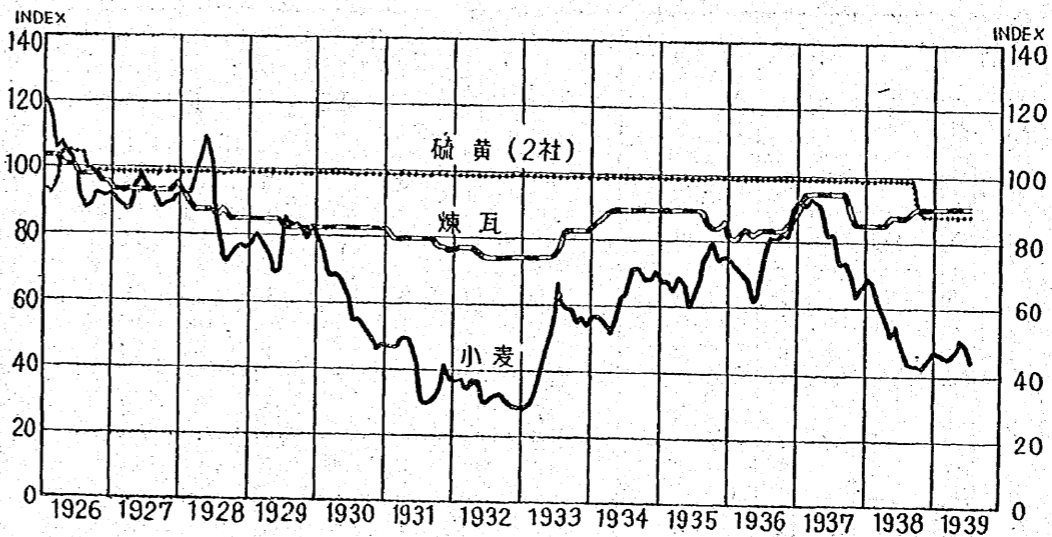
(注) 1929~1937 J. Stigler の作成せるもの。

委員会報告等である。

これに対して、ソープとクロウダーは、(一)経済力の集中の少なかつた十九世紀においても硬直性価格はかなりの分野にあったこと、(二)その分野は現在でも相対的に広がっているとはいえないこと、(三)硬直性は集中よりも他の要因、コストの硬直性、市場の構造、需要の非弾力性、慣習等にもよること、(四)高集中の下でも弾力的価格がありうること、その逆もありうることをあげて反論している。しかし反省してみると、この批判は現在の集中と硬直性との関連を切断するほどの力はない。逆に、この批判の下でも、その関連が捕えうることは論ずるまでもないであろう。

第二図

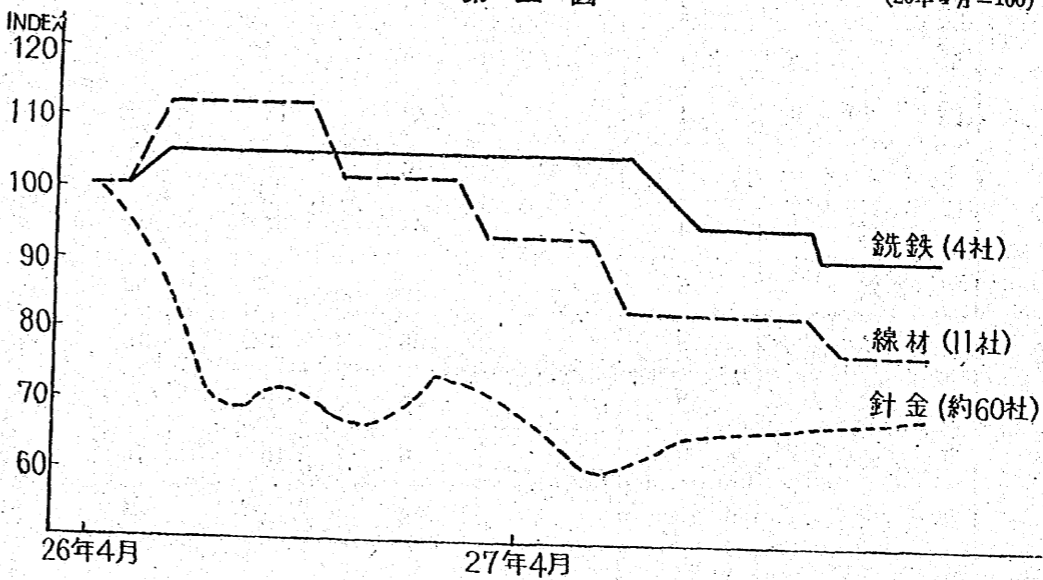
(1926年=100)



(注) T. N. E. C. Monog. No. 1.

第三図

(26年4月=100)



(注) 公正取引委員会資料

A. Neal, Industrial Concentration and Price Inflexibility, 1942.

(5) 公表価格以下で取引されることがあるから、公表価格はあてにならないという意見もある。

(9) E. Mason, Economic Concentration and the Monopoly Problem, 1957. Chap. 6.

(7) G. Wilcox, op. cit.

(8) シュンペーター「資本主義、社会主義、民主主義」東畑、中山訳、第八章。

三

なお、硬直性が増大しつつあるか否かをめぐる研究も、盛んに行われている。硬直性と独占との関係を公式的に把握する人々は、硬直性の増大を指摘して独占は普遍的になりつつあるとしている。一方、その事実を否定する人々も多い。どちらかといえば前者に属するのが、パウロ・ウィルコックスやニールであり、後者に属するのがメーソンやシュンペーターである。なかでもシュンペーターは長期的には硬直性などは見出しえないと考えるのである。勿論以上の如き叙述と事実から直接に組織的な一般化が導出されるとするのは早急であることは言をまたない。つづいて硬直性の原因を考察しよう。

注(1) 通常、管理価格と訳されているが、それでは正確な観念を与えまいと考える。したがって、そのままにしておいた。なお、馬場克三氏は恣意制定価格とも訳すべきであるといわれる。

(2) 大蔵省「調査月報」第四七巻七号、六九頁。

(3) G. Means, Industrial Price and Their Relative Inflexibility, 1933.

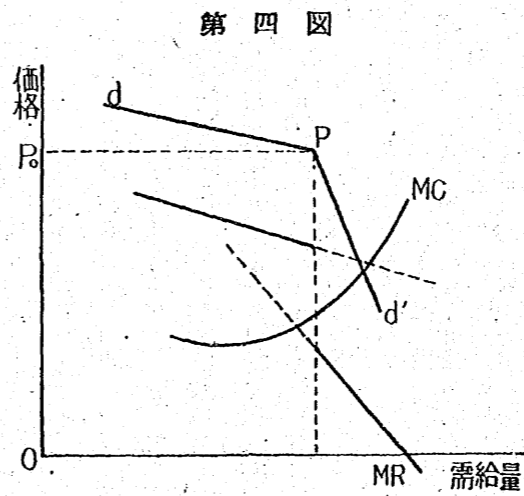
(4) L. Thorp and W. Crowder, The Structure of Industry, T. N. E. C. Monograph No. 27, 1940.

S. Nelson and W. Keim, Price Behavior and Business Policy, T. N. E. C. Monog. No. 1, 1940.

寡占と価格決定

全米資源委員会報告「アメリカ経済の構造」の指摘するところによると、アド価格が硬直的になる理由として次の三つが考えられるという。すなわち、第一は、迂回生産が最終段階に近づくと、市場の狭隘の度はますます激しくなり、他方、企業の数も相対的に小なるから、価格に対する支配力が増大する傾向があること。第二は、基幹的部門において、大規模経済の利益から、能率的な大規模企業が出現すること。第三は、各企業間の競争排除の協定と、財閥の如く、支配的な個人もしくはグループによる価格に対する支配力の強化である。さらに同報告は引き続いて、資本主義の発展につれて、価格の特質は、農業生産物価格にみられた市場による価格形成から、工業製品にみられるアド価格へと移った、と同価格の一般的

傾向を強調している。このような把握は、大体において妥当なものと考えられる。第一の理由は、原料としての小麦と最終製品としてのパンとの関係に単純化すれば理解が容易となる。さらに、商品の分化差別化はいよいよ企業の、価格支配力を高める。第二の理由は生産の集中による価格支配力の獲得を意味する。また後述するように、企業の大規模化そのものから、価格硬直化の必要が生れる。第三の理由にはさらに対抗企業の反応という要因に基づく硬直化を付言しなければならない。この点を理論的に説明しようとしたのは、スージー⁽²⁾、およびホールとヒッチのチームによる「屈折需要曲線」の理論である。



が寡占市場にあるときは、需要曲線は現行価格、上図のP点において屈折し、P点の上下では曲線の傾斜が異なる。P点より上では

「折需要曲線」を従来の分析に導入して、寡占市場下の価格の硬直性を説明する。その論旨はこうである。通常は、企業の需要曲線は折れ目のないスムーズな漸降的曲線として画かれる。しかし、その企業が

傾斜は緩やかであり、下では急である。この条件では、価格が上下に対して同量の変化をするときに、需要量が蒙る変化は、価格上昇の場合の方が下落の場合よりも大きくなる。これは次のことを意味する。

いま現行価格Pより価格を引き上げると、他の対抗企業は需要の減少をおそれて、この引き下げに追随しようとするに違いない。その結果、価格引下げの効果は殆んどなくなる。逆に現行価格を上げた場合企業の需要は減退し、他の企業は、現行価格で需要の増大を招くから、引上げに追随しようとするであろう。それ故に、現行価格での折れ目が生れるのである。

さて、需要曲線がこのように与えられるならば、それに対応する限界収入曲線もまた不連続となり、上図の不連続区間QRの距離は、Pの上半部と下半部との間の弾力性の差に比例するであろう。したがって、限界生産費曲線MCがQR間を通過するとすれば、そのかぎりでは現行価格は安定的である。

屈折需要曲線の理論は以上のようにして寡占市場の価格の硬直性を立証しようと試みるものである。これに対して賛否はさまざまである。しかし、特に批判されたのは次の諸点である。まず、独占的協定が存在しているとみなされるような現行価格はいかにして与えられるかの説明がないことである。次に、ステイグラットの批判点であるが、対抗的企業の数が多くなるほど彼らが価格引下げに追随する可能性は稀薄となる。第二表

および第三表を参照すればこれは明らかである。また価格指導的企業が存在する場合、さらに強くは公然の結託がある場合にも価格引上げへの追随は容易に行われる。以上の場合には、需要曲線は屈折しない。

なお、寡占市場内の他企業圧迫の場合に、価格切下げ競争が行われ価格が極端に変動する場合もあろう。ただし、所期の目的を達成した後は再び元の価格もしくはそれ以上の水準に固定するのが通常である。「この良き例証は、我が国の板ガラス産業において示される。板ガラス産業は戦後しばらくは複占であったが、二五年に一社が加入し三社による同質的寡占市場を形成し、価格は硬直的であった。しかるに、二六年八月の高価（並一箱二、八〇〇円）は、以後新加入社の経営難からの価格切下げに他社が追随した結果、明年九月には最低価（同二、〇〇〇円）まで下落し、新加入社の崩壊を契機として価格は再び急激に回復（同、二四五〇円）している。なお、この期間中一般物価水準の変動はなく、原価構成推移は、原料価格の上昇を示しているのである。」

また寡占とアド価格の硬直化との関係は、心理的要因によっても説明される。ウルフによればこうである。「一度低下した価格を引き上げることの困難と、不確定な危険を避けようとして損失を蒙ることに對して企業が懐く嫌悪のために、その設備が計画された生産水準における価格指導者（主として産業内の最低価格企業）のフルコスト（利潤を含めた平均費用）以下に

寡占と価格決定

価格が下落する傾向はない。」たしかに、価格弾力性の如何によって、価格を短時日に下げてまた上げるとは、需要の逃避を招く可能性が大きい。

この需要の価格弾力性については現在比較的等閑視されているようである。しかし、それは価格の硬直性にかなり重要な影響を及ぼすはずである。すなわち、価格の弾力性の正確な測定は、ほとんどの企業にとって不可能に近いから、価格変動から生ずる結果は、ごく概略にしか予想できない。試行錯誤が行われる状態にないときは、企業は一定価格において販売量の増大に専念することの方が価格切下げという賭をするよりも有利であろう。一般に想像されているほどには、製造工業における価格弾力性は大きくないようである。たとえば、アインテマの調査によると、鉄鋼業の価格弾力性は小であり、ディーンの研究では自動車のそれも小であった。むしろ自動車需要では、型態上の変化とならんで、所得弾力性の方が重要である。

なお、アド価格の決定方法そのものからも、その硬直性が推察される。アド価格の決定方法は具体的には次の如くである。まず企業は最初に、製品の各種デザインを定め費用を計算する。さらに、操業度、費用、税金、収入、将来の必要、配当等を配慮し、試算されたものを各製品に割当てて、いわゆる価格領域を導き出す。次に販売面に注目し、需要量、他企業の製品の価格、品質型態、販売業者の在庫等に互る市場調査が行われる。その結果、販売業者が同種の

他企業製品と同一価格で同一利潤をうるように売れるには、工場原価をいかにすべきかが逆算される。最後に、これらの数値に基づいてデザイン、製造工程、費用、利潤等に関する訂正が行われ、価格領域の枠内で最終価格が決定される。アド価格はこのような面倒な操作によって決定されるから、かなりの安定性をもつ。一例をあげれば、ある自動車会社では建値が決まると、基本的な価格の変化は翌年の新車の出廻り期まで延期され、その一年間のメーカーの競争努力は販売促進と操業能率の向上に集中される。なお、操業度は通常七〇〜八〇%とされるようである。

以上、寡占市場でアド価格の硬直性が実現する諸理由に言及してきた。次に、これらの系として、利潤および費用と価格決定との関連に触れなければならない。

- 注(1) National Resources Committee, The Structure of American Economy, 1937, pp. 143~5.
- (2) P. Sweezy, Demand under Condition of Oligopoly, J. P. E., Aug. 1939.
- (3) Hall and Hitch, Price Theory and Business Behavior, Oxford Econ. Papr. May. 1939.
- (4) 折れ目が原点に対して鈍角の場合を省略したが、そのときも結果は同一である。
- (5) G. Stigler, Kinky Demand Curve and Rigid Prices,

はあるが、その点までは大量生産に基づく費用逓減が実現するということが半ば公式的に承認されている。しかし、かかる論理は実際に入り入れ難いことも、ディーンは経験的研究を用いて提示する。ディーンの秀れた研究が示したのは次のことである。彼の調査は「曲線的総費用曲線が直線よりも資料によくあてはまることを示さなかった。……これは観察された産出高の範囲(極端に小さいかまたは大きい産出高の場合を除く)では限界費用が一定であったというに等しい。」すなわち、大企業単位についてみると、固定要素に対する変動要素の割合は、産出高の広い範囲に互って比較的一定に保たれ、その結果、限界費用は概ね一定となることである。(なお、限界費用一定の場合には、限界費用と平均可変費用とが一致することは周知である。)

これに対して勿論批判が加えられた。しかし、ディーンは、「実践上の目的に対しては、直線的費用函数が、理論によって我々が信ずるよりも、明らかにもっと有用であることを注意すれば十分である。」と。念のために、我々は、先にU字形費用曲線の立証に力があった、E・A・G・ロビンソンの反省を付け加える必要もある。彼は規模の不経済がかなりの規模に達した後には起る産業では、現実にはひろい範囲内で企業が、不変費用に臨むことを、最近になって付言せざるを得なかった。

費用曲線が実用の範囲内では直線的で一定であるということは、我々の分析目標にとってかなり重大な意味をもつ。何となれば、そ

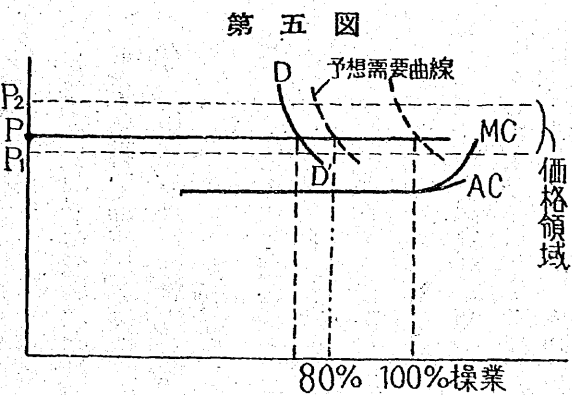
寡占と価格決定

- J. P. E., Oct. 1947, pp. 432~449.
- (6) J. Wolfe Problem of Oligopoly, The Review of Economic Studies, 1933~54.
- (7) F. Yntema, Steel Prices, Volume and Cost, U. S. Steel Corporation, F. N. E. C. papers, Vol. 1, 1940.
- (8) J. Dean, Managerial Economics, 1951.
- ディーン「経営者のための経済学」田村監訳。
- (9) 武山泰雄著「アメリカ資本主義の構造」一九五八年、一四七〜一八頁、なお、この著からは種々の示唆をうけている。

四

費用曲線がどのような型をとるかに関する理論的な問題は、かなり過去に解決されたとする強い信念は容易に消えそうもない。大方のところでは、マシーナルが当惑した逓降的費用曲線は、スラッファのU字形費用曲線によって見事に解決されたということになっていく。すなわち、スラッファは、完全競争の仮定下に均衡を求めるとすれば費用曲線は上述の形をとらなければならないこと、さらに「日々の経験の示すところによれば、企業の大多数——そして消費財を製造する企業の大部分——は、個別的費用逓減の条件の下に働いている。」ことを指摘する。さらに、E・A・G・ロビンソンが、「内部統制」co-ordinationの困難を導入して、スラッファの立論を補足したことも忘れてはならない。このような状況の下に一定の限界

のことは間接的に、産出高の増減に対応して価格は変化すべきか否かという、価格硬直性に関するどちらかといえば規範的な問題に導くからである。すなわち、前述のアド価格の決定方法から明らかのように、アド価格をとる企業は費用に加算するに一定の利潤(これがまた問題となるのだが)をもって価格を決定し、それを長期間固定しつつ販売量の増進をはかる。(なお、アド価格の恣意性を強調する立場に立てば、一定の利潤を見込むことは、アド価格でなくフルコストになる。)いま、費用が広い範囲に互って一定であると



し、かりに製品の単位当り一定の利潤が承認されるとすれば、硬直的価格は合理化されることになる。これを図示すれば、上図の如くなる。多かれ少なかれ寡占市場には製品差別ならびに代替品が存在するから、価格の上昇は需要の逃避、下落は前提によって限られている事情によって、需要曲線は断片的とみてよい。これはまた価格領域の基礎となる。アド価格がPに定められると、後は操業度がフルに至るまで販売促進—産出高増大が図られる。販売の増大は、一定価格の下における需要曲線の右方へのシフトを意味する。した

が、シフトの過程は、完全競争の条件における無限の弾力的な需要曲線と極めて類似したものとなるはずである。

ところで、先ほど仮定した一定利潤の加算法を用いる価格決定は、未だ正に競争の渦中にある問題点なのである。この論争は、オクスフォードのホール、ヒッチを中心とする、企業家の価格決定態度に関する調査に端を発した。この調査は、三八企業にアンケートを送り、次の結果を得た。すなわち、企業家は限界収入や限界費用に閑知しない。彼らが求める価格は、平均費用（これに若干の見込利潤を加えたもの）を償うような価格である。

このことは、近代的価格理論に衝撃を与える。というのは、ここでは、極大利潤の追求が、統一的原理とされ、完全競争市場では限界費用と価格は等しく、それ以外の市場では限界費用と限界収入とを等しくする産出量で価格が決定されるとしている。しかるに、上述の調査結果は、平均費用に基づくために、極大利潤の原理は現実に無意味となる。このようにして、限界原理か平均原理かの二者択一が論じられたのである。

さて、我々が論を進めてきた方法に沿えば、平均原理の採用はアド価格の設定を意味するし、同時にアド価格の硬直性が（要素価格が低落するときを除いては）利潤極大化の回避をもつてむしろその倫理性を表わすことにもなる。アド価格の硬直性とは直接の関連はもたないが、ドロッカーの損失回避原則―必要最低限度の利潤獲得、およびロスチャイルドがいう寡占企業における利潤保全策も、平均

原理と同系統に属するとみなされる。因みに、ティーンは、企業は長期的には利潤極大化を目標とするが、短期的には次の理由で利潤を自発的に制限するとしている。(一)競争者の出現の阻止、(二)公衆および独禁法に対する配慮、(三)組織労働者の賃金要求の抑制、(四)顧客の好意を維持、(五)統制を堅持、(六)快適な作業条件の維持。

他方、限界原理の弁護者も数多い。たとえば、アーリー、マカラップ、ワイルズ、である。アーリーはアメリカの一〇〇の優秀企業を調査し、その限りでは殆んど限界原理が採用されていると判定している。このサンプルからみれば、ホールとヒッチの調査より信頼度は高いことになる。しかし、ベインが痛烈に批判する如く、「処理された質問の数がいくらか多くてもそれによって我々が価格政策について十分に組織的な知識をうるという事は明白でない。むしろその起源と結果については、我々は殆んど学ぶところが無いのはたしかである。分散した質問表データに第一義的に頼らずに、決意の行われる基礎的な環境とその決意の客観的な結果を十分に明らかにするような、比較的小数のばあいについての集約的な調査こそ意味のあるまた結論的な発見の展開のために第一に必要とされるものようである。」

限界原理か平均原理かの経験的研究に関して、鎌倉氏は興味ある示唆を与えられる。すなわち、ホールとヒッチの発見の如く、かりに限界費用の概念について企業家が閑知しなくとも、結果的に限界原理に準ずることが可能である。というのは、先に触れておいた

さて本論に立返ろう。いずれにせよ、アド価格の硬直性は、短期的、限界原理的な分析では十分に合理化されないことはほぼ明らかである。かといって、アド価格はすべて協定価格であるとする、スティグラーの極論も承認はできない。ここまで理解してきた諸点に立って、しかも、留保条件を付けていい得ることはこうである。寡占市場にある如き比較的大規模な企業の場合は、アド価格と呼ばれる価格決定を行っているときとみて差しつかえないこと。アド価格はその性格からして硬直的であること。アド価格はどちらかといえば平均原理に基づくこととみられること。アド価格は比較的長期的な観点に立って決定されるのではないかと想像されること、である。

が、限界費用一定の場合は、平均可変費用に等しいから、その状況にある限り、企業家が平均可変費用の概念を知りそれに基いて計算を行えば無意識の中に限界原理に立っていることになるといわれる。しかし、これは積極的な平均原理の採用でないことはいうまでもない。

このような対立的な論争は、短期的な観点からは到底解決しえないように思われる。最近、寡占企業の行為に加えられた批判に次の如きものがある。すなわち、寡占市場における大規模企業は、非常に高い減価償却を実施しているが、これは利潤の費用化に外ならない。換言すれば、一種の利潤陰蔽策であり、それ故、実際には、公表される利潤よりはるかに高い利潤を企業は得ているのである、と。

この是非を論ずることは後章の問題でありここでは触れないが、高速減価償却が実施されていることは、たとえそれが一面で利潤の陰蔽であるとしても、他面で企業が長期的観点に立って運営されなければならぬことを示唆している。高速償却を行うことは、企業の内部蓄積を増し技術水準の改善に備えることを意味する。したがって、費用分析も長期的であるはずである。(たとえ前述の如く、自動車価格の多くは一年間据置かれる。) そうとすれば、「限界」という概念は放棄されることにならう。この点はベックウイズも、次の理由で強調している。長期の限界費用は不可分の固定費の生産物単位への帰属を考えなくてはならない。事実として、そのようなことは不可能である。

注(1) P・スラップ「競争的条件の下における収益法則」田口・菱山訳「経済学における古典と近代」所載、一〇三頁。

(2) E. Robinson, The Structure of Competitive Industry, 1956. Chap. III

(3・4) ティーン、前掲書、二二八頁。

(5) E. Robinson, Op. cit., p.188.

(6) Hall and Hitch, Op. cit.

(7) ドロッカー「新しい社会と新しい経営」第四章。

(8) K. Rothschild, Op. cit., pp. 450~451.

(9) J. Farley, Marginal Policies of "Excellentlly Managed" Companies, A. E. R. March, 1956. pp. 40~70.

- F. Machlup, *Marginal Analysis and Empirical Research*,
 A. E. R. Sep. 1946.
 P. Wiles, *Price, Cost and Output*, 1956.
 (10) ヘイン、前掲書、一七四頁。
 (11) 鎌倉昇著「価格、競争、独占」一八五八年、一六九頁。
 (12) たとえば、岡部利良氏の諸論文。
 (13) B. Beckwith, *Marginal-Cost Price-Output Control*,
 1955. p. 51.

五

何らかの経済現象は、好むと好まざるとに拘わらず、望ましい結果と望ましくない結果をもたらす。したがって、いかなる場合でも、寡占が単純独占よりも本質的により、有益な結果をもつと考える理由はアプリアオリには存在しない。それ故、寡占市場に関する単なる事実の指摘は、何物も説明しないこととそう大きな隔たりはないと思われる。いまや残されたものは、寡占市場の功罪について一般的な判定が与えられるかどうかの問題であろう。通常は、完全競争でない場合には、理論的にさまざまな弊害を生ずる。しかし、かくの如く弊害を挙示することは避けよう。完全競争は現実には存在しないし、ここで対象とするのは寡占であるからである。そのような云い尽された論議を捨てて今まで我々が観察してきた方向に即応して直ちに問題点に入ろう。すなわち、寡占は実際に技術的進歩に寄

与するか、アド価格は技術的進歩の代償として許容しうるか、アド価格は経済変動の安定装置として働くかである。
 まず第一点に入ろう。技術の発展のために大企業の存在が必要だと考える人々は、ガルブレイス、シュンペーター、J・ロビンソン、リリエンソール等をはじめとして数多い。この判定はもはや反対不可能と考えられるほど多くの支持をうけている。技術の発達には費用がかかるから、かなり資力をもつ会社だけがこれを実行することができる。寡占市場における価格競争の排除は技術改良の制約を意味しない。そこでは、技術的進歩は競争の重要な武器である。模倣されることは予期しなければならぬが、価格競争の制限の下に、新製品にせよ、新方法にせよ、その利益をしばらくは確保することができると。その期間は市場支配力によって規制されるが、逆にその力は技術的進歩の動機を保護する働きをする。勿論、寡占市場で強固な協定、共同行為があるときには、(特に消耗財産業で)技術的進歩が抑制されることを否定できない。しかし一般に、「産業が進歩を続けるためには、その産業に独占の要素が若干なくてはならぬこと、……寡占は技術的進歩を確保するといったら過言かも知れないが、会社の数が少ない場合には、技術の改善が競争手段の一つであることは殆んど否定できぬ事実である。」(ガルブレイス)
 ところで、かかる技術的進歩とは何を意味するか。包括的には、それは望ましい生産技術の実現を通じる、労働者の福祉、と生産物の質および量の向上を意味するであろう。しかしここでは、生産物

第四表

	増大率		
	1945	1950	1955
研究所数	1,855	2,414	3,760
科学者及び技術者	50,560	70,182	119,641
助手	70,544	87,547	141,256
総人員数	121,104	157,729	260,897

(注) G. Colm and T. Geiger, *The Economy of the American People*, 1958. P. 53.

の質的向上と、一定資源の下での生産量の増大に限るとしよう。

このような技術的進歩を可能とするためには莫大な費用がかかる。まず技術的進歩の契機となる発明、発見のための人的、物的設備が必要である。第四表は一一産業を対象として研究設備と研究員の状況を調べたものである。明らかに、年を追って、それらが増大していることを知る。また、アメリカの労働、国防省調査によると、調査対象全企業の研究員二万八、二〇〇人中、従業員一、〇〇〇人以上

第五表

	工場規模の必要資本額 (単位100万ドル)	生産全体の生産量に対する比率
自動車	250~500	10~20
石油	225~250	4½
繊維	125	10~15
化学	125~150	5~6
食品	50~75	4~6
酒	30~42	1¼~1¾
タバコ	20~25	4~5
セメント	15~30	1¾~2¾
石炭	13~20	4~6

(注) J. Bain, *Barriers to New Competition*, 1956. p. 158 より (作成)

は微力である。次に一度見出された発明、創意を費用に移すに論ずるまでもなく、前者にまさる大きなイ。ペイ

上の大企業がその八五%をしめ、研究費用は従業員一〇万以上の七社で、全企業経費(一九億八、〇〇〇万ドル)の二六%(五億ドル余)を占めているという。勿論、研究機関の使用がますます技術的進歩を示すのは早急である。この点を、技術的進歩と技術的進歩との区別から衝く柴山氏の見解、創意は主として中小企業から生れるとするカプランの見解もあるが、いずれも大勢を覆すに

寡占と価格決定

ンが作成した第五表を参照されたい。寡占的産業においては、最適規模の一工場を建設運営するに要する資本額の高さに比して、総生産高への割合が極めて低いことが特に目を惹くであろう。設備の拡大にしてもこうであるから新しい技術の導入には、これに勝るとも劣らぬ費用を必要とするに違いない。なお、技術的進歩の結果は、後述するように一つには労働の生産性を測ることができ、第六表は規模別の生産性と労働装備率とを示すが、これからも、大企業の技術的進歩が推定されよう。では技術的進歩のためのこの多額の

四七 (一〇六七)

第六表

資本金規模別	価値生産性 千円	附加価値生産性 千円	労働装備率 千円
200万円未満	1,771	239	104
200万以上～500万未満	3,011	274	157
700万以上～1000万未満	2,237	308	199
1000万以上～5000万未満	2,593	346	267
5000万以上～1億未満	2,512	375	401
1億円以上	2,662	541	1,042
200万円未満	997	243	104
200万以上～500万未満	1,385	247	143
500万以上～1000万未満	1,304	314	192
1000万以上～5000万未満	1,710	497	288
5000万以上～1億未満	1,774	382	399
1億円以上	2,072	557	721

(注) 経済企画庁「戦後日本の資本蓄積と企業経営」

費用は一体どうして調達されるかを次に考えてみる。

第七表からうかがえる如く、資金源泉は外部資金よりも減価償却

* 第七表 (%)

	留保利益	減価償却	総計	外部長期信用
1946年	49	25	74	26
1947	56	21	77	23
1948	61	24	85	15
1949	48	34	82	18
1950	62	28	90	10
1951	40	27	67	33
1952	28	35	63	37
1953	35	46	81	19
1954	31	49	80	20
1955	37	43	80	20
1956	33	45	78	22

と内部留保の比重が高く、なかでも減価償却項目のその増大傾向が顕著である。この事実に関して、前述の利潤の費用化という批判が加えられたのであるが、高い償却率

の必要は、もとより高利潤の確保を結果として目指すもの、他方では技術的進歩を保証するものである。それ故、利潤の是非を別とすれば、この事実が合理化される。この場合、高いという基準のとり方に難点があるが、高い償却費を利潤とみなせば、高利潤は企業家の革新的創意への褒賞とするシュンペーターの観点が適用できる。

しかし、前節でみてきた平均原理に基づくアド価格決定方式によれば、寡占的企業は短期的には利潤の極大化を目標としない。そうとすれば、一体適正な利潤とはいかなるものかとの問題が提起される。この適正という基準の立て方は、極めて困難である。ピグーは、

「正常利潤とは、企業経営の利得を斟酌した上で、残余分が当該事業の資本に対し普通の割合で利子を賄う程度の利潤ではないであら

うか。」と、常識的な線を出した後で、資本価値認定上の困難からその試みを放棄している。全くこの適正利潤の問題は、解決の糸口が見出し難い。この解決は、先の第二点、アド価格の容認問題に係わってくる。すなわち、適正な利潤が見出され、それによってアド価格が設定できれば、アド価格自体は罪悪視されないし費用一定の条件下での価格硬直性も理解されることになる。したがって、第二点は、適正利潤と共に立ち共に倒れることになろう。

デインは短期的利潤極大化にかえて長期的利潤極大化を導入したが、彼によると、適正利潤は次の四点に留意して設定されるべきであるとしている。

(一)外部資本を吸引するために必要とせられる収益率、(二)企業の発展を留保利潤(プラス減価償却費)のみで賄うために必要とせられる利潤および社内留保率、(三)その会社または類似会社のこれまでの正常の資本利潤率、(四)公衆が「適正利潤」だと考える利潤。

これに関しては、利幅、費用利潤率、資本利潤率を截然と区別して論じなければならぬとする、藻利氏の有力なコメントがある。ともあれ、前述したような対外的配慮から企業家はやみくもに利潤を追求することを避ける傾向があることは一般に認められている。これをカプランは低マージン政策と呼んでいる。

最後の論点に入る。アド価格そのものが硬直的価格を意味しないことは既に指摘しておいた。かえって、アメリカの製造業の中では(たとえば鉄鋼業)、独占理論を地で行ったように、最近の生産量低

寡占と価格決定

下に対応する価格上げが行われているところがある。そして企業家は、この理由として賃金の騰貴をあげている。このような特殊例は一応おいて、一般に不況期に価格が硬直的であると考える。価格の硬直性は雇用との関係において正当化される。周知のごとく、価格が伸縮的であれば失業者の増加は賃金の下落を通じて再び雇用を増大せしめるという古典派理論を支持したピグーと、それに反対するケインズの論争およびラングの展開があるが、今日では後者の立場が有力になりつつあるようである。理論的な証明を別にして

も、ガルブレイスのいう相殺力、寡占的産業においては労働組合の力が強いことによって賃金は固定もしくは上昇を辿り、それが価格の引下げを制約していることは事実である。またこのことが一方で有効需要の急落を防ぎ、不況の深化を押さえ替えていることも事実である。ただ、ここで問題となるのは、企業が賃金の上昇を口実に、極めて大幅の—賃金上昇を相殺してあまりあるほどの—価格引上げを行う場合であろう。いうまでもなくこれは弁護できない。しかし、寡占的産業における賃金の不測の上昇という一般の傾向を考慮に入れると、価格が下方に硬直的であることも首肯できる。賃金のみならず、硬直価格はかえって一種の惰性的価格として経済の安定化に対して積極的な役割を演ずるとの考え方が、シュンペーターその他によって強く主張されている。とはいえ、硬直価格は不況の深化を妨げるが、不況からの回復力は弱くするのではないかとの議論がある。大不況以来、この点に関する研究が進められているが、妥当

四九 (一〇六九)

第八表

	昭26上	26下	27上	27下	28上	28下	29上	29下	30上	30下	31上	31下
賃銀水準	100	117	119	132	137	151	148	157	152	166	165	180
物価水準	100	99	96	94	94	97	90	90	90	95	102	106
売上高利益率	10.6	8.4	6.7	5.7	6.0	6.3	5.3	4.2	47	50	5.0	6.5
労働生産性	100	102	113	122	137	160	166	166	168	176	101	206
労働設備率	100	102	102	107	113	128	135	142	152	157	162	168
資本生産性	100	100	110	113	112	125	123	116	110	112	118	123

(注) 通産省「産業合理化白書」

と思われる結論がなく、また研究途上にあるようである。

最後に、技術的進歩、賃金、価格の総合的な関係をべつしよう。技術的進歩には、中立的(労働と資本両者の増大)、資本節約的、労働節約的進歩の三者があるが、ここでは寡占的な大規模企業を考察の対象としているから、労働節約的進歩に限ろう。そうとすれば、進歩は労働生産性の向上をもって表わされる。労働の生産性は次式の如く、賃金、労働分配率、価格の関係に還元される。

$$Y = \frac{W}{P} \cdot N$$

Y: 純生産量
W: 賃金、俸給
N: 雇用数

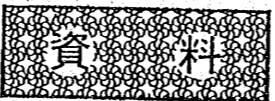
$$L = \frac{W}{PY} \cdot N$$

L: 労働の分配率

ここから、生産性の向上は、賃金の上昇、物価の下落、分配率

の低下(利潤率の増大)のいずれかに吸収されることになる。第八表は全企業の平均値を示したものであるが、これより、生産性の向上は主として賃金部門に吸収されたこととなる。大企業の場合には、特にこの傾向が強く、価格硬直と賃金格差の現象を生じるのである。アメリカにおいても同様のことがいえるようである。以上、アド価格と硬直性を中心に、寡占と価格決定に関して論じた。意図するところが異なっており、その取扱は問題の輪廓の素描でしかなかったようである。解明すべき点は、その輪廓の中に数多く見出される。それらは今後の課題であらう。

- 注(1) ガルブレイス「アメリカの資本主義」藤瀬訳、一一八頁。
 (2) 武山泰雄著、前掲書、一七五頁。
 (3) 柴山幸治著「独占と経済発展」『理論経済学』第Ⅳ巻、第一、二号。
 (4) A. Kaplan, Big Enterprise, p. 243.
 (5) ビンナー「厚生経済学」永田監訳、第Ⅱ巻、二九三頁。
 (6) デューン、前掲書、第一章。
 (7) 「経済評論」第七巻第一号、一一頁—一八頁。
 (8) 「経済評論」第七巻第九号、一四—二四頁。
 * 第七表は「Survey of Current Business, Oct. 1956. p. 12.



De "ceteris liberis hominibus quos vocant bharigildi."

宇尾野 久

フランスの自由人については、その自由の意味が多岐にわたるよう従来多くの人々によって論議されてきた。(54)しかし「liberi」と記される「ingenui」と記される「liciti」に自由人といった一般的表現はそれだけではまた何も表現してゐないと言つてよい程である。それが dux, comes, leudes, vassalli, bargildi, barschale, accoli. 等々の表現をとりたててその内容が具体化する。H. Dannenbauer の説く「liciti liberi homines」が eine technische Bedeutung をもつか否かは別として(55)前掲の liberi homines はその内容を bargildi として規定され、また ceteri によって修飾されているので明らかに一般自由人とは異なつたものとしてあらわれよう。

そのようなゲルマンのゲマインシャフトについて Wer-ner Wittich, Die Frage der Freibeuern. 1901. 頁「従来の説 De "ceteris liberis hominibus quos vocant bharigildi."

味での農民の「一般自由 (die bauerliche Gemeindefreiheit) を古ザクセンに對しては拒否するべきである。(56)」と「部族法及びカピタラ」への liberi 又は ingenui は完全な「一般自由民 (Voll- und Gemeindefreiheit) とみなすべきだと前提する」と「等の人々は奴隷の古める質子(人質) (Zinsnutzen) 及び領主直轄地 (mansus indominicatus) の経済生活する小領主 (Kleine Grundherren) と思はれる。それと Edelinge 又は nobiles は、主として隷屬フロネンとしてのリテンや被解放者がその大所有地を耕す実際の貴族であるように思はれる。……ザクセン法の liberi, ingenuus, 又は Friling は Minderfreier であり「一般に新たな又は古くからの被解放者である。……Frilinge を Laten も軍事奉仕や武装権 したがって公事への参加から全く排除されていなかったように思はれる」とのべている。W. Wittich は Philipp Heck の「Zur Geschichte Edelinges」の農民理論を「自由の思想」の「Gemeindefrein の領主理論を「諸君」の Grundherrschaft in Nordwestdeutschland. Lei-