

Title	独占・寡占下の価格設定と価格の運動(一):独占価格研究第二篇
Sub Title	Price level and price behavior in monopoly
Author	北原, 勇
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1963
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.56, No.11 (1963. 11) ,p.1024(22)- 1081(79)
JaLC DOI	10.14991/001.19631101-0022
Abstract	
Notes	論説
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19631101-0022

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.

独占・寡占下の価格設定と価格の運動(一)

— 独占価格研究 第二篇 —

北原 勇

目次

はしがき

序説 価格決定行動における独占企業の基本的動機

第一章 単一巨大独占企業による価格設定と独占価格の運動

第一節 参入の可能性を考慮する必要のない場合における独占価格の設定

第二節 参入の可能性を考慮した独占価格の設定と独占価格の運動(一)
— 参入障壁の高さと独占価格の設定 —

第三節 参入の可能性を考慮した独占価格の設定と独占価格の運動(二)
— 諸状況変化のもとでの独占価格の運動 — (以上本稿)

第四節 「部分独占」下の価格設定と価格の運動

第二章 寡占的諸大企業による価格設定と寡占価格の運動

第三章 産業循環のもとでの独占・寡占価格の運動

はしがき

筆者は、前稿「市場構造と価格支配——独占価格論序説^(注1)」において、独占価格論の展開の意義とその方法について若

干検討し、独占価格論研究の構成として次のようなプランを提示しておいた。

序章 資本の集積・集中の運動

第一篇 独占段階における諸市場構造と価格支配の可能性

第二篇 諸企業による価格支配の行動とその結果Ⅱ独占価格の形成

第三篇 独占価格・独占利潤と利潤率の階層化(独占の全経済に対する影響)

本稿以降の一連の研究Ⅱ「独占・寡占下の価格設定と価格の運動」は、右の構成の第二篇にあたるものであって、序章と第一篇にあたる前稿「市場構造と価格支配」に直接続くものである。

前稿ですでに展開したごとく、資本制生産の発展法則である資本の集積・集中の発展は経済の主要な諸部面・諸部門において、市場集中度の高度化、高い参入障壁の形成、製品差別の拡大によって、少数大資本が部門内競争・部門外からの競争を制限し、価格支配・価格つり上げを可能とするような市場構造をうみだしたのである。しかしながら、このような独占段階固有の市場構造の形成それ自体は、少数大資本に競争制限による価格支配の可能性を与え、その意味で価格支配・価格つり上げの基礎的条件ではあるが、しかしそれはなお価格支配の可能性を与えるものにすぎない。このような市場構造のもとで、実際に、価格支配がどのように、かつどの程度に行なわれるかということは、直接的にはこの市場構造における諸企業の価格決定行動によって規制されるのである。

それゆえ、独占価格研究は、市場構造の分析を行なった前稿にもとづいて、諸企業が行なう価格決定行動の分析にすまねばならない。本稿をふくむ一連の研究の主題は、すでに明らかにされた独占的な市場構造の特質をふまえたうえで、独占的特質をになう種々のタイプの諸市場構造のもとで企業がいかに価格を決定するのか、その結果価格(独占価格)の水準や運動はいかなる特徴をもつにいたるか、ということを明確にすることである。

独占・寡占下の価格設定と価格の運動(一)

ところで、独占段階における価格決定を考察する場合、もっとも主要な市場構造は、資本の集積・集中を基礎にして、少数巨大資本が高い市場集中度、高い参入障壁（および大きな製品差別）をそなえているような市場構造である。資本の集積・集中を基礎にしていないうち中小資本では、きわめて高い市場集中度をしめしている市場においても、自然的独占等の特殊な場合をのぞけば、参入障壁がないため、長期にわたる価格支配の可能性はないことは、すでに前稿で指摘したとおりである。また、単一の巨大企業が完全に競争を排除し、文字通りの独占となつていくことも、自然的独占や法的保護のもとにある場合をのぞけば、むしろ例外的である。独占段階においても、独占は決して競争を完全に排除しえないのであつて、とくに巨大独占資本間の競争は、部門内においても部門間においても種々の要因によって激化し、巨大独占資本といえども、他の巨大資本の参入の脅威のもとにあるのが一般的である。

それゆえ、価格決定行動と独占価格の水準・運動の考察は、いわゆる寡占的市場^{*}における分析を中心とすべきであろう。しかしながら、単一企業が文字通りの独占を形成しているような独占市場における問題を考察することは、それとの比較において寡占的市場における価格の特徴を明確にする点で有意義であるとともに、単純化した条件下での分析が寡占的市場の分析において有効性をもつという点で、寡占的市場の分析の一環ともなりうるのである。たとえば、文字通りの独占を想定して、それが参入の脅威のもとでとる価格政策を検討することは、寡占的市場における参入の脅威のもつ意味を理解するうえで直接役立つものし、単一の巨大企業が一市場の大部分をしめ残余の市場部分を相対的にきわめて小規模の多数企業がしめているいわゆる「部分的独占」の考察は、現実にかんがりの重要性をもっている。「部分的寡占」市場（少数の寡占的大企業が一市場の大部分をしめ、残余の市場部分を多数の小企業がしめる市場）を理解するうえの理論的基準を与えるであろう。

それゆえ、独占的諸市場構造における価格決定行動を分析するにさいしては、まず文字通りの独占のもとでの価格決定行動を考察し、それを理論的基準として、寡占的価格の決定及びその水準と運動を考察することにする。

※ なおここで前もって「独占」、「寡占」という概念について、注意しておかねばならない。

従来、マルクス経済学においては、「寡占」というカテゴリーは用いられず、もっぱら「独占」というカテゴリーのみが用いられてきた。そしてこの「独占」というカテゴリーは、競争を完全に排除して単一企業が市場全体をしめている・文字通りの独占を意味するものではなく、競争を完全に排除しえず・競争と並存し・競争とからみあつて作用しているような種々の形態の独占体を意味しているのであつた。したがつて、右にのべた、資本の集積・集中を基礎にして、少数巨大資本が高い市場集中度、高い参入障壁（および大きな製品差別）をそなえているような市場構造こそは、マルクス経済学の「独占」概念に対応するものである。そして、（重要な諸部門において）このような市場構造のもとで少数巨大資本による独占的支配が行われるところにこそ、現段階の資本主義を競争の支配的な段階と区別するゆえんがあるのであるから、かかる市場における巨大資本の支配をもつて「独占」や「独占価格」、「独占利潤」を把握することはきわめて正当であるといえよう。前稿・本稿ともに「独占価格論」という副題のもとに考察をすすめている理由もここにある。

しかしながら、独占段階における種々の市場構造のもとでの価格決定を考察する場合には、単一の資本が一市場の100パーセントを支配する・文字通りの独占の場合と、複数の資本が市場の大部分を支配している場合とは、明確に区別されねばならない。そして、市場集中度の相違によって区別するためには文字通りの独占の場合のみを、「独占」とし、複数の資本が市場を支配している場合を「寡占」とすることが技術的に便利であろう。

なお、近代経済学を中心に一般に用いられている「寡占」は、売手は複数であるが多数ではなく、その各々が市場のうち価格決定において無視されえない部分を供給しているという状態を意味するものであり、したがつてたんに市場構造の一つの構成因である市場集中度のみに関係する規定である。事実、相対的に狭隘な市場において、相対的に小規模な少数企業がその市場の大部分を分割しあつていく場合も、「寡占」といわれる。

それゆえ、現実において重要な意味をもち、マルクス経済学において独占分析の主要対象とする市場構造は、この「寡占」と異なることが注意される必要がある。すでにくり返したごとく、独占問題にとって重要なものは、資本の集積・集中にもとづき、少数の巨大企業が、高い市場集中度と高い参入障壁（および大きな製品差別）をかねそなえた市場構造において、支配を行なうことである。「寡占」のうちでも、資本の集積・集中をすすめた少数の巨大資本が、高い参入障壁をかねそなえている場合にこそ、この巨大な「寡占」企業が価格支配を行なうという独占体としての意味をもつてくるのである。したがつて、独占価格決定の分析でも、かかる「寡占」こそが中心となるのであるが、そのくわしい内容は「寡占」の章で明らかになるであろう。

以上のごとく、独占的・寡占的諸市場構造における価格決定行動を分析する場合、市場集中度の種々の程度と参入障壁の種々の高さとのいろいろな組合せからなる種々の市場構造を類型化して、それぞれにおいて、企業の価格決定のあり方、さらにはある条件変化に対する対応の仕方を考察する必要がある。その場合、かかる分析は、ある一定の市場構造を一応所与とし、そこにおける価格決定を、いわば孤立的にとりあつかうことにならざるをえないのであって、したがってこの分析は、あくまでも、市場構造のタイプ別に独占価格の決定のされ方、独占価格の運動のあり方を主題とするものにすぎない。

(この市場構造のタイプ別の価格の水準・運動を全経済構造の中に位置づけ、意義づけることは、全経済構造の中の諸資本の競争や競争制限を全体的に考察する第三篇「独占価格・独占利潤と利潤率の階層化(独占の全経済に対する影響)」の課題である。)

それゆえ、独占諸企業の価格決定行動とそれにもなう独占価格の水準・運動にかんする理論的考察は、当然のことながら、価値論や生産価格論のごとく一般理論的に展開されえないことは明らかである。しかも、諸企業の価格決定行動は、その企業の属する市場の構造によって基本的に制約されつつも、企業の子測それ自体に左右されるという性質をもっているため、とくに短期的な諸変動のもとでの企業の行動様式やその結果たる価格の水準・運動はかなりの複雑性、多様性をもつこととなる。しかしながら、一定の市場構造において、ある条件のもとで諸企業がとる価格決定行動と、その結果たる価格の運動は、一定の傾向をもっているのであって、いろいろの市場構造のもとでの諸条件と、諸企業のとる行動との間の関連性については、——とくに長期的な傾向としてみれば——かなりの蓋然性を見出すことができるのである。それゆえ、ある一定の市場構造のもとで、いかなる場合に、なぜ、寡占大企業間の協調が維持され、いかなる場合に、なぜ、協調が破られて競争が激化するのか……等ということをも、市場の構造的諸条件と、一時的諸条件との両面から明らかにしつつ、特定の市場構造においてもっとも一般的にとられるであろう企業の短期的かつ長期的な価格決定行動を類型化することが可能であるし、また必要であると思われる。

以上のごとき研究は現実分析のうえで不可欠であろう。いわゆる価格の硬直性やマージンの硬直性をもって独占の存在・独占価格の存在の指標としたり、あるいは、価格が一時的あるいはかなりの期間にわたって下落したことをもってただちに独占の不在・独占的価格支配の不在、を結論づけたりするような安易な現実分析がみられるが、以上のごとき理論的研究は、これらの見解の安易さを明らかにするであろう。本論で明らかにするように、いわゆる寡占価格の特徴としてしばしば指摘されてきた価格の硬直性、マージンの硬直性も、ある特定の条件下でのみ、独占・寡占価格の特徴として現われるものにはすぎないのであって、これらは独占・寡占価格の不可欠の属性でもないし、これらの存在から独占・寡占の存在を証明できるようなものでもない。

なお、以上の分析においては、近代経済学における最近の価格決定論とアメリカの実証的諸研究をできうるかぎり参照し、検討・批判するよう努めた。近代経済学における最近の価格決定論は、独占的大企業の行動・意識を反映しているかぎりでは、利用しうる点があるし、またそれらが現代社会において一般に普及しているかぎり、学説批判という点でも、その検討・批判が不可欠と思われるからである。

注(1) 拙稿「市場構造と価格支配——独占価格論序説——」慶応義塾経済学年報第五集、一九六二年。

序説 価格決定行動における独占企業の基本的動機

(一)

価格決定行動において独占企業を基本的に規制する動機は何であるか、独占企業の追求する目標は何であるか、——この

問題は、一見自明のことのように思われるが、実際のところはいままな充分明確な解答を与えられていない現状である。しかしながら、この問題を明確にすることなしには、独占価格の水準や運動を正しく把握することは不可能であるし、独占資本の本質を見あやまるおそれさえあるであろう。本稿において、独占価格の水準・運動について考察するにあたり、まず前もって価格決定行動における基本的動機にかんする諸説を検討し、この問題を明確にしようと試みる理由はこの点にある。

※ なお、本論文では、単一大企業によって市場の一〇〇パーセントが占められている文字通りの「独占」と、少数大資本による「寡占」⁽¹⁾とを区別して用いることにしてあるが、「序説」にかぎって、「独占」・「寡占」に共通する基本的な行動目標を、競争の支配的な段階のそれと比較・検討する関係から、便宜上両者をふくめて広い意味で独占企業・独占資本という概念を用いることにした。ただし、諸論議の紹介・引用においてはそこで使われている概念をそのまま用いている。

(二)

周知のごとく、クルノー以来、いわゆる近代理論にいたる伝統的価格理論においては、その基本的前提として、「企業者はつねに利潤を極大にしよう」と意図している」という・いわゆる利潤極大仮説がおかれ、そこから限界費用と限界収入の一致点で価格が決められるという命題がうちたてられている。

ところが、一九三〇年代の末葉、英国オックスフォード大学のホールとヒッチは実態調査を通じて、従来の限界分析的方
法による利潤極大化説に根本的な疑点を表明し、その後、企業家の行動原理について種々の論議が重ねられてきた。すなわち、(1)利潤極大点(MRとMCとの一致)ではなくて、企業家は平均費用に慣例的なマージンを附加した全費用の高さの点に価格を決めるとするいわゆるフルコスト説⁽¹⁾(ホール、ヒッチ、一九三九年)、(2)利潤極大化とならんで、「安全な位置に達しようとする欲求」が寡占者の特有な行動原理であるとみなす安全極大化説⁽²⁾(ロスチャイルド、一九四七年)、(3)長期的な需要と潜在的競争とを考慮して、短期的利潤極大化を制限して「臨界価格」⁽³⁾政策をとるという長期利潤極大化説⁽³⁾(メイン、一九四九年)、

(4)大企業の価格設定における目標は、(イ)目標投資収益率の実現、(ロ)価格とマージンの安定、(ハ)目標市場占拠率の実現、(ニ)競争への対応あるいはその防止、等さまざまであり、利潤極大化というような単一の動機では説明できないとする説⁽⁴⁾(ランチェロッティ、一九五八年)、(5)「典型的な寡占者の目的は、近似的には最低利潤の制約に従う販売高最大化である」という売上高極大化説⁽⁵⁾(ポーマル、一九五九年)……等……。

最近におけるこれらの諸説が、部分的にせよ、寡占経済の現実をある程度反映し、伝統的な短期利潤極大化仮説のもつ非現実性を克服しようとしている点は認めなければならない。

しかしながら、これらの最近の諸説も、伝統的な価格決定論のもつ限界・非現実性を充分克服し、この問題にたいする正しい解答をあたえているとはいえない。すなわち、伝統的な短期利潤極大化仮説にもとづく価格決定論は、(1)短期、静学的な性格と、(2)極大化されるべき利潤を費用あるいは価格とのみ関連させ、資本量と関連づけていないという点で、独占段階の価格決定論としては根本的な限界をもつといわねばならないのであるが、フルコスト仮説以下の諸説も、これらの欠陥をすべて克服していない場合が少なくない。また、総じて、これらにおいては、資本の行動を根本的に規定する動機と、この動機が種々の条件下であらわれる形態との区別が見失われており、両者を正確に区別し、位置づけたうえで統一的に把えようという観点がみられない。このことは、これらの諸説の多くが、資本の最大限の利潤追求の根本的動機を事実上否定・軽視し、資本制社会の基本的特徴を見失っているということと関連がある。また、これらの諸説の多くが獲得可能な利潤の制限を強調することによって、現実の独占的巨大大企業のあり方を弁護する論議——とくに有効競争論——と結びつく側面をもっていることにも注意する必要がある。

(三)

独占企業の価格決定行動を基本的に規制する推進的動機は何か、独占企業の追求する目標は何か、——この問題についての諸説の混乱・不確かさを批判し、この問題に明確な解答を与えるためには、とくに下記の三点が強調されなければならないであろう。

- (1) 独占企業の行動を基本的に規定するのが、短期的な目標ではなく、長期的な目標であるということ。
- (2) 資本利潤率の極大化が追求されるのであって、(イ)売上高利潤率や、(ロ)「安全」あるいは「売上高」の極大化が追求されるのではないということ。
- (3) 追求されるのは、資本利潤率の極大化であって、(イ)最低利潤率や公正利潤でもないし、(ロ)マージンや価格の安定化でもないということ。

(四)

(1) 独占企業の追求するのが、短期ではなく、長期的な目標であるということ。

前稿で明らかにしたごとく、資本の集積・集中の発展によってうみだされた独占段階固有の市場構造においては、市場集中度の高度化にもとづいて部門内競争が制限されるとともに、高い参入障壁の形成によって部門外からの参入・競争が制限されている。自由競争が支配的であった段階では、価格は個別企業のみでは影響を与えることのできない需給の変化によって決まるもの・資本家間の競争の結果として与えられるものであったが、部門内競争・部門間競争を制限しうる独占段階固有の市場構造のもとでは、少数大企業にとって価格は自らの積極的な価格政策Ⅱ価格決定行動によって変化させうるものと

なる。ここでは、独占企業は、多かれ少なかれ、長期的諸条件を考慮に入れることが可能となるのであって、この結果、当然のことながら、独占企業は長期的諸条件を考慮に入れ利潤を長期的にみて最大限にしようと志向するようになる。さらにまた、資本の集積・集中を基礎にして成立する独占は(生産部門の技術的性格によって程度の差はあれ)、固定設備に老大な固定資本を投下しており、この固定資本の回転に要する長期間にわたって利潤の最大限の獲得をもとめるため、この点からも、長期的諸条件を考慮した長期的目標の追求が促されることとなる。

価格決定において独占企業が考慮すべき長期的諸条件のうちとくに重要なものは、①現価格が将来の需要に対してもつ影響、②現価格が部門外からの参入の可能性に与える影響、の二つであろう。

もちろん、独占資本主義が、私的資本による無政府的生産という資本制生産の特徴を止揚していない以上、種々の原因による諸変動、それと関連した競争を完全にさけることは不可能であるから、長期的な諸条件を考慮するといっても、予測の正確性はさけられず、長期的諸条件の考慮にもとづく価格政策もおのずと一定の限界をもたざるをえない。しかし、一定の限界をもつとはいえ、長期的諸条件を考慮して価格政策、価格支配を行ないうるようになったことは、独占企業を自由競争の支配的な段階における企業と区別する重要な特徴の一つである。

以上の点を考えると、伝統的な価格理論における短期的利潤極大仮説のような短期分析、短期的諸条件のみの考慮は、独占企業の行動分析としては全く不適當であることが明らかであろう。

さきに紹介したホール、ヒッチのフルコスト説以下の最近の諸説は、そのほとんどが伝統的理論のもつ限界・非妥当性を克服しようとする性格をもっており、多かれ少なかれ、長期的諸条件の考慮による価格決定行動を理論化しようと努めているのであって、この限りで現実の理論への反映をみとめることができる。とくに、J・S・ペインが、「独占および寡占下の価格決定にかんする一考察」という論文で、①現価格が将来の利潤に対して与える影響と、②現価格が当該部門への外部からの参入の脅威に与える影響とを考慮して、独占、寡占企業は短期利潤極大価格ではなく、長期的に利潤を極大にする臨界価格を設定する政策をとるだろうという論理を展開して

いるのが注目される。⁽⁶⁾

(五)

(2) 独占企業が長期的な諸条件の考慮のもとで追求するのが、資本利潤率の極大化であるということ。
(4) まず第一に注意したいのは、資本が新投資や追加投資あるいは資本の部門間流入にさいして問題とするのは、あくまでも投下総資本に対する利潤の割合 \parallel 資本利潤率の高低であって、決して売上高やコストに対する利潤の割合の高低ではないということである。

売上高利潤率やコスト・利幅比率がいかにも高くとも、資本回転率の低さのために資本利潤率が低い部門には資本はひきつけられない。反対に、売上高利潤率等が低くとも、資本利潤率の高い部門には資本は流入しようとする。資本が資本として価値増殖をもとめる以上、このことは至極当然のことである。

資本の新投資・追加投資、あるいは資本の流出入等、資本の部門間移動を規制するものは、まさにこの資本利潤率であり、自由競争段階では、このより高い資本利潤率をもとめる資本の部門間移動が、全生産部門の利潤率を均等化させ、価格を費用価格プラス平均利潤 \parallel 生産価格に一致させるように作用するが、独占段階では、独占はこの部門間移動の制限によって価格を生産価格以上につりあげて超過利潤を獲得し、利潤率の均等化を阻げることになるのである。独占企業が参入を阻止して利潤率を高めるとした場合、「独占企業」と「参入をもとめ参入を阻止される企業」との間で問題となるのは、まさにこの資本利潤率の高低にはかならない。それゆえ、競争を制限する参入障壁の高さは、参入の阻止によってゆるされる資本利潤率の高さという尺度によってのみ評価・測定されるべきであるし、独占価格によってえられる独占利潤の高さも、決してそれ自体としてではなく、あくまでも投下された資本量との関係で把えられねばならない。

以上のことは一見自明のことのようにではあるが、実際上は決してそうではない。伝統的な短期利潤極大化仮説において極大化されるのは、総収入と総費用との差額としての利潤量であり、したがって商品単位あたりの費用、価格、利潤の関係は把えられても、投下総資本に対する利潤の比率 \parallel 資本利潤率は全く問題にならない。

これは、伝統的な価格論が基準にしている完全競争下の均衡価格の把握自体に問題があることに起因している。すなわち、それは、完全競争下では利潤がゼロとなる、あるいは経営者の報酬その他のための「正常利潤」をふくむ平均費用と価格が一致するという考えであるが、そこでは「正常利潤」の概念が投下総資本との関係において明確に把えられず、競争によってあらゆる部門の資本に対して平均的な資本利潤率が成立することが見失われている。(大体、均衡状態で、資本蓄積が全く行われないということ自体、資本主義経済のモデルとしては全く無意味である。マルクス理論では、競争のもとで平均的な資本利潤率、生産価格が成立する傾向にあるとみなされるが、これはもちろん蓄積のための利潤をふくむものである。また、資本蓄積を基軸とする変化・発展をつらぬいて、たえず新しい平均利潤率・生産価格が成立していくものとして、均衡が把えられているのであって、均衡の把え方自体において、資本主義分析の武器としての優越性をもっている)。

他方では、伝統的な価格論では、独占(寡占)価格論を、参入のおそれの全くない条件のもとで \parallel 絶対的独占の問題として展開したため、さらにまた短期的な部分均衡論を中心に展開してきたため、独占企業と参入を阻止された非独占企業との関係・競争の制限の問題を、資本利潤率の格差において把えることが不可能となったものと思われる。

このような伝統的理論の限界は、伝統的理論を批判した最近の独占価格をめぐる諸論議においても継承され、売上高利潤率、あるいはコスト・利幅比率を独占の目標とみなす見解が一般的となつてきているのである。

売上高利潤率、あるいはコスト・利幅比率が一定の意義をもつとすれば、それはまず、それらが資本利潤率の一構成要因として、資本利潤率と関係をもっているからである。ある企業の売上高利潤率の向上は、それによって資本回転率の低下を

もたらさないかぎり、資本利潤率を上昇させる。したがって、企業は売上高利潤率の増大を一つの直接的追求目標としたり、あるいは経営状態の一指標として売上高利潤率を利用するのである。しかしこの指標は、あくまでも、企業の経営状態を、回転率にあまり変化のない期間において比較したり、回転率にあまり差のない同一部門内の他企業と比較したりするかぎりでは意味をもつにすぎないのであって、回転率が全く異なる異部門の利潤率の比較や、あるいは全経済の中での自企業の経営状態の判断においては、全く無力である。したがってまた、各種の産業部門にわたって新資本や追加資本の投下が行なわれるか、資本の部門間競争・資本の流入出がいかに行なわれるかを考えるうえにおいても、無力である。

このような、売上高利潤率、コスト・利幅比率を独占の追求目標とみなす見解の限界は、最近の独占をめぐる諸論議における参入障壁、フルコスト、独占度等の分析についても限界をもちこむこととなっている。

(a) たとえば、J・S・ベインは参入障壁論で大きな貢献をしたが、しかし彼は、参入障壁の高さは「既存企業が参入を阻止しつつ価格を最小平均費用以上につり上げる割合」によって測定されるとみなし、独占(寡占)価格をコストとの量的関係によって把えようとしている。

(b) ロスチャイルドは、フルコスト論に関連して、「寡占者の地位がずっと強力で、容易に侵略されないときには、彼らは、彼らの強さに比例して、種々の高さのアブノーマルな利潤パーセンテージをコストにつけ加えるだろう」とのべている。ここでは、資本利潤率とコスト・利幅比率との関係が不明確であって、寡占者の地位の強さが利幅比率と直接関連づけられている。

(c) 最近の著作で、フルコスト論と参入障壁論とを結合させ、注目をひいているシロス・ラビーニも、参入の規定因をマージンの大小とみている。

(d) 産業の独占度にかんする論議においては、周知のごとく、ラーナーやカレッキーは、売上高利潤率の高低によってのみ独占度を測定しようとしている。

(四) 独占企業の価格決定行動を根本的に規定するものは、資本利潤率の長期極大化であって、安全極大化仮説や販売高極大化仮説の説くような「安全」や「販売高」それ自体の極大化ではない。

独占企業の行動分析において、「安全」や「販売高」への考慮が問題となってきたのは、独占企業が長期的諸条件を考慮しうるにいたったという前述の事情を反映しており、このかぎりでは、伝統的な短期利潤極大化仮説への一つの批判として意味をもっているといえる。しかしながら、この「安全」や「販売高」に対する独占の考慮は、安全極大化仮説、販売高極大化仮説のように、利潤率の極大化への欲求と別個に、それと並列して、あるいは対立して把えるべきものではなく、あくまでも資本利潤率の長期極大化のための一つの条件・その具体的あらわれの一つとして把えるべきものである。

「安全」はまさに独占的地位の維持を意味するものであって、資本利潤率の長期極大化のための不可欠の条件である。また販売高の増大は競争能力の拡大であり独占的地位の維持・強化を意味するかぎりでは、資本利潤率の長期極大化にとって不可欠の一環である。「安全」や「販売高」は、それ自体独占企業の目標となるのではなく、これらが資本利潤率の長期極大化に結果するかぎりにおいて、独占企業の目標となるのである。

右の事情は、巨大企業が多数の部門にまたがって存在しあっている場合には一層妥当する。このような場合には、ある一市場におけるある巨大企業の価格支配力は、そこにおける現実の市場占拠率のみに依るのではなく、関連せるその他の諸市場における当該企業の市場占拠率にも依存する。その他の諸市場において高い占拠率をしめる巨大企業では、ある一市場の占拠率が低くとも、それを拡大しうる潜在的な能力や、他の市場における報復能力等を支えとして、価格支配力を強めているのである⁽¹¹⁾。かかる巨大企業の全体としての力は、安全性の増大、企業規模^{II}総販売高の増大としてあらわれる。ここでは安全性や販売高の増大は、まさに全体としての価格支配力の拡大であるゆえに独占企業の目標であって、これらもまた窮極的には資本利潤率の長期極大化として理解されるべきものである。

なお、「安全動機」および「販売高極大化」と関連して、市場占拠率の拡大・維持それ自体が企業の行動目標とみなされることもあるが、これもまた、資本利潤率の長期極大化のための一つの条件として位置づける必要がある。

(a) ロスチャイルドは、「価格理論と寡占」という論文で、寡占者による価格決定を「安全動機」があるとし、この二つを同列におくことを主張する。⁽¹²⁾「安全動機」、「安全極大化」、あるいは「安全への欲求」といわれている動機は、不確実性を本質的特徴とする寡占経済において、「寡占者たちの正常な欲求は、可能なかぎり安全な地位——彼らが保有しているものをひきつづき保有することを可能にさせるような、また万一機会があればライバルの領地の中へ攻撃を開始することをえせしめるような位置——に身をおくことであろう」という内容のものである。彼によれば、寡占者はこのような安全地位への欲求が要求する諸境界のなかで、利潤を極大にするような価格を設定する。⁽¹⁴⁾

この「安全動機」の概念は、寡占者が長期的諸条件を考慮しうるにいたったという事情を反映するものであり、このかぎりでは伝統的な短期利潤極大化説への批判的意味をもっている。しかしながら、「安全動機」、「安全極大化」をそれ自体寡占企業の目標として設定し、「利潤動機」、「利潤極大化」と対立するものとして把えることは、資本の本性・資本の行動の基本原理を曖昧にするものといわねばならない。

ロスチャイルドが、利潤極大化動機のみでは寡占者の価格決定を把えられないとして、「安全動機」を導入してきたのは、彼が利潤極大化動機を主として伝統的な短期利潤極大化として把えたため、ライバルや潜在的参入者等に対する寡占企業の配慮を、この短期利潤極大化とは異なる動機として位置づけることが必要となったからである。しかしながら、資本の本性をあくまでも最大限の利潤追求にもとめ、独占の価格決定行動の基本的規定因を、資本利潤率の長期極大化として把えるならば、「安全動機」はこの利潤率の長期極大化のための一つの要因として統一的に把えられ、したがって、「安全動機」、「安全極大化」なる曖昧なる概念を、利潤動機と対立する一つの行動原理として設定する必要はなくなったはずである。⁽¹⁵⁾

(b) ポーモルは、その著『企業行動、価値と成長』において、寡占企業の動機を「最低利潤を確保するかぎりでの売上高極大化」⁽¹⁶⁾とする仮説を提唱して注目されている。(この仮説は、売上高の極大化と、最低利潤の確保という二つの要因から構成されているが、後者については次項で言及する。)

ポーモルは「売上高は寡占者の関心のおもな目的として利潤の上位にある」というが、この仮説をささえる証拠は、彼自身認めるようにすぐれて「印象主義的」なものであり、二・三の貧弱な事例によるいわば証拠なき信念に近いものといえる。彼の依拠する事例は、事業の状態を問われた経営者は普通、利潤ではなく売上高の増減によって答えるという事実、青年社長協会への入会資格の一つが一定の年間売上高であるという事実であるが、このような主張に対して、利潤率の方が売上高より上位の中心的事業であるという有力な証拠を、寡占企業の事例を通じて提出することはきわめて容易なことであろう。⁽¹⁸⁾

またポーモルは利潤極大化と売上高極大化との対立について、「高い利潤の必要条件是売上高の水準を引下げる」とのべ、利潤動機より売上高動機を優先させるのであるが、ここで売上高極大化と矛盾するといわれる「高い利潤」は、明らかに伝統的な短期利潤極大化のそれである。⁽²⁰⁾しかしながら、すでに強調しているように、寡占的企業の行動を支配する根本的動機を資本利潤率の長期極大化であると明確に規定するならば、この資本利潤率の長期極大化が、売上高の拡大欲求と決して矛盾しないことが明らかとなる。

(六)

(3) (i) 独占企業は、可能なかぎり長期的に資本利潤率を極大化しようとするのであって、決して「公正な」利潤率を追求するのでもなければ、あるいは最低の利潤率に甘んじようとするのでもないということ。

米国最大の鉄鋼企業であるU・S・スチール社は、「ある想定操業規準のもとで、『公正な収益』⁽²¹⁾を達成することを目標としており、『コスト・プラス穏当な利潤』と見合った最低価格で、売ることをその政策としている」といわれている。あるいはまた、ホール、ヒッチも、彼らの調査対象の圧倒的多数の企業が、自己の設定するフルコスト価格を「公正価格」と考えていたと述べている。⁽²²⁾

たとえば、U・S・スチール社の社長は、「公正なあるいは穏当な収益」についてつぎのように述べている。「ある価格は、もしそれによって、わが社が穏当な収益をあげることができれば穏当な価格といえる。すなわち、その価格によって、もしわが社の従業員に高賃金を支払い、わが社の機能を調子のいい状態に保ち、わが社の設備を鉄鋼業界内部での発展に遅れぬようにしておくことができ、さらにできれば、株主に公正な収益を支払うことができるならば、これは穏当な価格といえる」⁽²³⁾

この「公正な収益」、「穏当な価格」という概念は、きわめて曖昧なものであって、反独占運動や独占規制のもとでの経営者の自己弁護論的性格を色こくもっている。右の引用からもうかがわれるように、この「公正な収益」、「穏当な価格」は、(高賃金の支払いをひとまず別とすれば)、独占企業の機能の維持、鉄鋼業界における同社の独占的地位の安定、株式形態によ

る資本調達を容易にするような配当の支払、をゆるすような収益・価格であり、内容的にはまさに、独占企業を独占企業として維持する利潤・価格にはかならないといえよう。事実、カプランらの最近の調査では、U・S・スチール社が「最大限の投資収益を継続的に保障する」⁽²⁴⁾ような諸政策をとっている側面もしめされている。

ポーターは、先に指摘したように、寡占企業の動機を「最低利潤を確保するかぎりでの売上高極大化」とみなしているが、この「最低利潤」の水準は、彼によれば、「株主を満足させる配当と、企業拡張のために必要な内部留保」であり、この最低利潤が得られれば、企業はそれ以上の利潤増大に向うことなく、売上高極大化の方向に向うであろうというのである。⁽²⁵⁾

しかしながら、この寡占企業にとって「容認可能な最低利潤水準の決定」は、彼自身「これには幾分独断的な特殊微妙な雰囲気はただよっている」⁽²⁶⁾と認めざるを得ないようにきわめて曖昧なものである。「最低利潤」にふくまれる内部留保は、「経営幹部がむりなく安全に売りさばけるもの」と考える。最大の率での将来の産出量の拡張への投資のために十分なものであり、「株主を満足させる配当」は、実際には、「株式市場における競争によって決定される」といわれている。⁽²⁷⁾右のごとき内容の内部留保や配当をふくむ利潤を「最低利潤」と規定すること自体、大きな問題であるし、さらに重要なことには、ポーターでは、独占・寡占大企業の安全なる最大拡張率を可能にするような利潤がなせ、いかにして獲得されるのか、またこの利潤率が競争下での利潤率をいかに上廻るのか、という問題が何等解明されていないのである。しかしこの問題をさけては、寡占企業が寡占企業たる特徴を見失うことになるのであり、それゆえにこそ、彼の寡占価格論では、寡占企業間の協調や、参入障壁のもとでの参入阻止政策等、寡占におけるもつとも重要な問題がとりあげられないことになっているのである。

またポーターは、寡占企業がなせ「最低利潤水準」ではなく、より高い水準の利潤率をもとめないのかという問題については、「高い利潤の必要条件というものは、販売高の水準を引き下げたため、わたくしが企業の主要な目的であると主張し

ているものとは相いれない」⁽²⁸⁾といっているが、この解答も決して、「最低利潤」論を正当化するものとはいえない。ここでは単に、独占・寡占にとって、短期的な極大（あるいは高水準の）利潤の追求が利益とならないことが指摘されているにすぎない。たしかに、(1)において強調したように、独占企業は、短期的な極大利潤追求を犠牲にするのであり、そのかぎりでは、ポーターの見解はこの傾向を反映するものといえるが、しかしこのことは独占企業が「最低利潤」に甘んじるということではなくて、長期的な条件を考慮して長期的な資本利潤率の極大化を目標とするということになったということである。

また、「最低利潤を確保するかぎりでの売上高極大化」の売上高極大化ということも、(2)でのべたように独占の競争力の強化、独占の市場支配の維持・拡大にとって必要なかぎり、独占企業——とくに種々の部門にまたがる多品種製造大企業の目標となるのであるが、これとても、独占の長期利潤率の追求の一つのあらわれとして理解しなければならぬ。

以上のようにみるならば、ポーターの仮説は、独占企業の長期的な資本利潤率追求という内容を一部反映してはいるものの、それを「最低利潤を確保するかぎりでの売上高極大化」という概念において、独占企業の長期的利潤率の極大化・独占的超過利潤の収奪を隠蔽するものであるということができよう。

ポーターにかぎらず、総じて寡占企業の低利潤政策を強調する立場は、市場集中度が高くとも、競争が効果的に行なわれ、利潤率が異常に高くなければ、パフォーマンスとしては妥当であって独占規制の対象とすべきではないという有効競争論にたなりやすいのであるが、そこでは一般的に、現在の独占・寡占大企業が種々の方法で利潤を隠蔽している事実については、ほとんど言及していないことが注意されるべきであろう。

また、ポーターの「最低利潤」の考え方は、ドラッカー等の「新しい経営学」における「新しい利益概念」と相通するものであつて、ドラッカーではさらに徹底して、利益は剰余ではなく「事業の継続のための費用」⁽²⁹⁾とされているが、かかる考えについては、いわゆる「経営と所有との分離」の問題と関連して、別の機会に批判する必要がある。

(ii) 独占企業が、マージンや価格の安定化そのものを、その基本的動機とするものでないことは、以上のべてきたところ

から明らかであろう。

ランチロッティやカプランにおいては、大会社の価格設定における目標の一つとして「価格とマージンの安定」がその他の「目標投資収益率の実現」等と並列されているが、⁽³⁰⁾しかしながら、価格の安定や、マージンの安定それ自体は、決して独占企業の基本的動機ではなく、資本利潤率の長期極大化の実現のための一つの条件にすぎない。この点は、本論の展開でより明らかとなるであろう。

(七)

以上、独占価格の考察の序節として、独占企業の価格決定行動を基本的に規定しているものが、資本利潤率の長期極大化であるということを、最近の諸説を批判しつつ明らかにした。

最大限の利潤を獲得し、資本の価値を最大限に増殖していくこと——これが資本の「本性」であり、独占企業も資本であるかぎり、かかる資本の「本性」をもっていることにはかわりはない。そして、独占段階にいたると、部門内・部門間の競争を制限しうる・独占段階固有の市場構造のもとで、少数大資本は、価格を自らの積極的な価格政策Ⅱ価格決定行動によって規制することができるようになり、ここにおいて独占の大資本は価格に影響を及ぼす諸条件の長期的状態を配慮し、この配慮を価格に反映するようになるのである。こうして、独占段階においては、資本利潤率の長期極大化が、独占の大資本の価格決定行動の根本的な支配原則となるのである。

この基本的な原則は、独占資本主義の成立以来一貫してつらぬかれてきたものである。もっとも、一九世紀末の独占段階への移行期には、カルテルの投機性や泡沫性等にあらわれているように初期の独占体が短期的な利潤率の最大化を追求したことは事実である。⁽³¹⁾しかしながら、資本の集積・集中がより発展し、市場集中度の高度化、参入障壁の強化にもとづいて独占

の基礎が確固たるものとなっていくにしたがって、長期的な利潤率極大化の追求は、しだいに積極的・意識的に行なわれるようになっていったのである。⁽³²⁾これはとくに、最近における会計技術としての「利益計画」の発展、「目標価格設定方式」による価格設定技術の普及(後述参照)等に、典型的に表現されているということができる。

注(1) R. L. Hall and C. J. Hitch, "Price Theory and Business Behaviour," Oxford Economic Papers, No. 2, (May, 1939,) reprinted in Oxford Studies in the Price Mechanism, edited by T. Wilson and P. W. S. Andrews, (1951).

(2) K. W. Rothschild, "Price Theory and Oligopoly," Economic Journal, Vol. LVII (1947), reprinted in Reading in Price Theory, selected by a committee of the American Economic Association, (1953).

(3) J. S. Bain, "A Note on Pricing in Monopoly and Oligopoly," American Economic Review, Vol. XXXIX, No. 2, (March, 1949).

(4) R. F. Lanzilotti, "Pricing Objectives in Large Companies," American Economic Review, Vol. XLVIII No.5, (December, 1958) とくにその結論部分 (pp. 938-9) 参照。

(5) W. J. Baumol, Business Behavior, Value and Growth, 1959. 伊達・小野共訳『企業行動と経済成長』

(6) Bain, op. cit.

なお、長洲一二氏は、いわゆる「有効競争」論に対する批判に関連して、J・M・クラークの言葉——「たいていの実業家は、独占的地位に近づいていようといまいと、かりに計算上は可能であっても現在の利潤を途方もなく高くして、そのために将来の発展をぎせいにするような事業のやり方はまずいということ」を、はっきり認識している。(J. M. Clark, Alternative to Selfdom, p. 65). ——を引用し、「ここでは、独占企業の賢明な禁欲と穏健な利潤政策、また競争資本主義時代のモデルであるどんな人間にも高利潤産業に移動しうる参加自由という非現実的な仮説が、こっそり独占の弁護に利用されているといわねばなるまい。」と批判している。(長洲一二「独占評価の諸類型」——越村信三郎編『最近の独占研究』所収——九五頁)。

たしかに、クラークのばあい(また、ペインのばあいも多分に同様であるが)、この長期的諸条件の考慮がただちに有効競争論と結びつき、独占弁護につらなる点は批判されねばならないであろう。しかしながら、巨大独占企業が、長期的な利潤のために短期利潤制限政策をとっていることそれ自体は否定されるべきではない。それは決して参加自由の仮定の利用を意味しているものではなく、むしろ、資本主義における独占が決して競争を完全には排除しえないということ、そういう条件下でのみ行動するという現実の反映である。

- (7) J. S. Bain, *Barriers to New Competition*, 1956, p. 170. 前掲拙稿「市場構造と価格支配」(経済学年報第五集)一六七一八頁参照。なお、バインは「市場はモノポリー・オligopolisとして資本利潤率の高さを重視するが、それと参入障壁の高さとの関係は、売上高利潤率を媒介する間接的なものとみられる」(Ibid., p. 191)
- (8) K. W. Rothschild, *op. cit.*, p. 454.
- (9) P. Sylos-Labini, *Oligopoly and Technical Progress*, *ibid.*, pp. 62, 72-3 を参照。
- (10) A. P. Lerner, "The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power," *Review of Economic Studies*, June 1934, reprinted in *Essays in Economic Analysis*, 1953.
- M. Kalecki, *Theory of Economic Dynamics*, 1954. (宮崎・伊東共訳、「経済変動の理論」一九五八年)
- なお、ラーナーやカレッキーの独占度概念が売上(粗)利潤率によっていることに対する理論的批判は、すでに宮崎義一氏によって簡単になされている。宮崎義一「近代経済学の系譜と現状」(講座『近代経済学批判』第三卷所収)二四八―九頁、同「独占度測定の問題」(越村信三郎編『最近の独占研究』所収)七七―八一頁、参照。
- (11) 巨大企業の支配力・支配形態のかかる側面を強調したものと、Corwin D. Edwards, "Conglomerate Bigness as a Source of Power," in *Business Concentration and Price Policy*, A Report of the National Bureau of Economic Research, 1955. が注目される。
- (12) Rothschild, *op. cit.*, p. 450.
- (13) *Ibid.*, p. 453.
- (14) *Ibid.*, p. 454.
- (15) もっとも、ロスチャイルドはたんに短期利潤極大化説だけではなく、長期需要曲線を確定的なもののみなし、そのもとで利潤を極大化するという類の長期利潤極大化説をも批判している。(Ibid., pp. 450-451) このような長期利潤極大化説は、ロスチャイルドの批判することく、長期需要の不確定性という中心問題を回避しており、「安全動機」とは全く相容れないものである。筆者の主張する利潤率の長期極大化が右のような長期利潤極大化説と異なることは本論の展開で明らかとなる。
- (16) W. J. Baumol, *op. cit.*, p. 47. 前掲訳五八頁。
- (17) *Ibid.*, p. 47.
- (18) たとえば、最近のカンパニの調査結果(A. D. H. Kaplan, J. B. Dirham, and R. F. Lanzilotti, *Pricing in Big Business*, 1958, 武山訳『カンパニの価格政策』)の中に、米国の有力な巨大企業が、投資に対する高収益率を中心的な関心事として、事例を、われわれは豊富に見出すことができる。

- (19) Baumol, *op. cit.*, p. 53. footnote 13, 前掲訳六四頁。
- (20) Cf. *ibid.*, Chapter 7.
- (21) December 1949 Steel Price Increase, Hearings before the Joint committee on the Economic Report, 81 Cong. 2sess., 1950, p. 124.
- (22) Hall and Hitch, *op. cit.*, p. 113.
- (23) Investigation of Concentration of Economic Power, Hearings before the Temporary National Economic Committee, 76 Cong. 2 sess., 1949, Pt. 19, p. 10526.
- (24) Kaplan, Dirham and Lanzilotti, *op. cit.*, p. 168 武山訳二〇六頁。
- (25) Baumol, *op. cit.*, Chapter 6.
- (26) *Ibid.*, 伊達・小野訳「日本版への序文」三頁。
- (27) *Ibid.*, p. 53. 同訳六四―六五頁。
- (28) *Ibid.*, p. 53. footnote 13, 同訳六四頁。
- (29) P. F. Drucker, *The New Society: The Anatomy of the Industrial Order*, 1950, pp. 52 ff. Drucker, *The Practice of Management*, pp. 65 ff. なお、ドラッカーの「新しい利益概念」に対する批判としては、神田忠雄「新しい利益概念の理論的基礎」経済評論一九五七年九月号、および、白杉庄一郎「独占理論の研究」(一九六一年)第四章を参照。
- (30) Lanzilotti, *op. cit.*, Kaplan, Dirham and Lanzilotti, *op. cit.*
- (31) たとえば、20世紀初頭のドイツ加産業シンジケートの例(H. R. Tosdal, "The Kartell Movement in the German Potash Industry," *Quarterly Journal of Economics*, 1914—城座和夫「独占と競争に関する若干問題によせて」(人文学報第二十号参照)あるいは一九世紀末、米國鉄線・釘工業におけるカルテル(Wire-nail Association)の例—約一八ヶ月間の価格・利潤の急騰ののち有力な競争者があらわれてカルテルは崩壊する。(J. W. Jenks, & W. E. Clark, *The Trust Problem*, 1917, pp. 161-2)をみよ。
- (32) フォーゲルシュタインも次のように述べている。「一般に、原始的カルテルと業務に精通しないトラストとは、価格を絶えず収益性の極限までじりじり上げるのがつねである。より一層豊富な経験をもち、かつ、より一層長期の見込める継続を伴う組織は、若干ながらもっと慎重であって、独占と景気とを比較的永く維持する期待のためには一時的な利益を犠牲にする。」F. Vogelstein, "Die finanzielle Organisation der kapitalistischen Industrie und die Monopolbildungen," in *Grundriss der Sozialökonomik*, VI, Abt. 2 Aufg., 1923, S. 435. 寺村・山本共訳「独占理論の展開」一五二頁。

第一章 単一巨大独占企業による価格設定と独占価格の運動

市場の一〇〇パーセントをしめる文字通りの独占企業は、序説で確認した独占企業の基本的動機Ⅱ資本利潤率の長期極大化にもとづいて、いかにして価格を決定するのか、独占価格の水準はどこに決まり、種々の状況変化のもとで価格はいかに運動するのか——これが第一章の課題である。

ところで、この第一章で対象とするのは、たんに、単一の企業によって市場の一〇〇パーセントがしめられているような場合ではないのであって、あくまでも、資本の集積・集中の発展にもとづいた巨大企業が一市場全体を独占している場合、したがって高い参入障壁をもあわせているような場合である。前稿「市場構造と価格支配」で明らかにしたごとく、市場が停滞的・衰退的であったり、相対的に狭隘な小市場の場合には、相対的にみてきわめて小さい単一企業がその市場を独占することもありうるが、しかしこのような「独占」は、自然的独占・法的独占をのぞけば、価格つりあげによる利潤率の増大を行なえばただちに他資本の参入をこうむるため、長期的に価格を支配し・独占利潤を取得するという独占資本固有の機能を行ないえないのである。したがって、当然のことながら、かかる場合は、独占資本の価格決定行動の分析の対象とはなりえないのである。

それゆえ、第一章では、分析対象を、集積・集中の高度な発展にもとづいた単一巨大企業が、一市場の一〇〇パーセントをしめ、高い参入障壁を形成しているような場合に限定し、

第一節では、単一巨大企業独占のうち、当該巨大企業が価格設定・独占利潤取得において、部門外からの参入を全く考慮に入れる必要がないような高さの参入障壁が形成されている場合、

第二・三節では、単一巨大企業による独占ではあり、高度な参入障壁が形成されてはいるが、この巨大企業が、価格設

定・独占利潤取得において、部門外からの大企業の参入の可能性を考慮に入れねばならない場合、を考察する。(本稿は、第三節までをふくむ。)

第四節(別稿)では、補足的に、単一巨大企業が一市場のほとんどをしめ、複数の小企業が残余をしめるような場合を取扱う。もっとも、前稿「市場構造と価格支配」で指摘したように、集積・集中にもとづく巨大企業といえども、それが単一で、一市場全体を支配するということは、独占資本主義段階において一般的なものではない。とくに、第一節の対象のように、部門外からの競争・参入を完全に排除できるような単一巨大企業独占は、現実的には、自然独占や法的保護をうけている場合をのぞけば、例外的といわねばならない。しかしながら、このような理論的想定のもとに、単一巨大独占企業の価格決定行動の分析を行なうことは、独占・寡占にとって特徴的・一般的である部門外からの参入の脅威のもつ意義を明らかにするうえに必要であろう。また、第二・三節の分析は、独占資本主義段階におけるもつとも特徴的な市場構造・すなわち複数の巨大企業が高い市場集中度と高い参入障壁とをあわせているような寡占的市場構造における参入の問題の考察に對してきわめて有効であろう。第二・三節では、部門内競争がないという単純化された市場構造であるから、参入の脅威が価格の決定や運動に及ぼす影響がより純粹に考察できる面ももっている。

この意味で、第一章は、第二篇の中核をなす第二章の展開のための理論的基礎という性格をもつものである。

第一節 参入の可能性を考慮する必要のない場合における
独占価格の設定

(一)

単一巨大企業が一市場の一〇〇パーセントをしめ、しかも参入の脅威を全く考慮せずに価格・生産量を決定しうるほど

独占・寡占下の価格設定と価格の運動(一)

参入障壁がきわめて高い場合。——このような場合には、この独占企業は、その需要曲線Ⅱ販売曲線のいかなる点においても、価格・生産量を定めることができる。

ある企業に對する、需要曲線の位置や形を測定することは、（寡占の場合はきわめて密接な協定でもないかぎりほとんど不可能であるが、）単一企業独占の場合は、企業に對する需要曲線は、当該独占商品の需要曲線とまさに一致するから、その測定は近似的にせよ可能と考えられる。

（もちろん、あらゆる商品は、何らかの程度で相互に代替性をもち、消費者の限定された所得のもとで相互に競合しているのであるから、右の単一巨大独占企業といえども、かかる広義の競争Ⅱ代替品競争を排除しているわけではないが、この事情は、この商品の需要曲線の位置と形とに反映されていると考えて良い。）

独占商品に對する需要曲線は、一般には負の傾斜をもつとみなされる。価格の上昇（下落）は、生産・販売量の減少（増大）に相對應する。

（二）

さて、もし単一巨大独占企業が資本利潤率を短期的に極大化しようとするとは仮定すると、企業は短期需要曲線における価格と生産・販売量との無数の組合せのなかから、利潤量を極大にする点——すなわち限界費用と限界売上高とがひとしくなる点での価格と生産・販売量の組合せをえらぶであろう。（これは、クルノーがしめた独占価格の決定にひとしい——費用概念の内容を別にすれば——。しかしながら、この限界費用と限界売上高との一致点にかんする命題が、所与の前提のもとでの合理的な推論であることを銘記すべきである。すなわち、単一企業が市場の一〇〇パーセントをしめ、しかも参入の脅威を全く考慮する必要もなく、さらに短期的な利潤率・利潤量の極大を目標とするという諸前提である。これらの諸前提が、独占資本主義段階に固有な諸特徴を決して充分反映するものでないことはいうまでもない。）

もちろん、単一企業独占といえども、現在の需要曲線の位置と形、および短期利潤極大価格を正確に測定することは不可能であり、独占企業は、経験的な試行錯誤を通じて近似的なものをもとめるのみである。

この利潤量を短期的に極大化する独占価格が、競争の支配的な段階で成立するであろう生産価格（費用価格プラス平均利潤）をこえ、また、その生産・販売量が生産価格水準に對應する生産量を下廻ることは容易に推論できる。この独占価格が生産価格をどれだけこえ、単位あたり超過利潤量がどれだけえられるかは、全くその商品に對する需要曲線と費用曲線の位置と形とに依存する。一般に、需要の弾力性が小さい商品ほど、独占価格の生産価格よりの超過分・単位あたり超過利潤量は大きい。

なおここで念のため注意しておかねばならないのは、商品単位あたり超過利潤量の大小は、資本利潤率の高低を意味しないということである。資本利潤率は、一定期間の利潤総量と、この期間に投下されている総資本量とに依存するのであるから、異なる商品においてたとえ単位あたり超過利潤量が同じであっても、投下総資本量が異なれば当然資本利潤率は異なる。それゆえ、異なる部門の単一巨大独占企業の間で、資本利潤率が相違することはもちろん、その他の独占・寡占市場構造のもとで、単一企業独占よりもより高い資本利潤率が成立しうることも、容易に推測できるであろう。

このことは、一國全経済において、種々の独占・寡占市場における資本利潤率の高さの問題を考察する場合、注意する必要がある。

（三）

しかしながら、単一巨大企業独占が、参入の脅威を考慮する必要がないほど参入障壁の高い場合においても、この独占企業がつねに短期的な利潤率・利潤量の極大化を追求すると仮定することはできない。以上のごとく市場構造のもとでも、短期的な利潤率・量の極大は、長期的な利潤率・量の極大を意味しない場合があるからである。

（1）まず第一に、現在の価格の高さが、代替品の登場・普及を通じて、将来、当該商品に對する需要曲線の位置と形を変化させるといふ問題がある。すなわち、独占企業は、価格決定において、現在の独占価格を利潤極大点にまでつりあげる結

果、代替品の開発・生産を刺激・促進し、将来、独占商品に対する需要を減少させる(1)需要曲線の位置と形を変化させる)おそれのあることを考慮に入れる必要がある。新しい代替品の登場の脅威のもとでは、独占巨大企業は、長期的な利潤率の極大化という観点から、代替品の登場・普及を防ぐため、独占価格を低くするであろう。

また、このように今期の価格を下げると次期以降の需要がそれによって増大する可能性がある。もし、この可能性が今期の当初から予測される場合には、独占企業は、次期以降の長期の需要を考慮し、長期にわたって利潤総額を最大にするような価格を今期から設定するであろう。今期の独占価格は、さきの短期的利潤極大価格以下になり、今期の利潤は減少するが、次期以降の利潤増大によって相殺されて余りあるだろう。(2)

(2) さらにすべての時期において短期利潤率・量の極大化政策をとると、需要や費用におけるすべての変化に対応して価格を変更しなければならぬが、これが長期的な利潤率にマイナスの影響を及ぼすという問題がある。

まず、たえず生じる価格の変更は、価格表の訂正・作成、広告・宣伝の費用を必要とするが、巨大企業独占の場合にはかかる費用は無視できぬものである。(3)

また、あまりに頻繁に生じる価格変更は、需要者に不便感を与え、需要の縮小方向に作用する。

とくに耐久財においては、価格の低下は、需要者がより低廉になることを期待して買いびかえするという傾向をもたらす。これは、需要の増大期に、価格を利潤極大点にそって引き上げることが困難になることもなる。したがって、独占企業は、かかる可能性を考慮に入れて、価格の下落をできるだけ避けようとする傾向をもっている。

以上のごとき要因があるかぎり、独占企業は小幅・かつ頻繁な価格変更を避ける傾向があり、したがって価格は短期利潤極大価格に一致せず、その周辺で一定の硬直性をもつこととなる。独占企業が、種々の理由で短期利潤極大価格が低下する場合に、広告・宣伝等の販売促進活動をとくに活潑化することによって、需要曲線の位置と形を変化させ、価格を出来る

るかぎり安定化させようとするのは、右にみた諸要因のためである。

以上のごとく、参入を考慮する必要のない単一巨大企業独占の場合にも、独占企業は長期的な諸条件の考慮のもとに利潤率の長期極大化をはかる傾向をもっている。したがって、独占価格は短期利潤極大価格から乖離した水準に設定され、ある程度の硬直性をもつ傾向がある。(もちろん、以上のごとき諸要因をどれだけ考慮して価格に反映させるかは、独占企業の長期的予測に依存するのであるから、この短期利潤極大価格からの乖離の程度や、独占価格の硬直性について、正確な推定を下すことはできない。)

注(1) A. A. Cournot, Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses, 1838.

(2) Cf. J. S. Bain, "A Note on Pricing in Monopoly and Oligopoly," American Economic Review, vol. xxxix, No. 2, (March, 1949), G. J. Stigler, The Theory of Price, revised ed., 1952, pp. 204 ff.

(3) Cf. G. J. Stigler, "The Kinky Oligopoly Demand Curve and Rigid Prices," Journal of Political Economy, Vol. LV (1947), reprinted in Reading in Price Theory, selected by a committee of the American Economic Association, (1953), p. 419.

第二節 参入の可能性を考慮した独占価格の設定と独占価格の運動(一)

— 参入障壁の高さと独占価格の設定 —

(一)

第二・三節の対象とするのは、単一巨大企業が一市場の一〇〇パーセントを支配しており、高度な参入障壁を形成しているが、この巨大企業が価格決定・独占利潤取得において、部門外からの大企業の参入の可能性を考慮に入れねばならない場合である。

この場合、この巨大企業は部門内競争を完全に排除した狭義の独占企業であり、したがって短期的には、短期利潤極大化価格（限界費用と限界収入の一致点）にまで価格をつりあげることができる。また、この場合、独占巨大企業は、高い参入障壁をもち、その許す範囲内では、長期にわたっても価格をつりあげることが可能であるが、しかしながら、この場合は参入障壁による部門外からの競争・参入の阻止には一定の限界があるため、この独占巨大企業は価格決定に際して、部門外からの参入とそれともなう独占利潤率の減少について考慮を払わざるを得ない。それゆえ、第二・三節の対象とする独占企業は、参入の可能性を考慮したうえで長期的な資本利潤率の極大化に努めることになる。

単一巨大独占企業が、部門外からの参入の可能性を考慮したうえで、長期的な資本利潤率の極大化をもとめるということは、一般的には、独占企業が短期的な極大利潤をある程度犠牲にしても、参入を阻止しつつ、長期的にあげうる最高の利潤率を目標とし、この利潤率にみあう独占価格を設定する政策をとることを意味するものと考えられる。

もつとも、独占企業は他の政策を選ぶこともありうる。すなわち、独占企業は、まずその独占的地位を十分に利用して最大限の独占利潤の獲得・蓄積に努め、そのため参入がひきおこされてもその間の蓄積を利用して参入企業に対し破壊的競争を行なってふたたび独占を形成するという途を選ぶこともある。この政策は、参入障壁があまり高くないため、短期的に実現できる利潤率に比べて、参入を阻止しつつ実現できる最高の利潤率がかなり低い場合、さらにまた、参入の危険が強くとも、新企業が参入し生産物を供給するまでに長期間を要する場合、選ばれる可能性が強い。

しかし、前掲拙稿「市場構造と価格支配」で強調したごとく、資本の集積・集中にもとづく独占大企業の形成は、同時に他面では高い参入障壁を形成するのであるから、全体的にみて、後者の政策の選ばれる可能性は一部に限定されざるをえないし、さらに又、つぎの諸要因は後者の政策の選好を弱めるように作用する。まず、独占企業は、一節でみた場合と同様に、現価格が将来の需要に及ぼす影響を考慮しなければならないのであるが、後者の政策をとる場合、非常に高い価格と、参入者に対する破壊的競争下での非常に低い価格とが交替することとなり、これは需要者の強い批判を惹起し、独占企業が参入者を駆逐し、独占的地位を回復した後にも、需要の減退・価格つり上げに対する制約・法的規制の介入等を蒙る可能性が強い。これは長期的な利潤率に一定の制限をあたえるものである。

さらにまた、後者の政策を選ぶ場合、参入企業の駆逐・独占的地位の回復のための費用、その間の損失の程度は、非常に不確定な要因によって左右されるため、予測がきわめて困難であるから、この点からも独占はかかる危険性を避けて先にみた参入阻止政策を選ぶ傾向を強めるであろう。

それゆえ、資本の集積・集中にもとづく独占は、高い参入障壁を形成しており、このもつとで参入阻止政策を選ぶ傾向が一般的であると考えることが許されるであろう。

単一巨大独占企業が、参入を阻止しつつ、長期的にあげうる最高の利潤率の水準はいかなるものか——この点を明らかにするためには、まず、参入障壁が独占価格決定に対してもつ意義について考察することが必要であろう。

前稿「市場構造と価格支配」において強調したごとく、集本の集積・集中の高度な発展は、生産部門内における市場集中度の高度化をもたらすとともに、他面では当該部門への他資本の参入を制限する障壁を形成していく。この参入に対する障壁は、前稿で詳説したように、(1)参入のための必要資本量が老大なため、参入の可能性がこの老大な資本を集めうる一部少数大資本に限られること、(2)既存資本が、顧客のひきつけ、技術・原料獲得等における優位性、販売経路の排他的利用等を通じて、コスト面での優位性をもっていること、(3)標準的生産諸条件のもとで生産・販売を行なうための最低生産規模の生産・供給量が増大し、それが当該市場の全供給量のうち高い比率をしめるようになる結果、参入により生産・供給量の激増、利潤率の下落が予想されること、(4)既存企業が参入者に対して破壊的な対抗手段をとる可能性があること、からなりたっている。これら諸要因によって高い参入障壁が形成されると、当該部門において価格がつり上げられ、資本利潤率が平均利潤率より高くなったとしても、他部門よりの競争・参入の阻止によって、この価格がつり上げられ、高利潤率が長期にわたって維持される可能性が出てくる。しかしながら、このような、価格つり上げ、高利潤率の程度は、もちろん、参入障壁の高さに対応せる参入阻止の程度に依存するものであって、利潤率の相対的高さが、参入障壁の許す限度以上になる場合には、参入が生じる。したがって、既存の独占企業が参入を阻止して、長期的に資本利潤率を極大化するためには、参入を阻止しう

る最高の利潤率に参入阻止最高利潤率と、それにみあう価格設定をする必要があるのである。この事情を、右にあげた参入障壁の形成要因別に、よりくわしくみてみよう。——この場合、第二節では、参入障壁の意義と参入阻止最高利潤率の特質を明らかにするため、参入障壁の高さが不変であること、すなわち、参入障壁の高さを变化させる市場規模の大幅な変化や技術変革がないと想定する。市場規模の大幅な変化や技術変革によって参入障壁の高さが変る場合については、第三節で考察するであろう。

(二)

参入にかんする以下の考察では、全経済の中である一つの生産部門において単一巨大企業独占が形成され、それ以外の生産部門では、資本の集積・集中が進み巨大資本も出現しているとはいえず、なおすべて競争的市場であること、したがって一応利潤率の平均化傾向が作用していると想定しうることを前提とする。

それゆえ、部門外の資本が独占市場への参入の是非を判断する場合基準とするのは、参入した場合得られると期待される利潤率が、参入に必要とされる巨額の資本を独占市場以外の諸生産部門に投下して得られるであろう最高の利潤率を、上廻るかどうかということであろう。独占市場への参入には巨額の資本が必要とされるから、これを独占市場以外の生産部門に投下する場合には、一般的に特別剰余価値を得ると想定できよう。それゆえ、右の「独占市場以外の諸生産部門に投下して得られるであろう最高の利潤率」とは、その資本によって得られる「平均利潤率、プラス特別剰余価値的超過利潤率」のうち、最高のものということになる。参入によって得られるであろうと期待される利潤率がこの利潤率を上廻るか否かによって参入が決定されるという意味で、以下ではこの利潤率を「参入基準利潤率」とよぶことにする。他方、既存の独占企業が実現しつつある（長期的）利潤率を「現行利潤率」、潜在的参入者が参入によって得られるであろうと期待する（長期的）利潤率

を「期待利潤率」とよぶ。

もちろん、独占資本主義段階が成立したところでは、単一巨大独占企業が高い参入障壁を形成しているという市場構造（第二・三節の対象）に対して参入を行ないうるのは、巨額な資本を所有・あるいは調達しうる巨大な独占・寡占企業と、非独占巨大資本の一部とに限定される。そして独占・寡占巨大資本のしめる生産諸部門と、非独占中小企業の競争する生産諸部門との間には利潤率の階層化が生じるのである。したがって、単一巨大企業独占部門への巨大独占・寡占資本が参入しようとする場合、基準とするのは、右に規定したような「参入基準利潤率」でなくなるのはいまでもない。利潤率の階層化したものでは、巨大独占・寡占企業は独占的高利潤率を享受しているが、これらの企業が追加投資を行なうと、一般的に得られるであろう利潤率（すなわち、独占段階における巨大独占・寡占企業がある特定部門に参入するか否かの決定において基準とする利潤率）が、いかなる水準であるのかということ、あるいは、それが現行の独占的利潤率の水準とどの程度異なるのかということは、種々の市場の諸条件、社会全体の資本過剰の程度、海外投資機会の程度などによって規定されるであろう。独占資本主義段階における利潤率の階層化のもとで、巨大独占・寡占企業や非独占大企業が参入の場合基準とする「参入基準利潤率」はいかなるものか、いいかえれば、参入によって得られるであろう「期待利潤率」がいかなる利潤率を上廻る場合に参入を決定するのか——この問題は、独占・寡占企業の投資行動、価格決定行動にかんするきわめて重要な課題である。

しかしながら、独占資本主義段階における利潤率の階層化の問題、あるいはさらにそのもとの資本過剰や海外投資の問題等は、筆者の独占価格論研究のプランの第三篇以下の課題である。そして、この利潤率の階層化とそのもとの生じる諸問題を明らかにするためには、まず、巨大な独占・寡占企業が、いかにして独占価格を設定するかという問題を、きわめて単純な条件のもとで考察しておく必要があるのである。歴史的にみても、端初的には、競争的な市場が多いなかで、高い市場集中度と高い参入障壁を合わせた少数の市場構造が出現し、独占価格による独占利潤の取得を行なうのであり、これが種々の形に関連部門の一層の集積・集中を促進し、独占的市場構造の形成・普及を促していくのである。それゆえ、独占価格の設定の考察にさいして、まず、右のごとく、単一巨大企業独占の市場を、他の市場がすべて競争的であるという前提をおいて把えてみることは、独占分析の理論的展開のプロセスとして必要な前提であるとともに、歴史的にも、一定の現実的意味をもっているものと思われる。

(1) 必要資本量の老대화

資本の集積・集中の進展の結果、その部門の標準的な生産諸条件（単一企業独占の場合には、その企業の生産諸条件）で生産

を営むための必要資本量が、固定資本を中心として老대화すること、さらにこれを補足するものとして、販売部門の統合・掌握、宣伝・広告のための費用が増大すること——このような必要資本量の老대화は、参入者を、かかる巨大な資本を集める大資本に限定する。

この問題は、相対的に高利潤をあげている独占的部門への参入を、巨額の資本を所有するか、信用を通じてそれを社会的に動員しうる一部の大資本（独占段階においては巨大独占・寡占企業、および非独占巨大企業の一部）に限定し、中小資本の投資分野を制限するという点では、きわめて重要な意味をもつ（——大資本による独占を全経済の中で位置づける第三篇でその意義は明らかとなる——）のではあるが、しかし、たとえ限られた少数の資本にせよ、巨額の必要資本量を所有・調達しうる潜在的参入資本が存在する以上、必要資本量の老대화ということそれ自体は、これらの潜在的参入資本に対して参入障壁としての意義をもちえないであろう。したがって又、このこと自体は、既存の独占企業の価格決定行動に影響を及ぼさないであろう。

——本節の主題にとって重要な参入障壁要因は、以下のものである。

(2) 既存企業のコスト面での優位性

既存の巨大独占企業が、種々の技術上の秘密保持・特許、原料資源の獲得上の有利性、有利な運輸機関・販売経路の排他的利用、過去の実績にもとづく顧客のひきつけ……等を確立している場合、参入企業は既存の独占企業に比較して、高価な特許料の支払い、より高価な原料資源の購入、より高価な運輸・販売機構の利用、より多額の販売促進費用の支出等を余儀なくされる。したがって、参入企業は既存独占企業と同等の技術水準にある場合にも、既存独占企業に対して製品コストの格差、利潤率の格差をもたざるを得ない。

潜在的参入企業は、既存独占企業がもつコスト面での諸優位性の検討、既存独占企業の製品コストと参入後に予想される自己の製品コストとの比較を行なうたうえで、独占企業の設定している現行価格・現行利潤率を基準として、参入後あ

るであろう「期待利潤率」を予測するであろう。次にみる(3)(4)の作用がなく、参入による生産量の増大にもかかわらず、現行価格が参入後も維持されうるといふ・参入企業にとつてもとも有利な条件を仮定しても、右のコスト格差に依りて、参入企業の「期待利潤率」は現行利潤率を下廻らざるを得ないのであつて、この「期待利潤率」が「参入基準利潤率」を下廻るかぎり参入はひき起されないのである。

それゆゑ、既存独占企業は、かかる潜在的参入企業の行動態度を予測して、コスト格差による利潤率格差を「参入基準利潤率」にプラスした率よりわずかに低い水準まで利潤率をつりあげていても、参入はひき起されないと考え、この水準の利潤率を実現しうるといふ点で価格を設定するであろう。

(3) 参入による生産能力の激増とそれにもなうであろう利潤率の低落

資本の集積・集中の高度な発展にともない、大規模生産・大規模販売の有利性の増大とともに、ある部門で標準的生産諸条件のもとで生産・販売を行なうための最低生産規模の生産・供給量が、当該市場の全供給量のうちでしめる比率はますます高くなる。参入資本は、この標準的生産諸条件（單一巨大独占企業の場合はこの独占企業の現在の生産諸条件）で生産・販売を行なう最低規模・あるいはそれ以上で参入するわけであるから、かかる場合は参入は当該市場に対して、生産能力の飛躍的拡大・当該市場の需給の大きな変化を意味することとなる。

もし既存の独占企業が従来の生産・供給量を維持するとすれば、参入による生産能力の飛躍的拡大は、生産・供給量の激増によつて、現行独占価格の低落、現行独占利潤率の低落が必然化するであろう。この程度は、参入による生産量の追加が当該市場でしめる比重が高ければ高いほど大である。他方、価格の低下が需要をどれだけ増加させるかは、当該商品の需要曲線の形と位置とに依存するから、生産・供給量の激増による価格低下・利潤率の低下の程度は、当該商品の需要の弾力性が小であればあるほど大である。

あるいはもし、既存企業と新参入企業との間に協調が成立して、生産制限による現行価格の維持が行なわれるとすれば、価格低下は阻止されるが、生産量の制限が操業度の低下を通じてコスト上昇を惹起し、資本利潤率の下落は避けられないであろう。

価格が下落するか・維持されるかはともかく、いずれにしても、参入企業は、現行利潤率より低い水準の利潤率しか期待できないことは明らかである。このことは、参入への刺激を弱め、参入を制限するきわめて重要な障壁をなすのである。潜在的参入企業は、独占部門の現行独占利潤率を基準として、自己の参入による生産能力の拡大がそれをどの程度低落させるかを推測することによって、参入によって得られるであろう「期待利潤率」を推定し、この「期待利潤率」が「参入基準利潤率」を下廻る場合には参入を断念し、それを上廻るならば参入を断行するであろう。

それゆえ、既存独占企業の側は、右のとき潜在的参入企業のとるであろう行動を予測して、参入を阻止するためには、潜在的参入企業の「期待利潤率」が「参入基準利潤率」よりごくわずかに低い水準になるように、現行独占利潤率、現行独占価格を設定する必要がある。

(4) 既存独占企業による破壊的対抗手段の可能性

潜在的参入企業は、参入の可否の判断においては、以上の問題の他に、既存の巨大独占企業が参入企業に対していかなる態度に出るかを予想しなければならぬ。既存の巨大独占企業が、参入企業の徹底的な駆逐を意図して、価格の一次的・計画的切り下げ政策、原料の買占めによる原料価格の計画的引上げ政策、販売機構の排他的利用の強化等を実施するか、あるいは参入企業と協調して、市場の分割支配を行なう政策をとるかは、潜在的参入企業が参入後に予想する「期待利潤率」に大きな差異を生ぜしめる。

既存の巨大独占企業がどちらの道を選ぶかは、巨大独占企業が参入企業を駆逐する諸手段をどの程度効果的に行使しうる

かということと、他方、参入企業がどれだけこの破壊的競争に耐えうるかということに依存する。かかる破壊的対抗手段の行使は、既存の独占企業にとっても大きな損失を与えるし、価格引下げは、第一節でふれた様に、将来の需要に悪影響を及ぼすので、長期にわたって継続される可能性は小さい。参入企業が一定期間以上これに耐えうる可能性が強い場合は、既存の独占企業は、破壊的対抗手段をとることをさげ、できうるかぎり主導性をもった協調を行なう道を選ぶであろう。

潜在的参入企業は、既存の独占企業の選ぶであろう道を予測して、参入の可・不可を判断するが、大体において、最悪の事態を十分予想して、既存企業が破壊的競争手段の程度行使しうるか、それによってどれだけの損失を予儀なくされるかを推測し、その損失をうけたうえで得られるであろう「期待利潤率」が「参入基準利潤率」より高い場合にのみ参入を断行するであろう。

ところで、この問題は、実際上は、さらに複雑な様相をとる。独占段階においては、すでにふれたごとく、独占部門への潜在的参入企業は、巨大な独占・寡占企業である場合が一般的であり、しかもこれらの巨大な独占・寡占企業は、多数の生産部門にまたがって機能し、他の独占・寡占企業と多面的な競争関係、あるいは協調関係にある場合が多いのである。それゆえ、ある独占部門への参入に対しては、既存の独占企業は参入阻止のために、当該市場で破壊的対抗手段をとるほかに、他部門での協調の破壊や破壊的競争という報復手段をとることも可能なわけである。しかし反対に、既存独占企業が参入者に対して参入阻止のために破壊的対抗手段をとるならば、他の市場で、この参入者から報復を受けることもあり得るのである。それゆえ、かかる多角経営的な独占・寡占企業同志の場合には、潜在的参入者は、既存独占企業が、当該市場をふくめた関係全市場でとるであろう対抗手段を推定して、一市場への参入が、関係全市場における利潤率をいかに変化させるかということや考慮に入れざるを得ないのである。他方、既存の独占企業も、参入阻止のために対抗手段をとる費用負担とともに、参入者が他の関連市場でとりうる報復による損失をあわせて推測し、これら損失と、当該部門への参入がもたらす損失とを比較して、如何なる態度をとるかを定めるであろう。

参入障壁を形成している以上の諸要因は、現実にはからみあって、ある部門の一定の高さの参入障壁をつくりあげているのである。したがって、独占企業が参入を阻止しつつ、長期的にあげうる最高の利潤率というのも、以上の諸要因にかんす

る総合的な判断によって推定されるのである。

ところで、最後に注意しなければならないのは、以上の各要因にかんする考察からも明らかのように、「参入阻止最高利潤率」の水準があくまでも推定のうえに決定されるという性格をもっていることである。潜在的参入企業は、独占部門における現行利潤率を基準として、参入後に得られるであろう「期待利潤率」を推測し、この「期待利潤率」が「参入基準利潤率」をこえる場合にのみ参入を決意するのであるから、既存の独占企業の方は、価格を決める際、その価格のもとの利潤率について右のような仕方では潜在的参入者の行なうであろう予測的判断を推定して、参入を阻止しようと思われる水準に現行利潤率を保っておこうとするのである⁽²⁾。そこには、既存の独占企業と、潜在的参入企業との間に、「推測的相互関係」が存在しているわけである。(これはとくに(4)の要因についていえるであろう。)

このように「参入阻止最高利潤率」は、推定のうえに決定されるという性格のものであるが、独占企業は、当該部門の参入障壁形成の諸要因のそれぞれの程度と、現行の利潤率にかんする潜在的参入企業の態度について可能なかぎり確からしさをもって推測しようと努力し、できうるかぎり安全度の高い・しかもできうるかぎり最高の利潤率を推定しようと努力するのである。

(三)

独占企業が、参入を阻止しつつ長期的に利潤率を極大にする価格政策をとる場合、その価格はいかなる方式で算定・設定されるのか。

現実の独占的巨大大企業は種々の価格算定・設定の方式を用いているが、利潤率の長期極大化のために、現実的にも、理論的にも、もっとも合理的で妥当性をもった方式を定式化してみる必要がある。これについては、最近巨大大企業の価格政策

として普及してきている価格設定方式である、いわゆる「目標価格設定方式」を参考にすることができよう。この方式は、過去の経験の中から、一九二〇年代に導入・確立され、現在にいたるまで現実的に妥当性をもった方式として、しだいに普及したものであるが、理論的にみても、長期利潤率の極大化の方式として合理的な面をもっているからである。

さて、独占巨大大企業は、

- (1) 当該部門の参入障壁の高さが長期的にゆるす利潤率 \parallel 参入阻止最高利潤率から、追求目標とする「目標利潤率」をとめる。
- (2) 価格のベースとしての単位あたり標準コストを測定するであろう。
- (3) その後、(1)の目標利潤率と標準的な必要資本量とから目標とすべき利潤量を算出し、商品一ヶ当り獲得すべき利潤量 \parallel 目標利潤幅^{マージン}をとめるであろう。この目標利潤幅^{マージン}(2)の標準コストに附加したものが、独占企業が長期的に利潤率を最高とする価格である。

(1) 独占企業は、すでに本節(二)で述べたような方法で推定した「参入阻止最高利潤率」を、次のような考慮のもとに修正して、それより若干低目の利潤率を現実的な目標とする。

まず参入障壁の高さを厳密に測定することは、既存の独占企業にとっても、潜在的参入企業にとっても、本来的に不可能である。それゆえ、「参入阻止最高利潤率」についての、既存独占企業の評価と潜在的参入企業の評価とがくいちがい、既存の独占企業が自己の評価をもとにした「参入阻止最高利潤率」を実現していても参入がひき起こされる可能性がある。あるいはまた、客観的にみてきわめて無謀な参入の行なわれうる可能性もないわけではない。そして参入は、それが無謀なものであり、いざれ駆逐されるものであっても、それがひとたび行なわれれば、既存の独占企業の利潤に大きなマイナスを与

えることは明らかである。したがって、独占企業はかかる危険を回避して、より安全に資本利潤率を極大化するため、「参入阻止最高利潤率」よりわずかばかり低目に、少しの「ゆとり」・「幅」をもたせて利潤率を設定し、それを基準として独占価格を設定しようとする傾向がある。

このように「参入阻止最高利潤率」より若干低目に「目標利潤率」を設定することはつぎの諸点からも独占にとって意義がある。

独占企業がもし「参入阻止最高利潤率」ぎりぎりのものを基準として独占価格を設定するならば、後にのべる種々の条件に変化が生じて現行利潤率が「参入阻止最高利潤率」を超えるようになる度に、独占価格をただちに変更しなければならなくなる。しかし、前節で指摘したごとく、小幅、かつあまりにひんばんな価格の変更は、独占企業にとってはむしろ不利である。それゆえ、独占企業は、諸条件の変化のもとで、現実の価格をできるだけ変化させないためにも、「参入阻止最高利潤率」より若干低目に、少しの「ゆとり」・「幅」をもたせて目標利潤率を設定することに利益を見出すであろう。

あるいはまた、独占企業は、後にみるごとく、直接費の大幅かつ継続的な変化のもとでは価格を変更するが、その場合、独占価格算定式におけるコストへの利潤加算率(③参照)の数値をそのまま使用できれば、コストの変化に価格を敏速・容易に対応させることができる。「参入阻止最高利潤率」より若干低目の利潤率を目標として、それを基準としてコストへの利潤加算率・独占価格を設定すれば、右のごときコスト変化への対応が容易になるということもある。(この要因は、寡占企業の場合とはとくに一層重要な意味をもっている——次稿参照)

以上の考慮から、独占企業が「参入阻止最高利潤率」よりわずかばかり低目の利潤率を、長期的な現実的目標とする傾向があるのであって、本稿ではこれを「目標利潤率」とよぶことにする。

(実際のいわゆる「目標価格設定方式」では、右の点は明確にされていないが、実際の独占企業の長期的な現実的目標利潤率の設定に

ついては、右のような考慮が払われているはずなので、独占価格設定の行動を定式化するにあたって、この点をとくに導入しておいた。)

(2) 独占企業が価格のベースとしての単位あたりコストを算出する場合、長期的な需要予測のもとに産業循環の影響を平均化した「正常操業度」を測定して、この「正常操業度」における単位コストたる「標準コスト」がもとめられる。

単位あたりコストを価格算出のベースとするのは、①価格設定にさいして考慮しなければならない諸条件のなかで、コストはかなり正確に測定しうる唯一のものであること、②コストは、価格がコスト以上になれば利潤が創出され、コスト以下になれば損失が生じるという基準をなすこと、③費用の変化に応じて価格を変化させるのに便利なこと、④短期利潤極大価格の場合と異なり、参入阻止価格の場合には、限界費用の測定は無意味であって、価格と平均費用との差額としての利潤が、投下資本量との関係で問題となるだけであるということ、——に依るものである。

また、この場合たんなる平均費用ではなく、「正常操業度」における「標準コスト」が用いられるのは、これによって、①需要の短期的変動による操業度の変化→商品単位あたり固定費の変化に応じて、つねに価格を変化させることを回避することが可能となり、価格の安定による長期的な資本利潤率の安定化になるし、②価格に反映させねばならない費用の変化が直接費の変化のみとなり、したがって固定費と異なり短期的に反映しなければならぬ直接費の変化を、価格により容易に反映しうるようになるからである。

(もつとも、将来の平均的操業度を正確に予測することは不可能であって、多くの場合は、過去数年間の平均操業度を一つの基準として、これを将来の需要の予測によって修正するという方法がとられている。)

(3) 最後に独占企業は、商品一ヶ当りで獲得すべき利潤量Ⅱ目標利幅^{マージン}を算定し、(1)標準コストにこの目標利幅^{マージン}を加えた価格を算定していく。

商品一ヶ当りで獲得すべき利潤量Ⅱ目標利幅は、標準的操業率での生産量をうみだすに必要な資本総量と目標利潤率とか

ら、目標とすべき利潤量を算出し、この目標利潤量を標準的生産量で割ったものとしてもめられる。かくして、価格は標準コストとこの目標利幅をプラスした高さに設定されることとなる。

算出・算出ロメナ+四種論

価格は実際上は、しばしば、算出・算出ロメナ+四種論 という形で現わされているが、この目標加算率は、右の目標利幅を標準コストで割つてもめられたものであって、この方が使われるのは、コストの変化に対して価格を対応させる場合に便利であるからである。

以上の手続きは、現実的に普及している「目標価格設定方式」に近いものであるとともに、理論的にみても、長期利潤率の極大化を志向する独占がとる価格政策として定式化できるものと思われる。

一九二〇年代から独占・寡占大企業の価格設定技術として発達してきたいわゆる「目標価格設定方式」は、簡単にいえば設定価格を、標準操業度におけるコストである標準コストに、その標準操業度のもとで一定の(税引後)投下資本収益率を実現できるような利幅を目標利幅として加えて算出する方式である。

この方式では、参入阻止を大きな目的としているといわれるところの目標(税引後)投下資本収益率がいか算定されるかは全く不明確である点、大きな問題を残しているが、しかしこの方式は結局のところは、参入阻止最高利潤率の長期的実現を志向する価格設定方式を、独占・寡占大企業にとつてもっとも合理的に定式化したという性格をもっているといえよう。

(なお、この方式は、文字通りの独占企業にとつても、寡占的大企業にとつても、より一層適合的だという面をもつ。なぜなら、それが、寡占企業間の協調に一定の役割をはたすからである。——次稿参照。)

この方式は、最近の調査にも明らかなく、米国の主要ビッグビジネスが積極的に使用しているところであるし、この方式を積極的・意識的に採用していないところでも、独占・寡占の大企業が長期利潤率極大化政策をとるかぎり、實際上、何らかの形で、かかる方式に近いものを利用してはいるはずである。

独占・寡占大企業が価格設定においてしばしばとるといわれるフルコスト価格方式も、意識的にせよ・無意識的にせよ、実際上は本

文でみたような手続きで価格算定を行っているときとみなされるべきであろう。いわゆるフルコスト原則を簡単にしめすと、平均直接費をV、固定費用回収のためのvへの加算率をq、利潤のための加算率をq'とすれば、価格Pは、 $P = V + qV + q'V$ の方式によって決定される、あるいは、総固定費用をm、産出量をx、利潤のための平均費用への加算率をqとすれば、 $P = (m/x + V)(1 + q)$ で決定される——というのである。この場合、問題なのは、利潤のための費用への加算率であるq'やqがいかにして決定されるのが、フルコスト原則そのものからは何ら示されえないことであり、その点こそフルコスト原則が価格水準決定論としてもつ致命的欠陥としてしばしば指摘されてきたのである。ホールやヒッチの調査においては、q'は10%前後の水準を示しているが、それはあくまで「慣行的」な比率として意識されているにとどまり、参入阻止資本利潤率との関係は全く意識されていないかのようなのである。しかし、本論で述べたように、資本利潤率の長期極大化を求める独占企業が資本利潤率と全く無関係にq'の水準や価格水準を決めるはずはないのであって、慣行的なq'決定の背後に貫いている客観的原則を見出せなかつたのは、ホールとヒッチの調査方法・分析方法の限界に他ならない。

注(1) エドワーズの集塊的大企業 (Conglomerate Business) の概念は、かかる大企業相互間の多面的な関係を把えたものとして注目される。

cf. Corwin D. Edwards, "Conglomerate Business as a Source of Power", (1955)——本稿序説の注11参照。

(2) 本論で述べたような、参入阻止最高利潤率とそれに見合う価格の設定という政策がとられるか否かについては、次のような異論が存在する。

マハルプはベインの参入阻止のための臨界価格政策論を批判して、「(その)理論は、他のすべての参入阻止方策が、非実際的であり、またより高価につくということが証明された場合にのみうけいられる」のであって「普遍的には受けいられるものではない。」として「多くの場合、新参入者への暗黙の脅迫、政策の方がより安くつくと同時に実際的であり、それゆえ好まれる」と述べている。

(F. Machup, The Theory of Sellers' Competition, 1952, p. 538.)

たしかに、ベイン自身認めているように、既存企業による現行価格・現行利潤率が、参入の可・不可を判断する際の潜在的参入企業の基準にならない可能性もあるわけである。——たとえば、潜在的参入企業が現行価格を参入阻止のためのたんなる脅しの低価格とみた場合など——その場合には既存企業による価格制限は参入阻止としての力を全く持たないことになる。(J. S. Bain, "A Note on Pricing in Monopoly and Oligopoly", American Economic Review, Vol. xxxix, No. 2, March, 1949.)そしてベインの論文においては現行価格がなぜ、いかに参入可否の基準になるかについて説得力ある説明は与えられていない。また、ベインはその後の諸著作において参入障壁論を発展させたが、そこでも参入障壁の高さと価格設定との関係は十分に展開されていないように思われる。筆者が、前稿で展開した参入障壁論を基礎にして、この問題の解決をこころみたのが本論である。本論で展開したごとく、現行利潤率は潜在的参入企業が

独占・寡占下の価格設定と価格の運動 (一)

参入の可・不可を判断する有力な基準となるのであり、それ故、本論で述べたような既存独占企業の価格政策は、まさに参入阻止の力となるであろう。

城座和夫氏も、またマハルプと同様の視点から、ベイン等に対して次のような批判をされている。——「制限価格政策を強調する論者は、資本移入をふせぐために独占が自らの価格引上げを制限——獲得利潤を抑制すると説く事によって、資本移入を阻止せんとして独占の講ずる主要な諸対策(パテントプール、稀少自然資源の独占、独占的配給網の設置……など潜在的競争者から経営のための不可欠の手段を制限ないし剝奪することによって……新企業の設立の可能性を減せしめるような対策)を看過し、非本質的な、付加的な「政策」を強調することによって独占を美化する結果に陥っているのである。」(城座和夫「独占と競争に関する若干問題」に於て「人文学報第二十号」)しかし、城座氏においては、参入阻止のための「主要な諸政策」と「付加的な」価格制限政策が綜合されておらず、またかくして、価格水準がいかに決まるかも展開されていない。城座氏のいう「主要な諸政策」こそ筆者のいう参入障壁の形成にはかならないが、そのもとで独占価格がいかに決定されるかが問題なのである。

(3) いわゆる「目標価格設定方式」をもっともはやく定式化したのは、当時デューボンの経営技師であり、のちにジェネラル・モーターズの副社長となった Donaldson Brown の次の論文であった。「Price Policy in Relation to Financial Control, Management and Administration (Feb. March and April, 1924) など」(シーンズによる)の解説も参照された。(G. C. Means, Pricing Power and the Public Interest, 1962, Chap. 13, 伊藤他訳「企業の価格決定力と公共性」第一三章。)

(4) シーンズの次の言葉を参照。——「この目標率を決定するにあたっての極めて重大な要因は、需要や原価についての考慮ではなく、どんな資本報酬率だと新しい競争をこの特定産業に持ちこむことになるか、どんな率なら立ち入りせずに入らせずむか、についての考慮である。」(Means, *ibid.*, pp. 236-7. (同訳、二二三頁。))

(5) ランチロッティは、「大企業の価格政策」にかんするカプランらとの調査において、投資に対する目標収益を基準とした価格設定方式を採用している会社が調査対象の約半数を占め、しかも、調査期間中にその数が増加する傾向にあったと述べている。

R. F. Lanzilotti, "Pricing Objectives in Large Companies," *American Economic Review*, vol. XLVIII No. 5 (December, 1958).

(6) R. L. Hall and C. J. Hitch, "Price Theory and Business Behaviour," *Oxford Economic Papers*, No. 2 (May 1939), reprinted in *Oxford Studies in the Price Mechanism*, 1951, p. 113.

(7) なお、ホールとヒッチの調査においては、市場構造と価格設定方式との関連を把握しようとする視角が不十分であったこと、——調査対象の企業は、独占、寡占、独占的競争などの諸市場類型にわけられているが、その内容は不明確きわまるものである——もこの限界の一つである。

第三節 参入の可能性を考慮した独占価格の設定と独占価格の運動(二)

——諸状況変化のもとでの独占価格の運動——

(一)

さて、第二節後半でみたごとき方式で設定された価格は、種々の状況変化のもとでいかに運動するのか。

本節では、価格決定に影響を及ぼす諸要因——とくに需要・技術・費用——の変化に、独占価格がいかに対応させられるかを考察する。ただし本節では、諸要因の変化に対する価格の対応を各要因別に考察することにとどめ、産業循環の運動のなかで、いかなる価格政策がとられるかという点の考察は、別稿にゆずりたい。

本節の考察においては、種々の状況変化を大きく分類して、

- (1) 需要、技術、費用等の変化が、参入障壁の高さにほとんど変化を与えない程度の場合と、
- (2) 参入障壁の高さに大きな変化を与えるような場合とに、わけてみることにした。

(1) 需要、直接費用、技術の変化が参入障壁に変化を与えない程度の場合。

(イ) 次のごとき場合には、独占企業は価格を変化させないであろう。

(a) 需要の変化が短期的で、既存設備の操業度を変化させることによって対応できるような場合には、一時的な操業度の変化により単位当り固定費の変化が生じるが、独占企業はこの変化を価格に直接反映させることを避けて、価格の安定性の維持を通じて資本利潤率の長期極大化をもとめるであろう。「目標価格設定方式」は、まさにかかる独占の政策を可能にするものであって、そこでは、かかる変化に価格を対応させることを回避するために、「標準操業度」を基準とした「標準」

スト」が価格算定のベースとされているのである。

(この場合、操業度の変化にともなつて、実際の利潤率やコスト・利幅比率は変化する。たとえば需要が増大したときは、実際の資本利潤率は目標利潤率を上廻りうるが、しかしそれが短期かつ小幅なものであるかぎり参入は惹起されないから、かかる場合には、価格を不変に保つても支障はない。)

(b) 直接費用（商品単位あたり原材料費・賃金）の変化も、それが短期的であるかぎり、独占企業は価格を不変に保つてあろう。

(c) 部分的な技術改良によつて不変資本充用上の節約や、必要労働量の節減がはかられ、単位あたり固定費・直接費の低下が生じた場合、この費用低下が僅かであり、これによる利潤率の上昇が、参入阻止最高利潤率をこえない程度であるかぎり、独占企業は価格を変化させずにおき、独占利潤を増大させるであろう。すでに指摘したごとく、価格設定において、目標利潤率を若干低目にして「ゆとり」をもたせる理由の一つは、かかる独占企業の価格政策を可能にすることにある。

部分的技術改良以外の原因による直接費（商品単位あたり原材料費・賃金）の変化が継続的なものであつても、それが僅かな場合には、右と同じ様なことがいわれる。

(d) 原材料価格、賃金率の変化が継続的・かつ無視しえない程度のものである場合には、独占企業は、この変化に対応して価格を変化させるであろう。

(a) 原材料価格・賃金率の継続的・かつ無視しえない程度の上昇が生じた場合、独占企業が目標利潤のためのコスト加算率を不変のまま用いて、直接費の上昇に比例して価格を上昇させるならば、資本利潤率はこれに応じて上昇することになる。

この場合、資本利潤率の上昇が、参入阻止最高利潤率より若干低目に目標利潤率を設定した「ゆとり」の枠内であるならば、この資本利潤率の上昇は、参入阻止利潤率を超えず、参入を促すことにはならない。それゆえ、この場合には、独占企

業は、コスト加算率を不変のままにして直接費の上昇に比例して価格を上昇させ独占利潤を増大させる政策を選ぶであろう。（これは固定的なコスト加算率をもつ価格算定式を用いて価格変更を行ないうる例である。）

ここで、自由競争のもとでは、賃金率の上昇はただちに製品価格の上昇とならないのに対し、独占のもとでは、賃金率の上昇に対応して価格上昇が行なわれることに注意すべきである。

さらにまた、独占企業は、賃金上昇に際して、しばしばそれが直接費を高める程度以上に価格を上昇させることがあるが、これは反独占的な社会的圧力等のもので、従来価格を充分目標利潤率の点にまでつりあげえなかつた独占企業が、賃金上昇の機会に価格をつりあげ、価格上昇の責任を労働組合の賃上げに転嫁させる政策をとることの結果である。

しかしながら、原材料価格・賃金率の上昇において、もし従来のコスト加算率を不変のまま用いて、直接費の上昇に比例して価格を上昇させると、資本利潤率の上昇が右の「ゆとり」・「幅」以上となる場合には、上昇した資本利潤率は参入阻止最高利潤率を継続的に超えてしまい、参入への誘因を作り出すこととなる。この場合には、参入を阻止するためには、独占企業は、新たな費用水準に対応して、目標利潤率を実現できるような目標利幅あるいは目標加算率を計算し、これを使用して価格水準の決定をやり直す必要がある。この場合には、従来通り・あるいは若干高い利潤率を保ちつつ、コスト加算率を低め、価格の上昇率を直接費の上昇率よりも低くする必要がある。

(b) 直接費の下落（たとえば、原材料生産部門における生産力の発展による直接費の下落）が大幅・かつ継続的に起こつた場合、独占企業が、もし価格を従来通りの水準に維持すれば、利潤率が参入阻止最高利潤率を継続的に超過してしまうであろう。また、もし従来の目標加算率をそのまま使用して費用低下に比例した価格低下を行なうならば、利潤率は目標利潤率を継続的に下廻ってしまうだろう。

この場合には、独占企業が参入を阻止し、しかも資本利潤率の極大化を目標とする以上、つぎの政策をとるであろう。

まず独占企業は、販売機構の排他的利用の強化や宣伝・広告による顧客のひきつけの強化等によって、参入障壁を高め、資本利潤率が上昇しても参入が生じないように努力して、価格を可能なかぎり維持し、独占的超過利潤の増大をはかろうとするであろう。この場合、右の政策に費用がかからなければ、直接費の下落はすべてそのまま独占利潤の増大となる。右の政策に費用がかかる場合はその程度だけ直接費の下落を相殺することになるが、前者によるコスト増加が後者によるコスト減少より下廻る以上、独占利潤は従来より増大する。独占価格の安定は、独占利潤の増大とともに、第一節でみた独占価格の低下による損失を防ぐ点でも、独占企業にとって大きな利益をもたらすものであるから、独占企業は、できうるかぎり右の政策を選ぶであろう。

もし独占企業が右の政策をとることができない場合には、独占企業は、参入を阻止するためには、新たな費用水準に対応して、目標利潤率を実現できるように新たな目標利幅・あるいは目標加算率を計算し、これを使用して価格水準の決定をやり直す必要がある。この場合、参入障壁は同一であるから目標利潤率は変わらないが、目標利幅・目標加算率は従来水準より高められ、価格は従来水準より低落することになるが、その程度は直接費の下落の程度より小である。

(二)

- (2) 需要・技術・費用等の変化が、参入障壁の高さに無視しえないほどの変化を与える場合。
- (イ) 需要が大巾で継続的に変化する場合。
 - (a) 需要の拡大が大幅、かつ継続的であつて、既存の独占企業の操業度の上昇によって対応できない場合には、参入企業が自己の市場を獲得することが容易となり、従来の参入障壁の高さはその意義を減殺されることとなる。とくに参入障壁の(3)の要因(第二節参照)の意義の減殺は決定的である。

この場合、既存の独占企業は、資本利潤率の長期極大化の観点から、拡大した市場をも独占し続けるため、あらゆる手段で参入障壁の意義の減殺をカバーしようとするであろう。独占企業は、既存の大企業固有の各種の優越性をフルに利用して急速なる生産能力の拡大・市場スペースの排他的掌握に努めるとともに、販売組織の排他的利用の強化、宣伝・広告の強化による新しい顧客の獲得等を行なうことによつて、参入障壁の減殺を防止し、参入の危険性をなくするため、できうるかぎり努力するであろう。この場合、生産能力の急速なる拡大はそれ自体、潜在的参入者への市場スペースを狭め、参入者の「期待利潤率」を引き下げ、参入の刺激を弱めるが、この生産能力の拡大が、従来の諸設備・諸技術の基礎の上に、従来以上の大規模生産の利益を享受しうる形で行なわれたり、あるいは、一定の追加費用の投下による販売機構の排他的利用の強化や宣伝・広告による顧客のひきつけ等が、過去の実績にもとづいて累積的效果を発揮し、参入者が販売・流通面で競争するために必要とする費用との相対的格差が、従来よりさらに一層ひろがるような場合には、既存企業のコスト面での優位性による参入障壁(参入障壁の(2)の要因)は従来より強化され利潤率の上昇を可能とするわけである。

右の諸政策がきわめて有効に実施され、市場拡大にともなう参入障壁の意義の減殺を相殺してあまりある場合には、既存の独占企業は、現行価格を下げることなく、生産・供給量を急速に拡大していくであろう。その結果利潤は率・量ともに増大する。(もつともこの場合、販売機構の排他的利用の強化や、宣伝・広告の強化のための費用の増大が、単位あたり販売・流通費用を増大させる場合には、その累積的效果によつて、参入障壁が高められたとしても、既存の独占企業の利潤率はそのかぎりでも低下するであろう。しかしながら、既存の独占企業は、独占価格を下げる不利益を避け、現行独占価格を維持して、若干低下した資本利潤率に甘んじるであろう。)

既存独占企業による右のごとき諸政策にもかかわらず、なお参入障壁の意義の減殺がカバーできない場合には、独占企業は、参入をあくまで阻止するためには、参入障壁の減殺の程度に応じて目標利潤率を引下げ、それに対応して独占価格の

つり上げの程度を緩和しなければならない。(もちろん、生産量の増大により、利潤量は増大する。)

発展産業において、市場の急速な拡張にもかかわらず、独占価格が不変・あるいは低下をせめしたり、あるいは好況期に直接費の上昇分を下廻る率でしか引き上げられない傾向がみられる場合があるとすれば、このようにして参入を阻止する方が、資本利潤率の長期極大化に利するからである。

もし、独占企業が右のごとき参入阻止のための政策をとりえない場合には、需要の大幅・かつ継続的拡大は、流通過程で価格を急騰させ、これは市場スペースの拡大とともに、参入に対する刺激を大いに強めるであろう。ここでは大企業の参入は必然であろう。

(大企業が参入すれば、産出量の急増と、価格の低落・混乱が必然化するが、新企業が参入に成功した場合に、価格がそれ以降どのような運動を行なうかは、「独占」の問題ではなく、次稿でとりあげる「寡占」の分析対象である。新しい参入企業に対して、既存独占企業が徹底的な価格競争を行ない、これを駆逐するならば、独占が復活する。規模拡大をとげた独占企業は、市場の急激な拡大が止むにともない、新しい参入障壁のもとで、それに対応した新しい参入阻止最高利潤率のための目標価格を設定することになる。)

なお、以上の問題と関連してとくに注意しておく必要があるのは、需要の大幅・かつ継続的拡大が、一般に新しい技術の発明・導入に大きな刺激を与えるとともに、従来発明されながら導入・利用されなかつたところの技術(とくに生産量の激増をともなう技術)の実用化を促すということである。既存独占企業による急速な生産能力の拡大も、新しい参入企業が生産も、ともに新技術で行なわれる可能性が強いためであって、既存独占企業による生産拡大と参入企業の生産とがいかなる新技術によって行なわれるかということは、参入についてきわめて重要な問題である。(それゆえ、この点次項の問題を考えあわせる必要がある。)

需要の大幅・かつ継続的拡大のもとで、既存独占企業が参入を阻止するか、あるいは潜在的参入企業の参入が成功するか

という可能性は、需要拡大の程度と継続性、これにかんする既存独占企業と潜在的参入企業との予測、既存独占企業の生産拡大能力、既存独占企業が参入障壁を高める諸手段を有効にとりうる可能性、次項でみる既存企業と参入企業の技術発展の程度など、種々の具体的諸条件に依存している。そして、実際上はこれら二つの面がからみ合っている場合——すなわち、既存独占企業は参入を阻止するためのあらゆる手段を使って、価格上昇を制限しつつ生産能力の拡大を進めるが、参入を完全に阻止できるほどそれを効果的に行いえず、独占はしばしば寡占にかわるという場合——が少なくない。

(b) 需要が部分的あるいは全般的な不況のもとで、大幅、かつかなりの期間にわたって縮小した場合。(ある程度の需要の循環的変動は、目標価格設定方式における正常操業度・標準コストの算出においてすでに織りこまれてはいるが、ここでの問題は、当初に予期された以上の大幅な需要減少である。)

この場合、既存の独占巨大企業は、現行独占価格を維持しようとするれば、市場縮小の程度に応じて操業度をいちじるしく縮小せざるをえないし、この操業度の低下を防ぐためには、販売促進活動の強化とともに、現行独占価格のひき下げによって需要の拡大をはからざるをえない。ともあれ、操業度の正常操業度以下への低下・あるいは独占価格ひき下げによって、当該部門の現行利潤率が低下するうえ、潜在的参入企業のための市場スペースは従来より多かれ少なかれ圧縮されるのであるから、参入の魅力は減殺される。とくに、部分的な不況の場合は、当該部門の現行利潤率が下落するのに反して、「参入基準利潤率」が不変であるため参入の魅力はほとんどなくなるであろう。

いずれにしても、当該独占企業は、不況という条件のもとで、参入の問題を考慮せずに独占価格・生産量を決定しようこととなる。この場合、独占企業は販売促進活動の強化をはかることはもちろんであるが、そのほかに、独占価格を維持して操業度を低下させるか、あるいは独占価格のひき下げによって操業度の低下を防ぐかということとは、需要減少の程度とその恢復の度合いにかんする長期的な予測、需要減少のもとでの需要の弾力性、操業度変更によるコスト変化の程度……等に依

存する。需要の弾力性が比較的大で、操業度低下がコスト増加をまねく割合が大きい場合ほど、独占価格ひき下げによる操業度の維持が選ばれる可能性が大である。これに反して、需要の弾力性が小さい商品ほど、独占価格の維持が有利である。また、第一節でみたごとく価格の下落は将来の需要の減少・将来の価格つり上げの困難を意味するため、独占企業は、一般的に——とくに不況が一定期間の後に回復されると思われる場合には一層——操業度を下げても、独占価格をできるだけ維持しようとするであろう。

いずれの方法を選ぶ場合にも、独占企業が販売促進活動の強化によって、価格・操業度の低下をできるだけ防ごうとすることが前提とされる。販売促進活動の強化がどの程度効果的かは商品種類によって異なるが、それが効果的であればあるほど、価格・操業度の低下は防がれ、また、販売促進費用の増大による単位当りコストの増大の程度も少いであろう。

これらの努力のもとでも、当該部門の現行利潤率は従来の水準よりは下落せざるをえないであろうが、それにもかかわらず、不況下の競争的産業における破滅的競争——損失をまぬがれようとする安売り競争とそのもとの生産過剰・価格の暴落——と全く異なつて、巨大独占企業においては、不況のもとでも一定の高水準の利潤率が維持されることは注目し得るであろう。

(ii) 技術変革

技術変革は、大抵の場合、当該市場の参入障壁自体を変化させる傾向をもっているが、技術変革が参入障壁を変化させ、それにとりまわつて独占企業の独占価格政策に影響を及ぼす仕方はきわめて複雑である。

(a) 既存の巨大独占企業が、新技術を発明・導入し、これを排他的に掌握・利用しうる場合。

既存の巨大独占企業は、研究機関・研究スタッフの排他的所有、巨額の研究開発費の投下によって、技術の発明・導入を排他的に掌握して、既存の参入障壁を維持・強化する傾向がある。

もつとも、独占企業はみずから開発し、排他的に利用できる新技術が、未償却の現設備の廃棄を必然化し、自企業に対して大きな損失を与える場合には、一定期間その導入を抑制するであろう。(これは生産力の発展に対する独占による阻止作用の一つである。)このように、新技術が現実に導入されない場合であっても、排他的に利用できる新技術を既存の独占企業が掌握している以上、それは参入が生じた場合には、既存の独占企業が新技術をただちに導入・利用して対抗しうることを意味するから、かかる新技術の開発それ自体、参入障壁(4)の要因を高めることとなる。

しかしながら、独占企業においても、かかる新技術の導入を促す諸要因が作用している。

既存設備の現物填補に際しては、発明されていた新技術が導入されるのはもちろんのこと、現物填補の時期には、新技術の設備で填補するために技術の発明・開拓に大きな刺激が与えられる。また未償却の現設備が存在している場合でも、新技術導入による独占利潤の増大が、早急に、現設備の廃棄(あるいは遊休化)による損失を補って余りあれば、その新技術は導入されるであろう。さらにまた、潜在的参入企業が新技術を発明・利用して参入する可能性が強い場合には、独占企業はこれに先んじて新技術の導入を実施することを強制される。とくに(1)でみたごとく、需要の大幅・かつ継続的な拡大は、既存独占企業に対しても、潜在的参入企業に対しても、新技術を導入・利用するきわめて強い刺激を与える。

既存独占企業が、自己の開発した新技術を排他的に導入・利用した場合、それは独占価格の決定諸要因に次のような複雑な影響を及ぼす。

まずそれは、単位当り標準コストを削減する。コスト下落によって資本利潤率が参入阻止最高利潤率をこえるかぎり、それは価格低落の方向に作用する。

他方、技術変革による独占企業の恒常的な生産能力の拡大は、市場拡大を上廻ることが少なくないのであって、このことは価格算定において目標とする標準操業度の切り下げ↓標準コストの相対的增加をもたらし、価格をおし上げる方向に作用

する。もちろん、かかる事態に対して、独占が可能なかぎり、販売促進活動の強化によって操業度の低下・コストの増加を阻止しようとするのはいうまでもないが。

参入障壁の高さにかんしては、独占企業が自己の開発した新技術の特許あるいは秘密保持によって排他的に利用することに成功するかぎり、「既存企業のコスト面での優位性」という参入障壁要因は強化される。さらにまた、多くの場合、技術変革は、標準的な最低必要資本量の増大・標準的生産規模による市場占拠率の拡大・市場をこえる生産能力の拡大とそれともなう操業度の低下とを通じて、参入障壁を高める。それゆえ独占企業はかかる参入障壁の増大に対応して、目標利潤率を高めることができる。(なお、技術革新によって製品の質が向上した場合には、独占企業はこの品質の向上・優秀性によって顧客のひきつけを強化し、参入障壁を高めて、価格維持あるいは価格上昇さえ実現するであろう。)

価格の動きは、こうした複雑な諸作用の総和として決まるが、全体としてコストがかなり下落する場合にも、参入障壁の高さが上昇するがぎり、独占企業はできるだけ価格を維持しようとするであろう。目標利潤率はこれに対応して従来の水準より上昇し、獲得される独占的超過利潤も増大する。——ここで得られる超過利潤の増大は、技術変革にもとづくものではなく、特別剰余価値的超過利潤の固定化したものでは決してなく、あくまで流通過程を通じての価格支配による取奪Ⅱ独占利潤であるということが明らかであろう。(いわゆる白杉理論に関連して念のため注意しておきたい。)

(b) 発明された新技術が、既存企業だけではなく、あらゆる潜在的参入企業に自由に利用されうる形で存在するような場合、この場合には、既存独占企業が、既存の設備のもとで従来もっていたコスト面における潜在的優位性は失われ、既存の参入障壁の高さは低下する。

もし既存独占企業が旧技術の未償却設備を大量的に保持している場合には、独占企業は、まず特許権の買収などの手段を通じて、可能なかぎり他企業によるこの新技術の利用・導入の可能性を破壊しようとするであろう。しかし、これに成功せ

ず、あらゆる潜在的参入企業が新技術で参入してくる可能性がある場合には、既存の独占企業は、参入障壁の滅殺程度に応じて目標利潤率・目標価格をひき下げ、旧設備での産出量を増やして参入の刺激を弱めるといふ消極的政策をとるか、あるいは反対に参入を覚悟して、潜在的参入企業が実際に操業を開始しうるまでの期間に可能なかぎりの利潤獲得を行ない、旧設備の償却をやめ、できうるかぎり早く新技術を導入して参入企業と対決するために、現行価格をむしろ可能なかぎり高めるという政策をとるであろう。

既存独占企業が新技術の導入による未償却設備の廃棄(あるいは遊休化)によって蒙る損失が比較的小さい場合には、当然、既存独占企業はいち早く新技術を導入するであろう。その場合、既存企業のもっている諸有利性——従来の技術と経験、良質の労働力、原料・製品の流通機構とのつながり、販路の排他的利用や過去の実績による顧客のひきつけ等——は、既存の独占企業が他の潜在的参入企業に先じて、かれらよりより有利な条件で新技術を導入しうる基盤となるであろう。既存独占企業は新技術の導入後、参入を阻止しつつ利潤率を長期的に極大化する政策をとるであろうが、この際目標利潤率・価格をいかに設定するかは、新技術によるコスト低下の可能性、操業度の低下、参入障壁の高さの変化に依存する。——この点(a)を参照されたい。しかし、この場合には、(a)の場合と異なり、技術面での既存独占企業の優越性の増大による参入障壁の上昇は失われており、その他の面での参入阻止力の増大——標準的生産規模の市場シェアの拡大による参入障壁の高化、生産能力の激増にともなう操業度の低下・標準コストの増大による現行利潤率の低下——が働くのみであるから、(a)に比べて目標利潤率を維持することは一般的に困難といえよう。

最後に、(i)でみたごとき需要の大幅・かつかなりの期間にわたる拡大のもとで、あらゆる潜在的参入企業に利用されうる形で新技術が発明された場合には、既存独占企業も潜在的参入企業とともに新技術を導入・利用する傾向が強い。既存独占企業はたとえかなりの未償却設備が存在していても、参入の脅威の強い条件下では、いち早く新技術を導入することが強制

されるし、市場の大幅・かつ継続的な増大期には、旧設備の併用も可能であるから、新技術の導入は必然である。既存の独占企業は、既存の諸有利性のうえにできるだけ早く新技術の導入による生産量の拡大を実施し、価格ひき下げ、販売経路の排他的利用の強化・宣伝、広告活動等による顧客の獲得等の諸手段（のうちのいくつか）を行使することによって、潜在的参入企業の参入をできうるかぎり阻止しようとするであろう。（それは、参入がひきおこされた後に、産業における主導権を握れるくらいの市場シェアを確保するためにも必要であろう。）それにもかかわらず、市場拡大が大幅であり、継続的である程度が大であれば、新技術をもつての参入は防げない場合が多いであろう。単一企業独占は少数企業の寡占に変化せざるをえない。——（寡占に変化したあとの価格・利潤率については次稿参照。）

(c) 特定の潜在的参入企業が新技術を開発したり、あるいは特許買収によって、排他的に新技術を導入・利用しようする場合。

この特定の潜在的参入企業は、新技術を排他的に利用しようが、しかしそれにもかかわらず、①新技術の導入が生産量の大幅な増大を不可避にするような性格をもっているのに反して市場拡大があまり期待されない場合、あるいは、②新技術の技術上の優位性によるコスト格差が、既存独占企業のもつ流通面の優位性（販路の排他的支配など）によって相殺されてしまう場合には、潜在的参入企業は市場拡大の見透しがつく時まで参入を控える傾向があるであろう。既存独占企業は技術面での優位性という参入障壁要因を全く失ってしまったのであるから、目標利潤率をきり下げ、参入の魅力を減ずるよう努めるであろう。

しかしながら、旧技術による製品コストと新技術によるコストとの格差が大きければ大きいほど、またとくに、市場拡大が予想されればされるほど、参入は刺激され、より容易に行なわれるであろう。とくに市場拡大のもとでは既存独占企業による価格の計画的・一時的切り下げも参入阻止としての威力を全くもちえない。この場合、既存独占企業が参入新企業によ

って市場から駆逐されないためにはなうすることは、参入新企業に対して、新技術の使用許可や価格・販路についての協定を要請するか、自らが新しい技術の発明・導入に努めるか、あるいは従来の自己の顧客を奪われないための販売促進活動の強化を行なうか、——以外にはないであろう。既存独占企業が参入新企業によって駆逐されてしまうか、あるいは相互に協調関係ができて市場の分割支配が行なえるかは、相互の力関係——コスト格差、原料・顧客の獲得・支配の能力差——や、市場拡大の程度と、それについての両者の予測に依存する。（これは寡占の問題となるので次稿の課題である。）ともかく、既存独占企業が価格決定における主導権を失っていかざるをえないことは明らかである。

(d) 当該独占商品に対して有力な代替品を生み出す新技術が発明された場合。

既存の巨大独占企業は自己の地位を守るため、新技術の特許を買収したり、あるいは種々の方法でその生産を妨害しようとするであろう。しかし、それを完全に阻止することは不可能であろう。

もし、他の巨大企業が、この代替品の生産を開始すれば、それは既存独占企業の市場独占力・参入障壁の意義を大いに減殺する。その程度は、両商品間の代替性の程度、および生産コストの格差によって異なるが、多かれ少なかれ、既存独占企業は、需要減少に対応して、価格のひき下げか、操業度の低下か、あるいはその双方かを選ぶことを不可避的に強制され、独占利潤率もそれに応じて低下せざるをえないであろう。

(e) 隣接部門において技術変革がおこり、それによって隣接部門の企業が当該部門の生産工程を（垂直的に）結合して生産力の顕著な発展、コストの低下を実現しようする場合。

たとえば、隣接部門の巨大企業が当該部門の原材料を副産物として従来より廉価に生産できるような新技術を排他的に採用した場合には、この隣接部門の巨大企業による当該部門への参入はきわめて容易となる。既存の独占企業の参入障壁の高さは減殺・破壊されるが、この結果生じるであろう事態は、前述の(c)に類似しているので、省略する。

(ハ) 固定設備価格の下落

七八 (二〇八〇)

生産財生産部門における技術進歩・生産力の発展によって、当該部門で使用する機械などの固定設備が従来より低廉な価格で供給されるようになった場合。——これは、競争的産業の場合には、既存設備のいわゆる「価値破壊」を通じて諸資本間の競争諸関係に種々の影響を及ぼす問題であるが、独占企業の場合は部門内の現実的競争にさらされていないので、そのかぎりでは、既存の独占企業は従来通りのコスト計算を基礎にした価格設定をつづけることが可能である。

しかしながら、固定設備価格が低廉化すれば、潜在的参入企業は既存独占企業より低廉な標準コストで生産することが可能となり、参入障壁は低下するため、従来より容易に参入しうるようになる。(また、固定設備価格の低廉化は当該部門への参入における最低必要資本量を引き下げ、そのかぎりでも、参入障壁を低める側面もある。) 既存独占企業の側にとっては、当該部門の参入障壁がそれだけ低められることになるので、これに応じて目標利潤率をひき下げ、価格も引き下げざるをえないであろう。

しかも、実際上は、この問題は、(イ)の需要拡大や(ロ)の当該部門の新技术の発明・導入とからみ合せて生じることが多い。そのため、潜在的参入企業がより高い生産力の新技术設備を相対的に低廉な価格で購入して参入するという可能性が強まるなど、参入障壁の変化や価格の運動はさらに一層複雑なものとなる。

以上、本節では、種々の状況変化のもとで、単一巨大企業による独占価格がきわめて多様な運動を示すことを明らかにした。以上において、諸状況の変化にもかかわらず、競争的価格とはことなつて、ある条件のもとでは、独占価格はきわめて硬

直的に維持されることが明らかとなった。——従来、硬直的な価格は、「寡占価格」の特徴であつて、「独占価格」の特徴ではないかのようなとらえ方が存在したが、本節の考察——とくに参入の可能性を考慮した独占の目標価格決定方式の考察は、単一巨大企業独占が、価格をできうるかぎり硬直的に保とうとする性格を一面でもっていることをしめしている。

しかしながら、たんに価格の硬直性をもって独占価格を特徴づけることは間違いである。本節でくわしく考察したように、いろいろの条件変化のもとで、独占価格はそのような単純な特徴づけを拒否するような複雑な運動をするのである。ただ、このきわめて複雑な運動の背後には、変化する諸状況に対応して、資本利潤率の長期極大化を追求するという独占企業の原則が貫いていることはいうまでもない。独占的高利潤率を長期的に実現する価格としての独占価格の本質を、価格運動の複雑さの中で見失わないことが肝要である。

なお、本節でくわしく考察したように、市場の大幅・かつ継続的な拡大や、技術変革は、潜在的参入企業の参入を容易とする場合が少なくない。そして、かかる諸変化は、資本主義に本来的な特徴なのである。独占は競争を排除せず、競争とからみあいつつ併存するといわれるゆえんである。独占資本主義段階といわれる二十世紀の資本主義において、文字通りの独占、単一巨大企業独占がほとんど長期的に存在しえなかつたこと、少数巨大企業による市場の分割支配Ⅱ「寡占」が主要な形となっていること——この原因の一つはここにある。独占価格研究の主要な対象が寡占市場になければならないのはこのためであるが、第二・三節における独占価格の水準と運動にかんする考察は、寡占価格、とくに寡占的諸企業が相互に協調しつつ、参入を考慮した価格設定を行なうばあいの価格(次稿参照)を考察する場合の理論的基準となるであろう。(未完)

後記 本稿は、昭和三十八年度文部省科学研究費(総合研究)による研究の一部である。