慶應義塾大学学術情報リポジトリ
Keio Associated Repository of Academic resouces

Title	企業成長と市場構造
Sub Title	The growth of firms and market structures
Author	原, 豊
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1964
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.57, No.10 (1964. 10) ,p.826(66)- 834(74)
JaLC DOI	10.14991/001.19641001-0066
Abstract	
Notes	資料
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19641001-0066

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.

資料

企業成長と市場構造

原　豊

序

経済成長を生み出すダイナミックな要因は、その経済がもつ制度的構造、とりわけ企業行為の目標や競争過程の性質と強い関連をもっている。近くは、日本経済の高度成長も設備投資を中心とする企業間競争を抜きにしては考えられないし、事実そうした認識は一般にゆきわたっているとみてよい。だが経済理論分野に目を向けると、国民経済的な視点から経済成長論争がはなばなしく展開されたのに比べて、企業ならびに産業レベルでの成長に関する研究は比較的乏しかったように思われる。ビジネス・エコノミックスの発展を反映して、このところ海外での企業成長の理論的実証的研究が数多く目にふれるだけに一そうその感が深い。(1)

もっとも、現在までにわが国でも、この領域において二、三の注目に値いする業績が発表されているが、いずれも市場の側面よりも資本の側面に強調点が置かれている。(2) しかし、企業の市場条件、資本条件のいずれをより重要な成長説明要因として扱うかは問題の出し方いかんによるにせよ、企業成長の径路と型の決定を論ずる場合にはむしろ市場の側面に光をあてる必要がある。

シュンペーターの創造的破壊の過程に示されるように、企業成長とはすぐれて競争的な過程に外ならない。したがって、企業成長への意志決定は市場条件の産物であり、資本条件はその実現条件である。企業成長というパーフォーマンスは、市場構造と相互に因となり果となる関係にある。

これはまた、とりも直さず独占と競争の動態的側面である。

それ故、企業成長の市場側面からのアプローチは、競争と独占の動態的分析と必然的に関連し、独占問題の解明にも手がかりを与えることになろう。

本稿はこうした観点から、企業成長のパターンとメカニズムを、市場の特性とその構造に重点を置いて把握しようとする試みである。

一

Going Concern としての性格から、企業は、成長市場にあるか停滞市場にあるかを問わず、成長への努力をする。この努力を怠る消極的な企業は、市場から排除される。強固にみえる独占的企業でも、潜在的競争にさらされているからこの例に洩れない。

企業成長の窮極目標は、利潤の増大ないしは維持にある。成長せしめられるものが、売上高であろうと資産であろうとこの目標にはかわりはない。周知のように、最近の企業理論では、売上高極大化、企業内組織の配慮、企業の流動性、公共利益の尊重等の諸目的を導入することによって、利潤極大化原理の非現実性の修正が試みられている。とはいえ、それらはあくまでも副次的なものであり、企業行為が利潤動機によって貫ぬかれていることは否定できないであろう。

ところで、この目標の下に企業が成長を図るにあたって、企業の成長を促進もしくは阻害する企業内外の要因が介在する。(3)

まず、企業内部の成長要因は、(1)企業の成長意欲、(2)企業内部の人的物的な未利用資源の存在である。逆に内的障害となるのは、これらの欠除である。

企業成長を促進する外的要因は、(1)特定の製品に対する需要の増大、(2)技術の変化――生産規模の拡大を必要とするもの、新生産過程を導入するもの、新製品の生産を可能とするもの、(3)市場の地位を改善できる特別の機会、(4)企業防衛の必要――多角化や統合等の実施の必要、(5)有利な資金調達源泉の存在である。外的障害としては、(1)特定の製品市場での厳しい競争の結果、その市場への進出が困難か、かつそれが可能だとしても低収益に甘んじざるをえない場合、(2)特許権その他の制限、(3)資金調達の困難、(4)原料、労働者、管理者の不足や入手難がある。

企業成長の径路は、企業が主として拠っている市場――基盤市場での拡張と、他市場への進出――多角化による成長とに分けられ、成長の方法は、企業自体の拡大と、他企業の合併・統合とに分けられる。こうした企業成長の径路と方法を規定するのもまた、前記の内外要因である。しかし、数多い要因のなかでもっとも重要なものは市場と資本であろう。人的資源と技術も欠かせない成長条件であるが、これらは資本の範疇に一括して組み入れることができる。ここでは、合併統合による成長と資本要因をしばらく措き、企業の成長率を規定する要因を、市場の側面から分析することにしよう。

$$G_i = \frac{\Delta Y}{Y} \cdot \frac{Y}{Y_i} \cdot \frac{\Delta Y_i}{\Delta Y}$$

企業成長率＝市場成長率×企業の市場占有度の逆数×企業の限界市場占有度

企業の成長率は、その企業が属する市場の成長率と市場占有度の変化率に依存する。したがって企業成長には、二つの可能性がある。市場占有度を維持しつつ市場とともに成長するか、市場の成長にかかわりなく市場占有度を増大させることによって成長するかである。つまり、市場占有度が企業にとっての戦略目標となる。

市場のダイメンションから占有度を把えると、いわゆる市場の集中度――市場における企業の数と規模分布――となる。それ故、

企業成長は市場の成長と市場集中度によって規定されると同時に、市場集中度は企業成長の結果変化してゆくことになる。

つぎに、市場が成長する場合とそうでない場合にわけて、企業成長と集中度とのありうべき関係を探ろう。しかし、集中度はいわゆる相対的集中度不均等度から把え、具体的には規模格差＝生産高格差＝費用格差として表現されると考えよう。

二

(一)市場成長がない場合における規模格差と企業成長。

このケースにおける規模格差の存在は、サイロス的寡占理論によって説明することができる。[4]

サイロスは、経験的需要弾力性を一と仮定する。この仮定は、その市場に対する社会の貨幣支出が不変であること、つまり売上高で測った市場の規模は一定であることを意味する。この前提の下に、市場には規模格差が存在するが、「大企業のみが確実な規模の経済性を実現させることができる。そして、小企業から大企業へと成長する過程は漸進的ではなく、飛躍があり、集中が進むにつれてこの飛躍の幅はより大きくなる。」サイロスはこれを技術の不連続性という。要するに企業間に規模に応じた費用格差が存在し、低位企業がその格差を縮小することが容易でないと考える。小規模企業が存続しうるのは、大企業の最適規模と市場規模との差すなわち大企業の供給から残された市場部分――経済的空間があるからであり、それ故に価格は大企業の最適規模に見合う水準で決定されずに、それ以上の水準の加入阻止価格が成立するからである。

いうまでもなく、ここでは大企業は加入阻止価格において独占利潤をうることで満足し、市場規模をオーバーする最適規模設備をさらに導入して価格を切下げ、企業排除競争を行なわないことが前提である。

この前提は決して非現実的なものではない。寡占市場内の企業は、まさに社会的グループのごとく成員間に相互の認識と共通の目標――利潤が存在しているから容易にパラレルな行動をとり、暗黙のうちにグループの利害について結束する傾向をもつ。とくにプライス・リーダーは、こうした暗黙の企業組織の指導者として、共通の利益に基いた価格決定を行ない、Live and Let live 政策を貫ぬくのが通常である。[5]

このサイロスのモデルは独占的な加入阻止価格決定をうまく説明するが、企業の成長は十分に説明しえない難点をもっている。何故なら、第一に、技術の不連続性が導入されているからであり、第二に、市場規模が一定と仮定されているからである。とはいえ、製品差別が小さく同一価格が決定されるような寡占市場では、企業規模格差は超克できないほど激しいものではない。

企業規模間の断層を作り出す要因は技術よりもむしろ資金調達の困難にあり、したがって不連続性は資金調達が可能な場合には解消するとみた方が現実的である。

一般に、小規模企業は、規模の経済を達成する方向へ拡張するインセンティヴは強いであろう。したがって、市場における規模格差

＝費用格差が大きいほど低位企業成長の潜在的可能性は大きいとみてよい。しかし、市場規模が一定のときには、低位企業の成長は上位企業の縮小を伴なわなければならない。低位企業が資金を調達して、あえて成長を試みるときには、上位企業はそのトレード・ポジションを確保するために価格切下げ競争を挑むに違いない。新企業の加入の場合でも事情は変らない。上位企業が価格不変のままで市場のシェアーを一部譲り渡すことは期待し難いであろう。残された方法は企業の合併統合となる。

つぎに、こうした費用格差に基いて価格競争が行なわれる場合を考えよう。この場合には、企業の成長率は価格差の増大函数となる。[6] 上位企業の手にシェアーは集中し、低位企業は残された僅かの余地で存続するか、余地のないときは排除されるかであろう。いずれにせよ、市場成長がない場合には低位企業成長の可能性は小さく、市場の不均等度は均等化されずに、大企業にとって有利な価格決定が行なわれるであろう。

(二) 市場成長がある場合。

以上のサイロス的理論では、最適規模の存在すなわちU字型費用曲線が仮定されている。この仮定の下では、大企業の最適規模をこえる成長は制約される。他方、大企業以外の企業は大企業のもつ規模の経済性を手に入れるべく成長を企図するが、市場が徐々に成長する場合には、最適規模の追加は大きな過剰設備を招くから、大企業の成長は市場の成長を下回り、その市場間隙に低位企業が成長（技術の連続性を仮定）し、市場の集中度が低下する可能性は大きい。この場合、企業規模の不均等度が大きければ大きいほど、低位企業成長の余地は相対的に大となろう。企業成長率についても、企業規模が大となれば、一定のテンポの成長を維持するにあたって必要な拡張の絶対量は一そう増大するから、低位企業の成長率の方が大企業のそれより相対的に高くなる。

結局、「成長しつつある経済における事業集中の発展と持続性は、作り出される間隙の数と型と、さらにその間隙に進出し成長する中小会社の能力とに依存する。[7]」この中小会社の能力が資本の側面と深く関連していることはいうまでもない。

だが、もっと正確には、これに費用条件を加えなくてはならない。いまU字型費用曲線の仮定をはずして、或る規模以上で費用曲線が水平的となる場合を考えてみよう。[8]

この場合には、大企業の成長テンポが小企業のそれよりも早くなるか遅くなるかを決定することはできない。後述するように、統計的アプローチでは、企業規模と成長率との関係はないと推定している。

費用曲線が逓降するときはどうか。大企業は低費用、小企業は高費用である。しかも、上位企業の規模の経済に限度はないから、その気になれば上位企業は低位企業を排除しうることになる。他方、この場合には、小企業の成長へのインセンティヴは強く、また技術の連続性が完全だから小企業が大企業に成長する可能性は大きい。問題となるのは、市場の成長速度と、上位企業と低位企業の成長の速度であり、後者を主として決定するのは成長のための資金のアベ

イラビリティの差であろう。

資金調達には、留保利潤、不要資産の売却、外部資金借入れの三ルートがある。これまでの条件では大企業の利潤率は小企業よりも高く、三ルートのいずれにおいても大企業は有利な地位を占めている。

三

以上から、企業成長は市場構造とりわけ規模格差によって規定されることが明らかである。しかし、市場構造はまた逆に企業成長のパターンによって変化をうける。その変化の方向は二つに分れる。

その第一は、市場規模が拡大する場合に低位企業の成長率が相対的に高く、規模格差が縮小する方向であり、第二は、上位企業の成長率が高く、規模格差が拡大する方向である。ダウニーの定義を修正して、ここでは第一の方向をキャッチ・アップ・メカニズムと呼び、第二の方向をトランスファー・メカニズムと呼ぶことにしよう。[9]

現実の企業成長と市場構造の態様は、この二つのメカニズムの相互交渉から生れる。たとえば、より効率的な企業――ここではより大規模な企業に代置した――が効率的に劣る企業を犠牲として成長するという適者残存の傾向がなければ市場経済の特質は消滅する。しかし、この傾向――トランスファー・メカニズムが極度に推し進められると、高効率企業への全生産の集中が実現するから、このメカニズムは自己破壊的性格を帯びている。たしかに、かなりの産業は少数の大企業に高度に生産が集中しているし、集中に向かう傾向もみられる。しかし、集中化は決して普遍的ではない。後述するように日本では集中度は低下傾向を示している。それ故、トランスファー・メカニズムには何らかの抵抗力があるに相違ない。前述の寡占市場における企業間のグループ意識、あるいは協定、さらには独占対策がこの抵抗力となる場合もあろう。だが、低効率企業が高効率企業に追いつき、極端な場合にはそれにとって代るメカニズムはもっとも強い抵抗力であろう。これが、キャッチ・アップ・メカニズムである。

キャッチ・アップ・メカニズムは、市場需要が急速に拡大するときにとくに強く作用する。動態的な均衡の過程は、市場の成長と企業規模の成長が釣合う過程に外ならない。企業規模の成長テンポは大企業よりも小企業の方が相対的に大きい。トランスファー・メカニズムは一般に市場需要の拡大が緩漫もしくは停滞しているときに強く作用する。

いままでは企業の成長は基礎市場における拡張に限定してきたが、つぎに多角化すなわち他市場への進出の径路を問わなくてはならない。

現実の産業はいくつかの市場の合成物であり、企業は同一産業に属する多種の製品を生産している。トランスファー・メカニズムの働きによって絶対的集中度が上昇した市場、あるいはキャッチ・アップ・メカニズムが完結して、市場が上位の同等規模の企業によって分割されているいわばモジリアニ的市場[10]にある大企業の生産は、市場の拡大と比例しないで一企業の生産が増大すれば、価格引下げあるいは他企業の生産縮小を結果するという意味で相互に結びついている。したがって、そうした市場における企業が、基盤市場の成長よりも一そう速い企業成長を望むなら、つねに多角化したり、競争者のシェアーに侵入したりしなくてはならない。しかし、後者は高価かつ危険――競争者の反応――があるから、暗黙的ないしは明示的協定の下に競争は回避され、他の市場もしくは産業に多角化して成長する方法が採用されるのが普通である。[11] しかも、多角化にしたがって加入した市場でも、キャッチ・アップ・メカニズムとトランスファー・メカニズムが働き、やがて集中度が高まってくると再び他の市場に多角化する。企業の成長径路は、この尺取虫型の多角化に外ならない。

現実には、企業は、主として所属している産業内で多種の品目を生産し、さらに他産業への多角化および垂直的統合を行ないつつ成長している。

合併もしくは統合による企業成長の可能性はどうか。基盤市場に限定して考えてみよう。合併による成長はそれによって何らかの利益が見込まれるからだが、その主なものは、つぎの三つである。

(一) ある点をこえると、企業の成長の伸びに応じて費用が急速に増大する。

(二) ある状態の下では、企業は効果的な拡張をするにあたって、規模の上での不連続性に直面する。

(三) 合併は市場内の生産能力を増さないから、拡張にともなう価格の低下をさけうる。[12]

けれども、一般にいって、合併は成長市場では実現し難い。市場規模が拡大するときにはあらゆる臨界点が上昇するからである。合併がもっぱら行なわれるのは、企業が成長を目指すときよりもむしろ防衛的態度をとるときであろう。しかも、その機会でさえも、反独占政策によって制限されていることは周知である。

つぎに、基盤市場から他市場への多角化が合併を通じて行なわれることはしばしばある。未知の市場に加入するときには、既存企業の経験と技術を生かし、それを橋頭堡とする方法が有利だからである。わが国における系列化のなかにも、この範疇に属するものが少なくない。

さて、最後に、以上の推論を経済の現実に照応させてみよう。

四

一経済、一産業を問わず、企業は大体、大企業が少なく小企業が多いというJ型の分布をしている。しかし、現在までに何故にこうした分布が示されるか、あるいは何故規模格差が存在するか、を説明した理論はほとんどなかった。前述のごとく、寡占産業内において、大小規模の企業が存在する理由を加入阻止価格決定理論から説明したサイロスの業績が目立つのはそのためであるが、残念ながら企業成長の分析以前に止まっている。

そのほかにも、サイモンとボニーニ、あるいはハイマーとパシジアン、コリンズとプレストン等が統計的アプローチから、企業の規

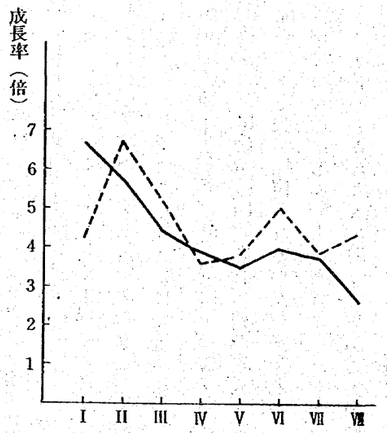
模分布と成長の問題を検討している。(13)

たとえば、サイモンとボニーニは、全経済における規模分布を統計的に分析し、ジニの比例効果の法則、ある規模階層内の企業の規模の変化率の分布は、すべての規模階層にとって同一であるとの想定、つまり大企業と小企業との間に成長率の差異がないとの想定を、規模に対する収益一定が仮定されるとき、各規模の企業のもつ機会が同一であると期待するのは自然であること、経験的事実によく適合するという二つの理由から支持し、かつ産業内にも適用できるとしている。ハイマーとパシジアンは、サイモンとボニーニの研究を産業レベルにまでブレーク・ダウンして、規模別成長率ほぼ均等の事実を確認しているが、コスト逓減――大規模の経済――の設定の下で、企業成長率の規模別算術平均の水準がほぼ同一であることよりも、規模の減少につれて成長率の標準偏差が高まることに注目している。

しかし、この両研究、さらにはアメリカの最大百社を対象として行なったコリンズとプレストンの研究は、市場構造の分析がないという弱点のために、企業規模と企業成長の理論説明には欠けるところがある。

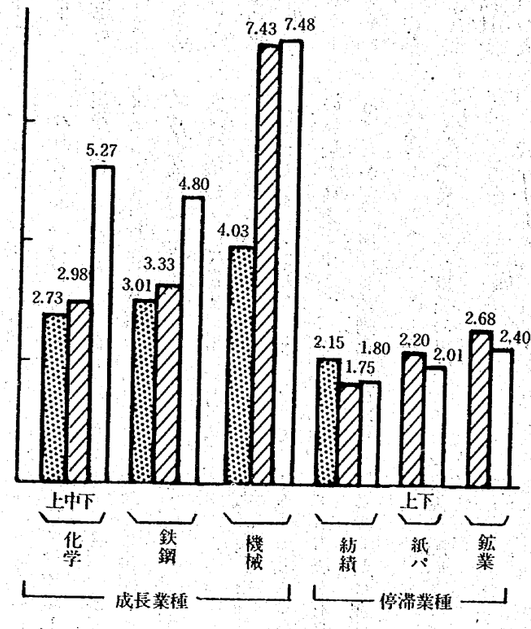
日本経済をふりかえってみても、企業の規模別分布は同じくJ型である。しかし、非常に特徴的なことは、売上高成長率および有形固定資産成長率を規模別にみると、一般に大企業の成長率よりも中小企業の成長率が高いことである。（第一図）この事実は、前述の比例効果の法則と対立する。

第一図



（注）一部市場上場203社抽出

第二図



（注）39年経済白書

さらに、当面の対象である産業レベルで企業成長のテンポをみると、第二図のごとく、集中度の高い市場成長業種では、低位企業の方が高くなっている。こうした動きは、市場構造に変化を与える。その一般的な結果は、上位一社、上位三社、上位五社、の綜合集中度の低下に現われている。また右表に示されるように一部業種を除き、一位企業よりも二位企業の成長率が高く、その結果はシェアーの変化の差からもたらされているのである。

		実績成長倍率（30～36年度）	シェアーの変化率
鉄鋼	1位グループ	1.87	0.75
	2位 〃	2.22	0.91
自動車	1位 企業	3.32	0.49
	2位 〃	3.89	0.62
電気機械	1位 企業	4.05	1.06
	2位 〃	4.55	1.15
化学	1位 企業	2.05	1.22
	2位 〃	2.76	1.69
合成繊維	1位 企業	2.13	1.08
	2位 〃	4.21	4.25

（注）38年経済白書

この日米間の企業成長のパターンの相違は、われわれがすでに検討してきた企業成長と市場要因との関係、すなわち不均等な企業規模分布の下で市場が成長するときには低位企業の成長率が上昇する可能性が大であるとの仮説と、日本経済の高度成長つまり多くの市場の急速な拡大に基いて説明しなくてはならないであろう。

しかも、この事実は、成長に関する企業のパーフォーマンスが比較的良好であったこと、すなわち寡占的市場においてかなりの競争要因が働いていたことを示唆している。ただ、低位企業が相対的に急速に成長する市場において価格が硬直的な場合は、企業間にプライス・リーダーシップあるいは暗黙的にか明示的にかカルテル慣行が存在し、加入阻止価格水準で上位企業が相対的に高い独占的利潤を享受しつつあるとみることができよう。

なお、かかる低位企業の成長は、必要な資金の調達が可能であったことを意味している。その源泉として考えられるのは、成長過程において低位企業が比較的高い利潤を獲得しえたか、いわゆる系列融資を通じて容易に外部資金を借入れることができたかの二ルートであろう。周知のように宮崎論文は後者に重点を置き、経済企画庁は前者に重点を置いている。(14) この点の解明は本稿に残された課題であろう。

注(1) A. S. MACKINTOSH; THE DEVELOPMENT OF FIRMS. 1963. Cambridge Univ. Press.

G. B. RICHARDSON, ほか; Oxford Economic Papers, March, 1964, 誌上 THE GROWTH OF FIRMS に関する三論文。
E. T. PENROSE; THE THEORY OF THE GROWTH OF THE FIRM, 1959, Basil & Mott.
末松玄六訳「企業成長の理論」ダイヤモンド。
（2） 宮崎義一著「過当競争の論理と現実」エコノミスト 三七年十月別冊。
三菱経済研究所「企業の成長と収益性」東洋経済。
（3） E. J. PENROSE; Ibid.
（4） SYLOS-LABINI; OLIGOPOLY AND TECHNICAL PROGRESS, 1962. Harvard Univ. Press.
安部一成訳「寡占と技術進歩」東洋経済。
（5） A. PHILLIPS; A THEORY OF INTERFIRM ORGANIZATION. Q.J.E. Nov. 1960.
（6） A. S. MACKINTOSH; Ibid.
（7） E. J. PENROSE; Ibid.
（8） HYMER AND PASHIGIAN; FIRM SIZE AND RATE OF GROWTH, J.P.E. Dec., 1962.
（9） J. DOWNIE; THE COMPETITIVE PROCESS. 1958, G. Duckwoath.
（10） F. MODIGLIANI; NEW DEVELOPMENTS ON THE OLIGOPOLY FRONT. J.P.E. June 1958.
（11） M. GORT; DIVERSIFICATION AND INTEGRATION IN AMERICAN INDUSTRY, 1962. Princeton Univ. Press.
（12） R. B. HEFLEBOWER; CORPORATE MERGER. Q.J.E. Nov. 1963.
（13） SIMON AND BONINI; THE SIZE DISTRIBUTION OF BUSINESS FIRMS. A.E.R. Sept. 1958.
COLLINS AND PRESTON; THE SIZE STRUCTURE OF INDUSTRIAL FIRMS. A.E.R. Dec. 1961.
（14） 経企庁「経済成長下における企業行動」経済分析第一〇号。
経企庁「経済白書」三九年度版。

書評

ケール『ベルタン——重農学派の大臣——』

渡辺國廣

〔始めに〕 重農学派は土地について所有権が分散している状態を嫌った。生産量を引上げるにはこれを整理してかからなければならない。いわゆる所有権の集中で、この過程を通じ地主制が形成されることになった。事実十八世紀の中葉には所有権集積の動きが活発化した。重農学派はその徹底を策し、土地に対する関心をいよいよ盛上げなければならない必要を感じた。それには穀物について高価格を保証すればいい。価格が高い時、利潤も多く、土地に向う資本もそれだけ増そうというのであった。現に重農学派で関心は高価格の維持に結集していた。いかにして可能か。重農学派は穀物取引の障害を除くことでそれが達成できるとみた。いわば取引の自由であった。ベルタンは重農主義を信ずる。しかし国務の当面の責任者として彼は一気に重農主義に加担できない。ベルタンは地主制の拡充で土地を奪われる人々の窮状に注目した。ベルタンの思想の底には人道主義的な立場があった。ベルタンによれば、フランス全土を地主制の拡充という方向で一括することには非常な危険がともなった。地方により複雑な事情があることを認めなければならない。彼は農業調査を繰返し、その実態の認識を深めることに努力した。いわば地域差の問題で、彼はそれをかたくふまえて政策を立てることの必要性を強調するのであった。彼は一気に押切ろうとしない。慎重を旨とした。そして現実という厚い壁の前に彼本来の立場すら取下げてしまった。小心な人物といわなければならない。一体それほどの意味を彼の施策に与えたらいいのか。小論ではその評価に従う。ベルタンが現実との接触を通じ、自己の立場からいよいよ離れた場で政治をおこなうにいたったことが強調される。彼は経験主義に走った。その動機は政務を担当する者としての社会的自覚に発した。地主制の拡充はそれ自体大いに望ましい。結構なことですらある。しかし一気に拡充する結果として起る歪みを彼は恐れたのであった。そしてこの克服のためベルタンは決然ケネーの弟子たることを放棄し、これに何の苦悩も感じなかった。ベルタンは農業改革で社会的側面を重視する。一体それだけの効能があったのか。否といわなければならない。大勢には抗しきれなかった。しかしそれが大して実効もなく、急増する人口に必要な食料を供給できなかった時、歪みはいよいよ増した。不満は全土に蓄積した。結果的にみた時、ベルタンの施策は単に新しい方向の徹底を一時妨害したというだけのことでしかなかったのではあるまいか。小論ではそう結断するのであった。