

Title	コングロマリット企業の市場支配力：独占価格にかんする一考察
Sub Title	The market control power of conglomerate bigness with reference to monopoly price
Author	増田, 寿男
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1969
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.62, No.2 (1969. 2) ,p.171(63)- 189(81)
JaLC DOI	10.14991/001.19690201-0063
Abstract	
Notes	論説
Genre	Journal Article
URL	<a href="https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19690201-0063">https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19690201-0063</a>

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.

それをもとに可能な限り具体的に実態を示す手法をとってきた。しかしこれまでとりあげた事例は必ずしも多くはなく、そこからえられる一般性といったものも未だ輪郭を示しうるにすぎないものである。従って、これまでの一連の作業が本稿をもって終るのではなく、むしろそれらを土台に今後さらに研究を深めていく必要があると考えている。

## コングロマリット企業の市場支配力

—独占価格にかんする—考察—

増田 寿 男

### はじめに

1. コングロマリット企業とは何か
  2. コングロマリット企業の競争力
  3. コングロマリット企業の主要部門における市場支配の強化
  4. コングロマリット企業の種々な部門への支配の拡大
- 結 び

### はじめに

現代資本主義分析の重要な課題は、独占的大企業の支配・取奪構造を具体的・実証的に明らかにすることにある。そして独占的大企業の支配・取奪構造の解明の基本的問題は、独占価格支配による独占利潤の獲得にある。なぜなら、独占価格支配による独占利潤の獲得は、まさに独占的大企業の種々の非独占資本・労働者階級に対する支配・取奪の集中的表現だからである。

近年、わが国においても独占価格研究は急速に進展し、種々の成果を生みだしてきている<sup>(1)</sup>。しかし、その理論研究は、独占価格を決定する場である市場構造の分析において、その市場の構成企業を単一製品生産企業として取り扱っている傾向が強くなり、実証研究との間にギャップを生じてしまっている<sup>(2)</sup>。ある生産部門が単一製品生産企業のみによって構成されると考えて、その市場の独占価格

注(1) 理論研究としては次のものがあげられる。北原 勇「市場構造と価格支配」(慶応義塾大学, 経済学年報5), 同「独占・寡占下の価格設定と価格の運動 (1)——独占価格研究第2篇——」(三田学会雑誌56巻11号), 同「寡占企業間協調の基本的問題点——独占・寡占下の価格設定と価格の運動 (2)——」(同上, 57巻3号), 高須賀義博「現代価格体系論序説」(岩波書店), 伊東光晴「近代価格理論の構造」(新評論社), 熊谷尚夫編「市場構造と経済効率」(有斐閣), 新野幸次郎「現代市場構造の理論」(新評論社)など。また実証研究としては、中村隆英編「独占価格」(現代日本の独占資本, 2, 至誠堂), 杉岡碩夫「寡占価格」(日本評論社), 隅谷三喜男編「鉄鋼業の経済理論」(日本評論社)があげられる。また理論と実証を試みたものとして御園生 等・新田俊三共著「独占価格」(日本評論社)がある(この著については私の三田学会雑誌61巻4号の書評を参照されたい)。

(2) 隅谷三喜男氏はこの点に関し、次のように述べておられる。「品種別市場, したがってまた品種別価格決定のメカニズムは、当該製品の担い手である企業のプロダクト・ミックスの一環として捉えられなければならないからである。各企業が当該製品を専門生産しているという前提に立てば、品種別価格分析も容易であるが、

支配を解明することは、独占価格を理論的に明らかにするためには必要な抽象といえる。だが、現代の独占的大企業は、ある単一の製品のみを生産する専門企業であることはほとんどなく、種々の生産部門にまたがる結合企業であり、また多種多様な生産物を供給する多品種生産企業である。このような多品種生産企業としての現代の独占的大企業は、一貫生産・多角生産による種々の有利性をもつほか、種々の多製品の価格を企業全体の利潤率達成という目的によって決定することができるのである。それ故、現代の独占的大企業は、各個別市場に当該製品だけをもって生産している専門企業とは異なり、各個別市場の構造にたいしても他の種々の生産部門での企業活動によっても大きな影響を及ぼすと考えられる。では、多品種生産企業としての現代の独占的大企業は、ある生産部門において単一製品生産企業の市場支配をどのような競争力によっていかに強化するのだろうか、また多品種にわたる生産部門をいかに支配しているのだろうか。これらの諸問題は、現代の独占価格研究にとってきわめて重要な課題である。しかし、これらの諸問題に関するわが国の理論研究は少くいまだ未開拓の分野である。本論はかかる諸問題の究明のための一試論である。

私は、現在アメリカで注目されているコングロマリット企業 (conglomerate firm) の分析を批判的に検討するなかで、これらの諸問題の糸口を探ることにする。なぜなら、Corwin D. Edwards<sup>(4)</sup> や John C. Narver<sup>(5)</sup> によって究明されているコングロマリット企業の問題は、まさに多品種生産企業の市場支配の問題だからである。

### 1. コングロマリット企業とは何か

アメリカ合衆国において、第二次大戦以降現在にいたるまで、企業合併が急速に進展してきている。多くの人々は、これを以前の第一次合併運動、第二次合併運動と対比して、第三次合併運動と呼んでいる<sup>(6)</sup>。そして、この第三次合併運動の特色としてコングロマリット合併 (conglomerate merger)

企業視点を導入しなければならなくなると、当該製品の市場構造や価格決定だけでなく、当該企業が、したがって企業の集合体としての鉄鋼業が、生産・販売している他品種との全関連が問題とされなければならない(隅谷編、前掲書 17頁)。そして隅谷氏は、普通鋼圧延鋼材の原材料としての粗鋼生産とそのビレット・スラブへの展開、すなわち生産された粗鋼を各品種鋼材にいかにかに配分し生産するかの問題、投資ビヘイビアの問題、巨大メーカーが生産するには必ずしも適さない生産規模の小さい品種や、高度の技術を必要としない品種を生産している平・電炉メーカーや単圧メーカーに対する系列化の問題などを提出されている。

(3) conglomerate の訳については、集塊的、凝集的、多業種的、集成的、多角のと種々の訳がなされており統一されていない。私は集塊的または凝集的と訳するのが言葉の意味からいって適当と考えるが、訳語で無用の混乱を招くことはよくないので原語のまま使用することにする。

(4) エドワーズの論文は次のものである。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.

(5) ナーバーの著作は次のものである。John C. Narver, "Conglomerate Mergers and Market Competition", 1967.

(6) U.S. Senate, "Economic Concentration", Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary, Part II, "Mergers and Other Factors Affecting Industry Concentration", p. 502, W.F. Mueller の証言。

が注目を集め、かつコングロマリット企業という企業形態が注目されてきているのである<sup>(7)</sup>。

では、コングロマリット企業とはいったいどのような企業を指すのであろうか。

コングロマリット企業について、エドワーズやナーバーは、二つの定義をしている。

第一の定義は、エドワーズによって "true conglomerate", ナーバーによって "complete conglomerate" と呼ばれている狭義の意味でのコングロマリット企業であり、それは、水平的結合・垂直的結合以外の結合企業を意味する<sup>(8)</sup>。この意味でのコングロマリット企業は二つあるいは二つ以上の生産部門相互の間に機能的関連 (生産技術的な関連や市場的な関連) の全くない諸生産部門を結合する企業である。しかし、彼等はこのような狭義の意味でのコングロマリット企業はあまりないとして、第二の定義をしている。

第二の定義は、広義の意味でのコングロマリット企業であり、ナーバーは「コングロマリット企業とは、二つあるいは二つ以上の分離した生産物市場あるいは地理的市場で活動している市場多角化企業 (market diversified firm) である<sup>(9)</sup>」と定義している。またエドワーズは「コングロマリット企業とは、多品種を生産し、多市場にまたがって機能し、それ故、伝統的な理論 (traditional scheme) で前提されたように特定の市場だけを切断された単位として経営政策を行なったり、各々の生産物の販売で各々の生産物の個別の利潤を極大化する必要のない企業である。そしてコングロマリット企業は、各生産物を利潤を獲得する商品 (money-making items), 便宜品 (convenience goods), 見切品 (loss leaders) などに分類することによって、各々の分類された商品を各々異なった経営政策で販売するのである<sup>(10)</sup>」と定義している。

二人ともこの広義の意味でのコングロマリット企業の定義を現実的なものとして採用しているので、私もこの第二の定義を検討することによって、コングロマリット企業の性格を明らかにすることにする。

エドワーズは、「コングロマリットの問題を企業の巨大性 (bigness), 企業活動における多角化 (diversification) の問題と同義として扱う<sup>(11)</sup>」としているので、この第二の定義をより一般的に言えば、コングロマリット企業とは「巨大多角化企業<sup>(12)</sup>」 (large and diversified firm) であると言うことができよう。彼が「多角化」の中に垂直的結合をも含めているのかどうかははっきりしないが、私は垂直的結合をも含めて次のように定義することにする。すなわち、コングロマリット企業とは、独占的

(7) Ibid., pp. 502~503. John C. Narver, op. cit., pp. 8~32. なおわが国の研究としては、奥村茂次「アメリカにおける企業合併と独占構造」(大阪市立大学経済研究所編「産業再編成と企業合併」, 日本評論社), 同「戦後アメリカにおける企業合併運動の特質」(経済学雑誌 第57巻3号), 佐藤定幸「最近のアメリカにおける集中化傾向」(経済評論 1968年3月号)の諸論文を参照されたし。

(8) Edwards, op. cit., pp. 331~332. Narver, op. cit., pp. 3~4.

(9) Narver, op. cit., p. 3.

(10) Edwards, op. cit., p. 332.

(11) Ibid., p. 333.

(12) Ibid., p. 331.

大企業が直接に経営する意図をもって社会的にそれぞれ別個の部門として認められているような部門を結合して兼営している企業であると。コングロマリット企業とは、まさに語義通りに社会のさまざまな部門を垂直的にまた多角的に、そしてまた水平的にというように種々の結合をしている凝集的結合企業なのである。そしてこのような凝集的結合をしている企業は、まさに独占資本の現段階的な形態なのである。

では何故に私がこのような定義をしたのかを若干検討することにしよう。<sup>(13)</sup>

産業資本主義段階における生産力の発展は、未分化な諸生産過程が一つの経営内で行なわれていたものを自立化・専門化させるという形態で進んでゆく。<sup>(14)</sup>そしてこの過程は同時に資本の集積・集中の過程でもある。大資本は優秀な生産手段の利用や分業の利益によって労働生産性が高いこと、不充資本充用上の節約や流通費の節約ができること、信用獲得上有利であることなどによって小資本を駆逐・吸収してゆく。また信用制度の発展、特に銀行信用や株式会社の発展は、これら大資本の増大する資金需要の供給を可能にし、資本の集積・集中をより一層促進させる。それ故、自立化・専門化された生産部門は次第に少数の大資本によってその生産の大部分が支配されることになり、少数の大資本は独占的に価格をつり上げ、独占利潤を獲得できることになるのである。

独占段階に入ると、資本の集積・集中は、自立化・専門化された生産部門を再び結合する結合企業として急速に進展する。なぜなら、独占段階では、一部門内における資本の集積・集中の進展による専門化の利益・大規模生産の利益が一定程度くみつくされ、種々の他部門への進出の刺激が強化されるからであり、株式会社の広範な普及によって株式の取得を通じての資本の集中がより容易になるからであり、そして産業循環や生産部門の不均等発展によって独占資本が独占の維持・強化のための結合がより一層強化されることになるからである。

結合企業はブリューミンの指摘するように本来、生産技術的な有利性によって促進されるものであり、それには三つの発展段階がある。<sup>(15)</sup>第一の段階は一つの商品の生産の連続する諸段階の結合であり、第二の段階は技術的に過渡的な段階としての廃物の利用に基づく結合であり、第三の段階は最も高度な原料の総合的利用に基づく「多角的」な結合である。第一・第二の段階は通常、垂直的結合（または統合）(vertical combination or integration) と呼ばれているものである。第三の段階は化学工業などに代表されるものであり、私はこれを分岐的結合（または統合）(divergent combination or integration) と呼ぶことにする。このような生産技術の発展によって結合するのが本来の結合企業の

(13) 歴史的な多角的結合の分析については、宮川宗弘「企業の成長と経営の多角化」(立教大学、経済学研究 第11巻1号・2号)を参照されたい。

(14) この過程をマルクスは次のように述べている。「賃労働による生産が一般的となれば、商品生産が生産の一般的形態とならねばならぬ。商品生産が一般的だと前提すれば、それはまたそれで、社会的分業のたえざる増大を、すなわち、一定の資本家により商品として生産される生産物の特殊化のたえざる増大を、相互補足的な生産諸過程の自立的なそれらへの分裂のたえざる増大を、生ぜしめる。」(資本論、長谷部文雄訳、第2部51頁。)

(15) ブリューミン「多角形企業論」、松崎敏太郎訳、91～93頁。

あり方なのである。しかるに資本制生産においては、企業の結合は独占資本の利潤追求行動によって行なわれるため、純粹に生産技術的な関連によって結合が行なわれることがなく、きわめて歪んだ形態としてしかあらわれ得ないのである。それ故、独占の形成・確立期において推進された垂直的結合も、独占の利潤追求目的によって種々の雑多な諸部門の結合としてあらわれてくるのである。この意味で、独占資本の結合様式は本来コングロマリット（凝集的）という性格をもつのである。

しかし、この独占資本の結合様式としてのコングロマリットの性格が注目されるのは、独占資本主義段階のより発展した段階である。なぜなら、まず第一に、この段階には、独占資本相互の競争による生産力の発展が、技術革新による新興の巨大産業を登場させ、技術的発展の側面からの多角的な結合をより一層促進させたからである。<sup>(16)</sup>すなわち、化学・電機・電子・自動車などの諸産業の発展がこれである。これらの新興産業は巨大であり当初からきわめて独占的性格が強く、また科学技術の総合的開発・利用に基礎を置く産業である。それ故、これらの産業の製品はその技術的総合性のため当初からきわめて多角的な性格をもち、しかも当初から独占的産業であるためこれら多種多様な製品が分化・自立化することなく独占企業の内部で直接結合されるという性格をもつのである。

第二に、この段階においては、独占資本相互の競争によって、既存の独占資本の支配的市場に関連する諸生産部門は大部分独占資本によって支配されるにいたり、しかもこれらの市場は独占資本の歴大な生産力によって過剰化する傾向がみられるにいたったからである。このことは、独占資本をしてより一層の利潤追求の場としての新しい市場への進出を必至とし、多角化がより一層促進されることになったのである。

この両要因が相重なって多品種生産企業としてのコングロマリット企業が注目されるにいたったのである。それ故、コングロマリット企業とは独占資本の凝集的な結合様式であり、まさに独占資本主義の成熟した段階（アメリカ合衆国においては1930年代以降、ヨーロッパ、日本では第二次大戦以降）に特有な企業結合形態なのである。<sup>(17)</sup>

以上のようにコングロマリット企業とは独占段階に固有な結合企業なのであるが、特に第二次大戦後アメリカ合衆国においてコングロマリット合併として注目されるにいたったのは、アメリカの独占禁止法と

注(16) この結合の中心は、ブリューミンのいう第三の段階としての分岐的結合である化学工業の発展である。

(17) アメリカ合衆国におけるコングロマリット企業の発展の過程は、Alfred D. Chandler, Jr., "Strategy and Structure" (三菱経済研究所訳「経営戦略と組織」)によって詳しく分析されている。チャンドラーは副題にもあるように事業部制の成立史という観点から分析しているが、彼の分析している複数職能企業 (multifunction enterprise) の発生・発展史は、まさに結合企業の問題である。彼は複数職能企業が技術と市場条件によって発展のあり方が異なること、そして鉄鋼や銅・亜鉛などの金属産業においては同種の製品の生産が多いため集権的職能部制 (centralized, functionally departmentalized structure) がとられているが、自動車・電機・化学などの分野ではきわめて多角化が進行し、管理方式としても複数事業部制 (multidivisional structure) が採用されていることを歴史的に解明している。(Ibid., pp. 19~51, pp. 383~396, 邦訳、35~64頁, 377~389頁。)

密接な関連があるといえる。周知のようにアメリカの独占禁止法は1890年にシャーマン反トラスト法、1914年にクレイトン法が成立し、独占行為はきびしく取締られたが、第二次大戦後には1950年にクレイトン法第七条の改正としてセラー・キーフォーバー法が実施され、水平的・垂直的合併による独占支配の強化がきわめて困難になった。<sup>(18)</sup> このため独占の大企業は、種々の直接的競争関係のない異種部門へコングロマリット合併を行なうことによって支配の拡大をはかることになった。このことがアメリカでコングロマリット企業という結合企業を特に注目させることになったと考えることができる。

コングロマリット企業の多角化の形態を結合された生産部門の性格とそれらの市場間の競争状況から区分すると三つに分けることができよう。<sup>(19)</sup>

第一は、同種の製品を全系列 (full line) とり揃えるというかたちで進展する多角化である。この種の多角化は、巨大な固定設備を単一製品系列の製品のみにはしか使用できない鉄鋼・アルミなどの金属産業、タバコ・ウイスキー・砂糖・農産物加工などの諸産業に多くみられる。

第二は、生産技術的に関連のある全く異種の顧客を対象とする新製品による多角化であり、新市場や技術革新の影響を最も受ける化学・電機・電子・自動車などの諸産業に多くみられる。

第三は、生産技術的にも全く関連のない全く異種の顧客を対象とする分野に多角化するものであり、主として独占の大企業が自己の販売組織を利用して多角化する場合が多い。しかし市場的にも全く関連のない異種部門への進出もある。

以上で私がコングロマリット企業を何故独占の大企業の凝集的結合として定義したのかという意味が明らかになったと思われる。では、次にコングロマリット企業がいかなる競争力をもつのかを検討することにしよう。

## 2. コングロマリット企業の競争力

前節で私は、コングロマリット企業とは独占の大企業でありしかも凝集的結合企業であることを明らかにした。では、コングロマリット企業はどのような競争力をもっているのであろうか。

コングロマリット企業は、勿論、当該市場のみに製品を供給する大規模専門企業としての有利性をもっているが（これは前節で述べた大資本の種々の有利性である）、当該市場以外の種々な生産部門を凝集的に結合することによっても種々の有利性をもち、当該製品のコストを引下げることにより非コングロマリット企業との競争に打ち勝つことができる。

結合企業の有利性としてまず第一にあげられるのは生産技術的な有利性である。この種の有利性は従来から垂直的結合の有利性として指摘されているが分岐的結合においても同様に顕著である。

(18) Narver, op. cit., pp. 33~59.

(19) この第一、第二の区分はチャンドラーの分析によっている。Chandler, Jr., op. cit., pp. 391~2, 邦訳 384~385頁。

垂直的結合においては、生産の連続化に伴う運搬や不必要な中間在庫の節約、また時間や熱の節約によって専門企業より大幅にコストを節約できるということが指摘できる。<sup>(20)</sup> 分岐的結合（化学工業に代表的）においてはこれら垂直的結合の生産技術的な有利性のほかにも次のような有利性によってコストを大幅に引下げることができる。すなわち、大量の廃物を利用することによって原材料が節約されるだけでなく、<sup>(21)</sup> プリュウミンの指摘するように原料の総合的利用によって多種多様な分岐した諸製品を総合的・計画的な生産編成で作出すことができることにより、大幅にコストを低下させることができる。

しかし、このような結合企業の生産技術的な有利性は全産業に一律にあてはまるものでないことに注意しなければならない。特に生産の前段階が種々の部品からなる組立産業のような場合にはむしろ垂直的分化の方が生産技術的に有利であるといえる。

第二には、生産技術面以外でも結合することによってコストを節約できることがあげられる。それには結合された管理組織、結合された販売組織、共同の宣伝・広告などによるコストの単位製品当りの引下げがあげられる。<sup>(22)</sup> また結合することによって過剰能力を吸収することができ、経営の効率をあげることによってもコストを節約できる。<sup>(23)</sup>

第三には、結合することによって市場需要の短期・長期の変動にたいする適応力が増加し、安定的な利潤が獲得できるということがあげられる。

以上のような結合企業の種々の有利性によって、コングロマリット企業は当該製品の専門企業との競争に打ち勝つことができるのである。

しかし、コングロマリット企業の主たる競争力は、独占の大企業が種々の部門を結合し多角化することによってもたらされる市場支配力である。この種の競争力を私はナーバーにならって凝集的市場力 (conglomerate market power) と呼ぶことにする。<sup>(24)</sup> コングロマリット企業は、すでに自己のい

(20) E.A.G. Robinson, "The Structure of Competitive Industry", revised ed., 1953, p. 126, 黒松 巖訳「産業構造の基礎理論」(有斐閣) 145頁参照。

(21) プリュウミン, 前掲訳, 104~106頁参照。

(22) Narver, op. cit., p. 72.

(23) デイーンは、企業が多角化する原因として過剰能力の吸収をあげている。彼は「過剰能力」を「新製品の開発によって吸収しうる遊休 (idleness)」とし、多角化によってこの遊休が吸収されるとしている。(Joel Dean, "Managerial Economics", Asia ed., p. 115~116).

(24) ナーバーは凝集的市場力を次のように定義している。「凝集的市場力とは、種々の市場や種々の企業活動において販売の強調 (marketing emphasis) や資源 (resources) を任意に変化させることができるコングロマリット企業の能力である」と。(Narver, op. cit., p. 105). そして彼はこの凝集的市場力の源泉をコングロマリット企業の既存市場支配による超過利潤の獲得と過剰能力の吸収による経営の効率化に求めている。(Ibid., pp. 106~110).

またエドワーズは、この凝集的市場力にあたるものを "bigness" 固有の力と呼んでいる。彼は、これを独占力とも規模の経済性とも異なるものとみなしている。(Edwards, op. cit., p. 333). しかし、彼の "bigness" 固有の力の源泉はナーバーのいうようにまさに独占利潤であるといえる。なおこの点に関してはストックキングの批判がある。彼はエドワーズの "bigness" 固有の力が独占力と規模の経済性で説明しうるとしている。(George

くつかの部門において独占利潤を獲得している企業であり、その独占利潤による巨額の資金力によって、多種多様な製品の資源を自由に移動したり、また各製品市場の価格を企業全体の利潤率達成の目的のもとに種々に変化させることができるのである。それ故、凝集的市場力とはまさに独占利潤の獲得を基礎とした結合企業独自の市場支配力なのである。

これには次のようなものがあげられる。<sup>(25)</sup>

(1) 価格スクイズ (price squeeze)

コングロマリット企業が、ある製品を垂直的結合によって生産し、しかもその原料部門をも独占的に支配している場合、コングロマリット企業は、当該加工部門の競争企業を原料の高価格支配と加工部門の低価格設定による価格スクイズによって駆逐することができる。これはまた化学工業などの分岐的結合企業によっても同様に行なわれる。

(2) 価格差別 (price differential)

コングロマリット企業が組立加工製品を独占的に生産している場合、コングロマリット企業は組立加工製品市場の競争において、組立加工製品の原材料や部品を供給している外注業者を独占的に支配しその原材料や部品を不当な低価格で買うことが出来るため、その製品価格を競争企業の採算以下に切下げることができる。

(3) 略奪的価格切下げ (predatory price-cutting)

コングロマリット企業は、種々な製品を多角的に生産している。それ故、ある一製品分野で高度な市場支配による独占利潤を獲得している場合には、他の競争的製品市場や地方市場において、コングロマリット企業は、競争企業の採算以下に価格を切下げることによって、競争企業をその市場から駆逐することができる。

W. Stocking, "Comment", Edwards, op. cit., pp. 352~359). しかし、ストックキングの批判は、コングロマリット企業特有の独占利潤を基礎とする凝集的結合企業の市場支配力を評価していない点で、不十分である。というのは、多品種生産企業としてのコングロマリット企業は、ある部門での独占利潤を基礎とすることによって、当該市場支配においても単一製品企業とは異なった独占的な排他的・制圧的行動をなしうるからである。

(25) エドワーズは "bigness" 固有の力として、①巨大な資金力における諸資源の購入の有利性、②略奪的価格切下げ、③価格差別、④抱き合せ販売・排他的取引協定、⑤互恵的取引、⑥市場以外での政治・法律、金融等における有利性をあげている。(Edwards, op. cit., pp.334~352). またナーバーは、コングロマリット企業の市場政策として、①広告と価格切下げ、②互恵的取引をあげている。(Narver, op. cit., pp. 110~114).

私はエドワーズのあげている諸要因のほか、垂直的結合に固有な価格スクイズを加えて凝集的市場力を展開することにする。

なお、ペインは市場行動 (market conduct) の一つとして略奪的・排他的戦術 (predatory and exclusionary tactics) として凝集的市場力とはほぼ同内容のものを展開している。彼のあげているのは、①略奪的価格切下げ、②原料供給や配給経路の独占、③垂直的統合に固有の有利性、④抱き合せ契約およびその他の排他的協定、⑤特許権の排他的使用の5つである。(Joe S. Bain, "Industrial Organization", pp. 324~332). 彼のあげている②と③は垂直的結合による市場支配力であり、①と④は多品種生産企業によってはじめて発揮される市場支配力である。それゆえペインのいう略奪的・排他的戦術の大部分は、「多角化」されたコングロマリット企業によってはじめて有効な競争力となると考えることができるのである。

(4) 抱き合せ販売 (tie-in selling)・排他的取引協定 (exclusive dealing arrangement)

コングロマリット企業が独占的商品で製品差別の高い商品をもっている場合、他の市場集中度のあまり高くない自己の商品を抱き合せて販売することにより、独占的商品と同様に販売することができる。

またコングロマリット企業は、自己の供給する商品と競合する他企業の商品を購入ないし再販しないことを条件としてのみ、買手と自己の商品の購入・再販を許可するという排他的取引協定によっても競争企業を駆逐することができる。

(5) 互恵的取引 (reciprocal favors)

コングロマリット企業が買手・売手の双方に存在する場合、通常これらの企業は商品種類も多く買付額も大きいので、相互に種々の恩恵にあずかることができる。これを互恵的取引という。このことは、コングロマリット企業が競争企業の製品の購入や販売を妨害することを可能にし、競争企業を駆逐することができる。互恵的取引は、技術の交換、特許の共同利用、輸送機関の共同利用、原料の共同利用・開発などの相互協定の締結によっても行なわれる。

以上、五点にわたって凝集的市場力の具体的内容をみてきたが、(1)と(2)は、垂直的結合ないし潜在的な垂直的結合に固有な市場支配力であり、(3)と(4)と(5)は、多品種生産企業独自の市場支配力である。しかし、コングロマリット企業は、前述したように凝集的に結合した企業であり、これらの諸要因をいくつか混在させた形で現実には市場の制圧的・排他的行動としての凝集的市場力を有しているといえることができる。

このようにコングロマリット企業は結合企業としての種々の有利性による競争力と共に、独占的大企業の市場の制圧的・排他的行動としての凝集的市場力を有することにより、非コングロマリット企業との競争において決定的に優位な地位を占めることができるのである。

さらに注目しなければならないのは、コングロマリット企業は、市場以外でも種々の競争力を有しているということである。すなわち、コングロマリット企業は、株式会社や銀行を通じての資金調達においても巨大株式会社として、また独占的銀行資本との継続的な融資関係を通じてきわめて有利な関係をもつのである。また国家との関係においてもコングロマリット企業は税制、国家支出(特に軍需)、国家財政などをきわめて自己に有利に利用することができるのである。

しかし、これらの問題は、コングロマリット企業の独自の競争力というよりは、まさに独占資本そのものの問題である。本稿では、独占資本の多角生産による市場支配という側面からの分析に主眼をおいているため、これらの種々の競争力とその市場支配に及ぼす影響には言及することはできない。この点については別の機会に検討することにする。

では次にこのようなコングロマリット企業の競争力によってコングロマリット企業の既存の主要部門の市場支配がいかに強化されるのかをみることにしよう。

### 3. コングロマリット企業の主要部門における市場支配の強化

コングロマリット企業は、独占的大企業であり、しかも結合企業であることによって凝集的市場力を有し、また結合企業としても種々の有利性をもっていることが明らかになった。

では、コングロマリット企業は種々の製品市場でいかに市場支配を強化し、独占利潤を増大させることができるのであろうか。本節では、コングロマリット企業の多角化への母体をなす既存の独占的市場で、コングロマリット企業がコングロマリット化する以前と比較して、いかに市場支配を強化するのかを明らかにしよう。

#### (1) 主要部門の市場構造の高度化

市場支配による独占利潤の獲得を説明するためには、コングロマリット企業の既存の主要市場の構造が、コングロマリット化する以前と比べていかに変化するかをまずみなければならない。なぜなら、コングロマリット企業はその競争力によって主要市場の構造をどう変化させるかによって、独占価格の水準が変化するからである。

市場構造を決定する最も基本的要因は、ある部門内における競争の制限の程度を示す市場集中度と、他の部門からその部門への参入を制限する程度を示す参入障壁<sup>(26)</sup>である。

市場集中度の高さは、部門内の売手側（または買手側）の企業数、企業の規模分布、その市場の広さによってとらえられる。これは通常、部門内を構成する企業数と特定少数企業の市場占拠率によって測られる。

参入障壁の高さは、第一にその市場に参入するために必要な最低必要資本量によって、第二にその市場の既存企業のもっている種々のコスト面での優位性の程度によって、第三に参入による供給量の増大による利潤率の低落の程度によって、第四に既存企業のもっている破壊的対抗手段の可能性の程度<sup>(27)</sup>によって決定される。

では、市場集中度、参入障壁が、コングロマリット企業の種々の競争力によって、既存の主要市

(26) 市場構造を決定する諸要因については各論者によって種々いわれている。例えばメイスンは、①生産物の経済的性格（生産財か消費財か）、②費用および生産の特徴（固定費と変動費の割合、費用の伸縮性、位置的諸要因、結合費用の存在）、③売手・買手の数と規模、および参入条件、④需要条件、⑤配給経路の差異をあげている。（Edward S. Mason, "Economic Concentration and the Monopoly Problem", pp. 65~66). またベインは、①売手集中度、②買手集中度、③参入障壁、④製品差別を基本条件とし、付随的条件として、⑤市場の地理的構造、⑥製品の耐久度、⑦需要の傾向をあげている。（Joe S. Bain, op. cit., p. 211). これらの諸要因は、すべて市場構造を決定する要因であることに違いないが、独占段階の特質を反映した市場構造の基本要因は、市場集中度と参入障壁である。

(27) 北原 勇「市場構造と価格支配」(前出) 148~176 頁参照。

場でいかに変化するかをみることにしよう。

まず市場集中度の変化をみてみよう。コングロマリット企業は、当該市場には直接競争関係のない生産部門を垂直的にまた多角的に結合するのであるから、直接的には市場集中度には何の変化もないと考えられる。しかし、コングロマリット企業は種々の競争力によって、潜在的に自己の市場占拠率を高めることができる。

すなわち、第一に、コングロマリット企業は結合企業の有利性によって当該製品を非コングロマリット企業よりより安いコストで生産でき、非コングロマリット企業をいつでもその市場から駆逐することができるし、第二に、コングロマリット企業は、価格スクイズ、価格差別、略奪的価格切下げ、抱き合せ販売、排他的取引協定、互惠的取引などの凝集的市場力を行使することによって、当該部門の非コングロマリット企業をいつでも駆逐することができるからである。

このように、既存の主要市場がコングロマリット企業によって支配されるようになるとコングロマリット企業の市場占拠率は、実際の市場占拠率よりも実質的にはるかに高度化するのである。このことは、後述する当該市場における少数企業間の協調行動において重要な意味をもつことになるのである。

このような潜在的な市場集中度の高度化は次のような場合には現実化する。すなわち、当該市場がコングロマリット企業を中心に協調して独占価格を設定している時に、協調企業の中のある企業が協調をみだした制裁としてコングロマリット企業によって放逐される場合や協調行動に従わないアウトサイダーを放逐した場合である。しかし、既存のコングロマリット化する以前の市場占拠率で独占的支配が安定的に行なわれている場合には、市場集中度には変化がないと考えてよい。

次に参入障壁の変化をみてみよう。コングロマリット企業は、当該市場には直接競争関係のない生産部門を結合するとはいえ、参入障壁の性格上、直接的にきわめてその参入障壁を高度化すると考えられる。コングロマリット企業によって高度化する参入障壁は、最低必要資本量の膨大化、既存企業のコスト上の優位性、破壊的対抗手段の可能性である。このうちでも特に注目されなければならないのは破壊的対抗手段の可能性である。コングロマリット企業が垂直的結合を基礎に発展している鉄鋼・アルミなどの金属産業や分岐的結合として発展している化学工業などにおいては、当該製品のみでの最低必要資本量ではコスト節約の面で実質的な競争は不可能であり、原料から製品までの一貫生産設備が必要であるため、最低必要資本量がきわめて膨大化しているのは周知の事実であり、また既存企業のコスト上の優位性においても、結合企業が有している種々の前述した有利性が、参入障壁として作用することは詳述する必要もないと思われる。それ故、ここでは特に注目される破壊的対抗手段の可能性による参入障壁の高度化をみてみることにしよう。

これには次のものがあげられる。

第一に、コングロマリット企業は、競争企業が当該部門に参入を決定した場合、価格スクイズや

価格差別や略奪的価格切下げによって参入企業の採算以下に価格を切下げることができ、参入企業を当該部門から駆逐することができるということがあげられる。このことは、参入企業にとってきわめて大きな参入障壁となる。

第二に、コングロマリット企業は、抱き合せ販売や排他的取引協定や互恵的取引によって、参入企業の製品の販売を阻止することができるということがあげられる。

第三に、コングロマリット企業は、多品種生産企業であるため、参入企業がやはり多品種生産企業でコングロマリット企業の他の製品市場で競合している場合には、参入企業の支配的な市場にたいし攻撃的な価格政策を敢行することができる。また、競合していない場合にも、参入企業の支配的市場に参入を决行することによりその参入企業に打撃を与えることができる。このような場合、参入企業は当該市場に進出することによって引き起こされる自己の支配的市場での損失を考えなければ、参入を决行することができなくなる。このことは参入企業をして参入を断念することになる可能性が強く、参入障壁をきわめて高めることになるのである。

以上のように、コングロマリット企業は既存の独占的市場において、コングロマリット企業となる以前に比較して実質的に市場集中度を高度化させ、参入障壁をより強固にすることが明らかになった。特に参入障壁の強化が顕著であることは充分注目しなければならない。というのは、コングロマリット企業の競争力は、既存市場での直接的な競争よりも、潜在的な参入企業にたいしてきわめて強力な阻止機能をもつということが、ここから導きだされるからである。

では次にコングロマリット企業の独占価格設定の問題をみることにしよう。

## (2) 主要部門における独占利潤の増大

コングロマリット企業は、以上のような高度化した市場構造のもとで、いかにコングロマリット企業となる以前に比して独占利潤を増大させるのであろうか。

この問題は大きくいて二つの問題をそのなかに含んでいる。その一つは少数の独占的大企業の協調行動の問題であり、他の一つはその協調行動のもとでの独占価格の水準の決定の問題である。

まず最初に、コングロマリット企業は少数の独占的大企業間の協調行動<sup>(28)</sup>においていかなる役割を果たすのか、という問題を検討することにしよう。

コングロマリット企業は、次のような理由により、既存の主要市場ですで行なわれていた競争制限による価格つり上げ・独占利潤の獲得を目的とする協調行動をより一層強化・安定することが

(28) 協調行動の形態には大きくいて、カルテル、暗黙の協定、何らの協定なしの暗黙の交渉に基づく相互諒解(特にプライス・リーダーシップ)の三つの形態がある。この三つの協調行動の形態は、少数の独占的大企業が独占的に価格をつり上げ独占利潤を獲得するための方法という点では本質的に同じである。しかし、暗黙の協定やプライス・リーダーシップの場合、カルテルと異なり統制機構を持たないため、市場集中度・参入障壁ともきわめて高い市場において行なわれる場合が多いと考えられる。それ故、コングロマリット企業との協調行動の形態は、後の二つ、特にプライス・リーダーシップが多いといえる。

できる。

第一に、コングロマリット企業は、結合企業の有利性や凝集的市場力を有しているため、当該市場の協調企業間に発生する種々の対立<sup>(29)</sup>を、自己の協調政策に強制的に従わせることにより弱体化することができる。またコングロマリット企業は、多品種にわたって生産しているため、統一的な独占価格を決定する際に他の協調企業をより客観的に評価でき、協調企業間の対立を最小限にする仕方<sup>(29)</sup>で独占価格を決定することができる。このため、協調行動はより安定化するといえよう。

第二に、コングロマリット企業は、協調行動に参加しないアウトサイダーにたいしても、その競争力によって、協調行動に参加するよう強制することができる。もしそれでも協調行動に参加しない場合には、アウトサイダーを当該市場から放逐することができる。このことは協調行動をより一層強化する。

第三に、コングロマリット企業は、当該市場に参入しようとする企業を破壊的対抗手段の強化によって参入を思いとどまらすことができるため、当該市場の協調行動を長期にわたって安定化することができる。また、コングロマリット企業は、種々な潜在的参入企業とも他の種々の市場で競合していることが多く、相互に「共存共栄」(live and let live)政策をとることにより、当該市場の協調行動を長期的に安定化することができる。

以上のように、コングロマリット企業は、既存の主要市場において、コングロマリット企業となる以前に比してその協調行動をより一層強化・安定化することができるのである。

しかし、コングロマリット企業による協調行動の強化・安定化も、市場需要の大幅な拡大期や技術革新期には、対立を激化させることがあることに注意しなければならない。

では次に、かかる協調行動の強化・安定によって、コングロマリット企業はいかなる水準に独占価格を決定するのかという問題を検討することにしよう。

コングロマリット企業が決定する独占価格の水準は、既存の主要市場の参入障壁によって決定される。というのは、コングロマリット企業は自己の資本利潤率の長期極大化を目的として行動するからである。コングロマリット企業は結合企業として歴大な生産設備を種々の生産部門に有し、また種々の生産物を総合的に生産している。それ故、短期的な市場変動を当初から考慮して、長期的な観点から企業行動を決定するのである。短期的には、コングロマリット企業は協調行動によって参入障壁の水準以上に価格を引上げることも可能であるが、このことは他企業の参入を招き利潤率を低下させる結果となり、長期的に資本利潤率を極大化しえないことを意味するので、コングロマ

(29) 高度な市場構造のもとでの少数の大企業の協調行動には常に対立・矛盾が含まれている。北原氏はそれを五点にわたって整理されている。すなわち、①総コスト最小化を保證するような生産割り当てが不可能なこと、②統一的独占価格・統一的生産制限率の水準に関する対立、③ある面での協調が他の面での非協調によって骨ぬきされたりすること、④高度の協調形態においても解決できない問題があること、⑤アウトサイダーの存在の五点である。(同「寡占企業間協調の基本的問題点」(前田)35~50頁)。



ある。コングロマリット企業は、自社で開発した新製品については特許権によってきわめて高い参入障壁のもとで完全独占に近い状態で販売することができる。しかし、価格決定にあたっては、既存の代替品の価格との競争に充分打ち勝ち、かつ長期的な需要の増大を計算し、しかもコングロマリット企業の他の種々の製品価格とのバランスを考へて、コングロマリット企業の目標資本収益率を達成する価格が決定されることになる。これによりコングロマリット企業は独占利潤を安定的に獲得できるのである。

また他社の開発した新製品についても、互恵的な特許の共同利用や独占的に特許を購入することによって、独占利潤を獲得できるのである。

このようなコングロマリット企業による種々の新製品分野への進出は、既存市場にも代替品競争によって大きな影響を与えることになる。既存の中小資本分野はこの代替品競争により没落を余儀なくされるし、既存の独占的市場も大きな脅威にさらされることになり、その市場の独占資本も新製品の開発にのりだすことによってコングロマリット化することになるのである。

## (2) 既存市場

コングロマリット企業が自己投資によって既存の市場に進出する場合は、既存の需要の拡大している中小資本市場である。既存の独占的市場の場合には後述するように外部的多角化が多いと考えられるからである。コングロマリット企業は中小資本分野へはいつでも進出可能であるが、現実的にはこの分野で市場需要が急速に拡大しその市場規模が大規模生産利益を達成するに充分である場合に初めて進出が決行されることになろう。というのは、大規模生産利益が達成されなければコングロマリット企業の有利性は意味をもたないからである。この場合コングロマリット企業はその市場の中小資本を吸収合併して進出する場合もあると考えられるが、この場合もコングロマリット企業が合併企業に巨額の資金を投資しなければならないので、実質的には自己投資と同様と考えられる。

コングロマリット企業が中小資本分野へ進出した場合、コングロマリット企業は結合企業の有利性と凝集的市場力によって、その市場の中小資本を短時日のうちに吸収したり駆逐して市場構造・参入障壁を高度化させ独占価格を設定し独占利潤を獲得できるようになるであろう。

## (2) 外部的多角化の場合

きわめて高度化された市場構造を有する独占的市場へは、コングロマリット企業といえどもその参入障壁によって参入は困難である。しかし市場需要の大幅な拡大期や技術革新期には、その市場の参入障壁は弱化する傾向が強くなり、また期待利潤率が上昇するので参入が促進される。しかし、通常の大企業ではその市場への参入は依然として困難である。というのは、その市場の最低必要資本量は膨大であり、その市場の既存の独占企業は既存企業のコスト上の優位性をもっており、しかも

参入企業への破壊的対抗手段をもっているからである。

コングロマリット企業の特徴は、この点において特に発揮される。というのは、コングロマリット企業はすでに種々の部門で独占利潤を獲得しており、また結合企業の有利性や凝集的市場力という強力な競争力をもっているため、この種の参入障壁を突破することが非コングロマリット企業よりもより容易だからである。しかし、コングロマリット企業といえども既存の独占的市場に全く新しい工場を建設して参入をすることは少なく、その独占的市場の既存企業を合併して進出する場合は多い。<sup>(33)</sup>なぜなら、合併の方が自己投資より費用が少なくてすむし、新設備は巨大でありその懐妊期間も長くその建設期間中に需要の変動があることも考えられるし、また既存企業は種々のコスト上の有利性をすでにその市場で獲得しているからである。

では、コングロマリット企業が既存の独占的市場へ合併進出した場合、その市場構造はいかに変化するのだろうか。コングロマリット企業が合併進出した当初は市場構造に何の変化もない。しかし後には市場構造は変化する。この点についてはナーバーによって詳しく分析されている。彼は五つの事例を考え、次のように結論している。すなわち、「コングロマリット企業が合併によって進出する場合の市場集中度の変化は、合併された企業とその市場における相対的地位によって異なる」と。<sup>(34)</sup>このことは、合併された企業の市場占拠率によって市場集中度は高度化したり低下したりするということを意味する。また参入障壁については一般に強化される傾向が強いとしている。<sup>(35)</sup>

ナーバーのこの指摘は重要である。というのは、既存の独占的市場にコングロマリット合併によって進出する場合、その市場の市場占拠率の高い上位企業を合併することは少なく、むしろ市場占拠率の低い下位企業を合併する場合は多いと考えられるからである。<sup>(36)</sup>それ故、コングロマリット合併

(33) ナーバーは、コングロマリット合併の理由として、①新設備が内部投資よりも早くもたらされる、②新設備を自己投資で作る費用よりも既存企業の株式取得による合併の方が安上がりである、③よい人材が即座に獲得できる、④既存企業は一定の実績がありまたのれんや商標をもっているため危険負担が少い、⑤合併しようとする企業は一般に自己投資より株式取得を好む傾向がある、の五点をあげている。(John C. Narver, op. cit., pp. 70~71).

(34) ナーバーは次の五つの事例を考えている。①合併された企業が、高い凝集的市場力を持ち、既存の中位または高位の市場集中度の市場でかなりの市場占拠率をもっている場合、コングロマリット合併は市場集中度を高め競争を弱体化させる。②合併された企業が、製品差別化商品でしかも凝集的市場力を持ち既存の中位または高位の製品差別による参入障壁の市場でかなりの市場占拠率をもっている場合、コングロマリット合併は参入障壁を高め競争を弱体化させる。③②と同じ条件でしかも凝集的市場力が高い共通のマーケティング政策によっている場合、参入障壁は②以上に高まる。④合併された企業が、生産・販売の共通性による高い凝集的市場力を持ち既存の規模の経済による参入障壁が中位または高位の市場においてかなりの市場占拠率をもっている場合、コングロマリット合併は参入障壁を高め競争を弱体化させる。⑤合併された企業が高い凝集的市場力を持ち既存の中位または高位の市場集中度の市場で市場占拠率が低い場合、コングロマリット合併は市場集中度を低下させ競争を強化させる。(Narver, op. cit., pp. 126~135).

(35) Ibid., p. 136.

(36) Ibid., pp. 126~132, pp. 134~135.

(37) ミュラーによると1948年から1964年までの720の被取得企業のうち資産規模2億5千万ドル以上の企業はわずか2社にしかすぎないが、取得企業の資産規模2億5千万ドル以上の企業は、720社中242社を占めている。(U.S. Senate, "Economic Concentration", op. cit., Part II, p. 510, Table 2, p. 518, Table 6, W.F. Mueller 証言)。なおこの点については、奥村氏「戦後、アメリカにおける企業合併運動の特徴」(前出)22~31頁に詳細に展開されているので参照されたし。

によって進出した場合には、市場集中度が低下し競争が激化されることが多いと考えられる。

しかし、この場合の市場集中度低下による競争の激化は、中小資本の競争とは本質的に異なる独占資本相互の競争であるということが注意されなければならない。というのは、ナーバーも指摘するように既存の独占的市場の参入障壁はきわめて強化されており、中小資本の参入は困難であり、その市場の大部分は進出したコングロマリット企業と既存の独占的市場の上位企業とで支配されているからである。それ故、独占資本は相互に競争を激化させながらも独占利潤を獲得できる水準に価格を設定するのである。<sup>(38)</sup> 独占資本相互の競争はその独占価格水準を変更させないで新たな非価格競争を展開することになるのである。生産財の場合にはこれが新しい技術導入によるコスト引下げ競争として展開されるし、また消費財の場合には製品差別競争として展開されるのである。

このような独占資本相互の競争を通じてより長期的に市場構造がどのように変化するかは、市場と技術の条件、当該市場の上位企業の市場支配力によって異なるであろう。既存の独占的市場の上位企業が資本規模もあまり大きくなく比較的市場占拠率も高くない場合には、コングロマリット企業がその競争力によって市場占拠率を高め上位企業と交替してその市場の新しい市場と技術の条件のもとで新しい協調行動をとることになるであろう。この協調行動においてコングロマリット企業は、以前にもました水準に独占価格を設定し独占利潤をより一層増大することができるであろう。

既存の上位企業が合併進出したコングロマリット企業同様の資本規模をもつコングロマリット企業の場合には、独占資本相互の非価格競争はより一層激化すると考えられる。これらの独占的企業が新しい協調行動をとる最大の要因は市場の大幅な拡大が止んだときや技術革新が一巡した場合であると考えられる。

この新しい条件での協調行動で各独占企業は新しい水準に独占価格を決定することになるであろう。

## 結 び

以上のように、独占資本の凝集的結合企業としてのコングロマリット企業は、結合企業の有利性や凝集的市場力によって、当該製品を専門的に生産する企業をはかるに凌駕する市場支配力を有し

(38) 越後氏は、「凝集的市場力をもつ企業が、その産業の下位に存在する場合には、たとえその産業が構造的寡占であっても、上位企業の支配力は脅やかされ、その産業の競争的性格は強まるであろう。その結果構造的寡占から非集中産業に変質することもありうる」(傍点筆者、越後和典「産業集中度と凝集的市場力」、関西大学経済論集、第18巻1号、37頁)と述べておられる。越後氏はそして一般的集中度と特定産業集中度を区別し、「産業の独占化の水準を示す直接的指標を特定産業集中度」に求めておられる(同、43頁)。越後氏の場合、市場集中度の低下即独占化傾向の弱体化という考えがあるようであるが、市場集中度が低下する(これも上位何社をとるかでいろいろ問題はあるが)ことによって競争が激化しても独占利潤が依然として確保されていれば、独占化傾向が弱まったなどは決していえないのである。

その市場からより多額の独占利潤を獲得できるのであり、また新製品市場や中小資本分野へ多角的に進出することによってもその市場を独占的に支配し独占利潤を獲得できるのである。さらに、コングロマリット企業はその競争力によって、既存の独占的市場へも参入を決行する攻撃的な力を持ち、その市場でも既存の独占的大企業とともに市場支配を強化することができるのである。このようにして、コングロマリット企業は、多種多様な市場を企業の利潤率の長期極大化の目的のもとに統一的に支配することによって現代の産業社会に君臨しているのである。

しかし、本稿には残された問題も数多くある。例えばその一つとして、コングロマリット企業の市場以外での政治・法律・金融などにおける種々な力が独占的価格の決定にいかなる影響を及ぼすのかという問題がある。コングロマリット企業は巨大株式会社であり株式市場でも種々の支配力を有しているし、また資金融資においても独占的銀行資本と密接に結びついている。これらの資本市場における支配力や結合力がコングロマリット企業の市場支配にいかなる影響を及ぼすのか、また税制や国家財政・国家支出(特に軍需)などにおける有利性は市場支配をいかに強化するのかという問題は、現代の独占資本の支配・収奪を解明するにあたってきわめて重要なことであると思われる。

また、コングロマリット企業という企業形態が企業の成長といかなる関係にあるのかという問題もある。これは現在アメリカでコングロマリット企業がジャーナリスティックに取り上げられている中心的な問題でもある。

さらに、コングロマリット企業が市場支配を強化することが全経済構造のなかでいかなる意味を有するのかという問題がある。このことはコングロマリット企業が産業の主要部門を支配することを明らかにすることであり、そして主要部門の独占資本がコングロマリット企業となることによって全経済がいかなる影響を受けるのかということであり、また、コングロマリット企業が独占資本相互の支配集中形態としてのトラスト・コンツェルンのなかでいかなる位置を占めるのかという問題でもある。

私は今後このような種々の問題と取り組むなかで独占資本の支配・収奪構造をより明らかにしてゆきたいと考えている。