

Title	寡占と中小企業競争の理論構造(II) : 同一部門内の寡占と非寡占(製粉業)
Sub Title	Oligopoly and small business competition : a theoretical framework (II) : oligopolistic core and competitive fringe, a case study of flour-milling-industry
Author	佐藤, 芳雄
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1974
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.67, No.10 (1974. 10) ,p.961(145)- 983(167)
JaLC DOI	10.14991/001.19741001-0145
Abstract	
Notes	伊東岱吉教授退任記念特集号 論説
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19741001-0145

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.

しているのだし、同時にそれは、独占資本主義が生産力の発展に対する決定的な桎梏であることのもっとも劇的な告白なのである。

さて、帝国主義戦争という形での矛盾の爆発は、一面では諸矛盾の一時的部分的緩和・調節をもたらす、と同時に他面では諸矛盾を一層深化させる。まず、戦争の結果として作り出される各国の新たな勢力範囲は、一応当面の各国の軍事力=政治力に相応したものであり、諸国間の力の不均衡のかかる一時的な調整のうに戦後の資本主義各国の新たな発展が準備されるのだが、実は、この資本主義各国の経済発展はそれが独占資本主義であるかぎり、再び戦争への同じ道をたどらざるをえないだけでなく、力による調整は、敗戦帝国主義の潜在的な生産力に対して相応しくないような勢力範囲の限定を強制するため、かえってその対外膨張欲求をとくに熾烈なものとなし、次の戦争への過程に拍車をかけることになるのである。

帝国主義戦争による国内矛盾の「解決」——軍需を起因とする生産拡大・雇用拡大と軍隊への動員とによる労働力過剰の解消、「祖国防衛」イデオロギーによる階級対抗の緩和解消——もまた一時的にすぎない。全面戦争の拡大はその主要な人的担い手たる労働者農民大衆に大量の戦死・負傷をしてきびしい耐乏生活を強制していくし、戦争の終結は、戦勝国では過剰生産・敗戦国では過小生産のもとでの大量失業と耐乏を労働者階級に余儀なくさせる。労働者階級は自からにとって無意味なこの戦争への参加を通じて、独占資本主義体制の反社会的性格を学び、階級的自覚を深めていく。

最後に、帝国主義戦争は、一国社会主義革命や植民地・半植民地の民族解放革命の成功の条件となる——ロシアにおける革命は、イギリスグループとドイツグループの死活的闘争が継続していたゆえに、時をかせぐことができ、その芽をつみとられることなく成功しえたし、第二次大戦を契機とした植民地・半植民地の民族解放も、支配者側の分裂・抗争を利用し、戦争遂行のための植民地支配体制のゆるみに乗じて成功しえた側面が大きい——。このように帝国主義国間戦争は、独占資本主義に対立する社会主義国際勢力の確立発展に寄与し（体制間矛盾の登場・拡大）、独占資本主義体制の危機をさらに深めるよう作用するのである。

かくして、独占資本主義の第Ⅰ・Ⅱ期における矛盾の展開は、もはや国内矛盾を容易に国外に転化しえない時代、しかも国際的矛盾を帝国主義戦争という形で爆発させることが資本主義の全体制にとって命とりになるだろうような時代（=第Ⅲ期）をもたらしたのである。第Ⅲ期における独占資本主義は、それゆえ国内矛盾をできるだけ国内で処理調整し、かつ国際矛盾の爆発を予防する機構と諸政策を必要としてくる。（これこそ第二次大戦後の国家独占資本主義の姿である。）

（経済学部教授）

注(47) 1918年11月にレーニンは次のように演説している。「十月革命後の一年間われわれが生きぬくことができたのは、国際帝国主義が二つの強盗グループ——イギリス人=フランス人=アメリカ人のグループと、ドイツ人のグループとに分裂して、この二グループが死闘していて、われわれにかまっていられなかったおかげである。」（『レーニン全集』大月書店版、第28巻、159頁）

寡占と中小企業競争の理論構造（Ⅱ）

——同一部門内の寡占と非寡占（製粉業）——

佐藤 芳雄

I 問題の所在

1. 同一部門内の寡占と非寡占
2. 本稿の課題と意図

II 核と周辺の共存する市場構造

1. 核と周辺の指定
2. 基礎的諸条件—製粉業の特質—
3. 市場集中度

III 核と周辺の形成・再編過程

1. 歴史的過程
2. 集中促進要因と集中制約要因
3. 集中運動の具体的形態

IV 核と周辺の競争局面

1. 販売経路と価格差
2. 「安売り競争」
3. 「系列化」と「ザラ場」

V 核と周辺の協調局面

1. 協調と分裂
2. グループ別行動・業界団体組織

VI 部分寡占プライス・リーダーシップの態様

1. 核と周辺の価格・生産量の決定
2. 粉価改訂劇の態様
3. 部分寡占プライス・リーダーシップの帰結

VII 結 語

I 問題の所在

1. 同一部門内の寡占と非寡占

われわれは基本的に、現代寡占経済体制の一局面として、非寡占セクターである中小企業の問題性を位置づけ、寡占体が支配と競争を通じて、非寡占セクターをたえず分解させ、再編成し、しかも寡占体の成長・蓄積の有力な源泉として、非寡占セクターを直接・間接に利用するという諸関係を解明するための理論的フレーム・ワーク構築を志向している。そこでは、「問題」としての中小企業を一義的に「被支配層」として設定することなく、即自的には「競争する」中小企業を設定し、それらが今日の大企業体制のもとで、いかなる論理・メカニズム・諸局面を通して「被支配」状況においこまれるかを解明する、という方法がとられた。

さらに、「関係」自体の多様性と変動性を十分考慮にいれつつ、寡占にたいして非寡占=中小企業が競争をいどみ、かつその競争が従属に変容する諸局面を、断面的ないし静態的に整理するかたちで、寡占と中小企業の間連諸局面が一般的に指定された。その第一の局面が、「同一産業部門内における寡占と非寡占との関係」局面である。

そこではさらにつぎの三つの副次局面が指定された。

(a) 両者が直接的競争関係にあるばあい。(淘汰・駆逐の方向)

(b) 各グループとして両者が相当程度の相互依存・共存関係にあるばあい。(一時的ないし長期にわたる両グループの協調関係)

(c) 両者が直接的支配・従属関係にあるばあい。(「包括的下請」関係)

いずれも同一産業内に寡占と非寡占が共存し、競争し、競争関係の内容に一定の寡占体制特有の変化が生じる局面の問題である。その競争関係の変容の焦点として、つぎの諸点をあげた。

(1) 寡占の相互依存性をもつ寡占企業グループは共同利潤極大化政策に同意する傾向があるが、競争的周辺グループは相互依存性を欠き、各自独立の価格・生産量政策を追求する傾向をもつ。

(2) 支配的売手グループは、競争的周辺グループを、一定の制限された市場占有率、ないしはともかくも急速には拡大しない市場占有率に「封じこめる」政策にはしる。

(3) 寡占的「核」を形成する支配的企業は、「部分寡占」プライス・リーダーとして、自己の平均費用を上まわり、非効率的な周辺企業の平均費用に等しい価格を設定する可能性が強くなる。

(4) 競争的周辺企業は、まさにその非効率性のゆえに、寡占の「雨傘」のもとに温存される傾向がある。競争的周辺の温存は、寡占的核による超過利潤取得の一種の根拠となる。

(5) 同一部門内の寡占と非寡占の複雑な競争・協調関係をより現実的に考察することによって、「部分寡占におけるプライス・リーダーシップ」の問題の理論的深化をめざすことができるであろう。

〔以上、拙稿「寡占と中小企業競争の理論構造(Ⅰ)」(『三田商学研究』14巻4号所載)参照〕

2. 本稿の課題と意図

われわれの意図する「寡占と中小企業競争の理論」は、いわば机上の抽象理論とは異なる。対象となる問題は多分に現実的なものであり、「理論」は、その現実分析のうえにのみ構築され、また現実分析によって検証されなければならない。

本稿は、「製粉業」の産業組織分析によって、「同一部門内の寡占と非寡占」の関係の現実的検証をめざすものである。

製粉業は、大・中小企業を問わず、「小麦粉」という本来同質的商品を生産する製造業であり、「同一部門内に寡占と非寡占」が共存し、かつ大量の小零細企業が淘汰され、寡占的核と競争的周辺が平和共存・協調関係に傾斜しつつある典型的な業種である。しかもこの事実は、時期のずれはあるが、日本とアメリカ合衆国とでかなり共通したものである。その意味で、同一部門内の寡占と非寡占の関係局面の検証として「製粉業」をとりあげるが、本稿ではできるかぎりこの局面にかかわる理論ないしモデルの一般的検討をめざしたい。

寡占と中小企業競争の理論構造(Ⅱ)

したがって、本稿は、製粉業の産業組織分析⁽¹⁾ではない。また製粉業をもって「同一部門内の寡占と非寡占」の関係をすべて代表させる意図はない。他業種・他分野でのこの局面の態様の差異も十分考慮しているものである。

なお本稿における「現実検証」は、部分寡占プライス・リーダーシップ問題に収斂するかたちで、整理する。

Ⅱ 核と周辺の共存する市場構造

1. 核と周辺の指定

最近時点で製粉業の企業数は221である。最大企業(日清製粉)のシェア(生産量)は33.9%、第2位企業(日本製粉)22.4%、第3位(昭和産業)8.0%、第4位(日東製粉)4.2%、以上の四大製粉累積シェアは68.5%である。最大2社は全国市場企業であり、シェアのケタのちがうつぎの2社は地域市場企業ながら、昭和は総合的食品産業(製粉比重22%程度)、日東は三菱商事を総代理店とする戦前からの大企業である。この四大製粉を「寡占核」と指定できる⁽²⁾。

これにつぐ企業はシェアが1%台となり、核との格差が顕著である。1%台から0.5%のシェアをもつ業界の中堅企業グループ20社程度(地域市場企業)を周辺Aとし、さらに残りの小零細企業(地方市場企業約200社)群を周辺Bと指定する。AとBの差異は、工場能力規模・市場範囲・業界組織にある。

各グループのシェアは、概略、「核」70%、周辺A20%、周辺B10%である。

製粉業(小麦粉)は公取の市場類型分類で、総合類型=二極集中型、静態類型=中位型に属する⁽³⁾。二極集中型(企業数40以上、上位1~4社の集中度が高くそれ以下の企業との格差大)というばあい、いわば「上極」への集中度をどの程度とみるかであるが、寡占型〔Ⅱ〕で4社累積集中度75%以上、競争型〔Ⅰ〕で10社累積集中度約50%以上とあること、また製粉業企業数221(公取の分類時点昭和41年には402)で4社累積集中度約70%からして、多分に「上極」の重い「二極集中型」といえる。

J. S. ペインはアメリカの製粉業(flourmilling industry)を「低位集中」(low concentration)の代表としてあげている(最大4社35%以下、最大8社45%以下のカテゴリー)。しかしここでは生産能力シェ

注(1) 製粉業の産業組織分析については、伊藤公一氏との共同研究の成果を発表している。佐藤芳雄・伊藤公一「製粉業」(日本の産業組織18『季刊中央公論・経営問題』昭和49年夏季号)。本稿はこの共同研究の成果から、筆者が独自に、上記の意図にそって再整理したものである。

(2) このシェア値は、『日経産業新聞』昭48.10.30によっている。

(3) 公正取引委員会事務局編「日本の産業集中—昭和38~41年—」東洋経済、昭44。なお二極集中に属する業種として、バター、粉乳、チョコレート・ココア、糖ちゅう、ハム・ソーセージ、飲用牛乳、水産かん詰、しょう油の食料品類と、自動車タイヤ・チューブ、合成洗剤、ビタミン剤、ゴム底布靴、の消費財、合成染料、印刷インキ、織機、鋼船、尿素樹脂、研削と石、ばね、ボール盤の中間・生産財があげられている。

アが採用されており、生産集中度基準と異なる。⁽⁴⁾

以上、あらかじめ製粉業の核と周辺の概略と、同一部門内の寡占と非寡占の併存の典型としての製粉業を確認しておく。

2. 基礎的諸条件—製粉業の特質—

(a) 食品産業は各国で巨大な産業であり、わが国でも昭和43年まで出荷額で第1位規模(全製造業の11.4%)であったが、45年、1次金属(鉄・非鉄)、電気機器、輸送用機器について第4位(10.4%)規模産業となっている。注 昭和49年3月現在、製粉振興会調べ

食料品製造業に占める製粉業出荷額構成比は、小麦粉需要、ないし小麦粉加工食品需要の低成長・停滞を反映して、昭和30年9.0%、35年6.6%、45年の3.0%へと低下している(工業統計表)。

日本人1人年間平均小麦粉消費量は現在31kg程度で、戦後昭和25年20.3kg、35年26.1kg、40年ではほぼ30kgとなりあとは微増にとどまっている(図1)。アメリカのそれは、1950年61.1kg、70年50.3kgと減少している。

パン食普及などの食生活向上のなかで、穀類中例外的に所得弾性プラスである小麦粉需要・消費は、総体としてすでに高原状態(plateau)に達しており、アメリカの傾向などから、カロリー源として脂・蛋白質に急速にかわられつつある。また粉食の定着などからして、小麦粉の価格弾力性は小さいとみてよい。

(b) 原料小麦を粉碎して小麦粉とふす

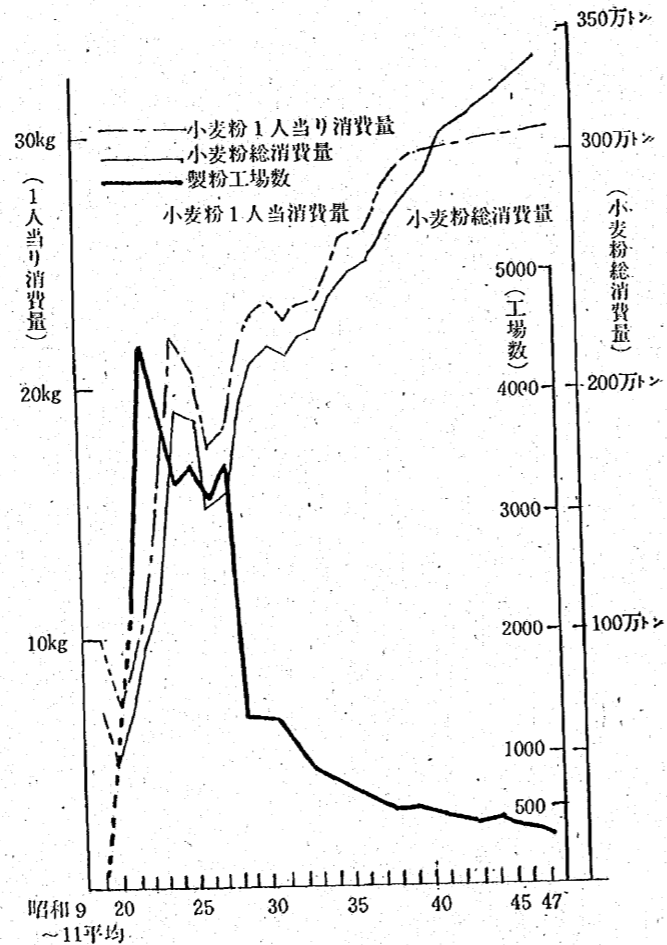
まにふるい分ける。小麦粉の割合(歩留り)は一般製粉で75~80%である。各小麦粉に含まれるグル

注(4) J.S. Bain, *Industrial Organization*, pp. 143~144.

表1 企業数と工場数

企業数計	221	工場数計	254
単一工場企業	215	同工場	215
		(一般製粉)	206
		(専門工場)	9
複数工場企業	6	同工場	39
		(一般製粉)	25
		(専門工場)	14
		日清製粉	16
		日本製粉	11
		昭和産業	4
		日東製粉	3
		精木田製粉	3
		鳥越製粉	2

図1 小麦粉消費量の推移と製粉工場数の推移



注 小麦粉総消費量は小麦粉総生産量である。出所 食糧庁「食糧管理統計年報」各年版 農林統計協会「食料需給表」

テン(特殊な蛋白質で加水すると粘りを生ずる)の質と量の差異で強力粉(パン用)、準強力・中力粉(パン・めん)、薄力粉(ケーキ・ビスケット)の種類がある。また粉の色相や灰分・蛋白質の純度によって等級にわけられる。歩留りをあげ、かつ各種類・等級に粉をとりわけ均質化する技術が重要である。

(c) わが国の小麦自給率は、昭和35年の39%から47年の5%にまで激減している。輸入小麦の半分強はアメリカから、あとはカナダとオーストラリアからのものである。

小麦は実質的に政府(食糧庁)の全面統制下にある。国内産小麦の政府買入価格、小麦の政府売渡価格とも食糧管理法にもとづく算定方式で決められる。内麦の買入価格は逐年上昇し、売渡価格は横ばい状態をしめてきた(図2)。

統制下にある製粉業はきわめて複雑な諸制度をふくむ。政府の原料小麦売却は、割当制による。政府は四半期別に売却総量を決め、各製粉工場は能力(最近まで能力割20%)と実績(同実績割80%)で「買取り枠」が決められる。またいまは「本庁枠」(原麦運賃工場負担)一本になっているが、昭和27年の委託加工制から買取加工制への移行後、昭和46年まで、政府が運賃を負担する「事務所枠」が中小工場保護の意味で存続した。さらに、飼料需要に応ずるべく「ふすま」増産のための「飼料小麦加工専門工場」「ふすま増産工場」の制度があり、また最近まで「学校給食用小麦粉」の食糧庁による委託加工方式があった。これら3種のいわば特殊製粉工場のできる小麦粉量は全体の18%程度であったが、それ以外は「一般製粉工場」で製粉されてきた。

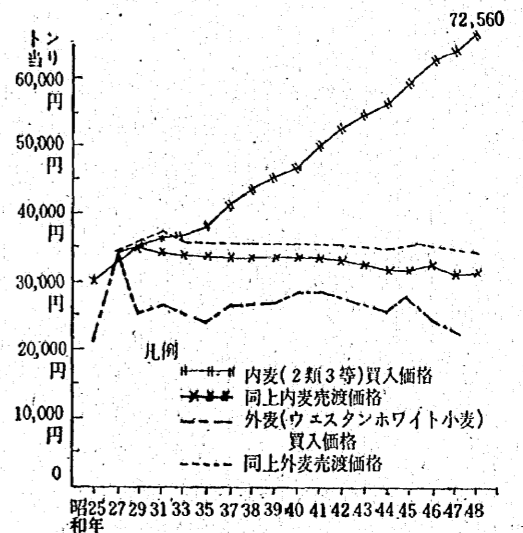
(d) 製粉業は原料である小麦を全面的統制のもとにおかれ、生産された小麦粉の販売は自由競争にまかされるという、片肺飛行の産業である。しかも「核」と「周辺」が同じ小麦粉を作り、それは競争的周辺をともなった特異な寡占産業である。統制にまつわる複雑な政策・制度は、製粉業の市場構造や市場行動に一貫した影響をあたえている。

中小企業問題の視点からする製粉業のきわだった現象は、小零細企業の大量淘汰である(図1・表2)。それは外麦依存高度化による規模の経済性の作用の強化とならんで、昭和41年以降は、業界ならびに政策当局の協調による、近代化・構造改善政策の帰結である。

3. 市場集中度

(a) あらかじめ製粉業の企業数・工場数の関連をまとめておけば表1のようになる。また工場能

図2 小麦の政府買入・売渡価格の推移



出所 食糧庁「食糧管理統計年報」各年版より算定し作成。

十大製粉以外の企業のシェアについて、①表3から、日産能力100トン以上の中小企業群のシェアは30年以降一貫してわずかずつ上昇している。②100トン未満の小零細企業群のシェアは、企業の大量淘汰もあって著しい低下傾向にある（33年24%、47年6.2%）。またこの層の低操業度もあって、生産能力シェアと生産シェアのギャップが大きい。

(c) 以上、十大製粉で過半のシェアを占めてから、カタツムリの歩みで大手への集中は進行し、かつ膨大な小零細企業の整理淘汰が急速に進展している。「核」と「周辺」が共存する市場構造をひとまず即自的にみたが、つぎに核と周辺の形成、再編過程の考察に進む。

III 核と周辺の形成・再編過程

1. 歴史的過程

製粉業の核と周辺は、近代製粉である機械製粉の導入・確立とともにその原型が形成された。日清・日露戦争時の軍需用パン生産の増大、輸入粉の急増を契機に多数の機械製粉企業の設立をみる。パン用にむく小麦も割安に入るようになり「機械粉」は品質・価格の面で輸入粉に対抗できるようになり、在来製粉の機械製粉への転換もあって、明治40年頃には、機械粉の生産量は、在来粉、輸入粉の量とともに凌駕するにいたった。日露戦争後の反動恐慌は拡大した能力をたちまち過剰化し、企業集中とカルテル結成をみる。集中は主に日粉と日清の両社によって進められ、のちのちの十大製粉支配体制の基礎が築かれた。

第1次大戦中の小麦粉輸出急増と、米騒動を起こした食糧価格暴騰で、製粉企業の経営は好転し、設備拡大、小零細企業の参入が盛んとなる。この時期およびつぎの不況期を通じて、日粉は主に中小の合併により、日清は主に内部拡大によってシェアを高め、機械製粉における2社能力シェアは大正3年の37.5%から同10年の58.3%に、さらに昭和3年には82%まで高められた。すでに大正期に、日清・日粉を中核とし、東亜、増田、松本（日東）、名古屋等の数社が中企業として存在し、その他は主に内麦産地にある在来的な多くの群小製粉という市場構造が形成されていったのである。この時期、すでに小麦への依存度が高まり、大型臨海工場が大手企業によって建設された。

大正15年～昭和3年までの国内生産限定操短カルテルが全国7社によって結ばれ、他方、中国・関東州への輸出と小麦輸入増加が大手製粉と財閥商社を結びつけていく。さらに昭和5年、製粉販売組合という名のシンジケートが、日清、日粉、三井物産によって組織され、若干の中小製粉も追随加盟した。この時期、昭和産業の新規参入があった。

昭和14年以降、小麦は割当制、内麦は買上制・割当制、小麦粉価格も統制となり、やがて配給制となり、17年の食糧法によって、企業整備、終戦間近には麦類は政府による委託加工制となって、戦後の食糧難時代へとつながる。

製粉業の歴史的構造遺産は、近代製粉の確立期が即独占形成期であったこと（明治～大正期の大工業）、すでにそのとき「核と周辺」の原型の成立をみていること、寡占的核を中心に競争制限・協調行動を堂々と行なった実績をもつこと、そして現在まで40年に近い統制の経験をつづけていることである。

なお戦後すぐに、食糧難、委託加工制、他の企業機会の欠如から中小零細製粉が群生したが、27年原麦買取加工制によって、①原麦買取資金その他運転資金の急膨張、②品質競争、良質粉製粉技術、③販売力、販売網の整備の必要から、過半の弱小工場が消滅し、一時的に異常繁殖した「周辺」は一旦整理された。

2. 集中促進要因と集中制約要因

(a) 促進要因の基本的かつ最有力な要因は「規模の経済性」である。

製粉は一種の装置工業であり、工場1ミル単位、規模尺度は日産原麦処理能力（トン）で考える。種々のデータから、200トン規模がミルの工学的適正規模である。ただしその複数ミル工場の規模の経済性が大きく働く。原麦の種類、小麦粉の種類による切換えコストが節約されるからであり、とくにわが国では銘柄数が多く、また小麦依存が高いことが理由である。最低2ミルが望ましいとされ、日清鶴見工場の6ミルが最大である。工場規模の経済性の作用によって、工場規模別労働生産性の格差が顕著であり、原麦統制という枠がなければ生産集中ははるかに急速に進行したと思われる。

企業規模の経済性はさらに重要な意味をもつ。日清（17）、日粉（11）という多数工場の十大製粉は、工場の全地域的配置によって全国の需要に応じる全国市場 national market 企業であり、昭和・日東以下の中企業の地域市場 regional market 企業、さらに小零細の地方市場 local market 企業と峻別される。大手の多数工場制は、工場間の生産分業体制、総合的販売網整備、原麦の工場間調整、技術・市場開発力、それらの結果としての製品差別化（有名ブランド化）の有利性をもたらす。

(b) 集中制約要因として、一般的には市場の分散性、需要の多様性があげられそうである。たしかに国内で小麦がかなり生産されていた時代には麦産地に製粉工場を立地することの必要性も有利性もあった。しかし小麦依存度の急上昇、30年代に入ってから大口需要家＝大手二次加工業者の急成長によって、山工場＝中小零細工場は決定的に不利になり、海工場の有利性が著しくなった。

一般に賃金水準の低位な製粉業で、企業規模別賃金格差、地域別賃金格差があり、これが中小製粉の一存立条件となってきた。

集中の直線的進行を阻止し、中小の存続を許してきた最大の制約要因は、原麦の統制・割当という政策そのものである。買取加工制への移行後、はじめの能力割中心の割当から実績割中心に移っ

たことは集中促進作用をもったが、中小業者は一定の生産実績をもつがぎりで麦の割当は保証されその存続が制度的に保護された。運賃政府負担の「事務所枠」の存続も中小を保護した。大手は生産拡大、シェア拡大、集中を有利にする麦の統制撤廃を決定的に要求するまではいかなかった。

3. 集中運動の具体的形態

(a) 「合併・吸収」は昭和33年10月に麦の売却枠の転用・譲渡、同一企業内工場間での実移転容認とともに行なわれるようになる。工場新設・増設のため、原麦買受実績をもつ既存企業を譲渡・合併することがみられ、その一端をしめす資料として、公取の年次報告から3社に関してひろって見たのが、表5である。

(b) 昭和41年、製粉業は中小企業近代化促進法の指定業種となった。政府は粉価値上げを撤回させるために、大企業のシェアが7割余の当業界を例外的に指定業種としたのである。

基本計画にいう近代化促進の目的は「大企業と中小企業の企業間格差を解消し」、全体の生産性を向上させ、経費上昇を吸収して主食たる小麦粉値上げを抑え、同時に開放体制下の製粉業の国際競争力を強化することにあるとする。最大の特色は、業界近代化のため業界内で資金を積みたて、

表6 近代化積立金の内容

表5 日清、日粉、昭和3社による主な買収、合併

日清製粉による営業譲受・合併		
年度	会社名	資本金(億円)
(27)	函館製粉(株)	0.3
33	紀川製粉(株)	0.1
34	片山産業(株)	0.025
"	安藤工業(株)	0.07
"	寺西商事(株)	0.015
"	角大製粉(株)	0.015
35	四海製粉所(株)	0.02
"	賀茂製粉(株)	0.03
"	大倉酒造	0.5
"	西川精麦所	0.03
"	岸元製粉所	0.01
"	田中製粉工場	0.02
"	北中製粉	0.04
"	井口製粉	0.05
39	(資)観音製粉所	0.03
日本製粉による営業譲受・合併		
年度	会社名	資本金(億円)
34	大阪製粉	0.75
35	白水製粉製麵	0.01
"	岩崎商店	0.05
38	飛田製粉製麵所	0.005
39	池田食品工業(株)	0.08
(41)	城北工業	0.04
昭和産業による営業譲受・合併		
年度	会社名	資本金(億円)
39	山田製粉工業(株)	0.01

出所 公正取引委員会「公正取引委員会年次報告」34, 35, 36, 37, 38, 40年版
日本製粉70年史

43年度 (43年7月より)				48年度			
一般製粉用 (同倉)	内外装	①近代化基金	20	一般製粉用	内外装	①近代化基金	20
		②パン対策費	178			②生産奨励金	40
		③生産奨励金	133				
		④同倉加算	25				
		バラ	(①-④計)+バラ加算	303			
一般製粉用	包装	①+②+③	153	一般製粉用	包装	①	40
		①+②+③+バラ加算	278			②	130
増産用共通 H.P	外装	包装	300	増産用	包装	①	110
		バラ	425			②	110
増産用 F.A.Q	外装	包装	0	増産用	包装		
		バラ	125				
増産用 M.4	外装	包装	340	増産用	包装		
		バラ	465				
増産用 H.W	外装	包装	350	増産用	包装		
		バラ	475				

注 (1) パン対策費は、外麦値上げにともなうパン価格値上げ抑制費、昭和40年以前は引当積立てられたが、その後は廃止されている。
(2) 生産奨励金は契約栽培実施に伴う国内麦の生産奨励金。
(3) 同倉加算とは、工場付属の政府指定倉庫から同工場が買受ける場合の積立金。
(4) バラは、原麦をバラで購入する場合の積立金。
(5) H.Pはハードウインターの高プロテイン含有種購入時の積立金。
(6) F.A.Qは、オーストラリア産F.A.Q小麦購入時の積立金。
(7) M.4は、マニトバ4号小麦の購入時の積立金。
(8) H.Wは、ハード・ウインター小麦を購入する場合の積立金。
(9) 以上の方式によって42年度から46年度まで総額20億円の積立金が予定された。
(財) 製粉振興会提供資料にもとづく。

表7 製粉工場数および日産設備能力(41.3.31/46.6.16)対比

工場数 増減 設備能力 増減	20トン未満		20-50トン		50-100トン		100-150トン		150-200トン		250トン以上		計	
	41.3.31 現在 A	46.6.16 現在 B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
		248	119	59	17	84	50	39	46	12	14	38	40	480
比率(%)	51.7	42.6	12.3	5.8	17.5	17.2	8.1	15.8	2.5	4.8	7.9	13.8	100.0	100.0
増減		△129		△12		△2		△7		△2		△2		△194
設備能力	1,381	571	1,754	469	5,658	3,509	4,576	5,485	1,930	2,343	16,287	17,642	31,686	30,019
比率(%)	4.4	1.9	5.6	1.5	17.9	11.7	14.5	18.3	6.1	7.8	51.5	58.8	100.0	100.0
増減		△810		△1,285		△2,149		△909		△413		△1,355		△1,567
	△4,244トン						④2,677トン							
廃業見舞金 申請工場内訳	工場数	107	35	24	4	0	0	0	0	0	0	0	170	170
	設備能力	697	1,043	1,491	449	0	0	0	0	0	0	0	3,680	3,680
同企業数	企業数	107	35	23	3	1							169	169
	設備能力	679	1,043	1,489	344	157							3,712	3,712

注 1) 工場の増減数の減には、本制度による廃業見舞金対象企業その他、企業個人が制度を利用しないで、廃業した者、または制度にあてはまらない合併および能力異動による数を調整している。
2) 能力の増減には、廃業企業他能力の増設と縮小により調整している。④増加、△減少
出所 (財) 製粉振興会「製粉振興」No55 昭46年7月20日より。

自主的な業界高度化を実施するべく、

表8 助成金交付状況

「製粉振興会」が設立され、近代化助成事業が行なわれたことである。

この資金は、原料小麦購入にあたり一定の拠出金(表6)のかたちで積みたてられ、その拠出・積立金相当分を十分配慮して麦の売渡し価格はきめられている。製粉企業の支出額は変わらない。しかもこの近代化積立金の製粉振興会への払込み領収書を添えてはじめて原麦の売渡がなされる。この方式は実質的に「食管会計」による「近代化」である。

近代化助成事業は、適正生産方式

の工場新設、臨海共同サイロ建設、合理化施設導入、廃業工場助成・見舞金交付等であるが、この最後の廃業促進が中心のねらいであることは44年に特別廃業奨励金が出されたことでもわかるであろう。近促による人為的政策的な市場構造の変化として、480工場のうち169工場(35%強)、生産能力の5%程度の消滅がみられた(表7、表8)。

近代化政策によって、競争的周辺は一定程度に断ちちめられた。周辺は政策的に再編成され、一定の精緻な周囲陣が残ったことになり、いま核と周辺のありかたの新しい段階に入っているといえる。それは核と周辺の競争から協調への再編成過程でもある。

1. 近代化関係

	5カ年実績(41.7.1-46.6.30まで)	
	件数	助成金
①新設工場	5件、950t(100tクラス3,350tクラス2)	19,763千円
②臨海共同貨物サイロ	6件、90,980t(内農林大臣承認3件)	48,485 "
③合理化施設の導入	250件	75,285 "
④廃業見舞金	169工場、3,680t(同上)	821,472 "
⑤公害防止施設	2件(排水浄化1,騒音1)	530千円
計		965,525千円

2. 一元化関係

	累計(46.6.30日まで)	
①体質関係	24	368,170千円
②共同サイロ	9	101,391 "
計		469,561 "
合計		1,435,086千円

出所 (財) 製粉振興会「製粉振興」No55 46年7月20日より。
注 廃業見舞金は、実績割として実績トン当り1,600円、能力割として設備能力トン当り10万円にこれに特別奨励金が加算された。

Ⅳ 核と周辺の競争局面

1. 販売経路と価格差

(a) 昭和27年「買取加工制」移行後、製粉企業は独自に販売網をもち、販売力をつけなければならなくなった。キメ手は、有力問屋を自己の「特約店」等の形で組織することになった。日清は戦前から取引問屋などの有力筋をいち早くおさえた。日粉は三井物産、日東は三菱商事(総代理店)の関係が強い。中堅・中小ともおおむね問屋・商社を通しての、中小製粉のかかえる特約店=問屋は大手のそれにくらべ劣り、ここに大手と中小の競争力の差がある。

昭和42年の調査によると、業界全体で、直売11.5%、問屋経由85%、製粉会社相互取引3.5%であり、問屋経由85%のうち30%程度が商社扱いとみられる。中小製粉の方が地方市場性を反映して「直売」の比率が高い。

(b) 激しい販売競争、販売力の差をあらわすものとして、工場規模別の販売価格差をみると、①大工場はいずれも高値で売れている、②100~200トンクラスで相対的安値がうかがえる、③めん用粉では大と小の価格差は小さい、④菓子用特等粉での大小価格差が最大である。とくに②の点については「これまで余り無かったパン用販売シェアの拡大に無理している」「販売競争に原因がある」といった指摘がある。販売競争の実態はどうか。

2. 「安売り競争」

販売競争の実態はおおよそつぎのようである。①大手製粉は全国各県の最有力問屋を特約店とした販売網をもち、②販売計画のもと毎月一定ノルマをそれら特約店に課している。③中小製粉が入りこむ余地・手段としては、問屋マージン増額、サイト長期化などである。④メーカーが偏在在庫整理のためその銘柄品の安売りをわずかでもすると針小棒大に業界に伝わる。⑤自分の納入先がこうして侵略された企業は直ちにこれに挑戦するべく同様に価格を下げ、サイトを長くするなどの対抗手段をとる。⑥スポット的安売りは中小製粉だけでなく、大手メーカーでもありえる。⑦さらにかなり広く行なわれている商慣習としてのユーザー・レポート制(従量制が多い)が競争手段となる。⑧かくてほんのわずかの量の安売りが全体の価格引下げ・サイト延長となって後々まで影響をおよぼし、しかもこのような事態がくりかえし惹起される。

結局、全国に24,000軒あるといわれる小麦粉使用業者に対応する製粉企業が、低成長、相対的過剰能力のもとではげしく拡張競争をするため、市場は買手市場となり、またメーカー(問屋)ユーザーの系列化がすでにできあがっている状態であるだけに、このような安売り競争が展開するといえよう。

寡占と中小企業競争の理論構造(Ⅱ)

表9 企業規模別用途別生産量の推移

(単位 1,000トン%)

会計年度	用途 企業規模 (日産能力)	パン用粉		めん用粉		菓子用粉		総計					
		生産量 構成比	41年対 比増率	生産量 構成比	41年対 比増率	生産量 構成比	41年対 比増率	生産量 構成比	41年対 比増率				
46	大手4社計	753	68	10.9	672	57	-4.1	319	69	6.3	2,133	67	10.5
	大手4社以外100トン以上企業計	314	28	35.9	432	37	37.1	124	27	17.0	904	28	22.5
	100トン未満企業計	38	4	-49.3	76	6	-56.1	17	4	-60.5	152	5	-53.5
	全国計	1,105	100	12.2	1,180	100	-0.8	460	100	2.4	3,182	100	6.2
	総計にたいする構成比	(34.7)		(37.1)		(14.5)		(100.0)					
41	大手4社計	679	69	30.8	701	59	23.9	300	67	33.3	1,930	64	32.8
	大手4社以外100トン以上企業計	231	23	50.0	315	26	42.5	106	23	58.2	738	25	49.7
	100トン未満企業計	75	8	11.9	173	15	-10.4	43	10	2.4	327	11	-3.5
	全国計	985	100	33.1	1,189	100	21.3	449	100	34.3	2,995	100	30.5
	総計にたいする構成比	(32.9)		(39.7)		(15.0)		(100.0)					
36	大手4社計	519	70	-	566	57	-	225	67	-	1,453	63	-
	大手4社以外100トン以上企業計	154	21	-	221	23	-	67	20	-	493	22	-
	100トン未満企業計	67	9	-	193	20	-	42	13	-	339	15	-
	全国計	740	100	-	980	100	-	334	100	-	2,295	100	-
	総計にたいする構成比	(32.2)		(42.7)		(14.6)		(100.0)					

注 増産ふすま工場分をふくむ、生産量の総計には工業用・家庭用・その他用がふくまれる。
出所 食糧庁「製粉工場および飼料小麦加工専門工場実態調査」各年版をもとに算出。

3. 「系列化」と「ザラ場」

(a) 小麦粉はパン・めん・菓子の三用途で86%を占める。表9は工場(企業)規模別の用途別生産量構成比の変化をみたものである。めん用粉の相対的停滞、パン用粉の着実な伸びがうかがわれる。四大製粉はパン・菓子用に確固たる地位を保持し、めん用では中小がなお強い。パン用でも中企業がわずかずつ地位を向上させているのは、この層の「パン用販売シェア拡大に無理している」というさきの指摘に通じる。

(b) 各用途の需要家、つまり小麦粉二次加工業者の側の変化、生産集中・大型化の進行、これへの製粉企業の対応としての「系列化」が、大手と中小の販売競争の最も重要な問題となる。①二次加工業者が工場大型化・生産拡大をめざすばあい(パンが典型)、必要資金を製粉メーカーや問屋に負担してもらうことが多かった。あるいは、この負担をひきうけてくれる(融資、融資斡旋、資本参加)製粉企業に加工業者は鞍替えする。②製粉メーカー自体それほどの資本金・信用供与力はなく、ここに大商社が介入する場面が生じる。大商社はこの加工業者への融資等とひきかえに、自社の特約関係の大手製粉の製品を納入させる。それだけでなく、即席ラーメンのように、その二次加工製品の販売をも担当するようになる。③この「系列化」は大手・中堅までの製粉メーカーについて活発であり、競争・拡張の手段となった。

「系列化」の実態を判断する材料として、パン業界にかぎり、粉の仕入関係と、大製粉によるパン企業の持株関係で作った概括表が表10である。大手の系列化はパンにかぎらず、菓子はもとより、

近年は中小の地盤ともいべき各種「めん」の分野への進出も目立っている。

(c) 「核と周辺」の販売市場での競争は、こうして一種の競争上の差別化の方向に傾斜しているといえる。すなわち、大手製粉は、大手製パン・製菓、さらに大手製めん(即席ラーメン)などの系列的取引関係を作りあげており、量、価格、品質の要件をふくめ、中小が入りこむ余地はない。大手はなおも中小の分野に入りこむことができる。核と周辺の競争は一方通行的に、断層・断絶化している。

両者の競争が入り乱れて展開する場が、「ザラ場」である。大手同士、大手と中小、中小同士の激しい競争であり、これはいまだ系列化の確定していない概して小口の分野・地域で典型的に行なわれる。絶えざる競争の嵐であり、製粉業の多数企業競争性の現象形態である。

以上がほぼ高度経済成長期を通じて展開した「核」と「周辺」の競争の主要局面であり、傾向としての「競争上の亀裂」(competitive cleavage)を確認することができる。

(d) 小麦粉需要の伸びの停滞・低成長のなかで、各製粉企業の経営努力は経営多角化の方向にむけられてきた。

四大製粉のうち、昭和はもともと製粉の比重は小さく、油脂、とくに飼料に力を入れてきている。日粉・日東はいまだ製粉の比重が大きい(80%程度)。日清は製粉の最大大手としての地位を保ち高めつつ製粉の比重を徐々に低め(昭39. 67.7%→昭48. 49.0%)、飼料の比重を急速に高めている。中堅・中小はそれぞれ経営多角化努力にもかかわらず、概して製粉の比重は大きい。多角化は、別会社・子会社の企業集団レベルでみなければならないが、昭和を別として、総合的な企業統合ないし多角化・系列化を通して、製粉業自体の市場構造に大きな影響力をもつと目されるのは、日清製粉をおいてないようである。多角化においても、核と周辺との実質的格差はかなり大きい。

こうして、相当の競争性をふくみながら、競争の差別化と企業間格差の確定のなかで、核と周辺の競争局面は、協調性の土台を生み出しているといえる。

表10 主要製粉企業と大手パン製造企業との系列関係

45年 順位	シェア (%)	製粉企業 製パン企業	日清 製粉	日本 製粉	昭和 産業	日東 製粉	千葉 製粉
1	5.2	山崎製パン	◎				○
2	3.9	第一屋製パン			◎		○
3	3.3	フジパン	◎				○
4	3.2	敷島製パン		○			
5	2.6	神戸屋	◎				
6	1.9	日糧製パン	◎				
7	1.4	木村屋総本店	◎	○			
8	1.0	ユアサフナシヨク	◎		◎	○	47年現在持株
9	0.7	タカギベーカリー	◎	○	◎		
10	0.6	中村屋	◎	○	◎		
10社計	23.8						
資本金 (億円)	売上高 (億円)	順不同社団法人 日本パン工業会 加盟企業	日清 製粉	日本 製粉	昭和 産業	日東 製粉	
0.1	12	虎屋		○			
0.56	24	工藤パン	○				
0.4	4	神戸屋パン	○				
0.495	35	進々堂製パン	○				
4.0		関西ヤマザキ	○				
3.2		あけほのパン	○		○		○
2.0	34	明治製パン	○		○		
0.45		城東製パン			○		
0.3	12.5	平塚製パン			○		
0.48	17	食産パン	○				
0.28	15.5	白石食品工業	○		○		
0.31	16.75	西湖堂	○		○		
0.45	20	岡野食品産業	○		○		
0.1	17	近畿食品工業	○				
0.48	22	富上屋			◎		
1.15	50	伊藤製パン			◎		
0.41	18.5	岡山本村屋	○		◎		
		加盟以外企業 西日本製パン			◎		

注 ① ○印は取引関係のあることを示す。
◎製粉企業による株式保有を示す。
◎株式相互保有を示す。
② パン工業会加盟大手パン企業(除10大パン企業)と、製粉企業の関係は、47年現在の関係を示す。
出所 大蔵省各社「有価証券報告書総覧」、「73年・パン業界名鑑」
昭47年パンニュース社、日刊経済通信社「酒類食品産業の生産・販売社シェア」より作成。

V 核と周辺の協調局面

1. 協調と分裂

(a) 二極集中、核と周辺という構造的特徴をもつ製粉業は、一方でなお激しい競争を展開しながら、基調としては核のイニシアティブのもとでの業界安定化、協調行動をしめしている。だがこの協調は絶えざる分裂をとめない、いくたびかの業界の混乱を生んだ。

協調行動のうちもっとも重要と思われる価格協調局面は、「部分寡占プライス・リーダーシップ」として、次節でまとめて考察する。

ここでは業界の協調の基盤ともいべき諸点を取りあげる。あらかじめ総括すれば、製粉業界は、方向として、競争の周辺が一定の市場地位に封じこめられていく過程で、協調側面が強くなり、特異な寡占産業として成熟しつつあるといえる。

(b) 核と周辺の利害が基本的に一致する問題は、原料小麦の統制とその政府売渡価格である。とくに後者の麦価については、その引下げ要求(国際価格より売渡価格が高い時期)として一貫した共同歩調がとられた。統制そのものについても、麦の自由化の論議が盛んな時期があったが、業界全体として積極的に統制撤廃を要求することはなかった。そのかぎりでは、核・周辺とも、統制という舟のうえにある。しかし、統制一般には賛成であるが、より具体的な割当量・割当方式については、核と周辺は分裂する。

実績割と能力割については、拡大を期す大手・中堅はつとに実績割一本化を主張し実現させていたが、中小は能力割に固執する。中小は、実績がある時期に落ちて能力(生産設備)をもっているかぎり原料麦の割当をえる「既得特権」を保持したい。本庁枠・事務所枠、つまり原麦運賃負担についても、大手はつとにその自己負担やむなしとするが、立地上の問題もあって中小はその政府負担を引き延ばした。これらの割当方式変更をめぐる中小業者の「危機感」がかれらの結束を生んでいく。

原麦の割当総量についても評価が分裂する。拡大を期し販売に自信をもつ大手は政府の原麦売却枠拡大を期待する。中小は「業界不安定の原因は過大な割当総量にある」として、売却枠の適正化、中小の原料(内麦)取得優先を要求する。

(c) 業界の協調行動として、ある意味で最大の成果をあげたのは、先にみた中小企業近代化促進法の適用、他の中小企業業種でも殆んど例のない「廃業見舞金」による小零細企業の大量淘汰である。「最大の成果」とは、企業の中身はともあれ、数のうえで4割もの企業を人為的に消滅させた事実は明確に把握できるものだからである。現実の、また潜在的な市場攪乱勢力である限界の周辺企業群を政策的に整理することについて、核も周辺も完全に協力し、統制=食管制度がそれを成功

供給量 $OX=PZ$ を決め、周辺群は $ZA=PT$ を供給し、市場は PA の需要供給で均衡する。

(c) この解は、①支配企業は自己の一定の需要・費用関数のもとで利潤最大化を追求する、②支配企業は周辺群の供給関数ならびに自己の需要・費用関数を測定できる、という前提にたっている。当然またこの議論では、両者同一価格とするかぎり、全く同質的製品が前提となっており、周辺群は支配企業の設定する価格を所与として、その短期限界費用が価格に等しくなるまで産出量を拡大するものとしている。

なお図示されていないが、支配企業の平均費用曲線 ZX を右下がりによぎっているはずで、その交点と Z との長さが支配企業の製品1単位当りの超過利潤、それに OX をかけたものが、その総超過利潤となる。

(d) さらにここで、支配企業プライス・リーダーシップのモデルのかぎり、核・周辺の分裂の可能性について検討しておく。

① 周辺が核の決定する価格水準より高い価格で販売する可能性はない。もしそうすれば、周辺は市場を失い、自殺行為となる。

② 周辺が核の決定する価格水準より低い価格で販売する可能性は十分にある。このばあい、周辺の低価格政策がただちに周辺の販売シェアを拡大するものであれば、核はただちに報復措置をとり、周辺の生産費・直接費水準以下に価格をさげて、周辺を駆逐することも可能である。周辺(ないし弱小)企業は支配企業(ないし寡占企業グループ)の種々の破壊的対抗手段をおそれて、支配企業の価格決定に追随するのが普通であろう。

③ また、すでに核と周辺の市場シェアが確定しており、その結果、一種の製品差別化ないし市場における両者の競争上に亀裂が生じているばあい、核は、周辺の低価格政策が、核・周辺のシェア再分配が起こりえないかぎり、それを黙認するかもしれない。このばあいは、周辺企業群内部ではげしい値下げ競争が必然化する。支配企業の設定する価格水準でも「正常利潤」しかえられない周辺企業であるから、このような破壊的価格引下げ競争は自殺行為となる。結局、周辺企業群内部で一種の協調性が生まれ、支配企業の価格設定に追随することが得策となろう。

④ 市場停滞ないし不況期には、周辺企業は価格引下げによって最大能力水準での生産維持をはかろうとするため、この価格引下げには支配企業(寡占企業グループ)も追随する傾向が生じる。一時的な不況ならともかく、長期的な需要停滞ないし低成長のばあい、核・周辺の価格引下げ競争は業界全体の経営悪化をまねくので、むしろ核のイニシアティブのもとでの価格引上げが早晚要求され、核と周辺の協調が強まるであろう。

⑤ 市場が停滞気味で、かつ生産費(諸経費)が昇騰するような状態では、周辺がとくに価格引上げの必要にせまられ、しかも価格引上げのイニシアティブは周辺がとることはできず、核のリーダーシップが期待されるであろう。このばあい、周辺全部の協調性を欠くならば、その価格引上げに

同調しない周辺企業が生じ、とくには周辺内部の(ばあいによっては核をも含めた業界全体の)混乱が生じるであろう。ここにふたたび、早晚業界の安定化・協調政策が必要となるであろう。

製粉業に関しては、この最後の場面がもっともあてはまると思われる。製粉業では、生産性向上の余地が相対的に小さいこともあって、諸経費昇騰のもと、粉値上げ=粉値改訂が連鎖劇のように展開してきたのである。

2. 粉値改訂劇の態様

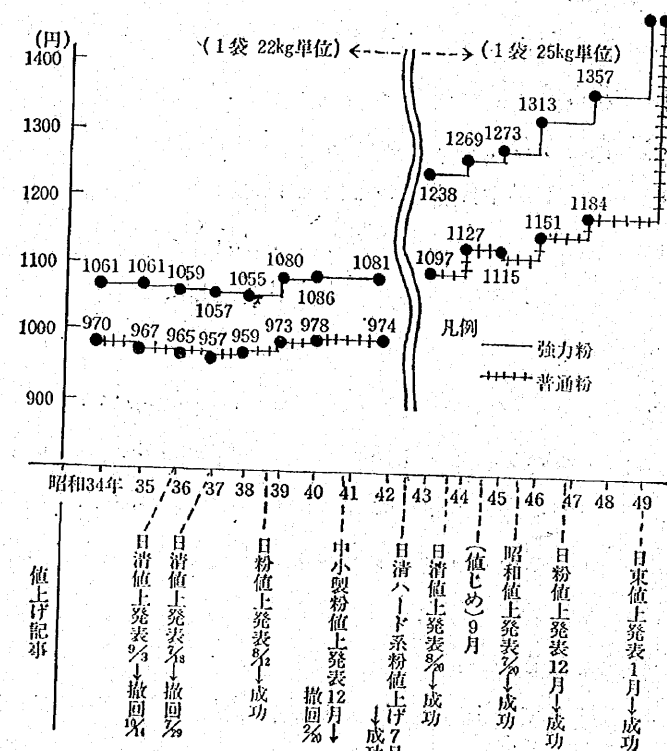
図5は粉値と粉値改訂の足どりをみたものである。値上げ記事は新聞・業界紙等をたんねんに繰ったものである。この改訂連鎖劇のあらすじをみる。

(a) 昭和35, 36年の値上げは、日清を口火切り役にしながら、農相、経企庁長官の要請によって1カ月ならずして撤回している。38年8月12日、日粉を口火切りとする1袋30円値上げに各社追随、成功した。

(b) 40年末から41年はじめにかけての改訂劇はいささか複雑である。40年11月下旬、中小製粉の団体である全粉協が、12月上旬よりの1袋35円値上げを発表した。大手はすぐにはこれに追随せず、翌1月30日になって日粉が25円値上げを、2月1日に日清、日東が同額の値上げ・追随を発表する。ちょうど佐藤首相が国会で物価安定優先を強調したばかりであり、藤山経企庁長官の強い要請で2月2日値上げ撤回、失敗におわる。ここでの特色は、①中小が値上げの口火を切ったのに2カ月もおくれて大手が値上げに踏み切ったので中小の不信感が高まったこと、②撤回への代償として、さきに見た「中小企業近代化促進法」の当業界への例外的な適用指定となったことである。

(c) 43年の値上げは成功した。7月、東京製粉が1袋50円値上げを発表。8月20日、日清が平均2.5%の値上げを発表、21日に日粉と日東が、23日に昭和が追随した。日清の値上げ理由はつぎの諸点であった。①粉値は38年以降

図5 小麦粉製粉工場販売価格



出所 価格は食糧庁「食糧管理統計年報」各年版より作成。

実質的に据置かれてきた、②加工・流通経費の増大を企業努力で吸収できる限界にきた、③政府に麦価引下げを要望したが、7月に前年にひきつづいて上げられた、④小麦粉消費は41年以来停滞しており、販売増による赤字吸収は不可能である。

このときの値上げにたいする実需家・卸業者の反応は興味深い。値上げをするなら、大手、中小が足並みをそろえるべきだという要望で、業界紙につきの記事がある。「これまで何回かの粉価値上げに、『わが社は値上げいたしませんのでぜひこの際買ってくれ』というメーカーがいた。これでは製粉会社は苦しいという理由にはならないし、実需者としても一方が値上げされ、一方で据置きでは企業格差がついてしまう。日和見的メーカーの存在は困る。」

(d) 45年の値上げは成功したが、値上げの表示が複雑になる。7月20日昭和が口火を切り、翌日日粉・日東が、23日日清が、その後各地の中小製粉が追随する。昭和の発表は「業務用一袋平均3%強(1袋40円)値上げ」だが、このなかには卸の経費増加分は入れてない、というものである。

同じく業界紙につきの記事がある。「政治の圧力も他省の介入もなく、さらに卸業者も自己の経費増嵩を同時確保に踏み切ったというところに、すべてが画期的なことであった。その陰にはおそらく食糧庁の深い理解があったればこそと思われるが、例年になく早い速度で浸透しているのは、卸には今回はメリットがあること、中小製粉が始めて真剣に取り組んだということ、それだけ経営上追い込まれたということであろう。(傍点引用者)」

(e) 要点をまとめよう。

① 改訂は政治の介入によって左右される。

② 食糧庁の深い理解が必要である。

③ 根回しが十分でないと失敗する。

④ 業界筋の話を総合すると、日清が改訂に協調するかどうか最大の要件である。

⑤ 何度かの経験で改訂の演技が上達してきた。1袋当りいくら、から、平均何%という方式、卸経費増分は別とするなどである。

⑥ 明らかに強い暗黙の(?)諒解がありながら、適宜に口火切り役を変え、短日間に追随発表を行なうという、プライス・リーダーシップの典型的演技を行なっている。

⑦ 中小の団体・中堅どころが口火を切っても大手が追随しなければ失敗する。

⑧ いわばパロメトリック・プライスリーダーとなるのは実質的に四大製粉である。

⑨ 粉価改訂・値上げは「建値」の改訂であって、現実の取引価格が建値通りであるかどうかは別問題である。

⑩ 概して値上げ幅は小さいが、値上げの頻度は激しくなっている。

(f) 改訂後の実態は明確には把握できないが、改訂後数カ月にして種々の値くずれが生じるようである。粉価の混乱について製粉・卸商・実需家から苦情が起り、業界のオピニオン・リーダーら

がこの調整にまわる。これを「値じめ」といっている。

値じめと値上げは微妙な関係にある。昭和44年9月のケースはその典型である。日東は9月2日、特約店にたいし値崩れしているメーカー卸価格を建値に引きよせると通告。値くずれは30~40円で、この段階で再値上げすることは二次加工品の値上げを招き、それが小麦粉製品の需要不振に輪をかけることが予想されるため、値上げではなく「値じめ」をえらんだ。翌日、日粉、昭和が、ついで日清が値じめに追随した。

3. 部分寡占プライス・リーダーシップの帰結

(a) 粉価改訂劇にみる協調・反発・調整の態様は、とりもなおさず「核と周辺」による競争と協調の現象形態といえる。しかも粉価改訂の成功は、まさにこの業界の協調局面の強化傾向をしめしている。

製粉業は、麦価がぎめられており、低成長率、低付加価値率、激しい競争、買手市場性、生産性上昇の余地も相対的に乏しい状況にある。人件費・諸経費の上昇から経営が悪化するみちゆきは、大・中小製粉に共通している。中小がとくに苦しい(高生産費)ことは明らかである。しかし中小・中堅が単独で値上げすることは絶望的にむずかしい。大手が先導者となることが待望される。

(b) 値上げは必然的に業界の混乱を生む。しかし一定の値上げによって限界企業は高まってきた平均費用をとりあえずカバーできる。大手は相対的により有利に(超過利潤といわないまでも相対的な高利潤の取得)企業経営を展開できる。値上げの利益が両者に共通するかぎり、協調は成功する。またそれなしには周辺=限界企業は存続できなくなる。

(c) 値上げは大手の建値の引上げであり、中堅以下これに追随するが、激しい競争によって混乱が起り「値じめ」が必要となることをみた。これは強制的罰則規定をふくむ価格協定とはちがいが、また少数の寡占大企業のみからなる業界での「暗黙の協定」ともちがっている。値上げをめぐる強力な根まわし(需要家の諒解、官庁の深い理解、業界諸勢力間の諒解)を前提とするかぎり、業界の一種の協定ではあるが、核と多数の競争の周辺の同時存在のため、確実な協定にならない。

半面、「値じめ」によるしる混乱が治まるようになってきたことは、共通の利益にたいする自覚が業界に高まってきたことを意味し、「暗黙(?)の協定」が実効をあげつつあるといえる。このようなかたちでのプライス・リーダーシップ・値上げは、「協定」の証拠がつかめず、独占禁止法違反とすることは現状ではむずかしい。

ただし、すでに古く昭和31年8月7日、公正取引委員会は四大製粉にたいし、同年3月から4月にかけて実施した小麦粉の建値引上げを独禁法に違反しているとして警告書を渡した事実がある。

(d) ここで、製粉業のプライス・リーダーシップの実態と、さきの「モデル」とを対比してみればつぎの諸点が指摘できよう。①需要の価格弾力性は小である。②原料が統制で同一銘柄同一価格

（運賃差はある）であり、各工場の生産実績・能力も分かっているので、各費用関数は、経験的にしろ、計測しやすい。③原料割当制なので核と周辺のシェアは規定される。④核と周辺、およびそれぞれの内部の格差（費用格差、企業力格差）が大きい。⑤小麦粉は本来同質的製品でありながら、とくにわが国では有名ブランド化と販売経路・系列化などのため、一種の製品差別化がはたらき、価格は大手・中小で差が生じていることは首肯できる。これは核の設定する価格水準に周辺が追随しないことを意味せず、むしろそれに密着した一定の価格差をもって追随するものといえる。⑥需要の高原状態から、業界協調により引きあげられた価格（建値）もたえざる混乱を生む。とくに周辺企業は原麦割当のもとながら自己の生産能力いっぱいの生産と販売量増大をめざすために、他をだしぬき価格引下げにはしる可能性は強い。⑦近年の小零細大量淘汰の進行は、いまだ両極の共存体制確立への途上にあることを示唆する。

(e) 粉価改訂劇にみたプライス・リーダーシップ現象は、自然現象ではない。われわれが考察してきた製粉業の市場構造のうちにおける、核と周辺の競争・協調の集約的現象であり、両グループないしその内部構成企業による人為的な市場行動なのである。

しかしながら、さきのごとき相互依存的市場行動についての証拠のみから、先験的に「寡占的超過利潤」策の「成果」を推定することは誤りである。①需要停滞、②多数の企業の競争、③原麦（量・価格）の統制による小麦粉価格のコントロール、などの要因の相乗作用によって、一面ではたしかに相互依存性を強めながらも、ほぼ「競争的価格設定」と低利潤が結果している。

反面、多数周辺企業の存在と激しい競争に眩惑されて、大製粉による寡占的市場支配の事実を見落してはならない。周辺は核の傘のもとにあり、核の支配下に組み込まれているがゆえに両者の共存が成り立っている。統制制度は、結果的にしろ、この共存を支える土台となっているといえる。

Ⅶ 結 語

同一部門内における寡占と非寡占の関係の典型である製粉業の考察から、テンタティブに若干のまとめをつけてみよう。それは、はじめにあげた、核と周辺の「平和共存」の理論に一応そってものが適切と思われる。

(a) 当然ながら企業の絶対数は、競争性と正比例、協調性と逆比例の傾向にある。大企業への生産集中が、市場停滞＝低成長のもとで進行すれば限界企業が淘汰される。製粉業では、統制のもと、正常な競争原理では限界的小零細工場の淘汰が実現しにくいから、近代化促進という大義名分によって、廃業見舞金による大量淘汰が行なわれた。これによる成果は、製粉業全体としての効率向上もさることながら、核と周辺の共存体制の改築・編成がえ、総体として寡占化にあった。

(b) 単に企業の大量淘汰によって企業数が減少しても、指導的中核が存在しなければ業界の競争

性と混乱は排除されない。上極の重い二極集中型の製粉業で、大手・核のシェアが70%弱という事実は、十分に核がリーダーとして業界を安定化させることができる素地をしめす。

(c) 小麦粉のような同質的商品で、しかもほとんどが二次加工用の中間財であるばあい、製品差別化はほとんど生じない（現実には若干の問題があることはすでにみた）。そこでは特殊技術・高度技術等による専門化の余地はない（特殊粉製粉があるが、二次加工品の大量生産化のもとでいまやネグリジブルである）。このことは核・周辺をふくめての競争性をたかめる要因である。逆にいえば、製品差別化の強い産業での核と周辺のケースでは、ちがった競争局面が問題となる。

(d) 製粉業における核一周辺の協調性の進展は、市場需要の低成長性、大手製粉を中核とする寡占体制確立の事実から本格的な参入がないこと、つまり「参入閉止」を一つの背景としている。急激に成長している業種、また急速な大規模生産化の進行途上にある業種などでは、核と周辺といっても、それぞれの内部および両グループ間での競争性ははるかに強く作用するであろう。

(e) 製粉業は原料麦の統制という特殊条件下にある。それはどちらかといえば周辺の保護に作用する面が強かったが、統制＝食管のゆえに近代化＝大量淘汰は成功した。このような特殊条件のない産業での核と周辺のありようは、より鮮明に今日の寡占経済体制の論理の貫徹となると思われる。

(f) 最後に、J. S. ベインはアメリカ製粉業について、相互依存的行動に関する明確な証拠のみから先験的に何らかの成果を推測することはできないとしている。つまり低位集中という構造から、市場行動がどうあれ、競争的価格設定と低利潤が必然化する例としてあげている（J. S. Bain, *Industrial Organization*, pp. 347-348. なお、ベインの小企業残存論については、つぎの論文が参考になる。“Survival Ability as a Test of Efficiency,” *American Economic Review*, 59 (Proceedings), May 1969, pp. 99-104.）。

たしかにわが国の製粉業でもこの側面が結果的には指摘できるが、とくには原麦の統制（量・価格）による小麦粉価格のコントロールという特殊要因は無視できない。もちろん需要停滞・多数企業の競争などはアメリカとも共通した要因ではある。

このような特殊要因のない産業で、しかも核と周辺が密接な協調関係にあるばあいは、周辺をふくみながらもより強固な寡占産業としてあらわれるであろう。

(g) 製粉業を素材とした同一部門内の寡占と非寡占の関係の検証によって、あたかもそれと反するような諸現象をも多分にふくみながら、核と周辺、寡占核と中小企業の「平和共存」体制への進行を確認することができる。

〔付記〕 参考文献は紙幅の関係から省略せざるをえない。さきの拙稿、および佐藤・伊藤論文の参考文献を参照されたい。

— 加州パークレーにて、1974年7月 — (商学部教授)