

Title	小企業とオリゴポリー(三) : Vatter, Small Enterprise and Oligopoly
Sub Title	Vatter, Small Enterprise and Oligopoly
Author	佐藤, 芳雄(Sato, Yoshio)
Publisher	
Publication year	1962
Jtitle	三田商学研究 (Mita business review). Vol.5, No.1 (1962. 4) ,p.669- 694
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234698-19620430-04044873

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.

小企業とオリゴポリー (三)

—Vatter, Small Enterprise and Oligopoly—

佐藤芳雄

四 新参入と小企業……自動車

1 〈序論〉

産業構造論の諸理論はたいいてい、暗に、または明瞭に自由進入の前提にたっており、今日の寡占的構造における進入障壁の存在にたいして適切な理論的考察がなされていない。それゆえわれわれは、産業構造や経営政策の諸局面に関する進展した理論をもつて、企業参加諸現象を総括する分析手段をほとんど持ちあわせていない。競争の本質的な性格は、経済史のそして特定市場の歴史の一定時期においてもたらされる、新参入の状況のうちに集中的に表わされるといえるのである。

自動車産業の乗用車部門はこの問題の適例である。ここでは、新参入がますます困難になり、初期の多数企業構造からの寡占状態に変化した。その生産物は、今世紀になって民事的製造業の生産構成を変化させた、差別化された(二次)耐久消費財である。一九二一年頃まで一〇〇程度の企業があった。しかし、たんなる企業の

数以上に小企業の一般的問題として重要なのは、一九二〇年代にあられた産業への新参入の閉止が意味していることである。

以下の議論はつぎの諸仮説に立つ。①自動車産業の参入閉止問題は、市場の多数企業構造から寡占構造への移行と結びついている。②初期の段階では、この産業は高利潤に則応して高い企業回転の型を示していた。③ついで、この型の継続にそぐわない数々の諸特徴が展開した。④新参入や参入試行があつたとしても、それはおもに既存企業内部からのプライス・クラスの拡張や製品拡張の形態をとり、外部や独立業者による新参入の従来概念とはちがう。⑤カイザー企業の参入はまったく特殊なケースであり、初期の進入諸条件の改築のうえに基礎をおいたものである。

参入問題の視点から、乗用車市場の歴史は、一九二〇年代までの成長期、第二次大戦までの成熟・構造硬化期、以後今日までの競争・転換・戦備期、と区分されよう。

2 〈急速成長期の参入〉

初期のこの産業への新参加者は多くはミンガン・オハイオ・イン

ディアナ・ニューイングランド州の関連ある工業の業者であった。

(平均して) 参入者数は退去者数をうまわり、自動車を営業的に生産する、つまり全国市場むけあるいは少なくとも地域市場に自動車を販売する企業数は増加した。だが完成車を販売する企業よりも生産の準備段階にたずさわる企業のほうがはるかに多かった。この後者は以下の議論では除外されるが、それは「死産参入」*stillborn entry*と名づける範疇に属する。初期のこの現象は、複雑生産物生産の産業にとって、新参入は、完全競争論や有効競争論で考えられているよりもはるかに困難な犠牲の多いプロセスであることを示唆している。一九二七年まで自動車生産のために約一、〇〇〇の諸企業が組織されていたといわれる。

初期の新参入は、総市場需要の急速な実質的な成長という基礎条件によって大きく助長された。総需要の分けあいとか総需要の所与のパターンのくづしあいとかは問題でなかった。生産物差別化による特定製品の需要創造さえも問題でなかった。(ただしこれはフォード支配の発生後には重大な要因となった。) 適当な規模の新参入者は既存企業とほぼ同等の条件で太刀うちできた。

新参入の過程はまた、製品の単純なデザイン・工学・組立

装置という条件によって容易化された。製品の複雑性からいくつかの障害が生まれ、死産参入の繁殖も部分的に助成されたが、①自動車製作はおもに組立仕事であること、②この組立作業は既存業種(機械・自転車・荷車・客馬車・金属細工・その他)にとつてさまざまの重要性をもった副次的業務として可能であったということ、に

よって困難は緩和された。つまりかれらにとつて乗用車は「製品拡張」*commodity-extension*の一環であった。新参入は、新規設立企業の外部資本が既存市場に侵入することを意味せず、むしろ既存産業・企業の新生児としての、つまりかれらのプロダクト・ミックスの多様化としての、新市場の創造過程を意味した。ただしこの場合、新生児が親をのみこんでしまうのであるが。

組立という方法が参入を助長したのは、小工場で可能であり、大幅に手工の方法で可能であったことによつたのであり、また、既存他産業からすでに全く標準化された互換性のある部品の供給を受けえたのである。財務面でも、さきの既存産業・企業によつていたことからの強みと、需要増のもとでの現金販売慣行、信用による購入、ということによつて、有利であり、拡張のための内部資金を留保できる相当の収益(一九二〇年代平均で利率の七倍)をあげた。高収益性は、新参入を刺戟するとともに新入者が営業的生産の段階に達したときには急速な自己拡張を刺戟した。既存業者による妨害もなかった。一九一〇年代にエンジンのパテントの利用制限によつて企業数や経営政策を統制しようとする試みがなされたが、セルドン・パテントにたいする長い間の訴訟のうちに、フォードの指揮のもとこの努力は無に帰した。

自動車産業発展の初期の段階にみられた企業の高回転率は、以上あげた諸条件に起因するものであり、この諸条件は、つぎの両大戦の間の時代にあらわれた対照的な状態の、興味深い重要な背景をなしているのである。

3 へ成熟・オリゴポリー・参入閉止

一九二〇年代の「新時代」とともに、他のおおくの産業のライフ・サイクルにみられたと同様の自動車産業成長の横ばいがやっつけてきた。これは発展第二期における参入諸条件の変化を形成した決定的要因と考えられる。

生産の最高は一九二九年で、この年の工場売上高は乗用車で四百六十万台であつて、一九三〇〜四八年の最高三・九百万台をはるかに上まわつていた。自家用車輸出も一九二九年が最高であつた。①民事経済、②所得フロー構成、③「正常な」中古車市場の存在、の構造内での市場の飽和状態は、登録乗用車一台当りの人口の率によつて示される。

一九二〇年一月一日	一三・〇人 / 一台
一九二九年	五・〇人
一九三五年	五・六人
一九三八年	五・一人

一九二三年こそはまさに、自動車市場が最初の飽和市場に転換した年であり、また自動車産業がアメリカ製造工業の第一位にのしあがつた年であり、「ビッグ・スリー」の最後のメンバー・IIクライスラーが創業した奇しき年である。二〇年代に、参入—退出率の逆転をみ、企業数減少がづくようになり（一九二一〜六年間に半減）、倒産率は全産業より何倍も高かつた。二〇年代後期になると、ビッグ・スリー中心の低価格車が支配的になり、新参入もこの低価格車に競争太刀うちできなければならなくなつた。

小企業とオリゴポリー

このような参入（「有効新参入」と名づける）は、(a)低価量産市場

の無視できない部分を獲得する、新企業の参入、ないし、新製品（普通型車体・軸距一〇〇インチ以上）の導入、(b)一九三三年ビッグ・スリー九〇%支配の低価車分野の盗奪による実質的侵略、(c)新企業ないし新製品の相当な寿命、という条件をみたさなければならなかつた。以下の分析はこのように定義された有効参入を問題とする。

新企業の視点からは一九二三年のクライスラー創業とともに、新製品の視点からは一九二八年のプリマウスの誕生とともに、有効参入は停止した。低価車市場へのわりこみの試行は数多くあり、旧来の企業による三車種 the Falcon-Knight, the Ruxton, the Cord が大恐慌直前に導入され、the Falcon-Knight のみが低価車分野進出をこころみたが二年にして消え去つた。恐慌期十年間の参入・退出トレンドは表にみられる。これらの「独立」企業の生産記録から三大グループ分類が可能である。

- (1) 現存企業・車種（前出のほか、the De Vaux, Durant, Franklin, Marmon, Pierce-Arrow, Hupmobile, Graham, Essex, Terraplane, Willey's Whippet（一九三〇年脱落）Willys-Knight, Stutz, Dusenbergl）
- (2) 持続企業・車種（Hudson, Nash, Packard, Studebaker, Willey's）
- (3) 市場参入・再参入試行を代表する企業・車種（De Vaux, Roekne, Continental, La Fayette, Terraplane, the Willlys）

この時期における Nash (the La Fayette) と Hudson (the Terraplane) の二大参入試行は既存企業（小独立者）によるプライス・ク拉斯拡張であつた。企業間の規模差異にもづくコスト・競争力の

New Passenger Car Registrations of Independent Producers, by Makes, 1931-1941

Make of Car	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938	1939	1940	1941
Auburn	29,536	11,646	5,038	5,536	5,163	1,848	146				
Bantam (Austin) ...	2,941		3,675	1,057				700	1,227	800	138
Continental.....			3,310	953							
Cord.....	1,416	335				1,174	1,149				
De Vaux.....	4,808	1,358									
Durant	7,229	1,135									
Franklin	3,881	1,829	1,329	360							
Graham	19,209	12,858	10,128	12,887	15,965	16,439	13,984	4,139	3,660	1,856	544
Hudson	19,189	8,641	2,956	19,307	21,587	20,825	90,043	40,889	62,855	79,979	73,261
Hupmobile	17,427	10,794	6,726	6,566	7,450	1,556	403	1,020	907	211	103
La Fayette.....				9,301	17,445						
Marmor	5,687	1,365	86								
Nash*	39,366	20,233	11,353	14,315	17,739	43,070	70,571	31,814	54,050	52,853	77,824
Packard	16,256	11,058	9,081	6,552	37,653	68,772	95,455	49,163	62,005	73,794	69,653
Pierce-Arrow	4,522	2,692	2,152	1,740	875	787	167	17			
Reo	6,762	3,870	3,623	3,854	3,894	3,146					
Rockne.....	2	16,966	14,554								
Studebaker	46,533	25,002	21,688	41,560	39,573	67,835	70,048	41,504	84,660	102,281	114,331
Terraplane (Essex) ...	42,545	28,778	35,831	40,510	53,838	78,471	+	+	+	+	
Willys and Whippet	42,936	22,483	15,314	6,576	10,439	12,423	51,411	13,012	14,734	21,418	22,102
Willys-Knight	8,405	3,415	353								
Miscellaneous	3,548	3,732	1,159	324	1,858	5,294	1,441	799	1,789	4,454	3,082
Total	322,198	188,190	148,346	171,398	233,479	321,640	394,818	183,057	285,887	337,646	361,038

Source: Automotive and Aviation Industries, March 15, 1946, p. 88. * Included with Hudson

+ Figure for 1936 includes La Fayette for 10 months

差別はこれら独立者の量産価格クラスへの潛入不可能性を容易に説明しよう。

4 〈参入問題の理論的側面〉

指導的三大企業と独立者がいかに競争上差別されていったかを辿ることは、参入問題の解明の手がかりとなろう。

一九三〇年代、乗用車小生産者部分は占有度の低下をみた。一九三三年、総独立者の占有度は一〇%であつて、この割合は戦時転換まで変わらなかつた。同期間に、独立者総売上の中の五持統独立者の相対的占有度は、一九三三年―四一年に、七六%から九九%に増大した。換言すれば、大不況は他の小業者の犠牲において持統独立者を強化した。もっとも指導企業との関係では弱体化せられたのだが。(二九年には、独立者グループの占有度は二五%であつた。)別の表現をすれば、指導企業の競争地位の安定化は、独立者間での残余市場をめぐる競争の激化を伴つたのである。

新しい持統企業、独立者による新しい持統車種の参入はなんらなかつた。指導企業と独立者の企業規模のギャップは膨大なもののみであつた。

低価車分野への新企業の参入、既存企業による新車種の参入が不可能となつたことを裏づける、どのような自動車産業の構造的・機能的変化がこの時期に起つたのか。

一つの重要要因は、新車総需要の長期トレンドにおける高原状態が一九二〇年代中半に出現したことである。「正常な」平和時所得・フロア・中古車供給・登録車平均経過年数の一定の構造のもとで

は、新車需要は、①既自動車利用者部分の買替え、②人口増加の函数となる。この変化のもとで、新しい企業ないし新しい車種の進出は、既存商標の売上を強奪せねばならず、困難事となる。

第二の要因は、工場規模ならびに企業規模の重大な成長である。

組立作業とはいうものの、固定的投資だけでも巨大になった。間接費の極めて大きなところでは (J. M. Clark, *Studies in the Economics of Overhead Costs* p. 146.) 創始投資の危険は新競争者の自由参入の障碍となり、その数を制限し被危険を増大する。とくに低価車分野では、危険は生産規模の増加函数である。指導企業と独立者の「ギャップ」を永続させ、有効新参入を不可能にするのはまずなによりこの条件である。この両者の生産(・販売)のギャップこそ La Fayette・Terraplane 失敗の決定的要因であつた。どちらも一〇万台生産という損益分岐点に到達できなかった。「最適小規模と最適大規模とのギャップが大きい場合、最適小規模からの拡大による最適大規模への成長は不可能である。」 (E. A. G. Robinson; *The Structure of Competitive Industry*, London, Cambridge Univ., 1931, p. 24.) 潜在的参入者は、現行価格で費用をカバーできるほどの量産達成の望みなさ、新入者にたいする既存業者の一定期間の鋭い価格切下げという対抗策によつて、撃退される。 (Bain, J. S., *Economics of the Pacific Coast Petroleum Industry*, Berkeley: Univ. of California Press, Part II, 1945, p. 193. 参照) これはまた危険と最低創始投資額を増大させる。

この巨額資金動員可能性は、今日の私的資本市場の特殊性とも関連する。それは寡占的に組織され、そのメンバーは、多く自動車・関連産業の既存会社と金融的結びつきをもつ指導的投資会社の諸政

策に敏感である。さらに金融界の投資心理は、五〇年前とちがひ、「機会意識」でなく、「安全性意識」がきわめて強い。

技術面で、工場設計・連続生産・関連工学研究などの複雑な技術上の問題は、安易な参入を妨げた。生産物差別化運動にともなう車のスタイルの重要さも、一般には製品デザイン問題の複雑性を強め、特殊には「転換」費用を増大させた。

販売促進による生産物差別化もこのような状況下では参入障壁を築く一要因である。新入者の生産能力の優越は、かりにあつたとしても、需要創造のハードルを跳びこえなければ、実現不可能である。販売網・サービス機関の面でも、参入は卸・小売業の膨大な新しい組織の建設を必要とする。

最後の要因として、指導企業が数種プライス・クラスの数車種という形で工場・製品を多様化させている有利性、その参入問題への衝撃をあげることができる。参入者の車種・プライス・クラスはかぎられていよう。一車種の販売促進が同一会社の他車種への消費者選好を刺戟することによる指導企業の有利性を参入者はおもえない。この多様化はまた地域的にも広範にわたることを可能にする。それはまた、在庫品・部品の大量購入・生産によって、調達・製造・組立面で費用を節約する。他産業への多様化は一層そうである。

参入問題をとくとりあつたつては、上述の幾多の「自然な」経済的障壁がかなり広範な重要性をもつものであることを一般に認めている。自動車の参入事例は、新企業参入に関する他の論者の仮説の若干に実証的基盤を提供する。同時に、多く無

視されている諸要因の存在をも示唆している。就中、市場成長率、製法・製品の技術的複雑性、資本供給を左右する諸条件、指導的既存企業の工場・製品・産業の多様化の程度、である。

また、この産業の参入条件の検討から、近年の集中化し多様化した寡占的諸産業の発展はアメリカ製造業における企業参入の性格変化を導いていることがうかがわれる。諸新産業における新参入は大幅に他既存産業の大企業による製品拡張よりなること、また既存諸産業における、成功する、つまり有効な、新参入は、主として、既存企業——通常その指導的企業——による製品拡張とプライス・クラスの拡張という形態をとるだろうこと、が暗示されているのである。(たゞえば、T.N.E.C., *The Structure of Industry*, Monograph No. 27, Washington: Government Printing House, 1941, pp. 668-670. 著者 A. R. Burns, *The Decline of Competition*, New York: 1936, p. 420. 参照)

5 第二次大戦後の特殊参入条件

一九四〇年代の発展、とくにカイザー・フラツァー社の出現を、参入問題視点からどうみるか。クライスラーを最後の有効新参入者とみる、等のさきの議論はどうなるのか。

戦時中は一応ぬきにして、一九四六―五〇年における自動車業界はつぎの諸特徴を示した。①史上最高の生産高急速成長、(一九五〇年、乗用車六六〇万台) ②中古車市場の徐々の復帰、③独立者グループの一时的地位改善、やがて一九五三年の伝統的一〇%地位への復帰、(四九年には一五%になった) ④指導企業内部での三〇年代後半時点とほぼ同様の相対的占有度への復帰(一九五三年、G.M. 約四八%、フォード約二

三%、クライスラー約二二%、) ⑤一大新生産者カイザー・フラツァー企業(New York Times, Oct. 4, 1953)の参入に議論を集中しよう。

カイザー・フラツァーの参入は、主として、発展史的視点から一典型とみなしえる二つの環境の産物であると思われる。①この産業にとくに重要な戦後の特殊な経済条件、②新入者に代行する政府干渉。

第一次大戦末の多数参入のときと同様の要素、とくに重要な、価格昂騰傾向、供給にたいしきわめて過剰な総需要の存在、またほかの戦時経済拡大から生じた諸要因は、新進入に好都合な環境を蘇らせた。この需要供給の不均衡はカイザー参入の基盤であり、そのうえに下記の四要素が加わった。①競争新車の供給不足、②低価車ならびにその上・下クラスの車にたいする、戦時「再転換」の充たされざる需要の注文残高(バックログ)。それゆえ、消費者は参入企業のプライス・クラスの車を強いられた。(カイザーの車は低価車範疇以上のものであった。) ③「正常な」中古車市場の欠如と異常に高い使用車平均年齢。④自動車製造に用いえる余剰の廉価なさまざまな軍需工場設備の利用可能性。

これらの短期的好要因を十分に利用して、カイザー・フラツァーは生産・経営のめざましい離れわざをやつてのけた。軍需(飛行機)工場の取得、政府資金援助、等を基盤にしてである。その参入は、産業構造は決して無限に固定的(リジッド)ではありえないといふことの証拠となる。だが、このような参入を考慮に入れても、産業は、従来の経済理論で自由市場に特徴的なものと考えてきた永続的な新企業流入

を示してはいない。旧来企業の退潮(レカ)、ということが、このケースのさきの概念の妥当性を証明しているにすぎない。

それゆえ、自動車産業の発展は、特定タイプの寡占のもとでの参入条件は自由市場理論と同化できないという仮説を暗示している。慣習的に仮定されているよりも高い程度の資源不可動性が、少なくとも資源の内部移動に関して存在するように思われる。さらに、この不可動性の出現は、重要な「馴れあい(コネクション)」の「人意的」参入障壁が欠如しているとしても十分可能であるようである。少数性ということとともに、高度の固定投資、長期需要トレンドの高原状態、製品の技術的複雑性、工場・生産物多様化、広範な販売・サービスマシンの機関、生産物差別化、そして自動車の場合に主要ボディ転換のための再整備(リトリブション)、よつて特徴づけられた諸市場の構造・作用方式にとつて、参入障壁は内在的なものである。

五、安定化と従属企業……ガラス容器産業

1 〈序論と一般的特徴〉

本章の目的は、アメリカ製造業のうちで政府干渉なしに最高の発展度に達した一産業における、代表的市場安定化政策の重要作用局面を分析することである。それゆえ、「保護と特権の型(プロテクション・モデル)」がほぼ十分に形成されているところでの小企業部分の地位を明らかにするべく、周知のあるいは看過されている当産業の諸事実を新方向を与えることがわれわれの目的である。またその「型」の展開にたいする小企業グループの分裂的衝撃の範囲をも検討しよう。

「ガラスびん bottles and jars」産業は、広口びんでの半自動設備、他タイプ容器での手工法利用が技術的に制約されたまま二〇世紀に入った。シーメンス換熱式炉は一八六一年、連続溶解タンクは一八七二年に基礎的発明がなされた。一九〇四年、革命的なオーエンス自動吸上げ機出現の前夜、一五五企業、約一五八の半自動・手工法事業所によって生産される一二〇〇万グロスの容器がアメリカ総生産高であった。

以後二〇年間の特徴はつぎの点である。①総生産高一〇〇%増加（一九二三年、二八三九・三万グロス）②手工技術工場的大量淘汰とオーエンス製びん会社による吸上げ供給機の認可制限政策にもとづく、企業数の激的な減少。この既存企業拡大制限と新企業の進入制限はオーエンスの指導生産者の地位への昇格を助長した。③オーエンス供給機パテントの独占利用にたいする競争的反対者の団結。④一九一八年の他パテントの方法（塊供給法）の発明と、ハートフ・オード・エンパイヤー会社（特許所有会社）によるその取得。⑤オーエンスとハートフ・オード間の競争衝突と、一九二四年、産業安定化のための両者の歴史的協定。

自動化がもつばら支配大企業にかぎられ、参入はしめ出され、市場の大幅拡大は、一九二〇年、八〇企業・一〇二工場へと、企業・工場数の減少を伴ったのである。それにつづく決定的一五年間は、総生産高の明確な長期的成長はないという特徴をもつ。もちろん全期間を通じてみればそれは上昇しているのだが、以下にみる安定化政策結晶期はその成長が相対的におそいという特徴をもっている。ま

た設備過剰も顕在化した。二六年の操業度は七二・六%であった。それは一面で急速な技術進歩にもより、設備は三年ごとに陳腐化した。二八―三八年平均操業度は五五%で、この過剰設備の統制の試行があらわれた。さらにこの産業は、かなり高い間接費用という特徴をもっていた。一九三九年、生産物価値のうち二一・五%が賃金で、約三八%が原材料・燃料費等であった。つまり当産業は、中間の労務費コスト産業、「原材料」コストでは低位と中間の産業グループに属した。(Alderfer, E. B. and Michl, H. E., Economics of American Industry: N. Y., 1942, pp. 12-13.)
かくて、高い間接費、過剰設備、二四―三五年の安定化政策発展期における市場総需要の緩慢な拡大、という当産業の一般的諸特徴を指摘できる。

2 <小企業…定義>

ガラス容器産業の研究は、小製造企業への影響・意義に主眼をおいた産業安定化政策の発展の研究となる。この政策は前述のように特許権制度をめぐって構成されたものであるが、構造・政策の視点ないし政策の小企業への影響の視点からは特許制度が顕著な特徴なのではない、ということの説明しようというのである。特許統制協定は、産業の作用方式そのものに固有の経済条件から生成する諸政策の遂行手段と目される。ただしその存在は他産業にない企業行動類型を強調激化させる機能をもつ。このような解釈にもとづく当産業の研究は、まえにみた諸産業の場合同様、小企業の諸問題を結晶させ集約させるであろう。

当産業の寡占中枢は六企業よりなる。五容器製造業者と一特許所

有会社。この中枢は、すでに安定化運動の勃発前に形成され、つづく全時期にわたって継続したものである。創業時は、Owens一九〇七年、Hazel-Atlas (the Atlas Glass and Metal Co.) 一九〇一年、Thatcher 一九〇五年、Anchor Hocking (一九〇五年創立のHocking Glass Co. と一九二八年 Anchor Cap Corp. との合併)、Ball Brothers 一八八二年、Hartford-Empire 一九二二年 (Hartford-Fairmont とthe Empire Machine Co. との合併) である。

「小企業」は一般に、①ガラス容器生産に従事する認可を拒否された予想参入者、②一九二〇―三八年の間にも寡占グループによる取得によって他会社に併合された、二八の企業、③その間、産業の独占的条件のもとで経営することが不可能となり市場を離脱した、二九の企業、④この闘争の年次を通じて、支配企業により醸成された安定化運動を攪乱し、しかししばしばそれに乗じた、約三九の企業、⑤の四グループからなる。総計は九三〇の営業企業、プラス、数の不明な潜在的参入者である。

3 へ安定化、参入鎮圧、従属企業

一九二四年四月九日のハートフォード・オーエンスの協定は、特許機械認可をめぐる両者の対抗が和協的に終りを告げなければ、安定性の利益は助長されず、両社の資産が完全に破壊してしまいかもしれない、という認識の産物であった。それ以前には、両社は塊供給機の特許と発明ならびにそれにもとづく生産や機械使用認可の統制力を得ようとしのぎを削っていた。しかし安定化への強制が強まり、協調解決のための会談が一九一九年に始められた。

かれらはなによりも、安定化政策と、膨大な小新競争者の参入を鋭く意識した。小企業は、多くの他の市場構造と同様、とくに参入の自由について、競争の不安定化勢力であるとされた。安定化は、中・小「価格切下げ者」にたいする、両社の全組織経済力の行使を必要とし、オーエンスが立役者となる必要があった。

J・M・クラーク教授によれば、新参入者は既存企業にたいして二重の脅威をもつ。(Studies in the Economics of Overhead Costs, Chicago, of Corporate Enterprise, N.Y., 1940, pp. 340-341. 参照) それは高間接費の強制と市場需要の相対的長期停滞のもとではすぐれて潜在的なものである。第一に、新企業は価格切下げを可能にする優秀な技術をもつのが普通である。第二に、価格切下げをしないならば、産業はどのみち過剰設備増大にさいなまれる。競争相手のハウアド供給機は、とくにこのハートフォード・オーエンス協定の時期のかかる脅威をまさに代表するものであった。その利用は新・既存小企業を価格切下げにむかわしめ、小企業を存続させるものであった。競争的価格設定と多数小企業のいる市場構造との相互関連の確認から、一九一七年の営業拡大時にはじまるハートフォードの歴史的な安定化政策を陣頭に、参入鎮圧が始められた。オーエンスと歩調を合わせて認可制限・拒否が行なわれ、認可拒否は産業への新参入を絞殺する主要手段として続行された。

競争相手となる供給機(Howard, Miller, Federalなど)の存在が引きつづく小競争者の参入の基盤であるので、関連機械製造部門の潜在的攪乱要因の排除が必要となった。その組織的運動は一九二

二年オーエンスとハートフォード・エンパイヤーによって始められた。一九二五年末までに、ハートフォードは、供給機を生産するさまざまな会社をもつ供給機特許権をすべて所有ないし統制するにいたった。独立機械製造業者買占めの同様な過程は、他の吸上げ機、成型機、連続徐冷炉などについても起った。特許の力による完全買占めが目ざされた政策であった。産業の内部についてみれば、業者の資産保護、ハートフォード・エンパイヤー会社の特許収入のために産業の生産能力・総生産額の調整が必要となった。基礎的な価格決定要因として、安定化の全期間を通じ、支配寡占は、利潤率、生産能力、生産額に深い注意をはらった。安定性達成問題のこの側面は、参入統制とともに、既存小企業が究極的に落ち着いた従属的地位での服従ということに関連していた。

アメリカ反トラスト法の制度的構造ができ、大衆の「独占」への反対があるところでは、とりまき小企業の維持は寡占の高度戦略の一部となる。(J. M. Clark, op. cit. p. 440; A. R. Burns, Decline of Competition, p. 114.) この産業を、構造的に競争的であり、参入条件ももちあわせた産業として示す必要の意識は、一九二〇―三八年の間に「二二の新会社」が産業に参入したというガラス容器協会の驚くべき確言からうかがわれる。支配的会社は一定数の従属小生産者の保存を好むのである。だがその数は多くては困る。「いくつだけ生きのびさせてもよいか」の問題は、特許権をテコに、一九二四年の「協定」後すぐにとりあげられた。

特許問題ではなく、「商売上の」要因が安定化発展の底流であった。このことは、当産業の歴史に重大な意義をもつ事実である。オ

ーエンスは、強情な反抗者II小生産者を「調整」する運動資金蓄積のため高い特許使用料率を課した。そのもとで、小生産者は、自己の販売独立性を放棄しないかぎり、自己死滅のための資金調達に走らされたのである。オーエンスとハートフォードの政策は「アウトサイダー攻撃に積極的に協力し、その買収費をふくむ諸経費を均等に支弁する……」ことであつた。かくして、小企業は定義づけを受けるのである。

4 〈生産能力統制と従属小企業〉

生産能力統制の計画作成はそれゆえ多方面にわたる課題であつた。新生産能力参入阻止は一方法であつた。独立企業の淘汰もそうである。その設備のいくつかは陳腐化した「非能率」のものである。「劣弱生産者は、その工場が使用不可能で閉鎖されていても、吸収されなければならない。」(J. M. Clark, op. cit. p. 144; 技術進歩の相対的に急速な多くの産業では、小企業するといふことが、大いにありえるだろう。) 能率問題はさておき、エンペーター流の独占的「革新」の恩恵が消費者の立場からいつてこの産業でやすやすと表示されるかどうか疑問である。非能率工場たとえばオーエンスによる取得は確かにある場合にはそれを実際の生産からとりのぞくであろうが、その取得費用は、まずは容器を購入する諸産業によって支払われる。そこでは、特許使用料制度、指導的企業による膨大な遊休・待機設備の維持、競争生産者鎮圧効果などの価格への関係を斟酌しなければならぬ。「G・E・やハートフォード・エンパイヤー会社のような巨大会社が能率だけで市場にのりだすのなら、なぜかれらは競争者の侵入にたいしてわが

身を防^{バリエーション} 塞^セでふせぐことにそんなに関心をもつのか。小生産者への認可制その他のハンディキャップの強制という慎重な計画が存在することは、能率の主張とは対立する仮定を惹き起す。」(Brown, P. Thesis, Ohio State University, 1944, P. 174.)

長期的価格下落はみられたが、改良による節約がはずかた程度は不明である。資本節約的革新、就中、生産増加なしに、コストを低減させる特殊な有利性をもった、熔鋳炉建築・使用などの、革新はあった。しかし、指導的会社の高利潤は、低減された生産費の価格への不正な転移を暗示している。寡占的構造のうえに安定化という独占政策を重ねている産業では、能率の主張とは対立する理論が重要性をもつ。

NRA規定^{コード}討議のとき、寡占^{セントラル}中心部は、小生産者が従前より低い最高操業度を設定するべく提案した。価格競争排除政策、プライス・リーダーシップ制度の維持、「アウトサイダー」側の^{インベンティブネス}創意性の組織的阻止などの事実は、この産業では、経済的進歩が安定化の提案者よりも容器製造小業者とまさに結びついているのだということを示している。

取得・^{アブソーブ}吸合による生産能力低減・統制は、企業数減少の説明となる。この時期間に一二企業が破産した。大企業に取得・吸収された工場の多くは解体されたが、実質的部分は待機目的で、あるいは生産割当を多くえるために保持された。生産割当は所有生産能力の割合によつたのである。

ハートフォードの用いた他の総生産能力制限方法は、小生産者工

小企業とオリゴポリー

場拡大の阻止である。その典型は、ハートフォード所有機械利用の認可協定における契約条項によつたものである。工場拡大の行動自由なしに企業の自律性^{オートノミー}は語れない。また認可制限条項によつて多くの会社は製品の他の分野への進出も禁止・制限された。

支配的寡占とその組織(ガラス容器協会)による安定化政策は過剰設備の排除に成功しなかつた。一九三三年の総生産高は三、四八二・六万 gross であつたが、その総生産能力は六、三〇〇万 gross であつた。産業全体として操業度は六〇%だつたと目される。もちろんこの低い操業度はすべて安定化計画の無力に帰することはできない。不況後その激烈な逆転をみたからである。他方で、過剰工場の大きな割合が支配グループによつて「生産割当」目的で保持されたのであり、この役割に安定化政策の現実的成功度が反映されている。

5 生産能力とグループ間生産割当^{クォータ}対抗関係

指導的生産者と小企業との違つた衝撃を要約するために、複雑な生産能力問題の諸様相をまとめてみよう。

- (1) 大企業は膨大な、つまり(生産割当との)釣合^{釣り合い}い以上の割合の遊休・陳腐化能力を保持した。
- (2) 産業全体としてみて、通常、生産は能力より実質的に以下であつた。

(3) 指導的会社の計画は、各会社単位にその「利用可能工場」を^{スライム}申合せた操業度(最高限)で操業することを要求した。これは大企業に次のように違つた影響を与えた。

a 小・一工場企業は申合せ最高操業度で工場を運営しなければならず、それは多くの場合操業度低下を意味した。

b 大・多工場企業は、フル操業で工場を運営し、低単位コストを享受し、操業度低下はなかった。かれらの過剰・非使用能力は、遊休・待機ないし解体工場の形で存在した。それを多くもてばもつほど、大企業はより多くの生産割当をえられたのであり、フル操業の工場をより多く享受できたというわけである。

NRA規定にもちこんだ業界規正の決定をめぐって、大・小企業その他関連機械製造業者等の利害が相剋したのであるが（その経過は省略）、結局、指導的親安定化勢力は、小企業に割りふられた生産割当を減少させることによってその安定化計画の重大欠陥を是正しようとしたのであり、市場総売上中のかれらの占有度を増加させ、同時に、統一原価計算計画協定の強制によって小製造業者たちをかれらの安定化価格制度にひき入れたのである。

6 <安定化計画のもとの企業間諸関係>

小企業にとって安定化は独立性の喪失をもたらしたはしたが、同時に、一時的に高操業度・非弾力的価格・保護された利潤をもたらすこともある。従属生産者はかくて「特権と保護の型」に統合される。指導的大企業によるこの型の構築と関連した強制的諸条件は、それをせぜずには死滅の羽目に陥るところから、小「アウトサイダー」を「身うち」にひき入れさせたのである。小企業のなかにはそれに服従するものもあり、また強固に反対し訴訟を起すものもあった。反対者は小企業内部からの親安定化圧力とも衝突した。安定化制度が

永続する保証はない。不確実性の程度は市場の小企業の数と経済的重要性とに正比例する。

安定化志向の寡占中枢が支配する市場での小企業セクターの一部の合体は、それが同時に安定利潤を保証する従属をもたらすと推断してはならない。市場の盛衰は、たえず、小企業部分と支配グループとの間の分裂と、支配グループ内の矛盾とを再生させるのである。従属性は企業の不安定性という形態で再び自己を主張する。また、小企業・準競争的部分のひきつづく存在は、設定された価格制度を遵守しない、ときに潜在的なときに現実的な永続的攪乱源である。同様に、生産割当制度の拡大の場合はどうしても小企業部分への譲歩が結果した。一つ二つの炉しかない小企業は本来の割合より多く割当をもらえたからである。小企業は生産割当制度に従いながら操業度の有利性をかち得た。他方、「少数の強情な反対者」の小企業はたえず生産割当制度を順調に機能させようとする試行を攪乱した。大恐慌のはじめの市場逆調のときはとくに明確にそれが現われた。

安定化と小企業との間の矛盾は、歴史的なハートフォード・オーエンスの全「アウトサイダー」への宣戦布告後十年たつても存続した。E. G. Ackerman (協会長) がその頃こう言明することがあったからとて驚くにあたらない。「われわれは業界のために「モーゼ」を待望する。」

六、要約……小企業理論のために

1 基礎仮説の検討

本研究の基礎仮説の中心は、製造業における現代「小企業問題」^{モダリ}の発生^{ストライジック}の戦略上の要因は大会社の興起とそれに関連した産業のオリゴポリーの成長である、ということであった。それゆえここでの問題の焦点は、グループとしての小企業と、同じくグループとしての大寡占企業との競争諸関係にむけられた。

明らかに、今日の産業におけるより小さな生産者は、もはやほぼ等しい経済力のライバルと競っているのではない。かれがこの等しからざるものと対抗する範囲は、部分的に従来なされたさまざまな工業生産集中研究^{コンセンストレーション}に示されている。

高度集中は工業経済の永続的特徴であること、大生産者はこの領域の生産活動に広くいきわたって存在していること、総体としてみて大ライバルのいない諸産業はそれのいる産業と比較して実質的に経済的重要性の少ない産業であるということ、はいまや一般的に認められている。それゆえ、本書のケース資料ならびにその一般的な議論に引きあいにだした実証例は、大企業と小企業が市場を分かちあっている産業市場にもどづいている。

従って、集中リストの末尾にある産業、つまりいわゆる「小企業産業」を除外したことは、小企業の競争問題解明に必要な論理的帰

小企業とオリゴポリー

結である。しかしこの除外は、それらの産業が小企業問題の全体の一部分でないと考えてのことではない。それらは、能率、価格政策、企業者機会、政府による規制、等々の大きな問題を提示している。数のうえでそれらは、相当の集中度をもつ諸市場の小企業とほぼ同等の重要性をもつといえよう。^(集中度の高い産業がすべて寡占的産業ではないし、またその逆も真でない。しかし両者の一致は) 本書での強調点からすれば、小企業問題はオリゴポリー理論の一局面としてあらわれる。

一産業の発展が諸々の規模差異の企業を生みだすとき、一定点において、この量的差異は、総市場の相対的分けまえをめぐる競争力の重要な差異を生みだすと思われる。「極少企業への生産の高度集中と残りの相対的少数者への分散^{ディスペンション}……」とか、「相対的少数販売者への生産の適度集中と少数企業間での均衡の分散……」競争的とりまぎ^{キチレイト}をもった寡占……等の市場分類がなされるときには、一定の重要な「それに関連した行動の差異^{ビヘイビア}」が結果することが示唆されている。^(Bain, J. S. Pricing, Distribution and Employment, p. 178. 是が該当しよう[Small]は該当しよう) (1)の構造はカプランのいうmixed industries^{ミックスド・インダストリー}にはBusiness, p. 146]これはまさに本研究でとりあげられた市場構造である。自動車とガラス容器産業は前者の分類に、バターと製粉業は後者の分類に入る。企業規模差異は、集中を作りだすグループと分散を作りだすグループとの間の競争力差異をより深くさぐる出発点として用いられた。このような二方面からのtwo-fold分類は一定産業全体をくまなくつくす。そこでわれわれは「双方差別化」bilateral differentiationという用語を用いた。この市場構造は寡占

の副次範疇 sub-categories である。総生産の重大部分を集中する少数企業を「寡占中枢」oligopolistic core と名づけ、また種々の「分散度」をもつ産業の残りのものを「小企業部分」small enterprise sector と名づけた。

産業市場は自治的な、競争的に差異のない生産者たちの集合体 conglomerates ではない。われわれの二部分への市場分類は、実業界自体の慣行とも一致する。「指導的企業」と「独立者」、「大業者」と「小業者」、「協同者」と「員外者」、あるいは単に「大」と「小」などの典型的な区別である。

技術的要因は規模差異・競争力差異の解明に役立つ。技術的变化が大規模企業成長の一因となったことは明らかである。このことは当面の問題に特別の意味合いをもつ。技術進歩は、諸産業間ではもちろん、一産業内での大・小のすべての企業に同じ程度にとりいれられることはない。一例として電力利用をみれば、その人時当り利用率は集中されない産業よりも、集中された産業の方がはるかに高かった。

しかしながら、産業内差別化 industrial differentiation は常に技術的(ないしは費用の)要因によって生みだされる、とその概念を規定するのは明らかに間違いである。産業内差別化は、製粉業・自動車・巻煙草・ガソリン・等のように、生産物差別化によっても一部もたらされる。またそれは、主導的製造業者の配給面への侵入(バター製造業の集中者)や、逆に配給業者の生産面への侵入(同じバター製造業での罐詰集中者の場合)、あるいは、前方・後方への

統合 integration の他の諸例によって、生みだされる。

ひとたび差別化が鋭いものになり、市場が主要二部分(たんに一支配企業とはいわず)に分かれると、小企業部分のメンバーがその地位から上にのしあがることは極めて困難となる。例えば自動車で、独立者とビッグ・スリーの売上の「ギャップ」は到底うずまらえないであろう。同様のギャップは、ゴムタイヤ・製罐業にみられる。

他方で、ある程度の双方差別化のある多くの市場では、企業規模序列がかなり緩慢な並びを示しており、そこでは、寡占・小企業两部分の境界線をひくことはむずかしい。製粉業・ボール紙・全国市場でみたセメント製造業で種々の程度のこの状態がみられる。この場合は、両部分の分界線、機能的差別の決定にはとくに長期にわたる競争行動の入念な研究が重要である。

最後に、双方市場分割の生成は、ときには特定産業の外部のものによって刺戟される。例えば、促進者や投資会社によるもので、自動車その他の産業の初期にみられた。くりかえすごとく、関連する産業の業者がその投資を多角化するのである。この業者はえてして大規模であり、侵入する産業の指導的中枢の形成にあずかる。機械冷蔵庫・合成ゴムなどがその例である。ガラス容器では、パテント所有会社が、支配的生産者とならんで、一方での有力少数会社と他方で多数の従属的競争者を創造する主動力となった例がみられた。

ケース・スタディの諸事実は、大体において、小独立者階層の存

在は、競争統制政策の実行あるいは企画について分^{ディストラクティブ}裂の根源となりがちであることを示している。この非安定作用は、小企業の場合、市場発展の全段階にわたって一段的に典型的に作用していた。ところが、大企業が既存市場パターンを強力に分裂させるような政策に従ったのは、市場の未発展の段階、ないしは急速成長の時期のみであった。このような発展史的視点はすぐれて重要である。指導的業者達と区別された小企業部分の特異な非安定的作用は、明らかに一産業の発達のより進んだ段階でのみ顕著になること、そのときこの役割は指導的業者達の安定化努力への敵対方法として行なわれることが示されるのである。

分裂の本質的な標^{フリテアレン}識は、一産業内諸企業へのビジネスの配分を変えようとする執拗なそれぞれ独立した努力である。しかしながら、小企業がなんらかの独自の特権をもつといえるような特殊の競争手段、政策、行動タイプはないのである。

小企業部分の非安定作用のケース・スタディからの事実を一般化するにあたっては、重要なデータは、もっと成熟した市場条件、ここでは大きな指導的企業があればこの手段を用いて競争的不確実性を最小にしようと試みたような市場条件から引き出されなければならないであろう。なぜなら、現代小競争者問題は、①企業間差別がすでに相当に進んで大企業は安定化の賭金をとりもどしている、②安定化は大企業にとってより小さな独立者を閉じこめる手段方策を用いさえすれば可能だと思われる、というような産業発展の段階で生ずるものだからである。従って、指導的中枢が市場の分裂的

な競争力を拘束し統制しようとする努力があるかないかによって、小独立者の分裂的作用があるかないかが推断されるのである。

この分裂的諸力とはなにか？ それはなにを覆えずおそれがあるのか？ 市場占有度を再配分しようとする強力な独立者のこそぞつての努力と結びついた高度の流動状態 high state of flux があるかぎり、掘りくずされるべき（現実のあるいは企図された）「安定性」はなんら存在しない。しかし、全体のうちのあるグループが中央統制的傾向の of centrifugal tendencies 共通した統制政策を追求する場合には、分裂は異った意味あいをもつ。そこでは二つの政策、安定化と分裂とがあらわれる。安定性の動揺は、それが一定市場内の企業間諸関係から生ずるものであるかぎり、①協同グループ the cooperating group、②非協同「独立者」noncooperating “independents” から発出する。前者は、寡占的行動のきわめて重要な要因ではあるが、ここでは捨象する。第二の動揺源については、その存在は高度の重要性をもち、おそらく諸ケースで最も重要なもので、多数の市場統制手段の基盤となっていることは疑いのないところである。さらに、それらの手段は、諸産業でみられたようなタイプの構造をもつて、主として指導的中枢の大企業によって開始され発展させられ実施されるということは注意を要する。

統制手段のすべてが、小企業の潜在競争力にたいする指導的中枢の反作用をあらわすとはかぎらない。あるものはおもに指導的中枢内部の安定した関係を維持する方策である。小企業の分裂性をとくに暗に示す諸手段、つまり小企業が独立的諸政策によって小企業内

部でならびに小企業と寡占中枢との間で市場占有度を再配分しようとする傾向にたいする手段は、大きく二つの範疇に分類されよう。

①「大企業の弾圧行為 coercive activities——つまり、競争者撲滅・脅迫をめざす行為……」(Edwards, Corwin, *Maintaining Competition*, N. Y., 1949, p. 157. たとえば、このような

弾圧方法が含まれている。独立者にまわらないように原料価格をせりあげるなどの、競争者に必要な資材の先買。排他的ディーラー契約。小企業排除のための技術や特許権の交換。小生産者追放のための大企業による地域的価格切り下げ。掠奪価格戦。ある段階で、それ以前よりもより大きな割合の統制を加えることに
②「独占化された市場と通常関連している他の行動形態のあるもの。(たとえば、競争統制をめざす業者イヌ・リーダーシップ・システム) 団体 trade association の行為、プラ

面として、総需要が周期的に下落する場合、集中産業よりも非集中産業の方が明らかに弾力的な価格の動きを示すことが注意されなければならない。この現象は(購入寡占からとらえられる部面はぬきにして)、当面の問題と三つの主要な仮定のもとに結びつきをもって
いる。第一の仮定は、単一生産物市場としてとらえられた「産業」では、集中と価格弾力性の相関々係は、本研究のような単一生産物以上のものを含むほかの基準にもとづいた産業でみられたと同じ関係を示すということ。第二の仮定は、比較的集中度の低い産業では、小企業の政策が支配的になる傾向があり、集中産業では寡占中枢の政策が支配しがちであるということ。第三の仮定は、周期的に弾力的な価格は、寡占支配市場につきものの安定化政策に刃向う企業行動様式を代表するものであるということである。

この関係は「アメリカの経済構造」(U. S., *National Resources* 1939, pp. 143 and) に明確に定式化されている。
Appendix 8. …… 価格の不況無感覚を生み出す主要々因は、特定市場を支配する

少数企業の管理的価格統制である。

他の性格の異った事実には、既存の理論体系から説明がつく。産業の小企業部分に関するかぎり、われわれはそれを、通常實際的に競争的な市場にみられる構造的特徴になぞらえられよう。各生産者は、全市場の極小部分を保持し、密接な代位生産者たち *close substitute producers* にとりかこまれている。小企業部分のメンバーは、自己の需要函数を相対的に弾力的だと考えがちである。自分の個別的な短期利潤極大化の意図が小ライバルに与える影響など考えない。分析された諸産業ではとりまき小企業はきわめて多数であり、「…生 産 者 の 回 転 は 急 速 で あり …… 企 業 の 死 亡 率 は 高 い ……」

(T.N.E.C., *Competition and Monopoly in American Industry*, Monograph No. 21, Wash.: 1940, p. 20)

もし小企業部分を寡占中枢から切りはなしてしまえるならば、それはまさに微小市場に相応した行動をとると期待されよう。その行動は、利潤・操業度(このセクターの競争が完全でないならば、ある程度未解決である。Kaldor, N., "Market Imperfection and Excess Capacity," *Economica*, February, 1935. 参照)・価格などについて、一定の諸結果を必然的に含むであろう。さらに重要なのは、

全市場の相対的分け前の、異った競争者間での継続的変動が予想されることである。「最大の占有度ないし最高利潤率をえる企業がつぎつぎに変わる場合、競争が活潑であることは明白である。」(Tucker, R. S., "Concentration and competition," *Journal of Marketing*, April 1940, p. 358.)

叙述にいう、追いつ追われつの果てしない企業変動という過程は、まさに小企業セクターの中心的性格である。それは、市場の大・小企業二部分へのわけまえの再分配をなんとか阻止しようとする側と衝突する。小企業は、自分独自の活動で経営拡大をめざし、その理論的原型に忠実な形で行動する。

指導的寡占中枢が市場の安全・安定化にめざす関心をめぐっては、通常の寡占理論で多分にあつかわれているが、ここではあまり役立たない。一般に寡占理論では、寡占グループの一定メンバーは多分起る寡占仲間の仕返しをおそれて市場占有度の再分配を回避する傾向にあるとされる。差別された寡占（産業構造や政策についてでなく製品について差別された）の場合、価格か製品差別化が問題となる。「広告ないし製品変 更は競争者によって価格切り下げ同様に確実に對抗される。」（Bain, J. S. *Distribution and Employment*, p. 201. しかし早くはなく、より確実ではな）「ながら、このような仕返しは、「よりたやすくなく、より早く」と付言している。）さらに、「変化を回避することは、販売者が一団となつてゐる寡占協商圏 oligopolistic entente を維持するもつとも単純な方法である。」（Galbraith, J. K., "Monopoly and the in A Survey of Contemporary Economics," その「寡占のもとでのもの Philadelphia: Blakiston, 1948, p. 113.）「寡占のもとでもつとも基本的な行動ルールは価格変更数を最小にすることである。それゆえきわめて頻繁に寡占間の意思疎通がはかられる。」（前同）このようにして、寡占理論では、生産者が小数・巨大である場合、長期的に相対的市場占有度を安定化させようとする傾向があるとされている。価格政策についても多く論じられているが、その分析は相対的市場占有度に影響を与える企業行動の他の側面について

でも拡大して考えることができるであろう。だが、ここでのわれわれの関心は、販売者が少数・巨大でそれらが全ビジネス量の重大な割りあいになっている市場、にあるのではない。われわれの主たる関心は、寡占中枢と、それをとりまき、中枢と規模のうえでなんらか明確に差別された小企業グループとからなる市場にある。小企業セクターは、その寡占企業間関係への影響ということからして、理論から捨象されてはならないのである。

従来の寡占理論体系を参考にして、寡占中枢の小企業部分との関係についてどういうことが期待されるか。一般に、産業実態研究から、小会社セクターは、グループとしての寡占中枢にとって、単一の潜在的競争のブロックと想定されていることがわかる。ゆえに、寡占メンバーのようなばあい、指導的中枢は、総体としての小企業セクターにたいするその形にあらわれたあるいは暗黙の団体的諸政策の効果を評価しなければならぬ。中枢は、小企業セクターの潜在競争力を相当に無力化しそのような地位におしとどめる共通の利害と、しばしば必要な手段をもっている。（最近の用語法でいえば、部分メンバーの各能力を減じ、あるいは小企業部分全体として、指導的中枢の市場占有度に「侵入」penetrateする能力を減じようとして、寡占中枢はみずから「絶縁」insulateしようとする。Parandreon, A. G., *Market Structure and Monopoly Power*, American Economic Review, vol. XXXIX (Sept., 1949) 参照）寡占中枢は、形にあらわれたあるいは暗黙の一致協力によって、小企業グループを個々にあるいは全体的に服従させておこうとして行動するものとされよう。なぜなら、小企業セクターに有利な総生産配分の実質的变化は中枢それぞれすべてのメンバ

一に於て脅威であるからである。

しかしながら、指導的中枢と小会社グループの間での市場占有度の均衡配分状態は、たいていの場合中間的なものである。この均衡配分が一定時にかなり決定的であり安定しえるのは、ガラス容器産業のように、中枢による統制が極度に発展している場合だけである。

ほかの一般の場合は、両グループ間関係の一定既存類型をくつがえすようなたえざる散在的突発事 sporadic outbreak が起る。さらに、参加が十分に開放的であるところでは、個々の革新によつて現状を動揺させる小企業セクターへの新追加者がつねにあり、あるいは小企業の割りまえを徐々に増加させよう。

他方で、寡占理論を兩部分間関係にさらに拡大するならば、問題を小企業グループの視角 (Perspective of the small-firm group グループ (大部分のもの) の合意 consensus して想定された) から眺めることができる。かれらは指導的寡占グループにたいする自分たちの行為の効果を考慮しなければならない。もしそうならば、合意を通じて、かれらは一個の寡占体として行動する。それゆえかれらは、産業内で達成しうる安定化諸政策をとる傾向にある。しかし前述のとおりかれらは寡占体として典型的に行動するのではない。基本的にかれらは、単一寡占企業体内部にあるかのよう

に、仕かえしをおそれて、協調する (協調する) ということはない。その理由が、このグループのメンバーの小規模多数な状態にあることはさき

にのべた。かれらは産業指導陣の仕かえしの力をいやなほど身につ

まされて知っている。かれらはおそらく、自分たち各自の市場にお

けるとるにたらない地位のゆえに、一般競争 乱 戦 で自分たち

の行動は看過されてしまうとみずから錯誤に陥る。そこでかれらはくりかえし「調整」されざるをえず、より「協同的競争形態」に甘んぜざるをえない羽目に追いやられる。

小企業グループがしばしば単一寡占体のように行動し協同もするの、みずから安定化を志向する少数者の (明らかに一典型である) 存在に一部よつてゐる。この要素は、おそれ、あるいは市場統制計画という保護カバーから利害をえようという期待によつて動機づけられていよう。しかしいづれの場合でも、これは、大・小企業両セクター間の共同一致の実現に大きくあずかっていることは疑いのないところである。

通常の寡占理論を当面の問題に拡張した場合、つぎの諸点が指摘される。

- (1) 取りあげられたタイプの諸産業における指導的中枢は、安定化を志向する。なぜなら、中枢メンバーは、競争者のありえる仕かえしの行為を勘定に入れ、かれらの間で市場占有度再分配をこころみること得られるだらう利益についてはきわめて懐疑的であるからである。ある著者は、非価格競争のさまざまのタイプはたいいてい、産業内の既定価格や基本的配置をくずされないうために、市場環境の変化に感応できる若干の弾力性を残すのに必要な手段である、と論じている。(Rothschild K. W., "Price Theory and Oligopoly," Economic Journal, Vol. LVII, No. 227, Sept., 1947, p. 312.)
- (2) 指導的中枢は、小企業部分内部の要素による自分たちのメンバーの相対的わけまえを減じようというこころみにたいして、

団体的に行動するといえる。指導者たちは仕かえしをする。長期的には、さまざまな価格・非価格競争によって、中小の収益のよい会社の吸合によって、遊休工場の買いあげによって、その他の諸手段によって、当然に寡占中枢は、劣等企业群の領域を、自分たちが管理できると考える割合にまでおしちぢめてしまうであろう。

(3) この徐々の縮小過程の目的は、小企業部分を一定の状況に追いこむことである。それは、小企業部分自体が一個の寡占体のように行動し、この部分のメンバーによる自分側に有利な市場占有度再分配の努力にたいして起るだろう指導者たちの仕かえし（あるいは安定化による利益の欠如）を第一義的に考慮して、企業合意を發展させるような状況である。このような結果は、指導的中枢の力と凝集性 cohesion が長期にわたって小企業部分を産業安定化の型に合体させるほどに強い若干の市場にみられる。

(4) 産業市場の大多数において、小企業部分の諸企業の小規模性と多数性は分散的 centrifugal 企業政策にむかわしめる。産業全体のうちのこの部分の無数的性格は、寡占行動の客観的条件が一般に欠如していることを意味している。かくてわれわれはマカラップの基礎分類を適応させよう。小企業セクターは競争者たちの反作用に無思慮であり、指導的中枢は競争者たちの反作用を意識する。(Machlup, F., "Monopoly and Competition: A Classification of Market Position," American Economic Review, Vol. XXVII (September, 1937), pp. 445-51. Cf. also, Abramovitz, M., "Monopolistic Selling in a Changing Economy," Quarterly Journal of Economics, Vol. LII (February, 1938), pp. 199-200.) それゆえ前者は、反安定化的である。小企業セクターは、総生産（能力・資産、等）の重大割合にあずからぬとはいえず、

安定化志向の諸勢力によって意図されたのとは全く異った方向から、市場結果になおも影響を与えることが可能であろう。この典型的ケースにみられる政策上の亀裂は、絶えざるグループ間の矛盾を惹起するのである。

中心的な基礎仮説の要約・検討はほぼ終わった。だが二つのユメントが残っている。第一点は、二市場部分の行動を適切に査定するために、一定産業の発展段階を考慮する必要を極端に強調することはできないということである。第二点は、中心的仮説は当然さまざまな制限や例外の承認を必要とすることである。それらの要因のうちでおもなものはつぎの四つである。①中規模企業という中間グループの存在と、企業政策上の鋭い双方向の分裂の不透明さ、②小企業セクター内部の規模・政策における同質性の欠如、③寡占指導陣内部における安定化に関する政策の同質性の欠如、④金融機関その他の間接的な関連した方策（中心的仮説をささえる一要因）による、市場統制の集中化問題への作用の捨象。

これを要するに——指導的中枢と産業安定化政策との諸関係の検討、ケース・スタディズ、歴史的現象としての安定化運動、寡占諸市場におけるさまざまな典型的行動類型、通常の寡占理論、これらすべては、若干の例外はあるが、寡占と産業安定化諸努力は両々相伴なうという仮説を確証すると思われる。同じ証拠はまた、このような諸努力は寡占中枢をその特定市場の非寡占セクターとの矛盾に陥らせることを示していると思われる。この矛盾は様々のありうる最終結果諸類型 end-result patterns をもたらす。それは大きくつぎ

の三範疇に分類されよう。①もっとも典型的ケース。ここでは小企業の準無数的行動 *quasi-atomistic behavior* が指導者たちの安定化諸政策をゆるがし、掘りくずし、くつがえす。②しばしば起るのであるが少ないケース。ここでは小企業部分が、競争諸条件の安定化というねらいを追って、一般に支配中枢のリーダーシップに従う。③混合したケース。ここでは劣等企業の政策は、安定化目的への協同と、この目的への反抗と、二つにほぼ相半ばして分裂する。

2 小企業の機能的諸特徴

本研究を通じて、ただ単なる規模概念ではなく機能論的接近 *functional approach* が用いられることを強調してきた。「機能論的」という言葉は、主として指導的中枢に関する、小企業グループの変貌する競争地位についてここでは用いられる。それは、小企業グループは指導的中枢との関係でどのような経済的役割を遂行するか、この関係からいかにして「問題」が生成するのか、ということへの解答に関連している。ある著者たちがのべているように、「重要なのは、小会社を大会から区別する厳密な境界線ではなく、むしろ、小・大会社の相対的位置 *comparative positions* である……」(Butlers, J. K. and Linter, J., *The Effect of Federal Taxes on Growing Enterprise*, Boston: Harvard University Press, 1946, p. 9.)

機能論的接近の利点として三つの理由があげられよう。①純粹に絶対的規模にもとづいて小企業範疇をうちたてることは無意味である。②機能的関係の考慮は、規模分類の任意性 *arbitrariness* の多

くをとりのぞく。③このような接近方法のみが、すでにみた企業政策、さらにつきには公共政策の諸問題と適切に関連をもちえる。

実態研究は、機能論的接近を用いての小企業の諸特徴の理解に十分に貢献できると思われる。そしてそれは同時にまた、小企業「問題」のあるものに具象性を与えることにもなる。

ケース・スタディから拾いあげられる、構成図の主要構成要素となつてゐるものにはどんなものがあるか。簡潔に、つぎの諸点が挙げられよう。

- (1) 小企業は、原料供給面で地方的資源に密接に依存していることで、他の諸企業と区別される。従つてまた小企業は、調達技術・系路 チェーン において相対的により制限されている。(例、バター、製粉)
- (2) 小企業は、総単位生産費 *total unit costs of production* がより高い、つまり、能率の基準でいえば能率が劣る、ということであるから区別される。小企業は技術的に劣 インフェリヤ、悪な設備をもちがちであり、それはコスト高の一要因となる。(バター産業の最小工場、製粉業の最小工場など)
- (3) 小製造企業は、特殊な製造過程 *specialized fabrication work* の遂行に限定され、また方策 ポリシー がかぎられているので、しばしばすぐれて戦略的なものである販売機能 マーケティング を他の大企業に引きわたさなければならぬ。その大企業の多くは同時に製造段階で小企業の競争相手である。(バター、製粉における例)
- (4) 小企業は、外国取引のある産業において、それに参加しないか、あるいは国内販売よりも小さいその割合しかもたないタイプ

である。(製粉、自動車における例)

(5) 販売促進が重要な競争要因である諸産業において、全国的・地域的市場は大企業の販売努力にたいしてより感応するようになり、ますます限られた市場領域にむかわなければならぬのが小企業である。(協同販売組織をのぞくバター、製粉の例)

(6) 小企業は、④一工場企業である(バター、製粉、ガラス容器のよりに)、⑥単一製品ないし少数製品企業である(四業種とも)、こゝとで大企業と典型的に区別される。

(7) 小企業は、一産業内の指導的業者よりも寿命 life-span が短い。それは大企業部分よりも死亡率が高い。(バター、製粉、ガラス容器でみたように)。大企業の吸収による企業体の廃業 discontinuance は小企業の場合の発展上の特徴的パターンである。

(8) 現代産業における小企業は、参入の特殊な障壁に当面する。それは相当程度に産業上の寡占やこの寡占を通常含めての大企業の優位性の存在に起因するものである。(自動車、ガラス容器における例)

(9) 小企業は、しばしば従属企業である。つまり小企業は、独立的意思決定力の一部を大企業に引きわたす。その大企業のあるものは自分の競争相手なのである。(四業種とも) (自動車の場合、その産属はみられなかったが、付属供給) (業自体の内部では従属業や配給面で従属が存在する。)

(10) 他方で小企業は、まえに詳述のとおり、自分の行動が競争者に与える影響をならぬ斟酌せずに典型的に行動するという意味にお

いて、独立的企業である。市場占有度拡大努力をはばむようなそんな顧慮はしない。(バター、製粉、ガラス容器) それゆえ、

(11) 小企業は、指導的中枢による安定化政策を現実的にあるいは潜在的に分裂させるような典型的産業市場の部分である。(製粉、ガラス容器) 非価格競争が優勢をしめるところで、小企業は価格競争の主要代表者である。例えば、価格指導力のあるところで、「指導」されるのが小企業である。

(12) 小企業は、長期的にみてまたグループとしてみて、グループとしての指導的中枢とくらべ、もつとも利潤の少ない企業群である。この点は序論で触れたが、実態研究はこの結論と一致する。(製粉、自動車、ガラス容器)

実態研究のあれこれにみられる、以上の十二の関係は、小企業のナマのままの規模概念に具体的な形を与える。もちろんそれらのすべてが一産業に必ずしもみられるわけではない。もしそうなら、妙なことだろう。しかし、以上の諸点の重要部分は、全体として、小企業の主要特徴の説明に有益なアウトラインを示すものであろう。

3 小製造業者の存続

ここで、小企業の非常な不利という視点から、小企業はいかにして存続しつづけ、産業市場のなんらか動態的要因としてとどまるであらうか、という疑問が提起されよう。部分的解答は、すでに、中心仮説の検討の諸点や多くの個所でふれたさまざまな緩和力 miti-

gating influence で示されている。若干の他の要因を指摘しよう。

A・マーシャルは、規模の節約は、ある製造工業部門に広く適用されるならば、大企業に有利な強力な要因となることを予見した。特殊機械やコンベヤーが利用される部門では、小資本家は「絶滅の危機にさらされる。」しかしこのことは「勤少の手段をもつ力強いもの」のための関連領域を残す。マーシャルが仮定したように、もし関連産業 affected industries がなおも拡大するならば、小企業のためのこの関連領域はそれ自体で機会の増大をもたらすであろう。このような産業は四つあり、そのおもなものは二つである。

(1) 複雑商品の単一部品ないしその製造の単一段階での生産。これは、部品製造の小企業による一定範囲の生産過程合理化をもたらすし、内部経済を許容する。しかしマーシャルはつぎのことを認めていた。「このような業者は、自分の原料を購入し自分の生産物を販売しようとしている諸市場が、自分より下位のあるいは上位の生産段階における独占的結合によって統制され、自分が損害を受けている」とを見出す。(Industry and Trade (3d ed.), London: Mac Millan, 1921, p. 245.)

これはわれわれのいう「従属企業」に似た関係の認識である。

(2) 第二の小企業のための関連領域はつぎの事実にもとづく。「機械は生産過程の大部分に適用されようが、残りは旧式のままで遂行される。」(Ibid., pp. 246-48. P. Sargent Florence はこうのべている。「一時期に現存する小工場多くは、運輸・通信・技術が一般に能率がよくないという条件のために、市場や供給源の制限が小工場を必要とした時代からの生き残りである。Logic of Industrial Organization, London: Kegan, Paul, 1933, p. 47.」) 手工的的手法や機械技術の不完全適用が支配するから、小生産者は避難所 haven を見出す。親産業が拡大する

なら、投資機会が増加しさえしよう。

しかしこれらの結論は、販売面には一般に適用しない。広告、商標商品、購買の節約、中間業者費用の排除、消費者への良好サービスが発展するからである。(Ibid., pp. 249; 297-99; 300-07 かれの議論) はおもに消費財の買売についてである。

他の二つの「小企業産業」は、マーシャルによれば、就中より劣勢な企業家に利用可能である。それらは、(3) 一層の熟練労働を必要とし、大企業支配産業から購入される半完成原料をしばしば用いる、さまざまの特殊品生産部門 specialty lines (4) ドレス縫製・製パン・洗濯のような家事労働にとつてかわり、あるいは家事労働と直接競争する諸産業。(Ibid., pp. 246, 248.)

P・S・フロレンスは、小製造業者の生存を保護する一連の重要々因を指摘した。それらを「自由な消費のための自由な生産のきまぐれ」という見出しのもとに包摂する。消費者は多様な生産物を需要し、それは非経済的小規模生産を必要とする。多様性の追求はみずから増殖し、消費者を「あれへこれへと向かわせて、小規模生産を永続させる。」(Logic of Industrial Organization, op cit., p. 61.)

フロレンスはまた、小工場あるいは小企業をさえも永続させる市場規模・供給源の制限をもあげている。原料または市場が広範に分散し運送が困難であるか費用がかさむ場合、サービスの抽出・供与が若干の固定地点にたいして直結している場合、需要・供給が一樣でなく継続的でない場合、などである。(Ibid., p. 44)

他の多くの論者の指摘する要因も全く同様である。

スタインドルは、小製造企業存続理由として、①第一に市場不完

全性をもたらすあれこれの要素、②、同一・関連産業における大企業の資本蓄積速度（投資口の窮迫）、③小「競争者」のとりまきを看板 facade として維持しようとする支配寡占体の希望、④、自身自身の主人になりたい、あるいは自分ならびに家族の雇用手段として企業を営みたい小企業家の希望。（Steindl, J., Small and Big Business, pp. 59-60.）

政府援助による小企業存続問題をとりあげた著者（たとえば Small Business）もあるが、本研究では除外された。（たとえば Kaplan, pp. 217-18.）

われわれの四業種についての研究から、どのような存続要因をひきだせるか。多数小企業存続の質的（競争的）側面はなにか。一般にあげられる他業種での存続要因と同じか。

存続力についてのたいの議論は、参入側面を見すこしている。この側面はきわめて重要である。なぜなら、容易な参入が可能であるところのみ、まさに存続力が見出されるのだからである。これは、一産業内で小企業永続を語りえる二つの異った条件に帰結する。（1）有効な参入は閉止しているが、多数の小企業が市場の一隅を長年にわたってしめている、つまり前述の「永住力」 staying power をしめしている場合。ガラス容器の独立者はこの例である。

（2）第二の存続タイプは、小企業部分の所有者が不断に回転し、新工場設備を建設するなり旧能力を引き継ぐなりして、新企業家が新鮮な資本をもって参入する場合である。この状況は、バター・綿織物・木材製品・セメント・その他の多くの産業における小企業部分に様々の程度で見出される。企業参入の条件は、第一の存続タイプにとって重要ではないが、回転存続 turnover survival があるとし

たら重要である。なぜなら、相対的に自由な参入がなければ、永住力の欠如は進入にたいする退出の引きつづく過剰に終るからである。製粉業は混合したケースである。そこでは参入条件が既存小企業の弱い永住力をうずめあわせるほど十分に開放的でなく、企業総数の実質的減少がみられる。

市場不完全性を小企業存続力を強化する要因としてみる場合、いろいろ問題があり、意見のわかれるところである。ソープ Thorp やスタインドルは、非標準化生産物が小企業の避難所なのだとのにたいし、ウイルクックス Clair Wilcox は伝統的理論にそって、生産者と同化されない諸商品が沢山の販売者によって生産されがちだと述べている。

スタインドルによって強調された一つの一一般化は全く有効であると思われる。それは、労働力市場における不完全可動性が典型的に小企業存続に貢献する、ということである。小企業は、都市においても労働組織が少なく、小企業がしばしば立地している田舎では労働力が安い。あとの点は製粉業の一要因としてみた。これは南部の小綿織物工場の存立をささえる主要々素である。（他方で、ある産業意に小都市に立地している。）もちろんこの要因の勢力は、総費用中にしめる労務費の相対的重要性の函数である。

立地要因・運送費にもとづく生産物差別化は、一切を考慮に入れて、積極的存続力である。とくに、鉄・セメント・石油のように製品が重いために産業が半地域化されている場合はそうである。しかし、商品の生産者から消費者への運動を妨げるなんらの厄介もなし

に所有と統制は拡がる。多工場企業は、地域的に隔絶されていると考えられる市場の、はるか遠くの隅々まで競争を拡大できるのである。

販売促進にもとづく生産物差別化は、他方で、大企業を決定的に優位にする致命的競争武器である。小販売者が（おそらく地方・地域むけの）相対的に少額の販売促進支出で、同一市場の全国的広告をする業者と競争対抗して消費者を自分の側に引きとめておけるかどうか疑わしい。

しかし小企業は、生産物差別化の費用支出を先行させることにより、販売促進によって、自己の生産市場を隔離 segregation できる点で、これらの条件は小企業に有利に修正される。この問題の限りにおいて、差別化の利益を得、またさらに大企業よりも小さい販売促進費用という比較上の優位性もプラスされる。かくて、小企業は「差別を分裂させ」、一定範囲内で庇護市場 sheltered market を獲得する。

ゆえに、生産物差別化は、大・小企業ともに利用できる競争武器であるといえるが、その利・不利益の正確な評価は、現情報からは不可能であるように思われる。

小企業存続理論のより一般的指摘がスタインドルによってなされている。かれの議論によると、指導的寡占グループをもつ諸産業においては、(1) すべての小企業を淘汰しなければならぬ競争上の強制はない。なぜなら、安定化が望まれるのならば、相対的にとるにたらない小企業があっても、それが無いのも同然に安定化が達成

されえるからである。(2) 政策的理由がある。就中、アメリカ産業をめぐる敵対的法律機構においては、とりまき小企業を維持することが賢明である。(Steindl, op. cit., p. 60.)

この点の確証はえがたいが、論難するものもむずかしい。小生産者グループの維持戦略はガラス容器産業で明らかにされた。また一般的政策として J・M・クラークもふれている。(Clark, J. M., Economics of Overhead Costs.) 最近の最高裁の判断も (U. S. vs Aluminum Co. of America, 322 U. S. 716, 1945.) 過度の集中化は法的に危機だと企業政策家に意識させている。この結論は、経済力集中にたいする大衆の明確なひきつづく反対によって、強められている。

小企業とりまきが相対的にとるにたらない市場影響力に衰退しているところでは、長期間それは存続しえようということ、また現に劣勢企業が競争過剰 competitive excesses にならないかぎり指導的企業はその継続をのぞむということが結論される。それゆえ、これは小企業存続の条件なのである。

4 むすび

本章の目的は、実態研究の諸成果を合成・一般化し、他産業の事実や理論に照らして検討し、小企業の競争問題に関する中心仮説の意義と有効性を評価することであった。そして事実は基礎仮説に現実的基盤を与えるものであることが明らかになった。小企業理論の基盤を築くための方向を指摘したことで、実態研究は、自らのあか

しをたてたのであり、また諸関係の戦略的性格を指摘したことで、製造業の小企業の特定主要問題領域を示した。

ここに提示された理論は、くりかえすごとく、包括的なものでもなく最終的なものでもない。多くの変更・修正が必要であろうし、一層の広範な研究が必要であろう。

研究成果の趣旨を一言でつくせば、小企業理論は寡占理論に統合される必要があるということである。みてきた市場タイプにおいては、小企業は、一般市場状況によって軽減されるのではなく強化される、競争上の障害をもっている。小競争者のとりまきをもった寡占中枢という想定された市場タイプは、かくて単なる構造的分類以上のものである。小企業は、主として大競争者の優勢な競争地位によってかれの市場機会が厳しく剝奪されている状況のもとで行動する。がれの、市場への接近や市場内での撰択範囲は大企業の勢

☆

以上、忠実詳細に紹介してきたヴァッター「小企業とオリゴポリ」は、その主張・分析方法の諸特徴から、われわれの産業構造・中小企業問題の研究に多くの有益な示唆を与えている。

なによりも、中小企業の問題を寡占・独占の問題としてとらえるという主張は、当然のことなのではあるが、従来の「近代経済理論」の系譜からいって多分にユニークなものである。一方での独占の強化の事実と、他方での小企業の諸困難・不安定性・脆弱性・総じて「問題性」とを分離せず、企業間競争関係の一点において統一的にとらえる基本視点は高く評価されるべきである。この視点での分析には、安易な小

小企業とオリゴポリ

力によって禁制されている。小企業の問題は、この差別された地位のゆえに、ある意味でユニークである。本研究の主要努力（定義の最終課題をのぞき）は、第一に、この差別された地位 differential status の事実、第二に、その性格、第三に、この差別から生まれる多様な形態の若干、を確認することであった。差別された地位という逆境にたいして小企業を保護しようとする公的・私的政策手段はこの全三点を考慮に入れなければならない。

最後に、大・小競争者のグループ間関係から生成する問題の多くは、総市場需要が一定ないし低下する状態のもとで激化するのだということに注意が向けられなければならない。総国民生産の高い上昇レベルで平和経済の維持が可能ならば、このような問題の緩和に向かつて大幅に歩みよることができるのである。

☆

☆

企業「繁栄論」などの俗流小企業論を寄せつけぬ鋭さがある。「寡占グループと小企業グループの差別化」を中心シエーマとする競争関係の発展史的分析から、単に現状肯定の立場にたつ小企業の問題へ発言を封じる、現実的証拠がたがなされている。両グループの競争差別化、そのもとにおける小企業の高死亡率・回転率、参入障壁、小企業の従属化などの主要テーマは、独占段階における市場構造の態様、独占と非独占の対立・併存をめぐる企業行動、等の具体的理解に多くの貢献をなすものである。

ただし、この主要テーマのそのかぎりでの「理論化」に急なあま

り、複雑な一生産部門内の諸現象について、「部分拡大」の危険がないともいえない。シェーマ化のもとで、整理に無理が生じているように思える。例えば、寡占・小企業両グループの断絶⇨非連続性を強調するあまり、連続性の側面が捨象されてしまう。参入障壁を強調するあまり、「例外的」にしる一部参入の事実が、「例外」のままにとどめられる。

この手法は「理論化」のために必要な方法だとしても、問題は、この「理論化」された諸命題を、いかに、どのような視点で位置づけ総合するかの点である。たしかに一般「寡占理論」の深化の役割は果されている。だが、それらの命題が現代独占資本主義段階に貫徹する経済法則との関連で、どのような意義と比重をもつのか、あるいは逆にそれらの命題に集約される諸現象から、どのような独占段階の資本主義構造の諸特徴、独占価格の「理論」が帰納されるかが基本的課題である。このカナメとなる視点がなければ、それらの「理論化」された諸命題は、それなりに一種の現象記述に終わるのである。

もとよりこのような要請は、本書の基本的問題意識からいって、無理なことである。本書の「理論」・手法を一つの参考にして、その要請に少しでもこたえることがわれわれの課題であろう。

わが国における近時の産業構造変化は、種々の点で本書にもみられるアメリカ独占資本主義発展の諸局面と一部類似していることも事実であろう。わが国におけるその「追体験」を、われわれは傍観するだけでなく、積極的に解剖しなければならぬ。単にその意味からいっても、われわれはアメリカその他におけるいわゆる「産業構造論」から学ぶべきものが多くあるであろう。

忠実詳細な紹介を志したあまり、紙幅も多くなったので、以上簡単な暫定的覚書でコメントに代え、本書をはじめ他のものも含めて検討する別の機会を期したい。

なお、末尾ながら、「ガラス容器産業」の特殊専門用語について御教示いただいた滝波敏夫氏に、記して感謝の意を表したい。(完)